

## 関西圏外商強化対策協議会の概要

### 1 設置目的

関西圏における農林水産物、加工食品、工業製品等の外商拡大に向けて、関西・高知経済連携強化戦略の磨き上げやより効果的な対策を講じるため、各産業分野の関係者、有識者等から幅広く意見をいただくもの。

- (1) 県産品の効果的な地産外商の手法
- (2) 県産品、観光、移住に関する効果的な情報発信の手法
- (3) その他目的を達成するために必要な事項

### 2 開催時期・内容

- (1) 第1回 (R4.2.15 (火) 15:00~17:00 @高知会館)

【県からの説明】

- ・ 関西圏外商強化対策協議会について
- ・ 関西・高知経済連携強化戦略の概要の取り組みについて
- ・ 関西地区外商強化対策事業委託業務（調査業務）（以下「調査」という）について

【意見交換】 ※主な意見交換の内容は別紙のとおり

- (2) 第2回 (R4.6.27 (月) 15:00~17:00 @高知城ホール)

【県からの説明】

- ・ 関西・高知経済連携強化戦略の概要について
- ・ 食品等外商拡大プロジェクトの進捗状況について
- ・ 調査の中間報告の概要について

【意見交換】

- (3) 第3回 (R4.7.26 (火) 14:00~16:00 @高知共済会館) (予定)

【県からの説明】

- ・ 調査の最終報告を踏まえた外商強化の方向性 等

【意見交換】

- (4) 第4回以降 (R4.9月以降) (予定)

- ・ 県が示す外商強化の方向性に基づき、継続的に協議  
(年度末までに2回程度の開催を想定)

<8月下旬>  
「外商強化の方向性」  
を県が公表

## 第1回関西圏外商強化対策協議会における主な意見(R4.2.15 開催)

### 1 効果的な外商のための手法

- ・ 県産品を誰に対してどのように販売するのかターゲットを明確化すべき
- ・ リピーターづくりのため、販売方法や情報発信における工夫が必要
- ・ 売るためには、特産品を知って、食べてもらう機会の創出が必要
- ・ 高知を認知・応援してもらうため、トップセールスを実施すべき
- ・ 高知県民 70 万人全員に外商してもらえるような仕掛けも必要

### 2 情報発信の重要性

- ・ 県産品の認知度向上に向けて、話題性のある取り組みや情報発信が必要
- ・ SNS を積極的に活用して情報を発信すべき
- ・ 面白い情報の発信やメディアに取り上げてもらえる話題性のある取り組みを実施すべき（生産者と農産物を積み込んだ大型トラックによる移動販売など）

### 3 外商拠点のあり方

- ・ 拠点の目的が大事で、ターゲットをしぼって誰にどう売るのかを明確にすべき
- ・ 外商拠点を中心にブランド化、販売につなげることが重要
- ・ 規模感、もの、物量がそろってはじめてアピールできる
- ・ 価格の決定権、主体性がどこにあるのかという点は重要

### 4 外商拠点の活用方法

- ・ 高知でできる小さな体験を提供し、高知に来てもらうよう誘因をしていくべき
- ・ 拠点があることで人が集まるので、重要なファクターとなり得る

### 5 物流に関する意見

- ・ ターゲットを決めて、どこにどのようなものをどのくらい売っていくのかを明確にしなければ、積載量、業務量、時間、温度帯等が定まらない
- ・ 主軸となる汎用品や希少価値の高い商品をどう運ぶのか明確にし、取扱い商品をしぼるべき