

**令和6年度 県産水産物販売チャンネル拡大推進事業
県内事業者向け「伴走型支援事業」実施報告書**



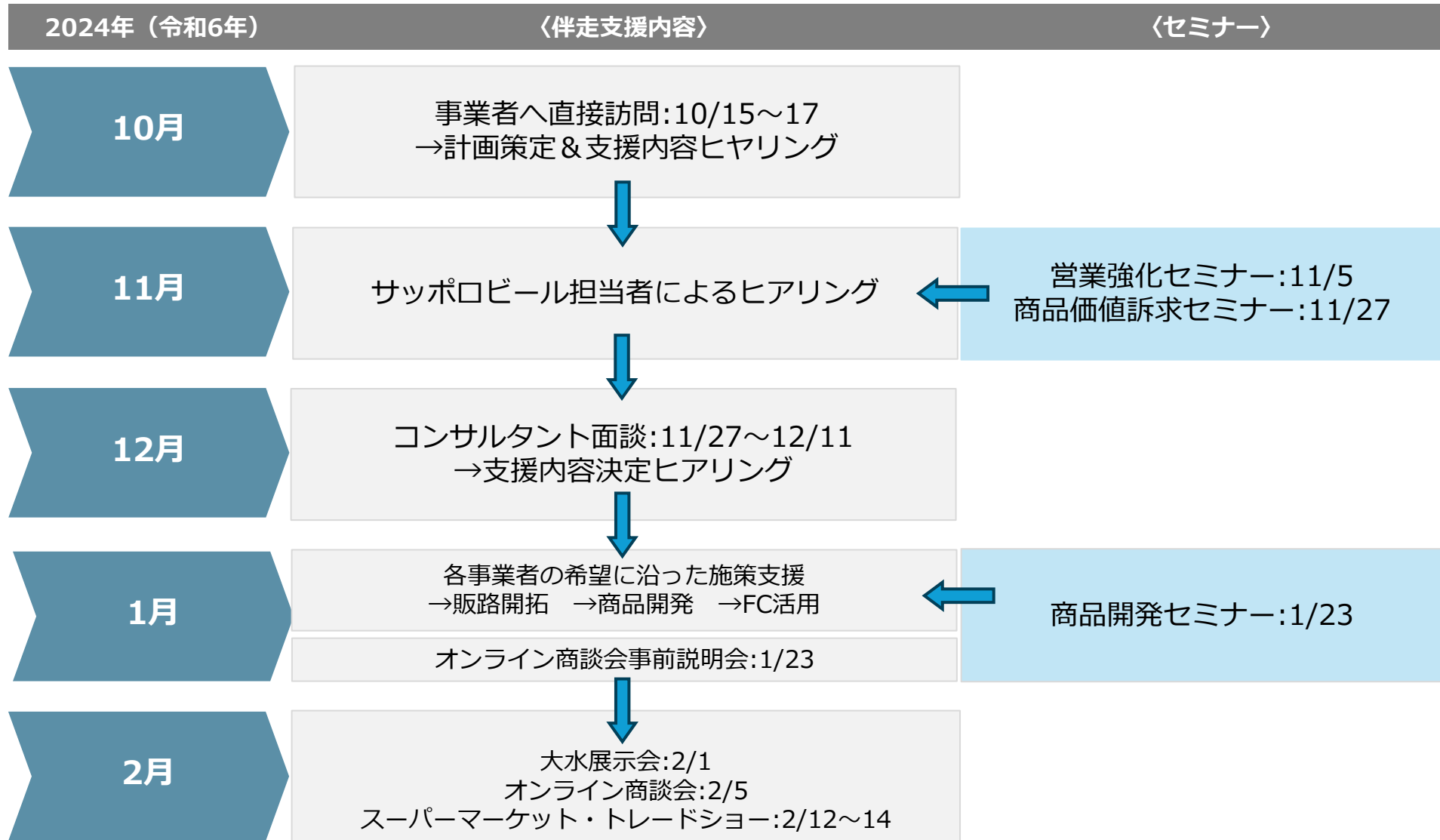
参加事業者

～県内で水産物・水産加工品の製造や販売を行う事業者～

	事業者概要
A社	干物などの製造及び海産物の販売
B社	水産加工品の製造と卸販売
C社	漁業協同組合（水産物の卸販売）
D社	マグロの漁獲・販売
E社	佃煮の製造販売
F社	鮮魚と活魚の卸販売



スケジュール





実施したセミナーの内容と講師

	セミナー内容	講師
営業強化セミナー	最新外食動向を読み取る！特に水産事業者が多いのが、プロダクトアウトの商品化。飲食店に取扱ってもらうためには、外食動向を知らなければ拡販は不可能。外食コンサル10年以上経験のあるサッポロビール社員がセミナーを実施します。	柴田 努 サッポロビール株式会社 地域創生事業G
商品価値訴求セミナー	一概に「商品を改良したい、売れる商品にしたい。」と思っている事業者さんが多い中、「本当の価値」を考えたことがありますか？商品の価値ってなんでしょう？おいしければ売れるのか？今一度、ご自身の商品の価値を知る・理解する機会としてセミナーを実施します。	倉本 満隆 株式会社Toretate.
商品価値訴求セミナー	産地周辺の限られた地域でしか流通しない「マイナー魚」や、海洋投棄される「未利用魚」の魚本来の価値に見合った価格形成を生産者と協力して確立。「メヒカリ」を関東を中心に大きく販路を確立し、産地価格も飛躍的に上昇させた経験を基にした開発ノウハウ伝えるセミナーを実施します。	鈴木 裕己 株式会社プロ・スパー



伴奏支援項目と担当コンサルタント

	プロフィール	講師
商品開発支援	マイナー魚や未利用魚の広域流通を通じて、生産者と共存共栄する水産加工流通業を展開。販路開拓と需要創造に注力し、水産業界に革新をもたらす実践者。魚と商品開発の圧倒的なノウハウと実績が武器で「買って売れる水産コンサルタント」と言われています。	鈴木 裕己 株式会社プロ・スパ
量販店への 販路開拓支援	食の専門誌『料理王国』の『料理王国100選』プロデューサーを務め、食品品評会のコーディネーター、販路開発サポート、バイヤーマッチング会開催などを行う。マーケティングや商品企画、食品品評会やバイヤーマッチングを手がける食のプロフェッショナル。	中村 和久 料理王国100選
EC活用支援	EC販売を手掛ける自社で、EC販売(Amazon、楽天、Yahooショッピング、メルカリショップスなど)、ECサイトの運営代行、ECサイトのコンサル業務などを行う。またHP制作、webアプリ制作、SNS代行なども行っており、ECに関する幅広い提案を得意とする。	野々脇 雅史 株式会社fieldside
飲食店への 販路開拓支援	2006年サッポロビール入社。中部・九州・首都圏のエリアにて外食営業を経験。生産者と外食企業のマッチングも開始し、年間平均50店舗ほどのマッチング実績を有する。2019年から当社リソースを活かした自治体産地サポート業務を開始、2022年から自治体産地サポート業務立ち上げを主導する。	平野 武樹 サッポロビール株式会社 地域創生事業G



A社の実施内容報告

■ 支援内容

- ・ 飲食店への販路開拓支援

■ 課題

- ・ 高級飲食店への営業アプローチができていない

■ 課題解決に向けた方策

- ・ サッポロビールのネットワークを活用して、ターゲットとなる高級飲食店との商談の機会をつくる

■ アクションプラン

- ・ サッポロビールの取引先とのオンライン商談会に参加して、飲食店の新規販路の開拓を進める

※希望する飲食店：高級飲食店

■ コンサルタント

- ・ サッポロビール株式会社 地域創生事業G 平野 武樹

■ 支援内容一覧

	支援内容	アクションプラン	担当	日程
1	飲食店への販路開拓支援	初回面談(1時間30分想定)※オンライン面談	サッポロビール 平野 武樹	2024/12/11 14:00-15:30
2	飲食店への販路開拓支援	高級飲食店への紹介※ミシュラン店	サッポロビール 和久井 真行	※オンライン商談会にて紹介
3	商品開発セミナー	商品開発セミナーへの参加	プロ・スパー 鈴木 裕己氏	2025/1/23 13:30-15:00
4	飲食店への販路開拓支援	オンライン商談会事前説明会への参加	サッポロビール	2025/1/23 15:30-16:30
5	飲食店への販路開拓支援	オンライン商談会(8社)	サッポロビール	2025/2/5 10:00-15:00

■ 実施後の成果

- ・ 新規取引社数：2社（共に海鮮料理が売りの居酒屋業態）

→納品商品は、ひものとウツボ

■ 課題がどうなったのか？

- ・ ミシュラン星付きレストランとオンライン商談会にて商談を実施。仕入れ権限のあるシェフとLINE IDを交換し、継続的なアプローチが可能となった。



B社の実施内容報告

■ 支援内容

- ・商品開発支援

■ 課題

- ・限られた地元の水産資源を生かせるこだわりの商品開発ができていない

■ 課題解決に向けた方策

- ・地元のネットワークを活用した地場産の仕入れルート開拓とコンサルタントによる商品開発のサポート

■ アクションプラン

- ・コンサルタントの鈴木氏に開発中の新商品について助言を求め、その助言を受けながら新商品の開発を進める
- ・スーパーマーケットトレードへの開発した新商品の出品

■ コンサルタント

- ・株式会社プロ・スパー 代表取締役 鈴木 裕己氏

■ 支援内容一覧

	支援内容	アクションプラン	担当	日時
1	営業強化セミナー	営業強化セミナーへの参加	サッポロビール 柴田 努	2024/11/5 14:00-15:00
2	商品価値訴求セミナー	商品価値訴求セミナーへの参加	エー・ピーカンパニー 倉本 満隆氏	2024/11/27 14:00-15:00
3	商品開発支援	初回面談(1時間30分想定)※リアル面談	プロ・スパー 鈴木 裕己氏	2024/12/3 13:00-16:00
4	商品開発支援	スーパーマーケットトレードショーの出展サポート	プロ・スパー 鈴木 裕己氏	初回面談～出展まで
5	展示会	スーパーマーケットトレードショーに出展	プロ・スパー 鈴木 裕己氏	2025/2/12～14

■ 実施後の成果

- ・新商品「燻製牡蠣マヨネーズ」の商品化
- ・スーパーマーケットトレードショーへの新商品の出展→15社から見積書依頼が有り提出済

■ 課題がどうなったのか？

- ・新たな仕入れルートから入手した牡蠣を活用し、コンサルタントの助言を受けながら新商品を開発できた。



C社の実施内容報告

■ 支援内容

- ・ 飲食店への販路開拓支援

■ 課題

- ・ 首都圏および関西圏の飲食店への販路を拡大できていない

■ 課題解決に向けた方策

- ・ サッポロビールのネットワークを活用して、首都圏及び関西圏にある飲食店との商談の機会を設ける

■ アクションプラン

- ・ 水揚げされる魚及び陸上養殖の鯖をメインに、サッポロビールの取引先との個別商談を設定し、新規販路開拓を進める。

※希望する飲食店：複数店舗展開している飲食店グループ

- ・ サッポロビールの取引先とのオンライン商談会に参加し、新規販路の開拓を進める。

■ コンサルタント

- ・ サッポロビール株式会社 地域創生事業G 平野 武樹

■ 支援内容一覧

	支援内容	アクションプラン	担当	日程
1	営業強化セミナー	営業強化セミナーへの参加	サッポロビール 柴田 努	2024/11/5 14:00-15:00
2	商品価値訴求セミナー	商品価値訴求セミナーへの参加	エー・ピーカンパニー 倉本 満隆氏	2024/11/27 14:00-15:00
3	飲食店への販路開拓支援	面談(1時間30分想定)※オンライン面談	サッポロビール 平野 武樹	2024/12/20 13:00-14:30
5	飲食店への販路開拓支援	オンライン商談会事前説明会への参加	サッポロビール	2025/1/23 15:30-16:30
6	飲食店への販路開拓支援	オンライン商談会(7社)	サッポロビール	2025/2/5 10:00-15:00

■ 実施後の成果

- ・ 関心を示したバイヤーから新規取引の打診があり、契約に向けて調整中

■ 課題がどうなったのか？

- ・ 首都圏および関西圏にある店舗と数多くの商談を行ったことで、販路拡大のきっかけを築くことができました。



D社の実施内容報告

■ 支援内容

- ・ EC活用支援
- ・ 飲食店への販路開拓支援

■ 課題

- ・ ECを効果的に活用するノウハウがなく、売上げが伸び悩んでいる。

■ 課題解決に向けた方策

- ・ 商品構成の見直しと自社EC以外のネット販路開拓

■ アクションプラン

- ・ コンサルタントの野々脇氏の助言を受けながら、ECサイトにあげる主力商品のブランディングとセット販売における商品構成の見直しを行う。
- ・ サッポロビールの取引先の飲食店とのオンライン商談会に参加し、新規販路の開拓を進める。

■ コンサルタント

- ・ 株式会社fieldside 代表取締役 野々脇 雅史氏

■ 支援内容一覧

	支援内容	アクションプラン	担当	日程
1	営業強化セミナー	営業強化セミナーへの参加	サッポロビール 柴田 努	2024/11/5 14:00-15:00
2	商品価値訴求セミナー	商品価値訴求セミナーへの参加	エー・ピーカンパニー 倉本 満隆氏	2024/11/27 14:00-15:00
3	EC活用支援	初回面談(1時間30分想定)※オンライン面談	fieldside 野々脇 雅史氏	2024/12/2 14:00-15:30
4	EC活用支援	2回目面談(1時間想定)	野々脇 雅史氏	2025/2/7 14:00-15:00
5	商品開発セミナー	商品開発セミナーへの参加	プロ・スパー 鈴木 裕己氏	2025/1/23 13:30-15:00
6	飲食店への販路開拓支援	オンライン商談会事前説明会への参加	サッポロビール	2025/1/23 15:30-16:30
7	飲食店への販路開拓支援	オンライン商談会(7社)	サッポロビール	2025/2/5 10:00-15:00

■ 実施後の成果

- ・ 新たな販売方法としてメルカリShopsを開設
- ・ オンライン商談会で商談した7社から見積書依頼が有り提出済

■ 課題がどうなったのか？

- ・ 開設したメルカリ Shops で、他ではなかなか目にすることがないマグロの希少部位をセット販売することで、売上げが向上しつつある。



E社の実施内容報告

■ 支援内容

- ・ 量販店への販路開拓支援

■ 課題

- ・ 商流がなく量販店に向けて直接営業ができていない

■ 課題解決に向けた方策

- ・ コンサルタントのネットワークを活用し、量販店との商談の機会を設ける

■ アクションプラン

- ・ コンサルタントの中村氏から市場ニーズやマーケティングの助言をいただき、今後の量販店への販路開拓の方法について指導を受ける。具体的にはバイヤーのニーズに沿った商品提案書の作成サポート。
- ・ コンサルタントの中村氏から量販店バイヤーを紹介いただき、商品の試食及び改良点等についてディスカッションを実施。
- ・ 大水展示会への商品提案書を作成した商品の出品

■ コンサルタント

- ・ 料理王国100選プロデューサー 中村 和久氏

■ 支援内容一覧

	支援内容	アクションプラン	担当	日程
1	営業強化セミナー	営業強化セミナーへの参加	サッポロビール 柴田 努	2024/11/5 14:00-15:00
2	商品価値訴求セミナー	商品価値訴求セミナーへの参加	エー・ピーカンパニー 倉本 満隆氏	2024/11/27 14:00-15:00
3	量販店への販路開拓支援	初回面談(1時間30分想定)※オンライン面談(和久井のみ現地対応)	料理王国 中村 和久氏	2024/12/11 10:00-11:30
4	量販店への販路開拓支援	2回目面談(1時間想定)	料理王国 中村 和久氏	2025/1/22 09:30-11:30
5	商品開発セミナー	商品開発セミナーへの参加	プロ・スパー 鈴木 裕己氏	2025/1/23 13:30-15:00
6	展示会	大水展示会への参加	サッポロビール	2025/2/1 7:30-13:30

■ 実施後の成果

- ・ 荳わかめの商品提案書の新規作成、スズキヤ商品部バイヤー様と商談
- ・ 大水展示会の出展→4社から見積書依頼が有り提出済

■ 課題がどうなったのか？

- ・ スズキヤ商品部バイヤーと商談を実施。継続的に直接営業できるルートを開拓することができた。



F社の実施内容報告

■ 支援内容

- ・ 飲食店への販路開拓支援

■ 課題

- ・ 継続的に取引できる飲食店が少ない

■ 課題解決に向けた方策

- ・ サッポロビールのネットワークを活用して、希望するジャンルの飲食店との商談の機会を設ける

■ アクションプラン

- ・ サッポロビールの取引先とのオンライン商談会に参加して、飲食店の新規販路の開拓を進める。

※希望する飲食店：活魚を入りに地魚を展開できる飲食店、高級飲食店

■ コンサルタント

- ・ サッポロビール株式会社 地域創生事業G 平野 武樹

■ 支援内容一覧

	支援内容	アクションプラン	担当	日程
1	営業強化セミナー	営業強化セミナーへの参加	サッポロビール 柴田 努	2024/11/5 14:00-15:00
2	商品価値訴求セミナー	商品価値訴求セミナーへの参加	エー・ピーカンパニー 倉本 満隆氏	2024/11/27 14:00-15:00
3	飲食店への販路開拓支援	面談(1時間30分想定)※オンライン面談	サッポロビール 平野 武樹	2024/12/4 15:00-16:30
4	飲食店への販路開拓支援	高級飲食店への紹介※ミシュラン店	サッポロビール 和久井 真行	※オンライン商談会にて紹介
5	商品開発セミナー	商品開発セミナーへの参加	プロ・スパー 鈴木 裕己氏	2025/1/23 13:30-15:00
6	飲食店への販路開拓支援	オンライン商談会事前説明会への参加	サッポロビール	2025/1/23 15:30-16:30
7	飲食店への販路開拓支援	オンライン商談会(6社)	サッポロビール	2025/2/5 10:00-15:00

■ 実施後の成果

- ・ 新規取引社数：1社（海鮮料理が売りの居酒屋業態）

→納品商品は、養殖真鯛とカンパチ

■ 課題がどうなったのか？

- ・ 希望するジャンルの飲食店とオンライン商談会にて商談を実施。仕入れ権限のある料理長6名とLINE IDを交換し、継続的なアプローチが可能となった。