

株式会社あぶくまビール

福島県産の材料を積極的に活用したクラフトビールの製造・販売を行う。

商談会で必要なことを一から学び、 今後の営業につながるノウハウが得られた

課題

- 事業を立ち上げたばかりで商品の知名度がない
- 商談会の参加経験が少なく営業のノウハウがない

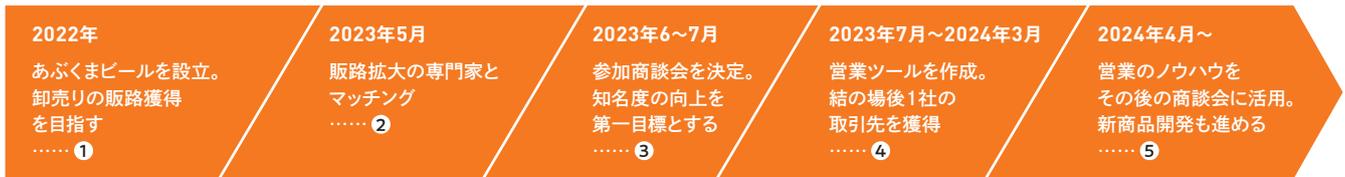
成果

- 商談会と結の場に参加し、自社商品の魅力をアピール
- ブース設営の手法や効果的な資料の作り方など商談の基本を学べた



商談会に初めて参加し、ブース設営や営業トークなどのノウハウを獲得

支援事業実施の経緯



① 支援を受けた背景

設立して間もないため、販売チャネルの確立が課題

事業者は2022年に設立し、県内の醸造所にてOEM方式によるクラフトビールの製造を行っていた。当時は酒類卸売業免許の取得を目指しつつ、イベントや展示会での販売・PRをメインとして活動しており、ビジネスマッチ東北2022などに参加。新ハズオン支援事業には、免許取得後のさらなる販路拡大に向けた支援を期待し、申請を行った。



主力商品の一つである「乙な小麦」

商談会では免許取得を前提に多様なマッチングを希望

申請時点では一般酒類小売業免許が少なく、消費者や飲食店への提供しかできない状況だった。しかし、卸売業免許の取得によって地域物産館やお土産屋、道の駅、一般小売店などへの販売が可能になる。そのため、商談会ではさまざまな業種とのマッチングを希望した。

② 専門家とのマッチング

支援で何をやるのかは事前につかみきれず

販路拡大の専門家とマッチング。これまでに同様の支援を受けた経験がなかったため、その時点ではどのような支援を受けられるのか事前に把握できていなかった。しかし、専門家からの助言やノウハウ提供などは支援以後の展示会参加においても役立っており、マッチングには満足している。

**専門家
Profile**

株式会社 Miraile 代表取締役
土田 建太郎氏

中小企業診断士。広告会社出身であり、大手飲料メーカーの広告・販促業務を担当。中小企業への伴走支援は年間30社以上補助金などの調達支援は7年間で延べ300社。官公庁への2年間の出向経験も有する。

NexuSmile 代表
林 恭三氏

現場視点での実践的提案を得意とする中小企業診断士。販路拡大からブランディング、組織課題解決まで、事業者の本質的な強みを引き出し、持続的成長を実現するための伴走型支援を提供している。

3 課題特定支援／計画策定

知名度向上を最優先の課題に

専門家とのヒアリングおよび打ち合わせにより、今回の支援は「知名度の向上」に目的を絞ることとした。OEM生産がメインの状況では卸売りの商談を進めることが難しいため、具体的な販路獲得に向けた準備期間とすることで合意。アグリフードEXPO、結の場、ビジネスマッチ東北2023への参加を決めた。

計画策定のポイント

- ◆事業者と専門家間で参加目的・目標を明確化させる(→P9)



支援以前の商談会でも使用していたチラシ

4 課題解決支援

商談会用の名刺やPR資料を作成

開催が最も早いアグリフードEXPOに向けて、商談用の名刺やPR用の天つりバナーやチラシ作成などを実施。専門家は営業ツールの数字をより詳細に記載するよう助言した。また、名刺には商品の概要を盛り込み、認知度向上を図った。作成に当たっては専門家がフォーマットを作成し、事業者が内容を埋めていくという形をとった。当日は社内イベントでの提供など単発の商談が多く、定期的な仕入れの商談はできなかった。専門家との振り返りでは、アグリフードEXPOのような幅広い業種が集まるイベントではなく、クラフトビールへの需要が高いバイヤーを対象とする商談会に注力した方が良いとの意見が出た。

結の場をきっかけに1社と商談が進む

結の場およびビジネスマッチ東北に向けては、専門家による展示ブース作りのレクチャーや対話・商談のロールプレイングなどを行った。事前に必要な準備や、相手の目線に立って考えることなど、今後の営業活動にも生きるノウハウを得られた。結の場では福島県に本社が近い企業に加え、流通業とのマッチングを希望し、おおむねその通りに実施。そのうち卸売業1社と後日商談が進んだ。ビジネスマッチ東北では観光業や宿泊業の事業者と商談し、連絡先を交換。OEMから自社製造に切り替わった際に連絡すると約束した。

フォローアップのポイント

- ◆段階を踏んだ支援により、事業者が取組の意義を理解できるよう努める(→P12)

2. 商品概要		
		
■商品スペック 内容量：330ml 賞味期限：6か月 価格：770円 ※冷蔵保存になります	■商品スペック 内容量：330ml 賞味期限：6か月 価格：770円 ※冷蔵保存になります	■商品スペック 内容量：330ml 賞味期限：6か月 価格：880円 ※冷蔵保存になります

結の場で使用したPR資料の一部。主力3商品についてアビールポイントを専門家と協議した

5 支援への評価と新たな課題

商談会への継続的な参加と 新商品開発に取り組む

支援事業の全体を通して、商談会に出る際に必要な手続きや準備に関して学びを得られたことを大きな成果と捉えている。得られたノウハウやPR資料はその後の商談会でも生きている。また、商談会での意見交換により、「常温」「缶」への強いニーズがあることが分かった。支援後には「乙な小麦」の缶商品を開発しており、今後は常温商品の製品化を目指す。



NexuSmile 代表 林 恭三氏

バイヤー視点に立った提案方法を実践。 卸売先との商談機会につながった

設立直後で製造設備が完成前の会社に対し、販路拡大の基盤構築に向けた伴走支援を実施しました。商談会・展示会参加に向け、キャッチコピーやトークスクリプト、展示会専用名刺やPR資料など、営業ツールの作成を具体的にサポートしました。さらに、ブース設営のレクチャーやロールプレイングを通じ、バイヤー視点に立った提案方法を実践支援しました。結果として、卸売先との具体的な商談機会を獲得。翌年から本格的な製造拠点でスタートしている会社の継続的な販路拡大を期待しています。

専門家
Comment