

**令和7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**



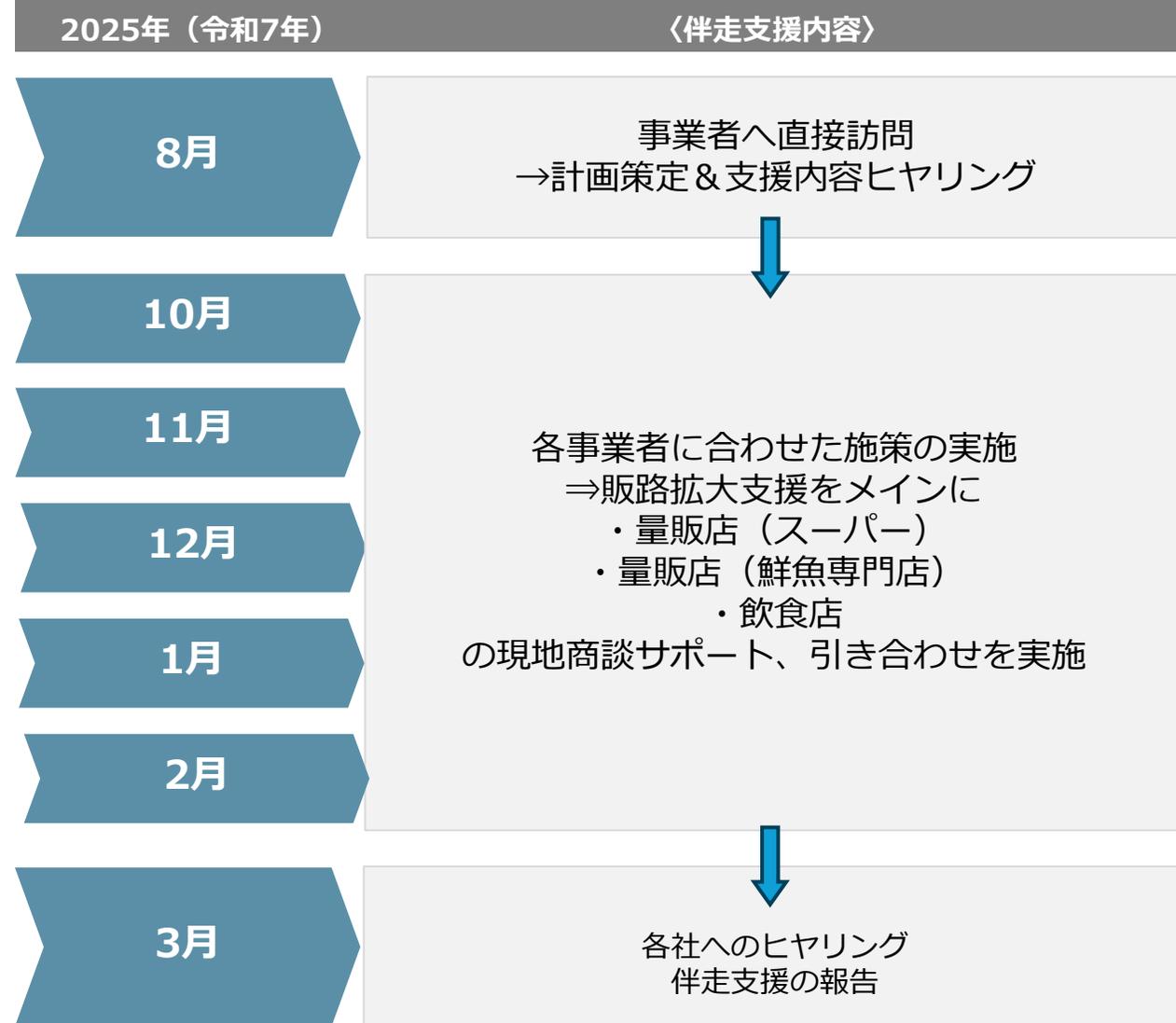
参加事業者

～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	鮮魚と活魚の卸販売
B社	牡蠣の生産と販売
C社	水産加工品の製造と卸販売
D社	水産加工品の製造と卸販売



スケジュール





伴奏支援項目と担当コンサルタント

飲食店への
販路拡大支援



講師

平野 武樹
サッポロビール株式会社
地域創生部 部長

プロフィール

2006年に、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。

量販店への
販路開拓支援



和田 龍成
サッポロビール株式会社
地域創生部 副部長

2022年に、サッポロビール入社。
生産・流通・販売の各現場からメーカー視点、バイヤー視点、売場視点の三方向から市場を捉え、ニーズ分析に基づく営業支援および販路開拓支援を実施できる。流通構造を踏まえた実践的な提案により、持続的な取引構築を支援している。



各伴走支援の内容と結果

A社の実施内容報告

- 支援内容
 - ・量販店・飲食店への販路開拓支援
- 課題
 - ・首都圏量販店・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、ターゲットとなるチャネルとの商談の機会をつくる
- アクションプラン
 - ・ターゲットとなるチャネルの仕入決定権者を三重県へお連れし、直接商談を実施

■ 支援内容一覧

No.	日時	支援内容	実施内容
1	10月31日	販路拡大支援	首都圏130店舗以上の量販店水産バイヤーとの現地商談
2	11月14日	販路拡大支援	首都圏20店舗以上の鮮魚専門店バイヤーとの現地商談
3	11月14日	販路拡大支援	地方水産大卸との現地商談
4	12月5日	販路拡大支援	首都圏4店舗展開の飲食店バイヤーとの現地商談
5	12月5日	販路拡大支援	全国60店舗以上の鮮魚専門店バイヤーとの現地商談
6	2月5日	販路拡大支援	首都圏5店舗展開の飲食店バイヤーとの現地商談

- 実施後の成果
 - ・新規取引社数：6社
 - ・定番、フェアでの商材採用に加えて、連絡先の交換等により、継続した商品提案が可能となった

B社の実施内容報告

- 支援内容
 - ・量販店・飲食店への販路開拓支援
- 課題
 - ・豊州市場の大卸との商売のみに終始しており、量販店・飲食店バイヤーと直接コミュニケーションを図れない
- 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、ターゲットとなるチャネルとの商談の機会をつくる
- アクションプラン
 - ・ターゲットとなるチャネルの仕入決定権者を三重県へお連れし、直接商談を実施

■ 支援内容一覧

No.	日時	支援内容	実施内容
1	11月14日	販路拡大支援	首都圏20店舗以上の鮮魚専門店バイヤーとの現地商談
2	11月14日	販路拡大支援	地方水産大卸との現地商談
3	12月5日	販路拡大支援	首都圏4店舗展開の飲食店バイヤーとの現地商談
4	12月5日	販路拡大支援	全国60店舗以上の鮮魚専門店バイヤーとの現地商談
5	2月5日	販路拡大支援	首都圏5店舗展開の飲食店バイヤーとの現地商談

- 実施後の成果
 - ・新規取引社数：5社
 - ・定番、フェアでの商材採用に加えて、連絡先の交換等により、継続した商品提案が可能となった

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
 - ・首都圏において、新たな販売再起（飲食店）を開拓したい
- 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、ターゲットとなるチャネルとの商談の機会をつくる
- アクションプラン
 - ・ターゲットとなるチャネルの仕入決定権者を三重県へお連れし、直接商談を実施

■ 支援内容一覧

No.	日時	支援内容	実施内容
1	12月5日	販路拡大支援	首都圏4店舗展開の飲食店バイヤーとの現地商談

- 実施後の成果
 - ・新規取引社数：1社
 - ・連絡先の交換等により、継続した商品提案が可能となった

D社の実施内容報告

- 支援内容
 - ・量販店・飲食店への販路開拓支援
- 課題
 - ・首都圏量販店・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、ターゲットとなるチャネルとの商談の機会をつくる
- アクションプラン
 - ・ターゲットとなるチャネルの仕入決定権者を三重県へお連れし、直接商談を実施

■ 支援内容一覧

No.	日時	支援内容	実施内容
1	10月31日	販路拡大支援	首都圏130店舗以上の量販店水産バイヤーとの現地商談
2	11月14日	販路拡大支援	首都圏20店舗以上の鮮魚専門店バイヤーとの現地商談
3	11月14日	販路拡大支援	地方水産大卸との現地商談
4	12月5日	販路拡大支援	首都圏4店舗展開の飲食店バイヤーとの現地商談
5	12月5日	販路拡大支援	全国60店舗以上の鮮魚専門店バイヤーとの現地商談
6	2月5日	販路拡大支援	首都圏5店舗展開の飲食店バイヤーとの現地商談

- 実施後の成果
 - ・新規取引社数：6社
 - ・定番、フェアでの商材採用に加えて、連絡先の交換等により、継続した商品提案が可能となった