

展示会・商談会用「商材シート」

自社の「商品・サービス」



【商品の特性】

1/3

商品名	あぶくまビール	特長機能	地元資源を活かした商品開発	
コンセプト	地域の特産品(ホップ・さるなし等)を使ったクラフトビールの生産・販売			
いいところ「強み」	地元企業や自治体と連携した営業体制、商品企画			
他社との優位性	他社とは連携による協力体制を構築していること。			

【ターゲット・利用場面・お客様メリット】

ターゲットお客様は	観光客、全国ビール愛好家
利用場面(利用シーン)	贈答用、自分へのご褒美、晴れの日用など
お客様の「メリット」	当初の入り口は「物珍しさ」。お土産としても十分魅力的な商品として提供できる。
地元での「評判」等	創業間もないため、今後の展開に期待している。

展示会・商談会用「商材シート」

自社の「会社概要」



2/3

【企業紹介】

会社名	株式会社あぶくまビール
-----	-------------

従業員	0	人	売上	0	百万円
-----	---	---	----	---	-----

代表者名	渡邊 潤
------	------

代表者、社員からのメッセージ(思いなど)

地域を盛り上げるため福島県から「楽しい」を企画し、届けられるようにしていきたい。

【所在地・連絡先】

所在地	〒 963-6302 福島県玉川村大字南須釜字奥平290番地すがまプラザ交流センター-Room4
-----	---

URL	
-----	--

担当者名	渡邊 潤
E-mail	watanabejun59@gmail.com
TEL	090-4855-7883
FAX	

出展カテゴリ	食料品・飲料	出展回数	0	回
--------	--------	------	---	---

出展商品名	あぶくまビール(仮)
-------	------------

--	--

地域貢献活動や地域とのつながりについて

玉川村では、昔はホップ生産農家があったが、現在は衰退している状況である。そこで、それらの失われた技術を復興・活用していくことで地域の活性化につなげる。現在はその農家との連携体制を構築しており、将来的には若い世代の新規就農者の創出につなげていければと考えている。

--	--

展示会・商談会用「商材シート」

自社の「アピールポイント」



【アピールポイント】及び【生産・製造工程】

3/3

【アピールポイント】
地元農産物の活用

【生産工程】

自社設備を導入するまでは協力企業によるOEM生産を依頼し、営業活動を行う。2～3年後を目安に自社工場を立ち上げ、オリジナルティのある商品の生産を目指す。

【品質管理情報】

商品検査	<input type="checkbox"/> 有	<input type="checkbox"/> 無	<input type="checkbox"/> その他
	<具体的内容>		

衛生管理	生産・製造工程の管理
	従業員の管理
	施設設備の管理

危機管理	担当者 連絡先
------	------------

【公的認証・受賞歴】

【取引条件等】