

販路開拓の鍵を握る「試食」をコーディネート

# (株)フードマップ



最初はお金をかけず、小さく始めた方がいいと思います。

特色ある地域資源を活用した食品、秘伝のレシピを用いた地域で評判の食品・・・

地域の食品製造メーカーが、自慢の製品の全国展開を目指す際、直面する課題が販路開拓である。

食品流通業界におけるメーカーと販売店（バイヤー）の関係を間近に見てきた(株)フードマップ代表 綾部 大和さんは、「試食」を切り口に、販路開拓を支援するサービスを立ち上げた。

## 試食で“入り口”を突破

当社サービス「フードMAPナビ」は、食品メーカーの抱える「市場を開拓したい」「出荷量を増やしたい」というニーズと、販売店（バイヤー）の「売れ筋商品をいち早く発掘し、他店より品揃えを充実させたい」というニーズを、「試食」を切り口にマッチングするサービスです。

食品のBtoB取引（企業間取引）を仲介するウェブサイトは多数ありますが、メーカーにとって新規の取引先開拓は難しく、「サイトへの掲載手数料を払っているが、商談・成約につながらない」という方が少なくありません。

私は前職で食品事業者向けBtoBサイトの運営に携わり、独創性にあふれた多様な商品を目にして

きましたが、そうした商品がバイヤーの目に止まり、取引成立に至るまでのハードルの高さを目の当たりにしてきました。

バイヤーが食品BtoBのサイトを見れば、どのような商品があるのかは確認できます。中には興味を引く商品もあるかも知れません。

しかし、販売店として取引を開始する前に、バイヤーはその商品の善し悪しを見極める必要があります。その見極めに必要なのが「試食」です。

これまでのBtoBサイトでは、試食のために注文するにも代金が発生しており、バイヤーが興味ある商品にアクセスする際の障壁になっていました。

フードMAPナビは、双方のアクセス（主に試食）のハードルを取り払うことで、取引を活性化したいと考えています。

全国のバイヤー様は、興味を持った商品のサンプルを多種類同時にリクエストできます。

メーカー様は、製品のサンプルを送り、バイヤー様から評価をフィードバックしてもらいます。

当社は、「試食と評価」が1件成立するごとに、メーカー様から2千円の手数料をいただきます。

「商品を送るのに売上が発生しない」ことに違和感を覚える方もいらっしゃるかも知れませんが、試食サンプルの発送は、「営業活動」です。

遠くのバイヤー様に売り込みに行く旅費、営業スタッフの人件費等を考えれば、当社システムの活用が営業活動の効率化につながることをイメージしていただけるのではないかと思います。

また、当社システムでは、商品登録、掲載等については手数料を



フードMAPナビの仕組み



フードMAPナビサイト

## 将来は展示会・商談会とも連携を

システム運用は開始したばかりで、これからメーカー様、バイヤー様にご案内し、利用を拡大していきたいと考えています。

将来は、各地で開催されている展示会・商談会ともタイアップしたいと思っています。

展示会当日に試食できなかった商品を事後に取り寄せられる体制を整えることで、商談も増え、マッチング効果を高めることができると思います。

## 初期コストをなるべくかけずに

私は、創業に当たって、「最初はお金をかけず、小さく始める」ことを心がけました。

システムも自分で開発しましたし、インキュベーション施設や国の補助金など、公的な支援施策も積極的に活用しました。

立ち上げ期のコストを抑えたことで、無理なく成長を目指す環境が得られたと思います。

Web系では、技術のある方はほとんどお金をかけずに創業できる場合もあります。

小さく始めて大きく育てるタイプの創業に向いている業種かと思っています。

いただいていません。

取引の入り口である「試食」の機会を増やすこと、買い手から手にとっていただくチャンスを広げることで、全国のメーカー様の販路開拓につなげていただきたいと思います。

## システムは自ら構築 創業補助金も活用

創業を思い立ったのは、前職で数多くのすばらしい商品と、それが取引につながらない現状を目にし、メーカー様、バイヤー様双方のニーズに応える新たな仕組みが必要だと考えたからです。

創業に当たっては、ウェブシステムの構築が必要でした。

最初はシステム開発の外注を考え、複数の開発会社から見積を取りましたが、どこも500万円以上と高額だったため、「自分で開発してみよう」と思い立ちました。

半年以上かかりましたが、勉強と試行錯誤を重ね、自力で開発することができました。

事務所は、安価でマネージャーの支援も受けられる、大分市産業活性化プラザのインキュベーション施設に入居しています。

入居前後にプラザのマネージャーに相談していた頃、認定支援機関の担当者がたまたま来ていて、紹介してもらいました。

その担当者から継続的な支援を得て、国の創業補助金の採択も受けることができました。

開発したシステムの特許出願に当たっては、県の産業科学技術センターに相談に行きました。

出願前に5~6回センターを訪問し、多くの専門家にアドバイスをいただきました。



代表の 綾部 大和 さん

## DATA

企業名：(株)フードマップ  
業種：試食サンプルに特化した食品BtoBサービス  
代表者：綾部 大和  
創業：平成25年9月(会社設立)  
住所：大分市金池南1-5-1  
ホルトホール大分2F  
産業活性化プラザB-1  
TEL：097-574-4522  
URL：http://foodmap.jp/