

株式会社 AGSコンサルティング
クライアントサクセス部
サービス事例インタビュー

お付き合いのつもりで... 半信半疑の出店で 新たなファンを獲得

株式会社軽井沢いぶる
代表取締役社長 小林 太地 様



AGSコンサルティングにクライアントサクセス (CS)部が新設されて2024年1月で1周年を迎えました。

CS部は約3,900社の顧客網を持つ弊社が、顧客同士のビジネスマッチングなどを支援しています。

今回は、サービスをご利用いただき、商品の認知度向上につながった燻製^{くんせい}品製造・販売「株式会社軽井沢いぶる」の小林社長へのインタビューをお届けします。

軽井沢の工房を拠点に燻製品を製造・販売

Q1 軽井沢いぶるの事業内容について教えてください。

長野県軽井沢町の工房を拠点に、食材を冷たい煙でいぶした燻製品の製造・販売を行っています。年間を通じて気温が低い風が吹く軽井沢で、醤油やオリーブオイル、チーズなどを燻製にして一般や事業者向けに販売しています。燻製は年配の方向けのお酒のおつまみという印象があるかもしれませんが、5年ほど前から冬季限定で販売しているチョコレートは、全体の売上の3分の1程度を占める人気商品に成長しています。チョコレートは、燻製になじみのない方との接点を生んでくれていて、

バレンタインをきっかけに他商品にも興味を持っていただいております。我々の顧客の約7割が20～40歳の女性です。

最低16時間の「低温燻製」にこだわり

Q2 製品作りにはどのようなこだわりがありますか。

煙の温度や時間、香り付けのチップ（木）にこだわっています。一般的な燻製は30分～1時間煙をあてますが、短時間だと苦味やえぐみになるため、我々は苦味などが出づら低温の煙を最低16時間あてる手法を編み出しました。燻製は煙をこもらせて作るイメージがあるかもしれませんが、古い煙が食材にあたり続けることになってしまいます。我々は煙をためず、別の場所で作った低温の煙を温泉のかけ流しのように送って、時間をかけて素材の旨味を引き出しています。チップによって香りも変わるので、ぴったりの組み合わせを日々研究しています。廃棄されてしまうオリーブの木やカカオの殻を活用するなどSDGsに考慮した取り組みも行っています。時間がかかるため、繁忙期でも燻製機を1日1回

転しかできませんが、その分美味しいものを作ることに徹しています。

食に興味がある若い層へのアプローチに課題

Q3 商品販売における課題を教えてください。

我々はイベントなどでブランドを認知してもらい、オンラインや店舗で購入いただく流れを意識しています。認知度向上のために注力しているのは百貨店のイベントですが、百貨店の顧客向けの販売になるため、その方々以外へのアプローチに難しさを感じていました。百貨店にわざわざ来ていただく方々もちろん大切ですが、特に年配の方々は百貨店で買う食品が決まっている方が多い印象で、食にアクティブな方は若い方に比べると少ないと感じています。食に興味のある若い方に燻製の魅力を知っていただきたい、新たな味にチャレンジする若い方をターゲットにしていきたいと考えていました。



CASE

AGSの紹介でCSサービスを利用

Q4 クライアントサクセス部のサービスをご利用 いただいたきっかけは何だったのでしょうか。

AGSさんとは2018年から税務顧問契約を結んでおり、普段から税務や会計に関する知識や数字を詳細に共有してもらい、戦略作りに役立たせていただいています。今回はAGSさんからのお誘いがきっかけで利用しました。日頃、設備投資の際に使える制度活用のご提案など、我々では知り得ない情報をいただいているので、絶対的に信頼を置いているので、悪い話は来ないだろうということで、一度お話を伺うことにしました。

みずほ銀行本店の販売会に参加

Q5 具体的にはどんなお誘いでしたか。

みずほフィナンシャルグループの福利厚生などを担う企業「ハートエージェンシー」がみずほ銀行の本店などで実施している販売会で、我々の商品を販売しないかという提案でした。人繰りの関係もあり、出るか迷いましたが、AGSさんにハートエージェ

ンシーさんにつないでいただいで改めてご推薦いただいた上に普段からお付き合いのあるみずほ銀行さんからもアプローチがありましたので、みずほ銀行本店(東京・大手町)で職員の方向けに実施している販売会に2日間出店することになりました。

思いがけない提案に驚き

Q6 提案を受けた時はどう感じられましたか。

我々の頭にはどうしても百貨店で売ることがあるので、税務を見ていただいているAGSさんから販路拡大に関するご提案があるとは思っておらず、率直に驚きましたね。最初は「え!会社に行くの?」と思い、本当に売り上げになるのかは半信半疑でした。ただ、AGSさんには普段から、新商品の試食でフラットな意見をいただくなど、税務とは関係ないところでもご協力いただいていますので、お付き合いもありますし、とにかくやってみようということになりました。販売会に長く出られている布団や宝飾品メーカーにはお客さんもつき、みずほグループの従業員の娯楽にもなっていることも伺っていました。



注目浴びやすく想定以上の売りに

Q7 実際に出店されてみていかがでしたか。

百貨店のイベントなどとは全く違う世界で新鮮でした。イベントだと多くの中1店舗にしかありませんが、今回は一度に2店舗しか出店しておらず、消費者からの注目を浴びやすかったです。百貨店だと自宅で消費する自家需要が多いですが、職場の販売会だと買ったものを周囲にその場でご紹介いただけたり、会場に同僚を連れてきてくださったりと拡散力があり、一気に認知が広まった手応えがありました。2日分だと思って用意した商品が1日で売り切れてしまい、最寄りの店舗に急いで取りに行ったほどです。

普段の生活圏内に百貨店がないという方々もいたので、そういった方々に知っていただくいい機会になりました。今回は醤油やオリーブオイルなど6種類を陳列しましたが、購入者にナッツのサンプルをお渡ししたところ、「食べてみたら美味しかった」と、店舗にまで買いに来てくださった方もいました。いい循環ができ、非常にありがたかったです。また、イベントだと1週間以上、1日あたり約10時間超拘束さ

れることもありますが、今回は午前11時～午後2時で参加でき、計2人の人員で回すことができました。チャレンジしてみて、社内でもいい機会になったと評判でしたし、販売会は1日単位でも参加できるようなので、今後もぜひ参加したいです。

出店作業もスムーズに

Q8 出店準備の手間はいかがでしたか。

ハートエージェンシーの担当者の方からは出店にあたり手厚いサポートを受けました。銀行のセキュリティの厳しさや設営方法などの注意点を丁寧に説明いただいたので初めてでも進めやすかったです。我々の出店をみずほの職員の方が非常に楽しみにされているというお話を伺っていたので、1か月前からご案内を作って会場の入り口にポスターとして掲示していただくなど、ご協力いただきました。



今後は市場調査の場としても

Q9 今後はこの販売会をどのように活用されますか。

今後も定期的の実施したいと考えています。初回実施から約2か月後に2回目をみずほ銀行で実施しましたが、2回目は我々から依頼させていただきました。「燻製マヨネーズ」などのリクエストもいただいたので、前回よりも豊富な品揃えとなりました。我々が製造しているのはスーパーマーケットに並ぶ価格帯の商品ではないので、いかに我々の商品に興味を持ってくださる方にリーチしていけるかを考えると、この販売会は戦略的にマッチしていると感じました。クローズドの販売会なので、商品だけでは

なく、試作品を試すなど消費者からの率直な意見が伺える市場調査の場としても活用していけたらいいなと考えています。こんなに自由度が高く販売できる場はなかなかありませんので。ハートエージェンシーでは、みずほグループの職員向けの通販サイトも手掛けているということで、そこでも商品をお出しできたらいいなと考えています。我々はブランドイメージを意識して、自社ECと百貨店EC以外で商品を出していませんが、今回の販売会を通じて販路の幅が広がっていると感じています。

新工場設置で海外輸出にも注力

Q10 今後の事業展望について教えてください。

2024年に軽井沢町内に新工場を建てるため、今後は海外輸出も考えています。ドイツやアメリカからはすでに引き合いがあり、新工場が稼働すれば、生産能力は現状の4倍程度と生産量も販売量も増えていきますので、今までの戦略の練り直しや海外展開を考えた時のパートナー探し、海外向けの展示会への出店など、やったことのない動きが

出てくるはずですよ。

AGSさんとは普段から雑談ベースで様々なお話をさせていただいていますが、今後も相談していきたいです。特に醤油は、海外からの注目も大きいので海外向けの商品を出せるよう、新工場の生産体制を構築していきたいです。



株式会社 軽井沢いぶる



事業内容： 燻製品製造・販売

創業： 2003年

所在地： 〒389-0111 長野県北佐久郡軽井沢町長倉中山628-9

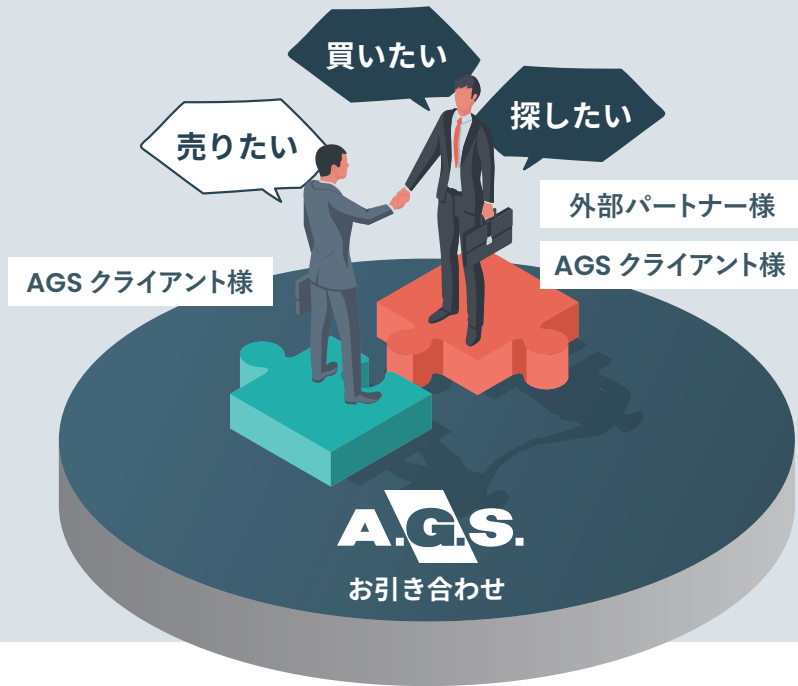
電話： 0267-44-6700

ウェブサイト： <https://www.karuizawa-ibulu.jp/>

オンラインストア：

<https://www.karuizawa-ibulu.jp/SHOP/31026/list.html>

いろいろなお悩みクライアントサクセス(CS)部にご相談ください!



具体的な活動内容

- ▶ AGSクライアント同士の**ビジネスマッチング**のあっ旋
- ▶ AGSクライアント向けに**貴社の商材**をご紹介
- ▶ AGSクライアント向けに**ウェビナー**を共催
- ▶ AGSクライアント向けに**貴社の紹介動画**を配信
- ▶ 経営課題克服のため**AGSパートナー企業**をマッチング
- ▶ その他多数、**経営に資する有用情報**をお届けする予定

AGS担当者コメント

私自身2003年にAGSへ入社し20年が経ちました。クライアントサクセス部の新設は、弊社の軒澤会長や廣渡社長のクライアントをもっと大切にしようという想いが形になったものですが、私個人としては、私を成長させてくれたクライアント様方への恩返しのできる気持ちでこの部署を運営しています。

【AGSが隣にいてくれてよかった!】この言葉をいただくために今後も日々精進してまいります。

株式会社 AGS コンサルティング
クライアントサクセス部長
桑田光章



サービスに興味・関心、その他ございましたら
AGS担当者、またはお問い合わせフォームまたはQRコードから
お気軽にお問い合わせください。

お問い合わせ
フォーム

