

果実生産者の皆様へ!はじめての6次化戦略!

農家の商品開発
成功レポート

無料進呈 0円

菓子製造経験なし!

地方の小さな「いちご農園」が

名物単品スイーツを
自分たちで開発

初年度

30,000個

販売

達成の秘訣!



特別インタビュー

小投資、省人力で6次化を成功させる秘訣!

河合 佑樹氏

有限会社 美作農園
執行役員



多商品にせず、一番自信を
持てる1品に絞る

脱・パティシエ、脱・職人の
パートで作れる商品を狙う

高粗利を狙って、高くても売れる
観光地の名物感を演出する

早期回収のため、
投資をとにかく抑える

メディアを使って、
本業の集客も実現させる

プリンに絞って大成功!

美作農園は

たった3人の製造未経験者で製造!

近くの温泉地と組んでネーミング!

実質投資 1,500万円!

いちご狩りが昨対150%!

詳しくは
中面へ!

主催



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

いちご農園のスイーツ事業参入セミナー

TEL 0120-964-000 平日 9:30~17:30

FAX 0120-964-111 24時間
対応

お問い合わせNo. S038316

株式会社 船井総合研究所 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研 大阪本社ビル お申込みに関するお問合せ: 中田 (ナカタ) 内容に関するお問合せ: 小林 (コバヤシ)

WEBからもお申し込みいただけます。(船井総研ホームページ[www.funaisoken.co.jp]右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。→ 038316

3年前までは普通の小さいいちご農家でした。
でも、気づいてしまったんです。

「もう、いちご農家はスイーツ屋 になるしかない」

－まずはじめに、いちご農家である美作農園がスイーツ製造を行うようになったきっかけをお聞かせください－

前々から、（株）船井総合研究所のセミナーには足を運ばせていただいております。自分たちで生産しているイチゴを直接消費者の方に販売していきたいという考えは持っていました。

しかし、問題がありました。それは自分たちが生産しているいちごは**季節が限定**されてしまう農産物であるため年間通じて安定して売上が見込めないこと。また、自分たちで苦労していちごをそのまま果実のまま販売しても**他の農家と差別化を図るのが難しく結局、値段競争になってしまう**ということでした。



そんな中、（株）船井総合研究所の方々にその時の状況を相談したところ「**自分たちで1からスイーツを作って自分たちで販売しましょう！**」とお話をしていただきました。当時、ジャムは自分たちで製造して販売しておりましたがそれ以外の加工品は作ったことも販売したこともなく、もちろん製造する人員もいませんでした。

そんな中での一見難しそうに感じてしまうスイーツ製造の話でした。

菓子製造未経験の企業で大ヒット単品商品開発成功！

最初はそんな状況ですから、半信半疑で話を船井総研さんの話を聞いていました。しかし、詳しく話を聞いてみると「**なんてスイーツって魅力的な商品なんだ。しかも、これは自分たちでできるかもしれない**」と思い始めました。

自分たちの手で自分たちの生産物をスイーツに加工して販売する。もちろんそれ自体が美作農園の認知度をUPしていくということで重要でしたが収益の面でも大きく貢献するということが改めて分かりました。

そこで美作農園として「**もう、いちご農家はスイーツ屋になるしかない**」と決意したのです。

“スイーツを自分たちで作って販売する” 決意した後はあっという間で **素人の私達でも 全く問題ありませんでした**

－スイーツ参入すると決意してどのように商品は決められたのですか？－

まずはスイーツの中で何を何種類作るのかということからスタートしました。船井総研さんの提案は「**スイーツは単品に絞り込んで作りましょう**」ということでした。理由としては以下の3つでした。今思っても、最初に取り掛かるときにこの視点を持っているのは大事だったなと感じています。

スイーツ参入を単品で行う3つの理由

1. 初期投資が非常にローコスト
2. 単品に絞ることで設備投資も抑えられ職人が必要なし
(パートアルバイトでも製造可)
3. 1つのアイテムに絞ると生産性が高く高利益率を実現できる

菓子製造未経験の企業で大ヒット単品商品開発成功！

－スイーツ参入をプリンで参入することを決めたのはなぜですか？－

何のスイーツを作るのかということは正直迷いました。しかし、船井総研さんからの提案は「**プリンで行きましょう**」と全く迷いがありませんでした。プリンは日本に住んでいる人ならば必ず食べたことがあるスイーツであり、年間で国民一人が消費する金額を見ても間違いなく高いということがわかりました。また、瓶のプリンとすることでその場で食べるという需要だけではなく**手土産・ギフトとしての需要を取り込む**ことができ、大きく売り上げが伸ばすことができるということでした。

実際にいまではその場で食べられる方よりも手土産として持ち帰られる方がほとんどです。



実際にスイーツに参入する際の 商品、設備、販促、人員、数値計画… 全て初体験でしたが難しくありませんでした。

－実際にスイーツ参入をした際の流れを教えてください－

販売する商品が決まってからは商品のレシピ、製造する設備、人員等決まらなくてはわからないことが多かったです。しかし、船井総研さんにレシピ指導いただける方、設備、販売の数値計画、人員配置などのアドバイスを必要な時にもらえたのでわからなくなってストップすることはありませんでした。時間がかかったのは商品のデザインでプリンをどのように見せるのかということは時間をかけて議論をしました。

実際に販売が開始すると 最初から販売は絶好調でした！ これは、販売前からしっかりと販促を 行ったことが重要だったと思います

ー販売開始前に行った販促と販売開始してからの反響を教えてくださいー

スイーツが製造できるようになっても、売れるのかどうか心配でした。しかし、実際に販売してみると販売して間もない商品にたくさんの引き合いがありました。しかし、これはただ引き合いを待っていただけではなくて船井総研さんに教えていただいた情報発信をしっかりと行ったからだとおもっています。

ー情報発信が重要だったと感じられているのですね。実際にどんなことを行ったのか教えてくださいー

販促はいろんなことを行いましたが、とても効果があったと思うのは2つ「WEB施策」と「メディア向け試食会」でした。

「WEB」施策ではしっかりと自分たちのスイーツの情報を魅力的にWEBページにアップし、その情報をWEB上のプレスリリースを用いて発信するというを行いました。

この影響は大きくたくさんのメディアから取材の依頼が来ました！



菓子製造未経験の企業で大ヒット単品商品開発成功！

メディア向け試食会とは**メディアの方を招いて新商品のお披露目会を行う**ものです。メディア向け試食会に関しては全く知識もなく船井総研さんにご提案いただいたときは「小さな一つの農家がこんなことをしても果たして意味があるのだろうか？」と思いましたが実際に行ってみると会場は満席となり、会は大盛り上がり。その様子が**たくさんのメディアに取り上げていただきました**。この取り組みを行っていなかったら販売開始してからのスタートダッシュはなかったと思います。



今では年間30,000個以上のプリンを販売 いちご狩りの集客も伸びていき、 また、近くの観光地にカフェも出店しました。

－商品開発が成功してどのように美作農園が変化していったか教えてください。－

スイーツを自分たちで作って販売でき、そしてその販売が好調である。この影響はとても大きいものでした。メディアに多数取り上げられたことでいちご狩りに対しての集客も大きく伸びるようになってきましたし、美作農園で働く従業員の方々も以前よりも明らかにいきいきとしているように感じます。また、スイーツ屋になるという目標の元、近くの観光地でカフェを開店しました。こちらも好調にスタートしています。



菓子製造未経験の企業で大ヒット単品商品開発成功！

－商品開発で成功されて今後の展開について教えてください－

商品を販売開始してから1年以上が経ちました。しかし、まだまだ全国から注目は続いていて、先日は日本ギフト大賞2018をいただきました。今後の取り組みに関してはさらに、スイーツを新商品として開発し続けていきたいと考えております。

また、新たな販路として通信販売を強化していきたいと考えています。通信販売の体制を整えられると加工品だけではなく自分たちが生産しているいちご自体も季節限定で販売していくことができます。加工品を買っていただいて美作農園のことを知っていただいた方にもっと自分たちを好きになってもらう。そのためには常に消費者の方々と接続して美作農園が行っていることを知ってもらわなくてはなりません。自分たちで生産して自分たちで加工して自分たちで発信して自分たちで売る。この流れを加速させていきます。



有限会社 美作農園
執行役員 **河合 佑樹氏**



岡山県美作市でいちご農園を営む美作農園の執行役員。

美作農園に入社後、いちご農園の生産の責任者を行いながら、いちご狩りのシステム導入や、湯郷美人いちごプリンの開発に携わる。現在では美作農園全体の経営の舵取りや社外へのいちご生産の指導など活躍の場を広げている。

専門コンサルタントの紙上セミナー

菓子製造経験がない企業のスイーツ開発大成功モデルを解説！

「なぜ、新商品開発が大成功するのか？」

(株)船井総合研究所の小林駿介と申します。入社から一貫して、新商品開発や商品販促のコンサルティングをしてまいりました。さて、河合様のインタビューはいかがだったでしょうか。今回の成功事例でもある美作農園をはじめ、スイーツ事業に参入して新商品開発で成功している店舗が全国で多く存在します。では、なぜ成功するのか？その成功ポイントを整理しましょう！成功のポイントは大きく分けて3つになります。



- ①未経験だからこそできる“当たる”新商品開発！
- ②新商品開発は同時に販路開拓が必須！
- ③情報を常に発信する。キーワードは「デジタル化」

それでは、上記のポイントを一つ一つ説明していきます。

①未経験だからこそできる“当たる”新商品開発！

新商品開発で成功すること。それは余計なこだわりをなくして、しっかりと消費者が求める商品を開発することです。自分たちが作りたいもの、食べたいものを新商品として開発して成功する事例は稀です。



日本に住んでいる消費者が何を求めているのかということをしかりと理解して商品を開発することが重要です。

また、商品を開発する際に「ギフトとしてお渡ししやすい商品なのか」

「通販需要に則してるのか」などあらゆるニーズにこたえているかをチェックすることも重要です。

専門コンサルタントの紙上セミナー

スイーツ工房付き直売店のビジネスモデルを解説！

②新商品開発は同時に販路開拓が必須！

どんなに良い商品ができて**も販路を持っていないでは売れません。**

通常の企業では既存の販路で商品を販売しようとする人が多いかと思いますが、しかし、新規事業として商品を開発される企業はなかなかこの部分で躓いてしまうことが多いのではないのでしょうか？

私たちは新商品開発を開発する際には

同時に販路開拓を行うことを推奨しています。

新商品開発と同時に販路開拓を行うことで

商品を販売開始する際に**一気に売り上げの**

見込みを立てることができるからです。



また、新商品開発を行う際に販路開拓を同時に行っておくと販路を通じて**どのような商品にしたほうが良いのかということ**を把握しながら新商品開発を進めることができるということもあります。

③情報を常に発信する。キーワードは「デジタル化」

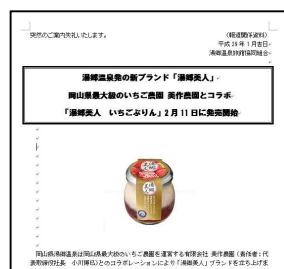
良い商品を作って、良い販路ができた。

ここまでできるとあと一歩。新商品を

開発して販売を大成功させるためには

消費者に商品や自社の情報をお届けし

て興味を持ってもらう必要があります。



では、どのように消費者に情報を届ければよいのでしょうか？いま、消費者のほとんどは情報をWEB特にスマートフォンで得ています。つまり、消費者に自分たちの情報を伝えるためにはWEB上に一つでも多く情報を発信しておかなくてはならないということです。今では個人でも情報を簡単にWEB上にUPできる方法がたくさんあります。SNSやWEB上のプレスリリースがそれにあたります。このような方法を駆使して自分たちの情報をしっかりと消費者に伝えていきましょう。

スイーツ事業参入で 成功する直売店の事例が 全国で多数出現中！

企業の
規模に
関係なく



福島県の養鶏家の展開する
たまごとスイーツの直売店で
1店舗で年商 2 億円
直売比率90%

2014年に店舗オープンし、1年で年商1億円を達成。2年目に年商2億円を達成し、3年も売上を伸ばし続けている。卵と卵を使ったスイーツを店舗で販売し、卵だけの直売で年間1億円以上を販売する。



愛知県で新規開業したイチゴ農家が
スイーツの直売店OPEN
1店舗で年商 1 億円を超える

いちごを主軸としながらカフェも展開し、2016年のOPENより売り上げを伸ばし続けている。



静岡県 飲食店
寿司屋からスイーツ店
に業態変更
月商1,000万円達成



静岡県 スイーツ店
観光客に
いちご大福販売
年間2億円以上販売！



群馬県 養鶏家
スイーツ付加で売上
200%を達成！卵の
売上も200%以上！

11月17日特別ゲスト講演決定！

菓子製造未経験の企業で大ヒット単品商品開発成功！

まずは、本レポートを最後までお読みいただき、ありがとうございました。

レポートをお読みいただき、「うちも成功する新商品開発を行いたい！」

「直売店をもっと強化したい！」、このように感じた経営者であれば実現できます。この度、直売に意欲のある経営者を対象に、特別セミナーをご用意しました。

菓子製造未経験の企業で大ヒット単品商品開発成功！ いちご農園のスイーツ事業参入セミナー

特別ゲスト講演
有限会社 美作農園 執行役員 河合 佑樹 氏

開催日 2018年11月17日（土）東京会場

お読みいただいたレポートにも登場した有限会社美作農園の河合佑樹氏を特別ゲスト講師としてお話し頂きます。

立ち上げ当初から現在で、**成功した取り組み、失敗した取り組みを全て包み隠さずお話しいただきます**。その日から取り組めるレベルの内容も盛りだくさんです。

さらに、今回は**最新の商品開発の成功事例もご紹介**させていただきます。

生産者の皆様にとって、大変貴重な1日となると思います。目の前の仕事に忙しいと思いますが、ぜひ、**今後5年先、10年先の企業のあり方を見つめなおす1日**にしていただければと思います。

本セミナーで学べることのほんの一部を次のページにまとめてみました。

明日から経営のヒントになるスグ役立つ！

**セミナー当日には
～すぐに取り組むことができる～
六次産業化マニュアル
プレゼント！**

当日のセミナーにご参加いただいた方々には
セミナー参加特典といたしまして

「～すぐに取り組むことができる～六次産業化マニュアル」

をプレゼントいたします！

「～すぐに取り組むことができる～六次産業化マニュアル」

(内容一部抜粋)

- ①美作農園が直売店で成功した本当の理由！
- ②素人でもスイーツが作れる秘訣！
- ③新商品開発のポイント！成功する開発の流れ！
- ④売上と投資は連動する！正しい売上目標の立て方！
- ⑤無駄な投資は極力避けたい！“必要な投資”と“不必要な投資”！
- ⑥わざわざ買いにきてもらうための商品づくりのポイント！
- ⑦商品売るためのネーミングとキャッチコピーの作り方
- ⑧人を巻き込む参加型商品開発による名物商品づくり
- ⑨オープンから人を集める販促手法！
- ⑩ブランド認知度を高めるメディア・SNSの活用法
- ⑪商品卸の正しいはじめ方！成功するための事業計画の作り方
- ⑫生産者が6次産業化で成功するため農業経営者になる方法！

いかがでしょうか？

少しでも関心を持たれた方は、11月17日（土）の東京でのセミナー日程を確保いただければと思います。

全国いろいろなところで頑張っている皆様にお会いできることを楽しみにしております。

株式会社 船井総合研究所

小林 駿介

菓子製造未経験の企業で大ヒット単品商品開発成功！ いちご農園のスイーツ事業参入セミナー

特別ゲスト講演
有限会社 美作農園 執行役員 河合 佑樹氏

【開催日】2018年11月17日（土）(株)船井総合研究所 東京本社
〒100-0005 東京都千代田区丸の内1-6-6 日本生命丸の内ビル21階

【開催時間・定員】 13:00 ～ 16:30 / 30名限定

セミナー講座カリキュラム

講座	内容	講師
第1講座 13:00 ～13:45	2020年前に考えておきたい これからの農家が進むべき道！	株式会社船井総合研究所 チーフ経営コンサルタント 前田 輝久
第2講座 13:50 ～14:50 (終了後、質疑 応答・お名刺交 換10分予定)	特別講演 小さいいちご農園が 年間30,000個販売するプリンを 開発できた理由！	特別ゲスト講師 有限会社美作農園 執行役員 河合 佑樹 氏
第3講座 15:00 ～16:00	事例公開！徹底解説！ 商品開発の必要な イロハをまとめて大公開！	株式会社船井総合研究所 小林 駿介
まとめ講座 16:00 ～16:30	まとめ講座 ～明日からすぐにできること～	株式会社船井総合研究所 チーフ経営コンサルタント 前田 輝久

講師紹介

有限会社 美作農園 執行役員 河合 佑樹氏



秋田県で3万羽の養鶏を営
する生産者。2003年に直売事
業に取り組むことを決意。
2004年11月に直売店1号店を
オープンし、初年度から売上
5600万円を達成。2008年
には2号店をオープンし、2010
年に3号店をオープン。現在は
直売事業で2億円を越える売上
を達成している。



(株)船井総合研究所 フード支援部
チーフ経営コンサルタント 前田 輝久

(株)船井総合研究所に入社以来、生産者の直売店開発や業績向上のコンサルティングを行っており、社内の中でもトップクラスの実績を持つ。商品開発から売場づくり、販促提案まで、現場に入り込んでの提案と実行までを支援し、即時業績向上、店舗への集客数アップでは高い評価を得ている。



(株)船井総合研究所 フード支援部
小林 駿介

(株)船井総合研究所に入社後、フードビジネス支援部にて主に食品メーカーのコンサルティングに携わり、月に20日以上日本各地を巡っている。すぐに結果が出るWEBや紙媒体での販促提案はもちろん、見込み客の創出を行う経営者に寄り添った提案を強みとしている。

株式会社船井総合研究所とはこんな会社です

「お客様の業績を向上させること」を最重要テーマとし、現場の即時業績アップ支援に強みを持ち、独自の経営理論に基づくコンサルティングを行っている。また、社会的価値の高い「グレートカンパニー」を多く創造することをミッションとし、企業の本質的な「あり方」にも深く関与した支援を実施している。その現場に密着した実践的コンサルティング活動は様々な業種・業界から高い評価を得ている。

日時・会場	東京会場 2018年11月17日(土) (株)船井総合研究所 東京本社 〒100-0005 東京都千代田区丸の内1-6-6 日本生命丸の内ビル21階 JR「東京駅」丸の内北口より徒歩1分	お申込期限 11月16日(金) 17:00まで	開催開始 13:00	終了 16:30 (受付12:30より)
受講料	一般企業 税抜 35,000円 (税込37,800円) / 一名様 会員企業 税抜 28,000円 (税込30,240円) / 一名様 ※ご入金の際は、税込金額でのお振込をお願いいたします。 ●受講料のお振込みは、お申込み後速やかにお願いいたします。 ●ご入金確認後、受講票の案内をもってセミナー受付とさせていただきます。 ●万一、開催4営業日前までに受講票の案内が届かない場合や、セミナー開催4営業日前までにお振込みできない場合は、下記へご連絡ください。なお、ご入金を確認できない場合は、お申込みを取消させていただきます。 ●ご参加を取り消される場合は、開催日より3営業日(土・日・祝除く)前の17時迄にお電話にて下記申し込み担当者までご連絡くださいますようお願いいたします。それ以後のお取消しの場合は、受講料の50%、当日および無断欠席の場合は、100%をキャンセル料として申し受けますのでご注意ください。 ●会員企業様とはFUNAIメンバーズPlus、各業種別研究会にご入会中の企業様です。			
お申込方法	WEBからのお申込み 下記QRコードよりお申込みください。クレジット決済が可能です。 受講票はWEB上でご確認いただけます。 FAXからのお申込み 入金確認後、受講票と地図を郵送いたします。 お振込いただいたにも関わらずお手元に届かない場合は、下記担当者までご連絡ください。			
お振込先	下記口座に直接お振込ください。 お振込先 三井住友銀行(0009)近畿第一支店(974)普通 No.5785241 口座名義:カ)フナイツウゴウケンキユウシヨ セミナーグチ お振込口座は当セミナー専用の振込先口座でございます。 ※お振込手数料はお客様のご負担とさせていただきます。			
お問合せ	明日のグレートカンパニーを創る Funai Soken 株式会社 船井総合研究所 TEL 0120-964-000 (平日9:30~17:30) お申込専用 FAX 0120-964-111 (24時間対応) ●申込みに関するお問合せ:中田(ナカタ) ●内容に関するお問合せ:小林(コバヤシ)			

ご入金確認後、受講票の案内をもってセミナー受付とさせていただきます。 お問合せNo. S038316 担当 中田(ナカタ) 宛

いちご農園のスイーツ事業参入セミナー FAX:0120-964-111

フリガナ		業 種	フリガナ		役 職	年 齢		
会社名			代表者名					
会社住所	〒		フリガナ ご連絡 担当者		役 職			
TEL	()		E-mail	@				
FAX	()		HP	http://				
ご参加者 氏名	1	フリガナ	役 職	年 齢	2	フリガナ	役 職	年 齢
	3	フリガナ	役 職	年 齢	4	フリガナ	役 職	年 齢
	5	フリガナ	役 職	年 齢	6	フリガナ	役 職	年 齢

今、このお申し込み用紙を手になされている方は、間違いなく業績アップに真剣に取り組んでいる数少ない方々の1人だと思います。
そんな勉強熱心なあなたは現在、経営状況等にどのようなお悩みをお持ちでしょうか?下記に現状の課題をできるだけ具体的に整理してください。

上記の課題解決に向け、今回のセミナーにご参加される方に限り、無料個別経営相談を行います。(どちらかに☑をお付けください。)

☐ セミナー当日、無料個別経営相談を希望する。
☐ セミナー後日、無料個別経営相談を希望する。(希望日 月 日頃)

ご入会中の弊社研究会があれば☑をお付けください。
☐ FUNAIメンバーズPlus ☐ その他各種研究会(研究会)

【個人情報に関する取り扱いについて】

- 1.申込用紙に記載されたお客様の情報は、セミナーのご案内といった船井総研グループ各社の営業活動やアンケート等に使用することがあります。(ご案内は代表者様宛にお送りすることがあります)法令で定める場合のほか、お客様の承諾なしに他の目的に使用いたしません。
2.お客様の情報管理につきましては船井総研グループ全体で管理いたします。詳しくはホームページをご確認ください。
3.セミナーのご案内時に、いただきました住所・貴社名・部署・役職・ご担当者氏名を船井総研グループが個人情報の管理について事前に調査した上で契約しましたダイレクトメール発送代行会社が発送データとして預託することがございます。
4.必要となる情報(会社名・氏名・電話番号)をご提供いただけない場合は、お申込のご連絡や受講票の発送等ができない等、お手続きができない場合がございます。
5.お客様の個人情報に関する開示、訂正、追加、停止又は削除につきましては、船井総研コーポレートリレーションズ・顧客データ管理チーム(TEL06-6232-0199)までご連絡ください。
- 【個人情報に関するお問い合わせ】
株式会社船井総研ホールディングス 総務部法務課(TEL03-6212-2924)



お申込みはこちらから

※ご提供いただいた住所宛のダイレクトメールの発送を希望されないときは、☑を入れて当社宛にご連絡ください。ダイレクトメールの発送を希望しません ☐