

果樹農家向け！

Web開催

2023年 1月 13日(金)・19日(木)・24日(火)
13:00～15:30 (ログイン開始 12:30～)

職人不要の スイーツ商品開発 実践セミナー

《商品開発のポイントは中面へ！》

POINT
1 B品を
活用して
利益率UP！

POINT
2 パティシエが
いなくても
商品開発ができる！

POINT
3 スイーツ
参入によって
農園認知度UP！



特別ゲスト講師

株式会社いちごの里ファーム
代表取締役
小黒 弘征氏



半年で10,000個販売する
いちごタルト

1個330円以上のプリンを
1か月で10,000個販売！



以下に当てはまる
経営者の方必見！

果樹農家向け！

職人不要のスイーツ商品開発実践セミナー

- ✓ 自社農産物をより多くのお客様に食べてほしい農業経営者
- ✓ 自社農産物の価値を高めて販売したい農業経営者
- ✓ 自社農園の売上や規模をさらに拡大したい農業経営者
- ✓ 利益の残る農園にしたいと考えている農業経営者
- ✓ 自社農園のブランディングに困っている農業経営者

農家向け！スイーツ商品開発セミナー

※全日程、同内容での開催です。都合の良い日程をお選びください。

講座内容&
スケジュール

2023年 1月 13日(金) 申込期限 1月9日(日) ・ 19日(木) 申込期限 1月15日(日) ・ 24日(火) 申込期限 1月20日(金)

オンライン配信 13:00～15:30 (ログイン開始 12:30～)

※オンラインミーティングツール「Zoom」を使用いたします。
Zoomで参加方法の詳細は「船井総研 Web参加」で検索

講座	セミナー内容	
第1講座	6次産業化のモデルとスイーツビジネス参入のメリット 他店の成功事例から見る、商品開発を通した6次産業化のポイントについてお話いたします。	株式会社船井総合研究所 地方創生支援部 リーダー 前田 輝久
第2講座 特別 ゲスト 講師	スイーツ商品開発を通して年商8億円を達成できた理由 いちご狩り体験農園からスイーツ事業に参入し、直売店、カフェ、レストランと事業を拡大し、年商8億円を達成している株式会社いちごの里ファーム 代表取締役 小黒弘征氏に ●いちごの里ファームの成功ストーリー ●ヒット商品を作るためのポイント ●プリン専門店立上げについて の3点についてお話いただきます	株式会社いちごの里ファーム 代表取締役 小黒 弘征氏
第3講座	スイーツ事業で成功するための商品開発のポイント 農家が商品開発で成功するためのポイントを解説します。 ●商品開発成功のポイント ●船井総合研究所がおススメする「最速・最短・最大効果」の6次産業化モデル ●開発した商品の価値を伝える情報発信方法	株式会社船井総合研究所 地方創生支援部 永瀬 立騎
第4講座	6次産業化で失敗しないためのポイント まとめとして、農業経営者が商品開発を通した6次産業化に失敗しないために考えてほしいことについてお話いたします。	株式会社船井総合研究所 地方創生支援部 リーダー 前田 輝久

新型コロナウイルス感染症に罹患された皆様、および関係者の皆様に心よりお見舞い申し上げます。

主催

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 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル ※お問い合わせの際は「セミナータイトル・お問い合わせNO.・お客様氏名」を明記の上、ご連絡ください。

農家向け！スイーツ商品開発セミナー

お問い合わせNo. S093463

船井総研セミナー事務局 E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp

Webからお申込みいただけます。(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。)→ 093463

Webから
お申込み
いただけます！

右記のQRコードを読み取りいただきWebページのお申込みフォームよりお申込みくださいませ。
※お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください。

セミナー情報をWebページからもご覧いただけます！
<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/093463>



【年末年始休業のお知らせ】2022年12月28日(水)正午～2023年1月5日(木)まで ※休業期間中は電話が繋がらなくなっております。※Webからのお問い合わせには1月6日以降順次ご回答させていただきます。※なお、受講申込みはWebより24時間受け付けております。ご不便をお掛け致しますが、何卒ご了承くださいませようお願い申し上げます。



株式会社
いちごの里ファーム
代表取締役
小黒 弘征氏



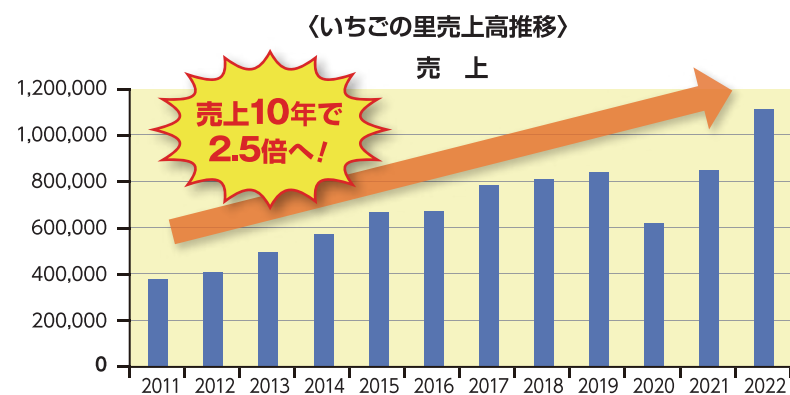
いちごの里は、当初は団体のみを対象としたいちご狩り観光農園でしたが、いちご狩り体験をした団体客からの口コミにより、個人で農園利用を要望する声が高まり、単棟ハウス150棟（3.5ヘクタール）まで面積拡大し、個人向けのいちご狩りも開始しました。その後は、収穫されずハウス内で過熟になってしまいういちごの有効活用策として、ケーキなどの食品加工に乗り出しました。

観光農園いちごの里ファーム 6次産業化のきっかけ

年商8億円！売上拡大を続ける いちご農園の取り組み大公開！

さらに、ケーキなどの購入を目的に来園した消費者向けの直売所を開設することにより、自己完結型の6次産業化の展開に成功しました。農園内にレストランやカフェを併設することで、フルーツ狩りにきた消費者に「食」を通したコンテンツを提供しています。さらに、道の駅などに物販店舗、日光やJRの駅にカフェの出店も行なっています。

2022年には、別ブランドとしてプリン専門店をオープンするなど、自社のいちごの価値を高める事業の拡大を行いつつ続けています。



カフェでは、ランチ需要を獲得できる食事とカフェ需要を獲得するための、いちごを活用したパンケーキやパフェなどを用意しています。

さらに、2014年には、農園外への出店をしています。その後も、来園者に快適に過ごしていただくためのコンテンツ強化を行なっています。

いちごの里は、毎年売上を伸ばし続け、2019年に年商8億円を達成しました。これまでのいちごの里の取り組みについて紹介します。

いちごの里は、2004年に加工品の販売拠点として直売店を新装オープンしました。直売店では、ケーキの販売からはじまり、チーズケーキやプリン、フィナンシェなど生菓子、焼き菓子からいちごのピールやスパークリングワインなどの飲料品まで、いちごを活かした商品を多数販売しています。年間で2億円以上を販売する直売店は、魅力の発信地点となっております。

さらに、2007年にビュッフェスタイルのレストランをオープンしました。その後2012年に園内にカフェをオープンしました。

観光農園の成功ポイントは スイーツ事業への参入！

いちごの里がこれまで順調に売上を伸ばしてきた最も大きな要因は、スイーツに参入したこと。現在いちごの里では農協への出荷を全く行わず、法人向けの卸もしくは直売で売上を獲得しています。

自社農園のいちごをスイーツ参入することによって、いちごの価値を高めて販売してきた結果6次化に成功してきました。次ページでいちごの里の成功ポイントをお伝えいたします。



事業拡大を続けるいちご農園のスイーツ商品開発の成功ポイント

年間1万個販売する いちごのタルト？ 農家にしかできない商品開発

いちごの里では、年間で1万個売れるいちごタルトや、全国メディアに取り上げられるいちごのチーズケーキなど、ヒット商品を多く輩出しています。

では、なぜいちごの里の商品は、ヒットするのでしょうか？
うかがうようにして洋菓子店との差別化を行なっているのでしょうか？

ポイントは、**自社農園の強みである「いちご」をふんだんに商品に使用していること**。



いちごの里の商品開発の考え方はシンプルです。他店での成功事例や、プリンやチーズケーキなどの消費者に一般的に受け入れられている商品に、自社の強みであるいちごを掛け合わせて独自固有の商品として販売しています。農園の強みである果物を使用することで、洋菓子店や他の菓子店と差別化を行なっています。船井総合研究所では、これをマーケットの大きい商品販売するというように呼んでいます。どれも、お客様にとって馴染みの薄い商品は味のイメージもされないため購入されにくいものです。



1か月で1万個販売！ 高単価・高収益の プリン専門店参入！

2022年5月にいちごの里は、プリン専門店「15時のプリン」をオープンしました。プレーン（330円）や、自社農園のいちごジャムを使用したいちごミルクプリン（380円）など、自社農園のフルーツを活かしたプリンを6種類、7種類販売しています。

いちごの里のプリン専門店出店のきっかけは、①ブランド化でき、高収益な単品スイーツモデルに興味を持っていたこと②好条件の物件の連絡があったことの2点です。自社の果物を活用した店舗展開のチャンスタイミングを逃さずにオープンしました。

15時のプリンは、本格的に動き始めて約3カ月でプリン専門店をオープンしました。コンセプトは、「いちご」で15時のおやつ時間をハッピーに。旬の果物を使用したプリンで15時（おやつ時間）を楽しんでほしいというコンセプトで運営しています。



SNSを活用して販路拡大！ ブランディングのための SNS戦略

店舗オープンにあたり、内外装工事、コンセプト、デザイン、商品開発、販売促進などを3か月で準備し、オープンに至ります。商品ラインナップとしては、なかなかプリン・いちご農園らしいいちごミルク、子供にも人気のラムネプリンを周年を通して販売し、季節商品として旬な農家直送の果物を使用したプリンを2種類準備することで、プリン専門店らしい品揃えを実現しています。また、直売店で販売している果物や加工品を販売することで農園らしさも残しています。

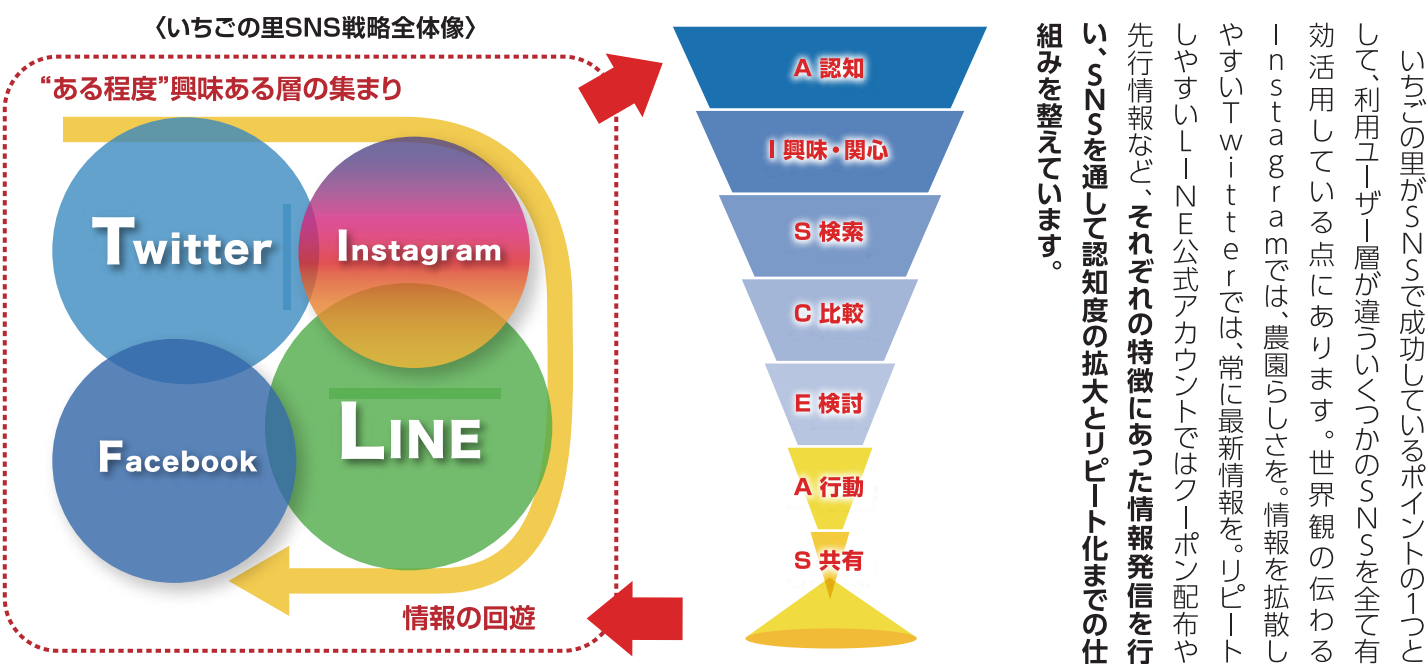
店舗オープン時には、約80名の行列ができ、多くの人でにぎわいました。オープン1か月で、プリンを1万個販売し、月商500万円以上の販売実績となりました。

さらには、催事出店や通信販売など多チャネルでプリンを販売しています。

数多くの事業を運営しているいちごの里の販売促進の主力はSNSです。Instagramフォロワー数は、8,246人7月時点・Twitterのフォロワー数は、5,229人7月時点・Facebookフォロワー数は、3,246人7月時点・LINE公式アカウントの友達数は、25,960人7月時点という驚異の数字を誇っています。

社長が率先してSNSを活用しており、いちごの里では、SNSを活かして自社農園の発信を行なっています。特にLINE公式アカウントは、友達数25,000人を超え、観光農園いちごの里にリピートする大きなきっかけとなっています。

また、もう一つ特徴的なことが、いちごの里では、写真を撮ってもらうフォトスポットを用意しているところにあります。Instagramの影響を考慮して農園を訪れた方が思わず写真を撮りたくするような仕組みづくりを行なっています。





6次産業化で悩んでいる 農業経営者の皆様必見のセミナーです!

- ☐ 自社農産物の魅力をより多くの方に知ってもらいたい農業経営者
- ☐ 利益の残るビジネスを検討している農業経営者
- ☐ 加工品販売を行っているが、売上がいまいち伸びていない農業経営者
- ☐ 農園のブランディングに困っている農業経営者
- ☐ 直売店での売上をさらに拡大させたい農業経営者

セミナー当日に学べること

1 素人だけでもスイーツ商品を開発する方法がわかる

自分たちが生産している生産物を付加価値をつけて販売したい。ただ、今まで製造を行なったことがないという農業経営者の方はたくさんいらっしゃいます。そんな製造未経験の方々でも可能な加工品製造の方法をお伝えいたします。

2 “売れる商品”のポイントがわかる

一度加工品に挑戦してみたけど、なかなか売れる商品にならない。という方向けに成功農家が意識している“売れる商品”づくりのポイントをお伝えいたします。

3 SNSを活用したブランディング方法がわかる

近年では、SNSを活用して話題を呼ぶ農家も増えていますが、具体的にSNSをどのように活用していくべきか。SNSやメディアとの相性の良いSNSを活用した農園のブランディング方法をお伝えいたします。

4 スイーツ事業を活かした多チャネル展開の方法がわかる

自社の生産物をより多くの皆様に食べてもらうために直売店での販売方法だけでなく、通信販売を活用した販売方法などについてお伝えいたします。

5 最速・最短のスイーツビジネスモデルの参入方法がわかる

最短でスイーツを販売する直売店をオープンしたいという農業経営者に
最短3ヵ月でスイーツ店をオープンする方法をお伝えいたします。

船井総合研究所が提案する “売れる”スイーツ商品開発方法とは

船井総合研究所が農業経営者におすすめする「最速・最短」のスイーツビジネスとは、商品を単品に絞ったスイーツ店を行うことです。

素人だけでも運営できる単品スイーツビジネスモデルで、自社農園のブランディングを行い、拡大させていくことをお手伝いさせていただきます。

“売れる” スイーツ商品開発の ポイント

Point.1

マーケットの大きな
商品を販売する

商品開発の際に重要なポイントの一つが、市場規模（マーケット）の大きい商品を販売することです。プリンやチーズケーキといった市場規模の大きな商品を販売することで、長く愛される商品を販売できるようになります。

Point.2

素人だけでも販売できる
商品を開発する

多くの農園で商品開発ができる方がいないので、新たな商品を販売することができない。という声をいただきます。

船井総合研究所では、レシピ開発者を専門のパティシエに依頼しています。素人の方だけできるレシピを開発してもらい、販売ができる体制を整えることで人に依存しない形が重要です。

Point.3

SNS発信を行い、自社農園の
ブランディングを行う!

スイーツ商品の特徴の一つとしてSNSやメディアと相性が良く、情報を発信しやすいということがあげられます。SNS映えるような商品開発を通して、自社農園の情報拡散を行い、より多くの方に自社農園を知ってもらうきっかけをつくる必要があります。

農業経営者の 「スイーツ商品開発」 成功事例

岡山県美作市にあるいちご農園「美作農園」が競合との差別化、ピーク時以降のいちごの付加価値アップのためにスイーツに参入を検討している中で、プリン専門店をオープン。地元の温泉地の湯郷温泉女将の会とのコラボ商品として、プリンの販売を開始しました。

販売開始後、新聞やテレビ・SNSなどで大きな反響を呼び、1年間で3万個以上プリンを販売されました。また、単品スイーツビジネスに参入することで、果物狩りの集客数も伸びました。

さらには、以降スイーツ販売拠点を新たに作り、売上を拡大しています。



ご入金確認後、マイページの案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

農家向け！スイーツ商品開発セミナー

お問い合わせNo. S093463

開催要項

日時・会場	オンラインにてご参加 ※全日程とも内容は同じです。ご都合の良い日程をお選びください。	
	2023年 1月13日(金)	開始 13:00 ▶ 終了 15:30 [ログイン開始 12:30より] 【お申込み期限】 1月9日(月)
	2023年 1月19日(木)	開始 13:00 ▶ 終了 15:30 [ログイン開始 12:30より] 【お申込み期限】 1月15日(日)
	2023年 1月24日(火)	開始 13:00 ▶ 終了 15:30 [ログイン開始 12:30より] 【お申込み期限】 1月20日(金)
本講座はオンライン受講となっております。 諸事情により受講いただけない場合がございます。ご了承ください。 オンラインミーティングツール「Zoom」を使用いたします。Zoomご参加方法の詳細は「船井総研 Web参加」で検索		

受講料	一般価格 税抜 20,000円 (税込 22,000円) / 一名様
	会員価格 税抜 16,000円 (税込 17,600円) / 一名様
●お支払いが、クレジットの場合はお申込み手続き完了後の案内(メール)をもって、セミナー受付とさせていただきます。銀行振込の場合はご入金確認後、お送りする案内(メール)をもってセミナー受付とさせていただきます。●銀行振込の方は、税込金額でのお振込みをお願いいたします。お振込みいただいたにも関わらずメールがお手元に届かない場合や、セミナー開催4日前までにお振込みできない場合は、事前にご連絡ください。尚、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場合がございます。●ご参加を取り消される場合は、開催3日前まではマイページよりキャンセルをお願いいたします。それ以降は下記 船井総研セミナー事務局宛にメールにてご連絡ください。尚、ご参加料金の50%を、当日の欠席は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。 ●会員価格は、各種経営研究会・経営フォーラム、および社長onlineプレミアムプラン(旧:FUNAIメンバーズPlus)へご入会中のお客様のお申込みに適用となります。	

お申込み方法	下記QRコードよりお申込みください。または、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.093463を入力、検索ください。 クレジット決済が可能です。受講票はWeb上でご確認ください。
--------	--

お問合せ	 明日のグレートカンパニーを創る 株式会社船井総合研究所
	船井総研セミナー事務局 E-mail : seminar271@funaisoken.co.jp
	【TEL】0120-964-000(平日9:30~17:30) ●申込みに関するお問合せ：日田 ●内容に関するお問合せ：前田 ※お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください。 【年末年始休業のお知らせ】 2022年12月28日(水) 正午~2023年1月5日(木) まで ※休業期間中は電話が繋がらなくなっております。 ※Webからのお問い合わせには1月6日以降順次ご回答させていただきます。 ※なお、受講申込みはWebより24時間受け付けております。 ご不便をお掛けいたしますが、何卒ご了承くださいませようお願い申し上げます。

お申込みはこちらからお願いいたします

【オンライン受講】

2023年 1月13日(金) 【お申込み期限】 1月9日(月)

2023年 1月19日(木) 【お申込み期限】 1月15日(日)

2023年 1月24日(火) 【お申込み期限】 1月20日(金)

