

以下に当てはまる事業主の方必見！

- ☐ 廃棄するしかない規格外品を販売して収益を得たい農家
- ☐ 販売単価が低く利益を出せていない農家
- ☐ 販路開拓をしたいが、営業担当者がいない農家
- ☐ 売れる加工品をつくりたいが、作り方がわからない農家
- ☐ 消費者直売をしたいが、やり方がわからない農家

規格外商品で年商1億円を稼ぐ農業収益化最大化セミナー

開催時間 13:00～16:30(受付12:30～)
大阪会場は、ゲスト講師講座は録画です。

東京会場 2023年5月16日火 申込期限 5月12日(金) 大阪会場 5月29日月 申込期限 5月25日(木)
オンライン 2023年6月13日火 申込期限 6月9日(金) オンライン 6月23日金 申込期限 6月19日(月)

講座	セミナー内容
第1講座	これから生き残るために農家が取り組むべきこと 環境激変!SDGsでバイヤー、メーカーが規格外品を探す時代へ! 規格外品で稼ぐ農業収益最大化モデル! 商品を作り・売るを自ら実践する6次産業化の取り組み! 株式会社船井総合研究所 営業企画部 リーダー 前田 輝久
第2講座	ゲスト講座 NOUENが取り組む農作物の収益最大化の取り組みを大公開 規格外品を活用した商品開発のコツ! 有名スーパー、大手商社への販路開拓の取り組みの全貌! 地域の農家と連携して商品開発から販売までの仕組みを大公開! 株式会社ファントウ 営業部企画部 マネージャー 堀米 祥平氏
第3講座	規格外品を使って収益を最大化するための売れる商品の作り方 規格外品でも売れる商品開発と売り方の成功事例を公開! 1ヵ月待ちが当たり前!Webとメディアを活用して名物商品を作り上げた成功事例とは! 直売店・通信販売、Web通販、消費者直売の立ち上げ方をお伝えします! 農家ですぐに取り組める消費者直売の始め方! 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4講座	本日のセミナーを実践につなげるために 本日のセミナーのまとめと実践に移すために考え方とやり方をお伝えします。 "今すぐ"実践に移すために、経営者に押さえていただきたい考え方 情報を持ち帰るだけでなく具体的に実践するための考え方と方法をご紹介します 株式会社船井総合研究所 地方創生支援部 マネージャー 中野 一平



お申込み方法 — Webからのお申込み —

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/099374> [TEL]0120-964-000(平日9:30～17:30)



農業生産者向け

SDGs・ESG・CSRが重要視される時代
規格外品が必要とされている!



B品、ハネモノ 年1億稼ぐ
規格外品で商
農業収益最大化セミナー

2023年5月、6月開催

規格外品を加工品・加工原料として
利益の出る商品にする方法を大公開!

規格外品活用のポイント!

1 誰でも参入可
ブランド青果でなくてもOK!

2 人の採用なし
営業マン不要で
販路開拓できる!

3 手間なし
出荷、梱包の
手間がほぼナシ!

4 専門家不要
農家でもできる
職人不要の商品開発



規格外品活用のポイントは中面へ!

主催 明日のグレートカンパニーを創る Fundai Soken 規格外品で年商1億円稼ぐ! 農業収益最大化セミナー お問い合わせNo.S099374
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 E-mail:seminar271@funaisoken.co.jp
※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。

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。→ 099374

“規格外品で年商1億円突破”までの成長ストーリー～雪深い地でネクタイを締めた百姓の奮闘記～



株式会社ファントウ
営業企画部 マネージャー
堀米 祥平氏



雪深い岩津ねぎの圃場

ネクタイを締めた百姓

兵庫県朝来市。姫路市から日本海に向かい車で1時間ほど北上したところにあり、日本のマチュピチュとして有名な竹田城で広く知られています。**人口2.8万人ほどの山あいの小さな街**、ここが**株式会社ファントウの農業事業の拠点**です。私たちの主要な農作物は、丹波黒と日本三大ネギに数えられる岩津ネギとコシヒカリです。

農業事業へ参入したきっかけは、弊社社長の田中が帰省のたびに耕作放棄地が増えていく朝来市で、「**生まれ育った地域、恩人に何ができるか**」という故郷への想いから農業事業を始めました。私たちのモットーは「**ネクタイを締めた百姓**」です。

ずっと畑にいたのではなく農業を一つのツールとして色々なひとと知り合い、**農業にビジネス感覚を持ち込むことで、全国の農家が儲かる農業を自分の力で実現できるように**との思いを持ち、日々活動しています。

挨拶が遅れました、私は株式会社ファントウで農業事業のマネージャーを務めている堀米（ほりごめ）祥平です。弊社が農業事業を開始した2年後の2015年から営業を担当しています。

今日は創業から事業が成長して、軌道に乗るまでに私たちが経験したことをお話しさせていただきます。



プライベートブランド商品

創業当初から展示会に参加したが、期待した程の成果は上がらず

丹精込めて作った岩津ネギの青果品は、先輩農家さんの努力で希少価値が高いブランドネギとして知られています。流通にさえ乗せれば、そこそこの値段で売れていきました。青果の流通量を広げていくには、まず多くのひとの目に触れることが重要だということにはわかっていましたから、農業展示会には積極的に参加することにしていました。たまに有名スーパーさんや食品メーカーのバイヤーさんがブースに寄ってくれるものの、なかなか実際の取引が始まりませんでした。

そこで展示会後にホテルに戻り、眠い目をこすりながら持ってきたプリンターではがきを印刷して、手書きでお礼状をつくり、名刺交換当日に郵送することだけは続け、関係性を構築していきました。



農業展示会

青果の出荷だけでは稼げる農業にはならない

こうした活動が少しずつ実を結び、知り合った高級スーパー1社さんなどの**中規模流通への販路開拓が少しずつ進んできました**。JAへの出荷量と中規模流通への出荷量の比率は変化しましたが、**売上に大きな変化は見られませんでした**。事業立ち上げから3年、展示会に参加して徐々に取引先は増えてきましたが、**売り上げは横這い**でした。

この3年間で「**規格外まで余すことなく販売しないかぎり成長できない**」ということにこのタイミングで気づけたことは、あとから振り返ると実は大きな大きなターニングポイントになったのです。

これまでの活動が芽を出し、ついに活路が拓けた

岩津ねぎの出荷を行う中で、必ず出てくる規格外。弊社でも10～15%の割合で規格外となります。産地ではJAに出荷しても箱代の方が高つくので、ほとんどが破棄されている現状です。

そこで**私たちが着目した販路が小売店でも売り上げが伸び続けている中食でした**。店内調理される為、**青果物ではなく規格外品で十分だった**のです。2017年に大手小売店のお惣菜で採用が決まりましたが、量が求められるため青果品も規格外も一緒に納品する事で量と価格を担保できました。

結果として**惣菜をつくるための規格外品は市場に卸す青果品よりも高い収益性になっています**。

今ではコンビニや百貨店お惣菜、小売店など20社以上の企業へ供給し、どの企業様からも高い実績の出ているメニューとなり喜んでいただいております。また、乾燥や冷凍の一次加工原料に変える事で、様々な加工品へ使用することもできます。

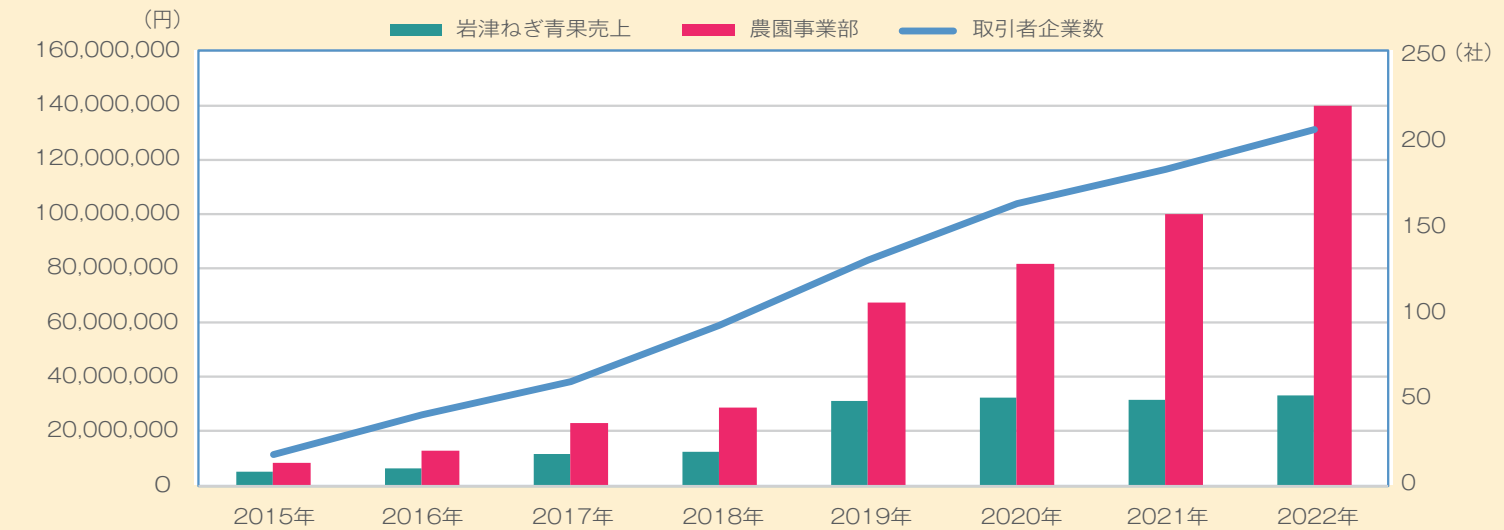
弊社では「岩津ねぎコロッケ但馬牛入り」をはじめ、ポタージュスープや葱味噌、FD味噌汁等の開発及び販売も行っています。

規格外原料は市場出荷の約3倍の卸売り価格で売れていき、2017年には**規格外品を使ったお惣菜及び加工品の売上が**、これまで主力となってきた**岩津ねぎ青果の売上の2倍を超える結果となった**のです。



“規格外品で年商1億円突破”までの成長ストーリー～雪深い地でネクタイを締めた百姓の奮闘記～

株式会社ファントウ 農業事業部の業績推移



近隣農家さんとの共存共栄

2018年頃には、中規模流通である東京の高級スーパー、地域コープ、地元スーパーで岩津ネギ青果の取引が増えたため、生産量を増やす必要がありました。

しかし、私たちの生産量ではバイヤーさんが要望する量を確保することができません。そこで近隣農家さんに声を掛けて、青果を卸してもらうように依頼をしていきました。その時の買取価格は市場出荷価格の1.5～2倍程度に設定することが出来、近隣農家さんには「ファントウさんは価格の乱高下がなく、一定の価格で買い取ってくれるので、生産計画が立てやすい。そして、高い価格で買い取りでしかも全量買い取りなので、収益的にも大変助かる」と本当に感謝されました。

規格外品を使ったPB商品が成長の原動力に

①生産者さんが困っている規格外品での商品開発をしたい

②規格外品で作られる商品をスーパーさんに提案したい

その後、1年がかりで商品開発会議や製造工程を経て、スーパーのPB商品として缶チューハイが店頭に並ぶことになりました。

私たちは幸いにも、生産者に寄り添っていただける商社のご担当者のご縁をいただいていたため、「規格外品に困っている果樹園さんの名前を缶チューハイに表記しよう!」となりました。

通常はこのような商品では、パッケージに原材料の提供元の農家さんや果樹園様の名前が出る事はありません。

私たちは自らが生産者の立場であるため、生産者がどのような事で困っていて、どのような課題があるのかが深く共感することができます。

商社さんや小売店の商品開発担当者にも、ファントウが考える「日本の農業への想い」を伝えています。

「日本の農家さんは本当にまじめで、自分たちの作物に愛情を持っていて、そしてこの農業に誇りを持っている。ただ自然を相手に自らが農作物を作り、営業し、商品開発していく事は高いハードルがある。そのためうまくPRができず報われないことも多い。だからこそ、その農家の代表として〇〇果樹園さんにはほかの農家さんが目指すシンボルになってほしい」と。

約半年から1年かけて作られたこの完成品を果樹園の社長さんに手渡したとき、これまでの苦勞が報われたような嬉しなきに近い顔をされていました。

成功サイクルに入りさらに成長スピードが加速する

名だたる企業とのコラボ商品が増えてきて、みそ、ドレッシング、スープ、有名スーパーの惣菜などのラインナップが豊富にそろっていきました。

こういった噂が噂を呼び、規格外品の活用に困っているレモン、白桃、マスカット、トマト、トウモロコシなどの農家さんから声がかかり、それぞれゼリーや缶チューハイ、ソース、スープなどの加工原料として買い取りさせていただき、成長スピードがさらに加速していきました。

結果として、青果を含めた加工品の売上が2019年は前年比2倍となりました。

また、気づけば私たちの岩津ネギの青果出荷量は朝来市の全出荷量の25%を占めるまでになっていました。



私たちのミッションは若者の就農者数を増やし地域活性化すること

これらの活動を通じて、朝来市にも新規就農者が増えてきてNOUENでも受け入れをして、スキルを包み隠さず教えていくようにしています。

農業従事者の高齢化が著しい中、若い世代が楽しくやりがいをもって働ける環境を作ることが必要だと感じています。幸いにも、思いに共感してくれた若い世代がNOUENに入社してくれて、地域でも若い従業員の多い会社となっています。人を育てることが作物を育てることにつながり、ひいては地域全体の活性化につながっていくのだと思います。

私たちは農業を通じて、地域全体の活性化をやり遂げて、これを日本全国に広げていきたいと考えています。そうすることで、農業の力で日本を元気にしたいと考えています。



SDGsやESGなど

企業が**社会的責任**を果たすことが重視される時代に
規格外品を**商品化**することで
農業収益を**最大化**する

農家が**規格外品**の商品化に
取り組むべき**3**つの理由

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**

はじめまして、株式会社船井総合研究所の前田輝久と申します。

株式会社ファントウの「規格外品で年商1億円突破までのストーリー」はいかがだったでしょうか。

生産にかかわる原価が高騰し、人材確保が難しい環境の中で経営状態が深刻になる前に、先手を打って対策を立てることが重要です。

今まで売れないと思っていた「規格外品」を商品として販売するだけで売上と収益は飛躍的な発展を遂げることができます。そのために今までの常識から一歩出て、新しいことに取り組むことがこれからの農家には必要になります。具体的な取り組みとは……。

1 拡大するSDGsの取り組み そして、バイヤーが規格外品を積極的に探す時代へ！

現在は上場企業をはじめ大手・中堅の企業は企業価値を高めるためにSDGsの取り組みとして、「環境を守る取り組み」や「社会問題の解決」に対して積極的に取り組んでいます。

そのような時代の中で、**市場で評価されず捨てられる可能性のある規格外品の農産物を積極的に活用しようとする取り組みが増えています。**

実際に今回のゲスト講師の株式会社ファントウの堀米氏のもとにもバイヤーから「地方の農家で規格外品の販売で困っている農家を紹介してください」や「農家の規格外品を使った商品の開発をしたいので相談させてください」などの問い合わせが多くあるようです。

今までは安くしないと売れない、バイヤーから嫌われていた規格外品やB品はバイヤーが欲しい商品になってきています！

2 食品メーカー、流通業、食品商社などの 自社独自の販売先(売れるパートナー)を見つける

農家、生産者の売上や利益が伸びない大きな理由の一つは販売先を持てていないことです。JA等の市場出荷では、売上や利益がその時期の市場相場に左右されてしまい安定しません。そして、**市場では農産物の規格が販売価格に大きく影響されますし、自分たちが思うような価格での販売ができず、利益を残すことができていないのが現状です。**また、**規格外品は安値で取引、もしくは売ることすらできません。**

このような流通構造の中で、**これからの農家は自分たちの売りたい価格(適正価格)で販売できる、また規格外品についても取引ができる販売先(消費者直売も含む)や販売パートナーを見つけることが必要**となります。

このセミナーのゲスト講師の株式会社ファントウでは、自分たちで積極的に展示会に出展するなどの努力をして青果の販売先を獲得されており、積極的な企画を提案することで規格外品での売上を上げることができるになっています。そして、今では自分たちの農産物だけではなく地方の農産物を紹介して欲しいなどの要望を受けるほど販売先とのつながりが強くなっています。このように**自分たちで販売先を見つけ、信頼関係をつくっていくことがこれからの農家に取り組むべきこと**になります。

3 規格外品を活用した商品開発で収益性を高める

農家は農産品をそのまま販売するだけで収益を高めることが実は難しいのです。なぜなら、売上を拡大するためには収穫量を増やすことが必要で、そのためには土地や人を増やし続けなければならないからです。

そこで、皆様に取り組んでいただきたいのは、**現在あるものをより高く売ること**で収益性を高める**ことです。**ただ、青果の価格を上げるのは容易ではないため、現状で価格の安い**規格外品を加工品として販売することで農産物の生産性はそのまま、プラスの収益を上げることができます。**ただ、加工品開発での失敗の多くは自分たちが作れる商品をつくる「プロダクトアウトの発想」で商品を作るからになります。**加工品の開発で成功するためには「マーケットインの発想」で、「相手が欲しいと思う商品」を作ることが重要**です。

そして、加工品の開発は株式会社ファントウでも取り組まれているように**製造を外部に委託するOEMなどを活用することで投資を抑えて商品開発をすることができます。**

また、マーケットインの発想で販売先を考えると、そのまま消費者に販売できる製品だけではなく、加工原料としての1次加工品での販売も視野に入れることも考えられます。

このように**生産した農産物の全てを商品化することで農業の収益性を高める**ことができます。

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。 ※全日程同じ内容となります。ご都合のよい日程をご選択ください。

規格外品で年商1億円稼ぐ！農業収益最大化セミナー

お問い合わせNo. S099374

東京会場

2023年 5月16日火

株式会社船井総合研究所 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

大阪会場

2023年 5月29日月

株式会社船井総合研究所 大阪本社
〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10

地下鉄御堂筋線
「淀屋橋駅」
⑩番出口より
徒歩2分

開始 13:00 ▶ 終了 16:30 (受付12:30~)

お申込期限:5月12日(金)

お申込期限:5月25日(木)

諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場は受講票にてご確認ください。
また最少催行人数に満たない場合、中止させていただく場合がございます。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いは致しかねますので、ご了承ください。

オンライン開催 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。

日時・会場

2023年 6月13日火 2023年 6月23日金

お申込期限:6月9日(金)

お申込期限:6月19日(月)

開始 13:00 ▶ 終了 16:30 (ログイン開始12:30~)

申込期限

各開催日の4日前まで

- 銀行振込み:開催日6日前まで ●クレジットカード:開催日4日前まで
- ※お支払い方法によって異なりますのでご注意ください ※祝日や連休により変動する場合もございます
- ※満席などで期限前にお申込みを締め切る場合もございます

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

- 銀行振込の方は、開催4日前までにご入金をお願いいたします。なお、ご入金の際は税込金額でのお振込みをお願いいたします。
万が一、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。
- 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。

お申込方法

1.Webお申込み



下記QRコードを読み込み
もしくは
船井総研HPの右上検索窓に
099374 で検索

2.お支払い



お申込み時に
クレジットカード・銀行振込
のご選択が可能です

3.メールが届く



受講料のお支払い確認後
お申込み手続き完了のお知らせを
メールで案内、マイページにも
受講票が表示されます

4.セミナー受講



お申込みされた会場にて
セミナーへ

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

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)

▼ ご参加いただくにあたり
下記ご確認ください

※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

※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。

▼ お申込みはこちら



ここまでお読みいただき、ありがとうございます。いかがだったでしょうか。

このような“規格外品を収益化する”ために必要なポイントを今回ご案内するセミナーでは誌上でもご紹介した株式会社ファントゥ営業企画部 マネージャー 堀米祥平 氏をお招きし、規格外品を商品として販売できるようになった経緯とその取り組みをご講演いただきます。具体的に3時間半たっぷりとお伝えします。

このセミナーは講義を聞いて勉強していただくためのものではなく、翌日から実践し農業収益を向上していただくことが一番の目的です。そのため、公開するノウハウは、他では得られない最新かつ超実践的な取り組みになっています。1日で「規格外の農産物を収益に変える方法」の全てがわかるように構成しておりますので、一見の価値があることは間違いありません。

さて、このセミナーにかかる投資ですが、今回は「志の高い農家様」に参加していただきやすい料金設定としました。

一般の方でも22,000円（税込）です。

実践する場合、毎月数百万円の粗利につながるノウハウですから正直破格の料金です。

ただし、今回ご用意できる参加者は各回20名様限りとさせていただきます。

現時点では追加の開催の予定はございませんのでお早めにお申し込みください。

最短で成果を出すためには、力を掛けるべきポイントに専念してスピード感を持って取り組むことです。しかし、取り組みの手順やポイントを間違うと、どんなに素晴らしいチャンスに満ちたビジネスでも成功には至りません。

ぜひこのセミナーに参加して、資材、肥料、光熱費などの高騰しているこの時代に市場価格に左右されない農家をなりましょう。

本セミナーは秘匿性の高い情報も含まれるので、DVD等の販売はいたしません。今回の事例を学ぶことは当日ご参加いただいた方だけの特権になります。

知っている農家だけが得をするモデルです。原価高騰の時代、SDGs隆盛の時代である今がまさに時流のモデルですので導入のタイミングは逃さないようにご注意ください。

たった半日のセミナーを活用して規格外品を活用して収益を高めるのか、それとも先延ばしにして農業経営も精一杯のままか・・・

ぜひ、このチャンスを掴み取ってください。

どうぞよろしくお願いします。

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