

【5月28日（火）開催】通販事業の成功事例公開セミナー

岐阜の小さな 老舗和洋菓子メーカー様が、 通販事業で 0 ～年商 1 億円達成!!

食品通販で年商1億円達成モデル 和洋菓子の老舗食品メーカー・良平堂様 にご講演

直販モデルが
たった1日で
わかる!!

～「通販で、町おこしを」～

老舗和洋菓子メーカーが、通販事業の軌跡を語る

食品BtoC通販の和洋菓子業界では知らない人がいないと言われていたほど有名な『良平堂様』。

創業69年の『良平堂様』が作る主力商品の「栗きんとん」は、全国にファンが多く、大変話題となっています。

“通販で町おこし”をという強い想いのもと、実店舗拡大～縮小（絞り込み）、さらには通販ビジネスの立上～強化と、苦勞を重ねながらも「商品力」×「商品開発力」を武器に通販業界にインパクトを与え続けている老舗食品メーカー様です。

今回は特別に、現在に至るまで軌跡をずっと見てきた女将の近藤様に、BtoC通販について基調講演をいただく機会が実現しました！

※競合他社・同業はお断りさせていただくことがございます。



有限会社良平堂
女将 近藤 薫 氏

2019年5月28日（火）東京開催 TRUEコンサルティング主催 成功企業セミナー



TRUE
CONSULTING

■申し込み・内容に関するお問い合わせ（担当：鈴木・中山）

TEL:03-3260-5011 FAX:03-5539-3933

（平日9:30～19:00）

（年中無休）

主催 トゥルーコンサルティング株式会社
〒100-0005 東京都新宿区西五軒町6-10 神楽坂秋山ビル5F

トゥルーコンサルティング
オフィシャルホームページ

<http://www.top1-consulting.com/lp>

【食品BtoC通販で年商1億円達成 成功企業レポート】

食品業界にてBtoC通販で年商1億円を達成している企業は『1%もない』と言われている中、、、

年商1億円(ネットのみ)を早期に達成している『良平堂様』

その成功事例に加えて、立上から業績を上げていった手法を具体的に語っていただく軌跡を語っていただくセミナー

**BtoC立上の経緯から今に至るまでの苦労・事業展開、
長期的に安定事業を実現しているリアルを語っていただきます！**



＜企業詳細＞

会社名：有限会社良平堂

創業：1946年

従業員数：20名

事業内容：和洋菓子メーカー

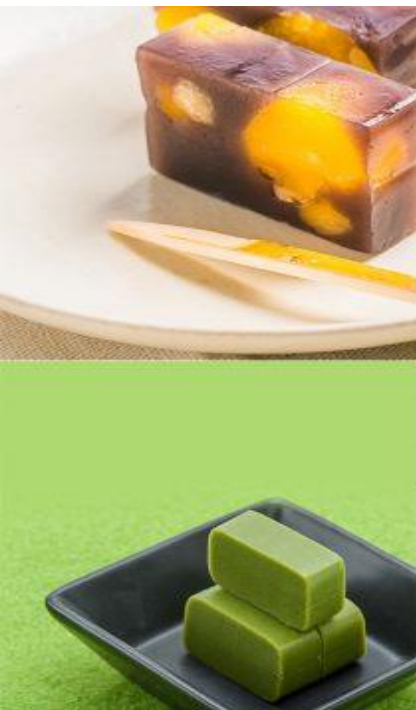
＜本社・本社工場＞

岐阜県恵那市長島町中野840

～恵那栗工房 良平堂様 のご紹介～

創業69年の良平堂様は、地元では知らない人がいないと言われる老舗メーカー。そんな良平堂様の作る「恵那の栗」はブランディング化されており、リピート率が高いという特徴を武器に、**BtoC通販事業を年々拡大中。**

通販事業スタート～今でも運用・管理している女将ならではの、「**14年目となる楽天の昔からの軌跡**」「**近年伸びてきているアマゾンでの販売戦略**」についてのお話は、どの企業様にも参考になること間違いなし！



0から通販年商1億円突破までの軌跡（インタビュー）

1. 実店舗を縮小させて、BtoC通販立上は、14年前！ 何もわからない中、最初は試行錯誤しながら0からスタート。

女将でもあり、BtoC通販を立ち上げた近藤様は、時代の流れと共に、5店舗あった実店舗を1店舗に縮小させ、まだ食品BtoC通販に参入企業が少ない中、食品お取り寄せマーケットに目を向け、BtoC通販事業の立ち上げに踏み切りました。

きっかけは、**根底にある“町おこし”・“雇用”・“観光集客”**といった強い思いがきっかけでした。そんな中、まだ楽天参入企業が少ない中で、**最初はなにもわからない中で試行錯誤しながらの楽天出店を2006年6月～スタート。その年の3カ月目（9月）には売れる時期と**

いうこともあり、月商100万円を達成。と、、、最初はスムーズなスタートを切れましたが・・・そこからは、何度も壁にぶつかりました。



女将 近藤 薫 氏

2. 最初の壁が、年商5,000万円の壁。 試行錯誤しても、売上が伸びきりませんでした・・・



上記に記載した通り、立ち上げ時の動きだしはまずまずの印象でしたが、9月は「栗シーズン」ということもあって良かったものの、それ以外の平常月・閑散期には中々売上が上がりませんでした。それでも、なんとか**イベント時期にしっかり動く商品を作りこむこと、『恵那の栗』がしっかりブランディングされてきたこと**で年商5,000万までは達成することが出来ました。

しかし、ここからが中々売上が伸びない、戦いの日々へ・・・。

その壁を越える分岐点になったのが、『**徹底した商品ページ作り**』です。

「ページは鮮度が命」だと考えています。

ネット通販の場合、リアル店舗とは異なり、食べたことがないけれども美味しそうということで買われる方の割合の方が多いです。

やはりイメージ先行で商品を選ぶということは、今までもこれからも変わらない事実だと思います。ページ作りを試行錯誤しながら最適化することで、売上アップにもなったので、今でも表現方法・見せ方は重要視しています。



0から通販年商1億円突破までの軌跡（インタビュー）

3. 次の壁が、年商1億円突破の壁。

その壁を破ったのが、徹底した商品開発 & 仕掛けでした。

年商1億円を達成するまでには、なんだかんだで8年がかかりました。。。その分岐点となったのが、『メーカーならではの商品開発力を活かし、売れる商品調査・商品作り・ページ作成・イベント広告をしっかりと行うことでした。』

メーカー様であればよく優先して考えてしまいがちな、製造ラインの都合で考えた単品特化型（つまり、稼働率・生産性）の商品販売ばかりを考えていました。しかし、**売れる時期に合わせた売れる商品を作ることが非常に大切です。**

これに気付くまでが遅かったのは今でも思います。。。

ネット通販の場合、どんなに良いものがあったとしてもアクセスがなければ売れないのです。9月には数千万と売る『栗きんとん』でさえ、春・夏はどう頑張っても中々売れません。

今では、会社全体としても商品開発作りに注力しながら、事業展開を行っております。



4. 今後の展望は、変わらず“通販を通じて町おこし”を。

さらに、人材育成を積極的に取り組んでいきます。

意識していることはやはり、「**地元への貢献**」と考えています。

食品メーカーとして、食を通じて地元をしっていただくこと、足を運んでいただくこと、人材雇用・人材育成という人の部分で、貢献出来ればと考えています。

日々、現場を多忙ながらも運用してくれている従業員・スタッフのメンバーが、少しでも充実した日々になるように出来ればと考えております。

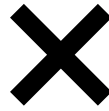
また、変わり続けるマーケティング手法の中で、今後のためにも人をもっともっと育てていければと考えております。

また、ネット通販も時流に合わせながら、販売戦略をしっかり立てて、自社の強み・メーカーとしてのこだわりを意識しながら、もっと自社の自慢の商品を少しでも多くの人に知るきっかけになればと考えております。



良平堂様が成功している4つの要素！

TRUEが提唱する『食品BtoC通販で年商1億円達成モデル』



ここまでお読みいただきありがとうございます。トゥルーコンサルティングの石鍋と申します。近年の食品メーカー・食品取扱企業の中には、小売業・卸事業共に苦戦している企業が非常に多いのが現状です。

そんな中で良平堂様は自分たちの強みを磨き、徹底した企業力で、お取り寄せマーケットに早い段階で目を向け、**前例の少ない食品BtoC通販事業に参入し、年商1億円以上の売上達成、さらに会員数の増加と共に高収益を確保しながら事業を伸ばし続けることが出来ております。**

なぜ、それが達成出来たのか？それはズバリ、下記の4点が挙げられます。

食品BtoC通販で年商1億円達成モデルを実現し、高収益事業を成功した良平堂様の凄さはズバリ！

モデル企業：『良平堂様』の4つの特徴

- ①お取り寄せマーケットに注力！食品BtoC通販に先進的に参入！**
『伸び続けるお取り寄せマーケットで、全国商圈から獲得出来る！』
- ②完全自社製造～出荷まで、すべてを内製化！**
『完全自社製造だからこそ出来る、こだわり抜いた商品がファンを作る』
- ③柔軟な商品開発力でイベント商品を次々ヒットさせている！**
『ターゲティングが命！徹底したセグメント×アプローチの実施！』
- ④チャネル付加、チャネル別商品戦略をしっかりと実施している！**
『特に注目されているアマゾンでは、伸長率140%以上達成！！』

次のページからは、我々がご案内する

「食品BtoC通販で年商1億円達成ビジネスモデル」達成のための5つのポイント をご紹介いたします。

食品BtoC通販で年商1億円達成モデル

この食品BtoC通販モデルは、卸事業の低迷・・・大口取引との不安定取引・・・主導権を握れない・・・価格競争や差別化で悩まれている企業様に最適なビジネスモデルです。既存資源・事業を最大限活用しながらも、アプローチ方法を変更することで、『**年商1億円以上 高収益卸**』を目指していくことが可能です。

「食品BtoC通販で年商1億円達成モデル」 事業参入・構築の**5つ**のポイント



ポイント① 商品ごとによって異なる！チャネルごとの適正な攻め方を実施！

食品の中でも、商品ジャンルによって売れる傾向は異なります。ほんの一連ですが、**おつまみならアマゾン、カニなら楽天、干物ならヤフーショッピングが一番売れる**など、傾向が異なります。それぞれのチャネルごとの戦略作りが必要です。

ポイント② 広告効率の追求を徹底的に行い、施策の軌道修正を繰り返す！

売れるために、広告をかける企業が大多数だと思います。特に食品は季節指数が激しいジャンルです。実は年々、広告獲得効率は悪化しているのが事実です。そんな中でも、**実はまだまだ効率良く獲得できる販促は存在するのです！**

ポイント③ 初回-2回目リピート率向上で、リピート売上構成比を年々上げる！

モール内平均が15%と言われている中で、**55%を達成している企業も存在し**、その企業はリピート売上構成比が70%以上で、安定して売上が伸びています。やはり、リピート売上構成比を上げていくことが、安定売上の肝となります。

ポイント④ お客様がほしい情報を伝える、見せる、売れる商品ページ作り！

商品ページは、いわば小売業で言えば店舗と同じです。**会話で接客の出来ないインターネットの中で、「いかに美味しさを表現出来るか」「ギフトとして利用いただく方には安心して、お届け出来るということを伝えるか」**。日々、トライ&エラーを行うことが大切です。

ポイント⑤ 継続的な商品開発で、商品ジャンルごとの売上軸を作る！

商品に対する「飽き」は、どの企業にも悩みとなります。そのため、**継続的な商品開発により、LTVを上げながら稼働顧客を増やす**ことで、売上の立つ軸を増やしていくことが大切です。

「食品BtoC通販で年商1億円達成モデル」に共通する 業績アップのための5つのポイント

ポイント①：

商品ごとによって異なる！チャネルごとの適正な攻め方を実施！

現在は、楽天やヤフーショッピング・自社サイトと言われる主要チャネルに加えて、**アマゾンも注目されており、食品ジャンルも年々成長してきております。**



また、一方で、「DM・カタログ通販」事業をご存知でしょうか？多くの企業が、通販＝ECという認識が高く、ECでいかに売るかということを考えてしまいがちですが、実は、「DM・カタログ通販」も改めて注目されており、こちらで伸ばしている企業も多数存在します。

必ず企業様が実施しなければいけないことは、「**マーケットの把握**」「**その中で自社の商品がどういった特徴があり、どのように戦っていけるか**」をしっかりと把握することです。

その中で、「どのチャネル」で「**どういう売り方で売る**」ことで、どれくらいの商品粗利率が見込めて、事業として伸ばしていけるか？を見ることが、一番重要です。

ポイント②：

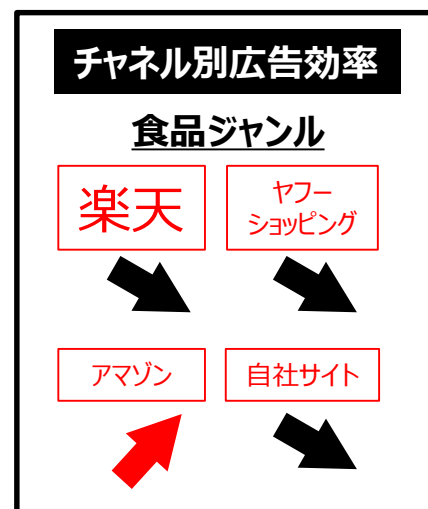
広告効率の追求を徹底的に行い、施策の軌道修正を繰り返す！

皆様、モール中心に広告をかけている企業様は、年々、広告効率が悪化しておりませんか？**実際、95%以上の企業様がモール内の広告効率は悪化してきています。**しかし、モール内広告でもDM・カタログ通販事業でも、広告効率の改善はまだまだ対応策が存在します。

今ある商品を同じ売り方で同じ規格に当て込んでいれば、当然**広告効率が落ちていくことは目に見えています。**

同じ広告費をかけるのであれば、当然効率の良さを追求していくべきです。**適正な情報収集とチャレンジ・検証をしっかりと行いましょう。**

また、ここをしっかりと成功している企業は**年々通販売上増・広告費率ダウンも成功しており、新たな仕掛けを行うことが出来る、正のサイクルになっていきます。**



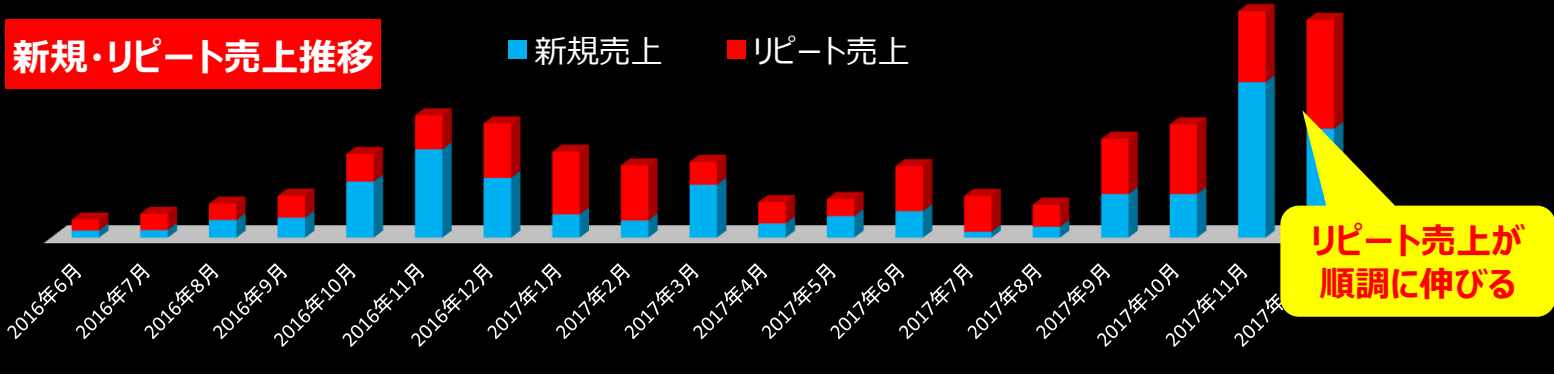
「食品BtoC通販で年商1億円達成モデル」に共通する 業績アップのための5つのポイント

ポイント③：

初回・2回目リピート率向上で、リピート売上構成比を年々上げる！

通販の肝とも言われる、「初回・2回目リピート率」。業界平均15%の中で、55%を達成する企業も存在すると記載しましたが、実施している施策はシンプルです。また、ここが機能すると、リピート売上だけでも事業が安定してきます。また、営業利益率改善にも大きく繋がってきます。下図のような売上構成比になっていくことが理想です。

通販事業を展開されている企業様は、まずは、現状のリピート率を把握した上で、しっかり施策を行っていかないと、より、リピート率は下がっていくことになってしまいます。



ポイント④：

お客様がほしい情報を伝える、見せる、売れる商品ページ作り！

良平堂様の強みとも言える、『売れる商品ページ作り』は、大変参考になるものが多いです。特に食品では、重要な美味しそうな商品撮影に加えて、『見せ方・文字の書き方・ブランディング・メーカーとしての歴史・安心感・販売実績・サービス面・ラッピング・こだわり・コメント、そして柔軟な対応』と言った部分の表現を徹底的に追求しております。

現在もページ作りに携わっている女将の近藤様は、『商品ページは、リアル店舗の売り場と一緒に』と言っており、他社が小手先では真似出来ないレベルまで商品ページを落とし込んで

おります。広告効率が高騰している中、この業界平均より高い購入率が、前年推移を伸ばし続けるポイントでもあります。 7



「食品BtoC通販で年商1億円達成モデル」に共通する 業績アップのための5つのポイント

ポイント⑤：

継続的な商品開発で、商品ジャンルごとの売上軸を作る！

商品開発は、食品取り扱い企業にとって、重要なキーワードです。

一方で、「中々納得のいく商品が出来ない」「こだわりすぎて、製造原価があまりにも高くなってしまふ」「作りたい商品はあるが設備投資が出来ない」と様々な理由で商品が出ないのが現状です。

ですが、これだけ便利な時代のため、商品に対する飽きが早くなってきてしまっているのも事実です。しかし、そこは避けては通れません。

良平堂様も、事業を拡大していく上での分岐点となったのが、この商品開発になります。まずは自社の強み(原料・製造・製法・ルート)や既存商品に一工夫を加えて、ターゲットの幅を広げたり、お客様のニーズにマッチする企画を検討することをオススメします。売れる商品やマーケット情報収集は、昔に比べれば調査しやすくなっています。特にECは売れ筋商品・ランキング上位商品もすぐに調べることが出来ます。

内部製造だけではなく、OEMや海外製品調達を活用しながら、『自社の強み×売れる商品』で特徴を出した商品付加を行っていくことが重要となります。商品開発後はまずは、自社の既存客へのアプローチから実施して、反応を見てみましょう。



『食品BtoC通販で売上を伸ばし続けるポイント』まとめ

- ①競合の有無、どのマーケティング戦略が最適かを冷静に判断する
- ②新規獲得(会員登録数)効率の追求
- ③年間売上額が上がる仕組みを構築する
- ④購入～商品到着までのフローのネックを解消してあげる
- ⑤継続的な商品開発を行い、売上の軸を増やしていく



ここまでお読みいただいた経営者様へ **セミナー開催**のご案内です。

参加者
累計
300社超

お忙しい中レポートをお読みいただき、ありがとうございます。

いかがでしたでしょうか？

上記でもお伝えさせていただいたとおり、食品メーカー・取扱企業業界では、

「脱！価格競争」「脱！低粗利」「脱！不安定大口」の実現から

「食品BtoC通販事業立上・強化」で売上付加、新たな会社の柱を作ると共に、
高収益化を図ることが生き残り戦略であると考えております。

BtoC通販ビジネスの魅力は、単に販路が広がるだけでなく、

①価格競争に陥らずに自社主導で事業拡大を行うことが出来、

②さらに営業利益率を改善していくことが可能なビジネスモデルと言えます。

このレポートを読んでいただいた熱心な経営者様・責任者の方へセミナーのお知らせです。

**たった1日、しかも受講料は20,000円(税別)のみ！
食品BtoC通販で年商1億円達成手法大公開セミナー！**

■「何か行動しないと今後に行く先が不安・・・」

■「成功企業の取り組みを実際に聞いて、学んでみたい！」

このレポートをお読みいただき、このように感じたあなた様であれば是非
このセミナーにご参加いただき、茜丸様が長年取り組んできたことを実際
に見て学び明日からの経営に役立ててほしいです。

→ 次頁にて、詳細のご案内。

このようなお悩みをされている企業様にオススメです！

- * 成功している企業はどんなことをしているの？
- * BtoB通販の成功イメージが見たい
- * BtoB通販事業を強化したいが、まず実施すべきこととは？
- * BtoB通販人員強化を考えているが、その際に注意すべきポイントは？
- * 自社の強みを活かし、差別化する手法とは？
- * BtoB通販事業拡大をするための効率の良いステップとは？
- * 企業ブランドイメージをアップさせる手法とは？
- * 売れる新商品開発をするために必要なポイントとは？
- * 自社が価格優位性を獲得する方法とは？
- * 成功事例を沢山聞いてみたい！
- * 今だから語れる、「生々しい失敗談も聞きたい！」

このノウハウを、今回は特別セミナーにて3～4時間ほど、しかも、

初回20,000円(税別)でお持ち帰りいただけるのです。

<セミナー主催者より>

最後までDMをお読み頂き、本当にありがとうございました。

食品メーカー・取り扱い企業の中でBtoC通販で年商1億円を達成している企業は、1%もないのが現状です。そういった中で、今回は特別に「少しでも多くの企業に事業の柱となる通販ビジネスを構築してもらいたい」という思いから、良平堂様にご協力のもと、遂にセミナーを実施できることになりました。

参加企業様には、良平堂様が今まで培ってきたビジネスモデルをリアルに学んでいただき、今日からの経営判断・実践の場で徹底的に活かして欲しいと思っております。

今後ともどうぞよろしくお願い申し上げます。

石鍋 翔



セミナー主催

トウルーコンサルティング(株)
石鍋 翔

『食品業界のコンサルティング実績 100社以上！』

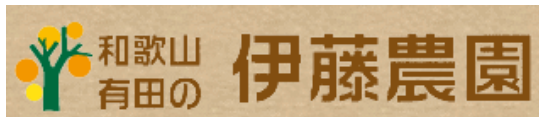
月商300万から月商10億円まで

ECおよびDM・カタログ通販の戦略・マーケティング支援を実施。

食品メーカーや趣味・嗜好型商材メーカー、健康食品・コスメなどの単品通販など 様々な業種のコンサルティングの成功実績がある。特に食品メーカー向けBtoC・BtoB通販の業績アップが得意。「事業規模や企業それぞれの商品に適した、効率の良い即時業績アップ」がモットーに、通販ビジネスにおける適正チャネルの選定と数字でわかる業績アップを実現している。

弊社・トウルーコンサルティングの実績(一例)

- ① 食品製造メーカー 月商5,000万円達成
 - ② 水産加工メーカー 月商2,000万円達成
 - ③ フルーツ系加工品 月商6,000万円達成
 - ④ 食肉加工品 月商1,500万突破(立上げ1年)
 - ⑤ 大手化粧品・健康食品通販 月商10億円企業支援
 - ⑥ 大手通販会社 月商10億越企業支援
 - ⑦ ニッチなジャンルの品揃え型ネット通販 月商6,000万突破
 - ⑧ 美容品通販 月商4,500万突破
 - ⑨ 中国大手化粧品通販企業支援
 - ⑩ タイ大手現地企業ネット通販支援
- その他多数



お客様と我々が圧倒的業界No.1を達成する
通販で業界トップ企業になったクライアント70社以上

TRUE CONSULTINGはWEB・EC通販(国内・海外)しかできない
プロ専門集団です。



クライアントの長所を最大限に活かし、WEB・EC通販市場で日本一
そして世界に通用する事業になっていただくことをミッションとしております。
そのために我々は短期的な収益ではなく、長期的な利益を共にするパート
ナーとしてお手伝いをさせていただきます。



業界No.1の実績 豊富な別格の業績アップノウハウ



数多くの業界No.1をお客様と共に作り上げた経営コンサルタント
だからこそ正しい方向性で強く早く事業成長させることが可能



お客様にとって今必要なのは何か？
事業戦略の見直し、商品構成、プロモーション、採用等答えは様々です。
市場状況・競合環境・売上数値を把握した上で、然るべき投資・経営判断をして行かなくてはなりません。我々は800社以上のコンサルティング実績からお客様の経営をアドバイスさせていただきます。

全てはお客様のために。お客様から頂くコンサルティングフィーは、社長様の想い、社員様の想いが詰まった大切な大切な資金です。

我々を信じてコンサルティングを依頼してくださるお客様のために、さらにお客様の事業が発展し、会社・社員様が幸せになるよう我々は全てのリソースを使い精一杯尽力させていただきます。ただの外注先ではなく、お客様の真のパートナーとして我々を使って頂ければ幸いです。



お客様の強みを活かした他社にはできないコンサルティング



どんな企業様にも、他の企業に負けない長所があり、それは社長や社員の色や、商品特性、技術等様々です。我々はその長所を見つけ、それを最大限伸ばすことが、お客様のブランド価値を高め競争優位性・絶対的価値に繋がると考えております。

その企業の独自固有の長所を進展することは、「永続する業界No. 1企業になるため」にもっとも重要なことだと信じております。



お客様と一緒に切磋琢磨するからこそ、永遠のお付き合いができる

どんな時でもお客様と真摯に向き合うからこそ、本当のパートナーとして見て頂けていると感じております。結果として我々の経営コンサルティング継続率は80%を超えており、お客様からの信頼の証だと誇りを持っております。共に頑張れる人材が我々の財産だと思っておりますのでどうか宜しくお願い申し上げます。



通販事業の成功事例公開セミナー

老舗和菓子メーカー・『良平堂様』が、 通販事業で年商 1 億円を達成した物語 2019

【開催日】 5月28日（火）
【開催場所】 東京駅周辺 ※詳細は決定後ご連絡いたします。
【集合】 13時30分～

セミナー講座カリキュラム

第0講座	本会の趣旨 & 講師紹介
第1講座	ゲスト講師 有限会社良平堂 女将 近藤様 0～通販事業を立ち上げ、 年商 1 億円超までのリアルなストーリー ※質疑応答もごさいます。
第2講座	まとめ 中小企業が、通販事業で成功可能な参入モデル
終了後	懇親会 ※おひとり様予算：5,000円程

※懇親会には、講師も参加いただく予定ですので、大変有意義な良い情報交換の場となります。
是非ご参加ください。一次会は、19時半終了予定です。

セミナー講師

【メイン講師】
有限会社良平堂女将 近藤 薫 氏

【講師】
トウルーコンサルティング株式会社
食品事業部 石鍋、 その他メンバー

