

メールもタイピングも苦手だった
小さな農家さんが農園の規模を変えずに

ネット販売準備開始から
100日で
売上を去年の
2倍にした物語



雑誌の依頼、農園に見学者、
お客様から絶賛の声が続々!

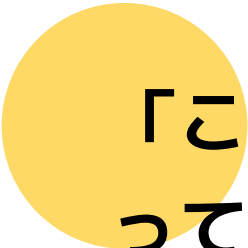
1週間で
売切れてしまった
販売方法とは？

それまで安値でしか売れなかった
果物が2倍の値段をつけても

豊富なデータと農家さんのインタビューをもとに、
100日間の軌跡を完全公開

高口 大樹

はじめに



「こ、こんなに注文が入るとは、思
ってなかったもんだから……」

5月末のこと、電話口に出た那覇靖さんは、多少困惑気味に、でも嬉しさを隠せない様子で話してくださいました。

那覇さんは、沖縄のマンゴー農家です。

何があったかというと、那覇さんが「那覇マンゴー園」のホームページをオープンして、1週間も経たないうちに、インターネットで販売予約を受けつけたマンゴーが、なんと予定数を完売したんです。

メールアドレスには、商品の予約が入ったことを告げるメールが、ひっきりなしに届きました。



☐	★		受信トレイ	那覇マンゴー園	【予約が入りました】"アップルマンゴー2kgセット7,480円" - からの予約が入りました。確認してください。注文者:	5月30日
☐	★		受信トレイ	那覇マンゴー園	【予約が入りました】"紅龍マンゴー1kgセット3,980円" - からの予約が入りました。確認してください。注文者:	5月29日
☐	★		受信トレイ	那覇マンゴー園	【予約が入りました】"キーツマンゴー大玉単品3,980円" - からの予約が入りました。確認してください。注文者:	5月29日
☐	★		受信トレイ	那覇マンゴー園	【予約が入りました】"アップルマンゴー2kgセット7,480円" - からの予約が入りました。確認してください。注文者:	5月28日
☐	★		受信トレイ	那覇マンゴー園	【予約が入りました】"玉文マンゴー2個セット7,480円" - からの予約が入りました。確認してください。注文者:	5月27日
☐	★	(6)	受信トレイ	那覇マンゴー園	【予約が入りました】"玉文マンゴー大玉単品3,980円" - からの予約が入りました。確認してください。注文者:	5月26日
☐	★		受信トレイ	那覇マンゴー園	【予約が入りました】"わけありマンゴー1kgセット2,980円" - からの予約が入りました。確認してください。注文者:	5月26日
☐	★		受信トレイ	那覇マンゴー園	【予約が入りました】"わけありマンゴー2kgセット6,480円" - からの予約が入りました。確認してください。注文者:	5月26日
☐	★		受信トレイ	那覇マンゴー園	【予約が入りました】"紅龍マンゴー2kgセット7,480円" - からの予約が入りました。確認してください。注文者:	5月26日
☐	★		受信トレイ	那覇マンゴー園	【予約が入りました】"わけありマンゴー1kgセット2,980円" - からの予約が入りました。確認してください。注文者:	5月26日
☐	★		受信トレイ	那覇マンゴー園	【予約が入りました】"玉文マンゴー2個セット7,480円" - からの予約が入りました。確認してください。注文者:	5月25日
☐	★	(2)	受信トレイ	那覇マンゴー園	【予約が入りました】"アップルマンゴー1kgセット3,980円" - からの予約が入りました。確認してください。注文者:	5月25日
☐	★		受信トレイ	那覇マンゴー園	【予約が入りました】"キーツマンゴー大玉単品3,980円" - からの予約が入りました。確認してください。注文者:	5月25日

これは予約注文のほんの一例。

※上の（６）というのは同じセットの予約注文が６つ入っているという意味。

☐	00001018		発送済み	クレジットカード決済		¥3,880	日本郵便					削除
☐	00001017		発送済み	代金引換		¥7,480	日本郵便					削除
☐	00001016		発送済み	クレジットカード決済		¥7,380	日本郵便					削除
☐	00001015		発送済み	代金引換		¥7,480	ヤマト運輸					削除
☐	00001014		発送済み	クレジットカード決済		¥7,480	ヤマト運輸					削除
☐	00001013		発送済み	銀行振込	入金済み	¥2,980	日本郵便					削除
☐	00001012		発送済み	銀行振込	入金済み	¥3,980	ヤマト運輸					削除
☐	00001011		発送済み	クレジットカード決済		¥3,980	ヤマト運輸					削除
☐	00001010		発送済み	クレジットカード決済		¥2,880	ヤマト運輸					削除
☐	00001009		発送済み	クレジットカード決済		¥6,480	日本郵便					削除
☐	00001008		発送済み	クレジットカード決済		¥3,980	日本郵便					削除
☐	00001007		発送済み	クレジットカード決済		¥7,380	ヤマト運輸					削除
☐	00001006		発送済み	銀行振込	入金済み	¥2,880	日本郵便					削除
☐	00001005		発送済み	クレジットカード決済		¥3,880	日本郵便					削除

その後も火がついたように注文が入り、販売開始してわずか1 か月半、今年の売上が、去年の売上の2倍に到達してしまったのです。

そんな那覇さん、さぞインターネットがお得意なのでは...
...？



な は やすし
那覇 靖 さん

那覇さんは元インターネットはほとんど使わない方で、なんとネットで商品を購入したこともありませんでした。

パソコンは、兼業の建設関係のお仕事で少し触るくらい。メールもブログも経験なし。タイピングも苦手で、キーボードの「バックスペース」をご存知ありませんでした。

そんな農家さんが準備期間を含めてもたった3か月と少し（約100日）で、売上を去年の2倍に伸ばしてしまったんです。

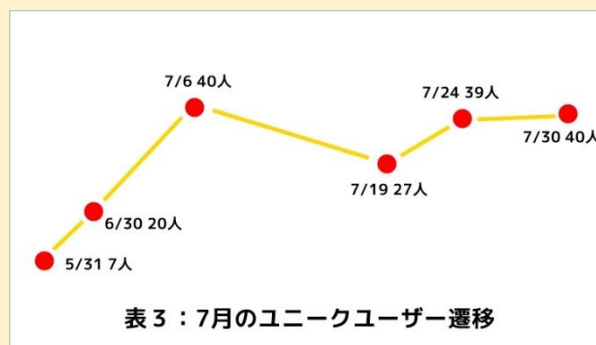
一体どうやったと思いますか？

この本では、那覇さんの100日間の軌跡を 余すところなくご紹介します。

本書を読んでいただければ、あなたは実際に売上を伸ばした農家さんの「成功体験」から、新しい時代の魅力的な販路の存在を知ることができ、その方法や考え方も、この本を手にする前に比べてずっと具体的にイメージできるようになります。

豊富なデータや図で示しています。

本書を手に入れてくださったあなたのために、特別に、**ホームページへのアクセス数や予約注文のデータ**などを豊富に掲載しています。
具体的な情報や数値を確かめながらご覧ください。



那覇さんにインタビュー



——なぜ、インターネット販売に注目されたんですか？

那覇さん（以下略）「やはり今のままでは売値が安かったのと、これから専業でマンゴーをやっていききたいという思いがあったからですね。それで、インターネットで色々調べました」

各章にインタビューがついています。

那覇さんがそのときどのようなことを考えておられたのかが分かるように、インタビューで聞くことができた声をまとめて載せています。**農家さんの不安や喜び、販売の過程の実感**など、あなたがこれから経験するかもしれない生の声が詰まっています。

本書は2部構成です。

第1部では那覇さんが売上前年比2倍を達成するにいたった経緯を、物語形式でご紹介します。

第2部では、那覇さんが実際に成果を伸ばした「ネット販売」という仕組みの特徴や魅力、売れる仕組みや大切な考え方について解説します。

この2部構成を読んでいただくことで、ネット販売という販路の存在を知るだけでなく、**「もうからない」と言われ続けてきた農業へのイメージを気にせず、あなたが勇気をもって農業経営を続けていけるように書いています。**

私があなたに、この書籍をお届けしているのには理由があります。

ブログをやっていると、日々のお問い合わせで、農家さんや、農家になりたい方の「声」が届くからです。

たとえばこんな声。

- 太陽が出てから沈むまで、汗水流して一生懸命働いても、ちっとも貯金が増えず、生活が楽にならない。
- もっと安定収入を得るために規模を拡大したいが、時間的精神的に余裕がなく、途方に暮れている。
- こだわって美味しい野菜や果物を作っているのに、自分の思いもこだわりの伝わらず、ものすごく安値で引き取られている。
- 今年もまた大量の野菜や果物を廃棄することになった……。
- 自分の野菜や果物を買ってくれる人が、ちゃんと美味しいと思ってくれているのか分からず、不安になる。
- 現在は別の仕事だが、高齢に近づく農家の両親を助けながら、農業を覚えていきたい。しかし農業で生活が成り立つか不安だ。
- つらいサラリーマンを辞めて就農したいが、農業はもうからないと言われて周囲には止められる。ネット販売しかないと思っているが、自分には知識がなく、成功のイメージが湧かない。

本書を手に入れてくださったあなたも、同じような気持ちをおもちなのではないでしょうか？ 私はこのような悩みをもっている農家さんの背中を押すつもりで、この本を書いています。

ぜひ本書を読み、「ネット販売」という強力な販路を知り、イメージをつかんでください。ネット販売は、きっとあなたの生活を変えてくれるはずです。

第1部目次

メールもタイピングも苦手だった
小さな農家さんが、農園の規模を変えずに
**ネット販売準備開始から 100 日で
売上を去年の 2 倍にした物語**

※青文字をクリックすると、すぐその章を読むことができます。

0

日

ネット販売を始めるまで

→「安値」じゃないとマンゴーが売れなかった。

10

ホームページ作成開始

→デザインや文章、ネットの知識.....難しいことはどう解決する？

40

各種手続き

→「やろう」と決めたら決して大変ではない？

60

ネット販売スタート

→販売直後、マンゴーが売切れ。一体なぜ？

70

反響続々、まさかの展開

→商品が売り切れるだけじゃなかった。思わぬ電話、メールが.....。

80

自然検索でも注文が

→お金のかかる広告を一切使わず、検索で注文を獲得。

90

収穫・発送作業開始

→マンゴーを食べたお客様から喜びの声が続々。

100

売上前年比 2 倍到達

→売上を 2 倍にした新しいビジネスモデルとは？

第2部目次

あなたの野菜や果物が全国のお客様に届く 「インターネット販売」とは？

1 農家さんの強力な販路となるネット販売

- (1) 市場規模 13 兆円越え、今まさに拡大を続ける「ネット販売」の市場
- (2) 野菜や果物が安く買われてしまうのは「完全販売代行」という仕組みに乗っているから
- (3) 誰かが何とかしてくれるのを待つか、自分で売る力を身につけるか
- (4) 値段を 2 倍に引き上げても売れてしまう「インターネット」×「直売」の構造

2 たった 100 日間で得られるものが、一生続く仕組み

- (1) ネット販売は都合のいい「魔法」ではない
- (2) 「やる人」と「やらない人」の間にできる決定的な差
- (3) お金もうけのためじゃなく、お金を気にせず、家族と大好きな農業や田舎暮らしを楽しめるようになるための方法

3 それでも慎重な方のための、とっておきの始め方

- (1) ネットショップは元手ゼロで、1 時間あれば完成する
- (2) 投資する前に、販売する場所の特徴をつかんでおく
- (3) 「顧客のリスト」という、何よりも重要な資産を作る
- (4) 最も長期的な利益を生む仕組みとなる、ホームページ
- (5) やみくもに努力してはいけない
- (6) 【ネット販売 Q&A 集】販路を大幅転換するのではなく、一つだけ増やしてみる

この本を読むと 何が分かるの？



ネットの経験もなく、タイピングの苦手な
農家さんでもできる「安心」のネット販売

全国のお客様から、直接喜びの声が届く！
感動体験のできるネット販売の「魅力」

自分の野菜や果物が言い値でどんどん売れ
る。ネット販売の秘める驚きの「収益性」

売上を伸ばした先輩農家さんに学ぶ、ネッ
ト販売を無理なく始めるための方法と順序

第1部

**メールもタイピングも苦手だった小さな
農家さんが、農園の規模を変えずに
ネット販売準備開始から 100 日で
売上を去年の 2 倍にした物語**



0 日

/ 100 日

ネット販売を始めるまで

「安値」じゃないとマンゴーが売れなかった

「安値」じゃないと マンゴーが売れなかった

那覇さんは、マンゴー農家としてはベテランではありません。
建設会社にお勤めのかたわら、マンゴーを育て始めて4年。

マンゴーの安定収穫に成功したのは昨年のことと言いますから、まだまだマンゴー農家としては若手といえるかもしれません。

しかし、建設業者としての知識や経験を活かして、太陽の光をいっぱい採り入れるハウスを作るなど、マンゴーが甘く美味しく育つ環境を整えることにかけては、決してベテランに負けません。



那覇さんのアップルマンゴーは、平均糖度 15 度以上を実現。

これは「太陽のタマゴ」といわれる超高級ブランド品種にも並ぶレベル！

しかし、マンゴーの収益は、かんばしくありませんでした……。

那覇マンゴー園さんの従来のビジネスモデル



沖縄の知り合い、友人

農協

- ・ 職場、親戚におすそわけする
- ・ 家族で食べる

このときの那覇さんの主な収益源は、沖縄のお知り合いやご友人。

沖縄はマンゴーがよく採れる土地ですから、小売店の価格も安い。
その価格より安くしなければ、なかなか買ってはもらえません。

(いわゆる“友人価格”ですね)

那覇さんは **2kg（7 個程度）のアップルマンゴーを、4000 円ほど**で販売していたそうです。

マンゴーの流通価格は年や場所によっても異なりますが、那覇さんのマンゴーと同じ糖度の「太陽のタマゴ」が、東京駅に行けば 1 個 30,000 円（！）で売られていることもあるわけです。
やはり那覇さんの価格は相当安いですね。

また農協にも卸していたそうですが、厳しい審査がある上、どうしても引取り値を安くおさえられてしまうため、やはりなかなか利益にはつながらなかったそうです。

審査を通らなかったもの（規格外品）や、売れ残ったものは、職場や親せきにおすそわけしたり、家族で食べたりします。

この場合は当然、もうけは出ません.....。

沖縄だけで口コミを広めていくのはなかなか大変ですし、兼業ですから、今のままで農園の規模を広げるのも難しかったわけですね。

そんな那覇さんが注目したのがインターネット販売でした。

**那覇さんがインターネット販売を始めようと思ったのは、
なぜなんでしょう？**

那覇さんにインタビュー

.....



——なぜ、インターネット販売に注目されたんですか？

那覇さん（以下略）「やはり今のままではもうけが少なかったのと、これから専業でマンゴーをやっていきたいという思いがあったからです。それで、インターネットで色々調べました」

——でも、那覇さんはネットには詳しくなかったんですね。

「自分にできるか、やっぱり不安だったですよ。周りにもネット販売をしている人がいたので、聞いてみましたが、なかなか売れないよって言うものですから（笑）」

——決め手は何だったんですか？

「やらないとしょうがないと思ったからです。やってみて、ダメだったらいいや。とにかく始めてみようと思ったんですね」

なるほど、このときの決断が、実を結んだわけですね.....。



10 日

/ 100 日

ホームページ作成開始

デザインや文章、ネットの知識.....難しいことはどう解決する？

難しい作業は外注で解決、 写真も難しくはなかった

那覇さんがホームページ作成を開始されたのは3月下旬。

といっても、サイト作りも、ブログも未経験。

そこで那覇さんが選んだのが、「外注」すること。

外注とは、専門の業者にページの作成を依頼し、販売ができる状態にしてもらうことです。これならサイト作りの勉強を一からする必要はありません。

高口はそのとき、農家さん向けにホームページ作成の募集を行っていたのですが、那覇さんは、検索で出てきたブログを見て、問い合わせてくださったんです。

那覇さんのお話をうかがいながら、私（高口／本書の著者）が順を追って説明し、いっしょに少しずつ考え、ページを作り上げていきました。



本来なら、私がうかがって直接お話を聞き、写真や動画の撮影まで行うのですが、今回はお互いの都合が合わず、電話だけのやりとり。ですが、**打合せはたいへん順調**でした。

まずは那覇さんのこだわりをもとに、どのようなホームページにするかを考えました。ふだん那覇さんが美味しいマンゴーを作るためにやっていることをうかがっていました。

那覇さんのハウスの特徴は「草生栽培」。地面を芝生にすることで、太陽の照り返しが減り、日焼けを防ぐため、色つやがよく、糖度の高いマンゴーができます。



受粉には、無菌状態で育てたハエを使用。受粉する実の数を増やすことで、**美味しいマンゴーだけを厳選することができるようになります。**

那覇さんは、マンゴーの収穫にハサミを使いません。収穫期には、マンゴーに白い袋をかぶせます。

この袋はハウスの天井から紐でつながっており、マンゴーが熟すると、自然に袋の中に落ちる仕組みになっています。



こういったことを考え、まとめたのが[次ページの資料](#)です。





◇他所に負けない、5つ（3つでもOK）のこだわり

1	草生栽培による徹底的な温度管理。
2	樹間を広く取り、風通しのよい状態で育てる。虫のつかないマンゴーです。
3	無菌バエを導入し、受粉を促進。
4	白い袋をかぶせて自然な落果を。
5	一本一本の花を釣り上げて、日当たりをよくする。香りのよい、色鮮やかなマンゴーづくり。

これを他の店に負けない強み（USPといいます）として、短い文章にまとめていくのです。

◇あなたの USP（強み）

他にはないお店の特徴（U）

・草生栽培による温度の調節や樹間の調整などの工夫で、ハウス内を徹底的に管理し、甘く実の大きなマンゴーを作ることこだわっている農園です。ハウス内を自然に近い環境に保ち、減農薬にも取り組んでいます。

商品・サービスがお客様に与える喜びや、幸せな未来（SP）

・新鮮で食べごろのマンゴーを沖縄からの産地直送で食べていただく喜びを提供します。
・色もきれいで、ギフト商品としても喜んでいただけます。

この文章は、実際のホームページのもとになりました。

また、打合せがだいぶ進んできた頃、那覇さんから驚きの言葉が。

「数は少ないけど、アップルマンゴー以外も、育ててるんです」

この言葉が、那覇マンゴー園さんの最大の強みにつながりました。

那覇さんが販売を決めたのは以下の4種類。



アップルマンゴー



キーツマンゴー



玉文マンゴー



紅龍マンゴー

このうちアップルマンゴーはよくスーパーに出ているのですが、他の種類はなんと沖縄でも5%程度の方しか栽培していない希少種です。これはきちんと紹介すれば、多くの方に興味をもってもらえるだろうと話しました。

これらのマンゴーを、那覇さんは **1kg3,980 円、2kg7,480 円**で販売することに決めました。

この価格は、やはり都市部でマンゴーを買うよりずっと安い。希少種ならなおさらです。しかし、元々さらに安く売っていたので**すから、昨年よりはずっともうけが出ます。(4,000 円→7,480 円)**

さらに、少し色が悪いものは「わけありマンゴー」として **1kg2,980 円**で販売することにしました。こちらも以前は売り物にならなかったわけですから、そのままもうけになります。

ホームページに使う写真の撮影は、那覇さんご自身に行ってくださいました。

沖縄の風景、作業中の様子、マンゴーの成長が分かる写真など、題材は高口が指定しましたが、お願いして間もなく、たくさんの写真を送っていただきました。(16,18 ページの写真も那覇さん撮影)



写真を郵送で送ってもらうのは時間がかかりすぎますよね。写真のやりとりには Dropbox というソフトを使用しました。パソコンにダウンロードするのには少し時間がかかりましたが、すぐに覚えて、使いこなしておられました。

那覇さんにインタビュー



——こだわりはすぐに思いつきましたか。

「ふだんやっていることだったので、難しくはなかったですね」

——サーバーやドメインなど、難しい言葉をご説明しました。

「そのあたりは正直、今でも難しく思います（笑）サーバーなどの手続きは高口さんにかわりにやってもらって助かりましたよ」

——ホームページの写真は、ほとんど那覇さんが撮影された写真です。こちらは、苦労はなかったですか。

「いやー、そこまで大変ではなかったですよ。時間もそんなにかからなかったし。家族も手伝ってくれました」

——顔写真をお願いしました。

「顔を出すことには、ちょっと恥ずかしくて抵抗はありましたけど（笑）でも、宣伝になるなら、と思って」

打合せがスムーズに進むので、高口も少し驚いたくらいです。
顔写真を出すのはとても大事。親しみのもてるサイトになりましたね。



40 日

/ 100 日

各種手続き

これさえ決まれば販売が始められる4つのこと

これさえ決まれば販売が 始められる4つのこと



仕組みを外注（高口）に任せて空いた時間に、那覇さんはネット販売を始める上で必要な、各種の手続きを行っていかれました。

- ① 運送会社を決める。
- ② 梱包資材（箱など）を手に入れる。
- ③ 決済方法を決める。
- ④ 送料を決める。

インタビューをまじえて、那覇さんが決めていかれたことをご紹介します。

1

— 運送会社を決める。

商品を発送してくれる運送会社。これからネット販売で何度も発送してもらう必要があるわけですから、大事ですね。

那覇さんが利用しているのは、次のページの2社。



→ 日本郵便、ヤマト運輸

——なぜ日本郵便とヤマト運輸を選んだんですか？

「日本郵便は前から利用していて、なじみがあったからですね。
ヤマト運輸の方は、営業所が近かったからです」

——確かに、営業所が近いのは便利ですね。

「そうなんです。時間のないときや、相談したいときなど、何かと助かります」

購入するお客さんが、好きな方を選ぶように設定しています。
「この運送会社がいい！」というお客さんにとっても便利ですね。

2 梱包資材を手に入れる。

梱包資材（こんぼうしざい）とは、商品を詰めて発送するための箱や、中に入れるクッション材のことです。

那覇さんの場合は、右のような箱ですね。マンゴーを包む発泡ポリエチレンも。



さて、これらはどこで手に入れたと思いますか？

→ JA 直営スーパー

——梱包資材はすぐに手に入りましたか？

「そうですね。農協のスーパーに行くと、けっこうなんでもあるんですよ。ぜんぶそこで手に入りましたね」

——箱に、マンゴーの切り方などを書いた紙を入れておられましたね。ああいう心配りは、お客さんにとって嬉しいと思います。

「あった方がいいかな、と思って入れました。実は、それもスーパーに売っていたんですよ（笑）」

意外と梱包資材って、スーパーに置いてあるんですよ。特注するのもいいですが、まずは探してみてもいいかも。

意外と大事なこの1枚。
高級感がアップし、
裏面を見れば食べ方も分かる。



3

—— 決済方法を決める。

決済とは、お客さんにお金を払ってもらう仕組みのこと。クレジットカード決済、銀行振込、代金引換、コンビニ決済など、様々な方法があります。那覇さんが導入したのは.....



→ クレジット決済、銀行振込、代金引換

——最初はクレジットはやめたいとおっしゃっていましたね。

「クレジットカードを持っていないもんだから。使ったことのないものを入れるのは、不安でしたね」

——私から「入れましょう」とお願いしました（笑）実際、入れてみてどうでしたか？

「入れてよかったですよ。クレジット決済は楽ですね。銀行に入金の確認に行かなくていいし、お客さんに手数料もかからないし」

——Paypal（ペイパル）※なら、無料で導入できますしね。

※Paypal は、クレジットカードでの決済を無料で導入できるサービスです。
今、半分以上の人がクレジットで買い物をする時代なので、導入は必須！

4

送料を決める。

商品の配達には当然送料がかかります。送料を一定にするのか、地域ごとに変えるのか、商品ごとに変えるのか、それとも無料にするのか.....？

那覇さんに聞いてみると、驚きの回答が返ってきました。





→ 全国送料無料

——全国送料無料ということは、すべての送料をお店で負担することです。勇気のある決断だと思います。

「でも、やっぱり安くした方が売れると思ったんですよ。全国で送料が違うと、負担に感じる人もいるだろうし」

——初めの一回目を買ってもらうのは大切ですもんね。

「それに運送会社の方で、契約の際に、全国送料一律のプランを出してくれたんですよ。だから負担はそこまでないんです」

運送会社と相談してみるのは大切ですね。
この勇気ある決断が、結果に結びついている。

ネット販売を始める上で、どうしても考える必要のある作業はこれくらいです。お話を聞いていると、那覇さんがすごくスムーズに、無理なく決めていかれたのが分かります。

那覇さんはとくにこれまで運送会社をひんばんに利用したり、送料を考えたりしておられたわけではありません。「やろう」と決めたら、決して大変ではないということですね。

さて、いよいよホームページができました……！

那覇マンゴー園は、沖縄で美味しいマンゴーを育てて通信販売（通販）しています。人気のアップルマンゴーや、幻のマンゴーと言われるキーツマンゴーや玉文マンゴー、紅龍マンゴーのご注文・ご予約を受け付けています。

ホーム マンゴー園のこだわり 当園の商品 マンゴーの選び方 ご注文・ご予約 お知らせ ブログ

那覇マンゴー園の商品



【沖縄産の完熟マンゴー販売】4種類から選べる通販セット

那覇マンゴー園がこだわって育ててきた自信作です。糖度が高く、実もぎっしり。幻のマンゴー「キーツマンゴー」や「玉文マンゴー」、人気の「アップルマンゴー」や甘い「紅龍マンゴー」の4種類を、完熟の状態であなたに産地直送します。



那覇マンゴー園は、甘くて美味しいマンゴーを育てて、完熟の状態でお届けしている沖縄県の農家です。

60 日

／100 日

ネット販売スタート！

販売直後、マンゴーが売切れ。一体なぜ？

開始直後に商品が売れて 「えっ、こんなに……？」

完成したホームページは、こんな感じです。

マンゴーが美味しい実をつけるまで、○年……

マンゴーの幼木を買ってきて、育て始めたのが5年前のことでした。みなさん、マンゴーの幼木が育って、美味しい実をつけるまでに何年かかるかごぞんじでしょうか。

正解は3～4年です。つまり、マンゴーを育て始めたからといって、すぐに収穫が味わえるわけではないんですね。最初は観葉植物を育てるようなつもりで、とよく言われます。



那覇さんの経験を
ストーリー形式で紹介。

1. 草生栽培だから減農薬。エグ味がなく、日焼けしないマンゴーに。



那覇マンゴー園は、できるだけ自然に近い環境でマンゴーを育てています。そのため、「草生栽培（そうせいさいばい）」という栽培方法を取り入れています。

草生栽培（そうせいさいばい）とは？

芝生や草を地面に生やした状態で、果樹を育てる栽培方法です。雑草と共生し自然に近い環境が実現できます。

栽培へのこだわり

マンゴーの切り方
を動画で説明。

マンゴーを切ってみましょう！

【マンゴーの切り方】料理の苦手な人でもたった3分で簡単にマンゴーを切る方法

マンゴーの切り方

那覇マンゴー園

「幻のマンゴー」
食べたことありますか？

完熟

4種類から選べる！
那覇マンゴー園特製
マンゴー通販セット

「玉文マンゴー」「紅龍マンゴー」のご予約が、販売予定数に達しました。
予約を締め切らせていただきます。

オープンから1か月半経ちました。
40名以上の方からのご予約・ご注文をいただきまして、どうもありがとうございます！

マンゴーの通販セットを今すぐ予約する

↑ご予約いただける種類が、キーツマンゴーのみとなりました。こちらも多数、予約をいただいておりますので、
販売を終了する可能性があります。検討されている方は、お早めにお申込みください。



アップルマンゴー
販売開始！

平均糖度15度の、芳醇な甘み！

甘い香りが部屋いっぱいに広がる、大人気のマンゴー「アップルマンゴー」ですが、今シーズンの販売を終了とさせていただきます。たくさんの方にご注文いただきまして、ありがとうございました。引き続き、那覇マンゴー園をよろしくお願いいたします。

商品ページ

糖度抜群！スーパーには並ばない幻の高級マンゴー「キーツマンゴー」

収穫・販売期：8月～9月上旬

とても珍しいマンゴー。育てている農家が非常に少ないです。

キーツマンゴーは、沖縄県で収穫されるマンゴーの5%以下しか生産されていない、超珍しいマンゴーです。まずスーパーには出回っておらず、沖縄でも見かけるのは珍しいほど。

だからキーツマンゴーは「幻のマンゴー」と言われているんです。

食べ応え抜群の大きさ。なんと1kg！

なんとアップルマンゴーの2～3倍の大きさ。とにかく重くて、おいしい！1個でも食べ応え十分です。

果皮は「緑色」。でも、中はしっかりと「オレンジ」です。

アップルと違い、あざやかな見た目ではないので、ちょっと人気が落ちるキーツマンゴー……。でも、包丁で開いてみて

5月15日



太陽の光を浴びて
実がふくらんでいきます。

5月29日



こんな方はこれ！マンゴーおススメランキング

「甘さ」で選ぶなら……？



玉文マンゴー

甘さランキング1位は「玉文マンゴー」

平均糖度20～24度は業界最高糖度ですね。じゅわっとあふれ出るような甘い果汁をお楽しみください。

「食べやすさ」で選ぶなら……？



紅龍マンゴー

食べやすさランキング1位は「紅龍マンゴー」

糖度はありませんが、あっさりとした味で、サイズもお手頃。食べやすいマンゴーです。

パソコンやスマホから
直接購入できるよう
になっています。

甘い香りととろける食感「アップルマンゴー」1kgセット



大人気のアップルマンゴーが箱いっぱい1kg（2～4個程度）入っているセットです。

販売価格 (税込)

¥3,980

ポイント：1%

在庫状態：完切れ



電話でのご注文・お問い合わせは

☎ 090-8292-2332

受付時間：9:00～20:00

メールはこちらまで

✉ mail@naha-mango.com

※ご注文の際は「お名前」「ご住所」「電話番号」「ほしい商品」「数量」を必ず明記してください。

このホームページで
マンゴーの予約を受け付け始めたところ……

キーツマンゴーや玉文マンゴーなど、市場にほとんど出回らない希少マンゴーを扱ってるらしい。
重量1キロ、糖度20〜24度のマンゴーってなんぞ…。パケモンやん。



沖縄で「幻のマンゴー」の通販を始めた那覇マンゴー園さん

沖縄県で、マンゴーの通販（ネット販売）を始めた那覇マンゴー園さんのことをご紹介します。那覇さんの栽培へのこだわりのすごさと「幻のマンゴー」を育てているという希少性。ネット販売で利益を上げるなら、那覇マンゴー園さんの視点を参考に...

TAKAGUCHIDESIGN.COM

- 思わず予約しても一たやないか。。
いいね！を取り消す・返信・👍3・5月25日 22:03
- 文章のうまさとしずル感がすごいですね。これは注文したくなります。
いいね！を取り消す・返信・👍1・5月25日 22:10
- 俺も買う！！
いいね！を取り消す・返信・👍2・5月25日 22:28
- キーツマンゴー美味しいですね！
果物屋で働いていますがマンゴー市場では価格の変動が激しいです(*_*)
いいね！を取り消す・返信・👍1・5月26日 0:07
- 美味しそうですね！
シェアしちゃお👍
いいね！を取り消す・返信・👍1・5月26日 0:11
- 速攻 予約しました。とても良いオファーですね！シェアもさせていただきます！
いいね！を取り消す・返信・👍1・5月26日 10:53・編集済み
- 玉文マンゴーを買いました！
いいね！を取り消す・返信・👍2・5月26日 12:32
- 僕も玉文買いました！
思った事として予約時に単品の選択ではなく種類を複数選択できる欄があると買いやすくていいな、と思いました！
いいね！を取り消す・返信・👍3・5月26日 12:59
- 玉文マンゴー売り切れてした(泣)代わりにアップルマンゴーを2キロ注文しておきました。全種類を1キロずつとか選択できたら間違いなく申し込んでいたと思います。到着楽しみです！わくわく。
いいね！を取り消す・返信・👍1・5月28日 0:52

フェイスブック Facebookを中心に、 マンゴーが話題に！

なんと連日予約が殺到！

Facebook という、ネット上で多くの方が交流をするスペースでマンゴーが紹介され、気になった方が、次々と予約を入れてくださったのです。

限定商品の玉文マンゴーは、あっという間に売り切れ。開始から1週間以内に、予約だけで、予定販売数を終了してしまいました。

1kgか2kgのセットでお届けします。



アップルマンゴー



キーツマンゴー



玉文マンゴー



紅龍マンゴー

完全数量限定生産
先着 20セット

完全数量限定生産
先着 20セット

完全数量限定生産
先着 20セット

☐	★		受信トレイ	那覇マンゴー園	【予約が入りました】"アップルマンゴー2kgセット7,480円" - からの予約が入りました。確認してください。注文者: 匿名希望	5月30日
☐	★		受信トレイ	那覇マンゴー園	【予約が入りました】"紅龍マンゴー1kgセット3,980円" - からの予約が入りました。確認してください。注文者: 匿名希望	5月29日
☐	★		受信トレイ	那覇マンゴー園	【予約が入りました】"キーツマンゴー大玉単品3,980円" - からの予約が入りました。確認してください。注文者: 匿名希望	5月29日
☐	★		受信トレイ	那覇マンゴー園	【予約が入りました】"アップルマンゴー2kgセット7,480円" - からの予約が入りました。確認してください。注文者: 匿名希望	5月28日
☐	★		受信トレイ	那覇マンゴー園	【予約が入りました】"玉文マンゴー2個セット7,480円" - からの予約が入りました。確認してください。注文者: 匿名希望	5月27日
☐	★	(6)	受信トレイ	那覇マンゴー園	【予約が入りました】"玉文マンゴー大玉単品3,980円" - からの予約が入りました。確認してください。注文者: 匿名希望	5月26日
☐	★		受信トレイ	那覇マンゴー園	【予約が入りました】"わけありマンゴー1kgセット2,980円" - からの予約が入りました。確認してください。注文者: 匿名希望	5月26日
☐	★		受信トレイ	那覇マンゴー園	【予約が入りました】"わけありマンゴー2kgセット6,480円" - からの予約が入りました。確認してください。注文者: 匿名希望	5月26日
☐	★		受信トレイ	那覇マンゴー園	【予約が入りました】"紅龍マンゴー2kgセット7,480円" - からの予約が入りました。確認してください。注文者: 匿名希望	5月26日
☐	★		受信トレイ	那覇マンゴー園	【予約が入りました】"わけありマンゴー1kgセット2,980円" - からの予約が入りました。確認してください。注文者: 匿名希望	5月26日
☐	★		受信トレイ	那覇マンゴー園	【予約が入りました】"玉文マンゴー2個セット7,480円" - からの予約が入りました。確認してください。注文者: 匿名希望	5月25日
☐	★	(2)	受信トレイ	那覇マンゴー園	【予約が入りました】"アップルマンゴー1kgセット3,980円" - からの予約が入りました。確認してください。注文者: 匿名希望	5月25日
☐	★		受信トレイ	那覇マンゴー園	【予約が入りました】"キーツマンゴー大玉単品3,980円" - からの予約が入りました。確認してください。注文者: 匿名希望	5月25日

予約が入ると、自動でお店にメールが入るように設定していましたが、**那覇マンゴー園のメール欄は、上の画像のように、どんどん予約のメールで埋まっていきました。**

予約してくださったお客さんは、当然のことですが、那覇さんのことをまったく知らない人たちでした。ほとんどの方は高口の知り合いでもありません。（高口の友人も買ってくれましたが）

全国の方が、まったく知らない状態からホームページを見て、「那覇さんのマンゴーがほしい！」と思って商品を予約したんです。

那覇さんと電話をすると、那覇さんは、驚きが隠せない様子でした。

「こ、こんなに売れるとは思ってなかったもんだから.....」

ホームページ開設数日で、「インターネットの力」を味わってしまった那覇さん。このとき、どんな心境だったのでしょうか？

那覇さんにインタビュー



——いきなりドカンと売れましたね。予想していましたか？

「まさか、っていう感じです。今年は1年目だし、10個も売れるといいかな、くらいで始めたんですから」

——それが、ふたを開けたら売り切れるほどだったわけですが、このときはどういうお気持ちでしたか？

「いやー、嬉しかったですよ。自分のマンゴーが、こんなに売れるんだと思って。でも、もう半分は不安でしたね.....」

——不安なお気持ちもあったんですね。

「楽しみにしてくれているお客さんに、ちゃんと立派なマンゴーを送れるかな、ということですね。マンゴーは台風で、収穫が不安定になりやすいです。大きくならないこともありますし」

——那覇さんの誠実さが分かります。

「ちゃんと美味しいかな、ということも気にかかりますよ」

いいものを提供したいという那覇さんの姿勢が伝わってくるインタビューでした。



70 日

/ 100 日

反響続々、まさかの展開

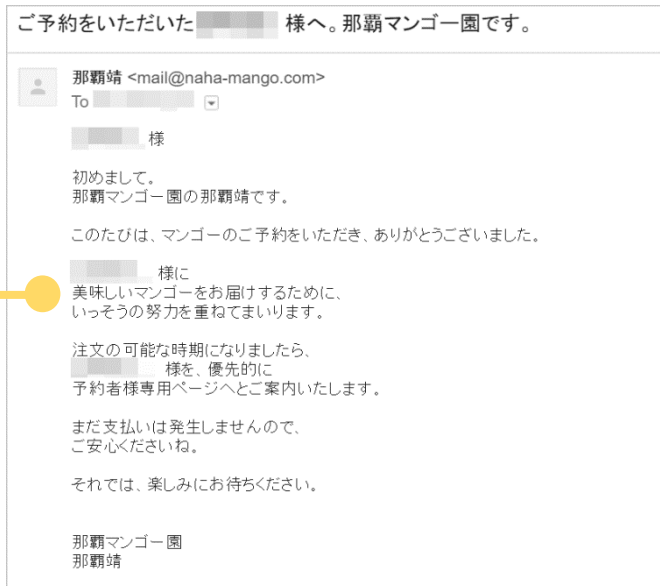
商品が売り切れるだけじゃなかった。思わぬ電話、メールが.....。

ある日、那覇さんに 届いた一通のメール

販売開始直後から、いきなり反響を得てしまった那覇さん。
メールをチェックして、お客さんにあらためてごあいさつのメールを送っていききました。

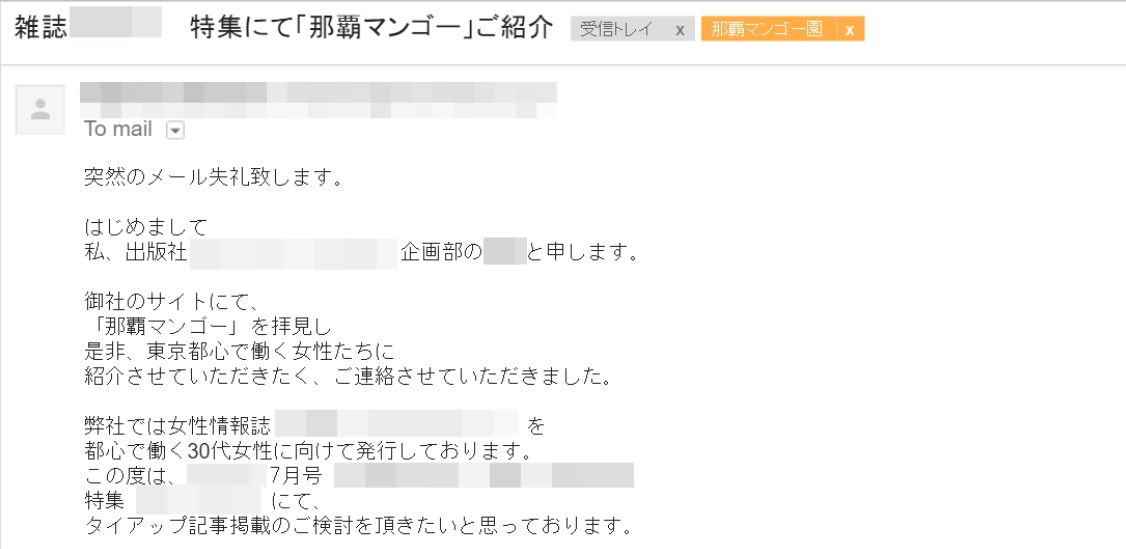
予約された方には、予約と同時に、確認のメールが送られるようになっているのですが、手動で送っていくと、さらにていねいです。

予約者へごあいさつ



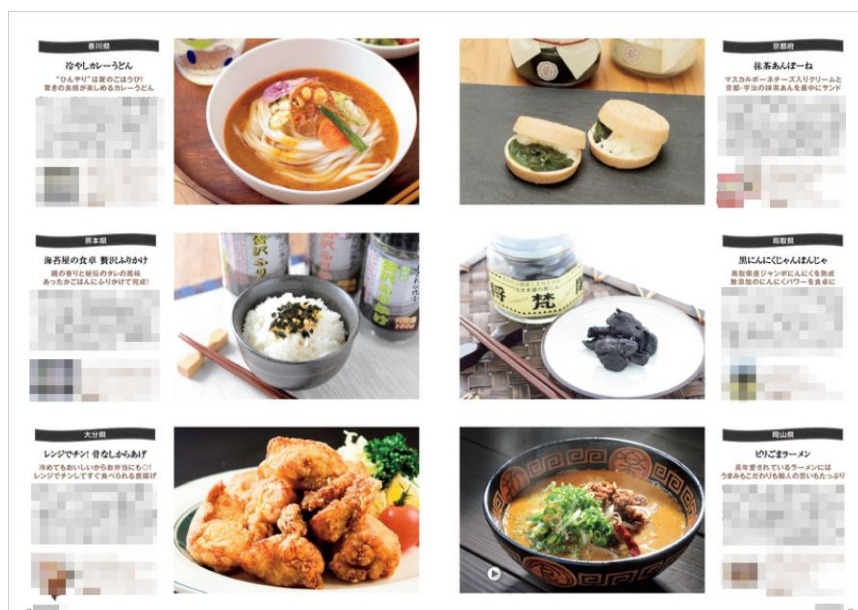
慣れないながらも、日々メールチェックは欠かさず行います。

さて、那覇さんがいつものようにメールをチェックしていると、ちょっと変わったメールが入っていたんです。



雑誌の特集の記事掲載依頼！

調べてみると、誰でも名前を知っているような売れっ子の女優さんを表紙やグラビアに使った雑誌で、「ご当地のグルメ特集」に記事を載せてもらえないかというお話だったのです。



実際の誌面も送られてきました。こんな感じのデザイン。
きれいですよね。（一部モザイク加工しています）

まだネット販売をされていないあなたにも想像のつきやすいことと思いますが、**雑誌に紹介記事が載れば、宣伝効果は抜群、売上大幅アップが期待できます。**

有名な女優さんをモデルに使えるような雑誌ならなおさらです。

ですが、那覇さんと二人で相談し、今回は依頼を受けないことにしました。

なぜなら、那覇さんはまだ販売 1 年目。

お客さんへの対応や発送作業などを 1 つずつ覚えていく段階です。

雑誌の依頼を受けるとなると、あらためて取材を受けたり、先方と細かい連絡をしたりといった時間や作業が必要になってきます。

多少もったいなくもと思いますが、注目度が増してくれば、こういった機会も増えてきます。こういう依頼に応じるのは、余裕が出てきてからにしようと話しました。

で、実は、那覇さんにとって予想外だったのは、それだけではないんです。

ある日、いつものようにお仕事をしている那覇さんのお宅に、こんな電話がかかってきました。

「那覇マンゴー園さんのホームページを見て、気になって、遊びに来ました。見学させてもらえませんか？」



なんとマンゴー園に訪問者が！

その方はホームページを見て興味をもち、なんと北海道から訪ねてくれたそうです。

那覇さんはその方をマンゴー園に案内し、見せてあげました。

こういうつながりは、ずっと続きます。

口コミにもなります。素晴らしいですね！

那覇さんにインタビュー



——雑誌の依頼が来て、どう思いましたか。

「そんな依頼が来るとは思わなかったから、驚きました。嬉しかったですけど」

——まずは販売を覚えることに専念しましたね。

「何もかも初めてでやってるわけだから。なかなか（笑）」

——あと、マンゴー園に訪問者.....すごいですね。

「わざわざ会いに来てくれたみたいでね。今、近くにいるんだけど、ハウスを見学できませんか？ と言われるんですよ。驚いたけど、迎えに行って案内してあげましたよ」

——なんて言っておられました？

「『ハウスがすごくきれいですね』って言ってくれました。マンゴーは大きくなってなかったから、あげられなかったけど。たくさん写真を撮って、帰っていかれましたよ」

メディアの依頼や訪問者.....急展開に驚きましたね。

Google

那覇マンゴー園



すべて

地図

画像

ニュース

ショッピング

もっと見る ▼

検索ツール

約 120,000 件 (0.38 秒)

沖縄のマンゴーの通販・販売は那覇マンゴー園

<https://naha-mango.com/> ▼

那覇マンゴー園は、甘くて美味しいマンゴーを全国にお届けしている沖縄県の農家です。人気の「アップルマンゴー」や幻のマンゴー「キーツマンゴー」、糖度20度をこえる超希少「玉文マンゴー」、あっさりしてイチオシの「紅龍マンゴー」の4種類を、完熟状態で、全国 ...

商品一覧 - 沖縄のマンゴーの通販・販売は那覇マンゴー園

<https://naha-mango.com/item/> ▼

2016年産のマンゴー、現在予約受付中です。6月下旬ごろから販売を開始いたします。ご予約いただいた方には、優先的にご連絡を差し上げます。数量限定商品ですので、お早めに。

那覇マンゴー園商品一覧 - 那覇マンゴー園は

<https://naha-mango.com/page-29/attachment-0-11/> ▼

那覇マンゴー園は、沖縄で美味しいマンゴーを育てて通信販売(通販)しています。人気のアップルマンゴーや、幻の ... 沖縄のマンゴーの通販・販売は那覇マンゴー園 > 那覇マンゴー園商品一覧, 那覇マンゴー園商品一覧, 那覇マンゴー園商品一覧・ツイート ...



沖縄で「幻のマンゴー」の通販を始めた那覇マンゴー園さん2016年5月25日

takaguchidesign.com/wp/oshirase/mango ▼

2016/05/25 - 沖縄県で、マンゴーの通販(ネット販売)を始めた那覇マンゴー園さんのことをご紹介します。那覇さんの栽培へのこだわりのすごさと「幻のマンゴー」を育てているという希少性。ネット販売で利益を上げるなら、那覇マンゴー園さんの視点を参考 ...



自然検索でも注文が

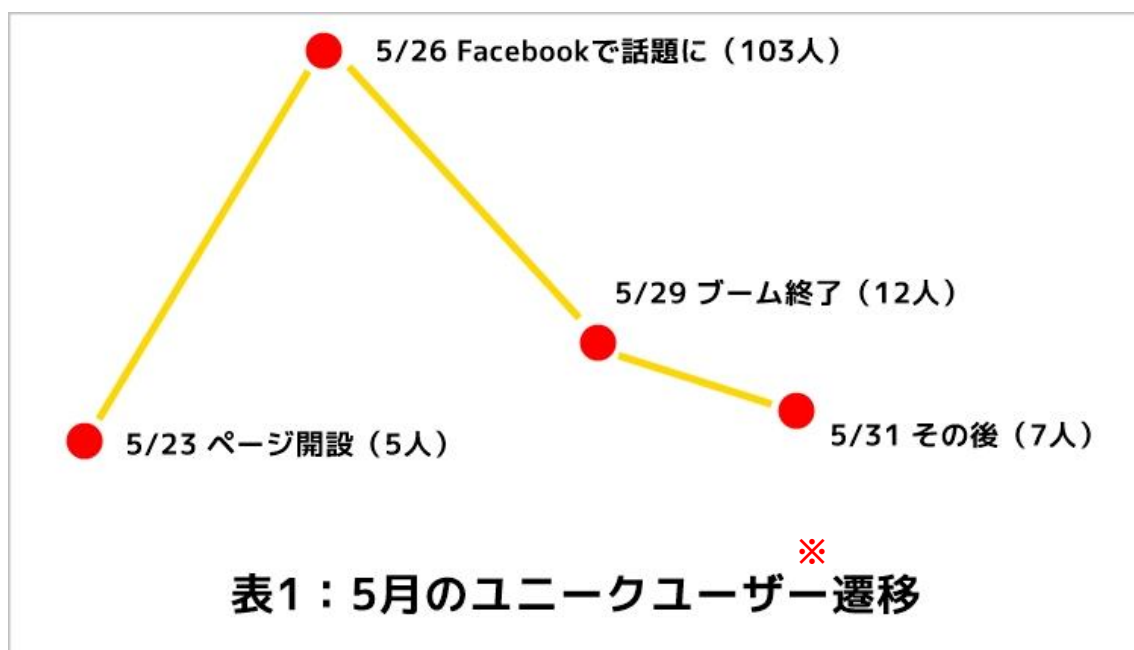
お金のかかる広告を一切使わず、検索で注文を獲得。

予約が途絶えてからが本番。 検索でも売れるの？

さて、販売開始から驚くほど順調にお客さんを獲得してきた那覇さんでしたが、「**Facebook で紹介されてブーム**」というのは、基本的には一過性にすぎません。

Google や yahoo などの検索でページが上位に表示されるよう、サイト更新を続けていく方が、安定集客につながるのです。

実際に、那覇マンゴー園さんのアクセス数は、話題になってからたった3日で、ガクッと落ちこみました。(表1)



※ユニークユーザーというのは「ホームページを訪れた人の数」です。同じ人が1日に何度訪れても、「1人」とカウントされます。

訪問者が1日あたり7人.....少なく感じると思いますが、作っただけのホームページというのは、ふつうはこんなものなのです。訪問者が自分だけしかいないこともよくあります。

この状態を解決する方法としてよく使われるのが、**インターネット上に広告を出す**という手段です。



よく google や yahoo で検索をすると、検索結果の一番上に「スポンサー」「広告」と書かれた宣伝が出てきます。これが広告です。お金を払うことによって、自分の商品を強制的に上位表示させることができるんです。

しかし、広告を出すというのはリスクの高い方法でもあります。ホームページを始めたばかりの、まだお客さんにとって有益な情報が整っていない状態で広告を出すと、利益の出ないままお金ばかり

かかってしまい、**広告を出すのをやめた瞬間に、訪問者 1 日 7 人に
逆戻り.....**。こんなことも十分あり得るのです。

私は那覇さんには広告を出すことを一切すすめませんでした。

リスクの高い手段に飛びこみ、小手先の短期的な利益を狙うよりも、まずはキーワードを意識してページを作ったり、ブログをこまめに書いたり、ページの内容を更新したりして、お客さんに有益な情報を提供し続けること。

そして Google や yahoo に評価され、上位に表示されるようになることを目指した方が、落ち着いて販売を進められると思ったからです。

那覇さんにもそのことをお伝えし、こまめにブログを書いてもらうようにしました。



那覇マンゴー園は沖縄県うるま市で美味しいマンゴーを育て、通販で全国にお届けしている農家です。こちらのブログでは、美味しいマンゴーを育てるためのこだわりや考え方、マンゴー作りの日々をご紹介します。

☎ 090-8292-2332

受付時間: 9:00~20:00

ブログの更新日

2016年7月

月	火	水	木	金	土	日
				1	2	3
4	5	6	7	8	9	10
11	12	13	14	15	16	17
18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	31

≪ 6月

今季初めての収穫

2016/06/12

☛ マンゴーについて



こんにちは。
那覇マンゴー園の那覇です。

今季初めて、袋の中にマンゴーが落ちました(収穫です)
このマンゴーは、味や完熟日数の確認のため自分で食べたいと思います。

カテゴリー

ごあいさつ (1)

作業の様子 (4)

マンゴーについて (10)

月別一覧

2016年7月 (6)

2016年6月 (8)

2016年5月 (2)

最新の記事

マンゴー種

マンゴー種について
那覇

ブログとは、日々の農園の様子や、野菜や果物の情報を、お客さんにより興味をもってもらえるように文章や写真で書いていくものです。

また、現在の予約数など、リアルタイムで販売状況をお知らせしたり、ページを更新したりすることを欠かしませんでした。

すると.....



販売開始から 3 週間、また予約注文が入り始めました。

調べてみると、「那覇 マンゴー 通販」などのキーワードで、少しずつ上位に来ていることが分かったのです。

このキーワード、現在、すでに 1 ページ目の 1~4 位を独占していますが、この時点では、1 ページ目に入ってきたといったところでした。

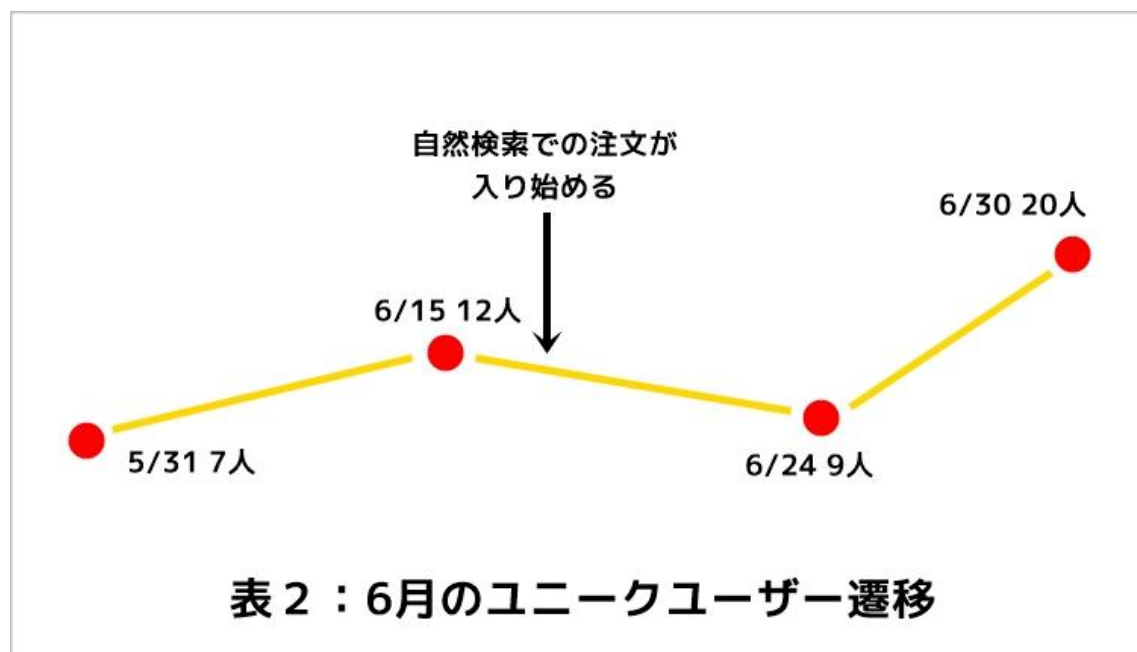


ページのボリュームを増やし、質を上げ、よりたくさんのキーワードで検索されるようにする。これがホームページ集客の王道です。

とくに「那覇 マンゴー 通販」などのキーワードで検索をするお客さんは、初めから「マンゴーを買いたい」をいう意思をもっている方が多いです。

ですから、アクセス数自体はそこまで変わらなくても、そういう**濃いキーワード**で上位表示されれば、注文してもらえる可能性はぐっと高まります。

実際に6月中はそこまでアクセス数が変わっていないんですが（表2）、これを機に、2, 3日に一個くらいの割合で、検索によって商品が売れるようになっていきました。



那覇さんにインタビュー



——検索順位もどんどん上がっていききましたね。

「ええ、見てみたら、けっこう上に来てましたね」

——少し期間が空いて、またぽつぽつと注文が入るようになりましたね。那覇さんはちゃんとメールを返しておられました。

「それは忘れないようにしました。でも、たくさん注文をもらえたから、メールを開くのが毎日楽しかったですね」

——メールを見るのが楽しかったんですね。

「ええ、今日は来てないかなって、見るのはわくわくしますよ」

注文が入るのは、やっぱり嬉しいですね。



90 日

/ 100 日

収穫・発送作業開始

マンゴーを食べたお客様から喜びの声が続々！

マンゴーに喜びの声、 「種までしゃぶりつくした」

6月下旬、いよいよアップルマンゴーの収穫期を迎えました。

手塩にかけて育ててきた「こだわりのマンゴー」が、白い袋にぽとりと落ちて、収穫されていきます！



さっそく那覇さんは、予約された方へメールを送っていききました。

予約者用の購入ページを作っておき、住所を記入したり、支払を完了してもらったりできるように、メールで案内します。

様、お待たせしました！美味しい“アップルマンゴー”2kgを2セット、お届けします！

最高のマンゴーができました！



お届け先を入力する

↑こちらのボタンをクリックして、お届け先や配送方法をご入力ください！

お待たせしました！



那覇マンゴー園 090-8292-2332 受付時間: 9:00~20:00

カートの中

1. カート 2. お客様情報 3. 発送・支払方法 4. 内容確認

数量を変更した場合は必ず更新ボタンを押してください。 数量更新

	商品名	単価	数量	金額 (税込)	
1	 様「アップルマンゴー」2kg (2セット)	¥14,960	1	¥14,960	削除
商品合計 (税込)				¥14,960	

通貨: 円

買い物続ける 次へ

ネット販売では、購入手続きはすべてホームページ内で完結します。

注文を受け、マンゴーを送っていきます。



これは高口の考えですが、「販売が成功した」と本当に喜んでいいのは、お客さんにきちんと商品が届いて、満足してもらえてからだと思います。

インターネットで注文するお客さんは、「商品が届かない」「実物が見られない」「届いた商品が期待通りではない」などの不安を乗り越えて、それでもお店を信じて商品を購入しているんです。

お店は、そんなお客さんの信用を裏切ってははいけません。満足してもらえるよう、最大限の注意を払うべきです。

那覇さんはそれが分かっているので、「味はどうかなあ」と、ずっと心配しておられました。この緊張は、いい緊張だと思います。

果たして那覇さんのマンゴーは、お客さんに喜んでもらえたんでしょうか？

メールアドレス: [REDACTED]
年齢: 50～59歳
性別: 女性
対応: ★★★★★(大満足)
感想:
那覇マンゴー園
那覇 靖 様

お世話様です。
この度は、マンゴーの美味しさを大満喫させて頂きました。
届いた箱を開けた瞬間のえもいわれぬ香で一発パンチをくらい、冷やす時間も惜しく、早速1個にがぶりつき(はしたなくも、、、笑)「あま～いい、、、」とろけました。
友人にもお裾分けし、大感激されました。
届けて頂くまでにも何度もメールをいただき、その丁寧さにも感謝しております。
また、次回もお願いしたいと思っています。
とっても美味しいマンゴー、ごちそうさまでした！！

メールアドレス: [REDACTED]
年齢: 40～49歳
性別: 女性
対応: ★★★★★(大満足)
感想:
両親が美味しいマンゴーが食べたいと言うので
いろいろ調べてこちらで注文させて頂きました。
後日「すごい美味しかった」と連絡が来ました。
本当にありがとうございました。

大絶賛！

ご注文いただいたお客様から、喜びの声を
いただいています！

祖母の米寿のお祝いにあげました。

★★★★★(大満足)

祖母の米寿(88歳)のお祝いに、
こちらのアップルマンゴーをプレゼントしました。

祖母は最近、少し体調が心配だったのですが、
お祝いの日、マンゴーを渡すと、満面の笑みで「ありがとう」と言ってくれ、ホッとしました。

すごく喜んでもらえたようで、その後、祖母の近くに住んでいるおばから、
「おばあちゃん、もらったマンゴーを美味しいって言って食べてるよ。もったいないって
言って、1日に1個しか食べんのよ」とメールが届きました。

「新鮮じゃなくなるから、早く食べてね～」と言うと、
「おばあちゃんにはそう言ったんだけどね」とおばさんも困った様子。
でも、そんなに喜んでもらえたんだと思うと、嬉しいです。



感想はその後も、毎年届いていますが、現在、「大満足」
「満足」以外の評価は一つもなし。大いに喜んでもらえて
いるようです！

7月にはアップルマンゴー以外のマンゴーにも、こんな声が写真つきで届きました。



奇跡的においしいマンゴーで
とにかく感動しました！
**今まで食べていたマンゴーって、
一体なんだったの！？**と思うほど。

紅龍マンゴー、初めて食べたんですけど、箱を開けただけで、**花のような、
華やかな香り**がふわーっと漂ってきて、もうそれだけで「早く食べたい！」となりました。

「とりあえず一個食べてみようか」

と食べてみると、すごく甘い！
そして美味しい。
夫が私の知らない顔をしたので聞いてみると、
「こんな美味しいの、初めて食べた」とのこと。
夫は種までしゃぶりつくしていました（笑）

購入する前は、1kg って「食べきれるかな」って不安だったんですけど、とんでもないです。
さっそく2個目を食べました。
あっという間になくなりそうです。
今、家の庭に、マンゴーの種をうめたくなっています（笑）
また注文します！
美味しいマンゴーをありがとうございました。



（東京都・K様）

こういう声が届くのも、ネット販売の大きな魅力ですね。

那覇さんにインタビュー



——収穫と発送作業の並行が始まりましたが、すぐに慣れましたか？

「そうですね、家族にも手伝ってもらいながらやりました。アップルマンゴーは完熟のタイミングが分かりやすいので簡単なんですけど、他のマンゴーになってからは、追熟が難しくて、ちょっと苦労しています」

——那覇さんは、完熟した、食べごろのものだけを送っておられますもんね。送るときは、やっぱり不安でしたか。

「まあねえ、マンゴーは、食べごろ（完熟）のタイミングを見極めるのが難しいもんで」

——でも、お客さんからいい反応が返ってきていますね。

「とても嬉しいですよ。励みになりますね～。マンゴーをふつうに育てていても、反応がないのはやっぱり不安です」

言葉少なでしたが、喜びの言葉に、少し照れた様子的那覇さん。
メールで一人ずつ、お礼を伝えておられます。



100 日

／100 日

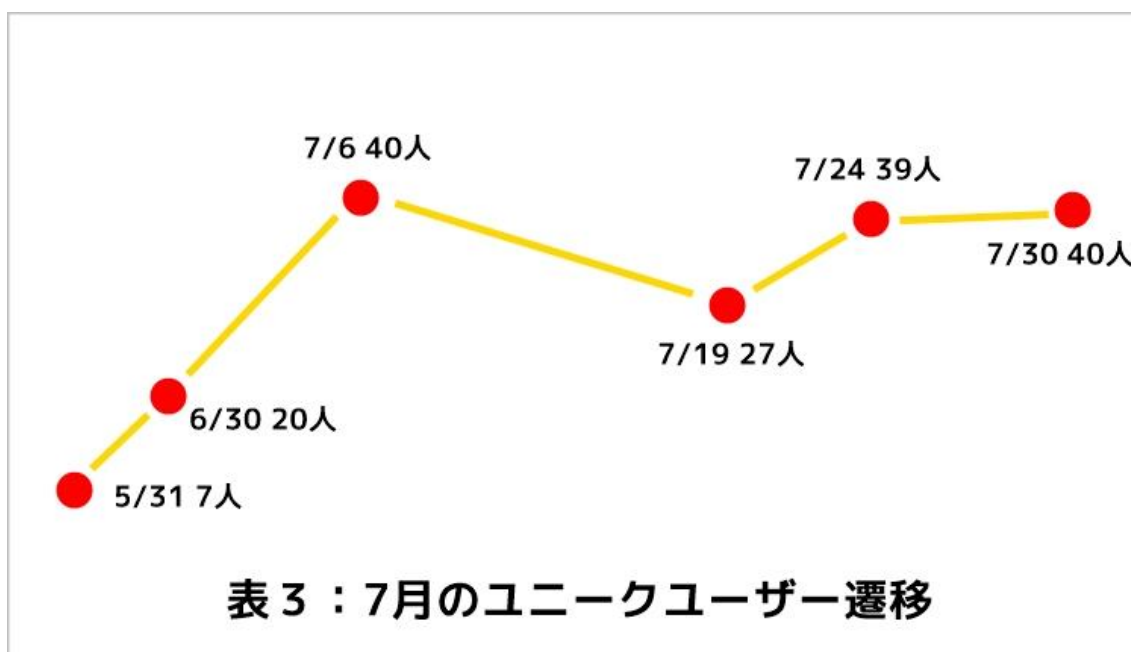
売上前年比 2 倍到達！

売上を 2 倍にした新しいビジネスモデルとは？

新しい販路が手に入れば、 さらに前向きに計画が立てられる。

7月に入ると、アクセス数に変化が。

5月の時点で1日に7人程度だった訪問者が、7月になって、40人ほどになってきました。(表3)



マンゴーが市場に出回る時期になり、Google や yahoo でマンゴーを検索する人が増えたのと並行して、**複数のキーワードで上位表示されるようになってきたからです。**

次のページに那覇マンゴー園さんのデータを示しましょう。

	5月末	→	6月末	→	7月末
那覇マンゴー園	★ 1ページ目2位		★ 1ページ目1位		★ 1ページ目1位
沖縄 マンゴー 通販	4ページ目		3ページ目		★ 1ページ目9位
沖縄 マンゴー 販売	圏外		4ページ目		2ページ目9位
那覇 マンゴー 通販	2ページ目		★ 1ページ目1位		★ 1ページ目1位
マンゴー 通販	8ページ目		3ページ目		★ 1ページ目9位
マンゴー 選び方	圏外		4ページ目		★ 1ページ目5位
マンゴー 切り方	圏外		圏外		3ページ目

それぞれのキーワードが、Google で何番目に表示されているかを示した表です。(★は、1 ページ目に表示されているもの。)

どのキーワードも、徐々に順位が上がっているのが分かりますよね。

自社キーワードの「那覇マンゴー園」で上位を達成するのは当たり前です。ですが、「沖縄 マンゴー 通販」や「マンゴー 通販」という、強豪ひしめくキーワードで1 ページ目に食いこめたのは、非常に大きいです。

このように上位表示され、人目につくようになって、マンゴーの注文は定期的に発生し、電話やメールでのお問い合わせも来るようになりました。

ネット販売の準備を始めて 100 日経った 7 月上旬ごろ、那覇マンゴー園さんの全体の売上は、**去年までの 2 倍**に到達したそうです。

ネット販売を始めるまでの那覇マンゴー園さんの
ビジネスモデルはすでに示した通り。
翌年からはこれが、下のように変化しました。

那覇マンゴー園さんの従来のビジネスモデル



那覇マンゴー園さんの新しいビジネスモデル



前のページを見ても分かる通り、那覇さんは大きく販売先を変えたわけではありません。

沖縄のお知り合いやご友人との取引は、例年と同じように行い、今までと同じくらいの売上が出ています。

今年はここにインターネット販売が加わり、全国のお客様と取引するようになりました。

かわりに、これまでなかなか利益にならなかった農協への販売は、今年を行わなかったとのこと。

また、これまで、農協で扱ってもらえなかった「わけあり（規格外）マンゴー」は、職場や親せきにおすそわけしてきましたが、今年はインターネットでも利益を上げることができました。

インターネットという販路が一つ加わるだけで、総売上が2倍に。

始める前は不安が大きかったという那覇さん。

この結果を受けて、今、どう思っておられるのでしょうか。

那覇さんにインタビュー



——ネット販売をやってみて、どうですか。

「そうですね～、やっていけるような気がしていますよ」

——まだ、不安な気持ちはありますか。

「お客さんに喜んでもらえたり、実際に売れたりして、だいぶなくなってきました。お客さん対応にも慣れてきましたし」

——来年以降の展望をお聞かせください。

「来年は、ハウスを一棟増やそうと思います。今年は手ごたえも得られたので、もっとたくさんのマンゴーをお客さんに届けられるように、増やしてみようかなと」

——ということは、限定生産だった希少マンゴーが、もっと食べられるかもしれないわけですね。とても楽しみです！ 那覇さん、インタビューありがとうございました。

「ありがとうございました」

那覇さんの目標は、専業でマンゴーを育てて暮らすこと。
今年、着実にその目標に前進されたのが分かりました。

第2部

**あなたの野菜や果物が
全国のお客様に届く
「インターネット販売」
とは？**

1. 農家さんの強力な販路となるネット販売

ここまで那覇さんの物語をご紹介してきました。

読みながら、あなたはどのようにして那覇さんがこんなに売上を伸ばしたのか、不思議に思われたのではないのでしょうか。

「そんなにうまい話があるの？」

「裏があるんじゃないの？」

こう思われるのは自然なことです。

ここで少し、那覇さんが選んだ「ネット販売」という仕組みに触れ、この販路が、どうしてそんなに利益を生むのかをご説明しましょう。



そもそもネット販売とは、自分の販売ページにショッピングカートを取りつけ、ネット上で住所などを入力してもらい、購入できるようにする販売方法。

会員ではない方はこちら▼

*メールアドレス		
*メールアドレス(再入力)		
パスワード	新規会員登録する場合にご記入ください。	
パスワード (確認用)	新規会員登録する場合にご記入ください。	
*お名前	姓	名
フリガナ	姓	名
*郵便番号		住所検索 100-1000
*都道府県	--選択-- ▼	
*市区郡町村	横浜市上北町	
*番地		3-24-555
ビル名	通販ビル4F	
*電話番号		1000-10-1000
FAX番号		1000-10-1000

[戻る](#) [次へ](#) [会員登録しながら次へ](#)

1

市場規模 13 兆円をこえ、今なお拡大を続ける 「ネット販売」の市場

従来の農家さんにも、ホームページを作り、商品の注文を受けつけている方はいました。

しかし「ショッピングカート」を取りつけるという概念や技術がない農家さんばかりで、受付は FAX や電話、メールに限られる方がほとんど。

お客さんにとっては、これは手間がかかります。「買いやすさ」というのはとても大切なことで、ほしいと思ってもちょっと「面倒だな」と思ったらすぐにやめてしまうのが顧客心理です。

見たこともない人に、いきなり FAX や電話で問い合わせや注文をするのは、ハードルが高いものです。

「ネット販売」のお客さんにとっての一つの長所は、インターネット上で注文から支払まですべて完結できてしまう手軽さです。

その手軽さから、ネット販売は日々注目度を増しており、2014年には、**2人以上の世帯で、平均して月に6000円以上もインターネットで買い物をしている**という、驚きの統計が出ています。



（出典）[総務省統計局「家計消費状況調査」（平成26年）](#) 16ページから抜粋、一部加工

また、「家計消費状況調査」によると、2014年、インターネットで物を買った人の割合は、**2002年の約5倍**だったそうです。

ネット販売の市場（EC市場といいます）の注目度は日に日に高まっており、経済産業省の出した「電子商取引に関する市場調査」（2015）によると、EC市場規模は13.7兆円。**前年比の7%も増えており、今まさに伸び盛りの分野**なのです。

2

野菜や果物が安く買われてしまうのは「完全販売代行」という仕組みに乗っているから。

ところで、あなたが心をこめて作っている野菜や果物、安く買われていませんか？

とくに豊作のときなど、まったく値がつかず、たくさんの作物を廃棄してしまう.....というのはよく聞きます。

私の妻の実家も梨農家なのですが、売れなかった梨を捨てる「梨穴」があるんです。鳥取県の新鮮で美味しい梨が、荷台からザーッと穴に投げこまれ、捨てられていくわけです。

**その梨は、翌年の肥やしになるわけでもなく、ただ捨てられる。
「豊作だったから」というだけの理由で。**

農協に安く引き取られること。
値段がつかず、廃棄しなければならなくなること。

それって、とても悲しくありませんか？

そういうことを当たり前を受け入れなければならない状態って.....
と考えさせられてしまいます。

しかし、それは別にあなたの野菜や果物に価値がないわけでも、農協が悪いわけでもないのです。

ちょっと考えてみてほしいんですが、農協はそもそも、あなたの**野菜や果物を高く引き取れない仕組み**になっています。

あなたが今、農協に出荷しているとします。

あなたはその場合、運送業者とやりとりをする必要はありません。
全国のスーパーに野菜や果物を運ばなくてかまいません。お客さんにメールを送ったりして、直接やりとりする必要もない。

あなたはただ一か所に野菜を持っていくだけ。非常に楽ですよ。
こんな楽なサービスが、「無料」なはずがないんです。



上の絵は、流通の仕組みを単純化したものです。

農家さんからお客さんに届くまでに、多くの過程を経ていることが分かります。

それぞれの業者は、あなたのかわりに「仕入れ」「運搬」「販売」をこなしてくれています。

しかし、かれらもボランティアではありませんので、その分の代金

（マージン）を受け取ります。そのマージンが、農作物の値段に上乗せされて、小売価格となるわけです。

しかしスーパーやショッピングモールなどの小売店は薄利多売の世界です。安い外国産の作物や、激化する国内の競争に負けないように、どんどん小売価格を下げ、たくさん売ろうとします。

地域に以前からあったスーパーが経営不振にあえぐ中、業務スーパーがわずか開業 15 年で全国 705 店舗に成長したり、「ロピア」や「トライアル」などの激安スーパーが台頭してきたりと、「安値」をウリにするスーパーがどんどん業績を伸ばしている事実。

日本国内の所得格差拡大の影響もあり、日常的に買うものなるべく安くおさえる方に、消費者の心理は傾いていきます。安くしないと売れない時代になっているんですね。

こうなると、農協としても、農家さんから引き取る野菜や果物の値段を安くおさえるしかないわけです。

この傾向が、TPP などによる関税撤廃で、今後さらに強まっていくのは、もはや確実です。

現に今、多くの農家さんが悲鳴を上げているのは、この「完全販売代行」の仕組みが、今後自分たちの生活を楽しんでくれるビジョンをまったくもてないからでしょう。

3

誰かが何とかしてくれるのを待ち続けるか、自分で売る力を身につけるか

販売代行のシステムに乗るということは、その分マージンを取られるということです。

安く引き取られることを覚悟しなければならないということです。その仕組みが難しくなってきたとき、共倒れするリスクがあるということでもあります。

もちろん、国や地方の政策を待つのも一つの手段です。

今、農家さんが「国が何もしてくれない！」と言って怒りの声を上げたり、TPP の合意に対して嘆きや不安の声を上げたりする気持ちも分かります。

しかし、心をこめて作った野菜を安値で引き取られ続ける中、国が何とかしてくれるのを我慢して待ち続けたり、怒りの声を上げたりするのって、かなり疲れることだと思うんです。

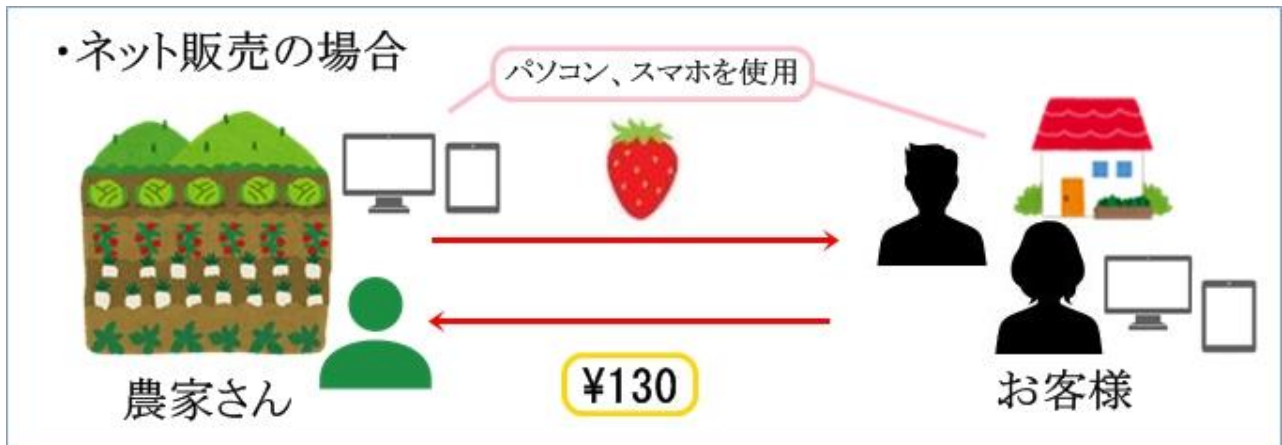
モチベーションもどんどん下がりますよね。

我慢したり、声を上げたりすることにエネルギーを使うより、誰かに依存しなくても自分で商品売れるような力を身につけて、販路を拡大させていく方向に向かっていった方が、ずっと建設的で、安定した、楽しい農業生活につながっていくのではないのでしょうか。

そのための方法として、**今、気軽に始められ、大きな利益を生みやすい「ネット販売」が注目され始めているんです。**

4

値段を 2 倍に引き上げても売れる「インターネット」×「直売」の構造



ネット販売は、パソコンやスマートフォン（スマホ）を使って、お客さんと直接やりとりをします。

直接販売をするので、中間マージンを気にする必要はありません。今まで引き取られていた値段より高い値段をつけても、スーパーより安くなることもあり、お客さんとしても喜びます。

また農園のホームページを作る場合、あなたはページ作りにいくらでもこだわることができます。

あなたの商品への思いやこだわり、ウリを伝えることができれば、市場流通価格の 2 倍、3 倍で売ることも可能になります。

今、那覇さんは、これまで 2kg4,000 円で売ってきたマンゴーを、1kg4,000 円にして販売しています。**ざっと 2 倍の値段をつけているわけですが、それでも商品は売り切れる。**

（今の 2 倍の値段にしても売れると思います）

ホームページを作って販売する場合、クレジットカード決済を取り入れると一部手数料（3~5%程度）はかかります。しかし誰かに販売を依頼するわけではありませんから、スーパーに並べるのに比べて圧倒的な利益率です。

売れた商品の代金は、ほぼあなたの手元に入ると思っている。

利益を伸ばすために外に出て、足で営業する必要はありません。喫茶店やレストランなどの飲食業者を狙いたければ、業者向けのページを作って呼びかければいいんです。日本全国の業者があなたのページを見てくれます。

注文は、あなたが寝ている間にも入ります。

那覇さんも、注文メールが2時や3時といった深夜帯に来ることもしばしばです。

ホームページは24時間稼働していますから、日中いそがしいサラリーマンなどにも呼びかけることができます。

（むしろ日中に注文が入る方が少ない）

また、実店舗の経営に比べると、ネット販売は圧倒的に安く始められます。無料で始められるサービスもあるくらいです。

始めるのに必要な作業も圧倒的に少なくて済みます。24~28ページ（わずか5ページ）にまとまっている那覇さんの手続きを見てください。これにページ作成を加えたものが実際の作業になります。これが実店舗なら、ネット販売で行う手続きに加えて、店舗の確保（不動産業者との連絡）、内装（施工業者との連絡）、従業員の確保・教育、告知や広告などなど、運用するまでに様々な手続きや費用がかかってきます。ネット販売はその点、ずいぶんシンプルです。 **気軽に始められ、成果のあげやすい仕組みなんです。**

2. たった 100 日間で得られるものが 一生続く仕組み

さて、ここまで読まれたあなたはまだ、

「ネット販売は、誰でも数か月で結果を出せるのか？」

「ネット販売は、大した苦勞をせずにできてしまうものなのか？」

という疑問や不信をぬぐえずにいるはずです。

日々の生活がおいそがしい農家さん。

できれば楽に結果を出したいし、苦勞などしたくない。

もしそういう仕組みがあるなら、喜んでみんな始めるでしょう。

しかし、現実にはまだまだネット販売に飛びこんでいる農家さんは少ない。(あなたの周りにも、あまりいないはずです)

ということは.....

・実は売り上げが伸びたとしても、単に運がよかっただけなのではないか。

・ほとんどの人は成果を出せない仕組みなのではないか。

こんな不安があっても、それは当たり前のことだと思います。

結論を言いますと、**ネット販売は、誰でもまったく苦勞せずに数か月で結果を出せるようなものではありません。**

勘違いしないでください。

そんな魔法のようなものではないということです。

1

ネット販売は都合のいい「魔法」ではない。

いかにネット販売が成果を上げやすい仕組みで、実際に成果を出している人がいるからといって、「始めるだけで売れる」「なんの戦略も苦労もなしに数か月以内に売れる」と思ってもらっては困ります。

よく「クリックするだけでその日のうちに収入が発生！」というような詐欺まがいの広告があります。あなたもご覧になったことがあるでしょう。

くれぐれもここでお伝えしているネット販売と、そういう広告を一緒にしないでください。那覇さんは、ページを作っただけで売れたわけではないんです。

那覇さんはマンゴーを多くの人に届けるために、相応の努力をされてきたからこそ、今に至っています。

冒頭にも書いたように、那覇さんは元々、メールもタイピングも苦手な方でした。ネット通販の経験は一切なし。パソコンも家では見ないような方だったんです。

そんな方が、3か月半、建設業のお仕事はそのまま、マンゴーを育てつつ開業の準備をし、写真を撮り、販売が始まってからは毎日メールを見てメールを送り、ブログをこまめに書き、たくさんの注文を受けて発送作業を繰り返してきたのです。

すご〜く多くのことを覚えてこられたと思いませんか？

決して簡単なことばかりではなかったはずです。

とくにメール対応は那覇さんにとって難しかったようで、今でも電話をすると、

「メールは悪戦苦闘してますよ〜」

と笑い交じりに言っておられます。

実際に最初は、メールのテンプレートを私が用意していました。お渡しする文面に名前を入れて、送ってもらうようにしていたんですね。

しかし那覇さんは、初めはテンプレートを使いながらも、メールを欠かして、お客さんに失礼な対応をしたことはありませんでした。

高口が用意したメールのテンプレート。宛先だけ変えて、予約者へメールを送っていく作業も、初めはなかなか大変そうにしておられました。

タイトル：■■■■様、マンゴーの準備ができました！ 那覇マンゴー園です。
那覇靖
宛先：mail@takaguchidesign.com;

お世話になっております。
那覇マンゴー園の那覇靖です。

先日■■■■様よりご予約いただいていた「アップルマンゴー」が収穫期を迎え、発送できるようになりましたので、■■■■様に優先的にご連絡しました。

下のURLをクリックしていただき、「お届け先を入力する」というボタンから、ご注文をお済ませください。

※ご注文URL※

<https://naha-mango.com/applevoyaku1kg/>

※■■■■様ご予約内容※

予約商品: アップルマンゴー1kgセット3,980円
梱包: 通常発送 (ご自宅用)
予約数量: 1セット

ブログの地道な更新を行っていることも見落としてはならないでしょう。

建設業のお仕事と並行して、作業のかたわらマンゴーの様子を写真に撮り、文章を添えて、定期的に情報発信をする。文章を苦手と感じている那覇さんにとって、時間がかかる作業だったことは間違いありません。

しかし今でも1週間に1度か2度、定期的にマンゴーの様子や重さ、味、保存方法などについて、こまめに書いておられます。



まったく更新されないホームページよりも、ブログによって定期的に情報が発信されるページの方が、「お店が活着ている」ことがハッキリ伝わり、お客さんの信頼にもつながっていきます。

これらの地道な作業が積み重なっていったからこそ、那覇さんは売上を伸ばしているんです。決して運がよかったから成果が出ているわけではありません。

2

「やる人」と「やらない人」の間に、たった100日間でできてしまう、決定的な差

私のブログには1日200人～500人のアクセスがあります。
毎日のように、農家さんからお問い合わせをいただき、

「生活が苦しい」

「今のままじゃダメだという危機感がある」

「人に誇れる美味しい野菜を作っているのに……」

などの声を耳にします。

こんなに多くの方が、農業で暮らしていくことに不安を抱えているのか……と驚かされます。

農家さんではない方の問い合わせもあります。「身近な農家さんの苦しい声を聞いて、いてもたってもいられなくなり、高口さんに相談をした」とおっしゃる方もいます。

「インターネット販売しかないと思っている」

そう言い切る農家さんもいます。

しかし、こうして勇気をもって初めの一步を踏み出す方がいる一方で、まだまだ全国215万戸の農家さんの中には、この販路に向けて勇気を出しづらく、悩んでいる人が多いと思うんです。

農家さんのホームページを検索しても、上位に新しいページが表示されることはまだまだ少ないです。那覇マンゴー園さんを初めとし

て、私がかかわっている農家さんのページが次々に検索で上位表示されているんですが、ほかの顔触れは1年前とそう大きく変わりません。

こんなにまだまだ新規参入できる余地があるのに、なにが新しいホームページの増えていかない妨げになっているんだろう.....と思わずにられません。

.....どこかで自分には無理だと思い、あきらめてしまう人が多いのかもしれない。

.....そのうちやろうと思ってはいるものの、日々の農作業に追われ、なんとなく先延ばしになってしまうのかもしれない。

.....もう少し知識をつけてからにしようと調べ続けるものの、不安を払拭できず、なかなか行動にうつせずにいるのかもしれない。

.....ネットショップを作ってみたはいいものの、成果が実感できる前にやめてしまうのかもしれない。

お気持ちは分かります。

農家さんのネット販売は、大きな成果を出している人が増えているのは確かですが、まだまだノウハウが広く一般化されている分野とは言いがたいからです。（だからこそ私がこうして本を書いているわけです）

しかしずっと述べてきた通り、これだけの収益性のある方法です。ノウハウが一般化されていないから、今はいそがしいから、と行って行動をやめてしまうのは、たいへんもったいない話です。

現状に不満があり、生活を変えたいなら、行動を起こし、学びながら続けていくしかありません。

那覇さんは「やらないとしょうがない、やってみて、ダメだったらいいやと思った」とインタビューで語りました。その通りで、行動を起こさなければ、何も現状は変わらないわけです。

いそがしい方はいそがしいまま。
生活が苦しい方は、苦しいまま。

農協の仕組みは前にも述べた通り完全販売代行ですから、入ってくる収入の多寡は完全に他人に依存します。
決して「悪」ではありませんが、自分の未来を誰かにゆだねているのと同じだということは認識としてしておくべきでしょう。

今、農業と並行してアルバイトをしている人がいます。

60代くらいの方が「農業だけでは食べていけないから」と、夜にコンビニのレジ打ちをしているという話を聞いたことがあります。

でも、ずっと農業だけをやってきた人にとって、いきなり不慣れなアルバイトをやるというのは、大変なものです。

農業は肉体労働ですから、それと並行して立ちっぱなしのアルバイトをするというのは、非常にお疲れのたまることでしょう。

（私の直接の知り合いではないので、この本を読んでもくれることを祈ります.....）

農業をあきらめ、やめてしまう方も多いです。

鳥取県の、妻の実家付近では、地域を出てしまった人の耕作放棄地が年々増え、地域に残った農家さんの多くが頭を抱えています。

あなたもご存じと思いますが、耕作放棄地は管理が大変。伸び放題の雑草から種子が飛んで、他の農地に雑草が生えやすくなったり、農地を侵食したり。「植物の生命力ってすごいんですね.....」と、正月の飲み会の席で、農家さんから弱り顔で言われたことがあります。

農業をあきらめてしまったその人が、前向きな気持ちでやめられたならいいんですが、もし、そうでなかったら.....。

都会に出て、なじんできた地域社会と違う環境で、不自由な気持ちを抱えながら仕事をしているとしたら。

そんなの、地域の人も、元農家さんも、誰も得しないですよ。悲しくなります。

これからの農家さんが、苦しい現状を変え、将来も農業を続けていくためには、次のページに示すような、3つの選択肢があると思います。

- ① ひたすら規模を拡大していく。
- ② 販売代行システムを渡り歩く。
- ③ 他人に依存せず、自分で「売る力」を身につける。

そのうち①と②が、かなり厳しい道であることは想像が付きやすいと思います。

規模の拡大（①）には、当然労働力や資本、労働時間が必要になってきます。また、農協以外に野菜を売ってくれる人を探し続ける方法（②）は、やはり他人に未来をゆだね続けるのと変わりません。

長期的な目線で考えれば、農家さんは自分で「売る力」を身につけるしかないと思います。

※ちなみに農業法人を作るのも③に入ります。しかし経営者になるのはいいですが、ただ法人に所属するのは②の傾向が強くなってしまいます。その違いは、この章をちゃんと読んでいただければわかると思いますので、考えてみてください。

私がホームページを作らせていただいた鳥取県の農家さんは、以前こういうことをおっしゃいました。

「いい野菜を作るのは当たり前のこと。それを、どうやって多くの人に届けていくかを考えたい」

やはり実際に行動を起こしている人の言うことは違います。

その農家さんは 2016 年にトマトのネット販売を始め、1 か月にも満たない販売期間にいきなり 30 セット以上を売り、リピーター（繰り返し買ってくれる人）までできました。

地元のレストランと提携したり、トマトのロゴと QR コードをつけた T シャツを作ってイベントで試食できるようにしたりと、営業努力を欠かさない方です。

こうして行動すればするほど、失敗するにせよ、うまくいくにせよ、経験値がたまっていきます。反省し、課題を見つけ、次の行動につなげていけば、だんだんと「売る力」がついていきます。

そうして次第に、時代や環境の変化に負けない農家さんになっていけるわけです。

那覇さんも同じです。

那覇さんはメールもタイピングも苦手で、ネットのことはほとんど分からないという状態でしたが、とにかく行動を起こしています。

知識をつけることよりも、「やってみること」を優先されたんですね。

その結果がたった 100 日間でもハッキリ表れていることは、あらためて言うまでもないでしょう。

利益という目に見える成果だけではありません。

那覇さんは確実に「売る力」を身につけていっておられます。

ちなみにここで私が言う「売る力」というのは、多くのお客さんに自分の農産物の価値を正しく届けられる総合的な力のこと。

たとえば、以下のような力ですね。

- お客さんとメールや電話で直接やりとりする力（顧客対応力）
- ブログなどで全国の人に情報発信をする力（発信力）
- 自分の商品の魅力を伝え、欲しがらせる力（営業力）
 - お客さんが欲しいと思うような、きれいな写真を撮る力
 - お客さんが欲しいと思うような文章を書く力
- 受注や顧客のリストを増やし、管理する力
- 品質のよい商品を安全かつ確実に発送する力
- お客さんからの反応を集める力
- 売るために必要なことを見極める力（投資力）
- フィードバックを生かし、次につなげていく力（計画力）

これらの力は、たとえ一つの販路が駄目になったとしても長期的に使え、もしかすると一生あなたの役に立つ力です。

別にずっとホームページに固執する必要はありません。自分で売ることができれば、利用する媒体はなんでもいいんです。

直売所で野菜を売るのにしても、ネット販売の経験は確実に生きるでしょう。商品にきれいなポップをつけたり、チラシを配ったりして、より販売を促進させることも、ネット販売によって上記のような「売る力」を身につけられれば、驚くほど簡単になるでしょう。

「売る力」は、ただ本で読んで勉強するだけじゃなく、実際にやってみなければ身につかないものです。

実は那覇さん、今ではメールのテンプレートを卒業し、自分で文面を考えて、お客さんとやりとりできるようになっています。

「悪戦苦闘している」と口では言いますが、お客さんから、

『届けて頂くまでにも何度もメールをいただき、その丁寧さにも感謝しております。』

という素晴らしい評価をいただいてもいます。

それだけではありません。

ブログの文章にも、一部**太字**を使ったり、**文字の背景色を変えたり**と工夫しながら、わかりやすく伝えられるようになっています。

携帯電話と比較して、マンゴーの大きさが伝わるような写真を撮れるようにもなりました。



きれいに梱包（こんぼう）をして、マンゴーを確実に発送できるようにもなりました。



お客さんにメールをして、感想を手に入れられるようにもなりました。（300 円分のポイントと引き換えに、感想を書いてもらう）

.....もちろん、いいことばかりではありません。

実は注文をキャンセルされることもありました。

電話で難しい問い合わせが来ることもありました。

感想依頼メールを送っても、スルーされることもありました。

クレームはまだほとんどありませんが、今後あるかもしれません。

それらの、決していい方向ではない反応が「怖い」と思われるかもしれませんが、実はすべて「売る力」を育てるための大切な経験だったりします。

失敗したことは反省し、次に生かせばいいんです。

クレームへの対処法をまとめておいたり、誠実な対応を心がけたりしていれば、よっぽどでなければ、悪質なクレームにはなりません。相手の感情がおさまらないなら、すぐに全額返金しましょう。

「やる人」と「やらない人」の間には、たった 100 日間でも決定的な差ができます。

那覇さんがホームページを作り、売上を 2 倍に伸ばしつつ、どんどん売る力を身につけている 100 日間、「本を読み勉強して知識をつける」ことを優先した方は、おそらく 100 日経っても、商品ページ作りすら始められていない場合がほとんどでしょう。

始めてみなければお客さんとのメールのやりとりも覚えられません。クレームも怖いまま。理屈だけ知ったって、美味しそうな写真は撮れませんし、お客さんに伝わる文章だって書けるようになりません。発送作業だって、実際にやってないんですから、慣れるわけがありません。

「もう少し成功事例が出るのを待とう」

「やりやすい方法が確立されるのを待とう」

それも危険な考えです。

待っていればいるほど、ネット販売の市場の競争力は高まり、利益を伸ばしている人で「上位」がかためられてしまうからです。

成功者がインターネット上でよく目につくようになった頃には、すでになかなか売上が伸びせない環境になっていると考えた方がいいです。

今は強力な販路となりやすいネット販売だって、いつまでも成果が出やすいとは限りません。

始めるなら早いうち、早いうちなら今がいい。そう思います。

3

お金もうけのためじゃなく、お金を気にせず、 家族と大好きな農業や田舎暮らしを楽しめるよ うになるための方法

ネット販売はビジネスです。

私は、これからの農家さんには「経営者」になっていただく必要が
あると考えています。

しかしこんなことを言うと、露骨に嫌悪感を示される方がいます。

「自分はお金もうけのために農業をやっているんじゃない！」

と。ごもつともです。

農業を始める目的は人それぞれですし、私もそれを否定するつもり
は毛頭ありません。

「農業はもうからない」と決まり文句のように言われる現在、わざ
わざ農業を始めたり、継続されるというのは、「お金を稼ぐ」以外
の部分で農業に魅力を感じるからこそでしょう。

誤解していただきたいくないのは、私がかかわってホームページを作
り、ネット販売を行っている農家さんのうち、一人も**「お金もうけ
のためだけに農業を行っている」**方はいないということです。

那覇さんは、マンゴーを育てていると気分が落ち着くそうです。

「植物は手をかければかけるほど、それに応えてくれる」

と那覇さんは言います。それに、自分が心をこめて育ててきたものを食べてお客さんが喜んでくれるのがうれしいそうです。

だからこそ、どれだけいそがしくても、こだわってマンゴーを栽培することを続けておられるわけですね。

鳥取のトマト農家さんは、こうおっしゃいます。

「情報発信をしたり、おいしい農産物を届けたりすることで、たくさんの人を幸せにしたい。自分の大好きな地域を知ってもらって、もっともっと地域を元気にしたい」

めちゃくちゃカッコいいです！

誰一人として、お金が主目的という方はいらっしゃいません。

.....ではなぜネット販売をするのでしょうか？

答えは一つ。

お金をかせぐ仕組みができれば、自分の本当の目的を達成することができるからです。

自分の目的を達成するために、「お金をかせぐ」ことを考えているだけなんですよね。

それって、悪いことでしょうか。
日本社会には、とくに農家さんの間には、

「お金をかせいで、もうけることは悪だ」

という、根強い意識があります。

しかし、これはおかしい話です。
そんなことを言ったら、すべての商売人は悪人ということになって
しまいます。

資本主義社会、すべての人がお金を使って暮らしている世の中で
す。「お金をまったく使わず生きている」と言える仙人のような人
は、日本には1人もいないんじゃないでしょうか？

お金は文化的な生活を営んでいくために必要なものです。それを増
やすことを考えるのは、当たり前で、たいへん自然なことです。

お金を悪用する人が悪いのであって、別にお金自体は、決して悪いものではありません。

「食べていけるだけ、お金があればいい」

という方もいらっしゃると思いますが、将来的にもっと農業が苦しくなっ
ていく気がして、食べていけるだけのお金が得られるか不安だから
こそ、ネット販売を調べるんじゃないでしょうか？

**お金があれば、あなたの生活は今以上に楽になるはずです。
大好きな農業を、思うまま続けられるようになります。**

お金があれば、農業以外の趣味にも没頭できるでしょう。

お金があれば、良い農機具や肥料を買いそろえて、さらに美味しい野菜や果物を作ることにもできるようになるでしょう。

お金があれば、組織化したり、規模を拡大したりすることも容易になるでしょう。

お金があれば、地域貢献だってできるようになります。寄付をしたり、ボランティアで学校の教育に貢献したりすることもできます。

お金があれば、お金を気にせず、専業で大好きな農業に打ちこめるようになるでしょう。

お金があれば、家族や親せきが辛いとき、いくらでも助けてあげられるでしょう。

いかがですか？

お金があることで、変わることはたくさんあります。

「お金をかせぐ」ということに対して抵抗があるなら、あなたが農業をする大切な目的のために、ネット販売を始めるんだと考えればいいんです。

お金があれば余裕が生まれ、きっとその目的を達成するハードルは、ぐっと下がってくるはずですよ。

3. それでも慎重な方のための とっておきの始め方

いよいよ最後の章です。

ここまでネット販売の魅力や、行動の重要性、「売る力」を身につけることの必要性について語ってきました。

しかし、ここまで読んできても、まだ慎重になっている方は多いと思います。

「肝心の、やり方が分からないんだよなあ……」

「ものすごくお金や時間を取られるんじゃないか」

確かに、ちょっとやる気になって、ネット販売を始めようと思って検索してみても、難しい言葉がずらずら並んでいるページが出るばかりで、情報を集めるのが苦手な方にも分かりやすく始め方を教えてくれるページはなかなかありません。

書店にも、「農家さん向けに、ネット販売を始める方法」を書いた本はほとんどありません。本屋に出かけてきても、なかなか自分にぴったりくる本がなかった、そう感じる方は多いはずです。

聞き慣れない言葉に出会くと、人はまず目の前に壁を感じるものです。

「サーバー」や「ドメイン」などの難しい言葉を聞いて、「ああ、だめだ。ちんぷんかんぷんだ」となり、やる気メーターの数値が100から50に下がる。「うん、でもせっかくやるんだから！」と、がんばって意味を調べても、また分からない言葉が出てくる。

そのうち「続きは明日でいいや.....」となり、翌日は、「今日は疲れたから、明日にしよう」となる。

そうしていつの間にか、やる気メーターの数値がゼロに近くなっている。

またやる気になることがあっても、結局なかなか進んでいない。こういう方は多いんじゃないかと思います。

1

ネットショップは元手ゼロで、1 時間あれば完成する

人のモチベーションは徐々に下がりますから、できればやる気メーターが下がりきらないうちに、売り出すところまで行けるといいですね。

やる気をなくさずに難しい言葉の壁を突破し、売れるページを作るために那覇さんが選んだ方法は、「業者に外注する」という方法でした。これは一つの手でしょう。

「よく分からないものに、お金をできるだけかけたくない」

という気持ちも分かりますが、ときには投資も必要です。

すべて無料でやみくもに始めるということは、それだけ始めるまでに、あなたが勉強することが多くなるということです。

- Html や CSS の組み方
- 農園のロゴ作成
- サーバーやドメインのレンタル
- ショッピングカートの取り付け

何事も自分でやってみなくては分かるものではないとはいえ、このあたりはできる限り時間を短縮した方がいいでしょう。

あなたが重視してやるべきことは、コンピュータに詳しくなってプログラムをいじれるようになることではなくて、どうやったら売れるかを学び、販売を繰り返すことです。

あなたが知識や技術ゼロの場合、どれだけ努力しても、専門でお金を取って長年技術を磨いてきた人にはなかなか追いつけません。

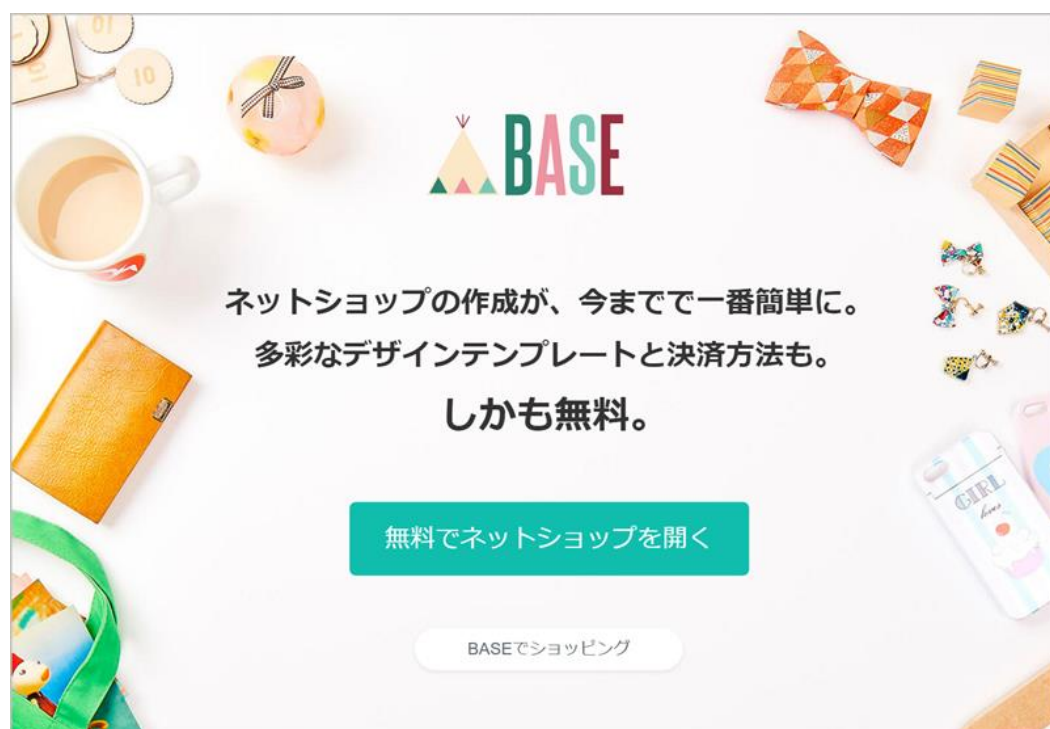
なんとかプログラムは組めるようになったとしても、プログラムができるだけで売れるわけではないです。ホームページを何も無いところから組み上げるのも現実的ではないでしょう。

ロゴデザインにしても、自分の思いや商品のウリを効果的に伝えるには相当な技術が必要です。

これらすべてを無料で、一人でやるとなると、目的を達成するまでにこえなければならない壁は高くなる一方。時間もいたずらにかかってしまいます。やる気も、時間や手間と一緒に、あっという間に減っていきます。

売るために必要なことを見極める力（投資力）も「売る力」の重要な要素です。

いきなり「どんどん投資しろ！」とはなかなか私も言えません。





**ネットショップの作成が、今までで一番簡単に。
多彩なデザインテンプレートと決済方法も。
しかも無料。**

無料でネットショップを開く

BASEでショッピング

BASE (ベイス)

BASE の画期的なところは、「**無料であつという間にネットショップが完成する**」ところです。

特別な知識は不要です。

インターネットでの情報発信（ブログや SNS）をやったことがないという方でも、たぶんできるでしょう。

こんな感じのお店が、知識なしで作れます。



一粒でごほうび食感！スイーツいちご「あきひめ」15粒

¥1,980

※こちらの価格には消費税が含まれています。
※送料は別途発生いたします。詳細は [こちら](#)

このいちごは甘くてとろけてしまうので、ごほうびのときしか食べてはいけません……

まるでスイーツのようなイチゴを生んだのは、こだわりの有機農法でした。

一粒一粒、心をこめて育てています。
(このショップにある商品はすべてサンプルです。購入できません)

数量

> カートに入れる

このお店は、制作時間 30 分くらい。

私も以前作ってみました、30 分ほどで作れました（笑）

これ以上簡単なシステムはないんじゃないかというくらい簡単です。ネットに苦手意識のある方がゼロから始めるのであれば、ネットをよく見る人が横について1～2時間といったところでしょう。

お店を作るのは基本的にすべて無料。
デザインをよくするなど、一部サービスを充実させようと思うと、お金が必要になる仕組みですね。

商品が売れたときに取られる手数料がありますが、それも常識的なレベルで、むしろ安いくらい（3.6%+40 円）。

BASE を使えば、以下のことは実際に始めながら学べます。

- 簡単なお店の出し方
- 値段の設定
- 商品紹介の簡単な文章、写真の書き方
- 送料や決済の設定
- お客さんへのメールの送り方
- 注文から発送の流れ

これらのことは、始めてみなければ学べるものではありませんから、やらないでそのままよりは、絶対にやってみた方がいいです。

でも、そんな魅力的なシステムがあるなら、もっとたくさんの農家さんがネット販売で成功しているはず。そう思いますよね？

BASE の仕組みには、大きな落とし穴もあるんです。

BASE の問題点は、主に以下のような点にまとめられます。

- 単純な仕組みなので、自分のこだわりや思いは、ほとんど伝えることができない。
- 検索で上位に表示されない。



つまり、BASE でお店を作っただけでは、知り合いや友人以外に売るとは、かなり難しいということです。

- 今は無料だが、今後有料化する可能性がある。
- BASE のサービスが終了したら、お店自体が消滅する。



つまり、システムを丸ごと外部に依存しているので、そのシステムの都合によって、お店の存続自体が難しくなるということです。

私は、BASE は初めの一歩としては有効だと思っていますが、あなたにはできるだけ早い段階で「売れる仕組み」を作ることにも意識を向けてほしいと思います。

無料のサービスは、無料のサービスです。それだけで「継続的に売れる仕組み」を完成させるのは不可能です。

だからこそ必要なところで、投資が重要になるんです。

2

投資する前に、販売する場所の特徴をつかんでおく

投資先として考えられる場所はいくつかあります。ざっと列挙してみますと、Amazon やメルカリ、ヤフオク、楽天市場などへの出店、そして自分の農園のホームページの作成です。

それぞれに特徴がありますからひとくくりにすることはなかなかできませんが、Amazon、メルカリ、ヤフオクは、BASE と同じく低コストで始められ、「初めの一步として、直接お客さんにつながってみる」という意味では、なかなか良い方法だと思います。

対して、必要経費が大きい分、うまくすれば利益も大きくなるのが楽天、ホームページ作成です。

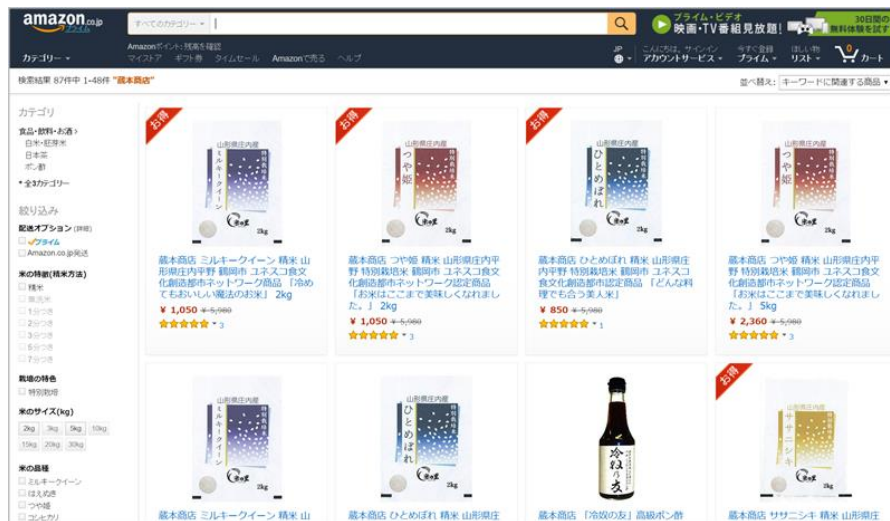
それぞれの特徴（メリットやデメリット）をご説明します。

● Amazon（アマゾン）

Amazon は現在、市場規模約 1.4 兆円（出典：[東洋経済 2014 年 9 月 26 日](#)）の、大手ネットショッピングモールです。

Amazon は今、生鮮品の販売に力を入れ始めている段階で、まだまだ成長途上。

集客力は大きい割に、市場競争力が高まりきっていないので、商品を出すだけで売れる、ということもあります。



ですので、「とりあえず自分の商品が売れる体験をしたい」という方には良いサービスかもしれません。また、「大手の Amazon で売れた」「Amazon で売っている」という実績にもつながります。

しかし、Amazon の生鮮品販売は無料ではありません。継続的な投資の必要が出てきます。月額出店手数料が 4,900 円、商品が売れるごとに 10%程度の手数料が発生します。

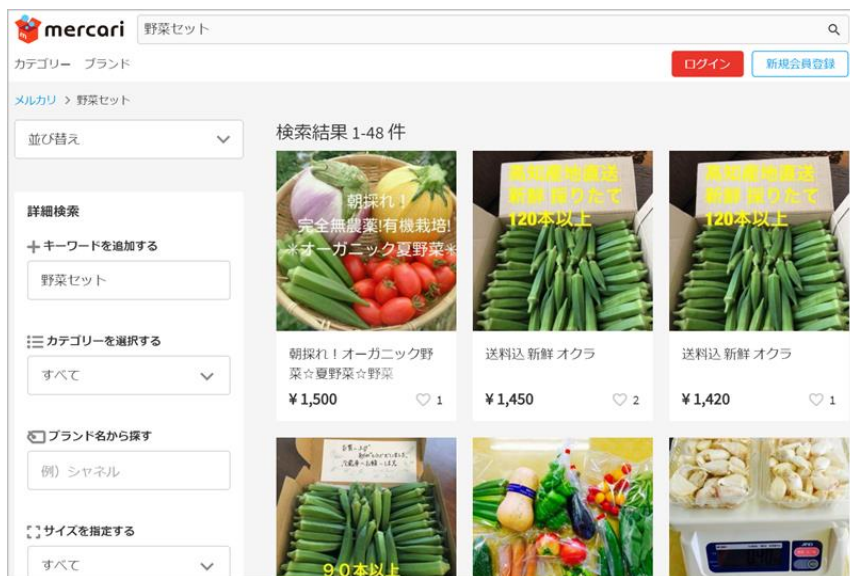
また、商品ページを作りこむことが難しいので、差別化をはかりづらく、安値をつけることで競争力を高めるしかないという難しさもあります。

現状では大きな利益にはつながりにくく、長期的な目線で考えると、「継続的に売れる仕組み」を完成させるのには向きません。

Amazon への出品を始めるとしても、早めに「継続的に売れる仕組み」作りを模索していただきたいものです。

● フリマ、オークション

インターネット上のフリーマーケットや、オークションに出品するという方法もあります。有名なものだと、フリーマーケットならメルカリ、オークションならヤフオクがあります。



メルカリは、近年成長中の、若者向けフリーマーケットです。「誰でも気軽に出品できる」というのがウリで、古着や日用品などがよく出ています。スマートフォンでの取引が中心。

ここも BASE と同じく、無料で簡単に始められ、その点で気軽さがあります。野菜や果物の取引は現状としてあまり多くなく、出している人もいる、という感じです。

しかし利用者が 10～20 代の若者（とくに女性）中心だからか、独自の文化があり、**ネットの苦手な人が雰囲気をつかんで販売に慣れるまでには、かなり時間がかかる**でしょう。

出品者とお客さんの間で、価格交渉がひんばんに行われるので、なかなか満足のいく価格で買ってもらえず、疲れてしまうこともあります。

クレームも発生しやすく、ときどき出品者と消費者の間にトラブルになっているのを目にします。

こういうトラブルは大体において、お互いの顔が見えにくいシステムだからこそ発生するものです。

まだまだルールの整備されていない土俵で起きるケンカのような感じで、あなたがネット販売を学び、売る力を身につけていくうえで「勉強になるトラブル」というよりも、「必要のないトラブル」という方が正しいといえるかもしれません。

また、メルカリは手数料が高め。

売れるたびに取られる販売手数料が 10%。一回の振込ごとにかかる手数料 210 円といった金額がかかってきます。

流行に敏感で、日々インターネットを利用されている若い農家さんには、ちょっとしたお小遣い稼ぎとして利用できるシステムですね。しかしメルカリも長期的に利益を生み続けるのは難しいです。

The screenshot shows the Yahoo! Auctions interface. At the top, there are category tabs: '食品、飲料' (Food, Drink), '音楽' (Music), and 'ホビー、カルチャー' (Hobby, Culture). Below these are search filters and a '表示設定' (Display Settings) button. The main content area is titled '注目オークション (詳細)' (Featured Auctions (Details)). It lists several items for sale:

- 特別価格5セット 京都府28年度産コシヒカリ300kgパック** (Special Price 5 Sets Kyoto Prefecture 28th Year Choshikari 300kg Pack) - 65,000円 (65,000 Yen) - 9時間 (9 hours)
- 150kg/バック残り2セット限定 28年度産コシヒカリ 京都府** (150kg/Back Remaining 2 Sets Limited 28th Year Choshikari Kyoto Prefecture) - 35,000円 (35,000 Yen) - 10時間 (10 hours)
- 3セット限定300kg/バック 28年度産コシヒカリ 京都府** (3 Sets Limited 300kg/Back 28th Year Choshikari Kyoto Prefecture) - 60,000円 (60,000 Yen) - 1日 (1 day)
- *UTC製 [No.C2081 TF1A-13-YY] LINE TRANS 2個Set *** (UTC Made [No.C2081 TF1A-13-YY] LINE TRANS 2 Pieces Set) - 1,300円 (1,300 Yen) - 3日 (3 days)
- *IPC社 AM-1001(6L6Gpp)用 POWER TRANS 2個Set *** (IPC Co. AM-1001(6L6Gpp) Power Trans 2 Pieces Set) - 1,200円 (1,200 Yen) - 3日 (3 days)

The sidebar on the left includes filters for price ranges (e.g., ~25,999円, 26,000円~51,999円) and item status (e.g., 現在価格, 即決価格). The bottom of the sidebar shows '出品地域' (Auction Location) and 'オプション' (Options) like '新着' (New) and '送料無料' (Free Shipping).

ヤフオクは、出品者も購入者も、比較的年齢が高く、落ち着いている印象があります。

オークション形式で、初めに出品者がつけた値段から、お客さん同士で、だんだんと値上げを行っていきます。出品期間中に、いちばん高い値段をつけた人が落札し、購入する運びになります。

ヤフオクで出品するためには、月額 498 円の yahoo!プレミアム会員になる必要があり、落札時に、8.64%の手数料が基本料としてかかってきます。

安く始められ、一見よさそうなシステムではありますが、出品者と購入者のやりとりは、すべて自分たちで行う必要があり、名前や住所、口座のやりとりをヤフオクのシステム上で直接行います。

信頼がすべての仕組みなので、実績も評価もない最初のうちは、良い条件で取引してもらえることは少ないでしょう。実績を上げるまでは、かなりの安値で売ることを覚悟する必要があります。

ヤフオクは出品者も多く、競争にもなりやすいです。

多くの実績を集め、他店との競争に勝っていくためには、他店よりも自分の商品が良いことをアピールする（「差別化する」といいます）必要があります。

ところが、差別化のために必要不可欠な写真はあまり貼りつけることができず、思わずほしくなるような文章を書くことも難しい。お店の特徴を打ち出していくのにも限界があります。

ヤフオクでの販売でまとまった利益を出そうと思う人は、それに対してかなりの時間や労力、経験を注ぐ必要があることと、仕組み自体がなかなかリピート購入などの継続的な収入にはつながっていないことを了解しておく必要があります。

ヤフオクは、システム上でお客さんとのやりとりが完結するため、新商品を出したときなど、以前買ってくれたお客さん一人一人に、メールを送って告知することができないんですよね。

あとでご説明しますが、**あなたが「継続的に売れる仕組み」を作るためには、お客さんのメールアドレス（リスト）を集めることが、かなり重要なのです。**

● 楽天市場

ネット販売市場の業界最大手が「楽天」です。市場規模は現在、約1.8兆円（出典：[東洋経済 2014年9月26日](#)）。

これも Amazon と同じくネット上のショッピングモールですが、その特徴はまったく異なります。



まず楽天は、自分のお店のページをかなり作りこむことができます。一見、ふつうのホームページと変わらないレベルまで作りこむことも可能。

システムも充実していて、お金をかければかけるほど、いろんなことができます。メールマガジンを出してお客さんに繰り返し買ってもらうこともできます。

集客力も相当なもので、うまく差別化することができれば、大きな利益も見こめます。が.....。

正直、「初めの一步」には、まったく向きません。

まず、出店料や手数料、継続コストが高い。初期費用 6 万円に月額 2~10 万。システム利用料が数パーセント売上から引かれ、当然決済手数料も取られます。初年度にかかる費用は最低でも 60~100 万

円として、それで終わるならまだいいんですが、翌年以降にもそれに近い、それ以上の費用がかかってくる仕組みになっています。

さらには、販売する商品はずらっと一覧に並べられることになります。楽天にはすでに出店している農家さんも多く、かなり競争が過熱している市場ですので、安定して売上を出せるのは、上位者に限られます。

ネット販売初心者がこれに対抗するには、始める時点で、かなり綿密な計画を立てておく必要があります。安値競争も発生しやすい環境なので、注意しておいてください。

● 共通点と、注意しておくべきこと

ここまで読んでいただければわかる通り、私は、あなたにあまり上記のサービスを継続的に取り入れることをおすすめしていません。

なぜなら、Amazon や楽天、フリマやオークションは共通して、**結局「安値」で売ることをどこかで容認しなければならないから**です。自分の野菜や果物に安値がついてしまうことに抵抗があるからこそ始めるはずなのに、です。

また会社の販売システムに乗っかる以上は、システムにお店が依存します。契約を解除すると、一瞬でお店が消滅してしまい、**後に資産として残るものが何もなくなってしまう**ということもあり得ます。サービス自体が終了したり、変化したりこともあるでしょう。

ですから、長期的な仕組み作りには、上記のどのサービスもあまり向かないことを了解しておいてください。

3

「顧客のリスト」という、何よりも重要な資産を作る

では、ネット販売を始めて、継続的に売上を伸ばしていこうと思うなら、どんなことをしていく必要があると思いますか？

- 商品自体のクオリティを上げる？
- 値段をもっと安くする？
- たくさんの商品を作る？
- 農園の規模を拡大する？

すべて間違いとは言いませんが、一番重要なことは、「顧客のリスト」を取ることです。

「顧客のリスト」とは、メールアドレスや住所、電話番号などの、お客さんの情報のこと。とくにネット販売では、メールアドレスを一番重要視します。

リストは何よりも重要な資産です。

最悪、他の何もかもが消滅しても、リストがあれば、また商品卖ることができます。

メロンやアスパラガスの直販で年商1億円以上を売り上げている寺坂農園さんは、『**直販・通販で稼ぐ！年商1億円農家**』という本の中で、リストを取ることの重要性を話しておられます。

『農業経営で大切なものはたくさんあります。現金も大切。高価なトラクターも大切です。』

ですが直販農家にとって、一番の資産は顧客リストです。

現金を 100 万、200 万失おうが、顧客リストの方が大切です。顧客リストさえあれば、どんなことがあっても、私は何度でも立ち上がることができるからです。

火事になって、農機具から施設、事務所が焼失しても、顧客リストさえあれば、お客様へメールや DM で取り組みを伝えることができるので、またメロンを生産し、直販することができます。』

（出典：『直販・通販で稼ぐ！年商 1 億円農家』寺坂祐一著 67 ページより）

寺坂農園さんのご意見に、私も完全に同意します。

顧客リストがなければ、利用している媒体が使えなくなった瞬間に、あなたがネット上で今後収益を得る手段はなくなってしまいます。また、一から新しい場所で、新しいお客さんに向けて販売するしかありません。

しかし顧客リストさえあれば、災害時や、利用媒体を変えたときなどにも、収益を得る手段は失われないまま。

ちなみにネット販売でメールアドレスが一番重要だというのは、販売促進にかかるコストが圧倒的に安いからです。

直接住所にダイレクトメールやチラシを送るのは、時間やお金がかかりますが、メールアドレスがあれば、低料金であつという間にメールを送ることができます。

メールマガジンを送るなどして、お店を忘れられない工夫をすることができますし、新商品の宣伝をメールで送って、再度購入（リピートと言います）につなげることも簡単です。

那覇マンゴー園さんは、今年、予約された商品にキャンセルが発生しました。（こういうことは、どこでもよくあることです）

キャンセルが出るということは、買ってもらえないということ。せっかく追熟期に入った美味しいマンゴーが、食べてもらえず、家に残ってしまうことになります。

しかし、那覇さんが慌てる必要は、まったくありませんでした。那覇さんは、ホームページにキャンセルが出たことを書き、先着3名限定で、再販売を行いました。そして、さっそく今年買ってくれたお客さんたちにメールを送っていきました。

なにしろ、すでに那覇さんのマンゴーの美味しさを味わい、大満足しているお客さんたちばかりです。すぐに注文が入り、再販売をしたマンゴーは売り切れしました。

この通り、顧客のリストを取っていれば、不測の事態に慌てる必要はまったくないんです。

ネット販売で長期的に収益を安定させたいなら、「いかに多くの顧客のリスト（メールアドレス）を集め、信頼関係を築き、リピートにつなげていくか」を優先的に考えていきましょう。

さて、ここまで理解していただいた上で、話を戻します。

先ほどまでご説明してきた BASE、Amazon、メルカリ、ヤフオク、楽天.....この中で「お客さんのメールアドレス」を取ることができる仕組みは、どれでしょうか？

答えは、**BASE、楽天**。

この2つ以外は、会社のシステムを通してお客さんとやりとりするため、メールアドレスを手に入れることはできず、リピートにはなかなかつなげにくいんです。

また、BASEは簡素で初心者向けだけれど、検索で上位表示されないで売れにくく、楽天は競争過熱で手数料が高く、初心者が始めるのには向かないということをお話してきたと思います。

「色々説明されたけど、結局、初心者が無理なく始めて、リストを取って、長期的に売れる仕組みを作るには、どうすればいいの？」

そう思いますよね。
一つあります。

楽天に比べると投資する金額は安く済み、
初心者も始めやすく、
利益を上げやすい仕組みで、
さらに顧客のリストも取れ、
長期的に使える資産を作れる方法。

それが、**那覇マンゴー園**さんが作っているような、**農園のホームページ**を作ることです。

4

最も長期的な利益を生む仕組みとなる、ホームページ

ホームページ作成の大きなメリットは、

- 顧客のリストを取れるので、リピート戦略ができること。
- ランニング（継続）コストがものすごく安いこと。
- 削除されないこと。
- 検索エンジンに評価されやすく、上位表示されやすいこと。
- デザインの自由度がきわめて高いこと。
- 徐々に作りこんでいけること。
- あなたの行う販売の土台となり、終着点となること。

です。



▲ 那覇マンゴー園さんは、2年目の販売時にホームページをさらにレベルアップ。「徐々に作りこむ」を実践しておられます。

あなたがホームページを作った場合、お客さんと直接メールを介してやりとりをすることになります。**ですので、あなたのもとには、メールアドレスという一番重要な顧客リストが残ります。**

また、他社のサービスに依存しないため、ホームページが誰かの都合で削除されたり、条件が変わったりすることがありません。ホームページ作成はインターネット上にあなたの家（お店）を建てるようなもので、一度作れば、続ける限り、あなたの資産として残ります。

家と違うところは、運営を続ければ続けるほど、検索エンジンからの信頼につながり、価値をもちやすくなっていくところです。

つまり、検索で上位に表示されやすくなるんです。

デザインだって思いのまま。

写真や文章など、どれだけ内容を増やしてもかまいません。

最初からしっかり作りこんでおく必要もありません。

実際に運営を始め、お客さんや検索エンジンの反応を見てネット販売のイメージをつかみつつ、だんだんとページを作りこんでいくことができます。

それに楽天と違い、出店や決済にかかる手数料が継続的に大きくかかってくるわけではありません（初期投資は必要です）。

ですから、たとえ売れなくても、大きな赤字になることはありません。

那覇マンゴー園さんのホームページのトップページは、完成後2か月で30回以上更新され、徐々に作りこまれてきました。

お客様からマンゴーのご感想をいただいています。

玉文マンゴーとキーツマンゴーを先着3名様で限定再販売、8月20日まで！

おかげさまで、販売1年目から大好評をいただき、本年度の予約受付を終了しましたが、キャンセルが出たのと、収穫量に少し余裕が出ましたので、**先着3名様、1週間限定で、「幻のマンゴー」**を再販売します。

↓↓

ありがとうございました。完売しました。

今ご注文・ご予約いただくと、全国どこでも **送料無料**!

「幻のマンゴー」が手に入る最後のチャンスです！

糖度20度こえ、自然界最高の糖度をもつ超希少「玉文マンゴー」と、とろけるプリンのような超濃厚な食感をもつ巨大なマンゴー「キーツマンゴー」を、もう一度3名様限定で販売します！ このチャンスを逃すと、もう来年まで「幻のマンゴー」は手に入りません。あつという園になくなることが予想されますので、気になる方は今すぐお申込みください。

【玉文マンゴー】売り切れました。
【キーツマンゴー】売り切れました。

幻のマンゴーを今すぐ注文する

今シーズンのアップルマンゴーの販売を終了します。

2016年シーズンのアップルマンゴーとわけありマンゴーの販売を終了いたしました。

紅龍マンゴー、売り切れました。

ご好評につき、「紅龍マンゴー」の発送を終了しました。ありがとうございます。

最新のブログ記事

キーツマンゴーの発送

こんにちは。那覇マンゴー園の形原です。本日より、キーツマンゴーの発送作業をしています。皆さまお待たせ致しました。今年は、台湾の産地もなく…
[この記事を読む](#)

キーツマンゴーの収穫

キーツマンゴーを収穫しました。

マンゴー種

マンゴー種についた果肉

会員の方へ

メールアドレス

パスワード

☐ ログイン情報を記憶

ログイン

[パスワードをお忘れですか？](#)
[新規ご入会はこちら](#)

営業日カレンダー

9月(2016年8月)

日	月	火	水	木	金	土
	1	2	3	4	5	6
7	8	9	10	11	12	13
14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27
28	29	30	31			

10月(2016年9月)

日	月	火	水	木	金	土
	1	2	3			
4	5	6	7	8	9	10
11	12	13	14	15	16	17
18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	

(発送業務休日)

会員登録のご案内

紅龍マンゴーの写真です。包丁を入れると、色鮮やかなマンゴーが飛び出します！

ご注文いただいたお客様から、喜びの声をいただいています！

ちょっと苦手なイメージがあったマンゴーを、一瞬で完食。

★★★★★(大満足) / キーツマンゴー

正直、今までマンゴーってちょっとクセがあって苦手なイメージでした。が、なんじゃこのマンゴーは。さすが幻のマンゴーと言われるだけある！クセ、全くなし。ただただひたすらに美味いフルーツや!!! 糖度もかなり高いらしいけど、嫌な甘さは全くなく、スルスル食べれてしまう。食後のデザートだったので、一玉は多いかな(結構でかい)と思ってたけど、一瞬で完食してしまいました。このマンゴーに出会わなければ、一生「マンゴーはクセが強く、あんまり得意でない食べ物」という認識を改めることは出来なかっただろうなあ。

(東京都・N様)

もちろん検索だけが武器ではありません。

検索で上位に出るようなサイトを作ることはとても大切ですが、検索に頼りすぎると、Google のさじ加減一つで売上が消滅してしまう危ない媒体のようにも思えてしまいます。

検索は大きな武器ですが、あくまで武器の一つ。むしろホームページを、あなたのこれからの「販売」のすべての土台となり、終着点となるもの、と考えてみられるとよいかなと思います。

たとえば、

- 直売所や道の駅に、商品といっしょにチラシを置く。
- 人に知らせるときに「〇〇農園で検索して」と伝える。
- 広告を出して、多くの人に広める。
- メルカリなど別の媒体で販売した箱の中にチラシを入れる。
- Twitter や Facebook で情報発信しつつ宣伝する。

といった販売戦略。

これは「土台」がなければできないことはありません。

あなたが様々な方法で行う販売を、ホームページがゴールになるように仕組んでいくこと。こうすれば、たとえすぐに多くのキーワードで上位表示されなくても、**顧客リストを集め、収益を安定化させることは十分に可能**です。

下に、もっと分かりやすくスタートとゴールをあげましょう。

- ① 直売所、道の駅→商品の横にチラシ→ホームページ
- ② メルカリ、ヤフオク→箱の中にチラシ→ホームページ
- ③ メールマガジン、ダイレクトメール→ホームページ
- ④ 口コミや、知人・友人の紹介→ホームページ
- ⑤ ブログ→ホームページ
- ⑥ リスティング広告→ホームページ
- ⑦ アフィリエイト→ホームページ
- ⑧ twitter・Facebook→ホームページ
- ⑨ テレビ、ラジオ→ホームページ

このようにスタートとゴールを設定し、様々なメディアを通じて販売することを、「**クロスメディア戦略**」と言います。各種メディアの長所を生かし、組み合わせた販売ということですね。

104 ページでご紹介した寺坂農園さんも、SNS やダイレクトメール、直売所での販売をスタートにし、ホームページをゴールにするクロスメディア戦略で、大きな利益をあげておられます。

これは間違いなく、自社ホームページをもつことの大きな強みですね。

また那覇さんのマンゴーが再販売するとすぐに売れたように、販売は、新規顧客に買ってもらうより、すでにあなたの商品の魅力を知っている人に複数回買ってもらうことの方が 10 倍楽です。

リピート客を作るには、まず 1 度目に買ってもらうことが重要です。集客力のある媒体に露出し、まずは買ってもらって、そこから 2 度目以降に買ってもらいたいところに誘導する。

これができるのもホームページがあるからこそ。まずはしっかりと土台を築き、販売戦略を立てていくといいでしょう。

さて、「**じゃあホームページ作成にデメリットはないの？**」
というのが気になるところですが.....。

残念ながら、ホームページも良いところばかりではありません。

- 無料のサービスでは、内容が充実せず、上位表示も実現できないこと。
- 個人で上位に表示されるものを作るのは限界があること。
- ホームページを作っただけではなかなか売れないこと。
- 売上を大きく伸ばしていくためには、継続が必要であること。

が考えられます。

最近では、個人が無料でホームページを作れるような仕組みも増えてきましたが、前にも述べた通り、無料で作れるサービスは、結局、無料のサービス程度の力しかありません。

投資を惜しんだままで、上位に表示されるものを個人で作るのは難しいでしょう。しかしこれについては、那覇さんのように業者に外注することで解決できます。

また、ホームページ作りを土台とするネット販売は、長期的な目線で考える必要があります。

那覇さんのようにブームを作り出せば短期的に大きく売れることも十分にありますが、ふつうは「**クロスメディア戦略（111ページ）**」を行っていくことによって露出を高め、徐々に売上を上昇させていくものです。

努力の方向性を間違えずに運営を続ければ、早い人は那覇さんのように1年目から利益を出すこともできますが、ページを作ったらほったらかし、ではなかなか売れません。

よく「きれいなページを作りたい」と言われますが、きれいだから商品が売れるわけじゃないんです。

ページをきれいに作ることより大切なのは、ターゲットを明確にして、お客さん一人ひとりの気持ちを動かし、欲しがらせるように売ることです。

**ホームページ作成は、初心者が「売る力」をつけながら、
長期的に使える仕組みを作っていける、格好のツールである
ということもできます。**

さて、先ほども言ったように、ホームページ作成というのは、インターネット上にあなたの家を建てるのと同じです。

実店舗を借りたり買ったりして運営するのと似たような感じで、インターネット上にお店を作ることになるので、当然、それなりのお金が必要になってきます。

一般的なホームページ作成の相場観をお話しておきますと、10ページ程度のホームページを作るのに、40～100万といったところでしょう。

ショッピングカートを取りつけると、+20万くらい。100万円以上かかるところはたくさんありますし、安いところは安いなりの理由があると考えてくださいね。（サポートがなく、仕組みだけ提供しあとはほったらかし、など）

「100万円かかる」と言うと、ものすご〜く高く感じられるかもしれませんがね。

ですが一度作ってしまえば、それがずっと利益を生み続ける資産になることを考えれば、決して高すぎるということはありません。

それに実店舗を経営していれば、100万円やそこらでは、とても済

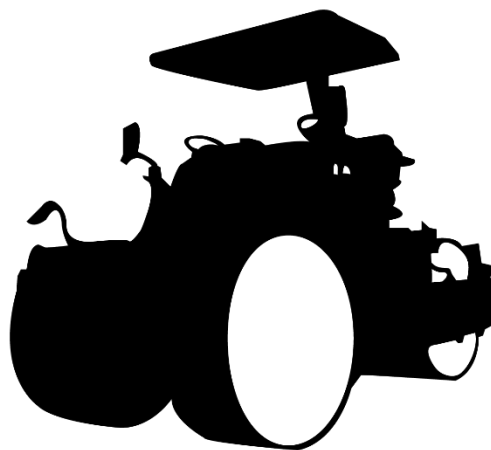
みません。店舗料や内装、維持費、人件費などを合わせると、少なく見積もっても年間数百万かかります。

それと比べれば初期投資 100 万、一度作ればランニングコストはせいぜい月 1～2 万というのは破格の値段です。ネット販売の収益性を考えれば、圧倒的に回収しやすい金額ですしね。

あなたが農機具を買うときのことを考えてみてください。

農業は機械にお金がかかりますよね。田畑を効率よく耕したり、稲を刈り取ったり、草刈りや消毒のための機械を使ったり.....。

300～400 万かかるような機械もたくさんありますよね。しかも油代など、ランニングコストも相当かかるはずです。



このような農機具に投資するのに比べて、ホームページの制作が、ずっと安い投資であることは間違いありません。(100 万なら、300 万円の農機具の 3 分の 1)

農機具を手に入れると作業が効率化できます。しかし土地を広げたり、植える作物を増やしたりしなければ、より多くの利益を生むことはできません。

ホームページの場合は、無理に規模を拡大しなくても、ホームページに**時給0円不眠不休のセールスマン**をやってもらうことで、お金を生み出し続ける仕組みです。実店舗と違って人件費はかかりません。

また、あなたは経営者として、販売戦略に力を入れることができますから、よりお金を生み出せるようにしていくこともできます。

あと先ほども少し述べましたが、「安さ」を決め手に考えるのは、くれぐれもご注意くださいね。

農家さんに販売をお教えする仕事をしていて、私はよくよく悔しくなることがあります。

ホームページの業界、とくに安さをウリにしているような業者に顕著なのですが、写真や画像の加工を何枚分が行って、情報もほとんどないようなページに貼りつけ、「はい、あとはさよなら！」と投げ出すような業者があまりにも多いということ。

以前、すでにホームページを作ったという農家さんから、

「このページなんですけど、まったく上位に表示されないんです」

と相談をいただいたことがあります。

見てみると、驚きです。

私のような立場から見ると、1日もかからず作れてしまうような、**まったく労力のかかっていないホームページが、40万、50万以上の値段で公然と出回っている**んです。

検索の上位表示対策なんて、まったくされていない。キーワードも見出しの位置も適当そのもの。

そもそもよくないサイトは、写真ばかりで文章がほとんど配置されてないんですね。（その写真も文章も、農家さんがご自分の判断で撮ったり書いたりしているものがほとんど）

検索エンジンのロボットは写真の情報よりも文章の情報を重視します。試しに検索で上位表示されているサイトの文章量を見てください。文章量の多いサイトほど上に来ているのが分かるはずです。

ですから文章がないサイトというのは、なかなか上位には表示されないんですが、作成するデザイン会社側としては、文章を書くよりも画像加工などの「見た目のデザイン」の方が得意なので、やりたくないわけですね。

結果、商品の魅力も伝わらず、検索で上位表示を目指すこともできないサイトが出来上がる.....。

これでは販売戦略も何も、あったものではありません。

こういう「できるだけ労力をかけずにお金をもらおうとする」業者は、「安さ」をウリにしていることが多いです。十分にお気をつけください。

私はこういう相談を農家さんからいただくと、とても悔しくなります。

知識のない状態の農家さんに、成果の出ない仕組みが売られていくこと。農家さんとしては、いっこうに知識や学びを得る機会のないまま、時間とお金だけがなくなっていくんです。（こういう悔しさが、この本の執筆にもつながっています）

選ぶなら、写真や文章までしっかり相談に乗ってくれるところや、あなたの販売に対する思いや計画をしっかり聞いてくれるところを選んでください。

そして、あなた自身がしっかり販売を学び、知識をつけることを考えてください。

最初はある程度お金がかかったとしても、長期的に判断していただければ、そちらの方がよいのは間違いありません。長期的に利益を出せる、しっかりとした仕組みを作っていきましょう。

【キャンペーン付記】

とはいえ、100万円はやはり高額の投資であることは間違いありません。投資する前には慎重に。

こちらの書籍を読まれた方には、できるだけ初期投資額をおさえつつ、しかも売上を伸ばせる方法をご紹介します。毎日のメールなどでお渡ししている内容に、必ず目を通してくださいね。

5

やみくもに努力してはいけない

無料のシステムでも、地道に努力していれば、いずれは成果が出てくるだろう。時間をかけて頑張っただけでさえあれば.....。

こういう考え方がありますが、私は成果が早く出れば出るほどいいと思っていますし、やみくもに努力を重ねてはいけないと思っています。

売れない仕組みのままでいくら頑張っても、成果は乏しいままです。たとえば BASE のシステムでは、ページを自由に、思いのままに増やすことはできません。無料のサービスでは、内容を充実する部分も限られているので、努力は空振りに終わることが多いです。

那覇さんのホームページがたった 3 か月で「マンゴー 通販」という強豪ひしめくキーワードで検索上位を達成しているのには、当然理由があります。

前の章で私は、「那覇さんは相応の努力をしたからこそ売れている」と書きましたが、「相応の努力」というのは、「相当の努力」ではありません。

必要なときに、必要なだけの力を、必要なことに向けて注いでいる、ということです。

売上に運の要素が挟まる余地はほとんどありません。
売れる原因は、ほとんどすべて説明できます。

Go_ogle マンゴー 通販

すべて ショッピング 画像 地図 ニュース もっと見る ▼ 検索ツール

約 404,000 件 (0.43 秒)

マンゴー 通販の Google ショッピング検索結果

スポンサー

 【数量限定】マンゴー/沖縄県産 ... ¥ 5,800 財宝オンライン...	 「マンゴーカット」冷凍フルーツホ ¥ 1,512 ふる一つ屋さん	 マンゴー 15549580 無印 ¥ 280 lohaco - ロハコ	 訳あり端っこマンゴー 200g ¥ 540 ケンコーコム	 【発送7月初旬8月下旬】訳あり沖 ¥ 3,980 Yahoo!ショッピング...
---	---	--	---	---

【楽天市場】マンゴー | デイリー売れ筋人気ランキング(1位 ~43位 ...
ranking.rakuten.co.jp/daily/410850/ ▼
「食品 > フルーツ・果物 > マンゴー」ジャンルのデイリー売れ筋商品の1位 ~43位をご紹介します！
楽天市場で ... 楽天市場は、セール商品や送料無料商品など取扱商品数が日本最大級のインターネット通
販サイト・オンラインショッピングコミュニティです。
アップルマンゴー - 21-40位 - 41-60位

マンゴーの通販・お取り寄せ【ぐるなび食市場】
shop.gnavi.co.jp > スイーツ・果物・果物(フルーツ) > マンゴー ▼
ぐるなびのお取り寄せサイト【ぐるなび食市場】マンゴーの 通販・お取り寄せコーナーへようこそ。厳選された
名店のマンゴーが安心・お手軽にお取り寄せできます。

宮崎マンゴーの通販・お取り寄せ【ぐるなび食市場】
shop.gnavi.co.jp > スイーツ・果物・果物(フルーツ) > マンゴー ▼
ぐるなびのお取り寄せサイト【ぐるなび食市場】宮崎マンゴーの 通販・お取り寄せコーナーへようこそ。厳選さ
れた名店の 宮崎マンゴーが安心・お手軽にお取り寄せできます。

完熟マンゴー通販 | 南国のとろけるような香りと甘さのマンゴー
mango-fruits.com/ ▼
完熟マンゴーを奄美大島から産地直送。アップルマンゴー発祥の地 琉球王国時代のニライカナイの伝説
《皇帝マンゴー》は日本一のマンゴー農園を目指す大農場で栽培育成。トロピカルな南国の香りごとお届かし
ます。フリーダイヤル:0800-800-5262/旬マート ...

マンゴーの通販 | お取り寄せの【お勤めランキング】はこちらです。
www.マンゴー通販.net/ ▼
今回は、「マンゴー 通販」・・・大人気！ベスト4をご紹介します。『皇帝マンゴー』『完熟とろけるマンゴー』『幻
のキーツマンゴー』そして超お買得な『ワケありマンゴー』。マンゴーの 通販だったらコレで決まりです！！

沖縄のマンゴーの通販・販売は那覇マンゴー園
<https://naha-mango.com/> ▼
那覇マンゴー園は、甘くて美味しいマンゴーを全国にお届けしている沖縄県の農家です。人気の「アップルマ
ンゴー」や幻のマンゴー「キーツマンゴー」、糖度20度を超える超希少「玉文マンゴー」、あっさりしてイチオシ
の「紅龍マンゴー」の4種類を、完熟状態で、全国 ...

現在、那覇マンゴー園さん
は、「ぐるなび」や「価
格.com」などの大手業者の
すぐ下にいます。

運らしい要素といえるのは、自然災害や戦争による特需景気とか、
メディアでその農産物全体が注目されるとか、そういうことくらい
ですね。

**やる気があり、自分から学び、必要なところに投資
し、努力の方向性を間違えずに継続する。**

こういうことができる人は成功も早いと思います。

ちなみに那覇マンゴー園さんには、まだまだ売上を伸ばせる余地があります。

1 年目、那覇さんは「慣れてきた」と本人がおっしゃる通り、ネット販売のイメージをつかむことができました。

次はいかにして単価を上げ、リピート注文を増やしていくか、ということを考える必要があります。

企業秘密ですが、那覇さんが取り組んでいくべき方法を、一部特別にあなたにもお教えしますね。

- 商品の特徴を書き、リピート購入をうながすチラシを箱に挟む。
- セット商品の種類を増やす。
- メールマガジン始める。
- ブログのコンテンツをさらに増やす。

などなど。ここまで読まれたあなたにはもう分かっていただけたと思いますが、何度も言う通り、**クロスメディア戦略**ですね。

一度売れたから、そのまま同じ方法で、としていると、売上は次第に下がっていきますが、ここから翌年の夏に向けての「戦略」と「相応の努力」次第では、おそらく今年の 2 倍、3 倍の売上は軽く出せるでしょう。**※追記：実際に翌年、4 倍の売上を達成しました(笑)**

まだまだ那覇さんのネット販売は、始まったばかり。

これからの展開が、本当に楽しみです。

6

【ネット販売 Q&A 集】販路を大幅転換するのではなく、1つだけ増やしてみる

さて、最後にいくつか農家さんからいただく不安や疑問の声にお答えする形で、この本を締めくくりたいと思います。

● 農協との付き合いをやめなければいけませんか？

→むしろやめないでください。

那覇さんはもともと農協に出している数が少なかったもので、今年はより利益の出るネット販売に切り替え、農協へ出すのをやめただけであって、あえて販路を減らすメリットというのは、あまりありません。

「リスク分散」という考え方があります。

一つの方法がダメになっても、別の方法が残っていれば、ある程度の利益は確保できるというものです。

販路を広げすぎると一つ一つに力を注ぐのが難しくなりますが、しぼりすぎるのも考えものです。

もし一つの方法に集中して、その方法でなかなか売上が出なかったとき、他に利益を上げるアテがないというのであれば、これはなかなかしんどいです。

ネット販売はギャンブルではありません。むしろギャンブル要素になりそうなことはことごとく排除していきましょう。

それに地域との付き合いや農機具の貸し出しなど、農協とのかかわりがどうしても必要なこともあるでしょう。

売れてきて、もし農協より利益が伸ばせるようなら、少しずつ出荷量を減らしていく。それでいいんじゃないでしょうか。

「販路を大幅転換しなければならない！」とあまり身構えず、「販路をまずは一つ増やしてみるんだ」と考えて、気軽に始めてみてください。

● 地域との付き合いが心配です。

→あなたが「売る力」を身につけて教えてあげれば、たくさんの人に感謝されます。

地域のコミュニティは、和を大切にします。とくに日本の地方では、人と違うこと、外れたことを好まない傾向があります。ネット販売が主流でない地域は、あなたがネット販売を始めることを、初めはよく思わない人もいます。

「なんだ、あいつは金もうけばかり考えて」と。

私も、ネット販売について農家さんに話したときに、「地域のつながりがあるから……」「人から何か言われるのが怖い」と、言われたことがあります。

しかし、変化をかたくなに拒んでいても、地域はなかなか発展していきません。すでにそういう多くの地域は経済的な困難や、過疎化・高齢化に直面しています。

あなたが「売る力」を身につけ、成果を出せば、周囲の人は「えっ、そんな方法があるのか」と驚きます。そして、「自分にも教えてほしい」と思うはずです。

お金をかせぐことが悪ではないことは前にも説明しましたが、「悪」だと思っている人を心から説得するには、成果を出して見せること、そしてそれを地域に還元するのが一番です。

あなたが地域との付き合いをやめず、積極的に地域貢献をしていきたいと思われるなら、ネット販売はたいへん有効です。

「売る力」を身につけて、ぜひ多くの人に紹介してあげてください。

● 法律違反になりませんか？

→ ネット販売はきちんと法律で定められた売り方です。

「自分で売ってお金をかせぐ」と言うと、法に触れるような悪いことをするんじゃないか、と思う方がいるようですが、ちょっと検索すれば、老若男女問わず、たくさんの人がインターネットで販売しているのが見つかると思います。農産物だって、インターネットで売られています。自分で売っていいんです。

自分の家で育てた野菜や果物を売るのに、特別な許可は必要ありません。ただし、商品ページに「特定商取引法に関する表記」を行う必要があります。

販売責任者の名前や住所、電話番号、発送方法などを明記し、「このお店は法を守って運営していますよ」とお客さんに知らせるもので、事前にトラブルを避ける意味合いもあります。

素性の分からない人から買うのは、お客さんも怖いですし、いざというとき連絡ができないのでは、困りますもんね。

インターネット販売では、販売を行うページ内に、販売者名などを記載する必要があります。

梨・イチゴ・野菜通販のサンプル農園の特定商取引法に関する表記

販売者名	サンプル農園
代表者	サンプル太郎
住所	〒690-0823 島根県川津町702-6
連絡先	TEL:0120-3456-7890 FAX:0120-3456-7891
URL	http://takaguchidesign.com/demo
メールアドレス	sample@sample.ne.jp
販売価格	各商品ページに記載している金額となります。
商品以外の代金	送料 代金引換の手数料
発送方法	ゆうパックで発送いたします。
支払方法	①銀行振込 ご注文をいただいた後、メールで振込先をお知らせ致します。銀行にお振込ください。 ご入金確認後、3日以内に発送いたします。 2週間経ってもご入金がいらない場合は、購入の意思がないものと見なし、注文をキャンセルさせていただきますので、よろしくお願い致します。

ジュースやお餅など、加工品の販売については、実は他にも守るべき法律があり、要件を満たさなければ販売の許可が下りません。保健所などに相談してから販売を行うようにしてください。

● パソコンやネット環境がなくてもできますか？

→できなくはないですが、かなり大変になります。投資と思って準備してください。

今はスマートフォンでも、ホームページが簡単に見られる時代になりました。スマートフォンから買い物することもできてしまいます。（那覇マンゴー園の商品もスマートフォンから購入できます）

しかし、それでもお店側には、パソコンとネット環境が欲しいところです。注文の管理、メール送信、ブログ更新など、やはりどうしてもパソコンの方がやりやすいからです。

とくにあなたがネットを苦手をしているなら、ネット環境を十分にそろえず始めることは、より難易度が上がります。

パソコンやネット環境は、今どこでも手に入りますし、月々の料金もかなりおさえられる仕組みが整いつつあります。

別に機能のいい高いパソコンを買ったり、高い料金システムに契約したりする必要はないので、まずは投資と思って、そろえてみましょう。

ネットに触れているうちに、だんだん販売以外の利用も楽しくなってくるかもしれませんよ。

- **通販をしたことはありません。私にもできますか。**

→那覇さんはネット通販未経験でしたが、できています。

こういう方はとくに 50 代以上の方に多いですが、大丈夫です。未経験でも、すぐ慣れます。

不安なら、一度何かインターネットで買われてみてはいかがでしょうか？ 那覇さんの商品でもいいですし、Amazon や楽天などの大手ショップから買ってみてもいいです。一度目は少し戸惑うかもしれませんが、すぐその便利さに気づくはずですよ。

おすすめなのは、自分の作っている農産物と同じ種類のものを、すでに出している他店から買ってみることです。

他のお店がどのように商品を出していて、どんな工夫をしているのかが分かります。そして、そのお店よりもいいサービスをするには、どうすればいいかを考えてください。

那覇さんも、本書で何度か取り上げた鳥取の農家さんも、まずは自分の育てている農産物を売っている人のページを見たそうです。

自分の競争相手のページは、チェックしておきましょう。

● 顔を出さずに売ることができますか？

→できないことはありませんが、顔を出さないとトラブルは増えます。

これはよく言われることです。

「顔を出すと第三者に悪用されるんじゃないか」と。

あと、「恥ずかしい」というのもよく言われます。

私の結論としては、顔を出さない方が、トラブルは増えます。

私は別に自分の顔に自信があるわけではないですが、ブログでもSNSでも本書でも、バッチリ顔写真を載せています。ですが今まで、人から何か自分の顔について言われたことはありません。顔を誰かに悪用（？）されたこともないです。

インターネットでトラブルが発生するのは、ネット越しだと相手の顔が見えないからです。

画面の奥に人がいるという実感がわかず、想像ができないため、ついついひどいことを言うてしまうんですね。だから、顔の見えないページでは、悪質なクレームも発生しやすいんです。

あなたが顔を出していれば、それは違います。お店の奥に人がいる

ことが想像しやすくなるので、クレームの言葉も、激しいものにはなりにくくなるのです。

それに、まったく人の顔の出てこないお店を、あなたなら信用しますか？ あなたが入った店に、店員がまったく出てこないお店や、店員が覆面をしているお店があるとしましょう。

人の気配がまったくしないお店で、あなたはお金を払ってまで商品を買いたいと思いますか？

顔を出すことは、相手に、「このお店は人がやっているんだ」という信頼感を与えることでもあるんです。相手に信頼感を与えれば、当然、商品が売れやすくなります。

別にイケメンや美女である必要はありませんよ（笑）お客さんは美味しい商品が欲しいのであって、誰もあなたの顔にそれほど興味はありませんので、そんなにまじまじと見る人はいません。

ですから、できれば顔は出しましょう。

一度表に出てしまえば、案外簡単に吹っ切れます。私がホームページを作った方の中にも、初めは「顔出しは絶対に嫌だ」とおっしゃっていた方がいましたが、今は笑顔で写真に写っておられます。もちろん、その方の写真が悪用されたという報告はありません。

● どれくらいで黒字に転換しますか？

→販売する商品の時期や単価、努力、戦略次第ですが、早ければ1年目で転換できます。

那覇マンゴー園さんは、1年目から爆発的に売れ、昨年までの売上の2倍に達することができました。

努力の方向性を間違えず着実に運営してきた那覇さんのように、1年目でホームページ作成分くらいの料金は回収できるようになる方もいます。

ただ、販売する商品によっては、時期が限られるものや、単価がどうしても高くなりにくいものもあります。その場合は黒字転換に時間がかかることもあります。（これも売り方次第ではありますが）

また、自分から本を読んだり、よく知っている人に聞いたりして商品の売り方を学び、マーケティングに関する知識を身につけていける方は、黒字転換までの時間がどんどん早くなります。

しかし、他力本願だったり、ページを作ってもほったらかしにしていたり、販売戦略をやろうとしなかったり、投資を惜しんで無料にこだわり続けたりする方は、当然、安定するまでに時間がかかることを、覚悟してください。

- **準備にどれくらいの手間と時間がかかりますか。**

→最短 1 時間以内にできます。しっかりしたホームページ作成には 2～3 か月は見ましよう。

先ほど紹介した BASE なら、システム上は、1 時間でお店をオープンすることができます。決済や送料、値段決定など、とりあえずオープンして様子を見ることもできます。運送会社についても、最初は大目契約せず、最寄りの営業所に頼むのもいいでしょう。

しかし売り方の部分.....販売を最大化する方法や、農産物の魅力を伝える写真の撮り方、文章の書き方については、自分で学んでいくしかありません。

しっかりしたホームページを作ろうと思うなら、外注の場合であっても、最短でも 2～3 か月は見ておきたいところです。

ちなみに那覇さんのホームページ作成にかかった期間は、約 2 か月です。那覇さんがその間に行った作業や手続きに関しては、第 1 部に書いていますので、参考にしてくださいね。

あとかき

この本の執筆もいよいよ大詰めになってきた 8 月 16 日、那覇さんから電話がかかってきました。

「高口さん、マンゴーが売り切れました！」

「おお、すごいですね！」

「ええ、思ったよりも早かったですよ～」

前の章でも少し触れましたが、マンゴーにキャンセルが出たのと、収穫量が例年より多かったので、先着数名限定で、マンゴーを再販売してみたんです。

そうしたら、やはり 3 日で売り切れたんです。

那覇さんは、キャンセルのあったマンゴーを、家族で食べたり、処分したりする必要がなくなりました。電話口で、うれしそうに話してくださるものだから、私もうれしくなってしまう。

私はこの仕事を始めて、農家さんとかかわるようになる中で、農家さんから成果報告をいただけることほど、やりがいを感じることはありません。

自分が農家さんのネット販売事業にかかわるなら、販売ページを作っただけで終わるのではなく、成果が出せるような関わりをしたい。

私はそういう信条で、日々農家さんのお手伝いをしています。

もちろんこれは、農家さんご自身にやる気がなければ、どうしようもないことです。私は販売のアドバイスや、ホームページの更新などのお手伝いはできますが、かわりに販売してあげたり、稼がせてあげたりすることはできませんし、そのつもりもありません。あえて保障も行いません。

しかし私がお付き合いする方は、みなさん、とても素敵な方ばかりで、たいへん熱心に取り組まれ、成果を伸ばしておられます。

私のお客さんが次々にキーワードの上位表示を実現させ、「高口さん、商品が売れました！」と報告してくださるのは、とてもうれしいことです。

ああ、よかった.....。

と少しホッとする気持ちもあります。

同時に、ここで喜びに浸っているようじゃいけないな、と思うこともあります。

私のもとには、日々お問合せが届きます。

お問合せでは、

「生活が苦しい」

「今後がすごく不安」

「高齢の両親を助けたい」

といった内容のお話が、相変わらず続いています。まだまだネット販売に気持ちはありつつ、苦しい状態の続いている農家さんはたくさんいます。

「これは、もっともっとネット販売の魅力や、手軽さを多くの方に伝える必要があるな」と感じるようになりました。

そこで那覇マンゴー園さんに連絡を取り、那覇さんの実績や経緯、そのときどきのお気持ちをまとめさせていただけないか、お願いしたんです。

「いいですよ～～」

那覇さんは少し語尾の上がる、沖縄の方らしい鷹揚な調子で、すぐに快諾してくださいました。たいへんありがたいことです。

那覇さんには、この本をまとめるにあたり、わざわざ時間を取ってインタビューに答えていただいたり、顔を載せる許可をくださったりと、紙面にはとても言い尽くせないほど、お世話になりました。

那覇さん、どうもありがとうございました！！

この本が多くの農家さんに勇気を与え、農家さんたちが新しい販路獲得に挑戦して、不安のない、豊かな農業生活を行っていただけるようになることを楽しみにしています。

高口 大樹

追伸と大切なお願い

ここでご紹介した物語はフィクションではなく、実在の農家さんの販売の経緯をまとめたものです。

本書を読み、那覇マンゴー園さんに「弟子にしてほしい」「ネット販売のやり方を教えてほしい！」といった内容の電話をされたり、メールを送られたりするの、迷惑になりますのでご遠慮ください。（書籍の感想についてはもちろん喜ばれると思いますが、そちらも那覇さんの都合を考え、良識の範囲内でお願ひします）

「ネット販売について、もっと学んでみたい！」と思われた方は、那覇さんではなく、高口に問い合わせてくださいね。

ですが、すでにネット販売を始めている方の商品を買ってみるのは、非常に勉強になります。これから始めようと思われる方は、ぜひ那覇マンゴー園さんの商品を注文されてみてください。

美味しいマンゴーが味わえるだけでなく、メール送信の流れや商品の梱包方法、感想募集の仕組みなど、販売のイメージをつかんでいただきやすくなりますよ！

次のページに、那覇マンゴー園さんをご紹介します。

※本書の著作権は高口にあります。この本に出てくる画像や文章を、許可なく無断転載することはお控えください。もしそのようなことを発見した場合は、しかるべき法律にもとづき、対処させていただきます。

那覇マンゴー園は、沖縄で美味しいマンゴーを育てて通信販売（通販）しています。人気のアップルマンゴーや、幻のマンゴーと言われるキーツマンゴーや玉文マンゴー、紅龍マンゴーのご注文・ご予約を受け付けています。

[ホーム](#)[当園の商品](#)[マンゴーの選び方](#)[那覇マンゴー園の挑戦](#)[ご注文方法](#)[ブログ](#)[お知らせ](#)

ごぞんじですか、

幻のマンゴー。

高級百貨店にも出回らない、
希少なマンゴーをお届けします。

[幻のマンゴーを見る](#)[那覇マンゴー園の商品](#)

那覇マンゴー園は日本で唯一、幻のマンゴーを含めた5種類すべてを
あなたに通販でお届けできる沖縄の農家です。

Special thanks!

沖縄のマンゴーの通販・販売は 那覇マンゴー園

6月～8月下旬まで、5種類のマンゴーを販売。

建設業の知識や技術を生かして作った、樹間の広い清潔なハウス。

最高品質のマンゴーを傷一つつけずに収穫する独自の仕組み。

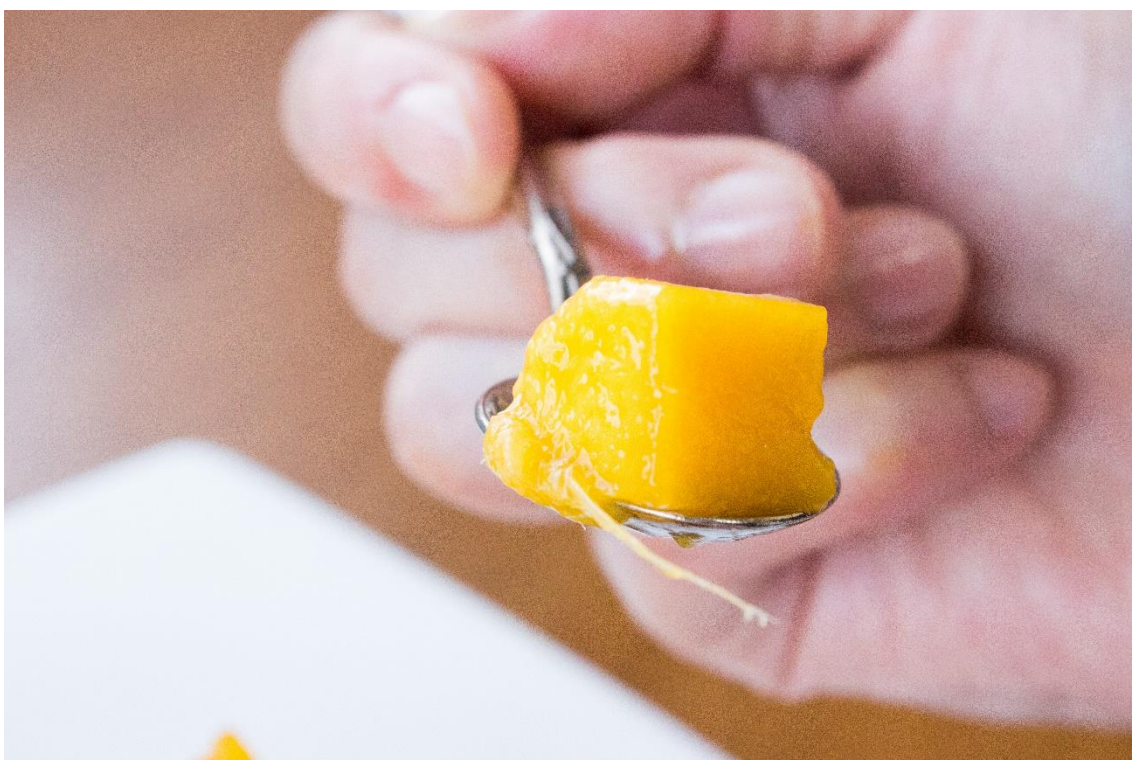
そのマンゴーは高糖度と芳醇な香りを実現し、

「えもいわれぬ香にやられて冷やすのも惜しくかぶりついた」

「自然界の果物ってここまで甘くなれるの？」と言わせるほど。

[那覇マンゴー園さんのホームページ](#)

→クリックすると、ページに移動します。





著者

ネット販売アドバイザー 高口 大樹

1986 年生まれ。香川県出身、島根大学卒業。

埼玉県小学校教員を 3 年、島根県小学校教員を 3 年経て起業。
販路を拡大したい農家さんのための通販サポートや、ホームページ
作成、ブランド立案などを手がける。

ブログ「知識ゼロから始める野菜ネット販売」は
複数キーワードで軒並み 1 位。**月間約 1 万アクセス。**

2018 年「株式会社たねをまく」設立。NHK 様やマイナビ農業様か
らの取材依頼、FM ラジオ番組への出演も。

2019 年には教員時代の経験を生かし、農家さんのための通販講座
「**Farmer's Mail-order Academy**」を開講。一気に 100 名近くの
参加者が集まり、広島県の町起こしにも利用されるほどの人気に。

日増しに注目の高まる農作物ネット販売の方法や
考え方を農家さんにお教えしている。

● 高口のブログ

「知識ゼロから始める農家さんの野菜ネット販売」

→農家さんが野菜や果物をネット販売する方法をお教えしています。「農家ネット販売」で検索！

日本初、農家さんのためのネット通販講座
Farmer's Mail-order Academy

お問い合わせ 会社概要 受講者の実績・声 無料体験申込み

講座の理念・目的 講座紹介 ご入学の流れ 講師のご紹介 最新情報

受講者から成功者が続々!!

ネットは見るだけだった農家さんが
1年で売り上げが2倍に。

70代の農家さんが、メディアに
引っぱりだこで、**販売後一瞬で商品完売!**

経験の少ない若手農家さんも、予約開始後
1日で完売。毎年売り切れて感動の声も続々。

広島県など、行政の町おこしにもお使いいただいています。

受講者の実績や声を見る ▶

> 2019年度生、現在若干名のみ募集受付中! <

● 農家さんのための、日本初の通販専門講座

「Farmer's Mail-order Academy」

(ファーマーズ メールオーダー アカデミー)

→受講生が販売期間2か月で、ネットだけで月商200万円を突破！ 農家さんのための、日本で初めてのネット通販講座です。

売れている農家さんは、どうして売れているのでしょうか？ それは、場当たりの販売ではなく、自分の商品をしっかり紹介し、言い値で販売できるような仕組みを作っているからです。

この講座「通称FMA（エフエムエー）」では、講師の高口自らが実践し、成果を上げてきた経験を、余すところなくお教えしています。他でもないあなたが「成果をあげるための具体的な方法と道筋」がお分かりいただける講座です。