

農ログ

野菜・果物のネット販売のことが簡単に分かる

農家さんの

初めてのネット販売



本書の紹介

- ・ ネット販売に興味はあるけど、
よく分からなくて不安・・・
- ・ ネット販売って実際儲かるの？



ネット販売初心者の農家さんの、このような疑問にお答えします。

本書を読めば、初めての農家さんでも、ネット販売がどのようなもので、どうやって始めれば良いのか、ばっちり分かります。

こんにちは。

農ログ アドバイザー兼エンジニア 山中誠です。

農ログ Ebook「農家さんの初めてのネット販売」を、ダウンロードいただきありがとうございます。

本書では、ネット販売初心者の農家さんにむけて、農産物ネット販売について、できるだけ分かりやすく解説しています。

「ネット販売がよく分からない！不安だ！」という農家さんは、ぜひ参考にしてみてください。

また、本書を読んでよく分からない所があれば、遠慮なく農ログまでご質問下さい。



農ログ

アドバイザー兼エンジニア

山中 誠

農ログに質問する→

それでは、本書があなたのネット販売の手助けになれば幸いです。

農ログ

農ログ Facebook ページ

目次

1章 農ログの紹介.....	5
2章 ネット販売の仕組みと魅力	10
3章 ネット販売の成功例	38
4章 ネット販売は私にもできる？	46
5章 ネット販売に必要な費用	85
6章 ネット販売でしっかり利益をあげるために大切なこと	90
最後に.....	95

1章 農ログの紹介

まずは簡単に、農ログについて自己紹介させてください。



農ログとは

農ログ

- ・ 農ログホームページでの情報提供を通して、農家さんのネット販売をサポート
- ・ 運用とアフターフォローを重視した、農家さん向けネットショップ・ホームページ作成サービス



農ログは、これら2つの事業を通して、農家さんの売上アップをサポートしています。

農ログメンバー紹介



ネット販売アドバイザー兼エンジニア

山中 誠

1983年香川県三豊市に生まれる。
神戸大学大学院自然科学研究科(現工学研究科)機械工学専攻卒。
大手農作業機メーカーにて、農業用機械の企画・開発業務を担当。
2016年3月にアグリパートナー合同会社を設立。
農ログの運営を開始する。

趣味はバイクでのツーリングです。

震災で被害を受けてしまいましたが、数年前に阿蘇山をバイクで走った時の気持ちよさは今でも覚えています。

好きな食べ物はみかんとスイカ。好きな観光地は熊本です。
よろしくお願ひします。



ネット販売アドバイザー兼エンジニア

原 真平

1983年岡山県倉敷市に生まれる。
神戸大学大学院自然科学研究科(現工学研究科)情報知能専攻卒。
大手農作業機メーカーにて、農業用機械の品質・試験解析業務を担当。
2016年3月にアグリパートナー合同会社を設立。
農ログの運営を開始する。

趣味は温泉めぐりです。

昨年は霧島温泉に行ってきました。おすすめの温泉があればぜひ教えて下さい。日本全国出張します。

好きな食べ物は桃と梨。好きな観光地は鹿児島です。
よろしくお願ひします。

なぜ農ログを始めたのか

農ログメンバーの原、山中は、大手農作業機メーカーで同僚として働いていました。

日本中を飛び回り、多くの農家さんと話をしながら感じたことがあります。



**農家さんにとって、本当に必要なのはちゃんと儲かる
販路なのではないか？**

**真剣に農業に取り組んでいる農家さんの「こだわり」
を活かせば、絶対に今より高い値段で売れるはず！**

こんな思いから、農家さんのネット販売サポートに特化した会社を起業しました。

農ログの目標

農ログは、ネット販売という面から農家さんをサポートしています。
しかしその目標は、ネットショップを作ることはありません。

**農家さんが安心してネット販売にチャレンジし、
実際に収益を上げる。**



これが農ログの目標です。

この目標があるからこそ、**農ログはネットショップを作るだけでなく、その後の運用までを含めたアフターフォローにもこだわって農家さんをサポートしています。**

2章 ネット販売の仕組みと魅力

現在も成功農家さんがぞくぞくと増えているネット販売とは？

その仕組みと魅力を解説します。



野菜・果物のネット販売

自分の作った農作物を、インターネットで販売する農家さんがどんどん増えています。ネット販売を上手く活用して成功した農家さんも増えており、成功農家さんの書籍なども出版されるようになってきました。



自分の作った農作物を



インターネットを使って



お客様に直接販売

このような、インターネットを使って商品を販売することを、「ネット販売」や「インターネット通販」と呼びます。本書では、「ネット販売」で統一して説明しています。

なぜネット販売が増えているの？

なぜネット販売を始める農家さんが増えているのでしょうか？



**それはネット販売には他の販路にはないたくさん
のメリットがあるからです！**

単にインターネットが流行っているからという事ではなく、**農家さんとネット販売**
と言う組み合わせは、最高の組み合わせだと農ログは考えています。

次ページからは、なぜネット販売がそんなに良いのか、その理由を説明します。

メリット 1：高値で販売できる



ネット販売では、今まで近所の農協や青果市場に卸していた値段よりも、高い値段で販売できます。

なぜ通常の販路は安値なのか？

多くの農家さんが

「農協や中卸の買値が安くて、作ってもあまり儲からない！」

と嘆いています。

農家さんが一生懸命作った作物なのだから、それに見合った価格で販売されるのが正しい姿だと思います。

ではなぜ安値になってしまうのでしょうか？

その原因は2つあると思います。

原因1：中間卸の流通経費が必要

原因2：農家さんのこだわりが価格に反映されない

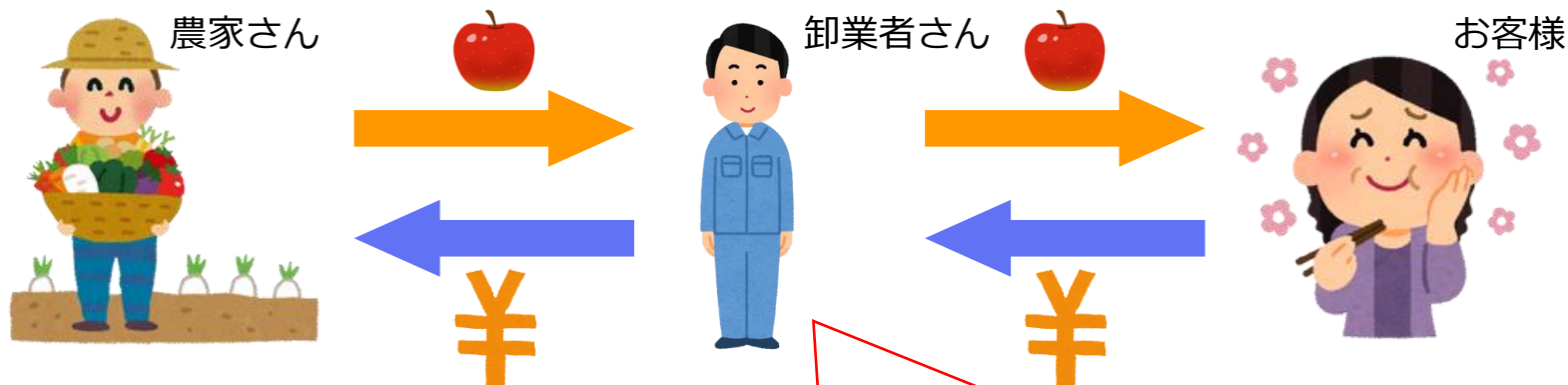


**ネット販売では、この安値の原因を2つとも解決することができます！
だからこそ、通常の販路よりも高い価格での販売が可能になるのです。**

ネット販売は中間卸の流通経費がかからない！

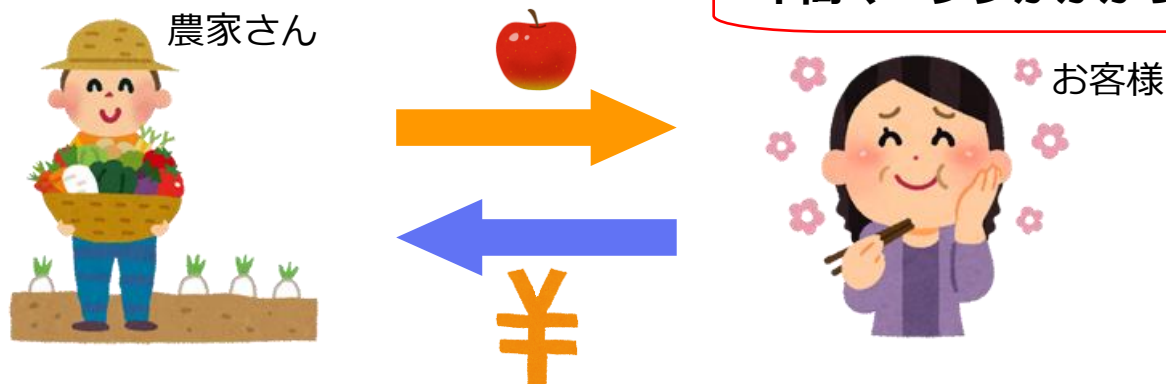
通常の販路では、農協や卸売業者が間に入ります。どうしてもその分の経費（中間マージン）がかかるため、農家さんからの買値が安くなってしまいます。

通常の販路



中間マージンがかかってしまう

ネット販売



ネット販売では、農家さんが直接最終消費者に販売する為、卸売業者さんなど中間マージンがかかりません。

その分、農家さんは通常の卸値よりも高い値段で販売することができます。

ネット販売では、農家さんのこだわりを価格に反映できる！

通常の販路では、必要な規格を満たせば、どの農産物も同じものとして扱われます。その為、あなた独自のこだわりやアピールポイントがあっても、それを活かすことができません。良い商品でも値段を上げることができないのです。

通常の販路



農家さん独自のアピールポイントがあっても価格には反映されない！



ネット販売では、ネットショップでお客様に直接農産物を販売する為、**あなたのこだわりを、ネットショップ上でお客様に自由にアピールすることができます。**

ネット販売



ネットショップ上で、あなたの野菜・果物の良さをアピール！



あなたの野菜・果物の良さをお客様にアピールすることができれば、その分販売価格を上げることができます。

肥料・土作りにこだわった、あなたが作ったみかんと、スーパーにならんだ普通のみかん、いいものが欲しいお客様は、高くてもあなたのみかんを選んでくれます。

ネット販売では、一生懸命作った作物を、それに見合った価格で販売できるのです。

高値で販売できれば、農家さんの利益が増える

ネット販売では、安値販売の2つの原因を解決できます。

原因1：中間卸の流通経費（中間マージン）が必要

→農家さんが直接最終消費者に販売する為、中間マージンがかからない。

原因2：農家さんのこだわりが価格に反映されない

→野菜・果物の良さをネットショップを通してお客様にアピールできるので、その分販売価格を上げることができる。

これらの原因を解決できる為、ネット販売では、通常の販路より高値で販売できるのです。

今あなたが作っている野菜・果物が、ネットショップでいくらで売られているか、ぜひインターネットで調べてみてください。

現在の卸価格よりもずっと高い価格で販売されているのではないのでしょうか。そしてその売上はほぼ全て農家さんの手元に入ります。

なぜそんな事が可能なのかというと、上で述べた理由があるからです。

「ネット販売では通常の販路よりもずっと高い価格で作物を販売できる」

高値で販売できれば、農家さんの利益はグッと増えます。これはネット販売の大きなメリットです。

メリット 2:

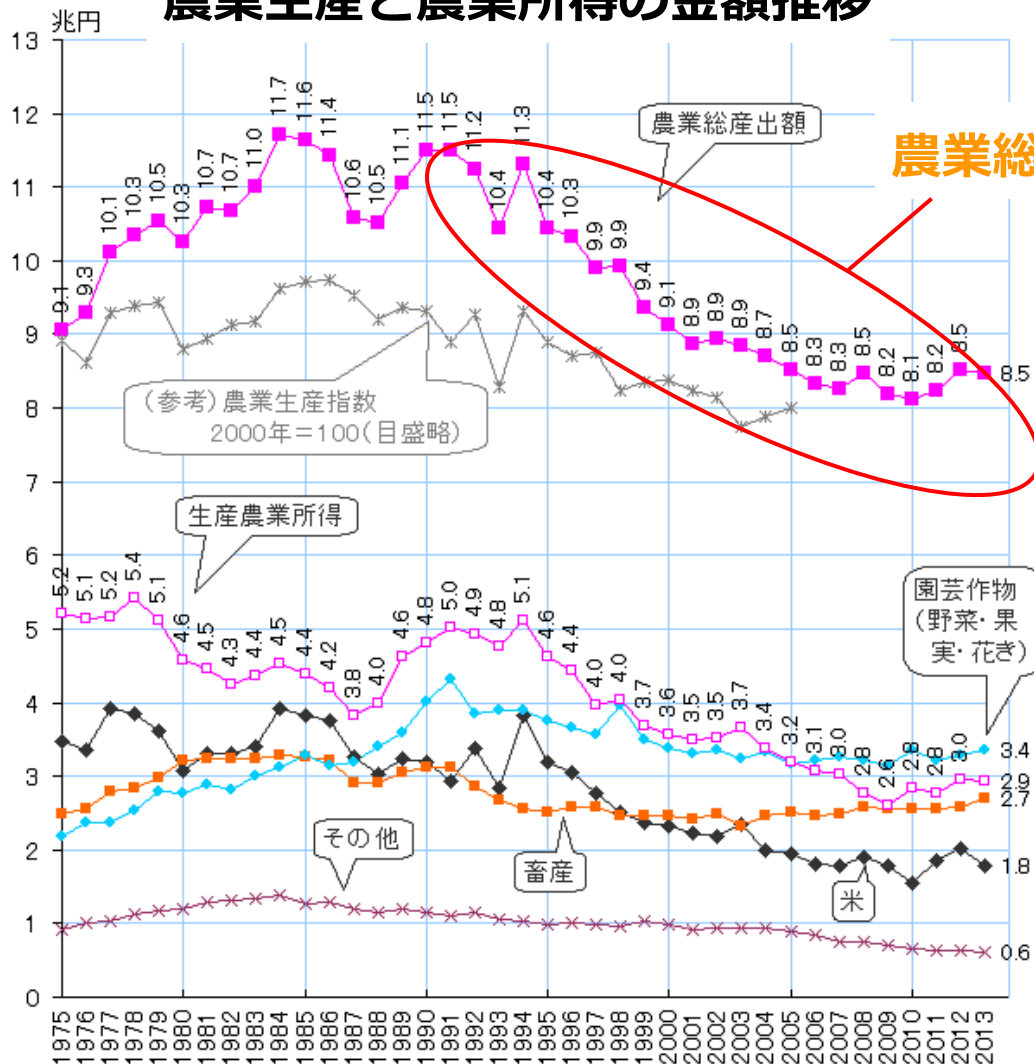
ネット販売全体の売上が伸びている



ネット販売は、現在でも売上が伸び続けている為、今からネット販売を始めても、十分成功の可能性がります。

日本産農産物の消費は減っている

農業生産と農業所得の金額推移



農業総産出額が減っている！

海外からの輸入や、少子高齢化により、日本産農産物の消費が減少している。



現状の販路では、売上全体が減少している為、今後売上アップは難しい。

図録▽農業生産と農業所得の金額推移より画像引用

(注) 2013年は速報 (資料) 農水省「生産農業所得統計」「農林水産業生産指数」

ネット販売は売上がどんどん増えている

日本のインターネット通販の売上高



[経済産業省 HP](#) より

売上全体が現在も増加中！

ネット販売は売上全体が増加しており、インターネットで野菜や果物を買う人が増えている。



ネット販売では、農産物の売上全体が増えている。

ネット販売は数少ない売上全体が伸びている販路

通常の販路

売上全体が**減少**している ⇒ 今までと同じやり方では売上アップは難しい

ネット販売

売上全体が**増加**している ⇒ チャレンジすれば売上アップの可能性は十分ある

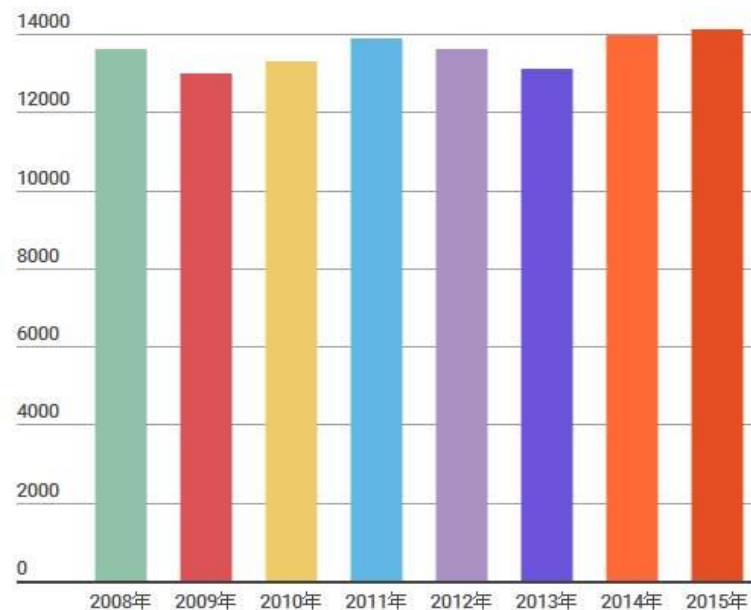
海外産農産物の輸入や少子高齢化の問題があるなか、**ネット販売は数少ない売上全体が伸びている販路**です。

売上全体が伸びている販路であれば、成功する可能性は十分あります。

これから農家さんが売上アップを目指すのであれば、**ネット販売はおおいに挑戦する価値があると思います。**



メリット 3：売上が安定している



意外に思うかもしれませんが、ネット販売は、安定した売上が見込めます。

次ページからは、その理由を説明します。

ネット販売では、農家さんとお客様が直接つながる

ネット販売では、お客様のところに、農産物があなたのブランドとして届きます。



あなたのブランドで
お客様に農産物が届く



こうして、農家さんとお客様が直接つながる事ができます。

そこでお客様に気に入ってもらえれば、リピート購入につながります。



しっかりとお客様が満足する農産物を届けることで、ゆくゆくは、お客様があなたの農産物を信頼し、ファンになってくれます。

なぜネット販売は売上が安定するの？

あなたのファンになってくれたお客様は、毎年、シーズンになれば、他の誰かが作った野菜・果物ではなく、あなたの野菜・果物をリピート購入してくれます。



お客様は、スーパーのものではなく、あなたの野菜・果物が欲しいと思ってくれているので、値段や外部環境に関係なく、安定して購入してくれます。



市況や外部環境に左右されない、安定的な売上に！

リピーターになってくれるお客様は何よりも大切

経営の神様と呼ばれるピーター・ドラッカーの言葉に「会社の売上の8割はリピーターから生まれる」という言葉があります。

安定経営の為には、お客様としっかりつながり、リピーター・農家さんのファンになってもらう事がとても重要なのです。

そして、**ネット販売では、お客様と農家さんが直接つながるため、お客様に、誠実にしっかりと対応する事で、農家さんのファンになってもらうチャンスがあります。**

10人の新規客よりも、1人のファンの方が大切という事はよく言われます。

ネット販売は、お客様にファンになってもらう事で、ゆるぎない安定売上につながります。

メリット 4:

少ない初期投資で始められる



ネット販売は、手軽に、少ない初期投資ではじめることができます。

ネット販売は実店舗に比べ圧倒的に安い

ネット販売と実店舗、それぞれにかかる費用の比較

	販売用の実店舗を構える場合	ネット販売の場合
初期費用	最低でも数百万円以上 (土地や建物等)	50~100万円 (ホームページ制作会社に依頼)
維持費用	数十万円/月 (人件費や光熱費)	数千円/月 (ホームページ制作会社に依頼)

ネット販売は、実店舗に比べ、初期費用、維持費用ともに非常に安く運営できます。

初期投資・維持費の安さがネット販売の利点

前ページに示したように、ネット販売は初期投資・維持費共に実店舗を作ることに比べて安上がりです。

新しい販路を自分で持つ費用としては、とても安いのがネット販売の利点です。

ネット販売は、初期投資をできる限り低くおさえたい、小規模～中規模農家さんにぴったりの販路と言えます。



メリット5：

お客様に直接喜んでもらえる



自分が一生懸命作ったものが人に認められ、喜ばれ、感謝される。これほど嬉しいことはありません！

お客様から感想がもらえる

通常の販路では、農家さんがお客様から感想をもらう事はほとんどありません。
しかし、ネット販売では、あなたの野菜・果物を食べたお客様から、直接感想をもらえます。



お客様からの感想が届く



とてもおいしかったです♪
ありがとう！

お客様からの感想が嬉しい！

これまでお客様からの感想を聞く機会がなかったため、最初は不安かもしれませんが、しかしネット販売では、喜びの感想をくれるお客様は、農家さんが思っている以上に多いです。

「お客さんに喜ばれることがこんなに嬉しいとは思わなかった。」

ネット販売を行っている多くの農家さんから、実際に聞く言葉です。

自分が作ったものが人に認められ、喜ばれ、感謝される。こだわりを持って何かを作っている人間にとって、これほど嬉しいことはありません。

こだわりを持って野菜や果物を作っている農家さんにとって、お客様からの喜びの声は、お金には換えられない、最高の喜びがあると思います！
これもネット販売の大きな魅力ではないでしょうか。

メリット6：高い利益が得られる



ネット販売では、特に小～中規模農家さんにとって、チャレンジする価値は十分ある利益が見込めます。

利益例：小規模農家さんの場合

家族経営：小規模農家さんの場合

シーズン中（年3ヶ月間）だけの出荷

販売価格（除送料） 3000 円/1 箱 販売個数 300 箱/月

年間売上高 = 3,000 円×300 箱×3 ヶ月 = **270 万円**

中間卸が入らない為、売上 270 万円のほぼ全てが農家さんの利益に！

小規模経営の農家さんでも、ネット販売だけで年間 270 万円の利益！

利益例：中規模農家さんの場合

中規模農家さんの場合

大規模に複数の作物を出荷（年6ヶ月間）

販売価格（除送料） 3000円/1箱 販売個数 600箱/月

年間売上高 = 3,000円×600箱×6ヶ月 = **1080万円**

中間卸が入らない為、売上1080万円のほぼ全てが農家さんの利益に！

ネット販売は、小～中規模の農家さんにとって、
特にメリットのある利益レベルといえます。

ネット販売のメリットまとめ



1. 高値で販売できる
2. ネット販売全体の売上が伸びている
3. 売上が安定している
4. 少ない初期投資で始められる
5. お客様に直接喜んでもらえる
6. 高い利益が得られる

ネット販売のメリットについて紹介してきました。多くのメリットがある事が分かったと思います。

このようなメリットがある為、実際にネット販売を始める農家さんは、今もどんどん増えているのです。

補足：農家さんとネット販売はなぜ最高の組み合わせ？

農ログは、農家さんとネット販売は最高の組み合わせだと思っています。

なぜそう思うのか？その理由を説明します。

農産物がスーパーでお客様の目にふれるとき、ほとんど見た目でしか判断されません。

農家さんがこだわって作った野菜・果物と、海外から輸入された低価格の野菜・果物が全く同じように扱われてしまいます。これでは低価格の野菜・果物を選ばれるのも仕方ありません。

しかし、ネット販売であれば、ネットショップで農家さんのこだわり、育てるときの苦勞をお客様に十分アピールできます。

「見た目は同じだけど、中身は違うんだよ！こだわりが詰まっているし、自分が責任持って作っている野菜・果物なんだ。」このようなアピールができれば、お客様の見る目は全く変わります。

値段だけでなく、農家さんのこだわりや信頼感を見て買い物してくれます。

パッと見が同じ農産物だから、誰がどのように作ったのか、しっかりアピールする必要があるし、そうすることで、農産物が農家さんの労力に見合った値段で販売できるようになります。

見た目でアピールが難しい農産物は、情報提供、農家さんの思いを伝えることが大切です。

それが自由にアピールできるネット販売は、農家さんと最高の組み合わせだと思います。

3章 ネット販売の成功例

ネット販売で成功した農家さんもどんどん増えています。

ここでは、実際にネット販売で成功した農家さんの成功例を紹介します。



寺坂農園さん

寺坂農園さんは、北海道でメロンを中心に販売している農家さんです。
ネット販売と直売所を使った直販をメインに行い、年商はなんと1億円！

感動野菜産直農家 寺坂農園

北海道・富良野でメロンや野菜を育て、産地直送でお届けしている農家です。

[寺坂農園さんのホームページ](#)



寺坂農園メールマガジン

届けよっ!
感動野菜への道

販売開始のお知らせ・商品のモニター募集などメールマガジンにお得な情報を配信しています。(無料)

メールアドレス

メールアドレス(確認用)

登録者名

送信

[購読停止はこちら](#)

寺坂農園 商品のご案内

野菜

寺坂農園は、おいしい野菜・メロンを富良野で育て、産地直送している農家です。

寺坂農園では高級品の富良野メロンを育ててあなたにお届けしています。富良野メロン他、仲間の農家さんの育てたトウモロコシ（スイートコーン）・カボチャ・ジャガイモ、ニンジン、タマネギ。また春にはグリーンアスパラガス、ホワイトアスパラガスなどを全国に通販、お届けして喜ばれています。うまみがギュッと詰まった富良野の野菜で、あなたの料理のおいしさパワーアップです！



ホームページを見れば分かるように、寺坂農園さんは、ブログや Facebook などで情報を積極的に発信し、お客様とのつながりを大切にされています。

寺坂農園さんは圧倒的なブランド農産物を持つわけでもなく、テレビなどで大々的に宣伝しているわけでもありません。

**ネットショップや直売所でしっかりと情報発信し、お客様とのつながりを大切にする
ことで、年商 1 億円を達成されたのだと思います。**

お客様との関係を大切にし、真摯に取り組むことで、普通の農家さんでも、成功のチャンスがあるという良い例だと思います。

※「**直販・通販で稼ぐ！年商 1 億円農家**」という本も出されています。とても良い本なので、興味がある農家さんは読んでみることをおすすめします。

観音山フルーツガーデンさん

柑橘類を販売している、観音山フルーツガーデンさんです。

こちらの農家さんも年商は1億6000万円だそうです。

観音山フルーツガーデンさんのホームページ

観音山
フルーツガーデン
紀州 *kannonzaka fruit garden*

開墾明治四十四年。皇室献上レモン。
国産レモン、みかん、いちじくなどの通販！
六代続く紀州農家から、新鮮フルーツを運送します。

お気軽にお電話ください！
0120-593-262
フリーダイヤル 国産 フルーツ

トップページ 生フルーツ フルーツ加工品 農園のこと ご利用案内 メルマガ お問い合わせ

6月15日、27日、7月15日 お詫びとお知らせ、商品の回収について。

味が濃い〜。あま〜い。

観音山みかんのお約束
出荷するみかんは、樹ごとにするべ
て試食をしてから収穫。
パッキング場でもみかんの試食
チェックを行う。
パロメーターはベロメーター
みかんを「卵のように」扱う。
農家直営で新鮮なままお届け。
減農薬栽培でお届けします。
除草剤は使用しない。
完全追分保証。

旬のフルーツ
今が旬！販売中のフルーツ & 加工品

観音山大感謝祭
2015年思い出。

安心で美味しくなければフルーツではない
観音山フルーツガーデンの
こだわり7か条

競争の激しい柑橘類でも、観音山フルーツガーデンさんはしっかりと成功しています。

ホームページを見てみると、みかん、柑橘類へのこだわりを丁寧に説明されています。他にたくさんあるみかんではなく、「**観音山のみかんがいい！**」と思えるようにアピールしています。

しっかりとこだわりを情報発信し、アピールすれば、お客様はそれを認めてくれるのです。ネット販売の最大の利点ですね。

このネット販売の利点を活かし、しっかり情報発信できれば、競争の激しい品目であっても、ネット販売には十分チャンスがある事が分かります。

風来さん

無農薬野菜を中心に販売している、風来さんです。

夫婦二人 30a の畑で売上 1200 万円、所得（利益）は 600 万円だそうです。

風来さんのホームページ

無農薬野菜・無添加漬物・お菓子

風来

風来では野菜を無農薬で育てています。
自然の恵みに感謝して、旬のお裾分け
どうぞお召し上がり下さい。

電話020328-6001または
0761-55-4091 午前10時～午後7時

TOPページ 風来について 商品一覧 ギフトセット フォトギャラリー お買い物ガイド 源さん日記 風来の広場 お客様の声

無農薬野菜セット・ギフトセット 特製キムチ 無添加漬物 風来ママの手作りお菓子 無農薬ハーブ・野草茶

無農薬野菜「風来」へようこそ

風来Yahoo店あります。スマホの方、またクレジット払いの方は便利なヤフー店もぜひご利用ください。

- > 商品一覧
- > 無農薬野菜セット・ギフトセット
- > 特製キムチ
- > 無添加漬物
- > 風来ママの手作りお菓子
- > 風来特製調味料
- > 源さんのお薦め（お米・お肉）

風来の無農薬野菜セット

兵庫 眞 T・Y様

出会いに感謝です。
出会いに感動です。

源さんの生き方そのものの野菜でした。

風来について

風来さんは、夫婦二人 30a の畑といった小規模経営ながら、しっかりと利益をあげて成功しています。

風来さんのホームページでも、農産物に対するこだわりや、農家さんの思いがしっかりと書かれています。

小規模農家さんだからこそできる、こだわりや思いというものがあると思います。

それをアピールすることで、スーパーに売られている農産物にはない魅力をお客様に感じてもらうことができます。

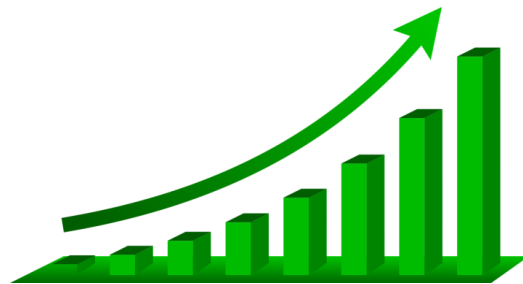
家族経営、小規模農家さんこそネット販売にチャンスがあるという良い例だと思います。

成功農家さんは現在も増えている

ここで紹介した農家さん以外にも、ネット販売を始めて収益をあげている農家さんは
どんどん増えています！



なぜならば、...



インターネットで野菜や果物を買う人が増え、ネット販売のお客様の人数自体が増えているからです。

成長しているネット販売業界では、成功農家さんはどんどん増えています。

4章 ネット販売は私にもできる？

確かにネット販売は良さそう！

でも何となく難しそうだなーと感じている農家さんに向けて、
ネット販売のおおまかなやり方を説明します。



ネット販売のやり方

ネット販売ってすごく難しそうに感じていませんか。

ネット販売はそんなに難しくありません。これからの説明を読めば、きっと「案外簡単だな」と思うでしょう。

ネット販売を始めるための3つのやること

1. ネット販売の準備をする



2. ネットショップを作る



3. 実際に販売する

1. ネット販売の準備をする

ネット販売を始めるためには、まず準備が必要です。

準備といっても、販売する農産物を決めたり、運送会社を選んだり、簡単なものばかりです。



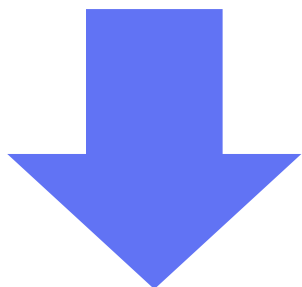
ネット販売の準備としてやること

ネット販売の準備としてやる事は以下の3つです。

- 販売する農産物と価格を決める
- 運送会社を決める
- ネット販売の法律をチェックする

販売する農産物と価格を決める

ネット販売の良いところは、販売価格を農家さんが自由に決められることです。良い商品なら、その良さをしっかりアピールできれば、高くてもお客様は買ってくれます。



農家さんのこだわりのある農産物を、そのこだわりに見合った、高価格で販売するのがおすすめです。

具体的にいくらで販売すべきか？

高価格で販売と言われても、いくらで販売すれば良いのか悩みますよね。

以下のような事を参考に決めれば良いでしょう。

価格設定の参考

・ 競合のネットショップの値段

→高価格で販売できるとはいえ、同じ商品を売っている競合から、あまりにかけ離れた値段ではお客様も受け入れにくいです。

過度に競合を意識する必要はありませんが、一つの参考として見ておきましょう。

・ 直売所の値段

→農産物を直売所で販売しているのであれば、**その値段よりも、少し高いくらいが良いでしょう。**

直売所まで来てもらえれば安く販売できるが、ネット販売は手間がかかる分直売所よりも高くなる、というのは、お客様にとっても納得できる理由だと思います。

運送会社を決める

運送会社を選ぶときのポイントは、**送料とお客様対応**です。

これを考えると、以下の大手3社のいずれかにしておけば問題ないでしょう。



- ヤマト運輸
- 日本郵便(郵便局)
- 佐川急便

最初からあまり悩まずに、上記の3社の中から、近所に営業所があったり、連絡が取りやすい運送会社さんに決めておけば良いと思います。

商品が売れてから迷うことがないように、あらかじめ運送会社を決めておく事が大切です。

ネット販売の法律をチェックする

野菜や果物をそのままネット販売する時は、許可や届出は必要ありません。
自由に販売して大丈夫です。



ただし、ネットショップ内に「**特定商取引法に基づく表示**」というページを作る必要があります。

次ページに「**特定商取引法に基づく表示**」の例を示します。

「特定商取引法に基づく表示」の例

特定商取引法に基づく表示

販売業者	サンプル農園
運営責任者	サンプル太郎
住所	熊本県サンプル市○○○○
電話番号	096-○○-○○○○
メールアドレス	sample-nouen@○○○○.com
URL	http://sample-nouen.sakuraweb.com/
販売価格	商品紹介ページをご参照ください。
商品代金以外の 必要料金	消費税 送料（全国一律630円。商品5,000円以上の購入で送料無料。） 振込の場合、振込手数料、コンビニ決済の場合、コンビニ決済手数料
引き渡し時期	商品のお届けは注文確定後14日以内に発送 ※予約品、取り寄せ品は入荷次第即時発送
お支払方法	銀行振込・コンビニ決済・クレジットカード決済がご利用頂けます。
お支払期限	お申し込み後7日を過ぎてもお支払いがなく、ご入金を確認できない場合はご注文がキャンセルになります。
返品・交換 キャンセル等	商品発送後の返品・返却等はお受け致しかねます。 商品が不良の場合のみ良品と交換致します。
返品期限	商品到着後3日以内
返品送料	返品にかかる送料はすべて当店で負担いたします。お手数ではございますが着払いにて配送願います。

お問い合わせはお気軽にとつて

0120-000-000
受付時間8:00~17:00

サンプル農園 商品のご案内



ここでは、他に販売している商品の
画像付きリンクを表示します。

新着記事



収穫期だけの贅沢! 摘みたて
みかんのゼリーです

Posted 2016/10/27



収穫中の景色! 天気が良い
と最高です

Posted 2016/10/17

難しそうに見えるかもしれませんが、「特定商取引法に基づく表示」は書く内容が決まっているので簡単に作ることができます。

ネットショップ内にこのページを作っておけば、あとは自由に野菜・果物を販売して大丈夫です。

以上でネット販売の準備は完了です

少し細かい話だったかもしれませんが、法律や運送会社など、チェックしておけば、安心してネット販売を行う事ができます。

準備ができたなら、次はいよいよネットショップを作っていきます。

2. ネットショップを作る

ネット販売を始めるには、ネットショップが必要です。
一言でネットショップといっても色々な作り方があります。
ここでは、それぞれの作り方の特徴と、おすすめの作り方を紹介します。



ネットショップの作り方

ネットショップにはいろいろな作り方があります。

ここでは代表的な作り方を3つ紹介します。

ネットショップの作り方 3種類

- ・ 楽天などのショッピングモールに出店
- ・ BASE などのネットショップ作成サービスを使って作成
- ・ 全てオリジナルでネットショップを作成（ホームページ制作会社に依頼）

それでは、それぞれの作り方の特徴を紹介していきましょう。

楽天などのショッピングモールに出店

楽天などのインターネットショッピングモールにネットショップを出店します。

買い物をした経験がある人も多いのではないのでしょうか。

代表的なインターネットショッピングモール

- ・ 楽天
- ・ Yahoo ショッピング
- ・ ポンパレモール

The screenshot shows the Rakuten homepage with a top navigation bar including 'スーパー・DEAL', 'Rebates', 'ランキング', 'ROOM', '雑誌コラボ', 'カード', and 'モバイル'. The main header features the '20th Anniversary' logo and a search bar. Below the header are several promotional banners for 'Mother's Day' (母の日) gifts, including '全ショップ対象 エントリーでポイント3倍' and '楽天イーグルス & ヴィッセル神戸 祝W勝利!'. A central section displays 'Rmagazine' and 'GetNavi' with a '公開40周年' (40th Anniversary) banner. Below this is a '人気商品ランキング' (Popular Products Ranking) section with a table of products and their prices. The right sidebar contains a 'ようこそ、楽天市場へ' (Welcome to Rakuten) message, a login button, and a 'BIG 1等最高6億円' (BIG 1st Prize Highest 600 million yen) promotion.

ショッピングモールの仕組み

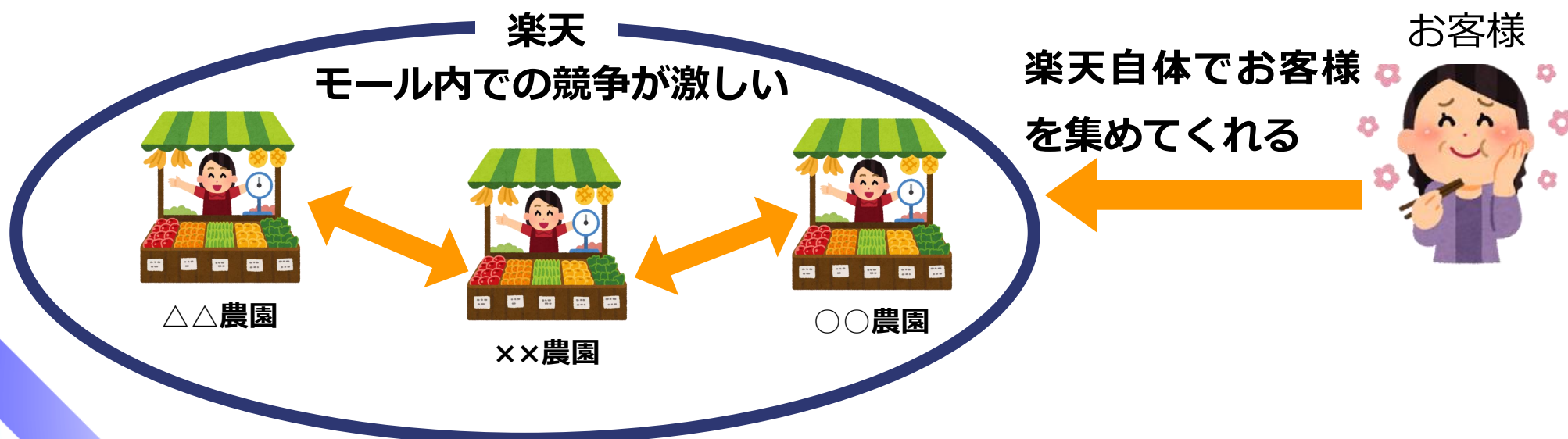
ショッピングモールは、多くのネットショップが（例えば楽天であれば）楽天というショッピングモールの中に出店し、営業しています。

農家さんがショッピングモールでネット販売を始める時は、楽天のなかの〇〇農園ネットショップというように、楽天内の一店舗として営業します。



ショッピングモールの特徴

ショッピングモール自体で集客してくれるという利点がありますが、その分モール内の競合店が多く、競争が激しいという特徴があります。

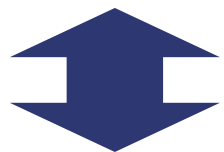


次ページではショッピングモールのメリット・デメリットをまとめて説明します。

ショッピングモール出店のメリット・デメリット

メリット

- ・ 簡単にネットショップを作れる
- ・ ショッピングモール内の競争に勝てば、大きな集客が見込める



デメリット

- ・ ネットショップの作成と運用、どちらもある程度お金がかかる
- ・ ショッピングモール内の競合店に埋もれてしまう恐れがある

モール内の競合は小売業者などが多く、一般の農家さんにとっては、かなり競争が厳しいのが現実です。また、モール内であっても、しっかりしたネットショップを作るには結局制作会社をお願いする必要がある為、費用もかかります。

費用をかけてネットショップを作るなら、あえてショッピングモールに出店するよりも、オリジナルのネットショップをつくることをおすすめします。

BASE などのネットショップ作成サービス

インターネット上で簡単な操作をするだけで、自分のネットショップが作成できるサービスがあります。

本書では、ネットショップ作成サービスと呼んでいます。

代表的なネットショップ作成サービス

- BASE
- STORES

BASE のトップページ



ネットショップ作成サービスの仕組み

インターネット上でサービスに登録し、必要事項（商品名や価格など）を入力すれば、簡単なネットショップを作ってくれます。コストも安く、無料のものも多いです。



ネットショップ作成サービスの特徴

無料で簡単に作れるという利点がありますが、簡易的なネットショップしか作れないため、集客やアピールには弱いです。

BASE ホーム 商品管理 デザイン 注文管理 お金管理 販売管理 データ Apps **作成中の画面**

ショップ設定

ショップ情報	「特定商取引法に基づく表記」の登録 (?)	決済方法の設定
ショップURL	https://samplestore2.thebase.in	
ショップ公開状況	<input type="checkbox"/> 公開	
ショップ名 (?)	samplestore2	
ショップの説明 (?)	<input type="text"/>	
ショップカテゴリ (?)	ハンドメイド	

ヘルプ

少しの操作で簡単に作れる分、やれる事が少なく、大切な農家さんのこだわりをアピールできない。

次ページではネットショップ作成サービスのメリット・デメリットをまとめて説明します。

ネットショップ作成サービスのメリット・デメリット

メリット

- ・ 簡単にネットショップを作れる
- ・ ネットショップ作成・運用ともに安いか無料



デメリット

- ・ 簡単なネットショップしか作れないので、お客様へのアピールがしにくく、大きな利益をあげるのが難しい

簡単なネットショップの為、大きく利益をあげるのは難しいです。

しかし費用も安く、簡単に作ることができるので、「とりあえずネット販売をしてみたい！」という人におすすめです。

全てオリジナルでネットショップを作成

ホームページ制作会社などに依頼して、農家さんオリジナルのネットショップを作成します。

サンプル農園

サンプルのネットショップ



サンプル農園は、あま〜い薄皮みかんを、火の国熊本から産地直送でお届けします。



私たちは、火の国熊本でみかんを作っている小さな農家です。熊本の気候と、独自の土作りで育てたあま〜いみかんを、産地直送通販でお届けします。私達のみかんは、薄い皮と上品な甘み特徴です。普段よりも少し上品なみかんで、贅沢な甘さを味わってみませんか。

みかん一筋で100年余り
サンプル農園の1番人気!

お問い合わせはお気軽にどうぞ

0120-000-000
受付時間8:00~17:00

サンプル農園 商品のご案内

薄皮であま〜くとろける
熊本みかん

ここでは、他に販売している商品の画像付きリンクを表示します。

新着記事

オリジナルネットショップの作り方

オリジナルのネットショップは、全てを農家さん専用オリジナルで作るため、専門知識が必要となります。

そのため、ホームページ制作会社に依頼するのが一般的です。



しっかりしたホームページ制作会社であれば、商品・農園の写真撮影や、ネットショップ内の文章作成についてもアドバイス・協力してくれるので、農家さんに専門知識がなくても、良いネットショップを作成することができます。

オリジナルネットショップの特徴

制作会社に依頼するため、作成に費用がかかりますが、農家さんのこだわりを自由にアピールでき、(しっかりしたネットショップを作れば)売上はあげやすいです。

The screenshot shows a sample net shop page for 'Thin-skinned Kumamoto Mandarins'. The page features a main product image of sliced oranges with the text '薄皮であま〜とろけるみかん' and '熊本みかん'. Below the image is a '今すぐ購入する' button. To the right, there is a contact information section with a phone number '0120-000-000' and a 'お問い合わせはお気軽にどうぞ' message. Below that is a '新着記事' section with three articles, each featuring a small image and a title. The first article is '収穫期だけの贅沢! 摘みたてみかんのゼリーです', the second is '収穫中の景色! 天気が良いと最高です', and the third is 'いよいよみかんの収穫開始! 今年もおいしいみかんに育つてくれました'. At the bottom, there is a 'みかんの注文受付を開始しました' message.

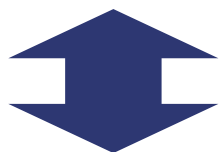
商品や農家さんのこだわりを自由にアピールできる!

次ページではオリジナルネットショップ作成のメリット・デメリットをまとめて説明します。

オリジナルのネットショップを作成するメリット・デメリット

メリット

- 自由にネットショップを作れるので、お客様にアピールしやすく、売上アップが期待できる。



デメリット

- ネットショップ作成、運用にお金がかかる。(ホームページ制作会社に依頼した場合)

ネットショップの作成、運用にお金はかかりますが、自由にネットショップを作ることができるため、農家さんのこだわりを十分にショップ内でアピールすることができます。ネット販売でしっかりと売上をあげるには、この方法が最もおすすめです。

おすすめのネットショップの作り方

ネットショップの作り方について以下の3つを紹介しましたが、どの作り方でネットショップを作るのが良いのでしょうか？

ネットショップの作り方3種類

- ・ 楽天などのショッピングモールに出店
- ・ BASEなどのネットショップ作成サービスを使って作成
- ・ 全てオリジナルでネットショップを作成（ホームページ制作会社に依頼）



次ページからは、農家さんがネット販売を始める時のおすすめの作り方を紹介します。

簡単に、とりあえずネット販売をやってみたい

簡単に、とりあえずネット販売をやってみたい場合



BASEなどのネットショップ作成サービスを使って、
ネットショップを作る



ネットショップ作成サービスであれば、少し手間はかかりますが、農家さんが自分で作ることも可能です。

インターネット等で調べながら、ご自身で作ってみることをおすすめします。

([農ログサイトでも詳細に解説](#)しているので、参考にしてみてください。)

本格的にネット販売に取り組みたい

しっかりネット販売に取り組み、十分な利益を得たい場合



オリジナルのネットショップを作成する



オリジナルのネットショップは、専門的な知識が必要なので、ホームページ制作会社に依頼するのが現実的です。

信頼できるホームページ制作会社に依頼すれば、写真撮影などの細かいことも含め制作会社が中心に作ってくれるため、農家さんにあまり手間はかかりません。

以上がネットショップの作り方です

農ログは農家さんのネットショップの作成サービスを行っているのですが、半分宣伝にもなってしまいますが、やはり**利益をあげることを狙うのであれば、制作会社に依頼して、しっかりとしたオリジナルのネットショップを作ることをおすすめします。**

なぜなら、**野菜・果物をネット販売する為には、「農家さんのこだわり」「信頼感・安心感」**これらをアピールする事がなにより重要です。

その為には、**しっかり作りこんだオリジナルのネットショップが必要です。**

3. 実際に販売する

「ネット販売は注文が入ってからの手順が不安！」「手間がかかりそう！」

多くの農家さんが心配していることだと思います。

しかし、ネット販売で注文が入ってからの手続きは、多くの農家さんが思うより簡単です。

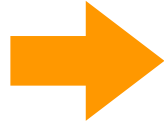
ここでは実際に販売するときの流れ、手順を紹介します。



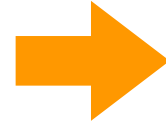
販売の流れ



1. お客様がネットショップで商品を注文



2. 注文商品・数量をパソコンで確認



3. お客様からの入金をパソコンで確認



4. 商品を発送する

お客様にお礼のメール

お客様に発送完了のメール

農産物ネット販売の実際の流れは上のようになります。

簡単に説明すると、**農家さんはお客様の注文と入金をパソコン上で確認し、商品をダンボールに詰めて発送するだけです。**そして、お礼や発送完了時にはお客様にメールを送ります。こう見ると、**必要な作業はパソコン上での確認と発送作業だけであり、あまり手間がかからないことが分かります。**

販売の流れまとめ

1. お客様が商品を注文する



2. 注文商品や数量を確認する



3. 入金の確認をする



4. 商品を発送する

※ お礼、発送完了時にはお客様にメールを送る



やることが多そうに見えますが、実際は自動でできることも多く、あまり手間はかかりません。次ページでは、それぞれの流れの詳細を説明します。

1. お客様が商品注文する



あなたのネットショップを訪れたお客様が、商品の注文ボタンをクリックすれば、注文完了です。**初めて注文をいただいた時は、とても感動しますよ！**

2. 注文商品や数量を確認する

注文が入ったら、注文商品や数量を、パソコン上で確認します。

農ログが作成したネットショップの受注確認画面

全1件
1

金額を表示しない
 住所/電話番号を表示しない

納品書 ▾ 一括印刷

受注確認 + 受注メール送信 受注確認のみ

配送伝票番号入力済み(*)を選択 届け先が「別住所」を選択 商品名を表示する 日時指定を表示する

<input checked="" type="checkbox"/>	売上ID	受注日	名前	売上金額	決済方法	決済	発送	受注メール	入金メール	発送メール	届け先	商品名	日時指定
<input checked="" type="checkbox"/>				3,600円	商品代引き(ゆうパック・ゆうメール)	未	未	未	未	未	-		指定なし

配送伝票番号入力済み(*)を選択 届け先が「別住所」を選択

金額を表示しない
 住所/電話番号を表示しない

受注確認 + 受注メール送信 受注確認のみ

※農ログでは、シェアナンバー1のネットショップシステムであるカラーミーショップの受注システムを利用しています。

3. 入金を確認する

お客様からの入金を確認してから商品の発送を行います。

入金の確認も、パソコンの画面で簡単に確認できます。

金額を表示しない
 住所/電話番号を表示しない

受注データを選択し以下の処理を実行すると、処理済みとなり今後このページからは表示されなくなります。

納品書 一括印刷 入金メールを送信する 入金メールを送信しない

配送伝票番号入

商品名を表示する 日時指定を表示する

決済欄が済になっていれば入金完了です。

<input checked="" type="checkbox"/>	売上ID	受注日	名前	売上金額	決済方法	決済	発送	受注メール	入金メール	発送メール	届け先	商品名	日時指定
<input checked="" type="checkbox"/>					メールアドレス	済	未	未	未	未	-		指定なし

配送伝票番号入力済み(*)を選択 届け先が「別住所」を選択

4. 商品を発送する



商品をダンボールにつめて発送します。

発送は、ヤマトなどの運送会社に連絡すれば、引き取りに来てくれるので、**農家さんは連絡をするだけでOKです。**

送り状を作るのは簡単？

届け先の住所や名前を書いてダンボールに張る紙を送り状といいます。

ヤマト運輸の送り状

お荷物のお問い合わせはヤマト運輸ホームページへ
<http://www.kuronekoyamato.co.jp/>

ご希望のお届け日がある場合はご記入ください。

品名 (ワレモノ・なまもの) 裏面の「宅急便で特にご注意いただきたい主な品目」をよくご確認ください。品名はできるだけ詳しくご記入ください。

ゴルフ・スキー・空港	クラブ本数	本数	料金	円
60	80	100	運賃	円
120	140	160	料金	円
発店コード			合計	円

お荷物のご依頼はインターネットからも申し込みいただけます
☎ <http://9625.jp/> スマホ/パソコン <http://9625pc.jp/>

皆さんも見たことがありますよね。

送り状を毎回作るのがたいへんそう、と心配している農家さんも多いです。

送り状は自宅のプリンターで印刷できます。

パソコンに入っているデータから、簡単に送り状を作ることができます。

たくさん注文が入っても、少しのパソコン操作だけで送り状を作ることができるので、手間はかかりません。

補足. お客様にメールを送る

お客様へのメールは手間がかかりそうに感じますが、しっかりしたネットショップのシステムであれば、簡単です。

ボタンをクリックするだけで自動でメールを送ってくれます。

ボタンをクリックするだけで、自動でお客様にお礼や発送完了のメールが送信されます。

【受注 受注データ一覧】

全1件

ボタンをクリックするだけで、自動でお客様にお礼や発送完了のメールが送信されます。

受注確認 + 受注メール送信

受注確認のみ

配送伝票番号入力済み(*)を選択 届け先が「別住所」を選択 商品名を表示する 日時指定を表示する

<input checked="" type="checkbox"/>	売上ID	受注日	名前	売上金額	決済方法	決済	発送	受注メール	入金メール	発送メール	届け先	商品名	日時指定
<input checked="" type="checkbox"/>				3,600 円	商品代引(きゆうパック・ゆうメール)	未	未	未	未	未	-		指定なし

配送伝票番号入力済み(*)を選択 届け先が「別住所」を選択

金額を表示しない 住所/電話番号を表示しない

受注データを選択し以下の処理を実行すると、処理済みとなり今後このページからは表示されなくなります。

受注確認 + 受注メール送信

受注確認のみ

納品書 一括印刷

以上がネット販売の流れです

注文が入った後の流れは、毎回同じなので、やり方さえ覚えてしまえば誰でも簡単に
行うことができます。

農ログがお手伝いした農家さんの感想も、「**案外簡単だった！**」「**意外と手間はかから
ないね！**」という感想が多いです。

ネット販売は誰でもできる

ネット販売のやり方について説明しましたが、どうでしたか？

案外簡単そうじゃないですか？

実際に農ログがお手伝いした農家さんも、最初は不安でも、最後には自信を持ってネット販売ができるようになっていきます。

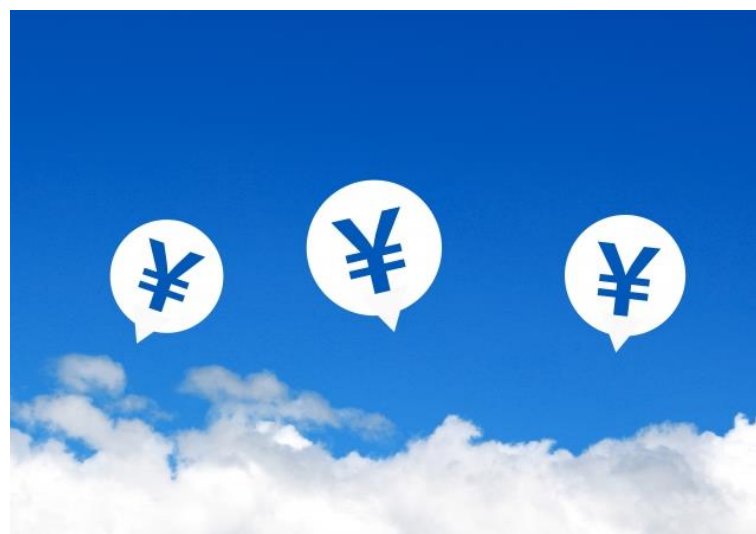
パソコンの操作や、販売後の手順に不安を持っている農家さんが多いですが、慣れれば絶対にできるようになります。

必要なのはチャレンジする勇気！それさえあれば、農産物のネット販売はきっとできるようになります。



5章 ネット販売に必要な費用

ネット販売に興味がある農家さんにとって、気になるのがその費用ですね。
ここではネット販売に必要な費用について説明します。



ネット販売に必要な費用



ホームページ制作会社に依頼した場合

ネットショップ作成：50～100万円

ネットショップ維持費：5,000～10,000円/月



ネットショップ作成時にはある程度費用がかかりますが、その後は維持費だけで良いため、あまり費用はかかりません。

買い替えの必要もない為、一度ネットショップを作成すれば半永久的に使用できます。

ネットショップ作成は高い？

ネット販売で、最も費用がかかるのが、ネットショップの作成（50～100万円）です。

しかし、例えば実際の直売所を作ろうとすれば、土地や建物で最低でも数百万はかかります。また、光熱費などの維持費も高額になります。

実際の店舗を持つことに比べれば、ネットショップはかなり低価格で作る事ができます。



また、ネットショップは1度作れば、その後は何年でも使うことができます。

農業機械同様に、設備投資と考えて、ある程度費用はかかっても、最初にしっかりとしたものを作るのが良いでしょう。

最初に良いネットショップを作っておけば、長期的に見れば安上がりです。

ネット販売の収益と費用の例

家族経営：小規模農家さんの場合 シーズン中（年3ヶ月間）だけの出荷

販売価格（除送料）：3000円/1箱 ネットショップ作成費用：80万円

1年目：販売個数 20箱/月 売上高 = 3,000円 × 20箱 × 3ヶ月 = **18万円**

2年目：販売個数 50箱/月 売上高 = 3,000円 × 50箱 × 3ヶ月 = **45万円**

3年目：販売個数 90箱/月 売上高 = 3,000円 × 100箱 × 3ヶ月 = **90万円**

3年間の合計売上：18万円 + 45万円 + 90万円 = 153万円

3年間の利益：153万円 - 20万円（3年間のネットショップ維持費合計） = 133万円

ネットショップの作成費用が80万円である為、3年間で作成費を完全に回収。

4年目以降は、ネットショップ維持費以外は完全に利益になります。

（実際は梱包用ダンボールの費用もありますが、ここでは分かりやすさを重視して書いていません。）

しっかり運営すれば、費用回収は可能



最初にしっかりとしたネットショップを作って、まじめに運営すれば、ネットショップ作成費は十分回収できることが分かったと思います。

また、ネットショップは半永久的に使える為、作成費の回収後は、（維持費を除き）完全に利益になります。

6章 ネット販売でしっかり利益を あげるために大切なこと

ネット販売は農産物のとても良い販路ですが、しっかり利益をあげる為には、ノウハウが必要です。ここでは、ネット販売で利益をあげる為に大切な事を簡単に紹介します。

※ ここでは、簡単な例を紹介します。更に詳細なノウハウは、今後のメルマガでお送りする Ebook で紹介するので、楽しみにしてください。

ネット販売で利益をあげるために必要な3つの事

新規のお客様を増やす



リピート販売を増やす



商品の単価を上げる



ネット販売で利益をあげるためには、この3つを行っていく事が全てです。
これらの3つを目的として、利益アップの為の様々な工夫を行います。

利益アップの為のノウハウ例

- ・ ネットショップの検索対策を行い、Google などの検索順位をあげる
→新規のお客様増加
- ・ 発送する野菜・果物に、お礼状を同梱する
→リピート販売増加
- ・ ホームページ内で商品のこだわり、価値をアピールする
→商品単価アップ

※これらは、様々なノウハウの内のほんの一部です。

このようなノウハウ、工夫の積み重ねがネット販売の利益アップにつながります。
更に詳細なノウハウは、今後メルマガでお送りする Ebook で紹介するので、そちらを参考にしてみてください。

農作業を行いながら、販売ノウハウの工夫までする余裕がない

「農作業が忙しいのに、お礼状やパンフレットを作ったり、そんな事をする時間がないし、やり方も分からない！」このような悩みを持つ農家さんは多いです。実際、農家さんが農作業からネットショップの販売施策まで、全てを行うというのは、よっぽどじゃないと難しいです。

一般の企業では、ものを作っている部署とそれを売っている部署は別々で、それぞれに専門の人員がいるのが当たり前です。しっかり販売しようとするれば、どうしても販売専門の人が必要なのです。

しかし、農家さんが販売専門の人を雇うのは、コスト的にかなり厳しいのが現実です。

農ログがサポートします



農ログはこのような農家さんの悩みを解決します。

農ログは、ネットショップの作成から、お礼状の作成等の販売施策の実行まで、農家さんのネット販売をトータルでサポートします。

運用まで農ログがフォローすることで、農家さんが農作業に集中できます。

そして**農産物のネット販売に特化したノウハウを持っている農ログだからこそ、ネットショップで利益を出せる体制を作ります。**

農家さんが農作業に集中できる環境を作り、販売は専門家がサポートする。

ネット販売で農家さんが利益を出す為にはこの体制がベストだと考えています。

最後に

農ログ Ebook「農家さんの初めてのネット販売」を、最後までお読みいただきありがとうございます。

農産物ネット販売について、できるだけ分かりやすく解説してみましたが、いかがでしたか？

よく分からない所があったなら、遠慮なく農ログまでご質問下さい。

農ログに質問する→

今後のメールマガジンでは、更に実践的な内容の Ebook をお届けします。

本書を読んで、農産物のネット販売に興味があった方は、ぜひそちらも読んでみて下さい。

お読みいただき、ありがとうございました。



農ログ
アドバイザー兼エンジニア
山中 誠