

インターネットを
活用して
すごいことをしよう！



セミナーに

入る前に

黙って

聞いて聞いては
いけません！

ワイワイガヤガヤ
のほうか
頭に残ります。

話を聞く
のではなく、

「自分だったら
どうするのか？」

「今の自分と
どこがどう
ちがうのか？」

と

自問し続けて
ください。

そして

どんどん
質問して、
話のコシを
折ってください。

どんどん
となりの人と
話して下さい。

今日お話したいこと

おぶぶについて

小さなお店を

楽しく運営するために！

最後に

おふふに

ついて



農業 (お茶)



インターネット 産直通販

茶畑オーナー制度



1日50円で京都に茶畑をオーナーできる



メンバー

企画
営業

生産

顧客
対応



現在3人で運営

場所

京都府和東(わづか)町



京都最南部の
和東町

京都一の
宇治茶産地

茶作り
八百年の
歴史

でも。。。。

人口5千人

まいとし
百人ずつ
人が減る

過疎・高齢 の町

これが
ニッポンの
農村の姿

どげんか
せんといかん

おぶぶぶの

はじまり

はじまりは
十五年前

新規就農

＝

農業ベンチャー

一杯の
お茶の
香りに感動

大学を中退

茶農家を

目指す

十年の修行の
のち

2004年3月

ネット直販モデル
京都おぶぶ茶苑
オープン

おふぶって何？



「おふぶ」とは、
京都の言葉で
「お茶」のこと。

ふぶ漬け＝お茶漬け

おふふふの
コンセプト

茶畑から
お茶の感動を
世界に伝える

おぶぶぶの

活動

①茶の育成



管理茶園面積5000坪

②製茶



年産約6トン

③販売



日本全国及び海外116カ国に発送可能
海外発送実績:21カ国。

④ インストラクション



⑤茶畑での体験



茶摘体験



茶苗の植林体験

このような
活動を
通して

茶畑オーナーを募り



1日50円で京都に茶畑をオーナーできる



茶畑オーナーと共に



誇るべき
日本文化である
お茶の魅力を
世界に伝え、

危機的な状況の
ニッポンの農業を
盛り上げたい！

カンバー

メンバー

企画
営業

生産

顧客
対応



現在3人で運営

代表・生産者
喜多 章浩
(あっきー)

15年前、京都・和束で
飲んだ一杯の茶に感動。
大学を中退し、茶農家に。
十年の修業ののち、
‘04年3月、おぶぶ設立。
1975年生。





副代表・企画営業 松本靖治 (おぶぶまつ)

5年前、あっきーや和束人の茶作りへの情熱に感動。東京でのサラリーマン人生に見切りをつけ、おぶぶ設立より参画。1974年生。

顧客対応・商品発送 竹内加代 (かよちゃん)

8年前、和東の茶畑に魅せられ、家族と共に和東に移住。2年前、メンバー募集の折込チラシを見て、参画。1974年生。二児の母。



はじめは、三人ともずぶのド素人。

ダメリーマン



大学中退

パソコン触ったことない。

実績

茶作り15年、設立より5年

①お客さま

- のべ購入顧客数1万人以上
- 【おぶぶNEWS】読者4万人



②

茶作り15年、設立より5年

マスコミ

NHK、読売・朝日・毎日新聞など、
掲載多数。

朝日新聞



NHK



KBSラジオ



③ 受賞

茶作り15年、設立より5年



- 2006年 京都HP大賞・大賞
- 2007年 オンラインショッピング大賞・大賞
ベストECショップ大賞・特別賞
- 2008年 信毎ホームページ大賞・投票2位
- 2009年 横浜BPコンテストファイナリスト

茶作り15年、設立より5年

④



2008年
京都府が
助成する事業に。

今、話しているおぶぶ松本について (補足)

- 1974年生まれ。現在35歳。
- 奈良で生まれて、18歳まで奈良ですごし、北海道の大学で2年留年。
- 工学部土木工学科を卒業し、建設会社のサラリーマンとして工事現場で3年半をすごし、今から5年前、サラリーマンの人生に限界を感じ、
- たまたま実弟やその友人あっきー(現代表)が、茶農家に新規就農してたので、
- 仲間と二人で副業程度でネットショップおぶぶを東京にて立ち上げました。(発送は京都の茶産地から)
- しかし、取込詐欺にあうわ、弟は茶農家をやめるわ、もともとのおぶぶの母体だった企業からは放り出されるわ、一緒に立ち上げた仲間も去るわ、の始末。
- ちなみに、おぶぶ始めるまで、お茶のこともネットのことも良く知りませんでした。
- 今日こんなところに立たせてもらっているのは、奇跡かもしれません。

おぶぶぶの
お茶について

宇治茶の中でも
最高級とされる

わ づか ちゃ

和東茶

和東茶は、茶問屋を通して 宇治茶として全国に流通



茶問屋が選ぶ
日本一評価の高い
お茶
(三年連続)

卸値で1キロ10万円超

なぜ和東茶は
評価が高い？

お茶の栽培に
適した気候風土

寒暖の差、霧

茶作り800年 の伝統



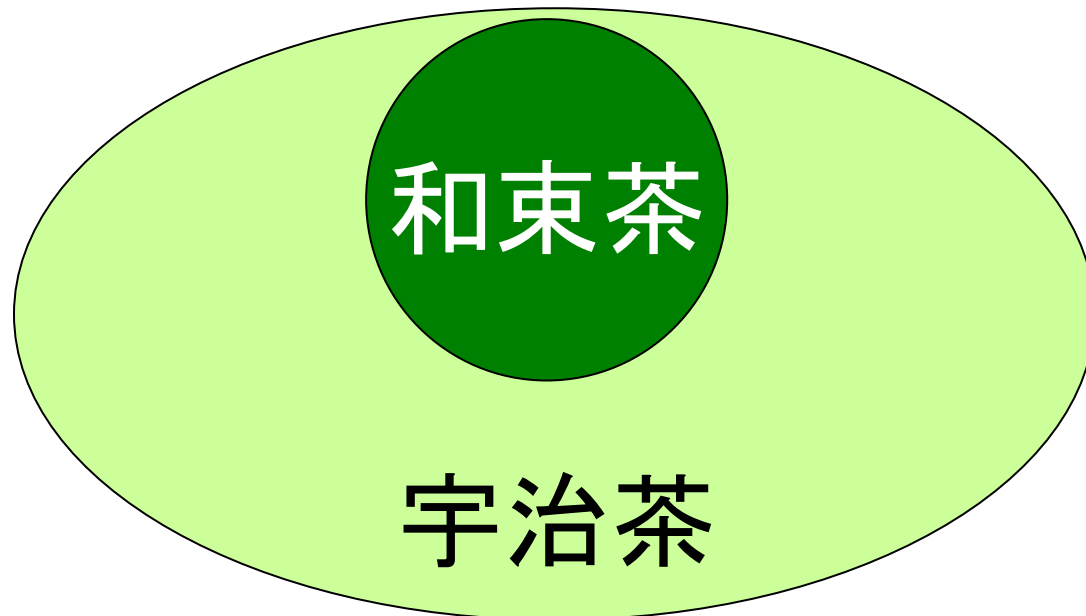
栄西禅師

今も息づく

茶作りへの情熱

なぜ、 和束茶はマイナーなのか？

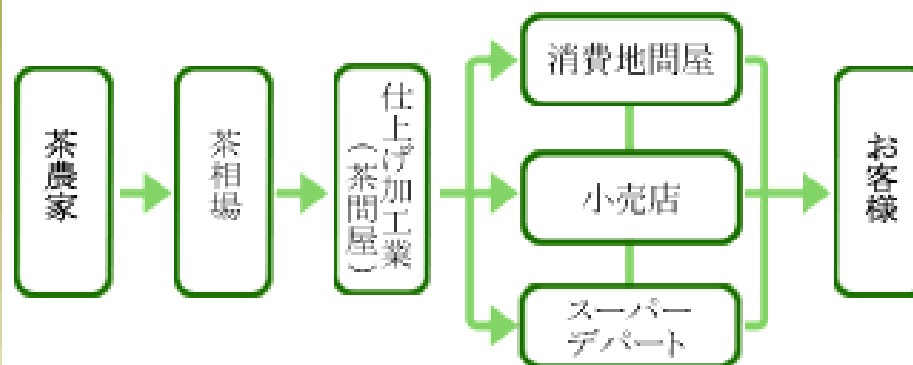
- ・ その全てが「宇治茶」として流通。
- ・ 宇治茶の香りの基本となる茶葉。



おぶぶの場合、 生産者から消費者へ直送！

流通ルートが全然ちがうぞ！の図

通常の流通ルートの場合



おぶぶの場合は、いたってシンプル。



※出展：日本茶インストラクター講座資料等より、編集



だから、安い。



1キロ10万円 = 100グラム1万円
高級宇治茶産地のお茶

100グラム
999円 おためしのみくらべセット

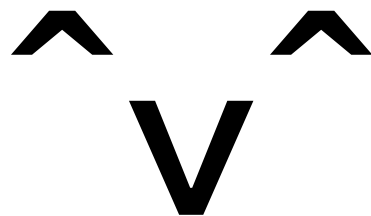
煎茶 & ほろじ茶

おまけつき

送料無料
999円!!

限定 ※1日5セット限定
毎日 AM10:00 販売スタート!

お茶好きなら
ぜひおススメ♪



まとめ
事業概要で
お伝えしたかった
こと。



はじめは、

金なし

コネなし

技術なし

しかも
過疎の町で。

でも
ここまで
来れた

2

コンセプトが
あれば、
協力者が
現れる

②本題

小さなお店を
楽しく運営する
ために！

質問

あなたのお店の
商品数は？

アマゾン
20万点

楽天

3800万点

大規模なお店

商品数で勝負

商品数で
勝てるのか？

基本的に
小さなお店は
商品数は少ない

だから
小さなお店は、

リピーターと

話題性で
勝負すべき

小規模シヨツプの 勝負どころ



プレス

リリース

マスコミって何？

- ・ マスコミ＝新聞・雑誌・ラジオ・テレビ・ポータルサイト
- ・ マスコミは声の大きなお客さまだと思う。
- ・ つまり、マスコミもお客さまの一人。
- ・ すぐに購入につながるマスコミもあれば、つながらないマスコミもあります。
- ・ でもどっちも大事。
- ・ なぜなら、自分たちではないヒトが、自分たちのことをいいよ～って、いってくれてるんだから、大事にしないといかんと思います。
- ・ そんでもって、大事にしていると、マスコミがマスコミを呼んでくれるようになります！

いかにしてマスコミに露出するか？

- ・ どうやったらマスコミが来るのか？

考え方

- ・ まずは2択

マスコミが勝手に来るor知らせて来てくれる。

- ・ 知らせる方法は、プレスリリース。

プレスリリースの書き方と、送り方を知る。

プレスリリースの書き方と、送り方

- ・ プレスリリースの書き方

マスコミの人は忙しい。ネタ不足に困っている。

- ・ 簡潔に書く(A4一枚にまとめる)。
- ・ この内容をどう料理してやろうか？と思ってもらえるように書く。
- ・ 送り先は、PR手帳やネットでチェック。
- ・ 送り方は、FAX(FAXステーション)。

自分で送れます！



リピーター様を
大切に

突き詰めると

会員

ビジネス

あなたの
商売の場合、
どうやって
会員ビジネス化
するか？

おぶぶの場合。

茶畑才一ナ一制度

茶畑オーナー制度



1日50円で京都に茶畑をオーナーできる



特徴

- 一口：1日50円で茶畑一坪。
(月額1500円)
- 世界中からオーナーになれる。
(1日80円月額2400円)
- お一人様何口でもOK！
- 団体・法人でもなれる。

茶畑のオーナーは
土地の所有ではなく、
お茶の木オーナー。
面倒な手続や作業は、
不要。

~~税金~~

~~維持管理~~

茶畑オーナーの

メリット



ステータス



年6回お茶



専用ギフト



VIP待遇



植林

1

年6回旬のお茶が届く
(もちろん送料無料)

三月 桜茶 日本一早い新茶



五月 春の新茶



一月 大福茶



七月 夏の新茶 新番茶



冬 春秋 夏

十二月 熟成かぶせ茶



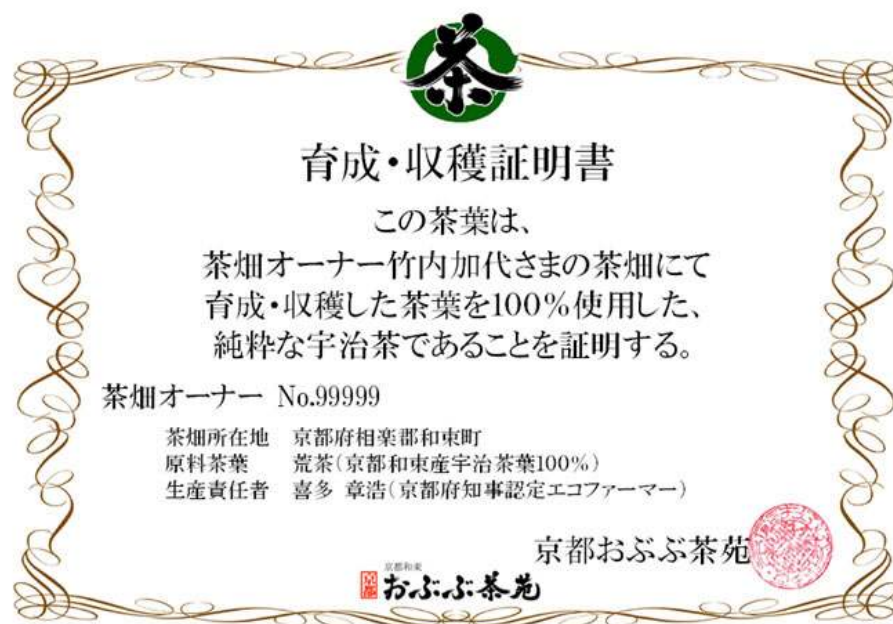
十月 秋の新茶



茶葉

合計1.2kg
市価23,000円相当

② オーナー茶畑の 収穫証明付きギフト



③ オリジナル オーダーメイド茶



④

茶畑での VIP待遇

お茶の試飲



茶畑案内



農作業体験



⑤地球に 木を植ええられる。



茶苗の植林

⑥ 京都に茶畑を持っていると 自慢できる



自慢グッズ①

思わず、あげたくなる一煎パック



非売品

自慢グッズ②

飾れる茶畑オーナー証



非売品

⑦ 茶畑オーナーさま専用 コミュニティ

茶畑直送のお茶
茶畑おふふ茶苑
茶畑オーナー様専用 コミュニティ

ホーム 最新日記 ランキング トピック検索 メンバー検索 設定変更 ログアウト

トップ ともだち 日記 メッセージ あしあと お気に入り マイページ確認 プロフィール確認

SEARCH 日記 トピックス メッセージ

お知らせ

- 10/3(土) 満月茶会&コンサート at 京都・焼肉南山(茶畑オーナーのお店)
- 10/3(土) 京都創業塾茶畑オーナー制度ができるまでの話をさせていただきます。
- 10/10(土) 秋の茶摘体験
- 11/21(土)午後～at 京都 11/29(日)午後～at 東京 茶畑オーナーミーティング 詳細はもうちょっと待って下さいね。

★新着メッセージが2件あります! [メッセージを読む](#)

★1件の日記に対して新着コメントがあります! [日記を見る](#)

写真の編集

次を検索(N) 前を検索(P) すべて強調

予定 9/17(木) 追加 << ■ >>

9/13 (日)	14 (月)	15 (火)	16 (水)	17 (木)	18 (金)	19 (土)
-------------	-----------	-----------	-----------	-----------	-----------	-----------

SNS 9月開始

社会的なメリット

- 日本農業を守る。
- 日本文化を世界へ伝える。



あなたの場合は
どんな
会員ビジネスが
考えられるか？

質問！

自分たちができること
(してきたこと)
で継続して
できるものは何か？

会員ビジネスの メリット

①

経営が安定する。

だから、
サービスが充実する

②

お客様の
デフォルトが
自分の店になる

個別サービスが
提供できる。

③

お客様が
営業してくれる。

紹介が増える



小規模ショップは
個人の能力が
カギ

まず、自分
の能力を上げる

①

マインドマップ

②

人脈づくり

③

ひととおり
自分でやる

④

頑健な体を
維持する。

チームの
能力を上げる

①

スケジュールの
共有

②

仕事はワンセット
全部任せる

③

責任は
自分でとる



コンピューター相手の
仕事ではない。

インターネットの向こう側、
コンピューターの画面の前に座る、
「ナマ身の人間」が、お客さま。

あなたは、その方に向かって、
情報を発信しているのです。
決して、目の前の液晶画面が、
お客さまなのではありません。

ナマ身のお客さまを
感動させられるか？
どうか？

さいごに

ネットショップは
感動ビジネス。

お客様から
いただいた
お手紙

京都おぶぶ茶苑 様

Tの家内 優子と申します。
いつも心のこもったメール

ありがとうございます。

お知らせしようかずいぶん迷っていました、
今日の茶畑オーナーのメールを拝見し、
一購入者で失礼かとは思いましたが、

お知らせさせて頂きます。

夫は 3月20日 59才で急逝いたしました。
あまりにも突然で未だに信じられない
気持ちです。

主人は、おぶぶの皆様の仕事に対する
考え方・姿勢にとっても共感し、

「職種は違つても、ものを創るということは、
みな同じだ。」と言ひ、

「だからおぶぶが好きだ」と言っていました。

有楽町での物産展で

偶然お会いしたそうですね。

亡くなったあとのメールを見ていると、あれもこれもお願いしていたらろうと思うと、涙ばかりで何も出来ませんでした。

でも、今度の茶畑オーナーの件は、是非お願いしたいと思っています。

一口で申し訳ありませんが、主人が期待していた若い方達が、一所懸命育てて下さったお茶をいただいて、独りで生きていかなければ・・・と思いはじめています。

京都和束の地に主人のお茶が育っていると
思うだけで、心が休まるような気がします。
有難うございました。

ご静聴

ありがとう

ございました！