

先ほどはお忙しい中、お時間をいただきありがとうございました。

今回のご相談において、私がアカデミーでの活動を通じて培った経験から、最短距離で目標を達成するための戦略をご提案させていただきます。

1. 本事業の目的と戦略

現在、マルシェでお菓子を販売されている中で、製造の負担を感じていらっしゃるとのことでした。しかし、今回計画されている「自宅キッチン」を活用した加工品販売（ピクルス、ジャム、ドレッシング等）は、事業の収益構造を大きく改善する可能性を秘めています。

加工品販売の最大の強みは以下の3点です。

- 販売形態の柔軟性：マルシェだけでなく、道の駅や百貨店などの他店舗への卸売が可能です。
- 客単価の向上：店舗やマルシェで、メイン商品（お菓子・ランチ）にプラスして購入していただくことで、客単価を確実に押し上げることが可能です。
- 収益の安定化：保存性の高い加工品は計画的な製造が可能であり、販売場所を広げることで、店舗収入とは別の大きな「収益の柱」となります。

2. 許認可取得の戦略

食品衛生法に基づく製造許可の取得は、事業のスタートラインであり、最も重要な部分です。

- 保健所への事前相談のタイミング：現時点では、単独で保健所に行かないことを強く推奨します。申請には「正しい聞き方」と「交渉の仕方」があります。順序を間違えると、必要な許可が取れなくなったり、不要な制限をかけられたりする恐れがあります。
- 品目の優先順位と構成：「菓子製造業」に加え、「漬物製造業」、さらには今後の展開を見据えた「惣菜製造業」や「密封包装食品製造業」の取得を視野に入れるべきです。地域や自治体の判断により、許可の制限は異なりますが、時間帯や曜日を分けた申請など、専門的なテクニックを用いることで、複数の製造業許可を併用し、多様な商品を製造することが可能です。
※但し、面談時にもお伝えしたとおり自治体の条例により希望する製造許可が取得できない事もあります

3. キッチン設備とコストの最適化

住宅メーカーへの丸投げは、コストが膨れ上がる最大の要因です。見積もりが高額になるケースの多くは、厨房機器を一括して新品で揃えようとするためです。

- コストを抑えるポイント：共通基準設備（二層シンク、冷蔵庫、換気扇等）さえ配置されていれば、保健所の検査は通過します。これらは中古品を上手に活用することで、10万円程度で必要十分な環境を整えることが可能です。
- インフラ整備の優先：重要なのは、住宅メーカーに対して「どこに電気・ガス・水道を引くか」という設置指示を明確に行うことです。熱源については、電気コロ等の設備を選ぶことで、木造のままでも防火上の問題をクリアでき、大幅な建築コスト削減につながります。

4. 技術習得と販売開始までのスケジュール

事業を成功させる鍵は「今、何をすべきか」の判断にあります。キッチン完成を待ってから動き出すのではなく、並行して準備を進めるのがベストです。

- 科学的な根拠に基づく製造技術：単なるレシピの習得ではなく、腐敗や食中毒を防ぐための「pH管理」「水分活性(Aw)の理解」「加熱殺菌技術」を学ぶ必要があります。これらを身につければ、スーパーや百貨店に並ぶような長期間保存可能な商品を誰でも作れるようになります。
- 検査期間の有効活用：販売する商品の賞味期限を決定するためには「細菌検査」が必須となります。キッチンが完成してから検査に出していたのでは、スタート時に売れるものがありません。キッチン建設期間中に製造技術を習得し、試作品の検査までを完了させることで、キッチンが完成した瞬間に販売を開始できる事が出来ます。

5. ご提案するサポート内容

私の講座では、以下の内容を網羅的にサポートいたします。

- 基礎講座(初級編)：食品衛生の基礎、pH管理、およびピクルス製造の実践。
- 上級講座：より幅広い加工品(ジャム、オイル漬け等)に対応するための、水分活性管理と加熱殺菌の高度な理論。
- 運営ノウハウ：原価計算や売価設定、店舗での販売戦略の立て方。
- 卒業後サポート：2ヶ月間の個別質問対応期間を設け、マーケティングや販売戦略に関するご相談にもお答えします。(※詳細なテキストを用意しているため、実際には講座内容で完結される方がほとんどです。)

渡邊様が描かれている「お菓子以外のものも作りたい」という想いは、この技術とノウハウがあれば必ず実現できます。

まずは初級・上級のセット受講により、理論の全貌を理解されることを推奨いたします。

今後、進めるべき具体的な申請手順や、住宅メーカーへの伝え方のアドバイスも含め、全力でサポートさせていただきます。

ご主人様ともご相談の上、ぜひ前向きにご検討いただけますと幸いです。

ご不明な点がございましたら、いつでもお気軽にご連絡ください。