

管理栄養士の専門性を生かした自社加工食品(ピクルス・保存食)事業化および新規立ち上げに向けた実行計画書

1. はじめに(事業内容および現状の理解)

昨日は、お時間をいただき誠にありがとうございました。まずは 〇〇〇 の現在の事業内容および今後の方向性について、当方が理解いたしました内容を整理させていただきます。

〇〇〇 は管理栄養士の資格をお持ちで、現在は主に複数の介護施設における栄養士業務の代行や、調理スタッフの指導・育成事業を手掛けられています。しかしながら、365日体制で常に時間に追われる稼働環境や、スタッフの入れ替わりに伴う指導の繰り返しに対し、現状の働き方からの転換をご検討されている旨を伺いました。今後は、ご自身のやりがいや成果が手元に残る仕事へと軸足を移し、数年後にはご主人とともにご自身の店舗やブランドを持つことを目標として、介護事業からの段階的な撤退と新規事業の立ち上げを模索されている現状だと認識しております。

また、ご実家のある熊本県 〇〇〇 地場産品(使い道に課題を抱えるジャンボニンニク等)を活用した商品開発に関心をお持ちであること、直近では11月7日に予定されている地域向けマルシェでの試作・販売を見据えていること、すでにご夫婦での食品衛生責任者資格の取得やHACCP研修受講など実務的な準備に着手されていることも理解いたしました。

本提案書は、伺った現状とご意向を踏まえ、当アカデミーが保有する保存殺菌技術とデータを活用し、リスクを抑えながら最短で自家製加工食品の事業化を実現するための具体策をまとめたものです。

2. 現状の整理と事業課題の分析

〇〇〇 の現在のリソースと、加工食品事業を立ち上げるうえでクリアすべき課題を以下の通り整理いたしました。

【現状のリソース・強み】

- 専門的知見:管理栄養士としての長年の実務経験、給食・施設調理における衛生管理の基礎知識。
- 行動の迅速性:食品衛生責任者のご夫婦での取得や各種研修への申込みなど、決定後の着手が非常に早い点。
- 地域素材のパイプ: 〇〇〇 域の農家・生産者とのつながりや、独自性の高い地場食材(ジャンボニンニク)の存在。

【解決すべき課題・検討事項】

- 「調理」と「常温流通加工品」の違いの修得: その場で消費される食事提供とは異なり、常温で長期間保存・流通させるための「科学的殺菌理論」と「法的根拠に基づく賞味期限設定」の獲得。
- 初期製造拠点の選定: 自社工場の建築・改修を先行させず、既存施設や製造許可付きレンタルキッチンを活用した低リスクな製造環境の確保。
- 段階的なテストマーケティング: 11月のマルシェをはじめ、初期段階での販売実績の作り方と価格調整プロセスの確立。

3. 事業立ち上げに向けた4つのコア戦略

無理な初期投資を避け、管理栄養士としての知識を最大限に生かしながら高付加価値な自社商品を展開するための戦略をご提案いたします。

戦略①: レシピに頼らない「科学的殺菌理論(pH・水分活性)」の習得
一般的な加工食品の開発では「味付け(レシピ)」に注力されがちですが、商業流通において最も重要なのは「常温で何ヶ月・何年安全に保持できるか」という科学的根拠です。

- 二大指標(pHとAW)による微生物制御: 食品の保存性は、感覚ではなく「pH(酸度)」と「水分活性(Aw/食品中の利用可能な水分量)」の数値によって決定します。
- 明確な殺菌データの活用: 当アカデミーでは、簡易測定器(約2万円のpHメーター等)で計測した数値と照合することで、食品衛生法に準拠した「中心温度〇〇℃で〇分間加熱殺菌すれば100%安全」という数値データを提供します。
- 汎用性の高さ: この殺菌理論を習得すれば、ピクルスのみならず、ジャム、ドレッシング、ソース、オイル漬けなど、レトルト食品以外のほぼ全ての常温保存食品をご自身で自在に開発できるようになります。

戦略②: 「スポット集中生産」による固定費ゼロの製造モデル

高額な自社工場を最初から整備する必要はありません。長期保存が効く加工食品の特性を生かした生産体制を組みます。

- 既存施設・レンタルキッチンのスポット利用: 現在関わられている施設の厨房(空き時間の利用交渉)や、製造許可を保有するレンタルキッチンを月に1~2日程度借り受けます。
- 1日での大量ストック製造: 加工食品の工程は「切る・・充填する・加熱殺菌する」というシンプルな作業です。工程を標準化すれば  お一人でも1日に300~500本規模の製造が可能です。

- 在庫販売による高効率化：1日の集中製造で作ったストックを、マルシェ、イベント、委託販売、ECサイト等で順次販売していくことで、稼働時間を最小限に抑えた収益モデルを構築できます。

戦略③：スピード重視の「順次延長型」賞味期限設定と委託販売

1年間の保存性を証明するために1年間何もせずに待つのは、ビジネス上の機会損失となります。現場の実務に合わせた段階的なリリースを行います。

- 1ヶ月検査からのスピーディーな販売開始：試作品を作成して外部の細菌検査機関へ提出し、まず「1ヶ月経過時点」の検査をクリアした段階で、安全係数を考慮して「賞味期限15日～24日」としてテスト販売を開始します。
- 検査継続と賞味期限の順次延長：実際に販売して市場の反応を見つつ、裏で2ヶ月目、3ヶ月目、6ヶ月目の継続検査を進めます。結果が出るごとに賞味期限の表示を「1ヶ月」「2ヶ月」「6ヶ月」と順次延長していきます。
- 委託販売による適正価格の検証：最初は買取販売ではなく、「委託販売（道の駅や産直市場等）」からスタートします。委託販売であれば、売れ行きを見ながら販売価格（例：650円→750円→900円）を柔軟にテストし、最高粗利となる価格帯を見極めることができます。

戦略④：  品を活用した地域ストーリーブランディング

商品に  の差別化要素を持たせるため、 の地場産品を活用した商品化を行います。

- 未利用・課題食材の活用：生産者や販売元が活用法に苦慮している  のジャンボニンニク等を、ピクルスやオイル漬け、加工調味料へと製品化し  。
- 高単価ギフト需要の開拓：美しい瓶詰めデザイン  の地域ストーリーを組み合わせることで、単なる日常食にとどまらない「お土産」「ギフト」としての高単価・高粗利販売を実現します。

4. 設備・営業許可・衛生管理体制の整備ポイント

事業を開始するにあたり、クリアすべき営業許可および衛生管理面での具体的な実務ポイントを整理いたしました。

【営業許可と体制整備の要点】

項目	内容・対応策	理由・ポイント
食品衛生責任者	ご  複数取得(ご主人)	今後、店舗や施設が複数棟に分かれた際、1棟につき1人の責任者設置義務をクリアするため。
HACCP対応	基礎研修の受講(受講予定)	衛生管理計画の策定や保健所対応がスムーズになり、対外的な信用力が高まるため。
製造拠点の許可	施設厨房の活用打診	施設側の同意のもと  名義で該当場所にて営業許可(惣菜製造業、密封包装食品製造業等)を取得可能。
将来の自社工房	自宅改築時の「区画分離」	自宅の一部を加工場にする場合、居住空間と壁・ドアで完全に分離された専用キッチン設備が必要。

※製造場所の広さや規模は問われません。1坪～2坪程度の省スペースであっても、衛生基準を満たした専用区画と設備が整っていれば保健所の営業許可は取得可能です。

5. 本講座(ピクルスアカデミー)の提供価値とサポート体制

当アカデミーでは、単なる料理レシピの提供ではなく、大手流通(セブン-イレブン等)への納品実績に基づく「絶対的な衛生管理・殺菌ノウハウ」を提供いたします。

① 完全買い切り制(追加費用ゼロ)

- 受講費用: **33万円(税込)**のみ
- 追加費用の排除: 月額費用、サブスクリプション費用、顧問料、バックエンド商材の販売などは一切存在しません。

② 充実のテキストとアフターフォロー

100ページを超える詳細なマニュアル・テキストをお渡しします。受講後2ヶ月間のフォロー期間を設けておりますが、テキスト内に必要な計算式や手順が網羅されているため、受講生の大半はご自身で迷わず商品化を進めることが可能です。

③ 一生モノの知識と応用力

一度理論と測定手順をマスターすれば、今後どのような新しい食材やアイデアであっても、ご自身で正確な殺菌条件と賞味期限を割り出せるようになります。

6. 今後の立ち上げロードマップおよび講習スケジュール

11月7日の施設マルシェでの出品、およびその後の本格展開に向けた推奨アクションプランです。

【受講スケジュール(九州開催)のご案内】

- 福岡開催日時: **2026年9月20日(日)**
- 会場: 福岡市内
- 受講ステップ:
 1. お申し込み・ご入金: 完了後、事前オンライン座学の受講案内をお送りします。
 2. 最終確認を行います。

【事業立ち上げロードマップ】

None

【STEP 1】 講座受講と理論のマスター (2026年9月20日)

|

└➤ 事前オンライン座学の受講+福岡でのリアル講習 (3時間) ご参加

【STEP 2】 試作と施設厨房での営業許可確認 (9月下旬~10月上旬)

|

└➤  ヤンボニンニクや地場野菜を使ったピクルス・保存食の試作

└➤ 出向先施設の厨房での営業許可取得 (またはスポットレンタルキッチン選定)

【STEP 3】 細菌検査の提出と11月マルシェでの初販売 (10月~11月7日)

|

└➤ 試作品の細菌検査提出 (1ヶ月検査の実施)

└➤ 11月7日の施設マルシェにて「賞味期限15日~24日」での初出品・テスト販売

【STEP 4】 賞味期限の順次延長と委託販売の拡大 (11月中旬以降)

|

- └▶ 2ヶ月・3ヶ月・6ヶ月検査のクリアに合わせた賞味期限表示の更新
- └▶ 道の駅、産直市場、 リアでの委託販売開始（最高適正価格の検証）

【STEP 5】 介護事業からの段階的シフトと本格開業（中長期）

- |
- └▶ 自宅改築または拠点確保による自社加工場の開設
ご夫婦での店舗・EC・卸売事業への完全シフト

7. お りに

 がこれまで培われてきた食に関する専門知識と高い衛生意識は、今後の自社商品開発において大きなアドバンテージとなります。

当アカデミーの科学的殺菌ノウハウを活用することで、食中毒などのリスクを完全に排除しながら、ご自身のアイデアを再現性の高い商品として形にすることが可能です。まずは11月のマルシェを出発点とし、小規模な試作と販売からステップを踏んで進めていただくことを推奨いたします。

講習に関するご質問や、今後の進め方について不明な点がございましたら、いつでもLINE等にてご連絡ください。

今後の事業展開に向け、必要な情報と技術の提供に努めてまいります。引き続きよろしくお願い申し上げます。