

天から芋

AMKUSAコーポレーション (仮称)

天草から、からいもを全国に

今、何でサツマイモか？

- ①コロナ禍でビジネスモデルが変わった。どの商売をしたら良いのかわからない
- ②スイーツの潜在需要は高まるばかりだが、サツマイモ単体のビジネスは、ほぼ無い。
- ③コロナ禍であちこち買い物には行けない。どうしたら良いのだろう
- ④お届け物、お歳暮や、お中元など、ギフト、お土産が限られている。目新しいものが必要？

スイーツとしては欠かせない存在に

サツマイモに特化し、生産拠点を天草として訴求することに魅力がある。

◎サツマイモは加工がしやすいし、保存もしやすい

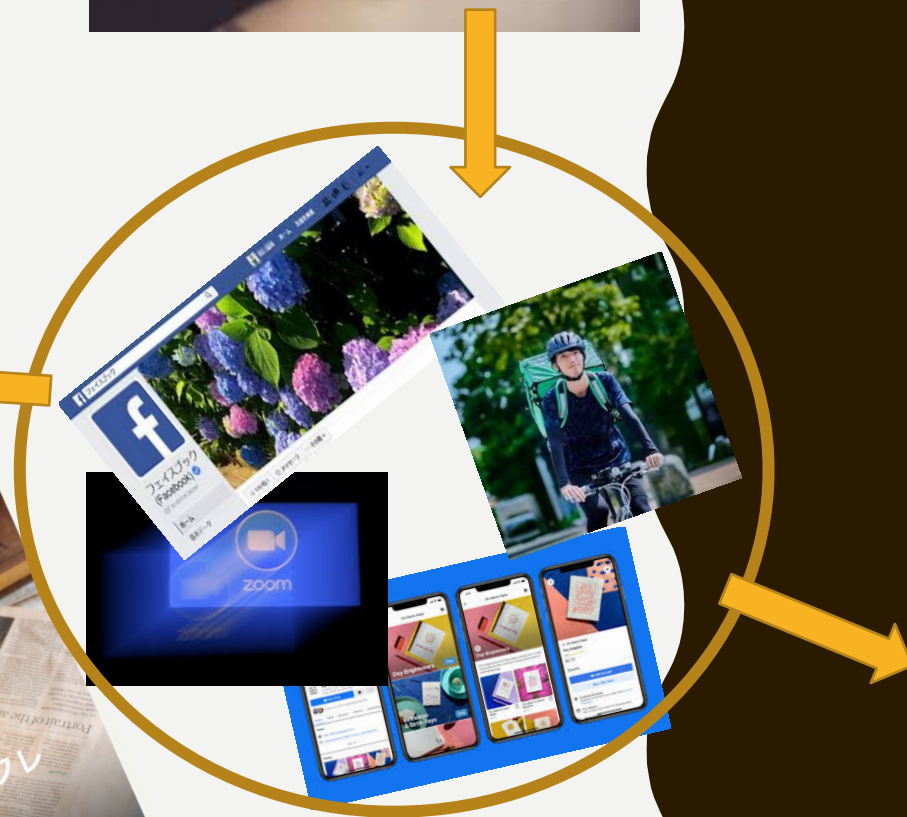
◎サツマイモスイーツに特化することで店舗投資が少なく済むし通販が可能

◎天草の天をとり、**天からのいも**（芋）
→天から芋と名付け、からいも（方言）
で覚えやすさと、**天からの恵み**とできる。

◎ビジネス成功モデルは蜜香屋がある。

天から芋

ビジネスプレゼン



◎HPを作り信用構築

◎FB/YoutubeなどのSNSを使い販売促進

◎EC利用で通販など様々なサービス

◎A I 顧客管理 System管理、全国で固定客を増やす。



天から芋 ビジネスイメージ

①協力者

経営者の募集
参加者

②クラウドファンディング

資金確保

プロへ委託

③農家の協力者

プロへ委託

④販売店舗



本社

海外へ
(将来的に)



プロへ委託

SNS配信
受注・発注



天から芋

ビジネスモデル

- Who 顧客は 女性、男性を問わずスイーツが好きな人
- What 価値の提供は おうち時間でストレス解消の意味でも、スイーツで笑顔になれる。
- How どのように提供する SNSを利用したサービスで通販で全国へお届けによる運営で経費削減、コロナ禍での最適ツール
- Why なぜ、利益を生むのか 通販主体だが信用構築のためには店舗はでの販売も必要、通販での経費削減、コロナ禍でソーシャルディスタンスに適している
- Where どこで 全国をマーケットに、将来的には海外もシェアに

コロナ禍での大きな変化を求められる時代に先駆けての **安心・安全・リーズナブルなサービス**
(今なら競合が少ない)

天から芋

ビジネス化ポイント

◎開業資金

- =クラウドファンディングもあるが・・企業買収も視野に入れ投資者を募る

◎プロ集団との業務提携

= SE・プログラマー・弁護士、飲食店など

- ◎競合との差別化
- =サツマイモに特化し・素材を決めての展開で他のスイーツとの差別化

◎早期立上げが必要

=コロナ禍で社会の変化に早期対応必要、大阪で3年前に立ち上げた蜜香屋が競合

◎代表及び協力者は

=信用ができる人、ビジネスにたけている人（経営経験者として柴田がアドバイザーに）

◎本社はどこで

=どこでも可能