



総務省

Ministry of Internal Affairs
and Communications

地域人材ネット

地域の商材のパッケージデザイン・コンセプト開発、
販路の開拓など

正能 茉優 (しょうのう まゆ)

株式会社ハピキラFACTORY 代表取締役・慶應義塾大学大学院 特任助教



○ 登録者情報

略歴

1991年東京生まれ。慶應義塾大学総合政策学部在学中の2012年に「小布施若者会議」を創設し、その後、ハピキラFACTORYを創業。卒業後は、広告代理店に就職。現在はソニー(株)で働きながら、(株)ハピキラFACTORYの社長も勤める「パラレルキャリア女子」。その経験を生かし、2016年度には経済産業省「兼業・副業を通じた創業・新規事業創出に関する研究会」最年少委員に。2016年度・2017年度には北海道天塩町の政策アドバイザーも。自社の活動では、地方にある魅力的な商材を女性・若者目線でプロデュース・発信するなど、地域の商材のブランディングや販路の開拓を行っている。

また、2018年度より、慶應義塾大学大学院特任助教として、長野県小布施町にて、学生たちと「地方自治体における新事業創造」を目指し活動中。

著書・論文等

2015年9月～現在 雑誌『ソトコト』連載中

2017年12月～現在 『週刊アスキー』連載中

2018年12月～ 雑誌『JJ』連載中

2018年12月～ 雑誌『with』連載中

○ 地域の商材のパッケージデザイン・コンセプト開発、販路の開拓など

取組の内容

商品そのものには手を加えずに、パッケージを開発したり、内容量を変えたり、リーフレットを付け加えたりする形で、商品より価値あるものにプロデュースしております。まずはターゲットをしっかりと決め、そのターゲットに合う中身・見た目のものを開発することが大切です。

また、いいものをつくるだけでは、ものは売れるようにはなりません。その情報がお客様に伝わり、お客様の買える販路に並んでいないと全く意味がないので、「広める」「売る」というところにも力を入れ、販路の開拓等もしております。

実績

日本郵便株式会社のカタログギフト「ふるさと小包」との共同プロジェクトでは、母の日・こどもの日のギフトで2万件以上の販売を達成。

毎年、既存のお菓子を都道府県内で組み合わせて開発しているお中元・お歳暮商品「Japan Omotenashi Collection」も、年間1000セットの売り上げ。

また、長野県小布施町では、農家と消費者を直接つなぐ販売プラットフォーム「My農家BOX」を企画・販売。年間300件以上の申し込みがあった。

工夫した点や苦労した点

生産者の方の負担を最小限にするため、生産ラインには手を加えずに、プロデュースすることを心がけています。仕事を始めたばかりの頃は販路を持つ人に知り合いがならず、販路の開拓には苦労しました。

ひとことPR

本当に売れるものづくりを目指すべく、「つくる」だけでなく、「広める」「売る」というフェーズにも力を入れていきます。

特に生産規模に合った販路の開拓は欠かせないので、すごく大切にしているポイントです。

○ 参考

取組の分類

地域人材ネットでは、登録者の取組を11の政策分野に分類しています(複数の分野に該当するものもあります)。

	1	地域経営改革		7	まちなか再生
○	2	地場産品発掘・ブランド化		8	若者自立支援
	3	少子化対策		9	安心・安全なまちづくり
	4	企業立地促進		10	環境保全
○	5	定住促進		11	その他
	6	観光振興・交流			

関連ホームページ

ハピキラFACTORY ホームページ	http://www.hapikira.com/
--------------------	---

連絡先

メールアドレス	info[アットマーク]hapikira.com	その他	
---------	--------------------------	-----	--

※メールを送る際には[アットマーク]を『@』に変えてください。