



COMPANY PROFILE

うまみ企画 会社概要資料

食品メーカーのマーケティングと販促を、
まるごと引き受ける会社です。

B2Bの新規開拓から、Amazon・EC運用、ベトナム進出まで。

うまみ企画について

「いい商品なのに、売り方を知らないまま消えていく」。そんな食品メーカーを、何社も見てきました。うまみ企画は、食品の製造・卸・OEMから、自社ブランドのD2C販売、比較サイトやメディアの運営まで、そのすべてを"自分たちの事業"として回している会社です。外から助言するだけの立場ではありません。自分たちが現場で試し、数字で効果を確認めた方法だけを、食品メーカーのマーケティングと販促に持ち込みます。



つくって、売る事業者

製造・卸・OEM・自社D2C・メディア運営まで、すべて自分たちの事業。提案の裏付けは、教科書ではなく自分たちの数字です。



食品・ニッチ産業に特化

長い商談サイクルと複雑な流通を前提に設計。展示会と紹介だけに頼る新規開拓から抜け出します。



まるごと引き受ける

B2B新規開拓・Amazon/EC・ベトナム進出・AI/DXまで一気通貫。戦略だけでなく、こちらで手も動かします。

社名	うまみ企画
代表	小島 怜（株式会社Agriture 創業者）
拠点	ベトナム・ホーチミン（日本国内の案件にも対応）
事業内容	食品B2Bマーケティング支援／Amazon・EC運用代行／ベトナム進出・プロモーション支援／AI・DX導入支援／ベトナム珈琲・農作物の卸
Webサイト	https://umami-kikaku.jp/
お問い合わせ	https://umami-kikaku.jp/contact/

提案の裏付けは、他社の成功事例ではなく**自分たちが運営している事業とメディアの数字**です。うまくいかなかったことも含めて、率直にお伝えします。

食品メーカーを支援する3つの事業



01

食品B2Bマーケティング支援

展示会と紹介しかない新規開拓を、検索と資料から商談が生まれる状態に変えます。長い商談サイクルと流通構造を前提に設計します。

- 検索キーワード設計・記事制作
- 実績／対応可否ページの整備
- 資料ダウンロード・フォーム改善
- 展示会の前後導線の設計



02

Amazon・EC運用代行

出品したのに動かない商品を、商品ページ・広告・在庫・レビューの4点から立て直します。報酬の主軸は販売額に対する手数料です。

- Amazon／楽天・Yahoo!／Shopify
- 商品ページ制作・広告運用
- 在庫・レビュー・価格の管理
- 撮影・原稿・CS対応



03

ベトナム進出・プロモーション支援

ホーチミンに住み、自分たちの事業を現地で動かしながら支援します。市場調査だけ、視察の同行だけ、という単発のご依頼も承ります。

- 店頭価格・競合の実地調査／視察の企画・同行・通訳
- 製造委託先・輸入業者・卸の開拓と交渉の同席
- 商品名・パッケージ・容量・価格帯の現地適応
- SNS運用、現地インフルエンサー、自社メディアでの掲載

自分たちでやっている2つの事業



04

AI・DX導入支援

現場を知る担当者が、企画から定着まで一貫して伴走します。導入は最短1ヶ月、初回の壁打ちは無料です。自社の業務でも同じ仕組みを回しています。

- 業務自動化・生成AI活用
- 社内ツール構築・既存システム連携
- AI研修



05

ベトナム珈琲・農作物の卸

現地の農家・焙煎工場と直接つないで日本へ卸します。産地の選定から出荷前の品質確認、輸入・通関までこちらで通します。

- 生豆・焙煎豆（アラビカ／ロブスタ）
- カシューナッツ・ドライフルーツ・スパイス類
- 100gのサンプルから対応

支援の進め方

1

無料相談

現状と課題を伺います。資料だけのご請求でも構いません。

2

現状診断

どの工程が詰まっているかを、検索順位・流入・販売実績などの実データで特定します。

3

設計と実装

効く順番に着手します。記事・LP・資料・フォーム・商品ページまで、こちらで手を動かします。

4

改善と定着

月次で数字を見て次の一手へ。社内で回せる形に手順を残します。

費用は施策内容・支援範囲・期間により個別にお見積りします。**単発から始めて月額に移行する形**も可能です。EC運用代行は販売額に対する手数料を主軸としています。

提案の裏付け — 自社で運営している事業

受託だけの会社ではありません。以下はすべて自分たちで立ち上げ、運営しているものです。ここで試して効いた方法だけを、支援先にお渡ししています。

 食品OEMの窓口	食品OEMメーカーの比較・マッチングサイト。掲載メーカー約490社、OEM実務のコラム340本超、分野カテゴリ40超。発注側が条件を横に並べて比べられる場所を、設計から立ち上げました。
 害虫駆除の窓口	食品で機能した「検索の入口をつくる型」が、別の業界でも通用するかを確かめるために立ち上げた専門メディア。記事110本超。
 ベトナムコーヒー	ホーチミンをはじめ主要都市のカフェ・お土産・観光情報を扱うメディア。記事約140本。現地で実際に取材した一次情報で構成しています。
 ベトナム農業	ベトナムの農作物・産地・収穫期を継続して調べ蓄積しているメディア。記事約160本。卸事業の産地選定の土台になっています。
 ピクルボール タイムス	ベトナムで急速に広がるスポーツの専門メディア。記事約130本・施設50件超。あわせてパドルの現地展開と製造工場の開拓を進めています。
 OYAOYA / 梨からの手紙	代表が経営する株式会社Agritureのブランド。京都産の乾燥野菜と、京丹後産二十世紀梨のドライフルーツ。自社ECとモールの両方で運用しています。

代表 小島 怜

つくる側と売る側、その両方に立ってきたのが持ち場です。乾燥野菜の工場でロットの話をし、OEMの見積を書き、同じ日に検索順位を見て記事を直す。この距離の近さが、支援先に出せる一番の価値だと考えています。

1998年	京都府生まれ。
大学時代	立命館大学で農業地理学・農業経営を専攻。愛媛の過疎地域で、有機みかんの農業法人が地域に与える影響を研究。
2020年	在学中にWeb制作会社を共同創業。
2021年	京都・京丹後の乾燥野菜の製造業者と組み、規格外野菜のブランド「OYAOYA」を立ち上げ。
2022年	株式会社Agritureを設立（京都市下京区）。製造・卸・OEM受託へ事業を広げる。
2023年	Agritureが貝印グループの会社に。
2023-2025年	「食品OEMの窓口」を立ち上げ、掲載メーカーを約490社まで拡大。ノベルティOEM・薬膳・ベトナムコーヒーなど、事業とメディアを次々に立ち上げる。
2026年	ホーチミンに拠点を移し、珈琲・農作物の調達、現地メディアの運営を進める。

CONTACT

まずはお気軽にご相談ください

「こんなこと相談していいの?」という段階からで構いません。現状を伺ったうえで、今どこに手を入れるべきかをお伝えします。無理な営業はいたしません。

 お問い合わせ	https://umami-kikaku.jp/contact/
 無料診断	https://umami-kikaku.jp/free-diagnosis/
 Webサイト	https://umami-kikaku.jp/