

成熟期の

広告経験者だから語れる商品設計論

健康食品通販における 販売重視型商品開発

市場はまだまだ伸びている。
飽和ではなく成熟してきている。

競争は激化し
勝ち組と負け組が出てくる。

健康食品の市場が**成熟**すると
商品開発が難しくなる！？

- いろいろな商品が出回るため、**広告費用対効果**が落ちる。

その中で
勝ち負け

ただし、市場は伸びているので、
一社当たりの**収益性が薄まるだけ**。

- 勝っている商材・広告媒体に**群がる**傾向が強くなる。

→すぐに**広告費用対効果が合わなくなる！**

実はOEM会社と広告代理店がライフサイクルを短くしている！

1. 今まで以上に競合との商品の**差別化**が求められる。
特に量販店商品との差別化。
2. **集客媒体に適した**商品設計：
細分化が求められる。
3. 商品ライフサイクルの短命化。

商品設計の段階で
販売の**勝敗の8割**が決まる！

当然、**商品設計段階から**
クリエイティブ構築を行えば、
勝率は上がる！

新でも**顧客満足度**が低い商品は
低LTVで黒字化しない！

健康食品市場

成熟期に勝ち残る商品設計

・顧客満足からの高LTV

原料調達
に秘密!

原価率が低すぎる商品は、体感もなく顧客満足度が得られず、結果、リピート注文による利益が生まれず、赤字が続きます。高原価でも模倣されにくい高LTV商品は、勝ち残っています。

・レスが出るクリエイティブ

広告表現を
加味した設計

薬機法や景表法なども加味した商品設計は当たり前で、競合商品に勝っていけるか?を考えていくべき時代です。そして、**フック**が命。

市場は変化します。変化に合わせた
最適な商品と**最適な価格設定**が必須!

成功の約8割は
設計時に決まる！

★最初に決めるべきこと

3つの相性や適性も判断

1. 商品の目的 (例：ダイエット、美容など) 勝負するメイン成分も！
2. 販売方法 (例：ネット通販、店舗販売など) できれば、展開する
広告媒体まで！
3. 販売ターゲット (例：若い女性、シニアなど)

時代は
常に変化



競合状況・市場動向など

フックが明確な

<最適な商品設計>

組み込むべき内容

・素材ライフサイクル ・販売価格 ・経済ロト時の原価 ・差別化ポイント など

最初から負ける商品は
設計前に調査が行われていない！
もしくは
客観的な判断が行われていない！

☆競合調査や市場調査における注意点☆

- ・露出が多い商品ほど、成功しているとは限りません！
- ・大手さんのベースサプリは、基本、集客目的で原価率50%以上。
- ・競合のウィークポイントを徹底的に調査すべし。
- ・模倣しやすい商品ほど、ライフサイクルも短く、追うべきではない！

プロテインや
青汁も高原価

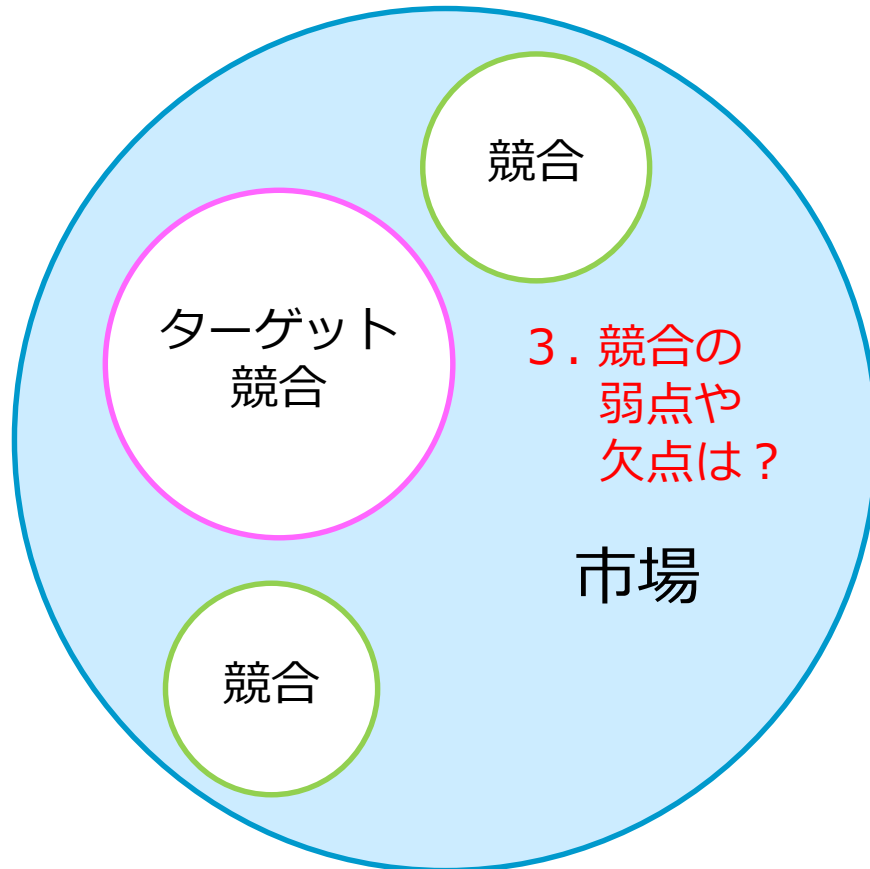
理想は
特注原料

市場と競合ターゲット商品の分析

市場が成熟し始めた今、マーケティング分析を行いながら競合と争う必要がある！

主となるターゲット競合商品は、
勝っている最も強い競合商品を選定すべし！

2. どういった商品戦略で
対抗するか？



オンリーワンポイント
差別化ポイント
スペック（有効成分量）
ストーリー
価格
広告の資金力
権威・ブランド など

1. 市場性（規模や消費者のニーズ）分析
→競合商品が評価されているフック

4. レスポンス広告
や商品設計に反映

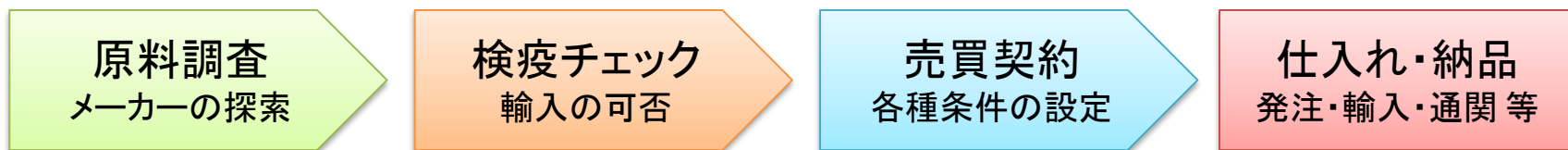
単に自社原料を持つだけでなく、原料からの開発ができるのが弊社の強さ！

最終的には 競合が真似できない**原料レベル** からの商品開発が求められます！

特注原料の輸入や
オリジナル原料開発など

<輸入原料の調達の流れ>

最低ロット: 1回の輸入あたり100万円から



<オリジナル原料開発の流れ> ※国内製造だけでなく、海外製造の場合も。



最低ロット: 年間1000万円から

※植物検疫が通る粗原料の選定が前提です。※別途開発委託費は、契約時にいただきます。



南仏産 赤ワインエキス レスベラトロール原料 業界トップシェア！

イメージが良く、価格競争力のある美容&健康素材

美容

健康

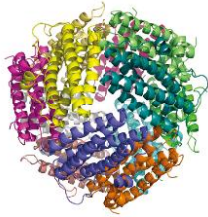
南フランス産の赤ワインから抽出された赤ワインエキスです。赤ワインに含まれるレスベラトロールをカラムを用いて分離抽出しております。今、大注目のスーパーポリフェノール・レスベラトロールを5%含んでいます。その他に、ポリフェノールを40%以上含有しています。これら強力な抗酸化成分が、美容の大敵である活性酸素から身を守り、お肌の若々しさを維持してくれます。コストパフォーマンスが良く、レスベラトロール含有量を赤ワイン換算で表現できることが特徴です。二段発酵製法！でLPS高リッチ！ **ヒト臨床試験データあり**



カリフォルニア大学発！ 優しい鉄素材

健康

美容



特許
素材

OEM
限定

アジア圏総代理店

カリフォルニア大学で開発された大豆由来フェリチン鉄。フェリチン鉄は、エンドサイトーシスという特別な吸収機構で体に取り込まれるため、フリーラジカルを発生せず、体に優しいのが特徴です。女性の多くが鉄不足というデータもあり、女性を元気にするには不可欠な栄養素でもあります。 **ヒト臨床試験データあり**



北海道産サケ鼻軟骨由来 非変性Ⅱ型コラーゲン 極生プロテオグリカン

関節

世界でオンリーワンの原料

美容

SCPコンプレックスLS

非変性Ⅱ型コラーゲン40%
極生プロテオグリカン38%

プロテオグリカンLS

プロテオグリカン93%

鮭の鼻軟骨より、非変性なまま(生の形のまま)非変性Ⅱ型コラーゲンとプロテオグリカンを抽出しております。両方を同時に抽出する技術とプロテオグリカンを93%まで精製する技術は、本原料だけ持つ世界でオンリーワンの技術です。
リナイス社一次代理店 **ヒト臨床試験データあり**
北海道経済産業局長顕彰(H27年3月)



野中烏犀圓 美容 健康 筋力 ジオパワー15(懐山芋抽出物)

ジオスゲニンリッチの山芋
からと特許製法で抽出！

特許
素材

漢方の権威：元九州大学薬学部の野中源一郎先生によって開発された原料です。昆明植物研究所と共同で、粗原料の探索を行い、ジオスゲニンリッチな懐山芋を見つけ出し、特殊な製法でジオスゲニンをターゲット成分として抽出を行いました。
山芋のイメージである滋養強壯だけでなく、アンチエイジング素材(DHEA代替原料)・筋力アップ素材としてもご活用いただけます。近年は、認知機能改善素材(**ヒト臨床試験あり**)としても注目を浴びつつあります。

各原料は、写真素材も揃え、販売用のクリエイティブ開発が行われております！

提供サービスとOEMの流れ

発注から納品までの概算納期（1万個未満）：
 初回：約45～70日、2回目以降：約30～50日

はじめての方でもOK！
 丁寧にサポートいたします！

※試作に2～3週間のお時間を頂きます。試作なし 納期+10日

処方決定

発注書 ※包材によって納期が異なります。

納品



商品の目的や配合したい成分、商品形状、予算などをお聞かせください。

販売方法や広告媒体が明確な方が的確な提案が可能です。

弊社の特徴である競合を意識した**売りやすい設計**の商品をご提案。

試作し、加工性の確認を行い、試作品で栄養分析を実施します。

※分析代や試作代が別途必要です。工場の校了が必須です。

公的表示内容を確認し、雛形を提供。雛形にデザイン等を入れて入稿。

納期調整しながら生産し、指定場所に納品。物流倉庫などもご紹介しております。

★健康食品形状の一例



錠剤 顆粒

※大瓶のみ、特注瓶対応可

ドリンク（大瓶・小瓶）



大瓶 1000本～
小瓶 10000本～

※納期
 無地：基本+20日
 印刷：基本+40日
 ※要実機試作
 ゼリー 3万包～



★包装形態の一例※プラボトルは数種類のを常時在庫しております。



プラボトル



規格瓶



パッケージやラベルなどのデザインも印刷物とセットで承っております。

※納期 基本+10日

PTP包装



※納期 無地：基本 印刷：基本+20日～



チャック付アルミ袋

※概算納期は、原料供給やデザイン校了がスムーズに行った場合です。

問い合わせ先と会社情報

ノーランのお客様ほど、お電話でお問い合わせください！

お電話でのお問い合わせ

03-5362-0833

Webからのお問い合わせ

「アンチエイジングプロ」で検索

<https://a2-pro.com>

電話でお問い合わせいただく場合も、より最適なお提案のため、以下の項目について、ご希望をお聞かせください。ご回答しやすく作られているWebのOEMお問い合わせフォームも、是非、ご活用ください。

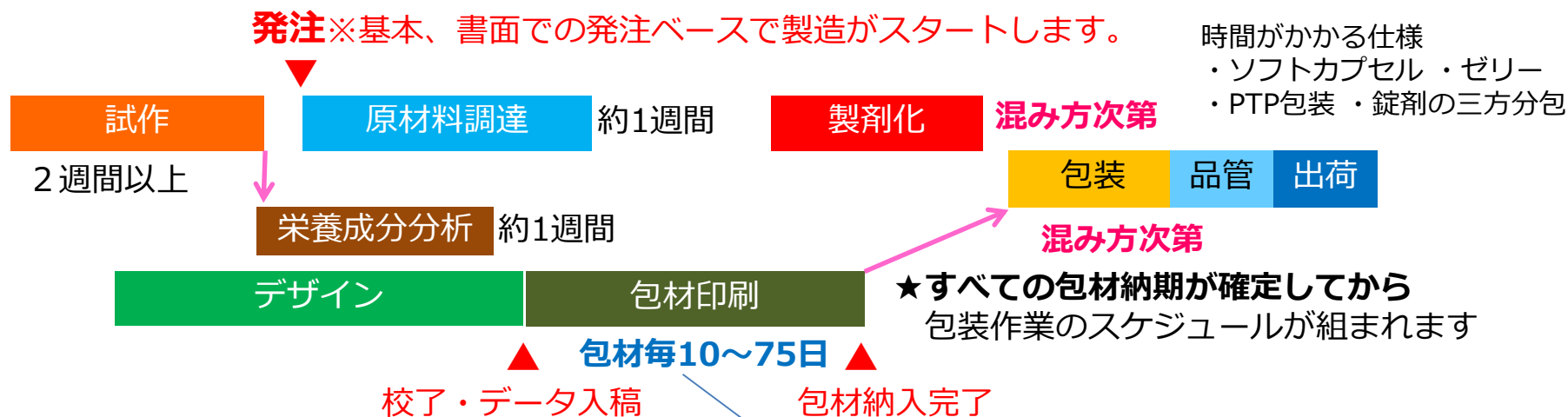
売り込みたい要素(霊:美容、関節など)、使用したい原料希望の剤形(カプセル、ドリンクなど)、希望の包装形態(プラボトル、ビン、アルミ袋など)、一番売りたいターゲット像(年齢・性別)、販路や売り方、イメージしている競合商品、希望商品価格(上代)、最小ロット時と経済ロット時の希望供給価格(下代)

- 商号 株式会社アンチエイジング・プロ
- 所在地 〒160-0022 東京都新宿区新宿4丁目1番地22号
- 代表者名 天野 弘毅
- 設立日 平成23年3月3日
- 決算期 2月
- 資本金 9,000,000円
- 取引銀行 東京三菱UFJ銀行 中野支店
- 関連会社 メディスンアルファ株式会社(GMP工場)
- 賛助会員 日本抗加齢医学会・日本スポーツ栄養学会



製造フローと納期：プロが教える少しでも納期を縮める方法

納期は遅延要因が多く存在するため常に変動的です！常に+7~14日の予定で！



<代表的な遅延要因>

★デザイン入稿の遅れ→包材納入の遅れ

- ・原材料の欠品・納期遅れ※最悪2ヶ月という場合も
- ・繁忙期（お盆前、10~12月、3月）の混み

包材の標準納期※データ入稿起算

ラベル：10~14日
後印刷アルミ袋：10~14日
印刷アルミ袋（エスプリ印刷）：45~60日
印刷アルミ袋（グラビア印刷）：75~90日
スティック/分包フィルム：50~60日
化粧箱：15~20日 ※箱やPP貼りの仕様 + 数日

<納期を縮めるためのテクニック>

1. 一番最初にパッケージデザインから取り掛かる。まずは商品名！
2. デザインは、場数を踏んだプロに委託する。※Webと紙・フィルムのデザインは異なります。
3. 各包材の納期を把握し、販売計画に適したものを選ぶ。
4. 事前に東京都の関連法規のページを必ず読む。→データ入稿前に工場の関連法規チェックが必須です！
5. 二回目以降の生産：時間のかかる包材（；フィルム）は常時在庫