

夫婦二人三脚で有機農産物の付加価値向上に成功！ 女性の活躍により、さらなる6次産業化を展開

有限会社大塚ファーム

<事業者の概要>

- ・所在地 : 北海道石狩郡新篠津村
- ・代表者 : 代表取締役 大塚 裕樹
- ・取組内容 : 有機農産物の生産・加工・販売
- ・売上高 : 1億700万円(H26)
- ・雇用者数 : 21名(臨時雇用者含む)(H26)
- ・URL : <http://otsukafarm.com/>



有機野菜を練りこんだ
ドッグフード



有機ほし甘いも

【取り組むに至った経緯】

- 同社は少量多品目の有機農産物の栽培に取組み、有機農産物を使用した加工・販売に積極的に取り組んでいる。
- 加工品の売上げが伸び悩んでいた平成21年に、前職で自動車販売の営業や事務を経験していた代表取締役の妻が加工品の営業担当に就任した。

【取り組む際に生じた課題と対応方法】

- 有機農産物の主な購買層である女性を惹きつけるためのブランドイメージ向上
 - 希少性の高い商品の開発、パッケージデザインの工夫等により高級路線を追求した。
 - 新聞、雑誌等の取材に対し、生産・加工現場を積極的に公開することで多くのメディアに取り上げられ、ブランドイメージの向上、販路拡大につながった。
- 女性目線での新商品の開発
 - 代表取締役の妻の発案により、女性向けのニッチなマーケットを狙ったドッグフード、干しいもを開発し、同社の看板商品に成長させた。

【取組の効果】

- 売上高
5,930万円(H21)→1億700万円(H26)
- 雇用者数(臨時雇用者含む)
8名(H21)→21名(H26)
- 主な原材料生産面積
サツマイモ 20a(H21)→150a(H26)
かぼちゃ 40a(H21)→86a(H26)

【今後の展望】

- 今後、代表取締役の妻を役員に登用するとともに女性従業員(現在3名)を増員し、女性購買層に訴える新商品の開発を加速化したい。
- 輸出などの販路拡大に取り組む。

(有)大塚ファーム

少量多品目の有機農産物と継続的な新商品の開発により、
さらなる経営発展を目指す！

少量多品目の有機農産物を生産

<生産部門>
・野菜(有機栽培)
・米

継続的な新商品の開発

<加工部門>
・干しいも
・ドッグフード
・スープ等

ブランドイメージを向上させ、高級路線を追求

<販売部門>
・インターネット
・直売

販売

商品開発支援

・食品メーカー

- ・情熱ファーム北海道(※)
- ・道の駅
- ・レストラン
- ・ペットショップ
- ・百貨店、生協、スーパー等

※大塚ファームを含めた複数農業法人が新千歳空港内に新店したアンテナショップ