

販路・販売の拡大

産直システムソフトの導入で約7千件の顧客情報を管理。

【類型】 施設野菜

【法人名】 (有) なかしま園
【所在】 静岡県静岡市

【組織形態】 有限会社

【経営規模(19年)】

経営耕地面積 60 a

施設(ビニールハウス) 60 a



取組の特徴

- イチゴのほんもののおいしさを引き出すための、土耕栽培と土づくりへのこだわり。
- インターネットを活用した注文販売では、産直システムのソフトを導入し、約7千件の顧客情報の管理を効率化。
- 夫婦2人の労働による家族経営が基本であったが、常勤雇用者を2名確保したほか、毎年同じ者に期間パートを依頼。

取組の効果

- イチゴの味に対する徹底的なこだわりと顧客へのきめ細かい対応で、“なかしま園のイチゴ”ブランドを確立。
- イチゴ及び加工品は、全国への宅配と直売所における対面販売の売り上げが75%を占める。さらに、地元のスーパー・レストラン等で全量販売。
- 常勤雇用の確保により、規模拡大への意欲が向上。