

山間部で農業を営む若手生産者たちが、安定的に儲かる仕組み作りに貢献する企業

同社は、2001年よりインターネット販売による『岡山果物カタログ』を開始。県内産の特色ある白桃をはじめとした果物の販売を通じて若手農業者との関係を築いたのち、安心・安全な地元産の野菜を求める量販店や小売店のニーズにも対応すべく、地場野菜の取扱も行なっている。

同社は、地域の中間流通商社として、大規模量販店への流通や小規模な直売所との間で、生産者が安定的に儲かる仕組みづくりに貢献している。

- | | | | |
|----------|---|--------|---------|
| ● 所在地 | 岡山県岡山市北区大元駅前9-25 | ● 設立 | 2001年 |
| ● 電話/FAX | 086-226-0503/086-238-2544 | ● 資本金 | 1,300万円 |
| ● URL | https://www.hyoryuu.co.jp/company/ | ● 従業員数 | 30人 |
| ● 代表者 | 代表取締役 阿部 憲三 | | |



需要獲得

岡山県内の特徴ある果物・野菜の販売

同社は、県内の各地域で作られる特徴的で良質な果物を、消費者のニーズを考慮した上で、インターネットを通じて高付加価値品として販売している。また、安心・安全な地場の野菜を求める地域量販店に対しても、卸売を行っている。同社の取り組みは、農業が基幹産業となっている中山間部地域の経済活性化にも大きく貢献した。若い世代を中心とした生産者の収益力は大幅に向上し、補助金や助成金等を活用しなくても営農を続けられるようになっており、耕作放棄地も減少している。



岡山の代表的な白桃『清水白桃』

ストーリー性のある企画や提案を活かした販売

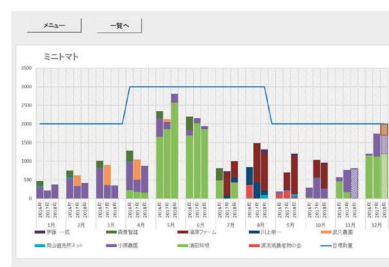
同社の強みのひとつである販売先への企画力・提案力を活かし、量販店の店内で自らタペストリーやPOP、動画等を配置し、競合店にはない地場野菜販売コーナーづくりを行っており、販売先の量販店にとっては欠かせない存在となっている。ネット通販による果物販売では、ネット販売のデメリットを克服すべく、生産者の写真・動画等を掲載するようにしている。更に、『桃食べ尽くし』といった興味を引きつける企画も継続的に実施しており、リピーターの獲得につなげている。



県内の量販店内で掲示中のタペストリー

需要予測等のシステム化による在庫ロスの削減

同社では、需要予測（販売先店舗の必要数予測）、生産者カルテ、単価付け、生産スケジュール等をシステム化し、計画を基に高精度化することにより、経験や勘を見える化して在庫ロスを減らしている。さらには、地域の歴史や食文化を網羅したうえで、小回りが効く地域のプロデューサーとして、農家に生産を依頼して果物や野菜の仕入れを行っている。これにより、中山間地域においても再現性、および利益率の高いビジネスモデルとなっている。



需要予測のシステム化で在庫ロスを削減

サービス