

新規用途開拓による地域農林水産物の需要拡大、ブランド化

カミサリー(1次処理)事業を核とした地元野菜を活用した地域モデル事業の開発及び運営

「畑からのメニュー開発」をコンセプトに、今までにない農業生産管理工程・出荷管理工程を新たに構築し、カミサリー(1次処理)を核にした新商品開発や新販路開拓を行う。

連携体

農林漁業者 (株) サラダボウル (農業)

慣行農業のスタイルとは一線を隔した新たな工程管理の確立、新たな作物への取り組み、遊休農地を活用した生産の拡大、新販路での販売に取り組む。

中小企業者 (株) 青春カンパニー (飲食店)

農産物の受入を行い、カミサリー(1次処理)の設置・運営及び新商品開発、店舗での商品提供を行う。

サポート機関等 (財)やまなし産業支援機構、(株)山梨中央銀行、地域活性化支援事務局

連携の経緯

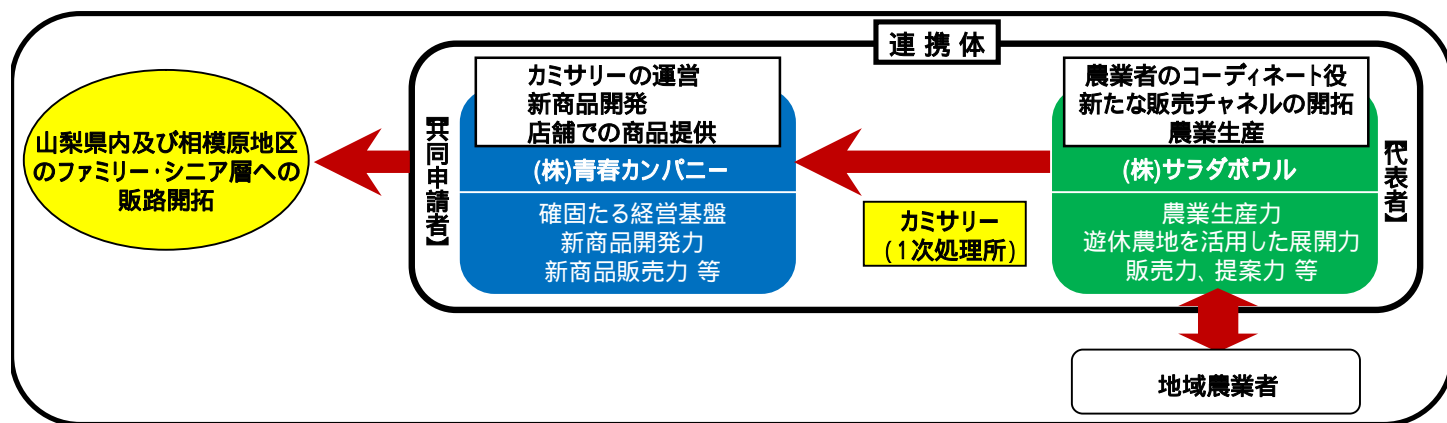
農業そのものの形を抜本的に見直し、収益構造を再構築することにより、農業が抱える様々な課題を解決していきたいと考えていた(株)サラダボウルが、「地元野菜」の安定的・戦略的調達、「畑からのメニュー開発」を希望していた(株)青春カンパニーと連携し、本事業を開始した。



連携に当たっての課題や工夫等

低い収益性の農業スタイルからの脱皮を課題とする(株)サラダボウルと地元野菜の安定的・戦略的調達を課題とする(株)青春カンパニーが連携し、モデルの確立に取り組む。

(株)サラダボウルは、規格外品・不安定数量の受け入れなど、農家を主導とした新たな生産工程・出荷工程の構築や新規作物の栽培ノウハウなどを確立するとともに、他の農業者との連携など地域農業のコーディネート役を果たしていく。(株)青春カンパニーはカミサリー(1次処理)運営を行い、不安定供給に対応する体制構築や新商品開発等に取り組む。



連携による効果

農林漁業者 3年で800万円の売上高増加、新たなビジネスモデルの確立、効率化による収益向上
作業工程の大幅な削減、廃棄ロスの減少などが可能となり、農業そのものの収益構造を再構築し、高収益体質が可能となる。

中小企業者 3年で3,600万円の売上高増加、差別化による高付加価値化

「畑からのメニュー作り」により、他と差別化した新メニュー開発や歩留まりの向上、コスト削減、地元野菜の安定調達が可能となる。

代表企業等の連絡先

企業等名：株式会社 サラダボウル
TEL：055-273-2688
E-mail：tanaka@salad-bowl.jp

所在地：山梨県中央市今福163
FAX：055-273-2688
ホームページ：http://www.salad-bowl.jp