



令和7年度
(第6期)

事業計画書

笠間栗ファクトリー株式会社

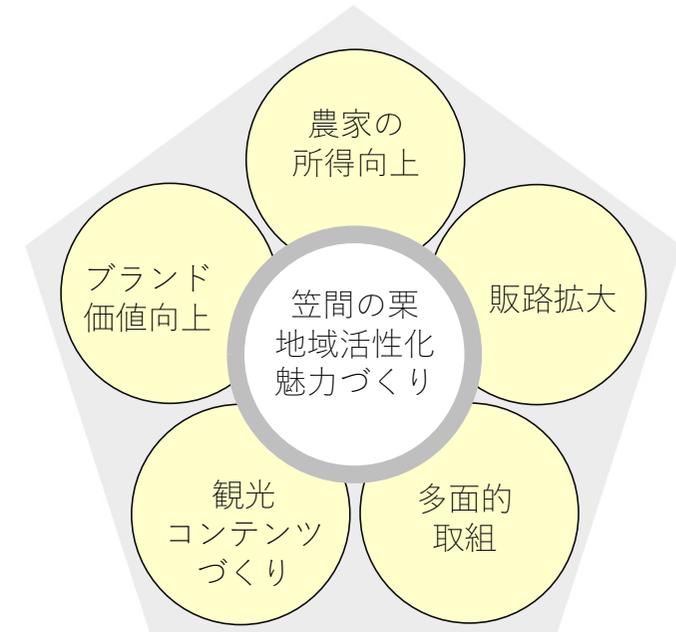
1. 第6期 経営方針

当社は、公民農の連携を通じて、笠間の栗を主体にした新たな地域価値の創出による持続可能な地域経済の活性化と地域の魅力発信を主軸に、将来にわたって地域に貢献すべく経営を行ってまいります。

また、加工事業による安定した収益確保を前提としながら、

| | |
|------------|----------------|
| 農家の所得向上 | 生産農家の維持、原料品質向上 |
| 販路拡大 | 認知度向上 |
| ブランド価値向上 | 地域活性化 |
| 観光コンテンツづくり | 地域活性化、交流人口創出 |
| 多面的取組 | 地域共創、交流人口創出 |

に取り組み、地域との共創関係のもと地域の新たな魅力づくりに貢献するとともに地域産業の発展や交流人口の創出を図ってまいります。



《2025年度(R7)の重点項目》

①地域経済の活性化に資する持続可能なファクトリーオペレーションの確立

地域との共創関係を構築し、地域に根差した工場運営・商品提供・会社経営を通して、地域に利益を還元できる仕組みを確立します。

②「笠間の栗ブランドの創出」及び「稼ぐ」土壌づくりの取り組み

当社が目指す将来像やお客さま（エンドユーザー）への提供価値を見据えた「笠間の栗ブランド」の確立に向けた取り組みを通じ、栗自体、また栗をフックにした笠間自体の価値向上に取り組みます。

③販路拡大に向けたニーズの把握と製造、販売戦略の構築

当社製品の販売促進のため業界でのニーズを把握し、それを加味した製造、販売戦略を構築します。具体的には、既存の製品を主力として残しつつ新たな製品規格を検討するなど、需要に適した製品を製造することで大口取引先を確保し、安定的経営を図ります。

2. 第6期 事業計画（1）

2025年度(R7)につきましては、昨年度の実績を踏まえ、下記の実行計画を行ってまいります。

<原料の確保>

主な原料供給元となるJA常陸と取引を継続するとともに、一般生産者からの個別買取りも増量できるように交渉をすすめ、安定的な原料確保に努めます。

また、会社の収支状況を鑑み、買取平均単価を抑えられるようL、Mサイズを中心として、予定数量の確保に努めます。

| 2025年度(R7) 原料買取計画 [t] | 前年実績[t] | 前年比[%] |
|-----------------------------|---------|--------|
| 83 | 67 | 124 |

<製造量拡大への取組み>

栗ペーストの製造を主軸を置きつつ製造工程を確立した甘露煮の製造販売を行います。渋皮煮については試験製造を行い、早期製品化を目指します。また、大口販路獲得のための新規規格製品の検討、試作を行ってまいります。

2025年度(R7)は、食品安全管理体制の強化や工場稼働率の改善に加え、原料の品質向上に向けた取組みを進めることで、さらなる効率化と品質向上を目指してまいります。

製造量の拡大にあわせ、製造のためのパート従業員の確保に努めます。現状のハローワーク求人のみならず、求人サイトへの掲載も検討してまいります。昨年度の経験者に再雇用を依頼することで製造効率の低下を防ぎつつ、新規雇用者を獲得することで必要人員を確保します。

| 2025年度(R7) 製造計画 | |
|-----------------|-------|
| 製造品目 | 計画[t] |
| 栗ペースト | 48.9 |
| 甘露煮 | 2.4 |
| 合計 | 51.4 |

※端数処理の関係上、合計は一致しません。

2. 第6期 事業計画（2）

<販売先の拡大>

①プレミアム和洋菓子店・飲食店との連携

素材へのこだわりを持った高級和洋菓子店・飲食店・有名ホテルなど、当社の取組みをご理解いただける事業者への販売を通じ、ブランド化を図ってまいります。

②大口販路の確保

収益安定のため、コンビニチェーンや大手菓子製造事業者への販路開拓を進め、認知度の向上と消費量の拡大を図ってまいります。特に既存の大口販路については、確実に出荷量を確保できるよう小まめに情報共有を図ってまいります。

③地元和洋菓子、飲食店

「笠間の栗」の認知度向上により増加している観光客の満足度向上のために地元和洋菓子店、飲食店への販売を進め、市内の栗食文化の継承と産地振興を深めてまいります。

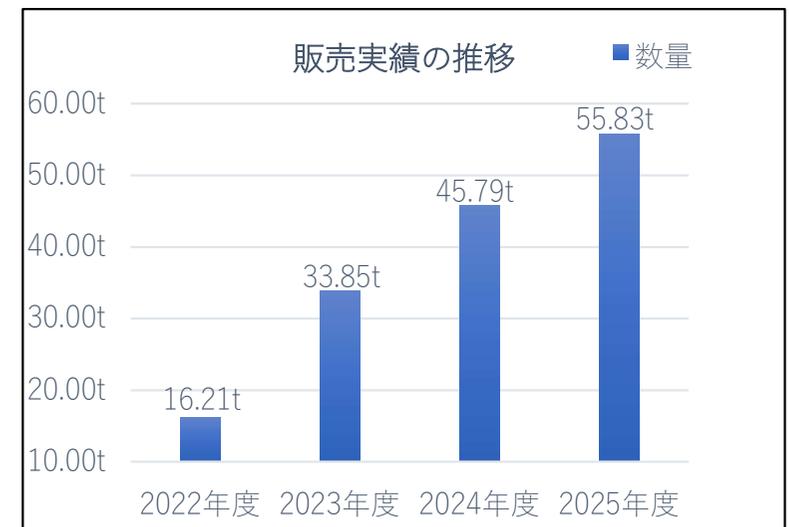
| 2025年度(R7) 販売計画 | | 前年実績 |
|-----------------|------|------|
| 販売量[t] | 55.8 | 45.8 |

<売上げ計画>

昨年の販売実績をもとに継続取引を確保しつつ、経営安定のために大口取引先の確保に注力していきます。

商談中の大口取引先については、現在製造しているペーストでは価格等の条件により使用が難しいことが多いので、新規格の検討・試験を行い、提案していくことで長期的な売上げの向上を図って参ります。

なお、繰越在庫については、現計画では本年9月中の販売完了を予定しています。



2. 第6期 事業計画（3）

<将来的な取り組みイメージ>

公民農連携を通じ、笠間の栗を主体とした新たな地域価値の創出による、持続可能な地域経済の活性化と地域の魅力発信をおこなう。

- 笠間の栗の付加価値化（加工販売、ブランディング）を通して「地域づくり」に貢献する。
- 道の駅かさま等の地元事業者と連携し、**地域産業（栗食文化）の発展**と**交流人口（栗観光）の創出**による、**地域活性化**を図る

