

各 位

プレスリリース

株式会社農業総合研究所

日本の野菜市場 2.3 兆円の中で進む“ブランド化” 「できればシリーズ」が関東エリアで拡大中 直近 1 年間の累計販売額は約 1 億円に成長

「持続可能な農産業を実現し、生活者を豊かにする」をビジョンに掲げ、全国の都市部を中心としたスーパーマーケットで「農家の直売所」を運営する株式会社農業総合研究所（本社：和歌山県和歌山市、代表取締役社長 CEO：及川 智正、以下「当社」）は、8 月 31 日の「やさいの日」にあわせ、ブランディング野菜の取り組み例を公開します。

日本の野菜市場は約 2.3 兆円、高付加価値化が進展

農林水産省「令和 6 年度 食料・農業・農村白書」によれば、2023 年の日本の農業総産出額は約 9.5 兆円で、そのうち野菜は約 2.3 兆円（24.5%）を占めています（※1）。こうした巨大市場において、高付加価値化・ブランド化が大きな潮流となっています。

地域ブランドや地理的表示（GI）制度を活用した農産物は、一般品と比べて大きな価格差を実現しています。夕張メロン（一般品と比較し 173% 高値）、関あじ（同、941% 高値）といった事例は、ブランド化がもたらす経済効果を象徴しています。また、ブランド化を導入した地域では新規就農者の定着率が全国平均を大きく上回るなど、収益性向上と持続可能性の両面で成果が確認されています。（※2）

農業総合研究所がプロデュースするブランディング野菜「できればシリーズ」

こうした社会的背景のもと、当社がプロデュースするブランディング野菜の代表例が、じゃがいもを対象とした「できればシリーズ」です。

本シリーズは、生産者に取材した情報をもとに、「煮る」「揚げる」「蒸す」といった調理法をパッケージでわかりやすく伝え、消費者に「知って、選ぶ楽しさ」を提供するブランドです。

できればシリーズ：ベーシック 男爵、メークイン、キタアカリなど、比較的多くの人に知られた品種 	できればシリーズ：熟成 長期間熟成され、限定した時期にしか出ない品種 
できればシリーズ：プレミアム 希少品種や特徴ある品種のアップーライン 	

2020 年に北海道の「なまら十勝野」とともにスタートし、2022 年には「できればシリーズ」として刷新。その後、長崎・鹿児島、さらに千葉などへと産地を拡大し、関東エリアのスーパーマーケットで展開しています。ラインナップは「ベーシック」「プレミアム」「熟成」と幅広く、このような継続的なブランド育成は全国的にもまだ珍しいことから、当社を象徴する取り組みのひとつとなっています。

販売実績

「できればシリーズ」の直近 1 年間の売上総額は、およそ 1 億円。月間平均でも 800 万円を超える水準を維持しています。年間を通じて最も取扱が多い品目は北海道を産地とする「男爵」であり、シリーズの中核を担っています。

月間流通総額は過去最高、アライアンスも加速

さらに当社では、ブランディング野菜の拡大にとどまらず、「農家の直売所事業」にて取り扱う農産物の月間流通総額は直近（2025 年 7 月）過去最高の 13.4 億円に達したほか、株式会社クボタとの連携協定や、株式会社 NTT アグリテクノロジーとの共同開発商品の販売、株主優待制度の新設、人材マッチングサービス「やさいジョブ」の本格稼働など、新たな事業展開も進んでいます。

11 月にはビジネスレポート Vol.10 が公開予定

レポートでは、株式上場以来約 10 年間の成長の軌跡を振り返るとともに、中長期計画の進捗、そして未来に向けた新たな挑戦について、代表取締役によるメッセージを中心にお届けします。

今後も事業活動を通じて社会課題の解決に貢献し、全てのステークホルダーの皆様とともに持続可能な農産業の発展を目指してまいります。本レポートの公開は当社ホームページでお知らせしますのでぜひご覧ください。

※1 農林水産省 令和 6 年度 食料・農業・農村白書

https://www.maff.go.jp/j/wpaper/w_maff/r6/index.html

※2 内閣府 地域課題分析レポート

<https://www5.cao.go.jp/keizai3/whitepaper.html#chiiki>

■ 会社概要

株式会社 農業総合研究所（JPX 証券コード 3541）

〒640-8341 和歌山県和歌山市黒田 99 番地 12 寺本ビル II 4 階

<https://nounsouken.co.jp/>

「持続可能な農産業を実現し、生活者を豊かにする」をビジョンに掲げ、日本及び世界から農業が無くならない仕組みを構築することを目的とした産直流通のリーディングカンパニーです。全国約 10,000 名の生産者と都市部を中心とした約 2,000 店舗の小売店を IT でダイレクトに繋ぎ、情報・物流・決済のプラットフォームを構築することにより、農産物の産地直送販売を都市部のスーパーで実現した「農家の直売所事業」と、農産物をブランディングしてスーパーなどで提供する「産直事業」を展開しています。

■ 本件に関するお問い合わせ

株式会社農業総合研究所 経営管理部 広報課

〒640-8341 和歌山県和歌山市黒田 99 番地 12 寺本ビル II 4 階

TEL : 073-497-7077 Mail : pr@nounsouken.jp
