



店内で生産者の野菜を預かる様子

- 本社所在地：栃木県宇都宮市上戸祭町3031番地3
- 事業概要：農産物の販売、及び農産物加工品の販売。農産物の加工製造。
- 常時使用する従業員：196名（2024年5月時点）
- 現在の売上高：24億円（2024年5月期）
- 法人番号：4060001007290
- Web：https://minnano-azemichi.com/

企業理念・100億宣言に向けた経営者メッセージ



代表取締役
林 書緯

「農家と消費者の想いをつなぐ懸け橋」としての販売所

県内、北関東に展開し単に購買先として食の安心・安全の提供だけでなく農業を知っていただく活動を広げていきます。7年後には店舗数を20店舗以上とし、全体での売上額100億円を目指します。その後、将来的に、援農→酪農畜産等経営、スマート農業などを事業の中に取り込んでいく計画です。農家さんが自分たちで作物の価値を決め農業に責任と誇りを持てるように。誇れる農業が次世代に続いていくために。“農産直売所”という立場から、それらを解決していくのが私たち『あぜみち』の使命です。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

目標年：2032年の売上高100億円達成に向け、店舗数の拡大を目指す。
年率成長率：年率約15%の成長を目指す
店舗拡大：新規出店を進め、顧客基盤を拡大。2026年までに新たに2店舗を開店する。
商品ラインナップの強化：地元農産物を中心に、消費者のニーズに応じた新商品を開発し、販売促進を図る。

課題と課題解決

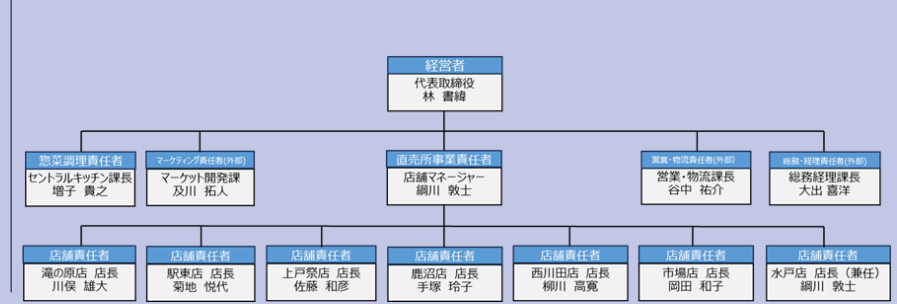
- 1.立地条件に合致した店舗探し→デベロッパーからの紹介
- 2.出店地区域の農家からの協力→JAとの協業により解決
- 3.店長候補人材育成→社員教育により解決
- 4.天候不順時の商品品ぞろえ→5店舗経営でノウハウの蓄積

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

1. 設備投資：
 - * 2026年に2店舗を新設し、2027年物流システムを改善。
 - * 加工食品事業を強化し、体験型イベントを定期開催。
 2. M&A戦略：
 - * 農産物直売所や食品加工業者を買収し、事業を拡大。
 3. 成長性の確保：
 - * デジタルマーケティングを強化し、持続可能な農業を推進。
- これらの施策で持続可能な成長を目指す。

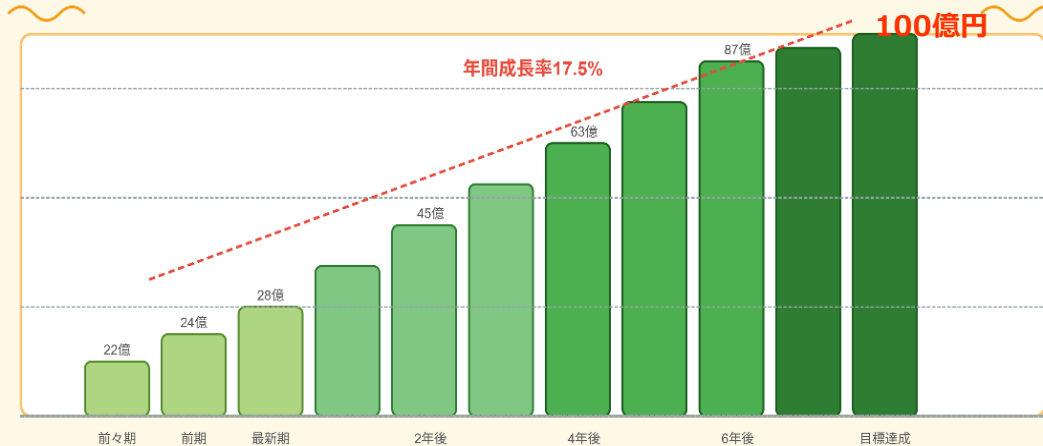
実施体制



自由記載（例：売上高100億円実現に向けた具体的措置）

- 株式会社グリーンデイズが売上高100億円を達成するための具体的措置について、
- 1. 店舗拡大: 25店舗を開設目標とし、売上高100億円を達成するため店舗数を20店舗以上に増やす計画。
- 2. 商品ラインナップの強化: 地元農産物を中心とした新商品の開発を進め、消費者のニーズに応える。
- 3. マーケティング戦略の強化: デジタルマーケティングを活用し、SNSやオンライン広告を通じてブランド認知度を向上させる。
- 4. 顧客エンゲージメントの向上: 定期的なイベントやワークショップを開催し、顧客との関係を深めることでリピート購入を促進。
- 5. 地域農業への貢献: 地元農家との連携を強化し、地産地消を推進することで地域経済の活性化に寄与。
- これらの施策を通じて、持続可能な成長を目指し、売上高100億円の達成を目指す。

株式会社グリーンデイズ 売上高100億円実現計画



売上高100億円実現に向けた具体的措置:

- 店舗数拡大: 現在5店舗→7年後20店舗以上に拡大
- 新規出店: 2026年に宇都宮青果市場と千波公園に新店舗出店（投資額1.9億円）地域貢献: 農家が価値を決め誇りを持てる農業を支援
- 事業拡大: 地域農業支援、援農→酪農畜産等経営、スマート農業へ展開
- 給与支給総額: 年5%の賃上げ継続
- 代表: 林 書緯



代表取締役 **林 書緯**
リン・スウエイ

1976年生まれ、台湾出身。
6歳から宇都宮市で暮らす。

「グリーンデイズ」社長として
農産直売所「あぜみち」を運営。
栃木県内約160社が参加する
「ニュービジネス協議会」前会長。