100億宣言

株式会社大張（園芸用土製造業）

OBARi
TOP BRAND of KANUMA soil

本社と当社商品

〇本社所在地： 栃木県鹿沼市千渡468
〇事業概要：園芸用土製造
〇常時使用する従業員：29名
（2025年11月時点）
〇現在の売上高：12.5億円
（ 2025年9月期）
〇法人番号：7060001010283
〇Web：https://oobari.co.jp/

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
宇賀神　貴洋

土の可能性を追求し続け50年、農業の発展に向け更なる挑戦

弊社は大自然を愛し農産物を食する人たちの心身の健康を願う心、「より美しい花を咲かせたい」「より美しい果物や野菜を育てたい」という生産者の心、この心を胸に私たちは常に環境改良、土壌改良に取り組んでまいりました。今までも、そしてこれからも『安心』『安全』『安定』をコンセプトに、土づくり、培養土づくりを通して国内最高の有機資源を目指し、農業の発展に貢献し、進化し続ける企業として一層、皆様のお役に立てるよう努力してまいります。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

2040年の売上達成に向け、新規事業としての飼料製造を本格展開し、酪農家との循環型モデルを確立することで、事業規模の飛躍的拡大を図る。また酪農家から排出される家畜糞を当社が回収し堆肥化する仕組みを構築、園芸用土原料として既存事業と連動させることで、高付加価値型のビジネスモデルを完成させる。これらを基盤に新規事業の売上を段階的に積み上げ、年商100億円の達成を目指す。

課題

飼料市場への新規参入にあたり、既存メーカーとの競争や価格優位性の確保が課題となる。また酪農家との安定的な契約関係の構築、飼料供給と糞回収の物流体制の確立も不可欠である。さらに飼料の品質・安全性確保のための生産管理、法規制対応も重要となる。循環型モデルを成立させるには、堆肥化施設の能力増強も求められ、これら複合的な課題を解消し、事業として安定稼働させるための投資と人材確保が必要となる。

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

酪農王国である栃木県での連携強化を進め、循環モデルの価値や独自飼料の差別化ポイントを明確化し、栄養価・コスト面での優位性をデータで示し販売力を高める。その後、全国や海外への展開を進めるべく生産量拡大に対応できる設備投資と物流網を整備し、飼料供給と堆肥回収の一体運用を効率化する。さらに、堆肥化技術を進化させ園芸用土の高付加価値化を推進、既存事業との相乗効果を最大化する。これらを通じて新規事業を第二の収益柱へ成長させ、100億円規模の企業体制を確立する。

実施体制

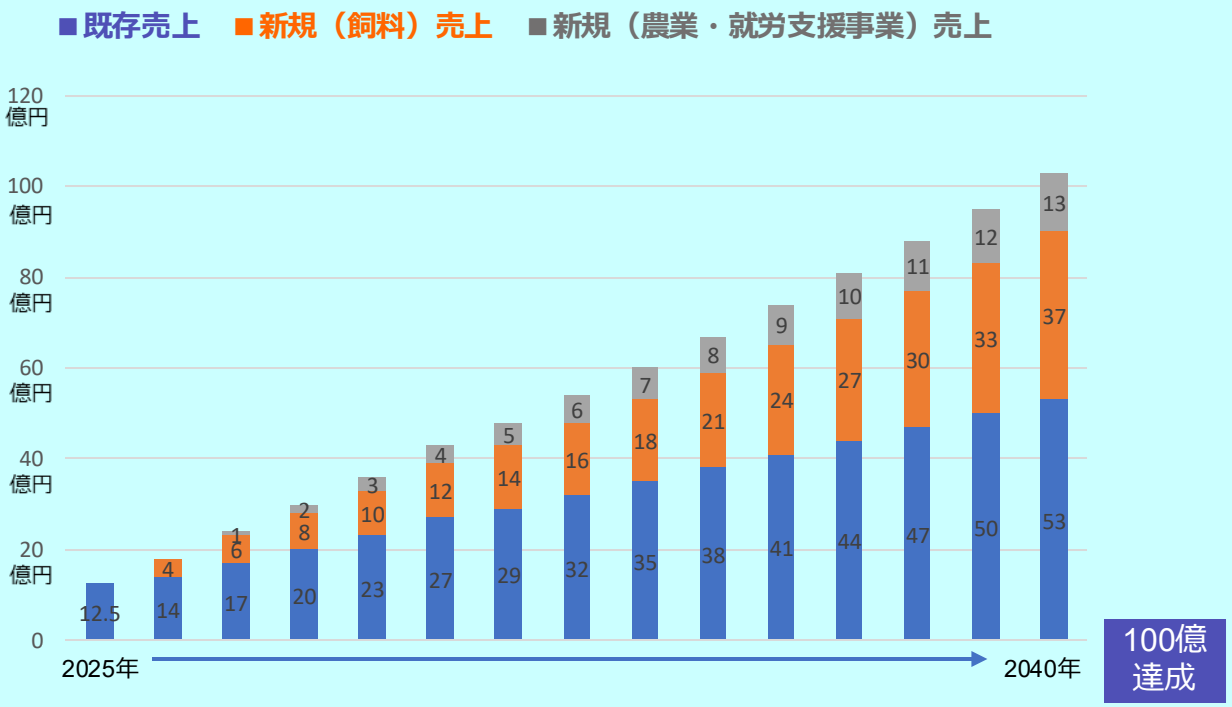
飼料製造事業は現在取引先でもあり新規事業を進めるにあたっての協力者でもある。大手肥料メーカーとの共同開発チームを設置し、開発・生産管理・品質保証に至る専門組織を構築する。また2年後には農業・就労支援事業を展開する別会社を立ち上げ、既存の園芸用土部門は生産性向上と人材育成を進め、中核メンバーを新規事業へ段階的に配置転換する。農業・就労支援事業は自治体・福祉法人と連携した専任部署を設け、事業横断の経営企画部門が投資管理・人材戦略・協業推進を統括する体制を整える。

※本宣言は企業自身がその責任において売上高１００億円を目指して、自社の取組を進める旨を宣言するものです

100億宣言　株式会社大張（園芸用土製造業）

売上高100億円実現に向けてのロードマップ

【１～3年】
■目標：飼料事業の立ち上げと市場参入、循環モデルの実証と初期導入を進め、新たに農業・就労支援事業を展開し売上20～30億円規模の体制を構築
【４～7年】
■目標：事業領域を栃木県→北関東→関東全域へ、飼料の大量供給体制を構築、更に農業・就労支援事業を発展させ売上40～50億円規模の体制へ
【８～9年】
■目標：飼料工場の増設・自動化設備を導入し、酪農家との長期契約を500戸（国内5%シェア）規模まで拡大し売上60～70億円規模の体制確立
【10～15年】
■目標：第二工場・第三工場の整備によりスケールメリット確立、循環モデル・堆肥化施設の強化および堆肥の規格統一、ブランド化、売上100億円企業へ！



『安心』『安全』『安定』をコンセプトに、土づくりに挑みます