

酪農畜産事業本部

酪農家・畜産農家と力を合わせて、 世界に誇れる生乳・飼料を。

北海道で生産される生乳・食肉・鶏卵など畜産物の生産から流通・販売までを総合的に事業展開。また、畜産物の生産に必要な飼料や飼料種子の供給、生産技術指導、さらには、食肉加工品の製造などをしています。



新鮮でおいしい牛乳を 毎日毎日、北海道内外へ。

冷涼な気候、良質な牧草、きれいな水。好条件に恵まれた北海道で、ホルスタインは興味豊かな乳をもたらしてくれます。そのおいしい「バリフレッシュ」は、実際に牛や牛牛を飼つて、飼養管理技術の試験を行い、その技術の発信・普及にも努めています。



北海道の年間牛肉生産量は全国一で、シェアは約18%です。長年、畜産王国として培ってきた飼養技術がおいしい北海道ビーフを支えています。現在は、牛肉を個体管理するトレーサビリティシステムが確立され、農場から食卓まで「安全性の高いフードシステム」が機能しています。

なお、ホフレント勝校肉市場は、道産銘柄和牛を中心とした最高水準の肉牛が集まる「産地型焼肉市場」として全国から注目されています。

豚肉・鶏卵も
お客様ニーズに応えて。



資材事業本部

北海道でおいしさ作りに励む生産者を 営農コスト低減でサポートします。

畜産物の生産に欠かせない肥料・農薬・包装資材・農業機械・燃料などを生産者へより良い品質の資材を、より安く・安定的に供給し、随時、新しい情報も提供して、生産者の安定経営を支えています。

新鮮でおいしい牛乳を 毎日毎日、北海道内外へ。

近年、飼料用トウモロコシなどの国際価格が高騰しています。ホフレンは生産者の安定経営を支援できるよう、良質な自給飼料を中心とした飼養管理

営農コスト低減を実現する 「予約購買」。

営農に必要な各種生産資材の安価・安定供給に向けた取り組みが「予約購買」です。JAを通じて全道の生産者がから寄せられた予約数量を集約することで、スケールメリットを生かした価格引き下げや、計画生産による製造コスト低減が可能になりました。

輸入の比率が高い肥料原料については、北海道内3カ所(苫小牧・十勝・釧路)の受け入れ基地を効率的に運用し、物流の合理化を図っています。あわせて、国際的に肥料需要が増加するなか、将来にわたって安定的に肥料原料を確保するため、仕入先多様化にも取り組んでいます。

コスト低減・安定経営を
多方面からサポート。



生産規模に合わせた、通常規格より割安な大型規格農薬の取り扱いを強化し、品目数の拡大を進めています。

また、農業資材では、北海道の気候や栽培条件に適した系統路線のハウスフィルムの普及に努めています。農業機械では、系統独自の低コスト農業機械開発普及とともに、インターネットや常設展示場を活用した中古・遊休農機の流通促進にも取り組んでいます。



主な事業内容

肥料農業部

- 肥料・農業の供給
- 肥料原料の仕入
- 技術指導など

施設資材部

- パイプハウスなどの農業資材や包装資材の供給
- 技術指導
- 農業関連施設の施工など
- 農機燃料自動車部
- 農業機械・燃料・自動車の供給
- ホフレンSSの運営指導
- 技術指導など

農業の原動力である
燃料の供給に向けた。
北海道に欠かせない燃料は、北海道内3カ所(苫小牧・釧路・留萌)の石油基地

3カ所(苫小牧・釧路・留萌)の石油基地

生活事業本部

おいしい、楽しい、心地良い体験で、
北海道の「農」と「食」の魅力を発信。

全道のAコーナー・ホフレンショップ各店舗へ商品を供給するほか、個別宅配事業や通販事業なども展開しています。2010年からは「くるるの社」で、農業の多彩な魅力を伝えていきます。



販売本部

おいしいから、もっともっと広げたい。
北海道の農畜産物を全国へPR。

北海道の農畜産物を全国に売り込むために、最前線で営業活動を展開しています。東京に販売本部を置き、仙台・名古屋・大阪・福岡の各支店と連携。消費地の声を生産地に伝える役割も果たしています。



Aコーナーで、全道のAコーナー・ホフレンショッピングに野菜・肉・鮮魚などの生鮮食品や加工食品、日用雑貨の供給と、販売計画や売り場づくりの提案などにより、店舗運営のサポートを行っています。店舗事業以外にも、「暮らしの支援サービス」として[A女性部との協力体制]のもと、JA個別販配事業「ショイライフ」や、通信・カタログ販売などにも取り組んでおり、自宅にいながら買い物がしたいというお客様さまの声に応えています。

独自の施設で
遊び・住まいに。

内最大級の売り場で、良質な家具・インテリアの販売を基本に心地良い生活を提案しています。



- 道産原料を生かした
加工食品
- Aコーナー店舗に対する販売戦略の立案
- 売り場づくりの提案
- 運営改善
- 販売企画・商品企画
- 商品供給
- 従業員教育
- 衛生管理対策
- 個別販配事業を含む暮らしの
支援サービスの企画・運営
- 生活特販部
- 直営店舗の運営
- インターネット販売の企画・運営
- カタログ販売の企画・運営

販売本部のプレゼンテーションホールや試作室では、お客様までの提案会や職員を含めた研究会なども開催。北海道の食材のおいしさを最大限に引き出すためのメニュー提案や商品の開発にも力を入れています。



販売本部には、米穀・農産・食品・園芸・砂糖類・畜産・牛乳製品の品目ごとに、7つの販売室と物流室に加え、各販売室ごとに支店を統括し、商品提案や開発のための市場調査などを実施。企画室を設置しています。

お客様まである取引先の業態は、総合商社・卸・生協・量販店・食品メーカー・中・外食産業などさまざまです。常に信頼関係の強化ながら、多くの企業・団体とお取引をしています。

販売本部では、情報を取り扱い、分析し、提案する力も求められます。消費地の生じた情報を生産現場にフィードバック。同時に、変化する消費動向を捉えて、そのニーズに応える産地情報をお客様さまにタイムリーに発信しています。

消費地と生産現場をつなげるコードィネート力を備え、スピーディな行動力も重視しながら、お客様さまと生産者とのかけ橋として対応していきます。



農業の魅力を実感できる「くるるの社」。

2010年、北広島市大曲に、ホフレン食と農のふれあいファーム「くるるの社」をオープンしました。約18ヘクタールの雄大な敷地には、地区内地消を実現する農畜産物直売所や農村レストランのほか、体験農場、調理加工の体験施設などを設置。「育てる」「作る」「食べる」など、さまざまな体験を通じて、訪れる方々に農業の多様な魅力を実感していただいている。



主な事業内容

- 北海道外における販売戦略の立案
- 北海道農畜産物の販売
- 販売促進企画立案
- 消費者ニーズの調査分析
- 产地への情報提供
- 商品開発や流通形態開発に関する調査・提案

イベントで広げる 「おいしい」と「安全・安心」。

北海道の農畜産物の「おいしい」と「安全・安心」をPRするため、各種イベントの参加・企画を積極的に行ってい

多様化するお客様ニーズに対応しながら、農畜産物の安定的な販路を確保することが大切です。そのためには、商品そのものを売り込む営業に加え、新たな需要を開拓していく活動にも取り組んでいます。市場や消費動向を分析し、データに裏付けられた週・月間単位の販売促進企画を展開するほか、売り場づくりの提案も実施しています。

リサーチから 販売促進企画へ。

多様化するお客様ニーズに対応しながら、農畜産物の安定的な販路を確保することが大切です。そのためには、商品そのものを売り込む営業に加え、新たな需要を開拓していく活動にも取り組んでいます。市場や消費動向を分析し、データに裏付けられた週・月間単位の販売促進企画を展開するほか、売り場づくりの提案も実施しています。

店舗販売から宅配事業まで 幅広く。

生活事業本部は、札幌・旭川・帯広、北見の4都市にある生活総合事業所を