

2025年1月10日

沖縄発、ビカクシダ専門ブランドの新たな挑戦

ビカクシダの森 wife  
代表者：當間くみこ

【概要】

「沖縄から広がるビカクシダの未来、育てる楽しみと繋がりを届ける」  
沖縄県南城市を拠点に活動する「ビカクシダの森 wife」が、このたび経営革新計画の承認を受け、国内外の顧客に向けた新たな挑戦を開始します。当社は、観葉植物ビカクシダの輸入・育成・販売を行う専門ブランドであり、SNSを駆使したマーケティングや独自の技術力により多くの顧客から支持を得ています。今回の経営革新では、「**孢子栽培による自社生産体制の確立**」と「**インスタオークションを活用した販路拡大**」を通じて、更なる事業成長を目指します。

【ビカクシダとは？】

ビカクシダは、シダ植物の一種であり、その美しい葉が鹿の角を思わせる形状から「鹿角シダ」とも呼ばれます。インテリア性が高く、近年では観葉植物として特に人気が高まっています。タイや台湾などの熱帯地域に生息し、多様な品種が存在するため、希少種や特別な葉形を持つ品種は高い需要があります。

当社が扱うビカクシダは、1株あたり平均約1万円の価格で取引され、希少な株では30万円を超えることもあります。お客様はその希少性とインテリアとしての美しさに価値を見出し、購入後の育成を楽しんでいます。



【ビカクシダ】



【希少な株のビカクシダ】



P.ridleyi 'Dwarf Silvery' spo...  
即決 **6,200円**

入札 0 残り 16時間

【販売はヤフオクのみ】

## 【強み】

当社は、YouTube を中心とした SNS を活用し、顧客とのつながりを深めています。YouTube チャンネル（登録者数 6,470 人）では、週 2 回のライブ配信を通じて仕立ての過程を公開し、視聴者（お客様）に信頼感を与えています。

リンク：<https://www.youtube.com/@wife9986/videos>

Instagram や X では商品の魅力や新商品情報を発信し、公式 LINE やオープンチャットでは育成相談に対応するとともに、愛好家同士の交流をサポートしています。これらの取り組みを通じてリピーターを増やし、顧客満足度を向上させることで、首都圏を中心に売上を拡大しました。その結果、今期は 1 カ月あたり平均売上 300 万円を達成しております。



【YouTube のライブ配信の様子】

## 【経営革新による新たな取り組み】

### 1. 胞子栽培による生産性向上

これまで海外からの苗輸入に依存していた生産体制を、自社での胞子栽培へと移行します。

- **背景と課題:** 為替変動や輸送中の品質劣化によるリスクが課題でした。
- **解決策:** 親株から採取した胞子を用いて、1,000 株以上の苗を一度に生産可能な体制を構築します。
- **具体的な施策:**
  - 温度管理のための業務用エアコンや植物育成 LED ライトの導入
  - 生産プロセスの最適化と品質向上

### 2. インスタオークションによる販路拡大

Instagram を活用し、オークション形式での販売を開始します。

- **特徴:**
  - ライブ配信でリアルタイムの入札体験を提供し、顧客の購買意欲を刺激

- 限定品や希少種の出品で、ブランドのプレミアム価値を強調
  - 期待される効果:
    - 新規顧客層の獲得
    - 高付加価値商品の販売促進
- 

#### 【今後の展望】

- **ブランド力の向上:** 高付加価値商品を通じて「ビカクシダの森 wife」を観葉植物市場でのトップブランドに成長させます。
  - **雇用創出:** 地域活性化を目指し、新規雇用の機会を創出します。特に子育て中のお母さま方がスキマ時間を有効に活用できるよう、柔軟で働きやすい環境づくりに取り組んでまいります。
- 

#### 【問い合わせ先】

- 会社名: ビカクシダの森 wife



- 代表者: 當間くみこ
- E-mail: kumikumi2018@gmail.com
- ウェブサイト: [YouTube チャンネル](#)