

ミート・コンパニオン

1 前年度に子会社の日本カイハツミートを吸収合併したことにより、総売上高は 277 億 4,000 万円を計上し、利益面も過去最高益を計上し、合併による相乗効果から大幅な収益改善が図られました。今年度現在まで業績は順調に推移していることから、売り上げ、利益ともに過去最高実績を更新できる見込みです。依然、原料価格の高値傾向は続き、食品の消費、外食の動向においても決して楽観もできないことから、引き続き原料肉の調達面の強化や複数ある各工場のコスト抑制にも注力しながら、販売面では製品売価へしっかりと転嫁できるように営業部隊のさらなる強化を図っていきます。

2 【牛肉】国産牛肉の売上構成比は全体の 44%、今年度の国産牛肉売上高は 130 億円を目指しています。そのためには主力仕入れ基地となっているグループ会社(株)アグリス・ワン和光ミートセンター（埼玉県和光市）の集荷力も重要な要素であり、産地、生産者とのパイプと直接的な取り組みから、産地や生産者の特色を出した国産牛肉の扱いと、昨今の消費ニーズに合った差別化できる独自のブランド肉の開発とブランド確立に力を入れていきます。

【豚肉】豚肉の取り扱いは圧倒的に業務用のチルドポークが多く、量販店向けのトンカツなどの加工や、外食チェーン向けの加工用として扱い量が伸びています。弊社は輸入原料肉においてはほぼ全般的に商社や同業他社からの調達に依存しているため、市中からの調達となります。安定供給と相場リスクを回避するために各社との取り組みを強化していきます。国産豚肉においては、今年度より TOKYO X の生産増頭が期待できるため、ようやく拡販および新規ユーザーの開拓に力を入れることができます。2020 年東京オリン



阿部昌史代表

ピックに向けてブランド価値をより高められるような販売に注力していきます。

3 昨今のステーキブームに乗り、弊社においてもとくに FR 業態、ステーキレストラン向けの提案を強化した結果、ステーキ商材の製造販売が大幅に伸びています。大型ステーキ商材は販売単価を押し上げ、工場の生産性向上にもつながっています。価格に縛られない素材をもつオリジナリティーを重視した商品開発と昨今のニーズをとらえた原料肉を選択した商品開発に引き続力を入れていきます。その延長線上に熟成したステーキ商材や、赤身肉を使用したステーキ商材などがあります。自社の機動力と開発力を生かして顧客に満足感を与えられる魅力的なメニューの開発に力を入れていきます。

4 国産牛においては、自社食肉センター発となる独自ブランドの確立に力を入れていきます。そのために顧客からの情報収集と分析結果を産地や生産者に落としこみ、ブランド構築の一助となれるように生産現場との連携を図っていきます。一方でまた昨今の健康志向の高まりや赤身肉志向から、これから消費ニーズに合った黒毛和牛以外での品種ブランドの確立と取り扱いにも力を入れていきます。

5 TPP だけにかかわらず、数年後の需要の見通しは、市場はよりグローバル化することが予想され、良い意味で業界は活性化していくと思います。国内生産品だけの消費を考えれば海外と国内に偏見をもたず最も欲してもらえる需要者を的確に把握してグローバルなマーケットを構築していく必要があると考えます。価値ある商品としてその価値を認めてもらえる需要者開拓こそ国産品の消費の活性化につながると考えます。輸入肉に関しても今後は海外現地ポーションやカーカス（枝肉）での輸入も検討すべき問題であります。一方で海外輸出や、海外事業を展開するためにも、業界においては大きな変化が伴うと考えます。国内の生産が先細りする心配は絶えませんが、弊社においては、生産工程の優位性や商品特性にみられる商品価値をしっかりと見極めてフェアトレ

ドで生産地を守り、生産体制と供給体制の拡充を図る必要があると考えます。そのためには自分たちがあらゆるジャンルにおいて、販売する実力をもっと上げていかなければ扱いや調達がよりむずかしくなってくると思います。まずは自力で販売する力をもっと磨くことが必要であると考えます。

牛若商事

■ 赤身肉のタンパク質が健康や長寿に欠かせないことが広く知られるようになり、とくに女性や高齢者の間で赤身肉志向が高まっています。ここ数年でUSビーフの味の評

価もますます高まり、赤身肉やUSビーフがこれまでに受け入れられている手ごたえを感じています。この機を逃さず、弊社も取引先に対し、市場の志向にこたえられる商品を十分に確保・案内していきます。

また熟成牛肉については、国による定義や衛生基準が未整備であり、現状では食中毒などの健康被害が懸念されますが、ようやくルールづくりに向けての取り組みが始まったとの報道もあり、今後も注目ていきたいと思います。

■ 毎年約700人の料理関係者が参加する弊社主催の「US Beef 料理ルネッサンス」において、昨年初めて「北海道産牛肉」の特設コーナーを設けました。この販売促進、とくに東京を中心とした関東圏向けの案内を積極的に行っていきます。

■ 国内の価格や為替の変動のほうが重要であり、関税そのものの影響は小さいと考えています。とくに対策も考えていません。TPPの妥結については、農産物貿易の関税率や米の輸入枠について一定の成果を得ることができ、長期間におよんだ日本政府の粘り強い交渉力を評価したいと思います。

一方で、農協および既得権益を得ている農業関係者の過剰な被害者意識には違和感をぬぐえ



森村義明代表

ません。従来の保障制度や補助金行政に固執する姿勢を改めなければ、日本の農業は今後も国際的な成長戦略をもてず、ますます弱体化していくでしょう。20年前のウルグアイ・ラウンド合意時には、6兆円以上の費用が無益な対策に費やされました。今回は同じ「轍」を踏むことがないよう、農業を成長産業に導くための真に有効な国内対策を期待したいと思います。いまこそ国際的な視野に立った知見が求められるときです。

ビセラル

■ 昨年は当社にとって、節目となる創業50周年記念日を多くのお取引き関係各位および各社員に支えられながら、無事にこの日を迎えることができました。この場をお借り



秋山茂代表

しまして、改めて永年のご厚情に対し、心より感謝とお礼を申し上げます。新年を迎え、次の50年に向かっての新スタートの年となります。引き続きお得意先さまとの信頼関係を深めながら、当社の強みを生かしつつ、守るべきものと変えるべきものを見極め、時代の変化に対応してまいりたいと存じます。とくにことしは加工品関係のリニューアルも含めた、新しい加工品関連への取り組みを強化してまいりたいと存じます。

■ 【牛肉】牛内臓肉に関しては、まだ疾病や自然災害の影響から、昨年は国内外ともに牛飼養頭数は回復しておらず、相変わらず品薄感が続いております。ことから米国では飼養頭数も増加傾向になりつつあるとはいえ、牛内臓肉も部位によっては生産調整のためか品薄の物もあり、安定供給もむずかしい状況にある半面、国産品の代用品としてなくてはならない加工品の主要原材料でもあります。今後も国内外ともに安定仕入れ、安定供給に積極的に取り組んでまいります。

【豚肉】豚内臓肉関連もようやく、昨年秋口よ