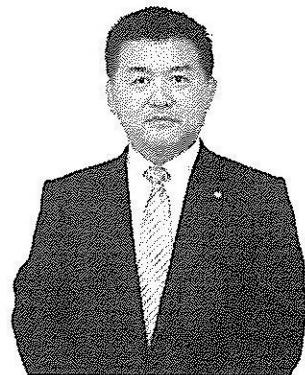


カミチクが東食ミートセブンの全株譲受、首都圏での事業拡大



(第三種郵便物認可) 第8377号

国内最大の供給基地、鹿児島を拠点に肉牛生産から加工、販売までの一貫体制を構築する(株)カミチク(本社・鹿児島、上村昌志社長)(写真)は、12日付で東京食肉市場の仲卸・(株)東食ミートセブン(以下、ミートセブン)の全株式を譲受し、首都圏市場に本格参入する。これに伴いミートセブンの旧役員は退任し、代表取締役会長には上村昌志氏、代

表取締役社長には上村博之氏(カミチク専務)が就任した。従業員は全員雇用が継続し、社名は6ヶ月後をメドに変更する予定。上村社長は本紙記者と会見し、M&Aの経緯や今後の方針について要旨次のように説明した。

上村昌志・カミチク社長は今回の話はことしに入り証券会社を通じて打診された。東京営業所の開設から7年が経過し、外食事業部が展開する焼肉店「薩摩牛の蔵」3店舗、「薩摩丹田」2店舗はいずれも順調に推移している。首都圏での事業拡大、日本一のマーケットである東京市場の仕入メリットなどを検討した結果、今回の決断に至った。カミチクでは生販一貫体制を確立、「薩摩黒牛」「薩摩健気黒牛」「さつま自然牛」「鹿児島黒毛和牛」の4ブランドを核に鹿児島産牛肉を低コストで安定供給することを強みとしてきたが、顧客ニーズの変化を感じている。東京営業所に続き鳥栖営業所、大阪営業所を開設、外食事業へと参入する過程で、鹿児島県産に止まらずいろいろな牛を扱う必要性がでてきた。例えば、通常は鹿児島県産を扱っていても産地にこだわらない特売商材が必要な場合がある。また、松阪牛などのトップ銘柄を扱ってみたいとの要望もある。東京市場に拠点を構えることでこうしたニーズに対応できる。そして、何よりも重視したのは業者や量販店などの情報がすべて集約される場所であること。最大市場の情報を産地にフィードバックすることが大きなメリットになると確信している。ミートセブンはカミチクの100%子会社として新たなスタートを切るが、今期は売上よりも質を高めることに基軸を置くため、7億円程度の減収を覚悟している。まずは銘柄牛を本格的に扱うための環境を整える第一歩として、国際規格であるISO22000、ISO9001の認証取得に取り組む。鹿児島では昨年6月にカミチクグループとして農場、TMRから加工・販売まで認証を取得しており、同レベルの品質、安全管理体制を確立する方針。ミートコンパニオンとは今回を契機に交流を深めていきたい。東京市場での買い付け機能はもちろんだが、両社の営業拠点である九州と関東では売れ筋商材が微妙に異なることを踏まえ、うまく取り組むことで双方にメリットを生み出せると考えている。カミチクのグループ年商は150億円。ミートセブンは年商28億円。新役員体制は次のとおり。△代表取締役会長 上村昌志△代表取締役社長

上村博之△取締役

山下大三△監査役

上村真由美。