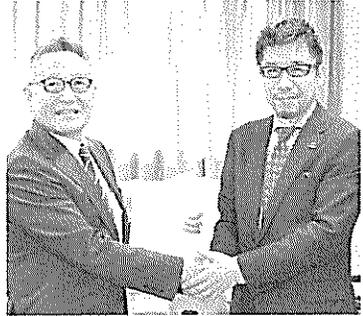


ミート・コンパニオンとニイチクが1日付で資本・業務提携締結



（株）ミート・コンパニオン（本社・東京都立川市、阿部昌史社長）と（株）ニイチク（本社・東京都江東区、山田彰男社長）はこのほど、双方の発行済み普通株式の一部を相互で持ち合うことにより資本関係を結び、また3月1日付をもって業務提携を締結。同日、両社長らが出席し、ニイチク本社で「資本・業務提携契約書」調印式が行われた。

今回の提携は、両社の経営資源を相互に持ち寄り、業務の共同化による効率化およびブランド・商品の開発などを推進し、双方の事業のさらなる発展を図ることを目的としている。業務提携では①人材交流②仕入れの共同化③商品の共同開発④技術提携⑤生産提携⑥販売提携を行う。①では、ミート・コンパニオンの植村光一郎常務取締役がニイチク取締役に就任することとし、両社の提携関係を具現化していくために従業員の相互交流、加工技術者の応援出向、従業員教育の共通化など、人材面での協力・交流を図る。②では、アグリズ・ワンからの国内産牛肉および豚肉の仕入れ、各市場からの共同仕入れ、輸入原料肉などの共同仕入ロット増加など、両社の仕入調達機能を最大限に活用することで品ぞろえの充実、収益力向上を図る。③では、両社の販売力を背景に産地および生産者を共同で開拓し、直接的な商流構築を強化するとともにインターネット向け商品開発などを行う。④では、両社が有する生産や加工にかかわる技術・ノウハウを共有（ドライエージング技術など）し、付加価値の高い商品開発に取り組み、新たなビジネス機会の創出を図る。⑤では、両社が所有する工場設備の相互利用および加工業務の分担を図り、生産性および品質のさらなる向上を目指すほか、沖繩（石垣）生産事業の協業を行う。⑥では、首都圏を強みとする両社の販売網を背景に販売競争の回避ならびに販売窓口集約を目指す。また、産地銘柄のブランド共有、「TOKYO X」などの独自ブランドの共同販売と販売提携、沖繩（石垣）販売事業の協業、インターネット販売チャネルの共有など、両社の取り扱う商品、販売情報の共有により相互の販売強化と収益向上を図る。山田社長（写真左）は「2年ほど前から阿部社長から提携に向けた話をいただいていた。牛肉の卸売企業は近年厳しい経営環境となつているが、両社とも外食向け加工や生産など多角的な事業を行つている。また、互いに地域性や客筋もそれほど競合していないので、協業することでおお発展の余地を残している。すでに通販事業などでの連携については取り組みを始めており、今後は加工品の委託製造、産地ブランドの共同販促なども進めていきたい」とした。また、阿部社長（同右）は「東京に直接販路をもつ両社が産地ブランドなどの共同開発や販売などを行えば、他社に対する強みになる。また、自社グループのと畜場の活用や人材交流など、両社が協業することで国産牛肉事業開拓の余地はまだまだある」と述べた。