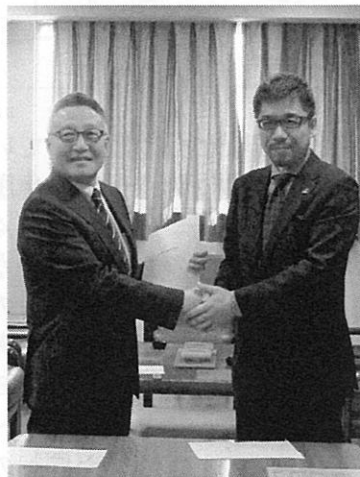


○ ミート・コンパニオンとニイチクが資本・業務提携、仕入の共同化による効率化 ブランド・商品の開発、人材交流から販売提携まで相乗効果を期待

東京都の食肉卸の㈱ミート・コンパニオン（立川市、阿部昌史社長）と㈱ニイチク（江東区、山田彰男社長）は1日、資本・業務提携を締結した。双方の発行済み普通株式の一部を持ち合う。資本・業務提携を通じて両社の経営資源を相互に持ち寄ることで、仕入れなど業務の共同化による効率化や、ブランド・商品の開発など推し進め、両社のさらなる事業発展を目指してゆく。また同日付でミート・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し、今後、従業員の相互出向や加工技術者の応援など、双方の人材面での協力・交流も図ってゆく方針だ。



1日にはニイチク本社で資本・業務提携に関する調印式が行われた（=写真⑤が山田社長、同⑥阿部社長）。調印式を終えてニイチクの山田社長は、「2年ほど前に阿部社長から打診を受けていた。近年、牛肉の卸売業は収益性が厳しくなっているなか、両社とも外食向け加工や生産事業など牛肉卸のなかでは多角的経営を展開してきた。そうしたなかで（今後の経営環境を考えると）元気な企業同士が組むことにより、未来に向かって発展してゆければと思っている。お互いに地域性や客層もそれほど競合していないため、協業することでさらなる発展の余地があるとみている。（工場など）双方が持っている資産を有効活用することもできる。一つひとつあまり焦らずに完結してゆく考えのもとで着実に進めてゆきたい。食肉業界としても将来に向かってのひとつの試金石になるので



はないか」と抱負を述べた。

両社の説明によると、今回の業務提携は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——と、非常に多岐に及ぶ内容だ。このうち、仕入れの共同化ではミート・コンパニオングループの㈱アグリス・ワン（埼玉・和光市）からの国産牛肉・豚肉の仕入れのほか、各食肉市場からの共同仕入れ、輸入原料の共同仕入れロットの増加などが検討されている。生産提携では、両社の工場設備の活用・共有のほかニイチクが手掛ける沖縄（石垣）生産事業の協業など、販売提携では、産地銘柄のブランド共有や「TOKYO X」など独自ブランドの共同販売と販売提携、沖縄（石垣）販売事業の協業、さらに販売競争の回避、販売情報の共有、インターネット販売チャネルの共有などが挙げられている。

今後の業務提携に関して山田社長は、「まず初めに着手できる点がお互いの営業力の補完である。とくに当社は『ショップチャンネル』のメディアプロモーションに取り組んでいるため、そこにミート・コンパニオン優良商品載せてゆくこともすでに進めている。そのほか加工品の委託製造など、最初に行えることから取り組んでゆく。また外食業界向け加工品では、ミート・コンパニオンが様々な加工技術を持っており、協業することで上手く営業につなげてゆくことができれば」とコメント。阿部社長は「お互いに東京に直接販路を持っている企業として、そこに産地ブランドやオリジナルの加工商品を共同で開発し、顧客に提案してゆけば、競合他社に対してより強みを発揮することができる。技術者も含め国産の牛肉卸としてのマンパワーが減っているなかで、両社が手を組むことでまだまだ国産牛肉の事業を開拓する余地があると考えている」と期待感を示した。