



「外食産業へのアプローチは継続して注力していく」と阿部社長

ミツワフード。阿部 昌史代表取締役社長

— 前年度の販売実績、今年度の計画を教えてください。

前年度の年間売上高は約310億円と、会社設立以来の最高売上高を計上することができました。そのうち国産食肉卸売(ミートパッカー)部門の年間売上高は約139億円と、前年度比32%と著しく伸張し、牛肉販売では国産、輸入とも好調に推移しました。今年度は、国産牛肉では枝肉、部分肉を合算し

た計画は2%以上のアップを目標とします。輸入牛肉の原料販売の計画は、主にステーキ材としてイン系の取り扱いを増やす予定で、10%アップを目標としています。それに加え、今後は月齢制限緩和によるカウの需要増も期待しているところです。

— 販売を強化されているブランドは、

国産牛肉では、弊社グループ会社(株)アクリス・ワン和光ミートセンターが集荷した優良な和牛、

交雑種をこれまでどおり、特定の産地や生産者に偏らずに当食肉センターから発信するブランドとして、価値のあるように1頭1頭、大事に販売していただくことが、まずは重要であると考えます。

— 販売先として、とくに注力されている分野はありますか。

— 販売先として、とくに注力されている分野はありますか。

預託肥育を着実に

販売担当者の教育、育成

— 販売先として、とくに注力されている分野はありますか。

— 販売先として、とくに注力されている分野はありますか。

— 販売先として、とくに注力されている分野はありますか。

— 販売先として、とくに注力されている分野はありますか。