新繁殖農場を開設

ショップチャンネル強化

ニイチク山田 彰男代表取締役社長

――前年度の国産牛肉の販売実績、今年度の計画を教えて下さい。

昨年度の売り上げは前年比2・5%減となりましたが、これは在庫管理や仕入れを調整したためであり、利益については0・4%の上昇となりました。当社は卸売事業を中心に外食向け加工事業、生産事業、通販事業なども行っていますが、数量では国産食肉と輸入食肉の割合は半々です。

卸売事業については仕入担当を若手中心にして、ブラッシュアップを図りました。令和の時代になって考え方、販売方法などのイノベーションを起こしていかないと、お客には支持されないと感じています。

そういう意味でいえば、通販事業であるショップチャンネルでの販売は日々拡大しており、5年間で売り上げが5倍に伸長しました。開始当初は正直厳しいと考えていましたが、ライブ感を体感していただき、みて納得して買ってもらい、視聴者を満足させることができればしっかりとリピーターがつくことを実感しています。

「生産農家になりたい若い世代の支援をしていきたい」と山田社長

この事業は今後も続くと感じており、業務提携している㈱ミート・コンパニオングループの㈱アグリス・ワンでショップチャンネル用の加工を行い、取扱量を増やしていく予定です。

石垣島生産事業で飼育されている「JA石垣牛」はもちろん、㈱松永牧場で生産された交雑種の牛肉も今夏から販売していく方針です。アッパー層のニーズをつかむことも大事ですが、比較的安価でありつつ、どの年代の人が食べても間違いなくおいしいと感じてもらえる牛肉の提案をしていくつもりです。

松永牧場は生産技術も高く、牛肉のおいしさを追求している生産者でもあり、アグリス・ワンで加工してショップチャンネル用に供給が増えることは、非常にポジティブな要素です。

――生産事業についてはいかがですか。

当社では石垣島で黒毛和牛の一貫肥育生産を行っていますが、一貫生産が3割ほどで、残りの7割が子牛を購入しての肥育です。昨年度の生産頭数は13%増となっており、今年度は現状維持に努めています。現在は最も高い価格の子牛が市場に出ているため、収益は前年に比べ思わしくありませんが、今後は繁殖事業に3億円の投資を検討しています。

また新たな繁殖農場を開設予定であり、その農場をいろいろなことが学べる場にもしたいと思っています。地元の方がたの雇用確保や人材育成にも力を入れていきたいと感じており、生産農家になりたい若い世代の支援もしていきたいと考えています。

――そのほかに注力することはありますか。

加工品の開発にも注力しています。スーパーで冷凍ケース売り場が広がっている傾向もあり、関東の一部のスーパーではショップチャンネルで販売している牛丼の具材（冷凍）のほか、当社で製造しているカレー、牛肉の切り落とし、牛ホルモンの味付けなどを並べていただいています。ミート・コンパニオンとの業務提携も生かしながら進めています。

また、本社で定期的に行っている直売会は、1回の開催で300万円前後を売り上げるまでになりました。ただ、これはどちらかというと地域住民や消費者とコミュニケーションをとることが狙いであり、直接ニーズを感じ取ることで、今後の事業の参考にさせていただいています。

――社内強化や方針については。

現在は昔に比べるとコミュニケーション不足だと感じています。その中で社内の風通しの良さを意識し、むだのないコミュニケーションを社員間でとってもらえるよう努力しています。

一つの顧客や、一つのカテゴリーの担当を3人体制で行うことにしており、何か課題や問題があったときに1人で抱え込まず、チームで考え、意見交換することが重要だと考えます。個人の力量だけでは限界があります。社内全体で支え合いながら風通しを良くし、業績を上げていきたいと考えます。