



「新たな事業を収益性の柱として育成する」と山田社長

ニイチヤ山田 彰司 代表取締役社長

— 前期の概況、また今期の見通しあおりかせ下さる。2020年度はコロナ禍の中、当社の基幹事業である卸売事業は大きな打撃を受け、とくに昨年春ごろは厳しい状況でした。一方で巣ごもり需要もあり、ショッピングモールや飲食店などが以前の常じてむずかしいじょじょに回復することは非現実的でした。

— 以前の概況、また今期の見通しあおりかせ下さる。2020年度はコロナ禍の中、当社の基幹事業である卸売事業は大きな打撃を受け、とくに昨年春ごろは厳しい状況でした。一方で巣ごもり需要もあり、ショッピングモールや飲食店などが以前の常じてむずかしいじょじょに回復することは非現実的でした。

石垣牛を一貫生産 加工商品の提案を強化

度の収益性を確保できる見込みですか。御売は苦戦が予想されます。当社ひいていますが、ことし4月以降は少し様変わりしました。通販事業は比較的大きく伸長しました。通販事業は比較的利益も高く、卸売の不振を力バーした形です。

ただ、今後もホテルやレストランなどが以前の工事業は、こどに入つてもコロナ前の7割程度にしか回復しておらず、とくにファミリー

業や販路はありますか。スが非常に強く、湯せん利益率も高く、卸売の不振を力バーした形です。

ただ、今後もホテルやレストランなどが以前の工事業は、こどに入つてもコロナ前の7割程度にしか回復してお

らず、とくにファミリー

レストラン業態(以下F)は不振です。外食加工の売り上げは、15年前くらいまでは7割がFF向けでしたが、現在は2割まで減少。その分、現在は焼き肉業態が7割を

始めています。

— どこに注力する事

—