

⑦海外への輸出による販路の拡大

快適性を追求した交雑牛の飼養方法の確立と、相対取引を実現させる付加価値の高い加工食品等の開発・販売

交雑牛を相対取引にて一頭丸ごと調達し、部位それぞれの特徴を活かした加工食品を開発し、販路拡大を行う。

連携体

農林漁業者 **岡村千代次（農業）**

子牛を契約繁殖農家から直接仕入れ、快適性を追求した飼養方法で肥育し、品質の高い交雑牛を生産する。

中小企業者 **アオノフレッシュミート株式会社（飲食料品卸売業）**

一頭丸ごと購入し、各部位の付加価値を高めた加工食品を開発し、口の肥えた中高齢者や海外の富裕層へ販売する。

連携参加者 **芹沢里喜夫（食料品製造業）**

伊豆節伝統的製法の手火山式を元にした本枯れ節の製造ノウハウを提供する。

サポート機関等 **静岡市清水商工会、静岡県商工会連合会、(独)中小企業基盤整備機構関東本部**

連携の経緯

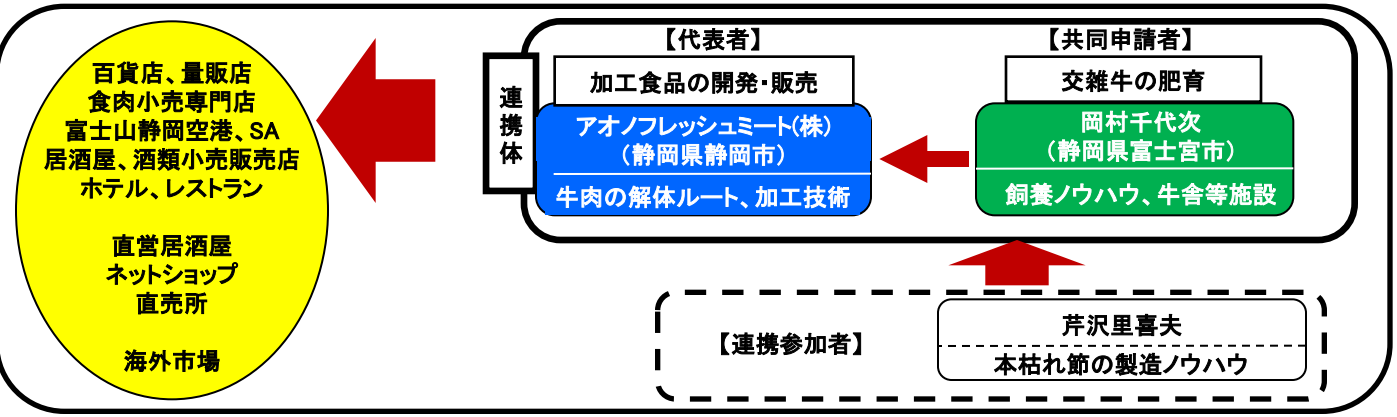
生産者ブランド「富士山岡村牛」を立ち上げ、相対取引などの市場外取引を求めていた岡村千代次と、繁殖農家や肥育農家が高齢化や経営難から廃業し年々減少していく中で、品質が高い食肉を今後も安定的に確保していくことに危機感を感じ、生産者からとの相対取引を模索していたアオノフレッシュミート(株)との思惑が合致し、連携に至った。



【陪乾肉:肉と魚の技術コラボ商品】

連携に当たっての課題や工夫等

生肉販売の市場規模が小さく、相対取引は高級な部位に限られていた。そこで、交雑牛全体の付加価値を高めるために、岡村千代次は自ら人工授精用の精液を選定し、生後10日程度の子牛を契約繁殖農家から引き取り、快適性に配慮した飼養環境で肥育し、牧場から1~2時間以内にある屠畜場で解体処理する。アオノフレッシュミート(株)は相対取引にて一頭丸ごと調達し、部位それぞれの特徴を活かした熟成燻製肉、熟成肉、焙乾肉、レトルト食品など新たな加工食品を開発し、国内のみならず海外へも販売展開していく。



連携による効果

農林漁業者 **4年で18百万円の売上高増加、収益性の改善、富士山岡村牛の認知度向上**

相対取引により安定的に高値での販売が可能になるとともに、「富士山岡村牛」の認知度向上が期待できる。

中小企業者 **5年で521百万円の売上高増加、収益性の改善**

品質の高い牛肉を安定的に調達でき、付加価値の高い加工を施すことで売上の増加と収益性の改善が期待できる。

代表企業等の連絡先

企業等名 : アオノフレッシュミート株式会社 所在地 : 静岡県静岡市葵区城北2丁目9-21
 TEL : 054-655-2277 FAX : 054-655-2400
 E-mail : hiroshi@aonomeat.com ホームページ : http://www.aonomeat.com/