



カネダイ大橋牧場事務所風景

- 本社所在地：北海道網走郡大空町東藻琴村
344番の16
- 事業概要：食肉生産流通卸兼関連事業
コンサルティング業
- 常時使用する従業員：16名(令和7年5月時点)
- 現在の売上高：11.3億円(令和6年5月期)
- 法人番号：8460301003326
- Web:<https://shiretokogyu.com>

企業理念・100億宣言に向けた経営者メッセージ



肩書 代表取締役
氏名 大橋 遼太

『命』を大切にし、お肉に最大限の敬意と愛を込め向き合う

『知床牛は、北海道網走郡大空町の大橋牧場1軒のみで飼育された和牛です。粗飼料は北海道産にこだわり、配合飼料世界に一つの『知床牛ブレンド』を使用しています。お肉になるまで約3年、部位により、食感・味わい・香りも異なります。正に『命』を大切にし、敬意と愛を込めて育成したからこそ生まれた奇跡の牛です。』

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

2033年度の売上高100億達成に向け、年率30%程度の成長を目指す

課題

- ① 肉牛・乳牛の販売中心の現業を、多角化に舵を切ることによって飛躍的な売上向上を目指す
- ② 現在の、B to B 中心の流通経路による販売から、B to C 中心の流通経路による販売に移行することによって、売上高及び利益率の向上を目指す

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

- ・有機物熱分解装置プラントの導入を図り、現在の畜産業で課題となっている牛糞を完全に炭化し、ブリケット燃料として商品化する
- ・自社牧場の牛糞だけでなく、周辺牧場や網走漁港からの有機廃棄物（家畜糞尿や漁業系廃棄物）も燃料として再利用することで、SDG'sにも貢献できる新規事業として位置づけ、将来的な基幹事業として育成する
- ・本業の和牛の販売拡大策として、2025年4月に札幌すすき野に『和牛焼肉しんちゃん』1号店を開業し、好調な業績を踏まえファミリー向け焼肉店・高級志向の本格的焼肉店の二極展開を実行する
- ・派生商品としての缶詰・レトルトを用いて、日本各地の有名百貨店や北海道物産展への積極的なイベント出店・通信販売を展開する

実施体制

- ・現在、自社牧場の現場8名の体制を、将来的に3倍の24名まで増員し、自社牧場での肥育和牛を現行の1,500頭から、3,000頭に増やす一方で、周辺の委託肥育牛を現行の500頭から、5,000頭前後まで拡大するべく、事務・営業スタッフ（役員含む）を現在の5名から10名に倍増し、全国各地・海外輸出に対応する。
- ・現在は、ドバイ・シンガポール・バングラディッシュに限定している海外輸出を、香港・インドネシア、アラブ諸国に拡大する。
- ・インドネシアは、インドネシア最大の国立農業大学（IBP）と昨年度に合意書を交わしているため、喫緊に大型輸出契約を控えているため、専門駐在員を現地に派遣したい。将来的に、北見屠畜場を常時ハラール対応にする（ホクレンと共同作業）ことで、北海道からインドネシアへの直接貿易（現在は徳島・兵庫県のみ）を実現し、先方国のたんぱく源不足の解決の一助となっており、日本の国際協力に貢献する

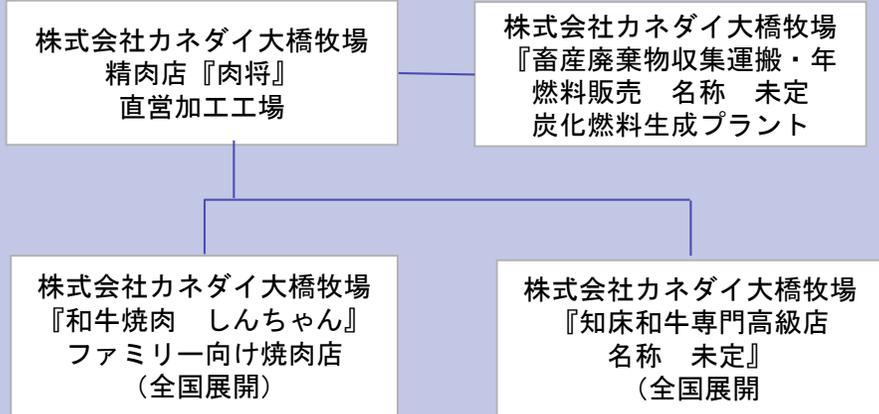
※本宣言は企業自身がその責任において売上高100億円を目指して自社の取り組みを進める旨を宣言するものです。

売上高100億円実現の目標と課題

- ① 和牛繁殖・育成は、現在の月間販売頭数50頭、年間600頭ペースを、月間販売頭数125頭、年間1500頭を目標に徐々に増やす。国内牛肉（枝肉ベース）卸価格は、大手食肉卸会社によって頭打ちにされているが、海外市場・直接加工販売（自社精肉卸販売・焼肉店卸）を拡大させることによって、卸市場・商社に販売するより、1.3倍～2.0倍に跳ね上がるので、自社肥育販売牛（70%～80%が知床牛）直接売上だけで、2033年までに売上高30億を超えさせる
- ② 委託育成成分（提携牧場での乳牛・肉牛飼育）販売は、現行の年間300頭ペースを1,500頭まで増やすとともに、一部提携牧場にスタッフ派遣し、自社直接肥育牛限定の『知床牛』育成をすることで、将来的な『知床牛』普及時に予想される不足や知床牛使用の加工商品の製造量増加に対応し、委託育成成分売上高は、2033年までに20億を超えさせる
- ③ 精肉販売部門は、加工食品等の品目を増やし、全国の有名百貨店・北海道物産展、各地の北海道イベント等に積極的に出店し、『知床牛』ブランドの普及に努めたい（TV番組等では、幻の知床牛と呼ばれていて、知床・網走地区より門外不出の和牛のイメージがある）
加えて、肉質の良さや、他の和牛と比較して脂身の解ける温度が低いため、舌の上でとろける食感が味わうことができる特徴があり、必須である生肉（ユッケ・牛刺し）食を安全に広めるため、今後自社加工工場にプロトン冷凍機を導入し、生肉商品の出荷販売を可能とした上で、総合的に、精肉店事業は2033年までに売上高10億以上を目指す
- ④ 加工食品については、現在委託製造販売であったり営業スタッフ不足の為、精肉店での店前販売や弊社サイトによる通信販売等限定的であった。現在13品目ある加工食品（冷凍生肉商品含む）を25品目まで増やし、専門営業スタッフ増員することで販路拡大・販売サイトのリピーター確保（カスタマーリレーションサービスの充実）を徹底することと全国有名店での販売コーナーを設置することで販売数量を増やし、2033年までに加工商品部門売上高15億以上を目指す
- ⑤ 焼肉店営業部門については、年間2～3店の新規出店ペースで、2033年までに最低20店出店を果たすとともに、内5～6店を『知床牛』専門の高級店とすることで、1店当たりの平均売上年間5,000万円、20店で年間売上高10億円突破を目指す
- ⑥ 炭化燃料プラント部門については、現在1日5トンの排泄物が、牛が倍増することで年間3千トンに膨れ上がる。これらの排泄物をブリケット燃料に加工することで、500トン以上の固形燃料が生まれ、トン当たり最低10万円（直接商品として販売の場合は倍額以上）5000万円分の売上が生まれる。周辺牧場（委託先牧場含む）や、ホタテ貝等の廃棄物問題を抱える知床漁港へ、廃棄物収集事業を拡大することで、自社分の約20倍～30倍の廃棄物処理量を想定しており、2033年までに売上高15億円以上を目指す、当該部門は売上高よりも弊社がSDG'sを掲げ、社会貢献を目指す企業であることが大切と考えている

以上、弊社は2033年に、売上高100億円突破を目指すものである。

売上高



※本宣言は企業自身はその責任において売上高100億円を目指して自社の取り組みを進める旨を宣言するものです。