

サブチャンネル

北東北の養鶏業界けん引するプライフーズ社長 藤井 伸一氏

国内シェア1割へ積極投資

「30年先も八戸を中心に、地域循環の形を」



会社概要

八戸 本社は八戸市北台2の6の30。1965年に「第一食肉センター」として設立。66年に「第一プライヤー」へ社名変更。2008年に4社統合で「プライフーズ」が誕生した。青森、岩手、広島各県や北海道などに拠点がある。従業員数は約3,600人。23年3月期の連結売上高は823億9,700万円の見通し。

プライヤーの生産や鶏肉加工品の製造、販売を手がけるプライフーズ（八戸市）。前身の第一プライヤー時代から「チアーズブランド」で親まれ、北東北の養鶏業界をけん引するリーディングカンパニーに成長した。人手不足に対応した省力化や生産性向上に取り組み、設備投資にも積極的だ。代表取締役社長の藤井伸一氏(59)に、今後の成長戦略などを聞いた。

聞き手・松原一茂

業界や会社の現状は。程度続くだろう。

飼料価格や電気を中心と。これだけ物価が上昇するしたエネルギーコストが高と、従業員を含め人々が生活止まりしている。コストアップを維持していくには給料ツシムの厳しい状況は一定が上がりないと厳しい。会

社の体力も見ながらだが、人件費は続けて上げていかねばならない。難しい。かじ取りが求められる。鶏肉人気は堅調。今後の健康志向の高まりを背景に、着実に消費は伸びている。かつ鶏の胸肉は消費に。着実に消費は伸びている。かつ鶏の胸肉は消費に。着実に消費は伸びている。かつ鶏の胸肉は消費に。

「アフターコロナ」の企業運営の方向性は。今年1月から5月にかけて米価、シンガポール、欧州へ出張し、世界は既に活力を取り戻している。健康志向の高まりを背景に、着実に消費は伸びている。かつ鶏の胸肉は消費に。

30年先も八戸を中心に北東北を基地とした事業を続けていく。鶏の供給量も伸び、現在の5800万羽前後から、国内シェアの1割となる7千万羽を目指したい。この二つを実現するための成長戦略を描き、設備投資を進める。老朽化した工場を更新しつつ、能力を拡充する一方で、人手不足対応の省力化を図る必要がある。

肉や豚肉との相対比較で鶏肉は安い。手取りやす、需要は底堅きがある。そのような特性が、7月にはキッチンカーを導入する予定だ。社名を付けていたたい八戸市プライフーズスタジアム

今月より、鳥インフルエンザ対策にもかなう新種鶏場を段階的に稼働させる。これからの畜産業は、環境に優しい産業であることも極めて重要だ。廃棄物を極力出さないよう、自社で肥料化に取り組んでいる。八戸地域の養鶏業がさらに発展する可能性は、将来的に養鶏の産地は偏在化し、八戸を中心とした北東北は一層優位になるだろう。フラットな丘陵地帯が農業基盤になっている。他の産地である南九州や北海道と比べ、主要市場の首都圏に近い競争の優位性もある。配合飼料を供給する八戸飼料穀物コンビナートが立地するのも大きい。

これまで輸入穀物に頼っていた飼料の原料に、地元のコメを使えないか検討したい。民間だけでなく、業界外の協力も必要だが、この地域で大きな循環を生み出した。世界には先行きの不透明感が漂う。多少コストは上がった。でも、地元で安定的に確保できる体制を築くのはリスクマネジメントになる。

プライヤー産業が地域を支えている自負と覚悟を持って活動したい。就職や進学で青森県を離れた人に「地元に戻ればプライフーズがある」と思ってもらえる会社を目指す。地域にコミットした存在でありたい。



略歴 ふじい・しんいち 鳥根県出身。1987年、プライフーズの親会社・上座執行役員としてプライフーズに着任した。同6月から代表取締役社長上座執行役員。