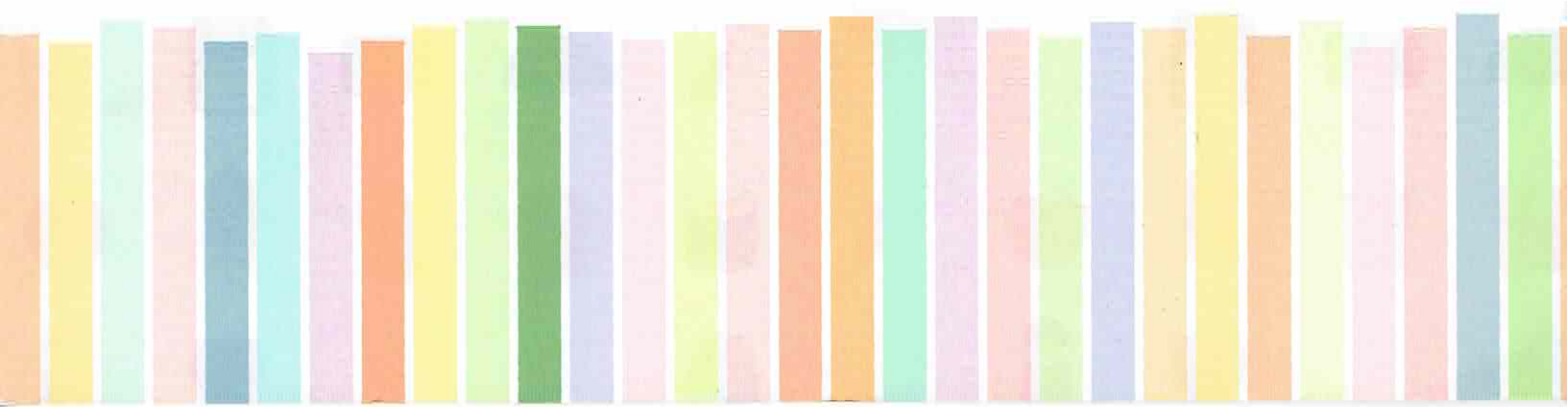
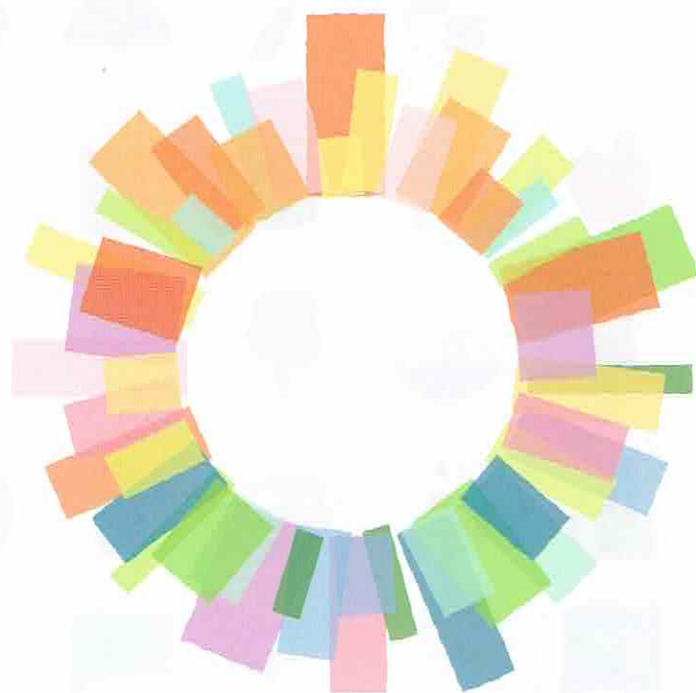


# ミライ企業図鑑 2018



北新地や六本木などでのイベリコ豚専門店の運営や、通販、牧場経営などイベリコ豚に特化した事業を展開している「タイシコーポレーション」(大阪市西成区)。本物のイベリコ豚のおいしさを世界に広めながら、植樹活動にも取り組む山本真三社長に、目指すミライについて聞いた。

# イベリコ豚を世界に広げ、 環境問題解決NO.1企業へ



タイシコーポレーション株式会社

代表者 山本 真三

所在地 〒557-0011 大阪市西成区天下茶屋東2-13-29

電話番号 06-6656-3116

従業員数 32名(※パート・アルバイトを含む)

平均年齢 27歳(※パート・アルバイトを含む)

URL <https://www.iberico-ya.com/>

事業内容 貿易事業、ネット通販事業、牧場事業  
飲食事業



## 事業の目的は？

イベリコ豚を世界中に広めると共に、環境問題解決No.1企業になること。これが当社の事業目的です。1956年に父が精肉店を創業。その後、卸、外食店と事業を広げました。しかし、2001年に発生した狂牛病問題で肉が売れず、活路を見出そうとヨーロッパへ。最後に訪れたスペインで「イベリコ豚」に出会い、日本・スペイン両政府と交渉を重ね、5年かけて輸入を実現させました。父亡きあと、さらに事業を広げましたが赤字が膨らみ、テナントの契約満了で一番利益のあった焼肉店も閉店に。もう何も残っていないと途方にくれているとき、「イベリコ豚だ」とひらめいたのです。

イベリコ豚にはランクがあり、最高級のはコルク樫のドングリで育ちます。1平方キロメートルのコルク森で2頭しか育成できず、手間とコストがかかることから担い手が減りつつあります。このままではコルク森そのものも消滅し、環境破壊が進むとの危機感に「イベリコ豚」に取り組む使命を感じました。

## 目的を果たすための方法は？

血統が25%入っていれば「イベリコ豚」を名乗れるので、一般的な養豚所で育ったものを販売する業者もありますが、本物はまったく違います。味も栄養価も比べものになりません。その価値を伝えるため、育成環境である森林の写真やコルク樫のドングリなどを店舗に展示したり、パンフレットを作るなどPRに力を入れています。ただし、お客様にとって押し付けにならないように、さりげなく伝えることを心がけています。環境問題については、売上の一部をコルク森の植樹費用にあてており、2015年は1000本、2016年は1500本の苗を植えました。植樹には4年連続で社員にも参加してもらい、現地を見せることで理念の共有を図っています。また活動に参加したいというお客様も現れ、2017年1月にはお客様と一緒に植樹ツアーを初開催しました。

## 実現したいミライは？

環境問題を解決するNo.1企業として、1万本の植樹を目指しています。毎年1万本植樹すれば、「イベリコ豚」を取り巻く環境問題は大きく改善できるはず。そのために費用が1億円かかるので、約50億円の売上が必要になります。

私たちがターゲットにしているのは経営者。出店できる都市は限られていますし、全国展開となるとオペレーションも課題になります。そのために直営だけでなく、チェーン店展開も視野に入れ、20年後には38店舗まで広げようとして計画しています。

またパーソナルトレーニングジムと一緒に体質改善とイベリコ豚で肉体改造に取り組むなど、着出し始めた異業種との協業も積極的に進めていく予定です。

それでも目標である50億円の売上を目指すには日本の市場だけでは難しく、海外展開は必須です。まずは現在グループ会社のある中国を足がかりに、アジアにイベリコ豚を広めていきたいと考えています。そして、30年後にはスペインでイベリコ豚のNo.1ブランドになるのが当社の目指すミライです。