

県内産業

Information

アウトサイダーがアウトサイダーでなくなった日 **MMJ**

当社は、全国の酪農業者が生産する生乳を購入し、乳製品メーカーに対して販売している全国でも珍しい業態の法人である。

通常、酪農家で生産された生乳は指定生乳生産者団体制度によって一元管理されているが、当社はその慣習に風穴を開け、業界の商流を大きく変化させるなど、多大なインパクトを与え、業界内での存在感は日増しに高まっている。

代表の茂木氏は、元々肉用牛の生産業者に対して、哺育、育成した子牛を販売する牧場を経営していた。生後間もない子牛の調達を行うため酪農業者を訪問する中で経営環境を目の当たりにし、とある疑問を抱くようになったのだ。「指定生乳生産者団体制度によって一元管理される商流は、農協組織が複雑になるにつれてコストの増加を招き、生産者の活力を低下させ、業界の発展を阻害している」と。おそらく、同じ疑問を持つ人は多数いたのかもしれないが、生乳生産量の約95%を占めていた当時の商慣習に風穴を開ける事を真剣に考える人はいなかったのかもしれない。

しかし、茂木氏は変えようとした。まず当社を立ち上げ、育成牧場の顧客で、同じ考えを持つ酪農業者の協力を得ながら、独自で生乳を生産者から集荷して、農協を介さずに乳製品メーカーに販売したのだ。また、茂木氏の考えに賛同する乳製品メーカーの協力もあった。それによって、現行

会社概要

商号：(株) MMJ

所在地：伊勢崎市昭和町3928

電話：0270-50-8220

目的：生乳卸

代表者：茂木 修一氏

年商：約121億円

(2019年5月期・見込み)

従業員：4名

設立：2002年12月

URL：<https://milkmarket-japan.com/>

企業コード：220322526

法人番号：4070001014443



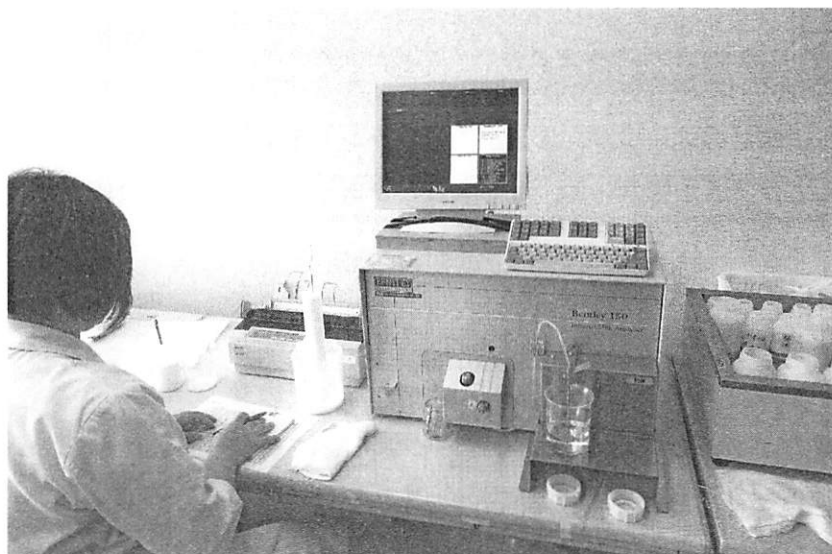
茂木 修一 社長



システムでは生産者と乳製品メーカーの間に3層構造となって介入していた農協を経由しなくなり、生産者からは高く買い取り、乳製品メーカーには安く販売することが可能となった。当初は細々と事業を行っていたが、転機が訪れたのは平成26年に全国でも生産量が20指に入る北海道の大規模農家との取引に成功したこと。それによって雪崩を打ったようにMMJと取引を開始する生産者が続出し、当社の売上高も倍々と伸びて遂に100億円を超え、全国ネットのテレビメディアにも「巨大規制に挑む」企業として度々取り上げられる有名企業となったのだ。

そのような当社の努力による後押しもあって、平成30年4月からは無条件全量委託制度（酪農家が生産した生乳は全て指定生乳生産者団体に販売する制度。それにより酪農家には補助金が支給される）が撤廃され、当社のようなアウトサイダーに販売する酪農家にも補助金が支給されるようになったのだ。それは、当社がアウトサイダーではなく、本流の選択肢の中の一つとなった瞬間であった。

条件の良い販売先を求めて、全国の酪農業者から生乳の買取要請が増えている一方で、今度は出口戦略の一環および国内におけるバター不足を解消する目的として、当社自体が乳製品メーカーとなることを目指している。数年後を目処に、北海道内で60億円にも及ぶ投資を行って、まずは自由に流通していないバターを市場に投入していく計画を立てた。現在、建設条件や市場の調査中であるもう一つの柱は、根本的受給解決になる乳製品輸出である。現行の台湾だけでなくアジア各国に輸出を展開していく意向だ。そして酪農生産者—乳業者—消費者をつなぐプラットフォームとして、更に拡大していきたいとしている。



牛乳の成分分析