

# 精肉店から卸しに転身し、サクセスストーリーを生んだ訳

社名のフライシャーは、ドイツ語で「肉屋」。東京・神奈川を対象にした卸業だが、ただの卸しではなく、製造・加工も行う。

顧客は、仕出し屋、弁当製造・販

売、店売りの弁当屋、飲食店など。

一見、商いは小さそうだが、大手の

弁当会社は、1日6万食出る。民間

ばかりでなく、官の団体からは、豚

コマ300kg近くのオーダーが出

ることもある。

肉を熟知し、顧客の立

場に立つてのサービスが

いいと評価されている株

式会社フライシャーに焦

点を当ててみた。

## 街の「肉屋さん」から

## 卸し業へ

京浜急行の川崎で大師線

に乗り換え、終点の小島新

田駅で降りると、そこは京

浜工業地帯。その一角に株

式会社フライシャーはあ

る。

どうして、この地に、と

いう問いに「10トトラック

が入り、東京、川崎、横浜

に出やすいから」と、英夫社長はこ

が好立地であることを挙げた。

創業は昭和47年、兄である先代社長

と英夫氏が精肉店を創業。場所は大田

区六郷。いわゆる「街の肉屋さん」だっ

た。

商店街には、さまざまな店が並ぶが、

生鮮食料が辛いのは、日々の売れ残り

だ。売れ残れば、日々価値が落ち、や

がて「売り物にならない」となる。

肉類は空気に触れると酸化が進み、

変色するのだ。

そのうち近くにスーパーができ、客

足がバタツと遠のいた。デパートのよ

うに、サーロインなど高い肉をたくさ

ん並べてみたが、やはり売れ残る。ト

ンカツやメンチなども作っていたが効

果は乏しく、1年間に2千万円の赤字

が出ていたのだ。

それを契機に、平和島で工場、事務

所を構え、本格的な卸し売りにシフト

していった。

大店法が制定されたのは、昭和48年。創業の翌年である。

大型店が進出してくると、各地の商

店街はさびれ、多くが廃業し、シャツ

ター通りに変わっていった。

フライシャーがそうならず、卸しに

無理なく移行できたのは、小売りの一

方で、ラーメン屋や雑業店などへ品質

のいい様々な原料を、出来るだけ安く

仕入れ、提供していた。それによって、

それなりの利益が出ていたのだ。

そのとき、企業としての付加価値を

高めたのが、要望があれば、鮮魚をは

じめ調味料なども仕入れ、肉とともに



取締役 市川 寛康 氏

代表取締役社長 市川 英夫 氏



本社・工場



1 冷凍庫 2 小間切やスライスを切る冷凍スライサー 3 鶏肉の切り身 1日1t~2tを切る

納めていたことだ。「顧客が喜ぶことをする」これが、現在まで3代にわたっての企業カラーとなっている。

そして平成13年、平和島から現在地に移る。違いは平和島は賃貸だったが、現在地は自社ビル。その違いによって「安定した中で、顧客と自社の着実な発展」を、英夫社長は胸中に描いたのではないだろうか。

### 顧客のニーズに応え、肉の大半は輸入物

客先は仕出し屋、弁当製造・販売会社、店売りの弁当屋、飲食店、その他問屋から下請けのような形で肉類の加工を委託されている。

肉は豚・鶏合わせて8割、牛は1割弱。弁当の市場は安さが競争条件の1つなので、牛の需要は少なくなる。安い肉となると輸入もの。鶏肉は、ブラジルかタイで、ブラジルもタイも運動させていないので柔らかい。一方、鍋なドダシをとるときは、地鶏がいいが地鶏は運動させているので、肉は硬い。また部位によって、特徴があるので、そういったことを、特に飲食店には、聞かれるとアドバイス※する。魚介などメニューに話が及ぶと同社は創業の頃から魚介も扱っているので頼りにされ信頼が生まれ、付き合いは長く

#### ※ アドバイスの一例と豆知識

① 食肉の保存は、低温で管理することが大事です。冷蔵庫の温度を一定にすることが大事です。家庭では頻繁に開閉するので、温度が一定しません。特に夏場は庫内の温度に気を使ってください。まとめて買う場合は用途を考え切り分け、ラップや密閉容器を活用するのがいいのですが、それでも賞味期限は牛肉で3~7日、豚肉で2~4日位です。

② ブロック肉を切るとき、肉の繊維に並行して切ってはダメです。繊維に対して垂直（直角）に切る。並行に切ると口に入ったとき、硬くて噛み切るのに苦心します。垂直に切れていると、繊維が細かくなっていくので、より柔らかく食べられます。

③ ステーキを焼くときは、脂身にも肉の旨味があるので、脂身が苦手な方は、焼く前より焼いたあとに取ったほうが、焼いたときに溶けた脂が肉にしみ込んで、美味しくなります。  
(市川寛康氏談)

なる。これも、自社で加工・製造を行っているのが役立っているのだろう。



**輸入物は為替と感染症が  
悩ましい**

仕入れの値段は為替で左右されるのが悩ましいところだ。顧客には、為替がどうのこうなので、できるだけ価格に反映させたくない。

そこは社内に調整できる人間が入れて、先々どうなるか予測し、情報を仕入れて、上がりそうであれば、前もって仕入れておくとか、対策がとられている。

**既存の顧客に、情報を提供する  
など、伝統が生きる**

デリバリーは、以前は1日1回だったが、弁当会社は夜中から準備を始めるので、自社便

で日中と深夜の2回、川崎近辺と東京に向けて、2手に分れて配送している。お

ステーキの  
美味しい焼き方



1. ステーキ肉を焼く前、冷蔵庫から出して10分～15分位、常温に戻す  
下処理・お肉を柔らかくする方法
  - ①生のパインナップルやキウイフルーツのスライスにお肉をはさんで15分程置く
  - ②お肉をたたく(肉叩き用か包丁の背又は空き瓶)
  - ③肉の背面に筋きりを入れる
2. 焼く時のポイント
  - ①フライパンは十分熱しておく
  - ②強火で一気に焼き上げる
  - ③ひっくり返すのは1度のみ
  - ④脂の嫌いな方は、焼いた後で取る(焼く前はだめ)

3. 焼き方
  - ①強火でフライパンに油をひいて煙が出るまで熱する
  - ②お肉の片面に塩・胡椒を振る
  - ③塩・胡椒を振った方を下にして焼く
  - ④お肉をフライパンの中で動かしながら焼く(フライパンの表面の温度が下がらないように)
  - ⑤お好みの焼き加減で焼く場合の目安  
厚さにより違うので、あくまで目安です  
レア 片面20秒～30秒  
ミディアム 片面50秒～60秒  
ウェルダン 片面90秒～100秒  
ひっくり返して同じ時間焼く
  - ⑥お好みで焼き上がる前にフライパンの周りに、醤油・酒を入れ、お肉を馴染ませる
  - ⑦焼き上がったら、醤油味を上にして、お肉をお皿に乗せ、ワサビを付けて、お召し上がりください

客さんの立場に立って行う姿勢は、かつて、肉の小売りをやる一方、ラーメン屋や食堂に柴漬け、調味料、パックの味噌汁から、何でも売っていたときの名残が財産として

**株式会社フライシャー**

- 代表取締役社長 市川 英夫
- 本社 神奈川県川崎市川崎区田町  
3-12-12  
電話 044-270-6111(代)  
きらぼし銀行 大森支店会員

取材・構成 ● 永瀬 満

残っているのだろう。3代目の寛康取締役は、「既存のお客様へ通常使っていない商品、メニューの提案、お客様の悩みや思いに親身になって応えたい。新規開拓はもちろん、新しいことにもどんどん挑戦し会社の成長に繋がりたいです」と前向きである。

そうした姿勢から、「これからは、年配者が増えてくるので、個食が増えてくる。1食ごとのパックはできませんか」といった要望も寄せられている。頼られるフライシャーは、将来にわたって、相手を笑顔にする。