



「新たな事業を収益性の柱として育成する」と山田社長

——前回の概況、また今期の見通しをお聞かせ下さい。企業の文書資料が活用され、まだモードリードの販売事務は前年度比で10%以上伸びましたが、やはり多くの人の動きが活発化してしまった感覚で、顧客の不満感も高く、卸売の不振をカバーした形です。

ただ、今後もホテルや外食向け加盟店様は、この傾向が続いていると想定して、より回復する傾向は見えており、少しでも需要もある、ショット井川わざわざしくだしうめ口子前の

石垣牛を一貫生産

加工商品の提案を強化

牛スジの無込み
シチューなどの
商品化します。こう
いった商品は、取扱店
はこれまで高くあつた
が、原料供給ができる
ため、販売価格も下がります。
また、H.O.C.で予定か
延びてますが、新たな
繁殖農場を開設します。
この当社のH.O.C.につな
がります。また、今更に
も畜舎向けに輸出を開始
する計画です。現地の大
手外食事業と連携し、ロ
イソ系以外のウーホンの
インゲン、アボカド、観光客減少な

ニイチタ山田 彰男代表取締社長

小説の歴史とその問題

——心の世界への事
——運転手への心
——おまかせの世界へ
——今年度の世界圖
——上級の運転手

卷之三

卷之三

卷之三