

地方発ブランド牛「あがの姫牛」 直販モデルで年間売上9.6億円に到達

一直販強化で2026年度は15億円規模へ



株式会社佐藤食肉（代表取締役：佐藤広国）が展開するブランド牛「あがの姫牛」が、2025年度の年間売上が9億6千万円に到達しました。2016年の誕生以来、生産規模は当初の約5倍に拡大。2026年度は売上15億円規模を目標に、直販強化と県外展開を進めます。

成長の背景：大量流通に頼らない直販戦略

あがの姫牛は、黒毛和牛とホルスタインを掛け合わせた交雑種。「日常に寄り添う牛肉」をコンセプトに、赤身の旨みと適正価格の両立を実現しました。売上拡大を支えたのは3つの販売戦略です。

- ① 阿賀野市の農家など約20名と連携した体験価値の提供
- ② 想いやストーリーを伝える地域飲食店100店舗以上の「アンカーシェフ」との連携
- ③ 精肉販売は大量流通には乗せず、自社販売に絞る

2025年度にはEC売上が大きく伸長し、県外顧客比率も拡大しました。

付加価値の最大化：地域連携による循環型生産モデル

立ち上げたのは、阿賀野市の企業4社で結成した「あがの衆」。人口減少と市場縮小が進むなか、「顔の見える距離で価値を届けたい」という思いから、地域名を冠したブランドを立ち上げました。食品副産物を活用した発酵飼料を導入し、生産コストと環境負荷を抑制。牛の堆肥は地元農地へ循環させるなど、耕畜連携モデルを構築。この取り組みは2020年、「ディスカバー農山漁村（むら）の宝」ビジネス部門に選定されています。

今後の展開：持続可能なモデルとして、さらなる成長を

2026年からは、県外販路の拡大とEC強化による全国展開に着手。10周年を前に、持続可能な地方発ブランドモデルとして、さらなる成長を図ります。

お問い合わせ先

株式会社佐藤食肉
〒959-1961 新潟県阿賀野市山倉1912番地1
担当者：佐藤広国
メール：hirokuni.satou@sato-shokuniku.com
TEL：0250-63-8086（代表）

さらに詳しい
ブランドストーリーは
公式noteをご覧ください

