

親しまれて、こだわりの「小さなタマゴやさん」

- 安全・安心・愛情一杯・もう一度行きたい店を目指した23年の軌跡 -



有限会社杉山養鶏場
杉山 哲朗 (すぎやま・てつろう)
静岡県御殿場市
法人設立 平成2年1月

< 推薦理由 >

20世紀後半におけるわが国の畜産は、安定的な畜産物の生産により、動物性たんぱく質の供給源として国民の食生活の向上に大きく貢献してきた。

しかし、一方において畜産業界での急速な規模拡大と経営の効率化を進めた結果、飼料自給率の低下や畜産環境問題、多様化する消費者ニーズへの対応などについて種々の課題を残してきたと言える。

今回選定した事例は、鶏卵の生産調整が開始された不安定な時代に父親から経営を引き継ぎ、家族労働を核として小規模でも安定経営ができるとの信念のもとに、消費者が求める「安全・安心・愛情一杯の畜産物の提供」「もう一度いきたい店」を目指し、実践してきた養鶏経営である。

東名御殿場インターに近く、周辺に行楽地やゴルフ場があるという有利な立地条件を生かし、生産された鶏卵はユニークな品揃え・ネーミングで全量直販されている。

また、地域農業の活性化と高齢者の生きがい対策のため、朝取り農園「みどり会」を立ち上げ新鮮野菜の販売の場を提供し、「地産地消」を実践するとともに毎月会合を開催して、消費者に喜ばれる農産物生産のための情報交換や販売品目の検討を行っている。

畜産経営を進める上で重要となっている畜産環境の問題については、地域の耕種農家（米、野菜、芝生産）と連携して堆肥生産利用組合を組織し、鶏ふんの適正処理と良質堆肥の生産・利用拡大を図り、「持続性の高い農業」の推進に貢献してる。

本事例の詳細については、調査書各項目に取りまとめているのでご確認願いたいですが、新世紀の養鶏経営の一つの方向として関係者に広く認識していただきたい事例である

と考える。

以上のことから静岡県審査委員会は本事例を平成13年度全国優良畜産経営管理技術発表会中小家畜の部の事例として推薦する。

(静岡県審査委員会委員長 中村 譲)

< 発表事例の内容 >

1 経営管理技術や特色ある取り組み

杉山養鶏場は、昭和23年に父親が農業の中に養鶏を取り入れたのが始まりで、それ以来、ゴトウ鶏一筋に徹底した管理で産卵量や飼料効率の向上に努め「高能率経営」の実現を目指して今日の基礎を築いてきた。

昭和48年、哲朗氏は大学卒業と同時に、家業である養鶏に就農して成鶏6,000羽を飼養し、生産した鶏卵を全量、地元のGPに出荷していた。

当時の養鶏業界は、鶏卵の生産調整が開始された不安定な時代であったが、生みたて玉子を求める消費者が徐々に増加してきたため、昭和53年に直売所を開設した。物置を改造した小さなものであったが、口コミで評判となって徐々に売上も伸び、販売量の2割程度を占めるようになった。

その後、「家族労働を核として小規模でも安定経営ができる」との信念のもとに直販一本化を選択した。平成2年には有限会社を設立するとともに、順次、施設の整備・規模拡大を行い、平成8年には事業所兼販売所を新築して直販の本格稼働を開始した。

1) 安全・安心・愛情一杯をモットーとした直販店

直販を開始した当時から「食品を販売する以上、安全・安心は当たり前でいかに愛情を込めた商品の提供・販売ができるか」にこだわり、生産から販売まで常に消費者を意識した経営戦略を展開している。

特に、安価な量販店との差別化を図り、リピーターを何人つかまえるかが直販店を成功させるポイントであることから、以下のような特色ある生産・販売を行い、鶏卵価格380円/kgという有利販売を実現させた。

鶏卵の販売をする際に色のアクセントをつけるため、飼養鶏種をピンク卵（ゴトウさくら）8割、赤玉卵（ゴトウもみじ）2割とするとともに、小玉から大玉まで常に品ぞろいした。このため、月1回定期的に大雛を導入し、導入後12カ月で淘汰している。

鶏卵はブランド卵「さくら玉子」の名称で、小玉を「三分咲き」、中玉を「五分咲き」、大玉を「八分咲き」と命名して、袋詰め・パック詰め・贈答用化粧箱詰めで販売している。

加工卵は黄味シリーズと題して、「黄味の瞳」（味付けたまご）、「湯上りの黄味」（温泉たまご）、「黄味がすべて」（厚焼きたまご）のネーミングで販売している。このネーミングを見ても商品に対する愛情が伝わってくる。

直販店には家族の1人が必ず入り、消費者の声を直接聞くようにして、消費

者ニーズの把握と卵に関する疑問に対応できるよう心がけている。

サルモネラ（S.E.）の自主的定期検査を行って安全な鶏卵の生産に努めている。

また、杉山養鶏場のもう1つの柱である「地域とともに生きる養鶏」の実現のために、朝取り野菜の生産集団「みどり会」の活動や来客数の多い直販店を活用した地場製品の販売、さらには「循環型農業」「持続性の高い農業」を目指した良質堆肥の生産・利用拡大の推進等、地域農業との連携にも力を入れている。

2) 地域農業の活性化と高齢者の生きがい対策への取組み

平成8年、店舗の新設・直販の本格稼動にあわせ、近隣の耕種農家7名による朝取り野菜の生産集団「みどり会」を組織し、直売店において鶏卵とともに新鮮野菜の販売を開始した。「みどり会」は、定年退職後に趣味と自家消費用に農業を始めた60～80歳の高齢者が販売の楽しみを持って野菜作りを行うとともに、新鮮な野菜を消費者に提供することを目的として発足した。現在、会員は12名に増え、毎月1回会合を開催して、直売店における消費者の声に応える農産物の生産のための情報交換や販売品目の検討を行っている。

地域で生産された農産物等を地域で消費する「地産地消」を推進し、担い手や農村女性を支援するため、地域の専業農家が生産した農産物や農村女性グループが加工生産している特産品の販売を積極的に行っている。

平成10年、経営主が主体となって設立した「二子堆肥生産組合」は、脱臭装置付きの密閉縦型発酵施設を整備し、鶏糞の適正処理と良質堆肥の生産を行っている。生産された堆肥は組合員の耕種農家に利用されるほか、周辺地域での利用も拡大し、「循環型農業」「持続性の高い農業」の推進にも大きく貢献している。

施設内には、昭和初期からの農村の風景を父親が描いた絵画や彫刻・民具・農機具等が展示された「我楽苦多資料館」があり、消費者に対する農村や農業への理解や啓蒙に役立っている。

平成7年には、全国に先駆けインターネットによるホームページで施設や商品の紹介を開始した。さらに、地域で行われる会合等にも事務所の会議室を開放して、施設全体を情報発信ステーションとなるよう努めている。

2 経営・活動の内容

1) 労働力の構成

(平成13年4月現在)

区 分	続 柄	年 齢	農業従事日数		備 考
				うち畜産部門	
構成員 及 び 家 族	本 人	51	310	310	代表取締役
	妻	50	310	310	取締役
	父	80	100	100	取締役
	母	77	100	100	取締役
	長男	25	310	310	
常 雇	な し				
臨時雇	のべ人日： 2,510日			2,510日	主な作業内容 集卵・洗卵・販売
労働力 計	22人		3,640日	3,640日	

2) 収入等の状況

(平成11年10月～平成12年9月)

区 分	種 類 品目名	作付面積 飼養規模	販売量	販売額・ 収 入 額	収 入 構成比	概ねの 所得率
農業収入	養鶏部門	12,734羽	229,200kg	88,565千円	54.1%	
	加工品・野菜			75,027千円	45.9%	
農外収入						
合 計				163,594千円	100.0%	20.01%

3) 土地所有と利用状況

(単位：a)

区 分		実 面 積		畜産利用地 面 積	備 考	
			うち借地			
個 別 利 用 地	耕 地	田	119		40	
		畑	63			
		樹園地				
		計	182		40	
	耕 地 以 外	牧草地				
		野草地				
		計				
	畜舎・運動場	30		30	関連施設を含む	
	そ の 他	山 林	30			
		原 野	883			
計		913				
共同利用地						

4) 家畜の飼養状況

(単位：羽)

品 種 区 分	ゴトウ さくら	ゴトウ もみじ	備 考
期 首	9,840羽	2,460羽	平成11年10月
期 末	10,534羽	2,634羽	平成12年9月
平 均	10,187羽	2,547羽	

5) 施設等の所有・利用状況

種類	構造 資材 形式能力	棟数 面積数量 台数	取得		所有 区分	備考 (利用状況等)	
			年	金額(円)			
畜 舎	鶏舎C3・4・5	木造	3棟	H. 2	5,049,515	法人	
	鶏舎B1・2・3・4	木造	4棟	H. 4	16,669,520	法人	
	鶏舎C1・2	木造	2棟	H. 4	5,695,900	法人	
	鶏舎A1・2・3	木造	3棟	H. 4	11,639,000	法人	
	鶏舎A4・5・6	木造	3棟	H. 5	9,673,261	法人	
	鶏舎A7・8	木造	2棟	H. 7	6,303,600	法人	
施 設	堆肥舎	木造	1棟	H. 4	4,925,480	法人	一部鉄骨
	堆肥調整袋詰施設	木造	1棟	H. 7	5,890,570	法人	
	販売店舗	木造	1棟	H. 8	21,080,511	法人	
	鶏糞ビニールハウス	鉄骨	1棟	H.10	331,800	法人	
	卵焼き場	木造	1棟	H.10	788,585	法人	
	密閉縦型発酵施設	16m ³	1基	H.11	15,015,000	共同	
機 械	鶏舎換気扇		1式	H.12	3,860,000	法人	
	ショベルローダー	20ps	1台	H. 4	2,121,800	法人	
	ショベルローダー	18ps	1台	H. 4	2,018,800	法人	
	鶏糞振り機		1台	H. 7	1,030,000	法人	
	洗卵機		1式	H.10	751,065	法人	
	ワゴン車		1台	H. 8	2,700,000	法人	
	ダンプ車		1台	H. 9	2,996,410	法人	
	パソコン		1式	H.11	740,300	法人	
	冷蔵庫(イプレックス)		1台	H.12	189,000	法人	
	ショベルローダー	25ps	1台	H.11	1,890,000	共同	

6) 経営の推移

年次	作目構成	羽数	経営および活動の推移
昭和23年	採卵鶏		父 肇氏が採卵鶏経営を開始
41年			台風26号で鶏舎全壊
48年	採卵鶏	6,000羽	大学を卒業し就農
53年	採卵鶏	8,000羽	地域の消費者に新鮮な鶏卵を供給するた 庭先での鶏卵の小売を開始
平成2年			「生産者」から販売・経営戦略を企画する 「経営者」への転換を図るため、(有)杉山 養鶏場を設立 鶏卵の自動販売機設置
4～7年			鶏舎の新設と規模拡大（育雛部門を廃止 し、大雛導入に転換）
7年	採卵鶏	13,000羽	全国に先駆け、ホームページにより施 設・直販を紹介
8年			事業所兼販売所を新設し、直販の本格稼 動近隣の耕種農家7名（現在12名）による 生産集団「みどり会」を組織し、販売所 において鶏卵とともに新鮮野菜の販売を開始 静岡県農業経営士に認定
10年			耕種農家3戸（専業農家）と二子堆肥生 産組合を設立し、ふん尿処理適正化と良質 堆肥生産を開始 御殿場小山中核農業者協議会養鶏部会 長に就任
11年			長男が就農 静岡県農業経営士養鶏部会長に就任 静岡県中小家畜試験場専門部会評価委員 に就任
			現在に至る

7) 経営の実績・技術等の概要

(1) 経営実績

期 間	平成11年10月～平成12年9月		経営実績	
経営の概要	労働力員数(畜産)	家族(人)	5	
		雇用(人)	16	
	成鶏平均飼養羽数(羽)		12,734	
	年間鶏卵生産量(kg)		232,600	
	年間鶏卵出荷量(kg)		229,200	
収益性	採卵鶏部門年間総所得(千円)		32,741	
	成鶏100羽当たり年間所得(円)		257,116	
	所得率(%)		20.0	
	成鶏100羽当たり	部門収入(円)		1,284,710
		うち鶏卵販売収入(円)		683,991
		売上原価(円)		960,377
		うちもと雑費(円)		101,834
		うち購入飼料費(円)		163,544
		うち労働費(円)		221,880
		うち減価償却費(円)		42,622
生産性	成鶏100羽当たり年間鶏卵生産量(kg)		1,827	
	成鶏100羽1日当たり産卵量(kg)		4.93	
	鶏卵1kg当たり平均販売価格(円)		380	
	成鶏100羽当たり年間飼料消費量(kg)		4,854.5	
	飼料要求率		2.66	
	育成率(初生雛)(%)		-	
	育成率(中大雛)(%)		-	
	成鶏淘汰率(%)		100	
	成鶏へい死率(%)		3.5	
	成鶏補充率(%)		100	
	鶏舎1㎡当たり年間鶏卵生産量(kg)		193.8	
	鶏舎1㎡当たり成鶏飼養羽数(kg)		10.6	
	成鶏100羽当たり投下労働時間(時間)		56	
安全性	総借入金残高(期末時)(万円)		6,244	
	成鶏100羽当たり借入金残高(期末時)(円)		490,381	
	成鶏100羽当たり年間借入金償還負担額(円)		52,966	

(2) 技術等の概要（該当に ）

経営類型	中・大すう導入
主な飼養品種	ゴトウさくら・もみじ
成鶏舎の構造	開放鶏舎（低床式）
生産部門以外の取り組み	鶏卵加工、直販、地場野菜販売
自家配の実施	なし
協業・共同作業の実施	鶏ふん処理
施設・機器等共同利用の実施	建物、施設、機器具、車輛
成鶏の更新方法	群ごとのオールイン・オールアウト
強制換羽の実施	実施していない
G Pセンター活用の有無	なし
インテグレーション傘下の有無	傘下ではない

3 家畜排せつ物処理・利用方法と環境保全対策

1) 家畜排せつ物の処理方法

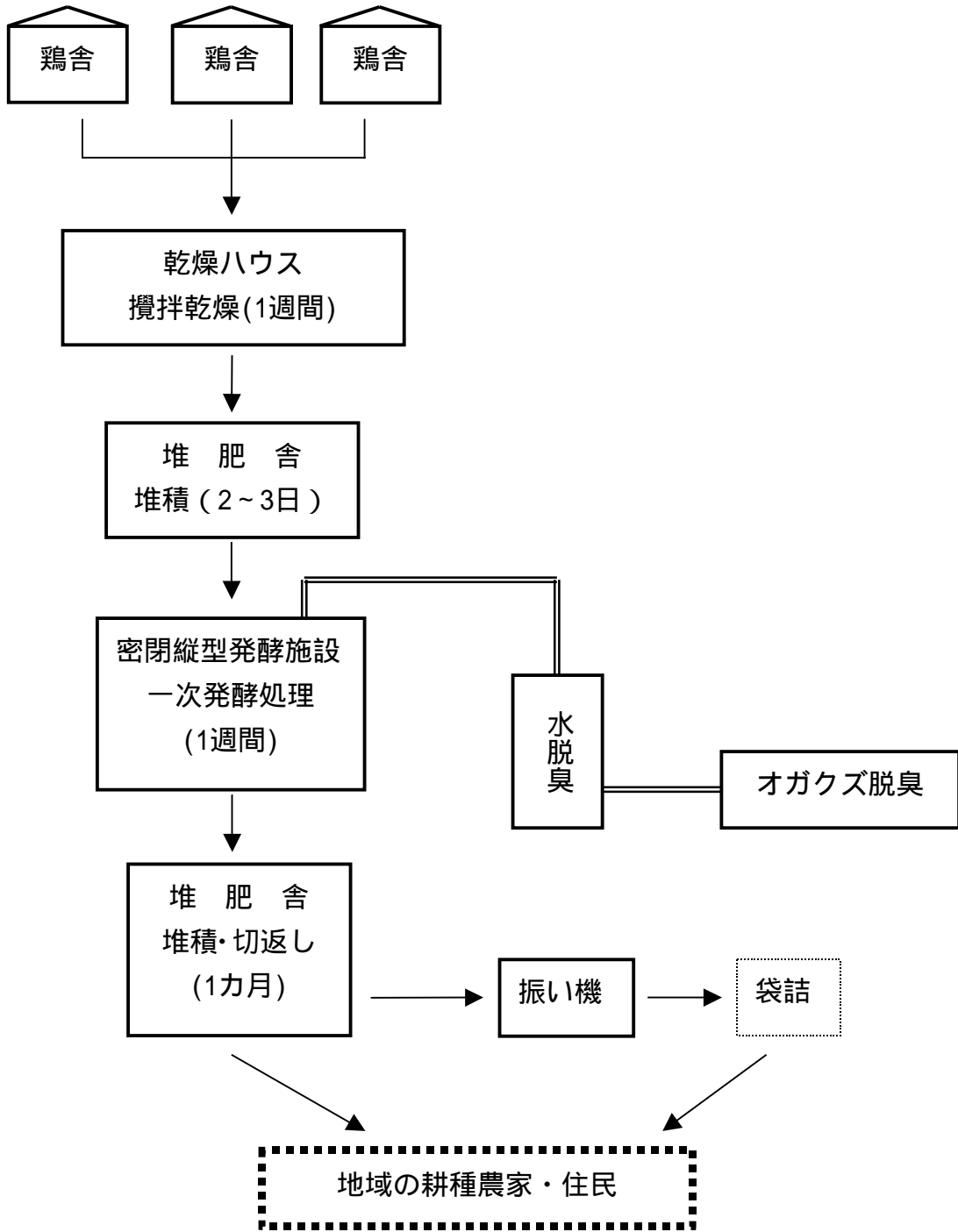
鶏舎から搬出したふんを鶏ふん乾燥ハウスに搬入し、1週間攪拌乾燥して水分調整を行う。

水分調整後の鶏ふんを2～3日堆肥舎に堆積し、発酵開始を確認後、密閉縦型発酵施設に投入し、1週間一次処理を行う。

一次処理後の堆肥は堆肥舎において1カ月間堆積・切り返しを行い、二次処理し製品堆肥とする。

製品堆肥はバラによる供給とふるい機による均一化後袋詰めによる供給を行う。

(処理フロー)



2) 家畜排せつ物の利活用

内 容	割合 (%)	品質等 (堆肥化に要する期間等)
販 売	74.2	添付の分析結果等を参照、堆肥化に要する期間：45日
交 換		
無償譲渡	25.8	生産組合員 (耕種農家3戸)
自家利用		
そ の 他		

3) 評価と課題

(1) 処理・利活用に関する評価

堆肥化処理を開始した当初は微生物利用もしていたが、一次発酵前の予備乾燥による水分調整や堆肥舎での堆積による発酵開始の確認を行うことにより微生物利用を行わなくても良質堆肥の生産が可能となっている。

堆肥化処理過程における悪臭対策として悪臭発生源となる一次処理 (高水分時) を密閉型の処理施設とし、捕集した臭気を水洗法・吸着法による2段階の脱臭対策を行っている。

生産された堆肥については、堆肥生産組合の組合員の利用と「みどり会」の耕種農家に利用されるほか、悪臭がなく取り扱いやすい堆肥のため、周辺の住民にも好評で順調に販売も行われている。

生産した堆肥について、肥料としての利用推進のため、堆肥の成分分析を実施し、現在特殊肥料の届出の手続きを行っている。

(2) 課 題

乾燥ハウスでの予備乾燥による水分調整を行っているため、冬季低温時の水分調整が課題となっている。

今後、戻し堆肥の併用による水分調整等について検討していく計画である。

4) 環境保全対策

悪臭対策として密閉縦型発酵施設には水シャワー脱臭装置とオガクズ脱臭槽を整備。

衛生害虫対策として定期的な薬剤散布を励行している。

ネズミ対策は専門業者に委託して定期的な駆除を行っている。

5) その他

当該経営は、地域の消費者や首都圏の行楽客が多く訪れる販売施設を併設しているため、当然、鶏舎を含む周辺環境の美化には特に注意を払っている。

施設周辺には花や樹木が植えられ、色調を明るくした販売施設や施設周囲にある雑木林とともに良い景観を形成している。

販売施設には父親が作成した木彫や農村風景を描いた絵画が展示されており、農産物の販売品目に切花や鉢物を加えることで季節の花も楽しめるような配慮がされ

ている。

さらに、定期的な除ふんと衛生害虫の駆除により悪臭や害虫の発生を抑えており、生産機材や不要な資材についても放置されず、良く整理整頓されている。

4 地域農業や地域社会との協調・融和についての活動内容

今後の経営の安定的な発展のためには地域の特徴を生かし、地域に支えられた生産・販売が重要であり地域農業や地域社会との協調・融和が不可欠であることから、以下の活動についても重点的に実施している。

平成8年、地域農業の活性化と高齢者の生きがい対策（楽しみの農業）のため、近隣の耕種農家7名による生産集団「みどり会」を組織し、販売所において新鮮野菜の販売を開始した。現在会員は12名（60～80歳）に増え、毎月1回会合を開催して消費者に喜ばれる農産物の生産のための情報交換や販売品目の検討を行っている。

平成10年度、地域の専業農家3戸（稲作・芝・野菜農家）と「二子堆肥生産組合」を設立し、鶏ふんの適正処理による畜産環境対策と良質堆肥の生産を行っている。生産された堆肥は組合員のほか、周辺の耕種農家・地域住民に供給されている。

地域農村女性による北駿生活改善実行グループ（ふるさと工房）が加工生産している特産品の「みそ」や「小麦まんじゅう」の販売を積極的に行い、農業の担い手女性の活動を支援している。

平成8年から農業経営士に認定され（父親に続き二代）、平成10年から就任している御殿場小山中核農業者協議会養鶏部会長としても地域農業の振興推進・農村青少年の育成指導にあたっている。

妻のすえさんは、平成10年から「農山漁村ときめき女性」（農山漁村の中で優れた技術や感性を持ち魅力ある農山漁村の実現に向け積極的に取り組んでいる女性を知事が認定）に認定され、「みどり会」の運営等、農産物の直売によるむらおこし活動に積極的に取り組んでいる。

地域で行われる会合等にも事務所の会議室を開放して、施設全体を情報発信ステーションとなるよう努めている。

5 後継者確保・人材育成等と経営の継続性に関する取り組み

後継者は大学卒業後、経営に参画してから必要となる知識の一助とするため税理士事務所で1年半の研修を行った。

その後、平成11年8月から就業し、主に鶏卵生産部門を担当していたが、経営主の病気療養のため平成12年11月からは経営の主体となって働いている。

また、同世代の意欲ある養鶏経営者によるランネットワーク（パソコンやファックスなどの情報機器を利用して自由な情報交換を行う集団）においても経営戦略や資質の向上などに努めている。

平成2年に法人化し、経営の安定化・信頼性の向上を図ってきており、労働面についても家族労働だけでなく雇用による労働力の安定的な確保を行ってきたが、パート・バイトが中心の雇用のため、今後専属の従業員の雇用を検討している。

6 今後の目指す方向と課題

鶏卵の生産部門については、父親の代から徹底した管理で産卵量や飼料効率の向上に努めるとともに機械化による省力化やパソコンを利用した飼養管理を実施してきた。

今後は、生産・加工・販売という経営方式にあわせた効率的で衛生的な生産施設の整備について検討を行っている。

一方、「鶏卵の生産・販売」だけでなく「鶏卵の食文化の発信」を目標とした新たな商品の開発や料理教室の開催、タマゴ食堂の設置を考えている。

このためには、土・日曜日などには店舗や駐車場が非常に混雑してしまう現状の施設では、新たな経営戦略の実施も困難であることから、駐車場を含めた販売施設の拡充が課題となっている。

また、家族労働の軽減やより質の高い商品・サービスを提供するために、専属の従業員の雇用や従業員教育の徹底を図っていく必要がある。