

## 日本で一番笑顔のあふれるたまご屋をめざして



有限会社 ブラウンエッグファーム  
(ぶらうんえつくふぁーむ)  
長野県佐久市  
設立年月日 平成 13 年 4 月

### 推薦理由

安全で高品質な卵は、鶏が健康でなければならないとの考えから、非遺伝子組み換えのみを使用した飼料の独自配合設計や飲水にも工夫するなどの点は評価される。

鶏卵の販売先はスーパー、生協、直売所(宅包含む)加工(菓子類、ジェラート等)となっており、経営規模をふまえた多様な取り組みが行われ、経営主のバイタリティ溢れる経営が行われている。

採卵養鶏はここ数年卵価の乱高下が激しい状況にある。経営者は、県下でも例のない卵と卵加工品の直販事業に取り組み、直売・加工店舗を開設し、安全で新鮮な卵を供給することで、地元や近隣の固定客が 80%という消費者の信頼を得て経営の安定を図っている点が高く評価される。

地元や近隣の耕種農家に鶏ふんを供給し、米、野菜等の有機農産物の栽培と直売を卵の直販と併せて行うなど、採卵養鶏ばかりでなく地域農業の活性化につながる取り組みを行っていることは高く評価される。

周辺の小学生や中学生に農場視察や職場体験の場所として開放し、将来、農業の担い手となる採卵鶏経営および農業への理解を深める活動を行っていることも評価される。

(長野県審査委員会委員長 山崎 暉 展)

## 発表事例の内容

### 1 地域の概況

#### (1) 一般概況

佐久市は、本州のほぼ中央に位置し、長野県における首都圏への玄関口に位置している。平成17年4月1日に旧佐久市、臼田町、望月町、浅科村が合併して生まれ変わった新しい市である。

北には浅間山を望み、南に八ヶ岳、東は妙義荒船佐久高原国定公園をもって群馬県に接し、西に北アルプスを望むことができる。市の中央部を千曲川が南に貫流し、肥沃な耕地を形成している。標高は約700m、年間平均気温は12.5と冷涼で、県下の4つの平らの一つ、佐久平に位置する高原都市である。

産業は、電機、機械などハイテク産業を中心とする工業、次いで農業が主力である。

#### (2) 農業・畜産の概況

農業は米、野菜、畜産、花き、果実が盛んである。

畜産は、乳用牛、肉用牛、養鶏、養豚が生産され、飼養戸数、頭数ともに県下の4～10%程度を占めている。また、畜産産出額は119億円であり、農業産出額に占める割合は15%（第3位）である。

### 2 経営実績（経営収支・損益等）を裏付ける取り組み内容等

遺伝子組み換えではない飼料を使用し、独自に配合飼料設計を行い、また飲水もミネラル分の多いものを工夫して給与するなど、高品質で安全性の高い鶏卵の生産に心がけている。

新鮮で安全な卵を直接消費者に届けたいとの考えから、卵の直売・加工施設「ちゃたまや」を建設し、卵ばかりでなく卵加工品に使用する原材料についても安全なものを厳選し、消費者に安心して食べてもらえる製品の製造・販売に取り組んでいる。

この直売店「ちゃたまや」での販売の内訳としては、鶏卵はボリスブラウン種を中心に、さくら、名古屋種、横斑プリマスロック、烏骨鶏、有精卵などを1日当たり約7000個を販売し、また、加工品の主なものは、シュークリーム、ジェラート、カステラ、ゆでたまご、卵焼きなど40種類に上る。

耕種農家と連携し、鶏ふんの利用による地場産の野菜や米の有機栽培を推進するとともに、直売・加工販売施設に販売スペースを提供し、生産者に直接販売を行ってもらっている。

疾病の予防が重要であることから、農場スタッフを増員し、給与飼料、飲水、鶏舎の環境などチェック体制を徹底している。

### 3 経営・生産の内容

#### 1) 労働力の構成

(平成 17 年 4 月現在)

区 分	続柄	年齢	農業従事日数(日)		年 間 総労働時間 (時間)	労賃 単価 (円)	備 考 【作業分担等】
				うち畜産部門			
構成員	本人	44	362	362	3,620		鶏舎および店舗全般
従業員	15 人				22,800		鶏舎 8 人、店舗 7 人
臨時雇	延べ 17 人月(約 100 時間/月)				19,900		
合 計					46,320		

#### 2) 収入等の状況

(平成 16 年 1 月～平成 16 年 12 月)

区 分		種 類 品目名	作付面積 飼養羽数	販売量	販売額・ 収 入 額	収 入 構成比
農 業 生 産 部 門 収 入	畜 産	鶏卵	70,000 羽	1,250 t	278,561,708 円	77.0%
		鶏ふん			2,066,104 円	0.6%
	耕 種					
加工・販売 部門収入		ゼラートアイスcream、 シュークリームほか			81,027,433 円	22.4%
農 外 収 入						
合 計					361,655,245 円	100.0%

### 3) 土地所有と利用状況

単位：a

区分		実面積			備考	
			うち借地	うち畜産利用地面積		
個別 利用 地	耕地	田				
		畑				
		樹園地	400			
		計	400			
	耕地以外	牧草地				
		野草地				
		計				
	畜舎・運動場		700		700	うち成鶏舎 5,000m <sup>2</sup>
	その他	山林				
		原野				
計						
共同利用地						

### 4) 施設等の所有・利用状況

#### (1) 所有物件

種類	棟数・面積 ・台数	取得		所有 区分	構造・資材 ・形式能力	備考
		年	金額(円)			
畜 舎	高床式	1	1983	22,074,721	自己	鉄骨
	高床式	1	1987	26,232,271	自己	鉄骨
	鶏舎	1	1992	18,060,476	自己	鉄骨
	成鶏舎	1	1995	22,989,805	自己	鉄骨
	育成鶏舎	1	1997	10,780,000	自己	鉄骨
	鶏舎	1	1998	4,200,000	自己	木造
施 設	鶏ふん	1	1995	10,863,548	自己	鉄骨
	鶏糞処理 <sup>ハ</sup> イ <sup>ハ</sup> ウ <sup>ス</sup>	1	1999	13,018,530	自己	鉄骨
	直販施設	1	2001	20,340,157	自己	鉄骨
	販売加工施設	1	2001	5,460,000	自己	鉄骨
機 械	洗卵機	1	2001	3,360,000	自己	
	アイスcream製造機	1	2001	6,625,416	自己	

#### (2) リース物件

なし

## 5) 経営の実績・技術等の概要

### (1) 経営実績（平成16年1月～平成16年12月）

経営の概要	労働力員数 （畜産部門・2200時間換算）		構成員	1.6 人	
			従業員・雇用	19.4 人	
	成鶏平均飼養羽数			70,000 羽	
	年間鶏卵生産量			1,250,000 kg	
	年間鶏卵出荷量			1,250,000 kg	
収益性	採卵鶏部門年間総所得			21,612,801 円	
	成鶏100羽当たり年間所得			30,875 円	
	所得率			7.7 %	
	成鶏100羽当たり	部門収入			400,897 円
		うち鶏卵販売収入			397,945 円
		売上原価			322,098 円
		うちもと雑費			10,612 円
		うち購入飼料費			189,846 円
うち労働費			53,673 円		
うち減価償却費			38,423 円		
生産性	成鶏100羽当たり年間鶏卵生産量			1,786 kg	
	成鶏100羽1日当たり産卵量			4.9 kg	
	鶏卵1kg当たり平均販売価格			160 円	
	成鶏100羽当たり年間飼料消費量			4,018 kg	
	飼料要求率			2.25	
	育成率（初生雛）			99 %	
	育成率（中大雛）			- %	
	成鶏淘汰率			98 %	
	成鶏へい死率			2 %	
	成鶏補充率			75 %	
	鶏舎1㎡当たり年間鶏卵生産量			250 kg	
	鶏舎1㎡当たり成鶏飼養羽数			14 羽	
成鶏100羽当たり投下労働時間			66.2 時間		
安全性	総借入金残高（期末時）			23,759 万円	
	成鶏100羽当たり借入金残高（期末時）			339,280 円	
	成鶏100羽当たり年間借入金償還負担額			15,684 円	

## (2) 技術等の概要

経営類型	幼すう導入
飼養品種	ポリスブラウン、さくら、名古屋種、横斑プリマスロック、烏骨鶏など
自家配合の実施	なし
食品副産物の利用	なし
協業・共同作業の実施	なし
施設・機器具等の共同利用	なし
生産部門以外の取り組み	ブランド卵生産、直販、加工品製造・販売 食農・体験交流活動（牧場仕事体験等）

成鶏の更新方法 鶏舎単位のオールイン・オールアウト

G Pセンターの有無 あり

インテグレーション参加の有無 なし

## 4 経営の歩み

### 1) 経営・活動の推移

年次	作目構成	飼養羽数	経営および活動の推移
昭和 45	採卵養鶏	36,000	父が養鶏業を開始
昭和 53	〃		父が(有)東信養鶏に法人化
昭和 58	〃	54,000	経営主就農
平成 2	〃		経営移譲され、取締役社長に就任
平成 4	〃	75,000	ウインドウレス鶏舎導入
平成 7	〃	96,000	〃
平成 8	〃	97,000	長野県共進会（鶏卵の部）で最優秀賞及び長野県知事賞受賞
平成 13	採卵養鶏 + 加工品	〃	(有)ブラウンエッグに社名変更。 鶏卵加工品部門を新設し、販売施設「ちゃたまや」をオープン
平成 17	〃	70,000	加工品販売施設 2 号店をオープン 現在に至る

## 2) 現在までの先駆的・特徴的な取り組み

経営・活動の推移のなかで先駆的な取り組みや他の取り組みだ動機、背景や取り組みの実施・実現にあたって工夫した点、外部から受けた支援等

### (1) 安全でおいしい卵生産への取り組み

飼料に遺伝子組み換えではない作物のみを使用することとし、飼料会社に依頼して当農場だけの特別指定配合飼料を調製して給与している。

飲水にも気を配り、浄水器を通してミネラル分の多い水とし、また魚粉などにおいて卵に移らず、白身が締まるなどの効果がある木酢液を飲水させるなどの工夫を行っている。

また、一般的な採卵養鶏農場の2倍以上のスタッフによる鶏の飼養管理、健康管理、採卵処理を行っている。

経営者は、安全でおいしい卵は健康な鶏から生産されるものであり、たかが1個の卵でも鶏が命を削って産むものであるとの考えから、大学で飼料設計を研究し、就農当初から農場独自の配合・設計に取り組んできた。

一般的な採卵養鶏農場の2倍以上のスタッフで手をかけることで、納得のいく、そして自信の持てる生産を行っている。

### (2) 法人経営の設立と規模拡大

現代表の滝沢栄喜さんの父は、昭和53年、養鶏業の将来を考え、また経営継承を円滑に行いかつ経営基盤の安定と規模拡大を図るために法人化することが必要と考え、(有)東信養鶏を設立した。

代表の栄喜さんは、昭和58年の大学卒業と同時に(有)東信養鶏に入社し、社員として飼養管理技術や財務管理など養鶏業のノウハウを学び、卵の品質の向上とともに規模拡大に取り組んだ。

経営移譲後は、目標の10万羽達成を目指し、さまざまな取り組みを行ってきた。平成4年と7年には、経営の効率化と環境整備、臭気およびネズミ、野鳥などの侵入を防ぐためにウインドウレス鶏舎を導入するとともに、消費者の購入意欲の高い赤玉系

現代表の父は、経営移譲を早く行い、苦労を経験させることで、経営者としての自覚や責任感が芽生え、早く自立した良い経営者に成長するとの考えから、平成2年、60歳になったのを契機に一切の経営権を譲った。

飼養羽数が目標に達成した平成8年に開催された長野県畜産総合共進会(鶏卵の部)において銘柄「浅間小町」が受賞し、これまでの養鶏業への取り組みが評価された。自信を深めるとともに、一層身を引き締めて経営の向上と安定に取り組み、新たな経営展開を目指す契機ともなった。

のボリスブラウン種の羽数割合を増加させた。平成8年、飼養羽数が9.7万羽となり、当初に目標としていた10万羽をほぼ達成することができた。

### (3) 鶏卵および加工品の直販体制の確立

平成12年、県行政の指導等により、農林水産省のアグリベンチャー支援事業の導入により、直売施設の建設に着手した。安全で高品質な新鮮な卵を直接消費者に届けるための直販体制の確立に取り組むこととした。

卵については、鶏種を増やし数種類をそろえ、また、集客効果を高めるために卵を原材料とするアイスクリームや菓子などの加工品の製造・販売も行うこととした。

21世紀の初めの年となる平成13年を施設オープン元年とし、新たな事業を展開する節目の年にもなることから、農場の名称を(有)東信養鶏から(有)ブラウンエッグファームに変更した。また、直売施設の愛称を「ちゃたまや」と命名し、平成13年7月に営業を開始した。

### (4) 耕種農家との連携による地産地消の取り組み

農場の鶏ふんを耕種農家に供給し、米や野菜等を栽培してもらおう一方、「ちゃたまや」の敷地、店内の一角を販売場所として提供し、地元農産物、特産物の販売を行っている。

平成9年以降景気の低迷等による卵価の下落傾向が続いたことから、相場に左右されない販売方法、付加価値販売等を模索した。この結果、これまで行っていた安全な卵生産の成果を生かし、一部実施していた直売部分を拡充するとの結論に至った。

とくに加工品については、添加剤や香料をなるべく減らし、卵を多く使用して卵本来の味を味わってもらおうという製造上の工夫を行っている。また、加工原料で多く使う牛乳についても、県内のNon-GMO認定農場である「黒姫高原牛乳」を使用するなど、食材にも気を使っている。

鶏ふんの処理と販売には、耕種農家との連携が重要であることから、父が稲作農家と有機栽培を中心とした自然農法研究会を近隣の仲間と立ち上げ、研究を行ってきた。この経過もあり、鶏ふんを使用した有機米や無農薬野菜の販売も養鶏業を理解してもらおうと重要であると考え、直販施設内に販売コーナーを提供することとした。



## 5 環境保全対策～家畜排せつ物の処理・利用方法と周辺環境の維持～

### 1) 家畜排せつ物の処理・利用方法

#### (1) 処理方法

処理方法 発酵菌バイオシードにより発酵処理

乾燥ハウスのロータリー攪拌装置で発酵乾燥処理

期間 季節に応じて3～6ヵ月

#### (2) 利用方法(たい肥)

内容	割合	用途・利用先等	条件等	備考
販売	100%	近隣野菜農家等	バラ 1万円/t	
		直売所で野菜等を販売する農家	袋売り 1袋(15kg) 200円 最初は無料で提供し、直売所での売り上げの10%を手数料として徴収するシステム	年間5000袋販売

### 2) 家畜排せつ物の処理・利用における課題

臭気の発生が課題であることから、ウインドウレス鶏舎への切り替えを行ってきた。しかしながら、30%はまだ開放式の高床式鶏舎であるため、夏場にかけての臭気対策が重要となっている。とくに夏場は、換気量調節による軟便の低減、飲水への木酢液の添加、発酵菌による鶏ふん処理など工夫を行い、臭気の発生防止に努めている。

### 3) 畜舎周辺の環境美化に関する取り組み

とくになし。

## 6 地域農業や地域社会との協調・融和についての活動内容

### (1) 地産地消の取り組み

鶏ふんを使用した有機米や無農薬野菜の販売も養鶏業を理解してもらううえで重要であると考え、直販施設内に販売コーナーを提供し、地場の特産品、米、野菜の販売に活用してもらっている。まさに卵の生産・販売が地産地消へつながり、地域農業全体の活性化にもつながっている。

なお、たい肥を使用した採れたての新鮮野菜は、味が良いことから消費者の評判が高いことから、今後も出来る限り地元で採れたもの、安全性の高いものを消費者に届けたいと考えている。

## (2) 地域の農業・畜産の仲間との共存のための青年農業活動

25歳の時に農業士の認定を受け、地域農業の活性化と振興を図るため、仲間とともに研究や勉強会の活動を実施してきた。農業士の支部長を務めた実績もある。今後とも農業士の仲間と研究の場を持ち、農産物の生産や販売の面で協力しながら、地域農業の活性化を推進していきたいと考えている。

## (3) 地域のリーダーとしての担い手育成

父の代から新規就農者の研修を受け入れてきているが、今後も年間2人程度を受け入れ、就農がスムーズにできるよう支援していきたいと考えている。

また、平成16年から長野県農業大学校の非常勤講師を依頼され、年に2回、1日4時間の講義を行っている。難しい話は飽きられることから、自分が経営者になるまでの実際の経験談や失敗談を交えて、農業の現状や課題、また農業経営に必要なノウハウ等を分かりやすく話し、将来の担い手となる若者の育成に力を注いでいる。

## (4) 畜産への理解を深める活動

消費者との交流については、直販を通じて行っているが、年4回のイベントを開催し、「たまごに関するクイズ」や「たまご両手いっぱいゲーム」などを行い、好評を得ている。

また新商品を開発したときにはアンケートを行い、消費者にニーズの高い商品づくりを実施している。

近年、鶏を近くで見ることができなくなったことから、写生大会等を受け入れて鶏卵生産現場を目で見て理解してもらっている。対象はできるだけ早い時期が良いと考え、小学校3、4年生を中心に実施し、ていねいな解説も加えたりしている。また、毎年5ヵ所の中学3年生を対象に、農場と店舗での1日職場体験を受け入れるなど、養鶏業、農業の理解を深めてもらっている。

## (5) 地域活性化のための活動（他地域との交流会や地域イベントの開催等）

佐久市商工会の行うブランドフェアや農協祭は地場消費につながることから積極的に出展している。

また、地元の特産品の一つとしてJRから出店の依頼があり、平成15年8月に軽井沢駅構内のテナントで、卵、シュークリームを販売し大好評であった。これを機に軽井沢での店舗常設を行いたいという思いもある。

## (6) 養鶏業の維持発展のための活動

県内の養鶏農家は約40戸と減少傾向にあるが、養鶏業の維持発展のためには、仲間との協力や研究および農政活動が重要と考え、現在長野県養鶏経営者会議および全農長野県養鶏部会の理事として積極的に活動している。

## 7 今後の目指す方向性と課題

### < 経営者自身の考える事項 >

私は日本で一番笑顔のあふれる「たまご屋」を目指している。

規模拡大よりも1人でも多くの当社のファンを増やしたい。そして、その方々が満足する納得のいく製品づくりとサービスの提供を行い、世の中に必要とされる会社に進化させていかなければ、生き残ってはいけないと考えている。

重要なのは経費削減や効率の追求ではなく、いかに消費者の支持が得られるかが、今後の生産者の課題であると考えている。

私は、これからもお客さんの前に立ち、対話をすることで顧客の満足を第一に考えた「卵を通じた幸せづくり」の方法を探っていきたい。

将来的には、卵、菓子などの販売・加工に加え、オムライスなどの卵の料理を中心とした店舗などを研究し、県下に第3号店を出店したいと考えている。

なお、経営の基礎は生産部門であることから、老朽化した育成舎の新築により生産量のバラツキをなくし、また臭気対策と作業効率向上のためにすべてをウインドウレス鶏舎に立て替え、環境整備を進め、より安定的な生産につなげたいと考えている。

### 長野県審査委員会の評価

安全で高品質の卵を生産するため、独自の飼料配合の設計や飲水などの研究、工夫  
卵と卵加工品の直販事業へ取り組み、安全で新鮮な卵を消費者に届ける直販体制の  
確立

耕種農家と連携して鶏ふんの供給と米、野菜等の有機農産物の栽培と直売を行い、  
地域農業の活性化にも貢献している

経営者は、周辺の小学生や中学生に農場視察や職場体験を通じて、将来の採卵鶏経営および農業の担い手育成に取り組んでいる

## 写真



山肌に建つ畜舎等



急斜面に建つ高床式鶏舎



鶏舎内と自動給餌ライン



GP センター



たい肥はふるい機で大きさをそろえる



処理された鶏糞たい肥



鶏卵、農産物等の直売所「ちゃたまや」



「ちゃたまや」の販売ブース