

地域とともに歩む養鶏経営



山下 盛通(やました・もりみち)
山下恵美子(やました・えみこ)
三重県松阪市

推薦理由

山下さんの経営は、地域とのふれあい活動を活発に行い、これを日々の原動力として経営の維持発展に取り組んでおり、この姿勢を本審査委員会ではとくに評価した。

(1) 地域への情報発信等、農業者としての活発な活動

農業に取り組む者としての地域への情報発信は、以前にも増して情報内容、回数、発信対象等のそれぞれにおいて、厚みを増してきているように思われる。

経営主の盛通さんの活動の代表的なものとしては、地域の農業者仲間へ声をかけて創設した農協の青年部会「JAMY」があげられる。この活動を通じて地域の専業農業者らと意見交換をはじめ、各種サークル活動を通じた仲間づくりや地域との交流を推し進めてきた。この活動は、山下さんが部会を卒業した後もさらなる活動の充実・発展がなされていることから考えてもその貢献を計り知ることができる。また、青年部の卒業後も「壮年部」で活動を継続している。

夫人の恵美子さんも地域の農業改良普及センターの専業農家仲間組織する女性グループ「フルフルM・I・T」で、会長職等中心的な存在として活動し、成果を残した。こちらも経営主と同様にこのグループを卒業することとなり、新たに「Bochi bochi の会」の創設に尽力した。

これらの活動内容に関する各種マスコミの取材の多さをみても、充実した活動内容であることと、山下夫婦が日ごろから厚い信頼を得ていることを物語っているものと思われる。

なお、山下さんの経営は、今日ほど「食育」という言葉が一般的ではなかった時期から、地元の小中学生を受け入れ、畜産現場での「食育」を推進してきた。近年

の活動では、夫人の活動である「フルフルM・I・T」の活動も含め、小中学生はもとより、高校生、教員等との交流もある。

こうした地道な活動は、ボランティアであり、時間的に負担もあると推察されるが、一人でも多くの生徒たち、消費者の皆さんが農業に目を向け、関心を持ってもらえるようにしたいとの思いがひしひしと伝わってくる。

(2) 信頼関係を築き上げた産直販売への取り組み

昭和60年ごろから生産規模については大きな変動はみられないが、販売については、昭和63年に自動販売機を設置したことからはじめた直販の占める割合が徐々に増えている。成果として鶏卵販売単価も上がってきている。このことは、おいしくかつ安全な鶏卵の生産販売に取り組む姿勢が受け入れられ、信頼の上に安心を乗せた販売であることを実証している。

HACCPの考え方に基づいた衛生管理体制や非遺伝子組み換え飼料の給与等を行い、「健康な鶏からおいしい卵が産まれる」をモットーに自信を持って供給できる生産である。また、卵の特性をユニークに表したネーミングも顧客との会話の潤滑油的な意味を持っている。

(3) 後継者の就農

長男も両親の経営のあり方を見据えた上で戦力の一翼を担う決心をし、平成15年に24歳で就農した。生産部門に軸足を置きながら、販売促進の戦力にもなっている。

(4) 衛生対策、環境対策への適切な取り組み

信頼の基礎となるものは、HACCPの考え方に基づく衛生管理であったり、高病原性鳥インフルエンザ発生時の早急な対処であったり、非遺伝子組み換え飼料の使用といった経営指針であり、その地道な積み重ねである。

また、畜産環境保全の面では、鶏舎敷地の隣接地に大規模な住宅地の一角が迫っており、決して楽観できる状況にない。このため、適切なたい肥化処理を行い、鶏舎周辺の美化にも努めており、周辺からの苦情はまったくない。

(5) 生産管理技術に基づいた安定経営

山下さんの経営は、平均飼養羽数で2万羽強の規模であり、県下の1戸当たり平均飼養羽数3万5900羽に及ばないが、家族経営として取り組める効率的かつ適切な経営規模であり、優秀な生産技術により高い生産成績を残し、安定した経営を維持している事例である。

(三重県審査委員会委員長 脇田正彰)

発表事例の内容

1 地域の概況

(1) 一般概況

三重県は、東西約 80km、南北約 170km の南北に細長い県である。地勢は、県中央を流れる櫛田川に沿った中央構造線によって、大きく北側の内帯地域と南側の外帯地域に分けられる。内帯地帯は東に伊勢湾を望み、北西には養老、鈴鹿、笠置、布引等の 700～800m級の山地・山脈が連なっている。

一方、外帯地域の東部はリアス式海岸の志摩半島から熊野灘に沿って南下、紀伊半島東部を形成し、西部には県内最高峰 1695mの日出ヶ岳を中心に紀伊山地が形成されている。当経営は、松阪市中心部から 6 km ほどの平坦な農村地域に位置する。

内帯地域のうち海岸地帯に位置する津市（近隣の气象台）の気候は、年平均気温 15.5 （1971 年～2000 年の 30 年間の平均値）と比較的温暖である。

(2) 農業・畜産の概況

松阪地方といえば、世界のブランドといわれる松阪牛が有名だが、平坦部から山間地まで、それぞれの特色を活かした農業が盛んである。管内の主な作物は、米であるが、イチゴ、トマト等の野菜類やバラ、ストック等の花き類のハウス栽培も盛んである。その他では、市町村合併で新たに松阪市となった松阪市飯南町、松阪市飯高町は、県下有数の伊勢茶の産地となっている。

三重県総農家戸数 6 万 3350 戸（平成 16 年 1 月 1 日現在）

三重県農業産出額 1266 億 4000 万円（平成 15 年）

うち耕種 73.0%、畜産 24.1%、加工農産物 2.9%

三重県内採卵鶏経営の状況

- ・農家戸数 115 戸（種鶏経営を除く）
- ・1 戸当たり平均飼養羽数 3 万 5900 羽（種鶏を除く）
- ・採卵鶏産出額 121 億 9000 万円

2 経営実績（経営収支・損益等）を裏付ける取り組み内容等

(1) 予防を前提とした衛生対策の実施

山下さんの経営では、県の家畜保健衛生所の支援によるHACCPグループの一員として、平成12年度から衛生管理基準に基づいた衛生対策に取り組んでいる。サルモネラ検査を初めとする各種検査も今日までクリーンな状態を維持している。また、強制換羽はサルモネラへの引き金の要因となりやすいと判断し実施していない。

経営主が言うには「洗浄、消毒等基本事項の励行のみである」とのことであるが、整理整頓された鶏舎敷地や鶏舎内を一見すれば、日常の管理が十分であることが分かる。

家畜衛生保健所が行う農場やGPセンターのサルモネラ検査等は、4ヵ月のサイクルで実施し、そのほかの検査についても、ヒナの導入ごとの検査も欠かさず行っている。

鳥インフルエンザ発生以降の三重県の検査体制では、県内5戸のモニター農家として積極的に検査を受け、県内養鶏家全体への安全対策に寄与している。

(2) 環境保全対策も万全

鶏舎敷地に隣接するように団地が形成されてきたこともあり、たい肥化には早期から万全の対策を取ってきた。縦型コンポストによる発酵処理では、臭気対策も怠らず脱臭槽も設置している。

また、成鶏舎は高床式であることから、ふんの乾燥具合も良好で、かつ早めの除ふんによりアンモニアの発生等で鶏に悪い影響を与えることもない。

(3) 小売販売の実施で安定した販売確保

鶏卵は、生産量の概ね25%を小売、35%を生協販売、残りの40%をGPセンターへ出荷している。ダイレクトメールを送れる顧客も200人弱となっており、いわゆる山下鶏園のファン層が充実した結果である。たい肥の顧客についても、同様の傾向がある。

(4) おいしい卵は健康な鶏からをモットーに

飼料はNon-GMO飼料を給与し、抗生物質は一切使用せず、飲水についても弱アルカリイオン水を給与するなど、消費者に対する安全・安心の提供のために配慮している。

成鶏舎の構造は高床式鶏舎と特別なものではないが、鶏舎内のケージは2段にしている。成鶏舎内は3段ケージに対応できる空間があるが、換気を良くし、快適な環境とするためにあえて2段ケージとしている。

このように総合的な取り組みの結果、育成率、産卵成績、へい死率などで安定した技術成績を維持している。

3 経営・生産の内容

1) 労働力の構成

(平成 17 年 7 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			
家 族	本人	55	300	300	2,000	1,200	経営全般、生産管理
	妻	48	280	280	1,120	1,200	生産、販売管理
	長男	25	300	300	2,000	1,200	主に販売管理
	弟	51	300	300	2,000	1,200	生産管理、堆肥管理
常 雇	4 人		1,120	1,120 (3時間/日)	3,360	平均 970	GP センターで鶏卵パッ 詰め作業
臨時雇			な し				
合 計			2,300	2,300	10,480		

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	23,101 羽	443,000kg	90,990,125 円	94.3%
		鶏ふん等			1,112,997 円	1.1%
		補填金その他			4,435,969 円	4.6%
加 工 ・ 販 売 部 門 収 入	耕 種				円	%
					円	%
農 外 収 入					円	%
					円	%
合 計					96,539,091 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				
		計				
	耕 地 以 外	牧草地				
		野草地				
		計				
	畜舎・運動場		80		80	
	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	成鶏舎	840m ² × 3 棟	S60	46,350,000	個人	木造開放高床	総合資金
	中大雛舎	225m ² × 4 棟	S60	11,650,000	個人	木造開放低床	総合資金
	育雛舎	192m ² × 1 棟	H12	10,670,000	個人	木造開放低床給温	
施 設	G Pセンター	165m ²	H9	6,960,000	個人	鉄骨スルト	近代化資金
	直売所	30m ²	H12	4,400,000	個人	鉄骨スルト	
	鶏ふん乾燥舎	332m ²	S57	5,600,000	個人	パイルハウス式	県単事業
	鶏ふん発酵処理施設	16m ³	H5	14,420,000	個人	密閉コンボ式	
機 械	シヨベルローダー		H7	1,545,000	個人		
	集卵装置		H9	14,300,000	個人		近代化資金
	洗卵選別機	1万個/1時間	H9	10,000,000	個人		近代化資金

(2) リース物件

なし

6) 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）		家族	3.2 人	
			雇用	1.5 人	
	成鶏平均飼養羽数			23,101 羽	
	年間鶏卵生産量			443,141 kg	
年間鶏卵出荷量			443,000 kg		
収益性	採卵鶏部門年間総所得			26,198,026 円	
	成鶏 100 羽当たり年間所得			113,406 円	
	所得率			28.4 %	
	成鶏 100 羽 当たり	部門収入			398,760 円
		うち鶏卵販売収入			393,880 円
		売上原価			275,289 円
		うちもと雛費			14,642 円
		うち購入飼料費			184,261 円
うち労働費			32,604 円		
うち減価償却費			17,382 円		
生産性	成鶏 100 羽当たり年間鶏卵生産量			1,918 kg	
	成鶏 100 羽 1 日当たり産卵量			5.3 kg	
	鶏卵 1 kg 当たり平均販売価格			205.4 円	
	成鶏 100 羽当たり年間飼料消費量			4,085 kg	
	飼料要求率			2.13	
	育成率（初生雛）			98 %	
	育成率（中大雛）			- %	
	成鶏淘汰率			- %	
	成鶏へい死率			4.1 %	
	成鶏補充率			91 %	
	鶏舎 1 m ² 当たり年間鶏卵生産量			176 kg	
	鶏舎 1 m ² 当たり成鶏飼養羽数			9.1 羽	
成鶏 100 羽当たり投下労働時間			45.4 時間		
安全性	総借入金残高（期末時）			896 万円	
	成鶏 100 羽当たり借入金残高（期末時）			38,786 円	
	成鶏 100 羽当たり年間借入金償還負担額			17,453 円	

(2) 技術等の概要

経営類型	幼すう導入
飼養品種	ハイライン、ソニア、ボリスブラウン
自家配合の実施	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 食農・体験交流活動（農場仕事体験、GPセンター見学等）
成鶏の更新方法	群ごとのオールイン・オールアウト
GP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 24 昭和 28	採卵養鶏	300 1,500	父が大阪市西成区において養鶏業を始める 大阪府堺市に移転し規模拡大を図る
昭和 43 昭和 46		15,000	三重県松阪市に移転し、近代化資金を借り入れワンマン 鶏舎（ビッグダッチマン）を建設 マレック・ニューカッスル病等の被害を受け、返済に行き 詰まり倒産
昭和 47 昭和 50 昭和 59	採卵養鶏	1,500 10,000	経営主の盛通さん：大学卒業後、経営に参入し、古材利 用の鶏舎から再建開始 成鶏舎 7 棟、中大雛舎 6 棟、育雛舎 1 棟建設 総合資金 4800 万円を借り入れ、旧鶏舎を取り壊し高床 式鶏舎を建設する
昭和 60 昭和 63		20,000	高床式成鶏舎 3 棟、中大雛舎 4 棟完成、稼動 生協取引開始 鶏舎敷地の一角に自動販売機設置
平成 4 平成 5 平成 5			農協青年部設立準備 農協青年部（愛称「JAMY」）設立 環境対策ミニ総合事業（県単）により鶏ふん醗酵装置（密 閉式コンボ）の設置
平成 9			近代化資金を利用してインラインシステム（集卵装置） を整備、GPセンターを建設 JAグリーンマーケット（市内伊勢寺店）参入 これ以降、産直市場へ積極的に参入
平成 12			HACCPグループに参画し、衛生対策 鶏舎敷地内に自販機設置の直売所を建設
平成 13		22,500	JA直売所（飯南町）へ参入 JA直売所（市内黒部店）へ参入 毎日農業記録賞で全国優秀賞受賞（夫人）

年次	作目構成	飼養羽数	経営および活動の推移
平成 14 平成 15 平成 16		23,100	直売所に漫画チックなシャッターアートの設置 15年2月、後継者就農(24歳) 松阪農業公園ベルファーム開園(マーケット参入) 高病原性鳥インフルエンザの風評被害

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経営にも参考になる特徴的な取り組み等

1. 衛生管理体制の充実と安全で安心できる鶏卵の生産

(1) HACCPの実施

平成12年、県事業により地域の採卵鶏仲間5農場が選ばれ、HACCPグループを立ち上げた。サルモネラ等に対して感染の根源を断つため、危害を分析し、消毒などの衛生管理基準を設け、家畜衛生保健所が定期検査を実施している。これら一連の実行について、記録・保管し、衛生管理の徹底を図っている。

鶏舎内の消毒作業は言うに及ばず、鶏舎内へ立ち入る外来者の消毒、トレーの消毒やGPセンター入り口の消毒槽、手洗いの励行等を行い予防に主眼をおいた対策を実施している。

(2) 安全な飼料の給与

飼料は、次世代の人の健康を考えて、Non-GMOのトウモロコシや大豆油かすを使い、安全・安心な生産に努めている。

また、このような飼料を給与していることを、販売所等でも情報公開し、消費者への理解を深めている。

(3) 消毒の実施

多数訪れる外部からの見学者等に経営者側が高い意識をもっている衛生管理を行っているということを知ってもらうため、GPセンターなどへ入る時には消毒の徹底や防護服等の着用を義務付けている。

取り組んだ動機、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

山下さんの経営では、先代の経営時に疾病が原因となり倒産した経験があることから、衛生対策は、まず予防ありきという方針で衛生対策に臨んでいる。

三重県南勢家畜保健衛生所の指導により、抗体検査、サルモネラ検査等を定期的に実施したり、専門業者によるネズミ駆除や保健所による水質検査も実施したりしている。

サルモネラ菌対策だけで約20項目あるが、定期検査では一度も検出されず、行き届いた衛生管理が行われていることが証明されている。

衛生対策の充実、安全性の確保と安心の提供は、コスト高にもつながり、ややもすると管理する人間のストレスにもなりかねない部分であるが、今、一番、卵に求められているのは新鮮で、安全で、安心してしかもおいしく食べられるということだと確信し、そのためには、まず鶏を健康に育てるということに最大の注意を払っている。

これらの取り組みについて大切なことは、生産者の鶏や卵に対する思いを消費者の方々に上手に伝えることであると思っている。

2. 消費者ニーズをつかみ、これに応えられる経営を目指した

県内でも小規模の部類に入る山下さんの経営であるが、昭和 63 年に自動販売機を設置したことをきっかけに、いわゆる地場販売に目を向けるようになった。

J A の運営する産直市場へ参入を始めた平成 9 年以降、小売りの割合は、より高くなっていったが、現在に至るまで、こまめに消費者と対話し、どんなニーズに応えれば小規模経営にも将来像が描けるのかを模索してきた。

新鮮、おいしい、安全といった要素は当然のこととして、さらにいかに生産情報等を付加するか、あるいは固定客の確保には、会話が大切であるとの考えから、ポップの掲示やダイレクトメールの発信、たい肥の販売を通じた交流等地道な取り組みを継続実施してきた。

現在は J A が運営する産直市場を中心に地産地消に取り組んでおり、新鮮な鶏卵の供給のために日々バンを走らせている。

昭和 50 年に規模拡大した当時は、産卵日量、飼料要求率などの生産効率を追及し、いかにその農場の成績を上げるかという時代であり、経営主は休日もなく、日々の作業に追われていた。一方、夫人は家事の間の集卵作業以外に養鶏のことなど何もわからず、経営に参画するというには、ほど遠い状態であった。

採卵鶏経営は従来、経営の効率化が求められ、これに対応した経営が伸びてきた経緯がある。現在でも効率化を無視することはもちろんできないが、多くの農業者や地域の消費者等と交流を持ったことにより、安全に安心を乗せたいいわゆる顔のみえる卵を提供していくことも必要だと学び、この消費者ニーズに応えられる販売方法をとることが経営の安定につながると判断した。

夫人も地域との交流を大切にすることにより、これまでかかわることのなかった自らの養鶏について学ぶ必要が生じ、知識を身につけて消費者らと交流することとなっていった。

3. 詳細な経営記帳記録

昭和 60 年の鶏舎建設に当たっては、過去の記録記帳に基づいた詳細な計画書を自らの手で作成した。

昭和 50 年に第 1 次規模拡大に臨み、さらに昭和 60 年の第 2 次規模拡大を行った。順調な経営を維持発展してこられたのは、綿密な記録記帳をもとにした無理のない計画に基づくものである。

記録記帳はその後その手段をパソコンに移行し効率化を図った。

4. 経営主、夫人の地域活動

- ・ J A 青年部の創設ならびに活動
- ・ 農業普及センターを軸とした女性グループでの活動
- ・ 地元小学生等に対する食育
- ・ 全国組織への参画

結婚当時、夫人は経営に携わることはなく、単なる労働力としての存在であったが、その後に農業改良普及センターからの誘いにより同じ悩みや思いの女性たちと出会ったことを契機に幅広い交流が生まれ、その中心的な存在として活動を続けている。

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

方式 コンポスト機械処理

処理方法 鶏舎からの搬出

成鶏舎：

- ・高床式のため鶏ふんが乾燥しやすい状態になっている。
- ・搬出時期は、平均すれば1ヵ月に1回の割合である。
- ・1回の搬出で成鶏舎3棟の半分程度が搬出できる。

中大雛鶏舎：

- ・低床式で鶏舎からショベルローダーで鶏ふんを搬出する。
- ・搬出時期は、ロット移動後、即日または遅くとも翌日には搬出し、その後の消毒に備えている。

密閉式コンポストへ投入

- ・約1週間～10日ほど発酵（約70℃）
- ・発酵時の臭気対策として脱臭装置も設置
- ・一括搬入、一括搬出

ベルトコンベアでハウス乾燥舎へ搬入し、3日～1週間程度の日数をかけて温度を下げる

特記事項 コンポスト導入による利点

平成5年に密閉式コンポを導入するまでは、攪拌式ハウス乾燥であったが、コンポの導入により、処理能力が上がりたい肥化にかかる労力・時間とともに軽減され、かつ良質のたい肥が生産できるようになった。

また、鶏舎内に余分な鶏ふんを堆積しないため鶏舎内の環境もさらに改善され、生産成績も改善されている。

周辺住民への配慮

鶏舎敷地から程遠くない場所が新興住宅地となっていることから、臭気対策としてコンポに隣接して脱臭装置も完備している。

(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	80%	・ J A ・ 近隣野菜農家 (モロヘイヤ、ネギ栽培) ・ 近隣果樹農家 など	袋売り 1袋(15kg) 300円	花の栽培を通じたお 客用(プランターサイズ) 当農場がショベルローダー で搬出
			袋売り 1袋(2kg) 100円 2,000円/軽トラック1台 高床式鶏舎から直 接搬出の場合	
無償譲渡	20%			

(3) たい肥の販売促進・利活用のための特徴的な活動

たい肥の流通促進を図るため、夏期(7~8月)にたい肥の「無料キャンペーン」を実施している(ただし、バラ売り)。

このキャンペーン実施に当たっては、たい肥の顧客に対しダイレクトメール(DM)を送付し好評を得ている。DMが好評な理由としては、無料でたい肥をもらいにくる農家の言葉を借りると「ハガキをもらったことで出向くきっかけができ、訪問しやすく、妙な遠慮をせずに済む」とのことである。ちなみに普段のたい肥供給についても、無償であると需要側に遠慮が生じたりすることもあり、安価でも「販売する」ことによって、両者の関係をうまく保っている。

2) 家畜排せつ物の処理・利用における課題

(1) たい肥化過程における課題

鶏舎からの搬出、たい肥化、完成製品の保管・販売等の過程については、とくに問題ない。

(2) 隣接する団地への対応

隣接する団地の一角と鶏舎敷地との距離が近接しているが、場内の清掃や臭気対策が万全であるため、この点で苦情が発生したことはない。今後もこれまでのような管理体制を継続していく。

加えて、鶏舎周辺に花を植えるといった環境美化にも努めるなど、きめ細かい配慮をしている。

3) 畜舎周辺の環境美化に関する取り組み

(1) 花と緑の絶えない農場景観

3Kの畜産イメージを払拭したいという夫人の思いから、趣味の園芸を生かし鶏舎の周辺には一年中、花と緑を絶やさないように心掛けている。

場内のプランターは100個近くになり、花のない冬でも場内はピンク色になり、甘い香りが漂っている。

(2) 花を通じての交流

夏期（5月～9月）は、ポチュラカ、マツバボタン等、冬期（10月～4月）は桜草（プリムラマラコイデス）、パンジー、ビオラ等が鶏舎の周辺で花を咲かせている。花が咲く時期には写真を撮りに訪れるカメラマンもいるほどである。

花に興味をもって訪れる人に対しては、鶏ふんの発酵やたい肥の効能について説明したり、利用を勧めたりといった目にも見えない努力もしている。また、これらのお客様に小袋のたい肥を用意することで、たい肥の販売にも結び付けている。

花をきっかけに卵を買いにきてもらえるようになったお客さんもあり、花の種や苗を譲ってあげたり交換したりといった交流もある。

こういった「花のある農場」については、地元新聞でも何度か取り上げられた。

(3) 鶏舎内やG Pセンター内の美化

高床式鶏舎内は、スーパーで通路やストックヤード等の清掃をするため、例えるならばサンダル履きで歩けそうな環境である。

G Pセンターの衛生管理も十分配慮されている。入口には消毒槽を設置し、集卵パック作業に当たっては、手の消毒も励行している。

(4) 直売所のイメージアップ

お客さまの目に常に触れる鶏舎隣の直売所やG Pセンターの壁面を利用して、経営主夫婦と弟さんのイメージキャラクターで、シャッターアートを施した。ニッコリと微笑むキャラクターは、日ごろの皆さんの顔そのもので、非常に親しみ深いものである。

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) 地域の農業・畜産の仲間との活動（経営主）

経営主は、地元JAの合併を機に平成4年から設立に向けて準備を整え、翌5年に青年部組織であるJAMY（JAMATSUSAKA YOUNG FARMER'S ASSOCIATION）を結成させた。当組織は管内の若手農業者たちの集まりで、仲間のよりどころとなる組織が欲しいという気持ちが結集されたものである。組織としての歴史は、まだ浅いものの会報誌の発行や各種のサークル（音楽バンド、剣道、パソコン、海外農業視察団、ボーリング、農業問題研究会等）をつくり活動をしている。経営主の弟はバンドに参加し農業祭等で活躍中である。

現在、経営主は、当JAMYの「45歳で卒業する」という決まり（若い農業者を対象とする）から卒業したが、JAMYの卒業生で組織するJA壮年部役員として新たな活躍の場を得ている。ここでは、後輩であるJAMYの活動を支援したり、認定農家としてJAや行政に対する切実な要望を語り合っている。

(2) 地域の農業・畜産の仲間との活動（夫人）

結婚当時は、経営に参画することもなく、育児や家事に追われていた夫人であるが、地域の普及センターの呼びかけに応じ、このグループに参加したことから、新しい目で農業や養鶏の世界をみられるきっかけとなった。

夫人が参画する「フルフルM・I・T」とは、松阪・飯南・多気で農業を営む女性グループで、地域の小中学生、高校生を対象に、農産物の生育、加工の説明や農家の思いを話す食農教育を実施している。

このほかにも市規模で開催される祭りへの出店、他県で同じような活動をするグループとの交流を図っている。

また、海外研修を実施し、その成果を取りまとめた冊子は、県民局や普及センターから高い評価を受けた。

さらには、ここに集う仲間の多彩な才能を集結し、農業の楽しさを軽快な曲に託したCDも作成した。これらの活動については、地元を始めとしたマスコミからの注目も大きく、たびたび新聞やテレビからの取材もなされている。

夫人も経営主が「JAMY」を卒業したのと同様に、「フルフルM・I・T」を卒業し、17年度からは、普及センターの支援を得ながら、「Bochi bochi の会」の創設に向かって新しい活動を始めた。

また、個人的な活動としては、各種畜産情報誌への執筆や全国規模で展開する「女性ネットワーク」の発起人になるなど、さらなる発展の機会を得て交流の輪が広がっている。

また、平成14年には、夫人が執筆した農業の記録「人生めぐりあいの不思議」が、第29回毎日農業記録賞の中央審査において見事優秀賞に選ばれ、東京での受賞式に臨んだ。

(3) 食育活動

食育活動は、「フルフルM・I・T」のグループで行うものと自社の農場へ小学生等を招いて単独で行うものに区分される。グループのメンバーは、種々の農畜産物等を栽培・飼育しているが、夫人は自らが作成した教材や卵を持参し、養鶏、養鶏業、鶏、卵、たい肥等について説明するとともに、最後には何よりも「命の大切さ・思いやり・感謝」について、語り聞かせている。現地での3時間余りの学習時間は、あっという間に終了してしまうが、「楽しかった」「よく分かった」という内容の感想文が寄せられている。

中学生の農業体験では、2年生2～3人を5～6日間預かり仕事を手伝ってもらい、農業体験を実施している。

平成13年度には、県が推進する「地産地消ネットワークみえ」プロジェクト活動の中で、松阪市や隣接の町で小学生らに地元の農産物を通じて農業の楽しさを伝える勉強会を開催した。

また、この女性グループの地域内に、食物調理科を有する県立高校があり、この科の生徒たちとも交流が深く、農場への研修受け入れに対応している。

これら現地研修に際しては、防疫意識を高め、消費者への安全性の配慮を理解してもらうため、従業員と同等の対応を求めている。

経営主の考え、夫人のこういった活動は、「五感を使って学んだことは大人になっても、きっと残っている」の考えのもと、また、参加してくれた生徒たちの中から一人でも多くの子供が、農業に興味を持ち、理解してくれることを楽しみにしている。

(4) 地域循環型農業の確立（耕種農家との結びつき）

当農場で生産されたたい肥は、主として地元JAの取り扱い商品として販売されている。地元JAでは、特産品としてモロヘイヤやネギなどの作物が栽培されており、これらの生産者らは、土づくりへの理解も深いため、たい肥利用も積極的である。

また、近在の農家には、高床式鶏舎で乾燥された鶏ふんを直接引き取り購入してもらっている。

さらに、趣味も兼ねた夫人のプランター栽培の花が、隣接する団地の人々にも注目され、プランターへの利用を目的とした2kg入りの小袋を新たにつくったところ評判がよく、小口の利用者も増えてきた。

(5) 地産地消への取り組み（産直所での販売活動等）

産直については、昭和63年に導入した自販機での販売にさかのぼる。その後、地元JAが主催する5ヵ所の朝市や平成16年4月に開園した第三セクターで運営される農業公園内の直売コーナーで順次、地産地消に取り組むようになった。このほかにも地元生協への出荷もあり、生産と消費との距離が近い経営となっている。

直売所での販売は、暗中模索的な要素も多かったが、自分たちの商品へのこだわりをいかに正確に伝えるかということだと認識し、常に新鮮な鶏卵を陳列、ポップで詳細な説明をしたりというきめ細かい対応を心掛けている。

長男は就農後、直販部門の戦力となって、直売所の管理に当たっている。農協直売所のシステム上、現状では品切れの管理にやや余分な労力を必要とするので、商品管理用のカメラの設置などのIT技術を駆使した商品管理の実現に向けて、要望を出しているところである。

宅配等による顧客への販売では、その意見や要望等をつかむため、年2回ではあるが、山下鶏園のギフト券付アンケートを実施し好評を得るとともに、顧客ニーズを把握する糧としての財産ともなっている。

また、卵に親しみを持ってもらうため、卵の特徴を端的に示したネーミングをしたり、ネーミングに当て顧客から募ったりといった手法も取り入れている。（ネーミング例：いきいきたまご、にこちゃん、そばかす美人、どすこい大関）

7 今後の目指す方向性と課題

< 経営者自身の考える事項 >

採卵鶏経営として、コストの低減や付加価値生産に裏付けられた強い販売力を背景にして、所得を上げていきたいが、地域社会との共存と存在感のある農場でありたいと願っている。

そのためには、消費者から求められる「おいしくて安全で信頼のおける卵」を生産していくことが与えられた課題であると捉えている。「健康な鶏からおいしい卵が産まれる」という信念は今後も不朽のものであり、HACCPによる衛生管理を基本として予防対策をさらに充実していきたい。

場内の環境整備と美化に努めることも当然のことではあるが、養鶏場のイメージアップだけでなく、自分たちが働く職場として気持ちよく楽しく働ける場であるということも大切であると考えている。お客様に笑顔で応えるためには、楽しく仕事をしていくことが基本であると考えている。

平成16年夏に各地で発生した鳥インフルエンザに対しては、さらに心を引き締めたところである。畜産業は日々の作業の連続であり、こういった考え、行動のテンションを下げることはできない。日々の小さな努力が大きな成果となることを信じて経営に当たっている。

後継者に対してとくに就農を勧めることはしなかったが、自分たち夫婦が歩んできた道、経営に取り組む姿勢をきちんとみてくれた長男が就農したことは、何にも変えがたい財産となった。今後、後継者は経営のノウハウを学ぶとともに、地域から支持される農業者に育ってほしいと望んでいる。

地域との交流は今後も継続していきたいと思っている。今日に至るまで自分たちの仕事を通じて、命の大切さや感謝する気持ちを伝えると同時に「自分らしく楽しく生きられる農業」という仕事をいろいろな場所、形でアピールし、農業の大切さ、楽しさを伝えていきたい。

三重県審査委員会の評価

大規模化が進む採卵経営にあって、2万羽強の規模のモデル経営として高く評価したい。現実には、鶏舎敷地の近くまで住宅地が迫ってきており、規模拡大するには困難な要因もあるが、置かれた経営条件、立地条件を生かし、顧客をつかんで販路を獲得し堅実な売り上げとなっている。

環境保全対策は、住宅地の迫る立地条件を早い時期に捉え、これに対処してきたことから、現状においてまったく問題はなく、かつこの経営姿勢であれば将来的にも問題が生じることは考えられない。

たい肥は経営規模に見合った利用者やJAといった販売先を獲得しており、自然循環にも寄与しているところである。

さらに評価すべき点は、農業を通じての地域社会への貢献であり、幅広い活動と年月を重ねてきた重みである。「食育」という言葉が頻繁に使われる現在であるが、山下さんの経営ではこの言葉が耳慣れない時代から個人あるいは地域の農業者とともに活動を続けてきた。当審査委員会としては、この点を高く評価をしたところである。

写真



農場内の卵直売施設



清潔に保たれている GP センター



清掃が行き届いた鶏舎



梁まで清掃が行き届いている



糞かきはボブキャットで



コンポストと乾燥施設



JA が運営する直売所



山下さんの販売ブース