

# One&Only のたまごを目指して - HACCP に基づいた生産・販売一貫システムの確立 -



有限会社 富田養鶏場  
(とみたようけいじょう)  
愛知県豊橋市  
設立年月日 昭和 37 年 5 月  
《認定農業者》

## 推薦理由

富田養鶏場は、都市近郊の養鶏経営が多い愛知県において、飼養規模 24 万羽と大規模経営層の採卵鶏経営体であり、昭和 31 年に経営を開始して昭和 37 年には法人化した。その後、段階的に規模拡大を図り現在に至っている。また、近年は「食」に対する安全・安心性が強く求められているが、当経営では生産される鶏卵全量を鶏舎から自社 GP センターまでを HACCP 手法に基づいた独自の管理工程表により、衛生管理の徹底を図ることで安全性の確保に努めている。この鶏卵生産体制が地元消費者や取引先にも評価され、経営実績として結実している。

主な評価点としては、次のとおりである。

飼養体系では、専務取締役の眞之氏の主導のもと、成鶏舎を全棟クーリングパッドを備えたコンピュータ制御のウインドウレス鶏舎に更新して飼養環境の最適化を図った。また育成舎を新築し、大雛導入経営から自家育成経営に転換することにより産卵成績の高位平準化に努めた。これらにより、1羽当たり産卵量は 19kg 以上の成績を維持し、規格外卵率も 10% 以下で鶏卵の商品化率も優れている。

インライン式 GP センターを所有する場合、一般的には飼養規模 40 万羽以上が目安とされているが、本事例では生産する鶏卵全量について生産者名を表示して消費者が普段手にする包装段階までの安全性を確保するため、GP 設置に踏み切った。この施設による経費負担は当然増したが、それを上回る鶏卵への信頼感と新たな収益が生み出されたことから、その先見性ととも、今後本事例におけるかけがえのない経営資産になることが見込まれる。

独自の委託配合飼料を給与して品質の優れた鶏卵を生産しており、その評価も含めた消費者ニーズを直接把握するために地元での直販を始め、さらに飼料を工夫して特殊卵の生産を始めた。これにより、経営安定のための適正な価格設定による定価販売商品を実現し、その取引量・売上額についても順調に増加しつつある。

労働面では、積極的な従業員教育を行うことにより、各従業員に業務の重要性を認識させながら、責任感を持って取り組むように指導している。このことにより従業員個々の作業レベルが高水準で均一化され、管理工程表と組み合わせることで勤務を代替えできる体制が構築されている。

生産される発酵鶏ふんたい肥は、成分分析を行い肥効内容を公表している。たい肥の約半数は園芸用として業者へ販売、残りを地域の耕種農家へ供給している。また、たい肥散布機の共同利用組合に参加し、耕種農家の要望に応じてたい肥の散布も行っている。

地元養鶏農協等の役員を社長および専務がともに務め、地域農業の発展に寄与している。また、地域との共生を目指す取り組みとして、各種行事への鶏卵の提供等も行い、さらに鶏舎とGPセンターの見学コースを活用した食育活動も始めている。

また、地域との接点を重視することから、特にパート従業員の雇用に関しては地元の非農家を中心に採用し、養鶏場への理解が得られるような雇用方針を数十年前から採っている。

以上の取り組みは、現在の国産畜産物に最も求められる「新鮮でおいしく安心できる畜産物」に対する養鶏経営モデルの一つであり、今後の鶏卵生産における標準的な生産手法として評価できる優秀な経営事例として位置づけられることから推薦することとする。

(愛知県審査委員会委員長 寺田三男)

## 発表事例の内容

### 1 地域の概況

#### (1) 一般概況

豊橋市は静岡県に隣接する愛知県の東南端に位置し、平坦な地形と平均気温 16.4℃、年間降水量 1,642 mm、年間日照時間 1,957 時間と、農業を行うにも非常に恵まれた気候である。流通に関しても京浜、阪神などの大消費地のほぼ中間で、中京圏にも近く大消費地に出荷しやすい地理的有利な地域であり、露地野菜、施設園芸、畜産を中心とした全国屈指の農業地帯である。

#### (2) 農業・畜産の概況

同市の農業は、豊川用水の全面通水により大きく発展し、とくに南部地域を中心にキャベツ等露地野菜の一大産地となっている。また、消費者の食生活や嗜好の変化からトマトなどの施設野菜や大葉などのつま物野菜、バラなどの施設花きが大きく成長してきている。

農業産出額は4,959千万円であり、うち畜産の割合は28.5%と県内においてやや高い。さらに、養鶏は農家数33戸、飼養羽数1,585千羽、産出額351千万円であり、全国有数の産地である。

しかしながら、近年の農業情勢は他地域同様に農業経営者の高齢化、後継者や担い手の不足、遊休農地の増加、混住地域の拡大等により厳しさを増している。このことから同市では、県の「食と緑の基本計画」の策定に合わせ、平成18年3月に「豊橋市農業基本構想」を改訂し、新たな時代の地域に密着した農業を推進している。

## 2 経営・生産活動の内容

### 1) 労働力の構成(平成18年7月現在)

区分	続柄	年齢	畜産部門 従事日数 (日)	畜産部門 年間労働時間 (時間)	部門または 作業内容	備考
構成員	富田義弘 (父)	69	200	5,960	経営管理	代表取締役
	富田初江 (母)	67	200		財務・総務	取締役
	富田眞之 (本人)	42	320		生産・営業 品質管理責任者	専務取締役
	富田こずえ (妻)	42	100		経理	
従業員		2人		62,688	育雛育成管理部門	うち場長1名
		3人			成鶏管理部門	うち場長1名
		1人			たい肥製造部門	
		8人			GP部門	うち工場長1名
パート	延べ人数		4,000人		(8時間/日・人で換算)	

畜産部門年間労働時間については、平成16年11月～17年10月を参考に掲載した。

### 2) 収入等の状況(平成16年11月～17年10月)

部門	種類・品目	飼養頭数	販売・出荷量	販売額・収入額	備考
畜産	鶏卵	成鶏224千羽	鶏卵4,399t	889,313千円	
	たい肥			1,029千円	

### 3) 経営の実績・技術等の概要

#### (1) 経営実績 (平成 16 年 11 月～平成 17 年 10 月)

経営 の 概 要	労働力員数	構成員	3.0 人	
	(畜産部門・2000時間換算)	従業員(パート含む)	31.3 人	
	成鶏平均飼養羽数		223,716 羽	
	年間鶏卵生産量		4,399,200 kg	
	年間鶏卵出荷量		4,399,000 kg	
収益性	採卵鶏部門年間経常利益		159,027,060 円	
	成鶏 100 羽当たり年間経常利益		71,084 円	
	売上高経常利益率		17.9 %	
	成鶏 100 羽当たり	部門収入		397,979 円
		うち鶏卵販売収入		397,519 円
		売上原価		273,785 円
		うちもと雛費		11,912 円
		うち購入飼料費		147,604 円
うち労働費			50,849 円	
	うち減価償却費		24,335 円	
生産性	成鶏 100 羽当たり年間鶏卵生産量		1,966 kg	
	成鶏 100 羽 1 日当たり産卵量		5.4 kg	
	鶏卵 1 kg 当たり平均販売価格		202.2 円	
	成鶏 100 羽 1 日当たり年間飼料消費量		10.7 kg	
	飼料要求率	成鶏		1.98
		農場全体		2.22
	育成率(初生雛)		98.1 %	
	育成率(中大雛)		- %	
	成鶏淘汰・へい死率		70.5 %	
	成鶏補充率		68.4 %	
	成鶏 100 羽当たり投下労働時間		73.7 時間	

(2) 技術等の概要

経営類型		採卵養鶏（幼すう導入）
飼養品種		ジュリア（95%） ポリスブラウン（5%）
鶏舎構造	育すう舎 育成舎 成鶏舎	ケージ鶏舎 ケージ鶏舎 ウインドウレス鶏舎（HACCP 対応） 立体鶏舎 低床式
生産	オールイン・オールアウトの実施 強制換羽の実施 デビークの実施	鶏舎ごと あり なし
飼料	自家配合の実施	なし
成鶏の更新方法		鶏舎ごとのオールイン・オールアウト
GP センターの有無		あり（インライン式 GP センター）
インテグレーション参加の有無		あり
生産部門以外の取り組み		食農・体験交流の実施（農場及び GP センターに見学コース設置、児童受け入れ、小学校への出前学習） 料理教室に食材提供

4 ) 家畜排せつ物の処理・利用状況

(1) 処理の内容

処理方式	混合処理
処理方法	直線型攪拌機による好気性発酵処理
敷料	なし

(2) 利用の内容

内容	割合 (%)	用途・利用先等	条件等	備考
販売	50	園芸用肥料として業者販売	販売価格1,000円 / t	
	40	露地野菜等地域耕種農家	応談	
無償譲渡	10			
計	100			

### 3 経営の歩み

#### 1) 経営・活動の推移

年次	作目構成	成鶏飼養羽数 (羽)	経営・活動の内容
昭和31	養鶏	3,000	豊橋市上野町(現本社地)で、飼料に魚のアラを利用したバタリー式鶏舎での養鶏経営を開始
37	養鶏	10,000	法人化
55	養鶏	80,000	豊橋市若松町に若松農場(ひな壇式開放鶏舎 50,000 羽規模)の新設
57	養鶏	100,000	豊橋市西七根町に七根農場(ひな壇式開放鶏舎 20,000 羽規模)の新設
63	養鶏	100,000	長男である眞之氏、岐阜大学農学部獣医学科を卒業して、ブラジル・サンパウロ州立カンピーナス大学に交換留学
平成3	養鶏	100,000	眞之氏、動物薬品販売会社(付属研究所)へ就職
4	養鶏	200,000	土地改良区画整理で七根農場を移転。移転に伴い、将来の経営構想の基幹とするウインドウレス鶏舎の建設を社長に要望し4棟(30,000 羽収容/棟)を建設
6	養鶏	200,000	眞之氏、就業 自販機と地元スーパー・ドラッグストアにて自社ブランド卵の直販を開始
7	養鶏	200,000 170,000	豊橋市から認定農業者を法人で認定される 市街地に立地していた本社農場を老朽化のため閉鎖
8	養鶏	170,000 230,000	眞之氏、専務取締役就任し、法人運営を委任される 七根農場でウインドウレス鶏舎2棟(30,000 羽収容/棟)を増築し、規模拡大を図る
11	養鶏	230,000 180,000	畜産環境整備特別対策事業を利用して、直線型攪拌機による好気性発酵堆肥化施設を若松農場の隣接地に建設 自社一貫生産にするために若松農場を閉鎖し、大すう導入から自家育成への転換を図る 若松農場にウインドウレス育すう鶏舎(30,000 羽収容、初生~45 日齢)1棟とウインドウレス育成鶏舎(30,000 羽収容、46~約110 日齢)1棟を建設
12	養鶏	180,000	認定農業者の再認を受ける
14	養鶏	180,000	七根農場に HACCP 対応インライン式 GP センターを建設し、ヒナから鶏卵出荷まで一貫した衛生的な生産システム確立を目指す 特殊卵(2 品種 6 銘柄)の生産開始
15	養鶏	240,000	七根農場でウインドウレス成鶏舎2棟(30,000 羽収容/棟)を増築 HACCP 対応の生産販売システムでの鶏卵取り引きを始める (山口県で鳥インフルエンザの発生)
16	養鶏	240,000	生産販売システムに基づく取引が拡大し始める
17	養鶏	240,000	特殊卵の生産を4 品種 8 銘柄に拡大

## 2) 過去5年間の生産活動の推移

	平成13年	平成14年	平成15年	平成16年	平成17年
畜産部門労働力(人)	9	9	25	26	28
成鶏飼養羽数(千羽)	180	180	240	240	240
鶏卵出荷量(t)	3,076	2,990	3,714	3,983	4,399
畜産部門の総売上高(千円)	457,792	455,626	574,648	610,265	890,342
主産物の売上高(千円)	448,368	452,304	573,995	609,220	889,313

## 4 特色ある経営・生産活動の内容

昭和31年に3千羽規模で養鶏経営を始めた富田養鶏場は、徐々に規模拡大を進めながら、昭和37年に現社長の義弘さんが経営移譲を受けたのを契機に法人化した。

その後も逐次規模拡大を進め、昭和57年には飼養羽数10万羽規模となり、農家養鶏が中心である愛知県において、屈指の経営規模の養鶏家となった。

そして、現専務取締役の眞之さんが経営参画し、新たな経営目標を掲げて経営発展を遂げてきている。

### (1) 生産者の顔の見える卵づくり

専務の眞之さんは、岐阜大学農学部獣医学科で疾病の予防と衛生について研究する「獣医公衆衛生学」を修得し、卒業後の3年間を交換留学生として、ブラジルで公衆衛生の研究と現地農場での研修を受けた。

帰国した平成3年には、地元動物医薬品販売会社の付属研究所へ就職し、数多くの養鶏場の鶏病診断や衛生改善指導等に従事した。

当時、多くの養鶏家の課題として、「どんなに安全でおいしい卵を生産しても、市場ではなかなか評価されず、付加価値を認められることの難しさ」が挙げられた。市場出荷の鶏卵は、他の養鶏場の鶏卵と混同されて流通するため、誰が生産したものが分からなかった。さらに、市場価格は需給バランスで大きく変動するため、経営的な不安定要因の一つでもあった。このことから、鶏卵の価格競争に巻き込まれにくく、「生産者の顔の見える卵」の生産と販売を目指すべきとの結論に至った。

### 農場の近代化

平成4年に、後継者である眞之さんの意向を組み入れた最新式の3万羽収容ウインドウレス成鶏舎4棟が、基幹農場となる七根農場に新築された。この鶏舎は、夏季の成績向上を目指してクーリングパッドを装備し、飼養環境(鶏舎内温度・光線管理、飼料給与、給水)等をコンピュータ制御で最適化するもので、地域に先駆けた施設であった。

眞之さんの就業以後は、衛生管理の徹底がままならない開放式鶏舎を順次閉鎖しながら、七根農場に同仕様・同規模の成鶏舎を4棟建設して成鶏舎の集約を図った。農場では鶏舎単位でロット管理し、効率的な施設の運用がなされている。

### おいしさと健康にこだわった飼料の給与

飼料はたまごのおいしさと鶏の健康を考えて設計した委託配合飼料を給与してい

る。この委託飼料は、こくのある黄身のたまごを生産するために、地元産の海苔、きな粉等を加え、1 配送分を3日以内で消費できるように配慮している。また、オリゴ糖を加えることで鶏の整腸作用を促し、免疫力の高い健康な鶏を飼育している。

#### 自社ブランド卵の直販

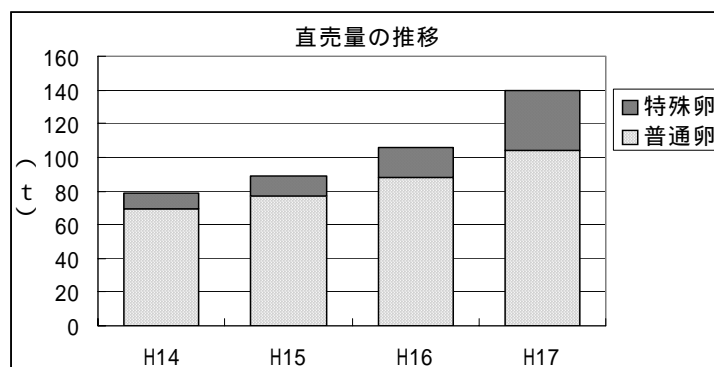
眞之氏は平成6年に就業すると同時に、社長の理解も得て、当時の市場出荷型経営からの脱皮を図るべく、勤務獣医師時代に熟考してきた目標に向かって踏み出した。

その年の夏には鶏卵自販機5台を導入し、自社ブランド「ナチュラルエッグ」として販売を始めた。また、より多くの地元の方々へ自社ブランド卵を販売したいとの思いから渉外活動も行い、スーパー1店、ドラッグストア4店舗でブランド卵の販売を始めた。

こうして始まった直販は、取引量では順調に推移したものの、急ごしらえの梱包施設やパック詰め労力、配送コスト等から単独ではなかなか収益が上がるものではなかった。

しかし、この経営目標とした「生産者の顔の見える卵」の生産と販売の第一歩により、地元消費者やバイヤーとの交流が深まり、「おいしくて安心感を持てるたまご」を求める「お客様ニーズ」を肌で感じることができた。また、大幅に乱高下する鶏卵市場価格の影響をあまり受けず、ある程度の定価販売できる強みを経営に加えられたことが、後の経営展開に大きく寄与している。

なお、この直販については着実に販売量を増やし、自販機10台、スーパー5店、ドラッグストア10店までに拡大した。現在では、地元消費者の生の声を得ることができる貴重な情報源となり、富田養鶏場のアンテナショップの役割を担っている。



## (2) HACCP 対応経営の確立

### 認定農業者の認定

平成7年、さらなる農場の近代化を図り、衛生的でより安全な鶏卵生産をするため、その資金計画を含めた経営計画を策定することとなった。これには経営全体を把握していなければ作成できないが、社長は当時まだ後継者であった専務に計画作成を任せ、経営面での実践教育を施した。そして、今後の(有)富田養鶏場の経営指針となる農業経営改善計画を、関係者の助力も得ながら作成した。



この計画には、「衛生的でより安全な鶏卵生産」を経営方針として、対外的にもその安全性を確保できる生産体制とするため、衛生管理に HACCP 手法を取り込んだ農場と自社 GP を念頭にしたものであった。

なお、この計画の作成により、豊橋市から認定農業者に認定され、以後5年ごとに改善計画を作成して再認定を受けている。そして、各決算期後には改善計画との検証を行い、経営の健全性に留意している。

#### 初生ヒナからの自家育成

品質の良い、しかも安全性を確保した鶏卵を生産するためには、鶏の飼養履歴がすべて把握でき、かつ飼養状況を HACCP 手法で管理・記録する必要性を感じた。そのため、昭和50年代中頃まで行っていたヒナからの自家育成を再開することにした。

平成11年には若松農場を育成農場に転換し、成鶏舎同様にコンピュータ制御で飼養環境の最適化を図りつつ、飼養履歴が確保できる3万羽収容の育雛・育成ウインドウレス鶏舎を各1棟新築した。

自家育成を始めたことで、ヒナからの飼養履歴を把握できるようになり、大雛導入経営で大きく差のあったロット間の産卵率のばらつきを回避することができ、農場成績の向上にもつながった。

#### HACCP 対応インライン式 GP センターの建設

衛生的で安全な農場体制を整えたのに併せ、かねてからの念願であった HACCP 対応のインライン式 GP センターを七根農場地内に、約2億円の資金を投入して平成14年に建設した。

農場の近代化等には理解を示し、専務に法人運営を委任した社長ではあったが、GP センターの計画の際には、長年培ってきた経営経験からかなりの懸念を示し、「過剰投資ではないか」と一時的には反対もした。同規模程度の経営で、構想しているような GP を持っている事例ほとんどないことから、周囲からも疑問の声が上がった。確かに農場の近代化での5億円以上の投資に加え、新たに莫大な資金を投入するため、経営面では減価償却費や借入元金の償還もさらに多額となり、短期的には大変であろうことは容易に想像できた。しかし、「お客様ニーズ」に応え、自身の目標である「生産者の顔の見える卵」の販売を目指す富田養鶏場には、必要不可欠な設備であること、また、より早い段階から「お客様」の視点に立ち、信頼を得ることができれば安い投資となり、長期的にはかけがえのない経営資産になるとの信念で、社長をはじめ周囲を説得した。そして、社長も専務が主体的に作成した改善計画の細部まで精査して、将来的に富田養鶏場がさらに発展していくには、この計画しかないとの判断でインライン式 GP の建設を決定した。

表1 (有)富田養鶏場インライン式GPセンターの概要

GPセンターの主な工程	
1. 卵の搬入	パックするまでに3室を通過して、防埃・防虫。
2. 前検卵	キズや汚れのある鶏卵を除去。
3. 洗卵	鶏卵を温度管理されたお湯で殺菌洗浄。
4. 乾燥	ブラシレスで衛生的に乾燥。
5. 紫外線殺菌装置	鶏卵の表面を紫外線で殺菌。
6. 自動汚卵検査装置	鶏卵を画像処理して汚れを検出。
7. 検卵	肉眼で規格外の卵を除去。
8. 自動ヒビ卵検査装置	目に見えにくいヒビのある鶏卵を音響処理により検出。
9. 計量	鶏卵を1個ずつ計量・規格別に分類。(パックごとの重量設定も可能)
10. 自動血斑卵検査装置	目に見えにくい血斑のある鶏卵を色調処理で検出。
11. 包装	鶏卵は各サイズごとにパック後、シール機で封をし商品化。
12. 製品保管	パック卵は出荷まで温度管理(25以下)された製品庫で保管。
13. 鶏卵出荷	ドックシェルターにより、外部からの埃や虫の侵入を防ぎ、ほとんどの商品は当日中に出荷。(翌日には店頭に)
エアシャワー室	工場内専用服に着替え、手洗い・殺菌をした後、エアシャワー室で埃を取り除き、入室して作業。
GPセンター見学通路	鶏卵がどのようにパックされ製品化しているか見学できるコースを設定。 将来を担う子どもたちへの食育の一助となるべく、近隣の小学生の見学受け入れや、学校等の出張講師もしている。

このGPは、鶏卵の洗卵・選別・梱包施設の観点だけでなく、食品工場としても管理できるよう機密性の高いHACCP対応の施設として建設された。

GPの完成により、農場で生産された鶏卵は、原則として鶏から産み落とされてから人の手が一切触れることなく、衛生的な状態を確保したまま、全量その日のうちに商品化される。すべての商品には、生産者が富田養鶏場と明示して、出荷・販売できる体制が整った。

#### 徹底した衛生管理

HACCPの手法に基づき、さらには専務自身の獣医師としての視点からも、衛生管理には完璧を期すように育すうから鶏卵の出荷まで実施している。

育すう舎段階からサルモネラ菌検査と各種抗体検査を実施し、ワクチンを接種して予防衛生に努めている。特に、鶏の腸内サルモネラ菌の増殖抑制効果を期待して、マンノースを飼料に添加し、生体内からも衛生面に配慮している。

GPセンター内においても、従業員も含めて食品工場との認識のもとに衛生管理を徹底し、HACCP衛生規範に基づいた外部組織の品質管理基準検査を、年1回以上受検している。



この工程表に基づく管理と記録により、安全性の高い HACCP 仕様の鶏卵生産と出荷・販売ができる生産販売システムを、足掛け 10 年程かけて実現した。

#### 従業員教育

鶏卵の安全性の根幹となる衛生管理で、最も重要なのは日々各部門で作業している従業員の意識である。このため、各部門での毎日のミーティングや毎週の打合せ、外来講師を招いて行う社内勉強会、その他外部講習会等への派遣を実施している。これらと工程表によって、従業員個々の作業レベルの均一化と誰が休んでも業務に支障を来さない体制となっている。

こうして、清掃や管理基準の遵守等が富田養鶏場の生産販売システムを支えているとの自覚を従業員に促し、自ら責任感を持って業務にあたるよう従業員教育に力を入れている。

#### (3) 管理の行き届いた農場・GP の評価の高まり

GP 建設直後 14 年度決算期では、多くの方が懸念したとおり多額の経費計上等により 120 万円程しか法人所得がなく、明らかに経営を圧迫する要因となった。しかし、農場から GP までの一連の施設を見学した取引先を始めとする方々からは、予想以上の反響があり、自社 GP に投資した手応えを感じた。

#### 販路の拡大

この自社 GP を備えた生産販売システムにより商品化された鶏卵の販路拡大に向けた試金石として、豊橋市学校給食協会への納入入札に応募した。そして「鶏卵の生産者が特定でき、かつその安全性が高い」ことが評価され、平成 15 年度から自社卵の納入が始まった。

GP も含めた生産販売システムの「安全性」を評価した取引が、口コミも含めて徐々に広がりを見せた。さらに、業界最大手のハンバーガーチェーンとドーナツチェーンから、相次いで取引の打診（照会）が舞い込んできた。そして、各々の品質管理基準に基づいた実地検査を高得点で合格し、全国でわずか 10 数件の取引農場に指定され、通常の普通卵より高値での取引が始まった。以後、他の普通卵取引においても付加価値が付き始めた。

このことで、生産者が特定できる「生産者の顔」と「安全性」が名実ともに自社卵の販路拡大に向けたキーワードとなり、GP を含めた生産販売システムそのものが広告塔となった。

#### 衛生的で安全な卵

このように順調に評価が高まり始めた平成 16 年 1 月に、鳥インフルエンザが国内では 79 年振りに発生した。この影響で鶏卵需要が減少方向を示し、折からの鶏卵の生産過剰も重なって市場相場も大幅に凋落した。

生産者の顔が見え、安全性の高い鶏卵の生産販売システムは確立したものの、まだ市場価格と連動して売値が変動する商品の売上が大半を占めている経営は大打撃を受け、13 年度決算期からの 3 年分の法人所得がかき消される赤字経営に転落した。しかし、ピンチはチャンスと自らに言い聞かせ、富田養鶏場の生命線である「安全性」に関わる衛生管理費を削減せず、一層の衛生管理の強化に努めた。

この年は、全国的にも鶏卵の消費が激減したが、安全性が確保されて安心して食べることのできる鶏卵の需要は、消費の減退に相反するかのようになら高まっていった。

また、鳥インフルエンザ問題を取り上げた地元テレビ局2社からの取材や、末端取引先、地元の消費者等から農場視察・見学を申し込まれ、獣医師かつ養鶏家の代表者としての意気込みを持って、鶏卵に関する正しい知識と安全性を積極的にPRした。このような取り組みや、自社の生産販売システムによる安全性を担保にした鶏卵の引き合いが急増し、「衛生管理を徹底した安全な卵」としての評価がさらに高まった。

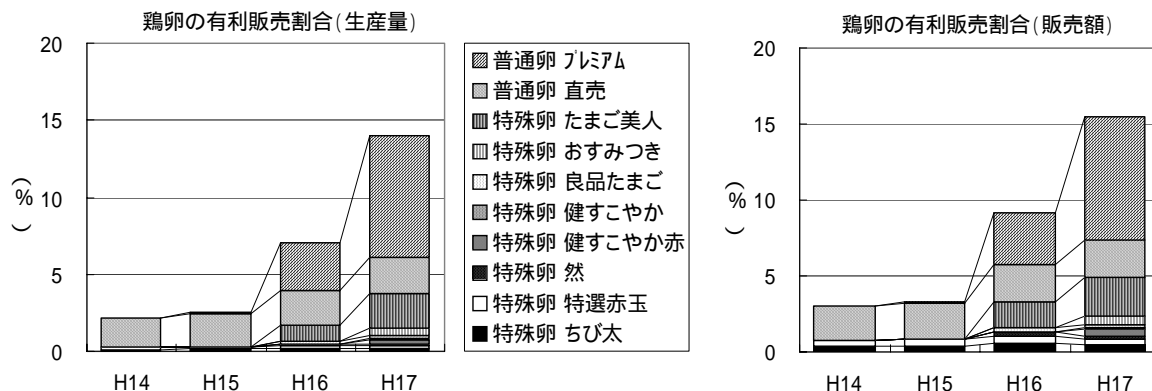
#### (4) 生産販売システムによる経営実績

富田養鶏場の生産販売システムによって、普通卵の取引でも付加価値が産み出されたが、あくまで市場価格への上乗せであった。このため、経営安定化へ向けた定価商品の開発に、生産販売システムが整った平成14年から取り組み始めた。

##### 特殊卵の生産と定価販売

生産販売コストの適切な積み上げに適正な利益を加えた定価商品を販売することができれば、経営の安定化につながるのと考えから、ビタミンEの強化を図った特殊卵の生産を始めた。この特殊卵は、当初直販のみだったが、生産販売システムの評価の高まりとも相まって、平成16年に最大手量販店で特殊卵「たまご美人」を、平成17年には別の大手量販店で、ビタミン強化に加えて木酢等を飼料に添加した特殊卵「我が家のおすみつき」を販売できるようになった。

この価格変動ない定価商品である特殊卵ブランドは、平成17年の販売量比率で3.8%（166t）、売上高比率で4.9%まで伸長した。



現在では、これら量販店での特殊卵の取引は4品種8ブランドにまで拡大し、今年6月の単月集計で、総販売量の約5%、売上高の約8%を占めるまで順調に推移している。また、8月からは新たな量販店や大手コンビニエンスチェーンとの新商品の取引が内定し、さらなる増加が見込まれる。

## コスト管理

周囲の人たちが懸念した GP センター部門でのコストは、鶏卵 1kg 当たり約 49 円となり、現 GP 建設前の平成 11 年当時に比べ約 18 円（55%）の増であった。

一方、減価償却費を除く農場部門での生産コストは、自家育成での飼料費や衛生費が加わったことから約 6 円の増であった。

しかし、衛生管理を徹底し、「安全性」を一層確保したことにより、直販を除く普通卵であっても、当時の販売価格水準に比べ約 35 円の高値で販売することができた。この結果約 10 円の増益となり、平成 17 年決算期は過去最高益を記録し、前期の赤字は一掃された。

このことから、1 羽当たり産卵量 19kg/年以上、飼料要求率 2.0 以下等と良好な農場成績を維持しつつ、自家育成からインライン式 GP センターに至る鶏卵の安全性を追求した経営への転換によって、鶏卵の好市況分を差し引いても 1 kg 当たり約 6 円の収益増となり、経営収支の改善に大きく寄与した。

## 5 地域農業や地域社会との協調・融和のために取り組んでいる活動内容

### (1) 地域農業発展のためのリーダーとして

父である社長は、20 数年間豊橋養鶏組合副組合長として市内の養鶏業の発展に尽力し、今年度から組合長に就任している。また、平成 16 年からは、市の担い手農業者の中核組織である豊橋市認定農業者連絡協議会の会長として、地域農業の発展のため活動している。

### (2) 耕畜連携の推進役として

鶏ふんは有用菌を利用して 50～60 日間自動攪拌機で好気性発酵させ、乾燥した後、2～10mm まで 3 区分の粒状に選別し、特殊肥料登録した有機質肥料として販売している。製品となったたい肥は成分分析も行い、50%を園芸用肥料として業者へ、残りの 50%は地元露地野菜農家へ供給している。

地域内で生産するたい肥の 50%を効率的に流通させているポイントとして、良質な有機肥料づくりはもちろんのこと、農業経営士や認定農業者との人脈づくりによるところも大きい。さらに、たい肥散布機の共同利用組織にも加わり、必要に応じて供給先での散布作業も行っている。

また、組織的には愛知県堆肥利用推進協議会や、豊橋市環境保全型農業推進協議会の土づくり部会に参加し、たい肥を生産する畜産農家の代表として耕畜の連携を強化し、地域内の 864 戸のエコファーマーへのたい肥供給を推進している。

### (3) 「安心」の原点としての「地産地消」へ

現在、自社で生産された鶏卵は、北関東から東海 4 県までの広域で消費されるまでになった。しかし、平成 6 年から取り組み始めた直販については、現在よく言われている「地産地消」を体現しているとともに、地域に根ざす富田養鶏場の「生産者の顔の見える卵」の原点として、今後も継続していく方針である。

専務をはじめ社長も、何にもまして地元の方々に「たまご」を食べてもらい、愛され続ける「たまご」であって欲しいと強く願い、市主催の料理教室へも食材として自社卵を提供している。

#### (4) 「いただきます」の意味を理解してもらう活動

近頃では鶏を見たことのない子どもたちが多く、大人でも鶏卵が農産物ではなく、あたかも工業製品であるかのような認識で、業界人のバイヤーでさえ、無理な数量を求めてくることもある。バイヤー等関係者だけでなく、子どもたちも含めた地域の方々に「たまご」の生産現場を見てもらえるように、農場や GP に建設時に見学コースを設けた。

そして、平成 16 年からは、地元小学校の児童たちを受け入れ、どんな所で鶏が飼われて、産み落とされた鶏卵がどのようにパックされているのかを実感してもらう取り組みを始めた。また、地元小学校を訪れて、鶏やたまごについての話をすることもあり、将来を担う子どもたちの「食」に関する教育に、少しでも役立っていきたいと考えている。

#### (5) 地域住民との交流

昭和 50 年代に、将来の畜産環境問題を憂慮して、郊外の若松・七根地内に農場を新設し、専務就業後は富田養鶏場の基幹農場として発展してきた。

しかし、当時は農業振興地域の真ん中であつた当地にも、東西から新興住宅地が迫ってきている。そこで、地域の各種農業まつりや学区バザーなどへの鶏卵の供給や提供、地域行事へ積極的に参加し、地域との共生に努めている。

また、雇用にあつても地域とのつながりを重視し、特にパート従業員では約 8 割を地元の非農家から採用している。このように、地域での雇用の創出だけでなく、地域との接点を増すことにより、農場への理解を深めてもらうよう努力している。

## 6 今後の目指す方向性と課題

### 1) 今後の目指す方向

今後の自社の経営をさらに発展・安定させるためには、価格競争に巻き込まれることのない、代替えのきかない卵、すなわち生産者の顔が見えるワン・アンド・オンリーのたまごの生産販売をさらに進めていくことが重要であると考えている。このため、新たに次の 4 つの取り組みを進めていきたい。

#### (1) 農場からの情報の発信・・・安全から安心へ

各種展示会への出展、インターネットの活用、マスコミ取材などに積極的に応じることにより、今まで取り組んできた「安全な卵」を一步進めて「安心できる卵」としたい。特にホームページでは、生産過程の情報も取り入れ、製品のトレーサビリティや生産現場の様子、経営者の思いなどを消費者の方々へ伝えていきたい。

そして、「どんな所で、誰が、どのような経営哲学・方針に基づき、どのように生産しているのか？」という基本部分を、「食」への出発点となる生産現場を抱える養鶏家として、より多くの人々に知ってもらいたいし、知らせなければいけないと痛感している。

## (2) ISO-22000 の取得・・・さらなる安心のために

HACCP 仕様の農場・GP による衛生管理の徹底により安全性を追求してきたが、さらに発展させる方策として、食品安全マネジメントシステムの ISO-22000 を、今後 3 年以内を目処に取得したい。この国際認証を取得することにより、鶏卵の食品としての安全性の裏付けがより一層確立され、消費者の方々が求める「安心」をより目に見える形で高めていきたい。

## (3) 地域に愛される農場づくり・・・食を担い、食を育む

養鶏家として鶏卵を単に生産販売するだけでなく、農場・GP の見学や、地域の料理教室などさまざまな機会を通して、地域の子どもたちを含めた住民交流をさらに深め、地元での食育活動の一助となり、真の地域に根ざした養鶏家になりたい。

## (4) 耕畜連携の強化・・・共に生き、共に伸びる

たい肥の流通促進をさらに積極的に進め、地域の耕種農家と連携を深めるとともに、農産物の共同配送・共同販売等をともに手掛けていきたい。

このような活動を通して、経営規模の拡大によるスケールメリット志向の経営と一線を画した、経営の「質」にこだわった富田養鶏場のさらなる向上を図るつもりである。

## 2) 今後の課題

### (1) 鶏卵取引価格の安定化

鶏卵の販売価格は、一般に市場価格と連動するため、その生産コストと無関係に需給バランスにより決定されてしまうことが多い。安定的な経営を続けていくために、特殊卵ブランドの定価商品を開発してきたが、3 年後にはその販売比率を 10% 以上にしていきたいつもりである。

### (2) 従業員教育の充実

現在も衛生管理を主体とした従業員教育を行っているが、ISO-22000 取得にあたっては専門用語の知識も必要となるため、さらに教育の機会とその内容を充実させ、全社員の知識の向上を図ることが必要である。

### (3) たい肥流通の促進

生産した発酵鶏ふんたい肥は順調に販売できているものの、家畜排せつ物法の関係から各畜産経営体での施設整備が進み、東三河地域では家畜ふん堆肥の供給過多になりつつある。このため、近い将来には現在の需給バランスが大きく崩れ、滞留することも懸念されることから、一層安定した供給先の確保と流通促進を図ることが重要であると考えている。

そこで、肥料としての鶏ふんたい肥とは別に、肉用牛農家と連携して土壌改良材のブレンドたい肥を地域へ供給するべく、県農林水産事務所と相談しながら、具体化へ向けた作業に着手している。



**【写真】**



七根農場遠景



ウインドウレス鶏舎内



工程表と工程管理表



GP センター最終工程(シール貼り機)



鶏舎見学のための専用ルーム



GP 内では汚染防止の考え方を徹底



職員教育を徹底



商品ラインナップ