

こだわりたまごで挑んだ6次産業化 ～卵価に左右されない安定経営を目指して～



有限会社 三喜鶏園
(さんきけいえん)
群馬県高崎市下里見町

推薦理由

当該経営は昭和44年に飼養羽数2万羽から採卵鶏経営を始め、除々に飼養羽数を増やし規模拡大するとともに水沼農場、GPセンターの開設を経て、平成15年直売所である「たまご市場卵太郎」をオープンさせた。卵価に左右されない卵をつくることを目標に特殊卵や鶏卵加工品の製造・販売に取り組んでいる経営体である。評価できる項目は以下の通りである。

1. 生産性向上への取り組み

採卵成績を向上させるには日常の徹底した管理の積み重ねが最重要であると考え、飼養環境の改善に力を入れている。平成13年からセミウインドレス鶏舎を6棟増設し、自然環境を有効活用した飼養管理方法で鶏へのストレスを軽減することに努めている。鶏種や飼料についてもメーカーとの情報交換を密にすることで常に新しい情報を入手し、より優良な鶏種・飼料の選定を行っている。当該経営体の特徴である4種類の特殊卵は鶏種と飼料に工夫を施しており、黄身の色や味の違いで一般卵との差別化を図っている。

2. ブランド卵販売での取り組み

農場で生産された鶏卵を直売所の卵太郎で販売・加工しており、それぞれの特徴を活かした販売方法で高付加価値化を実現させている。特殊卵「こだわり雅味」は24個入り1,418円(60円/個)で販売されており、黄身の色や味を濃厚にするほか、ビタミン含量を高め栄養面にも配慮することで高価格での販売を可能にしている。

3. スイーツの製造・販売での取り組み

特殊卵を生産・販売するとともに自家鶏卵を用いた鶏卵加工品を直売店で製造・販売している点も評価できる。特殊卵をふんだんに使ったシュークリームやプリン、ロール

ケーキは固定客もつくほどの人気であり、売上高も直販店の開店から5年で1億円を超え、現在では1億4000万円と順調に推移している。今後は地域共同での直販店での販売も予定しており、直販比率を向上させていくことでさらなる利益の拡大が見込まれる。

4. 地域との交流

地域情報誌や地方番組で紹介され、地域での認知度は高く、近隣小学校の「町探検」や中学校の職業体験学習「やるベンチャー」に店舗を教育の場として提供している。体験学習では4～5名を1週間、卵太郎の店舗で受け入れ、卵の販売や加工品の製造の体験を実施しており、中学校からも好評を得ている。また、当該経営体が事業主体となって地域の果樹農家と協力し農事組合法人「はるなアグリフーズ」を設立する計画を立てており、共同直売所を設けて地域農業の活性化を目指している点も評価出来る。

近年注目される経営の6次産業化に積極的に取り組み、飼育管理に工夫を施し高付加価値化した鶏卵とその加工品を販売することで、高収益を実現した取り組みは他の経営体の模範となるものである。また、直販という地域に根付いた販売方法で地域内の地産地消に貢献している経営体であるといえる。

(群馬県地方審査委員会委員長 長坂 輝義)

発表事例の内容

1 地域の概況

高崎市は榛名山を背景に望む関東平野の北の端に位置しており、南東は埼玉県、北西は長野県境に隣接するエリアである。県内随一の商業都市であり、東京から100km、新幹線で50分の距離にあり、ここから分岐して新潟・長野方面に移る交通の要衝でもある。公共交通は県の玄関口で、上越・長野行き新幹線、高崎・上越線、関越・上信越自動車道、国道17号・18号線等の公共交通の要所となっている。

市は平成18年の合併により人口約35万人という県内最大の都市となり、市内中心部から中山間地域に至るまで、豊かな自然環境のもと、多様な農業が営まれる地域となった。

市の農業の特徴として多彩で多様な農業が展開されている。都市近郊を中心とする平坦地域では、米麦作経営と加温施設を利用した果菜類、葉菜類、花き類が盛んである。丘陵地帯を中心とする中山間地域では、立地条件をいかし、果樹・工芸作物・畜産等の山間地農業が展開されている。

耕地面積は、7,340haで農家戸数8,859戸、専業農家数1,256戸となっている。農業総生産額は183億8,000万円で、畜産92億8,000万円、野菜29億4,000万円、米麦類27億7,000万円、果樹27億2,000万円となっている。

家畜飼養頭数は、豚48戸・4万6,130頭、乳用牛78戸・4,040頭、肉用牛68戸・2,880頭、養鶏8戸・73万1,000羽となっている

2 経営・生産活動の内容

1) 労働力の構成（平成22年6月現在）

区分	経営主との 続柄	年齢	農業従事日数（日）		部門または作業担当	備考
				うち畜産部門		
構成員	本人	32	265	130	業務全般	役員
	父	69	100	50	雑務全般	役員
	母	66	230	0	経理補助	役員
	常務取締役	45	230	150	販売・人事	役員
	取締役農場長	56	230	230	農場管理	役員
臨時雇	延べ人日		30人×230日 6,900人			

2) 収入等の状況（平成21年1月～平成21年12月）

部門	種類・品目	飼養頭数	販売・出荷量	販売額・収入額	備考
養鶏	鶏卵売上高	315,000	5,568,000 kg	981,805,865	
	廃鶏売上高			1,976,910	
	鶏ふん売上高			14,539,574	
	製品・商品売上高			91,263,877	
	その他			104,550,863	
合計				1,194,137,089	

3) 経営の実績・技術等の概要

(1) 経営実績（平成21年1月～12月）

経営の概要	労働時間 (畜産)	家族・構成員	8,440	(うち加工・販売部門) 3,960 時間	
		雇用・従業員	88,320	27,600 時間	
	<労働従事人数(家族・構成員)>		5	4 人	
	<労働日数/1人(家族・構成員)>		211	99 日	
	労働力員数 (2,000時間換算) (畜産)	家族・構成員	4.2	2.0 人	
		雇用・従業員	44.2	13.8 人	
	成鶏平均飼養羽数		315,000 羽		
	年間鶏卵生産量		5,611,384 kg		
	年間鶏卵出荷量		5,568,000 kg		
収益性	採卵鶏部門年間総所得		35,031,552 円		
	成鶏100羽当たり年間所得		11,121 円		
	所得率		3.2 %		
	成鶏 100羽 当たり	部門収入		344,666 円	
		うち鶏卵販売収入		311,684 円	
		売上原価		350,500 円	
		うち素雛費		46,793 円	
		うち購入飼料費		163,556 円	
		うち労働費		47,109 円	
うち減価償却費		19,896 円			
生産性	成鶏100羽当たり年間鶏卵生産量		1,781 kg		
	成鶏100羽当たり1日当たり産卵量		4.9 kg		
	鶏卵1kg当たり平均販売価格		176 円		
	直販割合		6 %		
	成鶏100羽当たり1日当たり飼料消費量		10 kg		
	飼料要求率	成鶏	2.12		
		全体	2.12		
	育成率(初生雛)		— %		
	育成率(中大雛)		— %		
	成鶏淘汰・へい死率		56.0 %		
	成鶏補充率		56.0 %		
	鶏舎1m ² 当たり年間鶏卵生産量		638 kg		
鶏舎1m ² 当たり成鶏飼養羽数		36 羽			
安全性	総借入金残高(期末時)		70,297 万円		
	成鶏100羽当たり借入金残高(期末時)		223,164 円		
	成鶏100羽当たり年間借入金償還負担額		20,849 円		

(2) 技術等の概要

経営類型	採卵鶏	
飼養品種	ジュリア、ボリスブラウン	
鶏舎構造	育すう舎	
	育成舎	
	成鶏舎	木造セミウインドレス×6 ウインドレス×2 開放、高床式×3
生産	オールイン・オールアウトの実施	有
	強制換羽の実施	有
	デビークの実施	有
飼料	自家配合の実施	無
成鶏の更新方法	ロットごとに700日齢で更新	
GPセンターの有無	有	
インテグレーション参加の有無	無	
生産部門以外の取り組み	<ul style="list-style-type: none"> ・近隣小学校の体験学習「やるベンチャー」の受け入れや、街探検に協力 ・農場を一般客に開放するイベント「農場まつり」の実施 ・農場で研修生2名を受け入れ ・鶏糞堆肥を地域農家に優先的に販売 	

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	予備発酵、攪拌・第一次発酵（45日間）、二次発酵（3～4ヵ月間）、篩にかけて分類、袋詰め加工
敷料	

(2) 利用の内容

内容	割合 (%)	用途・利用先等	条件等	備考
販売	100%	肥料		ホームセンター、耕種農家等

3 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・活動の内容
昭和44年	採卵鶏	2万羽	有限会社三喜鶏園 設立
〃 53年		8万羽	水沼農場開設
〃 57年		〃	GPセンター開始
〃 63年		18万羽	ウィンドレス鶏舎2棟建設
平成13年		22万羽	新鶏舎1号舎建設
〃 14年		24万羽	〃 2号舎建設
〃 15年		26万羽	GPセンター全面改装
〃		〃	直売所たまご市場卵太郎オープン
〃		〃	新鶏舎3号舎建設
〃 16年		〃	〃 4号舎建設
〃 17年		〃	〃 5号舎建設
〃 19年		30万羽	〃 6号舎建設
〃 20年		31万羽	第2GPセンター開設

2) 過去5年間の生産活動の推移

	平成17年	平成18年	平成19年	平成20年	平成21年
畜産部門労働力員数(人)	5	5	5	5	5
飼養羽数(羽)	260,000	280,000	300,000	315,000	315,000
販売・出荷量等(t)	4,576	4,806	5,030	5,323	5,568
畜産部門の総売上高(千円)	977,000	962,000	938,000	1,172,000	1,194,000
主産物の売上高(千円)	918,000	891,000	867,000	1,027,000	981,000

4 特色ある経営・生産活動の内容

1) 農場での取り組み

農場のある倉渕地域は総面積の86%を森林が占めている山間地帯であり、その自然環境を利用した飼養管理が行われている。卵の成分の7割を占める水分にこだわり、標高600m地下200mの榛名山系の地下水を汲み上げすべての鶏に与えている。また、平成13年より木造のセミウインドレス鶏舎を6棟増設し、夏場の冷涼な気候を利用した換気方法や自然光を採り入れるなどの工夫を行い、鶏へのストレスの軽減に取り組んでいる。飼料はメーカーから指定配合飼料を購入しており、養鶏研究会等で情報収集するほか、飼料メーカーとの情報交換を密にし、最適な飼料購入に努めている。

経営主は、生産性向上のためには日々の徹底した管理の積み重ねが重要であると考え、ロットごとの飼料摂取量、採卵成績等のチェックを毎日欠かさず行っている。また、設備の点検にも力を入れており、自動化されている給餌、給水、除ふん、換気等の点検や、集卵ベルトやコンベアーを常に清潔に保つよう努めている。そのような徹底した飼養管理が採卵成績にも反映しており、昨年度の農場成績は前年度を上回る成績を示している。今後は赤玉鶏専用鶏舎を設け、赤玉鶏の飼養羽数を増加させていく計画である。

2) 省力化による生産コスト低減の取り組み

生産コストを低減させるために、部門ごとに取り組んでいる。

生産部門では、集卵が自動化されていない鶏舎を減らし、バーコンベアーを導入して自動集卵化することで省力化を図っている。

G P部門では、自動化されている機器の稼働率を上げ、人員あたりの生産性を向上させる取り組みを行っている。

加工・販売部門では、作業の合理化を進め、生産量の増加にも対応できるような体制の整備に力を入れ、今後の販売部門の拡大を目指している。

3) 消費者の好みを捉えた商品開発

当養鶏場で生産される特殊卵は全部で4種類あり、それぞれ品種や飼料に工夫を施し、調理法や消費者の好みに合わせた鶏卵を生産している。

なかでも特徴的であるのが赤玉鶏から生産される「こだわり雅味」であり、飼料にパプリカエキスを加えることで濃いオレンジ色の黄身と濃厚な味を生み出している。ビタミンE、D含有量は通常の卵よりも多く栄養面にも配慮した卵を生産している。この「こだわり雅味」をふんだんに使ったシュークリームはオレンジ色の濃厚なクリームが評判となり、一番人気の商品となっている。

4) 販売方法の工夫

卵価に左右されない卵を販売することを目的とし、平成15年4月に「たまご市場卵太郎」をオープンさせた。それまでの生産方法をもとに飼料の配合等を工夫し、現在販売されている4種類の特殊卵の生産を始めた。

卵太郎の開店に伴い、鶏卵加工品の製造・開発に取り組んだ。地元の洋菓子店や調理機器のメーカーから技術指導を受け、毎日試作・試食を繰り返し、開店から5ヵ月で加工品の販売を開始した。特殊卵をふんだんに使ったシュークリームやプリンはすぐに人気商品となった。鶏卵のみの販売だった5ヵ月間の売上高は1日当たり4～5万円だったが加工品の販売と同時に15～20万円に増え、現在では30～35万円に大幅に売上が上昇した。現在では特殊卵や二黄卵、初産み卵に加え20種類以上の加工品を販売し、地元固定客の他、県外からの新規客も増えている。

また、販売方法にも工夫を凝らしている。特別な飼料で飼育した特殊卵の隣には、それぞれの飼料と卵黄の実物が見本として置いてあり、飼料へのこだわりや黄身の濃さ、弾力性がわかりやすいように販売されている。さらに、キズがついている卵や形の悪い卵を「ずっこけたまご」として通常の価格よりも安く販売しており、この商品を目当てに開店前から並ぶお客もいるほどの人気である。地元テレビ番組でも地域で有名なこだわり卵のお店として紹介され、販売拡大につながっている。

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) 地域農家との連携

当該地域で栽培が盛んな梨や桃、梅等の果樹農家15戸と共同で農事組合法人「はるなアグリフーズ」を設立する計画を進めており、近く共同直売所を開設する予定である。直売所では生産物の直売の他、加工品の販売やレストラン等を計画しており、地域住民だけでなく観光を兼ねた県外からの集客も見込んでいる。

参加農家の中には個人で直売所を所有している農家もあるが、集客や売上等が厳しいといった問題点もあり、共同して直接販売することで市場価値を高め地域農業を活性化させたいとのことである。

また、生産された堆肥は以前からつき合いのある近隣の野菜農家に優先的に販売している。養鶏農家が少ない土地柄もあり、三喜鶏園の鶏糞堆肥は耕種農家から重宝され、地域内で資源循環型農業が展開されている。

2) 地元小中学生の体験学習の受け入れ

近隣小学校で行われている「町探検」に協力しており、ルートの一つとして卵太郎に毎年小学生が見学を訪れている。そこでは、店舗の様子やお菓子を作っている行程などを説明しており、小学校からも好評を得ている。

また、5年前から中学生を対象として仕事体験学習「やるベンチャー」の受け入れを始め、卵太郎の店舗で一週間、加工品の製造や卵の販売の体験が行われている。

3) 農場を通しての消費者との交流

卵太郎の卵をより多くの人に知ってもらうために、山間部にある農場をつかって「農場まつり」を開催した。まつりでは卵や加工品の試食・販売だけでなく、雛との触れ合いや森を使った子供向けの遊び場などをつくり、どんなところで卵が製造されているののかを感

じてもらえるような工夫をしたところ、地域住民からも大好評を得て、1日に1000人ものお客が訪れた。高病原性鳥インフルエンザにより平成18年から中止していたが、再開してほしいとの声が多く、今後再開にむけて衛生面の整備等に取り組んでいく予定である。

6 今後の目指す方向性と課題

今後はより安定した経営を成り立たせるために、卵価に左右されない高付加価値を付けた卵を生産していくことを目指している。採卵部門の規模拡大は考えておらず、農場の成績を向上させるような取り組みを進める。経営に特に反映される飼料要求率や産卵率については、施設面の整備を行い鶏へのストレスを軽減させることで向上させていく考えである。主には、現在1棟で導入されているトンネル換気の設備を他の鶏舎にも随時取り入れていくことや、赤玉鶏専用の新鶏舎を建設することである。現在は赤玉鶏3割、白玉鶏7割だが、特殊卵の販売拡大に向けて、赤玉鶏の飼養羽数割合を増やしていく意向である。また、飼養管理では群馬県畜産試験場で開発された新技術や養鶏研究会等で発表された研究成果を活用し、卵太郎にしかない、ブランド力の強い卵の生産を進めていく考えである。

販売部門では、流通面を整備し鶏卵および鶏卵加工品の県外への販路の拡大と、直売所である「卵太郎」、更に建設予定である「はるなアグリフーズ」での直販体制の整備を進め、鶏卵加工品については、現在シュークリームやプリン等20種以上ある加工品の種類をさらに増やしていく意向であり、他にはない独自の鶏卵関連商品の開発に取り組んでいく考えである。

【写真】



水沼農場の従業員
(下段中央左:相模農場長、下段中央右:富沢副農場長)



農場は榛名山の中腹にあり、まわりを山林に囲まれている。



セミウインドレス鶏舎内部の様子



第一次発酵では鶏糞を約45日間発酵させた後
第二次発酵施設へ移動させる。



平成15年にオープンした直販店「たまご市場卵太郎」



ビタミン含量を多くした特殊卵「こだわり雅味」



加工品は20種類以上あり、特殊卵も多く使われている。



店舗内にある厨房ではシュークリーム等の加工品が
手作りされている。