

養鶏事業の多様性を切り拓く！

一人とたまごの未来づくり

アルム(株) (採鶏卵経営・岡山県赤磐市)

地域の概要

アルムの里のある赤磐市は岡山県の南東部に位置し、豊かな自然や文化遺産にも恵まれている。一方、交通網が発達し都市的な環境整備も十分に進んでいる。総面積は209.43km²、年平均気温は14.3℃、年間降水量は1593mmと温暖で降雨量は全国平均より少なく、また自然災害も比較的少ない地域である。この比較的安定した気候と、岡山市近郊という地理的条件に恵まれ、赤磐市においては農業の産業としての位置付けは高い。2010年農林業センサスによると、同市の農業は総農家数2563戸であり、平成18年生産農業所得統計によると、農業産出額は40億3000万円と岡山市近郊の中核農業地帯となっている。特に主要な農産物としては、水稻、大豆、もも、ぶどうが掲げられる。畜産は乳用牛5戸、肉用牛5戸、豚1戸、採卵鶏4戸(12万5000羽)で、その農業産出額は5億5000万円となっている。

経営の概要

平成7年2月に有限会社アルムを設立し、翌平成8年にインラインGPセンターを建設。平成11年に現代表の荒嶋望さんが入社してから、廃業になった養鶏場を買収するなど積極的に規模拡大を図り、平成26年9月に株式会社へ組織変更を行った(沿革は別表の通り)。全農場の飼養羽数は成鶏10万2724羽で、収容



アルム(株)の社員。中央は代表者の荒嶋望氏

能力は12万羽、うち8万羽がケージ飼いで4万羽はアニマルウェルフェア(AW)対応の平飼いとなっている。そのほか、地鶏を3000羽飼養している。生産卵は全農を通じて岡山市民生協、コープこうべ、いかりスーパーマーケット等に販売しているほか、岡山市内にある直売所でも販売している。直売所では鶏卵のほかに、地鶏や親鳥を焼きとりや総菜・弁当で販売している。

経営管理・生産技術の特色

1) 経営管理

日常の養鶏経営管理に加え、あらゆる業態とのパイプを活かし景気動向および展開方向に係る情報収集・分析に努め、これらにより毎年「5ヵ年経営計画書」を作成している。前向きな行動意欲を基に、常に挑戦する気持ちが数値化された計画書を作成し、これを基に特にキャッシュフロー経営に重点をおいた

<沿革>

平成7年2月	有限会社アルム設立
平成8年2月	GPセンター(鶏卵処理場)建設
平成11年8月	育雛舎・育成舎 各2棟完成
平成17年3月	牛窓農場(育雛農場)を買収し運営開始
平成17年7月	吉田養鶏有限会社と合併(吉永農場)
平成19年5月	株式会社百匠を設立し、子会社化。鶏卵販売、焼きとり、加工品の販売開始
平成22年4月	吉永農場内へ果樹事業(ぶどう)開始
平成23年2月	牛窓農場を平飼いの成鶏農場として運営開始
平成23年8月	熊山農場内で平飼い飼育開始
平成24年10月	津山農場を取得し、育成雛飼育開始
平成25年4月	鬼ノ城農場を取得し、地鶏の飼育開始
平成25年11月	岡山県青果物販売会社と「F+arm+J」(ファームジェイ)を立ち上げ、液卵提供を開始
平成26年9月	有限会社から株式会社へ組織変更
平成26年10月	株式会社百匠と合併

経営を行っている。このため毎月、月次決算を行い、計画との差を迅速に比較・検出し対処することより、計画比80%水準の利益確保を達成している。また、四半期ごとに決算報告書を借入先金融機関に報告することにより、金融機関からの理解・バックアップ体制を得ていることから資金調達は容易となっている。装置産業のため設備投資は不可欠となるが、1羽当たり500円/年の償還と債務償還年数は5年未満を基準とした経営を行っている。

また、経営リスクを軽減するため売上高の約40%の保険を備えるとともに、関連企業を含め顧問弁護士3人、社労士1人、税理士2人と提携して不測の事態に対応する仕組みを構築している。

2) 生産管理

生産農場を4カ所に分散することにより、鳥インフルエンザ等の疾病被害対策としてのリスクマネジメントに努めている。衛生管理ではHACCP方式を取り入れ、車両消毒装置の設置や記録・記帳の徹底、衛生マニュアルの作成・順守を行っている。

また、GPセンターでは卵質測定器や自動汚卵検査装置などの最新設備を導入し、省力化と安全性の確保に努めている。また、消費

者ニーズに対応するため、顧客ブランド等のオーダーメイド制を採用し、マーケットインの発想で販売の安定化を図っている。出荷の販売先の分散対策を行っており、一番高いところの割合でも17%レベルでありリスク分散ができています。

3) 生産技術

人材確保が困難な現状に対応するため、積極的に設備投資を行い施設の自動化による省力化に積極的に取り組んでいる。平成13年よりコスト競争中心の経営に限界を感じ、付加価値の向上と差別化に取り組み、味の向上をモットーにして生産拡大を推進した。

平成18年より飼料原料価格の高騰を予見し、くず米・麩(ふ)・海苔・ごま・パン・ふすまなど、食品工場から出される規格外・未利



AWに対応した平飼いの鶏舎

(表2) 経営実績 (平成25年)

経営の概要	労働力員数 (畜産)	家族・構成員	5人
		雇用・従業員	28.6人
	成鶏平均飼養羽数	102,724羽	
	年間鶏卵生産量	1,973,618kg	
収益性	所得率	3.5%	
	成鶏100羽当たり売上原価	626,546円	
生産性	成鶏100羽当たり年間鶏卵生産量	1,921kg	
	成鶏100羽1日当たり産卵量	5.3kg	
	鶏卵1kg当たり平均販売価格	GP	282.1円
		産直	195.4円
	直販割合	30%	
	成鶏100羽1日当たり飼料消費量	10kg	
	飼料要求率(成鶏)	2.09	
	育成率(中大雛)	98.5%	
	成鶏淘汰・へい死率	4.0%	
	鶏舎1㎡当たり年間鶏卵生産量	249kg	
	鶏舎1㎡当たり成鶏飼養羽数	14羽	

用食品など約15種類を、新たな飼料原料として約20社からの調達している。現在、配合飼料とこれら食品飼料(同社ではエコフィードや食品残さとは呼ばず、食品飼料とよんでいる)を7対3の割合で混合・給与することにより飼料高騰対策を講じている。

また、畜産環境対策としてバイオベッド技術による鶏ふん処理微生物を採用し、においもなく処理手間が大きく軽減され、経費節減と環境保全対策の両面で効果が得られている。なお、この食品飼料と鶏ふん処理方法については月刊誌「WEDGE」2012年9月号に紹介された。

4) 6次産業化の取り組み

平成19年に子会社(株)百匠を設立し(平成26年合併)、自社の卵や焼きとり、弁当や総菜、スイーツの販売により付加価値を高めるとともに、養鶏農場の直営店として、現在3店舗を運営し、前年比105%の売り上げで推移している。

平成25年には岡山県青果物販売グループの



自動汚卵検査装置

店舗運営会社である(株)フルーツ・ジャパンと連携して「F+arm+J(ファームジェイ)」というブランドを立ち上げ、プリンやアイスクリームなどのスイーツの原料供給および製品販売を担っている。

地域に対する貢献

現在運営している5農場中4農場については経営を譲り受けたものであるが、継続雇用し地域の雇用に貢献している。

近年は販売に生産が追いつかない状態となり、協力農場2社とブランドの統一化を図り、固定価格で買取りを行い地域の協力農場の経営安定に寄与している。

鶏ふん処理をバイオベッド技術で行って絶対量を減量していることと、鶏ふん臭がなくなることから、近隣住民との良好な関係を維持している。

職場環境向上への取り組み

5ヵ年経営計画書の中の経営目標に「社員が安心して生活できる会社にします。」「社員さん一人一人がこの経営目標を理解し、個人の特性を最大限に活かし目標を達成します。」を掲げている。平成6年の法人化に際しては、従業員については正社員化を基本とし社会保険への加入、中退金に加入し従業員の生活お



直売所での鶏卵販売コーナー



地鶏や親鳥を使った焼きとりコーナー

よび雇用の安定に努めている。

更に、平成16年からは賞与引当金を計上し年3回の賞与支給を実施している。

定年については70歳までの雇用延長に取り組み中である。

現在の社員の平均年齢は34歳と若く、意欲的に取り組む社員に対しては取締役および関連会社取締役就任のチャンスを与えている。これにより岡山県における求人倍率1.79という雇用確保が厳しい中でも、雇用確保が安定的に可能となるとともに離職率の低減にもつながっている。

将来の方向性

TPP参加が強く意識される中では、国内の未利用飼料原材料（食品）を最大限有効活用するとともに、高付加価値化、差別化を図ることが重要となる。現在33%の平飼い飼育を50%強にまで増やすことによる生産方式の特徴付けおよび差別化を図り、量販店のニーズに対応することとする。

現在、年間来客数15万人の直売所の強みを活かして直売所の多店舗化を推進する。更に大都市圏の店舗開設も目指している。

6次化ファンド事業を利用し、オランダのRondeel農場をモデルとして、直売所3店舗を併設した観光型養鶏場の開設実現を目指し

ており、この中で卵・卵加工品と絵本のセット販売などの従前にはない新たな販売方法を計画している。この農場は地域での食育にも貢献することになる。

たまごの特性を活かしたスイーツの開発・製造・販売を目指す。従来と異なるのは、地消地産的発想ではなく、東京から全国に向けて発信することである。そのための専門チームによる編成を組む。東京にレシピ開発部門を置き、その用途に応じてスイーツ用の新しい味覚のたまごの開発を岡山のラボ併設の農場で行っていく。新しいスイーツの提案だけでなく、たまごの多様性を切り拓くことのできる事業と確信する。

同族経営では事業拡大が困難と考え、特に若い世代の経営参画を担う仕組み作りを目指している。最近の女性の社会進出の動きに対応するため女性取締役の増加を企画しており、今後は「養鶏女子」時代の幕開けとなることを予見している。

以上の揺るぎない競争優位性を発揮することにより、顧客の心の一部にも食い込む形での事業を展開する。加えて徹底した根源的経済性を追求し、正直かつ有能な経営陣に率いられたビジネスモデルを展開する。これが同社が目指す究極の経営目標である。