差別化へのこだわりが強み

こだわりの飼料づくりで消費者ニーズの強い健康卵を生産、しかも島根県内の養鶏生産者で生産組合をつくって飼料などの生産資材を共同化、商品も『ネッカエッグ』というユニークな名前で統一ブランド化して販売面で成功をおさめている養鶏集団がある。

その中核にいるのが一九七〇年から二代にわたって養鶏を営む有限会社旭養鶏舎だ。

創業当初は五〇〇羽程度の規模だったが、徐々に経営規模を拡大し、現在は、従業員六〇人、採卵養鶏二五万羽、育成鶏七万羽まで拡大経営に至り、年間売上高も一三億円まで成長している。鶏の種類はピンク色の卵を産む「ハイラインソニア」と、赤玉の卵を産む「ボリスブラウン」の二種類だ。

旭養鶏舎はひなの育成から、卵の採卵、洗卵、パッケージ、出荷まで、さまざまなことに独自のこだわりを持つ。養鶏業を始めて以来「安全・安心・美味しい卵」を生産するためには、卵を産んでくれる鶏の健康が第一と考え、飼料は鶏の月齢別に、水は新鮮な地下水を汲み上げ給付する。さらに、これらの飼料と水は定期的にサルモネラ検査を行っている、という。

また、ワクチンの接種、野鳥の侵入防止対策も徹底し、鶏が病気になることの無いよう、常に注意を配っている。

中でも飼料へのこだわりから名付けた、『ネッカエッグ』『しまねのえごま玉子』など差別化したブランド商品を開発し、販売を行っている。

卵の販売先は、主に山陰のスーパー、生活協同組合、飲食店、加工業者、JA直売所、ケーキ店と多岐にわたる。

ネッカリッチとの出合い

竹下靖洋さん（四一歳）によると、旭養鶏舎が飼料にこだわるようになったのは、地域の養鶏農家で定期的に勉強会を開き、鶏の健康を考え試行錯誤したのが始まりだった、という。

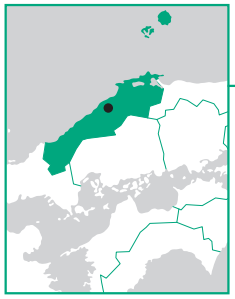
そのような中で出合ったのが木炭と木酢液を混ぜ合わせた混合飼料ネッカリッチだった。ネッカリッチを与えることにより腸内の乳酸菌が増殖し、腸内環境を整え栄養成分の吸収が良くなり、鶏の免疫力が向上した。

鶏がより健康になり、甘みとコクがあり生臭みのない昔ながらのお

信頼される地産外消の取り組み展開が必要、と語る

経営紹介

消費者ニーズ強い健康卵開発で成功 飼料など生産協業化しブランドも統一



島根県大田市
有限会社旭養鶏舎

資本金●9,900万円
会長●竹下 正幸
代表取締役社長●竹下 靖洋
事業内容●養鶏（採卵鶏）
URL●http://www.asahiegg.co.jp/

いしい卵が生産できるようになった。そこで『ネッカエッグ』と命名し四〇年ほど前から販売し始めた。こだわりの飼料を与えた健康な鶏が産む健康な卵は、健康を意識する消費者に人気があり、現在は旭養鶏舎を代表する商品となった。

これらの成功モデルをつくったのは、旭養鶏舎の現会長で、父の正幸さん(七〇歳)だ。三〇年ほど前に県内の養鶏農家に働き掛け生産者組合を設立した。

スケールメリットを活かした経営を開始したことも『ネッカエッグ』成功の秘訣だ。生産資材を共同で調達し、組合員の間で市況を見ながら出荷調整を行うこと、そして組合から共同出荷する卵の名前も『ネッカエッグ』のブランド名に統一、価格交渉を有利に進めることができるようになった。

現在、鳥取県から山口県まで広く山陰地域で流通しており、『ネッカエッグ』は旭養鶏舎の飼育羽数の約六割を占めている。

島根大学と連携

二〇〇六年「卵アレルギーの方でも食べられる卵」はできないだろうかと島根大学と共同で研究に着手した。

知人のお子さんが卵アレルギーとの話を聞き、アレルギーが出ない卵を作りたいと考えたのがきっかけだ。

島根県大田市、川本町、雲南市の特産品であり、健康に良いとされる「えごま」に注目した。シソ科の一年草植物であるえごまは、一千年以上前より食されており、そのままでも食べるが、お菓子、お茶、味噌などの加工品にも利用される。

えごまには脳細胞を活性化させる作用があるドコサヘキサエン酸(DHA)や、血液の流れを良くする働きがあるエイコサペンタエン酸(EPA)に人間の体内で変質するα-リノレン酸という良質な脂肪酸が多く含まれる。

これらのことに着目し、県内で生産されたえごまに海藻やカキ貝化石粉末などを加えた特殊配合飼料えごまマッシュを開発し、鶏に与えた。

α-リノレン酸が、えごまから鶏卵に移行するか、さらに、鶏卵から人に移行するか、市役所の職員などの協力も得て、二〇〇人規模で実証実験を行った。この結果、アレルギーの改善や肥満防止、血糖値抑制など、生活習慣病の改善など健康管理面に効果があることが実証された。二〇〇九年、通常の卵よりα-リノレン酸を六～八倍多く含む『しまねのえごま玉子』の開発に成功した。

えごまの生産者には農薬や化学肥料は使用せずに旭養鶏舎の鶏が出した鶏ふん堆肥を有機肥料としてペレット状に固めたものを利用してもらっている。堆肥が栄養の一部となってえごまが育ち、それが鶏の飼料となるという地域循環型、自然循環型農業が完成した。

地産外消への挑戦

県内の鶏卵自給率は既に飽和状態だったが、鶏卵加工品に目を付けたことがきっかけとなり、二〇一四年に鶏卵加工場と直売所を開設した。

工場では、新鮮で高品質の卵を使用した加工品にこだわっており、『ネッカエッグ』使用のプリン、茶わんむし、玉子とうふなど豊富なラインナップがそろう。社員の半数以上は女性という旭養鶏舎は、商品開発にも女性社員の意見を取り入れ「普段の食卓に並ぶこと」をコンセプトにし、直売店の売れ行きは好調だ。

さらに、『しまねのえごま玉子』を使用した化学調味料無添加のマヨネーズとえごまドレッシングも開発。鮮度を維持して製造するために、加工する直前に割卵し、最も新鮮な状態の卵黄を使用することにこだわった。できるだけ酸化を防ぐように真空釜でひと釜ずつ丁寧に撹拌し、品質管理もひと釜ごとに実施。手間暇かけ少量生産だが、さまざまなことにこだわりぬいた自信作で「酸味が少なくまろやか」「無添加で安心できる」と顧客からの評判も上々だ。

昨年、新たな取り組みとして、公益社団法人中央畜産会が運営する「GAP取得チャレンジシステム」への挑戦を開始した。GAPとは農業生産工程管理のことで、東京オリンピック・パラリンピックの選手村などへ納品をするには取得が必要となる。県内養鶏農家で認定を受けた農家はおらず、旭養鶏舎は島根県初を目指す。

日本全体の人口が減少する中で「これからは地産地消に加えて、地産外消も必要と思いはじめました」と理由を話す。

これまで地域に根差した経営を行い、堅実な人柄からも地元消費者の信頼を得てきた旭養鶏舎の新たな挑戦が始まった。

(情報企画部　五十嵐 拓)

シリーズ　変革は人にあり

阿部 聡さん

宮城県
株式会社イグナルファーム 代表取締役

世界に挑戦する新たな農業を目指す
若手経営者が東日本大震災の逆境を克服

七年前の東日本大震災で妻や子どもを亡くした若い農業者が、同じ境遇の若手と共同で農業法人を立ち上げた。産業として自立できる農業経営体を目指し、見事に軌道に乗せた。今では若手農業者を育成するなど、地域農業復興のモデルになっている。ハウス施設でのトマト、キュウリ、イチゴの栽培が中心だが、グローバルGAPの認証も取得し、世界に挑戦できる日本農業の新たな姿を見る思いがする。

ゼロから法人経営スタート

――阿部さんは、本格的に農業を始める際、いきなり株式会社形態にしました。ゼロから法人経営でのスタートは、大変な挑戦だと思います。

阿部　きっかけは二〇一一年三月一一日の東日本大震災です。妻と子ども三人、それに祖母を亡くしました。父と一緒にやっていた野菜のハウスも流されました。

がれきの積み上がっている農地を前に、被災した仲間たちと何度も話し合いました。この町はどうなってしまうのだろう。東松島市は、東北は、日本の農業はどうなっていくのだろう。何かやらなければとの想いはあったけれど、どうしたらいいのか分からない。

その結果、これからは個別の農家単位では駄目だ、農業を産業としてやっていけるようにしていくしかないという結論に至ったのです。

――なぜですか。

阿部　家族二人で農業をやっていた場合、一人が病気などで倒れたら、残る者でやれるのか。後継者がいたとしても押し付けられない。自分の場合も、もし父が倒れたら自分だけでやれるのか、考え込みました。

私にも野望がありました。経営規模を大きくしたい。性能のいい機械を入れたい。

しかし、自分一人では先の展望が開けない。やはり、個人では限界もある。生産、販売先確保、出荷、労務管理、財務管理を主体的にやれる法人組織にし、産業として成り立たせなければいけないと思ったのです。

現在、社員は一〇人、それにパートが三四人います。社員の出身はさまざまですが、二〇歳代の非農家の若者が多いです。

厚生年金保険にはしっかり加入しています。企業の厚生年金制度は、農家の年金制度よりずっと手厚い。老後を安心して暮らせる厚生年金保険に農業者も入れるようにしたかったのも、経営を株式会社という法人にした理由の一つです。

大震災で家族五人を失う

――なるほど。思い出したくないかもしれませんが、東日本大震災が起きた時のことを教えてください。

阿部　地震が起きた時、自宅裏のハウスの中でキュウリの苗の手入れをしていました。妻と祖母、それに小学校や保育園から連れ戻した子ども三人は、近くのコミュニティーセンターに避難させました。

自分と父は、野菜の苗が心配でハウスに戻り、その時に大津波が襲ってきたのです。父を電柱の上に押し上げ、

トマト栽培のハウスで、農業への夢を語る阿部聡社長

Profile

あべ さとし

一九七八年宮城県桃生郡矢本町（現東松島市）生まれ。三九歳。宮城県立河南高校（現・石巻北高校）卒業後、合板会社に就職しエンジニアを目指した。当初、農業を継ぐつもりはなかったが、農業を営む父から懇願され結婚を機に就農。東日本大震災で妻子祖母を亡くす。農業施設も失ったが、営農再開を決意しイグナルファームの代表になる。株式会社ローソンファーム石巻の代表を兼務。

Data

株式会社イグナルファーム

二〇一一年二月二六日設立。資本金七〇〇万円。経営面積は四・八㌶（ハウス施設でトマト〇・七㌶、キュウリ〇・七㌶、イチゴ一・四㌶、畑でネギ二・〇㌶を栽培）。売上高二億二〇〇〇万円。社員一〇人、パート三四人。地域の若い農業者四人で立ち上げた法人で、社名の「イグナル」は、この地方の方言で「よくなる」を意味する。会社の経営だけでなく、地域農業、地域経済など全てがイグナルことを願って命名した。

自分は二〇〇㍍ほど流されましたが、民家の軒先につかまることができました。避難所にいた妻と祖母、子ども三人は津波に飲み込まれてしまい、助かったのは自分と父の二人だけでした。

――言葉がありません。

阿部　妻は三四歳、長女一一歳、長男一〇歳、次女五歳、祖母七八歳でした。家族を失ったことは耐え難かったですね。

震災後、残った自宅の二階で避難生活を送っていたのですが、何も考えられませんでした。何もする気が起きなくて、毎日、頭をよぎるのは死ぬということだけ。無気力な日々が三カ月ぐらい続きました。

――立ち直るきっかけは何だったのですか。

阿部　その年の七月ごろ、現在は専務の佐藤雄則さんから、イチゴの施設栽培を手伝ってくれないかと誘われたのです。気が紛れるかなと思って手伝い始めました。

――そんな時、法人設立を話し合ったのですね。当初の共同経営者である四人は、どういう関係なのですか。

阿部　私と同じ境遇で、被災して農業を諦めかけていた若い武田真吾さんと星名大地さんに声を掛けました。

当時、私が三二歳で、佐藤さんが三八歳、竹田さんが三四歳、星名さんが三二歳でした。二年後にこの地域でイチゴ栽培をしていた斎藤大樹さん（当時三〇歳）にも加わってもらいました。

――今の経営陣は阿部社長、佐藤専務、それに三常務の体制ですが、社長はどのように決めたのですか。

阿部　じゃんけんで、私が勝ったからです。運のいい奴が勝つというので、経営に運を呼び込もうと。

農業には「想い」が大切

――農業経営で阿部さんが心掛けていることは何ですか。

阿部　品質のいいものを作ること。これに尽きます。どんな種をまいて、苗をいつ植えて、どのように育てて、だれが収穫するか。どんな農薬をいつ何回まくか。ハウス内の温度は何度がいいか。それらを決めるのは、作業をする人の「想い」です。

トマト、キュウリ、イチゴ、ネギなど、部門ごとに話し合いながら作業を進めています。私はトマト部門を担当していますが、自分の感覚で社員に指示しても、数値化しないと伝わらない。この時期なら温度は何度で、二酸化炭素濃度はこのぐらいと具体的にします。数値は指標に過ぎませんが、おいしいトマトを消費者に届けたいという私の想いを裏付けるものです。

――農産物の販売はどうしているのですか。

阿部　基本的には直接販売です。農協出荷は全売上高の約二億円のうち六〇〇万円程度にすぎません。販売先は、ローソン、セブン&アイ、イオン、ヤオコーなどのスーパーやコンビニです。

価格は販売先との直接契約により決めています。農協を通じた市場出荷と比べ、高値で取引できています。

例えば、キュウリなどは手取りで五㌔グラム入り一ケース当たり二〇〇〇円で取引している時期に、農協出荷

だと七〇〇円ということもあります。農協、卸売市場、バイヤーの手数料、運賃などを考えればやむを得ないのでしょうけれど、コストのかさむ流通経路は考えさせられます。

また時間の面でも、キュウリが出荷から小売店の店頭に並ぶまでに二日もかかるのは残念です。直売なら翌日、店頭に並ぶのに。

――なぜ直接販売なのですか。

阿部　個人農家のほとんどは、農産物を農協に出荷しています。その相場はいい時もあれば悪い時もある。ある意味、賭けのようなもので、経営の先行きが見通せません。

隣の農家より品質のいいものを作っても、共同出荷だから価格は同じ。これだけいいものを作っているという本来は消費者に発信する情報が、生産者の組合内での自慢話に終わってしまう。生産した農産物の価値を自分で付けられる経営にしないと、先の見通しは立てられません。

若い就農者を育てたい

――地域農業の復興に、どんな貢献をしたいと考えていますか。

阿部　若い就農者を育てることに、少しでも力になれればと思っています。社員は一〇人いますが、うちの経営規模なら八人で十分なのです。現在、年内に独立を予定しているものが二人おり、彼らには、離農した人から借りたハウスを改造してイチゴの栽培技術や経営管理を学んでもらっています。独立できるめどが立てば、地元の役場や農業委員会に新規就農者として認めてもらえるように支援していきます。もし自分だったら、こんなことをしてもらえたらいいなと思うことを、私はやってあげたいのです。

――栽培技術を学べる上に、お金がもらえるなんて、新規就農者にはすごくいいですね。

阿部　自分が農業を始めた時には資金もなく、技術も未熟で何度も失敗しましたので、若い人には私が経験したような大きなリスクを負わずに農業を始めさせてあげたいのです。

もうかる仕組みをつくってあげれば、非農家出身者でも農業を始められ、地域農業の復興につながります。

それは彼らを甘やかすためではなく、独り立ちできるように自分の責任でお客さまの口に入れるものを作っているという重い責任があることなどを厳しく指導しています。

――ＩＴ（情報技術）の活用に積極的ですね。

阿部　二〇一三年から電子機器メーカーの富士通と一緒に施設園芸ＳａａＳ（サーズ）というシステムをイチゴのハウスに導入しています。イチゴ栽培に適したハウス内の温度、湿度、二酸化炭素濃度、施肥の時期と頻度などのデータを蓄積し、品質、収量で最適な栽培環境を制御しています。

コストは掛かりますが、イチゴの収量は一〇アール当たり一般的には五トン余りですが、うちは七トン取れるので、このシステムを導入して良かったと考えています。

いずれ海外生産も視野に

――グローバルＧＡＰ（生産工程管理）にも挑戦しています。

阿部　一四年二月に認証を取得しました。「ＧＡＰとは何か」と、いうところから勉強を始めましたが、いつどんな農薬をどれぐらいまいたか、きちんと記録する、ハウスに入る前と後に手を洗う、農薬をまいた後にはシャワーを浴びるなど、これまで習慣にしていなかったことが品質向上には必要だということが分かりました。ハードルは高く、コストも掛かりますが、徹底して実施することにしたのです。

農産物は人の口に入れるものですから、生産者の信用が何よりも大切です。ＧＡＰは生産者がお客さまとの約束を果たす証になると考えたのです。

――今後どのような農業経営体にしていきたいのか、その経営戦略は。

阿部　今作っているトマト、キュウリ、イチゴ、長ネギの全てが、発注に応えられていないのが現状です。これらの生産量を増やすために、いくつか分散している生産拠点ごとに、規模を拡大して産地化を図りたいと思っています。

さらにパプリカとか、今まで栽培していなかった新しい作物にも乗り出したい。

規模は拡大したいのですが、農地はあっても、マネジメントできる人の能力がついていかないと駄目なので、それに対応できる人材開発が課題になっています。

また、生産拠点は必ずしも日本に限らなくてもいいのかもしれません。パプリカは今、韓国からたくさん輸入されていますが、韓国よりもっと栽培しやすい環境の国から日本市場に入れる方が、コストが掛からないと思います。

例えば、タイ、ベトナム、ミャンマーなどで、日本の栽培管理技術を使って、いいものを安くたくさん作るという構想です。

すでにタイで農業生産を始めている日本の法人もありますから、私たちもいずれは海外で生産したいと考えています。

（ジャーナリスト　村田　泰夫）