

## 我が家の経営戦略



群馬県立勢多農林高等学校 動物科学科 3年 阿久澤 諒河

私の父は、赤城山中腹で母豚 1000 頭、肥育豚 11000 頭の飼育を行う養豚会社を経営しています。その会社は、1962 年に祖父が家の庭先で母豚 5 頭の飼育から始め、徐々に規模拡大を図ってきました。父が経営を引き継いでからも規模拡大を続けるとともに、飼養技術をはじめとする様々な養豚技術を導入してきました。こうした長年の取り組みの末、今ではオランダの養豚会社が初めて取り入れた食品製造の副産物や食品ロスなどの食品原料に乳酸菌(ホエイ)などを混ぜて、液状になった発酵飼料を家畜に与えるリキッドフィーディングシステムを導入したり、良質な肉質を得るための独自の豚の系統や品種のかけ合わせ、温度管理ができる衛生的な豚舎で豚のストレスを軽減させ、免疫力を高める飼育法などを行っています。その結果、父の会社は肉質の良い豚を育てるための条件である「良い血統」、「良い飼料」、「良い環境」を確立した独自ブランド豚の育成・管理・販売を行う養豚会社へと変容を遂げてきたのです。また、同時に豚肉の美味しさやさっぱりさを科学的に裏付けるために、赤肉の旨味成分・脂肪酸の組成を測る機器を導入し、日々肉質の良い豚肉の生産に取り組んでいます。しかし、生産した豚肉の流通に関しては未だに納得のいない点が多々あり、父は「豚肉の販売や流通において何か一工夫できることはないかなあ？」と頻りに口にしていきます。

高校 2 年の授業で、「食の 6 次産業化プロデュー

サー」レベル 1 の認定を受けました。私はその授業で学んだ 6 次産業化を父の会社で目指してみるのはいかがでしょうかと提案してみました。しかし父は、過去に 6 次産業化を目指そうとして失敗した養豚農家の方々を数多く見てきたということと、6 次産業化には大きなリスクがあるということを恐れていて、乗り気ではありませんでした。しかし私は、時間をかけて父と話し合いを重ね、豚の部位の一部を加工品にまわし、それを直接、顧客に販売する「直売」方式が可能性があるのではないかと結論に至りました。実情、父の会社では年間 2 万頭の肥育豚を出荷していますが、ロースとヒレは需要が高い一方、もも肉はやっかいもの扱いされており、豚の部位の中では最も低価格です。そこに目を付けたのです。もも肉は主にハムの原料であり、

日本だと売りづらいという問題点がありますが、ブランド化した良質なハムならば 6 次産業化の実現に大きく近づけると考えたのです。

そして、その日以来、ハムのことが頭の片隅に存在し、とある日にある国のブランドハムに目が留まりました。それはパルマハムです。パルマハムはイタリアのパルマで生産され、世界三大ハムの一つに数えられているブランドハムです。私がこのブランドハムに目を留めたのはハムの秘密、言い換えれば生産条件にあったからです。その条件とは、豚にはリキッドフィーディングシステムの餌が与えられているということ、体重を 150kg



まで大きくさせていること、硝酸塩や亜硝酸塩などの添加物がいっさい使われていないこと、そしてもう一つは、品種は限りなく日本に近いということです。お気づきになった人もいると思いますが、父の会社はパルマハムの製造に定められている生産条件をほぼ満たしているのです。異なる条件となる豚の体重は、一部出荷時期を遅らせて、体重を150kgに増加させることも可能であるとの父の合意も得ることができました。つまり、イタリアでのみ生産されているパルマハムを父の会社で生産し、「ジャパンパルマハム」を誕生させることが可能だということが判明したのです。生産した豚のもも肉をハムに加工して直売所を開設し販売を行うことができれば、リスクを最小限に抑えた6次産業化の実現ができるはずです。

また、私が所属する養豚部では、昨年、榛東村「ふるさと夢工房」との連携で作られたソーセージがふるさと納税の返礼品として地域活性化に貢献したという経緯があり、ふるさと納税の大きな魅力を知りました。そこで、私は父の会社で製造したハムもふるさと納税の返礼品として活用して、地域活性化につなげていけるのではないのかと考えました。この取り組みでは、納税者の方々に地場産品や地域の魅力を伝えることができ、「実際に足を運びたい」という思いへと導き、具体的なアクションを起こす人を増加させる可能性が大いにあり、私の住む町の活性化へとつながる大きなメリットがあります。

そして現在、勢多農林高校が取り組んでいる農場 HACCP の手法を吸収し、父の会社で導入していきたいと思っています。農場 HACCP の手法を取り入れることで、予防衛生だけでなく、家畜の生産を効率的に行うことにより、消費者の方々に対外的に安心・安全な豚肉生産の農場とアピールをして、豚肉を安心して食べていただきたいと考えています。

こうした一連の流れを実現することができれば、父の会社はこの先もっと飛躍していくと私は考えています。しかし、これらの経営戦略を私だけで実行することは到底できませんが、私には現在大学で6次産業化や食肉加工品などに関する研究を行っている兄がいます。私は将来、兄には父の会社で6次産業化の取り組みを実践してもらい、父には会社の経営を、そして私は将来の夢である父の会社の管理獣医師となり飼育している豚が健康でいられるように治療・防疫に努める、このようにして、父と兄、私で経営の中での役割を分担することで一人一人の専門性を活かした優良経営が可能になると思うのです。

私は現在、獣医系大学への進学を目指して日々学習を重ねています。そして、獣医師になることができた暁には、父の会社の「心に余裕を持って時代が求める豚肉を提供する」という経営理念に沿って、健全かつバランスのとれた養豚経営が行っていけるよう、夢を大きく持ち、前進していきたいと思えます。

