



三瀬泰介

いなほ農園／株式会社三瀬商店 代表取締役

異業種から養鶏業に取り組む

社長に
聞く！
社聞

媛っこ地鶏の生産、加工販売で
雇用の促進と地域の活性化を図る

Taisuke Mise

1948年生まれ。1973年に早稲田大学を卒業後、帰郷し父親と共にLPG販売・ガス器具の販売を行う。さらにKDDI(株)代理店として情報通信機器を販売する中、2007年に前三瓶町長の井伊敏郎氏とともにミカンの放任園を開墾し、愛媛県養鶏試験場(※)が育成した「媛っこ地鶏」の育成に取り組む。

温州ミカンの銘柄産地として全国的にも名高い八幡浜市。柑橘栽培のほか漁業も盛んであるが、近年は人口の減少が目立っている。2007年に「媛っこ地鶏」を生産する「いなほ農園」を設立した、株式会社三瀬商店の三瀬泰介氏と農園長の井伊敏郎氏に、異業種からの参入に至る経緯と、経営、販売戦略について話を聞いた。

中高年の新たな雇用場所を作るために始めた畜産経営

ー現在の経営概要を教えてください。

三瀬社長 経営面積は45アール。鶏舎は10棟あり、5棟は雌雄一緒に飼育し、

僕らは「愛媛に『媛っこ地鶏』 全国に知れ渡るブランドに 育てたいんですよ(笑)」



▲右端から井伊農園長、三瀬社長。園地はミカンの廃園だったところを購入して自分たちで開墾・整地をして、鶏舎を建築



◀清潔感のある鶏舎。「快適な環境で育つので、性格が穏やかなんです」と話す井伊農園長



いなほ農園では、ネット販売も行っており、丸抜きタイプのほか、部分解体した「媛っこ地鶏」が注文できる

残りの5棟は雌単独での飼育に使っています。生産量は年間3600羽、毎月300羽くらいを出荷しています。

従業員は、農園の方で僕と井伊君を合わせて5人、町なかにある加工販売のための厨房で4人の方が働いており、合わせて「媛っこ生き活き倶楽部」と呼んでいます(笑)。定年退職をした方がほとんどで、農園では5人でローテーション組んで仕事をしています。

「異業種からの参入ということですが、どのような経緯で「媛っこ地鶏」の生産を始めたのでしょうか。」

三瀬社長 いなほ農園は、僕が経営している株式会社三瀬商店の中の1部門です。農園長の井伊君は、大学時代の同窓生で、合併前の三瀬町長をしておられ、現在は、ご自身の柑橘栽培の傍

ら、農園の管理をしてもらっています。

僕も井伊君も、このままでは地域が衰退するのではないかと危惧していました。南予は少子高齢化が著しく、八幡浜市は高齢化率が28%に至り、年配の方の割合が多いんです。会社員の場合、大体55歳から60歳で定年を迎えますが、年金の給付が65歳ですと、その間の収入に困りますよね。ですから「年配の方の働く場所を作ろうじゃないか」ということで、2003年頃からこの事業の構想を練っていたんです。

僕は長年やっていた販売業以外の分野をやりたくて、地域で一番身近な「農業」で、中でも年間を通して生産できる畜産がいいだろうと思ったんです。働き手のことを考えると、牛や豚は大きすぎるから鶏なら負担が少ないだろうということで、飼育する鶏の種類を探していたところ、「媛っこ地鶏」が開発されていたので飼育を決めました。2006年の10月に開墾を始め、最初の雛が入ってきたのが翌年の春です。

いい地鶏を作ることによって評価を得て、少しずつ販路を広げていく

「媛っこ地鶏」の特徴や農園での飼

育方法を教えてください。

井伊農園長 「媛っこ地鶏」は2002年に県の養鶏試験場(※)で開発された地鶏で、コクと旨みがあり脂のりがよく歯ごたえもあるという地鶏です。

飼育方法は「媛っこ地鶏」の生産者や流通業者で組織する「媛っこ地鶏振興協議会」があり、基準が決まっています。例えば、飼育期間は孵化日から80日～150日までで、生後28日齢以降は平飼いで、1㎡あたり10羽以下で飼育するといった基準があるんです。うちでは、120日間飼育し、大きく成長させた鶏を出荷しています。

三瀬社長 松山の飲食店に送ったところ、今まで使っていたものよりもかな



「媛っこ地鶏」は、味や食感、発育等を考慮し、「名古屋種」や「ロードアイランドレッド愛媛鶏試系」「軍鶏」、「ホワイティマスロック」といった品種を交配、育成された4元交配種

り大きかったらしく「本当に『媛っこ地鶏』なんですか」って驚かれました。

井伊農園長 社長の方針で1kg幾らではなく、1羽3000円と決めて販売しているんです。購入者にとっては同じ金額を支払うのでも大きい方がいいわけですから、我々はあるべく大きくしてお売りしようと。儲けは少ないんですけどね(笑)。いいものを出して評価を受けて、少しずつ販路を広げていくという戦略です。

―どちらに出荷していますか。

三瀬社長 飲食店やホテルなどがメインです。県内だけでなく東京や名古屋、大阪など大都市のお店にも出していて、比内地鶏などに並ぶ評価をいただいたり、始めてまだ3年目ですが販路は広がっています。

県外のお店に出すきっかけは、数年前に比内地鶏や名古屋コーチンの偽装問題があり、「出所の確かな、高品質の地鶏が欲しい」ということで紹介を受け、サンプルを送ったところ、大きさと質に驚かれ、それから取引が続いています。東京では焼き鳥一串が500円で販売されるような有名店からも注文をいただいています。

―飼育期間以外で、こだわっている点がありますか。

井伊農園長 一つは飼育環境で、農園は山頂にあり風通しがよく日当たりがいい南向きにあるんです。鶏舎は必ず1カ月完全に空けられるようローテーションを組み、きれいに清掃して消毒して風を入れてやって乾燥させ、衛生面に気を配っています。また、高密度にならないように、十分なスペースをとって飼育しています。

餌は、地元の海産物問屋から商品にならないいいことかちりめんじゃこをゆずってもらったり、市場で葉野菜や果物のハネものなどを箱に詰めてもらい、餌に混ぜて与えています。また、地元の菓子メーカーから、廃棄物扱いのカステラの切れ端をいただいで与えています。これが鶏たちの大好物でね(笑)。



八幡浜近辺の特産品を食べさせて、いなほ農園ならではの「媛っこ地鶏」にしていると話す三瀬社長

これらの餌のおかげで、鶏も太るし旨みも増すと思っています。

三瀬社長 基本は配合飼料ですが、少量は生産者独自の餌を与えることができ、みなさん特色を出すために貝殻などを与えているところもあるようです。我々の場合、120日間飼育するので、その分餌代がかかりますので、こういったものを利用することはコスト面からも助かります。

―今まで苦労された点がありますか。

井伊農園長 農園を始める際に、地域のの人に説明をして理解を得てからということ、説明会を設けたんですが、匂いや水などへの影響を心配して、非常に反対意見が多かったです。

我々としても近隣の農家に迷惑を掛けるようなことは絶対にしないというのが根本にありましたから、最初に始める時に色々な鶏舎を見学して、その中できれいに飼育しているところを参考に、鶏舎に糞を敷いて清潔にして、匂いを出したり糞を垂れ流したりすることのないようにしています。公民館の方には農園での飼育環境を実際に見ていただき、「これは観光地になるな」と逆に驚かれるくらいでした。

今は修練の時期と捉える

苦境から新たなアイデアは生まれる

「今後取り組んでみたいことはありますか。」

三瀬社長 販売額を上げるために、加工品の製造販売を始めています。生肉の出荷は取引量に波があります。生産者はそれを見込んだ生産ができませんから、確実に利益を出せることをやろうじゃないかと。昔、寿司店で働いていた職人がいますので商品開発や加工を担当してもらっています。最近「媛っこ地鶏の鶏めし」という名前で鶏めしの販売を始めました。地元八百屋さんや魚屋さんの活性化のため



▲厨房で働く4人

▼2009年2月から販売開始した鶏めし



に、そういった小売店に置いてもらうようにしています。まずは八幡浜市内と保内町、三瓶町の規模で、ある程度の基盤を作って行こうと思っています。さらに冷凍食品としての販売ができるように開発も続けています。

また、地鶏だとすごく美味しいスープができるので、媛っこ地鶏を使ったラーメンやチキンカレーも考えています。これは、店舗販売ではなくインターネットでの販売を目指しています。

「販売面や経営面で今後の課題はありますか。」

三瀬社長 今の段階で取引店舗は30軒から40軒で今のところ順調ですが、暫くは景気も悪いでしょうから、少しは販路を広げなければいけないかなと思っています。ただ、無理して安売りして上げるつもりはないです。どんな商売もすぐには結果は出ませんし、多少の損失も見込んでやらないといけませんから。

今の状況は、修練だと思っています。飼料代は上がる、取引先も経営が厳しいから、取り扱い量を抑えてくる。それも勉強ですね。そうでなかったら加工も思いつかなかったから。そもそ

も、我々がこの事業を始めたのも、雇用の場を設けて、少しでも町の力になれば、活性化につながれば、という思いから始まりましたし。

井伊農園長 僕が社長に協力しようと思ったのもそれが根本にあったから。

ただ鶏を飼うのではなく、地域の将来のためにやるということだったので。

三瀬社長 年配の方の雇用以外にも若い人が働ける場所を作るために、レストランをやるのもいいかもしれない。

井伊農園長 それは社長に頑張ってもらわないとね(笑)。

「今後、「媛っこ地鶏」を飼育したいと考えている人にアドバイスを。」

井伊農園長 元気で健康的な媛っこ地鶏を育てて欲しいので、日当たりのいい場所で育てて欲しい。やっぱり、青空の下で育つ鶏はいいと思うんです。「媛っこ地鶏は、みんな青空の下で育つてますよ」という風になれば、セールスポイントにもなりますから。

もう一つは、ある程度飼育日数が経ったら、雌雄を分けて育てること。雄が雌を追いかけるようになるので、分けてやることで争いがなくなり、非常に飼いやすく、太りがよくなります。

▼日当たり・風通しの良好な鶏舎



▲北側の農園に、畑を作り有機無農薬栽培のニンニクを作っている。鶏肉と一緒に販売予定

三瀬社長 僕らは「媛っこ地鶏」を全国に知れ渡る地鶏に引き上げ、「愛媛に『媛っこ地鶏』あり」というふうにしたいんです。現在の生産量は県全体で6万羽。徳島県の阿波尾鶏は220万羽ですから、まだまだマイナーです。全国に知れ渡るブランドにするには、我々だけでなく、養鶏研究所の方や媛っこ地鶏振興協議会の方と一緒に取り組んでいかないとはいけません。

また知名度を上げるには東京など大都市の有名店で使ってもらうことが効果的なので、県外向けの販売路線を崩さずにいきたいです。今までも口コミで取引先が広がったケースもあります。まだ時間はかかりますが、少しずつでも広がって行けばと思います。