日本には日本の採卵養鶏を築く時

東洋システム㈱
代表取締役社長　安田　勝彦

あけましておめでとうございます。

広大な土地に、比較的容易に百万羽単位の農場建設が可能な米国、生産性を枠外に追いやり動物愛護に揺れる欧州…。

四十年前の外国鶏の導入に始まり、ワクチン、設備の導入と続いた欧米の養鶏技術の流入に対し、本格的に日本の養鶏を築く時が来ているのではないでしょうか…。

この業界で生き残っていくためには、すべての関係者がこの問題を真剣に、かつ誇りと自信をもって考える時が来ているのではないでしょうか…。

この問題を設備会社の立場から、次のように考えます。

《清潔で緑のある農場》

HACCP、トレーサビリティ（生産履歴）が議論される流れの中、鮮度と品質を誇る卵を生産する基本はここにあります。働く人の気持ちも変わってきます。十五年前、欧州から入ってきた直立ケージは、鶏糞の取り扱いをクリーンにし、ハエの発生を少なくしました。ホコリのたまりにくい鶏舎、掃除のしやすい機械・鶏舎、鶏糞最終処理との関係をより円滑に、より少ない電気代で、より手をかけずにできるシステムを開発していくことが、我々設備会社に課せられた、この問題に関する今後の課題だと考えます。

《成績と効率の徹底追求》

飼料価格が米国のほぼ倍の日本では、トップレベルの成績を目指すことが育成、成鶏期間を通じ求められています（この点ではオランダなど欧州と共通している）。

設備面で成績に影響を及ぼしやすいのは舎内環境、すなわち換気です。

冬期、ウィンドレス並みの温度維持ができ、かつターリングパッドを備え、完全に夏場対策のできたシステム開放鶏舎、舎内空気によどみがなく、かつ温度差が少ないトンネル換気ウィンドレス鶏舎は、高成績を出しやすい環境を作ります。さらに舎内温度、給餌量、給水量など鶏舎管理の基礎データを二十四時間監視し続け、シンプル、かつ分かりやすい表示で点検個所を知らせる。

日本育ちのファームコンピュータは、高成績に挑戦する生産者を快適にサポートします。

養鶏は鉄道事業、農業の中で最も装置産業化しつつあるレイヤー設備は、償却後の十年で稼ぐことがこれからの基本原則、初期投資に二十年間のランニングコストを加え、連結金額で設備選定をすることが、装置産業化しつつある採卵養鶏です。

十万羽単位で計算して、二十年間の売り上げは四十億円（ヘンキャパ羽当たり十七ヶ月生産、キロ百十八円計算）、エサをキロ五円安く買ったとして三億円の収益増、タマゴをキロ十円高く売ったとして三億円の収益増、糞乾電気代・破卵率・要求率・産卵率・労務費・耐久性の六大ランニングコスト差から生ずる収益差は四億円！

《売りを固める》

販売力イコール自分で売ることではないと思います。

自分で売る売らないで作れば売れる時代は終わった今、この原点を忘れて規模拡大をすれば、自滅の道を歩むことになります。

飼料の大半は輸入、生産されたタマゴの大半を輸出するオランダ養鶏は、このことを実証して教えてくれています。

《売りを固める》

販売力イコール自分で売ることではないと思います。

自分で売る売らないではなく、農場から消費者に至る信頼関係、信用で結ばれた流通経路、流通パイプを築くことが販売力だと考えます。

自分で売っていても、これがなければ販売力の実態は脆弱であり、自分で売っていなくても、これが築かれていれば経営は安定します。

装置産業化されても、背後にある原点は生き物であり、ここにタマゴの本当の販売力を解くもう一つの鍵が潜んでいると考えます。

日本の採卵養鶏を強くする設備を目指し、国内、EU、中国の工場とスクラムを組み、日本のメーカーとして、今年も努力を続けます。

（岐阜県各務原市金属団地九七―四）

鶏鳴新聞　2003.1