



## 有限会社 常陸牧場

代表取締役 矢吹 和人氏

### ■企業概要

本 社：茨城県久慈郡大子町高柴4382

創 業：1970年代

従 業 員：9名

事業内容：ブランド豚「樺豚」の養豚

有限会社常陸牧場は、奥久慈の山間部に位置し、八溝山系の大自然に囲まれた大変美しい環境にあります。

同社自慢のブランド豚「<sup>ぶなぶた</sup>樺豚」は、牧場のシンボルツリーである樹齢約400年の「樺」の古木の下、美しい樺の湧水を飲んで育っています。

平成23年、樺豚は東京市場はじめて以来の最高値を叩き出し、今なお、この記録を超える豚は現れていません。

「若いスタッフが当社の宝」と話す矢吹代表取締役は、養豚業界の常識にとられない先進的な取り組みを行い、養豚業界をけん引し続けています。

(インタビュー日：平成29年5月9日)

[聞き手：筑波総研(株) 専務取締役 藤咲耕一]

**創業の歴史、ご自身の略歴と事業に携わるようになった経緯についてお聞かせください。**

### ■ 業界リーダーの父から、牧場を受け継ぐ

この牧場の礎は、養豚業界のリーダー、また全国屈指の優れた源種豚を生産するブリーダーとして知られた私の父省一が築き上げました。

私は幼い頃より、全国各地から集った研修生に熱く指導を行う父の背中を見て育ちました。市内の中学校を卒業後、北海道にある全寮制の酪農学園大学付属高校へと進学し、仲間とともに畜産業の全般的な知識を学んでいきました。

大学は1年間だけ通い、昭和58年から父の牧場を手伝うようになりました。その後、平成10年に代表取締役に就任し、弟で専務取締役の浩人とともに牧場を運営してきました。そして現在、東日本養豚協会会長を務めています。

**御社の「樺豚」についてお聞かせください。**

### ■ 大きな樺の下で育つブランド豚「樺豚」

当社の牧場は、奥久慈の山間部に位置し、他の養豚場とも隣接していないという大変恵まれた環境にあります。

約70haを誇る牧場は、11の豚舎で当社自慢のブランド豚「<sup>ぶなぶた</sup>樺豚」の母豚を約600頭飼育しています。肥育豚の主な出荷先は東京で、55頭ずつ週5日、年間約13,000頭を出荷しています。

樺豚の名前の由来は、牧場のシンボルツリーである樹齢約400年の「樺」の古木です。樺は豊かな自然環境で育つ「環境指針木」で、古来より、樺の下からは豊かな清流が湧き出るといわれており、当牧場の樺豚も水量が豊富で、美しい樺の湧水を飲んで育っています。

## ■ 東京市場はじまって以来の最高値で優勝

当社の撫豚は、平成23年に開催された「第29回東京食肉市場銘柄豚協会枝肉共進会」において、439頭の頂点「最優秀賞」に輝きました。

通常は5,000円/kg程度で取引される豚肉ですが、受賞時の価格は12,519円/kgでした。これは、東京市場はじまって以来の快挙であり、現在もこの記録を越す豚肉は現れていません。



今なお東京市場の最高値を維持し続ける「撫豚」

**様々な賞に輝き、多くの人を魅了する「撫豚」の美味しさの秘密をお聞かせください。**

## ■ 徹底した衛生管理のもとで飼育

病気に感染した豚は、抗菌性薬剤などの投与治療を施したとしても、完治することはありません。さらに薬剤残留の心配も残り、生産性にも大きな影響を与えてしまいます。

そのため当社は、病原菌から豚を守る衛生管理システム確立のために試行錯誤し、遂に平成3年、日本SPF豚協会から「SPF豚認定農場」として指定を受けることができました。

SPFとは「Specific Pathogen Free」の略で、「あらかじめ指定された病原菌を保有していない」という「安全・安心の称号」です。

当社の撫豚も、徹底的な衛生管理と豊かな自然環境の中で育つSPF豚です。肉質や脂肪交雑の状態が大変良いのが特徴で、抜群の品質として高く評価され続けています。

## ■ 「テーブルミート」へのこだわり

撫豚は、SPF認定の繁殖豚である「(ランドレース×大ヨークシャー) ×デュロック」という最高の品種を掛け合わせて誕生した三元交配豚(三元豚)で、母豚は約13頭の子豚を産みます。

現在、多くの若手養豚家は、1度に15~18頭を出産するヨーロッパ産の多産系母豚を飼育する傾向があります。

肥育豚を大量出荷できるため、市場に出回る豚肉の大半は、大手ハム・ソーセージメーカーに出荷されることがほとんどです。

一方、当社の撫豚は、多産豚に比べて繁殖能力は落ちますが、お客様が家庭で美味しく食べられる高品質な「テーブルミート」としてご提供することにこだわっています。

## ■ 高低差を利用した「2サイト方式」

八溝山系に位置する牧場は、敷地内に約80mの高低差を有しており、当社はこの地形を活かした「2サイト方式」で撫豚を飼育しています。

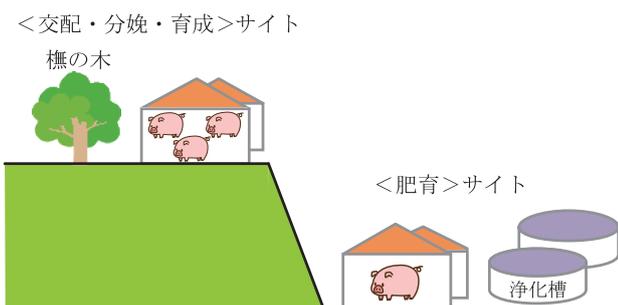
2サイト方式とは、成長段階によって「子豚繁殖」と「肉豚肥育」を物理的に遮断して飼育する方法です。

当牧場は、高所を「交配・分娩・育成サイト」、低所を「肥育サイト」として分離し、スタッフの動線も決して交差しないよう徹底しています。

この方法により、大切に育てた撫豚の防疫や疾病対策を実施することができ、生産ダメージも最小限に抑えることが可能となりました。



「交配・分娩・育成サイト」ですくすく育つ子豚



2サイト方式の概要図 図は筑波総研が作成

## ■「循環型養豚」で効率良く運営

当社は、樞豚から排泄された尿を浄化槽に集め、糞はコンポストで処理して堆肥を生産しています。堆肥は地域の農家に提供し、そこで育った農作物を飼料として再利用しています。

現在、肥育サイトでは直径18mを誇る2つ目の大型浄化槽を建設中で、飼育数は現在の約1.5倍の4,000頭まで増加することを検討しています。



直径18mの大型浄化槽を建設中

**事業の転機となった震災後の取り組みについてお聞かせください。**

## ■ 木造豚舎で快適な飼育環境を整備

東日本大震災により、豚舎は大きな被害を受け建替えを余儀なくされました。新豚舎はトラス構造を採用し、鉄骨造から木造に変更しました。

木造は臭気を吸収するため部材が腐りにくく、温度や湿度も安定しています。また豚舎内は室内環境を24時間調整するシステムを導入し、豚にストレスを与えず、スタッフも管理しやすい環境を整えています。



豚舎内の環境調整システムを説明する矢吹社長

## ■ 液体飼料を導入し、肉質向上を図る

さらに、新豚舎はPCを使って自動で豚に飼料を与える「リキッド（＝液体）フィーディングシステム」を導入しました。システム構築にあたっては、設備の輸入販売業を営む(株)ダイヤ（本社：秋田県大仙市）に依頼しました。

通常、飼料コストを抑えるために乾燥飼料から液体飼料へ変更するケースが多いのですが、当社は肉質向上を目的に導入しました。飼料は伊藤忠肥料(株)（本社：東京都江東区）が開発した樞豚専用の液体飼料を使用しています。

液体飼料を導入した結果、設備コストは増加しましたが、豚の大きさが均一となり、肉質も向上し、全体の生産コストは縮減することができました。

当社は数々の設備投資を行う際、国などの補助金は一切利用していません。補助金に頼らなくても自立して事業を進められていることは、私の大きな自信となっています。



液体飼料が入った「キッチンタンク」

「撫豚」を飼育するスタッフへの想いと人財育成についてお聞かせください。

### ■ 若いスタッフが「牧場の宝」

当社は30歳以下のスタッフが多く在籍し、明るく元気な雰囲気に包まれています。養豚場＝家族経営という印象がありますが、今の若者は養豚業を1つの「職業」として捉えているようです。



矢吹社長（右）、奥様の美智子さん（右から4番目）、弟の浩人専務（右から3番目）と牧場で働くスタッフ

### ■ 飼育状況の「見える化」で売上が向上

スタッフは、種付け・分娩・離乳・肥育担当に分かれ世話をしています。その際、1頭当たりの体重や全体頭数の推移などを「見える化」する飼育管理システムに記録を残しています。

月1回の勉強会は、成果を「数値」で示すことで、スタッフにやりがい生まれ、さらに経営ノウハウを養うことにもつながりました。

以前、「常陸牧場は20代の素人ばかりを雇用して、潰れてしまうのではないか」と心無い言葉を向けられたこともありました。

しかし、去年は私を含めた選りすぐりの5人が各1億円、計5億円の売上を達成しました。この結果は、最新の機械も難なく使いこなす若いスタッフとともに事業を進めたおかげです。

今後は、各スタッフが業務の幅を広げ、他のスタッフの代わりも務められる体制を整えることで、生物を扱う牧場としては異例の「週休2日制度」の実現を目指していきたいと考えています。

### ■ “3K”を払拭。「常陸牧場で良かった！」

いまだ養豚場は、“3Kで閉鎖的”という印象が根強く残っています。しかし、私はこのイメージを払拭するために様々な知恵を絞ってきました。

サンダルでも歩けるほど「清潔な豚舎」、餌やりの「自動化」、飼育状況の「見える化」、事務所にはシャワーや洗濯機を設置し、清潔な姿でスタッフが「アフター5を楽しめる仕組み」、「定時退社の徹底」など、同規模の牧場では決して見られない光景だと自負しています。

他の牧場を視察したスタッフ達は、口を揃えて「同じ職業とは思えない、常陸牧場で良かった！」と私に感想を伝えてくれます。この言葉を励みに、新たなスタッフの採用にも力を入れていきたいと考えています。

最後に今後の事業戦略についてお聞かせください。

### ■ 少数精鋭で養豚業界をけん引し続ける

私は養豚業界の常識だけを頼りにしては、この先、成長することは難しいと感じています。

今後も各業界の先進的なシステムやアイデアを積極的に事業に取り込みながら、少数精鋭で業界をけん引し続けて参ります。



撫の木の前で、矢吹社長（中央）  
太田支店 榎村支店長（左）と聞き手・藤咲耕一

この度は、長時間にわたり貴重なお話をお聞かせいただきまして、誠にありがとうございました。御社の今後益々のご発展をご祈念いたします。

■ 文責・写真：筑波総研株式会社 研究員 富山かなえ