

安全でおいしい“つまんでごらん” の卵は、高くても需要がある

愛甲 美帆

(よかネットNO.52 2001.7)

- 3 農業振興

4月19日、「専業農家大いに語る会」の第2回会合がもたれた。今回お話をしてくださったのは、(有)緑の農園・代表・早瀬憲太郎さん。糸島半島の志摩町で直売所を併せ持って養鶏場を経営されている。卵の名は「つまんでご卵」。なんだかかわいくて、心をくすぐられるこのネーミングと、早瀬さんの卵に対するあつい思いに引き込まれてしまった。以下にお話をまとめてみた。

養鶏場を始めるきっかけ

もともと鶏が好きだった。大学の農学部で学んでいた頃、稲の育種を研究して鶏も勉強した。卒業後は3年間漫画家をして、このままプロを続けることも考えたが、高校の理科の先生を経て、その後、アメリカからハイラインという品種の鶏を輸入し販売する総合商社に入社した。

この総合商社では鶏だけでなく、畜産に与えるワクチンや鶏舎の設備も扱う養鶏場の草分けで、仕事で日本各地の養鶏をはじめとする畜産産業を見て回ることができた。

この頃、自分は卵を食べようとは思わなかった。冬場になると人間が風邪を引くように、鶏もウイルス性の風邪を引く。それが広がらないように抗生物質の投与を続けるため、鶏は薬漬けになる。耐性菌は1ヶ月でできるし、更に強いウイルスが現れてしまい、ウイルスとのイタチごっこになってしまう。ある養鶏場の主人は、いくら自分のところの卵が余っていても、薬漬けだということを知っているので食べないという。そうしたこともあり、卵は自分の目で見て信頼のおける養鶏場から直接購入していた。

38歳の時、腎臓病にかかり人工透析を受けることになった。会社はポストを用意してくれるようになってくれたが、自分がやりたいことは何かと考えたとき、もともと鶏が好きで鶏が飼いたかったことに気づく。定年後にと描いていた夢だったが、今がチャンスと思い実行することにした。

最初は道楽扱いだった

養鶏を行う場所は場所は奥さんの実家が福岡市西区ということで、夏休みにはよく遊びに行き気に入っていた糸島半島を選んだ。霜が降りないということも条件に合った。これが平成元年のことである。

その頃、世間では有機農業ブーム。元同僚の友達も鶏を平飼い(地面に鶏を放して飼う)して、消費者グループに卵を卸す事業をしていて、結構売れていた。これを知って、志摩町で5反の土地を買って、鶏の平飼いを始めた。

養鶏場ということで、地元の理解を求めるのは大変だった。公害はないと説明しても、臭いがでるといって、集落で反対会議がもたれたこともあった。絶望的になったが200羽に羽数を減らすと申し出たところ、近所のおじいさんが「200羽なんか道楽ばい」と言ってくれて、ようやく飼うことができた。

鶏はストレスと病気になる割合が比例している。運動ができる広さを確保し、鶏に体力的なストレスを感じさせない環境を作ったので、卵にも良い



図表1 緑の農園までの地図

名称	(有)緑の農園
設立	平成元年
場所	福岡県糸島郡志摩町桜井4767
営業時間	9:00~18:00 休みなし
備考	日曜日には一般客に鶏舎を開放している

図表2 緑の農園の概要



写真が早瀬さん

影響を与えている。また、鶏はよくイタチに襲われるというが、イタチは卵を1個食べられれば、雛や親鶏を狙うことはない。逆に、ネズミが寄らなくなるので歓迎だ。緑の農園ではイタチと鶏の共生ができています。

安心な食べ物を食べたい

最初はつめで売り始めたが、卵の評判は良く、その当時、餌は普通のものだったが、地面に鶏をおろしただけで、他の卵と味が違うことに気づいた。

もともと、腎臓病が子どもへ遺伝することを心配していた。食べ物に含まれる添加物や残留農薬の問題について考え、卵だけでは自分の使命を果たしていないと感じ、「緑の農園」として、自分、家族、お客様に卵と一緒に安心な食品の配達を始めた。野菜は家庭菜園のような作り方をしている農家に作ってもらったり、志摩町に本物の醤油を作っている人がいたり、糸島半島内で手に入れることができた。それでもない場合は全国ネットで探し、2年間でほぼ日常生活に必要で安全な食料品が手に入るようになった。

12年間のノウハウを活かしフランチャイズへ

「つままでご卵」は、比較的少数の羽数で平飼いし、餌も自分で配合したのを与える養鶏方法で生産された自然卵である。主な特徴として、以下のようなことがあげられる。ここでは1個40円で販売されている。

腐らない、基本的に無菌卵である（夏場でも常温で4ヶ月保管できる）。

高品質である（黄身をつまんで持ち上げること

ができ、卵独特の臭いが無い）

低コレステロール、低アレルギー卵である。

薬剤を使わずに生産した卵である。

売上げの割合は自店、宅配、スーパーへの卸が1/3ずつ。産直の雑誌やテレビで紹介されたことで、全国から注文が殺到する。1ヶ月待ってもらった宅急便のお客さんもいる。リピート率は8割。

東京・福岡などの都市でアンケートをとると、約55%の主婦が「高くてもいいから、いい卵が食べたい」と答えるが、実際にこういった卵は流通していないという現状がある。主婦はやはり敏感なようだ。一般に流通しているのは、赤玉の特殊卵だが、この特殊卵の場合も餌にビタミンなどを混ぜたケージ飼いのものが多いようだ。

平成13年4月現在、約5000羽飼っている。本当はもっと経営規模を広げたいが、土地取得などが大変だ。むしろ、平飼いで様々な問題を克服してきたノウハウをもって、フランチャイズ方式もあると考えた。

今は希望者を6ヶ月研修で受け入れている。現在数名の方が修行中で半分は脱サラの方である。技術を身につけ、土地さえ見つければ（これが難しい）、既に卵の特徴（品質）、「つままでくずれない」というデモンストレーション、ネーミングというこの3点は、かなりインパクトがあるので営業の心配は少ない。九州全体で50万羽くらい飼っても需要はあり、品質で負けはしない。

時代が味方してくれた

実は商社時代このような養鶏をされている人に出会った。しかし、当時の社会には早すぎたのか、早瀬さんの目にも「変わった人」に映った。12年前、将来は自然卵の競争になると感じ、人より絶対良い卵を作ろうとスタートしたときは、やはり「変わった人」という目で見られた。しかし、その信念を持ち続けられた今日、時代が動いてきた。ヨーロッパではケージ飼いで鶏の飼育を禁止す

る国もでてきていて、平飼いの良さを見直す動きが強い。

今後は、平飼いで的大量飼育システムが開発され、価格競争になると自分はみている。その時に、競争に飲み込まれないよう、品質のさらなる向上とお客様とのつながりを大切にしたい。

これは行って自分の舌で確かめなくては！

後日、私は友達とお店に行ってみた。あいにくその日は雨だったが、駐車場には整理の人がつき、店内もお客さんで一杯。ソフトクリームもおいしいと伺っていたので、早速食べることにした。このソフトクリーム、口にした瞬間は濃厚なのに後味すっきり。初めての味だった。昼食後に行ったので、5人で1個にしようと話していたが、その食感に結局、各自1個ずつ食べてしまった。また、卵かけご飯も味わった。

早瀬さんは、「今日の来客数はうちの限界を超えています」と言いながらも、一人一人に声をかけて話をされていた。このような人柄がさらにファンを増やされているのだろうと思った。