

画期的な組織革新による 家族養豚農家グループの挑戦

—世界レベルの技術導入と財務を中心とした養豚経営の実践—

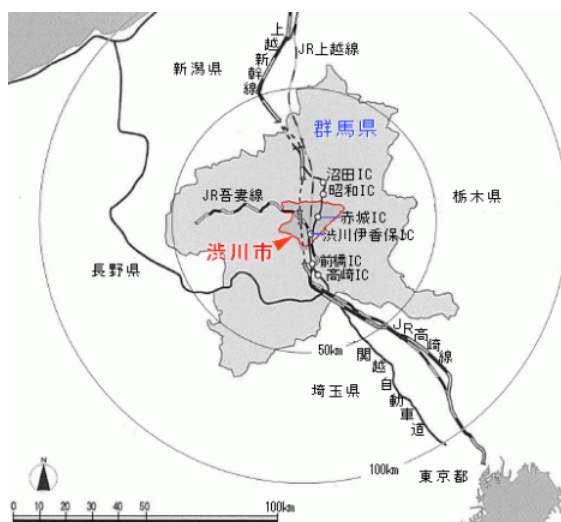
群馬県渋川市北橋町

グローバルピッグファーム株式会社
(代表：赤地 勝美)

1 地域及び地域農業の概況

グローバルピッグファームの位置する渋川市は、日本の真ん中、そして群馬県のほぼ中央部、雄大な関東平野が開く北端に位置する。古くから交通の要衝として栄えた商業、利根川の豊富な水資源を利用した工業、東京都心まで120kmという地の利を活かした農業、名湯伊香保温泉等の景勝地を有する観光と、農商工観と調和のとれた都市として発展している。

地域農業の特徴として、耕種部門では全国一を誇るコンニャクの産地であり、この他にもリンゴ、ブドウ、ブルーベリーなどを中心とした観光果樹や多様な作型の野菜などが栽培されている。また、畜産部門では、肉牛団地や養豚団地の整備、大型採卵鶏農場の進出などによる飼養頭数の増加・大規模化傾向などをあげることができる。



2 グローバルピッグファームの概要

1) 会社概要

名称 グローバルピッグファーム株式会社 (代表取締役 赤地勝美)

住所/TEL 群馬県渋川市北橋町上箱田 800 / 0279-52-3753

資本金/従業員 1億7920万円 /149名

売上高 226億3038万円 (2009年度)

経営規模 メンバー農場 78農場 年間出荷頭数 約50万頭

【沿革】

- 1978年 昭和53年 赤地養豚株式会社（種豚育種農場）設立
自家配銘柄豚研究会 結成
- 1983年 昭和58年 グローバルピッグファーム株式会社 設立
- 1986年 昭和61年 グローバルピッグファーム株式会社 本社建設
ジーピーラボラトリーズ株式会社（コンサルタント獣医会社） 設立
- 1990年 平成2年 ハム工房ぐろーばる 設立
- 1993年 平成5年 明智ジェネティクス株式会社（種豚育種農場） 設立
- 1995年 平成7年 年商100億円 達成
- 1996年 平成8年 福島農場 開設（繁殖母豚1,200頭）
- 1998年 平成10年 ジーピーラボラトリーズ株式会社を合併
- 2006年 平成18年 酒田食肉物産株式会社 合併 酒田営業所 開設
阿賀北食肉センター 土地及び建物取得
- 2007年 平成19年 年商200億円 達成
- 2008年 平成20年 創立25周年
- 2009年 平成21年 東山農場 開設（肥育部門 那須塩原市）

2) 我々の原点

グローバルピッグファーム株式会社（以後GPFと称する）設立にさかのぼる昭和53年に、「日本一美味しい豚」を作ろうと品種改良の基豚を求めて欧米に渡り、苦労の末、探し求めていたタイプの基礎豚を米国で入手することができた。そこで、早速127頭の基礎豚を導入し、赤地養豚（株）（後にGPFの原種豚育種供給を担う）を設立した。このときの基礎豚が、現在GPFのブランド肉豚である「和豚もちぶた」の全ての原点となっている。

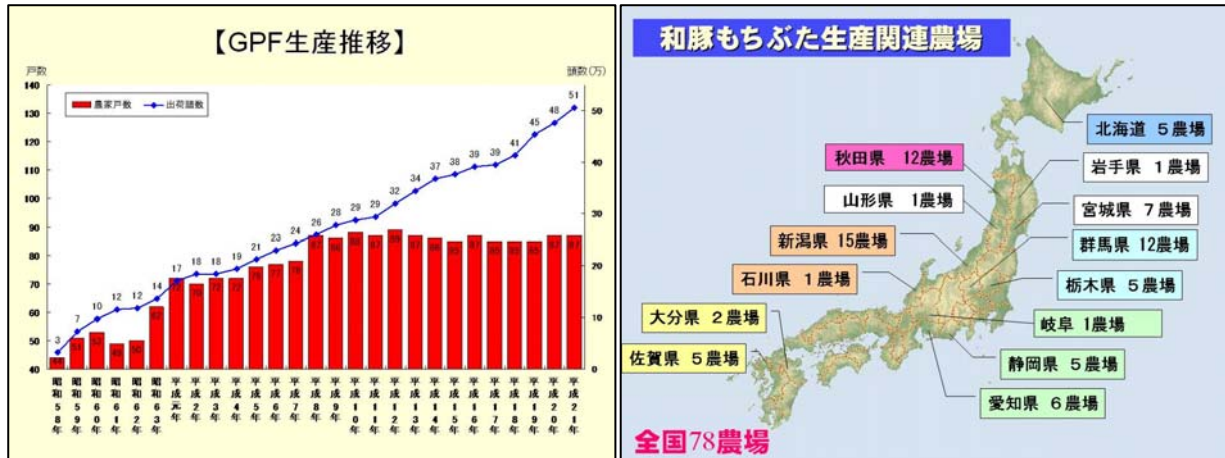
その後、昭和58年、全国の自家配養豚農家メンバーの集いが群馬県・草津温泉で開催された。その勉強会の中で、群馬の自家配銘柄養豚研究会からの「日本で一番おいしい豚肉を提供できるシステムの構築」、「外国にも対抗でき、法人化で次世代につなげられる家族経営の確立」という提案に全国のメンバーが共感し、このビジョンのもとに参加した自家配養豚グループが一つになって組織を立ち上げようという、画期的な方針が決定された。その熱冷めやらぬ3カ月後、群馬県勢多郡北橘村（現渋川市）にメンバー農家出資の革新的な会社組織、GPFが設立された。

3) その後の進展

昭和61年にはコンサル獣医会社「ジーピーラボラトリーズ(株)」を設立（平成10年にはGPFと合併）、平成2年には本物のハム・ソーセージづくりを目指し、「ハム工房ぐろーばる」を本社に隣接して設立した。平成8年には福島県に直営農場を開設（繁殖母豚1200頭）、平成18年には山形県の酒田食肉物産株式会社を合併し、東北エリアにおける精肉加工流通の拠点を確保した。

なお、年商は平成7年に100億円、平成18年には200億円に達成し、平成21年度には年商226億円、グループ出荷頭数51万頭に達している。

また全国のメンバー農家数は設立当初の44農場から、現在78農場にまで増加し、この間、市街化に伴う環境立地面で廃業を余儀なくされた1農家を除き、一つの脱落農家もなく現在に至っている。



4) 我々の特徴

(1) 個を集結し、競争市場で生き残り

GPFは、全国78の家族経営養豚農家が出資した養豚農家のための組式的組織の会社である。個々の家族経営農家の弱点や経営上の限界を打破するために出資農家(メンバー農家)に対して行っている主なサービスは次のとおりである。



育種(基豚供給)、飼料設計と飼料共同購入、生産管理支援(農場コンサル)、財務管理支援(農場コンサル)、一元出荷販売等であり、このようにグループ全体で全過程の技術革新を一貫したシステムで進めており、一農家の規模は小さくとも協同の精神・協業の力を集結し、大企業や国外をも交えた競争市場で生き残れる組織作りを実践している。

(2) メンバー農家の5つの約束

どんな養豚農家でも我々の仲間に加わることが出来るわけではない。我々の仲間となる出資農家(メンバー農家)の資格条件としては、①法人であること、②財務生産データを共有すること、③同じ種豚、④同じ飼料を用いること、⑤GPFへ一元出荷することの5要件を満たすことが約束になっている。

農場番号	頭数	出荷頭数	売上	粗利益	経費	純利益
10	68	63	669			
11	54	54	600	1,269	10.5	92.0
12	54	54	549	1,818	10.1	97.0
13	66	60	676	2,494	11.2	90.0
14	50	44	577	3,071	10.8	102.0
15	52	52	532	3,603	10.2	91.0
16	51	52	532	4,135	10.8	97.0
17	53	53	527	4,182	9.9	100.0
18	45	44	442	5,174	9.2	72.0
19	60	60	608	5,772	10.1	70.0
20	61	58	596	6,388	10.2	95.0
21	60	53	575	6,907	10.8	78.0
22	60	54	546	7,449	10.1	90.0

各農場ごとのデータは蓄積され、具体的な目標数値の判断材料として、また分析指標の数値として活用される。

(3) 技術革新～世界レベルの技術導入～

(1) 優良品種系統の作出

GPFでは昭和59年より、養豚先進国の米国パーデュー大学の協力を得て、わが国で初めてとなる「統計育種学」を導入した。社員をアイオワ州立大学へ派遣（9年間）し、育種と統計の博士号を修得させるとともに、肉質と経済性を加味した独自の育種プログラム（EBV）を開発した。プログラム開発に際しては、メンバー農家から毎月

1000頭を芝浦市場へ出荷し続けることで詳細なデータの確保に努め、ここで得られた貴重なデータを東京農業大学で分析していただき、関数化したデータをプログラムに組み込んだ。

なお、原々種の雄豚は、肉質や生産性の優れた上位2%の豚から、また雌豚は上位25%から全頭検定で選抜しながら育種改良してきている。

(2) 繁殖育成技術の改善

GPFでは、全てのメンバー農家の種付けや分娩などの繁殖データ等がコンピュータで管理されている。分析機能を持った生産管理プログラム（ミネソタ大学で開発されたピッグチャンプ）を真っ先に導入し、生産性の改善に役立てるとともに、同じ物差しで海外の生産者と成績の比較が出来るメリットがある。

(3) 飼育・使用方法

おいしい豚肉をつくるための育種能力にマッチしたエサを維持するため、独自の配合設計を行っている。メンバー農家は、全てGPF（飼料・育種サービス部）で設計された同じ飼料を使用しており、GPFではトウモロコシを主力とし、アミノ酸とカロリーバランスを重視した飼料設計を採用し、増体を早めるための油脂は使用していない。

(4) 組織革新～家族経営の力を集結～

(1) 資材の共同購入

地区ごとにメンバー農家が出資設立したファームサービス（法人）があり、そのファームサービスを核に、それぞれ配合飼料の共同購入を行っている。飼料の特性を決定するビタミン、ミネラルのプレミックス等飼料の配合設計はGPFの指導の下、一元管理されているほか、豚舎関係の器具器材・人工授精関連の資材も国内外のメーカーより直接購入し供給されており、飼料・資材費等のコスト削減に貢献しています。



国内外から招いた技術顧問



共同購入を支える飼料プラント

(2)データの共有化による高位平準化

メンバー農家では全てのデータは共有化されており、財務面では農家間データをより正確にするため、各農家の決算期と財務上の勘定科目も統一している。また、メンバー農家では、四半期毎に試算表と生産管理データを提出することが義務付けられている。生産管理面においても各農家の種付けや分娩などの繁殖データ等飼養管理情報がコンピュータによりデータベース化されている。これらの共有データは、農家間比較や時系列分析等の随時検討を可能としており、財務シミュレーションへの活用やメンバー農家間の財務・生産技術の高位平準化に役立っている。

(3)経営指導も行う獣医師集団

獣医師の技術革新が当時の日本では遅れていたため、海外の大学や専門家による指導を受けてきた。独自のコンサル獣医会社を開設したのもそれによるところが大きく、現在コンサル獣医師8名は「農場コンサルサービス部」に配属され、定期的にメンバー農家を訪問し、様々な面で農場主の相談相手となっている。コンサル



コンサル獣医による検査

獣医師の仕事は生産管理の改善にとどまらず、上記の共有データに基づいた経営管理指導にも及んでいる。疾病予防としても環境コントロールが主体であり注射器を持たない獣医業務も特徴となっている。



ニューリーダー勉強会

なお、今回の口蹄疫問題では、GPFとは直接係わりのない地域でしたが、2名の獣医師を宮崎県へ10日間ほど派遣した。

(4)家族経営の力を集結、団結するメンバー農家

海外技術の導入やデータ共有化による経営分析、コンサル獣医師の存在を含め、個々の経営体では導入困難な技術革新・経営革新は、協業の力があってこそ実現したものである。メンバー農家間では、この他に生体枝肉勉強会、優秀農場見学会、婦人部研修会、後継者対策としてのニューリーダー勉強会などを通じて、メンバー間の団結を深めている。

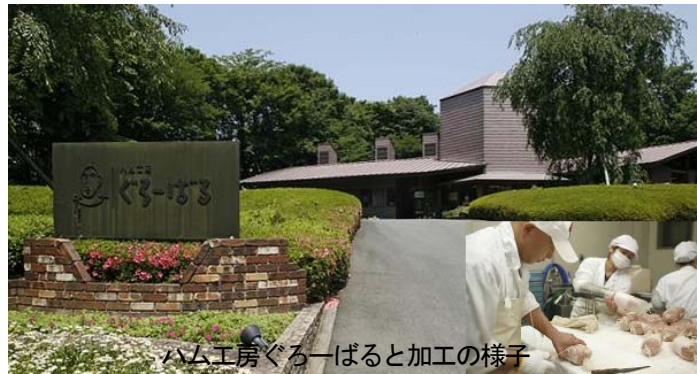


婦人部研修会(台湾の養豚農家視察)

(5)販売・加工の合理化

販売管理部分をGPFに集中させた結果、メンバー農家は可能な資源を養豚経営に専念することができている。

GPFでは食肉市場を通さず、厳しい温度管理に対応できる特定問屋のみに販売する姿勢を貫いている。これにより、GPFの豚肉の評価や意見を、育種や生産管理に直ちにフィードバックすることが可能となっている。



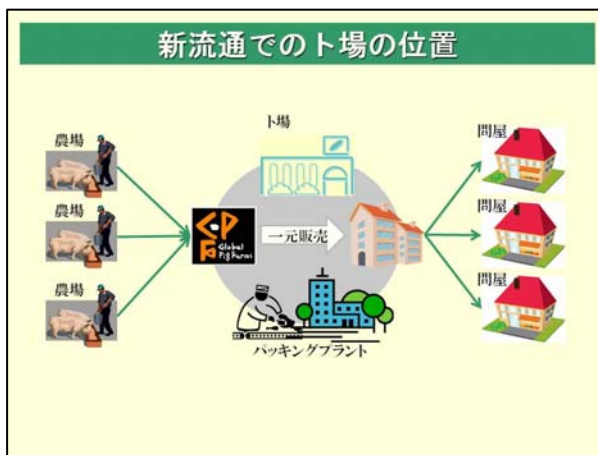
ハム工房ぐろーばると加工の様子

加工面では「ハム工房ぐろーばる」を本社に隣接して設立し、本物のハム・ソーセージの製造販売を実現している。「和豚もちぶた」フレッシュ肉だけを原料とした加工品は高品質というイメージが浸透し、精肉の評価を伸ばすことにも繋がっている。

(5) 今後の課題

現在の特定問屋を通した豚肉販売を継承しつつも、付加価値をつけて自分たちで流通する仕組みを構築する必要があると考えている。

そのため、食肉センターの経営並びに流通に深くかかわらなければならないとし、阿賀北食肉センターを買収し、と畜場経営を行いながら、内臓販売など流通にも関与している。この流れは今後も更に拡大発展させていく予定であり、生産者主導の生産から流通に至る真のポークチェーンの確立が今後の課題である。



チャレンジスケジュール		
1～3年	3～5年	5～10年
<ul style="list-style-type: none"> 流通の整理 GPF流通会社の設立 と場の新築 	<ul style="list-style-type: none"> パッキングプラント 流通システムの再構築 (小さくても強力なポークチェーン) 地域限定から全国へ 商品開発 販促活動 輸出商品の開発 	<ul style="list-style-type: none"> 生産～流通 マネジメント完成 ナショナル商品としてのブランド化 自ら価格を決定する

（6）私の理念　　いつも”日本一の豚肉”をめざして

農業経営は家族経営主体が一番理想的と言うのが私の理念である。しかし、どうしたら小規模家族経営の養豚農家が、大きな企業に負けないで生き残るかが問題である。

その答えのひとつがグローバルピッグファーム株式会社の活動だ。全国のメンバー農家と協力して、「日本で一番おいしい豚肉をつくろう！」を合言葉に今日までやってきた。

また、これからもこの理念の元に、メンバー農家の仲間と共に歩んで行きたい。



代表取締役 赤地 勝美