

# 養鶏の既成概念打破

アミューズ社長（日向市） 赤木八寿夫さん

社長就任から10年経つまでグループ売上高を約7倍の100億円に躍進させた。養鶏先進国の欧米から最新技術や大型機械を独自に取り入れ、国内養鶏業の既成概念を打ち破ってきた手法は業界の注目を集め続けている。アミューズ（旧赤木種鶏場、日向市）の赤木紀元会長の長男。物心ついたときには「代目」となることが刷り込まれ、大学進学前になると、紀元会長から進路について厳しく言われるようになった。「養鶏を製造業にしなさい」「英語を身に付けなさい」との二つの言葉がその後大きく影響を及ぼした。

養鶏業の後継者なり一般的に農畜系の大学に進学するのに対し、上智大で経営学を学んだ。「現場のことは入社してから学べばいい。これから会社を拡大していく上で、経営の知識が求められる」という紀元会長のアドバイスがあったからだった。卒業後は1年間、米国の語学学校へ通った。「ここまでは会長の言い付けをきちんと守った。しかし、それだけでは物足りなくなった」。米国ウィスコンシン州立天に進学し、経営学修士（MBA）を取得。「手ぶらで帰国したらもったいないと思ったから」と笑う。現地の養鶏場で米国式の養鶏も学んだ。帰国後の2000年に赤木種鶏場に入社。05年に専務、翌年には社長に就いた。MBAと語学がここから生きた。08年、大手取引先だった都城市の大手採卵養鶏会社が経営難に陥った。同社にはヒヨコの4分の1を出荷しており、倒産した場合、売り上げの25%を失うことになる。自社の経営すら危ぶまれた状況で選んだ道が同社の取得だった。

## 欧米式経営で事業拡大

問題は経営規模が大き過ぎることであった。アミューズの売上高は15億円。一方、相手企業が50億円。「どこでもない勝負になると思った」。相手企業の規模は3倍以上。莫大（ばくだい）な量となる鶏ふん処理や初めてパック事業を抱えること、卵が多過ぎて適正価格で売れないことなど課題は山積みだった。必要なのは再生プランと現金。鶏ふん処理や卵の生産については自社のノウハウを生かした。そしてコストを分析した結果、設備投資で自動化を進めることで採算性が上がると判断した。設備投資費も含めて金融機関から30億円を借り入れるプランを作成した。工場を一新し、鮮度維持とサルモネラ菌対策など衛生管理を徹底するために欧米の管理方式を導入。トレーサビリティ（生産流通履歴）を構築し、どの農場でどの卵が生産された卵かを記録できる体制を構築した。そして事業を承継するため新会社フュージョン（都城）を設立。一気呵成（いっせきかせい）

（い）に世界最先端の技術を導入したことで、コストを圧縮することができた。攻めの気概で難局を乗り切ることに成功した。語学力も事業を拡大する際の強い武器となった。国内有数の養鶏場経営者たちの通訳として欧米の養鶏機械メーカーや養鶏場を何度も訪問したことで「経営者の考え方、先進国の現状や国内市場の動向を学ぶことができた」。欧米では快適な環境で家畜の苦痛を減らす「アニマルウェルフェア」（動物福祉）が普及している。「国内でもやがてアニマルウェルフェアが議論の対象になるだろう。国内の採卵養鶏業を国際水準に引き上げるには、衛生管理や生産流通履歴についてももっと議論を深めなければいけない」。九州トップクラスの企業に成長させたいまも採卵養鶏業の未来を見据え、走り続けている。（栗山貴行）

あかき・やすお 日向市出身。日向高（現大卒）。09年に日本鶏卵生産者協会理事、10年に日本養鶏協会理事に、いずれも最年少で就任。フュージョン社長も兼務。「努力した者が報われない社会であってはならない。農業はもともとつかぬ産業に生まれ変わらなければいけない」。45歳。



「徹底したコスト管理が高品質の卵を生み出す」と語る赤木八寿夫社長

みやびエックス（クロス）では、宮崎日日新聞がインターネットで配信している経済電子マガジン「みやびエ」の中から注目記事を紹介しています。