

## [ インタビュー ]

## 香港でも生食できる安心・安全・美味しい卵を ～海外市場に挑む富山県企業～

環日本海経済交流センター 主事 岩井 彬穂

日当たりと風通し良好な富山県小矢部市の山間部に鶏舎を構える有限会社仁光園。「安心して生で食べられる卵を手間ひまかけてお届けする」という信念のもと、親鳥1羽1羽の健康に細心の注意を払いながらサルモネラフリーの卵を供給している。2007年には初めて海外バイヤーとの商談会に参加し、以来、安心・安全面で差別化しながら香港で着実にリピーターを獲得してきた。海外に打って出るに至った経緯や今後の展開について、代表取締役の島哲哉氏に聞いた（2017年1月17日）。

### 1. 卵業界を取り巻く厳しい国内環境

問：海外に打って出た背景や卵業界の現状は。

答：卵は「物価の優等生」と言われ、スーパーなどで安売りされてきた。鶏はほぼ毎日卵を産むため、価格変動も小さい。

日本国内の卵需要は1990年代がピークで、全国各地の生産者は鶏舎を拡大し、大規模生産へと移行した。卵は「サイズ取引」が主流で、大きさを基準に1kgあたりの卸売価格が決められる。「卵にそんなに違いはないでしょ」という世界だ。そのため、品質よりもコストが重視されてしまいがちで、次第に価格競争が激しくなり、値の叩きあいとなった。

2000年代に入ると少子高齢化などの影響で需要が伸び悩む一方、飼料価格の高騰がコストを圧迫した。飼料代は生産コストの6割を占め、ほぼ輸入に頼っているが、主要輸入先の米国ではバイオエタノールの振興政策によりトウモロコシの価格が上がり、さらに円安が追い打ちをかけた。

また、富山県は生産立地でも消費立地でもない。養鶏場は、基本的に大都市近郊に多い。消費立地であり、餌の工場が近くにあるところ。餌の工場は、近くに大きい港があるところに作られる。富山は名古屋から餌を仕入れるが、名古屋近郊と比



小矢部市の宮島峡に位置する仁光園の農場

べると運賃が10倍も違う。餌は毎日必要なため、当然ここで競争力に差がついてしまう。輸送コストは飼料価格の1割強を占めるため、毎日続くと同様な差になってしまう。大規模化された企業と競争するには、単純に相場に従って販売するのではやっていけない。

卵業界の経営環境が厳しさを増す中、海外市場に可能性を求め、打って出ることを現実的に考えるようになった。また、生で食べられる自社の卵を海外でも認めてもらいたいという思いもあり、海外展開を決意した。

### 2. 国際認証機関から農場HACCP<sup>(1)</sup>を取得

問：仁光園の卵の特徴は。

答：当社の卵は生で食べられる。これは世界的に

も非常に稀なことだと自負している。

祖父の代から3代、鶏舎の中にあまり多くの親鶏を詰め込まないことを大事にしてきた。なるべくストレスの少ない環境で健康に育てて、良い卵を産んでもらおうと考えてきた。機械化を進めれば、効率の面では非常に良いが、鶏自身の健康管理や細やかな世話ができないため、2段式ゲージでの飼育を行っている。2段目が丁度人間の目の高さになっており、鶏の健康状態を丁寧にチェックできる。また、鶏舎の側面には手動のカーテンを設置し、日光風、特に山の斜面を流れる上昇気流を取り入れられるよう工夫している。稼働率を上げるため、鶏卵を産む寸前の親鳥を購入する企業も多いが、仁光園ではひよこから育てることにこだわっている。

**問：鶏にストレスがかかると、どのようなことが起こるか。**

**答：**以前、鶏の卵による食中毒が広まったが、その一因としてサルモネラ・エンテリティディス（SE）という強力な細菌が、ストレスが原因で親鶏の腸内から卵の中に侵入する現象が指摘された。餌が食べられない、水が飲めない、怪我をしているといった強いストレスがかかると、通常腸内にいるSEが血流に乗って卵巣に入ってしまうと考えられている。大量生産型の鶏舎では、6～8段式ゲージを採用しているところも多いが、親鶏たちが密集し、風通しも採光も不十分でストレスがかかりやすい上に、生産者が全てのゲージをチェックすることも不可能だ。

**問：業界で初めての「農場HACCP」認証を取得したと伺ったが。**

**答：**仁光園がこだわりを持って飼育し、「安心安全な卵」と主張しても、なかなか信用はしてもらえない。そこで、2008年に国際的認証機関のSGSジャパンから農場HACCP認証を業界で初めていただいた。農場HACCPは、公益社団法人中央畜

産会等でも認証が行われているが、国際認証機関から農場HACCP認証を受けたのは、日本の採卵業界では仁光園のみ。第三者認証により、ヒヨコの受け入れから卵の出荷までの管理体制が整っていることを証明した。卵の賞味期限は一般的に採卵後21日だが、この期間であれば自信を持って生食をお勧めできる。

### 3. 安心・安全・美味しい卵を香港でPR

**問：海外進出の契機は。**

**答：**2007年の農林水産省主催の海外バイヤー商談会に参加したことがきっかけ。当時、香港では卵かけごはんがブームだったこともあり、日本食を扱っている卸売業者から引き合いがあった。2009年秋には、第1回の香港向け輸出を行った。その後も、富山県厚生部から「対香港輸出卵取扱い施設」の登録を受けるなど、安心・安全にこだわりながら生産管理体制を強化した。

現在は香港で3社と取引がある。どこも先方から「仁光園の卵を是非扱いたい」と連絡をいただいたことをきっかけに取引を始めた。



香港で販売されている仁光園の生食用卵

**問：香港では生で卵を食べる習慣がないが、どのように展開したのか。**

**答：**現地スーパーで展開する際に、一番良いのは試食販売だと考え、定期的に行っている。生食を勧められたお客さんは「えっ」と戸惑われることも多いが、実際に食べてみると「生臭くない」「ほんのり甘く美味しい」と反応があり、そのまま購

入していただけることもある。定期的な試食プロモーションの結果、固定客やリピーターがついてくれた。生食用として売り出しているが、必ずしも生で食べる必要はなく、生で食べられるほど品質が良いと受け取っていただければ良い。

**問：香港で販売されている海外産の卵は。**

**答：**香港で仁光園の卵は、比較的高価格帯の店舗で販売されており、日本産の他にはマレーシア、ニュージーランド、米国、中国産が販売されている。日本産はだいたい中の上の価格帯で、10個で約20～25香港ドル（約300～375円、1香港ドル＝約15円）。仁光園の卵は約40香港ドルなので、他の日本産よりもやや高い。また、米国産の中には、ケージフリー（放し飼い）で6個55香港ドルという高級商品もある。

**問：香港フードエキスポにも出展されたが。**

**答：**本見本市は、期間中約50万人の来場者で賑わうがあるアジア最大級の国際食品見本市。2015年と2016年の2回出展し、来場者にそごう等で販売されていることをPRした。見本市終了後には、現地パートナー企業とも面会した。香港では、パートナー企業に活動をしてもらっているため、少しでも繋がる機会を大切にしている。実際に顔を合わせることで、信頼関係をより強くすることができた。

## 4. 今後の展開

**問：現在の海外での売上げと、今後の展開は。**

**答：**海外売上比率は、現在数量で2%弱。将来的には5%を目指したい。また、今後の展開先として、シンガポールや鶏卵の輸出が可能になった台湾に関心がある。政府は農林水産物・食品の輸出目標額を1兆円に定め、企業へのサポートも手厚くなった。仁光園ブランドや取組みをもっと知っていただく取組みの一環として、いろいろなところに販売促進をしていきたい。

**問：仁光園の今後の取り組みは。**

**答：**お客様の賛同を得て、初めて企業が成り立つ。社長に就任する以前の営業部長時代は、飛び込み営業もしながら、お客さんに喜んでもらうにはどうすればよいかを常に考えてきた。こうした経験を基に、当社の柱である「安心・安全・美味しい卵」を今後も追求し続けていく。環境の良い富山県で生産しているからこそその強みを、もっと打ち出すことが出来ればと考えている。今後も消費者との信頼関係を継続しながら、顔の見える生産を行えるよう、企業の体制をより盤石にしていきたい。



香港フードエキスポ2016でPRを行う  
島代表取締役

(注)

(1) 畜産農場における危害要因分析・必須管理点の考え方を採り入れ、食品の安全性を向上させる取組み。食品については多くの国で輸入制限や許認可制度を課しており、HACCPを採用していない場合、製造データや分析証明の提出などの点で、許認可の取得は極めて困難となる。