

自家配と飼養環境にこだわる「萌味」金印 お客様に「おいしさ」を評価されることが第一

「卵は洗わない。冷蔵庫には入れ
るな」。(布)たかはしたまごの高橋尚之
社長は常識にとらわれない飼養法と
経営で、「業界の異端児」を自認する。
成鶏一万五〇〇〇羽は「専業とし
ては小規模」だが、味の方は「自称
・世界一」。事実、一〇個一三五〇
円(「萌味」というデフレの世では
信じ難い価格にも関わらず、一時間
ほどの取材の間にも、お客さんがひ
つきりなしにやって来ていた。

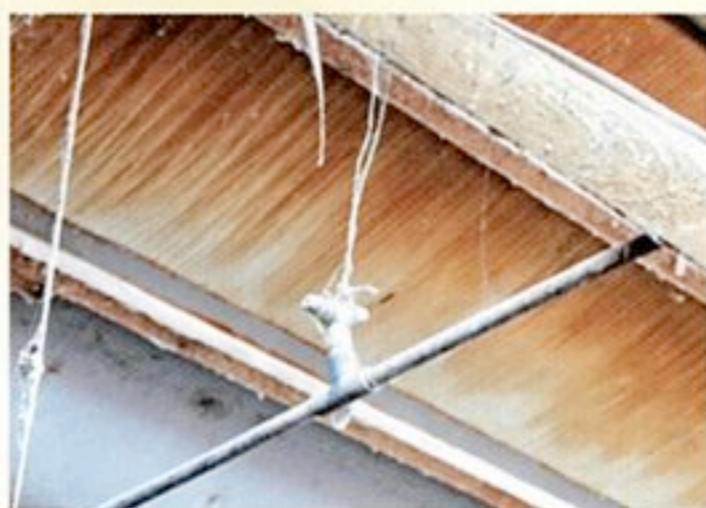
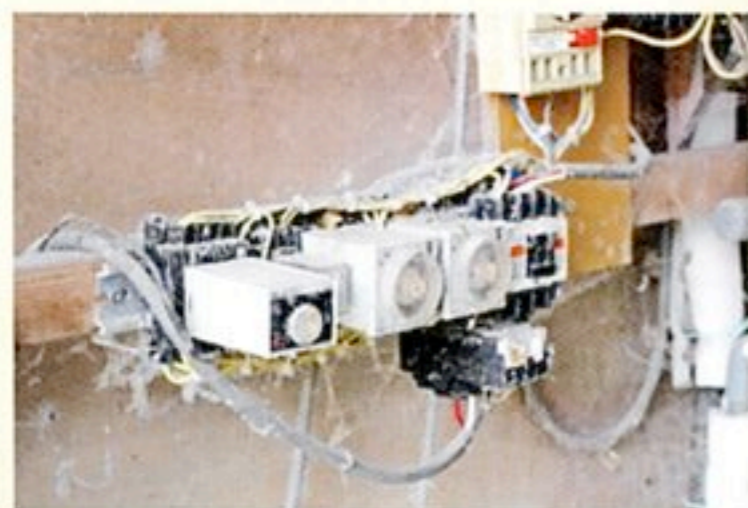
「安全性とおいしさだけを考え



高橋尚之社長

て」編み出したエサは完
全自家配合。トウモロコ
シや魚粉、脱脂大豆のほ
か、天然由来酵素やカキ
殻、ウコン、天然木酢液
など、三〇種類ほどをブ
レンドしている。「もち
ろん非効率だしコストも
掛かるが、おいしさを最
優先すればこうせざるを
得ない」という。飲料水
もセラミックフィルター
や磁気フィルターを使っ
て水質を向上させ、「人
間様よりよっぽど旨い水
を飲んでいる」。

鶏は「日本で養鶏をす
るなら、日本の気候風土
に合っていることが一
番」と、(株)後藤孵卵場(岐



こちら自作の、噴霧器のタイマー。「写真
に撮られるなら掃除しておけばよかった」
と高橋社長。もちろん、見逃しません(笑)

暑さ対策の噴霧器。塩ビパイプとバルブ
をホームセンターで調達、施工はす
べて自分で済ませた

シリーズ 進化するブランド⑤④

(有)たかはしたまご(埼玉県日高市旭ヶ丘9番地)

TEL042-989-2582 FAX042-989-9677 <http://www.takatama.com/>



オープンエアの一段飼い。元気な鶏がおいしい卵を産んでいる



養鶏場に併設された販売所。キャラクターのイラストにインパクトがある

阜市の国産鶏さくらともみじを採用。飼養環境もオープンエアの一段飼いと、鶏にとって理想的な飼養環境にこだわっている。「時代遅れのやり方かもしれないが、おいしい卵を作るにはこれがベストだと信じている」。鶏舎に撮影に行くと、鶏が元気にエサをついばんでいた。

卵が売れないのは不味いから

「卵が売れないのは、卵が不味い

から」と断言する。「おいしい卵の価値をお客様に評価していただくことこそ、生産者が誇りとすべきこと。うちの規模なら地域密着で、地域に愛していただけの卵を提供し続けることが大事」という。

「うちの卵を食べたら、もうほかのは食べられないと言ってくれるお客さんが多く、それが励みになる。おいしさのためなら、コストは二の次」という異端児は、血気盛んにこだわり続けている。

すべては「おいしさ」のために 生産性より消費者ニーズを重視 コストだけではない独自の戦略

〔時代遅れでもベストなものを〕



(有)たかはしたまご
高橋尚之社長に聞く

常識にとらわれない飼養法と経営で「業界の異端児」といわれる(有)たかはしたまごの高橋尚之社長は、一〇個パック一三五〇円の「萌味」や同一二〇〇円の「金印」など、強気の価格設定で勝負している。そのブランド戦略と飼養法とはどのようなものなのか。「お客様に評価してもらえることが第一」という高橋社長に、経営状況や飼養形態、経営戦略などを聞いた。

(編集部)

飼料は完全自家配合

——まず、経営状況から。

高橋 (有)たかはしたまごは約八十年続く養鶏家で、私は三代目になる。今はケージの一段飼いで、羽数は一万五〇〇〇羽。専業としては、規模は小さい方だと思う。それでもなんとかなっているのは、適正な価格と味を、お客様が評価してくれているからだろう。

とはいえ、東日本大震災後は、一日当たりの売上が一〜二割ほど落ち込んでいる。世のブランド卵といわれるものの多くがそうだと思うが、特に高価格帯の商品に対する消費者

の財布のヒモが固くなっているように感じている。

——従業員数と年間売上は。

高橋 年商は約一・三億円で、売上の比率は直売が四割、特定小売店四割、一般GPセンター二割といったところ。

従業員はパート三人、アルバイト一人。正社員はいない。

——「萌味」や「金印」など、たかはしたまごの卵は特に高価格だが、おいしさと価格の背景は。

高橋 卵は大量生産大量消費を前提に「価格の優等生」といわれるが、年輩の方からは「今の卵は旨くない」という声もよく耳にする。

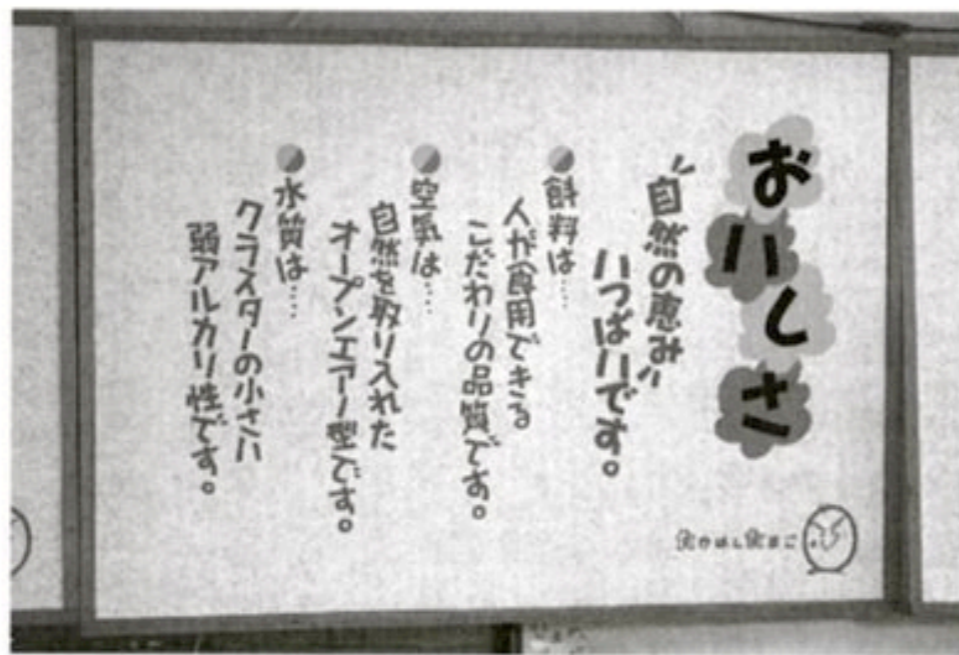
今は競争が激しいので、経営に当たってはコスト削減が重要だというのは理解している。私自身も無駄に高い物を買うつもりはない。しかし、コスト効率を重視するあまりに味が落ちてしまっただけは、本末転倒だ。

我々のような小規模養鶏家が大手と価格競争をしても勝ち目はない。しかし、大量生産の卵に満足していない消費者がいることも事実なので、こうしたニーズに応えられるようなおいしい卵を作りたいと考えている。

当社では、天然由来酵母など三種ほどの原料を独自にブレンドした完全自家配合飼料を使っている。

鶏は(株)後藤鶏卵場(岐阜市)から入れた国産鶏のみみじとさくらを使っている。生産効率を考えれば外国種の方がいいのかもしれないが、卵のおいしさを考えると、日本で飼養するからには日本の気候風土に合う国産鶏の方がいいはずだからだ。

——飼養について、雛や採卵鶏の日齢は。また、強制換羽は。
高橋 大雛導入で更新率一〇〇%。強制換羽は一切していない。



お店のこだわりを表示している

——鶏ふんの処理はどのように。
高橋 天日乾燥して、近所の農家さんにあげている。乾燥から持ち込み、畑への散布まで、基本的には全部、ボランティア。鶏ふんで商売をする気はない。

「異端児」の本意は「こだわり」

——卵は洗うな、冷蔵庫には入れなると、業界の常識を覆すような発言で異端児扱いされているが、本意はどこに。
高橋 別にウケ狙いで言っているわけ



営業車もインパクト抜群

けではなく、自分なりの理論に基づいている。

卵を洗ってしまうと、表面にある、細菌の侵入を防ぐ天然のバリアであるクチクラ層まで流されてしまう。従って、卵の健康のためには洗わない方が良く考えている。

「冷蔵庫に入れるな」というのは、冷蔵庫に入れると食味が決定的に損なわれるからだ。おいしさを考えれば、冷蔵庫には入れてほしくない。洗卵や冷蔵庫の件は、おいしさに自信のある「萌味」や「金印」に限った話だと受け取ってもらっても構わない。一般のスーパーの卵なら、鮮度を保つためにも冷蔵庫に入れた方が無難だとは思う。

価格競争は無益

——卸や宅配など、店頭販売以外の販路は。
高橋 宅配は一日に二十件ほど。増

やしたい気持ちはあるが、まず大前提として、お店に来てほしい。店に来てモノを見て触って、それから判断してほしいと考えている。来てさえくれば、食べてさえもらえれば、この価格にも納得していただけるだ

ろうし、リピーターにもなってくれと思う。それだけの自信はある。

卸については、そもそも一般小売店や飲食店向けの卸価格を設定していない。どんなお客様にも適正価格で買っていただきたい。

余談になるが、今まで何件ものスーパーやパン屋さん、菓子屋さんから「卸はしないのか」と聞かれてきた。しかし、価格第一で買うお客様は、もっと安い店ができれば簡単にそちらに移ってしまう。それは建設的ではない。逆に、うちの味と価格に納得してもらえるお客様ならば、これからも末永くお付き合いいただけるだろう。

今、うちから卵を仕入れている業者は地元のケーキ屋さん一件だけだが、そのお店は卵を換えた途端に味が変わったと評判になり、繁盛していると聞いている。いいモノを仕入れて付加価値を付け、それに納得するお客様に適正価格で販売するというのは、とても健全な経営感覚ではないかと思う。

安くても不味い卵は売れないし、たとえ高くてもお客様に評価していただける卵を作るのが生産者の腕の見せ所だと考えている。

自分自身が楽しむこと

——店には卵だけでなく付随する商品がたくさんあるし、ポップやレジなど、お客様を飽きさせない工夫にあふれている。そのアイデアはどこから。

高橋 生産に対する考え方を知ってほしいという思いと、店もまずは自分が楽しいことを、と考えた。

例えば、自分自身がカレー好きなので、「この親方カレーフェチ」(笑)というポップを付けてチキンカ

レーを販売しているが、これは本当に旨い。鶏屋の親方が言うんだから間違いない(笑)と思ってくれれば買ってくれるだろう。

また、来店当日が誕生日のお客様には、ポイントカードに登録してあればレジが機械音声で「お誕生日おめでとうございます」と祝福する仕組みになっている。たとえリピーターでも、誕生日に来店されることはそうはないだろうから、皆さん決まって驚かれる。誕生日のお客様には、私の写真入り特製パックの「萌味」をプレゼントしていて、自分では好評だと思っている(笑)。

大きさにいえば、自分が楽しむことでお客さまにも喜んでもらえるし、逆に自分が楽しくなければお客様だって楽しいはずがない。なので、自分が楽しむことも重要な経営戦略の一つだと考えている。

お手製噴霧器で暑さ対策

——ここ数年、猛暑の影響から各地で鶏が死んだり卵の品質が落ちるなどの被害が出ているが、暑さ対策は。

高橋 三年前、あるお客さんから「卵が水っぽい」というクレームがきたことがあって、そんなはずはないと調べてみたら、やっぱり水っぽいことがあった。暑さでやられてしまっていたので、それ以後はスポットクーラーで冷やしてから店頭に置くようにした。

ここ数年の猛暑は鶏と卵には大敵なので、鶏舎に噴霧器で霧を散布するようにした。鶏舎が三十三度を超えたら三分間動いて(水を散布して)、五分間止まるように設定している。

ポンプの動力だけは(株)丸山製作所のものだが、ほかはパイプやノズルをホームセンターで買ってきて、すべて自分で施工した。ハウス野菜のような精密農業と違って、要は鶏舎が冷えればいいだけのことなので、自分で作っても何ら問題はない。

温暖化の影響で夏の猛暑対策は大変だが、逆に冬でも水道が凍るようなことはなくなつたので、寒さ対策は特にしていない。

最後に。

高橋 今の飼養法や配合飼料は、たしかにコストがかかる。ヨソの高い卵を買って研究することもあるが、

かかっているコストはわかるしそれを考えれば高価格でも仕方がないかな、とも思う。しかし、一個三〇〇円や五〇〇円というのは、テーブルエッグとしてはさすがに高すぎる。おいしくて、しかも手が届く価格帯を考えれば、今のうちのやり方がベストミックスではないかと考えている。

たまたま今日(※編集部注・九月九日の取材日)、幼稚園のお母さんの集まりに呼ばれて、昔ながらの地球にやさしい養鶏家という位置付けで飼養法を講演してきたが、時代遅れにみえる飼養法はおいしさだけでなく、地球にやさしいという長所もある。

これからもおいしい卵を地球にやさしい形で提供し続けていきたいし、いつまでも評価していただけるような卵を作り続けていきたいと考えている。

——ありがとうございました。