

三重県「食の安心リーディングビジネス創出事業」

消費者の食への信頼を確保するためには、食品を生産・供給する事業者が主体的に食の安全・安心確保に取り組むことが必要であり、これらをコスト増ではなくビジネスチャンスとして捉える機運を県内事業者の間に醸成することを目的とした制度。食の安全・安心をキーワードとしたビジネスプランを公募し、優秀プランには補助金の交付（定額補助金：200万円を上限）、専門家によるサポート、マッチングコーディネート支援などを提供する。

三重県農水商工部

<http://www.pref.mie.jp/CHISANM/leading/>

サポーター紹介

ITコーディネータ

有限会社 シーエスプラス

取締役社長

小柴光司 氏

URL：<http://www.csplus.jp/>



現在は愛知県にオフィスを構え、三重県、愛知県の企業を中心にホームページ制作やシステム構築を行っている。

大西畜産には財団法人三重県産業支援センターの専門家派遣制度を利用して、小売業展開のサポート、ホームページ制作およびトレーサビリティシステム構築を行った。

ICタグを使ったトレーサビリティシステムなどは高額な費用がかかるため、目的を理解し、低予算ながら消費者の安心・安全要求に応えられるシステムを大西社長に提案した。

「私がお手伝いしたのは社長が頭の中で考えられていることを引き出し、文書化して事業プランにし、形にすることでした」と振り返る。その結果が、三重県で認められ補助金交付にもつながった。

大西社長は、「小柴さんは大変親切にやってくださり感謝している。肉のことなら普通の延長でどんどん考えますが、システムとなると違いますから」と笑顔で語った。

小柴氏のアドバイスはIT分野のみならず、楽天での小売販売を実現するための具体的な分野にも及び、大西畜産の小売業展開を多角的にバックアップした。

屠畜場の担当者は、当初は難色を示したが、大西社長の懸命な依頼を受け、他県に先んじる先進的な取り組みに同意。現在は耳刻された個体番号が入れ換わることなく記録され、販売品のラベルに貼られるようになった。

実際に小売販売を始めてから約2年半が過ぎ、直接販売は年間売り上げの約10%、1500万円を占めるようになった。Webでの売上はそのうちの1割ほどだ。大西社長は「食べ物の小売は非常に難しい。Webでの月間売上100万円を第一目標に、長い目で見て育てていきたい。正直に作り続けていくば支持が得られていくと思う」と長期計画を立てている。

無理のないIT投資で課題の小売販売に踏みきれたことは、同社に自信と可能性をもたらした。

大西畜産は、平成18年度IT経営百選優秀賞に選ばれました。

直接販売については、加工方法や値決めなどを試行錯誤しながら学びつつ、近隣地区への移動販売とWebサイトショッピングモール「楽天」によるネット販売をスタート。Webサイトでは週2回、曜日を決めて顧客からのオーダーを受けている。小柴氏は、大西畜産の強みを引き出してWeb上で

低コストのトレーサビリティ
直販は売上の10%に

ディングビジネス創出事業」で優秀賞を獲得し、補助金が支給されることとなった。

積極的にアピール。「頑固おやじ」のこだわりの内容をリアルに伝え、その価値を感じてもらおうにした。



豚の左耳にトレース番号を記したタグがつけられている。商品上のトレース番号を大西畜産のWebサイトで検索すると、飼育環境や治療履歴などを調べることができる。

HPでの検索結果

識別番号	6425
生年月日	2006-4-12
生産者	有限会社大西畜産
住所	三重県久居市明神町1252-4
責任者	大西 良和
品種	LWDもしくはWLD
治療歴	なし
出荷日	2006-11-7
飼料名	期間 飼料名
	140~190 FB75
と畜の場所	7~21 育て上手餌付
	21~30 育て上手のびのび前期F
	31~34 パールミルク3
	35~70 パールミルク4
	70~140 クリーンF70
	株式会社 三重県松阪食肉公社
脱骨の場所	三重県松阪市大津町上金剛993-1
	全農三重松阪食肉センター
予防プログラム	1.投薬プログラム
	期間 投薬名
	7~21 カナマイシン・バイトリル・ワイドシリン
	21~32 エフロマイシン・硫酸コリスチン・クエン酸モランテル
	32~70 OTC・リンコミックス
	70~140 OTC・リンコミックス・クエン酸モランテル
	140~190 (投薬なし)
	2.休養期間
	140日令~
	3.ワクチン接種プログラム(肉豚用基本)
接種時期(日令)	ワクチン名
	30 SE(豚丹毒)
	21 マイコバスター

会社概要

有限会社大西畜産

三重県津市久居明神町 1252-4

設立：平成14年

従業員数：9名

事業内容：養豚業・食肉処理業・食肉販売業
ブランド名「頑固おやじのぶた」

<http://www.gankooyazi.com/>

<http://www.rakuten.co.jp/gankooyazi/>



大西畜産

代表取締役社長 大西良和 氏

小売業への展開にあたっては、保健所への申請や肉の切り方、値決めまで、一つひとつ自ら学びながら進めた。

わが社の商品STORY

品種、えさ、水、出荷間際のえさにこだわり、野獣臭を抑えたさっぱりした豚肉を生産中。消費者に安心して食べていただけるよう、頭数の多い豚でありながら一頭ごとのトレーサビリティの仕組みを構築。病歴や注射等の履歴を確認してもらえるようにした。

こうした「こだわり」は一般の流通を介してはなかなか伝えられない。そこで直接お客様へ届けるルートを開拓しはじめた。

小売への進出とトレーサビリティ。二つの取り組みを具体化するにあたっては知人の紹介でITコーディネータの資格を持つ小柴光司氏をサポート役に迎え、Webサイト制作やシステムの構築を進めた。また、同社の活動は三重県の「平成16年度 食の安心リー

「以前、豚肉価格が大幅に下がった時期があり、一生懸命作った肉が叩き売りされ、われわれは赤字。非常に悔しくて。これでは農業はいつまでたってもダメやと」三重県津市の大西畜産は年間3600頭の豚を出荷。大西良和社長は「畜産は製造業」ととらえ、コンピューターを使って豚の出産から出荷までを「生産管理」中。生産量の伸びも上々だ。

「しかし、農産物である豚は相場で取引される商品。丹精込めて作っても買い手の言い値で売れるしかない。価格決定権を持つためには、自ら販売を手がけるのが近道だ。」お客様に頭を下げて売った経験がないわけですから、厳しいのはわかっていました。しかしあえて挑戦しよう、自分で値段をつけ、お客様の指示を仰ごうと思ったのです」

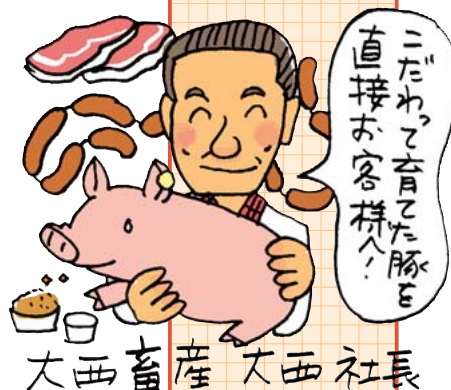
直接消費者に販売するとなれば、スーパーなどで売られる通常商品との差別化が必要だ。大西畜産では品種やえさ、水の吟味と大西社長の研究の積み重ねで、野獣臭を抑え、脂身もおいしく食べられるさっぱり感のある肉を生産。「頑固おやじのぶた」というブランド名を付け、消費者に胸をはれるだけの「こだわり」があった。

大西社長はこれに加え、消費者の安心・安全意識に伝えられる生産情報の開示を企画。豚の品種や病歴など、飼育履歴を記録し顧客から閲覧できる仕組みを作るというものだ。「トレーサビリティ」に対応できれば、ブランドイメージも固められる。

小売業への挑戦

値決めができない畜産業を超える 安心・安全な豚肉を直接消費者へ

たゆまぬ研究で品質に強み
さらに安心・安全を



事例紹介①

三重県津市

養豚・販売業

大西畜産

の場合