

地域を代表する養豚企業へ ～年間1万頭出荷に向けた若手農家の挑戦～

JAバンクあいちでは「農業者の所得増大」「農業生産の拡大」を目指し、新規就農希望者からベテラン農業者まで幅広い支援を行っています。JA愛知信連が支援した生産者の「生の声」をお届けします。

担い手コンサル



課題

年間1万頭出荷の目標を立てたものの、具体的な計画が定まっていない

従業員の育成やモチベーションの維持・向上に悩み

前代表の逝去に伴い代表に就任したものの、経営計画策定や従業員の育成等に悩み

養豚一貫経営を続けてきた弊社は「できることは自分達でやる」姿勢で自ら豚舎建設・修繕を進め、豚にとってストレスの少ない飼養環境を整備してきました。その結果、枝肉共励会で知事賞を受賞するなど順調な経営を続けてきましたが、父である前代表の逝去に伴いR7.4に代表に就

解決

対話やSWOT分析による現状把握・課題整理を通じ、年間1万頭出荷に向けた具体的な計画を策定

定期的な面談の機会を創出するとともに、従業員に任せる場面を増加

任し、今後の経営のかじ取りを任されることになりました。目標としていた年間1万頭出荷に向け、経営計画策定、従業員育成等で悩みました。



信連および外部専門家との対話を通じた現状把握・課題整理

年間1万頭出荷に向けて母豚を多産系に切り替えている中、肥育豚舎が追い付かないことでせつかく生産した子豚を肥育できず、一定数を子豚のまま出荷する状態が続いていました。また、1万頭出荷を目指すには肥育豚舎の拡大に加え、繁殖成績の向上と事故率の低減のほか、人材育成等の組織体制整備も不可欠でした。

そうした中、信連の融資担当からの提案で、コンサル担当および外部専門家による現状把握・課題整理を通じた経営改善計画策定支援を受ける運びになりました。ミニ研修も交えた計5回にわたる対話形式の面談により、1万頭出荷に向けた肥育豚舎の投資規模や建設スケジュールなどを整理でき、具体的な実施事項についても整理することができました。



従業員も巻き込んだSWOT分析も実施

信連による支援を受ける中で、自社の強み・弱みや機会・脅威を整理するSWOT分析も行い、

S W O T 分 析	(経営環境分析)
	【強み】エコフィード飼料を自己調達して飼料費を削減している 知事賞2回、市長賞2回受賞など高い飼養管理技術を持つ 自社で畜舎建設(一部)、修繕作業を行うことができる
	【弱み】繁殖成績が低く、肥育中の事故率が高い 肥育スペースが足りず子豚出荷を行っている 経営計画を立てておらず、社員との目標共有ができていない
	【機会】畜産クラスター事業を活用することができる 豚肉は大衆肉で消費需要が根強い
	【脅威】飼料価格や経費が上昇し、建築資材価格が高騰している 労働人口の減少から新規採用などの人材確保が難しい

従業員からも自社の強み等を用紙に書いてもらいました。この取組みをきっかけに、従業員と面談する機会が増え、職場のコミュニケーションが以前より活発になりました。また、従業員主導で飼養成績の数値管理を行うようになり、毎日のミーティングも従業員が主体となって進行するなど、従業員の主体性を高めることにもつながりました。

今後、従業員とともに、年間1万頭出荷を実現し、地域を代表する養豚企業へと成長していきたいと考えています。

有限会社鈴八商店
代表取締役

鈴木 孝幸 さま ※集合写真の前列
右から2人目

事業内容

- 自家繁殖による養豚一貫経営
- 豚肉枝肉共励会で愛知県知事賞2回、名古屋市長賞2回受賞
- 愛知県養豚農業協同組合 理事
- 愛知県配合飼料価格安定基金協会 理事

Field Notes

鈴木社長は、経営者としてだけでなく関係団体の理事としても多忙な中、計5回(1回約4時間)の面談に対応した

き、組織体制、仕入・販売先等の情報のほか、従業員に関する悩みなども腹を割ってお話いただきました。また、外部専門家と連携して課題整理のうえ提案した対策に

ついて、一つ一つ着実に取り組まれている状況です。今回の支援を通じて社長との関係がより深まった従業員の方々と、日々の失敗に対する再発防止策を皆で考える

など会社として改善の意識が高まりつつある状況のようです。目標の年間1万頭出荷の達成に向け、引き続き従業員の方々と挑戦していただきたいと思います。

コンサルティンググループ
木下 俊一

