

会社概要

株式会社クリチウ

本社 群馬県伊勢崎市茂呂南町4463
 TEL 0270(25)1000
 FAX 0270(26)0110
 設立 昭和39年
 代表取締役会長 栗原 俊夫
 代表取締役社長 栗原 博之
 取締役 松原 雅治
 監査役 栗原 三枝
 資本金 1000万円

工場

長野 7500㎡
 工場 2500㎡
 冷庫庫 100㎡
 冷凍庫 300㎡

事業所

八千鳥工場 群馬県伊勢崎市八千鳥町838
 TEL 0270(33)1822
 FAX 0270(33)1862
 山王工場 群馬県伊勢崎市山王町1309-1
 TEL 0270(33)1655
 FAX 0270(33)1650

取引銀行

群馬銀行 伊勢崎支店
 あかぎ信用組合 豊後支店



上州地鶏のFacebookページも公開中です。
<https://www.facebook.com/joshujidori>



地鶏肉及び卵の販売展開

(株)クリチク
栗原俊夫
群馬県畜産試験場
後藤美津夫

上州地鶏とのかかわりと流れ

平成5年 から上州風雷地鶏として生産が始まる。平成23年生産休止となる。

平成25年1月

群馬県からの要望があり、上州地鶏を生産販売してほしい。

平成25年4月

生産拠点がいないため、畜産試験場での飼育が始まる。

平成25年8月

大手居酒屋チェーンへの納入が決定する。出荷が始まる。

チルド販売を目指す。肥育日齢が80日から110日までの出荷日齢となる。

平成26年2月

食感、味等100日を超えた方が良いとの結論になり、肥育日数を100日～130日に延長する。(問題が発生、肥育歩留りの低下)出荷前に死鶏が増える。

飼料をブロイラーの餌から、低カロリー餌に変更。

鶏が小さいとのクレームが発生する。日数を飼っても大きくならない。

大きい鶏の模索、試験飼育に入る。

平成27年3月

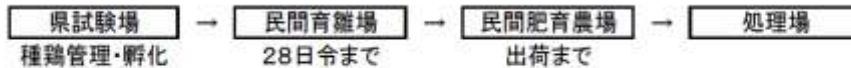
新たな交配様式への変更を決定し現在に至る。

平成27年7月

新鶏種での出荷が始まる。

生産に向けて課題と流れ

- 生産農場の確保
採卵養鶏場の空き鶏舎の再利用。(現在5鶏舎、10区画が稼働中)
- 種鶏場、孵化場の確保に向けた課題
年間10万羽までは、群馬県畜産試験場で種鶏の管理、孵化までを行う。
- 民間育雛場で28日令まで育雛。(ワクチネーションを済ます)



- 平成28年1月孵化分より確定、5月より定期定量出荷が可能になる。
- 一回の導入羽数 800羽
- 間隔 2週間 毎
- 出荷日齢 110日 ~ 130日
- 年間導入羽数(予定) 20,800羽
(種鶏及び鶏舎に余裕があり、4か月後の増産は可能)

販売に向けて課題と流れ

販売の目標

- マイナスからの出発であり、生産が始まって販売先無し(出荷まで4か月)
(以前の処理場が、在庫整理のため上州地鶏の冷凍品をダンピング販売)
- 北関東(首都圏)の立地を生かし、チルドでの販売を目指す
- 処理日の決定(最低週3回の処理をしないとチルド販売は無理)

販売開始

- 渡りに船(初出荷から、大手居酒屋チェーンの採用決定)
- 処理日を毎週 月・水・金 に決定(365日体制)
- 鶏が小さいとのクレーム発生、鶏種の変更を考える
- 群馬県との交渉、販売を優先して鶏種の変更を決定



- 現在75%はチルドで販売

(旧)上州地鶏

(新)上州地鶏

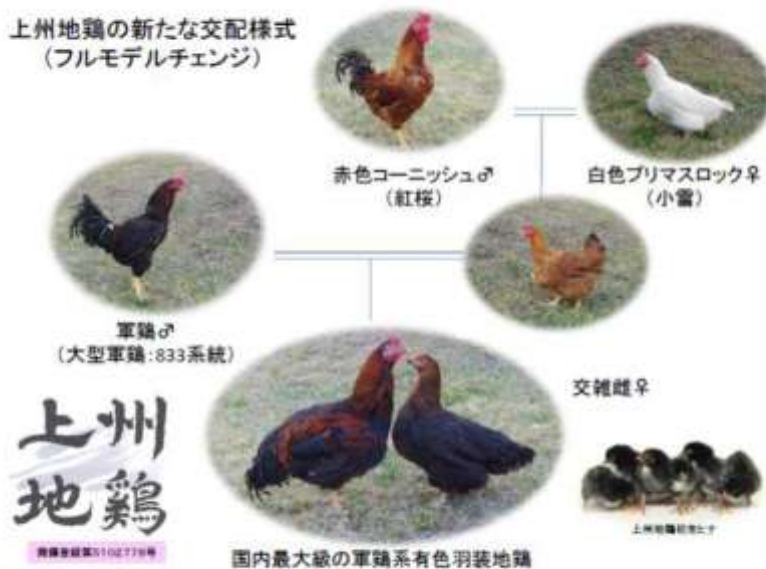
飼育期間	100日~120日		飼育期間	110日~130日	
飼育形態	平飼い		飼育形態	平飼い	
飼育密度	10羽以下		飼育密度	7羽以下	
出荷体重	♂	2.8 kg	出荷体重	♂	4.4 kg
	♀	2.3 kg		♀	3.4 kg

(旧)鶏種は、
日数を飼っても♂♀共に大きくならない。

(新)鶏種は、
♂は飼えば飼うほど大きくなる。
♀はある程度の大きさになると止まる。

※ (新)上州地鶏は、家畜改良センターの鶏を100%ベースに交雑してあります。

上州地鶏の新たな交配様式
(フルモデルチェンジ)



成鶏になった上州地鶏



22週齢♂:約6kg
(黒笹羽装)



40週齢♂:約8kg
(赤笹羽装)

上州地鶏の生産農場



4,000羽収容の鶏舎



出荷時期の鶏群

生産現場から見てきた課題

飼育期間:現在は110~130日齢。短縮できれば確実にコストダウンができる。

飼育密度:平均出荷体重が4kg以上になると10羽/1m²は狭い。

販売価格:飼育期間短縮でコストダウンできれば、販売価格を下げられ競争力が増す。

これからの販売戦略

1. 独自性を出す

- ① 群馬県産梅酢の活用。(肉色、保水性の向上)
- ② 群馬県産桑の葉粉末の活用。(鶏の健康)
- ③ 処理段階での熟成度の向上。(旨味を増す処理方法)

2. 生産コストの削減

- ① 100日を超えた段階での出荷日齢の模索。
- ② 増産による生産性の向上
- ③ 飼料の研究

独自性をだすために①



白加賀梅、梅酢、酢吸着飼料

群馬県産梅酢の活用

群馬県は全国2位の梅の産地
塩分の多い梅酢は産廃として処分

梅酢に含まれる有機酸や抗酸化成分を
養鶏飼料に活用できないか？

梅酢を無水ケイ酸に吸着させ食塩の
代替として使用

生産性の向上・肉色と保水性の改善



梅酢無添加

梅酢添加



商品化された梅酢吸着飼料(20kg入り)

独自性をだすために ②

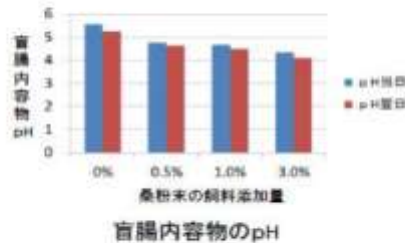
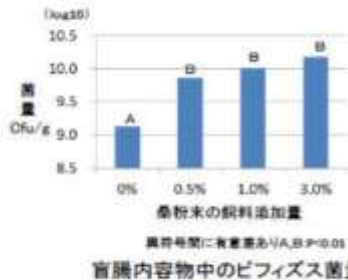
群馬県産桑の葉粉末の活用



群馬県は全国1位の養蚕県
桑の糖分の吸収阻害成分に着目
プレバイオテックとしての活用できないか？
養鶏飼料への桑の葉粉末添加
腸内ビフィズス菌増加→腸内pH低下
有用微生物優位の腸内環境作りに寄与
(悪玉微生物対策)



群馬県産人工飼料センターで養鶏用桑の葉粉末を商品化



販売に向けて相乗効果

1. 地鶏の販売促進は、使用店舗を含めて宣伝する。
2. 販売店が増えると、知名度(ブランド力)が広がり相乗効果となる。
3. 地鶏の半加工品、加工品の販売がしやすくなる。
4. 地鶏を使用するお店は、地鶏の卵も使用する傾向が強い。
5. 地鶏の卵

地鶏の♀は♂に比べて体が小さく販売がしにくいいため、その鶏を採卵用にして卵を採ることがあるが、採肉用の鶏種は、採卵鶏に比べ体が大きいため飼料効率が非常に悪く、産卵率も低くコストが高くなる。
当社では、採卵用に改良された地鶏、家畜改良センターの「岡崎おうはん」を使用しています。

「岡崎おうはん」地鶏卵の販売について

1. 地鶏の販売先からの問い合わせ、名古屋コーチンの卵が足りない。
たまたま、近くに「岡崎おうはん」を3,000羽ぐらい飼養している農場があったのでサンプルを提出。地鶏の卵として販売してもいいか、家畜改良センターに問い合わせをしたと思います。「龍馬軍鶏農場」さんで採用になりました。
この卵焼きが非常に珍しく、美味しいので、今でも売られています。
2. 店舗の数が増えるのが早く、増羽が間に合わない、家畜改良センターさんの紹介により岡崎の太田商店さんに協力を仰ぎ何とか納まりました。
最盛期には、月間6万個近い卵を納入しました。現在はお店の業態変更により納入量は少なくなりましたが、まだ最盛期の60%ぐらいは納入しております。
3. 現在は他の飲食チェーン店との取引も始まり、何とか現状の飼養羽数を維持しております。現在の「岡崎おうはん」の飼養羽数は約6,000羽です。
これからも、少しずつですが増せると思います。

販売先比率、

外食関係 50% 農産物直売所等 25% 農場直売 25%

4. 外食関係の場合、使用量に大きな波がある。
11月、12月、1月に使用量のピークが来て、注文数量は必ず出荷する必要があり調整がむずかしい。
現在の販売比率で何とかギリギリで対応出来ている。

まとめ

当社は、地鶏も、おうはんの卵も機会に恵まれ、お得意先、家畜改良センター、群馬県畜産試験場の協力のおかげで、3年間で何とか体制が出来ました。
これからも、皆さんのお力を借りながら、頑張っていきたいと思ひます。