

生産から販売まで、チャレンジを続けて

執筆 西三河農林水産事務所農業改良普及課

氏名・产地名

株式会社 太田商店

代表取締役社長 原 祥雅さん

経営類型・作目

畜産（養鶏）

市町村

岡崎市



原社長と岡崎おうはん

1. 経営・産地概要

- | | |
|----------|---------------------------------|
| (1) 経営規模 | 採卵鶏 154,000 羽
肉用鶏 2,400 羽 |
| (2) 労働力 | 家族 4 名、従業員数 104 名(2025 年 1 月現在) |
| (3) 販売 | 鶏卵、肉用生体出荷を行うほか、直売施設やレストランでの販売 |

2. 取組

(1) 就農までの経緯

(株)太田商店は 1890 年に米穀商として創業後、1962 年に原さんの義父にあたる現会長の太田直樹さんが飼料の販売を主な事業として分社独立、1978 年に法人化した企業です。

現社長の原さんは、当時社長であった太田直樹さんの娘さんの夫であり、コンピュータ関係の企業で営業職として働いていました。農業とは全く関係のない経歴を歩んでいましたが、奥様や義父である太田さんに誘われて 2004 年に 30 歳で太田商店に就職することとなりました。不安はなかったのか聞いたところ、「当時は、これまで自分が営業の相手としていた中小企業の経営者たちの気持ちが少しはわかるのではないか、と思ったんです」と自営業経営に関する興味が勝っていたようです。



プレミアムランニングエッグ

(2) 自社ブランド「ランニングエッグ」

原さんは、入社後に鶏卵販売を担当することになりました。そのころ、自社のメイン事業であった飼料販売は販売先である畜産農家数が減少するこ

とが見込まれていたことから、鶏卵販売事業に力を入れる方針が決まつていきました。こうして、エサのプロが考えた飼料で育った鶏が生んだ新鮮卵「ランニングエッグ」というブランド卵の販売がスタートしました。当初は自社農場ではなく、飼料を養鶏農家に供給して鶏卵を生産してもらい、農家から買い取った卵を顧客に販売していました。その取組は、2009年に西尾市の養鶏農家(有)杉山ポートリーとの共同事業「鮮度管理されたブランド卵の販売」として農商工等連携事業に認定されました。

(3) 自社農場を持ち、M & Aで生産基盤を拡大

2010年に卵肉兼用の純国産地鶏である「岡崎おうはん」の自社農場を開設したことが、自社の養鶏部門の始まりです。太田商店では、岡崎おうはんを120~140日かけて（ブロイラーの飼育期間は50~60日）育ててから肉にすることで、より弾力や食味が楽しめる鶏肉を生産しています。2012年には「2012食肉産業展」地鶏銘柄食味コンテストで最優秀賞を受賞しました。その後、2015年に三重県鈴鹿市で6万羽、2019年に田原市で10万羽の採卵鶏農場をM&Aで取得し稼働させています。2020年に原さんは太田さんに代わり現職の代表取締役社長となりました。生産基盤を大きくしたのち、2020年には直売所「らんぱーく」及びレストラン「たま姫キッチンうふ」をリニューアルオープンしました。2006年に直売所が、2012年にレストランがオープンしてから多くの人に利用されており、さらに売り場面積を拡張する形でのリニューアルとなりました。



岡崎おうはんの鶏肉

(4) 新規事業は他業種の人との会話から

2014年には岡崎おうはん肉で作った削り節の「鶏武士（とりぶし）」が、2024年には「岡崎おうはん焼鳥缶」が各種食品のコンテストで受賞するなど、新たな商品開発に余念がありません。直売所では卵以外にもお菓子や肉製品など多くの商品が販売されています。そういう商品開発のアイデアはどこから湧いてくるのか伺いました。「元々が営業マンだったこともあり、人と話すのが好き。他業種の人と話す中で「こういったものがあればいいな」という案がだんだ



直売所とレストラン

ん形になっていくんです」と話されていました。人と交流し、意見を聞くことでニーズの把握をして、人気商品を生むアイデアの種としていくのだと感じました。

(5) 従業員たちの成長が嬉しい

直売所ができてから、なんとかして太田商店やランニングエッグというブランドの知名度を高めることはできないだろうか、ということで「たまごかけご飯食べよう会」という毎年3,000人もの集まるイベントを開催しています。お客様にお茶碗と箸を持ってきてもらい、ご飯と卵を提供するというイベントです。原社長はこのイベントの企画運営を長年やっており、「終わるといつも燃え尽きていた」とおっしゃるくらい労力をかけていたのですが、「近年、私は本当に楽をさせてもらっています。従業員が自ら考えて動いてくれるんです」と嬉しそうに話されていました。従業員の成長を喜びつつも、鶏卵や鶏肉を生産する農場、卵の洗浄パッキングをする工場、お客様に販売する直売所などで働く総勢100名余りの従業員の労務管理は大きな課題であるとのことでした。

(6) 今後もチャレンジは続く

今後の構想をうかがったところ、いくつかの新規事業に取り組み始めているとのことでした。自社GPセンターが輸出卵等取扱施設の認定を受け、香港への鶏卵輸出準備を進めています。また、食肉・液卵加工場を整備しているところで、食肉加工場では岡崎おうはんの精肉を総菜等に加工し、直売施設で消費者向けに販売するという構想があります。液卵加工場が稼働すれば、これまでの殻付き卵販売だけでなく、殻を割って液状にした状態での販売が可能になります。液卵を購入する食品製造業者からすれば、殻を割る手間や殻を廃棄する費用を低減することができます。こうした時代の変化によって生じるニーズをとらえながら、チャレンジを続けていくことが多くの顧客を獲得していく秘訣なのではないかと思いました。



レストランで提供される
たまごかけごはん