我が社のストラテジー

北海道

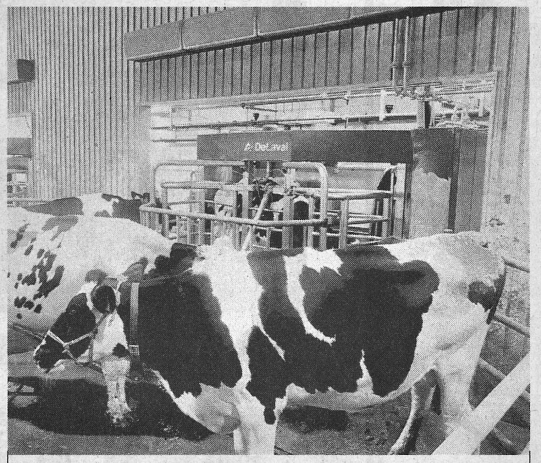
カーム角山

酪農自動化 アジア最大級

生乳生産、国内平均の10倍

酪農のカーム角山（北海道江別市）はアジア最大規模の自動化された酪農牧場だ。自動搾乳ロボットを8台導入し、生乳生産量は国内平均の約10倍に達する。サツラク農業協同組合（札幌市）の受け入れ生乳の1割を生産するだけでなく、大手小売り業から受注生産の引き合いも寄せられるようになった。

札幌市中心部から郊外へ車で30分。きれいに手入れされた牛舎は最新技術のショーケースのようで、ほぼ無人。乳牛は首輪のタグで個別管理され、搾乳に適した状態になるとブース内へ。カメラが乳首の位置を探り、チューブがコポンと吸い付いて生乳を搾っていく。



搾乳ロボットを導入し、牛舎はほぼ無人で運営されている（カーム角山の牛舎、北海道江別市）

最大480頭を飼育できる牛舎と、スウェーデン製で1台あたり約2500万円の搾乳ロボットが8台。多額の投資に見合う売り上げを立てるため、ロボット稼働と同時に乳牛を300頭に増やした。今は440頭を管理しており、18年度の生乳生産量は前年比15%増の5536トンに達した。

ふん尿は常時機械で集められ、排せつ物のバイオガスプラントに運ばれてメタン発酵で可燃ガスに。燃やして作った電気を電力会社に売却するサイクルを確立している。

同社は2014年、川口谷（かわぐちや）仁社長と周辺の酪農家4戸が集まり大規模農業法人（メガファーム）として歩み始めた。後押しとなったのが、11～12年にかけてサツラクの若手組合員が経営コンサルタントを交えて経営改善を話し合ったジュニアボード。

サツラクに生乳を出荷している酪農家は00年に140戸あったものの、60戸まで減った。「海外の安価な乳製品と勝負していくには、大規模生産が欠かせない」のは組合員の共通認識だったが、単独では限界がある。1億円の融資を受けるのが精いっぱいだった。

調達コストを抑えながらそれぞれの強みを生かせれば、多くの融資を集めて規模拡大や効率化につなげられる。会社設立からの2年で15億円を投じて基盤は固めた。

もちろん、牧場主にも得手不得手がある。乳牛の管理や、飼料栽培、農機のメンテナンスに詳しい、など様々だ。川口谷社長は都内でノンバンクに勤め、義父の跡を継ぐために就農した経歴をもつ。家業が当たり前だった酪農経営を株式会社として事業化する知見を持ち合わせていた。

外販先を増やすには客観的な認証制度をクリアしていく必要があるため、農場HACCP認証とJGAP認証を取得。大手小売りから受注生産の引き合いも寄せられる。5年間は順風満帆だったが、難問も待ち受ける。

大規模化という目的は達成できた一方、牧場を継ぐはずだった後継者に経営者の椅子はない。空中分解を防ぐためにも、分社化などで居場所を確保する必要はある。もう一つは株式上場。国内で酪農会社の上場は前例がないが、優秀な人材を取り込む契機となる。

（山中博文）

キーワード

▼搾乳ロボット　深刻な人手不足を受け、搾乳ロボットの導入が広がっている。1台数千万円と高価だが、国内で約930台（2018年度末時点）が稼働中。酪農家の収益力向上を目的に農林水産省が16年度から始めた畜産クラスター事業が呼び水となった。

酪農関連機器輸入のコーンズ・エージー（北海道恵庭市）は1997年からオランダの搾乳ロボット大手、レリー社の搾乳ロボを販売。国内シェア7割を握る。同社は19年度も200台程度の販売を目指しており、来春までに稼働台数は1000台を超える見通しだ。