

女性役員が積極的に経営参加し、会社のPR強化や働きやすい環境を実践

有限会社小林ファーム

※2017年3月現在

代表者名	小林 勝彦	資本金	3百万円
設立年	1998年5月1日	売上高	352百万円(2016年4月期)
事業内容	生産(肉豚・精肉)、消費者直売、加工・製造、交流	経営規模	加工施設300㎡(精肉加工)、直売所50㎡(販売アイテム数:4種類)、畜舎6,700㎡、母豚260頭
従事者数	15人(うち女性8人。女性内訳:役員1人、管理職1人、一般職1人、常勤パート5人)		
女性活躍支援	[女性に配慮して取組んだ環境整備] 施設設備関係(休憩室・屋内・野外トイレ・シャワーの設置)、重労働等の業務改善		



経営概況

(有)小林ファームは三重県亀山市で、豚の肥育繁殖一貫経営と、受注型の精肉販売を行なっている。販売は、食肉加工施設と併設する直売所を窓口としている。

1998年に法人化し、その際に「企業としての制度的な体制を十分に整えたい」という経営主の小林勝彦氏の想いから、社会保険、就業規則、退職金制度、時間外・超過勤務手当を整え、働く環境の安定化に取り組んできた。

役員は、勝彦氏と妻の陽子氏で、管理職の正社

員は長男、勝彦氏の母、一般職の正社員は生産部門に男性3名、女性1名、加工部門に男性2名。また加工部門には常勤パートの女性4名と準社員となった女性1名が勤務している。

そのほか、小林夫妻の娘2名が他産業勤務や産休の傍ら事務や豚肉の宅配を手伝い、高校生の次男が就農を希望しながら勉学に励むなど、長男以外の子供たちも家業に関わることを強く意識している。

母豚の頭数は約260頭で、年間出荷頭数は約6,500頭で、直売分は2014年には843頭、2015年には985頭と、年々増加している。後継者である長男の就農に合わせて設備投資を行い、新しい豚舎3棟の建設もすませ、さらに規模拡大を図っているところである。

生産方法はオールインオールアウト方式を採用しており、豚舎で飼育する頭数も一般的な飼い方より少なく飼うなど、全ての頭数を健康に育てられるように配慮している。



1. 直売への試みと豚肉の楽しみ方を伝える

2000年に豚肉の直売を開始。主に“1頭売り”という販売方法で注文を受け、豚1頭分もしくは半頭分の各部位を1kg単位でまとめて販売する形をとっている。

これには、非農家から養豚農家に嫁いだ陽子氏の発案によるものが大きい。「農家の若妻会」で経理の勉強を始めたことをきっかけとして農業“経営”に意識を向ける中、月に2回の販売会から直売の取組み始めた。

そして2007年に「直販が養豚経営にプラスの影響を与えることになるはずだ」と夫に提案し、自宅近くに加工・直販施設を建設。2013年には食育活動の一環で、精肉加工の様子をガラス越しに見ることができ、料理講習会もできる交流スペースを備えた施設に改築した。

現在は、地元のJAの直売所などで、スライスされた精肉も購入することができる。

豚肉の様々な部位を消費者自身が料理して楽しめるように、当初から小林ファームオリジナルの豚肉レシピを陽子氏自らが制作し、継続的に配布している。

豚の生産現場や、精肉加工の内側もリーフレットを通じて見せることで、消費者が小林ファームを理解してくれるようPR活動を行っている。また、女性の目線で料理講習会や消費者との交流会、小学校を対象とした食育活動を行っており、顧客確保に努めている。

その結果、精肉の売上が2015年7,300万円から2016年8,300万円に増加した。

2. 養豚・食肉販売における女性の活躍

生産部門における女性の役割は、分娩担当という非常に重要な部分である。女性の腕であれば豚

の産道に手を入れることができるため、難しい出産があった場合でもきめ細やかな対応ができる。

年間、母豚1頭あたり2.5回の出産をするため1日に数回出産が重なることもあるなど、体力勝負の仕事であるが、女性社員の活躍により分娩成績を高め豚の出荷成績にも繋がっている。

また食肉販売部門では、パートから準社員への登用や、食品の安全管理研修等への参加を推進しており、男女問わず仕事に応じたキャリアアップや給与体制を設定している。

3. 女性が働きやすい環境づくり

加工所には屋内・屋外トイレが整備されており、豚舎の近くにも休憩室やトイレ、男女別のシャワー室が設置されており、利用されている。

パート従業員のシフトは各自の申し出を優先し、メンバー同士の話し合いでシフトを決められるようにしている。また食肉加工は冷房室内の作業が多いため、休憩時間の確保と温かい飲み物の摂取を心がけてもらうようにしている。

審査委員の声

小林勝彦社長とともに経営に携わる陽子さんの向上心には目を見張るものがある。

結婚当初、家業に専念するあまり社会との関わりが減ったというが、女性農業者でつくる「若妻会」でパソコン経理を学び、メンバーとともに直売活動にまで発展させた。これが自前の加工・販売施設建設へとつながった。

現在も、三重県内で畜産に携わる女性で作る組織「サンカラット」の代表もつとめるなど精力的に活動する。

このひたむきさが会社のスタッフや直売所を訪れる顧客の心にも届いているのだろう。