

# JAグループ一体の取り組みで 人気増す信州の牛肉ブランド



JAグループ長野は、黒毛和牛の「信州和牛」、「信州プレミアム牛肉」、交雑牛「信州アルプス牛」の3本立てで、信州の牛肉ブランドの発展に懸命に取り組んでいる。県内での知名度が定着した今、和牛輸出や観光客向けなど、県外へのPR強化を目指す。肉質改善に取り組む肥育農家から、販売に熱心なA・コープ店まで、JAグループ一体のブランド確立の取り組みを追った。

生産者とJAグループが一体となって改良を積み重ねてきた「信州の牛肉ブランド」。長野県内での人気を確立し、多くが県内で消費されている。



①イラストや手作りのPOPで工夫を凝らした売り場  
②希少部位について分かりやすく説明するボード  
③畜産主任も兼任する庭野浩一副店長  
④JA全農長野畜産酪農部畜産課の岡本唯係長  
⑤JA全農長野畜産酪農部の井出和士副部長



【販売店】  
A・コープファーマーズうえだ店  
長野県上田市国分上沖80  
TEL.0268-27-5580  
営業時間 / 9:30~20:30(日曜 9:00~)  
※年に数回、水曜日がお休み

## 和牛・交雑牛の2本立て 県外へのPRに注力

「信州和牛」は、1955年の「但馬牛」の導入から始まった。農家が切磋琢磨して技術を高め合い、改良を積み重ねてきた。その中で、長野県独自の美味しさの基準をクリアした黒毛和牛が「信州プレミアム牛肉」で、食味に優れた県産トップブランドだ。一方、交雑種で飼料などのマニュアルに基づいて飼育されたのが「信州アルプス牛」で、黒毛和牛と交雑牛でブランド化を引っ張ってきた。

JA全農長野は、「信州和牛」、「信州プレミアム牛肉」を年間3000頭、「信州アルプス牛」を同2500頭販売する。黒毛和牛は、県内と大阪、京都を中心とした関西向けに、「信州アルプス牛」は、ほぼ県内に出回っている。牛肉は、地元JA、JA全農長野を通じて、松本市にあるJAグループの食肉センターでと畜され、長野県農協直販株式会社のカット工場で部分肉となり、A・コープやスーパー、食肉店に出荷される。

JA全農長野畜産酪農部畜産課の岡本唯係長は「県内での人気は定着しま

## 豚肉消費県で伸びる牛肉 売り方工夫し販売増

長野県上田市にあるA・コープファーマーズうえだ店。長野県A・コープが運営する店舗で、地元のJA信州うえだの農産物直売所「マルシェ国分」との一体型店舗として、全国に先がけて2010年にオープンした。食肉コーナーには、豚肉「信州ポーク」と競うように、信州の牛肉がずらりと並ぶ。もともと、同県は、豚肉が消費の中心だが、近年、牛肉の伸びが目立つようになった。

「私が着任した7、8年前には、牛肉はそれほど売れませんでした」と話すのは、畜産主任も兼任する庭野浩一副店長。競合店との差別化のために注





【生産者(取材・撮影協力)】久保田千丈さん  
長野県上田市下室賀

- ①交雑牛110頭を飼養する久保田さんの牛舎
- ②地元産の天然乾燥にこだわった稲わらを与える
- ③牛に稲わらを与える妻の久保田美恵子さん
- ④「信州アルプス牛」を一貫経営で肥育する久保田千丈さん
- ⑤久保田さんご家族
- ⑥後継者の久保田聖さん
- ⑦J A東日本くみあい飼料長野営業所の山口哲也副主査
- ⑧月一回の検討会を中心に情報交換を密に行う



目したのが、牛肉だった。当時、牛肉は「信州アルプス牛」だけで、「信州プレミアム牛肉」はイベントで販売するだけだったが、「長野県A・コープは県産、国産100%をモットーとしていたので、この店ならもっと売れる」と庭野副店長は確信した。

牛肉販売で力を入れたのは、徹底した部位別表示による売り込みだ。食肉センターでと畜された枝肉丸ごとを仕入れるため、各部位を全部売り切る必要があった。店内では、すき焼き用の「肩ロース」といったポピュラーな部位から、ステーキ用「ザブトン」、肩薄切りの「ミスジ」、肩ブロックの「トンビ」、カレー・シチュー用モモの「ハバキ」など希少部位が勢揃いする。「一頭買いだからこそ提供できる希少部位」と、イラストで部位を説明したボードを設置。お客さんから部位について聞かれることが多いため、女性店員の手作りPOPも一役買う。

ただ、販売が伸びるまでには、数年かかった。この間、売れ残りを半値で見切り販売することも。上田市の久保田千丈さんが育てた「信州アルプス牛」を仕入れ、販促活動も展開した。J A信州うえだは、和牛を含め年間450

頭を販売するが、「久保田さんのアルプス牛は、肉質の良さが定評で、A・コープうえだ店には、地元産牛肉のPRに一役買っていたらいい」と、船田武志畜産センター長は感謝する。

「他の店よりいい肉を置いている」と徐々に評判も高まり、牛肉の売上げがアップした。2020年度のうえだ店の売上げは、マルシェ国分も含め21億円で、畜産物は2億5000万円。このうち牛肉は、トップの豚肉32%に迫り、24%にまで伸びてきた。コロナ禍でも、巣ごもり需要が牛肉消費を支え、「見たこともない部位を食べてみようか」と希少部位を試すお客さんも増えている。

### 地元産稲わらにこだわり 毎月の検討会で肉質安定

上田市で「信州アルプス牛」の交雑牛を一貫経営で肥育する久保田千丈さん(57)。妻の美恵子さん、後継者の聖さん(34)と、一家で支える家族経営だ。祖父の代に乳牛数頭の酪農でスタートし、父親の代に乳牛の肥育用素牛を供給する育成、更に乳牛肥育へと着々と広がった。

千丈さんは、18歳で就農した。「5

年ぐらい過ぎて、まじめに牛に打ち込み始めた頃、牛肉自由化が決まりました」。日米牛肉自由化交渉が決着した1988年のことだった。「乳牛肥育では、輸入牛に対抗できない」と、交雑牛への切り替えを決断した。交雑牛の肥育期間は長く、これまでの牛舎だけでは狭くなるため、父親と木造の牛舎を手作りした。更に、交雑牛の出荷に切り替わるまで、無収入の1年間もあつたが、自由化前までに切り替えを成し遂げた。

現在の飼養頭数は110頭。2カ月未満のスモール牛を群馬県の市場から仕入れ、育成から肥育まで2年間をかける、26カ月齢で出荷する。乳牛肥育の時から飼いに慣れているため、肥育は全て雌牛。掛け合わせる和牛の血統は、増体系が中心だ。稲わらも、全て地元産のはざがけわらにこだわる。「牛も天然乾燥のわらが好きなのではないか」との考えからだ。

「5年ほど前に飼料を統一してから、肉質が安定してきました」と久保田さん。飼料をJ A東日本くみあい飼料の交雑牛専用銘柄に絞ったからだ。長野営業所の山口哲也副主査と、飼料給与マニュアルに沿った毎月の検討

会を欠かさず行っている。牛舎で3、4頭が入る1マスごとに、飼料の食べ具合などをチェックする。久保田さんは「自分だけだと、毎日が流れ作業になってマンネリ化してしまいます。外部の意見は重要ですよ」と山口さんを頼りにする。

出荷は、J A信州うえだ、J A全農長野ルートで、年間50頭ほどを出荷し、県内のA・コープや肉屋さんで販売される。平均枝肉重量は510kgで、肉質は3等級以上が85%。「コロナによる影響は、ボディブローのようにじわじわ効いてきました。いい牛を出しても1kgあたり200円安かったです。それでも、取引先を浮気せずに継続してきたので、高く買っていたが、買いたという。買い手からも「枝肉のパランスがいいので買って損のない牛」と久保田さんの牛なら安心して買える」と人気が高く、食肉センターで格付けされる前に、肉屋さんから相対価格が提示されるほどだ。

出荷先は県下一円だが、「もっと地元上田市の人に知ってもらって、地元でもっと食べてもらえる牛を育てたい」と久保田さんは地元でのPR強化を意気込む。