(有)ジェイファームシマザキ
島崎　みゆき

2024.11.20

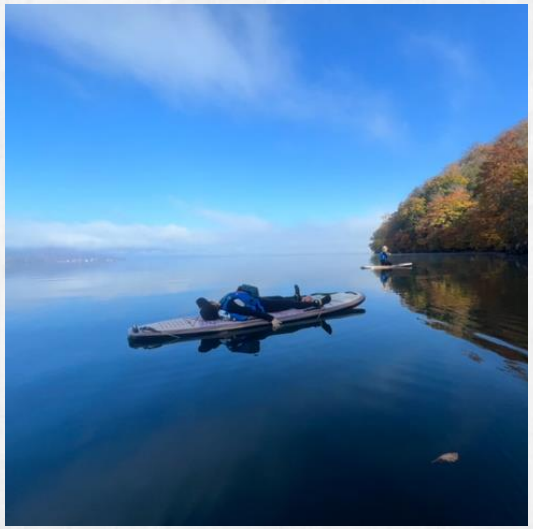
自己紹介

-私について-

私の好きなこと

日ハム観戦

3月~10月までエスコンやテレビ観戦に一家で夢中です。赤字脱出してシーズンシート獲得に着地したい



自然との戯れ

夏はカヌーやカヤック
冬はスノーモービルで道東の自然を満喫してエネルギーを貰っています。

パン作り

一心不乱に生地を捏ねてる時間が至福の一時…
牛乳を何でも取り入れる試みは時に成功作が生まれ事も。

私の生い立ち

1978　3月21日釧路市生まれ

1996　北海道立釧路西高等学校卒業

1997　日本ビジネススクール　卒業

札幌市内でエステティシャンとして従事

2006　釧路へ戻る

2011　結婚して別海へ
夫のコントラ会社の事務や哺乳に携わる

2020　(有)ジェイファームシマザキ 入社

『ジェイファームシマザキ』は道東の根室管内にある別海町の西部、弟子屈町に近接するところにあります
戦後の昭和 23 年、戦地から引き上げた先代がこの地で農地開拓を進め、まだ木々が生い茂る草地で木の伐採や炭焼きを開始しました。
オホーツクの乾燥した広大な草地を生かし、前身の『島崎牧場』として近隣農家と共に別海町の酪農を築いてきました。

昭和23年　満蒙開拓義勇軍を経て、初代島崎昭七がこの地に入植

昭和30年　乳牛育成牛導入、酪農業のスタート

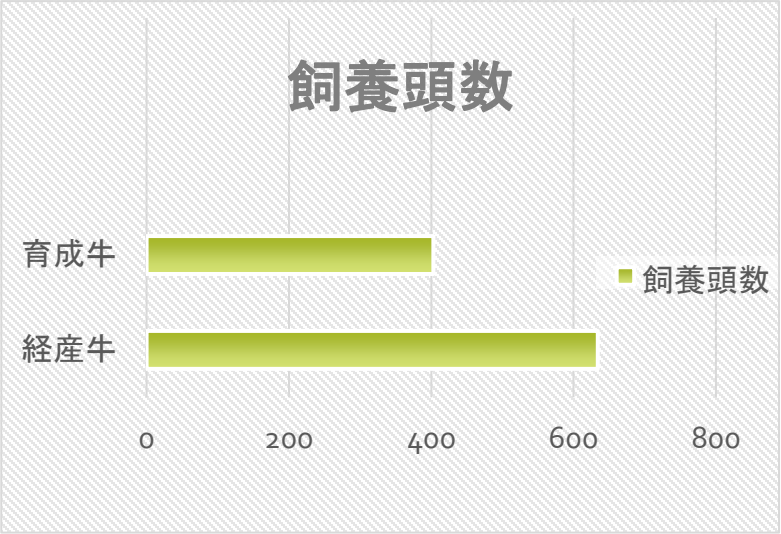
昭和31年　光進集乳所開設、牛乳の集荷を開始

平成17年　（有）ジェイファームシマザキを法人化

その後、約 40ha あった『島崎牧場』を引き継ぎ、酪農を行いながらも、流通業に関しては何でも他人に任せてしまう姿勢に矛盾を感じ、搾乳から肉牛飼育、流通、販売など畜産業に関わる仕事がしたい、と自分の牧場で行うようになりました。
時が経ち経営難や高齢化による周りの農家の離農が進んだことで、その土地を引き受けざるを得ない状況になります。
農家を守り、農家を生かすことの重要性を感じ、2 戸 1 法人として平成 17 年『ジェイファームシマザキ』を設立しました。

【ジェイファームシマザキの事業】

祖父・父から受け継いだ『島崎牧場』で、次世代として飼料の生産管理を手がける長男の島崎洋介社長。
ジェイファームシマザキの牛たちが食べる粗飼料は、ここで作られています。



2024年10月末時点

育成牛　403頭

経産牛　634頭

合計1037頭

美味しい生乳や肉牛をつくるために牛の餌づくりはとても大事な仕事のひとつです。
牛の餌には配合飼料と粗飼料の２種類があります。

配合飼料は麦やトウモロコシなどの穀物やビタミン剤、牧草など、牛のエサとなるものを栄養価や成分を考えて混ぜ合わせたエサのことです。

粗飼料は、繊維質の多い牧草、麦わら、稲わら等を言います。
「安心・安全」に美味しく召し上がっていただくためにも、自分達の手で栄養のあるエサを作り、健康な牛が育つよう心がけています。

ジェイファームシマザキの目指す農業

(有)ジェイファームシマザキ
代表取締役社長　島崎　洋介

ちえのわ事業協同組合
理事長　島崎　美昭

ジェイファームシマザキは、スタッフ17人、約1000頭の牛を飼育している大規模牧場です。
別海の大自然が育む牛の生乳はとても美味しい。

神秘の湖、摩周湖を源としてこの大地にたたえる豊富な水は、ミネラルに富んだ優しい味の牧草を育てます。

島崎家の牧場は驚くほどニオイがありません。

牛舎は風通しがよく、光のあたらない暗い場所などどこにもありません。

美味しい空気と美味しい水、最高のごちそうと、ストレスのない広々とした環境で、牛たちは元気に育ちます。

ジェイファームシマザキの目標は、牧場でつくった商品が世界中に流通し、たくさんの人に喜んでもらうことです。

当牧場では、「みんなが楽しく働ける仕組み作り」を心がけておりスタッフも各地から集まってきています。

商品開発への道のり

関東圏内・中部地方
限定イオン様にて
オーガニック牛乳

セブンイレブン様
リッチミルクソフトクリーム

ファミリーマート様
生とろプリン

何種類もの牛乳を生産者さんと組合員さんで試飲し味の違い・価格等の設定、パッケージデザインを進め〖他社とは違うもの〗を追求し念願の自社製品を作る事が出来ました。

牛乳の周知活動として

- 地域の中学校での授業の一環としての講話
- 菓子製造業者と連携し牛乳の味が活かせるメニューを考案し期間限定でのWSに出店

今後地方でのポップアップ展開構想『別海町』をもっと沢山の方に知って貰い興味を持って頂ける商品を提供できる活動を目指しています。

２０１８年から牧場フェス

シマザキマルシェ 考案

●地域活性化
地元の交流の場になる様
幅広い年齢層に楽しんで貰え
る企画作り。

●町外からの来場者への誘致
SNSや新聞、ﾗｼﾞｵを活用
別海、標津産の食材を使用し
た出店者さんに来て頂く事に
よりシマザキマルシェでしか
食べられない・楽しめない
特別感を感じて貰える構想

1000人~1500人
の集客効果

ご清聴
ありがとう
ございました
Thank You

2024/11/20