



伊藤忠飼料株式会社

採用案内

ITOCHU FEED MILLS RECRUIT GUIDE

食べるにまつわる
総合プロデュース

食へるのたためにできることすべてを。

原料調達

原料を買い付ける

伊藤忠商事のグループ力を活かした高品質で安定した原料調達。

たとえば、こんな原料を調達 /



原料分析

原料を検証する

安全性や栄養成分など改良の余地を検証しています。



畜産IT

デジタル目勘



伊藤忠グループのシナジーで安定的に調達

飼料製造

飼料をつくる

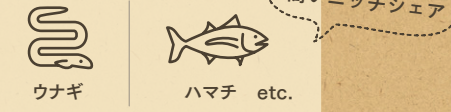
多種多様な配合で、飼料を製造。製造工程を管理。

自社製造
6拠点

畜産飼料事業



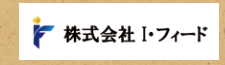
水産飼料事業



水産飼料製造



畜産飼料製造



日本全国の生産者様に
こだわりの飼料を
お届けしています

飼料販売

飼料を販売する

各畜種の専門家を擁し、お客さまの経営に根差した技術営業、コンサル営業を展開しています。



加工技術開発

加工技術を開発する

お客さまのオーダーに応じて一銘柄ずつこだわりを持って製造しています。



研究所における
摩砕試験の機器

消化吸収性や嗜好性などのために
各種加工装置を積極的に導入

農場生産

家畜を育てる

自社保有する養鶏場や養豚場で、鶏や豚を飼育しています。

製造した飼料を用いて
自社でも畜産物を
生産しています

生産事業



自社養鶏場

13拠点



自社養豚場

6拠点

食品販売

食品を消費者の元へ

採卵した卵や生産したお肉を、大手スーパーやコンビニエンスストア、飲食店を経由して消費者の元に。

サンリオのぐでたま
とのコラボ商品も



© 2022 SANRIO CO., LTD.
APPROVAL NO. L634373

鶏卵販売

グループ内のアイ・ティー・エスファーム株式会社で年間250万羽を飼養

キュービータマゴ(株)との合併会社 エッグトラストジャパン(株)で加工用卵を生産

年間9万トンを生産販売

食肉販売



専用のECサイトを介して、自社ブランドの商品も販売。



商品開発

旨み・においも分析

人が行う「官能評価」と機械の「分析データ」を融合させた「おいしさ評価」を行っています。



↑人が行う「官能評価」

味覚センサー

種畜育成

育種を研究する

種畜の飼育・提供を通じて、より優良な品種血統につながる研究を推進しています。

グループ企業で扱う
原種ステージは高度専門領域

種豚生産



種豚稼働数 3,600頭

シムコでは豚特有の病原菌を持たないクリーンなSPF種豚を生産。全国の養豚農場に安定供給し、業界トップクラスのシェア。

雛生産



900万羽/年

I・ひよこでは、種鶏を育て、それらが産んだ卵から孵化したひよこ(採卵鶏)を全国にお届けしています。

飼料を扱う、だけじゃない。
川上から川下まで、事業の幅広さ。

“飼料”という社名から想像する以上に、私たちの事業領域は原料調達から、飼料生産、畜産物の生産・加工、流通と多岐にわたります。飼料は、鶏・豚・牛といった畜産物のみならず、ブリ・マダイ・ウナギなどの水産養殖用途にも対応。また、養鶏・養豚の生産事業はその親世代(=種畜)から手掛けることで、徹底した生産性・品質の追求をしています。まさに川上から川下までを垂直統合した畜産インテグレーターとして、私たちは安心・安全な“おいしさ”を日本中にお届けしています。

畜産Xテック領域にも積極的に参入。
世界初のデジタル目勘などDXを推進。

培ってきた畜産ノウハウに、IT技術を組み合わせ課題解決に挑んでいます。その代表例が、世界初の豚の体重推定システム「デジタル目勘」です。従来の選畜作業は、目視で行い手軽な一方で、誤差やバラツキが必ず発生し、体重計に乗せる測定方法は正確な数値が出る一方で人手を要するなど、それぞれに欠点がありました。デジタル目勘では、独自開発の体重推定ロジックを用い、専用端末で豚を撮影するだけで、豚の体重を推定できるため、多くの畜産農家に採用され課題解決に貢献しています。

業界トップクラスの開発投資。
自社で農場・研究所まで保有。

当社では、高品質な飼料や畜産物をお届けするため、飼料メーカーとしてトップクラスの研究開発投資を実施しています。自社で有する試験農場は、研究結果を実証レベルで判定するため、一般的な農場に近い環境・規模で運営しています。実際に研究開発から生まれた製品も多く、技術力は外部から高い評価を得ています。食品分析にも力を入れており、畜産物の特性評価、取引先さまとの商品開発など技術サポートを実施しています。

小売店・飲食店経由やD2Cで、
開発商品を消費者の元へ。

鶏卵や食肉の販売を通じて、自社ブランドの商品をお届けすることができるのも、当社の特長の一つです。鶏に与える飼料にこだわることによって黄身の旨味やコクを高めた卵など、飼料メーカーとしての強みを活かした商品開発を行っています。サンリオの人気キャラクターとコラボし、バラエティ豊かなパッケージで人気を博す「ぐでたま」などの商品は、全国の小売店を介して消費者のもとへ。また、豚肉の自社ブランド商品「燦然」は、ギフト商品としてさまざまなシーンでご利用いただいています。

PERSON 01

飼料事業本部 西日本飼料事業部 南九州飼料課
2015年入社 F.R.

コミュニケーションを大切に、
お客さまの立場に立った
飼料営業を心がけて。

米を扱っていたうえに、川上から川下まで畜産インテグレーションを実現していることが入社を決め手になりました。ただ、大学での研究は楽しかったけれど、外に出てお客さまと

接する方が魅力的かなと思い、営業職を志望しました。各支店を統括する部署に配属後、現在は南九州で飼料営業をしています。

お客さまは生産者様と飼料販売店様に大別され、それぞれに既存顧客と新規顧客がいるので、営業スタイルを臨機応変に変えるのが大変です。特に生産者様は取引の多くを占めるだけに、いかに関係性を構築しながら受注に結びつけていこうかが腕の見せ所です。

飼料営業である以上に、
お客さまのパートナーとして。

そのために留意しているのは、コミュニケーションです。例えば新規の生産者様に「食いが悪くてね」と言われた時には「TDN（カロリー）どのくらいの餌をやっているんですか？」と具体的に聞くと、「これなんだけど」と餌の成分表を見せてくれる。そうすると、どのメーカーの飼料を採用しているかがわかるので、次の提案がしやすくなります。また生産者様は経営者でもあるので当社の飼料を採用した際の費用対効果をデータとともに説明するようにしています。鶏なら、何日かけてどのくらいのエサでどのくらいの重量になったかを表すPS*、豚なら出荷までの日数を示す出荷日齢や、餌をどのくらい食べて何キロの肉になったかの要求率などです。数値を具体的に示すことで、説得力が増していきます。既存のお客さまに対しては、餌を与える回数や餌の与え方といった技術フォローに加えて、農機具を買い替えたいといったお悩みに対し、このような補助金があるので検討してはいかがですかと奨めるなどコンサル的な営業を心がけています。餌を売って終わりではなく、パートナーとして信頼される営業を目指したいですね。



養豚場にて

※PS…プロダクションスコア=生産性指数

畜産の知識だけでなく、より
広い視野を持った営業を。

生産者様の経営ビジョンをお聞きするのも、有意義な時間です。あるお客さまは物価や飼料価格が上昇する6、7年も前から、輸入トモロコシの高騰を予測し、国産の飼料米や食品残渣の飼料活用に着手していたそうです。加えて、この状況にも関わらず、新しい農場を開設する夢を語ってくれました。ピンチをチャンスに変えるといいますが、そのための事前準備がいかに重要かを教えられました。

畜産飼料は原料調達を含め世界規模のサプライチェーンで成り立つ業界。畜産の知識だけでなく経営視点やグローバルな視点を持つことは、飼料営業にとっても大切だと実感しています。



食べるののために、みんな何してる？



PERSON 02

評価・分析データが、
営業やお客さまの納得
材料であるために。

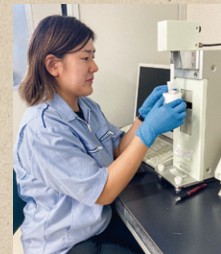
大学の農学部では、飼料米を食べて育った鶏肉の味や食感といった品質の研究をしていました。当社にはインターンシップでお世話になりましたので入社に迷いはありませんでした。最初は飼料の研究部門に所属し、現在は畜産物の「おいしさ評価」を担当しています。「おいしさ評価」というと主観的な評価に思われそうですが、味やにおい、食感などについて人が感じる「官能評価」のデータと、分析機器で計測した「データ」を結び付けて、畜産物の特長を定義づけるのが主な業務です。「官能評価」は評価訓練を積んだ研究員が、好き嫌いなども含めた総合的な試験を実施します。加えて機器でも味の成分やにおい、食感を計測することで、おいしさへの客観的か

つ高精度な評価データが得られます。これらのデータを基に、当社の飼料で育ったお客さまの畜産物や自社商品、時には他社商品について分析結果をまとめるのが私の仕事です。

もちろん動物が産み出すモノですので、個体差があり同じ答えが出てこないこともあります。どうして、そうした差が出てくるのか？飼料であったり飼育環境などを自分なりに考察するのが面白いところです。また、こうした特長の発見が、飼料営業時の提案や商品開発の材料の一助になれることも、この仕事の醍醐味です。

新しい評価手法のチャレンジが、
お客さまの満足につながった。

分析や研究というと内向きな業務をイメージされるかと思いますが、私はより満足いただくために、営業に同行してできるだけお客さまとコミュニケーションをとることを心がけています。そうすることで、お客さまから思いがけないご相談をいただくこともあります。例えば、鶏肉の味をととても大切にしている



研究所での様子

お客さまからいただいたのは、飼料を変えても、これまでの商品と変わらない味が実現できるかという心配事でした。従来の評価は肉そのも

ので「官能評価」をしていたのですが、それだと硬かったり柔らかかったりで味の評価がずれてしまい正しく判断できないと思い、あえてスプーンにして食感と味の評価を切り離す工夫をしたのです。今までのやり方を思い切って変えてみたら想定通りの結果に。お客さまに納得いただけるデータの提供ができ、チャレンジが成果につながったので私もうれしかったですね。社内環境の面では社内の各専門家が互いにつながりながら研究を進めていこうという共通意識があり、それが心地よさ・働きやすさにつながって

「おいしさ評価」を通じて、
飼料や畜産物の開発力と
価値を高めていきたい。

PERSON 02

研究所 飼料食品分析チーム
2012年入社 K.M.

いると思います。研究スタッフはみんな若いですし、ディスカッションも活発。このチームワークを大切にすることで、お客さま、ひいては会社のために次の研究成果を生み出していきたいと思っています。今後の個人的な目標としては、これまでやってきた分析業務が商品のマーケティングや拡販につながるような業務にぜひ挑戦したいですね。事業の幅が広い当社だからこそこのような挑戦に応えるフィールドがあるのも嬉しいですね。



働き方も制度も、一人ひとりの思いから変わっていく。

社員の声に、きちんと耳を傾けてくれる風土がある。

Sさん Aさんとは、かれこれ20年の付き合いになりますかね。入社してきた当時はまだ女性の総合職が珍しくて、娘が入ってきたような新鮮さを感じました。

Aさん 皆さん、お父さんみたいに可愛がってくれて。同じ部に配属された同期の女性とワイワイ楽しくやっていたね。その節は、先輩としてSさんにいろいろ教えていただき改めてお礼申し上げます(笑)。

Sさん 当時からAさんは何事にも前向きで、教え甲斐がありましたのでよく覚えています。

Sさん 新人時代からアグレッシブなAさんでしたが、産休・育児休業などの制度を活用しながら、仕事に子育てへと奮闘している様子でいつも感心しています。

Aさん 産休・育休は総合職としては私が初めてでしたので周りは大変だったと思いますが、こころよく受け入れてくれて。しっかり休暇を取らせていただきました。

Sさん 会社としても初めての経験でしたよね。それをきっかけにマニュアル化やシステム作りの機運が高まりましたから、Aさんは働き方改革の功労者です。

Aさん 昨年までは時短勤務の制度も利用していました。1人目は3歳まででしたが、

それではちょっと厳しかったので労働組合や上司に相談したところ、2人目の頃には就業規則で小学校の入学まで時短勤務が利用可能になりました。社員の声に耳を傾け、柔軟に対応してくれた会社に感謝しています。

Sさん 今年(2022年)は4名の男性社員も育児休業を利用したというし、そうした柔軟な企業文化は根付いているのでしょうか。

会社の信用を担うからこそ、確度の高い仕事をチームワークで。

Sさん それにしてもAさんの最初の配属先は

私と同じ鶏卵営業で、巡り巡って、また一緒に部署で働くとはね。

Aさん 本当にそうですね。品質管理・法務・コンプライアンス部は、商品の企画段階から営業と一体になって業務を進めつつ、アフターサービスやクレーム対応など、会社の信頼を支える部署。しかも、私も同じチームの後輩女性も自分の考えを遠慮なくぶつけるタイプなので、上司のSさんも大変ですね。

Sさん 大変だなんてとんでもない。大切にしているのは、いわゆる「上司・部下」の垣根なく互いの意見をぶつけ合えるチームワークですからね。

Aさん コミュニケーションは活発ですよ。

私たちの部門だけでなく社会的にも活発に感じます。

Sさん お互いに話し合うことで仕事の精度が上がりますし、気持ち的にも快適な仕事環境が作れるのではないのでしょうか。

それぞれの働き方に応じた制度を、これからは。

Sさん 働きやすさといえば、資格取得の補助も大きいと思います。私は会社の補助金制度を利用して衛生管理者の通信講座を受けたんです。従来の制度では半額の補助が受けられるものだったのですが、業務に直

結する資格取得だからということで、今年会社が一部講座の補助割合を手厚くする見直しを行ったんです。結果的に全額補助で、受講できまして、妻もいたく感謝していました。

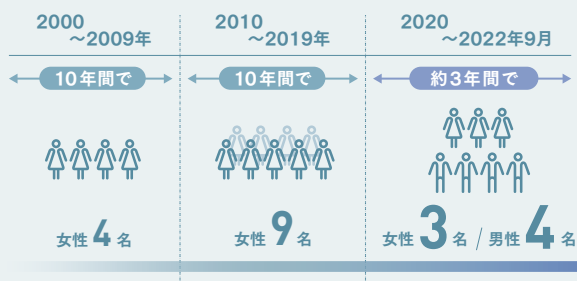
Aさん 私が子育て世代にお勧めしたいのは、地域総合職の制度ですね。子育て期間中は転勤を心配することなく、落ち着いたら再度、総合職に戻れますから。あとは、独身時代の住宅手当もとても手厚くてうれしいですね。

Sさん 改めて、働きやすさを考えてくれるいい会社だなと思いますね(笑)。

2022年9月取材

DATA.1 育児休業取得状況

2020年以降の約3年間では、女性3名、男性4名が取得。近年は育児休業取得対象者の多くが取得しています。



品質管理・法務・コンプライアンス部 品質管理チーム長

S.K. | 1993年入社

約20年にわたり鶏卵部の営業として活躍後、現職へ。鶏卵部時代はA.A.の先輩であり、品質管理・法務・コンプライアンス部ではその上司。

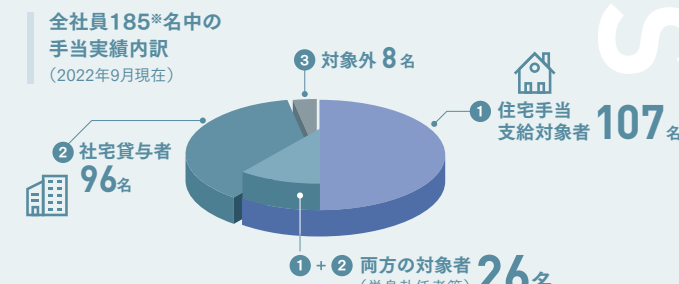
品質管理・法務・コンプライアンス部 品質管理チーム長代行

A.A. | 2002年入社

女性総合職の先駆けとして入社。産休・育休・育児短時間勤務など、当社の子育てサポート制度利用者のパイオニアでもある。

DATA.2 充実した住宅系手当

住宅手当は、実家暮らしや、親族所有の物件に居住する場合も対象。社宅貸与と合わせて社員のほとんどが利用しています。



現場直送

これまでのこと、仕事のこと、ざっくばらんな座談会。

所属も年齢も入社経緯もバラバラな3名の社員を集め、会社のこと仕事のこと、思うまま、ざっくばらんに語りあってもらいました。3人の語りを通して伊藤忠飼料に入社したらどんな感じなのか想像してみてください。



この3人でおしゃべりしました！



飼料事業本部
東日本飼料事業部
関東飼料課

N.T. | 2009年入社

入社以来、食肉営業と飼料営業と営業一筋で経験。明るい性格で、飲みニケーションも大好き(コロナ禍で自粛)。

食品事業本部
食品事業統轄部
業務管理チーム

N.M. | 2010年入社

入社後は鶏卵営業を経験し、現在は鶏卵の管理部署に所属。牧場にいる動物全般へ愛着を抱く。

管理本部
財務経理・リスク管理部
リスク管理チーム

O.M. | 2022年入社

入社間もないピカピカの新社員。3ヶ月の研修を経てリスク管理部門に配属。聞くことと全てが新鮮な日々。

Q. そもそも入社のかっけは？



正直たまたま！

大学の説明会に人事の方が来てて気が合いそうだったので面白半分に応募したところ、思いがけず採用されたんです(笑)。新卒のOさんは？

皆さんはどうだったんですか？



私は安定した会社に入りたかったので就活サイトで伊藤忠商事グループに登録したところ縁あって当社に入りました。

伊藤忠の看板で気を引けるといいよね(笑)。

やっぱり安心材料。そこは、私も意識していました。と同時に食品業界は文字通り、食いっぱぐれがないから(笑)、私にピッタリな会社だ、って思いました。



Q. ざっくばら！伊藤忠飼料ってどう？

働きやすい、動きやすい会社だと思います。



仕事って、ある程度「やり方」が決まっていることが多いんですが、より良いように変えようと思えば、周りの方も協力してくれる感じがしますね。



そうそう。頭から否定するような人は一人もいないですよ。



若い人でも発言しやすい、挑戦しやすいと聞きまし実感もします。あとはおっとりした、というか穏やかでわかりやすい人が多いなって思います。



Q. 正直なところ、文系とか理系とかって関係ある？

新人だからまだなんとも……ですが、今のところ何を聞いても許されていますので文系でも大丈夫かと。



私は鶏卵営業に配属された当初は、言葉がちんぷんかんぷんで。けど社内の専門スタッフがやさしくフォローしてくれるから大丈夫でした。

ない、なんもない！

ここにいるメンバーは3人とも文系。そんな私たちがバリバリ仕事している姿を知っていただけたら文系の皆さんも安心するんじゃないかな。



現場に行くと採血だとか、解剖部位を研究所にもっていくとか最初はちょっと腰が引けましたが、どんどん慣れていくから不安はいらなです。文系、理系それぞれにアドバンテージがあるので、専攻を意識する必要ってないと思うな。



つまりはやる気の問題ですかね。

Q. 仕事していてよかったなと思ったことは？



自分が販路を開拓した商品が大手スーパーの陳列棚に

バーンと並んでいる光景を目にした時は、感激しました。飼料販売でも新しい取引になると「狙った通り」という達成感がありますね。

おお〜。それは嬉しいですね!!



昔頑張った仕事は今も残っているのって、誰かが引き継いでくれるってことだから、すごいよね。



私は、とあるネットスーパーで鶏卵の商品開発に携わったことがあって。

商品のコンセプトづくりとか、パッケージづくりとか、大変なことも多かったんですが、みんなの身近なところに届く商品が作り上げられて……すごい嬉しかったですね。



身近なこと、でいうと私はコンビニでバイトしていたのですが、そこが当社の主要な取引先さんで、食品を扱う会社ならではかなって思いました。



食べるの先にある。未来はぜんぶ、

Vision 01

20年前から変わらず、視野を広げながら自己改革を。

入社前に私が記した20年前のメモには「人と触れ合う機会を多く持ち、自己革新を図っていききたい。それは学問以外で成長するために重要なこと。視野を広げて自分のスタイルを作っていきたい」と記されています。振り返るとちょっと恥ずかしい一方で、今もその想いは少しもブレていません。

研究所 養鶏技術チーム長
2003年入社 H.K.



食べることは未来につながる第一歩。

だから食べるをつくる私たちの仕事は、

誰かの未来をつくる仕事でもあると思っています。

このページでは、当社の社員たちが

どんな未来を目指し、何に挑戦しているかを紹介しています。

読んで「あなたなら」伊藤忠飼料で

どんな未来を作れるだろうと、ぜひ想像してみてください。

もし、そんな未来も悪くない、なんて思えたのなら

ぜひ当社に加わって、その未来に挑戦してみてください。

あなたの未来と一緒に挑戦できる環境がきっとここにあります。

Vision 02

機能性の高い昆虫飼料を未来へ届けたい!

SDGsの対応が迫られる中、高機能かつ安価、サステナブルな原料を見つけ実用化させたいと思っています。次世代の畜産業界を担うとされる昆虫飼料は機能性面でも注目されており、これらの新しい飼料原料を積極的に導入していきたいですね。

飼料事業統轄部
原料・配合チーム
2019年入社 T.N.



Vision 03

生産性向上で、組織のパフォーマンスを最大に。

利益を生まない部署だと思われがちな管理部門ですが、全従業員が働きやすい環境を整え、組織全体の生産性を向上させることで利益に高く貢献していける部署です。

より戦略的な人事を行うための新システムの導入、RPA化で業務効率化を図るなど、さまざまなことにチャレンジしています!

人事総務部 人事総務チーム
2016年入社 W.H.



Vision 04

次世代の養魚用飼料で、安心安全な養殖魚を安定供給!

ウナギ、ブリ、マダイ、アユなど養魚用配合飼料の営業をしています。やりがいは、提案した飼料にお客さまが満足いただいた時。また、工場と製販一体となってニーズに合った飼料を探求していく過程にも面白さを感じます。持続可能な社会に向けて、安心安全かつ美味しい養殖魚が育つ飼料を開発していきたいですね。

水産飼料事業部 東日本営業課長
2008年入社 K.K.



Vision 05

質の高い鶏卵は、良いひよこ作りから。

ひよこは、工業製品と異なりデリケートな生き物。それだけにお客さまに病気を持ち込まないとともに、生産に影響を及ぼさないよう防疫に留意しています。また、鶏卵生産の本質である“良い雛”をご提供できるような品質を高めながら、お客さまに的確なご提案をしていきたいですね。

食品事業本部(株)I・ひよこ出向
2013年入社 H.K.



Vision 06

鶏卵も季節や気候によって需要が変化しますが、畜産物なので急に生産量を増減することはできません。それだけに需給バランスを予想しながら販売計画を考えるのが、難しくもあり面白いですね。「いつものお店に行けば買える」「毎日安心して食べられる」……その当たり前を守っていくことが、この仕事の責任だと感じています。

広域営業推進部
広域営業推進課
2020年入社 K.M.



我が社の鶏卵を、
自信を持って消費者へ。

Vision 07

疑問を持ち、一から学ぶ姿勢を。

身につけなければならないスキルはまだまだ多いものの、何事にも疑問を持ち、一から学ぶ姿勢を大切にしています。お客さまの要望に応えることで信頼関係を構築できた時や、提案飼料で成績が改善し、口コミで他の農場からお問い合わせをいただいた時はとてもやりがいを感じます。

東日本飼料事業部
南東北飼料課
2020年入社 Y.S.



Vision 08

10年、20年先に残せる仕組みづくりを。

飼料事業の担当役員をしています。まずは、楽しく働けること、楽しくなるよう努力することを大切にしています。励みは、お客さまに当社の飼料を使って良かった、伊藤忠飼料と付き合ってた良かったと言ってもらえることでしょうか。お客さまの「良かった」の「理由づくり」こそが、今後長期にわたり会社が生き残っていく仕組みの根幹になっていくものと考え、日々邁進してまいります。

取締役 執行役員 飼料事業本部長
1988年入社 K.H.



ITOCHU 伊藤忠飼料株式会社

【採用窓口お問い合わせ先】

〒136-8511

東京都江東区亀戸 2 丁目 35 番 13 号新永ビル

TEL 03-5626-3209



◀ 募集要項はこちら



◀ 企業情報はこちら

