

株式会社みやぎ農園
株式会社ファームミヤギ

御中

令和8年3月15日

調 査 報 告 書

沖縄つばさ法律事務所
弁護士 松尾 晋哉
弁護士 平良 泉一郎

目次

第1章 はじめに

第1	調査の実施について	5
第2	調査の方法	5
1	聞き取り調査	5
2	調査した資料	5
3	報告書作成期間	5
4	提供を受けた資料	5

第2章 みやぎ農園について

第1	みやぎ農園の成り立ち	8
第2	みやぎ農園グループの組織構造・関係性	8
1	会社設立の経緯	8
2	各人の業務内容、役割	8
3	ファームミヤギ及びみやぎ農園における作業工程	9

第3章 混入開始時期

第1	結論	10
第2	混入開始時期特定の原因	10
1	外部の卵の仕入れ開始	10
2	仕入れた卵の品質	12
3	仕入れた卵の用途	12
4	みやぎ農園グループの言い分について	12
5	取引先によって混入開始時期が異なる可能性	16
6	総括	19

第4章 混入が行われた原因

第1	結論	20
第2	判断の理由	20

1	取引先からの注文が自社生産能力を上回っていたこと	20
2	宮城盛彦氏が取引先からの注文は断らずに応えることを求めていたこと	23
3	宮城盛彦氏が外部への卵の発注を指示していたこと	24
4	数値目標の設定と外部への卵の発注の指示	25
5	混入してはいけない取引先が指示されていたこと	26
6	宮城盛彦氏の意向に反論することができない状況	28
第3	まとめ	31
第5章 混入の具体的な方法		
第1	結論	31
第2	判断の理由	31
1	混入がない取引先について	31
2	混入割合の決定方法	35
第6章 混入率		
第1	はじめに	36
第2	混入率の算定に用いる資料について	36
1	混入率の算定に用いる数値及び資料について	36
2	算出した数値の確からしさについて	38
第3	混入率の算定	38
1	販売総量における混入率	39
2	混入のある取引先への出荷量における混入率	39
第7章 再発防止策		
第1	結論	41
第2	意思決定方法の再構築について	42
1	意思決定機関の設立	42
2	形骸化の抑制、意思決定に宮城盛彦氏が関与しないこと	42
第3	情報共有の徹底、適切なシステムや数値指標の設定について	43

1	情報共有の必要性	4 3
2	情報を共有する体制の確立	4 3
3	情報管理システムによる混入防止	4 3
4	客観的な数値指標の運用	4 4
第4	外部の視点の導入について	4 4
1	経営陣への外部の視点の導入	4 4
2	内部通報制度の構築	4 4
第5	経営理念・経営方針の設定と実践について	4 5
1	これまでの方針とその結果	4 5
2	正しい経営理念・経営方針の設定と実践	4 5

【報告書別紙】

表2	生産量と販売総量の推移	1
グラフ1	生産量と販売総量の推移	2
表3	仕入れた卵の数量	3
表4	混入率（販売総量における混入率）	4
グラフ2	混入率（販売総量における混入率）	5
表5	混入率（混入のある取引先への出荷量における混入率）	6
グラフ3	混入率（混入のある取引先への出荷量における混入率）	7

【報告書別紙】

検証について

【略称等について】

本調査報告書中では、次の略称及び定義を使用している。

略称等	正式名称・内容等
みやぎ農園グループ	株式会社みやぎ農園、株式会社ファームミヤギ、株式会社みやぎ農園A g r i P l a nの3社の総称
みやぎ農園グループ関係者	みやぎ農園グループの代表者や従業員等関係者
宮城盛彦氏	株式会社みやぎ農園、株式会社ファームミヤギ、株式会社みやぎ農園A g r i P l a n会長宮城盛彦氏
ファームミヤギ	株式会社ファームミヤギ
みやぎ農園	株式会社みやぎ農園
A g r i P l a n	株式会社みやぎ農園A g r i P l a n
大浜氏	株式会社ファームミヤギ代表者大浜善也氏
小田氏	株式会社みやぎ農園代表者小田哲也氏
新里氏	株式会社みやぎ農園A g r i P l a n代表者新里修三氏
甲社	仕入元甲社
乙社	仕入元乙社
A社	取引先A社
B社	取引先B社
EM卵	有用微生物群（EM菌）を飼料や水に混ぜて飼育した鶏から生産される卵
平飼い卵	ケージ（カゴ）に入れず、鶏舎の床や地面で自由に運動できるように飼育する方法で飼育されている鶏から生産される卵

上記記載以外の、C社ないしL社も取引先である。

第1章 はじめに

第1 調査の実施について

当事務所は、みやぎ農園グループにおける外部の卵の混入に関し、第三者的に独立した立場から調査を行った。

同調査を行うにあたっては、みやぎ農園グループが当事務所による調査に全面的に協力することと、報告書の内容は当事務所がみやぎ農園グループから独立して判断し決定することを条件とした。

第2 調査の方法

調査の方法として、みやぎ農園グループ関係者からの聞き取り調査と、客観的な資料（データ等）の調査を行った。

1 聞き取り調査

(1) 対象者

聞き取りの対象者は、みやぎ農園グループの会長であった宮城盛彦氏、株式会社ファームミヤギの代表者である大浜善也氏、株式会社みやぎ農園の代表者である小田哲也氏、株式会社みやぎ農園A g r i P l a n代表者である新里修三氏、宮城盛彦氏の妻、大浜氏の妻、小田氏の妻、梱包担当者、洗卵担当者である。

(2) 聞き取り調査期間

令和8年1月6日～同年2月4日

2 調査した資料

調査対象となった資料は、下記4の提供を受けた資料である。

3 報告書作成期間

令和8年1月6日～同年3月15日

4 提供を受けた資料

以下の記載には、上記【略称等について】記載の名称・略称を用いた。

資料番号	資料名	提供元	期間	資料の形式	備考
1	養鶏成績記録	ファームミヤギ	2018.1~2025.12	E x c e l ファイル	
2	養鶏記録	ファームミヤギ	2018.1~2025.12	ノート（手書き）	
3	販売記録	ファームミヤギ	2018.1~2025.12	E x c e l ファイル	
4	サイズ別卵生産量 2024(1)	ファームミヤギ	2024.1.1~2024.12.31	E x c e l ファイル	
5	ファームミヤギ出荷記録	ファームミヤギ	2025.11.10~2026.1.2	A 4 サイズの記録用紙（手書き）	
6	確定申告書	ファームミヤギ	2020 年及び 2024 年	P D F	
7	鶏卵発注書	みやぎ農園	2022.2~2025.12	G o o g l e スプレッドシート	
8	月次売上票	みやぎ農園	2018.1~2025.12	P D F	取引先：B社
9	月次売上票	みやぎ農園	2018.1~2025.12	P D F	取引先：A社
10	売買基本契約書	みやぎ農園		P D F	取引先：C社、G社、H社
11	社内会議録	みやぎ農園	2021.5.14~2026.2.17	W o r d ファイル	

12	クレーム報告書一式	みやぎ農園	2024.3.～ 2025.12	E x c e l フ ァイル	
13	LINE 履歴	大浜氏・小田氏	2025.9.8～ 2026.2.10	テキストデー タ	
14	LINE 履歴	大浜氏・小田氏・新里氏・宮城盛彦氏	2025.9.16 ～2026.2.3	テキストデー タ	
15	得意先別売上推移表	乙社	2018.4～ 2025.11	P D F	
16	卵のラベル	みやぎ農園		写真	
17	卵のラベル （「B社卵」のラベル）	みやぎ農園		P D F	B社向け

以下、本報告書内では、上記資料を「資料名（資料番号）」により記載する。

（例 「販売記録（資料3）」との記載の場合には、上記資料番号3のファームミヤギから提供された販売記録のことを指す。）

第2章 みやぎ農園について

第1 みやぎ農園の成り立ち

宮城盛彦氏は、大学卒業後、昭和55年（1980年）ころから養鶏場に入り、8年間ほど養鶏業に従事したが、既存の養鶏手法に疑問を持つようになり、県外の養鶏場で高齢者や子供たちが楽しそうに平飼いをしている様子に感銘を受けた妻とともに、「鶏の生理習性に合った飼い方」を目指して、500羽から平飼いの養鶏場を始めた。

第2 みやぎ農園グループの組織構造・関係性

1 会社設立の経緯

平成20年（2008年）に、畜産だけでなく野菜栽培（特別栽培）の申請を行うために法人化が必要となり、「株式会社みやぎ農園」が設立された。

そして、令和2年（2020年）、養鶏部門と農園（野菜）部門を明確に分けるため、養鶏部門を分社化し「株式会社ファームミヤギ」が設立された。

その結果、小田氏を代表とする株式会社みやぎ農園は、販売・営業・青果部門を担当し、大浜氏を代表とする株式会社ファームミヤギは、養鶏・生産部門を担当することとなって、養鶏事業においては、生産と販売が分かれることとなった。

ファームミヤギが生産した鶏卵は、基本的にはその全量がみやぎ農園へ出荷され、みやぎ農園から各出荷先へ販売・出荷されている。

なお、新里氏を代表とする株式会社みやぎ農園A g r i P l a nも設立されたが、同社は海外事業・農家支援・加工品等を担当し、ファームミヤギから卵を入荷していた。

ファームミヤギの大浜氏及びみやぎ農園の小田氏は、宮城盛彦氏の娘婿であり、親族関係にあった。

2 各人の業務内容、役割

(1) みやぎ農園の代表者である小田氏

みやぎ農園の代表者である小田氏は、養鶏の経験のないまま平成22年（2010年）ころにみやぎ農園に入社し、入社当初は養鶏にも携わっていたが、その後は次第に養鶏から離れ、営業や青果方面に注力するようになっていった。

(2) ファームミヤギの代表者である大浜氏

ファームミヤギ代表者である大浜氏は、以前は農業を営んでいて、養鶏の経験はなかったものの、平成30年（2018年）ころにみやぎ農園に入社し、それ以降養鶏に携わってきた。令和2年（2020年）1月6日にファームミヤギが設立され、設立時に代表取締役役に就任した。

(3) AgriPlan代表者である新里氏

みやぎ農園AgriPlanの代表者である新里氏は、海外事業・農家支援・加工品等を担当していた。

(4) みやぎ農園グループの会長であった宮城盛彦氏

宮城盛彦氏は、みやぎ農園の立ち上げから個人事業として養鶏を営んできたが、ファームミヤギを設立し大浜氏が同社代表に就任した令和2年（2020年）以降は、みやぎ農園グループの会長として、ファームミヤギの鶏舎での作業を継続しながら、養鶏事業における長年の経験と知識から、みやぎ農園及びファームミヤギの各社長への指示や助言を行っていた。

3 ファームミヤギ及びみやぎ農園における作業工程

養鶏事業の生産部門を担うファームミヤギにおいては、現在から10年ほど前に洗卵・選別場とパック場・保管スペースを内包する建物が完成した。そのころから、以下のとおり作業工程ごとに役割分担がなされていた。

(1) 集卵：鶏舎から卵を集める作業。主に宮城盛彦氏と大浜氏が担当。

(2) 洗卵・選別：集めた卵を洗浄し、サイズや品質で分ける作業。大浜氏妻・宮城盛彦氏妻・パート職員らが担当。

- (3) 梱包（パッケージ）：注文に応じて卵のパック詰めや箱詰めを行う作業。10年くらい前（ファームミヤギ建物完成時）から、常に梱包作業の専任担当者（以下「梱包担当者」という。）が1名おり、人手が足りないときにヘルプが来ることはあるものの、基本的に当該梱包担当者と1～2名で梱包作業にあたっていた。
- (4) 出荷・配達：梱包が完了した商品を配送する作業。みやぎ農園の従業員がファームミヤギを訪れて商品を引き取り、取引先へ配達していた。

第3章 混入開始時期

第1 結論

平成28年（2016年）ないし平成29年（2017年）ころから、自社生産では足りない場合に、外部の卵を仕入れて補うことが行われ始めた（A社、B社に対してのみ、とのみやぎ農園グループの言い分。）。当初は、甲社のEM卵（平飼い卵ではない）を少量購入して補っていたが、平成30年（2018年）8月からは、乙社のEM卵でも平飼い卵でもない卵による補填になった。

令和3年（2021年）5月からは、乙社からの仕入れが継続的となり、大規模な混入が始まった、と考えられる。

第2 混入開始時期特定の原因

1 外部の卵の仕入れ開始

(1) 甲社からの卵の仕入れとその時期

ア 各人の供述の検討

宮城盛彦氏、小田氏は、乙社との取引が始まる前（小田氏曰く平成28年（2016年）ないし平成29年（2017年）ころ）は、甲社から卵を仕入れ、A社、B社へ販売していたと供述している。

そして、小田氏は、甲社から仕入れていた卵の数量について、数回の取

引きに關与した記憶があるが、買えても数ケースであって、乗用車の後部座席に乗せて搬入できるくらいであったと供述し、また宮城盛彦氏は、平成30年（2018年）に甲社から乙社へ卵の仕入先を変更した理由の一つとして、量を確保できることを挙げている。

甲社の代表者は、ずいぶん昔のこと（社名を「甲社」へと変更する前のことかもしれない）としつつ、みやぎ農園と数か月ほどの間に何度か取引しており、1回につき1～2ケース（1ケースあたり10kg）くらいの取引をしていたはずであると供述している。

イ 事実認定

かなり前の取引であることから、客観的資料の裏付けは得られなかったが、甲社から卵を仕入れていたこと、その数量が少量であったことについては、甲社側の供述と合致することから、事実と認めることができる。

また、取引の開始時期も、甲社の代表者が短い期間だったと供述していること、平成30年（2018年）からは乙社からの仕入れに切り替わっていること、これらの事情は宮城盛彦氏及び小田氏が甲社からの仕入れは平成28年（2016年）ないし平成29年（2017年）ころだったとの供述と整合することから、平成28年（2016年）ないし平成29年（2017年）ころが取引時期であると認定できる。

ウ 小括

以上のとおり、みやぎ農園は、甲社から、平成28年（2016年）ないし平成29年（2017年）ころに、短期間（おそらく数か月ほどの間）卵を仕入れていたといえる。

(2) 乙社からの卵の仕入れとその時期

宮城盛彦氏、大浜氏、小田氏らは、ファームミヤギが乙社から卵を仕入れていたと供述している。

また、乙社から提供された取引に関する資料によれば、平成30年（20

18年) 8月から取引が始まっていたことが確認できる。

そこで、平成30年(2018年)8月から、乙社から卵を仕入れていたといえる。

2 仕入れた卵の品質

(1) 甲社から仕入れた卵

宮城盛彦氏は、甲社から仕入れていた卵はEM卵だったと供述している。

甲社の代表者も、甲社の卵は、みやぎ農園と取引していた当時からEMを混ぜた水を与えて生産された卵であると述べていることから、みやぎ農園が甲社から仕入れていた卵はEM卵であったと認められる。

(2) 乙社から仕入れた卵

乙社から仕入れていた卵の性質については、宮城盛彦氏が、EM卵でも平飼い卵でもないとして供述し、乙社も、EM卵でも平飼い卵でもない卵を卸していた旨説明していることから、ファームミヤギが乙社から仕入れていた卵は、EM卵でも平飼い卵でもない卵であると認定できる。

3 仕入れた卵の用途

宮城盛彦氏は、甲社から仕入れた卵はみやぎ農園の卵として特定の取引先(A社及びB社)に販売していたと供述している。

ファームミヤギの梱包担当者は、乙社から仕入れた卵は、残さず全て取引先へ販売していたと供述している。

ファームミヤギ及びみやぎ農園は卵の生産及び販売を事業としており卵を自ら消費する用途はないことから、上記の供述は事実と認められ、仕入れた卵は全て販売していたといえる。

4 みやぎ農園グループの言い分について

(1) みやぎ農園グループの言い分の概要

いつごろからみやぎ農園の卵への外部から仕入れた卵(平飼いではない卵)の混入が始まったかについては、みやぎ農園グループ関係者の記憶も定かで

はなく、明確な記録も残っていない。

もともと、みやぎ農園グループ関係者において、ファームミヤギで生産された平飼卵に限らず外部から仕入れた卵を販売（出荷）しても良いと認識している取引先が2箇所（A社及びB社）あったことから、外部から仕入れた卵の数量がこれら2箇所の取引先への販売数量を下回っていれば、外部から仕入れた卵は全て当該2箇所の取引先へ販売されたものと考えられるが、上回っていれば、その超過分はその他の取引先への混入に使用されたものと考えられるという認識であるとの説明がなされた。

そして、外部から仕入れた卵の数量が当該2箇所の取引先への販売数量を超えるようになったのは令和3年（2021年）5月ころからであり、よって、混入が始まったのはそのころではないかとの推察がなされていた。

みやぎ農園グループの言い分が正しいとすれば、外部から卵の仕入れを始めた時期と混入開始時期は一致せず、混入開始時期が2021年5月以降となる可能性がある。そこで、外部から仕入れた卵を販売しても良いという取引先があったのかどうかを検討する。

(2) みやぎ農園グループの言い分の検討

ア A社及びB社

(ア) みやぎ農園グループ関係者からの聞き取りによれば、ほとんどの者が、上記(1)のとおり、A社及びB社に販売する卵は、必ずしもファームミヤギで生産された卵でなくともよいとの認識があり、小田氏においては、そのような前提での契約になっている（だから単価が安い）との認識があった。

他方で、みやぎ農園グループ会長の宮城盛彦氏は、A社及びB社との取引を開始したのは同人であるところ、取引を開始するにあたって、A社及びB社が求めていたのはEM卵であり、平飼卵であることは必須の条件ではなかったと供述している。なお、宮城盛彦氏が取引を開始し

た当時（平成7～8年ころ）のA社の代表は、先々代の代表であるとのことである。

(イ) A社及びB社との取引は宮城盛彦氏が始めたものであるから、A社及びB社がみやぎ農園にどんな卵を求めていたかについて、最もよく理解しているのは宮城盛彦氏のはずである。

また、A社及びB社が、卵であれば何でもよかったというわけではなく、EM卵を求めていたという点については、みやぎ農園グループにとって不利益な供述であり、あえて事実と異なる不利益な供述をする合理的理由は見いだせない。

さらに、2015年ころのA社のホームページには、A社の商品に南城市のEM卵を使用している旨の表示があり、関連の記事（2020年）でも「みやぎ農園のEM卵を使った」との記載があることから、A社にはEM卵を購入して使用している認識があったことが伺える。

他方、B社については、みやぎ農園がOEM商品として同社に出荷していた卵「B社卵」のラベル（資料番号17。みやぎ農園から提供を受けたもの）は、「EM地卵」との記載があるものであった。

上記のことから、(少なくとも当初は) A社及びB社がみやぎ農園に対しEM卵を求めていたことは事実であると認定できる。

(ウ) 他方、A社、B社が(少なくとも当初は) 平飼卵を求めていなかったことについては、みやぎ農園グループにとって都合の良い供述である。

この点、上記(イ)のとおり、A社もB社も、EM卵との表記はしていたものの、平飼卵との表記は特段看取できなかった。そうすると、少なくとも、宮城盛彦氏がA社及びB社との取引を始めた当初は、平飼卵であることまでは求められていなかった可能性も考えられるところである。

しかし、A社及びB社が、ファームミヤギが平飼い卵のみ生産していたことを認識していたかどうかは不明であるものの、上記第2章のとおり、みやぎ農園が平飼いにこだわって事業を始めたこと、下記イのとおり他の取引先はみやぎ農園（ファームミヤギ）の平飼い卵を求めていたことからみても、A社及びB社がみやぎ農園から購入する卵について平飼い卵であるとの認識を有していた可能性は否定できない。この点、A社の現社長は、平飼い卵であるとの認識を有していたようであるが、みやぎ農園との取引を開始した先々代の社長の認識については確認をとることができなかった。

上記のことから、A社及びB社が平飼い卵を求めていなかったことについては、事実と認定することまではできない。

(エ) 上記のとおり、A社及びB社は、みやぎ農園に対し少なくともEM卵を求めていたものと認定できるところ、平飼い卵を求めていたかどうかについては明らかではない。

しかし、いずれにしても、A社及びB社はみやぎ農園（ファームミヤギ）で生産されている卵を購入しているとの認識であったと考えるのが合理的であり、上記イ記載のA社の商品に表示された「みやぎ農園のEM卵」とは「みやぎ農園で生産されたEM卵」を意味するものと捉えるのが自然な解釈である。この点、A社及びB社との取引を始めた当事者である宮城盛彦氏自身も、A社及びB社がみやぎ農園（ファームミヤギ）で生産された卵を購入している認識であったことは否定できないと認めている。

よって、A社及びB社がみやぎ農園に対し求めていた卵について、平飼い卵を求めていたということまでは確定できないものの、少なくともEM卵を求めていたことは認められるところ、いずれにしてもファームミヤギで生産された卵であることが前提となっており、外部から購入し

た卵でも良いというわけではなかったものと認定できる。

イ A社及びB社以外の取引先

(ア) A社及びB社以外の取引先が求めていた卵が、みやぎ農園で生産された平飼い卵であることは、みやぎ農園グループ関係者の間で共通認識となっていた。

(イ) この点についてのみやぎ農園グループ関係者の認識は一致しているところ、取引先へ販売する卵がみやぎ農園の平飼い卵でなくてはならないことを認めるということは、取引先へ販売する卵に外部から仕入れた卵を混ぜてはいけないと認識していながら混入していたことを認めるということであり、みやぎ農園にとって不利益な供述であるから、あえて事実と異なる不利益な供述をする合理的理由は見いだせない。

さらに、取引先が、平飼いで鶏を飼育することを特徴とするみやぎ農園から卵を購入するにあたって、みやぎ農園で生産された平飼い卵を求めることは、自然であり合理的である。

(ウ) 以上のことから、A社及びB社以外の取引先が、みやぎ農園で生産された平飼い卵を求めていたことは、事実と認定できる。

(3) 小括

以上のとおり、A社及びB社を含め、みやぎ農園の取引先においては、ファームミヤギで生産された卵を求めており、ファームミヤギが外部から仕入れた卵を販売しても良いという取引先は存しない。したがって、外部から卵の仕入れを始めた時期が混入開始時期となる。

5 取引先によって混入開始時期が異なる可能性

(1) みやぎ農園グループの言い分

上記4で述べたとおり、外部から卵の仕入れを始めた時期が、取引先への外部から仕入れた卵の混入開始時期となる。

もっとも、宮城盛彦氏や小田氏は、甲社から仕入れた卵は、A社、B社へ

販売していたと供述している。

また、梱包担当者は、A社及びB社は外部から仕入れた卵を販売しても良い取引先であるとの認識があり、乙社から仕入れた卵について、乙社からの仕入れが始まった当初はA社及びB社にだけ混入していたが、次第に注文が増えていき仕入量も増えていったことから、取引が始まって1、2年後くらいにはA社及びB社以外にも乙社から仕入れた卵を混入するようになったと述べている。

これらの供述が事実であれば、A社及びB社への混入開始時期とそれ以外の取引先への混入開始時期とは異なる可能性がある。

そこで、上記の供述の信用性を検討する。

(2) 甲社から仕入れた卵の混入先について

ア 上記4(2)アのとおり、実際には、A社及びB社は外部から仕入れた卵を混入しても良い取引先ではなく、甲社の卵をA社、B社以外へ販売していないことについて客観的な裏付けはない。

したがって、甲社から仕入れた卵をA社及びB社にのみ販売していたとの供述は、直ちに信用することはできない。

イ しかし、上記4(2)アのとおり、A社及びB社が平飼い卵を求めていたかどうかは定かでないものの、少なくともEM卵を求めていたということは認められる。

したがって、A社及びB社はEM卵を求めていると認識していた宮城盛彦氏が、甲社のEM卵をA社及びB社へ優先的に販売（混入）するよう指示することには合理性がある。

そして、甲社から仕入れた卵をA社及びB社に優先的に販売（混入）していたのであれば、上記1(1)のとおり甲社から仕入れていた卵はごく少量にとどまっていたのであるから、A社及びB社のみ混入して使い切っていた可能性は高いといえる。

ウ また、みやぎ農園グループ関係者においては、宮城盛彦氏を除き、A社及びB社だけは外部から仕入れた卵を混ぜて販売しても良い販売先だとの共通認識があった。

みやぎ農園グループ関係者間において概ね認識が一致していること、他の取引先への混入を認めているにもかかわらず、A社及びB社だけ混入を否定する特段の理由は見当たらず、虚偽を述べる動機や合理性に欠けることからすれば、みやぎ農園グループ関係者（宮城盛彦氏を除く）がA社及びB社は外部から仕入れた卵を混入しても良い取引先だと認識（誤認）していたものと認められる。

そうであれば、混入が許容されていると認識していたA社及びB社に優先的に甲社の卵を販売（混入）していた可能性が高く、甲社との取引量が上記1(1)のとおりごく少量にとどまっていたことから、A社及びB社のみ混入して使い切っていた可能性は高いといえる。

エ したがって、甲社から仕入れた卵は、A社及びB社にのみ混入されていた可能性が十分に認められる。

(3) 乙社から仕入れた卵の混入先について

ア 上記4(2)アのとおり、乙社から仕入れた卵をA社及びB社にのみ販売していたとの供述は、直ちに信用することはできない。

イ しかし、大浜氏は、宮城盛彦氏から、乙社の卵をA社及びB社への販売用に仕入れるよう言われて注文するようになった旨を述べており、梱包担当者の供述とも整合する。

また、上記5(2)ウで述べたとおり、梱包担当者において、A社及びB社は乙社から仕入れた卵を混入しても良い取引先であると認識（誤信）していたといえる。そうだとすると、混入が許容されていると認識していた取引先（A社及びB社）へ優先的に混入することは合理的である一方、あえてその他の取引先へ外部から仕入れた卵を混入しようとする動機付けも合

理性もない。

ウ 以上のことから、乙社との取引が始まった当初は、乙社の卵をA社及びB社にだけ混入していたとの梱包担当者の供述は信用できる。

また、自社生産量の不足を補うために外部から卵を仕入れていたのであるから、受注が増えてA社及びB社以外の取引先についても自社生産の卵だけでは不足するようになれば、乙社から仕入れた卵をA社及びB社以外の取引先にも混入するようになったという経緯についても、自然かつ合理的なものであり、信用できる。

エ そうであれば、A社及びB社へ販売した卵の数量が乙社から仕入れた卵の数量を上回っていた平成30年（2018年）8月から令和3年（2021年）4月までは、乙社から仕入れた卵は全てA社及びB社へ販売されていた可能性が高いといえる。

他方で、A社及びB社へ販売した卵の数量が乙社から仕入れた卵の数量を下回っていた令和3年（2021年）5月以降は、A社及びB社以外の取引先へも確実に混入が行われていたといえる。

(4) 小括

以上のことから、甲社から仕入れた卵は、A社及びB社にのみ販売され、それ以外の取引先には混入されていなかった可能性が高い。

また、乙社から仕入れた卵については、取引が開始した平成30年（2018年）8月から令和3年（2021年）4月まではA社及びB社にのみ販売されていた可能性が高いが、令和3年（2021年）5月以降はA社及びB社以外の取引先にも確実に混入されていたといえる。

6 総括

以上のことから、外部から卵の購入を始めた時期である平成28年（2016年）ないし平成29年（2017年）ころが混入の開始時期となる。

ただし、混入した卵は、当初はEM卵であり短期間（おそらく数か月ほど）

かつ少量であったが、平成30年（2018年）8月に乙社との取引が始まってからはEM卵でもなく平飼い卵でもない卵を混入するようになり、当初は断続的であったものの令和3年（2021年）5月から継続的になって混入された量も大幅に増えていったといえる。

第4章 混入が行われた原因

第1 結論

ファームミヤギが、同社で生産された平飼い・EM卵だけではなく、外部から仕入れた卵を混入してみやぎ農園に販売し、混入を把握しているみやぎ農園がこれらを顧客に販売した原因は、

- 1 取引先からの注文がファームミヤギの生産能力を上回る状況にあったところ、宮城盛彦氏が、取引先からの注文は断らず応えることを求め、外部からの卵の仕入れを指示していたこと
 - 2 コロナ後の経費増加により赤字となり、利益を出すため、宮城盛彦氏により1日あたりの生産・販売個数目標が設定され、その個数を満たすように、購入の指示が出されていたこと
 - 3 宮城盛彦氏による混入に関する指示（混入してはいけない取引先の指定）があったこと
 - 4 宮城盛彦氏の混入方針に反対することが困難な環境であったこと
- という各点にある。

第2 判断の理由

- 1 取引先からの注文が自社生産能力を上回っていたこと

ファームミヤギの生産量と販売総量を比較すると、乙社との取引を開始した平成30年（2018年）8月ころから、度々、販売総量が生産量を上回っており、そして、令和3年（2021年）5月ころからは販売総量と生産量の差

が大きく開いていったことがわかる（別紙「表2 生産量と販売総量の推移」及び「グラフ1 生産量と販売総量の推移」参照）。

(1) 生産量の推移

ア 自社での生産数は、養鶏成績記録（資料1）から算出した。養鶏成績記録は、大里養鶏場と八重瀬養鶏場それぞれで管理されており、各養鶏場内の鶏舎ごとに、鶏舎内の羽数、その日に集卵した卵の個数及びその重量等が記録されていた。同記録は毎日欠かさず付けられていたことから、記録されたデータを用いて、ファームミヤギにおける卵の生産量を算出した。

同記録がどの程度の正確性を有しているかについては、別紙「検証について」を参照されたい。

イ 生産量の推移は、以下の表1記載のとおりである。

表1 1か月あたりの生産量平均・月毎生産量の最大値・月毎生産量の最小値

	平均 (月生産量)	最も生産量の多か った月の生産量 (kg)	最も生産の少な かった月の生産量 (kg)
2018	16,184	17,373	15,197
2019	17,068	17,959	16,263
2020	18,160	19,503	16,924
2021	18,444	19,831	17,148
2022	17,800	19,309	15,359
2023	18,192	19,899	16,694
2024	20,441	22,982	17,964
2025	20,560	23,222	18,652

令和2年（2020年）から令和5年（2023年）までは、生産量が1か月平均およそ1万8000キログラム程度で推移していたが、八重瀬養鶏場で鶏舎の増設が行われたことにより、令和6年（2024年）から令和7

年（2025年）にかけて生産量が1か月平均でおよそ2万キログラム程度まで増加した。八重瀬養鶏場における鶏舎の増設は、令和5年（2023年）9月ころから行われ、令和7年（2025年）11月ころまでに完了した（令和5年（2023年）9月、令和6年（2024年）1月、同年5月、同年7月、令和7年（2025年）11月に1鶏舎ずつ増設された）。

(2) 販売総量の推移

平成30年（2018年）以降の生産量と販売総量の推移は、別紙「表2 生産量と販売総量の推移」記載のとおりである。

そして、その推移をグラフ化したものが別紙「グラフ1 生産量と販売総量の推移」である。

(3) 生産量と受注量の推移

ア 平成30年8月から令和3年4月まで

報告書の表2及びグラフ1からわかるとおり、乙社との取引を開始した平成30年（2018年）8月から令和3年（2021年）5月ころまでは、受注量が生産量を上回ることも度々あったものの、受注と生産能力との乖離はさほど大きなものではなかった。

イ 令和3年5月以降

しかし、令和3年（2021年）5月以降は、受注量が生産量を大きく上回るようになり、その差が拡大していつている。

宮城盛彦氏、小田氏らの供述によれば、コロナ禍でホテルからの注文が止まるなど卵の販売が落ち込んだが、小田氏の営業努力によりスーパーからの注文が増えていく中、インバウンド回復によるホテル需要の復活が重なり、その結果、自社の生産能力を遥かに超える注文が入るようになったとのことである。

上記の供述内容は、コロナ禍で人々の外食が減りスーパーでの食料品購入が増えることによってスーパーからの需要が増えることは合理的であり、

またコロナ流行から時間が経つにつれて次第に観光客が戻りホテルからの需要も回復することも合理的である。

また、みやぎ農園と乙社との取引履歴をみれば、平成30年（2018年）5月の取引開始以降断続的であった乙社からの仕入れが、令和3年（2021年）5月以降は継続的になり、その数量も大幅に増加している。コロナ禍に入って1年ほど経ったこの時期から、みやぎ農園への注文が自社生産量を大きく上回り、その不足分を補うために乙社からの卵の仕入れを増やしたものとみることが合理的であり、上記の宮城盛彦氏らの供述とも整合する。

よって、宮城盛彦氏や小田氏が述べるとおりの経緯により、令和3年（2021年）5月ころから卵の受注量が大きく増えていったものと考えられる。

2 宮城盛彦氏が取引先からの注文は断らずに応えることを求めていたこと

(1) 梱包担当者の供述

梱包担当者は、宮城盛彦氏から取引先からの注文を断らないよう指示ないし指導を受けていたと供述している。

(2) 宮城盛彦氏の供述

他方、宮城盛彦氏は、取引先からの発注に対し生産が追い付いていないときは、受注を断ることも度々あったとしつつ、卵を買い取る取引先（スーパー）については絶対に欠品してはいけないから、委託販売の取引先で数量を調整すると供述している。

(3) 供述の信用性の検討

ア 梱包担当者の供述は、下記3のとおり、宮城盛彦氏が乙社からの卵の仕入れを決めたこと、すなわち、自社生産の卵の数量が不足する場合に、取引先からの注文を断るのではなく、外部から仕入れて補填しようという意図を有していたことと整合するから、信用できるものである。

イ また、小田氏も、宮城盛彦氏が取引先からの注文を断らない方針であったとの供述をしており、梱包担当者の供述と整合する。

ウ 他方、みやぎ農園が数量を決めて出荷する性質の委託販売先については数量の調整を行うものの、買い取りになる取引先（スーパー）からの注文は絶対に断ってはいけないという趣旨の宮城盛彦氏の供述は、結局、取引先からの注文は断ってはならないということと実質的に異ならない。

(4) 小括

以上のことから、みやぎ農園においては、宮城盛彦氏の意向により、取引先からの注文は断ってはならないという方針があったと認められる。

そのため、みやぎ農園においては、取引先からの注文が増え続けていくなかでも、取引先からの注文を断ることができず、生産能力を超える受注が常態化していった。

そして、その受注と生産能力の間隙を埋めていたのが、外部からの卵の仕入れである。

3 宮城盛彦氏が外部への卵の発注を指示していたこと

(1) 甲社からの卵の仕入れ

宮城盛彦氏は、乙社との取引を開始する平成30年（2018年）5月以前には、甲社から卵を仕入れていたと述べている。乙社との取引が始まる平成30年以前は、ファームミヤギ設立前であり、養鶏業は宮城盛彦氏の個人事業であるから、同氏が仕入れを決定していたと考えられる。

(2) 乙社からの卵の仕入れ

また、宮城盛彦氏は、自身が乙社から卵を仕入れることを決めたと述べ、大浜氏も、宮城盛彦氏が乙社からの仕入れを決めて大浜氏に乙社への発注を指示していたと述べている。

(3) 小括

上記のことから、宮城盛彦氏が外部への卵の発注を指示していたと認めら

れる。

そして、第3章第2の3で述べたとおり、外部から仕入れた卵も全て取引先へ販売することになるから、外部から卵を仕入れるよう決定ないし指示をしたということは、宮城盛彦氏が、取引先へ外部から仕入れた卵を販売する意図を有していたこと、及び黙示的にせよ混入すること取引先への外部から仕入れた卵の販売を指示していたことを示すものである。

4 数値目標の設定と外部への卵の発注の指示

(1) 数値目標の設定と不足分の補填

ア 宮城盛彦氏は、ファームミヤギの経営状況について、コロナ禍で鶏のエサ代が高騰したこと等を踏まえ、赤字にならないために1日あたり販売（出荷）しなければならない卵の数量を算定し、1日の販売目標数値を1万2700個ないし1万3000個に設定し、自社生産の卵がその数値に不足する分は乙社に発注するよう大浜氏に指示をしていたと供述している。

イ この供述は、そのような指示を受けたという大浜氏の供述と合致すること、大浜氏以外にも、小田氏、新里氏、梱包担当者らが共通して具体的数値目標として同様の数値が設定されていたと供述していること、数値が具体的で数値が設定された経緯にも具体性及び合理性があることから、事実と認定できる。

なお、大浜氏は、受注量を超えて仕入れをしても余らせてしまうことから、受注量を把握している梱包担当者などと相談しながら受注量に見合うよう実際に乙社に発注する数量を決めていたと供述しているが、その供述は合理的かつ具体的であり、信用できるものである。

(2) 数値目標が設定された時期

ア 大浜氏や新里氏、梱包担当者らは、上記の数値目標の設定がされたのは、ここ1～2年（2023年～2024年）ほどのことではないかと供述している。

イ もっとも、宮城盛彦氏は、上記のとおり数値目標設定のきっかけとしてコロナ禍でエサ代が高騰したことにあると供述している。

また、大浜氏、小田氏、新里氏及び宮城盛彦氏らが定期的を開催している代表者会議の議事録（社内会議録（資料番号11））において令和4年（2022年）9月ころには卵の生産量・販売数が個数で具体的に表示され始めていた。

加えて、1日あたりの販売数が平均的に1万2000個を超えるようになってきたのが令和4年（2022年）ころからであること等からすれば、目標数値が設定されたのは令和4年（2022年）ころではないかと思われる。

なお、令和4年以降も仕入れ量と生産量の合計が1万3000個に達していないが、それは上記のとおり販売目標数値だけでなく受注量との兼ね合いも考慮して乙社への発注量を決定していたためであると考えられる。

(3) 小括

上記のことから、宮城盛彦氏の指示により、販売目標数値の設定後は、当該数値と実際の受注量とを勘案し不足する分を補う目的で、外部（乙社）からの仕入れが行われていたと認められる。

5 混入してはいけない取引先が指示されていたこと

(1) 混入してはいけない取引先の指示

ア 梱包担当者の供述

梱包担当者は、特定の取引については、宮城盛彦氏から直接、外部から仕入れた卵を混ぜてはいけない旨指示を受けていたと供述している。

また、梱包担当者は、宮城盛彦氏が、毎日梱包作業場を訪れ、在庫状況や「今日は足りているか」を細かく確認しに来ており、新規の取引先ができたときなどには、宮城盛彦氏が梱包作業場にきたタイミングで、外部から仕入れた卵を混ぜてはいけない取引先なのかどうか確認したりしていた

と述べている。

他方、クレームが来ると、クレームが来た取引先にはその後外部から仕入れた卵を混ぜないようにしようという話が小田氏との間であったとも述べている。

イ 宮城盛彦氏の供述

宮城盛彦氏は、混ぜる指示はしておらず、混ぜてはいけない指示はしているが、その指示は小田氏にしておき、梱包担当者に対して指示したことは全くなく、梱包作業場への立ち入りは極力していないと供述している。

ウ 供述の信用性の検討

宮城盛彦氏はファームミヤギの鶏舎で集卵等の作業に従事するなどしており、隣接している建物内の梱包作業場を訪れて様子をうかがうことは自然で合理的である。

ファームミヤギで集卵や選別作業等に従事している大浜氏も、宮城盛彦氏が1日1回は梱包担当者のところを訪れて様子を窺い、在庫量を確認したりしていた旨供述している。

他方、宮城盛彦氏は、当初は梱包作業場には極力立ち入らないと供述していたが、その後、別件で梱包作業場へ行って「卵は来てるか、どうか」などと様子をうかがうことはよくあるといい、梱包担当者が「会長は声かけてくれるのに他の人は声かけてくれない」とよく言っていたと供述している。さらに、当初は梱包担当者に対して混ぜるなという指示をしたことは全くないと述べていたにもかかわらず、その後に「ここには混ぜるな」という指示をしたことはある、ただそれはコロナ以前のずっと前、取引最初のころのことであって、最近ではないと供述している。このように、宮城盛彦氏の供述は不明瞭かつ不安定で、一貫性に欠け、信用性に欠ける。

よって、梱包担当者の供述の方が信用性は高いといえる。仮に、宮城盛彦氏の供述が真実であったとしても、直接の指示であったか小田氏などを

介しての指示であったかというプロセスの相違であって、宮城盛彦氏が「混入してはいけない取引先」について指示を出したという実態に変わりはないといえる。

なお、小田氏は、取引先からクレームがきた際に梱包担当者との間で当該取引先にはそれ以降は外部から仕入れた卵を混ぜないという話をしたことはないと述べている。クレームがきた取引先にはその後外部から仕入れた卵を混ぜないようにするという話は合理的であり得ることではあるが、梱包担当者の供述が小田氏の供述より信用できると認定するには決め手に欠けることから、どちらとも認定することはできない。

6 宮城盛彦氏の意向に反論することができない状況

みやぎ農園グループ関係者は、自社生産の卵に外部から仕入れた卵を混ぜることに對し、抵抗感を感じていた。それにもかかわらず、みやぎ農園グループ関係者が取引先への外部から仕入れた卵の混入を止めることができなかった理由は、以下のとおりである。

(1) 生産が追いつくまでの措置とされていたこと

ア 大浜氏は、外部への卵の発注に関して、宮城盛彦氏に對し、外部から仕入れた卵の混入はやりたくない旨伝えたことがあったが、宮城盛彦氏から、鶏舎を増やし卵の生産量を増やせば外部への発注はしなくていいと言われた旨供述している。

イ 梱包担当者は、取引先からのクレームが増えてきたときなど、宮城盛彦氏に對し、外部から仕入れた卵を混ぜているからじゃないかと指摘し、暗に混入を止めたい旨を伝えると、宮城盛彦氏から、新しく鶏舎を作り、鶏を増やせば、外部から卵を仕入れなくてよくなるという話をされたと供述している。

ウ 宮城盛彦氏も、梱包担当者に對して直接そのような発言をしたかどうかは明らかにしないものの、未来永劫続くものではない、鶏舎を増設して生

産量を増やせば乙社から仕入れることはなくなると言っていたと述べている。

また、実際に八重瀬養鶏場において鶏舎の増設が行われていた（上記第3の2(1)記載のとおり）。この鶏舎の築造は、宮城盛彦氏が自ら行っていたと述べている。

これらの事情は、大浜氏や梱包担当者が宮城盛彦氏から聞いたという上記の内容と整合するものである。

エ 以上のことから、宮城盛彦氏は、生産量を上げるため鶏舎の増設を進めつつ、生産量が追い付くまでの措置であること、つまり永続的なものではなく一時的な手段であると伝え、外部から仕入れた卵を混ぜることへの心理的抵抗感を和らげていたと考えられる。

(2) 知識及び経験等の格差

大浜氏と小田氏はともに養鶏に関しては素人として入社しており、養鶏業を長年営んできた宮城盛彦氏との間には埋めがたい知識及び経験の差があった。

また、みやぎ農園グループは、生産と販売とで会社が分かれており、代表者も別であって、大浜氏は生産部門、小田氏は販売部門のことをそれぞれ把握していたものの、他方の部門の実情までは把握しきれていなかった。一方、宮城盛彦氏は、それぞれの部門から報告を受け、経営の全体像（生産と販売のバランス）を掌握していた。

そのため、宮城盛彦氏は、経営方針を定めるにあたって、養鶏業の知識及び経験に差がある点と生産と販売全体の実情を把握している点で、大浜氏及び小田氏に対し優位な立場にあった。

(3) 宮城盛彦氏が義父であること

大浜氏と小田氏は、いずれも宮城盛彦氏の娘婿であり、私生活上も義理の父と息子という関係性にあった。大浜氏においては、宮城盛彦氏と同じ敷地

に居を構え、私生活上も密接な関係にある。

そのような人的関係性、私生活上の関係性は、大浜氏や小田氏において、経営的な面でも宮城盛彦氏と対立することを難しくさせる要因の一つであったと推認される。

(4) 宮城盛彦氏の性格

ア 大浜氏は、販売も含め養鶏業の全体像を把握している宮城盛彦氏に対し全体像を把握してはいない大浜氏が意見すると「お前何がわかっているのか」という高圧的な態度をとられるため、意見するのが怖い旨述べている。

イ 小田氏は、経営に関して、夜中に宮城盛彦氏に呼び出されて「わかってない」と言われたことや、取引先へ販売する卵の値段を上げようとしたところ、宮城盛彦氏の怒りを買ったことがあった旨供述している。

ウ 新里氏は、宮城盛彦氏に対しては意見しづらいといい、宮城盛彦氏自身の考えが絶対的で意見を聞き入れない印象がある旨供述している。

エ みやぎ農園グループ関係者の中には、宮城盛彦氏は他者からの進言や忠告を聞き入れない性格であるといい、一度従業員の給与について進言した際には、「お前に何がわかるんだ」と激しく叱責されたと供述している者もいる。

オ 他方、宮城盛彦氏自身も、大浜氏や小田氏に対しては一方的な指示が多く、他の従業員も含め自身に対しては意見を言いづらかったらと認めざるを得ない旨述べている。

カ したがって、宮城盛彦氏の性格や態度が、他者において宮城盛彦氏への意見をしづらくさせる要因の一つであったものと認められる。

(5) 小括

以上のとおり、宮城盛彦氏は、養鶏業の知識経験における優位性を有し、義父という人的関係性があることに加え、養鶏業や経営に関して一方的に指示を行い他人の意見に対し高圧的な態度を見せることから、大浜氏や小田氏

であっても、宮城盛彦氏の意向に背いた経営を押し進めることは難しい関係性にあったと認められる。

第3 まとめ

上記のとおり、第1 結論記載の各事実が認められ、そのことから、生産量の不足分を外部から仕入れた卵で補って（自社生産の卵に外部から仕入れた卵を混入して）取引先へ販売したことは、宮城盛彦氏の意向によるものであり、みやぎ農園グループ関係者は、経営を掌握している宮城盛彦氏の意向に背くことができなかつたといふことができる。

第5章 混入の具体的な方法

第1 結論

混入の具体的な方法は、梱包担当者が、外部から仕入れた卵を混ぜてはいけなると指示された取引先を除いたその余の取引先に出荷する卵を梱包（パック詰め）する際に、その日の受注量と自社生産量及び外部から仕入れた卵の数量に鑑み、外部から仕入れた卵をどれだけ混入するかを現場で判断し決定していた。

第2 判断の理由

1 混入がない取引先について

(1) C社、D社、E社、F社、G社、H社

ア 梱包担当者は、外部から仕入れた卵を混ぜてはいけなると指示された取引先として、スーパーのうち委託販売ではない買い取りの取引先（C社、D社、E社、F社、G社、H社）を挙げている。

その理由について梱包担当者は特に聞いていないというが、スーパーに販売する卵には特定の認証マークがついていることから、外部から仕入れた卵を混ぜると大変なことになるのではないかと考えていた旨供述してい

る。

イ 他方、宮城盛彦氏は、付き合いが長いE社とC社については、混ぜないよう指示をしたと供述しており、その2つの取引先については梱包担当者の供述と整合する。

ウ 特定の認証（公正取引委員会の公正マーク、SDGs関連の認証など）を表示して販売している商品については、外部から仕入れた卵が混じることにより重大な問題になりうると考え、絶対に混ぜてはならないという認識につながることには一定程度の合理性がある。しかし、スーパーに出荷する卵は認証マークのついているものだけではないし、そもそも梱包担当者は理由を聞いていなかったのであるから認証マークが混入をしない理由だったのか不明である。

また、長年の取引先との関係性から外部から仕入れた卵を混ぜることを避けたいという心情的な理由もありうるところであるが、一方で、同様に長年の取引先であるA社及びB社には混入をさせていたという事実もある。

そのため、上記の事情だけでは委託販売ではない買い取りの取引先（スーパー）に外部から仕入れた卵を混ぜていないとの供述を信用する決め手となるものではなく、ただちに事実と認めることはできない。

エ もっとも、梱包担当者は、混ぜてはいけない取引先について指示を受けて混ぜてはいけない取引先以外の取引先へ混入を行っていたものであり、混入する取引先の選択について自らに責任があるとは思っていないこと、いずれにしてもみやぎ農園グループ関係者は、一様に混入自体は事実と認めていることからすれば、混入先について虚偽を述べる動機や合理的理由があるとは考え難い。加えて、梱包担当者は、混入割合について、自身の判断で決めていたと供述するなど、自身の不利益になりうる事実関係についても供述していること、上記第4章までに検討してきたところからすれば梱包担当者の供述は基本的に信用できることからしても、混入していな

い取引先についての梱包担当者の供述の信用性を否定することはできない。
オ したがって、梱包担当者が述べるとおり、上記の取引先については実際に混入がなかったものと考えられる。

(2) MSサイズ（小さいサイズ）を求めているホテル

ア みやぎ農園グループ関係者によると、ファームミヤギの平飼い鶏はケージ飼いの鶏に比べて運動量が多いため、産む卵が小さくなりやすく、MSサイズの卵が発生するという特徴がある、と述べていた。実際、令和6年（2024年）にファームミヤギで生産された卵をサイズ別にみると、MSサイズが平均して全体の25パーセントほどを占めていた。（サイズ別卵生産量2024(1)（資料番号4））

梱包担当者は、通常、MSサイズの卵はあまり需要がないところ、ホテルはMSサイズを指定してくるところが多く、ファームミヤギで生産されたMSサイズの卵はホテルに出荷しないと他に出荷するところがなく余らせてしまうことから、MSサイズの卵を求めているホテルに対しては、外部から仕入れた卵を混ぜてはなかったと述べている。

そして、MSサイズを求めているホテルとして、I社、J社、K社、L社を挙げている。

イ 梱包担当者の供述は、具体的かつ合理的であることから、信用性があるように思える。

もっとも、実際にはファームミヤギは乙社から需要があまりないはずのMSサイズの卵を多く仕入れており、ホテルへ出荷するMSサイズの卵がファームミヤギの卵だけで足りていなかったという可能性も排除しきれないから、直ちに信用することはできない。

(3) 県外発送の取引先

ア 梱包担当者は、県外への出荷分についても外部から仕入れた卵は混ぜていなかったと供述している。

イ 県外発送分について外部から仕入れた卵を混ぜない理由について具体的な合理的な説明はなく、直ちに事実と認定することはできない。

とはいえ、上記1(1)エで述べた事情からすれば、他に供述の信用性に疑問を抱かせる事情が見当たらない限り、梱包担当者の供述について、信用性を否定することもできない。

ウ したがって、梱包担当者が述べるとおり、県外発送の取引先については、外部から仕入れた卵を混ぜてはいなかったと考えられる。

(4) 有精卵を販売する取引先

ア 梱包担当者は、有精卵については外部から仕入れた卵を混ぜていなかったと供述している。

イ 宮城盛彦氏や大浜氏も、有精卵について、通常の卵ではアレルギーが出るが有精卵なら食べられるという特定の顧客層が購入することが考えられることから、無精卵（外部から仕入れた卵）を混ぜることで発生する健康被害のリスクに鑑み、無精卵（外部から仕入れた卵）の混入は厳禁とされていたと供述している。この理由は、合理性があり信用性が認められる。

また、上記(1)エで述べた事情からすれば、他に供述の信用性に疑問を抱かせる事情が見当たらない限り、梱包担当者の供述について、信用性を否定することもできない。

ウ よって、梱包担当者が述べるとおり、有精卵を出荷する取引先には外部から仕入れた卵を混ぜていなかったものと考えられる。

(5) 小括

上記のことから、委託販売ではない買い取りのスーパー（C社、D社、E社、F社、G社、H社）、県外発送の取引先、有精卵を出荷する取引先については、外部から仕入れた卵を混ぜていなかったものと考えられる。

他方で、MSサイズの卵を求めるホテルには外部から仕入れた卵を混ぜていなかったことについては、疑問を抱かせる事情があることからすれば、直

ちに信用することはできないが、上記1(1)エの事情に加えその他の混入がない取引先についての梱包担当者の供述は信用性が否定できないものであることから、上記の取引先についてのみ虚偽を述べる合理的理由も見当たらない。よって、MSサイズの卵を求めるホテルについても、実際に混入がなかった可能性は認められる。

2 混入割合の決定方法

(1) 梱包担当者の供述

梱包担当者は、その日の自社生産量と外部から仕入れた卵の数量、及び注文数を照らし合わせ、混ぜてはいけない出荷先を除き、自身で「10個パックであれば10個中2～3個、多い時は6個」というように混入割合をその場で判断し、パック詰めを行っていたと供述している。

(2) 梱包担当者の供述の信用性の検討

大浜氏も、自身はパック詰めを行わないため、具体的な配分（混入作業）は梱包担当者に一任していたと供述し、宮城盛彦氏も詳細な数量指示はしていないと述べており、梱包担当者の供述と整合する。

また、どの取引先からどれだけの注文があるか、そして自社の生産数や外部から仕入れた卵の数量がどれだけあるかについては、その日ごとに異なるのであって、どの取引先にどれだけ外部から仕入れた卵を混ぜるかは、現場で臨機応変に対応する必要があるのであるから、現場の判断に委ねられるのが自然であり、その点で梱包担当者の上記供述内容は合理的である。

したがって、梱包担当者の供述は信用性が認められる。

(3) 小括

したがって、梱包担当者の供述は信用性が認められ、外部から仕入れた卵の混入割合は、その都度梱包担当者が現場の判断で決定していたものと認められる。

第6章 混入率

第1 はじめに

混入率は、下記第2記載の資料から算出した数値を用い、下記第3記載の要領で算定した。混入率の算出に用いた資料は、別紙「検証について」記載の方法で、数値の根拠資料及び算出した数値がどの程度信用できるかについて検証を行っている。下記第3記載の混入率を参照するに当たっては、混入率の算出に用いた根拠資料や数値がどのような数値であるのか、必ず留意されたい。

また、これまでの本報告書記載のとおり、梱包担当者が外部から仕入れた卵を混ぜてはいけないと指示された取引先があることから、混入率は、販売総量に占める外部から仕入れた卵の割合（第3の1記載）と、混入のある取引先（みやぎ農園グループ関係者が混入させていないと述べる取引先以外の取引先をいう。以下、みやぎ農園グループ関係者が混入させていないと述べる取引先を「混入のない取引先」、それ以外の取引先を「混入のある取引先」という。）への出荷量に占める外部から仕入れた卵の割合（第3の2記載）の2種類を算定した。

第2 混入率の算定に用いる数値及び資料について

1 混入率の算定に用いる数値及びその根拠資料について

(1) 生産量

ファームミヤギの大里養鶏場で生産された卵の数量と八重瀬養鶏場で生産された卵の数量の合計を月別に集計した。

具体的な数値は、別紙「表2 生産量と販売総量の推移」生産量合計（kg）欄記載のとおりである。

根拠資料：

- ・養鶏成績記録（資料番号1）
- ・養鶏記録（資料番号2）（検証資料として使用）

(2) 外部から仕入れた卵の数量

ファームミヤギが乙社から仕入れた卵の数量である。乙社から卵の仕入れが開始された平成30年（2018年）8月から令和7年（2025年）1月までの期間、月毎に集計した。

具体的な数値は、別紙「表3 仕入れた卵の数量」記載のとおりである。

根拠資料：

- ・得意先別売上推移表（資料番号15）

(3) 販売総量

ファームミヤギが販売した卵の量の合計である。これは、上記1(1)で求めた各月の生産量と上記1(2)で求めた外部から仕入れた卵の各月の数量を合計し、月毎に算出した。

具体的な数値は、別紙「表4 混入率（販売総量における混入率）」e欄記載のとおりである。

根拠資料：

- ・養鶏成績記録（資料番号1）
- ・得意先別売上推移表（資料番号15）

(4) 混入のある取引先への出荷量

混入のある取引先への出荷量は、まず、混入のない取引先と混入のある取引先とを区分し、その上で、販売記録（資料番号3）を用いて、ファームミヤギが各取引先のために梱包した卵の数量を、取引先1社ずつ、月毎に集計をした。

その上で、混入のない取引先への出荷量のみを合計し、販売総量から差し引くことで、混入のある取引先への出荷量を求めた。

混入のない取引先への出荷量は、別紙「表5 混入率（混入のある取引先への出荷量における混入率）」f欄記載のとおりであり、混入のある取引先への出荷量は、同g欄記載のとおりである。

根拠資料：

- ・販売記録（資料番号3）
- ・鶏卵発注書（資料番号7）（検証資料として使用）
- ・ファームミヤギ出荷記録（資料番号5）（検証資料として使用）

2 算出した数値の確からしさについて

上記1(1)ないし(4)記載の数値は、上記1記載の各根拠資料から算出している。各資料がどの程度信用できるかについては、統計的な手法（抜取調査の手法）を用いて、検証を行った（具体的な検証手順、検証結果については別紙「検証について」を参照されたい。）。

検証の結果、上記1(1)記載の生産量の根拠資料である養鶏成績記録（資料番号1）では、検証に用いた養鶏記録（資料番号2）との間に、4.85%の不一致が確認された。したがって、養鶏成績記録（資料番号1）のデータ中には、およそ5%程度の誤りが含まれているものと思われる。もっとも、不一致であった割合が5%未満にとどまっていること、不一致の程度が大きくないこと等からすれば、信頼に値する数字であろうと考えている。

一方、上記1(4)記載の出荷量の根拠資料である販売記録（資料番号3）においては、検証に用いた鶏卵発注書（資料番号7）との間に、14.07%の不一致が確認された。不一致であった割合が14%余りであり、検証中に確認した不一致の内容が出荷量に直接影響を与えるものが多いことから、今回使用した資料以外にも資料を用いる等して多角的に出荷量の把握を行った場合には、出荷量は相当程度変動することもあり得ると考えている。

したがって、出荷量及び出荷量を用いて算出した混入率の信用度は、それほど高くはないといえ、混入のある取引先へのお荷量を用いて計算した混入率の使用は傾向の把握程度にとどめておくべきである。

第3 混入率の算定

1 販売総量における混入率

(1) 分母（販売総量）

上記第3章第2の3記載のとおり、ファームミヤギで生産された卵と外部から仕入れた卵はその全量が販売されていることから、ファームミヤギが出荷した卵の数量は、ファームミヤギが生産した卵の数量と外部から仕入れた卵の数量の合計であると考えられる。

したがって、販売総量は、自社生産の卵の数量と外部から仕入れた卵の数量の合計により算出した。この数値は、上記第2の1(3)記載のとおりである。

(2) 分子（混入量）

本報告書上記記載のとおり、外部から仕入れた卵の数量が混入数量である。この数値は、上記第2の1(2)記載のとおりである。

(3) 混入率

乙社からの仕入れを開始した平成30年（2018年）8月以降、月毎に計算を行った。

【混入率の計算式】

$$\text{販売総量における混入率} = \frac{\text{外部から仕入れた卵の数量（上記第2の1(2)）}}{\text{販売総量（上記第2の1(3)）}}$$

計算結果は、別紙「表4 混入率（販売総量における混入率）」記載のとおりである。

また、計算結果をグラフにしたものが、別紙「グラフ2 混入率（販売総量における混入率）」である。

平成30年（2018年）8月から令和7年（2025年）11月までの期間の平均混入率は、11.83%であり、最も混入率の高かったのは、令和4年（2022年）11月で、その混入率は、29.33%であった。

2 混入のある取引先への出荷量における混入率

(1) 分母（混入のある取引先への出荷量）

全体の販売総量は、上記第2の1(2)記載のとおりである。

混入のある取引先への出荷量は、上記第2の1(4)記載のとおりである。

上記第2の1(4)記載のとおり、月ごとに、取引先へどれだけの量を出荷したかの集計を行っているので、その集計結果をもとに、混入のない取引先への出荷量を販売総量から差し引く方法で求めた。

(2) 分子（混入量）

上記第2の1(1)記載のとおりである。

(3) 混入率

販売記録（資料番号3）の使用が開始された令和2年（2020年）6月以降、月毎に計算を行った。

【混入率の計算式】

$$\text{混入のある取引先への出荷量における混入率} = \frac{\text{外部から仕入れた卵の数量（上記第2の1(2)）}}{\text{販売総量（上記第2の1(3)）} - \text{混入のない取引先への出荷量の合計（上記第2の1(4)）}}$$

計算結果は、別紙「表5 混入率（混入のある取引先への出荷量における混入率）」記載のとおりである。

また、混入率をグラフ化したものが、別紙記載「グラフ3 混入率（混入のある取引先への出荷量における混入率）」である。

令和2年（2020年）6月から令和7年（2025年）11月までの期間の平均混入率は、23.21%であり、最も混入率の高かった月は、令和7年（2025年）10月で、その混入率は、47.60%である。

(4) 注意点

混入のない取引先への販売量に占める外部から仕入れた卵の混入率には、以下の注意点があることに留意されたい。

そもそも混入がないとされる取引先への出荷量は、販売記録（資料番号3）から算出したが、同資料に記録されている数値には、上記第2の2記載のと

おり14%余りの不一致が含まれている数値である。

また、各取引先への出荷量の算出に当たっては、複数の関数を用いる必要があった。そのため、取引先への出荷量の具体的数値の算出工程には、誤りが混入するおそれがある。当該誤りを排除するべく複数回の確認（具体的数値の算出工程に誤りがないかの確認）を行っているものの、数値の算出工程自体に別途誤りが混入している可能性を完全に排除することはできない（詳細は別紙「検証について」を参照されたい。）点にも注意をする必要がある。

そして、販売記録（資料番号3）における記録は、全取引先にどれだけの量を販売したかを記録したデータではあるが、取引量の多い取引先等約20社（個別に記録されている取引先には増減があったため、約20社としている。）について個別に出荷量を記録しているのみで、小口の取引先については、個別に記録するのではなく、「その他」という項目を設けてまとめて記録されていた。混入のない取引先の中には、「その他」に集計されている取引先もあり、「その他」に集計されている取引先の中から混入のない取引先への出荷量を個別に取り出すことができなかつたため、そのような取引先への出荷量は、上記混入率の分母の算出にあたっては差し引かれていない。

なお、記録された約20社への出荷量合計で販売総量の約70～75%程度がカバーされているものと思われる。

そのため、販売記録（資料番号3）以外の資料を用いて、混入のない取引先への出荷量を算出した場合や、出荷量の裏付ける資料を別途用いるなどした場合には、混入率が変動する可能性がある。

第7章 再発防止策

第1 結論

みやぎ農園グループにおける表示の偽装ないし自社生産の卵への外部の卵の混入は、創業者であり事業の全体像を把握している唯一の人物である宮城盛彦

氏が、養鶏業の知識と経験、家族経営の組織の中で家長という地位にあることといった優越性に基づき、経営の決定権を掌握し、誰も宮城盛彦氏の意向に背くことができない状態に陥っていたことが要因となっている。

このような事態を二度と繰り返さないため、

- 1 意思決定方法の再構築
- 2 情報共有の徹底、適切なシステムや数値指標の設定
- 3 外部の視点の導入
- 4 経営理念・経営方針の設定と実践

といった体制を構築し、経営権の一極集中を回避することが求められる。

第2 意思決定方法の再構築について

1 意思決定機関の設立

一人の判断で経営方針を決定するのではなく、取締役会など意思決定機関を正式に設け、その意思決定機関の決議で経営判断を行うこととすべきである。

2 形骸化の抑制、意思決定に宮城盛彦氏が関与しないこと

その意思決定機関の会議が形骸化しないようにしなければ、再発防止としての意味がない。そこで、その構成と運用は次のとおりとすべきである。

(1) 構成

下記第4記載のとおり、外部役員を構成員に登用するなどし、外部の視点を意思決定に関与させるべきである（下記第4参照）。

また、本件の原因となった宮城盛彦氏は、今後みやぎ農園グループの経営には一切関わらないようにしなければならない。

(2) 運用

みやぎ農園グループでも、定期的に代表者会議を開催していたが、各社長の報告や会長である宮城盛彦氏への相談等に留まり、結局それらの報告等から情報を集約し全体像を把握した宮城盛彦氏が経営方針を決定し、各社長に

指示を行っていた（最近は宮城盛彦氏が同会議には出席していなかったようであるが、同氏への報告が全く不要となっていたとはいえない）。

このように、同会議が単なる報告の場となることを防ぐためにも、議題を設け議論し、決議して、議事録に残すなどして、公式の議論ないし意思決定の場としての性質が損なわれないように運用しなければならない。

第3 情報共有の徹底、適切なシステムや数値指標の設定について

1 情報共有の必要性

上記のような意思決定機関を設け、各人の意思・意見を集約して経営判断を行う体制が設けられても、情報が一人に集中すれば、経営判断における発言に格差が生まれ、実質的に情報を集約している者のワンマン経営となる。

そこで、情報の独占を排し、共有を徹底する体制を確保することが不可欠である。

2 情報を共有する体制の確立

みやぎ農園グループにおいて、販売部門の小田氏は生産の詳細を把握しきれず、また、生産部門の大浜氏は販売価格や顧客対応の細部を知らされていなかった。

その反省を踏まえ、生産部門も販売部門も相互の状況を把握できるよう、生産・販売の全てのデータを一元管理できるシステムを構築し、経営陣全員が全体像を把握できる体制を整えること、そして相互の状況を把握する機会を確保するため上記第2のような意思決定機関の会議を利用するなど、特定の個人による情報の独占を防ぐ体制を構築すべきである。

3 情報管理システムによる混入防止

受注量、出荷量に関する判断の現場への丸投げを止め、「受注量 ≦ 生産量」をシステム上で厳格に制御できるようにすべきである。生産量を超える受注についてはシステムが受け付けない、あるいはアラートを発令する仕組み等を導

入し、現場が「数合わせ」を強いられない体制を構築すべきである。

4 客観的な数値指標の運用

損益分岐点を検討し経営すること自体は誤りではなく、当然であるが、宮城盛彦氏が算出した損益分岐点「1日1万3000個」という数値目標は、そもそも生産能力を超えるもので、全く適切ではなかった。そのときの注文数や生産能力を前提とし、適切な数値目標と販売価格等が設定されなければならなかったのに、なされていなかった。

この反省を踏まえ、今後は、経営陣が前項の情報共有をして検討し、さらに外部の税理士やコンサルタントの外部の視点も交え、数値目標の妥当性をチェックするプロセスが必要である。

第4 外部の視点の導入について

1 経営陣への外部の視点の導入

家族経営の場合、義理の親子関係や私生活での距離の近さが、ビジネス上の健全な批判を妨げる要因となりうる。

そこで、上記のようなしがらみや関係性のない社外取締役や外部監査役を登用するなど、創業者に対しても意見できる外部の視点取り入れることが重要となる。

また、上記第3の3項記載のとおり、外部の税理士やコンサルタントの視点が入ることで、不正な方法の提案や採用の抑止につながる。

2 内部通報制度の構築

現場の梱包担当者等は「心苦しい」と感じながらも、宮城盛彦氏から「増産までの我慢だ」と説得され、不正を続けざるを得ない状況に陥った。

そこで、従業員が、不正や問題点について、経営陣を経由せずに外部の専門家（弁護士等）に直接相談できる窓口を設置し、現場の違和感や不満が早期に経営リスクとして認識され改善される体制を構築しなければならない。

第5 経営理念・方針の設定と実践について

1 これまでの方針とその結果

みやぎ農園グループでは、「お客様のために価格を維持する」という大義名分のもとに、消費者の信頼を裏切ってしまった。上記第4章第2の2記載のとおり、取引先からの注文は断ってはならないという方針があり、そのために、自社の生産能力を超えた注文を断るという正しい判断をせず、外部の卵を不正に混ぜてまで注文に応えることを優先してしまった。

2 正しい経営理念・方針の設定と実践

今後は、正しい経営理念、経営方針が策定され、それが経営陣、従業員の中でしっかりと共有されなければならない。絶対に超えてはならない一線を明確にし、真の意味で、「お客様のため」とは何かを組織全体に浸透させる必要がある。

具体的な経営理念や方針は、今後、新たな「みやぎ農園グループ」でしっかりと検討される必要があるが、「どれだけ注文に応えたくても、偽装して売ることとは絶対にしない」というコンプライアンス（法令遵守）は、最優先に規定されなければならない。

以上