

令和2年度 畜産クラスター 情報交換会報告書

令和2年度畜産・酪農収益力強化整備等特別対策事業（全国推進事業）



令和3年3月

公益社団法人 中央畜産会

目次

1	令和2年度畜産クラスター情報交換会（開催概要）	1
2	畜産クラスター Web 情報交換会プレゼン動画資料	3
①	静岡県西部酪農経営継承協議会（静岡県）	4
②	真庭市畜産振興クラスター協議会（岡山県）	7
③	宇佐市肉用牛クラスター協議会（大分県）	10
④	愛知県ちた地域畜産クラスター協議会養鶏部会（愛知県）	13
⑤	群馬県内における畜産クラスター事業の取組事例（群馬県）	16
⑥	秋吉台ブランドづくり畜産クラスター協議会（山口県）	20
3	畜産クラスター情報交換会に係る事前質問レポート	23
4	Web 情報交換会の様子	33
5	情報交換会 議事録	36

1 令和2年度畜産クラスター情報交換会（開催概要）

本年度は、新型コロナウイルス感染症の拡大に伴い、人間の移動、催物開催が制限されていることから、参加畜産クラスター協議会の活動概要をプレゼン動画映像として事前配信し、感染症対策としてリモート方式によるオンライン情報交換会を開催した。

以下にその開催概要を説明する。

令和3年2月16日(火)～2月19日(金) 12:00

【プレゼン動画の事前視聴と質問レポートの提出】

- 畜産クラスター協議会の目標について
- 目標達成に向け、最も重点的に取り組んでいる内容について
- 目標達成度（実績・成果）を把握するための仕組み・体制について
- 現在の目標達成度（成果）及び目標達成に向けて解決すべき課題について

プレゼン動画資料（参照：P. 3～22）

事前質問レポート（参照：P. 23～31）

令和3年2月25日(木)

【Zoom準備・配信テスト】 12:00～13:00（60分）

【Zoom招待】 13:00～13:30（30分）

畜産クラスター情報交換会 13:30～16:30（3時間）

【プレゼン動画に関する質問・確認】 13:30～14:30（60分）休憩 15分

※コメンテーターからの質問・確認含む

コメンテーター：畜産クラスターコーディネーター養成研修講師

（株）伊東ビジネスプランニング 代表取締役 伊東 裕孝

山崎農業経済研究所 所長 山崎 政行

【全体討論 1】 14:45～15:30（45分）休憩 15分

【全体討論 2】 15:45～16:30（45分）

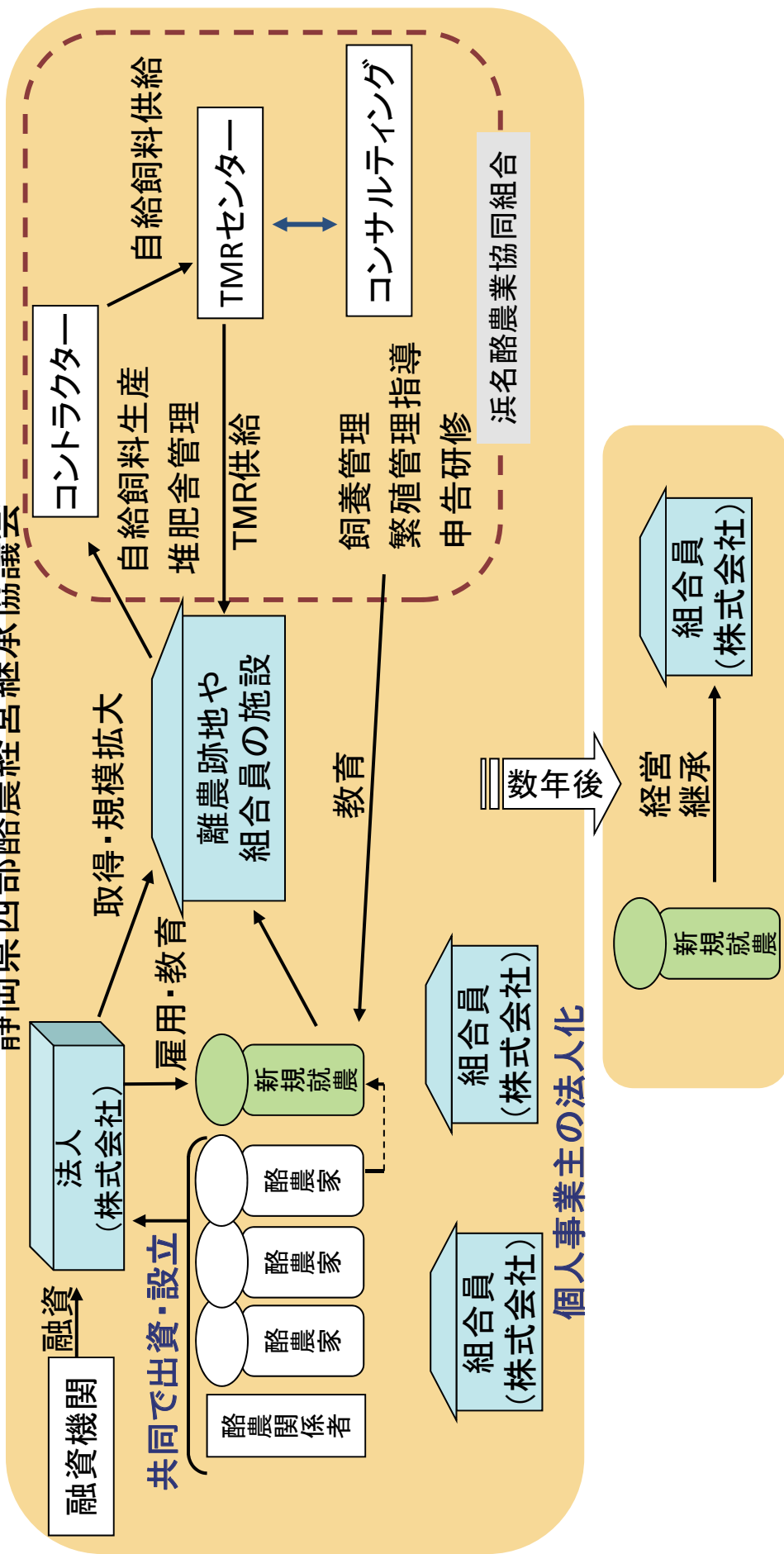
情報交換会議事録（参照：P. 36～67）

2 畜産クラスター Web 情報交換会プレゼン動画資料

-
- | | | |
|------|---------------------------------------|---|
| No.1 | 法人設立による経営継承の取組
静岡県西部酪農経営継承協議会（静岡県） | 4 |
|------|---------------------------------------|---|
-
- | | | |
|------|---|---|
| No.2 | 畜産クラスター事業に対する支援の取組
真庭市畜産振興クラスター協議会（岡山県）
一般社団法人岡山県畜産協会 | 7 |
|------|---|---|
-
- | | | |
|------|---|----|
| No.3 | 優良後継牛の確保増頭対策および自給飼料増産の取り組み
宇佐市肉用牛クラスター協議会（大分県） | 10 |
|------|---|----|
-
- | | | |
|------|---|----|
| No.4 | 収益性の向上と地域循環型農業の実現
愛知県ちた地域畜産クラスター協議会養鶏部会（愛知県） | 13 |
|------|---|----|
-
- | | | |
|------|--|----|
| No.5 | 群馬県内における畜産クラスター事業の取組事例
公益社団法人群馬県畜産協会（群馬県） | 16 |
|------|--|----|
-
- | | | |
|------|--|----|
| No.6 | 安心・安全な国産牛肉の生産拡大への取り組み
秋吉台ブランドづくり畜産クラスター協議会（山口県） | 20 |
|------|--|----|
-

法人設立による経営継承の取組

静岡県西部酪農経営継承協議会



個人事業主の法人化

協議会名：静岡県西部酪農経営継承協議会

令和2年度畜産クラスター情報交換会に係る事前レポート①

畜産クラスター情報交換会で使用する資料としますので、事前にご記入のうえ、令和3年2月5日（金）までにメールにてご提出ください。記入方法については、作文形式でも、箇条書き形式でも構いませんが、当日の資料として情報共有しますので、なるべく具体的に列挙してください。

===== 以下、事前課題レポート =====

- 1 以下の選択肢より協議会として取り組んでいる内容すべてに○印をつけ、最も重点的に取り組んでいる内容について具体的に書いてください。

《選択肢》

- ①新規就農の確保 ②担い手の育成 ③労働負担の軽減 ④飼養規模の拡大、飼養管理の改善
⑤自給飼料利用の拡大 ⑥畜産環境問題への対応

《最も重点的に取り組んでいる内容》 番号：①新規就農の確保

- 2 あなたが所属している畜産クラスター協議会の目標について書いてください。
TMR センターを核として法人による経営継承のモデル事業
- 3 目標達成に向け、最も重点的に取り組んでいる内容を書いてください。
廃業する畜産経営体を利用して、株式会社を設立して後、規模拡大した経営を計画している。
経理や人事に詳しい方を経営責任者、酪農経験のある方を農場長、酪農に興味のある方を雇用して牧場経営を始めていく。
- 4 目標達成度（実態・成果）を把握するための仕組み・体制を書いてください。
牧場の経理は協議会の事務局である酪農組合で把握できる。
- 5 現在の目標達成度（成果）及び目標達成に向けて解決すべき課題を書いてください。
現在、協議会が設立後、4箇所の牧場を規模拡大して経営を始めている。

令和2年度畜産クラスター情報交換会に係る事前レポート②

畜産クラスター情報交換会で使用する資料としますので、下記設問を【記入例】を参考に記入の上、令和3年2月5日（金）までに、メールにてご提出ください。当日の資料として情報共有します。

記入方法については、「飼養頭数」「飼料用米栽培面積」等、重点的に取組んでいる内容を3つ選び、具体的に記載してください。

取組内容 (目標項目)	起点となる値		現状値	目標値	自己評価	要因分析・課題
	H26年度	R2年 3月	H28年度			
年間生乳売上高の増加	14億8千万円	24億円	17億5千万円	目標年度以降も増加している	組合全体でも頭数が増えた結果、売上高も大きく増加している	
飼料価格の削減	40円	36円	37円	満足のいく成果ではないが、他の酪農家に較べると、かなり、安い価格を維持している	輸入飼料の高騰、食品残渣利用の増加から価格が上がっており、価格も下げ止まりの傾向がある	
法人経営体の育成	2	4	4	株式会社も予定どおりに増えている	雇用型経営体が増えたことが、株式会社化を推し進めている。	

真庭市畜産振興クラスター協議会

H29.6.22設立
(R2.6.23計画更新)

意欲ある中心的経営体の飼養規模の拡大・自給飼料の拡大・担い手の育成を目的に、真庭市内の関係機関と連携した支援体制を構築し、収益性の向上を目指す。

現状と課題

【酪農】乳用牛からの和牛生産の増、初妊牛の高騰
→乳用後継牛の減少、生乳生産量の減
【肉用牛】高齢化→子牛頭数の減

未利用田畑の面積は減少傾向。但し、地域差あり。農家の自給飼料確保の要望は多。

【酪農】10年後、担い手への事業承継が必須。
【肉用牛】高齢化、担い手不足。

生産基盤の弱体化により、頭数等の著しい減少が懸念。
【酪農】生乳生産量の更なる減。
【肉用牛】和牛子牛市場の開拓へも影響。

特定地域の農地の荒廃が懸念。これ以上の自給飼料の確保が困難。

【酪農】10年先、急激な生産基盤の弱体化
【肉用牛】農家の減、出荷頭数の減→子牛価格の低下が懸念。

対策しなければ

効果

- ・飼養規模拡大・改善
→生乳生産量の増加
後継牛の確保
労働負担の軽減
- ・自給飼料拡大
→自給飼料の利用向上
- ・担い手の育成
→雇用の確保

構成員 取組内容

構成員：12団体

蒜酪
・組合員に対する総合支援
・計画に係る助言、指導
・飼養管理指導
・牛乳・乳製品、食肉の製造、販売

蒜山ジャージー農協
・組合員に対する総合支援
・計画に係る助言、指導
・飼養管理技術指導
・生乳販売

蒜山農業公社
・自給飼料の収穫・調製
・堆肥センターの運営

蒜山イキキ業酪協議会
・ジャージー牛等の観光資源PRの支援
・ジャージー製品のPRの支援

酪農大
・担い手の育成

蒜山家畜診療所
・飼養管理技術指導
・疾病治療、指導

真庭家保
・飼養衛生管理指導
・生産指導

美作県民局
・クラスター関連事業の指導
・計画に係る助言、指導
・耕畜連携、自給飼料に関する支援

**JA晴れの国岡山
(真庭・びほく)**
・組合員に対する総合支援
・飼養管理技術、経営の指導
・耕畜連携に関する支援

真庭市

・事務局
・計画に係る助言、指導
・耕畜連携に関する支援

おか酪

・組合員に対する総合支援
・計画に係る助言、指導
・飼養管理技術、経営の指導
・耕畜連携に関する支援

意欲ある中心的経営体への支援

事業実施内容

・施設整備
事業実施者：N牧場
実施内容：牛舎、堆肥舎等の整備

・機械導入
事業実施者：13農場
実施内容：飼料収穫・調整機械等導入

・生産基盤拡大
事業実施者：2農場
実施内容：繁殖雌牛の導入

協議会名：真庭市畜産振興クラスター協議会（一般社団法人岡山県畜産協会）

令和2年度畜産クラスター情報交換会に係る事前レポート①

畜産クラスター情報交換会で使用する資料としますので、事前にご記入のうえ、令和3年2月5日（金）までにメールにてご提出ください。記入方法については、作文形式でも、箇条書き形式でも構いませんが、当日の資料として情報共有しますので、なるべく具体的に列挙してください。

===== 以下、事前課題レポート =====

- 1 以下の選択肢より協議会として取り組んでいる内容すべてに○印をつけ、最も重点的に取り組んでいる内容について具体的に書いてください。

《選択肢》

- ①新規就農の確保 ②担い手の育成 ③労働負担の軽減 ④飼養規模の拡大、飼養管理の改善
⑤自給飼料利用の拡大 ⑥畜産環境問題への対応

《最も重点的に取り組んでいる内容》 番号： 1, 2

- 2 あなたが所属している畜産クラスター協議会の目標について書いてください。
- 新規就農・組織化の推進
 - 飼養規模の拡大・飼養管理の改善
 - 自給飼料の拡大
 - 担い手の育成
- 3 目標達成に向け、最も重点的に取り組んでいる内容を書いてください。
- 「新規就農・組織化の推進」
- 第三者継承等の推進により新規就農者を確保するとともに、離農跡地等の地域資源が就農希望者へ円滑に継承される仕組みを構築する。
 - より効率的でかつ高い収益性を求めるため、飼料生産等作業を共同で行う取組の組織化を促し、飼料増産体制を構築するとともに、地域の土地基盤の維持・発展に資する。
- 4 目標達成度（実態・成果）を把握するための仕組み・体制を書いてください。
- 支援体制は、別添ポンチ絵のとおり
- 特に、おかやま酪農業協同組合の経営支援チームによる生産農家への技術支援（乳質改善等）等を行い、きめ細かい支援を行っている。
- 5 現在の目標達成度（成果）及び目標達成に向けて解決すべき課題を書いてください。
- 真庭市の一部では第2～3世代への経営継承が見られるものの、後継者等への継承が行われなければ、10年先には地域の生産基盤の弱体化が危ぶまれる。
 - 高齢化した耕種農家の農地を畜産農家等が請け負って管理しないと、広大な農地が荒廃する恐れがある。

協議会等名：真庭市畜産振興クラスター協議会
氏名：(一般社団法人岡山県畜産協会)

令和2年度畜産クラスター情報交換会に係る事前レポート②

畜産クラスター情報交換会で使用する資料としますので、下記設問を【記入例】を参考に記入の上、令和3年2月5日(金)までに、メールにてご提出ください。当日の資料として情報共有します。

記入方法については、「飼養頭数」「飼料用米栽培面積」等、重点的に取組んでいる内容を3つ選び、具体的に記載してください。

取組内容 (目標項目)	起点となる値		現状値	目標値		自己評価	要因分析・課題
	H29年度	R29年度	R2年3月	R5年度	R5年度		
生乳生産の拡大	230百万円 (5戸)	230百万円 (5戸)	440百万円 (8戸)	740百万円 (11戸)	740百万円 (11戸)	取組は順調に進んでおり、生乳販売額の目標達成が可能。	クラスター事業への取組農家の増加による生乳販売額の増と考えられる
自給飼料の拡大	155ha (8戸)	155ha (8戸)	252ha (12戸)	374ha (17戸)	374ha (17戸)	取組は順調に進んでおり、飼料作付け面積の目標達成が可能。	クラスター事業への取組農家の増加による生乳販売額の増と考えられる
初妊牛販売の拡大	25百万円	25百万円	49百万円	53百万円	53百万円	取組は順調に進んでおり、目標達成が可能。	

宇佐市肉用牛クラスター協議会

構成： 畜産農家、飼料生産関連組織(コントラクター等)、宇佐市役所、大分県農業協同組合北部事業部、宇佐市農業再生協議会、大分県宇佐畜保健衛生所

目的： 地域の関係者が連携し、優良後継牛の確保、増頭対策及自給飼料増産の取り組みを行うことにより、畜産の収益性の向上を図る。

指導・支援

- 畜産農家
 ≪重点テーマ 2≫
 中山間地の飼料生産基盤を活用した肉用牛経営の規模拡大
 ・畜産経営強化
 ・飼料と堆肥の地域循環
 (活用事業)
 ①畜産・酪農収益力強化整備等特別対策事業 (国庫事業)
 (施設整備事業)
 ②畜産・酪農収益力強化整備等特別対策事業 (国庫事業)
 (機械導入事業)
 ③生産基盤加速化事業(肉用牛) (国庫事業)

・規模拡大による飼養頭数の増頭
 および飼料利用拡大
 ・堆肥の増産

・飼料作付拡大による飼料増産
 ・堆肥運搬等による耕畜連携拡大

指導・支援

- 飼料生産関連組織 (コントラクター等)
 ≪重点テーマ 1≫
 自給飼料生産の拡大
 ・高品質な自給飼料生産
 ・WCS、イタリアン等の作付拡大
 ≪重点テーマ 3≫
 労働負担の軽減
 ・コントラクター等を利用した堆肥処理による畜産衛生環境の向上
 ・堆肥の通年供給及び流通体制の強化
 (活用事業)
 ①畜産・酪農収益力強化整備等特別対策事業 (国庫事業)
 (施設整備事業)
 ②畜産・酪農収益力強化整備等特別対策事業 (国庫事業)
 (機械導入事業)

☆効果

- ・飼料生産施設および省力化機械の導入による飼料作物の作付拡大
- ・省力化機械の導入による堆肥のスムーズな市内循環
- ・飼料作付面積拡大による高齢耕種農家への労力支援およびコントラクターの収益性の向上
- ・堆肥の運搬散布に係るコントラクターの収益性増加

◎目標値 (H28→R3)

- (株) 申斐農産
 1) WCSの作付拡大：9ha→20ha
 2) ロール数：500r→1,200r
 草屋本舗(株)
 1) イタリアンの作付拡大：61ha→100ha
 2) ロール数：862r→1,400r
 3) S G Sの作付拡大：35.5ha→200ha

- ☆効果
 ・牛舎建設および省力化機械の導入による規模拡大
 ・飼料作物等地域資源利用増加および耕畜連携の拡大
 ・規模拡大による畜産農家の収益性の向上

◎目標値 (R1→R4)

- (株) 浦田牧場 68頭→116頭 安倍隆司 7頭→10頭
 石井康弘 69頭→100頭 大空直喜 6頭→8頭
 西園公俊 59頭→69頭 草屋本舗(株) 0頭→40頭
 長野由治 41頭→81頭

- (株) 浦田牧場
 1) WCSの作業面積拡大：111.8ha→135ha
 2) ロール数：3,354r→4,050r
 (株) グリーンフィールド
 1) コントラクターの収益性向上効果
 運搬・散布に係る収益の増加
 60ha→100ha

協議会名：宇佐市肉用牛クラスター協議会

令和2年度畜産クラスター情報交換会に係る事前レポート①

畜産クラスター情報交換会で使用する資料としますので、事前にご記入のうえ、令和3年2月5日（金）までにメールにてご提出ください。記入方法については、作文形式でも、箇条書き形式でも構いませんが、当日の資料として情報共有しますので、なるべく具体的に列挙してください。

===== 以下、事前課題レポート =====

- 1 以下の選択肢より協議会として取り組んでいる内容すべてに○印をつけ、最も重点的に取り組んでいる内容について具体的に書いてください。

《選択肢》

- ①新規就農の確保 ②担い手の育成 ③労働負担の軽減 ④飼養規模の拡大、飼養管理の改善 ⑤自給飼料利用の拡大 ⑥畜産環境問題への対応

《最も重点的に取り組んでいる内容》 番号： ④

- 2 あなたが所属している畜産クラスター協議会の目標について書いてください。
個々の農家に応じた経営指導や施設整備支援を通じた経営規模強化を目指すと共に、耕畜連携の更なる促進により自給飼料と堆肥の安定的な中山間地域内循環を目指す。
- 3 目標達成に向け、最も重点的に取り組んでいる内容を書いてください。
自給飼料など中山間地域資源を利用する大規模モデル経営体を育成するため、新たに牛舎等施設や生産・飼育管理に係る機械等整備に取り組んでいる。さらに、地域全体で肉用牛を増頭し、生産基盤を強化する。
- 4 目標達成度（実態・成果）を把握するための仕組み・体制を書いてください。
2月1日時点の頭数調査を毎年行っているため、頭数確認を行って目標達成度を把握している。
- 5 現在の目標達成度（成果）及び目標達成に向けて解決すべき課題を書いてください。
肉用牛の増頭により問題となる、労働力の確保と作業時間の短縮が課題である。

令和2年度畜産クラスター情報交換会に係る事前レポート②

畜産クラスター情報交換会で使用する資料としますので、下記設問を【記入例】を参考にご記入の上、令和3年2月5日（金）までに、メールにてご提出ください。当日の資料として情報共有します。

記入方法については、「飼養頭数」「飼料用米栽培面積」等、重点的に取組んでいる内容を3つ選び、具体的に記載してください。

取組内容 (目標項目)	起点となる値	現状値	目標値		自己評価	要因分析・課題
	R1年度	R2年 2月	R4年度	R3年度		
繁殖雌牛飼養頭の拡大	250頭	250頭	424頭		取組は順調に進んでおり、目標達成が可能。	
取組内容 (目標項目)	起点となる値 H28年度	現状値 R2年 2月	目標値 R3年度		自己評価	要因分析・課題
飼料作物の作付面積の増加	217.3ha	281.6ha	455ha		一部の中心的経営体において目標達成が困難な状況となっており、目標設定の見直しが必要である。	SGSの作付け面積について、毎年拡大しているが、目標値が高すぎる。
取組内容 (目標項目)	起点となる値 H28年度	現状値 R2年 2月	目標値 R3年度		自己評価	要因分析・課題
耕畜連携による堆肥散布面積の増加	60ha	35ha	100ha		目標達成が困難な状況となっており、目標設定の見直しが必要である。	R1年度に施設整備事業を活用して規模拡大を行ったため、これからは需要が高まり、面積の拡大が図られる。

収益性の向上と地域循環型農業の実現

愛知県ちた地域畜産クラスター協議会養鶏部会 (愛知県畜産収益力強化支援事業推進協議会)

愛知県畜産収益力強化支援事業推進協議会

- 2016年度 愛知県ちた地域畜産クラスター協議会
- 2018年度 愛知県ちた地域畜産クラスター協議会養鶏部会
- 2016年度 東みかわ畜産クラスター協議会
- 2017年度 東みかわ畜産クラスター協議会肉用牛部会
- 2017年度 東みかわ畜産クラスター協議会養豚部会
- 2020年度 東みかわ畜産クラスター協議会養鶏部会
- 2016年度 あいち大都市近郊型畜産クラスター協議会
- 2018年度 あいち大都市近郊型畜産クラスター協議会知多養鶏部会
- 2019年度 あいち大都市近郊型畜産クラスター協議会一宮浮野養鶏部会
- 2017年度 愛知県みかわ養豚クラスター協議会
- 2017年度 あいちノーサン畜産クラスター協議会

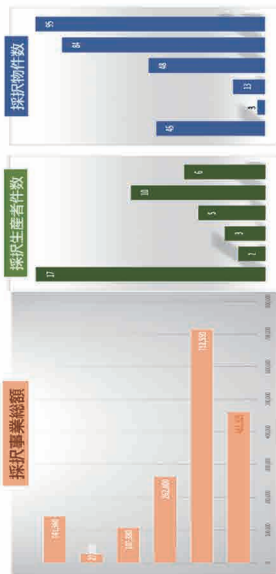
愛知県畜産応援会議

畜産クラスター計画で定めた成果目標の発表する場をつくる
成果目標を地域で共有し波及させる場とする



クラスターリーロス事業実績の推移

	2015年度	2016年度	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度
事業総額	141,360	27,800	107,380	262,800	713,550	461,325
軒数	17	2	3	5	10	6
物件数	45	3	13	48	84	95



デイリーファーム案件

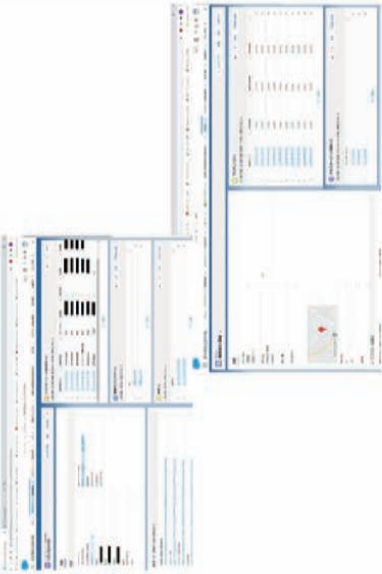
愛知県ちた地域畜産クラスター協議会養鶏部会
・ブランド卵による収益性の向上・飼料米による循環型農業の強化

1926年 養鶏業開始
大正15年 法人化
1991年 飼料米給餌生産方式を採用
2010年 飼料米ブランド卵販売を本格開始
2013年 とれたてたまごの直販店オープン
2015年 たまご農家キッチンオープン
2018年 株式会社組織改編 JGAP取得

卵料理
卵スイーツ
卵パック卵販売
直販店
たまご農家キッチン
卵料理



クラウドサービスの活用



協議会名：愛知県ちた地域畜産クラスター協議会養鶏部会 (愛知県畜産収益力強化支援事業推進協議会)

令和2年度畜産クラスター情報交換会に係る事前レポート①

畜産クラスター情報交換会で使用する資料としますので、事前にご記入のうえ、令和3年2月5日（金）までにメールにてご提出ください。記入方法については、作文形式でも、箇条書き形式でも構いませんが、当日の資料として情報共有しますので、なるべく具体的に列挙してください。

===== 以下、事前課題レポート =====

- 1 以下の選択肢より協議会として取り組んでいる内容すべてに○印をつけ、最も重点的に取り組んでいる内容について具体的に書いてください。

《選択肢》

- ①新規就農の確保 ②担い手の育成 ③労働負担の軽減 ④飼養規模の拡大、飼養管理の改善 ⑤自給飼料利用の拡大 ⑥畜産環境問題への対応

《最も重点的に取り組んでいる内容》 番号： ④

- 2 あなたが所属している畜産クラスター協議会の目標について書いてください。
- ①規模拡大による単純な売上高増加だけでなく、生産性向上および労働力軽減の実現
②規模拡大に必要な畜舎建設等の費用負担の軽減
③6次産業化および独自ブランドによる収益性向上
④地域の循環型農業の実現
- 3 目標達成に向け、最も重点的に取組んでいる内容を書いてください。
- ①クラスターリース（機械導入）事業の円滑な実施
②クラウドサービス活用による情報の一元管理と可視化（他補助事業との連携）
③クラウドサービス（テレビ電話・クラウドサーバ）活用による効率化
- 4 目標達成度（実態・成果）を把握するための仕組み・体制を書いてください。
- ①構成員による定期訪問での聞き取り
②テレビ電話等によるミーティング
③フォローアップ調査の活用
④協議会事務局による他事業実績での評価
⑤農場内の指標の活用（出産数、離乳頭数、死亡率、事故率等々）
- 5 現在の目標達成度（成果）及び目標達成に向けて解決すべき課題を書いてください。
- ①鶏卵相場低迷・・・成果目標は売上高
②クラウドサービスによる管理の横展開・・・養豚生産者は他事業と連携して管理

令和2年度畜産クラスター情報交換会に係る事前レポート②

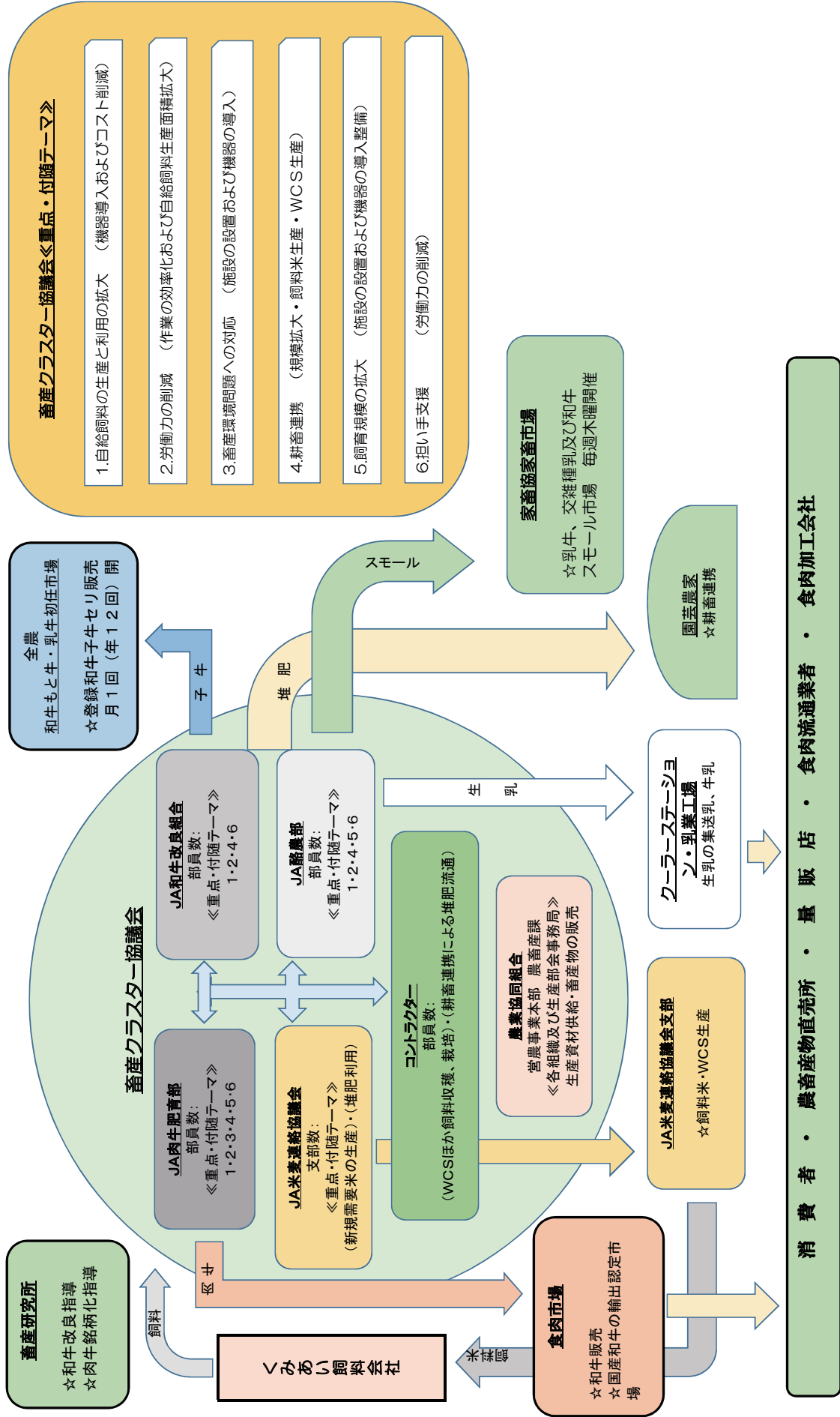
畜産クラスター情報交換会で使用する資料としますので、下記設問を【記入例】を参考に記入の上、令和3年2月5日（金）までに、メールにてご提出ください。当日の資料として情報共有します。

記入方法については、「飼養頭数」「飼料用米栽培面積」等、重点的に取組んでいる内容を3つ選び、具体的に記載してください。

取組内容 (目標項目)	起点となる 値	現状値	目標値	自己評価	要因分析・課題
	2018年度 売上高 8.5 億円	2020年度 売上高 9 億 円	2021年度 売上額 9.5 億円		
10年後： 売上高 15 億円達成 KPI： 売上額 9.5 億円達成				順調に売上高を伸ばしてきたが、 2019年の年初から卵価が不調 に陥り、売上高の伸びが鈍化した。	卵価平均 2017年 207円、2018年 180円、2019年 173円、 2020年 171円 2021年 1月 142円
10年後：飼料米ブラ ンド卵を25万パック (総出荷の60%)出 荷する。 KPI:9.4万パック出 荷する。	6万パック	7万パック	9.4万パッ ク	2020年5月に飼料米ブランド 卵用GPマシンが導入され、順調 に立ち上がる。これによりブラン ド卵の生産体制が完成する。	2018年10月店頭調査 ブランド卵価格 300~350円 2020年2月店頭調査 ブランド卵価格 250~300円 一般的なパック卵より高いブラ ンド卵ではあるが、卵価低迷の 影響を確実に受けている。
10年後： 飼料米使用量 500 トン 契約農家数 10 軒 KPI： 飼料米使用量 320 トン 契約農家数 6 軒	飼料米使用 料 308 トン 契約農家数 5 軒	飼料米使用 料 308 トン 契約農家数 5 軒	飼料米使用 量 320 トン 契約農家数 6 軒	2020年6月にロータリー攪拌 機導入。これにより堆肥の品質を 改善し、飼料米生産者への供給体 制が整う。	飼料米の使用料が増えることに より、一度にたくさん保管でき る場所が必要である。使用して いない鶏舎を使っているが、専 用の保管舎を検討している。

★ 畜産クラスター協議会事業フロー図 ★

<群馬県取組事例>



協議会名：県窓口団体（公社）群馬県畜産協会

令和2年度畜産クラスター情報交換会に係る事前レポート①

畜産クラスター情報交換会で使用する資料としますので、事前にご記入のうえ、令和3年2月5日（金）までにメールにてご提出ください。記入方法については、作文形式でも、箇条書き形式でも構いませんが、当日の資料として情報共有しますので、なるべく具体的に列挙してください。

===== 以下、事前課題レポート =====

- 1 以下の選択肢より協議会として取り組んでいる内容すべてに○印をつけ、最も重点的に取り組んでいる内容について具体的に書いてください。

《選択肢》

- ①新規就農の確保 ②担い手の育成 ③労働負担の軽減 ④飼養規模の拡大、
飼養管理の改善 ⑤自給飼料利用の拡大 ⑥畜産環境問題への対応

《最も重点的に取り組んでいる内容》 番号：⑤、③

- 2 あなたが所属している畜産クラスター協議会の目標について書いてください。

<協議会取組例>

- (1) 自給飼料利用の拡大 → 機械導入・生産コスト削減
(2) 労働負担の軽減 → 機械導入・作業効率改善

- 3 目標達成に向け、最も重点的に取り組んでいる内容を書いてください。

<参加要望機械名：カッティングロールベラー及びラッピングマシン>

中心的な取組主体は、既に後継者が就農済みで現在、酪農主体から黒毛和種の繁殖雌牛子取り経営に移行中である。

自給飼料作付け機械導入により、作業労働時間短縮、輸入飼料費の削減ならび収益向上を図る。

- 4 目標達成度（実態・成果）を把握するための仕組み・体制を書いてください。

畜産クラスター計画を取組主体が掲げている目標、成果値を書きだし達成状況を確認。また、機械導入前の基準年に対し、作業労働時間のヒアリングおよび計測、収支決算書等より畜産物の生産増加や収益力アップの検証を行う。

- 5 現在の目標達成度（成果）及び目標達成に向けて解決すべき課題を書いてください。

平成31年度参加要望取組みのため未導入。

取組主体のクラスター計画に基づき協議会が常にフォローしていく。

また、機械導入後の作業記録及び収穫重量計測を行うとともに、繁殖雌牛に変わるため繁殖状態や飼料給与計算等、技術支援を適宜行っていく。

【記入例】

取組内容 (目標項目)	起点となる値	現状値	目標値	自己評価	要因分析・課題
	H27年度	R2年 3月	R5年度		
子牛販売頭数の拡大	520頭	450頭	600頭	目標達成が困難な状況となっており、目標設定の見直しが必要である。	高齢化による廃業が目標設定当初の想定より著しく多く、販売頭数が減少した。しかし、子牛価格が高騰しているため、販売額は拡大した。
WCS の作付面積の増加	45ha	47ha	50ha	1年に1ha程度の生産面積の増大を計画しており、2年目までは順調に拡大している。	耕種農家の協力もあり、作付面積の拡大につながったが、天候不順（長雨）の影響があり、収穫量が昨年度より10%減少した。
肥育センターの利用頭数の増加	50頭	70頭	100頭	取組は順調に進んでおり、目標達成が可能。	

【取組内容（目標項目）について】

取組内容（目標項目）は、次のような具体的な内容の中から適宜選択の上、記載してください。
例)

- ①労働時間の削減、②飼養頭数の増大、③生乳生産量の拡大、④性半別受精卵（精液）の使用数の増加
- ⑤堆肥センターへの搬入量の増加、⑥堆肥販売量の増加 など

令和2年度畜産クラスター情報交換会に係る事前レポート②

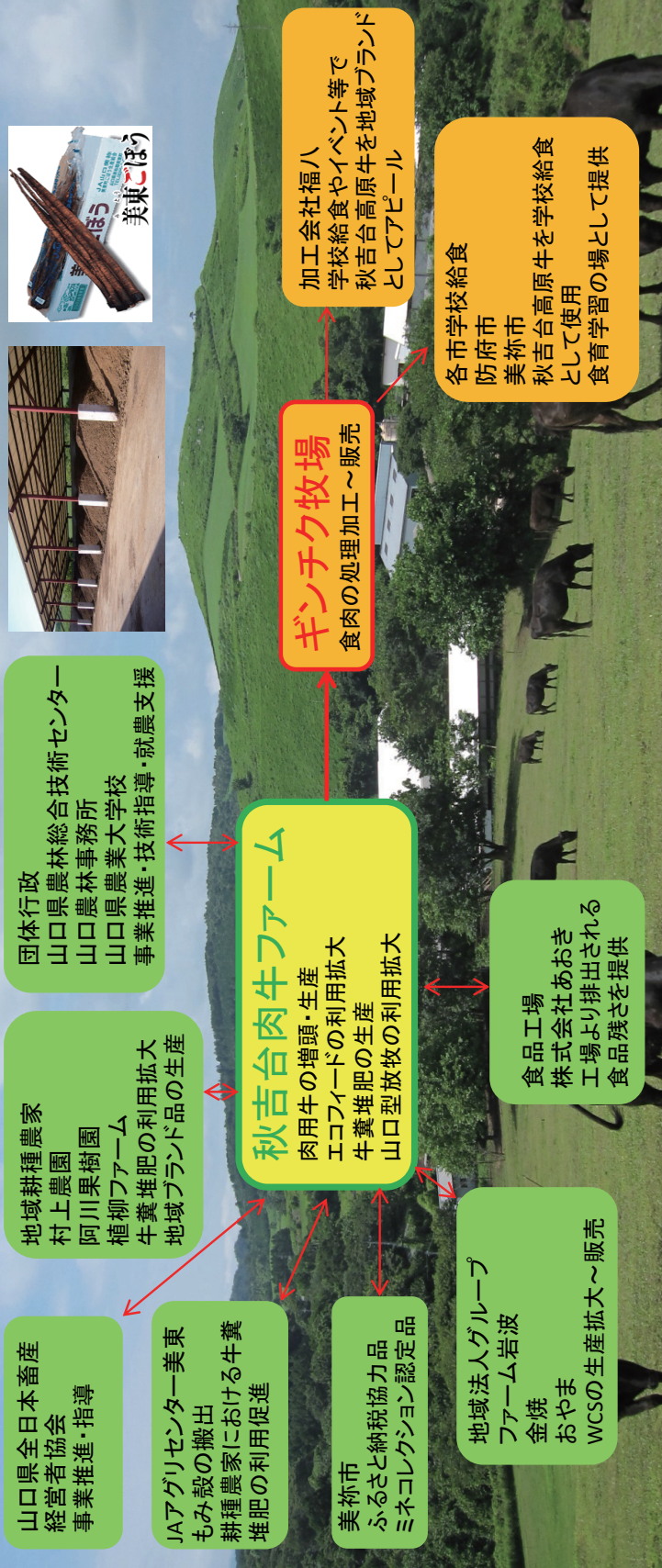
畜産クラスター情報交換会で使用する資料としますので、下記設問を【記入例】を参考に記入の上、令和3年2月5日（金）までに、メールにてご提出ください。当日の資料として情報共有します。

記入方法については、「飼養頭数」「飼料用米栽培面積」等、重点的に取組んでいる内容を3つ選び、具体的に記載してください。

取組内容 (目標項目)	起点となる値	現状値	目標値	自己評価	要因分析・課題
	H30年度	R2年4月	R12年度		
購入飼料の削減 (作付け面積拡大)	8,005千円 (1.0ha)	8,005千円 (1.0ha)	6,979千円 (2.0ha)	<ul style="list-style-type: none"> • 配合飼料種類も見直し検討。 	配合飼料等を含み全体額が5%以上削減することが必要。
繁殖雌牛頭数の増頭	成牛12頭	22頭	50頭	<ul style="list-style-type: none"> • 計画どおり増頭中。 	<ul style="list-style-type: none"> • 生乳出荷から子牛もと牛販売収入が主となるため、移行は計画的に。 • 雌牛増頭奨励事業に参加。

秋吉台ブランドづくり畜産クラスター協議会 “安心・安全な国産牛肉の生産拡大”

生産コストの削減を念頭に置き「人・牛・飼料」の視点で生産基盤を強化することを最優先課題とする。素牛価格の高騰からの生産コスト削減対策として、品質の確保を図りつつ、エコフィードのさらなる利用拡大で飼養頭数増頭を目指す。地域の関係者の連携、協力を通じて、地域全体で収益性向上を目指す。



【効果】

- ・飼料コストの低減より生産コストを下げ規模拡大
- ・無角和種を中心とした繁殖牛の増頭

【実証内容】

- ・肉用牛にエコフィードの給与し、飼料コストの低減を実証し規模拡大を計画
- ・WCSCや放牧の利用拡大で繁殖牛の増頭を計画

令和 2 年度畜産クラスター情報交換会に係る事前レポート①

===== 以下、事前課題レポート =====

- 1 以下の選択肢より協議会として取り組んでいる内容すべてに○印をつけ、最も重点的に取り組んでいる内容について具体的に書いてください。

《選択肢》

- ①新規就農の確保 ②担い手の育成 ③労働負担の軽減 ④飼養規模の拡大、飼養管理の改善 ⑤自給飼料利用の拡大 ⑥畜産環境問題への対応

《最も重点的に取り組んでいる内容》 番号： ⑤

- 2 あなたが所属している畜産クラスター協議会の目標について書いてください。
畜産と耕種（WCS・地域特産野菜等）と連携による地域ブランド（国定公園秋吉台）を強化することにより、地域全体の収益性の向上を図る。
- 3 目標達成に向け、最も重点的に取り組んでいる内容を書いてください。
- ①食品製造副産物を有効利用した肉用牛の飼料費の低減化により、収益性を向上して肉用牛経営の安定化を図る。
- ②肉用牛生産者への WCS の供給、水稻・野菜生産者への堆肥の供給による耕畜連携で、地域特産物の拡大と地域農業の活性を図る。
- ③肉用牛経営の素畜確保と地方特定品種「無角和種」の維持・増頭を進め、繁殖肥育一貫経営の安定化を図る。
- 4 目標達成度（実態・成果）を把握するための仕組み・体制を書いてください。
- 食品製造副産物：食品製造業者→肉用牛生産者
 - WCS：地域営農法人→肉用牛生産者
 - 堆肥：肉用牛生産者→地域営農集団・地域特産野菜生産農家・果樹農家
 - 素畜確保：肉用牛生産者（受精卵移植技術向上）←協力（開業獣医師）
- 5 現在の目標達成度（成果）及び目標達成に向けて解決すべき課題を書いてください。
- ①エコフィードによる飼料コスト低減
20%低減の目標をすでに達成し、27%低減させている。
- ②WCSの栽培面積拡大
20ha → 30ha の目標に対して、道半ば。面積拡大に伴い、ほ場の分散化がおきて、労働負担が大きくなる。
栽培・収穫作業期機械の大型化、複数化を図る必要がある。若い担い手の確保も必要。
- ③繁殖・肥育一貫経営における繁殖牛の増頭
40 頭→60 頭の目標に対して、51 頭まで増頭したが、まだ増頭途中。
将来の理想は、100 頭規模にしたいが、立地が国定公園第 2 種地のため、増築が簡単にはできないため、増築場所を検討している。

令和2年度畜産クラスター情報交換会に係る事前レポート②

畜産クラスター情報交換会で使用する資料としますので、下記設問を【記入例】を参考に記入の上、令和3年2月5日（金）までに、メールにてご提出ください。当日の資料として情報共有します。

記入方法については、「飼養頭数」「飼料用米栽培面積」等、重点的に取組んでいる内容を3つ選び、具体的に記載してください。

取組内容 (目標項目)	起点となる値		現状値	目標値	自己評価	要因分析・課題
	H28年度	R2年 12月	R5年度			
ITフィールドによる飼料費コストの削減 (秋吉台肉牛フアール)	44円/kg	32.3円/kg	35.0円/kg		自家配合に用いる豆腐加・もやし加・麦ぬか・酒粕等が情調に入手出来て、計画達成できている。	手間のかかる自家配合に取り組む肥育農家が少なく、探せば食品製造業者の副産物はかなり潤沢にある。 そういった業者の情報をいかに見つけるかがネックである。
WCSの栽培・受託面積の増加 (農事組合法人フアール岩波)	20ha	238ha	30ha		計画どおり面積拡大は進んできたが、R2は西日本一帯のウシカによるイネ被害が極めて深刻で、WCSの単収は73%まで落ち込んだ。これがR3以降、どう影響するか、注視する必要がある。	地域農業者の高齢化、後継者不足に伴い、受託面積は徐々に拡大の傾向。 面積拡大に伴い、圃場の分散化が労力面で、面積拡大にブレーキがかかる。
繁殖・肥育一貫経営における繁殖牛の増頭 (秋吉台肉牛フアール)	40頭 ※肥育牛 393頭 D313・F137 B11・P12・ 他21	51頭 (B44+F7)	60頭		繁殖・肥育一貫経営支援事業により繁殖用交雑種導入で増頭が進んでいる。	左記の事業は、受精卵移植技術の併用が求められており、技術力の向上がみられる。 場所が、国定公園2種地なので、牛舎増築が困難である。

No.1 法人設立による経営継承の取組

- 説明が分かりにくい。
- 背景に問題があり、撮影に工夫してもらいたい
- 言葉が多くて聞き取りにくい

No.2 真庭市畜産振興クラスター協議会

畜産クラスター事業に対する支援の取り組み

- 岡山県として蒜山高原を中心とした酪農地帯をどのように維持して支援していくのが分かりやすかった。
- その体制のなか、畜産協会が畜産クラスター事務局をして、県全体を取り組んだ支援体制を作った事例として評価できる。
- この場合、畜産協会が事務的取りまとめをしているだけなのかが知りたかった
- また、その経費などはどのように負担されているのか？協議会が事務局に支払っているのでしょうか

No.3 優良後継牛の確保増頭対策および自給飼料増産の取り組み

- 協議会に大分県の関係者が揃って支援していることは分かる。
- この全面的に支援する体制は、県の政策と合致しているから、支援しているのだろうと思いました

No.4 収益性の向上と地域循環型農業の実現

- プレゼンとしてとても見やすく、分かりやすい内容でした。
- この事業をデジタル化できるのは、基金協会に以前からあったシステムなのか、クラスター協議会を設立して事務を取り扱うようになった後でできたものなのかを知りたい
- これだけのシステムを維持するには人的負担も起こると思います。これらの事務的費用負担はどうしているのでしょうか？

No.5 群馬県内における畜産クラスター事業の取組事例

- 酪農から繁殖和牛農家へ業務転換をさせているが、その背景にある理由はどうしてでしょうか？酪農は毎日、収益があるが繁殖和牛では収益があるのは限られており、よほどの頭数を飼育するまで生活が苦しいと思う。

No.6 安心・安全な国産牛肉の生産拡大への取り組み

- 繁殖和牛の増頭を目指した事例だと思います。ET 技術や WCS の利用拡大、食品残渣の利用などに取り組んだ事例だと思います。
- 今後はさらに頭数を増やすにはどのようなことを考えていられるのでしょうか？

全体的な意見と感想

No. 1 以外の発表は見やすく分かりやすかった。そのなかでも No. 4 の発表は秀悦していたが、このようなプレゼンができるのは、過去にもこのような発表をされていたのでしょうか？

現在、補助事業を行うには畜産クラスター協議会を設立して、数多くの書類を作成整理する必要があります。とても、畜産農家が作成できる内容ではありません。過去に補助事業を行い、会計検査を受験した人物でないとかかなり書類作成は難しいと思っています。今回、事務局は農協、畜産会、基金協会など様々な方がいますが、よほど事務的に慣れていないと大変だったと思います。

最近では年々、書類が増えて複雑になっていることから、以前のような申請するだけの補助事業を望む意見もあると聞いております。一度、このクラスター事業自体を見直しても良い時期ではないかと思えます。

畜産農家はこれからも減少していきます。土地を探して畜舎を建設して家畜を導入することは莫大な資金を必要とします。仮に補助事業を利用しても残金をどのように工面するのが問題となっています。そのことが新しく畜産を始める方が少ない理由です。

家族経営の畜産が減少して更に孤立した存在になります。採卵鶏や肉畜（肉用鶏、養豚、肉牛）では企業型経営が多くなり、ここ数年で家族経営のイメージが多い酪農でも会社組織の牧場が増えております。

今後は畜産農家を維持するのか、畜産生産を維持するのかを行政は議論すべき時期を迎えていると思えます。

【伊東コメンテーターのメールから事務局追記】

さて質問ですが 個別云々よりも協議会の事務局への報酬はどうなっているのでしょうか？

基金協会や畜産協会にしても無料なんだろうかと思っております

自分は浜名酪農からコンサルタント料を貰っておりますが 他の方々はどうなんだろうかと映像を見ながら考えておりました

畜産クラスター情報交換会に係る事前質問レポート

畜産クラスター情報交換会のZoomミーティング時の資料としますので、講義動画を事前に視聴の上、2月19日（金）午前中までに事務局にメールで送信をお願いします。参加者、コメントに情報共有し、当日のディスカッションに活用します。

記入方法については、作文形式でも、箇条書き形式でも構いませんが、誰に対する質問・意見なのかを明確にし、具体的に記述してください。記載枚数は問いません。

=====以下、事前質問レポート=====

【No.1に対する質問と意見です】

やっぱり、伊東さんの話は楽しくて、興味深く拝聴させていただきました。

特に関心させられたことは、浜名酪農農協同組合の中に、コントラクター、TMRセンター組織を作り、また、コンサルティングを入れているところです。

そのコンサルティングについて、教えてください。

- ・組合のどの部所が、どういう立場の人が担当しているのか
- ・コンサルする内容は、飼養管理、繁殖管理指導、申告研修の他には、どのようなことを

【No.3に対する質問と意見です】

説明の中の重要テーマの中に、飼料と堆肥の地域循環、効果として、堆肥のスムーズな市内循環、堆肥の運搬散布によるコントラクターの収益増加とあります。

私の県でも今まで、公共・非公共事業により、堆肥化施設や機械を導入して、飼料と堆肥の地域循環に取り組んできたのですが、なかなか成果が出ませんでした。施設整備や機械導入だけでは、なかなか地域循環が図れない状況でした。

宇佐市肉用牛クラスター協議会では、施設整備や機械導入を行った後、どのような指導や態勢で、スムーズな循環を図り、収益性を上げていくのかを、教えてください。

【No.4に対する質問と意見です】

デイリーファームさんは事業を活用されて、意欲的に取り組まれていることがよくわかりました。

特に、その中で説明された、クラスターサービスについては、素晴らしい仕組みだと感じました。

そこでお教えてください。クラスターサービスとは、どんな内容で、どのような仕組みでしょうか。愛知県さん独自の取り組みでしょうか。多額の費用が掛かるのでしょうか。他の県の人でも使えるのでしょうか。

【No.5に対する質問と意見です】

群馬県内の畜産クラスターの取り組みについて、同じ畜産協会として、いろいろな組織があり、それを取りまとめるのが大変だと思いました。

そこでお教えてください。群馬県では、最も中心となる機関はどこになるのでしょうか。協会や県は、クラスターの組織の中では、どのような関係にあるのでしょうか。

【No.6に対する質問と意見です】

ブランドづくりに向けての取組に、力を入れていることがよくわかりました。

その中のエコフィードの活用による肉用牛生産コストの低減について、課題の中に、食品業者は多くあるけど、対応してくれる業者を探すのがネックとありますが、ネットで呼びかけるとか、食品業者にお願い行くとかありますが、〇〇さんとしては、どのようにして開拓していきたいと考えられていますか。

この取り組みがスムーズにいくならば、他の所でも活用ができると思います。

畜産クラスター情報交換会に係る事前質問レポート

畜産クラスター情報交換会のZoomミーティング時の資料としますので、講義動画を事前に視聴の上、2月19日（金）午前中までに事務局にメールで送信をお願いします。参加者、コメントータに情報共有し、当日のディスカッションに活用します。

記入方法については、作文形式でも、箇条書き形式でも構いませんが、誰に対する質問・意見なのかを明確にし、具体的に記述してください。記載枚数は問いません。

=====以下、事前質問レポート=====

【No.1 に対する質問と意見です】

- 新規就農者の希望者は年間何人くらい来られていますか？
- 今までに何人就農されましたか？

【No.2 に対する質問と意見です】

- 肥育農家に対する支援も行われていますか？
- 支援しているのであれば、どのような支援をされましたか？

【No.4 に対する質問と意見です】

- 11 協議会を運用しておりますが、事務局と構成員について教えてください。

【No.5 に対する質問と意見です】

- 事務局は農業協同組合ですが、構成員等で市は関与していますか？

【No.6 に対する質問と意見です】

- (有) 秋吉台肉牛ファーム以外の畜産農家の畜産クラスター協議会への参入はされないのですか？

畜産クラスター情報交換会に係る事前質問レポート

畜産クラスター情報交換会のZoomミーティング時の資料としますので、講義動画を事前に視聴の上、2月19日（金）午前中までに事務局にメールで送信をお願いします。参加者、コメントータに情報共有し、当日のディスカッションに活用します。

記入方法については、作文形式でも、箇条書き形式でも構いませんが、誰に対する質問・意見なのかを明確にし、具体的に記述してください。記載枚数は問いません。

=====以下、事前質問レポート=====

【No.1 に対する質問】

実施したクラスター事業は施設整備事業と機械導入事業ですか？

《感想》わたしどもは配飼協であるため、生産者の廃業情報が多く集まる立場にあります。一方で、規模拡大のために手ごろな農場を探している生産者等もいるため、この2つをうまく結びつけることができないかと考え、少し取り組んだことがあります。動画でも紹介した成果発表の会議では、出席者同士でディスカッションを重ねましたが、方向性が定まらず、立ち消えになってしまいました。株式会社を設立し、実績を残されているは素晴らしいと思います。

【No.3 とNo.5 に対する質問】

成果目標を労働力削減にされているようですが、検証方法をお教えてください。

作業台帳を残してもらい、それを集計しての検証には手間が掛かる上に、客観性を担保するのが難しいと考え、我々の協議会では、労働力削減を成果目標にするのは避けています。

【No.5 に対する質問】

協議会の事務局はどちらがやっていますか？

また、協議会は農協系のようなのですが、非農協系の生産者がクラスター事業に取り組む場合、どのように協議会を設立しているのでしょうか？

【No.2、No.3、No.5 に対する質問】

クラスター事業の取組からは外れますが、コロナ禍による牛肉価格の下落に対して、どのような取組をされていますか？

【No.1 からNo.6 の全員に対する質問】

耕畜連携で、何か特徴的な取組をしているという方はお教えてください。

また、堆肥を提供している農家から、ペレット化あるいは袋詰めなどの特別なリクエストはありますか？

畜産クラスター情報交換会に係る事前質問レポート

畜産クラスター情報交換会のZoomミーティング時の資料としますので、講義動画を事前に視聴の上、2月19日（金）午前中までに事務局にメールで送信をお願いします。参加者、コメントに情報共有し、当日のディスカッションに活用します。

記入方法については、作文形式でも、箇条書き形式でも構いませんが、誰に対する質問・意見なのかを明確にし、具体的に記述してください。記載枚数は問いません。

=====以下、事前質問レポート=====

【記載方法：No.1に対する質問と意見です】

（1）各協議会（事務局）への質問、確認事項について

① 【共通】

- ・リース会社の貸付審査はありますが、リース料資金繰り支援はされていますか。
- ・取組主体の目標達成支援はどのような対応をしているのか。
- ・協議会の課題は。

（2）山口県・秋吉台ブランドづくり畜産クラスター CL

- 飼料 WCS とエコフィードの給与現状は。
- 取組主体 4 か所が飼料作面積の増加が可能なのですか。

（3）愛知県。愛知県配合飼料基金（部会） CL

- 11 部会のサポートはどのような体制になっていますか。
- クラウドサービスを導入していますが、特に何が一番の利点か教えてください。

（4）大分県・宇佐市肉用牛 CL

- 堆肥のスムーズな市内循環とは具体的にはどのように行われていますか。
- 現状 250 頭繁殖雌牛から増頭ですが、国の畜クラ加速化や中核的増頭事業の活用以外に地元継足がございませうか。

（5）静岡県・静岡県西部酪農経営 CL

- TMR センター及び飼料コントラクターの機械償却費の積立、維持はどのようにされていますか。
- 廃業後の跡地利用マッチング継承はどのような支援体制なのですか。
- 酪農ヘルパーはどのような組織、体制ですか。
- 畜産後継者以外で就業された方はおられますか。いる場合は牛や資産の譲渡払い下げはどのような方法ですか。

畜産クラスター情報交換会に係る事前質問レポート

畜産クラスター情報交換会のZoomミーティング時の資料としますので、講義動画を事前に視聴の上、2月19日（金）午前中までに事務局にメールで送信をお願いします。参加者、コメントータに情報共有し、当日のディスカッションに活用します。

記入方法については、作文形式でも、箇条書き形式でも構いませんが、誰に対する質問・意見なのかを明確にし、具体的に記述してください。記載枚数は問いません。

=====以下、事前質問レポート=====

【No.1 に対する質問】

①クラスター協議会の事務局の実務は、誰が行っていますか。

【No.2 に対する質問】

- ①協議会の発起人は、主に誰ですか。
- ②協議会事務局の実務は誰が行っていますか。

【No.3 に対する質問】

- ①発表者の〇〇さんの所属はどこですか。
- ②クラスター協議会の事務局はどこに行っていますか。
- ③協議会の発起人は、主に誰ですか。
- ④協議会事務局の実務は誰が行っていますか。

【No.4 に対する質問】

- ①発表者の〇〇さんが行っている事務局は、「ちた畜産クラスター協議会」全体ですか、養鶏部会のみですか。
- ②事務局の業務は、無報酬ですか。会議等の費用は発生しませんか。

【No.5 に対する質問】

- ①畜産クラスター協議会は、県下全域ですか。
- ②協議会の発起人は、主に誰ですか。
- ③協議会事務局の実務は誰が行っていますか。

令和3年2月22日
山崎政行

平成2年度畜産クラスター情報交換会 事前依頼

皆さんの動画を視聴させていただき、情報交換会の意義を強く感じました。当日の議論を深めるために、以下の質問について当日ご回答を発言していただければ助かります。

【共通質問】

畜産クラスターの目指す「地域の収益力アップ」について、関係が深いと思われる事項を、以下の選択肢から選んでください（2つ以内）。

- ①売上高の増加額の合計
- ②家畜の増加頭数
- ③畜産経営の従事者の増加人数
- ④規模拡大や分娩間隔による飼養頭数増加に伴う、1頭当たりの収益の増加額の合計
- ⑤ブランド化による販売単価増加額の合計
- ⑥飼料代等コストの削減額の合計
- ⑦個人経営の専従者給与控除前の所得又は法人の最終利益の地域の経営体の合計額
- ⑧地域の経営体の付加価値額（例：営業利益+総人件費（雇用含む）+減価償却費+地代・家賃）の増加額の合計

【個別質問】

- No.1：・TMR単価の削減を、牧草や食品残さの上昇・下降による変動ではなく、構造的に進める方策のイメージがあれば教えてください（例：設備投資による等）。
- No.2：・第三者継承の仕組みの構築に取り組むこととされていますが、具体的な方策等イメージ又は実践されていることがあれば教えてください
- No.3：・肉用牛の増頭により労働力の確保が課題、とされていますが、課題克服に向けたイメージがあれば教えてください。
- No.4：・クラウドシステムの導入が運営に大きな効果を及ぼしていると思われませんが、導入のキッカケやタイミング、手法を教えてください。
- No.5：・機械導入による作業時間短縮を直接的な効果と考えると、作業時間短縮による成果としては、どのようなことが考えられますか。
- No.6：・エコフィード単価の低下は、材料の単価低下のような景気循環的な要因か、安く安定的に仕入れられるような構造的な要因によるものでしょうか。

以上

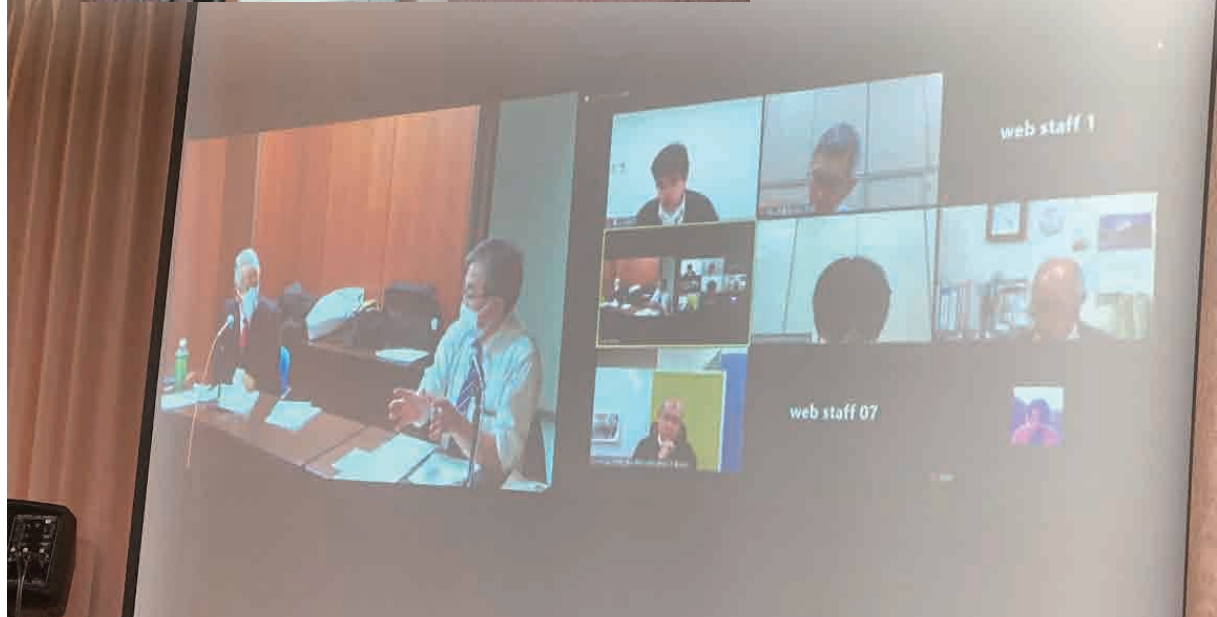
畜産クラスター情報交換会(メモ)

(金額単位：M=百万円)

協議会	取組内容(目標項目)	目標指標			重点取組	事前質問※ (別途事務局提出)	当日確認事項・ コメントの視点※
		起点	現状	目標時			
No.1 静岡西部酪 農経営継承	年間生乳売上高の増加	1,480M	2,400M	1,750M	新規就農	・TMR 単価削減に関 する構造的取組み	◇受け入れルートと就農 後の育成、進路
	飼料価格の削減(TMR)	40 円/kg	36 円/kg	37 円/kg			
	法人経営体の育成	2 法人	4 法人	4 法人			
No.2 真庭市畜産 振興	生乳生産の拡大	230M(5 戸)	440M(8 戸)	740M(11 戸)	新規就農 担い手育成	・第三者継承の仕組み のイメージ	◇第三者継承のポイン ト、支援機関の連携
	自給飼料の拡大	155ha(5 戸)	252ha(12 戸)	374ha(17 戸)			
	初妊牛販売の拡大	25M	49M	53M			
No.3 宇佐市肉用 牛	繁殖雌牛の飼養頭数の拡大	250 頭	250 頭	424 頭	飼養規模拡 大、管理改善	・労働力確保という課 題克服に向けたイメ ージ	◇イメージの具体的方策 としての第三者継承、浜 名酪農方式
	飼料作物の作付面積の拡大	217.3ha	281.6ha	455ha			
	耕畜連携堆肥散布面積の拡大	60ha	35ha	100ha			
No.4 愛知県ちた 地域(養鶏)	売上額 (KPI)	850M	900M	950M	飼養規模拡 大、管理改善	・システム導入のキッ カケ、手法	◇システムの横、縦展開
	飼料米ブランドパック(KPI)	6 万パック	7 万パック	9.4 万パック			
	飼料米使用量(KPI)	308t(5 戸)	308t(5 戸)	320t(6 戸)			
No.5 群馬県内の 取組事例	購入飼料の削減 (自給飼料作付け面積拡大)	8M (1.0ha)	8M (1.0ha)	7M (2.0ha)	労働負担軽 減 自給飼料	・作業時間圧縮による 効果として考えられ ること	◇作業時間の圧縮を所得 と休暇取得(勤務態勢)に 置き換えてみる
	繁殖雌牛頭数の増加	成牛 12 頭	成牛 22 頭	成牛 50 頭			
	飼料費の削減(エコフィード)	44 円/kg	32.3 円/kg	35 円/kg			
No.6 秋吉台ブラ ンドづくり	WCS の面積の拡大	20ha	23.8ha	30ha	自給飼料	・エコフィード単価は 安定的か、今後の見込 み	◇横断的取組みの実態と 発展の可能性
	繁殖・一貫の繁殖雌牛の増頭	40 頭	51 頭	60 頭			

※ 共通する課題として、事前に「地域の収益力アップのイメージ(選択)」を質問。当日、「ヒト、モノ(飼料)、カネ(≒収益)」に関してコメント予定。

4 Web 情報交換会の様子



令和2年度
畜産・酪農収益力整備等特別対策事業
(全国推進事業)

畜産クラスター情報交換会
令和3年2月25日(木)



5 畜産クラスター情報交換会議事録

中胡（司会） 定刻となりましたので、令和2年度の畜産クラスター情報交換会を開催いたします。ここで挨拶が入るのですが、時間の関係で割愛させていただきまして、きょうの情報交換会の概要を若干説明させていただき、すぐ本題に入りたいと思います。

お配りした情報交換会の冊子に次第がございます。13時半から14時半の60分を使って、プレゼン動画に関する質問・確認ということで、プレゼン動画のNo.1の方から、自分の協議会に向けられた皆さんからの質問にお答えいただいて、確認していくということで、6名の方に順に対応していただきたいと思います。そのあと、コメンテーターからいろいろな質問・確認。あとは農林水産省から伊藤係長もご出席いただいていますので、質問・確認がありましたらお願いしたいと思います。そこでいったん休憩をとりまして、全体討論の1と2に移るわけですが、45分ずつを予定しています。二つのテーマを設定と書いていますが、まだテーマは設定していません。前半部分の1時間でいろいろ議論をして、皆さんと相談して「この二つのテーマで皆さんと議論しましょう」ということを前半部分の最後に決めたいと思いますので、よろしく願います。よろしいでしょうか。

では、これから始めたいと思います。まず、1番の静岡県西部酪農経営継承協議会、コメンテーターの伊東さんに向けられた質問に関して、ご回答いただきたいと思います。

伊東 こんにちは。きょうはコメンテーターと発表者を両方やりなさいと中胡さんからご注文がありました。料金は同じで非常にがっくりきています。そのあたりは笑っていただいています。

私のほうは、浜名酪農がTMRセンターを核として法人経営、会社をつくるという話は正直言って皆さん耳にたこができるぐらい聞いていますので、この説明をする気はないのですが、皆さんの中から来ている質問がありますので、それに回答させていただく形でよろしいでしょうか。よく会っている顔ですので、簡単にさせていただきたいと思います。

最初に、今回のZoom研修で一番思ったのは、背景はきれいにしたほうがいいです。うちみたいに洗濯物がいっぱい見えていると非常に恥ずかしいですから、本当に気をつけてくださいとつくづく今回思いました。変なものを映すんじゃないと女房に怒られました。

まず群馬県の〇〇さんからの質問ですけれども「TMRセンターおよび機械や建物の減価償却の積み立てはどうしているのか」という話が出ているので、これに関してお話ししたいと思います。現実問題として畜産、例えば養豚でも養鶏でも肉牛でもそうですけれども、特に養豚あたりだと建物の費用がすごく高いです。畜産経営はほとんど利幅が少ない商品になっているので、はっきり言ってほとんど減価償却費や、酪農で言うと乳牛を4年飼わなければいけないのは、3年で淘汰すればその間の除却損が生まれてきて、そういうものが経費に落ちます。経費に落ちるけれども、現実問題としてはお金が出ない経費として、キャッシュフロー的にはそれでお金が回っています。極端なことを言うと、財務諸表では損益計算書は赤字になっているけれどもキャッシュフローではお金が回るという不思議

議な状態が何年も続きます。俗に言う創業赤字がしばらく続きますので、あとで山崎さんにも言っていただきたいと思います。これが畜産の創業的な問題です。それが、政策金融公庫、農林金融公庫あたりは別として、一般の金融機関に言わせると「こんなに債務超過で大丈夫ですか」というのが非常に多い。正直言って、積み立ては何もせずに食っているのが普通の状態だと思います。機械がなくなったらどうするのかと言ったら、もう1回補助事業で買うとか。でもなかなか難しいのが現実で、利益を上げてためている経営しか残れないというのが現状でしょう。

それから「廃業の跡地のマッチング継承はどのような支援体制ですか」。これは愛知県の〇〇さんからも似たようなご質問があったのですが、結局、誰が辞めるとか、どこでどんな牛舎などが空くという情報は、どこかからずっと流れてくるような感じですか。はっきり言って、うわさです。だから、支援体制がどうの、農業で言うところの農地バンクのようなもの、畜舎バンクみたいなものつくってはどうかと県に、例えば畜産協会みたいなところに働き掛けたことがありました。中央畜産会の県の組織ですが、ああいうところに「もうすぐ廃業したいから、牛舎（豚舎）を誰かやりませんか。登録しておきます」という仕組みがあればいいと思うけれども、そこまではしていないのが現状だと思います。

酪農ヘルパーはどのような組織か。普通の酪農ヘルパーです。ただ、正直言って、酪農ヘルパーの維持は今ものすごく難しいです。静岡県に限らず、たぶん北海道でも。北海道はまだいけるのかな。いわゆる企業型牧場が増えると、従業員を自分たちで抱えます。しかも、昔のように「朝から晩まで働け」「休みなんかあるわけないだろう」というところに人は来ませんから、給与体系はともかくとして勤務体系ははっきり言っていいです。そういったところは人を雇っていますので、ヘルパーを雇わなくてもいいという話になってくるとヘルパーの利用が減ってきます。ヘルパーを利用しなければいけない家族経営の農家は、ヘルパーを雇いたいけれどもヘルパーの料金が上がってしまうという感じになっているのではないかと考えています。

「畜産後継者以外で就業された方はいますか」という質問ですけれども、沖之須牧場という400頭ぐらいの牧場で、従業員が14、15名ぐらいいる牧場の場合、酪農経験者は3人ぐらい。あとの12、13人は「酪農に興味があるけれど」という感じの人ばかりです。高校を出てから県の農業系の専門学校のようなところに入ったり、面白いのですが今はペット関係などでも大動物をやるようなところがあって、そういうところを出た子などが20歳前後ぐらいで牧場に就職しています。

そのような方は大丈夫なのかという質問をよく受けますが、核となる人物さえしっかりしていれば、意外とうまくいくものです。中途半端に親の跡を継いだと言っていると、親のやり方が一番みたいになっていますが、規模拡大した場合はそれがうまくいっていないケースが結構ありますので、酪農経験者であろうがなかろうが、私は別に構わないと思っています。

それから、牛や資産の譲渡問題についてお話ししたいと思います。例えば、分かりやすく言いますと、お父さんが息子さんに牧場を継がせたい。親心で結構です。そのときに息

子さんがお父さんの牧場をそのまま引き継ぐ形もあるでしょうけれども、株式会社をつくられたケースがあります。どういうことかと言うと、法人登記して〇〇牧場という会社をつくってしまう。牛舎や牛の名義はお父さんですから、どうしているかと言うと、息子さんは株式会社をつくって、お父さんの牛舎と牛を借りるような形で使う。牛ですから、どんどん更新と言っては悪いですが、新しい牛を牧場で買っていくような形を採っています。こうしますと、お互いにそれほど大きなお金の出入りがないものですから、しばらくいけると思います。

ただ、親子間だからそれでいいだろうという話ですが、廃業する場合。中胡さんが例えば廃業するという話になって、北海道のような場合だったら、一遍に売り買いになったときに非常にお金が必要になりますので、ちょっと大変だなと私は思っています。普通の場合だったら、沖之須牧場のようなところだと、廃業した農家のおじいちゃんが、今社長をやっていますけれども、自分の土地の分だけは売らずに牧場に貸して、地代をもらうという形を採っています。ただ、牛舎などはボロボロですから潰しています。そういう場合は、牛はほとんど売り買いされています。ほとんどの場合は規模拡大をしていますから、小さな牛、使える牛は限られますので、売って引き取って退職金という形でやっているのが多いのではないかと思っています。

私のほうの質問に関して、いろいろありますので急いでやりますと、山口県の〇〇さんから出た、クラスター協議会の事務局は誰がやっていますか。農協、浜名酪農です。現実的に、ほとんどの事務的なことは組合長が自分でやって、あとは職員がやっているというのが現状です。

愛知県の〇〇さんからの質問で、どうやって廃業情報をうまく集めるかという話ですが、〇〇さんもお困りだと思いますが、廃業する、しないというのはなかなか表に出てきません。気付いたときには既に業者が決まっているケースが多いのが普通です。最近ですと、浜名酪農ではないですが、ある牧場の農家の人急に辞めることになって、跡は誰がやるのか聞いたら、産廃業者がヤードに使うような感じでした。牛舎、特に畜舎はそういうのが非常に多い。辞めるときに一遍に牛が消えてしまって「あれあれ？」と言っているうちに「辞めちゃったみたいね」と聞いたら、ヤードさんが入る。ヤードさんの悪口を言うわけではないですが、そういうのが今はやはり多いです。

岡山県の〇〇さんは「伊東さんの話は楽しくて面白い」、ありがとうございます。これぐらいしかないので。実際に私は何をしているかと言うと、以前は飼養管理や繁殖も教えました。でも面白いことに、私がこういう仕事をしていると、例えば繁殖だったら繁殖専門の獣医さんが「契約してくれないか」という感じで繁殖の獣医さんが現れる。乳房炎専門の獣医さんも来るとか。申告のほうは組合が一手にやっています。そのようにある程度、どんどん外部委託をしているのが現状です。ある程度の大きさになってくると外部委託ができますので、抱えなくても大丈夫ではないかと思っています。

あと、皆さんにぜひお聞きしたいのは私からの提案ですが、実は今年、1500頭ぐらいの牧場をつくるために何年か振りにクラスター事業の申請書類をつくりました。4、5年

前にやったのと比べたら、書類の量は2、3倍もある。しかも、よほど畜産に詳しくて、補助事業に本当に詳しくて、いろいろな段取りが分かっているわけがないと思います。皆さん、畜産クラスターの事務局の方がやっているわけでしょう。莫大な事業量です。

皆さん、ただでやっているのですか。お金はどうなっているのかと思います。私の場合は、浜名酪農からコンサルタント料を月々いくらもらっているけれども、返してやめたいと思うぐらいの量だった。それを思うと、皆さん畜産協会の方や配合の方ですが、お金のあたりはどうやって事務的なことをやっていらっしゃるのか、1回聞いてみたいと思っています。ただでやっているのとか。農協ならまだいいですが、市町村だとお金をもらうわけにはいかないでしょう。ボランティアと言っては悪いけれども、行政としてそういうのをやっているのかなと思っています。このあたりを皆さんが発表されるときにぜひ聞いてみたいと思います。中胡さんから提案のあった、後半のテーマでも構わないかなと思っています。そのあたり、事務局の負担と経費的な問題も考えていかなければいけないと思っています。

質問はだいたいそんな感じです。私以外にあと5名やらなければいけないから、これで終わります。

司会 ありがとうございます。伊東さんに事前質問にお答えいただきましたが、「私の質問に答えてもらっていない」というのがありましたらお受けして、そうでなければ2番目の〇〇さんに移りたいと思いますが、よろしいですか。

では、今のような感じで〇〇さん、よろしく願いいたします。

〇〇 岡山県畜産協会の〇〇です。質問事項で、まず伊東さんからありました、真庭市のクラスター協議会について。その中で先ほども質問がありましたように、畜産協会が経費を取っているか取っていないか。畜産協会は本当に事務的なとりまとめだけで、特に農家から経費を取っているわけではないです。行政というか、畜産振興の一貫としてやっています。事務局は真庭市がやっていますが、真庭市のほうも行政的、つまり畜産振興のためということで、この事業に取り組んでいます。市の税金か何かでやっているとはしか言えないと思います。

あとはほとんどないかと思うのですが、宇佐市の〇〇さんから「肥育農家に対する支援を行われていますか」と言われましたが、真庭のクラスターでは肥育農家は関与していません。だから、支援はないことになります。

また、愛知県の〇〇さんですけれども、全体的な質問で「クラスター事業の取り組みからは外れますが、コロナ禍による牛肉価格の下落に対して、どのような取り組みをされていますか」ということですが、特にはないです。皆さんもされているようなマルキン事業といったものでしか対応していません。

もう一つ「耕畜連携で何か特殊な取り組みをしていますか」ということですが、岡山県としても自給飼料の向上を図らなければいけない。特に稲 WCS、トウモロコシの

自給飼料化を図っていこうということで、岡山県独自の県単事業で ICT 化という事業を今年度から新規でやっています。その中で一つ、耕畜連携の事業に取り組んでいます。

また、群馬県から、共通事項ということで「リース会社の貸付審査がありますが、リース料資金繰り支援はされていますか」という質問ですが、特にしていません。また「目標達成支援にはどのような対応をしていますか」ということですが、真庭のクラスター協議会のポンチ絵があったと思います。あの絵の中の下のほうでそれぞれの構成員が自分たちの知識を生かして対応しているということです。

協議会の課題ですけれども、酪農も和牛も担い手不足で後継者がいない。後継者がいないと、10年後、20年後には農家が消えてしまうということで、どのように後継者を支援していくか、つくっていくかというのが今、大きな課題となっています。

最後に山崎さんから、個別質問の中で「第三者継承の仕組みの構築に取り組むこととされているけれども、具体的な方策・イメージがあれば」ということですが、真庭のほうでもいろいろ考えているのですが具体的なものはないです。特にあるとすれば、ソフト的な面で地域の経験豊かな高齢者からの技術取得によって、若い者の技術レベルの向上を図るとか、共進会や研修会へ積極的に参加していただいて技術を継承していく。そういうことで担い手に対する継承ができないかなということしか、今は考えていないような状況です。

質問に対しては以上だと思います。ありがとうございます。

司会 ありがとうございます。ご自分の質問に答えていただけていないことがございましたら。

〇〇 山口県の質問ですが、こういう市全体の協議会は分かるのですが、県にはどなたかいらっしゃるのですか。それから今、事務局は誰が主にやっておられますか。

〇〇 真庭のほうは、事務局は真庭市です。

〇〇 市の担当者？

〇〇 はい。ただ、酪農家に対しては、うちの中で県全体を支える、おかやま酪農業協同組合というところがあって、ここの担当が主なキーパーソンとなって、農家に「こうしたらいいよ」といったことをやっています。

司会 〇〇さん、よろしいですか。

〇〇 はい、いいです。

司会 ほかにいらっしゃいますか。先に進んでよろしいですか。3番目の〇〇さんは音声が届かないようなので、4番の〇〇さん、お願いします。

〇〇 では、質問にお答えいたします。多くがうちで使っているクラウドサービス、Salesforce について、まず説明しようと思います。費用はクラウドサービスですので、今使っている Zoom と一緒に月額いくらかです。月額 2 万円ですので、年間 24 万円かかることとなります。こういったシステムは開発費がかかるのですが、もちろん最初にインプリ

メントという形で初期導入費用が必要になったのですが、この間お見せしたものは全部、私がつくりましたので費用はゼロ。私の日当ぐらいです。この Salesforce というサービスは、独自でつくれるのが売りのものになっています。Excel を触るような感覚で独自にシステムが簡単につくれます。ちょっとしたシステムなら1時間くらいで作れますし、項目を少し変えるぐらいなら5分でできます。

それに伴って、静岡県の方が言われましたように、どのぐらいわれわれが費用負担、どこから費用を工面しているかというところですが、最初、私ども愛知県配飼協はボランティアでやると言っていたのですが、一昨年の CSF や、大きな廃業がありまして、赤字で予算を組まなければならなくなりましたので、今年度から賛助会費という形で会費をもらうことにしました。クラスター事業に関わった方、リース会社、販売会社、もちろん生産者といった方に5000円の会費を払ってもらっています。1月に募集したところ、18社から会員になりましょうという申し出がありましたが、金額にすると全部で十数万円ですので本当に知れています。

この事業は、本当に書類が多くなってしまって、私はその業務をほとんど1年間やっているようなものです。しかし、もうすぐ要望とりまとめの時期がくると思いますが、また新たにとりまとめて、さらに仕事を増やしていこうと思っています。Salesforce で管理することによって、どんなメリットがあるかというところですが、参加承認通知をもらう直前にいろいろと確認の質問票が来ますが、書類が多いので、ある書類一つで判断して答えると矛盾する場合がありますので、クラスター計画をはじめ、すべての書類を見ながら答えなければなりません。Salesforce を使えば、パソコンの画面上に書類を全部並べて、回答を用意することができます。われわれにとっては非常に有効な武器になっています。

それから、11の協議会の運用ということで、大分県の〇〇さんから聞かれています。11の協議ではなく、五つの協議会と六つの部会ですが、事務局は個々にある場合もあるのですが、すべて私どもでやっています。構成員は、もちろん配飼協、県の地域の農林水産事務所、場合によっては食肉会社、珍しいところでは会計士さん、もちろん飼料メーカーも、農業畜産機械の販売会社さんにもなってもらっています。

群馬県の方が聞かれているサポート体制。一応、毎年総会はやるということで、総会の案内もメールで出して同意の通知をもらうようにしています。全部やっているとは言いませんが、まったくやっていないということでもないです。それを徹底させるためにも、クラウドサービス Salesforce を使って、メールを発送して、承認したという回答が取れますので、徹底していきたいと思っています。

山口県の〇〇さんから聞かれている費用は、無報酬だったのですが、先ほども言いましたように賛助会員は1口5000円で、この事業に賛同していただいて、助けていただくようになりました。しかし、私は1年のほとんどこの事業をやっていますので足は出まくっていますけれども、協会としては赤字でなければこのままずっと続けていこうと思っています。この事業は生産者にとって非常に有効な事業になりますので、続けていきたいと思っています。以上になります。

司会 ありがとうございます。ほかの方、先生方でもいいですが、確認しておきたいことはございますか。

〇〇 〇〇さんに聞いたかったのは、業務量がありますから、五つの協議会と六つの部会と言いましたが、そのうち〇〇さん自身が業務をやっているのはいくつですか。

〇〇 ほぼ全部です。ほぼ全部のクラスター計画も書いています。

〇〇 五つの協議会と六つの部会？

〇〇 はい。

〇〇 了解しました。

〇〇 立ち上げたのも全部私です。

司会 〇〇さんへの確認はございますか。3番の〇〇さんに戻りたいと思いますが、よろしいですか。〇〇さん、お願いいたします。

〇〇 こんにちは。宇佐市肉用牛クラスター協議会の〇〇です。事業申請はただでやっているのかといった質問ですけれども、宇佐市として取り組んでいまして、畜産振興の一貫ということで真庭市の方と同じような状況でやっています。

次に岡山県の〇〇さんからの質問で「宇佐市肉用牛クラスター協議会で施設整備や機械導入を行ったあとに、どのような指導や体制でスムーズな堆肥循環を図って収益性を上げているのか」といった質問ですが、現在、当協議会でコントラクター数軒に対して、飼料収穫期の機械導入等を行っています。構成員の中の宇佐市再生協議会の方と協力して、飼料作物の作業面積の拡大と堆肥散布面積の拡大を進めています。基本的には各中心的形態、取組主体の方に拡大については任せているのですが、堆肥散布等については地域からのにおいの苦情等があって、面積拡大は少し問題・課題となっているような状態です。

直近で3軒の施設整備を行いまして、必然的に増頭される状態になっていますので、飼料が必要になってくるので、それに対して作物の面積拡大、また増頭によって堆肥が増産されていますので、作付面積の拡大にもつながっていくのではないかと考えています。

次に愛知県の〇〇さんから「成果目標を労働力削減にされているようですが、検証方法を教えてください」という質問ですが、クラスター計画上で堆肥処理について労力削減を重点テーマに挙げていますが、おっしゃるとおり、成果目標にするには検証方法に手間がかかるのと客観性の担保が難しいということで、当協議会としても事業および計画の成果目標数値には設定していません。機械導入後の付随して期待される効果として、これぐらいの労力の省略ができるということはメインの目標設定に合わせて提示したことはあるのですが、検証報告等はしていないので、特に設定はしていません。

次に群馬県の〇〇さんからの質問で、リース会社の貸付審査についてですが、宇佐としては特にしていない状態です。

取組主体の目標達成支援はどのような対応をしているのか。基本的には各取組主体に一

任していて、目標に届かない状況になりそうな場合に、協議会全体で協議して解決策等を考えていっている状態です。協議会の課題については、労働力の面が特に協議会としても問題となっている状態です。

次の「堆肥のスムーズな市内循環とは、具体的にはどのように行われていますか」という質問ですが、コントラクターに対して堆肥運搬等の機械導入の支援を行い、スムーズな堆肥処理の体制を整えるようなことを考えて支援しています。

「現状 250 頭の繁殖雌牛から増頭するとされていますが、国の事業活用以外でほかに何かされていますか」ということで、大分県の増頭対策事業がありますので、それを併用して活用しています。

次に山口県の〇〇さんからの質問ですが、私の所属は宇佐市農政課農村振興係です。事務局については宇佐市農政課がしています。協議会の発起人については、もともと最初に始めたのは宇佐市と農協と再生協議会、畜産農家とコントラクター、大分県北部振興局で立ち上げた状態です。協議会事務局の実務は私、主事の〇〇が担当しています。

最後に山崎さんからの質問で「肉用牛の増頭により労働力の確保が課題とされていますが、課題克服に向けたイメージがあれば教えてください」ということですが、大分県北部振興局と協力しながら、農業大学校から誘致等をして労働力を確保していこうとイメージしています。

これで全部だと思います。以上です。

司会 ありがとうございます。確認しておきたいことがあれば挙手など合図をいただければと思いますが、大丈夫ですか。では、次に進みたいと思います。5 番目の〇〇さん、お願いいたします。

〇〇 自分自身でも皆さんにお聞きした件ですけれども、私どもは県の団体ですので当然費用はかかりませんが、実際に動いている協議会さんは毎年 10 協議会ぐらい。農協さんが中心の協議会が主体となりますが、協議会さんから申請、参加が上がってくるという状況です。県下の協議会は 30 近くになるのですが、実際のところは 10 協議会ぐらいが毎年、1 年おきぐらいで動いているという状況です。

支援、指導の関係ですけれども、県の農業事務所が県内各地域にありますので、そちら係と、市町村窓口の担当部署、係が指導支援をされるということで、クラスター計画を中心にいろいろ準備や確認、質問事項に対するフォローなどをしていただいている状況です。

それから私のほうの質問ですが、リース料の資金繰り支援。分かりづらい言葉だったのですが、リース料で費用はお支払いしているわけですが、過去の畜産環境整備ではないのですが、どうしても経営上費用がかさむ部分ですので、中央畜産会さんのシステムではないのですが、この機械導入事業を行うことによってこれだけ費用がかさむ、増えるが、支払いができるのかということを示して、検討することも必要なのかなということを対応、検討したいと考えています。

それから目標達成の支援ということで、当然、協議会メンバーの構成員も測定に参画す

ることや、毎年成果報告を7月末日に私どもを經由して報告となり協議会や取組主体に対しフォローができればと考えています。

協議会の課題としては、すべてが大規模化、増頭増羽という話でもないのですが、担い手の確保。伊東さんのところの西部酪農継承協議会さんにもお聞きしたのですが、やはり酪農畜産に携わっていない方々が入植する基礎づくりや、体制のフォローができればと考えています。以上です。

司会 ありがとうございます。何か、〇〇さんの回答で確認したいことはございますか。なければ次に進みたいと思います。6番目の〇〇さんをお願いしてよろしいですか。

〇〇 伊東さんからの質問でありましたのは、私どもの協議会は秋吉台肉牛ファームという400頭の乳雄とF1中心の肥育農家が中心で始めています。ここの農家は系列でギンチク牧場という販売会社を持っています。そこで新鮮な乳雄の国産牛肉ということで、県内で全頭売りさばいています。その関係で、新鮮肉販売をするには今の400頭のバランスがちょうどよくて、それ以上増頭するとバランスが崩れてくるから、この会社は増頭はしません。

山口県内の無角和種という和牛の中でも特別な、脂肪交雑は少ないのですが、赤肉の豊富な牛がいて、そのほうが生肉販売には適するので、これを少し繁殖部門で増やそうということでやってきて、今40～50頭まで増えています。もう少し繁殖率がよければ増えていくだろうと思いますけれども、200頭しかいない無角和種は近親交配が多くなっているから、繁殖率がすごく悪い。そのために今、増頭が難しい状況です。

それから、岡山県の〇〇さんからの質問ですが「ブランドに向けて力を入れていると分かりました。課題の中に食品事業者は多くあるけど対応してくれる業者を探すのがネックとありますが、どのようにして開拓していきたいと考えられていますか。」ですが、食品製造業者の残さ物を使っていくのも、反対に豆腐屋さんのほうから電話がかかってきます。自分たちが取りに行くとなると手間が取られるので、それまで断ってきたけれど、そのうち向こうから持ち込むという話になったので、持ってきてもらえればということで受け取っています。ただ受け取るだけでは産業廃棄物扱いになるから、あくまでも月に1万円の支払いをして、価値のあるものとして受け取るという形でやっています。

もやし滓（かす）の方は、政策金融公庫が情報交換の場で、青森県でもやし滓を使った事例があると聞いたので、それから政策金融公庫の仲介で県内のもやしを使っている業者を紹介してもらいました。もやし滓も有料引き取りです。持ってきてもらうのは、あくまでも向こうから農場へ持ってきてもらうというスタンスをとっています。そうしないと、自分たちが毎回出かけて集めるのは、労力的にたぶん無理だということが分かっています。インスタント食品のラーメンやうどんをつくる大手メーカーの工場があって、そこでは残さ物がかなり出ますが、取りに行ったらいくらでも分けてもらえます。それをしばらくやっていたけれども、やはりそのたびに取りに行くのは結構時間がかかったりするので、それも今は中止しています。あくまでも持ってきてもらってなんぼの世界でやっていると

いう状況です。今のところちょうど足りていますので、これ以上増やす必要はないということによって牛を増やさないので、量的にはこの状態で維持していられると思います。

それから、大分県の〇〇さんからの質問ですが「秋吉台肉牛ファームさんという肥育農家だけで、それ以外の畜産農家は畜産クラスター協議会に参入されないのですか」とありますが、市内に肥育農家はこの400頭を買っている農家1戸しかない。ほかに繁殖農家はいますが、牛のクラスターをつくるための共通テーマが見つからないので、それはやめています。その代わりに、繁殖農家を5戸集めた農協中心のクラスターを別につくりました。繁殖増頭のいろいろな事業が今あって、クラスター計画から入れますので、それをつくってもらって、そちらのほうで進めています。

愛知県の〇〇さんからの「耕畜連携で何か特徴的な取り組みをしている方はお教えください」「堆肥を提供している農家から、ペレット化あるいは袋詰めなどの特別なリクエストはありますか」という質問です。まさにうちも秋吉台ブランドづくり協議会のメインはもみ殻をもらって敷料にして、その堆肥は農協を通して野菜農家や、特にこの地区には「美東ごぼう」というGIを取った野菜があるのですが、そこに提供しています。それから、WCSをもらっている農家との堆肥交換もやっていますから、耕畜連携の最たるものだろうと思っています。

それから、堆肥を作っている農家のペレット化は、同じ市内のもう一つのグループが、ペレット化はしないけれども、堆肥の袋詰め機械を今回のクラスター事業で機械導入しました。そこは単なる袋詰めだけではなくて、10段に積み上げる自動ロボット化の堆肥袋詰めというところまで事業で採択してもらって、それに組み込んだというのがあります。

5番の〇〇さんの質問は、共通のところにある「リース会社の貸付審査はありますが、リース料資金繰り支援をされていますか」ということですが、クラスター事業については申し訳ないけれども、民間のリース会社が貸付審査をしますので、それに任せています。けれども、畜産環境整備機構のリース事業を配飼協ではやっていますので、そういう場合は資金繰り計画のところまでちゃんと見て、畜産環境整備機構は返済能力がなければバツですから、事前チェックはうちでやっています。この事業については民間会社に審査を任せています。

それから「取組主体の目標達成支援はどのような対応をしているか」ということですが、このクラスター協議会に入った方はたいてい機械導入事業をやっていて、機械導入事業には成果目標があります。それでノルマがあるから、絶対に「それをやっていますか」と毎回会うたびに言ってあげます。それから農地情報や、いろいろなほかの情報が入ったときには、すかさず関係する方に情報提供は常にやって、目配りはしています。

協議会の課題は、愛知県の〇〇さんは五つの協議会と六つの部会をつくったと言われましたが、私どもは事務局を一つも持っていません。畜産協会の窓口と同じような、中央畜産会から従たる窓口を県で唯一持たせてもらっていますので、その窓口業務をやります。事務局は各協議会にやってもらっていますけれども、協議会運営の支援を私も11か12ぐらいはやっています。あくまでも自分たちが自立するよというか、そういう事務的な

ことができるように事務的な補助、相談することで進めています。課題は、各協議会が本来なら最低年に1回はしなければいけないのですが、どうしても開催を怠るところが出てきます。だから、なるべくしてくださいとクラスター協議会で書いていることを完成させながら、それを見直してくださいという意味で、これは言い続けるしかないです。

山崎さんから事前の議題がありました。個別質問で「エコフィード単価の低下は、材料の単価低下によるものか、景気循環的な要因か」と聞かれています。ここは乳雄、F1の肥育ですから、豆腐かすやもやし滓を入れても飼料として十分使えるわけです。だから、黒毛和牛の肥育だったらまず無理だろうけれど、乳雄肥育ですから豆腐かすが安い。豆腐かすそのものはkg当たり0.4円です。もやし滓かすがkg当たり3円ぐらいで手に入ります。あと、麦ぬかや米ぬかがkg当たり10円程度で入ります。だから、これは景気循環などではなく潜在的に価値の低いものですから、安定的に搬入が決まっています。今は本当に安定した状況でエコフィード飼育をしていると思っています。以上です。

司会 ありがとうございます。確認しておきたいことはございますか。よろしいですか。それでは最後に山崎先生にコメントをいただきまして、残りの時間で後半のテーマを二つほど皆さんと相談して決めて、休憩に入りたいと思います。

二つのテーマのうちの一つは伊東先生から事務局の経費、フィーですか。そういった提案を伺っています。まずは山崎先生、皆さんのプレゼンや質問に対する回答を見て聞いていただきましたが、コメンテーターとしてのコメントをよろしくお願いします。

山崎 山崎です。よろしくお願いいたします。お疲れさまです。動画を2回ほど見させていただきまして、本当に情報交流の意義があると痛感したところです。いろいろなツールの活用や各地の状況を、ぜひ活発に交流して生かしていただきたいと思っています。

私から事前に、共通質問と個別質問を出させていただいています。バックグラウンドというか、背景、考え方として、情報、ヒト・モノ・カネに整理して考えてみますと、皆さんから共通して後継者不足、労働力・負担の軽減、人に関することが指摘されています。

それから、モノに関してはリースの話もありましたけれども、主に餌については本当に共通のお話があったように思います。逆に、頭の中や現実にはあるのでしょうけれども、埋もれているという意味でカネの話。これは事務局の運営に関してはのちほど議論していただくと思いますが、そもそもクラスター事業が地域の収益力を向上させるという大きな目的があり、今回皆さんからいただいた成果目標は非常に各地の特徴が出ていて、かつ具体的で分かりやすいわけですが、ヒト・モノ・カネで考えた収益力については、皆さんどういったイメージを持たれているか。農林水産省がいろいろな事例を提示して、1頭あたりの収益が平均いくらだから、何頭増えると収益がこれだけアップする、あるいは餌のコストを下げるとこれだけ収益がアップするという例示をご提供いただいているのですが、皆さんが考える収益力とは何かということを一言ずつご説明いただきたい。事前にお配りしたもので八つぐらい事例を挙げていますので「私たちが考えているのは、この二つ」みたいなことでお答えいただけたらありがたい。

ある意味、大きな目標として収益力を上げていくというものがある中で、皆さま方はそれぞれ特徴的な取り組みをされているのですが、その成果を検証する。できれば後半部分で議論したいと思っていますけれども、その指標がともすると個別経営が中心になって、売上高、経常利益率など、利益そのものが上がっていることに偏った評価に行きやしないか。そういう心配もしています。事前の説明が長くなってしまいましたが、クラスター事業の地域の房としての成果を上げていく収益力というのはどういうものか、一言ずついただきたい。

それから、先ほどのヒト・モノ・カネの関係で言うと、個別質問の中でヒトとモノのことをお聞きしている部分があるのですが、伊東さんと、愛知県の〇〇さんにはシステムのことでお答えいただきましたが、きっかけ的なこともご発言いただけるとありがたいです。

群馬県の〇〇さん、夏にはお世話になり、ありがとうございます。作業時間短縮の成果をどのように考えることができるかみたいなことに触れていただけるとありがたい。よろしく願いいたします。

伊東 まず、私のほうから山崎さんからあった「TMR 単価の削減を牧草や食品残さの価格の上昇・下降による変動ではなく、構造的に進める方策のイメージがあれば教えてください」という話です。現実問題として TMR の価格というのは、はっきり言って為替と社会情勢にかなり影響を受けます。今の日本の畜産は、自家飼料でやっている人がいないとは言わないまでも、北海道でもほとんど購入飼料と夏場の気候によって決まるような状況です。ましてや私どものいる静岡県の場合は、牧草をつくっている人は、いないとは言いませんが、どちらかという堆肥の処理をするために牧草をつくっているという程度です。TMR 価格自体は今回もそうですけれども、バイデン政権に代わったことによって変わるとか、例えばコロナによって外食産業が非常に停滞していますが、外食産業が停滞すると外食用の TMR で使っている豆腐かす、おからの生産量がガクッと落ちます。そうすると、おからが出ないからその分、配合飼料を買うしかないとなると TMR が上がってしまうという現状です。ですから、構造的にどうこうと言われると非常に難しく、TMR センターができる構造的なものと言うと、生産量を維持していく以外に方法はないです。少しでもたくさんでも、かかるものはかかってしまいますので、たくさんつくればつくるほど固定経費が安くなるから、その分浮くというところですか。あとは正直言って、為替や社会情勢のほうはるかに大きいと思います。

それから、収益性の向上をどうするのかと話したときに、今回、浜名酪農がやっている取り組みは収益性というよりも、どちらかと言うと第三者継承をどうやっていくかという話の協議会です。市の協議会ですので、会社を設立して牧場をやるということに対しては「ふーん、そんなやり方もあるんだな」というところが増えてきたと思います。ある程度の規模、300 頭以上になれば人を雇わざるを得ないですから、そういうところには酪農に興味のある子、将来牧場を持ちたいと思う子もいれば、単に牧場で働けばいいというタイプの人、こういう仕事が好きだからと来る人、いろいろな方がいらっしゃいます。そう

いう方たちが今働いている。それをどう評価していくかという問題です。たくさんの方が働けるような職場をつくったと社会的に評価していただければいいのですが、それが評価をしっかりと受けているのかというのは難しいところです。

それと山崎先生もおっしゃいましたが、ヒト・モノ・カネと言ったときに、お金をどうやって集めていくかというのは非常に難しい問題です。今回も結構苦労しているのですが、結局、民間の金融機関あたりが農業に対する融資の仕方をどう評価しているのか。金融機関を持っている農協あたりだったら、農協の組合員に営農貸付資金を払うことはありますが、畜産の場合、お金の単位がハウスをつくる数百万円ではなくて、桁が億単位になってきてしまうという問題もあります。このあたりをどうしたらいいのだろう。評価の仕方は何かないのかなと今考え込んでいる最中です。

司会 ありがとうございます。それでは岡山県の〇〇さん、お願いします。

〇〇 山崎さんからの共通質問で、私が地域の収益力アップとして考えているのは④⑤です。④の中で、1頭あたりの収益性アップが肝心だろうと。収益性アップのためには、和牛なら肉質アップ、乳用なら乳質アップか乳量の増量で、それぞれの収益を増加できるのではないかと。

それとブランド化ですけれども、特に乳牛ですと岡山県の場合、ジャージー牛は北海道に次ぐ頭数。ただ、市町村ごとで考えれば全国1位ではないか。そのジャージーのブランド化によって収益性をアップしたいし、和牛なら和牛肉の増産。おかやま和牛肉というブランドで、それぞれ販拡を図っていきたいと考えています。

先ほども答えた個別質問の第三者継承ですけれども、地域性があるのか、知らない人が第三者継承で継ぐと言っても、親戚とかならまだどうにかなるのですが、なかなか地元住人の方が受け入れてくれないという面があります。その中で、ヘルパー職員がその農家で何年か働いて、その農家を継承したいということなら継承がうまくいくのではないかと。そういう例も1、2例聞いたことがあります。

司会 ありがとうございます。大分県の〇〇さん、お願いいたします。

〇〇 宇佐市肉用牛クラスター協議会で、地域の収益力アップについてクラスター計画上で大きく取り扱っているのは、②家畜の増加頭数です。クラスター計画上には詳しくは載っていないのですが、今、大分県で⑥飼料代等コストの削減額の合計のところ、SGSの取り組みをしまして、それについて特に重きを置いているような状態です。

司会 ありがとうございます。では、愛知県の〇〇さん、お願いいたします。

〇〇 まず、地域の収益性の向上。「収益性の向上」は経済学上で言うと、こんな曖昧な言葉は使わないです。「収益性のいい企業」という評価はないです。例えば利益率が高い、自己資本比率、資本の回転率といった具体的な数字で企業を評価するわけです。収益性などと言いません。しかし、収益性の向上に取り組む事業ということなので、そんなことを言っていないとしょうがないので、私なりに収益性というものは一体何なのかということ

考えています。生産者の方は、まず2分の1補助ありきですので、いかに説明して収益性向上を理解してもらうにはどうするかということのをいろいろ考えています。

例えば、うちの案件で多いのは畜舎を建てる規模拡大なのですが、売上は絶対に増えます。今まで一つの畜舎でやっていたものを二つにすれば、2倍になるかもしれない。しかし、利益率が落ちては意味がない。作業効率を上げれば利益率が上がってくると思いますので、それが収益性の向上かなと。

もう一つ言うと、単に売上が増えても借金も増えて首が回らなくなるという話ではなくて、利益率が上がって、収益性が向上していくことによって「さらにもう一つ畜舎を建てようかな」「廃業した農場を買おうかな」といった、永続的に成長が持続できるようなものが収益性なのかなという解釈も最近するようになりました。

それから、もう一つは山崎先生が言われたシステム、Salesforceは何をキッカケにスタートにしたのかというところですが、実は牛マルキンの申込を簡略化するために、これを立ち上げました。愛知県は牛マルキンの申し込みはいまだに手書きです。それを何とかしようということで2年がかりで取り組んだのですが、それは別の形で実現しました。では、これをどうしようとなったときに、自分で地道にやってみたらいろいろなことができるものですから、クラスター事業に転用したという感じです。

地域の収益性アップは何なのか。そこもよく分からないところですが、しかし1軒の生産者がものすごく積極的にいろいろ取り組んで、仲間同士で頻繁に情報交換しているようですけれども、情報交換の場をつくって「こんなことをやっている」「あんなことをやっている」と地域の同業者にもやれば、地域の雰囲気はよくなる。惰性で畜産をやっている人も「頑張ってみようか」となる。それが地域の収益性向上かなと。なおかつ、単にやっかいなふん尿の処理で堆肥をやるというよりも、積極的に耕畜連携するとか。それによって農業のほうも活性化されて、地域の収益性の向上になっていくのかなと。最近は規模拡大だけにとらわれずに、どういうところに堆肥を提供していますかと聞き取りするようにしていますし、農家が使いやすいようにペレット化にも取り組んではいます。

司会 ありがとうございます。群馬県の〇〇さん、お願いできますか。

〇〇 クラスターのテーマでもある地域の収益力アップ、販売力アップということですが、①④⑥あたりが当然。それ以外も重要ですが、本県の協議会さんから上がってくる成果の目標値からすると、単純に言えば売上高アップ、収益力アップが一番多いのですが、そういった中でも私が考えるのは④⑥あたりです。④については先ほど協議会さんのほうからお話もあったとおり、1頭あたりの収益力の増加。鶏の羽数もあるのでしようけれども、このあたりの損益分岐点ではないですけれども、各々の形態において、どの程度の価格、生産費用でできているか、所得の増加でゆとりが出るのか分かりませんが、コストの削減ということで④⑥となるかなと考えています。

それから個別質問のNo.5で作業時間短縮ということ。これも機械導入事業の10%労働時間短縮で、重要なテーマ、取り組みの基礎の部分です。難しい部分でもあるのですが、

畜産の ICT 化といった、飼養管理、自給飼料の機械や畜産環境といった、作業時間を機械導入することによって短縮する。増頭羽をされてしまうと規模も増えて、生産振興ということで大変よい話でだが、どこまで増頭羽するのか、規模拡大を図るのか、一度踏みとどまって考える話ではないでしょうか。生産管理に重点を置いて、品質を上げていくことで、それがブランド化や6次化といった話の要因にもなるかと。時間を短縮することが重要なのではと考えています。以上です。

司会 ありがとうございます。最後に山口県〇〇のさん、お願いいたします。

〇〇 私の県の収益力向上の狙いですが、中心の肥育農家は地域に1戸しかありません。そこは400頭の牛を自分で生産して、関連会社で精肉して、県内で全部売りさばいてしまう。これ以上増やすと売り先に困るから、増やしたくないという状況の中で収益力を上げようと思えば、コスト削減しかないからエコフィードで生産費を下げて収益を上げるという狙いで、もともとは始まっています。それだけでは地域に対して何のメリットもないので耕畜連携で農協と組んで、もみ殻を使ったり、堆肥は農家へ出します。

もう一つはWCSという形で耕種農家の法人をつくってもらっていますが、ここは水田活用直接支払交付金という別の耕種部門の交付金ですが、1反(10a)で8万円入ります。耕畜連携すれば7200円入ってくる。1反で9万弱入るわけです。法人全体で最初10haだったのが、今は13haぐらい。3ha伸びたということは、240万円ぐらいが地域の中に入ってきます。それと同時に、耕作放棄地がだんだん増えている状況の中でWCSをつくっている法人がどんどん活躍すれば、それだけ耕作放棄は止まる。そういうことで地域の活力が伸びていくと考えて、JAも含めて一つの協議会の中に入れていただいて、そういうテーマの下で。ここの最初の狙いは、本当に地域全体の収益力を向上させようという狙いで入っていますから、何のぶれもないです。そういう形でやっています。

その中でもう一つあるのは、ここの肉牛農家さんは秋吉台という国立公園の名前を使って、秋吉台高原牛というブランド名で売っています。それと山口県は無角和種という特別な牛がいますから、それを導入して繁殖一貫の増頭を狙っていますけれども、今40~50頭になっていますが、それはあくまでも素畜が高いから、なるべく肥育の素畜を自分で確保し育てる方向で経営を改善する中でやっている状況です。だから、そういう形でコストを削減して収益を上げるやり方と、地域全体で収益の上がることをやっという二つの考え方で今やっています。

司会 ありがとうございます。前半部分が予定の時間をだいぶオーバーして、皆さんいろいろ情報交換していただきました。休憩をとりまして、後半は二つのテーマという話をいたしましたけれども、2人のコメンテーターの先生、伊東先生からは協議会の運営について。その中でもボランティアでやっているのかという問題提起をいただいています。山崎先生からは地域の収益力のアップ。個別経営体の収益力アップと、地域収益力アップということも問題提起されていると事務局としては思いました。先生方に相談ですが、この二つのテーマで後半をやるということで。受講の皆さんに異存がなければ、出だしに2人

のコメントーターから問題意識をもう1回投げかけていただいて、それでディスカッションをするということで、この二つのテーマで後半をやってもよろしいですか。

では、そのような段取りでいきたいと思います。3時5分から再開いたします。よろしくをお願いいたします。ありがとうございました。

(休憩)

司会 再開の時間となりました。先ほどお話しした二つのテーマで、それに派生するような話も含めていきたいと思います。前半部分でわりと時間を使いましたので、1テーマ30～35分ぐらいかなと思っています。1番目は、伊東コメントーターから提案のあった、クラスター協議会の運営、それに関わる経費。ヒト・モノ・カネではないですが、そのようなところで再度、伊東先生から問題提起をしていただいて、それを30～35分ぐらいやりまして10分お休みをとって、山崎先生からの地域の収益力アップについて。同じように、冒頭は山崎先生から再度問題提起していただいてディスカッションしていくという流れで進めていきたいと思います。よろしくお祈りします。それでは伊東先生、お願いします。

伊東 皆さんにお願いしたいといいますか、ご質問。これはすごい業務量で、これだけのことをボランティアで。たまたま担当だから、やれと言われてやらされている市町村の担当者。畜産協会だからやれ、配合だからやれと言われてやっている。愛知県の〇〇さんもおっしゃったけれど、すごい業務量でしょう。その人がそれにかかりきりで、その人の仕事がそれだけ。例えば、仕事の中で「おまえはこの担当だからやりなさい」と事務分掌で分けてくればまだいいと思うけれど、できているのでしょうか。それをまず知りたいです。例えば業務として畜産クラスターの事務をあなたがやりなさいと決められているなら、そこからお金が来ているからいいのだろうけれど、そのあたりはどうなっているのでしょうか。

私自身は浜名酪農からコンサルタント料を月々いくらいただいているから、何とかそれでやっている。私は雇われ人ですが、皆さんはそのあたりはどうなっていますか。そこを簡単に言ってください。自分はこの仕事が事務分掌的に担当になっていてやっているという話でしょうか。先ほどの愛知県は月々5000円では、その人の給与がまかなえるはずはないです。そのあたりのお金の話はどうなっているのでしょうか。お願いします。

〇〇 誤解があったのもう1回言っておきますが、月ではなく年間5000円です。

伊東 年間、それはまた安い。

〇〇 安いです。ですので、ボランティアと言いましたが、崇高なるボランティア精神で私はやっていると言葉をあらためたいと思います。繰り返すようですが、うちの協会は一昨年にCSFが大流行して財政が非常に悪くなる前は、毎年どれだけかの繰越金があって内部留保がどんどんたまっていった団体です。そこの常務というポジションで時間をうまくやり繰り返すれば、この業務ができる。例えば生産者が畜舎を何棟か建てられた、農場をも

う一つ増やされた。そうすると配合飼料の使用料が増えて、会費収入が増える。直接ではないですが、間接的に会費収入が増えることにもつながるのでやってきたということです。

しかし、一昨年 CSF や廃業があって、赤字の予算しか立てられなくなってきた。そういった状況において、崇高なボランティア精神で配飼協が傾いてしまってはどうにもならない。ボロボロにして次の方に引き渡すことも忍びない話ですので、なんとかしていこうとは考えています。

それから、Salesforce を使い始めたのも、ほかで立ち上げたけれども必要なくなったので転用したということでもあるのですが、やはり業務をいかに効率化するか、2回、3回と手間が掛かっていたことを1回でできるようにするためには、情報をうまく管理していくことが最大のポイントだろうということです。かなり効率化されました。しかし、参加承認通知が出る手前に確認表という Excel の表がダツと来るのですが、それが1月の中旬から三つ来ました。その回答を用意するだけで精神的に憂鬱になるような感じでしたけれども、Salesforce を使って一つ一つ解きほぐしていけばうまく切り抜けることができましたので、こんな感じでやっていこうかなとは考えています。

月ではなく年間5000円です。その代わりに、私の働きを評価していただいて10口という方もいらっしゃると思いますので、そういった方の期待を裏切らないように今後もやっていこうというところです。

伊東 私が聞いたかったのは、別に〇〇さんだけの話ではなくて、きょう参加していらっしゃる方も、いろいろクラスターの講師をやっていて思うのですが、皆さん、特に市町村や農林事務所、県の行政の方に言わせれば、たまたまやらされてしまっている感じで、すごく業務量が多くて四苦八苦されていると非常に思います。

もう一つは、これから畜産に関しては、家族経営畜産がなくなればいいとは何一つ思わないし、あるべきだと思いますけれども、その反面、企業型の畜産がものすごく増えてくる。酪農で言えば、瑞穂グループさん、ノベルズさん。牛、豚に関してはもっとすごいのがいっぱいあります。そういう人たちは私が前に言ったように、法人経営でありながら事務的にプロみたいな人を雇って、どんどんやっていくようになってきます。彼らはお金を払ってまで、どんどん事業を取り入れているじゃないかという話になってきます。そうすると家族経営的な事務は誰がやってくれるのだろうと、この頃つくづく思います。

岡山県の〇〇さん。お金はどうなっていますか。もらっていないですか。

〇〇 うちの畜産協会は、何かをしたからということではもらっていないと思います。私は直接の担当ではないのですが、担当者はすごい事務量です。ただ、県の畜産振興という名目でやっていますし、真庭市協議会も真庭市の畜産振興。畜産がなかったら、畜産担当はいらなくなってしまいます。このクラスターは大切な事業だと思っています。このクラスター事業があるから、なくなりかけた農家でもどうにか今やっているのかなという面もあるので、畜産の火を消さないということで頑張っているのではないかと考えています。

伊東 真庭市は、市の職員の方が業務として事務分掌の中でやっているという感じですね。

〇〇 そうです。

伊東 となるとたぶん、クラスターの仕事をやってもらいたいから金はちゃんと出すと、金をもらっているのは、今この6人の中で私だけということになりますね。

〇〇 伊東さんはもう少しこのクラスター事業についてご存じかと思ったら、仕組みの共通認識ができていないですね。クラスター事業そのものは、ハード整備をする事業と機械導入事業というリースをする事業と二つあります。機械導入事業のほうは各県の畜産協会が窓口になって、中央畜産会から事務手数料をいただいています。全国で従たる窓口を置いていいということになったので、北海道と山口県だけは従たる窓口で、山口県の配飼協が手を挙げて今まではもらっています。

伊東 そのあたりは全然分かっていなくて。

〇〇 ハード事業のほうは、あくまでも市町村経由。県に下りて、市町村に下りて、それから協議会に補助金が流れますので、それは県と市町村と協議会が一体になってやらないと絶対に無理ですけども、機械導入事業は県の畜産協会が窓口ですが、そこへ協議会から直接出せばいいです。だから、協議会の事務局を誰がやるかということになって、普通でしたら市町村なり、小さな個別農家が多いところは農協がやります。私ども配飼協の場合は法人が多いですから、農協とのつながりが薄いところが多いので、どうしても個別で対応してあげないと間に合わないことがあるので、裏方は実はやっています。うちは従たる窓口になっていますから、出す書類については指導しながらやっています。

伊東 その時に、例えば事務手数料はもらえるんですか。

〇〇 従たる窓口をやっている時は、中央畜産会からもらいました。窓口は処理を受け取る仕事ですから、それはもらいました。協議会からはもらっていません。だけど、手を挙げた農家からは、機械導入事業をやるので普通のリース事業をやるのと同じことですから、事業割会費をうちの配飼協の立場でもらっています。事業申請の1件に2万円という額。その中でやるだけで、あとは淡々とやるだけです。

伊東 不勉強ですみません。ありがとうございます。

〇〇 だから今回、畜産協会の方は窓口業務だけだと思います。岡山県さんと群馬県さん。だから協議会の中身そのものは、そんなに深く入ってはいないのではないかと思います。

司会 今の続きになりますけども、何かありますか。宇佐市の〇〇さんはどうですか。

〇〇 宇佐市としては事業の一貫、自分が畜産振興を担当してしまして、歴々引き継いでいって、ずっと事業関係をしています。基本的に作業としては、畜産農家から相談を受けて「こういった拡大をしたい。そのためにこの機械が欲しいから、どうにか導入できないか」といった相談を受けて、あとは施設整備なり機械導入なり、使えるような事業を大分県北部振興局と一緒に調整しながら、畜産協会に事業の申請をして作業している形です。うちとしては事業の申請は、年に2、3戸ぐらいを導入しているような形で、自分も畜産だけ

ではなく、ほかの事業の担当もやっていますので回せるような状態です。

伊東 どうもありがとうございます。あと、実際に一番気になっているのは、前も聞きました、クラスター計画なども誰がつくっているのだろうというところがある。そのあたり、例えば協議会の人たちが自分たちの中でつくっているのだろうけど、実際につくれるのかなと正直言って思っています。とにかく事業量がめちゃくちゃ多いというのが一番、クラスター事業の、中央畜産会を前にして何ですけれども、何とかならないのか。私はもう1回申請をやってみて、つくづく。先ほども言いましたが、7年前と比べても今回は書類の量が本当に桁違いに多かったです。このあたりをすごく感じたものですから、本当に事務局の負担がこんなに。もっと簡単な補助事業のほうがよかったのではないかと、農水省の伊藤さんには申し訳ないのですが、少し思うところがありました。すみません、私の愚痴も入りましたが以上です。

司会 愛知県の〇〇さん、計画から立ち上げのところからすべてやったという話が先ほどあったのですが、今の伊東先生の質問に対して何かあればお願いします。

〇〇 クラスター計画は今年度は5本でしたけれども、昨年度は11本書きました。ですので、こんなものは慣れです。5、6本書けば、あとは慣れです。元を少し変えるだけなんて、そこまで横着なことはできませんけれども、やはり生産者ときちんと対話して何がやりたいのかということを知るとれば書けるとおもいます。

ただ、次のテーマにもなってきますけれども、一企業としての規模拡大においてはしっかりした計画ではあるのですが、地域の収益性向上という面においては「ちょっとな」というものばかりです。ですので、そういったものをどうやってみ取って計画に入れて、地域の収益性向上にも資する取り組みに計画を仕上げるかというところが、いつも胃が痛くなったり、あちこち痛くなったりして、年によっては帯状疱疹ができてしまって、苦しんだりしてやっています。しかし非常にこの仕事は、私としては楽しいです。私は実は他の業界から、畜産のちの字も関係ないようなところから来たのですが、非常に楽しくやらせてもらっています。

司会 ありがとうございます。

伊東 まずは愛知県の〇〇さん、お体をお大事にとしか言いようがないですけども、考えれば考えるほど大変になってきます。だから、〇〇さんのような方でもなかなか大変だというのに普通の人や、市町村の担当者が急に「おまえ、やれ」と言われてもなかなかできるものではないなと思っています。時間もあれですので、地域の収益性というのは事務局の問題よりさらに難しいと思いますが、山崎さんに振ってしまいます。

山崎 その前にいいですか。いわゆるクラウドサービスということなので、それはわりと普遍性のあるサービスだと思いますが、養豚から横展開で今後、採卵鶏へというお考えもありましたが、〇〇さんがやっていることを従たる事務所でも、主たる事務所でも、中央畜産会でもいいのですが、そちらで縦展開できる可能性は〇〇さんから見て、ありそうで

すか。それとも、やはり段階の違う内容だという感じでしょうか。

〇〇 まず、イエスかノーかと言えばイエスです。できますが、どこまでやっていけるかというところが。Salesforce といつかクラウドサービスは、データがたぐさたまってないを使い勝手が悪いというか、使っていても面白くないです。たぐさんのデータがたまってくる、こんなことにも使ってみよう、あんなことにも使ってみようと思えるようになるわけですが、そのレベルにまでどうやってもっていくかというところが難しいです。

中央畜産会でホスト側というか、主契約をしてもらって、それをクライアントとしてわれわれが協議会が使うとか、各県の畜産協会が使うとか、できると思います。でも、中央畜産会さんには、各県の畜産協会さんとの間で使っているシステムがあると聞いています。

われわれ配飼協であれば配合飼料の契約情報を活用できるようにして、動画でお見せしたのは豚マルキンでも利用しています。牛マルキンもありますが、まだ使える状態になっていません。配飼協の事務所内で利用するだけでなく、生産者のみなさんが使えるものにして、横展開をかけて、みんなで使っていくことも可能です。私のプランとしては、愛知県の生産者の方に、肥育管理に使ってもらいたい。われわれのところでは箱（みんなで使えるシステム）をつくっておいて、料金はかかる場合もありますが、これはクラウドですので、ネットで、多くの生産者の方につかってもらうことができます。ちなみに愛知県では、Salesforce を実際の肥育管理業務に使われている養豚生産者もいます。私が Salesforce を紹介したのですが、私ども配飼協よりも先に実用化されました。

山崎 養豚生産者が法人として使われているところが1カ所、あるいは数カ所ある？

〇〇 1カ所あります。1軒です。

山崎 サンプルデータとしても、その1カ所の方の利用状況や作業手順、量を聞き取りすることによって、ほかへ啓蒙することも可能と思われますか。

〇〇 ちょっと違うのですけれども、どのような情報を入力するか、どのような情報を管理するか、どのような情報をデータとしてため込むかということを知りとりして、平均的な多くの生産者が使えるシステムを作り、提供することができます。インターネットがあれば誰でも使えるクラウドサービスだからできるんです。

ところで、農水の方によく言われるクラウドサービスですが、私は少し疑問に思います。みんなでデータをため込んで1つのビッグデータにして、みんなで使うというのは、ちょっと違います。それぞれの生産者が情報をため込んで、個々のビッグデータにして、そのビッグデータを分析して個々の経営に活用するというのが、クラウドサービスの基本です。養豚生産者が、自分のところは母豚の管理をしようというのであれば、母豚の管理をされればよいと思います。養鶏だと何になるのか分かりませんが、それぞれのテーマを決めて、それぞれにマッチしたシステムをわれわれがつくってあげて、やっていくことも可能です。10軒あれば、10軒それぞれ違うシステムを作って、提供してやることもできますが、10軒それぞれまったく違うシステムを作るというのは難儀かもしれません。少

しだけ違ったものを提供してやることはできます。

山崎 一元的にどこかがということではなく、それぞれがツールを使う能力を持ってから、そのツールを提供したほうが成果が出るということですね。

〇〇 そうかもしれません。ちなみに愛知県でSalesforceを使っておられる養豚生産者は、私どもとは一切関係はなく、独自でSalesforceと契約されて、独自のシステムを構築されて、独自のビッグデータを作っています。もちろん、われわれがそのデータを見ることはできませんし、われわれのデータも見ることにはできません。システム画面を見るとおそらく、これが同じSalesforceで作ったシステムかと思うくらい違いますよ。

山崎 非常に個別の管理が重要な時代ですから、そういうことが確保されていることは重要なポイントですよ。

〇〇 企業の成長において、機械や設備に投資することが必要な時期がありますが、その一方で、企業内に蓄積された膨大な情報を分析し活用して、生産をいかに効率的にするかが重要になってきます。そこで、Salesforceのような情報を管理し分析して活用するツールが必要になるという一般経済界の流れがあります。ですので、Salesforceを使っている愛知県の生産者の方も規模拡大を進めてきて、母豚だけでも1000頭を越えて、とても人間の能力だけでは管理しきれないので、Salesforceで数値や指標を分析して活用する必要性が生じてきたんです。そのプロセスさえうまくやれば、母豚が3000頭になっても効率よく管理できて年間10万頭出荷することも可能になると思います。一般経済界でも畜産業界でも、同じじゃないかと考えます。

山崎 ありがとうございます。情報交換らしい、情報の活かし方として、コントロールというよりもまさにツールの情報を例えば中央畜産会なり、きょうは農水省からも来ていただいていますので、そういう司で、このような情報をこういう場を通して広めていただくことによって、全国にこのようなクラウドサービスの活用が広がる可能性がある。もちろん、それぞれの地域によってこれまでの蓄積も違うでしょうから、情報の活用についてはそれぞれの地域で検討していただくにしても、こういう情報をぜひ交流、交換していただきたいと本当に思いました。ありがとうございます。

司会 ありがとうございます。今、議論している内容で発言したい方はいらっしゃいますか。山口県の〇〇さん、どうぞ。

〇〇 〇〇さんにお聞きしたいのですが、Salesforceは酪農や繁殖牛で使っているFarmnoteと一緒にですね。ただ、自分でそれをいろいろな枠、図など編集ができる？

〇〇 実はFarmnoteのことは随分前に雑誌で知りまして、接触をもちました。早速、来られましてFarmnoteのプレゼンをやってもらったのですが、見た瞬間「これはSalesforceですよ」という話をしました。あそこは結局、北海道地区のSalesforceの立ち上げ業務をやっておられるSIerさんで「よく知っていますね」という話で、実は前職

で私は Salesforce を散々使っていて知っていました。本当はセールスマン、営業さんを管理するツールですが、営業さんの代わりに乳牛を管理するのが Farmnote だと思って、この業界でも使えるのではないかと思い始めたのが一つのきっかけです。Farmnote は使い勝手が、「この項目はうちは要らないんだけどな」と思っても不承不承、使わざるを得ませんが、Salesforce の場合は多少高いですが、要らないものは削除できて、やり方をガラッと変えることも可能になります。

〇〇 そういうクラウドのサービスシステムは今から戦国時代ですね。いろいろなものが出てきているから、どこが一番使い勝手がいいか、どこに落ち着くかはこれからですね。

〇〇 ただ、市場（マーケット）では Salesforce がもう 9 割らしいです。

〇〇 ありがとうございます。

司会 ありがとうございます。ほかにこの件でご発言されたい方はございますか。よろしいですか。伊東先生、問題提起からここまで話が進んでしまったのですが、伊東先生のまとめでいったん休憩に入って、次のテーマに移りたいと思います。よろしくお願いします。

伊東 私のまとめと言っても、私は結局、今回つくづく思ったのは、とにかく自分が苦勞して、皆さんに簡単に声かけ、事務局には申し訳なかったというのが第一です。それから、こんなに難しい畜産クラスターのとりまとめをしなければいけなくなっているわけです。これは本当に事務局がこんなに負担を。横に農水省の伊藤さんがいらっしゃいますが、もっと簡単なものを考えてあげたほうがいい時代になっているのではないか。例えば、極端なことを言うと畜産クラスターで、法人でこれぐらいの規模ならこれだけど、現実問題として農家の方は 1000 万弱ぐらいのものだったら、もっと簡単にほしいという人もいらっしゃると思います。昔の補助事業みたいなもの。このあたりも考えてあげたほうがいいのかなどと思いながら、自分で「こんなに難しくなって」と思っつつ言いつつ言いながら、パソコンを叩いていました。私としてみたら、事務局の負担があまりにも多過ぎると思っています。私としてはそれだけです。

司会 伊東コメンテーターから農水の伊藤係長に話題を振られたので、お願いしたいと思います。

伊藤 まず皆さんには畜産クラスター事業を実施いただいている中で、協議会としていろいろご苦勞されている。伊東さんがおっしゃったとおり、農協は組合員のためにやらなければいけない。市町村が事務局の場合は、地域の振興のためという精神面だけでやっていただいているようなところがあります。例えば、私ども農水省で市町村に出向した人が市町村でクラスター担当をやっていて「なぜ私 1 人でこれをやらなければいけないのだろう」という愚痴を聞いたりしたことがありました。だいたい皆さんにご負担いただいている中で実施していただいている部分も多いとは認識しています。

しかしながら、一方で補助事業で実施している部分もあるので、令和 2 年度補正、令和

3年度から、書類は今までの記入していただく方式から、選んでいく形のもの。なるべく文章を書かないで項目を選ぶということで、簡単にしたいとは思っています。量も正式な書類としては減らします。あとは一番大きいのは農水省としては、公印省略もあるのではんこは押さなくていい。その代わりサインは自筆という形になると思います。例えば農協の組合長さんや市町村の課長さんのはんこではなく、サインでもいいという方向に持っていくます。

あとは愛知県の〇〇さんがおっしゃっていたとおり、従前から畜産協会と中央畜産会でシステムを共有している部分があります。そのシステムを書く方式からチェックボックスにする形で、各協議会ともシステムを共有する形にします。あとは、協議会の事務局から上げてもらうときにExcelを畜産協会に出せば、畜産協会がCSV方式でデータを取り込めば、わざわざ手入力しなくてもいいようになるといったことがどこまでできるか。今、中央畜産会と詰めている部分はあるので、実際にこうなりますとはっきり言えない部分があって申し訳ないのですが、方向性としては簡単にしたいと思っています。

あともう一つ蛇足ですが、昔、平成1桁のときは、ソフト事業などで農協にも国から事務費が出ていました。公共事業は市町村や県が負担する分についてはみなくて、今までと同じように県の附帯事務費だけという形でしたけれど、ソフト事業などでは国から若干、農協などにお金が出ていたのですが、やはりバブルがはじけて経済的に厳しくなってから、そういった事業を実施するということは自ら受益者としてメリットがあるのだから、事務費を出すなど、要は財務省との予算折衝の過程で、事業費を守る代わりに事務費が削られていきました。

今のように事務費はほとんど機械導入で出ているのは、中畜の推進事務費で、中畜から委託費という形で畜産協会なり、先ほど言った山口県や北海道もそうですが、別途お金が再委託という形で出ていたり、あとは都道府県の施設整備だと、都道府県の附帯事務費。事務費のほうは本当にお金が出なくなっている状況が、ここ20年ぐらいずっと続いています。そこを今さら覆せるかという、社会情勢としてはバブルがはじけて景気が、最近の経済何とか指数ではよくなってきていると言いますが、コロナが発生してから収益が下がっていますし、経済指標が下がっています。そういった中で事務費を取りづらい中で、皆さまには引き続き協議会としてどうやって運営していくのかというところでご苦労いただかなければいけない状況で、そこは心苦しいのですけれども、クラスター事業は地域の収益性を上げるためにどうしたらいいかということで、皆さま方のお力を借りて取り組んでいって、農水省としては、この畜産クラスター事業は素晴らしいといろいろなところと言わなければいけない状況にあります。皆さま方にご負担、ご不便をかける面がございますけれども、地域の収益性向上のために取り組んでいただきたいと思います。最後はあまり答えになっていないかもしれませんが、そういう状況です。

司会 ありがとうございます。次のテーマに流れるような形でご発言いただいて助かります。愛知県の〇〇さん、どうぞ。

〇〇 押印から自筆のサインに切り替わるということで、非常にいいなと思って聞いていたのですが、実は前に私がいた業界は押印ではなく自筆サインの世界でした。自筆サインも押印も、それをもらうために書類を郵送したり、取りにいったりという手間がかかります。自筆のサインでも押印でもいいのですが、それを電子データにして送ることによって受け付けられるように変えてもらえるとうれしいと思います。そもそも、押印でもサインでもそうですが、その書類の責任の在りどころを明確にするだけです。メールなり何なりの発送元が誰なのか、発送先は誰なのか明らかになれば、その書類の責任の在りどころが分かってくるのではないかと思います。押印がサインに切り替わるという形ではなく、そういった負担がないような形で考えていただくとありがたいと思っています。どちらにせよ、私は今後ともクラスター事業は素晴らしい事業として取り組んでいくつもりですので、そういったところも考慮していただくと、なお素晴らしくなるのではないかと思います。ぜひともよろしくをお願いします。

伊藤 今のお話はごもっともで、公印がサインになっただけで結局何も変わっていないと意味がないので、そこについても。今まで郵送でやっていた部分については、詰めなければいけないところはありますが、サインが必要ではない書類は全部、電子メールの添付ファイルでPDFやExcelで送ってもらうような方向で対応を考えています。そういったご意見があったことを踏まえて、持ち帰って3年度の実施にあたっての全国説明会では、そのあたりをきちんと説明できるようにしておきたいと思います。

〇〇 ありがとうございます。

司会 ありがとうございます。それではここで休憩に入って、3時55分から再開しまして、次は「地域の収益力アップ」というテーマで議論したいと思います。では、休憩をお願いいたします。

(休憩)

司会 それでは再開したいと思います。残り30分少々ですが、第2のテーマ、地域の収益力。収益力そのものも話題になっていますけれども、まずは山崎先生から、問題提起を含めてお願いします。

山崎 お疲れさまです。4時半までですから、あと30分ちょっとですが、頑張っていきたいと思います。よろしくをお願いいたします。

中胡さんから話がありましたように、収益力や収益性という言葉があるのですが、先ほど〇〇さんからも「収益性という言葉は経済学ではない」という話がありました。そのとおりで、言い換えるとというか、逆に言えばまさにこの事業に収益力という言葉が使われているのはある意味、受け皿的な言葉づかいだと僕は思っています。今回も六つの協議会という組織で、それぞれの取り組み内容や目標・指標的なものを挙げていただい

ます。それぞれが考えている収益というものの一つの指標だろうと思うのですが、受け皿的に収益力や収益性という言葉を挙げている中で、皆さんの納得性の高い目標をそれぞれ設定しているということだと思います。

ただ、これは計画段階に設定しているということで、途中経過あるいは目標時の数値の検証やフォローも当然これでされると思うのですが、僕はあえて、この中にきょう少しご提案をしていきたいと思っています。そのご質問が共通質問のところだったのですが、①から⑧まで挙げた中でお答えをいただいたのが③⑦⑧を除いたもの。あとは皆さんからお答えをいただきました。逆に私が提示した中で足りなかったもの、いわば⑨として耕畜連携という形で仕入れ先、あるいは販売先に落ちる利益のようなものを挙げていただいて、それは相手と同じ地域内なので地域の収益が上がっているというご意見があったかと思えます。逆に言うと、なかった三つ、従事者の人数の増加は実は大事な問題で、後継者問題、第三者継承、農業大学校の卒業生といったお話は随所に出ていまして、頭数的なことかもしれないが非常に重要な問題だと思っています。

一方で、経済学的にという話もありましたが、⑦と⑧についてはお答えが出てこなかった。意外と言えれば意外でした。個別経営を見ると、例えば⑦のように法人であれば、中心経営体の最終利益を合計したものが収益力のアップというご意見が出るかなと思えました。むしろ、皆さま方のご意見は僕から見ると非常に視野が広いという感じを受けました。個別経営になってきて、果たしてそれで地域の収益力アップと言えるかどうか、やはり疑問が付く部分です。

また、⑧は僕の書き方も悪かったかもしれません。あるいはご理解しにくかったかなと思うのですが、ここに付加価値額というものを入れています。よく付加価値と言います。四国の葉っぱビジネス。おばあちゃんたちが集めたものが、葉っぱの付加価値を高めて都会の料亭で高く売られる。あと、皆さんが今回の⑤で言うブランドというのも、おそらく皆さんの付加価値的な話だと思います。付加価値はわりとイメージが多様で、付加価値額という算定式はいくつかあるのですが、式があるだけに数字的にも決まりきんちゃんになってくる。

付加価値額というのは、例えばここに書いているように営業利益。法人で言えば、事業を行った利益。最終利益、経常利益より、もっと前の段階のものです。それから総人件費。役員報酬だけではなく雇用も入れた人件費です。それから、減価償却費はその地域へ投下された資本、投資の1年分の減価償却費、生産費に上げられる部分です。さらに地代・家賃も地域に落ちているでしょう。さらに広げると、例えば国税、地方税。分配的な考え方で言えば、そういう税金。あるいは地域の金融機関への利払いも付加価値額に入ってきます。これの合計額をとってみる。経営が継続される。愛知県の〇〇さんからも継続性というものも収益の一つという考え方のお話が出ましたが、経営を継続していくために営業利益を確保していく。あるいは人件費。1法人の儲けは、法人に最後に残った利益ではないですよね。法人に最後に残った利益では腹の足しにもならない。役員報酬が増えて最終利益が減っても、経営者はそんなに変な思いはしない。金融機関から見ると「利益が減って

いますね」と言われるかもしれませんが、役員報酬こそ増やすことが大切。それが地域の中で合計されたものが収益のアップという捉え方ができるのではないのでしょうか、というのが⑧です。

質問をさせていただきたいと思うのですが、こういう付加価値額の合計を収益力、あるいは収益性、収益のアップと考えることについて、地域あるいは皆さまのお考え、周りの中で違和感はないでしょうか。あるいは、それは果たして指標になるのかどうか。ご意見を聞かせていただければと思うのですが、いかがでしょうか。

司会 今の問題提起、どなたからでも構いませんがお願いできますか。

〇〇 (山口県) 山崎先生がおっしゃった⑦⑧の最終利益や付加価値額のあたりの増加を目標としないかということでしょうけれども、本来なら法人はそれを入れたい。だけど、農業や畜産の場合は価格の相場があって、今年は最終利益が100だったら次の年は150、その次は200というように簡単には置けないところがあります。平行線でいくだけで御の字なところがあります。だから、事業での事業計画というときにもクラスター計画での目標はもっと分かりやすい、単純化しなければ複雑な最終利益のところを置くわけにはいかないというのが現実だと思います。先生の言われる最終利益や付加価値額も、特に付加価値額などの増加を狙うのはこれから本当に、SDGsではないけれども、持続するためにはそれをやっていかなければいけないとは思っていますが、この事業での目標には置きづらいというだけです。

山崎 ありがとうございます。できれば、皆さんに。

司会 コメンテーターのほうから皆さんにお願いしたいというリクエストが。順番は問いません。どうぞ、愛知県の〇〇さん。

〇〇 やはり⑧は難しいのかな。とにかく検証が可能なものをやらなければならなので、①の売上高の増加になるのかな。しかし、一昨年のCSFの発生ではないですけども、再開した生産者でもクラスター事業をやられた方がいらっしゃいますが、売上高の増加はできないので、結局、農業収益というか、利益をどうするかというところになる。本当に何度も言いますが、地域の収益性向上というのが一企業、一生産者の売上高、規模拡大増というのはきれいな絵が描けるのですが、地域の収益性、「これは地域のためになるんですか」ということを愛知県から相当いろいろ指導されて、クラスター計画も書いていますが「そこらへんは分からないです」と言って、何度も書き直した経験もあります。

それを目的にするというよりも、歴然とした規模拡大があり、それに少しそういった味付けをしていく。それにどうするかというところがあるのかなと。ただ、私もいろいろなケースをやってきて、堆肥というのはいろいろな話が転がっていますので、そういったものにも着目してフォーカスを当てて計画を書くようにはしていますが、とにかく一企業の。生産者は特に2分の1の補助しかなかったりします。しかし、それで突っ走ってもらうと、あとでいろいろなところで困ってくるので、いろいろ軌道修正もしてやらなければ

いけません。それありきななので、それだけではないというところをいかに。例えば、⑧なども「こういうことも考えてもらわなければならないですね」という材料には非常にいいかなと思いますが、そこに絞ることは非常に難しいところではあります。

山崎 ありがとうございます。

〇〇 (岡山県) 今まで2人の方が言われたように、やはり⑦⑧も確かに大切でしょうけれども、パッと見て難し過ぎる。複雑過ぎて、単純にこうだからアップにつながるというのは考えにくいと思います。地域の収益力アップですけれども、各畜産農家さんの収益力アップが何らかの形で地域の収益力アップになると思うのですが、まずクラスターとして農家さんの時間短縮や増頭、収益力アップがあって、それがつながって、つながって地域に行くのかなという感じで、このクラスターをすることによってまず農家さんに頑張ってもらいたいというのが私の考えです。

山崎 ありがとうございます。

司会 群馬県の〇〇さん、いかがですか。

〇〇 難しい課題を山崎さんが出されたのですけれども、⑧の付加価値という言葉は、日本政策金融公庫さんにはこういった言葉があるのでしょうか。

山崎 もちろん公庫にもありますが、正直言うと金融の審査で付加価値額を取り上げるような状況にはまだなっていない。公庫のことを僕が言っただけではいけないのかもしれませんが、今はどうなっているか分かりませんが、ただ、やはり私も退職したあと、現場をいろいろあちこち歩いてきて、いろいろなご意見を受ける中で、山口県の〇〇さんからもご指摘されたとおり、⑦は社会情勢や経営判断で増減するわけです。それに対して⑧は比較的、積み上げが効く。営業利益がドンと落ちたときはどうしても下がってしまっているケースもありますが、それはどちらかというより構造的というより景気循環的なことが多くて、構造的には右肩上がりの棒グラフ、折れ線が続く可能性が高い。そういう実態を見てきまして、お話をしている、法人にしる個人にしる、最終利益が上がっても下がってもあまり気にしないし、そういうことで外野からいろいろ言われたくない。⑦が上がったり下がったりしたことで四の五の言われたくない。ただ、⑧ではやはり役員報酬の上げを多少抑えても雇用に振り向けたいとか、人件費を上げていきたいというお話は社長さんにも聞いたり、あるいは社長さんと税理士さんが一緒に「やはり付加価値額が重要だということ、早く公庫も含めて金融機関にも理解してもらいたい」と言われるようなことがあるくらいです。そういう上で群馬県の〇〇さん、続きをお願いします。

〇〇 そのへんの言葉の関係は、専門的な言葉はあるのでしょうかけれども、やはり先ほど事業上の目的は岡山県の〇〇さんがおっしゃったとおりで、個々の部分は山崎さんが言われたとおりかと思いますが、そこを突き詰めていって、内部留保といった形で社会に貢献していく。人を雇っていくことも当然。そこで従業員というか家族、株主なのかどちらな

のかという話もあるかもしれませんが、その部分もあるかと思います。

いずれにしても本県でもそうですが、なかなか協議会、取組主体者、その先の波及効果、事業の効果、取組主体者がなかなか手を挙げないなど、いろいろな理由があるかと思いますが、そのへんでA取組主体はこの事業に取り組んだ。機械導入だったのか、施設整備だったのかということも含めて、まずは関心を持っていただいて事業に取り組んでもらう。当然、補助事業に乗らなくてもいいのですが、そんな形で最終的には当然、生産コストも含めた収益力アップという話で、事業の話になってしまうのですが、そんな形になっていれば最終的には個々ではその先を突き詰めるとすると、付加価値額ではないですが、最終的な所得のアップといった話。当然、生産原価も含めて、売上総利益だとか、いろいろな言葉があるのでしょうかけれども、そんな形でできればということで、この先また私ももそういったところに参画していかなければならないといったことを考えています。

山崎 ありがとうございます。

司会 最後に大分県の〇〇さん、お願いいたします。

〇〇 ⑦⑧について、皆さんがおっしゃったとおりのことで、自分も同じように考えているのですが、確かに大事な目標になるかなと思うのですが、目標設定の検証の難しさとか、分かりづらさがある。特にメインの目標としてではなくて、サブの目標という設定ならできるのかなとは考えるのですが、取組主体さんが理解しやすい目標をやはり優先してしまうのではないかなと自分としては考えます。

山崎 ありがとうございます。伊東さんにもお聞きする予定ですが、その前に今私からご説明させていただいたことで、少し誤解の部分と、付加価値額のもう少し踏み込んだ狙いを補足させていただきます。何人かの方から、⑦と⑧は個々の経営体の目標指標ではないかというご指摘をいただきました。ある意味、そのようにも使えるものですが、言い換えると⑦はずばりそうなるように思います。

一方で⑧ですが、税は国と地方へ、あるいは利払いは金融機関との関り、分配という意味でそういう関りが見られると申し上げましたが、メインになるのは営業利益と総人件費と減価償却費です。営業利益はその地域に個人であろうと法人であろうと、この組織が存続していくために事業の成果を表していく数字だと。見ようによっては個々だと思えますが、総人件費。役員報酬は個々の内部ですが、雇用はその地域。役員報酬も地域に落ちるお金と見られると思いますが、特に雇用という部分はその経営に関わる地域の人への給料のもとなので、紛れもなく地域に落ちる金だと私は思っています。

それから、減価償却費は例えば畜舎、機械を入れた代金を法定耐用年数で割った数字。生産費に入れるということは、消費者から回収できる部分。消費者から地域への投資資金として回収できる部分。畜舎や機械は、地域の業者がつくっていたとしたら、そこへの代金ですから、そこに働く人たちの給料になっていく。そういう意味で、みんな付加価値ですけれども、この総人件費や減価償却費は地域に落ちるお金と見ていただくと、⑧は個別

中心経営体のものではないという見方もでき得るのかなと思います。

ヒト・モノ・カネと申し上げましたが、後継者が多くいない中でどうやって人を呼び込むか。農業大学校、ヘルパー、いろいろな呼び込み方があると思いますが、呼び込んだ人に対価を払う、あるいは払っている実績が増えていく、地域の生産力が維持、増進されるということにつながるのかなと。

例えば、支援する側が補助金を出すと、その事業実施主体から決算書を提出していただく機会が多くなるのではないかと思います。最終利益は公表しにくい。税も絡んできて、経営者も嫌がると思います。ところが私が何人か面接をした経営者の方は、付加価値額を解説付きで公表されるのは構わない。むしろ地域に残る農業法人として存在していきたいとおっしゃる経営者は、積極的に付加価値額を上げていて、給料の総額を上げているということは公表してみたいなことまで言ってくれます。

そういう意味で、⑦と⑧の違いと、地域というキーワードを含めた付加価値額の表示を、決算公告ないしは決算書をいただいた方が事務局として「中心経営体が五つあり、その付加価値額の合計額はこの額まで増加した」という公表の仕方もあるのかなと思っています。その上で、伊東さんから同じ質問でご回答いただけると。

伊東 付加価値額のところで営業利益、最後に地代・家賃。租税公課あたりはどう考えれば。例えば法人税や、極端なことを言うと従業員の所得税、住民税がある。地域なんとかというのは。

山崎 それも付加価値額で、実は日銀方式の付加価値額はステークホルダー、関係者が多いものですから全部加算している。そういう税も利払いの分も合計しています。ただ、あまり多いと分かりにくいということもあったと思うのですが、3、4種類としている加算方式は多いです。ですけれども、伊東さんがおっしゃったように、そこをもう一度基本に立ち返って考えると、税や利払いの分も付加価値なわけですから、きちんと計算式として、例えばクラスター事業に関しては付加価値額はこの算定式で公表する、というやり方もあると思います。

伊東 今回も例えば、皆さんは補助金で2分の1がもらえたら嬉しいと言うけれど、残り2分の1は全部自己資金で対応できる人はそんなにいないです。逆に言うと自己資金で対応できるぐらいの金額だったら、そんなに大した仕事ではないのかなと思うのですが、機械リースではなくてハード事業の大きな建物などになったときに、全部が全部自己資金ではないわけだから、銀行さん、公庫さんをはじめ融資。最初のほうに言った話の中で結局、金融機関が畜産経営を評価するときに、創業赤字が続いていて、債務超過が続いているのが5、6年から10年近くは普通です。でも、山崎さんがおっしゃったような減価償却費、付加価値が上がっているという考え方をしてくれればいいのだけど、してくれないですね。

山崎 現状は。

伊東 そこをなんとかしてほしいです。

山崎 今ご指摘がありましたように、例えば昨年12月でしたか、生乳生産費の新しいものが公表されましたけれども、ご案内のとおり乳牛償却費が相当な割合を占めているわけです。それが一つの酪農経営の特徴。では、乳牛償却費というものがコストでどうしようもない費用かという、そうではなくて牛を入れている、それを法定耐用年数で割った代価なわけですから、付加価値として見る見方というものは今まであまりないかもしれませんが、社会に情報発信をしていっていいのだろうと思います。

現に例えば6次産業化の成果は売上高、経常利益率で当初フォローアップでも見ていたものが、付加価値額を人件費、雇用の一つの対価としての評価として限定的に見ていたものが、付加価値額そのものを評価するように変わってきたように聞いています。ものの見方を変えることは、私は可能だと思います。きょうの前半部分で情報という言葉がキーワードで出てきましたけれども、やはり経済学の中で「情報の非対称」という言葉がありますが、情報が蓄積される、また拡散されることによって経済が上がっていく、変わっていくということは往々にあることでしょうし、経済学の主流派ではないかもしれませんが、情報は重要な要素です。さらに言うと意識。同じ組織が同じことをやろうとしていたときに、意識が違うだけでその成果は変わってくると、経済学でも最近の新制度学派というところでだんだん声が出てきています。行動経済学という言葉をお聞きになっている方もいると思いますが、やはり意識というものは非常に重要な経済学上のキーワードにもなっています。

そこに能力。これはいろいろな能力があるわけですが、例えば新規就農者がすぐに酪農が入ると、ヘルパーさんが入るのはそこに能力の差があって、その後の経済の展開は変わるわけです。新規就農の人が悪いというわけではないです。違いがある中で、それに応じた経済発展のルートや段階があるという意味で、きょうの前半で出た情報、あるいはこの情報交換から皆さんの意識が変わっていく。それによって、もう一度足元を見つめたときに、何となく違いが分からなかったところが分かっていくということも、次につながる一步になるのかなと思っています。

説明が長くなりましたけれども、農水省の方からもご意見をいただければありがたいのですが。皆さんからも、もしよろしければ。

伊藤 農水省のほうの話としては、少し話が違うかもしれませんが、行政改革事務局の外部委員に税理士や公認会計士の人がなって、いろいろ畜産クラスター事業に対して意見をもらったりすることが毎年行われているのですが、やはりそういう人たちが言われているので一番思ったのは、補助事業で投入した額に対して、どれだけ効果があったのかを示すのは、ひと言で言うと難しい。本当であれば、例えば山崎さんがおっしゃったとおり、実際にプラスマイナス、経営上の収支決算上の数字だけではなく、地域でどれだけ金が動いたか、地域で使ったお金がどれだけ増えたといいますか、どれだけお金があるかというところまで見られるといいのですが、やはり難しい。聞かれたことに対してパッと答

えるというか、例えば（国会議員の）先生やいろいろな委員に言われたときに「クラスターは意味あるのか」「こういう点で意味があります」と役人としては簡単に言わなければいけないので、やはり分かりやすい事業が大事になっています。

ですので、愛知県の方が、収益性はよく分からない、経済学ではそんな言葉はないという話ですが、農水省としてそこまで考えて事業をつくっていません。ネーミングで「こういう名前だとかっこいいかな」みたいな話で実は決めたりしているので、そこまで経済学上こういったことでこういう言葉を使っているというわけではありません。ただ、「収益性とは何？」と言ったときに、私どもとしては、定義は要領や要綱の中に書いていないのですが、成果目標で販売額の増加、生産コストの低減、営業利益または農業所得の増加といった幅広い形で。本当であれば、畜産クラスター事業は収益向上ということで収益だけです。収入－費用＝収益でいいですか。そういった単純な損益計算書上の話だけで言えると簡単ですが、なかなかそういうことでは事業に乗れないような人もいますので、収益性ということで、販売額が増加するだけでもいいということで見られるようにしています。

例えば、一番分かりやすいのは肉牛の繁殖農家さんで、地域で事業取り組み前に80頭飼っていました。おじいさん、おばあさんの中小規模のところ、何人か集まって80頭飼ってました。何人か辞めたけれど、地域としては100頭まで増えました。その年、その年で子牛の価格は違うのしょうけれども、1頭100万円と言ったら、その地域で8000万円だったのが1億まで増えて、2000万円の増になります。単純に計算して比較すると125%という形になるかと思えますので、単純に事業上は出してもらうようになっています。

本当は山崎さんがおっしゃったように、突き詰めてこの事業は意味があるという形で言いたいです、なかなか難しいので、事業上は簡単に取り組んでいただく。ただ、やはり先ほど行革の話をしたとおり、公認会計士や税理士の方がいますので、そういった人にも理解いただくために別の切り口で説明するといったことも出てきます。そういった意味で、皆さんに事業上は収益性の向上はどういうことで、成果目標を達成すればいいのだなと思っていればいいのですが、伊東さんがおっしゃったとおり、特に施設整備は半分補助事業で、半分は自腹を切るか、誰かが裏負担しているというのがあるのですが、半分自分でお金を出しているということは、本当に収益性の向上を図るためにどうしたらいいか、地域で真面目に考えて。別に事業上の話だけではなく、本当にこういうことを考えて、こういったものが。別に事業上で定められた成果目標だけが収益性の向上ではなく「地域としてこういった取り組みをして、こういった成果が出るから収益性の向上を図る」と自信を持って言えるような形であればいいのかなと思えます。

例えば、これも話がずれますが、収益性の向上を図るために、今まで持っていなかった動噴を新たに入れて消毒することで、頭数は増えませんが衛生対策で病気の率が何パーセント下がるから収益性が上がると要望調査で上がってくるのですが、「それで本当に収益が上がるのかな」と思いながら、要望調査の中身を見たりしています。機械がほしいからというのが最初にあるからだとおっしゃっていましたが、そういうことではなくて、補助率2分の1で、2分の1は自腹を切っているので、自分たちで本当に収益性の向上を図る

ためにはどうしたらいいのかという前提で取り組んでいただければ、私は①～⑧のどれでもまずはいいのですが、山崎さんがおっしゃったようなことも含めて地域で取り組んでいただくと、「事業だけで協議会をやっています」ではなく「本当に地域で収益性を上げるために取り組んでいます」と言えるようになるのかなと思います。

山崎 ありがとうございます。付加価値額を含めて、皆さんにおっしゃっていただいたように、分かりやすい端的な目標、説明できる目標として議論を地元でしていただければありがたいというか、それが最大の狙いでした。ありがとうございました。

司会 ありがとうございました。予定をしている時間を5分ほど過ぎていますがけれども、最後に何かご発言したい方がいらっしゃればお受けしたいと思いますが、大丈夫ですか。

正味3時間ぐらいで休憩も挟んでやりましたが、活発なご議論をいただきまして、ありがとうございます。私も何回か情報交換会を運営してきましたけれども、今回の情報交換会は少人数ではございましたが、議論が一番活発だったのではないかと考えています。少人数で知り合いになられたということで、これを機会に個別でもいろいろ情報交換できるかと思っていますので、今後ともよろしくお願ひしたいと思っています。

〇〇 (愛知県) 一つ要望があるのですが、よろしいでしょうか。こういった機会をどんどんつくっていただきたいというのはあるのですが、今までですとわざわざ東京まで行かなければならなかったのが、私も何度も行けなかったことがあります。こういったリモート会議という形でやっていただければ、8人だけではなく80人でも場合によってはできるのではないかと思います。そういった形で、より広く、80人全員が発表できるわけではないと思いますが、発表者は絞っても、もっとたくさんの人に聞いてもらえるような会にしてもらえるとありがたいと思っています。ぜひとも、そういった検討も今後していただけるといいなという要望です。

司会 ありがとうございました。最後のいいまとめになりました。私もこの会を閉じやすくなりました。それでは、3時間みっちりご議論いただきまして、どうもありがとうございました。これで令和2年度の畜産クラスター情報交換会を終わりにしたいと思います。これを機会に皆さん、知り合いになれたということで今後も情報交換をしていき、畜産クラスター事業をよりよいものにしていくということで協力していきたいと思っていますので、よろしくお願ひします。どうもお疲れさまでした。ありがとうございました。

令和3年3月26日 発行

企画・編集 公益社団法人 中央畜産会

〒101-0021 東京都千代田区外神田2-16-2
第2デューアイシールドビル9階

経営支援部（支援・調査）

TEL：03-6206-0843（直通）

FAX：03-5289-0890

E-mail：cc@sec.lin.gr.jp

