

# 令和3年度 畜産クラスター 情報交換会報告書

令和3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4年3月

公益社団法人 中央畜産会



## 目次

|   |                                  |    |
|---|----------------------------------|----|
| 1 | 令和3年度畜産クラスター情報交換会（開催概要）          | 1  |
| 2 | Web 情報交換会プレゼン資料・動画               | 3  |
|   | ① あいち大都市近郊型畜産クラスター協議会（愛知県）       | 4  |
|   | ② 愛知県ちた地域畜産クラスター協議会他 14 協議会（愛知県） | 13 |
|   | ③ 四日市ポーク（四P会）クラスター協議会（三重県）       | 25 |
|   | ④ 静岡県西部酪農継承協議会（静岡県）              | 27 |
| 3 | 事前質問レポート                         | 30 |
| 4 | Web 情報交換会の様子                     | 38 |
| 5 | 情報交換会 議事録                        | 40 |



## 1 令和3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のプレゼンを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4年1月13日(木) ～ 1月21日(月)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.3～29）

事前質問レポート（参照：P.30～36）

令和4年1月26日(水)

【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会講師

（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.40～79）



## 2 畜産クラスター Web 情報交換会プレゼン動画資料

- 
- No.1 協議会の現状と課題について 4  
あいち大都市近郊型畜産クラスター協議会（愛知県）
- 
- No.2 クラスター計画の変遷 クラスター計画をどう作ればいいのか？ 13  
愛知県ちた地域畜産クラスター協議会他 14 協議会（愛知県）
- 
- No.3 四日市ポーク（四 P 会）クラスター協議会（三重県） 25
- 
- No.4 静岡県西部酪農経営継承協議会（静岡県） 27
-

# 協議会の現状と課題について

## あいち大都市近郊型畜産クラスター協議会

### 1. 愛知県配飼協のクラスター協議会

愛知県畜産収益力強化支援事業推進協議会(県域協議会) 2015年設立

愛知県ちた地域畜産クラスター協議会 2016年度

愛知県ちた地域畜産クラスター協議会養鶏部会 2018年度

東みかわ畜産クラスター協議会 2016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 2017年度

東みかわ畜産クラスター協議会養鶏部会 2020年度

あいち大都市近郊型畜産クラスター協議会 2016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 2018年度

あいち大都市近郊型畜産クラスター協議会一宮養鶏部会 2019年度

あいち大都市近郊型畜産クラスター協議会三河養豚部会 2021年度

愛知県みかわ養豚クラスター協議会 2017年度

愛知県みかわ養豚クラスター協議会知多養豚部会 2021年度

あいちノーサン畜産クラスター協議会 2017年度





## 2. あいち大都市近郊型畜産クラスター協議会の概要

設立 2016年2月16日

構成員 T畜産株式会社、株式会社U、有限会社O、有限会社JS  
一宮市浮野養鶏場株式会社、株式会社H  
フィードワン愛知県飼料荷受組合、亀屋愛知県飼料荷受組合  
マルナカ愛知県飼料荷受組合、豊橋飼料(株)愛知県飼料荷受組合  
フィード・ワン株式会社、亀屋商事株式会社  
中部飼料株式会社、豊橋飼料株式会社  
田原市役所、一宮市役所、西尾市役所  
西尾張農林水産事務所、知多農林水産事務所  
東三河農林水産事務所田原農業改良普及課  
西尾張農林水産事務所  
一般社団法人愛知県配合飼料価格安定基金協会  
構成員数22社 その他準会員 10社

部会 一宮市養鶏部会 知多養鶏部会 三河養豚部会

## 3. 協議会の主な実績

2019年度 一宮市浮野養鶏株式会社 **ブランド卵増産による売上高UP**  
GPマシン・自動給餌機・自動給水機・除ふんベルト 合計79,541,000円  
株式会社U(養豚) **農場作業効率化による売上高UP**  
ロータリー式攪拌機・固液分離機等8物件 合計32,042,818円

2020年度 有限会社O(養豚) **新畜舎建設による売上高UP**  
自動給餌機・自動給水機・換気扇等32物件 合計86,383,000円

2021年度 T畜産株式会社(養豚) **母豚舎改修による売上高UP**  
自動給餌機・自動給水機・バースクレイパー等11物件  
合計15,690,000円  
H畜産株式会社(養豚) **新農場および本場増築による売上高UP**  
自動給餌機・自動給水機・固液分離機・バースクレイパー等43物件  
合計182,809,000円

## 4. 協議会の設立と停滞

2016年2月16日 設立

設立時構成員:T畜産、S市役所、愛知県配飼協  
フィード・ワン、フィードワン愛知県荷受組合

3月15日 クラスター計画知事認定

3月20日 第1回要望調査提出 **不採択**  
精肉機械装置、子豚用給餌装置

9月 精肉機械装置導入

12月 第3回要望調査提出 **採択**  
子豚用給餌装置

2017年3月 子豚用給餌装置辞退

4月 S市役所退会

## 5. あいち大都市近郊型畜産クラスター協議会の再始動

2019年3月 愛知県配飼協に相談

一宮市浮野養鶏株式会社の設備投資

4月 あいち大都市近郊型畜産クラスター協議会一宮市養鶏部会を設立

5月15日 知事認定

17日 要望提出

9月6日 配分予定通知

11月18日 GPマシン分申請書提出

12月27日 育すう舎設備分申請書提出

2020年8月17日 育すう舎設備申請分参加承認通知書

10月17日 GPマシン申請分参加承認通知書

2021年3月19日 育すう舎設備分申請書提出

4月19日 GPマシン分申請書提出

## 6. 一宮市浮野養鶏について

1963年 一宮市浮野地区の養鶏家が一宮市浮野養鶏農業協同組合を設立

1998年 地域に配慮して脱臭装置を完備したウインドレス鶏舎を建設  
直売所「うきうき村」を開設

2003年 直売所「うきうき村」に飲食コーナーを開設

2013年 一宮市浮野養鶏株式会社を設立



## 7. 一宮市浮野養鶏案件の課題

成果目標の達成 → 卵価相場しだい

ブランド卵の販売は好調  
育すう舎改善による成鶏成績向上



## 8. 協議会本体のRESTART

協議会は、2019年1月に株式会社Uの作業合理化案件に取り組むことになり、休眠状態から脱する。

2019年度以降の主な案件

2019年度 一宮市浮野養鶏株式会社 **ブランド卵増産による売上高UP**  
GPマシン・自動給餌機・自動給水機・除ふんベルト 合計79,541,000円

株式会社U(養豚) **農場作業効率化による売上高UP**  
ロータリー式攪拌機・固液分離機・フォークリフト等8物件 合計32,042,818円

2020年度 有限会社O(養豚) **新畜舎建設による売上高UP**  
自動給餌機・自動給水機・換気扇等32物件 合計86,383,000円

2021年度 T畜産株式会社(養豚) **母豚舎改修による売上高UP**  
自動給餌機・自動給水機・バースクレイパー等11物件 合計15,690,000円

H畜産株式会社(養豚) **新農場および本場増築による売上高UP**  
自動給餌機・自動給水機・固液分離機・バースクレイパー等43物件  
合計182,809,000円

## 9. 購入方式

・入札によるリース会社の決定

1. 27物件89,000,000円 補助金1/2でリース対象金額は44,500,000円

Aリース会社 総支払額54,500,000円 **決定**

Bリース会社 総支払額62,000,000円

2. 41物件155,000,000円 補助金1/2でリース対象金額は77,500,000円

Aリース会社 総支払額93,500,000円

Cリース会社 総支払額89,100,000円 **決定**

・2021年度H畜産株式会社(養豚)案件

自動給餌機・自動給水機・固液分離機・バースクレイパー等43物件 合計182,809,000円

1. リース方式

Cリース会社 総支払額104,735,000円

2. 購入方式

182,809,000円の半額で91,404,500円

購入方式にすると、およそ1300万円の負担が軽減される

## 10. 購入方式のメリット

日本政策金融公庫から4億円の融資を受けて、新農場と本場の増築をする。畜舎等の増改築費用はおよそ2億円で、機械装置等の導入費用は2億円である。導入費用の2億円のうち1.8億円を機械導入事業を利用する。

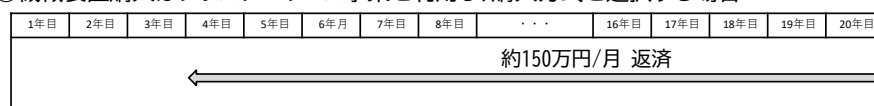
### ① クラスターリース事業を利用しない場合



### ② 機械装置購入はクラスターリース事業を利用し、リース方式を選択する場合



### ③ 機械装置購入はクラスターリース事業を利用し、購入方式を選択する場合



養豚一貫経営の場合、投資効果が100%発揮されるには2年以上掛かるため、検収の翌月からリース料が発生するリース方式は最適とはいえない。

## 11. 『購入方式』の条件

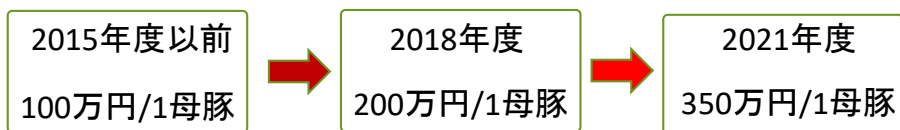
購入方式で機械装置を導入する協議会は、あらかじめ都道府県の確認を受け、その結果を添えて申請すること

### 県への提出書類

- ・確認申請書
- ・費用対効果分析  
向こう5年間の事業計画および過去5年間の実績を明確に数字で示せること
- ・金融機関等が発行する預金残高証明書および融資証明書  
日本政策金融公庫等からの融資が決定しており、融資金が預金口座で明確に確認できること
- ・財産管理台帳
- ・補助金の経理に関する協議会規約および事務処理規定等  
クラスター協議会で金銭のやり取りができる規約および事務処理規定等を定めること  
(一般的なクラスター協議会は簡潔な規約を定め、金銭のやり取りはできないことになっている)
- ・事業用銀行口座  
施設整備事業(ハード事業)では、資金の流れを明確にするため、専用口座を作らせており、機械導入事業の購入方式でも、これを踏襲すること

※購入方式では、動産総合保険等の加入が要件となっている

## 12. 母豚1頭あたりの投資額

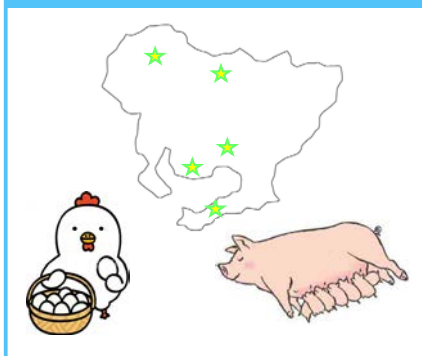


クラスター事業がはじまる前は1母豚あたりの投資額は100万円程度であったが、クラスター事業が過熱した2018年頃には2倍の200万円になり、2021年には円安や物資高騰などの影響で350万円を超えている。

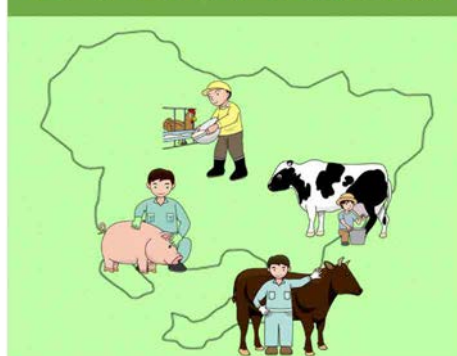
つまり、100頭母豚を増やすのに、1億円程度の投資額で済んだのに、2億円を超え、現在では3億5千万円は必要である。



あいち大都市近郊型  
畜産クラスター協議会



愛知県配飼協



協議会名：あいち大都市近郊型畜産クラスター協議会

## 令和3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年〇〇月〇〇日（〇）までにメールもしくはFAX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、当日の資料として印刷配布しますので、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飼養規模の拡大、飼養管理の改善

- 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 規模拡大による売上高増加  
② 生産性向上および労働力軽減の実現  
③ 新農場または畜舎建設等、規模拡大に必要な費用負担の補助事業による軽減  
④ 6次産業化および独自ブランドによる収益性向上  
⑤ 地域の循環型農業の実現

- 3 目標達成に向け、最も重点的に取り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 事業実施後の出荷量または出荷頭数の推移の把握  
③ クラウドサービス（テレビ電話・Webメール等）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効率的なミーティング  
③ フォローアップ調査活用による現状売上高の把握  
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 相場低迷による成果目標達成の可否  
② 家畜伝染病の発生

令和3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年〇〇月〇〇日（〇）までに、メールもしくはFAXにてご提出ください。当日の資料として印刷配布し情報共有します。

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<br>(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 |
|-----------------|-------------------|------------------|------|------------------|---|--|-----------------------------|---------|
|                 | 〇年度               | 〇年度              | 〇年〇月 | 〇年度              | 〇年度   |  |                             |         |
| ①ブランド卵増産で売上高増加  | 6.88 億円<br>平成30年度 | 7.22 億円<br>令和3年度 | 〇年〇月 | 7.22 億円<br>令和3年度 | ①2020年1月に卵価が暴落したが、その後、順調に回復、ブランド卵の販売も好調である。 | ①ブランド卵の販売が好調であるが、ブランド卵は卵価に影響され難いだけで、やはり影響は受ける。卵価の推移が課題である。 | ②事業実施後の出荷頭数をしっかり確認しなければならぬ。 |         |
| ②新農場建設による売上高増加  | 2.5 億円<br>令和1年度   | 3.33 億円<br>令和2年度 | 〇年〇月 | 3.33 億円<br>令和2年度 | ②R3年9月に新農場工事が開始され順調に計画は進んでいる                |  |                             |         |
| ②年間10,760頭出荷する  | 5,287 頭<br>令和1年度  | 9,260 頭<br>令和2年度 | 〇年〇月 | 9,260 頭<br>令和2年度 | 10,760 頭<br>令和4年度                           |  |                             |         |
| ②新農場で1,500頭出荷する | 0 頭<br>令和1年度      | 0 頭<br>令和2年度     | 〇年〇月 | 0 頭<br>令和2年度     | 1,500 頭<br>令和4年度                            |  |                             |         |



## クラスター計画の変遷

クラスター計画をどう作ればいいか？

### 愛知県配飼協



一般社団法人愛知県配合飼料価格安定基金協会  
と  
14の協議会・部会

### 愛知県配飼協のクラスター協議会

2015年設立 愛知県畜産収益力強化支援事業推進協議会(県域協議会)

|                           |        |
|---------------------------|--------|
| 愛知県ちた地域畜産クラスター協議会         | 2016年度 |
| 愛知県ちた地域畜産クラスター協議会養鶏部会     | 2018年度 |
| 東みかわ畜産クラスター協議会            | 2016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        | 2017年度 |
| 東みかわ畜産クラスター協議会養鶏部会        | 2020年度 |
| あいち大都市近郊型畜産クラスター協議会       | 2016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 | 2018年度 |
| あいち大都市近郊型畜産クラスター協議会一宮養鶏部会 | 2019年度 |
| あいち大都市近郊型畜産クラスター協議会知多養豚部会 | 2021年度 |
| 愛知県みかわ養豚クラスター協議会          | 2017年度 |
| 愛知県みかわ養豚クラスター協議会三河養豚部会    | 2021年度 |
| あいちノーサン畜産クラスター協議会         | 2017年度 |



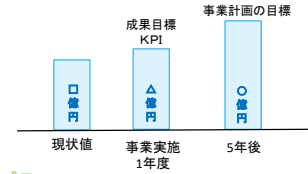
スライド1

## 2. 構成員と役割

| 構成員  | 事業内容又は事業手続に係る役割  |
|--|--|
| (有)〇〇畜産<br>↑<br><b>中心的な経営体</b>             | 1. 協議会事務局 会長(〇〇畜産・河合社長)<br>2. (番号5) ①飼養衛生管理基準を踏まえて整備した、本場・森田農場(第2農場)・神戸農場(第3農場)の3農場で、5年後に〇〇頭の出荷を実現し、〇〇頭の売上を達成する。②入手した農場を第3農場として立ち上げ、〇〇頭出荷できるようにする。③第3農場に独自の構造を持つ3棟の畜舎を建設し、最新の機械設備を導入し、効率的かつ衛生的な農場にする。④本場に母豚舎1棟を建設し、母豚、〇〇頭体制を確立する。⑤地域で愛知県畜産応援会議を開催して、①②③をモデルケースとして発表する。 |
| フィード・ワン愛知県飼料荷受組合<br>↑<br><b>飼料メーカー</b>     | 1. 協議会事務局補佐<br>2. (番号5) ①構成員間及び地域の他生産者との連絡を担い、協議会の検討会・研修会の開催を円滑に運ぶ。②効率的な飼育方法及びそれに必要な機械について助言する。③四半期ごとに出荷頭数を確認し、目標達成の途中経過を把握することで、取組を検証し、改善点を助言する。④愛知県畜産応援会議の開催を補助する。   |
| フィード・ワン(株)中部支店                             | 1. 協議会事務局補佐<br>2. (番号5) ①成績を向上(繁殖・肥育期)させる飼料の提案を行う。②飼養管理について参考事例を紹介し、最適な飼養管理の改善を助ける。③愛知県畜産応援会議の開催を支援する。   |
| I 研設株式会社<br>↓<br><b>畜舎建設会社</b>             | 1. (番号5) ①肥育衛生管理が向上できる構造の高舎を提案する。②高舎での作業が効率的になる。最新の飼養管理や設備機械を紹介する。③畜産応援会議の開催を支援する。   |
| フィード・ワンファーズ株式会社<br>↓<br><b>関連会社</b>        | 1. (番号5) ①日々中心的経営体から出荷される豚肉を採品し、検討会において、より高品質な製品を生産出来るように助言する。②消費者の要望を吸い上げ、検討会で品質向上の方向性を助言する。③畜産応援会議の開催を支援する。  |
| 東三河農林水産事務所田原農業改良普及課<br>(一社)愛知県配合飼料価格安定基金協会 | 1. (番号5) ①愛知県畜産応援会議の開催について助言する。②クラスター計画の適切な実施を支援する。<br>2. (番号5) ①畜産クラスター協議会の運営を補助する。②四半期ごとに出荷頭数を確認し、目標達成の途中経過を把握することで、取組を検証し、改善点を助言する。③愛知県畜産応援会議の開催を支援する。<br>2. (番号5) ①クラウドサービス(Salesforce)により計画の進捗を管理する。  |

### メインテーマ

5年後に〇億円の売上高達成



### サブテーマ

新農場で〇〇頭出荷

サブテーマ = メインテーマ

事業実施による直接的効果  
収益性向上効果

### 愛知県配飼協独自のテーマ

愛知県畜産応援会議を開催

機械導入事業は、地域の畜産関係者が有機的に連携し、地域ぐるみで収益性を向上させる畜産クラスター計画の目的の実現に資する取組に支援するものです。

新たな機械装置の導入に当たっては、これにあわせた飼養管理方法の見直しや新たな技術の導入が必要です。このため、協議会は、畜産クラスター計画の実現に向けて、協議会内に家畜の飼養管理技術や繁殖管理技術等の技術的なサポート体制を構築するよう努める必要があります。

平成30年4月1日版  
畜産クラスター関連事業Q&A集 55ページより引用

スライド2

## 3.2 協議会の取組内容

| 番号 | 目的達成のための取組(概要)   | 取組における中心的な経営体とその他の構成員の連携・役割分担   |  |
|----|--|---|--|
|    |  | 中心的な経営体   | その他の構成員  |
| 5  | 飼養衛生管理基準を踏まえて整備した本場・森田農場(第2農場)・神戸農場(第3農場)のスリーサイト体制で、5年後に〇〇頭の出荷を実現し、〇〇頭の売上を達成する。<br>第3農場に独自の構造を持つ3棟の畜舎を建設し、最新の機械設備を導入し、効率的かつ衛生的な農場にし、〇〇頭出荷できるようにする。<br>本場に母豚舎1棟を建設し、母豚〇〇頭体制を確立する。 | 有限会社〇〇畜産<br>・入手した農場を第3農場として立ち上げ、年間9000頭出荷を実現<br>・第3農場に、高度な肥育衛生管理が実現できる構造の畜舎を3棟建設し、最新の機械装置を導入<br>・本場に母豚舎1棟を建設し、最新の機械装置を導入<br>・地域で愛知県畜産応援会議を開催して、成果をモデルケースとして発表 | フィード・ワン愛知県飼料荷受組合<br>・協議会事務局補佐<br>・構成員間の連絡網として検討会・研修会の開催補助<br>・最新の機械装置や畜舎を提案<br>フィード・ワン(株)<br>・協議会事務局補佐<br>・飼養管理、給与管理について最適な管理の改善を助言;愛知県畜産応援会議を開催<br>・最新の機械装置や畜舎を提案<br>I 研設株式会社<br>・高度な肥育衛生管理が実現できる構造の畜舎を提案<br>・最新の畜舎機械設備を紹介<br>フィード・ワンファーズ株式会社<br>・出荷検査結果をもとに検討会実施<br>・研修会開催を支援...<br>東三河農林水産事務所田原農業改良普及課<br>・研修会の開催について助言<br>・クラスター計画の適切な実施を支援<br>愛知県配合飼料価格安定基金協会<br>・協議会の運営を補助<br>・出荷頭数を把握し目標達成の途中経過を確認、検証、助言<br>・クラウドサービス(Salesforce)により計画の進捗を管理<br>・愛知県畜産応援会議を開催 |

スライド3







## 10. 「1 目的」をどう書いてきたか？ 過渡期

| 初期   | 過渡期   | 現在 |
|--|---|----|
| <p><b>取組の独自性</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・生産者のごこと</li> <li>・事業でやろうとしていること</li> </ul> <p><b>地域への波及効果</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・地域のごこと</li> <li>・地域が抱える課題＝生産者の課題</li> </ul> <p>要望する機械装置のことは書かない</p> | <p><b>取組の独自性</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・生産者のごこと</li> <li>・事業でやろうとしていること</li> </ul> <p><b>表や図による可視化</b><br/>数値(成績等)の明記</p> <p><b>地域への波及効果</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・地域のごこと</li> <li>・地域が抱える課題＝生産者の課題</li> </ul> <p>要望する機械装置のことは書かない</p> |    |

スライド10

## 11. 過渡期のクラスター計画の「1 目的」①

2 《重点テーマ》  
I) 飼養規模拡大・飼養管理の改善

《付随テーマ》  
II) 労働力軽減  
III) 地域の環境保全  
IV) 畜産連携

《現状（直近数年間の状況変化）》  
○地域の中心的な経営体について  
豚瓜生は、渥美半島にある田原市で、一貫経営を営む養豚生産者である。渥美半島は、サーフィンに人気のスポットの他、桜や菜の花の見所やイチゴ狩りや潮干狩り場、景色の綺麗なサイクリングロードやハイキングコースなど、豊かな自然を活かした多くの観光資源がある。経営者の瓜生隆一は、この地で生まれ育ち、渥美の自然を愛し、渥美の海を想い、環境に配慮した共生型の養豚を営んできた。2018年5月、「地域に必要とされる会社」を作りたいと考え、法人化した。また、長男が後継者になることも決定している。

○平成27年度クラスター事業  
27年度に実施したクラスター事業において、愛知畜産収益力強化支援事業推進協議会（以下 愛知協議会）の中心経営体として、飼料給与関係機械装置などを導入した。クラスター計画の成果目標は、出荷頭数10%増加を掲げた。27年は、畜舎を建設し規模拡大する計画があったので、事業を有効に活用した。29年に愛知協議会が実施した成果目標の検証では、目標を大幅にクリアする28.7%増加（26年度4,234頭→28年度5,450頭）の出荷を確認した。27年度事業により、母猪300頭に増やし、出荷を順調に増加させ、29年度は6,094頭を出荷し、法人化や後継者の決定につながった。愛知協議会は、29年度・30年度の『畜産クラスターフォローアップ調査』で、経営を整理した。

|     | 26年度  | 27年度  | 28年度  | 29年度 | 30年度 |
|-----|-------|-------|-------|------|------|
| 出荷数 | 4,234 | 4,862 | 5,450 |      |      |

また、単なる規模拡大ではなく、肉質（脂）と地域の環境保全の取組も、同時に進行させている。

○肉の美味しい肉  
肉質（美味しい脂）を向上させるために、エコフィードを導入している。おもにパン粉などを使用することで、オレイン酸含量が高くなり、美味しい脂の豚肉となる。また、6種類のハーブと薬師の種を加えている。ハーブにより豚肉特有の臭みや雑味がなく、やわらかく、あっさりとした味わいが得られ、薬師の種は、健康維持に役立つ『オーレノレン』をバランスよく含んでいる

というメリットもある。

エコフィードで育った豚は、地域の食肉市場に出荷され、上物格付け率50%を超えている。買手である食肉会社から、もっと出荷してほしいとの要望がある。

○地域の環境保全、地域との共生  
渥美半島の魅力は、サーフィンのスポットや潮干狩り場など、美しい海により成り立っている。養豚で発生する排泄物は、糞と尿に分離されて、糞は堆肥となって地域の田畑に還元されるが、尿は浄化槽で処理されて河川に排出し、海に流れ出る。浄化施設を完備しており、生物化学的酸素要求量は、すべて排水基準を下回っている。しかし、基準以下であっても排水に含まれる窒素は、海を富栄養化させ、海の美しさを損なう原因となっている。窒素をできる限り減らした方が、脱窒は難しい。分離する割合は少し調整してやると、脱窒には成功するが、逆にリンが増えてしまう。そのため、尿を排水として流さない取組をしている。畜舎におが粉などを敷き、吸収させて分離せず、糞尿ともに堆肥化している。こうして堆肥化すると、臭いも少なく、耕種農家には喜ばれ、畜産連携が進む。現状、肥育舎では、この取組に成功しているが、農場内で排泄物処理には沼田の沼田の沼田が必要である。また、繁殖舎では難しく、分離処理を続けていたが、他地域では、繁殖舎でも成功している例もあり、研究中である。

数値(成績等)の明記

表や図による可視化

スライド11







# 16. 現状のクラスター計画の「1 目的」③

**① 現状のクラスター計画の「1 目的」③**

【中心の経営について】  
 数値(成績等)の明記  
 2014 2015 2016 2017 2018  
 売上総額 4,103 4,798 4,003 4,462 4,206  
 営業利益 1,000 1,100 1,000 1,100 1,000  
 経常利益 1,000 1,100 1,000 1,100 1,000  
 純利益 1,000 1,100 1,000 1,100 1,000

【地域について】  
 地域について

【事業計画の明確化】  
 計画 売上目標

【表や図による可視化】  
 表や図による可視化

**② 経営再建のスケジュール**

2020年2月に、関係者がはじまり、グループシステムによる管理もはじまった。2020年10月に導入した畜舎から最初の子豚が生まれた。子豚たちの肥育は順調に進んでおり、9月には出荷できるようになった。2021年4月には、350頭/月が出荷できる予定で、再建が完了する。

【数値(成績等)の明記】

| 年    | 2014  | 2015  | 2016  | 2017  | 2018  |
|------|-------|-------|-------|-------|-------|
| 売上総額 | 1,448 | 1,748 | 1,748 | 1,838 | 1,678 |
| 営業利益 | 300   | 300   | 300   | 300   | 300   |

【事業計画の明確化】  
 計画 売上目標

【表や図による可視化】  
 表や図による可視化

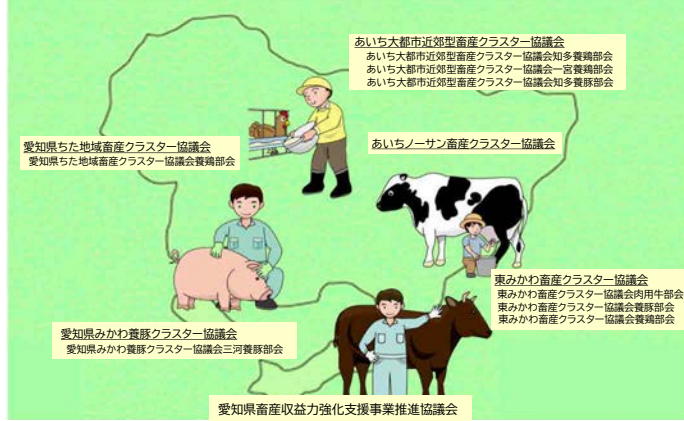
スライド16

# 17. クラスター事業による養豚復興支援

| 年度           | 事業クラスター協議会            | 中心の経営体                    | 事業額         | 養豚物件数        | 配分額         | 採択物件数        |    |
|--------------|-----------------------|---------------------------|-------------|--------------|-------------|--------------|----|
| 2019年度       | 230-2019-001          | あいち大都市近郊型養豚クラスター協議会       | 法人AP 養豚     | ¥114,000,000 | 7           | ¥114,000,000 | 7  |
|              | 230-2019-002          | あいち大都市近郊型養豚クラスター協議会       | 法人SN 養豚     | ¥54,000,000  | 2           | ¥46,000,000  | 1  |
|              | 230-2019-003          | あいち大都市近郊型養豚クラスター協議会知多養豚部会 | 法人IS 養豚     | ¥35,000,000  | 3           | ¥27,000,000  | 2  |
|              | 230-2019-004          | 愛知県ちた地球養豚クラスター協議会養豚部会     | 法人DF 養豚     | ¥165,000,000 | 6           | ¥150,000,000 | 5  |
|              | 230-2019-005          | 愛知県みかわ養豚クラスター協議会          | 法人YG 養豚     | ¥108,200,000 | 36          | ¥108,200,000 | 36 |
|              | 230-2019-006          | あいち大都市近郊型養豚クラスター協議会一言養豚部会 | 法人JU 養豚     | ¥117,000,000 | 7           | ¥117,000,000 | 7  |
| 2020年度       | 230-2019-008          | 東みかわ養豚クラスター協議会肉用牛部会       | 法人TG 肉用牛    | ¥12,000,000  | 2           | ¥5,000,000   | 1  |
|              | 230-2019-009          | 東みかわ養豚クラスター協議会養豚部会        | 法人HC 養豚     | ¥76,500,000  | 12          | ¥76,500,000  | 12 |
|              | 230-2019-010          | 東みかわ養豚クラスター協議会養豚部会        | 法人MK 養豚     | ¥9,000,000   | 1           | ¥9,000,000   | 1  |
|              | 230-2020-001          | 東みかわ養豚クラスター協議会            | 法人OK 養豚     | ¥102,900,000 | 32          | ¥100,600,000 | 32 |
| 2021年度       | 230-2020-002          | 東みかわ養豚クラスター協議会養豚部会        | 法人OC プロイラー  | ¥203,900,000 | 5           | ¥203,900,000 | 5  |
|              | 230-2020-003          | 愛知県みかわ養豚クラスター協議会          | N 養豚        | ¥62,360,000  | 29          | ¥59,460,000  | 29 |
|              | 230-2020-004          | 東みかわ養豚クラスター協議会肉用牛部会       | 法人IF 肉用牛    | ¥16,200,000  | 5           | ¥16,200,000  | 5  |
|              | 230-2020-005          | 愛知県ちた地球養豚クラスター協議会         | 法人SH 養豚     | ¥41,075,000  | 14          | ¥37,875,000  | 11 |
|              | 230-2021-001          | 東みかわ養豚クラスター協議会            | 法人HC 養豚     | ¥172,000,000 | 12          | ¥172,000,000 | 12 |
|              | 230-2021-007          | 東みかわ養豚クラスター協議会養豚部会        | 法人TS プロイラー  | ¥17,662,000  | 4           | ¥17,662,000  | 4  |
| 230-2021-008 | 愛知県みかわ養豚クラスター協議会      | N 養豚                      | ¥15,000,000 | 1            | ¥15,000,000 | 1            |    |
| 230-2021-009 | 愛知県ちた地球養豚クラスター協議会養豚部会 | 法人DF 養豚                   | ¥28,000,000 | 3            | ¥28,000,000 | 3            |    |

スライド17

# 愛知県配飼協



協議会名：愛知県配飼協と 14 の協議会・部会

## 令和 3 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 年〇〇月〇〇日（〇）までにメールもしくは F A X 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、当日の資料として印刷配布しますので、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〇印をつけ、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飼養規模の拡大、飼養管理の改善

- 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 規模拡大による売上高増加  
 ② 生産性向上および労働力軽減の実現  
 ③ 新農場または畜舎建設等、規模拡大に必要な費用負担の補助事業による軽減  
 ④ 6 次産業化および独自ブランドによる収益性向上  
 ⑤ 地域の循環型農業の実現

- 3 目標達成に向け、最も重点的に取り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 事業実施後の出荷量または出荷頭数の推移の把握  
 ③ クラウドサービス（テレビ電話・Web メール等）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効率的なミーティング  
 ③ フォローアップ調査活用による現状売上高の把握  
 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 相場低迷による成果目標達成の可否  
 ② 家畜伝染病の発生  
 ③ 建築資材および農業機械の高騰・・・事業実施を妨げる要因  
 ④ 半導体不足による一部農業機械の生産遅延・・・これも事業実施にマイナス要因

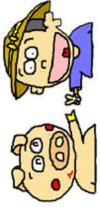
令和3年度畜産クラスター情報交換会に係る事前レポート②

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年〇〇月〇〇日（〇）までに、メールもしくはFAXにてご提出ください。当日の資料として印刷配布し情報共有します。

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<br>(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  |                                       |   |
|---|---|---|--|--|--|---------------------------------------|---|
|   | 〇年度   | 〇年〇月  | 〇年度  |  |  |                                       |   |
| ①ブランド卵増産で売上高増加<br>②新農場建設による売上高増加<br>③新農場建設による売上高増加    | 8.5億円<br>平成30年度<br>2.5億円<br>令和1年度<br>7.5億円<br>平成30年度        | 9.9億円<br>令和2年度<br>3.33億円<br>令和2年度<br>8.17億円<br>令和2年度      | 9.5億円<br>令和2年度<br>3.77億円<br>令和4年度<br>8.84億円<br>令和4年度       | ①事業で機械装置の導入した時期は卵価が低迷していたが、順調に回復、ブランド卵の販売も好調で目標は達成する | ①卵価の回復が追い風になったが、ブランド卵の販売が好調であることが達成の大きな要因となった。 |                                       |   |
|   | 220 t / 月<br>平成30年度<br>5,287頭<br>令和1年度<br>23,000頭<br>平成30年度 | 242 t / 月<br>令和2年度<br>9,260頭<br>令和2年度<br>24,027頭<br>令和2年度 | 242 t / 月<br>令和2年度<br>10,760頭<br>令和4年度<br>26,000頭<br>令和4年度 |  |  | ①育すう舎建設により成績のよい成鶏を確保し、出荷数を増やすことに成功した。 | ①夏季の成績低下をいかにして防ぐか、また、防鳥ネット等のメンテナンスを徹底し、鶏舎内の衛生管理を維持して家畜伝染病を侵入させない。 |
|   | 15万羽<br>平成30年<br>0頭<br>令和1年度<br>0頭<br>平成30年度                | 15万羽<br>令和2年<br>0頭<br>令和2年度<br>0頭<br>令和2年度                | 15万羽<br>令和2年<br>1500頭<br>令和4年度<br>2,000頭<br>令和4年度          |  |  |                                       |   |
| ①採卵鶏15万羽を安定的に確保<br>②新農場で1,500頭出荷する<br>③新農場で2,000頭出荷する |   |   |  |  |  |                                       |   |

四日市ポーク（四P会）クラスター協議会



① 現状1：連携による安定経営

**四P会の構成と活動**  
 平成7年設立  
 北勢地域（4市1町）10/17農場（59%）  
 中勢地域（1市）1/9農場（11%）  
 計11戸の個人経営農家が参加

- ◎ 管理成績の情報公開と研修会開催
- ◎ 飼料の共同購入
- ◎ 同一系統繁殖候補豚の共同導入
- ◎ 種雄豚精液の共同購入

↳ **連携で、企業養豚に対抗**

**飼料会社** 各飼育ステージ単位での最適配合を共同設定  
 種豚 種豚授乳期 人工乳後期 子豚 肉豚

多数量契約による細かな配合調整が可能に  
 加熱処理による品質の均一化と病原体の排除  
 EM菌、乳酸菌等の商品目的に合った配合  
 可能な限り、県内飼料米利用を検討  
 →安全・安心な指定配合飼料での飼育（経営戦略）

**種豚場**

飼育技術の共有  
 管理疾病が共通

輸送経費の頭数均等割りによる節約

→肉質改良の短縮と品質の安定（質と量の確保）

② 現状2：ブランド創生と直販体制による販路の拡大

**㈱三重県四日市畜産公社との連携**  
 ㈱三重県四日市畜産公社（四日市市）→ 豚枝肉加工場建設  
 平成22年操業開始  
 インラインでの加工管理  
 ↳ 少量処理が可能

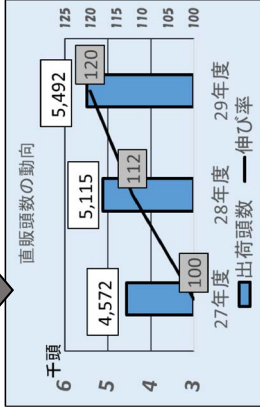
**2大ブランドの開発・定着**  
 「三重クリーンポーク」  
 「さくらポーク」

| 出豚豚全量との畜 |        | 27年度   | 28年度   | 29年度 |
|----------|--------|--------|--------|------|
| 四P会出荷総数  | 47,413 | 49,722 | 51,860 |      |
| 公社占有率    | 54.6%  | 55.1%  | 57.1%  |      |

↳ 地域経済への貢献大

後継者を持つ

- 5農場が**直販体制**を整備
- ↳ 地域密着型流通の開拓
  - ・HP広報
  - ・地域イベントへの出店
  - ・顔の見える商品の提供
- ↳ 二次顧客(消費者)への直接浸透



地域内消費の定着と顧客の増加  
 地域外消費者の購入も活発

③ 課題：需要の増加に応えるため

需要 > 生産

飼育規模の拡大が喫緊の課題であり、四P会員に加え、現在の体制を構築するため参加、支援及び助言を受けた関係企業、市町、県の参加を得てのクラスター協議会を設立し、広く議論することで地域としての計画的畜舎建設を推進します。

現状母豚数より**500**頭増やし  
 2025年に肉豚年度出荷を  
 (対2017年度比) **34.9** %伸ばします

→消費・流通、経済面における地域のさらなる活性化を表現します

## 令和3年度畜産クラスター情報交換会に係る事前レポート①

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。

消費者（食肉業者）から高評価を得ている枝肉の増頭による経営の安定が課題で、その要求に応えるため、最先端の畜舎の増設と規模拡大に対応した浄化槽等の整備を進める。

また、生産から加工、販売までを行う六次産業に引き続いてとりくみ、ブランド肉（ええやんさくらポーク、三重クリーンポーク）の浸透により経営の安定をはかる。

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。

19年度から畜舎設備整備をすすめるべく事業申請をしていたが、付近で発生がみられた豚熱蔓延により、実施を断念し、20年度からA社（繁殖舎、分娩舎、育成舎、浄化槽、堆肥化装置、堆肥舎、事務所を整備）、B社（離乳舎を整備）、C社（肥育舎、浄化槽を整備）。21年度はA社（肥育舎、離乳舎、浄化槽、堆肥化装置を整備）、B社（肥育舎、浄化槽の整備）、D社（堆肥化装置を整備）を進めている。

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。

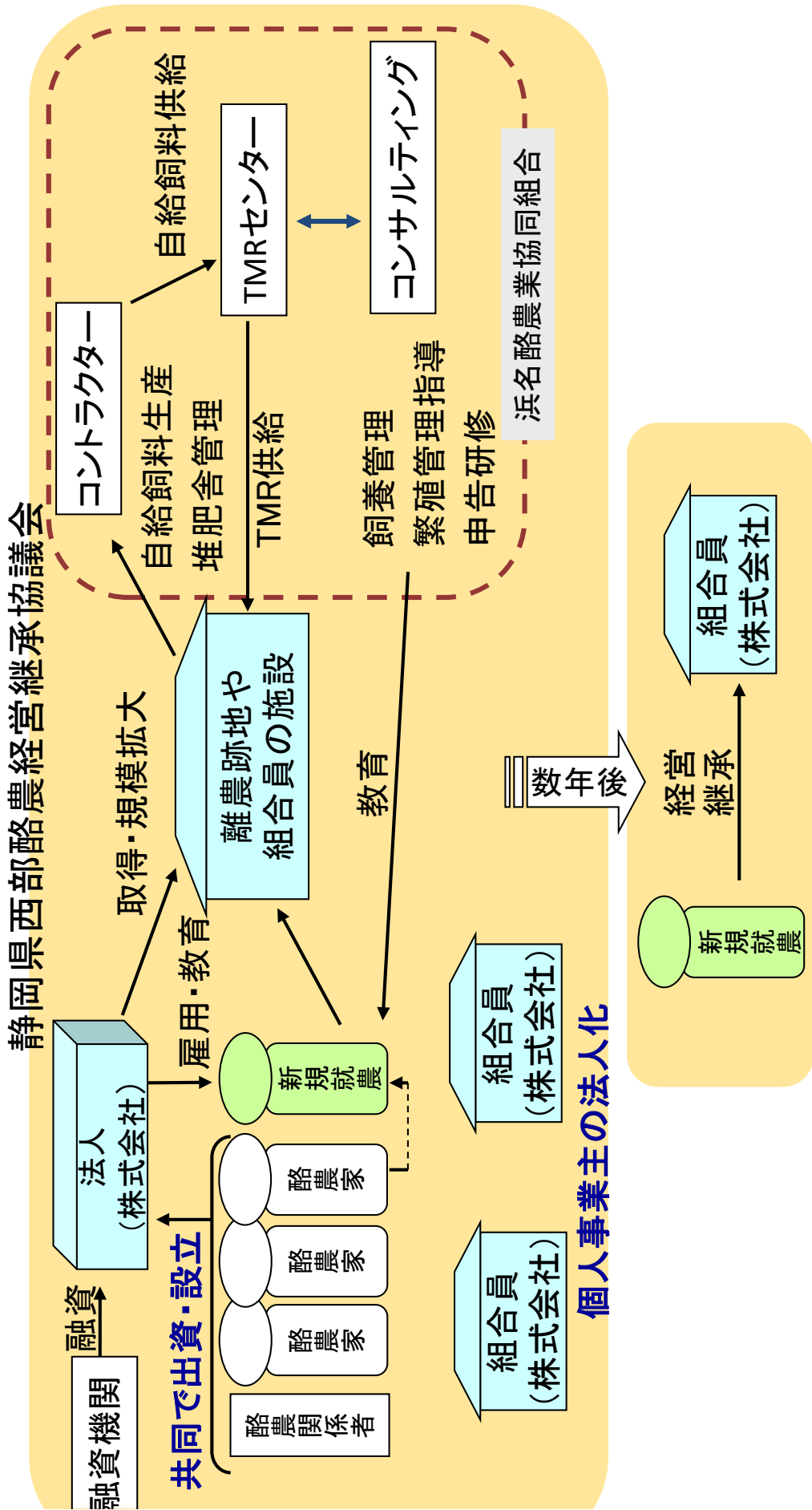
現在のクラスター構成員畜産経営体（9戸）に加えて、関係市町、地域県担当組織、県担当課を構成員とする定例会をもち、課題の解決、解決に向けた施設整備のための施設国、県の支援事業の検討を行っている。

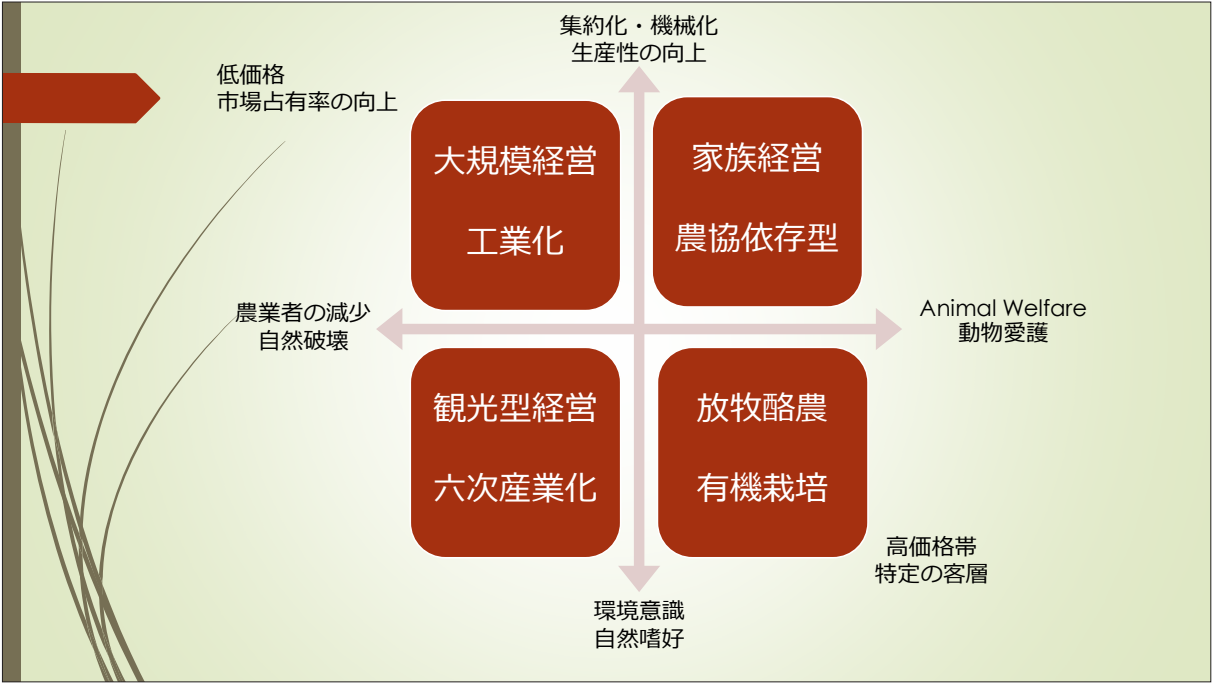
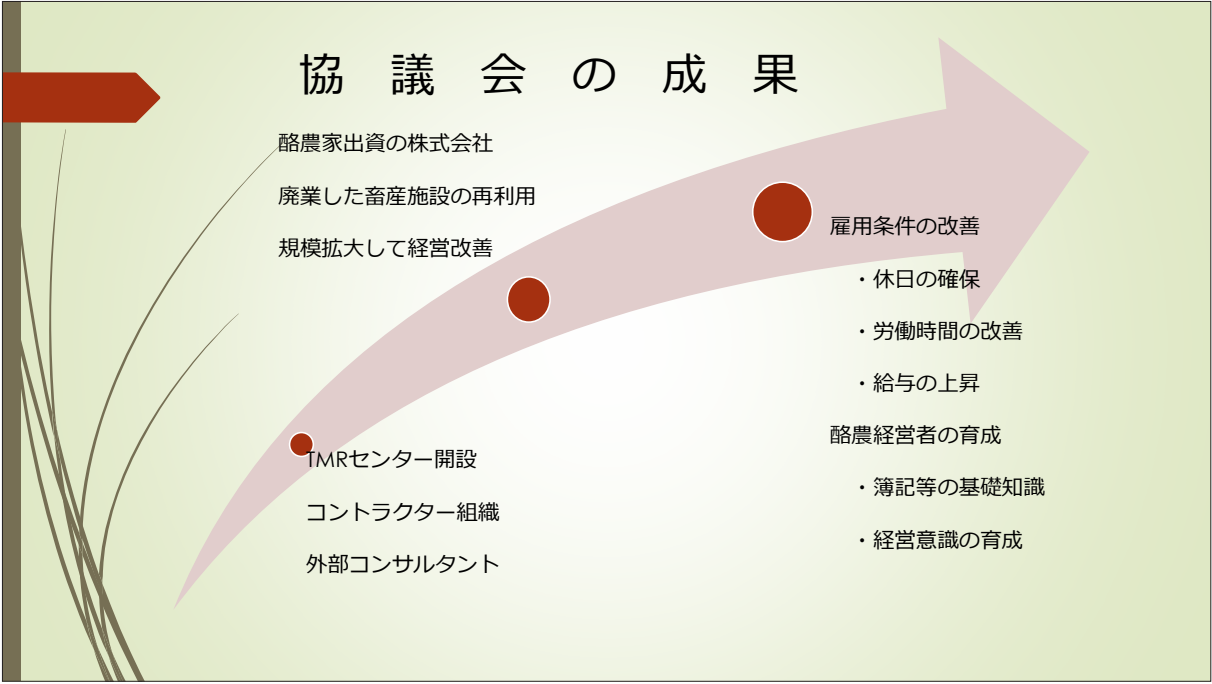
5. 現在の目標達成度（成果）及び目標達成に向けて解決すべき課題を書いてください。

懸案事項は

- ①施設整備により、施設を拡大して出荷頭数が増頭し、今後は収益の拡大が見込めるが、新規に雇用する従業員の使用技術の向上に時間と手間がかかる。
- ②一番の懸念は、全国的にまん延している豚熱の発生であり、いつ飛び火するか不安の毎日です。
- ③資材価格、特に輸入に頼っている飼料価格の高騰です。そのため、生産者組織として団体での共同購入につとめ、できるだけ低価格が実現できるよう交渉をしているが、現状は厳しい。

# 法人設立による経営継承の取組







## 協議会が次に必要なこととは

### ■ 生産性の向上を図る

- 生乳・子牛を高く売る。肉牛生産を始める。堆肥をお金に替えるなど、より儲かる経営を目指す
- 酪農は技術が必要であるが、誰でもできるようなマニュアル化が不足している。
- 生産結果を共有して理解するには、わかりやすい数字を示す経営を行う
- 利益が生まれることで、労働条件の改善へ繋がり、働く人の意識も変わってくる。
- 畜産は地域の嫌われる要因に、環境への資金投入ができないことがあった。それが許される時代ではない。利益が生まれれば地域への配慮ができる

### ■ 経営者を育成する

- 経営が失敗する要因は経営者の能力、意識に問題がある。
- これからは酪農技術と経営感覚の両方がないと経営できない時代になっていく。
- 外部から酪農を始める人を探す際にも「経営者の育成」を重点的に検討していく。

協議会名：愛知県

あいち大都市近郊型畜産クラスター協議会

## 令和3年度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、1月21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、コメンテータに情報共有し、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 =====

### 質問1 愛知県配飼協へ

今年度から、申請はデータで提出するようになったと聞きました。今年度も何件も申請書を提出していると思いますが、どうですか、楽になりましたか。それから審査も早くなるということでしたが、早くなりましたか？

### 質問2 すべての発表者へ

動画で発表したように畜舎の建設費や建設資材が非常に高騰しています。クラスター事業からは少し離れるかもしれませんが、どのような影響が出ていますか。影響に対して、どのような対策というか取組をされていますか？

### 質問3（疑問です）

養豚畜産の畜舎建築コストが現在、雌1頭400万円と大幅に値上がりしております。資材の高騰は理解しておりますが、通常の家ではそこまで値上がりしているとは思いません。何が要因でしょうか？  
又、クラスター事業を活用しても返済が可能でしょうか？不安になります

## 令和3年度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、1月21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、コメンテータに情報共有し、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 =====

### 質問1 愛知県配飼協

今年度から提出書類が大幅に減って、データで提出するようになったと聞いています。何件か提出しているかと思いますが、どうですか？それから審査は早くなりましたか？

### 質問2 すべての発表者へ（同じ協議会の〇〇さんも）

私の協議会では、卵価相場の変動が成果目標の達成に大きな影響を及ぼします。どの畜種でも相場価格が変動することによって、成果目標の達成に影響は大きいと思いますが、何か取組はされていますか。また成果目標を決める時点で何か注意していますか。

## 令和3年度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、1月21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、コメンテータに情報共有し、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 =====

### 【あいち大都市近郊型畜産クラスター協議会 ○○さん】

○○さんには、愛知県みかわ養豚クラスター協議会の設立に尽力してもらい、さらには、あいち大都市近郊型畜産クラスター協議会では○○に就任してもらい、そして、最近では愛知県ちた地域畜産クラスター協議会でもご苦労されており、感謝するしだいです。

畜舎の建設費用が高騰している件は、非常に興味があります。資材価格は総じて上昇していますが、畜産資材は特に上昇が激しいと感じますが、理由は何でしょうか？

### 【あいち大都市近郊型畜産クラスター協議会 ○○さん】

○○さんからクラスターリース事業をやりたいと相談があったのは2019年の3月か4月で、ちょうど、あいち大都市近郊型畜産クラスター協議会で久しぶりの案件があったので、どうしようかと考えた挙句、一宮市養鶏部会という部会を作って参加してもらうことになりました。クラスター計画を書いてもらったのですが、計画の骨格がきちり出来ていたので、多少の手直しで完成しましたので、とても助かったとの記憶が残っております。もうちょっと工夫しておくべきだったのは、成果目標です。全体の売上高ではなく、ブランド卵だけの売上高にすべきだったかと反省しています。

質問1 単刀直入に訊きますが、成果目標の進捗はどうでしょうか。

質問2 2つ目は卵価のことです。年末に上昇して年が明けると下落するのが通例ですが、今年はどうでしたか。また回復の見通しはどうでしょうか。

質問3 配合飼料の高騰が続いていますが、経営に対する影響はどうですか？

【四日市ポーククラスター協議会 ○○さん】

特定の地域の、特定畜種の生産者が集まって、共通のテーマを掲げて、もちろん施設整備事業が大前提になるわけですが、共通のテーマを掲げて取り組んでおられることは、まさに理想の形であると思います。

わたしどもの、愛知県配飼協の14の協議会と部会は、クラスター事業、それも機械導入事業を円滑に進めるために、理想的な形であるかのように擬態していると言って過言ではないと思います。大いに参考にしたいです。

質問1 三重県にも配飼協があると思いますが、構成員には入っていないのでしょうか？

質問2 取り組んでいるのは施設整備事業だけでしょうか？機械導入事業のみをやってみたいということはないのでしょうか？

質問3 事務局を運営する費用は、会費形式でしょうか？施設整備事業をやった生産者に特別の会費を頂戴するという事はされているのでしょうか。

静岡県西部酪農経営継承協議会 伊東先生】

伊東さんの協議会も、まさに理想的な形で運営されている協議会の最右翼であると思います。法人化・新規就農・人材育成、さらには経営者の育成まで、多岐にわたる活動内容をお聞きしながら、形だけになりがちなたしどもの協議会でも、何かひとつでもできないか真剣に考えていきたいと思っています。

質問1 わたしどもの生産者でも2代目経営者の育成が最重要課題だと思っていますが、何かされていますか？ あれば具体的にお教えてください。

質問2 TMR 飼料は、酪農だけでなく、肉牛生産者でも給与している例もあり、注目しています。TMR センターをどのように作り、運営しているのかお教えてください。

## 令和3年度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、1月21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、コメンテータに情報共有し、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 =====

あいち大都市近郊型畜産クラスター協議会様

問1 地域は一宮から田原市、また畜種も養鶏から養豚と広範囲にわたっておりますが、なぜ地域限定、畜種限定の協議会ではないのですか。

問2 私自体は協議会のメンバーではなく、事務手続をしているだけですが、私のようなクラスターに限定して報酬を得て事務をしている人はいませんか。また、いるとすれば、報酬、事務経費はどこが負担していますか。

問3 補助金は市町村を通じて交付され、地域畜産振興から市町村の役割は重要ですが、市町村担当部局はどのような関わりをしているのですか。

愛知県配合飼料価格安定基金協会様

問1 14協議会があるようですが、クラスター計画が14あり、基金協会様は14クラスターを指導していると考えればいいのですか。

問2 14協議会はそれぞれ、どこが事務局として、計画作成、補助金交付申請を行っているのですか。

問3 それぞれに事務局があるとすれば、その事務経費（人件費、通信連絡費、諸経費等）はどこが負担しているのですか。

問4 補助金は市町村を通じて交付され、地域畜産振興から市町村の役割は重要ですが、市町村担当部局はどのような関わりをしているのですか。

静岡県西部酪農経営継承協議会様

問1 伊東代表取締役は協議会へのアドバイザーだと思いますが、協議会の構成はどうなっていますか。市町村も入っているのですか。

問2 協議会としては、設立前（個人経営体、搾乳牛頭）が、理想として、（法人経営体 搾乳牛頭）をめざしているのですか。

問3 協議会がクラスター協議会として、個々の法人が施設を整備する時、クラスター事業に取り組むと考えればよいのですか。

## 令和3年度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、1月21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、コメンテータに情報共有し、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 =====

あいち大都市近郊型畜産クラスター協議会の現状と課題について ○○様へ

自分達が関係する養鶏農家、養豚農家が規模拡大や機械を導入するために、従来には経験したことの無い補助事業のサポートまでされていることに、ご苦労が多かったと思います。

自分の経験から言わせてもらおうと、畜産農家に行くと「補助でもリースでもなんでも良いから、規模拡大して機械を入れたいので、お金をもらって来て欲しい」程度の認識の方が多くいように思えます。

当然、そんな方ですので書類一つ、自分で書くことはありませんので、「それでは今の時代の補助事業は受けられないですよ」と教えたら激怒されたことがあります。

今回は苦労されても成功された事例ですが、内心、これは無理だろうと思うような話、事例はなかったでしょうか？

クラスター計画の変遷 クラスター計画をどう作ればいいのか 山下様

山下様の話は立場上、よく聞いているのですが、とにかく、すごい事務量をたった一人でこなしているそのエネルギーとシステム開発に驚いています。

元々、自分達でなんとかしようとする愛知県とお役所任せの静岡県の違いはあったにしても、山下様の活躍はすごいと思います。

今年になって中央畜産会の機械リース事業のシステムが少し変わりましたが、どこの県でもこのシステムを取り入れることは可能でしょうか？

ポーククラスター事業に対する取組 ○○様

同じ東海地域でも各県によって畜産農家、民間企業、経済連等の団体、行政の関わり方が違っていることに驚くことがあります。

以前より三重県では民間企業、団体が積極的な活動が多くて、何もしない静岡県の団体とは雲泥の差を感じております。

反面、それぞれが利害関係もあって大変だと思いますが、あるグループ、ある団体がどうやって行政を動かしていくのでしょうか？頼めば県や市役所は協力してくれるのでしょうか？

## 令和3年度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、1月21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、コメンテータに情報共有し、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.1～4 共通】

クラスター事業の成果目標についてのご意見をお聞かせください

⇒多くの場合、売上高や出荷頭数の増加を挙げることが多いです。報告の内容からは、そこから一步踏み込んで、ブランド、需要に応える、生産性向上、経営者育成などのご意見が聞かれます。また、地域での成果発表会を重視している協議会もありました。売上高や出荷頭数を増やすということが、何に繋がるかが重要ではないかと思われれます。売上高や出荷頭数を増やすことによって、何を生み出していくか、ということ表現できれば、それが成果目標になるのではないかと考えます。

### 【No.1～4 共通】

事務局態勢に関して、課題や今後強化していきたい事項があればお聞かせください

⇒クラスター事業においては、各協議会の実態に応じた事務局が作られていると思います。報告では、実務者会議を開催したり、計画の書き手を増やしている事例がありました。また、事業実施だけでなくその後を見ていく必要がある、といった貴重なご意見もありました。協議会の課題として、出荷や売上げのフォローと共に、借入金返済を見ていくことを挙げている協議会もあります。資金管理に関する情報の蓄積や共有の重要性を感じています。

### 【No.4】

経営者育成の中で、重要なテーマがあれば教えてください。

⇒酪農経営の平均規模が大きくなる中で、報告にもあるように、単なる業主としてではなく、経営管理能力の向上が求められています。カナダ・オンタリオ州、ケベック州ではコンサルタントの活用に向けて農業改良普及事業の改変なども行われているようです。報告の協議会の成果の中で、酪農経営者の育成として簿記等の基礎知識や経営意識の育成を挙げられています。考えられるテーマや実践的手法、協議会としての取り組み方などについてご意見があればお聞かせください。



## 4 Web 情報交換会の様子





令和3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)

畜産クラスター情報交換会  
令和4年1月26日(水)



## 5 畜産クラスター情報交換会議事録

**中胡**（司会） 皆さん、お疲れさまです。中央畜産会の中胡です。時間となりましたので、これから令和3年度の畜産クラスターの情報交換会を開催いたします。挨拶は省略いたしまして、中身に入っていきたいと思います。よろしくお願いします。

今日は1時半から4時半までで、動画を見る前に送りたいのですが、紙ベースの資料をお送りしているかと思います。開いていただきますと、次第があるかと思います。その次第をご覧ください。

事前に皆さんから質問が出ておりますので、冒頭の60分ぐらいで、該当する方に質問に答えていただきまして、ディスカッションします。それから15分ほど休憩を取りまして、2時45分ごろからまた始まります。これから60分、いろいろと議論する中で、2点ほどにテーマを絞って、皆さんと情報交換をするという流れでいきたいと思います。これからの60分間で出てくる話題によって、その二つのテーマを設定していきたいと思いますので、ご協力をよろしくお願いします。

また、本日の会議につきまして、今、録音をしております。見たことがあるかどうか分かりませんが、情報交換会の報告書を毎年出していますけれども、それを今年も作っていきます。その中に、これから行うやりとりが議事録のような形で載ります。

昨日、三重県の〇〇さんにもご説明しましたが、中央畜産会のホームページを見ていただくと、トップページの上のほうに「畜産クラスター（全国推進事業）」というバナーがあります。そこをクリックすると、令和2年度だけではなく令和元年や平成30年など、昔の情報交換会の資料が載っております。優良事例の報告書など、参考に見ていただければと思います。

今日の段取りの説明は以上です。何かご質問ございますか。進めてよろしいですか。

目次を見ていただきます。1番は、あいち大都市近郊型畜産クラスター協議会の〇〇さんと〇〇さん。2番は、愛知県配合飼料価格安定基金協会（以下、配飼協）の山下常務理事（ご本人の了承を得てお名前を標記しています）。3番は三重県の四日市ポーククラスター協議会の〇〇さん。4番は、静岡県西部酪農経営継承協議会の伊東コメンテーターです。伊東コメンテーターはもう何度もこの情報交換会に出ておられるので、まず4番の伊東コメンテーターから入りまして、それから1番、2番、3番という順番で事前質問にご回答いただくということで進めていきたいと思いますので、よろしくお願いいたします。

では、伊東コメンテーター、よろしくお願いします。

**伊東** ありがとうございます。それこそ皆さんよく会っている人ばかりで、私の顔は見飽きてしまった人が多いのではないかと思います。

私に対する質問のところで、まず、愛知県配飼協の山下さんから来ています。正直に言ってこんな「まさに理想的な形」なんていう褒め言葉を頂いて嬉しいですが、現実問題は理想的というか、これも紆余曲折があって、正直申し上げて、いわゆる行き当たりばったりと言っては悪いですが、ただ、必ず前に行こうとしているだけの話です。

ただ、実際に次へと何とか切り抜けようとはしていますが、今一番の課題は、組合長が68歳、私が今66歳になりましたので、現実問題としてあと5年は持たないということが、頭の中にあります。

それを考えますと、2番目の質問1にも関係していますが、いわゆる酪農家の2代目の経営者の育成課題などがありますが、浜名酪農とかいうもの、それから浜名酪農主体となったこの協議会の次をどうしましょうというのが、現実問題としてあります。

例えば小さな中小企業でも、先代の社長が苦勞して苦勞してここまで来たけれど、2代目になったら先代の子飼いの部下と2代目の社長とがうまくいってないということがたくさんあるわけです。それは畜産でも同じことがありますので、どうやってこの組織を続けさせていこうかというところが、今一番、僕と組合長の頭が痛いところです。

ほかの方の質問にもありますが、その辺りをどうやっていこうかという話になったときに、一番私たちが考えているのは、はっきり申し上げて、酪農家の2代目に期待しても限界があるから、いかに外部から人が来られるような組織にするかと。やはり外部の人が来ないような組織では無理だろうと思っています。

というのも、浜名酪農は今、26件しかありません。そのうち後継者がいる農家と考えると、後継者がいて10年後残っているのは、たぶん10、15件ぐらいしかないはずです。その中で、すごく大きな牧場があって、小さな牧場もあるとしたら、そんなものはうまくいくわけがないですから、その辺りのところどうやってやるのが、今、大きな課題になっています。

山下さんの2番目の質問の中に「TMR飼料は酪農だけでなく肉牛生産用でも供与している例もあり注目しています」と。実際にうちのほうも浜名酪農のTMRを肉牛農家が使っております。豚には使えませんが、使っております。

「TMRセンターをどのようにつくり、運営しているのか教えてください」という話ですが、これはもう、この浜名酪農のTMRセンターは、もう完全に愛知県さんのおかげで持っているようなところがあります。愛知県のほうから来る豆腐かすを主体とした食品残渣を発酵飼料化しています。

さらに愛知県の豆腐かす以外にも、西は九州、東は東北地方に至るまでの食品残渣が今はどんどん来るようになっていきます。もちろん定期的に来るものもあれば、季節的にこの時期しか来ないものもあります。それらの食品残渣を使って、飼料分析にかけて、エクセルの表のようなものを作っています。その中に入れて、どの餌を、どの配合、どの割り振りをしたら一番安くできるかというところで計算してやっています。

ですから、餌の切り替えが月に2回ぐらい配合が変わってしまうぐらい、結構取り替えています。逆にいうと、ずっと同じなんて高くなって仕方ないですから無理です。

また、〇〇さんからの質問でいきますと、「アドバイザーと思いますが、協議会の構成はどうなっていますか」。はっきり言ってこれはもう、浜名酪農というか、組合長と私の2人でやっているようなものです。構成員のメンバーの中には酪農家がありますがけれども、それ以外は入っていませんので、浜名酪農と私が考えてやっているだけです。

また、「市町村のほうは入っていますか」という質問ですが、最初にこの協議会をつくったのが今から7、8年前ですから、畜産クラスター事業が始まった当初につくっています。その時点で私のほうから、市町村や県が入るのか入らないのかという話になってきたときに、どうしましょうかと聞かれたものですから、「君たちは入ってもらわなくても結構だ」と言って断っています。

これはなぜかと言いますと、僕も県の職員という立場だったことがあってよく分かります。県には、例えば静岡県は「静岡県経済産業ビジョン」というものを持っていて、経済がどうしたこうしたといういわゆる選挙用の公約のようなビジョンを作っておいて、そのビジョンに合わせて経済産業部が「こうしろ」と言い、「経済産業部がこうしろと言ったから畜産課はこうしろ」というものが出ていて、畜産課でも「酪近計画に基づいて」や「何とか何とかに基づいて」というビジョンをたくさん作ります。

正直に言って、そんなビジョンを静岡県が達成したことは一度もありません。愛知県だってたぶんないでしょう。愛知県も酪近計画どおりには行ってないと思います。それに合わせて市町村が入ってきたときに、市町村が協議会のメンバーに入ると、当然、市町村の担当者は農家のためを思って言うのだけれど、それが上に上がってきたときには、例えば「何々市の産業計画に合っていないではないか」とか「何々県の何とかビジョンに合っていない」と言って横槍が入るのが目に見えていましたので、「頼むからお前らは邪魔だから入るな」と言って断っています。

逆にいうと、その代わりに私が全部やっていますので、私の負担が非常に多いし、その意味でいけば愛知県では山下さんの負担がすごく多くて1人で頑張っておられるのが分かるように、同じようにどこかの人に負担がかかります。

とにかく、うちのほうは協議会に市町村は入っていません。逆にいうと、私が最初にそれをやったものだから、静岡県では、協議会にはもちろん県も入りませんが、市役所も今はほとんど入っていないはずで。

2番目の質問として、「協議会として何を目指していますか」とありましたが、今、とにかく協議会が目指しているのは、つくっているTMRセンターを何とか維持して、維持できる頭数を確保して、それで安いTMRを供給して、何とか生き延びようとしているだけです。

そうするとTMRセンターを維持するためには搾乳牛で約2500頭欲しいわけです。今は何とかなっています。これがあと10年もしたら、先ほど言ったように、酪農家がどんどん辞めてどんどん減っていった場合、当たり前ですが、ある一定のレベルから減り始めて、損益分岐点から落ちてしまうと、急激に中止になってしまいます。これがあるものだから、その頭数を維持するためにはこれぐらいの頭数が欲しいということをやっています。

また、「クラスター協議会として、個々の法人が施設を整備するとき、クラスター事業に取り組めると考えてよろしいのでしょうか」。全くそのとおりで、例えばクラスター計画を作りました。例えば、今度新たにもう一度、ある施設整備を畜産クラスターですといった場合には、毎回のようにはクラスター計画を作り直しています。極端なことをいうと、毎年のように作り直しています。それはやはり県と話をし、例えば「伊東さんという人が牧場を大きくしたらどうなるの」とか、「〇〇さんという人が入ったらどうなるの」というふうに、計画を変えています。

だから、1回クラスター計画を作ればそれで終わりということにはしていません。当然、クラスター計画の中には目標数値というものが確か出るはずですから、それも毎回見直しをかけています。そうでもしなければ無理だと思っています。

〇〇さんと私はお隣同士でよくご存じだと思いますけれど、何に取り組んでいるかと〇〇さんから質問がありましたが、結局、浜名酪農が今、一番取り組んでいるのは、とにかく組織を維持して、何とかTMRセンターを維持して、ここ全体の経営をしていく。さらに次に、酪農経営として、経験者を、第三者継承を、何とか進めていきたいと思っています。

今、組合長と私の年齢から考えて、この前つくった500頭ぐらいの牧場に、生きのいい若い人が4、5人いますので、彼らに経営勉強会などをどんどんやっています。その中には、やはり独立したいという人が1人、2人います。彼らを独立させてあげたいと思っています。

何が言いたいかというと、私と組合長で牧場をつくったけれど、そこで働いている人が

さらに新たに独立できたとなれば、相乗効果として、「自分たちも浜名酪農に行ってちゃんと頑張れば、あの人のように牧場を持てるんだ」ということを証明してみたいと思っています。

そうすると、最初のご質問にあったとおり、もっともっという人材が外部から来るはずで、外部から来れば、中には牧場主として働く人もいるかもしれないし、浜名酪農の中に入って中核として働いてくれる人も出てくるのではないかと思います。

とにかくこれからは、お金もちろん大切ですが、一番大切なのはやはり人材の育成に尽きると思っていますので、その辺りの考え方がこのごろは変わってきたというのが現実です。

質問としてはこのくらいでしょうか。最後にもう1回、みんなで質問し合うことにしましょうか。では以上です。

**中胡**（司会） ありがとうございます。今、伊東コメンテーターから事前質問にお答えいただきましたけれども、確認や、また質問が出たという方がいらっしゃいましたら、ご発言いただければと思います。〇〇さん、大丈夫ですか。

**〇〇** ありがとうございます。大丈夫です。

**中胡**（司会） では、次に進んでもよろしいですか。次はあいち大都市近郊型畜産クラスター協議会への質問です。お二方から共同してこの質問に答えていただければと思います。まずは〇〇さんのほうからお願いしてもよろしいですか。

**〇〇** 質問の内容は、クラスター事業の成果についてでよろしいですか。違いますか。

**中胡**（司会） あいち大都市近郊型畜産クラスター協議会のほうに来ている質問に答えていただくというセクションになりますので、例えば、同じ愛知の山下常務のほうから、「畜舎の建設費用が高騰している件は非常に興味があります」と。「資材価格は総じて上昇していますが、畜産資材は特に上昇が激しいと感じます。理由は何でしょうか」というような。これは逆にお二方からも相談というか、何でだろうという質問が出ています。ここを説明していただくような形にもなるかもしれませんが、ここを取っかかりにしてやっていただければと思います。

**〇〇** 今おっしゃったとおり、私も養豚の餌の販売をやっている中で、こういったクラスター事業に携わらせてもらっていますが、本当にここ数年で、1母豚当たりを造るのに400万円ぐらいかかかってしまうと。100頭の豚舎を造れば4億円かかってしまうと聞いています。数年前はたぶん200万ぐらだったかと思っていますし、私が会社に入った20年前は100万円ぐらだった記憶があります。本当に、何でこんなに上がっているんだろうと聞いてみたいという思いで挙げさせてもらいました。



**中胡**（司会） では、この点は後ほど情報交換をするということ。

また、三重の〇〇さんから質問が三つほど出ていますが、ここはどうでしょうか。これも〇〇さんがお答えになりますか。それとも〇〇さんのほうで。「畜種限定の協議会でないのはなぜか」というのと。

**〇〇** それに関しましては、愛知県の場合はいくつか畜種でもありますし、地域でもある状況でございますので、特に広がっているというわけではなく、会員の中に名前が入っているということございまして、畜種限定でもあり、地域限定のものもあるという状況でございます。

**中胡**（司会） 次の問2のほうはどうでしょうか。「私自身は協議会のメンバーではなく、事務手続きをしているだけですが、私のようなクラスターに限定して報酬を得て事務をしている人はいませんか。いるとすれば、報酬事務経費はどこで負担していますか。」

**〇〇** これはあいちの場合はない状況でございます。

**中胡**（司会） 3番目は「補助金は市町村を通じて交付され、畜産振興から市町村の役割は重要ですが、市町村担当部局とはどのような関わり方をしていますか」という質問ですが。

**〇〇** 山下常務、これはどんな状況でございますか。

**中胡**（司会） では山下常務、フォローをお願いいたします。

**山下** 愛知県の山下でございます。フォローさせていただきます。

まず、問2のほうからフォローさせていただきます。「事務費はどこから負担されていますか」というと、どこからも負担はありません。愛知県配飼協という組織の常務をやっておりますので、その常務としての仕事の空き時間にやっているということです。コピーやインターネット環境など、いろいろなもの使っていますが、全て配飼協のものを使っているというところになります。

しかし、配飼協の財政状況が苦しくなっていて、配飼協の資産を使うのが徐々に難しくなってきておりますので、賛助会費を昨年から取るようにして、それで賄うようにしております。

問3ですが、うちはハード事業、施設整備事業はやっておりませんので、市町村の役割はあまりありません。補助金は、中央畜産会さんから直接リース会社さんのほうに振り込まれますので、お金のやりとりはありません。

市や町の方に協議会の構成員になってもらっている場合もありますが、構成員になってもらうだけというような感じです。

大都市近郊型協議会は、市とうちとで一緒に設立しましたが、市の方が抜けてしまっても、協議会として十分機能を果たしています。

問1については、〇〇をやらせてもらっている〇〇さんの部会が、まさに地域限定、畜種限定の部会ですから、〇〇さんから説明してもらいたいと思います。

**中胡**（司会） よろしくをお願いします。

**〇〇** どう言ったらいいでしょうか。もともとクラスターの協議会がありまして、われわれが山下さんを頼ってお願いしたときに、新しくつくるのか、ここに入るのかという話になりました。

新しくつくるより、ここで部会だけ別に新しくつくって、同じ中でやったほうがやりやすいのではないかとということで、中に部会をつくってもらってやるという形を取ったと記憶しています。

**山下** 追加説明します。協議会の本体のほうは、養豚の生産者のためにつくったので、一宮市でも養豚であればそのままやったと思いますが、養鶏であったということで、取り組んでいくのに難しいと考えて、あえて部会をつくりました。

うちは協議会があって、その下に部会をどんどんつくって行って、地域限定、畜種限定というような役割を持たせています。〇〇さん、ありがとうございます。

**中胡**（司会） ありがとうございます。

伊東コメンテーターのほうから「内心、これは無理だろうというようなものはなかったか」というご質問が出ていますけれども、ここはどうでしょうか。伊東先生、ここはどのような趣旨が。

**伊東** まとまっていなくてすみません。私が質問したのは、結局はっきり言って、僕もそうですが、農家の方は、畜産クラスターを云々というよりも、たいていは「悪いんだけど金がないから何とかしてよ」というような感じで来ます。

機械リースもある意味そうかもしれないけれど、特に施設整備型の補助事業にはそういう人がすごく多くて、中には畜産クラスター云々で説明したところで「分からないからいいよ。とにかく金さえくれればいいよ」という人がいます。

〇〇さんの豚のほうでも、餌屋さんだと分かっていますけれど、「何とかしてくれよ」と言ってくるけれどこの人には無理ではないかということはありませんか。はっきり言って、現実問題としてあるでしょう。

**〇〇** 今おっしゃった、やはりコストが高いから、その規模増頭とか、そういうことではなく、とにかく安く仕上げたいというような問い合わせは、正直あるのかなと思っております。

**伊東** 実際に私のほうでも最近ありましたが、「お前ら、あそこで牧場をつくつたら」と言うから、「はい、つくりましたよ。どうしたんですか」と言ったら、「俺は自分で牛舎を建てようとしているんだよ」「自分で建てるんですか」「親戚に大工もいるし、自分で造

るんだよ。そのほうが安いから。それで悪いけど、建てるから後で補助金くれないか」と。何か話が全然違うんです。そんなことができるわけがないんです。

例えば、「中古のバルククーラーを買ったけど、その金を支払うのが嫌になってしまったから補助金をもらってきてくれ」とか、全然話が違いますよね。

でも、現実問題として農家の人は、そのレベルの人がほとんどです。中にはうちの組合長のように、欲の塊といったら悪いですが、あのような事業力の塊という人であれば、補助事業をうまく取り入れて、「こうやっていけば話が付く」ということができますが、それは希少な話であって、珍しい話です。たいていの人はそういう人ばかりなので、無理難題を振ってきているのが現実だと僕は思っています。

それが例えば、今日はたまたま市町村の方が1人もいらっしやらないけれど、それが市町村の担当者のところや農協のところに行って、「何とか金を取ってくるようにしてくれよ」と言っているのだらうと思っているし、たまたま〇〇さんを見ていたら、「餌を買ってやっているのだから、お前が何とかしろ」と言われているのではないかと思って、同情の意味を込めて、この質問をしております。

また、「クラスターの事務をやったことによって報酬はどうなっていますか」という質問が〇〇さんから出ていました。私のところではどうやって金を稼いでいるのか説明しますと、まず私はよく浜名酪農の話をしてはいますが、浜名酪農の職員ではありません。

なぜかというと、職員になってしまうと、組合長の言うことを全部聞かなければいけないからです。組合長の言っていることにはできないことがたくさんありますが、組合の職員であれば組合長の言うことを嫌々聞かなければいけません。「そんなことはできませんから嫌です」と、これはもう、最初から断ってあります。だから、私は組合長に対して意見をはっきり言わせてもらう代わりに、1案件につきいくらという形でお金を取っています。

浜名酪農からも毎月いくら。それから、補助事業をやろうがやらなかろうが、牧場を造った場合、その規模と、補助事業を行った場合は、後でビフォーアフターではないけれど、会計検査の対応や書類の対応をしなければいけないから、同じ頭数でも、補助事業をした場合はいくら、しない場合はいくらということで金を変えて、完成してからお金をもらっています。

なぜかといいますと、完成する前から「お金をくれ」と言うと、農家の人は、はっきり言うと、資産があっても銭は持っていない人がたくさんいます。だから、軌道に乗ってからお金を取っています。そういう形を取っていますから、今、やっと8年目になってきて少しずつお金が増えてはいますが、県を辞めた当初は、はっきり言って、本当に貧乏暮らしでした。年金もまだ当然来ないから、月にそれこそ10万そこそこしか金がないような状況が1、2年、続いていました。

中央畜産会のお仕事もこうやって一生懸命やっているのは、そこにあるわけでございます。少しPRしておきました。

**中胡**（司会） ありがとうございます。では、山下さん、どうぞ。

**山下** 伊東先生から〇〇さんに指摘があったように、こういう言い方をするとなんですが、こういった補助事業に対して意識レベルの低い生産者から要望があることもあるようには聞きます。幸い、〇〇さんから頂く案件の生産者の方は非常に意識が高くて、なおかつ社長さんも紳士的ですし、後継者にもしっかりした方がいらっしゃいます。

この事業をやっていく上では、IT というか通信の知識も必要です。やはりメールでのやりとりは必須になってきますよね。メールはできないというような方では困ってしまいますが、〇〇さんから来る案件は、きちんとメールアドレスを持っていて、やり取りできるということが多いので、本当に助かってはおります。

また、事業を進めていきますが、これ以上進めることができないという場合があったりします。そうなったときに、「おい、飼料メーカー、お前が補助の半分出しておけ」というようなことを言われる人もいます。

非常に良い方ばかりを紹介していただいて、案件を進めさせていただいています。

また、事業を進めていくうちに、徐々に生産者の意識が変わってきて、「私は頼りないから、自分でも頑張らなければならない」と思うのかもしれませんが、メールも使えるようにしてくれたり、書類をいちいちチェックしてくれたり、非常に変わってきます。最近をよく散見されるようになって、これも事業の成果ではないかと思えます。

**中胡**（司会） ありがとうございます。今の議論について、何か追加でご発言がある方はいらっしゃいますか。はい、どうぞ。

**伊東** またまた伊東です。昨日、私は群馬県で仕事をしてきました。群馬県の出先の事務所や、群馬県の各市町村の人たちに、私が中央畜産会で畜産クラスターの講義をしている話をやってくれという話になって、2時間ばかり話してきました。当初は人を集めてやる予定だったのが、Zoom だったもので、カメラに向かって2時間ずっと話していて非常に疲れ果てました。

その中で非常に面白かったのが、群馬県の畜産の普及の、顔が見えなかったので声だけしか分かりませんでした。結構年配の、確か〇〇さんという方からの質問で、私の話は分かるけれど、今、山下さんがおっしゃったように、本来は補助金を頼らずに何とかなると。群馬県は豚が多いものですから、自己資金で、もしくは、政策金融公庫に行って自分で融資計画を作る。なおかつ、それが駄目なら中央畜産会のリースでやってみる。それで駄目だったら、クラスター事業に乗る。それくらいの人でなければ、これから群馬県では

豚では残れないというご意見を持っておられました。

そういう意味では非常にしっかりした意見の人で、それを言葉巧みに「半分は補助金が出るからやるよ」というような時代のような普及をしていたのでは、普及員としては駄目だという、県の出先の職員でありながら県を見事に批判していたような意見が出ていました。

先ほど山下さんがおっしゃったように、このクラスター事業は、逆にいうと、畜産農家をレベル分けしてしまったような感じがしています。だから、今、私が言ったような、「金さえくれれば何でもいい」という人は、はっきり言って、結局、この事業に取り組みません。その意味でいけば、このクラスター事業というのは、畜産農家をある意味でふるい分けしてしまったのではないかという気がこのごろはしています。以上です。

**中胡**（司会） ありがとうございます。今、議論したことに追加で何かありますか。先に進んでもいいですか。

では、山崎コメンテーターから皆さんに質問が出ています。質問の趣旨や意図を山崎コメンテーターにお話しただいて、回答いただくということで、よろしくお願いします。

**山崎** こんにちは、山崎です。よろしくお願いいたします。皆さんの動画を拝見させていただきました。その中で感じたことを、今、お手元にもあります質問として整理させていただきました。

皆さんに共通の質問が、まず一つです。クラスター事業の成果目標について、「ブランドのものにしておけばよかったかな」など、いろいろとご意見があったと思います。この成果目標について、もう少し皆さんの自由なご意見をお聞かせいただきたいと思っております。

といいますのが、その下に少し長ったらしく書きましたが、売上高や出荷頭数が増えれば所得が上がるというのは、水田で言えば面積を広げれば所得が上がっていた時代のお話です。ですが、今のこういう世の中では、規模が大きくなればそれだけ生産コストも大きくなり、逆にいうと効率化したときのメリットも出やすくなる。言い換えると、非常に経営手腕が問われるというのでしょうか。そのような時代の中で、事業の成果目標というのは、単純に規模拡大的な売上高や頭数だけなのかどうかというところを、忌憚のないご意見を聞かせていただければと思いました。

また、先ほど伊東コンサルにはお答えいただきましたが、経営者育成の中で重要なテーマがあればというのは、静岡県西部が独特なクラスター協議会だったのでお聞きした事項です。

それ以外に皆さん共通のところでは、事務局態勢、いわゆる畜産経営の人材育成、経営者育成というものもありますが、事務局をどうやって、先ほど経費負担の話がちらっと出

ていましたが、計画書の書き手を増やしていますというようなご報告もあったりして、事務局をどうやって今後強化していきたいのか、そこについての課題が何なのか、それぞれいろいろと出ていますが、もう一步踏み込んで、忌憚のないご意見をお聞かせいただければと思って質問させていただきました。

どうか忌憚のないご意見をとめます。よろしく願いいたします。

**中胡**（司会） どなたからご回答いただけますでしょうか。では、山下常務、お願いします。

**山下** 山崎先生の質問が非常に難しいということで、〇〇さんからも相談があってディスカッションしました。また、〇〇さんからも「どう答えましょう」と相談があって、またディスカッションしたので、そのディスカッションの内容を伝えさせていただきます。

まず、山崎先生の問いに対する私の考え方は、基本はやはり売上高や出荷頭数の増がありではないかと。それがないとブランドも推進できませんし、ブランドが推進できるということは需要があるということです。とにかく規模拡大はしないと生産性も向上できません。

売上高が伸びていて、出荷頭数も伸びていてという状態でなければ、後継者もできないと思います。実の息子さんであっても、あえて逆境に飛び込もうとはしません。やはり売上高や出荷頭数の増というのが、基本的な条件になるのではないかと考えております。

〇〇さんが取り組んだ浮野養鶏さんにしても、地元でものすごくブランド力のあるところですが、やはり最後は売上高に帰着していくし、ブランド力を増やすことによって需要がさらに増えていくし、増産することによって生産性の向上といったこともできてきます。ここはもう会社組織になっているのでいいと思いますが、法人化して、後継者の育成も、うまくいくのではないかと考えております。

〇〇さんから案件の相談があると、売上高とか出荷頭数の増だけではなく、「ほかに何かありませんか」とよくいいますが、それはクラスター計画が書きにくいものですから、そんなことをいうのですが、基本は売上高や出荷頭数の増加だと思えます。それから、一時期、愛知県からも、単なる売上高の増、単なる出荷目標の増、要するに、単なる規模拡大の増だけでは駄目ですといわれました。ブランドや6次産業化など何かをやっていないとクラスター事業として成り立たないのではないかとということで、どうしても訊いてしまうのですが、やはり売上高の増、そのためには出荷頭数の増、規模拡大が基本で、これをまず押さえないければ何も生み出さないのではないかと考えております。

**中胡**（司会） ありがとうございます。〇〇さんと、〇〇さん、何か追加やフォローはありますか。

**〇〇** 私は山下常務に説明していただいたとおりにかと思っています。

**中胡**（司会） 三重の〇〇さん、今の議論はどうでしょうか。

〇〇 私も、成果目標につきましては、協議会構成員の養豚農家が何名かいるわけですが、その個々の養豚農家にとっての目標は、やはり頭羽数の増加だと思います。

収益を上げるためには、頭羽数の増加とその価格、それにコストの削減があるわけですが、頭羽数の増加については個々の農家の努力というか、施設整備で上げることができます。

価格については、買い手の方の状況や景気に左右されるので何ともなりません。

コスト削減は、餌代や母豚、精液などについては、所属団体に共同で交渉して、なるべく下げるようにします。

ブランドについても、個々で取り組むのではなくて、全体の養豚農家の中で、今までは個々で割と自分の特徴を出したブランドのようだったのですが、今は全体で取り組みましょうということですから、事業をしていく上で、個々の農家にとっては頭羽数の、出荷頭数の増加しかありません。

また、クラスター計画や施設整備計画を作るときに、端的にいうと作りやすいですし、評価しやすいのではと。後のものは漠然としていますので、出荷頭数の増しか今のところ思いつかないというのが正しいのではと思います。

もう一点、事務局体制のことでお話しさせていただきます。俗にいう事務局は、私自体は、本当に事務的なことだと思っていますので、事務局は私1人で十分だと思っています。

ただ、一番本体のクラスターの協議会というのは、それぞれの組織のトップの方が入っていますので、その方たちが寄ることは当然ありません。そうかといって、事務局の私1人で、クラスター計画の変更や、施設整備計画の事業に取り組むことはできません。

ですから、実務者会議といいますか、ある地区で養豚農家の方が畜舎や浄化槽を整備しようというときのクラスター計画の変更なり、施設整備計画を作るときは、担当の養豚農家の方や、関係する市町村の方、指導する立場といいますか、補助事業に精通している県の担当者の方に寄っていただいて、整備計画はご存じのようになかなか難しいので、むしろ私はもうほとんどを市町村の方や県の方をお願いして、作っていただいています。

そういうふうには、必要なときに応じて関係者の方に集まっていただければいいと思います。私自体はその会議を段取りしたり、まとめたものを最終的に書類を作ったり、市町村にそれを提出したり県に提出したり、補助金が流れてきたら私のほうから補助金を市に請求したり、農家の方に即支払いしたりと、結構煩雑な仕事がありますが、それ自体は、俗にいう本当の事務局は1人で足りるのではと思っています。以上です。

中胡 (司会) ありがとうございます。

山崎 皆さん、ありがとうございます。特に成果目標のところの質問が、抽象的なこともあって分かりにくかったのではという感じがしますが、資料を一つ用意しておりますの

で、それを見ていただいて、ご説明をして、また、今日はいろいろと議論の時間があるかと思いますが、私の説明はいったんそこまでにさせていただいて、また後で議論していただければと思います。

資料はパワーポイント 1 枚です。画面共有いたします。これは実は、月曜日にある県で法人化の説明をしたときに使った資料です。最後にその法人の評価をするとき、どのような物差しで評価するかというときに使った資料です。

地域全体での評価という見方もあるかもしれませんが、主には先ほど来お話に出ているように、一つの事業主体の事業実施後の評価です。S 農場という、酪農と水稻をやっているとある農場ですが、国の 6 次産業化の法認定を受けて、6 次産業化に取り組みましたと。

6 次産業化に取り組んだプロセスが、左側の流れ図です。毎年、決算書を提出しています。国のほうから、この経営だけではありませんが、6 次産業化に取り組んだ全国のデータを集めて、売上高経常利益率がなかなか良くなり、6 次産業化は成果が出るまでに時間がかかるというようなコメントが、国のフォローアップ調査で出てきました。

右側のグラフを説明させていただくと、折れ線グラフは売上高・経常利益率です。右の目盛りが売上高経常利益率のパーセントの数値です。0%を真ん中に置いて、プラスで上がっているところもあれば、マイナス 4.6 と落ち込んでいるときもあります。

一方、棒グラフは付加価値額です。下のほうに付加価値額の計算式があります。加算のやり方ですが、営業利益と総人件費（役員報酬と雇用労賃を入れたもの）、減価償却費、賃借料。これの合計額である付加価値額がどのように毎年推移しているかと。1 年、棒グラフがへこんでいるところは、経営判断で大取引先をやめてしまったときに下がっていますが、だいたいこの事業を実施して、少しずつ右肩上がりで付加価値が増えている状況です。

なぜこれを持ち出したかといいますと、先ほど来、お話が出ているように、売上高、出荷頭数、クラスター事業を実施すれば、増えていきます。それが一つの目標であることは、僕は間違いないと思います。

では、その経営体は何の目的をもってその事業を実施したか。例えばこの S 農場でいえば、いわゆる経営理念として、お取引さまに喜んでもらう、あるいは従業員とその家族に喜んでもらうというような経営理念を明確にしています。

売上を増やす、出荷頭数を増やすのは、何を目的にしているか。数字的に目標として増やしていく。では、相場が変わってしまって、売上高が変わってしまってというときに、その売上高が上がった下がったで、皆さんの取り組みの成果がよかった悪かったと外野に言われる筋合いのものなのかどうか。



確かに計画を作るときの目標値として掲げて、事業を実施されます。ただ、事業を実施している人たちの、言葉尻のような話で恐縮ですが、成果目標、成果ということ考えたときに、確かに売上高や出荷頭数が増えたということも成果だと思いますが、皆さんが目的としているものはその向こう側というか、さらにその先にあるのだと思います。

例えば今、折れ線グラフで売上高・経常利益率があります。売上高や生乳出荷量などは、確かに右肩上がりになると思います。それは目標値としてあるとは思いますが、そこに働く皆さんの給料、総人件費と、経営体として継続していくための営業利益の確保。こういったものを加算した付加価値額のようなものも、このS農場でいえば、社長の目的としては、どちらかというと売上高・経常利益率というような数値より、付加価値額のほうが、S農場という法人の目指す方向に沿った、それを表す数値だという評価を頂いたりしています。

「共通の成果目標についてのご意見をお聞かせください」という僕の聞き方が抽象的だったのかもしれませんが、目標として売上高・出荷数を上げるということは理解できるし、重要な、一つのシンボリックなものとして、あるいはそこを達成しなければ、先ほど来出ているように、よくなりません。それがまず基本にあるということは分かりますが、本当に皆さんが目的としている、成果として考えていることは、相場に左右されるものではなく、もっといろいろな要素があるのではないかという気がしているところでありまして、できればそういう皆さんの目線に近い成果目標の物差しのようなものを、これからの議論でつくり上げていけたらと考えております。

すみません。長くなりましたが、私からの説明は以上です。

**中胡**（司会） ありがとうございます。この点については、このシリーズではなく、クラスター事業の成果目標というテーマを一つ立てて、休憩を挟んで、後ほどディスカッションや議論をしたいと思っておりますけれども、よろしいですか。

ありがとうございます。

もう一つの事務局体制について、先ほど三重の〇〇さんから自分のところの体制についていろいろとご説明いただきましたが、山下さん、これも〇〇さんところと〇〇さんのところと、事務局体制は少し違うというか、個々にお伺いしたほうがいいですか。

**山下** いえ、一緒ですから、私がむしろ答えておいたほうが。結局、事務局もうちですから。

**中胡**（司会） なるほど。その辺りがどういう関係になっているかをお話いただければと思います。よろしくをお願いします。

**山下** 愛知県配飼協の14の協議会部会ということで14ありますが、全てうちが事務局であり、われわれ愛知県配飼協でやっています。

この事業を行うについて、収入というものはありません。結局、私は配飼協の常務が、いつも配飼協の仕事をやっているわけではないので、その合間にこの事業を行っていることにしています。

〇〇さんと〇〇さんについても同じです。飼料メーカーの営業さんとして、お客さん、つまり生産者のところへお邪魔する機会があるので、そういった立場を利用しています。いつも商談しているわけではないので、商談の合間に、クラスター事業に取り組むということです。それによって、より良好な関係が築けますし。

ですから、私の本業、それから〇〇さんと〇〇さんの本業なくして、この事業はあり得ないというようことです。その辺りが、伊東先生や〇〇さんのところとは違うところになります。

かといって、コピー代一つ、細かい話ですが紙代など、いろいろなものの経費がかかります。打合せや検収に行けば、愛知県も広うございますので、場合によっては新幹線に乗っていかなければならないところもあり、やはりお金がかかります。

それは愛知県配飼協の余った財力で何とかやっていたのですが、それも徐々に難しくなってきたので、先ほど来言っております賛助会員、うちがやっていることに賛同してお金を助けていただくという会員になってもらって、ご協力いただいています。

賛助会費は、成果報酬的な意味合いもあるにはありますが、最近申し上げているのは、「今の愛知県配飼協はこの体制でクラスター事業ができた。しかし、5年後にできるかどうか。この体制を残すためにお金を出してください」と、または「後世の世代に、愛知県配飼協に同じようにやってもらえる体制を残すために会費をお願いします」という言い方をしております。

**中胡**（司会） ありがとうございます。〇〇さん、どうですか。今のお話で何か確認したいことはございますか。

**〇〇** 特にありません。参考になります。

**中胡**（司会） 大丈夫ですか。分かりました。

**山崎** すみませんが、事務局態勢のところ、ここも僕の書き方が抽象的だったかもしれませんが、追加してお尋ねしたいことがあります。〇〇さんの動画だったのでしょうか。最後に「現状と課題」というようなお話があって、課題のところ、[計画どおりの出荷や売上になっているか]、あるいは「借入金の返済のほうも見ていかないと」というような課題が、今日のお手元の資料には出ていないと思いますが、動画にはそのようなお話があったと思います。

事務局というのが、先ほど〇〇さんから出たように、クラスター事業の申請などの事務一般的な話と、それから実際にクラスター協議会のメンバーの事業体の話もあるのではないかと。「3年なら3年で事業ができれば、4年目、5年目は関係ないのか。いや、そうではないのではないだろうか」という問題意識だと僕は思いますけれども。

いわゆる書類の事務と、事務局として協議会として経営の伴走をしていく事務とといいますか、その2種類があるようなご指摘。先ほど〇〇さんがおっしゃった実務者の会議というのはむしろ後者のほうですし、成果発表の地域での報告会のようなものも事務局として、どちらかというに伴走的にやっていくほうで重要な意味を持っているという印象を受けていますが、その辺りはどうでしょうか。少しコメントいただければありがたいです。

**中胡**（司会） 〇〇さんへの質問ですが、提案してもいいでしょうか。二つ目のテーマをこれにして、後ほど深掘りすれば、結果的に山崎コメンテーターからの皆さんへの共通した二つの質問にお答えできるのではないのでしょうか。

クラスター事業の成果目標をどう考えるのか。また、クラスター協議会の事務局体制についてどう考えるのか。ただ単なる書類を作るだけなのか、今の伴走型のような、実施主体の経営がよくなるようなコンサルのような機能も持って取り組むことも必要だという面もあるのではないかとということでしょうか。皆さんさえよろしければ、この二つを本日のテーマにして、休憩を挟んで一つずつ深掘りをしていくという形で進めていきたいのですが、よろしいですか。ありがとうございます。

それでは2時50分からの再開でよろしいでしょうか。15分程度休憩いただいて、今の二つのテーマに関して頭を整理していただいて、「こんな発言をしてみたい」「ここも聞いてみたい」ということを休憩の間にまとめておいていただければと思います。

**〇〇** 私自体、まだ質問に答えてないので、どうしたらいいですか。休憩の後でしょうか。

**中胡**（司会） そうですね。休憩後、最初にそこをやっていただくということで、どうも失礼いたしました。

**〇〇** 山下さんもそうですか。

**中胡**（司会） 分かりました。では、それをやってから、二つのテーマを深掘りしていくということで、よろしくお願いします。ありがとうございます。

**中胡**（司会） 休憩時間も終わりましたので、再開したいと思います。

先ほどお話ししましたように、〇〇さんと、山下常務から事前質問に回答いただいて、二つのテーマを深掘りしていくという流れでこれからはいきたいと思います。

両コメンテーターから提案があって、三つ目のテーマが、資材価格が何で高騰しているのかということもやりたいということなので、それを三つ目に持ってきてきたいと思います。

では、三重の〇〇さんから、ご自分に向けられた質問に対する回答をよろしくお願ひいたします。

●● それでは〇〇のほうからご説明させていただきます。まず、愛知県の配飼協の山下常務から、「三重県にも配飼協があると思いますが、構成員には入っていないのでしょうか」というご質問がありました。

三重県にも当然、配飼協はございますが、私どものクラスター協議会も含めて、三重県内にはほかにもいくつかクラスター協議会があると思いますが、全て一つも関係はしていないと聞いております。

参考までに、私どものクラスター協議会の構成だけご説明させていただきますと、当初、事業に取り組みそうであった畜産農家 9 名の方。現在、リース事業も含めて取り組んでいるのが 4 名ですが、畜産農家と、フィード・ワンさんも含めた飼料会社さんや、母豚の供給会社の方、それから豚の出荷先の卸売会社等々です。

また、監事といいますか、オブザーバーとして、県の方や、構成養豚農家がある市町村の方に入らせていただいています。基本的に、公のところを除いた方たちで構成されております。

それからもう一つの質問として、「現在は施設整備事業だけ取り組んでいるのでしょうか。機械導入はどうですか」ということですが、施設整備事業と、リース事業などの機械導入事業との両方に取り組んでおります。

機械導入事業のみ、補助金の申請などがございませんので、機械のリース事業のみ、書類の作成や、畜産協会、場合によっては中央畜産会とのやりとりは、私 1 人でやっております。

また、事務局の運営費の費用ですが、18 年に私どもの四日市ポーククラスターが始まった当初、私は卸売会社に存在しておりましたので、卸売会社の事務費を利用し、卸売会社に所属しながら協議会事務を手伝わせていただいて、事務局としておりました。

ただ、1 年が過ぎて私は退職しましたので、その後はもう、なるべく通信費は使わないようにして、多少の日当を私が頂いてやっています。

たまたま、またその 1 年後に、この養豚農家の方が所属している三重県畜産事業協同組合の事務をやるようになりましたので、今現在は三重県畜産事業協同組合の事務経費と申しますかそれを使わせていただいて、それに加え、多少の日当を私が頂いているというような形です。その日当の部分だけは、施設整備事業に取り組んでいる畜産農家の 4 名の方から、分担して、事業費の大きさの割合で頂いているのが現状です。

また、「市町村等は協力してくれますか」という質問が伊東代表のほうからあったかと

思います。18年に始まった当初は、書類的なことを処理する事務だけでしたが、これの書類作成というのは、四日市市が以前から取り組んでおりましたので、大きな負担は、四日市市の担当者の方に書類を作成していただいて、すごくご迷惑をかけたといいますが、助けていただきました。

だんだんと四日市以外の市町村の養豚農家の方も事業をするようになりましたので、そのときは、今度はどちらかという県の人に書類作りを主になってやっていただきました。

最初は、私も含めて取り組んでいなかった市町村の方は「どこまで自分が関わるべきか」というものがあつたと思いますが、今現在は、県の方も、市町村の方も、この協議会に実務者レベルで参加していただいて、自分の分担のようなものがだいたい分かってきましたので、今現在はうまくその中に県の方にも市町村の方にも入っていただいて、円滑に行われています。今後もこの状況を続けていきたいと思っております。

あとは事務局体制でのことですから、後の議題になるかと思えます。私からは以上とさせていただきます。

**中胡**（司会） ありがとうございます。今ご説明いただいたことで、何か確認などはございますか。よろしいですか。

では、山下常務よろしく申し上げます。

**山下** ○○さんからたくさん質問を頂いたので答えようと思います。

問1が、「協議会が14あるようですが、クラスター計画が14あり、基金協会様は14クラスターを指導していると考えればいいですか」ということです。指導といふとなんですが、率先してこちらで引っ張っているというのは事実です。

クラスター計画については少し違って、要望があつた生産者ごとの事業計画といひますか、1案件につき計画が一つあるということになります。ランドデザイン的といひべきか、マスタープラン的といひるか、「愛知県のどここの地域で、出荷頭数がどれだけどういふふうを増やす」といふような大きな計画ではありません。Aファームさんからの要望があればAファームさんでどれだけ売上が増えるか、B畜産さんからであれば、B畜産さんでどれだけ売上が増えるかといふような計画になります。

「14の協議会はそれぞれどこが事務局で計画作成補助金交付申請を行っていますか」といふことですが、計画はうちで作成しております。事務局は便宜上、飼料メーカーさんや生産者の事務所が事務局にはなっていますが、実質的な事務局は全部、愛知県配飼協がになります。

しかしたくさんやっていますが、補助金の交付申請とか、お金は、一切流れません。全部、中央畜産会さんからリース会社のほうに流れますので、うちには一切、この事業のお

金は流れません。ただし、今年購入方式というものに取り組んだのですが、購入方式の場合は例外で、それ以外は一切のお金が流れないこととなります。

3番の事務局の話はまた後でします。

問4も、先ほど説明しましたように、施設整備事業は市や町を通じて補助金が流れてきますが、うちの場合はそれではない。中央畜産会さんからリース会社さん、それから販売会社というふうに流れますので、関係ないということで、市や町の方に構成員になっていただいている場合もありますが、それはもうプラスアルファ的な要因です。

〇〇さんと〇〇さんから、質問がございました。伊東先生からも来ています。今年から中央畜産会さんのやり方が変わって電子申請になりましたけれども、それでどうだということです。

確かにかなり変わりました。やりやすくなった面としては、紙ではなくデジタルで済みますので、私はこちらのほうがやりやすいと思います。

しかし、それでも、もろもろの問題は起こってきております。中胡さんに資料としてお送りしたものがありません。一つは、うちで今年一番シンプルだった4物件だけの案件のPDFファイルの資料を送りました。それから、うちで今年一番大きな43物件の案件を送りました。

43物件のほうは、PDFファイルで160枚を超えていたと思います。それを申請書類として中央畜産会さんに送りましたが、とても見にくいです。

PDFはAdobeという会社が作成したフォーマットです。Adobeが提供しているソフトウェアに「しおり」という機能がありますので、それでインデックスを付けて、見たい部分をクリックすると、該当部分にポンポンとジャンプようにして、見やすくしておきましたが、そういう機能があることが中央畜産会さんに伝わらなかった。間に入っている愛知県畜産協会に知識が無くて、うまく伝えられなかったということが原因でありました。

この状態でずっとやっていってほしいのですが、やっていく上においては、やはり間に入っている団体さんのスキルというか、デジタル特有の難しさがあるので、今後はレベルアップしてもらわないと、せっかく手がかからないように、手間を省くように工夫しても、その効果がきちんと発揮されないという問題が出てくると思います。今年から、確かに審査はものすごく早くなりました。ですからこの状態でずっと続けていただきたいし、審査しやすい工夫をして協力していきたいと思っております。

**中胡**（司会） ありがとうございます。山下常務の今のご説明で、何か確認などはございますか。よろしいですか。

では、深掘りの第1のテーマ、クラスター事業の成果目標についてです。口火はまた山崎先生にお願いいたしましょうか。

**山崎** それでは、成果目標の深掘りということですが、最初にあいち大都市近郊型畜産クラスター協議会の〇〇さんのほうから愛知県配飼協様へ「相場価格変動による影響や、取り組み、あるいは成果目標を決める時点で何か注意していますか」というご質問があったので、この辺から口火を切っていただけると。山下さんには続けてですみませんが、よろしいでしょうか。お願いいたします。

**山下** ここに回答していませんでした。卵価はすごく乱高下するとは聞いていましたが、ここまで乱高下するとは思っていませんでした。ですから何気なく売上高で成果目標を決めてしまいましたが、これは非常にまずいことをしてしまったのではと。〇〇さんには悪いことをしてしまったという感じはしております。

豚のほうも、豚価が相当乱高下しますが、卵ほどではないのでまだいいのではという感じはします。畜舎を建て、設備を導入して、規模拡大するから、売上は絶対に上がるのですが、それを相殺してしまうぐらい相場の影響がやはりあるかもしれないので、今後はしっかり考えていかないといけないと思います。

それから、非常にテクニク的なことになりますが、施設整備事業が、複数年度やれなくなってしまったので、単年度1年目で施設整備事業をやって、1年でできなかった分は、2年目に自己資本で建屋を建てて、導入する機械は配飼協に頼んでリース事業でやろうかという動きが出てきました。ですが、ハード事業の成果目標とリース事業の成果目標を同じにするわけにいかないのでは、やはり一工夫、二工夫いるのではないかと。

最後は売上高に帰着しますが、どちらかという品質に関わるような取組に成果目標にせざるを得ないのではないかと思います。今まではとにかく簡単に成果の検証ができるので、売上高、出荷頭数と繰り返し言うてきましたが、そのやり方を変えていかざるを得ないのではないかと考えております。

**中胡**（司会） ありがとうございます。〇〇さん、今のお話に続けて何かありますか。

音が入らないようですので、〇〇さんのほうで何か、今の山下常務のお話にコメントがあれば。

**〇〇** 私はない状況でございますけれども、今おっしゃったように、相場が相当乱高下すれば、成果目標に行かないことがあるとは感じておりますので、またいろいろ意味で検討願えたらと思います。

**中胡**（司会） 山下常務、今現在では、「こんなことでこの問題がクリアできないかな」というような、何かアイデアのようなものはありますか。

**山下** 今考えているのは、例えば牛でいうと、A5 ランクの牛をどれだけ出荷するかを目標にしようかと。ですから、今まで A5 も A4 も全て含めて売上高 2 億円を、2 億 2000 万円にするという目標でやりましたが、ハード事業でそれを使ってしまうと、リース事業では使えませんので、切り口を変えて、A5 ランクの牛を増やす目標にする。現状が A5 ランク 10 頭で 3000 万円の売上があれば、それを 15 頭にして 4500 万円にするというような目標にする。実際には売上高の一部にはなりますが、成果目標の切り口を少し変えるということにより違う成果目標にすることを考えてはおります。

**中胡**（司会） ありがとうございます。何かコメントはありますか。

**山崎** 同じ質問を〇〇さんにもお願いしたいです。それから〇〇さん、深掘りし過ぎてしまうかもしれませんが、成果の発表会を地域で行われているという話を聞いています。そのときに発表している内容と、聞いている側の反応というのでしょうか。その辺りをお聞かせいただくとありがたいと思います。以上 2 点です。

さらには伊東コンサルタントにも、静岡西部の場合の成果目標が今はこうで、このようなことを考えているというようなことを、コメントいただければありがたいと思います。

以上 3 点、お願いしたいと思います。よろしく申し上げます。

**中胡**（司会） 〇〇さん、お願いできますか。

**〇〇** 少し外れているかもしれませんが、確認したいのは、その成果目標はクラスター計画を作るときの成果目標ではなく、リース事業に取り組むとき、リース事業に申請するときの成果目標ということですかね。

**中胡**（司会） クラスター計画を作るときの成果目標です。それがそのままリース事業や施設整備事業にも関連してくるわけですが。

**〇〇** なるほど。私どもですと、クラスター計画で、個々の農家の成果目標を作るときには、出荷頭数云々をしています。

あとは、施設整備事業、補助事業に取り組むときに事業対効果を計算するときは、結局、売上高でしたか、売上金額でしたか。

それからリース事業は、個々の機械の、今までは大規模経営ですと 8% でしたか、10% でしたか。そのときは、私としてはなるべく個々の機械ごとの場合によって評価しやすいように出荷頭数や売上金額を使うのですが、中には、細かい話で洗浄機や消毒機器などかありますと、1 台の機械を入れたことによって売上高が変わるわけではないので、労働時間がどれだけか。



そのときに困ったのは、その機械がなかったら人がするから、畜舎を消毒するのに例えば15時間かかるところが機械でしたら、というような議論になってしまうので、一応、人でした場合には、計算上はそうでしたが、なかなかそれは漠としています。畜産農家の意見を聞いて「15時間ぐらいでやろう」というようなことでしていたことが現実には正しかったかどうかというと、自信がありません。機械でした場合の何時間かということも、漠とした数字を上げて通していただいたのが現状です。

**中胡**（司会） ありがとうございます。今のお話で、山下常務、何かありますか。

**山下** ハード事業の場合の書類は、「費用対分析効果」という書類だったと思います。

**〇〇** そうです。

**山下** あれは結局、建屋などにどれだけかかりました、それで売上がどれだけ増えます、それによって1を超えなければいけないというものだったと思います。

**〇〇** そうです。

**山下** 今年、私も購入方式をやることになって、費用対効果分析の表を作れと言われて、ものすごく苦労して作りましたが、どういう関数が効いているのかがきちんと分析できませんでした。何となく入力していったら1を超えたので、県庁に提出できました。

どこをどういじるか、要するに費用対効果を分析するわけですから、畜舎を建てるのに4億円かかりました、しかし利益が100万円しかありませんでしたと言うと、もうそれは1を超えない0点いくつになってしまうわけです。費用に見合った効果が必要だと。

リース事業の成果目標の場合は、大規模では、常用の雇用が5名だったと思いますが、それ以上だと8%で、それ以下だと5%。しかし、費用対効果分析はそんなに単純ではないわけです。

ちなみにうちは、高圧洗浄機や、動力噴霧器といったものも、どのような効果があって売上高に貢献するかという話を作文しました。風が吹けば桶屋が儲かる式の作文をしました。ただ、この情報交換会だったか違うところだったか忘れましたが、出席されていた農水の方が、「動力噴霧器ぐらいで、そんなに費用対効果が出るなんておかしいと思うんだけど」と言っておられたので、「それを、申請を通すために無理やり作文しているんだけど」と思いながら聞いていた覚えがあります。

愛知県配飼協でやった成果目標の発表会についてふれておきます。発表会で「こんな取組で、このぐらい売上高なり出荷頭数が上がりました」というような話をすれば、集まってきたその地域のほかの生産者の方は、やはり興味深くは聞いておられます。しかし、実際にそのやり方をそのまままねができるかというと、やはりそれぞれその経営がありますので、そうではないというところですよ。

養豚生産者の発表会にはやはり養豚の関係者しか来ませんし、肉牛の生産者の発表会では牛の生産者が集まってくるし、周りにいなかったりすると、生産者は誰もこない、そういう発表会をしたこともありました。

私は、成果発表会も成果の一つとして挙げてはいますが、2019年に豚熱が発生して、関係者を集めてはならぬということで、控えておりました。どうにかおさまって「これでもうやってもいいか」と思ったら、今度はコロナで、また人を集められない。

であれば、リモートという方法もあるわけです。うちはずでにリモート会議を行っております。今日の午前中もやって、昨日も3回もやったような状態ですから、リモートでやることももちろんありますが、やはり地域に集まって会議をして発表会をしないと意味がないのではないかと。「リモートで地域の人集めても意味があるのか」というような大いなる疑問や矛盾を感じております。

できなくはないですが、私の中でその辺りの理屈がきちんと解決するまで、今のところ、お休み状態であります。

ただ、やればやはりいろいろ方が来られますし、最新の技術などもメーカーさんに来て発表してもらったり、クラウド関係の情報発信をしたりといったこともできますので、やっただけの効果はあります。それはもう、やったほうがいいとは思いますが。

**中胡**（司会） ありがとうございます。伊東先生、今のテーマで少し。

**伊東** たぶん、山下さんが一番詳しい印象ですが、要はまず、協議会があったら、クラスター計画を作ります。クラスター計画は、そのときに「この協議会が、5年後、どこかの誰かが規模拡大したり、どこかの誰かがリース事業を何か入れたりしたから、5年後はこうなります。クラスター計画の目標数値には好きなことを書きなさい」となるでしょう。

それ以外に、毎年、例のこれに対する補助金交付要綱のところに、例えば今、山下さんがおっしゃったように、「何とかが3%上がる」とか「何とかが何%上がる」「それを目標にしなさい」と、農水省が好きなことを言ってきますよね。

それに合わせて、ハード事業であれば実施計画表を作らなければいけません。「今が令和3年度で、5年後の令和8年度のときには、例えば売上高がこうなりますよ」とか「家族経営が」「労働費がどうしたこうした」と作らなければなりません。それが合わないと、いわゆるクラスター計画として認めないという話になってきています。

この前、農水省に聞いたのですが、今〇〇さんもおっしゃった費用対効果は、もう、はっきり言って古いです。「強い農業づくり交付金事業」ですから、平成17、8年度からあまり変わっていません。いまだに売上高が上がるとか、極端なことを言えば堆肥を高く売って堆肥の売上が上がりましたとか、家畜衛生何とかがどうしたこうしたとか、それぐら

いしかなくて、なおかつこの事業でも「これしか使っちゃいけませんよ」という黒丸が後ろにぽこぽこ付いています。

そうすると、言いたいのは何かというと、クラスター計画と実施計画書、もしくはリース事業の場合であれば中央畜産会でするところの最後の目標数値を入れる表と、費用対効果のこの表の3点セットが合えばいいけれど、合いません。どちらにしても申請するときには1以上なければいけないから、費用対効果のところは無理やり何かして1にしている、しかも会計検査の人は費用対効果のことばかり聞きに来たときもあれば、クラスター計画を聞いたりと、毎年、会計検査の人の目標が違ってきます。だから、担当者が非常に困っています。

ですから、まず私がやってほしいのは、費用対効果の表の目標のところを、中央畜産会もそうですが、農水省に行って、あそこの見直しを。農水省のほうでもしっかりと今の時代に合うようにしてくれないと、いろいろ費用対効果の表を書けなくなってきてしまいます。はっきり言って、1にはなりません。

ましてや、何を言いたいのかというと、いわゆる小さな農家が、母豚100頭が、仮に昔のように建築費が安ければいいですが、今のように母豚1頭が100万円どころか400万、500万もするのであれば、総合事業費のところ上がりすぎてしまって、あそこの効果が上がらなくなってしまいます。

だから、費用対効果のところを1上げようと思ったら、極端なことをいえば、うちなどははっきり言って、牛の堆肥なんて邪魔ですから、ただでくれています。できることなら豚だってそうでしょう。はっきり言って、ふんをしない豚がいたらどんなにいいかと思っているでしょう。牛もそうです。

ところが、「牛のふんは高く売れる」と書かないと、話が合わなくなってきてしまうわけです。「豚のふんも高く売れないと駄目になってしまう」となっているわけで、あそこはおかしいんです。だからまず、費用対効果の表の項目を見直してしてもらわないと、きつくなってきています。

もう一つはクラスターで、国が効果評価のところを書いています。あんなふうには、8%が10%に効果が上がるというようなことはあり得ません。なかなか難しいですよ。だから、もう少し見直しのところを考えてくれないと。費用対効果に関しては、国が努力をしてないと、私はつくづく思っています。

また、何と言いますか、国との接点のところ、せっかく中央畜産会を通じてそうだけど、意見を聞いてもらわないと、やりづらくなってきていると思っています。

そのようなところなんです。

**中胡**（司会） ありがとうございます。何かありますか。

**山崎** では、先ほどの資料をもう1回、画面共有できますか。皆さん、いろいろありがとうございます。私が皆さんに質問したことに対してのお答えは、一通り頂いたような気がします。今までのお話を聞いて、今日の情報交換会の最初のほうに「意識」という言葉が出ていたと思いますけれども、それから今、発表会のお話なども聞いたりしていると、何と言いますか、「共感」、つまり、成果目標というものが、皆さんの意識の中で共感が持てるものになっているのかどうか。あるいは今、伊東祐孝さんがおっしゃったように、「早く見直してもらわないと、古いぞ」というような話があるのかどうか。

もう一度、先ほどのこの資料を見てご説明させていただきますので、このことについて、皆さんの、何て言いますか、共感部分が得られるのか。あるいは農水に見直してもらおうとしたら、例えば今のSDGsなど、実際に、あるいは皆さんの現場で、例えば浜名酪農協では食品残渣を使っているわけです。そういったものを使いながらというところが、何らかのこの成果目標に数字的にも反映できるようなことが考えられるか。つまり、成果目標をもっと幅広く考えてもらえないだろうか、そういう見直しの余地があるのではないだろうかということ、実は私のほうで考えていたことです。

この資料の付加価値額と、この中には売上高や出荷頭数が出ていませんが、もちろんそれも放り込んでいただいたとして、皆さんから見ると、成果目標として、まず、売上高や成果目標は「ありき」でしょうけれども、その向こう側といいたいまいしょうか、その先に、幸せになるための給料、役員報酬や従業員の人件費。それは雇用とも言えるのかもかもしれませんが、そういう部分も入ってきていいのではないだろうかなど、何かご意見があれば最後にお聞かせいただければと思います。

**中胡**（司会） 今の山崎コメンテーターからの問題提起について、何かご発言あれば。では山下常務、お願いします。

**山下** まず、伊東先生からあった費用対効果の表ですが、確かに「堆肥がどれだけ売れますか」というような項目がありますが、もっと奮っているのが、「削減される家族労働時間」というのがあります。

ハード事業や、購入方式をやるようなところで、家族労働がどれだけ削減できるか、伊東先生がおっしゃるように、これは変えてもらわなければならないのではと。

私が漏れ聞いたことによりますと。「強い農業づくり」の草地事業か何かのために作ったものだということで、本当に今の実情に合いません。年間、かなりの量、施設整備事業もあって、この表に全部数字を入れて1になるように努力を皆さんされていると思いますが、やはりこれはアップデートしていただくに限るのではと思います。

また、山崎先生のお話ですが、成果目標を付加価値額にしてはという案、私は賛成です。クラスター事業にも成果目標として取り入れていったほうがいいのではないかと思います。売上高だけでも幸せになりませんし、出荷頭数だけでも、やはり全てを含めて営業利益、それから人件費、減価償却費、賃貸料といったものの合計がどれだけ上がるかというようなことを成果目標にしたほうが、よりいいのではないかと。

実は動画の中で申し上げましたが、関わらざるを得ないことになって、農水ではないほかの補助事業を少しかじったのですが、その成果目標は実はこの付加価値額の5%アップや10%アップです。

ですから、もうそういう流れになってきているので、単に売上高というのは、シンプルなのでいいと思いますが、決算書で、該当する4項目、5項目を足し算するだけで付加価値額は出ます。付加価値額の方が今後取り組んでいくべき成果目標ではないかと思っております。

また、私も動画の中で言いましたが、成果目標は、単なる通過点、マイルストーンであるということで、クラスター計画のKPI（重要業績評価指標：Key Performance Indicator）を成果目標ということにしております。本当の事業目標があって、それを達成していくのに、豚ですとやはり母豚を入れて、そこからそれに産ませてそれが大きくなってとなると、徐々に増やしていくものですから、2年から3年はかかるわけです。

しかし、それがうまく事業計画が進んでいるかどうかを見るのには、やはり事業を実施した1年後を見るのは非常に有効だと思います。計画どおりかどうかは、うまくいっていても、トータルで最終目標が達成できるかどうか、事業目標が達成できるかという問題もあり、1年後くらいでしっかり検証する必要があります。

通過点的に捉えるのはいいのですが、さらにいろいろ考えていって、付加価値額ならさらにいいのかということもあります。もう一度、成果目標のあり方を考えなければならぬのでは、痛感しております。

**中胡**（司会） ありがとうございます。〇〇さん、何かございますか。

**〇〇** 勉強させていただきました。特にはありません。

**中胡**（司会） 〇〇さんと〇〇さん、いかがでしょうか。

**〇〇** おっしゃるとおりだとは思ったので、特別にこれといってはありませんが、やはり売上以外の場所、浮野養鶏でも発表でありましたが、結局ブランドに力を入れるために、今回、利用させてもらっているのも、それでいくと、やはり売上も当然伸びてくると思いますが、利益率だったり、おっしゃったようなブランド卵のみの売上量、売上高のようなものをやはり見ていったほうが、現実的な数字が見えてくるのではないかとと思います。以上です。

**中胡**（司会） ありがとうございます。〇〇さん、いかがですか。

**〇〇** 少し話がずれてしまうのかもしれませんが、特に愛知県などは、これ以上規模が増やせない方も、正直いらっしゃいます。これはどの地域でもあるのかと思っています。どうしても成果目標を出荷頭数や売上高だけにしてしまうのは、何といたしますか、どうしても今のまま経営していったら、どんどん売上が下がり出荷頭数が下がってしまう人もいらっしゃると思います。ですから、どうしても増頭へだけがクラスターになるのはいかななものかという思いがあります。

やはり現状を維持するということも経営の一つだと僕は思っています。今言ったように、増頭できないところはたくさんあると思っていますので、増頭以外の、売上以外の何かでも見られるといいなという、ファジーなあれですみませんけれども、そのように思っております。以上です。

**中胡**（司会） ありがとうございます。山崎さん。

**山崎** どうもありがとうございます。キーワードがずいぶん出てきていたような気がいたします。最後の「増頭以外の成果目標」、あるいは「ブランドに絞った」など、やはり地域や形態にとっての特徴のある部分を成果目標に挙げられるような、懐の広さというか深さというか。成果目標はテクニカルについても課題が多いように感じましたので、やはりそのところはぜひ、今日の成果として、中央畜産会にも吸収していただきたいと思いました。貴重なご意見をありがとうございました。

**中胡**（司会） ありがとうございます。記録に残すときに、今の議論は残したいと思います。やはり、もう時代にそぐわないところがあるというのと、書類というか、クラスター協議会の皆さんは困っているんだというようなところを、「情報交換会でいろいろと発言がございました」というような形で残せたらと考えています。

**伊東** 伊東です。今度、それこそ愛知県の、豊橋の隣の湖西市で、1000頭ぐらいの牧場今、つくっています。湖西市にその話をしたら、最初に産業経済課の課長は「何人の人を雇う？」と言ってくるんです。「40名ぐらいを雇いますよ」と言ったら、「悪いけど、湖西市の人間は雇わないでくれ」と。どういうことかということ、「40人の人間をほかから雇って、湖西市に住ませてくれ」と。

彼らにしてみたら、40人の人間が来れば、家族を入れればきっと60人ぐらいになるでしょう。その人間が湖西市に住んで住民税を払ってくればそれでいいと。できることなら若くてピチピチした夫婦がいて、「子供が生まれて保育園に入ってくれないか」と。

もう分かっています。畜産の法人をつくっても、ほとんど利幅がないものだから、下手をすれば、会社として見たら、人件費を払って、今は山崎コメンテーターがいらっしゃい

ますけど、売上高がギリギリで、ただ人件費は払っているから、会社としては赤字になってしまうかもしれないけれど、黒字にしてもそれほどたくさんの法人税を払ってくれるとは期待していません。

でも、結局、彼らにしてみたら、人が何人来るのかと。特にわれわれが関係している畜産関係は、正直に言って名古屋の駅前でやることは絶対にはないですから、そうするとどうしても田舎ではないですか。三重県だってはっきり言って山奥です。

そういうところでいかに人を雇用するかが非常に重要になってくるし、豚に関して言っても、例えば養豚農家が1軒あるだけで、その雇用だけではないわけです。はっきり言って、食肉センターも維持できるわけですから。鶏でもそうです。

その辺りのところの評価を費用対効果の中に入れてくれない限り、単に「売上いくらでした」というやり方で、今、法人化したような畜産のあれで、特にクラスター関係でやっていくのは、私はもう、結構な無理が来ていると思います。

そういう意味でいくと、クラスター計画全体の話にしても、地域で雇用がどれだけ生まれるのかという話を農水省の連中が分からない限り、いつまでたっても「売上、売上」と。極端なことを言えば、後で言うかもしれないけれど、第三者継承のような、いわゆる他人がやっても大丈夫なような畜産形態に持っていつていることを言っておかないと、はっきり言って、「親子で継いでよかったですね」なんて言っている場合ではないでしょう。

私はよく言うのですが、畜産雑誌の表紙に女の人がよく載っています。山下さんは見たことがあると思います。その後ろのところにその女の子の紹介記事が載っています。その記事の中に、「非農家で、牛が好きで、今、何とか牧場で働いていて、将来の夢は酪農家にお嫁に行くことです」というものが、いまだに載っています。俺から言わせれば、「人買いじゃねえぞ」と。

今はもう、そういう時代にはありません。女の人だけでもできるような牧場を作ってあげるとか、そういうふうな志を高くしたようなものにしない限り、今は無理だと私は思っています。

**中胡**（司会） ありがとうございます。

少し押したので休憩時間は短いのですが、10分ほど取って、3時50分に再開して、事務局体制と資材の二つのテーマを少し深掘りしていきたいと思います。よろしく願います。休憩に入ります。

**中胡**（司会） 時間となりましたので、再開したいと思います。

二つ目のテーマは、事務局体制についてです。また山崎コメンテーターに口火を切っていて、そこからのフォローを伊東コメンテーターにさせていただいて、皆さんとディ

スカッションするという流れでお願いいたします。

**山崎** もう少し頑張っていきましょう。すみませんがよろしくお願いいたします。

事務局態勢についてということで、先ほども少しお話ししましたが、事務局の重要なお仕事として、クラスター事業の申請を行っていくところが大きいことは、間違いのないと思います。

ですが、今回の動画や資料を見ていますと、その後、事務局として実務者会議や計画の確定を増やしていくという事例の話もありました。事業実施だけではなく、その後を見ていく必要性を訴えているご意見もありました。やはり、私はその2種類があるのではないかと感じ取りました。

各事務局が実態に応じた形でやられているということは間違いのないと思いますけれども、そうしたそれぞれのやり方の中にあっても、その2種類の事務局運営というのでしょうか、そういうことが考えられるのではと思いましたので、その辺りのご意見をいろいろお聞かせいただければと思います。よろしくお願いいたします。

**中胡**（司会） 伊東先生、よろしいですか。

**伊東** 先ほど言いましたように、私は昨日、群馬県で畜産クラスターの話をしてきました。

前も、私の話の中で、畜産クラスター計画の作り方などの話をしたときに、結論は、クラスター計画の計画書や、極端なことを言えば、先ほど言ったハード事業の実施計画書や、頭を痛める費用対効果の計算など、はっきり言って「誰がするの」という話になってしまうわけです。例えば今のこのメンバーでは、三重県の〇〇さんと、配飼協の山下さんと私が作っているようなものではないですか。はっきり言ってそういうことですよ。

正直に言って、私が話したように、県によっては、県は畜産クラスター計画書の審査をする立場だから、県は入らないけれど、「こんなのは農協の農家のおっちゃんが作れるわけがないから、農協か市町村が協議会に入って作ってあげてね」というところがあります。要は、県がずるいと言っては悪いけれど、クラスター事業はやらせたいけれど、「農家のおっちゃん」では無理だから、いわゆる農協、この場合であれば〇〇さんがいるような餌会社の人でも構わないし、とにかく多少は事務の心得がある人に協議会に入ってもらって作ってもらってよ。そういう人がいないのであれば、市町村が「あなた、言われたんだからやりなさいよ」という感じのようなことを言っている県もあります。

昨日行った群馬県は、逆に、それは市町村がやるべきではないということで、市町村は参加せずに、農家と、できれば農協が入ってくれということで、市町村は入れていません。県によって、その辺りはバラバラです。

要は、今、研究所の山崎さんがおっしゃったように、結局、このような面倒くさい書類



を誰が作るのかという話です。これは配飼協の山下さんも「いいよ、少しくらいならやってあげよう」という感じでやったのかもしれないけれど、やってみたらすごい書類で、時間がかかります。こんなものは、片手間でできるようなことではありません。

正直に言って、三重県の〇〇さんもそれほど若くはないし、山下さんもだいたいの見当は付くし、この年齢ぐらいのおっちゃん、ある程度の補助金の心得が昔から多少あった人ならいいけれど、20代や30代ぐらいで、農協や市町村で働いて、ほかの仕事もやっている人が「ちょっと片手間でやってやれ」というようなものではありません。はっきり言って、これだけの事業量では。それを考えたときに、どうやってやるのかと。事務体制もそうだけれど、誰が書類を作るのかという問題があります。

これは地域によってかなり違うから、答えはないと思います。はっきり言って、アフターフォローのことを考えて、例えば「もう市町村や農協がかえってやるべきだ。なぜなら地域振興でしょう」というふうに立場で決めてしまうのであれば、その市町村が昔で言うところの地域産業計画のような形で、その町のやり方でやればいいと思います。ただ、それができるのは、北海道の一部と、北関東の群馬やその辺りの、ちょっとした、いわゆる畜産地域。それから九州のような畜産がメイン産業のところ。そうではないところは、なかなか難しいと思います。それから、地域によって、それが非常に産業として重要な地位を占めているところであれば、まず無理だと思います。

もしくは、はっきり言いますが、今、ここのように、餌会社の人が豚屋さんのため、鶏屋さんのためだけに、うちで言えば私と浜名酪農のように、何と言いますか、ある特定の利害関係のような、利害関係というとおかしいですが、ある部分だけ特化したような協議会にするか、二つに分かれると思います。

協議会の作り方に答えはないと思いますが、かなり難しいと思います。

一番いけないのは、百花繚乱のように、「地域みんなで頑張っていきましょう」というような、責任がないような協議会をつくってしまうと、結局、誰がこの協議会をつくったのか、誰がこの協議会の責任者なのかと。「会計検査が来ちゃったけれど、俺は答えるのは嫌だよ」という話になってしまうだけです。

その意味でいくと、先ほどの目標数値のこともありますが、協議会をどうやってつくるのかというところは、いわゆるリーダーシップ的な人がいないと無理だけれど、今の行政でそこまでのリーダーシップを持てるような方はなかなかいらっしゃらないし、できることであれば、農協やあいったところに強いリーダーがいらっしゃるなら、その人を中心にやればいだろうと私は思います。なかなか波風があると思いますが、その辺りが一番いいのではと私は思っています。

たまたま私の場合は浜名酪農の伊藤組合長がご存じのと通りの結構やり手の人だから、それがいいか悪いかは別として、それをやっているだけの話であって、たまたまだけの話だと思っています。事務局のつくり方には答えはないと思いますが、かなり難しいと思っています。以上です。

司会 ありがとうございます。お二人のコメンテーターから、問題提起といいますか、テーマについて少しお話いただきました。

どなたからでも構いませんので、この議論で何かご意見があればお願いします。

〇〇 よろしいですか。今先生がおっしゃったように、事務局の体制は非常に大事ですが、で、全国の体制はまちまちだと思います。いろいろな体制があって、今現在はたぶん何とかやりくりしているのだと思います。

私自体のことを言いますと、私は以前、行政の人間でしたので、行政で補助金をしていましたが、それはもう30年以上前の話です。そのときは、何か農家のためというか、それは農業政策上の、市でも県でもそれが役割ですから、率先してその事業に取り組んで、全て農家の方の肩代わりをしていました。市役所の仕事をしているのか、農家の仕事をしているのか分からないぐらい、もう深く立ち入ったと思います。

今現在はたぶん、私ですと四日市市でしたが、そういう仕事にタッチするときは、何て言いますか、職務専念義務違反というような形で、たぶん、市の人間も県の間人も、表立ってはそういう事務局としての仕事はできないと思います。そうはいても、「畜産振興や農業振興をあなたたちはするのだから手伝ってよ」と言って、手伝ってもらっているのが現状です。

私も事務局を受けたときに、あれだけの複雑な書類を作るのは、今の私の年というか、もう何年もタッチしてない人間には無理だから、どうなのかと思いながら、ただ、四日市の精通していた人が助けてくれたから成り立っていました。その後、四日市市の施設整備事業が終了し、ほかの市町村になったときにも引き続いて、四日市の事業ではないにもかかわらず、施設整備計画を助けていただいたりしました。今はまた県の方がそういうことに精通してきたので、その人をお願いしたりしています。結構、以前に比べると、このクラスター事業は、リース事業にしても、施設整備事業にしても、書類作成が、1人2人ではできないような、なかなか難しい書類だと思っています。

どこのところも現状に合わせて、その地区の事情に合わせてやっておられると思いますが、確かに今後のことを考えると、事務局体制は非常に重要だと思います。ただ、どれが正しいかは、なかなか見つかりません。

**中胡**(司会) ありがとうございます。ほかの方はいかがでしょうか。山下常務、どうぞ。

**山下** 事務局体制について、とりとめもない話になってきますが、実は、ふと思うのは、これだけ厄介な書類と格闘しながら、年がら年中、やれ成果目標だ、何だかんだとやっているわけですが、このモチベーションはどこから来ているのかと、私自身つくづく思います。

というのは、配飼協という組織は全員、このクラスター事業に対して前向きに積極的にやっているかという、そうではありません。実は、さくらポークさんの協議会に少し因縁がありまして、設立される前に、ある飼料メーカーの営業さんが私のところに相談に来られまして、「クラスター事業を教えてくれ」というわけです。

それで、いろいろ書類を用意して教えたわけですが、「どこの話ですか」と言ったら「三重県」と言われて、「三重県であれば三重県の配飼協に行ってくださいよ」と答えたら、「三重県の配飼協はやってないんですよ。だから愛知県に来ました」というような、「三越で売っていないから高島屋に来ました」というような雰囲気でした。ひと通り説明した内容は、定例会をやっておられるので、そこで情報提供すると言っておられました。その後、しばらくして、どうなりましたかと聞いたら「競争入札で負けてしまったので、あそこは関わりがなくなりました。その後どうなりましたかね」というようなことを言っておられました。

とにかくすごい温度差があって、取り組んでいる配飼協は限られています。だから、そんな状況で、どういうモチベーションで私も頑張っているのかと、ふと疑問に思うところがあります。これをまた継承していくためにどうするのかというところも、最近はお考えしております。

伊東先生が言われたように、だいたい似たような年の人間がやっているというところで、私は若干若いですが、それでもあと5年なのか10年なのかというところがあります。

ただ、これはモチベーションではないかと思うのが、今年の場合などで、一番大きな案件ですが、まだ30代の社長が、公庫にきちんと書類を書いて、融資を受けて、本当に人生を賭けて新農場を造り規模拡大をされるわけです。

新農場が順調にいったとしても、多額の借金を背負うわけですから、彼はおそらく5年か6年は、次の事業拡大はできないと思います。しかし、「山下さん、次もまたクラスター事業を使いたい。お願いしたい」ということを言われるわけです。彼は事業意欲が旺盛というだけでなく、非常に優れた人物で、おそらく愛知県でトップの養豚家になっていくのではないかと考えていますが、そういった人のお手伝いができる、そういった人と一緒に夢を追いかけられる、それがうれしいんです。新農場が成功して、売上が上がって事業計画どおりに行って、返済もうまくいって、また規模拡大しようかという話になって、「ま

た頼む」って、また私のところに相談に来てくれることを心の支えにして、続けるのかなという感じがしております。

リース事業が3分の1補助の時代がありましたが、その当時は、全国の配飼協がみんなやっていたんですが、このクラスター事業になった途端、全くやってないところと、積極的にやっているところとの温度差が、マイナス100度とプラス100度ぐらいの違いが起きてしまっているというような状態です。

**中胡**（司会） ありがとうございます。はい、どうぞ。

**伊東** 結局、今おっしゃったとおり、はっきり言ってこのクラスター事業は、畜産農家をふるいにかけてしまったという傾向があります。やれる人とやれない人とをつくってしまいました。

逆にいうと、やれる人とやれない人をつくったと同じように、クラスター事業を手伝える後ろ立てのような、配飼協であったり、私のような者であったりのふるい分けも、つくってしまっているようなところがあります。

もっとはっきり言いますと、中央畜産会さんが知っているように、補助事業が分かる行政がいるのかいないのかが、非常に大きな問題になってしまいます。例えば市町村を通じて、静岡県の場合は静岡県の畜産の出先の事務所、愛知県にも三重県にもありますが、その事務所の担当者が、はっきり言って自分の子供ぐらいの若いやつが来て、「補助事業ってやったことがないんですよ、祐孝（ゆうこう）さん」なんて平気で言うてくる人がゴロゴロいる中に、例えば「うるさいな、お前」というくらいにクラスター事業の補助金交付要綱をばんばん読んでこちらに聞いてくる人や、逆にいうとこちらのごまかしているところ見事に指摘する人などは、もう、はっきり言って丁々発止のけんかをしながらやっているところがあります。

でも、逆にいうと、私はそれをやることによって、彼、彼女たちを補助事業が分かるような人間に育てていっているという気概があります。それは山下さんがおっしゃったことと一緒にです。

さらにもう一つ、最後にしますが、私がなぜ「畜産コンサルタント」という名前を付けて、中央畜産会に出たりして何かやっている一番の理由は、はっきり言って、畜産コンサルタントって、私は獣医ですが、今までのたいていのコンサルタントは、愛知県でいうと赤羽根の鈴木君のように、農家に行って病気のことを診る、診療を兼ねたようなものが、普通のコンサルタントでした。

そうではなく、補助事業や、例えば主に私の場合は牧場ですが、牧場のつくり方を指南できることが仕事になるのだということを、証明したかったのです。

たまたま年齢からいってもほとんど人生 60 手前ぐらいで辞めているから、年金などいろいろと考えて「食えるな」と思ったという多少の打算もありましたが、それは例えば、今まではどちらかと言えば、はっきり言って、〇〇さんもそうだったと思いますが、畜産農家は人に聞くのがただと思っています。こちらは一生懸命調べて教えてやっているのに、やればいけれど、やらない人ばかりでした。山下さん、はっきり言ってそうでしょう。やる気のある子はガンガン来ます。

それと同じように、これからは振り分けられるのは間違いないですから、それに対して畜産コンサルタントがこうやって商売になるということ、そんなに儲かりませんが、一回、証明したかったんです。

カットされてもいいのですが、いわゆる畜産コンサルタントというものが、立派に、いなければ駄目なのだというところを、クラスター事業の中で証明したかったわけです。私のようなものがいたほうが仕事は楽ですよ。例えば配飼協さんのようなところがあれば頼めばいいでしょう、餌会社でも〇〇さんたちのようにやってくれる人がいるところは頼んだほうが楽ですよということを証明したかったということです。

そうしないと、はっきり言って畜産農家の方は、改良普及所なんて役に立っていませんので。そういうところなしに、プロはプロにきちんと頼まなければ駄目ですよ。離婚であれば弁護士に言わないと駄目だというパターンと一緒に。私としては、それを証明したかっただけです。

**中胡**（司会）ありがとうございます。〇〇さんと〇〇さん、今の議論に何かコメントはありますか。

**〇〇** 愛知県の場合は本当に山下常務におんぶに抱っここの状態なのは確かだと思っています。それではやはり未来永劫は絶対続かないと思っています。そういったところに報酬でも何でもあればまた違うのではと思っています。山下常務もボランティアではないと思っていますので、何かもう少しいい仕組みで、事務局ともしっかり Win-Win の関係ができればいいなとは思っております。

**中胡**（司会）ありがとうございます。〇〇さん、どうですか。

**〇〇** 正解などは全く分かりませんが、実際にやはり餌メーカーとして、愛知県、岐阜県、僕の担当でいうと富山、滋賀、福井、岐阜、三重県など、その辺りなのですが、今言った中でいえば、正直、愛知県だけです。愛知県以外は、事務局をつくるにしても誰も手を挙げてくれません。一部市町村がやってくれたりする部分もありますが、どうしてもやはりハードルが高いというか、どうしたらできるのかなという。どうしたらできるかすら、僕には分からないので、本当に、今回も山下さんにおんぶに抱っこでしたが、何かもう少し

敷居が低くなるような形でやれないと、本当に一部の人だけが使えて、残りが使えないという状況になってしまっているのではないかとは思いますが。以上です。

**中胡**（司会） ありがとうございます。このテーマで何かもう一つお話があれば、お受けしたいと思えます。はい、どうぞ。

**山崎** 貴重なご意見、ありがとうございます。私としては、いわゆる事務の大変なところと、今回の動画や資料でも出てきたクラスターの中で育った形態が、やはり大きくなってくると、それだけ経営も大変になるということで、経営をフォローするという面も考えました。そこに行く前に、まず事務のところが大変で、しかも今日お集まりの方々のところは比較的いいけれども、全国を見た場合、本当に、まずは事務のところ課題が多いのだと。そこを今後も継続させていくためには、ボランティアではなく報酬として、報酬をもらうボランティアもあるかもしれませんが、報酬などの下支えが先決のような気がするということ、あらためて強く感じました。

最後に一つだけ、それぞれの皆さんの周りで、特に飼料会社の方は経営をたくさん見ていると思うので、返済などで、僕もたまたま資金管理のことをコーディネーターの研修でやっているのですが、黒字倒産の話をするるとみんな「え？」なんて言い出すのですが、そういう資金管理の面も含めた経営、ある意味で支援と言うのでしょうか。それが、事務局がやるべきなのかというのは疑問もありますが、どういうところとタイアップして、あるいは今日、伊東コンサルタントがご出席ですが、例えば今日の私の資料にも書いていますが、海外ですと、もう普及事業が、こういうコンサルを入れるという事業に変わってきたりしているので、やはり日本の畜産経営においても、これだけ各形態の規模が大きくなったり、複雑になったりしてきたら、普及というのがいいのかどうか、やはりコンサルが入って、皆さんとともに、事務局とともに、コンサルの意見を聞くというような体制ができる方向も、考えなければいけないのかと思えます。

それよりもまず第一は事務だと思えますが、2番目のほうについても、できましたら一言ずつご意見を頂ければありがたいと思えます。申し訳ありませんけれども、お願いします。

**中胡**（司会） どうでしょうか。今の問題提起、どなたか。

**〇〇** 今の質問の意図は、コンサルのような人がいたほうがいいのかどうかということですか。

**山崎** やはりクラスターでお金をぶち込むだけではなく、経営支援ということが、次の課題として、当然、出てくる気がします。そのときに、事務局が自らやるということよりも、僕のイメージとしてはコンサルを呼び込んでというイメージがあるものですから、経営支援まではとてもではないけれどまだ行ける状況ではないとあらためて感じましたが、将来的な方向としてどうなのかというところを、一言ずつでも頂ければと思いました。

**中胡**（司会） ○○さん、どうぞ。

**○○** 今、コンサルのことが出て「いいな」と思ったのは、以前は事務的なことは市町村がしまして、農家をすごく指導して。当然、国から市町村にその事務費が出ていたわけです。ですから、私もお金のことばかりではないにしても、やはり国から何らかの形でコンサルの方にお金が出て、当然、事業の受益を受ける農家の方も、何らかの仕組みでコンサルの方に出すような形で。そのコンサルの方はずっと畜産のそういう補助事業にも広い意味で関わられるわけですから、未来永劫ではないにしても、当面は事務処理人材としては確保できると思います。

ですから、私が思うのは、今日、それぞれの組織が負担していくのではなく、また市町村がするのもなく、精通したコンサル担当の方が適正なる報酬を得て、ずっとしていくのはいいことではないかと思います。

**中胡**（司会） ありがとうございます。時間が押していて、3番目も少しやりたいので、山崎さんにはすみませんが、この辺りで切りますけれども、中央畜産会の職員としては、今の議論は相当きつい議論をしていただきました。畜産クラスターの協議会の中に、畜産協会が入っていたり、アドバイザーとして入っているような組織は、全県を見渡すと結構あります。

2番目のコンサルの問題で、畜産協会、畜産会のパワーを発揮しろということなんでしょうが、正直、県によってはその力が少なくなっているところもあります。わが組織への大きな課題を投げつけられたなど。わが身を振り返って、大きな課題だと受け止めました。

山崎先生がまとめてくれたので、次の議題に行きたいと思います。資材のお話です。10分ぐらいしかございませんけれども、伊東先生のほうから話題提供をしていただき、その次に、山崎先生のほうから「こんな見方もあるんだけど」というふうなことで行きたいと思います。

**伊東** またいつもどおり私からになってしまいますが、今、建築資材がとにかく高いのです。ところをご存じのとおり、クラスター事業では、平米当たりの建物の上限単価が決まっています。私は牛しか詳しくありませんが、畜舎であれば平米当たり4万5000円です。知事特認に入れて5万ぐらいだったと思います。豚も当然あります。結局、その金額では造れません。

その反面、国は今回、畜舎に関しては建築基準法の特例何とかというものを今年からつくるとい話があります。人があまり入らないのだから立派に造らなくてもいいという話をしてきているけれど、それでもはっきり言って、平米当たり4万5000円で畜舎を造るのは結構きついです。

しかも、ご存じかと思いますが、浜名酪農は、最近 500 頭ぐらいの牛舎は自己資金で造りました。今回、1000 頭の牧場は、クラスター事業で補助金を入れています。はっきり言って、もちろん事業費は当たり前ですが 1000 頭のほうが多いです。500 と 1000 で一緒なわけはありませんが、実は 500 のときにはもうとにかくバンバンたたいて買っています。全部自己資金ですから、業者に対してはとにかく「もう堪忍してください」というぐらいに業者をたたいて造っています。

今回の 1000 頭の牧場に関しても、はっきり結論から言うと、500 頭造った建築会社が落としているもので、彼らにしてみたら、もう浜名酪農の仕事をするということはたたかれるのが分かっているという頭があるものだから、たたいたとしても平米当たり 4 万 5000 円で造れません。もう少し高いです。

彼らは逆にいうと、500 頭の牧場を造ったことによって、1000 頭の牧場を造るときノウハウを持っていますので、ほかのメーカーが、例えば静岡県の西のほうのほかの建築会社では、はっきり言って、畜舎を造ったときに、造り方を分かっているから、鉄資材の造り方にしても、高くなってしまいます。

特に豚関係はウインドレス畜舎や、鶏であればウインドレス鶏舎など、はっきり言って特殊すぎますから、あれを安くできるのかという頭もあるし、しかも今、ここで〇〇さんがおっしゃっているように、母豚 1 頭当たり 400 万円もしたら、どうやって経営していくのかと言いたいです。しかも、山下さんが悩ましたように、費用対効果のところの事業工費はすごく高いです。そんなものは、絶対に費用効果は 1 になりませんよね。

さあ、どうしようというところで、私も今回考えました。私は正直言って、牛舎だったから、コンクリを張って、屋根を張って、柱を立てるだけで、すごく安くしているからいいけれど、そうでなければ難しいです。

特に私はウインドレスと付いている畜舎はどうしているのかという辺りをぜひ聞きたいと思っています。時間がないので短くいきましょう。

**中胡**（司会）では、山崎さん。

**山崎** 資材が何で高くなっているかという今日のお話の中で、私が思い出したことが一つあります。昔は農林漁業金融公庫と呼んでいましたが、公庫で、昔、農地等取得資金というものがありました。田んぼや畑を買う専門の資金があって、お金を融資していたわけです。

田んぼの値段が上がってくのは、公庫がお金を潤沢に出すからだという研究が行われました。つまり、買いたいと思った人が、買えるだけの資金を公庫が融資するから、田んぼの値段が上がっていくという言い方です。

今の状況で言えば、中央畜産会の中胡さんを前にして申し訳ありませんが、クラスター



事業で補助金がたくさん出るから、やはり業者も単価を上げていっても特に問題が起きないというようなことが、もしかしたら無きにしもあらずではという気がして、聞いております。

ではどうするんだということですが、当時、よく事業費単価というものを、本屋さんに行くと、建設物価の本で、毎年4月号にはその地域の鉄骨がいくらと出ていますから、それを示して「高いじゃないか」という話をしたり、やはり相見積もりで複数の業者から価格の見積もりを取らせて、高止まりしないような工夫をするというぐらいではということを行っていました。

中胡さんには申し訳ありませんが、お金が潤沢に出るから上がっている部分もあるのではないかと。でも、それはお金を絞ってしまうと、みんなの幸せが少しなくなってきてしまうので、やはりみんなが幸せになるためにはお金も出していただきながら、建築業者にもお金が流れ、あるいは事業主体にもお金が流れて、みんなが幸せになると。

ただ、気を付けなければいけないのは、知らず知らずに言い値のままでやられてしまうと、やはり後の経営が大変になりますから、そのところは相見積もりや入札をしっかりやるという、監視の面というのでしょうか、建設物価の本を引っ張り出すというようなことが必要ではと思いました。以上です。

**中胡**（司会） ありがとうございます。お二方から話題というか？意見がありましたが、〇〇さん、何かございますか。

**〇〇** ありがとうございます。でも、だいたい皆さんは相見積もりを取っていらっしゃると思います。やはり、だいたい同じような金額が出てきますよね。

本社の場合はパッケージでも決まっていますので、なかなか「あれをやめてこれを付ける」ということはあまりなくて。

僕らが住む家が20年で倍になっているかと思うと、「そうは思わないな」とか。お客様が、今度静岡でやられる方がいて、「本当にこの人は1母豚当たり400万でやって返せるのかな」と本当に考えさせられたので、こういった質問だけさせてもらいました。

結論がない話だと思いますが、すみません。ありがとうございます。

**中胡**（司会） ありがとうございます。〇〇さんはどうですか。

**〇〇** 今の話を聞いていると、伊東さんの言っていたことはもっともで、たたいも、たたいも、合わないくらいに上がっているというのは、おそらく本当に、今、全ての物価が上がってきているので、その問題を差し引けば、先ほどの山崎さんのお話にあったような理由もあるのではとは思いますが、結局、本当に高いので、それに合わせてどう経営していくかということになってしまうのではとは思いますが。

いや、確かに高いです。鶏にしても、うちも去年、一昨年で鶏舎を建てましたが、10年前と比べるとやはり20%ぐらいは高くなっているイメージがあったので、それに合わせた補助金ではないですが、補助を受けるなり、売上を伸ばしていきなりということしか、僕の幼稚な頭では思い浮かびませんが、難しい問題かと思えます。すみません、とりとめのない話で失礼します。

**中胡**（司会） ありがとうございます。本当にそうだと思います。

畜産クラスターコーディネーターの養成研修を、基礎と応用ということでやっていますが、その中の講師に、建築士の先生をお願いしています。

その方の解説によると、ざぱっとした話ですが、東日本大震災が起きて、その復興ということで、建築資材が上がったと。直近ではオリンピックでまた上がったと。資材も上がり、人件費も上がる。それでもって今度は万博で上がると。

建築資材は、マンションなどの人間が住むほうに優先的に流れていくので、畜産に流れてくるのは、もう後も後、相当お金を積まないと流れてこないというようなお話をされていました。少し参考までにお話をいたしました。

〇〇さんと山下常務は、この点では、どうですか。はい、どうぞ。

**山下** ちょっと違う話をしますが、建築資材の高騰だけでなく、実は半導体不足もこの業界にもものすごく影響してきています。この間、電話で相談されてびっくりしたのですが、他の事業で固液分離機を入れるのですが、3月末の納期と言っていたのが、7月か8月というのです。

それで、「困るじゃないか。これは今年度の事業だから駄目ですよ」と言ったのですが、半導体がないので配電盤が作れないと。制御盤ができないと。だから、機械部分は全部できるのですが、電装気関係ができないのでダメということです。

コンポストも導入予定なのですが、やはり一緒の問題で、そちらは納期すら目途が立たないのだという話です。

ほかにクラスター事業関係でも、インバーター制御装置が入らない。11月に建屋もできて給餌器などは全部は入っているのですが、インバーター待ちで、2月中に入るかどうか分からない。建築資材はお金を出せば入りますが、半導体はどうにもならないということです。ですが、今後は「何かの建築資材がない」ということが起こり得るのではないかという感じがしてきております。物資がないという時代が、すぐそこまで来ているような気がします。

**中胡**（司会） ありがとうございます。〇〇さん、何かございますか。

**〇〇** 私は特にありません。

**中胡**（司会） 大丈夫ですか。予定した時間も過ぎてしまいましたので、これで会を閉じたいと思いますが、毎年、中央畜産会はこの事業でこの情報交換会を開催しておりますし、先ほど少しお話しした畜産クラスターコーディネーター養成研修というものも展開しておりますので、機会があればご参加いただきたいと思います。

また、これでお知り合いになれたので、何かあったときには「ここどうなの」という情報交換も進めていきながら、クラスター事業を、推進と言いますか、中心的な経営体のため、地域のために、みんなで頑張っていければと思っています。

今日はどうも長時間ありがとうございました。

令和4年3月28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ディーアイシービル9階

資金・経営対策部

TEL：03-6206-0833（直通）

FAX：03-5289-0890

E-mail：shikin@sec.lin.gr.jp



