

# 令和4年度 畜産クラスター 情報交換会報告書

令和4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5年3月

公益社団法人 中央畜産会



## 目次

<b>1</b>	令和4年度畜産クラスター情報交換会（開催概要）	1
<b>2</b>	Web 情報交換会プレゼン資料・動画	3
	① いわてコントラクター等利用推進協議会（岩手県）	4
	② 愛知県ちた地域畜産クラスター協議会養鶏部会（愛知県）	12
	③ あいちノーサン畜産クラスター協議会（愛知県）	19
	④ 愛知県ちた地域畜産クラスター協議会養豚部会（愛知県）	25
	⑤ 砂谷グループ酪農クラスター協議会（広島県）	38
	⑥ 杵築市畜産クラスター協議会（大分県）	44
<b>3</b>	事前質問レポート	47
<b>4</b>	Web 情報交換会の様子	62
<b>5</b>	情報交換会（議事録）	64



## 1 令和4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感染対策として、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5年2月8日(水)～2月14日(火)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

プレゼン動画掲載（参照：P.3～46）

事前質問レポート（参照：P.47～60）

令和5年2月21日(火)

【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】13:30～15:30（120分）うち休憩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：令和4年度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 祐孝

山崎農業経済研究所 所長 山崎 政行

（一社）愛知県配合飼料価格安定基金協会 常務理事 山下 祐司

休憩 15:30～15:40（10分）

【全体討論】15:40～16:30（50分）

情報交換会議事録（参照：P.64～107）



## 2 Web 情報交換会プレゼン資料・動画

- 
- |      |   |   |
|------|---|---|
| No.1 | いわてコントラクター等利用推進協議会<br>いわてコントラクター等利用推進協議会（岩手県） | 4 |
|------|---|---|
- 
- |      |   |    |
|------|---|----|
| No.2 | たまごで人をしあわせに<br>愛知県ちた地域畜産クラスター協議会養鶏部会（愛知県） | 12 |
|------|---|----|
- 
- |      |  |    |
|------|--|----|
| No.3 | 良い豚、良い餌、良い管理！良いクラスター事業！！<br>あいちノーサン畜産クラスター協議会（愛知県） | 19 |
|------|--|----|
- 
- |      |  |    |
|------|--|----|
| No.4 | Salesforce で『拓く』養豚経営<br>愛知県ちた地域畜産クラスター協議会（愛知県） | 25 |
|------|--|----|
- 
- |      |  |    |
|------|--|----|
| No.5 | 酪農経営の安定的な次世代への継承による地域内での酪農産業の確立<br>－飼養規模の拡大によらない収益性の確保－<br>砂谷グループ酪農クラスター協議会（広島県） | 38 |
|------|--|----|
- 
- |      |  |    |
|------|--|----|
| No.6 | 杵築市畜産クラスター協議会の取組<br>杵築市畜産クラスター協議会（大分県） | 44 |
|------|--|----|
-

# いわてコントラクター等利用推進協議会

- コントラクター等の①受託作業の拡充と②受託作業の効率化に係る実証により、作業の省力化、飼料の低コスト化・高品質化を図り、畜産経営の収益性向上を実現
- 実証成果等は、県内のコントラクター等関係者が連携・結集した体制(畜産クラスター)で共有し、コントラクター等の利用拡大を後押し



協議会名：いわてコントラクター等利用推進協議会

## 令和4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5年1月27日（金）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》 ⑤ 自給飼料利用の拡大

- 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。  
コントラクター等の受託作業の拡充と効率化に係る実証により、作業の省力化、飼料の低コスト化、高品質化を図り、収益力向上を実現する。
- 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。  
いわてコントラクター等利用推進協議会の取組主体である岩手県農業公社として、品質向上のため、受託作業との工程を調整し、適期収穫を目標に播種作業、収穫作業、品種の選定を行なっている。また、早期の販売完了を目指し、販路の拡大にも取り組んでいる。
- 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。  
品種については、100日タイプの早生を選定した。  
播種は4月末に完了するべく、外部コントラクターに依頼し、収穫時期の目標を8月末とし作業を進めた。  
結果、品種を早生にし、収穫時期を8月末にしたことで、適期・高品質飼料の収穫となり、成果を上げることが出来た。
- 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。  
作付け面積を拡大していくために、遊休地や公共牧場等を探しているが、販路拡大のための立地条件や圃場へのアクセスが難しいなど、目標達成へ向けての課題が多い状況にある。

協議会等名：いわてコントラクター等利用推進協議会

令和4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5年1月27日（金）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 (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
	H3年度	R4年	R5年度		
品質と生産性の向上、作業面積の拡大を目指し、他のコントラクターの協力を得る。	12.5 h a	12.5 h a	16.5 h a	他のコントラクターの協力を得ることで、品質の向上と目標栽培面積に値する飼料生産を行なうことが出来た。	R5年度は、前年度より、4 h a 増となるが、R3・R4年度の経験を活かしながら、他のコントラクターの協力を得て、目標を達成する見込み。

# いわてコントラクター等利用推進協議会



取組主体：  
公益社団法人岩手県農業公社

## いわてコントラクター等利用推進協議会について

設 立 日 2016年4月8日

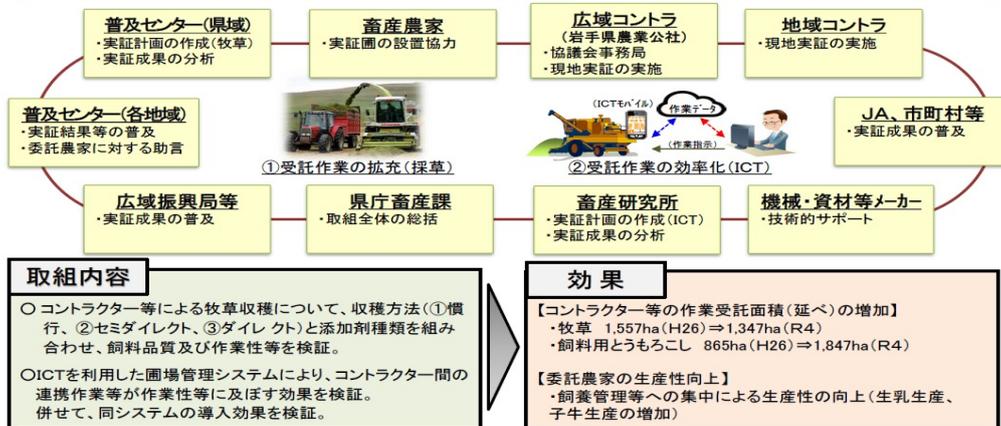
設立発起人 岩手県、公益社団法人 岩手県農業公社

構 成 員 公益社団法人岩手県農業公社、全国農業協同組合連合会岩手県本部、岩手県農林水産部畜産課、農業研究センター畜産研究所、岩手県農業普及技術課農業革新支援

会 員 地域コントラクター等

## いわてコントラクター等利用推進協議会

- コントラクター等の①受託作業の拡充と②受託作業の効率化に係る実証により、作業の省力化、飼料の低コスト化・高品質化を図り、畜産経営の収益性向上を実現
- 実証成果等は、県内のコントラクター等関係者が連携・結集した体制(畜産クラスター)で共有し、コントラクター等の利用拡大を後押し



3

### 平成28、29年度取組み

#### ○ 粗飼料の広域流通実証

「粗飼料の広域流通」の可能性について検証するため、①先進地調査、②コントラクター等による粗飼料広域流通体制構築のための現地検証を行いました。

#### 【粗飼料の広域流通(イメージ)】



#### ○ 飼料用とうもろこしの不耕起播種実証

不耕起播種を取り入れた際、どの程度作業時間を短縮できるのか、圃場管理支援システムを活用して解析しました。

結果  
 耕起・整地作業がないため、1ヘクタールの作業時間が耕起栽培より1時間52分短縮することがわかりました(表2)。

播種方法	面積(ha)	圃場グループ数	播種機仕様		耕起整地	施肥	播種	除草剤散布※	合計
			播種機	播種条数					
不耕起	10.3	3	別途全面施肥	4条	-	46	74	183	304
耕起	169.6	50	播種同時全面施肥	4または6条	196	-	98	122	416

※除草剤散布時間は、TMRセンター作業実績を基に、不耕起栽培では播種前の非選択性除草剤散布、土壌処理、茎葉処理の3回分、耕起栽培は土壌及び茎葉処理の2回分を併せて算出

#### ○ 平成29年度いわて飼料増産研修会

コントラクター等を対象とし、高品質な粗飼料生産や地域間での連携による省力化・効率化を図るための研修会を開催しました。



4

**平成30年度の取組み**

○ **コントラクター間の作業連携による効率化**

地域の異なる2つのコントラクターが連携して、機械や労働力を補完し合うことで、作業の効率化を図る取組みを行いました。

運搬能力は1時間当たり10aから12aに増え、その結果、自走式ハーベスタの稼働率が向上し、作業効率が0.62ha/hから0.94ha/hに改善されました(表1)。

表1 自走式ハーベスタの稼働率、作業効率及びダンプの運搬能力

区分	自走式ハーベスタ		ダンプ運搬能力 <sup>※3</sup> (ha/h)
	稼働率 <sup>※1</sup> (%)	作業効率 <sup>※2</sup> (ha/h)	
連携なし	67.8	0.62	0.10
連携あり	78.1	0.94	0.12

○ **とうもろこし作付品種の調整による収穫作業適期の拡大**

農家とコントラクターが、播種期や作付品種選定を事前調整することで、作業時期の集約や粗飼料の品質向上を図る取組みを行いました。

作付品種の調整により、収穫期の最大日数差は13日短縮され、また、農場間の収穫期が集約されたことにより、作業機の移動が減り、総運搬時間は1/2となりました(表2)。

表2 作付品種等の調整による収穫機と運搬時間の短縮効果

区分	項目	農場名			
		F	I	K	E
調整なし	作付品種(RM)	85、105	108、115	113	115
	4農場の収穫期の最大日数差(日)	57			
調整あり	作付品種	95	95	118	115
	4農場の収穫期の最大日数差(日)	44 (13日短縮)			
	機械運搬時間(日)	7.4 (7.8日短縮)			

○ **省力的な牧草収穫体系と粗飼料の品質評価基準**

コントラクターによる自給飼料生産の取組の参考とするため、牧草収穫体系の省力化や粗飼料供給に必要な牧草の品質評価基準の作成に取組みました。

○ **コントラクター等のスキルアップのための研修会を開催**

牧草、飼料用とうもろこし栽培に係る基礎的な知識を再確認するための勉強会及び外部支援組織の方々が抱える課題の共有と課題解決に向けた意見交換を実施しました。



5

**令和元年度の取組み**

○ **自動操舵システム活用による高精度・高効率作業実証**

県内のコントラクターでは導入事例がない、自動操舵技術に着目して、課題解決に向けた知見を得るために実証調査を行いました。



○ **農大生等への意識調査やコントラクター業務のPR**

若いオペレーターの確保に向けて、岩手県立農業大学の学生や高校生を対象に、コントラクター組織への意識調査、業務のPRを行い、コントラクターという職業への認知度の向上を図りました。

	仕事を選ぶ点	コントラクターを選ぶ点
1位	給与 12名	仕事内容 7名
2位	働きがい 8名	給与 6名
3位	仕事内容 7名	労働時間 5名 働きがい 5名



○ **令和元年度いわて飼料増産研修会の開催**

外部支援組織の運営方法や人材確保・育成方法の手法を研修するとともに、各組織が抱える課題の共有と課題解決に向けた意見交換を実施しました。



6

## 令和2年度の取組み

### ○ 自動操舵システム実証成果

自動操舵システムを活用した効率的な作業体系の確立に向けた実証調査を行いました。

作業名	作業精度		作業簡便性		肉体的疲労		精神的疲労	
	熟練者	非熟練者	熟練者	非熟練者	熟練者	非熟練者	熟練者	非熟練者
どうもろこし播種	4.5	5.0	4.5	5.0	4.5	4.5	4.0	4.5
牧草施肥	5.0	4.5	4.5	4.5	4.5	5.0	4.0	5.0

※ 慣行作業と比べて、自動操舵作業でどう変わったかをオペレーターが評価  
 ※ 5「かなり改善」4「やや改善」3「変わらない」2「やや悪くなった」1「悪くなった」



### ○ 農業大学校におけるコントラクターのPR活動

若いオペレーターの確保に向けて、岩手県立農業大学校の学生を対象に、コントラクター業務のPRを行い、コントラクターという職業の認知度の向上を図りました。

仕事を選ぶとき重視する点		
1位	働きがい	8名
2位	給料	7名
3位	仕事内容	5名
4位	労働時間	4名
5位	技術向上、福利厚生	2名



### ○ 温暖化の影響がすぐそこまで！ 対応策を学びました

令和3年1月22日、岩手県農業研究センター畜産研究所において、「令和2年度いわて飼料増産研修会」を開催しました。

### ○ 飼料作物の生産管理技術 —牧草の早春施肥—

早春に施肥をする重要性及び早春施肥の方法を調査しました。

7

## 令和3年度の取組み

### ○ ドローンによる生育状況の確認等に関する省力化実証

ドローンを活用し上空から圃場の状況を確認することで、巡回に要する時間を短縮させ、作業効率の向上を図ることを検討しました。



### ○ 自動操舵システムによる播種・施肥実証成果

オペレータや圃場の条件によりバラツキが大きくなった作業があったことから、オペレータ等の条件を整理し、作業効率の検討を行いました。

	R元年度 (導入前)	R2年度 (導入後)	R3年度 (導入後)	区分	R元年度 (導入前)	R2年度 (導入後)	R3年度 (導入後)
	播種	0.650 ha/時間	0.663 ha/時間		0.779 ha/時間	2ha未満	0.231 ha/時間
雨後施肥	0.765 ha/時間	-	1.387 ha/時間	10ha以上	0.642 ha/時間	0.932 ha/時間	0.923 ha/時間
短輪施肥	0.670 ha/時間	0.932 ha/時間	-				

※ 播種面積を機械作業時間で割り、算出している。

※ 播種面積を機械作業時間で割り、算出している。

### ○ コントラクターとの意見交換会の開催

コントラクターの作業受託の状況と、畜産経営体の作業委託の要望等を明らかにするため、実態調査及び各コントラクターが畜産経営体の要望に応えるための方策を検討するため、令和4年2月に意見交換会を開催しました。



8

#### 令和4年度の取組み

- **農業大学校におけるコントラクターのPR活動**  
自走式ハーベスターへの乗車体験と農研センターでデントコーンの刈取りや梱包作業の動画鑑賞とコントラクター業務のPRを行い、コントラクターという職業の認知度の向上を図りました。
- **機械のメンテナンス研修会**  
県内のコントラクターを対象に、メーカーの整備士が講師となり、機械を実際に触りながらハーベスターの定期点検等を含めたメンテナンス研修会を行いました。
- コントラクターの意見交換会（予定）
- いわて就職マッチングフェア（予定）

9

ご清聴ありがとうございました

# たまごで人をしあわせに

愛知県ちた地域畜産クラスター協議会養鶏部会  
株式会社デイリーファーム

1

## 愛知県ちた地域畜産クラスター協議会養鶏部会の概要

2019年4月19日 愛知県ちた地域畜産クラスター協議会の部会として設立

部会長 市田真澄(株式会社デイリーファーム 代表取締役)

構成員 株式会社デイリーファーム

地域稲作生産者

日清丸紅愛知県飼料荷受組合

日清丸紅飼料株式会社

株式会社晃伸製機

株式会社ナベル

知多農林水産事務所農業改良普及課

一般社団法人愛知県配合飼料価格安定基金協会



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



愛知県ちた地域畜産クラスター協議会

2

## 主な実績

- 2019年度 汚卵洗浄装置 検卵機械装置 選卵機械装置 ロータリー攪拌機 67,768,000円  
ブランド卵販売増加による売上高UPと堆肥処理の高度化  
成果目標 売上高 850,000千円 → 950,000千円
- 2021年度 ロータリー攪拌機 車両消毒装置他 28,000,000円  
堆肥処理作業の効率化と農場衛生環境向上  
成果目標 堆肥作業に係る労働費の8%減 衛生費の8%減
- 2022年度 堆肥袋詰め機 自動清掃ロボット 50,000,000円  
農場作業効率化による人件費削減  
成果目標 堆肥袋詰め作業に係る労働費の8%減 鶏舎洗浄作業に係る労働費の8%減

## 施設整備事業の活用

2020年度 育成舎建設

協議会 常滑南部養鶏クラスター協議会

畜産クラスター計画の都道府県認定 令和2年1月14日

クラスター事業における目標

鶏卵出荷量 2,517t → 2,845t

育成鶏飼養羽数 40千羽 → 65千羽

## デリーファームについて

### 代表よりご挨拶

だから安心。そしておいしい。  
これがデリーファームのたまごです。  
目に見えない安心を食卓へお届けしたい・・・。

食品である以上、安心でおいしいことが重要ですが、こんな当たり前のことが現代では実現しにくくなっているのも事実です。  
デリーファームでは毎日安心して召し上がっていただけるたまごをお届けできるよう日々努力を重ねています。

市田 眞澄



企業名	株式会社デリーファーム
事業内容	鶏卵生産販売・洋菓子製造販売・畜産レストラン
所在地	<p>【本部】 〒479-0806 愛知県常滑市大谷町狭間5番地 TEL (0569) 37-0072 FAX (0569) 37-0256</p> <p>【農場・GPセンター (Grading&amp;Packing Center)】 〒479-0803 愛知県常滑市塩高字三郎台103番地 TEL (0569) 34-4431 FAX (0569) 34-8537</p> <p>【ココテラス (とれたてたまごの店)】 〒479-0806 愛知県常滑市大谷字戸狭間249番地1 TEL (0569) 36-7060</p> <p>【レシピア (畜産レストラン)】 〒479-0806 愛知県常滑市大谷字戸狭間250番地 TEL (0569) 37-0099 (レシピアのご予約は承っておりません)</p>
資本金	9,800万円
役員 (常勤)	代表取締役社長 市田眞澄 (数産経) 副社長 市田千文 専務取締役 市田地保 (数産経)
従業員数	100名
創業	大正15年 (1926年)
会社設立	平成3年 (1991年)
主要販売先	東海コープ事業連合・㈱イシハラフード・キュービー㈱・マックスバリュ東海㈱・㈱オークワ・あつた産菜軒・PH PARIS JAPON㈱ (ビュールホルム)・個人のお客様
期間限定出店実績	松坂屋・JR名古屋高島屋・名古屋栄三越・名鉄百貨店・そごう横浜店・セントレア・星が丘テラス

5

## 沿革

- 大正15年 (1926年) 養鶏業開始
- 昭和42年 (1967年) ㈱高砂孵化場設立
- 平成 3年 (1991年) ㈱デリーファーム設立
- 平成 8年 (1996年) 農場内にGPセンターを併設
- 平成16年 (2004年) ㈱高砂孵化場と合併。存続会社(株)デリーファーム。
- 平成20年 (2008年) ISO22000:2005取得
- 平成22年 (2010年) 地域の耕畜連携により飼料米を給餌する生産方式を本格的に採用
- 平成25年 (2013年) 六次産業化・地産地消費に基づく総合事業化計画の認定を受ける  
ブランド卵あいちの米たまごを本格販売開始
- 平成27年 (2015年) とれたてたまごの店「ココテラス」オープン
- 平成28年 (2016年) 2016年度六次産業化「食料産業局長賞」受賞
- 平成30年 (2018年) 国家戦略特別区域法を活用し、たまご農家のキッチン「レシピア」オープン
- 平成31年 (2019年) 株式会社へと組織改編し、社名を「(株)デリーファーム」とする
- 令和元年 (2019年) ココテラスが名古屋栄三越に限定出店する  
JGAP取得  
東海農政局から「デイスカバー農山漁村(むら)の宝」に選定される
- 令和2年 (2020年) ココテラスが名古屋栄三越に限定出店する
- 令和3年 (2021年) セントレアに限定出店  
そごう横浜店に限定出店
- 令和4年 (2022年) 「農林水産大臣賞」を受賞

6

## 米たまご

現在国内で消費されているたまごは、ほぼ100%が国産。

しかし残念ながら飼育されている鶏の飼料のほとんどは海外産です。

わたしたちデイリーファームでは、主原料のとうもろこし・大豆は、海外産ながらも特に入手困難な遺伝子組み換えのない飼料を買ってきました。安心なたまごを皆様にお届けしたい。そのこだわりをさらに進めて、出来上がったのが"米たまご"です。

日本の食は、わたしたち日本人がこの地で守っていきたい。稲作農家の方と提携し地元あいちで作ったお米を飼料として育った鶏のたまご"米たまご"には、この地でつくるたまごとして地元の農業へのエールが込められています。



愛知県ちた地域畜産クラスター協議会

7

## とれたてたまごの店 ココテラス



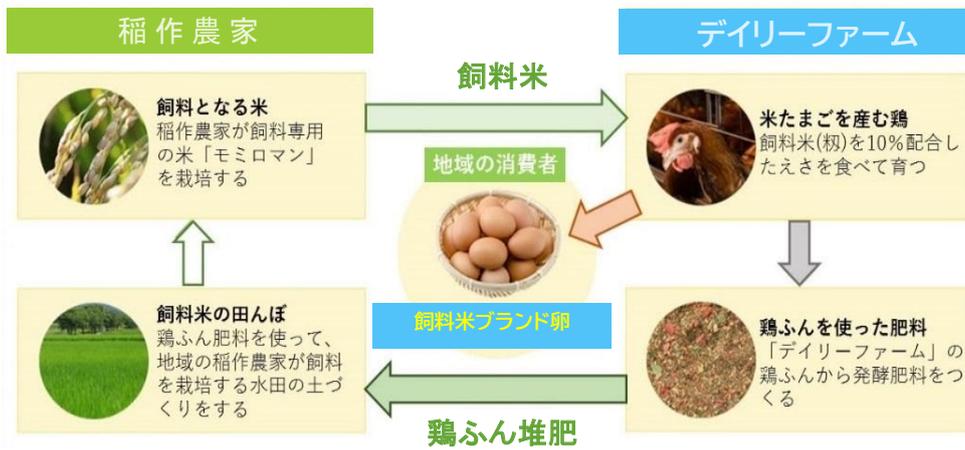
8

## たまご農家のキッチン レシピヲ



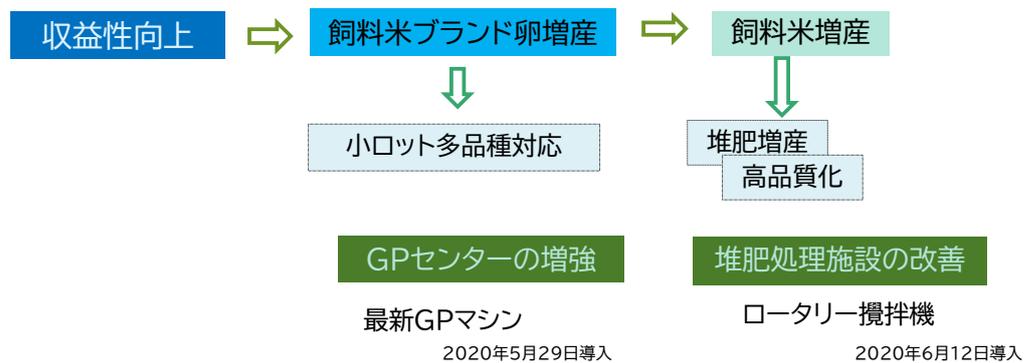
9

## ブランド卵による耕畜連携



10

## 機械導入事業で実現する大きな耕畜連携



成果目標 売上高 850,000千円 → 950,000千円

2022年7月成果目標の検証 売上高1,039,137千円 **成果目標達成！！**

11



ご清聴ありがとうございました

12

協議会等名：愛知県ちた地域畜産クラスター協議会養鶏部会

令和4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5年1月27日（金）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 (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	2022年度	2022年度	2021年度				
10年後： 売上高15億円達成 KPI： 売上額9.5億円達成	売上高8.5億円	売上高は10.6億円であった。 成果目標は達成である	売上高9.5億円	2021年度	順調に売上高を伸ばしてきた。さらに、2021年春ごろから卵価が復調して追い風となった。	2022年から卵価は高騰傾向にある。原因は鳥インフルエンザの流行である。防疫強化の努力も限界があり、流行がおさまるのを守っている状態である。		
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	8万パック	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、順調に稼働している。ブランド卵の生産体制は完成し、出荷は好調で増え続けている。			
10年後： 飼料米使用量500 <sup>ト</sup> 契約農家数10軒 KPI： 飼料米使用量320 <sup>ト</sup> 契約農家数6軒	飼料米使用量308 <sup>ト</sup> 契約農家数5軒	飼料米使用量310 <sup>ト</sup> 契約農家数5軒	飼料米使用量320 <sup>ト</sup> 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。		

## 良い豚、良い餌、良い管理！良いクラスター事業！！

あいちノーサン畜産クラスター協議会  
有限会社アクティブピッグ

1

### あいちノーサン畜産クラスター協議会について

設立 2016年11月11日

会長 木村 岳志(日本農産工業株式会社中部支店)

構成員 有限会社アクティブピッグ

鈴木信

戸田邦公

ノーサン愛知県飼料荷受組合

日本農産工業株式会社中部支店

新興商事株式会社

垣内株式会社

株式会社中嶋製作所

イクナム研設株式会社

西尾市役所農林水産課

田原市役所

知多農林水産事務所農業改良普及課

西三河農林水産事務所農業改良普及課

東三河農林水産事務所田原農業改良普及課

一般社団法人愛知県配合飼料価格安定基金協会 14社



あいちノーサン畜産クラスター協議会

2

## 協議会の主な実績

- 2018年度 T生産者(個人)  
自動給餌機・換気扇・ロータリー攪拌機等他22物件 121,800,000円  
農場建替えにより効率化および売上高UP 計画中止
- 2019年度 有限会社アクティブピッグ  
自動給餌機・換気扇・自家発電機・造粒装置等7物件 合計97,877,000円  
肥育舎2棟建設による売上高UP 堆肥ペレット化による販売  
S(個人)  
造粒装置・自家発電機 合計46,000,000円  
堆肥ペレット化による販売 廃業により中止
- 2020年度 鈴木信(養豚)  
ロータリー攪拌機・固液分離機・自動給餌機等13物件 合計43,300,000円  
機械導入により省力化を実現し、農業所得UP
- 2022年度 鈴木信(養豚)  
スキッドステアローダー 合計8,000,000円  
堆肥処理省力化

## アクティブピッグについて

- 1964年 祖父が子豚を購入し肥育する農場を開始
- 1980年 母豚100頭の一貫経営開始
- 1988年 道路拡張工事により現在の場所に移転 母豚200頭に規模拡大
- 1998年 「やまびこ会」発足とともに加入 飼料の共同購入や技術・情報の共有を目指す
- 2002年 個人経営を法人化、有限会社アクティブピッグ設立 父孝徳氏が社長就任
- 2004年 母豚400頭規模に向けて工事開始 2005年 母豚400頭規模体制完成
- 2008年 多産系種豚導入開始
- 2013年 年間出荷頭数1万頭を越える
- 2018年 アクティブピッグ入社

## やまびこ会

やまびこ会とは、愛知県を中心とする東海・北陸地域の意欲ある25戸の生産者グループ。

生産者自身が原料を選び、専門家のアドバイスを受けながら「全粒粉碎とうもろこし」と「ビタミンE強化」にこだわり大手飼料メーカーに指定配合委託しています。

夢やまびこ豚のお肉は脂が甘く、さっぱりとしていて”しゃぶしゃぶ”にピッタリです。また、赤身はジューシーで冷めても柔らかく美味しいので、お弁当のおかずなどにもオススメ。

やまびこ会は、その要望に応えるべく、おいしく、安全で生産者の顔の見える商品作りを心がけています。

子供たちに安心してたくさん食べさせてあげられる豚肉、おいしいと喜んでもらえる豚肉の生産を、仲間たちとともに一生懸命続けてまいります。

モットーは「良い豚、良い餌、良い管理！」



あいちノーサン畜産クラスター協議会

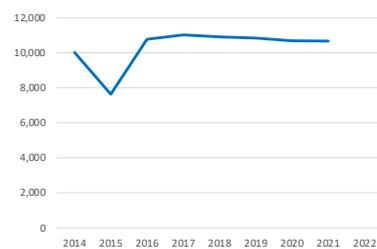
5

## アクティブピッグの課題

### 課題1 肥育舎のキャパシティオーバー

解決方法⇒肥育舎の建設

年度	母豚数	子豚出荷数	出荷頭数
2014	417	310	10,011
2015	424	1570	7,637
2016	415	600	10,779
2017	399	414	11,027
2018	383	240	10,911
2019	374	0	10,842
2020	379	181	10,688
2021	385	180	10,677



### 課題2 堆肥処理(特に運搬)

解決方法⇒堆肥のペレット化

あいちノーサン畜産クラスター協議会

6

## 課題解決策としての機械導入事業

### 肥育舎2棟建設

自動給餌機  
バースクレーパー  
換気扇  
脱臭装置 ×対象外

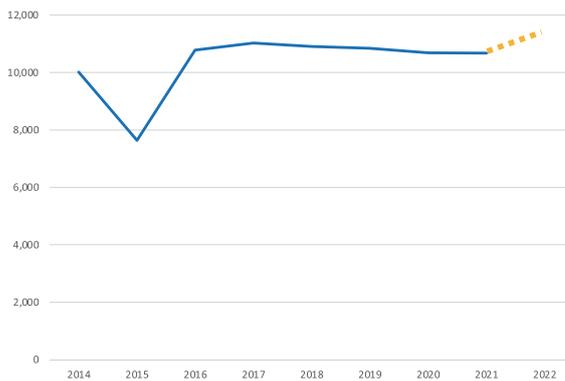
2022年3月30日検収

### 堆肥ペレット施設建設

自動造粒装置

2023年3月稼働開始

## 新肥育舎による効果



2022年4月1日から肥育豚導入

2022年度 11,500頭出荷予定  
前年度比7.7%増  
2021年度10,677頭

成果目標 売上高5%増

成果目標達成の見込み



## スリーピッグ



### 【メディア取材実績】

- ・every(日本テレビ)
- ・大徳さん(中京テレビ)
- ・キャッチ(中京テレビ)
- ・ドデスカ!(名古屋テレビ)
- ・デルサタ(名古屋テレビ)
- ・アップ(名古屋テレビ)
- ・まるっと(NHK)
- ・サラサラサラダ(NHK)
- ・たいちさん(東海テレビ)
- ・ボイメンの感動ごはん  
発掘グルメ篇(CBC)
- ・新聞社 多数
- ・雑誌社 多数

# Salesforceで 『拓く』養豚経営

愛知県ちた地域畜産クラスター協議会  
有限会社石川養豚場

1

## 愛知県ちた地域畜産クラスター協議会の概要

設立 2016年2月16日  
会長 石川安俊(有限会社石川養豚場 代表取締役)

構成員 有限会社石川養豚場  
有限会社鈴八商店  
有限会社谷ファーム、株式会社Gファーム  
マルナカ愛知県飼料荷受組合  
フィードワン愛知県飼料荷受組合  
中部飼料株式会社  
フィード・ワン株式会社  
株式会社ダイヤ、株式会社中嶋製作所  
株式会社ファイネス  
近藤敏通会計事務所  
知多農林水産事務所農業改良普及課  
一般社団法人愛知県配合飼料価格安定基金協会



部会 養豚部会

14社

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豚部会	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豚部会	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豚部会	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

愛知県ちた地域畜産クラスター協議会

2

## 協議会の主な実績

2016年度	有限会社石川養豚場	農場作業効率化による売上高UP	自動洗浄ロボット	16,800,000円
2018年度	有限会社S(養豚)	本場肥育舎改築による売上高UP	自動給餌機・自動給水機・換気扇等11物件	合計52,000,000円
2020年度	有限会社S(養豚)	新ストール舎建設による売上高UP	自動給餌機・自動給水機・換気扇等14物件	合計37,875,000円
2021年度	有限会社S(養豚)	新分娩舎による売上高UP	自動給餌機・自動給水機・換気扇等14物件	合計43,960,000円
2022年度	有限会社S(養豚)	新農場改築による売上高UP	自動給餌機・自動給水機・換気扇等10物件	合計23,964,600円

## 施設整備事業の活用

協議会 半田常滑養豚クラスター協議会

クラスター事業における目標	出荷頭数	20,250頭 → 33,750頭
	母豚頭数	750頭 → 1,250頭
	JGAP新規取得数	1 → 2

令和元年度事業 離乳豚舎、肥育豚舎、堆肥処理施設

令和2年度事業 分娩舎、肥育豚舎



矢田農場(肥育農場)

# 石川養豚場について

## 企業概要

社名	有限会社 石川養豚場
創業	昭和44年6月20日
会社設立	昭和57年7月1日
事務所	〒475-0977 愛知県半田市吉田町4-173
電話番号	0569-20-5410
資本金	10,000,000円
代表者	石川安俊
従業員数	正社員 27人 パート・アルバイト 50人
取引金融機関	あいち知多農協板山支店・知多信用金庫板山支店・三菱UFJ銀行半田支店
取引会社	販売先：名古屋食肉市場㈱・㈱オークワ・JAあいち経済連・中日本フード株式会社・㈱げんきの郷 他 仕入れ先：名古屋食肉市場㈱・中部飼料㈱・(有)ナカムラ 他
事業内容	養豚（母豚900頭の繁殖肥育一貫経営 年間出荷頭数約25,000頭）食肉卸小売、ハムソーセージ製造卸小売、惣菜製造小売



おいしくて安心・安全な豚肉をお届けし、みなさまの信頼にお応えします。

石川養豚場は1969年に5頭の豚から始まり、2019年6月に創立50周年を迎えることができました。みなさまには日頃からお引き立ていただき、心より感謝申し上げます。私たちが食品生産者として最も大切にしていることは、おいしくて安全な豚肉をお届けすることです。商品ひとつひとつの安全に責任を持つことで、みなさまからの信用・信頼を積み重ねていきたい。そう考えて、繁殖から肥育、食肉加工、販売までを一貫して行ってまいります。またこれからも豚の品種、血統、エサ、肥育環境などの改善を続け、より高品質な豚肉を作るとともに、お客様のニーズに合わせた商品開発にも取り組んでまいります。みなさまには、より一層のご支援とご愛顧を賜りますよう、お願いいたします。

# あいぽーく

恵まれた大地でこだわりを持って育てた、自信を持ってお届けする自社ブランド「あいぽーく」。

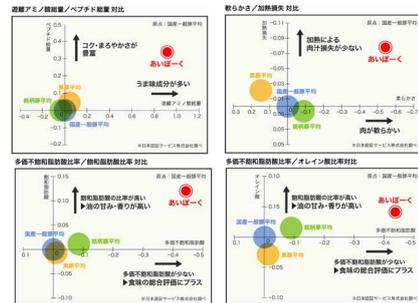


石川養豚場では、オリジナルブランド「あいぽーく」を販売しています。「あいぽーく」は、知多半島の温暖な気候と豊かな自然のなかで、当農場のスタッフがさまざまなこだわりを持って育てる銘柄豚。オレイン酸が豊富で脂のつき具合が絶妙な、ジューシーでまろやかな甘みのあるやわらかい豚肉です。あいぽーくのことを知り尽くした職人が、科学的な裏付けのもとに独自の配合飼料を与え、年に何度も肉質をチェックしながら心をこめてつくっており、無添加・無着色のハムやソーセージも人気商品となっています。



科学的アプローチと人の感性の併用で、豚肉をもっとおいしい。

※あいぽーくは、動物性脂肪の含有量が非常に高い豚肉です。そのため、動物性脂肪の含有量が低い豚肉と比較して、動物性脂肪の含有量が多くなります。また動物性脂肪の含有量が多くなることで、動物性脂肪の含有量が低い豚肉と比較して、動物性脂肪の含有量が多くなります。動物性脂肪の含有量が多くなることで、動物性脂肪の含有量が低い豚肉と比較して、動物性脂肪の含有量が多くなります。



## ファーマーズマーケット「ブリオ」

自分たちの手で育てた自慢の豚「石川さんちのあいぼーく」を、自分たちで手で美味しく食べていただきたいという想いを込めて、平成12年半田市にファーマーズマーケット「ブリオ」を開店させる。



半田本店



大府店



天白店



千種店



東海店

愛知県ちた地域畜産クラスター協議会

7

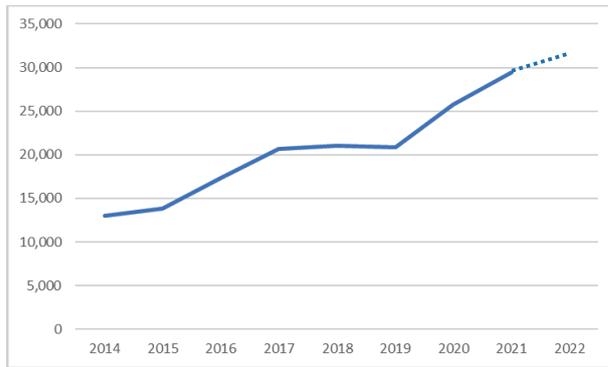
## 沿革

昭和44年	6月20日、5頭の母豚で豚生産経営開始 (豚作に養豚を加え農家の収益確保を目的に創業)	
昭和48年	母豚100頭の子取り肥育一貫経営開始	
昭和56年	総合無投資金を借り入れウィンドレス会を建設 母豚200頭とする	
昭和57年	7月1日有限会社田代養豚場を設立 石川万次郎が社長に就任 パソコンの活用開始	
昭和58年	飼料委託配合開始	
昭和59年	7月30日、有限会社石川養豚場に改称し石川安徳が社長に就任 【ホワイトポーク】の名称で名古屋肉市場へ共同出荷を開始	
平成2年	母豚350頭とし、ファーマーズマーケット構想のため全室専用誘合開始	
平成6年	母豚400頭販売を意図し安全とおいさを考えた良豚配合開始	
平成7年	母豚500頭「石川さんちのあいぼーく」(登録商標)を 「株式会社名産バシ」へ販売開始	
平成12年	ファーマーズマーケット「ブリオ」を開店 豚肉ハムソーセージ等加工販売開始 JJA農産物直売所「げんきの豚」へ出荷	
平成15年	農場生産量のうち直売が50%を越す	
平成19年	第36回日本農業賞 特別賞受賞	
平成22年	ブリオ大府 2号店開業 農業生産量のうち直売が60%を越す	
平成24年	3号店 ブリオ天白店開業 商標登録番号5497265「BRIO」商標登録取得	
平成26年	ブリオ物流センター稼働開始、新分枝舎A・B稼働開始	
平成27年	矢田肥育農場稼働開始	←
平成29年	妊娠舎稼働開始 4号店 ブリオ千種店開業	
令和元年	新分枝舎E・F稼働開始	
令和2年	矢田第2農場稼働開始	

愛知県ちた地域畜産クラスター協議会

8

## 出荷頭数の推移



年度	出荷頭数
2014	12,986
2015	13,823
2016	17,375
2017	20,651
2018	21,015
2019	20,877
2020	25,713
2021	29,460
2022	23,572*

※12月まで



矢田農場開設

機械導入事業



矢田農場増設  
本場増設

施設整備事業

愛知県ちた地域畜産クラスター協議会

9



愛知県ちた地域畜産クラスター協議会

10



顧客データ

住所 連絡先 担当者  
商談記録 売上 etc...

名前：Salesforceくん

職業：秘書

得意技：データ集計  
保存・管理  
データ分析

特徴：24時間働ける



## 出力データ例：一覧表示



## 出力データ例：詳細表示

分娩管理  
M1839

里子(出入合計)  
-2

▼ 分娩情報

母豚№ M1839	分娩日 2022/11/05	
分娩予定日 2022/11/03	生存産子数 13.0	
種付け管理 S-20220718-164212	白子 4	
雄豚情報 G135,G135	黒子 0	
種付け情報	ミイラ 0	
分娩№ B-20220811-16225	生存子豚体重 19.5	
産歴 6	分割1 8:20	
ナース <input type="checkbox"/>	分割2 12:00	
	種乳開始頭数 11	

愛知県ちた地域畜産クラスター協議会

14

## Salesforceの強み

- ①自由に項目が作れる
- ②自由な形式で表示、出力できる
- ③ツールが従業員を育てる
- ④常にバージョンアップされ、廃れない

## Salesforceの強み

- ①自由に項目が作れる
- ②自由な形式で表示、出力できる
- ③ツールが従業員を育てる
- ④常にバージョンアップされ、廃れない

管理者用画面



愛知県ちた地域畜産クラスター協議会

17

現場作業者用画面



同じ指標でも比較対象を変えることで、  
分析の観点や目的を変える事ができる

愛知県ちた地域畜産クラスター協議会

18



ユーザーごとにホーム画面を変える事で効率化

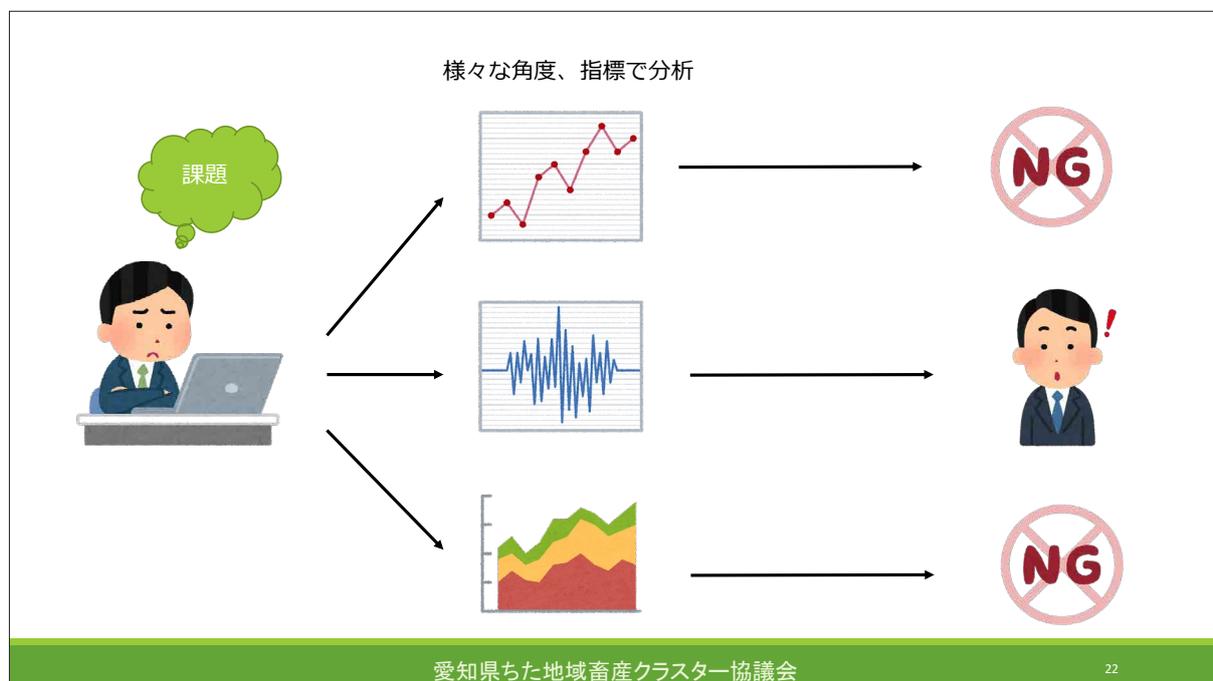
8個の項目・並び替え基準: 管理No.・検索条件: すべてのヒヤリハット事例集・数秒前に更新されました

<input type="checkbox"/>	ヒヤリハット...	管 ↑	概要	発...	発生...	詳細/原因
1	<input type="checkbox"/> 20220812-000...	000	【ヒヤリハット報告ルール】		その他	事故、ケガ、ヒヤリハットが発生し
2	<input type="checkbox"/> 20220812-000...	001	分娩舎内で母豚脱走	半田	分娩舎	母豚が豚舎外まで脱走。原因は下記
3	<input type="checkbox"/> 20220812-000...	002	高圧洗浄機のホースの置き場所が雑だった	矢田	肥育舎	高圧洗浄機のホースの置き場所が雑
4	<input type="checkbox"/> 20220812-000...	003	トラックのあおりを開ける際、横から行った為、出荷台とあおりで手を挟んだ	矢田	肥育舎	トラックあおりを開ける際、横から
5	<input type="checkbox"/> 20220812-000...	004	浄化槽のタイマーを長くかけすぎた為、砂を吸ってポンプ、配管が詰まった	半田	浄化槽	浄化槽のタイマーセット時、適切な
6	<input type="checkbox"/> 20220910-000...	005	分娩舎での針紛失	半田	分娩舎	月末棚卸時、廃棄針の累計が合わず
7	<input type="checkbox"/> 20230103-000...	006	リフトでカゴ運搬時、ピンが抜けた		その他	リフトでのカゴ運搬時、スピードを
8	<input type="checkbox"/> 20230114-000...	007	場内にてトラックの軽微な事故	矢田	その他	離乳舎前にトラックをつける際、ト

他にも、タスク管理、備品管理、教育スケジュール管理、人材評価など、使い道は無限大！

# Salesforceの強み

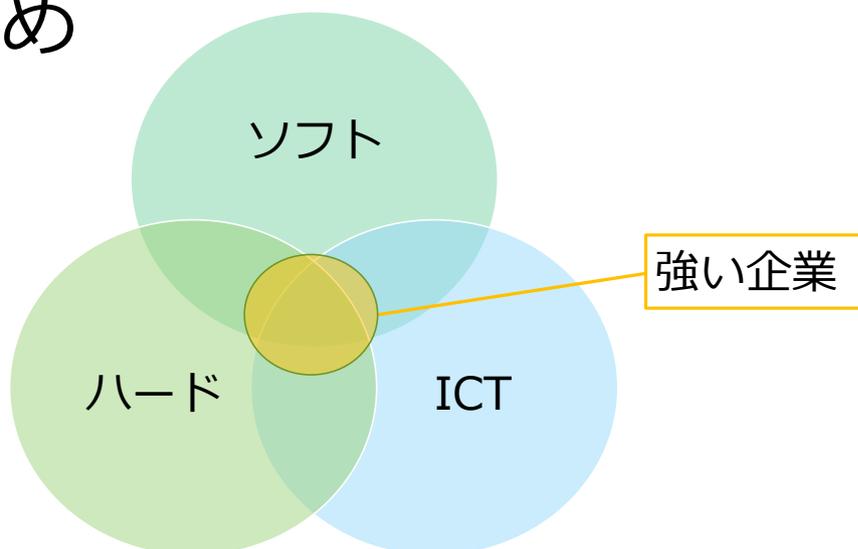
- ①自由に項目が作れる
- ②自由な形式で表示、出力できる
- ③ツールが従業員を育てる
- ④常にバージョンアップされ、廃れない



# Salesforceの強み

- ①自由に項目が作れる
- ②自由な形式で表示、出力できる
- ③ツールが従業員を育てる
- ④常にバージョンアップされ、廃れない

# まとめ





ご清聴、ありがとうございました！



協議会名：砂谷グループ酪農クラスター協議会

## 令和4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5年1月27日（金）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》 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。  
酪農経営の安定的な次世代への継承による地域内での酪農産業の確立
- 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。
- 乳牛の飼養管理の改善による年間を通じた良質な生乳の生産量の確保
  - 頭数規模の拡大によらない収益性の確保を図るための後継牛の自家育成、良質な自給粗飼料の生産拡大
  - 労働負担、特に飼料生産に係る負担の軽減
  - 6次化等付加価値生産
  - 消費者への酪農産業の啓発と牛乳・乳製品の消費拡大

協議会名：砂谷グループ酪農クラスター協議会

- 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。
- 安定的な次世代への経営継承支援（県（西部畜産事務所、西部農業技術指導所）、市（広島市）・町（安芸太田町）、県畜産協会）  
家族間継承、法人化、継承後の経営サポート
  - 共同利用草地の効率的な活用（古塚牧場共同利用組合、JA酪農部会）  
作業機械の共同利用と共同作業
  - 乳牛の飼養管理改善指導（県、地元乳業メーカー、市農林水産振興センター、NOSAI 家畜診療所）  
乳質改善、性判別精液の活用
  - 自給飼料栽培管理、品質管理（県、JA、県畜産協会）  
堆肥成分分析、サイレージ成分分析
  - 付加価値生産（県、JA、NOSAI 家畜診療所、市農林水産振興センター）  
チーズ等乳製品の生産、ETの活用
  - 総合的な情報提供（県・市町等行政機関、JA、県畜産協会）  
単市・単町、JAグループでの支援
- 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。  
目標達成に向けて順調に成果が表れてきたが、購入飼料価格の高騰や生乳の需給緩和による余乳の発生も見られたため、現在、生乳生産は抑制気味に対応している。  
今後も各経営体の労働力に見合った経営規模を本協議会の基本とし、自家育成による後継牛の確保、自給飼料の生産拡大を図っていくが、当地域は都市近郊のため、飼料基盤の大きな拡大は難しい。  
県内の他地域との耕種農家や関係組織とも連携し、関係機関の助言等を受け、稲WCSの確保等、新たな粗飼料資源の確保を検討したい。

令和4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5年1月27日（金）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 (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	R3年12月	R3年12月	R4年度				
乳牛飼養頭数	321頭	317頭	337頭			取組は順調に進んでおり今後目標達成可能	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 生乳の需給緩和等、需給バランス、配合飼料価格の高騰を鑑み、乳牛飼養頭数については抑制した。</li> <li>● 生乳の需給緩和の状況が改善され次第、頭数の拡大を図る。</li> </ul>	
生産乳量	1,400 <sup>ト</sup>	1,443 <sup>ト</sup>	1,473 <sup>ト</sup>			概ね目標どおりの成果が出ている	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 飼養頭数の抑制により生産乳量が目標値に対し減少した。</li> <li>● 当面は乳牛の個体成績の向上による生乳生産量の維持に努めるとともに、需給状況が回復の後は飼養頭数の拡大による生産乳量の増加を図る。</li> </ul>	

協議会等名：砂谷グループ酪農クラスター協議会

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	R3年12月	R4年度		
自給飼料の作付け面積	28.85 <sup>ha</sup>	31.85 <sup>ha</sup>	31.85 <sup>ha</sup>	目標どおりの成果が出ている	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 近隣の利用可能な転作田等は概ね確保し、既に飼料作物を作付け済み。</li> <li>● 稲WCSの活用等、新たな自給粗飼料の確保について、耕種農家、関係機関との連携を検討したい。</li> </ul>

## 畜産クラスター協議会へのサポートについて

ひろしま畜産コンサルタントオフィス

### サポート対象の協議会

#### 砂谷グループ酪農クラスター協議会

### サポートの経緯

協議会の母体である JA 広島市酪農部会より補助事業実施に関する事務支援の依頼を受け、平成 30 年度から実施

### サポートの内容

#### ● 要望調査

中心的な経営体に対しての事業参加の意向の確認

参加希望の経営体に対し成果目標を聞き取り（成果目標の達成が困難と見込まれる場合は、その旨を経営体に説明し再度対応を検討）

配分予定額の通知があった経緯体に対し、必要な書類を確認し、参加申請までのスケジュールと役割分担を作成

#### ● 参加申請

参加申請書作成に係る添付資料の確認と入手を依頼

見積書等については、留意事項を説明の後、取組主体が手配

取組主体から依頼があった場合は、リース会社を紹介

必要であれば、販売業者と打ち合わせ

添付書類の確認と、参加申請書の作成

#### ● 実績報告

機械装置の導入時に現地確認（写真撮影、型式等の確認、シールの貼付）

添付書類の確認と、実績報告書の作成

#### ● 成果報告

基準となる統計資料を準備

取組主体とともに成果報告を作成（取組主体だけで成果報告書を作成することは困難であり、サポートの最も重要なポイントは成果目標の設定と考える）

#### ● 畜産クラスター計画の変更認定手続き

県知事に対しての変更認定手続き事務

#### ● 協議会総会

総会開催通知、議案書、議事録の作成と通知

#### ● その他

事業の進捗状況については、逐次協議会構成員に報告

## 杵築市畜産クラスター協議会の取組

杵築市内の関係機関と連携し、飼養規模の拡大や自給飼料の利用拡大、  
ひいては収益性の向上を目指す

### 1. 現状及び取組内容

#### ①地域内一貫生産の強化

【現状】 高齢化や後継者不足により、離農・廃業が進んでいる。  
一方で1戸あたりの飼養頭数は増加傾向にあり、経営規模の  
拡大推進及び生産基盤の強化が必要である。

【取組内容】 飼養頭数の増大  
繁殖 (H27) 324頭 → (R7) 1209頭  
肥育 1051頭 → 1400頭

#### ②自給飼料生産の拡大

【現状】 飼料作物作付面積全体では若干増加傾向にある  
ものの、高齢化に伴う耕作不能等が懸念されている。

【取組内容】 生産拡大  
稲WCS (H27) 90ha → (R7) 145ha  
牧草等 100ha → 136ha  
飼料米 60ha → 69ha

#### ③担い手の育成

【現状】 畜産農家について、農家数は減少傾向であり、  
さらに高齢化が進んでいる。

【取組内容】 ⇒ 後継者組織の設立  
・後継者組織の設立  
(H28、杵築市肉用牛青年部会)

### 2. 事業実施内容

#### 畜産クラスター事業

【施設整備】  
4農場実施⇒肥育牛舎、育成牛舎、分娩舎、哺乳舎  
【機械導入】  
17農場実施⇒飼料収穫・調製用機械等導入  
【生産基盤拡大加速化】  
14農場実施⇒繁殖雌牛の導入

【実証支援事業】  
粳米サイレージ(SGS)の試験製造・給与実証

耕種農家 ⇄ 市内業者 ⇄ 畜産農家  
①栽培・収穫 ②加工 ③給与

### 3. 効果及び今後の課題

【効果】 中心的経営体の飼養規模拡大  
【効果】 飼料作物作付面積の増加  
【効果】 認定農業者数の増加

【課題】 作業の効率化及び労働負担の軽減  
【課題】 自給飼料(特に稲SGS)の普及促進・利用向上  
【課題】 新規就農者について、技術指導等のサポート

協議会名：杵築市畜産クラスター協議会

## 令和4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5年1月27日（金）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》 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。  
地域全体で肉用牛を増頭し、生産基盤を強化する。また施設整備や機械導入等により、自給飼料作付面積の拡大や飼養規模の拡大、ひいては収益力の向上を目指す。
- 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。  
飼養規模の拡大について重点的に取り組んでいる。杵築市の畜産では、高齢化や後継者不足により離農・廃業が増加しており、戸数は減少傾向にある。一方で、1戸あたりの飼養頭数は増加傾向であり、経営規模の拡大を推進し、地域内における生産基盤の強化を図る必要がある。
- 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。  
飼養規模の拡大については、年1回の頭数調査を実施しており、頭数を把握している。なお、畜産クラスター事業実施者（中心的経営体）については、フォローアップ調査を通じて経営状況を把握するようにしている。
- 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。  
飼養規模の拡大（飼養頭数の増加）について、目標達成度は73%程度であり、概ね順調に増頭が進んでいる。  
飼養規模の拡大に伴い、飼養管理に係る時間も増加するため、機械導入等によって作業の効率化及び労働負担の軽減を図る必要がある。

令和4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5年1月27日（金）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 (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2月	R7年度		
中心的経営体24戸の 飼養頭数の増大	繁殖牛…324頭 肥育牛…1,051頭	繁殖牛…877頭 肥育牛…1,033頭	繁殖牛…1,209頭 肥育牛…1,400頭	施設整備事業や生産基盤 拡大加速化事業の活用等 により、順調に増頭が進 んでいる。	中心的経営体について、施 設整備事業や機械導入事 業、生産基盤拡大加速化事 業等の活用によって増頭を 図っている。
飼料作物作付面積の増加	250	290	350	概ね目標通りの成果が出て いる。	実証支援事業を活用し、飼 料用米を作付して稲SGS の調製を実施した。 今後は稲SGSの地域内で の普及が課題である。
認定農業者数の増加	47	49	50	概ね目標通りの成果が出て いる。	新規就農者について、経営 計画を確実に実施できるよ う技術指導等のサポートを 行う必要がある。

### 3 畜産クラスター情報交換会に係る事前質問レポート

協議会名：岩手県

いわてコントラクター等利用推進協議会

#### 令和4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、プレゼン動画を事前に視聴の上、2月16日（木）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 =====

記載方法：【あいちノーサン畜産クラスター協議会の□□さんに対する質問と意見です】

- 協議会構成員の方々の協力が、業績を伸ばすことができた大きな要因ではないかと思うのですが、協議会の開催の頻度はどれぐらいで開かれ、主だった協議内容か実証試験などをされているのでしたら教えてください。
- とうもろこしの子実は、全て購入しているか、それか、国内産を購入しているのでしたら、どれぐらいの割合で購入されているのか。

【砂谷グループ酪農クラスター協議会の□□さんに対する質問と意見です】

- 飼料用作物の栽培について、自前で栽培はしているのかと、近隣の養豚農家と連携し、コントラクターの様に地域ぐるみで経営を支えあっているという組織はあるかお聞きします。

【愛知県ちた畜産クラスター協議会の□□さんに対する質問と意見です】

- 他の協議会などと、意見交換会など開催しているのかと、実証した結果や技術的な部分での、情報提供などはされているのでしょうか。

【参加者皆さんに対する質問と意見です】

- 畜産農家は、年々減少し高齢化進み、併せて、機械も古くなり更新もできない、そして、担い手不足により廃業していく農家が、年々増加しています。その為に協議会として何かできないかと様々な活動をしているのですが、減少への歯止めとまでいっていないのが現状です。どの様な活動を協議会として行っているのか、もし、その様な活動をしている協議会がありましたら教えてください。

## 令和4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、プレゼン動画を事前に視聴の上、2月16日（木）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 =====

記載方法：【あいちノーサン畜産クラスター協議会□□さんに対する質問と意見です】

- ペレットマシンの費用について教えてください。
- ペレットマシンの製品については水分量のこと、臭い・二次発酵についての問題はありませんか？
- お店スリーピッグさんは飲食のお店ですか？業績はいかがですか？

よろしくお願いします。

【愛知県ちた地域畜産クラスター協議会□□さんに対する質問と意見です】

- セールスフォースの導入方法を教えてください。
- セールスフォースを使用する場合は豚舎の中にネット環境は必要ですか？

よろしくお願いします。

【愛知県以外の方に対する質問と意見です】

- 人件費や諸費用はどこが負担しているか教えてください。

よろしくお願いします。

## 令和4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、プレゼン動画を事前に視聴の上、2月16日（木）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 =====

### 【愛知県以外の皆さんに対する質問】

コピー代や郵送費、それから事務局をやっていくための人件費はどこから捻出されていますか。

愛知県の場合は、愛知県配飼協の賛助会員になり、賛助会費を支払うことにより費用の一部にしてもらっている。

### 【愛知県含めた皆さんに対する質問】

クラスター事業をやっていく上で苦労されていることがあれば教えてください。

## 令和4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、プレゼン動画を事前に視聴の上、2月16日(木)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 =====

### 【砂谷グループ酪農クラスター協議会□□さんに対する質問と意見です】

5戸で後継者を確保、との事ですが、確保できた最も大きな要因がわかればお伺いしたく存じます。

要素として、

- 利益の向上
- 労働負荷の軽減
- 作業時間の短縮

などあるかと思いますが、どれの解決が最も刺さり、後継者となる事を決意したのか、人材採用のヒントになればと思い、質問させていただきます。

### 【杵築市畜産クラスター協議会□□さんに対する質問と意見です】

後継者育成組織、と記載がありましたが、どのような活動をどのような頻度で実施されていたのでしょうか？

また、その活動の中で人気だったものや評判がよかった活動などあれば、お伺いしたく存じます。

### 【愛知県ちた地域畜産クラスター協議会養鶏部会□□さんに対する質問と意見です】

堆肥の高品質化の為、ロータリーマシンの導入以外でも副資材の投入など工夫した事はありますか？

また、使っていただける農家さんを増やす為の営業努力などで、何か工夫された点、苦労された点などあればお伺いしたく存じます。

【いわてコントラクター等利用推進協議会□□さんに対する質問と意見です】

データがしっかりとられており、参考になりました。

作業時間の集計はどのような形、ツールで実施したのでしょうか？  
まだ弊社では取り組めていないので参考にさせていただきたいです。

また、本筋とはズレてしまうのですが、農大生の仕事を選ぶ理由の1位が給与だった事が、昨今のトレンドとはちょっと違っており、意外でした。

巷ではワークライフバランスが重視される風潮ですが、給与を重要視するのは農大生の傾向か、地域の特性なのか、情報があればお伺いしたく存じます。

【あいちノーサン畜産クラスター協議会□□さんに対する質問と意見です】

SNSでの活動やスケルトン(クラウドファンディング)はすごくうまいやりにただなあと拝見しておりました。

クラウドファンディングをやられていた時期、私は就農前でしたが目にした事があり、「おお！面白い事をやっている方がいる」と思った事を覚えています。

SNS運用により、相対取引先が増えたり、など、販促の影響は如何でしょうか？  
(販促がメイン目的ではないかと思いますが質問させていただきます)

また、SNSでは悪意のある方からの攻撃もあると思いますが、悪影響やそれについての対策などは如何でしょうか？

ペレット化についての質問です。

堆肥の捌き先や、捌ける量は、ある程度増える確約がとれている状態まで各農家さんと詰めた上での導入になるのでしょうか？

また、以前は無料引き取りだったが、ペレット化により販売可能になる、という形でしょうか？

## 令和4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、プレゼン動画を事前に視聴の上、2月16日（木）午前中までに事務局にメールで送信をお願いいたします。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 =====

記載方法：【このたびのこの情報交換会に参加される全ての協議会に対する質問です】

協議会が掲げた畜産クラスター計画の目標を実現するには、中心的経営体である各取組主体が実施する施設整備や機械装置の導入等の事業実施の際に設定した個々の成果目標をいかに達成するか、できるか、にあると思われます。

事業においてはその成果として、「売上高の増加」、「コストの低減」、「所得・利益の増加」の何れかが求められています。

例えば頭羽数規模を拡大することによる売上高の増加については、一般的には時間差があるにしても達成は可能であると考えます。

一方、規模の拡大によらない売上高の増加やコストの低減、所得・利益の増加については、単価補正等、経済情勢の変動に伴う補正はあるにしても、必ずしも増収が増益に結び付かない場合も時により見られます。また成果目標が未達成の場合は以降の事業参加も制限され、畜産クラスター計画の目標達成にも大きな影響を及ぼしてしまうため、どのように成果目標を設定、作成するかは各協議会の担当者を悩ましている

大きな課題ではないかと思われます。

この成果報告を踏まえた取組主体の成果目標の設定について、協議会の中で苦労されたこと、例えば、達成しやすい成果目標設定の考え方について具体的なアイデアや工夫があればお教え下さい。

## 令和4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、プレゼン動画を事前に視聴の上、2月16日（木）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 =====

### 【あいちノーサン畜産クラスター協議会□□さんに対する質問です】

2022年3月に検収まで完了していますが、事業はどれくらいの期間がかかりましたか？（いつ頃計画を立て、実施までどのくらいかかったかなどの大まかなスケジュールを教えてください。）

### 【砂谷グループ酪農クラスター協議会□□さんに対する質問です】

成果の中で、「年間の労働時間を6.6%軽減」とありますが、この数字を算出するのにどのような手法を使用されましたか？（プレゼンの中でも仰っていましたが、数字として算出するのが難しいので、どのように算出したか教えてください。）

### 【いわてコントラクター等利用推進協議会□□さんに対する質問です】

基本的な質問になってしまうのですが、コントラクターは県内各地でそれぞれ独立して組織されているものなのですか？（組織的には会社という形態になるのか？）

## 令和4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、プレゼン動画を事前に視聴の上、2月16日（木）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 =====

### 【あいちノーさんに対する質問と意見です】

#### 意見

自分も浜松にいますので、このグループの活動は聞いております。養豚の場合、肉牛と違って地域的な銘柄、飛騨牛、松坂牛のような地域全体で銘柄化することが少なく、どうしても個人ブランドになっております。

そのなかで「どうすれば違いが出るのか？」が鍵となっており、以前は飼料の違いで勝負してきた傾向があります。ただ、それだけでは違いが目立たなくなった現在では、このようなSNSを利用した方法は時代に合った良い戦略と思います

#### 質問

それでも最近は廃業する養豚農家が多くなり、ますます地域全体で豚肉を売り込むことが難しくなりました。個人でお店等に出していく場合、これからは更に価値観を高めていくのか？どうすれば良いとお考えでしょうか？

### 【砂谷さんに対する質問と意見です】

#### 意見

規模拡大に寄らないで経営を改善していく取り組みは、自分たちがやっている雇用型、法人化による規模拡大する戦略とは真逆の方法で、興味を持っています。

酪農家の皆さんも本音は「規模拡大よりは頭数をそのまま、もっと儲かる方法があれば・・・」と言われます。規模拡大をしてきましたが、最近では限界を感じることもあります

#### 質問

今回、収益性の向上するために飼料生産の拡大をされようとしていますが、そのことによってどれだけの利益が生まれたのか、個人の労働時間は本当に減ったのかを教えてください。

【ディーリーファームさんに対する質問と意見です】

意見

養鶏は昔から個人販売されていますので、ブランド化は進んでいると思います。飼料などを変えることでも差別化もされております

質問

今後、規模の大きな養鶏でもブランド化が進んでいきますので、消費者にどのような方法が分かりやすいと思いますか？ブランド化が当たり前になっている現状ではどのような方法が良いと思いますか

【ちた地域さんに対する質問と意見です】

意見

恥ずかしい話で申し訳ありません。自分はこのソフトとかパソコンが苦手なので、新しいソフトをうまく利用されている事例を聞くと驚くばかりです

質問

セールスフォースというソフトを利用して経営を改善されていますが、従業員の皆さんにこのソフトを理解させるのは簡単なことでしょうか

【杵築市さんに対する質問と意見です】

意見

繁殖和牛を増やすことで地域基盤を強化されている良い取り組みと思います。

意見

杵築市における肉牛生産は産業的にはどれぐらいの影響があるのでしょうか？例えば生産額で言うとどれほどの金額なのでしょう

【いわてコントラクターさんに対する質問と意見です】

意見

まず、岩手県でこのような組織があることは知りませんでした。

岩手県の公社が各地域の作業員を取りまとめていること、作業を改善していることに驚いております

静岡県ではそのような動きがないので、羨ましい限りです

質問

今後はコントラクター作業をしてくれる作業員をどう確保していくかが課題になると思いますが、どのような工夫をされていますか？

## 令和4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、プレゼン動画を事前に視聴の上、2月16日（木）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 =====

記載方法：

【あいちノーサンさんに対する質問です】

- ① 子牛出荷、早期出荷による収益悪化に対し、肥育舎建設で解決しようとしています。肥育舎建設の効果目標を、売上高増とされています。もう少しきめ細かく考えると、売上げのうち子牛販売や早期販売の割合が減っていたか、収益悪化の改善結果として、何かと売上げの比率を比べると改善した、と言えるような数値があるのではないだろうか。
- ② アウケルトンを通した販売は、売上げ全体に対してどれくらいか？また、その比率は上げたい、その程度で良い、というように考えるとしたら、理由は何か。

【砂谷グループさんに対する質問】

- ① 乳業メーカーが事務局ということですが、最後選択の決め手になった要因は何でしょう。
- ② 取組の内容によっては成果としての経営改善を数値化することが難しい、というご発言が多いですが、このような数値や目安、あるいは道標のようなものを何かお考えがあれば示してほしい。
- ③ 後継者の確保を大きな課題とされていますが、成果を1戸といったような即物的な数値ではなく、何か間接的に示す指標のようなものが考えられうでしょうか。

【デイリーファームさんに対する質問】

- ① 耕畜連携の活発化など、成果目標としている売上高以外にも、取組の実績としての成果を表す数値が考えられるような気がします、何か考えられることがあります。

記載方法：【ちた地域さんに対する質問です】

- ① セールスフォースの4つの強みを生かした経営実績を興味深く聞きました。  
それに対し、協議会の実績（パワポNo.3）は、設備投資と売上高アップの記述になっています。クラスターというのは「房」という意味ですが、中心経営体がセールスフォースを生かしているのは、クラスターの成果ではないと思われませんが、いかかがでしょうか。
- ② 上記の推測のとおりだとすると、何を指して（「出荷頭数の推移」のところで、設備の増と効率化は別、とのご説明がありました。）どのような成果が現れたのか、予想外の成果が何なのか、それらの種類の違う成果も合わせて数値化できるものを考えられないか、抽象的な質問ですいませんが、お考えがあればお聞きしたい。

【杵築市さんに対する質問】

全体的に足腰の強い地域基盤を作りつつある印象を受けました。着実に成果を挙げている中でも、課題をしっかりと捉えているからだと思います。

- ① 地域では、特に繁殖牛の増頭を目指しているようですが、繁殖に焦点を当てる理由は何でしょうか。一方で、増頭に対して労働負担の軽減を挙げられています。  
この負担減については、数値による見える化は可能ですか。
- ② 認定農業者数の増加という取組に関して、生産技術のサポートを課題としています。資金管理などの経営管理なども重要になってくると思いますが、「技術指導等のサポート」の中に、何か経営管理支援のような項目が想定されていますか。
- ③ 発表者が市役所の方ということですが、行政のご担当として、協議会の事務局を企業等が持っているところとの違いなど、本日の情報交換会を通して感じたところがあったら、お聞かせください。

【いわてコントラクター等さんに対する質問】

- ① 地域の協議会のダイナミックな取組と感じました。協議会の取組によって「委託農家の生産性が向上した」と感じたことがあれば、肌感覚的なことも含めて、教えてください。

## 令和4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、プレゼン動画を事前に視聴の上、2月16日（木）午前中までに事務局にメールで送信をお願いいたします。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 =====

### 【有限会社アクティブピッグ〇〇さんに対する意見です】

愛知県の若手生産者は元気で優秀な方が多いのですが、その中でも異色の存在がアクティブピッグの〇〇さんです。SNSの活用、新しいブランド豚スケルトン、そして6次化の枠を飛び越えた飲食店、非常に特徴的で、これからの畜産経営者はかくありきという姿を見せてくれています。それで、愛知県の若手を代表して、この会で出てもらったしだいですが、クラスター事業による成果、そして、ご自身でやっている取組を堂々と発表されていてよかったと思います。

### 【質問】

1. 生産者にとって、よいクラスター事業とはどのようなものでしょうか？
2. 〇〇さんはアクティブピッグをどのようにしていきたいですか？
3. また、そのためにクラスター事業は役に立つ事業でしょうか？

### 【ひろしま畜産コンサルタントオフィス〇〇さんに対する意見です】

規模拡大に頼らず、家族経営のまま後継者を確保されたというのは、非常にすばらしいと思います。わたしは畜産ではない分野からきた人間なので、規模拡大ありき、事業継承には法人化ありきと考え、クラスター事業（機械導入事業）に取り組んできたので、非常に新鮮です。真逆の考え方ではありますが、どこが事務局をやるか、誰が事務仕事をするのか、大きな課題で、この点においては共感できるところかと思います。

### 【質問】

1. 畜産協会事務局の仕事をしていただいているようですが、畜産協会は窓口団体でもあります。その両立はうまくできるのでしょうか？
2. 事業を進めるには、郵送費・コピー代等々の事務経費が生じますが、どこが負担しているのですか？
3. 申請書類が、昨年度から紙からPDFファイルになりましたが、PDFファイルの作成や転送などで支障はありませんか？
4. クラスター事業によって、または協議会の活躍によって、地域の畜産は活性化しましたか？

**【株式会社デイリーファーム□□さんに対する意見です】**

デイリーファームさんの畜産経営は、飼料米ブランド卵で耕畜連携し、地域に循環型農業を実現しています。卵価の変動によって非常に不安定な養鶏業にあって、6次化（6次化の枠を超えている）によって、収益性を安定させています。一昨年、この素晴らしい取組を紹介したいと思い、わたしが発表したのですが、Salesforce の紹介と合わせて発表したのも、中途半端に終わってしまいました。そこで、非常に多忙な社長にお願いしたい次第です。デイリーファームさんのすべてを語っていただき、お願いしてよかったと思います。

**【質問】**

1. ひとをしあわせにするたまごとは、どのようなたまごですか？
2. □□さんにとって、よいクラスター事業とはどのようなものですか？
3. クラスター事業に期待することはありますか？

**【杵築市農林水産課□□さんに対する意見です】**

配飼協という立場でいわせていただくと、自給飼料生産拡大に取組まれ、着実に数字が伸びていて、素晴らしいと思います。特に、杵築市として、耕作放棄地対策でクラスター事業を活用されていることがよいと思います。また、機械導入事業も実施されています。愛知県の市町村は、施設整備事業には熱心に取り組まれるのですが、機械導入事業は配飼協等でやってくださいという状態です。配飼協で取り組むと、地域の状況や課題がよくわからないので、希望される生産者にフォーカスするという形にならざるを得ません。地域に密着した機械導入事業であれば、もっと違う効果をもたらしたのではないかと思います。

**【質問】**

1. 市の職員としての仕事と、協議会事務局の仕事、どのように両立されておられますか？
2. 事業を進めるには、郵送費・コピー代等々の事務経費が生じますが、どこが負担しているのですか。
3. 申請書類が、昨年度から紙から PDF ファイルになりましたが、PDF ファイルの作成や転送などで支障はありませんか？
4. クラスター事業によって、または協議会の活躍によって、地域の畜産業は活性化しましたか？

**【公益社団法人岩手県農業公社□□さんに対する意見です】**

愛知県でクラスター事業をやる場合、施設整備事業であれば市町村、機械導入事業であれば配飼協か農協・酪農協あるいは一部の畜種団体に頼るしかありません。農業公社という3つ目の担い手が、岩手県にあるというのは非常に素晴らしく羨ましいことだと思います。

**【質問】**

1. 農業公社の仕事と、協議会事務局の仕事、どのように両立されておられますか？
2. 事業を進めるには、郵送費・コピー代等々の事務経費が生じますが、どこが負担しているのですか。
3. 申請書類が、昨年度から紙からPDFファイルになりましたが、PDFファイルの作成や転送などで支障はありませんか？
4. クラスター事業によって、または協議会の活躍によって、地域の畜産業は活性化しましたか？

## 4 Web 情報交換会の様子





令和4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5年2月21日(水)



## 5 情報交換会（議事録）

**中胡**（司会） 定刻となりましたので、令和4年度の畜産クラスター情報交換会を開催いたします。

挨拶は時間の関係で割愛をいたしまして、早速、情報交換会に入っていきたいと思えます。

今日は、これから4時半まで3時間での情報交換会となります。事前に6名の参加者の方の動画によるプレゼンをご覧ください、質問や確認したいところのペーパーを出していただいておりますので、そこの回答の方から先に進めていきたいと思えます。

冒頭、1時間ぐらいを使って、6名の方に事前にいただいた質問に対する回答をしていただくという、その折々に確認したいようなことがあったら皆さんから、ここをもうちょっと突っ込んでというような形で進めていきたいと思えます。

休憩を挟みまして、残りの時間でテーマを二つぐらいに絞って議論をしていきたいと思えます。そのテーマの二つでございませうけども、これから事前動画を見ていただいて、その質問に回答していただく中から、ああ、これは共通の話題になりそうだなというのを見つけて後半の部分はやっていきたいと思えます。

大変恐縮なんですけど、今日、これからはカメラはオンでお願いいたします。顔を出す形。パソコンがカメラオンにできない方は仕方ないんですけど、できるだけカメラをオンにしてくださいをお願いします。いつも北から進んでいくのですが、今日は南といいますか九州から行きたいと思えます。杵築の〇〇さんから振ってしまいますけども、これから事前にもらった質問に対して、あそこはこういうことですよという、誰々の質問に対してお答えしますというような形でご説明をしていただければと思えます。続いて、広島の〇〇さんという順番で北の方に上がっていきますので、ご準備をよろしくお願いいたします。

では、いただいている質問に対してコメントを返していただければと思えます。よろしくお願いいたします。

**〇〇** はい。杵築市の〇〇です。よろしくお願いいたします。いただいている質問に対して回答していきます。ちょっと順番は不同になってしまうんですが、まず、愛知県配合飼料価格安定基金協会の山下様への回答です。

質問が四つありまして、まず、「市の職員としての仕事と協議会事務局の仕事をどのように両立されていますか」という質問に対して、私は市の農林水産課所属で、農林水産課の中でも畜産の担当なので、基本的にはクラスター協議会の仕事も一つの業務ということで捉えています。

続いて、「事業を進めるに当たって、郵送費やコピー代等の事務経費が生じますが、負

担はどこがしているか」という質問に対しては、基本的に市が負担しています。

続いて、「申請書類は、紙から PDF になったことで作成や転送などで支障がありませんか」という質問で、基本的には支障なく業務を行っているんですが、ちょっとメールを送付する際に、当市のメールシステムの関係上、添付ファイルにパスワード設定が要ったり、そういう点がちょっとネックかなというぐらいで、基本的には支障なく業務を行っています。

続いて、「クラスター事業によって、または、協議会の活躍によって、地域の畜産業が活性しましたか」という質問に対して、施設整備事業や機械導入事業などを通して、経営規模の拡大を図る農家が増えたので、その点では一定の効果が出ているとは思って感じているのですが、ただ、畜産業全体の活性化という視点で見たときは、高齢化などによって飼養農家数自体は、結構、減少傾向にあるので、ちょっとその辺が現状かなというような感じですか。以上です。

続いて、岩手県の公益社団法人岩手県農業トラクターさん、〇〇様ですか。

〇〇 はい。

〇〇 参加者皆さんに対する質問になっているんですが、「高齢化が進んで更新をできなかった機械等、その中でどのような活動を協議会として行っているか」という質問で、先ほどもちらっと話したんですが、正直、こちらも高齢化なので農家数が結構減少傾向にあって、一応、うちの方向性としては、今できる農家さんの経営規模の拡大を図っていくような方向性ですので、今回のようなクラスター事業を使ったりして、基本的には今いる農家さんの規模拡大というので、なるべく減少しないような感じを目指しています。

すみません、以上です。

〇〇 ありがとうございます。

〇〇 続いて、愛知県の石川養豚場さん、〇〇様。うちは後継者育成組織の活動をしているのですが、「その活動で人気だったものとかがありますか」というような質問をいただいているんですが、まず、活動自体としては、年1~2回ぐらい、研修会や、あと懇親会などを開いています。内容については、過去にやったものだと、例えば法人化についての研修だったりとか、それから、他市町村さんの牧場の視察等を行っています。

人気だったものは、結構、研修会などを通して農家さん自体がつながるような活動が普段あまりないので、そういった場を設けるという点が割と農家さんから評価というか、いいなということで意見をいただいています。以上です。

〇〇 ありがとうございます。

〇〇 続いて、広島県のひろしま畜産コンサルタントオフィス、〇〇様にいただいた質問で、

「これまで協議会の中で苦労されたことや、達成しやすい成果目標達成についての考え方について」というような質問をいただいているんですが、苦労したことという点で、これちょっと例えばの話になるんですけど、施設整備事業を使った農家さんの実績報告の際に、農家所得の上昇ということで成果目標を立てていたんですが、結局、農家所得というのも、今回は企業さんで決算報告から成果報告を出していくんですが、その所得の算出をする際に、売上高とかはもちろん、他にも子牛の仕入高とか飼料費とか全部もろもろ含めて補正係数を使って計算するような感じになるので、結構煩雑な計算になって、そこが苦労したかなというような状況です。以上です。

続いて、愛知県のアクティブピッグ〇〇様の質問で、他全ての協議会さんに対する質問なんですが、「コピー代、郵送費などの人件費はどこから捻出しているか」ということで、うちは協議会自体の事務局が市になっていて、基本的に市が負担しています。

それから、「クラスター事業をしていく上で苦労されていることがあれば」ということなんですが、先ほど言ったような成果目標の話や、あとは、畜産クラスター事業自体が地域全体の収益力強化というのが目的になると思うんですが、農家さんの中には、ただ補助金をもらえるだけという認識の方もいるというか、事業を使えば機械が入りますよみたいに捉えている方も中にはちょっといらっしゃるので、そうした方への普及というか、認識の共有を図っていく必要があるなというのにはちょっと感じています。以上です。

〇〇 ありがとうございます。

〇〇 続いて、静岡県の伊東ビジネスプランニングさん、伊東様からいただいた質問で、「杵築市において肉用牛生産で産業的にどのくらいの影響があるのか、生産額で言うとどれほどの金額か」という質問をいただいています、これがちょっと前の数字になってしまうのですが、令和元年の数字で肉用牛の生産額が11億7000万円、これは杵築市の数字です。農業全体だと73億8000万円になるので、農業全体のだいたいですけど15%ぐらいが肉用牛の生産額になります。以上です。

あと、コメンテーターの山崎様からいただいた質問で、1番目、「地域の中で繁殖牛増頭を目指しているようですが、繁殖に焦点を当てる理由」、それから、「増頭に対しての労働負担の軽減」、「負担減について、数値による見える化は可能ですか」という質問をいただいています、まず、繁殖農家さんに繁殖牛の増加に焦点を当てている理由としては、地域で定めている中心的経営体について、基本的に繁殖農家さんの割合が高くて、全24軒今あるんですが、その中の繁殖が15軒、一貫農家さんもあと4軒あるんですが、基本的には中心的経営体さんメインになるので繁殖に焦点を当てているような感じになります。

労働負担の軽減については、なかなか数値による見える化がしづらい、していないというのが今、現状です。

続いて、2番目、「認定農業者数の増加という取り組みに対して、生産技術のサポート、その中で資金管理等の経営管理で経営管理支援のようなものをしていきますか」というような質問をいただいています、これは市が取り組んでいるわけではないのですが、例えば直近で新規就農した農家さんについて、この方が県の事業を使って牛舎を建てたんですが、その中で経営開始資金で日本政策金融公庫の融資、農業近代化資金とか、青年等就農資金等が使われたので、その融資を受ける関係上、経営計画を立てて、県やもちろん市とも連携しながら経営計画を立てていったという点があるので、一応、広義では経営管理支援をしているような感じです。

最後です。私が市の所属ということで、事務局を市が持っているか、それか企業が持っているかの違いというものを挙げていただいていたんですが、皆さんのプレゼンを聞いて、例えば企業さんがやっているところだったら、やっぱりご自身の企業さんの目標というか、将来こういうふうにして、このように規模拡大を図っていきたいということがかなり明確で、うちはどうしても地域全体を見て、結構、大まかなとは言えないですけど、結構、目標を立てていくので、その辺がやっぱり違いかなと思いました。以上です。

**山崎** ありがとうございます。

**中胡**（司会） どうもありがとうございました。

続いて、広島の〇〇さんに移りたいと思いますが、〇〇さん、よろしく願いいたします。

**〇〇** はい、広島の〇〇です。ご質問をいただいていた内容について、分かる範囲でお答えをさせていただきたいと思います。順不同で。

最初は、愛知県の配飼協の山下さんで、「畜産協会で事務局を担っているようですが、協会は窓口団体であって、その両立は」ということなんですけれども、実は、私、広島畜産協会におりましたけど、今、退職をしまして、リタイアしてフリーの立場です。ですから、協会がある特定の協議会に肩入れをするということはやっておりませんと思います。

ただ、後から山崎さんのご質問もあるんですけども、たまたまうちのこの協議会の事務局は地域の乳業メーカーにお願いしてございまして、なかなか事務が苦手と、そういう補助金関係の事務が苦手ということで、一番心配したのは、いわゆる文書の整理、中畜から事業参加承認が来た公文書が行方不明になるということが一番恐れたんです。ですから、今、協会の方をお願いして、いわゆる公文書については、ファイルを畜産協会の方に置かせていただいて、そこにファイルしておいてくださいというお願いをして対応していただいております。協会の方に置くのは、そのコピーで構いませんよということで対応していただ

いております。

それから、いろいろな諸経費が発生するわけですが、私個人の立場、私、この協議会の構成員の組織に所属しているわけではない、全くフリーな立場ですので、協議会の構成団体が諸経費を負担するということもありません。ただ、私がいろいろなものを事務整理する中で、直接的な経費、通信運搬費、切手代とかというものについては、協議会の方に請求をさせていただいて、母体が JA の酪農部会なんですけれども、ここが予算を持っておりますので、そこから直接的な経費、このために使った切手等々についてはご負担をさせていただいております。

それから、申請書類が PDF になります。特に、大きな問題はございません。ただ、一番困るのは、個人でやっていますので、プリンターも普通のインクジェットのプリンターで、A3 版の印刷ができないので、大きな表はもう見えないというようなことは実際あります。

「クラスター事業によって、あるいは協議会の活躍によって、地域の畜産業は活性化しましたか」というご質問なんですけれども、この地域、湯来町の地域は県の中でも数少ない温泉があるところなんです。広島県は他の中国地方と違って少ないところです。以前、たくさんあったんですけれども、今 2 軒だけ温泉旅館になっております。やはり、今、商工会の若い方々も、昔のにぎわいを復活させようという取り組みを関係機関一体になってやっております。その中で、この取り組み主体が行っています酪農家が行う乳製品の製造販売、それから体験もやっていますので、搾乳体験とか、バターづくりも、これを地域の活性化につなげたいということでタイアップして、市もバックアップいただきながらやっております。

ただ、例えば畜産業、酪農であれ、肉用牛であれ、例えばキャパが増えていったということは今のところありません。地域全体を活性化、酪農家の取り組みで地域活性化の一つの糸口にしたいなということで取り組んできております。少しずつ効果があるんじゃないかなと思います。

**山下** ありがとうございます。

**〇〇** それから、岩手県の〇〇さんの「飼料用作物の栽培について、自前で栽培しているのか」と、それから、「近隣の養豚農家さんと連携してコントラクター等々ということがありますか」というご質問なんですけれども、基本的には飼料作物は可能な限り増やしたい。もともと広島市から 30 分程度の都市近郊のところですので、そんなに広島はそもそもそうなんですけれども土地基盤に恵まれたところではありません。できる範囲で転作田、それから、ここは共同草地を持っているんです、6 町。4 戸 6 ヘクタールを共同利用、共同作

業をやっておりますので、できる範囲の中で自給飼料は生産するようにしております。ただ、これ以上、新しく飼料基盤を増やすということは現状無理なのかなというふうに思っております。

それから、近隣の養豚農家に限定してということになってくると、実は、市内近くに養豚農家さんがないので、そのような養豚という種を限定しての取り組みというのはあります。

それから、地域のコントラ組織がないので、そういう連携をしたというのは、この地域では今現在ありません。

それから、石川養豚場の〇〇さんのご質問なんですけども、後継者のことについてご質問がございました。この協議会の酪農家のお考えというのは、基本的に家族で経営できる規模というのを原則に、昔からしておられました。できるだけ自給飼料を作り、家族経営の範囲の中で牛を飼う。可能な限り自給飼料を確保するということと、やはり酪農、畜産というのは非常に労働負担があると、可能な限り労働負担は軽減していこう。

それから、もう一つ、酪農という一つの産業の中で一番何がポイントになるのかなというのは、稼いでくれる、乳を出してくれる牛ということになりますので、後継牛につきましては、可能な限り 100%自家保留、自家育成で行こうやという取り組みをしてきました。そのことで経営が安定して今まで来た。

それから、経営サイドとしては、お父さんとしては、息子に、娘に経営を譲ってもいいよ、経営を引き継いでもらいたいというお考えと、子どもさんは経営を引き継いでもいいよというが両者うまくかみ合えば経営継承、後継者の確保というのができるんだろうと思います。ここに書いておられますように、儲けが出ないのに親が子どもに経営を継げと、子どもも、儲けが出ていないのに自分がやるよと言うことはなかなか難しいと思います。利益の確保というのは、後継者確保の直結する項目だと思います。

あと、ここにお書きになっているように労働負荷の軽減、作業時間の短縮というのは当然のことだと思いますし、やっぱり日々経営の中でこれらの課題をどうやって解決するか。1人じゃなくて5人グループ、6人グループで考えて解決しようというふうに取り組んでおられます。以上です。

それから、先ほどご発表ありました〇〇さんなんですけども、労働時間を 6.6%軽減と、この数字を算出するのにどのような手法をとっている話なんですけど、これはアナログです。アナログでやりました。

これ野帳なんですけども、もし必要であれば後から中畜経由で資料を提供しますが、農家さんに1カ月、1日から31日まで時間を書いてもらいました。それを、もう1個出

してもって、すみません、今ちょっと見えにくく、画面が乱れていますけども、エクセルに集計して、1年間の労働時間を出しました。数字として表せるのはこれしかないだろう。いろいろ検討もしましたが、一番簡素化で、数字として扱える方法はどれがあるかねと言ったらこれしかないだろうということで1年間やってみました。たまたま、この農家さんが農水の推進調査の対象農家で経験があったということで書いてもらいました。それしかなかったです。いい方法があれば本当に教えてもらいたと思います。労働時間、労働というのをどういうふうに数値化するというのは、やっぱり一番大切。どの畜種も一番大切なことは省力化、労働負荷の軽減というの一番大切なことだと思いますので、それを例えば補助事業で会計検査が入ったときにデータとしてお示しできるような情報はどういうやり方が、実はそういうことが今回この交換会で皆さまに私どもからもお聞きしたかったです。いい方法があったら教えていただきたいと思います。

〇〇 ありがとうございます。

〇〇 それから、山崎さんのご質問で、乳業メーカーが事務局ということなんですけども、クラスター協議会を立ち上げるときに、いろんな市町も、NOSAIも、関係機関は全て賛成だったんです、やろうと。一番ネックになったのは、他の協議会もご経験あるかも分かりませんが、じゃ、事務局はどこが持つのかということで、複数の酪農家の集団なので一番ネックになったんです。行政が持つのが一番いいんでしょうけども、実は、1市1町にまたがっておりまして、一つの市が持つ、広島市が持つことができなかったということと、酪農なのでJAはJAなんですけども、なかなかJAは酪農にノウハウがないと言いますけども、そういうことがあって、なかなかここがもめたんです。

そういう中で放っておいても前に進まないの、最終的に生乳は乳業メーカーに行くでしょう、そこで、じゃ、事務局持ってくださいね。ただし、関係機関がバックアップしますよということで乳業メーカーに事務局を持っていただきました。

それから、取り組みの内容によっては、成果として経営改善を数値化することが難しいということなんですけども、先ほど、労働時間、労働のことなんです。これをなかなか、さっき、こういう野帳から表にまとめましたということの説明させてもらったんですけども、実は、成果報告をするときに、そういう自信があって、労働時間の短縮ができますと、理論上はできるはずなんですけども、数字として表せる成果報告できるかなというのは、非常にリスクがあったので怖かったんです。たまたまやってみたら、数字としてビフォーアフターで時間として数値化することができた。

ただし、労働というのは、時間だけじゃなくて、質があって、例えば、農家さんが省力をしました。時間の余裕ができました。じゃ、1日の労働時間が減るかといったら、たぶ

ん減らないと思うんですね。余った余裕のある時間は、たぶんどこかに当てはめられると思うんです。だから、時間として数字だけ示すことが果たして労働負荷の軽減になるのか。やっぱり労働の質、忙しいのが少し楽になったということが実際の労働負荷の軽減になるんじゃないか。これをどうやって数字に表したらいいのかなというのは、さっき言った時間も含めていい方法があればお聞きしたいなというふうに思っております。

それから、伊東ビジネスプランニングの伊東さんのご質問で、これからの経営を考えたときの規模の問題、それから、ご質問としては、収益性の向上性とともにも飼料生産の拡大、これによってどれぐらい利益が生まれたのか、個人の労働時間が本当に減ったのかということなんですけども、減ったんだろうと思います。数字として、今回、この協議会で成果目標をつくるときに、一つは労働費の節減、それから売上高の増加、それから購入飼料費の削減と、この三つを成果目標にしました。労働時間は、さっきご説明させてもらったようなあの表で、一応、成果報告上はクリアした。それから、自給飼料を増やすことによって全体の餌代が下がるということも、実際に1枚1枚伝票を拾って、ビフォーアフターで比べたら減りました。単価補正は当然かけたんですが。

一番問題は、労働の効率化によって余った時間を生産の管理の方に向けます、乳質、乳量の改善を図ります、これを来年度、令和5年度に成果報告せなければいけないのです。今ざっとデータをそろえながら、これもクリアできるのか、そういうことを考えると、5%うんぬんという話は別にして、やはり機械を入れた効果というのはあると思います。どれが一番最優先課題に置くかということなんですけども、それを組み合わせることによって補助事業上も、あるいは実際の経営にとっても、その辺のところは出てくるのかなというふうに考えております。

皆さんに質問ということで、畜産農家の減少、高齢化、機械が古く更新できない、そういう中でどうしたらいいかというご質問なんですけども、これは皆さんそれぞれの協議会で抱えている課題だと思います。それぞれ地域、組織が違うので、やり方、方法論、具体的な方法論は違うとは思いますが、他の協議会が、皆さま方が取り組まれている内容が、最終的には、そういう生産振興に結び付くんだろうと思いますし、やっぱり取り組んでみて一番感じることは、生産農家さんを孤立化させない、やっぱり仲間がいるよということと、各関係機関がみんな応援するよという体制をしっかりとつくっていく、その協議会がその一助になるということで、農家さんのバックアップ体制をつくるということになるのかなというふうに考えています。以上です。

**中胡**（司会） ありがとうございました。

では、続いて、愛知県に移っていきます。トップバターを石川養豚の〇〇さんにお願

いしてよろしいですか。よろしくお願ひします。

〇〇 よろしくお願ひします。愛知県石川養豚場の〇〇と申します。順番に質問に答えていきたいと思ひます。

まず、山下さんからいただいた質問から行きます。「タイトルであえて『拓く』、開拓の拓という字で『拓く』となっていますが、何か意味はありますか」という質問なんですが、「拓く」というのが、わが社の社長が好きな言葉なので、あえてこの言葉を使っています。語源として正しいかどうかはよく分からないんですけど、よく言うエピソードとして、天岩戸のエピソードをよく話すんですね。岩の前で天照大神が岩に隠れました。岩の前でみんなで宴会をして、どうしたらいいかなという工夫を試行錯誤をした上で、最後は手で岩をどける、手で石をどけるということで、この「拓く」の文字には、単にオープンするよ、やるよ、オープン・クローズのオープンという意味だけではなくて、創意工夫を凝らして切り開いていく、なので、この「拓く」という意識を持って仕事をしてほしい、Salesforce の活用もそうですし、それに限らず、仕事全般に対して「拓く」の意識を持って仕事をしてほしいという話を社長がよくしているので、あえてここはその言葉を使わせていただきました。

次に、「僕が入社してから Salesforce がどのように変わりましたか」という話なんですが、ざっくり言ってしまうと、より便利に現場が使いやすい形に進化しました。Salesforce の一番最初の導入時は、外注さんと一緒につくり上げて、その時点で養豚農家としてこういうふうな機能があると使いやすいとか、もっとこういうレイアウトにしてほしい、という要望は当然入れているんですけども、養豚を知らない IT 業者さんと、IT のことに詳しくない養豚業者、養豚農場が手を組んでやっているの、なかなかベストマッチのものができていなかったのが本音なんですね。

そこでやれることとやりたいことのギャップという部分に対して、僕が入ってくることで、おおよそできているけど、かゆいところに手が届いていなかったとか、ちょっとだけ面倒くさかったとかっていう部分の改善がすごくすごく進みました。僕が内部から現場を見つつ、微調整であったりとか、自動化処理とか、こういう機能があったら便利じゃない？

というところを Salesforce をどんどんカスタマイズしていくことで入力するタスクを減らして、逆に、出力したい形式、見たい形式でどんどん出せるようにしていったという形になっています。

あとは、Salesforce 限定の話ではないんですけど、Salesforce を通じて現場の IT リテラシーがすごく上がったなというのは感じています。

今までだと、IT で何ができるか、何をどうしたら便利になるかというところのイメー

ジが湧いていなかったのが大多数の人間なんですけど、そこが、僕が言われたことをその場でいじりながら、じゃあこういうのはどう？ こういうのはどう？ という形で提示していくことによって、あ、そうか、ここまではITでできるんだとか、これをこうすると便利にできるんだとか、ITをどう活用していいかというイメージが現場の人間に浸透してきたのが大きいと思います。それを受けて、ここ自動化したいよとかっていう意見が出やすくなったので、より一層進化というか、加速がついたかなと思っています。

次に、「Salesforceと、いわゆるスマート畜産と称されるクラウドサービスの違いは何かでしょうか」というところなんですけど、豚以外のサービスについてはちょっと詳しくないので、全部一くりにしてしまうとあれかもしれないんですけど、ざっくり言うとプラットフォームなのかソリューションなのかという違いだと思っています。

分かりやすく言うと、スーパーファミコンと、そのスーパーファミコンのソフトみたいな話なのかなと思っています。今のスマート畜産の技術というのは、基本的には何かの課題を解決するためのソリューション、さっきの例えで言うと、ゲームのソフト、スーパーファミコンのソフト、カセットのものが多いと思っています。例えば、発情を鑑定してくれる、見極めてくれるサービスとかがあるんですけど、それはある程度の精度で発情鑑定はしてくれます。確かに精度はある程度あって手間は省けるんだけど、もうそれでおしまいだよ、それができるだけだよ、というのが今のよくあるスマート畜産のソリューション。それに対してSalesforceの場合は、スーパーファミコン本体なので、スーパーファミコン本体だけだとそんなに何やっていいの？ という感じになっちゃうんですけど、ソフトを入れ替えれば何でも無限にできちゃう。マリオもできれば、ファイナルファンタジーもできれば、ドラクエもできればみたいなところで何でもできちゃうので、すごく発想次第で無限に広がるというのが今のスマート畜産とSalesforceの大きな違いだと思います。

ソフト単体ではなくソフト同士の連携とかっていうところもできちゃうので、そこが便利ですね。例えば、ちょっと具体例で言うと、温度管理とかの話をしちゃうと、基本的に温度管理してくれるよ、温度を記録していくよ、というスマート畜産のものって、記録していきます、推移を分析してくれますというところまでだと思っただけなんです。Salesforceの場合は、その取ってくれたものに対して、じゃあどういうデータを組み合わせるか、例えば、気温とかで言えば気象庁が持っているデータが最強のボリュームがあって最強の正確性なわけなんですけど、その気象庁のデータを引っ張ってきて、Salesforceにぶち込んで、その上で分析とかっていう形ができるので、ここも発想次第で普通のスマート畜産よりいろいろ幅広くできるよという部分です。

あとは、ちょっと時間の都合で、動画だとはしょっちゃったんですけど、Salesforce はすごく大きい企業なので、Salesforce が潰れると世界が潰れるわけじゃないんですけど、世界が変わってしまうというか、めちゃくちゃ困る企業がたくさんいるぐらい Salesforce は超々大企業になります。なので、スマート畜産のソリューションを提供している企業って、言うてもそんなに多くないです。母数がそんなに大きくないので。であれば、例えば、そこの会社が倒産したらそのサービスってどうなるの？ とか、蓄積したデータがどうなるの？ という部分があるので、そこの心配がないというのが Salesforce はすごくメリットになっています。

山下さんからの最後の質問で、「畜産に ICT は必要でしょうか」という話なんですが、畜産云々という話ではなく、もう世界がこの ICT のスピードで進化していくというか変わっていくので、取り入れざるを得ないというか、避けていたら絶対取り残されちゃうと思うので、もうそこはできる要素は取り入れつつやっていくしかないかなという話です。

どこまでのレベルで取り入れるかというのは、各農家さんの考えもあると思いますし、状況もあると思うので、いろいろあると思うんですけど、最新技術にアンテナを伸ばして、取り入れられる部分を取り入れることで手間が減ったりとか、従業員満足度が上がったりとか、精度が上がったり、利益が取れたりというところは絶対間違いないので、そのアンテナは伸ばして手を伸ばしていくべきだと思っています。電話からスマホに変わったように、ファクスからメールに絶対変えた方が楽ですし、野帳からクラウド保存だったり、iPad を使った保存だったりとかっていう方向性でやっていった方が、後々データ分析だったりとか、それこそビッグデータを使って何するの？ みたいなところだったり絶対できるようになるので、やらないともったいないかなというのが僕の感覚にはなります。

次に進みまして、〇〇さんからいただいた質問です。「他の協議会と意見交換会を開催していますか」という話なんですが、意見交換会はできていないのが実際のところですし、なので、今日のこのような場はかなり楽しみにしていました。他のところはどのようなことをやっているのかなという部分と、この話の中で、あそこ気になるなみたいなところをお互い突っ込み合って高めていければと思っています。

「実証結果や技術的な情報提供をしているか」という質問なんですけど、結果報告や情報提供という形ではないんですけど、協議会メンバーであったりとか、近隣の経営者さんたちとかと会ったときには、雑談ベースで「こういうふうだよ」とか、「うち今こういうことやってるよ」とか、そういうようなレベルになってきます。

あとは、配飼協、山下さんの方で Salesforce の勉強会みたいなものを行っているらしいので、そこにうちもかめたら面白いかなという話はちょっとこの前はしていましたとい

うところですよ。

あとは、「協議会として担い手減少に歯止めをかける活動をしているか」の話なんですけど、この担い手減少というのは、なかなか、うちの1法人主体でできることはすごく少ないなというのも本音ではあるんですけど、廃業するところはどうしても出てしまうと思うので、廃業されたところは、なるべく誰かしら買って規模拡大をして頭数としては維持したりとかっていうようなところが現状になります。

次に、山崎さんからの質問の部分ですね。質問、ちょっと要約しちゃうんですけど、もし間違っていたら突っ込みをください。

一つ目の質問が「Salesforceを生かしているのはクラスターの成果じゃないと思うんですけどどうでしょう」という質問だと思っています。これに関しては、そのとおりの話です。Salesforceの活用はクラスターの成果ではなくて、そのクラスターの成果をさらにレベルアップとか、より一層クラスターの成果をさらに活用させるためにどうしているの？ という、うちのこういう取り組みですよの発表としてSalesforceを取り上げさせていただいております。

次に、2個目の質問なんですけど、うちが「クラスター事業として目指したものは何か」という質問でした？ ちょっとごめんなさい、意味がよく分からなかったんですけど。

**山崎** 改めてよろしいでしょうか、山崎です。よろしくお願いいたします。

**〇〇** はい、お願いします。

**山崎** 1番の質問は、今お答えいただいたとおりなんですけど、それは僕がおびき出しているようなもので、みたいなところがあって、実は、クラスターの成果と言ったときに、まさにこのSalesforceのような成果まで見ていないんですけど、僕はクラスター事業もSalesforceみたいなもので、出てくる成果を房でやっているんだからこういうソフトが生きるんだみたいなところを、あるいは、個別経営の中と経済学的に言うと結合という言葉があるんですけど、そういう形で結び付いて成果が出てくるということもクラスター事業の中でも捉えていかないと、さっきの時代遅れじゃないけど、クラスター事業もどんどん遅れていっちゃうんじゃないかと、そんな意味合いがあります。よろしくお願いいたします。

**〇〇** なるほど、分かりました。そういう意味合いでいくと、ちょっとこれは僕の妄想を語る話になってきちゃうんですけど、クラスターとしてSalesforceを取り入れるというのは、ものすごくいいことだと思っているので、クラスターの事業の関係者全体で、もしSalesforceを一括のプラットフォームとして活用することができたら、連携であったりとか、数値出しというのは、すごくすごく同じ目線で見られるし、連携が便利になるし、めちゃくちゃ強いと思うんですけどね。ただ、そこの入れるための前提として、各農家さんの

ITリテラシーだとか、今後何十年やりたいつもりだよとか、それこそさっきの後継者がいるの、いないのとかっていう問題はすごく出てきてしまうんですけど、なので、全体としてSalesforceというか、共通のプラットフォームを取り入れることはすごくメリットだと思っています。

ここから先が僕の妄想になるんですけど、うちのSalesforceの使い方をもう標準のものにしてしまって、例えば、近隣の養豚農家さんとか、ちょっと牛とかまで広がっちゃうと、なかなかまだ手が出せないところはあるんですけど、近隣の養豚農家さんの使うシステムをうちと全員一緒に情報提供をして同じものを使って、じゃあ、御社の成績どうなの？とか。成績の出し方一つ取っても、やっぱり農家さんによって多少のばらつきはあるので、それが共通認識になれば、ああ、じゃ、うちってこういうところ弱いよね。じゃあそっちの飼養管理技術、例えば、テクニックどうやってやっているの？という情報共有がもっと円滑になったりとかっていう部分は出てくると思うので、何かしらのプラットフォームを使って、うちのやり方がスタンダードな形にして近隣のところまで広げていくと、組織のクラスターの集まりとしては、すごくすごく強いものができるんじゃないかなとは思っています。という形で合っていますかね。

**山崎** ありがとうございます。もう一歩踏み込んでいいですか。

**〇〇** はい。

**山崎** 実は、養豚でもグローバルピッグファームというグループなんかは、自分たちの決算書を出し合って、お互いの経営を見ながら成長していて、確かに成長を遂げてきている、僕の引退前のことなので、ちょっと今はどうか分からないんですけど、そういう現実があるというのが一つと、例えば、国は補助事業なんかの一部で事業者から決算書を集めているんですね。何か、経営分析指標みたいなものを出したりするんですが、それで終わっておりまして、あの膨大な決算資料を集めて、何をもったいないことをしているんだろうというという気がしないでもないんですけども、各個別企業は決算状況をオープンには出たくない、だけど、何かの事業で補助金に乗るなら出しているよ、実際に出しているわけですね。そういう意味で、先ほどの何となく妄想とおっしゃっていましたが、民間ベースで一緒にやっているところもあれば、そういう国の金、税金を使っているから決算書を出しているという実態があると、ちょっと発想さえあれれば、いわゆるデータを持ち寄ったプラットフォームというのは既にできているというか、許容しているような気がするんですけど、そんなことはどうでしょうか。ご感想というか、印象というか、すみません。

**〇〇** そうですね、さっきの決算書の云々かんぬんの部分で言うと、弊社も一部の集まり

とは一緒にやっています。数十社で決算資料を持ち寄って、ちょっと餌代どう？ とか、労務費何%？ みたいなところの擦り合わせとか、どうやったらいいの？ というアドバイス会みたいなところはやってはいます。

これをただ、もっともっと大きくしていく、それこそ国を巻き込んでやっていくとなると、ちょっとどうなんですかね。やれたら理想的なのは間違いないんですけど、前提がそろわないというか、やっぱり今後どれだけ続けたいとか、後継者の有無とか、さっき言ったとおりの話になっちゃうんですけど、その前提をそろえることがなかなか難しく、意識の統一を図ることが難しい。意識レベルがそろわないというところがあるので、かなという、ごめんなさい、ちょっとフワツとした返答になっちゃいますけど。

**山崎** はい、ありがとうございました。

**〇〇** はい、ありがとうございます。

そして、次の質問に進みます。伊東さんからいただいた、「従業員に Salesforce を理解させるのは大変でしたか」という話なんですけど、すみません、実は、僕が入社したタイミングで Salesforce 自体は既に導入済みだったので、ちょっと現場にヒアリングした形にはなっちゃうんですけど、Salesforce って入力画面自体はすごくシンプルだし、苦勞はないんですよ。なので、誰に聞いても、入った瞬間、導入した瞬間から入力作業などは全然楽だし、シンプルに理解ができたし、何なら今まで紙媒体でやっていた面倒くさがクリアになったよというところで好意的な話ばかりでした。

あとは、出力だとか分析というところは、ちょっと工夫というか、練習をしないと、なかなか思うとおりには使いこなせないのは間違いないんですけど、ただ、そんなめっちゃ難しいものではないので、実際、うちの農場で一番出力とか分析機能を使いこなしているのは農場長になるんですけど、農場長は当然 IT とか全然通ってきていなく、豚一筋で 30 年、40 年ずっと働いていて、今 50 代の人間が一番その Salesforce の分析機能は使いこなしているんで、必要に迫られればやるというか、やる気次第というか、そんなにめっちゃ難しいものではないですよという形です。

次に、デイリーファームさんからの質問で、「Salesforce の導入方法を教えてください」という話なんですけど、ソフトの導入自体は、Salesforce の営業さんと話して、どのライセンス、ライセンスが値段によってどこまでできるというのがちょっと変わってくるので、そのライセンスの種類と、じゃあ、それを何名分申し込む、というところを決めれば導入自体は可能です。ただ、その後から自社に合わせたカスタマイズというところがしたいと思うので、そんなときは、Salesforce、そこもすごく親切でして、提携している会社を Salesforce の画面上から探せるんですね。提携している会社の例えばその会社に何人

の Salesforce の構築資格を持っている人間がいるかとか、今までどういった分野の構築をしてきたとか、そういう情報が Salesforce 上からソートで選べちゃうので、その中からいくつかピックアップしてお話をしてみてもという話がおそらくは簡単なのかなとは思いますが。

あとは、僕だったり、山下さんだったりにお話いただければ、アドバイスであったりとか、こうやった方がいいんじゃないですか、というところは全然お手伝いできます。

あとは、実際に、うちを導入した会社さんを紹介するとかっていうのも全然できますし、小規模で始める分にはそんなに高くない値段から始められるので、1 回お試しで入れてみて、使えそうだったらちゃんとお金をかけて構築するとか、もしくは、もし中にちょっと IT に詳しい人員がいるのであれば、その人員がコツコツ時間をつくって組み立てていくという使い方もできますし、その導入のスピード感とか規模とかっていうところも自由自在にやれるのが強みだったりします。

あとは、Salesforce 導入に当たっての豚舎の中のネット環境なんですけど、うちの場合は、実際、豚舎の中に Wi-Fi を引いたりとかっていうのはやっていないです。環境がない状態です。基本的には、タブレットで入力する運用方法なんですけど、タブレットに SIM カードを差してタブレット単体で通信できるようにして、それを豚舎の中に持ち込んでという形でやっています。なので、もし豚舎とか畜舎の中が完全に圏外だよとなってしまうと、ちょっとそれを引き込むアクセスポイントの工事とかは必要になってくるんですけど、SIM カードを入れてで、ある程度までは対応できるんじゃないかなと。うちもそんなに都会ではないところには建っていますが、豚舎の中は多少電波は悪くなりますが、それでも SIM カードで何とかなっている状態です。

次の質問に進みます。〇〇さんからいただいた「クラスター事業の苦労について」ですかね。うちの場合のあまりクラスター事業の苦労という感じではないんですけど、おいおいの課題かなと思っているのは地域との関係性、それこそ房としての動きとか集まりとかっていうところのマインド面をどのように受け継いでいくかというのは大事な部分かなと思っています。例えば、社長とか、古株人員とかっていうのは、やっぱり地域の連携だとか、同業者との横のつながりというのは、すごく当たり前のことですし、ずっとずっとやってきたことなので普通にやれるんですけど、若い世代については、なかなかそこは薄いんです。というのも、豚熱がはやったりとか、PED がはやったりとか、最近だとコロナがはやったりとかっていう話があって、物理的に他農場と接触をするのが怖い、危険性が出てしまったというところがあるので、なかなか他農場の連携であったり、その地域の房としての動きであったりというところは、やれる機会が少なくなっちゃったので意識が育

ちづらくなっているというところはあるかなと思います。

ただ、この中でちょっとどうしたらいいの？ というところに関しては、僕もまだ何か答えを持っているわけではないので、どうやってこの相互扶助の意識を維持して、若い世代に伝えていって、その地域のクラスターとして一丸になっていくか。この先々、数十年後とかを見据えて、どうやったら地域として強いグループになっていけるか、日本の畜産業界、農業界をどうやったらより強くしていくかというところは、おいおいまたみんなで力を合わせて考えていかなければならない、向き合っていかなければいけない課題だろうなというところですよ。ごめんなさい、全然答えになっていなくて申し訳ないんですけど。

〇〇 いえ、大丈夫です。ありがとうございます。

〇〇 はい。

〇〇 ちなみに、〇〇さんって従業員さんなんですか。

〇〇 そうです。僕は、従業員です。

〇〇 いやあ、何か、すごいなと思って今ずっと聞いていました。

〇〇 ありがとうございます。

〇〇 引き込まれる感じがあります。

〇〇 ありがとうございます。

質問は以上でしたかね。何か漏れているのはありましたか。大丈夫でしたかね。

中胡（司会） 大丈夫でしょうか。

〇〇 はい。

中胡（司会） では、どうもありがとうございました。

〇〇 はい、以上です。ありがとうございます。

中胡（司会） では、続いて、引き込まれてしまった〇〇さん、お願いいたします。

〇〇 有限会社アクティブピッグの〇〇と申します。よろしくお願いします。

最初に、山下さんの質問についてです。「生産者にとって、よいクラスター事業とはどのようなものでしょうか」という質問、ありがとうございます。

一応、大きな補助が受けられることはもちろんなんですけれども、クラスターという名前のとおり、ブドウの房のようにわれわれ農家や畜産関係者が連携してこの仕組みを活用して、地域一体となってコスト削減や規模拡大などに取り組むことができることというのがよいクラスターなのかなと考えています。

次に、「〇〇さんはアクティブピッグをどのようにしていきたいですか。また、そのためにクラスター事業は役に立つでしょうか」、もちろんです。私の経営規模目標は、母豚3000頭です。ただ増やせばいいという問題ではなく、現状の生産成績以上の経営で、よ

り少ない精鋭の従業員で管理することが私の野望です。そのためには、優秀な機械や設備が必要となりますので、クラスター事業は、われわれにとっては希望です。ここ5年ほどで国産豚肉の自給率は50%を切っておりますので、国産豚肉を愛する消費者の方々のためにも、地域一体となって今後もこの仕組みを活用したいと考えております。

ただし、ハード事業の面で、年度内までという期間がなかなか厳しいなと感じています。人工も多く必要になりますし、資材も高騰しておりますが、それもコストアップの要因なのではないかなと考えています。その辺の期間が少しでも緩やかになればよりいいなと思っています。

次に、「SNSで今後やっていきたいことがあれば教えてください」とのことですが、引き続き発信していくつもりです。今よりもっと視聴者が増えれば、養豚ないし農業のインフルエンサーとして、消費者と業界間の窓口になれるのかなと思っています。この業界への世論は豚肉の消費に関わってくると、豚熱を通して本当に痛感しました。メディアで報道される内容とのギャップだったり、現場の声を発信して、国産豚肉のファンづくりと消費拡大に貢献できるようになりたいなと思っています。

次に、〇〇さんのご質問で、「SNS運用により相対取引先が増えたりなど、販促の影響はいかがでしょうか。また、SNSでは悪意のある方からの攻撃もあると思いますが、悪影響や、それについての対策などはいかがでしょうか」に関してですけど、今までSNSをご覧になられて、直接、連絡を何件かお店屋さんからいただいているんですけども、自社は地元、お肉屋と卸し屋さんにて全て相対取引ですので、販売といたしましては、そちらに案件を流すことしかできませんが、SNSによりお店側も興味を持っていただけているということは事実ですので、石川養豚場さんのような全国有数の6次化に成功されている場合だったりとかですとSNSの活用というのはプラスアルファになるかなと思います。

僕、一度、ビーガンにめちゃくちゃに攻撃されたことがありまして、僕のインスタグラムが炎上したことがあります。すごいですよ。「お前のやっていることは環境破壊」だとか、「豚にレイプするな」とか、「豚じゃなくてお前が死ね」とか、めちゃくちゃ言われました。収集つかないなと思ったので、SNSのライブ中継で涙目つくって土下座しまして、ビーガンの人たちに対しては、気を悪くさせてしまってすみませんということで謝りまして、守ってくれたフォロワーさんの方々には感謝を伝える意味でライブ中継で土下座したことがありまして。ただし、私たちはこの仕事が私たちの全てなんだと、みんな誇りを持って豚を育てているんだということを伝えて、気分を害する方は今後見ないでくださいと、反論は以後一切受け付けませんと発信したところ、それ以来なくなりました。なので、逆

に、悲劇の生産者的なところで好影響になったかなと思っています。その炎上のおかげでフォロワーもかなり増えましたので、いい経験になりました。

続いて、ペレット化の質問で、〇〇さんから、「堆肥のはけ先や、はける量はある程度増えるか。契約が取れている状態まで各農家さんと詰めた上で導入になるのでしょうか」ということなんですけど、ペレットに関しては、卸し屋さんと地元の営農組合への販売が既に確約されております。まだ、機械は稼働されておられません。

続いて、〇〇さんからのご質問で「協議会構成員の方々の協力が業績を伸ばすことができた大きな要因ではないかと思うのですが、協議会の開催頻度はどれくらいで開かれ、協議会内容、試験などをされているのでしたら教えてください」、協議会は3カ月に一度ぐらいのペースで勉強会や、半年に一度ベンチマーキングなど行っております。皆さん熱心な方ばかりですので、毎回有意義な内容となっております。

続いて、「トウモロコシは全て購入しているか、それか、国内産を購入しているのでしたらどれぐらいの割合で購入されているのか」という質問で、自社は、飼料メーカーに完全委託の配合飼料ですので、トウモロコシ等の穀物は全て輸入品となっておりますのでめちゃくちゃ悲鳴を上げています、今。

続いて、〇〇さんからのご質問で、「2022年3月に検収まで完了しておりますが、事業はどれぐらいの期間かかりましたでしょうか。おおまかなスケジュールを教えてください」とのご質問で、2019年度の案件なので、その前年の2018年の秋に配飼協の山下さんにうちの親父が相談したところから始まりまして準備が開始されました。2019年9月に予算配分がありましたが、申請書の提出は翌年の20年4月になりました。審査は21年4月に通りましたが、肥育舎の建設にかなり時間がかかりました。2022年10月に完成したんですけれども、今度は電子部品の不足などでさらに時間がかかり、検収は2023年3月30日になりましたので5年ぐらいかかりました。

次が、山崎さんからのご質問で、「子豚出荷、早期出荷による収益悪化に対し、肥育舎建設で解決しようとしています。肥育舎建設の効果目標を売上高増とされています。もう少しきめ細かく考えると、売り上げのうち、子豚販売や早期販売の割合が減っていたが、収益悪化の改善結果として何かと売り上げの比率を比べると改善したと言えるような数値があるのではないだろうか」というご質問で、子豚販売と早期出荷が減りましたので、収益性が改善して売上高が増えました。子豚販売だと、だいたい1頭1万5000円ぐらいなんですけれども、肉豚で販売すると4万円ぐらいに、今の相場だとなります。食べた餌代を考えると、肉豚で販売した方が収益性はもちろん高いです。実数値といたしましては、2021年の出荷頭数が1万520頭、今年度現在9386頭出ていまして、予測としま

しては1万1100頭で、580頭増で、掛ける4万円で、2320万円の投資効果がありました。豚舎が稼働し始めて不慣れな部分も多々、今でもありますので、今後、従業員が慣れてくると、まだまだ生産性が上がると見込んでおります。

続いて、スケルトンを通した販売は、売り上げ全体に対してどれぐらいか。また、その比率は上げたいのか、その程度でいいのか、というように考えるとしたら理由は何か」というご質問で、これは気にしたことはなかったんですけども、回答で言えば、この程度でいいのかなということになります。現在1店舗のみの販売であるので、1割にも満たないのかなと思います。このスケルトンに関しては、ストーリー性を重視しておりますので、共感していただける人が増えて、お店が今よりもはやれば、その分、比率が上がるのかなと思っています。売りもお肉屋さんだったり、卸し屋さんに相対取引ですので、スケルトンが2割、3割になるから、うちの売り上げが上がるということはないです。

〇〇 すみません、ちょっと気になったんですけど、〇〇です。

〇〇 はい。

〇〇 出荷している豚って、スケルトン用の豚と、その他用の豚って別物なんですか。

〇〇 餌を分けていることはしていません。

〇〇 ああ、なるほど。じゃ、その名前がどうなるかだけであって、物としては同じということなんですね。

〇〇 そうです。

〇〇 はい、ありがとうございます。

〇〇 というより、ちょっと話、それちゃうかもしれないですけど、僕の一応目標というか、SNSだったり、そういうところで豚を上げること自体がスケルトンという言葉になればいいなと思っています。ちょっと伝わりづらいですかね。僕が今一応スケルトンというブランド名でやっているんですけど、そうではなくて、全国の養豚農家さんが、SNSで豚を上げている、あなたの養豚場、スケルトンだよなという言葉イコールSNSで発信しているよという言葉に、何か一つ、なればいいなかという、一応、僕の中での目標というか、そういう意味合いがあります。すみません。

〇〇 めっちゃ面白いです。ありがとうございます。

山下 愛知県配飼協、山下ですけど、要するに、スケルトンというのは、こういう豚を作っているんだよというブランド豚ではなく、こういうふうには飼っているんだよとか、こういう取り組みをしているんだよということを可視化というか、見える化して、それをブランドにした。そういう意味でよろしいんでしょうかね。

〇〇 はい、そうです。ありがとうございます。

**山下** 分かりました。ありがとうございます。

**〇〇** ありがとうございます。

続いて、〇〇さんのご質問で、「どのように成果目標を設定、制作するか、各協議会の担当者を悩んでいる大きな課題ではないかと思われています。この成果報告を踏まえた取り組み主体の成果目標の設定について、協議会の中で苦労されたこと、達成しやすい成果目標設定の考え方について、アイデアや工夫があれば教えてください」とのことなんですけれども、僕は、この質問に対しては、ちょっと分かりませんというところが答えで申し訳ないんですけれども、制作というよりか、私の父が今回担当していますので、僕は本当、表面しかほとんど関わっていませんので、ただ、達成しやすい目標設定というよりかは、私たちであれば、養豚をしていく上で今の課題を見つけて、改善をしたいから機械を導入していくという発想、それがクラスターという、僕の中ではそれが当たり前ではあるので、どこかで先ほど話がありましたけど、機械を導入したいから、ちょっと何か理由をつけてという考え方は僕にはちょっとできないので、ちょっと分かりません。すみません。

続いて、伊東さんからのご質問で、「最近では廃業する養豚農家が多くなり、ますます地域全体で豚肉を売り込むことが難しくなりました。個人でお店等に出していく場合、これからはさらに価値観を高めていくのか、どうすればいいとお考えでしょうか」というご質問に対して、これも回答になるか分からないんですけど、あと、スケルトンを紹介しておいて言うのも何なんですけれども、豚は僕が思うにですけれども、銘柄に必ずこだわる必要はないのかなと思っています。

というのも、われわれが育てる一般的な豚肉は、和牛でもなければ、黒豚でもありません。和牛も黒豚もどちらも強固たるブランド力があるために売れます。黒豚なんかの生産性というのは、僕らからしたら結構やばくて、離乳 10 頭いかないとか結構やばいんですけど、ただ有名で、鹿児島、沖縄と言ったら黒豚、みんな食べようみたいな、お値段が高くてもみんな食べます。一般養豚生産者は、まずは生産性を上げるということ、コスト削減に努めるべきだと思っています。その上で、付加価値を考えていくという順番がいいのかなと思っています。

続いて、〇〇さんのご質問で、「ペレットマシンの費用について教えてください」、冷却器込みで 4000 万円です。「ペレットマシンの製品については、水分量のこと、臭い、二次発酵についての問題はありませんか」、まだ稼働していないのでどうなるかはまだちょっと分からないんですけれども、一応、コンポから出たサラサラの堆肥をペレットにするので、繰り返し堆肥のようなベタベタではないのでいいのかなと思っています。

臭いと二次発酵についてというので、一応、めちゃくちゃでかい換気扇で水分を飛ばすつもりです。

お店、「スリーピッグさんは飲食のお店ですが、業績はいかがですか」ということですが、お店は飲食店、豚肉専門店です。業績は、1日30食ぐらい出るので、30食掛ける7日間で200杯ぐらいで、客単価が1500円ぐらいなので、週30万円ぐらいですかね。以上です。

**中胡**（司会） ありがとうございます。〇〇さん、〇〇さんの質問の達成しやすい成果目標の考え方についてという〇〇さんの問い掛けというか質問、少し意味が分からないというようなご発言があったんですけど、何か補足することはありますか。

**〇〇** 僕がですか。

**中胡**（司会） いやいや、〇〇さんが。

**〇〇** 私ですか。協議会でクラスター事業に取り組んで、もともとクラスター計画があるわけなので、1社で協議会の場合は、実際の目標が協議会の目標ということで、これはイコールになって、それを達成すれば成果目標を達成できる。ただ、複数戸、繁殖農家もあり、肥育農家もあり、あるいは、極端に言えば養豚農家もあり、養鶏農家もおるクラスター協議会で成果目標をつくる場合、あるいは、同じ養豚でも複数戸の農家さんがおるときにそれぞれ取り組みが違うと思うんですね、1社じゃないので、考え方も、方向性は同じにしても取り組む手法論が若干違う。そういったときに、特に機械の場合、施設じゃなくて機械の場合に、目標をどういうふうに設定していけば協議会全体としてつくったクラスター計画を達成できるのか。なかなか複数戸おるということは、若干、大きな方向性は間違いないにしても、1戸1戸をやっているときに、若干、違う面が出て、当初計画した目標が達成できない場合もあるんじゃないかと思って。実際あるんですよ、やってみたら。こっちは頑張ったけど、こっちができなかった。1軒はできたけど、1軒はできなかった。じゃ、クラスター計画はどうなのか。そうすると、ごめんなさい、複数戸で機械導入に取り組む場合、やっぱり、方向性は同じなんだから、達成しやすいような目標値を設定した方が協議会としても最終的にはクラスター計画をクリアするときに達成しやすい、クラスター計画を実現しやすいようになるんじゃないか。ちょっと違うかな？ 意味が。

複数戸がそれぞれ取り組み主体が計画するときに、複数戸、それをみんなが成果目標をクリアできるような、何かいい成果目標の考え方ですね、数字じゃなくて考え方、こういう成果目標の項目をするんじゃないかと、もっと逆発想でこういった項目を挙げた方がクリアしやすいよねということがあるんじゃないかと思って、すみません、そういう意味で書かせていただきました。

〇〇 ありがとうございます。僕、恥ずかしながら、僕は就農して5年目でクラスターのクの字も知らなかったんですけども、今回の自社で取り組んだクラスター事業をきっかけに、さらに、意見交換会を通してたくさん今勉強させていただいている状態ですので、なので、ちょっと、〇〇さんのご質問に対して、僕からできるアドバイスはないかなというところでの、ちょっと僕も変な言い方だったかと思うんですけども、ただ、〇〇さんの方々のように、複数で取り組むということも私、知らないものでしたので、すごく勉強になります。ありがとうございます。

〇〇 すみません、ちょっといいですか。逆に、私も、基本的には複数戸でクラスター協議会をつくるというイメージが頭の中にあったので、このたび、今回ご参加いただいた何軒かの協議会って1社で協議会をつくっているじゃないの、これってそういう方法があって、これから県内で事業に取り組んでいくときに、そういったやり方、そういう協議会の設定の仕方ってあるんだよね、というのは大変参考になりました。ありがとうございます。

〇〇 はい、参考になりました。

山下 愛知県配飼協の山下ですが、今日出てもらっている三つの愛知県の協議会の、実質のプロデューサーというか、私がつくっているようなものなので、私からちょっと説明させていただこうと思います。愛知県の協議会は、複数の生産者のクラスター計画を作っていないんですよ。シンプルにするために、例えば同じ協議会でも二つの生産者がいたら二つクラスター計画をつくるんですよ。つまり個々の成果目標を決めて計画をつくるということになります。こういうやり方は、機械導入事業だけではなくてハード事業、施設整備事業でもしておられるようです。

施設整備事業の方は成果目的は規模拡大、売上高の増加になってしまいましたが、我々愛知県の協議会では、機械導入事業でも、できる限り売り売上高の増加を成果目的にするようにしています。決算書か申告書を見せれば、成果目標が達成しているかどうか一瞬ですから、簡単なんです。機械導入事業だと三つ、売上高の増加、労働力の削減、農業所得または営業利益の増加があるんですが、売上高を増加させるのは非常に難しいと避けられる。しかし、事業としては一番簡単であるということで、事業に参加される方にはお勧めしております。

売上高ではなく、農業所得を成果目的にしたことはあるんですが、やはり難しい。売上高の増加は難しいから、農業所得にしたのですが、本当に達成できるのか説明しろと求められると、逆に難しくなるんですね。労働力削減というのも、成果目標を達成したことを証明するのが非常に難しいんですよ。実は、私、客観的に証明できるやり方を考えた

んですよ。それは何かというと、Salesforce で作業日報を。毎日作業した内容と時間をSalesforce に入力していくと、機械の導入で効果があった労働時間がこれだけ減っていきというのが棒グラフで分かる。一目瞭然だから、成果目標を労働力の削減にするのであれば、Salesforce で作業日報をつけてくださいとお願いしたんですが、暗にやらないといってるわけではないんですが、やった方は1人もいらっしやらないです。結局、売上高に落ち着きましたね。一番難しいけど、成果目標としては一番簡単ということです。

ちなみに、うちの協議会で何軒あるか分かりませんが、成果目標は全員達成しています。1軒、1年だけ達成できなかったところがありましたが、そこも翌年達成しましたので、全員達成です。

〇〇 ありがとうございます。

〇〇 ちょっと私もいいですか。よろしいでしょうか。

中胡 (司会) はい、お願いします。

〇〇 今の話ではないんですけど、〇〇さんへの質問で、別のところでもいいでしょうか。別の意味合いでも。いいでしょうか。

中胡 (司会) 結構ですよ。どうぞ。

〇〇 〇〇さん、よかったですか。

〇〇 ありがとうございます。

〇〇 〇〇さんのお話聞いて、ありがとうございました。僕の中でペレットマシンについてご質問させていただきまして、〇〇さんがペレットマシンを今回導入されようと思った、ペレットマシンにしたというのはどういう意味合いなんでしょうか。目的なんかを、ペレットに、こだわったというのか、それをお話聞かせていただけますか。

〇〇 せざるを得なかったというところで、うちの地域が野菜を育てているところがほとんどなくて、ほとんど二毛作の田んぼで、特に、すぐ隣が海ということもあって風がものすごく強いので、普通の堆肥だと半分ぐらい飛んでいっちゃうというか。

〇〇 そうということですね。

〇〇 はい。まずは、それが1点で、ペレットにすることで地元の営農組合さんと協力するというか、まいていただけるとい話はもうあって、あとは、もう本当、単純にペレットさえできれば卸し業者さんも買うよという、あとは売り先は僕らが持っているよというお話なので、せざるを得ないというか、そんなところですね。

一応、売り上げ的には、もう本当、減価償却でトントンみたいな。なので、会社の売り上げとかにはほとんどならないんですけど、それでも作らなければというところでクラスター事業で、という感じですかね。

〇〇 ありがとうございます。要は、需要に即してというのか、飼養方法に応じてということなんですね。私のように養鶏だと、やっぱりふんの種類も違うんでしょかね、豚ふんとは。だから、今、こうやってペレットというのがもう一般的ですか。

〇〇 養豚では全然まだまだだと思います。僕の思っている中では。

〇〇 すみません、〇〇です。僕からもなんですけど、養豚だとペレットを入れているところは少ないけど、入れないとそろそろさばけなくなってきそうな気配はやっぱりあるので、うちも、ちょっとまだ踏み切ってはいないですけど、すごく気になっている話ではあります。

〇〇 養鶏ですと、攪拌して粒状というやつがあるんですよ。僕は豚ふんは分からないもので、そういうような粒状のものもあれば、だから、豚ふんですと、やっぱりペレットというのが一つの、今、〇〇さんもおっしゃったように、そういう方の方向性にしていかなきゃならないんだなということは、今ちょっとお話聞きながら、私どもも粒状からペレットも一つ考える余地があるかなと思って、〇〇さんは何か目的があってペレット化したのかなと思ってご質問させていただきました。ありがとうございます。

〇〇 ありがとうございます。

中胡（司会） それでは、〇〇さん、そのまま〇〇さんに対する質問にお答えいただければ、この流れでお願いします。

〇〇 分かりました。なかなか若い人が多くて、ちょっと年寄りが出てきて、いささかあれですが、申し訳ございません。

改めまして、デイリーファームの〇〇でございます。本日は、どうぞよろしくお願いたします。

私どもにいただいているご質問で、これは一つが伊東さんからのご質問で、「養鶏は昔から個人販売されていますのでブランド化は進んでいると思います。飼料などを変えることでも差別化もされております。今後、規模の大きな養鶏でもブランド化は進んでいきますので、消費者にどのような方法が分かりやすいと思いますか。ブランド化が当たり前になっている現状ではどのような方法がよいと思いますか」。

これは伊東さんのおっしゃるとおりで、今の私どもの養鶏から卵の生産の世界では、もうブランドばかりです。ブランド化と言ってもブランド化になかなかなりにくいと言っているようなことが実際のところなんです。ですから、なかなか消費者にとっては、一つ、スーパーとか量販で私どもの卵等がブランド化と言っても、みんなブランド化されているもので、何がブランドかというのは、これは消費者の選択になってくるわけですね。非常にこれは難しい課題と思っております。

私は、今、飼料の件とか、いろんなことでの差別化を図る意味合いでのこういう伊東さんのご質問ではないかと思うんですが、それだけではなくて、やっぱりもう少し自分のところのやっていることをきちっと伝える仕組みをつくらないと。僕はブランドは自分の中では、ブランド化を目指しているんですけど、これは結果として皆さまが評価して下さるものだというふうに思っているんで、私の中ではなかなか難しいな、いつもこれは難しいなと思いつつながらしているんですけど、僕は今言ったように、自分の中の差別化というよりも、うちの卵を食べてくださる消費者の方にどのようにしたら伝えていけるかということとを常々考えてきて、そして、自分で作る卵をもう一つ伝えるためにお店を展開し、加工品も作り、そして、レストランというか、そういうものもつくって、そして、自分のところの作っている卵、畜産物を伝える仕組みで、そして、それによって評価をとというのが分かりやすいものですから、お店をやっていると。ですから、そういうふうに僕の中では考えてやっているつもりであります。伊東さん、これでよかったですでしょうか。

**伊東** 伊東です。ありがとうございます。実際にスーパーに行っても、卵にいろんな名前が付いているからね。だから、今、〇〇さんが言ったように、名前はいろいろ付いているけど、消費者がこの名前やから、これやから 20 円でも 30 円でも高く買ってあげようとはまではなかなか行かないんですよ、現実問題として。しかも、スーパーなんかでも、卵が今年、例の円安で飼料高の何か代名詞みたいに今言われていますでしょう。それを考えたら、何か上がってはいけないみたいな感じのような商品になっているところに、だから今のブランド化されているという話をされても、なかなかこれは無理だろうなというのが私の素直なところですよ。

それから、あと、実際に、僕は正直言って酪農がほとんど専門なので、酪農の場合は、はっきり言って、そんなの最初から考えていないんですよ。いかに餌を安く作るかって、あとは牛乳メーカーが持っていきただけだから、牛乳メーカーが何とかの名前で売ったとしても、酪農家自体が高く売られているということは知らないし、関係ないといったらそういうところなんですよ。これは卵の場合、いわゆる生産者が直接売っている、売れるものだから、その形を今取っているもので、ただ、今ブランド化というのがだんだん難しくなっているだろうなとは思っています。

また、変な話だけど、さらに厄介なのが、小さな農家だったらいいですよ。今で言うと 5 万羽ぐらいの小さな農家。5 万羽が小さいって失礼かもしれないけど、だったら売り切れるんですよ、これが。例えば、500 万羽もいるような大きなところだと、餌は安くできるかもしれないけど、それをブランド化して全部高く売るというのは、これはこれで何か難しい話なので、ちょっと卵というのは非常に今、逆に売りづらくなっているん

だろうなというのは思いますね。

逆に言うと、豚さんの方がまだ、豚というのは値段が割と高いところで、少しは高く設定できるから、まだブランド化というのがさほど進んでいないものだから、これはまだ行けるのかなと思います。

ただ、名前に関しては、この前、静岡県に富士の方にルイ・ヴィトンなんていう名前の豚があるんですね。これはルイ・ヴィトンの方からクレームが付いちゃいましたけど、そういうふうにはまだあるけれど、ちょっと卵に関しては、ブランド化していても、ブランド化はしてはいけないというわけじゃなくて、ブランド化が難しい商品になっているというのは私は思っています。どうも答えありがとうございます。

〇〇 いや、伊東さん、ご質問、本当にありがとうございます。今、僕が言っているのはそのとおりで。ただ、やはり、価値は認めてもらえるような努力は今後とも、今もそうだし、今までもそうだし、現在もそうだし、今後もそうしていきたいと思っています。それが、また後でいろいろお話できたらと思っていますので、よろしくお願いします。

それと、山下さんのご質問で、「人を幸せにする卵とはどのような卵ですか」。これについて、これも今のブランドのことと重なるわけではありますが、これは私がこの仕事をやっていく、今現在、過去から今までも、それから、これからも、今もそうですけどやっていく上の僕の大きな、私どものデイリーファームの考え方であります。

私どもは、もちろん作業効率、もちろん経営ですから、経営も良くしていくというのは当たり前なんですけども、やはり私どもの作るものがお客さまに、食品でも食べていただいて良かったと、それから幸せ感を感じるものでないとやる意味がないというのが僕の信念でありまして、そのために何かというと、卵の可能性をどう引き出せるのか、あるいは、私どもは養鶏なものですから、鶏の力をどう引き出せるのかというのを常々私は考えてきて実践をしてきたわけであります。

その中で、先ほど、おいしいも一つの幸せの一つ、だから、おいしさも提供する、そして、幸せ感も提供するというのは、先ほどもお話ししたように、私ども、加工品も私は作っております、その加工品を通して、私どもが卵から作った加工品をその方がお求めくださって、その方がまたどなたかに何かのプレゼントとして、あるいはご挨拶、正月、盆のご挨拶とか、プレゼントとかに持っていかれて非常に喜んでもらったというのであるならば、その方は良かったなと思ったださるわけですから、そういう意味合いでのそういう加工品での、その方に幸せになってもらいたいということとか、あるいは、もう一つは、今度、私どもも食べるレストランと言うのはちょっとおこがましいですが、食事できるところもやっておりますので、そこに来てくださって、今日はお父さまの誕生日だから、うち

のレストランに来てもらって、お子さんが、ではプレゼントで今日のオムライスを私どものレストランで食べてくれてとか、あるいは、カップルがここでプロポーズをしてくださったとか、その中に私どもの作る卵を通しての食事が貢献できれば、これは僕は幸せに値するものであるというふうに僕の中では理解して、だから、私どもの作る農産物、そして、それから作る加工、それから、それから作る食事もやはり丁寧に丁寧に作って、幸せ感を、幸せをとというのが私の強いこの仕事の思いであります。

もう一つは、やっぱりそれであるならば、働くみんなも、働くことがいかんじゃなくて、働くということ、僕は、そういう子たちが働くことに対して幸せを感じられるような仕事にしていくというのが私どものデイリーファームの考え方でありまして。これがご質問の一つ。

それから、二つ、これも山下様からのご質問で、私にとって「クラスター事業はどのようなものですか」。昨今の畜産の置かれている状況というのは、いいときもあれば悪いときもあるんだけど、昨今では非常に畜産というものに対しての、先ほどの〇〇さんがビーガンで云々ということがお話もあったし、地球温暖化の問題もあったりして、あるいは、穀物情勢もあったりして、非常に畜産というのは厳しいところにも置かれております。

そして、私の理念を全うするためには、やはり事業は、きちんと事業として成り立ち、そして、今後も継続的にやっていくためには、このクラスターというのが、補助事業でこうやってくださることが非常に大切であります。ですから、今後ともこのクラスター事業に取り組んで、そして、私たちが経営的により良くして、継続的に自分のところの理念が全うできるようにしていきたいというのが思いであります。

3番目、「クラスター事業に期待することはありますか」。今言ったことではありますが、もう少しスピーディーにやられるようになると、私どもも取り組みやすいものですから、まだまだ今、愛知県配合飼料基金協会の山下さんに相談しながら、どんなものだろうかと考えておるところがあります。

機械は何年か、8年とか10年とか償却していくわけですけど、時代はもっと自分たちよりもっと早く周りは進んでいく、入れたはいいけど使い物にならないじゃいけないものですから、早め早めにそういうことを見極めて、そして決断して取り組めばということでもありますので、ちょっとその仕組みのところももう少しスピーディーになってくださると、私どもとしては、よりいいかなというのが期待の意味合いであります。

あとは、〇〇さんからのご質問ありがとうございます。「堆肥の高品質化のためロータリーマシン導入以外でも副資材の投入など工夫したことがありますでしょうか」。僕は、その副資材の意味合いというのが水分調整であるのか、あるいは、酵素的なものなのか、

あるいは、肥料のために、その肥料の価値を上げるものなのか、この辺は、意図は〇〇さん、どういうところにございますか。

〇〇 一番メインは水分調整でした。豚の場合だと、そこがやはり何かしらしないとちょっと難しいので、鶏はどうなのかなというところでした。

〇〇 〇〇さん、ありがとうございます。昔は水分調整に困って、よく戻し堆肥で水分調整をやっていたんですけど、今現在では、鶏舎の仕組みで鶏ふんを乾燥させるようにするんですね。そうすると、それを除ふんのときに、もう乾燥がかなりしてしまっていて、逆に水分を加えなければいけないということもあるんですね、これは季節によってです。ただ、冬場というのは、なかなかそういうわけにもいかんものですから、あるいは、販売できない肥料もあるんですね。いわゆるユーザーの方たちが求められる以外の、先ほどのペレットの話も云々ありましたけど、そうじゃない、ペレット化でユーザーの方はこういうものがわれわれとしては発酵の肥料として使いたいんだけど、これより格別のものも出てくるわけですね。そういうものは戻して、再度、戻し堆肥として、水分調整というより戻し堆肥として、菌も発酵すると、より付くものですから使ったりもいたしております。

ただ、酵素等を使ったりもしておったことがあるんですが、今は、もう鶏ふん1本でやる形を取っております。

それから、あともう一つ、「使っていただける農家さんを増やすために営業努力などで何か工夫されている点、苦労された点などがあればお伺いしたく存じます」。ちょっと今になってくると、割合、化成肥料が高くなっているんで、今は有機肥料に目を向けるような方向というのは国の施策でもございますね。そういう点もありますが、農家を増やす営業努力というのはやっています。直接使われる方との話というのは大事にしています。ですから、営業努力はしております。

〇〇 それは、具体的には、やっぱりサンプルを持って回って、どうですかみたいな泥臭い努力という感じなんですか。

〇〇 そういうこともありますし、今の現在のところの方たちともお話し合いをしております。

それから、われわれも販売以上のものは作れないものですから、売れている段階においては、そういう今の現状の中で満足かどうかの話し合いは、その意見には耳を傾けるようにして、改善できるものは改善して取り組んでおります。

苦労された点というのは、どうしても、私どもも冬場というのは乾燥度合いが非常に悪い、そうすると、水分含量というのは自分なりに目的を持って、このくらいの水分含量の僕らは堆肥にしたいという、私どもは思っているわけですが、それがクリアできない。も

う一つは、堆肥の需要期というのは、ほぼ決まっています。春と秋、特に秋が多いですね。そうすると、私どもは毎日出てくるわけですね、365日。そうすると、在庫を持つと、今言うように、冬場の水分がどうしても、これは天日乾燥でやるものですから、落ちにくい。そうすると、在庫をためていくと、やはりカビが生えたりする問題にもなるので、冬場の堆肥作りはやっぱり苦勞をして、時間とそういうものがかかります。ですから、非常に、そういう点は苦勞しています。苦勞というとそういうところでしょうか。

あと、もう一つは、堆肥というものに対するやっぱり勞務の問題がありますね。これは私も非常に心掛けて、気をつかって、堆肥をする勞務というのは気にかけてやっております。苦勞というところの一つだと思います。

〇〇 ありがとうございます。

〇〇 あともう一つ、山崎さんからのご質問でございます。「耕畜連携の活発化など、成果目標としている売上高以外にも取り組みの実績としての成果を表す数値が考えられるような気がします、何か考えられていることがありますか」。僕はどういうふうに、これ。耕畜連携の活発化というのは、山崎さん、すみません、ちょっとご質問のご意図を聞かせていただいでよろしいでしょうか。

山崎 山崎です、よろしく申し上げます。

〇〇 どうも、こんにちは、デイリーファーム、〇〇でございます。

山崎 動画を聞いて、資料も読んで、やっぱり鶏ふんの話ですとか、耕畜連携が沿革なども見ている、何か生産の向こう側が活発化しているように、私は全体として感じたんですけども、肥料を耕種部門に戻すこと自体というんでしょうか、そういうことは前提なのか、あるいは、僕らとしては、耕作者から見ても、輸入肥料を使うよりも国内の畜産から生まれる肥料を使うことが、彼らにとっても僕はプラスだと思っているんですけども、それは地域農業全体にもプラスになっていると思っていて、そういうことがクラスター事業の一つの成果として何か見える化するということが、日本の農業にとっても大事なんじゃないかなという意識があるんですけども、デイリーファームさんの取り組みがクラスター事業としての計画書の中で、成果目標というと売上高ということになるかもしれないんですが、もう少し視野を広げて、地域農業というときに見ていくと、この地域ではデイリーファームさんの鶏ふんを使って耕畜連携がかなり活発化しているということの一つの成果として何か見る、あるいはそれを見る化することも考えられないだろうかというふうに思った次第なんです。

〇〇 非常に難しく、ご質問ありがとうございます。耕畜連携は、僕はもうこれで14年ぐらいになるんですね。やってきまして、一番最初、うちは耕畜連携、飼料米を始めて

きまして、15年ぐらい前からやろうと思っていたんですけども、愛知県の場合、なかなかやる農家がいなくて、非常に苦労しまして、最初は4軒だったんですけども、それから政策が変わりまして、こういう飼料米に対する耕種側にまた助成等が出るようになってガッと増えたんですけど、また減ったりとか、捨て作りの問題があったりして、僕の経験では耕畜連携は非常に苦労しました。

数が増えればいいということじゃないなということは、今も強く思っております。どうということかと言いますと、私どもとしては、耕種農家の方たちに、今、山崎さんがおっしゃるように鶏ふんを使ってもらう。そして、飼料米を私どもがいただくという取り組みをやっておるわけですが、一つは、僕は、取水期は、取水以後、農薬は使わないようにしてもらいたいとか、飼料米の水分含量が14%、15%以下にしてほしいとか、そういう要望も話しあったりしているわけです。結局、私どもとしても、卵づくりに、やはりプラスになるようにしていきたいというのが一つあります。

それと、耕種側の農家の方にもプラスになってもらいたい、私どもの飼料米の購入にプラスになってほしいし、私どもの、今、山崎さんがおっしゃってくれたように、鶏ふんを利用することもプラスになってもらいたい。ただ、当初は、鶏ふんというのは、飼料米づくり、愛知県の僕ら辺の地域がそうだったんでしょうか、全くけんもほろろで、そんなもの使えるかという状況だったですね。肥料効果は化成肥料の方がよっぽど強いし、そういう状況が強かったです。だから、全く使ってもらえるような状況じゃなかったんですけど、根腐れを起こしたり、質が悪いとか、臭いもひどいとか、いろんな諸問題もあったりして。

ただ、僕の中では、確かに、化成肥料の強さと、あと、それから、私どものような有機肥料、鶏ふん堆肥の良さというものをやっぱりきちっと理解してもらえることが必要だという意味合いがあって、それを長年、先ほどのご質問もあつたように、苦労しながら農家にもお話しして、こういうポイントで使ってもらえればどうかということで、そして、やるようにしていきました。要は、相手さんにプラスにならないと意味がありませんので、ただ単に使えばいいとか、われわれも飼料米もただ単に購入すればいいとか、いうばかりではいけないというのがありますね。

私も、これは14年目になるんですけど、やっていくと、われわれが使う飼料米も昔は捨て作りなんていうと、もう本当に質が悪かったりとか、とんでもなかったようなこともいっぱいありますし、今でも、私どもは耕畜連携にしますと、自分のところで倉庫にして、そしてそれを1年間保管して、それで使っていくわけなものですから、当然、米なものですから、これは冷蔵保管によろしくないので、夏場を越せば質が悪くなって鶏に悪影響を及ぼすのが何年かあって苦労してきたんですね。

その中でも、やはりこういうようなものを継続的に、相手も少しでも今のような問題点

も理解してもらい、われわれもそれを少しでも改善し、それで、われわれも継続して使い続けていけるようにする、そして、われわれの耕畜連携の一つの循環の鶏ふんについても、相手さんに迷惑じゃなく相手さんにプラスになるようなものを作っていくというようにしないと、継続できないんですね。それを実感いたしましたものですから、今回、一番非常に分かりやすい売上高というのがありますけども、本当に僕の方から逆に山崎さんにお話、聞きたいぐらいで、何かそういう指標になるような成果を表す数値が分かるようになれば本当にいいなとは思っただけど、僕の中では、最終的に信頼感のような気もしているんですね。

相手さんにも良くなってもらう、僕らの提供する鶏ふんの堆肥がですね。僕らについても良質な飼料米であってほしいという。そして、われわれも鶏に対して産卵も、私どもが作る卵についてもいい効果が生まれて、お互いやっぴりハッピーで良くないと継続できないというふうに思うものですから、そんなスタンスが大事かなと。その数値目標については、先ほど山下さんも、これが一番売り上げが分かりやすいんですが、ということ言ってくれたんですけども、いや、でもね、それだけじゃなくて、山崎さんのおっしゃるのは、何かもっと具体的に数値的にできるものがあれば、ぜひご指導いただければなとは思っただけども、

**中胡**（司会） ○○さん、ありがとうございます。今の話題、ひょっとしたら後半のテーマになるかもしれませんが、ちょっと予想外に情報交換が活発になりまして、気付いてみたらもう2時間もぶっ通しでやっているという、ちょっとここで15分ほど休憩を取らせていただきまして、岩手県の○○さん、申し訳ないのですが、全員が質問に答えてから次のステージに進もうと思ったんですけど、ここで15分間の休憩を取らせてください。よろしくお願いいたします。

**○○** はい。

**山崎** ○○さん、ありがとうございます。

**○○** いやいや、こっちこそ。

**山崎** ぜひ、また後でこのお話を少し深めていただければと思いますので。

**○○** でも、いいご質問をしてくださって、なかなか考えることができたなと思って、ありがとうございます。また、いろいろご指導をお願いします。

**山崎** とんでもございません。よろしくお願いいたします。

**中胡**（司会） では、再開を3時45分にいたしますので、休憩、よろしくお願いいたします。長時間引っ張ってどうもすみません。

〈休憩〉

**中胡**（司会） それでは、時間となりましたので再開します。

〇〇さん、お待たせしました。〇〇さんに対する質問に答えていただいて、それが終わりましたら、全部一通り聞いたということで、共通テーマをちょっとご相談して、残りの時間で議論に入っていきたいと思います。よろしくお願いします。

**〇〇** それでは、岩手の〇〇と言います。よろしくお願いします。まず、時間もないということなので手短かに答えていきたいと思います。

まず、山下さんからのご質問です。まず、「公社の仕事と協議会の事務局の仕事をどのように両立されているか」ということなんですが、私は基本的にオペレーターですので、外で働いていることが多くて、あと、事務局として公社から3名出ているので、そのうちの2人がだいたい書類関係をやっていただいて、あとは、協議会が開かれるときだったり、実証の試験だったりのときは、私が行って一緒にやるという感じになっています。実証も私が機械に乗ったりしてやっています。

次の、事業を進めるのに郵送費とかコピー代ということですけども、当初、立ち上げたときは平成28年からスタートしたんですけども、そのときは、かかった費用というかは、中央畜産会さんから研修費であったり、そういうのを補助金でいただいていて、その中でその郵送費とかコピー代は出していたんですけど、令和元年からは公社が全部自前でやっているようになっています。

申請書類がPDFになったということなんですけども、あまりこの辺でちょっと私たちは支障は出ていないかな、ということですね。

あと、「クラスター事業によって、または、協議会の活動によって地域の畜産業の活性化はしましたか」ということなんですけども、私たちのクラスター事業を使ったもののまず根底にあるのは、地域コントラクターというところが県内に20ぐらいあるんですけども、その地域のコントラクターの方々では買えないような、例えば自走式のハーベスターとか、例えば6000万円とか7000万円ぐらいするんですけども、そういうのを買えないような人たち、その中でも酪農家でもちょっと大規模な人たちをメインにやっているんですけど、その人たちの営農支援という形で私たちが仕事を受けてやることにして、公社という立場、どっちかといったら県寄りの方の立場なんですけども、私たちがその機械を導入して、その地域コントラクターであったり、個人の農家さんたちに作業の手伝いに行くという感じで、なので、県内の中で広域コントラクターという名前が付いているのは公社だけなんです。あとは、皆さん、地域コントラクターという名前でやっているんです。

それによって、農家さんたちの負担が確かに減ることは減りましたし、あと、今までは直送のハーベスターで作業していたのが、例えば、自走でやることによって今まで1カ

月かかってデントコーンの収穫をしていたのを3日で終わるとか、たぶんそういうところでは農家さんたちには、だいぶ負担は減ってきたのかなとは思いますが。

次が、〇〇さんからのご質問で、「作業時間の集計とかツールはどのようなものを使っているか、実施しているか」ということで、まず、これはKSASというツールですね。クボタさんかどこかで持っていたやつだと思うんですけども、それを県の畜産研究所と、あと農業普及センターと協力してデータ取りをしているんですけども、あと、その作業に行っている農家さんのところで、KSASを、例えばハーベスターのオペレーターとか、あとダンプの運転手だったり、ロールベアラーの機械を持っている人とか、その人たち個人、個人に端末を、例えば6台とか7台、1人1台預けて、作業ごとにKSASで、例えばハーベスターであれば、刈っているときには起動させて、刈り終わったら起動を止めてという、例えばダンプ1台に積み込む時間とか、それを細かく刻んで全部データ取りして、それにかかる時間集約をしたのを、例えば今日は2台でやったけど、もう1台あればもうちょっと早く作業が進むよみたいな、そういうもうちょっと細かくデータは取っているんですけども、そういう感じでデータ取りをしています。

あと、次の質問ですが、「農大生の仕事を選ぶ理由の1位が給与だった」というところがあったんですけども、これが、給与が1位だったというのは、確か令和元年度、令和2年ぐらいがそうだったんですね。今年は、やっぱり一番が働きが良かったです。2番目が仕事の内容と、あと労働時間、その次の3番目に給与でした。これは令和4年の今年度にアンケートを取った内容になっています。

そして次に、〇〇さんからいただいた質問ですが、「コントラクターは県内各地でそれぞれ独立して組織されているものなのですか」ということで、だいたい他の地域コントラクターとかクラスター協議会というのは、だいたい別々に活動しています。広域で岩手全体として見ると、動いているのは、この岩手コントラクター協議会だけです。こんな感じでいいのかな。

あと、次は、山崎さんからの質問です。山崎さんからの質問で、「地域の協議会のダイナミックな取り組みと感じました。協議会の取り組みによって委託農家の生産性が向上したと感じたことがあれば」ということですが、私たちがクラスターで機械導入したわけなんですけども、それによって規模を拡大している農家さんは、本当に少数ではありますが、酪農家さんが中心なんですけども、本当に数軒あるかないかだと思います。

ただ、作業が早く進むことによって別な仕事ができるというところでは、酪農家さんからは助かっているということは言われるんですけども、収益性が上がっているかと言われると、ちょっと疑問符かなとは思いますが。

次に、〇〇さんからのご質問なんですけども、「達成しやすい目標の考え方」ということなんですけども、これは逆に私も聞きたいぐらいで、私たちは実際、最初の設定がちょっと高過ぎて、実際、伸び悩んでいるところがありまして、ちょっとこれは逆にお話があれば教えていただきたいぐらいです。すみません、答えられなくてすみませんです。

実際、当初、40ヘクタールからスタートしたんですけど、目標が400ヘクタールだったんですよ。実際、今のところまだ300ヘクタールまでしか到達してなくて、まだあと100ヘクタール増やすとなると、かなり難しく、今、苦しんでいるところです。すみません、お答えできなくて。

あとは、デイリーファームの〇〇さんから、人件費や諸経費ということですが、これは農家さんに作業に行く中で、私たちが実証の試験をするという感じなので、実際はこれは会社の中で出しているようなものですね。公社で出しているという感じになっています。

〇〇さんからの質問で、「クラスター事業をやっていく上で苦勞されていることがあれば」ということなんですけども、今、私たちの中でもやっぱり目標を達成できないというところで苦勞してしまっていて、もしかすると、ちょっとこのままクリアできなければ、次のクラスターの申請もできないような状態になってしまうなど、そうすると全部自前で、機械も買わなきゃならなくなってくるし、というところで、ちょっと今、その狭間にいる状態なんですけど、なかなか最初に掲げた目標がやっぱり高過ぎるというのも、ちょっとクリアできない状態なのかなとは思っていますが、それに持っていくためにも、やっぱり場所であったり、人であったり、そういうところでやっぱりまだ足りない部分がありまして、苦勞しているところはあります。

随分、走って話をしてしまいましたが、後でまた質問を受けます。よろしくお願いします。

〇〇 質問していいでしょうか。

中胡（司会） どうぞ、〇〇さん。

〇〇 せっくなのですみません、ちょっと私、聞き取り悪くてすみません。〇〇さんのお話の中で一つ興味があるところで、農大生の何か就職調査だったかね、何か順番に言ってくださった、これは農大というのは、岩手県の農業大学校さんですか。

〇〇 そうです。

〇〇 もう一度、順番をお話しくださいませんか。

〇〇 令和元年ですと、給与が一番先に来ていまして、次に働きがいと、その次に労働時間という感じだったんですね。今年、令和4年度に実施したときには、一番に来たのが働きがい。2番目が労働時間と作業内容、仕事の内容というか。

〇〇 作業内容、仕事内容。

〇〇 そうです。3 番目に給料でした。

〇〇 なるほど。ありがとうございました。

〇〇 いいえ、すみませんです。

中胡（司会） 〇〇さん、ありがとうございました。他に何か〇〇さんに対して確認したいという方はいらっしゃいますか。

よろしいですか。では、これからちょっとコメンテーターの先生方とご相談して、進めていきたいと思えますけれども、山崎先生、ちょっと進めてもらっていいですかね。

山崎 はい、〇〇さんも含めて皆さんありがとうございました。

今日、情報交換会ということですけど、たくさん新しいことをいろいろ議論をしていて、時間も過ぎてしまったというのがあるんですけど、私は、ちょっと、もし冒頭、中胡（司会）さんが言った、これから情報交換というか議論をするテーマということが頭にあるとしたら、売上高を成果目標にするというのは、それはそれで一つ理解できるし、技術的にも理解できるんですけど、やっぱり皆さんの動画とか資料、今日のお話も聞いていると、いわゆる房としてのクラスター事業の成果目標というのが、何かそれぞれ、いろいろ、地域、地域、あるような気がして、何か成果目標の拡大というんでしょうかね。それはここで議論するのか、農水省を入れなきゃいけないのか分かりませんが、少なくとも皆さんのご希望というか、こういうのが成果目標として数値化ないし数値にできなくても成果目標として補助事業の中で位置付けられればなんてというお話を、私はもう少し聞きたいなというふうに思いました。あるいは、議論したいなと。

二つにこだわるわけじゃないんですけど、もう一つは、情報交換会というと、何かここでの交換、あるいは、参加した人たちが持ち帰って自分の組織でさらにそれを深めるみたいなイメージがあるんですけど、僕は、今日のというか、令和 4 年度のクラスター事業の情報交換会の成果は、もっと広く、特に Salesforce の話なんかは、やっぱりいいものを広げていくことによって、何か、かなりのところ、いろいろな経営にとってプラスになるような気がするので、考えてみると、それは情報の再配分とか、再分配というんでしょうかね、そんな意味合いのことを今後何かちょっと事務局とご相談、あるいは、それについて皆さんのご意見があればいただきたいなという二つを考えました。

以上です。

中胡（司会） 山崎先生、ありがとうございました。どうでしょうか、二つテーマを設定して、どこから切り込んでも構わないんですが、〇〇さん、どうですか。

〇〇 情報の再配分とかっていう話になってくるんですけど、僕、歴としてはすごく短いんですよ、畜産業界に入ってきて。まだ 2 年たつか、たたないかぐらいなんですけど、

その中で、入ってきてやっぱり思ったのが、情報がアーカイブされていないというか、結局、経験値が個々人のもので終わっちゃっているなという印象はすごくあるんですね。それはうちの農場についてもそうですし、あとは、インターネットに情報が落ちていないというのをすごく感じるんですよ、豚ですね。牛とか鶏とかはちょっと詳しくないのであれなんですけれども、豚に関しては、何かを調べたとしても、落ちている量がすごく少ないです。例えば、論文とかはちょろっと出てくるんですけど、じゃあ、論文を一生懸命顔を突き合せて読む熱心な従業員ってどれだけいるの？ というところがあります。

例えば、それをもっと分かりやすい言葉で、みんながパッと見て理解できるような形で情報をまとめて展開していくというような運動、活動があるだけでも裾野というか、従業員全体のレベルアップ、畜産業界全体のレベルアップというところにはつながっていくと思うので、ただ、これって、農水省主催でやるかといったら、たぶん農水省主催でやったら絶対面白くないものにしかならないと思うんですよ。なので民間の草の根運動がどこまで燃え上がるというか、やっていけるかなというところだとは思っているんですけど、そういう意味で、もっともっと情報の活用、インターネットの活用、今、50代、60代とかでめちゃくちゃいい経験とか、めちゃくちゃいい知識は持っているんだけど自分の農場だけで完結しちゃっているとか、もしくは、ためているけど教えることもやっぱりちゃんとできていない、背中を見て学べ気質の人がやっぱり多かったんだ、というところは絶対あると思うので、という意味で、情報に広くアクセスできる状態。なので、まずは、情報がちゃんとここを見ればまとまっているよ、みたいな、どこ主催か忘れちゃったんですけど、「頑張れ畜産」（正しくは、「がんばる！畜産！」）という動画が配信されていると思うんですけど、これは農水省主催でしたっけ。？

**中胡**（司会） その担当をやっております中央畜産会の中胡です。

**〇〇** そうなんですね（笑）。

**〇〇** あれですよ、広瀬すずがCMをやっている。

**中胡**（司会） それはBUZZ MAFFで、それは農水ですね。広瀬すず使って乳業、生乳のやつね。牛乳のやつですけど。

**〇〇** 僕、それで広瀬すずにDMを送りました。

**中胡**（司会） 素晴らしい。

**〇〇** 無視されましたけど。

**中胡**（司会） 事務所を通してくれって。冗談はともかく、どうぞ続けてください。

**〇〇** 頑張れ畜産とかは、比較的取っ付きやすいものだと思うんですよ。ただ、全部通してみんな見るかっていうと、やっぱり見ないと思う。それは、エンターテインメント性の

問題なのか、単純に動画の長さの問題なのかというところを、いろんな切り口はあると思うんですけど、もっともっとああいうのがみんな当たり前にする状態になればいい。それこそ山本さんのやっているような SNS のインフルエンサーとしての動き、これがちょこちょここと、やっぱり豚なり、牛なり、そういった存在の人はいると思うんですけど、これがもっと当たり前になって、もっと一般の人がそこにアクセスできてというような形、ごめんなさい、ちょっと話が広がり過ぎた。従業員の話から一般人の話にちょっと広がっちゃったんですけど、そういうところも引くくめて、もうちょっと情報の発信と整理と保存というところが業界全体としてきれいになっていくと、参入障壁、一番最初につかかかりの部分の知識を得ることも楽になるし、入った後に、これ分かんないって勉強するところも楽になるし、じゃあ、その情報を持ち寄ってもっとこうやったら良くなるんじゃないの？ という議論も活発になるだろうしというのは思います。

**中胡**（司会） ありがとうございます。まさか、頑張れ畜産が出るとは思わなかったで、担当としては大変喜んでおります。確かに、本編は 29 分ぐらいで長いんですよね。視聴者にアンケートを取りますと「長い」という回答が多いです。ただ、競馬中継をしている BS グリーンチャンネルのアグリネットという朝の 7 時とか 7 時半ぐらいに番組提供をすることを兼ねているので、番組が 29 分なんですよ。

**〇〇** なるほど、そういうところがあるんですね。

**中胡**（司会） それで長いと言われたので、3 分バージョンとかを作って出して、それでも長いと言われました。ちょっと、話それちゃいましたけど、他の方も「頑張れ畜産」で検索するとすぐヒットすると思うので、一度見ていただくとありがたいです。中央畜産会のホームページ上でもアップされていますので、ちょっと紹介しました。

話題を戻しまして、ご意見とか他の方でどうでしょうか。

**伊東** 伊東ですけど、実際に畜産クラスターも既にやって、今日は、たまたま畜産クラスターのあれで、補助事業というときに、私は酪農がメインの中でやっているんですけど、補助事業の中でお金が欲しいという、農家の方がお金が欲しいというときに、理由がいろいろあるんですよね。一番の理由が、例えば向こうの〇〇さんがおっしゃったみたいに、たくさん豚が生まれたから母豚舎、肥育豚舎が欲しいというんだったら生産性に非常に結び付くから、これは正直言って本当に欲しいんですね。

もう一つは逆に言うと、さっき堆肥をペレット化するだ、しないだという話、あの辺りは正直言って、いわゆる「金かけたくねえな」が本音なんですよ、はっきり言って。もうこんなものができたら本当は垂れ流しできねえのかというのが本音なんだけど、そうしたら近所から言われるわけ。じいちゃんがやったみたいに、そんなのできないんだって。

だから、できるだけ金かけたくないというのが本音で、そういうところに、何か、できたら実はただでもらいたいのだけど、少しだったら補助事業で少し金くれねえかなというのが本音なんですね。そうすると、そういう機械がものすごく高い。逆に、業者はそこに漬り込んでいるごとくに高いものを持って売り込んでくるんですよ。だから、極端なことを言えば、補助事業で2分の1リースでやるより叩いて中古を買った方がよっぽど安かったりするんですよ。ホイールローダー辺りなんかは、それが現状なんですね。

たぶん、これ、時間がもう、今日、皆さんすごい熱弁でやっていただいたもので、あと2時間ぐらいたる予定だったらご飯食えないだろうとなってますので短くしますが、結局、畜産クラスターに限らず、これからの補助事業というのがやっぱり大きな曲がり角に今なっていると思うんです、それは日本の農業自体が。もうはっきり言って3ちゃん農業なんてないですよ、はっきり言って。3ちゃんというのは、おじいちゃん、おばあちゃん、おかあちゃんの農業でしょう、3ちゃんというのは、昔、そういうことですよ。今、だって、畜産を3ちゃんで行っている人なんかいませんよ、はっきり言って。豚屋さんとか、まだ酪農辺りはお父ちゃん、お母ちゃんで行っているケースありますけど、もう養鶏に至ってはほとんど会社でしょう。大きい、小さいは抜きにしても。豚にしてもそうだし、これで肉牛がそうになってきているし、これで酪農がここ5年間ぐらいたる間に規模が、300が普通になっていますよね、今、北海道辺りだと。もっとでかいのになっていますから、これから畜産の補助事業とか畜産自体が変わっていくから、昔のように農水省が言っているような家族で行うための補助事業というのは、もう無理だと思いますよ、これ。

ましてや、補正予算の中でやっておいて、いわゆる5月、6月ぐらいたるに交付決定をやるから来年の3月までにきちんと終われよなって、こんな、そうになったら、豚舎なんか、言っちゃ悪いけど、ものすごいちっちゃな100頭ぐらいたる豚舎ぐらいたるしか建てられないですよ、こんなもの。現実問題、だからできないですよ、これね。そうすると、しかも、このごろに至っては、年度を超えての補助事業は認めないとか、何か今、変な注文ばかりしているような農政局ばかりですからね。だから、ちょっと補助事業というか、畜産の補助事業自体が、今日、農水省の人、俺がいるものだから来ないのか、来ませんけど、やっぱりこの辺りはやっぱり変えていかなきゃいけないんだと思います。

それから、目標設定に至っても、本当に売り上げとかでいくと、変な話ですけど、鶏もほとんど儲からないし、酪農だってほとんど儲からないですよ。豚だってほとんど儲からないですよ。わずか。だから、方法は、一つに、儲からないから規模を拡大して、とにかく薄い利を、数をでかくして稼ぐか、もっと例えば餌をどんどん自分で作って、数はそんなに増やさないけど利幅を増やすしかないわけですから。ましてや、餌代が、だって生産

費の、酪農で6割前後ぐらい、豚辺りだと70%ぐらい餌代に、たぶんなっているはずなんですよね。それを考えてきたら、いかに餌を安く作るかというところに特化していくような、いわゆる補助事業をつくる以外に方法はないと思いますよ、これ。

だから、目標設定にしても、昔みたいに生産費を、売り上げを上げるとかそういうやり方ではなくて、目標設定自体を上げて、例えば利幅をもっと増やすようなことにするとか、あと、考えてほしいのが、養鶏屋さんでも豚屋さんでも人を雇っていますでしょう。このごろ雇っているわけですから、〇〇さんのところでも雇っているでしょう。いかに人を雇っているかという。会社の意義というのは、人を雇うということが、その地域にとっては非常に重要なことなんですよね。それを思ったら、人を雇っているということをどう評価するかというのも非常に重要な指標だと私は思っていますね。

だって、昔みたいに、畜産農家がなぜ嫌われたかということ、はっきり言って自分だけやっているからですよ、あれ。自分だけでやっていて、今の人たちの、いわゆるおじいちゃんぐらいだったら、たぶん地域で一番最初にオート三輪買ったの、だいたい豚屋さんなんですよ、はっきり言って。それぐらい、ものすごい儲かったんだよね、あの時代。ところが、儲かっていたときに人を雇っていないから、やっぱり周りの人から嫌われるような感じのところがあったんですよね。今、そういう畜産というのはできませんからね。やっぱり人を雇用しないようなものは絶対駄目ですよ。だから、そういう意味でいけば、人を雇用するというのも、いわゆる評価基準に入れるか何かしないとこれからやっぱり畜産は残れないし、また、そういうふうな評価指数というのは、やっぱり必要なんだろうと思いますね、私は。

それから、あとは、とにかく儲からないから、何かみんな考えてほしいのが、いわゆる時々あるのが、僕は、牛が、酪農専門だけど、牧場をつくりたいけど夢のような牧場を言ってこられる方がいらっしゃるんですよ。たった200頭ぐらいしか飼わないのに、そんな金額返せるのかと言うと、俺には夢があるとか言って目を輝かせて言うんだけど、夢じゃ借金は返せないぜって言うているんですよ。その辺りのところがありますから、そういうふうなところの指導をできるような、やっぱりここにいらっしゃる方は、従業員の方もいらっしゃいますけど、特に、語れるのは、私でもそうなんだけど、ちゃんと物を言ってあげるようなことをしてあげないと。このごろ言われているのは、畜産クラスターで規模拡大したから経営が失敗したって言われていますからね、はっきり言って。俺たち、諸悪の根源みたいに言われているんですよ、この辺りは、僕とか山崎さんなんて。あんなたちのせいで、僕は酪農だから、酪農家はえらい目に遭ったとか言われていますものね、はっきり言って。それがあつものだから、やっぱり規模拡大がいいことではない、規模拡

大イコールいいではなくて、広島みたいに、ある程度、いかに安く餌を作るかとか、そういうところでもっと正しい評価をしてあげるべきだと思いますね。どちらかといえば、規模を拡大するということがしばらくの間、目標にしていたものだから、ちょっとこの辺りの見直しが必要だと思いますね。

豚に至っても、今、鶏にしても、いかにいいものというか、消費者が喜ぶものを売るようなことを評価してあげないと。だから、〇〇さんがおっしゃっている、〇〇さんがやっているような SNS のあの発信の仕方でも、〇〇さんがおっしゃっているみたいなものもそうだけど、下手なんだよね、畜産農家、はっきり言って。名前をちょっと変えたぐらいしかやられていないし、あと、何か、妙に宗教めいたような SNS みたいなものがあるし、あれもちょっと考えものだなと私は思いますね。

その辺りのところも、ちょっともっとこう、広報、広報っておかしいなあ、何か自己 PR というか、そういうのが非常に必要だと思いますね。だから、小さいながらも骨のあるような経営をやっているところに対して、もっとお金をあげるようなことをしてあげないと本当はいけない。

ただ、それは農水省がやるのか、地方都市でやるべきなのかちょっと分からないけど、その辺り、特に評価はすべきだと思っていますね。

だからね、ちょっと、私、規模拡大イコール良かったというふうなのはだんだんきつくなってくるし、逆に言うと、もっと、今、規模を拡大するんだったら補助事業じゃなくて、隣にいる山崎さんの元職場の政策金融公庫みたいなところが、政策金融公庫から金を借りるとき、すごい厳しい評価、資産評価されますので、この辺りのところは、やっぱりもっときちんと正しくもっと公庫の方もやるべきだと思いますね、その辺りは。ちょっと要らんお話ですけど。

**中胡**（司会） ありがとうございます。残り時間 15 分ぐらいありますけど、どなたからでも何か、ここを聞いてみたい、これは言っておきたいとかありましたらお願いできますか。

**〇〇** 一つよろしいですか。今のお話であったみたいに、SNS を使うというところで、先ほどもありましたけど、付加価値としても「こういう餌を使っている豚肉です」とか、いろんな付加の付け方はあると思うんですけども、これからは、「あの養豚場の豚肉だ」とか、僕でしたら「〇〇さんが作った豚肉」、「石川養豚場の豚肉」、「デイリーファームさんのあの動画で見た卵」みたいな、そういうところがそれぞれにストーリーがあって、何を食べて、どういう人がどういう思いで育てているみたいな、そういうところがこれからの付加価値になっていくのかなというところで、みんな SNS をやったらいいのになというふう

には思っていますね。

あとは、僕の養豚人生というか、中での目標が母豚 3000 頭ということを経験に言っただけですけども、その規模拡大の中でも、親父と相談しながらなんですけど、ハード面だと 1 年以内、3 月までという結構厳しいところで、人工もかなり必要になるところで、今回の肥育舎というのはハードではなく実はソフトなので、豚舎に 5 年ぐらいかけられたというか、変な言い方すると、なんですけど、そういった意味でも、ハードとなるとかなり難しい。それこそ、先ほどおっしゃいましたとおり、公庫にお世話になったりとか、そういうこともちょっと考えながら進めていきたいなというふうには今考えていますね。

以上です、すみません、内容のない発言でした。

**中胡**（司会） ありがとうございます。

**〇〇** 私もいいですか。いいご質問のテーマをいただいて、先ほど、山崎先生もおっしゃったように、売上高だけがというふうなことじゃなくて、もっと捉える意味合いで今のお話の中で規模拡大。私も最近感じるのが、よくクラスター事業で規模拡大をしなきゃできないという取り組みがあるんですけど、結局、養鶏の中を見ても、規模拡大することによってどんどん大きくなって、そして、今は違うんですけども、全体の供給量が増えて、そして、相場が下がって、結局は立ち行かなくなるような状況があるという形をやっぱり僕らとしても危惧するわけですね。

やっぱり、今のいろいろお話の中にもありましたように、僕は先ほど言ったように、一つ、耕畜連携という取り組みをしたと、しかし、耕畜連携をという取り組みをして、じゃあ、私ども、飼料米を取り組むと、全農とか JA の大きなじゃなくて、ああいうところだとなかなか身動きが取れないときがあるんですけど、われわれのように耕畜連携と言っとる場合に、だったら、じゃあ、耕畜連携の米は作って、われわれは鶏には食べさせるけど、だけど米ができるのは、当然、秋にしか収穫できないものですから、当然、保管の問題ができる。じゃ、保管の問題をという、誰がどういうふうにつかということになると。そうすると、われわれとしても米は生物で、カビが生えたり、虫が湧いたりするならば、やっぱりそういうそれなりの施設が必要になるという意味合いで、単に売り上げが伸びるのではなくて、本当にこういう、あるいは、自給率を上げるためにも、私どももやっぱりそういった耕種側、あるいは、自給を上げるための一つの手立てとしてやっぱりこういう倉庫も、今だと 200 平米、何かすごく狭いものしかできないんだけど、もっと広くできるように、私どもでもちゃんとできるようなやっぱり助成の仕方がある、クラスター事業の中でも助成というものがあると、非常にそれはお互いにとってもいいものだし、ちょっとこの機械のクラスターのリースばかりじゃないとしても、僕はそういうものがあればなということも思います。

そして、もう一つは、今言うように、規模拡大ではなくて、やはりどうしても施設というものが必要になるもの、畜産をやる上においては。施設に対して、今後、継続的にやるために、どういう施設の在り方が本当にいいのかということも検討が僕は必要だと思っております。

ただ単に、近代的なものが本当にいいのかどうかとか、あるいは、昨今、私どもとしては鳥インフルエンザの問題で、今も、世の中大変になってきているわけですが、そういうことも含めて、本当にお金のかけ方というものが、非常に、単一的ではないとは思っていますね。十把ひとからげ、これじゃなきゃ駄目だではなくて、それぞれのやっぱり経営体によってはいろいろと考え方もあるし、それがやっぱりどう世の中に貢献できていくかというところに視点していかないと、僕はちょっとそういうことを最近感じていますし、先ほど言ったように、畜産自体が、先ほどビーガンの話もありましたけど、やはり世界的に見てもそういうこともあるし、そういう流れの中に。だから、日本でこの仕事を継続的にやっていく上においては、今、山崎先生とか、今、伊東先生もおっしゃってくれたように、また一つ考え方というのか、よく検討が必要である。

ただ、若い世代が、次の、もう少し先のことも見通しもできるようなものは必要じゃないかということは思いますので、やめるんじゃないで、本当に今後の在り方をよく見た形でのクラスター事業というものがあってほしいと、私は本当にあってほしいと、先ほど言ったように思っている方なんですから、ちょっと今、先生たちが言ってくださったような考え方とかそういうことは必要ですね。もう少し議論が必要だということも自分なりに思って、ちょっと時間がないところで言っていますけど、また、こういったお話をさせていただければなとは思いますが、すみません、以上でございます。

**中胡**（司会） ありがとうございます。他にどなたか、どうぞ。

**山下** 山下です、まず、中央畜産会さんにお願いが、今回の動画、皆さんが撮られた動画を、この会議のダイジェスト版みたいなものも含めて、You Tube か何かで、配信してもらえたらいいと思います。先ほどの「頑張れ畜産」の一部でやってはどうでしょうか。

観たいという方が多いです。〇〇さんが、デイリーファームさんが、アクティブピッグの〇〇さんが、情報交換会に参加するために動画を撮ったんだよという話をすると、それ、いつ見られるんですかと返ってくるんですよ。ですので、ぜひ配信を。俺、嫌だと言われるとちょっとあれですけど、許しを得て、配信できるようにしてもらえるといいかなと思っております。

それから、成果目標ですが、事業の要件を満たす成果目標は売上高でいきたいと思っています。決算書を出せば一発ですので、それでいいと思います。さらなる成果目標を求めらるのであれば、アバウトな言い方かもしれませんが、数字ではない非常にファジーなもの

にはどうでしょうか。成果目標をみんなで達成するために、また、クラスター事業を実行していくために、デイリーファームの〇〇さんであり、アクティブピッグの〇〇さんであり、石川養豚場の〇〇さんであり、皆さんと人の輪ができていきました。それが本当の成果目標じゃないかなと。成果目標を達成するためにできた副産物と言うべきか分からないですけども、そういったものを大切にしていく。補助事業でやっていくわけですが、決して補助ありき、機械が買いたい、建屋建てたいというだけの事業では終わらないような感じがしております。

あと、今回の会で、愛知県だけで情報交換をしている場面がありましたので、愛知県で情報交換会をリモートでやろうとちょっと思っておりますので、また、愛知県の方はよろしくをお願いします。

**〇〇** ぜひお願いします。

**中胡**（司会） ありがとうございます。残りの時間少ないですけど、どなたご発言はございますでしょうか。

**伊東** また、伊東ですけどね、たまたま、愛知県の方が3人いるからあれだけど、結局、もう特に、このごろ豚肉でも牛肉も、みんなちょっと上がり気味になっているじゃないですか、はっきり言って。でも、これ、じゃ、みんな安くなればもっと儲かるかなと言ったら、正直言ってそうじゃないでしょう、はっきり言って。〇〇さんところの豚にしても、石川養豚の豚にしても、これで安くなった日には経営が成り立たないじゃん、はっきり言って、ねえ。〇〇さんのところだって卵の値段を下げるわけにいかないでしょう。でも、実際に生産量を増やしていくとなってきたら投資って大変なので、そうすると、やっぱりイオングループみたいな、ああいう大きいところは、はっきり言って、鶏やったらいろいろアキタとかイセさんはあんなったけど、大きいところが入ってくるわけだから、これからやっぱりああいうふうな、イオンではなくてちょっとちっちゃめのスーパー、静岡県で言うと、静鉄ストアとか、遠鉄ストアとか、ああいうふうな、愛知県だったらあるようなそういうスーパーのところに、いわゆる地域性、ああいうところはああいうところでやっぱり地元のものというのを非常に大事にしていますから、ああいうところで売っていく形を取らざるを得ないんだと思いますね。そうすると、そこでしか買えないから、ちょっと高いけど、「あそこの、ほら、〇〇さんとこの豚やん」とかという話の中で買っていくわけだから、それを「〇〇さんとこの卵でしょ」という形で買っていかない限り、それはちょっと難しいと思いますね。もうそれしかないと思いますね。

それか、ものすごい小さければ、すごいちっちゃなところだったら、いわゆる宅急便みたいな形でやればいいけど、それもなかなか大変ですからね。例えば、そこでしか買えないとか、そこでしか食べないというものを作っていかないと、これからこういう普通の農

家というのはきついんだと思いますね。だから、〇〇さんのところは、確か、いろいろ卵でいわゆる加工商品を作っているんじゃないですか、見てみると。ああいうものでも、今日午後3時になったら売り切れるというから、みんな慌てて朝から買いにくるんでしょう。そういうところあるでしょう。そういうものであって、例えば、売れ残ると、製品というのはそうなんであって、豚肉だって、生きていた豚だったらまだ次の日まで生きとるけど、あれ、肉にしてしまって、ましてや加工なんかしたら、売れ残ったら困るわけじゃないですか。それを考えると、売り切れるというのも非常に重要なことなもので、そういう意味でいけば、やっぱり、いわゆる、ちょっと足りないぐらいでも構わないぐらいの方が製品としたらいいのかもしれない。そういう形を取っていかざるを、いけないのかなと思います。

ただ、僕の専門の牛乳は、ブランド化とか差別化というのはできないんですね、はっきり言って、牛乳工場に持っていけば。パックは変わっているけど、どこに自分の牛乳が入っているかなんて分かりませんからね、はっきり言って。そういう意味で、酪農家というのは、やっぱり何やかんや言いながら餌を安く作るしかちょっと生き残る道がないもので、酪農家というのは非常に今困っているし、広島県、もっと餌を安く作るようにしなきゃいけないんだけども規模が拡大すればするほど餌を安く作るなんてことはできないですからね、もうこれ。円安になれば、あっという間にどんどん上がってしまいますから。だけど、豚さんとか、鶏とかの肉畜系は、まだ、何とかその辺りの生き残れる道があるんじゃないかと思いますね。あんまりしゃべっていると5時になるからやめますね。

**中胡**（司会） 時間となってしまいました。まだ、議論し足りないかと思いますが、どうもご容赦ください。

これからちょっと事務的なお話をして、この会を閉じたいと思います。

冒頭、お話ししておけばよかったんですが、私も失念しておりまして、毎年報告書を出しているのですが、この情報交換会の模様を文字に起こして、こういった報告書にしています。プレゼンしていただいた資料とか、質問の資料もそのまま使うんですが、今日参加されている6名の方のお名前は出しません。全部伏せます。協議会名などは出てしまうので、知っている人が見ればあの人じゃしゃべっているんだなというのは分かっちゃうんですが、あと、コメンテーターとか私の名前は実際に出しています

ちょっとお約束の時間を8分ほど過ぎましたけども、引き続き連絡を取りながら、報告書を仕上げたいと思いますので、ご協力をよろしくお願いします。どうも本日はお忙しいところありがとうございました。これにて情報交換会を閉じたいと思います。

令和5年3月30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



