

# 畜産会 経営情報

## 主な記事

- ① セミナー経営技術  
生きた負債と死んだ負債
- ② あいであ&アイデア  
携帯電話を利用した牛群管理
- ③ 経営自慢  
放牧養豚——山の中で駆け回る元気な豚を育てて
- ④ 牛肉・豚肉、子牛市況

## 法人 中央畜産会

〒105-0001 東京都港区虎ノ門1丁目26番5号  
虎ノ門17森ビル(15階)  
TEL.03-3581-6685 FAX.03-5511-8205  
URL <http://jlia.lin.go.jp/>  
E-mail: [jlia@jlia.jp](mailto:jlia@jlia.jp)

## セミナー

### 経営技術

## 生きた負債と死んだ負債

—— 経営再生の途<sup>みち</sup>をさぐる ——

鶴見 須賀男

## はじめに

農業経営だけではなく、経営は人間（の生き方）にたとえられ、経営に必要な資金は血液にたとえられています。資金（血液）が流れなくなる、または不足すると経営（人間）が倒れることは良く知られています。

表題のテーマから考えたことは、私が昭和50年代から取り組んできた畜産経営の負債整理対策を進める上で、大きく2分類してきた負債の性格、つまり（1）前向きの負債（所得を生む負債）、（2）後向きの負債（所得に食い込む負債）とどのようにかかわってくる

のであろうかということでした。

そこで経営を人間として見ると、所得を生む負債は「生きた負債」、所得に食い込む負債は「死んだ負債」と置き換えてみる事ができないか。この死んだ負債をどのようにして生きた負債として経営（人間）を生き返らせるかという視点でみることにしました。

経営を人間に置き換え、負債問題を人間の生・死にみるたとえば、少々厳し過ぎる感じを持たれるかもしれませんが、私の経験した家族経営の経営再建の取り組みの推移をみてみると、意識改革をはじめとする人間の生き方の改善がまず始めにありきであったのは事実です。これら事実の積み重ねのなか

ご案内：本誌は上記URLにアクセスして下されば、インターネットでご覧いただけます。

から、人間が経営を行う限り、「負債問題は常に人間の問題」であり、経営の存続を左右するのは人間であるとの認識が私の取り組みの基本となりました。この人間と負債の関係は、後でも少し述べますが、いつの時代にも変らない関係と思っています。

負債問題（特に死んだ負債）に対処するためには、経営論・技術論の前に、人間の弱さ・強さをよく理解し、それに応じた取り組みがないと、経営の再建は難しいと考えます。

以下、経営に携わるのも人間、経営の再建のための助言・支援するのも人間という視点のもとで、私の考えていることを述べてみたいと思います。

## 負債の認識

負債問題を考える際に、負債そのものについての理解が不十分なまま負債対策が講じられた場合、その対策効果が十分とはいえない例が往々にしてみられます。

はじめに負債を理解するために原則的な事項を整理してみると次の通りとなります。

### 1 畜産経営の負債

畜産経営の負債内容は、証書等による借入金、飼料・モト畜等の未払金、預託家畜勘定等の未清算金と大きく3分類されます。この3者を合計したものが畜産経営の負債合計で、耕種農業経営と異なるのは、  
の負債の割合が高いことです。

負債で苦しんだ経営は、  
を借金と理解

していなかった場合が多く見受けられました。

### 2 負債ごとの性質

現在ある負債すべてが問題であるわけではありません。何種類もの借り入れをしている場合、その借り入れ理由ごとに負債を分類すると、前述の「所得を生む生きた負債」と、「所得に食い込む死んだ負債」とに大きく2分類されます。

「生きた負債」とは、施設整備や農地取得、家畜導入のための資金で、これらの資金の活用によって生産活動が行われ一定の所得が確保されます。これに対し経営が思うように行かないで、生産のための資金の返済が滞り、負債整理のために借り入れざるを得なくなった資金が「死んだ負債」となります。

つまり、生きた負債は所得を生み、死んだ負債は所得に食い込むことになるわけです。死んだ負債とは負債整理資金だけでなく、畜産経営では家畜等の棚卸額を上回る買掛未払金の他、生活関連資金もこれに含まれます。なぜ住宅資金も含めた生活関連資金が死んだ負債かといえば、その返済財源は生産活動で確保された所得から返済しなければならない（所得に食い込む）からです。

負債1件ごとの内容をすべて洗い出し、これを2分類し、死んだ負債が多い場合は新規投資は抑制することです。

前に述べている死んだ負債を生き返らせることは、資金の性格が変わるのではなく、負債返済財源（所得額）をいかに多く確保するかの経営、生活改善努力を意味しています。

### 3 負債額の大小

負債額が多くても、毎年着実に返済され、負債額が減少していれば問題はありません。この反対に負債額が少なくても、毎年返済が滞って負債が増加（死んだ負債の増加）している方が問題です。

### 4 負債の恐ろしさ

負債の恐ろしさを一言で表わせば、それは「利息の恐ろしさ」です。農業改良資金のように無利息の資金もありますが、負債には必ず利息が生じ、負債の性格いかんを問わず負債残高がある限り利息は毎日発生しています。人間が眠っている間でも利息は発生しているのです。

毎日利息が発生していますから、毎日この利息を支払うための、財源確保の努力が必要です。幸い畜産経営は、酪農・採卵養鶏経営でみると、毎日、乳代・卵代という収入があり、飼料代等の支出がありますから、毎日の収支改善・向上（利息＋負債元金返済財源の確保）が可能となります。しかしこの逆に、毎日の経営管理を手抜きすると、収支は毎日悪化し、1年365日でみるとその差は極めて大きくなります。一方、肉畜経営では、肥育畜・モト畜等の出荷は生乳のように毎日とはなりません。飼料代等の支出は毎日行われ、また支出に占める割合も高いので、酪農経営と同じ考え方で努力する必要があります。肉畜経営では、少なくとも月ごとの収支把握、改善・向上努力が必要です。

年度末決算データをみて、経営の善しあしの判断をしている畜産経営では、死んだ負債を生き返らせることは困難と考えます。

### 5 負債は家族全員で

負債対策に取り組んで、まず直面するのが、表に出ない隠れている負債が多いこと、経営主のみが負債残高を承知していて、家族全員が理解していないということです。このような場合には、負債の減少は思うように進みません。

負債内容を家族全員に公開し、経営・生活改善努力の目的が負債の軽減による経営安定にあることの理解を得て成果をあげた事例は数多くあります。

### 6 追加投資の考え方

一定額以上の負債がある場合の追加投資に際しては、その投資は所得拡大に直接結びつくものに限定することが大切です。具体的には家畜頭数の増頭などが考えられますが、その増頭が畜舎施設等の関連投資を生じるようであれば、投資内容の再検討が必要となります。

この追加投資問題は、負債対策に取り組む場合によく直面する問題です。これまでの負債を返すには、現在の規模では売上額が少ないため規模拡大投資が必要といわれますが、負債を返済する基本は「売上額ではなく所得額」であることを十分理解する必要があります。

畜産経営は家畜が主役となって、「所得」を生み出してくれます。酪農経営では、昔から「<sup>あか</sup>垢一升は乳一升」といわれ、ブラッシングによって泌乳が促進されます。肉畜、母豚でも人が手をかけることで、生産成績が向上している例が数多くあります。私は経営再建対策

に取り組んだ当初から「お金をかけないで家畜に手をかけよう」と呼びかけてきましたが、この考え方は今でも変わっていません。

以上、負債問題に対する理解のため、負債の実態からみた負債の認識について述べてきました。

要約すると、死んだ負債を生き返らせることとは、いかにして負債返済財源を確保するかということに尽きることになります。

## 負債対策の方向

負債問題は、経営収支が悪化し、約束通りの期日に負債の返済ができなかった時に生じます。この背景にはすべての経営に平等に影響する大きな経済変動・自然災害等の「外的要因」と、経営自らの努力の差に左右される「内的要因」があります。

この問題発生時点では、一時的に借り換え資金での負債対策が必要なケースも生じます。これは本来的な負債対策とはいえないもので、内的要因による割合が高い場合は特に留意する必要があります。

この内的要因には、人間の弱さ、強さに起因するものが深くかかわっています。

負債問題は常に新しくて古い問題です。人間が経営を営む限り、程度の差はあれ必ず生じる問題です。先人の負債問題に取り組んだ事例や教えを要約して紹介します。

### 1 中国の古典から

西暦前200年の「韓非子」という中国の古

典に、象牙の箸という説話があります。「象牙の箸をつくらせた王がいた。賢臣がこれを恐れた。箸が立派になると器が立派、次には料理が豪華、屋敷が広大になるなど、釣り合いを求めて行くと国家の富をすべて費やす。始まりをみて結末を察知するのが聖人だ」と。2200年前でも人間の欲望は同じであるという例です。

### 2 上杉鷹山の手法

弱冠17歳で米沢藩の藩主となり、生涯を通して、藩財政の立て直しに努めました。取り組んだ当初に、自らの諸掛り(今日の生活費)を従来の8分の1に減じ、70歳で没するまでこれを守るなど率先垂範しました。農業を中心とした産業振興では、農業経営者を育てることに力を入れ、金より人が先に必要と考えた取り組みをしました。

農業金融は人的担保金融と教えられましたが、農業経営者を育成して資金を融通する取り組みの先駆的な例でもあります。

### 3 二宮尊徳の手法

江戸末期に数多くの農村再建に偉大な足跡を残し、現代でも二宮尊徳の教えが、全国各地の「報徳社」の活動に引き継がれ生きています。

何事も実践しなくては実現しないことを自らの行動で示し、「人間のやる気を育てること」「分度をわきまえて生きること」など、経営再建に取り組む場合の大切な指針となります。

二宮尊徳の夜話に、「貧富の隔たりは心得ひとつ」という教えがあります。その教えで

は、「富と貧とは本来遠く隔たったものでなく、その本源はただひとつの心得にある。貧者は昨日のために今日勤め、富者は明日のために今日勤め、来年のために今年勤めるから安楽だ。貧者が草を刈るため隣から鎌を借りて草を刈ろうとするから駄目だ。鎌がなければ日傭取り（日雇い労働）して、その賃銭で鎌を買い草を刈るが良い。この道は神の御心で、この心ある者は富貴を得るし、この心ない者は富貴が得られない」と説いています。

尊徳翁の夜話の一例も含め3つの先進的な事例を紹介しましたが、人間問題と負債問題は時代の差はあっても共通した土俵の上にあることが分かります。

## 経営再建対策の取り組み

これまで述べてきたことから理解してもらえたと思いますが、負債対策は単なる金融対策ではないということです。

負債対策とは負債を返済する財源を経営改善努力によってどれだけ確保するかです。しかし一定額以上の負債（特に死んだ負債）を抱えてしまった場合には、一般的にいう経営改善努力の範囲では必要な返済財源は不足します。

このため負債問題に本質的に取り組むには、農業経営と農家生活が一体となっている農家経済問題としてとらえ、農業部門の改善努力と、生活部門の改善努力を同時に行うことが必要となります。なぜ生活改善かといえ

ば、負債総額には生活関連資金も含まれていますから生活費の節減努力による負債返済財源確保も大切になるわけです。

### 1 農家経済再建対策の取り組み

私は、昭和50年代後半から、負債対策を農家経済再建対策として位置づけ、これを専任業務として取り組んで20数年経過しました。

再建対策業務の成果判断は、負債（死んだ負債）残高が減少したという現実以外ないと考えてきました。

負債返済財源確保は、経営改善による農業所得の増大、余剰労働力の完全燃焼による農業または農外所得の増大、生活の引き締めによる生活費の節減を総合的に実践すること、によって初めて可能となります。

この実践のためには、経営面・技術面にとどまらず、人間的な側面、つまり心理的な面からの取り組み「やる気の喚起」が特に重要となります。

具体的な改善の取り組み内容でみると、経営の規模・構造の改良には新たな資金と時間が必要であり、技術水準が低い場合には技術習得のための時間を必要とします。

この改善努力を続けている間も、負債の利息は増え続けていますから、期待した負債減少成果はみられず、改善意欲は低下しがちとなります。低下しがちな意欲を向上させるためには、増加し続ける利息に歯止めを掛けなければなりません。この歯止め対策が生活費の節減部分を利息に充当することで可能になります。生活費の節減は、家族全員の意見がまとまったその日からできます。

表 畜種別年度別計画実績対比（指数）表

項目		畜種 / 区分 / 年度		酪農										肉専繁殖				
				北海道					府県									
				8年	9年	10年	11年	12年	8年	9年	10年	11年	12年	8年	9年	10年	11年	12年
収入	農業収入	98	99	98	98	98	103	100	96	94	99	100	97	100	99	101		
	うち畜産部門	98	98	98	98	99	103	100	96	95	98	99	98	99	98	101		
支出	農業支出	106	106	103	103	104	106	104	97	95	98	103	108	107	109	105		
	うち素畜費	116	116	129	134	106	97	91	81	78	105	117	123	108	96	91		
	うち飼料費	106	104	100	96	98	106	107	95	90	92	108	102	106	102	98		
	家計費	104	103	102	106	106	104	102	100	101	103	105	102	101	105	104		
	資金過不足	58	60	63	75	87	94	90	92	100	104	103	55	79	71	104		
生産	飼養規模	99	98	98	98	97	100	97	95	93	96	100	98	101	100	99		
	一頭乳量	"	"	"	"	"	"	"	"	"	"	子牛出荷	"	"	"	"		
	生産量	99	102	100	98	99	98	98	116	85	98	96	96	96	93	96		
項目		畜種 / 区分 / 年度		肉専肥育牛					乳用肥育牛					養豚一貫				
				8年	9年	10年	11年	12年	8年	9年	10年	11年	12年	8年	9年	10年	11年	12年
				8年	9年	10年	11年	12年	8年	9年	10年	11年	12年	8年	9年	10年	11年	12年
収入	農業収入	99	104	100	104	97	100	99	90	92	101	95	97	94	92	90		
	うち畜産部門	99	104	100	105	97	101	99	90	93	101	95	96	94	91	90		
支出	農業支出	103	103	98	100	100	100	103	115	105	100	98	101	100	95	93		
	うち素畜費	100	99	94	101	102	103	100	110	102	101	94	102	116	94	112		
	うち飼料費	107	103	99	99	96	99	104	116	103	98	99	102	97	90	87		
	家計費	107	104	101	101	105	103	103	100	100	94	105	104	94	100	100		
	資金過不足	85	114	142	121	99	101	90	12	81	175	86	71	53	74	70		
生産	飼養規模	96	99	97	102	99	97	101	57	96	100	97	100	98	97	96		
	肉牛出荷	"	"	"	"	"	肉牛出荷	"	"	"	肉豚出荷	"	"	"	"	"		
	生産費	101	101	100	101	101	97	97	95	98	99	95	110	103	93	92		

（『大家畜並びに養鶏経営活性化資金借受者の経営概況報告書』より作成）

生活費を節減し、生活水準が下がって意欲が向上するののかという声もありましたが、経営の先行き、見通しが明るくなって意欲が向上した例は数多くあります。

この経過のなかで「やる気」の強弱と根くらべの差が生じ、経営再建成果の違いとなります。

## 2 事例から考える

表は最近時5年間の畜特資金（大家畜並びに養豚経営活性化資金）借受者の計画値に対

する実績値を指数にして時系列的に示したものです。生産と収入項目および支出項目の資金過不足（負債返済財源に相当分）は100を上回る数値が望ましく、支出項目は100を下回る数値が望ましいことを示します。

表をみても分かるとおり、全般的な傾向として、収入は計画を下回る場合が多く、支出は計画を上回る場合が多い。特に家計費は、大きな指数値の変動ではありませんが、すべての年度で計画額を上回る実績額であったと

いってよい推移をしています。生活計画の策定と実践の難しさが表れています。

生活費に限りませんが、小さな計画の相異も、積み重なると大きな額になることに留意する必要があります。

## おわりに

再建対策に取り組む目的は、現在抱えている負債を減少させて経営を安定させるだけでなく、新たな死んだ負債を生じさせないことで世代を越えた経営の安定を目指すことです。

経営再建を支援する人間の立場からいえば、現在負債で苦しんでいる経営の負債減少対策指導・支援にとどまらず、新たな負債問題発生経営を最小限にとどめる取り組みが同時に必要となります。

経営再建のための取り組みには相当の痛みが伴います。支援指導に携わる者も、この痛みを共有し成果をともに喜べることを期待します。

畜産会経営情報 178号の「明日への息吹」で、(社)岐阜県畜産協会の原健治さんの「Uさんと同じ問題を共有し」に万歳です。

(筆者：(社)中央畜産会・中央畜産コンサルタント団非常勤役員)

### 中央畜産会・出版物のご案内

## 牛トレーサビリティ制度の実施について(資料編・解説編)

### 牛トレーサビリティ制度に関する解説書

平成15年10月に開催した「トレーサビリティ制度に関する説明会」での解説に各種資料を加えて取りまとめました。

資料編では、トレサビ制度の情報の管理および伝達に関する概要、制度実施の手引き、流通段階の概要、DNA鑑定、農家向け届出マニュアルについて、解説編では農林水産省各課担当官の説明が取りまとめられています。

生産現場から流通の各段階において参考になる資料・解説書になっています。

A4判、資料編258ページ、解説編48ページ、2分冊定価1,500円(税込)送料450円  
購入ご希望の方は書名、住所、電話番号、所属、お名前を明記の上  
FAXまたはe-mailで下記までお申し込みください。

お申し込みはもよりの畜産会または下記へ

〒105-0001 東京都港区虎ノ門1-26-5 虎ノ門17森ビル  
(社)中央畜産会 事業第一統括部(情報業務)  
TEL03(3581)6685 FAX03(5511)8205  
e-mail book@cali.lin.go.jp

牛トレーサビリティ制度の実施について

(解説編)

中央畜産会

あいであ&amp;アイト

## 携帯電話を利用した牛群管理

小林 治雄

搾乳時に膈から粘液が出ているのに気付いた、パドックや放牧地でマウンティングしている牛がいた、育成牛が初回発情しているようだ。こんな時、即座にその牛の前回分娩日や授精日、生年月日が分かれば便利だと思いませんか？そこで私が利用している携帯電話のアドレス帳を利用した現場での牛群管理について紹介します。

### 概要

最近の携帯電話は付加機能が充実し、アドレス帳機能をみても300件以上の登録ができます。また、登録項目も多岐にわたり文字が入力できる項目だけでも10以上、中には画像まで登録できる機種もあります。さらに検索機能もあり、登録番号や電話番号、グループに分けての表示も一発です。これは機能こそ限定されていますが、カード型データベースそのものといえます。このデータベース機能を使い、牛群管理をします。

長所	・低コスト ・スピーディー	ソフト代金・通信料金等がかからない 携帯を持っていればいつでもどこでもOK
短所	・機能が少ない	・初期入力が面倒 ・登録数に制限あり

### 実例

写真 - 1 が実際の利用画面です。上からグループNo (繁殖ステージ) と乳検番号・乳検番号・生年月日・耳標番号・産次数・繁殖情報になります。それぞれの情報は、名前・アドレス帳登録番号・電話番号1・電話番号2・メールアドレス・メモの各項目に入力され、メモ項目には最近産次の産子性別と分娩月日・授精回数と授精月日・次回分娩予定月日が入れてあります。もし牛名も入れたいのであれば住所項目などを使えば簡単です。

わが家では、普段から乳検番号で牛を識別しているの、使い勝手を考え名前項目に乳検番号を入れ、アドレス帳登録番号も乳検番号で登録します。こうした方が検索や表示の時に便利なのです。愛称や名号が使いやすい方はこれを名前項目に登録し、乳検番号か耳標番号の下3けたをアドレス帳登録番号に登録すればよいでしょう。

気を付けなければいけないのは、アドレス帳の

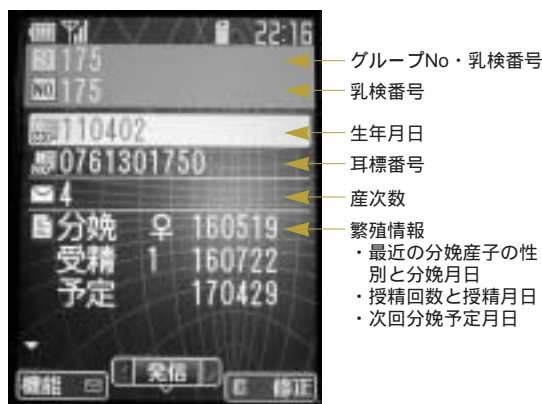


写真 - 1 実際の利用画面

- ← グループNo・乳検番号
- ← 乳検番号
- ← 生年月日
- ← 耳標番号
- ← 産次数
- ← 繁殖情報
  - ・最近の分娩産子の性別と分娩月日
  - ・授精回数と授精月日
  - ・次回分娩予定月日



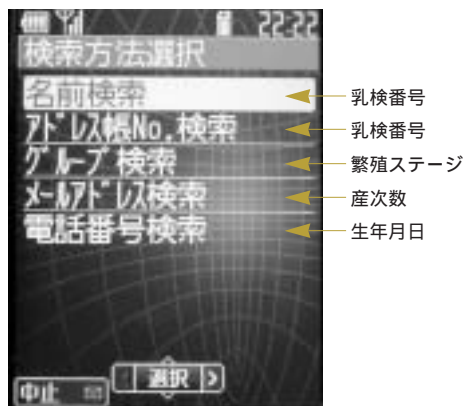


写真 - 2 検索画面 検索機能ですばやく参照

各項目名や属性を変えることができないことです。属性とは各項目に入力できる文字種や文字数などのことです。項目名が変えられないことは利用者側が置き換えて考えればすみます。電話番号1は生年月日だと覚えておけばよいわけです。属性に関しては、検索時の利便性に関係します。たとえば、名前の初期文字種は漢字ですし、電話番号は半角の数字、メールアドレスは半角のアルファベットです。登録番号項目には3けたの数字しか入れられません。検索文字種の初期設定もこれになりますのでよく考えて割り振りを行ってください。

もう1点、グループ登録を上手に使うと便利です。普通、10種類くらいはグループ分けできると思います。グループ名も任意で設定できますので、このうちの半分くらいを牛群管理用に使います。私はグループ番号0から順番に6グループを育成牛・受精前・受精中・妊娠牛・乾乳牛・販売淘汰牛のように繁殖ステージ別に登録しています。こうして登録しておけばアドレス帳の表示設定を変えるだけでどのグループに何頭いるかがすぐに把握できます。

実際のデータ入力ですが、市販の携帯電話管理ソフトを利用すると簡単です。データのバックアップもとれますし、入力に際してさまざま試みができます。

入力したデータも効率よく利用できなければ宝の持ち腐れです。必要なデータを素早く参照するためには検索機能が便利です。私の携帯電話の検索は、名前・アドレス帳No・グループ・メールアドレス・電話番号の5項目でできます。つまり、乳検番号・繁殖ステージ・産次数・生年月日で検索できるということになります。

写真 - 3 検索結果画面  
反転部分をクリックすると  
写真 - 1 の画面になる。

## おまけ

携帯電話といえばメールです。自分の携帯あてにパソコンからいろいろなデータをメールで送ります。たとえば月別の分娩頭数と対象牛をメールし専用のフォルダに保存しておきます。表題を「03月分娩予定7頭」、本文に分娩日と乳検番号・備考を列記すればいつでも参照できます(写真 - 4)。

ほかにも、アラーム付きスケジュールやタスクリスト(忘備録)など使える機能が満載です。ぜひ携帯電話というIT機器を活用してみてください。(筆者:北海道中川町 KFRanch経営主(酪農家))

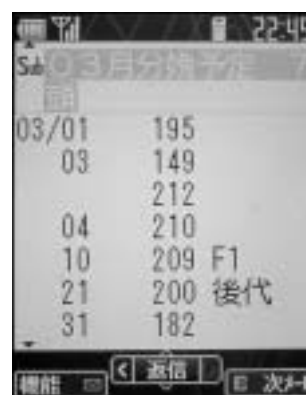


写真 - 4 メールを利用した覚え書き

おらが故郷の  
経営自慢

## 放牧養豚—— 山の中で駆け回る元気な豚を育てて

—— 長野県明科町・(有)藤原畜産 ふじわらふぁーむ ——

美 斉 津 広 之

### はじめに

東筑摩郡明科町は、長野県の中部に位置し、北アルプスのすばらしい景観、犀川の清らかな流れ、「水郷明科」といわれるほど豊富な水など、豊かな自然に恵まれた四季のとてもきれいな町です。

かつては畜産もかなり行われていましたが、現在3戸だけとなっています。

このような、環境条件の中、標高800mの山林を活用して放牧養豚を行っている(有)藤原畜産 ふじわらふぁーむを紹介します。



写真 - 1 経営の風景

長野県東筑摩郡



写真 - 2 経営の位置

### 経営の概況

ふじわらふぁーむは、両親と娘の喜代子さんの3人で、北アルプスが見渡せる山の中で常時飼養300頭規模の放牧養豚を行っています。当初喜代子さんは手伝い程度でしたが、法人化をきっかけに平成11年から本格的に経営に参加しています。

作業分担は、両親が飼養管理、喜代子さんが飼養管理と販売、経理管理を担当しています。

喜代子さんは生まれてから、ずっと、動



写真 - 3 経営地の航空写真

物のいる生活環境でした。父親が家畜商を営んでおり、小さなころから父親と一緒に牛をトラックに乗せて出歩くのについて行き、その仕事を見ていたので経営に参加することは自然の流れで、家族も了解してくれました。今ではそれぞれ仕事を持っている中、休日を中心に飼養管理、販売・配送、あるときは宣伝営業マンとなって応援しています。

## 経営の推移

藤原家で放牧養豚を始めることになったのは、平成4年に始まった牛肉の輸入自由化により、将来的には肉用牛を取り扱う家畜商の仕事も先細りとの思いと、平成5年に先祖から受け継いだ山が使われなくなって荒れており、何とかしたいと思っていたとき、農協の技術員から「山で豚を飼ってみたいか」との話があったのがきっかけでした。

所有する約50haの山林の一角を養豚場としておよそ3haを造成し、さらに、3haは急斜面をそのまま放牧場として使うこととしました。当初は200頭規模から始め、使われなくなった廃屋を豚舎として利用し、すぐ隣に運動場を併設し運動ができるようにしました。

肉用牛、馬の仲買人をしていた父親も、養豚に関する知識はまったくなく、ましてや放牧養豚についてはマニュアルがあるわけではありません。当初は、冬の寒さ、夏の暑さ対策が不十分であったため、特に冬場は寒く一晩で7頭も死なせてしまうなど悲惨な経験をしたそうです。

その後、パイプハウス、機械施設の整備、山林放牧の方法など試行錯誤をしながら、徐々に放牧養豚の飼育管理の体制を整えてきました。

平成10年4月には将来の事業展開および足腰の強い経営づくりに向けて、有限会社藤原畜産を設立しました。

平成11年には流木チップを敷料として導入し、それが、冬場の事故を克服する大きな要因となりました。この年から喜代子さんが本格的に経営に参加することになりました。

平成12年には精肉販売の営業許可を取得し「ふじわらふぁーむ」として精肉の卸売りを開始しました。

平成13年、販売先との関係等から経営方針を変更し、規模を縮小する中で、加工品等の付加価値販売を導入するなど新たな経営展開を図りながら現在に至っています。



写真 - 4 放牧場を駆け回る豚

## 主な経営の取り組み

モト豚については、生後3ヵ月前後で40kgを目安に、新潟県の一軒の養豚農家と契約し、月に2回の割合で定期的に導入しています。

以前は40kg以下のモト豚も導入していましたが、40kg未満の子豚だと小さすぎて放牧には適さず、事故の発生が多いように思われたため、最近は40kg以上を条件に導入しています。導入した子豚は運動場を併設したパイプハウス豚舎に入れます。豚舎は、平らになっていて、そのまま運動場に続いており、自然に外に出て遊ぶようになります。また、同時に山林の3haを電気牧柵で囲った放牧場にも放していますが、臆病なため、慣れるまでに約1週間ほどかかります。

放牧場は急傾斜で、傾斜が30度以上あると思いますが、豚は駆け回ったり、ジャンプしたりして活発に運動しています。

また土をほじくり返し、草でも、硬いクルミでも、山林にある自然の物を食べているようです。この山林の自然や、傾斜が、足腰の強い強健な豚へ成長させ、キメの細かい味わいのある肉で、太く真っすぐなロースや良く張ったモモを作っているのだと思います。

また、普通の飼い方の豚はかなり声が騒がしいということを知りますが、ふじわらふあーむの豚は、知らない人が来ても余り騒いだりせず、また豚同士のけんかもありません。これも放牧によってストレスが緩和されていることが一因ではないかと思われます。豚の移動も比較的スムーズであり、あまり手間がかからず飼いやすいといえます。

導入後3.5ヵ月前後放牧した後、出荷用のパイプハウスに移動します。ここも平らになっています。

ここでは、日光浴ができるスペースがあり、約半月から1ヵ月休ませます。このことにより、均一に脂肪が体内を覆います。脂肪はキメが細かく、噛むとシャキシャキとします。

出荷体重は、注文によっては、かなり大きくなってから出荷する場合がありますが、120~125kgを目安に出荷しています。

飼料は、配合飼料とたい肥との交換で入手した四季折々の地場産の野菜や果物をふんだんに与えるようにしています。人間が食べるものをおすそ分けしてもらい無駄なく活用していることが、豚の食欲増進や健康につながっています。

寒さ対策としては、パイプハウス内、運動場、放牧場に流木や解体材をチップにしたも

のを敷き詰めてあります。

チップを利用したのは、流木等の野焼きが禁止となりチップ化をしたいという、友人からの相談を受けたのがきっかけでした。放牧場に敷くのに適した大きさのチップに完成させるには、約3年かかりました。このチップのおかげで、はじめばかりのころからの課題であった、寒さで重なりあって起こる死亡事故や、カゼなどの病気が多かったものが少なくなり、寒さ対策は万全となりました。

チップ内の温度は約40～50 あり、冬はとても暖かいので、雪の日も走り回ったり、穴を掘ってその中で休んでいたりしています。

またこのチップは、環境保全の上でも大変重要で、ハウスの中はもちろんのこと豚舎敷地全体に敷き詰めてあります。特に運動場には厚めに敷き詰め、年に何回かの天地返しをして新しいものと入れ替えています。

このチップによってできたたい肥は、特に減農薬、有機栽培をしている果樹や野菜農家へ運び、豊かな土作りの手助けとなっています。

またチップ内は隙間が比較的多いため、発酵がかなり早いようです。100mほど離れたところに民家があることから、臭いについては気を使い、地域住民とのコミュニケーションは常にとるようにしています。このチップには臭いを取り除く効果もあり、豚舎の中には豚特有の臭いはありませんし、苦情や問題は発生していません。

販売面では、豚肉をごちそうした友人か



写真 - 5 放牧場に敷き詰めたチップ



写真 - 6 寒い日は穴を掘って休む

ら「このお肉を他の人にも分けてあげたいんだけど、いくらで売っていただける？」との話から、「精肉を直販できるだろうか？」と考え、平成12年に食肉販売業の営業許可を取得し「ふじわらふぁーむ」として精肉の卸売りと小売りを開始したそうです。

藤原家では、自家産の豚肉を日ごろから食べ、みんな大好きで健康の源となっているとのこと。来客者にも必ず豚肉料理を出しているそうです。消費者、主婦の目が健康に対して敏感になっている時代でもあり、来客者はそんな家族の

姿を見て、そして、豚肉を食べてみて、「安心できるお肉で、昔食べた豚の味わいがある」とか、「臭みが無く甘い」との評価もあり、そんな話が口コミで広がって行きました。

喜代子さんは販売管理と経理を担当していることから、これらの消費者や身近な人たちの声を後押しに、私たちが生産している豚を味わってもらい、生産現場まで足を運んでもらい、納得してもらったうえで販売する方式を基本において、徐々にですが、販路の拡充、直販の基礎固めを行っています。また、父親は、「自分の豚と他の豚を混ぜられるのはいやだ」という意識から、直販にこだわりました。これが、今顧客から信頼されている1つの理由だと思われれます。

販売先の拡充方法は、口コミとインターネットを中心にしており時間はかかりますが、確実に顧客は増えています。納得してもらい、気に入ってもらってから、買ってもらうようにしています。安全・安心・おいしさはこんなこだわりから生まれ、経営の柱となっています。

表 - 1 主な肥育成績

項 目	平成10年	平成11年	平成12年	平成13年	平成14年
導入体重 (kg)	35	35	40	40	40
出荷月齢 (月)	7	7	8	8	8
出荷体重 (kg)	110	110	120	120	123
枝肉重量 (kg)	68.2	68.2	75.6	75.6	78.7
枝肉歩留 (%)	62.0	62.0	63.0	63.0	64.0
導入対事故率 (%)	9.6	10.0	9.5	9.1	6.4

## 主な経営の成果

表 - 1 は主な肥育成績を示したものです。

肥育成績は、枝肉重量、枝肉歩留まりについては、年々向上してきましたが、事故率は高めに推移してきました。そのため収益的には12年まで大変苦しい運営でした。財務的にも負債が3000万円ほどにふくれあがったため、平成13年には経営の抜本的な見直しを考えていた矢先、追い討ちをかけるように、それまで11年間もの間すべて生体販売を行っていた取引先から、急に取引を中止したいとの話がもちあがり、800頭の在庫の出荷先を探さなくてはならないという非常事態が発生しました。

このとき両親は、家を手放そうかとまで考え、家族で苦しんだそうです。

しかしながら、ふじわらふぁーむの豚肉を望む声が多く、その声に応えることを家族一同で決め、経営の洗い直しを行い、直売を経営の柱に据え、まずは借入金の返済を最優先に行っていくことにしました。この苦い経験で学んだことは、自分の身は自分で守ること、そして自分の足で立つことでした。家族の結

束はかなり固いものとなり、子どもたちも友人も飼養管理と販売の面で大変援助してくれたそうです。

父親は家畜商の仕事を減らし、放牧養豚に一層のウエートをおくことにし、平成13年

表 - 2 豚の異動状況

項 目	平成10年	平成11年	平成12年	平成13年	平成14年
導 入 頭 数 (頭)	3,120	3,120	2,500	1,100	720
平 均 飼 養 頭 数 (頭)	1,000	1,000	800	300	300
販 売 頭 数 合 計 (頭)	2,640	2,795	2,492	1,005	817
うち一般販売頭数 (頭)	2,640	2,795	2,482	969	509
うち直販頭数 (頭)	0	0	10	36	308
導 入 豚 対 事 故 率 (%)	9.6	10.0	9.5	9.1	6.4

開発したソーセージ、シュウマイは管内ばかりでなく県外でも人気が出て、ふじわらふぁーむの主力商品までに育ってきています。

には1頭ごとの個体管理を徹底することとし、1000頭規模を徐々に減らし300頭規模とし、より一層の品質向上と直販の販路の拡大に取り組みました。このように、途中で大きく経営方針を変えることはかなりの勇気がいることでしたが、今考えると経営の展開、経営向上の取り組みにつながる良いきっかけになったようです。

友人に何店舗かのレストラン等を紹介してもらうなどで、平成14年1年間で約14件の卸売先を増やしたそうです。

この結果、売り上げは1年間で2割ほど増加し、また飼料も価格交渉により安い業者に変えたことにより、コスト低減を図り、負債を1000万円ほど減らしました。

平成14年には「ふじわらふぁーむ」のロゴの商標登録をし、年末には茅野市とタイアップしての商品化や全国版でマスコミにも取り上げてもらうなど、明るい方向へ動き出しています。

売り方にも工夫をし、部分ごとに売って行くが残ってしまう部位が出るため、そのアンバランスを補うため加工の専門業者と契約し加工品にして販売することとし、肉とセットで扱ってもらうよう交渉し、また新たに商品

## おわりに

喜代子さんは、もっと大勢の皆さんに実際に豚肉を食べていただき、本当に理解してくれる方々や消費者を確実に増やし、5年以内に直販店および食事のできる店を作りたいと考えており、すべてを直販方式とし、消費者に安全で安心できる豚肉を直接届けたいと考えています。また、「あづみの放牧豚 舞豚(まいぶた)」として商標登録を申請中で、これによりブランド化を図るなど、新たな事業展開を計画しているところです。

喜代子さんは、自分のところだけが良くなるのではなく、利用する1軒1軒のお店にも責任を持って豚肉を供給し、常にコミュニケーションを取り、末端の消費者が今何を必要としているのか、何を求めているのかを肌で感じ、手に取るように分かり合えるようになってはじめて経営が向上するのだと考えています。また、時間がかかっても安全で安心な農畜産物を届けたい、子を持つ親として将来の担い手である子どもたちに食べてもらい、健康に育ってもらいたいとの思いがあります。

喜代子さんがまもなく経営を引き継ぐこと

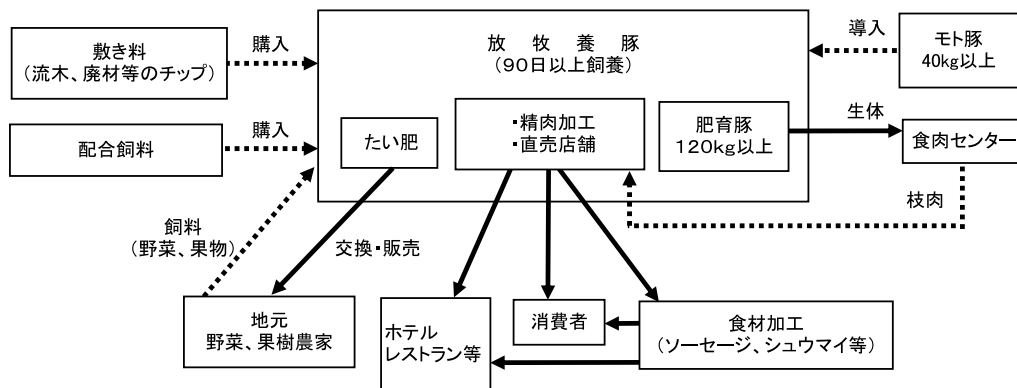


図-1 経営の展開フロー

となつていますが、今後の取り組みに期待  
をしています。

(報告者：長野県畜産会・総括畜産コンサルタント)



## ご利用ください！ 中畜の環境関連図書

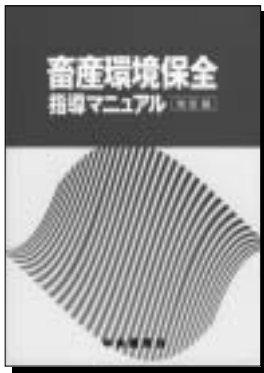
堆肥化施設設計マニュアル



堆肥化の基本から、装置・機械、建屋の構造、施設規模の算定、設置計画と管理運営、堆肥の利用までのガイドラインを示したものです。堆肥化施設建設にあたっての必読の書。

A4判 250頁 3,500円( 郵送料340円 )  
堆肥化施設規模算定体験プログラム  
CD-ROM付き

畜産環境保全指導  
マニュアル - 改訂版



環境に配慮した畜産経営に対する適切な助言ができるよう畜産環境保全指導に携わる畜産環境アドバイザーなどの意見を取り入れた、家畜排せつ物処理の指導書。すぐに役立つQ&A方式の構成となっています。

A4判 150頁 1,500円( 郵送料340円 )  
CD-ROM付き

家畜排せつ物処理の実際



堆肥化施設導入のポイントから施設設計、流通、処理・利活用まで、研究者たちの解説、助言節をあわせて、全国で実際に稼働している牛、豚、鶏の家畜排せつ物処理施設 38 事例を取り上げ、それぞれの効果や課題も詳しくまとめています。

B5判 128頁 1,050円( 郵送料310円 )

お求めはもよりの畜産会または下記へ

ご注文はFAXまたはEメールで。書名、冊数、お名前(会社名)、お届け先、電話番号を明記のうえご注文下さい。FAX以外はお電話にて承ります。ご注文承り後に郵便払込用紙を同封しお届けいたします。なお、品切れの際はご容赦下さい。

お問い合わせは.....(社)中央畜産会 事業第一統括部(情報業務)

〒105-0001 東京都港区虎ノ門1-26-5(虎ノ門17森ビル)

TEL 03-3581-6685 FAX 03-5511-8205 E-mail book@cali.lin.go.jp URL http://jlia.lin.go.jp/