

畜産会 経営情報

主な記事

- ① セミナー経営技術
畜産経営改善への取り組み 川部 善明
- ② あいであ&アイデア
簡単に手作りできるアブ捕殺トラップ 白石 昭彦
- ③ おらが故郷の経営自慢
千葉から山形にやってきて肉用牛繁殖経営に挑戦 菅井 勇
- ④ 牛肉・豚肉、子牛市況

社団法人 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

セミナー

経営技術

畜産経営改善への取り組み

川部 善明

JAグリーン近江の概要

JAグリーン近江地域は、滋賀県の南東部湖東平野に位置し、東は鈴鹿山脈、西は琵琶湖に接し、県土に占める管内の総面積は約13%であり、そのうち林野面積が5割を超えています。



また、琵琶湖周辺の湖沼は干拓が進んでおり、この管内にはその代表的な大中



JAグリーン近江本店（東近江市）

の湖干拓地を抱えていて、畜産の多くもこの干拓地で営まれています。

この管内は、鈴鹿山脈を源とする愛知川、日野川の二大河川が琵琶湖に注ぐ扇状地帯で

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。

あり、これらの河川流域に展開する滋賀県屈指の農業地帯です。

さらに、名神高速道路、国道8号線、国道307号線、JR東海道線、JR東海道新幹線が管内を横断し、主要交通網が整備されていることもあり、生産される米・野菜・畜産物が京阪神の食生活を支える近郊供給地として、重要な役割を果たしています。

当JAは、平成6年10月に当時の2市6町にまたがる9つのJAが合併し、滋賀県下最大のJAとして設立しました。現在組合員約2万人（正組合員9770人）で、主な販売取扱高は米穀70億円、特産（野菜等）17億円、畜産物38億円であり、中でも肉牛肥育は県下の約7割を占めています。

管内の畜産概要

当JA管内の畜産ですが、系統利用している農家は、酪農31戸・1200頭、肉牛肥育42戸・7160頭（乳用種1675頭、交雑種1850頭、

和牛3635頭）、和牛繁殖11戸・295頭、養豚4戸2300頭、養鶏4戸・12万羽です。特に肉牛販売については、交雑種は県内大型量販店と、乳用種は生協と契約販売をしています。そのモト牛は、北海道十勝に直営牧場を2カ所に所有し、そこで資質のそろったモト牛を年間3700頭安定生産しており、そこから管内すべてのモト牛を導入しています。

また、管内大中（だいなか）の湖地区に混合飼料工場を持ち、品質向上を目指した配合設計に取り組み、年間1万1000tの飼料製造を行い、肉牛肥育農家と酪農家へ供給しています。

一方和牛は、九州中心にモト牛の導入を行い、農家とJAが一体となって品質向上に努めています。近畿東海北陸連合肉牛共進会において3年連続して上位入賞し、一昨年度の第50回大会では最優秀賞である「農林水産大臣賞」を獲得するという輝かしい成績を収めることができ、農家に励みと自信を与えてくれました。

現在、「食の安全・安心」がすべての食品



朝日牧場（北海道忠類村）



大成牧場（北海道芽室町）



混合飼料工場

について大きなテーマになっていますが、畜産についても高病原性鳥インフルエンザやBSEによって、消費者ニーズにあった畜産物の生産が求められている中、北海道の直営牧場によるモト牛生産と管内農家への供給、飼料についても直営工場にて製造した飼料を供給するという、入り口から出口までの一連の生産システムを構築することによって、肉牛販売を見据えた畜産物の品質向上と安全・安心な生産に取り組んでいます。

負債対策の取組み

当JAの販売高の約30%を占める畜産物ですが、畜産農家の負債問題はJAの経営に少なからず影響を与えているのが現状です。個々の農家の負債が増大すれば、資産査定によって引当金の積み増しが必要になり、さらに飼料代等の回収や借入金の償還が遅れることにより、JAを利用してもらっている人たちを含めて、ある意味において健全な経営体

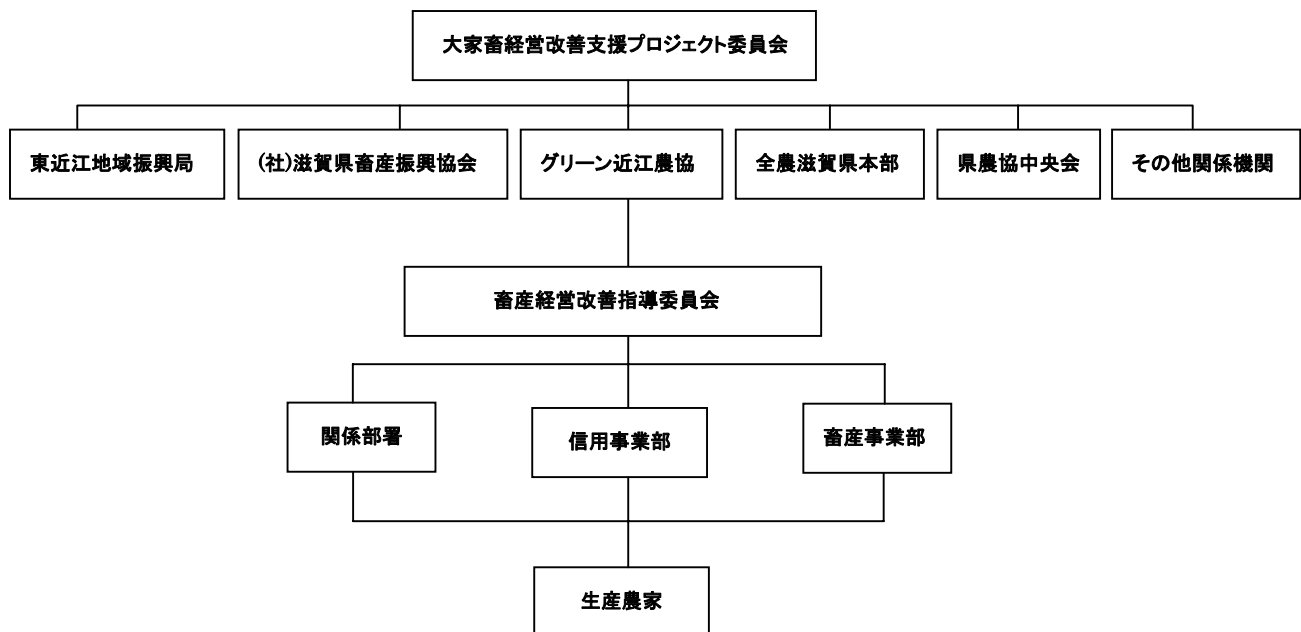
を営むほかの組合員に多大な迷惑をかけることにもなります。

また、当事者農家においても、負債は畜産経営を営む上で、非常に重大なことでもあり、それは単に金銭だけの問題だけではなく、労働意欲や経営意欲を低下させるとい

う心理的に悪い影響を与えることにもなります。つまり負債の多い農家は、施設の過剰投資や家計の浪費等による経営不振、負債の増加を他人やJAに転嫁したりするなど、それらが原因で経営意欲が低下するという特徴がみられるように思います。

さて、当JAでは、平成14年7月に組織改革によって、以前は営農事業部の1課であった畜産課は畜産事業部として独立させ、従来通りの畜産振興を進める畜産振興課と、債権の保全と回収、農家経営指導に重点を置くことを目的として新たに畜産管理課を設置しました。

そこで何をどのように進めていったらいいのか、どうすれば農家・JAの過去の流れを変え健全経営が図られるかと考えた中、もうすでに各地域や各機関で取り組んでいることではあるが、個別農家にかかる経営について検討と指導を行うことを趣旨とした「畜産経営改善指導委員会」と「大家畜経営改善支援プロジェクト委員会」の2つの協議機関を設置しました。



2つの協議機関と畜産金融

まず1つ目は「畜産経営改善指導委員会」ですが、この委員会はJA内部の協議機関です。管内の畜産農家の経営状況全体を把握し、JA内の共通認識と共有化を図り、関係者一体となって農家指導を一層強化することを目的として、経済担当常務を委員長とし、畜産事業部、信用事業部、債権対策課等が主なメンバーとなり、①農家経済、経営状況の把握、②農家の経営改善に関する基本方針の検討、③農家の再建計画と指導方策、方向性についての検討等を協議します。特に信用事業部の融資担当部署をメンバーとして加えることで、農家の既負債と新規借り入れ等の案件を幅広く検討でき、単に購買未収金（飼料代）の回収だけで終わるのではなく、農家の負債

問題や経営再建に向けた取り組みを強化したいと考えたからでした。

当JAの畜産金融の特徴は、貸越限度額がある「畜産総合組合口座貸越」「畜産経営安定長期平均払い」と貸越限度が原則的にない「購買未収金」であります。「畜産総合組合口座貸越」の農家への貸越限度額は、肉用牛1頭当たり20万円以内、乳用牛1頭当たり18万円以内、養豚1頭当たり5万円以内、養鶏1羽当たり900円とし、販売代金の精算は原則としてこの口座を経由することで、購買未収金増加の歯止めと債権保全の役割を与えています。さらに「畜産経営安定長期平均払い」制度を導入し、肉畜価格の変動に対して農家が一定の所得を確保でき、購買未収金の固定化防止と農家経営中止の際の損失補てんが受けられるように対応してきました。しかし、これらによって一時的与信を与えるはずの購

買未収金が長期的に滞留し、さらに限度額を超えた買未収金を発生させる農家も散見されました。

また、農家が証書貸付金の償還財源が調達困難となった場合などは、「畜産総合組合口座貸越」への販売代金の入金を、別口座へ変更することによって償還財源を確保し、買未収金の入金が滞るといように、金融債権は延滞しないが、経済債権の買未収金へと振り替わるなどの課題があります。

そこで、「畜産経営安定長期平均払い」については、「畜産総合組合口座貸越」の与信の範囲内のみとし、これ以上の与信よりも農家の経営改善を進めるべきとの考えに立ち、平成15年3月末をもって中止し、先ほど述べたように、「畜産総合組合口座貸越」限度を超えて買未収金が発生し、それが長期に固定化している農家中心に、「畜産経営改善指導委員会」で経営改善策や対応策を検討をしています。

2つ目の「大家畜経営改善支援プロジェクト委員会」ですが、この委員会はJAおよび外部の関係機関によって構成しており、農家負債の増加と固定化問題、個別農家経営の検討と指導を行うことを目的に設置しました。主なメンバーは、当JAと滋賀県東近江振興局（県の出先機関）（社）滋賀県畜産振興協会、全農滋賀県本部、県農協中央会であり、特に県をはじめ関係機関に参加してもらったのは、今まではJA内部だけで検討してきた課題について、すべての機関で共有化を図ることと各立場に立った助言と支援をお願いします

るためです。

この委員会には、先ほどの「畜産経営改善指導委員会」で協議・検討した個別農家経営改善計画を提出し、この計画を実行するについての課題や支援策を協議する段階で、いろいろな角度からの意見があり、われわれにはできなかった支援策も提案されて、関係機関の一体となった取り組みができつつあります。また、メンバーによって定期的に牛の体測や牛舎巡回を行い、技術的な指導も合わせて行っています。

しかしながら、JA内部の委員会ではないので（これは理由になりませんが）、あまり委員会の開催が実行できない現状です。その中、昨年12月に（社）中央畜産会非常勤畜産コンサルタント団員の鶴見須賀男氏を当JAに招き、負債問題についての研修会を開催しその認識を高めました。

また、平成16年度からは、より一層の農家経営分析を充実するために、全農の系統飼料会社との連携とそれにかかる助成を受け、（社）滋賀県畜産振興協会へ経営分析とデータ管理を委託しています。しかし、当初私たちが期待していたデータは、初年度のことであり、まだまだ十分とはいえませんが、この1年間で収集したデータ分析が次年度にはより良く活用できるものと期待しています。

農家再建に向けた 取り組み事例

当初は、買未収金の固定化解消を第1の

目的として農家面談を繰り返し行い、農家の経営に対する考えの聞き取りと負債意識の高揚に努めてきました。未収金回収や経営への意識向上等の一定の成果は上がりましたが、経営改善や経営再建という課題については、根本にまで踏み込めませんでした。農家の中においては、土地等の資産売却によって負債を縮小した場合もありました。長期金利等を考えるとそれも一つの方法ではありますが、畜産経営の中より負債を減らすという基本がなければ、一度減った負債が再び増加する恐れもあり十分な検討が必要と思われました。

そこで、JAの畜産事業部にて経営的に行き詰まっている農家を洗い出し、どこを改善すれば経営再建が図れるか、将来を見据えた時に今何をすればいいのかを内部で検討した結果、農家別に経営再建計画を策定することにしました。

経営再建計画は、農家の現状分析と過去から現在に至るまでの問題点、さらに概ねこれから6～7年間で、負債はあるが経営の中で返済と生活を営めるものとして、生活関係までも視野に入れたものとししました。そのためには、もちろん農家本人のやる気や家族の理解が重要でもあり、計画策定に当たっては、家族も含めた面談による話し合いをもった場合もありました。今までなら、分析なり状況調査はやってきましたが、要はそれを生かして実行することができていなかったことで、問題が先送りになってしまい、経営改善の時期を逸する場合もあったのではないかと反省がありました。

ある農家は、約350頭規模の肉牛肥育をしている大規模経営で、以前より債務超過となっており、数年前から負債総額は減少していない状況でした。当JAとしても当初から畜産を始め、先駆者として活躍してきた農家であり、現在は40代の後継者が中心となって経営しており、何とか経営を立ち直らせたいと面談を通じて訴え、平成16年より経営再建を目指して取り組むこととなりました。

最初の方での面談では、なかなかわれわれの意図を理解してもらえなかったのですが、再建計画の趣旨やその方法を具体的に提示し、また、本人からの意向も聞き、またまだ十分理解してもらっていないところはあったかと思いますが、今できる最大の方法であることと、これ以上先送りはできない状況であることから、計画実行することになりました。

まずは、JA内部によって経営再建にかかる検討を行い、経営と生活にかかるものすべてをキャッシュフローによって洗い出しし、生活費の確保、既負債の償還金確保、「畜産総合組合口座貸越」の証書化、畜種変更、飼料の見直しと支援、購買未収金の減少確保等々を組み入れ、再建計画の落とし込みをキャッシュフローで月次と年次で策定しました。

この農家は、和牛、交雑種、ホルスを肥育していましたが、確実に計画の実行性を高めるために、出荷の回転を早め相場に左右されにくいホルス中心に畜種変更し、償還等の財源確保を図ることにしました。また、ホルス

生産は、生協との契約生産で原価積み上げ方式によって一定の所得が上がる（基準あり）こともあって、計画を確実な数字として策定できたことも大きな要因です。

次に飼料については、全農滋賀県本部と系統飼料会社の支援により、試験的に配合飼料を供給してもらい、本人の努力とともに肥育成績向上に寄与しており、体測等を実施しデータ蓄積も合わせて行っています。

生活費については、毎月ある一定の金額を決めて渡すという管理方式をとっていますが、本人とわれわれの考えに少し温度差があり、計画数字と実績には少々の開きがあります。

特に生活については、われわれは経営と生活の一体的指導の考えがありますが、やはり「何もそこまでは...」「家計費節減に取り組んでいるのに...」「再建計画全体に一生懸命取り組んでいるのに...」という本人の思いもあり、今後の課題でもあります。なお、販売代金精算口座等はJAで管理しています。

また、購買未収金ですが、「畜産総合組合口座貸越」に長期的に購買未収金が滞留し、限度額を超えての購買未収金が発生していましたので、まず「畜産総合組合口座貸越」を解約し、計画的に返済していくように証書化しました。金利面においては若干上がりましたが、やはり返済を進めるという考えで実行し、さらに、「大家畜経営維持資金」（BSE資金）の償還猶予措置にかかる最終償還があり、その償還財源も厳しく上記とともに証書化しました。

このような中、共済や保険の見直しやその他関係機関からの支援ももらい、本人や家族の頑張りによって、現時点においては計画以上の実績が上がっています。しかしながら、この再建計画はいわゆる長期計画であり、この間、さまざまな問題も起こってくると考えられますが、JAも農家も再建に向け一体となって取り組むことにより経営健全化が図れるものと期待しています。

おわりに

農家再建に取り組むことは、農家、JA、関係機関等々のさまざまな「力」が必要です。さらに「やりきる」という強い意志を継続することも必要ではないでしょうか。

再建計画が長期にわたり、また、再建対象農家数に応じて、そのリスクや痛みは農家を含めたすべての関係者に伴ってきます。

畜産事業を取り巻く環境は、まだまだ厳しいものがありますが、新たな負債問題の発生を早くから取り組み、最小限に抑える指導も重要であり、今後は農家育成について技術指導とともに経営指導の向上に取り組んでいきたいと思えます。

私どもの取り組みはまだまだ不十分で手探り状態でもありますので、全国各地で負債問題に取り組まれている関係機関の方々、互いに情報交換をしていき、畜産の発展に頑張りましょう。

（筆者：JAグリーン近江畜産事業部・畜産管理課長）

あいであ & アイア

簡単に手作りできるアブ捕殺トラップ

白石 昭彦

アブはナイフのような口器で皮膚を切り裂いて吸血するため、強い痛みを動物に与えます。このためアブの多い放牧地では、牛は強いストレスを受けていると考えられています。実際、アブの発生時期に牛が放牧地に出ず、放牧がうまくいかなくなった例もあります。

アブの幼虫は地中に生息するため、幼虫を殺すことはとても困難です。また、成虫になってからも決まった場所にいるわけではないので、殺虫剤を散布して殺すことができません。今のところ、確実にアブを殺すことができるのは、トラップだけです。

過去、さまざまなアブ捕殺用トラップが開発されてきました。しかし、どれも本体価格が10～80万円と高価なうえ、炭酸ガスを使わないと効率よくアブを捕殺できませんでした。このため、キャンプ場や競馬場などでは使用されたものの、放牧地では使われませんでした。そこで、簡単に自作でき、炭酸ガスを使わずに効率良くアブを捕殺できるトラップを開発しました。

トラップの構造と作製

アブは牛の出す炭酸ガスだけでなく、牛を眼で見つけて飛んできます。このため黒っぽい、ある程度の大きさのものを草地に置いておくと、炭酸ガスを出さなくてもアブを寄せ集めることができます。この性質を利用して、炭酸ガスを使わなくてもたくさんのアブを引きつけられるようにトラップを黒い箱形にしました（写真1）。箱形なのでボックストラップと名付けました。

また、集まったアブがトラップの中に入りやすいよう、トラップ下部の口を大きくし、中に仕切り板を設けることで中に入ったアブが逃げ出しにくくしています。市販のコンパネ板と塩ビ板を使った場合、1個当たり5000円程度で作ることができます。工作の手間が増えますが、塩ビ板の代わりに厚手のビニールを使ったり、廃材などを使えばさらに安く作ることができます。炭酸ガスを使わないので、ランニングコストは一切かかりません。なお、このトラップは構造上、捕獲できるのは牛の腹側から吸血する



写真1 ボックストラップ

種類だけで、アカウシアブのように背中側から吸血する種類はほとんど捕獲できません。

トラップの設置場所選び

このトラップは視覚効果だけでアブを引き寄せます。そのため、設置場所選びがとても大切になります。牧柵で囲まれた場所（写真2）や、林や崖の前など背景にトラップがとけ込んでしまうような場所に設置すると、トラップが遠くからは見えず、アブがあまり集まりません。周囲に何も無い少し小高くなった見通しの良い場所（写真3）が理想的です。水飲み場など牛がよく集まる場所は、牛に引き寄せられてたくさんのアブが集まるので、良い設置場所となります。



写真2 柵に囲われたトラップ。ほとんどアブが獲れない



写真3 理想的な設置例

設置するトラップの個数は放牧地の地形次第です。理想としては、「放牧地のどこからでも最低1個のトラップが見えること」です。このため、起伏の激しい放牧地では平坦な放牧地に比べ多くのトラップが必要になります。十分な数のトラップが用意できない場合は、見通しの良い場所や牛の集まる場所を中心に、なるべく偏らないように設置してください。本来8個程度必要な放牧地で4個のトラップを設置したところ4年間で捕獲数が4分の1になり、牛に飛来するアブの数は4分の1程度に減少した例があります（図-1）。

なお、トラップの作製方法、設置場所の選び方については

<http://www.tohoku.affrc.go.jp/sotiku/kankyotrap/index.html> をご覧ください。

（筆者：東北農業研究センター畜産草部・家畜環境研究室）

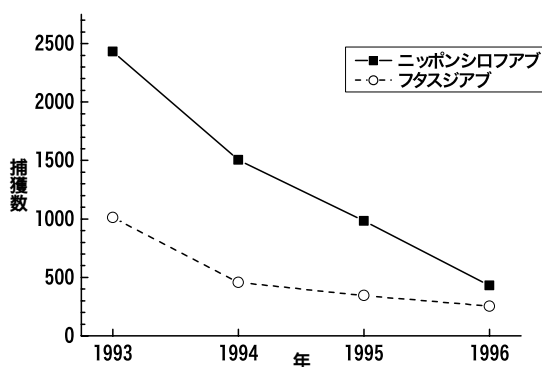


図-1 栃木県北部の放牧地での4年間のアブ捕獲数推移

おらが故郷の
経営自慢

千葉から山形にやってきて 肉用牛繁殖経営に挑戦

—山形県最上町 菅 剛（かん たけし）さん

菅井 勇

はじめに

千葉県松戸市のサラリーマン家庭に生まれ育ちながら、山形県で肉用牛繁殖経営の拡大にチャレンジしている菅剛（かん・たけし）さん（33歳）を紹介します。

剛さんの住む山形県最上町は、県の北東部



写真 - 1 自慢の繁殖雌牛「ひでひら号」

に位置し、北は秋田県雄勝町、東は宮城県鳴子町に隣接している農林業と温泉を主にした観光の町です。気候として、夏期には宮城県側からの東風（やませ）が吹きぬけ、たびたび冷害に見舞われるほか、冬期は寒冷多雪という厳しい気象条件です。冷害に負けない農業構造を築くことが町農業の大きな課題となっており、これまで畜産、養蚕などが盛んに行われてきました。中でも畜産は県内でも盛んな地域でしたが、現在の肉用牛飼養頭数は4000頭弱で、うち肉用牛繁殖農家戸数は43戸、頭数215頭となっています。

経営の概況

剛さんは、妻、子供（男1歳、3歳）、義理の父母の6人家族で暮らしています。専業農家で肉用繁殖牛を16頭飼養し、キュウリ10a、アスパラガス10a、水稻280a（内70a借地）を生産・販売しています。

肉用牛繁殖部門と水稻は主に剛さんが担当し、園芸部門は両親が担当しています。旧姓勝田であった剛さんが、現在の菅姓を名乗る



写真 - 2 繁殖牛の管理は見やすいボードを活用



写真 - 3 自家生産の良質粗飼料を十分に食べさせている

までには長い道のりがありました。

経営の推移

剛さん本人は千葉県のサラリーマンの家に生まれ、高校時代までは千葉県で過ごしました。農業に興味を感じ、卒業後は母親の出身地の隣町、新庄市にある山形県立農業大学校に入学し、同校では人工授精師の資格を取得しました。

農業大学校時代は寮生活でしたが、週末は最上町の伯母さんの家に行き、農業の手伝いをしていました。

さらに卒業後は（社）国際農業者交流協会が主催するアメリカの畜産を学ぶ研修に参加し、2年間（平成6年7月～平成8年7月）ワシントン州の酪農家を中心に学んできました。

日本に帰ると母親の姉である菅さんの家に住み込み、農業の手伝いを始めました。この時、繁殖牛は3頭しかおりませんでした。翌年の平成9年に剛さんは県単事業を活用し、

規模拡大のため現在の牛舎を建設しました。年2～3頭のペースで牛を増やし、繁殖モト牛を導入する際は町有牛貸付制度（無利子、5年後返済）を活用しました。平成10年からは人工授精師の免許を生かし、農協の人工授精業務を手伝うようになりました。

平成12年3月に結婚し、現在2児の父親です。奥さんと一緒になるきっかけは、アメリカ研修から帰って英会話教室に通うようになり、そこで出会いました。剛さんの人生観を分かってくれる人だと感じ一緒になったそうです。奥さんは農外に勤めに出ています。

また、地元の新庄もがみ農協最上支部（当時、JA最上町）の青年部委員長に就任し、現在もその職にあります。平成13年には削蹄師の資格を取り、町内の牛の削蹄を行っています。伯母である菅さんの家に世話になること7年、平成15年3月に養子に入り、“勝田”姓から“菅”姓となり、菅家の経営主となりました。農地を取得する関係もあり養子縁組を行いました。

千葉にいるころは、都会でサラリーマンに

年次	内容
S 4 7 年	千葉県松戸市に生まれる。
H 4 年	千葉の高校を卒業後山形県立農業大学校に入学する。2年間を過ごす。
H 6 年	3月に大学校を卒業後、7月にアメリカ研修に出発する。2年間アメリカで過ごす。
H 8 年	7月にアメリカから帰る。すぐに山形県最上町の母親の実家で農業の手伝いを始める。
H 9 年	牛舎を増築する。
H 1 0 年	人工授精師活動を始める。免許は大学校在学中に取得。
H 1 2 年	結婚する。農協青年部委員長に就任する。
H 1 3 年	削蹄師の免許を取得し、最上町内の牛の削蹄を行う。
H 1 5 年	伯母夫婦と養子縁組する。

1番草が20円/kg、2番草が15円/kgと格安で供給しています。剛さんの粗飼料自給率は約50%程度で、町の畜産振興事業および町営牧場のおかげで子牛生産コストは低く抑えられています。町内の多くの畜産農家がこの

なるより農業が面白そうだなと漠然としか思い描けませんでした。農業大学校での乳搾りをはじめとして、実際の農作業を次から次へと体験し、卒業後も自分の意志で農業経営を実践し、面白さを実感しています。

主な経営の取り組み

剛さんは、「繁殖経営は草（自給粗飼料）が最重要」と考えております。自給粗飼料として、サイレージ用トウモロコシや牧草の生産利用にも力を入れています。規模拡大前には近くの山林を利用した林間放牧にも取り組んだ時期がありましたが、現在は町営前森牧場の放牧事業と採草事業を上手に活用しています。放牧料金は150円/頭・日と格安に設定されているので、毎年、妊娠牛を5～6頭放牧しています。

また、同牧場では町内畜産農家向けに、牧草ロールサイレージを生産・販売しており、

恩恵を受けており、今後とも町の畜産振興策の柱となるはずです。

平成15年の冬に下痢が原因で2頭の子牛が死んでしまいました。換気対策として開けていた下側の窓から入る冷たい風が原因だったのか確定はできませんでしたが、16年は上側の窓だけ開けて下窓を閉じ、直接子牛の体に風が当たらないようにしたら、下痢で弱る子牛は1頭も出ませんでした。

子牛の離乳時期は4ヵ月くらいです。子牛には良質な乾草を腹いっぱい食べさせ、胃腸の丈夫な子牛に育てています。

繁殖牛の更新については、昨年廃用した牛が11産でしたが、県農業普及課からは、できれば10産以内に更新するよう指導を受けています。高齢の牛から生まれた子牛は肥育された場合、良い肉質になる確率が下がる傾向にあるそうです。

繁殖牛を外部導入する時は、血統を最低限に抑えて、できるだけ安値にしています。失敗したときの損失を少なくするためです。

繁殖牛の飼料給与は、分娩前の場合、牧草ロールサイレージとハイキューブ、稲ワラが主体です。冬期間のみデントコーンサイレージを給与しています。なお、授乳中については親子の様子をみながら濃厚飼料を適量給与しています。

受胎率の良い牛から生まれた子牛を自家保留し更新しています。過去の成績は記録に残しておくように、出荷予定の計画を立てながら経営を進めています。牛舎内には手作りの繁殖・出荷管理表を掲示して計画的な生産販売に心がけています。

牛舎内の衛生管理対策として、以前から年1回スチームクリーナーを活用した牛舎消毒を徹底して行っています。子牛の下痢予防としての効果を期待しています。

剛さんは牛舎の借入金返済も終わったので、あと5年くらいしたら牛舎を増築し、繁殖牛を30頭に増やしたいと考えています。現在、手狭となっているパドック・運動場の拡大を含めて今後の規模拡大に夢を描いていきたいと思っています。

たい肥はデントコーンや牧草、キュウリ、アスパラ、水稻に使用し、すべて自家利用しています。ただし、冬期間、春先まで畑に運べない分については昨年からは簡易シートを使って対応しています。簡易たい肥化処理の対応については、小規模でしたが、昨年9月に山形県畜産協会とタイアップしたモデル事業として設置し、この冬の大雪も乗り越えて順調のようです。

主な経営の成果

平成16年には14頭の子牛を販売し、うち去勢9頭、雌5頭でした。去勢の平均販売価格は45万5000円（最上子牛市場平均51万4000円）雌の平均販売価格は46万2000円（最上子牛市場平均46万8000円）でした。去勢がやや低かったのは増体不良のためです。分娩間隔は13.7ヵ月と、まだ1年1産を達成していないので改善に励みたいところです。

おわりに

剛さんは「千葉のサラリーマンの家に生まれながら、山形で農業に飛び込み、大きなプランがあったわけではないが、やっているうちにだんだんと農業がおもしろくなってきた。これも、いろいろと支援して下さった近所、地域の方々や関係機関の理解と力添えがあったからこそだと感謝している」と言います。今後は無理な拡大をせずに、低コストを考え、堅実経営を基本に徐々に規模を拡大していきたいと考えています。

（筆者：山形県畜産協会経営支援課 主査）

おらが故郷の
経営自慢