

畜産会 経営情報

主な記事

- ① セミナー経営技術
地域酪農経営データベースを活用した支援策 吉元 博昭
- ② 経営自慢
自給飼料を最大限に生かし、省力管理によって黒毛和種の大規模一貫経営を確立 須藤 純一
- ③ 明日への息吹
女性から見た経営再建と関係機関の支援 中島 淳子
- 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

地域酪農経営データベースを活用した支援策

—— 畜産協会では何が出来るか ——

吉元 博昭

はじめに

長崎県の酪農は、経営者の高齢化や環境問題などにより、飼養戸数は年々減少し、将来的にもまだ減少することが予想されています。このような中であって、若い後継者も育ってきており、今後も規模拡大が進展する傾向にあります。

このような状況の中で、平成16年度からながさき県酪農業協同組合（以下、酪農組合という）と長崎県畜産協会（以下、畜産協会という）が相互理解の下に業務を分担し、酪農経営を指導、支援していく体制を整えつつあ

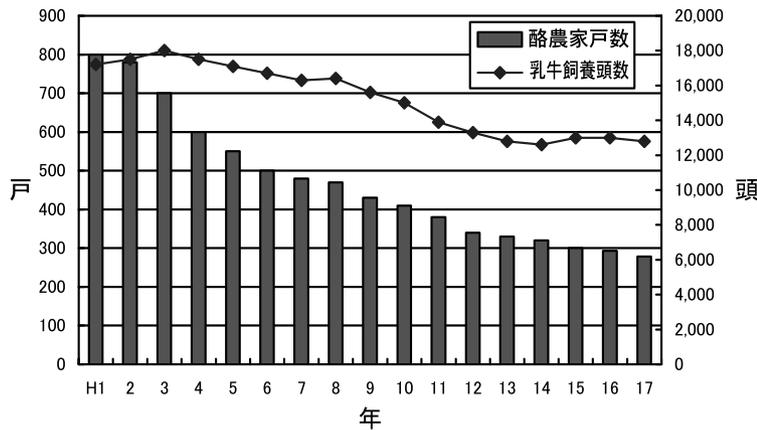
ります。まだまだ試行錯誤の段階ですが、その概要について紹介します。

地域酪農経営データベースの背景

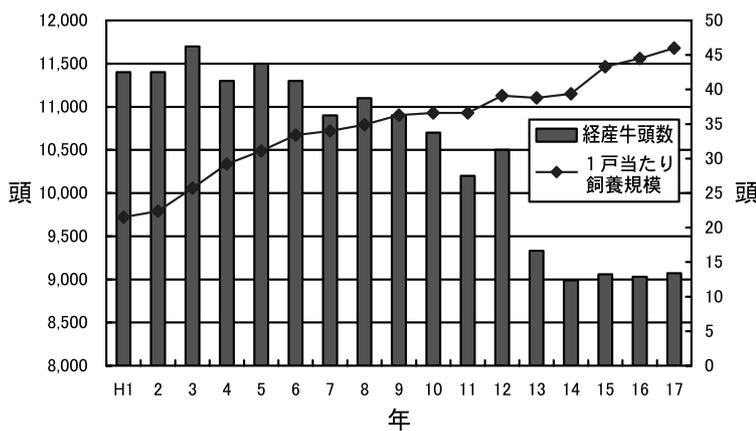
長崎県内の酪農家戸数は、図1の通り、最近10年間で約5割減少し、飼養頭数も約2割以上減少していますが、図2の通り、1戸当たり飼養規模は着実に拡大している状況です。また、牛乳生産量は、平成6年度の7万4900tをピークに減少傾向にあり、経産牛1頭当たり乳量は7000kgを超えていますが、九州では平均以下となっています。

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。

(図1) 長崎県の酪農家戸数と乳牛飼養頭数の推移



(図2) 長崎県の経産牛頭数と1戸当たり飼養規模の推移



なお、先般策定された長崎県酪農近代化計画では、平成27年度において、飼養戸数190戸、飼養頭数1万1900頭、生乳生産量6万7800t、経産牛1頭当たり生乳生産量8200kg、生産コスト2割減を目標にさまざまな施策が実施されています。

このような中であって、県央酪農業協同組合（平成17年4月に合併し、現ながさき県酪農業協同組合）は昭和51年に5地方酪農協が合併して総組合員数411人で設立しましたが、平成13年には91人に減少し、これに歯止めをかけるために何らかの対策を講じるために検

討していました。

この組合は従来から畜産協会のコンサルテーションを積極的に活用し、組合員の経営状況把握に努めていましたが、実施する農家数は数件と限られていました。当酪農組合が考えている組合員への支援指導を生かすために、畜産協会では平成11年度に始まった「担い手集中経営支援体制整備事業」をこの組合に活用してもらう相談を始めました。その理由は、県下の酪農組合の中で中心的な役割を担っている当酪農組合は従来から経営診断事業に関して前向きに取り組んできましたが、組合員全体の経営内容の把握、指導の充実については、人的要因などにより実現できない状況にあったためです。

平成12年度に10戸の農家を選定してもらい、この農家を重点的に支援することでこの事業の有効活用を求めてきました。その2年後、畜産協会が本事業のシステムを活用して酪農組合の指導業務をサポートすることで、酪農組合員の経営内容の把握、指導が実現可能となることを酪農組合に理解してもらい、このシステムで組合員全員の経営内容を把握することになりました。そこで、これまで手入力によって行っていた乳代精算書の内容を電子媒体で畜産協会のシステムに取り込むことを協議検討し、地域データベースを開発、活用することとなりました。

酪農経営 データベースの有効活用

平成11年度に始まった「担い手集中経営支援体制整備事業」で構築された酪農経営データベースは酪農家自らが経営管理を行えるシステムであり、牛群検定加入農家であればさらに利用しやすい内容になっています。

しかし、当時の酪農家はパソコンを所有している農家が少なく、持っていたとしても、利用していないか、青色申告用にしか利用していないような状況であったため、このソフトを個々の酪農家に勧めることは難しいと感じました。そこで、この酪農家を支えている酪農組合単位で推進ができないかと考え

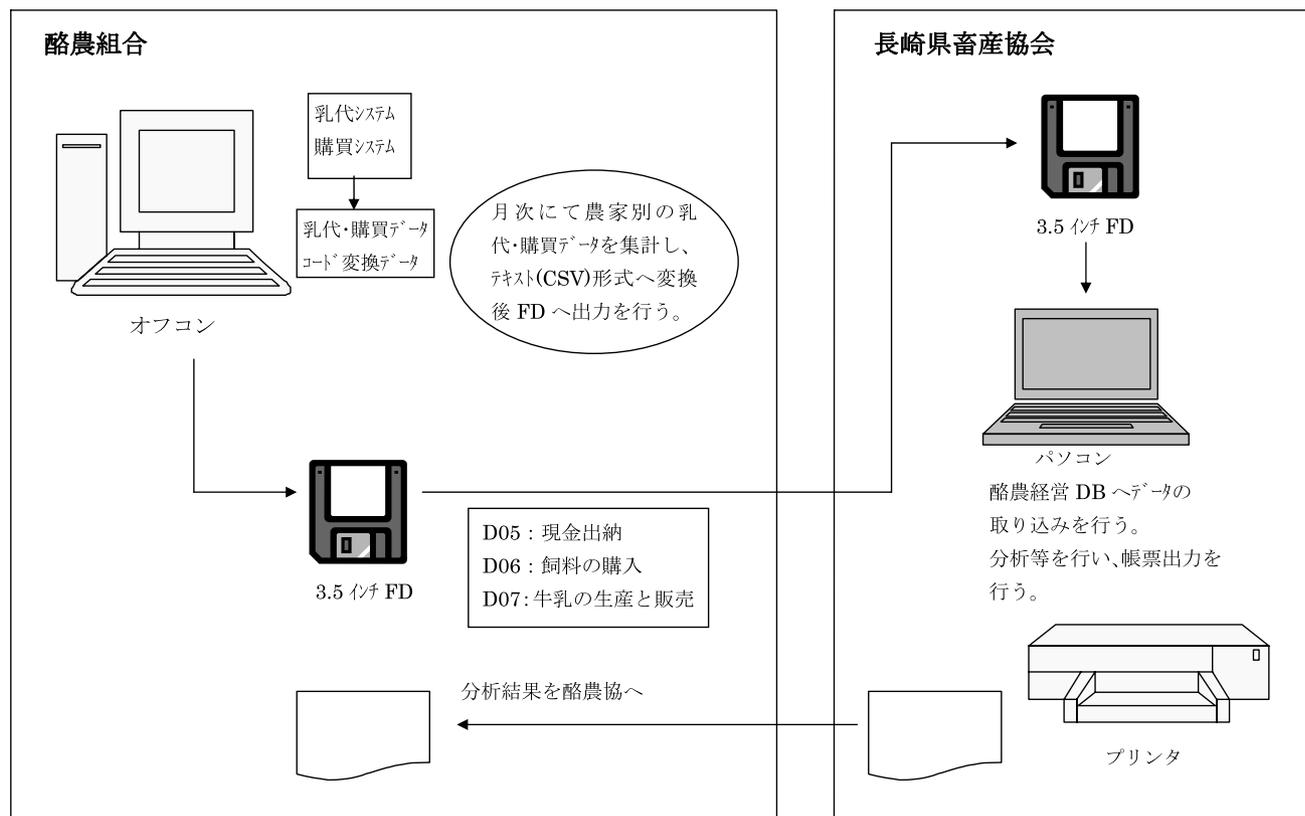
ました。

今回紹介した酪農組合では当初、乳代精算書はオフコンにより紙ベースで出力され、農家へ送付されており、酪農組合にはこのデータはオフコンの容量上、電子データとして蓄積されない状況でした。そこで、この地域データベースを活用することで、本来は酪農組合が蓄積すべきデータを畜産協会が替わって行い、併せて経営診断分析報告までお手伝いしようという考えに達しました。

地域酪農経営 データベースの概要

図3の通り、酪農組合の精算システムの中

(図3) 地域酪農経営データベースシステムの概要



に本データベースに取り込めるようコード変換プログラムを作成し、乳代・購買データをテキスト（CSV）形式に変換してFDに出力し、毎月畜産協会へ送付してもらいます。これにより、月々の収支や乳成分の動き、乳飼比を把握することができますが、あくまでも酪農組合が取り引きするデータだけであり、これで経費の70%をつかむことができると思いますが、中には、酪農組合外の取り引きもあり、不十分な面もあります。

よって、この酪農組合外の取り引きデータを本データベースに取り込むプログラムをこの事業を活用して開発し、平成17年度から利用できるようにしました。

データの収集

酪農組合から毎月、乳代精算書、購買明細書のデータをテキスト（CSV）形式に変換してFDに出力し、毎月畜産協会へ送付してもらい、このFDをデータベースに取り込んでいます。

なお、前にも述べましたが、あくまでも酪農組合が取り引きするデータだけであり、不十分であるため、平成18年1月からは、まず、融資を受けて規模拡大を行った酪農家を対象に、酪農組合外の取り引きデータ（現金出納、飼料の購入）、月末の経産牛頭数を毎月FDで送付してもらい、毎月および四半期ごとの収支状況をチェックするとともに、四半期ごとに関係機関と検討会を開催し、万が一経営

収支が悪化傾向になるような場合は、早期に対策が取れるようにと考えています。

また、税務申告の時期に、期末時点の資産、負債の状況、減価償却費を報告してもらい、青色申告の補助資料として活用してもらおうこととしています。

出力データの活用および支援方法

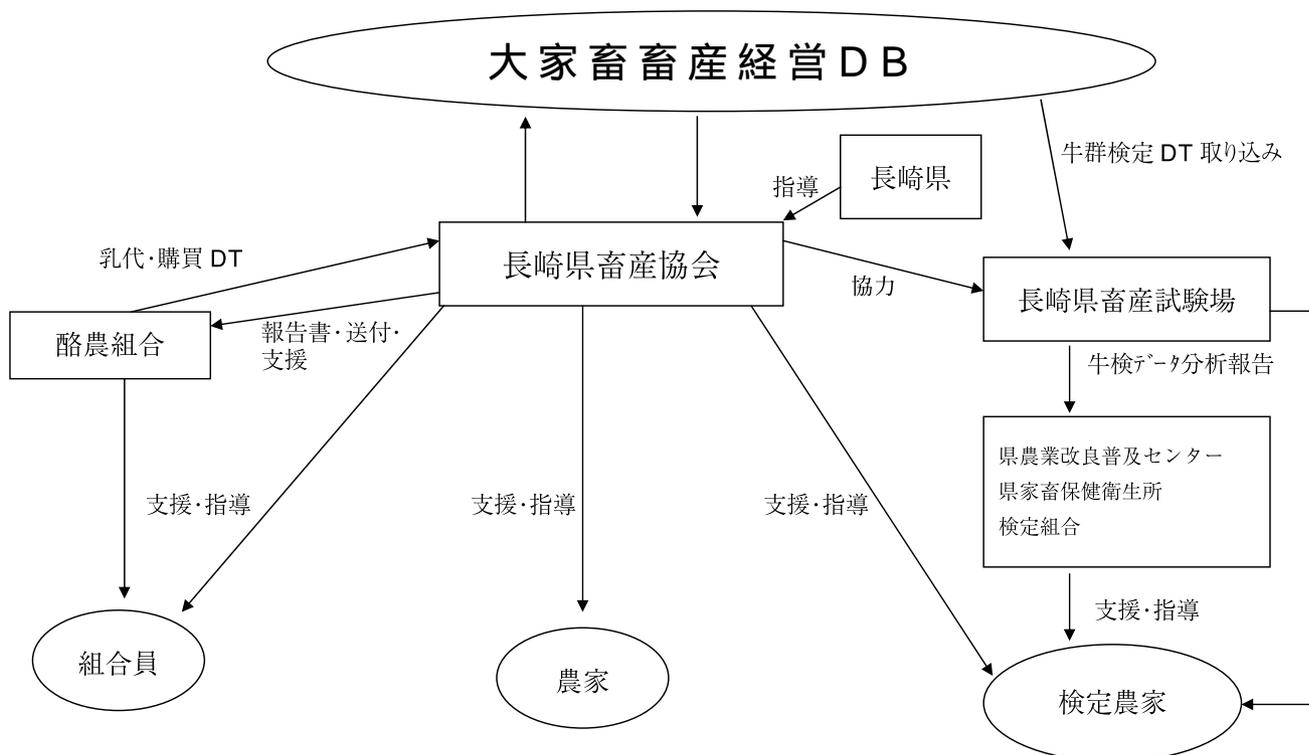
このシステムは、月々の収支状況が一目で分かるようになっているため、毎月各農家でチェックしてもらうほか、組合の青年部、女性部の研修会の資料として利用してもらっています。

また、税務申告の時期に併せて、出力結果を印刷し、酪農組合のデータとして全組合員へ送付し、青色申告の補助資料として活用してもらっています。

さらに、必要に応じて作成した経営診断報告書を酪農組合へ送付し、支所ごとに支援指導を実施しています。

支援組織の立場にある県畜産試験場では図4の通り、牛群管理プログラムを活用し、牛群検定参加農家を対象に毎月、検定内容を分析した結果をリアルタイムで各農家へ直接郵送し、支援をしています。さらには、重点指導農家を選定し、関係機関（農業改良普及センター、家畜保健衛生所、検定組合）と一体となって、定期的に巡回指導を実施しています。

(図4) 本事業による支援体制



データ分析

経営診断報告書以外に、出力された分析結果から指導資料として、下記の7項目について、月別、3年間の推移の2種類で、個人別、規模(年間乳量200t以上、以下)別に出力してグラフ化し、酪農組合へ提出しています。

- ①乳量 ②乳脂率 ③無脂乳固形分率 ④細菌数 ⑤体細胞数 ⑥乳飼比 ⑦差益(乳代 飼料代)

おわりに

今後、当酪農組合が中心となって県内の酪

農組織が合併され、広域化される予定であり、乳用牛群検定事業参加農家も増える見込みがあるので、このデータベースを拡充する必要があります。なお、酪農組合より、経営診断分析および支援指導料を負担してもらっていますが、この支援指導内容をさらに充実させることで、さらなる財源確保につながれば望ましいと考えています。

また、融資を受けて規模拡大を行っている酪農家を対象に、毎月の収支状況をチェックすることも考えています。これが軌道に乗れば、経営が高位安定している酪農家に対しては、この実績が担保となり、融資条件が緩和され、無担保無保証で借入れが可能となるような状況までもっていきたいと頑張っています。(筆者：長崎県畜産協会・経営指導課)

おらが故郷の
経営自慢

自給飼料を最大限に生かし、省力管理によって 黒毛和種の大規模一貫経営を確立

須藤 純一

平成17年度の全国優良畜産経営管理技術発表会で農林水産大臣賞を受賞した北海道平取町の佐藤貢・雪子さんの経営事例を紹介します。

なお文中の経営成績等を表す数値については、とくに断り書きのない限り、平成16年実績（対象期間：平成16年1月～12月）のもので

地域の概況

平取町は、日高支庁管内の西部の内陸に位置する農山村地域で、アイヌ部落があり、その文化や民芸の継承の町としても有名です。日高山脈から流れる沙流川とその支流に沿って水田や畑作、酪農と肉用牛経営、さらには軽種馬生産が営まれています。古くから転作田活用のハウス野菜としてトマト栽培が盛んで、町の特産物として突出した販売高を誇り、次いで肉用牛生産となっています。とくに町では古くから和牛生産に力を入れており、町営の肉牛生産公社が運営されるなど、「びらとり和牛」ブランドのバックアップ体制も強力です。

経営の歩み

経営主の佐藤貢さんは、2代目ですが、初代の松吉さんが昭和37年に3頭の黒毛和種の繁殖経営と農耕馬、小豆栽培の複合経営をスタートさせました。その後、順調に規模を拡



(写真1) 放牧地



(写真2) 放牧地に設置されたスタンション方式の給餌槽

(表1) 経営の実績

経営の概要	労働力員数 (畜産部門・2200時間換算)		家族	2.9 人	
			雇用	0.2 人	
	飼料生産	実面積		7,327 a	
		延べ面積		10,327 a	
	成雌牛平均飼養頭数		100.5 頭		
	肥育牛平均飼養頭数		220 頭		
	年間子牛販売頭数		0 頭		
	年間子牛保留頭数		109 頭		
年間肥育牛販売頭数		97 頭			
生産性	繁殖	成雌牛1頭当たり年間子牛販売・保留頭数		1.08 頭	
		平均分娩間隔		12.7 ヲ月	
		受胎に要した種付回数		1.5 回	
		雌子牛1頭当たり販売・保留価格		- 円	
		雌子牛販売・保留時日齢		305 日	
		雌子牛販売・保留時体重		250 kg	
		雌子牛日齢体重		0.82 kg	
		去勢子牛1頭当たり販売・保留価格		- 円	
		去勢子牛販売・保留時日齢		305 日	
		去勢子牛販売・保留時体重		280 kg	
		去勢子牛日齢体重		0.92 kg	
		肥育	品種・肥育タイプ (肉用種去勢)	肥育開始時	日齢
	体重				280 kg
	肥育牛1頭当たり			出荷時月齢	29.8 ヲ月
				出荷時生体重	706 kg
	平均肥育日数			602 日	
	販売肥育牛1頭1日当たり増体量(DG)			0.71 kg	
	対常時頭数事故率		2.2 %		
	品種・肥育タイプ (肉用種雌)		肥育開始時	日齢	305 日
				体重	250 kg
			肥育牛1頭当たり	出荷時月齢	30.2 ヲ月
				出荷時生体重	620 kg
			平均肥育日数(日)		613 日
			販売肥育牛1頭1日当たり増体量(DG)		0.60 kg
			対常時頭数事故率		1.8 %
			販売肉牛生体1kg当たり販売価格		1,188 円
		枝肉1kg当たり販売価格		1,905 円	
肉質等級格付率		44.7 %			
モト牛1頭当たり導入価格		- 円			
モト牛生体1kg当たり導入価格		- 円			
肥育牛1頭当たり投下労働時間(時間)		31.4 時間			
粗飼料	借入地依存率		20.5 %		
	飼料TDN自給率		- %		

大し、昭和49年には肥育経営を開始。繁殖牛・肥育牛合わせて黒毛和種30頭、ホルスタイン60頭の乳肉複合経営を実践しました。飼養規模に対して自給飼料が不足していたため、当時の肉用牛経営ではあまり利用されていなかったトウモロコシサイレージを繁殖雌牛用の飼料として栽培利用し、自給率の向上を図りました。

昭和62年には、ホルスタインの育成をやめて黒毛和種主体の経営に転換、繁殖牛は基本的に年中屋外飼養方式とし、子付きの母牛のみ牛舎内飼養にするなど、放牧主体の経営に切り替えました。

平成5年には、繁殖牛100頭、肥育牛150頭の規模まで拡大し、黒毛和種の完全一貫体制を確立。省力管理のために平

成5年に屋外給餌槽を設置して、フィーダー車によるコーンサイレージの給与を開始しました。ラップ乾草を切断して給与することで、給与ロスを最低限にした完全利用を図っています。

16年の飼養頭数は、繁殖牛100頭、肥育牛230頭、まき牛1頭となっています。

経営実績を裏付ける 特色ある取り組み

1) 経営規模・生産実績

佐藤さんは繁殖雌牛を常時87頭、このほか育成牛を17頭飼養して、放牧利用や冬期の屋外飼槽利用などの工夫により省力化を図っています。北海道でも数少ない黒毛和種の大規模家族経営で、かつ完全一貫生産を確立しています。とくに繁殖牛の飼養には放牧主体で徹底した省力的管理を実施し、子牛の低コスト生産による高い収益性をあげています。子牛の全頭完全肥育は地域でも珍しく、高付加価値生産を行う先駆的経営として地域の肥育生産をリードしています。

大規模経営の省力化と安定生産のためにまき牛を活用していましたが、繁殖牛の資質改善や肥育成績向上のため、後継者である長男が人工授精師の資格を取得し、就農後の平成11年より人工授精方式に変更しています。現在は、人工授精を基本としつつ、不受胎牛等への補完としてまき牛を利用しています。

また、佐藤さんは地域の肥育部会の代表として、育種部会を設置。育種価を積極的に活用した繁殖牛の資質や肥育成績の向上を目指

している町内の和牛改良のリーダーでもあります。16年の肥育実績は、上物率45.3%と良好な実績となっています。

さらに、牧草地を施設周辺に集積させることで、放牧を中心とした自給飼料の高度活用を行っており、1番あるいは2番草収穫後には全面放牧利用として土地利用効率を高めています。放牧の利用効率を高めるため、ペレニアルライグラスを入れた混播草地としています。放牧地は5牧区、牛群は3群編成(妊娠牛の初期、後期、分娩後の子付き)とし、牛群にあった放牧管理を行っています(表2)。

採草地としては、地域の転作田を活用しており、稲ワラは地域水田農家より入手して、肥育牛に利用しています。

2) 生産コスト・収益性

上述のような取り組みを行い、常時肥育牛1頭当たり27万円と安価な生産コストを実現しています。これにより収益は、経常利益1313万円、経常所得2158万円(家族労働力1人当たり700万円)、所得率は26.6%となり肉牛一貫経営としては高水準の実績です。

地域社会との協調・融和

採草地として遊休地(転作田)を借地利用したり、地域産稲ワラを利用したりするなど、地域社会との協調にも力を入れています。

さらに、経営主である貢さんは、平成7年から和牛改良組合の肥育部会長、平成15年か

(表2) 自給飼料の生産と利用状況

使用区分	飼料の作付体系	地目	面積 (a)		所有区分	総収量 (t)	10a 当たり年間収量 (t)	主な利用形態
			実面積	延べ面積				
兼用	チモシー、シロクローバ	畑	2,650	2,650	自己			1 番草：乾草、ラップサイレージ 2 番草以降：放牧
〃	〃	畑	500	500	借地			〃
採草	オーチャードグラス	水田	177	177	自己			乾草、ラップサイレージ
〃	〃	水田	1,000	1,000	借地	1,918	3.6	〃
〃	〃	畑	1,000	1,500	自己			〃
小計			5,327	5,827		1,150	5.8	
放牧	ペレニアルライグラス、ケンタッキーブルーグラス、シロクローバ、チモシー、メドーフェスク、クローバ	畑	2,000	4,500	自己			放牧
計			7,327	10,327				

ら和牛改良組合副組合長および和牛育種部会副副会長に就任し、地域の和牛生産をリードしています。平成17年3月現在、組合員61戸、和牛頭数3666頭となっています。

また、後継者である長男も、平成10年に農協青年部貫気別支部の部長・4Hクラブ・消防団、平成17年から農協青年部理事に就任しています。

今後の目指す方向性と課題

現在、たい肥の全量を牧草地に還元していることから、肥料のバランスに問題が生じている可能性があるため、たい肥の有効利用と総合的な肥培管理により、牧草の栄養生産の向上

とミネラルバランスなどの改善を図ることが今後の課題となっています。

また、牧草地面積が増大したため、16年よりトウモロコシ栽培を中止していますが、さらに生産コストを抑えるために、購入飼料費の低減を図り、牧草のみでの繁殖牛の栄養管理の確立とその定着を目指しています。

成雌牛の改良は、従来、肉質重視の改良を行っていましたが、近年では増体も重視しており、その成果をより一層向上させるとともに、今後も年間10～12頭規模の繁殖雌牛の更新を実施、資質改善を図りたいとしています。

佐藤さんの経営は、多頭飼養にもかかわらず、繁殖牛と肥育牛ともに省力的管理を実施し、高い収益性をあげている優良な経営体です。北海道での和牛肥育生産の定着に先駆的な役割を果たし、合理的な作業体系は多くの経営の模範ともなるものです。今後は肥育成績がより一層向上することが期待されます。

(筆者：北海道酪農畜産協会・
経営支援部部长)

明日への息吹

女性から見た経営再建と関係機関の支援

中島 淳子

はじめに

私の牧場がある富士宮市は、富士山の裾野で標高が高く、夏は涼しく冬は寒い、冷涼な気候条件です。

私は昭和39年に養女として酪農家の家に入り、就農しましたが、それまでは牛を見たこともなかったので、牛の近くに寄れないような状態から始まりました。

当時は昼夜放牧を行っていて、夜は林の中の木に一頭一頭牛をつないで飼い、昼間は草地で草を食べさせるという方法で放牧をしていました。牛の鼻環に長いロープがついていて、牛はそれをずるずると引きずりながら、毎日畑を往復していました。

牛舎は簡易パーラーで、16頭収容できる牛舎でした。そこに牛を順番に探して入れるのですが、私は牛の近くに寄れないので、遠くの方からロープを踏みつけ、なんとかつかまえて入れるという、そんな状態からのスタートでした。

飼養管理の移譲と1回目の経営危機

酪農家の夫と結婚し、1年目は両親も一緒に手伝ってくれましたが、2年目になったと同時に、「お前たち2人でやれよ」と言われました。そう言われても、私自身、まだ地域のことも分からないし、夫も酪農経営についてよく分からない状態であったが両親からは手を離されたので、大変な思いをしました。もちろん収穫時期でどんなに忙しくとも、両親は一切手を貸してくれなかったので、2人でやり通さなければなりません。

家畜商は父の代から決まった人が来ていて、父はその人たちと取り引きしながら牛を出し入れしていたのですが、私たちの代になってから牛の質が落ちてきました。しかも、質が落ちて牛の値段が安くなるのではなく、反対にだんだん高くなってきたのです。

私は経理をしていたので、経営の状況はよく分かったのですが、主人はお金に頓着がなく、モノに執着心がないので、相手に言われたままにやっていました。その結果、年末に

なると200万、300万円と不足が出て、今度は不足分を出してくださいと言われるようになりました。

そんな状態が2、3年続いたので、自分たちの手で牛を育成することにしました。しかし、早く牛を増やしたいと先走ったため、良くとも悪くともすべて雌牛は残していたところ、育成牛と搾乳牛のバランスが崩れ、帳簿上ではもうけがあるのに、実際に使うお金がないという状態に陥りました。当時、育成牛が多かったため、育成牛を処分することによってその状態を乗り切ることができました。

また、放牧を始めてから、昼夜放牧を行っていましたが、牛が増えることによってふん尿が多くなり、硝酸態窒素が増えて土地も荒れ、これではまずいと見直しをかけるために、農協とその関係の肥料業者と相談し、肥料設計の変更をしてもらうことになりました。

親からの経営権移譲

昭和48年に、父が「そろそろ経営を全部任せるから」と経営移譲をしてくれました。その時の経産牛が52頭、農協の貯金通帳に残っていたのは約1ヵ月分のエサ代だけ。そのような厳しい状態での経営移譲でした。

さらに、産まれてくる子牛の雄はすべて父が引き取り、肥育することになったのですが、無償での引き取りで、私たちのところには1円も入ってきませんでした。

肥育した乳雄牛の出荷までのエサ代は父が

負担することになりましたが、その他資材一式、また牛が出すふん尿の後始末はすべて私たちの負担です。父が自分で仕上げた売った肥育牛の利益は全部父の懐に入り、私たちは両親の生活費をまかないながら、牛乳の売り上げだけで生活を支えるという厳しい中でやってきたのです。

しかしそのような経験をしたことによって、自分たちも色々と考えなくてはならないということに気づくことができました。

抗生物質混入事件

(2回目の経営危機)

ある時、乳牛に抗生物質を注入したことを夫が私に伝え忘れ、私はそれを知らずに普通に搾乳し出荷してしまいました。「お宅の牛乳から抗生物質が出た」と言われ、そこで済めばよかったのですが、その牛乳が乳業会社のタンクの中まで入ってしまい、タンクに入った牛乳をすべて保障しなければならなくなりました。当時はまだ保障制度も確立していなかったため、その時は、これでわが家の酪農は終わりだ、一家夜逃げだと思いました。

しかし、ここで負けては悔しいという思いがありました。農協は一緒に混入した牛乳の金額分だけはすぐ貸し付けしてくれたので、それで支払いを済ませ、農協は5年掛けて支払うという措置を取ってくれました。

それで何とか酪農を続けることができましたが、その時の教訓から、抗生物質を入れた牛には必ず両足に目印のテープをつけること

にしました。それからは抗生物質の混入はなくなりしました。

たい肥づくりの開始

とにかく経理をしっかりやること、それから1年の計画の流れに沿って立て、ムダがないか見直すことを肝に命じました。しかし、少し楽になってくるとこれも欲しい、あれもしてみたいという欲が出てきました。

例えば、たい肥は発酵させた方がいいと聞けば、技術も確立していないのに真っ先に飛びついて、あっちの菌がいい、こっちの菌がいいと何でも入れる。すると菌の請求書が来るのですが、いつの、何の菌のお金か分からないという、さまざまな問題が出てきました。

しかも、たい肥は一向にうまく発酵せず、試験場でたい肥を調べてもらおうと、発酵に伴って有効に働く菌がないということが分かりました。このことから初心に帰り、たい肥の発酵の研究を始めました。発酵がうまくできるようになった時点で戻したい肥の敷料として、畜舎で利用を始めました。

ちょうどそのころ、フリーストールによる飼養を始め、そこで戻したい肥を使ってみたのですが、驚いたことに、牛が戻したい肥を拾って食べるのです。私たちはびっくりして、「これは大変だ、牛がどうかなってしまうのではないか」と心配しました。そこでたい肥を検査に出したところ、雑菌がほとんどない

ことが分かりました。

牛は発酵状態の良いものしか食べないということも知りました。そこで、牛が食べるからこれはよく発酵できていると、それを目安にしてたい肥づくりを続けました。

それからずっと戻したい肥を使っていますが、その結果、牛の下痢などの病気が減り、牛が健康になりました。

放牧から舎飼いに、また放牧へ (牛が好む牧草の施肥管理)

それまでは放牧だったのですが、昭和61年にフリーストールをつくった時に、硝酸態窒素などが原因で牧草地が荒れ、牛がなかなか草を食べなくなったので、放牧をやめて舎飼いにしました。そうすると、今度はふん尿をどう処理しようかという問題が出てきました。

固形物は発酵させることで解決しましたが、尿は散布できる面積が14haと少ないのです。そんな問題もあり、牛にもストレスがかかるし、人間も大変ということになり、1年でフリーストールでの飼養をやめ、またもとの放牧に戻しました。

牧草地に入れる購入肥料はリン酸だけにして、放牧を再開しました。硝酸態窒素過剰の問題は、他の肥料を散布しなくなったことによって解決し、それからは牛も牧草を食べるようになりました。

牧草地にたい肥を入れたらさらに良いのではないかと、家族とも話をしたのですが、たい肥は発酵することによって3分の1程度に

減り、それを牛舎に戻すため、うちの牛だけでは畑にまくたい肥が足りないのです。

そこで、今度は畜舎から出るふん尿をばっ気して、畑に散布するようにしました。また、ほかの畜産農家からたい肥をもらってきて畑に散布するようにもしました。

土が良くないと草がおいしくない。草がおいしくないと放牧しても牛は草をあまり食べない。そのため、硝酸態窒素の過剰にならないような肥料設計を心がけています。

永年草地として放牧地の追播利用

富士山麓は昔から土地がやせていて不毛の地であるといわれ、何もできないというのが近隣市町村の人たちの頭にしみついています。

このような土地で急速に酪農経営の規模が大きくなり、牛が増えてふん尿が多くなると、牧草より先に雑草が伸びてしまい、雑草がはびこる土地で牛は飼えません。

そこで、牛に土を耕してもらおうという発想で、牧草の種を播いてから牛を放すと、牛が踏み込んでくれます。次に出す時には二本葉くらいにはなっていて、放牧してもまたそこでいくつかは残るので、春から秋にかけて放牧前には種を播くのです。そうすることによって牧草地を管理しています。火山灰と瓦礫（がれき）が多い土地なので、畑をおこすと大量の石が出ます。石を整備するにはお金もかかるため、永年牧草で畑の管理をしています。

夫のけがと後継者の育成

先ほど述べたように、これまで育成牛と搾乳牛のバランスが崩れたり、抗生物質が混入して膨大な金額の保障で酪農を続けられない状態に陥ったり、幾度かの危機を経験しました。当時の辛さを思えば、ヤリでも何でもどんとこい、何があってもこれだけのことを乗り越えられたんだという自信がつき、少々のことではおどおどしなくなりました。

戻したい肥の敷料を育成牛にも利用したことで、子牛の下痢もなくなり、育成牛の発育が良く、販売も順調に進み、抗生物質混入の負債も償還できたちょうどそのころ、長女が大学に行きたいと言い出しました。ところが、夫がエサの混合機に手袋を落とし、それを取ろうとして肩まで機械に挟まれ、病院で左腕は使えないと言われました。長女を指導してくれた先生たちは、「お母さん、今まで頑張ったんだから、もう少し頑張っただけで娘さんを学校に行かせてあげましょう」とおっしゃってくれたので、やってみようかという気持ちになりました。

幸い、主人の左腕は何本かの筋が切れていたのですが、1年ほどのリハビリで使えるようになりました。そのおかげで、長女も酪農学園大学にお世話になることになりました。

いろいろなことがありましたが、夫は、何が起きてもくよくよしないで、次のことを考えようというタイプだったので、うまく乗り越えられたと思います。

長女が大学を卒業してから、次女も「お母さんたちがやっているような酪農をやりたいから、酪農学園大学へ入りたい」と言い出し、酪農学園大学へお世話になりました。

次女は大学でたい肥を専門に学び、夫とよく電話でたい肥の議論をしていました。

長女の結婚と後継者の対応 (3回目の経営危機)

長女は結婚して家に入り、跡を継ぐことになりました。お婿さんも酪農学園大学出身で「僕は、北海道で実習してアメリカへも行って来た、ヘルパーもやって経験を積んできたので任せてほしい」と言われ、任せてみることにしました。

しかし、婿さんの実家はサラリーマン家庭で、実習先での飼養管理技術は習得していたものの、私たちの農場の管理や牛の生理については、皆目検討がつかない状況でした。

2年間、娘夫婦に任せたのですが、エサ代が雪だるま式にふくらみ、エサ代が払えない状態になりました。今まで少しずつ蓄えてきたお金をつぎ込んでみても足りず、私と主人の生命保険を全部解約してそのお金を全額つぎこんでもまだ足りないほど深刻な状況でした。

関係機関による経営指導

ちょうどその年、農協で経営指導が始まり、経営指導を受けてみることにしました。当

時は親子で十分話し合える状況ではなく、分かっている、お互い素直になれない状況でした。このような状態だったので、指導農家に入れてもらいました。

そのとき、開拓連、経済連、農協と県や市の畜産課がひとつになって経営指導して下さいました。1年間の計画を全部チェックされ、ムダなものを省き、費用投入が早期なものすべて洗い出されました。

このような中で、これ以上生活費は出さないことになりました。両親の生活費もまかっていたので、農協で決められた生活費だけではやっていけない状態だったのです。それを何とか打開すべく、今まで専従者控除で振り込んでいたのですが、その中にも経営費として使った金額がありました。専従者給与はちゃんと払い込んでもらう代わりに、個人の租税にかかるものは個人が払うこととし、個人の生命保険等も自分の給料から支払うことにしました。

1ヵ月でどのくらい生活費がかかるか分かっていたので、私と娘と夫の3人の給料から同じように「家計費」という項目の貯金へ振り込んで、家計一切のことはこの中で全部行う、個人のもものは個人で管理することにしました。結果、家族全員が真剣になり、今まではもらった給料全部、自分が使えるような気になっていたものが、自分で使えるお金は、実は微々たる金額でした。しかし、家計費はどうしても必要なので、3人で出し合ったお金のなかで家族全員の生活を面倒みるということになりました。

実質経営移譲

農協の経営指導は3年間の予定でしたが、やることをやって2年で終了しました。指導農家になったときに、支払えなかったエサ代の3000万円を借り入れしましたが、2年間で2000万円返しました。毎月、指導グループが緻密に指導してくれ、前回言われたことが実行されていないと即指摘されてやり直しを言い渡されました。そのおかげで、ベテランだと自負していた婿も、「実は何も知らなかった」と反省し、夫の言うことを素直に聞くようになりました。男同士というものは、親子でもライバルなのだと、その時に思いました。

今回、指導農家になったことで、夫と婿の関係が改善され、ようやく経営移譲できる状態になったと思っています。これから具体的にどのようにどの時点で経営移譲するか検討する時期に来ています。

家族全員で思考する経営

これまで何度か経営の危機がありました。そのたびに思ったことがあります。それは、家族全員で話し合いをしないと、なかなか乗り切れないということです。最初の育成牛過多の時は私と夫だけで解決すればよかったのですが、抗生物質混入のときは両親のところまで苦情がいき、周囲からの風当たりが強かったようです。



放牧風景

酪農経営に関する事業はさまざまありましたが、事業を実施するときに話し合いに出席するのは経営者だけなので、今何をやっているのか、経営者が黙っていれば家族は何も知らない状態です。毎日同じ事をやっていれば生活できるからいいのだ、という思いがあるため、無理もしなければ真剣にもならない。そういう甘えが私にもありました。

指導を通じて教えられたことは、家族全員が同じ話を同じ場所で聞き、家族全員で改善方向を話し合うことが大切であること、また、生活費と経営費を完全に分離することです。抗生物質混入の時も、専従者給与制にして家計費を抑制しました。

今年初めて、娘が青色申告の確定申告書を作成しました。それまでは、私が確定申告書を作成していたので、いくら経営状況を説明しても確定申告書を見せても、理解の範ちゅうに入らず、生返事だけでした。それが自分で作成していくうちに経営の大変さが理解できたようで、これからどうなっていくか分からない酪農経営の中で、このままではいけないのではという疑問が言葉として出てくるようになりました。

わが家では、乳代清算書を誰でも見られるように置いてあります。娘には「これを見て毎日しっかり管理しなければだめだ」と言っていました。以前は、見た形跡もありませんでした。今では、毎月の乳代精算書が届くと真っ先に開いて費用の内容をチェックしています。

経営危機時のストレス解消法と家訓

夫は結婚してから、長期の入院を5～6回経験しています。その間、私1人で仕事をしていたのですが、そういうときでも父は一切手を貸しませんでした。子どもの学校の送迎もあったので、この仕事を1人でやるにはどうしたらよいか、常に考えないと仕事が回っていかないので。

こういうことを何度も経験したので、自分の中に危険度の尺度が生まれてきました。地区で行事がある時は家族みんなで参加しよう、そのときは馬鹿になってもいいから、思い切り楽しんでこよう、これがわが家の家訓みたいなものです。

今では、私たちの地区も子どもが大きくなり、2代目3代目となって地区の行事に参加しなくなり、地区の行事ができない状態です。富士開拓では3代目が何人酪農を継ぐのかが問題になっています。

仕事も大変ですが、仕事の中の楽しみを親としては伝えていかなければならないと考えています。仕事の中に楽しみを見つけないと、

仕事はきつくて嫌なものになります。子どもが小さいときは放牧の時に連れ出して、牛追いの仕事を手伝わせ、道々の花を摘んだりしました。牛は腹いっぱい草を食べているため、あまり早く歩かないので、子どもが遊んでいてもちょうど間に合う速度です。これは牛にとっても良く、早く早くと鞭で打たれることなく、誰が牛の群れに入っても牛が寄ってくる穏やかな状態でした。

「放牧牛乳」への挑戦

わが家ともう1戸の酪農家で、「放牧牛乳」というブランド名で牛乳を販売しています。今では娘夫婦が経営をやってくれるので、販売店でイベントがあると、私と夫は「放牧牛乳」のPR係をやっています。

「放牧牛乳」は一般の牛乳と異なり、条件が厳しく、エサはエコロジーでなければならず、普通のエサに比べ少し高いのです。乳質も普通の牛乳よりもランクが上で低温殺菌のため、少しでも乳質が悪くなると出荷制限されます。「放牧牛乳」を始めるに当たって、まずは婿さんが本気にならないと、いい牛乳が搾れないため、話し合いでその意志を確認しました。

しかし、そこまで手をかけても、富士開拓の一般酪農家が出荷する牛乳より価格がすこぶる高いわけではありません。農協で生産販売していますので、放牧牛乳が売れた中から何%かは私たちのところへ帰ってくるのです

が、あとは農協の全酪農家へ配られてしまいます。いくら努力してよい牛乳を出荷しても、メリットが少ないのが悩みどころです。

おわりに

一時は本当に苦しい時期があり明日の食べるものがない、そんな経験もしました。しかしそのお陰で家族皆の気持ちが一つになりました。

今の私たちの仕事は、両親の病院の送り迎

え、孫の保育園の送り迎え、育成牛、乳用肥育モト牛の飼育の仕事、農協の仕事を一手に引き受けています。

忙しい毎日ですが、今年86歳と80歳になる両親と私たち夫婦、娘夫婦と孫2人の8人家族が、それぞれの立場と役割を、お互いに理解し、協力して何でも話し合えるような明るい家庭を築いていきたいと願っています。

誰が来ても、いつも笑顔とユーモアで、毎日が楽しくニコニコ過ごせるように努力して、4代目に引き渡したいと思っています。

(筆者：静岡県富士宮市・酪農経営)

月刊「畜産コンサルタント」4月号 発売中！



創刊以来40有余年、畜産総合誌として数々の話題、問題の提起をしてきました。経営、技術、流通、時事など、毎月特集を組み問題点の掘り下げと追究を行い、豊かな内容とわかりやすい情報を提供しています。

【カラーグラビア】 環境対策と銘柄牛づくりで都市近郊型乳肉複合経営を実践

【巻頭コラム】 生命をいただき 生命をつむぐ……紺野 君子

【特集】 養豚生産の現状と需給動向―生産現場における取り組みと海外の動き―

- ◇豚肉の最近の需給動向……小牟田 暁
- ◇必要な育種価評価手法理論の深化と育種システムの構築……石井 和雄
- ◇豚病対策の現状と課題……石川 弘道
- ◇食品パイプロを有効資源に……栗木 允男
- ◇ネットワークで目指す日本型養豚インテグレーション……赤地 勝美
- ◇輸入豚肉の需給動向と対日輸出戦略……小松 千義

【今月のコーナー記事】

「女性の視点」 自分のために・乳牛のために……月井 千枝子

「畜産学習室」 戦後畜産の展開過程(2)高度経済成長下の農業政策……近藤 康二

「実用研究・成果報告」 牛枝肉の品質評価要因と肉牛出荷管理……石ヶ森 周一

このほか…

「家畜改良センターニュース」Dr. オッシーの意外と知らない畜産のはなし「畜産！特産！ごちそう産！！」

「畜産物の市況展望」や畜産業界の種々の取り組みを紹介する「トピックス」などを掲載しています。

是非ご購入ください。

※5月号の特集は「肉用牛生産の動向および振興施策とその実践状況」を予定しております。

購読料	年間	9,828円(送料とも)
	半年	4,914円(送料とも)
	1部	735円(送料84円)
		第三種郵便認可

お求めは、最寄りの畜産会・畜産協会、または下記へ必要事項(氏名(会社名)、住所、お届け先、必要部数、電話・FAX番号、メールアドレス等)をご記入のうえ、お申し込みください。

(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.jin.go.jp/>