

畜産会 経営情報

主な記事

- ① セミナー経営技術
酪農家から見た関係機関の営農指導 小林 治雄
- ② 明日への息吹
石賀牧場の経営の歩み 築山 伴文
- ③ あいであ & アイデア
体重測定に便利! 楽々移動計量器 川崎 広通
- 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

酪農家から見た関係機関の営農指導

小林 治雄

1. 経営の概要

私は平成元年の秋に北海道の中川町に移り、1年間地元の酪農家のもとで研修を受けて、平成2年にリース牧場制度を利用して就農しました。

大学卒業後の11年間は、普通のサラリーマンをしており、牛に触ったこともありませんでした。また、実家も農家ではなく、農業関係とはまるで縁のない、本当の意味での都会人でした。

就農当時の家族構成は私と妻、3歳の息子と2歳の娘の4人家族。飼料用地は30ha、

牛は経産牛が20頭弱、育成牛が数頭という規模から始めました。

現在は就農後15年が経ち、経産牛40頭弱、育成牛を入れて約70頭、飼料用地42haとなりました。牛乳の生産は310t、経産牛1頭当たりの平均乳量は8000kgにも達していませんが、表彰を受けたり、コンクールの代表に選ばれたりするようになりました。小規模ではありますがそれだけの経営はできているという自負はあります。

しかし、ここまで順風満帆できたわけではなく、途中つまづいた時もありました。その後、自分なりに考え、よい指導も受けて経営形態を放牧主体の低コスト生産に変えて乗り

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。

きり、良い年で所得率40%、平均でも35~36%の経営となりました。

2. 酪農家の立場に立った 営農指導とは

(1) 駄目な酪農家と役に立たない営農指導

本来、農家自身が自主的に自らの将来を考えて実践していれば、技術的な指導は必要でも営農に関する指導、例えば経営に関する指導はそれほど必要はなく、農家の方からアドバイスを求められた時にだけ営農指導を行えばよいはずです。

しかし現実には、他人任せ、農協任せのどんぶり勘定経営で牛は増えても経営は立ち行かないという酪農家が大勢いるのが現状です。

(2) 駄目な酪農家ってどんな人？

① 自分は頑張っていると思い込んでいる

頑張っていれば良い結果が伴わなくともいいのではないかという考え方の農家は結構多いものです。しかし資本主義経済の下で金もうけをしようとしているのならば、それなりの成果、最低でも家計費込みで収支が「とんとん」でなければ、やっている意味がありません。どれほど努力したかより結果を出すことが重要なのです。

② 悪いのは自分ではなく周りだと思い込んでいる

経営に行き詰まったり、乳質が悪くなったりしたときに周りのせいにする。例えば「農協が悪い」「役場が悪い」「天気が悪い」「畑が悪い」「機械が悪い」「牛が悪い」など。同

じ条件の中でもうまくやれる人はいるわけで、何でも周りのせいにするのは、一種の逃げでしかありません。

③ 技術力がない、あるいは技術力があっても労働力が伴わない

草作りや搾乳、機械の扱いが下手というのは、技術力がないからです。また、草作りはうまいけれど、旦那さん1人で何から何までやっていて、家族が手伝わない。つまり連携が悪い。例えば結婚したての二代目の若夫婦が、最初奥さんに「仕事は手伝わなくていいよ」と約束してしまった。奥さんは二度と手伝いには出なくなり、両親が抜けてからは旦那さん1人の労働力となる。搾乳しながら草作りをしなければならない、それでも早く搾りたいからミルクカーを1人で3台も4台も使う。当然のことだが過搾乳で乳質は悪化、ペナルティで年間何十万円もとられてしまう...などという例は皆さんもご存じかと思います。

④ その時、何が重要なのが分かっていない

就農して数年後のことです。近くの町でアメリカからコンサルタントを招いた研修会がありました。その中でとくに印象に残った言葉があります。「自分の中で経営の優先順位をきちんと決める。今必要なものは何なのか。いろいろなことを箇条書きにして、その中で本当に必要なもの、経営にプラスになるものは何か。逆に、我慢できるものは何か。それらをきちんと考えて投資していかないと将来性はない」。この言葉は今でも鮮明に覚えています。

実際にはつつい必要でない新型パソコン

を買ったり、余計な事にお金を使ったりしてしまう。だからこそこの言葉は非常に重要なのです。例えば規模拡大するかどうかに関しても、我慢してもっと資金を貯めるなり、技術力を上げるなりして時期を待つべきなのか、それとも勝負に出るのか、その判断をうまくやらなければなりません。

規模拡大するために資金をたくさん借りて牛舎を建てたけれど、その牛舎が空いているという例もよくあります。本当は牛舎を建てたら、さらに資金を借りてでも牛を買って牛舎を満たさなければならないのに、それができない人がいる。牛を買う勇気がないのか、金が集められないのか。

最初からしっかり計画を立て育成牛を除々に増やしていったら建物建てれば、牛舎を満たすために牛をわざわざ買わなくても済むのに、その判断ができない。

また、牛を増やして草が足りなくなり、草が不足した時、「草を買うべきなのか」、それとも「牛を売るべきなのか」。もし牛を減らすとするならどの牛を減らすのか。

建物を建てたのなら、本当は牛を増やさなければいけない。やむを得ず減らすにしても、育成部門と親牛部門のどちらを減らすのか。育成部門というのは親牛部門から搾乳という部分を除いた作業全部にかかってきます。エサを与えてポロ出しし、そのうえ種付けといった作業を経て育てなければならない。また、いろいろなステージがあるため、手間は経産牛よりかかる。そういう育成牛を手放さないで、今高く売れる牛、明日から稼げるはずの

商品売ってしまう。

本当に自分の経営にとって「何が大切なのか」、重要な判断が的確にできないのが駄目な酪農家になっていく一番の原因です。



(写真1) 小林牧場の看板

(3) 役に立たない営農指導って？

営農指導を受けるとき、農家と担当者の考え方にミスマッチがある例がよく見受けられます。以下に、その例をいくつか挙げてみました。

① 農協のお得意さんが良い農家？

農協にとって良い農家というのは、率直に言えば「規模の大きな農家」「資金をたくさん借りてくれる農家」です。農協を通してたくさんの資金を借り、農協を通してたくさんの資材を買い、農協を通してたくさんの牛乳を出荷する、そのような農家は農協をもうけさせてくれるでしょう。しかし、その農家が持続性を持たないと、長い目で見たら農協のためにもならないのです。

例えば、牛乳1kg当たり1円でも利益が出ているのならば、たくさん出荷すればするほど農家にとっても利益は大きくなりますが、利益が1円も出ていなければ、1万t出



(写真2) ロールペール乾草

荷しようが10万t出荷しようが農家にお金は残りません。農家にとって農業を営む目的は生活をし、子どもたちを育て、「生きていく」ことです。それが楽しく働きながらできれば申し分ありません。決して売上高を増やすことではないのです。

このように、農協にとって価値のある経営と農家の家族にとって価値のある経営にはズレがあるのです。

農協が元々は農家が出資した協同組合である以上、農協の職員が農家のために働くというのは農家にしてみれば当然の事です。しかしほとんどの農家は、農協の職員が自分たちのために働いてくれているとはあまり思っていない。

そう思っていない農協職員から指導、指図されてもなかなか聞く耳を持たないというのが実際のところではないでしょうか。借金があるから仕方がない、そんな面が大きいように思えます。

現実問題として、営農担当の職員が、自分の今やっている仕事が本当に農家のためになっていると、胸を張って言えるのかと思える

時が多々あります。農家はそのあたりを非常にシビアに見ていると思います。

② 農家と指導機関の得意分野の違い

農家と指導機関では、得意分野が少し違うと思います。農家は現場主義ですから、経営者というよりも技術者という側面が非常に強い。そのため、実作業での感覚的なことや、経験的なことに農家は精通しています。しかしその一方で、数字に弱い部分があり、経営状態の悪い農家はとくに物事を数字でとらえない傾向が強いです。

私は平成9年から継続的に北海道酪農畜産協会の経営診断を受けています。経営診断を始めるまで、自分は数字に強いと思っていました。ところが、経営診断を受けてみて初めて、いかに自分の経営を理解していなかったのかを痛感しました。

経営診断では、まず聞き取りがあります。そのデータを担当者が分析して手を加え、フィードバックしてくれます。私は比較的几帳面にメモを残しておいたつもりだったのですが、聞かれることに対し、自分の経営についてこんなに知らなかったのかと、本当に嫌になるくらい何も答えられなかったのです。

例えば、収穫した牧草について、トータルの数は分かるのですが、個々の畑で何個収穫したかと内訳を聞かれても答えられない。「では1つの重さは？」と聞かれても概算では分かって、実際に計ったことはないため正確な数字にはならない。そんな状態ですから元のデータがいい加減になり、それに手を加えても誤差が出てしまうのです。

会社員だった時代には日報を付けていたから、それなりに自信があったのですが、いざ実際に経営診断を受けてみると、自分が経営の中身を正確に把握していなかったことを思い知らされました。

③ 現場に弱い指導機関

一方、指導機関の方は、数字には強いものの、現場には弱いという側面があるように思います。

私自身就農して10数年、毎日2回搾乳していますが、農協の担当者や普及センターの人が搾乳の現場を見に来た事は1度もありません。

また、草を作っている時や、エサやりしている時も、農協の担当者や普及センターの方が来て作業風景を見ていることは非常に少ないように思います。何かの頼み事で来た時に、もしロールパックの給餌をしていたら、つかんでおいをかぐとか、水分はどれくらいだろうと話しながら見るのが当たり前なのに、そんな事も私の経験ではありません。

指導機関の担当者というのは、もっと現場を見て知るべきではないかと思います。

④ 最も重要な現場とは

指導機関が見るべき現場として最も重要なのは、酪農の場合搾乳作業だと思います。ところが、搾乳現場というのは農家にとってはあまり見られたくないのも事実です。なぜならば、見られてもいいような仕事をしていないからです。

しかし、本当は嫌がるどころこそ改善が必要なところで、これには信頼関係も必要です。突然現場に行くのではなく、普段から小まめ

に顔を出し、搾乳現場に除々に入れる関係をつくるのが重要です。

酪農というのは牛にエサを食べさせて乳を搾るというのがメイン作業です。それに付随する作業、草を作るとか、たい肥を草地に還元するとか、育成牛を育てるということは、お金を出して人に頼んでもできることです。しかし、「搾る」という部分がなくなると酪農ではありません。そこは酪農家の一番の本質が出てくるところです。

労働力は足りているか、経営者の目は行き届いているか、エサは適量が与えられているか、ウォーターカップは汚れていないか、乳房は汚れていないか、過搾乳になっていないか。それらの事は、すべて搾乳現場へ行けば分かります。

搾乳がきちんに行われ、良い牛乳が生産でき、その牛乳が全部売ればもうけにつながるのです。そのためにも、搾乳現場をきちんと見てほしいと思います。

⑤ 本来あるべき営農指導とは

このように、現場に顔も出さない人から「ああでもない、こうでもない」「もっとこうやれ」と、本で得た知識ばかりをいわれても、それに素直に従えるでしょうか。

結局、農家は「そんなことはできない」「はいはい、分かりました」という返事だけで済ませてしまう。担当者も、一応は言ったのだからと済ませてしまう。

負債のある農家だったらその負債を減らして農家の経営を再建させる、そして農家をもうけさせる。そのことにより農協や自治体や

地域、関連企業みんなが潤う、それが本来の営農指導だと思います。

誰のための営農指導かと言ったら、農家のためではないですか。そうでなければいけないのです。

営農指導の本来の目的は、農家のためであって、それは農家に「経営を続けていこう」という気持ちを持たせることなのです。もうからなければ続けようとは思いませんから、その気持ちを持たせることと、それを維持する気持ちを現実のものとするのです。それは経営や技術の基盤をつくる「手助け」をすることです。それがなければ立ち直れない農家がたくさんあると思います。

農協と農家の関係を考えた時に、農協というのは農業があってこそ存続できるし、農業というのは個々の農家が集まって初めて成り立ちます。1戸1戸の農家というのを大切にしていかなければ、農協は崩れていきます。農業を基盤に依存している関係機関もなくなってしまいます。

逆に個々の農家も1人では生きてはいけな、力を合わせて農協が機能した時に初めて農家もうまく繁栄していきます。農家も農協も関係機関もそれを忘れずに、共存して協力しながらやっていければよいのではないかと思います。

3. 私の牧場実践を通じた 営農指導の状況

(1) 就農から農場買い取りまで

就農当初は舎飼いで、牛はほとんど外に出していませんでした。エサの作り方も当初は技術がなく、雨に濡らしたりして良い物が作れませんでした。

そのため、どうしても配合飼料に頼る経営になり、乳量が減るとお金が欲しいから、さらに配合飼料を増やしていったのです。

その結果、数年目にかなりの数の起立不能の牛が出て、30頭のうち6頭を駄目にしてしまいました。

その年は共済金が入ったためとんとんですみましたが、翌年からは乳量が激減してしまいました。その結果12月のクミカン決算で赤字を出してしまい短期の借り入れや貯金の取り崩しで乗り切りましたが将来のめどが立ちませんでした。いずれ始まる元金の償還や子どもたちの教育費。これから支出がどんどん増えていきます。それらを考えると、経営が成り立たないのは目に見えていました。何が悪いかと言えば、経営規模が小さいことと、事故が多発したこと、そして乳量に対する購入飼料費の割合が非常に高かったことなどが原因でした。

当然、私はこの状況に危機感を感じ、妻とも「このままでは何年かしたら潰れる」という話になったのです。しかし、一国一城のあるじとしての変なメンツがあり、誰にも簡単に相談できなかったのです。

(2) 危機からの脱出と営農支援

この時に「これじゃまずいよ」と声をかけてくれたのが、役場の新規就農担当のYさんでした。Yさんは普段からよく牧場に顔を出



(写真3) 放牧風景

してくれていました。夏場、夫婦2人で慣れない作業をやらせると夜11時ごろまでかかることがあります。そんな時には、Yさんの奥さんが子どもたちを保育園に迎えに行き、家で預かってくださり、夜遅くに迎えに行くと、「これ食べて」とお弁当を渡してくれたこともあり、そのように普段からとても面倒見のいい方で、私もとても信頼していました。

そのYさんから、この乳量でこのエサ代は高すぎると言われたのです。さらにNOSAIと普及センターに声をかけてくれて、私と妻を呼んで勉強会を開いてくれました。獣医さんも交えて話し合った中で、経営のウィークポイントとして、やはり配合飼料に頼り過ぎている点を指摘されました。

たくさん食べているのに牛の足が腫れているなど、牛の状態は良くない。粗飼料不足や運動不足も目に見えてくる。このままではまずい、とりあえず配合飼料を減らしメニューをシンプルなものにして、牛本来の力を出す形にするようにアドバイスを受けました。

「このままのやり方では駄目だし、抜本的に変えていかなければ苦しいよ」と、いろいろ

ろな方法を一緒に考えてくれました。

ちょうどその時期、放牧アドバイザーである落合一彦氏が執筆した「放牧のすすめ」という冊子を読み、もっと牛を外に出して運動させなければと考え、Yさんに相談しました。

彼は早速、農業試験場や先進農家の見学を手配してくれました。地元の普及員を誘い一緒に見て歩いてくれただけでなく、牧柵づくりも手伝ってくれました。

この指導を受けるに当たって、とても良かったなと思うのは、私だけではなく、共同経営者である妻も一緒に呼んでくれて、相談を受けたり、勉強をさせたりしてくれたことです。名義上は私が経営主ですが、実際に経営に関わっているのは私と妻の2人。それは経営の両輪ですから、同じ方向に一緒に回っていかなければ、思った方向には進めません。その中で2人の考えを上手に一致させることができたのは、非常に重要だったと思います。

放牧自体は平成8年ごろから移行し、今は15haの専用放牧地を持って、総面積も42haくらいに増やしています。当時170tだった乳量は、去年は310tまで増えました。頭数

は当時が30頭、今は38頭なのですが、配合飼料の購入金額は今の方が低く済んでいます。

一番変わったのは生産費で、生乳1kg当たり18円くらいの利益が出ます。当時は1kg20円くらいの赤字でしたから、経営は当然違ってきます。

(3) データのフィードバックと家族内の合意

先述しましたが、私と妻が労働の両輪であると同時に、今の経営というのは、放牧と経営診断が両輪になっています。よい数字が出てくるようになったのも平成8年からです。

数字が出るというのは経営に非常に役立ちます。経営診断をきちんと受けるために、正確なデータを取る。経営診断を受けてデータを分析し加工したものが返ってくる。その中で「お宅の弱い所はここです」と指摘され、それに対しての指導があり、それに従うとうまく改善される。そういったフィードバック指導がきちんとあり、それを受けてその中で一番重要な問題から改善していく。そのことによって次年度の経営診断に答え、結果が出てくる。すると、「やったかいがあった」「効果があった」と、また次への意欲へとつながる。それが経営主だけでなく、経営に携わっている人間も一緒にやっていくことで、共通の同じ目的に対して、同じ考えができるようになってやっていけるのです。

これは夫婦という関係の場合もあるし、親子という関係の場合もあります。牧場内で働いている人たち、たとえ上下関係はあっても、現場では皆同じレベルで考えて、同じ目線で

同じ目標を目指していくことが、非常に重要になっていくと思います。

(4) 営農指導は人と人の信頼関係

最初にも述べましたが、農家の自主性というものがなかったら、いくら指導してもムダなわけで、指導していく過程で、農家自らが判断して気がつくように持っていくのが、上手な指導だと思うのです。

見えているのに見たくない部分、分かっているのだけれど深く知りたくない部分を、自分で気づくように上手く持っていくのです。

今、何をしてはいけないのかを考える、時として我慢しなければならないこともあります。では逆に、今は何をしなければならないのか。それを自分たちで気づかせる、あるいは気づいたと思わせるだけでもいいでしょう。その方向へ持って行くのが、役に立つ営農指導だと思います。

実際、ほとんどの農家は何が悪いのか、何が弱点なのかうすうす分かっているはずですが、ただメンツもあって「認めたくない」「分かりたくない」という意識があるのです。

営農指導の中でやるべきこと、求められていることは、「気づかせること」と、農家が見失った「目標を見つけ直させてあげること」「意欲を起こさせてあげること」の手助けです。

そのために不可欠なのは、信頼関係を築くことです。「この人は本心から自分の事を考えてくれている」と農家が感じる営農指導が大切なのです。それは難しいとは思いますが、それが最も重要なのです。

(筆者：北海道中川町・酪農経営)

ご利用ください！中畜の新刊図書

日本飼養標準・豚（2005年版）

（独）農業・生物系特定産業技術研究機構 編

1998年版以来、7年ぶりの改訂となる2005年版は、子豚、肥育豚、繁殖雌豚のエネルギーおよびアミノ酸要求量の見直しを行うとともに、食料自給率の向上を目的として、「食品残さの飼料化」について新しく項目を起こしました。さらに、養分要求量設計プログラム・飼料設計体験プログラムをCD-ROM化し、栄養素要求量の算出および配合設計を容易に行えるように内容の充実を図っています。

A4判132ページ 価格・税込2,415円（送料340円）



女性の視点 ～畜産に携わる女性からのメッセージ～

（社）中央畜産会 編

同書は、昨年8月に発足した畜産に携わる女性のネットワーク「全国畜産縦断いきいきネットワーク」の設立記念誌として、これまで月刊誌『畜産コンサルタント』で連載した「女性の視点」を再編集したものです。「女性の視点」は、畜産に携わる女性が、それぞれの人生観や畜産経営に対する思い、取り組みなどを寄稿したもので、単行本『女性の視点』には、そのうち51名の畜産女性たちの原稿を収録しています。

B5判138ページ 価格・税込1,500円（送料290円）

平成17年版 畜産経営の動向

農林水産省生産局畜産部畜産企画課 編

近年、畜産を取り巻く状況はめまぐるしく変化しており、最新の畜産動向を把握し、経営に役立てることは重要な課題となっております。同書は、わが国の畜産に関する生産から流通の動向、ふん尿処理などの環境保全や各種資金・融資制度など、最近の統計資料を中心に、最新の畜産動向についてとりまとめています。生産者はもちろんのこと、行政・研究機関など、畜産関係者必携の1冊です。

B5判434ページ 価格・税込2,100円（送料340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ください。
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。

（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/>

明日への息吹

石賀牧場の経営の歩み

—— 畜特資金により経営危機を乗り切る ——

築山 伴文

平成16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、平成17年度（第44回）農林水産祭で天皇杯、平成17年度の畜産大賞（経営部門）で最優秀賞を受賞した岡山県真庭市の石賀博和さん恵子さんの経営事例（第2弾）を紹介します。

今回は、現地を訪れたときなどにお聞きしたエピソードや裏話を交えながら、経営の歩みや特色ある取り組みなどについて、少し詳しく紹介したいと思います。

なお、受賞に際しての経営内容は、平成18年3月15日No.196の「明日への息吹」のコーナーで紹介していますので、そちらを参照してください。

天皇杯受賞決定！

石賀牧場を訪れるとまず出迎えてくれたのは、60頭の繁殖牛！と思いきや、十数匹もの



放牧地を駆けめぐる牛たち

小さなネコたちでした。恵子さん曰く「いつの間にか増えてしまった（でも、名前は全部付けています）」とのことですが、その多さには驚かされます。

さて、本命の牛たちはというと、それぞれステージごとに別々の牛舎で飼養しているのですが、妊娠鑑定済みの母牛は、フリーバーン牛舎で放し飼いにしており、日中は放牧に出しています。その移動ルートには特別な柵なども無いなか、40頭ぐらいの母牛が自宅の

かどを横切り、いっせいに放牧地へと向かって歩を進める光景は、なかなか圧巻ものです（ネコたちはいつものことと言わんばかりに急いで道を空け、大行進を見届けていました）。

そんな石賀牧場に、去る平成17年10月11日の夕方、1本の電話が入りました。天皇杯の受賞が決まり、いち早くこの素晴らしい結果を報告しなければと筆者も含め多くの関係者が連絡をしたところ、最初に通じて話できたのは、農業新聞の記者の方だったそうです。でも、こちらの興奮をよそに当の博和さんは、天皇杯と言われても全く何のことだか理解できず、「そんなことを言ってお金を振り込ませる、今頃の振込詐欺かよ～」と疑ってしまったそうで、未だにその記者の方と会うときは、少し体裁が悪い？とのことです。

余談ですが、天皇杯受賞時に預かるカップ、移動がなかなか大変で、もちろん宅急便はダメとのことでしたから、会場から空港まで3人がかりで運び、飛行機に持ち込んで岡山に



眩しいくらいの輝きを放つ天皇杯

帰ったのですが、座席をカップ用に1席準備してもらい、毛布でくるんでシートベルトをかけ、大切に持ち帰ったことを思い出します。

なお、カップは翌年の1月23日に返還しており、現在は、1/3サイズのレプリカが自宅の奥の間で輝いています。

経営の歩み（2つの決断）

経営主の博和さんは、昭和50年に北海道の酪農学園大学を卒業後、就農しました。しかし本当は、最初から家を継ぐつもりではありませんでした。当時を振り返ると、「うちのよな山の中の狭い狭いところには帰りたくないし、経営基盤もない」ということで、北海道での就職を考えていました。その当時付き合っていた恵子さんには、「仕事はいくらでもあるし、北海道に来ないか」と誘ったのですが、「ここよりももっと寒いでしょ？」と柔らかく断られてしまい、そうこうしていた頃、家の方からは「農家の長男だから帰ってこい」と言われ、しばらく平行線が続きました。家の方では、「なんであいつは帰らないと言うのだろうか」と家族会議まで開いたこともあったようですが、恵子さんと結婚することとなり、やむなく、いや晴れて、昭和50年に岡山に帰り就農することとなりました。

就農当時の経営は、稲作（2ha）、タバコ作（30a）に繁殖牛2頭という複合経営でしたが、平成11年から現在のような肉用牛の単一経営に移行しています。その間いろいろな

ことがありましたが、なかでも2つの大きな決断をしました。

まず1つ目は、昭和63年のタバコ作の中止です。タバコは、父親が専売公社の総裁表彰を受けるなどしており、家にはタバコに対する執着心がずいぶんありました。そして就農当時は、労働力が2人増えたということもあり、面積の拡大も図ってきたことから、中止したくはなかったのですが、将来的な収益性や労働があまりにも厳しくいつまでもできる仕事ではないと判断して、父親の猛反対を押しつけて中止に踏み切りました。

そして2つ目は、平成11年の稲作の中止です。米は毎年作っているため、機械の更新も繰り返してきましたが、平成10年頃に田植機やバインダー、ハーベスターなどが時を同じく老朽化し、故障も増え、すべてを更新すると一時に多額の資金が必要となりますし、その当時転作料が6万3000円になるということで、米を作るよりもそこに牧草を播いて粗飼料を作り、機械化を進めて牛だけを飼う方が効率も良く、収益性が高いのではないかと判断して、平成10年に稲作を中止する決意をしました。

ところが、今度は祖父に大変叱られ「百姓が米を作らないでどうするんだ」と言われ、「そう言われてもなあ」と言ったり考えたりしていたら、祖父が「ワシの貯金で出来た米を全部(高く)買うから、米を作ってくれ~」と言うし、「そんなお金があるのならワシにくれ~、フリーバーンやらいろいろ作りたいものがあるから」と言い返すと、「そんなわ

けにはいかない」という感じで、押し問答があったのですが、この地域は、イノシシやシカが出て悪いことをするので、柵をするなどの対策を講じて山間山田で8俵から9俵の米を作ってみても、それほど収益は上がりません。それから、その当時150aぐらい作っていましたが、忙しいばかりでどっちつかずでうまくいかなかったこともあり、家族を説得し、思い切って平成11年から稲作を中止して、和牛だけの経営に切り替えました。それから、年々増頭を続け、現在の約60頭規模に至りました。

飼料基盤を支える146枚の転換田

本誌196号では、平成16年段階の飼料生産実面積を15haと紹介しましたが、地権者から年々「作って欲しい」という要望が多くなり、現在では16haを超える状況になっています。驚きはその数で、転換田146枚、地権者は約30人にのぼります。1戸当たり大体50~60a、1枚の平均が11a程度と、まさに中山間地の典型的な田んぼといえます。

最初は離れたところを点々と作っていたのですが、高齢化や後継者不足、減反など時代の情勢に加え、先程も触れたイノシシやシカが出るということで、誰もが往生してしまい、いつのまにかうちの土地もうちの土地もということになり、拳げ句には「隣の田んぼで作って何でうちでは作れないんだ」という方も出てくる始末。現在では、6haぐらいを

集約して作付け出来るようになって
いるところもあります。

機械・施設は、ほとんどロールペ
ーラー体系にしました。ここ数年、
120cmのロールを800個前後作るこ
とが出来ており、粗飼料自給率は
90%を超えています。

しかし、作業効率は決して良いと
はいえませんが、酪農をしている仲間
の牧草畑は、1枚が1haや1.5haあ
り、楽で良いのだろうなとは思
いますが、我が家があるところは集落
のどん詰まりみたいなところで、と

くに条件の良いところもなく、改良草地もあ
りません。ただ、昔ながらの田んぼがあるだ
けなのです。講演時の質問で、「作業効率が悪
そうですが、どうですか？」と聞かれたとき
も、はっきりと「はい、悪いです。良いはず
がありません。でも、典型的な中山間の地域
だから、こればかりは仕方がないです」と
答えていたのを思い出します。しかし、「大変
は大変だけれど、それ以上にありがたいとい
う感謝の気持ちが出る。周りの誰もが米
を作っていた頃は、田んぼを借りて草を作る
なんて考えたこともなかったし、ましてやこ
んなところで、今みたいにたくさんの牛が飼
えるなんて夢にも思っていなかった。だから、
作業効率を求めて条件の良いところだけを借
りするようなことは、絶対にできない。これか
ら頼まれたら作り続ける。飼料基盤の少な
い我が家にとって、この方たちがいたからこ
そ、今があるのだから」と質問の回答では触



山積みされたロールペールサイレージ

れなかったところを話してくれました。博
和さんの人間性の深さを垣間見た瞬間でした。

現在、地権者の方には、転作委員会の取り
決めで、一律2万円を支払っています。以前
は転作奨励金の全てを払っていたこともあり、
この金額に下げたときには全ての地権者
の家を説明して回ったのですが、意外にも
「2万円でも1万円でも良いから、とりあ
えず、作ってくれさえすれば良い」というもの
で、面積は将来的にますます増加することが
予想されます。

畜産特別資金ここにあり！

経営の歩みで、他作物の変遷などを紹介し
ましたが、肉用牛部門は、昭和50年の就農以
降、昭和56年に10頭の牛舎を増築、昭和63年
に20頭牛舎を増築、平成2年に放牧地を造成

し、その間には、大型機械や経産牛10頭を導入するなど、段階的に規模拡大を行ってきました。

しかし、昭和57年から60年にかけて子牛価格の下落や子牛の事故が多発し、思うような収益が上がらず、負債が累積してしまいました。

これに加えて、子供の教育費の負担なども経営に大きくのしかかったため（表1）、平成5年から平成11年まで大家畜活性化資金を借り受け、農協系統資金等の負債の償還に充当しながら、将来に向けた対応を図ることとなりました。

このような状況の中、石賀牧場の将来を決める最大の契機が訪れました。それは、平成10年度の大家畜経営活性化計画にあったのですが、これまでと同様に借り換えを行うことに加え、補助事業を活用し、事業費総額11,400千円（県1/3、村1/6、本人1/2）をかけて新規にフリーバーン牛舎（360m²）と堆肥舎（360m²）の整備を図り、さらなる増頭に取り組むというものでした。

継続して畜特資金の借り受けをしているこ

表1 平成5年当時の家族構成

続柄	年齢	続柄	年齢
本人	38歳	祖母	86歳
妻	38歳	長男	16歳
父	62歳	長女	14歳
母	61歳	次女	10歳
祖父	86歳	三女	7歳



繋ぎ飼い牛舎全景と右側に運動場

の時期に多大な投資をすることは、到底畜産特別資金借受者指導協議会の了承を得られるはずもない状況でした。しかし、自己負担部分は父と息子の預貯金を充当するといった家族の全面的な協力があつたこと、系統資金の償還期間の終了が近づいていたこと、借り受けして以来、乳検、削蹄、ヘルパーなどによる農外収入の拡大や家計費の節減に努力の跡が見られたこと、そして博和さんが確固たる信念に基づく将来設計と本施設を整備する必要性とその効果について根拠に裏打ちされた熱心な説明を行ったことで、協議会のメンバーが納得し、この計画が実現したと聞いています。

ちなみに、岡山県の場合、このような資金借受計画の説明は、本人は同席するものの農協や関係機関の方が行うのが通常で、博和さんの様に最初から最後まですべて自分で説明することは、ほとんどありません。こんなと

ころにも、将来の成功へのカギが隠れていたのかもしれませんが。

平成12年以降は、新たな資金を借りることもなく、順調に償還が進んでいます。

今を乗り切ることができれば、将来は必ず上向きに好転する、そんな経営の愛の手となる畜特資金が当初の役割を發揮しただけではなく、これらの多くの経験が糧となり天皇杯受賞という素晴らしい成果をもたらした価値のある経営です。

次号以降に続く。(次回は、繁殖成績、受精卵移植や間接検定への取り組み、地域支援



フリーバーン牛舎の内部

や研究会の活動など中心に紹介します。)

(筆者：岡山県畜産協会経営指導部・副調査役)

月刊「畜産コンサルタント」5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、問題を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求を行い、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】 耕畜連携により地域振興と粗飼料自給率向上を実現

【巻頭コラム】 食料需給情勢が催促する食料安全保障の確立…… 蔦谷 栄一

【特集】 肉用牛生産の動向—振興施策とその実践状況—

- ◇わが国の肉用牛の増頭に向けた取り組みについて…… 飯野 昌朗
- ◇乳用種牛(国産若牛)における振興施策の展開方向…… 武石 悟郎
- ◇乳雄牛生産による消費拡大の実践…… 原 秀一
- ◇自給率向上対策にかかわる肉用牛飼養の実態…… 編集部

(事例1) 未利用地を活用した放牧飼養の推進と課題

(事例2) 給食センターを立ち上げ食品副産物の高度利用システムを構築

【今月のコーナー記事】

「法人経営へのチャレンジ」第1回 新会社法の概要…… 山崎 政行

「畜産学習室」戦後畜産の展開過程③…… 近藤 康二

「女性の視点」苦しい時に助けられた仲間たち…… 小山 京子

「行政の窓」平成17年度食品流通構造調査(畜産物)…… 農林水産省大臣官房統計部

このほか

「家畜改良センターニュース」「全国畜産縦断いきいきネットワーク」「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。

※6月号の特集は「牛乳・乳製品の需要拡大策を考える」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/>

あいであ&アイデア

体重測定に便利！ 楽々移動計量器

川崎 広通

熊本県菊池郡大津町で約1000頭の肉豚と繁殖豚を飼育している飯田尚光さん（28歳）が、平成17年度熊本県農業コンクール大会の創意開発部門に出品したアイデアを紹介します。



改善するまでの課題

当初、肉豚の体重測定には市販の計量器を使用していましたが、機器重量が重いため3人がかりで移動していました。しかも無理に動かしたり、引きずったりしていたため、計量器に誤差が生じ、出荷体重が正確に把握できていませんでした。

さらに、一頭ごとに機器の前に回って出口の扉を手動で開閉していたため、作業効率が悪い状態でした。

開発したアイデアの紹介

体重計量器の中央部に2個の車輪を装着し、移動可能としました（写真1）。

車輪の中央部にレバーを装着し、角度を3段階に分け、車高調整できるようにしました。

出口の扉に開閉用の2本のひもを取り付け、体重測定時に豚の出し入れを簡単にしました（写真2）。

なお、改良にかかった費用は4000円です。



（写真1）車輪を装着することで移動可能となった体重計量器

効果を上げた点

改良前は体重計の運搬に3人を要しましたが、車輪を付けたことによって一人でも楽に移動ができるようになりました。

また、無理な動かし方をしなくなったことにより計量器本体に誤差が生じなくなり、正確なデータを計ることができるようになりました（写真3）。

そのことで、規格外の豚を出荷することがなくなったため、経済的な損失が軽減されました。

レバーで車高を調整することで、豚舎内に段差があっても無理なくスムーズに移動できるようになりました。

ひもを付けたことで、入り口の扉から移動せずに豚の出し入れができるようになりました。最終的に体重測定に要する時間が短縮できました。（50頭測定が2時間から1時間に短縮）



（写真2）ひもを付けることで豚の出し入れが容易に



（写真3）体重測定中の飯田さん

（筆者：熊本県畜産協会・総括畜産コンサルタント）

あいであ&アイデア