

平成23年12月15日

No.265

畜産会 経営情報

主な記事

- ① おらが故郷の経営自慢
地域一帯となった耕作放棄地解消の取り組み
—稲WCSからのインスピレーションで「黒澤賞」を受賞した長嶋牧場— 長嶋 透
- ② セミナー経営技術
経営支援の実際とそのあり方等について
～第3回 農家指導現場での留意点・コミュニケーションと経営改善意識の高揚が大切～ 迫田 耕治
- ③ セミナー生産技術
現場に即した養豚技術
第5回 販売単価のアップにむけて 山下 哲生
- ④ (独)農畜産業振興機構からのお知らせ
肉用牛肥育経営安定特別対策事業(新マルキン事業)の肥育牛補填金単価について
- ⑤ あいであ&アイデア
サンバエ予防にメッシュを牛舎全面に張り付け、効果絶大 原 健治

社団法人 中央畜産会

〒101-0021 東京都千代田区外神田2丁目16番2号
第2デューアイシービル9階
TEL 03-6206-0846 FAX 03-5289-0890
URL <http://jlja.lin.gr.jp/cali/manage/>
E-mail jlja@jlja.jp

おらが故郷の経営自慢

地域一帯となった耕作放棄地解消の取り組み —稲WCSからのインスピレーションで「黒澤賞」を受賞した長嶋牧場—

株式会社長嶋 長嶋 透

酪農経営コンクールで最優秀賞 の黒澤賞を受賞！

11月16日に札幌市内のルネッサンスサッポロホテルにおいて「平成24年度酪農経営コンクール」(主催：日本酪農青年研究連盟)が開催されました。この催しは第51回農林水産祭参加行事で、私は「これだっ！稲WCSからのインスピレーション」のテーマで稲WCSを核とした地域連携の取り組みについて事例発表を行い、最優秀賞の黒澤賞をいただきました。その内容とこれまでの経緯について紹介します。

経営の概要

長嶋牧場のある千葉県香取市は、県北東部

に位置し、人口は約8万3000人、面積は約2万6000haで、うち水田が約8500ha、畑が約4000haと、農地が半分を占めています。市の北部は水田地帯、南部は酪農地帯となっています。



筆者

経営規模は平成22年度実績で経産牛210頭、育成牛10頭、F₁子牛が26頭、和牛子牛が3頭です。私は平成元年に就農し、自家採卵や受精卵移植の取り組みにも着手。当時は自家育成100%を目指していました。

しかし、BLV(牛白血病ウイルス)や蹄病

(表1) 長嶋牧場の経営の推移

年	推 移
昭和24年	祖父が、戦後の食糧難の時代に人の食糧と競合しない草を食べて育つ乳牛を導入
昭和46年	20頭タイストール牛舎を新築し酪農を主力とする経営となる
昭和52年	父が、専門化に向けて自宅敷地を離れ52頭牛舎を新築移転する
昭和63年	日本獣医畜産大学を卒業後、アルバイトで資金を貯めて単身渡豪し、飛び込みで牧場で働く
平成元年	就農
平成7年	152頭のフリーストール牛舎とmilkingパーラー方式（6頭ダブル）を採用し再度移転
平成14年	2,000㎡のフリーバーン牛舎を増築
平成19年	稲WCS栽培開始
平成23年	法人化。「株式会社 長嶋」スタート！

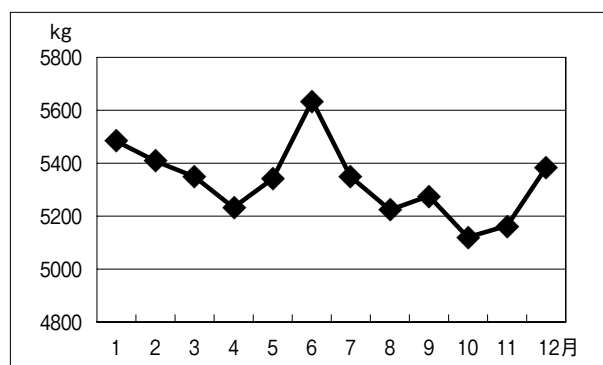
に悩まされたことに加え、外国人実習生・中途退職者の雇用のため、作業を単純・マニュアル化することを目的に、自家育成を行わず、搾乳牛は外部から導入し、牛乳生産に集中することにしました。

需要期生産とカウコンフォート

導入牛中心の経営は分娩頭数のコントロールで需要期生産の対応も容易である一方、春～夏分娩は繁殖障害を起こしやすくなります。そこで、3頭に1台の割合で大型扇風機の増設プラス間欠ミスト細霧を設置したほか、牛舎屋根の全面散水・ホールディングエリアでの牛体シャワーなど暑熱対策を中心にカウコンフォートを徹底的に実施し、夏の繁殖成績を向上させ、生乳の需要期生産を実践しています（図）。

敷料は最低65℃以上で発酵させた100%戻し堆肥を使用したことにより、クレブシェラ乳房炎が激減しSCCスコアの改善、敷料をコストダウンすることができました。

(図) 1日当たり月別生乳生産量の推移（平成22年）



自給飼料畑の有効利用と循環型農業の取り組み

農場周辺には耕種農家も多く、堆肥の需要も多いのですが、「時期・量・品質」に対する要望に偏りも多く、近くには大規模養豚経営や養鶏経営も多いため、堆肥は順調にさばけているとはいいがたい状況でした。

そこで堆肥の自家消費を目的に、平成18年

(表2) 香取市の農用地面積

地 目	筆 数	面 積(ha)
田	97,818	8,492
畑	49,460	4,033
合 計	147,278	12,525

(内、農業振興地域内農地面積 9,817ha)

(表3) 耕作放棄地

地 目	草刈等により農地復元可		基盤整備後農地復元可		森林原野化非農地決定		合 計	
	筆数	面積(m ²)	筆数	面積(m ²)	筆数	面積(m ²)	筆数	面積(m ²)
田	2,513	1,800,015.99	2,805	1,740,162.24	58	22,899.00	5,376	3,563,077.23
畑	895	724,278.54	1,188	903,311.76	337	167,740.73	2,420	1,795,331.03
合 計	3,408	2,524,294.53	3,993	2,643,474.00	395	190,639.73	7,796	5,358,408.26

(表4) 香取市におけるWCS作付面積の推移 単位: ha

年 度	19	20	21	22
作付面積	4.86	12.78	47.58	80.7

(表5) 平成22年度給与先(引受先)実績 単位: ロール

引 受 先	酪農組合(15戸)	肉牛組合(12戸)	計
専 用 種	4,056	1,165	5,221
一 般 種	1,684	30	1,714
計	5,740	1,195	6,935

※1ロール当たり平均重量(専用種: 196kg~234kg、一般種: 186kg~267kg)

にはデントコーンとソルゴーの作付け(延べ面積20ha)を開始し、地域の機械利用組合の再編に加わりました。19年には稲WCSの栽培も開始し、自給飼料を積極的に利用する経営展開に大きく舵を切りました。今年8月には「株式会社長嶋」として法人化を図り、新たなスタートをしています。

最近では、耕種農家と組んで輪作もはじめました。作付け品目と作業時期は以下の通りです。

①混播(6ha)

4月上旬にデントコーン早生(110日)とハイグレインソルガムを混播し8月、12月に収穫します。

②単播(6ha)

5月播きのデントコーンは収量の多い品種(わかば)を採用し、9月に収穫します。秋

雑草防止のため、生協に出荷する農家に圃場を貸し出して、裏作にハウレンソウを栽培しています。堆肥が潤沢に施用された畑からは、肉厚で甘みのあるハウレンソウが収穫され、消費者からも好評で、他の耕種農家からも圃場の借り入れを希望する声が増えています。

③夏播(2ha)

3月に加工用バレイショを播種、6月に収穫し、その後遅まき専用品種(王夏)を播種、11月に収穫しています。好カリウムのバレイショを栽培することにより、地力バランスを適正にすることにも役立っています。

今後も地域と連携し、圃場の利用率200%を目指していきたいと思っています。

稲WCSとの出会い



稲WCS専用品種の栽培をはじめたきっかけ



稲WCSの収穫作業



は、地域で深刻となっていた耕作放棄地の問題でした。香取市では、農業後継者不足や農業経営者の高齢化など、農業情勢の悪化に歯止めがかからない状況にあり、耕作放棄地の解消が喫緊の課題となっていました（表3）。

そこで、平成19年から自己所有地に稲WCSの専用品種の栽培を開始しました。フレール式のダイレクトカットマシンは成型密度も高く、乳酸発酵もうまくいっており、ロールベールを開封した瞬間「これだ！」とインスピレーションを感じました。

平成20年には市内の3つの水田営農組合が減反・休耕田対策として、稲WCSの取り組みを開始しました。しかし、一部で過乾燥や泥かみによる不良発酵が発生しました。

稲WCSの栽培・収穫・給与がバラバラで分業化していたため、良質な飼料を作ろうという統一した目的意識が欠如していたことが原因として考えられたため、耕種農家、コントラクター、酪農家、肉牛農家、香取市が連携し「香取市耕畜連携農業推進協議会」を設立



出穂期の専用品種（リーフスター）

しました。

現在では、6水田営農組合、酪農組合員、肉牛組合員、3つのコントラクター、市役所、県農業事務所などから50人ほどが定期的に会議を行い、価格設定や契約、刈り取り分担、引き取り調整、重量測定、支払いなどについて協議を行っています。

その結果、品質も向上し、私の牧場では搾乳、乾乳すべてのステージでWCSを給与しています。特に泌乳後期群では、給与粗飼料の約30%に稲WCSを利用しています。今年は飼料用米のソフトグレインサイレージにも挑戦しました。

今後に向けて



稲WCSの作付け面積は、初年度は4.86haだったものが、平成22年は80.7haと急激に拡大しました（表4）。現在では、酪農組合15戸と肉牛組合12戸で、年間6935ロールを購入しています（表5）。なお、製品価格は1kg当たり13円で、専用品種、一般品種とも共通の価格となっています。

この結果、耕作放棄地の解消も進み、作付け面積拡大も順調に進んでいましたが、3月11日の東日本大震災の影響で、市内の約2500haの水田が液状化の被害を受けました。それでも、「田植えが遅れて米の生産が無理でも、

WCSなら問題ないよ！」と稲作農家を励ました。

前述した南部の酪農家と北部の稲作地帯がWIN-WINの関係になり、合併の良いシナジー効果が発揮されればと願っています。

酪農を取り巻く経営環境は刻々と変化しており、予測困難な時代ですが、このような時こそ「予見する努力」を続け、牛乳生産はもとより、国土や環境保全、未利用資源や廃棄物の活用、堆肥の生産など、社会に貢献する企業体として、永続的に発展するため、足腰の強い経営を展開していきたいと考えています。

（筆者：株式会社長嶋代表取締役）

お知らせ

畜特資金の2月貸付の実施について

大家畜・養豚特別支援資金の貸付については、毎年度、原則として5月31日および11月30日とされており、それぞれ既に貸付実行が行われたところです。

しかしながら、本年3月に発生した東日本大震災は広域かつ大規模であり、農畜水産物等への影響は多大なものとなっていることに加え、長引く景気の低迷等を背景とした枝肉相場の低迷や配合飼料価格の高止まりなど畜産経営を取り巻く状況は極めて厳しいものとなっています。

このため、平成23年度においては年明けの2月29日の第3次貸付が実施されることになりましたので、関係機関はこのことを周知し、要望等の把握に努め、準備に遺漏がないようお願いいたします。

お問い合わせ (社) 中央畜産会 事業第二統括部 (資金・経営対策)
TEL 03-6206-0833

セミナー

経営技術

経営支援の実際とそのあり方等について

～第3回 農家指導現場での留意点・コミュニケーションと経営改善意識の高揚が大切～

(社)北海道酪農畜産協会 迫田 耕治

調査・聞き取り時のコミュニケーション

私が若いころは、農家調査に行ったら、“ちゃんと聞かなければいけない”“聞き忘れたらどうしよう”“ちゃんと答えてもらえらるだろう”“つじつまの合わない答えが返ってきたらどうしよう”と終始、緊張していました。

そのため、農家での調査は開口一番、「土地の面積は?」、「家族構成は?」、「はい、この資料出して……」と、矢継ぎ早に質問していました。調査に精いっぱい、農家の面持ちをみるという余裕はありませんでした。

そんな調子で聞き取るので、事務所に帰ってからデータを整理すると、つじつまが合わない内容が多かったです。歳を重ねるにつれ、余裕が生まれ、聞き取りの際も農家とコミュニケーションが良好に取れるようになりました。

具体的には、調査事項の聞き取り前にまず世間話をします。「良い植木ですよ」と庭を褒め、食べ物が出されたら「おいしいですね」、立派な母屋なら「立派ですね」、古い家なら「年期の入った重厚な家ですね」、食事を出されたら「料理、上手ですね」、奥さん

が対応に出てきたら「笑顔がすてきですね」といった褒め言葉をならべた会話をします。

お世辞と分かっている、褒められて気を悪くする人はいません。女性は何歳であっても「二十歳そこそこかと思いましたよ」と言うことにしています。「あらまあ、いやねえ」なんて言っても怒る人はいません。

某ハンバーガーショップのスマイル0円ではありませんが、笑顔とおじぎには経費がかかります。

その次は他にいろいろと話題をつなぎます。例えば、北海道の場合はほとんどが内地からの入植ですから、「道産子何代目?」や「ご先祖の出身は内地のどこ?」などです。してはいけない話として昔から言われているのは、政治と宗教、野球の話でしょうか。

助言時のコミュニケーション

経営分析後、助言書を書き、農家にあらためて説明（助言）に行きます。この時は世間話をほどほどに、ずばり本題を切り出します。ただし、相手に改善意識を持たせるには注意が必要です。

農家にはいろいろなタイプの人があります

が、多くの人は何を言われるのかについて気にしています。私たちも健康診断を受けて医者と呼ばれたら、何を言われるのかと不安になるでしょう。これと同じです。

分析結果には、当然、良い数値、悪い数値、改善の必要な事項があります。話をする順番ですが、「ここが悪い、そこが悪い、こうしなければダメだ」といった経営の悪い点、改善方策をとうとうと話したとします。いわれる側にとってみれば、「なんだこのやろう、好き勝手なこといいやがって」というような反発を覚えるでしょう。

このような気持ちを持たれないようにする必要があります。口では、「もっともだ、改善に励みます」といっても、人間、裏でカチンときていたら、改善なんてしないでしょう。ですから、私の場合は、「がんばっているね」「この値はなかなか良いよ」「大体標準的だと思うよ」と一応、良いところ、問題のないところを最初に褒めておき、「そのうえで、ここをこうしたら、もっと良くなるよ」というように話を展開します。

農家は、自分の悪いところはおおむね把握しているものです。これまで、それなりに自負をもって経営をやってきているのですから、「悪い」という言葉はプライドを傷つけることになります。中には反発してやらなくなる人もいます。

私も子どもが3人いますが、子育ても支援指導も、人間を相手にしたものですから基本は同じです。“おだてて”“なだめて”“すかして”“しかる”という具合に行う必要があ

るのです。

一方、「良い経営」の場合はしっかりと分析結果を評価し、農家のこれまでの経営判断が間違っていなかったことを伝えることも指導です。

せつかく経営診断したのですから「何か一つでも改善すべき点を探していなければいけない」という意識に駆られ、重箱の隅を突つくような指導は、するべきではありません。

改善を実行してもらう方策



農家に改善点を説明し、実行してもらう方策として、私は“カネで釣る”ようにしています。「ここが悪いので改善が必要です」ではなく、「ここを改善したら所得が100万円増加しますよ」といういい方です。

「あなたの経営は昨年いくら損したよ。原因はこれこれだからね。これこれを改善したら、取り戻せるよ」という話し方をする場合もあります。このように“カネで釣る”のが一番分かりやすいのです。

もうかっている経営には「今のままで良いですよ」と言います。現状維持で十分でしょうが、万が一という可能性があれば、「もしこれをしたらもう少しもうかりますよ。金はいくらあってもジャマにはならないから、たくさんもうけて、ついでに私の分も税金払ってね」などと冗談を交えながらおだてることもあります。

**経営改善指導にあたっての留意点
～指導経験にみる事実****(1) 技術者が改善を促す場合**

私は技術者の自己満足と称していますが、技術を導入するのに1万円もコストを要するのに、収入増が8000円しか見込まれないような場合もあります。具体的には「この餌や薬を使うと乳量が増えますよ」「繁殖成績が良くなりますよ」などという言い方をする技術者がいます。

当たり前の話ですが、良くなって増える収入よりも、投じた経費を常に念頭に置くことです。

(2) 飼料などの使用種類が多い経営

取引伝票を整理する際、次のような経営に遭遇することがあります。おそらく繁殖成績や乳量などで悩んでおり、飼料会社から使用を促されてついつい使ってしまう。なかなか結果が出ないので、また別の物を勧められ試してみる。自分のやっていることに自信がない、基本の改善事項は別にあるのに踊らされている経営者がいると思います。

また、添加剤や薬が多い経営も同じです。もちろん必要な場合もあり一概にはいえませんが、例えば人間の場合、どこも悪くないのにビタミン剤を飲んでいる人がいると思います。

規則正しい食生活をしていたら、ビタミン剤など不要なのに飲んでいる人がいる。農家でも成績が落ちるかもしれないなどという気持ちでずるずると添加剤や薬を使ってしまう経営も多いと思います。

(3) コスト削減による所得・利益の向上

ムダなコストを削減することは当然必要です。しかし、必要な経費まで減らすのはコスト低減とは違います。経費節減だから、例えば肥料代を削った場合、しばらくは地力があるから収量は落ちませんが、その後だんだん落ちてきます。

こうなると元の状態に戻すのに長い年数と経費がかかってしまいます。コスト低減とケチは違います。コスト低減という概念は「無駄な経費を減らす」と同時に、「生産性を向上させ、相対的に1頭当たりや1kg当たりの費用を下げる」という両軸で行うものです。

もちろん経営の最終目標は所得・利益です。所得を上げるためのコスト低減は必要ですが、コストを下げてそれ以上に売上を下げては、コスト低減とはいえません。

(4) 5年先の利益追求を

今年の利益、5年後の利益、将来の利益を考えて営農する必要があります。今年の利益がまず必要ですが、同時に5年先を見据えて投資、繁殖牛の更新、草地更新などをしていかないと、将来の経営移譲まで見据えた経営の継続になりません。

ある酪農家の話ですが、経営主が「牛舎もオンボロだし、機械も古いし、継承させるのはどうかな」などと言っていました。その経営は、立派に牛をそろえており、十分な土地もあり、借入金も少ない経営です。私は経営主に「息子さんが経営を継いだ時、“立派な牛舎、ピカピカの機械、けれども借入金一杯の経営”と、“牛舎はオンボロだけれども

牛と土地がそろっていて借入金はほどほどの経営”とどちらが良いと思う」と尋ねたことがありました。

畜特農家の指導にあたって



北海道酪農畜産協会では畜産特別資金借受者（以下「畜特農家」）の指導もしています。畜特農家というのは、病人に例えればかなりの重症患者です。しかも、どこか一つの箇所というよりは、複数箇所が悪く合併症を誘発している状態です。

こういう経営だから、「畜特資金の貸付により経営改善をしましょう」という発言が関係機関から出てくることがありますが、畜特資金貸付＝経営改善ではありません。畜特資金対応というのは人間の患者でいうとカンフル注射、栄養剤注射みたいなものに過ぎません。

見た目は栄養剤を注射したら表面的には元気になったように見えるのですが、根本的な病巣がなくなった訳ではないのです。そこでカンフル注射をして体力が戻った間に手術や治療を施してやらないと、効き目が切れると同時に、元の症状を発してしまいます。畜特資金を借りて「やれやれ一息ついた」ではなく、資金を借りてできた余裕を経営改善に投資しなければいけません。

畜産経営の改善には時間がかかります。牧草の収量・品質の向上を図るのであれば、草地更新、肥培管理から始めると何年もかかります。

家畜の資質改良でも交配させて分娩、保留して供用できるまで何年もの時間を要します。しかも経費がかかります。ですから畜特資金で負担を軽くして、軽くなった分（余裕）を経営改善のために投資してもらうようにしないと、いくら資金を融通しても、上向くことはありません。

畜特農家のようにあまり良くない畜産経営は、経営主が自分のやっていることに自信がない、あるいは分からなくなっているのではないかと思います。周囲から経営状況が悪いと言われる一方で、ここまでやってきたという自負がある。何とかしなければとは思っているが、いろいろやってはみるものの目に見える効果がでないという状況に陥っています。

ですから、支援者がしっかりとサポートしてやらなければならないのですが、畜特農家によっては“文句しか言われたい”との思いで、受け入れてくれない場合があります。まず話を聞いてもらうところから始めないといけません。

“農家が納得し、やってみるぞ、がんばるぞ”という思いになって、はじめて改善につながるのです。ただし、人間、頑張れと言われて頑張ることができるのは、たぶん3年くらいです。頑張ろうと思った3年の間に、目に見える成果が出てこないと、意識が低下してしまいます。

ですから少しでも成果がみえたら「頑張りましたね」「よし、もうちょっと頑張ろう」というように、褒めて、おだてて、やる気をくじかせないようにしています。

他の取り組み事例からの学び方

農家に同行し優良経営を視察する場合があるかと思います。おそらく多くの経営者は視察を行った際、視察先で行われていた先進技術をみて“俺もやってみよう”と考えるでしょう。これは大きな間違いです。農家の置かれている環境にあっているからうまくいっているのもあって、やみくもに自分の経営に取り入れてもうまくいくとは限りません。

指導者としては、視察先で行われていることをみて、どうしてこれがこの農家でうまくいっているのかという背景を捉える必要があります。それを取り入れた考え方や感覚を勉強することが重要です。

時には「失敗事例の話をしてくれ」と言われることがあります。この時に経営指導において以下のパターンのいずれかが当てはまると思います。

パターン1：農家が、指導の通り実行したら、成績が下がった。

農家が指導の通り実行したものの成績が向上しなかったというケース。これは、①農家の状況を見殺しした指導内容であった、②農家が指導内容を勘違いして実行した、③天下の情勢が大きく変わった、などのケースがあると思います。

天下の情勢の変化を除けば、明らかに説明不足が原因です。しっかりと理解してもらうように説明し、一方的に説明しない。それで理解したかを確認する。地元の支援機関と連携し、指導内容を相談

して、その内容で指導して良いかを確認した上で、「今後、日常的にフォローアップや実行状況をチェックしてください」と言っておくことが重要です。

パターン2：農家の意図と違う指導をした。

例えば、農家が規模拡大したい、繁殖経営から一貫経営に転換したいという意向を持っているのに、それを考慮しない診断をしたというケースに当てはまると思います。この場合、コミュニケーション不足が問題ですので、最初に十分に話し合うことです。農家の経営方針をよく聞いておき、必要に応じて、要望にあった専門家を送り込む必要があります。

パターン3：指導したのに、良くならなかった。

指導したのに良くならなかったケース。これが一番多いのですが、これもコミュニケーションの不足と地域の周辺組織との連携不足につきます。指導したのに、良くならなかったケースの一番の原因は、“農家にやってもらえなかった”ことだとも思います。どんなに素晴らしい助言・指導をしてもやってもらえないと『絵に書いた餅』です。

いかに農家さんを説得させるか、農家さんができるようにいかに周りを巻き込むか、でしょうか。

このことから改善指導で留意しなければいけない点は、農家との円滑なコミュニケーションに尽きると思います。

(筆者：社北海道酪農畜産協会事務局次長兼経営支援部長)

セミナー

生産技術

現場に即した養豚技術
第5回 販売単価のアップにむけて

(有)黒豚振興エージェンシー 山下 哲生

比較的規模の小さな養豚経営においては、大型経営と異なり、生産が軌道に乗ってもスケールメリット（飼料や薬剤など生産資材の大量手当てによる有利購入）や、従業員の業務が切れ目なく連続して実施できることから生まれる、労働生産性向上に伴うコスト削減は、規模が限られているがゆえに難しいといえます。

一方で、生産物である肉豚販売に関しては、頑張っ努力すれば、まだまだ改善の余地があると考えられます。今回から、販売単価＝手取りのアップに焦点をあて、検討を加えてみたいと思います。

豚肉の流通



養豚生産の最大の強みは、よほどひどいものを除き、生まれたての子豚から廃用種豚まで健康であれば、生産したものすべてに値段が付くということです。工業製品のように、生産されたものが売れ残り「不良在庫」になるということはまずないのです。

肉豚はもちろんのこと廃用豚も、食肉卸売市場に出せば、疾病などで廃棄処分にならない限りは必ず値段が付きます。これは、食肉市場に参加する購入業者（買参人）が、セリ

や相対取引など何らかの形で落札するからです。

わが国では、重要な食肉である豚肉と牛肉について「畜産物の価格安定等に関する法律」（通称：「畜安法」）に基づく価格安定制度が設けられています。これは、豚肉が売れず供給過剰になり食肉市場における枝肉卸売価格が下落し、ある限度額（安定基準価格）以下が続く状況になると、政府が「調整保管」といつて、食肉市場から一定額で枝肉を買い上げ、これを市場（広い意味のマーケット）に出さずに隔離し、枝肉市況が回復するまで、冷蔵・冷凍倉庫で保管、その保管料などの経費は国が負担し、買い支える制度です。

このような保護政策もあったせいか、養豚農家は、取り引きする際の「基準」となる、(社)日本食肉格付協会による枝肉格付けを重視し、極上・上規格の割合（上物率）に一喜一憂するようになりました。

格付けには反映されにくい肉質についても、消費者ではなく食肉流通業者と交渉して、1円でも高く売ることが目標とされてきました。多くの養豚家にとって生産した肉豚を売る対象は消費者ではなく、これらの業者なのです。

では、いきなり消費者に直接売るためにはどうしたらよいのかと大上段に構えるのではなく、これら流通業者に対して、いかに生産した豚たちを高く買ってもらうかについて考えてみたいと思います。

生産した豚肉を現状の市場流通にうまく乗せて、販売単価を高める技術を考えてみましょう。

1円でも高く売る販売努力

①豚の体重を測り、枝肉をそろえる技術

肉豚をそろえることで、ほぼ同じ体重にして売るとは、養豚生産者にとって基本中の基本となってきました。これは、出荷技術を磨き、規格外の豚を出さないことにつながります。豚が規格内に収まれば、豚の格付けも良くなります。出荷時、あるいは、出荷の前の週に徹底して体重計測を行っておけば、出荷目標体重に達した豚を選抜できます。

ただ、次に述べるように、この出荷体重を

格付けの一番よい体重＝上物率の高いものとするのは、早とちりとなります。問題は、自分の手元に戻って来る手取り金額と、増体にかかる経費を勘案して、最適な出荷体重を決めなければいけません。

②業者ごとの好みの豚を選抜する「取り引き」から「取り組みへ」

肥育期の肉豚は、1日1kgくらい増体します。月初めに100kg程度の肉豚でも月の半ばには、115kgを超えてしまいます。これまで、上物率で一番良かったのは、生体重で105kg枝肉で68kgぐらいの豚でした。

しかし、最近では、出荷豚の全国平均の生体重で112kg、枝肉で73kgとなっており、上物率については、あまりいわれなくなりました。これは、遺伝的な改良技術で、枝肉重量が大きくなっても脂が乗りにくい豚が増えたのと、生産者の間で枝肉重量を大きくした豚の方が、上物率を狙った小さい枝肉重量の豚よりも手取り金額が高くなるのが経験的にも、経営的にも分かってきたからです。

ただ、これは全国一律の傾向というよりは、スーパー、精肉店などに直接肉を卸している消費者との距離が近い食肉卸業者との取り引きについていえることです。

このような業者は、脂肪が薄い豚肉より厚い豚肉の方が食味がいいので、どちらかという、上物の見かけがよいものよりも、やや厚脂の豚を好んで買ってくれます。

反対に、加工専門で、部分肉を専門



豚の体重を測り、枝肉をそろえることで有利に販売できる

に取り扱っているような業者は、上物率がそのまま、肉量（これを歩留まりという）に比例しますから、上物率の良いものを求めます。

一般に消費地に近いところでは、体重が大きめで脂肪がやや厚めの豚、地方で消費地から離れているところでは、上物率の高いもの＝カット歩留まりの良いものを求める傾向にあります。

豚は、肉質に関してはそれぞれに、さまざまな遺伝的能力があります。それを最大限発揮させ、なおかつ、高く買ってくれる業者を探すことが、販売努力で求められます。

売単価のアップのためのアイデア

①雄（去勢）雌別飼いで差別化

豚の産肉に関する遺伝的な違いで、現場で簡単にできるのは、雄（去勢）と雌を分けて肥育することです。一般に雌は、雄（去勢）よりも発育が遅く、脂肪も乗りにくく、出荷日齢も長くなります。上物率も雌の方が、雄（去勢）よりも確実に高くなります。この明白な遺伝的特徴を現場で生かせば、出荷体重、脂の厚さ、さまざまな要素を調整することができます。雄雌別飼いで、まず差別化はできます。

②当日出荷の勧め

と畜場に、豚をと畜前日に出荷するか、あるいは、と畜当日に出荷するかで、養豚農家手取り金額は、1頭当たり500～800円位の差がつきます。これは、と畜場に着いてからと



やや厚脂の方がおいしい

畜されるまでの係留から受けるストレスが少ない当日出荷の方が、前日出荷よりも枝肉として残る部分が2～3%良くなることからです。

月に100頭も出せるようでしたら、この部分だけでも、手取り単価のアップが期待できます。養豚農家で当日出荷ができるのならば「早起きは2%の得」といえるのです。

③週前半に的を絞った出荷

豚の基準単価の決め方はいろいろありますが、基本的には、毎日出る全国各地にある市場の建値から導かれ、特に東京都食肉市場の相場が基準となケースが多いようです。この値段ですが、どうも、週の前半が高く、後半が落ちる傾向にあるようです。

月曜日のセリは比較的堅調で、週後半になると落ちる傾向があるようです。月曜日のと畜の場合、前日の日曜日というのは、大きい農場では作業員を集めにくいところが多いのかもしれませんが。また、多くの商店でも土曜、日曜で売って、売れ行きの良いものを月



雄（去勢）雌別飼いで差別化（注：筆者の農場ではありません）

曜日から週前半に手当てしたいと思うからかもしれません。

出荷日を設定するなら、なるべく、週前半にする方が良いでしょう。

④副産物と歩留まりに注意

豚の販売伝票をもらうと、300円とか、500円単位が多いですが、副産物である内臓が、検査の結果、廃棄されて、売上からマイナスになっていることが多くないでしょうか？

1頭につき500～600円でも、たまれば大きな金額となります。

まず、衛生管理で駆虫を徹底するとともに、意外と、係留時のストレスで廃棄になる例もあるので、ストレス要因をつぶしてやることも大切です。

また、生体から枝肉にした時の割合、これを枝肉歩留まりといいます。食肉センターでの枝肉の取り扱いで、結構差が出てきます。この1～2%の違いも大きな収入の違いに結びつきます。

これなども、出荷豚を全頭計量し、その後、食肉センターの伝票で出荷した豚の枝肉重量で割れば、歩留まりが算出できます。この割合を、他の食肉センターの数値と比べたり、自農場の以前の数値と比較したりします。疑問を感じた時、ひとこと「仕事が荒いのじゃないの」などといえば、たちまち回復することもあると聞いています。

おいしい豚肉づくりが基本

豚肉をはじめとする畜産物は、生体ではなく、食肉市場移設のと畜場や食肉センターなどの食肉処理場で食肉として処理され、その後の専門業者によるセリで値段が決まります。

販売は、単に「高く売れるところを探す」という姿勢ではなく、アメリカの養豚生産者団体である全米養豚生産者協会は、その目的の最初に「養豚家は、消費者のために豚肉を生産するもの」と規定しています。

消費者に向き合えば、自然といろいろな工夫が見えてきます。まず、おいしい豚肉作りの最低条件は、健康に豚を育てること。不健康な疾病を抱えた豚の肉は、生理的にまずくなります。まず、薬剤の残留があれば、肉は苦味を呈します。

発育が停滞し、いつも体調維持に気を使わなければならないような農場は、餌の中に抗生剤、抗菌剤などを添加するケースが散見されます。

（筆者：（有）黒豚振興エージェンシー代表取締役）

(独)農畜産業振興機構からのお知らせ**肉用牛肥育経営安定特別対策事業(新マルキン事業)
の肥育牛補填金単価について****[平成23年10月]****1 頭当たりの肥育牛補填金単価**

牛肉・稲わらからの暫定規制値等を超えるセシウム検出に関する緊急対応策のうち肥育経営の支援対策として、肉用牛肥育経営安定特別対策事業の平成23年第2、3四半期（7月～12月）の補填金について、月ごとに支払う方式とします。

平成23年10月に販売された交付対象の契約肥育牛に適用する肉用牛肥育経営安定特別対策事業実施要綱第5の6の(10)のAの(ア)の肥育牛補填金の単価については、表1の通り公表しました。

また、補填金の支払いは、11月末までに販売確認申出書の提出を受け、12月下旬に行うこととしています。

なお、青森県、岩手県、宮城県、福島県、栃木県、茨城県、千葉県、長野県、新潟県、宮崎県、熊本県および鹿児島県については、平成23年10月に販売された生産者積立金の納付が免除された交付対象の契約肥育牛に適用する肉用牛肥育経営安定特別対策事業実施要綱附則10、19および22の肥育牛補填金の単価について、表2の通り公表しました。

(表1) 肥育牛補填金の単価の算定

単位：円／頭

区 分	肉専用種	交 雑 種	乳 用 種
平均粗収益 (A)	736,177	426,444	240,623
平均生産費 (B)	842,281	618,559	354,443
差額 (C)=(A)-(B)	△ 106,104	△ 192,115	△ 113,820
補填金単価 (C)× 0.8	84,800	153,600	91,000

注：100円未満切り捨て

(表2) 肥育牛補填金単価

(生産者積立金の納付が免除された交付対象の契約肥育牛)

肉専用種	交 雑 種	乳 用 種
63,600円	115,200円	68,200円

注：本事業は、新たな事業として基金の運営、管理を平成22年4月から開始したことから、補填金交付額に見合う財源を確保できない場合、肉用牛肥育経営安定対策事業（マルキン事業）同様に、上記補填金単価を減額することがあります。

○ 肉用牛肥育経営安定特別対策事業実施要綱（抜粋）

第5の6の(10)のAの(イ)

県団体は、肥育安定基金の全額を取り崩してもなお支払うべき肥育牛補填金の額に不足が生じる場合は、理事長の承認を受けて、補填金単価を減額することができるものとする。

あいであ & アイデア

サシバエ予防にメッシュを牛舎全面に張り付け、効果絶大

社団法人 岐阜県畜産協会 原 健 治

はじめに

岐阜県高山市で経産牛50頭を飼養する酪農家嶋田さんは牛舎全面に細かいメッシュを張り、カウコンフォートに効果をあげていますので紹介します。

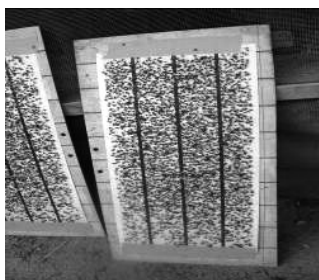
嶋田さんは、一度、料理人の世界に飛び込んだ後、酪農経営を引き継いだ異例の後継者で、就業後ちょうど10年が過ぎました。料理人の経験から良質、新鮮な食材（牛乳）を提供したいと考えており、いろいろな面からカウコンフォートを実践しています。

また、サシバエの詳しい情報については、平成22年度畜産大賞地域畜産振興部門で優秀賞となった兵庫県の「The Fly Project」が素晴らしい研究成果を発信していますので、そちらを参考にしてください。（畜産会経営情報No.254（平成23年1月15日発行）に掲載）。

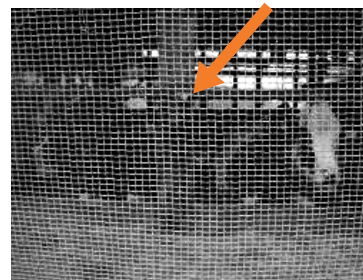
きっかけ

毎年7月から11月末まで、大量に襲ってくるサシバエ。嶋田さんは「何とかしないと」と頭を悩ませていました。日ごろから牛に良いと思われることは、分娩舎の新築から牛舎内では飼槽の改修、馬栓棒の改造、ウォーターカップの増設、扇風機の配置換えなどいろいろ試し、効果をあげてきたのですが、サシバエだけは定期的に脱皮阻害剤を散布するくらいで、その対策に苦慮してきました。

平成19年の春ごろ青年部の同世代の仲間から「メッシュが有効みたいだぞ!!」「育成舎に張ったら、効果があった」と聞いて、早速メッシュの全面張りを実施しました。



ハエ取り紙に黒々とサシバエ



メッシュに止まっているサシバエ

材料および製作方法

材料 ①メッシュ（3mm×4mmまたは2mm×2mm 中国産）1巻（幅2m×長さ50m）3950円（ホームセンター等で販売している）

嶋田さんの牛舎では、乾乳舎とあわせて4巻で完成。

②メッシュを止めるビス（大型ホッチキスでもOK）。

方法 ①上の写真のように、メッシュを牛舎の窓、壁の隙間など全面にビス止め。

②入口は出入りができるようにカーテンレールを備え付け、カーテン仕様に加工（2m幅を縫って、4m幅にした）。

③年間を通じてメッシュを張っているが、サシバエ発生時のみでも効果がある。

④年に数回メッシュのほこりを落とすためにプラスチックほうきで両面から掃除する。



牛舎の様子(青いメッシュとハエ取紙)



入口のカーテン仕様

効果

サシバエによる悪影響は、搾乳中に落ち着きがない、ミルカーをけり落とすなどですが、最大のストレスは牛が横臥せず、ずっと立ったままです。サシバエが原因で採食量の減少、泌乳量の低下等の生産性に影響があると考えられています。メッシュを全面に張り巡らしたことにより、サシバエの畜舎への侵入がなくなり、牛はゆっくり餌を食べ、横臥するようになりました。横臥時間が1時間/日増えると乳量も1kg増加するといわれており、嶋田さんは「簡単に張れるメッシュでこんなに効果があるとは」と驚いていました。

また、メッシュを張ることで人の牛舎への出入りやカラスやハトなどの野鳥の侵入を防ぐこともでき、かつ近所からも「ハエが減った」といわれるようになりました。

嶋田さんの経営には、岐阜県畜産協会において継続して経営診断を実施していますので、診断結果をもとにメッシュを張る前と張ってからの繁殖成績等を比較してみました（表）。

このように乳量も増加し、繁殖成績も向上しています。嶋田さんはつねづね牛が働ける環境づくりに努めていますので、すべてがメッシュを張ったことによる効果とはいえませんが、試してみる価値は十分あると思います。

嶋田さん曰く「今回のメッシュだけでなく、いかに牛のいる環境を良くし、牛に気持ち良く働いてもらうことが大切である」とのことです。

項	目	平成18年	平成19年
I 繁殖成績	平均種付け回数	3.3回	2.1回
	平均産次数	2.2産	2.4産
	平均分娩間隔	14.7ヵ月	13.4ヵ月
II 産乳成績	経産牛1頭当たり産乳量	8,898kg	10,233kg
III 飼料給与	経産牛1頭当たり年間濃厚飼料給与量	3,292kg	4,035kg
	経産牛1頭当たり年間粗飼料給与量	4,490kg	5,324kg



ゆったり横臥する牛



分娩舎のメッシュ