

経営条件を活かした肉用牛から6次産業への展開 〔肉用牛を基盤とした農家レストランなどの取り組み〕



鷺頭 栄治（わしず・えいじ）
鷺頭 洋子（わしず・ようこ）
大分県玖珠郡九重町
《認定農業者》《家族経営協定締結》

推薦理由

飼料穀物のバイオエタノール化による価格の高騰や原油高の影響による生産資材の急騰等畜産を取り巻く情勢は非常に厳しい環境となってきた。また、そういう状況にさらに追い打ちを掛けるように子牛価格が急落し、肉用牛繁殖経営は混乱と不安の真っ直中で経営を行っているのが実情である。

このような状況の中、鷺頭牧場は入植した父の代から、水稻、キャベツ、椎茸、肉用牛などの複合経営による労働力の配分と経営リスクを少しでも軽減することを念頭においた安定した経営を目指しており、現在では肉用牛を主体に農家レストランや水稻、花卉などの多角経営を実施している。

特に、肉用牛については①地域の立地条件を活かし、放牧の実施と共同利用草地での採草や堆肥のワラ交換等により粗飼料の自給率を高め、低コスト生産を実現していること。②平成3年の牛肉輸入自由化で子牛価格が低落した時を規模拡大のチャンスと捉え、補助事業を有効に活用することで無理のない経営を維持しながら増頭を図り、現在は成牛が100頭を超す県内でもトップクラスの規模とするなど優れた経営感覚を保持していること。③平成15年度に自らも一員となって「九重町グリーンツーリズム研究会」（事務局は役場）を立ち上げ、一般消費者との交流を図るとともに研修先として県内外の中学から高校、大学生までを毎年50～60名受け入れ、その数も累計で500名程度になるなど研修の場を提供し教育の一翼も担っていること。④安全・安心な畜産物の提供と農家の情報発信の場として平成15年に農家レストラン「べべんこ」をオープンし、イベントの企画やホームページを開設する等積極的に消費者との交流を図り、レストラン部門の経営も軌道に乗ってきたこと等、いずれをとっても先進的で県下トップクラスの成績を維持しているユニークで優

秀な経営体である。

また、経営者は今でこそ種々の役職は引退しているが、過去には農協の理事、農業委員、消防、畜産振興会の役員、土地改良区委員等数多くの役を歴任し地域振興に大きく貢献してきた。現在では妻が地域の農協女性部長、県の畜産女性ネット組織である「ゆめネットおおいた」に参加している。また、長男は経営の授精部門を担当しながら農業高校の臨時講師を務めるとともに、地域の肉用牛繁殖経営の後継者組織「カフライフ」を立ち上げ、初代会長を努める等家族それぞれが多岐にわたる活動を行い地域振興のリーダーとして重要な役割を果たしている。

さらに、経営診断を積極的に取り入れ、生産原価を把握することで相場の雰囲気左右されず、着実な規模拡大を实践してきたことは肉用牛経営のモデルとして推奨されるものであり、特に厳しい環境を迎えている最近の情勢において、当事例が将来の畜産のあり方を示すものと期待し推薦する。

(大分県審査委員会委員長 今 吉 豊一郎)

発表事例の内容

1 地域の概況

九重町は大分県の西部、九州の屋根といわれる九重連山の北側に位置し、東は湯布院、北西は玖珠町、南西は熊本県小国町と接し、高原と温泉の町として知られています。

鷲頭経営がある飯田地域は九重町の南東部、標高 900m、飯田高原と九酔溪という紅葉の景勝地と、高さ・長さが日本一で多くの観光客で賑わう「九重“夢”大吊橋」のすぐそばです。

気候は標高約 300mの九重町中心部より厳しく内陸性の高原特有の気候で、夏の最高気温は 30℃にもなりますが、冬季の寒さはとても厳しく最低気温は -10℃にもなり、初霜は 10 月中旬、遅霜も 4 月下旬までと降霜期間が長く、1～2月に雪が多く年によっては 1 週間以上の積雪が続くことがあります。

高原特有の厳しい気象条件の地域ですが、緑豊かな自然にはぐくまれ「阿蘇くじゅう国立公園」に指定されている景勝豊かな地域です。

九重町の総人口は 11,108 人、世帯数 3,638 戸で、農家戸数 1,518 戸、うち専業農家



は 303 戸です。九重町の肉用牛飼養農家は 252 戸、肉用牛飼養頭数は 4,350 頭で一戸あたりは 17.2 頭となっています。

耕地は主に玖珠川沿いの流域と山麓部の標高 350～1,050m の間に段階的に散在しておりますが、町の大部分は山林、原野に覆われています。飼料基盤としては改良牧草地や野草地が多くあり、大分県でも有数の肉用牛地域です。

九重町の概況

(1) 農家戸数、農家人口

専業別農家戸数 (戸)				人口 (人)		
総農家数	販売農家			総人口	農家人口	うち 高齢者数
	主業農家	准主業 農家	副業的 農家			
1,518	303	201	631	11,108	5,872	3,787

農林水産省ホームページ「わがマチわがムラ」より

(2) 肉用牛飼養戸数、頭数

飼養戸数 (戸)	飼養頭数 (頭)
252	4,350

第 53 次大分農林水産統計年報より

(3) 耕地の状況

総面積	水田	耕地 (ha)				作付延べ面積	耕地利用率 (%)
		畑					
		普通畑	樹園地	牧草地	計		
2,160	1,400	214	107	435	756	1,940	89.8

第 54 次大分農林水産統計年報より

(4) 農業粗生産額

(千万円)

米	野菜	果実	花卉	畜産	その他
78	76	14	98	193	9

第 54 次大分農林水産統計年報より

2 経営・生産活動の内容

1) 労働力の構成（平成 20 年 7 月現在）

区分	経営主との続柄	年齢	農業従事日数（日）		部門または作業担当	備考
				うち畜産部門		
家族	本人	56	300	300	畜産・花卉・水稲 (畜産は授精後出産前後まで)	
	妻	56	300	300	会計（全部門）・肉用牛 子牛・花卉とレストランの一部	
	父	84				レストラン及び自家消費の野菜・しいたけ
	母	84				レストラン及び自家消費の野菜・しいたけ
	長男	31	300	300	畜産・花卉・水稲・(畜産は育成牛管理と人工授精・妊娠鑑定まで) 一部レストラン	家畜人工授精師資格
	嫁	31				繁忙期 レストラン
	孫	4				
	孫	1				
	長女	29				レストラン
次女	27				レストラン	
常雇						
臨時雇	のべ人日			5人		

2) 収入等の状況（平成 19 年 1 月～12 月）

部門	種類・品目	飼養頭数	販売・出荷量	販売額・収入額	備考
畜産	子牛		69	32,198,000	

3) 土地所有と利用状況

区分		実面積(a)		飼料生産利用のべ面積(a)	
			うち借地面積		うち借地面積
耕地	水田	650	350	200	
	転作田	350		350	
	畑	55			
	未利用地				
	計	1,055	350	550	
草地	個別利用地	1,450		1,450	
	共同利用地				
	計	1,450		1,450	
野草地		9,000	9,000		
山林原野		600			

4) 自給飼料の生産と利用状況 (平成 19 年 1 月～12 月)

使用 区分	飼料の 作付体系	面積 (a)		所有 区分	総収量 (t)	主な利用形態等 (採草の場合)
		実面積	のべ面積			
採 草	ライ麦	200	200	自己	40	1 番草：ヘイレージ ^o (ロール)
	リード ^o キャナリー	200	200	自己	60	1 番草：ヘイレージ ^o (ロール) 2 番草：ヘイレージ ^o (ロール) 3 番草：ヘイレージ ^o (ロール)
	イタリアンライグラス オーチャート ^o グラス	1,600	1,600	自己	480	1 番草：ヘイレージ ^o (ロール) 2 番草：ヘイレージ ^o (ロール) 3 番草：ヘイレージ ^o (ロール)
放 牧	野草	4,000	4,000	借地		
	イタリアンライグラス オーチャート ^o グラス	5,000	5,000	共同		

5) 経営の実績・技術等の概要

(1) 経営実績（平成 19 年 1 月～12 月）

経営の概要	労働力員数	家族	2.5 人	
	(畜産部門・2000 時間換算)	雇用	0.0 人	
	成雌牛平均飼養頭数		101.7 頭	
	飼料生産用地	実面積	2,150 a	
		のべ面積	2,000 a	
	放牧地面積		9,000 a	
	年間子牛分娩頭数		77 頭	
年間子牛販売頭数	雌子牛	27 頭		
	雄子牛	42 頭		
収益性	年間総所得		12,623,610 円	
	成雌牛 1 頭当たり年間所得		124,126 円	
	所得率		39.2 %	
	成雌牛 1 頭当たり	部門収入		316,598 円
		うち子牛販売収入		316,598 円
		売上原価		220,908 円
		うち種付料		8,118 円
		うち購入飼料費		83,855 円
うち労働費		49,125 円		
うち減価償却費		39,292 円		
生産性	成雌牛 1 頭当たり年間子牛分娩頭数		0.76 頭	
	成雌牛 1 頭当たり年間子牛販売頭数		0.68 頭	
	平均分娩間隔		13.4 ヲ月	
	雌子牛 1 頭当たり販売・保留価格		396,815 円	
	雌子牛販売日齢		285 日	
	雌子牛販売体重		254 kg	
	雌子牛日齢体重		0.891 kg	
	去勢子牛 1 頭当たり販売・保留価格		511,524 円	
	去勢子牛販売・保留時日齢		278 日	
	去勢子牛販売・保留時体重		287 kg	
	去勢子牛日齢体重		1,032 kg	
	粗飼料	成雌牛 1 頭当たり飼料生産のべ面積		19.7 a
		成雌牛 1 頭当たり放牧利用面積		88.4 a
販売子牛 1 頭当たり差引生産原価		325,599 円		
成雌牛 1 頭当たり投下労働時間		48.6 時間		
安全性	総借入金残高（期末時）		12,780,310 円	
	成雌牛 1 頭当たり借入金残高（期末時）		125,667 円	
	成雌牛 1 頭当たり年間借入金償還負担額		8,352 円	

(2) 技術等の概要

経営類型	肉用牛繁殖	
地帯区分	山間農業地域	
飼養品種	黒毛和種	
後継者の確保状況	有 すでに就業	
飼料	自家配合の実施	無
	TMRの実施	無
	サイレージ給与の実施	有
	食品副産物の利用	無
繁殖・育成	ETの活用	有
	カーフハッチの飼養	無
	採食を伴う放牧の実施	有
その他	協業・共同作業の実施	無
	施設・機器等々の共同利用	有
	共同堆肥センターの利用	無
	ヘルパーの活用	無
	コントラクターの活用	無
	公共育成牧場の利用	無
生産部門以外の取り組み	有	

6) 主な施設・機械の保有状況

種類	名称
畜舎・施設	畜舎（5）、堆肥舎（2）、花卉用ビニールハウス（10）、レストラン
機械・器具	ディスクモア（1）、ラッピングマシン（1）、タイヤショベル（2）、ロールペーラー（1）、トラクター（3）、テッター（2）、マニュアルスプレッタ（1）、ロータリー（2）、レーキ（2）、バキューム（1）、フォークリフト（1）、コンバイン（2）

7) 家畜排せつ物の処理・利用状況

(1) 処理の内容

処理方式	混合処理
処理方法	堆積式の堆肥舎で、約6ヵ月間堆積させ、ホイルローダで月1回切り替えしを行う。半分以上は自家利用で水田、飼料畑に散布し、残りを稲ワラとの交換に利用。堆肥年間生産量は、455トンとなっている。
敷料	子牛、育成とフリーストールの牛房に敷いている。 ライスセンターより調達（年間56m ³ のモミ）

(2) 利用の内容

内容	割合 (%)	用途・利用先等	条件等	備考
交換	43.9%	水稲農家	稲わら交換 (10a 当たり 2.5t)	年間 200 t
自家利用	56.1%	水田、飼料畑	主に水田 6.5ha (10a 当たり 2.5t) イタリアン 4.5ha (10a 当たり 2.0t)	年間 255 t

3 経営の歩み

1) 経営・活動の推移

年次	作目構成	飼養頭(羽)数	経営・活動の内容
昭和 45 年	畜産・水稲・野菜	肉用牛 6	農業に従事
〃 50 年		15	結婚
〃 54 年			牧草との輪作でキャベツ、大根作付開始
〃 55 年		20	タイトベーラー体系を導入
〃 56 年			畜産婦人部増頭補助により畜舎増築
平成元年		20	父親より経営移譲を受ける
〃 2 年		35	30 頭規模の畜舎を建設
〃 3 年		40	自由化を契機に多頭化を決意
〃 6 年			ロールバール体系に転換 逐次増頭を図る
〃 9 年	畜産・水稲・花卉	50	花卉(ユリ)部門導入
〃 11 年		61	長男、大学卒業と同時に就農 15 頭規模のハウス畜舎を新築 堆肥舎の建設
〃 13 年			肥育(若齢)を開始する。
〃 14 年		81	豚舎を改造した 40 頭規模の畜舎を建設
〃 15 年	畜産・水稲・花卉・レストラン	81	レストラン「べべんこ」オープン
〃 18 年		97	40 頭規模の牛舎新築
〃 20 年		103	繁殖管理システム牛歩を導入

2) 過去5年間の生産活動の推移

	平成 15 年	平成 16 年	平成 17 年	平成 18 年	平成 19 年
畜産部門労働力実員数 (人)	3 人	3 人	3 人	3 人	3 人
飼養頭羽数 (頭・羽)	81 頭	95 頭	98 頭	97 頭	103 頭
販売・出荷量等 (t・kg・頭)	52 頭	54 頭	62 頭	66 頭	69 頭
畜産部門の総売上高 (円)	23, 194, 749	23, 366, 147	26, 320, 350	33, 448, 387	38, 091, 875
主産物の売上高 (円)	21, 909, 159	22, 030, 243	24, 437, 650	31, 001, 600	32, 198, 000

4 特色ある経営・生産活動の内容

父の代は、馬の「どんだびき」など外に収入を求めていた時代であったが、安定した収入を図るべく、昭和 38 年に畜産に足を踏み入れた。

平成元年、経営主 38 歳・20 年のキャリアを持って経営 (母牛 20 頭規模) の移譲を受け、その後着実に規模の拡大を図る。

当時から経営理念として、農業経営においても『労働配分と危険分散』を図ることを第一に考え、現在家族労働力で 4 部門の多角経営を実践している。その中において、肉用牛繁殖経営こそ経営すべての基盤と考えている。

その後、経営の危険分散と、消費者に本物の味を届けたいとの思いから、平成 9 年、東京大学の今村先生の講演を聞く機会を与えられ、先生の話に共感をもった。自らの思いと一致したからである。それは、「これからは農業の時代がくる。農業は第 1 次産業ではだめだ、第 6 次産業であれ」ということであった。(6 次産業とは、1 次×2 次×3 次=6 次ということで、これからの農家は、生産から販売まですべて実践していくべきである。) これにより、現在の農家レストラン「べべんこ」にたどり着くこととなる。

本経営体は、どのような時代にも耐えうる経営を目指すため 4 つの部門を持っており、総売上高 88, 677 千円・所得 26, 678 千円と県内の畜産経営でもトップクラスの実績を持つ経営体である。

以下に当牧場の各部門の特徴を紹介する。

第 1 に、本経営体のすべての基盤となる肉用牛経営

〔肉用牛部門の高い収益性〕

昭和 38 年父が始めた肉用牛繁殖経営を 38 歳で経営移譲され、牛肉の自由化等を経験し規模拡大を決意するなかで、身の丈に合った着実な規模の拡大を行い、現在母牛 105 頭と県内でも 5 本の指に入る規模となっている。

その肉用牛部門の売上高も、38, 091 千円で、部門所得で、12, 623 千円となり、母牛 1 頭当たりの所得は、124 千円所得率 39. 2%と極めてすばらしい実績となっている。

〔放牧による労働力の削減と低コスト生産〕

当牧場の経営実績を裏付ける特徴として、労働力削減と低コスト生産のための放牧の実施である。放牧地は、45ha を利用し年間 47 頭 (平成 19 年度実績・飼養規模

の46.2%を放牧)の放牧を実施している。放牧延べ頭数は、毎年何とか維持しているものの、増頭してきており放牧率は減少傾向にある。これについては、共同牧野である東部牧野の入牧制限があることと、自家保留牛主体の規模拡大に伴い、育成牛についても放牧馴致のため、放牧頭数にカウントしていたために、減少傾向となったものである。

生産コストの低減については、放牧のほか、自給飼料生産及びワラの収集を行っており、自給飼料生産延べ面積は、20ha(イタリアン主体のオーチャードの混播16ha、リードカナリー2ha、ライ麦2ha)で、稲ワラの収穫は、14.5ha(堆肥交換8ha・自家生産6.5ha)となっており、粗飼料自給率92.5%と子牛給与の一部を除きほぼ自給できておりコスト低減につながっている。ちなみに、購入飼料費をみても、母牛1頭当たり83.8千円(19年度予測値：畜産協会調査平均79,874円〔18年平均〕×1.3倍=103,836円)と安く抑えられている。

また、自給飼料関係とは別に生産コストを低減するため、自ら経営に見合った飼養規模の拡大を実施する中で、大きな投資となる畜舎の建設にも、大半を家族労働力でまかない通常の2分の1の投資コストで建設しているのも要因の1つである。

[基盤となる畜産経営の後継者育成]

基盤となる肉用牛繁殖経営における後継者として、平成11年に大学を卒業した長男をそのまま就農させ、基礎から勉強させるために、2年目の終わりに家畜人工授精師の免許を取得させている。

平成14年からは、3年間をかけて外部の人工授精師から長男へ移行させた。移行2年目の15年には、飼養規模の拡大や農家レストラン「べべんこ」を開店させたことから長男も更に多忙となったこともあり、発情の発見の遅れ・見落とし等で分娩間隔が13ヵ月台となっている。これは経営の考え方であり、空胎日数が伸びた損失は外部の人工授精師への支払金額と相殺できると前向きに考えている。

現在は、長男が育成牛の管理から妊娠確認までを受け持ち、経営主が分娩前後までと子牛管理・市場出荷を受け持っており、部門別に牛舎を分けて管理している。

[安定した1年1産に向けて]

平成19年、長男に人工授精が完全移行して3年目に、レストランの近くに建設された日本一の大吊り橋の影響で家族全員が極めて多忙な状況となった中で、発情の見落としをなくすために、発情発見システム(牛歩システム)の導入を、県並びに農協に働きかけ20年になって農協が事業主体として導入できるようになった。投資コストとしては、700千円が必要であるが「受胎率の向上には変えられない。効果がある。」と判断していた。その結果、昨年同期と比較すると、種付け回数2回~3回の牛も、導入後には、ほぼ1回となり効果が如実に出てきている。これにより、分娩間隔も短縮され、さらに生産性の向上が図られるものと期待している。

[消費者に顔の見える畜産経営]

平成13年には、消費者に顔の見える畜産経営としてレストラン部門への豊後牛を供給するため肥育部門を設置した。当時より、経産肥育を主として実施していたが、

BSE以降、市場の子牛取引価格が極めて安いこともあり、自家保留牛でも若齢肥育を実施していた。その後子牛価格が高くなってからは、更新予定の経産牛を8ヵ月間肥育した後畜産公社で委託と畜し、レストラン部門から消費者に提供していくことで、信頼を得ている。

ちなみに、肥育部門の飼養規模は、常時10頭程度である。

第2として、消費者に本物の味を届ける農家レストラン「べべんこ」

〔レストラン部門の概要と収益〕

消費者に本物の味を届ける農家レストラン「べべんこ」は、自らの経営に付加価値をつけ、こだわりを持った農家レストランとして平成15年4月21日にオープンさせた。農家レストラン「べべんこ」は、前述の自家生産された、牛肉、米、野菜、椎茸、デザート用のブルーベリーなどの食材と、地域の湧水を使うなど、「地産地消」として顔の見える農家レストランを展開するとともにホームページも立ち上げ展開している。

レストランの平成19年の売上高は、38,344千円で、所得10,659千円で、来客数は、34,727人となっており、1人当たりの客単価は、目標の1,000円を超え、1,104円となっている。来客者の6割が県外となっており、広告宣伝を行っているわけではなく、県内外のテレビ局等マスコミの取材が多いため、広く広報ができています。

〔農家レストラン「べべんこ」への思い〕

経営主が大きく描いていた夢、レストラン部門の開店までには、長い年月と労力を要している。東大の今村先生の話聞き、一念発起してレストラン部門の設置に動き始めた。

このレストランがある土地は、阿蘇くじゅう国立公園の規制がかかる地域となっており、レストランの建設までに何年もの歳月を費やしている。建設にあたっては、共同経営での補助事業の選択もあったが、自らの思いが貫けるレストラン経営を行うために、自己資金の調達に奔走し、農林漁業金融公庫の直貸資金を自らの熱い思いで借り入れることができた。また、38歳より4期12年間勤めた農協の理事を辞職した。これは、レストラン部門が農協の事業と競合するため、農協役員に残るわけにはいかないと本人が判断している。

〔農家レストランの運営〕

農家レストランの運営も自らが実践したい思いはあるものの、他部門との兼ね合いもあり困難であったため、自分の思いを伝えることのできる子供たちに夢を託すこととなった。当時会社勤務をしていた、長女・次女を説得し、レストラン部門を任せることとなった。次女には、この日のために栄養士の免許を取らせていた。

レストラン経営の理念として、消費者からの信頼を確かなものにするとの思いから、

本物の味を分かってもらうために、必要に応じて、経営戦略会議（家族ミーティング）を行って、メニューの内容や調理方法・イベントの企画など検討を行っている。ちなみに、屋号である「べべんこ」は、我が家を支えている子牛たちをいつも思い

名付け、そのロゴも九重連山とそれにかかる綺麗な雲をイメージし作成したものである。

第3に、夏場の収入を支えてくれた花卉部門

〔野菜部門から花卉部門への転換〕

平成9年に、経営の柱として野菜から花卉部門に切り替えることとなる。これは当時野菜が安値安定の方向に向かっており、不安を持ったことや、野菜は、重量が重く年を取るにつれて重労働になることを考えたためである。

花卉部門の選択も、所得向上が図れるオリエンタルユリを導入した。このユリは、球根をオランダより冷凍輸入していたもので、当時は、球根の価格も高く、合わせてリスクも高いため取り組む農家も少ないのが現状であったが、やりがいのある品目だと直感し、花卉部門への転換を図った。

〔花卉部門からレストランへ〕

肉用牛繁殖経営では夏場半数近くの牛を放牧に出し、そのあいた労働力でユリの生産を行い、ピーク時では、27,000千円の販売額までになっていた。

その後、かねてより念願であったレストランを開店させ、その売上げが伸びていく中で、ユリは、球根の価格が半分まで値下がりし、バブル以降市場価格も安値安定に向かったことと、作付農家も増えてきたために、レストランに力をシフトし花卉部門は、労働力の範囲内として、現在では、4,883千円の売上げ所得 1,575千円（26,000本の定植）で現状維持をしている。

第4に、畜産と切り離せない水稻部門

〔米から畜産部門やレストラン部門へ展開〕

米作りは、もともと経営の柱であったが、現在は肉用牛経営が柱となっている。

肉用牛とは切っても切り離せない部門であり、現在 650 a の作付を行っており、稲ワラは、ロールにして畜産部門に供給している。

生産されたこしひかりの特別栽培米は、その2割をレストラン部門に販売し、残りを農協に出荷し売上高 7,358千円で、所得 1,820千円と安定的に維持してきている。ちなみに、レストランでも特別栽培米の評判は高く、精米した米も販売している。

5 地域農業や地域社会との協調・融和のために取り組んでいる活動内容

〔家族みんなで、地域の牽引役〕

経営主は現在、主な役は引退しているものの、平成元年から12年までの12年間にわたり、地元農協の理事を歴任し、畜産を含めた地域農業の発展に尽力する傍ら農業委員も45歳の時に1期3年間務め、畜産振興会の役員、土地改良区理事（現在2回目）で現職）等の役も務め幅広く町の農業振興に大きな貢献をしてきた。ちなみに、38歳で農協の理事を受けたときにも、畜産振興会の立ち上げや青年部を立ち上げ、ヘルパー活動も先頭になって実施してきた。

現在は、奥さんも農協女性部の部長、大分県男女共同参画審議会委員や畜産女性ネット組織「ゆめ ネット おおいた」に参加する他、長男も玖珠郡農村青年連絡協議会の会長歴任し、また、地域の繁殖経営の後継者と後継者グループ「カフライフ」を立ち上げ初代会長として活躍し、現在は県全域の畜産男性ネットワーク「大分畜産 Net “鼓動”」の役員としても活動し、その推進役として活躍している。

〔放牧による地域環境への貢献〕

所属する「東部牧野組合」の50haの野草放牧地に放牧制限を受けてから約10頭程度の牛を5月上旬から11月の間放牧し経費の節減を図りながら、牧野の維持管理に努めている。また別に近隣の未利用放牧地40haを放牧で利用し環境保全の面からも地域への貢献は大きなものがある。

〔農泊体験による担い手育成〕

消費者との交流を目的に「九重町グリーンツーリズム研究会」を平成15年に立ち上げ交流活動を開始した。農泊のできる施設として許可も取得している。(1泊2食6,500円で提供している。)

また、担い手育成の場として平成17年から小・中学生の職場体験、農業高校、大学校や大学生等の受け入れを始め、最近では毎年、大分大学教育学部の教育課程の学生の研修を受け入れたり、県立農業大学校の学生を1ヵ月間の受け入れ研修も実施し、年間50～60名の民泊研修生を受け入れ、当牧場で研修を経験した生徒は総勢500名程度と担い手育成に大きな役割を果たしている。

また、長男は農業高校の臨時講師としても教壇に立ち学校現場でも担い手育成の一翼を担っている。

〔レストランをとおして消費者や地域とのふれあい〕

安全・安心な畜産物の提供と消費者と直接触れ合い、情報交換が出来る場の確保を目的に、平成15年に農家レストラン「べべんこ」をオープンした。経営は通常は長女、次女が行っているが、繁忙時は家族総出で賄いを加勢する等全てを家族で行う農家レストランとして定着し経営も安定してきた。また、毎年、感謝祭としてライブ講演、豊後牛のバーベキュー、バター作り体験、農機の展示、ユリの球根の鉢植え体験他さまざまなイベントを用意しお客さんとの交流を図るなど、農家自らが手作りで情報発信する場として積極的に活動し、地域とのかかわりをもっている。

6 今後の目指す方向性と課題

将来の目指す方向として、「労働配分・危険分散」の基本的な経営理念に変わりはないが、これからも消費者に顔の見える本物の味を提供し、信頼を不動のものとして確立し、私が経営移譲された年齢を目標に後継者に経営をバトンタッチする事を今後の目標としたい。

〔所得向上のための肉用牛部門の拡大〕

経営全体の基盤となる肉用牛部門の拡大を考えている。これは、今後の食料自給を

考える中で、子牛市場での安値安定が予測されるため、肉用牛繁殖経営での所得確保のために規模を現在の1.5倍の150頭規模まで拡大し、同時に労働力の確保とコスト低減のために放牧のできる体制も確保する（借入地確保も可能）。

また、レストランへの豊後牛の供給部門として肥育部門もスキルアップするために、市場価格を見極め自らの経営を考える中で、一貫経営も視野に入れて検討している。精肉の販売許可も持っており、経営全体を見極めながら精肉の販売も検討していくこととしている。

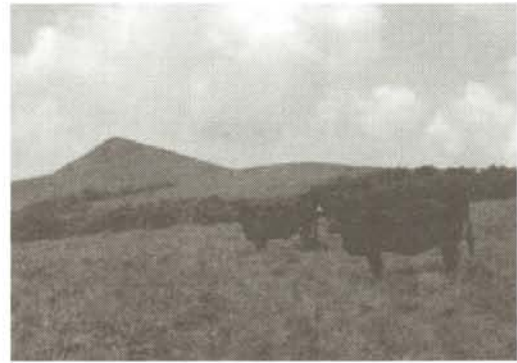
[消費者からの信頼を不動のものに]

レストラン部門を核として、消費者との更なる交流の場として考えており、グリーンツーリズム研究会とも連携を更に深め農泊体験に力を入れながら、担い手の育成や消費者との距離をますます近づける活動を深めていくことで、消費者の目をより多く畜産部門にも向けてもらい、信頼を不動のものとしていきたい。

【写真】



多角化経営



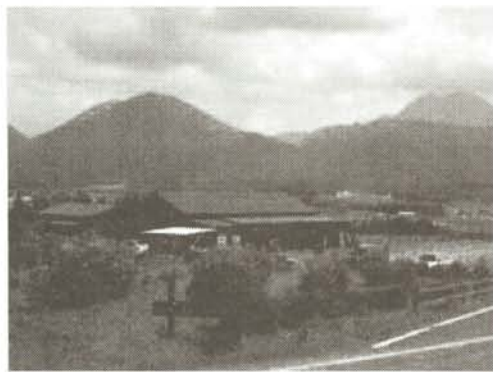
放牧による労働力の削減と低コスト生産



自給飼料生産による生産コストの低減



安定した1年1産に向け発情発見システム導入



農家レストラン「とんぼ」の運営



オリエンタルユリの栽培



特別栽培



農泊体験による担い手育成