

経営診断が「きっかけ」で儲かる肉用牛肥育経営の実践

—もと牛選定から枝肉出荷まで、全ては肥育成績の詳細分析から始まる—

宮崎 陽輔・舞（肉用牛肥育経営・佐賀県唐津市）

地域の概況

宮崎牧場は、県の西北部、佐賀県唐津市鎮西町に位置している。当地域は唐津市と玄海町にまたがる「上場地域」と呼ばれ、標高 100～200mの波状卓上台地である。

対馬海流の影響を受けて冬季は比較的温暖で、平均気温は 16℃前後で、降水量は年間約 1,800mm 程度である。

上場地域は農林水産業と観光業が主力産業であるが、農地は中山間地域が多く、小規模農家の比率が高い。佐賀県の総耕地面積に占める唐津市と玄海町の割合は 12%であるが、畑については 53%



宮崎さんご家族

(1,456ha) と県の半分以上を占めており、サツマイモ、ジャガイモ、タマネギ、キャベツ、葉たばこ等の土地利用型作物の生産が盛んとなっている。

(表 1) 経営・活動の推移

年次	作目構成	飼養頭数	飼料作付面積	経営・活動の内容
昭和 4 5	ミカン 肥育牛	肥育牛 1 頭		・ミカン経営（徐々に縮小） ・ホルスヌレ子 1 頭から肥育牛飼養開始
平成 1 2	肥育専業	黒毛 300 頭		・後継者として就農（20 歳） ・家族経営協定の締結
15～16 年	肥育専業	黒毛 600 頭		・牛舎増築 ・もと牛導入先を宮崎県から鹿児島県に変更
19 年	肥育専業	黒毛 750 頭		・牛肉の輸出開始（香港）
22 年	肥育専業	黒毛 750 頭		・経営移譲
23 年	肥育専業	黒毛 750 頭		・経営診断を受診 ・新しい配合飼料試験を開始 ・稲WCSを開始 ・宮崎牧場で小学生の食育活動を開始
25 年	肥育専業	黒毛 710 頭		・青年部会研修会に、経営分析を取り込む
30 年	肥育専業	黒毛 710 頭	牧草 520 a 稲WCS 1,600 a 稲わら収集 6,000 a	・佐賀牛の販売促進活動としてタイで佐賀牛指定店認証式に参加（JA からつ肥育牛部会） ・青年部の部会長に就任
令和元年	肥育専業	黒毛 720 頭		・株式会社 佐賀牛宮崎牧場を設立（8 月）

また、ハウスみかんは全国一の生産量を誇る産地である。

畜産は、肉用牛の生産が盛んで、繁殖牛、肥育牛ともに県内の約半分の生産地帯となっている。

肥育農家については、唐津市と玄海町で 40 戸、30 年度の肥育牛販売頭数 8,999 頭、販売額 999 千万円となっており、佐賀県の農畜産物のトップブランドである「佐賀牛」生産の拠点となっている。管

(表2) 経営実績

経営の概要	労働時間(畜産)	家族・構成員	6,495 時間	
		雇用・従業員	12,240 時間	
	<労働従事人数(家族・構成員)>		4 人	
	<労働日数/1人(家族・構成員)>		217 日	
	労働力員数(畜産・2000hr換算)	家族・構成員	3.2 人	
		雇用・従業員	6.1 人	
	肥育牛平均飼養頭数	肉用種	720.4 頭	
		交雑種	頭	
		乳用種	頭	
	年間肥育牛販売頭数	肉用種	422 頭	
交雑種		0 頭		
乳用種		0 頭		
所得率			7.2 %	
生産性	肥育(品種・肥育タイプ) (黒毛和種種雌若齢)	肥育開始時	日齢	266 日
		販売肥育牛1頭当たり	体重	243.5 kg
			出荷日齢	876 日
		平均肥育日数	出荷時生体重	709.8 kg
			平均肥育日数	610 日
		販売肥育牛1頭1日当たり増体重(DG)	0.77 kg	
		対常時頭数事故率	1.2 %	
		販売肥育牛1頭当たり販売価格	1,250,854 円	
		販売肥育牛生体1kg当たり販売価格	1,762 円	
		枝肉1kg当たり販売価格	2,650 円	
		肉質等級4以上格付率 ※	83.0 %	
		もと牛1頭当たり導入価格	732,524 円	

内には、肥育もと牛の安定供給のためにJAのキャトルステーションが整備されており、良質な子牛生産に取り組んでいる。

経営・技術の特色

(1) 経営診断をきっかけに経営改善への取り組み

平成12年に本人が就農し、肥育技術や経営管理など、何事も一から勉強することとしてきた。

平成22年に経営移譲を受けたが、肥育牛の規模拡大や肥育成績が芳しくなかったため、翌年JAの勧めにより佐賀県畜産協会の経営診断を受診した。

経営診断により、「経営内容を数字で見て衝撃を受け、意識を変えざるを得なかった」とのことである。経営を数字で把握することの大切さを実感し、経営内容の至る所に所得のロスにつながっているところが散見され、経営管理がうまく行っていないと痛感した。



肥育舎 清潔な敷料で牛へのストレス軽減

そこで、1日増加額をアップするために、死亡事故頭数を減らすことと肥育成績(特に増体量と枝肉重量のバラツキ)の改善に取り組むことを決意した。

(2) 飼養管理に合った肥育もと牛の導入

肥育もと牛の選定については、自ら肥育成績のデータ分析に取り組み、飼養管理に最も適した肥育もと牛の産地や血統、発育状態を集計分析し、その結果をもとに導入することとした。

同時に、もと牛の目利き上達のため、導入したもと牛ごとに「出荷時の肥育牛」の外見、体型、肉質などをイメージすることで、どの程度の肥育成績になるかを想定するとともに、出荷時の肥育成績がどうであったかを比較検討した。

もと牛の導入先については、自分の飼養管理に合い価格面も有利である鹿児島県の離島を開拓した。

(3) 従業員が一体で肥育成績の向上への取り組み
死亡事故対策として、毎晩、深夜1時に牛舎を巡回し、肥育牛に異常がないかチェックしている。

肥育成績の向上にあたっては、従業員との定期的な試食会の開催や、枝肉共励会等での入賞牛の牛肉の確認など、日頃の作業は何のために行っているかの理解に努めた。

また、毎日10時と3時の休憩時間を「お茶の時間」とし、出勤している従業員全員で団欒する場

を設けて、飼料給与量の調整、飼養管理の進捗状況や肥育牛の状態、前日の出荷牛の枝肉成績などについて情報共有を図っている。

これらの取組みにより、異常牛の早期発見、早期治療を実践でき、肥育牛の死亡事故頭数が平成22年に22頭（事故率3.1%）だったものが、平成30年は9頭（同1.1%）に減少した。

また、導入時は日齢が若く、日齢体重は平均以下のもと牛が多いが、導入時に想定した肥育イメージより良くなることが多くなった。

現在、肥育成績の適合率は、70%が予想どおり、20%が予想以上とのことである。

（4）肥育牛部会が一体で増体への取組み

平成18年以降の配合飼料価格や輸入粗飼料価格の高騰、高止まりの対応として、JAからつ肥育牛部会では、独自の配合飼料を作り上げることとした。

部会員である肥育農家が自ら飼料給与試験を行い、平成23年から肥育農家での飼料給与を開始し、定期的に血液検査の実施と肥育成績の分析を行い、その結果により飼料給与量などが適正かどうかを検討し、飼料給与体系に反映させることで、地域独自の配合飼料と飼料給与体系を確立した。

当経営も肥育牛部会の役員として新しい配合飼料の飼料給与試験に参加し、部会員の意見調整に



青年部での現地巡回 オープンに意見交換

努めた。

平成23年に、青年部は共通の勉強テーマとして、年2回、青年部会員の牛舎環境や肥育牛の状態を観察する現地巡回を実施するようになった。平成25年からは、現地巡回をしながら畜産協会が分析した部会員個々の肥育成績を全員で検討することとした。

現地巡回を繰り返すことにより、牛舎構造、飼料給与方法やもと畜選定などにも忌憚ない意見を出し合い、それぞれの農家の飼養管理の工夫など情報交換を行い、切磋琢磨することとなった。

現在、青年部の肥育成績は、主体となる黒メスの若齢肥育では、枝肉重量は455.6kgと県平均を12kgほど上回っている。死亡事故率も1%と基準の範囲内となっている。

（5）肥育成績を向上させた取組みや工夫

まず、肥育もと牛の導入時にワクチン接種、駆虫剤投与、ビタミンA補給を実施している。

次に、肥育前期は4～8頭に群分けを行い、粗飼料を1日に3～4回に小分けして給与するとともに、飼槽にはスタンションまたは仕切り棒で区分することで飼料摂取量のバラツキを減らし、個体の強弱による発育のバラツキを最小限にとどめている。

導入して7か月目に、2頭から3頭の仕上げ舎に移動するが、肥育牛の相性を見て群分けを行い、群飼によるストレスの低減を図る。

仕上げ舎は、肥育牛1頭当たりの牛床面積を8㎡確保している。

（6）コスト削減への取組み

増頭によるスケールメリットを生かした購入飼料費の節減に努めているが、平成23年からは、稲わらの収集や、牧草ラップの調達、稲WC Sの増産により、天候の条件によっては、ヘイキューブのみを購入し、乾草の購入をゼロにすることができるようになった。

あわせて、敷料にはオガクズを50%、地元のライスセンターから無料で調達するモミガラを30%、完全発酵させたりサイクルたい肥を20%混合して利用するといった工夫をしている。

もと畜費の低減を加えると、推定で出荷牛1頭当たり12万円以上のコストを削減できている。

(7) 関連会社を通し枝肉成果をフィードバック
極力、枝肉セリに立会し購買者と意見交換することで、購買者から高い評価を受ける意見を飼養管理にフィードバックしている。

また、父が設立した「有限会社 愛郷ファーム」で、毎月、当経営から出荷した2頭以上のロース芯などの面積、脂肪交雑、肉付きや肉色、きめ・しまりなどの肉質、モモの部分の脂肪交雑（モモ抜け）などを確認し、枝肉に異常がないか、飼養管理が適正だったかなどを確認できる体制を構築している。このため、購買者にはBMSナンバー以上の評価を受けている。

(8) 牛肉輸出で魅力のある肥育経営を目指す

平成19年から年間25頭以上を輸出用に出荷しており、さらに増加させたいと考えている。

また、佐賀県農林水産物等輸出促進協議会活動の一環として、香港やタイ、マレーシア、台湾など東南アジア諸国への現地視察、販売促進活動にも積極的に参加し、海外のニーズも満たせるような肥育牛生産を目指している。平成30年度は、タイで佐賀牛指定店認証式に肥育牛部会員で参加し、海外の消費者や購買者と交流を持ち、新しい肥育



たい肥舎 たい肥センター並みの規模



佐賀平野の稲わら 十分な広さの保管設備

経営の在り方を構築している。

将来的には、全国の若い肥育農家が集まって、海外で和牛の販売促進をしたいと考えている。

耕畜連携の活動

稲わら収集、稲WCS生産、牧草（ラップ）の生産面積を増やすことで、耕作放棄地対策に尽力している。生産に当たっては、自給飼料専用パートを雇用し自家産のたい肥を供給し連携に努めている。

さらに、佐賀平野でも稲わら収集や稲WCSを調達し、地域資源を有効に活用している。

今後は、稲WCSを肥育後期にも給与する計画であり、佐賀平野でのニーズも高いことから、さらに調達量を増やしていきたいと考えている。

地域に対する貢献

耕畜連携の他に、以下の取り組みを行っている。

(1) 「(有) 愛郷ファーム」で佐賀牛を地元で提供
「有限会社 愛郷ファーム」は、地元で佐賀牛を食べてほしいとの思いから、取り組んでおり、一番人気は「佐賀牛定食」である。

直売所やレストランには、昼夜を問わず、観光

客や地元のお客さんが訪れるとともに、ランチタイムには近くの肥育農家や耕種農家が休憩と交流に役立っている。

また、旧鎮西町の産業祭には、協賛する愛郷ファームだけでなく、宮崎牧場の従業員総出で産業祭を盛り上げている。

(2) 小学生を対象とした食育活動

宮崎牧場では、平成23年から毎年、地元の打上小学校の低学年(1~2年生)を牧場に招いて、食育活動を実施している。

(3) 法人化と規模拡大による地元雇用の拡大

家族労働者4名と常雇2名、パート7名を雇用し、地域に雇用の場を提供している。

雇用条件は、家族(父は除く)と常雇が週6日勤務、飼養管理パートが平均すると週3日勤務となっている。妻は税理士と連携して会計や庶務を担当している。

経営の規模拡大に必要な従業員を確保しやすい状況を目指して、既に8月には「株式会社 佐賀牛宮崎牧場」を設立した。

生活の視点の配慮について

(1) 従業員のやりがい、健康を考えた雇用方針

従業員の業務に応えるために、法人化をきっかけに休日の増加や保険制度への加入などの福利厚生の充実や牧場の知名度をアップすることでやりがいを持ってほしいと考えており、これから就業規則や給与規程等の基本的な規則を定め、さらにその他の事項についても準備整備していく予定である。

あわせて、女性トイレの設置や時間差出勤の配慮も検討している。



愛郷ファーム レストラン、地域産品販売

(2) 肥育牛管理への女性進出と経営管理の充実

飼養管理パート5名と家族(母、妻)2名の女性が、牧場の経営に携わっている。男性は男性向きの、女性は女性向きの仕事を見極め、自宅に戻れるように昼休みを2時間とるなどの配慮をしている。

また、「お茶の時間」を設けることにより、従業員とのコミュニケーションが図られ、経営への参画を促している。

飼養管理パートや母は、飼料給与や飼槽の清掃などを通じて、肥育牛の異常等の観察をしている。

妻は、税理士に習いながら会計や庶務を進めており、今後の株式会社化では、妻の業務が重要性となってくる。

将来の方向性について

法人化を活用して、牧場の知名度アップや福利厚生の実施により、従業員の安定確保と雇用拡大をしやすい環境整備を行い、地元の若者に自慢できる働く場を目指している。

また、法人化することにより、信用力が高まり資金融通を円滑にすることで、株式会社 佐賀牛宮崎牧場の経営基盤を強化したい。

将来は、肥育牛を1,000頭、2,000頭と増頭するとともに、国内外の消費者と交流を行い、佐賀牛ブランドの向上にも努めていきたいと考えている。