

平成 17 年度畜産経営技術高度化促進事業

畜産経営技術優良事例発表会資料

テーマ「三重の畜産を担う後継者の想い」

日時：平成 18 年 1 月 25 日(水)

場所：松阪商工会議所 第一研修室
松阪市若葉町 161-2

社団法人 三重県畜産協会

目 次

テーマ「三重の畜産を担う後継者の想い」について・・・1

発表事例（敬称略、順不同）

酪農経営

消費者の視線に立った酪農経営を目指して・・・3

渡辺 友裕（鈴鹿市）

地域と共に歩む経営を目指して・・・8

前川 正視（津市久居）

肉用牛経営

伊賀牛青年部の果たす役割・・・11

数田 直哉（伊賀市）

養豚経営

夢は全頭自家販売・・・13

河井 金昭（志摩市阿児町）

採卵鶏経営

家族で支えてきた我が家の養鶏経営・・・15

清水 秀樹（鈴鹿市）

経営の転機となった経営委譲・・・18

田中 雄次（鈴鹿市）

テーマ「三重の畜産を担う後継者の想い」について

畜産業界では、労働力の高齢化や後継者不足あるいは、世界経済の影響による苦しい経営状況などにより、年々畜産農家戸数の減少が続き、地域によっては、農家の点在化や孤立がみられるような場合もあります。

三重県内の畜産農家戸数も減少の一途をたどっていることは、まぎれもない現実です。

後継者がいないということは、何年か後に確実に畜産農家が1戸また1戸と減少するということになります。

産業として畜産を維持していくためには、農家の子弟に限らず新規参入も視野に入れた幅広い人材確保を展開していく必要がありますが、畜産では施設投資の大きさもさることながら、なかなか後継者が育っていかないことが現実です。

しかしながら、畜産という仕事に魅力を感じ、将来の夢を求め畜産に就農する若人がいることも事実であり、また、就農後すでに経営の主力となって活躍されている後継者の皆さんもみられるようになってきた一面も見られます。

今回の発表会を開催するに当たっては、こういった情熱をもった後継者の皆さんの想いを自由に語っていただくこととなりました。

テーマは「三重の畜産を担う後継者の想い」です。

どんな想いが発表されるのか、どんな夢を築いていこうとしているのかをお聞きいただきたいと思います。

そして、これらの皆さんを中心として、今後の三重の畜産が力強い発展に向けて進んでいくことを望みたいものです。

発表事例

「消費者の視線に立った酪農経営をめざして」

渡辺 友裕（酪農経営：鈴鹿市）

1 酪農家の長男に生まれて
酪農経営では、後継牛確保のため雌牛の誕生を喜びます。

渡辺酪農では昭和 55 年に待望の男の赤ちゃんが生まれました。それが私です。



小さい頃から牛を見て育ち、ちょっとした手伝いなどもしてきた私は、当然のように酪農を継ぐことになりました。私が中学生の時に父が体調を崩し、酪農を手伝ったことも、振り返れば就農に至ったひとつの要因だったかもしれません。私の生活の中には、酪農が溶け込んでいたのでしょう。

地元の農業高校を卒業後、八ヶ岳山麓にある農業大学校で実践的な酪農の勉強を 2 年間続け、家に戻ってきました。就農したのは、19 歳の時、そして 20 歳には結婚し、現在は、次の後継者（と、目される）男子も誕生しています。酪農の継承という点では、順風満帆の渡辺酪農です。

2 経営規模の拡大と経営内容の充実

就農した当時は、経産牛規模で 40 頭弱のものでした。1 戸の生活を維持していくにはこの規模でもかまいませんが、結婚して実質的に 2 戸の生活を維持していくには、その頭数では賅いきれません。

十分に練った計画を基に、倍以上の 100 頭規模の酪農を目指しました。施設の改善を行い、飼育方式も変えました。従来はつなぎ方式でパイプラインで搾乳していたものを、フリーストール方式でパーラー（セミオートタンDEM）による搾乳ができるようにしました。搾乳は毎日の作業だけに労働強度を低くする必要があります。肉体的に負担が大きければ、とても対応できません。家族が気持ちよく働ける楽しい職場でありたいと願っています。また、フリーストールの導入により、成績も上がり、衛生面での対応もさらに改善できたと思っています。

施設の改善により1頭当たりの搾乳時間が軽減されれば、次に余った時間をどう活かしていくのが課題になります。私の場合は、牛の個体管理に時間をかけるようにしました。十分に観察をすることを基本にして、その日の作業日誌を書き、それを基にして個体のデータをさらに整理したりしました。パソコンには牛の飼育管理ソフトも入れていますが、自分なりに工夫したエクセルの一覧表をパソコンに入れて、個体管理に役立てています。

経営管理については、父の知識と姉の支援で対応し、子牛の哺育には母の力も欠かせません。家族一体で成り立っている渡辺酪農です。

3 消費者の視線に立った酪農

私の所属する四日市酪農業協同組合では、平成16年4月に全国で2例目という「牛乳のトレーサビリティ」に取り組み始めました。取り組み内容の詳細については、後半の資料に譲りますが、組合員の食の安全に対する想いがこういった形になって結集されました。

組合創設以来、四日市酪農では「土づくり」「草づくり」「牛づくり」を基本にして、自給飼料の生産給与に取り組みできました。私の経営では、主にデントコーンを栽培してサイレージ給与体系をとっています。牛の基本的な健康づくりには欠かせないと思いつけていますし、今後も拡大の方向で取り組んでいくように計画しています。

組合では、平成11年からは、給与飼料は非遺伝子組み替えののを使い、消費者の皆さんに安全で安心できる牛乳を届ける体制を構築し、その結果として牛乳のロット管理と合わせたトレーサビリティに対応できる自信を持ち実施することになりました。

課題もあります。消費者にとっては安心できる取り組みも、生産者から見ると、厳しい制約であったりすることもあります。余分にかかる費用を生産物にそのまま上乗せすることもできません。苦勞の割りに消費者からの評価が思うように上がらないもどかしさもあります。しかし、酪農の原点を貫き消費者からの声を生かした私たち四日市酪農協の取り組みは、食を提供する産業としての責任を感じながら、皆さんからの支持を高めていきたいと思っています。

4 消費者の皆さんへ

情報の時代であると言われていています。食に関して整理してみると、かつて

は胃袋を満たすものが食の役割であったようですが、グルメという言葉に代表されるように、舌でものを食べる時代に変化していきました。そして今は頭でものを食べる時代になってきたということを知りました。満腹感だけを求めている時代からおいしさを求め、さらにその食材に付加された生産情報を求める時代になってきたということです。

消費者の皆さんは、食材に対して、どこでどんな風にだれが作ったものなのかといった情報を求めてみえるのではないのでしょうか。一方、私たち生産者は、どういう想いでその生産物を作ったのかを情報として付加しているところですが、なかなかその間の溝をうまく埋めて、お互いの理解を深めることは難しいのが現状のようです。

私の牧場へは生協関係や小学生らの見学も数多くありますが、想いを伝えることの難しさは、農場へ来てもらって現場をみていただくことで、かなりスムーズに良い方向へ向いていくように感じています。「百聞は一見に如かず」を体感する場面が多々ありました。

私の牧場で取り組んでいる交流は小さな取り組みに過ぎないかもしれませんが、一人でも多くの方が正しい理解をしていただけるように、これからも消費者の皆さんとたくさんのお話ができるようにしていきたいと思えます。

5 渡辺酪農の将来像

まだまだ、渡辺牧場の挑戦は続きます。

県下の酪農経営では、草をつくる事例が少なくなってきており、そういった意味で私の経営は注目されているそうです。鈴鹿市には農業経営改善認定申請書を提出してあります。その内容は、さらに飼料畑の面積を集積拡大し、飼料生産に励んでいくことを基本にして、資源循環型の農業の実践を行っていかうとするものです。

このためには、法人化して高い信頼を得られる経営になるとともに、コントラクター制度を確立し、皆さんからの労力もお借りして草づくりに励んでいかうと考えています。具体的には6haの飼料畑面積を10haにしていきたいと思っています。

牛が好きで就農した酪農ですが、好きだけでは良い経営を続けていくことはできません。すべてに真剣に取り組み、地域の皆さんや社会から認めもらえるような酪農家になっていけるよう頑張ります。

牛乳におけるトレーサビリティシステムの導入

～ 四日市酪農業協同組合の取り組みから ～

1 取り組みの概要

平成 16 年 4 月から四日市酪農協では、生産者から受け入れた生乳を牛乳に加工する段階において、ロット別管理の記録を行い、トレーサビリティシステムを整備することで、製造した牛乳について生産段階までのトレースを可能としました。

このシステムでは、牛乳パックに商品を識別するアルファベット 3 文字を印字し、同酪農協のホームページ内で記載された製造日と 3 文字を入力すると出荷した複数の生産者名が表示されます。ホームページ内では生産者ごとに農場や生産者の写真や、飼養管理などの情報を公開しています。

システムは、集荷した生乳を入れるタンクに時間毎にどの生産者の生乳が搬入されたかを記録することから始まり、消費者からクレームを受けた場合、それらの情報をもとに生産者まで追跡調査することにより迅速に対応できる体制をとっています。

2000 年に発生した大手乳業メーカーの食中毒事件では、消費者の信頼が大きく揺らぎ、業界には大きな爪跡を残しました。システム導入に当たっては、酪農協職員の危機意識を徹底し、不測の事態に備えることにあります。

また、大手乳業メーカーが製法や味にこだわった牛乳を商品化する中で、生産履歴をたどれる安全・安心な牛乳を消費者にアピールし、有利な販売につなげていきたいという考えもあります。

2 事業内容

ア)事業名

トレーサビリティ導入促進総合対策事業

イ)対 象

四日市酪農協生産農家 9 戸

ウ)トレーサビリティ促進検討委員会メンバー

三重県北勢県民局農林商工部、四日市市商工農水部、全国酪農業協同組合連合会、四日市酪農協、その他流通関係者

エ)トレーサビリティ関連機器等

パソコン 4 台、プリンター 2 台、その他ホームページ開設関係費用

3 取り組み内容

これまでの文書管理からパソコンへデータベースで管理

ア)生産情報

治療、乳質、温度、検査結果、受入日・数量等

イ)工場情報

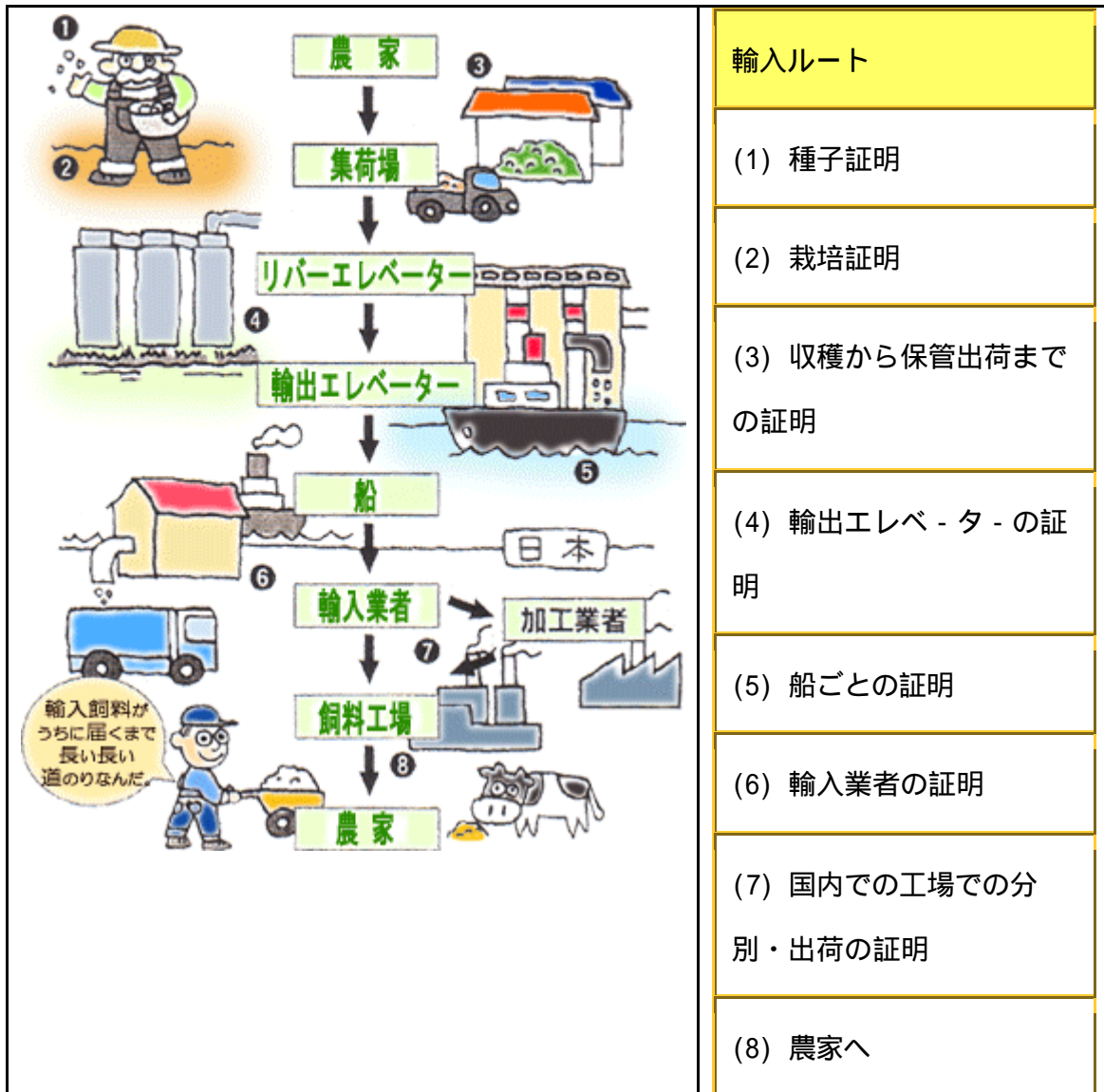
ローリー単位：生産者、乳量、乳温、受入日、乳質、細菌数

殺菌・充填：製品の種類、タンク No、製造開始時間、温度、充填品温、
充填本数

ウ)ホームページ

組合の概要、酪農家情報、飼料情報、工場紹介、製品紹介、ふれあい牧場案内、
牛乳のトレースページ

4 四日市酪農で使われている飼料の内容（四日市酪農ホームページから）
非遺伝子組み換え飼料の取り組み



四日市酪農協ホームページ URL <http://yonmilk.com/>

「地域と共に歩む経営を目指して」

前川 昌視（酪農経営：津市久居）

1 結婚と同時に就農しました

前川牧場は、父が昭和 33 年に育成牛を導入したのが、始まりだったそうです。現在ほど施設も牛そのものも恵まれた条件とは言えない中で、父一代で現在の経営を築いてきたわけです。

私は 27 歳で結婚し、同時に就農することになりました。酪農の経験などないままの就農でしたが、父の日常の作業を見ながら仕事を覚え、今日に至っています。



現在の規模は経産牛 42 頭、育成牛 17 頭規模で、つなぎ牛舎で飼育しています。

2 経営の特徴

技術的な視点で見ると、ET（体外受精卵）の活用により年に 10 頭前後の子牛の出荷をしたり、自家産子牛を中心とした牛の更新、自給飼料の生産、TMR 方式による飼料の給与といった事柄に集約されると思います。

中でも自給飼料生産を支えるのは、地域との共存とか資源循環型農業の推進といった思いです。

私の経営から出るふん尿は、いわゆる資源循環型農業の一翼を担う資源として自家利用し、また周辺地域でも利用してもらっています。

牛舎周辺は、稲作も盛んですが、キャベツを主とする野菜栽培の盛んな地域でもあり、こういった近在の耕種農家との連携により、堆肥は利用されています。自己所有の水田や畑でももちろん堆肥を利用し、デントコーンやイタリアン、エンバクを栽培しサイレージ給与しています。

飼料の給与効果を上げるために、平成 15 年から TMR 給与を本格的に始めました。食い込みは良くなったように思いますが、やはり基本は良い粗飼料ができたか否かにかかっているようです。

3 酪農への想い

毎日の作業の連続が酪農であるといっても過言ではないと思います。多少体

の調子がおかしくても我慢しながら作業に出なければならないこともありましたが、そこはやはり家族経営のいいところで、父や妻の助けをもらってやってきました。

覚悟はしていたものの、生き物相手の仕事はまとまった休みもなくサラリーマン時代と比べるときつい仕事だと思ったこともありましたが、仕事を覚えるに従い、自分で工夫できるようになり、やりがいのある仕事だと思えるようになりました。

現在では、休みも1週間から10日に一度くらいは取り、5歳を頭にした3人の子供たちとのコミュニケーションの時間を大切にするようにしています。

4 将来の夢

将来の経営をどのようにしていきたいのかという質問に、90頭規模の経営を目指していると答えた時期もありましたが、今では、次に述べるようなことから、頭数規模としては概ね現状を維持し、基本的には夫婦でやっていける経営でありたいと思っています。

90頭規模にするということは、現在の前川牧場のかなりの部分にメスを入れることになってしまうと思ったからです。

酪農を含め、畜産経営では地域の皆さんから支持してもらうためには、まず周辺住民の皆さんにご迷惑をかけないようなふん尿処理が必要となります。現在と同じような資源循環型農業の実践を願うなら、自給飼料生産の面積も拡大しつつ、その他にも面積確保が絶対条件になってきます。

もちろん、牛舎の構造、搾乳方式の転換など、かなりの部分に変更を迫られ、結果として、余裕のない経営になってしまう恐れが大きくなってしまいます。

土づくり 草づくり 牛づくりを基本としたゆとりある酪農経営をやっていきたいという今の思いとはズレが生じることとなります。

技術的な面では、現在ET（体外受精卵）を活用していることは、先に述べましたが、これからは県の受精卵（体内受精卵）も活用していきたいと思っています。

また、周辺の野菜生産農家の現状をみると畜産と同様に後継者がなく、この先の経営継続は困難だと思われる経営がほとんどかも知れません。地域の人たちの集まりの中でも「前川が頼りだ」といった意見も出ます。

そうは言われても、すべて引き受ける訳にはいきませんが、酪農だけにとらわれず、いろいろなことに挑戦しながら、なんとかこの地域の農業を守っていきたいという気持ちであることに偽りはありません。

5 仲間が必要です

地元農協の青年部員として、研修会に参加したり、親睦を深めたりという場には積極的に参加していますが、もっと、若い後継者や情熱を持った酪農家が集いお互いを高めていくような場がほしいと思っています。

県内や東海地域の酪農家戸数は減少し続けています。後継者が育たないということは、結果として何年か後には酪農経営が1戸減少するという現実となってしまう。まだまだ若造の部類に入っている状態ですが、後継者として就農した自分の想いを次の人に伝えていくことも大切な役割であると思っています。

一人の力ではできないことも仲間がいれば相談もできる、愚痴も聞いてもらえる、新しい情報も手に入るようにできるはずです。

酪農を通じて皆さんと一緒に歩んで行きたいと思います。

6 国民の食を支える仕事です

酪農を始め、畜産、農業、その他産業の部分でも海外に依存する部分がだんだん増えてきていますが、私の経営では牛を自家生産し、更新用に育成しています。牛の改良や飼料給与、自給飼料の生産等、できることは自分の経営内で対処し、毎日の食生活に欠かせない安全で安心な牛乳を生産しています。

私の生産した牛乳を直接お客様に提供することはできませんが、スーパーに並んでいる牛乳パックにもこんな後継者の想いが詰まっていることを改めて伝えたいと思います。

「伊賀牛青年部の果たす役割」

数田 直哉（肉用牛肥育経営：伊賀市）

1 伊賀牛の概要

伊賀牛とは、伊賀市・名張市において肥育された雌の黒毛和種の未經産牛であり、伊賀産肉牛生産振興協議会の会員数は、現在 43 戸で約 3,500 頭の牛が飼育されています。

出荷頭数は、年間約 1,900 頭で、その約 8 割が管内の伊賀産肉牛生産振興協議会認定の 19 店舗の精肉店に販売されています。

飼養頭数は、昭和 56 年の 5,500 頭を最盛期として、その後後継者が育たなかったことから減少の一途をたどりました。



2 伊賀牛青年部の発足

後継者難に悩む時期もありましたが、現在 8 名の後継者が育ち、伊賀牛青年部を立ち上げ活動するようになりました。

メンバーは次のとおりです。（敬称略）

福永一寛 34 歳、 中林真一郎 32 歳、 荒木貢 29 歳、 米田智彦 41 歳、
喜田伸幸 28 歳、 福井寛史 27 歳、 藪中憲行 28 歳、 数田直哉 27 歳

3 伊賀牛青年部の活動

生産基盤の維持拡大

諸先輩が築き上げてきた伊賀牛のブランドを守るためには、生産基盤の維持拡大が必要ですが、莫大な資金が必要になります。

ゼロからの経営スタートは、なかなか困難なことであり、先代に頼るしかないというのが現状ですが、安価で効率的な牛舎の建設や生産コストの削減など身近な課題を部会員で勉強しています。

伊賀牛の生産性向上を目的とした知識、技術の習得並びに普及活動

経験では諸先輩にかなうものはありませんが、去年は、基礎知識の習得のために三重県科学技術振興センター畜産研究部に通い 1 週間の勉強会をしました。

伊賀牛の販売戦略

現在の販売先の基盤は地元であり、地元の支持なくしては維持も発展も考えられません。しかし、将来的には、消費者の意見も集約し、こういったものが求められているのかも捉え、全国区を相手に販売できれば、さらに意欲も高まっていくものと思っています。

地域の親睦活動の先導

若い後継者が先導を切って、地域の親睦活動に貢献していきたいと思っています。

伊賀牛の生産にかかわる者も、年代層は三代にわたることになりますが、良い牛を生産しようという想いは同じです。世代を超えた熱い議論も重要だと考えています。

4 青年部の課題

肉牛の情勢不安

ここ数年の肉牛を取り巻く出来事で、相場の乱高下が激しく、1年先の相場の見通しも立ちません。

牛肉輸入も再開されたことで、今後の消費者の皆さんの動向も不透明な部分を感じています。

資金面での行政機関へのお願い

新規に肉牛経営を始めるには、莫大な資金を必要とします。地域に根ざした地場産業推進のためにも助成がいただけるように切望します。

他産業との連携

県内の肥育牛産地との接点が少ないことから、連携して物事に取り組んできた経験はありませんが、後継者同士で気楽に意見交換ができる機会が必要になってきていると思います。

資源循環型農業の確立

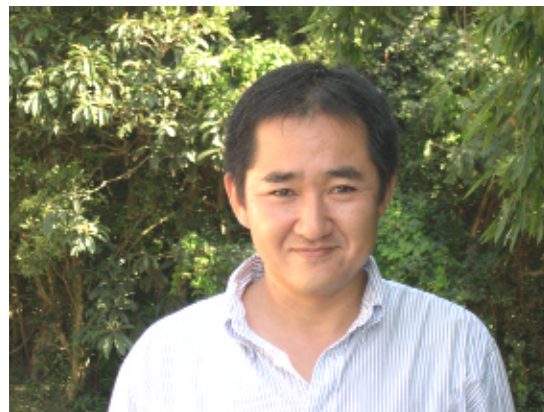
伊賀地域はおいしい伊賀米の産地としても知られていますが、現状では耕畜連携が十分に行われているとは言えません。稲わらの収集、良質堆肥の提供といった地域ぐるみの資源循環型農業を構築していきたいと考えています。

「夢は全頭自家販売」

河井金昭（養豚経営：志摩市）

1 猛烈サラリーマンから養豚家への転身

私が養豚の世界に飛び込んだのは、33歳の時でした。それまでは流通業界大手のジャスコで生鮮物を担当していました。業界にもなれ、東北地方のある店舗で販売課長を任せ、まさに働き盛りといった頃でした。当時、すでに結婚もしており家族のある身で、仕事の責任もだんだんと重くなってきた時期で、何ヶ月も休みがなくても朝早くから夜遅くまで働き続けていたところで、新しい仕事へのチャレンジも楽しく充実した日々でもありました。



その頃、実家では父親が古くなってきた養豚施設をみては、このまま先細りで養豚を止めるのか、新しく投資するのか迷っていました。父が築きあげた養豚は当時種豚規模で150頭、その他にも精肉販売部門として、国道沿いにミートショップも開いていました。

人生の選択といっても過言ではなかったと思いますが、自分の努力が正直に結果として出る養豚業を選択しました。

2 養豚は素人

実家では、子供の頃から豚を飼育していたものの、手伝ったことともなければ、専門的な勉強をしたわけでもありません。

就農当時は、すべてが新しい体験で戸惑いの連続でしたが、父はそんな私に経営の一切を任せてくれました。

しかし、素人の人間が経験豊かな皆さんと同じようにやっていけるはずがありません。そんな時、養豚事業協同組合の皆さんと出会えたことは、いろいろな面で私をプラスの方向に導いてくれました。

3 ただいま豚舎の改修中

老朽化していた豚舎設備全般を順次改修して新しい施設に改修していくことになりました。

あちらこちらの養豚場に見学をさせてもらったり、その道のプロの先生からの指導を受けながら、現在も施設全体の改修中です。先生によれば「こんなに効率の良い豚舎は他にはない。」という折り紙付きになりました。

ハード面での改修は成功したようです。

次はこれを使ってどのような経営に仕上げていくかは、私のこの腕にかかっていると思うと、身が引き締まる気がします。

4 夢は全頭自家販売です。

厳選した飼料、優秀なもと豚生産を基礎とする私の農場からはオリジナルブランドの「パールポーク」を産出しています。

全国各地にそれぞれの畜産物ブランドが生まれていますが、私のこのブランドは「地元の人に信頼されておいしいと評価をもらえるブランド」を目指しています。

高級なブランドイメージではなく、地元の皆さんが日常的に買い求めてもらえるような豚肉を生産していきたいと思っています。

そのためには、安全で安心して食べられるおいしい肉を生産していくことが必須条件ですが、豚肉への自分の想いが消費者の皆さんにうまく伝わり、理解していただけるように努力していきたいと思えます。

「家族で支えてきた我が家の養鶏経営」

清水 秀樹（採卵鶏経営：鈴鹿市）

1 就農への道

我が家は、県下でも有数の採卵鶏農場の密集地域にあります。

幼い頃から鶏に接する機会が多い環境で育ったので、子供の頃から家の手伝いをしていたような記憶もあります。周囲の同じ境遇の仲間たちも就農する中で、私は長男でもあり高校卒業と同時に、自然に家の仕事に就いたというのが現実です。本来なら高校で養鶏とか農業の勉強をしたかったのですが、そういったコースを取れる学校がなく普通科で勉強をしました。高校の頃も休みの日には家の手伝いをしていましたので、その頃から労働力の一人として数えられていたのかもしれませんが。



鶏のことや養鶏についての知識は、就農してから父親に学んでいくことになりました。

就農直後から、鈴鹿市農業青少年クラブに入り、他の農業分野の人とも交流が生まれました。当時交流のあった人の中には、現在でも鶏糞を使ってくれるお茶屋さんや植木屋さんがいます。

就農して数年も経つと父親の代わりに地域の養鶏仲間と会合に顔を出すようになり、同年代の仲間たちと鶏に関係する情報交換をしゃったり、一緒にゴルフに興じたりということもするようになりました。養鶏仲間のグループとしては、鈴鹿市全域を対象とするものもありますが、養鶏が盛んなことを示すように、この周辺地区に限ったグループも組織されています。

2 経営の概要

現在の成鶏平均羽数は、約 60,000 羽です。初生ひなを導入し自家育スウしています。ひなに係る経費削減の意味合いもありますが、自家育スウすることにより衛生面でも安心できることや、やはり自分の好みにあった鶏を育てたいという気持ちがあります。しかし、思うような良い鶏を育てることは難しく、毎回の入スウも勉強の連続だと思っています。

鶏卵の販売のうち正卵については、基本的には問屋への出荷のみとなってい

ます。二級品については、だし巻き卵の材料として販売したり、自販機で販売もしています。お客様からは、新鮮な卵を安く買えるということで、評判は良いと感じています。

生産する卵の半分は赤玉卵で、これは「大地のめぐみ」という商品名で差別化して一般市場で販売されています。パックには、私の写真や農場名も明記されていますので、機会があればぜひお買い求め下さい。

3 規模拡大の経緯

採卵鶏経営は、畜産の中でも機械化が進んでいる畜種です。機械化を進めることにより労力の負担を軽減し、コストの低減を図り規模拡大をしていくことが繰り返し行われてきました。

就農時には我が家の経営規模は成鶏 30,000 羽でしたが、その後、徐々にではありますが「低床式鶏舎」で規模拡大をしてきました。建て替えながらですから急な規模拡大はできませんでしたが、約 40,000 羽規模になりました。

平成 3 年からは、それまでの低床式鶏舎を高床式鶏舎に建て替え始めました。

平成 3 年、4 年、9 年には高床式鶏舎を平成 12 年には育成舎を建て替えました。この育成舎と平成 16 年に一番新しく建設した鶏舎はウィンドウレス鶏舎にしました。ウィンドウレス鶏舎を選択したのは、周辺の住宅への臭気を主とする環境面での配慮や鶏舎内環境管理の点からです。建物面積当たりの飼育羽数も大幅に増やすことができる効率的な施設で、なんととっても鶏舎から搬出される鶏糞は十分に乾燥された状態で出てくるので、堆肥化処理に係る労力は軽減されています。ただし、高床式鶏舎との違いは、搬出された鶏糞については即日片付けていく必要があるため、総労働時間は短くなっても毎日の作業としては、避けることができない部分が生じました。

借入金返済に行き詰るようなこともなく、順調に規模拡大ができたと思っています。その結果、現在では約 60,000 羽規模となりました。

機械化などの施設改善は、収益の増加の目的もありますが、先に述べたように労力の軽減もその目標のひとつです。しかし、実際には羽数規模が大きくなっただけは、やはり労力は必要となり、いわゆるイタチごっこ状態に入ってしまった。

4 現状の労働体系と今後の課題

畜産を始めとして、農業分野では休日の必要性が課題になっています。従来の農業といえば、休む間もないことが当たり前のような状況でしたが、農業改

良普及センターが進める家族協定にもそういった内容が含まれていたと思います。

実は、私も定期的な休日を取っていません。近在の同業仲間とゴルフに出かけることはありますが、1週間に1日とかいった具合には、休日を確保していません。家族も同様です。

私の経営では集卵作業にパートさんの労力を入れていますが、基本的には家族4人（両親と姉、私）の労力でやってきました。姉は卵中心の作業を担当しており、家族の中でも一番の働き者で感謝していますが、やはり定期的な休みというものを取っていません。

規模拡大に当たってきたこの10年間と現状では家族の労働力配分にも変化が出てきています。一番の変化は両親の高齢化によるものです。今までは問題なく対応できてきた労働構成でしたが、名実共に有限会社という企業として会社を運営していくに当たっては、今後、この点について真剣に考えなければならない時期を迎えることとなります。

私の経営の将来を展望すると、現時点では子供がないことから、何年か後に経営を継承するという計画は立てられません。もし自分の代で養鶏を終えることになるなら、たぶん20年程度の経営期間を見込むことになると思います。その20年間には、私も含めてさらに高齢化する家族労働力の構成も変化することは必至で、それまでに対応策を講じることが私に課せられた課題です。

「経営の転機となった経営委譲」

田中 雄次（採卵鶏経営：鈴鹿市）

1 大学は養鶏を専攻

私の青春は、一言で表現すれば野球への情熱そのものでした。

高校時代の私は、最優先で野球、次に野球、そして野球という生活でした。その後に控えている大学への進学とか、さらにその先の仕事、就職など眼中になく野球に打ち込んでいましたが、冷静にわが身を振り返ると、野球で人生設計を立てるには無理があることに気付きました。



大学進学といっても、野球だけにのめり込んでいた私には苦しい選択でしたが、先生や両親の勧めもあり、養鶏の専攻という養鶏後継者としては「エリートコース」を歩むことになりました。

大学での勉強は養鶏だけに限られることもなく、牛の飼育といった研修農家での実習もあり、振り返れば決して無駄な勉強時間ではなかった訳ですが、養鶏の本当の勉強は、実際に就農した後のものでした。

2 就農から経営委譲へ

私が就農した当時の養鶏業界は、一定レベルの生産さえしていれば、それなりに収入に不安もなく、経営が維持発展していける時代でした。いわゆるバブルが弾ける前の古き良き時代です。成鶏規模 25,000 羽程度で無理のない経営ができていたのだと思っていました。まだ、経営の中では、単純労働者としての位置づけだったので、経営の詳細部分には触れていませんでした。

平成 8 年、私も 30 歳を過ぎ、父から実質の経営委譲を言い渡されました。さて、フタを開けてみると、我が家の養鶏経営は、流動負債に悲鳴を上げている状態でした。父親に文句を言った記憶もありますが、とにかくこれを清算することに全力を注ぎ、3 年間に要して借金を返済しました。

この時に、取り組んだのは経営の大幅な見直しでした。

3 経営の転機

採卵鶏経営では、飼料購入先と鶏卵販売先が同じ業者であるといった場面が多々見受けられます。我が家の経営も長年の付き合いがある特定の業者との取引が漫然と続いていました。

畜産の中でも計算が細かいといわれる採卵経営ですが、私はまずこの点に目をやりました。すると、生かさず殺さずの構図が見えてきたのです。長年のそれも父が築いてきた取引を一蹴するには勇気も決断も必要でしたが、経営委譲をされたからには、自分の経営にしていこうという決意の下で、新しいグループの傘下に入ることにしました。

私の経営がある鈴鹿は採卵経営が盛んな地域で、それぞれの経営は大規模であり、生産効率を追い求めることにより経営を維持発展させてきました。現在でも自家販売はあまり盛んではありません。

この新しいグループでは、契約販売により安定した収入が得られるようになりました。使用していた飼料もグループに合わせ統一した内容の給餌をしています。またそのリーダーの指導は、鶏舎の衛生管理は言うに及ばず、事務所の整理整頓までに及ぶものでした。現在もまだまだ指導を仰ぐところですが、それまでとは大きく視点が変わったことを感じました。

この経営の転機が訪れたのは平成8年でした。その後ほぼ10年が経ちますが、その間に鶏舎の改修や飼育技術の研鑽に取り組んできた結果、75,000羽の経営規模が確立できました。

4 今後の我が家の経営

昨今の養鶏業界を脅かしているのは、なんといっても鳥インフルエンザの問題です。こういった事例発表の場であれば、夢を語りその夢に向かう決意をもって締めくくりたいところですが、正直なところこの先の養鶏業界が見えにくくなってしまっています。極端な想定をすれば、明日にも事件発生ニュースが流れるかもしれません。風評被害の大きさは、他県でのニュースからもうかがい知ることができます。今はそういったことがないように祈って経営に打ち込むのみです。

私の経営では、自動販売機で若干の個別販売をしていますが、宅配等の地場売りはしていません。しかし、日々感じることは、鶏卵に対しての、あるいは養鶏に対しての情報の少なさと、そうしてしまっている生産サイドの責任です。

経営主として経営を拡大していくことも大切ですが、畜産を支持していただく皆さんを一人でも増やしていく努力を惜しまないようにすべき時代でもあると感じています。