



日本中央競馬会
特別振興資金助成事業

全日畜ワークショップ（埼玉会場）

畜産経営の危機を克服し、持続発展のヒントを求めて

速報レポート

- ◎ 開催日 令和5年10月20日（金曜日）
- ◎ 時間 13：00（開会）から16：00（閉会）
- ◎ 会場 ホテルブリランテ武蔵野

令和6年1月

全 日 畜

（一般社団法人 全日本畜産経営者協会）

はじめに

私たち、畜種横断の畜産生産者の団体「全日畜」は、令和5年度から日本中央競馬会畜産振興事業の「畜産経営の危機克服・持続のための実態緊急調査事業」を2力年で実施しております。

この事業は、近年、畜産経営の継続が非常に困難な状況の中、直近ではパンデミック等による飼料をはじめとした生産資材の価格暴騰や入手困難、更にはSDGs対応など、畜産経営存続が危機的な状況であり、廃業に追い込まれる経営体も少なくないことから、今回の危機により受けた影響及び対応状況、政府施策の畜産経営者への貢献度等を調査するとともに、危機対応事例集等を作成・配布することで、畜産経営の継続に資することを目的とする事業です。

本書は、令和5年10月20日（金）に「畜産経営の危機を克服し、持続発展のヒントを求めて」をテーマとして実施した、全日畜ワークショップ（埼玉会場）の概要を整理した「速報レポート」です。今回は最先端技術導入による対応、自然災害への事前の準備、酪農と肉用牛経営の複合化、畜産物のブランド化、耕畜連携や畜産環境対応などをはじめとした地域との連携を強化など、大都市周辺での畜産経営を継続するための取り組みについて意見交換が行われました。これからの概要を掲載いたしましたので、今、危機に立ち向かっておられる方々、さらに、これからもやってくるであろう危機に準備されている方々の参考となれば幸いです。

令和6年1月

一般社団法人 全日本畜産経営者協会
(全日畜)

目 次

・ ワークショップ（埼玉会場） プログラム	1
プログラム	1
発表者の紹介	2
・ 全日畜 畜産経営の危機克服ワークショップ（埼玉会場）の概要	3
◎本事業の概要とワークショップ開催の趣旨説明	4
◎ワークショップ第一部 事例紹介	5
◎ワークショップ第二部 意見交換	2 5
・ 発表者資料	4 4
株式会社愛鶏園 齋藤 拓 氏 資料	4 4
有限会社石上ファーム 石川 貴泰 氏 資料	4 7
株式会社越川ファーム 越川 清貴 氏 資料	5 1
兼松アグリテック株式会社 松本 実 氏 資料	5 4
・ 会場アンケート結果	5 7
・ 報道記事	6 1

畜産経営の危機を克服し、持続発展のヒントを求めて

- ◎ **開催日** 令和5年10月20日（金曜日）
- ◎ **時間** 13:00（開会）から16:00（閉会）

- ◎ **会場** ホテルブリランテ武蔵野
2階「エメラルド A」

〒330-0081 埼玉県さいたま市中央区新都心2-2
TEL : 048-601-5555(代)

- ◎ **プログラム**

第一部 13:00 ～ 14:25

畜産経営者等のゲストから、現在畜産経営を実施・継続されている今回の畜産危機をはじめとした危機に当たって、どのように対応してこられたか、また、その対応における課題等についての報告発表

休憩 14:25 ～ 14:40

第二部 14:40 ～ 16:00

会場参加全員による、今回の畜産危機を乗り切るための対応策などについて意見交換を行い、畜産経営の危機を克服し、さらに持続発展するための取組についてのヒントを追求する

一般社団法人 全日本畜産経営者協会
(全 日 畜)

1 全日畜「危機克服」ワークショップ（埼玉会場）の概要

- ◎ 開催日 令和5年10月20日（金曜日） 13:00 ~ 16:00
- ◎ テーマ 畜産経営の危機を克服し、持続発展のヒントを求めて
- ◎ 会場 ホテルブリランテ武蔵野 2階「エメラルドA」

2 近年の畜産経営危機の乗り切り事例及び、今後の対応方向について、意見交換を行います

	<p>埼玉県の畜産経営者</p> <p>株式会社愛鶏園 代表取締役社長 齋藤 拓 様</p> <p>（養鶏経営者から）</p>	<p>神奈川県横浜市（本社） 1925年に神奈川県で創業し、事業所・農場が埼玉県深谷市、茨城県小美玉市にある。 種鶏場からGPセンターまでの一貫飼育経営で、200万羽を飼養し、“有機循環型農業”をキーワードに、堆肥販売を通じて、たまごと農産物が安定した販売につながる地域内での連携を目指すとともに、直売店やインターネットを通じて“顔の見える”お客様との関係づくりに取り組んでいる。 飼料は卵の品質を見ながら常に微調整した設計の指定配合。コロナ後、家庭用に力を入れ、自社ブランドの定着推進、加工品の生産など付加価値の付く製品販売に努力中。</p>
	<p>茨城県の畜産経営者</p> <p>有限会社石上ファーム 常務取締役 石川 貴泰 様</p> <p>（養豚経営者から）</p>	<p>茨城県鉾田市 種豚農場(1)、繁殖豚農場(2)、肥育豚農場(8)で、原種豚を飼養して繁殖・肥育を行う2サイト方式で、オールインオールアウトの生産方式を採用する一貫生産経営。 農場は、北浦・霞ヶ浦の水質改善で環境規制が大変厳しい地域にあるため、ふん尿処理について、養豚経営を継続していくために環境対策に多額の設備投資を負担しながら、地域とのつながりを大事にした持続可能な養豚経営の確立を目指した循環型農業に取り組んでいる。</p>
	<p>千葉県の畜産経営者</p> <p>株式会社越川ファーム 代表取締役 越川 清貴 様</p> <p>（酪農・肉用牛経営から）</p>	<p>千葉県香取市 酪農をベースにして乳用牛32頭から50頭、120頭と徐々に規模拡大し、平成5年にフリーストール牛舎を建設し、乳牛120頭、肉牛100頭飼養の乳肉複合経営。生乳生産は、10,000kg/1頭和牛とF1は育成牛で出荷、ホルスタインのオス牛は肥育して市場へ出荷。生産資材等価格の高騰により支出額は、配合飼料価格が2倍以上、電気代は値上がり前の約2倍に、燃料代も為替とウクライナ戦争の影響で2倍になっている。配合飼料価格補償等の補償制度、自給飼料確保の重要性を痛感。</p>
	<p>飼料メーカー</p> <p>兼松アグリテック株式会社 原料部 部長 松本 実 様</p> <p>（飼料メーカーから）</p>	<p>埼玉県越谷市</p> <p>今回の畜産をとりまく危機の中でも、最も影響が大きい原因の一つである配合飼料をはじめとする飼料について、メーカー担当者から見た配合飼料等原料に関する国内外の情勢及び今後の見通しについて。</p>

全日畜 畜産経営の危機克服ワークショップ(埼玉会場)の概要

日 時：令和5年10月20日（金）

場 所：ホテルブリランテ武蔵野

発表者：齋藤 拓 株式会社愛鶏園 代表取締役社長

石川 貴泰 有限会社石上ファーム 常務取締役

越川 清貴 有限会社越川ファーム 代表取締役

松本 実 兼松アグリテック株式会社 原料部長

（敬称略）

参加者29名

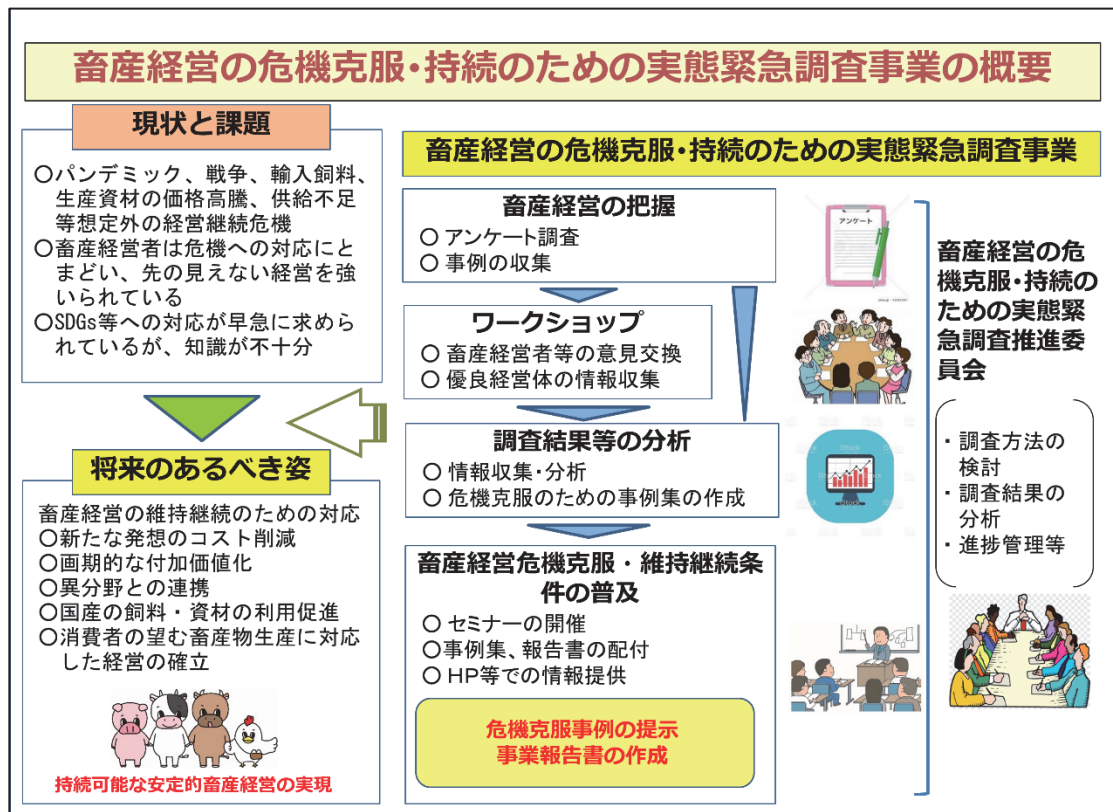
内訳 生産者5名（発表者3名を含む）、飼料メーカー等9名、

畜産関係団体4名、報道関係者5名、全日畜6名

（うち事業推進委員会委員4名）



○ 事業の概要とワークショップの趣旨についての説明



近年、配合飼料価格や各種資材価格の高騰、さらに、新型コロナウイルスの蔓延、いわゆるパンデミックの発生に伴い、畜産物需要の低下、畜産物価格の低下という事態が発生。さらにロシアのウクライナ侵攻による物流の停止など、今、我々の畜産業界は、今まで経験したことのないような危機に陥っている。

しかし、いわゆる商系の飼料を使っている全日畜会員は、それを克服し、さらに発展させていこうという方々も多く、それらの事例を収集し、事例集を作成し、その事例の中から各経営者が該当する部分をピックアップして、経営の参考にさせていただくことで、日本の畜産の発展に資する事業。具体的には、まず全体を調べるためにアンケート調査を行い、平行して事例を収集し、ワークショップを開催し、危機を実際に克服し更に発展させておられる経営者とその関係者で討論してより深く検討し、それらを事例集にまとめ、公表する。

ワークショップ第一部 事例紹介

○ ゲストからの発表

発表者：齋藤 拓 氏 （株式会社愛鶏園 代表取締役社長）



◆経営の概要

発表機会をいただいたことに感謝。

また、経営危機を克服するという意味で改めて頭の中で整理する機会をもらったと思っています。ありがとうございます。

所在地は、本社は横浜になります。菅田町 2954 に本社を構えております。事業所が2つありまして、茨城に1つ、埼玉に1つ、ここに農場と工場を持っている。本社横浜には農場・工場はありません。経営形態は、「法人組織による育雛育成、成鶏、鶏卵洗卵選別包装」となっていますが、卵の生産をしております。そして、ひよこも育てています。

従業員は総勢で200人。飼養頭羽数は成鶏羽数で200万羽。年間の生産量は5億8,000万個、鶏ふんボカシ肥料で2万3,500m³です。

経営の概要の沿革は、1925年、98年前に横浜にて創業し、10羽から鶏を始めた。1930年には500羽になり、そのときから本格的に育雛育成を開始。

その当時、飼い方を模索する中で、スパルタ温床育雛法を取り入れました。鶏ふんを発酵させて熱を出してその上でひよこを育てる方法で、今から考えれば斬新ですが、温源を鶏ふんから取るというような仕組みを取り入れ、全国に普及させました。1942年には世界大戦に入りましたが、それでも鶏を続けて神奈川県では唯一、鶏を300羽に縮小してやり続けました。1955年には1万8,000羽までになり、会社化をしました。1965年、69年と埼玉と茨城に農場を展開しました。横浜は新横浜駅の近くなので、どんどん都会化が進んで養鶏ができなくなったためです。養鶏、畜産ができる場所を探してそこに展開していったという歴史があります。1987年には100万羽の規模になり、そのときには、農場で卵を生産するだけでなく、消費者により近づいてということで、GP工場を立ち上げました。それも農場と工場をインラインという形をつなぎ、今日採った卵を、今日東京に持っていくことを目指して始めました。2020年には、「次世代農場」の、100万羽を飼育する新しい「小美玉ファーム」を完成させております。

特徴は、大きく2つあると思います。一つは、ここに図を描きましたが、右側からいくと、パックをしてお客様に卵を届けるわけですが、その工場には成鶏農場から卵を持ち込むということです。この成鶏農場に、自らひよこから鶏を育てて成鶏農場で卵を生産する。そして、それよりも遡って、卵をふ化する部分、それから雄と雌を交配して種卵を得る。やはり種を自分たちのラインで決めて、そして、それで生産していくということが、やはり安心・安全につながるので、種鶏農場まで一貫して行っています。これが一つ。

もう一つは、餌の配合設計ですが、ここに来られている飼料メーカーさんにも長くお付き合いしているメーカーさんがありますが、長い付き合いの中で自分たちが配合設計するところは自分たちで行っていきこうと、配合設計は自分たちが決めます。そして、餌の配合はプロの飼料の配合メーカーさんに混ぜてもらおう。そういう形にしました。ですから、自分たちの全ての鶏は自分たちで毎月、鶏に合わせた餌を配合する。これが2つ目のポイントです。

それを図で見たのが下のものになって、種鶏場、ふ化場といった施設が茨城にあります。そして、育雛場、育成場。育雛場というのは0~45日ですが、小中学校みたいなところでしょうか、その農場です。育成場というのは45~120日ということで、段階に合わせて飼うことによって、防疫管理や、鶏に合わせた飼い方ができるかなと思っています。それから、成鶏農場。現在4農場あります。そして、パッキング工場が2つあります。

次のページは、本題の「畜産経営における危機と経営への影響」です。非常に大きな課題ですが、自分としては20年ぐらいの長いスパンで考えてみました。短期的なものではなく、長期的に見ると飼料原料の高騰かなと思っています。それから、畜産に固有の課題である人手不足。それから、短期的には、やはり鳥インフルエンザが大きく経営に危機をもたらすものかなと思っています。

飼料原料に関しては、短期的なウクライナの戦争の上げというよりは、20年間かけて徐々に世界的な飼料争奪戦、穀物争奪戦の中でじわじわ上がってきていることが基本的には一番経営危機になるのかな、これに対応していくことが大事なかなと考えております。コストベースでいえば、餌ベースは1.8倍に上がっている。でも、卵の価格は1.25倍ですから、55%のコストアップは養鶏家がこなしていかなければいけません。55%コストを改善しなければいけないわけですから、それにしっかり取り組んでいくことが、最終的な経営危機を乗り越えることなのかなと考えます。

人手不足ですが、関東にいるのでほかの地域よりも少しは良いとは、話も聞きながら思

っていますが、それでも人口減少、高齢化により働き手が少なくなる中で、畜産業に来てもらうという仕事は非常に難しくなっていると年々感じております。この問題については、最終的に経営危機に陥るといえるのはこういうことかなと感じました。

それから、鳥インフルエンザです。ここ数年は非常に世界的な猛威を振るっていますので、今までのレベルとは違う。ウイルスも、生き残っていくために形を変え、そして鶏に対する親和性が高くなり、ほかの畜種にも、ほかの鳥類にでも親和性が高くなって、そして世界中に広がる傾向がある中で、今の状況で私たちはウイルスを入れないことしかできませんので、その中でどうやっていくかということが一番問題なのかなと思っています。

次の下のところは対応状況ということで、こういう大きな流れの中でこの10年間、自分たちは何をやってきたかなと考えました。55%のコストがじわじわ上がっていく中で、生産性を上げていくことが最終的には大切なことだということで取り組んできました。

最先端の施設・設備への更新で、先ほど言ったように農場を建設して、積極的に農場の切替え自身が自動化になっているということですから、投資は大きいですが、そういうことに挑戦してきたということになると思います。飼料使用量が、そういう投資をしていくことにより、旧型の農場よりも10%ぐらい変わってくる。この餌高にあっては、それは大きいかなと。飼料購買量も低減します。それから、現在、新しい鶏舎では1人当たりの飼養羽数が20%ぐらい改善します。人が採れない中では、これも大切なことです。それから、工場のほうも最新型の工場になると10%ぐらい改善します。これも採用が難しい中では必須なことなのかなと、なるべく自動化していくことが大切なのかなと思っています。

さらに、これは結構大切なことで、農場にそういう投資をしていくと、新しい人が入ってきます。これは大きいです。採用が難しい中で、最先端を目指し私たちは投資を続けていますが、そうすると、若い人が入ってきます。昔の農場を見せても、嫌と言われてしまいます。ですから、投資をしていくことによって人が集まってくるのかなと強く感じております。そして、新卒採用の強化です。これも新しく農場をリニューアルし、新卒を定期的に採っていく。今まで私たちは、人が欠けると新たに人を入れ、新しい農場をつくるとまた、人を入れるという場当たりのものでしたが、私たちは定期的に5人採用しようとして決めて、もう7~8年になるでしょうか、ずっと継続的に新卒、高卒を採用するようになりました。そのときもやはり会社の魅力をどれだけアピールするかはとても大切です。その中で最先端の農場であるということは大切だと思っています。

おかげさまで毎年5人程度、人が採れて、その人の後輩がまた続くというようないい状況がやっとならできるようになったと思っております。

Cの「経営指標の見える化、DXへの取り組み」ということですが、DX担当というのを置きました。多分、畜産家では1番目だと思いますが。それを専門にDXだけを考えると人を置きました。農場と工場を運営している部長をわざわざDX担当にして、全部知っているからこそそれを考えて、DX化で何をするのかと考えながら、推進することをもう3年やっています。事業計画の策定や予実の管理も自動化していく、「見える化」していくということがとても大切だと思います。部門別管理、KPIの抽出と管理が大事だと思います。

このaとb、それからcも、「実質の力を明確にする」と書いてありますが、一番経営危機に陥るのは自分自身だと思っています。なぜかという、畜産というのは自分の実力が見えづらい。餌も卵も相場で動いているので、両方の相場がいつも変わっていく中で利益が残りますから、そういう中では自分たちの実力が見えづらくなります。なおかつ、飼料安定基金の戻ってくるタイミングがずれたり、補助金もありますのでそこが入ってきたりすると、半期の利益だけ見ていると、自分たちが本当に実力で利益があるのか、ないのか、分からなくなる。経営者がそこに陥ると経営を間違ってしまう。ですから、自分たちの力でどれぐらい利益を出したか、もしくは損したのかということを確認することが、実は一番経営のポイントかなと思っています。これを数字で徹底的に表すということを、ここ5年ぐらいして、今、頭がすっきりできるようになったのかなと思っています。

それから、私だけでなく幹部の人間もその同じ数字を、経営面、販売面、生産面、全て比較ができるようにする、「見える化」するには、DX、クラウド化で、そういう数字をいつでもどこでも見られることが大切かなと思っています。

次のページです。経営危機から学んだことは、世界中で起きている変化が私たちに与える影響はとて大きくて、それを「予期し、探知し」と書いてありますが、変化にどれだけ素早く対応するかというのが基本だと思います。ここ数年の大きな変化の中でそれを一番学びました。変化することができるような経営体にする必要があるのかなと、改めて思っています。

それから、SDGsのことです。環境問題、社会問題、経済問題というのは人間が活動した中で出てきますから、畜産ということでは非常に関わっている部分があるのかなと、改めて思います。今日は鶏ふんの話ができませんでしたが、リサイクルや有期循環という意

味ではこの部分は本気で考えて、関東で作った卵を関東の人に食べてもらう、そのためには関東にいななければいけない。そのためには鶏ふんをどうこなして、耕種農家とどう付き合い、そして消費者をどう付き合っていくかというサイクルを考える、そういう取組もしております。

それから、国や県への要望ですが、まさにインフルエンザです。これは短期的な、自分たちの経営を一番直撃するものであり、今はウイルスを農場に入れないという意味では徹底的にありとあらゆる防疫を、当たり前のことを当たり前にやるということを徹底しています。それでも入れば殺処分されてしまいます。国と県への要望は、殺処分に耐え得るだけでは養鶏をやっているメンバー、国民、それから行政も自衛隊を使って殺処分していますから、発生が少ないときには今の法律でもいいですが、ウイルスには最終的にはワクチンということ、コロナでも自分たちは学びましたので、ワクチンを使っていくということ、ヨーロッパでも国と生産者が研究しています。私たち日本もそれを行い、目指していくことが必要かなと思っています。

発表者：石川 貴泰 氏（有限会社石上ファーム 常務取締役）



◆経営の概要

私は有限会社石上ファームの石川という名前になっています。すごく余談ですが、私は婿に行きまして、名前が石川ということで、全然違う名字だったら分かりやすいのですが、石から始まってややこしくて、字の間違いではないです。

私は常務取締役ですが、昨年までは兄が専務取締役で在籍しておりました。しかし、兄は兄のやりたい仕事があって、昨年6月いっぱい退職しました。そこからは、私が今、事業のほとんどの内容を担当させてもらって、財務や現場の生産も含めてほぼ社長に了解を得た上で進めさせてもらっております。

年は35歳で、子供は4人、趣味はゴルフとアームレスリングです。よろしくお願ひします。

経営の内容ですが、茨城県の鉾田市で養豚事業を展開しております。鉾田市の特徴としましては、全国の農業産出額の中でも野菜部門は日本で一番とで、日本で一番野菜を作るまち鉾田と、町としても謳っているところです。先ほど愛鶏園の齋藤社長のお話がありま

したが、私の家は小美玉にあり、愛鶏園さんの農場まで車で5分という立地で、今の講演のお話を聞いて大変感銘を受けました。

従業員は74名で、役員が今は3人です。従業員70名の中にはパートや嘱託の社員も含まれておりますので、それで総勢74人で、かなり人数は多いです。生産性はあまりよくないということになっております。

出荷のドライバーや餌を運ぶ運転手、あとは、結構特徴的ですが、大きい農場の拠点には賄いさん、お昼御飯を作ったり、若い従業員も結構おりますので、洗濯物をしてくれるようなおばちゃんみたいな人も何名かおります。結構好評で、月1万円でお昼御飯は手作りのものを食べ放題ということで、そういった変わったことをやっております。

母豚規模は、母豚が2,650頭、常時在籍数が3万3,000頭で、年間の生産頭数は出荷頭数で6万頭という経営状況になっております。

「先代」と書きましたが、これは私から見て、曾祖父です。昭和8年にもともと町のお肉屋さんからスタートしております。私の曾祖父は、もともと鉾田町の町長を2期務めて、2期目の現職のときに亡くなったと聞いております。

その後、沿革に書いてありますが、私の祖父の石上清泰という者が会社設立と、事業規模としてはほぼ一代で養豚事業を一時期は母豚3,300頭まで広げて、今年の春に89歳で他界しましたが、一代で、かなり無理のある経営の中で規模を大きくしましたので、様々な疾病コントロールや生産性を考慮したハード面、農場のレイアウト等があまり考えられていない中でも、その中で次世代になる私や父の代で様々な投資をしながら、今は古い設備と新しい設備を同時に使いながら対応しているところです。

それと、もともと鉾田市は、野菜生産がすごく盛んなまちなので、堆肥は全量無償で農家さんに全てお配りしていましたが、これも時代の変化とともに、いわゆる「安かろう悪かろう」みたいな肥料はかなり嫌われるようになってきました。虫の発生や、鉾田も栄えてきてましてどんどん住宅ができる、そういった流れもありまして、農家さんからも改善してほしいという声もありましたし、私自身、そこは改善するポイントだろうなど、役員に上がってから考えておりましたので、設備投資や良質堆肥を作るための勉強を、タイアップしていただける企業と一緒に取り組んだところ、平成29年に取り組み始めて翌年に、茨城県の堆肥コンクールで最優秀賞をいただきました。

その後は母豚規模を縮小しながら、生産性を上げるためにダンベルトというデンマークからの取り入れた品種を軸に母豚規模2,650頭まで落としましたが、結果としては出荷頭

数は伸びましたので、病気の多いエリアながらも、少しずつですが、向上していったところでは。

そして、大きいトピックとしましては、令和4年、令和5年で、品質にこだわり、もともと肉屋出身ということもありましたが、肉の品質には大きなこだわりに軸を置いておまして、それが効果があったのかどうか、様々な取組の中で茨城県主催の豚枝肉共励会で2年連続最優秀賞、1席をいただき、農林水産大臣賞を2年連続で受賞させていただきました。

次のページは、こちらに書いてあるとおりですけれども、本社事務所は、ホームページから拾った遠目の写真ですが、こういう大変立派な事務所です。個人的にはもう少し農場に投資しておいてほしかったなという気持ちがあります。

本社事務所がありまして、右側の円グラフにあります。原種豚牧場なので、私たち石上ファームは種豚、母豚を買ってくるのではなくて、自分たちの作りたい肉を目指して、こういう種豚にしようということで育種改良から自分たちで、自農場で行って、自農場で育てた母豚を繁殖場に送るという形で対応しております。

下の写真は、左上の芝生のきれいなところは、私たちの繁殖場の一つです。道路を挟んで民家がいっぱいあるようなところで、現在は繁殖場が3農場と肥育農場が8農場、拠点として11か所、別のところで養豚場を運営しておりますので、近隣への配慮は最大限やってきました。そこは私の亡くなった祖父に感謝しているところです。臭いのクレーム等はほとんどゼロです。全くない中で事業ができておりますので、こういう景観、牧場としての景観は損なわないような経営をしています。

あとは、「分娩舎」と書いてあるところと、左下の写真の農場に関しましては、繁殖場の中の様子で、こういったところは大きな投資金額になってはいますが、設備投資をしながら養豚事業を展開していきました。

右下のところが、後々出てきますが、茨城県銚田市は霞ヶ浦流域になり、非常に環境規制の厳しい地域で実質、放流ができません。一般に、他県の養豚場は、排水基準をクリアしたところでは当然、ふん尿処理をして排水しているところが多いのですが、私どものエリアの中では実質、ほぼ不可能で、県条例でできない地域なので、右下のような仕切りにおがくずを敷いた中で肥育している農場がほとんどです。

次のページは、もう1か所、関連会社でグリーン興産という会社があり、独自の自社製飼料の「ライフパワー」——米ぬか、ふすまに元菌を入れて攪拌して、腸内環境を改善す

るような自社独自の製品を作っているところです。過去には外部に販売していたそうですが、今は独自の、これも堆肥とか、有効な飼料として、自分たちは餌に添加しています。

もう一つ、下に書いてあるところですが、私たちの銘柄豚として「まごころ豚」を展開しております。「生産性より味にこだわる豚肉づくり」ということで、先ほど申し上げたとおり、品質にはかなりこだわって、生産性も当然上げながらではありますが、肉の品質はしっかりと向上させていこうということです。

次のページは、経営の概要です。これが本当に特徴的なところだと思いますが、現在、県内でも最大級の養豚場ということになりましたので、県の環境部の規制が厳しくて、一時は全て浄化槽で処理して、その液肥の分析をして、各畑に散布します。その畑に散布しているものの作物の施肥基準というものがそれぞれありますが、例えばサツマイモを育てるならサツマイモの施肥基準、ネギを育てるならネギの施肥基準、そういう施肥基準を超えないようにしなさいというところまで要望を出されたことがあります。これは全戸一律ではなくて、私どもより小規模でなかなか投資をしていない生産者には当然そういう話はありませんが、弊社に要求が来たというところで、それに前向きに取り組んでおります。

左上の写真は牧草地です。これは現在、牧草は植えていますが、実際には大きな流通で販売するということはできておりません。ですけれども、排水ができない代わりに、自分たちで生産している液分の肥料、放流ができないのであれば液肥としての流通ができないかと、昨年から私が中心に取り組みました。上の真ん中の写真は行方市にあるサツマイモの大きな企業さんで、そこに液肥を提供させていただいて、その代わりに、堆肥、液肥の供給の代わりに、私どもにサツマイモの苗を御提供いただいて、サツマイモの圃場を展開しているということもあります。左下の写真は自分たちで自社の液肥を使ってどの程度効果があるかというのを、プランター程度ですが、水と比較したものです。

こういったものもそうですし、あとは SNS です。ツイッター、インスタグラム等を使って自分たちで情報発信することによって、実際に下の段の真ん中の写真は、私のところのツイッターに DM で来まして、熊本の農家さんが興味を示されて、液肥を実際に梱包したものが販売できました。実際にこれまで環境対策ですごく苦慮していたところを、逆手に取って、環境規制が厳しいというピンチをチャンスに変えて、これだけ有効な肥料成分を農家さんに販売する。実際に、例えばもう一つ問合せがあったのが、御家庭で芝生をかなり徹底されている方で、犬を放したり、子供が遊んだりするので、化学肥料を使いたくない。そういう方からも問合せをいただいたりしていますので、大きな投資をしながらでは

ありますけれども、これも一つ逆手に取って動いているところがございます。

下のスライドです。

「畜産経営における危機と経営への影響」ということで、これは先ほど申し上げたところの真ん中が、霞ヶ浦流域の県の規制です。それと、上にありますロシア・ウクライナの侵略戦争による配合飼料の価格の値上がり、これは皆さん同じだと思いますが、これだけではなくて、その他経費と言われるものが全て上がっておりますので、その経費が非常に厳しい。

あとは、一番下は、豚の世界で本当にこれは関東圏と南九州でもよく言われているところで、養豚密集地による疾病の影響、これはいわゆる法定伝染病、豚熱等の病気ではなくて、PRRS（豚繁殖・呼吸障害症候群）という疾病が大きく動いておりまして、大規模な生産、あるいは生産したものが出荷まで 20%近く歩留まりが悪くなるぐらい死亡が多い病気で、そういう経営を陥れる疾病がすごくまん延している状況ですので、先ほど鳥インフルエンザ等のお話もありましたけれども、これも株の変異のすごく早い病気ですので、畜産農家同士で防疫を強化していかないと、自分たちの経営を自分たちで守るのではなくて、横の連携を密にして、地域防疫で病気を考えていくことが重要かなと思っております。

次のページは、対応状況です。まず、飼料安定基金がありますので、それは非常に助かっている状況です。私どもは全て配合飼料で経営しております。

2つ目の点ですけれども、循環型農業のために、浄化槽を整備して処理した液肥を運搬する専用車両を整備する。あとは、先ほど申し上げたとおり、散布車も整備しまして、良質な堆肥づくりということで、地域の中でも野菜は市にとっても大きな産業ですので、それに貢献できるような肥料を作るというのも大きな命題です。

その下が、県内産の廃棄サツマイモを飼料に取り組んでいる SDGs の取組です。私ども石上ファームでは、味を求めた肉のために専用の飼料、餌を作っていただいておりますが、そこに茨城県産の廃棄するサツマイモを乾燥させて、粉碎して、餌に入れさせていただいているという取組もしております。

堆肥についても、品質が向上しておりますので、引き続き農家様に提供していきたい。

この点はないのですが、県庁さんとのいろいろな取組や自社での取組も含めて、これまでは全量、ふん尿処理した液分については液肥として畑に散布していましたが、今年の春から、これも大きな設備投資をして、表紙にあります一番右の芝生のところ——この農場は柏熊牧場というところですが、こちらの農場には蒸発散施設を整備しております。これ

は、簡単に言うと 80cm ぐらい掘って、そこに防水シートを敷いて、砕石や専用のろ過材のようなものを入れて配管したもので、植物の吸い上げる力を使って蒸発させる仕組みです。これは意外に処理能力が結構あり、この蒸発散施設を整備すれば、県庁さんの施肥基準からの除外ができるので、ある程度芝生の状態——最後にその上に芝生にするので、見た目、芝生の状態はそのまま、水が浮いているわけではないんですけれども、そういったところを整備しました。

これは茨城県の畜産センター、畜産研究所の農場でも採用されている処理方法になっていまして、投資した甲斐がありました。現場としても、畑にまくというのは、雨天時にはどうしても足場が悪くなるという課題があるので、そういったときにも活用できるということで、大きな投資をした甲斐があったと思っております。

戻っていただいて6ページの下ですけれども、経営危機から学んだことです。

飼料安定基金の充実の必要性を認識しました。

根本的なビジネスモデルの転換、利益体質の確立ということで、先ほど齋藤社長（愛鶏園）からもありましたが、どうしても我々の業界は外部要素にすごく左右される。売値を自分たちで決めることがなかなかできない業界の中で、生産コストをどこまで下げるかというのを、最大限、先ほど DX の話もありましたが、弊社でもベンチマーキングしたり、そういったところで他社の生産者との比較をして、強み、弱み、特に強みの部分にどうフォーカスするかということを考えているところでございます。

それが下の3つ目と同じです。

そして4つ目ですが、疾病対策です。これも先ほど申し上げたとおり、地域の生産者との連携を強化して、地域防疫を強化する。みんなが生産のライバルではなくて仲間であるという認識の中で、みんなが病気の情報を共有する。まず隠したところで病気はよくなりませんので、みんなと本当に友達のように連携が取れるような体制が今できてきているので、そういった情報交換の場と、トライ・アンド・エラーで苦労されている生産者の生の情報は本当に何より重要なかなと思っているところです。

もう一つ、事実上の排水が不可能なため、生産コストの圧迫につながっていますが、液肥の有効活用などにより環境に配慮した養豚を考えるきっかけになりました。

次のページで、記載はしましたが、現在、私ども一次産業、特に畜産生産者におきましては、最大限、様々な補填や補助があり、他業種に比べるとかなり恵まれた環境なのかなというのが、俯瞰した中で個人的には考えているところです。とはいえ、経営に余裕があ

るのかといたら、当然そんなことはなくて、私は就農して約 10 年ぐらいたっています
が、実際に役員に上がっているいろいろやらせてもらったのはここ数年でして、会社の経営内
容とか、そういったところは、兄と決算書を盗み見て、これはどうにかしなければいけな
いだろうと、好きな言葉は「何くそ」ということで、前向きにやってきました。引き続き
経営努力、経営改善は非常に重要ですが、ただ、一般業種と比べると十分恵まれた
産業でもあるし、魅力のある産業だと思っておりますので、これからも家庭を明るくでき
るような精肉を「まごころ豚」を通して届けられるかなと思っております。

その下は、SDGs の意識ということで、液肥の取組です。右下は実際に新聞の折込みチ
ラシに試しに入れてみようかということで入れてみたら、化学肥料が高騰していた流れも
ありまして、液肥を欲しいと、たくさんの電話と新規の顧客ということで、取りに来てい
ただければ無料でお渡ししますということで、運ぶふん尿処理のコストも多少下がりました。
あとは、そういう取組をしていると、高校生から、こういう田畑のリサイクルの研究
をしているので協力してもらえないですかということで、研究に協力したり、あとは、液
肥の販売も左の平澤商事に買っていただいたり。これはサツマイモ農家さんに販売されたと
聞いております。なので、ピンチをチャンスに変えるということは、逆に環境規制が厳
しいからこそ、気づけたポイントかなと思います。

最後になります。SDGs の意識や経営危機から学んだことです。最後に、これも記載さ
れていないところではあるんですけども、耕種農家も化成肥料の価格上昇に伴う生産コ
スト上昇に悩んでいるため、畜産由来の肥料等を有効活用する。これは銚田市の立地を生
かした養豚経営になるのかなと思っております。畜産由来の肥料から生産された農作物を
畜産飼料へ給餌するチャレンジも重要である。今、自社でもサツマイモの生産も進めてお
りますので、そういったところで飼料用米、国産の子実トウモロコシ等もいろいろお話と
して出ていると思うんですけども、それ以外の農作物ということも、コストが合うかど
うかということも当然、検討しながらではありますけれども、重要なかなと思っております。

最後に、私個人的には畜産経営や他業種を含めて自分で選んでこの業界に入りましたの
で、困難や苦しいことはたくさんあるんですが、別にどんなに苦しくなったり、難しい状
況があつたりしても、変な話、命まで取られることはないと思っておりますので、前向きに
楽しく若い生産者や、従業員も今、自分の弟を入れたいとか、幼なじみを就農させたいと
いう相談ももらいながら、逆に、人は本当にお断りしている状況でもあるぐらい、ありが

たいことなので、そこは前向きに、いいところを捉えて、大きい船の船長になったつもりで、若い従業員とともに前向きにやっっていこうと思っております。

発表者：越川 清貴 氏 （有限会社越川ファーム 代表取締役）



◆経営の概要

私は千葉県の香取市で、成田空港の近く、銚子と成田空港のちょうど真ん中に面したところで牧場を経営しております。最初の題名にも書いたとおり、私のところは乳肉の複合経営という形で、ほかではない珍しい形で周りからは聞いているんですが、経営をしております。

2 ページ目、牧場の特徴といたしましては乳肉複合なので、乳牛のほうが、先々代、自分のおじいさんの代から昭和 20 年代に、たった 2 頭の搾乳牛から始まり、徐々に父の代、私の代という形で大きくなり、3 年前に「酪楽 Go」という事業でロータリーパーラー—ロータリーもいろいろありますが、私のところは、土地の関係上などで 32 頭規模のロータリーパーラーを導入して、現在では搾乳牛が 370 頭、肉用牛が 600 頭の規模で経営をしております。資料のとおりですが、耕畜連携により地域資源の利活用による自給飼料の確保を図って、危機克服を考えてやってまいりました。乳牛に人工授精や受精卵の移植による黒毛和種の肥育素牛の生産や、市場からホルスタイン種を購入して肥育を行っております。

資料の「その 2」ですが、現在の頭数は搾乳牛が全体で 370 頭。育成牛が約 100 頭。これはホルスタインの雌で、北海道の契約農家に全頭、預託をお願いしています。肉用牛が 600 頭。その内訳は、和牛が 30 頭、F1、これはホルスタインと和牛の掛け合わせ、今というハイブリッドで、約 220 頭、ホルスタイン種の一貫肥育をしておりますので、去勢した雄などが 350 頭です。このホルスタインに関しては私のところで生まれていませんので、全て市場導入になります。

牛乳の出荷は、年々増えておりまして、年間で 3,540t を生産しており、1 頭当たりの乳量は 9,700kg/年、約 1 万 kg/年に迫るような勢いで生産しております。

飼料は、飼料畑は、自己で所有している土地は約 5 町歩、そのほかに借地で 12 町歩。自給飼料でトウモロコシ、デントコーンを生産して、二期作で生産しているものが 7 町歩で、年間で約 24 町歩、25 町歩近くのデントコーンの生産をしています。肉牛の肥育もや

っていて、稲わらの収穫をしています。それについては旭市の近隣の稲作農家から、1,000～1,200本という規模で毎年購入しております。

次のページは、私のところは台風などの被害も受けまして、自然災害が結構あったところで、令和元年の房総半島の台風による停電の被害。今現状ですと、飼料、燃料、電気・光熱費などの高騰、建築資材の高騰などが挙げられています。地理的な要因としましては、千葉県北東部になりますが、ちょうど畜産団地になり、牛、豚、鶏、全ての業種がそろっているようなところ。なので、全て土地の奪い合いというような形になり、自給飼料生産を行うにしても何をやるにしても、土地が足りないというのがまず一つの大きな要因になります。

2-1の自然災害で、台風で被害を受けた時は、電気を使って牛乳を冷やさないといけないのですが、停電による生乳の廃棄。私のところにあるタンクだけでは無理で、発電機を回して何とかしのいでいたのですが、全ての業種で、牛乳メーカーやCS（クーラーステーション）という一時的に貯めておくところも停電になって、全て止まりました。他県の茨城、栃木、群馬、神奈川などの乳業メーカーにお願いして、少しずつみんな引き取ってもらった次第で、この状況が約1週間から10日続きました。

飼料費、燃料費、光熱費の高騰による生産費、資材の高騰も大いに受けております。

自給飼料の確保が、今言ったとおり、土地の関係で、全くではないですが、非常に厳しい状態です。土地の確保がまずできないので、先に進まないというのが、また一つの危機だと思っております。

次のページでは、台風の被害を受けて、事業の中でありました自然災害の危機のときに補助金が出て、この発電機150kWの大きさですが、3台購入させていただいております。

私のところは酪農と肉牛の複合なので、多角化によって収益の確保をなるべく行うように、分散するようにしております。

酪農部門に関しては、生産費の増加というのがまず一番最初に挙げられることですが、1頭当たりの牛の質の向上、1頭当たりの乳量のアップがまずお金につながると思うので、乳量をアップするような対策をして、今を乗り切っております。

肉牛部門に関しましては、自分たちのブランドである東日本産直ビーフ研究会に参加させていただきまして、「しあわせ牛」というブランドで肉牛の販路を広げて、全国に販売店があるような形になっております。

ふん尿も、約1,000頭の牛がいるわけですから、かなりの量が出るので、耕畜連携によ

ってふん尿の処理を進めています。

飼料安定基金や国や県の補助金・助成金などを活用して、公庫さんなどからも運転資金の借入れを起こして、とりあえず今の危機を乗り切っている最中であります。

東日本産直ビーフの概要については、書いてあるとおりでもありますし、ホームページもごさいますので、後で時間のあるときに見てもらえるとありがたいです。

経営危機から学んだことは、台風や自然災害などの停電というのが自分たちの中で一番怖いものです。まず牛乳が冷えない。牛乳は牛から搾ると 30℃、35℃ぐらいの温度がありますが、すぐに冷やさないと腐ってしまう、ヨーグルトになってしまうということがあるので、とにかく停電はすごく怖いものです。なので、自分で自家発電とか、そういうのでできるように、とにかく大きい発電機で 100kw とか、搾る場所も同じように電気をたくさん使うような代物なので、キュービクルなども導入して、とにかく電気の確保を行っております。

そのほかには地域の耕作放棄地でのトウモロコシ、餌になるデントコーンや、水田が結構多いものですから、水田での飼料用稲—WCS と言っていますが、などの生産で、土地の有効活用による自給飼料の確保の必要性と、このときに堆肥も循環させるような形で飼料循環型の畜産経営の重要性が身にしみたところです。

最後に、国や県等の施策への要望ですが、自給飼料の確保を耕作放棄地などで進めたいのですが、まず土地の集積がとても難しい。行政における土地利用調整で規模拡大できるようにしてほしい。酪農部門のほうでは、自給飼料生産対策などに対する支援、肉用牛部門では、肉用牛売却所得の課税の特例措置などの見直しも行ってもらえると助かります。今後ということもありますが、酪農後継者、雇用労働者の人材の確保がとても難しくなっているのです、それについても何か支援などがあれば、また経営なども変わってくると思いますので、ひとつよろしく願いいたします。

発表者：松本 実 氏 （兼松アグリテック株式会社 原料部部長）

◆経営の概要

兼松アグリテックの原料をやっております松本と申します。

本日は、私は全日畜の運営委員も務めさせていただいております、このような場を与えていただきまして、ありがとうございます。



先ほどから発表者の3名の皆さんがおっしゃっているとおり、配合飼料の価格の高騰がありまして、原料供給の立場から現状と展望という形で簡単に御説明できればと思っております。

まず最初に、私ども兼松アグリテックという会社は、住所が埼玉県南越谷にあります。餌のほうでは南越谷に縁もゆかりもないものなのですが、同じ社内に肥料のメーカー部門もあり、肥料のほう埼玉県久喜市で肥料の製造をしている関係上、去年、全日畜さんの活動テーマでもありました「農畜連携」という内容と似たりよったりですが、弊社も肥料部門と餌部門が連携して何かできないかということで、弊社は創立して70年ぐらいになるんですが、初めて肥料部門と餌の部門が一緒になって事務所の中で仕事をするということになりました。2年前から南越谷に事務所を構えております。

私のほうから、配合飼料の原料をめぐる現状と今後の展望ということで簡単に説明させていただきます。

最初に、配合飼料原料をめぐる現状として、簡単にシカゴ相場、為替相場、食品副産物、エネルギー価格という4つについて現状を御説明させていただきます。

3ページ目です。

シカゴ相場ですが、これは過去5年チャートを示しております。「北米の作付・収穫状況により相場は乱高下」と書いてありますが、北米だけではないですね。今はトウモロコシの産地としてはブラジル、アルゼンチンも大きなウエートを占めておりますので、北米・南米の作付・収穫状況によって、ここ5年、10年は大きく相場が乱高下しています。

最初の1本目の赤い矢印の大幅な上げですが、これは3年前の夏場前までは、トウモロコシも3ドルぐらいだったのですが、夏場に入る辺りから北米のほうでストームという熱風・熱波が押し寄せて、穀物相場が一気に押し上がりました。最終的には7ドルぐらいまで相場が上昇しています。単純には倍以上、上がりました。一旦、年が明けて次の年のニュークroppに期待がかかったところで相場は下がるのですが、次に何が起こったかというと、皆さんおっしゃったとおり、ロシアのウクライナへの侵攻で、ロシア、ウクライナは小麦の産地でもありまして、穀物の相場に多大な影響を与えて、前年ストームによって押し上げられた相場が、さらにこの紛争によって押し上げられて、8ドルまで上昇しました。ということで、トウモロコシは2.5倍近くまで価格が上昇したというのが、ここ2年、3年間のシカゴ相場であろうかと思います。

次に為替相場です。ここも5年チャートで示させていただいていますが、ここもちょう

ど3年ぐらい前、2021年、100円ちょっとの為替相場でした。それが、御存じのとおり、昨今150円を見る、見ないというポジションまで円安が進行しています。皆さんよくお分かりかと思いますが、これは日米金利差でドル高・円安です。アメリカはインフレ抑制のために段階的に金利を上げています。5%程度まで上げようと。日本は相変わらず景気対策で金融緩和継続ということで、この3年間で100円から150円と、為替は円安に進んでおります。

続いて、食品副産物（バイプロ原料）です。餌の原料で、食品副産物もかなり使用していますが、新型コロナウイルスのまん延で、世の中の飲食店が、非常事態宣言等によって、ほぼ麻痺状態に陥った。それと、海外からのインバウンド需要、外国人の方も来られなくなったため、お土産に使うお菓子とか、あぁいったものも全く動かなくなって、国内副産物である油かす、小麦を挽砕したふすま、飲食店で飲まれるビールから出てくるビールかす、豚等に使われる菓子粉、飼料用油脂、こういったものが激減してしまったという状況がありました。飼料用油脂などはヨーロッパ向けにバイオエネルギーの代替として、飼料原料から価値の変化が起こって、ジェットエネルギーになってしまうというような現象も起こって、飼料原料としては非常に激減してしまった事実がありました。

そして、エネルギー価格の上昇も、コロナが終わって経済活動が活発になりまして、世界各国で原油の需要が上がってきて、原油価格が上昇している。それと、ロシア・ウクライナの問題でEUにロシアがガスを出さないことで、他国・他地域からのエネルギー調達が変わることによって、エネルギー需要が増加している。それに伴って、物流費、電気動力費、乾燥費などエネルギー全般に影響を及ぼしています。

この辺がこの3～5年ぐらい、コロナ、ウクライナ戦争というところで、配合飼料が大きく高騰する要因になった理由かなと見ております。

次の7ページ目で、今後の展望として、穀物、為替、食品副産物、2024年問題と書かせていただけていますが、まず最初に穀物相場です。今年の9月、ストックレポートが出まして、一応アメリカのトウモロコシはある程度豊作で、下の表で示させていただいているとおり、今年の在庫率は14.8%です。去年が9.8%だったので、在庫率は増えております。ここが10%を超えると安定在庫率と言われている状況であり、トウモロコシ自体は在庫が十分にある状態だと見られますので、トウモロコシ自体で今後、大きく上昇することは少し考えづらいのかなというところがあります。ただ、早速、今度2024年、南米のトウモロコシ及び大豆の作付がこれから始まるんですが、今年の大豆の作付のスタートが遅い

ということがあります。南米は二期作で穀物を作っていて、最初に大豆、二期作目にトウモロコシという順番で、年明けぐらいにトウモロコシを南米では作るのですが、大豆の作付が少し遅いということになると、二期作目のトウモロコシの作付も遅れるという状況が今後、考えられますので、その辺は少し注意が必要かもしれないなどは思っていますが、今のところトウモロコシ単体でこの 15%近い在庫率がある中で急に暴騰することは少し考えづらいかなとは思っております。

9 ページ目の為替相場です。日米金利差拡大によってドル高・円安方向というのが今までのシナリオだったのですが、そろそろというか、米国金利の上昇も頭打ちかと。さすがに 5% に近づいてアメリカの景気動向指数もやや陰りが見えるのではないかと、もう金利の上昇は一旦落ち着くのではないかとという雰囲気も出てきております。今後の期待としては、米国もさすがに、金利が高過ぎると景気減速になりますので、利下げに向けてくれるのではないかと。2024 年というのは来年ですが、利下げに向かってもらえると、少し円高に振れるかなと。それと、日銀のマイナス金利政策の脱却の方向性。これは日本の金融緩和も、長期金利も上昇してきていまして限界かなと。まずは金融政策の正常化ということで、マイナス金利政策をやめるというようなかじを日銀が切れば、ここもマイナス金利からゼロ金利まで戻るという意味では、日米金利差が埋まるということもあって、これからはどちらかというドル安・円高に期待したい。

これは期待値が結構多いのですが、先ほどから発表者の皆さんも困っているのは、配合飼料の価格ですけれども、配合飼料の価格が高い理由は、為替相場の円安というのが相当影響があると思いますので、150 円の為替は少し円安かなと。130 円ぐらいまで少し円高には戻していただきたいなという期待値を込めたコメントです。ただ、日本としてまだ貿易赤字が増えているという状況から、日本自体の国力や日本の円が強いという状況にはしばらくはならないと思うので、前のような 100 円の為替に戻るかという、そういった期待は少し難しいかなと。今のところ 130 円、140 円ぐらいまでの円高に巻き戻していただけると、飼料の価格も下がってくるのかなと思っております。

10 ページ目の食品副産物の増加です。こちらもコロナ後、インバウンド需要は 8 割近くまで回復。今年の 8 月時点の資料ですが、下の折れ線グラフを見ても、コロナ期のインバウンド需要はほぼゼロだったのですが、右端のほうで 8 割近く、外国人の方の来日が増えているということです。コロナ前、たしか 3,000 万人ぐらい外国人の方がいらっやっやいて、そういう意味では食品需要が高まる、食品需要が高まれば副産物の発生も増

えるということで、インバウンド需要には期待したいと思っております。

それと最後ですが、2024年問題です。ここは餌業界だけではない話ではあります、来年からドライバーの労働時間の上限が課せられるので、物流がかなり厳しい状況になるのかなど。こちらが希望した時間に希望した量のものを届けられなくなる可能性がある。現実的に我々の餌の原料も、運んでもらえないケースは少しずつ出てきております。価格ではありません、人がいませんという形で断られることも出てきております。実際問題、どういう解決策があるのかというのはまだ具体的には見いだせていないのですが、人件費、ガソリン代等、上昇しています。物流費の値上げ要請も来ています。今のところ受けざるを得ないのかなということで受けておりますが、まだ具体的な改善策等が見いだせていないというのが、この2024年問題かなと思っております。

簡単ではございますが、飼料原料の現状と展望ということで発表させていただきましたが、私は個人的な主観的には、為替がこれ以上円安に行くと配合飼料の価格は下がらない。上がる時はものすごい勢いで上がったのに、下がる時は全然下がらないというお話をさせてもらったのですが、その要因はほとんど為替かなと思っております。シカゴ相場も、従来ほど下がってはいませんが、かなり落ちてきていますが、為替が150円前後にいと、配合飼料の7割は輸入に頼っていますので、為替の円安が止まらないと配合飼料の価格はなかなか下がりにくいのかなと感じております。

簡単ですが、発表を終わらせていただきます。ありがとうございました。

第一部の発表内容についての質問、さらに伺いたいこと等についてのまとめ

内田 賢一（全日畜専門員）

発表の皆様方から、経営危機を乗り越えるための適切な報告をしていただき、大変参考になりました。

愛鶏園の齋藤様からは、飼料高騰、人手不足、鳥インフルの影響を乗り越えられている状況、それから対応策について報告をしていただきました。



茨城県の銚田市の石上ファームの石川様からは、石川様は全日畜で実施しました令和2年度の養豚農業実態調査で優良事例ということでも紹介させていただきましたが、茨城県の養豚場の立地されているところは北浦、霞ヶ浦の水質改善で環境規制が非常に厳しいと

ころだと私どもは思っておりまして、その中であってふん尿処理について環境対策に多額の投資をされて、独自の方法で循環型農業に努力されている状況などについて報告をしていただきました。

また、香取市の越川ファームの越川様からは、生産資材等の価格高騰により支出額が、配合飼料価格が2倍以上、電気代は値上がり前の2倍、燃料代も為替とウクライナ戦争の影響で2倍になっているというような状況と、それから対応策について報告していただきました。

それぞれの方からは危機に対する独自の経営理念をお持ちになってそれぞれ対応されているということでした。大変感銘を受けました。

兼松アグリテックの松本様からは、飼料価格の高騰、要因、現状について専門家の立場からいろいろお話を聞くことができました。

そこで、第1点目は、今回の経営危機に直面して、過去の経営危機に直面されたときのことでも結構ですので、経営危機に際してその対応について誰に相談されたのか、困ったときにどのような方からのアドバイスが一番参考になったかというような経験がございましたら、教えていただきたい。

第2点目は、ある経営者は、施設等に投資する場合、経営を健全に運営するためには、常に自己資本比率が40%を以下にならないようにしていると話されておりました。そこで、規模拡大などで投資する場合、将来、経営が危機に陥らないようなことを想定したリスク管理の基準、例えば自分はこういうところを目安にしてお金を借り入れているというようなリスク管理をするための基準のようなものがあればお話ししたいと思えます。これは当然、将来、自分がお金を返すときに返済金がショートしないようにしなければならないので、その辺のリスク管理の基準がありましたら教えていただきたい。

神谷 康雄（全日畜専門員）

私からは、まずは愛鶏園の齋藤さんに、先日の福島でのワークショップで、鳥インフルエンザ対策について、東北ファームとアグリテクノの発表で、若干違う内容のお話がありました。東北ファームのほうは、いわゆる農場分散管理での対応、それからアグリテクノさんは、もともと養鶏場がサテライトタイプで、1か所が30万羽程度の規模で分散型で対応されているので、その分散型に加えて、空気感染リ



スク対応として換気設備を新たに改良するという取組をされていました。これについてはいろいろ対策があるようですが、齋藤さんの農場ではどのような形のを考えられているのか。先ほどワクチンという話もありましたが、まだこれは日本ではなかなか実用化しない状況の中で、特にお考えがあれば追加でお話をお伺いしたい。

それと、齋藤さんは、畜産危機対応で非常にきちっと対応されていて、事業計画の策定や、予算管理、部門管理で非常に進んだ考え方で行われているような印象を受けました。特に DX、クラウド化、こういうところも専門家を1人、配置されているというお話がありました。今、畜産分野でスマート技術、特に通信で、取組が非常に進んでいて、畜産分野でもどんどん DX（デジタルトランスフォーメーション）、クラウド化という技術を導入して、大規模な経営はきちっと経営管理していかなければいけないという展示が幕張でありました。具体的に愛鶏園ではどのようなスマート技術なり通信技術を活用して進められているのか、もう少し補足いただけるとありがたいなと思います。

環境対策で石上ファームさんは非常にすばらしい取組をされていました。1億円以上を自己資金で投資して、浄化槽の設置から蒸散による廃水処理に取り組まれていました。助成金はなかったのかと聞いたら、もらっていないということです。私はそういう対策は、霞ヶ浦という特殊な立地状況のところこそ助成が必要ではないかと思いますが、その辺のところをもう少しお話しいただきたいと思います。

それと、ふん尿処理と疾病対策は、地域住民、耕種農家、行政がタッグを組まないとなかなかうまくいかないと思いますが、地域農業の活性化を図るための取組、組織化のようなものが具体的に何かあれば、生産者同士の集まりなどがあると思うのですが、行政を巻き込んだ地域環境資源の安定化の取組があれば教えてほしい。

越川ファームさんは、耕種農家と畜産農家の連携は実施されているのですが、とにかく自給飼料の確保のための土地については、なかなか権利調整がうまくいかなくて飼料基盤の拡大ができないという話を聞いています。その一番の課題は、農家の高齢化でなかなかうまく土地の権利の引き継ぎができないというようなところがあるのではないかと思います。自給飼料の生産拡大ができないところの一番ネックは具体的には何なのかを追加で教えてほしいと思います。

ワークショップ第二部 意見交換

○ 発表者の補足説明

(質問事項)

- ・危機に直面したときにどのような方のアドバイスが一番参考になったか。
- ・投資を行う場合の資金調達で、リスク管理の観点からどのような基準、物差しで投資または資金調達しているのか。

齋藤 拓 氏 ((株)愛鶏園)

問は、どこからそういう必要な情報を得てきたかということだと思いますが、まず経営的な視点は先輩、特に自分の場合は飼料会社の経営者である人に長く定点でありがたい言葉の一つ一つをもらったということだと思います。大きく考えると、危機が来たときには経営者としてこうあるべきということで、業界の先輩が経営的には一番大きいのかなと思います。

それと、ここ直近でいろいろな対策をしていくときには、養鶏業界だけではなく、いろいろなコンサルを活用しました。今までそういうことはしなかったのですが、多くのコンサルタンの人の話を聞いて、業界以外の内容にここ数年は積極的に取り組んできたかなと思っています。あとは、危機に直面したときにその分野のスペシャリストを新しく入れていくということはこちら数年、非常にやりました。技術がある人をそのまま採用していくことによって、そういう自分たちでは考えつかないことを克服してきたという感覚は今あります。

あとは規模拡大で、自己資本比率と当然、売上に対する利益のほかに、資本を最近是非常にイメージして、資本に対してこの利益を達成しようという目標は自分では持っていて、そこに集中しています。自己資本比率と資産に対する利益率をしっかりとやる、利益を確実に取っていくということが大切かなと思っています。

石川 貴泰 氏 ((有)石上ファーム)

それぞれの経営危機への対応ですが、齋藤社長と全く同じというか、すごく似ているなと思いましたが、まず一つは、私が就農するときに、自社の決算書を見て、これは改善し

ていこうと、就農前に実際に決算書を見たのがきっかけだったのですが、経営をどう改善していくかということの本気で考えていきながら、実際にはいろいろ中の社内的な体制を整えて、私たちは当然、就農してすぐ意見が通るわけでもありませんので、下積みをしながらかちんと勉強していったところです。

この業界はすごくいいことがたくさんあるなと思ったのは、私は実は前職がフランス料理の料理人を5年やっていたりして、ホテルで働いてホテルマンの仕事をしていたのですが、料理の業界は秘伝のレシピや自社での自分たちのノウハウというのは当然隠すものです。しかし、この業界が本当に素晴らしいのは、弱みをオープンにして情報を取りに行くと、本当にこんなことまで教えてくれるのかということ先輩たちが教えてくれることに気づきました。自分たちが必死だったというのもあるのですが、実際に農場を建設して設備投資していく上でも、設備投資の考え方や農場レイアウト、作業動線の一つ一つ、「病気のことはあるけれども君なら見に来ていいよ」ということで、他県の生産者の農場を何か所も、今も見させていただいている状況もあります。実際に投資する上で課題だったところを、情報を開示して、自分たちで貸会議室を借りて、全て情報をフルオープンにして話せる仲間がたくさんいますので、そういう先輩たちの失敗した事例や大きく経営改善した事例を、情報を開示していただける業界というのは、何よりの業界の強みだと思っておりますし、それは本当に参考になりました。

実際に私たちが投資をしていく上で当然、その思いどおりにいかないことも経験してきましたので、その経験値ですね。あとは、ふん尿関係のところに関しましては、その専門のスペシャリスト。あとは、私ども石上ファームが環境関係のところから問合せを受けたり、ディスカッションをしていく上で、それは法令的にどうなのかということ、若くて話しやすい顧問弁護士も雇ったり。そういった中で法的な観点ではどうなのかということも、それぞれの専門のスペシャリストの知恵をきちんと入れながら、俯瞰的に自分たちの経営としてどこまでできるのかということ考えたところが一番大きいです。

あとは、リスク管理のところの設備投資基準に関しましては当然、自社での設備投資をしていった上での反省点が一番の勉強材料だと思うんですが、現在、養豚も建設コストがものすごく上がっている状況なので、例えば1母豚当たりの年間の出荷頭数や飼料要求率がどのぐらいになるか、当然その試算をした上で農場レイアウト、設備投資を予算を決めてやっていくのですが、設備産業であるために、設備の生産性を最大限活用していくというのが大原則で基本だと思います。その思いどおりに100%の能力を出したときにはキャ

キャッシュフロー的には問題ないというところですが、地域の立地上、病気が多いと、何%パフォーマンスが落ちたときにキャッシュフローが回るのかということの試算が年々厳しくなっていると思っております。その及第点の基準を当然、自社の自力、等身大と照らし合わせて考えるべきだというのが一番のところですよ。ですので、大きい設備投資をしていくというのが産業としては理想だとは思いますが、それが自分たちにできるのかというのはきちんと自己分析した上でやっています。

自己資本比率はあるのですが、基本的に弊社はなかなか40%、50%ということで全くできていないのが実際のところなので、そこは別にオープンにしても私は全然いいと思っていますし、できないならできないで、隠しても自己資本比率が上がるわけではないので、その中で経営分析して投資計画を考えていくというのがいいのかなと思っております。なので、一番は、1つ目の質問への答えと類似しますが、投資していった上での実際のキャッシュフローをきちんと分析しながら考えていくことが大事なのかなと。なので、堅く見たときに問題ない投資計画を考えていくというのが、今は自社の計画の中では重要かなと思っております。

越川 清貴 氏 ((株)越川ファーム)

私のところは、相談者という意味では、コンサルタントの先生を法人化したときに一緒にお願いしまして、そのコンサル担当の先生を中心に、このようにしていったらいいのではないかと、ああいうふうにしていったらいいのではないかとということを相談しながら今までやってきました。

資金など、危機管理のほうに分散については、資金を出してくれるのは公庫さんが主に中心になってきますので、公庫さんとよく相談し、決算書などを中心に行ってきた次第です。もちろん売上と返済があるような形になりますので、それ以上の金額を借りることはできないのですが、そこはうまく、こういうことをすればこういうふうになりますというのを、よく公庫さん、コンサルタントの先生、そのほかに税理士さんなどと相談して、今までやってきた次第であります。

(質問事項)

- ・鳥インフルエンザの対策についてどのようなことを行っているか。
- ・スマート畜産で非常に先進的な取組の中で、特にキーポイントとなる技術について。

齋藤 拓 氏 ((株)愛鶏園)

まず1つ目の鳥インフルの対策は、基本的な農場のつくり方は、鳥インフルエンザにかかわらず、この100年、病気との戦いだった。基本的な構造とすれば分散で、埼玉と茨城につくる。それから、新しい農場は規模を大きくすればするほどコストダウンができるのですが、それは全体の中でどれぐらいの規模にするかというのは、まさしく羽数と規模で、規模が大きければコストが必ずかかります。ですが、リスクは下がる。その分散は必ず割合を見るということですね。私たちは2地域。それから、大きい農場をつくる時はメインファームとサテライトで必ず割合をキープするということは意識してやります。それは鳥インフルではなくて、鶏病対策としていつも心がけています。それがまず基本にあります。

その中で本当に地道なことですが、今ウインドレスになりました。昔の開放鶏舎はどこからでも何でも入るというイメージです。網しかありませんから。今度は、今はウインドレスだと窓がないから接触がないかという、やはりあるんですね。ネズミやハエを考えると、農場の近くまでは渡り鳥が運んできてしまいますから、そこにある。そこから壁を隔てて鶏舎の鶏に1羽でも入ると殺処分ですから、ここを入れないということも意識する。そこに壁をどれぐらいつくっていくかというのが防疫だと思いますが、例えば通常、徹底的にやっているところは、鶏ふんの搬出で大量の鶏ふんが出てくる。こういうのは隙間があるんですね。そこも終わったら全部コンベアを動かしてシャッターをつけてネズミを入れない。業界の中でもコンベアで卵を運ぶところは穴があります。そこからはネズミが入ります。ハエが入ります。こういうところを一個一個潰すことに執着はします。

だから、本当に当たり前のことですが、人の管理、物の管理というのは、突き詰めるとそこになってくるのかなということです。それはウインドレスにしても、さらにそれをやっていくということは徹底します。あとは、人の管理といっても、私は籠城戦だと言っているんですね。忍者で、どこからでもウイルスは入ってくるから、検問である入口であったり、そこらじゅうの穴をどれぐらい場主である農場長が潰せるかという話をしているんですが、そうになると、人の管理でも、時間内に服を着替える、手を洗う、そういうところもちゃんと防疫にはお金をかけるという意識をつけた後で対策をする。そういうふうにしていかないと、人の管理はなかなか思ったようにできない。みんなやっていると言いますから。そういう意味では人間の管理、教育が一番大切かなというのは思います。当たり前のことですが、そういうところをしっかりとる。

あとは、最近やっているのは、渡り鳥で近くまで来てしまいますから、そこをなるべくどうするか。特にカラスやスズメです。それが堆肥場などの近くにどうしても寄ってしまう。そこに人間が行って持ち込んでしまう。こういう想定をすると、できるだけ鳥を入れないという意味では、鳥を追い払うような機能を間違いなくやります。一生懸命研究しています。それから、池のようなものがどうしても茨城にも埼玉にもあるのですが、そこは網で、何百万円かけても鳥が行かないように、自分たちができる範囲はします。そういうところの地道な作業かなと。できるようでなかなかできない話なのかなと思って、そういうことをやっています。

ありきたりな対策で申し訳ないですが。

それから、DX のほうは、DX という部署をつくって、その人間が農場、工場で責任者だった人間ですから分かっているわけですね。そこから何か DX を、省力化やそういうものをするために何か考えてくれという話からスタートして、KPI (Key Performance Index)、利益に一番直結するものを選んでいく。生産性も工場も。それは少なくとも現場で入力すれば社長までも見られます。私はこれでいつでも見られる。全ての生産性、工場、経営数値、この3つの数字で、それは変化を捉えていくというのが一番大切で、その変化が下がった、上がったというときには見られる。その変化を捉えるようなものを DX がピックアップして、そしてそれを農場なら農場でいつも入力してくれる。そうすると、クラウドでは必ず見られる。簡単なことですが、今のクラウドシステムは安く簡単にできる。それはモニタリングとよく自分たちは言うのですが、KPI のモニタリングです。大切なのは生産だけではなくて、当然、温度、水、餌量、機械であれば効率というのは今、最新の機械はみんなデータを出してくるんですね。例えば工場の稼働率、消耗率、農場の温度というのはみんな出してくれるので、それをクラウドに載せて、お金に関わるものだけを、変化を動かしておいて、それが見られるようにする。それは農場の責任者から幹部の人間から私まで全部、どこでも見られる。そういう仕組みを DX と捉えます。データとしてですね。そこを1人がずっと構築してくれているので。

あとは、パック当たりの利益、この商品の利益はこうだというのはなかなか難しいんですね。そのアルゴリズムを DX が作って、商品ごとにコストを分解して利益まで出して、そしてその変化を見る。これは愛鶏園独自のものを自分たちで作って、そしてその利益が下がれば、それが相場なのか、コストなのかというものをとにかく作って行って、今は見える化をしている。とにかく利益から始めましょうというような見方で、数字を作って

見える化する。それが今の DX です。

工場の中で最新鋭の工場を効率化するというのは、日頃、生産部やそういうところがやっているんですが、利益を確保するということが会社としては一番大切なので、そういう KPI を作るというのがポイントです。

(質問事項)

環境の基準を満たすために、行政の助成抜きで多額な投資を実施されているが、環境問題だから行政を巻き込んで何とか実施できないのか。

石川 貴泰 氏 ((有) 石上ファーム)

全然お金がないのに自己資金でやったというのが本音ですが、やり方としては、銀行の借入れも当然ですし、あとは発注分の中で機械設備等はリースにしたりということで少し分解して、自分たちの負担を軽くしていきながら対応していきました。本音として言えば、半額ぐらいサポートしていただけるのが一番ありがたいなと思ったんですが、もともと対応していくきっかけとしましては、私どもは県内最大級の養豚事業所で、豚というのは、御存じのとおり多額のふん尿施設が必要です。水の量をすごく使いますので、たくさん水を飲んで、たくさんおしっこをする生き物なので、水処理に多額の投資が必要です。その中で私ども石上ファームにおきましては、県内で畜産というよりは環境部のほうからの、ちゃんとやってくださいというような打診からスタートしたのが実際のところでした。正直に言うと、県内の小さい農家養豚や中小規模の生産者においては当然そこまで全く言われていません。ですが、弊社においてはそこまで要求されて、雨水と分離しなさいとまでは言われました。それに対しても設備投資をしています。何千万円もかけて、それは数年前でしたが、雨水と分離できるような U 字溝レイアウトにして、それは雨が降っていないときに関しては農場内のピットに入れて、浄化槽に送れるような設備にもしましたし、そういったところで、御指導いただきながら実際のスタートです。

これは霞ヶ浦流域などをきれいにしなさいというのが県の環境部のミッションです。畜産振興をしていこうという畜産側のミッションがあって、畜産側のミッションにおいては、蒸発散施設等への補助金は実際にありますが、正直に言うと、そういう県のヒアリングとか、何度も県庁へ行ったりとかの行政対応の処理はかなりストレスがかかります。それに関しては、早く逃れたいというのがありましたし、こちらも姿勢を示して実際に液肥とし

での流通も少しずつできてきてはおりましたので、本当は、こういう事業がありますからどうですかというのを県のほうからいただければよかったです。畜産課と環境部では環境部のほうが力関係的に上です。これが茨城県の現状ではないのかなと思っております。その中ではなかなか補助を受けて、申請してその許可をいただいてというスキームまで待ちたくない。待たないで早く終わらせたいというのが本音です。

なので、昨年末に改善計画ということで私のほうが資料をまとめまして、その資料自体、かなり時間をかけて作って 80 枚以上の計画をつくりまして、それを基に今年の春、実行して行きましたが、その中においてはスピーディにやりたかった。取り組み始めが昨年年末でしたので、県の予算は来年度予算まで待つことになる、結局、1年延びてしまう。そういうスキームでいうところの縛りもありましたので、お金の負担でいったら、実際に助成をいただきたいなという気持ちはありましたけれども、自己資金で進めようと会社の経営判断として進めたところがございます。

(質問事項)

自給飼料率のアップについて、土地問題があつてなかなか進まず、土地の奪い合いが起きているというお話以外にもネックがあるのでしょうか。

越川 清貴 氏 ((株)越川ファーム)

とにかく土地の確保が難しいと答えたと思うのですが、私たちも説明もしましたが、畜産団地と呼ばれるような状態で、大手の酪農家をはじめ、肉牛農家、そのほかにももちろん豚、鶏という農家の大手の人たちがかなり集まっている地域です。そのほかに、加えて、東京からそれこそ1時間ちょっとで来られるという土地柄もありまして、野菜農家さんもかなりの数がある。大手の野菜農家さんもかなり多い。なので、土地の確保となると、市役所など公共のところ、この土地が空いていますというふうになる前に、個人個人とか、農家さん同士とか、そういう形でみんな契約を結んでしまうというのがまず一点。

あとは、作業効率ですね。作業効率を考えると、車で10分のところに、例えば10aの畑がある。20aの畑がある、またさらに10分、15分、走ったところに10a、20aの畑があるという形になると、この辺の地域で大体こういうふうにとまとめたいが、それができない。そうすると、飛び飛びになってしまう。そうすると、作業効率や、その時期のものを作るということに関して、非常に難しくなってくる。そうすると、別の月で種をまいていくと

か、そういう形になるのですが、それでは効率が悪くて、次の施業、次の施業がやっ
られないという状況が事実です。

なので、自給飼料の増産という形に持っていかうと思うと、そういう土地の確保が難
しく、作業効率が悪くなってしまいます。中には北総東部さんのような感じで、水や土地の管理
を少しやっていたりというところもあるのですが、農家さん同士、自分たちと農家さん
で売買をしようとする、相続が終わっていなかったり、年貢が払われていなかったり
する。北総東部さんというのは水など用水を扱っているところですが、その管理などを
するのに集金を必ずするのですが、そういう料金が払われていなかったりするところ
を買ってしまったらすると、その払われなかった分までこちらが負担するようにな
るといふところもある。だから、おいそれと簡単に土地を買えなくて、そこまで
全部調べて買った、確保したりしなければいけないので、自分たちの地域は
今、難しいです。

そういうのが今、問題になっているので、確保や増産ということに関しては
非常に難しいという話です。

○ 事業推進委員会委員の発言

鈴木 一好 委員 ((一財)畜産環境整備機構 管理・技術部参与)

本日は大変貴重なお話を聞かせていただき、どうもありがとうございました。畜産経営の危機に際し、経営者の皆様が様々な工夫とアイデア、そして行動力をもってそれを克服していらっしゃる姿を御紹介いただき、大変感銘を受けました。本当に素晴らしいことだと思います。



私は日々畜産環境に関する仕事をしていまして、その関係で教えていただければと思うのですが、堆肥の流通、使ってくれるところの確保について、特に鶏、豚に関しては経営内の耕地を持っている方はそう多くなく、恐らく皆様方もそうではないかと思いますが、皆様方が堆肥等を使用してくれるパートナーを得るのにどのような努力、工夫をされたのか、もし差し支えなければ教えていただければと思います。

齋藤 拓 氏 ((株)愛鶏園)

まず基本的には、よい堆肥を作る。畜産家は畜産物のほうに目が昔は行っていたのか

な。時代が変わって、選んでもらう商品として捉えるならば、まずいいものを作る。そうしないと聞いてくれないので。そこの挑戦というのはあって、それはここ 10 年ぐらい商品にしようと。私たちの夢は、鶏ふんでもうかろうという夢を立てまして、それがまずひとつは基本です。それがないと無理かなということで、そういう商品を開発してきました。

あとは、関東で自分たちは生きていこうと思っていますので、関東の中で近郊農業をやっている人は、お客様は同じで、東京の人たち、関東の人たちです。だから、組んでいくという概念を持つべきだと思っています、定期的に自分たちの肥料を使っている人たちを必ず招いて勉強会をするわけです。それは仲間づくりにすごくなくて、だんだん農家の人たちは、そういう機会が減っているのでしょうか、全農さんなどがそういうのをやらなくなったのか分かりませんが、非常に喜ばれて。そうすると、自分たちの肥料をより使ってくれるようになって。だから、自分たちは肥料のことを、使う側の意見は分からないのですが、会をやることによって、そういう情報を自分たちも教わって、牛ふんと鶏ふんを交互に使ってみようよといった意見も出る。それでいいと思っていますが、情報交換会で輪をつくり、将来、一緒に、すでに一部はやっていますが、売るところも関係していきましよう。そういう形が一番いいかなと。今 400 人ぐらいお客様のデータベースがありますので、専門の営業もいて、その人たちに対応できる。コミュニケーションというのが一番大切かなと。

昔、飼料会社さんは、畜産家に対して情報も含めてそれをやってくれていたと思います。私たちは今度は肥料の会社になりますから、農家さんにどれぐらいサービスを提供できるのかは、自分たちが一番意識しなければいけないことかなと思って活動しています。

石川 貴泰 氏 ((有) 石上ファーム)

弊社では 2016 年までは全量無償ということで、自社のダンプで農家さんに運んで、ホイールローダーで散布までして無料という形だったんですね。逆に言うと、そうしないと、はけないというのが本音ですけれども。

今、齋藤社長から人を集めての勉強会というのはすごくいいアイデアだと思って、すぐ盗もうと思ったのですが、実際に農家さんとの連携や情報交換をする、耳を傾ける姿勢が、正直、私どもの側になかったんだろうというのが、実際に本音だと思います。私どもは養豚事業であって、敷料から出る堆肥は出すの仕事で、出して終わりという感覚が強かったのですが、そうすると、実際に自分が就農して役員に上がってから、はっきり言って、

流通の中で餌を運んできて、農家さんに堆肥まで運んで、初めて商流が終わるというものだと思っています。その中で農家さんのお話を伺うと、においが強いとか、ハエが出るからとか、そういう農家さん側からのクレームといたしますか、「石上さん、堆肥はもっとこうやったらいいんじゃないの」という声は出てきたんですね。それに真摯に耳を傾けて、自分でインターネットからいろいろ探ったりして、堆肥をどうやってよくしようかという、まず自社での勉強を私自身が始めて、実際にいろいろな企業に連絡を取って勉強させていただいたというところで、そこから 2016 年にメニコンさんといろいろ研究して、堆肥をよくしようということで、どうやったらよくなるかというのを徹底して勉強していきました。

そこからもともとホイールローダーで切り返しただけだったのですが、通気ブローと堆肥の発酵促進剤を活用した中で、私ども石上ファームはおかぐずを敷料としていますので、一次発酵の中で 80℃以上まで一次処理したものを、時間をかけて流通するようにしました。同時に農家さんとのディスカッションの中で話として出ていた堆肥の散布車、マニアスプレッダーを購入して、翌年から有料販売ということで、堆肥を良質堆肥として還元していくものを散布して販売を始めました。当然、全部無料だったものをお金を取るという仕事にすることは、社内でもすごくいろいろな意見が出ました。そんなので堆肥が出なくなったらどうするんだ、本業がどうしようもなくなるのではないかという話があったのですが、これは全然逆で、いいものには人が来る。ましてや堆肥をマニアスプレッダーで散布してくれという要望がそこに集中しまして、実際に 2016 年には全くお金が取れなかった仕事だったものが、翌年 1 年間で 350 万円以上の売上になりました。1 台 5,000 円というすごく安価の設定でまずスタートして、今も 5,000 円でやっているのですが、今年は燃料費の高騰等もありまして多少値上げという形で打診していこうかなと思っているんですけども、それでも 350 万円以上の売上です。

そこから私どもも BtoB、BtoC の仕事として企業さんや一農家さんという形で、お客さん商売にするという意識を現場の人間にも持ってもらって。当然、ただのものを持っていくのと、販売できる有価物を持っていくというのは、やはり意識が違うということを従業員教育にも使いましたし、その中で、先ほど 400 人のデータベースというのすごいデータだなと思ったのですが、私どもも百数十名、取引している農家さんのデータベースがどんどん増えて、そこから農家さんの横のつながり等で、口コミで安くてそこそこいいというのを聞いたからちょっと使ってみたいんだということで、ディスカッションする場も増

えていったので、まずは本当に自分自身が、よくしようという勉強といいますか、その熱意というところが一番かなというのは、取り組んだ当事者として個人的には感じる場所です。

須藤 陽子 委員 ((株)須藤牧場 監査役)

千葉県館山市の酪農家で、株式会社須藤牧場の須藤陽子と申します。

一酪農家の立場としてもお話をお伺いさせていただきました。また、一消費者の立場としてもお話をお伺いさせていただいたつもりです。

感想を含め、質問がいくつかあるのですが、感想としましては、本当に皆様方は活力あるお話で、私は酪農ではなくて農業青年が大好きなんです。ほかの業界の方々もしっかりしていらっしゃるのですが、どこの農業者の青年の方々のお話を聞いても、ものすごく活力があって、本当に地に足をつけて生きていて、そういう面で農業をやっている方々が大好きなんです。改めて今日も、こんなにもものすごい危機なのに、いろいろな手を打って前向きにやっていたらお三方ということで、本当に素晴らしいなと思いました。ありがとうございます。



須藤牧場でも、すごく規模が小さい会社ですが、何人か人を雇わせていただいています。やはり人不足という点がございます。どんな人がいてもいいわけではなくて、活力ある、やる気のある人材を集めることがすごく必要だと思っているので、活力ある人を集める秘訣をお三方に聞きたいと思います。

あと2つあるのですが、一般消費者の立場として、国産卵だったり、国産鶏肉・豚肉、国産牛肉・牛乳、そういったものの消費拡大が一番大事かと思っているんですね。女性の立場ですと、食べ物は日々皆さんが食べているものですので、健康に留意して生産者はやっていると思うのですが、その点で、牛さん、豚さん、鶏さんに食べさせている餌へのこだわりを聞かせていただいて、消費者の方にこんなふうに投げかけて販売していますというのを教えていただきたいんですね。というのは、今も言ったように、こんなにすごくいい経営をされて、こんなにやられているのに、日本の消費者はどれだけ皆さんのものを食べているのかというところが、危機克服のためには液肥も堆肥も必要だけれども、直接、食につながるそのものがどんな出口をもって国内の消費者の方に流れているのかという

ころを一つ、お聞きしたいです。

あとは、越川さんには2年前に牧場を見させていただきまして、ありがとうございました。その時、私は、和牛をやりたいというお話をさせていただいた経緯があります。その後コロナで、和牛はちょこちょこしか須藤牧場としてはやっていないのですが、あれから結構いろいろな事情で危機がどんどん変わってきたと思うんですが、その中で、先ほどのお話の中で、乳牛1頭当たりの乳量アップが危機を乗り越えるための施策ですというお話をされていたと思います。具体的にどんなふうに乳量アップを目指されているのか、教えていただけたらと思いました。

齋藤 拓 氏 ((株)愛鶏園)

まだ人の部分は私も危機の中にいるもので、それをしっかり皆さんにお伝えできるものがあるかどうかですが、私の今この5年間、今までは来れば全部採用です。手と足があればみんな採用、そしてその後ふるっていくというような状態が実際でした。本当にそういう状態だったと思います。自分たちから新卒や大卒や、先ほど言ったように、そういう優秀な人を採っていくというように物事を変えて、そして会社はこういうふうに成長するからこれだけの人が必要だとまず計画をすることが大切かと思います。継続していくためにはこれだけの年齢層が継続的に必要だから何人採るという当たり前のことですが、それをやっていなかった。そうすると、それをまず計画したということです。何人必要かということ自分たちがまず考えることが大切かなと。そうすると、こういう人たちが欲しいというイメージができますが、それに対して採ろうとするとなかなか採れない。では、なぜ採れないのだろうかといういろいろ考えたときに、会社の仕組みも、大卒や高卒が入ってくると大きな会社と比べて来ますから、それで給料はいくら、条件はどう、休みは何時間というようなことはまずやらなければいけないということがよく分かったということです。そういうことをできる限り全部整備しました。畜産業でできる限りで、少なくとも業界水準トップにしようという形はまず目指した上で、そういうことを整備した。徹底的にそういうことができる人も入れました。

その上で、それでも無理です。畜産業という中で魅力がないんだなと思ったときに、10年先のビジョンをつくりました。これは本当に響きます。それをつくるのは大変ですが、それをつくって初めの面接で言うと、採れます。それまでは、それがなかったので、いくら条件を言っても採れなかった。今の人はそういうものを見ているのだなと思ったので、

大卒のときは、自分が 10 年後こうなりたいということを必ずはっきり言います。それは自分にも役に立ちましたし、それが響く人が入ってくれる。ここ数年それに気がついていきます。この後いいか悪いかはこれからです。

餌のこだわりは、先ほど言ったように、自分たちは餌にこだわっていて、ポイントは、餌会社さんとの信頼関係をしっかりつくった上で、配合設計を自分たちでやる。それが自分たちのポイントです。ほかの畜産家と違うことがもしあるとすれば、自分たちが鶏を見て配合する。いつも鶏を見ている人が顔色を見てする。これは自分たちがずっと続けてきたことなので、これを消費者にどれぐらい伝えるか。今までは生産効率を上げてくれば生き残っていた時代でしたが、ただ、今はそうではない。そうすると、消費者は畜産物に対して何を期待するのかなといったときに、餌というポイントは非常にお客さんに効くんですね。アンケートをすると、やはり餌です。畜産物は餌です。飼い方ではないんです。餌です。だから、その餌に対して、こういう畜産物を作るには私たちはこうアプローチしていますと。だから、今、配合する人間は卵を毎日、自分で食べることにしました。それで配合を決める。そういう変化を自分たちで加えていって、食べた人間が配合する。そういうことをトライしながら、消費者に訴えていければと思います。

石川 貴泰 氏 ((有) 石上ファーム)

弊社では、人不足というところは、就農したときからの大課題という状況でした。私が就農して 2 年半ぐらいは現場で下積みをしてながら、そこから役員に上がるときに、そのとき常務取締役になったのですが、私 1 人でやるよりは早いと思ひまして、私のほうが先に就農して、その後、兄を入れたんですね。兄はその当時、市役所の職員。私は元料理人。1 回、外に出て勉強しなさいというのが父から言われた話でもあって、それぞれお互いそういう道を歩んだということもありました。ある意味ではホテルマンのときは、労働組合の副委員長もやったことがありまして、そこまで働く側の立場ということを大事にしました。

その中で当時弊社は、超ブラック企業でした。休みは週 1 回しかないし、有給休暇なんていうのは取ったことがないし、そういうことが当たり前の雰囲気もあったと思うんですね。先を行く生産者は当然、週休 2 日にしたり、年間何日休みのようなことをやっていた生産者も当時からいたと思うんですが、弊社ではそういうこともなく、若い人はどんどん辞めていき、新卒で入った人と高齢者がいる、そういう二極化のところから、一気に変え

るぞということで、まず人材確保の投資がかなりかかりました。そこは、例えば、それまでハローワークだけだったのを、当時の役員や創業者の私の祖父はそういうことを知らないで、マイナビとか、リクナビとか、それ用の告知する冊子を作ったり、ホームページのリニューアルをしたり、そういう様々な投資をしました。

その中で人がどんどん増えていったのは増えていったんですね。結果としては、弊社では新卒採用はあまりうまくいかなかったというか、離職が多かったですね。それは多分、自分たちのビジョンとやろうとしていこうと思うビジョンのメッセージ性も当時、祖父が代表でしたので、80歳過ぎまで代表権を持って経営の決定権を持っていましたので、いろいろやろうとしていることを提案しても覆されて。よくある話だと思うのですが、だんだん自力がついてきて、祖父も、役員の中でも私や兄を主軸に回してくれるようになりまして、そこからビジョンの共有、今、齋藤社長からもお話がありましたけれども、先を見据えるビジョンを共有しながら、この人ならついていこうと思ってくれているかは分からないですが、そういう社員が増えるように伝えていきましたし、あまりきれいに飾ったようなことではなく、本音の部分で話せるような従業員が中途採用で増えていって。

残って頑張ってくれて上に行く人というのは、地域の採用の方も多いですね。地域の中でもあそこは活力があるぞという話になって、知り合いから聞いたのですけど近くに住んでいる若い方が入ってくる。逆に言うと、田舎というのは一つの取り柄です。大きい産業がなかったり、大きい企業がなかったりするというのは、意外にその中にはひかれるものがあるというか。そういうことで雇用の条件などもある程度いい方向に条件を出して、今は月7日の休みと有給休暇を使って、ほぼ週休2日に近い形で、月4回休んでいる方も結構おります。私ども石上ファームでは、就業時間は8時から5時で、残業ゼロです。12時から1時間半、お昼休憩もあり、3時から30分、お茶の時間もあるというすばらしい企業でございまして、料理人時代から考えたらあり得ない世界だなと、自分で働いてすごく思いました。

そういったところの中で、例えばどうやったら成績が上がるか、どうやったら経営がよくなるかという話をできる目線の若手がどんどん増えていくと、自然と役員を含めた中で飲み会などに行っても、ずっと豚の話をし出したり。前は違ったんですね。就農当時は飲みに行けば、お姉ちゃんの話や、ゴルフの話など、そういう高い年齢層の人たちの話が多かったのが、自然とどんどんその波長に合う従業員が増えていった。そういう人は結構、辞めないんですね。そこからロコミで、自分の弟を入れたいとかという話もありましたし。

あとは、本当にこれもたまたまではあるんですが、地域の柔道のスポーツ少年団を卒業した人が3人もいまして、みんな幹部候補で。スポーツ少年団は当然、ボランティアのようなものですが、そこには月にちょっとずつ会社でスポンサーといますか、そういった形でお礼をしている状況で、それも大変喜ばれていて。そういう地域の地元のスポーツ少年団を卒業している人はガッツもあるし、地域愛もあるし、そういう人たちの目線というのはすごく大事にしています。

なので、今は中途採用で、北海道から来た人もいますし、三重から来た人もいますし、新潟から来てくれた人もいますし、若い人たちもみんな中途採用の方が生き生きしている感じはあります。

あとは、いろいろな企画で、バーベキューでビアガーデンをやったり、新年会でディスカッションしたり、ゴルフ部をつくったり、農場が結構、点在しているので、11農場もありますので、ふだん顔を合わせない従業員の交流という企画も、コロナ禍ではあまりできなかつたですが、そういうディスカッションできる場というのは会社として提供していきたいながら、コミュニケーションを取れる環境を整えているというところなんです。

なので、私どもの場合だと中途採用をお勧めします。

餌に関しましては、私どもは豚肉で言うと仕上げの餌に米を20~24%配合しております。あとは銚田市が、先ほど申し上げたとおり、メロンと甘藷（サツマイモ）が生産量全国1位の地域なので、その中で、農協の中で廃棄される甘藷を乾燥してその配合の中に1~3%入れまして、国産のものの副産物を使いながら、あとは穀物ですが、それをこだわりとして持って、今「お米育ち豚」ということでコープさんでの販売もしております。

越川 清貴 氏（(株)越川ファーム）

自分のところは、人の集約についてですが、まず最初に、社会保険とか、そういうものの整備をまず第一に行いました。働き方とか、そういうものの条件で、うちの場合、搾乳に関しては朝昼晩という形で3回搾乳しているので、完全にシフト制です。なので、朝昼という子もいれば、昼夜、場合によっては朝だけしか出ない、夜だけしか出ない、昼だけしか出ないという子もいるので、そういうのを分かってもらうために面接など、そういう場所がよくそういう説明をしたり。酪農というのはどんなイメージがある？と毎回、面接に来た子や電話連絡などでやっている子には必ず聞くのですが、必ず北海道で放牧しているイメージを思い浮かべられます。全く違うぞ、うちは牛乳を作る工場だぞとイメージを

持ってらって、本当にそういうところで働ける？大丈夫？というのは必ず本人たちに聞くようにはしています。

集約という部分なので、それに関してはネットなどに、人材派遣とか、そういう紹介する会社がいろいろ出ていますね。だから、そういうのを活用して、新卒ももちろんですけども、中途採用もどんどん採用するようにして、「来る者は拒まず、去る者は追わず」というような形で、合わない人は自然と出ていってしまうので、それは仕方ないことかなと。ただ、その部分でシフト上、欠けがあったりすると困るので、例え話で、1人退社したという形になったら、2人入れる。2人辞めたという形になったら3人入れる。そういうつもりで派遣会社など、そういうところに頼んで派遣してもらっていたり、紹介してもらったり。そのほか、全部で20人近くの従業員さんがいるのですが、その約半分近くは研修生や実習生、特定技能などを使っております。

餌のほうですが、こだわっているポイントというよりも、乳量のアップにもつながるのですが、まず国産のものをなるべく使う。肉牛に関しましては、わらを国産にする、海外からは取らない。WCS (Whole Crop Silage) で、もちろん稲ですが。日本独特のもので、国内でしか生産できないようなものをこだわって使うというのがまず一点。自給飼料でデントコーンもやっていますので、その割合を多くしていくということにこだわって、餌のほうもコンサルタントを中心に設計してもらったりといったことをしております。

乳量アップという質問がありましたが、牛舎自体が、自分のところは20年以上たっている牛舎です。なので、結構いろいろあっちもこっちもというような状態のところもあるので、まずここ3年の間に環境を整備しました。なので、牛が寝るベッドと呼んでいますが、そのベッドについては今まで砂とか、そういうものだったのですが、コンクリートを敷いて、マットに敷き直す。ゴムマットを敷いて寝やすい環境にする。あるいは、牛のおっぱいは下に下がっていますので、そういうときにふん尿とか、そういう上に寝てしまう牛がどうしてもいるので、寝る場所の掃除と消毒を徹底するようにしたり。

搾乳についても、自分のところは先ほども説明したようにロータリーパーラーを今は採用していますが、以前は平行というパーラーで搾っていたので、270頭の牛を搾るのにそれこそ5時間、6時間という時間がかかってました。狭いところに追い込まれてというだけでも、牛にはすごくストレスがかかる。そうすると、1kg、2kg、牛乳の量を落としてしまうのも当たり前なので、まず搾乳時間や、狭いところに追い込む、人が関わるというのをなるべく排除するために今回、ロータリーパーラーを入れて、搾乳時間を短縮

して半分になりました。5時間、6時間かかっていたものが、今は出荷の頭数が約330頭ありますが、それを半分にしまして、人がなるべく関わらない。人になるべく関わらせない。牛を追ったり、起こしたりというようなストレスをかけないようにするというのが、乳量アップの方法の一つだと思います。先代の社長やコンサルタントの先生、周りの先輩方に、こういうふうになっているんだけど、どうなの？というのから話を聞いたりして、乳量アップにつなげたところはあるので、まず環境の整備と、人に関わらない、ストレスを与えないという2点が重要なところなのかなと自分は思います。

竹中 一展 委員 (中部飼料(株) 鹿島工場次長)

私も仕事柄、いろいろな鶏・豚・牛のお客様とお話しする機会がありますが、今日お三方のお話を聞かせていただいている、正直、これほどまでに意識の差があるんだなというのを痛感した次第です。聞きたいこともありましたが、今日お聞きしたことを自分の頭の中にしっかりと入れて、少しでも今日のお三方の考え方、前向きな姿勢、攻めの姿勢というものを、より多くの皆様方に知っていただきたいなと思った次第でございます。



川村 治朗 委員 ((一社)千葉県配合飼料価格安定基金協会 常務理事)



もう皆さんお話しされたように、竹中さんとも同じで、皆さん、今ここにおられるということは、それぞれの危機を乗り越えてこられた方ということで、大変勉強になりました。ありがとうございました。それから、経営に対する皆さんの分析力もすばらしいなと思いました。これからも頑張ってください。

齋藤 任亮 氏 ((一社)埼玉県配合飼料価格安定基金協会 常務理事)

今日は齋藤様、石川様、越川様、松本様、いろいろと貴重な御発表をいただきまして、ありがとうございます。私はこのように大規模な経営者の方の貴重な御発表を聞くのは初めてでありまして、大変参考にさせていただきました。

その中で一つだけ気になっていることがありまして、私は実は配合



飼料基金協会の職員としまして今年4月からこちらでお世話になることになっていますが、先ほど齋藤様が、補填金の出方が少し遅れて、タイミング的にあまり芳しくないということで、そこは四半期ごとに支払われているものですから、1か月以上遅れて皆様の口座に行くことは確かです。金額的にも経営者の方にとっては少額ということになっておりますが、実際に少しは役立っておるのでしょうか。そのところを一言だけお願いしたいと思います。

齋藤 拓 氏 ((株)愛鶏園)

誤解を生むようなことでありますが、基本的には非常にギャップがあるとき、急激に上がったり、先ほど言ったように変化するときが自分たちにとっては一番経営危機ですから、そのときにお金が返ってきたり、積み立てていたものが返ってくるという仕組みはともありがたい。ただ、経営の指標の中で利益を見たときに、ずれが生じることは事実です。これはどんな形でやってもずれは生じます。そういう意味だったので。仕組みとしてはそういう変化に対応して、それを短期的ではなくて長期に見れば、餌が上がったり下がったりするときに返ってきますから、そこについては非常にありがたいと思っています。

○ まとめ

司会 松原 英治 (全日畜)

時間の関係で、私のほうから皆さんと少し違う視点でまとめさせていただきます。

まず齋藤さんのところに今、DX 専門でおられるのはシステムエンジニアではなく、もともとエンジニアで、そこが嫌になってしまって、農業をやりたいと言って来られた人だそうですが、そういう人で専門知識があるわけですね。そういう人がいる経営体は初めて見ました。でも、これからそういう人がコスト削減や生産の向上に有用に活躍するような感じがしまして、これは本当に関心いたしました。



次の石川さんですが、ピンチをチャンスにというのは、前向きに捉えてやっておられる経営は素晴らしいと思いました。これは本当に全ての経営者に言えることだと思いますので、ぜひ諦めないでしぶとくやって、結果的にクリアできたということですから、すばら

しいなと思いました。

越川さんは、多角的に経営されておられて、自給飼料率を何とか上げようと頑張っておられるというのが、非常に素晴らしいと思いました。やはりこれから自給飼料率を何とかして上げていかないと、海外の価格の動向などに左右されるわけですから、非常に重要です。私は土地改良関係もやっているのですが、何かそういう事業があれば、土地改良の面からもそういった事業主体と一緒に汗をかいて、そういった土地をまとめて畜産で持続的な有機農業が続くような形にしてもらいたいなと思っております。

松本さんからは、配合飼料のコストの内外に関わる問題を教えていただきました。

飼料会社もいろいろ取り組んでいくべき課題があるなと思いました。土地改良事業の中で圃場整備を行うときに最近企業が入ってきています。私の知っている例では、大分県のワインの業者さんが、駅館川という国営再編整備事業に企業が入って出資して法人をつくって農業をしているのですが、飼料会社も出資して、先ほど越川さんのお話があったように、飼料会社と畜産経営体と一緒に農業法人をつくって土地をまとめて飼料の自給率向上をすとか、飼料会社としてのそういった多角化のようなものを何か考えられることも有っても良いのではないかという感じを受けました。以上です。

(第二部終了)



発表者、事業推進委員、開催県関係者他の皆さん

最先端技術とDXの導入により危機を克服

たまごを通して 大切な人を幸せにする



株式会社 愛鶏園
代表取締役社長 齋藤 拓

1. 経営の概要 概況

- A. 所在地
- a. 横浜本社 神奈川県横浜市神奈川区菅田町 2954
 - b. 茨城事業所 茨城県小美玉市堅倉 1739
 - c. 埼玉事業所 埼玉県深谷市本郷 368
- B. 経営形態 法人組織による育雛育成、成鶏、鶏卵洗卵選別包装
- C. 経営従業員 従業員200名
- D. 飼養頭羽数 200万羽
- E. 年間生産量 鶏卵580百万個、鶏糞ボカシ肥料23,500m³

発表のポイント

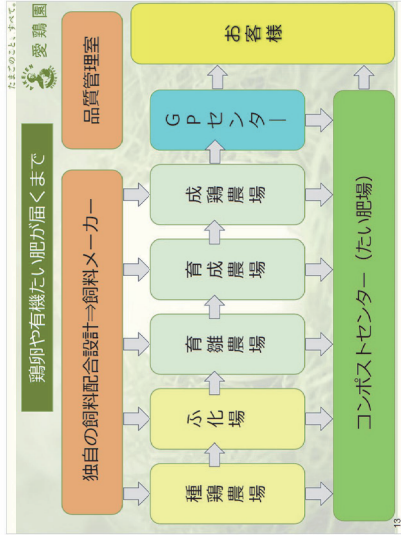
1. 経営の概要
 - 1.1. 概況
 - 1.2. 沿革
 - 1.3. 特徴
2. 畜産経営における危機と経営への影響
3. 危機克服への対応状況
4. 経営危機から学んだこと・持続的な畜産物生産の意識
5. 国や県の施策への要望

1. 経営の概要(2) 沿革

- 1925年(10羽) 横浜にて愛鶏園創業
- 1930年(5百羽) 育雛育成開始
- 1940年(15千羽) スパルタ温床育雛法を考案、全国に普及する。
- 1942年(3百羽) 第二次世界大戦により、規模を300羽に縮小する
- 1955年(18千羽) 有限会社愛鶏園として法人化
- 1965年(100千羽) 現在の埼玉県深谷市に農場を展開
- 1969年(200千羽) 現在の茨城県茨城郡に農場を展開
- 1974年(500千羽) 自家配合飼料製造開始翌年、鶏病研究室開設
- 1981年 委託指定配合飼料の開始
- 1987年(1百万羽) インライン式GPセンターを開始
- 1999年(1.5百万羽) サルモネラ対策用蒸気加熱殺菌飼料導入
- 2020年(2.0百万羽) 次世代農場『小美玉ファーム』完成

経営概要(3) 特徴

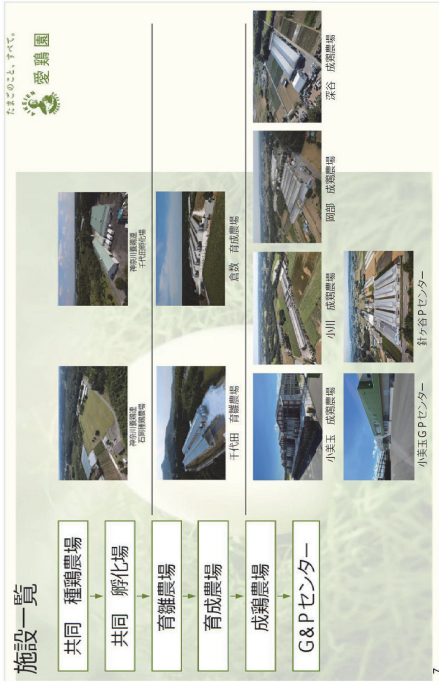
- A. 種鶏からの一貫飼育
- B. パッキング
- C. 独自の配合設計
- D. コンポストセンター
- E. 品質管理体制



2. 畜産経営における危機と経営への影響

- A. 長期的な飼料原料の上昇に対する鶏卵相場の低迷
 - a. 世界的な飼料穀物争奪戦により、20年間でとうもろこしが3.5倍、飼料価格は3倍に。飼料原料の高騰により、たまごのコストは1.8倍となった。一方、たまごの価格は、20年間で平均1.25倍にしか上がっていない。
 - b. 競合他社との厳しい生存競争がおこった。その結果、採卵鶏飼養戸数は 20年間で10分の4となった。
- B. 人手不足
 - a. 人口減少、高齢化により、働き手が少なくなると、毎年、採用が難しくなってきた。
 - b. 現場の高齢化、人材不足、働き手不足による過重労働などの問題がおこる。
- C. 鳥インフルエンザ
 - a. 前シーズン、育成農場、成鶏農場にて搬出制限を受ける。
 - b. 育成農場にて、鶏が動かせなくなり2万羽自主淘汰、対象外なので国からの補助はなし。

経営概要(3) 特徴



3. 危機克服への対応状況(10年間の対応)

- A. 最先端の施設設備への更新と積極的な自動化(改善率は旧型との比較)
 - a. 飼料使用量の10%改善 >>> 飼料購買量の低減
 - b. 1人あたりの飼養羽数の20%改善 >>> 採用人数の低減
 - c. 1人あたりのパック数改善の10%改善 >>> 採用人数の低減
 - d. 最新技術導入、DX導入により魅力度アップ >>> 新卒採用がしやすくなる。
- B. 新卒採用の強化
 - a. 補充型の採用から計画的な新卒採用(専門組織による毎年大卒、高卒 5人採用)
- C. 経営指標の見える化、DXへの取り組み
 - a. 事業計画の策定、予実管理
 - b. 部門別管理、KPIの抽出と管理
 - c. 実質の力を明確にする(相場、基金、補助金などを除外する)
 - d. DX. クラウド化による見える化、分析力のアップ。

4. 経営危機から学んだこと・持続的な畜産物生産の意識

- A. 経営危機は、世界中で起きている『変化』によって引き起こされることを学んだ。『変化』はいつでも起こると知り、その変化を予期し、探知し、変化に素早く適応することが大切であり、そのためには、私たち自ら、変わることに挑戦し続ける姿勢が大切であると学んだ。
- B. 世界で起きている環境問題、社会問題、経済問題は、人間社会の『行為』がもたらします。私たちの行っている事業がその問題を起こしている可能性があるわけですから、事業を行っていくうえで、世界共通の目標であるSDGSに取り組んでいくことが、何より社会貢献になると考えています。

5. 国や県の施策への要望

- A. 世界中で猛威をふるっている鳥インフルエンザウイルス感染症に対し、発生時の殺処分を続けている古典的な対応だけでは、国民、養鶏業界、行政（自衛隊も含む）へ与える損害の大きさは更に増えていくと感じます。諸外国が動いているように、ワクチン接種による感染抑制を目指していくべきと考えます。ご検討をお願いします。

環境規制の厳しい地域において持続可能な 養豚経営を目指す

有限会社 石上ファーム
常務取締役 石川 貴泰



経営の概要（1）

1 経営の概況

- ・所在地： 茨城県鉾田市鉾田618-1
- ・経営形態： 養豚一貫経営＋飼料製造販売
- ・経営従事者数： 従事者数 74名（雇用70名 役員4名）
- ・飼養頭数： 繁殖豚 2,650頭 常時在籍数 33,000頭
- ・年間生産量： 60,000頭

発表のポイント

1. 経営の概要
1-1 経営の概況
1-2 経営の沿革と特徴
2. 畜産経営における危機と経営への影響
3. 危機克服への対応状況
4. 国や県の施策への要望
5. 持続的な畜産物生産（SDGs）の意識・
経営危機から学んだこと

経営の概要（2）

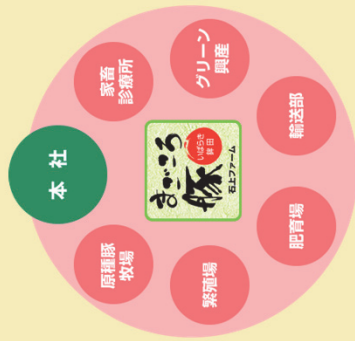
経営の沿革

- ・昭和8年 先代の石上 武が食肉小売店を開業。
- ・昭和40年 柏熊に肥育養豚場開場。
- ・昭和54年 養豚経営の一貫生産体制の確立。
- ・昭和57年 繁殖豚1,000頭の一貫生産。
- ・昭和57年 (有)石上ファーム設立。
- ・昭和59年 (有)グリーン興産設立。繁殖豚2,000頭規模の一貫生産。
オリジナルブランド「まごころ豚」誕生。
- ・平成29年 茨城県堆肥コンクール「最優秀賞」受賞。
- ・令和2年 土地総面積70,000坪、建物12,000坪、繁殖豚の自家生産による
繁殖肥育一貫生産体制で味にこだわる豚肉づくりの確立を目指す。
母豚2650頭規模で稼働
- ・令和4年 茨城県豚枝肉共励会 農林水産大臣賞受賞
- ・令和5年 茨城県豚枝肉共励会 2年連続農林水産大臣賞受賞

経営の概要（２）

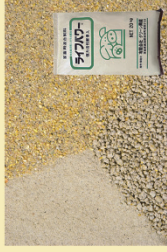


本社専務所



育種から、繁殖（子豚生産）、肥育までを手掛ける独自の一貫生産システム

経営の概要（４） 自家製飼料の給与



飼料は特に厳選し、甘くておいしい肉質にするためにこだわった配合設計にしています。

また、肉豚に与える飼料は加熱処理を施し、消化促進と安全性を追求。

さらに、ミネラル酵素入りの「ライフパワー」を添加することで、豚を健康に育てます。



経営の概要（３）



分娩舎



下舎

経営の概要（５）

「生産性より味にこだわる豚肉づくり」



「生産性より味にこだわる豚肉づくり」を最大のテーマに、のびのびと健康な豚を育てること、良質で安心して食べられる豚肉を提供することを目標に、一頭一頭手間ひまを惜しまず、まごころをこめて育てあげたオリジナルブランドポーク。

経営の概要（５）畜産環境対策



危機克服への対応状況

- ・配合飼料価格高騰の対応は「配合飼料価格安定制度」による国の支援により安定した経営を維持している。
- ・循環型農業の実現のために、浄化槽を整備して処理した液肥を運搬する専用車両を購入して提供し、良質な土づくりに協力。
- ・県内産廃棄サツマイモの利用や、飼料用米の活用によるSDGsの取り組み
- ・堆肥についても、成分分析を行って品質向上を図り、耕種農家に提供。



畜産経営における危機と経営への影響

- ・ロシアによるウクライナ侵略や円安の進行による配合飼料価や電気料金・資材等の値上がりにより経営を圧迫。
- ・茨城県は北浦・霞ヶ浦の水質改善による環境規制が大変厳しい地域で、ふん尿処理については、養豚経営を継続していくためには環境対策に多額の設備投資が必要でコスト負担が増加している。
- ・全国有数の養豚密集地による、疾病の影響が大きく、生産コスト削減が難しい状況。

経営危機から学んだこと

- ・配合飼料価格安定制度の充実の必要性を認識した。
- ・根本的なビジネスモデルの転換（利益体質の確立）
- ・外的要素の影響が大きい畜産業である事を認識し、その中で生産コストダウンを目指す。
- ・疾病対策として、地域の生産者との連携を強化し、地域防疫を強化する
- ・事実上の排水が不可能な地域である為、生産コストの圧迫に繋がっているが、液肥の有効活用など環境に配慮した養豚を考えるきっかけになった。

国や県の施策への要望

- 環境に配慮した養豚事業に対する、補助金等の充実
- 外部要素での生産コスト上昇時の補助・補填
- 食糧安全保障の観点から一次産業全体の重要性の共有
- 疾病対策に対する費用補助

持続的な畜産物生産（SDGs）の意識・経営危機から学んだこと

- 耕種農家も化成肥料の価格上昇に伴う、生産コスト上昇に悩んでいる為、畜産由来の肥料等を有効活用する。
- 畜産由来肥料から生産された農作物を畜産飼料へ給餌するチャレンジも重要である。

持続的な畜産物生産（SDGs）の意識

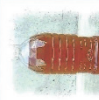


無料液肥ご案内！

豚由来の有機肥料！

糞尿では、残らぬ養分を消化処理液肥を生産。化学肥料の中で畜産由来の有機肥料を活用し

コストダウンにも貢献ください！！



農場の発生廃畜にも液肥を活用しています！

※液肥成分については別途請求書をご確認ください。

成分	窒素	リン	カリ	カルシウム	マグネシウム	亜鉛	銅	マンガン	鉄	珪素	有機質
液肥	1.5	0.5	0.5	0.5	0.5	0.05	0.05	0.05	0.05	0.05	10.0
固肥	1.5	0.5	0.5	0.5	0.5	0.05	0.05	0.05	0.05	0.05	10.0

ご興味のある方はご連絡ください！

株式会社 石上ファーム
TEL 0291-33-5279



〒304-0201 茨城県石上町
TEL 0297-21-5281

全日畜ワークショップ（埼玉会場）
[2023年（令和5年）10月20日]

乳肉複合経営や耕畜連携による自給飼料確保等を 活用した危機管理



有限会社 越川ファーム
代表取締役 越川 清貴

(有) 越川ファームの概要 (その1)

- 所在地 千葉県香取市新里
- 経営形態 法人組織による酪農及び肉用牛経営



32頭ユニットのロータリパーラー

牧場の特徴

- 先々代が昭和20年代に搾乳牛2頭で経営を開始。徐々に規模拡大し、3年前に酪業Go事業でロータリパーラー（32頭規模）を導入し、現在、搾乳牛370頭、肉用牛600頭規模
- 耕畜連携による地域資源の利活用による自給飼料確保を図り、危機克服を考えている。
- 乳牛への人工授精や受精卵移植によるF1及び黒毛和種の肥育素牛の生産及び市場から購入したホルスタイン種スモール育成・肥育して出荷して、乳・肉複合経営で経営の安定を図っている。

(有) 越川ファームの概要 (その2)

- 飼養頭数
乳用種 搾乳牛370頭、育成牛100頭（北海道へ預託）
肉用牛 600頭（和牛30頭、F 1,220頭、ホルスタイン♂350頭
（市場導入で仕上げまで肥育））
- 畜産物生産
生乳出荷は過去5年の平均で、3,540t/年、1頭当たりの乳量は9,700kg/年、日乳量は35kg/頭
肉用牛の年出荷は黒毛和種肥育素牛30頭、F 1,200頭、乳雄肥育牛220頭
- 飼料生産基盤
飼料畑（自己有地）5ha、借地12ha、二期作でトウモロコシは7ha生産
稲わらは、旭市の稲作農家から、100kg/ロール×1,000~1,200ロール購入。
稲WCSを300kg/ロール×3,000ロール程購入。



F1肥育牛舎



肥育素牛育成牛舎内部

発表のポイント

- 1 越川ファームの概要
- 2 畜産経営危機
2-1 畜産経営危機の要因
2-2 畜産経営危機の経営への影響
2-3 畜産経営危機への対応状況
2-4 経営危機から学んだこと
- 3 おわりに
国、県等の施策への要望

2 畜産経営危機

2-1 畜産経営危機の要因

- 自然災害
 - ・ 令和元年の房総半島を襲撃した台風15号による停電被害
- 社会的要因
 - ・ 飼料、燃料、電気・光熱費価格の高騰、建築資材等生産資機材の高騰
 - ・ コロナ禍の影響
- 地理的要因
 - ・ 土地権利調整に制約で自給飼料確保の拡大が困難



フリーストール乳牛舎

2-3 畜産経営危機への対応状況

- 台風被害の停電に対応した自家発電機の導入。
- 酪農と肉用牛経営の多角化による収益の確保を図っている。
- 酪農部門は、生産費の増加で、乳質の向上、1頭当たりの乳量のアップで対応。
- 肉用牛部門は、東日本産直ビープ研究会に参画し、「しあわせ牛」のブランドで付加価値を高め、販路の拡大、収益増を図る取り組み。
- 耕畜連携による自給飼料の確保の強化、ふん尿の循環利用を進めている。
- 飼料価格安定基金など国や県の助成事業を活用や公庫などから運転資金の借り入れ。



停電時対応の自家発電機

2-2 畜産経営危機の経営への影響

- 停電による生乳の廃棄。
- 飼料費、燃料、光熱費の高騰による生産費の増。
- 自給飼料の確保が、土地の権利調整の難しさもあり、現況の酪農、肉用牛部門合わせて、粗飼料自給飼料率30%である。



高止まりしている輸入乾草

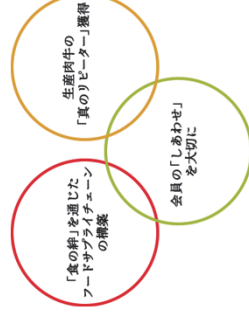
東日本産直ビープ研究会の活動

- 研究会の発足
 1. 平成14年4月設立
 2. 千葉のほか、青森、宮城、福島、茨城、栃木の生産者が加盟
 3. 事務局は「千葉県食肉公社内」にあり、代表は(株)岩淵畜産の会長 岩淵一晃
 4. 研究会には当牧場も参画

○ 研究会の目標

東日本産直ビープ研究会は、消費者の皆様「安心・安全」な牛肉をお届けすると共に、この牛肉を通して普段の食卓から特別な記念日などで、お肉を食べて「しあわせ」な気持ちになって頂けるよう、願いを込めて生産に取り組んでいる。

○ 飼育頭数：9,500頭 出荷：3,300頭/年



産直ビープ研究会の目標



2-4 経営危機から学んだこと

- 台風災害による停電では、自家発電機の導入が必須であること。
- 地域の耕作放棄地でのトウモロコシや広大な水田での飼料用稲の生産など土地資源の有効活用による自給飼料確保の必要性とたい肥の還元による資源循環型畜産経営の重要性。



WCS用稲のラッピング作業

ご清聴ありがとうございました

3 おわりに

国・県等の施策への要望

- 自給飼料の確保を耕作放棄地等で進めたいが、土地の集積が権利調整などもあり出来づらい状況であり、行政における土地利用調整で規模拡大できるようにして欲しい。
- 酪農部門では、自給飼料生産対策に対する支援、肉用牛部門は、肉用牛売却所得の課税の特例措置の見直し
- 酪農後継者、雇用労働者等人材確保のための支援

配合飼料原料をめぐる現状と今後の展望

2023年10月20日



住所：埼玉県越谷市南越谷1-20-10

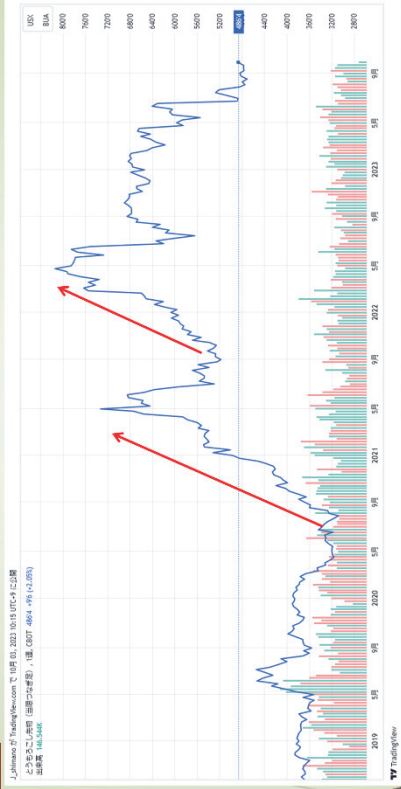
1

配合飼料原料をめぐる現状

- ① シカゴ相場について
- ② 為替相場について
- ③ 食品副産物について
- ④ エネルギー価格について

2

① シカゴ相場 5年チャート



北米の作付・収穫状況により相場は乱高下
 ⇒ 余剰なファンドマネーの流入により相場はボラタイルな展開
 2022年2月にロシアのウクライナ侵攻により穀物相場は急騰
 ⇒ 世界的な紛争は食糧危機の不安を煽る要因のひとつ

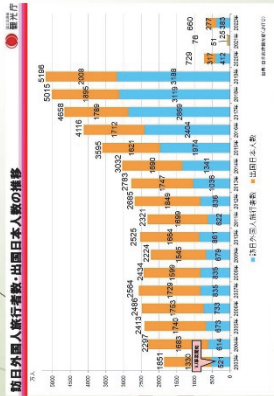
② 為替相場 5年チャート



日米金利差の拡大からドル高円安方向
 ● 米国⇒インフレ抑制により段階的な利上げ
 ● 日本⇒日銀のマイナス金利政策など金融緩和の継続
 2021年から3年間で100円⇒150円へ

③ 食品副産物 (バイプロ原料)

- 食品副産物 (バイプロ原料)
 - 新型コロナウイルスの蔓延により、飲食店の低迷
 - 海外からのインバウンド需要の低迷
- ⇒ 国内食品副産物である油粕類・ふすま・ビール粕・菓子粉・飼料用油脂などの発生量が激減。



今後の展望

- 穀物相場動向
- 為替相場動向
- 食品副産物の増加期待
- 2024年問題

④ エネルギー価格

- エネルギー価格の上昇
 - 新型コロナウイルス後の経済活動活性化により、原油価格の上昇。
 - ロシアによるウクライナ侵攻に対する制裁として、EUが天然ガスの輸入を止め、他の国・地域から調達を開始したことで需要の増加。
- それに伴い物流費、電気動力費、乾燥費などにエネルギーに関する面で影響を及ぼした。

今後の展望

- 穀物相場動向
- 米国の作付面積増加により、とうもろこし在庫は安定水準に達する見通し。相場展開としては上値が重い状況が続くと思われる。
- 2024年の南米の作付け動向を注視する必要がある。

米国の穀物生産 (単位: 百万メートン、換算: 百万トン当り)

<< コーン >>

	21/22	9月USDA 22/23	9月USDA 23/24	9月USDA 23/24	9月USDA 23/24	9月USDA 23/24	対WASDE 増減	対WASDE 増減	対WASDE 増減
作付面積	53.3	88.6	88.6	88.6	88.6	88.6	0.0	0.0	0.0
収穫面積	85.3	79.2	79.1	87.1	87.1	87.1	-0.1	0.0	0.0
庫容 (百万メートン)	176.7	173.3	173.4	173.8	173.8	173.8	0.1	0.0	0.0
在庫	1.25	1.37	1.37	1.42	1.39	1.39	0.0	0.0	-0.10
生産量	15,074	13,730	13,715	15,134	15,134	15,134	-13.0	0.0	0.0
輸入量	24	40	40	25	25	25	-13.0	0.0	0.0
政府在庫	16,333	15,147	15,132	16,671	16,620	16,620	-13.0	-0.10	-0.10
飼料需要	5,726	5,425	5,301	5,625	5,625	5,625	0.0	0.0	0.0
食用・種子用・工業用	6,758	6,805	6,805	6,715	6,715	6,715	0.0	0.0	0.0
(バイオエタノール原料)	5,320	5,195	5,195	5,300	5,300	5,300	0.0	0.0	0.0
国内合計	12,483	12,830	12,830	12,300	12,300	12,300	0.0	0.0	0.0
輸出	2,472	1,685	1,685	2,053	2,053	2,053	0.0	0.0	0.0
在庫	14,956	13,771	13,771	14,390	14,390	14,390	0.0	0.0	0.0
期末在庫	1,377	1,463	1,377	2,271	2,271	2,136	-0.10	0.0	0.0
在庫率	8.33%	10.80%	10.80%	16.43%	16.43%	14.89%	-0.10	-0.35%	-0.35%

今後の展望

9

- 為替相場動向
日米金利差拡大によりドル高円安方向であったが、米国金利上昇も頭打ちか。
今後の期待としては、
 - ・ 米国の景気減速による利下げの実施の期待 (2024年)
 - ・ 日銀のマイナスインス金利政策の脱却の方向性 (2025年に向けて)により、ドル高円高に期待。

ただし、貿易赤字が増えている現状から大幅な円高期待は難しい

今後の展望

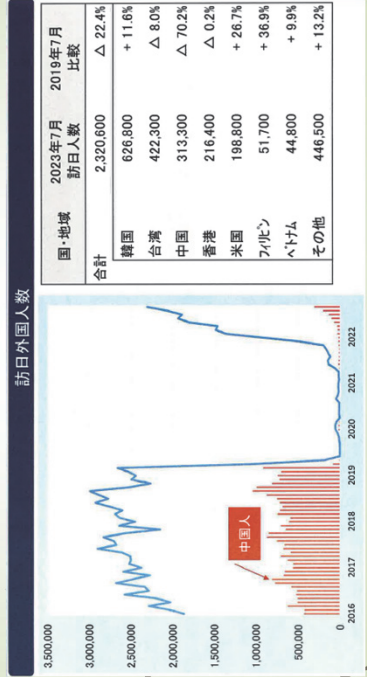
11

- 2024年問題
働き方改革法案によりドライバーの労働時間に上限が課されることで生じる問題
→ 一人当たりの走行距離が短くなり、長距離でモノが運べなくなる懸念
配合飼料及び原料の配送に大きな影響を及ぼす懸念あり

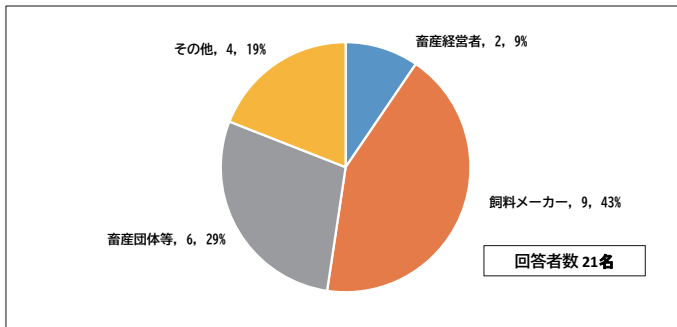
今後の展望

10

- 食品副産物の増加
コロナ後、インバウンド需要は8割近くまで回復 (2023年8月時点)
⇒ 食品の消費が高まることにより、副産物発生量が増加し、原料供給面から安定することが期待される。

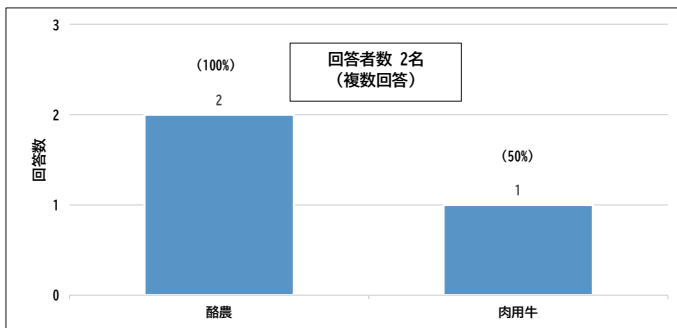


問1 回答者の属性



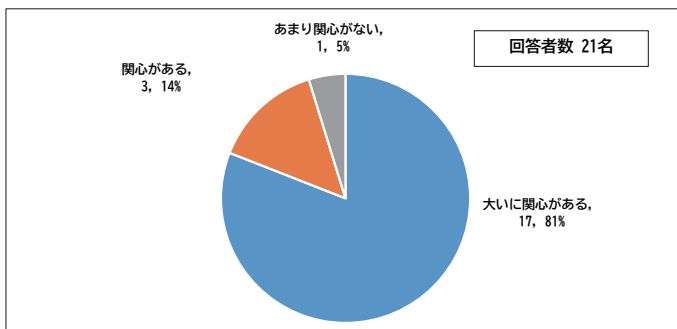
回答者の属性は、「飼料メーカー」が43%、「畜産団体等」が29%、「畜産経営者」が9%であった。また、「その他」の回答が19%あった(報道機関等)。

問2 畜産経営の「畜種」



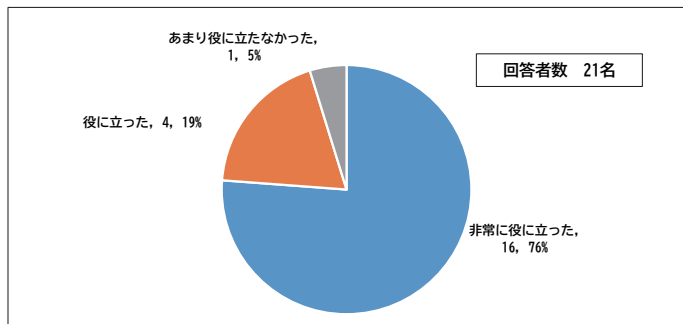
前問で、「畜産経営者」と回答した者2名の「畜種」については、「酪農」が100%(2名)、「肉用牛」が50%(1名)であった。1名は「酪農」と「肉用牛」の複数回答である。

問3 「畜産経営の危機克服し、持続発展のヒントを求めて」の関心度合い



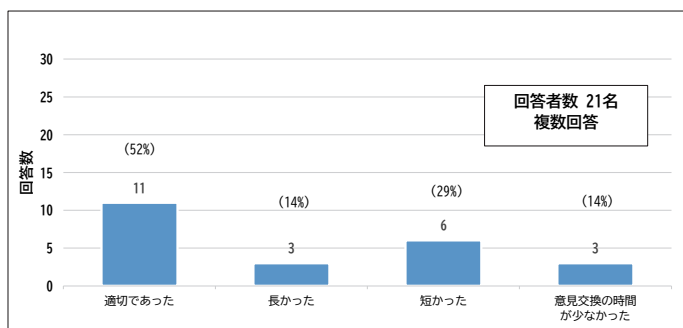
ワークショップのテーマである「畜産経営の危機克服し、持続発展のヒントを求めて」への関心度合いは、「大いに興味がある」が81%、「関心がある」が14%と、大多数の回答者の関心が高かった。他方、「あまり興味がない」とする回答者が1名(5%)いた。

問4 本日のワークショップは役に立ったか



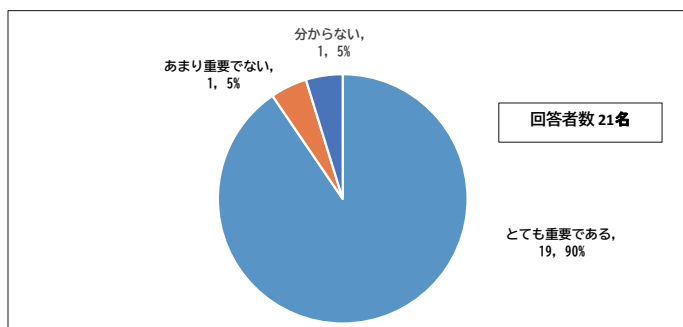
ワークショップが役に立ったかについては、「非常に役に立った」が76%、「役に立った」が19%と、大多数の回答者が肯定的な回答をしている。他方、「あまり役に立たなかった」とする回答者が1名(5%)いた。

問5 時間配分について



時間配分については、「適切であった」が52%であった。そのほか、「長かった」が14%、逆に「短かった」が29%、「意見交換の時間が少なかった」が14%であった。「長かった」かつ「短かった」の回答があり、発表ごとに別の評価となったものと推測される。また、「短かった」かつ「意見交換の時間が少なかった」とする回答者は、「皆の関心が強かった故」との自由意見を寄せていた。

問6 「畜産経営の危機克服・持続のための実態緊急調査事業」は重要と考えるか



「畜産経営の危機克服・持続のための実態緊急調査事業」は重要と考えるかという問に対しては、「とても重要である」が90%と、多数の回答者が肯定的な回答をしている。他方、「あまり重要でない」、「分からない」とする回答が各々1名(5%)あった。「分からない」とする回答者は、「文書で伝えることができれば、貴重になると思う」と付記していた。

問7（自由意見）

- ・各畜種に携わる方々の経営状況や戦略等のなかなか聞く事のできない話を聞けて、大変良い影響を受けた。本危機を乗り越えた方々と他の農場との意識の差というのを強く実感した。
- ・実際の声を伺い、危機を克服する難しさを実感した。
- ・素晴らしい内容であった。今後の生産者に対して少しでも活躍できるように努力して行きたい。
- ・生産者の発表も良いが、時間がないのでテーマに沿った部分に絞ってもらい、質疑の時間を多めにとっていただけないか？
- ・土地の確保が重要
- ・非常に貴重な機会に感謝する。もっと畜産農家が出席して話をきいて欲しい。
- ・ポジティブ

「アンケート調査」にご協力をお願いします



このアンケートは、全日畜が取組んでおります「畜産経営の危機克服・持続のための実態緊急調査事業」のために活用させていただきます。本日の全日畜ワークショップ「畜産経営の危機克服し、持続発展のヒントを求めて（埼玉会場）」についてご感想等をお聞かせください。

問 1 どちらからの参加ですか。以下のいずれかに「O」印を記入してください。

- (1) 畜産経営者 (2) 飼料メーカー (3) 畜産団体等 (4) 行政機関
 (5) 農業大学校等 (6) 施設機械メーカー
 (7) その他（具体的に： _____）

問 2 問 1 で、(1)畜産経営者と回答した人にお聞きします。あなたの畜産経営の「畜種」は何ですか。以下のいずれかに「O」印を記入してください。（複数回答可）

1. 酪農
 2. 肉用牛
 3. 養豚
 4. 養鶏（採卵鶏）
 5. 養鶏（ブロイラー）
 6. その他（具体的に： _____）

問 3 本日のテーマ「畜産経営の危機克服し、持続発展のヒントを求めて」の「関心度合い」についてお聞きします。

1. 大いに関心がある
 2. 関心がある
 3. あまり関心がない
 4. 全く関心がない
 5. その他（具体的に： _____）

問 4 本日のワークショップは役に立ちましたか。

1. 非常に役に立った
 2. 役に立った
 3. あまり役に立たなかった
 4. 全く役に立たなかった
 5. 分からない
 6. その他（具体的に： _____）

裏面も記入をお願いします。

問 5 ワークショップの時間配分等はいかがでしたか。（複数回答可）

1. 適切であった
 2. 長かった
 3. 短かった
 4. 意見交換の時間が少なかった
 5. その他（具体的に： _____）

問 6 畜産経営の危機克服・持続のための実態緊急調査事業（目的：畜産危機を克服し、経営を継続されておられる事例の中から経営継続のためのヒントを得るために、危機を克服している事例集を作成する）は、これからの畜産経営において重要とお考えですか。

1. とても重要である
 2. ある程度重要である
 3. あまり重要ではない
 4. 全く重要ではない
 5. 分からない

問 7 本日のワークショップのテーマ「畜産経営の危機克服し、持続発展のヒントを求めて」について、ご意見を自由にお書きください。

（自由意見欄）

ご協力、ありがとうございました。

日本農業新聞 2023年(令和5年)10月25日(水曜日)

(9) 2023年(令和5年)10月25日(水曜日) 日本農業

畜産危機でワークショップ 知恵絞り苦境打開

全日本畜産経営者協会は本年度、家畜伝染病や生産資材高騰といった経営苦境の打開策を模るワークショップを各地で開催している。さいたま市で開催されたワークショップでは、関東地方の経営体から、家畜ふん尿由来の肥料販売で新たな収入を得ていることや、牛の疾病予防で乳量を確保していることなどが報告された。同協会は、9月に福島市で同様のワークショップを開き、さいたま市では10月20日に開催、11月には広島市で開く。

肥料販売し 新たな収益

さいたま市でのワークショップでは、茨城県銚田市で肥育豚を年間6万頭出荷する石上ファームが実践内容を紹介。飼料や電気料金などの値上がりを経営を圧迫していることに加え、同県の蘆ヶ浦地

域では排水規制が厳しく、その対応にもコストがかかるとした。同ファームは浄化槽を設置し、ふん尿由来の液肥や堆肥の販売を開始。以前は無償で提供していたが、成分分析などで品質向上を図って販路を確保し、年間300万円以上の利益につなげた。液肥販売先のサツマイモ農家から苗の提供を受け、サツマイモ栽培を始め、たこも報告した。

頭を飼養する越川ファームは、乳量の向上で生産コスト増に対応していると説明した。牛の寝床の消毒や清掃を徹底して疾病を予防していることや、自動で搾乳する機械を導入して牛のストレスを軽減させ、乳量を安定させたという。

飼料コスト低減へ飼料の3割程度を自給しているとした一方、耕作放棄地などを活用してさらに粗飼料生産を拡大したいものの、農地の権利調整が必要で難しいとも指摘。行政による土地利用の調整が必要とした。

費用把握へ デジタル化

採卵鶏経営の愛鶏園(横浜)は、バック当たりの生産費、利益を常に把握できるシステムを作るなど、デジタルトランスフォーメーション(DX)を進めていることを紹介した。

畜産の生産コスト増 克服に向けた取り組み

石上ファーム (茨城県銚田市・養豚)
家畜ふん尿を浄化・成分分析し、液肥・堆肥として販売→新たな収入源に
越川ファーム (千葉県香取市・乳肉複合)
・消毒、清掃徹底で疾病を予防、搾乳の自動化で牛のストレス軽減→乳量向上
・粗飼料の生産
愛鶏園 (横浜市・採卵鶏)
・生産費や利益を把握するシステム導入

(取材を基に作成)

日刊酪農乳業速報 2023年10月25日(水曜日)

2023年10月25日(水曜日)日刊酪農乳業速報(第三種郵便物認可)第12852号



畜産経営の危機管理について報告する越川清貴氏(中央)

「さいたま」全日本畜産経営者協会(全日畜)は、20日、さいたま市内で畜産経営の危機克服をテーマにしたワークショップを開催し、酪農・畜産経営者や飼料メーカーなど約30人が参加した。

全日畜は日本中央競馬会(JRA)の進める「畜産経営の危機克服・持続のための実態緊急調査事業」の一環でワークショップを開催。「畜産経営の危機を克服し、持続発展のヒントを求めて」と題し、飼料などの生産コストが高騰する中で、危機管理と持続可能な畜産経営について報告が行われた。

千葉県香取市で搾乳牛370頭と育成牛100頭、肉用牛600頭の複合経営や耕畜連携による自給飼料確保と活用について報告した。2019年の房総半島台風で停電による大きな被害を受け、自家発電の必要性を痛感。現在は発電機を導入し、災害などの緊急時でも対応できる生産管理体制を整備した。

また酪農と肉牛経営の多角化を進めており、酪農では1頭当たり乳量の向上を図ることで生産性を高め、肉用ではブランド牛「しあわせ牛」をPRして販路の拡大を進めている。トウモロコシの生産や稲わら、飼料用米の確保にも取り組んでおり、耕畜連携による自給飼料確保、生産コストを安定させることが、畜産経営の危機管理につながると強調した。

参加者からの「乳量をアップさせるにはどうしたらよいか」との質問には「環境の整備を進め、3年前からロータリーパーラーを導入した。搾乳にかかる時間を大幅に短縮し、乳牛のストレスを軽減することで乳量のアップにつながっている」と話した。

ワークショップは9月から全国5カ所で開催。10月30日に熊本市、11月16日に広島市、21日に帯広市で開催を予定している。

(R)

2023年(令和5年)11月25日(土曜日)

第2205号

(第三種郵便物認可)

全日畜「危機克服」ワークショップ(埼玉会場)

(一社)全日本畜産経営の機軸の自社の取り組みを紹介し、兼松アグリテック(略称・全日)はJRAの助成事業として10月20日、さいたま市中央区のホテルフリアンテ武蔵野で「危機克服」ワークショップを開催した。

主催者を代表して全日畜の長嶋透理事があいさつした。全日畜は、畜産経営の危機を克服し、持続可能な経営を実現することを目的として、畜産経営の危機克服を支援するワークショップを開催している。

ワークショップは、畜産経営の危機克服をテーマとし、畜産経営の危機克服を支援するワークショップを開催している。

飼料・エネルギー価格、人手不足 資源循環、HPAI対策など協議

全日畜(株)の代表者として全日畜の長嶋透理事があいさつした。全日畜は、畜産経営の危機を克服し、持続可能な経営を実現することを目的として、畜産経営の危機克服を支援するワークショップを開催している。

ワークショップは、畜産経営の危機克服をテーマとし、畜産経営の危機克服を支援するワークショップを開催している。

ワークショップは、畜産経営の危機克服をテーマとし、畜産経営の危機克服を支援するワークショップを開催している。



愛鶏園の齋藤拓社長



兼松アグリテックの松本実美原部長

ワークショップは、畜産経営の危機克服をテーマとし、畜産経営の危機克服を支援するワークショップを開催している。

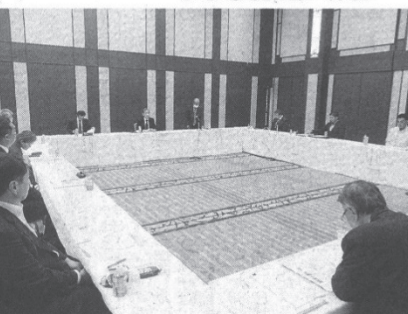
ワークショップは、畜産経営の危機克服をテーマとし、畜産経営の危機克服を支援するワークショップを開催している。

ワークショップは、畜産経営の危機克服をテーマとし、畜産経営の危機克服を支援するワークショップを開催している。

ワークショップは、畜産経営の危機克服をテーマとし、畜産経営の危機克服を支援するワークショップを開催している。

ワークショップは、畜産経営の危機克服をテーマとし、畜産経営の危機克服を支援するワークショップを開催している。

ワークショップは、畜産経営の危機克服をテーマとし、畜産経営の危機克服を支援するワークショップを開催している。



全日畜「危機克服」ワークショップの埼玉会場

ワークショップは、畜産経営の危機克服をテーマとし、畜産経営の危機克服を支援するワークショップを開催している。

ワークショップは、畜産経営の危機克服をテーマとし、畜産経営の危機克服を支援するワークショップを開催している。

ワークショップは、畜産経営の危機克服をテーマとし、畜産経営の危機克服を支援するワークショップを開催している。

ワークショップは、畜産経営の危機克服をテーマとし、畜産経営の危機克服を支援するワークショップを開催している。

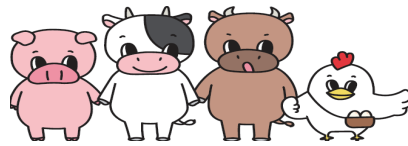
ワークショップは、畜産経営の危機克服をテーマとし、畜産経営の危機克服を支援するワークショップを開催している。

ワークショップは、畜産経営の危機克服をテーマとし、畜産経営の危機克服を支援するワークショップを開催している。

ワークショップは、畜産経営の危機克服をテーマとし、畜産経営の危機克服を支援するワークショップを開催している。

ワークショップは、畜産経営の危機克服をテーマとし、畜産経営の危機克服を支援するワークショップを開催している。

ワークショップは、畜産経営の危機克服をテーマとし、畜産経営の危機克服を支援するワークショップを開催している。



「全日畜」は畜種横断の畜産経営者の団体です



全日畜HP <http://www.alpa.or.jp>
全日畜HP <http://www.alpa.or.jp>
全日畜HP <http://www.alpa.or.jp>
全日畜HP <http://www.alpa.or.jp>