



日本中央競馬会
特別振興資金助成事業

全日畜「危機克服」ワークショップ（帯広会場） 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6年10月29日（火曜日）
- ◎ 時間 13：00（開会）から16：00（閉会）
- ◎ 会場 ホテルグランテラス帯広2階「メイプル」

令和7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カ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6年10月29日（火）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（帯広会場）の概要を整理した「速報レポート」です。今回は、日本最大の畜産地帯で、貿易協定をはじめとした海外情勢の影響や、乳製品需給の不均衡、さらには直近のブラックアウトなどによる経営継続の危機を乗り越えてきた酪農生産者や、新規に肉用牛経営を始め、毎日が経営の危機であるという状況下でもリスクを冒すことなく着実に進めている事例が発表され、それに対しての意見交換がなされましたので、それらを速報とここにまとめました。ご覧になる方々の参考となれば幸いです。

令和7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（帯広会場） プログラム	1
・ 全日畜 畜産経営の危機克服ワークショップ（帯広会場）の概要	2
・ 第一部 事例発表	3
(株)十勝加藤牧場 代表取締役会長 加藤 賢一 氏	3
リバティヒル広瀬牧場 代表 廣瀬 文彦 氏	8
堀田牧場 代表 堀田 浩司 氏	15
・ ワークショップ第二部 意見交換 要旨	19
・ 発表者資料	35
(株)十勝加藤牧場 代表取締役会長 加藤賢一 氏	36
畜産を取り巻く危機に対応できる、乗り越えられる経営	
リバティヒル広瀬牧場 代表 廣瀬文彦 氏	39
酪農と生乳加工・販売(六次化)、十勝農楽校(食育)など多角経営による危機克服	
堀田牧場 代表 堀田浩司 氏	42
設備投資の節減、堅実な規模拡大、耕畜連携及び6次化による危機克服	
・ 会場アンケート調査結果	45
・ 報道記事	50

1 全日畜 危機克服ワークショップ（帯広会場）プログラム

- ◎ 開催日 令和6年10月29日（火曜日） 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 ホテルグランテラス帯広（2階 「メイプル」）

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

	<p>帯広市の畜産経営者</p> <p>株式会社 十勝加藤牧場 代表取締役会長</p> <p>加藤 賢一 様</p> <p>（酪農経営者から）</p>	<p>北海道帯広市美栄町</p> <p>1975年に牧場を開設して約40年。人、牛、土地への負荷をかけず、持続可能な循環型の資源利用による経営を目指している。</p> <p>ジャージー牛とホルスタインの2種の乳牛を飼養し、国産飼料生産にこだわり、飼料自給率は90%以上を確保している。</p> <p>2014年、後継者と相談の上、搾乳ロボットなどスマート畜産技術の導入により、生産性の効率化を図り、代表取締役を息子に譲った。</p> <p>6次化の一環で生乳加工施設を建設し、経営の多角化により安定経営を目指している。</p>
	<p>帯広市の畜産経営者</p> <p>リバティヒル広瀬牧場 代表</p> <p>廣瀬 文彦 様</p> <p>（酪農経営者から）</p>	<p>北海道帯広市</p> <p>1991年、帯広市にフリーストール、ミルクングパーラーシステムを建設し本格的な酪農経営を開始。搾乳室の2Fに見学室を併設し、消費者交流を推進。都市と農村、消費者と生産者間の乖離を埋めるべく、酪農教育ファーム「十勝農楽校」を「21世紀の農作業（農家の普遍的な仕事）」として開始。</p> <p>1999年、妻の真由美氏を中心にジェラートショップ「ウエモンズハート」オープン。</p> <p>2012年、牧場経営は長男貴章・ななみ夫婦、ウエモンズハートは文彦・真由美夫婦が主となって運営。</p>
	<p>士幌町の畜産経営者</p> <p>堀田牧場 代表</p> <p>堀田 浩司 様</p> <p>（肉用牛経営から）</p>	<p>河東郡士幌町</p> <p>河東郡士幌町と音更町の2カ所に肉用牛生産農場があり、黒毛和牛の繁殖肥育経営と経産牛肥育も開始している。</p> <p>規模拡大は、資金繰りをみて徐々に進め、一気に拡大して資金調達に無理のないようにしている。</p> <p>牛舎はビニールハウスにするなど、設備投資を抑える工夫をして堅実な経営を目指している。</p> <p>兄の経営する野菜栽培とも連携して、耕畜連携によるたい肥処理など持続的な資源管理を実現している。</p>

全日畜「危機克服事業」ワークショップ（帯広会場）の概要

開催日時 令和6年10月29日（火）13:00~16:00

開催場所 ホテルグランテラス帯広 2階「メイプル」
北海道帯広市西1条南11-2

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」

参加者 北海道内の生産者をはじめ、畜産関係団体、飼料メーカー、
報道関係者等27名

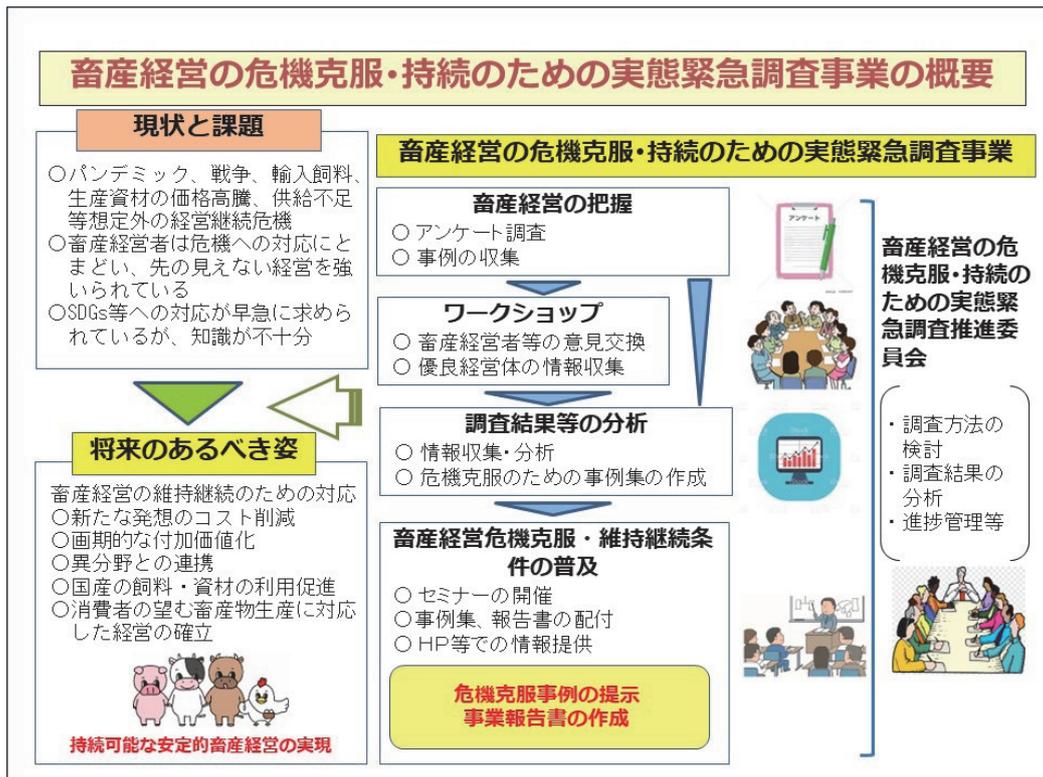


（開会挨拶の 橋谷 全日畜理事）

第一部で、帯広市でホルスタイン種とジャージー種を飼養し加工も行っておられる加藤牧場代表取締役会長の加藤賢一氏、同じく帯広市で消費者ニーズの把握と理解を得るための酪農教育ファームへの取り組みや加工販売などの多角化に取り組んでおられるリバティヒル広瀬牧場代表の廣瀬文彦氏、士幌町と音更町で新規に和牛の繁殖、肥育に低コストで取り組まれている堀田浩司氏から事例の発表をいただき、第二部で意見交換を行い、16:00に終了しました。



（帯広会場）



第一部 〈事例発表 3事例〉

事例発表① 株式会社 十勝加藤牧場 代表取締役会長 加藤 賢一 氏
(酪農)

今回の配布資料を説明する前に、酪農危機の状況、それから私どもが大まかにどうやってその危機を乗り越えてきたかを、5分程度でお話しさせていただきます。



私たちはホルスタイン種とジャージー種の乳牛360頭を飼養し、生乳出荷と乳製品の加工販売を行っております。経営は、48年目に入ります。現在約130haの農地を管理し、飼料の9割を自家生産飼料で賄っております。牧草とデントコーンを栽培し、循環型酪農に力を入れており、化学肥料や農薬の使用を最小限に抑え、牛のふん尿を堆肥として還元することで、環境と調和した農業を実践しています。

経営の持続可能性として、私たちは自然の地力、労力、それぞれの乳牛の持っている能力を相応に生かすことを基本理念として掲げており、牛が健康であることが、美味しい牛乳を生産するための第一歩である。牛と自然、そして人が共に歩む経営を目指しております。自然のサイクルを生かし、牛の健康を最優先することが経営の持続可能性につながると信じております。

➤ 経営危機の要因

これまで畜産経営において数多くの危機に直面してきました。生乳生産調整による生乳の廃棄、円安による機械や飼料・肥料の高騰、人手不足、天候の影響など、様々な試練がありました。特に規模拡大に伴う牛の導入や機械導入の金銭的な負担、委託作業のコスト高、燃料や電気代の高騰、農地の確保難といった課題は現在も大きな影響を与えております。

さらに、近年の猛暑も大きな課題で、猛暑により乳牛の繁殖がうまくいかず分娩が後退し、生産乳量が減少するケースが増えました。特に夏場は牛が暑さに適応できず繁殖周期が狂いがちです。一方で、涼しくなると人工授精がうまくいき、分娩のタイミングが重なるため、年間を通して生産乳量にむらが生じるという問題にも直面しております。

➤ 経営危機克服の手段

技術革新と人手不足への対応ですが、課題を乗り越えるため、私たちはまず、委託していた作業を自分たちで行い、さらに、機械化を進め、先端技術を積極的に導入することで、労働力不足に対応できるようにしました。自らのタイミングで耕作、種まき、収穫を行えるようになったことで、収穫飼料の質が向上し、作業効率を最大限に生かせるようになり、飼料の質が良くなったことで生乳の成分値も高まり、安定した生乳生産が可能となりました。

地域との連携、地域との協力は、私たちの経営において非常に重要な要素です。近隣農家様と

の連携により飼料や麦稈、農地の確保を行い、地域資源を最大限に活用しながら持続可能な経営を進めています。また、地域の酪農家と協力してバイオガспラントの会社を設立し、牛のふん尿を活用したバイオガスによる売電事業を今年の春から開始いたしました。この取組を通じて地域のエネルギー受給率の向上に貢献し、さらに環境負荷を軽減することで、地域全体に還元する仕組みを構築しております。このように地域との連携を通じて資源の有効活用を進め、コストを抑えながらも持続可能な畜産経営を目指しております。

後継者育成と国際的な視野は、畜産業界における後継者不足も深刻な問題で、私たちは後継者に牧場を見る様々な機会を提供しております。それは、地元・地域に限らず、日本全国からやってくる学生さんや、世界各国の牧場や農業に携わっている多くの方々と交流し、常に学び、広い視点を持って畜産業界に貢献したいという思いがあるからです。多くの方々と情報交換を通じ畜産業界を取り巻く変化に柔軟に対応し、次世代の酪農経営に生かしていきたいと考えております。

多角化と市場対応は、生乳の生産調整や価格の変動に対応するため、自ら価格を決め販売できるように加工販売を始めました。最初は少量生産からスタートし、施設を借りたり、加工業者への委託で製造をしてもらいながら、ジャージー乳製品の販路を広げてきました。その後、売上が安定してきたタイミングで牧場敷地内に自社の加工施設を設け、現在では年間 80t のジャージー生乳を使用した加工品を販売しております。現在、乳製品は牛乳、ヨーグルト、アイス類、チーズ、バターの5つの柱で展開しており、業務用と小売用の両方で生産量を増加させております。取引先は菓子メーカーやコーヒーショップ、スーパー、ホテルなど様々な業界に広がり、多角的な販路を開拓しております。現在、私たちはジャージー生乳の約 30%を加工に使用しておりますが、今後はこの割合をさらに高め、より多くの生乳を自社製品として活用していくことを目指しております。また、地域の農産物を取り入れた新たな加工品の開発にも積極的に取り組み、さらなる販路の開拓を進めていきます。このような多角化により私たちはリスクを分散させ、畜産業界における変動に柔軟に対応できる強い経営基盤を築き上げていきたいと考えております。

▶ 十勝加藤牧場の経営概要

配布資料を基にお話をさせていただきます。

私どもは、先ほど申し上げましたように、ホルスタイン種とジャージー種を総頭数で 350~360頭を飼っております。

それでは、大まかに8つのポイントに絞って発表してまいります。

1番目に十勝加藤牧場の概要。2番目に畜産危機経営で、どういう危機があるか。3番目に技術革新と人手不足への対応。4番目に自給飼料畑拡大で自給率の向上。5番目に地域との連携。6番目にふん尿等の副産物利用による地力向上。7番目に多角化と市場対応。そして最後に、持

続的な畜産物生産の意識です。

1 番目の十勝加藤牧場の概要。

帯広の町から南に向かって 30km ほど行ったところにあり、周囲は畑作農家で、その真ん中であって、酪農家の戸数は非常に少のうございます。

現在、私は会長職で、代表取締役社長は後継者の加藤聖壘が務めております。従業員は牧場と加工施設で合わせて 13 名おります。

ホルスタインの経産牛が 115 頭、育成牛が 118 頭、ジャージーの経産牛が 70 頭、育成牛が 64 頭で、生乳の生産量はおおむね年間 1,500t です。1 頭当たりの平均生産乳量が、ジャージーの場合 6,000kg、ホルスタインの場合 8,500kg ほどです。

経営面積は 128ha で、所有地が 80ha あります。借地が 30ha、畑作農家様にイヤコーンの栽培として委託栽培を 23ha、お願いしております。それから、ユリネの生産農家様に私どもの長年使っていた牧草地を 5ha 貸しております。成牛 1 頭当たりの粗飼料面積が 7 反、0.7ha ございます。

生乳加工については 2006 年から委託による加工品も手がけており、飲むヨーグルト、アイスクリーム、チーズ、バターなどを製造しておりました。

➤ 十勝加藤牧場における経営の特徴

牧場の特徴です。1975 年に牧場を開設いたしました。コンセプトとして、「人、牛、土地への負荷をかけず、持続可能な循環型の資源利用による経営」に努めております。2014 年、後継者と相談の上、搾乳ロボットなどスマート畜産技術の導入によって、生産性の効率化を図り、代表取締役を息子の加藤聖壘に譲りました。アニマルウェルフェアに配慮した新たなフリーバーン牛舎を整備。イヤコーンの給与により配合飼料を 2 割削減。2 種の乳牛を飼養。ジャージー種は粗飼料を生乳に変える能力が高く、ホルスタイン種は濃厚飼料を生乳に変える能力が高いということで、品種によって特性が違います。自給飼料の分析値より飼料設計はジャージー種のレベルに合わせて TMR を作っております。2006 年、乳製品の加工を委託製造で進めてきましたが、2019 年、牛乳、アイス類、ヨーグルト、チーズ、バターなどを製造する施設をつくりました。「乳と蜜と大地の工房」という名称です。

また、川西地区 17 戸の酪農家による共同施設として「川西バイオマス発電施設」を今年度より稼働させております。自然環境に配慮した資源循環による酪農経営と地域の畑作農業様との連携を保っていく施設となります。

2 番目の畜産危機。

畜産経営危機の要因として、猛暑の影響で、繁殖時期の遅延による生産回復の後退。社会的要因として、①国際的な紛争による物流の混乱、②円安による生産資材、機材の高騰、③燃料高騰によるアウトソーシング（コントラ、預託、TMR など）費用負担の増加。そして、人材・労働力不

足。

畜産経営危機の影響として、①食品価格の高騰による消費の低迷。②牛乳・牛肉のインバウンド需要の低下。③人的資源の不足。④人件費・社会保障費の増加。2020年頃から、ちょうどコロナが始まった頃、なおかつ、それに加えてのウクライナの紛争等、日本の畜産、酪農に大きな影響を与えた要因がその辺りから起きているのかなと考えてもおります。

3番目の技術革新と人手不足への対応。

労働生産性の向上として、①搾乳ロボット等のスマート畜産技術を導入しました。繁殖管理、傷病管理を自動化し、労働時間を削減。②労働力の節減と効率化によって、育成牛の預託や作業委託をせずに牧場の人員で賄っております。③労働時間の有効活用として、自給飼料の収穫作業をアルバイトと社内業務で行うことにより、適期収穫による良品の粗飼料を確保しております。

4番目の自給飼料畑拡大で自給率の向上。

農地取得、借地の確保、耕畜連携による委託栽培。牧草・DCサイレージ通年給与量の確保。耕畜連携によるイヤコーンの確保では、耕種農家との連携により委託栽培でのイヤコーンを作ってもらい、それを給与することで配合飼料を2割削減しております。

下の写真の一番下の真ん中にイヤコーンの写真がありますが、今このイヤコーン1kg当たりの生産額が約50円以内に収まっております。配合飼料の価格と比較すると、比較的安価な形でイヤコーンを製造できるかなと思っております。このイヤコーンですが、生乳の乳成分の成分値が非常に高くなります。ある意味、コストを下げて、なおかつ製品の単価を上げることにつながっているかなと考えております。畑作農家様との耕畜連携がこの作物に端的に表れております。

5番目の地域との連携。

学生・同業者からの見学・研修の受入れ。地域農業との連携による委託栽培、堆肥と麦稈の交換、バイオガス消化液の畑作地利用。異業種の方との交流・情報交換。バイオガスプラント設立。私どもは地域で酪農をやっていると、関わる関係者というのはおおむね同業者、もしくは農業者、ある意味、飼料会社様や農協様など、接する範囲に限られるのですが、もっと広く色々な業界の方とつながることによっての情報も非常に大事な事かなと考えております。

6番目のふん尿等の副産物利用による地力向上。

発酵堆肥を農地へ還元することで、①土壌中の有機物量増加、②保水性の改善、③土壌中微生物の活性化を促し作物の栄養吸収を補助。堆肥は土によっては有機物ですが、この堆肥を土の中にいっぱい保有することで、土壌中の有効菌、微生物や菌が活発に働く環境が出来上がる。その菌がそれぞれ作物の根に栄養を運ぶという自然の環境が非常によくなるのではないかと考えております。

私どもはおおむね50haの牧草地を、私たち牧場従業員で全部収穫しております。農地は今、所

有地で 80ha ぐらいあるのですが、なかなか牧場敷地に隣接した農地の確保ができなくて、おおむね 20 町ずつの団地が 3 か所、別なところにございます。10km ほど離れており、収穫作業に当たっては、少し余分な時間がかかってしまうかなとも考えております。

7 番目の多角化と市場対応。

①乳製品の消費動向。これは SNS での問合せ等、お客様からの色々な問合せから需要を予測しております。②製品のコンセプト。我々の信念を守りながら、付加価値の向上により一層努めております。③直接消費の向上。需要の高い高クリーム含量の生乳を、スイーツ店やコーヒーショップなどに販売を増やしております。④ゴータチーズは長期熟成と短期熟成の 2 種類を販売しております。一般的にゴータチーズは脂肪が 2.8% など、非常に低い状態で長期熟成をしてうまみを出すものですが、長期熟成をすると資金繰りが大変苦しくなりますので、乳脂肪を高めた状態で熟成期間を限りなく短くして、なおかつ、うまみを保ちながら販売しているゴータチーズがございます。これは熟成期間が短いので、キャッシュフローの増加に役立っております。

8 番目の持続的な畜産物生産の意識。

まずアニマルウェルフェアの取組。搾乳牛舎はフリーバーンにし、1 頭当たりの面積を広く取っています。外気温が -5℃、-10℃でも牛舎内はマイナスにはならない 10℃前後を保っております。自動換気システムの導入で冬期は結露がなくなり、夏期は高温にならないので、乳量・乳質の安定につながっております。

また、国産飼料の生産にこだわり、自給飼料率 90% を達成。良質な粗飼料を作るため、土壌中の微生物の餌となる堆肥などの有機物を散布しています。イネ科・マメ科等の牧草の持つ栄養素は違うため、バランスよく生育させるよう心がけており、この栄養バランスの取れた牧草が、乳牛の健康を保ち、美味しい牛乳を持続的に生産するための秘訣と考えております。

さらに、持続的な畜産物生産 (SDGs) の意識として、飼料設計給与では、生乳生産目標値を 1 頭当たり 20~25kg に設定して TMR (Total Mixed Ration の略称で、粗飼料と濃厚飼料、ミネラル・ビタミン等を牛の健康を考えバランス良く混合した飼料 (“完全混合飼料”とも呼ばれます)) を作っております。個体によっては当然、不足する個体もおりますから、その場合は別給与で配合飼料を与えております。基本的には配合飼料に高度に依存しない生乳生産に努めております。

私たちが乳牛を飼養管理する上で最も大切なことは、酪農で生産の主体は乳牛であり、一頭一頭の乳牛が日々 20~30kg の生乳を生産していることで成り立っております。牧場にとっては乳牛が一番大きな稼ぎ頭であって、ある意味、牧場の社員という捉え方をしております。できる限り美味しい飼料を提供して、生産環境を整え、無理をかけない生産に努める補助をすることが我々の役目であり、その意識を持って接することがアニマルウェルフェアの一番大事な観点かなと考えております。

なお、生産能力の範囲内で成分の安定した生乳生産に務めております。

まとめといたしまして、自家産飼料の生産拡大により飼料自給率の向上を図ったことが、今回の危機の際に役に立っていたかなと考えております。世界情勢や相場に左右されない高品質な安定した品質の飼料の収穫を追求しております。

ロボット牛舎等の新技術の導入を始めたことにより、労働時間の節減、ある意味、乳牛に接する時間を削減しながら、良質な粗飼料の生産に振り向けられたことも大きな要素かと思えます。

また、牛の生産する副産物をいかに循環型の理論の下で畑に還元していくかということも大事な要素かなと思えます。

アニマルウェルフェアに取り組むことによって、乳量・乳質を安定化させております。私どもの牧場は帯広畜産大学の獣医学部の学生さんの研修牧場になっておりますので、ふだん我々が牛と接するとき、牛が逃げない、ある意味、近寄ってくるというような環境を常に心がけながら牛に接しております。

生乳の生産は、自然の摂理に基づいた営みです。生乳生産の副産物である牛のふん尿は畑に還元され、土壌を豊かに保ちます。その豊かな土から育つ良質な粗飼料が、牛の健康と生乳の質を支えます。そして、その生乳が私たち人間の健康に貢献しているのです。この循環が、私たちの経営の基盤であり、自然と調和した酪農の姿でもあると思っております。

最後に、ここ数年の酪農・畜産・農業危機はコロナパンデミックや国際的な紛争による外的要因と日本経済の停滞に加え、為替の円安と労働賃金の目減りや、2024年問題のように物流環境の大きな変化に表れる内的要因があるものと考えております。日本の畜産・酪農が安定して維持発展ができるかどうかの鍵は、国産飼料の自給率をいかに上げていくかということが一番肝心な点かなと考えております。

以上です、ありがとうございました。

事例発表② リバティヒル広瀬牧場 代表 廣瀬文彦氏

(酪農)

➤ 広瀬牧場

私は話をする前に言い訳をするのですが、農家に生まれて、そして同じく牛を飼って、その中で生まれてきました。そして、だんだん長ずるに従って、家の手伝いが面倒くさくなり、自分の好きなことができない。いつかは逃げてやるぞ、この家を出てやるというのが、十五、六から二十歳～二十五ぐらいでした。ですから、特に加藤さんたちのような先輩を見ていると、よくこんなことに夢中になれるなど思っております。私は26歳のときに結婚したのですが、彼女に色々と叱咤激励をされて、ようやく本



気になって、「じゃあ、百姓をやってみようか」という気になりました。そして、今があるわけです。

やる気になって見てみると、当時ちょうど（生乳の）不足払い制度というのが昭和 41 年から入っていて、酪農はもうかるのではないかなと思いました。そして、毎年、飼料代や生産費に比例して国がお金を補填してくれる。これはもう規模を拡大していかなければいけないと思い、そのうち配合飼料も安く海外から入ってくる。そういうふうにして配合飼料で、1 頭当たり、その頃 3,000kg、4,000kg しか出ていないものが、5,000kg、6,000kg、7,000kg と、とんでもない数字に伸びているわけですが、配合飼料に頼る酪農というのがどんどん進んできました。

もう一つ、これも言い訳になるのですが、所属していた帯広市農協というのが、ちょうど宅地化がどんどん広がってきて、私が家の後を継いだときには酪農家はまだ 20 数戸あったんですが、あっという間になくなってしまって、私 1 軒が酪農をやっているという状態が続いておりました。そして、20 年前に川西農協と合併して、そして酪農家の仲間に入れてもらえたわけです。

▶ 十勝農楽校

そういう中で父親から酪農を受け継ぎました。酪農は、それまでの農業に加えて、まず昭和 23 年にうちの父親が始め、その後すぐ私が生まれて、酪農を続けてきました。

1991 年（平成 3 年）ころ当時は安ければいいという風潮が当時ありました。

ちょうどそのときに規模拡大をするか、酪農をやめるかという危機的な状況のとき妻が大きな病気をして全く農作業もできない。両親も 60 歳を超えてくる。私一人で本当に酪農をやれるのかどうか。そのときに出会った畜産大学の先生が「一人でやれる酪農だってあるだろう」と。それはどういうことか。要するに、経営者が離れられないというのは、搾乳や牛の管理はなかなか一人でやることは難しいが、搾乳をミルクパーラーなど、安全な形でできるようにすれば、外部に委託できるのではないか。つまり、人を雇ったり、アルバイトを雇ったり。なるほど、そういうふうにしてやれるんだと思って、それを導入したのが 38 歳から 39 歳の頃です。

そのときに、併せて消費者との乖離も感じていたものですから、2 階に見学室をつくって、そして一人でもお話したいなということで「十勝農楽校」というのを始めました。それから、ちょうど 8 年ぐらいたった中で、消費者の人たちから、牛乳を飲みたいとか、あるいは乳製品を何か作っていないのかということで、「ウエモンズハート」というのを始めました。

▶ 「ウエモンズハート」（乳製品製造販売所）

平成 11 年に「ウエモンズハート」を始めました。ちょうど今 25 年たつわけですが加藤さんがお話ししてきたような危機的な状況というのは多々あるのですが、「ウエモンズハート」というのは、庭先販売で、外部委託の販売をしていなかったため利益率は結構高く、そういう中でもそこそこ儲かるわけです。しかし、その翌年に大雪でフリーストールの牛舎が潰れてしまいました。

搾乳牛が 60 頭ぐらいしかいないときに、そんなことになりました。その時は、借金はしましたが、「ウエモンズハート」の利益の中から支払いながら過ごしてこられた。要するに、この経営があったからこそ、そういうことを乗り越えられたのかなと今思っています。

この3つが今、うちの経営の柱なんだろうなと思っています。

➤ 「山林事業」

一番下に「山林事業」と書いてありますが、ちょうど昭和 13 年に中札内村から今のところに移ってくるに当たって、私のおじいさんたちが山林事業をやりたいと、10ha にカラマツを植えて林を持っていたわけです。30 年後、昭和 46~47 年頃、販売したのですが、結構いい価格になりました。山というのは貯金しているよりいいのかなと。ちょうど戦中・戦後、貨幣価値がどんと変わったときでも、そのときの価値で販売できるんだなということは理解しました。

それから今から 10 年ほど前に私の父親から提案があったのですが、これからもし経営に余剰があるのであれば山を買ったらどうかと。これは廣瀬家の年金として考えたらどうだと。今、山林事業に対してはすごい補助をしています。8割とか9割とか。そして、山林自体、土地も安いものですから。次に伐採したら、次はもう植えないという人が結構いるものですから、売りたいという人の土地を今買って、去年も 7ha、ちょうど 100ha ぐらい一つなぎになって、大体 1 つの団地として、今、手に入っております。ですから、父親の言葉をかりれば、50 年後ぐらいにはきっと少しずつそのときの価値で現金として金が入ってくるのではないかと。私や息子の金にはならないが、孫であったり、そういう時代にきっとお金になるだろうと。そんな夢を託して今、山林事業をやっているということです。

➤ 「五徳経営」

今言いましたその 3 本の柱を「五徳経営」と言っています。火鉢の中に、お湯を沸かすために 3 本足の台があるんですね。それを五徳と言っていた。経営は酪農だけでは大変なことがありますけれども、3 本の柱があつたら経営として成り立つのかなと、勝手に名前をつけているわけです。

資料で説明していきます。僕が後を継いだ頃は、生乳の生産する刺激政策、不足払い制度や、構造改善事業で 5 割補助の事業があつたり、どんどん酪農を広げていくような政策がそのとき続いてきました。ただ、今度は、余った生乳は食紅を入れて捨てるとか、すごく矛盾した政策が次から次へと出てくる。規模を拡大していこうと思えば、GATT のウルグアイ・ラウンドというのが 1980 年代後半に合意された。新聞にでかでかと「牛肉・オレンジの自由化」と載っていました。それを見て、今、代議士をされている方から、「もうこれからは国際競争力をつけなければいけないから、乳価も下げて売らなければ駄目だ」というようなことを言われて、まだまだ乳価は下がるのかと。そんな思いでいました。

あるときテレビを見ていたらスーパーのバイヤーが、「安い価格というのは消費者ニーズだから、少しでも安く提供することがスーパーの責任である。消費者ニーズだ」という話をするわけです。それは何なんだろう。消費者というのは我々のことを本当に分かってそういうふうになっているのかなと。

次の「生消の埋め難い乖離」とありますが、たまたま私どもは町に近いところで酪農をやっているということもあり、ちょうど結婚した年に、東京の小学校6年生の男の子から「コーヒー牛乳というのは牛にコーヒーを飲ませたら出るんですか」という電話がありました。とても不思議な電話で、「何でそんなことを聞くの？」と聞くと、社会科の授業で、給食で出ている牛乳はどうやって生産しているんだろうという話が元らしいんですが、その中の生徒が、「コーヒー牛乳というのは牛にコーヒーを飲ませたら出るのかな」と言ったわけです。それでは酪農家に聞いてみようということで、学校の先生が帯広市役所の電話番号を調べて、クラスの代表の子がかけた。そこにかけたら、「農協に聞いてごらん」。農協にかけたら、うちという話で、そこまで真面目に聞いているのかと思ったわけです。

それで、どう答えたらいいのかと思いながら、「君、赤ちゃんの頃、お母さんのおっぱいを飲んで育っているよね」と言ったら、「覚えてない」。「そうか、覚えてないか」。そう言うと、その子が「でも、妹がお母さんのおっぱいを飲んでるのを見た」。「そうしたら、君のお母さんがコーヒーを飲んだら、コーヒー味のおっぱいが出たと思う？」と言ったら、「出ないと思う」とはっきり言うわけです。「牛に飲ませたら出るのかな？」と言ったら、「分からない」と言うわけです。何で分からないのかが、よく分からなかったのですが、あっ！と思って、「牛も人も犬も猫も哺乳類だと考えたら、分からないかな？」と言ったら、「あ、そうか。それじゃあ、コーヒー牛乳は出ないよね」というような話で、話がつながった。

それから、自分たちの子供が幼稚園、小学校へ行くようになって、親の会の集まりで子供たちでピクニックをやる。「近くの原っぱ」でやりたいと言うわけです。「原っぱでどこだ？」と聞いたら、うちの牧草畑です。「あそこは牧草畑で、まだ収穫していないし、その時期は無理だよ」と言ったら、「牧草畑って何なんですか」と言うお母さんがいるわけです。小学校へ行ってPTAに行けば、牛は赤ちゃんを産まなくても乳が出ると思っているお母さん方もいるわけです。そのお母さんに聞いたら、肉牛は餌を食べていれば肉になる、乳牛は年頃になって大きくなればお乳が出る。それこそ、そのお母さん方も、実際、自分の体で経験していることですから、理解できていないのです。

そういうことで、本当に消費者ニーズということはどうなのかということがよく分からず、何とかこれを伝えなければいけないのかなという思いが少しずつ芽生えてきました。

それから、その下に変な言葉で「宇宙船地球号」という言葉があるのですが、GATT のウルグア

イ・ラウンドのときに、農業というのは一体何なんだろうなということはずっと常々思っていて、そのときにアメリカの世界ウォッチ研究所のレスター・ブラウンという人の「地球白書」というのが、ちょうど 1980 年代の後半から毎年、出ていたので買って読んでみると、今の SDGs のことがまさにその頃から言われていました。ともかく人口は毎年 1 億人ずつ増えていって、当時 45 億人ぐらいだった人口が 2020 年には 100 億人になる。そういったときに誰がこの地球でこれらの人を養うのか。ともかく宇宙船地球号という宇宙を漂う船で、そこにはお客さんは一人もいない。全てがそれぞれの責任を果たして初めて次世代に次々とつながっていけると言われたときに、いかに農業が大事なのか、食料というのは本当に自分たちで手に入れなければいけないと思いました。歴史を振り返ってみれば、本当に食料で困っているという地球上の歴史のことがよく分かりました。本当に農業というすばらしいことを自分はやっているんだなという思いと、それを消費者と共有しないと絶対に伝わらないのではないかという思いがありました。

そこで、「筵旗では無く共感を」ということで、ともかく困っているから乳価を上げろではなくて、食料というのはこういうものなんだよ、一緒になって守っていきようよ、というふうに一人でも多くなってくれたらいいかなと思ったのが、「ミルクキングパーラー」の 2 階に見学施設をつくった目的でした。

そして、思いがけなく大勢の人が来てくれる中で、牧場に来れば臭いこととか、牛を見てもらうペン（囲い）があったり、牧場のことを分かってもらおうと思っていました。

よく「見学に行ったら牛乳を飲みたい」というので、生乳を沸かして、そして飲んでいただいていたのですが、グリーンツーリズム絡みのお話を色々聞くうちに、保健所さんから「牛乳はそうやって飲ませたらいかんよ。それは牛乳ではなくて生乳だ。法律上駄目なんだ」という話になって、「過去にうちの父親が酪農を始めて以来、毎日牛乳を飲んでいるが、一度も腹痛なんか起こしたことはない」と言っても、今まではよくても明日からは分からないので、今はそんなことは駄目だという話になりました。

それでは、加工する施設も造ってみようかと、たまたま見学室を造ったときに、色々な人との接点を持てましたので、当時、M 乳業の工場長の方がうちに来てくれた時、その話をすると、「たとえ 1 本の牛乳を販売するにしても、保健所の許可を得るために施設・設備をしっかり造らないといけない。それは簡単なものじゃ絶対ないよ。何千万円もかかるよ。あなたは自分の牛乳にどれだけ自信を持っているか分からないが、どれぐらいの値段で売るつもりなのか」など、色々聞かれて、牛乳は難しいなと観念したのですが、考えをだんだんと絞っていくと、アイスクリームに到達しました。

3 本の足の経営というのを今は本当に実感しますが、当時はこんなに苦労している酪農、農業の人を、スーパーの人たちは売る権利を持って、「安いのが消費者ニーズだ。酪農家、頑張れ」と

というような意見をされても困るよなと思っていました。どうにかして消費者を巻き込みたいと、見学施設をつくりました。その中で、乳製品の加工も始めました。それぞれ大きな投資でしたが、ともかくやってみようということで進んできて今、形になってきたなと思っています。

今の牧場の経営ですが、ホルスタインを全部で 170~180 頭ぐらい、乳牛が 95 頭ぐらい、未經産が 80 頭。これは雌雄判別するのではなくて、雌牛が生まれやすい種の雄がつけているので、雌牛がそこそこ多く、出荷乳量も 850t 前後です。そして、粗飼料もデントコーンが 20ha、牧草が 23ha です。

私どもの地域の特殊な事情ですが、私が後を継いだ頃は、すぐ隣接する土地は、帯広市が「帯広の森」というグリーンベルトを造ろうと、近くの農地をどんどんと買い上げていった時代です。植林して造成が追いつかないので、それまでの間そこを管理するという目的で毎年 20ha から 30ha ぐらい牧草地として借りていたため、餌はずっと足りていたのですが、ここ 10 年、15 年ぐらい、市から借りることのできる農地がほとんどなくなってしまいました。

そんな時に、たまたま 3 年ほど前から空知の浦臼町にいる友人の農家でホールクロップサイレージを取ってくれないかという話になりました。ちょうどコロナやウクライナとロシアの戦争で空知のほうの酪農家は随分やめていく人がいて、水田農家としては、飼料用のイネを作って補助金をもらっていたのですが、受け取り手がなくなったので廣瀬さん取ってくれというので、今 400 ロールぐらい分けてもらって使っており、粗飼料も何とか足りています。

全国の酪農家が見学施設を造って、消費者交流する酪農教育ファームを始めたのですが、全国を眺めてみると、それぞれ、町に近いとか、町の中にあるとか、そういう立地を生かして消費者と交流するという機運が盛り上がりました。今でこそ食育と言いますが、ちょうど 1998 年頃に酪農教育ファームという全国組織ができました。

それに先がけて 1991 年に見学室を造ったわけです。あっという間に年間 2,000 人、2,500 人という人たちが来るようになりました。地元の小学校の社会科の授業や夏学習、それから修学旅行、そういう人たちが 5~6 年のうちに増えてきました。なぜこんなにニーズがあるのかなといつも驚いたわけですが、やはり命の教育というものを学校で求めている。牛を飼って、そして大事に扱うということで、我々は生活の糧を得ることができる。そういう牛を大事に飼うこと、それから、365 日毎日毎日、牛の面倒を見るという職業に対する姿勢が子供たちの教育にずっとつながっていくのではないかと。そんなことで学校が利用を進めていることが、やってみて初めて分かってきたということです。

「ウエモンズハート」という店の紹介ですが、五感を満たす一つとして始めたもので、妻が中心になって全部やってくれている。商品開発がなかなか上手で、消費者の心をつかむ商品を作り出してくれたのですね。

そこでM乳業の工場長さんに色々とお話を伺った中で、商品の味というのは、とにかく自信を持ったらそれを続けなさい。例えばアイスクリームであれば、来るお客様、お客様で、これは美味しい、これは甘い、これはこうだと様々な意見があるが、10人中5人以上が美味しいと言ってくれば大ヒット商品だと思って我慢して続けていきなさい。そのうち、必要であれば若干変えたり、そういうことができるのではないかと言われ、そんなことで店を始めた頃はおっかなびっくりやっていて、当時は甘さ控えめとか、そんな時代でしたが、ずっと我慢して今の味を続けることができました。そういう専門家の意見をどんどん聞くことができたのは、見学室をつくった時の想定外の効用で人的ネットワークが出来上がっていったのだと思っています。

山林事業は、将来の年金ということもありますが、社会的な貢献というのもすごく大きく、水源の涵養だとか、環境保全だとか、そのうち国産材というのにも必要になるとか、あるいはカーボンオフセットという考え方も必要になってきている、そういう時代なのかなと思っています。

最後ですが、「経営理念」と書いてあります。要するに3本の柱でやっていますが、酪農・農業はどうあっても続けていってほしいなと思っています。どんな時代が来ようが、我々人間が手放すわけにはいかない。

その次の十勝農楽校、酪農教育ファームですが、これも農業のことを知ってもらうという上ではすごく大事です。それから「ウエモンズハート」というお店のことを知っていただくためのコマーシャルにも匹敵するような事業にもなっているかなと思っています。

そして、「ウエモンズハート」での付加価値というのが本当に大事です。私どもは生産した生乳の2%ぐらいしか使っていません。大体年間16~17tですが、それで牧場の生乳の売上の半分ぐらいの売上になっている。要するに2%の生乳を使って、牧場と比べると半分ぐらいの売上になっている。これはまさに売り先がきちっとある、あるいはお客さんが来てくれて初めて成り立つ数字なので、2%を確保しているだけでは一銭にもならないので、これは本当に痛感しているところです。

最後に、現状をグラフで表してあります。少し古い数字ですが、どれぐらい売れたら借金を返しながら利益が出るのかを計算すると、当時250円のジェラートを1日200個5万円売れなければ利益どころか借金も返せないという計算だったのですが、最初の年は、5月1日から初めて8か月で4万人以上来まして、最初の年からペイすることができた。

その中で様々な要因があって変動しています。その年は私どものすぐ近くの白樺高校で「GT0 (グレイト・ティーチャー・オニヅカ)」という、映画の撮影があったり、2001年にはBSEがあったり、2005年には、妻の体調不良で店を休みがちにして、がくと落ち込んでいます。2011年には口蹄疫が出て、また少し下がっています。2014年は「銀の匙」をうちで撮影したいということでやって来て、そういう酪農に関する何かがあると、ぐっとまた増える。またコロナで減ってし

まう。夏になって増える。すごく凸凹があるのですが、大体年間8万～9万人ぐらい来てくれて、一つの経営として成り立っていますし、酪農のほうを助けているので、今、やれているのかなと思っています。

そんなことで、親から継いだときは畑作酪農で、仕事がともかく大変で、酪農一本に絞りたいと思って酪農専業に向かってきましたが、それがずっと続いてくる中で、いかにお金が回っていくか。簡単に言うと、複合経営が大事だと思って今やっております。

ありがとうございました。

事例発表③ 堀田牧場 代表 堀田 浩司 氏

(肉 牛)

➤ 肉牛経営を始める経緯

もともと実家は土幌町にあって、畑作をずっとやってきました。僕が帰ってくることによって畜産の肉牛に手を出したという形です。肉牛を飼うようになったきっかけは、とにかく僕は肉が好きだったので、牛を飼えば肉を食べられるなという本当に単純な考えで始めました。



もともとが畑作だったので、牛舎などの施設は一切なく、僕も農業高校には行っていたのですが、農業土木科で畜産の知識もなく、本当に何も分からない状態で牛を飼いました。そのときに土幌の農協で管理している牧場で見学させてもらったり、土幌農協の畜産課の方とかに、本当に色々な人に迷惑をかけながら色々と教えてもらい、和牛の繁殖を始めました。

牧場を始めるに当たり、結局、牛舎がないので、いきなり施設投資をするお金もなく、何でできるかと考えたときにビニールハウスで牛を飼えないかなと思ひまして、そのときあった中古のビニールハウスの資材などをうまく活用して作り始めました。ビニールハウスを1年1棟ずつ作っていくような形で3年間で3棟作りました。

ビニールハウスというのは一人ではなかなか作れなくて、畑の忙しい時期に一人で動ける時間があつたときに、時間をもったいないなと思ったので、そこで考えたのが単管パイプとクラブを使って一人で組めないかなと思ひ、本当に最初は小さいのを作ってみたら、できたなど。そこからの流れで何となくで作っていきました。何となくで作ったのですが、台風にも耐え、大雪にも耐え、今のところ何も潰れていないので、何とか成功したのかなと思っています。

どんどん牛舎を造っていったのですが、畑の端っこまで来てしまい、次は他人の畑だということまで行ってしまい、これ以上、規模拡大ができないなと思っているときに、叔父が後継者がいないので離農するという話を聞き、それが隣町にある音更町で、実家から15分か20分ぐらいの距離にあつたので、叔父に、やめるんだったら売ってほしいと頼んで、音更に牛舎を手に入れ

ることができました。

叔父はもともと搾乳業者で、絞り屋さんをやっていたので、肉牛とは少し施設は違うところはあるのですが、屋根もあるし、何とかやっていけるかなと思って音更のほうにも牛を入れました。

資料4 ページ目、話が結構飛び飛びになってしまって申し訳ないですが、畑作は父が経営をしていましたが、今は兄が経営をしています。堆肥は単純にその畑に循環されていて、うまく一つの家族内で堆肥などが使い回せていて、間接的に、そこから出来る野菜などには貢献はできているのかなと思っています。

➤ 畜産危機の対応と肉牛経営

畜産危機等はあるのですが、僕の中では毎年ずっと危機で、何も無いところから始まったので、「資金が無いから自分でハウスを建てる」というのをずっと繰り返しているのが、常に大きい借金はしない代わりに単年度でできる限りの設備投資をしていくというのが、僕の中で基本になってしまったのかなと思っています。なので、本当に少しでも余剰金があれば今後につながる何かのためになるものにどんどん手を回していきたいなという形で今も動いています。

音更の施設をメインで話しますが、そもそも牛を始めたきっかけが、肉が食べたいということから始まっていたので、土幌のほうでは和牛繁殖で基盤をつくっていきまして、音更のほうでも最初は同じ和牛繁殖をしていたのですが、僕が土幌と音更を行ったり来たりして同じことをやっても、何かあったとき同時に一緒に駄目になってしまうという思いもあったので、音更のほうは肉をメインで考えていきたいなと思い、土幌のときから少しは始めていたのですが、和牛の経産肥育をもう少し規模を拡大しながら進めていきたいなと思っています。

これは現在進行形ぐらいの話で言っているのですが、音更の古い住宅があり、そこをうまく改装して加工場にできないかなと思って、6 ページの写真にあるように、時間を見つけ次第で自分ができる範囲で、解体から内装からどんどんやって、これで3年ぐらいたって、今この写真の状態まで持ってきました。もちろん自分ではさわれないところは専門の人をお願いしながらやっています。こういう大工系の仕事なども、外に出ることによって異業種の方と色々知り合い、大工さんとも仲よくなったので、色々助言を聞いたりして、「この柱を取っていいですか」、「これを取るためにはどうしたらいいですか」というのを教えてもらう形で、何とか崩れないで今のところ保っています。

ここには6次化と書いてしまったのですが、まだ加工場ができていないため業者に頼んでいる形なので、まだ6次化にはなっていないのですが、行く行くは本当に6次化に向けて進んでいきたいなど。6次化をやるためには実績も必要なので、今はどんどん道の駅、ふるさと納税、あとは同じ町内のステーキ屋（HIRO）さんにハンバーグを下ろしたり、個別販売などで実績を残していきたいと思っています。

▶ 経営危機から学んだこと

経営危機から学んだことですが、本当にずっと毎年が危機で、常にぎりぎりの状態で走って、それでもやりたいことをどんどんやっていきたいなと思っているので、僕の中では、思いついたことはとりあえずやってみる。やってみることの1個の大きさを間違えなければ潰れないのかなと。すぐ引き返してこられるように。でも、1歩2歩進めたら、今度はそこでちゃんと計画を立ててどう動けばどう儲かるかというのを考えて、3歩目4歩目を踏み出すのが、僕の中の信念と言うほどそんな大ごとのことではないのですが、自分の中で思っているのは、まず1歩はすぐ踏み出す。踏み出してから考えるというぐらいの考えでいて、よく周りに迷惑をかけています。

▶ 国等への要望

最後になりますが、国などへの要望というところで、今まで自分で施設などを作っていく中で、色々な補助金などはあるのですが、建築屋さんなどを交えないと、こういう補助金で見積りを出してこいとか、そういうのしかなかったのですが、資材だけに補助金を出してくれないかなと。結局、建てるのには建築屋さんを通してしまうと3分の1は建築さんの利益になってしまうので、材料費はその3分の1で、それが自分でできるのであれば、もっとコストを安くできるのに、それに対しての補助金がない。素人考えでも、その補助金の出し方は多分すごく難しいと思うので、少しでも個人で造ろうというやり方の人もいるということを知っていただいて、頭のいい人たちにうまいことを考えてほしいなと思っています。

以上で終わります。ありがとうございました。

司会 (全日畜 松原 英治)

これで、3名の皆様から御発表をいただきました。発表内容を含めまして、質疑応答などは第二部でお願いいたします。第一部を終了する前に、今回発表していただいた内容について、さらに伺いたいことを、全日畜の神谷専門員から伺います。

神谷 康雄 (全日畜 専門員)

発表いただいた3名に共通しますキーワードは、地域資源の有効活用による循環型による意欲的な生産、6次化による付加価値をつけた生産物の販売、耕種農家との連携、消費者との交流を通じた生産、の3点ぐらいになるかと思いません。

特に廣瀬さんの事例紹介における十勝農楽校を通じた消費者との交流、子供たちへの「酪農とは何か」という教育、都市生活者に酪農のすばらしさを、現場を通じて見せることによって理解してもらおう。そのような取組は、今、農林水産省が進めております持続的な畜産



生産の在り方という課題解決の一つのヒントになるような取組ではないかと感じました。

今日の飼料や肥料の高騰などに起因する畜産危機に対して、発表いただいた3事例は、北海道ならではの自給飼料率の向上を目指す取組というところで、畜産危機を乗り越え、SDGs 対応の課題解決策もいくつか入っていたような気がしました。

さて、後でさらに補足いただければと思います、3名の方にお伺いします。

堀田さんには、今、非常に遠慮した形で御説明があったのですが、一つ一つを見ますと、お若いのに非常に堅実な経営に取り組まれているという印象を持ちました。畜産危機の中で生産資材価格の高騰に対して、新規投資はパイプハウス牛舎などの建設によって非常に低く抑えるという投資コストの節減の取組。それから、説明にはなかったのですが、飼料生産基盤がなく、飼料や敷料生産の機械などは、投資を抑えるために導入されておりません。購入されている。敷料なども購入されている。そういうところで投資を抑えた経営に取り組まれている。

それから、子牛価格の下落により売上減対策としては、経産牛の肥育を始めて付加価値を高めたことと、委託による6次化の取組、耕畜連携としての、お兄さんの野菜畑への堆肥の供給など、そういった諸対策は今の経営危機に全て結びつくような気がしました。

こうした対策は、経営者としては非常に難しい。きちんとした経営理念がないと、なかなかこういうやり方はできないと思うのですが、恐らく堀田さん自ら色々、普及センターあるいは農協と相談されて、色々指導をもらわれたかと思います。そういうところを、もう少し具体的に後で説明していただきたい。また、今日は士幌農協から佐藤畜産課長、数藤主任もおいでになっておりますので、農協としての指導といったものがあれば、第二部のほうの議論の中で補足いただければなと思いますので、よろしくお願ひしたいと思います。

加藤さんには、非常に詳細に説明がありましたが、畜産の労働力不足対応で、息子さんと相談してスマート畜産に進まれたということですが、それは息子さんの発案なのか、加藤さん自らの発案なのか、このことについてもう少し補足していただきたい。それと、加工部門もコロナ前で非常に厳しい状況の中で、新規投資は非常に投資額が大きくなったのではないかと思います。これについても息子さんとも相談されたと思うのですが、どのように資金計画を立ててうまく乗り切られたのか、その辺のところを補足していただきたいと思います。

廣瀬さんのところは、生産部門は息子さんにもう移譲されていますが、今なかなか後継者に経営をつなげても、話を聞きますと、色々難しいと聞きます。その辺はうまくいったのか。どのようなことでうまく移譲ができたのか。親と息子の間で生産部門、販売部門を分担されていますが、その辺のやりとり、御相談のところをもう少し補足していただければなと思います。

第二部 〈 意見交換会 〉

司会 (全日畜 松原 英治)

それでは、まず第一部の最後に神谷専門員から出されましたコメントについて、お答えいただき、その後、会場の皆さんも交えて、意見交換を行います。

第一部の最後に、神谷専門員から出された堀田さんへは、新規就農に際して色々な経験者の方や専門の方からアドバイス、御支援を受けた内容について補足していただけないかという質問でした。



加藤さんへは、労働力不足を補うために搾乳ロボット等を入れて、そのとき当然、息子さんとも御相談されたでしょうし、加工部門を始めるに当たりましても家族の中で合意形成、特に息子さんから色々御意見などもあったのではないかと。その辺の主導権はどなたが担ったのか、また、搾乳ロボットはどのたから発案か、また加工部門の資金面などでどのようなお話をされたのかという質問でした。

廣瀬さんへは、息子さんへの経営移譲は、通常、難しいこともあるかと思いますが、それについて補足いただけないかという質問でした。

順に、補足をお願いします。

堀田 浩司 氏 (事例発表者)

新規就農という形で、本当に何も知らない状態でぽんと、肉を食べたいから牛を飼うという話だったのですが、僕の中で、みんなやっているからできるよねという考えがあったので、「何とかなるっしょ」と、始めました。

でも、実際にやってみると、農協はもちろんですが、色々な人に迷惑をかけました。牛を飼うというのは餌、水を与えるのが基本ですが、分娩について何も知らなかったもので、高原牧場さんが繁殖をやっていたので、「見せてほしい。生まれそうになったら連絡をください」とお願いしました。2日間ぐらい生まれそうな時に行って、本当に間近で分娩を見せてもらったことで、一つ経験を積めたのは大きかったです。実際にうちで初めてのお産を迎えたときは、とりあえず獣医さん呼びました。生まれて足が出ているときに、それが正常なのかも実際には分からないので、獣医さんに来てもらって、「全然大丈夫だよ」と言われて、お産を見てもらったという状況でした。

それから、普及所の担当の方や同級生の農家の牛屋さんから色々情報をもって始めたというのが現状です。

加藤 賢一 氏 （事例発表者）

私のほうから、スマート農業へのきっかけ、耕畜連携・イヤコーンの委託栽培、6次化のことについて3点、お話しさせていただきます。

▶ スマート農業の取り組み

スマート農業の取り組みは、搾乳ロボットを導入したことがきっかけということになりましたか。今から13～14年ぐらい前、古い電柱で、昔、我々がつくった牛舎の中に、牛が過密の状態でありまして、搾乳施設もパーラーとかもなく、古い牛舎に入れ替えをして搾乳していた時期がありました。搾乳だけで1日5時間も6時間もかかるわけです。朝の搾乳、夜の搾乳をする。他の仕事をすると1日の労働時間が10時間以上になってしまうんです。必然的にそのぐらいの時間忙しく働いていて、もう毎日毎日そういう状況でした。

たまたま長男が中学生になったとき、機械導入は私が考えたのです。酪農というのは土地も持って、色々な施設も造って、機械も用意して、すごく大きな投資のかかる産業です。この産業を一代で終わらせるのは本当にもったいない話になりますので、これは何としてでも後継者を育て、後継者に継いでもらえるような酪農にしなければいかんなど、つくづく自分の気持ちの中で思ったのです。息子と話をして、「こんな状況で今の仕事、酪農をやっているも多分、孫は継ぐと言わないんじゃないかな。これでは駄目だよな。やっぱりもう少し考えるべ」と。

▶ 搾乳ロボットの導入

そういうことで搾乳施設や牛舎を新たに考えようという話になりました。私は昔からの流れの中で搾乳はパーラーだろうと思っていたのですが、息子はやはり新しい考えを基にやったほうが良いと。「今からはロボットだ。いずれにしてもコストを使って同じ仕事で同じ時間がかかるんだから、パーラーをロボットにするべ」と今の社長が言い出したのです。それによって、牛舎も空調設備も照明もふん尿の排出処理もほぼオートメーション化され、搾乳ロボットが2台入っており、1人当たりそのロボット牛舎にかかる労働時間は1日3時間あるか、ないかです。それで、概ね100～110頭ぐらいの牛が1頭当たり30kgから32～33kg生産する。

当時、搾乳ロボットの投資額は1億5,000～6,000万円ぐらいかかったのですが、そんなにいっぱい絞っている訳ではなくて、ロボット牛舎で32～33kgというのは本当に低いほうですから。搾乳ロボットを導入している生産者は恐らく40kgぐらい皆さん絞るのですが、私どもは餌そのものもジャージーに合わせていますので、ホルスタインもせいぜい32～33kg平均の産乳量です。機械は順調に8年で償却が終わり、牛舎も後5年ぐらいで償却が終わってしまいます。ものすごく労働時間を節約できて、なおかつ、安定した収入が得られて、経営的には搾乳ロボット牛舎を導入したことによって、非常に利益率が良くなったのもありますし、労働時間を低減できたのもありますし、そういういい循環が生まれました。

これは、息子がとにかく搾乳ロボットを導入するというので、私はそれに同調せざるを得なく、その経過を見ながら、孫が「将来、後を継ぎます」という宣言をしました。

やはり酪農というのは一代で終わらせるのは本当にもったいないことです。若くて夢のある方はどんどん挑戦していただきたい。堀田さんみたいに最初は何も知らないところからやり出して、ハウスで牛舎を造って。恐らく将来、ある一定の施設投資をしながらしっかりした和牛などを飼っていると思われませんが、やり始めはお金が無いんですね。だから、それを継続して繰り返すことによって力を蓄えていってもらいたいなど。

私の場合はロボット牛舎を導入したことが、孫の就農につながったというのが、ある意味、一つの大きな成果だったということと、浮いた時間で牧草など粗飼料を外部委託せずに全部、自分たちで収穫ができるようになったということが、非常に大きかったかなと思います。

▶ イヤコーンの委託栽培

イヤコーン栽培ですが、生産費 50 円ぐらいで生産できます。今は配合飼料が安くなったとはいえ、70 円前後（令和 6 年 10 月 29 日時点）するかなと思うので、イヤコーンを作っても、今は流通できるような状況になってきたのです。川西はコントラクターがありますので、そのコントラクターさんがヘッドを交換してイヤコーンだけを収穫してラップできるような体制が整っていますから、ある意味、畑作農家様も作付けの中にイヤコーンを含めて、それを販売していくというようなことも、方向性としては生まれてくるかなと感じております。

▶ 6 次化の取り組み

6 次化ですが、工場を建てる前は外部委託で生乳を殺菌してもらって、それを販売していたのです。その量がものすごく増えてきてしまって、委託先様に「そんな量は私どもはできない」と言われてしまったことから、やむを得ず、施設も考えなければと取組を始めたのですが、ものすごくお金がかかりました。今、牛乳製品の HACCP の基準は、例えば、牛乳処理室の中に、さらに、気圧を高めて外部から空気が流れ込まないように別枠のスペースを作るのです。そういうスペースを作らないと牛乳処理の許可が下りない。ということで、当初、我々は 3 億円ぐらいの投資額で何とか加工場をと考えていたのですが、最終的に 5 億円ぐらいかかってしまいました。

ただ、クラスター事業で助成金をいただけることにはなりました。そのクラスターで助成金をいただいた要因というのは、一般的に生産者が 6 次化をやり出して、乳製品を作って販売するとき、おおむね小売店様とか、そういうルートでの販売がほぼ主だったのですが、我々はジャージーの生乳を原料乳として殺菌した状態で洋菓子メーカー様に販売できていたのです。その量が半端なく多くて、私は生産量から逆算して値段をつけたのですが、ここでは価格は言えませんが、洋菓子メーカー様を買ってくれたということが、非常にインパクトがあって補助金を受けられたのではないかと考えています。

2019年11月に工場が竣工し、年が明けて2020年にコロナが発生しました。その洋菓子メーカー様のターゲットは、主に外国人観光客に販売していた関係上、コロナの関係で20年から22年まで外国の方が全く来なくなり、そのため需要もほぼゼロになってしまった。だから、3年間は、出来上がって「さあ、やるぞ」と頑張ろうとしたのですが、ぱたっと注文が来なくなって、どうなるかなと思った。自己資金部分は借入金だったのですが、出来上がった翌月から支払いが始まったので、お金は返していかなければならない、3年間は製造が思うようにできない、ということと非常に大変な時期ではありましたが、牧場のほうの経営収支が比較的良かったものですから、何とかその3年間は持ちこたえることができました。

昨年度ぐらいから世の中が少し変わってきたと感じています。牛乳は、飲用は若干減ってきているのですが、乳業メーカー様には、世の中の若い人たちの感覚も捉えて、若い人向けの乳製品をもっと作っていただけないか。特に今の若い男の子なんかはプロテインをサプリメントで取っているんですね。今の大学生ぐらいはその量がものすごい。そのプロテインを飲むより牛乳を飲んだほうが余程いい。それこそ牛乳には良質のたんぱくとかがあるので、その大学生に「そんなものをやめて牛乳を飲みなさい」と私は言いました。

今の若い人はそういうサプリメントにすごく興味を持っていて、たんぱくをいかに簡単に摂取できるかということを考えている。となると、売り文句にたんぱくという一つの言葉表現が非常に大事になってくるかなと。多分乳業メーカーさんもヨーグルトに「たんぱくの何々」とやり始めたと思うが、もっと用途別に参考にしてもらいながら売っていただきたいかなと思います。

▶ 生乳の需給調整に対する要望

最後に、今、クリームやバターの需要は一定数、非常に強いものがありますが、同時に脱脂乳が出ます。脱脂乳は、ほぼ脱脂粉乳(脱粉)になっているのです。脱粉在庫が非常に大きくて、これが原因で3年前の需給バランスから生産調整に入っているのですが、やり方を少し変えてくれたら、そこまで生産調整しなくても良かったのではないかと私は生産者として思います。

今の脱粉にするのではなくて、液状濃縮乳にすることによって需要はもっともって別な形で現れると思うのです。そういうニーズが我々のような小さい乳業メーカーに来ていますので、もう少しその辺を工夫していただければと思います。

以上です。

廣瀬 文彦 氏 (事例発表者)

▶ 経営継承の経緯

私は息子が3人おまして、長男が後を継いでくれるんだろうなという期待で、ちょうど大学生になって3年生ぐらいに、長男に「弟がまだ2人いるが、おまえ、将来どうする？弟の手前も

あるので、継ぐ意思があるのか、ないのか、やらないならはっきり言ってくれ」と投げかけたことがあったのです。それから1年近くたって、ちょうど4年生になるときに、その息子が「お父さんは酪農を楽しんでやっている」と言うのです。つまり、消費者が来て、今日は体験だ、あれだこれだと、そんなことばかりやっていて、そんなことでアイスクリーム、お菓子みたいな。格好よく言えば八面六臂みたいに、あっちへ行き、こっちへ行き、「ああ、忙しい、忙しい」と言って、にこにこしながら多分走っていたんだらうと思うのですが、息子はそれを見ていて、そんなに楽しいんだったらやってみようかなと、まんまと罠にはまったんですね。

それで、大学を終わった後、1年間、デンマークで酪農研修をして帰ってくるのですが、ちょうどその頃は、「ウエモンズハート」のジェラードショップを開店したとか、農楽校を始めて消費者がどんどん来る時期でした。そんなときにちょうど彼がどんどん成長していく時期に当たった。そんなことで、大学を終わってから後を継いでくれて、私ももう60歳近いし、いよいよ経営を任せながら、乳製品もアイスクリームしかやっていなかったし、チーズとか、そういうものにも挑戦していきたいなと思って、色々試作品を始めたのです。

泣き言のような話になってしまうのですが、その頃から、夜寝ると息苦しくて呼吸困難になって飛び起きるとか、そんなことが続くようになりました。2年ほど2か所の病院に通っても全くよくなり、2年3年を過ごしました。

そんな中で65歳をいよいよ迎えるというときに、実際に経営権は移譲しないといけないというときがありまして、息子に譲ろうと、帯広の病院の待合室の中で家族を交えて、話し合いをして経営移譲をしていくことになりました。

一緒にやっていた頃は、息子は私に頼り切りで、次にこの仕事をやる、あの仕事をやる、そんな感じのやり方だったのですが、私が秋に入院してしまっ、さあ、デントコーンの切り込みも1人いなくなってしまうと、息子は大慌てでした。それで、川西農協のコントラに頼んだのですが、突然、頼むからなかなか回ってくれない。息子にとっては、全て自分の判断で仕事をやっていかなければいけないということが突然、舞い込んできたという状況だったんですね。そして、その中で経営移譲をしていくのですが、まだまだよちよち歩きにもなっていないですね。

➤ 牧場と販売部門の両立

息子も経営的にはタフにはなっていますが、やはり人手が足りないというのが相当こたえているようで、去年からデントコーンの切り込みや牧草収穫にコントラクターを頼んで、そして牧場の経営は息子と嫁と従業員が2人いるのですが、朝と晩しか働けない従業員もいて、労働力は外部にも頼りながら酪農経営をやっています。

店のほうは最初、息子が結婚したときに嫁が店を手伝うと言ってくれたのですが、息子夫婦にはまずは酪農経営を一本立ちできるように頼み、まだ店には出てもらっていない。店は、店先で

の対応が大半ですが、妻が中心になって、従業員を13人ぐらい使って仕事をやっています。

ようやく息子は独り歩きができるようになったと思います。経営移譲をしたときに、パーラーが20数年たっていましたが、「まだまだ使えるから、搾乳ロボットという考えもあるが、このままでやるよ」と言って、牛舎を騙し騙し使っています。あとは、孫が結構遅く、9歳と5歳の女の子なので、後を継ぐ子供はいないかもしれない。今は投資しないでこのままいこうとやっていますが、何とか乗り越えていけるのではないかなと思っています。

今回の配合飼料や資材価格の高騰のようなこととかがあって、「ウエモンズハート」のほうから経費的に手伝ったり、そんなことをしながら、何とか乗り越えかけていると。そういう意味でも三本足でよかったのかなと思っています。

司会 （全日畜 松原 英治）

廣瀬 様、ありがとうございました。

それでは、ここから会場の皆さんにも御参加いただいて、意見交換に入ります。第一部の発表者の報告に対する質問や、テーマについて意見をお受けしたいと思いますが、まず、士幌農業協同組合の数藤さん、堀田牧場の支援等について御尽力されたということを伺っておりますが、コメント等がございましたら、よろしくお願いいいたします。

数藤 敬太 氏 （士幌町農業協同組合 主任）

今日の畜産経営の危機克服について士幌農協としての対応や支援の内容を少しお話しします。

士幌農協の一番大きな特徴は、酪農だけではなくて所属する組合員さんに対して、1年の先送り農業といったものを推奨しております。大きな特徴として、士幌農協では組勘制度は導入しておりません。しっかりと組合員さん自身一人一人が経営している意識を高く持ってもらうようなことで各経営に取り組んでいただいています。



畜産の支援では、毎年、農協としては系統の飼料等を御利用いただいている組合員さんに対して、年1回、自立経営確立支援対策ということで、購入していただいている飼料等の利用度合いに応じて助成をするといった取組を行っております。また、士幌農協の特徴として、酪農のほう为重点になるかもしれませんが、農協で家畜診療課といって獣医、受精師が所属しており、各酪農家さんには乳検損防事業といって、定期的に農家の牛を一頭一頭、確認する事業などで、しっかりと家畜を飼養していただくといった取組をしております。

大まかに言うと、このような取組によって各畜産農家、畑作も含めて組合員に対して今、飼料

の高騰、資材の高騰に対してできる限りの補助をしているといった取組をしております。

司会 （全日畜 松原 英治）

数藤 様、ありがとうございました。

それでは、本日出席していただいております佐藤育成牧場の佐藤宝栄様、いかがでございましたでしょうか。

佐藤 宝栄 氏 （酪農生産者 佐藤育成牧場 社長）

今日は3人の方のお話を聞かせていただきまして、乳牛、乳牛、肉牛という形で聞かせてもらいまして、感じたことをお話したいと思います。

うちも当初は乳牛をやっておりました。昭和60年頃から肉牛に変えて、今は肉牛一本で、メインは交雑種です。その中で、うちも堀田さんと一緒に、最初はお金もなく、どうしようかという中で、うちの父親と一緒に電柱や材料を買ってきて、牛舎を造り、10棟、11棟と建てて、牛を飼ってきました。今は電柱も何もなく、資材も高騰していても、自分らで建てるものと思っはいるのですが、なかなか従業員を使って危険なこともさせてというわけにはいかないの、どうしても業者さんに頼む形になります。

その中で酪農というのは、話を聞かせていただいた中では、まだまだ伸びると思っ聞かせていただきました。我々肉牛のほうは、いかに消費者に食べてもらえるか、少しでも安くいい肉を、美味しい肉を作っ、いかにみんなに好んで食べていただくかということに最後は到達することになると思っます。

でも、今この現状の中では2024年問題もあり、飼料の高騰もあり、ましてや海外ではドンパチと長いことやって、物流の関係も為替の関係もと、色々なことがあります。これから年々暑くなってきている中で、色々な病気も、色々な虫もだんだん増えてきて、変わっていくのではないか。今後はもっと大変になるので、自然環境に対する対策を皆さんにも聞きたいですし、農水さんにも聞きたいと思っています。よろしくお願ひいたします。

司会 （全日畜 松原 英治）

佐藤 様、ありがとうございました。

課題が山積というお話でございましたが、今日は農林水産省の本省からは来られていませんが、北海道農政事務所の帯広地域拠点の後藤田 様、関連でのご発言お願ひできますか。



後藤田 晶 氏 （北海道農政事務所 帯広地域拠点 総括農政推進官）

今回このワークショップで貴重なお話を聞けたかなと思っております。今後これを農水省に伝えながら、いい対策ができればなとは思っております。

今、佐藤さんが言われた自然環境対策は、現在まだ対策はなかなか出てきていないかなと思いますが、今回8月30日の令和7年度の概算要求で、各事業に対する支援が出てきているところです。現在、財務省に提出し、今後の決定を待っているところです。その中で、活用していただけるものは活用していただき、あとは皆様の御意見等を聞きながら農水省で色々な対策を打っているという状況ではあります。なかなか使える対策ではないというところもありますが、色々な事業、対策を打っておりますので、中を見ていただいて御相談する中でぜひ活用していただければなと思っております。今後また何か機会がありましたら、(当方に)御相談等をいただければ何かお話しできるかなと思いますので、よろしく願いいたします。



司会 （全日畜 松原 英治）

後藤田 様、ありがとうございました。相談いただければ相談に乗っていただけるということで、ぜひ遠慮なく行政のほうにも御相談いただければと思います。続いて、北海道配飼協の丸田理事長お願いします。

丸田 卓也 氏 （北海道基金協会 理事長 雪印種苗）

今日お話しいただきましたお三方は、それぞれ6次化の取組を始められていて、御自身で生産された農畜産物をいかにして高付加価値にするかということで、非常によい取組だなと私も思っております。ただ、全国で6次化に取り組まれている酪農家さんや畜産農家さんは結構いらっしゃると思うのですが、全てが成功されている訳ではないと思っております。



その中で特に廣瀬さんは今、ジェラートの取組も始められて既に四半世紀たっているということで、もちろん商品の美味しさというのは非常に大切なことだと思うのですが、これだけ長く続けられているというのは当然美味しさだけではなくて、もちろん事業として成功していかなければ続けていくことができないと思いますので、こうやって長く続けられている成功の秘訣がもしありましたら教えていただければと思います。

廣瀬 文彦 氏 （事例発表者）

続いている、イコール、成功かどうかというのは、損益計算書を見てもらうとはっきりするか

など思うのです。

始めて 25 年たちましたが、まず全国で私どもの仲間が、6 次化を結構やるのですが、片手間と言ったらおかしいですが、例えば牛を飼っている老夫婦がいて、お母さんがやりたい、お父さんはそれほどでもない。でも、どうしてもやりたい。補助金ももらえる。そこでやりました。そうすると、お母さんの牛舎での仕事は残っているわけです。だから、常に毎日、子牛にミルクをやらなければいけない。さらに、お父さんが農協の理事会か何かにしょっちゅう行っている間、牛舎の仕事もやらなければいけない。要するに、専念することができないというのが結構多いです。

私どもでは、全部妻に任せて、妻が店のほうにかかり切りだったのです。私の母親にも話をして、家族全体で（家事など）助け合っただけだから、業者が来て打合せをすとか、遅くなったとか、そういうときにも最後まで付き合ってお話ができる。そういうスタンスが取れたから良かったのではないのかなど。

クレームは、店をやっているとあるものです。その中で面白かったのは、地方に発送してくださいという注文がありました。いついつ土曜日の午前中に着けてくださいということで送りました。そうしたら、その日のお昼過ぎに「息子のところにまだ届いていない」と電話が来ました。運送業者に話を聞いたら、「いつもの運転手の人がたまたま休んだので、その仕事は全体が終わった後、分担して配達したので遅れた」と。そのように話をしたら、そのお客さんは「運送業者に肩を持つという話か。私はあなたに頼んだんだ」と。私が直接謝りに行ったら、「あなたはどういう立場なの？」、「代表です」、「私はあなたと話してない」と言う訳です。「店の責任者は誰だ」、「妻です」。「連れてこい」。本当に 3 時間も 4 時間もそういうことで振り回されました。

なお、異物混入とかは一回もないのですが、そういう勘違いだとか、色々なものにきちっと対応しなければいけない。あるいは、地元のお客様がたくさんお土産に買いに来てくれるんですね。そうしたら、当時、ドライアイスが裸で袋と一緒に入れたら、帰ってから苦情の電話です。「やけどしたらどうするんですか」。「口頭で、ドライアイスが裸で入っていますと言いました」と。「これはそのまま孫に持っていこうと思っていた。知らないまま触って火傷したらどうするんだ」と怒られて、また謝りに行く。良かれと思ってやったことが結果、本当にパーフェクトだというのはなかなかない。だから、商品づくりというのはすごく大事ですが、そういうクレーム対応というのは結構あります。

8 年前の M 乳業の工場長さんの話はすごく印象に残ってしまっていて、味づくりというのはみんなそれぞれ主観で感じるものなので、美味しい、美味しくないという声は必ずあるはずだと。M 乳業のお菓子でも色々作っているが、大体 50% 以上が美味しいと評価されたら大ヒット商品だと思えとアドバイスがあって、売れなくなったものの中にはありますが、美味しかったとみんなが評価してくれたり、また、アドバイスを受けてたりして、感謝の気持ちを持ってやっております。

司会 （全日畜 松原 英治）

廣瀬 様、ありがとうございました。

なかなか外からでは分からないことが色々分かり、本当に御苦労されたんだというのがよく分かります。

私からの質問ですが、北海道のブラックアウトのときにどういう対応をされたのか、短くて、簡単で結構ですので、お答えいただければと思います。2018年の胆振東部の地震の時、たしか全道で停電しましたよね。そのときに皆さんのところではどういう対応をされたのでしょうか。

加藤 賢一 氏 （事例発表者）

東胆振の大地震で北海道が3日間ぐらい停電、ブラックアウトになってしまったのですが、その時は、早朝というか夜中過ぎの停電でした。これはまずいと思って、日が上がって、もう全部止まっていますから、何とか発電機を手配しなければならないと、7時ぐらいから動き始めたのですが、その時点でレンタル会社さんには発電機は全くなく、出払ってしまったというので、個人ではレンタル会社さんからは借りられませんでした。たまたま娘の旦那さんの肉牛牧場さんが数台の発電機を持っていたので、それを1台お借りして、私どもの搾乳を行いました。

川西農協全体としては、当時の有塚組合長が手配してくれて、大手の建設屋さんの発電機を一手に押さえていただいた関係で、川西の組合員さん、川西の酪農家の方の生乳は廃棄することなく全て出荷することができました。

廣瀬 文彦 氏 （事例発表者）

うちは加藤さんほど大きくないのですが、同じ農協なので、農協が、電気の宅配として、何時に行くとは約束できないが、必ず1日に1回か2回は行くよということで、作業をすることができました。

司会 （全日畜 松原 英治）

廣瀬 様、ありがとうございました。皆さん、素晴らしい判断をされましたね。

よつ葉乳業から執行役員酪農部長の鈴木さんが来られていますので、先ほどの胆振東部地震の話もありますので、そのときの対応等、危機管理について何かありましたらお願いします。

鈴木 信行 氏 （よつ葉乳業 酪農部長）

酪農家さんのお二方は、川西農協さんを通じてよつ葉に出荷いただいています。



した。

当時、弊社は 11 の農協さんから、十勝で言うとほぼ真ん中に近いところの農協さんから全乳、受け入れさせていただいて、ブラックアウトのときに当時も話題になりましたが、弊社の十勝主管工場は自家発電設備を完備していて、それが他社様との大きな違いになっていました。

地震が起きたから自家発電を動かしたというより、その前に雷警報が出ており、瞬間停電の危険があることが前の晩から分かっていたので、初めから自家発電に切り替えていたのです。これは普段から危機管理でやっていることで、乳製品や脱脂乳や濃縮乳の製造ラインの途中で瞬間停電で機械が止まってしまうと、立ち上げても同じ乳製品が作れるとは限らないので、瞬間停電回避は日頃からやっていました。今回、自家発電の設備も結構大きなものを完備していました。通常、酪農家さんからは 1 日 1,700t ぐらいの生乳を受け入れるため、工場が仮に止まったままになって 1 日経つと、タンクが一杯で次の日の受入れができなくなるので、そのため、自家発電を備えて工場を動かし続けることができるレベルの電力を持つことを、我々の危機管理としてのポイントにしています。当時はそれができていたということで、3 日間は完全にブラックアウトで、うちの工場以外はずっと暗いままでしたから、3 日間も放っておいたら溢れるレベルですので、それらを自家発電を回しながら製造処理を続けることができ、翌日も翌々日も生乳の受入れを続けられました。

もう一つ、普段よつ葉に出荷いただいていない農協さんもあるのですが、他の工場が止まっていたので、よつ葉の工場にまだ余力があるということ踏まえ、当時、ホクレンさんの帯広支所のほうで整理をし、他の農協さんからもバランスよくすき間に受け入れられるように、ローリーの台数を配分したと聞いています。それで工場は、フル稼働させていただきました。それでも十勝全部は賄えなかったというのは残念なところではありますが、できることをやって、心配は燃料だけでした。燃料をどう調達して自家発電を回し続けるか、そんなことを心配しながら何とか切り抜けた記憶がございます。

司会 （全日畜 松原 英治）

色々貴重な御意見、コメントをいただきましたが、時間の関係でそろそろまとめる時刻になってまいりました。最後にこの事業の推進委員から御意見、御感想を伺いたいと思います。まず千葉県配合飼料価格安定基金協会の川村委員からお願いします。

川村 治朗 氏 （事業推進委員 千葉県基金協会 常務理事）

加藤さんについては、資源循環型農業で、土づくり、草づくり、牛づくりを行っているというところと、多角化をしてリスク分散をされているという



中で、非常に素晴らしい経営をされている。そして、後継者もしっかり育っているということで、様々な危機があったと思いますが、それを全て克服して今があるかなと感じました。

いただいた名刺が目を引く名刺で、裏面を見ますと、先ほど「乳と蜜と大地の工房」という話になっていましたが、デザインが素晴らしいなと思い、この名刺をどうやって作ったか教えていただきたいなと思います。

廣瀬さんにつきましては、消費者が何も知らないという中で酪農教育ファームなどをやりながら、一生懸命、酪農のことを知ってもらうことをやったということで、得てして消費者の方は、畜産物は安ければいいという考えですけれども、そこをしっかりと説明しながら酪農をされているということに感銘を受けました。

堀田さんにつきましては、新規就農をされて、こつこつと堅実に進められているということに感銘を受けました。これからも畜産には色々な危機がいっぱいあると思われませんが、ぜひ頑張っていたいただければと思いますし、お兄さんも野菜農家をやっているということで、うまく耕畜で連携しながらやっていっていただければと思います。

それぞれ皆さん特徴のある経営で非常に勉強になりました。どうもありがとうございました。

司会 （全日畜 松原 英治）

川村 委員、ありがとうございました。

加藤さん、ロゴマークの御説明をお願いします。

加藤 賢一 氏 （事例発表者）

私の名刺ですが、ジャージーの顔写真そのものです。裏は「乳と蜜と大地の工房」という乳製品工場の名前ですが、この由来は聖書の言葉から引っ張りました。

この名刺を差し出すと、蜂蜜、ハチでも飼っているのですかという問合せがすごくあるのですが、ミツバチを飼っている訳ではなくて、牧場というか、私どもの農地が豊穡の土地、豊かな実りをもたらす土地という思いを込めて、乳と蜜と、そういう土地から草が生えて、その草を牛が食べて、その食べた草から生乳が生産されて、工房で加工されて消費者の方に行くという思いを込めて、「乳と蜜と大地の工房」という名称にしました。

司会 （全日畜 松原 英治）

加藤 様、よく分かりました。ありがとうございました。

それでは、引き続きまして、中部飼料株式会社鹿島工場次長の竹中委員からお願いします。

竹中 一展 氏 （事業推進委員 中部飼料 鹿島工場次長）

本日は貴重な事例紹介を、ありがとうございました。

昨今、畜産というのは非常に厳しい状況が続いております。輸入飼料や購入諸資材等の高騰、円安などの複合的な要因で、皆さん非常に厳しい経営をされているような状況だとは思いますが、その中で一つお聞きしたかったのは、耕畜連携の部分です。いつも関東を拠点に営業をさせていただいているのですが、なかなか耕畜連携と言っても、結果的にふん尿の問題で御苦労されている方がかなり多いなという印象を持っています。北海道ならではの取組として成り立っている部分があるのかも知れないのですが、畜産農家様と耕地農家様と地域、行政も含めて、皆さんきちっと意思統一が図れるのか、そういう方向性をみんなで共有できるようなポイントが何であるか、教えていただくと大変参考になると思います。



司会 （全日畜 松原 英治）

竹中 委員、ありがとうございました。

それでは、耕畜連携、ふん尿処理問題での地域との合意形成などについて、加藤さんから順番にコメントをいただけますか。

加藤 賢一 氏 （事例発表者）

耕畜連携について、冒頭にもお話ししましたが、酪農・畜産がいかに国産飼料を自給できるかというのが大きなポイントかなと考えている中で、耕畜連携、水田も含めてですが、この連携の上で乳牛、畜産の餌を確保するという方向性をもっともっと広めていかなければならないかなと考えています。

私ども酪農・畜産だけが良くても駄目です。作っていただける畑作農家様もそのメリットがないと成り立たないと考えています。士幌町農協さんは今ビートの耕作面積が非常に減ってきているのですが、輪作体系上、非常に重要な作物ですから、ビートを作ってもらって、それを家畜の飼料として今、取り組んでいこうかなと考えています。私どもの川西地域はある意味、非常に高単価作物のナガイモが作れるところですが、連作に一番抵抗性がないものですから、輪作体系の中にもイヤコーンなどを栽培してもらって作っていただく。デントコーンの栽培は手間もかからないし、資材もかなり抑えられるので作りやすい。畑作農家様にとっては大きい面積を作りやすいという利点があります。加えて、畜産農家から堆肥をその畑、農家さんに供給しながら、施肥料をされていく。そういう取組をもっともっと地域で広げていければいいと思っています。

府県なども、耕作放棄地が非常に増えているかなと思います。もしそういうところがあれば、

耕作しない、放棄するというようなもったいないことはやめるべきかなと思います。イヤコーンなどを作って、高TDM（可消化養分総量）の餌を取れば、外国から買わなくても、今の経済レベルだったら国内でそれをもっともっと作ったほうが安い飼料が手に入って、なおかつ、外国の餌の分だけ自給率は上がるはずですから、ある意味、もっともっと耕畜連携を国として広めていただきたいかなと考えています。

廣瀬 文彦 氏 （事例発表者）

耕畜連携については、旧態依然とした形でしかやっておりません。帯広市農協があって、20年ぐらい前に川西農協と合併しているのですが、その間に芽室町が入ってきて、合併した後もなかなか川西と協力して一緒にというのは、今のところ果たせていない感じです。それまでは、30年以上になっているのですが、簡単に畑作農家の小麦のワラをいただいて、（畜ふん堆肥を）代替肥料に使っていただいている、その域を出ていないというところなんです。また、町に近いという面もあって土地所有面積が少ないから、頭数を増やしても、ふん尿の行き先もなく、その面からも成長は止められている。自給飼料に関しても、取組がなかなかできないかなと思います。

息子が取り組み始めているのは、隣の芽室町の酪農家が1軒だけ隣同士（市町境を挟んで）にいて、向こうも夫婦2人で、そして従業員もいない。お互いに手が足りなくなってきた、「仕事を一緒にやろうや」と、少しずつ作業を分担し合ったりしています。この前は、うちの息子がデントコーンの収穫に（川西農協の）コントラを頼んだら、その芽室町の農家が「父親が病気でなかなか仕事もできないから、コントラにうちのも一緒にやってもらえないか」と頼まれて、川西農協のコントラにお願いしたら、うちと隣り合った畑だということで、他農協だけども一緒に仕事をやりましょうということでやってくれて、作業がうまく進んだりしている。

立地的に一緒にやれる農家というのはほとんどないので、自己完結というようなところでやっていくしかないのかなと思ってやっています。

堀田 浩司 氏 （事例発表者）

私は耕畜連携については一切何も考えてはいなかったのですが、現状、勝手にやっていたという形です。今いる牛のふん尿では畑で利用する堆肥が足りないなので、近くの牛屋さんから買ってきています。周りに聞くと、堆肥と麦ワラ、麦稈に交換しているという方が結構多いとは思いますが、うちの場合は小麦、麦ワラはうちで取れたらうちの牛に使っているんで、堆肥は購入という形にしていると思います。小麦ガラに関しても、うちの畑だけでは足りないんで、畑屋さんから今は買っているという状態です。

司会 （全日畜 松原 英治）

それでは、たくさん貴重な御意見をいただきました。まだまだ御意見を伺いたいところですが、時間が参りましたので、本日のワークショップの意見交換はこれで終了したいと思います。

まとめさせていただきますと、畜産危機の克服という課題につきまして、加藤さんからの発表では、ジャージー種とホルスタイン種を組み合わせたユニークな生乳生産と、人、牛、土地への負荷をかけないことで畜産危機に強い経営を実現させる。また、自給飼料率の向上に取り組んでおられるということでした。

また廣瀬さんからは、特に教育及び牛乳加工施設を通じた地域貢献、人との交流による経営改善。特に教育、地域交流を本業の一つとされていることに私は非常に感銘を受けました。新しいアプローチの方法ではないかなと思いました。

また、堀田さんからは、新規就農されて、御本人は非常に遠慮されておられましたが、非常に考え抜かれた事業経営をやっておられるなど。特に単管パイプのハウスやビニールハウスを有効利用されるという発想は、非常に低コストでやれるので、もしも同じ肉用牛のお仲間でも新規就農をやりたいとか、規模拡大をしたいとか、そういう話がある場合にこういったものを普及させていって、産地として形成されていただければと思いました。

お三方とも、丸田さんからもお話がありましたが、加工業に取り組むことで本業の危機を緩和しているということが共通しており、多角化というのは、廣瀬さんもおっしゃっておられたように、課題が多くて。全国を見回してもうまくいっているケースはそれほど多くはないということですが、継続的にユニークに取り組が行われれば、いずれ本業を支える部分にもなるということで、その実例を示していただきました。

全日畜では、昨年、ワークショップを当地で開催しまして、経営の多角化について、しんむら牧場さんは常にユニークな活動をされておられまして、この十勝地域の取組が非常に全国の参考になっていると思いました。

本日はこのような形でまとめさせていただきました。

大変ありがとうございました。

発表資料

(株) 十勝加藤牧場 代表取締役会長 加藤賢一 氏

畜産を取り巻く危機に対応できる、乗り越えられる経営

リバティヒル広瀬牧場 代表 廣瀬文彦 氏

酪農と生乳加工・販売(六次化)、十勝農楽校(食育)など

多角経営による危機克服

堀田牧場 代表 堀田浩司 氏

設備投資の節減、堅実な規模拡大、耕畜連携及び6次化による危機克服

畜産を取り巻く危機に対応できる、 乗り越えられる経営



株式会社 十勝加藤牧場
代表取締役会長 加藤 賢一

1

発表のポイント

1. (株)十勝加藤牧場の概要
2. 畜産危機経営
3. 技術革新と人手不足への対応
4. 自給飼料畑拡大で自給率の向上
5. 地域との連携
6. 糞尿等の副産物利用による地力向上
7. 多角化と市場対応
8. 持続的な畜産物生産（SDGs）の意識



左は会長の加藤賢一氏、右は息子の加藤聖壁氏

2

1. (株)十勝加藤牧場の概要

- 所在地 北海道帯広市美栄町西8線130番地
- 経営形態 法人組織による酪農経営
代表取締役会長 加藤 賢一
代表取締役社長 加藤 聖壁 ○ 労働力
従業員13人（牧場部門 8人、加工部門 5人）
- 飼養頭数
ホルスタイン種経産牛115頭、育成牛118頭
ジャージー種経産牛70頭、育成牛64頭
- 畜産物生産
約1,500t/年（ジャージー種 6,000kg/頭/年 ホルスタイン種 8,500kg/頭/年）
- 飼料生産基盤
経営面積：128ha、所有地80ha、借地30ha、委託栽培23ha、貸地5ha
内訳：牧草55ha、デントコーン50ha、イヤコーン22ha
成牛一頭あたりの粗飼料面積…約0.7ha
- 生乳加工
2006年からは委託による加工品も手がけており、飲むヨーグルト、アイスクリーム、チーズ、バターなどを製造している。



ジャージー牛



2019年に建設した加工場

3

1. (株)十勝加藤牧場の概要

牧場の特徴

- 1975年に牧場を開設
- 人、牛、土地への負荷をかけず、持続可能な循環型の資源利用による経営。
- 2014年、後継者と相談の上、搾乳ロボットなどスマート畜産技術の導入により、生産性の効率化を図り、代表取締役を息子の加藤聖壁氏に譲った。
- アニマルウェルフェアに配慮した新たなフリーバーン牛舎を整備。
- イヤコーンの給与により配合飼料を2割削減
- 2種の乳牛を飼養。
ジャージー種は粗飼料を乳に変える能力が高い、ホルスタイン種は濃厚飼料を乳に変える能力が高い、と2種では特性が異なる。
自給飼料の分析値より飼料設計はジャージー種のレベルに合わせてTMRによる給与
- 2006年乳製品の加工を委託製造で進めてきたが、2019年、牛乳、アイス類、ヨーグルト、チーズ、バターなどを製造する施設「乳と蜜と大地の工房」を建設
- 川西地区17戸の酪農家による共同施設、「川西バイオマス発電施設」を今年度より稼働、自然環境に配慮した資源循環による酪農経営を目指す。



4

2. 畜産危機経営

2-1 畜産経営危機の要因

- (1) 猛暑の影響
繁殖時期の遅延による生産回復の後退
- (2) 社会的要因
① 国際的な紛争による物流の混乱
② 円安による生産資材（飼料、農薬など）、機材の高騰
③ アウトソーシング（コントラ、預託、TMRなど）費用負担の増加
- (3) 人材・労働力不足

2-2 畜産経営危機の経営への影響

- ① 食品価格の高騰による消費の低迷
- ② 牛乳・牛肉のインパウンド需要の低下
- ③ 人的資源の不足
- ④ 人件費・社会保障費の増加

5

3. 技術革新と人手不足への対応

○労働生産性の向上

- ① 搾乳ロボット等のスマート畜産技術の導入
…繁殖管理、傷病管理を自動化し、労働時間を削減
- ② 労働力の節減と効率化により、育成牛の預託や作業委託をせずに牧場内で補う
- ③ 労働時間の有効活用として、自給飼料の収穫作業をアルバイトと社内業務で行うことで適期収穫による良品質の粗飼料を確保



6

4. 自給飼料畑拡大で自給率の向上

- 農地取得、借地の確保、耕畜連携による委託栽培
- 牧草・DCサイレージ通年給与量の確保
- 耕畜連携によるイヤコーンの確保
…耕種農家との連携により委託栽培でのイヤコーン給与により配合飼料を2割削減。さらに安定した乳成分牛乳の生産が可能に



7



デントコーン サイロ&スタック



イヤコーン ラッピングロール

8

5. 地域との連携

- 学生・同業者からの見学・研修の受け入れ
- 地域農業との連携による委託栽培、堆肥と麦稈の交換、消化液の畑作地利用
- 異業種の方との交流・情報交換
- バイオガスプラント設立



9

6. 糞尿等の副産物利用による地力向上

- 発酵堆肥を農地へ還元することで
 - ① 土壌中の有機物量増加
 - ② 保水性の改善
 - ③ 土壌中微生物の活性化を促し作物の栄養吸収を補助

以上3つの効果により地力が向上し、化学肥料を節減できる。
また、収穫適期の期間が、草地の地力と草種により日数に猶予ができる。



10

7. 多角化と市場対応

- ① 乳製品の消費動向
…SNSでの問い合わせから需要を予測
- ② 信念を守る
…製品のコンセプトを守り、付加価値の向上
- ③ 直接消費の向上
…需要の高い高クリーム含量の牛乳を
スイーツ店、コーヒーショップなどに販売
- ④ ゴーダチーズは長期熟成と短期熟成の2種類を販売
…脂肪分3%以下のゴーダチーズは長期熟成。
アミノ酸が増え、豊かな風味を楽しめる。
その分資金回収が遅れるという側面が。
一方、脂肪分4%以上のゴーダチーズは短期熟成。
クリームのような濃厚な味を保ちながら早く
出荷し、キャッシュフローを高めることが可能。
需要に応じたチーズの製造と販売



12

牧草 ラップサイレージ



11

8. 持続的な畜産物生産 (SDGs) の意識

- アニマルウェルフェアの取り組み
搾乳牛舎はフリーバーンにし、1頭当たりの面積を広くとっている。牛舎は外気温が-5℃の時も牛舎は10℃ほど。自動換気システムの導入で冬期は結露がなくなり、夏期は高温にならないので、乳量・乳質の安定につながる。
- 国産飼料の生産にこだわり、自給飼料率90%を達成。良質な粗飼料飼料を作るため、土壌中の微生物のエサとなる堆肥などの有機物を散布している。各牧草(イネ科・マメ科)の持つ栄養素は違うため、バランスよく生育させるよう心掛けている。この栄養バランスのとれた牧草が乳牛の健康を保ち、おいしい牛乳を持続的に生産するための秘訣と考えている。



自動換気システム



フリーバーン牛舎の内部

13

8. 持続的な畜産物生産 (SDGs) の意識

- 飼料設計給与では生乳生産目標値を20kg~25kg程度でTMRを造り給与。個体によって不足分を別給与。配合飼料に頼らず粗飼料での生乳生産を心がける
- 私たちが乳牛を飼養管理するうえで最も大切なことは、酪農で生産の主体は乳牛であり、1頭1頭の乳牛が日々20kg~30kgの生乳を生産していることで成り立つことから牧場にとっての大切な社員であり、同僚であると考えます。出来る限りおいしい飼料を提供して生産環境を整え、無理をかけない生産に務めることがアニマルウェルフェアの理念と考える。
- 生産能力の範囲内で成分の安定した生乳生産に務める



14

まとめ

- 自家産飼料の生産拡大により飼料自給率の向上を図った。
世界情勢や相場に左右されない高品質・安定収穫を目指す。
- 新技術の導入を進め、作り出した時間で委託作業を減らし、アウトソーシング費削減+適期収穫による粗飼料品質向上を可能にした。
- 牛副産物の利用により地力を向上させ、化学肥料のコストを抑えた。
- アニマルウェルフェアに取り組みることにより、乳量・乳質を安定化させている。
- 生乳の生産は、自然の摂理に基づいた営みです。
生乳生産の副産物である牛の糞尿は畑に還元され、土壌を豊かに保ちます。その豊かな土から育つ良質な粗飼料が、牛の健康と生乳の質を支えます。そして、その牛乳が私たち人間の健康に貢献しているのです。この循環が、私たちの経営の基盤であり、自然と調和した酪農の姿でもあります。

15

おわりに

ここ数年の酪農・畜産・農業危機はコロナパンデミックや国際的な紛争による外的要因と日本経済の停滞に加え、為替の円安と労働賃金の目減りや、24年問題のように物流環境の大きな変化に表れる内的要因があるものと考えます。

日本の畜産・酪農が安定して維持発展ができるかどうかの
カギは国産飼料の自給率をいかに押し上げることができるかにかかっていると思います。

16

ご清聴ありがとうございました



17



発表のポイント

- 1 「五徳経営」ー 3本の柱+αの図
- 2 「五徳経営」の萌芽と成立
- 3 「見るキングパーラー（十勝農楽校）」から見えて来た事
- 4 「ウエモンズハート」から見えて来た事
- 5 「+α」の山林事業
- 6 「五徳経営」の確立と経営理念

リバティヒル広瀬牧場のあゆみ（1/3）

- 渡道以前 -	
文明9年 (1477)	廣瀬家祖(1418~1502)、応仁の乱に敗れ、京から飛騨地方に逃れる。数年後、美濃国大野郡北方村の天上寺（天台宗）住職となり、空道法印と名乗る。（天上寺は、後に善明寺、宗派を浄土真宗に改め、現在に至る。）現在は房嶋御厨上善明寺。住職は第二十四代廣瀬寿宣。
慶安元年 (1648)	廣瀬空道家祖六代 宇右衛門政元、岡大野郡北方村奥郷（現 岐阜県揖斐郡揖斐川町北方）に分家・独立する。以後、代々宇右衛門を名乗る。 ※江戸末～渡道以前は、畑作・水田・山林の他、紺屋（藍染）を営む。

リバティヒル広瀬牧場のあゆみ（2/3）

- 渡道以後 -	
大正7年 (1918) 3月	北海道初代 廣瀬初太郎、はつ夫婦、6人の子供を伴い、20戸の開拓団を結成し、十勝国芽室町帯広国へ入植。3年後、上北内小学校南札内分教場の職員に請われて、中札内村へ移転。農業を営む傍ら、教員を続ける。
昭和13年 (1938) 11月23日	北海道二代目 種治、しず美夫婦、現在地（帯広市西23条南6丁目）に移転、畑作と軍馬の育成をする。
昭和23年 (1948) 10月	北海道三代目 博昭、道の貸付牛制度を利用し一頭のホルスタイン雄牛導入。翌年より牛乳出荷開始。
平成3年 (1991) 11月25日	北海道四代目 文彦、真由美、酪農専学に移行するため、フリーストール、ミルクパーラーシステムに移行。同時にミルクパーラー（搾乳室）の2Fに見学室を併設し、消費者交流を積極的に推進する。

リバティヒル広瀬牧場のあゆみ（3/3）

平成7年 (1995) 3月	文彦、真由美、第1回ホクレン夢大賞の農業者部門で優秀賞を受賞。
平成9年 (1997) 3月	文彦、北海道指導農業士(認定No.265)の称号授与される。
平成11年 (1999) 4月30日	真由美を中心にジェラートショップ「ウエモンズハート」オープン。北海道五代目 長男の貴幸（たかあき）が一年間デンマークに酪農研修に。
平成24年 (2012)	貴幸、ななみとの結婚を機に、牧場経営は貴幸・ななみ夫婦、ウエモンズハートは文彦・真由美夫婦が主となるよう責任を分担し、助け合いながら経営。
平成30年 (2018)	広瀬牧場創業100周年、酪農部門70周年、ウエモンズハート創業19周年を迎える。

1 「五徳経営」ー 3本の柱+αの図

リバティヒル広瀬牧場は、3本の柱+αで構成されています

広瀬牧場は100年農場 創業1918年（大正7年）

広瀬牧場 酪農業 1948年～	生乳加工 六次化	ウエモンズハート 乳製品加工・販売 1999年～
搾乳体験 農業講話	十勝農楽校 酪農教育・消費者交流 1991年～	アイスクリーム 作り体験
山林事業 200年農場に向けて（中長期投資）		

2 「五徳経営」の萌芽と成立

- ・牛乳生産を刺激する政策から抑制する政策へ
- ・生消の埋め難い乖離
- ・宇宙船地球号

むしろばた

- ・筵旗では無く共感を「見るキングパーラー」
- ・五感の充足としての「ウエモンズハート」

酪農経営をご紹介します

- 所在地：北海道帯広市西23条南6丁目13-2
- 年間出荷乳量：850トン
- 乳牛：経産牛 95頭、未經産牛 80頭
- 自給飼料：コーン 20ha
牧草 23ha
WCS 400ロール（空知から購入）

(酪農教育ファームの開設)

- 平成3年(1991)、酪農教育ファーム「十勝農楽校」を「21世紀の農作業(農家の普遍的な仕事)」として開始する。
- 消費者に酪農の現場を見てもらい、牛乳の素晴らしさを伝える「十勝農楽校」を開設。“観光牧場ではない自分の牧場でも、なにか伝えられるのでは?”という想いで始めた。
- 「十勝農楽校」は全国から年間100組、3,000人以上の子どもたちを受け入れている。



9

十勝農楽校の活動をご紹介します

地元帯広はもちろん、全道全国の児童、学生、消費者など年間約100組、3,000人近く受け入れを行っております。搾乳・アイスクリーム作り体験、酪農講義を通じ、以下を目標としています。

- 日本の食料、農業環境の現状を知ってもらいます
- 都市生活者が90%を超えるようになった日本で酪農の理解を深めます
- 搾乳体験では牛の体温から母乳(おかあさん)の温もりと仔牛に触れることで、命の大切さを感じてもらいます
- 人間の喜怒哀楽(きどあいらく)にかかわらず、悠久に流れる時間のことを「牛時間」と表現します
この「牛時間」という代名詞をもつ酪農の大変さと、そこにある喜び、楽しみなどを感じてもらいます
- 広瀬牧場の生乳を使用した乳製品作り体験を通して、食品になるまでの過程を楽しく学びます

10

3 「見るキングパーラー(十勝農楽校)」から見えて来た事

- 消費者の知りたいを知る — 農産物の安心安全に期待
- 気付きをいただく — 牛は鳴かない、生乳の温かさ、
- 牧場は「いのち、食、職」の学校
- さまざまなジャンルの人的ネットワークの構築
- 21世紀の農作業 — 消費者を育てる普遍的な農作業

11

"継続" "初心" "感謝"の思いを込めて

ウエモンズハートのご紹介

ウエモンズハートとは「宇右衛門の心」という意味で、350年前の初代より、代々「廣瀬宇右衛門」を名乗っていたところから、「継続」「初心」「感謝」の思いを込めて付けた名前です。広瀬牧場で搾られたばかりの、美味しく新鮮な生乳を低温殺菌(68℃30分)し、自家生産の果物や野菜、または無農薬・有機野菜、十勝産の食材を使って、季節を味わえるジェラートを毎日手作り。食材の特徴を最大限に生かし、コクのある味に仕上がっています。中には季節限定の物もありますが、150種類以上のレシピの中から、毎朝18種類のジェラートをつくっています。

また、ソフトクリーム原材料部、ジェラート業務用部、全国催事などでも出店。十勝ブランド認証認定。



12

4 「ウエモンズハート」から見えて来た事

- 消費者の顔が直に見える事 → 生産者の喜び
- 継続的な商品開発
- 高付加価値化 (98 : 2 = 2 : 1) → 商品が売れて初めて実現できる

13

5 「+α」の山林事業

- 社会貢献 — 水源涵養、環境保全、国産材の自給、更にはカーボンオフセット
- 家族年金
- 令和6年現在 約95ha

(一例)
上札内所有山林の全景



14

6 「五徳経営」の確立と経営理念

- 五徳とは、火鉢等で湯を沸かす3本足の台 — 「鼎」
- 1本足、2本足では不安定なもの3本足なら少々の揺れにも耐えられる
- 農業は社会貢献 — フードマイレージ、バーチャルウォーター、食料安全保障

15

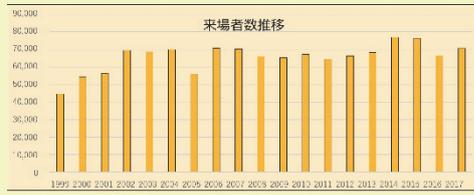
経営理念

- 広瀬牧場：主たる業務。多忙な畑作酪農から酪農専業へ。農業単体で生計を立てられる経営。無理のない規模拡大。
- 十勝農楽校：酪農教育ファーム活動。社会性、公益性の高い食育への貢献。農業の認知度を高め、副次的にウエモンズハートの顧客増にも貢献。
- ウエモンズハート：ガットウルグアイラウンドが契機。高付加価値化の試み。ウエモンズハートでは、広瀬牧場で搾られた牛乳のうち、約2%を加工販売。一方で、売上割合は酪農部門2：ウエモンズハート1となり、高付加価値を実現。
- 山林事業：プラスαで個人年金。水源涵養、環境保全、森林資源の国産化など公益性が高い。植樹から伐採までのサイクルが50~60年と非常に長い。補助事業が充実。数年単位で5~10haの山林を購入し植樹を繰り返していけば、年間20~30万円の投資で、半世紀後の子孫には公的年金より確実な価値(年間100万円以上)が出てくる。

16

牧場隣接の店舗には、毎年多くのお客様にご来場頂いております

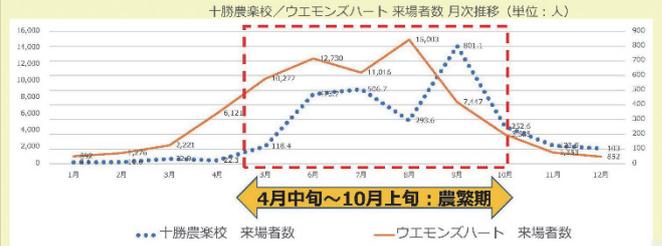
ウエモンズハートへの来場者数は年平均約6万6千人
1999年創業後累計では、125万人を突破



17

広瀬牧場、ウエモンズハート、十勝農楽校
いずれも、夏季に繁忙期が重なります

労働配分の偏重



18

ご清聴ありがとうございました



19

設備投資の節減、堅実な規模拡大、 耕畜連携及び6次化による危機克服



堀田牧場
代表 堀田 浩司

発表のポイント

1. 士幌町の肉用牛飼養
2. 堀田牧場の概要
3. 畜産経営危機
 - 3-1 畜産経営危機の要因
 - 3-2 畜産経営危機の経営への影響
 - 3-3 畜産経営危機克服への対応
 - 3-4 経営危機から学んだこと
4. 持続的な畜産物生産への意識
5. 国、県等の施策への要望

1. 士幌町の肉用牛飼養

(士幌町肉牛振興会のSDGsに向けた取り組み)

- 肉用牛飼養戸数
戸数は29戸(内肥育牛出荷者24戸)
- 肉用牛飼養頭数
53,193頭(戸当たり1,834頭)
ホルオス28,821頭、F124,372頭 計53,193頭
十勝管内肉用牛172千頭(うちホルオス74千頭)であり、士幌町の割合は31%。全道566.4千頭(うちホルオス356.3千頭)であり、士幌町の割合は9.4%)
- 肉用牛出荷頭数
年間28,315頭(うちホルスタイン肥育牛21,560頭)
士幌町振興公社の食肉処理頭数は11,058頭
- 肉用牛肥育施設(リース施設)16施設
- 和牛飼養戸数
戸数 22戸
飼養頭数 2,836頭
- 士幌町和牛生産振興会を通じて、持続可能な地域農業・地域社会づくりへの取り組んできた。
- 令和6年に和牛生産振興会を改組して、**士幌町和牛改良組合**を設立して振興に力を入れている。



一貫経営



和牛繁殖経営



肥育経営

2. 堀田牧場の概要(その1)

- 所在地:北海道河東郡士幌町及び音更町
農場は2カ所にあり、士幌町の農場は繁殖と牛の飼養、音更町は経産肥育牛を主に飼養
- 経営形態: 個人経営による繁殖経営と和牛・F1肥育(経産牛とOPUF1の肥育)
- 経営の特徴
 - ・肉用牛経営は、平成18年和牛の繁殖経営としてスタート。元々はJR北海道の職員として働いており、転職を機に畜産経営に道に踏み込んだ。牛の飼養経験はなく、「肉が好き」が畜産経営に飛び込むきっかけとなった。経営開始期は、十勝農業改良普及センターの所長直々の指導を仰いで進めた。
 - ・士幌町の肉用牛飼養はホルスタイン種とF1が多く、和牛は2,000頭程度。和牛生産振興会はあったが、和牛の改良組合はなく、和牛生産振興会が**令和6年士幌町和牛改良組合**に改組され、**組合長に堀田浩司氏が就任**。



オーナーの堀田氏



士幌町の繁殖牛舎で生まれたばかりの子牛

2. 堀田牧場の概要(その2)

- 経営の特徴
 - ・普及センターの指導もあり、士幌の繁殖農場の施設は、**設備投資は極力抑え、ビニールハウスや単管パイプ牛舎での飼養。頭数は繁殖牛2頭からのスタート。**徐々に頭数を増やしていった。
 - ・**敷料や乾草を入れる倉庫もパイプ構造の施設**で対応。



士幌町の繁殖農場の施設



ビニールハウス牛舎



単管パイプ牛舎

麦稈庫

2. 堀田牧場の概要(その3)

- 経営の特徴
 - ・2016年、音更町の親戚の酪農経営農場を譲り受け、利用できる施設は修理して経産肥育牛の飼養を開始。
 - ・**飼料基盤は、農機具などの導入でコストがかかること、労働力の不足で飼料生産・調製に時間がさけないこと等の理由で安価な粗飼料を購入。**



新たに購入した音更町の肥育牧場



肥育の開始

2. 堀田牧場の概要(その4)

- 経営の特徴
 - ・兄が士幌町で畑作の「士幌夢農園」を経営しており、**肉用牛生産で排出されるたい肥は、畑地へ還元しており、耕畜連携を実現。**
 - ・兄の義姉が士幌町農協から管理委託され運営している「道の駅ピア21しほろ」では、**耕畜連携で生産された野菜が販売**されている。
 - ・音更町の道の駅に6次化部門で加工製造したハンバーグを卸している。
 - ・音更町の「ふるさと納税返礼品」として、**十勝産和牛100%ハンバーグ**が採択されている。また、音更町のステーキ&バー「HIRO」でもハンバーグメニューが人気となっている。



「道の駅ピア21しほろ」の道の駅での野菜販売



音更町のステーキ&バー「HIRO」と和牛100%ハンバーグ

2. 堀田牧場の概要(その5)

- 経営従事者: 2名(雇用1名)
- 飼養頭数:
 - 黒毛和牛 繁殖牛40頭、育成牛40頭
 - 経産肥育牛 10頭
- 繁殖・肥育素牛出荷: 約35頭/年
経産肥育牛4~5頭(買い戻して加工・販売)
- 飼料生産基盤:
 - 自給飼料の生産用地はなし。牧草は、質は良くないが安価で購入。敷料は耕種農家から麦稈購入(道内には流通乾草が多く出回っている)。



安価な乾草草を購入



敷料用の麦稈

2. 堀田牧場の概要(その6)

○施設:

畜舎10棟(土幌農場7棟[うち、ビニールハウス牛舎5棟]、音更農場3棟)、倉庫5棟(土幌農場3棟、音更農場2棟)、たい肥舎2棟(土幌農場1棟、音更農場1棟)

○農機具:

ショベルローダー3台

(土幌農場2台[うち1台は畑用]、音更農場1台)、

トラック1台(音更農場に1台)など

○畜産DX:

繁殖管理の監視カメラ程度しか導入していない。



酪農場の跡地に建つ牛舎。将来肥育施設として利用予定

9

3. 畜産危機

3-1 畜産危機の種類

○自然的要因:

- ・2018年の胆振東部地震による停電はあったが、子牛の哺乳は自然哺育であり、冬場でなかったことから、影響はほとんどなし。

○社会的要因:

- ・近年の飼料価格高騰により「配合飼料工場渡価格の推移」によれば、R2.4が65,638円/tがR5.2が100,222円/t(畜産統計データ)であり、1.5倍に上昇。
- ・繁殖及び肥育素牛価格の低迷
- ・資機材の高騰

10

3-2 畜産危機の経営への影響

○今回の購入飼料高、資材高

- ・和牛繁殖経営であり、濃厚飼料などの給与は少なく、粗飼料も安価のものを購入しており、影響は少ない。
- ・畜舎、食肉加工施設の整備を自己資金で進めているが、資材コストが高騰して予定の資金では間に合わなくなった。

○繁殖・肥育素牛の価格低迷は、売り上げにもろに影響している。

それでも、当場では、素牛販売価格は、管内の平均より高く売れている。素牛が40万円/頭程度に落ち込んだ時でも、当場の雌牛は47万円/頭、去勢牛は61万円/頭程度で売れた。

11

3-3 畜産経営危機への対応状況(その1)

○今回の購入飼料高、資材高

- ・飼料高騰に対し、地域で生産される乾草を比較的安価で購入や配合飼料価格安定補償制度の活用。
- ・牧草など調製用機械の導入はコストがかかること、労働力がないことから、導入しないで償却費を抑え、購入飼料に対応。
- ・畜舎、食肉加工施設の整備は、資材だけの補助制度がないので、自己資金で対応。現在、古い住宅を改修して食肉加工施設を自己資金及び自家労働力で建設している。
- ・敷料は、地域耕種農家から麦稈を安価に購入。
- ・肉用子牛の哺乳のミルクは当初も購入でなく、できるだけ自然哺乳で対応。但し、現在は頭数も増え、代用乳での対応。

○繁殖・肥育素牛価格の低迷

- ・肉用牛肥育経営安定交付金(牛マルキン)の活用。
- ・施設整備の新規投入を極力抑え、古い施設購入などで対応。



酪農の酪農家の古い住宅



酪農家の住宅を改修して加工施設を自力で建設中

12

3-3 畜産経営危機への対応状況(その2)

○経産牛肥育の取り組み

利幅のある経産牛肥育を開始して、付加価値を高めてハンバーグ加工に回す取り組みをしている。

○付加価値を高める6次化への対応

経産牛の肥育を始めており、肥育して出荷した牛を枝肉ごと買い戻して、加工・調理を委託してハンバーグなどにして音更の道の駅で販売、レストランへ卸している。



古い牛舎を利用した肥育経営



古い牛舎での経産牛肥育の開始

13

3-4 経営危機から学んだこと

- 経営規模の拡大は自己資金に応じて、徐々に進める。
- 設備投資は新設ではなく、古いものを利用するなどして償却費を抑える。
- 確保できる労働力に合わせて、飼養規模を決め、飼料調達費が工夫で抑えられる繁殖経営から始める。また、肥育は利幅の大きい経産牛肥育から始めて、素牛導入費を抑える。
- 経産牛肥育の肥育期間6カ月から8カ月程度と短くし、濃厚飼料多給ではなく、粗飼料給与と主体で脂肪の蓄積を抑えて肥育する。
- 畜産に関する価格補償制度・支援助成制度の必要性。
- 地域資源を生かすべく、たい肥は野菜栽培を進める兄の畑地に還元し、耕畜連携で処理する。

14

4. 持続的な畜産物生産(SDGs)の在り方に対する意識について

○肉用牛経営は、飼料などは地域の未利用資源の活用、排出されるふん尿は畑作地に還元し、一経営体で完結ではなく地域連携で資源活用を進め、また、6次化などによる付加価値を高めた販売等により、持続的な資源循環型の経営を目指す。

○自己資本をみて投資は最小限に抑え、確保する資源に応じ徐々に規模拡大を進め、余剰労力が確保出来たら生産から販売加工まで手掛け付加価値を高めた生産体系に持っていく。

15

5. 国、県等の施策への要望

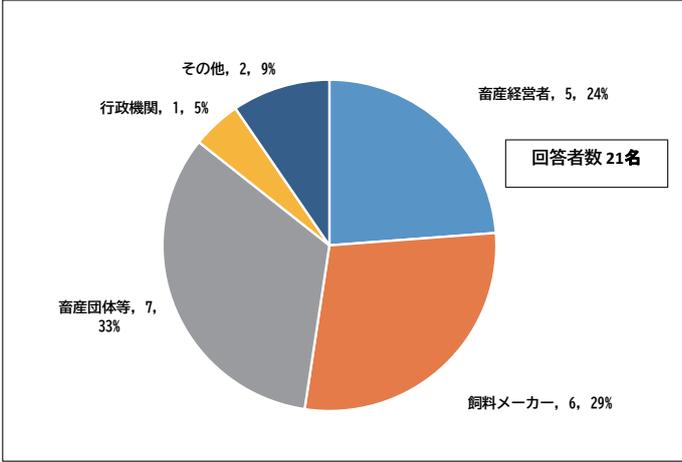
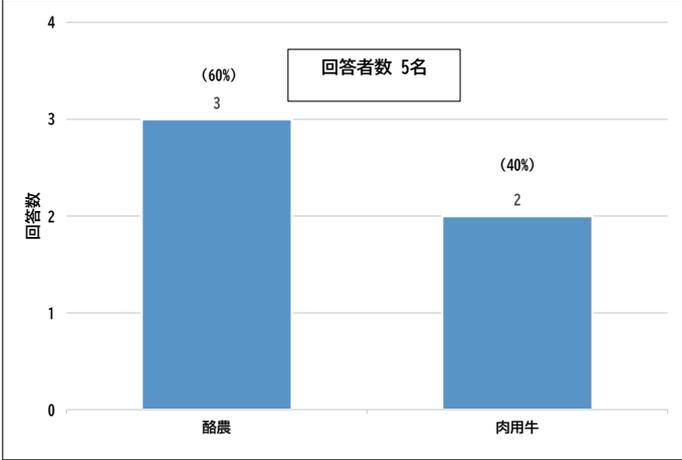
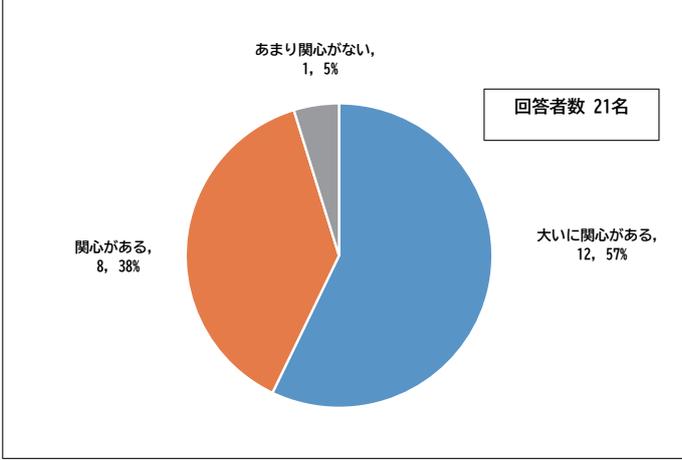
- 畜産農家が安心して安定した経営ができるように、購入飼料価格補償制度の充実。
- 肉用牛肥育経営安定交付金(牛マルキン)制度の充実。
- 施設・機械等に対する補助及び融資制度の充実。
- 資材購入だけに対する助成制度の創設。

16

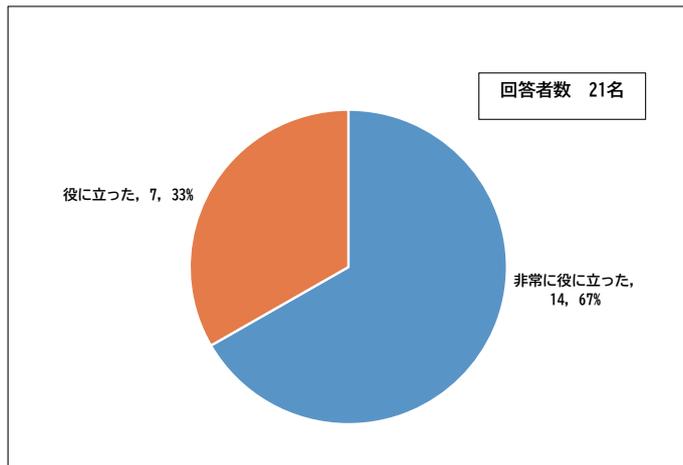
ご清聴ありがとうございました



17

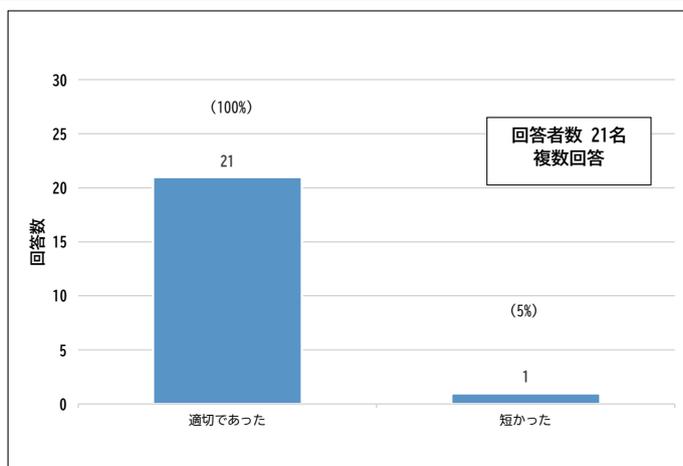
<p>問1 回答者の属性</p>  <table border="1"> <caption>問1 回答者の属性</caption> <thead> <tr> <th>属性</th> <th>人数</th> <th>割合</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>畜産団体等</td> <td>7</td> <td>33%</td> </tr> <tr> <td>飼料メーカー</td> <td>6</td> <td>29%</td> </tr> <tr> <td>畜産経営者</td> <td>5</td> <td>24%</td> </tr> <tr> <td>その他</td> <td>2</td> <td>9%</td> </tr> <tr> <td>行政機関</td> <td>1</td> <td>5%</td> </tr> <tr> <td>合計</td> <td>21</td> <td>100%</td> </tr> </tbody> </table>	属性	人数	割合	畜産団体等	7	33%	飼料メーカー	6	29%	畜産経営者	5	24%	その他	2	9%	行政機関	1	5%	合計	21	100%	<p>回答者の属性は、「畜産団体等」が 33%、「飼料メーカー」が 29%、「畜産経営者」が 24% 「行政機関」が 5%、であった。また、「その他」の回答が 9%あった(飼料代理店、乳業メーカー)。</p>
属性	人数	割合																				
畜産団体等	7	33%																				
飼料メーカー	6	29%																				
畜産経営者	5	24%																				
その他	2	9%																				
行政機関	1	5%																				
合計	21	100%																				
<p>問2 畜産経営の「畜種」</p>  <table border="1"> <caption>問2 畜産経営の「畜種」</caption> <thead> <tr> <th>畜種</th> <th>回答数</th> <th>割合</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>酪農</td> <td>3</td> <td>60%</td> </tr> <tr> <td>肉用牛</td> <td>2</td> <td>40%</td> </tr> <tr> <td>合計</td> <td>5</td> <td>100%</td> </tr> </tbody> </table>	畜種	回答数	割合	酪農	3	60%	肉用牛	2	40%	合計	5	100%	<p>前問で、「畜産経営者」と回答した者 5名の「畜種」については、「酪農」が 60%、「肉用牛」が 40%であった。複数回答はなかった。</p>									
畜種	回答数	割合																				
酪農	3	60%																				
肉用牛	2	40%																				
合計	5	100%																				
<p>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</p>  <table border="1"> <caption>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</caption> <thead> <tr> <th>関心度合い</th> <th>人数</th> <th>割合</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>大いに関心がある</td> <td>12</td> <td>57%</td> </tr> <tr> <td>関心がある</td> <td>8</td> <td>38%</td> </tr> <tr> <td>あまり関心がない</td> <td>1</td> <td>5%</td> </tr> <tr> <td>合計</td> <td>21</td> <td>100%</td> </tr> </tbody> </table>	関心度合い	人数	割合	大いに関心がある	12	57%	関心がある	8	38%	あまり関心がない	1	5%	合計	21	100%	<p>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、「大いに関心がある」が 57%、「関心がある」が 38%と、大多数の回答者の関心が高かった。他方、「あまり関心がない」とする回答者が 1名(5%)いた。</p>						
関心度合い	人数	割合																				
大いに関心がある	12	57%																				
関心がある	8	38%																				
あまり関心がない	1	5%																				
合計	21	100%																				

問4 本日のワークショップは役に立ったか



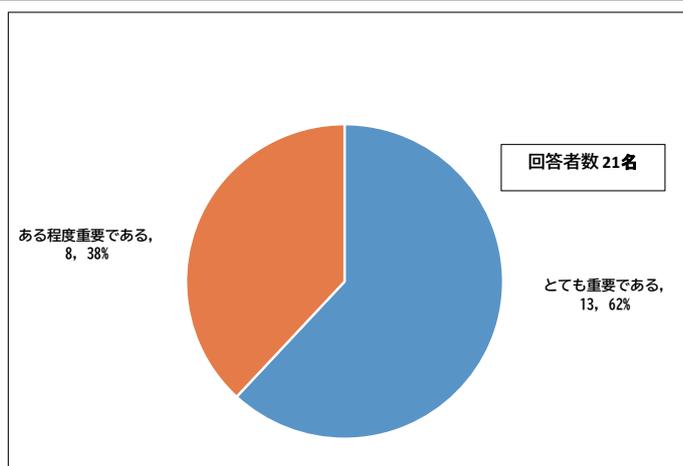
ワークショップが役に立ったかについては、「非常に役に立った」が 67%、「役に立った」が 33%と、回答者全員が肯定的な回答をしている。

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 100%であった。また、複数回答で「短かった」が 5%あり、ワークショップの内容の一部が短く感じられたものと思われる。

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 62%、「ある程度重要である」が 38%と、回答者全員が肯定的な回答をしている。

問7 (自由意見)

✓第一部では、それぞれの発表者の背景が違うのに、地域との連携、6次化、業種外との交流につながっているのは面白いと思った。第二部では、やはりこれからの業界を守っていくためには、牛だけに目を向けるのではなく、農家自身が社会に興味を持つべきだと感じた。農家同士の情報交換も大事だが、若者を中心とした消費者への発信、交流への働きかけも必要かと思った。

✓飼料代理店という立場から、日々役に立てようと、栄養や相場について考えていた。6次化については、ほんの一部の方しか恩恵を受けられない経営体と思っていたが、今回の発表を聞くと、一度は真剣に考える価値がありそうだと感じた。

✓講演者3名の方は、いずれもしっかりとした経営信念を持ち、低コストでやりくりする話や、子孫に継いでもらえるためにやるべきことや、これまでの苦難を乗り越えた話など、色々と課題を抱えている生産者の努力に改めて感心させられた。消費者を意識して、乳製品、アイスや牛肉の生産に取り組んでいて、これらの内容をぜひ報告書盛り込み、他の生産者や関係者へ共有するよう活かしてもらいたい。本日は、貴重な会合に加えていただき感謝する。

✓家畜、飼料の輸送費助成を販売価格に転嫁できていない。農林水産業に関わる輸送全体の問題。

✓限られた時間でのワークショップのため、経営概要等ペーパーでの発表だったが、スクリーンで写真等が見られれば良かった。各々経営は厳しかったと話をしていたが、自ら、6次化等に取り組み、畜産業を営んでいることに敬意を表するとともに感心した。

✓海外からの輸入に頼らない、自給飼料を活用した経営が重要だということを改めて認識した。原点に立ち返って、土、草、牛づくりを実践できる環境づくりが大切だと思う。

✓各々のバックボーンがある中での対応策を開くことができ、大変参考になった。

✓6次化について、経営者自身の話を聞いて勉強になった。

「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、全日畜が取り組んでおります「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「畜産経営の危機を克服し、持続発展のヒントを求めて（帯広会場）」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「○」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「○」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「畜産経営の危機を克服し、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「畜産経営の危機を克服し、持続発展のヒントを求めて」について、ご意見等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。

○ 報道記事

日刊毎日経済通信 2024年(令和6年)10月21日(月曜日)

令和6年10月21日(月)第13776号 日刊毎日経済通信

全日畜10月29日危機克服ワークショップ帯広会場開催

(一社)全日本畜産経営者協会は令和六年十月二十九日、午後一時より、北海道帯広市・ホテルグランテラス帯広において、令和六年度全日畜「危機克服」ワークショップ(帯広会場)を開催する。

同ワークショップでは、「畜産経営の危機を克服し、持続発展のヒントを求めて」をテーマに、第一部として、三名の畜産経営者から今回の畜産危機をはじめとした危機に当たり、どのように対応してきたのかまた、その対応における課題等について、報告発表が行われる。続いて第二部として、会場参加者全員による今回の畜産危機を乗り越えるための対応策などについて、意見交換が行われる。第一部における三名の報告発表者は次の通りである。

① 榑加藤牧場加藤賢一代表取締役会長。帯広市で酪農経営を行っている。② リバティーヒル広瀬牧場廣瀬文彦代表。帯広市で酪農経営を行っている。③ 堀田牧場堀田浩司代表。河東郡土幌町と音更町で肉用牛経営を行っている。

北海道新聞 2024年(令和6年)10月30日(水曜日) (15面 地域の話 帯)
全日本畜産経営者協会が「畜産の抱える危機克服に向けたワークショップを開いた」と、
記事を掲載

日刊毎日経済通信 2024年(令和6年)11月5日(火曜日)

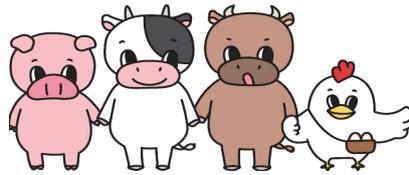
令和6年11月5日(火)第13786号日刊毎日経済通信(5)

全日畜六年度「危機克服」ワークショップ帯広会場開催

(一社)全日本畜産経営者協会は十月二十九日、午後一時より、北海道帯広市・ホテルグランテラス帯広において、令和六年度全日畜「危機克服」ワークショップ(帯広会場)を開催した。

同ワークショップでは、「畜産経営の危機を克服し、持続発展のヒントを求めて」をメインテーマに、第一部として、三名の経営者から今回の畜産危機をはじめとした危機に当たり、どのように対応してきたのか等について、報告発表が行われた。第二部として、会場参加者全員による今回の畜産危機を乗り越えるための対応策等について、意見交換が行われた。このうち、畜産経営者三名の報告発表者について、テーマと発表者は次の通りである。

① 畜産を取りまく危機に対応できる、乗り越えられる経営② 榑十勝加藤牧場加藤賢一代表取締役会長。② 酪農と生乳加工・販売、体験教室開設など多角化経営による危機克服③ 広瀬牧場廣瀬文彦代表。③ 設備投資の節減、堅実な規模拡大、耕畜連携及び六次化による危機克服④ 堀田牧場堀田浩司代表。



「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