

IKKAN IKKAN いったん先生の往復書簡コーナー（前編） IKKAN IKKAN

4月号は、群馬県で養豚業を営む三代目 小堀 長久様から「日本型の養豚システム」についてお便りをいただきました。

拝啓 大泉 一貫 先生

若葉萌える好季節となりました。10日ほど早く桜や藤が満開を迎え、当センターでも初夏への準備が始まっています。

先日、私は、日本政策金融公庫前橋支店を会場にJ-PAO監修の経営ビジョン策定プログラムを3ヶ月間受講いたしました。短期間に集中した講座の中で、講師の手厚いサポートのおかげで将来を見据えたビジョンを描くことができました。今後は、それを実行していくことに背筋が伸びます。そのご縁がございました。このような機会をいただけたことに感謝しております。

私は群馬県前橋市で養豚を営んでいます(<http://www.n-s-c.jp>)。祖父が昭和36年に創業し、父が現社長、2年後に事業承継を控えています。年間で約3000頭を出荷する一貫経営を行っています。

就農後、ドイツ、オランダ、デンマーク、アメリカ、カナダと短期間ではありますが研修をしてまいりました。また、数年に1度ですが、機材展やツアーで視察もしてきました。その中で、各国とも養豚に力を入れ競争力を高めてきていると感じています。また、持続的に経営できるように、保有する母豚数に合わせた農地保有の義務化やアニマルウェルフェア(http://www.naff.go.jp/chikusan/sinkofanimal_welfare.html)も進めてきています。そのような経緯の中で、ヨーロッパ型・北米型の養豚を参考にしてきました。

近年国内で発生しました口蹄疫、PED（豚流行性下痢）による疾病死、高齢化による廃業で国産豚肉は生産量を減少させてきました。地理的な制限の多い日本において、高い生産性と安全な豚肉を生産し続けていくためには、地域に合わせた養豚システム考え、現実化することが必須だという考えに至りました。疾病が少ない東北で繁殖農場を、首都圏への地の利がある北関

東で肥育を行うツーサイトシステムを目指すこと。肥育サイトは、近年問題となっている抗生物質耐性に対応できるように、堆肥の処理を円滑にするために農場を分散させることをビジョンに盛り込み『日本型の養豚システムを作る』と銘打ちました。現在、関東の産地では一貫経営が多く、それぞれの経営体で様々な疾病を抱えています。それが地域で循環しているのも現状です。また産地内での堆肥の処理も限界にきています。日本の豚肉は世界一美味しいと思っていますが、生産性や持続性も満たすため、私たちは考え・勇気を持って行動すべきです。

なにぶん若輩者ですので、考え及ばぬことが多いと思っております。特に立地条件や土地の価格、予想される多額の借入金、近隣住民との関係作りについて不安に思っています。ぜひ、上記へのご助言と先生が考察される「日本型の養豚」についてお聞かせいただければ幸いです。よろしくお願いいたします。

平成30年4月吉日

敬具

小堀 長久（こぼり たけひさ）

有限会社 宮城種豚センター 専務

2005年 成蹊大学経済学部経営学科卒業

株式会社養食（現三菱食品（株））に入社

実家豚舎での火災を機に、就職
現在2箇所の一貫農場をツーサイトへ
転換中

グループ会社に加工場・キャンプ場を
持ち、群馬県産飼料米を給与した

「こめこめ豚」を生産販売している。



拝啓 小堀 長久様

今年が雪が多かったにもかかわらず、桜前線は思いのほか早くすぎたしまいました。

手紙をいただきありがとうございます。養豚業の三代目として自発的にこの世界にお入りになったようにお見受けします。北米・欧州型の養豚に知悉することによって技術的にもご自身の見解をお持ちになられたようですし、「経営ビジョン策定プログラム」にも参加され、経営的にもしつかりと把握されておられるように思われます。大変な困難があったことと思いますが、よくそれを乗り越えてここまで歩んでこられたと感心いたします。

そんな中で、「日本型の養豚」を考え、構築されようとしているということですね。

私は、養豚の技術や経営にはあまり詳しくありません。特に繁殖や飼養技術に関しては、様々な意見があり、よくわからないところがあります。しかし、我が国の養豚業が直面している課題は明確ではないかと考えています。列挙しますと以下のようになります。

①投資やコスト 規模拡大に伴う投資やコストの問題があります。コストの六割を占める飼料代が上昇しています。養豚経営者は、これを指標でしつかりと把握しているようですね。

②的確な環境対策 農場周辺の混住化が進み、排水やにおいに対して苦情が寄せられるようになってきました。

③飼養技術の向上 海外の技術も大いに役立っているようですが、これも指標でしつかり把握しているようです。特に、家畜の疾病や伝染病からの隔離は重要です。伝染性疾病の侵入を防ぐ衛生管理が迫られています。

④販売力の強化 いかにも豚肉に付加価値をつけるかを検討し、実行する必要があります。

こうした課題にどのようにアプローチし、解決策を見出すのが、結局日本に特有な養豚業を構築する契機になるのだと思います。もちろん私にそのアイデアがあるわけではありませんが、これらはいずれも経営者にとつての腕の見せ所なのです。その中には確かにどの経営者にも共通する日本ならではのソリューションが潜んでいると思います。

小堀さんの場合には、特に②番目と③番目に対応するために、ツールサイト方式や圃場分散を目指しておられるようですので、

農場の立地の仕方を日本特有の強みにしようと考えているようですね。賢明な方法かと思えます。

これからは農地が余つてきますので、農場分散は確かに有効なソリューションのひとつでしょう。ただ、そのリスクもあるのかもしれない。そのための管理方式を確立することが大切なのではないかね。疾病対策に限らず、臭気や水質など、予測される近隣からの苦情には、地域にとつて何かメリットになることを考えてやるのも経営管理の課題なのかもしれません。

小堀さんは、豊富な海外経験を踏まえ、ご自身の経営や、我が国の養豚業の生産性や持続性を考えたときに、日本特有の養豚のありようが必要であり一考え・勇気を持って行動すべきとおっしゃいました。どんなに海外のいいところを取り入れようとしても、何かが違うと感じ、そこに一工夫も二工夫も必要ではないかと考えられてのことだと思います。それをお考えになろうとする「意気や良し」といったところですか。そうしたことも含めてチャレンジされていることにまずもって敬意を表します。

私から、もうひとつ付け加えさせていただければ、付加価値のつけ方に我が国特有のあり方を見出すのもありなのではないかと感じております。これはまた機会があればお話ししたいと思います。

平成30年4月吉日

敬具

大泉 一貫（おおいずみ かずぬき）

1949年 宮城県生まれ

農学博士 宮城大学名誉教授 専門は農業経営学

日本プロ農業支援機構理事

日本地域政策学会名誉会長

「世界の知を復興へプロジェクト」代表

政府の各種会議に参画するほか、農業

経営の成長を目指す農業改革、地域政

策などへの提言活動に取り組む



IKKAN IKKAN いったん先生の往復書簡コーナー（後編） IKKAN IKKAN

群馬県で養豚業を営む小堀 長久様からのお便り後編は、自社の「課題と取組み」そして「付加価値の創造」についてです。

拝啓 大泉 一貫 先生

ご意見をお聞かせ頂きありがとうございます。前号にありました、4つの課題をどのように解決してゆくかが、それぞれの経営者の腕のみせどころと考えると俄然やる気が湧いてきます。そして、どの経営者にも共通する日本ならではのソリューションが「日本型の養豚」につながるのだと、考えを整理できました。

4つの課題のうち次の2つについてももう少し話させてください。

①投資やコスト

輸入穀物の高騰が続く中、代替策として地元飼料米を使用し研究してきました。これは政策によって左右されるというデメリットもありますし、地元米ではコストが低いとは言えませんでしたが、一方、まとまった量の米の配合はブランド豚を作ることができたり、耕畜連携で堆肥を還元する先が新たにできたことを考えるとプラスだったと思います。コスト削減としては粒度を変え、消化を良くすることが目下の取組みになります。

④販売力の強化

自社での販売には消極的でした。祖父の代で、生産から加工販売まで手がけていましたが、価格競争についていけなかつたことから撤退した経緯があります。その後、黒豚ブームも一過性だったのを見て、単一品種でのブランド化も考えから外れ、生産強化を進めてきました。

現在、当社では販売力の強化として、大きいロットで体型・体重の揃った豚を生産・出荷することを付加価値としています。流通の合理化によって、豚肉の加工は容易なことが求められています。同じ規格にすること、スライサーが通りやすい肉質にすることで、第一のお客様である食肉卸さんの販管費削減に協

力できることが強みです。

とはいえ、グループ会社の食肉加工場・キャンプ場という資源と養豚場を結びつけ最適化できたらいいなという思いもありますから悩ましいです。

大泉先生が感じられている「付加価値の付け方に我が国特有のあり方を見出す」とはどのようなことなのでしょう。ご教授いただければ幸いです。

平成30年5月吉日

小堀 長久（こぼり たけひさ）

有限会社 宮城種豚センター 専務

2005年 成蹊大学経済学部経営学科卒業

株式会社菱食（現三菱食品（株））に入社

実家豚舎での火災を機に、就農

現在2箇所の一貫農場をツアーサイトへ

転換中

グループ会社に加工場・キャンプ場を

持ち、群馬県産飼料米を給与した

「こめこめ豚」を生産販売している。



敬具



宮城種豚センターのウェブサイトがリニューアルされました。ぜひ、ご覧ください。

<https://akagikogen-livestock.jp/>

拝啓 小堀 長久様

再度お尋ねありがとうございます。

「販売力の強化によって付加価値の付け方に我が国特有のあり方を見出す」と申し上げましたが、その心や如何にといったところででしょうか？

少々長い話になりますがお付き合いください。

我が国の豚肉市場は、高価格でも消費者が買ってくれる優良な市場です。おそらくこれは変化し、国際競争力のある豚肉と付加価値を付けた豚肉に分かれていくと思われまふ。コストを考えた生産性の高い豚肉と、付加価値の高い豚肉が残っていくということでは。

養豚業界では、前者の生産が主流となっており、豚肉のブランド化や直接販売は一部でしか考えられていませんが、私の考えは、豚肉の生産から消費までのバリューチェーン全体を見ておいた方がいいというものです。どこに付加価値があるか、プロフィットプールといいますが、利益だまりがどこにあるか常に見ておく必要があるということでは。

プロフィットプールが生産の場にあると考えれば、コストの半分を占める飼料代への対策が重要になります。

小堀さんの「粒度を変え消化をよくする」取り組みもその一つとなりますが、本格的には飼料工場建設ということになるのではないかと思ひます。デンマークの養豚農家は、日本より規模が小さくても飼料への関心は強いものがあります。一方、日本で飼料工場はほとんど広まっています。理由はいろいろあるのですが、「全国畜産配合飼料価格安定基金」がうまく機能しているのも一因かもしれません。安定基金を受給するには、全農または全農指定の会社の飼料使用が前提で、自社工場の飼料は対象になりません。ただ、補助金を背景とした農業をやっていると、バリューチェーン全体への視野が弱くなり、本当の意味での経済合理性が分らなくなります。

さて、少し回り道をしましたが、基本は低コスト養豚だとしても、私が言いたいのは、プロフィットプールの存在に敏感な経営です。補助金頼りではなく、資材調達でも、豚の販売でも、市場動向を敏感に感じそのためのシステムを柔軟に構築できる経営です。

市場動向といつても、卸売市場出荷なのかバイヤーなのかでも大きく異なるように思ひますし、自社ブランドを目指すのであれば、全国市場では、既に強力なライバルが複数おりますので資本力の勝負になります。ブランド豚肉の乱立による値崩れ、消費者のニーズの変化というリスクもあります。そこで販売は小売業者に任せ、求められる商品を如何に安定供給するかに徹しているのが今の養豚業界ですが、市場は多様で市場に背を向けては元も子もなくなります。ニッチの市場ですと、スーパー等、独自に販売ルートを開発すると同時に加工に可能性を見いだすこともできるでしょう。加工場を作ると様々な部位が使い安いつ時期にストックして、高いつ時期に販売することも可能となると思ひますし、OEMの要請もあるかもしれませぬ。

我が国の豚肉流通全体を見据えようと、様々なところにプロフィットプールがあることに気づくと思ひます。私が申し上げた付加価値のつけ方とは、それを自身で見極め、そこに焦点を合わせていくというやり方で、我が国特有といわれる独自性もそこから出てくると考えています。やるかどうかは経営者の判断でしかないのでありますが、焦点を合わせた事業領域では、自身の方でというより、その領域の専門家と提携しながら事業展開するのが望ましいと思ひます。

一層の御発展を期待しております。

平成30年5月吉日

大泉 一貫（おおいずみ かずぬき）

敬具

1949年 宮城県生まれ

農学博士 宮城大学名誉教授 専門は農業経営学

日本プロ農業支援機構理事

日本地域政策学会名誉会長

「世界の知を復興へプロジェクト」代表

政府の各種会議に参画するほか、農業

経営の成長を目指す農業改革、地域政

策などへの提言活動に取り組む

