

# 成功する養豚養鶏経営 (一)

長田家 広

## 一 各自の農業経営の今後の進

### め方についてよく考えよ

「にわとり」や「ぶた」で所得(もうけ)をふやしていこうとするならば、各自の現在の経営が、水田経営なり畑作経営なり、また水田畑経営の中で、どの中小家畜をどの程度まで取入れうるかどうか、また一五羽経営、一〇羽経営、五羽経営でそれぞれ労働力をもっている状況によって、とり入れうる頭羽数も違ってくるし、経営の仕組によっては「ぶた」をとり入れる場合と、「にわとり」を取り入れる場合とが出来てくる。

### イ 年備を入れても企業的に成立せしめる計画

水田を七羽もち、かなり大きい経営者で労働力も不十分でありながら、年備や労働者を入れて「にわとり」を三、〇〇〇羽以上も飼育しており、しかも経済ベースのつた経営をしている人がいる。しかしこの経営者の周辺には「にわとり」

の経営者はいない。

この経営ではおのずからすぐそばに消費地をもち、この唯一の供給源となつて市場を握っている。

これはこれなりに採卵鶏常時三、〇〇〇羽が六五%の産卵率を年間維持し、市場のすぐそばで市場を独占していることで、すべてが「にわとり」経営を採算的に、また水田との総合経営を成立せしめているが、これに切りかえるには当然のことながら、周密な計画が検討されて、三カ年間の年数をへて大羽数飼育となり、産卵率を経済的に維持する技術を習得してきたものであり、一朝一夕にして成就したものではない。また一方では水田二羽をもって、「にわとり」三、〇〇〇羽飼育をしている人もある。この人は水田二羽では将来農業経営では生活に困つてくるということで、水田以外に収入を得る途として「にわとり」を選び、先進地にも実習に出かけて技術を習得し、三〇〇羽から始めて三年目に三、〇〇〇羽の飼育に入っている。

やはりこの経営者の地理的条件は消費地の近郊に位置しており、同じような意図をもつた水田経営者が近くに三人もおり、この人々と励まし合つていけたことも幸いで

あつたが、「にわとり」をどうしてもいれなければならぬ将来の不安からくる意欲に支えられて、当初たてられていた計画を着実に技術をもつて積み重ねていったことである。

「ぶた」経営においてみると、三六年頃より「ぶた」飼育が急激におこなわれていき、北海道はもちろんのこと日本全国での「ぶた」ブームをつくりあげた。

### ロ 不況時の赤字をのりこえて

この反動が直ちに三十七年の「ぶた」価格の下落を招き、「ぶた」の共同経営では資本の投下量が大きかつただけに、この損害は著しいものがあり、小頭数飼育の個人経営では三十七年で殆ど飼育をやめ、共同経営では破算した所も随所にみられたが、今日三十九年においては、三十七年の不況を乗り切ってきたもののみが(必ずしも三十七年に黒字であつたのではなく、赤字経営であつたが、つなぎ資金を投入して赤字をかかえて、三十八年を迎えた経営者がほとんどすべてである)、北海道内においては固定化されて、養豚経営者としての基礎を確固として確立している。

この養豚経営者にしても今日の基礎までになるとは夢想だにしていなかったことであらう。

しかしながらいままで経営してきた作目を、ぜんじ切替えて整理し、もてる労働力で飼育しうる頭数まで最大限の労働力で賃銀が支払えるまでの頭数に飼育頭数を拡大して今日に及んでいるが、一〇頭ないし二〇頭の肉豚出荷という細々ながらの経

営も、一カ年に二・一回転する程度までに技術を高め、一〇〇頭、二〇〇頭出荷農家群が形成されるに至っている。

これら「にわとり」や「ぶた」の経営において、各自がもっている労働力や現金や資産(土地・山林・田畑・有価証券・現物その他)の状況によってその経営の進め方、また拡大されて多くの頭羽数を飼育していく進度は異なっているし、異なつたそれぞれの経営の仕組がある。

### ハ 経済的に成立つものには技術が裏付け

#### けされていかなければならない

しかし中小家畜が経済的になりたちうる線がいきよにつくりあげられうるものではなく、常に飼育技術という裏付けがなければ、成立しうるものでない。

一面一戸の経済ベース線を目途として拡大していても、市場との結びつきや出荷販売の面から、市場との経済最低生産数量が一戸、または一部落ないし二、三の部落で生産されていかなければ、中小家畜生産圏はまた成立しえない。

二・三年前までは一戸の「にわとり」飼育羽数は、三〇〇羽を最低の飼育羽数といつていたし、「ぶた」については五〇頭の肉豚飼育を最低としていたものの、三十九年の今日においてはすでに、「にわとり」では一戸当五〇〇羽飼育が最低となつてきており、農業においてももちろんのこと、好むと好まざるとにかかわらず、経営即ちもうけは常に拡大されていかなければならないし、拡大されることを願うものであるから、今から中小家畜をとり入れて、農業をもつ

てよりもうけを拡大しようとするならば、「にわとり」五〇〇羽以下、「ぶた」五〇頭以下しか飼育出来ないものであるならば、一地域で卵数が一日に十ヶース以上位生産しうる農家集団の結成をはかるか、「ぶた」においては年間（毎月なり隔月なりで）一五〇頭の肉豚が出荷しうる養豚農家集団が結成されていかなければ、中小家畜の経済ベースを確立することは出来なくなる。

## 二 中小家畜飼育集団をつくれ

「にわとり」を好む人「ぶた」が好きな人同志の集まりがつくられていかなければならない。このために各自の経営の今後のあり方をよく考え検討し、消費都市により近くて経営面積をあまりもっていない人ほど、中小家畜導入によって経営を拡大する以外に途がない経営者ほど、集団という力では他に対抗していかなければならない。

このように考えてみると、消費地との経済圏を考えながら、自分の「ぶた」はどこに出荷するものか、卵はどこを相手として売りさばきうるものかを考えて、最低の日量年間の定量的出荷が出来うるような、飼養頭数形成が出来うるものかどうかを考え、しかる後にしからば自分の経営では何羽何十頭飼えるかを検討し、これがどのような労働の配分によって解決されるか、面積（ばれいしょ）を自給生産とする場合、どれ程の面積を「ぶた」用にさきうるか、また何年後に何羽「ばれいしょ」を作付するか）面積配分を考えて、家畜に対する所要労働量と自給飼料作物「ばれいしょ」耕作への所要労働配分量を勘案し、資

金手当はどういう方法をとるかを考え、しかる後に中小家畜の取り入れ方を検討し、中小家畜経営の総合的な仕組みを立てていかなければならない。

## 二 地区連あるいは一農協ない

### し二〜三農協の地区形成の考

#### え方と、これら機関の後楯が不可欠のものである

酪農においては、生産物である牛乳の買取先がひとまず確立している。

これに反して中小家畜においては、卵や豚肉の買取先は農協、ホクレン（北海道においてはホクレンが取扱先になっている）全購販連がその機能を果たしてはいるものの、生産農家の生産数量が今迄は少なく、かつ不定期であり不定量であっただけに、牛乳のように年間取引価格が一定せず、常に毎日の市況を左右し、消費地や消費者との直結が生産者との間には成立しえなかつた。

一方中小家畜を経営するための資金についても、農業においては手持現金が零細であるために、資金ぐりの上においても、農家が出資している金融組織に大きく頼らなければならぬ点、および中小家畜といえども一戸で経営するとすれば、それなりに一戸で大羽数、あるいは多頭数飼育をしなければならぬし、集団形成にしても経済圏をつくるだけの頭羽数を飼育することの三に、勢い多くの資本を必要とする点から、系統金融機関からの融資をうける必要があり、経営を成功させるための経営

並びに技術上のコンサルタントがなければ、農業は今の段階においては中小企業以下の域を脱していないだけに、農業をたすける大きな機関の後楯がより必要になっている。

独力ですでに成功をしている経営者もみられるが、ほとんどが地区形成の構想に立って指導している地区連農協の後楯に支えられて、今日の基礎を築きあげているが、今後においても尚一層の機関の強力な指導援助が必要である。

非常に勢いで伸びてきている今日の経済界において、農業はより以上に資本力を集中していかなければ、他産業の資本攻勢に対抗し、産業進展に伍していくことは出来ない。

それだけに「にわとり」「ぶた」の振興方針の意志統一が行なわれ、これを支持して強力に押し進める機関も、陰に陽にまた積極的にこれをうけて立たなければならぬ。

筆者は昭和三十六年に、上川生産連主催の冬期講座において、「上川地区における中小家畜形成について」と題して論じたことがあるが、今日に至ってようやくにして「ぶた」で一地区、「にわとり」で二地区の構造改善地区の形成をみ、昭和四十年に至って「にわとり」地区が更に一カ所、事業を開始することとなったが、構造改善事業とは別個に、個人や法人で「にわとり」の大羽数飼育群が三カ所、「ぶた」においては農協直営の仔豚生産センターと、村をあげての肥育農家群との連けい事業が一カ所おこなわれてきたものの、これらも町村、農

協、地区連をあげて、地区形成に力をつくして三カ年をへていることからみても、中小家畜の経済圏がそう安易に成立しうるものではないが、欲求する農業者とこれをうけて立つ農協、地区連の意志と相一致し、また機関が輿論を喚起して、農家がこれにうけて立つ合一の意志とで、初めて中小家畜圏が成立しうるものである。しかし、今後の成長によって、農業者の法人格所有者がどんどんふえていくべきであり、自立経営を行なう法人農家群の成長を助長し、他資本に対抗して自営しうる農業者を統合していく農協、あるいは地区連としての活動の展開も、そう遠いものではない。

一方消流面からみての一団地構成は、道路条件や地勢によって異なるが、「ぶた」については大体集荷範囲が消費地を中心として、半径で一五〜二〇キロの範囲といわれており、その半径中の飼養頭数は三〇、〇〇〇頭であり、一農協宮下の飼養頭数三三、〇〇〇頭あると、（一農協あたり常時一、五〇〇頭飼育で年二回回転）地区連或は経済連の肉取扱経済単位として成立つと目されていることから、おのずから前に述べた農家の飼養単位とでの集団化が算出されてくることになる。

かつまたこれによって枝肉処理施設や、種豚場などが経済的に成立してくることにあり、農業資本での効率的な運用も出来、第三者に対抗しうる市場相場の確保を可能となりうるものである。

「にわとり」については一集団十萬羽養鶏が目途とされていることから、北海道にお

いては、釧路、北見、帯広、旭川、室蘭、札幌、小樽、函館の消費費地を中心として、この中心に近く養鶏団地をその外周に（主として畑地帯になるが）養豚団地を構成していくよう、系統団体の立場においての振興方策と、これに相呼応していく農家集団の立ち上りが必要である。

### 三 もつげに徹することである

養鶏家養豚農家が何千羽、何百頭飼育していても、主たるものは各人の労働が主体となっているため、養鶏、養豚経営と生活経済とが判然としていない。

これがために消費経済が養鶏、養豚事業の即目的と考えられているので、中小家畜はもろんのこと農業という産業が、企業的になかなかない。

農業が企業的になりえない原因は種々あるが、一つには耕地面積が少ないから、家畜頭数が多くもてないから、人をやとっていくだけの規模になれないから、年に一回しか収穫が出来ないから、天候に大きく左右されるから、利潤がいくらえられるかはつきり計画されないから、投下資本がすぐ回転しないから、などで大規模に経営が出来ない。

これらから投下した資本から利潤をあげて、資本に配当していくだけのもつげはなく、ただ働いた労賃が一時間当り一二〇円を得たという状況に墮しているし、その考えにほとんどが支配されており、本年は家族がどうか生活しえたという農業者が多々みられるが、昨年より今年はオートバイ

をかった、テレビがかえたなどという生活程度を少し高めえたことで満足し勝ちである。

しかしかかる状況下に安住していいものであろうか。

一時間当りの報酬賃銀を少しでもあげていくように経営を切替えていかなければならないし、地代、資本利子が払えて、償却費が積まれる経営を目的として、農業者も企業者としての心がまえに直ちにかえなければならぬ。

たしかに今迄の畑作経営なり水稲経営なり酪農その他畜産においては、利益は少なかつた。

しかし一般企業では薄い利益であれば薄利多売方式をとり、大売出しと銘うって在庫量をへらして、資金の回転を早め、且つ倉敷料、銀行利子を安くしようとしていく。

これに對比して中小家畜経営は当然のことながら、いままでの農業経営を整理して単純化し、専門化していかなければ、投下資本に配当がつけうる段階には到底なりえない。

「ぶた」飼育において「ばれいしょ」などの澱粉質飼料を自給するとして、必要な全飼料に対して二〇〜三〇%を自給するが、「にわとり」においてはほとんどが購入配合飼料としても、「ばれいしょ」作付に要する労働の必要量は確保しても、その他の作物は出来るだけ整理して減反していかなければならない。勢い多頭数多羽数飼育を行なっていくのであり、限られた労働力を散

発せしめてはその効果も薄くなることから、経営を単純化して、勢力を集中して専門化していくべきで、財産台帳をつけることよって初めて、自分の経営の財産を知り、経営内での無駄な財産を知り、損益をつけることよって、育成中に損を著しく出し、産卵中に飼料のくい込みを知り、「ぶた」の肥育期間に長い期間をかけすぎたことを知りうるものである。

今から十五〜二十年前までは、一年に一回土から収入をあげ、半年に一回「ぶた」で収入をあげ、毎月乳牛で毎日卵で、という経営を推奨してきた。

しかし今日の経済界の中で、大々企業農で、多くの人をもつ共同経営農場等では、この方式は可能であり、この方式をとってきている農場も見受けられる。

しかし我々の限られた五人共同、あるいは三戸共同、また個人の多頭羽飼育においては、単純化してその部門に専念していかなければならない。

旭川の或る経営者は水田経営の経費差引残は再投資に回し、「にわとり」からの差引益金は生活費に充当している。

この経営をみると飼料の半月分の倉庫残数と、給与飼料量（袋数）とが常に照合されており、消費飼料量（袋数）と産卵率が常に台帳上で点検されており、一羽当り二〇〜三〇平均の消費量になっていけば、それだけ喰い込んで産卵率がえられたものか、乱袋になつたり、飼槽外に飛散させて産卵率は向上しない、かえって低下しているかを常に点検して、わずかな飼料でも無駄の

ない経営をしようとしている。

何千羽の「にわとり」となると、一〇%の飼料のむだがあれば、百羽で三ヶ月程度の飼料の損となり、一、〇〇〇羽で一年間に一三一、四〇〇円の損となり、高価な飼料だけに、わずかなむだも積ると大変な大きな損金となる。

一方購入飼料自体の買入価格についてもよく検討してみるべきであらう。

二〇ギ入り一袋の価格に一〇円のひらきがあると、五〇〇羽程度で一年間に一万円は高い飼料をかったことになる。

また病鶏と思われるもの、産卵をしないで、「とさか」も白っぽくなっている「にわとり」をいつまでも「ケージ」の中に入れておくなども、飼料その他の必要な経費をむだにしている。などなど数多くのむだを記載することよって見出しうるものであり、「にわとり」での卵一個生産に要した経費がいくらになっているかを見極めるべきであり、一円でも多くもつげを生み出す手段は、技術の上立って正確な記帳による以外に途はない。

東川町農業協同組合養鶏部・養豚部では、経営簿を会員に配布して、管理日誌と経営収支簿が一面に記帳されるようにし、会員の損益を把握しようよう指導してきているが、少なくとも中小家畜経営をするからには、頭算数では決して経営は向上するものではない。

（道立農試渡島支場 専門技術員）