

連載

# ニワトリの獣医師と呼ばれてたくて 16

～所懸命から一生懸命へ～

白田 一敏



## たかが卵、されど卵

「たまご」——  
この言葉を聞いて人々は何を連想するだろうか。

「たまご」を広義に解釈すればさまざまな種類があるけれど、十中八九の人は「たまご＝鶏卵」と連想するに違いない。過去に大学の友人に聞いたことがあったが、全員が鶏卵と答えた。さらに「鶏卵」のイメージは安価で栄養価の豊富な食品という認識だ。確かに一人暮らしで栄養の偏りがちな貧乏学生にとって、鶏卵は価格と栄養価の面から生活をバックアップしてくれる強い味方であった。

一方、今から四、五十年前のことだろうか。鶏卵は大変貴重な食料品であり、裕福な家庭か、あるいは病気をした時などの特別な場合しか口にできなかったと聞く。誕生した時からカラーテレビが普及していた世代からはとても実感できるものではない。しかも当時の値段と現在の値段がほとんど変わらないらしいから驚異的だ。採卵養鶏生産者が他の畜産物に先んじて多角的に経営努力し

てきた成果である。まさに鶏卵が物の優等生と呼ばれる所以だ。もともと栄養価が高くさまざまな料理に使用される鶏卵は、現在はその安価な値段も手伝って極めて身近な食品として認知されている。

特に筆者にとって卵は極めて身近なもので、空気や水のような存在に近いものであった。それゆえに卵について深く考えたことがなかった。

そのことに初めて気がついたのは、P P Q Cの仕事を見学した時のことである。ラボでは女性スタッフが計測機器とコンピューターの前に立ち、何枚も積み上げられたトレーから鶏卵を一個一個手に取り、卵重、卵殻強度、卵白高、あるいは卵黄色といったデータを計測していた。驚くべきことに、計測されたデータは自動的にコンピューターに転送される仕組みを、ドクターKご自身がプログラムしたとのこと。獣医師がコンピュータープログラマーの仕事までするとは凄いの一言だ。  
しばらく様子を見て、検査の内容を具体的にドクターKに尋ねた。

「あの作業は卵の何をチェックするのですか」

「あの作業は検卵と言ってね。鶏卵の卵重や卵白の盛り上がりなどを定期的にチェックしているのだよ。ところで君は卵にはサイズ区分があることを知っているかね」

「ハイ。L、L、L、M、M、S、S、Sとといった具合でしょうか？」

「そう。では各サイズは何グラムから何グラムか言えるかい？」

「……」

「正確に思い出せず、筆者は言葉に詰まった。」

「Mは五八〇〜六四グラム、Lは六四〇〜七〇グラムといった具合に、六グラム刻みだよ。それでは、どのサイズの値段が高いかな？」

「LとMサイズですか」

「そうだね。それでは、LとMサイズ中心に卵を生産すれば高収益につながるね」

ドクターKとのさまざまな問答のうちに、いかに自分がこれまで鶏卵を漠然と見ていたのかをつくづく思い知らされた。その時までの関心事はもっぱら産卵成績であった気がした。  
P P Q Cに勤務するようになって

以来、いろいろな鶏種や農場における卵重の推移や卵質の状態に関する膨大なデータを確認してきた。それらの傾向を把握することは経済行為と直結するので大変興味深いものである。

さて、ここで単純な事例として卵重の分布を例にとってみよう。実際の野外のデータからA群とB群(ジュリア・三百四十日齢・別養鶏場・同一季節)のサイズ分布を以下のようにピックアップしてみた。

A群・MS五%、M五三・三%、L三八・三%、LL三・三%

B群・MS二・五%、M二三・八%、L五二・五%、LL一七・五%、LLL三・八%

卵価：平成十六年四月の平均卵価の基準値を参考(MS一三九円、M一四四円、L一四四円、LL一三四円、非規格安値一二二円)

A群の特徴はL+Mの比率が九〇%弱で高価格帯に卵重が集中している。一方のB群はL+Mの比率が約七五%で、その分LLLの割合が多いのが特徴である。

原料卵一トンについて卵価を加味して売上げを計算すると――

A群Ⅱ(五〇キログラム×一三九

円)+(五三三キログラム×一四四円)+(三八三キログラム×一四四円)+(三三三キログラム×一三四円)

Ⅱ一四万三二七六円/トン

B群Ⅱ(二五キログラム×一三九円)+(二三八キログラム×一四四円)+(五二五キログラム×一四四円)+(一七五キログラム×一三四円)+(三八キログラム×一二二円)

Ⅱ一四万一四三三円/トン

すなわち、A群とB群における原料卵一トン当たりの収益差は一八四三元となる。一〇万羽養鶏場における一日の生産量を約四・二トンと仮定すると、七七四〇円の差となる。

この差が年間連続とすると、収益差は二八〇万円にも上る。これが一〇〇万羽養鶏場であれば二八〇〇万円、二〇〇万羽養鶏場では五六〇〇万円の収益差となってしまう。

実際に年間を通じて収益差をシミュレーションするには、各サイズの卵価は日々変動するため、もう少し綿密な計算が必要である。この他にも、キズや汚卵といった規格外の割合も大きな影響を与えるファクターとして考慮すべきだろう。しかし、単純に計算しただけで、基準卵価が高ければ高いほど、あるいはサイズ

間の価格差が大きいほど最終的な売上げの収益差が開くのである。

もちろん、卵を生産するために必要な原価が基本的に同じと仮定すれば、鶏卵のサイズコントロールがいかに養鶏場の収益に影響するか理解できる。筆者の経験では、大玉傾向の強い鶏群では一日当たりの飼料摂取量も多い傾向だから、実際にはさらに収益差は大きくなると想像できる。

卵重分布に影響を与える要因として、鶏種、飼料の内容、飼育管理、鶏舎構造、鶏病の発生ならびに気候

## 常識を疑え!!

「卵質検査済みの卵は、細菌検査に供されるのですか」

膨大な卵を前にふと疑問に感じ、ドクターKに尋ねた。

「廃棄処分にするよ」

「何だか勿体ないですね。サルモネラ検査に使えませんか？」

「卵質検査では卵が開放性にハンコリングされる。したがって、検査済みの卵は二次汚染の危険性があるから廃棄するのが一番さ」

「農場主の方は、(たくさん卵を

条件などのさまざまなファクターが複雑に絡み合う。個々の条件による影響は割愛するが、いずれにしても生物相手の仕事は一筋縄ではいかない。

一見何の変哲もない卵であってもサイズ次第で売上高が大きく変わる、奥の深い世界といえる。まさに「たかが卵、されど卵」である。獣医師として病気を見ることがだけに限定した仕事では、決して味わうことのできない醍醐味がこの職場に充満している。

抜かれて)文句は言わないのですか?」

「最初は言ったよ」

「今は文句を言わないのですか?」と少々神経質な表情で聞き返した。

「品質検査の重要性をオーナーに

説明して納得していただいた」

「どう説明したのですか」

「業界の常識は、時として世間の非常識と成り得るということさ」とドクターKは笑って返答した。

養鶏場オーナーたちの大多数は「何故売れる原料卵を検査に回して捨てなくてはならないのだ」とか、「年間であくらのロスになる」という反応だったそうだ。無理もない。これが当時の業界の常識であろう。

ところが、である。ドクターKの発想は全く次元が違う。発想が業界内に収まっていけないのだ。例えば、ボルトといった工業製品では完成品の一定割合を抜き取り、その出来上がりが当たり前のように調べられている。自動車のように高価な製品でもしかりだ。テレビコマースシャルで時々放映されるが、完成品を衝突実験等に用いて安全性能を確認するのが常である。約二十年前に採卵業界において品質検査のために製品を抜き取る習慣がなかったことは、世間の常識から見れば非常識であったと判断されよう。

ドクターKは「卵が農産物であることを免罪符にすべきでない」「自分の生産した生産物の状態を常に把

握し、責任を持つ」という発想が最終的に生産者の消費者に対する誠意につながる考えた。

こうした理念に基づいてドクターKと有志の生産者で設立されたのがPPQCというラボである。Poultry Products Quality Controlの頭文字をつなげた社名だが、その意味は「養鶏生産物の品質を管理する」というコンセプトに起因する。

現在でこそHACCPやトレースビリテイといった概念が有識者によって唱えられているが、すでに二十年以上も前にこの概念の源流となる発想を業界に持ち込み、実践し始めたドクターKの先見性には驚愕するばかりである。

これらの発想や先見性は常識とされる事象を鵜呑みにせず、自らの検証と発想で考える思考パターンの成せる業なのかもしれない、とPPQCで十年以上過ごした現在でも時々痛感させられる。

一方、業界の常識から抜け出し新しいもの(システム)を生み出すことは、時に世間から抵抗、反感あるいは誤解を招くことがある。この類の反応が典型的であった事例は過去にいろいろと経験している。一例を挙

げると、日本では七十九年ぶりに山口県で高病原性鳥インフルエンザ(HPAI)が発生した時のことが真つ先に思い浮かぶ。

PPQCではHPAI発生のニュースを聞いて即座に対応し、発生翌日の午前中には関係のあるすべての生産者に対して、最新の数カ月分のAI抗体検査結果(陰性)をFAX送信した。この迅速な対応に対してクライアントの方々や一部のスーパの仕入れ担当者などから多大な評価を頂戴した。

さらに、今回のHPAI発生事件は業界の緊急事態であること、鶏肉や卵に対する風評被害も予想されたことから、レイヤー・ブロイラーに関わらずクライアント以外の検査依頼について門戸を広げる決断をした。この一連の行動は同じ業界の一員として少しでもお役に立ちたいという主旨に基づくものであった。

HPAI発生後の数カ月の間、多数のAI抗体検査に関する問い合わせがあり、数々のご意見あるいはご批判も併せて承った。その内容を一部ご紹介すると――  
◎抗体検査が陽性の場合、どう処理するのか

◎余計なことをされると困る(スーパのバイヤーから余計な書類の提出を求められる)

◎抗体検査は過去の結果だから実施する意味がない(理由…HPAI発生は山口や京都の発生事例が示す通り、数日で死亡数が増えていく。つまり、リアルタイムで結果が出ない抗体検査は現在の状況を示さないものではないから説得性に欠く)

◎検査用抗原を国の検定されていない、つまり市販されていない抗原を使用し陰性を証明してよいのか?

等々…。

## 信頼回復を最優先に

本連載で過去にも述べたことがあるが、『立場が違くと視点も違う』ということをも肌で実感し、業界の高所大所からのご意見について真摯に受け止めた数カ月であった。

確かに、抗体検査を実施して結果が陽性であった場合の処理については不確実な要素が多く、行政や社会のコンセンサスが成熟していない事案であるから検査を躊躇するといった判断も一つの選択肢であろう。

検査に関しては、A I検査の特殊性(血清型が多い)ゆえに、対応できるラボが公的研究機関以外では極めて少ない。どこかでA I検査の結果をスローパーの仕入れ担当者へ提出すれば、当然、未検査の生産者に対しても検査結果の提出が要求される。検査結果に対する仕入れ側の過剰な反応も予想されるため、生産者が不利な状況に陥る危惧もあつたかもしれない。

抗体検査は万能でなく弱点もある。すなわち、抗体検査は過去の感染の有無を推測するもので、必ずし

も現況を反映するものでない。つまり、継続的な監視が必要であることは言うまでもない。

業界の物差しで計ると、ワクチン問題や補償問題が生産者の納得する形に落ち着かなければ、抗体を監視し早期発見することは結果的に生産者自身の首を絞めると理解されるケースが多い。それならば、検査はしない方が得策だといった結論に達しやすい。現に多くの生産者の反応がそうだった。

しかし、社会の見方は業界の物差しと全く異なる。この数年来、社会問題に発展した牛肉偽装問題、京都の鶏卵業者による産卵日偽装事件、BSE補助金の不正受給といった事柄は生産者のモラル低下(自己中心的な発想)が主因であつたことは疑う余地もない。非常に残念な結果ではあるが、消費者のみならず行政当局も生産者のモラルを信用できないというのが本音ではなからうか。

現在、業界ではA Iワクチン推進運動が高まりを見せている。業界を

愛し、ニワトリの獣医師を目指してきた筆者もA Iに対する最終的な防御手段としてワクチンが選択肢に加わることを願いたい。

しかしワクチンの他に、すべきことは全くないのだろうか。

議論の中に、「A Iワクチンによってワクチン接種群と自然感染の区別がつかない」という意見がある。一方、生産者を中心としたワクチン推進派からは「モニター鶏やD I V A システム<sup>②</sup>を適用すれば問題ない」という反対意見がある。

確かに、モニター鶏やD I V A システムが確実に運用されれば野外感染をキャッチできる可能性は高まる。しかし仮にワクチンを許可された場合、生産者はモニター鶏群を確実に設置するのか、あるいはモニター鶏の監視システムは機能するのかといった別次元の疑問が浮かぶ。行政の最前線である家畜保健衛生所では鶏ばかりを扱うわけにはいかない事情がある。

情報開示の一手段である抗体検査さえ自主的に実行されていない現況に加え、半年も前の卵をテールエッグとして平気で販売する一部の生産者の姿勢から判断すれば、生産者

が直ちに消費者や行政から信頼を勝ち取ることができるとは少なくとも筆者には思えない。

最優先に考慮すべきテーマは、信頼の回復ということに尽きる。そのためには業界の物差しだけでなく、一般社会の基準から考えることが重要であり、具体的には生産現場における積極的な情報開示システムを自浄作用として業界自身で構築することが社会からの信頼回復につながる。と信じていたい。

筆者：(株)ビービーキューシー  
品質管理&生産管理部門長  
獣医学博士/獣医師