

# 鳥インフルエンザ—— 新しい展開への考察②

加藤宏光

## 販路回復を頼む日々

再起を期したといっても、被害の記憶も新しく、マーケットがHPAIの衝撃を忘れ去ったわけではない。YYグループの後押しが期待できるとはいえ、生産したタマゴを直ちにYYグループに販売することでけりがつくわけではないので、それまでの取引相手にも販路の回復を頼む日々が続く。

直接の被害額は、淘汰された一二万羽の時価であり、一羽平均で四〇〇円として四八〇〇万円ほどとなる。また、生産できなかった期間のロスは人件費をベースに固定費のみで、金利償却を含めてキロ四五円ほどとなる（人件費一二円プラス金利償却二八円）、一日の生産トン数は本場の基礎羽数一二万羽をベースに五トン余りであるから、一日二三万円、休業期間を一〇〇日としても二三〇〇万円で、単純計算で被害を概算すると、これらを合わせても七一〇〇万円である。

これに対する補償金額は、淘汰は実費で四〇〇円、再稼働を前提とした積み立てや保険金は最大六五〇円

ほどであるが、これも基礎となる生産時期の卵価相場等を勘案するたため、羽当たり四〇〇円ほどにしかない。不足分を融資で補うための、銀行へ提出する事業計画書類作成といった、慣れないデスクワークに悩まされる日々が続いた。

茨城の現実には混沌としていて、LPAIの補償について一つの窓口にとまららず、個別の交渉が続いている。また、県も初めてのことで、対応に苦慮している、との情報を得ています。

被害はそれだけには止まらない。HPAI発生の情報とともに起きた流通の拒否反応は、YYグループのように好意的なマーケットばかりではない。直ちに陳列棚から鶏太のブランド卵を外すマーケットも多く、また、極端な例では「当店では××は置いていません」といった説明ポスターまで掲げるものもあった。

さすがに、行政もこういった過激な反応に対して強い忠告を与え、極端なポスターの掲示などに対しては、名指しで注意するといった、改善への指導もあった。

こうした環境の中で、一部を除く鶏太のタマゴは原料卵として引き取

られ、さらにその条件は非規格安値というものである。HPAIショックで低迷気味のその時、非規格安値では、キロ当たり五〇円にもならない。原価一四二円を五〇円で処理すると、キロ当たりで九二円ものマイナスになる。二八万羽の一日の生産量一〇トンで考えると九二万円、この状況が続けば、一〇〇日では九二〇〇万円にも上る。

鶏太もこの現実には直面し、背筋が寒くなった。先に繋ぎ資金の融資に対する検討を頼んだ折に、好意的な印象を受けた銀行は、その基本姿勢を守り、融資については積極的であったものの、被害の全体像や再建の計画全体が見えない現状、どういった形で融資を受けてよいものやら、鶏太自身が困惑している。

考えてみれば、鶏太が今までの資金計画を組んだのは、もっぱら新規農場建設や、拡張あるいはスクラッ

プ・アンド・ビルドであった。そうしたケースでは、建設に要する資金を業者に見積もらせ、適正であると思えば、それに合わせた借入れを行う。また、新システム稼働までの運転資金を経験的に見積もり、それを自己資金か、繋ぎ資金として借り入れる、といったステップを辿ることで正常に展開していた。

この際、最も重要なのは新しい生産の流れと販売のバランスであり、多くの場合、流通への根回しが先行しているので、生産の遅れによって信用を損ねることが最大の心配事であった。今回の場合は、AI発生と同時に流通がパニックを起こし、直ちにそれまでの販売経路が閉ざされた。すなわち、資金の流入が止まったわけである。突如の状況変化、それも最悪のパターンへの変化は、鶏太の思考の展開を止めてしまっていた。

## もう一度やるしかない

「どうする?」

考えがまとまらずに、自分に問いかけた言葉に「どうなさいました?」と、心配そうにヒナ子が話しかけた。

「ん!」 「何か言ったか?」

「どうする? って仰いましたよ!」

「いや、まいったナ。こんなの初めてだから、どうしたらいいのか:」

鶏太はいつになく、元氣ない声でヒナ子に応じた。

「いつものあなたらしくありませんネ。いつものあなたは、何に對してもガムシヤラに立ち向かってらしたじゃありませんか。いつものあなたでいかれたら?」

「俺って、いつも、そんなにガムシヤラかい?」

「そうですね! 計画を建てたら、もうまっしぐら。誰が何を言っても貸す耳を持たないで、ただもう思ったことを一筋に進んできたでしょう。私なんか、何がなんだかわからないで、あなたの決めたことに間違いはないんだ、と信じて歩いてきましたから」

「そうは言っても、今度のは、今までは様子が違い過ぎるヨ」

「何がですか?」

「だって、AIは突然起きたし、そのニュースでマーケットはすぐうちちのモノの引き取りにためらってしまった。一度止まった取引を、どうやって元に戻すか、なかなか思いつかないヨ」

「でも、いずれにしても、やり直さないといけないことには違いはないでしょう?」

「それはそうだけれど:」

「だったら、今までと同じ考え方で進むのでもいいんじゃないんですか?」

ヒナ子には、鶏太のように細かい事情はわからない。それだけに、判断の基準は単純である。しかし、今の鶏太にとっては、ヒナ子の単純な理論こそ明快な答えといえた。

「そうだ。いずれにしても、もう一度やるしか道はない。新しく農場を作る時と、何が違うんだ。何も違いはしない!!」

そう思い返した鶏太は、事業計画を建てるときを倣って、これから対決すべき問題の要因を思いつくままに紙に書き出し始めた。

1. 現在生産しているタマゴの安全性をいかに顧客に説得するか
2. 現在の生産量を前提として、いつまでに元通りの価格で流通させられるか
3. それまでの資金需要は、いくらか
4. その金額を、いかに調達す

るか

〔1〕自己資金

〔2〕借入れ

〔3〕サイトの繰り延べ

5. 資金のすり合わせ(必要資金と借入れのタイミング)

〔1〕借入れを優先

〔2〕手形の期日を一覽表にする

〔3〕必要時に適応するための自己資金の準備高と適応のケーススタディ

6. 本場への大ヒナ導入への道のり

〔1〕清浄化試験のスケジュール  
ア)淘汰完了時点から十日おきに三度の検査で陰性確認

イ)オトリ鶏を設置し、十日おきに三度の検査で陰性確認

ウ)大ヒナ導入(百二十日齢)

エ)導入後二〜三週間で八〇〜九〇%産卵

7. フル生産に對應するための流通確保

8. 返済の開始とキ口当たりの負担

9. 返済の負担を均等化するための販売価格の確保と相場販売とのバランス

売とのバランス

ここまで整理して、鶏太は改めて Y Y グループの申し出のありがたさを実感した。これまでの流通の姿勢を考えると、A I 発生があったことで、取引を停止したスーパーが何の取っ掛かりもなしに取引を再開して

くれる望みは薄い。しかし、Y Y のように大手の流通が、科学的根拠を基にして現実的な対応をしてくれば、ある意味で混乱を整理するのに大きな道標を作ってくれることが期待できる。

これまでの取引は、大手のスーパーが六社、中堅・小規模スーパー、小売店で一五社余り。見逃せないものとして宅送便や本場へ直接訪れる直売の顧客が二〇〇キロ余りにもなっていた。毎日二〇〇キロ販売できる店舗といえは、大手スーパーでもかなりの大型店でようやく届く数量である。それだけの量が、キロ当たり三〇〇円で売れるのだから、馬鹿にできない売上げであった。

大手スーパーへの売り込みは常に激しいもので、だからこそ、鶏太も H P A I 発生という現実と直面したときにその前途に暗澹たる思いに駆られたのである。一度奪われたマーケットを再び取り返すことは、とて

も難しい。鶏太の場合、A I 発生というハンディキャップが加わっているのである。

『やはり、ダメか?』

再建の第一歩で、鶏太は打ちひしがれる思いに駆られた。しかし、ヒナ子の『やるしかないなら、いつものあなたのように!』という言葉を思い出すと、彼は頭を烈しく振り、『何かあるはずだ!』と思い返した。そして、自分で書き記したメモに目をやった。

『説得性のある科学的根拠、これだ。A I の経験は俺だけのものだ。今まで俺は、その事実がハンディだとか思えなかった。でも何とかしてそれを武器に使えないものか! そうすることで、この難関を突破できる』

発想の転換は、誰にでもできるものではない。特に、危機に面しているときに発想を転換できるのは、よほどのことである。しかし、彼の思いついた、誰にもない経験を武器に変えるという考えは、彼に強い元気を与えた。

## モニター農場になる

行政は、A I 感染により、タマゴや鶏肉に食品として何らの危険を及ぼすこともないことは、さまざまに機会に紹介している。にもかかわらず、流通は概して風評を気遣い、製品の流通を止める傾向が強い。

そこで、鶏太は宅配の顧客を対象にアンケートをとってみた。その結果、意外なことに消費者自身は A I に関してさほど理解していない。また、大きな興味も示さない。ただ、

九七年に香港で発生した、人への感染に對しての何らかの危機感は否定できない。しかし、現実には H P A I が発生した鶏太のタマゴに対して、現在、清浄化していることを、何らかの形で証明することを求める意見も無視できない。鶏太は、このアンケート結果と、流通が起こす反応の関連性を考えてみた。

『A I 発生時点のタマゴを消費者が好まないことは、やむを得ない。しかし、大手流通が A I のリスクを完全に理解して、流通に乗せてくれれば、それを嫌がるほどの拒否感があるとも思えない。問題は、清浄化の後です。きれいなことだけをどのように理解してもらえないか、が肝心だ。今回の H P A I 発生に対して、

家畜保健衛生所の S 獣医師には随分世話になったが、今回を機にウチをモナル農場として取り上げてもらえないだろうか!』

今回の H P A I 発生以前では、A I 検査を実施することのできる検査機関は極めて限定されていたが、行政機関も A I モニタリングの信用を認め、各家畜保健衛生所に A G P 抗原を配布している。しかし、抗原の量と作業性のため、家畜保健衛生所がどこに対してもモニタリングを継続してくれるわけではない。

「先生、この度はいろいろお世話になりました。農場の清浄化試験は終わったのですが、残念ながら、私どもの製品に対する風評被害は大変なものです。現実に生産されるタマゴが流通する値段はキロ五〇円です。この常態では毎日一二〇万円以上の赤字を続けることになり、とても生産を続けられません」

鶏太はある日、家畜保健衛生所を訪ねて、S 獣医師に話し始めた。「本当に大変でしたね。病気が過ぎても、問題はまだ続いているのですネ!」

S は眉をひそめて、答える。「地獄ですよ! また、今回の清浄

化確認で、農場の浄化ができたことは分かりました。しかし、これから大ヒナを導入して問題が起きないかを継続的に観察していただけないか？ ウイルスがどこかに残って居て、再発する可能性も心配ですし、安心できる環境で生産していることの証明が今後重要ですので…」

「そうですね」

Sには即答できない。鶏太にもそれは十分に理解できる。検討を依頼して、家畜保健衛生所を後にした。

幸運なことに、県の農畜産課と農水省が検討して鶏太のケースがHP AI発生源であること、発生時点の彼の協力的姿勢に対する評価を基に、優先的に継続的な検査のモデル農場に指定されることになった。

「これで、俺のタマゴのAIフリーを証明できる」

S獣医師から、モニターモデル指定の連絡を受けて、鶏太はホッとすつぷやいた。

## 流通へのアピール

次は、流通への働きかけである。とはいっても、YYグループの姿勢を宣伝に使うわけにはいかない。そ

んなことをすれば、YYの意志に背くことになり、チーフバイヤー・伊藤にどんな印象を与えるかは自明である。鶏太は自分の持つ、潔さという個性をあくまで大事にしたい。

鶏太のタマゴがキロ五〇円で引き取られるとはいえ、それがすべて加工用に回されるとは限らない。いくつかの中継を経て流れた原料卵は、ワケアリの原料を使ってパック卵を製造する流通業者へと流れ込む。そこで、パックされたモノは通常の製品として流通させられる。原料がキロ五〇円であれば、一〇個で三〇円ほどで、販売価格がパック当たり一〇〇円であっても、五〇円程の利益が期待できる。一日の生産量全体で換算すると、四〇〇万円を超える。

この現象は、放射能漏れ事故を起こした、原子力センター周辺の野菜において起きたものに似る。あの際にも、当該県の野菜は捨て値でしか引き取られなかったにもかかわらず、周辺県の野菜の段ボール箱が異常な高値を呼び、詰め替えられた野菜は通常の値段で市場へ流通させられた、と聞く。いずれの場合にも、利に賢い業者の餌食とされたものである。[今回のLPAIでも、監

視下に置かれたタマゴのかなりの部分がこうした流通のトリックの犠牲になった、との情報を得ています」

幸い、鶏太のタマゴは、父の時代からの地道な努力の結果、品質や味の点で、消費者の支持を受け続けてきた。彼の立ち上げていた。彼のホームページに寄せられた、サポーターからの多数のEメールメッセージがそれを裏付けている。タマゴの特殊性を元に、売り値を正常に戻せる可能性が十分に期待できる。

そこで、鶏太は二〇余りのスーパールを行動することにした。

(株)ピーキーキューシー  
ー研究所代表取締役／  
農学博士・獣医師