

臨床獣医師から見た

養鶏業界 36

株式会社ピーピーキューシー研究所 加藤 宏光

ブロイラー産業が国際競争にさらされたのは、二〇年あまり前で、畜産業界では最初でしょう。

ブロイラー業界に起きたことを他山の石とするため、養豚、採卵農場経営を営む人たちは、種々の勉強を始めました。農業輸出国における産業構造を知り、わが国の生産体系を充実させておかなければ……という切迫感があったのです。

ブロイラー鶏種の変遷を追いかける前に、世界とわが国の比較を、時代背景を踏まえながら、振り返ってみましょう。

農業輸出国と日本

約二〇年前（ちょうどウルグアイ・ラウンドによる産業の国際競争が過激となる時）、国民経済研究所という団体が計画したヨーロッパの農業視察団が結成されました。デンマークをはじめとして農業（特に畜産）生産物を輸出している国々が、何を原動力として輸出しているのかを検証することにより、日本の畜産のバ

ックボーンを強化し、将来訪れる国際競争に耐えられる産業構築を図る情報にしよう”というものが趣旨でした。このクルーは、その研究所の理事長であった加納博士（経済学だったと記憶しています）を団長とし、

通訳を兼ねたアメリカ大豆協会のアジア部長、銀行、商社、農林水産省、大学教授をはじめとして、採卵養鶏経営者数名に、著者、といった一風変わった構成で形成されていました。

漏れ聞いた情報では、日本米の保護行政を脱却するために、どうしても国際競争力を前提とした大規模模作推進の基礎を固める情報が必要であるために、農水省の肝入りで構築された調査団であったようです。

私たちが最初に訪問したのは、デンマークでした。

このとき、日本では、デンマークに口蹄疫が発生したため、輸入をストップさせていました。

われわれの視察目的を何と紹介されたのか分かりませんが、訪ねた行政担当部所では、それはそれは丁寧な応対してくれました。

しかし、その解説内容は「デンマ

ークの豚は品質が良い。日本の要望には一〇〇%合わせる」といった風で、とにかく日本に輸出したい！”と切望するばかり。生産効率の優位性の話は一向に出てきません。

リーダーである加納氏は、イライラして、通訳の伊藤氏（当時アメリカ大豆協会アジア部長）に「効率について、確認していただきたい」と頼みました。それでも、明確な返答はありません。

ただ、アバウトな情報から、当時のデンマークにおける養豚要求率は四程度と推定されました。

わが国の平均では三・五を少し上回るほどで、アメリカでは、ハイブリット豚としてハイポー（四系統の豚の良いところをかけたあわせた四元交配種）が開発され、遺伝技術の成果で得た抜群の要求率を誇っていました。

加納氏は、デンマークの豚がこの国のオリジナル（いわゆる地豚のよいうなライン）であることを取り上げ、「ハイブリット豚を取り入れないとアメリカに負ける」と強調するので、彼は、このツアー前に、アメリカ

《コラム1》

【サイエンティストと経済】

著者は獣医師です。著者の父はもと満州鐵道を皮切りに、技術畑を貫きました。

著者自身もサイエンスに偏重した感性で成人し、最初に紹介したように、大阪市の養鶏（家きん）専門の研究所で社会人としてスタートしましたが、臨床とはいえ公務員であったため、どこか判断に甘さがあったことを実感します。

臨床獣医師として自分自身で生活の基盤を築くことになっても、技術至上の感覚に左右される傾向は否めませんでした。診療業務に携わっているのですから、費用対効果は常に頭に置いていましたが、大局的に経済を把握し、将来を予測する習慣が身につけていなかったのです。

そもそも奥手であった著者には、生物学を主とする理科系への興味は強かったものの、語学以外の文科系に対しては目を向けることもなく、社会人となってしまいました。独立して、種々の経営者と業界問題を語り合っているうちに、人が生きること、すなわち社会と経済のかかわり合いがいかに重要かを痛感するに至りました。

世の中に「エコノミスト」と呼ばれる人が多数います。彼らは、常に将来を予測し続けます。そして、なかなかそれは当たりません。しかし、彼らの大半は、時代を見ながら、いつの間にか持論をねじ曲げ、時代にすり寄っています。こうしたエコノミストにとって、今回のリーマン・ブラザーズショックも新たなPRのチャンスにしかすぎないのかもしれない。経営バランスを前提として身上をかけている生産者にとっては、こうしたエコノミストの意見は時として大変な迷惑を被る雑情報です。ですので、情報を本当に役立つ形にまとめ直す能力が必要であることを痛感します。

カの養豚場を視察し、効率化された養豚産業に大きな刺激を受けていたように自国の豚製品に絶対の自信を持っているデンマーク行

主張する……といった、何とも微妙なズレのあるディスカッションが続きました。続いて、国立畜産研究センターへ見学に行きました。デンマークの人口は六〇〇万人ですから、大阪府ほどです。ならば、研究センターは府立畜産センターほどの位置付けになります。そんなことを考えていると、ここでも農業省の輸出担当は、懸命に、デンマークでは口蹄疫がすでに収まったことや、デンマーク製ポークの品質などを必死に解説します。

リーダーは英語を話せないため、一行のメンバーで英語に堪能な人が通訳をかってたのですが、話がダイレクトでないため、話はより混乱しました。その会議には、デンマーク人の養豚家が同席していたので、休み時間にちょっと尋ねてみることにしました（幸い彼は英語が話せたのです）。彼の経営する養豚農場は規模が小さく、年間六〇〇頭の肉豚を生産し

《コラム2》

【各種業界とそれぞれの経済】

それまでもっぱら獣医学、医学分野以外に興味が湧かなかったのですが、必要になれば、不思議と興味も湧くものです。

まず勉強したのは、商社の成り立ちと現状・将来です。その時からさかのぼって4～5年前、商社不要論、商社斜陽の時代などと厳しい批判が世論でかわされ、現に、大手商社の安宅産業が倒産したことが、それを裏付ける感がありました。

政の人たちは、「何とか口蹄疫の障害を乗り越えたい」、「日本へ輸出したい」と切望しています。加納氏は「デンマークの養豚産業は国際競争に勝てない」と

一方、わがチームリーダーは、相変わらず懸命に、「生産効率をハイポ一並にしなければ、国際競争に負ける」と力説します。奇妙な主張のズレがあるままに、研究センターをあとにし、農務省へ行きました。そこでも、アメリカの養豚との対比で、「かのデンマークが輸出国として競争力に劣るゆえ、一刻も早くハイポ一を取り入れるべきである」という、リーダーと幾分怪訝な雰囲気の中で、「デーニッシュポークの品質は優れているので、早く日本に輸入を解禁してほしい」とデンマーク行政担当の奇妙なディスカッションが続きます。

て、純益で六〇〇万円を上げている」とのことでした。経営効率は日本に比べて良いのです。不思議に思い、いろいろな条件を聞いて納得しました。

何より有利なのは、飼料が自家製だったことです。つまり、自分が所有するオオムギ農場で収穫されるオオムギを使って飼える頭数だけ飼養するシステム。飼料コストは一ト当たり一万円あまりだそうです。当時の円相場は、二四〇円／ドルで、日本の飼料コストは四万八、〇〇〇円もしました。

彼からの話をまとめると次のようになります。

①子豚のコストは自家製で、五、〇〇〇円／頭。日本では九、〇〇〇円。
②飼料コストは九、〇〇〇〜一万円／ト。日本では四万八、〇〇〇円。

③デンマークの養豚農家は、自家用のオオムギ畑を持ち、この規模に合った頭数しか生産できない。

そこで、著者は尋ねました。「あなたの経営条件なら、利益性から考えて問題はありませんか。だとすると、あなたにとって何が問題なのでしょ

うか?」。そう訊いたのは、彼からは何となく気が感じられなかったからです。

「税金です……」。彼の答は意外なものでした。「税金で半分なくなるのです」。彼が重ねて言った税金には、社会保険料が含まれていたのでしょう。そういえば高校時代、北欧の国々では、社会保障が行き届き、老後は安心である半面、税率が高いため、若者に労働意欲がない」と学んだことを思い出しました。さらに、コペンハーゲンを散策したときに、道行く人々の表情に無気力な印象を受けたのは、「この国のベースにある社会システムに起因するのではないかと気付かされたのでした。

一生懸命に働き、借金を返した後金額の半分を、黙って持っていくれたのでは、皆にやる気がなくなるのも当然です。(蛇足になりますが、現在のわが国の目指している、中程度の福祉社会とは、二〇年も前に「こうはなりたくないね」と語り合ったかの国を指しているのです。) さて、われわれ一同はその夜ホテルに戻り、リーダーに呼び集められ

ました。本日見聞した情報を皆で検証しよう」との提案です。そこでも彼の「デンマークポークには国際競争力がない」という論が、ひとしきり力説されました。その後、輪をつくるメンバー一人一人の意見を陳述するという方向になりました。

著者は、先に立って話す意志はなかったのですが、順番に全員が自分の意見を述べなければならぬなら、是非ありません。そこで、次のように話しました。

「この国の人たちは、自分たちは自分たちのペースでやっていきたい、と言っているように感じます」。

それに対して、リーダーは「そんなことを言っても、デーニッシュポークの生産効率では、私がこの前に見てきたアメリカの近代養豚にとっても太刀打ちできない。一刻も早くハイポーを導入すべきであるのは明白だ」と、強く論じて止みません。

ですので、著者は尋ねました。「アメリカ視察された折の、養豚用飼料コストはどれほどでしたか?」と。すると「一ト当たり四万円程度だったと思う……」。

著者は「ここでは、一万円ほどらしいです。要求率の差は確かにあるでしょうが、四万と一万のコスト差を埋める力はないと思いますよ」と続けました。

しかし、リーダーは激して「そんなバカな」と言います。

著者は、「さっき、生産者に聞いたところでは、オオムギを自家栽培して、その量に応じて飼育しているそうです。国としての規制のように感じましたが……」と説明しました。

それでも、かのリーダーは納得がいかない様子でしたので、それまで黙ってそばで聞いていたアメリカ大豆協会の伊藤氏に話を振りました。「現実に一万円でエサが使えるのでしょうか?」。伊藤氏はこともなげに「できるでしょうなあ。ただし、この国では生餌ベース(大麦を乾燥させずに使用するらしい)だと思えますがね」と答えました。

これで、この国の養豚産業の基礎情報が、ある程度集約されたように感じました。リーダーも伊藤氏の意見を聞いて黙ってしまいました。さて、その時です。業界の雄、愛

鶏園の斎藤富士夫社長（前）が静かに口を切られました。「この国では、豚が地面から生えてくる」という

印象を受けますね」。著者はこの表現に深くうなずいたものでした。

つづく



《コラム3》

【商社とは】

商社の歴史は古くは、三井や住友のように、江戸時代にさかのぼりますが、それを語るのには本稿の目的から外れます。

第2次世界大戦の後、GHQの指示で財閥解体がなされ、一見かつての巨大財閥は消滅しました。疲弊した経済を立て直すため、貿易立国を目指した日本の生産産業は資金を必要としました。40年ほど前までは、資金を銀行に期待しても、なかなか思うようにいきませんでした。借りに対する担保要求が厳しい上、事業計画に対する理解も不十分だったからです。特に養鶏産業をはじめとする農業に対し、不動産評価が低いことが多く、加えて事業計画そのものを理解できる金融機関自体が多くありませんでした。

こうした間隙を埋め合わせる重要な機能を果たしていたのが、商社金融でした。通常の銀行金利より1～2%高い設定ですが、リスクが多少高くても、担保物件の価格が少々足りなくても、融資が可能であることから、畜産をはじめとした農業分野では、ずいぶん便利な融資として活用されました（簡単に1～2%といますが、公定歩合が0.1%である今日、銀行金利が2～3%で優良企業は融資を受けられますから、当時の商社金利が時として10%を超えていたことは信じられないかもしれません）。

企業化する前の畜産に対する評価は、現在ほど高いものではありませんでした。当時の商社には、そうした発展途上の産業を「資金面を含めた多角的な観点から育成しよう」という気構えがあったのです。加えて、戦後の混乱期を過ぎ、日本が世界で第2位の経済大国となろうとしていた、わが国における畜産で、養鶏産業は近代化の意欲が目覚ましく、採卵業界ではさらに3年を基準とする卵価サイクルが形成されていたので、一発逆転の勝負師的増羽がまだまだ通用しました。

こうした機能をどのように業界が利用し、これからはどう推移していくのか、大きなテーマです。また、機会を改めてコラムで取り上げてみましょう。