

私の養鶏随想録

加藤 宏光

臨床獣医師への道筋

《フィールドが臨床に長けた獣医師を求めている》

3カ所の口演で実感した筆者は、早々に行動を起こした。この会社に勤める条件（3年はいるが4年はない）についてはすでに3年が経過していたし、役を付けないという条件も、主任研究員として次の部門長の可能性が高いと噂されていたため、少々焦っていた（20人もの課員ができては簡単に辞めます、とは言えないだろうから…）。

そこで、業界雑誌への連載を始め、さらに養鶏農場で実務に就きながら研修労働をさせていただける環境を探したのである。

当時、九州か東北に焦点を絞っていた。九州では大阪を中心とする関西エリアへの、東北では東京エリアへの食料生産基地としての位置付けが魅力的に見えていた。

民間会社で学んだこと

上野製薬という個性的な製薬会社に3年半在籍し、さまざまな経験と知識を得た。

(ア)市販されている薬剤を開発するのに1万件以上の候補物質をスクリーニングして有効性を確認し、その物質が発癌性や催奇形性を有しないことを証明する多種類の実験を繰り返す、野外で効果を確認するというコストがかかり煩雑な作業を重ねる必要があること

(イ)有能な営業マンは、商材の特性をよく把握し、売り上げを確保しているが、より重要なことは自分を買ってもらえるような特性を持つこと

(ウ)決裁権は与えられるものでなく自分で獲得するもの

(エ)前向きな姿勢は人を動かすこと

(オ)諦めると前へ進めないこと（諦めると休むのは違う）

(カ)必死になるのは難しいこと（必ず死ぬとは烈しい言葉である）

また、3年半の製薬会社における研究生活で、種々の実験を介して経験したさまざまな薬剤についての知識を得た。

例えば、純末（混じりっけのない薬剤）コストと販売価格のバランスのような、経済バランス、耐性菌スクリーニングを効率的に行う方法、フィールドにおける耐性菌の実態と耐性菌であっても投薬効果の顕れる現実。あるいは、投薬による効果をどのような方法で検証するか、血中濃度の生物学的測定法（バイオアッセイという）等々である。

フィールドへ出る準備

大阪市立家きん試験場に勤務した6年間と製薬会社での3年半、フィールドに接していたとはいえ、経済の実態を把握していたとは言いがたい。《自力で利益を前提として生き残って行くことが必須であるのが臨床家の絶対条件である以上、そのフィールドを体で覚えることが肝要であろう》と考えた。以下、自問自答――

『場所は何？』

『九州か東北だな』

『九州ならプロイラーで大阪市場か！東北ならタマゴで東京市場だろうな!!』

『とりあえず、知り合いに農場を紹介してもらおうしかないな』『業界に自分を知らってもらうには、自分にできることをアピールするのが一番』

こんなことをいろいろ模索して、当時、関東で鶏病を中心にコンサルテーションを行っていた人物に東北で良い方はおられないかと尋ねた。彼はこの世界ではパイオニアとしてすでに10年近く頑張っていた大学の1年後輩であったため、この頃いろいろな形で応援していたことから、こんな無理なお願いもできたのであった。

最初に出会った生産者は当時としては比較的大規模な養鶏場を経営されていた若手社長で

あった。彼は埼玉出身で茨城に5万羽、福島で約10万羽を擁する社長で、筆者が『東北か九州かのどちらかで臨床への道を目指したい』と話すと、即座に『九州に行くのを止めたら!! 福島の農場で自由に研修したらよい』と提案して下さった。

当方も典型的なアナログ人間、『そうですか。それではそうしましょう』と即断した。その場で翌年の5月に福島の農場まで見学に行くことになった。

約束の5月の連休に埼玉で落ち合い、彼の車で福島へ向かう。道中の4時間あまり、その社長の運転する車の中でこれからやってみたいことを延々と語り続けた（今にして思えば、一介の鶏病技術屋が業界の基礎知識もなく浮かされたように語りつづける筆者の夢物語りを、この社長はどのような気持ちで聞いておられたのだろう）。

帰ってからの準備は予想以上に大変であった。それまでに集めた症例のスライドや菌・ウイルスの野外株を整理して凍結乾燥サンプルにする、といったまとめの作業や在職中に実施した実験の成果を集計するなどの作業も進めなければならない。もちろん、会社の日常業務が終わってからであるから、なかなか思う通りにははかどらない。

また、全国を前提として自分が今まで何をし、何をできるのかといった自己紹介の必要性も実感した。

初めての雑誌連載

それまで野外に接して病性鑑定を実施し、防疫指導をしてきたといっても、業界全体に広く知られている自信はなかった。そこで、知人の奨めもあって、鶏病解説の連載記事を引き受けた。当時、問題視される鶏病にはND、FP、IB、ILT、IC、CCRD（MG、MSおよび大腸菌等の複合感染症）などがあつた。

教科書に載っている典型的な症例の知識はあっても、ワクチンをはじめさまざまな条件で表現型が修飾されているそれぞれの疾患に対しては解説が少ない（現在では鶏病に影響を与える条件はさらに複雑になり、症状は軽微であっても規模の拡大によって被害を与える経営への影響はさらに大きくなっている）。複雑化し、診断が困難になっている野外の症例を取り上げながら解説する連載記事によって自分を生産者に覚えていただくのも大事な目的である。

ある日、研修予定の農場オーナーから突然の連絡を受けた。夏の初めの頃であったろうか！

ある中堅飼料会社の実験農場を視察に行くから、同行しないかというのである。

新幹線の駅で落ち合って、タクシーで向かった農場で、その会社の名物的な飼養技術者に会い、生産データの管理や整理についての講義を受けた。

それまで生産農場に接していても、彼らが経営を維持するに当たって数値をどのように扱っているか、に関してはあまり興味を持っていなかったため、具体的な数値管理技法には疎かった。しかし、60歳を越えるそのカリスマ技術者が《精密養鶏管理》と強調する中味には新鮮味を感じたことはなかった。それまでの鶏病に関するデータの集計整理と対比して、それほど革新的なことを主張しているわけではなかったからである。

講義の後、繋ぎ服に着替えることもなく育成農場へ入り、ヒナの状況を観察した。育成鶏舎では高さ90cm×間口70cm×奥行き60cmほどのケージに7～8羽が収容されている。

場長が『見てください。このヒナは驚いたり騒いだりしないんです!!』といった説明をしながら、育成鶏舎の柱を平手で《ドシン》とばかり叩く。収容されているヒナはほとんど動じることはない。どの鶏舎で同じことをしても、反応は同じである。

《十分な飼育環境を与えると、ヒナはストレスが少ないため、騒がないこと》を実感した出来事であった。

福島への移動

37年前のこの頃、大阪から福島への移動は結構大変であった。何しろ、大阪の引越し業者に筆者が個人所有する研究用資材と書類や書物をコンテナで送る際に《郡山へ》といえば、まず《大和郡山》を連想する。《東北の郡山へ》といってもイメージが湧かないらしい。西日本にとっては《東北は遠い地》であったのだ。荷物を詰め込んで驚いた。研究用私物だけで4tコンテナが一杯になってしまったのである。

（筆者：(株)ピーピーキューシー代表取締役社長／農学博士・獣医師）