

3. 珍珠家畜市場における子牛の市場性向上に係る取組（第2報）

珍珠家畜保健衛生所・大分家畜保健衛生所¹⁾

○飯田 賢、病鑑 中野 雅功¹⁾、(病鑑) 利光 昭彦
(病鑑) 川部 太一、中西 年治

2008 年度に販売された大分県産の子牛は 14,069 頭で、そのうち県外への販売が 72.7%と圧倒的に多く、中でも、九州各県へは 58.7 %が販売されており、市場価格の決定はこれら県外の購買者に委ねられているといっても過言ではない。

このことから、市場価格の向上を図るためには、より多くの購買者に足を運んでもらうことが重要であると考え、出荷される子牛の発育、血統、品質等は、一朝一夕には改善できない。(図-1)

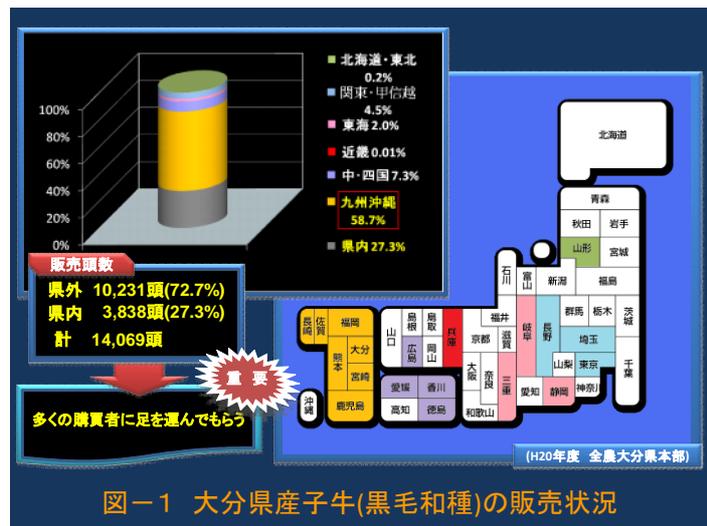


図-1 大分県産子牛(黒毛和種)の販売状況

そこで、視点を変え、他の市場にはない、安心して子牛を購入できる環境をつくることにより購買者に足を向けてもらおうと考え、図-2 の上段に示す生産履歴表示カード（以下、カード）を作成・提供する取り組みを実施した。このカードには、1 頭毎の飼料給与履歴、治療履歴の他、出荷直前の血中ビタミン A 濃度等の血液検査成績と生産者の写真が掲載されており、子牛がどのように生産されたかが一目でわかる様になっている。

また、図-2 の下段に示すように、市場で購入した子牛が、牛白血病等により死亡、もしくは、全部廃棄となった場合、肥育農家にとっては大きな損失となるほか、その風評による市場離れと、さらなる市場価格の低下が懸念されたことから、安心して子牛を購入できるよう、特定疾病に対する見舞金制度（以下、見舞金制度）を創出する取り組みを始め、これらについて、2009 年度大分県家畜衛生並びに畜産関係業績発表会（以下、本発表会）で報告した。



図-2 これまでの取り組み

今回、我々は、これらを継続、拡大するための取り組みを行う一方で、新たな取り組みとして、購買者が何を求めているのかを的確に把握し、優れた県有種雄牛を活用して、飼養管理面の充実を図り、購買者ニーズにあった子牛を生産するための、「購買者との交流を促進する取り組み」（以下、交流促進）と、市場のさらなる活性化のために、「優良枝肉出荷者表彰の制度（以下、表彰制度）を創出する取り組み」を始めたので、課題や今後の取り組みを踏まえ、その概要を報告する。（図-3）



【取り組み状況】

1. 研修会・講習会による啓発

図-4 は、これまでの取り組みを継続・拡大するために、2009 年の本発表会以降、地域や JA 単位で開催された研修会・講習会の状況である。

カード取り組み対象農家（以下、対象農家）の拡大を目的に、2010 年 2 月以降、計 5 ヶ所、400 人以上に対して、取り組み内容、対象農家や受け取った購買者の感想等を中心に説明した。

研修会・講習会等の名称	開催年月日	主催等	参加者等
九重町南山田地区畜産研修会	H22.2.18	南山田地区畜産部会	部会員15名、来賓等5名
JA飯田畜産青年部研修会	H22.3.15	JA飯田農協畜産青年部	部会員10名、来賓等4名
JA玖珠九重畜産講習会(玖珠町)	H22.3.18	JA玖珠九重	玖珠町畜産農家約300名
JA玖珠九重畜産講習会(九重町)	H22.3.19	JA玖珠九重	九重町畜産農家約100名
日田肉用牛経営者倶楽部研修会	H22.9.10	日田肉用牛経営者倶楽部	中核的肉用牛農家15名

取り組み内容、生産者・購買者それぞれの感想等を説明

5ヶ所 400人以上

対象農家

- 検査結果による飼養管理の見直し、改善
- 購買者との会話の増加、信頼関係構築
- 特定の購買者による落札の増加

購買者

- 肥育牛の育成、販売に大いに活用
- 治療履歴の公表はマイナスではない
- 検査結果をビタミンAコントロールに活用

図-4 研修会・講習会における取り組み状況

2. 生産履歴表示カード

当初、図-5 の右上の赤い枠で示す、Y、Mの 2 農場でスタートしたが、2010 年 11 月市場現在、取り組みを始めた九重町飯田農協管内を中心に、新たに 8 農家が加わり、対象農家は計 10 戸、管内すべての市町に拡大した。

また、これまでに作成し、購買者へ提供したカードは、Y、Mの 161 頭を含め、323 頭分となっている。

なお、購買者の要望で、カードのサイズを、A4 版から B5 版に変更し

兄弟牛の枝肉成績

枝肉	D-2	D-3	D-4	皮下脂肪	等級等
481kg	23mm	74mm	30mm	AC-6	

開始時

対象農家：Y農場・M農場
カード作成頭数：計161頭

変更点

サイズ：A4版→B5版

対象農家：管内全市町 計10戸に拡大
カード作成頭数：計323頭(Y、M農場分を含む)

図-5 生産履歴表示カードの取り組み状況

た他は、特に変更点はないが、自身の子牛をPRするために、兄弟牛の枝肉成績を掲載する、また、自身の趣味が分かる写真を掲載し、コミュニケーションツールとしてカードを活用する等、生産者の意欲的な姿勢がみられるようになった。

3. 特定疾病に対する見舞金制度の創出

図-6 は、見舞金制度の現在の状況を示している。

2009 年度に報告したとおり、当地域での取り組みがきっかけとなり、2010 年 4 月より、生産者自らの組織である「大分県豊後牛生産者組織連絡協議会」を運営主体として、牛白血病を対象に県下全体で実施されることとなった。

各生産者から市場出荷牛 1 頭につき 500 円を徴収したものを財源として、10 月末現在、県内 2 件、県外 3 件の 5 件に対し、989,625 円の見舞金が支払われているとのことである。

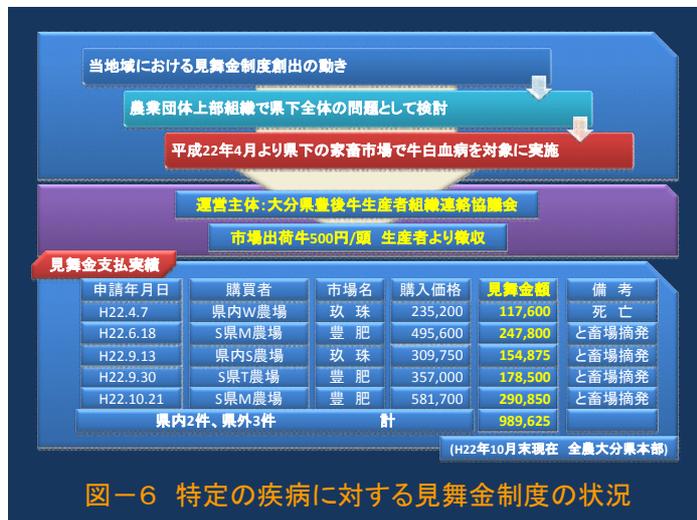


図-6 特定の疾病に対する見舞金制度の状況

4. 購買者との交流を促進する取り組み

次に、今回始めた新たな取り組みについて報告する。

まず、図-7 は、2010 年 2 月に、生産者・関係者 242 名の参加で開催された、当地域の肉用牛研修会で、この研修会をきっかけに、交流促進の必要性を認識することとなった。

講師として招いた、S 県 I 市の M 獣医師より、I 市における肥育の現状、本県産素牛の評価、要望等の話を聞く中で、I 市の最大の導入先が本県であり、本県産素牛の評価は決して悪くなく、繁殖・肥育双方が向上するためには情報交換が重要であり、I 市でも肥育技術の向上のために、繁殖側の情報を活用したいとのことであった。

特に、粗飼料の給与履歴や治療履歴については、肥育導入後の参考として重要な事項であることから、我々が作成した、玖珠町 G 農場のカードを持参し評価できる取り組みとして紹介した。



図-7 日田玖珠地域肉用牛研修会の概要

図-7 は、本県の九州各県への子牛の販売状況を示しており、県外へ販売されるもののうち 80.7 %が九州各県への販売である。

そのうちの 44.7 %がS県への販売であることから、本県からみた場合に S 県は最大の得意先といえることができる。

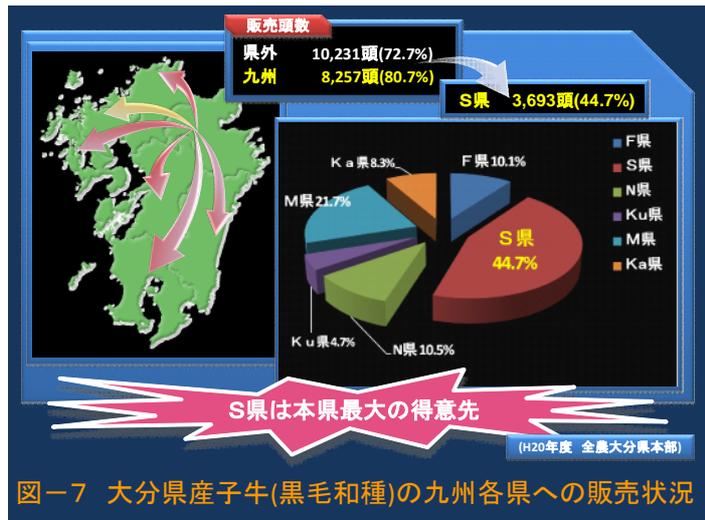


図-7 大分県産子牛(黒毛和種)の九州各県への販売状況

同様に、図-8 は、S県及びS県I市の肥育素牛の導入状況である。S県全体では、3,300頭、12.3%が本県から導入されているのに対し、I市では 2,459頭、42.5%と半数近くが本県からの導入であり、本県はI市の最大の素牛供給基地といえることができる。

これらのことから、お互いの情報交換が重要であり、また、本県とS県は「一蓮托生」というM獣医師の進言もあり、実態を把握するためにS県を訪問することとした。

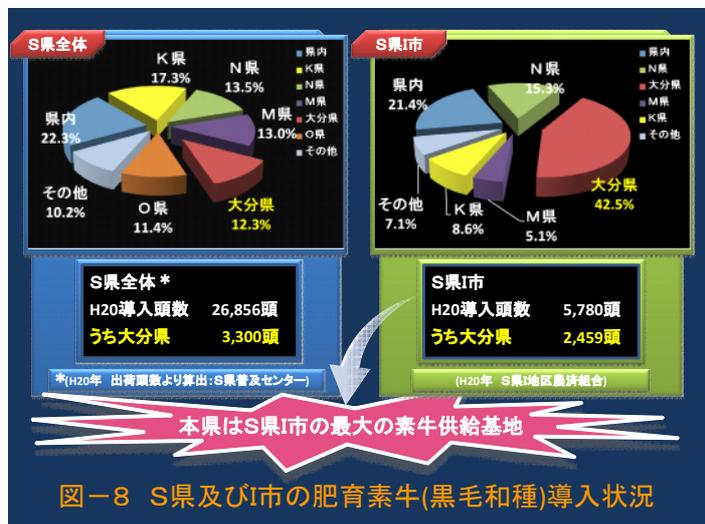


図-8 S県及びI市の肥育素牛(黒毛和種)導入状況

図-9 は、その概要であるが、2010年3月及び10月に、JA等の事業所3ヶ所と、肥育農場計8ヶ所を訪問し、カードに対する反応、導入後の育成状況や種雄牛毎の評価、本県産肥育素牛に求めること等についての聞き取り調査を実施した。



図-9 S県への視察・聞き取り調査の概要

この視察訪問により、我々が取り組みを進めてきたカードの評価は良好で、取り組みの継続と、対象農家のさらなる拡大の必要性が伺えた。

また、県有種雄牛の枝肉成績は良好であり、県外の有名種雄牛と比較しても遜色のない評価であることが判明した。

導入後の育成状況についても、順調に発育しているものが多数みられるが、粗飼料を多給して育成されたもののほうがさらにより発育を示して

おり、本県産素牛は決して悪くないという印象を受けた反面、母体の更新の遅れや、出荷前の削蹄等の管理に対する要望もあり、今後、品質の良い素牛の生産を行うためには、情報収集や情報交換のための定期的な交流をすすめ、購買者のニーズを反映することが重要であると認識した。(図-10)

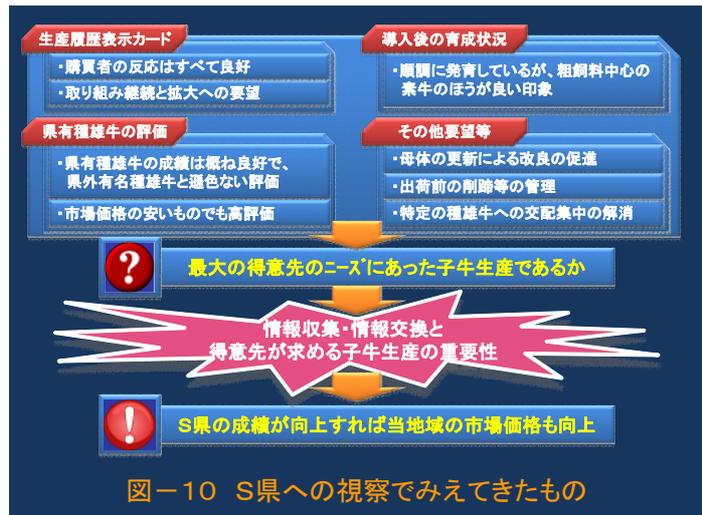


図-10 S県への視察でみてきたもの

5. 優良枝肉出荷者表彰制度の創出

JA、各市町等の関係機関とともに昨年12月から協議を開始した取り組みで、玖珠家畜市場において購買された肥育素牛が、全日本枝肉コンクール等、知名度の高い、いくつかの指定した共励会等で上位5席以内の優秀な成績を修めた際に、当該肥育農家及び子牛の生産者を、事実が確認された翌月のセリ開始前に、地域の特産物を副賞として添え、表彰するものである。

これは、購買者、生産者それぞれの意識向上と、優秀な基礎雌牛の存在を広くPRする等による、市場の活性化を狙ったものがある。

運営主体、経費等について、毎月開催される定例畜産担当者会議で下準備をすすめてきたが、諸般の事情により中断している状況である。(図-11)



図-11 優良枝肉出荷者表彰制度の創出

以上が、2009年の本発表会以降の取り組みの状況であるが、各取り組みの現状、成果、課題等について整理する。

【現状、成果、課題】

カードについては、研修会や巡回指導等での啓発の結果、対象農家が当初の2戸から10戸に拡大し、生産者自らが意欲的に取り組む姿勢も現れてきた。

また、購買者側からもさらに対象農家を拡大するよう要請があるが、課題として、子牛の生産、販売に対する意識レベルの差から、思うように広がらない状況があげられる。

見舞金制度については、訪れる購買者からとてもありがたい取り組みであるとの評価を得ており、今後の運営状況を見守りたいと考える。

交流促進については、2度の視察・訪問で、得意先の現状が見えてきたが、今後も継続して交流を図ることができるかが課題である。

表彰制度については、協議が止まったままとなっていたが、2010年8月以降、担当者会議等で協議が再開される動きが出てきた。しかし、市場全体に係る取り組みであるため、広域的な調整が必要であると考えられる。(図-12)

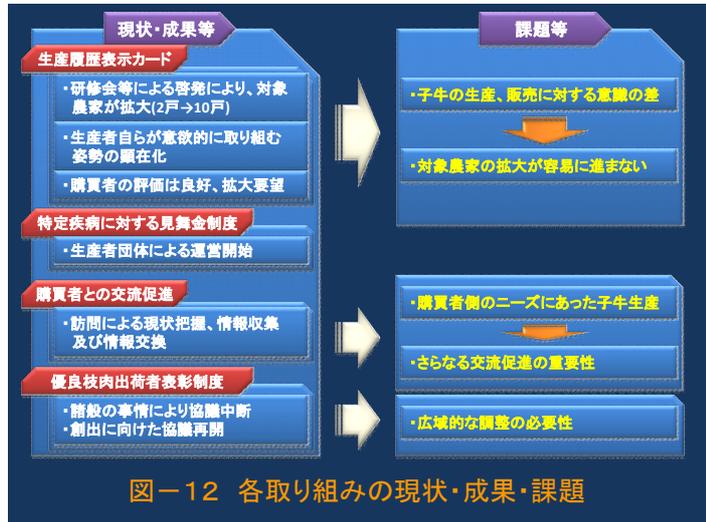


図-12 各取り組みの現状・成果・課題

【今後の取り組み】

カードについては、具体的な課題として、繁殖農家の大部分が高齢者であり、自身の飼料給与方法を適切に把握できていない、治療履歴の公表によるクレームへの懸念、すぐに市場価格の向上に直結するものではない等があげられる。そこで JA や振興局の技術員との連携を強化し、適切な飼養管理指導を行うとともに、購買者への調査を継続して行い、対象農家の拡大を図っていきたいと考えている。

交流促進については、当初、2010年7月に、S県と当地域の畜産婦人部による合同研修会・意見交換会の開催を企画し準備を進めていた。

畜産現場を担うのは、繁殖・肥育ともに女性であるとの観点から企画されたものであるが、2011年1月24日に開催する運びとなり、現在、双方で調整中である。また、これを機に、2年に1度本県とS県交互に交流会を開催する動きも出ており、今後活動を広げていきたいと考えている。

表彰制度については、早期の実現を図るよう生産者からの強い要望もあることから、市場開設者を含めた



図-13 今後の取り組み

広域的な協議を行い、年度内の実現を目標に取り組みを進めたいと考えている。(図-13)

いずれにしても、我々の取り組みは、即、市場価格の向上に繋がるものではないが、地道に活動を継続することで、多くの購買者に訪れてもらえる、魅力ある市場になるよう、また、その先にあるはずの、価格の向上を目指して取り組みを進めていきたいと考える。