

病気と闘わない養豚でベンチマーキング上位！

養豚獣医師と二人三脚の経営改善

●有限会社 飯田養豚場（青森県北上郡横浜町）

- ・母豚数 約 320 頭
- ・代表者名 飯田一志氏・61 歳
- ・後継者名 飯田大樹専務・37 歳



上段左から飯田一志氏、飯田大樹氏、飯田真希氏、下段左から才藤育恵氏、飯田多香恵氏、
伯母の林徳子氏



繁殖サイト（衛星写真）



肥育サイト（衛星写真）



上が肥育部門で下が繁殖部門。ツーサイトの距離間（衛星写真）

表1 ツーサイトシステム転換前と転換後の成績の比較

	転換前		転換後		前後の差	
	2018	2019	2022	2023	平均値差	%
常時母豚数	269	266	314	317	48	18%
出荷頭数	5,481	6,109	10,102	10,257	4,385	76%
出荷頭数(/母豚/年)	20.90	23.47	32.17	32.31	10.06	45%
出荷枝肉重量kg	427,801	480,004	814,061	846,124	376,190	83%
出荷枝肉重量kg (/母豚/年)	1,631.5	1,844.1	2,592.6	2,665.7	891.4	51%
平均枝肉重量kg (/頭)	78.6	79.2	80.6	82.5	2.65	3%
離乳後事故率	4.56	5.87	3.54	3.55	-1.67	-32%
出荷日齢	218	203	157	159	-52.5	-25%
農場枝肉FCR	5.35	4.92	3.85	3.85	-1.29	-25%
ワクチン・抗菌剤費 (/肉豚)	858.8	826.1	591.2	550	-272	-32%
総産子数 (/腹)	11.97	11.91	15.54	15.42	3.54	30%
生存産子数 (/腹)	11.24	11.25	14.11	13.86	2.74	24%
離乳子豚数 (/腹)	10.23	10.59	13.18	13.55	2.955	28%
離乳子豚数 (/母豚/腹)	23.78	24.61	32.79	33.21	8.805	36%

表2 農場の経緯

1982年	一志氏が経営承継して母豚50頭から100頭に規模拡大
1995年	母豚120頭に規模拡大
2004年	母豚230頭に規模拡大
2004年	ふん尿処理施設を建設
2014年	密閉縦型コンポストを建設
2018年	VFC・呉克昌獣医師がコンサルに入る
2021年	母豚320頭に規模拡大、種豚を変更してツーサイト化

飯田養豚場の位置する青森県横浜町は陸奥湾を臨み、漁業が盛んな土地柄であり近隣に養豚場が少ないことが防疫面ではメリットになっている。生産成績は表1に見られるように非常に優れており1母豚当たりの枝肉重量部門と農場枝肉FCR部門で2022年、2023年のJASV（日本養豚獣医師協会）ベンチマーキングで2年連続1位を獲得している。2021年に既存農場から2km離れた場所に繁殖農場を新設し高能力豚（ケンボロー種）を導入。既存農場に存在した疾病の清浄化のために既存農場の豚をオールアウトして離乳舎と肥育舎の一部を新設しツーサイト化に踏み切った。立地条件も相まって現在でもPRRS、App、マイコ、PEDフリーというハイヘルス養豚で、低い事故率を実現できている。好成績とハイヘルス養豚の要には農場と二人三脚で歩んできた養豚獣医師の存在がある。

後継者である飯田大樹氏とコンサル養豚獣医師である(株)バリューファーム・コンサルティングの呉克昌氏にお話しをうかがった。



(株)バリューファーム・コンサルティングの呉克昌氏（左）と飯田大樹氏

■家族養豚というメリット

大樹氏の曾祖父が雄豚を飼養して種付業に従事していたことがきっかけで祖父が専業で養豚場を経営、現経営者である父の一志氏の代になったときは母豚 100 頭一貫生産になった。その後、2004 年に母豚 230 頭に拡大し、直近の規模拡大は 2021 年のツーサイト化と同時に母豚 320 頭にしたことである。築 40 年経過していた農場の改築に踏み切ったのは PED のくすぶりがきっかけであった。

現在、家族 5 名とパート 2 名で現場を回している。大樹氏は幼いころから家業である養豚を継ぐことを視野に入れており、農業高校、農学系の大学に進学した。大学卒業間際に母親の多香恵氏が体調を崩したためにすぐ実家に就農。24 歳のときに隣町に住んでいた真希氏と友人の結婚式で出会い、結婚。動物好きの真希氏も農場で働くようになった。

両親と妹の才藤育恵氏が肥育部門を担当し大樹氏と真希氏が繁殖部門（種豚舎、分娩舎）を担当している。大樹氏は「個々の能力が高いとは言いませんが、みんなそれなりに豚についての知識やノウハウがあり、管理に目が届き、コミュニケーションがとれているおかげで高い成績を維持できていると思います。とくに妻は私以上に母豚の扱いがうまく、ちょっとした異常にもすぐ気がつきますし、この仕事の才能があると思います」と言う。大樹氏は一度帰宅してからも分娩が心配な豚がいると夜にまた豚舎に見に行くことも多い。

呉獣医師は「飯田養豚場の強みは家族経営で柔軟性がある働き方ができるということでしょう。この農場の母豚は管理者の扱いが優しく、うまいために特別おとなしいです。遺伝的能力が高くてもガリガリに痩せて肩が傷ついているような豚は能力を発揮できませんし性質も穏やかではありません。とくにボディコンディション管理が素晴らしいです。そこがうまくいっているから離乳頭数も良くて生産成績全体がいい。肥育豚舎のほうでも妹の育恵氏の豚の扱いが優しく上手で、肥育豚にストレスがかかっていないのがすぐ分かります。枝

肉に適度な脂肪をつけるために飼料の内容を大幅に変える時期が肥育にはあるのですが、そのときが一番豚のストレスになる。それを管理のうまさでのりきっています」と評価する。

父の一志氏からの事業承継のタイミングについて、大樹氏はできるだけ早く、どんなに遅くとも 40 歳までには承継したいと話す。「経営者である父は今までになく成績があがって経営がうまくいっていることもあり、年齢を重ねるごとにどんどん元気になって仕事に励んでいる」とのこと。「成績改善して利益が増えるのが面白くて仕方がないので承継は渋られるかもしれない」と笑う。



きれいに整頓された分娩舎

■病気と闘わない、ハイヘルス養豚

呉獣医師は哺乳中死亡率 2.5%という低さについて『生まれた子豚を死なせない管理』は家族養豚ならではのものだと言及する。「『子豚が生まれそうだけど定時になったから帰ります』ということでは 1 腹当たり離乳頭数 13.55 頭は出せません。哺乳中事故率が 2.5%でベンチマーキングの中央値が 12.35%と約 10%も異なる。保育開始頭数が 13 頭だったら 10%違うと離乳頭数が 1.3 頭違うこと。それが利益に反映されています」とする。

大樹氏いわく「当たり前のことを当たり前に行っているだけ」。当たり前のこととは生まれてきた子豚をしっかり乾かして初乳を飲ませる、小さい子豚は集めて 1 腹につける、という基本的な管理を守ること。それが子豚の事故率の低さにつながっていると。哺乳豚用の特別な給餌器は使っていない。しかし当たり前が実は一番難しいというのはよく聞こえるところである。

一方で呉獣医師は気をつけなくてはいけないのは休みがなくなってしまうことだ、と指摘する。2015 年に呉獣医師がアメリカに年間 1 母豚当たり 34.7 頭離乳している農場を見学に行った際、母豚 6000 頭規模の農場で 3 交代制で 24 時間管理を行っており子豚の介護専門の担当者、子豚を取り上げる専門の担当者もいた。しかし人件費がアメリカの一般的な農場よりも過剰になっているとのことだった。哺乳中事故率 2%という数字は、融通が利く家族労働ならではのものだとする。

そして呉獣医師はツーサイトで疾病がない環境のなかで遺伝子の力を引き出しているこ

とが飯田養豚場のもう1つの強みであるとする。「ハイヘルスであるということは農場がツアーサイトシステムでAI・AOできる豚舎ということが大きい。それとやはり立地条件、周りに養豚場がなく疾病リスクが低い。疾病が入るとすれば導入種豚か出荷関係からという可能性が大きいので、それらの防疫対策をしっかりと実行していれば、今の健康状態を維持できると思います。ハイヘルスであることにより種豚の遺伝的な能力を最大限に近い状態まで引き出すことができている。ケンボローを使用している国内農場の成績ランキングでもトップクラスだと思います。遺伝能力をこれだけ引き出せている農場はそんなに多くありません」としている。JASV ベンチマーキングで『ワクチン・抗菌剤費』の項目は5段階評価でトップの『A』である。元々ワクチン・抗生剤費は高くなかったものの、さらなる改善で薬剤費の低減に成功している。表1のように2018年には肉豚1頭当たり858.8円であった薬剤費が2023年は550円となっている。ワクチン・抗生剤費の内訳はほぼワクチン代。それもツアーサイト化により疾病を断ち切ることができていることによるメリットの1つである。また肥育豚舎はウンドウレス豚舎でオートソーティングの大群飼養を実施している。豚舎に入った人からは「豚が咳をしていない」と評価されている。前述のように呼吸器系の異常はなく、治療自体、ほとんどない。



オートソーティングを導入している肥育舎。咳の音がしないと評価されている

■種豚の変更とディポピュレーション

今でこそハイヘルス養豚を実現できているが、豚舎システムの変更以前は疾病の影響に悩んでいた。2016年に発生したPEDがずっとくすぶり続けて再燃を繰り返したことで豚舎の新設を決意したタイミングで高能力豚であるケンボローへの種豚の切り替えも実施。それ以前からずっと高能力豚の繁殖能力に興味はあったものの豚舎が老朽化しているなかで豚だけ入れ換えても意味がないだろうということで導入を見合わせていたという。

農場から一度豚をなくすということは新しく母豚が入って子豚を生み、出荷が始まるまで収入が失われるわけで大きな決断だが、発育、出荷頭数、事故率などを計算すれば経済的な面から見て大きなメリットがある。呉獣医師はそれまでの飯田養豚場のJASVベンチマーキ

ングデータに基づき改善シミュレーションを実施し、確信をもってディポピュレーションを勧めた。繁殖農場を新設し子豚生産を始め、既存農場の豚をすべて出したうえでケンボローから生産された子豚を導入した。これによりケンボローによる遺伝形質の特性とそれを引き出すハイヘルスな豚舎による経済効果が生まれた。元々PRRS フリー農場ではあったがPED、APP、マイコプラズマ肺炎の疾病と既存豚の遺伝能力が経営の足を引っ張っていたという。管理努力はしていたが現実として成績が出ていないなか、ディポピュレーションを実施してAI・AOできる豚舎にすれば疾病をなくし、成績は改善できるということを数字を示して提案した。そして現在は、見込んでいた以上の成績を出すことができている（表 1）。「高能力豚とハイヘルスシステムに転換した効果として 2022 年、2023 年の枝肉 1 kg 当たりの平均手取り金額 457.2 円から飼料費 276.4 円/kg とワクチン・抗菌剤費 7.0 円/kg を引くと枝肉 1 kg 当たり 173.8 円の営業利益となります。これに出荷枝肉重量の増加分（894.1 kg）をかけると年間約 4900 万円の経済効果がありました」とその効果を示した。

実際、出荷頭数だけ見ても変換前の 2019 年は年間 1 母豚当たり 23.47 頭であったのが改善後の 2023 年には 32.31 頭にもなっている。同様に年間 1 母豚当たり出荷枝肉重量は 1844.1 kg だったのが 2665.7 kg と飛躍的に伸びている。経済的効果が十分あったと言える。大樹氏は「疾病がないと豚はよく肥るということを実感しました。そして遺伝の力、1800 kg と 2600 kg では約 1.5 倍の違いがあります。どんなに管理を頑張ってもその遺伝なくしてこの違いは埋められません。生産性、利益率ということで考えると高能力豚しか選択肢がない」とする。種豚の変更について呉獣医師は「『これからの時代は高繁殖性の遺伝子を使っていく養豚が生き残る』ということをおアドバイスしました」とする。大樹氏は種豚の管理手法は呉獣医師の指導を忠実に実施していると話す。以前と同じ管理方法だと高能力豚の管理は失敗したと断言。「同じ豚でも違う種類のように発育速度からして PS の発育速度が肉豚並み。種豚管理の方法はそれまでのやり方を捨てました。「毎日 2 kg えさをやる」とやっていると肥った母豚ばかりになってしまいます。日本仕様とアメリカ仕様、標準が違います」と話す。呉獣医師は「それもサイエンスベースで科学的根拠がしっかりしています。ケンボロー種だったら PIC 社の飼料栄養のマニュアルがあるのでその推奨値に基づいてやってみる。やってみて変えたほうがいいことは変えていくわけで、いきなりとんでもないことをアドバイスしているわけではありません。マニュアルのなかにもオプションはいくつかあって、それぞれコストや労力も異なりますから最終的に選択していただくのは経営者です」と強調した。



きめ細やかな管理が行われているストール舎

■呉獣医師のコンサルで経営が変わった

このように経営の転換に立ち会ってきた呉獣医師だがそもそもはくすぶり続ける PED に悩んでいることを相談した知人から 2018 年ごろに紹介されたことがきっかけでコンサルを依頼。最初にコンサルに入ったときには 200 日を超えていた出荷日齢をはじめほぼ全部の項目について課題を指摘された。それが前述のシステム変更と種豚の変更につながった。

呉獣医師は養豚獣医師歴 42 年、開業して 24 年になる。「養豚獣医師の役目はリーズナブルな価格で日常の食卓にのぼるおいしい豚肉をつくり、提供するにはどうすればいいか、そのお手伝いをすることです」とする。飯田養豚場へのコンサルについて「現在でこそ疾病は少ないですが豚舎に問題がないわけではありません。2 ヶ月に 1 度訪問してシャワーを浴びて繁殖農場を見たあと、肥育農場の事務所に移動して、再度シャワーを浴びて離乳農場、肥育農場の順に見回ります。今までに発生した問題点として例えば肥育舎移動後に足が悪くなった豚がいたので原因は何なのかを探ったりしました。そういうことも PDCA (Plan : 計画、Do : 実行、Check : 測定・評価、Action : 対策・改善) ですから、実施してみて結果が良かったことは続けるし、そうでないことはまたやり直して原因を探るという形になります。少ないワクチン・抗菌剤費のなかでも色々な薬剤を組み合わせる使用することがあり、問題が起きたときにいかにタイムリーに対応していくかということがコンサル獣医師の重要な仕事です」と話す。

枝肉の評価についても各飼料の 1 頭当たりの使用量などモニターし肉質への影響を見ている。養豚コンサル獣医師というと疾病対策担当というイメージがあるが呉獣医師は肉質や飼料効率についても指導する。ベースになっているのはアメリカの養豚獣医師の在り方である、『養豚家の利益のためにあらゆる方面からアドバイスする』ということが基本形になっている。呉獣医師はアメリカで飼料栄養の勉強を重ね、飼料会社との協議・協力も多く手がけてきた。病気だけではなく養豚に関わるあらゆることを養豚獣医師の仕事として捉えている。「飼料内容が合っているかについて最終的に答えは豚が出します。ケンボローについては飼料栄養マニュアルもあるので一番大事な成長期の飼料内容はそれに沿ったものになります。しかし日本の市場は肉質についてある程度の脂肪の沈着と締まりが必要です。どこで肥育期の飼料を切り替えるか、その前の子豚の飼料をどうするか、試行錯誤の繰り返しなので単純ではないのですが、そういうことを通じて少しずつ経営環境が改善していくイメージです。改善しながらモニターしてぶれないようにする、というのがコンサルとしての仕事の一部になります」と話す。そうしたモニタリングについて「これだけの飼料を使ってこれだけの肉ができた」と見える化することが重要としている。

現在、大きな問題はない状況だが、コンサルのたびに防疫については繰り返し指摘している。そして季節ごとの管理、とくに空調については毎回指摘されるそう。豚舎のなかで風あたりの強い場所、弱い場所もあるし、入気口の近くなども風速が違ったりします。豚舎に毎日いると慣れてしまうのですが、先生に指摘されて気づいて、風あたりが強い場所には大きい豚を集めるなどして対応しました。それだけでも成績は全然違います」とする。

母豚のボディコンディションについても、先日、ちょうど寒くなったところに呉獣医師の訪問を受け、「母豚が細くなっているんじゃない？」と指摘されたことで飼料を 200 g 増やしてみる、ということがあったと言う。毎日豚舎にいと気づかないことを 1～2 ヶ月に 1 回だからこそ気づいてもらえる。

呉獣医師は「目が慣れてしまうとちょっとした変化に気がつきにくいということはよくあることだと思います。そこに第三者の客観的に見る目が入るということは意味がある。それには我々養豚獣医師もトレーニングを重ねていないとダメ。私は仕事のときだけではなくて日常でもトレーニングしています。自宅には 5 個、デジタルの乾湿計を置いていて、起きたときに気温と湿度を毎日チェックしています。そして体感とそれらの数値が合っているかを確認しています」とする。

呉獣医師は訪問先で豚舎に入ったとき、まずチェックするポイントとして『豚舎全体の雰囲気』をあげる。豚舎に入った見たときの第一印象で細かく見る前に状態がいいか悪いかを感知して『状態が悪い』ときにはどこが悪いのかその原因を追及する。原因は疾病であったり飼料であったり空調であったり様々でそれらを順番にチェックしていく。大樹氏は呉獣医師の指摘で豚舎の最高・最低温度を記録するようになり、記録していることを意識するようになったとする。呉獣医師は「『先生が来たあと 1 週間だけ調子がいいんですよ』ということでは困るんです。気温などのデータにしても農場内でちゃんと集めて、空調管理も自分で判断できるようになるのが一番いい。コンサルの価値はそういうところにもあると思っています。ものの見方や判断の仕方を教えるということです。指摘はできても私がずっとその農場にいて管理するわけではないので、実際の管理者に管理方法を教えるのも大事な仕事です」と話す。

変化のある環境のなかで生きものを飼育している以上、毎日の微調整は必須だがルーティンになってしまうとなかなかずれに気づけなかったりする、そこをコンサルの指摘で修正していく効果を最大限に上げていると言える。

呉獣医師はコンサルで改善点を指摘する際のポイントとして「例えば従業員がたくさんいる農場で、豚を飼育するうえで、やるべき仕事をしっかりやっていないければ指摘します。反対に経営者が、たとえ話ですが、従業員に『朝の挨拶をきちんとやりなさい』と言っておいて自分が挨拶しないなどという、言っていることとやっていることに違いがあれば、そのことを経営者に指摘します。それは組織としての根幹を壊す行為です。それでは豚の管理はできません。そういうことは経営者でも叱ります。でも大体のことは「こう考えたらいかがですか？」という提案です」と話す。

大樹氏は母豚管理について母豚のボディコンディションを計測する道具、キャリパーの導入も呉獣医師の指導によるものだとする。キャリパーで計測することでボディコンディションを管理することが繁殖成績につながっている。呉獣医師の方針としてどの農場でも背脂肪厚でもキャリパーでもいいが『見た目の感覚』ではなくて基準になるものを使って計測して客観的な指標を示す、ということがある。「『言われたとおりにやりなさい』という教祖

みたいなことではなく、科学的なデータに基づいた、誰が見ても納得するような物差しをもっておくということです。むしろ私が何か言っても『先生それは違います。計測した値ではこうなっています』と言える農場になってくれるように指導しています」とする。



JASV ベンチマーキングの成績をチェックする呉氏と大樹氏

■ JASV ベンチマーキングで成績改善

先述したように JASV ベンチマーキングで 2022 年に年間 1 母豚当たり枝肉重量部門で 2592.6 kg、2023 年に 2665.7 kg で 2 年連続 1 位、農場枝肉 FCR3.851 位と目覚ましい成績をあげている。

大樹氏はこれからの養豚経営において JASV ベンチマーキングに参加し成績を比較することが欠かせないと考えている。「ベンチマーキングに参加していないと自農場の立ち位置がどこか分かりません。立ち位置が分かってそこで初めて目標が生まれます」とする。JASV ベンチマーキング始動から間もない 2013 年から参加しているがそれまではどんぶり勘定どころかデータをとることすらやっていなかった。手書きの数字で成績を把握することもなく、月の在庫頭数も記録していなかった。交配数はカレンダーに手書きで記入していたが集計して平均を出すことはしていなかった。データ集計をやり始めたときは記録をとること自体に慣れていなかったのが苦労したが一度フォーマットができ、慣れてくれば日々の仕事として大きな負担ではないそうだ。

JASV ベンチマーキングが経営にもたらす効果について、呉獣医師は「参加は必須だと考えています。ベンチマーキングを利用するとしらないのでは経営方針の根拠の決め方が異なります。また日本政策金融公庫もベンチマーキングに注目していて JASV としても日本政策金融公庫と協力関係にあります。やはり立ち位置が分からないと成績改善のポイントが分からない。何ごともそこからです」と話す。呉獣医師はクライアント農場すべてにベンチマーキングへの加入を促しており、コンサルを受けるにあたって必須条件としている。

大樹氏は「ベンチマーキングに参加した当時の 2013 年ごろには出荷日齢が 200 日でしたが 200 日かかっていると気づいておらず、感覚としてはもっと短いと思っていました。そして 200 日だとかかりすぎているということもピンときていませんでした。1 腹当たりの離

乳頭数にしても、10 頭離乳した腹と 12 頭離乳した腹がいて、12 頭離乳した腹のことしか頭に残っていないので「12 頭離乳できている」と思っていましたですが平均すると 11 頭しか離乳できていませんでした」と振り返った。

JASV ベンチマーキングで課題がはっきりした『遺伝』と『豚舎システム』の変更について呉獣医師の提案を受けた結果が今の大躍進につながっている。

大樹氏は「ベンチマーキングにまだ参加していない農場にはどんどん参加してほしいですね。『成績が悪いから恥ずかしい』と言って参加しない人がいると聞いていますが、そもそも下のほうの成績は見ません。みんな自分より上の成績しか見ないので『恥ずかしい』という感情をもつ必要はないと考えています。ベンチマーキングをやっている人はみんなそうだと思います。うちが最初に参加したときは上位の農場の成績はそれこそ夢のような成績で、「追いつけ追い越せ」とも思えないような圧倒的な差でした。でも参加することで初めてそれに気づくことができるわけですね。今、1 母豚当たり年間出荷枝肉重量 1 位でほかの成績も上位に入ってはいますが改善すべきところはまだまだたくさんありますし、それをあぶりだせると思います。だからベンチマーキングを抜けることは絶対ないですね。参加農場数が増えれば増えるほど中央値が正確になってくるので、たくさんの方々に参加していただきたいと思います」とする。

呉獣医師は「JASV ベンチマーキングは他農場との比較もありますが、自農場の成績の変化も見られるのでどれだけ改善できたか、モチベーションアップになります。先日行われた PRRS フォーラムの事例で 2 年前に 30% だった離乳後事故率が今、10% 切ってきている農場がありました。そうすると従業員のやる気がすごく出てくるのがベンチマーキングの効果の 1 つだと思います。その農場では私が『30% ある事故率を何% に改善したいの?』ときいたら場長が唇を震わせながら『…15%!』と言っていたのがもう 10% になりました。これはやはりすごいことです。ほかの農場だけでなく自分の農場が過去の成績と比べてどれだけよくなったかグラフもありますし経年変化を見ることができます。例えばですが飯田さんのところが 1 母豚当たり出荷枝肉重量 2600 kg、これを 2750 kg にしましょうとは言いません。それより弱いところを改善するわけです。哺乳中事故率だって飯田さんのところはこれ以上の改善は困難ですが農場によっては 18% というところもあります。それを 6% 改善するだけでも大幅に収益が違ってきます。弱いところは改善して伸びしろがあるということです。そのポイントは農場ごとに異なります。経営者が『せめてベンチマーキングの中央値までみんな頑張れ』ということで従業員に具体的な目標をもたせることにもなります。とくに 2023 年からベンチマーキングが WEB 版になったことで、スマホがあればすぐにその場で確認することができるということも、とても大きいです」と話す。

■『全体に目が届く』きめ細やかな管理を続けたい

近隣住民との交流を重視しており、においはゼロではないものの苦情を受けたことは 1 度もない。耕種農家には密閉縦型コンポストで完熟させた堆肥を散布しており、とくにじゃが

いも農家などから需要が多い。化学肥料が高騰しているなか、無償でマニュアルスプレッターで散布しており、感謝の言葉を聞くことも多い。町内で管理している花畑などでたい肥散布の希望があったときなども迅速に対応するようにしている。

また『あおりほろよい豚』というブランド名で豚肉を販売しており地元の小学校の給食でも提供されているほか、町の精肉店でも取り扱ってもらっていることで地域に浸透している。

今後、規模拡大への展望について「今ちょっと設備費が高いので様子見している状態。規模拡大をするなら倍にしなければならぬと考えています。既に新規建設用の土地は確保してあります」とする。現在の約倍の600頭規模への規模拡大は視野に入れている。2000頭以上の大規模養豚が増加しているが、600頭以上の規模拡大は考えていない。スケールメリットを目指して投資を繰り返すより成績を上げて利益を出すことに注力したいとする。自分の目が届く範囲での経営が理想で今後も現場を従業員任せにして自分は豚舎に入らないということは考えられないそうだ。

「これからどうしても雇用が必要になってきて家族養豚からの切り替えが必要になってくれば中途半端な規模拡大をやっても仕方がないということはあります。そうなったら家族養豚ならではの労働の柔軟性の維持が難しくなりますが、現場の豚に対する姿勢は変えたくないですね」と話す。

呉獣医師は「そこもやはり養豚コンサルの仕事として従業員教育ということも入ってきます。今後、リモートコンサルということも増えてきます。実際に農場に行くことも重要ですが、従業員が多いクライアントで既に数ヶ所リモートコンサルを実施しています。定期訪問の間に1回、Webでコンサルするというものです。そういうものを活かしながら従業員教育、モチベーションをあげたりすることもできると思います。農場内でどうしても気になるところがあればスマホで見せてもらうなど、Wi-Fiが豚舎でつながるようになってきているので、どんどん活用していけるといいと思います。遠隔診療ということは農水省も推進しているしIT化の技術も日進月歩なので活用の機会を広げていくタイミングだと思います」と話した。

今後も事業承継、さらなる成績改善、従業員雇用、Webの活用など養豚獣医師との二人三脚の養豚経営は続いていく。