

将来につながる体験

酪農学園大学 酪農学部 酪農学科

遠藤栄嗣

私は、高校・大学と「農業」について5年間学んできました。その中で私の農業に対する考え方は大きく変わり、自分の将来と重ね、計画し、実行、課題の改善策を試行錯誤しながら、それは現実的なものになりつつあると私は思っています。

特に、高校2年生の秋にいった農家実習は私にとってとても大きな影響を与えました。高校の授業で農家や農業関係の企業に5日間の実習に行き、職業体験するという授業がありました。そこで私は、岩手県内で和牛の繁殖から肥育まで約100頭の一貫経営をしている農家さんに泊まり込みで実習させていただきました。実家でも和牛繁殖を営んでいるので「まあ楽勝だろう」と5日間の実習を正直ナメていました。しかし、実際に作業してみると、初日で“ボロボロ”でした。初日の仕事は二次発酵してしまったデントコーンサイレージの廃棄や給餌でした。作業は出来ても、親方との会話の中で牛の血統や飼料設計の話になっても全くついていけず、自分が無知だったと実感しました。以前の私は、我が家の経営についての関心度が低く、管理作業の工夫や牛の血統についても、まったくと言っていいほど知識がなく、父の行っている経営をなんとなく見ていただけでした。

初日の作業が終わって家に帰ると、親方が自家の血統書や専門雑誌などたくさんの資料を私の部屋にもってきてくれました。資料を読んでみると、高校では勉強できないような実践的な情報が新しい知識として自分の中に飛び込んでくるような気がしてとても楽しく感じました。特に牛の血統に興味を持ちました。和牛には、肉質・増体・体積の三つの系統があり、その中で交配を行い、牛を改良していきます。2日目は朝6時から作業が始まりましたが私は朝から親方に質問を連発しました。「AとBという種雄牛はどういう長所と短所があるのか」「AとBの掛け合わせはどういう牛を生産できるのか」など今思えば基本的なことだったと思いますが、当時の私にはとても新鮮でした。他にも、牛の体型のことやどんな飼料を牛が好み、より効果的なのか、給与する量はどのように決めるのかなど、自分の中にあった疑問を全て聞きました。全ての質問に親方は丁寧にわかりやすく答えてくれました。



高校の授業では、私の素朴な疑問でも答えてくれる先生は少なかった。そんな自分に親方は丁寧に教えてくれたので私にとってはとても嬉しく、学ぶことがとても楽しく思いました。また、自分が興味を持ったものを見つけられたのが何より良かったと思えました。5日間の中で、実践的な技術と知識の基礎を教えていただき、実習を通して、農業の楽しさと魅力を知りました。

実習が終わって帰ると私は実家の管理方法、血統などを見直し、改善点をあげ、どのよ

うに改善するか父と相談するようになりました。実習が終わってから専門雑誌も購読するようになり、私は自分なりに勉強を積みました。そして、高校3年の春に実家で鹿児島県から2頭の牛を導入することにしました。導入する牛の血統は私が考え、実習先の親方にも相談して決めました。2頭あわせて120万円。決して安くはない買い物です。しかし父は、「お前がそこまで家のことを考えているのだからお前に投資してやる。」とってくれました。

私の父は高校の先生をしながら実家では水田と和牛繁殖の経営もしています。当然、本格的に家の仕事ができるのは土曜日と日曜日でした。その休日を利用して父に牛の引き方やトラクタの乗り方などを教わりました。学校では勉強していたことでしたが、実際にやってみると想像以上に難しく、机上の知識だったと実感しました。この時から、私は「もっと実践できる現場で勉強がしたい」と思うようになりました。つまり、進学という進路の選択肢が私の中に増えました。そして私は、父の母校でもある酪農学園大学に進学することにしました。将来の目標がはっきりしていただけにそれまでの過程をいかに充実させていくか。それがとても大切であり、努力が必要だと思いました。

私が入学したのは、酪農学部酪農学科。学科の名前でさえ「牛」とわかるように、同期で入学した学生の中には私以上に牛に触れ、牛を扱ってきた人たちがたくさんいました。農場実習という授業の時間は圧倒されっぱなしでした。育成牛を放牧地まで引いていく作業では、とても苦戦したことを覚えています。また、今まで自分が触れてきた黒毛和種よりもホルスタイン種は大きく、扱うのも難しいと思いました。

大学2年の時には、道内の農家に20日間の実習に行くという授業がありました。私は、日高町の和牛繁殖農家さんを先生に紹介していただき、「低コスト経営」をテーマとして勉強しました。高校の時の実習以上に、徹底して「低コスト」で牛を生産する農家さんでした。牛舎は全てハウス牛舎で、実習期間中は木造牛舎を手造りで建設途中でした。私がなぜそこまで「低コスト」にこだわるのかと尋ねると、「肥育素牛を高値で売らなくても良いから」という答えが返ってきました。私は、その一言で納得しました。通常、肥育素牛は約10ヶ月齢で子牛市場に出荷されますが、どの農家も自家の利益を求めてコストをかけて高値の肥育素牛を生産しようとする。現在の肥育素牛の平均価格は30～35万円で、高値の素牛では、60万円を超える牛もいます。しかし、それでは買っていく肥育農家の経営が成り立たなくなってしまう。『繁殖農家が「低コスト」で肥育素牛を生産できれば、その分価格が下がっても利益は変わらない。』という考え方はそれまでの私は考えたことがありませんでした。肥育農家も飼料費高騰の打撃を受け、厳しい状態に置かれているという現状を繁殖農家が理解し、助け合っていかなければならない。自家の利益も大切だが、それ以上に、産業としての「畜産物の流通」を継続させることを重視し、買い手と売り手がいるからセリが成立することを理解し、枝肉価格の下落や飼料価格の高騰など様々な要因から推移する「時代の流れ」に合わせることを重要だと言うことを学びました。

この実習を通して、「他の農家のことも考えた上での農家経営」を学び、自分の将来のイ

イメージがそれまでとは少し変わりました。牛舎の素材や設計、飼料の構成などの要素が経営に大きな影響を与え、それを工夫することで他の農家とは違う「特色」として牛を出荷出来るということを知りました。低コストで生産した肥育素牛の価格は平均値でも、肥育した牛の成績が良ければ、繁殖農家・肥育農家がともに損をせずに経営を続けていけます。そのような方法をこれからの畜産農家は考えていかなければなりません。自分だけの利益を求めている農家は生き残ってはいけないと私は思っています。

これまで、様々な経験を通して自分の視野を広げ、世界を拡大してきました。また、ここまでの経験をしてこれたのも、大学の先生や実習先の農家さん、何より両親のサポートがあったからだと思います。支えてくれる人たちに感謝すると共に、ここまでの経験を無駄にはしたくないと思っています。私は、大学を卒業後就職し、兼業で実家の方も規模を拡大しながら経営する予定です。そこで今までの経験を活かしていきたい。それまでに自分の力をどこまで高められるかが大切になると思います。まだまだ経験も浅いので、これからも積極的に農家の見学に行き、実践的な技術やそれぞれの経営理念を学び、将来の参考にしたいと思っています。

私は将来、専業で黒毛和牛の繁殖から肥育までの一貫経営をしたいと思っています。この目標は高校2年生の時から変わっていません。理想のモデルとなっているのは、高校2年生の時の実習先の親方です。私が「農業」に対して向き合うきっかけをくれた親方のように、私も次の世代へと伝えられる存在になれば良いと思っています。1つの目標を達成し慢心するのではなく、そこから課題をあげ、また次の目標の設定とステップを踏むことが大切です。今まで学んできたこと、そしてこれから学んでいくことを1つ1つ活かしながら自分の目標に近づけるように頑張りたいと思います。