

1. 報 告

関東地方の大型酪農経営の現状と問題点

岡 田 建 史

ご紹介いただきました那須町の岡田でございます。こういう場は慣れておりませんので、夕べ簡単な原稿を用意してきました。多分棒読みになると思いますが、それを読みながらお話したいと思いますので、よろしくお願いします。

1. 那須町農業の概況

私の家は栃木県的那須町にございまして、一応関東地方になります。栃木県の北部、福島県との県境近くに私の農場があります。今日も出てくるときには吹雪でして、朝学校に子供を送ったり、除雪しながら、そして今日飼料がコンテナ1台入る予定でしたが、明日にしてもらったりして、雪の中から東京に出てきました。上野に着いてみたらお天気がいいので、随分世の中不公平だなと思いました。

那須町の産業ですが、まず温泉と観光で知られております。観光がメインで、次に水田と畜産でございます。年間467万人の観光客が那須町にみえます。那須町の一部、温泉のある北部、那須高原地帯でございます。次いで、中央部が畜産と水田、南部が水田と大きく三つに分けられます。交通の便で言いますと、西に新幹線的那須塩原駅、東に新白河駅、高速道路では中央に那須インターチェンジと東北自動車道が走っておりまして、国道4号線も走っております。

交通の便では大変いいように見えますが、私の住んでいるところは定期バスも通っていないところで、小中学校はスクールバスでござ

います。小学校、中学校などの部活動などは、いつも送り迎えが必要です。また、高校なども、近いところで10キロから15キロ、自転車やバイクで通っております。冬季間はいつもほとんど雪がありますので、仕事の合間を見て送り迎えが必要です。

那須町の中部、特に畜産の多いところですが、これは標高400メートルから600メートルぐらいのところでございます。戦前国有地でありましたところで、戦時中と戦前は馬、特に軍馬や農耕馬がたくさん飼育されておりました。そのために戦後、農地開放によって入植者が多くありました。入植者は山を切り開きましたが、川の水利権がありませんでしたので、当時は普通作を皆始めたようです。

しかしながら、標高500メートル前後というところは、特に那須火山系の火山灰土で土は痩せていまして、また春になれば、栃木県は群馬県の隣ですから風が強く、土が軽いので、春風で土が飛ばされ、また夏は雨で流され、自然に家畜が必要となったと思われます。初めのころは、鶏や養豚もありましたが、食生活が向上するに伴い、牛乳が必要になり、昭和35年ごろから乳牛が増えてまいりました。

我が那須町には、約1万頭の乳牛がおります。和牛では3,320頭の親牛がいます。水田の面積が3,762ヘクタールです。大体米の売り上げと畜産の売り上げが同じくらいだと聞いてはおります。

2. 私の農場の歴史

私の農場は、父が昭和24年に満州から引き揚げてまいりまして、那須温泉に近い那須高原開拓に入植をしたのが始まりでございます。先ほどご紹介したように、父も陸稲や野菜、鶏、豚を卒業して、それから酪農を始めました。冬作、夏作にしても、収穫時期などが梅雨に入ったり、野菜などは東京市場に遠くて、持って行っても荷傷みがひどく、運賃にもならなかったことが度々ありました。そんなこともあり、また畑の土が飛ばされないよう、流されないようにすることもあって乳牛の飼料、牧草を作ることで、経営内容が変わってきたようです。

しかしながら、昭和38年ごろになりますと、那須温泉に近いために不動産、特に開拓地であったため、ご先祖様が、年寄りがいないものですから、また、食べていくのに大変困難な時期でございましたので、どんどん農地を手放してしまいました。うちの方では第1期別荘ブームと言っております。

その時にうちでは、昭和43年に総合施設資金を、当時800万円だったと思いますが、借りまして、牛舎、トラクター、サイロなどを造り、父は酪農専業へと進みました。私が昭和46年に家へ帰りまして、48年から49年にかけてまた総合施設資金をお借りしまして、牛舎、サイロ等を増築しました。ちょうどその時に、オイルショックになりまして、資材が高騰したり、品不足になったりして、思った以上に金額が張ってしまいました。それ以後も、近所の農地は虫食いのようになって売られていきました。

休みの日などは、車の洪水により農作業、特に近くの借地へ行くときにはトラクターやミニトラクターで行きますから、都会から来た車やなんかで混んでしまって、畑の往復ができないようなことがあります。特に、ゴー

ルデンウィークとか夏休みですね。

私は、昭和50年ごろから移転を考えておりました。前いたところは入植者が30戸ありましたが、現在は農業をやっている方は1人だけです。町有地がありまして、そこは国から払い下げられた土地で、消防林で木を植えてありました。何も使っていないと言えば怒られますが、松の木が植えてありましたが、パルプにもならないような土地だったんです。そこで町長にお願いして、等価交換しました。父の持っていた土地が4町歩ありましたので、大体20町歩近くを用意してくれました。昭和57年の秋に公団事業により、現在の福島県に近い牧場に移転しました。

公団事業というのは、補助事業とはいえ、建築単価がべらぼうに高いのにはびっくりしますね。それと、それが終わってから、利息が大変高かったです。

その時、昭和57年、私が移転した時から牛乳の生産調整が始まりまして、引っ越したはいいが、牛は増やせない、借金も返さなくちゃならないということで、和牛の繁殖を始めました。広島県から30頭ばかり和牛の雌育成を買って始めましたけれども、価格が安定しないので、それは62年、63年までやってやめました。昭和61年か62年のころから肉をつくるようになりました。

3. 酪農経営の概況

現在では乳牛130頭、F1肉用雄雌280頭ほどいます。子牛はすべて現在のところF1と少しの和牛、これは受精卵を腹の中に入れて、受精卵牛を作り出しております。これは全部育成して、肥育までしております。

乳牛の未経産がいなくなりますので、北海道より10カ月から12カ月ぐらいの雌子牛を買い求め、和牛の受精卵を入れております。これは大体うちの場合だと30頭から40頭ぐらいを未経産として予定しております。

また、30頭から40頭ぐらいの未經産のうちの大体10頭ぐらいのお腹の中は、近所の和牛農家、特に繁殖で成績のいい牛を持っている農家とタイアップして、受精卵を採卵して、お腹を貸してやるということをしております。大体10頭ぐらいやって、先日、1月の中旬にも5頭お産しまして、6頭ほど生まれました。それで、1週間で和牛農家に返しまして、その時に1頭約10万円でお腹を貸したわけです。

また、乳価はこれからも冬嵐ということで、下がる一方で、上がる見通しはあるとは思っておりません。しかしながら、経費は毎年上がるので、売り上げを少しでも伸ばさなければ、借金を返すどころか、生活もできないというような状態です。

自由化により肉の価格も下がり、廃用牛も20万円ぐらいしてありましたのが3万円から5万円、雄スモール子牛も10万円ぐらいのが2、3万円になり、牛乳も一時よりも、トータルで足していきますと、3割も下がっており、メーカーではこの春にさらに5円ぐらい下げてくれというような話もちらほら聞いております。

その中で、やっぱり経営上、私の家では後で話と思いますが、私夫婦と弟夫婦と父母に給料を払っておりますので、売り上げが多くなければ、ある程度の金が出てこないんですね。そんなことで、やっぱり肉をやっていますと、総売り上げを多くして、大体私のところでは牛乳が基本ですけれども、牛乳に近いぐらいの牛肉をつくりたいと考えております。

私のところでは、それと草地在、自作農地が12ヘクタールあり、借地が30ヘクタールあります。那須町は山地ですので、傾斜が大変多く、デントコーンなどは余り作付できませんが、永年牧草をほとんど作付しております。刈り取りは年2、3回やりますが、去年などは2回でした。また、肉用の育成牛にも、粗

飼料を十分与えるようにしております。

4. 有限会社の設立

現在、有限会社として4年になるところですが、構成員はさっき申しましたとおり、私と私の妻、弟と弟の妻と父と母です。私と弟と父が役員をしておりまして、その他の女性3人は従業員として給料を払っております。

また、時々研修生が入ります。長くいる研修生で、去年の6月までいた子は、3年半おりました。3年半もうちにいたのですから、海外に研修に出してやろうと思って、去年の6月に2年間の研修にアメリカに出してやりました。

研修生というよりも、従業員のように扱っておりまして、給料を初任給で15万払って、税金やなんかを引いて、厚生年金と社会保険を使っております。そしてまた、けがでもしたら大変だと思って、生命保険をかけておりました。生命保険というのは、代理人では受け取ることができないようで、親に受取人になってもらいました。

青色申告を前はずっとやっていたんですが、けれども、書類作りは年1回が普通ですね。税金申告の前の2月の頭ごろから始めてやっと税金の申告に間に合うというぐらいでした。そんな整理の仕方だったものですから、単年度では金の動きとか牛の動きはわかりますけれども、長い目で見ようとすると材料がなくなってしまう。

今度、有限会社にして4年目に入りますけれども、1カ月に1回、作業の牧草の刈り取りや播付け、そういう忙しい月にはやらないとしても、2カ月に1回は整理をしておりますので、随分自分の経営内容がわかるようになりました。ということは、随分悪いところが目立ってわかるようになったということです。悪いところがわかるようになったものですから、これは早く手が打てるということで、

3年先、4年先、5年先、10年先も読めるようになってきました。

以前は、私の弟と弟の嫁さんも、新しい農場に移ってから経営に参加しておりましたけれども、農業者年金などは使えなかったわけです。有限会社にしましたところ、厚生年金に、父を除いて全員入れるようになりました。

また、経営の中の借り入れのときなど、これらは資本金額と同額までは保証人、担保なしで借り入れられます。また、近代化資金などは、会社名義で借るときは、他人に保証人になってもらうことなく、自分のうちの役員でできるのも楽でございます。

また、その中で交際費なども、大体今有限会社は出資金300万円が頭ですから、200万円ちょっとぐらいまでは交際費として認めてもらえます。ゴルフのプレーの領収書なども、これは経費としてみなされるそうですが、私はゴルフができませんので、これはちょっとわかりません。ただ、税理士の話では、ゴルフ場の領収書もきくそうです。

5. 地域酪農の動向

ここら辺で地域の酪農のことを少しお話したいと思います。

栃木県には大きな酪農組合が三つありますが、私はその一つ的那須山麓酪連にお世話になっております。また、開拓地でございますので、栃木県の開拓農協にも入っております。一般農協の会員にもなっております。

飼料などは、私のところ的那須山麓酪連ではどこから買ってもいいですよということで、安いところから買いなさい、那須山麓酪連が一番安いですよと自負しております。牛乳を買って、集めてやるんだから、えさも買いなさいということは、うちの組合では一言も言っておりません。そういうようなことを言える酪農組合というのは、なかなか他にないと思います。

というのは、日量200トン集めております牛乳の半分の100トンちょっとをグリコ乳業に納めております。グリコさんでは、協同乳業というような飼料の会社もあるようですが、えさは全然グリコでは売っておりませんので、牛乳との絡みはありません。たまたま、雪印にもうちの方の組合から少し牛乳が行っておりますので、雪印からは買ってくれと言ってきております。

うちの方では、メーカー直で入っているえさ屋さんとか、酪農組合、開拓農業協同組合、那須町農業協同組合、そういうところで、飼料を買ってくれないかというふうにいろいろ来ますけれども、そういう時には、入札でなるだけ買うように、毎月、あなたのところは幾らにしますかということで、大体半年分ぐらいずつ入札で落とすようにしております。

うち的那須山麓酪連は、現在360戸ぐらい組合員がおります。大体牛乳の売り上げが60億円ちょっとですが、毎年、こういう厳しい時ですので、離農者がかなり出ております。毎年20戸から25戸ぐらい出ております。

那須山麓酪連は大体黒磯市と那須町で大きく2つに分かれておりますが、事業所は事務所が1つ、牛乳センターが1つで、大体2つの市と町にあります。集乳センターも大変効率よくて、6トン車から8トン車で回っております。6トン車の場合は、大体1日3回の集乳をします。だから、単純に言えば、6トン満杯に積めないとしても、1日の集乳がベビーローリーで15トンから17トンぐらいは集乳しているようです。あまり酪農家同士が離れてないので、大変効率がいいのも確かです。

特に那須山麓酪連の場合は、開拓地がほとんどですので、普通の一般の酪農協とは違まして、開拓農協さんとか、普通の農協さんが集まってできた連合会です。だから、今、県酪連1本だとか、もっと県酪で2つか1つぐらいにまとめようという話がありますけれども、私の方の山麓酪連の農協さんが握って

いて、なかなかこれは実現するには難しいところですよ。

山麓酪連の生産者は大体平均して年間12、13万トンです。他の地域にもありますように、うちの方でもフリーストール牛舎などがこのごろ急に増えてきてまして、ふん尿処理がかなり難しくなってきました。それでも、なるべく敷料を多く取り入れるようにすれば、まだ流れるような状態ではないと思います。

ただ、牛乳を飲んでいただくためには、今はもう売ってあげますからではなくて、飲んでいただくために搾っているのですから、きれいな、清潔な牛乳、また牛舎を見てもらえるように、酪連の組合員みんなで努力しております。

また、都民生協さんや県民生協さんなどが年にバスで30回ぐらいお見えになって、農家との交流を図っております。去年の春から牛乳券をグリコさんをお願いして、ビール券と同じような1リッター券を作って、お使い物にみんなに使ってもらっております。

これはビール券と同じようなもので、特に牛乳となると、家庭の中の女の人が買いに来ますので、1リッター1本1枚券にしてみました。これはグリコさんとタイアップしましたので、グリコの牛乳を売っているところ、また造っているところ、北海道はありませんので、北は北上から、南は阿蘇までグリコさんはやっております。1リッター券、女の人が買い物帰りに2リッターも3リッターも大きい物を持って帰れませんので、1枚1リッターということですよ。

これは、なるべく農家生産者自らがこの牛乳券を買い取って、みんなに飲んでもらうという企画でございます。去年は、これが半年で5,500枚ほど売れました。5,500枚といっても、単純に言えば5,500リッターです。でも、こういう小さな積み上げがこれから必要になってくると私は思っております。

7. 酪農経営をめぐる問題点と今後の展望

先にも述べましたが、自由化はなるべくしてなったので、今自分の経営を細かいところまで見直しておくようにしております。

また、労働力問題、借入金、経営の内部、これらを簡素化にすることが大事だと思います。私は公団事業の高い利息のものを使っておりましたけれども、平成3年と4年にかけて開拓連さんにお世話になり、利息の安い畜特資金で対応したところ、利息が完全に半分になりました。

このような問題点を見逃さなくすれば、公団事業の場合、総額が大きかったものですから、2,000万円からの利息が安くなりました。それらを細かいところも見直せば、次の新しい目標も出てくると思います。

私の経営は、生乳を基本にしておりますので、F1、肉牛、和牛肥育により、大体牛乳と同じぐらいの売り上げが見込まれるようにすることがこれからの私の課題です。堆肥も重要な部分ですが、この部分には余り金をかけるわけにはいきませんので、今のところ借地も30ヘクタールあります。それと、約25ヘクタール、水田の稲わら交換としても使っております。また、近所の野菜農家、イチゴ屋さん、ハウス野菜農家、そういうところにも分けております。

いずれにしても、畜産農家というのは、資本金が多く必要ですので、これらを使う前にまず種銭をつくるのが大事だと思っております。私は今まで種銭なしでやってきましたので、ここに来てつくづく種銭の必要性を考えさせられます。

酪農組合の指導員や普及所の先生や、県の畜産課の人達、大学の先生方みんなが、乳価や肉の価格を欧米並みにと言っておりますが、まず私たちが買うもの、飼料や農機具、建築物など、これらのコストダウンがもっと必要だと思っております。それができないの

に、農家の売るものだけを他の国と一緒にというのは、無理なことです。これは自分でするしかないを決めまして、必要とあらばアメリカにでも飛んで、自分で買い付けをするように心がけております。

また、こんなことを言ったらお叱りをいただくかもしれませんが、農林水産省で今出しているソフトの部分ですね、補助事業のソフトの部分、これらはもっと簡素化が必要だと思っております。特に有能な酪農組合の指導スタッフ、また農家も仕事をやらなくちゃいけないのに、書類作りやなんかがたくさん出てまいります。また、田舎は特に昼間の集まり、農協や組合普及所等々は毎日のように、冬から春先ともなればスケジュールが入ってまいります。

これらのことを見ても、会合の合間に仕事をやるような状態でございます。これでは、経営がよくなるわけはありません。世の中では、楽しい農業、ゆとりのある生活、そういうことをモットーにしておりますけれども、先ほど申しましたようなそういうソフト面の仕事が多くてはとても難しいのが現状です。

これらのことを踏まえましても、新農政を打ち出した以上は、新しい内閣も今頑張っておりますけれども、本当に面倒と言ったら聞こえが悪いかもしれませんが、あらゆるところの簡素化がこれから特に必要だと思えます。特に畜産農家は、休みを必要としております。また、昼間用事が多く、出かければ、その分家に残った者、家族の者にしわ寄せがいくわけでございますから、なるべくソフトの部分の簡素化してもらえればと願っております。

一応こんなところで、棒読みになったと思いますが、後でご質問、なるべく難しくなくようなご質問をいただければと思っております。これで終わりにいたします。どうもありがとうございました。(拍手)

司会 どうもありがとうございました。

今の報告では、戦後に那須の開拓で入られた後、昭和57年ですか、公団事業で別の土地に移られて、現在は乳牛130頭で、F1を280頭程度の経営をなさっていて、また経産牛を北海道から買って、それに受精卵移植をされているということでした。

ただ、個体の価格とか、乳価が下がっていく中で、入られている酪農協の中でも離農者が随分出てきているという問題も指摘されていきました。

そういう中で、4年ほど前に有限会社の形態になって、経営の悪いところもよく見えるようになったとか、あるいはおもしろい事業ですけれども、グリコとタイアップして、1リットルの牛乳券を販売されるとか、そういったユニークな経営をされているということで、最後に畜産経営でも、例えば休みが必要だとか、補助事業の問題とかいろいろ指摘されました。

ここで質問を幾つか、15分程度受けていきたいと思います。

○ 月1回ないし2カ月に1回会計上の整理をやると、経営のあらとといいますか、問題点が見えてくるという話でしたが、具体的にはどういうふうなことがわかってくるのか、そういうことをやるとどういう点が経営上改善されるようになったのかをちょっと教えていただきたいと思います。

岡田 これは前にもやったことなんですけれども、特に育成牛の受胎率とか、そういうのも毎月やっていると早く見つけられるわけですね。そうすると、毎年どこに赤字が多く、金のもうからない、特に育成牛だったら24カ月ぐらいで生ませるのがいいものが、28カ月もなってしまうのがなぜ多いか、そういうことが出てくるわけです。今まで見過ごしてきたようなことが簡単に見つけられます。

あと経営上でも、今どこに金をかけていいのか。ただ単純に言えば、機械が壊れる、今

すぐこれを直さなくてもいいのか、代用で間に合えばそれで間に合わせるというような細かいことも出てきます。それで、先ほど言いましたように、育成牛の月遅れの初産をつくっても仕方がない。それだったら肉の方へ転換して金が動くような形にすればいいという方向に持っていっております。未經産はうちではつくらないということがわかってきました。

○ 労働力の確保といいますが、いろいろな面で異質なものがあられるわけですが、幸い弟さん夫婦とも一緒に入っておりますので、そこら辺は搾乳部門と、それから肥育部門、あるいは繁殖部門、これまで分担制みたいなことをやっておりますのでしょうか。

岡田 担当者はおります。それで、休みも必要なものですから、交代で休むようにしております。搾乳はほとんど私の家内と弟でっております。そして、弟の嫁が育成と肥育の方をしております。肥育の元締めは父にやってもらっています。父に毎朝若い連中と同じように起きて、2時間半ずつ見てもらっております。それで、私が全体のえさをやったり、あとはほかの雑処理をしております。ですから、私と私の家内が搾乳の方へ全部入ったのでは休みがとれないということで、弟と弟の家族が休むときには、私の妻と私が搾乳をやり、父に手伝ってもらって肥育の方をしております。

今ヘルパー、ヘルパーと騒ぐけれども、ヘルパーはちょっと計算すると、随分と高いものにつくから、ちょっと敬遠しております。

○ 流通部面で少しお話ししていただきたいと思っているんですが、牛乳の販売については牛乳パックとかなんかいうアイデアで、末端の消費部面に関与されているようでございますが、肉について屠体出荷する以外に、肉の生産者としての販売について何か特段に関与されているようなことはございませんで

しょうか。

それからもう一つは、法人化されて、まだお若いからあれなんですけれども、経営の継続ということを考えた時に、従業員、家族以外の人を将来の役員にしていくなか、経営を継続していくに際して、家族の息子なり、兄弟の子供さんなんかやらなくても、やっぱりどこかから連れてきてやってもいいやというようなこともらんでおられるのかどうか、その辺をちょっとお聞きしたいのですが……。

岡田 第1番目の肉の問題ですが、肉は今のところ市場で全部解体して売っております。これは、まだ肉の方は駆け出しでございますので、そこまではやっておりません。

たまたま私の従兄弟に、近所で肉屋をやっているのがおりますので、そこにたまに卸したりしていますが、肉のばらつきやら、内容をよく見てからじゃないと自分でこれは始められない、これが一番難しいところです。

それと、法人にしてこれからの構成員についてですが、これは今余り難しいことは考えておりません。ただ、これから社員は必要だと思います。その中で、やっぱり退職期まで使ってあげられるような経営に持っていかないと、これは多分入ってこないんじゃないかと私は思っております。

○ 牛乳の生産コストやら、もうけですね、あるいは肥育の関係の収益性だとか、どういうふうにお変わりになりましたか。

岡田 いや、コストは高くなりました。

○ 差し支えなければ、牛乳の生産コストはキロリットル当たりどのぐらいになりますか。

岡田 今年のは2月締めだからまだ集計してないですけども、余り利益は出てませんね。

○ じゃ、どうして法人化したんですか。もうからないような法人化は、何か動機があったんですか。

岡田 給料やそういうものを払って、残りはないということです。利益が出てないから税金を払ってないです。

○ 乳牛の飼養形態はどうやっていますか。例えばサイレージを中心にやるとか、あるいは放牧をやるとか、舎外でやるとか、どういう形態ですか。

岡田 搾乳牛は舎内フリーストールです。育成もほとんど舎内と、一部育成の部分は屋外で放し飼いというか、放牧まではいかないんですけれども、ヘイレージが主体で、ふすまを2キロぐらいやって、それで育成しております。

○ そうすると年間の労働時間はどのような変化が見られますか。

岡田 労働時間は秋がすごく多くなります。9月からデントコーンの収穫が始まって、3番草が始まって、稲わらを上げて、稲わらを上げたところで今度堆肥還元しますから、そこへ集中します。そして、日が短くなるから、そこが一番きついですね。

○ 先ほど受精卵移植を10頭ぐらいですが、昨年やられたというお話ですけれども、そのところの話をもうちょっと詳しく説明いただけませんか。

岡田 受精卵移植は、繁殖農家の卵です。これを10個、9頭の牛に入れまして、5頭つきました。それで、6頭生まれました。6頭を繁殖農家に返すわけです。それで、最初に契約しておきまして、大体1頭が9万円から10万円ということで金をいただいております。あとは、自分の卵をつけた場合には自分で生ませて、生まれた子供は自分で肥育まで持っていくつもりでおります。

○ これは和牛の繁殖農家がやるわけですか、それともどこかそういうことをやってくれる人がいるわけですか。

岡田 移植技術は、たまたまうちの近所に昔の森永乳業さんの牧場がありまして、そこが一時閉鎖になりまして、その後伊藤忠飼料

と伊藤忠商事、それと森永乳業が50%ちょっと出資して、受精卵移植の研究所を作りまして、今そこで、北海道から種つけ前の牛を持ってきて、和牛を腹の中に入れて、それで未経産を売っているわけですね。その技術者をお借りして、たまたま私のところで、那須町でも和牛の大変いい母親を持っておる農家2戸と、私と私と仲のいい友達4戸で受精卵移植協議会というのを作りまして、その中で繁殖牛の子供も少し手がけようということをやっています。これは普通の並みの和牛ではやったって仕方ないですから、去年実際にやってみました。

これは事業団からの直接の補助事業でありまして、県や町にはおいてこないものですから、一応受け入れは全国開拓者連合会さんをお願いいたしまして、子牛の質の向上という目的でやっております。それと酪農家と和牛農家の子牛育成の技術向上を図っております。

5年度の事業の進捗状況、採卵移植実績というものがありませんでしたので、ちょっと紹介してみたいと思います。

供卵牛、一応今年は7頭予定してあります。今のところ、採卵を5頭行ったということです。正常卵を35個取りまして、受精卵が29個、移植を28個やりました。今のところ、受胎頭数が25頭、そのうち私のところでこの間5頭の母親から6頭生まれたものですから、25頭のうち6頭が出てきたということです。それは、一応和牛の繁殖農家の本当にいい牛だけ、これをやっております。

また、森永牧場の跡にできたミックという会社なんですけれども、研究所もやっておりますけれども、そこでは受精卵の卵も普通の卵で大体3万円から6万円ぐらいで売っております。それを私が買いまして、できた子供は私のものということです。先ほど申しました事業の方で今推進協議会でやっておりますのは、先ほど数字で言いましたけれども、こ

れは畜産振興事業団の補助事業で、技術料だけは補助事業です。ということは、移植に関する技術と、採卵にかかわる技術、このようなことは一応お手伝いしてもらっております。

○ 貸す腹は乳牛ですか。

岡田 そうです。和牛農家から委託されたものは、全部乳牛の初妊牛の腹です。

○ やっぱり初妊牛でないとだめなんです

か。

岡田 受胎率がいい方がいいでしょう。せっかくいい卵を入れるんだから。悪い卵だったら何でも構わないけれども。うちの場合でも、この間使ったのが、1本15万円のストローや紋次郎でして、今5万円もしているようなストローをどんどん使いますから、本当にいい状態で使ってやりたいと思って、未経産に絞っております。