

## 消費者との距離が近い肥育農家 ～ レストランを架け橋に ～



大阪府立農芸高等学校 資源動物科3年 豊岡 然

私の夢、それは消費者との距離が近い肥育農家になることです。私の祖父は祖母と二人で200頭ほどの黒毛和牛を肥育しつつ、肉屋も営んでいましたが、現在は飼育頭数を80頭に減らし、肉屋も畳んでいます。小さい頃から餌やりや、肉の配達を手伝うのが好きだった私は、いつしか祖父の仕事に憧れを持つようになりました。しかし、私の叔母が祖父に「継がせてほしい」と言ったところ、「この仕事の辛さを知っているからこそ、娘には継がせられない。」と言われたことを耳にしました。そのため私は、祖父に「肥育農家になりたい」と言い出せないまま、現在の高校に進学することを決めました。高校に入ってから、研修のような形で祖父の元を何度も訪れ、作業を行ってきました。そんな中、将来のことについて祖父母と話すことがあり、自分の夢を打ち明けました。意外にも反対されることはなく、それからの祖父は、牧場作業のほとんどを私に任せてくれるようになり、「牛をよく見て考えながらやれ。牛に自分の思い込みは通用しない。」など、牛に対する祖父の思いを聞く機会が多くなりました。そこで私は、ふと「祖父の思いやこだわりは消費者に届いているのか」と思いました。出荷された牛は、屠畜・解体され<sup>えだにく</sup>枝肉となり、卸売市場で競りにかけられ、その枝肉をサーロインやカタといった部分肉に分割して流通されます。その後、部分肉を精肉加工して、やっと消費者の元に届けられます。そのため、たとえブランド牛肉でも卸売市場に出せば、1個人の肥

育農家の声を消費者に届けるのは難しいことを、「畜産」の授業を通して感じました。

私は、高校で交雑種の経産牛を肥育して、ブランド牛肉として販売するプロジェクト活動を行いました。この活動では、ワイン製造の際に出てくるブドウの皮や種をベースにトウモロコシなどを配合し発酵させた飼料を作り、牛の健康状態をよく見て、約9か月間肥育し出荷しました。枝肉格付はB-3で枝肉重量は500kgでした。同格付の枝肉単価を市場調査し、自ら販売価格を設定し、ある焼肉店に1頭丸ごと購入していただきました。そして、その焼肉店にて精肉を販売する機会を与てもらいました。その際、「牛の健康状態を第一に考え、自家製の発酵飼料を与え飼育しました。」と説明すると、お客様から、「餌やこだわりの話をしてもらったから、安心して食べられる。」と言ってもらいました。私は、「お客様に思いが伝わった」という達成感を得ました。これらの経験から、生産者の思いやこだわりを消費者に伝えることは大切だと痛感しました。また、消費者を安心させるだけでなく、消費者の意見を聞くことで、生産者は日々の作業のやりがいにもつながるのではないかと思います。しかし、出荷した牛が精肉加工されるまでに、複数の施設や多くの人を介しているため、消費者との距離が遠いのが、牛肉の流通システムの現状です。そこで思いついた方法は、競りを通さず、枝肉を分割した部分肉の状態でレ

レストランに販売し、消費者との距離を近づけることです。レストランのシェフとの交流により、お客様の声を聞くことができます。私は、枝肉から部分肉への加工を業者に委託して、レストランに販売する価格を次のように試算しました。500kgの枝肉販売単価を仮に2000円としたら、加工後365kg程度になる部分肉の販売単価を3200円にしなければ、加工費を補い、粗利益率11%を得ることはできません。また、サーロインなどの人気部位は、単価を高め設定しても需要がありますが、カタなどの部位は、売れ残る可能性があることを先輩方の研究活動から学びました。そこで、売りにくい部位は、牛に対する私の思いをシェフに伝え、調理法を提案するなどして、販売単価をやや落とし買い取ってもらいます。ただし、部分肉販売による粗利益率11%を上げられるように工夫したいと考えています。この試算に対する御意見を、大阪で黒毛和種を肥育し部分肉をレストランに販売している社長と、本校の牛枝肉を1頭丸ごと購入していただいた焼肉店の社長に伺いました。御二方から、部分肉を継続販売することは簡単ではないため、粗利益率20%くらいの価格設定をしても良いとアドバイスをいただきました。利益を向上させるためには手間はかかりますが、飼料を自家配合したものに置き換え、他の農家と差別化できる、突出した点を作ることが必要であると、強く感じました。

私は、夏休み期間、学校の許可を得て、<sup>とじょう</sup>屠場で行っている作業を見学する機会を与えてもらいました。実際に屠場に行き、生体から枝肉までの加工工程を見学しました。屠場には独特の緊張感ある空気が流れていました。中に入り見学しているうちに、その訳がわかったような気がしました。1度気絶しているが、途中暴れ出す牛もいました。そのとき、相手にしているのは1トン近い牛で、とても危険なので緊張感があったのではないかと

思いました。見ている中で、多少ショッキングな場面もありました。それよりも現場の方々が連携して素早く加工を勧めているのを見て、素直に「すごい」と感じました。普段自分たちが何気なく食べている牛肉や豚肉などを消費者たちが食べたとき、生産者たちは感謝される機会が多くありますが、屠畜などを行っている人たちはなかなか感謝されにくい世の中だと思いました。しかし、この人たちがいないと私たちは肉を食べることはできません。見学に行ったからには肉を食べる際には感謝を忘れずに食べたいと思いました。そして、家畜の最終的な運命を目の当たりにしたことにより、改めて命に対して考えさせられました。屠場見学に行くまでは動物飼育環境をどれだけ良くしていくかよりも、消費者にどのように感じ取ってほしいかや利益のことを一番に考えていました。しかし、見学に行ってから、肥育期間の中でどれだけ、牛たちの幸せを考えて肥育できるかという考え方になりました。もちろん経営していく上で利益を求めるのは大切ですが、良い牛を飼わなければ、利益につながってこないと思います。良い牛を作るには、やはり牛の幸せを考えた飼いやをするのが一番だと思います。1頭当たりのスペースを広げてあげたり、牛床の状態を良くするために敷料をなるべく早いペースで変えてあげるなど、快適な環境を整えてあげることです。

私の理想とする牛づくりは、家畜として生まれしてきた牛たちが、なるべく幸せに暮らせるような環境を作ることです。その理想に近づくために私は、祖父の牧場だけでなく、他の色々な牧場を見て、牛にとっての幸せについて考えたいと思います。そして、祖父の思いを受け継ぎ、牛に対する思いやこだわりを「レストランを架け橋に」して、消費者に届ける、そんな肥育農家になりたいと思います。「じいちゃん、理想を現実に変える姿を見て」