

規模拡大するのに当たって求められる6つの質問

(アメリカの中西部コーンベルト地帯で規模の小さな母豚300頭の一貫経営農場が2倍に規模を大きくしてこれからやっていこうというときに融資する銀行からどのように判断したらよいかと相談を受けたコンサルタントが用意した6つの質問とは?)

農場基本情報

- * コーンベルトに存在する成績の良い農場(銀行筋の評判)
- * コーンとDDGSの価格を見ながら飼料交渉できる農場である。
- * 4つの主要パッカーへ自分で肉豚運搬出来る立地にある。
- * 成績などは一切不明。

1. 生産コストに競争力があるのか?

- * この国でも全く同じことで、まず生産コストを把握していることが重要である。しかも利益が出ているのかどうかを確かめる必要もある。飼料はもちろん他の様々な経費も自分で支払い、やり繰りしているのかどうかなど。ただ小さな生産者の中には自分でコスト負担していない人もいるので注意が必要だ。

2. 市場で求められる価値ある豚肉が生産されているのだろうか?

- * 市場で求められる豚肉を生産しなければ、これを購入したパッカー以降の業者が喜ばないし、最終的には利益がなくなる。

3. 年間12000頭の豚を生産販売しようと計画しているわけだが、上手くやっていくための人間関係がパッカーとの間で築かれているかどうか?

- * 確かにスミスフィールドやタイソンなどに比べると少ない数かもしれないがそれでもかなりの数の流通を担うわけである。やり込められてしまうのではなく十分に主義主張が通せる相手として頼りになるパッカーの存在は重要である。どんな人でもくず豚は扱いたくないだろう。より品質の高い商品を送り込むからこそ良い関係が出来るということ。

4. 特殊なニーズで生産している生産者と比べてどんな競争力があるのだろうか?

- * この生産者が穀物も生産しているとしたら、まさに競争力はあるといえる。穀類が良ければ豚が上手く行かないときでも、穀物を売ってやっていけるし、養豚のための飼料は別に購入しても良いなどで便利である。これは特殊なニーズ(オーガニックや無薬品生産)でやっている生産者にはまねができないことである。昨年のような厳しい状況がくるとき、こうしたビジネスを構えている生産者がよほど厳重なリスクマネジメントで防備していなければ大変なはず。自らコーンを生産していること自体が大きな強みでもあり、こうしたリスクに打ち勝つ戦略でもあるかも知れない。

5. 飼料にしろ、豚にしろ、先物販売をする際のリスクをまかなえるほどの能力や時間的ゆとりがあるだろうか?

- * 大きな企業であれば、社内で飼料添加物を購入させたり、豚を販売すればよいが、この場合は話が少し違う点で重要といえる。添加物も豚の販売もまかなえるほどの規模でもない。こうした場合何処かにそういうヘルパーがいるものである。こういった人を確保し、グループで有利に購入あるいは販売できるような機能を持たせることができるのではないかと常々思っている。実際に私は多くの生産者がこうした機能を持ち合わせることで今よりもずっと改善されるのではないかと考えている。必ずしもいつも上手くいくとは限らないが、長いスパンで考えれば、成功するはずだ。一人ではなく皆で活用していくこともまた重要である。

6. 最後に、今までやってきた養豚以上に早く回収でき、有効に投資すべき場所があるか？

- * これは投資の基本的な質問だが、多くの生産者は自身に尋ねることはしない。現在の資産価値は低いと、変化対応相互ファンドを利用するのが良い方法かもしれない。多分必要な購入物件や改築のために別途融資の話をしているはずだろう。

生産者はおそらく1～3までの質問には問題なくYESというにちがいない。質問4と5にYESとすればまずまずだ。これで融資のリスクは少なくなったはずだ。問6でYESと答えれば豚はやらない方がよいかもしれない。ただ最後にこの質問を浴びせてみたい。農業に変化を加えながら今以上に上手にやっていけるだろうか？この難しい質問に自問自



アメリカ中西部の典型的な畑

答して欲しい。答えに時間がかかるだろうが。経済状況は依然として厳しいが、農家としてはどうあれ規模拡大(更新)に着手しなければいけないことは百も承知だ。厳しい養豚環境の中で生き残るアメリカ中西部の養豚農家。お金を借りる方も大変だが、貸す方も大変だ。拡大再生産が基本で先行投資の装置産業である養豚の将来に掛けた熱い思いや説得力が必要だ。厳しい時代だからこそ、今後いくつもの出物があるだろうが、経営の安定とともにどうしたら首尾よく希望をかなえられるかをアメリカの例を見て自分を見つ

めなおしてみよう。平均が数千頭規模と言われる大規模なアメリカ養豚生産者の中にあっても、条件さえ合えばわずか600頭の規模でやっていける可能性はあるのだ(穀物生産者ならでは)。

ナショナルホッグファーマーの北アメリカンレビューを参考に(2009、2月)

2009年3月 グローバルピッグファーム(株)