私が目指す養豚管理獣医師像

石川 弘 道 (サミット動物病院)

Ishikawa, H. (2003) A pig veterinary consultant I would like to be.

Proc. Jpn. Pig Vet. Soc., 43, 2-3

はじめに

養豚管理獣医師という言葉が一般的になってきたのは、1980年代に入ってきてからだと考えている。茨城県の倉田修典先生や神奈川県の大塚雅次先生が先駆的な役割を果たし、養豚管理獣医師が世間に認知されるようになった。それ以前は、養豚衛生の指導的役割は、家畜保健衛生所や畜産試験場の職員が担っており、民間では主に製薬会社や種豚販売会社の社員が、養豚場の衛生プログラム作成のためにアドバイスを生産者に与えていた。

その間、オーエスキー病、PRRS、PMWSといった新たな疾病の侵入に加え、養豚生産現場の規模拡大が加速する中、生産者は、より専門的な知識と技術をもった養豚管理獣医師を求めるようになってきた。

私が目指す養豚管理獣医師像

私は1994年に群馬県で、養豚専門の獣医師として開業した。その時養豚生産者に、「管理獣医師に期待するものは何ですか?」という問いを投げかけてみた。その時に帰ってきた答えが、今日、私の養豚管理獣医師活動の基本をなすもので、ここに紹介したい。

1. その農場を良くしようという気持ちを強くもっていること。何かの縁で契約が成立した養豚場である。その農場を絶対良くしたいと思う。また良くなった後に生産者の嬉しそうな顔を拝見すると、心底「この仕事をやっていて良かった」と思う瞬間でもある。しかしその反対は地獄でもあるのだが。
2. 農場の状況を客観的に見れること。養豚場の中には、社員として獣医師が働いている農場も少なくないし、専門的な技術者も大勢いる。そのような方々は、農場内のことを熟知しているし、問題が発生した場合に大いに頼りになる。しかし外から見て初めて気がつく問題点もあるはずである。我々のような外部の管理獣医師は、農場を外部から見て、客観的にその農場の問題点を指摘し、改善点を示すことが重要な仕事のひとつなのである。
3. 時には経営者が聞きたくない忠告も言えること。

誰でも自分の欠点を指摘されるのは面白くないはずである。我々の仕事は、ある意味欠点を指摘することである。それができるのは、やはり農場に良くなってもらいたいからである。

4. 経営者と従業員の通訳的な役割を果たせること。農場の規模が大きくなってくると、従業員を雇うことになる。今までの気心のしれた配偶者と2人でやっていた時代とは異なり、他人が農場に入ってくる。経営者の中には、従業員のあつかいが苦手で、そのことが農場成績低下の大きな原因だったりする。そのような時、間に入り調整役ができるのが、定期的に農場を訪れている管理獣医師ではなかろうか。
5. 幅広い人脈をもち、そのメリットを契約農場に還元できること。養豚経営を継続していくためには、種々の要素がある。衛生はその一分野に過ぎず、栄養、育種、糞尿処理、規模拡大のための立地、畜舎環境、肉豚販売など多岐にわたっている。これらの要素を1人の人間が専門的に掘り下げることは、無理な話である。契約農場に有意義な情報を提供するためには、各分野の専門家と緊密なネットワークが形成できなければならない。
6. 経営者および従業員との信頼関係を構築することができ、なおかつその関係が長く維持できること。生産者と管理獣医師は契約書1枚で、関係が維持されている。しかしその裏には人間的な信頼関係がなければ、到底良好な関係は維持できるものではない。お互い信頼できなくなった場合は、契約は破棄すべきである。
7. 農場に多くの利益を生み出させることができること。契約料以上の利益を生産者が手にできなければ、管理獣医師の価値はない。

21世紀の養豚管理獣医師像

1970年代から養豚専門の管理獣医師が現れてきたが、その当時は豚個体治療が中心であった。80年代に入ると、集団予防衛生が主体になってはきたが、まだ予防注射業務が主体であり、衛生管理プログラムの作成や、

衛生管理指導が主体になってきたのは、90年代のことである。21世紀の養豚管理獣医師は、衛生指導を基本としてはいるものの、経営指導をも含めた、総合コンサルタント業務に移行するものと思われる。

近年、管理獣医師が以前にも増して、養豚界全体に認知されるようになってきた。養豚管理獣医師または

コンサルタントとして開業される獣医師も増えてきているように思う。これは先人の先生方が基礎を築いてきた結果である。今後は、今まで獣医師というだけで養豚管理獣医師と名乗れたものが、今後は本物だけが生き残れる、競争の時代に突入するもの考える。