

〔巻頭言〕

## ベンチマーキング

農林漁業金融公庫 柏 崎 守

企業では、規模の大小を問わず一定の経営目標を掲げ、目標達成に向けて業務改善に努力することが当たり前になっている。しかし、せっかくの経営目標も漠然としていてはどこをどうすれば実効が上がるのかわかりにくく、かえって無駄な努力が多くなってしまふ危険がある。また、現実とかけ離れた達成不可能な経営目標を掲げてみたところで無意味であろう。経営目標は具体的で社員がストレートに理解でき、しかも努力しただけで達成可能なものである必要がある。養豚経営における目標も同じことがいえる。

ところで、ベンチマーキングとは新しい経営手法の一つである。業界で優位に立っている企業の経営実績を反映する項目の具体的な数値と比較し、その数値に追いつくように業務改善を進める。目標を達成するために、生産工程の見直しや新技術の導入などのほか、社員を対象企業に派遣して自社とは異なった問題解決法を学ばせたり、他社との交流を深めて社員の意識改革を図ることもある。また、業界全体の経営実績が分かれば、自社の経営力や技術力が業界のどの辺にランク付けられるのかも知ることができる。ただし、経営目標となるべきベンチマーク（測定基準）にどのような項目を設定するかが重要である。効果的な項目が設定されないと、生産性の向上や商品の高品質化などに結びつかず、競争力が強化されるとは限らな

いからである。

現在、養豚業界でもWTO体制に対応し得る事業をどう展開していくかが最大の課題となっている。それには先ず生産コスト低減が果たせる事業努力をすることであり、ベンチマーキングの経営手法は大いに活用すべきである。技術面についてみると、生産記録が整備されていれば、生産性や技術水準について他農場と比較することができ、具体的な技術改善のための目標設定が可能となる。例えば、繁殖部門では分娩率、分娩回転数、1腹当りの哺乳開始子豚頭数や離乳子豚頭数、離乳時育成率、哺乳日数など、また肥育部門では飼料要求率、離乳後事故率、出荷日齢、商品化頭数/母豚/年などは重要なベンチマークである。自農場の長所や短所はベンチマークの算出により一目瞭然となるほか、改善効果の評価や新たな生産目標の設定に役立つ。

しかし、豚生産ベンチマークについて組織的な集計を行っている機関はない。日本SPF豚協会へお願いしたいのは、認定コマーシャルSPF豚農場における主要な生産項目のベンチマークについて、少なくとも全農場および上位農場の年間平均値をとりまとめ、年度毎に公表して頂きたいことである。そうすれば、SPF豚生産のベンチマーキング経営は一層実効が上がることとなる。