

一貫経営による和牛肥育農家の経営安定化と繁殖基盤の強化

専任研究員 平田郁人

1 和牛の生産形態と背景

和牛は主に繁殖農家と肥育農家が分業して生産してきた。繁殖農家は、繁殖雌牛を保有して和子牛を繁殖するとともに、事故が多い9～10か月齢まで育成し、和子牛を家畜市場で販売する。肥育農家は、同市場で和子牛を競り落とし、肉用牛として出荷適期まで肥育する。江戸時代まで牛は基本食用ではなく、役牛として輸送・耕うんの用に供され牛ふんも堆肥として活用されていた。明治期に入ると廃役牛を用い牛鍋やすき焼きが広まり、1884年頃には兵庫、三重等の一部地域で食用肥育も始まったが、牛肉の大半は廃役牛由来であった。しかし1955年頃から役牛は役・肥の役割を動力農機と化学肥料に譲り、60年頃には役牛飼養農家は繁殖農家となり和子牛を家畜市場に供給し、この和子牛と輸入穀物を用い肉用牛生産する肥育農家が誕生し、現在の大規模專業化した肥育農家の基となった。

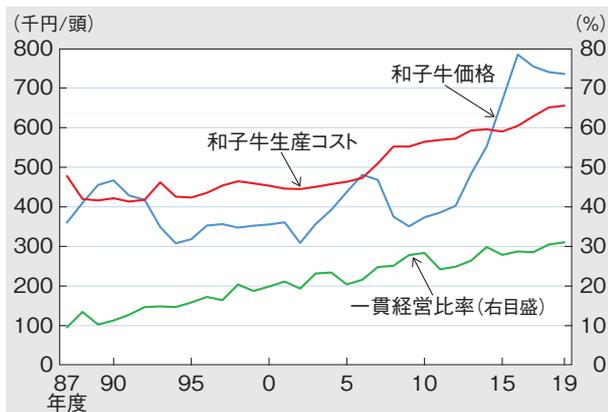
これまでの「酪農及び肉用牛生産の近代化を図るための基本方針」（農林水産省）では、一貫経営（繁殖農家の肥育参入・肥育農家の繁殖参入の両方）を奨励し続け、助成措置もあるが、目下、一貫経営の割合は30.1%（2019年）に留まっている（第1図）。これには、一貫経営は一定のノウハウが必要で安易に移行が困難と、農家が躊躇^{ちゅうちよ}している面がある。特に分べん対応等の技術を要し粗飼料主体で和子牛を飼養する繁殖経営と、濃厚飼料多給で多頭飼養する肥育経営との飼養管理方針の違いが、一貫経営化を難しいと思わせている。現在、和子牛の繁殖基盤弱体化が懸念されているため、ここでは主に肥育農家の繁殖部門参入による一貫経営化について考えてみたい。

2 一貫経営のメリット

一貫経営への移行に伴う肉用牛農家の経営上のメリットは次の点である。

第一に、肥育経営は肉用牛販売価格と配合飼料・和子牛購入価格の三つの大きな価格変動リスクを抱えているが、和子牛生産を内製化すれば、和子牛は市場価格に左右されず経営の安定性が向上する。第1図のとおり、和子牛価格の変動に比べ生産コストの変化は緩やかである。特に14年以降、和子牛価格が生産コストを上回って推移しており、肥育農家は和子牛生産を内製化した方が、素畜費を低減できる環境にある。13年まで、ほぼ和子牛販売価格が生産コストを下回ってきた背景には、中山間地の高齢者等が他産業並みの家族

第1図 肉用牛一貫経営比率と和子牛の価格・生産コスト



資料 農林水産省「畜産物生産費調査統計」
 (注) 和子牛生産コストは全参入生産費で05年までは暦年の数値。

労働報酬を得ずに、経営を継続してきたからである。このため、肥育農家は繁殖農家から生産コストより、低い価格で和子牛を買うことができていた。

第二に、肥育農家が輸出を含め消費者ニーズに合った牛肉生産を行うには、肥育段階の飼養管理のみならず、和子牛育成段階からも飼養管理を行うことで、マーケットイン指向の強い品質の牛肉生産が行える。

第三は、家畜市場の減少が著しく(1,473市場[1960年]→134市場[2019年])、繁殖農家の家畜市場への搬入と肥育農家の同市場からの搬出にかかる、和子牛の移動距離が大幅に延びている。加えて、繁殖と肥育の分業体制では飼養場所も変わり、和子牛に与えるダメージやストレスが相当なものになるが、一貫経営ではこれらの弊害を排除し生産性向上や疾病予防に寄与する。

第四は、家畜市場で購入した和子牛には、必要以上に脂肪が付着し消化器疾病に罹患することがある。なぜなら、家畜市場では重量・骨格が重要な評価対象となり落札価格が決まるため、繁殖農家は和子牛価格を高めようと、濃厚飼料を多給して体重増や見栄えを良くしようとする傾向のためである。この結果、肥育農家は枝肉歩留りの低下や、増体不良回避のため2か月程度飼い直す必要がでてくる。一貫経営ではこの飼い直しが不要で、出荷月齢が早まり生産性が向上する。

3 一貫経営の拡大と和牛繁殖基盤強化に向けて

一貫経営は一定のノウハウを要するが、酪農に目を向ければ、酪農家は従来から繁殖・育成と搾乳を担っており、肉用牛一貫経営のハードルは決して高いとは言えない。一貫経営には、繁殖技術をもつ繁殖農家が肥育に参

入する方が、肥育農家の繁殖参入よりやや有利と言われた時期もあったが、ICT・AI化の進展で繁殖対応が容易になり差はなくなりつつある。ただし、一貫経営移行期には、精液・繁殖雌牛の選定、種付け、および和子牛の分べん・哺育等について、農業普及指導員、営農指導員、獣医師等からの指導を受ける頻度を上げた方がよい。

家族・農業法人従業員等、複数人で飼養している一貫経営では、繁殖部門と肥育部門に担当を分けて、飼養管理方針の異なる肉用牛飼養に対応するのが望ましい。実際、大規模経営体で一貫経営を行っているところでは、繁殖と肥育のチームを分けているところが多いと聞く。また、経営内一貫経営が難しい場合は、地域の繁殖・肥育農家を構成員とする法人組織を設立するなどして、地域内一貫体制を構築することも一つの方法である。

留意点としては①飼養期間の延長により在庫見合いの運転資金が増加するので、新たな資金の調達が必要である、②牛舎の拡大は段階的に行い、技術力に見合った飼養頭数とバランスをとりつつ投資を行う必要がある、③粗飼料調達のための飼料畑の確保やサイレージ施設等の整備も進めていく必要がある、④労働量が増加するため、新たな労働力の安定確保も必要である。

長い間赤字経営だった和子牛生産が、黒字に転換しているにもかかわらず、繁殖農家のなかには高齢化で経営継続が困難な農家もあるため、和子牛生産頭数の見通しは不透明な状況にある。このため新たな担い手として、和子牛を必要としている肥育農家に着目し、繁殖基盤拡充を行う一貫経営化を従来以上に推し進めていく必要があろう。

(ひらた いくひと)