

# 配布資料一覧

## 次 第

### 出席者名簿

### 資料 1 軽種馬経営を対象にした財務管理指導の実施について

別添資料 1 平成 28～29 年度軽種馬経営高度化指導研修会資料  
【しずない町下開催分】

別添資料 2 軽種馬経営のモデルづくり（仮）

別添資料 3 軽種馬経営の経営計画表（仮）

別添資料 4 専門家・研修情報の提供について

平成29年度軽種馬経営高度化指導研修（軽種馬経営技術指導者養成・技術普及）事業

## 営農指導員研修会

### 次 第

日時：平成30年3月22日

13：30～15：30

場所：日高生産連ビル3階第1会議室

開 会

挨 拶

議 事

- 1 集団指導に力点を置いた軽種馬経営指導の実施方法
- 2 軽種馬経営の経営管理技術向上のための効果的な研修会の実施方法
- 3 軽種馬経営に対する営農指導に活用できる情報とツール
- 4 その他

閉 会

## 軽種馬経営を対象にした財務管理指導の実施について

### I 集団指導に力点を置いた軽種馬経営指導の実施について

#### 1 皆さん、軽種馬経営の営農指導で困っていることはありませんか？

#### 2 軽種馬経営高度化指導研修（軽種馬経営技術指導者養成・技術普及）事業で中央畜産会が取り組んできたこと

##### (1) 平成17～24年度までの取り組み

以下のとおり、経営財務管理指導のためのツールの作成・提供を行い、これらツールの利用に係る営農指導員向け研修会を開催してきた。

①軽種馬経営財務管理指導教本

②軽種馬経営分析システム

③軽種馬取引に係る各種契約書

など。

##### (2) 出てきた課題

軽種馬経営の実態を踏まえて、作成した指導用ツールが営農指導にどのように活用できるのか示すことが必要。

#### 3 平成25年度から5か年の取り組み

##### (1) 事業計画当初（平成25年度）の構想

モデル的な助言・指導の実施を通じて、ツールを活用した軽種馬経営管理指導を普及する。（詳細は、別紙1「軽種馬経営高度化指導研修事業（経営技術指導者養成）全体イメージ（新5ヵ年計画：平成25～29年度）」のとおり。）

具体的には、

①軽種馬経営に対するモデル的助言・指導手法の農協等への提示

②モデル的助言・指導を実施する地区の農協に対する研修

##### (2) 平成25～27年度の取り組み

(1)の構想を踏まえ、

①平成25年度は構想実現のための地固めのために北海道日高管内の軽種馬関係組織（道の日高総合振興局・普及センター、農協）との事業推進に

係る意見交換・理解醸成、農協の営農指導実務担当者との軽種馬経営財務管理指導における課題等に係る意見交換会等を行った。

- ②平成26年度は引き続き軽種馬経営財務管理指導のモデル的助言・指導の作成を目的に、研修会の開催等を通じて平成25年度の議論を深化させた。
- ③平成27年度は、具体的な助言・指導の実施を目的に、軽種馬取引に係る各種契約書の整備・利用普及、別事業で中央畜産会が作成した畜産経営における経営管理のポイント等をまとめたDVDを基にした指導研修会の開催等を行った。

### (3) 出てきた課題

平成27年度からの3年間で、農協営農指導員の経営指導スキルの引き上げを目的に本事業に取り組んできたが、

- ①営農指導員、金融担当職員との意見交換を通じて、軽種馬経営に対する営農指導の普及上の課題が明らかになった。

具体的には、

- ・営農指導の意味は理解しつつも、軽種馬経営に対する営農指導による効果が表れにくい現状。
  - ・その中で、営農指導を実施するモチベーションが組織・人両面で維持することが難しい現状。
  - ・性別・兄弟馬の競走成績といった不確定要素に産駒販売価格が大きく左右されるため、収支両面から営農指導の効果に疑問を抱く状況。
  - ・一方で、軽種馬経営者による経営管理技術の向上の必要性は営農指導員等も感じている。
  - ・また、専門家や研修会の情報を営農指導の一環として軽種馬経営に提供していく意義も感じている。
  - ・さらに、具体的な経営数値を用いた実践的な経営分析を手段として軽種馬生産経営者と経営管理に関する双方向的な研修（勉強会）・意見交換には興味を持っている。
- ②経営管理、生産管理に関する助言について、軽種馬経営者のニーズを把握する糸口を見つけることができた。

具体的には、

- ・具体的な経営数値を用いた実践的な経営分析を手段として軽種馬経営者と経営管理に関する双方向的な研修（勉強会）・意見交換の実施。

### (4) 平成28、29年度の取り組み

- ①取り組みの方向性

- ・平成25～27年度の事業成果を踏まえ、少人数グループで、軽種馬経営者、農協職員と双方向的議論のやり取りによる勉強会を開催することとし、これらの者のニーズを把握しつつ実施内容のブラッシュアップを図る。
- ・実施内容もさることながら、第一には「経営を考える機会を提供していく」ことを主眼として事業に取り組む。
- ・これらについて、軽種馬経営に対する集団指導のモデル的实施により取り組む。

## ②取り組みの概要

- ・平成28年度は、助言・指導の一環として経営の見方や分析手法について、テストや参加者との双方向的に意見交換をしながら研修（指導）を実施した。
- ・平成29年度は、5か年事業計画の最終年度にあたり事業成果を集約していくことを踏まえて、平成28年度に実施した研修手法を用いた研修会の実施を引き続き行うとともに、その手法を取りまとめ農業協同組合等に提供し効果的な営農指導の促進に資するために、
  - ア 軽種馬経営の特性を踏まえた、畜産経営診断手法の応用等による助言・指導方法の研修及び検討会を実施（グループ助言・指導）。
  - イ 農協等営農指導員の助言・指導力の向上に向けた研修会を実施（営農指導員研修）。

## II 軽種馬経営の経営管理技術向上のための効果的な研修会の実施方法について

### 1 中央畜産会が実施した研修方法（集団指導の実施）

- ・しずない農業協同組合（平成28～29年度）、ひだか東農業協同組合（平成29年度）の協力を得て、
- ・各農協管内毎に10名程度の軽種馬経営（後継者中心）、農協の営農指導担当者等を参集し、
- ・軽種馬経営高度化指導研修会として、複数回にわたりバーンミーティング的に全員で議論、意見を出し合いながら軽種馬経営の経営管理について考えていった。

### 2 軽種馬経営高度化指導研修会の実施内容

#### (1) しずない農協管内での研修会

「経営を考える」をテーマに、「経営を考える～経営ビジョンづくり」に係る研修会を5回実施した。（詳細は別紙2「軽種馬経営高度化指導研修会（in しずない）の研修会実施内容」のとおり。）

各回の研修内容は以下のとおり。

**【平成28年度：経営を考える】**

第1回：経営を覗いてみましょう、経営を見ていく上で関心を持ってもらいたいこと。

第2回：決算書の見方を考えてみよう、馬の評価の仕方とは、軽種馬経営の参考数値の紹介。

**【平成29年度：経営分析から経営ビジョンづくりへ】**

第3回：経営の収益性分析を行ってみよう（経営ビジョンを考えるための土台作り）。

第4回：経営ビジョンを皆で語り合おう（どんな経営ビジョンが描けるのか、どんな経営にしていきたいのか）。

第5回：経営計画づくりを考えよう（軽種馬経営における計画づくりの可能性を探る）。

**(2) ひだか東農協管内での研修会**

「財務諸表をもとに経営を見直す」をテーマに、個人及び法人の決算書を基に改善点を探ることを主眼とした研修会を2回開催した。（詳細は別紙3「軽種馬経営高度化指導研修会（in 浦河・様似）の研修会実施内容」のとおり。）

各回の研修内容は以下のとおり。

第1回：青色申告制度、消費税、簿記記帳の実務、決算と確定申告、軽種馬経営損益計算書の概要と見方を学ぼう。

第2回：個人事業主決算書モデル、法人決算書モデルを基にした経営の特徴と着目点を探る。

**3 しずない町下で実施した研修会で用いた資料**

別添資料1「平成28～29年度軽種馬経営高度化指導研修会資料」のとおり。

**4 具体的な研修会の実施方法**

**(1) 研修会実施の基本方針**

①財務諸表を見る必要性や経営分析とそれに基づく経営計画作成の重要性を一方的に解説・力説するのではなく、経営者の皆さんはどう考えるかを問い掛け、意見を聞き、要望を反映させつつ研修会を実施（一緒に考えてくことを重視）。

- ②一方で、研修会主催者側の想いや考えを伝えることも重視（要望を聞くだけでなく、経営者として持ってもらいたい意識、やるべきこと、持つべき能力を伝え理解してもらうことを忘れずに）。
- ③計算問題を出して解いてもらう等して、気付きのきっかけや問題意識を持ってもらえるように実施（一緒に考え議論・検討する）。
- ④研修会に参加している全員（軽種馬経営者同士だけでなく、農協の営農指導員、本事業委員、日本軽種馬協会、中央畜産会）で意見を出し合い、一緒にこれからの軽種馬経営のヒントや課題を考えていくことを重視。

## （2）各研修会の具体的な実施方法

### 【しずない町下開催分】

平成28年度

第1回研修会：電卓を用意して穴埋め問題を解いて議論（別添資料1のP2）

第2回研修会：決算書のどこに関心があるかを経営者に問い掛け（別添資料1のP31）

※経営ビジョンや経営計画づくりについて経営者からその必要性や可能性に関する意見が出る。

平成29年度

第3回研修会：具体的な数値をもって経営比較・意見の出し合い（別添資料1のP48）

第4回研修会：演習と議論、提案と議論（別添資料1のP58）

※経営モデル（指標）づくりについて、頭数規模や収支面など具体的な設定基準について経営者から意見・要望が出る。

第5回研修会：経営モデルづくりの議論を深化（別添資料1のP70）

※経営モデル（指標）表の修正・要望の他、飼養馬の飼養管理ツール（簡単に、繁殖牝馬、種付、産駒販売の情報を整理できるエクセル表）の作成要望など、経営の計画づくりにつながる意見が、経営者から出る。

### 【第5回研修会の検討結果】

今回の研修会では、第2回研修会に引き続きモデル的な軽種馬経営像（参加者がイメージする経営像）を考え、それを踏まえて、しずない農協管内で平成28年度から実施してきた研修会の最終回として軽種馬経営における計画づくりの可能性について語り合い、そこに助言・指導する立場としてどのように関わっていけるのかを考えることを主眼として議論を行った。

議論され出てきた主な意見は、

[軽種馬経営のモデルづくり表について]

- ①モデルづくりにあたって用いる収支各科目については、
- ・全ての科目を繁殖牝馬飼養頭数（全体）×単価で算出するのではなく、
  - ・繁殖牝馬飼養頭数（自己有馬）×単価
- 等自己有馬のみで算出すべき科目の数値を修正すること。

[修正科目]

- ・ 共済掛金・保険料
  - ・ 家畜医療費
  - ・ 販売・仲介手数料
  - ・ 預託料（外部への支払い）
  - ・ 減価償却費のうち牛馬
  - ・ 接待交際費
  - ・ 育成馬購入費（ただし、モデルでは0円とする。）
- ②種付料は、産駒販売価格×25%で算出する。
- ③産駒販売価格、種付料は「軽種馬経営状況調査結果報告書」の経営概要（平成28年度報告書の場合19頁）を参考に作り直す。
- ④接待交際費は今回資料の825,000円（繁殖牝馬1頭当たり55,000円）の半分でよい。

[軽種馬経営の経営計画について]

- ①パラメータは単純化し、項目間に関連性を持たせる。
- ②種付料は、産駒販売価格×25%で算出する。
- ③繁殖計画（種付料）は個体表（動態表）を作った方がよい。平均値は参考にならない。
- ④計画づくりに関する意見としては、主に以下の意見が出た。
- ・ 飼養する規模を変えようとは考えていない。
  - ・ 目標として利益率を上げたい。
  - ・ 労働力に注視することが大切
  - ・ 他の経営者は経営計画についてどのような考えを持っているのか、どのような計画を作っているのか知りたい。
  - ・ 「このままの状況では結果、経営はこうなってしまう」ということを示す計画表もあってよいのではないか。

[その他]

- ・ 労働力1人当たりとして妥当な飼養頭数規模は、繁殖牝馬7頭。
- ・ 種付料を下げるという判断は、掛けられるお金がなければそう

ならざるを得ない。

- ・中央畜産会から軽種馬経営モデルを示す場合には、数値の根拠を明示すること。(農協で作成している市場上場馬の販売価格と種付料の関係を結果としてまとめている資料との関係。)

#### 【浦河・様似町下開催分】

平成29年度

- 第1回研修会：納税関係、決算書関係など今後経営の運営に関わっていくために必要な情報の提供と併せて、意見交換。
- 第2回研修会：具体的な数値をもって経営比較・意見の出し合い。

※第1回、第2回を通じて、経営者からは経営の見方など活発な意見が出る。

#### 5 研修会で出された主な意見（しずない町下開催分）

##### 【経営ビジョンを考える上で出てきた意見】

- ・景気動向や経営状況をどのように見ながら投資タイミングを計るべきか？
- ・中長期的で綿密な経営計画を立てることは難しいが、一方で、全体的な経営ビジョンを持つことは必要だと感じている。
- ・5～6月頃に馬の仕上がり具合が分かることから次年度の収入の見通し（目安）が立つこと、エコーの雌雄鑑別により生まれる仔の性別を把握することができる。
- ・他畜種における経営のスケールメリットは？
- ・馬主資格の条件緩和により競走馬収入が経営の柱の一つになり安定した経営を行っている事例もある。
- ・収益性の向上を図るには、単純に言えば、出すものを減らして、入るものを大きくすればいい。
- ・現在、コンサイナー収入はすごく牧場の経営に役立っているが、では他の牧場もコンサイナーをやってはどうかという話にはならない。しかし、少し角

度を変えて見て、生産だけではないアプローチを考えてみる余地はあるのではないか。

- 預託収入により収入面は安定はするが、大きな収入にはならない。雇用の関係、機械等の更新等を考えると、繁殖牝馬15頭程度で、自己有馬(10頭?)を持ちつつ預託馬(5頭?)を所有する形がよいのではないか。
- 預託馬で月銭である程度人件費が出る、そこからあと自己馬で収入を得るというような形が、生活をしていく上では経営の安定につながるのではないか。
- 預託を受け入れれば、収入は安定するかもしれないが、生き物なので、放牧地に草があるのか、厩舎に空きがあるのかを考える必要がある。預託馬の場合、産駒を安全に産ませて、育てて引き渡すという作業がある。馬がちゃんと生産されていない可能性があれば、単に預託馬を入れたらどうですかというアドバイスだけでは助言にならない。牧場のすべての要素、厩舎から、採草地から、放牧地から、それらを踏まえて、助言していかないといけない。
- 自分が動けるうちは自分でやったほうが良いと思っている。しかし、自分が病気した時どうするんだということがある。繁殖牝馬10頭前後という経営が、経営的には一番厳しい。家族経営でやっていて、家族が皆まだ働けるうちはいいけれども、みんな年とってきて人を1人雇おうとなった時に、経営を変えていかなければならないので難しい。そうになると、やはり、自己有馬に力を入れてやっていかないといけない。例えば、10頭いる繁殖牝馬を6頭ぐらいにして、1頭当たりの販売単価を上げてやっていくというようにならないかと今も思っている。
- どの牧場もキラーカードとなる繁殖牝馬を1頭は持っていて、競りに行くための努力というのは生産者レベルですごくしていると感じる。
- 一番どういうところをねらえば、自分たちの馬は賞金を稼げるのか、どのよう  
なところをねらえば走れるのかということを考えるべきである。
- 購買者はどの生産牧場の馬だから買おうと思っている人が多いと思う。ただし、それがマイノリティなのか、多数派なのか、それが分からない。だから、結局競り向けのいい馬をつくり売るということを考えるようになる。

- ・放牧地を改良するほうが安上がりなのか、えん麦、もしくはもう少し濃厚飼料を足したほうが安上がりなのか、どこを最優先にするのか考えることが重要。
- ・自分の経営はどういう牧場なのかというのを知っておく必要がある。
- ・経営改善が必要な牧場に対して助言をすると、お金を借りないで持っているお金で種付けしなさい、ちゃんと利益の出た分でやりなさいということになるだろうか。
- ・家族構成・年齢によって、経営によって対応すべき課題が変わってくる。社長の年齢もまだ50歳前で、息子さん20歳過ぎて帰ってきて一緒に頑張っているぐらいの牧場であれば、まだまだ競りだってコンサイナーにかけるお金はそんなに掛かってこないかもしれない。逆にその年齢が上がってしまうとコンサイナー代も結構掛かってくる。経営の構成・背景も見ないと何とも言えない。
- ・経営を縮小していくことは、ただ緩やかに死んでいっているような気がする。長生きするためのただの延命処置にしかみえない。投資をしていかないとお金は生まれてこない。種付料を削ろう、人件費を削ろうというコストカットの視点だけではなく、投資をしていこうというアドバイスも大切なのではないか。
- ・その年、1歳産駒を売る。その売り上げが大体どれくらいになるかというのを予想しながら、では種付料をどうしようを考える。大体競りが終わった後に種付料を払うので、サマーセールが終わった後だが、これぐらいまでなら種付に経費を掛けられるかなというのは予測する。
- ・売り上げの何割ぐらいまでは種付費に掛けられるということは考える。(3割程度?)

[意見交換を通じて、後継者世代は軽種馬は特殊だとばかりは言っていないことが伝わってきた。]

### Ⅲ 軽種馬経営に対する営農指導に活用できる情報とツールについて

#### 1 軽種馬経営モデルづくり表

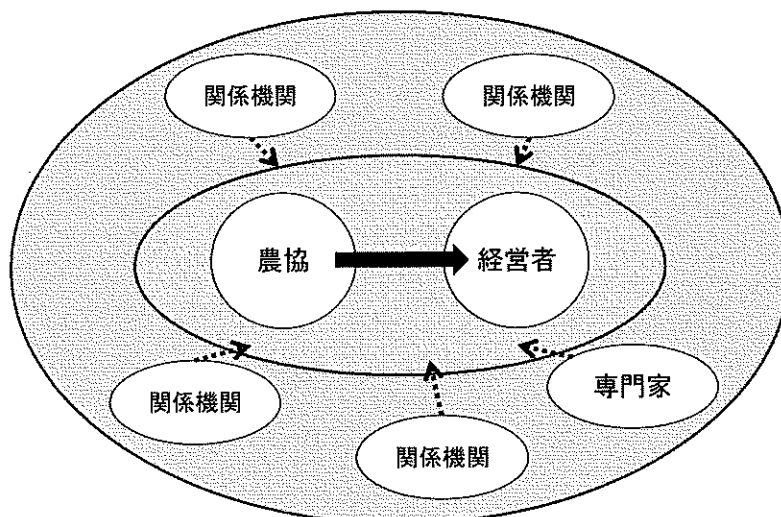
別添資料2「軽種馬経営のモデルづくり（仮）」のとおり。

#### 2 軽種馬経営計画づくり表

別添資料3「軽種馬経営の経営計画表（仮）」のとおり。

### Ⅳ 今後の取り組みについて

- 1 平成25～27年度にそれぞれの農協等に協力してもらい実施した研修会や意見交換会、平成28～29年度に実施した重点的な経営指導の実施の成果と課題を参考にした集団指導を、農協を中心に関係組織等とも連携した形で普及を図っていききたい。



- 2 ターゲットとする軽種馬経営者は経営に携わっており、次代の軽種馬経営を引っ張っていく担い手。特に、経営を継承する前の担い手に対する集団指導を目指していききたい。

### Ⅴ その他（専門家・研修情報の収集・提供）

軽種馬に係る専門家及び各種研修の情報整備及びインターネットによる情報提供を行う。（別添資料4「専門家・研修情報の提供について」参照）

(別紙1)

# 軽種馬経営高度化指導研修事業(経営技術指導者養成)全体イメージ (新5カ年計画:平成25~29年度)

事業推進の前提(事業誕生時からの全体的な目的)  
軽種馬生産者が自らの財務管理を中心とした経営管理ができるようにするために、農協の営農・金融担当者等の経営技術指導者を対象として、経営管理の指導技術に関する研修会等を実施する。

●平成17~24年度:経営財務管理のためのツールの作成・提供

課題:ツールを活用した経営管理指導の定着

(平成25年度~)

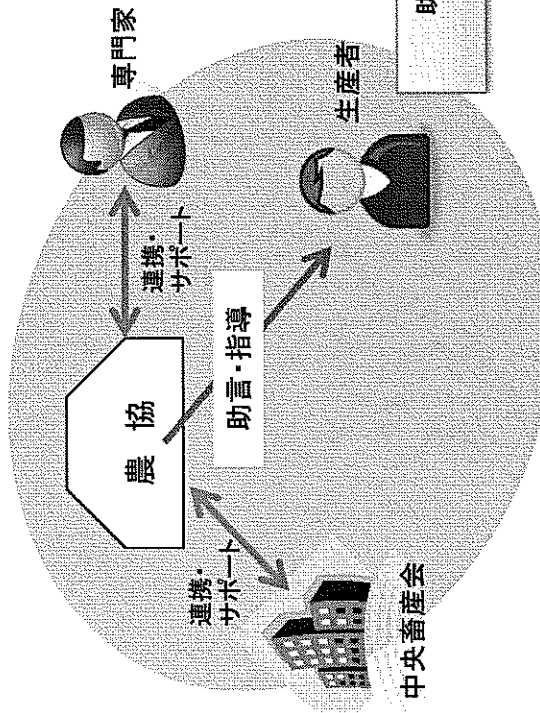
モデル的な助言・指導の実施を通じて、  
ツールを活用した軽種馬経営管理指導の普及

## モデル的助言・指導の実施

※中畜主導から徐々に農協主導へ

※モデル的助言・指導の実施の目的

- ①軽種馬生産経営に対する助言・指導手法を農協等に提示するためのモデルの作成
- ②モデル的助言・指導を実施する地区の農協に対する研修



## 事業の実施体制

- 検討会の構成  
委員:大学、税理士、普及、市町村等  
農協:モデル的助言・指導の実施地区の農協
- モデル的助言・指導の実施体制  
対象地区の農協  
中央畜産会  
専門家(検討会委員)

中央畜産会

助言・指導手法等の普及

専門家ネットワークの整備  
ツールの改訂等

ツールを活用した  
軽種馬生産経営管理指導  
の定着

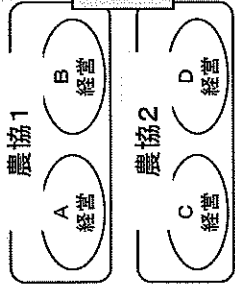
# 《平成25年度モデル的助言・指導の実施イメージ》

平成25年度の着地点：対象牧場の改善点の助言・指導

## 第1回検討会

### 1. 経営調査の実施

実施時期：8月中旬～下旬  
実施方法：庭先調査



【調査員：1経営当たり2～3人体制】  
・地区農協(1人)  
・中畜(1人)

- ①簿記・記帳の実施状況の把握
- ②収益性の把握
- ③軽種馬生産状況の把握

集計  
(中畜)

### 2. 分析

実施時期：9月中旬  
実施方法：打ち合わせ会

【メンバー：1経営当たり4～5人体制】  
・農協  
・委員(十普及センター・役場等)  
・事務局(中央畜産会)

【実施内容】  
・集計結果を基に、助言・指導にあたって整理すべき事項の検討

事務局整理  
(中畜)  
※必要に応じて  
補足調査

【助言・指導の実施体制】

- ・農協(候補)
- ・委員(十普及センター・役場等)
- ・軽種馬生産経営
- ・事務局(中央畜産会)

【実施対象候補】

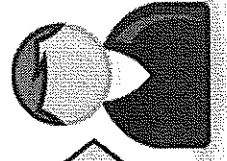
- ・地区(農協)農協1、農協2
- ・対象経営：上記農協組合員4戸(各農協2戸)

### 3. 助言内容の検討

実施時期：12月中旬  
実施方法：打ち合わせ会

【メンバー：1経営当たり4～5人体制】  
・農協  
・委員(十普及センター・役場等)  
・事務局(中央畜産会)

【実施内容】  
・助言内容の検討  
・簿記・記帳に関する助言  
・収益性に関する助言  
・軽種馬生産に関する助言(専門家への相談)



助言・指導  
(調査実施メンバー)

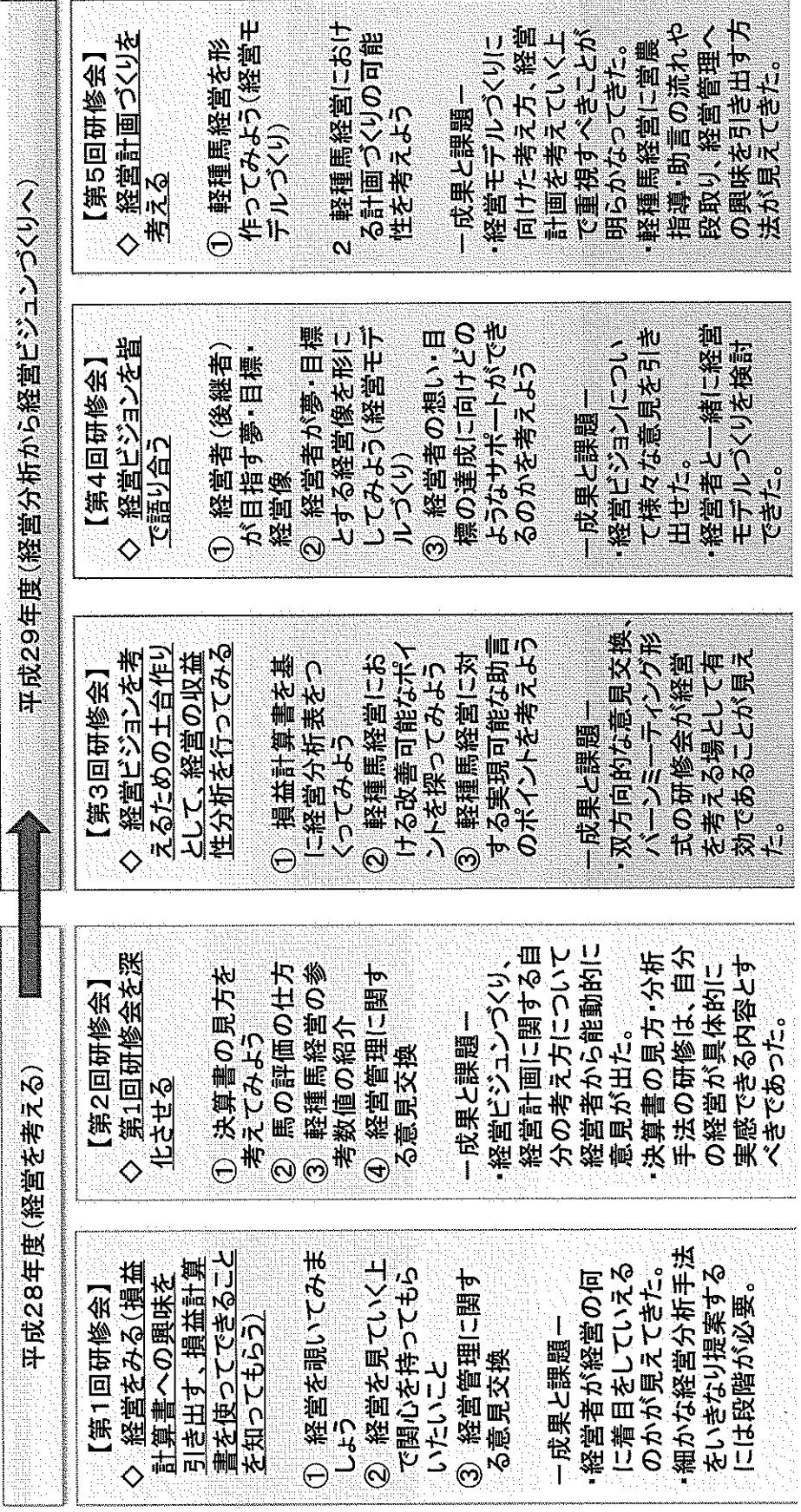
## 第2回検討会

# 平成29年度軽種馬経営高度化指導研修(軽種馬経営技術指導者養成・技術普及)事業 軽種馬経営高度化指導研修会(inしない)の研修会実施内容

## 【28～29年度のねらい】

軽種馬経営指導技術の向上及び普及を図るために、農協の営農指導員、軽種馬生産経営等の参画の下、「経営を考える」をテーマに軽種馬経営の経営管理の方法等について、経営者、営農指導員等と一緒に考えていく。

## 軽種馬経営に対する集団指導のモデル的な実施



(別紙3) 平成29年度軽種馬経営高度化指導研修(軽種馬経営技術指導者養成・技術普及)事業  
軽種馬経営高度化指導研修会(in浦河・様似)の研修会実施内容

【28～29年度のねらい】  
軽種馬経営指導技術の向上及び普及を図るために、農協の営農指導員、軽種馬生産経営等の参画の下、「財務諸表をもとに経営を見直す」ことをテーマに経営の改善点等について、経営者(後継者)、営農指導員等と一緒に考えていく。

## 軽種馬経営に対する集団指導のモデル的な実施

平成29年度

【第1回研修会】

◇ 青色申告制度、消費税、簿記記帳の表務、決算と確定申告、軽種馬経営損益計算書の概要と見方を学ぼう

- ① 青色申告制度について
- ② 消費税の概要について
- ③ 簿記記帳の実務について
- ④ 決算と確定申告について
- ⑤ 軽種馬経営損益計算書について
- ⑥ 意見交換

一成果と課題一  
・経営者からは、申告制度や簿記記帳に関する整理の仕方など様々な意見や質問が出て、農協営農指導員とともに経営者が経営のどこに関心や注目しているかを情報共有することができた。



【第1回研修会】

◇ 個人事業主決算書モデル、法人決算書モデルを基にした経営の特徴と着目点を探る。

- ① 第1回研修会の概要について
- ② 個人事業主決算書モデルについて
- ③ 法人決算書モデルについて
- ④ 意見交換

一成果と課題一  
・個人経営・法人経営それぞれの決算書モデルの特徴や注目点について、軽種馬経営者、営農指導員それぞれの視点で意見を出し合うことができ。

## 軽種馬経営のモデルづくり（仮）

## I 第4回軽種馬経営高度化指導研修会（inしずない）での検討結果より

## 1 経営者が目指す夢・目標・経営像（経営ビジョン）

- ① 優秀な人材を従業員として確保するために牧場間の人材をシェアする経営（これにより、従業員の育成と人手不足の解消、人の効率的な活用による人件費コストの低減を図る）。
- ② 年1回1頭繁殖牝馬を海外に買い付けに行けるような経営。
- ③ 65歳以降も蓄財により生きていけるような経営。
- ④ 利益が安定的に出せる経営。
- ⑤ 経営に直接的なメリットはなくとも他産業とのコラボレーション、産駒の生産・育成以外の取り組みの導入（ニコニコ動画と連携したりリアルダビスタ、観光牧場等）。

## 2 モデル経営のスタイル

- (1) 経営形態
  - ・軽種馬生産専業
- (2) 生産母体となる繁殖牝馬の所有形態
  - ・自己有馬
  - ・預託馬
- (3) 労働力の規模（家族・雇用）
  - ・家族従事者（2人）
  - ・常時雇用者（1人）
  - ・臨時雇用者（0人日）
- (4) 土地利用面積
  - ・20町歩（≒20ha）
- (5) 頭数規模（年間）
  - ①繁殖牝馬飼養頭数（期首）
    - ・自己有馬（10頭）
    - ・預託馬（5頭）
 全体で15頭
  - ②産駒生産頭数
    - ・自己有馬（8頭）
    - ・預託馬（4頭）
 全体で12頭
  - ③産駒販売頭数
    - ・自己有馬（8頭）

### 3 収入に係る前提条件

- ①産駒販売価格：販売産駒1頭当たり250万円
- ②生産者賞：年間170万円
- ③受託料収入：年間840万円

#### 【預託料の単価】

繁殖牝馬・産駒の預託料については、

- ・基本は1歳の秋まで預かる。乳離れで戻っていく場合有り。
- ・預託料は、繁殖牝馬10万円/月。  
産駒は離乳まで5万円。  
離乳後10万円。その他特別料金2万円/月。

### 4 支出に係る前提条件

- ①種付料：繁殖牝馬（常時飼養頭数）1頭当たり75万円
- ②飼料・敷料・肥料費：繁殖牝馬1頭当たり25万円
- ③減価償却費：繁殖牝馬1頭当たり24万円
- ④雇人費：312万円（1人雇用）

### 5 コスト低減に向けた牧場同士の連携

コントラクター利用、作業・機械の牧場間の共有・協同化は無し。

## II 第5回軽種馬経営高度化指導研修会（inしずない）での検討結果より

〔軽種馬経営のモデルづくり表について〕

- ①モデルづくりにあたって用いる収支各科目については、
  - ・全ての科目を繁殖牝馬飼養頭数（全体）×単価で算出せず、
  - ・繁殖牝馬飼養頭数（自己有馬）×単価等自己有馬のみで算出すべき科目の数値を修正すること。  
〔修正科目〕
  - ・共済掛金・保険料
  - ・家畜医療費
  - ・販売・仲介手数料
  - ・預託料（外部への支払い）
  - ・減価償却費のうち牛馬
  - ・接待交際費
  - ・育成馬購入費（ただし、モデルでは0円とする。）
- ②種付料は、産駒販売価格×25%で算出する。
- ③産駒販売価格、種付料は「軽種馬経営状況調査結果報告書」の経営概要（平成28年度報告書の場合19頁）を参考に作り直す。
- ④接待交際費は今回資料の825,000円  
（繁殖牝馬1頭当たり55,000円）の半分でよい。

〔軽種馬経営の経営計画について〕

- ①パラメータは単純化し、項目間に関連性を持たせる。
- ②種付料は、産駒販売価格×25%で算出する。
- ③繁殖計画（種付料）は個体表（動態表）を作った方がよい。  
平均値は参考にならない。
- ④計画づくりに関する意見としては、主に以下の意見が出た。
  - ・飼養する規模を変えようとは考えていない。

- ・目標として利益率を上げたい。
- ・労働力に注視することが大切
- ・他の経営者は経営計画についてどのような考えを持っているのか、どのような計画を作っているのか知りたい。
- ・「このままの状況では結果、経営はこうなってしまう」ということを示す計画表もあってよいのではないか。

[その他]

- ・労働力1人当たりとして妥当な飼養頭数規模は、繁殖牝馬7頭。
- ・種付料を下げるという判断は、掛けられるお金がなければそうならざるを得ない。
- ・中央畜産会から軽種馬経営モデルを示す場合には、数値の根拠を明示すること。（農協で作成している市場上場馬の販売価格と種付料の関係を結果としてまとめている資料との関係。）







# (専門家・研修情報提供サイトのイメージ)

・・・ サイト名称 ・・・



軽種馬経営・技術に関する専門家や研修会の内容……………提供しています。ぜひ、ご活用ください。

## ●●● 情報の選択 ●●●

チェックを入れて、ご希望の情報をお選びください。

カテゴリー

すべて 経営 飼養 健康 草地 育成調教 ・・・ その他

キーワード検索

あ行

・・・

馬主

..行

・・・

た行

ターゲットワーミング

・・・

冬期

> 検索

## (検索後の画面)

### 検索結果

[検索ページへ](#)

- 1 演題:冬期の夜間放牧  
カテゴリー:飼養  
キーワード:冬期 夜間放牧 シエルト 給餌 運動負荷  
内容:「冬期の夜間放牧」をテーマに講演。JRA日高育成牧場のJRA育成馬が実践している冬期の夜間放牧から判明した実態を報告した。  
講演では昼放牧のメリット・デメリット、昼夜放牧のメリット・デメリットなどを説明。  
冬期の放牧管理では給餌の.....。

- 2 演題:.....  
カテゴリー:飼養  
キーワード:冬期  
内容:冬期の.....。

3 .....

[トップへ](#)

[検索ページへ](#)

(検索後の画面)

カテゴリー	飼養
演題	冬期の夜間放牧
キーワード	冬期 夜間放牧 シェルター 給餌 運動負荷
内容	<p>「冬期の夜間放牧」をテーマに講演。JRA日高育成牧場のJRA育成馬が実践している冬期の夜間放牧から判明した実態を報告した。</p> <p>講演では屋放牧のメリット・デメリット、昼夜放牧のメリット・デメリットなどを説明。冬期の放牧管理では給餌の量や方法、水の重要性、シェルター設置の長所や短所、運動量について言及した。</p> <p>冬期の昼夜放牧の課題として基礎代謝低下を防止する管理法、適切な運動負荷方法を挙げ、夏よりの細やかな管理が重要と強調。「馬の飼養管理においては何が正解というものはないなかで、なるべく放牧時間を確保して自然に近い状況で管理したいという思いで取り組んでいます」と持論を展開した。</p>
	(当日資料)
講師	村瀬 晴崇 (JRA日高育成牧場)
会場	JAひだか東
開催期日	2014年1月22日
研修カテゴリー	グループ研修
主催	ひだか東青年部グループ JBBA
事務局	JAひだか東