

平成26年度
大規模肉用牛経営動向に関する調査報告書
【要約版】



平成27年2月
独立行政法人農畜産業振興機構

【要約版】

I アンケート調査

1 平成26年3月末時点の経営概況

(1) 飼養頭数

■平成26年の経営体数の分布は、「100～200頭未満」13.1%、「200～300頭未満」23.3%、「300～500頭未満」20.1%、「500～1,000頭未満」20.4%、「1,000～1,500頭未満」5.8%、「1,500～2,000頭未満」3.8%、「2,000～3,000頭未満」6.7%、「3,000頭以上」6.7%であった。

■品種別・規模別の経営体数の割合をみると、黒毛和種は「200頭以上」が82.1%であり、「1,000頭以上」は15.8%であった。交雑種は「200頭以上」が79.4%であり、「1,000頭以上」は36.4%であった。乳用種は「200頭以上」が86.7%であり、「1,000頭以上」は33.4%であった。

(2) 経営耕地面積、畜産用地

■1経営体当たりの経営耕地面積は、15.8ha、畜産用地は16.8haであった。

(3) 経営形態

■経営体の畜産専業・兼業の状況は、「専業経営」が76.5%、「兼業経営」が15.4%、「複合経営」が8.1%であった。

■肉用牛経営の形態は、「肥育のみ」78.0%、「育成・肥育」10.2%、「繁殖・肥育一貫」9.9%、「乳肉複合」1.9%であった。

(4) 売上高

■農業経営体全体の売上高は、「1～2億円未満」38.8%、「2～5億円未満」29.1%、「5,000万円～1億円未満」9.0%の順に経営体数が多くなっており、平均は4億3,440万円であった。

■肉用牛関連の売上高は、「1～2億円未満」38.5%、「2～5億円未満」29.8%、「5,000万円～1億円未満」10.0%の順に経営体数が多くなっており、平均は3億9,550万円であった。

(5) 労働力

■肉用牛関連に従事する家族従業者数は平均2.7人で、「3人」(31.3%)が最も多かった。

■肉用牛関連に従事する常用雇用者数は平均3.7人で、「～5人未満」(76.4%)が最も多かった。

■肉用牛関連の臨時雇用者数は平均11.0人であり、「～5人未満」(90.4%)が最も多かった。

2 肥育牛1頭当たり生産費

(1) 品種別

- 黒毛和種1頭当たりの生産費は92万4,587円となっている。生産費のうち、最も大きな割合を占めるのが「もと畜費」で46万7,709円、次いで「購入飼料費」26万8,435円である。
- 交雑種1頭当たりの生産費は66万9,204円となっている。生産費のうち、最も大きな割合を占めるのが「購入飼料費」で29万1,074円、次いで「もと畜費」23万4,704円である。
- 乳用種1頭当たりの生産費は48万6,345円となっている。生産費のうち、最も大きな割合を占めるのが「購入飼料費」で25万3,600円、次いで「もと畜費」12万4,891円である。

(2) 生産費の増減（前年度との比較）

- 前年度からの増減について、「生産費全体」が増加したと答えた割合は92.1%であった。
- 特に増加した費目は「購入飼料費」（95.0%）、「もと畜（外部購入）費」（81.9%）であった。また、「光熱費・動力費」（60.8%）、「修繕費」（57.4）も回答者の過半数が増加したとしている。

3 もと畜の導入状況

(1) 年間もと畜導入状況

- 黒毛和種のもと畜導入状況は、年間の外部導入頭数580頭、導入価格43万2,101円、重量245kg、月齢11.1か月となった。
- 交雑種・初生牛の導入状況は、年間の外部導入頭数711頭、導入価格16万3,886円、重量56kg、月齢3.6か月となった。また、交雑種・子牛の導入状況は、年間の外部導入頭数915頭、導入価格27万4,829円、重量292kg、月齢8.4か月となった。
- 乳用種・初生牛の導入状況は、年間の外部導入頭数889頭、導入価格4万9,623円、重量53kg、月齢2.1か月となった。また、乳用種・子牛の導入状況は、年間の外部導入頭数704頭、導入価格15万6,808円、重量305kg、月齢7.2か月となっている。

(2) もと畜を外部から導入する際に重視する項目

- もと畜を外部から導入する際に重視する項目は、黒毛和種では「価格」（98.1%）、「健康状態」（92.3%）、「体型」（92.2%）、「血統」（90.7%）、交雑種・子牛では「発育状態」（100.0%）、「健康状態」（92.9%）、乳用種・子牛では、「発育状態」（90.9%）、「健康状態」（90.9%）が上位となっている。

4 肥育牛の出荷状況

(1) 黒毛和種

■年間平均出荷頭数は、市場出荷 328 頭、相対取引 338 頭である。

■1 頭当たり平均販売価格は、市場出荷が 87 万 590 円（枝肉単価 1,778 円/kg）、相対取引が 86 万 7,988 円（枝肉単価 1,821 円/kg）となった。

(2) 交雑種

■年間平均出荷頭数は、市場出荷 538 頭、相対取引 571 頭である。

■1 頭当たり平均販売価格は、市場出荷が 58 万 6,526 円（枝肉単価 1,177 円/kg）、相対取引が 56 万 4,552 円（枝肉単価 1,189 円/kg）となった。

(3) 乳用種

■年間平均出荷頭数は、市場出荷 405 頭、相対取引 692 頭である。

■1 頭当たり平均販売価格は、市場出荷が 28 万 5,847 円（枝肉単価 683 円/kg）、相対取引が 30 万 5,875 円（枝肉単価 768 円/kg）となった。

(4) 年間の副産物の状況

■1 年間の副産物による収益は平均 214 万円で、内訳としては、きゅう肥 53.8 万円、事故畜 7.3 万円、その他 152.9 万円である。

(5) 市場出荷、相対取引の状況

■肥育牛の販売を市場出荷と相対取引に区分し、市場出荷の占める割合について見ると、「9割以上」との回答が最も多く、全体では 55.9%を占めている。一方、「1割未満」も 29.4%を占めており、半数強の経営体が市場出荷、約3割の経営体が相対取引を中心とする市場以外への販売を行っている。

5 繁殖雌牛の交配状況

■受胎頭数は、黒毛和種では、人工授精 304 頭（受胎率 80.6%）、自然交配 25 頭（受胎率 75.0%）、受精卵移植 4 頭（受胎率 37.5%）であった。交雑種では、人工授精 6 頭（受胎率 75.0%）であった。

6 飼料の給与状況

■肥育牛への飼料給与状況については、全体では、「成畜用配合飼料」(78.4%)、「稲わら」(64.8%)、「とうもろこし」(55.7%)、「ふすま」(52.3%)が上位となった。

7 経営に関する取り組み

(1) 取り組んでいる経営努力

■「低価格な飼料調達」、「もと畜の低価格導入」がそれぞれ46.2%で最も高かった。次いで「自社ブランド確立」(43.4%)、「積極的な機械化」(41.6%)となった。

(2) 生産コスト低減の可能性

■「コスト低減は困難」が最も高く、全体で78.7%となった。飼養規模200頭未満では「コスト低減は可能」がゼロに対し、3000頭以上では26.7%と改善余地が残されている。

(3) 今後3年間の経営の方向性

■「肥育の規模拡大」が最も多く、全体では40.8%、2000頭以上の大規模経営体では50.0%を占めた。それ以外では、「黒毛和種の一貫経営の推進」、「自社・地域ブランドを確立」がそれぞれ20.0%であった。

II 現地調査

1. 6次産業化と多角経営を目指す肉用牛経営（栃木県A牧場）

(1) 経営の展開経緯と概要

1) 経営の展開経緯

A牧場が位置している地域は、栃木県の水田地帯の平坦地であり、戦後開拓による入植も多いところである。平成10年には飼養規模は、現在の規模の肥育牛2,500頭に達したが、この間には複合経営としての水田の拡大と野菜栽培にも取り組み、豊富に生産されるバーク堆肥の活用による複合的循環型農業の確立を目指した。平成8年には現在の堆肥化施設を建設し、熟成堆肥の生産にも乗り出した。

また、平成13年には国内のBSEの発生により、再度離農寸前の経営危機に陥ったが、ここでは自ら生産した牛肉を直接販売する直売所の開設に踏み切り、併せて直営のレストランの開業という現在の6次産業化にいち早く取り組んでいる。

2) 経営概要

現在のA牧場の経営の中心は家族であり、それぞれの長所を生かしたものである。経営主が全体のマネージメントを行い、妻が野菜栽培を担い、長女が直売所と直営レストランを、次女（獣医師）夫婦が肥育経営を担うという労働構成である

表1 家族従事者と担当部門

	続柄	年齢	従事日数/年	担当部門
	経営主	68	330	全体・マネージメント
	妻	67	330	野菜栽培
	長女	45	330	直売所・レストラン
	次女	43	330	肉用牛(診療業務)
	次女夫	42	310	肉用牛
	従業員		27名	肉用牛部門5名、野菜・加工22名

(表1)。

肥育もと牛は全頭を固定の導入元から導入している。8.5カ月齢で380kg程度のもと牛を平均11カ月間肥育して平均810kgに仕上げ販売する(表2)。販売方法は、市場出荷(24~25年のみ)と相対取引である。

表2 経営実績

項目	実績	摘要
もと畜導入体重	kg 383	2504頭
もと畜導入価格	円 185,743	
もと牛導入月齢	月 8.5	
肥育牛出荷体重	kg 810	2535頭
肥育牛出荷価格	円 335,000	市場、相対平均
肥育牛出荷月齢	月 20	
肥育日数	日 334	11カ月
1日1頭増体重	kg 1.28	故障などで
枝肉歩留まり	% 56	
枝肉単価	円 705	増体効率を
出荷回転率	回 1.1	
死亡事故率	% 1.4	

(2) 肉用牛生産の特徴

A牧場の生産の特徴は、乳用種の特徴を生かした赤肉生産を目指している。牧場の経営を担っている次女が獣医師のため、疾病治療を行っており、事故率は1.4%程度と低く抑えられている。また、足の増体の悪い個体は早めに淘汰するなどの対策によって高めており、20カ月齢出荷体制を維持している。

(3) 経営成果

肥育牛部門の経営収支は、購入飼料高のもと牛高に加えて、光熱費の増大も加わり、より厳しい内

容であり、肉用牛肥育経営安定特別対策事業（新マルキン事業）によって経営をкаろうじて維持している。当該経営は複合経営であり、かつ加工・販売や直営レストランも運営している多角経営である。直売店における各種の加工肉製品やレストランでの提供は、牛肉の部位としては単独販売の難しい端材の有効活用を行っている製品も含まれており、牛肉の各部位を有効活用している。

（４）６次産業化へのポイントと成果

先駆的に取り組んだ６次産業化であるが、A 牧場の取り組みに当たっての課題やその対応は以下の通り。①自家生産の牛肉の販売価格の設定方法である。これは１頭換算での価格設定や端材の量なども含めて試算して収支バランスの取れる価格を決めている。②精肉としての需要の低い部位の販売先の確保や販売方法である。これらは需要の低い部位をレトルトカレーの加工原料として活用してロス解消を図る。③直売所やレストランの経営者としてのノウハウの取得である。

（５）今後の経営展開

今後の経営展開としては、肉用牛部門では、地域内で経営を中止した牛舎の借入により、若干の規模拡大を図り、年間2,650頭出荷を計画している。作業効率の一層の向上を目指し、各作業のシンプル化により、素人でもすぐ作業できる体制の確立も視野に置く。自給飼料の調達では、稲ワラを中心として、今後は牧草やトウモロコシ栽培も計画している。

2. 市場指向性の高い先進的取り組み事例

2-1. 実需者が求める牛肉を流通業界との連携を通じて生産・販売している北海道B牧場

(1) 経緯

B牧場は当初、乳用種の育成農家であった。平成3年の牛肉自由化以降は、子牛価格が下落一途の状況の中、行き場を失った子牛を有効活用するために日本では珍しい「ホワイトヴィール」の生産を手がけた。また、平成16年からは、安全なこだわりの飼料の利用と情報公開の徹底を基本とした肥育牛「未来めむろ牛」（乳用種、交雑種）の生産にも取り組んでいる。これ以降哺育・育成から肥育までの一貫経営の経営形態を継続している。

(2) 経営概況

B牧場の飼養頭数（表1）は、26年3月末時点で乳用種の肥育牛が1,184頭、ホワイトヴィールが100頭、交雑種が484頭となっている。「未来めむろ牛」の出荷頭数は、平成16年度の週5～6頭から25年には週24頭程度（25年度で年間1,270頭）まで拡大している。出荷体重は、乳用種で760kg（枝肉重量420kg）、交雑種（オス）で800kg程度、出荷先はすべて道外で、主として地方の量販店である。

表1 B牧場の肉用牛飼養頭数（平成25年度）

単位：頭

	時点	交雑種	乳用種	ホワイトヴィール	合計
肥育牛	平成25年4月1日	465	1,168	100	1,733
	平成26年3月末	484	1,184	100	1,768
子牛	平成25年4月1日	452	1,831		2,283
	平成26年3月末	485	1,925		2,410

初生牛の導入先（平成25年度）は、家畜市場から「中」の中程度の価格帯である41,000～43,000円の初生牛を導入している。

表2 B牧場の出荷及びもと畜導入状況（平成25年度）

	品種	出荷頭数	1頭当たり 平均販売価格	1頭当たり 販売時月齢	もと畜 取得頭数	1頭当たり 平均取得価格
育成	交雑種	690頭	312,000円	8カ月	760頭	155,000円
	乳用種	2,925頭	148,000円	7カ月	3,300頭	41,000円
肥育	交雑種	340頭	500,000円	24～25カ月	370頭	308,000円
	乳用種	1,270頭	327,000円	18～19カ月	1,300頭	150,000円

(3) 経営状況

B牧場の最近の経営状況については、25年度の肉用牛全体の販売収入は14億円であるが(表3)、特に肥育部門は肥育牛1頭あたりの生産費に占めるもと畜費と飼料費の比率が93.1%を占める状況(表4)であることから、厳しい経営を強いられている。

表3 B牧場の収入状況(平成25年度)

単位:百万円

区分	肉用牛育成	肉用牛肥育	合計
収入(百万円)	700	700	1,400

表4 育成牛及び肥育牛1頭あたりの生産費と生産費構成(平成25年度)

単位: %、千円

費目	育成部門	肥育部門
もと畜費	27.5	45.2
飼料費	45.4	47.9
労働費	8.1	0.5
その他	19.1	6.4
1頭あたり生産費(千円)	227	409

(4) 経営の特徴

・販売先の選定と注文(物を言う生産者)

実需者が求めるおいしい牛肉という「商品」を作り上げ積極的に販売先との価格形成に関与する。

・乳用種牛肉の輸出

2年半ほど前からシンガポール向けに月平均4~5頭程度(ほとんどが交雑種)輸出している。

・特徴ある従業員教育

作業マニュアルに過度に依存せず、「牛にとって、いいことを最優先にする」という意識の下で職員が牛としっかり向き合い、知識と経験(知恵と工夫)を生かした管理を基本としている。

2-2. カフェ経営により6次産業化を実践する生産者(北海道Cファーム)

(1) 経営概況

Cファームは乳用種のもと牛を導入して肥育牧場として発展してきたが、最近、初生牛の導入から哺育・育成と肥育までの一貫経営に転換し(組織上はそれぞれ別会社)、「未来めむろ牛」を生産・出荷している。生産牛は乳用種と交雑種中心だが、25年度からは黒毛和種の生産も開始した。

Cファームの飼養頭数(表1)は、26年3月末時点で、乳用種の肥育牛が1,378頭、育成牛が1,067頭、交雑の肥育牛が937頭、育成牛が501頭、黒毛和種の肥育牛が25頭、育成牛が15頭である。

表1 Cファームの肉用牛飼養頭数（平成25年度）

単位：頭

	時点	交雑種	乳用種	黒毛和種	合計
肥育	平成25年4月1日	912	1,384	7	2,303
	平成26年3月末	937	1,378	25	2,340
育成	平成25年4月1日	432	848	7	1,287
	平成26年3月末	501	1,067	15	1,583

表2 Cファームの出荷及び初生牛の導入状況（平成25年度）

単位：頭、カ月

種類		出荷		もと畜導入	
牧場	品種	年間出荷頭数	1頭当り販売時月齢	年間もと畜取得頭数	1頭当り取得時月齢
肥育	交雑種	669頭	22.9カ月	704頭	8.1カ月
	乳用種	1,405頭	19.1カ月	1,446頭	7.4カ月
	その他	14頭	27.2カ月	25頭	9.8カ月
合計		2,088頭		2,175頭	
種類		出荷		初生牛導入	
育成	交雑種	704頭	8.1カ月	823頭	0カ月
	乳用種	1,452頭	7.4カ月	1,790頭	0カ月
	その他	12頭	9.8カ月	20頭	0カ月
合計		2,848頭		2,633頭	

主な出荷先は道外であり、いわゆる全国展開している量販店ではなく、地方の量販店やスーパーが中心となっている。取引形態はすべてフルセットとなっている。乳用種は、従来は20～21カ月齢で出荷していたが、枝肉単価が上昇傾向にあるため、出荷時期を早くして牛舎と資金の回転率を確保したいと考えている。

(2) 経営状況

25年度の経営は、交雑種の育成部門以外は赤字であり、その理由は初生牛と飼料代の高騰である。Cファームの農業収入は、全畜種の肥育牛の販売額が7億9千万円、育成牛は4億5千万円、となっており、カフェやソーラー事業などの農外収入は2千8百万円となっている（表3）。

また、25年度の肉用牛1頭あたりの生産費のうち、特に肥育農場の場合、もと畜費と飼料費の占める割合が85.9%と高くなっている（表4）。

表3 Cファームの収入状況（平成25年度）

単位：百万円

農業収入				(カフェ事業等)	合計
肉用牛肥育	肉用牛育成	第2部門	その他事業		
790	454	42	151	28	1,467

表4 育成牛及び肥育牛1頭当たりの生産費と生産費構成（平成25年度） 単位：%、千円

費目	生産費構成	
	育成牧場	肥育牧場
1. もと畜費	40.8%	36.7%
2. 飼料費	38.7%	49.1%
3. 労働費	1.2%	5.3%
4. その他	19.3%	8.9%
1頭当たり生産費(千円)	161	424

(3) 経営の特徴

・こだわりの安全で低コストな購入飼料

購入する飼料は非遺伝子組換えの原料を使った配合飼料であり、これに地元の大豆くず、小麦くずなどを混ぜた飼料（TMR）を使っている。

・清潔で快適な牛舎環境

哺育・育成部門の衛生管理には特に気を付けており、子牛が成長して牛舎を移動するごとに、洗浄と殺菌消毒を行っている（オールイン・オールアウト）。

(4) 課題と今後について

① 課題

淘汰牛の発生率を低減させることであり、これが収益向上の課題となっている。

② 今後の方向性

牛舎を含む場内環境の維持・発展、良質な粗飼料給与等による健康な牛作り、さらには非遺伝子組換えなどのこだわりの飼料給与など育成・肥育の特徴的な取り組みを強化し、PRも積極的に行うことにより、量販店に1ランク上の牛肉を提供し、価格に転嫁したいと考えている。

2-3. 簿記と経営管理システムによる堅実な和牛生産を実践する鹿児島D農場

(1) 経緯

D農場の事業経緯は以下の通り。

昭和40年 肉用牛、たばこ、甘藷の3本立て農業を確立

平成24年 新牛舎建設、常時飼養頭数2,000頭、年間1,200頭出荷体制確立

(2) 経営概況

黒毛和種（雌）のみの飼養であり、飼養頭数（26年9月1日時点）は1,815頭である。出荷頭数は拡大しているが、常時同じ品質の牛肉を安定的に供給できるかどうかが課題である。牛肉の格付けについては、肉質等級で4等級以上、脂肪交雑（BMS）が8番か9番を目指して生産している。

表1 D農場の飼養頭数（黒毛和種）の推移

単位：頭

平成25年4月1日	平成26年3月末	平成26年9月1日
1,845	1,736	1,815

表2 D農場の黒毛和種の出荷及びもと畜導入状況（平成25年度）

種類	出荷状況				もと畜導入		
	年間 出荷頭数	1頭当平均 販売価格 (千円)	平均 枝肉単価 (円/kg)	1頭当販売 時月齢	年間もと畜 取得頭数	1頭当平均 取得価格 (千円)	1頭当取得 時月齢
黒毛和種	1,033頭	692	1,614	29カ月	1,037頭	352	9カ月

給与飼料は、メーカーに農場専用の配合飼料の製造を依頼し、毎日、6t車で3台分を貯蔵タンクまで配送し自動給餌している。牛の改良が進んだことにより、確実に脂肪交雑は多くなっている。生産者は高い格付けを求めるが、消費者ニーズはA5よりむしろA3やA4であり、ここに需給ギャップがあると考えている。

(3) 経営状況

D農場の平成25年度の農業収入は以下の通りである。農業収入は764百万円であり、その他売上も含めて全体売上は776百万円である。肥育牛（黒毛和種）の販売額が全体売上の92.8%を占めている（表3）。

表3 D農場の収入状況（平成25年度）

単位：百万円

農業				小計	その他売上	合計
肉用牛肥育	事故牛	堆肥販売	その他収入			
720	0.2	7	36	764	11	776

肥育牛1頭当たりの生産費は729千円であり、もと畜費が全体の半分近くを占めており、もと畜費と飼料費で全体の87.4%になっている（表4）。

表4 肥育牛1頭当たり生産費と生産費構成（平成25年度）

費目	生産費構成
1. もと畜費	49.2%
2. 飼料費	38.2%
3. 労働費	4.3%
4. その他	8.2%
1頭当り生産費(千円)	729

(4) 経営の特徴

・簿記の導入と原価計算

D農場は複式簿記の記帳により、経営の収支と家計の収支を完全分離し、毎月末の収支確認と年1回の棚卸しを徹底している。

・作業の効率化と飼料代の節約

畜舎構造や設備の改良と自動給餌機の導入等により、作業の効率化と省力化を図り、多頭飼育が可能となった。

・牛へのこだわり

雌牛の肉には味があり、出荷牛の価格が60～70万円而去勢と比べて大差なければ、もと牛価格は去勢より安いので利益を確保できる。

・循環型農業

家畜排泄物は地域の野菜農家に供給し、山川地域の野菜栽培の維持発展に貢献している（火山灰礫質土壌の改良に堆肥が重要な役割）。

(5) 課題

・販路拡大

これまでは飼養規模拡大に重点を置いており、販売は経済連などに頼っていた。しかし経営収支改善のためには、今後は販売に注力していきたい。

3. 岩手県 E 牧場の地域資源活用への取り組み

(1) E 牧場の経営展開と生産体制

1) 地域概要と牧場の経営展開

E 牧場は、地域水田農家との飼料用米の委託生産と堆肥活用による地域資源循環型生産体制を水田農家との強い連携を構築しながら推進し、新たな大規模肥育経営の生産体制の確立を目指している。1982年に創業されたE牧場は岩手町の本場を主体に直営2牧場とその他に北海道、青森、秋田、宮城、山形の各地に預託農家を擁し、E牧場グループを形成している。黒毛和種と乳用種の交雑種を主体にした肥育牛を生産している。一貫生産だが預託の分場方式を採用して哺育育成専門牧場（預託含む）と肥育専門牧場（直営と各地域の預託牧場）に分業化を図り、広域だが効率的な牧場運営である。さらに自社の飼料工場を運営しており、長年の各研究機関との共同研究に基づく独自の配合飼料及び飼料用米の加工による混合飼料を製造している。

2) 牧場の経営概要

E 牧場の経営の概要は表 1 に示した。肥育牛は交雑種（黒毛和種×乳用種）を中心としたもので預託農家による哺育育成から肥育まで一貫生産体制を確立していることも大きな特徴である。

交雑種肥育へのこだわりは和牛より低価格で提供でき、かつ一貫生産により肥育効率を高めることをねらいとしている。こうした生産体制から生産された肥育牛は、3つのブランドで販売されている。

区分	内容	実績	摘要
従業員	肉用牛飼養管理	39	直営牧場 自社配合飼料工場
	飼料生産・堆肥製造	46	
	臨時職員	5	
飼料面積	牧草地	10.7	地域酪農家に貸付 地域野菜農家に貸付
	飼料畑	2.0	
飼養頭数	黒毛和牛	241	岩手県内直営2牧場 預託農場49戸
	交雑種	8,859	

制から生産された肥育牛は、3つのブランドで販売されている。

(2) 地域の水田農家との連携による資源循環型肉用牛生産

1) 飼料用米活用への取り組み

E 牧場では飼料用米の利用に向けた各種の飼養試験を自ら行い、試行錯誤の結果から現在では、飼料の10%に圧ぺん玄米と粉碎玄米を配合し、給与している(表2)。平成26年では県内外含め、

269ha の面積において飼料用米を契約栽培するに至っている。今後の方向として飼料全体の2割を飼料用米にすることを目標としている。

表2 飼料用米の利用拡大と給与試験 (ha,t)

年次	岩手県内		県外		合計		給与試験内容
	面積	数量	面積	数量	面積	数量	
平成20年	2	8			2	8	飼料用米とMA米を併用、3%配合
平成21年	5	23	2	10	7	33	丸粒玄米試験10%配合
平成22年	62	352	108	553	171	905	丸粒玄米粳米試験
平成23年	290	1307	44	214	334	1521	膨潤玄米、圧ぺん玄米6%
平成24年	442	2164	49	299	491	2463	
平成25年	229	1277	37	220	266	1497	圧ぺん玄米8%+粉碎玄米
平成26年	234	1292	35	208	269	1500	2%試験

2) 堆肥の有効活用

堆肥は熟成に6カ月をかけ自動攪拌機を活用して切返しを10回程度行い、完熟堆肥の製造に努めている。

3) 堆肥活用と飼料用米提供農家

E 牧場は、地域農業の振興支援も積極的に行い、堆肥活用による飼料用米栽培農家の発掘とその支援に力を入れている。

(3) 経営成果

飼養規模は表3の通り、交雑種を中心とした大規模経営である。

表3 飼養頭数 単位:頭

	黒毛和種	交雑種	合計
平成25年4月1日	178	9,337	9,515
平成26年4月1日	241	8,859	9,100

出荷は固定した相対取引先（静岡県商社）と行っている。経営成績は表4の通りである。一定

の肥育成績の確保には、強健なもと牛の確保が不可欠である。このためE牧場では預託農家の内、事故率の低い農家には報奨金を出し、一方事故牛の多い農場にはペナルティを課すなどによって良質なもと牛確保に努めている。

表4 経営成績

項目		交雑種		黒毛和種
		初生	子牛	子牛
導入価格	千円	180	290	500
導入体重	kg	63	285	280
肥育開始月齢	カ月	1	8	9.4
肥育期間	〃	20		21.9
出荷体重	kg	830		765
販売価格	千円	573		850
販売月齢	カ月	28		31
枝肉単価	円	1,165		1,800

(3) 今後の課題と方向性

E 牧場の今後の目標は、①低コスト飼料の調達、②自社ブランド肥育牛の高付加価値化である。また③牛肉の安定供給の規模を維持及び輸出などを視野にいれた出荷先の多様化も図ること。