

肉牛経営の地域的分化

頼 平

1 はじめに

肉牛の総飼養戸数は、昭和40年に143万戸であったのが52年には44万戸に減少している。しかし同期間に1戸当り頭数は1.3頭から2.2頭へ増加したために、総飼養頭数は189万頭から199万頭に増加している。この肉牛生産の展開過程は、同時に、肉牛経営と産地の地域的な分化を伴ってきたが、飼養戸数、総頭数、1戸当り頭数の変動型によって、「農区」の肉牛産地としての性格を分類すると、つぎの4つの産地群に大別することができる。第1は、北陸、近畿、中国・四国の旧産地である。これらの農区では、飼養戸数・頭数ともに減少し続けており、1戸当り頭数も35年に1頭であったのが、52年にはそれぞれ5.7頭、5.8頭、3.7頭まで増加したにすぎない。第2は、関東、東海である。両農区では戸数も頭数も45年まで減少するが、その後、肥育産地として増加に転じ、1戸当り頭数も著増して、52年には、東海で11.9頭、関東で5.8頭に達している。第3は新興繁殖産地の九州と東北である。これらの農区では、戸数は減少しているが、頭数は増加している。1戸当り頭数は、繁殖産地であるだけに、中国・四国と同様に、35年から52年にかけて、九州で1.3頭から4.4頭へ、東北で1.1頭から3.5頭へと増加したにすぎない。第4は新興産地の北海道である。ここでは戸数、頭数ともに増加し、とくに1戸当り頭数は、35年に1.8頭であったのが、52年には20.7頭に激増している。

以上、わが国における肉牛生産の地域的分化を概観したが、これの特徴的な点は、飼養形態および飼養頭数規模別階層構成の地域的分化を伴ってきたことである。本稿ではこれに着目して、まず第1節で、肉牛飼養形態が地域的に分化してゆく動態的なメカニズムについて理論的に分析してみたい。ついで第2節では肉牛経営の階層分化のメカニズムについて考察を加えたい。

2 肉牛飼養形態の地域分化

肉牛経営および産地がなぜ地域的に分化するのか。なかんずく飼養形態の地域分化および階層分化を起こすのか。その要因は複雑である。第1に飼養形態の地域分化の要因について検討してみたい。

肉牛生産は繁殖・育成・肥育の3過程から成るが、和牛の場合、育成は繁殖過程の後期とし

てか、あるいは肥育過程の前期として吸収されているのが普通である。繁殖過程と肥育過程が地域的に分化した経営によって担われているのは、原則的には、地域的に分化した方が、繁殖地域としては、繁殖過程を肥育地域内で担当するよりも低い供給費でもってよりよい品質の子牛を供給することができるからである。同様に肥育地域では、繁殖地域内で肥育するよりも低い供給費でもってよりよい品質の肥育牛を消費市場に供給することができるからである。したがって、相互に離れた地域で繁殖と肥育を行うよりも、同一地域内で繁殖と肥育を行った方が、両飼養形態の経営群がともにより低い供給費でもってよりよい品質の生産物（子牛または肥育牛）を供給しうるような条件が形成されるようになると、地域内一貫飼養形態（それも同一地域での繁殖経営と肥育経営との分化を伴う場合か、同一地域内、同一経営内の繁殖・肥育一貫か）を成立させるようになるはずである。

(1) 肉牛繁殖経営・産地の地域分化

では、繁殖過程においてより低い供給費でよりよい品質の子牛を生産できるようになる要因は何であろうか。供給費は生産費と流通費から成る。昭和30年代に機械化によって役牛が全滅して以来、繁殖は繁殖専用肉牛を用いてなされてきた。その際、子牛生産費のおもな構成要因は、① 繁殖母牛および子牛の飼料費、② 母牛の減価償却費および母牛資本利子、③ 飼養管理労働費、④ 畜舎敷地・運動場の地代である。

第1に、飼料費であるが、自給飼料の費用は、その経営内生産費によって評価されるから、その生産費を構成する生産要素の購入価格が低いほど、または家族労働や自作地地代のように経営内外の機会報酬評価額が低いほど、またこれら生産要素の生産効率が高いほど、生産費が低くなる。まず、生産要素価格条件からみると、飼料の内で粗飼料の生産費が低いのは、野草が豊富にあり、しかもその採取労働の労賃評価水準の低い地域である。つぎに粗飼料の生産効率の高いのは、良質粗飼料を能率的に生産できるような平坦畑作あるいは緩傾斜高原地帯である。遠隔地帯であっても水田稲作地帯では、稲作のあげる労働報酬と地代が割合高いから、水稲作に代わって粗飼料作物が栽培されるとなると、これらの機会報酬による労賃・地代評価額が高いために、粗飼料の生産費が高くなる。したがって、結局、現段階において、粗飼料生産費が相対的に安くつくのは、九州、とくに南九州および北海道・東北の畑作・高原地帯ということになる。

2番目に重要な費目は、繁殖用母牛の減価償却費および母牛資本利子であるが、これも地代および労賃評価額の低い地域であり、それによって母牛の育成過程に費消された粗飼料の生産費、畜舎・運動場費および飼養管理労働費が安くつく地域であれば、母牛そのものの育成費用合計額による評価額が低くなり、その結果、子牛生産費に配賦される母牛の償却費と利子費用が低くなるのである。

3番目に重要な費目は、子牛および母牛の当年度飼養管理労働費であるが、これについても

同様なことがいえる。

さて、そうすると、子牛の旧繁殖産地の中で、衰退した産地の子牛生産費が、その衰退過程で、新興産地の発展過程における子牛生産費に比べて相対的に高くつくようになってのはなぜか、が問題になる。

中国・近畿において繁殖経営が衰退したのは、つぎのような理由によっている。第1に両地域は山間水田地帯の旧産地であり、役牛が耕耘機などに代替される過程で、青壮年労働は都市に流出するか、あるいは安定兼業に従事し、さらに老人・婦人労働は安定した高い労働報酬を保証する稲作部門と、不安定とはいえ、かなり高い賃金を得ることができるやとわれ兼業に従事するようになったのである。その結果、このような高い機会報酬をもつ労働を用いては、子牛生産費が高騰して採算が合わなくなってきたのである。

第2に、役牛素牛を生産していた段階では、大まきばを利用した粗放的な夏季飼養が成立していたが、現段階では林野の草生力も草質もともに悪化して、このような林野の野草依存型では、子牛の品質が落ちてかえって採算が合わなくなったのである。これは旧産地における繁殖牛の密度が低下して、大まきばを集約的に管理することができなくなったために、草生力と草質が悪化したことによるところも大きい。さらに舎飼いによって適当に肉がつき、毛並がきれいになった子牛を高く評価し、放牧によってやせて毛並が悪くなったが、その反面、足腰が強く、粗飼料の喰いこみがよく、将来の肥育過程において健康で増体率（飼料効果）もよくなるという放牧の長所を低く評価している、現在の子牛市場の評価基準のあり方に起因することも見逃せない。

つぎに肉牛繁殖産地と肉牛肥育産地が分化し、しかも旧産地に比べて新興産地が伸びてきた理由として、子牛流通費がどのように関係しているか、という問題を検討してみよう。

子牛の単位距離当り運賃と輸送中の目減り損失は、子牛価格に比べて大したものではない。とくにトラック・フェリー輸送が支配的になるとそうである。そのために繁殖産地が肥育産地から離れても、それによる生産費節減分が流通費（とくに運賃）増加分よりも小さくなる可能性がある限り、両産地が分化することになる。

さらに新興産地になるほど繁殖牛の飼養密度が高くなり、産出総頭数も多くなり、品質も均一になる。さらに子牛市場の統合が進み、交通の便のよい子牛市場で定期的にセリ市が開かれ、しかも子牛が多数出荷されるようになると、肥育産地の業者側は、情報収集費、買付け旅費を節減することができる。また、大型トラックを用いる多頭輸送によって、子牛1頭当り運賃を節約することができる。要するに旧産地に比べて新興繁殖産地が肥育産地から遠隔地に立地するようになって、市場の統廃合とセリの近代化および産地規模の拡大によって、子牛流通費を節減できる限り、相対的に産地間競争力を強化することができるのである。

以上、繁殖産地間の競争力とそれに起因する地域分化の要因として、子牛の生産費と流通費

を相対的に節減できるかどうかという点を検討したが、つぎに、よい品質の子牛を生産して市場価格を競争産地より高めることができるかどうか、また市場取引力を強化することによって、より高い市場価格を実現することができるかどうかという面から、地域分化の要因を分析してみよう。

現在の肉牛繁殖の新興産地をみると、旧馬産地であり、馬の繁殖に関する歴史的伝統をもち、それが肉牛繁殖技術改善の基本的な支えになっている。また、県や畜連・経済連、さらには町村や農協などの畜産指導機関が子牛の品質改良に熱心であり、昭和30年代から40年代にかけて、繁殖旧産地の優秀なめす子牛を買い漁り、それらを繁殖種雌牛とし、さらに優秀な種雄牛による人口受精によって子牛の品質改良と均質化に努力を払ってきている。ただ、品質改良の方向が、増体率、肉質、体型のどれに重点をおくかは、県・町村の指導方針によって様々であるが、現段階では、これら3つの品質指標の改良を同時に追求しながらも、とくに肉質改良に重点をおき、さらに個体の均質化をねらう方向が相対的に有利になっているといえよう。

つぎに市場取引力の強化という要因であるが、新興産地は、旧産地の産地銘柄に匹敵する産地銘柄の確立に熱心である。まず優秀な品質の子牛を生産するようになり、また産地として多頭出荷が進み、品質にぶれが少なくなり、高位均質化が実現し、このような状態が長期にわたって安定的に続くと産地銘柄が確立する。そうなると、買付け側の信用を得て、競争産地に比べて、たとえ同じ品質の子牛であっても高めの値がつくようになる。同時に指導機関が中心となって、繁殖技術の高位平準化や品質改良面の指導・奨励だけでなく、対外的な宣伝活動によって、子牛の優秀なことを肥育産地に印象づける努力を払うことも効果的である。また産地市場の立地と施設配置の合理化、取引手続きの公正化と簡素化など子牛取引の近代化が市場取引力強化の決め手となる。

新興産地は、産地としての規模拡大と、生産・流通面の県ないし主産地ぐるみの振興対策の推進によって、この市場取引力の強化を図っているが、旧産地が、これに対抗して競争力を発揮するためには、和牛の場合、肉質の優秀さで確立した産地銘柄をさらに高めるといって勝負しなければならない。

以上、飼養形態の地域分化をとりあげて、まず肉牛繁殖経営・産地の地域分化について論じた。つぎに肉牛肥育経営・産地の地域分化について検討したい。

(2) 肉牛肥育経営・産地の地域分化

肉牛肥育経営・産地の立地分化についても、肉牛繁殖経営・産地の立地分化について述べたことと同じ要因が作用している。換言すれば、肥育牛生産について競争力の強い地域に肉牛肥育経営・産地が立地するということである。換言すれば、肥育牛の生産費と流通費の合計額が競争産地よりも低く、かつ肥育牛の品質が優れているか、その市場取引力が強いかどうかの要因によって、競争産地に比べてより高い市場価格を確保できる条件を備えた地域には、市場

競争のゆきつくした結果として、肥育牛経営が密度高く立地し、肥育牛産地を形成するとみてよい。したがって、これら4つの成果指標を規定する立地条件や経営内部条件、経営活動方式が変化するにつれて、あるいは生産・流通面の技術革新の採択を規定する主体的要因などが変化するにつれて、各肥育産地の産地間競争力が相対的に変化する。産地間競争力が動態的に変動する結果として、旧産地の中でも産地間競争力の弱くなる産地は相対的に衰退するし、他方それが強くなる産地は相対的に発展することになる。同様に新しく産地間競争力の強くなる産地が発生すれば、肥育牛の新興産地が形成されることになるのである。

肥育牛の旧産地は、たとえば、滋賀・兵庫・三重のように、まず伝統的に肥育牛の品質をもって産地銘柄を確立し、しかも京阪神の食肉問屋、高級料亭、高級肉小売店に直結する販路をもって、さらに温と体を高く評価する取引慣習に適合することによって、過去から現在まで産地銘柄を維持してきた地域である。

このような高級肉需要に応ずるために、これらの旧産地では、和牛の理想肥育ないし壮令肥育を中心として、高級肉の肥育技術を蓄積し、この肥育技術については簡単に模倣されないような高位水準を保持してきた。

生産費の節約面では、その重要部分を占める濃厚飼料費、素畜費、労働費を相対的に低くおさえる条件をもっていた。濃厚飼料費についていえば、水田裏作の麦を安く生産しうる地域であり、さらに輸入港に近い位置にあって、輸入飼料および製粉・醸造業の糟粕類を安く購入することができる地域に旧肥育産地が立地してきたのである。また、複合経営の1部門として肥育牛部門を位置づけ、経営内残滓類や稲わらなどの無市価物を有効に利用しうる頭数におさえて、飼料費を節約してきた。素畜についても、但馬地方を中心として、優れた形質の素牛を比較的安く入手することができる地域であった。また、労働費についても、中高年労働の遊休部分を有効に利用しうる限度の飼養頭数規模におさえ、いわば機会報酬の低い家族労働を利用して労働費を低くおさえてきたのである。

つぎに流通費の節約面であるが、従来、都市と場において温と体が高く評価された取引慣習のもとでは、消費都市近くに立地する旧産地の方が、生体輸送の運賃を節約し、輸送中の目減り損失や鮮度損失を回避することができたのである。

以上述べたような要因によって旧産地の産地間競争力が強かったのであるが、昭和30年代後半から、同じ兵庫県内でも淡路に新興産地ができ、滋賀県でも大中の湖地区に巨大新興産地が形成された。さらに、長野、群馬、栃木、愛知などの各県の中間水田地帯にも点々と新興肥育産地が形成されている。このような新興産地の産地間競争力を強めた要因は、何と云っても、和牛若令肥育と乳雄肥育の多頭経営の発展であった。これらの大衆牛肉に対する需要が大幅に伸びてきたこと、それに応えるためには、肥育牛生産費を大幅に節約しうる和牛若令肥育と乳雄肥育とが適合していたのである。両飼育形態によって生産費を節約するためには、多頭肥育

によって大規模肥育の有利性を発揮することが必要であり、多頭専門肥育経営を成立させる条件がみだされているかどうかが問題になるのである。

昭和40年以降の新興産地の発展期をみると、交通地位による飼料単価の地域格差は問題にならない。むしろ多頭肥育専門経営の組織された主産地として、飼料を計画的に大量購入しうる体制を形成しうるかどうか、飼料購入単価を引き下げる決め手となっている。素畜費にしても同じである。肥育産地の農協などの指導機関が、新興繁殖産地からまとめて和牛子牛を安価に仕入れること、あるいは淡路のように、酪農主産地に立地して乳雄子牛を安く入手することができるか、大中の湖地区のように北海道に乳雄育成牧場を直営して、現地で安く買付けた乳雄子牛を粗飼料費の安い北海道で育成するという素畜費節減対策をとりうるかが、新興産地の競争力を強化している重要な要因である。

第3に、多頭肥育を採択するためには、畜舎・機械・素畜に多額の固定資金を要し、さらに飼料費その他の経営費支払いのために多額の運転資金を必要とする。農協、普及所、町村役場などが肩入れして、近代化資金、畜産経営振興・安定資金、さらに総合施設資金のような様々な長期低利資金を借入れるような斡旋指導機能を発揮しているかどうか、頭数規模拡大の決め手になっている。このような規模拡大が、機械化による労働費節約につながるのである。今ひとつ重要な要因は、多頭飼育に向かうほど糞尿処理費用が問題になるが、これも近くに園芸産地が広がっており、いわゆる、地域複合によって糞尿の土壌還元を安い費用でなしうるような立地条件をもつ地域に新興肥育産地が形成されたのである。

ところで、これらの新興肥育産地は和牛の若令肥育にしる、乳雄肥育にしる中級・大衆肉の大量生産に集中しているので、産地銘柄を確立する対策としては、滋賀・兵庫のように、旧産地のイメージを活用し、さらに温と体としての取引の有利性を生かすことが考えられている。

他方、新興繁殖産地の鹿児島県では、畑作地帯の農家が繁殖に集中し、他方、水田地帯の農家が肥育に集中するという産地分化が起こっている。これは、繁殖地帯では増体率向上中心の育種方針をとってきたために、その後肉質の改良を図ってきたにもかかわらず、肉質が悪いという県外肥育産地のイメージを変えることがむずかしく、子牛単価が低く、むしろ県内で肥育に回して、県内肥育牛の肉質によって子牛の産肉能力の優秀さを実証する方が、子牛単価を支える効果をもつからである。

もちろん、肥育産地としても、鹿児島港に立地している輸入飼料コンビナートから飼料を安価に入手できること、子牛を県内繁殖産地から安く入手できること、経済連が中心となって強力な肥育技術指導を行い、また南畜 K. K. などの産地食肉センターを通ずる枝肉・カット肉流通体制と、全農を通ずる京阪神市場への生体出荷体制とのバランスをとるなど、肥育産地としてのイメージアップにつとめている。中級大衆肉として量で勝負することをねらう限り、子牛価格の安定化と繁殖産地のイメージアップのためにも、肥育産地との結合による県内一貫飼

養体制をとることが望ましい。

3 肉牛農家の階層分化

繁殖産地では、畑地規模が大きくて、しかも家族農業労働の豊富な農家が、上述した理由によって、粗飼料を安価にかつ大量に生産することができるので、飼育規模を拡大することができる。また経営能力が勝れ、資本力の大きい農家であれば、繁殖牛の頭数規模を拡大し、専門化を図ることが有利になる。しかしこのような大規模経営の有利性を実現しうる可能性をもつ産地は少ない。旧産地だけでなく新興産地でさえも、複合経営の1部門として、無市価生産物の飼料としての有効利用および糞尿の地力維持への活用、および中・高年労働の有効利用をねらって、せいぜい5頭以内、一般には2～3頭の飼養規模にとどまるのが普通である。しかしこれも子牛生産費を低くおさえ、しかも子牛価格の変動に対する抵抗力をつけるための経済合理的な経営対応といえよう。

このように複合的少頭数繁殖経営が密度高く立地する繁殖産地になると、品質改良のための育種、飼養技術改善、繁殖用母牛の導入と子牛の売却、飼料・その他資材の調達などについて、企業者機能を代行するような強力な農協や行政機関が産地を主導している場合にだけ、産地間競争力を強めることができる。

つぎに肥育産地内の階層構造であるが、肥育技術の性格からみて大規模生産の有利性が存在するので、一般的には肥育経営の大規模化・専門化が進みつつある。しかし同じ大規模経営の中でも、経営者の技術的・管理能力の差異に応じて、肥育牛の単位重量当り価格（品質・産地銘柄の反映）と単位重量当り生産費にはそれぞれ大幅な格差がみられる。また資金調達面で借入金依存率の大きい農家が多く、資金調達面で長期低利資金をうまく利用できるか否か、あるいは資金運用面で合理化が図られているか否かによって、負債利子費用が生産費に重大な影響を及ぼしている。

また糞尿処理費用問題が規模拡大に応じて重要になってくる。これも大規模生産の有利性を制限する要因であり、地域複合組織（個別相対も含めて）の中で低い費用でもって処理できるかどうかによって、最有利規模がかなり変動する。肥育農家は、孤立的に点在する形で、粗飼料生産条件からの制限を受けることなく中間農業地帯に立地しうるものであるが、資本規模が大きいだけに資本力の弱い農家が簡単に模倣できるものではない。したがって大中の湖地区のような特殊な巨大濃密主産地を別として、産地としての規模経済の実現を伴わなくとも、個別経営としての規模経済の追求によって、多頭肥育経営への集中が進むものと予想される。

以上、肉牛経営の飼養形態の地域分化および地域内階層分化の要因について仮説を展開したが、今一つ重要な分化要因としてつけ加えたいのは、牛肉に対する需要構造の変動と牛肉およびそれと代替関係にある主要畜産物の輸入政策の変動である。また、子牛・肥育牛・牛肉の流

通経路の変動である。

牛肉需要が、将来、少量の極高級肉需要と中量の高級肉需要、大量の中級・下級肉需要に分化し、それに対応して、旧産地は極高級肉ないし高級肉の肥育主産地に専門化し、新興産地は中級肉の肥育産地として地域分化を起し、下級肉は輸入に依存するようになることが予想される。さらに繁殖の旧産地は、肉質優先型のサシの入りのよい但馬系の和牛繁殖に専門化し、新興産地は、肉質とともに増殖率の良さや体型の良さなどでも特色を出して、それぞれの産地銘柄を確立するような和牛繁殖の方向に分化してゆくものと予想される。

4 む す び

筆者は、常々、産地の主幹作目の選択基準として、産地間競争力指数を示し、それが1よりも大きくなるような作目を選ぶことを提案してきた。

$$\text{産地間競争力指数} = \frac{\text{当産地生産物の市場価格}}{\text{主な競争産地の市場価格}} \times \frac{\text{生産費+流通費}}{\text{同一生産物の生産費+流通費}} > 1$$

産地間競争をめぐる産地間の供給条件および市場の需要条件は刻々と変動する。したがって、各産地が生き残ろうとすれば、あるいは他産地に打ち勝とうとすれば、動態的には、「生産・流通・管理・組織の革新」によって、生産費および流通費を節減し、他方では、生産物の品質向上と市場取引力の強化によって生産物の市場販売価格を高める努力を続けなければならない。静態的に、たんに産地の立地条件に合理的に適応して「適地適産の利益」を引出すという努力だけでは、生き残ることができないのである。

本稿は、肉牛経営・産地の「立地変動」を、この産地間競争の4つの規定基準の動態的変動によって解明しようと試みたものである。