

産駒取引の実態と問題点

—— 日高地方における軽種馬生産の研究 (3) ——

進 藤 賢 一・岩 崎 徹

- 1 はじめに
- 2 産駒取引の特質
- 3 庭先取引の実態
- 4 産駒取引をめぐる紛争
- 5 アンケート調査にみる取引方法の得失と今後の方向
- 6 結びにかえて

1 はじめに

本稿では軽種育成馬（産駒）取引の実態と問題点を分析する。

産駒の取引については、これまで解明されていなかった部分も多く、軽種馬をめぐる生産、流通過程の中で、最も不明朗なことの多い部分の一つでもある。価値実現の場である流通部門でのこの不明朗さ、前近代性は、生産農民の生活設計の不安定性に結びつき、改善されるべき大問題の一つである。

軽種育成馬の取引は、他の農畜産物と異なり、庭先取引が圧倒的に多く、同じ産駒でも買手により、販売技術によりかなり大きな価格差がつくことがあるといわれている。産駒取引に庭先取引が多く、また販売技術上の問題から仲介者や有力な販売先との「コネ」が大きな意味をもつため、複雑なあるいは不明朗な人間関係が生じ、さらに販売契約が口頭で、しかも契約内容が

不明確なため、さまざまな問題やトラブルが発生している。

この庭先取引のトラブルをなくし、公正かつ明朗な取引をはかるべく関係諸機関は市場取引を推奨し、市場取引に対する特典を設けるなどさまざまな努力を加えてきた。しかし、「市場取引時期までに資金がほしい」「市場取引で売れなかったら」という生産者の不安や市場開設上の諸問題に加えて、仔分け制度をはじめとする軽種馬の生産、流通をめぐる特質、販売技術や資金などを通じての特殊な人間関係の強い結びつきを断ち切ることはむずかしく、市場取引が必ずしも進展しているわけではない。

本稿は、日本中央競馬会が中央畜産会に委託して行なった調査資料¹⁾を基にしている。この調査に参加し、とりまとめを行なった筆者らが調査報告書に加筆、修正して論文としてまとめたものである。

2 産駒取引の特質

実態調査の内容に入る前に、その前提として産駒取引が、他の農畜産物のそれとどのように異なり、また、その理由は何かについて若干の考察を行なう。

産駒取引の第一の特徴は庭先取引が圧倒的に多いということである。

まず、第一表はサラ系、アラ系別の2才馬家畜市場での取引実績である。昭和53年は前年より市場取引される産駒の率が増えたものの、生産馬に対する出場率はサラ系14.1%、アラ系36.6%であり、出場馬に対する売却率はサラ系29.0%、アラ系65.5%である。産駒の出場頭数(率)が少ないこと、売却頭数(率)の少ないことの二点が指摘されよう。したがって、現実の市場取引での売却率、すなわち生産頭数に対する売却頭数の割合は、サラ系で4.1%、アラ系で24.0%となる。生産頭数に対する売却率で市場取引率を出すのは少々乱暴であると思われるかもしれない。なぜなら分母にあたる生産頭数の中からケガや病気により競走馬として使えず、商品化しなかったものもあり、また分子にあたる市場出場頭数の中には当才で市場に出場した産

第1表 サラ系、アラ系、2歳馬家畜市場成績

種類	年次	前年	市場	生産馬	売却	出場馬	生産頭数	売却馬
		生産頭数	出場頭数	に対する 出場率	頭数	に対する 売却率	に対する 売却率	平均価格
		頭	頭	%	頭	%	%	円
サラ系	昭和31年	660	188	28.5	106	56.4	16.1	1,120,377
	35	1,031	311	30.2	150	48.2	14.5	1,318,766
	40	2,013	582	28.9	224	38.5	11.1	2,190,714
	45	3,746	686	18.3	299	43.6	8.0	3,762,943
	50	7,297	1,509	20.6	374	24.7	5.1	3,749,518
	51	8,113	1,309	16.1	371	28.3	4.6	3,233,237
	52	8,470	1,130	13.3	330	29.2	3.9	3,279,818
	53	7,968	1,125	14.1	326	29.0	4.1	3,556,625
アラ系	昭和33年	1,200	800	66.7	574	71.1	47.8	317,132
	35	1,606	1,058	65.9	626	59.2	39.0	268,761
	40	1,980	1,152	58.2	805	69.9	40.7	626,361
	45	3,333	1,438	43.1	889	61.8	26.7	921,366
	50	3,715	1,432	38.5	705	49.2	19.0	1,403,537
	51	3,534	1,321	37.4	630	47.7	17.8	1,320,138
	52	3,427	1,161	33.9	615	53.0	17.9	1,571,284
	53	3,102	1,135	36.6	743	65.5	24.0	1,816,487

資料：昭和53年『軽種馬生産統計』日本軽種馬協会より作成

- 注) 1. 本表には2歳秋市場ならびに臨時市場のものは含んでいない。
 2. 出場率も前年の生産頭数に対する家畜市場出場2歳馬の百分率である。
 3. 2歳秋市場ならびに臨時市場のものを含めると昭和53年は以下のようになる。

	出場率	売却率	生産頭数に対する売却率
サラ系	16.4%	30.6%	5.0%
アラ系	41.1	63.1	25.9

駒が含まれていないからである。さらに、この表では2才秋市場ならびに臨時市場のものは含んでいない。そこで生産頭数のうち競走馬として商品化されない馬を5%とし、2才秋市場ならびに臨時市場を含めて修正（若干ながら2度出場した馬も出てくる）してもサラ系で5.3%、アラ系でも27.3%しか市場で売却されなかったことになり、逆にいえば他の産駒はほとんどが庭先による取引であったことになる。つまり、少な目に見積ってもサラ系で9割、アラ系で7割は庭先取引であったということになる。

第2表 販売方法別育成馬販売頭数割合

単位：%

	調査農家 1戸当り 育成馬販 売頭数(頭)	自 己 馬			仔 分 け 馬		
		せり市 販 売	せり不出場 販 売	せり主取後 販 売	馬主引取	せり市 第三者販売	せり不出場 第三者販売
日 高 全 城	5.4	13.8	77.8	8.4	61.6	8.6	29.7
～ 3 頭	1.4	44.9	34.0	21.1	80.0	10.0	10.0
4 ～ 5	2.5	25.0	65.9	9.1	49.8	28.6	21.6
6 ～ 10	4.4	18.3	71.6	10.1	36.0	14.0	50.0
11 ～ 15	6.8	13.3	83.9	2.8	48.2	10.4	41.4
16 頭 ～	10.2	4.4	86.0	9.6	72.1	4.9	23.0
大手資本経営	9.0	19.1	80.9	—	98.9	—	1.1
サラ専営	8.1	4.9	87.7	7.3	68.0	7.2	24.8
アラ専営	2.8	47.5	42.9	9.7	100.0	—	—
サラ・アラ併飼経営	5.1	17.8	74.1	8.1	42.4	9.9	47.7
サラ混営	3.9	13.3	77.6	9.1	66.2	25.2	8.6
アラ混営	2.2	42.1	44.9	13.0	100.0	—	—
サラ・アラ併飼混営	2.9	27.4	60.0	12.6	56.9	10.9	32.2

資料：昭和49年度『日高地域軽種馬飼養農家経営実態調査結果報告書』日高地域
軽種馬実態調査委員会、昭和50年4月より作成

また、この表によると市場に出場しても売却されない（または当初より売る気のない）馬がかなりいることを示している。セリ市場へ出場する場合にも、市場で販売する目的ではなく、庭先取引のための基準、仔分け馬の産駒の客観的な評価額を得るためにセリ市場を利用する場合もあり、セリ市場も再検討されねばならない諸問題を含んでいる。

庭先取引が多いとはいえ、それは品種、経営形態、飼養繁殖牝馬頭数（以下経営規模）別に異なる。第2表は少し古いが、昭和48年度の『日高地域軽種馬実態調査委員会』²⁾の調査結果を加工したものである。まずサラ系、アラ系で取引方法がかなり異なるのは前表でみた通りであるが、サラ系の方が販売価格も高くかつ価格の開きが大きいいため販売に巧みな技術、戦術が必要であり、種付料をはじめ生産費も多くかかり資金ぐりも大変で、しかも仔分けが多いことから庭先取引がより多く、販売、流通過程に複雑な要素が入り込む。

これに対しアラ系は、生産者側としてみれば比較的生産費が安く、販売価格の開きもそれほど大きくなく、販売技術、取引方法による価格差はあまりなく、仲介者も販売手数料のうま味も少なく、サラ系よりはセリ市場販売が多くなる。

次に所有形態別にみてみよう。自己馬ではセリ不出場販売、即ち庭先販売が78%、セリ市場販売が14%程であるが、経営規模別には大規模になる程庭先取引が多く、小規模になる程セリ市場販売が多くなり、経営階層による産駒価格の格差、購買者や仲介者の性格の違いを示唆しているが、この点での詳しい分析は次章で行なう。仔分けの場合、その産駒は馬主の引き取りが62%と3分の2近くを占め、セリ市場第三者販売は自己馬に比べさらに少なくなっている。仔分け馬の場合、産駒の処分について馬主の発言権がずっと強くなるだけでなく、生産者も販路で苦勞することなく（売れて販売代金さえ入れば）馬主にむしろ依頼する傾向が強いためであろう。セリ振興のネットワークにこの仔分け制度があることはいうまでもない。

産駒取引の第2の特徴は、販売時期により取引形態も価格も違うということである。

産駒の販売時期についてみてみよう。これも前掲『日高地域軽種馬実態調査委員会』の調査であるが、販売時年令別の頭数割合をみると、「明2才」が約4分の3を占め、「当才」売りは約5分の1であり、「明3才」は3.3%と僅かである（第3表）。

軽種馬は今日ではいうまでもなく、そのほとんどが競走馬として使用されるわけであり、その競走馬は明3才の誕生日が来てから（人間でいう満2才）使えるわけである。調教は明2才の秋頃から始まり、明3才には騎乗訓練が始まる。2才になると化骨が概ね完了し、馬体もある程度形成され、その上欠陥を持つ馬もかなり淘汰される結果、将来の子測も不十分ながら可能となるのである。その意味で2才の春から秋にかけてが育成馬の販売時期であり、そのうち定期市場は府県では4～7月、北海道では7～10月に開かれ、この時期

第3表 販売育成馬の販売時年齢別頭数割合
(調査戸数 177戸、昭和48年度)

単位：%

		当 歳	明 2 歳	明 3 歳	そ の 他
繁殖牝馬頭数別	日 高 全 域	19.4	75.5	3.3	1.8
	～ 3 頭	7.6	92.4	—	—
	4 ～ 5	3.4	87.9	6.9	1.8
	6 ～ 10	9.4	88.7	1.4	0.5
	11 ～ 15	25.0	73.0	2.0	—
	16 頭	26.0	67.2	3.0	3.8
経営形態別	大 手 資 本 経 営	7.9	73.7	18.4	—
	サ ラ 専 営	25.6	67.0	4.3	3.1
	ア ラ 専 営	30.2	69.8	—	—
	サラ・アラ併飼専営	7.6	88.7	3.3	0.4
	サ ラ 混 営	28.1	71.9	—	—
	ア ラ 混 営	6.1	93.9	—	—
	サラ・アラ併飼混営	6.3	93.7	—	—

資料：第2表と同じ

を失すると価格も安くなり、足もとをみられ、さらに安く買い叩かれることになる。また春には繁殖牝馬に対する種付けが一勢に行なわれるが、この種付料を支払うための現金が必要であり、その資金ぐりのためもあって庭先の春売りが多くなっている。「当才」売りは一種の先物買いで購買者からみれば馬体の固まっていない時期に、しかもかなり高価格で買うことは危険を伴うが、しかし優秀馬を2才まで待つと先に買われてしまう恐れがあり、我先に求めるのでさらに販売価格は高騰する傾向にある。このような「当才」売りで売れる優秀馬を作るには良い繁殖牝馬を飼い、良い種牡馬の種をつけ、施設も良く、技術も高く資金もそれだけ必要であり、従って一般には大規模経営、資本家経営が多い。しかし「当才」売りとはいっても実際には生産牧場より退厩するのも、販売代金が入り契約が終了するのも2才になってからが多く、その意味で事実上は「2才」売りである場合が多い。買主からみれば手付金程度で良質馬を早期に確保でき、その上、以後発生する疾病、事故による損害を、残金支払いの事実上の停止あるいは減額することによって最小限に

とどめることができるのである。今回の調査では退厩時の年令別調査を行なったが、それによると当才で契約し、かつ退厩したのは僅か3.4%であり、後の第15表による契約時当才馬の26.2%と比べ大きな差が生じている。

「当才」売りの場合、契約から生産牧場からの退厩まで、あるいは販売代金の支払いが完了するまでの期間が長く、この間におこった事故や病気、「馬の仕上り」や販売代金の納入をめぐる、トラブルが生じる可能性がそれだけ多くなる。

「明3才」売りは、一般には「売れ残り」のイメージが強く、それだけ足をみられ買い叩かれることが多い。先の表で大手資本家経営に「3才」売りが比較的多いのは、経営的にも余裕があり、馬主にもゆとりがあれば無理をして売り急ぎをしないですむし、また、いざとなれば自分で競馬に使える、などの理由によると考えられる。

以上販売年令別の産駒取引の特徴をみてきた。農畜産物は一般に（それぞれの使用目的や動植物の生産、保存状況により異なるが、）取引時期の幅は狭いが軽種馬の場合は、競走馬としての使用目的、厩舎制度や生産条件に規定され、取引時期はかなり限定され、取引時期により価格条件は異なるという特徴をもつ。

産駒取引の第三の特徴として、これも軽種馬の使用目的から生ずることであるが、商品（産駒）を購入してからかなりの年月が経たないとその商品価値がわからないということであり（このことから売買が成立し、引渡し完了した後まで目的に適合しなかったことを理由にクレームが出されることがある）、したがって、価格の客観的評価はむずかしく、競馬そのものの性格に加え投機性を帯びるということである。

現行の競馬法³⁾によれば、競走馬として走れるのは3才（誕生日がきてから）であり、7大クラシックレースは4才馬以上の競走である。大器晩成型の馬もあり5才以上になって優秀な成績をおさめる馬もある。購買者は、産駒を買ってから1～2年あるいはそれ以上にならないと自分の買った商品の

価値がわからないわけである。他の農畜産物をみても、また一般の商品をみても、将来の不確実な要素は多少ありえても、競走馬のこのような商品の特殊性は他にまずないとみてよいだろう。従って産駒商品は一定の予測に基づいて商品を購入するが、買う時点では正確にそのものの価値がわからず将来性を見込んでいわば「夢」を買うわけである。産駒取引のこのような性格により、取引契約が明確でないと、後にいろいろなトラブルが発生することになる。

一般に競走馬は「血統」「馬格」「仕上がり」によってその評価が決まるといわれる。しかし極端に言えば「走って」からでないとその評価はわからないのであり、ここに客観的評価のむずかしさ、鑑識のむずかしさがある。この鑑識を行ないうる人は、特殊な職業に就く人、長年の経験や一種の才能が要求され、多くは調教師、家畜商、限られた生産者が行なうわけである。とりわけ調教師は、馬の調教という職業柄、最も馬の資質に明るく、鑑識しうる立場にあり、なおかつ現在の厩舎制度では調教師のみが競馬場の厩舎枠を与えられ（以下入厩権と呼ぶ）ているため、調教師が多かれ少なかれ取引に介在するようになる。現地へ行くと「生産者も馬主も弱い立場にあり、調教師のみが強い」といわれるのは、産駒取引の以上のような特殊性と、現在の厩舎制度によるものといえる。

産駒取引の第四の特徴は、これも軽種馬の使用目的により直接生じることだが、取引される馬が生体であり、なおかつ走るために使われる動物であるということである。これはいうまでもないことだが、生体であるから事故や病気がおこるし、走るのに差し障りのある悪癖や足の事故、病気は致命的であるから、そのような馬は二足三文で売られる。とくにサラブレッドは人類が長年かけて作った生きた「芸術品」であり、細い足に400～500 kg前後の体重がかかり、走ることのみで淘汰されてきた動物である。事故や病気の可能性、「走れなく」なり、使用目的に使えなくなる危険性は他の畜産物よりはるかに高い。しかも1頭当りの価格が平均400～500万円にも達するのである。

前述のように産駒の取引契約が行なわれた場合でも、育成牧場や競馬場の馬房が限られていることもあって、すぐ生産牧場を退厩するわけではない。契約から牧場退厩まで、牧場退厩から競馬場への入厩までかなりの期間があり、この間おこった事故や悪癖に関して、とりわけ庭先取引の場合、多くは口頭契約で内容が不明確なため、取引をめぐるトラブルは絶えない。

以上、軽種育成馬の取引の諸特徴をみてきた。競走馬という使用目的の特殊性、それと関連した現在の競馬法や厩舎制度、庭先中心の取引、それに歴史的、慣習的な要素も加わって今日の取引形態が形成されてきたわけである。

しかし、こと庭先取引ということに関しては何も軽種馬だけの特徴ではなく、他の農畜産物にもみられる。ここでは他の畜産物、それも生体取引を中心に、何故庭先取引という形態が行なわれてきたかを若干考察してみたい。

戦前や、戦後も「高度成長」以前までの畜産物市場は、一方では零細農民の副業的畜産という生産構造によって、また他方で消費の絶対量が少なく消費者の層もかたより、その嗜好にもバラツキが大きいという消費構造によって規定され、きわめて閉鎖的固定的な性格をもっていた。農民は、消費地問屋と結びついた産地商人（家畜商や鶏卵の仲買人等）の前期的前貸、販路独占、技術独占のもとにさまざまな働きかけのなかで、それらと前近代的な固定的関係に結びつけられていた。種畜、子畜、素畜の供給を通して両者の関係が支配—従属の関係にまで強められていた大中家畜でその閉鎖性はもっとも強かったし、早くから養鶏組合や産業組合による共販がはじまった鶏卵業界では、産地商人による独占が最初に崩れた。大中家畜の場合、屠畜解体という技術的要因と消費地屠畜場の利用権独占という制度的要因が、この閉鎖的固定的関係を補強していた⁴⁾。以上の過程でその取引方法は、生産、流通を支配している家畜商等が生産者、食肉問屋の間に入り、それぞれ相対の庭先取引によって行なわれてきた。

時代とともに家畜市場法も確立し、セリによる取引が義務づけられたり、市場開設者も公共化し、また同時に共販や団体の取引も比重を増してきた。

しかし食肉の場合、軽種馬と違って、庭先取引と市場取引は共存し、両取引を通過する場合も多く、家畜商が庭先で買ったものを市場に出し、他の家畜商や生産者あるいは食肉問屋がこれを買うという形をとった。このような方法は現在も行なわれているが、和仔牛の場合はほとんどが市場取引を経由(県条令によって市場取引が義務づけられている所もある)している。しかし同じ肉牛でも、乳仔牛の場合、市場に出るのは1割に満たず、これは和牛の場合のように1頭1頭にそれほど個体差はなく、肉質がほぼ画一化しているため個体を鑑識することはなく、一般的には重量の注文による取引が行なわれているからである。

以上、軽種馬を含めた畜産物で庭先取引が行なわれてきた諸条件をまとめると以下の四点に集約される。

① 個体間の品質格差が大きく、1頭1頭について、長年の経験とカンによる鑑識が必要であり、また、客観的評価のむずかしさから同じ生産物でも販売技術による価格差が生じうる。そのため、鑑識を担う者がある程度専門化し、それに携わる者が売買の当事者あるいは代理者(仲介者)になる。そして一般に取引をめぐる複雑な人間関係が生じ、また固定的閉鎖的關係が生じやすい。

② 流通過程あるいは消流過程にある種の独占的な権限があり、それが流通過程全体を支配する(食肉一屠畜権、軽種馬一入厩権)。

③ 資金(ぐり)との関連。前期的な商人資本、家畜商に生産を支配されていた場合は、そのものに流通過程をも支配され、相対的に庭先取引が多くなる。前期的前貸しでない場合でも種畜等生産手役が高価であり、購入のための資金をめぐる特殊な人間関係が生じ、固定的な取引関係が生じる。また生産者が小生産者の場合は定期的、安定的な収入がなく、そのため資金ぐりが困難で、すぐに入金する庭先取引が一般化する。

④ 生産形態の特殊性。馬(農耕馬をも含め)、牛、豚とも「高度成長」前までは多かれ少なかれ小作慣行(馬小作、牛小作、豚小作)が残存し、この

小作慣行と庭先取引は密接な関係にあった。他の畜産物では今日ではこの小作慣行はほとんどみられなくなったが、馬の仔分け制度は今日もなお支配的である⁵⁾。この仔分け馬の産駒の場合、市場に出ることは少なく、馬主引取りか、庭先による第三者販売が主流である。

以上軽種馬だけでなく他の畜産物（生体）を含め庭先取引が一般化する条件について考察してきた。

しかし、同じ軽種馬でも、欧米では市場取引が主流であるようである。その意味では、軽種馬という動物の特性、競走馬に使うという使用目的からだけでは庭先取引中心の流通構造は説明できないことになる。では何故日本では庭先取引が支配的なのか。それは、前述の諸要因のほかに①日本の場合の生産者が多くは小規模生産者（家族経営者）であり、資金的余裕に乏しく、生産基盤の自立性が弱いことがあげられよう。欧米のオーナーブリーダー中心の生産構造との違いである。②日本の厩舎制度に外厩制度がないため、調教師の権限が異常に強いこと等の他に③産駒取引をめぐる歴史的要因、慣習的要因がからんでいるといえるであろう。

注

- 1) 日本中央競馬会『昭和54年度軽種馬生産に関する調査報告書』1969年11月。このうち産駒取引に関しては第3部があげられている。また筆者の一人である岩崎の分担は第3部第1章「経済的側面よりみた産駒取引」である。
- 2) 日高地域軽種馬実態調査委員会『昭和49年度日高地域軽種馬飼養農家経営実態調査結果報告』1975年4月。
- 3) 競馬施行令第52条
- 4) 以上の叙述は、吉田忠「畜産物市場の展開と商業資本」（『農産物市場論体系2』農山漁村文化協会、1977年）を参考にした。
- 5) 戦前の馬小作と仔分け制度との関連については、岩崎徹「戦前の馬小作と仔分け制度との比較」（中央競馬会『昭和53年度軽種馬生産に関する調査報告書』所収1978、11）参照。尚、仔分け制度についての分析は別稿を用意している。

3 庭先取引の実態

1) 調査概況

次に庭先取引の実態分析に入る。

調査農家の地域別戸数は第4表の通りである。飼養繁殖牝馬がサラブレッド（系、準を含む）のみ、またはサラブレッド頭数が半数以上の経営をサラ系経営、アラブ（系を含む）のみ、またはアラブ（同前）頭数が半数を超える経営をアラ系経営として2つに区分して集計した。

調査戸数はサラ系経営146戸、アラ系経営49戸で、地域別には実際の戸数分布に比例して日高に多く、これにさらに胆振、十勝を含めると北海道がサラ系では全体の74%、アラ系では59%を占める。経営規模別では1～5頭の階層が実勢に比べ戸数割合がやや少なくなっている（第5表）。

これらの調査農家の昭和53年度中に退厩した産馬を個体別に調査したが、その集計はサラ系324頭、アラ系74頭にのぼる。第2章でも述べたように、この調査では契約時でなく退厩時の年齢でみたので（産駒価格のみ当歳契約を当歳馬とした）、2歳馬の調査個数がかかなり多くなっている（第6表）。

調査農家の資本形態、農業形態と経営規模別戸数との関連は第7表の通りである。経営規模別でみたサラ系の個人経営は1～5頭で94%と圧倒的に多

第4表 調査地域別集計戸数

単位：戸

	サラ系	アラ系	計
日高	97	23	120
胆振・十勝	11	6	17
東北	26	9	35
関東	7	0	7
九州	5	11	16
計	146	49	195

注) 個体別集計から除外した戸数は次のとおり。

サラ系 北海道4 (日高2)、関東1 計5

アラ系 北海道6 (日高5) 計6

第5表 飼養規模別農家数の比較

単位：％

地域	品種・規模	サラ系						アラ系					
		1～5	6～10	11～15	16～20	21～	計	1～5	6～10	11～15	16～20	21～	計
日 高	A	32.0	48.5	16.5	1.0	2.0	100.0	56.5	34.8	8.7			100.0
	B	46.7	37.7	8.9	3.1	3.6	100.0	81.0	15.9	2.9		0.2	100.0
胆振・十勝	A	45.4	18.2	9.1	9.1	18.2	100.0	83.3	16.7				100.0
	B	58.8	17.1	11.1	3.3	9.8	100.0	79.7	14.1	6.2			100.0
東 北	A	73.1	11.5	7.7		7.7	100.0	100.0					100.0
	B	84.3	7.6	2.7	3.0	2.4	100.0	99.3	0.7				100.0
関 東	A	85.7	14.3				100.0						
	B	78.4	12.5	6.8		2.3	100.0						
九 州	A	60.0	40.0				100.0	72.7	18.2	9.1			100.0
	B	93.5	5.1	1.1			100.0	93.9	5.0	1.1			100.0
全 国	A	43.8	37.7	13.0	1.4	4.1	100.0	71.4	22.5	6.1			100.0
	B	58.1	27.9	7.5	2.8	3.8	100.0	87.0	10.7	2.2		0.1	100.0

- 注) 1. 調査対象農家の飼養規模別分布状況を日本種馬協会の飼養規模別会員数の分布で比較した。
 2. 日本軽種馬協会の資料は昭和53年『軽種馬生産統計』で、会員数は53年末現在の会員数である。
 3. 表のうちAは調査対象農家の、Bは日本軽種馬協会会員の分布を示す。

第6表 地域別、種類別集計頭数(退厩時年齢別)

単位：頭

地域	サラ系							アラ系				計	
	当 歳		2 歳				3 歳		当 歳		2 歳		
	自牡	自牝	自牡	自牝	仔牡	仔牝	自牡	自牝	自牡	自牝	自牡		自牝
日 高	2	0	85	77	34	25	4	3	2	0	15	17	264
胆振・十勝	0	0	16	10	1	0	0	0	0	0	10	4	41
東 北	5	0	21	17	3	1	3	2	3	2	3	11	71
関 果	0	1	2	2	0	0	2	0	0	0	0	0	7
九 州	1	2	2	3	0	0	0	0	3	1	0	3	15
小計	8	3	126	109	38	26	9	5	8	3	28	35	398
計 (年齢別割合)	11(3.4%)		299(92.3%)				14(4.3%)		11(14.9%)		63(85.1%)		

- 注1) 個体別集計から除外した戸数は次のとおり。
 サラ系 北海道4(うち日高2)、関東1
 アラ系 北海道6(うち日高5)
 2) 自は自己有馬、仔は仔分け馬

第7表(1) 調査牧場の経営形態(サラ系)

経営形態 規模・地域		資 本 形 態			農 業 経 営 形 態	
		個人経営	会 社		専門経営	複合経営
			株 式	有 限		
1 5 頭	日 高	28		3	15	16
	胆振・十勝	5				5
	東 北	19			1	18
	関 東	5		1	5	1
	九 州	3			1	2
	計	60		4	22	42
6 10 頭	日 高	36		11	34	13
	胆振・十勝	2			1	1
	東 北	1	1	1	3	
	関 東			1	2	
	九 州	2			1	1
	計	41	1	13	40	15
11 15 頭	日 高	7		9	16	
	胆振・十勝	1			1	
	東 北	2			2	
	関 東					
	九 州					
	計	10		9	19	
16 20 頭	日 高			1	1	
	胆振・十勝	1			1	
	東 北					
	関 東					
	九 州					
	計	1		1	2	
21 頭 以上	日 高	1		1	2	
	胆振・十勝	1		1	2	
	東 北	1	1		2	
	関 東					
	九 州					
	計	3	1	2	6	
合 計	日 高	72		25	68	29
	胆振・十勝	10		1	5	6
	東 北	23	2	1	8	18
	関 東	5		2	6	1
	九 州	5			2	3
	計	115	2	29	89	57

第7表(2) 調査牧場の経営形態((アラ系))

経営形態 規模・地域		資 本 形 態			農 業 経 営 形 態	
		個 人 経 営	会 社		専 門 経 営	複 合 経 営
			株 式	有 限		
1 5 頭	日 高	12		1	2	11
	胆振・十勝	5			1	4
	東 北	9			1	8
	関 東					
	九 州	8				8
	計	34		1	4	31
6 10 頭	日 高	7		1	3	5
	胆振・十勝	1				1
	東 北					
	関 東					
	九 州	2			1	1
	計	10		1	3	7
11 15 頭	日 高	2			2	
	胆振・十勝					
	東 北					
	関 東					
	九 州	1			1	
	計	3			3	
16 20 頭	日 高					
	胆振・十勝					
	東 北					
	関 東					
	九 州					
	計					
21 頭 以 頭	日 高					
	胆振・十勝					
	東 北					
	関 東					
	九 州					
	計					
合 計	日 高	21		2	7	16
	胆振・十勝	6			1	5
	東 北	9			1	8
	関 東					
	九 州	11			2	9
	計	47		2	11	38

く、6～10頭で75%、11～15頭で53%、16～20頭で50%、21頭以上で50%と大規模になるほど個人経営は少なく会社経営は多い。16頭以上になるとかなりの施設と投資額が必要であるが、それでも半分が個人経営というのは軽種馬生産の特質の一端をうかがわせる。それは、独立採算的な経営というより趣味的要素が多分につけ加わるという面があろうからである。地域別には日高地方で会社経営が多い。またアラ系はほとんどが個人経営である。

農業経営形態別にみると当然ながら小規模経営に複合経営が多く、サラ系では1～5頭で66%が複合経営であるのに対し、6～10頭は逆に62%が専門経営、11頭以上は全て専門経営である。

これに対しアラ系は全体の78%が複合経営であり、1～5頭のアラ系経営が集中している階層では約9割が複合経営である。

以上のことを念頭におき、経営規模別、経営形態別による産駒取引（庭先取引）の実態が如何に異なるかを中心的にみてみよう。

2) 経営形態による庭先取引の方法のちがい

(1) 現在の取引相手

現在の取引相手をみたのが第8表である。まず「固定客はいるか」の設問に対し「いる」と答えたのがサラ系で55%、アラ系では31%である。サラ系を経営規模別に固定客のいる割合をみると、1～5頭は34%、6～10頭は62%、11～15頭は84%、16頭以上は100%固定客がいる。産駒取引で固定客がいるのといないのとでは取引の対応や価格形成に大きな影響があるわけで、固定客の概念、性格、人数によって異なるとはいえ、経営規模別のこの数値の違いは、経営形態による取引方法の相違を示唆している。

固定客の職業であるが、馬主が49%で一番多く、調教師が42%と続き、家畜商や生産者は13%と少ない。経営規模別にみると、全階層とも馬主、調教師が多いが、1～5頭では馬主の比率は少なく、調教師はより多く、家畜商、生産者との結びつきも多くなっている。同じ馬主、調教師でも大規模階層は

第8表(1) 現在の取引相手(サラ系)

単位：戸

	固定客は		馬 主					生 産 者	ある 家畜 畜商 で 生産 者	調 教 師					家 畜 商	合 計
	いるか		中央	地方	中 地 無 区 分	中 央 方 区 分	小計			中央	地方	中 地 無 区 分	中 央 方 区 分	小計		
	いる	いない														
日 高	58	39	31	19		2	52		2	23	23		4	50	7	111
胆振・十勝	7	4	2	4		2	8	1	3	3	4		1	8	1	21
東 北	11	15	4	2		1	7	1	2	1	2			3	4	17
関 東	2	5	1			1	2				1		1	2		4
九 州	2	3		1			1				2			2		3
1～5頭	22	42	6	7		1	14		2	5	10		2	17	3	36
6～10頭	34	21	19	10		1	30	1	2	12	13		2	27	6	66
11～15頭	16	3	11	7			18		2	9	6			15		35
16～20頭	2			1		1	2				1		1	2	1	5
21頭以上	6		2	1		3	6	1	1	1	2		1	4	2	14
合 計	80	66	38	26		6	70	2	7	27	32		6	65	12	156

第8表(2) 現在の取引相手(アラ系)

単位：戸

	固定客は		馬 主					生 産 者	ある 家畜 畜商 で 生産 者	調 教 師					家 畜 商	合 計
	いるか		中央	地方	中 地 無 区 分	中 央 方 区 分	小計			中央	地方	中 地 無 区 分	中 央 方 区 分	小計		
	いる	いない														
日 高	8	15	1	3			4		1		2			2	3	10
胆振・十勝	1	5														
東 北	2	7		2			2								1	3
関 東																
九 州	4	7		4			4				2			2		6
1～5頭	10	25		6			6				2			2	3	11
6～10頭	3	8		2			2		1		2			2	1	6
11～15頭	2	1	1	1			2									2
16～20頭																
21頭以上																
合 計	15	34	2	9			10		1		4			4	4	19

ど中央競馬所属の馬主，調教師との結びつきが強い。本来，調教師が直接産駒の取引に参加することは法律的に禁止されている。しかし，今回の調査でも直接の取引相手（固定客）が調教師と答えたのが42%もあったのである。もちろん，この調教師の中には馬主の代理人として機能している場合も多く，生産者が「感ちがい」あるいは真の相手が「わからない」場合もあろうが，調教師が実際に産駒を購入し，馬主に転売しているというケースもかなりあるとみてよい。

これは，後にみる「仲介人」としての調教師の役割，さらにそこでの接待費や手数料の大きさとともに庭先取引における大きな問題点の一つである。調教師が取引に参加することは禁止されているとはいえ，軽種馬の資質に明るいのは調教師であり，さらに調教師が入厩権を握っているので馬主としても，何らかの形で調教師に依存せざるを得ず，また生産者としても調教師との結びつきが販路の拡大や販売価格に大きな影響を与えるので，積極的な結びつきを求めることになる。

取引相手の人数をみると，大規模階層ほど多くの馬主，調教師と結びついている。

(2) 販路の拡大とその方法

次に「販路の拡大に何らかの方法をとっているか」の設問に対し，何らかの方法を「講じている」と答えたのがサラ系で63%，アラ系で33%となっている（第9表）。販路の拡大に何らかの方法を講じている経営も，ほぼ規模が大きくなるにつれ比率は高い。16頭以上階層で2戸ほど「講じていない」経営があるのは，あえて宣伝しなくても固定客が来て購買していくためと思われる。「講じている」場合の内容は，馬主，調教師，家畜商との「日常的なつきあい」や「生産者間での情報」が多く，何らかの資料を「郵送」しているのは，サラ系の調査農家の40%近く，「出張」は23%ほどである。「郵送」あるいは「出張」する時，持参する資料は「写真」が多く，印刷物は少ない。

第9表 販路の拡大に何らかの方法をとっているか

単位：戸

		販路の拡大に方法を講じているか		講じている場合の内容							
		講じている。	いない。	郵送	出張	その他	郵送+出張	郵送+その他	出張+その他	郵送+出張+その他	無記入
サ	日 高	66	31	1		38	1	11	5	9	1
	胆振・十勝	6	5			2		1	1	2	
	東 北	14	12	3	1	3		3	1	3	
	関 東	4	3		1	3					
	九 州	2	3	1						1	
ラ	1～5頭	29	35	4	2	13	1	6		2	1
	6～10頭	39	16			29		7	2	1	
	11～15頭	18	1	1		2		1	5	9	
	16～20頭	1	1			1					
	21頭以上	5	1			1		1		3	
	合 計	92	54	5	2	46	1	15	7	15	1
アラ系合計	16	33	1	1	8	1	2	1	2		

注. その他の内容はサラ系で「日常的なつき合い」が116、「生産者間での情報」が38、「家畜商とのつながり」が21、「無記入」11である。

「出張」や「郵送」の時期は当歳や明2歳の春までが多く、「出張」や「郵送」をおこなっているのはより大規模階層に多く、産駒も比較的高価なものと予想される。

以上、農家別の調査集計結果をみてきたが、経営規模には大規模階層は、馬主との直接のつながりを含め固定客が多く、販路拡大に努めており、小規模階層は固定客も少なく、宣伝もそれほど行っていない。これは後にみる規模別による産駒の質の差もあろうが、同じ産駒でも販売相手やルートによって価格差が生じうることをうかがわせる。地域別には日高地方は軽種馬生産が集中していることもあり、固定客も多く、販路拡大に多大な努力をしている。日高地方のように、一たび軽種馬主産地として形成されると、種牡馬の選定のほか、顧客ほか市場条件も有利に働き、さらにそれが主産地として特化する要件をつくっているといえよう。

(3) 産駒取引の方法

次に53年度中に退厩（契約はそれ以前）した1頭ずつの個体調査に基づいて、その結果をみながら産駒（庭先）取引の実態と問題点をみたい。

まず取引の方法を第10表でみてみよう。この調査では最終的には市場取引された産駒は調査対象から除いてあるので庭先取引と市場取引との比率は不明であり、ここでは予定と実際の取引との移動がわかるようになっている。サラ系では予定も、実際も庭先（庭→庭）が71%であり、予定は市場で実際には庭先（市→庭）は23%、予定が「市場上場し主取り後庭先販売」で実際は庭先（市→庭）が5%ほどであった。アラ系では、庭→庭が62%、市→庭が33%、市→庭→庭が5%であった。つまり、実際には庭先で取引された産駒でも予定としては市場取引を考えたのが、サラ系で4分の1、アラ系で3分の1以上あったのである。この中にはセリ市場を産駒の評価のために「利用」と考えたものがあるが、この数値は今後市場取引方法の改善や庭先取引の一定の規制により、市場取引が現在よりは振興する可能性があることを示している。

取引方法は退厩時年令別、性別、所有別にそれぞれ異なる傾向を示し、予定も実際も庭先というのが多いのは、年令別では当歳馬に、性別では牡に、所有別では仔分け馬に、経営規模別には大規模階層に多い。これは比較的高価格に売れる馬を生産しうる経営の庭先での強い結びつきを示しているものといえよう。但し、仔分け馬は馬主の意向が強く反映され、また馬主引取りが主流である。

前表で予定と実際の取引が違う産駒だけを調査したが、その変更理由は「その他」が3分の2にも達し、しかも内容が不明なので表は掲げなかったが、判明した理由ではサラ系、アラ系合わせて「契約が早かった」(25%)が多く、「価格がよかった」(4%)、「販売時期を失した」(3%)と変更により有利になった回答の方が多い。

第10表(1) 取引の方法（退厩時年齢別）

単位：頭

子定 ↓ 実際 規模	サラ系									アラ系					
	当 歳			2 歳			3 歳			当 歳			2 歳		
	庭 ↓ 庭	市 ↓ 庭	市-庭 ↓ 庭	庭 ↓ 庭	市 ↓ 庭	市-庭 ↓ 庭	庭 ↓ 庭	市 ↓ 庭	市-庭 ↓ 庭	庭 ↓ 庭	市 ↓ 庭	市-庭 ↓ 庭	庭 ↓ 庭	市 ↓ 庭	市-庭 ↓ 庭
1～5頭	5	1		51	30	2	1	1		9			14	13	2
6～10頭	4			77	32	10	4	2		3	1		15	12	2
11～15頭				44	7	5	6						5		
16～20頭				11		1							2		
21頭以上				25	1								1		
合 計	9	1		208	70	18	14	3		12	1		37	25	4

注) 庭→庭等の内容は本文参照表(2)(3)も同様

第10表(2) 取引の方法（規模別・性別・所有別）—サラ系2歳—

単位：頭

子定 ↓ 実際 規模	牡			牝			自己有馬			仔分け馬		
	庭 ↓ 庭	市 ↓ 庭	市-庭 ↓ 庭	庭 ↓ 庭	市 ↓ 庭	市-庭 ↓ 庭	庭 ↓ 庭	市 ↓ 庭	市-庭 ↓ 庭	庭 ↓ 庭	市 ↓ 庭	市-庭 ↓ 庭
1～5頭	29	13		22	17	2	35	26	2	16	4	
6～10頭	46	13	6	31	19	4	56	26	8	21	6	2
11～15頭	26	3	1	18	4	4	30	7	5	14		
16～20頭	10	1	1	1			11		1			
21頭以上	14			11			24	1		1		
合 計	125	30	8	83	40	10	156	60	16	52	10	2

第10表(3) 取引の方法（地域別）

—サラ系2歳・自己馬—

単位：頭

地 域	子定 ↓ 実際	庭 ↓ 庭	市 ↓ 庭	市-庭 ↓ 庭
	日・高		104	47
胆振・十勝		18	3	5
東 北		32	6	
関 東		1	3	
九 州		1	1	
合 計		156	60	116

(4) 販売のための宣伝

次に、産駒ごとに販売のために宣伝をしたか否かであるが、サラ系では29%が、アラ系では14%が何らかの宣伝をしている(第11表)。

宣伝をした比率は、サラ系で性別には大差なく(牡28%、牝31%)、年齢別には3歳(42%)、2歳(30%)、当歳(20%)の順であり、所有別には自己馬が多く(自己馬31%、仔分け馬23%)、経営規模別には11~15頭の中規模階層が多く販売のための宣伝をしている。この宣伝を多くしている産駒や経営をみると、産駒の質や価格差ではなく、むしろ宣伝をする必要に迫られているものに多い。

(5) 購買者の性格

次に購買者の職業についてみたのが第12表である。軽種馬の場合、最終的な購買者は出走馬主であるにちがいないが、販売者である生産者と購買者である出走馬主との間に、仲介者や紹介者、代理者など様々な人間関係が入りこんでいるため、購買者が相手についてわかっていない場合も僅か(3%)ではあるがあった。前述のように調教師が産駒取引に参加することは禁じられているが、馬主の代理者である調教師を生産者が購買者と思い込んでいる場合もあろうし、実際に調教師が中間購買者である場合もあろう。ともあれここでは調査に現われた数値をそのままの事実として分析していく。

購買者が直接馬主であるのはいうまでもなく一番多い(69%)が、調教師もかなりおり(12%)、家畜商(13%)、生産者(6%)の中間購買者を合わせると31%に達する。経営規模別にみると、全ての階層で馬主との直接取引が過半数を越えているものの、1~5頭では家畜商(26%)、生産者(12%)との取引が、6~15頭では調教師(6~10頭14%、11~15頭18%)、家畜商(6~10頭9%、11~15頭11%)との結びつきが強く、16頭以上になると直接馬主との取引が圧倒的に多い。

以上の経営規模別、経営形態別にみた庭先取引における生産者と馬主との

第11表 販売のための宣伝をしたか

単位：頭

規模	サ ラ 系														
	牡			牝			自己有馬			仔分け馬			当 歳		
	した	しない	無記入	した	しない	無記入	した	しない	無記入	した	しない	無記入	した	しない	無記入
1～5頭	4	41	2	10	34		14	56	1		19	1	1	5	
6～10頭	15	54	2	14	44		23	75	2	6	23		1	1	2
11～15頭	23	13		17	6	3	31	15	2	9	4	1			
16～20頭	1	10			1		1	11							
21頭以上	8	6	1	2	8	1	10	13	2		1				
合 計	51	124	5	43	93	4	79	170	7	15	47	2	2	6	2

規模	サ ラ 系										アラ系			
	2 歳			3 歳			小 計				した	しない	無記入	計
	した	しない	無記入	した	しない	無記入	した	しない	無記入	計				
1～5頭	13	68	2		2		14	75	2	91	6	31	38	38
6～10頭	28	92		1	5		29	98	2	129	3	27		30
11～15頭	40	21	3	5	1		40	19	3	62		2		2
16～20頭	1	11					1	11		12	1	2		3
21頭以上	10	14	2				10	13	2	25				
合 計	92	206	7	6	8		94	216	9	319	10	62	1	73

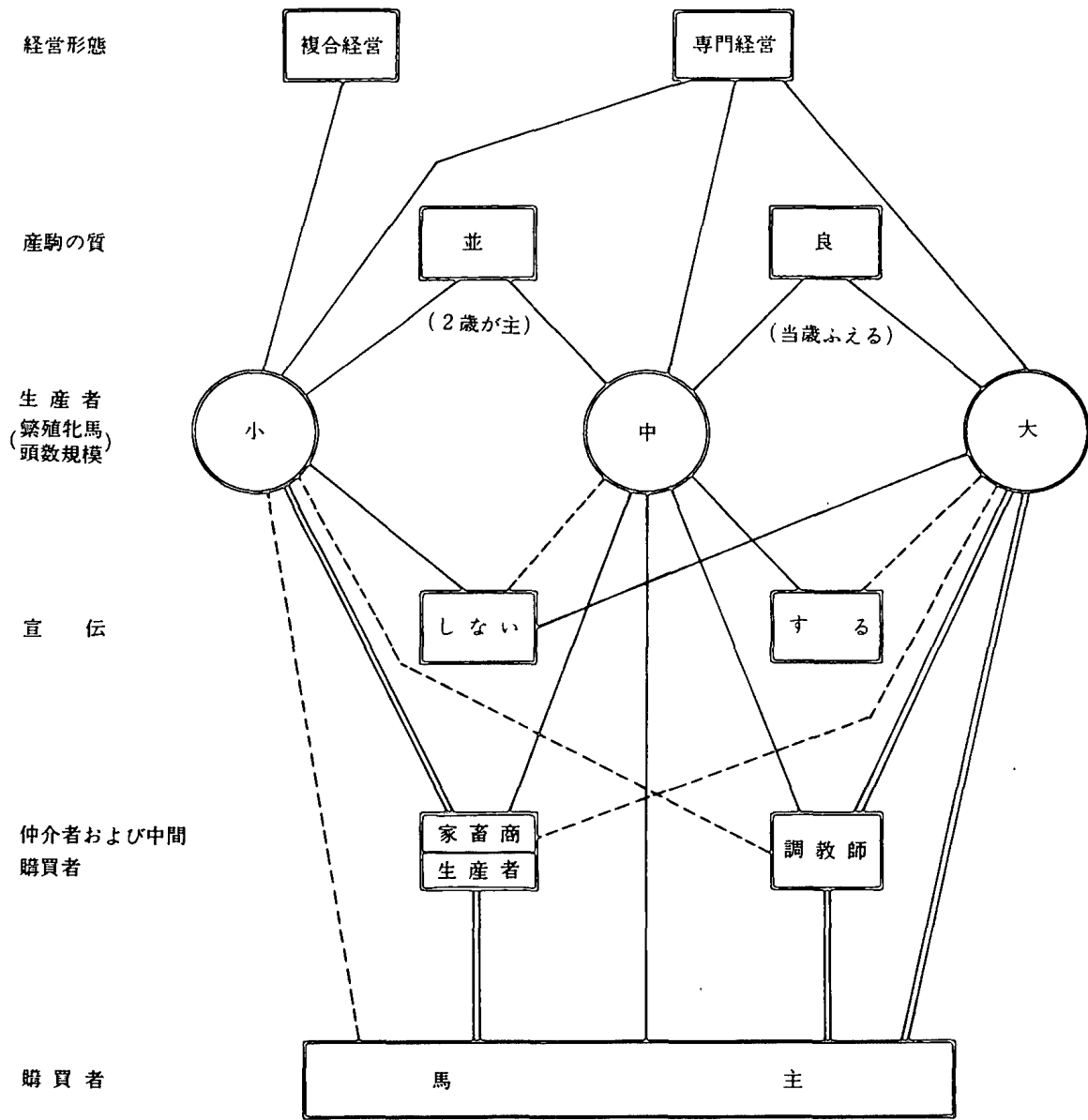
第12表 購買者の職業 -サラ系2歳-

単位：頭

規模	購買者は			購買者の職業						購買者に対する交渉回数										
	おこていた	いない	無記入	馬 主			生産者	調 教 師			家畜商	その他	0回	1	2	3	4	5	6以上	無記入
				中央	地方	無区分		中央	地方	無区分										
1～5頭	82	1		21	21		9	1	4	20	6	6	41	24	8	2				2
6～10頭	102	6	1	34	50		2	3	12	1	10	2	10	77	15	9	1			7
11～15頭	55	1	1	27	10		3	4	6		6		6	35	7	6		1		1
16～20頭				7	2						2		4	2		1				5
21頭以上	26			13	9		2	1			1		20	2	3					1
計	276	8	2	102	92		16	9	22	1	36	11	22	177	50	26	4	1		16

結びつきを図にすると第1図のようになろう。

第1図 庭先取引における生産者と馬主との結びつき



注) ————— 一般的な結びつき
 - - - - - 弱い "
 = = = = = 強固な "

第13表 取引方法別産駒一頭当り売り価格

単位：万円（頭）

		契約年令 退廃年令	当		歳		2		歳	
			当歳退廃	2歳退廃	2歳退廃	3歳退廃				
サラ系	庭先	牡	262(8)		837(51)		383(109)		306(9)	
		牝	375(2)		666(21)		212(112)		118(5)	
		平均	285(10)		787(72)		297(221)		239(14)	
	市場	牡	53年当歳市場	907(28)	52年当歳市場	953(31)	53年2歳市場	410(184)	52年2歳市場	381(180)
牝			548(10)		589(16)		285(182)		264(150)	
平均			813(38)		829(47)		356(366)		328(330)	
アラ系	庭先	牡	206(8)		480(5)		213(30)			
		牝	134(5)		235(2)		100(35)			
		平均	178(13)		410(7)		152(65)			
	市場	牡	53年当歳市場		52年当歳市場	20(5)	53年2歳市場	244(354)		
牝			54(5)		28(6)		125(389)			
平均			54(5)		25(11)		182(743)			

- 注) 1 市場の成績は昭和52、53年度『軽種馬生産統計』日本軽種馬協会より、
但しサラ系2歳は定期市場のみ。
2 アラ系の当歳、2歳牝は全て自己馬である。
3 ()内は対象頭数。
4 当歳市場はサラ系は札幌、八戸、静内、延岡、アラ系は延岡のみである。
5 サラ系当歳契約、当歳退廃の頭数は日高2、東北5、関東1、九州2である。

(6) 販売価格とその評価

産駒1頭当りの販売価格をみよう。まず第13表で本調査により庭先取引の、前掲『軽種馬生産統計』により市場取引の販売価格をみる。両調査は調査方法が異なり、また両取引に出された産駒の質というものが同一でない以上、単純な比較は本来出来るものではない。軽種育成馬の場合、価格は百万円以下から数千万円の開きがあり、単純平均の比較は危険だが、比較の基準がないのでやむをえずこのような方法をとった。しかし、今回の調査に関する限り、当歳の牝以外は市場取引の方が高くなっている。市場取引の方が価格を上まわっているとはいえ、サラ系についてみると以下のような留意点に注意すべきであろう。

①市場取引はほとんどが2歳売買(52年の当歳売買9.4%, 53年12.5%)であるのに対し、庭先売買は4分の1ほど(26.2%)が当歳売買であり(うち牡は33.3%, 牝は16.4%), 従って庭先売買は価格の高い当歳売買が多い。②第14表にみるように、庭先の場合、価格差が激しく、しかも大規模経営の産駒はかなり高価格で売れている③市場取引では「売れない」という不安は強く、現に第1表のように53年度の場合、出場馬に対する売却率はサラ系で29%である。この場合、主取りの価格はサラ系2歳馬で213万円、売買された馬の平均356万円との加重平均は254万円となり、この数値と庭先売買の2歳馬と比較すると40万円ほど庭先の方が高くなる。市場で売れ残った馬は結局多くは、主取価格よりさらに安く庭先で買い叩かれるわけであり、この買い叩かれた価格も庭先価格の平均値に参入しているのである。④調査方法の違いで、市場の場合は公になるので客観的に表示されうるが、庭先の場合あくまでも調査対象者の申告によっており、この点でも庭先の方が若干低く表われている可能性がある。

さらに、市場取引と庭先取引の総加重平均(年令の違い、年度の違いを加重平均するのは乱暴だが)をして比較すると、庭先取引の53年度全退厩産駒の販売価格404万円に対し、市場取引は52年度390万円、53年度452万円、総平均410万円と、ほぼ価格に近似性があった。

以上のことから次のことがいえよう。両取引はほぼ同じ価格で売れるが、庭先取引ではよりよい産駒はかなりの値がつき、逆に買い叩かれる馬もあり、同じ産駒でも取引方法やルートによりかなりの価格差が生じる。さらに後にみるように早く資金ぐりがつき、取引に手間がかからない。これに対し市場取引は、比較的公平に評価され、価格も安定している。しかし、「売れない」不安があり、加えて手間がかかり、販売代金の入金が遅いということがあろう。庭先取引と市場とで価格差がほとんどない(むしろ市場の方が高い)というのは、一般に言われていることとは異なるようにも思われるが、ともかく、ほぼ同一価格で売られているという現実があっても、取引をめぐる諸問

第14表 販売価格別頭数

単位：頭

販売価格	～	101	151	201	251	301	351	401	451	501	601	701	801	1001	1201	1501	計
	100万円	150	200	250	300	350	400	450	500	600	700	800	1000	1200	1500	万円～	
1～5頭	3			1					2	2		1	1				10
6～10頭	1		1	1					3	4	1	4	4	3	1	1	24
11～15頭					1	1	3	2	1	2	1	3	1	3	1	2	21
16～20頭											1		4				5
21頭以上											2	1	3	1		1	9
1～5頭	27	14	10	4	4	5	2	4		1	1	1					73
6～10頭	24	16	8	10	10	5	6	2	3	3	2	3	2	1			95
11～15頭	5	2		7	4	2	3	1	2	3	1	2		1	1	1	35
16～20頭			1			1			1		2	1	1				7
21頭以上	1		1		4	1			6		2	1	1				17
当歳契約当歳退厩	2	3	1		1					3							10
2歳契約3歳退厩	4	1	1	1	4	1		1	1								14
性別	17	15	13	14	17	13	10	8	11	13	8	13	14	6	3	5	180
牝	50	21	10	10	11	3	4	2	8	5	5	4	3	3	1		140
合計	67	36	23	24	28	16	14	10	19	18	13	17	17	9	4	5	320
ラ系計	6	12	7	14	11	10	4	8	1		4		1	1			79

題や方法の違いなどがあって、それぞれの取引方法が選ばれているのであろう。ここで市場の当歳は対象頭数が少なく市場も限られているので比較はより困難なので、庭先取引の2歳（2歳契約2歳退厩）と市場取引の2歳とを比較すると、牝は27万円、牝は73万円も市場の方が高くなっている。市場の場合の欠点（後述）として「牝馬はほとんど値がつかない」といわれているが、本調査からみる限り、庭先ではさらに安く売られていることになる。

経営形態別、所有別の販売価格を第15表でみよう。

まず、所有別では仔分け馬より自己馬の産駒の方が高く売れ、しかもそれは当歳の販売価格に差がついている。経営規模別には大規模階層の産駒ほど高価格で売られている傾向をもつ。最下層（1～5頭）の販売価格総平均は上位2階層（16頭以上）のその約3分の1である。上位2階層は当歳売りが多く、しかもその価格が高い。これはたびたび述べてきたように、飼養する繁殖牝馬の質、種付する牡馬の質の差や飼養する施設や技術の差もあろうが、さらにつけ加えて販売技術の差もあるとみてよいだろう。経営階層別にどの程度産駒の差があるのかここでは計りようがないので、昭和53年度の生産費調査による各階層の生産費をみよう。産駒取引調査と生産費調査では階層区分の仕方が違うので大雑把な数字であるが、産駒1頭当りの第一次生産費では下位2階層（1～6頭）は約320万円、上位2階層（16頭以上）は約400万円である。生産費の項目のうち各項目に顕著な違いがあるのが、種付費（約80万円と約100万円）、採草放牧地管理費（約6万円と14万円）、繁殖牝馬償却費（約45万円と約63万円）であり、かなりの差があるものの、販売価格の約3倍ほどの開きはない。産駒の質の差は当然だとしても、販売価格はそれ以上の開きがあるとみてよいであろう。

さらに地域別の販売価格を比較しよう。全国的に比較しうるのは、同一条件で対象頭数も多いサラ系2歳退厩なのでそれを第17表でみると、北海道（日高、胆振）は比較的高く、府県は比較的安くなっている。

産駒の価格と種付料の関係は、一定の相関があるものの、かなりバラツキ

第15表 所有形態別、経営規模別販売価格（年令は契約時年令）—サラ系—
単位：万円（頭）

規模	自 己 有 馬					
	当 歳		2 歳		平 均	
	牡	牝	牡	牝	牡	牝
1 ~ 5 頭	320(10)	375(5)	216(25)	162(31)	186(56)	218(71)
6 ~ 10 頭	671(15)	853(7)	361(37)	188(41)	270(78)	371(100)
11 ~ 15 頭	958(13)	650(6)	576(14)	219(13)	404(27)	592(46)
16 ~ 20 頭	920(5)	—	585(6)	700(1)	601(7)	734(12)
21 頭以上	1,020(10)	1,000(1)	430(5)	400(9)	411(14)	678(25)
平 均	764(53)	671(19)	373(87)	209(95)	287(182)	416(254)

規模	仔 分 け 馬					
	当 歳		2 歳		平 均	
	牡	牝	牡	牝	牡	牝
1 ~ 5 頭	850(1)	—	291(11)	144(8)	229(19)	227(91)
6 ~ 10 頭	650(4)	400(2)	384(14)	134(8)	293(22)	367(128)
11 ~ 15 頭	1,025(2)	600(2)	366(5)	359(5)	363(10)	568(60)
16 ~ 20 頭	—	—	—	500(1)	500(1)	716(13)
21 頭以上	786(7)	500(4)	347(30)	205(22)	287(52)	678(25)
平 均	786(7)	500(4)	682(11)	205(22)	287(52)	404(317)

16表 産駒1頭当り全国平均生産費(サラ系) —昭和53年度—

区分	種付費	飼料費	採草放牧地管理費	敬料費	光熱水道動力費	獣医師料 医薬品費	賃借料金	育成馬預託料	登録料	繁殖牡馬償却費	建物費		
											計	償却費	修繕費
全国平均	1,046,082	444,789	104,916	48,768	46,768	92,333	36,882	21,954	11,144	529,725	192,764	150,357	42,407
1~3	598,919	340,094	55,696	53,384	56,515	40,843	32,570	110,388	10,710	376,179	118,480	96,881	21,599
4~6	1,150,640	486,476	20,383	59,199	33,563	89,534	51,820	0	11,518	471,887	126,353	98,474	27,879
7~10	941,817	274,174	63,818	51,467	43,600	79,279	22,544	0	11,214	429,638	130,116	101,371	28,745
11~15	1,662,131	233,869	125,246	22,368	36,029	52,200	23,146	0	11,091	708,216	163,616	104,729	58,887
16~20	890,330	133,06	250,107	19,061	51,887	37,704	24,950	0	10,160	612,205	91,059	78,868	12,191
21~	1,187,140	815,006	124,215	58,190	53,055	182,000	48,500	0	11,600	642,194	391,081	308,043	83,038
平均	24.3	16.7	2.5	1.7	1.1	3.7	1.0	0.0	0.2	13.2	8.0	6.3	1.7

単位：円・%

区分	計	管理用具費		労働費		費用合計	副産物価額	第一産費	地	代	第二産費
		償却費	修繕費	家族労働費	所有地						
全国平均	310,354	213,653	74,944	22,757	803,296	433,692	25,097	3,664,384	267,555	254,756	4,476,118
1~3	320,258	225,639	81,378	13,241	868,670	857,442	78,806	2,903,900	247,088	234,660	3,501,929
4~6	293,823	198,017	54,580	41,226	611,151	526,189	50,139	3,406,207	236,660	230,653	4,163,616
7~10	325,663	242,878	62,618	20,167	691,371	495,698	290	3,064,409	236,268	222,689	3,670,686
11~15	388,426	253,334	99,852	32,240	623,749	285,789	0	4,050,086	241,603	233,488	4,798,638
16~20	314,900	227,807	68,423	18,670	650,890	337,275	588	3,085,671	356,336	296,391	3,862,960
21~	270,339	175,899	80,378	14,662	1,097,557	99,324	0	4,881,538	298,728	298,728	6,062,621
平均	5.6	3.7	1.6	0.3	22.5	2.0	100.0	100.0	13.2	8.0	1.7

注1) 資料：中央畜産会調査資料

2) 下段の数値は費用合計を100とした費目別構成比。

第17表 地域別産駒1頭当り販売価格—サラ系2歳契約2歳退厩—

単位：万円，頭

		自 己 有 馬		仔 分 け 馬		平 均
		牡	牝	牡	牝	
全 国	頭 数	79	90	30	22	221
	総 額	31,380	19,279	10,400	4,513	65,572
	平 均	397	214	347	205	297
日 高	頭 数	50	65	26	21	162
	総 額	21,475	13,664	9,250	4,473	48,862
	平 均	430	210	356	213	302
胆 振	頭 数	7	6	1		14
	総 額	4,160	1,800	600		6,560
	平 均	594	300	600		469
十 勝	頭 数	5	3			8
	総 額	960	345			1,305
	平 均	192	115			163
東 北	頭 数	14	13	3	1	31
	総 額	3,905	2,730	550	40	7,225
	平 均	279	210	183	40	233
関 東	頭 数	2	2			4
	総 額	630	700			1,330
	平 均	315	350			333
九 州	頭 数	1	1			2
	総 額	250	40			290
	平 均	250	40			145

第18表 産駒の価格と種付料の関係（販売額 / 種付料） サラ系計

単位：頭

販売額 種付料	1 未 満		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	小 計
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21			
1～50万円	6	5	3	4	1	3																		22
51～100	1	19	10	3		3	2	2	1					2			1	1						45
101～150	1	4	4	7	7	4	1	3	1			1		1	1		1						1	38
151～200		2	3	3	4	3	2		1			2						1				1	1	23
201～250			3	3	4	4	2	4	1	4	1			1										23
251～300			2	6	1	1	5	4		1	5			1										28
301～350			2			1			5	1	1	1	1	1									3	16
351～400			2			1	4	1	1	3				1			1							14
401～450								2	3		2		2											10
451～500					3		3		4	3		1		2		1	1					1	1	19
501～600					2	1	1	4	1	2		2	3				1					1		18
601～700					1	1		1	2			1				4			1				2	13
701～800					1	3	1	2	1		3				1			1					1	17
801～1000						1		1		3	1	6		2				1					2	17
1001～1300						2		1				2		2	1		2						1	11
1301～1500											1	1												2
1501以上																		1					4	5
小 計	8	30	30	35	24	27	25	26	22	7	25	6	13	3	5	7	5	1				3	16	320

第19表 販売価格と希望販売価格

単位：万円

		当 歳				2 歳				平均
		自己有馬		仔分け馬		自己有馬		仔分け馬		
		牡	牝	牡	牝	牡	牝	牡	牝	
サ ラ 系	販売価格 A	764	671	786	361	373	209	347	205	404
	希望価格 B	893	735	807	550	438	243	380	255	452
	A/B×100(%)	86	92	97	66	85	86	92	80	89
ア ラ 系	販売価格 A	313	163	345		193	100	345		178
	販売価格 B	363	176	600		250	119	388		216
	A/B×100(%)	86	93	58		77	84	89		82

も多い³⁾ (第18表)。

次にこのような販売価格について生産者はどのように評価しているだろうか。

まず第19表により、販売価格と最低希望販売価格についてみる。希望販売価格といっても、実はその評価はむずかしく、生産者の鑑識眼ともいうべきものに差がある上、経営上の理由(採算や赤字の補填額から希望価格をはじき出す)、近隣者、近親者との比較から見積るわけであり、主観的な要素は大いに入り込むことを前提にしている。販売価格と希望価格の開きは、全体としてサラ系で89%、アラ系で82%あり、実額でみるとサラ系48万円、アラ系38万円である。サラ系では最低販売希望価格に対する実販売価格の割合(第20表)で、96%以上つまりほぼ希望通りであったのが調査頭数のうちの45%(牡46%、牝43%)であるが、希望以上の価格で売れたのが6%(牡8%、牝3%)と僅かであるがあった。しかし逆に希望通りには売れなかったのが半数以上あったわけであり、希望価格の半分以下というのが10%もある。最もこのように希望価格と実販売価格の比率で極端に違うのは150万円以下の馬が多く、高価格の馬はむしろ価格評価が接近し、バラツキも少ない。ともかくこのように希望価格(あるいは予想価格)と実販売価格の差が大きいということは、産駒取引における客観的評価のむずかしさと同時に生産者の経

第20表 最低販売希望価格に対する実販売価格の割合（サラ系計）

販売価格	割合																小計						
	10%以下	11	21	31	41	51	61	71	76	81	86	91	96	101	111	121		131	141	151	161		
~50万	1	4	3	7			2				1		4										
51~100	1	1	4	8	5	11	2	2			1		9									1	
101~150				1	3	2	15		2			2	10			1							
151~200						1		5	1	5	1	7			1		1						
201~250						1	3	1	8	2		5			1	1							
251~300				1	1		3			5	2	15						1					
301~350				1		1		1		7		5											
351~400						1			4			2	6		1							1	
401~450											1		3		1				1			1	
451~500							1	2	1	5		10											
501~600								4	2			2	10	1	1								
601~700							3			1	3	5						1					
701~800							1		4			11			1								
801~1000						1						13											
1001~1300									1		2	4	1	2									
1301~1500											1	1											
1501~								1		1	2			1									
小計	2	5	7	18	11	21	33	21	20	32	10	118	3	8	2	2	2	2	1	2			2

注) 割合は実販売価格/最低販売希望価格×100である。

単位：頭

第21表 販売価格についての評価

単位：頭

		評価	良かった	やむをえない	安 い	非常に安い	無記入	計
サ	当歳契約2歳退厩	1～5頭	5	3	2			10
		6～10頭	13	8	3			24
		11～15頭	10	8	4			22
		16～20頭	5					5
		21頭以上	8	3				11
ラ	2歳契約2歳退厩	1～5頭	15	31	17	8	2	73
		6～10頭	40	33	12	6	1	92
		11～15頭	16	13	1	4		33
		16～20頭	7	3				10
		21頭以上	10	3	1	1		15
系	当歳契約当歳退厩		6	2	2			8
	2歳契約3歳退厩		6	4	3	1		14
	性 別	牡	82	63	25	6	4	180
		牝	55	51	21	14		141
	合 計		137	114	46	20	4	321
アラ系計			23	34	13	6	3	79

営設計、生活設計を立てる上でのむずかしさを物語っている。他の農畜産物では、今日、直接、間接の価格支持政策もあり、年ごとの価格変動はあっても、販売する以前にはほぼその商品がどの程度で売れるかの見込み、予側は成り立ちうるが、軽種馬の世界にあってはかなり困難である。この不安定性（投機性）と取引ルートによる価格形成の違いが、販売期間の幅の狭さ、資金ぐりの必要性と相まって、庭先取引へとまた駆り立てるのであろう。

次に実際の販売価格について生産者がどう評価しているかについて第21表でみてみよう。販売価格について「良かった」とするものがサラ系で40%、アラ系で29%あるものの、「やむをえない」がサラ系36%、アラ系43%、「安い」がサラ系14%、アラ系16%、「非常に安い」がサラ系6%、アラ系8%となっており、過半数以上がやや不満か非常に不満に思っている。この不満度は、当歳売りより2歳売りに、牡よりも牝に、大規模階層より小規模階層

第22表 販売代金の支払い回数、方法—サラ系—

単位：頭

販売価格	回 数					方 法							
	1	2	3	4	無 記 入	現 金	小 切 手	手 形	現 ・ 小	現 ・ 手	小 ・ 手	現 ・ 小 ・ 手	無 記 入
0～50万円	20	2				21							1
51～100	31	11			3	39							6
101～150	18	25	1		3	30	1	1					6
151～200	7	11	2	2	1	19							4
201～250	9	10	3			17			1				5
251～300	5	17	5		1	19		2	2				5
301～350	1	10	5			12				2			2
351～400	3	4	5	2		10	1	1					2
401～450	3	4	2	1		8		1		1			
451～500	3	14	2			15				2			2
501～600	2	5	10	2		14			1	1			3
601～700	2	2	6	3		7		1	1	1			3
701～800	1	5	4	5	2	11	1		1				4
801～1000	1	2	5	8	1	12		1					4
1001～1300	1	2	7	1		9							2
1301～1500			1	1		1	1						
1501万円以上		1	1	3		4							1
計	107	125	59	28	11	248	4	7	6	7	0	0	50

に強く、産駒を買い叩かれる要素のある種類、経営で不満度が強い。とりわけ経営規模別には16頭以上階層では「良かった」とするものが7～8割を占めるのに対し、1～5頭階層では圧倒的に不満を感じているのが対照的であった。

次に販売代金の支払回数、方法についてみると（第22表）、支払回数では1～2回が多いが、500万円以上になると3回以上に分割して支払っているのが多くなる。また支払方法は、現金が圧倒的に多い。

第23表 最初の照会者 -サラ系2歳退厩-

規 模	照 会 の あ っ た 時 期											その方法は				
	受胎中	当歳	明2歳1~4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11~12月	明3歳	無記入	文書	電話	口頭	無記入
1~5頭	1	13	9	6	3	7	13	15	4	10		2		7	73	3
6~10頭	1	35	14	5	10	13	8	11	11	8	2	1	1	8	97	13
11~15頭		21	6	1	3	2	4	3	3	3				4	46	6
16~20頭		6			1		1	1		2					11	
21頭以上	4	10				1	2	1	3	3	2	2		5	18	3
計	6	85	29	12	17	23	28	31	21	26	4	4	1	24	245	25

規 模	購買者のみ	仲介者のみ	両者	仲 介 者									
				馬 主			生産者	調 教 師			家畜商	その他	無記入
				中央	地方	無区分		中央	地方	無区分			
1~5頭	39	26	16				12	6	5		17	3	2
6~10頭	44	60	13	1	3	1	21	12	19		16	2	3
11~15頭	27	24	4	2	1	1	4	9	7		3	1	1
16~20頭	2	10			1			5			2	2	
21頭以上	13	9	4	1			1	7	1		2	1	
計	125	129	37	4	5	2	38	39	32		40	9	6

(7) 最初の照会者

最初の照会があった時期は、当然ながら契約（退厩）した時期よりもかなり早い。サラ系2才（退厩）の場合、当才で契約したのが25%であるのに対し、当才あるいは受胎中に照会のあったものが32%もあった（第23表）。また表出していないが、牡と牝とでは最初に照会された時期に約1年の開きがあった。照会の方法はほとんどが口頭であり、照会したのは購買者、仲介者それぞれ半々であった。その仲介者の職業であるが、調教師が一番多く（46%）、次いで家畜商（24%）、生産者（22%）、馬主（7%）の順になっている。購買者の職業では比較的僅かだった家畜商（13%）、生産者（6%）が仲介者としては大きな役割を果していることに注目しよう。とくに10頭以下の階層での仲

介者は、家畜商、生産者の両者を合せると58%に達する。

ここで家畜商、生産者（地元有力者—家畜商の免許を持っている場合もある）の産駒取引に果す役割について触れておこう。

家畜商も地元有力生産者も、馬主と生産者との間に入り、産駒取引に大きな役割を果しているが、大別して次の二つの役割を担っているといえよう。一つは、生産者と馬主との間に入り、生産地に広くアンテナを張りめぐらし、情報を広く蒐集し、これを馬主に流す仲介者としての役割であり、この場合、家畜商は生産者、馬主双方から仲介料、手数料を取得する。二つめは、主に小規模階層の売れ残った（売れ残りそうな）産駒を購入し、若干の育成をした後馬主に販売する役割であり、この場合、家畜商は購入価格と販売価格の利ざやを取得する。もちろん家畜商の性格も、規模も大小さまざまであり、主に前者の役割を担う者、主に後者の役割を担う者、さらに家畜商自らが高価格の良質馬を購入し、場合によっては馬主になっていることもある。

(8) 契約まで交渉した仲介者

契約まで交渉した仲介者については、照会者の所で触れた内容とほぼ同じなので詳しく述べないが、仲介者の存在は「いる」方が若干多く（54%）、その職業は調教師（34%）、家畜商（28%）、生産者（27%）となっており、ことに家畜商の比率はここではさらに多くなっている。仲介者の人数は1人が圧倒的に多く、交渉回数は1回（58%）、あるいは2回（27%）でほぼまとまっているが、なかには5回以上というものもある（第24表）。

(9) 取引に要した経費

まず接待費である。接待費を出したのが購買者に対しては12%、仲介者に対しては14%であり、一般にいわれているよりも少ないように思われる。接待費の中身は飲食費が多く、旅費がこれに続くが、先の宣伝費や日常的なつきあい、車で空港や駅までの送り迎え等、接待費とはっきりした区分のないも

第24表 契約した仲介者の性格（サラ系）

単位：頭

規模	仲介者の存在		契約した仲介者の職業									
	いた	いない	馬主			生産者	調教師			家畜商	その他	無記入
			中央	地方	無区分		中央	地方	無区分			
1～5頭	61	51				15	9	4	1	32	3	
6～10頭	86	62				32	12	20	5	17	4	1
11～15頭	28	33				7	7	7	1	5	4	
16～20頭	7	7					4	1		2	1	
21頭以上	14	14	3			2	3	2		2	1	
計	196	166	3			56	35	34	7	58	13	1

規模	仲介者												
	人数						交渉回数						
	1人	2	3	4	5人～	無記入	0回	1	2	3	4	5回～	無記入
1～5頭	41	10	1				1	31	25	8	1	2	
6～10頭	75	10				1	3	51	21	6	1	1	1
11～15頭	23	5					3	13	8	1	1	3	
16～20頭	6	1						5		2			
21頭以上	11	2				2	2	6					2
計	156	28	1			3	9	106	54	17	3	6	3

のや目に見えない費用もあり、これらを加えるとかなりの額にのぼると思われる。当然ながら高価格馬になるほど接待費を出す比率も、額も大きくなる傾向にある（第25表）。

次に仲介者に対する手数料は、「ある」がほぼ半分で、仲介者の職業別にみると、生産者、家畜商で多く、丁度3分の2が手数料を支払い、調教師への支払いは意外に少ない(26%)。しかしこれは、あくまで表面に現われた手数料であり、現地へ行くと生産者への支払価格と馬主への販売価格が異なるという話はよく聞き、その差額を仲介者（とりわけ調教師）が取得するものを含めると、手数料の存在と額はさらに大きなものになるであろう（第26表）。

さらに仲介者に対する手数料を販売額にみると第27表のようになり、当然

第25表 (1) 接待費 < 購買者 > (サラ系)

単位：頭

規模	支払い		合計額					飲食代					旅費					その他											
	ある	なし	～ 1万 円	～ 5万 10万	～ 10万 15万	～ 15万 20万	～ 20万	～ 1万 円	～ 5万 10万	～ 10万 15万	～ 15万 20万	～ 20万	～ 1万 円	～ 5万 10万	～ 10万 15万	～ 15万 20万	～ 20万	～ 1万 円	～ 5万 10万	～ 10万 15万	～ 15万 20万	～ 20万	～ 1万 円	～ 5万 10万	～ 10万 15万	～ 15万 20万	～ 20万		
																												14	98
1～5頭	14	98	2	2	6	2	2	4	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	
6～10頭	14	154	5	7	6	3	6	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	
11～15頭	12	49	1	3	4	1	3	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	
16～20頭	14																												
21頭以上	6	21		6	6																								
計	46	336	7	19	14	1	3	2	6	13	7	1	2	6	1	1	2	6	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	

第25表 (2) 接待費 < 仲介者 > (サラ系)

単位：頭

規模	支払い		合計額					飲食代					旅費					その他											
	ある	なし	～ 1万 円	～ 5万 10万	～ 10万 15万	～ 15万 20万	～ 20万	～ 1万 円	～ 5万 10万	～ 10万 15万	～ 15万 20万	～ 20万	～ 1万 円	～ 5万 10万	～ 10万 15万	～ 15万 20万	～ 20万	～ 1万 円	～ 5万 10万	～ 10万 15万	～ 15万 20万	～ 20万	～ 1万 円	～ 5万 10万	～ 10万 15万	～ 15万 20万	～ 20万		
																												8 <th>53 <th>3 <th>3 <th>2 <th>2 <th>2 <th>1 <th>1 <th>1 <th>1 <th>1 <th>1 <th>1 <th>1 <th>1 <th>1 <th>1 <th>1 <th>1 <th>1 <th>1 <th>1 <th>1 <th>1 <th>1 </th></th></th></th></th></th></th></th></th></th></th></th></th></th></th></th></th></th></th></th></th></th></th></th></th>	53 <th>3 <th>3 <th>2 <th>2 <th>2 <th>1 <th>1 <th>1 <th>1 <th>1 <th>1 <th>1 <th>1 <th>1 <th>1 <th>1 <th>1 <th>1 <th>1 <th>1 <th>1 <th>1 <th>1 <th>1 </th></th></th></th></th></th></th></th></th></th></th></th></th></th></th></th></th></th></th></th></th></th></th></th>
1～5頭	8	53	3	3	3	2	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	
6～10頭	8	78	2	4	2	2	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	
11～15頭	6	23	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
16～20頭	1	6																											
21頭以上	2	13	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	
計	27	173	7	6	7	1	1	1	3	5	3	1	1	2	1	2	1	2	1	2	1	1	1	2	1	2	1	1	

第26表 仲介者に対する手数料(サラ系)

単位：頭

手数料 仲介者	支払い		金額									
	あり	なし	～5 万円	5.1 ～ 10万	10.1 ～ 30万	30.1 ～ 50万	50.1 ～ 70万	70.1 ～ 100万	100.1 ～ 150万	150.1 ～ 200万	200.1 万 ～	無 記 入
馬主		3										
調教師	20	58	3	1	5	5			1	2	1	1
生産者	38	19	16	8	7	4	1	1				1
家畜商	42	21	18	10	7	3			2	1	1	
その他	9	6	1	2	1	2		1				1
計	109	107	38	21	20	14	1	3	3	3	2	3

第27表 仲介者に対する手数料(サラ系)

単位：頭

手数料 販売価格	金額										販売価格に対する手数量の割合				
	なし	～5 万円	5.1 ～ 10	10.1 ～ 30	30.1 ～ 50	50.1 ～ 70	70.1 ～ 100	100.1 ～ 150	150 ～ 200	200.1 万円 ～	～5 %	6 ～ 10	11 ～ 15	16 ～ 20	21 %～
～50万円	17	5									3		2		
51～100	34	8	2	1							6	3		1	1
101～150	24	7	4	3							8	4	2		
151～200	18	5									5				
201～250	15	3	4	1							7	1			
251～300	24		2	2							2	2			
301～350	13			1		1		1				1		1	1
351～400	7	1	2	3			1				4	2			1
401～450	6		1	2	1						1	2	1		
451～500	13		1	2	2		1				3	2		1	
501～600	15	1			2						1	2			
601～700	12				1							1			
701～800	11			2	2				2		1	2			2
801～1000	13			2		1		1			2	1	1		
1001～1300	5						2	1	2	1		2	1		1
1301～1500	1									1					
1500万円以上	3			1							2				
計	231	30	16	20	8	2	5	3	4	2	45	25	7	6	6

第28表 手数料を決めた人（サラ系）

単位：頭

	生産者	仲介者	協議	その他	無記入
1～5頭	24	4	1	2	8
6～10頭	29	8	4	1	8
11～15頭	14	2			3
16～20頭	1				
21頭以上	1	1	1	1	
計	69	15	6	4	19

第29表 手数料の処理について

単位：頭

	処理済	未処理	区分なし
馬主			
調教師	7	10	6
生産者	7	8	11
家畜商	15	25	2
その他	4	4	1
計	33	47	20

ながら高価格馬ほど高い手数料を支払っている。この手数料を決めたのは(第28表)生産者の方が多いが、慣習や暗黙の了解があり、また今後の取引を考へての生産者の行動となれば、単なる生産者の自発的な「好意」とだけはいい切れないものを含んでいる。手数料の処理は3分の1しか決済しておらず、税金対策ということも手伝って、手数料の不明朗な性格を示している(第29表)。

(10) 売買契約

軽種育成馬の庭先取引において、その前近代性を現わしている端的なことの一つは契約方法において現われている。

サラ系の契約方法で、文書による契約はわずか24%であり、4分の3以上が口頭による契約であった。平均500万円前後もの売買に契約書一枚取り交わしていないということは、今日他の商品世界ではとても考えられないことではあるが、軽種馬の世界では一般化しているのである。ここに後にみるような、代金の未払いや遅延、一方的契約解除などの様々なトラブルが発生し、不明朗な金銭の授受や不明朗な人間関係が入りこむ(又は逆に不明朗な取引であるが故に文書を取り交わさない)ことになる。

この契約方法は、経営規模による階層差が明瞭であり、零細経営ほど口頭契約が多く、取引の際の立場の弱さを物語っている。また表出しなかったが、

第30表 売買契約について（サラ系）

単位頭（％）

規模	契約方法		保証人について		生産者・購買者共通				生産者側		購買者側		立合人について	
	口頭	文書	いる	いない	馬主	調教師	生産者	家畜商	生産者	家畜商	生産者	家畜商	いる	いない
1～5頭	79	12	4	86					1	2			31	58
6～10頭	97	32	9	120		3	1	2	1		1	1	57	68
11～15頭	47	15	6	56		1	2	1				1	19	34
16～20頭	6	4		12										12
21頭以上	13	12	1	24	1								10	15
合計	242	75	20	298	1	4	3	3	2	2	1	2		187
合計割合	(75.9)	(23.5)	(6.3)	(93.4)									(36.7)	(58.6)

規模	生産者・購買者共通				生産者側				購買者側			
	馬主	調教師	生産者	家畜商	馬主	調教師	生産者	家畜商	馬主	調教師	生産者	家畜商
1～5頭		2	6	13			1	5		1		2
6～10頭		14	3	11			5	4		7		3
11～15頭	1	6	5	3			2	1		1	2	1
16～20頭												6
21頭以上			2						1	5		
合計	1	22	26	27			8	10	1	14	2	6
合計割合												

注）無記入を表出していないので合計100%にならない

自己有馬より仔分け馬の方が文書による契約の比率は低いですが、それは仔分け馬は仔分け馬主との従前の関係があるため、新ためて文書化する必要がないということであろう。しかし、仔分け馬の場合、馬主との間に生産、流通の二重にわたる関係があり、問題が発生する時、さらにその解決は困難になる。

契約に際し、立合人のいる場合が37%ほどあるものの、保証人はほとんど(6.3%)いない(第30表)。

次に契約の内容に入る。

産駒の引渡しに関しては、その時期についての取り決めになしているものがほとんどである。小規模生産者でもこの取り決めになしているのは、主に生産牧場の馬房との関係からであろう。馬房に余裕がない牧場では当歳の秋

の離乳期までに馬房を空ける必要があり、そのため引渡し時期を明確に決めている。小規模生産者では引渡し時期が2歳11ヶ月ごろまでが多いのもこのためと思われる。規模が大きくなるにつれて引渡しの時期が延びているのは、育成、調教施設が大規模経営ほど具備されているからであろう。引渡し場所も決めたものがほとんどであり、場所は生産者の居住地が多い。

次に預託料の支払いについてであるが、サラ系では預託料を決めたものが18.5%のみで、決めていないものが多い。預託料の支払い開始時は、引渡しの時期が経過してからとなるため、引渡し時期と対応する。預託料は2歳までは10万円以下が多く、3歳になると11~15万円になるものがほぼ半分ある。だが、預託料が無料というものもかなりあった。

次に血統登録書を渡す時期についての取り決めである。軽種馬にとって「血統」が如何に決定的な意味をもつかはいうまでもないが、「血統登録書」はその「血統」を示すものであると同時に「馬の所有者」であることをも示す重要な文書である。逆に「馬」を所有していても「血統登録書」がなければ、競走馬として使えず全く意味をなさないし、所有していることをも否定される。この重要な「血統登録書」の交付の時期について約半数はとり決めているものの、残り(43.9%)は決めていない。とり決めているものの多くは退厩時に「血統登録書」を交付している。

次に育成保険の加入に関してであるが、これもとり決めていない方が多く61.8%に達する。保険の加入者は生産者が多いが(生産者58%, 購買者20%, 両者20%), 保険料の負担は両者(46%), 購買者のみ(28%)というものが多い。保険料の受取人は生産者の方が多い(生産者47%, 購入者29%, 両者19%)。

これを規模別にみると、規模が大きくなるにつれ加入のとり決めも増加する。中規模では、保険の加入と保険金の受取りは生産者が、保険料の負担は両者というものは多い。しかし21頭規模になると、買主が保険料を負担し、保険金の受取人となる場合が多い。このような傾向は、契約後に発生する死

第31表 契約の内容について（サラ系）

単位：頭（％）

規模	産駒の引渡し時期について		引渡し場所について		預託料について		支払い方法について		血統登録証を渡す時期		瑕疵の処理について	
	決めた	決めない	決めた	決めない	決めた	決めない	決めた	決めない	決めた	決めない	決めた	決めない
1～5頭	75	16	65	19	8	81	78	13	68	23	5	86
6～10頭	114	13	108	21	16	113	113	16	60	68	10	119
11～15頭	56	5	53	9	21	41	59	3	36	26	14	38
16～20頭	12	0	12	0	1	11	12	0	0	12	0	12
21頭以上	24	1	24	1	13	12	23	2	14	11	7	19
合計	281	35	262	50	59	258	286	34	178	140	36	274
(合計割合)	(88.1)	(11.0)	(82.1)	(15.7)	(18.5)	(80.9)	(89.7)	(10.7)	(55.8)	(43.9)	(11.3)	(85.9)

規模	育成保険の加入について		契約の解除のとり決めはあるか		契約違反についてのとり決めは		裁判の管轄についてのとり決めは		中央競馬会の入厩のための売買契約書の作成したことは	
	決めた	決めない	ある	ない	ある	ない	ある	ない	ある	ない
1～5頭	20	71	3	88	4	87	0	91	6	85
6～10頭	47	82	3	126	2	127	0	129	11	117
11～15頭	29	33	3	58	3	59	0	62	16	46
16～20頭	11	1	0	12	0	12	0	12	0	12
21頭以上	15	10	4	21	8	17	0	25	6	19
合計	122	197	13	305	7	302	0	319	39	279
(合計割合)	(38.2)	(61.8)	(4.1)	(95.6)	(5.3)	(94.7)	(0.0)	(100.0)	(12.2)	(87.5)

注) 不明なものは入れていないので合計100%にならない場合がある

亡事故（あるいはこれに準ずるもの）の危険を回避するため、生産者の主導のもとに育成保険に加入している状況が明らかとなる。

その他「瑕疵の処理についてのとり決め」「契約の解除のとり決め」「契約違反についてのとり決め」「裁判の管轄についてのとり決め」「競馬場入厩のための売買契約書の作成のとり決め」などに関してもとり決めそのものがない方が圧倒的に多い。確かにトラブルが発生しこれらの事柄が現実化することはそう多くはないが、とり決めがないことが問題解決を遅らせ、生産者に不利な事態を招いていることを考えれば、これらのとり決めはきちんと行わなければならない。

また、以上みたように契約の方法、内容とも生産者の階層性が明確に現わ

れており、経営規模が小さいほど口頭契約が多く、その内容も不明確であり、トラブル発生の要因をより多く抱えていることがいえよう（第31表）。

注

- 1) アラ系の当歳も庭先の方が高いが、アラ系当歳の市場は延岡のみで対象頭数も少なく全国平均とみなすことはできないので一応除く。
- 2) 日本中央競馬会『昭和54年度軽種馬生産に関する調査報告書』昭和54年11月。但し、階層別の生産費はこの本には載っておらず、集計された中央畜産会の資料を使った。
- 3) 昭和53年度の調査によると、産駒の価格と種付料との相関係数はサラ系では牡で0.525、牝で0.217となり正の相関を示すが牝の場合、相関度は低い。（小林茂樹「仔分けの諸形態とその特徴」『昭和53年度軽種馬生産に関する調査報告書』）

4 産駒取引をめぐる紛争

庭先取引をはじめ、産駒取引にはトラブルが絶えない。前述のようにサラ系の庭先取引の76%が口頭契約で、保証人は93%が、立合人は59%が存在せず、しかも契約内容は産駒の引渡し時期と場所、支払方法程度がほとんどで、その他の詳しい取り決め、契約解除、瑕疵についてのとり決め等はほとんどなされていない。

近代的な契約がなされず、しかも不明朗な人間関係の中で産駒取引がなされているため、様々なトラブルが絶えず、しかも契約内容が曖昧なものが多く、また直接馬主との契約というより仲介者等が複雑にからんでいるためその解決も困難なことが多い。

才32表によると、過去に紛争を経験した経営がサラ系、アラ系とも35%もあり、そのほとんどが庭先取引であった。アンケートに答えた生産者がどの程度までを「紛争」としているかは基準がないので何ともいえないが、後にみるように出された紛争内容はかなり深刻なものが多いので、代金や引取の遅延（預託料の支払いを受けることができない）等の「軽微」な紛争を入れるとさらに多くの割合になると思われる。

第32表(1) 過去の紛争経験（サラ系）

単位：戸

規模	過去10年間の紛争			紛争時の取引形態				紛争の処理			
	あり	なし	無記入	庭先	市場	庭先市場	無記入	話し合い	調停	訴訟	その他
1～5頭	20	43	1	15	4	1		15			
6～10頭	19	36		12	3	3	1	9			
11～15頭	8	10	1	8				6			
16～20頭											
21頭以上	4	2		3			1	3			
計	51	92	2	38	7	4	2	33			

第32表(2) 過去の紛争経験（アラ系）

単位：戸

規模	過去10年間の紛争			紛争時の取引形態				紛争の処理			
	あり	なし	無記入	庭先	市場	庭先市場	無記入	話し合い	調停	訴訟	その他
1～5頭	12	23		11	1			8			
6～11頭	5	6		4	1			2			
11～15頭		3									
16～20頭											
21頭以上											
計	17	32		15	2			10			

以下、調査による紛争をサラ系自己有馬に限りみていこう¹⁾。

庭先取引をめぐる紛争をみると、大きくは3つに分けられる。①は代金の支払に関する紛争、②は悪癖に関する紛争、③は疾病・事故に関する紛争である。

1) 代金の支払をめぐる紛争

オ33表によれば、代金の支払をめぐる紛争は18件発生している。この紛争の中には、支払が遅延したが最終的には支払を受けたもの5件が含まれている。代金をめぐる紛争で多いのはやはり代金の未収である。未収代金の判明したもののうち一番額の多いのは680万円にものぼる。また、「馬主は支払ったが仲介人が以前故障馬で損害を受けた」として生産者に代金を支払わなかったものや、仲介者と馬主のトラブルにまきこまれたりした例や、仲介者が介

第33表 「代金の支払・その他に関する紛争」(自己有馬 サラ系)

番号	経営規模	年度	代 金	契約時	紛 争 内 容
1	I	49	400 万円		頭金50万円残額は年末の約定が翌年3月に決済
2	"	48	500 (2頭)		100万円未収
3	"	不明	200		手付金5万円。支払遅延のため解除したところ残金を支払う
4	"	50	250 (2頭)	当 歳	買主家畜商 80万円未収
5	"	49	不 明		手金受領後買主倒産
6	"	52	50		20万円未収(産駒を繁殖牝馬プラス50万円で売却)
7	"	47	不 明		契約時半金を受領したが残金が遅延
8	II	不明	250		馬主は支払ったが仲介人が以前故障馬で損害を受けたとして生産者に代金を交付せず
9	"	不明	100		仲介者と馬主との間で2ヵ月トラブル、他の者に売却
10	"	"	"		代金の支払が1ヵ年遅延
11	"	"	500		120万円未収 200万円受領したとき馬と登録証を渡す
12	"	不明	不 明		買主内地資本牧場 1/3未収
13	"	51	400 (2頭)		120万円のみ入金
14	"	"	1,680 (2頭)		680万円未収
15	V	49	100		70万円未収(手形不渡)
16	"	"	不 明		代金支払遅延(血統証を交付)
17	"	"	"		4割未収 (")
18	II	不明	300		調教師の指示で500万円と馬主に言う。その条件としてアラブの繁殖を入れる約束であったが履行されない

注) 経営規模: I・1～5頭 II・6～10頭 III・11～15頭 IV・15～20頭
V 21頭以上

入したために発生したトラブルもかなり多い。これらの紛争は、産駒の引渡しあるいは血統登録証の引渡しの際代金の決済を済ますか(逆に代金の支払いがなければそれらの引渡しはしない)、支払期日に支払われない場合は何らかの処理をすれば、紛争は未然に防げたわけであり、普通の商品取引では当り前のことが行なわれていないところに問題があるのである。しかし長年の慣習や、今後の取引を考えての以上のような取引の現状は、弱い立場の生産者の責にだけ求めることはできず、このような取引の慣習・構造の根本的解決が課題であろう。

第34表 「悪癖・その他に関する紛争」(サラ系)

番号	経営規模	年度	代金	内 容	契約時	解 除 ・ 減額の別	備 考
1	I	40		齧癖		解	
2	II	46	650	〃		減	250万円減額 通告引渡1ヵ月後
3	I	49	600	思った馬格にならない	当 歳	解	手付金150万円返却 支払手数料返却されず
4	〃	51	250	脚に難点		〃	手付金10万円返却
5	〃	42	35	理由なし		〃	
6	II	45	500	腰フラ	当 歳	〃	
7	III	53	100	〃		〃	100万円返却
8	〃	48	700	脚に難点	当 歳	〃	200万円減額
9	〃	不明	480	腰フラ		〃	他の者に300万円で売却

注) 経営規模は第33表と同じ

2) 悪癖に関する紛争

軽種馬はいうまでもなく将来競走馬として使用する目的で売買されるが、事故や病気以外で競走馬としての資質に欠ける（あるいは資質に欠けるとされる）性質を悪癖といている。しかし何をもって悪癖といいうるかはむずかしい問題である。通常悪癖としては齧癖^{きく}、熊癖、身喰があげられている。

これらの悪癖や「月盲、白内障、黒内障、緑内障」などの目の病気が取引の後に判明した場合（法律用語でいう瑕疵担保責任）どちらが責任をとるべきか。この点が庭先取引の場合はほとんどの場合とり決めがないため、多くの紛争がおこっている²⁾。第34表によるとサラ系自己有馬で悪癖に関する紛争は9件あり、そのうち8件が解約であり、1件が減額され（250万円）ている。瑕疵の概念、発見した場合の権利行使期間、瑕疵と知りながら売却した場合の処理等法律上むずかしい問題をかかえているが、一般的には馬の資質が契約時に存在するか否かの判断の危険は買主が負うべきであろう。ともかく契約書中に瑕疵担保責任に関するとり決めはきちんとすべきことである。悪癖ならともかく表の例のように「思った馬格にならない」ことを理由に契約が解除されるということは全くひどすぎる話である。

3) 疾病, 事故に関する紛争

度々述べてきたように軽種馬の場合, 売買契約から引き渡しまでかなりの期間がある(特に庭先, 当歳売りの場合)。したがってこの間に生産者の責に帰すべからざる事由によって, 当該馬が故障あるいは死亡したときどのようにするかという問題がある。法律上の問題³⁾はさておき, 馬の場合は特定の売買(生き物である, 契約から引き渡しの期間が長い)であり, 生産者の責に帰すべからざる事由であれば当然, 生産者の責任は免がれるべきであろう。この危険負担の点に関しても, 当面契約時に明記すべきであろうが, 個々の取引の当事者の「良識」や判断にまかせるべきでなく指導機関, 監督機関の強力な指導が必要であろう。第35表のように疾病, 事故に関する紛争は判明した調査事例だけでも10件あり, ほとんどが解約, 減額, 代馬提供という形で生産者が泣き寝入りさせられている。中には引き渡しを終了し, 競争馬で死亡した事故まで生産者が負担している例もあったほどである。

以上はサラ系の自己有馬のみの事例であったが, 仔分け馬の場合, さらに生産一流通を通しての諸問題が加わり, 馬主や調教師との重層的な関係が加わるので紛争内容も複雑になる。

また, 市場取引は庭先取引に比べ紛争は少なく, あっても解決が容易とされているが, 昭和52, 53年の日高で届け出のあったものだけで, サラ系で「疾病, 事故に関する紛争」が11件, 「悪癖に関する紛争」が7件(アラ系はそれぞれ26件, 23件)もあり, その多くは解約あるいは減額になっている⁴⁾。

注

1) 今回の調査で産駒取引の紛争に関して執筆したのは鍋谷博敏氏である(第2章「法律的側面よりみた産駒取引」。この章は, 氏の作成した資料をもとに筆者の責任でまとめたものである。さらに詳しい分析は氏の論文を参照されたい。

2) 市場取引の場合は, 各地の市場の業務規定および内規にもりこまれている。この瑕疵

第35表 「疾病に・事故に関する紛争」(自己有馬サラ系)

番号	経営規模	年度	代金	疾病・事故の別	契約時	解除・減額の別	備考
1	I	49	400	疾(腰)	当歳	減	300万円受領済、残金100万円放棄 100万円返還
2	III	50	600	疾(脚)		"	家畜商1200万円で購入、買主より150万円減額 家畜商この150万円と手数料100万円を差引かれる
3	I	52	不明	事(死亡)			代馬の請求あるも拒否 次の馬を安く売る
4	"	不明	"	事(ケガ)			150万円で代馬を出す これも腰に難点ありとして代金の返還を要求されている
5	II	48	"	事(外傷)		減	50万円減額
6	"	不明	"	事(ケガ)		解	
7	"	51	300	事(死亡)			手付金50万円のみ 育成保険150万円は馬主へ
8	"	不明	不明	事		解	
9	"	52	"	事	当歳		300万円で代馬を出す
10	III	不明	400	事(死亡)			競馬場で死亡 代馬提供

注) 経営規模は第33表に同じ

担保責任で瑕疵の内容は日高の業務規定では①「月盲、白内障、黒内障、緑内障の何れかの疾度」②「齧癖」が列挙され、さらに内規により、悪癖として「齧癖、熊癖、身喰」があげられている。これらの瑕疵が発見された場合の権利行使期間は、売買契約が成立した翌日から30日である。

3) この危険負担の問題については、代金請求権がそのまま存続するとすれば危険は債権者たる買主が負担することになり(債権者主義)、代金請求権が消滅するとすれば危険負担は債務者たる売主が負担することになる(債務者主義)。(詳しくは鍋谷「前掲」参照—なお、氏は基本的には債権者主義を採っている)

4) 鍋谷博敏「前掲書」参照。

5 アンケート調査にみる取引方法の得失と今後の方向

以上、庭先取引を中心に産駒取引の実態や紛争についてみてきた。

そこで今度は、生産者が、庭先取引、市場取引の得失をどのようにみているか、さらには今後の取引についてどのような方向性を望んでいるのか、を

アンケート調査を中心にみていこう。但し、この調査はあくまで庭先取引を主体にしている生産者の意向である。

ほとんどの生産者は現状の取引方法では、庭先取引、市場取引両方にそれぞれ欠点がありとしており、現状のまゝでよいと答えた人はほとんどいない。

まず庭先取引の利点であるが、サラ系で同答の多い順に①「早く販売（契約）が出来るので資金ぐりがつく」（77戸）②「産駒の状態をよく承知したうえで買ってもらえる」（45）③「手軽で輸送等に危険がともなわない」（38）④「固定客をつくる事が出来る」（35）⑤「調教師と結びつく売れにくい馬でも評価以上で売れることがある」（26）⑥税金対策上都合がよい」（12）等となっている。また逆に庭先取引の欠点は①「足元をみられ一般の評価以下でおさえられることが多い」（47）②「自分で販売先を探す必要がある」（35）③「中間手数料の支払いが多額になる」（35）④「未収金が多い」（28）⑤「馬主や調教師に対するつきあいが経済的に大変だ」（12）となっている。

市場取引の利点は①「馬代金が必ず入金する」が断然多く（99戸）②「多くの人に評価してもらえる」（48）③「庭先取引に比べて公正な取引が出来る」（43）④「紛争がおきた場合に解決が容易である」（41）⑤「新規のお客を探すことができる」（25）の順になっている。市場取引の欠点は、①「牝馬は殆んど値がつかない」（59）②「一般に出場馬は低質馬とみられているため、売買価格が一般的に低い」（45）③「手間がかかる」（41）④「輸送等に危険がともなう」（40）⑤「購買者が談合してせらない場合がある」（23）⑥「取引後の馬代金の入金時期がおそい」（7）等となっている。以上はサラ系でみてもアラ系でもこの傾向はほとんど変わらず、また経営規模別、地域別にみてもこの順位はほとんど変わらない。

一見してわかることだが、庭先取引の欠点は市場取引の利点である場合が多いし、逆に市場取引の欠点は庭先取引の利点である場合が多い。これを項目ごとに整理すれば以下のようなだろう。

(1) 産駒の評価について

庭先取引は、産駒をよく承知した上で買ってもらえ、売れにくい馬でも評価以上に売れる場合もあるが、足元をみられ一般の評価以下でおさえられることも多い。

市場取引は、多くの人に評価してもらえ、庭先取引に比べ公正であるが売買価格は一般に低く、とくに牝馬には値がつかない。

(2) 販売代金の入金について

庭先取引は、早く販売（契約）が出来るので資金ぐりがつくが、未収金も多い。また税対策上都合が良いこともあるが、中間手数料が多く、馬主、調教師とのつきあいは大変である。

市場取引は、必ず入金するが、市場開催時期が遅く資金ぐりが困難になる。

(3) 販路について

庭先取引は、固定客をつくることが出来るが新規の客は自分で探さねばならない。市場取引は、新規の客を探すことが出来る。

(4) 輸送、手間について

庭先取引は手軽で輸送等に危険がともなわれないが、市場取引は輸送に危険がともないかつ売買に手間がかかる。

(5) 紛争について

庭先取引は、代金の支払いや、契約の破棄・変更等をめぐって紛争が多いが、市場取引は紛争が比較的少なく、おきても解決が容易である。

それぞれの項目は、その得失についていろいろからみ合って、総合的な判断で取引方法とルートを決めるわけであり、又、個々の取引で若干の不満は残っても長期的な取引の採算からも取引の方法が考えられてこよう。

第36表 庭先取引の利点・欠点 単位：戸

	利点								欠点						
	輸送に危険が伴わない	資金ぐりがつく	固定客をつくれる	産駒の状態を知って買って貰える	評価以上で売れる	税金対策上	わからない	その他	自分で必要あり販売先を探	中間手数料が高い	つきあいが大変	未収入多い	足もとを見られる	わからない	その他
日	27	55	23	24	19	6		21	17	25	9	16	35		20
高															
胆振・十勝	2	5	3	7	2			1	4	2	2	3	1		1
北	8	11	6	12	4	3	2	6	12	7	1	7	5	2	1
東															
関		4	2	1		1			1	1			3		1
州	1	2	1	1	1	2		2	1			2	3		1
系															
1～5頭	19	27	9	15	10	5	2	10	13	9	1	13	21	2	10
6～10頭	14	32	15	18	10	6		13	11	18	5	10	19		7
11～15頭	5	14	7	7	5	1		2	6	6	3	4	6		4
16～20頭								1	1	1					1
21頭以上		4	4	5	1			4	4	1	3	1	1		1
計	38	77	35	45	26	12	2	30	35	35	12	28	47	2	23
アラ系計	12	17	7	13	10	7	1	8	4	9	5	10	20		8

注) 複数回答あり

単位：戸

第37表 市場取引の利点・欠点

	利点					欠点							計		
	多れる 多くの 人に 評価さ	馬代金が 必ず入る	公正な 取引が 出る	紛争の 解決が 容易	新規の お客を 探せ	その他	計	輸送に 危険が 伴な	売価格 が低い	手間が かかる	馬が 代金の 入金時 期	北馬は 値が つか な		ことあり 購買者 が せ ら な い	市場資金 繰り 回し が 遅
日	28	68	25	29	12	13	24	30	24	1	40	18	3	31	171
高															
胆振・十勝	4	5	3	3	4	19	1	5	3	5	2	1	2	2	21
北	13	18	11	5	8	2	11	6	8	1	13	3	1	2	45
東	3	4	2	3	1		2	3	4		3			1	13
関		4													
東		4													
九州		4		1		7	2	1	2		1	1			16
ラ															
1～5頭	21	39	23	14	6	5	19	15	19	2	25	7		8	95
6～10頭	20	41	14	17	9	5	15	16	17	3	24	11	3	19	108
11～15頭	6	15	5	8	5	3	14	11	3		8	3	3	5	37
16～20頭		1				1	1							4	5
21頭以上	1	3	1	2	5		1	3	2	2	2	2			12
計	48	99	43	41	25	15	40	45	41	7	59	23	6	36	257
アラ系計	22	25	21	10	5	4	9	6	10	5	14	9	1	7	61

(注) 複数の回答あり

この項目ごとの得失について、若干の考察を試みよう。

それぞれの取引が項目ごとに得失をもつとはいえ、生産者にとって最大の関心事はいうまでもなく、価格がどのように実現するか、販売代金が確実に早く入るか、ということである。アンケートの回答も得失のそれぞれこの2項目に集中している。

第3章でみたように、庭先と市場とでトータルには価格差はあまりなく、サラ系2歳馬だと市場の方が高くなっている（とくに牝馬はむしろ市場の方が高い）。しかし、例えば先に経営規模別の販売価格と生産費との関連でみた如く、大規模階層ほど早く、高く売れる。だが小規模階層と大規模階層の一头当り生産費でみる限り販売価格ほどの差がない。もちろん大規模階層は、良質の繁殖牝馬、種牡馬、施設や草地条件も良く、飼育技術も優秀だとしても、取引方法やルートによる価格の開きは存在するといえよう。やはり調教師や地元有力者との結びつきにより、同じ産駒でもより高く売れる場合があるという生産者の認識は的を得ているといえよう。では、庭先取引の方が必ずより高く売れるかという点必ずしもそうではない。資金ぐり等の経営上の問題や「売れないかもしれない」不安をもつ生産者が足元をみられ、安く買い叩かれるということもある。だから、庭先取引が「評価以上に売れる場合もあるが、足元をみられ一般の評価以下でおさえられることも多い」という一見矛盾した回答は実は矛盾していないのである。評価以上に売れる場合もあるが、評価以下の場合も多い。つまり庭先取引は、価格のバラツキが大きくより投機的で不安定なのであり、産駒の質の差以上に価格差があると考えてよいのではないだろうか。これに対し市場取引は「多くの人に評価してもらえ」その限りでは確かに公平であるが、売れない場合も多く低位「安定的」な価格形成がなされるといってよいのではないだろうか。

次に販売代金の問題に移ろう。庭先取引の場合、契約して1回ですぐ入金するわけではないが、ともかく手付金の形であれ、何であれ、早く入金する。軽種馬生産は2歳時売りが一般的であり、少なくとも1年間は先行投資

をしておく必要があり、なおかつ軽種馬経営は預託馬を預っている場合を除き定期的な収入があるわけでない。加えてこの4—5年の生産過剰の中で経営は苦しく多額の借金をかかっている生産者は多い。『昭和53年輕種馬過剰生産実態調査』によると昭和52年の日高地方で農協だけの負債で多い農家は6,000~8,000万円、平均でも1,140万円、トータルの負債は2,000万円程度あった。資金ぐりは大変である。さらに春になると繁殖牝馬に一斉に種付けを行なうが、種付諸経費を含め現金を用意しておかねばならない。そのためには一刻も早く販売代金を入金しうる庭先で販売する必要に迫られるわけである。まこと「農家の資金回転の仕組が庭先売買を前提とした形に出来上がってしまっている」¹⁾のである。市場の場合、確かに確実に入金するが、市場で契約しても入金するまでには約2ヶ月はかかり、しかも秋になってからの入金では資金ぐりが大変である。このことが庭先取引へと生産者を赴むさせる一つの要因にもなっている。

また市場取引には市場までの輸送という問題があり、資源調査、セリ開催と2回は足を運ぶ必要があり、その間、危険をとまなう。また資源調査、セリ開催日とも1日中時間をつぶすし、さらに市場用に馬の見ばえをよくするための手間もばかにならないという。

庭先取引の最大の欠点は、未収金、契約内容をめぐってトラブルがたえないことであり、中間手数料、接待費等の金がかさむ問題である。このうち中間手数料については第3章で述べたし、紛争の内容については第4章で述べられたのでこれ以上の説明は省こう。

以上、生産者の側からみた産駒取引の両方の得失についてみてきた。では購買者の側からみたらどうであろうか。今日までそのような調査や資料はない。しかし購買者にとっても市場取引の方がより多くの馬を客観的に評価でき、なおかつ仲介者は文字通り代理者、鑑識者の立場としての役割を明確にさせる意味でも良いはずである。しかし現実には圧倒的に庭先取引が多く、そのような構造を前提にした取引によって行なわれているのであり、抜本的な

改革でもなされない限り庭先に頼り仲介者に頼る方法が続かざるをえない。将来の取引はこの庭先取引、市場取引はそれぞれの欠点をなくし、利点を生かす方向を探れば良いわけではあるが、軽種馬の生産、流通の特殊性、仔分け制度や厩舎制度、レース番組との関連や強い特殊な人間関係の結びつきのなかで現状を脱却させるのはそう簡単ではない。

産駒の出来によっては、庭先用の馬と市場用の馬とがあると現地でよく聞く話であり、同じ経営内で両取引をふり分けている牧場もないわけではない。だが、庭先で売れ残ったら市場へという、市場取引が低い位置にあるという観念は強い。生産者としてみれば高く売れ、しかも確実に早く入金できれば良いわけである。しかしこのような要件が全て満たされる取引方法は現在のところ存在せず、したがって、ある要件には目をつぶっても他の要件の優位性にひかれ取引方法が選択される。そして現実には、未収金や紛争、中間手数料やつきあいの大変なことを覚悟しながらも、早く売り、資金ぐりをつけるため、場合によっては評価以上に売れるのに期待しながら庭先取引が多くなっているわけである。

次に生産者が今後の取引の方向性をどのように希望しているかについてみてみよう。

前述のように産駒取引の今後の方向性を探るには庭先取引、市場取引のそれぞれの欠点を是正し、利点を生かす方向で改善していけばよいわけではあるが、現実には生産、取引を通じての長い間の強い人間関係をたち切ることはむずかしく、また資金の回転も庭先売買を前提とした構造ができ上がってしまった。さらに、今日の厩舎制度、競馬法とのからみでのレース番組、仔分け制度、調教師の取引における役割等との問題がからみ、部分的な手直しや改善では取引をめぐる諸問題は容易には解決しえないと思われる。今回の調査で(前提となる条件は無視して)「将来の取引方法として理想の形態をどう考えますか」の問に対し、サラ系は「庭先・市場取引の両方」が一番多く(55%)「市場取引のみ」が次ぎ(38%)「庭先取引のみ」はわずか(7%)

第38表 将来の理想の取引方法

単位：戸

規模	サ ラ 系			ア ラ 系			
	庭先だけ	市場だけ	庭・市両方	庭先だけ	市場だけ	庭・市両方	その他
1～5頭	6	25	33	2	20	12	1
6～10頭	2	19	33		7	4	
11～15頭	1	8	10		1	2	
16～20頭		1	1				
21頭以上	1	2	3				
計	10	55	80	2	28	18	1

であった。アラ系では「市場取引のみ」が一番多く（57%）「庭先・市場取引の両方」がこれに次ぎ（30%）「庭先取引のみ」はこれもわずか（4%）であった。サラ系アラ系とも「庭先取引のみ」が理想的とは考えておらず、市場取引、あるいは市場取引と庭先取引との並設を理想とするものが多い。現実には前述のようにサラ系で9割、アラ系でも7割が庭先取引であり、しかもこの調査対象者は庭先取引を行っている生産者のみを対象としているにもかゝらずである。多くの生産者は市場取引中心の取引を理想としながら、現実には圧倒的多数は庭先取引を行なっている。ここに現在の産駒取引の問題性と方向づけのむずかしさが示されているといえよう。市場取引の方が良いと思っけていても現実には庭先で取引せざるをえない取引のしくみと、生産者の経営、生活の状態を改善することと同時に、現状の市場取引の問題点を改善することが当面のあるべき姿ということになろう。従ってここでは庭先取引の問題点を是正しながらもその存在を前提にし、なおかつ市場取引中心の方向に進むにはどのような問題があるかを見出すことにしたい。以下庭先取引、市場取引の改善点を今回の調査結果（記述式）を参考にしながらみていくことにする。

1) 庭先取引の改善点

① 庭先取引をめぐる最大の弊害は、取引をめぐるトラブルの多いことであ

る。1頭何百万円もする商品の売買に契約書一本取り交していないということは、他の商品売買に関しては考えられないことだが、軽種馬の世界では一般的になっている。本調査でも、売買契約の方法で文章を取り交わしたのは26%で残りは口頭契約である。庭先取引の改善点の第一は、契約内容を明確にさせしかも文書でそれを取り交すことであろう。その際、契約解除のとり決め、契約違反のとり決めは特に必要と思われる。

この契約の文書化、明確化は、生産者、購買者、仲介者にそれぞれ働きかけることはもちろん必要だが、それを義務化、法制化する等何等かの方法がとられる必要があるだろう。

② 公正な評価と取引を行う。そのためには第三者の保証人、立会人が必要であろう。本調査でサラ系のみで立会人のいないのが64%、保証人のいないのが92%にもものぼる。立会人は出来れば監督機関のようなものが入り込むとよいと思われるが、そうでない場合でも出来るだけ第三者の公平な人物が必要であろう。また、価格の公正という点では、競馬場への入厩のための売買契約量を実質的なものにする等、指導機関の強力な指導が必要であろう。

③ 中間手数料、接待費の廃止ないし適正化。この問題は現在の庭先取引の中である意味では一番むずかしい問題である。手数料等は、生産者が仲介者ないし購買者との間をつなぐ経済的表現であるし、仲介者もメリットを感じるからこそ取引に関与するからである。しかし不明確な取引をなくす、公正な取引を行なう際に、この問題は避けて通れない。

④ 調教師の取引における役割の明確化。これは以上の①～③とも関連するが、調教師は本来取引に参加するのは禁止されているのであり、馬の資質に明るい調教師は鑑識者、代理者としての役割を厳密に守り、また守らせる手立てが必要であろう。調教師の自覚を促すことも必要であるがこれも指導機関の強力な施策がないとむずかしいと思われる。また、これは現在の厩舎制度とも関連する。

⑤ 厩舎制度の問題点、これは現在の競馬法とも関連するので参考までにと

どめたいが以上の庭先取引、それにかゝる調教師の役割とも関係する問題であることは確かである。

現在の日本中央競馬会の厩舎制度は「厩舎及びその附属施設の貸付は、厩舎経営を行う調教師に限られて」おり、しかも中央競馬会の馬名登録は原則として中央競馬会の厩舎に在厩している定期貸付馬（預託限度数の範囲内の馬、および新規抽せん馬を含む）に限り、さらに出走については「日本中央競馬会の施設以外に在籍している馬の出走については、未出走馬は30日、出走経験馬は15日、日本中央競馬会の厩舎に在厩しなくてはならない」ことになっている。

つまり、中央競馬に馬名登録し、出走するためには、中央競馬会の厩舎に入らねばならず、その厩舎に入れる枠（貸付け枠）は調教師のみがもっているということである。調教師は中央競馬会から厩舎を貸しうけられているとはいえ、実質的に厩舎に入れる権限（私はそれを入厩権と呼ぶ）をもっているのである。馬主の調教師への従属ということは現在でよく聞く話しであり、それは以上のような厩舎制度が大いにからんでいることは間違いない。このような現行の厩舎制度を変え、外厩制度あるいはオーナーズスティブル制（馬主あるいは調教師が直接競馬場に行き装鞍し出走するシステム）を望む声も少なからず存在する。

⑥ 仔分け制度の改善。仔分け制度および仔分け契約については別稿で述べる予定であるが、仔分け制度が庭先取引と結びついていることについてはたびたび述べてきた。仔分け契約も多くは口頭でしかも不明瞭な契約が多く、したがってトラブルも発生しやすくその改善策が望まれるが、庭先取引の改善も実は仔分け制度の改善と裏表をなしている。

2) 市場取引の改善点

① 購買者の増加と確保、購買者が不足しては市場は盛り上がりせず、価格評価も低くおさえられがちである。市場取引の公正さとは本来セリ参加者

が多くなり、セリ合うことによって成り立つものである。そのため購買者への働きかけ、宣伝はまず必要であろう。しかし購買者にとっても、良い馬が市場で出ることがわかり、何らかのメリットがなければ市場に向うようにはならないだろう。出場馬を多くする良質馬を出す問題については次に述べるが、市場取引の特典についてここでは触れよう。現在の在厩馬に市場取引枠はない。抽選馬専門(㊦)の厩舎が定期貸付け枠の他に関東(美浦)、関西(栗東)それぞれ110馬房あるだけである。市場取引馬(㊧)を在厩馬に一定数確保すること、あるいは並行的に㊦の枠を広げるなり、補助金を出すなりすることが考えられよう。また現在の㊦または㊧の特典として、市場取引馬奨励金が馬主に、市場取引馬生産者賞が生産者に交付されている。この㊦特典の枠を広げ、額を増加することは考えられないだろうか。

市場での購買者を増す、ということは実は庭先取引の購買者(仲介者)を市場につれ戻すということに他ならない。従って「庭先取引を禁止あるいは制限する」または「全頭あるいは一定割合を市場出場させるよう義務づける」以外にないといった生産者の声もあるが、当面はそれが出来ないとすれば、市場取引のメリットを充分生かせるような施策が必要となろう。

② 出場馬に、良質馬を多く出場させる。生産者は売れる市場でなければ馬は出せないという。一方、購買者は「売れ残りの“クズ馬市場”からはとても買えない。買ってほしければ良い馬を出せ」という。良い馬を出さないから売れないのか、売れないから良い馬を出さないのか²⁾、この悪循環を断つためには生産者自らの反省と決断が必要であろう。今回の調査でも「生産者が信頼されるよう努力すべき」「市場で売れる良い馬を出すべき」「生産者も正しい鑑織眼を持つべき」「欠場馬、欠陥馬をなくす」といった反省の声も大きく聞かれた。しかし同時に、「大牧場や軽種馬団体役員の馬が市場に出ない」といった不満も多かった。生産者自らの自覚や話し合いと同時に、後述する資金ぐりの問題、市場開設方法の改善と相まって、市場振興は果されるのであろう。

③ 入金時期を早め、資金ぐりを円滑に。

前述のように、庭先取引に向わざるをえない大きな要因の一つに農家の資金ぐりの苦しきがある。平均して一戸当り2,000万円といわれる負債。生産者にとって、庭先売買時に支払われるわずかな手付金は大きな魅力である。「農家の資金回転の仕組みが庭先売買を前提とした形に出来上がっている」（前掲）現状では、つなぎ資金の補助がないとむずかしい。

そこでこのほど日高管内で誕生したのが「市場振興資金」である。この資金の運営はまず融資対象馬については「日高軽種馬農協が行う軽種馬評価委員会から評価証明書を発行された軽種馬」か、仔分馬については「馬主の市場出場承諾書（分収率を付記した）」を得た馬で、上記評価の60%（仔分け馬についてはそれに生産者分収率を乗じる）を1ヶ年間貸し付けるというものである。従来も各単協ごとに同じような趣旨の融資制度があったが、金利もバラバラで、利用もあまりなかった。今回は金利を一本化し（7.2%の予定）制度を再確立させ、昭和55年度から適用される。当面、この資金の活用が望まれよう。農協独自にはむずかしいと思われるが、国や自治体、中央競馬会、地全協などの融資を上の上し、金利をさらに低くすることが望まれるし、資金を借りても「売れない」こともあり、不安を失くすためにも他の市場振興対策とが重ならないとその活用はむずかしいといえよう。

④ 市場開設上の問題点

ここでは今回の調査で出された要望を項目ごとに整理し、今後の検討課題にするための材料を提供するにとどめる。なぜなら市場開設の方法で項目ごとに賛否両論あり、経営形態や地域別の利害も加わり、将来のあるべき姿としては一概に述べられない問題が多いからである。

(1) 主催者 主催者は「生産者団体がやるとかえって弊害を生ずる」ので「第三者の市場開設」あるいは「公社化」するのが望ましいとする声もあった。しかし基本的な市場振興策なり、競馬法（厩舎制度）の改定がなされないままではそれはむずかしく、現在の開催者がさらに強い指導力と振興策を

とるのが望ましいとする者が多かった。

- (2) 施設 セリ施設は、「安心してもっていけるよう」施設の充実、あるいは「広い場所」が要望されている。
- (3) セリ名簿 セリ名簿の充実を求める声は強く「血統の内容をわかりやすく」「詳細に」してほしい。「訂正箇所が多いとセリの雰囲気をおこわす」ことがあげられている。
- (4) 日程、回数、場所 これは様々な回答があるが、日程については「多くする」がより多く、場所は「空港に近い所」「広く安全な所」「小規模のセリを多く」さらに「全道一本化が良い」とするものなど様々である。また日程は「早くする」「秋市を増す」「土・日曜日の市場開催は札幌競馬と重なりよくない」「7月以降で牧草刈りが終わってから」「9月が良い」「3月に3歳ゼリを」とこれもまちまちであった。
- (5) セリの種類 「価格別市場の開設」「当歳セリの充実」「ミックスセリの開催」の要望は比較的多い。昭和54年6月に静内で行なわれたサラ系2歳特別市場⁴⁾については、おおむね評価は高く、継続を望む声が多かったが、注文として「もっと早く宣伝せよ」「出場馬の基準を明確にしてほしい」「当歳馬の特別市場も開催せよ」等の声もあった。しかし、同時に「定期市をかえって悪くする」「他人の馬の評価はできないはず」「大牧場のためのセリになる」等の理由で特別市場には反対だとする者もかなりあった。
- (6) セリのやり方 お台を「安く出すと安くセラれるし、高いと買ってくれない」という不満は強く、「お台が高すぎる」「セリ下げ方法も検討してほしい」との声もあった。
- (7) 市場規程 「市場規程が守られていない」「関係者」や「軽馬協会役員」が「市場規程を守っていない」、罰則規程が「有名無実化」し、「範囲も明確でない」「組合種牡馬の市場出場義務を実質的なものに」、という市場規程の遵守を求める声、「市場規程はむしろ小生産者をいじめている」ので「生産者のために変えてほしい」という規程改定の声が出されている。しかしその内

容については触れられていないので不明である。

- (8) 資源調査、輸送の危険 市場は手間がかかるし「資源調査とセリを2日では」「危険であるし、1日にしてほしい」という声もあった。
- (9) 談合をやめさせる 家畜商等の「談合がありやめさせろ」そのため「電光板方式をとるべき」との要望は多かった。
- (10) 支払いについて 「馬代金の決算を早める」または「半分は1ヶ月以内に支給せよ」「現金決済を原則とすべき」という意見も多い。
- (11) その他 「申し込みから市場の期間を短く」「トラブル処理委員会をつくれ」という意見や全体として「中央競馬会」や「農協」が「強力な指導を」してほしいという意見も多々あった。また、「牝馬に値がつく方法を」という声も大きい。これはレース番組との関連もあり、牝馬番組が多くなれば逆に牡の価格が低くなることも考えられ、レースの数を多くするという事になると国民生活の中での競馬の位置づけが問題になり、むずかしい問題である。さらに地域別には日高管内以外の市場の充実（日高より不利であるという声）を望む声は強かった。

以上、生産者の回答を項目ごとに整理してみた。意見の中には対立するもの、矛盾するもの、不明確なもの、当面の解決は不可能なものもあるが、「生産者の生の声」として関係諸機関は虚心に耳を傾けるべきであろう。

注

- 1) 「転機に立つ馬市」『北海道新聞』昭和54年6月16日付の鎌田正人氏誌による
- 2) 同上
- 3) 日高軽種馬農協「軽種馬市場振興資金取扱基準」
- 4) 昭和54年6月19日静内家畜市場において、サラ系2歳馬の特別セリ（セレクトセール）が行なわれた。これは「市場は低質馬」との弱名を返上するため組合員の要求に答えて行なわれた。特別市場は「優秀馬の中から（特に雄）」申し込みをさせ「出場馬は約100頭を限度とし、実馬検査に依って選出」させる。この検査は「総務委員会及び学識経験者を含めてこれを実施し組合が推薦する」方法がとられた。この特別セリ

で出場したのは53頭(牡40頭,牝13頭)で、売却されたのは21頭(牡15頭,牝6頭)で平均売却価格は860万円(牡834万円,牝924万円)であった。

6 結びにかえて

昭和49年3月9日の衆議院の予算委員会第四分科会議で東中光雄議員の質問は各方面に波紋を呼びかけた。質問は多岐にわたっているが、馬の取引に関しては次の2点がとり上げられた。

第一点は、調教師が入厩に関する権限を持つに至ったため、入厩にあたって入厩権利金と称し、当時50~100万円の金員を収受しているとの指摘である。これに対する関係者の答弁は、事実が判明すれば調教師免許の更新を認めない。馬房を減少させるなどの制裁的な処理をとることにより対応するというものであった。

第2点は、家畜商としての免許を受けたものでなければ、家畜の売買若しくは交換またはその斡旋の事業を営んではならない(家畜商法第10条12項)し、調教師で現にこの免許を持っている者がいないのに、調教師の中に自ら馬を購入し、これを馬主に転売したり、売買に立合って手数料を収受している者がいるとの指摘である。これに対する関係者の答弁は、馬主が馬を購入する場合、馬の資質なり能力を評価するため調教師の鑑識能力の援助を求めるという形で、調教師が売買に関与せざるをえないという実状も考え、一律に売買に関与を認めないともいい切れないので、調教師の馬の取引への関与の基準という点について具体的な指導をごく最近のうちにする、ということであった。

この基準が昭和49年4月11日付の日本中央競馬会の理事長通達「競走馬の取引に関する要綱」であり、その骨子は以下の通りである。

① 調教師の取引への関与は、馬主に対する馬選定上の見地からの助言的あるいは技術的行為に限ること。

- ② やむをえない場合、馬主の代理人として契約予備行為を行うことができる。
- ③ 上記①②の場合、実費相当と認められる金員をこえるものを受領しないこと。
- ④ 馬名登録申請の際、当該者の取引に関する契約書の写を提出すること。仔分け馬、自家生産馬等についてはその評価額ならびに取得に関する事情を申請書に明記すること。
- ⑤ 在厩馬等の取引についても上記の事項に従うこと。
- ⑥ 入厩の際、世間の疑惑を招くような不当な金員を収受してはならない。
- ⑦ 調教師は家畜商免許を取得しないこと。

以上に違反した場合には貸付馬房数の削減、免許不更新などを含めた制裁措置をとる。④頃の契約書の提出については、馬匹売買契約書の参考見本を作成し、関係者に配布した。

さて、以上の「通達」が今日守られているだろうか。それを今回の調査で検証してみよう。だが、答えは否といわざるをえない、前掲第8表の購売者の性格をみると、購売者に42%の調教師が現われている。もちろん、前述のように生産者が真の購買者がわからなかったり、調教師と購買者と「感ちがい」している場合もあろう。しかし、この場合でも調教師が前記要綱の趣旨からすれば、少くとも馬主の委任を受け馬主の代理人として購入する旨を(委任状をもって)生産者に告げなければならないのに、これを怠っていることを示している。

さらに前掲第26表の如く手数料に関しては、調教師に手数料を支払ったことがあるもの20件、ないもの58件である。手数料の金額で多いものは200万円以上に達する。しかも、現地での印象では調査結果に現われない実際のその件数と金額は、さらに多く、高くなる。

調教師は一年単位で使用できる馬房数の貸付を受け(最高30頭)かつ預託を受けられる頭数も馬房数のほか一律8頭までと制限されている。調教師の

収入は、進上金（賞金額の10%）と預託料の合計である。預託料は各競馬場あるいはトレーニングセンターで定められており、収入を増加させようとするれば、進上金収入を増加させることに力が注がれ、勢い入厩馬の質を向上させざるをえない。進上金収入を高めようとするれば、生産地に足繁く通い、選択の範囲を拡大し、その中から良質馬を確保しようとする。その限り調教師の関与による良質馬の確保という傾向は避けられないことになる。

また調教師は一人で全ての産地に網を張り、情報を得ることは出来ないから、勢い地元の有力生産者や家畜商とつながり、その情報を得ることになる。有力生産者や家畜商にすれば、調教師とのつながりを持つことにより、入厩ルートとつながり、買主を容易に獲得できる。ここに、厩舎制度をめぐる、調教師と生産者、家畜商との結合が強まり、厩舎制度といういわば利権を中心とするグループが出来上るわけである。今日の厩舎制度が、そして指導上の不備がこのような利権グループと取引における不明朗性を生んだものといえよう。

したがって、現下では少なからぬ調教師の収入には前述の進上金と預託料のほかに、産駒の販売手数料が入っている。しかもこの収入は、その性格上所得とは見なさず、もちろん税対象にはなっていない。このいわば裏金を支払うのは馬主であり、生産者は馬主の支払いより少ない金額を受けとり、場合によっては実際より多く受けとったように書類に記されることまで強制されることがある。

例えば、前記の手数料200万円というのは賞金2000万円（重賞レース）の1割の進上金と同じ額である。これが馬の取引に関与することによって裏金として容易に手に入るのである。

馬の価格形成は、本来であれば馬の資質についてのみを基準にして形成されるものである。にもかかわらず、入厩に関する権限を持つ調教師の意向がかなり強く出されるため、調教師に対する接待、手数料の支払いによって価格は別の形で形成されることになる。

先の「通達」に基づいて中央競馬に入厩する際の売買取引の契約も契約書を作成した38頭のうち実際の契約事項との間に相違があるものが12頭もあったのである。今回の調査だけで、しかも表面に現われた数字だけでもこれだけあったのである。その中には実際の代金より200万円安く記載されたというのもあり、これでは何のために契約書の写の提出が義務づけられたのかわからない。現在の厩舎制度の下で、現在の馬の取引の慣行、雰囲気の中で、契約の当時者同士が、公然とあるいはやむなく事実と違う契約書にサインを印しているのである。ここに、今日の軽種馬の取引の実態と問題点が端的に示されている。

生産地にいくと、生産者の調教師に対する不満はうずまいており、その批判は厳しい。しかし、それはとても調教師に口に出していえるものではない、取引をめぐる利権グループや調教師のグループににらまれたら最後だからである。

調教師のこの異常ともいえる権限は、単に生産者にのみ向けられているわけではなく、それは馬主にも向けられている。「昔は調教師が馬主のカバン持ちだったが、今は馬主が調教師のカバン持ちをしている」とは現地でよく聞くことである。「中央の馬房が空いていても調教師が（袖の下を期待して）入れない」「自分が介在した馬には目を向けるが、馬主が直接持ってきた馬には目を向けない」し、「安い馬には、たとえ入れても手をかけず、すぐ出してしまう」さらに、先の入厩権利金のほかに退厩する時の「お別れ金」も最低100万円出さなければならないという。要するに調教師が馬主や馬を選別、差別し、自己の都合の良いもの、もうかるもののみを入厩させ、手入れをする。馬主は調教師にとりいるためリベートを出し、物品を贈る、従って零細な馬主、経済力のない馬主は相手にされず、また馬主そのものになることが困難であるとさえいう。以上のような構造が出来上ったため「最近、調教師の腕や質が落ち、本来の調教は調教助手や厩務員にまかせ、リベート稼ぎに奔走している」ような調教師に関する話も多い。

もちろん、以上のような厩舎制度を悪用する調教師は数の上で必ずしも多数を占めるとは思われぬ。現地に行っても競走馬の調教のみに情熱をかたむける立派な調教師の存在を多く聞く。しかし、現に厩舎制度を悪用した調教師の存在が多くなっていながら「通達」に反する調教師に必要な制裁的措置がとられたことはあまり聞かない。この点ではこの調教師を指導するはずの中央競馬会、さらにその指導にあたる農林省の指導性は厳しく批判されねばならない。調教師に異常な権限を与えている現在の厩舎制度を抜本的に改めるか、悪質な調教師を厳しく取り締めることは指導機関として簡単に出来るはずである。

昭和40年代以降の競馬ブーム以来、今日の過剰問題をかかえながら、競馬収入は増大の一途を辿ってきた。国が直接の胴元ではないにしろ、その指導の下に中央競馬が行なわれ、その収入の多くが国庫に入っていく。競馬自体もレジャーやスポーツという要素より、ますます射倖的性格を強めてきた。実はこのようなギャンブルや競馬の政策と、本稿でみてきた産駒取引をめぐる不明朗な性格とは無関係ではないであろう。少くとも中央競馬の場合、国が責任をもっているわけであり、農林省や中央競馬会を通じ、軽種馬をめぐる不明朗な生産、流通機構をとり除くことはできないはずはない。その意味では、実はここで分析した競馬界の不明朗な退廃的ともいえる構造は、今日の日本資本主義の寄生的な構造の投影されたものであるということができよう。