# 家畜市場通信

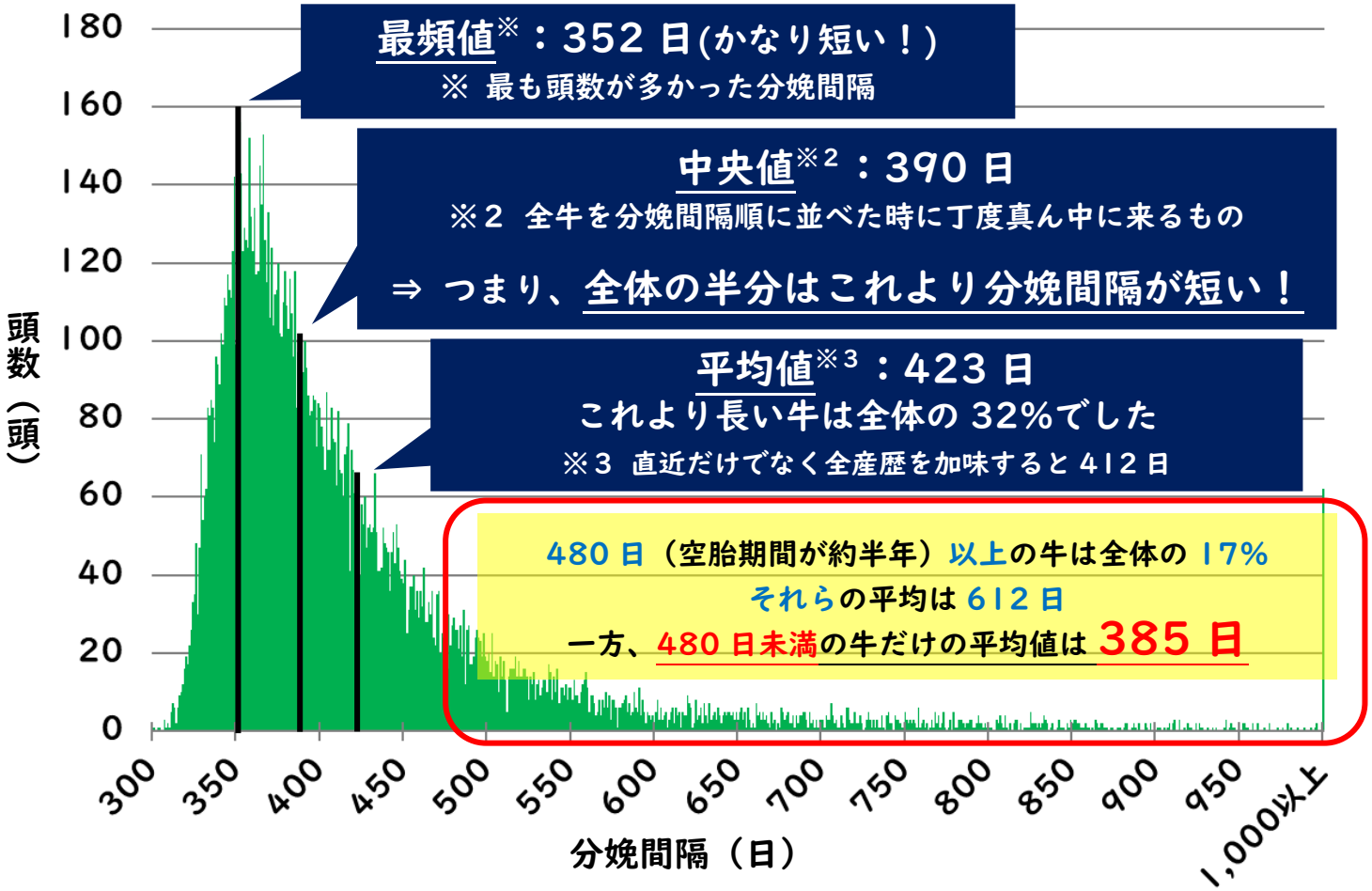
令和８年５月号

## 岩手県の分娩間隔（直近成績）の現状について

子牛価格は高値相場ですが、飼料・資材費も高止まりが続いており、**経営安定のためには今まで以上に効率の良い生産が必要**となっています。

このために“分娩間隔を短縮した方が良い”というのは、色々な所で耳に入るかと思いますが、目標を立てるためには現状把握も大切です。今回は、**直近の分娩間隔から、本県の現状を見ていきます**。

## ★Ｒ６年に分娩した黒毛和種雌牛の直近分娩間隔の分布

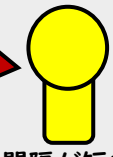



**上図の通り、R6 分娩牛の半数は分娩間隔 390 日以下となっています。**

一方、**480 日（空胎期間が約半年）以上の牛は、全体の２割弱（赤枠内）**おり、これらの牛が全体の平均を引上げ、**平均は 423 日**となっています（**「平均くらい」は実は全体では長い方**）。

経営判断（後継牛を残したい、分娩事故後に回復優先 等々）で伸びる事はあるかと思いますが、少しでも短くできれば収入はプラスになります(**裏面参照**)。

分娩後半年以内に受胎するかが更新の目安！



間隔が短い農家の生の声

繁殖サイクルを回してガッチリ(第2部)　～見えない儲けをわしづかみ！～

# 第１回 繁殖牛の管理（繁殖管理の意義）

県飼養管理マニュアルの２次元コード →

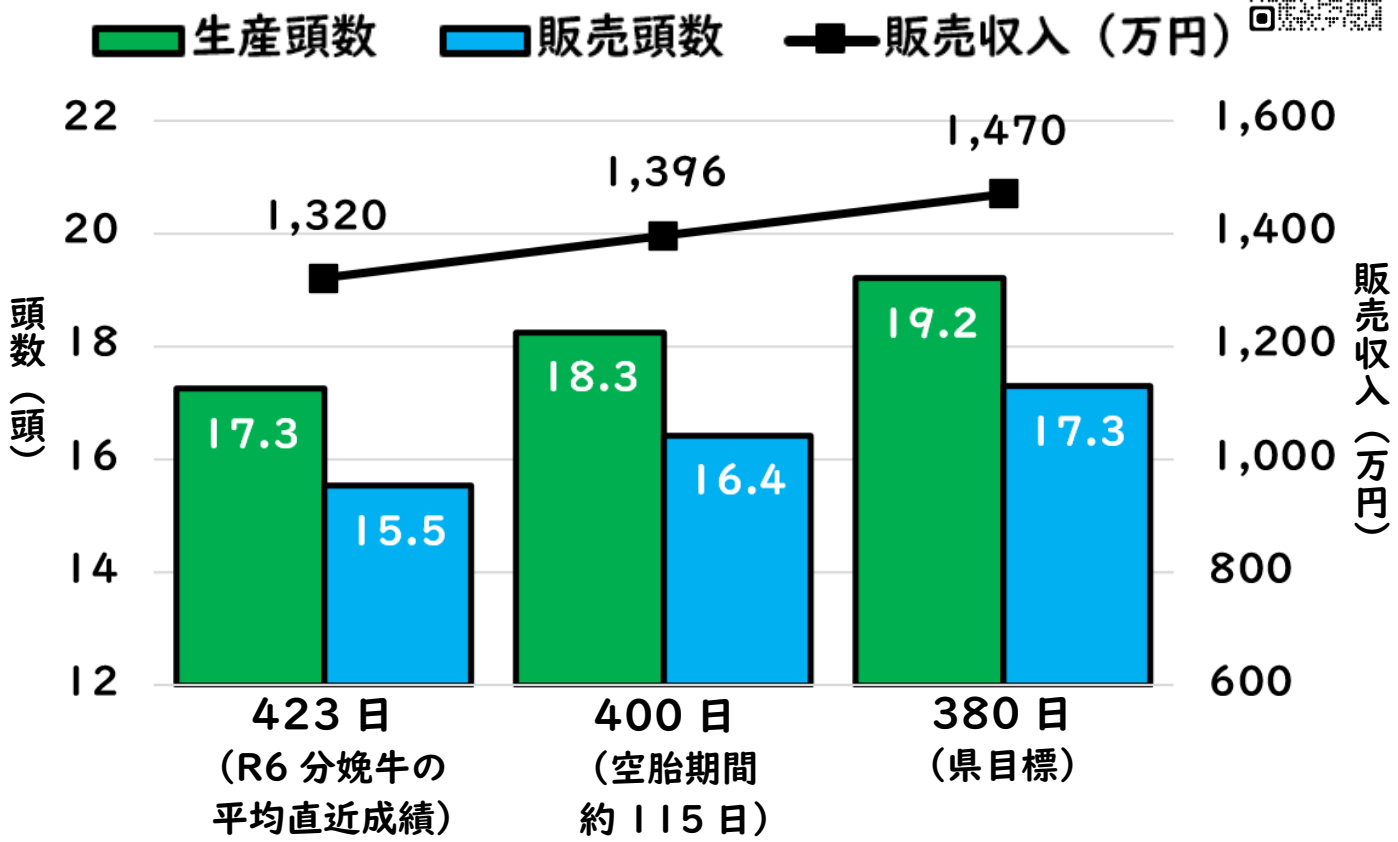



図 平均分娩間隔ごとの１年間の子牛生産頭数・販売頭数・税込販売収入※

【雌牛 20 頭規模で今の子牛相場の場合】

20 頭規模の場合、423 日から 380 日に短縮すると、生産頭数で約２頭、販売収入で約 150 万円の増となります。

規模が小さくなるほど増収の幅も小さくはなりますが、これが何年も続くと大きな差になっていきます。高値相場の今だからこそ、先を見据えた繁殖管理により儲けを掴みましょう✨

**☆以下の式で自農場のシミュレーションができます！**
**（　）の中に自農場の数値を入れてください。**

365 /（自農場の分娩間隔）×（飼養頭数）× 0.9 ×（直近の平均子牛価格）＝ A
365 /（目標の分娩間隔）×（飼養頭数）× 0.9 ×（直近の平均子牛価格）＝ B

B － A ＝ 目標の分娩間隔になった際の年間子牛販売収入の増額

※ 販売頭数は生産頭数の９割（１割は保留すると仮定）
※ 税込販売収入は、１頭当たり 85 万円として試算（R8.4 市場実績から）