



「JRAの生産育成業務と10周年を迎えたブリーズアップセール」

JRAの育成業務は、競走馬資源の少ない時代に始まった抽せん馬制度（昭和29年のJRA設立以前から存在）とともに歩んできました。

当時の日本では、騎乗馴致は鞍付けに反抗する馬を力で押さえ込む、「男の気合い乗り」とよばれる命がけの方法で行われていました。しかし、昭和56年以降JRAは海外に人材を派遣し、アイルランド他の諸外国から、人と馬との信頼関係を構築してから騎乗する安全なブレイキング技術を導入してきました。この技術は、現在では標準的な方法として広く普及しています。

JRAは抽せん馬時代から育成馬を用いた育成研究や調教技術の開発、その普及に取り組んできましたが、当初の育成業務の主目的は競走馬資源の確保でした。その後、育成業務を通じて得た研究成果や技術を普及することでわが国の育成技術の向上を図り、強い馬づくりに貢献することにその主目的は変わってきました。

一方、JRAはこれらの取組みと並行して市場流通の活性化や当歳、1歳、2歳トレーニングセールといった市場の多様化を推進してきました。平成7年から抽せん馬配付を競馬場で実施し、欧米諸外国のトレーニングセールの手法を導入することで、購買者に各馬の調教状況を確認していただけるようになりました。併せて、悪癖や

日本中央競馬会
馬事部
生産対策室長

小玉 剛資



病歴、化骨の状態や育成調教の過程など、様々な情報を積極的に開示することで、透明性の高い市場の基礎を築きました。平成14年には育成馬の名称を「抽選馬」から「JRA育成馬」に変更し、その方向性を明確化しました。

平成17年には、それまで均一価格（実施年によっては高額価格帯との二段階価格を設定）で希望馬主に抽せん配付していた方式をセリでの売却に変更し（ブリーズアップセールの誕生）、4月24日に中山競馬場で第1回セールを実施しました。

トレーニングセールの導入等を契機に、JRAの後期育成技術は飛躍的にレベルアップし、その研究成果を広く普及できるまでになりました。しかし、繁殖・生産から初期・中期育成技術については、平成10年に日高育成牧場に生産育成研究室が開設され、生産地での研究に着手し一定の成果は得たものの、繁殖・生産から育成にいたる過程での飼養管理技術など解明すべき課題は多く、生産育成界からはより実践的な研究体制の設置が望まれていました。

そこで、JRAは平成20年から生産育成全期にわたる調査研究や技術開発を推進するため競走馬の生産を開始し、繁殖牝馬のお腹の中から競走馬になるまでの諸問題の解決に取り組んでいます。この研究に伴い生産したJRA



ブリーズアップセール全景



大賑わいの比較展示

ホームブレッド（生産馬）も本年度で4回目のセール上場を迎え、すでに得られた研究成果・技術の発表、普及を開始しています。

研究や技術開発以外にも、ブリーズアップセールを通じて様々な施策に取り組んできました。平成24年からはJRAの新規馬主（登録3年以内）の方が安心してセールに参加でき、競走馬所有の喜びを知っていただくことを目的に、新規馬主の方だけが参加できる限定セッションをセールに設けました。併せて、「育成馬展示会」「育成馬を知ろう会 in 宮崎」「セリと育成馬を知ろう会 in ひだか」の実施など、新規馬主の方のセリへの誘致活動だけでなく、これまでセリに参加されたことのない馬主の方々にもセリに参加していただけるよう、積極的なPR活動に努めています。

また、セール前日には前日展示会と称して各馬の比較展示を実施し、ゆっくりと馬をみていただく時間を設けました。さらに、日本調教師会の主催ではありますが、購買後の預託先を心配される馬主と調教師の双方に会いを提供する場、「馬主・調教師懇談会」の実施を支援しています。この他、今年は調教師から馬主の方への自己PRやメッセージ等を収録した冊子、「調教師プロフィール」を全面改訂しました。

一方、獣医学的な取り組みとして、走行中内視鏡検査（馬場を走行させながら咽喉頭部の状態を観察）の導入やレポジトリー（上場馬の医療情報開示）の電子データ化を進めてきました。各馬の医療情報等をレポジトリールーム内のパソコンで開示することで、購買者は任意の馬の情報を容易に確認することができます。上場馬の肢や喉などの詳細な個体情報を開示することは、市場の信頼性を高めるうえで重要です。また、売買に関するトラブルの発生を最小限に抑える効果も期待できます。これらの理由から、レポジトリーによる情報開示は、国内の様々な市場で導入されるようになってきました。

本年は4月29日（祝・火）、中山競馬場において、JRA ホームブレッド6頭を含む71頭を上場したところ、祝日開催とも相まって過去最高の239名の購買登録者（うち新規馬主

73名）にご来場いただき、一昨年、昨年に続き3年連続の売却率100%を達成することができました（図1・2）。情報開示の徹底とともに、2歳時の平均出走回数や2歳末までのデビュー率の高さなどが評価されたものと思われます。

JRAでは、今後も生産育成研究に精力的に取り組むとともに、分かりやすいセールの開催に努めてまいります。さらに、得られた研究成果や技術情報等を研修会や講習会などを通じて積極的に普及してまいります。これらの情報が有効に活用され、生産育成技術の向上やセリ市場の活性化に繋がればと期待しています。生産育成者の方々には、今後ともJRAの生産育成業務にご理解とご協力を賜りますよう、よろしくお願いいたします。

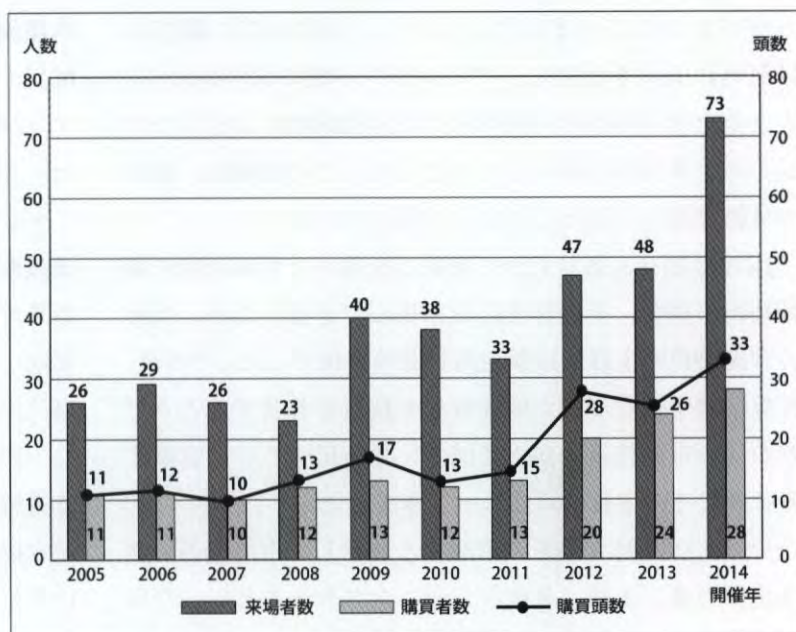


図1 新規馬主（3年以内）の来場・購買状況

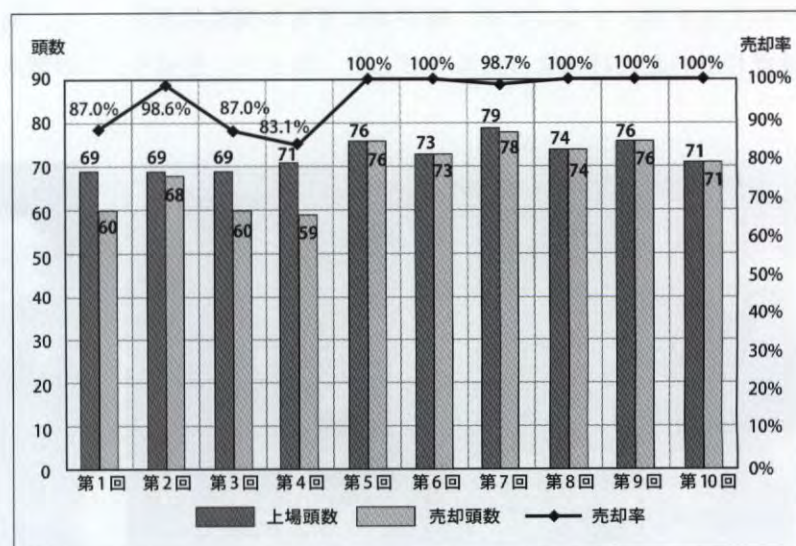


図2 JRA ブリーズアップセール上場頭数および売却率の推移