

うま獣医のよもやま話 ④ 前田昌也獣医師

レポジトリーって、必要？ 不要？



前田昌也 大阪府出身
平成14年3月 大阪府立大学農学部獣
医学科卒業
同年4月 (有)小松温泉牧場入社
平成16年9月 日高軽種馬農業協同組
合入社
静内診療所勤務 現在に至る

出産・種付けも落ち着き始めた今日この頃ですが、1歳のセリが始まる時期でもあり、皆さんにとっては生産馬の販売が重要課題となってきたのではないかとお察しいたします。殊に昨今はセールスレポジトリーが定着しつつあるようで、「レントゲン撮って何か見つかったらどうしたらいいの?」「ノドに異常があったら売り物にならないんじゃない?」とこれまでになかった心配事が売る前からついてまわるようになってしまい、ますます悩ましいのではないのでしょうか。

レポジトリーは海外諸国のセールにて常識のごとく定着しており、閲覧ブースも収支混雑している状況です。購買者と契約した獣医師が次々と上場馬資料を閲覧してコメントを報告している姿はすっかりお馴染みになっています。

資料作成に携わっていると、「レポジトリー資料が本当にいい馬購入の助けになっているのか?」と疑問に感じるところもあります。むしろ、「せっかくの逸材がちょっとした病変でダメ出しされたりしていないだろうか?」。しかしながら、これも撮影している立場に立っているからこそ思っているだけで、いざ自分が資料を閲覧する立場に立ったら、自分のトラブル回避のために少しでも危険と感じたらダメ出ししかねないと思います。自分のダメ出しした馬が後に活躍馬になったかどうかを気にしている獣医師がどのくらいいるかと考えると…?です。

北海道市場の規程で「骨折」「骨片」などと記載されているがためにそんな所見ばかり気になってしまいがちですが、キャンセル云々に関わらなくても運動機能に支障をきたす所見は少なからず存在します。そういったものを指摘せずに、「骨片あるからダメだ」ばかり言うては購入できる馬がいなくなってしまいそうです。成長期の病変には運動機能に影響しないものも多いので、レポジトリーがなければ競走馬生活を終えるまでその存在を知らされないものも少なくなかったはずですよ。

OCDという成長期の病変があるとわかっていたために「愚かな購買」「大金の無駄遣い」と言われて、反論を込めて「嫌疑を晴らす」意味の名前をつけられた馬が2歳馬チャンピオンから種牡馬にもなったという海外のケースもあります。

いろいろ考えると初めから選定の基準に加味しないほうがいいのでは?とさえ感じてしまいます。

縁あって購買者から他所のセリでレポジトリーの閲覧を依頼

されることがあるのですが、自分なりに出した結論としては、「資料の閲覧にとどまらず、実馬をよく見る」ということです。資料を見て気になるところは記録しておきながら、所見の有無に関わらず実馬の肢勢・歩行をすべて確認する。レポジトリー資料だけで肢軸の異常まですべて見通せるわけがありません。気になるところも実際触ってみると大丈夫そうだったりすることもあり、その逆もまた有り得るものです。海外諸国のように2週間セールが続いて上場頭数も半端でない状況では話も変わってきますが、2日程度で終わるセリなら実馬まで見るくらいの方が、依頼して下さった購買者に対しても誠意的かなと考えています(資料だけたくさん見て稼ごうと思っている獣医さんがいたら、営業妨害みたいでごめんなさい)。

レポジトリーのマイナス面ばかり書いてきましたが、メリットはないのかというと、実はあるんです。

そもそも海外にてこのシステムが習慣化したのは、多くの購買者が注目する人気馬が上場前に何度も検査を受けることが多くて疲弊してしまうというケースが後を立たなかったそうで、だったら前もって準備したのを見て検討してもらおう、といういきさつだったようです。北海道市場のように規定上キャンセルできるセリでは落札後検査の結果キャンセルされるというケースもあるわけで、それを防ぐためにも規定上レポジトリー資料提出により(資料中に確認される所見に関しては)キャンセルを回避できる要項が設けられています。庭先取引が盛んな日本の購買者の中には、残念ながらレポジトリーがセリの情報公開手段となっていることに関して理解が得られていない面もあるので、トラブルが発生しても資料で確認できる病変なら販売者も毅然とした態度で対応しても良いはずですよ。

そして最近の調査によると、骨片があったとして、手術してから資料を提出していればそのまま上場した馬よりも落札価格が高かったという海外のセリがあったようです(それが走る馬なのかどうかは別問題)。

だから、販売者が商品の「品質」を早期に理解して適切に対応すれば、逆に高額取引のチャンスにもつながるとも言えます。早期に把握するためにも、セリよりも事前に検査しておくことがレポジトリーをプラスに使える秘訣かもしれません。

現在はレポジトリーに対する助成があるようですが、常日頃思うのは、レポジトリーに対してではなく、販売者が事前に検査することに対して助成がなされるほうが有益ではないかということです。事前に何か病変が見つかったことで手術してからセリに出すか、庭先取引に適しているか、など販売プランにも役立つことでしょう。現在の問題点は、レポジトリーの段階で販売者が始めて「品質」を知ることになってしまうということではないでしょうか(いうまでもなくこの「品質」とは馬のごく一部分でしかないのです)。

売り手買い手の双方が互いに成熟して気持ちいい取引が出来る市場になる日がくるといいのですが。