

博士論文要約 (Summary)

平成 28 年 4 月入学

連合農学研究科 生物環境課科学専攻

氏 名 陳 奥飛

タイトル	中国ブロイラー産業におけるインテグレーション
<p>「序論及び目的」</p> <p>中国では 1990 年代以降、中国国内における需要拡大を背景に、鶏肉生産が急速に増加している。中国ブロイラー産業は膨大な国内需要に対応するために、インテグレーションを図って、ブロイラーの供給量を確保するようになった。一方、インテグレーターの役割を担う処理加工企業と、生産農家の間でのコンフリクトが課題として残されている。このコンフリクトの緩和・解消を図るために、農民專業合作社が両者の間に入って取引を調整するようになった。さらに、近年消費者の安全・安心需要の高まり、環境保全強化などブロイラー産業を取り巻く状況は大きく変化している。</p> <p>本研究はブロイラーの生産から鶏肉の加工までのフードシステムにおいて、川中にあるインテグレーターの役割を果たしていると思われる処理加工企業、処理加工企業と生産農家との間を仲介する農民專業合作社、ブロイラー生産の担い手となる川上にある生産農家に注目し、ブロイラーの取引実態を明らかにしつつ、今後のインテグレーションの在り方を考察することを研究課題とした。処理加工企業と生産農家との取引、農民專業合作社を通じた処理加工企業と生産農家との取引等の現状分析による知見は、処理加工企業と生産農家のコンフリクトの緩和・解消に資することとなる。</p> <p>「研究方法」</p> <p>まず先行研究や各種の統計資料を整理することによって、中国ブロイラー産業のインテグレーションの状況、農業におけるブロイラー産業の位置づけを明らかにした。そして、ブロイラー産業を巡る飼育状況、流通事情、政策整備及び新たに生まれた農民專業合作社の法制度について整理し、最後にブロイラーの主産地となる山東省の概要を紹介した。</p> <p>次に中国山東省日照市にあるブロイラー処理加工企業 Z 社、ブロイラー処理加工大手企業 X 社の子会社であり、山東省臨沂市にある処理加工企業 XD 社、XC 社を中心に事例調査を行い、川上の生産農家からの調達戦略と川下の卸売・小売業者への販売戦略を分析した。</p> <p>さらに、農民專業合作社の役割について、処理加工企業とブロイラー農民專業合作社との連携度合いにより「農民專業合作社と処理加工企業が独立主体として取引する」A 農民專業合作社、B 農民專業合作社、「農民專業合作社が処理加工企業に出資する」C 農民專業合作社、「処理加工企業が農民專業合作社を主導する」D 農民專業合作社を対象に事例調査を行った。それぞれ事例に即して、処理加工企業と農民專業合作社、農民專業合作社と農民專業合作社に参加する生産農家との取引実態を分析した。</p> <p>最後にブロイラー処理加工企業によるインテグレーションが進展する中で、生産農家はどのような対応をしているか、生産農家の取引方式と経営規模拡大の意向について、山東省日照市 16 戸と臨沂市 35 戸の飼育農家に対して聞き取り調査を行った。</p>	

「結果」

ブロイラー処理加工企業 3 社の事例を見ると、インテグレーターの起源とインテグレーションの統合範囲が異なっている。それぞれのインテグレーターは処理加工企業、飼料販売商社、農民專業合作社と起源が異なっている。処理加工企業の販売戦略は共通しており、冷凍品を中心として卸売業者に委託して販売コストを節約する戦略を取っている。また消費者の鮮度志向により、製品形態として冷凍品をメインに製造すると同時に、チルド品の比重を徐々に増やしていく傾向にある。こういった販売戦略への対応として、処理加工企業のインテグレーションは異なる傾向が見られた。農業資本（C 農民專業合作社）がインテグレーターとなる場合、鶏舎や養鶏施設などに対する大規模な投資に前向きで、直営養鶏場による垂直統合によってブロイラーの調達体制を構築している。農外資本の X 社がインテグレーターとなる場合、X 社はもともと飼料生産から発展した経緯があるため、できるだけ多くの生産農家に自社生産飼料を使わせたいという要請がある。飼料を生産農家に供給する生産契約によるインテグレーションの拡大は、このような経営戦略を持つインテグレーターの現実的な対応と考えられる。同じく農外資本である Z 社がインテグレーターとなる場合、鶏舎や養鶏施設、雛・飼料などへの大規模な投資をするような考えを持っておらず、主に販売契約によって生産農家からブロイラーを調達している。近年飼料価格の高騰や環境規制で糞尿処理施設の設置に伴う資金難によって、零細生産農家の脱落が進んでいる。ブロイラー処理加工企業のインテグレーション戦略として、安定的にブロイラー調達を確保するために、ブロイラー処理加工企業は生産資材の価格リスクを許容し、零細生産農家のリスク軽減に有益な生産契約に転換するのも今後の戦略手段だと考えられる。

農民專業合作社の処理加工企業との取引方法は、外部の処理加工企業と雛導入時毎の販売契約を結ぶ農民專業合作社もあれば、出資参入している処理加工企業に出荷している農民專業合作社もあり、処理加工企業が設立したパターンもあって様々である。農民專業合作社の生産農家との取引方法は共通性が見られる。全ての農民專業合作社の事例において、生産農家に信用の連帯保証を提供し、家族経営の小規模農家の規模拡大や養鶏施設の機械化に寄与している。生産農家へ信用で予め雛、飼料などの生産資材を提供することは、生産農家の資金難を解決した。価格設定メカニズムは各農民專業合作社で異なる様相を呈した。処理加工企業が農民專業合作社を設立した D 農民專業合作社の場合と、農民專業合作社が処理加工企業へ投資している C 農民合作社の場合において、農民專業合作社と処理加工企業との間で強い連携が築かれている。このような農民專業合作社は固定価格で生産資材を生産農家に提供し、生産コストをもとに設定された固定価格でブロイラーを買い付けるような取り組みを選好し、より生産農家の利益を確保した。一方、農民專業合作社と処理加工企業の間で雛導入時毎に契約を結ぶ連携が弱い場合には、比較的取引関係が不安定となる。農民專業合作社自体の収益確保すら課題となり、市場価格で生産農家のブロイラーを買い取ることで生産農家の利益より合作社の利益を優先した農民專業合作社と、生産コストをもとに設定された固定価格制で生産農家の利益を確保するように堅持した A 農民專業合作社がある。

生産農家は環境汚染規制の影響で、糞尿処理施設等の導入する資金力が欠けている小規模農家が脱落し続けている。生産農家と処理加工企業との取引形態は、飼育規模ごとに棲み分けされる傾向が見られる。小規模農家は資金難の解決や、飼養技術・防疫サポート、取引費用の削減のために仲介販売契約や仲介生産契約を選んでいる場合が多い。大規模農家は薄利多売の戦略を取り、年間回転数を極力多めにし、平均で生産費を上回る少額でも安定した所得額を確保できればよいとの考えを示している。そのため収益の安定性をより

重視し、処理加工企業との生産契約を選択した生産農家が多い。販売契約は収益変動幅が大きいとはいえ、より大きな収益を獲得する可能性も有している。中規模農家は生産契約、販売契約、仲介販売契約等、多様な取引形態を選択している。最後に環境規制は小規模農家の規模拡大を妨げる大きな要因であるのに対し、大規模農家は今後規模拡大を図ろうとし、中規模農家は規模拡大か現状維持かの分岐路に立っている。今後、小規模農家の減少が進む一方、大規模農家に飼養羽数が集中する形で、構造再編が進行するであろう。

「結論及び考察」

中国プロイラー産業において、処理加工企業がインテグレーターとなって統合を図っているのが大勢を占めている。処理加工企業の販売戦略として、冷凍品を中心として卸売業者に委託して販売コストを節約する戦略を取っている。また消費者の鮮度志向により、製品形態として冷凍品をメインに製造すると同時に、チルド品の比重を徐々に増やしていく傾向にある。また今後、地場資本（C 農民專業合作社と Z 社）は、地域住民や地域企業を支える顧客とのコミュニケーションを重視することによって、地域ニーズに合わせた商品等の開発で、全国資本（X 社）との差別化を図ることも考えられる。こういった販売戦略への対応として、処理加工企業は異なる傾向が見られた。農外資本としては数多い生産農家との調整を自ら行うのは莫大なコストがかかるため、調整まで行う意欲がなく、農民專業合作社や仲介人に頼る傾向があるからである。農外資本が入り込む余地としては処理加工段階にとどまる傾向がある。一方農業資本は生産農家との調整を行い、農外資本と資本提携を行いながら処理加工段階に入り込んでいる。農外資本のインテグレーションによる生産段階までの包摂は、当分の間進行しないだろうと推察できる。

農民專業合作社の設立主体は処理加工企業、大規模農家、薬品商人など多様である。農民專業合作社と処理加工企業、及び農民專業合作社と生産農家との取引実態はまちまちである。農民專業合作社は、処理加工企業と生産農家との取引における価格設定メカニズムは各農民專業合作社で異なっているものの、生産農家が利益を確保するために重要な役割を果たしている。現在小規模農家が大勢いて、地理的にも分散しているため、処理加工企業は生産農家と逐一取引すると莫大なコストがかかる。そのため、処理加工企業は農民專業合作社や仲介人を通して生産農家と取引することを選好する。今後生産農家の大規模化が進行すると、農民專業合作社や仲介人は弱体化すると思われる。農民專業合作社や仲介人は現在の中国のプロイラー飼育情勢に対する現実的な対応であり、一時の過渡的な役割を果たしていると思われる。また農民專業合作社が乱立し、競争も激しくなっている。政府としては、生産農家の利益を確保し、生産農家と処理加工企業とのコンフリクトを緩和・解消できる農民專業合作社に絞って、支援を行うべきだと思われる。

生産農家から見ると、処理加工企業によるインテグレーションに入らなければ、販売先がなくなる。小規模農家は資金難の解決や、飼養技術・防疫サポート、取引費用の削減のために仲介販売契約や仲介生産契約を選んでいる場合が多い。大規模農家は薄利多売の戦略を取り、年間回転数を極力多めにし、平均で生産費を上回る少額でも安定した所得額を確保できればよいとの考えを示している。臭気問題や環境問題により、糞尿処理施設を導入する資金力を持たない小規模農家が出てくると予想される。生産農家は專業生産農家が多く、他産業への転換を図ろうにも、鶏舎や養鶏施設は他の用途への転換が難しく、その投資の回収ができないため、養鶏業から退出したくない。こうした経営環境の悪化に対応するためには、小規模農家は自力では限界があり、仲介人や農民專業合作社の力を借りなければならない。特に環境問題に対して、小規模農家は迅速な対応が迫られている。政府としては、小規模農家保護の視点から、小規模農家の経営が継続できるように助成金なり新しい鶏舎用地を確保するような取り組みが求められている。一方、大規模農家は生産費

用の低減効果を損なわない規模を維持しつつ、複数の農場を分散配置することによって、規模拡大を実現している。

生産農家とブローラー処理加工企業は売り手と買い手の関係にあり、両者の間では取引方式や取引価格等を巡ってコンフリクトが生じやすい。現在中国における鶏肉の市場は価格競争が主流であり、したがって如何に安く生産農家からブローラーを調達できるかに重点が置かれ、生産農家との取引においてコンフリクトは免れない。今後国民所得の向上や食品の品質や安全性への関心の高まりによって、差別化市場が成立するようになれば、処理加工企業は利益を生産農家に還元し、生産農家を守る契約方式などに転換を図るのではないかと考えられる。また処理加工企業と生産農家の間のコンフリクトは、農民專業合作社の介入によって必ずしも軽減できるとは限らない。農民專業合作社の設立主体が多様で、農民專業合作社と処理加工企業、生産農家との関わり方も異なっている。生産農家は処理加工企業とのコンフリクトを軽減・解消するために、交渉力の強化に向けた規模の経済を追求する必要がある。規模の経済を追求するためには、生産農家ごとの規模拡大や、より多くの生産農家が仲介人や農民專業合作社に集まることで仲介人や農民專業合作社のブローラーの取扱い量を拡大させる必要があり、即ち農家次元での水平的な統合を進める必要がある。

今後農業資本を起点とし、農外資本と提携を組んで処理加工段階に取り組むようなインテグレーションが、生産者への配分を優先しており、成長することが期待される。