

中国ブロイラー産業におけるインテグレーション

Integration of the Broiler Industry in China

2019年3月

岩手大学大学院
連合農学研究科
生物環境科学専攻
(山形大学)

陳奥飛

目次

序章 研究課題	1
第1節. 研究背景	1
1. 農業産業化とインテグレーション	1
2. ブロイラー・インテグレーション	3
3. 中国におけるブロイラー・インテグレーション	6
第2節. インテグレーションに関する研究	8
1. インテグレーターに関する先行研究	9
2. 農民專業合作社に関する先行研究	12
3. 生産農家に関する先行研究	14
第3節. 研究課題	15
1. 先行研究の限界	15
2. 研究の課題と分析方法	16
3. 論文構成	18
第1章 中国ブロイラー産業を巡る環境	19
第1節. 中国における農業産業化制度の変遷	19
1. 農業産業化の確立	19
2. 農業産業化の支援重点—龍頭企業	20
3. 農業産業化の支援対象の変更—農民專業合作社	22
第2節. 中国ブロイラー産業を巡る環境	25
1. 中国ブロイラー産業を巡る政策環境	25
2. 中国ブロイラー産業を巡る市場環境	27
3. 山東省におけるブロイラー産業の現状	30
第3節. 考察	32
第2章 中国ブロイラー産業における処理加工企業のインテグレーション戦略	34
第1節. はじめに	34
第2節. ブロイラー処理加工企業のインテグレーション	35
1. Z社のインテグレーション	36
2. X社のインテグレーション	39
第3節. 考察	47
第3章 中国ブロイラー産業における農民專業合作社の役割	50
第1節. はじめに	50
第2節. 農民專業合作社の事例分析	52
1. A農民專業合作社	54
2. B農民專業合作社	58

3. C 農民專業合作社	60
4. D 農民專業合作社	65
第3節. 農民專業合作社の役割	68
第4章 ブロイラー・インテグレーションの進展に伴う生産農家の対応	71
第1節. はじめに	71
第2節. 生産農家のインテグレーションへの対応	74
1. 調査対象生産農家の特徴	76
2. インテグレーション下の生産農家の飼育実態	78
3. 今後の展開	84
第3節. 考察	85
第5章 結論	86
第1節. 各章の要約	86
第2節. 結論	89
引用文献	93
謝辞	97

図表目次

[図]

図 0-2-1	インテグレーションの分類	3
図 2-2-1	Z 社の生産・流通構造	37
図 2-2-2	XD 社の生産・流通構造	40
図 2-2-3	XC 社の生産・販売構造	45
図 3-2-1	ブローラーの生産流通構造	53
図 3-2-2	B 農民專業合作社と生産農家との精算	59
図 3-2-3	C 農民專業合作社と C 処理加工企業の取引図	61
図 3-2-4	D 農民專業合作社と D 処理加工企業の取引図	66
図 4-1-1	中国鶏肉の小売価格の推移	71
図 4-2-1	XD 社の調達体制	75
図 4-2-2	Z 社の調達体制	75

[表]

表 0-2-1	販売契約・生産契約による生産農家のリスク軽減	4
表 1-1-1	龍頭企業に対する支援策	20
表 1-2-1	世界各国の鶏肉生産量のランキング	28
表 1-2-2	中国における食肉の消費量の推移	28
表 1-2-4	1985 年から 2014 年までの家禽肉の生産量ランキング	31
表 2-2-1	Z 社の調達方式別の調達量の推移	37
表 2-2-2	Z 社の月平均製品別の売上高の推移	38
表 2-2-3	D 農民專業合作社の調達方式別の調達量の推移	40
表 2-2-4	D 社の月平均製品別の販売量の推移	42
表 2-2-5	XC 社の月平均製品別の販売量の推移	45
表 3-2-1	調査事例(農民專業合作社)の概要	53
表 3-2-2	A 農民專業合作社生産農家の平均 FCR の変化	56
表 3-2-3	A 農民專業合作社生産農家の 1 羽当たりの純収益の変化	56
表 3-2-4	C 農民專業合作社の契約価格の設定	62
表 3-2-5	C 農民專業合作社の契約価格の設定基準	63
表 3-2-6	直営養鶏場労働者と家族経営の収入比較	63
表 3-2-7	D 農民專業合作社の取引価格の設定	66
表 3-2-8	D 農民專業合作社の契約価格の設定基準	67
表 3-2-9	事例農民專業合作社の組合員農家の報酬額試算比較	69
表 4-1-1	飼育農家数の推移	72

表 4-1-2	全国と山東省における家禽出荷規模別の生産農家割合	72
表 4-2-1	XD社とZ社における取引形態別の調査農数	76
表 4-2-2	調査農家の年齢層・取引形態の分布	76
表 4-2-3	農家の養鶏年数・年間回転数・後継者・養鶏外収入・糞尿処理について	78
表 4-2-4	鶏舎・養鶏施設に関する費用の調達手段	79
表 4-2-5	雛・飼料の品質に関する満足度	80
表 4-2-6	飼養技術・防疫サポートの取得手段及びその満足度	81
表 4-2-7	羽当たりの収益幅と収益性に対する満足度	82
表 4-2-8	処理加工企業に対する不満点	83
表 4-2-9	飼育農家の取引形態と規模に関する今後の意向	84

序章 研究課題

第1節. 研究背景

1. 農業産業化とインテグレーション

中国の主な農業問題が 1990 年代後半、食糧¹⁾問題から農業調整問題に変わった。寶劔(2017)によると、所得水準の向上によって中国人の食生活も大きく変化し、食糧に対する需要が低下してきた一方で、中国政府は食糧生産重視の農業政策を堅持したため、食糧の過剰生産が顕著となった。食糧価格の低迷によって農家所得は伸び悩み、都市住民との経済格差は深刻な社会問題となってきたという。嚴(2011)によって、1990 年代後半になると、農産物の在庫増や販売価格の下落、生産農家の収入増の鈍化などの問題が表面化し、農業及び農業経済に対する構造調整の必要性が指摘された。

嚴(2011)は国務院の「構造調整に関する通達」および中央農村工作会議の決議文書に依拠し、構造調整政策を紹介している。構造調整政策の内容は、嚴(2011)によると、第一として、土地制約の厳しい沿海地帯や大都市の近郊農村では、比較優位を失った穀物のような土地利用型農業経営を減らし、野菜、果樹、花き、畜産、水産養殖のような労働・資本集約型の経営を増やすこと、第二として、増産第一主義から収益性や品質の向上への経営目標の転換、第三として、農業産業化であるという。

中国政府は 1990 年代末から、アグリビジネス企業である「龍頭企業」を中心に、農業産業化政策を打ち出した。農業産業化とは、池上・寶劔(2010)によると「アグリビジネスの主たる担い手である龍頭企業が中心となり、契約農業や産地化²⁾を通じて農民等をインテグレートすることで、農業の生産・加工・流通の一体化を推進し、農産物の市場競争力の強化と農業利益の最大化を図ると同時に、農村の振興と農民の経済的厚生の実現する」政策である。農業産業化はアメリカを中心とする欧米先進型のインテグレーションと類似する概念である。インテグレーションとは、MacDonald ら(2011)によると「生産から処理・加工、流通、消費に至るサプライチェーンにおける各段階間の結びつきが、契約や所有統合といった垂直的管理手法により、強化されること」であるという。農業産業化とインテグレーションを比べてみると、双方とも生産・加工・流通の一体化を図ることでは一致するが、農業産業化には龍頭企業の力を借りて生産農家の経済的厚生の実現するという政府の

意図が含まれている。陳(2008)は「農業産業化の推進過程で農家と市場との間を媒介する中核企業の役割を求められるのが龍頭企業(インテグレーターに相当)である。龍頭企業は、生産農家との連携—契約生産または垂直統合—を通じて、農業と農家問題の解決を期待されている」と指摘する。

郭(2005)によると中国における農業産業化の組織形態は多様であるが、主要なものとしては企業が村からまとまった土地を借り受け、労働者を雇用して直営農場を設立する方法(企業+農場モデル)と、農家との間に農民專業合作經濟組織等と呼ばれる中間組織を設立し、個々の農家に対する技術指導機能を強化する方式(企業+農民專業合作經濟組織+農家モデル)が挙げられるという。

注：

1) 中国の統計上の「食糧」(中国語では「糧食」)には、コメ、小麦、トウモロコシに加えて、コーリャン、粟、その他雑穀、イモ類(サツマイモとジャガイモは含むが里芋・キャッサバは含まず)、豆類が含まれている。

2) 産地化とは、高橋(2008)によると、大規模なまとまりの農畜産物栽培・生産農場や畜舎を表現したもので、農地使用権の買収或いは借り上げ、使用権の交換による農地集約化等によって大規模化したものである。

2. ブロイラー・インテグレーション

MacDonald ら(2004)によると、世界中において養鶏業は、最もインテグレーションが進んだ業種であるという。養鶏業はブロイラーと採卵鶏に分けられる。このうちインテグレーションがより進んでいるのはブロイラーである。駒井(1997)はブロイラーでインテグレーションが進んだ理由として、ブロイラーの繁殖力・産肉能力が高いこと、計画生産が可能であること、生産期間が短いこと(5~8週間)、種卵・初生雛の大量輸送が可能であること、などの点を指摘している。胡・陳・孫・多田(2006)は、資本が独自にインテグレーションを形成したアメリカ、日本及びヨーロッパ先進諸国の養鶏インテグレーションを先発型とし、アジア諸国等において、国の政策の下で進められるインテグレーションは後発型であるという。張・小栗(1999)によると、中国ブロイラー産業においてもインテグレーションが進んでいるという。

MacDonald ら(2004)は農産物の取引を主に、市場を通して取引するスポット取引と、市場を通さないインテグレーションに分けた。またインテグレーションにおいてインテグレ

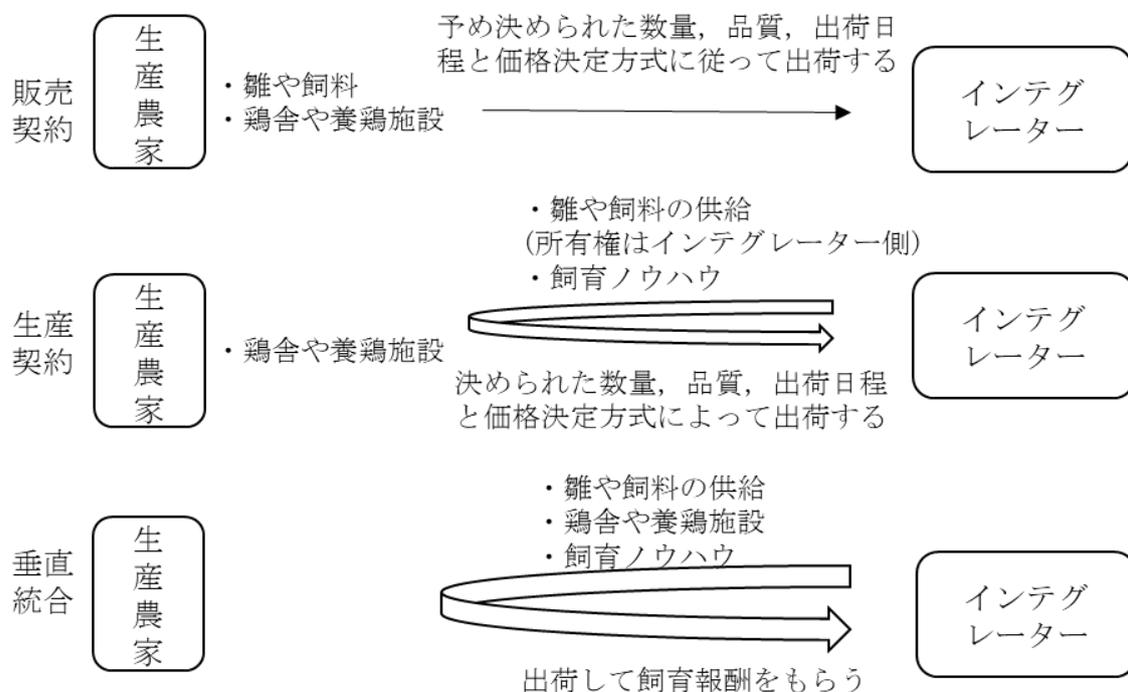


図 0-2-1 インテグレーションの分類

資料：MacDonald ら(2004)より筆者作成。

ーターと生産農家との間で、インテグレーションの取引形態は次の3つに分かれるという(図0-2-1)。①インテグレーターと生産農家の間で飼育方式、ブロイラーの数量や品質、出荷日程、価格決定方式を予め決めて、生産農家はブロイラー飼育に必要な雛、飼料、鶏舎、養鶏施設等の全ての資産を所有し、生産に関わる意思決定を行い、ブロイラーに対する対価として契約で合意した価格を受け取る販売契約、②インテグレーターが生産に関してある程度の意思決定を行い、雛、飼料やノウハウを提供する一方、生産農家が鶏舎、養鶏施設、労働力等提供し、ブロイラーを大きく育て飼育報酬を受け取る生産契約、③資産の所有と生産に関する意思決定がインテグレーターにある垂直統合である。

さらにMacDonaldら(2004)は、生産農家のリスク軽減の観点から、生産契約、販売契約と市場取引を比較した。市場取引の場合、生産農家は価格リスクと生産リスクに直面する。価格リスクはさらに生産物であるブロイラーの価格リスクと雛、飼料といった生産資材の価格リスクに分けられる。生産リスクは自然災害、技術変更等地域全体に影響する共通リスクと、管理ミス等特定生産農家にのみ影響する限定リスクがある。表0-2-1に示したように、販売契約にはブロイラーの価格を事前に固定する固定価格方式と、市場価格を基準価格として上乗せ又は割引く基準価格方式があり、固定価格方式のみ生産農家側のブロイラー価格リスクが軽減される。生産契約は買い手と生産農家との売買取引が生じないため、ブロイラーと生産資材の価格リスクがインテグレーターにある。生産契約には、生産資材と生産物の価格が予め契約で決められる年間一定方式と、インセンティブを生産農家に与える方式がある。そのインセンティブの算定基準において、ブロイラー生産における飼料転換率に基づく絶対成績方式と、同時期に出荷する近隣生産農家の平均飼料転換率に基づく相対成績

表0-2-1 販売契約・生産契約による生産農家のリスク軽減

		価格リスク		生産リスク	
		ブロイラー	生産資材	共通	限定
販売契約	固定価格方式	一部または全部	なし	なし	なし
	基準価格方式	ごくわずか	なし	なし	なし
生産契約	年間一定方式	ほとんどすべて	ほとんどすべて	一部	一部
	絶対成績方式	ほとんどすべて	ほとんどすべて	一部	一部
	相対成績方式	ほとんどすべて	ほとんどすべて	ほとんどすべて	わずか

資料：MacDonaldら(2004)より筆者作成。

方式がある。年間一定方式と絶対成績方式は生産リスクが一部インテグレーターに、ほとんど全て生産農家に帰属する。相対成績方式は生産リスクのうち、限定リスクが生産農家に、共通リスクはインテグレーターが負うことになる。MacDonaldら(2004)は垂直統合について具体的な言及はしていないが、垂直統合では、雛、飼料の生産資材や、鶏舎や養鶏施設及び生産物であるブロイラーの所有権がすべてインテグレーター側にあるため、生産リスクと価格リスク等すべてのリスクがインテグレーター側にあると思われる。

3. 中国におけるブロイラー・インテグレーション

改革開放(1976年)後、中国はアメリカからブロイラーを導入した。池上・寶劔(2010)によると、農産物の販売に組織的な支援がほとんどなく、生産農家は個別に市場対応をしなければならぬ。また畜産物の流通は不完全な市場の下での取引が行われており、生産と需要のミスマッチ、買い付け価格の暴落または高騰といった市場変動をもたらした。畜産物の経営には大きな価格リスクが伴っているという。張・小栗(1999)によると、鶏肉生産量が増加するにつれて、市場への供給が過剰になり、鶏肉の出荷価格が下落することもよくみられた。利益を安定的に確保するために、ブロイラー生産農家は計画的な飼育と計画的な出荷を要求する。一方、消費形態の変化と輸出の増加により、鶏肉の加工、貯蔵の需要が増加し、メーカー側も安定的な鶏肉の確保が重要になった。そのため、メーカー(飼料や雛の生産と鶏肉加工を行う会社)がインテグレーターとなり、生産農家と販売・出荷の契約をするようになった。契約の内容はメーカー側から見た場合、計画的に雛や飼料を生産農家に供給することと、生産農家から出荷されるブロイラーを計画的に買取ることである。

1990年代になると、鶏肉輸出が急速に増加した。輸出市場へ製品を供給する場合には、飼育段階から品質管理を行うために、輸出向けのインテグレーションは生産契約型が一般的であった。処理解体と加工を手がける企業がインテグレーターとなり、生産者に対して雛や飼料を供給し飼育技術を移転した。清水(2014)によると、2000年代の鳥インフルエンザ発生による輸出禁止で、中国のインテグレーターはより大きい生産者からの調達、或いは契約生産者に依存していたブロイラー飼育を自社で直営農場を設置するようにシフトした。また国内消費量も増え、国内市場を視野に入れた生産の拡大が進んでいるという。

寶劔(2003)によると、農業産業化のための制度的基盤が未発達で、かつ農業技術面で劣っている零細生産農家が数多く存在する中国では、企業による農産物の買い叩きや、企業・生産農家による契約違反が頻発している。反面、龍頭企業が生産農家との契約を実施するためには、技術普及や契約履行、労働監視など多くのコストを負担せざるを得なかった。そのため、零細な農業生産者を技術指導や品質管理でサポートすると同時に、生産農家の農業経営を低コストで監視できるような農民組織、即ち農民専業合作経済組織が生まれたという。

農業の生産性と生産農家の所得向上を上げるために、農業産業化が政府によって提唱された。中国ブロイラー産業は、インテグレーションによって大きく発展を遂げてきた一方、インテグレーターとなる処理加工企業と、生産を担う生産農家とのコンフリクトも注目さ

れている。また近年消費者の安全・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。そこで本研究では、上述した背景の下、中国ブロイラー産業において、処理加工企業の行動、生産農家との取引実態、及び両者の間に生まれた農民専門合作社の役割について明らかにし、今後のインテグレーションの在り方を提示することを目的とする。

第2節. インテグレーションに関する研究

インテグレーションに関する先行研究は、様々な側面からのものがある。農業産業化の成立条件に関して、石(2000)は中国農業経営体制の展開過程の分析を踏まえて、農業産業化は取引の効率化、価格リスクの軽減に伴う生産農家の所得向上および地域農業の振興を図ることにあるとした。企業と生産農家が結びつく方式について、周・曹(2001)は山東省萊陽市の農業産業化を調査した結果、農業産業化の初期段階は、龍頭企業+生産農家が主要な連結方式であったが、契約違反のリスクが存在するため、仲介組織である農民專業合作社の重要性が高まっている。そして、新しい連結方式、龍頭企業+農民專業合作社+生産農家に変遷していると述べている。

清水(2014)によると、一定の資本力と管理能力を備えた担い手(生産農家)の有無、企業の戦略等がインテグレーションの形態に影響を及ぼす要因と考えられる。フードシステム全体を視野に入れることで最適となるインテグレーションの形態が異なると指摘した。インテグレーションを考えるには、生産から、加工、流通に至るフードチェーン全体を視野に入れなければならない。そこで先行研究の検討では、フードチェーンにおける経済主体として、インテグレーターとなるアグリビジネス企業、農民專業合作社、生産農家に焦点を当てて整理する。

1. インテグレーターに関する先行研究

インテグレーターの運営状況に関しては、王(2007)、呂・高・黄(2007)、張・小栗(1999)、インテグレーターの行動に関しては、トルソン・津谷(2009)、インテグレーターによるインテグレーションの統合範囲に関しては、星野(2010)、北野(2010)、清水(2010)、植木(2007)、インテグレーターと生産農家との取引関係に関しては、金(2013)、張・周・張(2014)、菅沼(2008)、曹・雷(2005)がある。

王(2007)は、国家がリーダー企業として育成を図っているアグリビジネス企業の経営・財務を分析し、人材育成や経営管理手法の成熟、金融機関の積極的な支援の欠如が問題であると指摘した。呂・高・黄(2007)は農業の投資回収期間の長期性、投資リスクの他産業に比べての高さなどから、外資からの農業投資の増加のために、政府は一般的な外資優遇政策に加え、さらに優遇策を講じるべきだと主張している。

張・小栗(1999)は日本の鶏肉ローカルインテグレーターを中心に、生産農家と卸売・小売業者との取引関係について分析を行った。インテグレーターは規模ごとに戦略の類似点が見られ、大規模インテグレーターは、ブロイラー生産を中心に規模の経済を追求して大量生産・大量販売を戦略とするため、直営や委託型生産¹⁾が有利である。中小規模インテグレーターは差別化を図って銘柄鶏、地鶏の生産を行うため、リスクが高く集約的な生産管理を必要とする小規模の契約生産(実質上生産契約に近い形)が適合していると指摘した。

トルソン・津谷(2009)は新疆ウイグル自治区の二大トマト加工龍頭企業を事例に、販売戦略と生産農家との関係に焦点を絞り、農業産業化に果たす役割を明らかにした。両企業ともに品質の均一化を図るために、苗、肥料、農薬などの生産資材を提供し、品種や肥料の特質の説明のために技術員を派遣している。1社は多角化戦略を取り、主力製品であるペーストは、中・高濃度と幅広い種類のもの(トマトジュース、トマトシユーレ、トマトケチャップ、トマト紅色素等)を生産している。当加工龍頭企業の調達体制としては、村委員会と合作経済組織が生産農家を代表して加工龍頭企業と価格交渉し、村委員会と合作経済組織は個々の生産農家への栽培管理の指導を行う。産地や合作経済組織の違いによってばらつきが生じやすいことに加え、早生、中生、晩生の品種選択も自由で、原料供給が不安定になる恐れがある。これに対し、もう1社は集中化戦略を取り、高価格で販売できる高濃度のペーストだけを製造している。兵団農場²⁾と価格契約を結び、実際の作業は、播種時期などの契約内容が実行化されやすいように、兵団農場全体で統一された内容で行われている。このため、

単収が高く、生産量のばらつきが少なく、原料供給は安定している。

坂下(2002), 坂爪・朴・坂下(2006)は野菜輸出企業を対象に、企業の加工用原料の調達、生産農家との栽培協定(実質上販売契約に近い形)と産地仲介人からの調達が主流であったことが明らかにした。この調達方法では企業が原料生産に介入しないため、品質や規格が統一できないデメリットがあったが、加工企業は品質の統一や向上を目的に産地仲介人に指導し生産農家への技術普及に介入することで、原料農産物の安全管理に関与するようになってきた。渡辺(2009)は中国豚肉産業に注目し、豚肉加工企業を対象とするアンケート調査を元に、企業は仲介人を使って生産農家から豚を買い集めるといった取引システムを構築したことを明らかにした。このような取引システムは取引コストを節約できる反面、安全や品質管理に関しては仲介人を經由せず直接的に生産農家と契約を結ぶ場合に比べて、脆弱であると指摘した。

東(2006)によると、1979年に中国に進出したタイ系の手ブローラー処理加工企業 CPグループは、タイで成功した飼料生産から、養鶏、加工販売に至るまでのインテグレーションと高い飼料生産技術、鶏肉加工におけるマニュアル化された生産管理システム等を中国に導入したという。2000年代以降、中国において鶏肉の輸出が拡大し、後藤(2004)によると、日本商社は鶏肉調達拠点を形成するに当たって、低コスト調達のみならず、調達量のリスク分散、調達品目の多様化を重視したという。このように中国ブローラー産業は海外から技術やノウハウを導入したことで、インテグレーションが形成された。

星野・清水・北野(2008)はブローラーの生産・消費・貿易の統計をもとに、世界的規模で活動する育種会社、飼料生産会社、養鶏施設・鶏肉加工機器メーカー、ブローラー処理加工企業の情報を整理した。また星野(2010)、北野(2010)、清水(2010)、植木(2007)は後発型のラテンアメリカについて研究を行っている。これらの研究によれば、インテグレーターの統合範囲や養鶏生産部門との関係については、国ごとに大きな違いがあり、ブローラーが生きたまま卸売段階まで流通するなど先進国と異なったインテグレーションの形態が見られるという。スーパーマーケット等の近代的な小売を経て販売する場合に、生産、処理加工、流通等の各部門の統合が進んでいる。ブローラーを生きたまま卸売市場に出荷する伝統的な流通経路の場合には、卸売段階以降は統合されていない。

韓国のブローラー産業は生産契約が定着しているが、生産農家とインテグレーターとのコンフリクトが大きい。金(2013)は韓国農協の絶対評価方式の生産契約は生産農家全体の生産性に影響が生じた場合に、契約更新が必要となるために契約コストが高まることや、飼料

や雛の品質を巡る紛争が頻繁に起きるといった課題があると分析した。生産農家の高齢化と資金力の限界から規模の拡大や施設・設備の更新ができなくなるケースが増えることも予想され、今後日本独自の委託型生産は参考になると指摘した。

張・周・張(2014)は山東省の265戸の生産農家を分析し、生産農家の龍頭企業への従属化や、取引価格等をめぐっての龍頭企業と生産農家の間での紛争が起りやすいなどの課題を指摘した。侯・王・顧(2004)は加工企業と生産農家との間の契約履行率が低く、生産農家は買い叩かれるケースがよくみられる一方、零細生産農家の低い飼育水準による品質管理にも問題があることを指摘している。

菅沼(2008)は養蚕業を例に、先進的産地である江蘇省東台市における契約取引システムのケースを取り上げその実態を分析した。そして、地方政府が龍頭企業に特定の農村を割り当てており、それが資本市場を歪曲し、生産農家の契約相手選択の機会を奪っていることを指摘した。他方で、企業は養蚕生産農家に対して技術指導や各種助成を行っており、それらは両者にとって長期的契約関係を締結し経営を安定させる上で利益があることを指摘した。

曹・雷(2005)は「農業龍頭企業と生産農家が直接連結する方式は、小生産者と大規模企業との関係になり、異質の関係、あるいは一種の矛盾が潜んでいる。この方式は異質性があるからこそ成り立つのであるが、利益を分かち合うという面での矛盾を解消するには難点がある」という。

注：

1) 金(2013)によると、日本の委託型生産とは投入財・生産物の所有権までをインテグレーターが持つという意味では生産契約に近いが、ただ施設投資もインテグレーターが行う方式である。張・小栗(1999)も同様の意味で使用していると思われる。

2) トルソン・津谷(2009)によると、兵团農場の正式名称は新疆生産建設兵团である。1950年代後半、人民解放軍から分離し設立された、開墾と辺境防衛を行う国家機関組織である。兵团農場の農民は、国家の直接管理下にあるという特殊な事情、たとえば年金支給が従事年数と関係してくることなどから、生産農家はトマト価格に敏感に反応しない。このことも原料の安定確保につながっている要因の一つという。

2. 農民專業合作社に関する先行研究

農民專業合作社に関する研究は数多く蓄積されており、農民專業合作社の普及理由については寶劔(2014)、池上・寶劔(2010)、大島 (2013)、農民專業合作社の性格を検討した北倉(2008)、宋・神田(2010)、成田(2011)、苑(2013)、青柳 (2011)、韓・曹(2009)、河原(2009)、農民專業合作社の機能を分析した朴・青柳・李・郭・張(2010)、木村・程(2014)、寶劔(2009)などが取り上げられる。

農民專業合作社が広がった理由として、寶劔(2014)によると、①農産物特有の価格リスクや生産リスクの存在、②資産の特異性によるホールドアップ問題¹⁾の発生、③探索、計測、監視面でのコストの大きさといった要因が挙げられる。池上・寶劔(2010)によると、生産農家にとって農民專業合作社は、①生産資材の購入や農産物の販売を主として地場市場または産地仲介人に依存している状況の改善、②生産リスクに加え、生産資材の購入や生産物販売の価格リスクの削減、③初期投資及び技術障壁の問題解決といった利点があるという。大島(2013)は、中国農業の低生産性問題や農産物流通における農家と商業資本の利益配分の視点から、農民專業合作社の必要性を指摘している。

農民專業合作社は日本の農協とは異なり、処理加工企業、大規模農家などが主導的に出資して理事となり、生産農家を社員とする特異な経営形態である。農民專業合作社は農民組織でありながらも、協同組合性に欠けることが以下の先行研究の中で指摘されている。

北倉(2008)は農民專業合作社法と日本農協法及び農協生産法人制度と比較し、農民專業合作社は農業生産法人と類似すると指摘している。宋・神田(2010)も中国農民專業合作社の運営実態を分析し、多くは非農民型協同組合で、農民專業合作社法にそぐわないものが多いと指摘している。さらに成田(2011)は各農民專業合作社の運営を直接規定する定款「農民專業合作社模範定款」と運営実態を取り上げ、各農民專業合作社の特徴と制度との整合性を検討した。その際に、協同組合的性格に関わってくると考える議決権、余剰処分方法等に注目して農民專業合作社の協同組合性を検討しており、多くが協同組合性を有していないと指摘している。苑(2013)は農民專業合作社の課題として、如何に生産農家の主体的地位を確保できるのか、政府の助成資金を確実に生産農家に渡すことを保証できるのかがあるとしている。青柳(2011)は農民專業合作社法では、①構成員は同類農産物の生産者であること、②合作社の事業内容に信用・共済事業を含めず、付加議決権を最大 20%まで許容していること、③剰余金の分配は利用配当が重視されていることから、法制度の面からみると、農民

專業合作社は専門農協に近似しているとした。

韓・曹(2009)は抽象的な概念を用いて農民專業合作社の實踐に枠をはめてはならず、カギは生産農家が恩恵を受けることだと主張している。農民への恩恵として一番形に見えるのは収益性で、そのためには、農民專業合作社と生産農家の間に合理的な価格設定メカニズムが形成されているかいないかが重要な点であるという。

河原(2009)は中国社会科学院經濟研究所を中心とする国際研究チームが2002年に実施した大規模標本調査(「CHIP調査」)の個票データ(世帯・行政村)を利用して、農民專業合作經濟組織設立の決定要因と農業經營の効率性に対する農民組織加入の効果を定量的に分析した。調査した結果、農民組織への加入は耕種農業の生産性向上に対して有意な正の効果をもつことが実証された。

朴・青柳・李・郭・張(2010)は、黒竜江省の高級ブランド米生産地の形成要因を明らかにした。その中で米生産地の担い手が精米加工企業から農民專業合作社にシフトされつつあり、農民專業合作社による有機米の買付契約共同販売(実質上販売契約に近い形)においては、契約価格の設定や利用高配当によって稲作生産農家に還元していると分析した。

木村・程(2014)は農民專業合作社が茶産業、そして地域經濟に大きく寄与し、零細生産農家の革新的な新技術導入を可能とし、生産農家の収入増をもたらしたと分析している。

寶劍(2009)は中国内陸地域の中でも有数の農業生産地帯である四川省を事例として取り上げ、農民專業合作經濟組織は地方政府と密接な連携関係を構築しながら、組織の規範化と經營能力の向上を進めていくとともに、独自の農業技術や經營能力をもつ龍頭企業や仲介人を積極的に呼び込むことで、産地化を図っていくことが今後の農業産業化において重要な課題であると指摘した。

注：

1) 寶劍(2014)によると、ホールドアップ問題とは、特定の商品を生産するために生産設備の特殊性が高かったり、商品が腐敗しやすかったりするなど財に特殊性がある場合、他の目的には転用が困難である。同様な問題は加工企業に対しても発生し、生産農家が特定な農産物を供給してくれなければ、加工設備や技術への投資ができなくなってしまうという。

3. 生産農家に関する先行研究

生産農家に関する先行研究では、主に野菜や果物を対象に、契約によって生産農家の所得向上効果があることが明らかになった。

山東省のリンゴ生産農家を分析対象とした胡・陳・孫・多田(2006)では、契約による生産農家の栽培技術の向上を通じて生産農家の収入増を実現していることを実証した。同じく山東省のリンゴ生産農家を対象とした蔡(2011)では、農民專業合作社への加入が生産農家の取引費用を引き下げると同時に、リンゴ栽培収入を高めることを統計的に示した。ブロッコリー生産農家を対象とした施・衛・伍(2012)は、契約農家の方が、それ以外の生産農家より栽培収入が有意に高いことを示した。韓・千年(2008)は、山東省の2野菜・果樹生産地域を対象にして、生産農家経営状況の分析結果から、契約は両地域の農業所得増加に寄与していることを示唆した。多田・胡・宮田(2006)は、契約が農業所得の向上という側面が実現されているかどうかを検証するため、日本への青果物輸出基地として民間企業と生産農家の契約(実質上販売契約に近い形)が広く普及し、野菜生産量が最大の省である山東省におけるネギとリンゴを対象として、契約農家と非契約農家の所得や収益性を比較した。その結果、契約農家のほうが非契約農家より高い生産性を得たという。閻(2006)は広東省で115社の龍頭企業と、1,120戸の生産農家を対象にアンケート調査を実施し、生産農家、龍頭企業がお互いをどう評価し合うかについて分析した。満足する生産農家や、龍頭企業が少なくないことを示し、また龍頭企業が生産農家以上に高い評価を下しているとの結果となっている。

張・周・張(2014)は山東省の265戸の生産農家を分析し、生産農家の龍頭企業への従属化や、取引価格等をめぐっての龍頭企業と生産農家の間での紛争が起りやすいなどの課題を指摘した。応・孫(2007)は江蘇省のブローラー産業を事例に、生産契約のほうが市場取引方式より、受けるサービスや羽当たりの利潤等の面から生産農家にとって有利であることを明らかにした。孫・応・劉(2010)は生産農家が取引形態を選択する際に、価格リスク選好型の生産農家は市場取引、価格リスク回避型の生産農家は生産契約を選ぶ傾向があると分析した。

第3節．研究課題

1. 先行研究の限界

以上の先行研究を踏まえ、インテグレーター、農民專業合作社及び生産農家に関する研究は、次の課題を抱えている。

インテグレーターに関するこれまでの研究は海外でも中国でも、インテグレーターと生産農家との取引形態や取引関係を検討するものが多い。中国では野菜等を対象にするものが多く、最もインテグレーションが進むブロイラーを対象に取り上げたものは少ない。清水(2014)は、インテグレーションは企業の戦略によってもたらされるものであると指摘する。しかし、ブロイラー処理加工企業の戦略分析にまでは踏み込んでいない。ブロイラー処理加工企業のインテグレーション戦略を把握することが中国ブロイラー産業におけるインテグレーションの解明につながり、生産農家とブロイラー処理加工企業との間でのコンフリクト解消方法の一端を示すことができると思われる。

農民專業合作社に関するこれまでの研究は、協同組合性を検討するものが多く、多くの農民專業合作社が協同組合性を有していないのが実態である。一方、農民專業合作社はフードシステムを構成する経済主体と言えるが、その視点ではあまり論じられていない。

生産農家に関するこれまでの先行研究では、契約等による生産農家への所得向上効果についてが主な論点であったが、インテグレーションが進む中、生産農家は処理加工企業によるインテグレーションの中に組み込まれざるを得ない。その背景の下、生産農家の対応を考察する研究が欠けている。

上述したように、農業産業化のメリットだけが強調されるものが多く、龍頭企業と生産農家による契約不履行行為も指摘されていた。しかしその具体的な取引の仕組み、取引実態に踏み込んだ研究は乏しい。中国国民所得の向上により、鶏肉などの食肉に対する需要も日増しに高まっている。また中国農業の構造調整として、これまで重視した穀物等の食糧生産政策から畜産生産を増やす方向に転換している。農業産業化に関する先行研究は主に穀物や野菜等に集中し、畜産に関する分析が少なかった。従って、本研究ではインテグレーションが最も進んでいるブロイラー産業を取り上げ、それぞれ処理加工企業、生産農家、及び両者の間に介入する農民專業合作社の視点から、ブロイラー産業の取引の仕組みを分析した。

2. 研究の課題と分析方法

先行研究を踏まえ、本研究では、中国においてブロイラーの生産量が最も多い山東省におけるブロイラー・インテグレーションの実態を解明する。中国国内のブロイラー産業に焦点を絞って検討し、輸出入鶏肉については検討の対象外とした。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に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する。処理加工企業と生産農家、農民專業合作社との取引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。

本研究では、上記の研究課題にアプローチするため、処理加工企業のインテグレーション戦略、処理加工企業と生産農家の取引における農民專業合作社の役割、及びインテグレーションへの生産農家の対応に注目して、ブロイラーフードチェーン全体を捉える分析を行った。

第 1 に、インテグレーションはインテグレーターの行動によって行われるため、インテグレーターと飼育農家とのコンフリクトを注目するには、インテグレーターとなる処理加工企業のインテグレーション戦略に関する検討は必要不可欠となる。従って 2017 年に中国ブロイラー産業においてインテグレーターの役割を果たすと思われるブロイラー処理加工企業、山東省日照市 1 社、臨沂市 2 社の担当者に、上流側へのインテグレーションとしての調達戦略と下流側へのインテグレーションとしての販売戦略について聞き取り調査を行った。調査した内容をもとに、今後の処理加工企業の販売戦略とそれに対応した調達戦略を展望し、処理加工企業と飼育農家との取引関係を分析した。

第 2 に、農民專業合作社をフードシステムにおける経済主体として捉えると同時に、農業協同組合としても捉え、農民專業合作社が組合員農家と処理加工企業との取引における役割を明らかにする。2016 年に山東省日照市 2 社、臨沂市 2 社の農民專業合作社社長に、生産要素の所有、意思決定、生産農家への支払い方法に注目し、農民專業合作社とその川上にある処理加工企業及び川上にある組合員農家との取引形態について聞き取り調査を行った。聞き取り調査したデータをもとに、農民專業合作社と組合員農家との価格設定メカニズムに焦点を当て、処理加工企業、農民專業合作社、組合員農家との間で合理的な利益配分が

できているかどうかを分析した。最後にブロイラー産業における農民專業合作社の役割を明らかにした。

第3に、環境汚染政策の影響で、特に鶏舎用地の確保や、糞尿処理施設導入する資金力の弱い小規模農家にとって対応が困難である。このような環境汚染規制の生産農家に与える影響を考慮しながら、2018年に山東省日照市16戸と臨沂市35戸の生産農家に聞き取り調査を行った。調査内容は、インテグレーションの進む中で生産農家の処理加工企業との取引形態の選択、満足度と今後の意向である。具体的には、①それぞれの取引形態を選択した生産農家の飼育規模や年齢、養鶏年数、年間回転数、後継者、養鶏外収入、糞尿処理施設の整備の有無といった特徴、②ブロイラーの飼育過程に必要な鶏舎や養鶏施設の資金調達、雛・飼料の品質に対する生産農家の満足度、飼養技術・防疫支援に対する満足度、収益に対する満足度、不満点など、生産農家の飼育実態、③生産農家の今後の規模や取引形態に関する内容となる。

このように山東省における処理加工企業、農民專業合作社と生産農家の事例調査を通じて、ブロイラー産業のインテグレーションの進展状況を分析し、中国におけるインテグレーションの展開方向についての新しい知見を示す。

3. 論文構成

以上を踏まえ、本論文の構成は次の通りである。

序章では、中国農業の構造調整を重んじる農業産業化政策を紹介し、欧米のインテグレーションとの相違点を比較することで農業産業化の概念を明らかにした。また農業産業化政策が最も進行しているブロイラー産業のインテグレーション状況を紹介します。関連する先行研究を整理した上、本研究の課題を提起し、研究全体に関わる課題と方法について述べた。

第 1 章では、中国におけるインテグレーション、即ち農業産業化の変遷を整理する。また、各種の統計資料を用い、農業におけるブロイラー産業の位置づけを確認する。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明らかにする。最後にブロイラーの主産地となる山東省の概要を紹介する。

第 2 章では、ブロイラー生産において中国国内 1 位の山東省日照市にあるブロイラー処理加工企業 Z 社、臨沂市にある処理加工企業 XD 社、XC 社を中心に事例分析を通じて、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明らかにする。

第 3 章では、農民專業合作社の役割について整理した。調査した農民專業合作社の事例は、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、B 社、「農民專業合作社が処理加工企業に出資する」C 社、「処理加工企業が農民專業合作社を主導する」D 社に分けられる。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する。

第 4 章では、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、山東省日照市 16 戸と臨沂市 35 戸の飼育農家に対して今後の取引方式と経営規模拡大についての意向を考察する。

第 5 章では、本研究の分析結果を総括し、最後に中国ブロイラー産業のインテグレーションに関する今後の展望を述べる。

第1章 中国ブロイラー産業を巡る環境

第1節. 中国における農業産業化制度の変遷

1. 農業産業化の確立

張(2007)によると「農業産業化」という言葉が中国国内で初めて、一般に登場したのは、1995年の12月11日付『人民日報』の社説であったという。この社説記事の中で、最も早い時期から農業産業化を実施した地域の一つとして、国内有数の農業生産基地である山東省のブロイラー生産の事例が紹介され、その農業産業化モデルの普及が強く打ち出された。

池上・寶劔(2010)によると、農業産業化として、生産、加工、流通の有機的結合であるインテグレーションという点と、農業利益の最大化という点が重要であるという。中国では各地の要素賦存状況や経済発展状況、農産物加工企業の発展度合いなどに応じて、様々な農業産業化経営の在り方が模索されてきた。例えば、インテグレーターとしては龍頭企業以外に、大規模経営生産農家や地方政府、農産物の売買を行う有力仲介人等、多様な主体が想定されていた。

農業産業化が全国的に展開されたのは、1990年代末からである。その契機となったのが、1998年10月に開催された中国共産党第15期中央委員会第3回において、「農業・農村工作に関する若干の重大問題に関する決定」が採択されたことである。この決定によって、農業産業化はその後の中国農業と農村経済発展において重大な戦略として位置づけられた。また、農業産業化のインテグレーターとして龍頭企業の存在がそれまで以上に強調された。これまで、農業に関連する企業と言え、資金調達に苦勞し、規制など差別を受けるなど制約が多かった。こうした企業を龍頭企業と呼んで政策的に支援することは、大きな転換であった。

2. 農業産業化の支援重点—龍頭企業

農業産業化において大きな役割を果たしてきたのが、「龍頭企業」と呼ばれるアグリビジネス企業であり、山東省や浙江省などの沿海地域を中心に発展してきた。龍頭企業にとって魅力的なのは、表 1-1-1 に示されたような龍頭企業リストに載った際の税の免除である。金融や土地の利用についても、支援、奨励している。

表 1-1-1 龍頭企業に対する支援策

項目	内容
所得税	<ul style="list-style-type: none"> ・ 国家龍頭企業の所得税を免除する ・ 地方龍頭企業について、指定された業種(例えば養殖業¹⁾、農産物の一次加工)の所得税を免除する
土地制度	<ul style="list-style-type: none"> ・ 龍頭企業の建設に必要な土地の配分と認可は優先的に行われ、その費用も最低の水準のものが適用される ・ 土地の流動化を推進し、龍頭企業への集約化を奨励する
金融サービス	<ul style="list-style-type: none"> ・ 龍頭企業と農民が契約を結んでいる場合、商業銀行はこの契約額を根拠として、買付に必要な流動資金の融資、与信枠の設定ができる ・ 地方政府は、龍頭企業への融資額の交渉、利子の優遇などについて、支援することができる
財政	農業産業化経営発展基金 龍頭企業、大規模農家、農民專業合作社のローンの返済に一定程度の利子軽減

資料：楊(2002)、紹・趙・謝(2002)より作成。

注1)：酪農、養鶏、養豚等の畜産業や、漁業等の水産業を指している。

こうした龍頭企業はどのように認定されているのであろうか。「農業産業化国家重点龍頭企業」については、2000年に「農業産業化国家重点龍頭企業認定および運用、監督に関する

る管理暫定通達」が制定され、認定基準はこの通達に定められている。その認定基準の特徴として、①企業の売上高、生産額などのうち農業関連の比率が7割以上であること、②一定の保有資産、東部では1.5億元以上、中部では1億元以上、西部では5,000萬元以上であること、③企業との取引に参加する生産農家の数が多いこと(東部では4,000戸、中部では3,500戸、西部では1,500戸の生産農家と取引が見込まれることが望ましい)が挙げられる。また、省級、市級など地方レベルの龍頭企業も、税制上の優遇措置を受ける条件として認定基準が示されていることが多い。

3. 農業産業化の支援対象の変更—農民專業合作社

近年、龍頭企業と生産農家とを仲介する存在として、農民專業合作經濟組織が登場してきた。これらの組織は地元政府や仲介人、あるいは大規模農家や龍頭企業自体が主導する形で数多く設立されてきている。2000年代の半ばに入ると農民專業合作經濟組織が重視されるようになり、龍頭企業に与えられてきた支援策の対象に農民專業合作經濟組織も加えられるようになっていく。牛(1997)によると、農業産業化政策の本格化とともに、農業発展を促進する経営モデルの中で農民專業合作經濟組織が広く注目されてきた。すなわち、農業産業化モデルとして農民專業合作經濟組織が生産農家を主導する「農民專業合作經濟組織+生産農家」や、アグリビジネス企業と生産農家の間に農民專業合作經濟組織が入って仲介的な役割を担い、農業発展を推し進める「企業+農民專業合作經濟組織+生産農家」といったものが提起され、中央・地方政府からの政策的支援も強化された。中央政府による農民專業合作經濟組織に対する財政面での支援を見てみると、2003年から2005年には中央財政から合計1億5,000万円の資金がモデル地点設立のために投入された。さらに2004年には、農業部が12省・市を農民專業合作經濟組織のモデルと認定し、111社(2005年は143社)の農民專業合作經濟組織をモデル地点として指定し、中央財政から約2,000万円の財政支援が行われた。財政部も250社(2005年は450社)の農民專業合作經濟組織モデルを選定している。また、省レベルでも6,700万円(2005年は1.4億元)の財政資金を運用し、600社以上(2005年は1,100社前後)の省レベルモデル地点を設立している。2004年末には23の省において、農民專業合作經濟組織の発展を支援する政策が講じられており、登記や資金・信用貸出面での支援、また税制面での優遇、土地・電力利用や輸送面でも政府がサポートしている(『中国農業発展報告2005』p.51, 『中国農業発展報告2006』pp.46~47)。

その一方で、農民專業合作經濟組織に対して明確な法的根拠が一貫して与えられず、農民專業合作經濟組織の具体的な名称には地域や事業内容によって大きな相違が存在した。張(2004)によると、中国の農民專業合作經濟組織は、概して規模が小さく経営能力や財政的基盤が弱い。産地仲介人や龍頭企業が農民專業合作經濟組織を実質的な下請機関としてコントロールし、産地の形成や管理を行っているケースも数多く見られるという。この問題に対処するため、中国政府は農民專業合作經濟組織の規範化に向け、「農民專業合作社法」は2006年10月に全人代常務委員会を通過し、2007年7月に施行された。この農民專業合作社法では、他国の協同組合法と同様に、加入・脱退の自由、民主的管理、利用高配当の原則、一

人一票の原則等が規定されている。このように、農民專業合作社法施行後、農民專業合作經濟組織が農民專業合作社へ脱皮した。また、政府と農民專業合作社との関係については、政府は農民專業合作社の發展のために基本的に支援、指導を行うとしており、そのために必要な産業政策を実施するとしている。2008年中国共産党党中央と国務院が公布した一号文件「農業インフラ建設の強化とともに農業發展の促進そして農民の収入増加」でも、農民專業合作社に対する政策的支援が明記されていた。農業産業化における農民專業合作社に対する期待の大きさが示されている。

中国農業部農村合作經濟管理總局の統計によると、2009年6月末までに、中国の工商登記管理機關に登録済みで、法人格を取得した農民專業合作社は17.9万社を超え、生産農家は3,480万戸と、全生産農家の13.8%に達したとされる。総数でみると、2006年の「農民專業合作社法」公布後、ほぼ3ヶ月に2万社のペースで増加していることになり、農民專業合作社は急速に中国農村に普及しているといえる。

また、農業部農村合作經濟管理總局の統計によると、業種は耕種農業(野菜、果樹、穀物等)47.8%、畜産業(養豚、採卵鶏、ブロイラー等)30.3%、農業機械農民專業合作社5.1%、林業関係農民專業合作社4.6%、漁業関係農民專業合作社4.5%などと広義の農業生産部門が主であるが、他にも広くアグリビジネス一般、とくに農産物の一次加工、商業、流通業、サービス業、グリーンツーリズム等の分野にも進出している。また、2008年の規制緩和によって、一部では、農業保険、資金融通(一種の金融業)等の分野に進出する農民專業合作社もみうけられる。韓(2007)は農民專業合作社の設立主体を整理した。およそ①技術普及協會が主体となったもの、②農業技術普及ステーション等の政府機關、幹部が主体となったもの、③供銷農民專業合作社が主体となったもの、④龍頭企業が主体となったもの、⑤大規模農家、專業生産農家が主体となったものに大別できるという。

2009年には、農業部などが「農民專業合作社のモデル農民專業合作社建設活動を促進することに関する意見」を提案した。この「意見」では、全国から優れた農民專業合作社をモデル農民專業合作社として選別することで、農民專業合作社全体の運営改善と規範化向上を推し進めることを目的としている。加えて、2010年に中共中央国務院が公表した一号文件「都市および農村開發の全体計画を強化し、農業および農村開發の基盤をさらに強化することに関するいくつかの意見」においてもモデル農民專業合作社設立の重要性が提唱された。

税制面では、2008年に財政部と国家稅務總局から「農民專業合作社の稅收政策に関する

通知」が公表された。この通知によって、農民專業合作社が農産物を販売したり、生産農家が農民專業合作社から生産資材を購入したりする際に、「増値税」(付加価値税)が免税され、農民專業合作社と生産農家との間の農産物や農業生産資材の売買契約に関する税金や、印紙税の一部についても免除されることとなった。また農民專業合作社の発展を支援するため、省レベル独自で不動産や土地関連の課税を免除する政策も行われている。

2011 年末の時点において、国内の 16 省(自治区・直轄市)が農民專業合作社の地方法規を制定し、30 省(自治区・直轄市)が農民專業合作社の発展を支援する政策文書を発表している。国家發展改革委員会、財政部、商務部、国家工商行政管理総局、国家稅務総局、中国銀行業監督管理委員会も具体的な政策を定め、プロジェクト支援、財政補助・奨励、登録登記、租稅優遇及び金融助成等の多くの面で農民專業合作社の発展を促している。2011 年において農民專業合作社を助成するための中央財政資金は 10 億元を超え、1 級行政区¹⁾の財政資金は 32.4 億元に達した。

一方、各種の財政補助や稅制優遇を受けるため、農民專業合作社の形式をとる実質的な私企業が数多く存在した。そのため、2014 年に農業部が「農民專業合作社の規範發展を牽引・促進することに関する意見」を打ち出し、農民專業合作社法に則るように規範化を進めている。

注：

1) 1 級行政区は大陸に 31 行政区(4 直轄市、22 省、5 自治区)がある。直轄市は北京、天津、上海、重慶の 4 市がある。省は山東省、河北省、遼寧省など 22 省がある。少数民族自治区は内蒙古、広西壮族、チベット、寧夏回族、新疆ウイグルの 5 自治区がある。

第2節. 中国ブロイラー産業を巡る環境

1. 中国ブロイラー産業を巡る政策環境

中国ブロイラー産業を巡る政策動向として、①環境汚染への対応、②大規模化への促進、③生体市場の閉鎖、④飼料の安全規制等が挙げられる。

中国の農業構造調整政策で、畜産業は飼育規模を拡大し品質を向上させたと同時に家畜・家禽飼育は深刻な環境問題をもたらした。家畜・家禽飼育過程で発生する汚水、糞尿や飼料残渣等汚染物が山の様に堆積している。科学的な集中処理がなされず、生態系に多大なダメージを与え、結局畜産業の持続可能な成長を阻害している。中国政府は2013年の一号文件「現代農業の発展を加速し、農村開発の活力をさらに高めることに関するいくつかの意見」ではじめて「畜産飼育汚染防止整備要求」を発表している。環境汚染を改善するため、2013年10月「畜産規模飼育汚染防除条例」が国務院第26回常務会議によって承認され、2014年に施行された。広大な地域が「家畜家禽飼養禁止区域」に指定され、区域内に立地する畜舎や鶏舎は立ち退きを強いられている。

次に小規模家族経営から企業化・大規模化への転換が政府によって提唱された。2017年に中国農業部によって「畜産生産廃棄物資源化利用行動計画」が施行され、畜産生産の大規模化、畜産廃棄物によるバイオガス生産、自家製肥料生産等を推進する意向が示された。さらに政府は畜舎や鶏舎から出る廃水に対し、水質基準の順守を厳しく求めているため、畜舎や鶏舎の設備コストが上昇している。生産農家、特に資金力の弱い小規模農家にとって対応するのが困難な状況になっている。

また近年、鶏インフルエンザによる食品安全に関わる事故が多発し、消費者の鶏肉に対する安全性や品質に関する意識が高まっている。処理加工企業は成鳥の引き取り時に、鶏肉の品質や衛生基準をより一層厳しく見るようになってきている。一方、食品の安全性を強化するため、政府は生体家禽市場での流通を縮小させた。中国では、市場で生体の鶏を買い、自宅で処理して食べる習慣があったが、2016年12月以降、国内で人への鳥インフルエンザ感染が多数報告されたことを受け、政府は人と家禽の接触を減らすため、生体家禽市場を相次いで閉鎖した。

さらに中国の飼料の安全上の問題も依然として深刻である。中国における飼料製品の品質合格率は2006年の89.4%から2010年の93.9%へと向上したとされるが、違法物質の使

用，偽劣悪飼料の販売等，飼料の安全をめぐる情勢は依然厳しい．このため，「飼料工業 12 期 5 カ年発展計画」では飼料製品の品質合格率の目標を 95%以上とするとともに，2012 年 5 月 1 日からは「飼料及び飼料添加物管理条例」が改正，施行されている．同条例では，新飼料，新添加物の開発には 5 年の監視観測期間を設ける（同条例第 11 条）など，全体として飼料および飼料添加物の開発，生産，販売，輸出入等の規制を強化している．これによって，飼料の安全水準の向上とともに，飼料生産，販売等の障壁が高くなり，飼料企業の合併，大規模化が進むことが期待されている．

2. 中国ブロイラー産業を巡る市場環境

中国において畜産物である豚肉、牛羊肉、家禽肉等の中で、特に鶏肉の生産量は急速に増加している。表 1-2-1 に示したように、2000 年代までに、新しい鶏種、配合飼料・薬品などの開発によって安価な鶏肉の大量生産に成功して大発展を遂げた。2000～2013 年には、中国国内の旺盛な需要を背景とし、拡大傾向で推移し、成長期に入ったといえる。その要因としては、USDA(2011)は養鶏場の集約化に伴う生産効率の向上や原種鶏の安定供給など生産基盤が整ってきたことがあると分析している。あらゆる産業にライフサイクルがあるように、中国ブロイラー産業は導入期、成長期を経て、生産量がやや減少傾向に転じている。現在、生鮮志向、健康と安全を志向する消費者に加え、環境規制による飼育区域の制限等によって調整期に入ったといえる。

表 1-2-2 に示したように、鶏肉の消費量も著しく増加して伝統的に消費される豚肉に次ぐ二番目の食肉となっている。豚肉の消費量は年々減り続けているのに対し、鶏肉の消費量は増加の一途を辿っている。鶏肉の消費パターンは地域によって異なっており、北方はブロイラーが中心であり、南方は在来種の黄羽肉鶏や他の地鶏、ブロイラー等多様性がある。中国ではブロイラーが、1980 年代に中国の社会・経済改革を契機に、日本の鶏肉需要に対応するための輸出仕向け用として導入され、発展した経緯がある。中国産業信息网(2016)によると、年間生産羽数はブロイラーが約 44 億羽、黄羽肉鶏は約 40 億羽あるという。

鶏肉協会(2015)によると、中国人の鶏肉の平均消費回数は 1.35 回/週である。WATT Poultry USA(2017)によるとアメリカでは鶏肉の平均消費回数は 2.60 回/週で、中国を大きく上回っている。中国では、洋風化を代表するファストフード等には鶏肉が多く利用されているのに対し、伝統的な家庭の肉料理では豚肉に関する調理法が圧倒的に多く、鶏肉は手間のかかる煮込みなどの調理法に限られている。従って従来 of 食習慣の影響により、鶏肉が消費される場合は家庭消費より家庭外消費が多かった。しかし、食習慣は洋風化が進み、中国畜産品市場年度報告(2007)によると、鶏肉消費は家庭消費が最も多く、次に家庭外消費、加工消費となる。家庭内消費と家庭外消費の割合はほぼ同程度になりつつあり、加工消費は急速に増加している。加工品の消費の増加が顕著になっており、加工技術や包装技術の進歩によって手軽に食べられる。また中国ブロイラーの家庭消費の形態について、張・小栗(1999)は、以前は生体や屠体のまま販売されることが多かったが、食生活の変化から生体販売は少なくなり、部位別解体品の消費形態が増えているものの、まだ全体の鶏肉製品に占める割合

表 1-2-1 世界各国の鶏肉生産量のランキング (千 t)

	1997	2002	2005	2008	2011	2014	2017
アメリカ	12,266	14,382	15,870	16,561	16,694	17,542	18,938
中国	2,650	5,400	10,200	11,895	13,200	13,156	11,700
ブラジル	4,461	7,040	9,350	11,033	12,863	12,946	13,612
EU	6,539	6,970	8,169	8,560	9,320	10,450	12,060
インド	—	—	1,900	2,490	2,900	3,930	4,640
ロシア	200	470	900	1,600	2,575	3,958	4,658
メキシコ	1,493	2,108	2,498	2,804	2,906	3,025	3,400

資料：USDA「World Markets and Trade」より作成。

表 1-2-2 中国における食肉の消費量の推移(千 t)

年	食肉				
		豚肉	牛肉	羊肉	家禽肉
1985	19,209(100%)	16,547(85.9%)	467(2.4%)	593(3.1%)	1,602(8.3%)
1990	28,364(100%)	22,811(79.8%)	1,256(4.4%)	1,068(3.7%)	3,229(11.3%)
1995	52,003(100%)	36,484(69.4%)	4,154(7.9%)	2,015(3.8%)	9,350(17.8%)
2000	59,512(100%)	39,660(66.0%)	5,131(8.5%)	2,641(4.4%)	12,080(20.1%)
2005	69,375(100%)	45,553(65.6%)	5,681(8.2%)	3,501(5.0%)	14,640(21.1%)
2010	77,792(100%)	50,712(64.0%)	6,531(8.2%)	3,989(5.0%)	16,560(21.0%)
2013	85,350(100%)	54,930(64.4%)	6,732(7.9%)	4,081(4.9%)	19,607(22.8%)

資料：中国各年統計年鑑より作成。

は低位であるが、調理済み製品や加工品も相次いで開発されていると分析している。李・王・徐・曾・李・張・陳・周(2014)は広州、南寧、上海、杭州、南京市民を対象に鶏肉製品の家庭消費状況の調査結果として、市場で生体へ購入意欲のある人は 38%、チルド品へ購入意欲のある人は 60%で、鶏肉の鮮度の良さ等に関心が強いと考察した。王(2013)は鶏肉の販売価格、消費者の収入等が鶏肉の購買行動へ与える影響を検討し、今後消費者の収入向上に

つれて鶏肉の消費量も伸び、鶏肉の販売価格の変動は鶏肉の消費量に大きく影響していると述べた。

中国国内において鶏肉消費や、鶏肉の生産量が大きく増えている反面、断続的に発生している鳥インフルエンザや、鶏肉に関する安全事件も消費者の神経をとがらせている。木田・木下(2017)によると、中国での鳥インフルエンザの発生により 1997 年から、日本向けの鶏肉輸出は加熱調製品の形へ変更しつつある。その後 2014 年、マクドナルド用のチキンナゲットに消費期限切れ鶏肉を使用していた問題が発覚した影響で、ファストフード店やコンビニエンスストアの需要が減少した。チルドでの鶏肉の輸出実績はなく、輸出向け非加熱鶏肉は、現在冷凍もしくは加塩品のみであるという。また中国国内においても、2014 年鶏インフルエンザの蔓延により、中国の一部の都市で生体の取引が禁止されるようになった。中国人の生体で購入する消費習慣は衝撃を受けたのではないかと予測できる。

このように中国ブロイラー産業は調整期に入っているが、今後如何に鶏肉価格の安定性を確保できるのかが課題として残される。

3. 山東省におけるブロイラー産業の現状

山東省は渤海、黄海に突き出した山東半島を含む沿海省で、緯度は北緯 34°22.9'～38°24.0'で、日本の東北地方南部から九州以北の地域に重なる。土地面積は 15.71 万平方キロメートルである（日本の国土面積の 41%）。省内を北東の方角に黄河が流れ、渤海に注いでいる。黄河の流域には、黄河により長い歳月をかけ運ばれてきた土砂が沖積した広大な平原地帯（土地面積全体の 19%）が形成されている。日本のような高い山はほとんどなく、省内中央部に低い山地が広がっている。気候は温帯モンスーン気候に属し、四季の移り変わりがあり、降雪もある。年平均気温は 12～14 度である。山東省は中国のなかでも比較的農業や畜産業にとって恵まれた自然条件を備えた地域である。山東省は中国において農業が最も盛んな地域の一つであり、野菜、果実の生産額はともに全国 1 位である。さらに日本への農産物輸出額においても山東省は全国の 35.6%を占め、トップの地位にある。

中国で家禽肉は、伝統的に盛んに消費されている食肉であり、他の食肉に比べて安価なこともあり、景気の影響を受けにくい安定した需要のある食材である。鶏肉が約 7 割を占める一方、アヒル、ガチョウやその他の食鳥肉に対する需要もある。中国牧畜業信息网によると、2015 年に 5 千万羽以上の大手 38 社のブロイラー処理加工企業の年間処理羽数は 35.3 億羽で、中国全体の半分以上を占めている。表 1-2-4 に示すように、1985 年から山東省の家禽肉生産量は常に上位にあり、2000 年代以降、山東省の家禽生産量は大きく他を引き離して 1 位となっている。

中国では、1997 年には鳥インフルエンザ、2003 年に SARS の発生が確認されたことから、一部の地域で家禽類の生産が低迷した。しかし中国最大の家禽類生産地域である山東省は鳥インフルエンザなどの発生が報告されなかったことから、これらの影響を受けず生産量は一貫して増加傾向を示している。豊富な家禽肉を求めて、日本の食品メーカーも進出しており、鶏肉の一大加工貿易基地となっている。

農業生産のみならず、農民組織の発展においても山東省は全国をリードしている。山東省牧畜局によると、山東省における家禽処理加工企業は 403 社あり、家禽の処理量は中国全体の 35%を占めているという。農民專業合作社法制直後の 2006 年末まで、山東省では、技術協会や專業協会などの農民專業合作經濟組織が 25,586 社設立され、中国全体の 17%を占めていた。2009 年末までに農民專業合作社は 26,000 社を数え、全国 1 位となっている。

表 1-2-4 1985 年から 2014 年までの家禽肉の生産量ランキング（千 t）

1990		2000		2008		2014	
広東省	540	山東省	1,676	山東省	2,232	山東省	2,486
江蘇省	349	広東省	1,092	広東省	1,462	広東省	1,430
貴州省	332	江蘇省	965	広西省	1,137	広西省	1,353
山東省	300	四川省	879	江蘇省	1,128	江蘇省	1,319
安徽省	210	吉林省	815	遼寧省	1,108	遼寧省	1,281

注：ブロイラーの生産量は，家禽肉の生産量の約7割程度であると推計される。

資料：中国各年牧畜業年鑑より作成。

第3節. 考察

中国の農業産業化政策が提唱された当初は、龍頭企業と呼ばれるアグリビジネス企業を政策支援対象にしてきた。しかし企業と生産農家との契約取引が安定的ではなく、契約の不履行問題が多発していた。

それでインテグレーターである龍頭企業と生産農家と結びつける仲介役として注目されたのが農民專業合作社である。また農業政策において、農民專業合作社を支援の対象とする修正も始まり、税制や財政等の面で優遇が施されていた。現在農業産業化政策の支援対象に加わった農民專業合作社に注目して、処理加工企業と飼育農家との取引において生じるコンフリクトを緩和・解消することが期待された農民專業合作社の実際の機能を分析する必要がある。

中国の農業構造調整政策で、畜産業は飼育規模を拡大し品質を向上させたと同時に深刻な環境問題をもたらした。そのため政府は、広大な地域を飼育禁止区域に指定し、飼料添加物の使用の規制強化、畜産技術の改善、畜産業廃棄物の資源化を行うように呼びかけ、環境汚染の防止を図っていた。飼育禁止区域に立地している生産農家、資金難で糞尿処理施設の導入が実現できない生産農家は廃業に追い込まれていた。また食品安全事故が多発していることへの対応として、政府は生体市場を閉鎖し、生産農家は処理加工企業によるインテグレーションに組み込まれざるを得なくなった。処理加工企業もブロイラーを引き取る際により厳しい検査をするように変更した。生産農家はこのような状況で、如何にインテグレーションに対応しているのかを分析する必要がある。

中国国内消費では、中国では昔から生体の形で鶏肉を購入する習慣があった。鳥インフルエンザの感染を防ぐために生体市場の閉鎖に加え、消費者の新鮮志向により、今後の消費形態はチルド品へ変更すると予測できる。また加工品の消費の増加が顕著になっている。輸出について、木田・木下(2017)は、鳥インフルエンザや使用期限切れ鶏肉事件の影響で、輸出向けは主に加熱調製品が多く、残りの非加熱鶏肉は冷凍もしくは加塩品のみで、チルド品がないことを明らかにしている。処理加工企業の販売戦略は消費者の嗜好によって決められ、処理加工企業の調達戦略はその販売戦略に連動して決められている。処理加工企業の販売戦略と調達戦略を把握することが、処理加工企業と飼育農家とのコンフリクトの緩和につながると思われる。

こうした養鶏業の位置づけの変化に伴い、如何に安定した価格で安心して消費できる鶏肉を消費者に提供することができるかが、中国養鶏業の課題として登場している。鶏肉にかかわる安全性に対する議論の高まりは、従来の供給システムを見直そうとする動きをはらむものである。山東省は鶏肉の生産量は全国1位の座を占めている。また、農業産業化の進展が最も早い地域でもあり、農民專業合作社の発展も全国をリードしている。本研究では山東省を対象に、環境汚染規制や食品安全事故が多発している中で、鶏肉を安定した価格で安心して消費者に届けるフードチェーンを構築するための、ブロイラー産業の対応を明らかにするために、フードチェーンに属する処理加工企業、農民專業合作社と生産農家との取引関係を分析する。

第2章 中国ブロイラー産業における処理加工企業のインテグレーション戦略

第1節. はじめに

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る。張・小栗(1999)によると1990年代に、メーカー(飼料や雛の生産と鶏肉加工を行う会社)は飼料の生産と販売の拡大を目指し、養鶏農家はブロイラーの安定的な販売先を求め、メーカーとの契約によるインテグレーションが進んだという。

中国ブロイラー産業はインテグレーションによって成長してきたが、張・周・張(2014)に指摘されたように、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も課題として残されている。

ブロイラー・インテグレーションであるラテンアメリカの事例を分析した清水(2014)は、インテグレーションは処理加工企業の戦略によってもたらされるものであると指摘する。しかし、中国ブロイラー産業において処理加工企業の戦略分析にまでは踏み込んでいない。ブロイラー処理加工企業のインテグレーション戦略を把握することが中国ブロイラー産業におけるインテグレーションの解明につながり、生産農家とブロイラー処理加工企業との間でのコンフリクト解消方法の一端を示すことができると思われる。

インテグレーションの発祥地であるアメリカのブロイラー・インテグレーションを研究したMacDonaldら(2004)は価格リスクと生産リスクの観点から、スポット取引、販売契約、生産契約を比較した。本章はMacDonaldらの分析視角をもとに、中国ブロイラー産業においてインテグレーターの役割を果たすと思われる龍頭企業であるブロイラー処理加工企業を中心に、インテグレーターと生産農家との取引形態や、リスクの分担に着目して上流側へのインテグレーションとしての調達戦略と下流側へのインテグレーションとしての販売戦略を明らかにする。

第2節. ブロイラー処理加工企業のインテグレーション

中国牧畜業情報網によると、2015年にトップ大手38社のブロイラー処理加工企業の年間処理羽数は35.3億羽で、中国全体の半分以上を占めている。聖農株式会社の年間処理羽数は3.5億羽で最も多い。正大株式会社、新希望六和株式会社、山東鳳祥株式会社、仙壇株式会社等各社の年間処理羽数は1億羽を超え、残りの大手ブロイラー処理加工企業の年間処理羽数は5,000万羽以上であるという。

本章では、ブロイラー処理加工企業の事例として以下の3社を取り上げる。まず1社は、山東省龍頭企業の認証を受けているZ社で、上述した大手ブロイラー処理加工企業の範疇に入らない年間処理羽数5,000万羽弱の中堅のブロイラー処理加工企業である。残りの2社は、国家級龍頭企業の認証を受けている飼料製造商社から成長した大手ブロイラー処理加工企業の新希望六和株式会社(以下X社と省略する)の子会社であるXC社とXD社である。Z社は5,000万羽、XC社とXD社は2,000~3,000万羽ほどの年間処理規模を有している。聞き取り調査の対象とした3社の規模はインテグレーションを図っている処理加工企業としては一般的な規模である。Z社は処理加工部門を起点としてインテグレーションを図ったのに対し、XD社の事例では飼料の生産資材部門を起点とし、XC社の事例では生産部門の農民專業合作社を起点としたインテグレーションが展開されている。

1. Z社のインテグレーション

Z社は2003年に設立された。山東省日照市五蓮県に位置し、資本金は1,800万元、従業員数は1,200人ほどである。年間出荷羽数150万羽規模の直営養鶏場を1ヵ所設置しており、ブロイラー飼育と処理加工まで統合を図っている。Z社の生産、流通構造について図2-2-1に示した。特徴として、川中にある処理加工企業であるZ社がインテグレーターとなり、生産農家或いは生産農家を組織した農民專業合作社或いは仲介人と販売契約を結ぶ形で提携し、川上への統合を図っている。

調達方式については、表2-2-1に示したように、販売契約を中心に、スポット取引と直営養鶏場を組み合わせて調達している。Z社の調達元は、直接取引する独立生産農家と農民專業合作社社長或いは仲介人を介した生産農家からなる。そのうち、農民專業合作社或いは仲介人は10人(社)、独立生産農家は110戸ほどで、調達範囲はZ社を中心に50km圏内である。農民專業合作社或いは仲介人と販売契約を交わす場合には、農民專業合作社社長或いは仲介人が代表となり、生産農家個人の希望等をもとに契約を結ぶ。販売契約は回転ごとに結ばれている。1回転のブロイラーの飼育日数は、入雛から出荷まで40～45日ほど要する。販売契約には、①Z社の責任事項であるブロイラーの決済方法、契約価格、②生産農家の責任事項であるブロイラーの飼育数量、出荷体重、出荷時期、③両者間の契約不履行責任事項である賠償、違反金等が明記されている。出荷以前までの雛、飼料等の所有権は生産農家側にあり、生産農家は契約を満たすように生産にかかわる意思決定をする。

次にリスクの分担に注目する。取引価格は、スポット取引の場合にはZ社は農民專業合作社或いは仲介人や独立生産農家と市場価格で精算する。価格リスクと生産リスクは生産農家側にある。販売契約の場合には、事前に統一した契約価格を決めて、出荷日に時価を基準に最終的な買取価格を決める方式を採用している。具体的には契約価格が時価より0.60元/kg上回る場合には「時価+0.60」で買い取る。この場合は価格リスクが生産農家側にある。時価より0.00～0.59元/kg上回る場合には価格リスクはZ社が負担し、契約価格でブロイラーを買い取る。時価より低い場合には、時価で買い取る方式を採用している。この場合、価格リスクは生産農家が負う形となる。調達量を確保するために、調達元の規模が大きい場合に若干契約価格を引き上げることもある。このように予めブロイラーの取引価格の決定方法を定めておくことによって、Z社と生産農家がブロイラーの価格リスクを分担している。生産農家は自ら鶏舎、養鶏施設等を整え、雛、飼料等のブロイラーを飼育する過程に

必要とされる生産資材を購入し、生産資材価格の変動による価格リスク、及び疫病の発生による損失を全額負担する等生産リスクを抱えている。

Z社にとって生産農家と販売契約を結ぶことは、安定的なプロイラー調達とともに、リスクの回避や投資の節約といったメリットがある。生産農家には契約を守ってもらうために事前に0.3元/羽の保証金を納付させている。Z社にとって、生産農家が分散しているため、飼育過程における情報を把握しきれないので、品質管理や安全性の徹底等の面では課題が残されている。また飼料価格の高騰や環境規制により、中小規模農家の脱落が進み、プロイラーの安定確保に苦勞しているという。

表2-2-2に示すように、Z社は主に冷凍品を中心に販売している。2012年に加工ラインを増設し、加工品を製造し始め、年々チルド品と加工品の占める割合は増加している。冷凍品は全国各地にある遠距離卸売業者に市場販売するのに対し、チルド品は保存期間が短いので、1ヵ月前に買い手である日照市及びスーパーマーケット等と契約が結ばれ、出

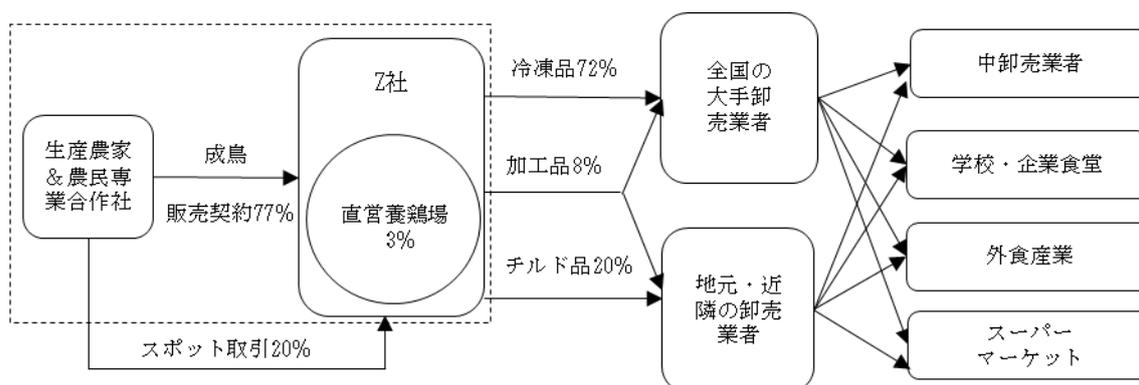


図2-2-1 Z社の生産・販売構造

資料：Z社への聞き取り調査により筆者作成。

注：点線で囲んでいるのはZ社によるインテグレーションの範囲である。

表2-2-1 Z社の調達方式別の調達量の推移（万羽）

	月平均調達量	スポット取引	直営養鶏場	販売契約
2015年	387	85 (22%)	12 (3%)	290 (75%)
2016年	412	82 (20%)	12 (3%)	318 (77%)

資料：Z社への聞き取り調査により筆者作成。

表2-2-2 Z社の月平均製品別の売上高の推移

	月平均処理 羽数 (万羽)	月平均売上 高 (万元)	冷凍品 (万元)	チルド品 (万元)	加工品 (万元)
2011年	142	2,500	2,475(99%)	25(1%)	0(0%)
2012年	233	5,417	4,496(84%)	704(13%)	217(3%)
2013年	279	6,750	5,333(79%)	1,013(15%)	405(6%)
2014年	367	7,083	5,453(75%)	1,275(18%)	354(5%)
2015年	387	8,417	6,397(79%)	1,515(13%)	505(6%)
2016年	412	7,917	5,700(72%)	1,583(20%)	633(8%)

資料：Z社の内部資料により筆者作成。

荷日になると、市場価格で買い手側に販売する。チルド品は冷凍品に比べて、割高で販売できるのに加えて、冷凍品ほど製造と保存費用がかからないため、今後はチルド品を増やす意向である。両方とも運賃は買い手側が負担する。加工品のうち、冷凍したものは遠距離輸送できるが、生鮮のものは近隣地域の小売業者や外食業者といった実需者に販売している。

注：

- 1) チルド品の保存期間は、後述するXC社に確認したところ、3～5日間であるという。Z社とXD社においても、大きな差はないと思われる。

2. X社のインテグレーション

X社は1998年に上場され、国家級龍頭企業の認証を取得している。元々飼料の製造から事業が始まり、やがてブロイラー、合鴨と豚肉の処理加工に乗り出した大手商社である。現在飼料製造や雛生産、食肉処理加工を取り扱う子会社数は800社ほど、従業員数は6万人を超えている。全国各地に販売網を構築し、無公害食品認定¹⁾を受けている。

X社は生産農家への飼料の販売を伸ばすため、生産農家と販売契約を結んでインテグレーションを図っている。生産農家が規模拡大する際の資金調達に困難があったので、X社は販売契約を結んだ上で飼料と雛を生産農家に掛売し、飼養後に成鳥を買い取る。成鳥の買取代金から生産資材の代金を差し引くことによって生産農家から飼料代金を確実に回収することができる。このようにX社は処理加工に参入している。山東省を主な生産拠点として、山東省にある処理加工を扱う子会社は13社を超えている。X社は自らが投資したブロイラーの処理加工施設の稼働率を高く保つために安定した成鳥の調達を必要とした。そのためにX社は調達方式として、子会社を通じた生産農家との販売契約或いはより生産管理を強められる生産契約を採用している。

X社は①零細生産農家が多数存在する地域(XD社はその代表例)と、②生産量の多い特定の養鶏場の近隣(XC社はその代表例)に処理加工を行う子会社の設立を進めた。子会社は各自の販売決定権を持っておらず、販売は山東省青島市に設置しているX社の本社販売部によって統制されている。

①XD社

XD社は2013年に設立された。山東省臨沂市蘭山区に位置し、資本金は1,500万元、従業員数は660人ほどである。特徴としてはX社によって生産資材供給、生産、処理加工まで統合されている。安定的なブロイラー調達を図るために農民專業合作社を設立し、小規模分散している生産農家との生産契約が中心である。販売は卸売業者を経由させている。インテグレーションを図ることによって取引費用が削減され、品質がコントロールしやすいことに加えて大量生産、大量販売による規模の経済も働く。図2-2-2に示すように、雛や飼料はX社の子会社で近距離にある雛生産子会社、飼料製造子会社から仕入れている。当該雛生産子会社の雛生産量はあまり多くなくXD社の需要を満たせず、他の雛会社からも一部雛を仕入れている。2015年に、XD社はD農民專業合作社を設立した。D農民專業合作社はXD社の原料調達部門に相当する。D農民專業合作社の設立前は周辺生産農家との販売契約によってブロイラーを調達していたが、D農民專業合作社の設立後は生産契約にシフ

トしていき、2017年には調達量の55%をD農民專業合作社組合員との生産契約、40%を生産農家や仲介人との販売契約によって賄っている(表2-2-3)。生産契約の割合を拡大する傾向が見られる。生産契約と販売契約のいずれの場合も、生産農家は生産設備である鶏舎のほか、労働力、水、エネルギー等を供給してブロイラーを飼育する。そしてブロイラーが一定の重量に達すると、D農民專業合作社が手配した労働者が集鳥してXD社に運ぶ。生産契約には、①D農民專業合作社の責任事項である雛・飼料・防疫薬品の供給数量、供給時期、供給価格、飼育技術の指導、飼育報酬、決済方法、②生産農家の責任事項であるブロイラー飼育数量、出荷体重、出荷時期、鶏舎規格、③両者の契約不履行責任事項である賠償、違反金等が明記されている。

次にリスク分担に注目する。生産契約では生産資材は、D農民專業合作社がXD社から雛、飼料といった生産資材の供給を受けてから、生産農家に配布する。雛、飼料やブロイラーの所有権は全てD農民專業合作社にあり、生産農家との間には売買が生じない。飼育過程の経営意思決定については、雛・飼料・防疫薬品の種類と供給数量、供給時期、飼育方法

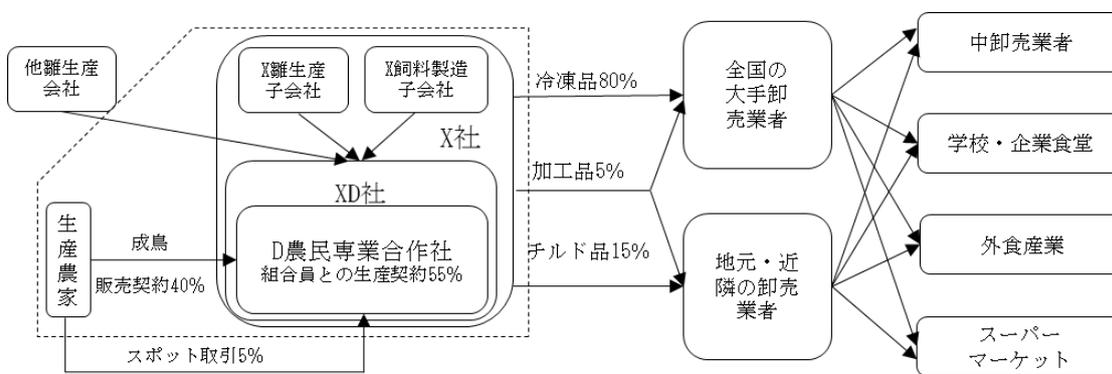


図2-2-2 XD社の生産・販売構造

資料：XD社への聞き取り調査により筆者作成。
注：点線で囲んでいるのはX社によるインテグレーションの範囲である。

表2-2-3 D農民專業合作社の調達方式別の調達量の推移(万羽)

	月平均調達量	スポット取引	販売契約	生産契約
2015年	180	36(20%)	144(80%)	0(0%)
2016年	200	20(10%)	90(45%)	90(45%)
2017年	220	11(5%)	88(40%)	121(55%)

資料：D農民專業合作社への聞き取り調査により筆者作成。

及び出荷時期の決定は D 農民專業合作社が行っており、飼育量は D 農民專業合作社と生産農家との双方が協議して決定する。生産資材の供給価格とブロイラーの飼育報酬は、D 農民專業合作社が提示して生産農家が判断して受け入れる或いは交渉する。このように雛、飼料等の生産資材とブロイラーの市場価格の変動による価格リスクは D 農民專業合作社側が負担している。生産農家は生産だけに専念すればよい仕組みとなっている。生産リスクは基本的に生産農家が負うものの、雛の問題、異常気象、伝染病の発生等生産農家の不可抗力による共通リスクについては、D 農民專業合作社もリスクの一部を負担する。

販売契約には、①D 農民專業合作社の責任事項であるブロイラーの決済方法、契約価格、②生産農家の責任事項であるブロイラーの飼育数量、出荷体重、出荷時期、③両者間の契約不履行責任事項である賠償、違反金等が明記されている。雛は生産農家自ら購入しなければならないが、D 農民專業合作社から購入する場合にも現金引換えとなる。飼料は必ず D 農民專業合作社から購入しなければならないが、資金繰りが困難な生産農家には掛売することもある。D 農民專業合作社は生産農家が競争関係にある加工企業へ横流しする契約違反行為を防ぐために飼料価格を比較的高位に設定し、それに合わせてブロイラーの契約価格も高位に設定している。出荷までの雛、飼料等の所有権は生産農家側にある。飼育過程の経営意思決定は基本的に生産農家とするが、飼料の使用と出荷時期は D 農民專業合作社が決め、飼育羽数は双方が協議して決定する。このようにブロイラーの市場価格の変動によるリスクは D 農民專業合作社が負担しているが、生産農家は生産資材の価格リスクと飼育過程に生じる生産リスクを抱えている。すなわち、生産契約は販売契約に比べ、リスクがより生産農家から D 農民專業合作社に移動している。小規模農家(1~3 万羽/回転)はリスク選好型で販売契約を選ぶ傾向があるのに対し、中規模以上の生産農家(5 万羽以上/回転)は安定的な利益を望むため、生産契約を選ぶ傾向があるという。

生産農家の立地範囲は D 農民專業合作社、即ち XD 社から 120 km 圏内にある。今後は徐々に 50~80 km 以内に縮小する計画である。具体的な方法としては新しく生産農家を開拓することや、既存の生産農家の鶏舎や設備等をより大きく建て替え、拡張すること、今後直営養鶏場を設置することで対応することとしている。処理加工施設の稼働率を保つには、毎日安定したブロイラーの供給量を必要とする。そのために生産農家を 50 組に分けて、毎日 9 万羽のブロイラー生産量を確保し、飼育期間 40 日間を経て大きく育ったブロイラーを XD 社に出荷する。10 日間の空舎期間を経てから、また雛を入荷して飼育するローテーションを行っている。しかし、稀に他の競争相手との競争により生産農家との契約が計画どおり結べ

ないケースもあり、若干量的確保に困難があるという。

製品の販売は主に冷凍品で出荷するほか、一部チルド品と加工品の販売も行っている。X社の指示の下、冷凍品を全国各地の大手卸売業者へ販売している。チルド品については、1ヵ月前に地元や近隣の卸売業者と契約を結び、比較的高い価格で販売する。同じ部位のチルド品は冷凍品より約400元/t高く売られている。またわずかながらも、加工品の生産・販売も行っている。製品別の販売量の推移から見ると、表2-2-4に示すように、チルド品と加工品の生産比重を拡大させている。販売方式としてチルド品は保存期間が短いため、事前に契約が結ばれるが、冷凍品は市場取引で販売されている。いずれも卸売経由で学校や企業の食堂、スーパーマーケット等の小売業者に供給する形を取っている。加工品のうち、冷凍したものは遠距離輸送できるが、生鮮品は近隣地域の小売業者や外食業者といった実需者に販売している。生産量が大きく自ら需給調整や部位調整することが難しく、ノウハウを持つ卸売業者に販売することにメリットがあるという。

ブロイラーを屠殺する際に1回目の薬品残留チェックを行い、製品に作り上げる際に2回目の薬品残留チェックを行う「ダブルチェック」を行っている。生産農家との生産契約は1年間を基本とし、違約行為がなければ自動的に延長される。生産契約においては、生産農家に薬品残留基準をしっかりと守ってもらうように雛を導入する前に15元/羽の保証金を納付させている。飼育規模があまり変わらず、薬品残留基準を満たしたら、保証金は次の回転に回す。資金繰りが困難な場合には10回転に分けて、毎回1.5元/羽の保証金をブロイラーの売上高から控除する。販売契約も1年間の契約で、生産農家に薬品残留基準を守ってもらうために雛を導入する前に0.5元/羽の保証金を納付させている。生産契約の保証金が販売契約に比べて高いのは、生産契約は雛、飼料といった生産資材を全て先にD農民専業合作社から生産農家に供給しているのに対し、販売契約は生産農家が自ら生産資材の購入

表2-2-4 D社の月平均製品別の販売量の推移

	月平均処理羽数 (万羽)	月平均製品数量 (t)	冷凍品 (t/月)	チルド品 (t/月)	加工品 (t/月)
2014年	156	2,600	2,600(100%)	0(0%)	0(0%)
2015年	180	3,000	2,550(85%)	450(15%)	0(0%)
2016年	200	3,500	2,800(80%)	525(15%)	175(5%)

資料：XD社への聞き取り調査により筆者作成。

を行うので、生産農家が他の処理加工企業に横流しする機会主義的行動をもたらす潜在的な損失が大きいからという。薬品残留基準を満たしたら、保証金は自動的に次の回転に回す。薬品残留基準を満たしていない場合には、契約が打ち切られ、保証金は全額徴収される。このように保証金と厳しい罰則を設けて衛生管理の改善を図ろうとしている。また、現在加工会社名、利用飼料等生産履歴情報の管理を進め、生産履歴情報システムを構築している。

②XC社

XC社は山東省臨沂市上冶工業園に位置し、年間処理羽数は2,300万羽、従業員数は500人ほどのブロイラー加工企業である。XC社は2013年に、X社とXC社のブロイラー調達元となるC農民專業合作社の社長R氏が資金を出し合って設立された。その設立経緯は、まず2010年にR氏が主導してブロイラーの生産と調達を行うC農民專業合作社を設立した。これまで、C農民專業合作社が生産したブロイラーは遠隔地にあるX社の他の子会社に輸送され、処理加工されていた。C農民專業合作社の生産規模が拡大するにつれ、輸送過程で生じかねないブロイラーの死亡等による損失を防ぐために、産地での処理加工が必要とされ、2013年にXC社が生まれた。XC社の資本金は800万円で、そのうちX社は51%、R氏は49%の割合を占めている。土地、屠殺・処理加工ラインに費やす費用はR氏が負担し、XC社は年間290万元ほどのリース代をR氏に支払う。営業利益の51%はX社に、49%はR氏の取り分となる。特徴としては、XC社のブロイラーの調達元であるC農民專業合作社の社長R氏はXC社の出資者でもあり、C農民專業合作社の生産システムは直営養鶏場が中心となること、XC社とC農民專業合作社が提携して、経営の安定性を図ること、卸売経由で販売すること等がある。R氏がインテグレーターとなり、生産から処理加工まで統合を図っている。

飼料については、X社の生産した飼料の利用を義務付けられているため、図2-2-3に示すように全量をXD社と同じく近距離にあるX社の飼料製造子会社から仕入れている。雛についての特別な規定はなく、XD社と同じくX社の子会社で近距離にある雛生産子会社以外に、他の雛生産会社からも雛を仕入れている。

XC社のブロイラー調達はC農民專業合作社との生産契約のみで賄っている。生産契約の主体はXC社とC農民專業合作社の社長R氏である。R氏が生産農家を代表してXC社と生産契約を結ぶ。生産契約の契約内容はXD社の生産契約と同様で、生産リスクはC農民專業合作社、即ち生産農家側にあり、価格リスクはXC社に帰属するように分担している。雛、飼料、ブロイラーの所有権は全てXC社にあり、C農民專業合作社が生産した全てのブ

ロイラーを XC 社に販売する義務が盛り込まれている。飼育過程の経営意思決定については、雛・飼料・防疫薬品の種類と供給数量、供給時期、飼育方法、出荷時期、生産資材の供給価格とブロイラーの飼育報酬は XC 社が決定するが、C 農民專業合作社社長の R 氏が XC 社に資本を投入しているため、R 氏と協議して決定する。

C 農民專業合作社の生産は直営養鶏場を中心に行うが、生産農家からも調達している。現在 C 農民專業合作社は 12 ヲ所の直営養鶏場を有している。実質的には R 氏が所有権を持っているが、R 氏は C 農民專業合作社の社長であるため、農民專業合作社の直営養鶏場と考えられる。全ての直営養鶏場は C 農民專業合作社の 10 km 圏内以内に立地している。直営養鶏場の飼育規模はおおよそ 350 万羽、年間 6 回転飼育して合計 2,100 万羽を出荷することができる。また生産農家は 40 戸で、夫婦 2 人の経営体制で平均飼育規模が 1 万羽である。人力による鶏舎の清掃や空舎期間が直営養鶏場より長いため、年間に 5 回転を実現し、年間合計 200 万羽を飼育している。しかし前述した「畜産規模飼育汚染防除条例」の影響で、やむを得ずブロイラー生産から退出する組員員生産農家が相次いで出てきている。C 農民專業合作社担当者の話によると、今後のブロイラー調達方式は徐々に直営養鶏場に転換しつつあるという。ブロイラー飼育をやめた元生産農家は直営養鶏場の労働者として雇われている。インテグレーターの役割を果たした C 農民專業合作社の社長が元々大規模農家であるため、直営養鶏場への投資を図り、さらに処理加工まで資本参入して XC 社を設立し、安定的なブロイラー供給・処理加工のバリューチェーンを構築した。

販売については、X 社の指示の下、XC 社が処理加工した鶏肉製品の冷凍品は、保存期間が長く長距離輸送できるため、統一した価格で全国各地の販売網を通じて卸売業者に市場取引で売り渡す。XC 社は XD 社と同じ地域に立地している。チルド品については、XD 社との競合を避けるために、地元卸売業者に販売せず、近隣の都市の卸売業者へ販売している。チルド品の 3~5 日間と短い保存期間を考慮し、卸売業者と 1 ヲ月前に契約を結んで取引する。加工品は生産していない。運賃は買い手側の卸売業者が負担する。それぞれの卸売業者は買い取った冷凍品をそのまま当該地域のスーパーマーケット、学校食堂や仲卸売業者に販売するが、チルド品は細かく切ったりする等加工度を高めて当該地域のスーパーマーケット、学校食堂に売り渡すという。XC 社と川下との関係では、卸売業者を経由して販売

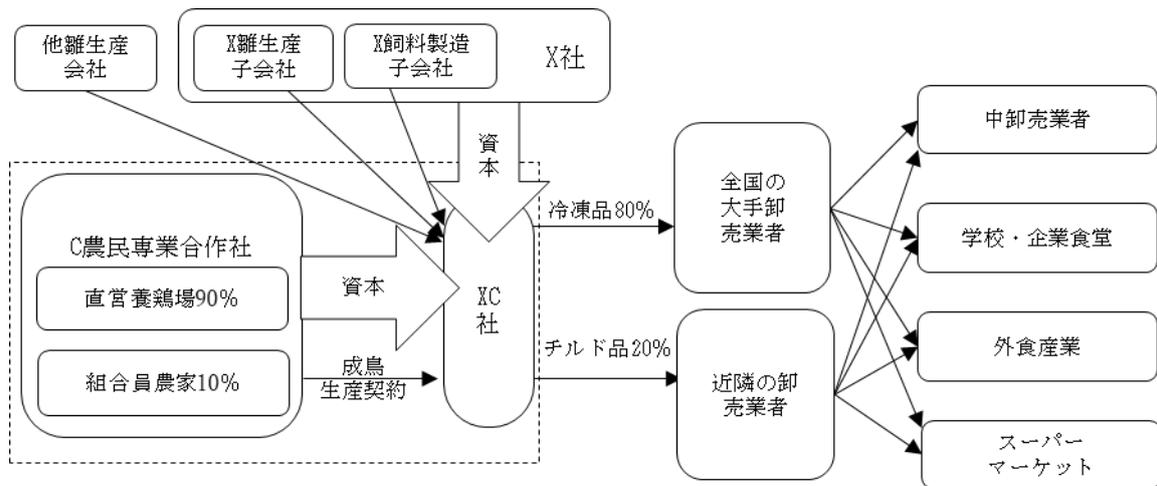


図2-2-3 XC社の生産・販売構造

資料：XC社への聞き取り調査により筆者作成。

注：点線で囲んでいるのはC合作社によるインテグレーションの範囲である。

表2-2-5 XC社の月平均製品別の販売量の推移

	月平均処理羽数 (万羽/月)	月平均製品数量 (t/月)	冷凍品 (t/月)	チルド品 (t/月)
2013年	130	2,076	2,014(97%)	62(3%)
2014年	143	2,285	2,125(93%)	160(7%)
2015年	156	2,492	2,243(90%)	249(10%)
2016年	182	2,907	2,471(85%)	436(15%)
2017年	195	3,115	2,492(80%)	623(20%)

資料：XC社への聞き取り調査より筆者作成。

する戦略を取っている。2013年のXC社の設立後、表2-2-5に示すように処理羽数を確実に増加させるとともに、徐々にチルド品の占める割合が拡大してきている。それは都市部のスーパーマーケットなどで消費者のチルド品に対する需要が高まっていることを示唆している。チルド品の販売価格は同じ部位の冷凍品より約400元/t高いので、今後チルド品の生産量の割合を高める計画である。現在は加工品開発の人材確保や生産コストの増大等を懸念し、加工品は生産せず、冷凍品やチルド品を中心に生産している。品質管理では、加工会社名、利用飼料等生産履歴情報の管理を進め、生産履歴情報システムを構築している。

以上のように R 氏は、XC 社に対して原料のブローラーを供給する取引関係がある上、XC 社の共同出資者でもある。XC 社は原料の調達元の R 氏が主導する C 農民專業合作社との関係を強化して、安定した取引を実現している。C 農民專業合作社の戦略は、規模の経済を追求して直営養鶏場を中心に大規模生産することと、生産した全量を資本提携している XC 社で処理加工することによって、安定的な供給・処理加工のバリューチェーンを構築したことである。

注：

1) 無公害食品とは産地の環境、生産過程及び製品の品質において、中国の無公害食品に関する基準の要求に従い、専門機関の認定を受け、無公害食品の商標マークの使用を許可される食用農産物のことである。

第3節. 考察

3 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。山東省龍頭企業の認証を受けた Z 社はインテグレーターであり、処理加工企業が生産農家或いは仲介人や農民專業合作社と販売契約を行うことによって川上への統合を図っている。

XD 社の事例では、大手飼料販売商社である X 社がインテグレーターとなる。X 社は国家級龍頭企業で子会社の XD 社を設立し、XD 社がブローラー農民專業合作社を設立して生産農家と生産契約や販売契約することによって生産資材・ブローラー飼育・処理加工を一体化している。XC 社の事例ではブローラー飼育を手掛ける C 農民專業合作社がインテグレーターで、その飼育規模が拡大するにつれ、大手飼料販売商社 X 社と資本連携して処理加工企業 XC 社の設立に至った。3 事例におけるブローラーの調達戦略は、処理加工企業が独立生産農家と取引する他に、農民專業合作社との連携を重視していることも見過ごせない。農民專業合作社を介して生産農家と取引する Z 社、自ら農民專業合作社を設立して生産農家を集める XD 社、農民專業合作社と資本提携を行う XC 社、いずれも農民專業合作社と何らかの関係性を持っている。零細生産農家が分散している中国において、処理加工企業の調達戦略として、地元に着目して零細生産農家を組織する農民專業合作社と連携を組んでいることは注目に値する。

処理加工企業の調達戦略としての取引形態は、投資の節約、リスクの相対的低さなどから販売契約や生産契約が選好される傾向がある。Z 社は販売契約を主な調達手段としている。それによってブローラーの価格リスクを生産農家と分担しているが、雛、飼料等の生産資材の価格リスクは生産農家に残している。XD 社は調達部門として D 農民專業合作社を設立し、D 農民專業合作社は生産農家から 40%の販売契約、55%の生産契約でブローラーを調達している。販売契約の割合も高いが、今後生産契約の割合を増やす計画である。なぜそのような違いが生じるかという点、2 事例においてインテグレーターの統合範囲が異なることに原因があると思われる。XD 社の親会社である X 社は生産資材、ブローラー飼育、処理加工まで統合を図っているのに対し、Z 社はブローラー飼育と処理加工の二段階を統合している。Z 社はブローラーの処理加工に参入し、この事業に必要な原料であるブローラーを調達するために、地元の生産農家を対象として販売契約を導入した。Z 社にとって販売契約は低

コストで比較的安定してブロイラーを調達することができるのに対し、生産契約は雛、飼料の供給に大きなコストがかかり、雛、飼料の価格リスクも負担することになる。即ち、販売契約は生産契約に比べて投資の節約と、雛、飼料の価格リスクの回避といったメリットがある。X社はもともと飼料製造事業から始めている。飼料の販売高を確実に伸ばすために生産農家と販売契約を行い、処理加工事業に参入した。X社は生産資材・ブロイラー飼育・処理加工を一体化して、広範囲にインテグレーションを展開しているため、よりブロイラーの安定的な供給を重視している。そのため、X社は生産農家の雛、飼料等の生産資材及びブロイラーの価格リスクを肩代りする生産契約を選んでいる。一方X社のもう一つの子会社であるXC社も生産契約を選んでいる。その調達元はC農民專業合作社だけに頼っている。XC社とC農民專業合作社との間に生産契約を結び、C農民專業合作社の調達は主に直営養鶏場によって賄っている。C農民專業合作社の社長は元々大規模農家で、飼育規模を拡大した後、ブロイラーの安定した販売経路を確保するために、処理加工等川中に投資して事業を拡大した。一見してX社がインテグレーターのように見えるが、C農民專業合作社もインテグレーターの役割を果たしていると思われる。対象事例の処理加工企業3社の担当者に対する聞き取り調査では、いずれの方もC農民專業合作社のような大規模農家がインテグレーターになる事例は少なく、主にZ社やX社のような処理加工企業や飼料販売商社が主導するケースが多いとの話であった。このようにX社やZ社等の農外資本によるインテグレーションでは、生産者への利益配分が少なく、生産者の経済的地位の低いことが問題として指摘できる。それに比べ、生産者出資するタイプのC農民專業合作社によるインテグレーションでは、生産者への利益配分を優先し、生産者の経済的地位を高めている。

一方、下流側へのインテグレーションとしての販売戦略は、3事例ともに卸売まで統合せず、卸売業者を経由して大量販売し、販売コストを節約する点において共通している。しかも多くの卸売業者と取引がなされている。XC社とXD社の販売戦略は親会社のX社にコントロールされて、両社ともに冷凍品を中心に販売しており、チルド品の全体に占める割合は低位にある。XD社は僅かながらも加工品も生産しているが、XC社は生産していない。Z社も冷凍品を中心に販売し、チルド品と加工品の全体に占める割合は低位にある。鮮度の良いチルド品については、地元や近隣の地域市場で比較的有利に販売・供給している。この動きは消費者の需要動向に促された面がある。消費者の生鮮志向により、スーパーマーケット等でチルド品市場が拡大している。販売は大手卸売業者の販路を利用し、販売量を確保することにチャンネル選択の戦略的意図がある。

現在中国ブロイラー産業はまだ規模の経済が働く価格競争段階にある。インテグレーターはそれに対応して、調達戦略については販売契約、生産契約、垂直統合等多様な動きが見られるのに対し、販売戦略については卸売業者を通して販売量を確保している。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。

第3章 中国ブロイラー産業における農民專業合作社の役割

第1節. はじめに

中国ブロイラー産業において、ブロイラー農民專業合作社は処理加工企業と生産農家の間に入り、両者の間のコンフリクトを解消する役割が期待されていた。2007年10月に施行された合作社法により、合作社は「農家生産請負経営¹⁾を基礎にして、同類の農産品生産経営者、あるいは同類の農業生産経営サービスの提供者と利用者が自発的に連合し、民主的に運営する互助的な経済組織である」と定義されている。

農民專業合作社に関する既存研究では、協同組合視点や日本の農協との対比の形で分析されるものが多く、農民專業合作社はフードチェーンにおける経済主体として捉える研究が欠けている。

北倉(2008)、宋・神田(2010)、成田(2011)等は農民專業合作社が農民組織でありながらも、協同組合性に欠けることを指摘している。農民專業合作社が、生産農家の味方になれるのかは疑問として残される。一方、韓(2007)は協同組合原則との一致性よりも、法律にそって適切に登記して、農家により多くの利益をもたらされるならば、それが合作社の本質であると主張し、積極かつ実用主義的な観点から異なる分析と評価を行った。生産農家への恩恵として一番形に見えるのは収益性で、そのためには、農民專業合作社と生産農家の間に合理的な価格設定メカニズムが形成されているかどうか重要な点である。

このような背景を踏まえ、農民專業合作社をフードシステムにおける経済主体として捉えると同時に、農業協同組合としても捉え、生産農家への配慮があるか否かも重視する。従って本章では、農民專業合作社をこの2つの視点から、どういった役割を果たしているかを解明することを目的とする。

研究方法としては、4つの事例を取り上げ、MacDonaldら(2011)の取引形態の分け方を踏襲し、まず生産要素の所有、意思決定、生産者への支払方法に注目し、農民專業合作社とその川下にある処理加工企業及び川上にある生産農家との取引方法を検討する。次に農民專業合作社と生産農家との価格設定メカニズムに焦点を当て、処理加工企業、農民專業合作社、生産農家の間で合理的な利益配分ができているかどうかを分析する。最後にブロイラー産業における農民專業合作社の役割を明らかにする。

注：

1) 中国では憲法第 10 条によって農村土地の所有者は農民集団とされているが，農家請負経営とはこの農民集団が所有する土地の一部について農家が農業経営を請け負うことによって営まれる経営のことである。

第2節. 農民專業合作社の事例分析

農民專業合作社法第1条によると、農民專業合作社は同種の農産物の生産・経営者、農業生産・経営・サービスの提供者と利用者が自発的に連合し、民主的に運営する経済組織である。即ちフードシステムのどの段階の主体でも農民專業合作社を設立することが可能である。しかし、聞き取り調査によると実態として農民專業合作社の主導者は、主に川上にある生産農家と川中にある処理加工企業に大別でき、前者のケースが多い。また農民專業合作社法第2条によると、農民專業合作社の生産農家に対する主なサービス内容は、「農業生産資材の購買、農産品の販売・加工・運輸・貯蔵及び農業生産経営に関する技術・情報等の提供」とある。つまり農民專業合作社ごとにブローラーフードシステムにおける位置づけや、川中にあるブローラー処理加工企業と川上にある生産農家との取引形態も異なることが想定される。

中国のブローラー産業の農民專業合作社を介した生産・流通構造は、図3-2-1で示すように農民專業合作社の加工への出資状況により、調査した事例は、以下のような3つのタイプに分けられる。①生産農家と直営養鶏場のブローラーを外部へ販売する農民專業合作社(調査事例A, B)、②生産農家と直営養鶏場のブローラーを資本関係のある処理加工企業へ販売する農民專業合作社(調査事例C)、③処理加工企業の出資によって設立された農民專業合作社(調査事例D)である。それに基づき、山東省日照市(A, B 農民專業合作社)と臨沂市(C, D 農民專業合作社)のブローラー農民專業合作社に対して、2015年8月にA 農民專業合作社、2016年5月にB, C, D 農民專業合作社の経営者(農民專業合作社社長)を調査対象とし、聞き取り調査を行った(表3-2-1)。

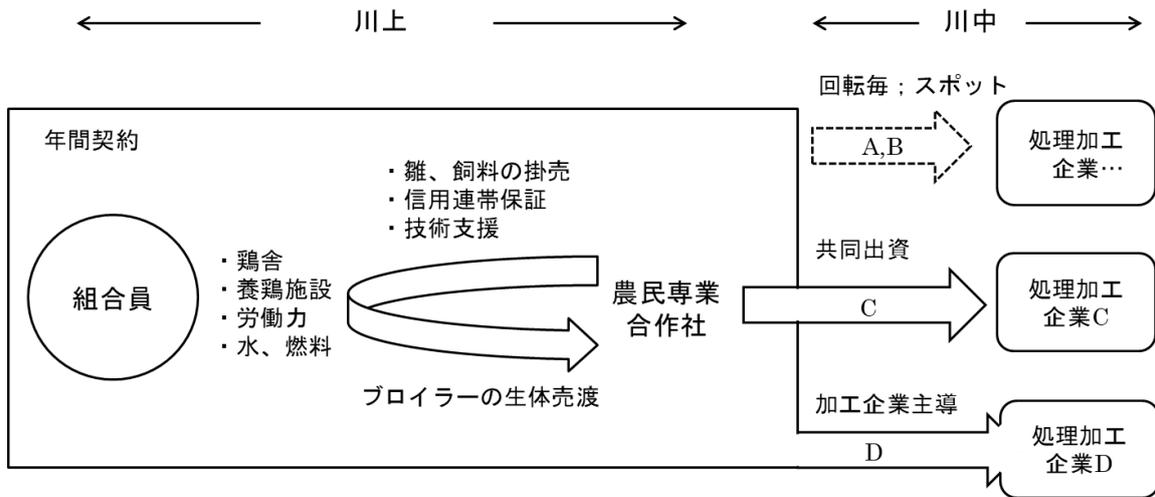


図 3-2-1 ブロイラーの生産流通構造

資料：聞き取り調査により筆者作成。

表 3-2-1 調査事例(農民專業合作社)の概要

		A農民專業合作社		B農民專業合作社		C農民專業合作社		D農民專業合作社		
社長		薬品販売商人		飼育農家		飼育農家		処理加工企業		
設立時期		2009年		2010年		2008年		2015年		
設立時	組合員数	平均規模	30戸	5千羽	10戸	5千羽	300戸	5千羽	10戸	16千羽
ピーク時	組合員数	平均規模	198戸	10千羽	107戸	10千羽				
2016年	組合員数	平均規模	(15年：148戸、10千羽)		50戸	10千羽	50戸	20千羽	70戸	30千羽
2016年飼育規模		組合員	解体 (15年：1,480千羽)		500千羽		1,000千羽		2,100千羽	
		直営養鶏場	解体 (15年：200千羽)		120千羽		1,000千羽			
事業内容		雛、飼料の掛売；ブロイラーの統一販売；技術支援；信用連帯保証		雛、飼料の掛売；ブロイラーの統一販売；技術支援；信用連帯保証		雛、飼料の掛売；ブロイラーの統一販売；技術支援；信用連帯保証		雛の販売と飼料の掛売；ブロイラーの統一販売；技術支援；信用		

資料：聞き取り調査により筆者作成。

1. A 農民專業合作社

A 農民專業合作社は 2009 年に設立された。社長は設立前にブロイラー飼育過程に使われる薬品販売をして農民專業合作社の立ち上げ資金を確保している。A 農民專業合作社が設立された当時の生産農家数は 30 戸、平均飼育規模は 5 千羽で、直営養鶏場は 15 万羽であった。2013 年には 198 戸、平均飼育規模は 1 万羽となり、直営養鶏場も新設し、直営養鶏場全体で 30 万羽の規模に拡大した。それ以降、国による環境汚染対策の飼育規制のため、生産農家数が 148 戸に減少し、直営養鶏場も 20 万羽に縮小した。A 農民專業合作社は自社飼料工場を持ち、生産農家や直営養鶏場に安定的に飼料を供給していた。しかし 2016 年に農民專業合作社は採算性が取れずに解体された。

①処理加工企業との取引

A 農民專業合作社は外部の処理加工企業にブロイラーを出荷している。販売先となる処理加工企業と年間販売契約を結んできた。A 農民專業合作社はブロイラー生産に必要な資本財(土地、鶏舎)、労働力、水や燃料、投入財(雛、飼料、薬剤等)のすべてを所有または調達し、生産の意思決定をする。処理加工企業との契約では量、出荷期間、出荷基準体重及び契約価格等について決めておく。2012 年までは販売先は年間 1 社に特定されていた。販売先の処理加工企業は安定したブロイラーの調達を望み、A 農民專業合作社側も安定した販売先の確保を必要とするため、両者の間に契約が結ばれていた。A 農民專業合作社側としても、1 社だけとの取引でも収益を確保できていた。

2013 年以降、ブロイラー価格の低迷による収益低下を背景に¹⁾、処理加工企業から年間販売契約であると損失が大きいとの指摘を受け、1 回転ごとの契約に変更された。両者の間では依然として事前に契約価格を取り決めるが、処理加工企業が市場価格の激しい下落によってもたらされる影響を懸念するため、契約価格が市場価格より上回る場合に市場価格で買い取るように変更された²⁾。市場価格の低迷により、年間固定契約価格の維持が困難になり、処理加工企業が市場価格の変動から生じる価格リスクを A 農民專業合作社に転嫁したのである。

2015 年には、A 農民專業合作社が特定の処理加工企業と事前に契約せずにスポット取引するケースも見られる。A 農民專業合作社は販売先を確保するため、取引先を特定企業だけでなく、複数の企業に増やした反面、販売先は頻繁に変わっている。

②生産農家との取引

A 農民專業合作社は生産農家と年間契約を結んでいる。図 3-2-1 に示すように、A 農民專

業合作社は生産前にまとめて雛会社から雛を仕入れて、生産農家に出荷後の精算を前提に掛売する。飼料に関しては原料を調達して、A 農民專業合作社所有の飼料工場で飼料を生産して生産農家に掛売する。鶏舎は基本的に生産農家が自力で建設しなければならないが、資金に余裕がない場合は A 農民專業合作社が予め建設費用を立て替えて建設する。自動給水施設や自動給餌施設等の養鶏施設整備にかかる費用は、農民專業合作社の信用連帯保証で銀行から借金することで解決できる。その結果、自動給餌施設や自動給水施設等の機械化、省力化により、生産農家の平均飼育規模は 5 千羽から 1 万羽に規模拡大した。このように名目的には資本財、労働力、水や燃料、投入財とも生産者が所有または調達するが、実際には農民專業合作社が資金のない生産農家に対しての支援をしている。

生産の指導体制としては、ブロイラー飼育マニュアルを作成して生産農家に配布する。また技術士を派遣し、技術指導を行いながら、毎日ブロイラーの飼育状況や、飼料の使用量等を記帳する。そしてブロイラーが罹病した際には無料で治療する。

出荷する際には、出荷する 3 日前に A 農民專業合作社に連絡し、A 農民專業合作社が販売先に知らせる。出荷後に生産農家と A 農民專業合作社との契約書に決められていた契約価格でブロイラーの販売高を計算し、雛、飼料等の代金を控除した残りが生産農家の収入になる。ブロイラーの出荷から精算まで 7~10 日かかる。処理加工企業から転嫁された価格変動リスクに関しては、雛、飼料の供給価格やブロイラーの契約価格が固定されているので、A 農民專業合作社が負担している。

ブロイラー飼育の生産性を評価する評価基準として FCR（飼料要求率）を用いる。表 3-2-2 で示すように FCR が 2010 年の 1.86 から 2014 年の 1.74 にまで下がり、年々減少傾向にある。FCR の低下は 1kg のブロイラーを飼育するのに使う飼料の減少、即ち生産農家全体の生産性が向上していることを示している。

表 3-2-3 は、ブロイラー飼育における 1 羽当たりの純収益について、A 農民專業合作社の値と、全国の値を比較したものである。生産農家の純収益から見ると、全国平均レベルを上回っている。農民專業合作社に参加したほうが安定的な収入を確保できることが明らかになった。

④考察

生産農家、A 農民專業合作社と販売先である処理加工企業との全体的な取引は次の通りである。A 農民專業合作社は生産農家の生産計画に基づき、処理加工企業と契約を結ぶ生産農家とは安定的な年々間契約であるのに対して、処理加工企業との契約は 1 回転で、取引

先は複数存在している。

また生産農家との契約内容は、生産過程まで取り決められ、契約価格も年間通して固定されている結びつきが強い契約である。A 農民專業合作社と処理加工企業との取引は、契約価格が市場価格をベースに随時変動し、単なる売買関係にとどまっている。

表 3-2-2 A 農民專業合作社生産農家の平均 FCR の変化

年	2010	2011	2012	2013	2014
対象生産農家	46	40	62	46	39
FCR	1.86	1.81	1.80	1.80	1.74

資料：A 農民專業合作社の対象生産農家の精算データに基づいて作成。

表 3-2-3 A 農民專業合作社生産農家の 1 羽当たりの純収益の変化

年	対象 生産農家数	対象生産農家の合計出荷 数（羽）	純収益（元/羽）	
			A 農民專業合作社	全国平均
2010	46	324,358	2.28	2.31
2011	40	306,556	2.54	1.87
2012	62	450,928	2.56	0.89
2013	46	398,305	2.77	-0.10
2014	39	335,115	2.97	2.37

資料：A 農民專業合作社の純収益は生産農家の精算データに基づいて作成し、全国平均値は農業情報網から引用。

注：A 農民專業合作社の 1 羽当たりの純収益は対象とした生産農家の 1 羽当たりの純収益の加重平均によって算出した。各生産農家の 1 羽当たりの純収益は、以下の計算式で求めた。各生産農家の 1 羽当たりの純収益＝(販売高－飼育コスト)÷出荷数＝[(契約価格×生体体重)－(雛代＋飼料代等)]÷出荷数

A 農民專業合作社は生産農家に対して事前に生産資材の供給価格とブロイラーの契約価格を固定し、生産農家の利益を確保する仕組みを堅持してきた。しかしブロイラー市場価格の低迷が深まる中、A 農民專業合作社は価格リスクをカバーしきれず、結局 2016 年に採算性が取れずに解体された。

注：

- 1) 全国におけるブロイラーの市場価格の動向としては、2011年までは上昇傾向にあった。2012年に起きた「速生鶏」事件や2013年に起きた「H7N9鳥インフルエンザ」による消費低迷の影響で、ブロイラーの生体価格が5元/kg台までに落ち込んだ。消費の回復と過剰供給の緩和により、市場価格は7～8元/kg台に戻っているという。
- 2) A 合作社の販売先の1つである加工企業との契約書によると、契約価格が市場価格より0.6元/kg上回る場合に、市場価格で買付けるという。

2. B 農民專業合作社

B 農民專業合作社は 2010 年 5 月に設立された。社長は設立前に自分でブロイラーを飼育していたほか、処理加工企業と生産農家の仲介人として農民專業合作社の立ち上げ資金を確保している。B 農民專業合作社が設立された当時の生産農家数は 10 戸で、2014 年になって 107 戸に、平均飼育規模は 1 万羽に上った。現在、国による環境汚染対策の飼育規制で川沿い等での飼育ができなくなり、飼育できる地域が制限されたため、ブロイラー生産から退出する生産農家が出てきた。その結果、生産農家数が半数になった。そのほか、飼育規模が 12 万羽の直営養鶏場を有している。

①処理加工企業と農民專業合作社と生産農家との取引

A 農民專業合作社と同様に、以前は特定企業と年間販売契約を結んでいたが、現在は、ブロイラー市場価格の低迷による処理加工企業からの要望もあり、1 回転の契約或いは契約せずにスポット取引となった。そのため、B 農民專業合作社としては、販売先を複数に増やすなどの工夫をしている。

B 農民專業合作社の生産農家との取引方法は、生産農家に生産資材の掛売、鶏舎の建設費用の肩代わりや信用連帯保証、技術指導の提供及びブロイラーの統一販売といった点では A 農民專業合作社と同様である。近年、変更した点は、組合員への雛、飼料等の生産資材の供給価格と、組合員から集めたブロイラーの契約価格を市場に合わせるようになったことである。それはブロイラー価格の低迷によって収益性が低下し、B 農民專業合作社が固定価格で生産資材を供給し、固定価格でブロイラーを買い取ることが維持できなくなったからである。

②生産農家との価格設定

B 農民專業合作社は、以前 A 農民專業合作社と同じような価格設定メカニズムで動いていたが、2014 年に入って図 3-2-2 のように変更された。雛、飼料等の生産資材は仕入れ価格で供給し、ブロイラーを処理加工企業に出荷後、処理加工企業と B 農民專業合作社はと体平均体重に歩留まりを割り算して生体平均体重①を推定し、契約価格或いは市場価格で精算する。それに対して、B 農民專業合作社は生産農家と精算する際の歩留まりを 0.7 に固定している。生産農家と精算する際には、まず処理加工企業との精算時に推計された生体平均体重①に歩留まり 0.7 を乗じたものを農民專業合作社と生産農家との間でのと体平均体重とする。その後、処理加工企業との精算時の歩留まりで割り算して、生産農家との間での生体平均体重②を算出している。契約価格は処理加工企業との契約価格と統一したが、歩留

まりを 0.7 に固定することで生体体重を少なめに計算している。このように価格リスクを生産農家に転嫁し、生産農家の歩留まりを低めに計算することによって B 農民專業合作社は利益を確保している。

③考察

B 農民專業合作社は A 農民專業合作社と同じく生産農家が生産したブロイラーをまとめて外部の処理加工企業へ販売するタイプである。ブロイラー価格の引き下げ基調が強まる中、処理加工企業との契約単位は年間から 1 回転に、契約価格も市場価格と連動するように転じたのに合わせ、組合員生産農家との契約価格も市場価格に合わせるように変更され、B 農民專業合作社の利益を確保している。生産農家は市場価格の変動から生じる価格リスクにさらされ、B 農民專業合作社は生産農家の利益より組織の利益を優先したといえる。



処理加工企業とB農民專業合作社の精算額 = 生体平均体重① × 契約価格 = (と体平均体重 ÷ 歩留まり) × 契約価格
 組合員農家の販売高 = 生体平均体重② × 契約価格 = [(生体平均体重① × 0.7) ÷ 歩留まり] × 契約価格

注：歩留まり0.716、0.718、0.719等

図 3-2-2 B 農民專業合作社と生産農家との精算

資料：B 農民專業合作社への聞き取り調査により筆者作成。

3. C 農民專業合作社

C 農民專業合作社は 2008 年 12 月に設立された。社長は設立前に自分でブロイラーを飼育していたほか、処理加工企業と生産農家の仲介人として農民專業合作社の立ち上げ資金を確保している。C 農民專業合作社が設立された当時は 300 戸の生産農家があった。国による環境汚染対策の飼育規制や近年のブロイラー飼育環境不況のため、生産農家数は現在 50 戸に減少した。農民專業合作社を設立した当時の生産農家の平均飼育規模は 5 千羽で、現在 2 万羽に拡大した。そのほか、直営養鶏場の規模を拡大して、現在 100 万羽の大規模になっている。

①処理加工企業との取引

C 農民專業合作社の主導者(農民專業合作社社長)は加工まで進出しようと考えたが、資金と技術の制約があったために、2011 年大手処理加工企業と共同出資して C 処理加工企業を設立した。図 3-2-3 に示すように、C 農民專業合作社が事前に C 処理加工企業と年間契約を結び、飼育されたブロイラーを全量生体の形で C 処理加工企業に安定的に出荷している。契約の主な内容としては、出荷時期、雛数と契約価格が取り決められている。

また 2013 年に C 農民專業合作社社長が同じく他の大手飼料会社と共同出資して、C 農民專業合作社の近隣に C 飼料工場も設立した。C 飼料工場が安定的に C 農民專業合作社に必要な飼料を供給している。C 農民專業合作社の近隣に C 処理加工企業、C 飼料工場が相次いでできたのは、C 農民專業合作社のブロイラー生産規模の拡大がもたらす産業集積効果といえる。

②生産農家との取引

C 農民專業合作社でも A 農民專業合作社と同様に組合員に対して生産資材の掛売、鶏舎の建設費用の肩代わりや信用連帯保証、技術指導の提供及びブロイラーの統一販売等を行っている。生産農家は C 農民專業合作社が運営する C 飼料工場から統一的に飼料の提供を受けることによって養鶏経営の安定化が図られ、均一的なブロイラーの生産が確保される。生産農家が生産したブロイラーは、C 農民專業合作社に出荷してその後 C 処理加工企業で処理され、7 日以内に生産農家に精算する。

③生産農家との価格設定

C 農民專業合作社は予め生産農家と生産資材(雛と飼料)の供給価格とブロイラーの契約価格を決めておく。生産農家の 1 羽当たりの販売高は以下のような式で計算できる。

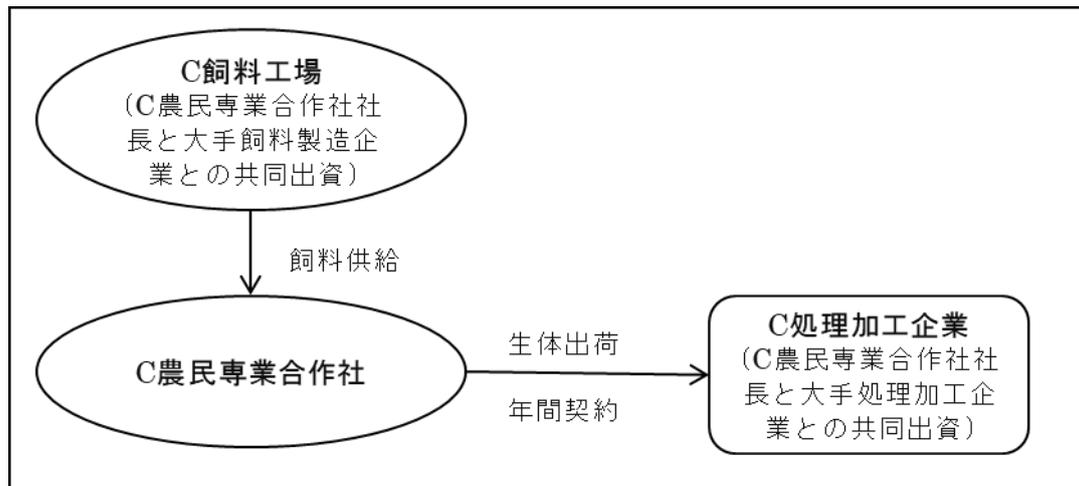


図 3-2-3 C 農民專業合作社と C 処理加工企業取引図

資料：C 農民專業合作社への聞き取り調査により筆者作成。

生産農家の 1 羽当たりの販売高 = 生体平均体重 × 契約価格 = (と体平均体重 ÷ 歩留まり) × 契約価格

と体体重を測り、表 3-2-4 のように予め決めておいた歩留まりを割り算して生体平均体重を算出する。それに、予め決めておいた契約価格を乗じて得られる金額が生産農家の 1 羽当たりの販売高となる。契約価格はと体平均体重が 1.425kg/羽以上であると、10.2 元/kg で変動しない。1.425kg/羽以上の契約価格 10.2 元/kg の設定根拠として、C 農民專業合作社では、以下のように考えていた。生産農家の純収益は、以下の式で表される。

生産農家の純収益 = 販売高 - 飼育コスト = (平均生体体重 × 契約価格) - (雛代 + 飼料代等)

表 3-2-5 に示すように、C 農民專業合作社の価格設定基準となる雛代を 6.00 元/羽、飼料の kg 単価を 3.00 元/kg、FCR を 1.60、生体平均体重を 2.50kg/羽、その他の飼育コストを 2.00 元/羽として試算すると、飼育コストは 22.00 元/羽となる。この時の販売高は 25.50 元/羽となるので、飼育コストを差し引いた純収益は 2.95 元/羽となり、生産農家が利益を確保できるような価格設定となっている。実際生産農家が達成できる FCR1.80 で試算してみても、1.45 元/羽の純収益を確保できる仕組みとなっている。

④直営養鶏場の雇用労働と家族経営との比較

C 農民專業合作社は、直営養鶏場において、鶏舎や養鶏施設を整えて、雛、飼料、薬品などを提供する。生産過程において技術支援を行い、使われる光熱費なども全て C 農民專業合作社が負担する。ブロイラーを大きく育てた後、C 農民專業合作社はブロイラーを回収して C 処理加工企業に出荷する。全生産過程において全てのものの所有権が農民專業合作社にある。労働者は飼育成績に応じて給与を受け取る。日給は 100 円で、FCR が 1.7 以下の場合に 40 元/日のプレミアムがつく。C 農民專業合作社の生産農家が実際達成できる FCR は 1.80 であるが、直営農場は生産農家の養鶏環境より整備されるため、直営農場では通常 FCR1.7 を達成できているのが現状である。精算は、回転ごとに行っている。年間 6 回転、労働時間 45 日/回転、夫婦 2 人で労働した場合として試算すると、表 3-2-6 のようになる。夫婦 2 人の年間給与は 7 万 5,600 元程度である。

直営養鶏場で働かずに、家族経営でブロイラーを飼育する場合の年間収入を生産農家の達成できる FCR1.70 を用いて試算した。また直営農場では年間 6 回転を実現できたのに対し、生産農家では雛導入時毎にブロイラーを出荷した後に 1 ヶ月間の空舎期間が必要とされるため、年間 5 回転である。1 羽当たりの純収益 1.45 元/羽、飼育規模を 1 万羽として試算してみたところ、年間 5 回転において全て黒字の場合に 7 万 2,500 元程度の年間収入が得られ、養鶏場で労働者として働くのと年間収入がそれほど変わらない。しかし聞き取り調査によると、家族経営の場合に飼育ミス等が原因で必ずしも年間 5 回転全てで黒字確保できるとは限らない。家族経営の場合は、飼育水準により、収入が不安定になるという特徴もある。

表 3-2-4 C 農民專業合作社の契約価格の設定

と体平均体重 (kg/羽)	歩留まり	生体平均体重(kg/羽)	契約価格 (元/kg)
0.000~1.424	0.716	0.000~2.000	10.1
1.425~1.605	0.716	2.000~2.250	10.2
1.606~1.795	0.718	2.250~2.500	10.2
1.796~1.980	0.719	2.500~2.750	10.2
1.981~2.180	0.721	2.750~3.000	10.2
2,181~2.370	0.725	3.000~3.250	10.2

資料：C 農民專業合作社への聞き取り調査により筆者作成。

表 3-2-5 C 農民專業合作社の契約価格の設定基準 (元/羽)

飼育	雛代	6.00	
コスト	飼料代 (FCR × 生体平均体重 × 飼料 kg 当たり単価)		
	FCR1.6	12.00(1.6 × 2.5 × 3.0)	
	FCR1.7	12.75(1.7 × 2.5 × 3.0)	
	FCR1.8	13.50(1.8 × 2.5 × 3.0)	
	その他(薬品, 光熱水費等)		2.00
	合計		
	FCR1.6	20.00	
	FCR1.7	20.75	
	FCR1.8	21.50	
販売高	契約価格 × 生体平均体重	25.50(10.2 × 2.5)	
純収益	販売高 × 育成率 - 飼育コスト		
	FCR1.6	2.95(25.50 × 90% - 20.00)	
	FCR1.7	2.20(25.50 × 90% - 20.75)	
	FCR1.8	1.45(25.50 × 90% - 21.50)	

資料: C 農民專業合作社への聞き取り調査により筆者作成.

表 3-2-6 直営養鶏場労働者と家族経営の収入比較 (元/年)

直営養鶏場労働者夫婦 2 人の年間給与 (元)	
(日給 + プレミアム) × 回転数 × 回転毎の平均労働日数 × 2	= (100 + 40) × 6 × 45 × 2 = 75,600
家族経営の年間収入試算 (元)	
1 羽当たりの純収益 × 飼育規模 × 回転数	= 1.45 × 10,000 × 5 = 72,500

資料: C 農民專業合作社への聞き取り調査により筆者作成.

⑤考察

C 農民專業合作社は生産農家と直営養鶏場から集めたブロイラーを農民專業合作社社長

が資本参入した C 処理加工企業に安定的に出荷している。飼育のみならず，加工までの収益を手に入れたため，価格設定において生産農家の利益を確保する仕組みとなっている。組織と生産農家の利益を両立できたといえる。また直営養鶏場による大規模化の推進は，国による環境汚染対策の飼育規制のためにブロイラー生産から退出した小規模農家の受け皿となり，働く場を提供している。

4. D 農民專業合作社

D 農民專業合作社は D 処理加工企業が主導して、2015 年に設立されている。D 処理加工企業は中国大手処理加工企業に属する子会社である。当該大手処理加工企業は中国全体に約 300 社の子会社を有し、飼育部門を除く、種鶏場、孵化場、飼料工場、薬品工場、と鶏場、加工・販売部門までの全過程を垂直的に統合するに至っている。D 農民專業合作社が設立された当時の生産農家数は 10 戸で、平均飼育規模は 1.6 万羽であった。現在は 70 戸で、平均飼育規模は 3 万羽である。

①処理加工企業との取引

D 農民專業合作社は D 処理加工企業の原料調達部門として内部化されている。図 3-2-4 に示すように、B 処理加工企業内部の雛工場や飼料工場から、D 農民專業合作社に雛、飼料等の生産資材を供給する。D 農民專業合作社が生産したブロイラーを D 処理加工企業内部の加工場へ出荷する。このようにブロイラー生産の安定性が図られている。

②生産農家との取引と価格設定

A, C 農民專業合作社と同様に飼料を生産農家に掛売し、鶏舎の建設費用の肩代わりや信用連帯保証、技術指導を提供し、予め定められた年間契約価格で大きく育った後のブロイラーを買い取っている。D 農民專業合作社が生産農家に売り渡す雛や飼料は、D 処理加工企業の雛工場や飼料工場から提供を受けている。この雛工場、飼料工場によって養鶏運営の安定化が図られ、均一なブロイラーの生産が確保されている。生産農家が生産したブロイラーは同農民專業合作社を運営する D 処理加工企業に出荷される。7 日以内に出荷生産農家との間で精算される。ここで留意すべきは、処理加工企業が主導する D 農民專業合作社の場合は、生産農家が雛代を雛の供給を受けた時点で支払うことが必須条件となることである。D 農民專業合作社の生産農家との価格設定は、予め雛代(6.0 元/羽)、飼料代(3.0 元/kg)、ブロイラーの契約価格が表 3-2-7 のように決められていた。C 農民專業合作社より若干低く設定されている。社長によると、FCR(1.6)、ブロイラー生体平均体重(2.5kg/羽)を基準にして契約価格を設定したと指摘する。表 3-2-8 のように実際に D 農民專業合作社の基準で試算すると、生産農家の純収益は C 農民專業合作社より低いが、1.60 元/羽の純収益が確保できるようなメカニズムになっている。一方、現状で生産農家の実現可能な FCR1.8 を用いて計算してみると、0.10 元/羽の純利益になってしまう。

③考察

D 農民專業合作社は処理加工企業が原料であるブロイラーを安定的に調達するために設

立したものである。即ち、D 農民專業合作社は処理加工企業の調達部門に当たる。また、D 農民專業合作社と組合員農家との価格設定メカニズムにおいて、事前に生産資材の供給価格とブロイラーの契約価格を固定し、C 農民專業合作社ほどではないが、組合員農家の利益を確保する仕組みとなっている。

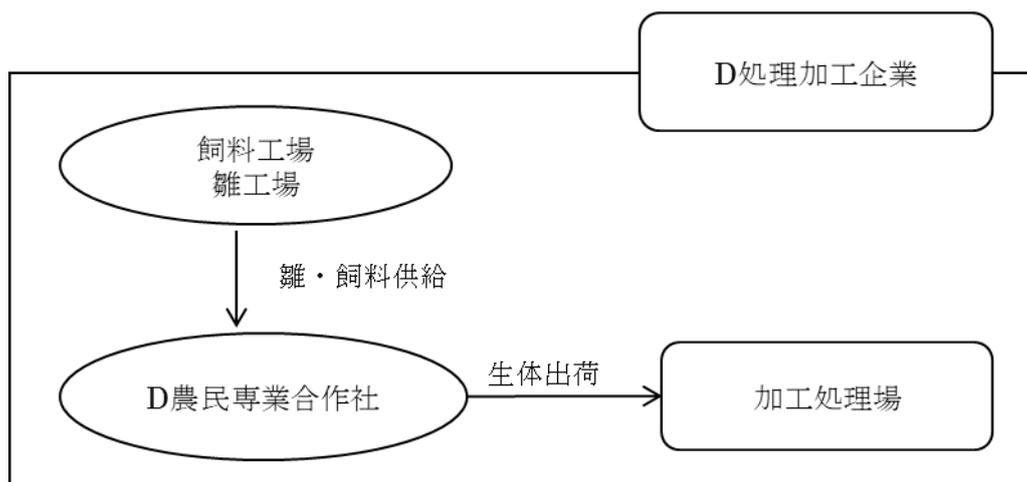


図 3-2-4 D 農民專業合作社と D 処理加工企業の取引図

資料：D 農民專業合作社への聞き取り調査により筆者作成。

表 3-2-7 D 農民專業合作社の取引価格の設定

と体平均体重(kg/羽)	歩留まり	生体平均体重(kg/羽)	契約価格(元/kg)
0.000~1.424	0.716	0.000~2.000	9.5
1.425~1.605	0.716	2.000~2.250	9.6
1.606~1.795	0.718	2.250~2.500	9.6
1.796~1.980	0.719	2.500~2.750	9.6
1.981~2.180	0.721	2.750~3.000	9.6
2,181~2.370	0.725	3.000~3.250	9.6

資料：D 農民專業合作社への聞き取り調査により筆者作成。

表 3-2-8 D 農民專業合作社の契約価格の設定基準（元/羽）

飼育	雑代	6.00	
コスト	飼料代(FCR×生体平均体重×飼料 kg 当たり単価)		
	FCR1.6	12.00(1.6×2.5×3.0)	
	FCR1.7	12.75(1.7×2.5×3.0)	
	FCR1.8	13.50(1.8×2.5×3.0)	
	その他(薬品, 光熱水費)		2.00
	合計		
	FCR1.6	20.00	
	FCR1.7	20.75	
	FCR1.8	21.50	
販売高	契約価格×生体平均体重	24.00(9.6×2.5)	
純収益	販売高×育成率-飼育コスト		
	FCR1.6	1.60(24.00×90%－20.00)	
	FCR1.7	0.85(24.00×90%－20.75)	
	FCR1.8	0.10(24.00×90%－21.50)	

資料：D 農民專業合作社への聞き取り調査により筆者作成。

第3節. 農民專業合作社の役割

中国ブローラー産業は、処理加工企業によるインテグレーションが進んでいる。そのような中、ブローラー農民專業合作社は処理加工企業と生産農家との間のコンフリクトを緩和・解消するために生まれたものである。本章は生産農家から集めたブローラーを外部の処理加工企業に販売する A, B 農民專業合作社と、出資している処理加工企業に販売する C 農民專業合作社と、処理加工企業が主導して設立した D 農民專業合作社に分けて、フードシステムを構成する経済主体と農業協同組合という 2 つの視点から農民專業合作社を捉え、処理加工企業と農民專業合作社、農民專業合作社と生産農家の取引方法、及び農民專業合作社と生産農家の価格設定メカニズムを明らかにした。

まず農民專業合作社を、フードシステムを構成する経済主体として見てみる。事例とした 4 つの農民專業合作社は組合員からブローラーを集めて処理加工企業へ販売する形を取っている。A, B 農民專業合作社は外部の処理加工企業と取引しているが、市場低迷により取引価格を固定する年間契約から、市場価格に合わせた価格で取引する 1 回転の契約或いはスポット契約に変更され、両者の取引が不安定になりがちである。C 農民專業合作社の社長は販売先の C 処理加工企業に出資しているため、安定的なサプライチェーンが保たれている。D 農民專業合作社はそもそも処理加工企業が設立したもので、安定的な取引が継続できると見込まれる。

農民專業合作社を農業協同組合として捉えた場合、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。また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。そのうち、処理加工企業が主導する D 農民專業合作社は、飼料は信用で掛売しているが、雛代の入雛時の支払いを必須とするため、生産農家はある程度の資金力を必要とした。生産過程において生産農家に技術支援を行うことは、ブローラーの品質確保につながる。

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。生産農家の生産したブローラーを集めて外部の処理加工企業へ販売するタイプの A, B 農民專業合作社を取り上げた。A 農民專業合作社は生産農家と年間契約を結び、固定価格で生産資材を生産農家に提供し、固定価格でブローラーを買い付けるように堅持し、組合員の利益を確保した。しかし、生産農家の代わりに損失をカバーしきれないため解体された。一方、B 農民專業合作社と生

産農家との取引形態は、市場価格と連動する形に変わり、生産農家の利益より先に農民專業合作社の利益を優先した。

次に生産農家と直営農場から集めたブロイラーを資本関係のある処理加工企業へ販売するタイプの C 農民專業合作社である。当農民專業合作社は A 農民專業合作社と同様に、固定価格での生産資材の供給とブロイラーの買取りが行えており、このことは、ブロイラー直営農場とブロイラーの加工段階から利益を確保できたからと思われる。生産農家との価格設定において、生産農家の利益を確保したことによって、生産農家の安定的な供給により処理加工企業の安定的な供給源を保つことができ、両者はウィンウィンの関係にある。最後に処理加工企業が出資して形成されたタイプの D 農民專業合作社である。D 農民專業合作社は D 処理加工企業の内部に取り込まれている。原料調達の安定を確保するため、生産農家と年間契約を行い、A 農民專業合作社と同様に、生産コストに生産農家利益を配慮した固定価格でブロイラーの統一販売が行われ、生産農家の利益を確保するように取り組んでいる。

表 3-2-9 に示したように、羽当たり出荷平均体重を 2.50kg/羽、雛数を 10,000 羽、育成率を 90%、FCR を 1.60 に固定して各農民專業合作社のブロイラー価格設定メカニズムを比較してみた。C 農民專業合作社が設定した価格メカニズムは生産農家にとって最も有利で、次に A 農民專業合作社、D 農民專業合作社の順となる。B 農民專業合作社はブロイラー買取価格、雛単価、飼料単価を市場価格に合わせて随時変動しているため、生産農家の報酬が不安定な状態となる。

総じて言うと、フードシステムにおいて、各農民專業合作社は川上にある生産農家と川中にある処理加工企業の中の仲介人としての役割を果たしている。特にブロイラー市場価格

表 3-2-9 事例農民專業合作社の組合員農家の報酬額試算比較

	ブロイラー買取 価格(元/kg)	雛単価 (元/羽)	飼料単価 (元/羽)	羽当たり報酬額 (元)
A 農民專業合作社	9.20	4.50	3.00	2.20
B 農民專業合作社	市場価格	市場価格	市場価格	随時変動する
C 農民專業合作社	10.20	6.00	3.00	2.95
D 農民專業合作社	9.60	6.00	3.00	1.60

資料：各農民專業合作社社長への聞き取り調査より作成。

の低迷による収益性の低下のもと、A、C、D 農民專業合作社が固定価格で生産農家へ生産資材の供給とブローラーの統一販売を行うことによって、生産農家の安定的な収入を確保するように取り組んだ点は評価できる。しかし、A 農民專業合作社は生産農家の純利益を確保しようとして解体された。一方で、B 農民專業合作社は組織を守るために生産農家へ市場価格で生産資材の供給及びブローラーの精算を行ったため、生産農家は価格リスクに晒されることとなった。D 農民專業合作社の方法は生産農家に雛代を入雛の際に支払わせるので、生産農家はある程度の資金力が必要であった。大規模農家が主導する C 農民專業合作社は経済主体としての運営と生産農家利益の確保を両立しており、積極的に加工まで進出することで、中国ブローラー産業における農民專業合作社が主導するインテグレーターとしての役割も期待される。

第4章 ブロイラー・インテグレーションの進展に伴う生産農家の対応

第1節. はじめに

中国ブロイラー産業の生産段階では、家族経営的性格を持った小・中規模農家や、労働者を雇用している大規模農家、ブロイラー農民專業合作社等が主な担い手となる。表4-1-1に示したように、生産農家は規模拡大しつつある一方で、飼育規模が小さい生産農家がまだ圧倒的に多い。インテグレーションが進む中、小規模な家族経営では、十分な市場情報を得られず、ブロイラー処理加工企業との取引において常に弱い立場に置かれている。表4-1-2に示したように山東省は全国に比べ、規模の大きい生産農家の割合が大きく、大規模化が進んでいることが示唆されている。

2013年以降、中国ブロイラー産業における政策や市場動向に新たな変化が見られている。インテグレーションが進む中、その影響も踏まえて生産農家の対応を検討することが必要となる。2013年以降に起きた中国ブロイラー産業を巡る諸変化を概観する。

食品の安全性を強化するため、政府は生体家禽市場での流通を縮小させた。これまで生体家禽市場に出すこともできた生産農家にとって、処理加工企業へ出す以外に売り先がなくなったことを意味する。また種鶏確保が難しい。2014年まで米国に依存していた種鶏の調達は、鳥インフルエンザの発生した米国からの生体鶏の輸入停止措置により、他の国から調達せざるを得なくなった。種鶏の必要量を確保できない中、雛メーカーは強制換羽¹⁾等により生産性を高めるものの、増羽が困難な状況になっている。廃業する雛メーカーも出るなどして、生産農家が独自に雛メーカーを探すのも困難になってきている。ブロイラー自体の生産量も減少し、図4-1-1に示したように、中国鶏肉の小売価格は2013年に起きた鶏インフルエンザ事件による一時の価格低迷から脱却し、徐々に回復している。生産農家にとって取引価格条件は好転している。

上述したように、生産農家は処理加工企業によるインテグレーションに組み込まれなければ、売り先がなくなる状況に直面している。また鶏肉価格の回復につれ、生産農家の処理加工企業との取引における交渉条件は改善されているものの、雛を独自に確保するのは難しい状況になっている。それに加えて、環境規制政策は生産農家に大きな影響を及ぼしかねない。

本章ではこのような背景を踏まえながら、インテグレーションの進む中で生産農家の対応を明らかにすることを目的とする。具体的には、①それぞれの取引形態を選択した生産農家の飼育規模や年齢、養鶏年数、年間回転数、後継者、養鶏外収入、糞尿処理施設の整備の有無といった特徴を明らかにする。②ブロイラーの飼育過程に必要な鶏舎や養鶏施設の資

金調達、雛・飼料の品質に対する生産農家の満足度、飼養技術・防疫支援に対する満足度、収益に対する満足度、不満点について、生産農家の飼育実態を明らかにする。③生産農家の今後の規模や取引形態に関する意思を明らかにする。

表4-1-1 飼育農家数の推移(戸)

	1万羽未満	1～5万羽	5～10万羽	10～50万羽	50～100万羽	100万羽以上
2006年	361,823	96,267	6,198	1,538	154	86
2014年	258,379	132,780	21,183	6,911	912	564

資料：中国農業部牧畜獣医年鑑により筆者作成。

表4-1-2 全国と山東省における家禽出荷規模別の生産農家割合(戸)

		調査農家数	1万羽未満	1～5万羽	5～10万羽	10万羽以上
2012年	全国	36,364	17,153(47.2%)	13,243(36.4%)	3,265(9.0%)	2,703(7.4%)
	山東省	2,117	649(30.7%)	519(24.5%)	338(16.0%)	502(28.9%)
2013年	全国	36,334	17,422(47.9%)	13,235(36.4%)	3,120(8.6%)	2,557(7.0%)
	山東省	2,157	773(35.6%)	489(22.7%)	307(14.2%)	588(27.3%)
2014年	全国	33,225	15,589(46.9%)	12,020(36.1%)	3,084(9.3%)	2,532(7.6%)
	山東省	2,052	671(32.7%)	438(21.3%)	262(12.8%)	681(33.2%)

資料：各年の中国牧畜業統計調査資料により筆者作成。

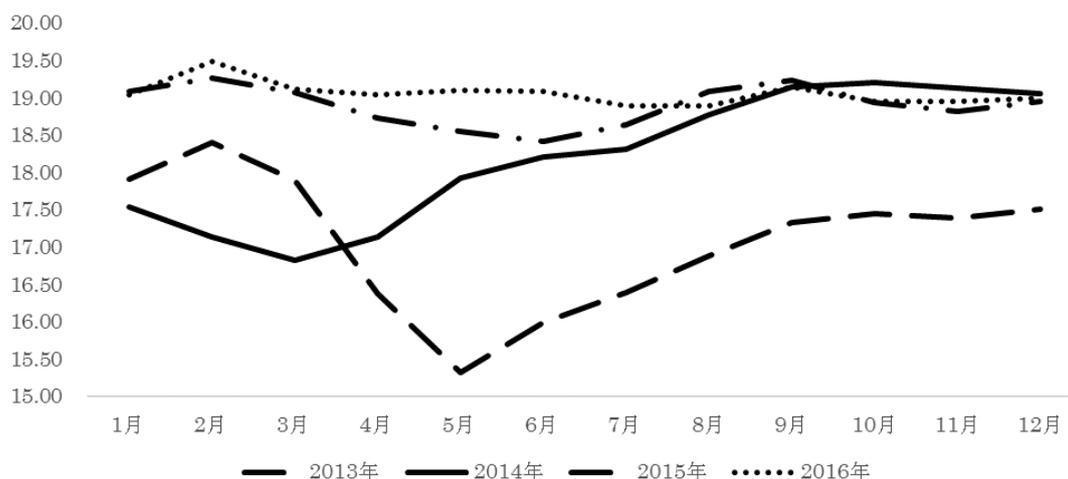


図 4-1-1 中国鶏肉の小売価格の推移(元/kg)

資料：中国農業網により筆者作成。

注：

1) 夏を経過して日が短くなる秋から冬にかけて、雌鶏はホルモンの関係で大体2~4ヶ月間休産する。その間、雌鶏の古い羽毛が抜け落ちて新しい羽毛に換わる「換羽」が行われる。雌鶏にエサを与えず産卵を停止させて、人工的に羽毛が抜け始めるのを誘起することを「強制換羽」という。初産から10ヶ月頃に卵質が低下した卵が増えてくるので、この時期に強制換羽をかけて卵質の向上をはかり、産卵再開後、8ヶ月間飼育する。通常の飼育鶏は13ヶ月採卵するが、強制換羽鶏は19ヶ月採卵（1ヶ月の休産をはさむ）と採卵期間が延びるため、雛メーカーは「強制換羽」によって種鶏の導入回数を減らし、コスト低減を図っている。

第2節. 生産農家のインテグレーションへの対応

インテグレーションの進む中でブロイラー生産農家の対応を明らかにするために、中国国内においてブロイラーの生産量一位の山東省の臨沂市と日照市を調査地に選定した。両市にある処理加工企業 XD 社と Z 社の担当者に依頼し、調査可能な臨沂市の 35 戸と日照市の 16 戸の生産農家に個別面接調査を実施した。

XD 社と Z 社のブロイラー調達実態を概観する。両社の調達元は、直接取引を交わす生産農家と仲介人¹⁾を介して間接的に取引を交わす生産農家からなる。取引形態は生産契約、仲介人を介した生産契約(仲介生産契約と略す)、販売契約、仲介人を介した販売契約(仲介販売契約と略す)、市場取引の 5 種類に分けられる。処理加工企業にとって、生産農家は規模が小さく、しかも地理的にも分散しているため、生産農家と個別に契約を取り交わすより、生産農家をまとめた仲介人を通して取引する方が取引コストの削減につながる。一方、生産農家にとって処理加工企業と個別に取引することは、交渉力が弱く買い叩かれる危険性に晒される。両者の希望により、仲介人を介した生産農家と処理加工企業との取引が普及している。

図 4-2-1 に示すように、XD 社は生産契約と仲介生産契約が合わせて 55%、販売契約と仲介販売契約が 40%、市場取引が 5%によって生産農家からブロイラーを調達している。図 4-2-2 に示すように、Z 社は販売契約が 50%、仲介販売契約が 30%、市場取引が 20%によって生産農家からブロイラーを調達している。表 4-3-1 は、今回の調査対象生産農家の人数を取引形態別に整理したものである。

注：

1) 仲介人には大規模農家、合作社、飼料や薬品の販売商人等がなっている。

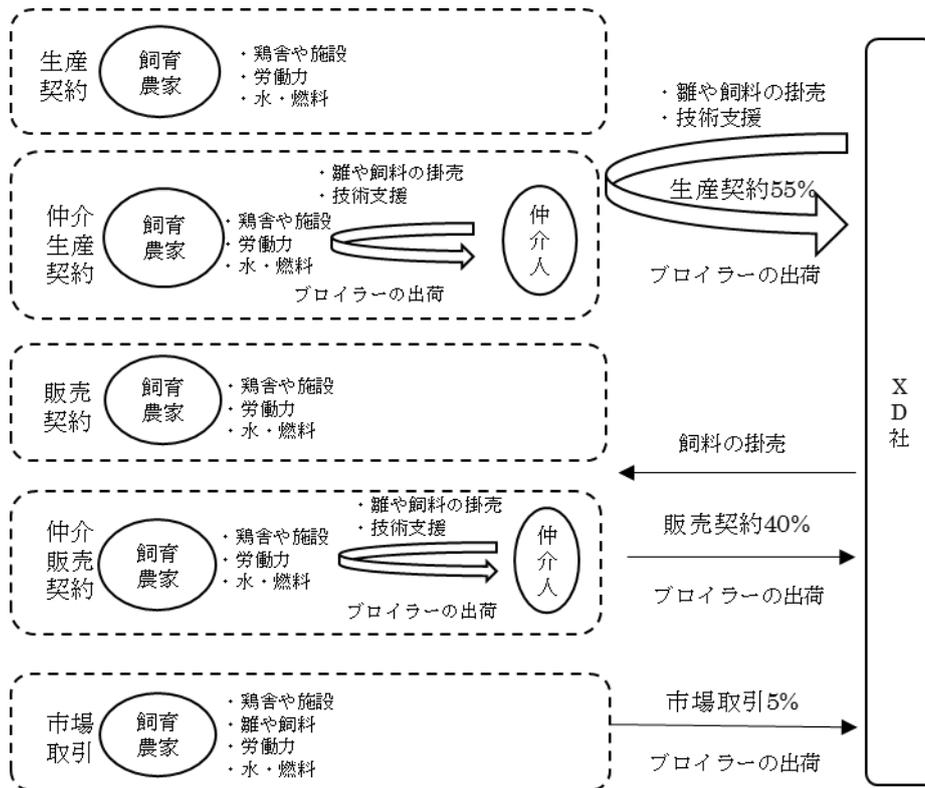


図4-2-1 XD社の調達体制

資料：2017年の聞き取り調査により筆者作成。

注：XD社は飼育農家から、仲介人を介した生産契約(仲介生産契約)、生産契約、仲介人を介した販売契約(仲介販売契約)、販売契約、市場取引によってプロイラーを調達している。

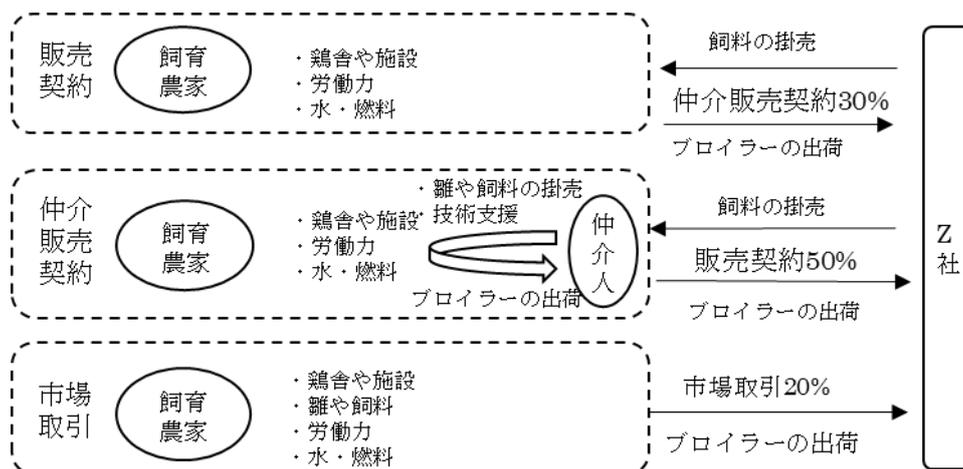


図4-2-2 Z社の調達体制

資料：2017年の聞き取り調査により筆者作成。

注：Z社は飼育農家から、仲介人を介した販売契約(仲介販売契約)、販売契約、市場取引によってプロイラーを調達している。

1. 調査対象生産農家の特徴

表 4-2-1 は聞き取り調査を行った生産農家の年齢分布を示している。調査対象生産農家は40代、50代に集中している。生産農家の鶏舎1棟では2万羽のブロイラーを収容できるため、2万羽を切れ目に飼育規模が1棟(1~20,000羽)の場合には「小規模」、2~3棟(20,001~60,000羽)までの場合には「中規模」、4棟以上(60,001羽~)の場合には「大規模」とした。小規模農家は仲介販売契約を選ぶ一方、大規模農家は生産契約を選ぶ傾向にある。中規模農家は仲介販売契約をしている生産農家もいれば、生産契約や販売契約をしている生産農家もいる。

また表 4-2-2 に示したように、新規生産農家が少なく、大多数の生産農家は5年以上の養鶏経験を持っている。大規模農家はより生産計画を詰めて年間回転数を6~7回転まで増やしているのに対し、小規模農家は4~5回転にとどまっている。さらに大規模農家は、ある程度後継者を確保しているのに対して、小・中規模農家はあまり後継者がいないのが実態である。また大規模農家は飼料の販売¹⁾など他収入があるのに対し、小規模農家は専業生産農家が占める割合が高い。大多数の小・中規模農家は鶏糞処理を圃場還元、山林廃棄しており、糞尿処理施設はあまり整備されていない。そのため、政府による環境規制でやむを得ず養鶏業から退出し、出稼ぎや他の農産物への転換を図る生産農家が多数出現した。一方、大規模農家の多くは糞尿処理施設を整えている。

表4-2-1 XD社とZ社における取引形態別の調査農家数

	生産契約 (N=9)	仲介生産契約 (N=1)	販売契約 (N=14)	仲介販売契約 (N=25)	市場取引 (N=2)
XD社	9	1	8	16	1
Z社	-	-	6	9	1

資料：2018年の聞き取り調査により筆者作成。

表4-2-2 調査農家の年齢層・取引形態の分布

	年齢層				規模層		
	30代	40代	50代	60代	小規模	中規模	大規模
生産契約農家(N=9)	-	5	4	-	-	3	6
仲介生産契約農家(N=1)	1	-	-	-	1	-	-
販売契約農家(N=14)	2	11	1	-	6	5	3
仲介販売契約農家(N=25)	6	7	9	3	21	4	-
市場取引農家(N=2)	-	1	-	1	1	-	1
合計	9	24	14	4	29	12	10

資料：2018年の聞き取り調査により筆者作成。

注：

1) 飼料販売によって収入を得ている大規模農家5人のうち、一人だけ自ら飼料の生産を行っているが、残りの生産農家は飼料メーカーから飼料を購入して他の生産農家へ販売している。自ら飼料生産を行っている生産農家は飼料生産の経営が厳しい状況に直面しているという。

2. インテグレーション下の生産農家の飼育実態

①鶏舎と養鶏施設の資金調達

ブロイラー飼育には、鶏舎や養鶏施設の建設、雛・飼料といった生産資材の購入等による多額の資本投下が必要である。こうした資金需要について、全てを生産農家の自己資金で賄うことは困難である。小規模が多い仲介販売契約或いは仲介生産契約生産農家は、資金力がない上に、銀行の貸し出し対象外であるため、鶏舎や養鶏施設の建設費用は主に仲介人に頼っている(表 4-2-3)。仲介人は鶏舎や養鶏施設の建設費用を立て替えることにより、生産農家の資金難を緩和する機能を果たしている。一方、大規模が多い生産契約生産農家はある程度の資金的な余裕を持ち、自分の鶏舎等を担保にした銀行からの融資や、友人親戚からの借金によって資金を調達していた。

表4-2-3 農家の養鶏年数・年間回転数・後継者・養鶏外収入・糞尿処理について

		小規模(N=29)	中規模(N=12)	大規模(N=10)
養鶏年数	5年未満	1	—	—
	5～10年	7	4	3
	10～15年	10	5	2
	15年以上	11	3	5
年間回転数	4～5回	25	7	1
	6～7回	4	5	9
後継者	無	29	12	5
	有	—	—	5
養鶏外収入	無	25	7	4
	畜産関連	—	4	5
	異業種	4	1	1
糞尿処理施設	無	28	8	—
	有	1	4	10

資料：2018年の聞き取り調査により筆者作成。

②雛・飼料の調達とブロイラーの販売

仲介販売契約、仲介生産契約では、仲介人が生産農家に雛・飼料を提供し、運賃は雛・飼料メーカーの負担となる(表 4-2-4)。また雛・飼料などの流動資本は仲介人が先に立て替え、その代金はブロイラーの販売高から控除される。また仲介人が提供した雛・飼料の価格は市場価格より若干高め、生産農家は市場価格を上回る額を仲介手数料と見なしている。生産農家が仲介人を通さずに、直接雛・飼料メーカーと取引しても、ロットが小さいため、価格交渉力が弱く、仲介人を通す場合の価格とそれほど変わらないという。生産農家がブロイラーを大きく育てた後は、仲介人が出荷先の処理加工企業に連絡することで、処理加工企業が

回収しに来る。運賃は処理加工企業の負担となる。処理加工企業は仲介人を通してブロイラーを調達することによって、安定した調達を確保することができる。そのため、処理加工企業は仲介人に若干の仲介手数料¹⁾を渡す。仲介販売契約と仲介生産契約では、生産農家と仲介人の間で口頭契約が結ばれるが、一般に雛やブロイラーの所有権は仲介人が持つ。生産農家は仲介人の同意なしに雛やブロイラーを売ることができない。小規模が多い仲介販売契約や仲介生産契約生産農家は、雛・飼料メーカーやブロイラー処理加工企業を開拓して、交渉する能力が弱いため、仲介人の存在はそういった取引費用や手間を省くメリットを有する。

生産契約は、XD社が行っている。生産契約では、生産農家のブロイラー飼育に必要な雛・飼料は全てXD社が供給し、鶏舎まで配送している。その運賃はXD社の負担となり、生産資材の代金はブロイラーの販売高から控除される。生産資材の価格やブロイラーの買取価格も事前に決めている。大規模が多い生産契約生産農家にとっては雛や飼料といった生産資材の仕入れやブロイラーの販売などの手間が省かれ、飼育のみに専念することができる。販売契約では、ブロイラーの販売先や販売価格の決定方式は予め決まっている。XD社と販売契約をしている生産農家の飼料は、XD社からのみ仕入れることが規定されており、雛は自由に仕入れることができる。またXD社から購入した飼料は、XD社によって鶏舎まで配送してもらい、運賃はXD社の負担となり、飼料代はブロイラーの販売高から後で控除される。Z社と販売契約をしている生産農家は、雛や飼料を自力で雛・飼料メーカーから仕入れ、運賃はメーカー側の負担となる。その代金は生産農家が雛・飼料メーカーとその場で現金決済する。販売契約生産農家はある程度の市場開拓能力があり、雛・飼料などの生産資材の仕入れは手間はかかるが、どのメーカーから仕入れるかの自由を有している。雛代、飼料代はブロイラー飼育費用の8割を占めているため、雛・飼料の品質がブロイラー経営の安定と

表4-2-4 鶏舎・養鶏施設に関する費用の調達手段

		仲介人	友人親戚	銀行
生産契約農家	XD社(N=9)	—	2	7
仲介生産契約農家	XD社(N=1)	1	—	—
販売契約農家	XD社(N=8)	—	8	—
	Z社(N=6)	—	3	3
仲介販売契約農家	XD社(N=16)	11	5	—
	Z社(N=9)	5	4	—
市場取引農家	XD社(N=1)	—	1	—
	Z社(N=1)	—	—	1

資料：2018年の聞き取り調査により筆者作成。

注：飼育農家の資金調達手段は仲介人、友人親戚、銀行からなる。

成長に大きな影響を及ぼすのは言うまでもない。生産農家に雛・飼料の品質に対する満足度を尋ねた。5つの選択肢「非常に不満足」、「やや不満足」、「普通」、「やや満足」、「非常に満足」で回答を求め配点をそれぞれ1～5点とし、得点が高いほど満足度が高いとした。その結果、表4-2-5に示したように、どの取引形態でも雛・飼料に対する満足度が高位になった。聞き取り調査によると、雛・飼料の供給は、大手雛・飼料メーカーの寡占競争状態にある。大手雛・飼料メーカーは安定した品質の雛・飼料を供給しているため、生産農家の雛・飼料の品質に対する満足度にはあまり差異が見られなかったのではないかと考えられる。

③飼養技術・防疫サポート

飼養技術・防疫サポートも生産農家の取引形態への選択に影響を及ぼすと考えられる。生産農家に現行の飼養技術・防疫サポートの取得手段、及びその満足度を生産農家に尋ね、その結果を表4-2-6に示した。ブロイラー産業は土地依存度が少なく、機械化の進行により夫婦二人でも管理できる。小規模が多い仲介販売契約生産農家の経営は主に夫婦単位で行われている。小規模農家は飼育技術能力が比較的低いため、主に仲介人から飼養技術・防疫サポートを受けている。販売契約生産農家は、主に薬品メーカーと雇用技術者によって飼養技術・防疫サポートを受けている。大規模が多い生産契約生産農家は夫婦2人では経営が成り立ちにくい状況で、労働力構成の範囲が親族まで拡大したり、雇用労働者を導入したりしている生産農家が多い。雇用労働者は廃業した元小規模農家になっている場合が多い。大規模農家は飼養技術が比較的高いため、飼養技術・防疫サポートとしては、薬品メーカー、雇用技術者等を選ぶ。また生産契約生産農家では現行の飼養技術・防疫サポートについて満足度が最も高く、他の取引形態の生産農家もおおむね満足している。

表4-2-5 雛・飼料の品質に関する満足度

		雛		飼料	
		調達手段	満足度	調達手段	満足度
生産契約	XD社(N=9)	XD社から信用買い	3.89	XD社から信用買い	3.89
仲介生産契約	XD社(N=1)	仲介人から信用買い	4.00	仲介人から信用買い	4.00
販売契約	XD社(N=8)	雛メーカーから現金買い	3.88	XD社から信用買い	3.88
	Z社(N=6)	雛メーカーから現金買い	3.83	飼料メーカーから現金買い	3.83
仲介販売契約	XD社(N=16)	仲介人から信用買い	3.81	仲介人から信用買い	3.80
	Z社(N=9)	仲介人から信用買い	3.89	仲介人から信用買い	3.89
市場取引	XD社(N=1)	雛メーカーから現金買い	3.00	飼料メーカーから現金買い	4.00
	Z社(N=1)	雛メーカーから現金買い	4.00	飼料メーカーから現金買い	4.00

資料：2018年の聞き取り調査により筆者作成。

注：品質満足度について、「非常に不満足」、「やや満足」、「どちらとも言えない」、「やや満足」、「非常に満足」で回答を求め、配点をそれぞれ1～5点とし、得点が高いほど満足度が高い。

表4-2-6 飼養技術・防疫サポートの取得手段及びその満足度

		仲介人		薬品メーカー		雇用技術者	
		人数	満足度	人数	満足度	人数	満足度
生産契約	XD社(N=9)	—	—	3(33.3%)	4.00	6(66.7%)	4.17
仲介生産契約	XD社(N=1)	1(100.0%)	4.00	—	—	—	—
販売契約	XD社(N=8)	—	—	8(100.0%)	3.88	—	—
	Z社(N=6)	—	—	2(33.3%)	3.50	4(66.7%)	4.00
仲介販売契約	XD社(N=16)	16(100.0%)	3.88	—	—	—	—
	Z社(N=9)	9(100.0%)	3.89	—	—	—	—
市場取引	XD社(N=1)	—	—	1(100.0%)	4.00	—	—
	Z社(N=1)	—	—	—	—	1(100.0%)	4.00

資料：2018年の聞き取り調査により筆者作成。

注：飼育農家の飼養技術・防疫サポートの取得手段は主に仲介人、薬品メーカーと雇用技術者からなる。満足度について、「非常に不満足」、「やや満足」、「どちらとも言えない」、「やや満足」、「非常に満足」で回答を求め、配点をそれぞれ1～5点とし、得点が高いほど満足度が高い。

④収益の安定性

生産契約ではブロイラーの買取価格は試算されたコストの積み上げによって決定されている。そのため、生産農家が試算されたコスト通りに生産活動を行った場合に、基本的に手元に残る金額は家族労賃となる。生産農家が試算されたコストより低いコストで生産活動を行った場合を考えると、その差額が収益にプラスされて手元に入ることとなる。逆に、試算されたコストより高いコストで生産を行うと、その差額が収益を圧迫し、試算通りに生産した場合より収益が少なくなる。即ち、生産契約では、収益に影響を与えるのは生産農家の飼養技術による生産性のみとなる。

販売契約は、Z社では、事前に統一した契約価格を決めて、出荷日に当日の市場価格を基準に、最終的な買取価格を決める方式を採用している。XD社では、飼料は必ず親会社の生産するものを使うこととしている。生産農家が競争関係にある処理加工企業へ横流しする契約違反行為を防ぐために飼料価格を高位に設定し、それに合わせてブロイラーの契約価格も高位に設定している。総じて言えば、販売契約の場合では飼育技術による生産性の差以外、雛・飼料等の生産資材の価格変動も生産農家の収益を圧迫する要因となり、収益変動が生産契約より大きいことが予想される。

聞き取り調査した結果、表4-2-7に示したように、仲介販売契約生産農家であっても、販売契約生産農家であっても、3～6元/羽という大きい収益変動幅があると答えた人が多い。一方、仲介生産契約生産農家と生産契約生産農家の収益変動幅は2元/羽に集中し、比較的小さいという結果が確認できた。

表4-2-7 羽当たりの収益幅と収益性に対する満足度

		羽当たりの収益幅(元台/羽)					収益性に対する満足度
		2	3	4	5	6	
生産契約	XD社(N=9)	8(88.9%)	1(11.1%)	—	—	—	3.78
仲介生産契約	XD社(N=1)	1(100.0%)	—	—	—	—	4.00
販売契約	XD社(N=8)	—	1(12.5%)	1(12.5%)	3(37.5%)	3(37.5%)	3.25
	Z社(N=6)	1(16.7%)	3(50.0%)	—	1(16.7%)	1(16.7%)	3.33
仲介販売契約	XD社(N=16)	—	7(43.8%)	8(50.0%)	—	1(6.3%)	3.69
	Z社(N=9)	—	—	6(66.7%)	2(22.2%)	1(11.1%)	3.67
市場取引	XD社(N=1)	—	—	—	1(100.0%)	—	4.00
	Z社(N=1)	—	—	—	1(100.0%)	—	4.00

資料：2018年の聞き取り調査により筆者作成。

注：満足度について、「非常に不満足」、「やや満足」、「どちらとも言えない」、「やや満足」、「非常に満足」で回答を求め、配点をそれぞれ1～5点とし、得点が高いほど満足度が高い。

XD社の生産契約では、生産農家の生産性、即ちFCR(飼料要求率)が一定の基準を達成できた場合に、一定の収益が得られるように設定されている。一方、販売契約では収益が不安定で、生産費用を下回る価格で販売せざるを得ないこともある。その反面、雛の市場価格が低くブロイラーの市場価格が高い時には、生産コストが抑えられ、販売高も大きいため、同一規模、同一生産性を前提とする限り、飼ない。収益変動幅が大きいとはいえ、大きく儲ける。生産農家にとって販売契約の方が収益が大きい。

大規模が多い生産契約生産農家は収益性に対する満足度が比較的高い。また、販売契約生産農家も、小規模が多い仲介販売契約生産農家も、満足度はそれほど低く可能性もあるため、ある程度満足しているという。大規模が多い生産契約生産農家はリスク回避型でより安定性を重視しているのに対して、販売契約生産農家や小規模が多い仲介販売契約生産農家は比較的风险選好型であることが示唆される。大規模農家は生産性が一定程度満たされれば、少額でも安定した収益が確保できる生産契約を選んで、飼育に専念し年間回転数を極力増やす考えのようである。小規模農家は、仲介販売契約を選んで、生産性以外にも、生産資材の市場価格など常に市況を考慮し、有利な時期を見計らって飼育計画を立てているため、年間回転数が比較的少ない。さらに生産契約を選んでいる大規模農家は、収益性が確保できるため、表4-2-3でも示したように、ある程度後継者を確保している。それに対して、小規模が多い仲介販売契約生産農家は、収益性が不安定なため、あまり子供に継がせたくない思いから、後継者がいないのが実態である。

生産農家は飼育規模が大きくなると、資金力、飼養技術、雛・飼料メーカーとの交渉力も高くなる。小規模農家はそういった能力に限られ、仲介人に依存するしかなく、仲介販売契約を選ぶ傾向を示した生産農家が多い。大規模農家はそういった能力が高いため、飼育のみに専念できれば、規模の経済性で収益性を確保できるとの考えを示し、生産契約を選ぶ意向

を示した生産農家が多い。中規模農家はそういった能力が中間的で、したがって選ぶ取引形態も多様である。

⑤処理加工企業への不満

表 4-2-8 に示したように、XD 社でも Z 社でも、生産農家は処理加工企業の都合で、「出荷日の後回し」、「契約価格の切り下げ」といった点で振り回されることに不満を覚えている。また出荷体重の評価について不信感を抱いているとの話も聞こえてきた。さらに Z 社に対しては「決済期間が長い」という不満の声もあった。

全体からみると、生産農家のうち、特に小規模が多い仲介販売契約生産農家から不満の声が大きい。仲介人が生産農家と処理加工企業との利害調整する限界があることが示唆される。

表4-2-8 処理加工企業に対する不満点

		出荷日の後回し	価格の切り下げ	決済期間が長い	体重評価への不信
生産契約農家	XD社(N=9)	3(33.3%)	1(11.1%)	—	1(11.1%)
仲介生産契約農家	XD社(N=1)	1(100.0%)	—	—	—
販売契約農家	XD社(N=8)	3(37.5%)	1(12.5%)	—	1(12.5%)
	Z社(N=6)	1(14.3%)	—	6(100.0%)	—
仲介販売契約農家	XD社(N=16)	12(75.0%)	6(37.5%)	—	9(56.3%)
	Z社(N=9)	7(77.8%)	—	—	2(22.2%)

資料：2018年の聞き取り調査により筆者作成。

注：

1) 処理加工企業 XD 社の担当者に対する聞き取り調査によると、仲介人に羽当たり 0.1 元/羽の仲介手数料を与えているという。

3. 今後の展開

表 4-2-9 に示したように、小規模が多い仲介販売契約生産農家は環境規制や土地規制によって、規模拡大に向けた鶏舎用地の確保は著しく困難になり、今後の経営で規模維持の意向を示したのが大多数となっている。またそのうち一部の生産農家は鶏舎が水質基準に満たさない場合は廃業にまで追い込まれかねないと答えた¹⁾。小規模農家は専業生産農家が多く、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、鶏舎や養鶏施設等への投資が回収できないままでは厳しい。政府による水質基準等をクリアするための糞尿処理施設の導入は大きな経済負担となる。またその資金の調達手段は仲介人に頼るしかないため、今後引き続き仲介人を介した取引形態を選ぶのが多数となっている。

販売契約生産農家や中規模農家も政府による環境規制の影響で、規模維持を選ぶのは大多数となるが、一部はそういった環境規制に対応でき、規模拡大を選択している。今後の取引形態として、引き続き販売契約を続行する生産農家が多いが、処理加工企業の契約違反行為に対する不満で、1人の生産農家が今後市場取引に転換する考えを示している。

環境規制は小・中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ている。また今後の契約は、生産契約を維持することを選ぶのが大多数で、2人の生産契約生産農家からは販売契約に変更するという声も聞かれた。

表4-2-9 飼育農家の取引形態と規模に関する今後の意向

		取引形態別					規模別			
		生産契約 農家(N=9)	仲介生産契約 農家(N=1)	販売契約 農家(N=14)	仲介販売契約 農家(N=25)	市場取引 (N=2)	小規模農家 (N=29)	中規模農家 (N=12)	大規模農家 (N=10)	
規模	維持	2	1	8	22	1	24	8	2	
	理由	高齢	1	1	—	4	1	6	1	—
		環境規制	—	1	8	21	1	22	8	2
		土地規制	2	1	5	17	1	17	2	2
		資金規制	—	1	—	5	1	5	—	1
	拡大	7	—	6	3	1	5	4	8	
取引 形態	生産契約	7	—	—	—	—	—	1	6	
	仲介生産契約	—	1	—	—	—	1	—	—	
	販売契約	2	—	13	1	—	7	6	4	
	仲介販売契約	—	—	—	24	—	20	4	—	
	市場取引	—	—	1	—	2	1	1	—	

資料：2018年の聞き取り調査により筆者作成。

注

1) 生産農家に対する聞き取り調査によると、周りの環境規制でやむを得ず既に廃業した小規模農家は、出稼ぎに行く生産農家もいれば、大規模農家の鶏舎で雇用労働者として働く生産農家もいる。一方、政府は「家畜及び家禽飼養標準化模範認定計画」（畜禽養殖標準化示範創建活動工作方案）を実施し、2018年から2025年にわたって毎年100件ほど、高度なオートメーション化や糞尿処理標準を達成できる大規模畜舎に対して飼養標準化模範農場と認定し、補助金を出すこととしている。

第3節. 考察

中国ブロイラー産業において食品安全問題や、種鶏の確保困難、環境汚染問題が浮上した。大多数の生産農家は仲介人を介し、或いは直接ブロイラー処理加工企業と契約を交わし、インテグレーションに組み込まれている。処理加工企業と生産農家との取引形態は、生産契約、仲介生産契約、販売契約、仲介販売契約、市場取引に大別することができる。

それぞれの選択した取引形態に対する評価を見るために、飼育に影響を及ぼす「雛・飼料の品質」、「飼養技術・防疫サポート」と「収益性」に対する満足度を訪ねた。それぞれの生産農家は現行の取引形態で提供される雛・飼料の品質、飼養技術・防疫サポート及び収益性に対しておおむね満足している。しかし、特に小規模が多い仲介販売契約生産農家は処理加工企業から「出荷日の後回し」、「契約価格の切り下げ」といった契約内容が見直されたことに対する不満が大きい。生産農家は処理加工企業との取引においてまだ弱い立場にあり、仲介人が生産農家と処理加工企業との利害調整するのも限界がある。

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ている傾向が見られる。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。また生産契約の選択肢がないZ社とは、大規模農家は販売契約を交わしている。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。

今後の取引形態について、小規模が多い仲介販売契約生産農家は、依然として仲介人が果たす資金難解決、技術援助や取引費用の削減といった機能を必要とするため、引き続き仲介人を通してブロイラー処理加工企業と取引する意向を示した生産農家が大多数となった。中規模農家のうち、大多数は引き続き現行の契約形態を続行するが、一部は処理加工企業から途中で契約を見直されたことから、市場取引も視野に考慮に入ると答えた。大規模が多い生産契約生産農家は引き続き生産契約を選択する生産農家が大多数だが、一部は雛、飼料価格が低い場合、生産契約より販売契約の方が収益性が高いため、販売契約に切り替える意向を示した。

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、大規模農家は今後複数の農場を分散配置することによって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。

第5章 結論

第1節. 各章の要約

序章では、中国における農業産業化の重要性を指摘し、関連する先行研究を整理し、本研究の「中国ブロイラー産業において、処理加工企業の行動、生産農家との取引実態、及び両者の間に生まれた農民專業合作社の役割について明らかにし、今後のインテグレーションの在り方を提示すること」という課題を提起した。そして研究方法については、中国ブロイラー産業に関する統計データや、政策動向を整理し、中国ブロイラーを巡る環境を明らかにした上、ブロイラーの生産量が最も多い山東省における処理加工企業、農民專業合作社と生産農家の事例調査を通じて、中国ブロイラー産業における処理加工企業、農民專業合作社生産農家の取引のあり方に検討を行った。

第1章では、まず中国における農業産業化制度の変遷を整理した。農業産業化政策の支援対象をアグリビジネス企業から農民專業合作社まで拡大し、税制面での優遇を享受していることを整理した。また農民專業合作社を巡る政策動向や農民專業合作社のマクロ的状況を整理した。次に農業部門で農業産業化が最も進んでいるブロイラー産業を取り上げ、畜産業における養鶏業の位置付けを確認する。そしてブロイラー産業を巡る政策と市場動向を概観しつつ、浮上している食品安全問題や、環境汚染問題を検討した。最後に地域別にブロイラーの生産量の変化を把握し、ブロイラー生産量が最も多い地域である山東省の概況を紹介した。

第2章では中国ブロイラー産業においてインテグレーターの役割を果たしている処理加工企業のインテグレーション戦略について検討した。生産農家の処理加工企業への従属化や、取引価格等をめぐっての処理加工企業と生産農家の間での紛争が起りやすいなどの課題を先行研究の中で指摘された。ブロイラー処理加工企業のインテグレーション戦略を把握することが中国ブロイラー産業におけるインテグレーションの解明につながり、生産農家とブロイラー処理加工企業との間でのコンフリクト解消方法の一端を示すことができると考えたからである。

ブロイラー処理加工企業の実例を3社取り上げた。まず1社は、山東省龍頭企業の認証を受けているZ社で、年間処理羽数5,000万羽弱の中堅のブロイラー処理加工企業である。残りの2社は、国家級龍頭企業の認証を受けている飼料製造商社から成長した大手ブロイラー処理加工企業の新希望六和株式会社(以下はX社と省略する)の子会社であるXC社とXD社である。3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。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、安定的にブローラー調達を確保するために、ブロー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。

第3章では、ブローラー処理加工企業と生産農家を仲介する農民專業合作社に注目し、3者間の取引形態と価格メカニズムの設定について明らかにした。農民專業合作社は農民組織でありながらも、協同組合性に欠けることが先行研究の中で指摘されている。しかし農民專業合作社を評価する際に、協同組合の概念を用いて農民專業合作社の実践に枠をはめてはならず、鍵は生産農家が収益性挙げているかどうかである。そのためには、農民專業合作社と生産農家の間に合理的な価格設定メカニズムが形成されているかどうか重要な点である。農民專業合作社をフードシステムにおける経済主体として捉えると同時に、農業協同組合としても捉え、生産農家への配慮があるか否かも重視する。従って第3章では、農民專業合作社をこの2つの視点から、どういった役割を果たしているのかを解明することを目的とした。

まず農民專業合作社を、フードシステムを構成する経済主体として見てみた。外部の処理加工企業と雛導入時毎の販売契約が結ばれる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で様々である。農民專業合作社を農業協同組合として捉えた場合、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。また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場合にと、農民專業合作社が処理加工企業へ投資している場合等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た場合に、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ー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と雛導入時毎の契約で結ばれて連携が弱い場合に、比較的取引関係が不安定となる。その場合に、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ーラーを買い取ることで生産農家の利益を二の次に回した農民專業合作社も見受けられる。この場合に、市場価格での買取価格が雛、飼料等の生産コストを下回れば、生産農家は原価割れを起こすこともある。その一方、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農民專業合作社に分けられる。

第4章では、インテグレーションが進む中で、生産農家の対応を分析したものである。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。中国政府の養鶏等の畜産生産大規模化を進めている。インテグレーションが進展する中で、規模層が異なる生産農家は処理加工企業との取引において、どのような思いでどのような取引形態を選んでいるのか、今後の規模や取引形態に関する経営意

向を分析することは、中国ブロイラー産業の全体像の解明につながると考えたからである。

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ている傾向が見られる。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。また生産契約の選択肢がない Z 社とは、大規模農家は販売契約を交わしている。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。

第2節. 結論

ブロイラー産業のインテグレーションを考えるためには、生産農家や生産農家組織となる農民專業合作社、処理加工企業等、フードチェーンにおける各経済主体の連携の在り方を考察しなければならない。各章では、生産農家や農民專業合作社、処理加工企業の視点から、ブロイラー・インテグレーションとの関わり方を分析した。以上の各章の分析結果に基づき、本研究の結論を以下のようにまとめた。

第1に、中国ブ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多数である。処理加工企業にとって、市場の性格によって、インテグレーション戦略としての販売戦略と調達戦略が変わってくる。市場が価格競争段階にあるなら、処理加工企業にとって生産農家から、如何にコストを節約してできるだけ安くブロイラーを調達できるかを最も重視すると考えられる。差別化で付加価値を目指す販売戦略であれば、処理加工企業がブロイラーを調達する際に、コストだけではなく、品質をより重視する調達戦略を取るであろう。調査した結果、第2章では、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。今後、地場資本のZ社やC農民專業合作社は、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、X社等の全国資本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。また大規模養鶏場を設置する場合、病気の蔓延などによるリスクが高くなるため、どうしても先進的な施設や技術が必要不可欠であり多額な資金が必要とされるが、生産農家と販売契約を結ぶ場合にはこのような危険を分散させることができる。

生産に参入障壁がなければ、ブロイラー生産財供給、ブロイラー生産はより農外資本に統合されると考えられる。しかしながら調査結果を見ると、農業資本がある程度農外資本に対する自立性を確保しているとみられる。それはなぜかという点、農外資本としては数多い生産農家との調整を自らやるのは莫大なコストがかかるため、調整までやる意欲がなく、農民專業合作社や仲介人に頼る傾向があるからである。農外資本のインテグレーションは処理

加工段階にとどまる傾向がある。一方 C 農民專業合作社のような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。

一方、第 5 章の生産農家に対する聞き取り調査では、処理加工企業が生産農家との取引において、特に仲介人を介した小規模の仲介販売契約生産農家等とでは、処理加工企業による契約の見直し行為がしばしば見られ、小規模農家はまだ経済的な弱い立場に置かれていることが伺える。その中で農民專業合作社が処理加工企業の設立に資本参入し、インテグレーションを行う取り組みも注目に値する。農民專業合作社がインテグレーターとなる場合に、生産農家視点からみると、生産資材の供給価格と、ブローラーの買取価格を固定するメカニズムによって生産農家の価格リスクを抑制できたことは評価できる。今後、農民組織である農民專業合作社が主導するインテグレーションの取り組みを引き続き注目する必要がある。

第 2 に、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と、及び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いて、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ているものの、生産農家の利益を確保するには重要な役割を果たしている。

調査した結果、外部の処理加工企業と取引する農民專業合作社 A、処理加工企業の設立に資本参入した農民專業合作社 C、処理加工企業が設立した農民專業合作社 D はともに生産農家と年間契約を結び、固定価格で生産資材を生産農家に提供し、固定価格でブローラーを買い付けるように堅持し、組合員の利益を確保した。しかし、農民專業合作社 A は生産農家の代わりに損失をカバーしきれないため解体された。一方、農民專業合作社 A と同じく外部の処理加工企業と取引する農民專業合作社 B は、生産農家との取引形態において、市場価格と連動する形に変わり、生産農家の利益より先に農民專業合作社の利益を優先した。処理加工企業が設立した農民專業合作社や、農民專業合作社が資本参入している処理加工企業と取引している農民專業合作社は、処理加工企業とは連携が強く、両者の取引は比較的安定である。従って農民專業合作社と生産農家との取引も安定的に維持でき、生産農家の利益も確保できる。一方、農民專業合作社は外部の処理加工企業と雛導入時毎の契約にとどまり、両者の連携は比較的弱く、如何に農民專業合作社実態の運営を保つと同時に、生産農家の利益を確保できるのかは課題として残されている。

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。今後生産農家が大規模化をしたら、農民專業合作社や仲介人の機能が一層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ブロー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・解消できる農民専門合作社に絞って、支援を行うべきだと思われる。

第3に、農業産業化を推進する1つの主要な狙いは、生産農家の収入を増加させて生産農家の経済的地位の向上にある。中国の農業産業化において生産農家の意向は重要である。農業産業化政策の目的は、前述したように、農産物の生産、加工、流通の一体化を図り、生産農家の経済的収入を向上させることにある。ブロイラー産業において、生産の大規模化は進んでいるものの、小規模農家はまだ主な担い手である。近年の養鶏業は労働集約的ではなく、整備された鶏舎さえあれば、中高年の夫婦でも自家労働のみで1万羽規模の肥育が可能であり、年間5回転、5万羽の出荷が可能である。

調査した結果、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いと、販売先がなくなる。また生産農家は規模別に異なる経営意向が示されている。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。生産農家は専門生産農家が多く、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、鶏舎や養鶏施設等への投資が回収できないため、養鶏業から退出したくない。それに加え、後継者不足などにより小規模農家側の経営がさらなる減少が見込まれる。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、仲介人や農民専門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の確保するような取り組みが求められている。また、鶏舎用地の確保の困難さは、生産規模の拡大を目指そうとしている大規模農家にとっても難関である。この問題に対応して、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対応が一般にとられる。調査した結果、大多数の大規模農家が新設の鶏舎用地を確保できている。このようにブロイラー産業においてインテグレーションの進展とともに、今後小規模農家数が維持或いは減少し、大規模農家に飼育羽数が集中するように構造再編が進むであろう。

生産農家とブロイラー処理加工企業は売り手と買い手の関係にあり、両者の間では契約方式や取引価格等を巡ってコンフリクトが生じやすい。このコンフリクトはインテグレーターである処理加工企業が鶏肉市場の変化に対応して戦略的に、生産農家との契約方式や報酬システムの転換を図って軽減する可能性がある。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イラーを調達できるかが重点に置かれ、生産農家との取引においてコンフリクトが免れない。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

企業は自らより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。政府は農業産業化政策の中で、農民專業合作社を加えるようにした。しかし農民專業合作社は一律に生産農家の利益を代弁するわけではないため、生産農家との取引仕組みや価格設定メカニズム等を考慮して、より生産農家のためになる農民專業合作社を見極めて優遇策を行うべきだと考える。インテグレーターである処理加工企業にとって、取引費用の節約でより規模の大きい生産者と取引することを好んでいる。小規模農家は資金力の限界により糞尿処理設備導入の困難さ、仲介人に依存せずにその対応にできない。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、取引価格交渉力の強化に向けた規模の経済の追求を図る必要がある。それは飼育規模の拡大を通じて実現される。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る。即ち農家次元での水平的な統合を進める必要がある。

このようにインテグレーション自体が、インテグレーターの出自やインテグレーションの統合範囲において多様化が進んでいる。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参入する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。

引用文献

- [1] 青柳齊「中国農民專業合作社の制度的特質と展望ー日本農協との対比からー」『協同組合研究』第30巻第2号, 2011年, 65-70.
- [2] 蔡榮「農民專業合作社+生産農家モデル:取引コストと生産農家増収効果ー山東省リンゴ生産農家に対する調査に基づく実証分析ー」『中国農村経済』第1号, 2011年, 58-65.
- [3] 曹莉・雷夢江「企業と生産農家の経済学分析」『生産力研究』第6号, 2005年.
- [4] 陳鐘煥「中国農業「保護」政策の開始と農業「産業化経営」の役割ー中国農業の商品経済化への対応と吉林省農業ー」批評社, 2008年, 55-70.
- [5] 後藤拓也「日本商社による鶏肉調達の国際展開と調達拠点の形成」『人文地理』第56巻第5号, 2004年, 531-547.
- [6] 郭紅東「農業龍頭企業と農業契約及び契約履行メカニズム」中国農業出版社, 2005年, 240.
- [7] 韓春花・千年篤「中国における契約農業の生産農家経済に与える影響ー山東省煙台市・維坊市を事例にして」『農業経営研究』第46巻第1号, 2008年, 189-194.
- [8] 韓俊・曹傑「農民が恩恵を受けるか否かが農村制度作りの成否を評価判断する鍵となる」『中国合作経済』第12号, 2009年, 34-35.
- [9] 韓俊『中国農民專業合作社調査』上海遠東出版社, 2007年, 348.
- [10] 東茂樹「タイ, 中国企業の海外投資ーCP グループ, 華源集団を事例としてー」『中国, ASEAN 経済関係の新展開:相互投資とFTAの時代へ』日本貿易振興機構アジア経済研究所出版, 2006年, 125-158.
- [11] 星野妙子・清水達也・北野浩一「養鶏インテグレーションの基礎知識」星野妙子編『ラテンアメリカの養鶏インテグレーション』調査研究報告書, アジア研究所出版, 2008年, 1-43.
- [12] 星野妙子「メキシコのブロイラー・インテグレーションー進化と形態の規定要因ー」『アジア経済』第51巻第10号, 2010年, 9-36.
- [13] 寶劔久俊「中国における食糧流通政策の変遷と生産農家経営への影響」高根務編『アフリカとアジアの農産物流通』アジア経済研究所出版, 2003年, 27-85.
- [14] 寶劔久俊『中国農業の経済分析ー「農業産業化」による構造転換ー』調査研究報告書, アジア経済研究所出版, 2014年, 4-5.
- [15] 寶劔久俊『産業化する中国農業ー食料問題からアグリビジネスへー』名古屋大学出版会, 2017年, 270.
- [16] 寶劔久俊「農民專業合作經濟組織の変遷と経済的機能」池上彰英・寶劔久俊『中国農村改革と農業産業化』アジア経済研究所出版, 2009年, 203-228.
- [17] 寶劔久俊・佐藤宏「中国における農業産業化の展開と農民專業合作經濟組織の経済的機

- 能一世帯・行政村データによる実証分析」『グローバル COE HiStat ディスカッションペーパー』第 86 号, 2009 年, 28.
- [18] 侯守礼・王威・顧海英「不完全契約とその変遷：政府、信任及び制度－ミルク業契約を事例に－」『中国農村観察』第 6 号, 2004 年, 46-54.
- [19] 胡定寰・陳志鋼・孫慶珍・多田稔「契約生産が生産農家収入と食品安全への影響－山東省リンゴ産業を事例に－」『中国農村経済』第 11 号, 2006 年, 15-24.
- [20] 胡定寰・陳斌・杉山道雄・小栗克之「改革開放後中国鶏卵生産の発展過程－北京市鶏卵生産の展開に関する分析－」『農業市場研究』第 4 巻第 1 号, 1995 年, 25-36.
- [21] 池上彰英・寶劔久俊「農村改革の展開と農業産業化の意義」池上彰英・寶劔久俊編『中国農村改革と農業産業化』アジア経済研究所出版, 2010 年, 3-19.
- [22] 石敏俊「中国における農業経営の垂直的組織化：理念と実践：山東省「農業産業化経営」の事例を中心に」『筑波大学農林社会経済研究』第 17 号, 2000 年, 23-46.
- [23] James M. MacDonald, Janet Perry, Mary Ahearn, David E. Banker, William Chambers, Carolyn Dimitri, Nigel Key, and Kenneth Nelson, “Contracts, Markets and Prices : Organizing the Production and use of agricultural commodities”, USDA ERS Report No.837, 2004, 119-152.
- [24] James M. MacDonald, Penni Korb 「Agricultural Contracting Update: Contracts in 2008」『USDA Economic Research Service』第 72 号, 2011 年, 119-152.
- [25] 金成学「韓国ブロイラー産業における垂直的協約の展開と課題－農協系M社の絶対評価生産契約を中心に－」『フードシステム研究』第 19 巻 4 号, 2013 年, 1-10.
- [26] 木田秀一郎・木下雅由「中国家禽産業の動向－ブロイラー、鶏卵を中心に－」『畜産の情報』, 2017 年, 79-83.
- [27] 李シヨ・王鵬・徐幸蓮・曾曉房・李影球・張新笑・陳宏強・周光広「鶏肉製品消費調査報告」『中国家禽』第 16 号, 2014 年, 61-64.
- [28] 呂立才・高玉宮・黃祖輝「中国農業利用外商直接投資の現状, 問題及び対策」『経済問題』第 1 号, 2007 年, 76-78.
- [29] 菅沼圭輔「農業産業化における契約取引システムの特徴と問題点－江蘇省のシルク産業の事例分析」池上彰英・寶劔久俊編『中国農村改革と農業産業化政策による農業生産構造の変容』日本貿易振興機構アジア経済研究所, 2008 年, 77-113.
- [30] 河原昌一郎「中国農村專業合作經濟組織に関する考察－その農業共同化機能と制度的課題－」『農林水産政策研究』第 13 号, 2009 年, 1-24.
- [31] 北野浩一「チリのブロイラー産業における所有型インテグレーションの形成」『アジア経済』第 51 巻 10 号, 2010 年, 62-85.
- [32] 北倉公彦「中国における農民專業合作社制度の検討－農民的酪農の展開に向けて－」『開発論集』第 81 号, 北海学園大学, 2008 年, 255-284.

- [33]駒井亨「ブロイラー生産の規模拡大と契約生産の変容－岩手県の調査事例から－」『畜産情報－国内編－』122, 1999年, 4-16.
- [34]成田拓未「協同組合的性格を巡る中国農民專業合作社の制度と実態－山東省の農民專業合作社の事例－」『農村經濟研究』第29巻第2号, 2011年, 79-84.
- [35]牛若峰「農業産業一体化經營的理論」『中国農村經濟』第5期, 2001年, 4-8.
- [36]朴紅・青柳齊・李英花・郭翔宇・張錦女「中国東北における高級ブランド米の産地形成と農民專業合作社の機能」『北海道農經論業』65巻, 2010年, 101-105.
- [37]苑鵬「中国農民專業合作社の發展の現状・問題と今後の展望」『農林金融』66巻2号, 2013年, 37-95.
- [38]木村務・程明「中国茶産業發展における農民專業合作社の役割」『東アジア評論』第6号, 2014年, 109-125.
- [39]大島一二(2013)「中国における三農問題の深化と農民專業合作社の展開」, 神田健作・大島一二『中国農業の市場化と農村農民專業合作社の展開』筑波書房, 2013年, 77-110.
- [40]紹法煥・趙紅梅・謝燕「農業産業化で龍頭企業への政策支持と引導」『広西農業生物化学』第21号第4期, 2002年, 277-280.
- [41]清水達也「ペルーのブロイラー・インテグレーション形成における統合の範囲と主体」『アジア經濟』第51巻第10号, 2010年, 37-60.
- [42]清水達也「インテグレーションの国際比較:契約型と所有型」斎藤修・佐藤和憲編『フードシステムと地域再生』農林統計出版, 2014年, 139-152.
- [43]施晟・衛龍宝・伍駿騫「‘生産農家＋スーパー’サプライチェーンにおける經濟効果と余剰配分」『中国農村觀察』第4号, 2012年, 14-28.
- [44]宋曉凱・神田健策「中国における農民專業合作社の現状と課題－山東省の農民專業合作社の実態に基づく－」『日本農業經濟学会論文集』, 2010年, 472-478.
- [45]孫艷華・応瑞遥・劉湘輝「生産農家の垂直統合形態への選択及び要因」『農業技術經濟』第4号, 2010年, 114-119.
- [46]高橋五郎「農業企業の生成と育成」高橋五郎編『中国經濟の構造轉換と農業－食料と環境の将来』日本經濟評論社, 2008年, 111-145.
- [47]多田稔・胡定寰・宮田幸子「中国における契約農業の収益性－山東省における青果物のケーススタディー」, 『農業經濟研究』, 2006年, 227-231.
- [48]トルソンマイラ・津谷好人「農業産業化における龍頭企業と生産農家間の契約栽培に関する分析新疆ウイグル自治区を事例に」『農業經營研究』第47巻第2号, 2009年, 191-196.
- [49]坂爪浩史・朴紅・坂下明彦編『中国野菜企業の輸出戦略－残留農薬事件の衝撃と克服過程－』筑波書房出版, 2006年, 161-162.
- [50]坂下明彦・朴紅・小野雅之・西村直樹・黒河功・太田原高昭「中国輸出野菜産地における食品企業の産地組織化－山東省青島地域の食品企業の事例分析(2)萬福食品－」『農

- 経論業』58集, 2002年, 111-122.
- [51]山東省牧畜獣医局「全省畜禽屠殺加工業に関する発展状況」
<http://www.sdxm.gov.cn/col/col1843/index.html>
- [52]植木鏑「ブラジル養鶏産業の成長と地理的展開」星野妙子編『ラテンアメリカ新一次産品輸出経済論』研究双書 No. 562, アジア経済研究所, 2007年, 73-100.
- [53]USDA(United States Department Agriculture), “Livestock and Poultry: World Markets and Trade”, Oct 2011.
- [54]王懷明「農業上場企業資産構造と企業効果に関する研究」『華東经济管理』, 2007年, 40-43.
- [55]王茵「中国鶏肉生産と消費の分析」『農業展望』2013年, 68-74.
- [56]渡辺真理子「農産物市場における龍頭企業と生産農家の取引関係ー豚肉産業を事例にー」池上彰英・寶剣久俊『中国農村改革と農業産業化』アジア経済研究所出版, 2009年, 175-198.
- [57]WATTagnet, “Chicken consumption survey reveals purchase influences”, Broilers & Layers / North America, Nov 2017.
- [58]巖善平「中国における経済成長と農業の構造転換」『農林業問題研究』第47巻第2号, 2011年, 389-396.
- [59]閻玉科「農業龍頭企業と生産農家の利益連結規制調査と分析」『農業経済問題』第9号, 2006年, 32-36.
- [60]楊明洪「証券市場と農業産業化龍頭企業の資本運営」『経済界』, 2002年, 76-77.
- [61]応瑞遥・孫艶華「江蘇省肉鶏産業垂直調整方式に関する分析ー生産農家視点からー」『農業経済問題』第7号, 2007年, 17-21.
- [62]張安明「誰が中国農業を担うべきかー中国の農業経営主体問題に関する考察ー」『中国21』第26号, 2007年, 103-124.
- [63]張曉山「中国が必要となる農民仲介組織」『現代商貿工業』第4号, 2004年, 11-14.
- [64]張長勝・小栗克之「中国における養鶏生産のインテグレーションの再編」『農業経営研究』第37巻第2号, 1999年, 123-128.
- [65]張傑・周玉キ・張鈴「異なる垂直協約方式における生産農家のリスク認知と決断差異」『新疆農ケン経済』12号, 2014年, 35-41.
- [66]中国産業信息网「2018年中国肉鶏価格の傾向に関する分析と予測」
<http://www.chyxx.com/industry/201801/604530.html>
- [67]中国牧畜業信息网「中国において半分以上のプロイラー生産量はこの38社から供給されている」2017年, <http://www.caaa.cn/show/newsarticle.php?id=385857>
- [68]中国牧畜業統計資料, 2015年, 127-173.
- [69]中国畜産品市場年度報告, 2007年.
- [70]周立群・曹利群「農業産業化組織形態の変遷」『経済研究』第1号, 2001年, 69-75.

謝辞

本研究を遂行し学位論文をまとめるに当たり、本当に多くの方々のご支援とご指導を賜りました。

主指導教員の小沢互教授(山形大学)からは、常日頃激励され、研究方法、論文の構成等についていつもの確でしかもわかりやすいコメントを頂き、大変勉強になりました。また中国現地調査のサポート、リサーチ・アシスタントの機会も与えてくださり、学問的・精神的に多大な支援を頂き、大変お世話になり、感謝しております。

第一副指導教員の藤科智海准教授(山形大学)からは、自分の未熟な考え方や分析の仕方に対し、色々な観点から物事を考えるということを教えて頂き、大変細やかに日本語のご訂正も頂きました。私を一人前の研究者に育てるために時に厳しく、時に優しくご指導頂き、たくさんのことを教えて頂きました。また研究だけではなく、就職等の相談にも乗って頂き、大変お世話になり、深く感謝しております。

第二副指導教員の石塚哉史教授(弘前大学)には、進捗状況報告会の度に、有益なご指摘と心温まる励ましを頂きました。博士論文の作成に当たって研究の視角、今後の課題について、貴重なご意見を頂いたこと、そして中国統計資料までご提供頂いたことで、本論文をより磨き上げることができたと感じております。謹んで感謝申し上げます。

最終段階で審査員を引き受けてくださった長谷川啓哉様(東北農研センター)には、論文中の不十分・不明確な文章と内容に対してのご指摘などについて、貴重な意見を頂いたこと、感謝しております。

そして、貴重なご助言又はコメントをくださった金成学教授(石川県立大学)、成田拓未准教授(弘前大学)、池上彰英教授(明治大学)、大島一二教授(桃山学園大学)に感謝しております。

加えて、実地調査においては、快く調査にご協力いただいたブロイラー合作社 A 社の社長、候学明様、C 社の社長の林化海様、XC 社の担当者の孫徳青様、Z 社の副社長の孔凡兵様などの皆様にも深くお礼を申し上げます。また調査対象となった日照市と臨沂市の 51 戸の農家さんにも深謝いたします。

また学位論文に貴重な意見をくださった山形大学農学部地域計画研究室の皆様及び、学問的・精神的に多大な支援を頂き、大変お世話になった土屋正幸様に感謝の意を表します。

最後に、これまで自分の思う道を進むに対し、温かく見守りそして辛抱強く支援してくださった両親に対して深い感謝の意を表して謝辞と致します。