

但馬地方におけるブロイラー産業とインテグレーション

桂 利 夫

1 は し が き

兵庫県但馬地方は、わが国ブロイラー生産のさきがけとなった地域であり、今日のブロイラー産業の技術的先進地としてその発展に大きく貢献してきたことはよく知られている。但馬地方にブロイラーの生産が地域産業として定着した背景としてはさまざまな理由が考えられるが、とくに大手商社が主導して、生産農家およびその他のブロイラー生産関連業者をも生産組織の中に組み込む、いわゆるインテグレーション・システムという垂直的統合組織が、ブロイラー産業発展に果たした役割りは極めて大きいものがあった。

しかし近年、南九州や東北地方を主に、全国にわたって大型の垂直的統合組織による新興産地の組織化や産地規模の拡大がみられるようになり、その結果ブロイラーは生産過剰に陥入り低迷相場を招き、ブロイラー生産経営を圧迫しはじめるようになった。但馬ブロイラーの場合もこの例外ではなく、不況対応のための改善策が模索されている。

本稿は、ブロイラー生産を地域産業として現段階にまで築き上げたインテグレーション組織の経営的役割りを明らかにすると共に、不況時におけるブロイラー産業の実態の分析によって今後の発展対策を考えようとするものである。

2 但馬地方におけるブロイラー産業の成立過程と組織の概要

但馬地方の農業は、かつては稲作と共に和牛生産（但馬牛）や養蚕業が盛んであったが、当時から山林労働や杜氏などの出稼ぎの常習地域として知られてきたごとく、農業経営規模が比較的零細であって、農家のくらしは決して豊かではなかった。

但馬地方にブロイラー生産らしきものが芽生え始めたのは、昭和30年頃といわれている。当時まで比較的盛んであった和牛生産および養蚕業が、耕耘機や化学繊維に代替され衰退しはじめるに及んで、これらに代る生産対象の一つとして、採卵養鶏の「ヌキオス」を索びなとする肉鶏の飼育が始めて試みられた。当時は専用鶏舎さえ持たずに行う零細規模のものであったが、飼育技術が向上するに従い、昭和34・35年頃、先駆的飼養農家によって、初めてブロイラー生産の技術的基礎ができあがったといわれている。さらに36・37年頃、ブロイラー専用種鶏がアメリカから導入されるに及んで経営的に採算のとれる有利な生産部門となり、次第に普

及のきざしがみえ始めた。大手商社が飼料売り込み対策としてこのブロイラー生産に着目したのは、翌38・39年頃からのようである。京阪神という大消費地に近いせいもあって大手商社は競って当地へ入り込み、代理店による生産資材の供給とブロイラーの買上げならびに技術指導を媒介として、ブロイラー生産の啓蒙と開発を積極的に行ない、但馬におけるブロイラー産業の商社主導型インテグレーションの組織づくりがみられるに至った。そして各代理店は、自社の経済活動領域を拡大するために、農家に対する生産契約活動を競争的に行うこととなり、但馬全域にわたって急速にブロイラー生産ブームを引起し、今日のブロイラー産業の礎を築いたのである。

また商社による生産農家獲得競争の結果として、農家にとってより有利な条件の契約が長期にわたって支配し、これが農家のブロイラー生産を助長したものとみてよい。

但馬地方におけるブロイラー産業のインテグレーションは、現在7つの商社系および3つの農協系のものがみられるが、これらの企業は系列的にどのように組織されているかをみてみよう。

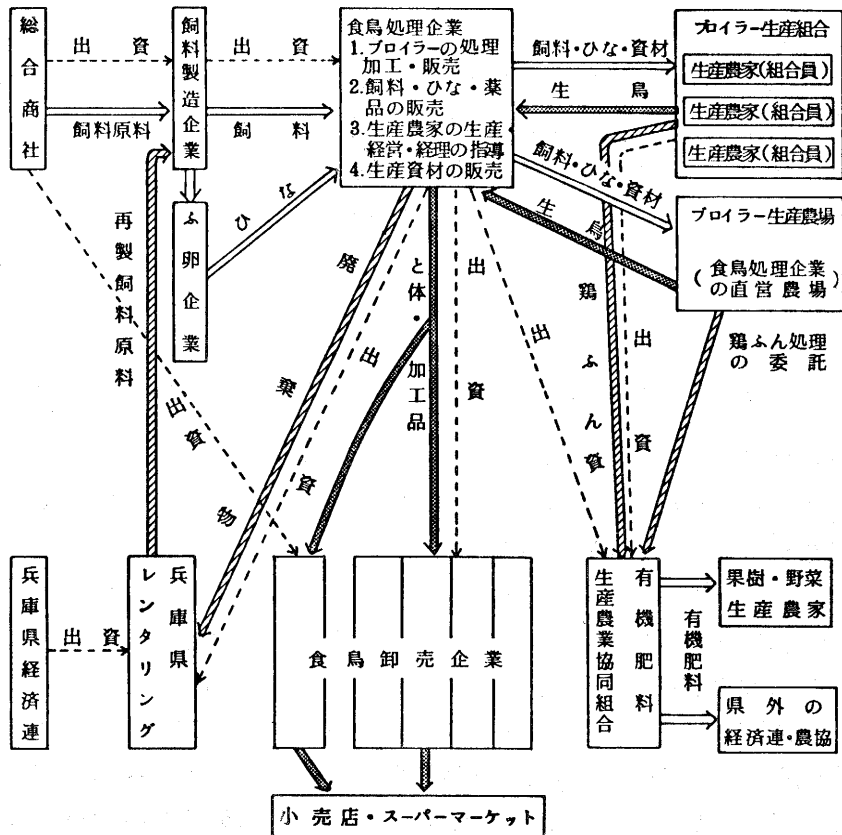


図1 インテグレーション組織図

上図は、但馬地方における代表的商社系インテグレーションの食鳥処理企業（工場）を中心とした生産組織図の一例である。

図に示すように、大手の総合商社が資本によって同系列の飼料製造企業や食鳥処理企業を統制しているのが一般的である。しかし地元の農業資材販売業者が飼料メーカーから飼料を仕入れ、他のインテグレーションと同じ機能をもつものもあるし、さらに飼料メーカーの現地出先企業は生産資材の供給事業のみを担当し、食鳥の処理・販売業務は他の独立企業に預託している場合もある。また、但馬地方には農協系インテグレーションも存在するが、特徴としては管内生産農家との結び付きがみられる程度で、組織づくりの方法および営業内容については商社系のそれと大差はない。

以上のようにして大手の総合商社は、まず同系列の飼料製造企業を設立し、さらに飼料製造企業は、飼料の販売とブロイラーの処理機能をもつ食鳥処理企業（工場）を設立する。食鳥処理工場は組織図にみられるごとく、1) ブロイラーの処理・加工・販売、2) 飼料・ひな・薬品の販売、3) 生産農家のブロイラー生産・経営・経理の指導、4) その他生産資材の販売などの機能を持ち、広範な事業活動がみられる。また食鳥処理工場は食鳥販売ルートとしての食鳥卸売企業（かしわ問屋）を京阪神地方を中心に何カ所かに持ち、さらに食鳥卸売企業は多数の小売店（かしわ専門店）とスーパーを傘下にもつ。以上のように上は大手の総合商社から下はかしわ屋にいたるまでの流通・加工過程を商社の資本力によって垂直的に統合し、一方ではブロイラー生産を担当する農家に対して、生産資材の供給と生産物の買上げを条件とする生産契約を結ぶことによって包括的に組織されたものが、但馬地方における代表的なインテグレーションの実態とみてよいであろう。そして、ここに示した食鳥処理工場が、生産に関するあらゆる業務を総括するインテグレーターの機能をもつものである。

なお、ふ卵企業は現在当地方に11社があるが、これらの業者は系列親企業からの出資によるものではなく独立企業である。したがって大規模ふ卵企業では複数のインテグレーターとの取引がみられるが、飼料の調達や計画的ひな生産のためには主要インテグレーターとの取引が必要であり、実質的には特定インテグレーターの支配下にあるものとみてよい。

3 インテグレーターの経営的役割

インテグレーターの経営的役割を大別すると、1) 生産資材および用役の調達と供給、2) 集鳥・処理・出荷、3) 生産技術指導および経営指導の3分野に分かれるが、以下では紙数の関係で農家のブロイラー生産向上に密接な関係をもつ、生産技術指導および経営指導の実態についてのみ考察しておく。

但馬におけるブロイラー産業発展要因の中で、インテグレーターの果たした役割は大きかった。しかもその役割の中でも、生産技術指導および経営指導面で重要な役割を果たしたといっ

てよい。そのことは例えば、もしインテグレーターが利潤追求のために農家に対して飼料を売り付けるだけならば、あるいはブロイラーを買上げるだけでは、相互の信頼関係は芽生えなかったであろうし、ひいては今日のような発展はもたらされなかったのではないか。つまりインテグレーターの技術・経営指導をも含む総合的経営機能の代行と、それとの接触を通じて農家は企業を信頼し、企業の生産拡大計画に安心して従いつづけてきたことが、ブロイラーの発展に結び付いたものであるといえよう。

インテグレーターは農家に対してさまざまな指導を行い、よき相談相手となった。また実地指導のためには、自らも販売目的をも兼ねた実験直営農場をもち、農家の生産技術向上のための、あるいは大型経営推進計画のための研究を行ってきた。

生産技術指導についてみると、その内容はおおよそ鶏舎構造・諸設備に関するものと生産性向上のための技術に大別されよう。まず鶏舎構造についてみると、そこから生産されるブロイラーの商品価値や生産性を高めるために年と共に次第に変化してきている。例えば当地方においても、初期段階ではケージ飼が主で開放平飼が従であったものが、40年代になると主従が入れ代って開放平飼が多くなり、さらに44~45年になるとウインドレス鶏舎による革新的飼育技術が外国から導入されるに及んで、当地でも急速な勢で普及をみた。それらはすべて企業の指導力にあったとみてよい。現在における飼育形態別飼育戸数割合は、ウインドレス鶏舎が90%までを占め、残る10%がケージ飼および開放平飼という現状である。

ちなみにウインドレス鶏舎による飼育が、従来のケージまたは開放平飼いに比べてどのような生産効果があったかを考察しておこう。ウインドレス鶏舎では、鶏舎内の温度・湿度・換気・照明などのブロイラー肥育に最適な環境を人為的にコントロールできるようになった結果、1) 季節性がなくなり飼育成績の均一化。2) 規格が揃い不良品が少くなり商品価値の向上。3) 環境と鶏舎構造の合理化により年間飼育回転数を高めた（従来は3回転→ウインドレス4回転）。4) 飼料要求率（飼料消費量/増体量）の向上（約2.6→2.2）。5) 増体率（平均出荷体重/平均出荷日令）の向上（約3.5→3.8g）。6) 育成率（出荷羽数/入雛羽数）の向上（約95→98%）。7) 外界と遮断するため防疫効果の向上。8) 労働力1人当り飼養規模および出荷羽数の増加（飼養規模1万→2万羽、出荷羽数3万→8万羽）。

他方、ウインドレス鶏舎導入の際の障害となるのは、1) 夫婦2人の適正規模（飼育規模4万羽）を作るためには多額の資本（約5千万円）を要すること。2) 同じく広い専用敷地を要すること。3) 経費（暖房費・借入利息・減価償却費）が増大し、所得率が低下すること。4) 各種公害（換気扇による騒音と埃・悪臭・暖房用燃料の煙害）の発生などがみられる。

つぎに生産技術の指導については、主にウインドレス鶏舎のもつ特殊機能を活かすところの生産技術、すなわち育成率（生存率）・飼料要求率・増体率（量）などを高めるための技術である。その他にも防疫および公害等抑制のための技術を農家に普及することである。また飼料

および暖房用燃料の高騰が懸念される今日、その対応策も考えねばならず、最近、鶏ふんボイラーや古タイヤーボイラーの導入がみられるようになったのもその一例である。

他方、経営指導はどのようであろうか。農家の経営内容の如何はブロイラー生産農家の存続みのならず、インテグレーター自身の損益にもかかわる重要問題であることはいうまでもない。インテグレーターが技術指導と同様に経営指導を行わねばならない理由もこの点にある。

ブロイラー生産農家の経営安定は、生産技術向上によって経済的効果を高めつつ、一方では生産規模を拡大することにあるといつてよい。この生産規模拡大は、専門的農家の生産規模を夫婦2人の労働力で4万羽養鶏（出荷16万羽で所得は5～600万円）を指導目標にしているようである。農家はこの目標達成のためには多額の資金を必要とし、なお資金の大部分を融資に依存せねばならない農家のために、インテグレーターは直接融資を行ったり、借入れを代行し、あるいは保証人になるなど経営的便宜を講じている。しかしブロイラー価格が低迷している現在、施設に対する大型投資は採算的に経営を圧迫する一面もあり、今後、如何に指導するかは重要な問題である。また規模拡大に伴う公害の拡大防止、これのための立地問題・移転問題、さらに生産団地の造成問題などについても農家のよきアドバイザーとなり、積極的な指導が行われている。

4 ブロイラーの生産契約価格と損益

ブロイラーの生産契約は、飼料・ひなの一定供給価格およびブロイラーの一定買上げ価格条件を前提に結ばれるものであって、この生産契約における協定価格は、生産者と企業間における剰余利益の分配あるいは欠損負担にかかわる重要な問題である。そして价格的に両者の折合いがつかない場合には、農家は生産契約を破棄し、他の企業へ契約変更を引起こす契機ともなりかねない。

近年における各企業のブロイラー買上げ価格はほぼ一定しており、契約上の企業間の優劣は余り見当たらない。あえて企業間の優劣を判別しようとする場合にも、「ブロイラーの買上げ価格も高いが飼料も高い」というように、飼料の価格条件とその飼料成分をも合せて吟味しなくてはならないし、その他の各種指導事業をも含めた総合的な価値判断にまつ以外はない。

また企業の中には、上記買上げ価格の他に裏面的な補助政策をとっているところもある。例えば近代的ウインドレス鶏舎の生産農家に対しては、新鶏舎振興対策奨励金を統一契約価格に上乘せしたり、冬期間のみ暖房費助成として油代の補助を行っている企業もある。このような裏面的な助成は、例えば新鶏舎の減価償却費の負担を軽減するものとして生産者に歓迎されるべきものであるが、その本質は近代的な新鶏舎による効率の高い大規模生産農家の誘致と、農家間に差をつけることによって経営効率の悪い小規模経営の切捨てを計ろうとする企業的意図と

も受け取れる。

さて価格交渉は、生産者代表（複数）・処理工場・飼料メーカー（農協系の場合は全農）による取引委員会が設けられ、通常年1回（ブロイラーおよび飼料の価格変動が激しい時には6カ月または3カ月ごとに）価格交渉が行われる。この場合企業者側は、ブロイラー市場取引価格（日経新聞：全農大阪高値相場）から、処理工場から市場までの運送費・市場手数料・処理費・目減り分（羽毛・血液の減量分11～12%）などを差引いて、コスト補償方式による生鳥1kg当り買入れ原価と、生産者からの生鳥買上げ予想価額に上記費用を積上げたと体1kg当り生産原価を試算し、他方生産者側も独自の生産コストを算出して企業者との価格交渉にあたるわけである。参考までに、上記3つのコストを概算すれば次表のようである。

表1 ブロイラー買上げ価額算定のための試算

生産者コスト			企業者コスト補償価格		企業者と体コスト	
摘要	金額	備考	摘要	金額	摘要	金額
飼料代	174.16円	{ 前期 86.20円/k 後期 73.16円/k 休業 70.16円/k 1羽 83円	と体相場	235円	生鳥買上げ価格	240円
ひな代	34.94		処理費	20	処理費	20
薬品代	5.36		運送費	10	運送費	10
水道・光熱費	7.00		差引	205	目減	26
計(一次経費)	(221.46)		生鳥換算	182		
人件費	12.00					
利息	4.00					
減価償却額	7.00					
生鳥1kg当り	244.46		生鳥1kg当り	182	と体1kg当り	296

参出基準 育成率：97%，出荷体重：2,450g，飼料要求率：2.35 目減：11%

上表に示した計算値は、と体相場（235円）が著しく下落している昭和54年度夏期における農家の生産原価と、企業者のコスト補償価格を対比したものである。生産者コストが生鳥1kg当り244円であるのに対して、企業者がと体相場から諸経費を差引いて生産者から求めようとする限界生鳥買取価格は182円を示し、両者の間に62円のマイナス値、すなわち欠損を発生していることを示す。この欠損は、生産者または企業者いずれかが負わなければならないが、当契約では生鳥買上げ価格が240円と協定され、その結果、生産者が4円、企業が58円の欠損を負う状態を示している。

当調査では、これら生産コストの協議における家族労働賃金評価・資本利子評価および減価償却費の算出基準など審らにできなかったが、両者の買取価格決定方式の根底には、ブロイラー生産の維持ないし生産者保護のために、概ね生産コストを償い得るかあるいは専門的標準生産農家の一定所得補償方式的（例えば4万羽養鶏で500万所得を目標とする）な配慮がある

ようである。すなわち処理工場は、ブロイラーの相場下落による欠損を直接農家に波及させないように自らの経営欠損として保留し、生産経営安定のための防波堤的役割を果たしているともいえるわけである。

ブロイラーの買上げ価格は前述により決定され、同時に価格決定の前提となる飼料およびひな価格の協定も行われるわけである。このような取引協定が一定条件のうえに設定されている以上、多少の価格変動やそれに伴う損益は企業の損益に帰属することになる。しかし市場価格変動が大きくなり、損益額が異常に大きくなった場合には、その損益を一方的に企業者のみに帰属させる訳にはゆかず、再協議によって価格条件を変更し、両者に適正配分を行うことを前提としている。この地方におけるブロイラー価格相場というのは、大阪卸売市場(大阪全農)におけると体相場であって、この価格は農協系インテのみならずすべての処理工場が用いており、農家からのブロイラー買上げ価格の算出基準や同系列卸売企業間との取引価格基準となるものである。各処理工場の生産農家からのブロイラー買上げ価格に大差がないのも、また当地方におけるすべての処理工場および農家の経営成果が一様に浮沈するのもこのためである。

なおここで注記すべきことは、以上に述べた企業欠損(又は企業利益)というのは、インテグレーターのプロイラー生産をめぐる諸事業の中で、主に処理工場の業務領域、すなわち集鳥・処理・販売領域のみを会計主体とした損益を指すのであって、ひなおよび飼料販売斡旋利益は他の事業部門として分離されてあることである。したがって各インテグレーターは、ブロイラー相場の下落による多額の赤字を抱えているが、他方ではブロイラーの相場変動にかかわりなく、農家に斡旋した飼料代については一定手数料を付加したものをブロイラー売上げ代金から先取りして斡旋利益を得ているわけである。

5 企業欠損の処理方法

飼料の値上りやブロイラー相場下落に対する経営安定対策としては、次のような安定基金制度があり、これを利用している。

飼料安定基金(全国配合飼料価格安定基金協会)は飼料価格が一定限度額以上に値上りした場合に、その値上りによる欠損を補償する制度であって、払込みの対象となるのは飼料価格上昇によって影響を受ける生産農家および飼料メーカーである。払込み額は54年度の場合、生産農家は1トン当たり400円を、飼料メーカーは980円を負担している。そして飼料価格が上昇して飼料安定基金協会から補償金が出た場合には、これによって値上り分を補填し、もし補填しきれない場合はその差額を農家が負担しなければならない。しかし企業と生産農家の間には価格協定が存在するために、企業は農家の飼料価格上昇分だけブロイラーの買上げ価格を上げるといふ措置がとられている。

ブロイラー価格安定基金制度(兵庫県ブロイラー価格安定基金協会)は、ブロイラーの一定

価格を補償し、ブロイラー産業を安定さすために但馬地方のインテグレーターの主唱によって設立された兵庫県独自ののものであって、商社系のみならず農協系のインテグレーションも加入している。但し農協系インテグレーションの場合には、この基金の他に全農系の「全国ブロイラー価格安定基金」にも加入している。

兵庫県ブロイラー価格安定基金協会の場合、その払込み額は生鳥 1 kg 当り 5 円の割合である。この払込み負担者はインテグレーションによって相違があり、全額生産農家負担、生産農家と処理工場とが折半して負担、またこれに飼料メーカーを加えた 3 者で負担しているところもある。また全国ブロイラー価格安定基金への賦課金は、生鳥 1 kg 当り生産農家 3.50 円、全農 1.75 円、経済連 1.17 円、農協 0.58 円合計 7.00 円である。これらの払込みに対する反対給付としての補償額は、ブロイラー相場下落時にその損失分を補填するものとしてインテグレーターに支払われる制度である。

また商社系インテグレーターの中には、ブロイラー生産部面の企業赤字を自らも解消する手段として、社内に共済金制度を設けているところもある。これは好況・不況にかかわらず赤字補填のための共済金をブロイラー売上げ代金の中から一定額ずつ積立てる制度である。共済金の拠出者や拠出額は企業によって異なり、例えば某企業では生産農家にだけ生鳥 1 kg に対して 3 円を課し、また某企業では生鳥 1 kg 当りにつき生産農家・飼料メーカー・インテグレーターが各 3.3 円ずつ計 10 円を負担している。この自主的共済制度はあくまでインテグレーターの赤字解消のためのものであり、また企業間に差があることなどから、生産農家からは敬遠されている。なお農協系の場合には、この欠損を飼料価格にシワ寄せすることが可能なようである。

さてインテグレーターの欠損は、企業のと体原価よりもと体相場が下落した場合に、その差額として、あるいは、企業生産コスト補償買取価格よりも生産者からの生鳥買取価格が上回った場合に、その差額として発生することは前述したとおりである。しかしこの欠損金は、ブロイラー価格安定基金からの補償金でもって一部補填され、なお一部は社内共済積立金によって補填される。

生鳥買取価格	240円	なおここで補填しきれなかった欠損（共済赤字）は、企業単独の欠損としてではなく、企業と生産農家との共有的特別欠損として取扱われるわけである。このためインテグレーターは、企業会計の中から相場下落による欠損分だけを分離して共済金という特別会計をつ
企業生産コスト補償買取価格	182円	
差引（相場欠損）	58円	
基金補償金による補填	5円	
共済積立金による補填	10円	
差引（1 kg 当り共済赤字）	43円	

くって棚上げし（社内に共済制度を有しない場合でも一般事業会計と分離）、やがて訪れるであろう好況時の剰余利益からこれをなしくずすべく年々繰越しているのが一般的な処理方法のようである。

以上、ブロイラー産業の不況時における欠損発生メカニズムとその処理方法をみてきたわけであるが、現在各インテグレーターが抱えている累積赤字は相当な額になると思われる。例えば某中堅企業の53年度発生赤字は1億8千万円という巨額にのぼり、54年度に入ると3カ月間に1億円の赤字を出している企業もあるわけである。現在、各インテグレーターが苦悩している最も大きな問題はこの累積赤字の解消方法であろう。これら欠損がブロイラー相場の一時的な下落に起因するものならば、再び景気の浮揚を待ってなしくずし的に解消できようが、近年にみられる生産過剰に起因する不況の回復は、かなり長期化するものと予想されるだけに問題は深刻である。

6 ブロイラー産業の発展対策

最後に但馬におけるブロイラー産業の今後の発展対策について若干考察しておきたい。

(1) 共同処理施設の建設構想

この建設案はブロイラーの地域産業発展対策として某企業が立案し、現在、他企業にも呼びかけ、その実現に努力しているものである。当建設案発想の根源は、産業の発展に対する各社の努力には限界があり、これの打開策は共同処理場を共同出資によって建設し、これの共同利用によって共同意識を高め地域ぐるみで強くならねばならないということにある。この共同処理施設の内容は未だ具体化されていないが、但馬地区に1ないし2カ所建設し、1日10万羽(月産250万羽)の処理能力を目指すものである。

これが実現できれば、処理能力の拡大、汚水および廃棄物処理問題の解消、集鳥および出荷の各企業の一括集配送による合理化などが考えられ、さらにこの計画を発展させるならば、現在の系列別卸売業者の統合によるブロイラー販売の一元化や飼料調達の一元化も考えられなくもない。当計画は以上のように大規模操業による合理化が進められることにより、処理および集配送コストを引下げ、汚水処理問題の解決と同コストの引下げなど経済的メリットは極めて大きいものと予想される。しかしこれが実現のための具体論になると参加したくないという、いわゆる「総論賛成各論反対」派の企業もないわけではないが、ブロイラー価格の低迷によって競争意識が低下している今こそ、共通の課題として取組める時がきているのではないかと考える。

(2) 防疫・公害防止と生産団地

ブロイラー生産技術普及対策の中で最も重要視されているのが防疫対策であろう。養鶏における伝染病は一般に感染性が強いために、一度発生をみると発生農家はもとより生産団地あるいは生産地域全体に被害が及ぶからである。特に生産団地では鶏舎が近接しているために感染の危険性が極めて高い。これが防疫のために既に試みられているのが生産農家単位のオールイ

ン・オールアウト（全鶏舎の入雛・出荷を一斉に行い、約20日間の完全飼養休止期間を設けて、その間3～4回の鶏舎消毒を行う）であるが、将来この防疫態勢をさらに強化するためには生産団地別あるいは地域別オールイン・オールアウト方式をも検討してみる必要がある。

公害防止対策については、従来の小規模生産では目立たなかった臭気などの公害も生産規模拡大と共に大きくなり、またウインドレス鶏舎の導入は新たな公害（換気扇騒音、毛埃、煙臭、污水）を引きおこすようになった。特に換気扇から排出される臭気や毛埃は上昇気流に乗ってその被害は周囲 500 m に及んでいる。近隣に対するこうした公害を抑制し、地域住民の合意を得なければ、ブロイラー生産の発展は望めない。公害防止対策も以上のような現状の下では部分的な改善策では解決できず、ここに鶏舎の移転問題がおこるわけである。

このため最近注目されているのが新しい生産団地づくりである。54年10月現在、但馬地区にみられる団地数は9カ所、参加構成員は43名と数字のうえでは少いけれども、現在のブロイラー生産の先端をゆく設備と規模をもつことができ、また一方では、機械設備や污水处理の共同利用など新しい時代に即応した生産形態を取入れていることである。こうした生産団地の育成こそ、今後の産地問題競争に耐える健全な経営育成のための方向を示唆しているように思われる。

（3）出荷対策

但馬ブロイラーは、京阪神に近いという立地条件から新鮮なと体を消費地に直送するという流通上のメリットが大きく、かつ産地が古いために当時からの取引によって開拓された特約かしわ専門店を比較的多くもち、これら専門店のと体需要に支えられて総出荷量の約80%までをと体出荷に頼ってきた。つまりと体出荷が重点的に行われ、付加価値の少い解体品の出荷や中ぬきと体出荷は比較的少なかったわけである。しかし乍ら将来、スーパー等量販店の解体品との販売競争においてかしわ専門店のと体需要がどのように変化してゆくかは大きな問題である。例えば食鳥新聞（54.11.25）にみる大阪市場の50年から53年度における入荷量の伸び率は、と体32%に対し解体49%（東京14%・60%）、また53年におけると体と解体入荷量比は57:43（東京35:65）と解体品の伸び率が高いことを示し、この傾向は東京市場に追随して一層強まることが予想される。また一方では、食品衛生の面から近くと体出荷の規制強化が予想されているが、これら需要の変化や出荷規制に対して企業の対応策が迫られている。企業は解体に関しては人件費とそれに対する付加価値問題として、中ぬき処理に関しては処理装置導入の非経済性等からいずれも敬遠してきたが、共同処理工場の設立と併せてその対策を考えてみる時に至っている。

（4）ブロイラー振興対策

ブロイラーの振興は、生産調整と消費の促進によって現在の不況相場を払拭しなければなら

ず、このことはブロイラー業界においても既に強調されてきたとおりである。但馬における各企業も生産調整のために餌付制限を行い、生産拡大計画を一時中断している現状である。

ではこのような不況時における生産面に対する振興対策とは何であろうか、それは現在の不況に耐え得る農家および企業の態勢づくりにあるのではないか。それはとりも直さず不況回復後の大きな発展力に連るものと思うからである。この不況に耐え得る態勢づくりとは、生産農家によっては生産コスト引下げ・生産環境の整備・生産団地の育成等の対策である。つまり鶏糞ボイラーなど新技术を導入してコスト低減を計り、他方生産環境を改善して生産効率を高めることであろう。また企業にとっては、インテグレーションのあり方を根本的に見直すべき時期に来ているのではないか、例えば多くの企業が、ブロイラー生産の好況・不況の如何にかかわらず農家に高い飼料代を請求して高利潤を求めているが、某インテグレーターのように企業欠損は飼料メーカーに負担させ、また某インテグレーターのようにひなの斡旋手数料は農家に還元するなど不況時における対応策はないわけではない。その他、先述した共同処理施設建設案も最も重要な対策といえるであろう。

7 む す び

以上、但馬地方におけるインテグレーションによるブロイラー産業の成立と、企業の対生産者機能の概要を明らかにすると共に、とくに昨今の不況時における企業実態についても考察した。もとよりインテグレーションという巨大な企業組織の実態を把握し分析することは至難ともいべきもので、以上の実態分析も企業の極く一部分を垣間見たものに過ぎない。しかし本調査によってインテグレーターと生産農家との接点がそれなりに明らかになり、インテグレーターのブロイラー産業の発展に果たした役割りも明らかにすることができたと思う。なお、生産農家の経営実態についての分析を試みるべきであったが紙数の関係で省略せざるを得なかった。後日に期したいと思う。

(附記) 本稿は『兵庫県におけるブロイラーの生産と流通に関する研究』(昭和55年3月農林漁業金融公庫：研究代表者頼平)の第二章・第四章を加筆・修正したものである。