

鶏肉加工品におけるサプライチェーンの形成と主体間関係

アジア経済研究所 清水達也
千葉大学 斎藤修

1. 課題の設定

鶏肉産業におけるサプライチェーンの形成については、国内のプロイラー部門が供給するテーブルミートを対象として、チェーンに属する経済主体間の関係を分析する研究が行われてきた。これらは経営資源の条件や戦略に着目して、垂直的な主体間関係と経営戦略を分析している[2]、[4]、[5]。これらの研究は、養鶏生産者、加工企業、販売企業などが、提携や垂直統合を通じて他社の持つ経営資源を共有したり内部化することによって、効率的な生産を実現したり付加価値の高い商品を生み出すことを明らかにした。

しかし鶏肉製品全体を考えた場合、国産のテーブルミートを対象としたサプライチェーンの分析だけでは十分とはいえない。近年、テーブルミートの需要は伸び悩む一方、外食産業や中食産業の拡大を背景に、鶏肉加工品・調理品の需要が拡大しているためである。

そこで本稿では、鶏肉加工品輸入、低需要部位の製品化、廃鶏肉の加工という、鶏肉加工品の3つの分野の事例を対象に、主体間でどのような関係が構築されているか、それらによって鶏肉資源の活用においてどのような変化が起こっているかを分析する（表1）。

2. 加工品輸入における契約取引

近年、鶏肉加工品の輸入が拡大している。これは先に述べた需要側の要因に加えて、鳥インフルエンザという供給側の要因が影響している。これをきっかけに、タイと中国は主に食品産業の原料として使われる鶏肉（原料肉）の輸出から、鶏肉加工品の輸出へと転換した。その結果、日本の鶏肉輸入においては、原料肉はブラジルから、加工品はタイ、中国からという製品ごとの棲み分けが成立した。

原料肉と比べて加工品の輸入は、供給側と需要側の間でより細かな調整が必要となる。原料肉の場合には、規格化されたパックや、部位や重量などの仕様に沿ったカット製品などの取引が多い。一方加工品の場合、大きさ、重量、外見など最終製品の仕様だけでなく、2次・3次を含む原材料やその加工工程についても細かく指定される。さらに、そのまま日本国内で販売できる最終製品の取引以外にも、国内での加工を前提とした製品の輸入も拡大している。

このような取引は主に製品の売買契約という形で行われるが、仕様書に基づいて単に製品が売買契約されるだけではない。需要側が供給側に仕様を提示し、両者で調整しながら仕様にあった商

表1 鶏肉加工品のサプライチェーンにおける主体間関係

関係の形態	契約	提携	垂直統合
関係の概要	商品の需要者が、特定の仕様に沿った形態、品質基準の製品を要求し、製品を調達する。製造技術や品質管理について需要者が技術指導等を行う場合もある。	原料の需要者が、製造機械の貸与や共同開発を行った上で、原材料を調達する。情報システムの接続で、トレーサビリティの情報を共有する。	原料の供給者が、垂直統合（所有による統合）によって加工・調理部門へ進出する。
事例	鶏肉加工品輸入	低需要部位の製品化	廃鶏肉の加工
製品	外国産プロイラーを原料とする鶏肉加工品	ムネ肉や胴がらなど低需要部位を原料とする鶏肉加工品	廃鶏（採卵鶏の成鶏）肉を原料とする鶏肉加工品
チェーンに属する経済主体 （太字は構築を進めた主体）	外国の鶏肉処理解体・加工業者→ 国内の輸入業者、食品加工業者	養鶏生産者→鶏肉インテグレーター→ 食品加工メーカー	養鶏生産者→ 廃鶏処理業者 →食品加工部門
チェーン形成の利点	国内で需要の高い製品仕様を伝えることで、外国の安い生産コストを利用でき、製品の価格競争力が高まる。	原料から最終製品までのトレーサビリティの確立で製品の製品の安心・安全をアピールできる。	廃鶏肉を利用する加工・調理部門へ進出することで、製品の付加価値が高まる。
チェーン形成による変化	輸入鶏肉（原料肉）の国内加工から、鶏肉加工品の輸入への転換が進んだ。	鶏肉の低需要部位（ムネ肉、胴がら）の活用が進んだ。	加工食品や肥料・飼料の原料であった廃鶏から、付加価値の高い製品が増加した。

（出所）筆者作成。

品の開発を進める場合も多い。場合によっては技術指導や品質検査の立ち会いのために需要側の人員を現地に駐在させることもある。そして供給側は、需要側の指導を受けながら品質や衛生の基準をクリアするなどの調整を続けて、製品の供給を実現している。特にタイと比べて小規模な加工企業が多い中国では、大手以外の輸入企業や流通企業との垂直的調整を深めることで、日本向けの輸出を拡大した。[3]

3. 低需要部位の製品化における提携

国内の鶏肉需給をみると、モモ肉に対する需要が多い一方、ムネ肉、ささみ、手羽などに対する需要が少ない。これらの需要が少ない部位は低需要部位と呼ばれ、モモ肉と比べると価格が安い。国産ブロイラーによるモモ肉の供給を増やそうとすると、あわせて低需要部位の供給も増えるため、この有効利用を図ることが必要となる。

モモ肉のテーブルミートの場合、産地や飼育に関する情報が消費者まで届くことが多い。そのため、銘柄鶏などは一般のブロイラーより高値で販売されている。

これに対してテーブルミートとして需要の少ないムネ肉の場合、低価格のハムやソーセージの原料など比較的付加価値の低い形で利用されることが多い。これはムネ肉の多くが安全性や品質などの情報が失われた形で取引され、単に食肉加工品の原料として利用されているためである。

原料の調達、加工、販売において需要側と供給側の垂直的調整を深めることで、低需要部位をより付加価値の高い形で利用することが可能となる。この事例の一つがトレーサビリティを維持しながら加工品（ミートボール）原料に利用する例である。ある食品加工メーカーは、処理解体を行う養鶏インテグレーターに対して骨肉分離器を貸与し、スリ身の品質向上に共同で取り組むことで質の良い原料を確保した。そして長期的な関係の構築により、養鶏インテグレーターが持つ鶏肉情報にアクセスできるようになった。これにより、最終製品の段階までトレーサビリティを保った付加価値の高い製品の商品化が可能になった。

4. 廃鶏肉加工における垂直統合

輸入鶏肉加工品やブロイラーの低需要部位のほか、採卵鶏としての役割を終えた廃鶏（成鶏）も国内の重要な鶏肉資源の一つである。ブロイラーと比べると量が少ないが、有効活用の余地が残されている。

廃鶏が鶏肉資源として十分に活用されてこな

かった理由として、ブロイラーに比べて肉質が固いという理由のほか、生産、処理解体、加工などが統合されていないため、加工コストが高く、鶏肉資源としての活用が限られていた。

しかし最近は廃鶏処理業者自らが解体処理以降の加工部門などに進出することで、これまでよりも付加価値の高い形での鶏肉資源の利用を実現している[1]。

加工部門の統合にはいくつかの形がある。チキンエキスの抽出など加工事業への進出、廃鶏肉を原料とした総菜業への進出、生活協同組合などの委託によるミンチへの加工、さらに鶏肉加工品ではないが、廃鶏処理場から出る羽毛や内臓を使ったレンダリング事業への進出などである。このような一連の加工部門の統合により、廃鶏という鶏肉資源のすべてを、より付加価値が高い形で活用できるようになった。

5. まとめ

本稿では、近年供給が拡大している鶏肉加工品のサプライチェーンにおける経済主体間の関係について、輸入鶏肉加工品、低需要部位、廃鶏肉を事例として検討した。いずれの事例においても、サプライチェーンに属する経済主体間で、契約、提携、垂直統合などの手段を用いて垂直的調整を行っている。これにより、鶏肉加工品の需要や原料となる鶏に関する情報を共有しながら、それぞれが所有する経営資源を活用し、これまでよりも加工の効率を高めたり、より付加価値の高い製品を供給することが可能になっている。

参考文献

- 1) 駒井亨「成鶏肉で量産する濃縮スープと加工・調理食品」『畜産の情報』2003年8月。
<http://lin.alic.go.jp/alic/month/dome/2003/aug/SENMON.HTM> (2010年4月)
- 2) 斎藤修(2008)「鶏肉産業をめぐる地域ブランドの戦略と管理」斎藤修編著『地域ブランドの戦略と管理—日本と韓国／米から水産品まで—』農山漁村文化協会。
- 3) 斎藤修、長谷川量平『国産鶏肉競争力強化総合対策事業：輸入鶏肉の利用状況等動向調査』日本食鳥協会、2008。
- 4) 張秋柳・斎藤修「インテグレーションをめぐる垂直的主体間関係と経営戦略—鶏肉産業を中心として—」『フードシステム研究』第12巻3号、2006年、pp. 2-12。
- 5) 張秋柳・斎藤修・櫻井清一「鶏肉産業のインテグレーションをめぐる主体間関係」『千葉大園学報』第57号、2003、pp. 59-66。