

第1章

バリューチェーンの統合



点滴式灌漑を使ったアボカド栽培（2012年11月，ペルー・ラリベルタ州，筆者撮影）

はじめに

ラテンアメリカ農業の発展を考えるにあたって本書は、農産物を栽培する狭義の農業だけでなく、それを栽培するために必要な投入財の供給から、食料として消費されるまでの一連のつながり（広義の農業部門）を分析対象とした。そして、米国を中心に進んだアグリビジネス研究や欧州や日本のフードシステム研究⁽¹⁾などを参照しながら、農業部門の産業構造の変化に注目した。発展の過程で、生産者、加工業者、流通業者、小売業者など、それぞれの段階を担う経済主体の結び付きがどのように変わっているか、そしてそれによって農産物の生産性や付加価値にどのような影響を与えているかがわかれば、産業構造の変化が理解できる。

そこでまず、農業部門のバリューチェーンの構造を、経済主体間の結び付きによって類型化したのち、それを途上国の産業発展の分析に応用したグローバルバリューチェーン研究を紹介する。そして農業部門のバリューチェーンを念頭に、どのような場合に統合が進むかを考える。最後に、品目ごとのおもに技術的な要因が、バリューチェーンの統合にどのような影響を与えるのかを、米国の事例を用いて説明する。

第1節 経済主体間の調整

バリューチェーンとは、財などの提供にかかわる、設計から生産、流通、販売、サポートなどのさまざまな活動を指す (Porter 1985)。1つの企業におけるバリューチェーンには、投入財の供給、生産、生産した商品の物流、マーケティングや販売、アフターサービスなどのメインの活動のほか、インフラ、人材管理、開発、調達などのメインの活動を支える活動が含まれる。

農業・食料部門のバリューチェーンは、投入財の供給から農産物の栽培、

加工、販売など、それぞれの段階を担当する数多くの経済主体からなるのが一般的である。経済主体のあいだではさまざまな方法で取引が行われており、それによる経済主体間の関係をここでは「調整方法」とよんでいる。

本書でとりあげた青果物や畜産物の事例をみると、この調整方法が変化していることが観察できる。以前は売り手と買い手が市場をとおしてそのたびごとに現金で取引する関係が一般的であった。しかし生産や販売の拡大にとともに、取引の前後に情報交換や交渉を行い、何らかの合意や契約に基づいて継続的な取引を行う関係が増えている。また、1つの経済主体が生産、加工、販売など複数の段階を所有している事例も多い。本書ではこのように経済主体間の関係がより密接になる変化を「バリューチェーンの統合」と定義する。そして、バリューチェーンの統合により、生産性の向上や付加価値の創出が進み、農業・食料部門が発展しているという仮説を立てる。

本節では、経済主体間の関係を類型化するとともに、国境を越えたバリューチェーンを分析対象とするグローバルバリューチェーンの先行研究についても説明する。

1. 調整方法の類型化

農産物のバリューチェーンに属する経済主体間の調整方法は、経済主体間の結び付きが弱い順に市場取引、販売契約、生産契約、垂直的統合の4に分けると理解しやすい (MacDonald and Korb 2011) (図1-1)。(2)

第1は「市場取引」で、卸売市場などの開かれた市場による現金取引を指す。「スポット市場」(spot market) や「現金市場」(cash market) とも呼ばれる。買い手が現物を確認し、入札などさまざまな方法で価格を決め、買い手は現金で支払って商品を受け取る取引である。

第2に「販売契約」(market-specific contract または marketing contract) である。農産物の場合、生産者と買い手が収穫以前に交渉して農産物の仕様、販売数量、価格などの売買条件を決め、収穫後に売買取引を行う。販売価格を固定

図1-1 経済主体間の調整方法

調整方法	市場取引	販売契約	生産契約	垂直的統合
経済主体の結び付き				
GVCの分類	市場型	モジュラー型、関係型、拘束型		階層型

(出所) MacDonald and Korb (2011), Gereffi et al. (2005) を参考に筆者作成。

するのではなく、売買時の市場価格を基にした値決めルールを定める場合も多い。

第3に「生産契約」(resource-providing contract または production contract) である。これは生産者と買い手のあいだで生産が始まる前に交渉し、買い手が供給する種子、肥料、農薬などの投入財を利用し、生産者が自ら所有する農地と雇用労働力を使って栽培する。基本的には買い手が指定する収穫時期や栽培方法に従って栽培が行われ、収穫後に生産者から買い手へ農産物が引き渡される。両者のあいだで農産物の売買は行われず、買い手が生産者に生産を委託して、事前に決められたルールに従って委託料を支払う契約である。

第4に「垂直的統合」(vertical integration) である。食品製造業、レストランチェーンなどのフードサービス、大手スーパーマーケットなど農産物の実需者が、農地を所有または借りて、土地や労働者など必要な生産要素を調達して生産する方法がこれに該当する。サトウキビやバナナなど途上国のプランテーションにおける農産物の生産、加工、販売、輸出もこれに相当する。この統合は所有をとまなうことから、所有統合とも呼ばれる。この場合には、

1つの経済主体の内部で農地、労働力、投入財などの調整が行われる。

第2と第3の調整方法については契約となっているが、本書が分析対象とするラテンアメリカの農業・食料部門の経済主体のあいだでは、合意や口約束などによる調整が一般的である。これらは、契約ほど拘束力はないが、農畜産物の売買に際して経済主体間で事前・事後に調整をして、継続的な取引を行う方法である。本書ではこのような経済主体間の取引も、販売契約や生産契約に準じる調整方法ととらえている。この類型を用いると、市場取引から販売契約、生産契約、垂直的統合に向かう変化がバリューチェーンの統合に当たる。

同じような変化を示す用語としてインテグレーションがある。第5、6章でとりあげる鶏肉では、バリューチェーンの統合を進める主体であるインテグレーターが、生産契約によって養鶏生産者に鶏肉の飼育を委託する場合でもインテグレーションと呼ぶ。そこで本書では、一般的にはバリューチェーンの統合という用語を用いるが、鶏肉部門については、バリューチェーンの統合と同じ意味で、インテグレーションの形成という用語も用いる。

2. グローバルバリューチェーン研究

グローバル化の進展によってバリューチェーンが国境を越えて広がるようになり、グローバルバリューチェーン (Global Value Chain: GVC) という用語が生まれた³⁾。

農業・食料分野における GVC 研究は、先進国のスーパーマーケットによる途上国の農産物の調達に注目した (Fairbanks and Lindsay 1997; Dolan and Humphrey 2000; 2004)。代表的な研究が、欧州のスーパーマーケットによるアフリカ諸国からの青果物の調達に関する分析である。当初は生産国と市場国の双方で卸売市場を経由した取引が行われていたが、スーパーマーケットの規模拡大と寡占化にともない、これらのスーパーマーケットが生産から小売までのバリューチェーンを統合するようになったとしている (Dolan and

Humphrey 2004)。これらの研究では、先進国企業が中心となって国境をまたいで統合するバリューチェーンがおもにとりあげられた。

その一方で、途上国国内の経済主体に注目した研究も行われている。たとえば、途上国でも拡大しつつあるスーパーマーケットとそれによるバリューチェーンの変化などに注目した研究が挙げられる (Reardon and Berdegue 2002; Ghezán et al. 2002; Balsevich et al. 2003; Reardon et al. 2003)。これらの研究は、途上国におけるスーパーマーケットや外食チェーンの普及拡大のパターンやその要因を明らかにしたうえで、伝統的な流通チャンネルとスーパーマーケットによる新しい流通チャンネルのちがいや、新しい流通チャンネルの拡大による生産者や伝統的な卸売商人への影響を示した。ただし、分析対象とするのは小売業者を中心とした農産物の流通チャンネルで、生産から消費までの全体を視野に入れているわけではない。

このほかにも、GVC 研究の枠組みを参照しながら近年におけるラテンアメリカからの農産品輸出の変化を対象とした研究がある (星野編 2007; 谷 2008; 村瀬 2008)。これらの研究は、ラテンアメリカ諸国の生産者や加工業者が、先進国の需要に対応するためにバリューチェーンを統合して付加価値の高い輸出産品を供給する事例を分析している。

本書は、上に挙げたような途上国におけるスーパーマーケットの拡大や農産品輸出の変化を対象とした研究と問題意識を共有している。そして、ペルーという1つの国のなかで、市場や商品としての特徴が異なりながらも生産や販売が拡大している複数の農畜産品をとりあげ、それぞれについてバリューチェーンの構造がどのように変化しているかを比較する。これによって、ペルーにおける農業・食料部門の発展の特徴を示すことができる。

3. 統治構造とアップグレード

GVC 研究では、バリューチェーンの構造や発展に関する理解を深めるためにさまざまな分析概念が使われている。その代表的なものが、バリューチ

チェーン内の経済主体間の関係を示す統治構造と、それぞれの経済主体の発展の道筋を示すアップグレードである。

統治構造は、バリューチェーンにおける経済主体間の調整方法と共通点が多い。ただし GVC 研究は、バリューチェーンの統合で主導的な役割を果たす経済主体を想定し、その経済主体が買い手となってバリューチェーンの統合を進めるという視点をもっている。そしてその経済主体が、財の特質や市場の状況に合わせた統治構造のバリューチェーンを構築し、競争力を高めているとしている。

統治構造の類型化はいくつかの研究で行われているが、ここでは5つに分類した研究を紹介したい (Gereffi et al. 2005)。**①市場型 (market)** はそれぞれの経済主体が市場をとおしての取引で結び付く。図1-1の市場取引と同じである。**②モジュラー型 (modular)** では、市場をとおしてのみでは買い手に必要な情報が十分に伝わらない場合に、事前に仕様などの情報を伝えたくて取引を行う。**③関係型 (relational)** では、仕様を示すだけでは十分に情報が伝わらない場合に、両方で仕様や製造方法について話し合い、場合によっては専用の設備に投資したうえで取引を行う。**④拘束型 (captive)** は大手企業と下請の関係性を想定し、売り手が買い手に依存する関係となる。この3つについては農産物の販売契約、生産契約のいずれかに該当する。売り手がほかの買い手を比較的簡単にみつけれられるモジュラー型は販売契約に近く、そうでない関係型は生産契約に近いと考えられる。**⑤階層型 (hierarchy)** は垂直的統合に該当し、1つの経済主体がバリューチェーンの複数の部門を所有する。この場合、経済主体間の関係ではなく、単一の経済主体内での部門間の取引となる。

統治構造は、買い手としてバリューチェーンの統合で主導的な役割を果たす経済主体に注目した分析で使われる。これに対して、従属的な立場にある途上国の売り手(または作り手)に注目し、この経済主体の発展に注目したのがアップグレードの考え方である。これは、途上国の経済主体がグローバルバリューチェーンに参加することで、いかにして発展できるかを分析する

ために使われる概念である。GVC 研究はアップグレードを大きく4つに分類している (Giuliani et al. 2005)。1つめが工程のアップグレードで、新技術の導入による生産効率の向上を指す。2つめが製品のアップグレードで、より高度な製品の供給を手がけることを指す。3つめは機能のアップグレードで、たとえば製造から設計へ参入するように、GVC のなかで果たす機能を広げることを指す。4つめが部門を超えたアップグレードで、ある製品のGVC で得た知識や経験を基に、ほかの分野や製品のバリューチェーンに参加することを指す。GVC に参加する経済主体はこれらのアップグレードにより、生産性を高めたり、より付加価値の高い活動に参加できるようになる。

第2節 農業部門のバリューチェーン

これまでに述べた経済主体間の取引に関する研究やGVC 研究では、それまでスポット市場を通じて取引していた経済主体が、合意や契約などそれ以外の方法で取引の条件などを調整しながらバリューチェーンを統合する事例を分析している。ではなぜバリューチェーンの統合が進むのか。その理由を、取引費用や資金負担の面から説明する。

1. 統合のメリット

バリューチェーンの統合が行われるのは、統合に主導的な役割を果たす経済主体と、統合される経済主体の双方にメリットがあるからである。このメリットとして、取引費用の削減、取引特殊投資による効率の向上、新しい技術の移転、資金負担の軽減、リスク負担の軽減、消費者の嗜好への対応などが挙げられる (Vukina 2001; Hayenga et al. 2000; MacDonald et al. 2004)。ここではバリューチェーンの統合の担い手となることが多い農作物の加工業者と、統合される側である生産者の視点から、それぞれのメリットとデメリットを

市場取引と比較しながら考えてみよう。

まず、加工業者からみたメリットを考える。加工業者はバリューチェーンを統合することで、量と品質の両方において安定して原材料を調達することができる。これは市場取引のように、調達のたびに売り手を探して農産物の品質を確認するのではなく、特定の生産者と継続的に取引を行うことで、そのつど探す手間を省けるからである。加工業者は生産者との関係を深めることによって、生産される農産物の量と品質について多くの情報を事前に得ることができる。それによって、加工工場の稼働率を高く保ち生産性を高めることができる。

さらに加工業者と生産者が、両者の取引に特化した投資（取引特殊投資）を行うことで、生産、流通、加工の各段階で生産性や付加価値を高めることができる。例として、市場では一般に流通していない特殊な農産物の生産と、その農作業にのみ利用できる専用の農機具を考えてみよう。一般的に流通している農産物に比べて特殊な農産物は、市場での競争が少ないため、買い手がみつければ高く売ることができる。さらに専用の農機具を利用すれば生産性が高まる。しかし買い手がみつからなければ、まったく売れない可能性もある。そのため、市場取引においては取引特殊投資が必要な農産物は供給されにくい⁽⁴⁾。しかし加工業者が生産者に対して、投資に見合った価格で購入すると生産者に約束すれば、生産者は特殊な農産物の生産に取り組む。つまりバリューチェーンを統合すれば、一般の市場では供給されにくい差別化された原材料の調達や、流通や製造段階における生産性の向上が可能になる。

これと関連して新しい技術の移転が挙げられる。個別の生産者と比べて一般的に規模の大きい加工業者は、技術の最新動向に通じていることが多く、その導入にも積極的である。生産者に対しても新しい技術を積極的に移転し、それを支援するために研修なども行う。統合されたバリューチェーンの一部になることで、生産者は新しい技術を習得する機会が多くなり、生産性を向上しやすくなる。

つぎに生産者の視点からみると、バリューチェーンの統合は資金負担の軽

表1-1 バリューチェーンの統合による資金とリスクの負担

	資金負担				リスク負担			
	固定資本財		流動資本財		価格変動		生産変動	
	生産者	加工業者	生産者	加工業者	生産者	加工業者	生産者	加工業者
市場取引	●		●		●		●	
販売契約	●		●		▲	▲	●	
生産契約	▲	▲		●		●	▲	▲
垂直統合		●		●		●		●

(出所) 筆者作成。

(注) ●：一方がすべて負担, ▲：生産者と加工業者で分担。

減というメリットをもたらす(表1-1)。市場取引を前提とした生産では、農地や農機具などの固定資本財はもちろん、種子、肥料、農薬などの流動資本財(投入財)や雇用労働者の賃金など、出荷までにかかる費用はすべて生産者が負担する。しかしバリューチェーンの統合によって、生産者の負担は軽くなることが考えられる。販売契約であれば、生産者は契約を担保として金融機関から資金を調達することが可能になる。生産契約であれば流動資本財の多くは加工業者が供給するため、その分生産者の資金負担が軽くなる。

また、生産者が負担するリスクが軽減することで経営が安定する。ここでいうリスクには、農産物や流動資本財の価格が変動することで、売上高や生産コストが変わる価格変動リスクと、天候の変化や病害虫の発生などにより農産物の作柄が変化する生産変動リスクがある。加工業者がバリューチェーンを統合すれば、これまで生産者が負担していた価格変動リスクや生産変動リスクの一部を、加工業者が負担することになる。たとえば販売契約において事前に販売価格を固定したり、最低保証価格を設定することで、市場価格が大きく落ち込んだ場合にも生産者は最低限の利益を確保できる。また生産契約の場合は、生産者は生産委託にともなう手数料を受けとるため、農産物の価格変動によるリスクは基本的には加工業者が負担することになる。生産変動リスクについては、販売契約では基本的に生産者が負担するが、生産契約では生産者がコントロールできないような天候の変化や病害虫の発生によ

る生産性の低下については、加工業者がリスクの一部を負担する場合が多い。

バリューチェーンの統合によって経済主体の関係が強くなることで、消費者の嗜好の変化に迅速に対応できるというメリットもある。市場を経由した取引の場合、嗜好の変化は需給の変化を引き起こし、それが市場における価格の変化となって生産者に伝わる。潜在的な需要があったとしても、市場に出回らないかぎりには価格が形成されず、生産者に嗜好の変化の情報が伝わりにくい。それに対してバリューチェーンが統合されていれば、消費者の嗜好に関する情報を多くもつスーパーマーケットや加工業者からの情報が生産者に直接伝わり、新しい品種の導入や新しい加工食品の製造が促される。

近年は消費者のあいだで食品の安全や安心に対する関心が高まっているが、バリューチェーンの統合によりこれに応えることができる。たとえば、認証を得た方法で有機農産物が生産されていることや、飼料原料に遺伝子組み換え作物が含まれていないことを、加工業者が自ら確認してそれを製品に表記するという対応が可能になる。また小売でいえば、肥料や農薬の使用量といった圃場^{ほじょう}段階からの生産履歴のトレーサビリティ（追跡可能性）を保ち、消費者に提供することができる。

2. 統合のデメリット

バリューチェーンの統合にはデメリットもある。加工業者にとっては資金やリスク負担が増加する。必要な原材料を調達する以外にも、生産契約の場合には流動資本財の多くを、自社農場を設けるなど垂直的統合（所有統合）の場合にはさらにすべての固定・流動資本財をまかなう資金を負担しなければならない。さらに、これまで生産者が負担してきた価格変動や生産変動のリスクも加工業者が負担することになる。リスク負担の割合は、販売契約、生産契約、垂直的統合と、バリューチェーンの統合の度合いが進むにつれて大きくなる。垂直的統合では、農産物の生産過程で生じる価格変動と生産変動のリスクを加工業者がすべて負担することになる。

生産者にとってのデメリットは、経営の独立性が失われ、利益が減少することである。市場取引においては、生産者自身が生産、販売、資金調達にかかわる意思決定を行い、リスクを負担することで、それにとまなう利益を得る。しかし加工業者によるバリューチェーンの統合に参加して意思決定やリスクの一部をインテグレーターに委ねることで、生産者が独自の経営判断を下せる場面が少なくなる。つまり、生産者は自らの経営能力を発揮する機会が減るため、その能力を発揮することによって得られる利益を失うことになる。また、市場取引と比べて契約取引では価格形成の透明性がなくなるため、交渉力が弱い立場にある生産者は利益配分で不利に立たされる可能性がある。

3. 品目による統合の度合い

農牧産品のバリューチェーンにおける統合の度合いは、さまざまな要因によって決まる。生産、加工、流通にかかわる技術的側面や政策など、農産物や畜産物の品目ごとに異なる特徴がその1つである。それ以外にも、産地の立地、輸送インフラ、流通経路、消費者の嗜好などさまざまな要因が考えられる。そこでまず、バリューチェーンの統合に関して包括的な調査を実施している米国農務省（United States Department of Agriculture: USDA）の報告に依拠して、米国の農産品のバリューチェーンにおける品目ごとの統合の度合いのちがいを確認したい。同じ国であれば消費者の嗜好や輸送インフラなどがある程度共通と考えられる。そのなかで異なる品目を比較することで、農牧産品の技術的な条件などによる品目ごとの統合の度合いのちがいが明らかになる。

農畜産業のなかでもバリューチェーンの統合が進んでいるのが畜産部門である。米国農務省が農畜産業の契約生産の状況についてまとめた資料によると、2008年における契約に基づく生産の割合は、鶏肉・鶏卵が89.9%、豚肉が68.1%、牛肉が29.4%となっている（MacDonald and Korb 2011, 13）。鶏肉、鶏卵、七面鳥の契約生産や垂直的統合についてみた別の研究では、1994年の

時点で、鶏肉では約9割が生産契約、1割弱が垂直的統合、鶏卵では4割弱が生産契約、6割弱が垂直的統合、七面鳥では6割弱が生産契約、約3割が垂直的統合となっている。また、豚肉は1990年代以降に契約による生産が増え、2001年では、約7割が生産による契約、残りが市場取引となっている(Martinez 2002)。

畜種ごとに異なる統合の形態は、それぞれの飼育や加工における技術的な要因が大きく影響していると考えられる。鶏肉の場合、均質な鶏を毎日安定的に調達して処理解体場が常時稼働できるよう、インテグレーターである食肉加工企業が養鶏生産者と生産契約を結んで生産を調整するのが一般的である。この契約では、インテグレーターが養鶏生産者に対してヒナ、飼料、薬剤を供給する。養鶏生産者は鶏舎、労働力、水、電気などを提供し、インテグレーターの指示に従ってヒナを飼育する。一定の大きさに達したところでインテグレーターが集荷し、処理解体場で鶏肉にする。

鶏肉と比べて鶏卵において垂直的統合が多いのは、鶏卵生産者自らが、鶏卵の分類・パッキング施設(Grading and Packing Center: GPセンター)を建設して加工部門を統合したからである。GPセンターは農場に隣接する必要があることから、採卵鶏の飼育からパッキングまでを一貫して農場内で行う方法(on farm egg processing)が一般的になった。また、鶏肉の処理加工場と比べてGPセンターは規模の経済が働きにくいことも生産者による統合を促した(斎藤 1997)。つまり、鶏肉のようにインテグレーターが大規模な鶏肉の処理解体場を建設して処理解体段階を統合する代わりに、鶏卵生産者自らが分類やパッキング段階まで統合したのである。

従来豚肉は、生産契約より販売契約によるバリューチェーンの統合の割合が多かった。その要因として、鶏に比べて出荷時期に比較的幅があること(さまざまな年齢で販売することが可能であること)のほか、長距離の輸送に比較的耐えられるためである。豚肉の飼育に必要な投資は、鶏肉と比べると時間的または地理的な観点から特定の取引に依存する度合いが低い。つまり、特定の取引先以外に販売することが比較的容易であることから、生産契約で

はなく販売契約による統合がおもになっている (Martinez 2002)。しかし近年は、豚肉でも契約生産が大きく増えている。その背景として、生産者の規模拡大や生産方式の変化が挙げられる。1992年から2004年のあいだに、生産者数は約7割減少した一方で、生産者当たりの飼育頭数は1000頭弱から約4600頭に増えた。そして生産者が繁殖から肥育までを行う方式 (farrow-to-finish operation) から、早期離乳方式など新しい生産管理技術の導入が進み、繁殖、育成、肥育などの各段階に特化した大規模生産が増加した。従来の方式より生産性が高いことからこの飼育方式の導入が進み、規模を拡大した生産者がインテグレーターとなり、各段階を統合する契約生産が増えた。ただし2000年代頃から大手の食肉加工企業による大規模生産者の買収が進んでいることから、鶏肉と類似した形態のインテグレーションへと進行しつつある (大江 2002; Key and McBride 2007)。

豚肉では契約生産による統合が急速に進行しつつあるのに対して、牛肉におけるバリューチェーンの統合は一部の大手パッカー (食肉加工業者) に限られている (斎藤 1997)。その要因として、技術的な特徴のほか、統合に必要な資本規模や加工品の需要が挙げられる。牛は成育するまでに鶏や豚に比べて時間がかかるだけでなく、両者に比べて品種改良が難しい。また、小さくて地理的に分散している牧場が多いため、統合すると輸送コストが高くなる。また、統合には非常に大規模な資本が必要となるだけでなく、豚や鶏に比べて品質のコントロールが難しい。さらに牛肉はおもにテーブルミート (家庭で調理するためにカットやスライスされた肉) として販売されており、鶏肉のように加工度が高く差別化された商品の需要が少ないため、バリューチェーンを統合するメリットが少ない (Ward 1997)。

畜産物に対して農産物では契約による生産の割合が低い。2008年における割合は、畜産物の52.8%に対して農産物は27.3%にとどまっている (MacDonald and Korb 2011)。このなかで比較的契約の割合が高いのがてん菜 (sugar beet) と青果物である。てん菜の場合は、苗の準備費用や専用の収穫機械が必要なことにより取引特殊投資が大きいことから、契約による生産が一般的となっ

ている。

青果物の場合は、加工工場をもつ加工業者が特定の品種や品質を備えた農産物の調達を確実にするために契約を利用することが多い。とくに加工用の野菜の場合にはほとんどが契約による生産で、種から肥料、農薬、栽培方法を加工業者が指定する。さらに、生育状況を確認するために加工業者の担当者が圃場を訪問するのが一般的である (MacDonald and Korb 2011)。

スーパーマーケットによる青果物の販売においても、バリューチェーンを統合する事例が増えている。米国では1990年代に消費者による青果物需要の増大がみられ、それに対応するために大手のスーパーマーケットが品揃えを拡大した。その際にスーパーマーケットを対象として青果物を生産・販売する生産流通業者 (grower-shipper) は、単品目から多品目へ、特定産地における収穫期のみ供給から複数産地からの周年供給へと対応を進めた。その過程で生産流通業者は直接スーパーマーケットへ販売する割合を高め、その際には予約販売や短期・長期の契約販売を活用した。(佐藤 2011)。

このように、鶏肉を中心とした畜産部門でバリューチェーンの統合が進んでいるだけでなく、青果物においても加工の増加やスーパーマーケットによる販売の拡大とともに、バリューチェーンの統合が進んでいることが確認できる。ただし、これらのほとんどが販売契約や生産契約など契約による統合である。生産と加工の垂直統合、たとえばオレンジジュースを製造する企業がオレンジ農場を所有したり、食肉加工業者が養豚場を所有したりする事例は、米国でも少ない。このような垂直統合の数は、2008年時点で農場数の0.3%、農業生産額の5%にすぎない (MacDonald and Korb 2011, 1)。

本書が分析対象とするのは、ラテンアメリカの青果物と鶏肉である。青果物自体は消費者がそのまま消費できることから、技術的には統合が進まない。しかし輸出も含めてスーパーマーケットによる販売が増えると、経済的な要因によって統合が進む。一方鶏肉については、飼育段階では米国と同様に技術的な要因によって統合が進んでいる。しかし加工については、需要条件によって統合の度合いが大きく異なる。

次章以降の事例研究では、それぞれの製品のバリューチェーンの統合について、具体的に検討していく。

[注] _____

- (1) 米国のアグリビジネス研究については、キングらが20世紀前半から現在にいたるまでの研究の流れをまとめている (King et al. 2010)。英国のフードチェーン研究やフランスのシステム・アリマンテール研究については高橋・斎藤編 (2002) を参照。
- (2) ここで挙げた販売契約と生産契約は、両者のちがいを説明するための概念的な分類で、26ページの表1-1はこれに基づいて資金とリスクの負担を説明している。実際にはこれらの定義とは異なる契約も多い。
- (3) 国境を越えるバリューチェーンの分析としては、「グローバルコモディティチェーン」(Global Commodity Chain: GCC) 研究が先駆けである (Gereffi and Korzeniewicz 1994)。商品を生み出す過程をコモディティチェーンとして定義し、そこで起きる競争やイノベーションを分析した。従来、工業化はその国の経済開発を促すと想定されていた。しかしGCCはこの想定に疑問を投げかけ、これを分析する視角を提供した。GCCの競争力の源泉が、安い人件費など低次な要因に基づくのか、独占的な技術、商品の差別化、ブランド、継続的なアップグレードなど高次な要因に基づくものなのかを分析することで、経済開発への影響を明らかにしようと試みた (Gereffi and Korzeniewicz 1994, 6)。GCCと問題意識を共有する研究が数多く生まれたが、そのなかで国境を越えて広がる生産から消費までの流れを指す用語として、バリューチェーン、バリューシステム、グローバル生産ネットワーク、バリューネットワークなどが用いられた。2000年に関連する分野の研究者が一堂に会して、これらの概念を広く含む用語として「グローバルバリューチェーン」(Global Value Chain: GVC) を用いることに決め (Gereffi et al. 2001)、GVCという用語が定着した。
- (4) 農業分野における取引特殊投資とは、物理的な特性や立地のために他の取引には転用できない施設、設備への投資を指す。生産者がこのような投資を行った場合、当初予定していた買い手以外に農産物を売るのが難しくなる。買い手は独占的な立場を利用して、生産者に対して買い取り価格の引き下げを求めた場合、生産者がこれを受け入れざるを得なくなる。これを生産者の「ホールドアップ問題」と呼ぶ。