

第6章

ペルーのブロイラー産業

——その成長とインテグレーションの特徴——



ブロイラーの鶏舎（2008年8月，ペルー・イカ州，筆者撮影）

はじめに

ペルーでも鶏肉の需給が拡大している。それは、生産段階で新しい技術の導入が進んで生産性が向上し、ほかの肉類と比べて相対的に安くなったからである。

ペルーの養鶏生産者は1960年代以降に、鶏の専用種、配合飼料、飼育施設、飼育方法などにおいて外国から新しい技術を導入した。これによって生産性が向上し、たとえばブロイラーが2キログラムまで成長する日数は、1955年の112日から1970年には57日、1990年には44日、1999年には38日まで短くなっている（MINAG s/f）。

これにともない鶏肉の価格は、ほかの食肉に対して相対的に安くなった。ペルー統計局の小売価格調査によれば、1980年末の鶏肉を1とした豚肉、牛肉の相対価格はそれぞれ、1.39、2.07であった。これが2000年末では1.76、2.72、2014年末には1.89、2.97となり、豚肉と牛肉が鶏肉に対して相対的に高くなっている。魚類のなかで消費量の多いアジと比べると1キログラム当たりの価格は一般に鶏肉の方が高いものの、その差は最近小さくなっている。さらに年間をとおしてみると、価格変動が大きいアジに対して鶏肉は価格が安定しており、季節によっては鶏肉の方が安くなることもある⁽¹⁾。このように安価な動物性タンパク質として、鶏肉はペルーで最も人気のある食材の1つになっている。

しかし第5章でみたとおり、ペルーのブロイラー産業の発展には、米国や日本などの先進国はもちろん、ブラジルやメキシコなどほかのラテンアメリカ諸国とも異なる特徴が2点ある。1つはインテグレーションの範囲が限定されていること、そしてもう1つはインテグレーターが自社農場で生産する割合が高いことである。

先進国やブラジルではインテグレーターが投入財の供給からブロイラーの処理解体、加工、流通までを幅広く統合している。これに対してペルーのイ

インテグレーターは投入財供給とプロイラー飼育の川上の段階を統合するだけで、処理解体や加工を行うのは全体の2割にとどまり、飼育したプロイラーの8割を生きたまま卸売業者に出荷している。

またペルーでは、プロイラーの飼育部門を中心としてインテグレーションが進んできた。米国やブラジルでは食肉加工企業が、日本では種鶏や加工部門を所有する総合商社が、処理解体や二次加工部門をまでを統合するインテグレーションを形成した。とくに米国やブラジルでは、インテグレーターは自社農場をほとんど所有せず、養鶏生産者と生産契約を結んでプロイラーの飼育を委託した⁽²⁾。これに対してペルーでは、プロイラーの飼育部門で拡大した養鶏生産者が、飼料や種鶏部門を統合しながら規模を拡大してきた。そのため、自社でのプロイラー飼育が事業の中心となってきた。

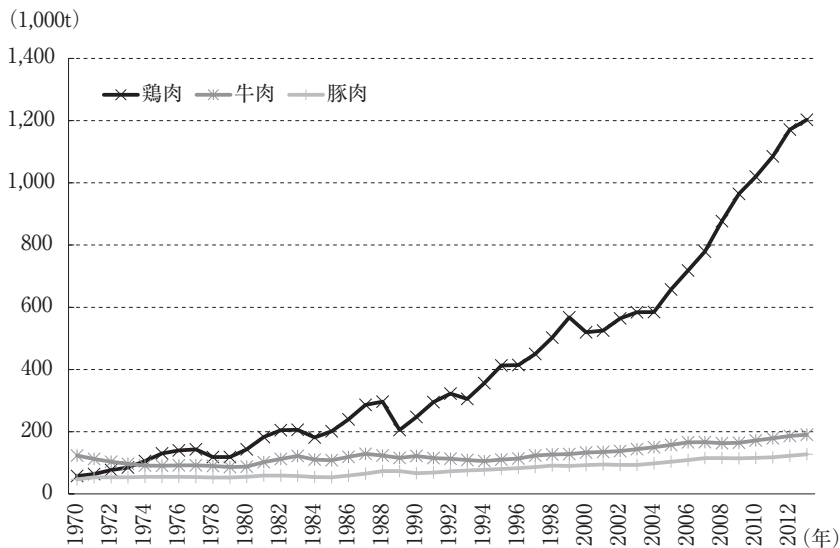
このように、インテグレーションの範囲やインテグレーターと飼育部門の関係が異なる要因として、商品の輸送形態や出荷先などの市場構造のちがひ、そしてインテグレーターの出自や養鶏生産者の支援の有無を指摘できることを第5章で確認した。それでは、なぜペルーでは生鳥流通の割合が多く、食肉加工企業ではなく養鶏生産者がインテグレーターとして成長したのだろうか。本章ではペルーのプロイラー産業の発展を詳細に検討することで、これらの問いに対する答えをみつきたい。

以下では、ペルーにおけるプロイラーの需給を確認してから、プロイラー産業の発展とインテグレーション形成の経緯を説明する。つづいて、プロイラー流通の特徴と近年の変化を確認する。最後に、ペルーのプロイラーインテグレーションが他国と異なる要因を考察する。

第1節 需給拡大と産業の成長

ペルーにおいてプロイラー生産は、農畜産業総生産の19.1%（2013年）を占める最も重要な部門である（MINAGRI 2015, 10）。過去40年間の食肉生産の

図6-1 ペルーにおける食肉生産量



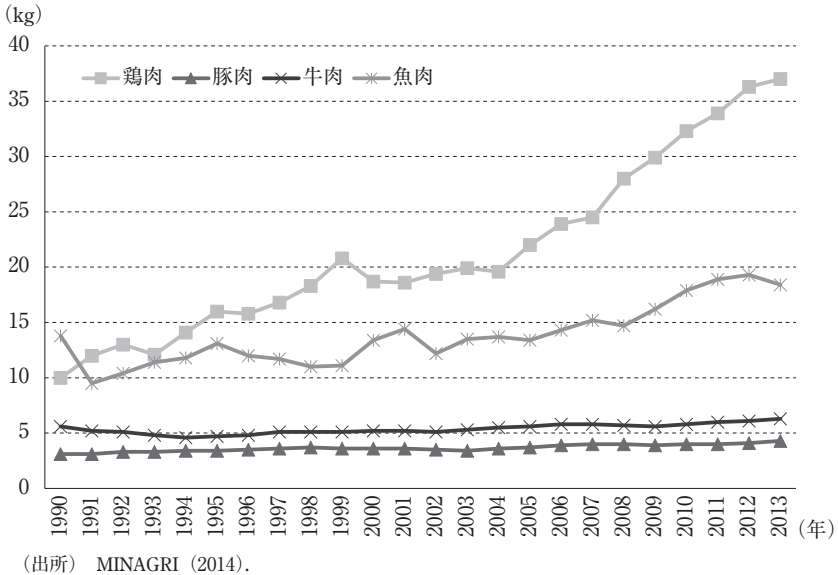
(出所) MINAG (1996; 2007; 2013).

推移をみると、牛肉や豚肉の生産量がわずかな増加にとどまるのに対して、鶏肉の生産量はほぼ一貫して増加している。2013年の生産量は、牛肉19万トン、豚肉13万トンに対して、鶏肉は120万トンを超えている（図6-1）。

消費面からみても鶏肉は最も重要な食料の1つである。1人当たりの年間消費量は、1990年の10.0キログラムから2013年には37.0キログラムへと8倍以上に増えている⁽³⁾（図6-2）。同じ期間に、牛肉は5.6キログラムから6.3キログラム、豚肉は3.1キログラムから4.3キログラムとわずかしこ増加していない。また、他のラテンアメリカ諸国と比べて消費量が多い魚肉でも同期間に13.8キログラムから18.4キログラムへの増加にとどまっている。これらの数字から、鶏肉がペルー人の食生活に定着し、最も重要な動物性タンパク源となっていることがわかる。

このような需給の拡大を支えたブロイラー産業の発展は、大きく3つの時期に分けられる。第1に1970年代初めまでの外国からの技術の導入期、第2

図6-2 1人当たり年間消費量



に1980年代末までの川上段階に限定したインテグレーション形成期，第3に1990年代以降の淘汰・集中期である（清水 2008b）。1970年代まではおもに種鶏部門などで外国企業が影響力をもっていたものの，1980年以降にインテグレーションを形成して1990年代の淘汰・集中期に生き残ったのは，飼育部門において拡大した国内企業が中心であった。

1. 新技術の導入期

ペルーでは1970年代末までに，ブロイラー専用種やそれに合わせた配合飼料など，外国からの技術導入が進んだ。まずブロイラー専用種についてみると，1970年代初めまでに欧米の主要ブロイラー育種会社が直接，間接にペルー市場に参入した。米国のアーバーエーカー社（Arbor Acres）がペルー国内に子会社を設立したほか，英国のロスポウルトリー社（Ross Poultry），カ

ナダのシェイパーポウルトリブリーディング社 (Shaver Poultry Breeding), 米国のハバード社 (Hubbard), コップ社 (Cobb) などがペルー国内の種鶏農場と代理店契約を結び, 種鶏, 有精卵, ヒナなどを販売した。1976年の時点で国内には約80の種鶏場があったが, これら外国の育種企業とつながりをもつ国内の主要6社は, ブロイラー生産全体の7~8割のシェアをもっていた (Fernández-Baca et al. 1983, 116-121)。

つぎに飼料原料については, それまでは綿花や小麦の加工段階において排出された残滓^{ざんし}や国内で入手可能な魚粉を利用していましたが, ブロイラー専用種の導入とともにおもに米国やアルゼンチンから輸入されたトウモロコシの利用が中心となった。カーギル社 (Cargill) やバンゲ社 (Bunge y Born) などの穀物商社が飼料原料を輸入し, これを国内の飼料製造企業が配合した。当時の大手8社の飼料製造企業のうち, 3社が外資系企業であった。なかでもプリナ社 (Ralston Purina) のペルー法人であるプリナペルー社 (Purina Peru) は, ブロイラー用飼料の製造だけでなく, 種鶏農場, ふ卵場, 鶏肉の流通にも進出するなど, インテグレーションの先駆けを築いた (Fernández-Baca et al. 1983, 116-117; Tume Torres 1981, 167)。

この時期, 政府は養鶏産業の発展を促すために, 資本財や投入財に優遇的な融資や税制優遇を与えた。また, 逼迫^{ひっばく}する牛肉の需給を調整するために1972年, 政令で毎月15日間牛肉の販売を禁止したことは鶏肉の需要を押し上げる要因となった (Tume Torres 1981, 162)。このような技術導入や政府による産業振興の結果, 鶏肉生産量は1960年の2万3000トンから, 1969年には4万2000トン, 1971年には6万3000トンへと拡大した。

2. インテグレーション形成期

種鶏飼育, ふ卵, 飼料製造では, 外国企業とつながりのある少数の企業が強い影響力をもっていた。それに対して, ブロイラーの飼育部門は約3000の比較的小規模な国内生産者が担っていた。しかし, 1970年代半ばからの経済

変動を機にこれが変化した。プロイラー生産者のなかから川上部門である種鶏飼育、ふ卵、飼料製造を統合し、インテグレーションを形成する企業が出てきたのである。

経済変動のきっかけとなったのは、1972年のエルニーニョ現象によって、ペルーにおけるカタクチイワシの漁獲量が大幅に減少したことである。カタクチイワシから製造する魚粉は動物性タンパク質としてプロイラーの飼料に使われていたことから、供給減少による魚粉の価格高騰は、植物性タンパク質の飼料原料で魚粉の代替となる大豆粕の価格上昇を引き起こした。さらに1973年6月には、米国政府が大豆の輸出禁止を発表した。これらの影響を受けて国際市場における穀物価格が全般的に値上がりした。プロイラーの飼料原料として最も重要なトウモロコシ価格も、それまでのトン当たり160~170米ドル（以下、ドル）から、1974年には280ドル近くまで急騰した（Dowswell et al. 1996, 15）。ペルーのプロイラー産業の輸入トウモロコシへの依存度はこの時点ではまだ低かったものの、国際市場の影響を受けて国内の飼料価格が上昇した。

国内では、1968年に成立したベラスコ軍事政権が経済運営で失敗し、1975年に無血クーデターによりモラレス政権が誕生した。モラレス大統領はそれまでの経済政策を一転して、補助金の削減をはじめとする緊縮財政を実施した。その結果、国内経済は縮小し、1978年には3.8%のマイナス成長を記録した。

飼料価格の高騰や経済のマイナス成長は鶏肉の生産と消費に大きな影響を与えた。1960年代から急速に拡大してきた生産量は、1977年の14万3000トンから1978年には11万9000トンに落ち込んだ。

このような経済変動とそれにとまなう生産・需要の大きな減少は、養鶏生産者や関連企業の淘汰をもたらした。飼料製造企業、種鶏企業、プロイラー生産者は、規模を拡大し、インテグレーションを進めることで生き残りを図った。自前で飼料部門や種鶏部門をもつまでに規模を拡大すれば、飼料やヒナの調達コストを削減できるだけでなく、それらの質や安定供給を確保でき

るからである。

飼料製造では当時最大手だったニコリーニ兄弟社 (Nicolini Hermanos) が、飼料価格高騰によって債務が払えなくなった養鶏生産者の生産設備を吸収して飼育部門に進出した。同様に飼料大手のモリノスタカガキ社 (Molinos Takagaki) も小規模ながら飼育部門に進出したほか、1980年代末までには種鶏農場、ふ卵場、処理場を所有した。

飼育部門では最大手のサンフェルナンド社 (San Fernando) は、まず自社で小規模な処理場を設けて、1972年に消費者向けの販売を始めた。つぎに、1977年に飼料製造のモリノスマヨ社 (Molinos Mayo) を設立した。それまで配合飼料を購入していたニコリーニ兄弟社がブロイラー飼育に参入して競争相手となったため、自らが使う飼料を確保するために飼料部門に進出したのである。つづいて、1980年には種鶏農場を設立し、1987年にはコップ種の独占代理店として原種鶏農場を設立した。

サンフェルナンド社はそれまで首都リマ市の周辺でブロイラーを生産・販売してきたが、1985年に北部のラリベルタ州の養鶏企業を買収し、この企業が所有する飼料製造工場、種鶏農場、飼育施設などを手に入れた。チムーアグロペクアリオ社 (Chimú Agropecuario) と名づけられたこの企業は現在、サンフェルナンド社のグループ企業として北部の市場を中心に販売している。

種鶏企業では、ロス種の原種鶏農場を所有していたアビコアラタワンパ社 (Avicola Atahuampa) が成長した。同社は、中小のブロイラー飼育業者が集まって組織したイナエサ社 (INAESA) にヒナを供給していた。しかし、1985年頃にイナエサ社が経営悪化のためにヒナを購入しなくなると、自ら飼育部門に進出した (Tume Torres 1978; Miyashiro 2007)。

1980年代末まで養鶏部門は政府による振興の対象となっていた。その一例が、国の農業投入財流通公社 (Empresa Nacional de Comercialización de Insumos: ENCI) による農業投入財の一元輸入・販売である。公社は過大評価された為替レートを適用して飼料原料や肥料を輸入したので、養鶏生産者は公社から割安の輸入飼料原料を調達することができた。さらに農業部門に対する振

興策により、原種鶏やふ卵器などの資本財も安い価格で入手できたことも、プロイラー生産の拡大につながった。

このような生産者を中心としたインテグレーションの形成と好景気や政府による支援策により、鶏肉生産は1988年には29万6695トンへと増加した。

3. 生産者の淘汰・集中期

1980年代末以降の鶏肉生産量の推移をみると、1989年には経済危機のために20万5000トンまで落ち込むが、1990年代はほぼ右肩上がりに成長した。2000年には52万トン、2010年には102万トンとこれまでと比べて急速に生産が拡大している（MINAG 2013）。この間、1990年に始まった経済自由化と1990年代半ばの飼料価格高騰をきっかけとして、プロイラー産業では淘汰と集中が進んだ。

1990年に始まった経済自由化改革により為替相場は自由化され、国営企業は解体されて民間企業が自由に農業投入財を輸入できるようになった。これにより飼料部門をもつインテグレーターは、国際市場から大量に飼料原料を調達することでコストを下げることが可能になった。

つづいて、1990年代半ばに鶏肉の供給過多による価格の下落と、国際市場における飼料原料の高騰が起きた。1994年、ペルー経済が12%を上回る経済成長を記録したのに対応して、多くのプロイラー飼育業者が鶏肉需要の増加を見込んで供給能力の拡大に投資した。しかしその後は成長が減速し、1996年頃には需要が落ち込んで供給過剰となった。さらに1996年から1997年にかけて飼料原料価格が高騰した。国際市場における価格は、1990年代前半にトウモロコシがトン当たり100～120ドル、大豆粕が200～250ドルだったのが、前者は1996年に200ドル、後者は1997年に320ドルを超えた⁽⁴⁾。供給過剰のために生産コストの上昇を鶏肉の販売価格に転嫁できず、多くのプロイラー飼育業者が経営に行き詰まった。全国にあるプロイラー飼育農場の数は、1970年代の約3000から2000年には695に減少した（MINAG 2001）。

その結果、おもに飼育部門を中心とする大手インテグレーターへの集中が進んだ。最大手のサンフェルナンド社がこの機会を利用して、1995年に中規模のプロイラー生産4社を吸収した。これにより同社の生産能力は倍になり、ペルー全体の鶏肉販売におけるシェアは1994年の32%から2000年には48%に上昇した（Miyashiro 2007, 151-155）。

そのほかのインテグレーターも事業の整理・再編を余儀なくされたが、供給過剰の危機を乗り切った飼育部門を中心とした企業が、現在の大手インテグレーターとなっている。飼料大手モリノスタカガキ社の飼育部門は、穀物流通大手のコンチネタルグレイン社のグループ企業から60%の出資を受け入れてアビンカ社（Avinka）として再出発した。

リマ州北部のワチョ市に本社をおいたアビコラアタワンパ社（Avícola Atahuampa）は、以前から別会社として所有していた飼料、飼育部門を統合し、1996年にレドンドス社（Redondos）を設立した。同時にもともと事業の中心であったロス種の本種鶏農場を手放し、プロイラーの飼育を事業の中心に据えて拡大した。現在はサンフェルナンド社に次ぐ国内第2のインテグレーターとなっている。

プロイラーの供給過多が一段落した1997年には、それまで牛の飼育を手がけていたガナデラサンタエレナ社（Ganadela Santa Elena）が新規に参入した。稼働していなかった鶏舎を安く借りて、短期間に大手インテグレーターに成長した。

リマ首都圏以外でも、規模の大きい都市が存在する北部と南部のそれぞれで、大手インテグレーターが現れた。北部では主要都市のトルヒーヨ市で、サンフェルナンド社のグループに属するチムーアグロペクアリオ社のほかに、エルロシオ社（El Rocio）、アビコラユーゴスラビア社（Avícola Yugoslavia）、モリノラペルラ社（Molino La Perla）、トルヒーヨ市の北にあるパカスマヨ市ではテクニカアビコラ社（Técnica Avícola）、南部のアレキパ市ではリコポヨ社（Rico Pollo）が大手インテグレーターに成長した。

表6-1にペルーの大手インテグレーターによる生産規模を示した。2013年

表6-1 大手プロイラーインテグレーターの生産規模

企業名	場所	年間飼育羽数 (2013年)	
		(1,000羽)	シェア (%)
サンフェルナンド社 (San Fernando)	リマ市	240,000	42.3
レドンドス社 (Redondos)	ワチヨ市	46,000	8.1
チムーアプロベクアリオ (Chimú Agropecuario)	トルヒーヨ市	40,000	7.0
リコポヨ社 (Rico Pollo)	アレキパ市	31,000	5.5
アビンカ社 (Avinka)	リマ市	27,000	4.8
ガナデラサンタエレナ社 (Ganadela Santa Elena)	リマ市	26,000	4.6
エルロシオ社 (El Rocio)	トルヒーヨ市	24,000	4.2
アビコラユーゴスラビア社 (Avícola Yugoslavia)	トルヒーヨ市	16,500	2.9
モリノラペルラ社 (Molino La Perla)	トルヒーヨ市	15,600	2.7
テクニカアビコラ社 (Técnica Avícola)	パカスマヨ市	15,000	2.6
メルコアベス社 (Mercoaves)	トルヒーヨ市	13,600	2.4
その他		86,900	15.3
合計		568,000	100.0

(出所) *Industria Avícola*, marzo 2014 (<http://www.industriaavicola-digital.com/201403>).

の年間飼育羽数では、サンフェルナンド社とグループ企業のチムーアプロベクアリオ社でほぼ5割を占めている。それ以外に年間2000万羽以上飼育している大手インテグレーターは5社にのぼる (Industria Avícola 2014)。

飼育部門を中心としたインテグレーターが種鶏や飼料を統合したことで、これらの部門でも集中が進んだ。1960年代にはアーバーエーカー社をはじめ大手6社が供給する品種が飼育されていた。しかし2000年の調査では、コップ種が66.0%、ロス種が27.4%を占めており、この2つへの集約が進んだ (MINAG 2001)。前者はサンフェルナンド社が供給し、後者はアビコラアタワンパ社に代わって原種鶏農場を設置したエルロシオ社が供給している。国内の大手インテグレーターは、おもにこの2社から種鶏を調達している。飼料供給でも大手インテグレーターが重要な役割をはたしている。飼料原料であるトウモロコシの輸入においては、アビンカ社の親会社であるコンティラティンデルペルー社 (Contilatin del Perú)、サンフェルナンド社、リコポヨ社

などの大手インテグレーターが、全体の約6割を占めている。

ペルーの大手インテグレーターの特徴は、養鶏生産者が規模を拡大してインテグレーターになっていることである。米国やブラジルの場合、食肉加工企業が大手インテグレーターになっている。これらの大手インテグレーターは、ブロイラーの飼育は外部の養鶏生産者に生産契約で委託する。しかしペルーの場合は、自社農場や稼働していない鶏舎を借りて、自社の資源を使って飼育する自社飼育が重要な割合を占めている。2007年時点の自社飼育の割合は、最大手のサンフェルナンド社が約40%、レドンドス社は100%、アビンカ社が約60%、ガナデラサンタエレナ社が約50%であった。その後の規模拡大により大手を中心に生産契約による飼育が増えているが、それでもサンフェルナンド社は2015年時点で20%を自社で飼育している。また、アビンカ社のように約80%へと増やしたケースもある⁽⁵⁾。

第2節 ブロイラー流通の特徴

ペルーのブロイラー産業における特徴の1つは、卸売段階まで生きたまま流通する鶏の割合が高いことである。米国や日本のような先進国はもちろん、ブラジルやメキシコ北部でも、ブロイラーはインテグレーターの処理解体施設で中抜きと体や解体品に加工されてから流通する。しかしペルーでは、今日においても、生産されるブロイラーの約8割が生鳥のまま卸売段階まで流通している。ここではまず、ペルーにおけるブロイラーの流通近代化に向けたこれまでの動きを確認する。つぎに生鳥が主である現在の鶏肉流通の現状と、大手インテグレーターによる処理解体・二次加工部門の拡大について説明する。

1. 流通近代化への取り組み

プロイラー産業の拡大に際し、政府は鶏肉流通の近代化を試みた。しかし、後述するペルー特有の生産要素の条件や慣習などにより、生産部門と比べて流通部門はなかなか近代化が進まなかった。

1970年代前半に鶏肉の供給量が急速に増加した際、鶏肉の流通に際して規則がなかったために品質や衛生面での取り扱いが問題となった。これに対して当時の食糧省は1977年に「食鳥のと鳥と流通に関する規則」^{〔6〕}を制定し、鶏肉流通の近代化を図った。当時プロイラーの約8割が生きたまま、残りがと体で流通していた（Tume Torres 1981, 243）。そこで食糧省は、(1)卸売機能をもつ生鳥流通センターの設立、(2)小売市場における加工施設の整備、(3)生鳥での流通の禁止、の3段階に分けて鶏肉流通の近代化を進めようとした。

まず第1段階については規則どおりに実施された。最大の消費地であるリマ市内9カ所に生鳥流通センター（Centro de Distribución de Aves Vivas）を設置し、リマ首都圏で消費されるプロイラーはこのセンターを經由して流通することを決めた。その後、リマ首都圏の地理的拡大と人口増加による鶏肉の取扱量の増加に合わせ、1995年までに生鳥流通センターは14カ所へと増えた。また、経済自由化改革により卸売業者の組合などが運営するようになり、名前も生鳥集積センター（Centro de Acopio de Aves Vivas）と変更された。

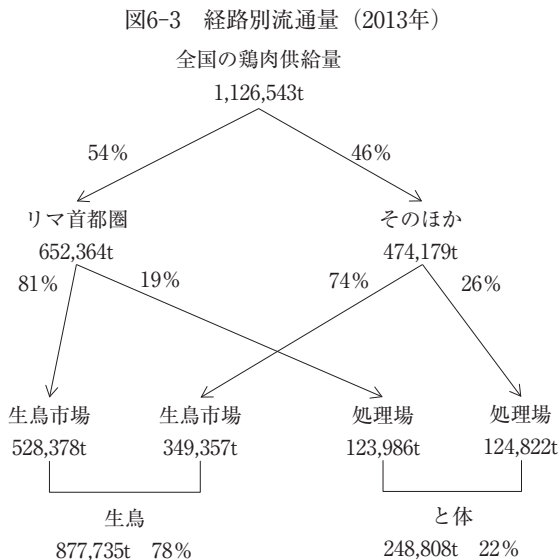
生鳥集積センターの取扱量は拡大したものの、品質や衛生管理については改善が進まず、第2段階のと鳥設備の整備は一部にとどまっている。さらに1992年に経済改革の一環として鶏肉販売に売上税が課されるようになると、これを逃れるために生鳥集積センターをとおさない取引が増えたことも鶏肉流通の近代化を妨げる要因となった^{〔7〕}（MINAG 1996, 7-8, 29-30）。

2000年代に入って政府は、再び鶏肉流通の近代化に取り組みはじめた。2003年に「集荷とと鳥の衛生に関する規則」^{〔8〕}、つづいて2007年に「鶏の衛生に関する規則」^{〔9〕}を制定し、国立農業衛生機構（Servicio Nacional de Sanidad

Agraria: SENASA) が生鳥の集荷場やと鳥場の設置・運営に関して検査・承認し、食鳥検査制度を導入することを定めた。現在、この制度を実施に移すべく準備を進めているが、実際に施設の承認や食鳥の検査が行われているのは、大手インテグレーターの農場や処理解体場に限られている。

2. 生鳥主体の鶏肉流通

ペルー国内で供給される鶏肉の現在の流通経路について簡単にまとめたのが、図6-3である。2013年に全国で供給された鶏肉は約112万7000トンで、54%がリマ首都圏、残りがそれ以外に出荷されている。それぞれに出荷された分について、インテグレーターの所有する処理解体場でと体に処理されるものと、処理されずに生鳥集積センターをはじめとする生鳥市場へ出荷されるものに分けると、前者が22%、後者が78%になる。まず卸売段階までの生



(出所) MINAG (2014) のデータを基に筆者作成。

(注) 生鳥市場の流通量は、全体から処理解体場分を引いて算出。

鳥流通について順を追ってみていこう。

飼育農場においてプロイラーが出荷体重に達すると、大手インテグレーターは自社で処理する分を除いて卸売業者に販売する。卸売業者はトラックと労働者を手配して、夜から深夜にかけて鶏舎をまわって集鳥する。これを早朝までにリマ市内の生鳥集積センターに運ぶ(写真6-1)。なお最大手のサンフェルナンド社は、集鳥と生鳥集積センターまでの輸送を自社で行う。

卸売業者は、生鳥集積センターに集めた鶏を生きのまま他の流通業者や小売業者に販売するほか、センターに隣接する処理場や自社の処理場でと体にする。メルカドと呼ばれる小売市場⁽¹⁰⁾のなかにある鶏肉店は、このと体を仕入れる。鶏肉店はと体から内蔵を取り出した中抜きと体を販売する。さらに顧客の要望に応じて半分や4分の1などに切り分けるほか、ムネ肉やモモ肉などの解体品にして販売する。生鳥のまま仕入れた鶏肉小売店の場合は、店

写真6-1 リマ市内の生鳥集積センター



(2008年8月, リマ市サンルイス区, 筆者撮影)

内で処理と解体を行う¹¹⁾。

このように鶏が生きたまま卸売段階まで流通する場合、インテグレーターと卸売業者は事前に価格と数量について合意をして取引を行うものの、文書による契約を交わすわけではない。これは卸売業者と小売業者の取引についても同様である。インテグレーター、卸売業者、小売業者は、基本的にはこれまでに実績のある業者と取引を行うが、価格や品質で合意できなければ、他の業者との取引に切り替えることもある。これは、生鳥やと体にはブランドがなく、どの業者から仕入れても大きなちがいがいないためである。

3. 自社処理解体場での加工

自社の処理解体場や二次加工場を所有する大手インテグレーターは、生きた鶏を生鳥集積センターへ出荷する一方で、2割程度を自社で処理解体、二次加工している。インテグレーターが自社の施設で処理解体するプロイラーは、大きさによって2種類に分かれる。1つは生鳥集積センターへ出荷するのと同じ鶏肉用の大型鶏（おもに雄鶏で2.5キログラム以上——*saca para bodega* または *pollo carne* と呼ばれる）で、もう1つはポヨアラブラサと呼ばれる、ペルーで非常に人気の高いローストチキン料理用の小型鶏（おもに雌鶏で2キログラム以下——*saca para parrilla* または *pollo a la brasa* と呼ばれる）である。

大型鶏は処理して、おもに中抜きと体としてスーパーマーケットに販売する。スーパーマーケットは店のバックヤードでムネ肉やモモ肉に解体して消費者に販売する。大型鶏の一部は自社で二次加工品の原料にする。二次加工場では、鶏肉や豚肉を原料としたチキンナゲットやソーセージなどを製造して、冷凍品として出荷する。小型鶏はポヨアラブラサのレストランチェーンに販売する。中抜きと体のままのほか、顧客の注文に応じて準備した調味液に浸してから出荷する場合もある。

大手インテグレーターとスーパーマーケットやレストランチェーンとの取引は、契約文書はないものの数カ月単位の合意による取引が一般的である。

まとまった量の鶏肉を供給できるインテグレーターや調達する需要家が国内には多く存在しないため、生鳥と比べると固定的な取引となる。

第3節 インテグレーションの規定要因

これまでに、ペルーのプロイラー産業における特徴として、飼育部門を中心に拡大した企業を中心となってプロイラーインテグレーションを形成したこと、そして鶏肉流通において近代化が進まず現在でも鶏の大部分が生きたまま卸売段階まで流通していることを確認した。本節ではこれらの特徴を生み出した要因について検討する。流通形態がインテグレーションの形成に大きな影響を与えていると考えられることから、まず鶏肉流通の近代化を妨げる要因として産地と消費地の立地や消費者の慣習・嗜好・制度について検討する。つぎに、飼料業者や食肉加工業者ではなく、養鶏生産者がインテグレーターとなった理由について考察する。

1. 流通近代化の阻害要因

流通近代化が進まない理由としてつぎの2点が指摘できる。1点は産地と消費地の立地で、両者が近接しているために鶏の輸送形態が変わらないことである。そしてもう1点は慣習・嗜好・制度に関することで、所得水準の向上にもかかわらず、消費者の慣習や嗜好がなかなか変わらないことや、鶏肉流通に関する規制に実効性がないことが影響している。

(1) 産地と消費地の立地

日本ではプロイラーの生産規模が拡大すると、安価な土地や労働力を求めて産地が消費地から離れた場所へと移動した。プロイラーは生きたまま輸送すると体重が減ったり、移動中のストレスなどで死んだりする。そのため産

表6-2 プロイラーの主要産地

州名	地域	主要消費地	飼育羽数 (2012年)	割合 (%)
リマ	海岸地域	リマ首都圏	55,571,603	62.1
ラリベルタ	海岸地域	トルヒーヨ市	16,134,498	18.0
アレキパ	海岸地域 ¹⁾	アレキパ市	7,817,884	8.7
イカ	海岸地域	リマ首都圏	2,119,363	2.4
ピウラ	海岸地域	ピウラ市	1,914,031	2.1
アンカシュ	海岸地域	トルヒーヨ市	1,437,875	1.6
サンマルティン	アマゾン地域	タラポト市	1,328,244	1.5
その他			3,220,263	3.6
合計			89,543,761	100.0

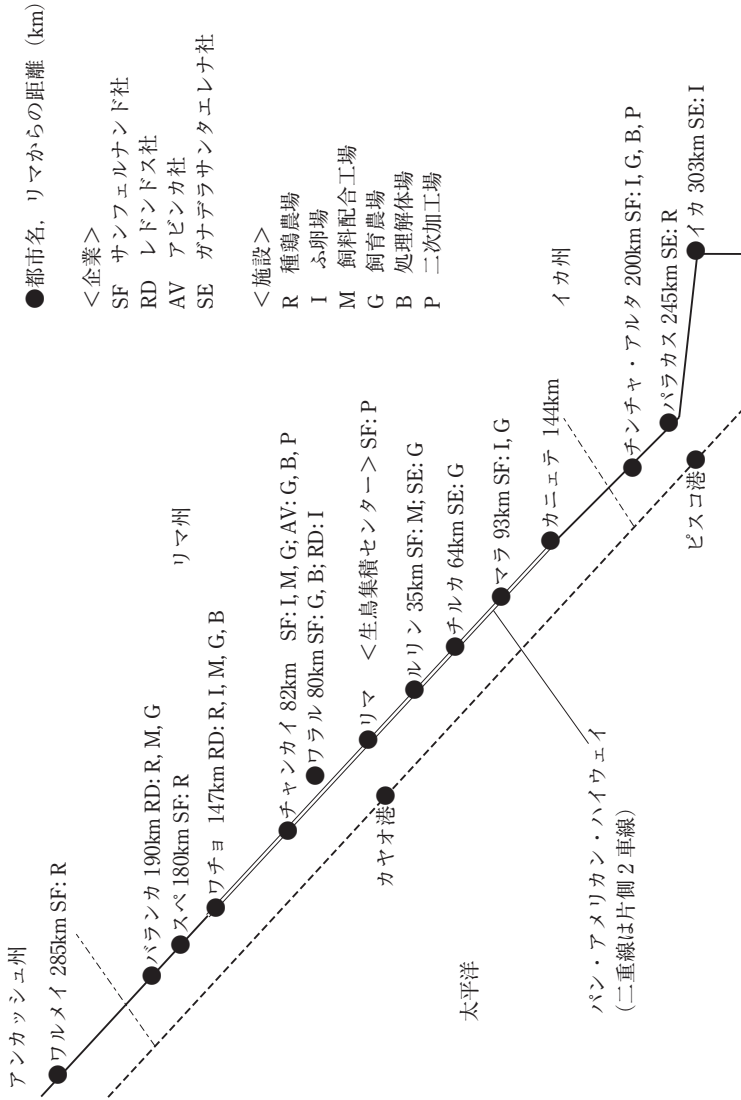
(出所) INEI (2012).

(注) 1) アレキパ州は海岸地域とアンデス地域にまたがっているが、プロイラーの飼育は海岸地域で行われている。

地内での処理解体が進んだ。これにより消費地への鶏の輸送形態も、生鳥からと体へ、さらに解体品へと変化した(吉田 1974)。現在では産地で処理解体されてトレイにパックされた鶏肉が、トラックによる低温輸送網(コールドチェーン)によって主要消費地のスーパーマーケットへ運ばれている。

これに対してペルーのプロイラー産業の場合、生産が拡大しているにもかかわらず消費地に比較的近い場所で生産が続けられている。表6-2は、2012年農牧業センサスのデータに基づいてプロイラーの主要産地についてまとめたものである。調査時点にペルー国内では9000万羽弱のプロイラーが飼育されていたが、うち95%以上が海岸地域に集中している。主要産地のある州は、リマ州、ラリベルタ州、アレキパ州などである。これに対して主要な消費地はリマ首都圏のほか、北部のトルヒーヨ市、ピウラ市、南部のアレキパ市などの主要都市である。つまり主要産地は主要消費地の近くに立地している。他国をみると、米国では南部、日本では東北と南九州、ブラジルでは南部や中西部など、主要消費地から遠い場所が主要産地となっている。これと比べると、産地と消費地が近接して立地していることはペルーのプロイラー産業の特徴といえる。

図6-4 リマ周辺の主要なプロイラー関連施設 (2009年1月現在)



(出所) 各企業へのヒアリングやウェブサイトの情報に基づいて筆者作成。

リマ首都圏周辺に絞って主要なブロイラー関連施設の立地についてみたのが、図6-4である。種鶏農場，ふ卵場，飼料配合工場，飼育農場，処理場，二次加工工場といった大手インテグレーターのプロイラー関連施設のほとんどが，リマの北190キロメートルのバランカ市から，南200キロメートルのチンチャアルタ市のあいだのパニアメリカン・ハイウェイ沿いに位置している。

飼料原料はリマの近くにある国内最大のカヤオ港や南にあるピスコ港から輸入され，配合工場で飼料に加工したあと，飼育農場に運ばれる。有精卵は種鶏農場からふ卵場に運ばれてヒナが生まれ，飼育農場に配送される。そして成長したブロイラーの多くは生きたままリマ市の生鳥集積センターに運ばれるほか，一部は最寄りの処理場で加工される。これらを結ぶハイウェイの大部分が片側2車線で整備されており，最も遠いブロイラー飼育農場からでも2時間程度でリマ市の生鳥集積センターまで輸送することができる。このようにブロイラー産地がリマ首都圏から比較的近い場所にあるために，処理解体をしなくても消費地に輸送することが可能であることから，産地での処

写真6-2 砂漠に点在する鶏舎



(2008年8月，イカ州，筆者撮影)

理解体が進んでいないと考えられる。

ペルーの海岸地域において、人口が集中し土地が希少であるはずの消費地の近くにプロイラー産地が立地できる理由として、宅地や農地には適していないがプロイラーの飼育には適した土地があることが指摘できる（写真6-2）。ペルーの海岸地域には砂漠が広がっているが、水が十分に利用できないために農業には適さない。しかし、沿岸を流れる寒流（フンボルト海流）のおかげで気温が上昇せずに年間をとおして安定しているため、プロイラーの飼育には適している。農業に比べて必要な水の量が少ないプロイラー飼育の場合には、タンクローリーを用いれば必要な水は供給できる。さらに宅地や農地から離れているため、鶏糞の悪臭が問題とならないうえ、疫病の感染など動物衛生管理の観点からも望ましい。

（2）慣習・嗜好・制度

産地と消費地が近接していることに加えて、慣習・嗜好・制度がなかなか変わらないことも、鶏肉流通の近代化が進まない理由の1つである。購買にかかわる慣習をみると、人口の割合が高い低所得者層のほとんどは、現在でも小売市場（メルカド）で鶏肉を購入している。市場調査会社が2015年にリマ首都圏の主婦を対象に実施した調査によると、主婦の90%が食肉や魚介類を小売市場で購入すると答えた。これは、スーパーマーケットの16%、小型雑貨店の5%（複数回答）を大きく上回っている。近年の経済成長で都市部を中心にスーパーマーケットの開店が相次いでいるにもかかわらず、多くの消費者が現在でも、食肉、魚介、青果物といった生鮮食品については、小売市場での購入を好んでいる。とくに中間層や低所得者層は価格が安い小売市場を好む（Ipsos Apoyo Opinión y Mercado 2015）（写真6-3）。

消費の慣習が変わらないのも同様である。小売市場には当日の朝に処理されたと体がぶら下がっており、店主が顧客の注文に応じてその場で解体する。リマ市の大手スーパーマーケットでは、ムネ肉やモモ肉、パン粉がついて揚げるだけに加工された鶏肉のほか、冷凍食品などが販売されているが、これ

写真6-3 小売市場（メルカド）内の鶏肉販売店



(2008年8月、カヤオ区、筆者撮影)

らを購入するのは一部の中高所得者層に限られている。これは、家庭における鶏肉の利用方法と関係している。ペルーの一般家庭では、多くの途上国と同様、ムネ肉やモモ肉などの正肉を食べるだけでなく、首、胴ガラ、内臓などほとんどの部位を利用する。首や胴ガラからはおもにスープをとり、内臓は別に調理する。鶏は正肉だけよりも骨や内臓がついたままの方が重量当たりの単価が安い。たとえば2012年12月のキログラム当たりの価格は、中抜きと体を1とするとムネ肉は1.46、モモ肉は1.28と3～5割程度高くなる。そのため多くの消費者は、切り分けられたムネ肉やモモ肉ではなく、鶏をまるごとか、半分、4分の1、という単位で購入する。

鶏肉に関する嗜好では新鮮さが重要となる¹²⁾。ペルーの消費者にとっての新鮮さとは、と鳥からあまり時間がたっておらず、冷蔵または冷凍されていないことを指す。小売市場には冷蔵ケースがないことも多く、衛生状態もよ

いとはいえない。そのため、処理してから時間がたっていなければ腐敗などの問題がないと消費者が理解していると考えられる。

ペルーの消費者のあいだでは一般に、冷蔵または冷凍された鶏肉に対するイメージは悪い。小売市場で購入する消費者は、冷蔵された鶏肉は前日の売れ残りだと思って敬遠する。また、冷凍鶏肉はまずいという印象をもつ消費者が多い。1980年代後半に年間3万トン弱が輸入されたことがあったが、当時は冷凍技術の水準が低かったため質の低下が著しかったことから、そのイメージが消費者のあいだに定着した。

制度面では、鶏の衛生管理にかかわる規制の実効性がないために、インテグレーターの処理解体場を経由するプロイラーの割合がなかなか増えない。前述したように、農業省傘下の国立農業衛生機構（SENASA）が中心になって、食鳥検査制度などの法律などを制定した。しかしこれらの規制は、現在のところ実効性をともなっていない。SENASAがプロイラーをはじめとする鳥類を扱う部署を設立し、実質的に活動を始めたのが2005年である。現在は鶏のワクチン接種、渡り鳥の監視、鳥インフルエンザが発生した際の対策の整備などを優先して進めており、食鳥検査など鶏肉の流通面での規制の実施は後回しになっている。その結果、SENASAの承認を受けずに操業する農場や処理場も多く存在している¹³⁾。食鳥の衛生管理にかかわる規制の実施体制が整わないあいだは、鶏肉流通の近代化が進まず、生鳥での流通が多い状態が続くと考えられる。

2. 養鶏生産者の成長

日米やブラジルの事例をみると、飼料部門や食肉加工部門の企業が成長してインテグレーターとなった例が多い。これは第5章第1節でみたように、プロイラー専用種の導入にともなって資金需要が増大した際に、飼料部門の企業が資金を供給したこと、そして、鶏肉価格の変動に際して、需要に関する情報を入手しやすい立場にある食肉加工部門の企業が情報を活用して成長

したからである。

これに対してペルーの場合は、養鶏生産者が成長してインテグレーターになった。この要因としては、輸入飼料原料や処理解体された鶏肉に対する需要が小さく、その部門で企業が成長しなかった点が指摘できる。

国内で飼料業者が成長しなかった点については、ペルーではおもな飼料原料であるトウモロコシが1970年代初めまでほぼ国内でまかなわれていたためだと考えられる。この時期には、養鶏生産者は自ら地元の農業生産者から飼料原料を調達して自家配合していた。1980年代になってブロイラー産業の成長とともに飼料需要が増えると、輸入原料に対する需要が増加した。しかし、1980年代末までは飼料原料の輸入に対して国の介入が強かったため、この部門を中心にインテグレーターとして成長する企業が現れなかった。その代わりに、すでに規模を拡大していた養鶏生産者自らがまず飼料製造に参入し、つぎに1990年代の経済自由化以降には自ら飼料原料の輸入を手がけた。

食肉加工部門についても同様である。すでに述べたとおりブロイラーの約8割が生鳥で卸売段階まで流通し、消費者も胴ガラつきの鶏肉を好む。そのため、鶏肉生産者自身が生鳥集積センターなどをとおして消費の動向を把握することができる。食肉加工部門の企業が参入したとしても、解体品や加工品に対する需要が少ないだけでなく、需要に関する情報においても鶏肉生産者に対して有利な立場に立てるわけではない。そのため、養鶏生産者自らがインテグレーターとなって成長したのである。

おわりに

本章は、ペルーにおけるブロイラー産業が先進国やブラジルとは異なる特徴をもっている要因について、産業が成長した沿革と生産や流通の特徴を掘り下げることで分析した。

ペルーのブロイラー産業の最大の特徴は、鶏が生きたまま卸売段階まで流

通する割合が高いこと、つまりインテグレーションがバリューチェーンの川下まで及んでいない点である。日米やブラジルの事例を対象とした研究によれば、新技術の導入や規模の拡大にともない、投入財供給と飼育という川上部門のインテグレーションが形成される。それと同時に処理解体や二次加工が拡大し、川上と川中をまたぐインテグレーションの形成も進む。さらにスーパーマーケット、フードサービス、輸出など、川下までも統合が進んでいる。これに対してペルーでは、流通の近代化は進行せず、インテグレーションは川上（飼育まで）と川中（処理解体）のあいだで分断されたままである。

その要因として本章が注目したのが、産地と消費地の立地が近接していることである。ペルーの主要な鶏肉産地は海岸部に集中しており、そのあいだも高速道路で結ばれている。そのため、産地で処理解体をしなくても消費地に迅速に輸送することが可能である。加えて、慣習・嗜好・制度がなかなか変化しない点も重要である。所得が向上してスーパーマーケットの数が増えても、多くの消費者は、鶏肉をはじめとする生鮮食料品を、伝統的な小売市場（メルカド）で買うことを好む。その際も、モモ肉やムネ肉ではなく、中抜きと体を半分や4分の1に分割した胴ガラつきの鶏肉を買い求める。これは購買や消費に関する慣習や嗜好によるものである。

ペルーのプロイラー産業の特徴としてもう1つ指摘できるのが、養鶏生産者が成長してインテグレーターとなった点である。米国やブラジルでは育種部門まで取り込んだ食肉加工企業が、日本では総合商社や地場の食肉処理業者が中心となってインテグレーションを形成した。これは、生産から消費までのバリューチェーンのなかで、投入財供給や加工部門がより資本集約的であることや、消費動向や消費者の嗜好に関する情報が高い価値をもつからである。これに対してペルーでは、今日のインテグレーターは飼育部門を中心に拡大し、インテグレーションを形成してきた。これは、飼料や食肉加工など他の部門で業者が成長しなかったためだと考えられる。

本章からは、プロイラー産業のバリューチェーンの統合は、産地と消費地の立地や消費にかかわる慣習や嗜好など、その国特有の条件に大きく影響さ

れてきたことがわかる。しかし、プロイラー流通の大部分を生鳥が占めるとい状況が今後も継続するとは限らない。何を契機としてバリューチェーンの川中、川下の統合が進むのか、ペルーのプロイラー産業の今後に注目していきたい。

[注] _____

- (1) 相対価格は INEI 各年版, Instituto Cuánto 各年版の物価統計から算出。豚肉はリブローズ (cerdo chuleta), 牛肉はサーロイン (res bistec asado), 鶏肉は中抜きと体 (pollo eviscerado) の価格。
- (2) 米国, 日本, ブラジルのプロイラー産業については, Martinez (2002), 浜口 (1988), 植木 (2007), 吉田 (1974), 九州経済調査協会 (1997), 張・斎藤 (2006) などが詳しく分析している。
- (3) 鶏肉の1人当たりの消費量(供給量)については, ペルー農業省の統計と国連食糧農業機関のデータベース (FAOSTAT) の数字が乖離している。2013年の年間1人当たり鶏肉消費量の推計は, ペルー農業省は37.0キログラムであるが, FAOSTAT は11.7キログラムと極端に少ない。これは, 国内供給量の半分以上を非食用と推計しているためである。この数字は不自然であること, そして本章では国内の他の食肉との比較が主になることから, ペルー農業省の統計を採用している (MINAG 1996; 2008; 2013)。
- (4) 穀物価格については, 国際通貨基金 (IMF) のウェブサイトを参照した (<http://www.imf.org/external/np/res/commod/index.aspx>)。
- (5) 各企業へのインタビューによる (2007年7月, 2008年7~8月, 2015年8月)。
- (6) Reglamento para el Beneficio y Comercialización de Aves para Consumo, Resolución Ministerial No. 0359-77 AL (食糧省の規則1977年359号)。
- (7) 首都圏で消費される鶏肉のうち, 1990年代半ばの時点で15~20%が流通センターを経由しないインフォーマルな売買だと推定されている (MINAG 1996, 30)。これらの取引については正確に把握できないため, 本章では農業省が公表している生産量と流通量のみを分析の対象としている。
- (8) Reglamento Sanitario para el Acopio y Beneficio de Aves para Consumo, Decreto Supremo No. 019-2003AG (農業省の規則2003年19号)。
- (9) Reglamento del Sistema Sanitario Avícola, Decreto Supremo No. 029-2007AG (農業省の規則2007年29号)。
- (10) ペルーの都市部で消費者が食料品を購入する場所には, メルカド (mercado) と呼ばれる青果物, 食肉, 魚介類の小売業者が集まる市場 (いちば, 本書で

は「小売市場」と表記)のほか、日本と同様のスーパーマーケット (supermercado) や小型の雑貨店 (bodega) がある。

- (11) 鶏肉流通の現状についてはリマ市の生鳥集積センター (Fiori, San Luis 地区)、鶏肉店 (Breña 地区)、スーパーマーケット、レストランチェーンでの聞き取り調査による (2007年7月, 2008年8月)。
- (12) ペルーにおける鶏肉にかかわる慣習や嗜好については、ペルー養鶏協会 (Asociación Peruana de Avicultura)、プロイラーインテグレーター各社、鶏肉店での聞き取り調査による (2007年7月, 2008年8月)。
- (13) 国家農業衛生機関 (SENASA) 鳥類衛生プログラム (PRONASA) 担当官インタビュー2008年7月。

