

# ベトナムの豚肉フードシステム（４）

## ：大規模養豚経営の現状

耕野拓一\*・伊藤 繁\*・細野ひろみ\*

### I．はじめに

ベトナムの養豚農家の多くは数頭を飼育する小規模農家が大多数を占める一方で、近年はホーチミンやハノイ周辺で飼養頭数が100頭を越える大規模養豚農家が出現しつつある。統計データの不備などで、こうした大規模養豚農家の実態について把握することは困難であるが、ベトナムの現地調査のなかで、いくつかの大規模養豚農家を調査する機会を得たので、その現状について報告する。

### II．ベトナム養豚の大規模化

図1は近年のベトナムの養豚規模の変化を示したものである。1997年と2006年のデータを比較している。2006年のデータは2006年9月にフエ省のPhuVang郡で行った養豚農家の悉皆調査(1,397戸)から得られた頭数規模別の農家分布である。現地には養豚農家の台帳のようなものは存在せず、獣医師などの協力で養豚農家の飼養頭数などを調べてもらい、規模別分布を把握した。1997年のデータはMARD<sup>1)</sup>から得られるフエ省の位置する中北部沿岸地域の養豚農家の規模別分布である。フエ省の頭数

規模別の分布だけから中北部沿岸地域全体の養豚規模の推移を把握することは正確さに欠けるが、フエ省は近年豚の飼養頭数が増加している新興養豚地域で、なかでもPhuVang郡は最も豚飼養頭数の多い地域であり、フエ省の調査データを使うことである程度の中北部沿岸地域の養豚規模の変化が把握できると考えられる。

次のことが確認できる。まず1997年には1-2頭規模の農家割合が86%で最も多かったものが、2006年の調査ではこの規模の農家割合が大きく減少(34%)し、規模別に最も農家割合が多かったのは3-5頭規模の農家で44%を占める。また、1997年には21頭以上の規模の農家は全く無かったものが、2006年の調査では、図1では把握しづらいものの、21-30頭規模1.3%、31-40頭規模0.6%、40頭以上規模0.6%と、大規模養豚農家が出現している。すなわち図1において1997年から2006年にかけて養豚農家の規模別分布が右にシフトしつつあることが確認できる。

2006年の数値が中北部沿岸地域全体を代表するものではないことは上で説明した通りであるが、現地調査でも1-2頭を飼育する農家を見かけること

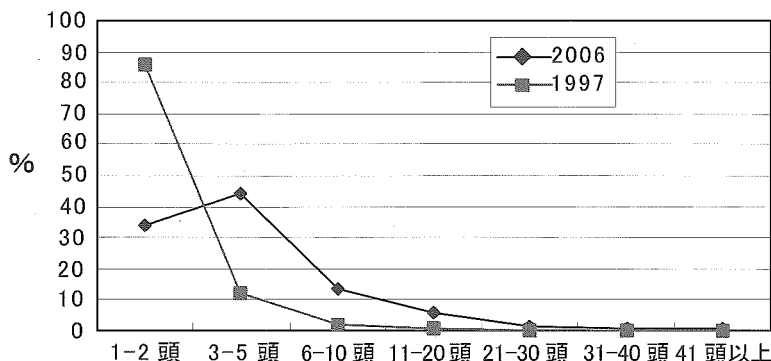


図1 ベトナムにおける養豚規模の推移

注：1997年の数値はMARD[1]，2006年は現地調査から作成。 調査農家数に占める各頭数規模の農家割合。

は少なく、3～5頭程度を飼育する農家を見かけることが最も多かった。われわれはハノイやホーチミン周辺でも養豚農家の調査を行ったが、やはり飼養頭数の大規模化が進展しているとの印象を受けた。ベトナム全体における近年の飼養頭数規模の変化を正確に把握することはデータの制約などから困難であるが、ベトナムにおける養豚の大規模化は着実に進展しつつあるといえる。

### Ⅲ. ベトナムの大規模養豚経営の実態

#### 1) ゲアン省育種センター指導の大規模養豚

2005年3月にゲアン省の農業開発庁を訪問し、近年の養豚経営の現状について聞き取り調査を行った。ゲアン省はベトナムで2番目に豚の飼養頭数の多い地域で、調査時点の飼養頭数は約120万頭である。ゲアン省でも2000年から2004年にかけて大規模養豚農家が増加しており、2004年で87戸の大規模養豚農家が存在する（一戸当たり50頭から100頭規模）。豚の品種について、1998年からランドレースやヨークシャーなどの繁殖雌豚導入が試みられたが、種が付かないなどの技術的問題が多く、2000年には他品種の導入を進めているとのことであった。ドイモイ政策以前は、豚の育種事業は省で行っていたが、ドイモイ政策によりこの事業は中止となり、豚の育種は一時期農家が独自に行っていた。1992年からは省が豚の育種事業を再開し、省内には現在11カ所の育種センターが造られ、繁殖雌豚の供給などが行われている。以下で紹介するのはこの育種センターから繁殖雌豚の供給を受けている2戸の農家事例である。

ゲアン省ナンマイコミューンの農家グループのA氏は精米業を行っていたが、2003年2月に豚舎を建設し、同年8月に雌豚30頭を導入した。精米業は現在も続けている。雌豚の種類はランドレースとメイシャン（梅山豚）のクロスである。メイシャンは餌は何でも食べる、また繁殖力が高いという特徴をもつが、体が小さく赤肉割合が低いという欠点がある。そこでランドレースとメイシャンをかけ合わせた繁殖雌豚を省の育種センターから導入し、402と呼ばれるヨークシャー種（♀）とピエトレン種（♂）の交配からできた種雄豚の種を利用している。

現在の飼養頭数は300頭の繁殖肥育経営である。年間出荷頭数は不明だが、20～25kg（小型）または30～45kg（中型）の状態まで肥育し、小型のものは肥育素畜として、中型のものは輸出用に販売されている。豚の販売先は毎回同じ大規模集荷業者で、育種センターから紹介された業者である。

現在の場所に豚舎を建設する以前は在来種の肥育を行っていたが、規模拡大をするにあたり、住宅付近に土地が見つからず、現在の場所に豚舎を建設した。現在の豚舎周辺には住宅や他の養豚農家もない。人工授精は行ってなく、雄豚1頭を所有し受精させ、生まれた子豚を肥育販売している。雌豚の価格は30～40kgの大きさを180万ドン程、雌豚の購入には育種センターからの補助金が出ている。また人民公社から農場建設にあたり土地を無償で提供されており、農場建設費の借入金について銀行からの利子補給制度もあるなど、養豚を始めるにあたりさまざまな支援制度があった。

養豚の技術指導は育種センターが年2回ほど無料で行っており、購入飼料の給与方法などの指導をしている。購入飼料はカーギル社のものを使っており、これも育種センターから紹介である。カーギル社は豚の血液検査のサービスを行っており、これに基づき給与飼料のアドバイスをしている。また、地域の病気の情報提供や、病気が発生した時の餌の配合や栄養補助剤についての情報提供も行っている。

ゲアン省で調査を行ったもう一戸の農家は同じナンマイコミューンの繁殖肥育農家B氏である。現在の飼養頭数は500頭で、このうち繁殖雌豚を72頭（ランドレースとメイシャンのクロス）と種雄豚を3頭（デュロックと402）所有する。先ほど紹介したA氏はここから肥育素豚を購入している。

B氏は1996年から養豚を開始し、2001年10月から現在の場所に移動した。雌豚の導入に対して一頭100万ドンの補助金が育種センターから出され、豚舎建設にも銀行の利子補給制度を利用するなど、A氏と同様の支援制度を利用していた。

子豚の状態で販売するのは出荷頭数の10%ほどで、多くは35～40kgの状態まで肥育し、A農家と同じ大規模集荷業者に豚を販売している。この業者も育種センターから紹介されたものである。

#### 2) CPグループ支援の大規模養豚農家

ここではタイに本社を持つ東南アジア最大の飼

料会社 CP グループの支援を受けているホーチミン周辺の二つの大規模養豚農家を紹介する。

はじめはドンナイ省の CP グループの契約養豚農家で、これは CP グループから繁殖雌豚を購入し生まれた子豚の販売を専門に行っている農家である。訪問した農家の飼養頭数は 600 頭で、大きい農家では 1,200 頭規模のものもある。CP グループとの契約による豚飼養頭数は 2002 年に 1,000 頭程であったものが、2005 年には 5,000 頭にまで増加している。養豚農家の衛生管理は行き届いており、農場に入る前にはシャワーを浴び、専用の衣服と長靴を着用しなければならない(写真 1, 2)。

導入される繁殖雌豚は、これも CP グループの農家で生産されたもので、100kg 程度の雌豚が導入される。導入された雌豚は農場にある検疫施設で健康状態の確認を受けて、140kg 程まで育ててから人工授精を行う。雌豚は 6 産まで分娩が行われ、生後 6kg 程 (21 日) で離乳させ、その後 20kg から 30kg 程に肥育 (60 日) し販売する。出荷される豚は一週間に 260～270 頭になる。

豚舎には大型の送風機が付けられ、豚舎内の室温は一定に保たれている (写真 3)。一日 2 回獣医師の検査も行われ、疾病管理を容易にするためオールイン・オールアウト (AIAO) の方式が採用されている。豚舎の建設費は農家の負担となるが、豚舎建設のノウハウや立地場所については CP グループのアドバイスがある。

次はホーチミン北西部にあるクーチ県の養豚場は L 氏の経営事例である。L 氏はもともと公務員



写真 2

だったが、CP の飼料会社の販売員を 3 年間勤めたあと、1997 年に CP のオファーによって養豚を始めた。当初、繁殖雌豚のみ 180 頭飼養して子豚販売を専門にしていた。当時は肥育の収益性が低かったという。その後、豚肉消費の増加とともに肥育を始め、2005 年 1 月現在では 4,100 頭にまでなった。CP から獣医師と技術指導員が来て指導してくれたが、資金はすべて自分で調達した。ファンドは、両親の援助、販売員時代の預金、銀行からの融資 (家を担保) である。

CP は豚の販売には一切かわらない。現在は 3 人の集荷業者を相手に価格の交渉をして販売相手を決めている。販売量は 700 頭/月である。

開始当初 4 カ月間、CP の指導員は常駐していたが、その後は週 1 回訪問して肥育技術や家畜衛生の



写真 1

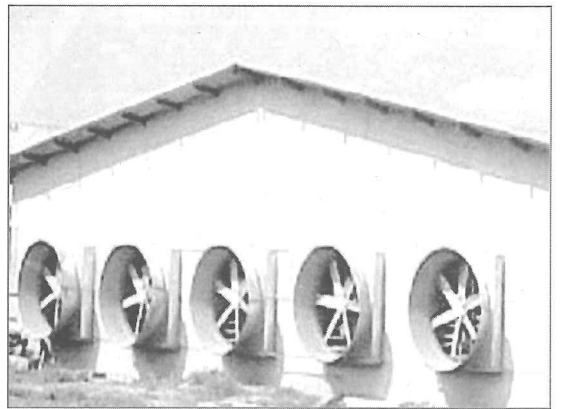


写真 3

指導をしている。ワクチンは獣医の研修を受けた経営者の弟が打つが、ワクチンの知識はワクチン製造会社の指示にしたがっている。現在獣医サービスをまかなうため、別の弟が大学で獣医の勉強をしている。この養豚場ではコミュニケーション獣医をまったくあてにしていない。このくらいの規模になると、より専門的な獣医サービスを求めるようになっていく。

### 3) フエ省の自発的な大規模養豚農家

これまでの養豚経営は、大手飼料会社や育種センターの指導・支援によって経営が行われていた。次に紹介するのは、そのような会社やプロジェクトに頼らずに経営主自身で大規模養豚を始めたケースである。

ベトナム中部フエ省の省都フエ市の郊外で養豚を営んでいる A 氏は、もともと国営養豚場で長年働いていた。この経験を基に 2001 年に 3 人で養豚経営を始めたがうまくいかず、2 年後に独立した。2004 年 9 月現在で、肥育豚 100 頭、繁殖雌豚 30 頭、種雄豚 3 頭 (Lang Houg) である。2002 年 6 月まで繁殖雌豚としてベトナムの在来種であるモンカイ種を飼養していたが、その後肉質をよくするためランドレースとヨークシャーの F1 に変えた。子豚は 45 日で販売、肥育豚は 6 カ月半程度、75~80kg で出荷している。肥育豚の増体量は 0.4kg/日である (前号で紹介した小規模養豚の平均 0.46kg/日よりもやや少ない)。飼料は濃厚飼料、とうもろこし、米ぬかである。濃厚飼料は 1 カ月に 1 回の頻度で購入する。飼料会社とは飼料以外の取引はない。ほかに、とうもろこしを 2 トン/月、米ぬかを 0.3~1 トン/10 日

購入する。支払いは購入時に前回の飼料代を払う。

年間の売り上げは 6,000~7,000 万ドン (1 円=約 130 ドン) で、そのうち豚の販売は約 30%、精米は 50~60%、残りは魚の養殖である。精米から米ぬかはできるが、規模が大きいためそれだけでは間に合わず購入もしているわけである。豚の販売は年 4 回で、特定の屠畜業者にすべての肥育豚を販売している。この業者に売るようにになったのは、40~50 頭の豚を一度に引き受けてくれるからである。それまでは販売先が決まっていなかったため、販売の都度あちこちの業者と連絡して交渉した。いかに売るかという点は、規模を拡大すればするほど課題になるが、信用と経済力が大きな要素である。しかし、この屠畜業者でも資金の融通まではできず、運転資金は農業・農村開発銀行から借りている。この養豚場は主要道路沿いにあるけれども、小さな川でさえぎられているため、トラックによる豚の搬出はできない。バイクで小分けして輸送している状態である。今後の規模拡大にとって、大きな制約になるであろう。

次に、フエ省北部のフオントラ県にある A、B 養豚場を紹介しよう。いずれも以前から養豚をしていたが、2005 年に現在地の墓地のそばに豚舎を新設した。ベトナムの村は住宅がひしめき合っており非常に狭く、また道路も狭いからトラックの出入りはできない。村内で規模拡大する上での大きな制約である。そこで、経営者は水田地帯に点在する墓地に注目した。墓地は 50 平方メートルくらいと思われるが、その一角に豚舎と事務所を建設したわけである。これらの養豚場は子豚を近くの市場から購入して肥育する方式であるが、まもなく繁殖雌豚を導入する予定である。その方が品種を特定化できるからである。肥育規模は、A が 300 頭、B が 106 頭である (2006 年 3 月現在)。いずれも 10~12kg の子豚を購入し、90~100 日かけて 70kg 程度で販売している (増体量 0.6kg/日) が、豚によって増体量にバラツキがみられることが課題である。A は年 3~4 回大規模屠畜業者に販売している。小規模のときは大規模屠畜業者に売る必要はなかったが、大規模化してから取引相手を変えるようになったわけである。B は一回で全頭販売する AIAO 方式でやっている (写真 4)。販売先は固定していない (おもにフエ市の屠畜業者) ので、衛生管理上望ましい AIAO 方式を続けていけるかどうかが課題である。

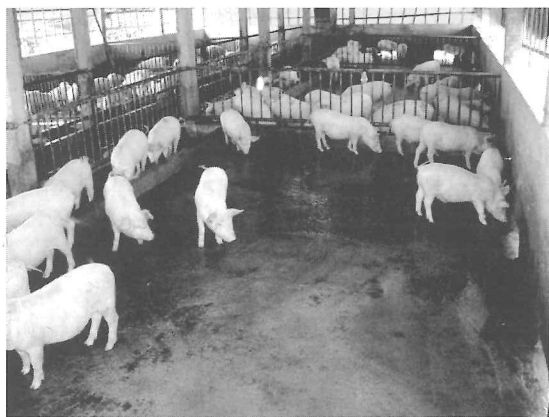


写真 4

#### Ⅳ．おわりに

養豚経営の規模を拡大した場合、最大の課題は販売先である。生産を拡大すると、どの経営も取り扱い規模の大きい屠畜業者や集荷業者と取引をするようになる。そのような業者が多いところでは複数の取引相手と交渉して価格のよい相手を選択できるが、そうでないところ、とくに地方では交渉の余地が少ない。価格形成、価格情報の伝達を含む流通が生産の規模拡大とともにどのように変わってゆくのかは課題である。

家畜衛生の面では、飼料会社の傘下にあるところでは一定の獣医サービスを受けることができるけれども、そうでない場合にはコミュニン獣医に依存せざるを得ない。コミュニン獣医は家畜衛生の知識

に乏しいため、大規模化してリスクが大きくなった場合それに十分対応できるかという不安が生じる。ワクチネーションほかの普段の衛生管理がより重要になるであろう。

生産規模を拡大する場合、それに要する用地の確保はベトナム農村にとって大きな課題である。この点ではホーチミンの周辺では他地域よりも恵まれているとみられるが、ほかの地域では合作社保有の未利用地や墓地が利用されている。集落内でも数10頭程度の規模拡大は行われているが、豚舎の衛生環境や糞尿処理の隘路を考えると、今後このような土地利用は促進するであろう。

#### 引用文献

- 1) MARD (2001): Growing Sub-sector in Vietnamese Agriculture: The case of Livestock Sub-Sector, pp.93-126

#### 新製品発売案内

有機微量ミネラル配合、混合飼料。

#### A 飼料 牛用混合飼料

#### アベイラ 4 SP「ゼノアック」

12月1日に発売となりました「アベイラ 4SP「ゼノアック」」は ZENOAQ の固形化技術によって作られた新しいタイプのソフトペレットです。製造時に熱を加えないため、ビタミン E の安定性に優れています。また、糖蜜を配合しているので嗜好性にも優れています。

#### 特長

- アベイラ 4 の粉末を、給与しやすいソフトペレットにしました。  
〔ソフトペレット 50g 給与は、アベイラ 4(粉末)10g に相当します。〕
- 利用率が高いと言われている有機微量ミネラルをバランス良く配合しています。
- ソフトペレットは、飼料混合時の飛散をおさえます。
- 糖蜜を配合しているので、嗜好性に優れています。

包装：20kg クラフト袋



発売日：平成 18 年 12 月 1 日

輸入発売元：日本全薬工業（株）

お問い合わせ：

日本全薬工業（株）DB 事業本部：

TEL024-945-2319（ダイヤルイン）

URL：[www.zenoaq.jp](http://www.zenoaq.jp)