

ベトナムの豚肉フードシステム(8)

流通業者の成長過程

細野ひろみ*・伊藤 繁**・耕野拓一**

I. はじめに

ベトナムの豚肉フードシステムは、ドイモイ政策による市場の自由化以降、ドラスティックな変化の過程にある¹⁾。川下では、観光業の活性化を背景にホテルやレストランが増加し、また、都市部では富裕層や外国人を顧客とするスーパーマーケットの展開も進みつつある。食肉処理の段階でも、輸出向けや国内のホテル・レストラン・スーパーマーケット向けにサスペンション方式を導入した衛生水準の高い屠畜場の建設が始まっている。輸出向け屠畜場や新設の衛生的な屠畜場では、飼料産業と結びついた赤肉率の高い外来種を飼養する大規模養豚農場との契約取引が行われており、多国籍企業の参入を背景に新たなフードシステムが形成されつつある^{4,5)}。

一方で、首都圏ほど急速な需要サイドからの変化が見られない地方都市や農村部でも食肉流通の要である屠畜場の整備が始まっており、圧倒的多数を占める小規模養豚経営を抱える農村部でも需要の変化に対応した動きが見られるようになってきた^{6,7)}。

本稿では、地方都市や農村部における豚肉フードシステム再編の牽引役ともいえる、ある屠畜業者と産地集荷業者の成長過程を辿ることで、市場の変化に地域が対応していく様子を示したい。

II. 消費地屠畜業者の成長過程

本節では、フエ市のある屠畜業者(Lとする)の足跡を辿ることにより、屠畜業者の成長過程と彼を取り巻く流通構造の変化について述べる。Lは現在、フエ市最大の屠畜場である Bai Dau 屠畜場で最大規模の肉豚を扱う屠畜業者である。以下の記述は、Lと創業者である義母へのヒアリングに基づく。

Lの義母(現在72歳)は、もともと合作社の屠

畜場に勤務していたため、そこで豚の解体技術を習得することができた。屠畜業者としての創業年は1989年である。家具職人をしていた夫もこの仕事に協力した。当時、ドイモイ政策(1986年)の影響が少しずつあらわれており、合作社との取引よりも市場取引が次第に増加することを実感している時期であった。夫の製作した家具は以前から自由に販売できたが、そのことが自由取引ないしは市場取引のうまみをこの夫婦に知らしめたようである。市場の自由化が進行しつつあるとき、このことが動機となって、豚の屠畜業をフエ市内で営むことを決心したわけである。豚を買い付けて、自宅で屠殺・解体し、枝肉・内臓を自ら販売するわけである。販売先は小売業者や消費者である。そのころの取り扱い規模は1日2~3頭であった。当時は、屠畜業者が養豚農家から直接豚を買い付けることが多く、この業者も近隣の農家から直接買い付けをしていた。しかし、集荷には苦勞をすることが多く、買い付けに行っても買えないことや、自転車では遠隔地まで出かけなければならないこともあった。当時、ほとんどの業者が同様な規模でしかも多数いたから、豚の集荷市場はかなり競争的な状況であったといえる。

1992年にLは創業者の娘と結婚した。Lは別の仕事をしつつ自転車で豚の集荷を手伝うようになった。また妻(娘)も市場で枝肉の販売を担当するようになった。そのころの取り扱い規模は1日5~7頭であったが、1996年には15頭規模になっていた。労働力の増加したことが規模拡大の直接的なきっかけであるが、同時に集荷や屠殺にも変化があった。集荷では、農家から買い付けた豚の運搬を、シクロと呼ばれる荷台付き自転車を使う運搬業者に依頼するようになる。屠殺では屠殺人を雇うようになった。規模拡大とともに、販売の専門化、運搬、屠殺作業の委託が行われるようになったわけである。

96年以降、Lは大幅な規模拡大を可能にさせるような経営改革、すなわち、集荷、販売の見直しと、

*京都大学(Hiromi Hosono)

**帯広畜産大学(Shigeru Ito, Hiroichi Kono)

新設された公共屠畜場の利用を開始した。集荷では、集荷業者に電話で注文し、豚は集荷業者がトラックで搬入するという方法を採用するようになった。これは養豚農家から直接集荷するよりも豚の買入れ価格は高くなる反面、豚を確実に手にいれることができるというメリットがある^{注2)}。販売では、それまでの直接販売から仲買人と取引をするようになる。(写真1)



写真1 トラックによる肉豚の輸送

(2004年9月耕野撮影)

肉豚産地からフエ市 Bai Dau 屠畜場へ搬入された肉豚。豚は竹製のかごに1頭ずつ入れられている。

1998年にフエ市で最初の集中屠畜場が新設されると、Lは早速新設の屠畜場を利用した。その理由は、集中屠畜場を利用すると使用量や水道代はかかるけれども、売りやすくなるというものであった。集中屠畜場では獣医が常駐して屠殺・解体するときに病気の有無を検査し、パスした枝肉にはスタンプを押印する。小売業者や消費者はそれによって食肉としての安全性を確認する。このチェックが小規模な私設屠畜場(自家屠畜を含む)では十分ではなかったのである。(写真2)

Lも創業者もこのように数々の経営改革をしてきたが、とくに注目すべき点は頭数規模が96年に15頭になった後、将来の処理頭数の増加とそのための効率的な集荷・屠畜を見据えて、集荷業者や仲買人との取引、集中屠畜場の利用という新しい試みを行ったことである。公共屠畜場が現在の場所に移転・新築されてから、それまでの経験を踏まえて大幅な規模拡大を実現することになる。

フエ市はかつて王宮のあった街で、ベトナムを代表する国際的観光都市である。1990年代は経済の自

由化が進展した時期であるが、フエ市ではそれに加えて観光産業が発展し、ホテル、レストランの豚肉需要が増大した^{注3)}。このような市況に対応して、Lは2002年には、最大時1日100頭ほどの豚を処理するようになった。この規模はフエ市の屠畜業者としては群を抜いて大きい。この頃、創業者から事業を完全に引き継ぎ、集荷業者によって持ち込まれる豚を他の屠畜業者に販売するというブローカー的行動もとるようになった。翌年には、高病原性鳥インフルエンザ発生の影響で、豚肉への代替需要が増加したためさらに規模を拡大し、2005年の時点では12-3人の屠殺人を抱え、1日150頭(最大時)を処理するようになった。2007年1月の時点では、集荷業者から毎日約400頭を購入し、50頭程度は集荷が不足する場合に備えて持ち越し、残りを自ら屠畜・販売している^{注4)}。集荷業者からみると、ここにくれば豚はすべて販売できるという保証があり、取引価格も安定しているため、Lの存在は集荷業者にとっても欠かせないものとなっている。Lは集荷業者に対しては即日決済、枝肉販売の集金についてはほとんどの仲買人が3日以内に決済、遅くとも5日以内にはすべて決済している^{注5)}。したがって、入金はやや遅れるけれども、Lはすべて自己資金で運用している。集荷業者にとっては即日決済ということもLの魅力となっている^{注6)}。



写真2 荷降ろしされた豚(2004年9月細野撮影)

トラックから荷下ろしされた豚は、Lによって計量・確認される。

2006年6月には、フエ初の5つ星ホテルが開業し、4つ星クラスのホテルも増加している。2007年1月のヒアリングでは、このような状況に反応した新たな展開について話を聞くことができた。ホテルや

スーパーマーケットとの契約販売を目的とする、より衛生的な屠畜場の建設を構想しており、市に建設用地の打診をしているというのだ。しかし、事業を完全に移行させるわけではなく、これまでの屠畜場を利用した従来どおりの枝肉供給も継続させる予定である。というのは、構想中の屠畜場で処理された枝肉はより衛生的であるから価格は高くならざるをえない。そうなると一般消費者のニーズとはかけ離れてしまうため、従来どおりの枝肉供給も継続せざるをえないわけである。しかし、屠畜業者自身が食肉衛生水準向上の必要性を認識して当局に働きかけているという事実は注目すべきである。

Ⅲ 産地集荷業者の成長過程

農村部の在来的な肉豚生産地においても、都市部における需要の変化の影響が波及してきている。ここでは、本シリーズでこれまで取り上げてきた肉豚生産地である、ゲアン省ジンチャオ県の産地集荷業者(Mとする)の足跡をたどってみたい^{注7)}。なおMは、季節による変動はあるが2~3日に1回、1回当たり100~120頭(1ヶ月当たり1,000~1,500頭)を消費地へ輸送する、ジンチャオ県では中規模の産地集荷業者である^{注8)}。

Mは農業を営む傍ら漁業を営んでいたが、1996年に前述のLがジンチャオ県を訪れたことがきっかけとなり、共同でトラックを購入してフエ市への出荷を目的とする集荷業の大規模化に転じた^{注9)}。ゲアン省は1975年にモンカイ種の母豚を導入し、在来種を生産する地域では比較的赤肉率が高く、流通の自由化が進む90年代初頭にはハノイやハイフォンなど北部の消費地で品質の高さが評価されるようになった。そして、90年代中盤以降は、この評判が全国に知れ渡りホーチミンを始めとする南部への輸送も展開されるようになった。この評判を聞きつけたLが、フエ市における豚肉需要の拡大を背景に、安定的な確保が困難になりつつあった肉豚を求めて約500km離れたジンチャオ県まで肉豚集荷業者を探しにきたのである。

Mが肉豚の集荷を始める90年代後半には、ジンチャオ県における産地集荷業者は増加しており、2000年には20人に達していた。この頃、メコン川や紅河流域など大都市近郊では消費者のニーズにあった赤肉率の高い外来種を導入した大規模養豚

経営が台頭するが、ジンチャオ県の肉豚は価格と品質のバランスや安定的な供給を背景に月2万頭以上が域外へ輸送されていた。当時Mの月間取り扱頭数も1,500~2,000頭であった。

しかし、21世紀に入ると、徐々に浸透し始めた交雑種の普及によりゲアン省の肉豚が備えていた比較優位は失われ始める。また、通信手段(携帯電話)の普及によって市場情報の入手が容易になったこともあり、Mは共同出資していたトラックをLから買取り、少しでも利益の大きい消費地へと出荷先を変更した。2004年までに出荷した地域は、クアンチー、クアンガイ、ダナン、フエ、ハノイ、ハイフォン、モンカイと多様である^{注10)}。他の業者が事業規模を縮小する中で、販売先の多様化によってMの月間取り扱頭数は2003年まで2,000~2,500頭と増加傾向にあった。この間も、Lとの取引は継続し、週に2~3回のペースでフエへ肉豚を供給していた。一方で、トラックを借りて他地域への供給も行っていたのである。しかし、2004年以降取り扱頭数は半減する。都市部で求められる肉質と供給豚の肉質との格差が明らかになり初め、量から質への転換を図ったのである。

2004年2月にMは養豚農家に対して赤肉率の高い子豚の提供を開始した。子豚の供給元はゲアン省ナムダン県のもので、これは繁殖センターの紹介による。価格はキロ当たりジンチャオ県内在来種(2005年8月、1.1万VND/kg)の約2倍(同、2万VND/kg)である。当初村内の比較的大規模な肥育農家2~3戸に販売していたが、2005年3月以降は販売先を20戸(20~100頭飼養)に増加させた。1ヶ月に2~3回、1回70~80頭の子豚を輸送・販売している^{注11)}。さらに、子豚の供給先である肥育農家に向けて、肥育段階に応じた配合飼料の提供も行なっている。飼料の支払いは、供給先である20戸のうち14戸が現金決済、6戸が信用(50%は現金決済、残りの50%は肥育豚の販売時に回収)で、飼料会社からの買入価格に輸送費用を計上して販売している。飼料や子豚の販売によるマージンは得ていないが、これにより地域の肉豚の赤肉率が高まり、高品質な肉豚の安定的な確保に役立つと考えている。なお、飼料については飼料会社から4%のコミッションを受け取っている。

さて、Mはどのようにして肉豚を確保しているの

だろうか？肉豚の集荷業を始めた 96 年当初，経験を持たない M は L とともに地域の養豚農家を回って，集荷を行ないつつ肉質や健康状態など肉豚の品質の見極め方を含めた集荷業のノウハウを身につけた。長距離輸送を行なうため，輸送効率を考えるとトラックに空きスペースがあることは望ましくない。したがって，効率的に集荷するために 97 年には，15km ほど離れた 3 村にそれぞれ 1 人ずつコレクターを確保した^{注12)}。コレクターは，自ら肉豚を購入し自宅まで集荷する場合と，他のコレクターや肥育農家を紹介する場合がある。売買差益が充分に見込まれる場合は前者の買取り方式を採用し，豚の健康状態や肉質，自宅までの輸送距離などを考えて利益が薄いと判断した場合は後者の情報提供を行うことで 1 頭当たり 1 万 VND のコミッションを受け取る。また，コレクターのいる 3 村から M の所有する集荷場への輸送とコレクターとの決済は，日給 5 万 VND で M の親戚が担当している。この取引では，品種・肉質・頭数についてコレクターと電話で連絡を取りあい，M の出荷先からの要望に応じた集荷を依頼している。

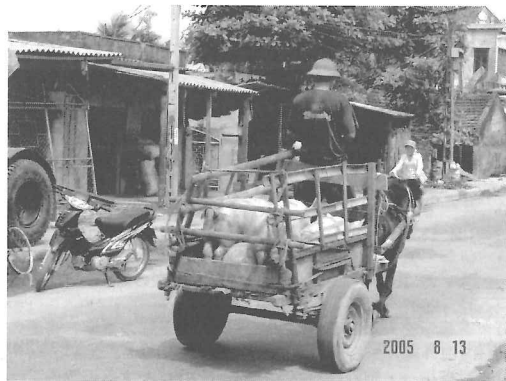


写真 3 産地での肉豚の輸送
(2005 年 8 月伊藤撮影)

小規模な輸送には，荷車やバイクが利用される。

また，近隣のコレクターが 2~3 頭の豚を直接 M の所有する集荷場へ持ち込むケースもある。1 日当たり約 15 人，ハイシーズンには 2~30 人のコレクターと取引をしている。この場合は，集荷場で値決め交渉をして合意した場合に買い受ける。コレクターを通した集荷でトラックにスペースが残る場合には，M が直接肥育農家へ買い付けに出向く。いずれの方法による集荷でも，販売に有利な赤肉率の

高い肉豚を集めたいと考えているが，頭数の確保が優先課題である。(写真 3)

2004 年に子豚や飼料の提供を開始して以降は，彼らとの取引を優先するようになった。それは，品質が安定していること，比較的飼養頭数が多いことから集荷が効率的であるためである。彼らとの取引交渉は電話を利用して行なっている^{注13)}。一方で，頭数を確保するために子豚や飼料を提供していない農家との取引も継続しているが，その場合には品質を確認するために農家に出向いて買取りを決めている。この取引には手間や時間がかかるけれども，価格は品質によって決めており，子豚や配合飼料の提供が取引価格に影響を与えることはない。

ゲアン省の繁殖センターは省の養豚技術普及事業を担っているが，小規模農家の技術指導には手が回らない状況である。またこの地域には養豚にかんする合作社はない。したがって，一般の養豚農家の技術や経営を支援・指導する組織はきわめて貧弱である。こうした中で，M は自身のビジネスを展開しつつ，農家に新しい情報を提供する役目を果たしているのである。

VI. おわりに

本稿では，市場経済化と経済発展，所得の向上やそれに伴う畜産物需要に対する量的・質的变化が見られる中で，それに対応する地方都市と農村部での動きを 2 人のアクターに着目して，彼らの流通変革を取り上げた。

L は，90 年代後半に豚肉需要の継続的な増加を見据えて，屠畜頭数を拡大するために産地へ出向いて新たな取引相手を探す一方で，自家屠畜と比べるとスペースも広く施設の整った新設屠畜場の利用を開始した。2002 年に創業者である義母から事業を引き継ぐと，屠畜頭数を大幅に拡大し肉豚の卸売りも開始した。肉豚・枝肉流通を安定化させるために，決済方法を工夫し，不測時に備えて肉豚の確保も行なっている。現在は更なる展開も構想中であるが，地域の状況を観察しニーズを的確に捉えた対応がなされている。

また M のような産地集荷業者は，消費地のニーズを農村部に伝達する役割，養豚技術を普及する役割を果たしている。増加する豚肉需要に対応し効率的に肉豚の集荷を行なうために，90 年代後半には小

規模集荷業者(コレクター)や情報提供者を組織し、新たな流通システムを構築した。近年は肥育農家に対して配合飼料とセットになった新品種の導入や大規模化を促している。

近年ベトナムの経済発展は著しいが、その担い手は旧国営会社の企業や海外資本であることが多い。それは豚肉フードシステムでも例外ではない。しかし、全国いたるところにある小規模養豚は、市場変化にどのように対応するのであろうか。ここで紹介したアクターは、市場経済化の中で自らビジネスを興して成長してきた、まったくの地方起源の担い手である。地方の豚肉フードシステムの改善に及ばず彼らの役割はますます重要になると考えられる。

注1) ベトナムの養豚や豚肉流通に関するこれまでの研究では、一部の輸出向けフードチェーンを除いて極めてプリミティブな段階にあることが示されてきた^{1)~3)}が、近年、農村部を含めて新たな動きがみられる。

注2) 後述するが、当時Lは集荷範囲をフエ省に限定せず、安価で肉質のよい肉豚を提供する集荷業者を探しに他省にも出かけている。

注3) フエ市にあるグエン王宮跡が世界遺産に指定されたのは1993年である。

注4) 不測の事態に備えた肉豚の確保は、妻の母が創業した当時から行なってきたが、50頭という数は処理頭数と比較して大きい。現在はフエにおける肉豚の価格安定化という社会的責任も認識している。

注5) 枝肉の集金は妻が担っている。

注6) われわれはLと取引している大規模集荷業者とも面接調査をすることができた。彼女はかつて別の地域で集荷した豚を販売していたが、Lと取引するようになってからは、それ以外とは取引していないという。

注7) ゲアン省の養豚と流通に関する近年の動向は、文献8)を参照されたい。

注8) 2004年にジンチャオ県の大規模集荷業者は14人お

り、そのうち月2,500頭以上を集出荷する業者が4人、M氏と同程度である1,000~2,500頭規模の業者が5人、1,000頭以下の業者が5人であった。

注9) このときジンチャオ県にはすでに、10人以上の大規模集荷業者がいた。

注10) 2003年8月にモンカイ省のブローカーが肉豚を求めてM氏を訪れたことをきっかけに、モンカイとの取引を始めたとのことである。モンカイのブローカーはニーズに合った肉豚は自家屠畜し、赤肉率の低い大型の肉豚は中国に販売しているとのことである。

注11) 仕入れ値と販売価格は同じであるが、輸送費を1回当たり50万VND要求している。

注12) 集荷範囲は4村で、各村約400戸、合計約1,600戸の肥育農家がいる。

注13) 子豚や飼料をMから購入している農家であっても、肉豚をMに供給しなくてはならないわけではない。価格によって出荷先を決めることができる。ただし、他の集荷業者と価格が同じであれば、Mに販売するとのことである。

参考文献

- 1) Nguyen Tri Khiem "Marketing System of Agricultural Products in Vietnam" (in Cho Kennji and Yagi Hironori, "Vietnamese Agriculture Under Market-Oriented Economy"), The Agriculture Publishing House, 2001.
- 2) 辻一成・チャンフークオン「ハノイ近郊における養豚経営の展開と豚肉流通の現段階」佐賀大学農学部彙報, 89号, 2004年.
- 3) 長憲次『市場経済下ベトナムの農業と農村』筑波書房, 124-133頁, 151-154頁, 2005年.
- 4) 伊藤繁・細野ひろみ・耕野拓一「ベトナムの豚肉フードシステム(6) 一大都市の屠畜場一」畜産の研究, 第61巻第5号, 2007年.
- 5) 斎藤孝宏・木田秀一郎「ベトナムの養豚の概要」畜産の情報(海外編)一特別レポート一, 2005年3月.
- 6) 耕野拓一・細野ひろみ・伊藤繁「ベトナムの豚肉フードシステム(3) 一小規模養豚経営の実態一」畜産の研究, 第60巻第12号, 2006年.
- 7) 細野ひろみ・伊藤繁・耕野拓一「ベトナムの豚肉フードシステム(7) 一農村部の屠畜場一」畜産の研究, 第61巻第7号, 2007年.
- 8) Nguyen Hoa Thi Minh "Market Response of Traditional Pig Farming Area in Vietnam: A Case Study of Nghe An Province" 岩手大学大学院連合農学研究科, 博士論文, 2007年.