

わが国の採卵養鶏産業の将来

コスト削減の限界を追い続け、 最後には只でタマゴができるのですか？ 近未来図

特集

鶏卵肉
産業の
近未来図

我々は何処へ
向かおうと
しているのか？



加藤宏光

著者は、十八年前にある記事に以下の事柄を述べた。当時、バブル経済へのとば口であったにもかかわらず、業界は低卵価に苛まれていた。また、総合商社がエンサイクロペディアに英語として載せられてからしばらくした頃で、商社亡国論が巷間に論ぜられ、また経済では「鉄冷え」と称されて、わが国の粗鉄鋼の生産量が一億トンを割り込み、国際貿易で造船請け負い量が韓国に追い越された時期でもあった。

当時もてはやされた、「輸出型農業論」を標榜していた国民経済研究所の叶氏の募った欧州農業視察旅行に参加した際に、デンマークのホテルで出会った大手造船会社の海外営業者と話した折の言葉が思い出される。曰く、

「だめですね！ みんな韓国に取られる」

その訳を尋ねると

「コストです！」

の一言に集約されていた。

当時、わが国の採卵養鶏業界は、インライン化(すなわち機械化)することによって、当初の償却費と削減した人件費をバランスさせ、償却が進んだ段階でコストダウンによって

競争力をつけよう、という時代の皮切りであった。

もっとも、わが採卵養鶏にとつての機械化の命題は、必ずしも他の成熟産業のようにコストダウンがまず先にくるものではなく、「所謂3K(仕事へ労働力が来ない)」という切実な問題に起因していた。

しかし、「機械化により人手がからず生産できる」ということは、その先にコストダウンという成果が見えること、その他の成熟産業にとつての人手減らしによるコスト削減が明日はわが身であることから、機械化による生産基盤の拡大が一気呵成に進むことになった。

当時、著者の縁者であった、鉄鋼関連会社の社長との会話には、今日の採卵養鶏に対する警告が含まれている。彼の業界における当時の状況を分析した話は以下に要約された。

- 人件費は変動的固定費と考える。
- 経営は経営者の哲学で維持されるもので、損得では維持しきれない。
- コストダウンを前提として生産基盤の拡大をした結果、確かに見掛け上のコストは下がるが、実質売れない製品が不良在庫として残る。
- すなわち、コストダウンは製品が

予定売価で全量販売できてこそそのコストダウンである。

著者が、「コストダウンを唱えながら、販売先も確保せずに生産基盤をどんどん拡張し続ける業界を見て、「他山の石」なる格言がいかに通用しないか」を実感して、前述の記事にしたものであった。

ちなみに当時、隔年で訪問していた、カリフォルニア州のトリプルAという採卵農場があった。最初の訪問時点では六〇万羽余りであったが、隔年の訪問ごとに拡張されていて、昭和六十年当時では社長は次世代に替わり、一三〇万羽ほどの規模に達していた。

その数年前、一〇〇万羽に到達しようか、という時に、先代の社長がいみじくも言った言葉「当社は、生産したタマゴを安定的に流通させられる確認がとれた分だけ拡張する」が、忘れられない(ちなみに、この農場はその時点で八十年の歴史を有するとのことであった)。

昨年一年間の卵価を振り返ると、十八年前の鉄鋼産業が思い出されてならない。

当時の鉄鋼業界では手形のサイトは十〜十八カ月ともいわれた。折し

も、一ドル二六〇円程度であった円レートがいきなり上昇を始めた頃であり、強い円が輸出産業を圧迫していたことがこうした異常な事象を招いたものである。しかし、当時はパブル経済への入り口であり、銀行や証券業界は、わが世の春を謳いあげていたし、商社もそれなりの金融機能を發揮して、各種の業界を支え続けていた。

そうした地力のあるわが国の経済を背景として、鉄鋼業界は《量から質への転換》を急ぎ続けた。

鉄鋼業界はその数年後の七〇〇万トン台を最低生産量として徐々に生産量が回復するとともに、特殊鋼への分化を果たすことよって、採算のベースを確保するに至った(ちなみに現在は、中国等の躍進に負うところ大で、年間一億トンの大台を上回る業績を続けている)。

翻って、わが産業の惨状はいかばかりか：

これまでのタマゴ業界では、《作ったものが売れない》という想定はなかった。「確かに理論ではそうであるが、それでも売れないことはないだろう」という思惑が働き続けていたことは否めないであろう。

著者の十八年前の危惧は、こうした思い込みはある種の思い上がりではないだろうか、ということにあった。流通小作という造語を世に出して、生産基盤が流通の思いのままに操られる危険性を説き続けた。

ことに、中内某という今太閤が(堺屋太一の造語「価格破壊」を金科玉条のように唱えて、当時、小売業界最大であった量販店という組織を利用した、生産母体の小作化作戦がマスコミに標榜されるに至って、著者の危機感は極に達したといっている)。

パブル崩壊と異常な円高にわが国の経済が喘ぎ始めた頃、著者は、ある採卵会社社長のご自宅で、銀行(信組)の中間管理担当者と出会った。その際に「ここ数年で銀行が倒産する」という話題を出したが、それに対する銀行のリアクションは噴飯物であった。

すなわち、「わが国の銀行は大蔵省の管理のもと、大船団方式をとっているもので、絶対に潰れない」というものである。大から小までよくここまで洗脳されたものである。それ以降の銀行の体たらくは、周知の如くである。

いずれにしても、「巨大組織である某量販店が生存を賭けてあがき始めたからには、納入業者の生死など考えもすまい。また、競争相手であるスーパー各社も、それぞれが価格競争に走る以上、商品の納入価格に激烈な圧力がかかることは間違いない!」。それを感じた著者は、価格の競争がもたらす地獄を力説し続けた。しかしながら、その後しばらくは、強い円に助けられて市場最低の飼料価格に恵まれ、まずまずの需給を追い風として、一見順風満帆に見えたこの業界に、突如訪れた昨年の低卵価である。

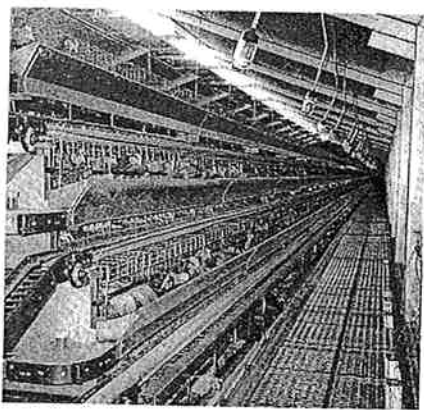
著者は問い続けた。「コスト削減の限界を追い続け、最後には只でタマゴができるのですか?」と。

タマゴが内需産業であること 国際競争を意識しすぎないこと

確かに国際競争の時代となって、タマゴのみがその対象外となることは考えられないが、今日世界の風潮となつてきている食の安全性を前提とし、かつ、すべての商品に対して求められている厳しい品質基準を前提

として、テーブルエッグが簡単に輸入品に置き換えられることは考えにくい。

タマゴは本質的に内需産業としての特性が明らかな食品といえる。このような事情を踏まえてなお、加工分野への海外商品の流入が大きな圧力となってくることは否めない。しかし、こうした加工向けのタマゴは本質的には日本という市場のもつ、(開発途上国である海外に對比して)大きな付加価値性をもくろんだ国内の加工製品メーカーの日本市場からの利益性拡大を目指したものであることを考慮すると、形を変えた国内競争とも理解される。



こうした世情を条件として将来を展望すると、(いわゆる加工向け)といわれる製品の生産量全体に占める比率部分を海外生産基地に奪われる可能性は否定できない。

しかし、過当競争といえる昨年に至るまでの数年、それまで8%内外のパックに適しない格外率が、(パック卵の品質を高める)という市場の要求を満たすため、一二一八%にも及ぶ結果を招いている。

こうした格外タマゴの多くは加工品の原料として極めて安い価格で処理されている。したがって、海外の生産基盤からのわが国への加工向け流入が一気呵成にわが国の採算基盤を席卷する、といった業界崩壊までを危惧する必要はないものと考えられる。

特殊卵の特殊性を確保すること

量販店のタマゴの陳列棚を見ると、所謂レギュラー卵は目立たない下の段にひっそりと置かれ、いろいろの工夫が凝らされたネーミングで様並べられている。本来はニツチなニーズを狙い差別化を図ったはずの特殊卵も、かくも多種類が軒を並べ

てはなかなか目立つものではない。ニツチを目指しながらも、大量販売でないところの利益を期待できない量販店のニーズに合わせることで、自らニツチと立場を失う方向へとひた走りに走っている業界の姿は、ある意味悲劇的と思える。

理想的には共通の利益を確保するべき、生産サイドと流通は、流通側の厳しい利益追求を達成するため、流通の要求を意々諾々と飲みこんでいるのは、共生というより、被搾取といえるようである。

採卵養鶏産業の資金の流れを見ると、金は(タマゴを売る)ことのみが金の入り口である。この入り口が細くなることは、産業への資金の流入が細ること、すなわち、産業全体が萎縮することを意味する。

にもかかわらず、タマゴの販売という、最も重要で産業の使命を制する部分が、現実には流通に牛耳られるという結果に至っている。資本主義の歴史を振り返ると、産業が未分化な時は、経営体の総数も多く、かつ需要も増え続けている。さらに産業が成長すると、いわゆるゼロサム化に至り、需要が一定になることによつて、供給が競合するようになる。

採卵業界は、低卵価のサイクルを辿ってきたとはいえ、真の意味でのゼロサム化を経験したのは、昨年が初めてと言つてよい。

異常に需要を上回ったタマゴが行き場を失い、実質的には市場で有価値との評価を失い始めてきた。タマゴが生鮮食品として認識されるようになった今日では、供給過剰となつて行き場を失ったタマゴは産業廃棄物化する。こうした余剰卵を処理するに際しても、キャベツや白菜のように、ブルドーザーで踏み潰せば済むものではない。

著者の経験の中で、初産時期に投薬を余儀なくされたケースがあった。休薬期間に産み出されたタマゴはコンポストに投入されたが、高蛋白であるタマゴはそれまで安定していた醗酵槽の細菌叢を狂わせ、異常醗酵によつてシステムの性能が劣化し、その後数カ月に渡つてコンポストの稼働に大きな遅れを来した。

この例でも判るように、余剰卵は安易に廃棄することもできない。したがつて、異常な余剰卵が出た際には、無償で市場へ投げ込むことが却つて産業廃棄物処理費用より安くなる、という皮肉な現象があらわれる。

換言すれば、こうしたタマゴは、産業廃棄物並みと判断されてしかるべきであろう。(すなわち、市場で正常な製品としてのタマゴと産業廃棄物が値段を競り合う)という、おかしな現象が生じていたのが昨年の卵価と思われる。

こうした異常な現象が、今後一年以上続くと強調される向きもある。確かに、市場に回るテーブルエッグの量を勘案すると、どうしても需給のバランスと卵価が連動しているとは思えない節もあるので、こうした予測もむべなるかな、とも思われる。しかし、人為的に操作された市場が反動を招くことは、オランダのチューリップ騒動からわが国のバブルの崩壊まで、逆転証明されているようにも感じられる。

いずれにしても潜水競争で、いま水の中で息をすれば確実に溺れることは生産に関わる諸家の一致した見解であろう。この先にどのような展開が待っているのかを、無責任に予測することはできない。

展望

以上述べたように、採卵業界の今

後の展望は、種々の条件が複雑に絡み合っているため、極めて予測が難しい。大方の予測は『現在の厳しい状況が二年は続くのではないか』というものである。

しかし、それらを踏まえながらもあえて私見を述べるなら、現在の流通量と卵価のアンバランスが何を根拠にしているのかを踏まえて、以下の二通りのストーリーを強調したい。

すなわち、正常の経済行為を前提とするなら、卵価は今年の、それとかなり早い時期に反転し、瞬間的にはかなりのレベルまで戻す可能性もあり得る。現実の問題として、平成十五年十一月時点より、次降以降の悲観的な世論を前提として早期淘汰や規模の縮小を図る生産者が多い。採卵養鶏においては、一度淘汰された鶏を補充するには当然のことながら、半年の期間を要する。現在の異常な卵価が先にも触れたように、流通の思惑に生産サイドが乗せられているものであれば、生産量(流通量)が一定分だけ減少することで、反動を伴って回復するはずである。

しかしながら、今回の低卵価には、通常の流通条件とは異なる思惑が絡

んで、単純な需給バランスのみで動かないことも推察される。

ちなみに、特定の大規模生産者についてのことはあるが、一定期間に限って(ある種の条件下との付加的な条件があるとは聞くものの)無料で量販店にタマゴを納める、といった噂がまことしやかに流されている。もし、こうしたことが事実であれば、もはや正常な経済行為とは思われない。このような事実があるとすれば、『近い将来に急速に卵価の回復は望めない』という悲観的観測も合わせて勘案し、それぞれの生き残り戦略を立てる必要を実感するものがある。

(株式会社ピーキューシー 研究所代表取締役社長)