

# ブロイラーの流通

—大阪市場を中心として—

小野茂樹

広島大学水畜産学部畜産学科

## Broiler Marketing in the Kansai Districts

Shigeki ONO

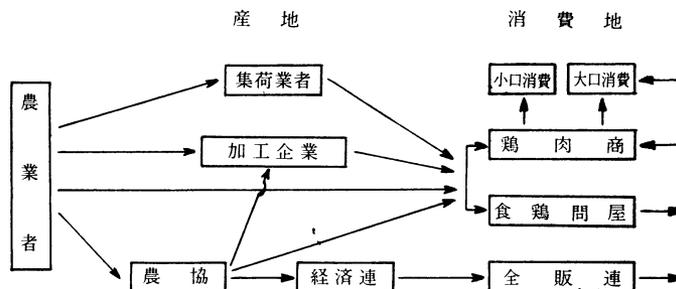
*Department of Animal Husbandry, Faculty of Fisheries and  
Animal Husbandry, Hiroshima University, Fukuyama, Japan*

(Text-figs. 1-7 ; Tables 1-19)

### 本稿の課題(序に代えて)

ブロイラーの流通はきわめて分散的であるが、関西において最大の消費地である京阪神市場の場合、ブロイラーの入荷経路は大別して ①鶏肉業者が産地から直接購入するもの、②食鶏問屋に入荷するもの、③商社系その他大資本が取引に介入して、鶏肉業者がこれら大資本を通して購入するもの、④全販ルートによるもの、の4経路がある。

これら4経路は消費地からみたブロイラー入荷経路であり、ブロイラー産地においては農業者(ブロイラー養鶏農家)が直接に、または組合や産地仲買・問屋を通して、①あるいは②の経路に結びつくもの、産地のブロイラー加工企業が農業者(組合)からブロイラーを購入して①~③の経路に結ぶものがある。④の経路はいうまでもなく産地の単協—経済連を経由し全販連大阪支所(京都・神戸出張所)に結ぶいわゆる系統農協ルートである(第1図)<sup>1)</sup>。



第1図 ブロイラーの流通経路(京阪神市場)

このように産地農業者と消費地鶏肉商とを結ぶ流通経路が多面的な重なりをみせる主な理由は、ブロイラーが生体のままで消費地鶏肉商に送られる場合と、産地の加工企業・農協・経済連段階で加工され屠体送りされるものがあるからである。

これらの経路のうち、京阪神市場では鶏肉商が産地から直接にブロイラーを仕入れる経路が支配的であり、しかもそのほとんどが生体仕入である。

鶏肉商による産地からの直接荷引(直引といわれる)が支配的である理由は、この通路が最も流通費

節約的であるというよりは、卸・小売未分化のなかで古い食鶏流通組織が温存され、その組織の上にプロイラー通路が開拓されたことに原因する。また生体取引が多いということの基本的理由もほぼ同様であり、生体取引とそれに伴う屠殺・解体の加工マージンにより鶏肉商の利潤が形成されるからである。

したがってまず既成の流通組織のなかでの、食鶏一般の規格性や価格形成条件などが明らかにされねばならない。

次に既成の食鶏流通組織を変革してゆく要因としての、プロイラー流通個有の問題点に注目する必要がある。その最も重要なものが生体取引から屠体取引への移行と、それに起因する食鶏の流通機能や組織の変化、あるいはそのなかで派生する新たな発展要因である。

それらはまた食鶏の生産構造の変化に強い因果関係をもっている。これまで食鶏に対する需要は採卵用種の廃鶏によって充足されてきた。いいかえると採卵経営の副産物乃至廃棄物が生産物におきかえられた形で食鶏市場が成立していた。しかも採卵経営がきわめて小規模分散的であるために、廃鶏が食鶏市場に結びつくためには産地における仲買機能（商品化機能）が重視された。

しかしプロイラーは廃鶏生産とは構造的に異質な食鶏生産であり、当初から食鶏流通変革への要因を背負っている。具体的には屠体取引などがそのあらわれであるが、他方廃鶏生産も採卵養鶏の規模拡大につれて廃鶏のもつ経営経済的比重が高まり、プロイラーに追従した形での流通上の新たな編成が求められるようになっていく。

食鶏生産における構造変化、それに関連する屠体取引への移行は、いわゆる「文買い」慣行のなかでの「買ったたき」と屠殺・解体に基づく加工マージンによって維持されてきた食鶏の集荷・配給秩序に、どのような変化をもたらすかを考察する必要がある。具体的には流通費用の変化や、費用の節約によって生れる利益配分の帰属性などについての検討である。これらの要因はさきの第1課題のいわば緯糸として吟味される。

プロイラー流通の第3の問題点としては、食鶏における新たな生産関係としての契約取引（生産）があげられる。従来原料農産物の契約取引あるいは特約取引（生産）といわれるものは、企業資本が農業者に対して生産資材を前貸して行なう生産関係として強く意識され、そのことなかでの企業資本の機能する姿が目立ってきた。

けれども今日のプロイラー契約取引といわれるものは、必ずしも前貸によるものではなく、単に一定期間の取引価格・数量を双務契約し、それに基づき生産を行なうものである。もちろんこの場合でも、企業資本（加工乃至商社資本等）の流通過程を通しての小生産者に対する収奪を意識しないではおれないが、しかし今日の農業生産をめぐる公共的融資制度の発達や、系統農協による販売ルートの敷設を前提とすると、契約取引の経済的意義は、プロイラー市場の不安定性に起因する各流通段階相互の危険分散、あるいは防衛手段として、さらには企業資本系ルート対系統農協ルートの流通上の問題としての評価が必要である。

尤も今日の企業相互間の契約取引は、これを企業の垂直的統合（Vertical Integration）としてとらえ、統合による総生産費の引下げ、あるいはそれによって生れる純利益の分配などを考察することのほうが、危険分散という契約のもつ消極的な効果をみることよりもっと重要であるかもしれない。

けれども実際問題として、現在のプロイラーの契約取引によって引下げられる総生産費、あるいはそれによる利益の帰属性を具体的に評価することは必ずしも容易でないから、契約の効果をまずプロイラーの流通面だけに集約してとらえ、価格変動による危険負担に対応する具体的な方法、危険負担の転嫁される過程、及び最終の危険負担者が誰であるかなどについて考察する。

なおこの報告は昭和37年度文部省科学研究費によるものの一部であり、別途報告する「プロイラー生産の性格」「プロイラー生産費調査」と合わせて完結するものである。

註 1) 京阪神以外の関西各市場においても、それぞれの中小都市を中心とする地域市場が形成される。その場合の流通経路

も京阪神市場とほぼ同様であるが、産地の経済連及び加工企業段階で集荷加工を終えたブローラーが、直接鶏肉商や大口消費者に流入する経路が加わる。

### ブローラーにおける全般的流通問題

ブローラー生産のわが国への導入は、第2次大戦後の占領軍需要を直接の契機とするものといわれているが、その後における急速な普及は、戦後のわが国食糧消費構造の変革に起因することはいうまでもない。

尤も肉用ひななどの生産はすでに大正末期から局部的にはあるが、都市における特殊需要を目的に行なわれていた。いわゆる「抜おす」といわれる採卵用鶏雄ひなを4～5カ月間肥育するものがこれである。この抜おす仕立の食鶏は市場で若どり・若おす、あるいは単に「若」ともいわれ、今日もなお食鶏市場に流通しているから、食鶏市場ではブローラーも若どりの1銘柄にすぎないのである。

また生産の技術的側面からみても、ブローラー生産（肥育）期間の短縮されてゆく過程のなかで、抜おす仕立から漸次肉用専用種仕立に移行したものであり、生産の規模あるいは装備には著しい違いがあっても、ブローラー生産が古くからあった若どり生産と、全く異質な技術体系の上に編成されたものとはいえない。

かくしてブローラー生産は、新しくてなお古い沿革を背負いつつ急速な発展を示しているが、しかしこれまでその生産乃至流通実態を正しく把握した統計的資料はほとんど皆無であり、すべて推定数に依る他はなかった。

昭和37年度に至り、「肥育用ひな生産羽数及び移動羽数調査」が初めて農林省でとりあげられ、肥育用ひなについての資料が公表されたが<sup>1)</sup>、それによると昭和37年度における全国の肥育用ひなの餌付羽数は5,813万羽であり、ことに秋ひなについては採卵を含めた餌付総羽数の55.6%が肥育用ひな数となっている。仮りに育成率を平均75～80%とすると、4,360万～4,650万羽がブローラー生産量（流通量）となる。

農林省資料公表前に業界専門家によるブローラー生産羽数の推定は3,200万～4,000万羽であった<sup>2)</sup>から、実数との開きが相当あったことが判る。なお年間の生産伸長率20～30%であり、また生産量は東京市場・京阪神市場及びその他市場の3市場にほぼ等分に消化されるものと推定されている。

註 1) 農林省統計調査部1963, 3, 27 公表。農林省統計速報

2) 例えば、駒井ほか1963, ブローラー養鶏の現状とその将来。畜産の研究, 17:41～42。

#### I. ブローラーの規格

米国農務省の実義によると、ブローラーとは「柔らかくしなやかで滑らかな皮と柔軟な軟骨の脳骨をもつ、肉の軟かい雌雄の若鶏（普通孵化後16週間以内）」<sup>1)</sup>とされるが、市場用語としてはブローラーは生体重4 lb、14週令未満のものとし、4 lb以上14週令以上を Roaster, また去勢若雄を Capon として区分することがある<sup>2)</sup>。

わが国の場合、駒井<sup>3)</sup>は「14週令未満というのは少し長期間に過ぎるようにおもわれるので一応生体重1.8 kg 未満12週令未満の鶏雛をブローラーとし、これを肉鶏と呼称する」ことを提唱しているが、要するにブローラー概念に対して体重・週令だけを指標とした明確な定義を下し難い実情である。

昭和36年3月に制定された畜産物取引設定協議会の食鶏規格案<sup>4)</sup>によると生後4カ月未満の食鶏を「ひな」とし、「若めす・若おす」及び「親めす・親おす」と区別しているが（第1表）、食鶏市場ではこの「ひな」がほぼブローラーに相当するものと見做される。

ブローラーの生産形態からみると、生後4カ月のものまでがブローラー概念に入りうるかに疑問もあり、駒井の提示する如く生後12週令未満がほぼブローラー生産概念に一致するようにおもわれるが、とまれ食鶏市場ではひな≒ブローラーとみている。

第1表 食鶏の取引規格

## (1) 名称および重量標準

名 称		重量区分(1羽当り重量g)		備 考
		生 体	屠 体	
ひ な	特 大	1,900以上	1,800以上	生後4カ月未満の鶏の両性
	大 中	1,500~1,900	1,400~1,800	
	中 小	1,100~1,500	1,000~1,400	
	特 小	900~1,100	800~1,000	
若 若	め すす お すす	1,100以上	1,000以上	生後4~6カ月の鶏の両性
親 め す	特 大	1,900以上	1,800以上	生後6カ月以上の鶏のめす
	大 中	1,500~1,900	1,400~1,800	
	中 小	1,300~1,500	1,200~1,400	
	特 小	1,300未満	1,200未満	
親	お すす	1,500以上	1,400以上	生後6カ月以上の鶏のおす

## (2) 品質標準(生体)

項目	等級	A 級	B 級	C 級	格 外
		形 態	正常なもの	ほとんど正常なもの	
胸 骨	曲り, くぼみがほとんどないもの	曲り, くぼみが少しあるもの	曲り, くぼみが著しくあるもの		
背	曲りがほとんどないもの	曲りが少しあるもの	曲りが著しくあるもの		
脚および翼	正常なもの	やや奇形なもの	奇形なもの		
肉 つ き		よいもの	ややよいもの	悪いもの	
脂肪のつきかた		脂肪が皮下全体に適度についているもの	脂肪過多の部分があるもの	脂肪のつきが悪いもの	
欠 点		ほとんどないもの	少しあるもの	著しいもの	
骨 折		ないもの	ないもの	ないもの	
傷およびたこ		ほとんどないもの	少しあるもの	著しいもの	

## 屠 体 (略)

適用条件 1) 上記の規格は消費地における荷受, または卸売段階の基準とする

2) 規格, 格付は1羽単位の生体および生鮮の屠体を対象として行うものとする

大阪市場では荷受段階でこの食鶏規格案を形式的に採用し, 昭和36年6月より「農林省規格」と称して重量規格別相場を公表しているが, 品質格差についてはそれが相場における一定の値巾に反映する程度で明確でない。しかもこのいわゆる農林省規格は公表相場に利用されているだけで, 実際の食鶏取引は慣行規格によっており, また取引価格の決定に際しても, 後述する如く, なお「文買い」慣行が残っている。

第2表 大阪市場における改正直前の食鶏取引規格 (S. 36年5月) — 生体kg—

	大阪府鶏肉商業協同組合		全 販 連 大 阪 支 所	
ひ	大	(1.3 ~)	大	(1.5 ~)
	中	(1.1 ~)	中	(1.3 ~)
	小	(0.94 ~)	小	(1.1 ~)
な	豆	(0.75 ~)	豆	(0.9 ~)
	特種若おす若めす (1.9 ~)			
	若	お	す	(1.5 ~)
	若	お	す	(1.7 ~)
親	特	種	上	(1.8 ~)
	白	種	中	(1.5 ~)
	白	種	下	(~ 1.5)
め				
す	親	お	す	(1.5 ~)
	親	お	す	( — )

大阪市場で公表相場建に利用されている現行規格への、改正直前の取引規格を示したものが第2表であるが、規格の変更はそれ以前にも行なわれている。例えば昭和30年頃の大阪府鶏肉商業協同組合の食鶏規格では400匁以上が若おすとし、それ以下を兵男としているが、兵男には90~120日肥育のものが多く、今日のブロイラー（ひな）の先行型とみられる（第3表）。

なお、東京市場の食鶏規格は大阪の場合と全く違い、ひなおす・中ひなおす・小ひなおす・豆ひなおす・地親めす・親めす・親おす・若相・親相の区分であるが、何れも屠体相場が建てられている。その他中京市場・北九州市場あるいは各地の中小消費地を中心とした個有の銘柄が慣行的に採られているが、漸次統一化への傾向が高まってはいる。

要するに今日の食鶏規格は取引改善の必要性から、行政指導として規格制定ならびにその統一がはかられているというだけで、実際には取引の必要性から生れたそれぞれの立場での銘柄取引が行なわれているといった状況である。

第3表 大阪における食鶏取引規格 (S. 30年)

	標準体重
小 兵 男	200匁
中 兵 男	300
大 兵 男	350
若 お す(下)	400
若 お す(中)	400
若 お す(上)	450

註 中兵男は3羽貫ともいわれる

註 1) G. S. シェファード (井上照九訳) 1960. 農産物の流通. 448.

2) 駒井享ほか, 1961, ブロイラー. 5~6.

3) 同 上.

4) 食鶏規格は昭和の初期に社団法人養鶏組合中央会により作製されたが、実際の取引にはほとんど利用されず、業者それぞれに慣行の格付けを行ってきた。次いで昭和25年に東京市場を中心として食鶏銘柄が作られ、昭和31年頃より東京・大阪両市場の銘柄統一がはかられてきたが、35年に畜産物取引規格設定協議会の設置をみ、食鶏規格についても検討されている。

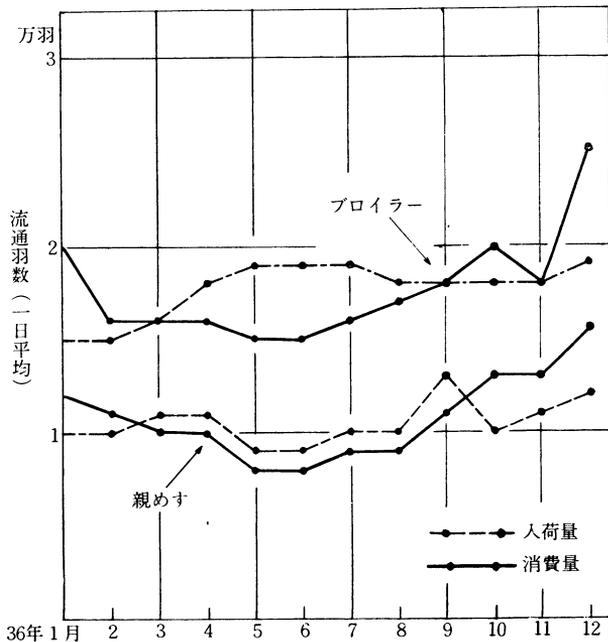
## II. 大阪における食鶏の流通

大阪における食鶏流通総量についての業界の推定量は昭和36年度で約1,100万羽、日量3万羽であるが、うち日量2万羽がブロイラーといわれている。

流通量の詳細については依るべき資料がないが、昭和36年7月5日大阪市で開催された「鶏肉問題懇談会」において関西各府県代表によって提示された数字<sup>1)</sup>に基づくと、昭和35年度の大阪における食鶏消費量は約1,000万羽であり日量にして約27,000羽となる。

このうち府内生産が8,000羽、府外よりの移入物19,000羽で、府内物8,000羽の約80%が産鶏(親めす)、20%がブロイラーである。また移入物19,000羽の内訳は産鶏が45%、ブロイラー55%となるから、これらの数字をまとめると、日量27,000羽の食鶏消費量のうちブロイラーが12,100羽となり、食鶏消費量の過半数はなお産鶏によって占められていることになる。

何れにしろすべて推定数字であり、しかもブロイラーの伸長率が高いのでその実数の把握が難しいが、一応大阪における鶏肉業界の推定量<sup>2)</sup>である前記食鶏流通日量3万羽、うちブロイラー2万羽を基礎として月別の1日平均量の変化を示したのが第2図である。



第2図 大阪市場における食鶏の流通量

これによるとブロイラー需要期は10~11月で、この期は11月を除いて入荷が消費に対して不足する。需給のバランスは2・3・9・11月にほぼ保たれるが、その他の月(4・5・6・7・8月)は常に入荷が過剰で、それは殊に5~7月に顕著である。

需給のアンバランスはもちろん取引価格に反映するが、大阪では前記の如く鶏肉商が産地から直接荷引する機会が多く、そのため需給の過不足は直接個々の鶏肉商に現われ、その処理を冷蔵あるいは仲間取引によっている。しかしブロイラー冷蔵は未だ専門化せず、一般の冷蔵業者への小口委託であるために冷蔵業務は必ずしも円滑でない。

食鶏の消費地問屋として機能を果しているものは、大阪中央卸売市場内にある前記大阪府鶏肉商業協同組合(以下府鶏組合という)があり、さらに農協ルートとしての全販連大阪支所があるが、しかし食鶏全流通量のなかで府鶏組合の占める割合は16%、全販5%(何れもS.36年)程度にすぎない。その他鶏肉商の上層に部分的に卸売機能を担当するものがあるが、全販を除いては何れも仲間取引に近く、いわば卸・小売未分化の状態であり、これは京阪神市場を通じてそうである。

京阪神地方に流通する食鶏の産地は近畿・中国・四国の各府県に及んでいるが、前記「懇談会」資料により9府県の出荷状況をまとめると第4表ようになる。これももちろん推定数であり、またこれ以外にも京阪神を結ぶ産地としては徳島・愛媛・兵庫・三重・愛知その他があるが、これら産地の県外出荷分のほとんどは京阪神市場(一部は中京市場)に流入するものである。またとくに親めす(産鶏)

第4表 食鶏産地における生産食鶏の府県内消費及び出荷状況 (S. 35年) —単位万羽—

	産 鶏			ブロイラー			計	
	県内消費	県外出荷	計	県内消費	県外出荷	計	県内消費	県外出荷
大 阪	240	—	240	67	—	67	307	—
京 都	60	—	60	60	—	60	120	—
和 歌 山	4	16	20	—	—	—	4	16
奈 良	—	—	—	4	36	40	4	36
岡 山	60	60	120	16	64	80	76	124
広 島	28	28	56	12	12	24	40	40
鳥 取	6	24	30	6	94	100	12	118
香 川	50	73	123	10	41	51	60	114

註 大阪府鶏商協組主催「鶏肉問題懇談会速記録」による推定量である。

産地としては大阪府下に次いで香川・徳島・愛知などの比重が高い。

ブロイラー出現以前のいわゆる若おす（抜おす）の大阪市場へのお荷は奈良県産のものが約40%を占め、次いで香川（20%）徳島（15%）及び大阪府下（15%）であり大阪に対する親めす産地にはほぼ一致し、親めすと共に入荷した。当時の取引はすべて生体（生鳥といわれる）のままの取引で、産地仲買・問屋より集荷され、その頃大阪にあった食鶏問屋に販売されていた。

現在若おすからブロイラーへの移行という形で示された食鶏市場の再編成も、実際の取引面においては新たな銘柄の追加と、その量的バランスの変化をもたらしたにすぎないものであるが、他面規格性の確立への要求や系統農協ルートの出現、さらには食鶏生産構造の変化に関連する問屋の機能の変化、分散する鶏肉商による食鶏流通組織の掌握という形で一応の安定をみている。

現在大阪における鶏肉商の数は環境衛生組合に加入するものが360店あるが、組合に属しないものがさらに40～50店あり、その正確な数は確認できない。また営業規模に格差が著しく最大のYが1日平均約2,000羽を取扱っており、以下500～1,000羽クラスが24,5店あってこれら比較的規模の大きい鶏肉業者のなかに卸売を兼ねるもの含まれている。

これらの小売商はブロイラー及び産鶏を共に取扱っており、専門化傾向は必ずしも強くはないが、しかし得意先（大口消費者）の相違で、ブロイラーあるいは親めすを比較的多く取扱う業者は生れている。

ブロイラーの流通は従来の親めすを基盤とする配給組織のなかで編成されてきたから、ブロイラーの取引もこれまで約80%が生体（生鳥）取引であったが、近年屠体取引への指向が高まりつつあることは注目すべきである。

そのことは①屠体の鮮度保持の条件が改善されたこと、②屠殺作業に対する労働力が得難くなった、等の鶏肉商の側の受入れ条件の変化に対して、産地側の屠体取引の有利性に基づく要求が調整されてきたことに原因するが、しかしなお①食鶏鮮度のもつ商品価値形成条件が重視され屠体輸送に限界があること、②これまで屠殺・解体による加工マージンに支えられてきた鶏肉商の小売マージンが制約されること、及び③生体取引に温存され易い前期的な取引慣行<sup>3)</sup>による鶏肉商の立場での利潤の高さ、等が屠体取引への積極的な移行をためらわせている。

註 1) 大阪府鶏肉商業協同組合。1961。鶏肉問題懇談会速記録。

2) 全販連大阪支所前田初一、大阪府鶏肉商業協同組合四宮岐吉、鶏肉商山内嘉一などの諸氏による。

3) 生体での買入は規格があっても格落ちさせて買うことができ易い。

### III. 流 通 経 路

第2次世界大戦前には大阪で食鶏問屋と称されるものが6軒あったが、戦中戦後の流通統制時代に問

屋の機能を失い、直引形態が支配的になった。しかし直引が統制違反という形で強行されたために業者のいわば自粛の具体的、あるいは形式的表現として大阪中央卸売市場内に共同荷受機関としての府鶏組合が設立された（S. 22年）。

しかし実際には共同荷受としての機能を完全に果たしえず、小規模な鶏肉小売商に対する問屋として、あるいは直引の支配的な流通組織のなかで部分的な需給調節の機能を果たすものとして、利用されているにすぎない。

いいかえると集荷配給機能においては中央卸売市場的荷受としての役割を当初からもってはいないのであるが、生体での入荷が90%を占め、大阪における一般的市場傾向を端的に代表しており、府鶏組合の建相場（仲間相場）が関西における食鶏取引の基準価格とされている。

産地からの出荷に対しては一定の手数料（7～10%）による委託取引の形で、市場荷受として形式は一応ふんでいっているものの、実際には府鶏組合が自主的に買値相場を建てて食鶏を買取り、これを相対对小売商に売るものであり、その差額が買値の7～10%に相当するというにすぎない。

協同組合組織であるから手数料率も役員会で決め、当初5%であったものが、現在の7～10%に変更されたものであるが、取引の実情が上記の如くであるから、業界では府鶏組合を組合長を経営主とする食鶏問屋とみなしている。

大阪における食鶏流通量のうち約16%が府鶏組合の取扱量となっているが（S. 36年、前出）、食鶏の供給過剰期には、直引の相対量が減少し、府鶏組合の入荷分が著増する。この期には系統農協ルートのものまで府鶏組合に流入することもあった。

過剰分は一括して冷蔵に廻されるが、このような需給調節機能は個々の鶏肉商におけるより円滑に行なわれるから、直引の支配的な食鶏流通の機構のなかで府鶏組合の役割は重視されている。けれども府鶏組合が分散化した市場のいわば部分的な接点としての役割しか果たしえないために、府鶏組合の相場は後述するように低目に建てられる傾向が強い。

かかる商人系ルートに対抗するために系統農協の立場で新たに全販ルートが開拓されて、全販相場と称する食鶏売値を公表しているが、分散的な食鶏市場はこのようにブロック的な統一への指向を高めつつも、かえって流通通路の多様化をもたらす結果になっている。

商人系ルートの場合と違って全販ルートに流れる食鶏はほとんどがプロイラーであり、しかもその約80%が産地で処理された屠体である。

全販ルートに屠体輸送が支配的なのは、生体輸送に目減りが多くまた屠体輸送が輸送費節約的であることの他に、屠体が生体に比べて品質の判定が容易であり、生体取引に温存され易い前期的取引慣行を止揚しようとする目的からであるが、さらに生体取引において形成される鶏肉小売商の加工利潤を産地側農業者の配分に加えようとするものである。

しかしながら全販の掌握する流通量は零細であり、大阪におけるプロイラー市場に対する主導性はもたない。建値（相場）も府鶏組合の建相場に追従的で、実際には屠体取引であるに拘らず公表相場は生体建である。

全販ルートのプロイラー産地は第5表に示す如く、大阪市場では過半数が中国地方で占められており、神戸市場も大阪に類似するが、京都市場では近畿の産地が多い。

大阪市場に結ぶ系統農協ルートの最大の産地鳥取県の場合、県内生産プロイラーの殆んど全部が県外（京阪神）移出であり、このうち系統農協依存のものが昭和36年で13.6%を占めている。（第6表）。

系統農協ルートのもはもちろん屠体出荷で、鳥取県経済連の加工場で処理されるが、系統農協分以外の86.4%も消費地市場に遠いために、当初生体取引であったものがすべて屠体出荷に変っている。後者は特定の加工業者に直結するプロイラー生産者組合（任意組合及び特殊農協）により集荷されるもの、及び農業者個別に加工業者に販売するものがあるが、これらの場合加工業者は三井物産・伊藤忠商事等の商社資本系列に参加するか、あるいは直接に消費地食鶏業者との間で取引を行なっている。

このような市場遠隔地の屠体出荷への統一に対して、市場近接地は生体直引が温存される。尤も直引

第5表 全販連大阪支所扱いの食鶏の産地別入荷羽数 (S. 36年度) —単位：羽—

地方別	府 県 別		市 場 別 羽 数			計
			大 阪	神 戸	京 都	
中 国	鳥 取		94,397	22,065	16,741	133,209
	島 根		54,784	—	11,761	66,547
	岡 山		87,716	50,031	13,074	150,821
	広 島		23,408	2,536	—	25,944
	小 計		260,307 (57.2)	74,632 (68.8)	41,582 (19.9)	376,521 (48.7)
四 国	徳 島		51,301	1,523	—	52,824
	香 川		30,476	7,933	—	38,409
	愛 媛		78,629	14,923	—	93,552
	高 知		—	—	—	—
	小 計		160,406 (35.3)	24,379 (22.4)	0 (0)	184,785 (23.9)
近 畿	滋 賀		—	—	22,671	22,671
	京 都		4,438	—	79,528	83,966
	大 阪		7,676	—	—	7,676
	兵 庫		3,237	—	60,459	63,696
	奈 良		1,680	—	4,174	5,854
	和 歌 山		2,711	—	—	2,711
小 計		19,742 (4.3)	0 (0)	166,832 (79.8)	186,574 (24.2)	
そ の 他		14,393 (3.2)	9,537 (8.8)	593 (0.3)	24,523 (3.2)	
合 計		454,848 (100.0)	108,548 (100.0)	209,007 (100.0)	772,403 (100.0)	

註 カッコ内は割合

第6表 鳥取県におけるブロイラー生産および流通状況 (S. 36年) —単位：千羽—

地 域 別	生 産 量	県 外 移 出			
		系統農協ルート	企 業 資 本 系		
			食鶏組合経由	食 鶏 会 社	小 計
東 部	66	—	54	—	54
中 部	13	3	4	—	7
西 部	912	128	410	362	900
計	991	131 (13.6)	468 (48.7)	362 (37.7)	961 (100.0)

註 1) カッコ内は割合 2) 鳥取県庁資料による

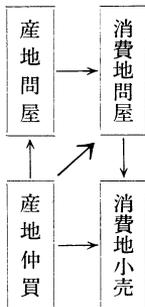
は生体だけではなく、さきの鳥取県の事例の如く、消費地食鶏業者が産地加工業者から屠体を直接荷引する場合も直引であるが、しかし屠体取引には系統農協やあるいは水産・商社資本等の契約取引のルートによるもの多く、この場合は直引概念に入れないのが普通である。

もともと直引といわれる取引の形態は産地から直接仕入れることを指したものであり、鶏肉小売商が消費地問屋を経ないで、産地の集荷業者から産地を仕入れるものであった。

しかしプロイラー流通がおり屠体取引がはじまって系統農協あるいは系列化した大資本がプロイラー取引に介入するに至って、直引概念がかなり不明確なものとなった。もし直引を直接荷引とだけ理解するならば、系統

農協や大資本の介入する取引の場合も、具体的な商品（屠体）の流れとしては産地から直接に消費地食鶏業者に送られるから、直引（直接荷引）といえなくはない。然し取引形態としては全販なり商社資本が形式的にしる問屋的介入をしているから直引（直接取引）とはいえないのである。

現在の直引の生れた直接的な動機は、さきに指摘した流通統制時代における食鶏問屋の機能の喪失にあったとしても、既にそれ以前から産地の主なる給源であった大阪府下物の鶏肉商への入荷は、経路的にはすべて直引と同じであり、規模の大きい鶏肉商は直属の仲買人を擁して集荷したし、零細な鶏肉商も直接に、あるいは仲買人を通じて1日数羽の産地を仕入れて、生体取引による高いマージンを享受したものであり、必ずしも問屋の仲介を必要としなかった(第4図)。



第4図 産地問屋の基本的流通経路(機能的分化)

そして主に送りの産地に対しての消費地荷受として問屋の必要性が高かったのであるが、それが鶏肉商の直引に代わり、しかもそれがプロイラー取引にも温存されているのは、鶏肉商の上層に卸売的機能を備えるものが生れてきたからである。

すなわち、産地の場合と違って、プロイラーは生産の規模も流通の単位も飛躍的に拡大されて、零細な小売商や仲買人にとってプロイラー取引への直接の介入は許されなくなり、それだけ直引型鶏肉商への零細小売商の依頼度が高くなった訳である。

しかしまた直引鶏肉商も食鶏問屋としての成長は遂げえないで、プロイラー市場の不安定性に対処するために、年間必要量の半量程度をいわば固定票的に産地と取引契約を結び、残り半量を浮動票として各種のルートから仕入れるという取引方法を採用している<sup>1)</sup>。

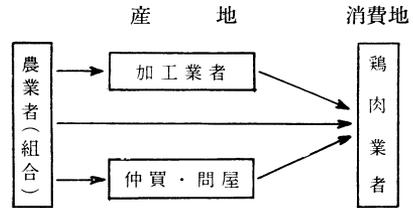
さらにまた、食鶏の加工・解体過程を鶏肉小売商が掌握しているために、鶏肉の商品としての等級区分なり仕分けの必要性が、すべて小売段階に残されているという鶏肉商品化の特性からも、直引の温存理由を求めることができる。しかしプロイラーの生産・流通の規模が拡大したとはいえ、直引における輸送単位はトラックあるいは貨車単位ではなく、依然として産地の場合と同様に、籠（生体）・箱（屠体）を単位とするものであるというプロイラー流通にみられる相対的零細性が、一見流通費節約的に見える直引に対してどのような経済的バランスを保って推移しうものか今後の課題として残される。

註 1) 直引する鶏肉商は1日取扱量200~300羽以上の業者といわれている。

## 個別的流通問題

### I. プロイラーの相場

第7表は大阪市場における「二つのプロイラー相場」とされている「府鶏組合相場」と「全販相場」につき、昭和37年11月における1カ月間の価格を1日平均で示したものである。



第3図 直引の経路

第7表 大阪における二つのブローラー相場 (S. 37年11月の1日平均価格) —単位：円—

				特大びな (1.9kg~)	大びな (1.5~)	中びな (1.1~)	小びな (0.9~)	特小びな (0.7~)
大 阪 府	鶏 肉 商 業 組 合	買 い 値	上	237	227	224	210	197
			中	224	214	210	197	184
			下	210	200	197	184	170
		値幅	27	27	27	26	27	
全 販 連	大 阪 支 所	売 り 値		240	230	220	210	195
				230	220	210	190	175
			値幅	10	10	10	20	20

註 日本経済新聞より算出した

両相場ともに生体価格であるが、府鶏相場は買い値、全販相場は売り値である。また府鶏相場がそれぞれの重量規格のなかで上物・中物・下物の三つの品質格差が示されているに対し全販相場は上物～下物の値巾で示している。

買い値と売り値の違いは、府鶏が7～10%のマージンで売り、全販が1%の手数料で買う(委託)ことを考慮して調整することができるが、品質差に基づく値巾があり、しかもこの値巾が相対取引のなかで府鶏組合・全販それぞれで自主的立場に決められた値巾だから、二つの建相場のうち何れが実質的に高いか低いかを知ることは必ずしも容易でない。

しかし両者の各規格毎の値巾を比較すると、府鶏相場の値巾が全販相場よりも広く、しかも値巾の下限価格が何れも全販相場より低いことは注目されなければならない。すなわち同じ重量規格のなかで、とくに府鶏組合に品質の落ちるブローラーが入荷する理由はないから、1%の手数料を考慮しても(第8表)、全販の「買い値」が府鶏組合よりも高い(プロバグリティとして高い)といえるようである。

第8表 買値に統一した両相場 —単位：円—

				特大びな (1.9kg~)	大びな (1.5~)	中びな (1.1~)	小びな (0.9~)	特小びな (0.7~)
府 鶏 組 合		上		237	227	224	210	197
		下		210	200	197	184	170
全 販 連				238	228	218	208	193
				228	218	208	188	173

註 全販連の買い値は売り値から手数料1%を控除したもの

ただ上物(上限)価格の比較では中びな以下では府鶏相場が高いこと及び全販ルートに依る場合は、経済連及び単協段階での手数料がさらにそれぞれ約1%を要するから、その他の費用負担を同一としても産地側にとって何れの販路が有利かということは二つの相場の比較だけでは判断できない。

また鶏肉商の側から両相場を比較する場合は、府鶏組合のマージン分が修正されなければならないが(第9表)、もし上物(上限)価格だけで比較すると何れも全販相場が低いから、鶏肉商は一般的に言って全販から仕入れる方が有利な筈である。けれどももし府鶏組合が下物価格を仕入値段としマージン率7%で販売するとすれば、特大びな・大びなだけについては府鶏組合の売値が安かったことになる。

大阪市場では1kg前後の中・小びなに需要が高いといわれるから、府鶏組合に相場の実勢が反映しているようにおもわれるが、両相場を比較し、売手あるいは買手にとって何れが有利かを知るには、実際の取引が値巾のうち上・中・下あるいは上～下の何れに集中しているかということが明らかにされる必

第9表 売り値に統一した両相場

		特大びな (1.9kg~)	大びな (1.5~)	中びな (1.5~)	小びな (0.9~)	特小びな (0.7~)
府 鶏 組 合	上	261	250	246	231	217
	下	225	214	211	197	182
	値 幅	36	36	35	34	35
全 販 連		240	230	220	210	195
		230	220	210	190	175
	値 幅	10	10	10	20	20

註 府鶏組合のマージンは7~10%であるから上について10%、下について7%を加算した。

要がある。しかし両者ともに高値が実勢だというだけで、数字的な実証は資料の不備に加えてそれぞれの立場での「商略」に属するものの如く、立入った調査を拒否している。

しかし仮りに資料調査が可能であるとしても、両者の取引について価格関係を正しく比較対照することは難かしい。その理由は府鶏組合の場合は取引されるプロイラーはほとんどが生体であるに反して、全販の場合は屠体取引が支配的だからである。いいかえると全販は実際は屠体取引であるに拘らず相場(取引実績)は生体で公表されている。だから全販の場合は屠体の取引価格とその生体価格への換算が必要となる。

第10表 全販連大阪支所のプロイラー売り値 (S. 38年4月20日) — 1kg当り円—

生 体		屠 体	
規 格	価 格	規 格	価 格
特大びな	(1.9kg~)	(1.8kg~)	200~220
大びな	(1.5 ~)	(1.4 ~)	195~220
中びな	(1.1 ~)	(1.0 ~)	180~205
小びな	(0.9 ~)	(0.8 ~)	170~185
特小びな	(0.7 ~)	(0.6 ~)	150~170

註 生体は日本経済新聞、屠体は全販資料による。

第10表は1例として昭和38年4月20日の全販公表売値を、同日の屠体売値に対照したものである。生体売値は公表資料によるが屠体については送りのプロイラーがこの程度の価格で売られたというだけで公表されたものではない。だが何れにしても屠体換算の必要が生れることによって両相場の比較は一層困難になるだけである。

さらにこの第10表に示される屠体規格は前掲第1表の「協議会案」によるものであるが、しかし系統農協における屠体規格が「協議会案」に統一されているわけではなく、例えば鳥取県経済連の出荷分に対する全販の仕切書にみられる規格は第11表に示すように協議会案規格に類似はしていても同じものではない。こうなると相場が建てられること自体何の意味があるのか疑わしくなるが、このような規格の不統一性は要するに全販相場の建てられ始めた目的が、府鶏相場いいかえると商人ベースの建値を農業者の立場で牽制することに置かれていたからであり、このことは後出の両相場における変動の様相に端的に現われている。

第11表 全販屠体規格

特	若	1.8kg~
	若	1.4 ~
大	び	1.2 ~
中	び	1.0 ~
小	び	0.8 ~
豆	び	~0.8

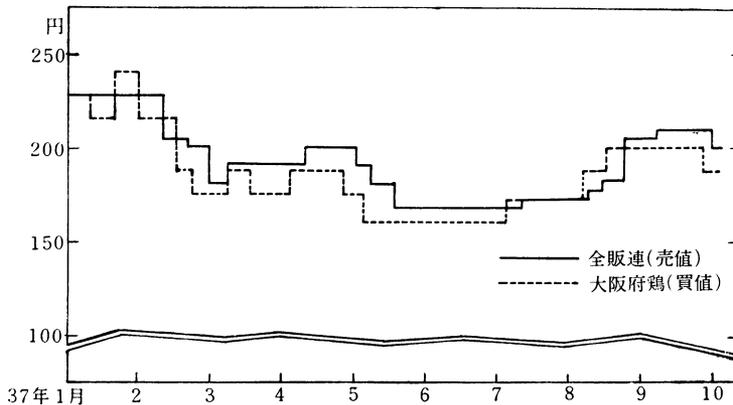
註 鳥取県経済連資料による。

しかしどのような目的があるにせよ、全販ルートを通ずる規格利用上の不統一性と不明確性は、現行のブローラー取引の実情がその程度の段階に留まっているとの反映だとしても、その不明確性にカムフラージュされて独善的な取引の行なわれる危険性があることは否定できないだろう。

しかし全販相場といわれるものが全く「作られた相場」だというのではない。換算の不明確性は残るとしても、要するに全販はこの価格で売り1%の手数料を徴収しているにすぎないのである。そしてさきの相場の値巾の問題にしても、品質等級区分が客観的に行なわれていない現在の取引の実情からみれば、値巾の広さだけを一種のかくれみのとして実際の取引が行なわれているともいえるから、値巾の狭い全販相場がいわば小さなかくれみのを背負っていることにならないだろうか。

さらに二つのルートの何れが高くまた安く売買されているかについては、両ルートで取引するそれぞれの立場で、各種の要素を総合した上での経験的判断に俟つ他はないだろうが、しかしブローラーの取引がすべて相対で行なわれているという実情のなかで、全販相場が公表されることの意義はそれなりに高いものがあるといわねばならないだろう。

しかし全販ルートはその流通量が僅少であること<sup>1)</sup>、生体取引が多いという大阪市場の一般的傾向を代表しないために、大阪市場におけるブローラーのプライスリーダーとしての立場をとることができない。



第5図 大阪市場における二つのブローラー相場の変動  
—小びな (0.9~1.1kg) 生体1kg当り価格—

第5図は昭和37年1月~10月の間ににおける府鶏組合及び全販の相場につき、小びなの中物価格の変動を示したものである。大阪市場では1kg前後の小びなの需要が高いから、府鶏相場では小びなの「中」をとり、全販では小びなの値巾のうち中値をとって比較したものであり、したがってこの図に示される価格の高さが必ずしも実際の小びな取引価格の高さを代表するものではない。

両価格ともに数日乃至数10日の間隔で変動しているが<sup>2)</sup>、これはブローラーの取引が青果物の如きセリ取引でなく、相対取引のなかで双方合意により決められるからである。

両相場を動的にみると、2、3の例外はあっても、上げ相場の場合も下げ相場の場合も、ともに府鶏価格が先行し全販がこれに追従していることが判る。いいかえると全販は府鶏相場への牽制をねらっていても実際には追従せざるをえないことを示している。

ブローラー流通における如き多元分散的な市場構成のなかでは、それぞれの流通経路のなかで個別的に形成される価格が相互規制的に作用し、実態的な相場が生れるものと考えられるが、府鶏組合の取引はさきに指摘した府鶏組合の食鶏流通上に果している機能からみて、ブローラー流通の実態に接近しており、したがって府鶏組合取引において形成され、公表されるブローラー相場は分散的な取引における基準価格とされている。

すなわち、府鶏組合入荷のプロイラーは大阪市場全体のプロイラー流通量の一小部分にすぎないけれども、相場形成においては中央市場的機能をもっているといえるのである。けれども他面、府鶏組合入荷のものが食鶏における支配的な取引形態である直引にのりえなかったものであること、及び府鶏組合が業者間における需給調節の役割をもっていること、さらに府鶏組合が卸売段階であることが、府鶏組合の買値を一般の取引価格よりも低目に落付かせざるをえないのである。

府鶏組合の買値は直引価格に比べて1kg当り13円安といわれているが、もしこれを基準にしてマージンを加算すると売値は直引価格よりやや高いことになる。尤も供給過剰期は府鶏組合入荷が増加し、冷蔵されるものについては品質落があるから、正しくはその部分に対するマージンの実質的修正が見込まれる必要があるだろう。

1kg当り13円という価額は文買い慣行の5文に相当するものであり、さきの第7表及び第5図に示す品質格差も価格変動の中も、府鶏組合の場合はすべて13円（端数処理で14円になる場合もある）を単位として変化していることからみても、大阪市場におけるプロイラー取引が、古い取引慣行をいわゆる農林省規格と称する新しい規格取引におきかえて表示しているだけだということを推測させるであろう。

価格問題は複雑な要素をもっているので断定的な結論は慎まねばならないが、推論が許されるならば次のようにいうことができる。

(1) 鶏府組合の買値は予想される直引価格より低く建てられざるをえない。しかも一般のプロイラー取引の基準価格とされるという因果関係を考えると、府鶏組合相場はできるだけ安く買うという業者ベースにとって有利な相場が建てられるとみられる。

(2) この業者（買方）本位の府鶏組合建値に対して全販相場は売方のいわば牽制相場である。もちろん牽制の効果は実証すべくもないが、ともかく全販ルートがあり価格を公表していることにその牽制の効果をもとめざるをえない。

(3) しかし全販相場は府鶏組合相場に追従的であり、市場取引における主導性をもたない。これは全販の掌握する流通量が零細なためである。

(4) かくして「二つのプロイラー相場」は売方と買方の建値が取引の実態のなかで、なしくずされた形として現われたものであり、その姿こそ食鶏市場の非近代性を象徴するものだといえる。

註 1) 全販ルートのは食鶏全体で大阪における流通量の約5%。プロイラーのみで約6%を占めるにすぎない。  
2) プロイラー相場は2～3ヶ月間全く動かない場合がある。

## II. 屠体取引と流通費

畜産物取引設定協議会案による食鶏屠体規格によれば（第1表参照）、各規格ともに生体規格に統一し、体重がそれぞれ生体より100gづつ引下げられている。

100gの格差は放血・抜羽による減重量が考慮されたものであるが、しかし実際には放血・抜羽による減重量は100gに一定したものではない。また通常放血・抜羽の歩留りは生体重の90%といわれるが、岡山県養鶏加工連の調査では生体1,000gのプロイラーは1,300gのものより屠体の歩留割合が低く、しかも何れも減量割合が10%より高くなっている（第12表）。

第12表 屠 体 の 歩 留

	重 量(g)	歩 留 り(%)	重 量(g)	歩 留 り(%)
生 体	1,300	100	1,000	100
丸 屠 体	1,157	89	870	87
同 頭 脚 切 除	1,040	80	780	78
同 内 臓 抜	910	70	680	68

（岡山県養鶏加工連）

だから生体規格と屠体規格の、何れを適用するかによって、ブロイラーの規格別の仕分けに相違が生れるわけであるが、しかし規格そのものが取引の便宜上生れたものだけに、この程度の相違は無視されねばならないだろう。

一般にブロイラーの処理加工のプロセスは屠殺→放血→抜羽→洗滌→冷却→解体の順となるが、通常屠体と称するのはいわゆる丸屠体であり、放血・抜羽した頭脚内臓付のものである。前掲第1表に示した屠体規格は丸屠体規格であるが、この他頭脚切除・内臓付で取引される場合もある。

屠体から解体に至る作業は第13表に示す如くであるが、加工場では丸屠体及び中抜を行なうのが通例で、加工場から直接に地元の大口消費者に販売する場合中抜とし、鶏肉商向けを丸屠体としている。しかし他方において鶏肉商の労働力不足が現在顕著になりつつあり、また百貨店・スーパーマーケットなどの小売組織の需要に応じて、輸送物にも加工場で「割り」及び正肉までの解体を行なう傾向もみられるようになった。

尤もブロイラーの正肉化は、ブロイラーに対する需要が「あし」(腿)に集中し、「てば」

(翼)に対する需要が少ないために、「てば」の正肉化という形で現われるものであるが、ともあれ食鶏の解体作業が、一部ではあるが従来の小売部門から独立した企業部門にとり入れられていることは注目していい。なおこの問題は小売マージンの分配に関連して後述する。

ブロイラーの処理加工費は岡山県養鶏加工連における丸屠体の場合、1kg当り15円(1羽当り16円)に試算しているが(第14表)、これは農協系統の加工場の標準加工費とみられている。

第14表 岡山県養鶏加工連における  
ブロイラー屠体加工費  
(S. 35年) — 1kg当り円—

丸屠体	15
同 頭脚切除	17
同 内臓抜	20

しかし同工場の場合、処理能力1日2,000羽に対して平均稼働羽数900羽(S. 35年)であるから、もし人件費その他流動費が変わらないものとして試算すると、1日1,100羽で13円、1,500羽で10円が1羽当りの加工費となる。また関東の食鶏業界における丸屠体までの加工費が1羽10円程度と見積られていることからみれば10~15円が1羽当り、あるいは1kg当りの平均的な加工費と推定してよいとおもわれる。

鶏肉店における処理加工は生体→正肉までの各過程が複合し、丸屠体で売れるもの、中抜・二つ割り、四つ割り・三つ取り及び正肉の各段階で商品化されるものがあるから、それぞれの加工費を別々にとり出すことは困難であるが、一般に鶏肉商の取得する利益は単なる配給マージンではなくて、このような加工マージンによって支えられることが多いと考えるべきであろう。

俗に「鶏3羽で暮せる」といわれる程、食鶏小売の利益は高いものとされているが、事実6~7年以前の廃鶏小売マージンは1羽150~170円が普通であったといわれ、1日3~5羽を処理して売れば家族の最低生活はまかなえる金額であった。

現在は廃鶏小売マージンも縮小されたといわれるが、廃鶏小売マージンは鶏肉商によって仕入値及び売値の差が著しく、資料もないので平均的なものが判らない。

広島県福山市の鶏肉小売3店につき、それぞれ廃鶏1羽づつをとり、仕入から解体までを具体的に調べ、販売までの目減分を考慮して販売価額を求めてマージンを算出したものが第15表である。これによると1羽当り廃鶏マージンは81~176円、1kg当り58~101円になり、鶏肉商によりあるいは廃鶏個体別にマージン格差が著しいことが判る。

また同じく福山市における鶏肉商1店について昭和38年5月における1ヵ月間の廃鶏取引羽数約700

第13表 ブロイラーの屠体と解体

屠体	放血・抜羽, 頭脚付, 内臓込み
中抜	頭脚切捨・内臓摘出, 頸は切りとる場合と残す場合とがある
二つ割り	中抜を縦に2分したもの
四つ割り	二つ割りを腿と翼とに分割したもの
三つ取り	腿・背・カブト(翼と胸)の3部に分けたもの

第15表 親めすの小売マージン

		I	II	III	平均
仕 入 体	1 kg 当り 単価	168円	147	160	158
	重 量	1,400g	1,875	1,750	1,675
	価 額	236円	275	280	265
販 売 体	正 肉	257円	375	382	338
	き も, も つ	45	48	64	52
	が ら	15	10	10	12
	小 計	317	433	456	402
マ ー ジ ン 体	1 羽 当 り	81	158	176	137
	1 kg 当 り	58	84	101	82

註 これは店頭小売であり、料理店、食堂などの大口消費に対しては値引きされる。

羽について仕入総額と販売総額とからマージンを算出すると、正確ではないが、1羽当り約95円になる。次にブロイラーの小売マージンを生体仕入れの鶏肉商（I）と屠体仕入れの鶏肉商（II）について、「あし」「正肉」までの解体によるものをみたのが第16表である。

第16表 ブロイラー小売マージン

			I	II
仕 入 体	生	1 kg 当り 単価	190円	—
		一 重 量 羽 当 り 価 額	1,125g	—
	丸 屠 体	1 kg 当り 単価	—	230円
一 重 量 羽 当 り 価 額			1,250kg	
—		288円		
販 売 体	解 体	あ し	137円	157円
		正 肉	135	168
		き も, も つ	18	32
		が ら	5	5
小 計		295	362	
マ ー ジ ン 体	生	1 羽 当 り	81	—
		1 kg 当 り	72	—
	丸 屠 体	1 羽 当 り	—	74
		1 kg 当 り	—	59

この場合も鶏肉商による価額関係の違いがあるとおもうが、それを一応無視すると、生体→解体のマージンは1羽当り81円、1kg当り72円となり、丸屠体→解体は1羽74円、1kg59円となっている。

したがってもしこの表における価額関係を基礎にして計算すると、生体→丸屠体の加工マージンはその間の目減率10%とみて、生体1kg当り  $(230円 \times 0.9) - 190円 = 17円$  になるが、しかし鶏肉商の取得する加工マージン額は必ずしも商品化の形態に比例するものではない。いいかえると例えば生体→丸屠体だけで商品化するときはその場合に個々のマージン額が実現されるものである。

しかし加工段階に応じたマージンの算出は鶏肉商の場合複合要因が多く困難なため、主として地場市

場における大口消費者及び鶏肉小売商に対する卸売的な加工を行なっている広島県の某食鶏加工企業について、ブロイラー仕入羽数304羽の丸屠体・中抜（腸抜）及び解体加工マージンをみたのが第17表である。

第17表 ブロイラー加工マージン

			丸屠体加工の場合	中抜加工の場合	解体加工の場合
仕 入	生 体	1 kg当り単価	176円	177	176
		一 当 重 量	1,311 g	1,129	1,253
		羽 り 価 額	231円	200	221
販	丸 屠 体	1 kg当り単価	240円	—	—
		一 当 重 量	1,180 g	—	—
		羽 り 価 額	283円	—	—
売	中 抜	1 kg当り単価	—	281円	—
		一 当 重 量	—	907 g	—
		羽 り 価 額	—	255円	—
マ ー ジ ン	生 体	1 kg当り単価	—	—	—
		一 当 重 量	—	—	—
		羽 り 価 額	—	—	300円
マ ー ジ ン	生 体	1 羽 当 り	52円	55	79
		1 kg 当 り	40円	49	63

註 解体はあし・正肉（てば・ささみ・さぐり）きも・もつ及びがらに分けられる。

これによると生体→丸屠体加工の場合は生体1kg当り40円の、また生体→中抜の場合は生体1kg当り49円のマージンとなる。さらに生体→解体（あし・正肉段階まで）のマージンは1kg当り63円である。すなわち小売商に比べて加工場では生体→丸屠体のマージンを比較的大きくし、それ以後の加工マージンが小さくなっている。

いいかえると食鶏加工企業の加工マージンも、鶏肉小売商支配の配給組織において形成されるマージン構成に合わせる形で自由な調整が行なわれている。したがってこの場合丸屠体加工費1kg当り10～15円（前出）とすると、加工企業の丸屠体加工利潤は40円－（10～15円）＝25～30円となり、加工企業は高い利潤を収得していることが判る。

けれどもこれは地場市場に結ぶ場合の加工マージンであり、もし丸屠体を輸送するときには事情が違ってくる。すなわち、鶏肉卸売価格は大市場も中小市場も大差はないから、大阪市場の鶏肉商に対して丸屠体を送る場合はその輸送費の負担が、主として産地別にしわ寄せられるからである。いいかえるとこの場合も消費地鶏肉商に掌握される流通構造のなかでの価格、あるいはマージンの構成が行なわれるのである。だから産地で屠体加工しても、それによる加工利潤の産地側への分配は余り期待できないといえる。

それにも拘らず殊に系統農協ルートにおいて屠体送りが増加しているのは、直接的には生体輸送による目減損失に関連する。生体の輸送中の目減りは輸送方法・距離・季節・輸送時の気温等によって違いますが、岡山から大阪送りの場合は平均して生体重の10%とされている。すなわち1kg当り186円の生体で約19円が目減りである。これに1kg当り運賃16円、包装費13円を加え計48円が実質的な輸送費となる。

屠体送りの場合は1kg当り3円の氷代が必要だが、目減率3%弱（生体1kg当り186円の丸屠体で約6円）で、これに運賃7円、包装費3円を加え計19円が1kg当りの実質的な輸送費である（第18表）。

尤も屠体の場合は加工費15円（岡山県養鶏加工連の場合）が加わるから、生体輸送との比較は48円対34円であるが、しかし屠体輸送にすれば生体の場合に比べて10%増のブロイラーを、同じ輸送費用で

第18表 生体と屠体輸送との費用比較 — 1kg当り円—

	加工料	氷代	包装費	運賃	手数料	目減率
生体	—	—	13	16	6	10%
丸屠体	15	3	3	7	6	3%

註 岡山県経済連（加工連）より大阪全販送りの場合。

送ることができるから、もし運賃包装費が重量の増減に同じ割合でスライドされるとすれば、それだけ屠体輸送が産地側にとって有利になる。

そこで仮りに生体が屠体化されても大阪市場で同一価格（生体1kg＝丸屠体0.9kg）で取引されるとすると、全販売値生体1kg当り240円の時、岡山県経済連（加工連）は生体出荷の場合は手数料（6円）を差引き、単協に対してkg当り186円しか支払えないが、しかしもしこれを屠体出荷する時は約200円で引取れるという試算ができる。

しかしこの試算は屠体が生体と同じ価格で取引できるという前提での計算であるが、実際には同じ価格で取引されることが非常に困難である。

屠体と生体との全販ルートでの換算は前掲第10表に示してあるが、実際の取引は必ずしもこの規格通りに行なわれていないことは既に明らかにした通りである。しかし一応この規格によって価格関係をみると、屠体規格は大体規格にそれぞれ100gづつを落して合わせてあるが、生体→屠体の目減率10%とみると、屠体にすることにより規格落ちするものができてくる。だがこの問題はこの際大した重要性をもたない。

重要な点は屠体の場合の品質差に基づく値巾が、生体の場合よりさらに広がり、鮮度落ちを理由にして安く取引される可能性が強くなることである。

鮮度保持条件は季節により違い、10～2月は送り屠体でも鮮度は落ちないが、3～9月は落ちるとされ、また当然輸送時間や輸送方法などが影響する。また10～2月はブロイラー需要期に重なり、鶏肉商の側の労働力の不足からも屠体に対する需要が高くなるといわれる。

ブロイラーにおける鮮度が商品価値形成条件として重視されるのは、鮮魚の場合にやや類似したものがあるが、しかしブロイラーにおける鮮度が卸売段階できびしく、小売段階すなわちさばき肉（正肉）において必ずしも価格に反映しない（「送り」と「生き」の区別がない）のは、鮮度を殊更に高く評価し、既成の生体取引に温存される食鶏流通秩序を保守しようとする鶏肉業界の防衛行為ともみられる。

大阪における鶏肉商仲間の指導的立場にある某鶏肉商が「年令の多い鶏肉業者ほど屠体を嫌うが、若い業者の間では次第に屠体取引が歓迎されるようになってきた」と話していたが、鮮度のもつ経済的意味を推測させる言葉である。

だが屠体鮮度が取引価格に影響する限り、京阪神市場への輸送距離・時間・季節等が総合的に考慮されて、産地における屠体化の経済性が判断されなければならない。

屠体と生体との規格別換算については全販事例をさきに示したが、業界においては送り屠体は生体に対し1kg当り10～20円高というのが相場になっている。生体→屠体への加工は目減率約10%であるから、さきの岡山からの輸送例にあてはめても、必ずしも屠体輸送がさきの試算通りに有利とは限らないのである。

かくして消費地鶏肉商における労働力の不足や、屠体輸送の技術的発達、及び産地側の生体輸送の目減による損失の回避（あるいは加工利潤の産地への分配）、ブロイラー取引の公正化への要求等が屠体輸送あるいは屠体取引への誘因を高めつつも、他方において生体取引に温存される前期的商業利潤や、加工マージンにより支えられる小売利潤の高さ、あるいはこれらに関連するブロイラー鮮度の価格への反映などに妨げられて、屠体輸送への円滑な移行がみられないのである。

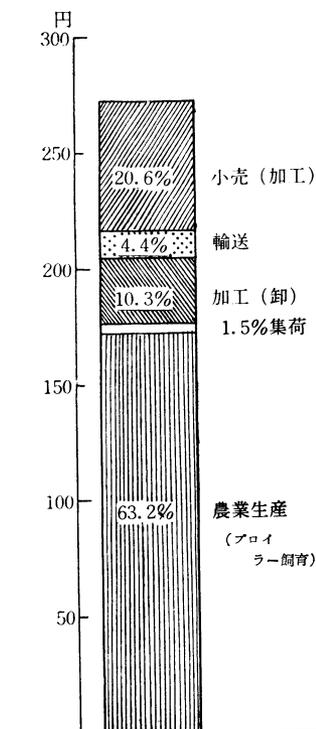
しかし屠体輸送において露呈された食鶏流通の仕組み、あるいは価格形成のあり方は、関西食鶏市場に食鶏流通の新たな展開方向をもたらすに至っている。すなわち市場遠隔地域においては生体輸送の目減率の高さのため、依然として屠体輸送に依存せざるをえないが、地場市場の比較的発達した地域で

は、当初京阪神市場目あてに開拓されたブロイラー加工事業が主として地場市場にその販路を求めるに至っている。すなわち鶏肉業界における労働力の不足や、百貨店・スーパーマーケット・料理店におけるブロイラー需要の増加に応じて、産地のブロイラー加工企業が食鶏流通に温存される高い加工マージンのおすそわけを受けることによって発展し、さらにその加工事業を親めずの加工解体にまで抜げるに至っている。

またブロイラーの生体取引による前近代的な商人資本からの収奪、さらにはブロイラーにおいて急速に普及をみた近代的大資本による契約生産を通しての攻勢に対して、系統農協陣営のいわば巻き返し作戦として採り上げられた屠体取引による全販路線の敷設も、鮮度を楯とする鶏肉業界の強固な抵抗に対しては全く無力であったが、昭和38年7月に全販大阪のブロイラー加工工場の建設という形で、主に近県物を原料とする消費地におけるブロイラー加工事業を開始するに至った。

東京市場においては、ブロイラーは早くから消費地食鶏問屋の丸屠体加工、鶏肉小売商の解体という形でのブロイラー流通における末端の機能分担が行なわれていたのであるが、京阪神市場でこのブロイラーの消費地加工部門の分化への趨勢を、果して鶏肉商の階層分化という形で受け入れるのか、あるいは全く新たな加工企業資本の導入という形で展開されるか今後の課題である。

さらにはブロイラーにおける鮮度というブロイラーの商品価値形成条件が、それがいつまでも今日ある如き鉄則たりうのかどうかの問題も、これからの食鶏流通組織の変化のなかで重要な課題として残される。



第6図 ブロイラー流通費目の流通機能別分割 (屠体が生体とほぼ同様な価格水準を保つ場合の事例)

### ブロイラーの契約取引

ブロイラーの契約取引には各種の内容のものがあるが、大別して④ひな・飼料等の前貸と、生産されたブロイラーの引渡しを条件とするものと、⑨前貸条件を伴わず予め価格・数量に関する双務契約を結び生産を行なうものの2系統がある。また契約に参加する資本の性格も、一系列化しているので分類が困難だが—①水・畜産物加工系の資本である場合と、⑩商社資本系列であるものとの2系列があり、何れの場合も系列下に飼料メーカーをもっている。

これら2系統、2系列の結び付きは関西市場では、当初は④—①、⑧—⑩の形で出発したものが多く、後に④—①形態が後退するとともに、⑧系統が伸びて⑧—①形態が生まれ、さらに商社資本と加工資本との同一系列への契約的統合もみられるようになった。

ことにブロイラーの契約取引に特徴的なのは、農業者—鶏肉商を結ぶブロイラーの流通各過程に段階的な取引契約が締結されるようになったこと、したがってまた農業者の契約する相手方資本の形が、必ずしも大資本ではなくて規模の小さい加工企業や食鶏商人資本 (家畜小作的契約の再生産のもの及び小作関係のない形のもの) である場合もあり、さらに系統農協ルートに依存する食鶏業者との契約取引が生れていることである。

#### I. 前貸による契約取引

関西市場においてひな及び飼料の前貸による契約取引を行なう事例として、代表的なものは大洋漁業

資本によるものであった。大洋漁業は各地の㊸飼料代理店を中心としてプロイラー生産組合を育成し、組合で生産及び加工処理したプロイラーを大洋漁業またはその系列に、組合の責任で出荷することを原則として組合との間取引の契約を結んだ。

素びなについては大洋資本は直接には関与せず、また生産組合の加工施設もできるだけ組合の負担として組合の自主的な運営に依存する基本方針であったが、とりあえず融資及び処理施設の貸与という形式をとっていた。飼料代金はもちろんプロイラーとの清算払い方式であった。

尤も大洋系の契約取引の体制も全国一律ではなく、ことに関東地区では集荷体制が整わないために、生体のまま東京の食鳥問屋鳥市商店に販売したが、関西地区では例えば岡山県津山市のプロイラー生産組合における如く、加工施設に対して60万円の融資を行なっている。

また岡山市では大洋漁業KK下関支所の営業部長が社長となり、山陽食鶏加工KKを設立したが、資本金500万円のうち250万円が大洋出資であった。山陽食鶏加工KKの場合はその他に、大洋漁業よりの融資及び売掛金名義の事実上の無利子融資が約800万円あったが、この場合でも大洋漁業は引取ったプロイラーを山陽食鶏加工KKに委託加工させるという形式をとっており、プロイラー加工部門はできるだけ産地の資本により育成する方針であった。

山陽食鶏加工KKは岡山市と広島県福山市に加工工場をもつが、専務取締役（大洋漁業退職者）が岡山工場に、常務取締役（㊸飼料特約店主）が福山工場に勤務し、プロイラーの取引契約は㊸飼料特約店とプロイラー生産組合員との間で締結している。

すなわちこの場合前貸を行なうものは直接的には㊸飼料特約店であり、大洋は生産されたプロイラーを引取り、その代金を㊸飼料特約店を通じて農業者に支払うが、その際飼料前貸分の清算が行なわれるという仕組みである。しかし農業者からの実際のプロイラー出荷は山陽食鶏加工KKに対して行なわれ、また加工場は大洋から委託加工料を受けて大洋の指定する販路に屠体出荷するものである。

かくの如く、大洋漁業のプロイラー契約取引といわれても、実際には大洋漁業は飼料特約店を通じて㊸飼料の売手及び肥育されたプロイラーの買手になるだけであり、契約取引そのものへの直接的な関与はできるだけこれを避けようとしている。したがってまた契約不履行に基づく資本の側の負担も、直接には㊸飼料特約店と地元加工企業とが負わなければならない。

㊸飼料の販売ルートは大洋漁業→㊸代理店→同特約店→農業者であり、特約店の代理店に対する支払いは着荷後60日であるが、農業者の特約店に対する飼料代の清算はプロイラー飼育期間の70～90日となり、特約店は決済期のズレ分の金利を負担しなければならない。

尤もプロイラーは飼育開始時に飼育全期間の飼料を必要とせず、逐次的に前貸する形をとるから、実際には飼料代全額の金利負担ではないが、特約店は通常さらに素びな代金を前貸する。

福山市の場合は特約店Nが岡山市のひな業者から素びなを一括購入し（代金を支払い）、これを1羽1円の手数料を取って農業者に前貸しているが、契約取引の規模が拡大するにつれて特約店の資金負担が大きくなる。したがって前貸による資金負担と危険負担が特約店に加重されるとき、特約店は飼料販路の拡大によるマージンの増加という正常な商業利潤だけで満足せず、金利の負担を農業者の側にし寄せを計ることはむしろ当然であろう。

戦前に一般的であった 繭・ビール麦・牛乳などの工業原料農産物のいわゆる特約取引制度においては、製糸資本金・ビール資本金・乳業資本金などが農業者に対して直接に蚕種・肥料・飼料・乳牛導入資金などの現物・現金を前貸し、多くは技術指導・奨励金・補助金なども与えて、生産された農産物を独占的に買取る契約を結ぶものであり、この間に商業資本の直接的な介入はないのが普通であった。そして古典的な表現に従えばこれら近代的な工業資本が前貸部分を通じ、あるいは取引の独占を通じて、前期的な商業高利貸資本として機能するところに特約生産のもつ本質的な問題点がかくされているとされる。

だからそういう視点に立って前貸を伴うプロイラー契約取引を分析するとすれば、具体的には前貸の飼料価格（及び素びな価格）と生産物としてのプロイラーの引取価格との相互関係を明確にすることが

この問題のいわば核心でなければならぬだろう。

一般的にいえば前貸の飼料は高く売られているとされる。

このことはわが国ばかりでなく米国インディアナ州における二つのブローラー地域についての実証的研究<sup>1)</sup>でも同様である。すなわちインディアナ州における統合(契約)されていない地域Aと飼料商により統合されている地域Bとを比較すると、ブローラーの販売価格ではB地域の農業者受取価額は通常A地域よりわずかに低い。但しAはBより大都市市場に近いから実質価格の高低の判断は困難である。飼料価格についての両地域の相違は顕著で、B地域は1トン当りA地域より8.25ドルも高い。B地域の飼料価格は飼料+金融+経営上の助言+販売機能とみられるが、それらを考慮してもA地域より高いようにおもわれるという。

このインディアナ州における契約取引も、わが国における大洋漁業系の場合も、何れも近代的な大資本直接の契約ではなくて、何れも飼料業者による契約取引であり、系列化する場合は系列上層の大資本が飼料業者に融資するか、あるいはブローラーを引取る形でいわゆる統合(Integration)の形態をとっている。

しかも大洋漁業の場合はブローラーの引取価格に対して価格保証制を採っているが、飼料代との清算払制だからブローラーの引取価格の高低は実質的には飼料代の高低に依存し、この間において前近代的取引が強制されたとしても、系列の上層資本は関知しない形式である。

また実際に、今日までのブローラー契約取引の展開のなかでは、大資本が前貸によって高利貸資本として機能したり、ブローラーの独占的な買取りを通じて前期的な商業利潤を収奪したりしている事実は殆んどみられないといつてよいのではないかとおもう。

例えば関東地区における三井物産系の契約取引においても、三井物産はその提携会社である日本配合飼料KKの総代理店という形で日配飼料販売組織を通じて飼料を、また系列会社の東京家禽KKを通じてひなを前貸し、引取ったブローラーの販売に対して全くマージンを取らず、専ら飼料の販路の拡充に契約取引を活用しているといわれている<sup>2)</sup>。このことはまた関西におけるブローラー契約取引に介在する上層資本の一般的傾向でもある。これらをブローラー市場独占過程で過渡的にみられる大資本のいわばデスチューアとも考えられるが、ともあれ現況としてはそうである。

さて大洋漁業資本による契約取引の実情が前記の如くであるから、飼料特約店は前貸飼料をできるだけ高く売ろうとする。けれどもブローラー飼料がすべて契約を通して売られているため、それがどれだけ高いかを実証しえない。また清算制であるから、ブローラーの引取価格との相関においてみなければならぬ。

福山市には大洋漁業系の山陽食鶏加工KKの他に広島県経済連のブローラー加工場があるが、昭和36年10月の両者のブローラーの買取保証価格(条件)を比較すると(第19表)、経済連価格は何れも下限価格が山陽食鶏よりも低いから、ブローラーの相場が山陽食鶏価格より下落した場合は山陽食鶏の買取価格が高いし、逆に相場が上昇した時期は経済連価格が高いことになる。

だから何れの買取価格が高いかは長期的にみなければならぬが、保証価格自体が逐次改訂されることと、実際のブローラーの重量及び価格算出法が両者によって違うので実証が難かしい。しかし山陽食鶏KKの場合は相場が保証価格を上廻った時は飼料価格を上げ、相場が下った時は飼料価格を下げるという2重操作により採算をする傾向が強いようである。

このような地元業者のブローラー取引をめぐる

第19表 ブローラー規格別買入価格保証額  
— 1 kg当り円—

規 格	山陽食鶏KK	広島経済連
1.5kg以上	186円	170~240円
1.3	173	160~230
1.1	160	150~220
0.9	147	140~210
0.7	—	130~200
以下	117	—

註 (1) 何れも昭和36年10月現在。山陽食鶏分は8月15日以前は各規格ともに3円高であった。  
(2) 経済連分は最高価格を越えた時はその半額を積立てておき、最低価格に達しないとき加算する。

る採算のからくりに対して、農業者は必ずしも不信感だけを抱くとは限らず、取引の融通性を見取って、農業者の立場での有利な取引を期待するのである。さらに良質なブロイラー生産のためには良質な飼料とひなを提供しなければならないという因果関係におかれるために、飼料及びひなとブロイラーとのバーター制に農業者は一応安心しておられるわけである。

けれども今日は飼料及びひなの前貸だけで農業者の取引を独占することは一般的にいて非常に困難である。その理由としては次の如きものがあげられる。

(1) 現在ブロイラー生産に対しては、資本系列の契約生産に対抗的に、農協系統の融資制度が発達しており、例えば福山市川口農協ではブロイラー飼育規模1羽につき200円の限度で融資制がとられ、日歩1銭8厘の利子で出荷時に清算されるが、さらに飼料代についても採卵用飼料に比べて約半分の手数料(20kg袋5円)でまかなっている。また徳島県石井町高川原農協では飼料代1カ月無利子(但し現金買の場合1袋5円引であるから事実上1袋5円の利子となる)で、その後日歩3銭で貸越を認めている。

このようにブロイラー産地では農協系統の融資措置がとられており、それが表面上無利子を条件とする資本系統の前貸制度に比べて掌握力は弱いにしても、資本系統のブロイラー生産支配を妨げている。

だから、ことに複数の出荷経路をもつ消費地市場に近いブロイラー産地では、たとえ資本の側が前貸により契約事項を固めようとしても、農業者はブロイラー相場の変動により契約取引が不利益であることを知ると、一方的に契約を破棄する場合が多いのである。

(2) ブロイラー飼育の収益性を決定する経営経済的条件には各種のものが挙げられるが、技術的にみれば良質の飼料と優良な素びなの導入により、飼料効率の高い生産を行なうことが最も重要である。

現在ブロイラー素びなとして用いられているのは、採卵用一代雑種及び兼用種の抜おすと、いわゆるブロイラー専用種であるが、抜おすは専用種に比べて飼料要求率が高く肉質も劣っている。しかし抜おすはその価格が専用種に比べて低いことと8~9週令までの発育が比較的早いので、体重900~1,000gを目標とする生産には今日も広く用いられている。

専用種についてはこの数年来改良が進められており、各種の系統が作出されているが、飼料要求率その他の経済性の僅かな相違がブロイラー飼育の収益を左右する重要な条件となるために、優良種の素びなに対して需要が集中し、これまで常に供給不足の状態であった。

契約取引における素びなの導入については、例えば前記三井物産系列における東京家禽有限会社の如く、系列がひなの前貸を行なう形のものもあるが<sup>3)</sup>、しかし一般的にいて、これまでのわが国におけるブロイラー用鶏の育種は、民間のいわば職人的な種鶏家達によって達成されてきたものであり、彼等は資本の系列に参加せず種鶏を独占し、それ故にひな市場における独占的利潤を確保できている。

例えば関西市場では、ブロイラー専用種としては岡山県福田種鶏場の福田ラインと称するものが著名であるが、従来福田ラインはその供給が必要に応じえず、関西における他の種鶏場のものより1羽当たり数円高い価格で取引されてきた。

尤も最近各地の私立及び公立種鶏場で各種のブロイラー専用種が作出されて、福田ラインの独占的価格の形成も困難になってきているし、また今後種鶏育種及びひな生産が大資本支配の体制のなかに統合されるとすれば、自ら別の展望が必要となるとおもわれるが、これまでは高い育種技術が大資本支配の体制のなかに編成されえないで、農業者の要望する優良ひなを前貸制に直結できなかった点に、前貸を拠点とする契約取引の脆弱性があった。

(3) 一般的にいて、かつては肉製品加工という畜産物流通上のプロセスが単に食肉の貯蔵性を高め、需給調節を計るという経済的役割を果していたにすぎず、加工による付加価値が一般的な市場性をもつに至らなかったために、主として中小企業の分野に委ねられていた。ところが戦後における食糧消費構造の変化によって肉製品企業も次第に大企業化しつつあり、あるいは水産資本等のこの分野への進出を促すに至り、いわゆる大手の加工資本による寡占経済の様相を呈するに至っている。

したがってこれら資本相互の競争は、価格競争というよりは広告・宣伝による販売競争であり、トレードマークによって消費者を獲得しようとする。しかしブロイラーの場合は他の畜肉と同様に、加工過

程が屠殺・解体に留り、大資本系列の製品も鶏肉小売業者の製品も、全く同じ姿で市場に流通し、トレードマークは付かないのである。

したがってこの分野における資本支配は、加工部門の機械化とその規模の拡大によって生産費を下げ、価格競争だけで消費市場を支配するか、配給組織を資本の立場で従属させる他はないとおもうが、①元来ブローラー加工は労働集約的であり生産性の向上し難い部門であるに加えて、大資本に系列化されるに伴い労賃ベースが上昇する傾向にあること及びブローラーの産地形成がおくれ、加工規模に経済的な原料の大量集荷が困難であること、②ブローラーの加工は従来小売部門が家族労作的に担当しているものが多く、また消費の規模に適応的なブローラーの鮮度保持条件が小規模散在的な小売組織によって充足されているために、屠体での流通を前提とする資本系列の支配体制が確立し難い。

尤も前述したように従来小売部門で担当する加工過程が、一部独立して企業化される傾向もあらわれており、この部面での資本支配が容易になりつつあるかにおもわれるが、それには食鶏流通組織の広汎な変革が前提とならなければならない。

この第3番目の理由は必ずしも前貸を伴う契約取引に個有な問題ではなくて、契約取引一般のなかで加工部門の掌握を通じてのブローラー市場支配の困難性を挙げたものであるが、しかし何れにしてもブローラー流通における契約取引の経済的課題を前貸部分の有無だけにしぼり、前貸を通じてブローラー生産を支配し取引を独占できると考えることは現状としては無理である。

前述した山陽地域における大洋漁業資本による契約取引も、前貸によってはブローラー生産を支配しえず、農業者の契約不履行を主なる理由としてその後大きく後退した。

尤も山陽地域におけるブローラー契約取引の後退は、地域的特性に原因するブローラー生産の不安定性と産地育成の未成熟によることも大きく、さらに広島市・岡山市等の地元消費市場が発展しており、加えて京阪神市場に比較的近いために、必ずしも大資本に依存する市場開拓の必要性に乏しかったことも後退理由として挙げられる。

山陽地域で最大の規模で開始された前記山陽食鶏加工KKも昭和37年12月1日に半額減資され、福山工場は分離独立して山陽食鶏KKとして新会社となったが、新会社は山陽食鶏加工KKに対する大洋漁業の出資額250万の半額125万円を大洋漁業の融資（金利日歩2銭5厘）として残し、また前記大洋漁業の売掛金名義の事実上の無利子融資のうち、約400万円を大洋漁業に対する買掛金として棚上げしている。だから、地元業者と農業者との契約取引のいわば後楯として、契約そのものには直接介入することのできるだけ避けていた大洋漁業も、それなりに事実上の損失をうけてはいるが、契約取引の失敗の最大の被害者は、契約に参加した⑬特約店であり、岡山市の場合倒産し、福山市の場合は契約の規模が小さかっただけに農業者の契約不履行により生じた欠損金数十万円を負担したに留った。

註 1) R.L. KOHLS, & J.W. WILEY., 1955. Aspects of Multiple Owner Integrations in the Broiler Industry. *Journal of Farm Economics*, 37: 81-89.

2) 小林茂, 1961, 戦後農業における前期的商業資本の展開 —最近のブローラー流通構造に関する研究— 農村研究, No 15: 142-159.

3) 東京家禽KKの場合もひなの販売を契約取引に限定しているわけではない。

## II. 一般的契約取引

飼料・素びなを前貸し、生産されたブローラーを前貸資本の側に引渡す契約を結ぶ場合も、ブローラーの引渡価格については予め一定の契約価格を設けるのが普通であるが、前貸を伴わない契約取引はすべてブローラーの価格及び数量に関する契約であり、大資本系列のみならず系統農協の取引あるいは直引の場合にも広く普及している。

価格契約だけでも、他に取引のルートをもたない農業者なり地域では、生産したブローラーの一切を契約ルートに引渡す他はないが、しかし一般に価格契約だけでは取引の安定性に欠けるので、価格契約は数量契約を伴って完全な契約取引になる。

例えば前掲第19表に示した経済連による価格保証は単協に対するブロイラーの買入（委託）価格の保証であって、この場合は単協との間に数量の契約を結んでいるわけではないが、系統農協の統制力が強ければ、素びなはすべて農協を通じて導入され、生産したブロイラーは系統に委託されるであろう。

あるいは徳島県小松島ブロイラー養鶏農協（特殊農協）におけるが如く、農協運営の主導権がN産業KKに握られており、組合と神戸の鶏肉商Tとの間に価格契約（口答）が結ばただけで、組合員（48名）の生産したブロイラーがすべて（S. 36年に115,000羽）Tに屠体出荷されているが、これらいわば統制力や信用に基づく価格契約だけでは一般の契約取引は不安定であり、文書化した数量契約が増加している。

1. 系統農協の契約取引 全販大阪支所を結ぶ系統出荷のうち、最も代表的な契約取引は鳥取県においてみられる。鳥取県では県外出荷のブロイラーの約14%（S. 36年）が系統農協ルートに依存するが、この場合鳥取県経済連が主導性をもち、県内の産地単協及び農家との3者間で委託販売契約を締結する。契約書の文面は次の如くである。

#### 食 鶏 委 託 販 売 契 約 書

鳥取県経済農業協同組合連合会（以下甲という）と〇〇農業協同組合（以下乙という）及び組合内の生産者〇〇（以下丙という）との間に食鶏飼育の計画生産を行ない委託加工販売を推進し流通並びに価格安定と生産の合理化を図るため下記の通り契約するものとする。

#### 記

- 第1条 契約数量 月間 羽  
但し契約羽数は年間を通じ毎月羽数とする。
- 第2条 甲は前条の契約羽数の委託販売価格を若雛（屠体）胚当り220円を最低保証する。
- 第3条 第1条の契約羽数の増減は15%を許容限度とする。
- 第4条 丙及び乙は不可抗力の事故に起因するの他第1条に定めた契約数量の出荷に不履行を生じた場合は甲は丙又は乙に対し第2条に基づく責任を解除する。
- 第5条 甲、乙、丙はそれぞれその責に帰する事由により本条項に違反したときは之によって生じた損害の一切を負担する。
- 第6条 その他必要事項の詳細は別紙覚書による。
- 第7条 本契約書の有効期限は昭和38年4月1日より昭和39年3月31日までとする。
- 第8条 本契約の証として本書3通を作成し甲、乙、丙各1通宛保有する。

昭 和 38 年 月 日

甲 鳥取市東品治町19の5  
鳥取県経済農業協同組合連合会  
会 長 三 橋 誠 ㊟

乙 ○ ○ ㊟

丙 ○ ○ ㊟

この契約書とともに「食鶏委託加工、販売に伴う覚書」が3者間で交換され、規格による価格の差、契約不履行による損害の支払方法などの詳細が決められるが、契約は1年毎に更新される。

鳥取県経済連は全販との間で上記契約内容に関連する契約を結び、さらに全販は京阪神の食鶏業者との間で契約を結ぶものであるから、結局契約書に挙げられたkg当り220円の価格を保証するものは食鶏業者ということになる。いいかえると産地の農業者と消費地の食鶏業者との間の契約取引を系統農協が

仲介し保証するのが農協系統の契約取引である。

この場合農業者は販売価格に対して単協1%、経済連1%、全販1%、計3%の手数料を支払わねばならないから、この手数料を節約するために、あるいは他の理由で別のルートの契約取引を選択するものも多いが、しかし何れの場合でも消費地市場に遠いために、農業者単独に京阪神業者と直接に契約取引を行なう事例はない。

また食鶏農協（特殊農協）・食鶏組合（任意組合）と京阪神の食鶏業者との直接の契約取引も、契約不履行・代金決済の不円滑等の理由で減少し、系統農協以外のものも地元業者を通じての大手商社との契約取引が増加している。

**2. 系列資本による契約取引** 鳥取県でのブローラー取引に、契約取引という形で介入している企業資本は、系列化したものとしては三井物産・伊藤忠商事があり、県外出荷分の過半数を占めるが、その他地元の加工業者が農業者と自主的に契約取引を行ない京阪神業者に販売するものもある。

注目すべきはかかる商社系資本のブローラー契約取引においても、さきの前貸資本におけると同様に、ブローラー加工企業への介入はできるだけ避けて、地元飼料業者を通ずる系列の飼料メーカー製品の販路の拡充に契約取引の主目的をおいていることである。

例えば米子市のT食鶏KKの場合、農業者90名（S. 37年5月現在）でT食鶏組合を結成しているが、取引契約は農業者個々がT食鶏との間で締結している。

契約の内容は系統農協の場合とほぼ同様で羽数・価格の年間取引を契約するが、価格は規格毎に明示している。規格は生体で1.8kg以上若おす、～1.5大びな、～1.3中びな、～0.9小びなの4重量規格別があり、また価格も5・6・7月（低値）、2・3・4・8・9・10月（中値）、11・12・1月（高値）、と3季節区分があり相場変動に順応している。

契約条項にはないが、素びなの斡旋はT食鶏が行ない30～40日で決済しており、飼料は地元飼料業者SがT食鶏KKの役員を兼ね、この業者が一括して伊藤忠系飼料メーカーの製品（「味えさ」その他）を組合員に販売するが決済は通常60日である。すなわち飼料代も素びな代金も前貸とほとんど変わらない支払期限であるが、あくまでブローラー代金とは別個に決済されているのが前貸の場合と違う点である。

しかも契約条項には特に組合員の使用する飼料の指定はなく、事実上伊藤忠系列の製品を使用するものであり、特約的取引関係に基づき契約取引が運営されている。

T食鶏KKは組合員より買取ったブローラーを加工（屠殺）し、伊藤忠商事に契約出荷し、さらに伊藤忠商事は阪神の食鶏業者に契約する形であるが、実際にはブローラーはT食鶏KKより食鶏業者に直送され、代金は伊藤忠がT食鶏に支払っている。T食鶏と阪神食鶏業者との直接取引によって生じ易い取引の不確実性を肩代りし、あるいは保証するものであるが、手数料としては取引金額の1%を徴収するにすぎない。

かくして商社系資本によるブローラー契約取引も飼料販路の拡大にその目的がおかれており、ブローラーの契約取引はブローラー産地育成のための手段にすぎないようにみられる。そしてこの際見逃してはならないのは、農業者と消費地鶏肉業者を結ぶ段階的な契約取引において、ブローラー市場の不安定性に原因する危険の負担者は結局農業者と消費地鶏肉業者の双方及び地元加工企業であり、商社資本は単に取引の仲介者の立場に立っているにすぎないことである。

すなわちブローラーの契約取引において一定の数量と価格で農業者はブローラーを販売する義務を負い、鶏肉業者は同様に買う義務を負う。また加工企業はその間にあって加工部門を担当し、売買双方の義務を負わなければならない。商社資本も同様に売買契約を双方の当事者に対して締結するが、その実質的な契約履行の義務はあくまで第2次的なものであり、しかも加工業者あるいは鶏肉業者の倒産という事実がない限り、ブローラー相場の変動に対する直接的な危険負担を負うものではない。いいかえると、さきの大洋漁業資本の契約取引よりも、もっと巧妙にブローラー契約取引を利用して飼料販路を確保しているといえるのである。

大洋漁業の場合もできるだけ産地の資本を育成して加工部門を担当させる方針であったことは前に述べたが、しかし山陽食鶏加工KKにみられるように大洋漁業資本自らの投融資によりこれを育成しようとしたし、さらに神奈川県厚木に計画された大洋資本（中部産業）による畜産総合研究所の設立趣意書によると、「全国27カ所に散在する冷蔵庫を活用するとともに、㊸プラント組織による販売網を通じ全国ネットを動員し、消費流通を組織化することは容易なことである」として、1日処理能力1万羽のプロイラーおよび副産物の処理加工場の建設を計画していた事実をみても、プロイラー加工部門に対する資本の立場が、商社資本の場合とは自ら違ったものがあつたことが判る。

だが何れにしても、今日までのプロイラー契約取引において大資本が他の原料農産物の契約取引にみられるように原料農産物の取引独占という形で展開しないで、原料農産物（プロイラー）の販売斡旋乃至その保証を行なうことに留まっているのは、それがプロイラー市場の未成熟段階に対応する資本のいわば足らしとみるべきか、あるいはプロイラー産業における契約的統合形態として最も合理的なものであるのかどうかについては、今後におけるプロイラー市場の発展のなかで検証されるべき問題である。

## 結 び

東京市場においてはプロイラーの加工は当初から食鶏問屋が担当し、これを鶏肉小売商に配給するという形での個有の消費地流通組織が発達したが、京阪神では鶏肉商における卸小売未分化のなかでプロイラー加工部門が独立せず、加工部門が鶏肉小売商に温存されている。

加工部門の独立はむしろプロイラー産地に育成され、プロイラー生体輸送による目減率の高さを屠体輸送により解消しようとしているが、しかし他方において鶏肉鮮度のもつ商品価値形成条件のきびしさに制約されて産地加工も伸び悩んでいる。

しかし他方においてプロイラー消費の拡大と鶏肉商における労働不足に対応して、加工部門の独立とその生産性の向上が要望されて、本来屠体輸送を目的に成立したプロイラー産地における加工企業が、地場市場を販路とする加工部門として変質し、プロイラーにおける加工と小売の分化が、かえって地方中小都市において先行するに至った。

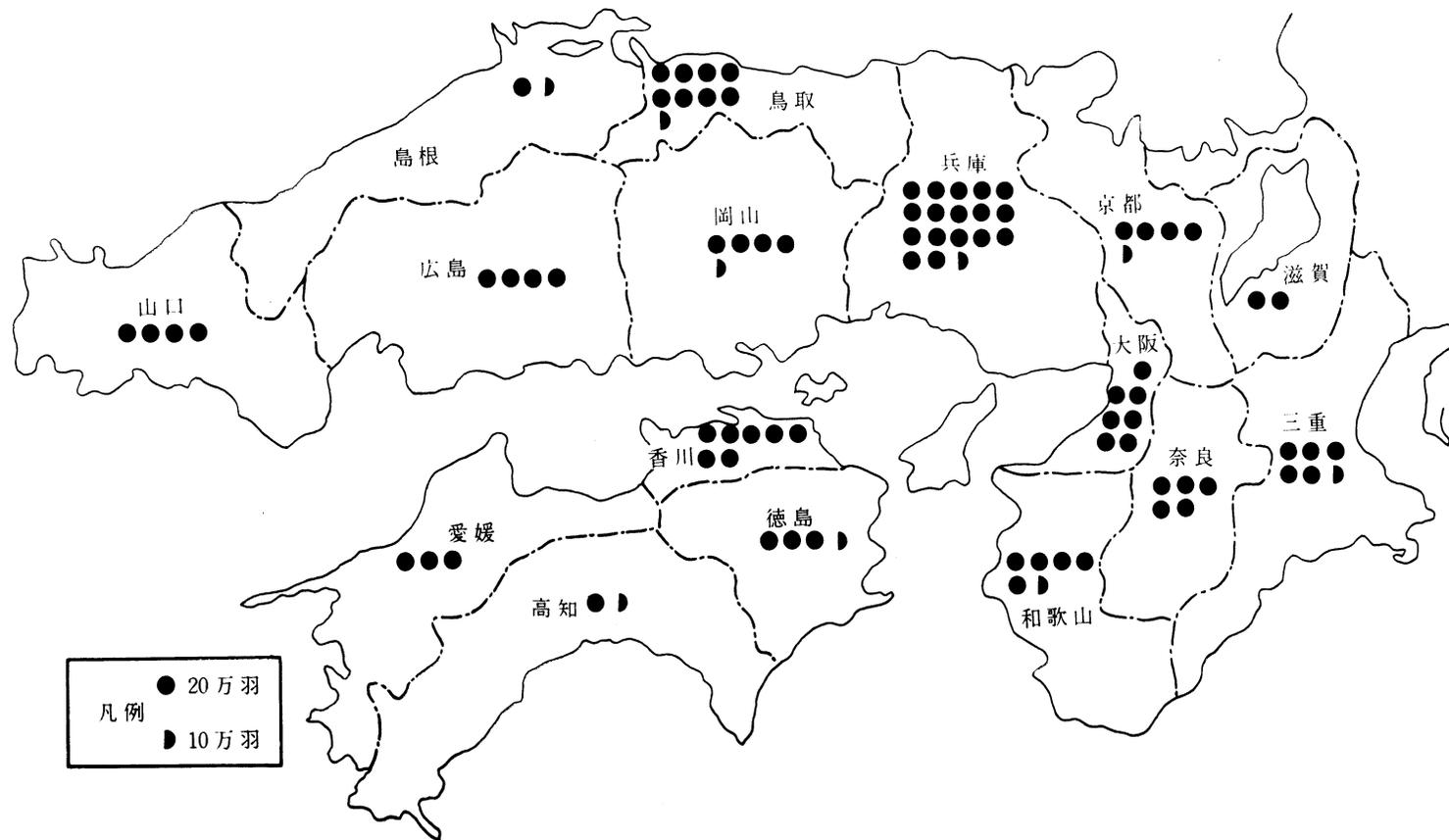
尤もこの間の経緯は京阪神市場との遠近及び地方市場の発達の程度によって異り、例えば鳥取県の如き京阪神市場に遠い産地では加工は丸屠体にほぼ統一されて輸送プロイラー生産が発達しているが、広島県のように京阪神市場に稍々遠くしかも地方市場がかなり発達する場合は、当初輸送用丸屠体加工を目的に設立されたプロイラー加工企業が、丸屠体から正肉加工までを包括的に行ない専ら地方市場対象の食鶏加工部門として独立している。

岡山県も広島県とほぼ同様であるが、しかし京阪神市場への依存度は広島県より高く、さらに香川・徳島県は一層京阪神への依存度が高い。

このような市場依存度の量・質の相違によりプロイラー流通の地域的な性格をいくつかの類型に区分することができる。これは全国的分布地図によればもっと明瞭であるが、いま近畿・中国・四国すなわち関西市場圏においてプロイラー生産分布図を示すと第7図のようになる。

第7図のうち山口県は北九州市場圏、また三重県は中京市場圏への吸引力が高いものとみて一応除外すると、近畿は滋賀を除いてプロイラー生産の多い地域であり、またこの地域は京阪神への生体輸送による鮮度の高いプロイラー供給（直引）地域でもある。あるいは逆な表現をすれば、この地域では生体輸送の経済的可能地区にプロイラー生産の密度が高いともいえる。

京阪神市場に最も遠い地域すなわち島根・高知県などはプロイラー生産がおくれているが、この地域は地域市場も発達せず輸送型のプロイラー生産も経済性が乏しい。また鳥取県は屠体輸送によっては鮮度が落ちるが、生体輸送による減耗度が高く屠体輸送を経済的とする地域であり、また市場に遠いため直引が少なく、商社あるいは系統農協ルートによる契約取引の盛んな地域でもある。さらに農業一般



第7図 ブロイラーの餌付羽数分布図 —近畿・中国・四国地方— (S. 37年度)

(註) 農林省統計調査部「昭和37年度ひな発生羽数調査結果」による

の後進性がブロイラーの相対的な経済比重を高くしている。

次に京阪神市場に対して立地的に中間地域であるその他の地域も、同様に屠体輸送型のブロイラー産地であるが、また直引圏内にあるから、系統農協ルートのものを除いては大資本の介入する契約取引は余り行なわれていない。このうち広島県は中小消費都市が発達し、前述したように局地的ではあるが地場市場対象の加工部門の分化がみられる。

このような京阪神市場を中心としたブロイラー産地の分布とそのなかに形成される流通の様相を概観すると、ブロイラー流通における今後の発展と変化は次のように予測される。

(1) 京阪神市場においても近い将来において鶏肉小売組織のなかから加工部門が分化し、独立した企業としての成長が予測される。

尤もこのことはブロイラー流通組織全体の規模とその性格の変化に関連する。すなわちスーパーマーケット・百貨店等におけるブロイラー小売は解体加工された形での仕入れを必要とし、この場合当然加工部門の小売組織よりの分化が要求される。またレストラン・ホテル等に対する商品化形態も丸屠体あるいは中抜のものが多い。しかし一般の鶏肉小売商よりの加工の分化は、屠体加工（屠殺）だけの分化であり、したがって屠体加工が鶏肉商から分化してもなお解体加工（マージン）が鶏肉商に温存される。

屠体加工の分化に伴ってブロイラー流通全体のマージン総額に変化がないものとすれば、屠体加工マージンは鶏肉商マージンから引上げられて屠体加工企業に配分される。もし加工企業における加工生産性の向上を考慮すれば流通マージン総額はむしろ引下げられると考えてもよい。

しかし鶏肉商はこれまで小売マージンに包括的に形成されていた屠殺マージンを手放すことをしないで、解体マージンをそれだけふやしてマージンの低減に抵抗するに違いない。この場合はブロイラー流通マージンは総額として、屠殺マージン分だけ増加するものとみなければならぬ。

屠体加工部門の分化とその生産性の向上がブロイラー流通費総額の低減に結び付くためには、小売規模の拡大による他はないであろう。いいかえると小売規模の拡大とその相互の販売競争を前提とすれば、屠体加工の分化が流通マージンの低減要因となりうるのである。

しかし実際問題としてブロイラー流通組織なり流通費の変化を一元的な要因だけに求めることはできない。京阪神市場においてブロイラー配給組織は、屠体加工の分化とそれに伴う卸小売の分化への指向を漸次高めつつも、他方において鶏肉商の階層分化過程のなかで、零細小売規模のままで加工マージン全体を温存しようとする鶏肉商も依然として残るに違いないのである。

(2) 現在の京阪神市場を中心としてブロイラー流通は、市場近接地域の生体輸送、遠隔地の屠体輸送という形での統一があり、これは今後も変わらないとおもわれる。しかし現在の屠体輸送地域である山陽及び四国西部地域では、労働力市場や他の商業的農業の発達が、ブロイラー生産の経済性にとって競合的に働くと同時に、ブロイラー鮮度のもつ市場価値条件が変わらない限り、屠体輸送は必ずしも経済的でなくなり、むしろ地域市場を対象とするブロイラー生産に統一され、ブロイラーについては京阪神市場圏から脱落する傾向が強くなるものとおもわれる。

本稿における図表の整理には畜産経済学研究室杉山和男氏の助力を得ることが多かった。後記して厚く感謝の意を表する。

## SUMMARY

(1) In this paper, the following subjects of the problem on broiler marketing in the Kansai districts are analyzed: (a) general characteristics on the broiler market, (b) the quotation for broilers in Ōsaka, (c) marketing routes, costs or margins on living birds and processed ones, (d) regional differences of economical situation to process birds, and (e) the peculiar quasi-integration in the broiler industry.

(2) Broiler marketing has developed centering around Ōsaka where about 20 thousand birds per diem are transacted. The broiler-producing districts marketing to Ōsaka are distributed widely but dottily in Kansai: Kinki, Chūgoku and Shikoku, but the types or manners of marketing the birds

differ with the districts. These can be classified into 4 large groups: (a) direct marketing between chicken-dealers in Ōsaka and broiler growers, dealers or processors in the producing districts, (b) marketing through the intermediation of a wholesale dealer in Ōsaka, (c) marketing on the standing arrangements with particular processors, feed-dealers and chicken-dealers, and (d) marketing through the Federation of Agricultural Cooperative Unions. The case of (c) or (d) has been extending in the remote districts from Ōsaka and also is limited in marketing of processed birds.

(3) It is estimated that nearly 80 % of all birds are marketed as living birds among the chicken-dealers, because the freshness of chicken is esteemed as a condition to form the commodity value of birds and also the marketing margins received by chicken-dealers are usually composed of the margin to process the birds. Nevertheless, from the distant districts the processed birds must be consigned to Ōsaka, because of heavy losses in weight of living birds under transportation.

(4) The active expansion of demand for broilers has been altering the situation of marketing in the Kansai districts; there has been seen the commercialization of slaughter process of broilers by specializing it from the chicken-retail process, and with this as a motive, chicken-dealers in Ōsaka are faced with a conflict of interests to deal in processed birds.

Namely, on the one hand they have to approve of the necessity to deal in processed birds for the demand of the department stores, super-markets, restaurants or hotels and also for the labour famine at chicken shops, on the other hand they would be afraid of the reduction of retail margins which is corresponding to the slaughter margin.

In a very real sense, then, at the case of purchasing the slaughtered birds the chicken-dealers retail them leaving a fair profit as much as when dealing in the living birds, by watering the total marketing margins.

But on the assumption that the mutual competition of chicken-retailers would become keen for the expanding demand of broilers in future, watered profits enjoyed by the chicken-dealers would not be permitted economically, and there would not be anything for them to sell more broilers by decreasing the margin per bird.

(5) Several plants to process the birds were established in the producing districts in Kansai, originally to market them to Ōsaka, but in the areas where local market for broilers has been cultivated, the processors begin to find their market at their own districts, to keep away from the burden of transportation costs and lower quotations of processed birds on the Ōsaka market. But in the areas where local marketing is not in advance, the processors inevitably sell their products to the chicken-dealers in Ōsaka who are usually in contract with them.

Thus, the broiler industry and its marketing are developing near around Ōsaka most favourably for the growers, because they can market their living birds directly to the chicken-dealers at small costs of transportation and higher quotation on the market.