座 談 会

ブロイラーの価格と消費

出　席　者

語る人

全販連大阪支所	鶏卵課長	高岡　実
岡山県経済連	畜産部長	杉原昌孝
〃	畜産課長	渡辺　昇
岡山県大阪経済務所技	師	題府　優

聞き手

岡山県畜産課	畜産係長	宇野　仁

この記事は２月号掲載の座談会「これから鶏卵出荷」の続きとして紹介するものです。

宇野　ブロイラーについてお伺いしたいんですか、ブロイラーが一昨年の春ですが、一度に出荷されて価格の暴落から損をしたということがあります。鶏卵と違ってブロイラーはまだ大衆化されていないんだということも聞きますし、そのために価格の変動がはげしいようですが、こういった点についての見とおしは如何でしょうか。

高岡　ブロイラーについては、いまおっしゃったように、いままで消費者というものは廃鶏の味しか知らなかった人達が多い、それが若どりの肉を―最近レストランとか方々の店に出ているわけですが―これを食ってみると非常にうまい、ということで消費の伸び方というものは急激にふえているわけなんですね。伸び方を大体申上げますと、３年に倍・倍という形でいままで伸びてきております。

ブロイラーが非常に思惑的で、危険な生産物であるというふうに考えられておるわけなんですが、原因ははっきりしているんですね。結局いままでの考え方は、産卵鶏のヌキ雄を肥育して若鳥にして販売するというような形を取られていた。したがってヒナの出る時期が２月、３月、４月というふうに、年間でも春のこの時季に集中する。この時期にブロイラーのヒナをどんどん買われる。すると当然生産過剰などで相場が下がる。毎年ブロイラーの価格というものは、２月に飼育したものは 70 日 80 日で肉鳥として出荷されるわけなんですから、結局４月から６月あたりまではいつも価格が安い、それが６月以降ひなが非常に少なくなり、それ以降の飼育される量が少なくなるという関係で、大阪でも常に７月 25 日の天神祭の声を聞かなければ、鳥の値段は上らないんだというようなことを一般には云われている。そういうような関係で、結局春先の鳥は当然これは安い、それから夏場は当然初生びなが減る時期なので、これ以後に飼育されるものは非常に減ってくるというような形で８月以後から相場が出て、９月、10 月、11 月、12 月という月は高い。これは今までのブロイラーの動きなんですね。これは当然そうなんですが、そういう悪いときに飼育して損をしたから止めてしまうんだ、今度は秋に高い値段を見たからまた始めるというふうな形を毎年繰返してるような格好なんですね。これはやはり生産者として常に、年中、継続して飼育して、損をするときも当然出るわけですが、高く売れたときに調整して、それで春場の損を埋めるという、年間で調整するという考え方を持っていかなければ危険な生産物ということになると思います。

宇野　卵や牛乳などで、例えて云えば牛乳が１合 10 円になればいくらでも売れるんだというふうに云われるんですが、ブロイラーの方は安くなればこれと同じようにいくらでも売れるというようなものでしょうか。

高岡　いや、安くなればどんどん売れるという程まだ大衆化された食品じゃない。鶏卵の場合ですと、卵価が 150 円とか 160 円の安値になると３割や４割の増産時期でも、それによって消化して行く、というような相当大衆化された食品になっています。ブロイラーの場合では、今の消費の段階では、まだ家庭の人達がブロイラーを買って帰って食事に供する

ということは非常に少ない。ブロイラーの需要をいろいろ調べてみましても、８割までは業務用の消費であるというような形で、非常に片寄った商品ですね。できるだけこの際、家庭でも消費していただくようにPRする、ということがこれからの大きな課題として残されています。

宇野　今岡山の養鶏加工連でやっておられるのは、やはりそういった３年に倍になるのだということを見越して計画してやっておられるんですか。

渡辺　経済連の方では年間の飼育契約を生産者と結んでいるわけですそして毎月飼育の羽数を定めて、出荷の面でもそれに準じて出てくるということでやっています。市場では３年に倍になるということですが、産地の場合は、34年から35年にかけてはある程度伸びたんです。けれども37年度にかからんとする今日では、年間価格補償という問題もあるわけですが、年間平均の採算が割れるというような危機に立至っているわけです。このままで行ったら、生産羽数が少なくなるんじゃないかと憂慮しているわけです。昨年度は23.4万位の年間飼育羽数をもっていましたけれども、本年は目下それの仮契約の募集中なんですが、それもあまり進んでおらないわけです。せめて昨年の羽数までは進めたいということで、いま督令をしているわけです。

宇野　それでは37年はブロイラーの価格が上がるかもわかりませんね。

渡辺　そういうことになります。

題府　最近アメリカの方から、大分百貨店へブロイラーの冷凍物を入れて売っているんですが、こういうのも多少関係してくるんじゃないかと思うんですが。

高岡　先般アメリカの農商務省の係官が、アメリカブロイラー協会の人と、この36年夏でしたか日本へ来て、日本鶏肉懇談会の代表者と懇談して、是非日本でもブロイラーの消費が伸びるように宣伝しようじゃないか、というような話しがあり、日本に対して約３万ドルほど、そういうPRのために寄附してもよろしいという話が出たんです。それで業者の人々も別に附帯条件がないような話で聞いておったらしいんで、非常に乗り気になりましてね、それを受入れする場合に、日本側としてもやはりいくらかの金を集めて、それとあわしてやる方が良かろうということで、日本でも大体２万ドル、日本円にして700万円をを各業者あたりで持とうじゃないか、というようなところまで話が進んでいました。ところがやはりいろいろ聞いてみるとアメリカの方で裏に条件的なものがあるということから、その話も一時中断しなければならないことになりましたが、そのときに大丸の方に、たまたまアメリカの代表の方が行って、話し合いができたらしいんです。そして先頃、アメリカから約１万ドルほどの商品を、大丸が特約の形で輸入して、現在東京・大阪・京都・神戸あたりの大丸店で売り出ししているわけなんですね。これが肢なら肢だけ、つまり脚も腿と脚とを別にしただけのもの１箱480ｇ入りという形で売出している。手側とか、背中の肉は背中の肉というふうにいろいろ分離して、１箱みなきっちりと480ｇ入というような形で今売っていますが、割合に価格も日本の小売価格とそう変らないような状態です。これにつきましては、全販連としても、今後どんどんとそういう形でやられるということになると、日本のブロイラーの今後のことも考えられますので、農林省とも相談して、対策について目下話し合いをしているわけです。アメリカでも日本の市場には相当に関心を持って、若干の宣伝費を出してもやっていくというふうな気持があるらしいんです。相当に日本としても考えておかなければならない問題であると思います。

宇野　日本ではまだこれからブロイラーが伸びようとしているときで、いろいろ問題が出てくることと思います。お話にありましたとおりブロイラーはこれから有望な産業ではあるが、ただ現状では大衆性がないということで、われわれとしましても、今後、生産や流通の面で大いに改善の努力をして参りたいと思います。どうも長時間ありがとうございました。（完）

〔筆責在編集係〕