

食肉加工処理の選択肢と 地場産食肉加工に関する諸問題

解題／翻訳 三石 誠司

解題	2
食肉加工処理の選択肢と 地場産食肉加工に関する諸問題	9
1. イントロダクション	9
2. 「地場 (local)」の畜産物マーケットの特徴	11
3. 米国における家畜のと殺および加工処理に 関する規制と検査の種類	13
4. 米国の家畜処理能力と インフラストラクチャー	19
5. 小規模と畜施設の地理的分布	25
6. 見通しと結論	36

解 題

三石 誠司
(宮城大学教授)

本稿は2012年6月に米国農務省経済調査局(USDA-ERS)のレイチェル・J・ジョンソン(Rachel J. Johnson)、ダニエル・L・マーティ(Daniel L. Marti)、ローレン・グウィン(Lauren Gwin)により作成された報告書「Slaughter and Processing Options and Issues for Locally Sourced Meat」の全訳である。

英語の local に相当する日本語の訳語としては、地元の、地方の、地場の、といった言葉があるが、現在の日本語ではカタカナ表記の「ローカル」そのものが外来語として定着していると言ってよいであろう。これに対し、一般的には食肉を「ミート」と呼ぶのはまだまだ使用が一定の環境下に限られている感が否めない。また、原材料を調達するという意味の sourcing については、ビジネス用語としては「ソーシング」として一定の認知を得てはいるものの、世間一般ではさらに認知度が低いかもしれない。

そうすると、表題にある locally sourced meat をいかに訳すべきか、一読して意味は理解しても現時点での適切な訳語についてはやや悩んだ次第である。本稿では読者のバックグラウンドの多様性を考慮し、「地場で調達された食肉」あるいは「地場産の食肉」という用語を適宜使用し、必要に応じて「ローカル」という言葉もそのまま使用しているが、原文は全て同じである。同様のことは local food system という用語にも当てはまる。これを地域(内)フード・システムと訳すか、地場のフード・システムと訳すか、あるいはそのままローカル・フード・システムと訳すかは本稿の射程を超えるため、これ以上は言及しないが、私達は普段何気なく使用している言葉に対し、一定の慎重さを持つことが求められている。本文でも紹介しているが、米国の2008年農業法では地場産農産物(locally produced food)の定義として、「その原産地から400マイル以内、あるいは当該農産物が生産された同一州内のもの」と規定されていることは覚えておいて良いと思う。

さて、前置きが長くなったが、この報告書では、米国における畜産、特に食肉のと畜および加工施設 (slaughter and processing facilities、以下、解題および翻訳では食肉加工処理施設という) という通常ではなかなか目にしないフード・システムの重要な一部の状況について、小規模な畜産生産者がどのような課題に直面しているかを農務省のデータに基づいて検討している。

米国の食肉加工産業の動向については、過去の「のびゆく農業」シリーズの中で、「アメリカの食品関連産業における構造変化」(961号)、「アメリカの食品マーケティング・システム:最近の変化(1997-2007年)」(977-978号)、「アメリカの畜産における変化—規模・効率性・リスク」(985-986号)などで紹介してきたが、これらの内容は主として、食品産業全体を俯瞰する中で食肉産業を位置づけたり、食肉産業自体を焦点としても、その中心である大規模な食肉加工処理施設の状況に、取引や規制、環境問題等の観点から焦点を当てたものが中心であった。

これに対し、今回の報告書は同じ産業を、数の上では圧倒的に多い小規模生産者や小規模の食肉加工処理施設という視点から検討し、彼らが直面している課題を分析している点が大きな違いである。

本文中でも述べられているが、米国における食肉加工産業は集中度が極めて高い。例えば、肉牛の場合、2010年時点で連邦政府の検査を受けた食肉加工処理施設 (FI 施設) は全米で 632 存在するが、この中で年間 100 万頭以上の加工処理を行う施設は 14 か所のみである。この 14 か所の施設が全米の肉牛加工処理の 55% を占めている。こうした状況は豚や家禽でも同様である。

参考までに、農務省の他の資料を見ると、2011年時点で見た場合、上位 4 社のと畜数は全米で、牛 (steer and heifer) が 84%、豚は 64%、羊と子羊は 59% となっている。

背景には、継続的かつ安定的に安価で同じ品質の食肉を求める消費者と、そのためには一定の集中方式で規模の経済を最大限に追求した業界や個別

企業の存在がある。食肉加工処理施設を所有する企業 (パッカー) は、特定の大规模生産者との契約生産により大量の家畜を同じ飼料を用いて同じ方式で育てることにより効率性を追求する。その結果、常に同じ品質の食肉がより多くの消費者に製品として安定的に供給されるという形のビジネス・モデルが成立したのである。

ところが、こうした状況は既にいくつかの問題を提起し始めている。生産・加工・販売における効率性を最大限に追求するため、垂直統合を指向する企業は多いがパッカーも例外ではない。加工処理施設を運営するためには継続的に一定品質の原材料 (家畜) を提供してくれる生産者が必要である以上、一定規模以上の生産者と契約を締結し、調達を行うこととなる。見方を変えれば、生産者は一定の手数料を得る代わりにパッカーにとっての安定的な原材料提供者という位置づけになる。原材料の品質に偏りがあっては困るため、パッカーは契約をしている生産者以外からは家畜を受け入れることはほとんどない。その後、パッカーは大量に受け入れた均一的な家畜を加工処理し、特定のブランドを付けた契約先あるいは同じグループ内の卸業者を通じて販売することになる。

この結果、特定のパッカーと契約している生産者以外の多くの小規模の生産者は自ら育てた家畜を加工処理する施設そのものを見つけることが困難になってしまう。目の前に巨大な食肉加工施設があっても、契約生産者でない以上、こうした多くの施設では自分の家畜を受け入れてはくれないからである。

さらに問題を複雑にしている最近の 2 つの傾向がある。

第 1 は、安全性の問題である。農場から食卓に至るサプライ・チェーンが長くなるほどその管理は難しい。大量の家畜を受け入れ、加工処理して販売するパッカーにとっては、安全性の問題で高いハードルを設けざるを得ない。その結果、個別に生産方式や飼養体系が異なる地場の小規模生産者の家畜は益々受け入れが難しいということになる。ただし、これは裏を