



HOKKAIDO UNIVERSITY

Title	日本の養豚経営における生産者出資型インテグレーションの形成と課題：グローバルピッグファーム㈱の事例分析を中心に
Author(s)	申，鍊鐵；柳村，俊介
Citation	北海道大学農経論叢，68，33-40
Issue Date	2013-04-01
Doc URL	https://hdl.handle.net/2115/53657
Type	departmental bulletin paper
File Information	33-40.pdf



日本の養豚経営における生産者出資型 インテグレーションの形成と課題 ーグローバルピッグファーム(株)の事例分析を中心にー

申 鍊 鐵・柳 村 俊 介

The Necessary Investments by Farm Owners in Integration in Japan's Pork Industry: A Case Study on Global Pig Farms, Inc.

Dong-Cheol SHIN and Shunsuke YANAGIMURA

Summary

This study considers the necessary investment required from farm owners in the process of integration. There are various kinds of integration, and the focus here is on integration to create a large-scale pork firm within Japan's pork industry. For this purpose, the subject of this study is Global Pig Farm, Inc., which was established via various investments from farms. The company integrates all stages of the pork industry, with its various complex forms.

The case study analysis looks at Global Pig Farms, Inc., whose farm service enjoys stable management and a trusting relationship with farm owners. Through its farm service, the company makes contracts with feed companies and purchases breeding pigs. In addition, Global Pig Farm has many characteristics that are the result of investments from farm owners, including stable and high-level management based on trust and competition and the existence of a central leader to guide the organization.

Finally, this study offers suggestions on how to manage the following important tasks, which farm owners should engage in to achieve successful integration: how to deal with the feed sector, how to establish and maintain trusting relationships with farm owners, and how to adopt the management philosophy of the integrated firm.

1. 問題の所在

庭先養豚から始まった日本の養豚経営は、その規模を急速に拡大してきた。1960年代に入り、農業近代化を掲げる農政の基調変化を契機として、まず農家養豚の規模拡大が進み、やがて企業的な養豚経営が展開した。養豚経営の規模拡大は系統農協による養豚団地の展開、繁殖豚センター、協業経営、商社によるインテグレーションなどの様々な形の経済システムによって支えられたが、本論ではその中でインテグレーションに注目する。

農業におけるインテグレーションは主に畜産部門で見ることができ、多くは商社、飼料メーカー

など農外資本が主導して形成された。畜産におけるインテグレーションの形成は、最も重要な生産要素である飼料や種畜を海外からの輸入に依存しており、その調達を生産者が直接行うのは困難であるという事情に基づく。しかし、インテグレーションをめぐる状況は近年大きく変化している。インテグレーションが畜産のみならず農業の多くの部門に広くみられるようになってとともに、小売業者や生産者のグループが主導するインテグレーションが登場し始めた。換言すれば、インテグレーションの多様化である。

本論では、これらの中で、畜産部門において生産者の出資により形成されたインテグレーション

を取り上げる。具体的には、多数の家族養豚経営によるグループ企業として知られているグローバルピッグファーム(株) (以下、G P F 社と略記) を事例として取り上げ、生産者出資型インテグレーションの特徴について考察する。

2. インテグレーションについての理論および先行研究の考察

1) インテグレーションについての理論的アプローチ

一般経営学で用いられているインテグレーションの概念について、Douglasは特定生産物の生産において継続的諸段階を一つの企業が運営することと定義しており、Perloffは企業が製品の生産と流通、サービスの一つ以上の継続的段階に関わることだと説明している(張ほか(2007))。一般にインテグレーションは「企業統合」と訳され、図1のように、水平的統合と垂直的統合に分けられる。前者は市場における規模の経済性を発揮することを目的として、同一製品やサービスを提供している複数企業の同一部門を統合するものであり、その形としてはカルテルや独占などがあげられる。農業における水平的統合の実例としてあげられるのは、農協を中心とした生産者の共同事業である。これを通じて、雇用の安定化、販売経費の減少、販売価格の交渉などが行われ、農家の経営安定につながる事が期待される。

一方、後者は、製品の生産において事業の範囲を少数部門から多部門に広げることによって事業の効率化を図るものである。製品を市場に供給す

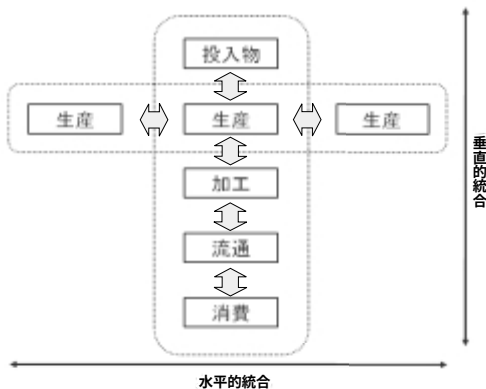


図1 インテグレーションの区分

資料：鄭ミングク他(2010)『畜産系列化の評価と発展方案』韓国農村経済研究院，加筆作成

表1 統合形態によるインテグレーションの区分

区分	契約型		所有型	
	購買契約型	委託契約型	部分所有型	完全所有型
統合度合	非常に弱い	弱い	強い	非常に強い
生産物の所有権	生産者	インテグレーション主体	インテグレーション主体	インテグレーション主体

資料：鄭ミングク他(2010)『畜産系列化の評価と発展方案』韓国農村経済研究院，加筆作成

るために必要な生産要素や生産工程の段階を企業内部に含め、企業が生産工程段階を統合することを意味する。一般に、インテグレーションと呼ぶ場合は、垂直的統合を指す。農業における垂直的統合は、養鶏産業における商社や飼料メーカーによるものが典型的なケースとして挙げられる。

企業が垂直的統合を形成する理由としては、取引の内部化を通じた取引コストの低減、投資資本についてのリスク減少・分散、消費者のニーズに合わせた製品生産を容易にすること、ブランド化推進を通じた付加価値の増大などが挙げられている。また、このような垂直的統合は統合の方向、度合、主体となる資本の性格など様々な要因によって分けることができる。まず、統合方向によって後方統合と前方統合に分けられ、統合の度合については、表1のように、契約型と所有型に分けることができる。契約型は比較的統合の度合が弱い統合とされ、さらに、購買契約型と委託契約型に分けられる。所有型はより統合の度合が強い統合とされ、部分所有型と完全所有型に区分することができる。

2) 先行研究の考察

日本農業におけるインテグレーションに関する研究を振り返ろう。

インテグレーションが最も活発に議論されたのは1960～1970年代のインテグレーションの形成期であり、この時期を対象とする主な研究成果として宮崎(1972)、吉田忠(1980)、吉田六順(1974)が挙げられる。これらは、独占価格形成を通じた、商社や飼料メーカーによる農業の支配・包摂の一形態としてインテグレーションを認識し、対抗する形態として農協によるインテグレーションなどを提示するというものであった。また、インテグレーションの範疇を契約型・所有型を含む広義の概念でとらえる点でほぼ一致しており、インテグレーションの展開についての議論は、論者により多少の相違が見られるものの、おおむね共通の認識を示していた。

ところが、1980年代以降、インテグレーションに関する研究は少なくなる。この時期の研究としては新山（1997）、斉藤（1987）が挙げられ、主にアメリカの畜産業におけるパッカーの寡占化の進展、屠畜処理から加工部門へのインテグレーション拡大などのインテグレーションの構造変化をめぐる研究が行われた。インテグレーションの形成が主要テーマであった1970年代まで異なり、加工・流通・販売への領域拡張に注目し、アメリカと日本を事例とする研究が進められた。フードチェーンが多様に展開する中で、インテグレーションの範囲については所有型のみをインテグレーションの形態として理解し、限定的に扱う傾向が見られる。また、この時期、インテグレーションの新しい主体として生産者グループが登場しはじめた。新山（1997）はこれを「農業内部からのインテグレーション」と表現し、この形態についての研究の必要性を示した。梅沢（2003）、宮田（1999）も「農業内部からのインテグレーション」に注目し、事例研究を行っているものの、インテグレーションの変化をとらえるのに十分な研究が行われているとは言い難い。

以上のように、日本農業におけるインテグレーションに関する研究は畜産部門を中心に行われ、初期のインテグレーションの形成から、加工・流通・販売などの部門にその領域を拡張する展開が把握された。しかし、これらの多くは総合商社や飼料メーカーなどの農外資本によるインテグレーションを対象としており、新しい形態として注目される農業内部からのインテグレーションについては、研究蓄積が乏しい。

3. GPF社の事例分析

1) 概 要

1970年代、当時の養豚産業においては、商社や飼料メーカーによるインテグレーションや農協による養豚団地など、様々な組織化の動きが現れ、問題も顕在化し始めた。これに対抗する形で全国養豚経営者会議（以下では「全豚」と略記）（註1）を中心とする自家配合飼料運動が全国的に進展し、生産者自らの組織化の動きが現れることになった。GPF社はこうした流れの中で設立された。

表2 GPF社の参加経営の分布

ファームサービス	担当地域	農場数
北海道ファームサービス	北海道	5 農場
ニューファームサービス	秋田県	12 農場
（南）東北畜研	宮城県・岩手県・山形県	12 農場
新潟ファームサービス	新潟県・石川県	17 農場
栃木ファームサービス	栃木県	6 農場
上州十日会	群馬県	11 農場
浜名湖ファームサービス	静岡県・愛知県	11 農場
九州地区	佐賀県・大分県	7 農場
合計：8ヶ所のファームサービス、81 農場		

資料：聞き取り調査より作成

GPF社は群馬県・新潟県・秋田県・宮城県・静岡県の養豚経営者53名が集まり、資本金4,500万円で設立された。その後、GPF社に参加する養豚経営者は81名に増え、その分布も5県に留まらず、北海道から九州まで日本全国に広がった（表2）。

現在の資本金は1億7,920万円（2012年12月現在）、発行済み株式の総数は3,584株になっている。株主は82名であり、全体発行済み株式のうち養豚経営者の株式所有割合は79.9%である。

GPF社の出資母体の特徴は役員構成にもつながっている。役員会の構成を見てみると、16名の役員（監査役2名含め）のうち9名が養豚経営者であり、残り7名がGPF社の従業員である。

「生産者出資型」と特徴付けるのは、こうしたGPF社の出資母体と役員構成に基づく。

GPF社の経営理念は参加する養豚経営の事業および生産の安定・発展をはかることと、技術革新を通じて全国トップレベルの高品質な豚肉を消費者に提供することである。このような経営理念を実現するため、GPF社は加入者に厳格な5つの参加条件を設定している。その条件とは、第1に法人であること、第2に生産および財務データを全てGPF社に提出すること、第3に同じ種豚を使用すること、第4に同じ飼料を使用すること、第5に出荷肉豚はGPF社に一元出荷すること、である。

2) GPF社の組織および事業内容

GPF社の事業内容は育種から販売まで領域を広げている。次の図2はGPF社の経営構造を表したものである。

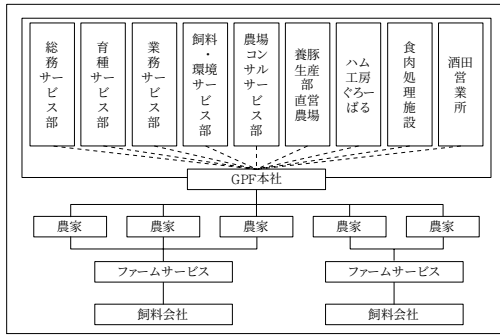


図2 GPF社の経営構造図

資料：聞き取り調査より作成

GPF社の部署別主要業務内容を見てみると、以下のようなものである。総務サービス部は組織を総括しつつ、会計および決算、人事管理、予算および資金計画の立案などを担う。総務サービスの中には、SHIPsという組織を置き、ここではコンピュータを用いた電算処理業務をしている。SHIPsではGPF社の独自の養豚経営管理プログラムであるSHIPs (Swine Herd Improvement System) とPigsCHAMPを運用、管理する。会員が送付した経営・財務データをプログラムに入力・分析し、分析結果は全ての会員とファームサービスに提供される。また、会員が規模拡大の計画をもつ場合、ここで、その会員の財務シミュレーション分析を行い、それを用いて規模拡大の検討を行う。

育種サービス部では育種プログラムの開発、推定育種価 (Estimated Breeding Value) の処理、種豚の輸入および選定、商品の開発、種豚と肉豚の発信を担当している。業務サービス部は種豚および肉豚の出荷・販売が主業務である。その他に、枝肉勉強会、流通勉強会、後継者会など運営を担当する。飼料・環境サービス部は飼料設計とプレミックスの販売、海外視察派遣と養豚に関する情報収集と会員への発信を担っている。農場・コンサルティングサービス部は会員の巡回と個別経営分析、豚の健康診断を担当する。GPF社は安定的な肉豚の出荷量維持および種豚の供給のため、直営農場を運営しており、ハム工房グローバルを設置し、GPF社の豚肉とそれを原料にして作ったハム、ソーセージ、ベーコンなどを販売している。また、均一な加工肉の調達のために、食肉処理施設も所有している。

ところで、GPF社の「会員」(註2)は地域

別にファームサービスという組織に所属しており、このファームサービスの存在がGPF社の組織に特徴を与えている。ファームサービスはGPF社から提供された飼料設計をもとに飼料会社に飼料の製造を委託するほか、種豚の供給も行う。各ファームサービスの飼料価格はGPF社に報告され、GPF社はこれらの情報をファームサービスに提供する。こうして収集、提供された各地の価格情報は、ファームサービスが飼料会社と飼料価格の交渉を進める際に活用される。

そのようなファームサービスの1つである(南)東北畜研(註3)を取り上げて、ファームサービスの形成および養豚経営・ファームサービス・GPF社の三者の関係について説明する。

東北畜研は、山形県1戸、岩手県1戸、宮城県7戸、サブ会員3戸(註4)の計12の養豚経営によって設立されている有限会社である。1975年に宮城県米山、大河原、岩出山、岩手県胆沢の各地域の養豚経営が中心になって作られた任意団体、東北肉畜研究会が前身である。東北肉畜研究会が設立される前、この地域の養豚経営者は、農協主導の養豚団地の形成に対抗し、農協との取引を行わず、個別で肥育豚の出荷を行っていた。しかし、このような個別的な取り組みには限界があり、その後1975年に設置された仙台市中央卸売市場・食肉市場に共同で肥育豚を出荷する任意団体である東北肉畜研究会が設立された。当時、各養豚経営は個別に全豚に参加し、自家配合飼料についての情報を得ていた。これも東北肉畜研究会の設立の機運を高めたと考えられる。

その後、東北肉畜研究会は事業内容を肥育豚の共同出荷だけではなく、生産資材および単味飼料などの共同購入にも拡張させた。この事業拡大に伴って、1978年、任意団体であった東北肉畜研究会を解散し、株式会社東北畜研を設立した。東北畜研は1979年から自家配合研究会および全豚などの参加により得られた養豚関連の最新技術と情報を用いて経営を安定させた。東北畜研は1983年GPF社の設立に参加し、1992年有限会社に変え、現在、GPF社のファームサービスとしての役割を担っている。

以上のように、東北畜研はGPF社の下部組織として作られたものではなく、GPF社の設立に

先行して地域に存在した養豚経営の共同事業のための組織である。GPF社はこれを該当地域のファームサービスとして、GPF社によるインテグレーション組織に組み込んだのである。つまり、既存のインテグレーションや農協の取り組みに不満をもつ養豚経営者が、全豚や自家配合研究会といった全国的な運動に呼応する形で地域組織を作り、この動きを糾合してGPF社の設立に至ったと考えられる。養豚の経営者運動を基礎としている点が注目される。

3) 経営上の特徴

(1) 生産者が出資母体

繰り返すように、出資母体が養豚経営者であることがGPF社の最も重要な特徴である。この特徴ゆえにGPF社は会員の経営および生産の安定を重視する経営理念を掲げ、これを裏付ける様々な経営支援業務が行われている。

第1に、経営分析と財務分析を含めた農場コンサルティングを行っている。一般にコンサルティングは飼料メーカーまたは専門コンサルタントが担当することが多いが、GPF社では農場コンサルティングを担当するのは獣医師である。GPF社の獣医師は獣医コンサルティングとしての豚の衛生管理や防疫体系の構築のみならず、生産性を高めるための経営分析をはじめ、様々な観点からコンサルティングを実施する。基本的に農場の生産性を左右する要素は育種、栄養、管理、環境設備、疾病・衛生、財務である。この全部門を獣医師が担当することで、コンサルティングにおいて一元体系を構築したといえる。会員はGPF社に定期的に自分の生産データと財務データを提出している。経営面でのコンサルティングはこのデータを用い、分析した結果に沿って行われている。会員の飼育規模や環境によってコンサルティングを受ける回数に違いがあるが、会員当たりだいたい年間4～6回程度である。

第2に、個別財務シミュレーション結果に沿って、会員の規模拡大の妥当性を分析する。GPF社は生産・財務データをもとに、財務シミュレーションを実施、この結果から規模拡大の適正規模と債務返済計画を立て提供する。東北畜研での聞き取りによれば、GPF社の財務シミュレーショ

ン結果は金融機関の融資の判断に対し強い影響力を持っているとのことであった。

第3に、GPF社は定期的に多様な研究会を実施し、養豚技術の向上や持続的な情報交換、会員間の人的交流などを図っている。GPF社の主催で行われている研究会等は流通研究会、ニューリーダー勉強会、婦人会などがあり、特にニューリーダー勉強会には養豚経営の後継者層が参加し、養豚技術、情報交換を通じて養豚経営の安定を維持させるのに重要な役割を果たしている。設立30年目を迎えるGPF社は後継者層に対する経営理念の伝承を重視しており、世代交代に向けて人的資源の強化を図っている。

(2) 信頼と競争を通じた農家経営の高位平準化

GPF社の会員は、参加条件に示されているように、自分の生産・財務データをGPF社に提出しなければならない。生産データは1週ごとに、財務データは3ヶ月ごとに提出し、GPF社で分析され、会員に返送される。会員は分析結果から自分の農場の生産および経営部門における強みと弱みを把握し、経営改善に役立てる。集計されたデータが会員全体で共有されるほか、ファームサービスでは会員の個別データも開示されており、経営改善に向けた検討がファームサービスでも行われている。こうした取り組みが会員の養豚経営の高位平準化をもたらし、GPF社全体の技術水準や生産水準の向上につながっている。データの共有に基づく組織的な経営改善の取り組みには、会員間、会員とGPF社間の強い信頼関係が欠かせない。

次の表3はGPF社の2012年度(2011年3月～2012年2月)の平均生産データと中央畜産会が実施・公表する養豚部門の先進経営体調査の2007年度(2006年7月～2007年6月)の生産データを比較したものである。同年のデータを用いて分析すると、より客観的な分析ができるが、データの取得制約と養豚経営の飼養技術は短期間に向上させていくことから、両データを比較・分析する。

比較項目として、大きく生産と繁殖、経営に分類し、生産の細部項目は種雌豚1頭当り、種雌豚回転数(1年間分娩回数)、年間生存子豚数、年間離乳頭数、年間出荷頭数を選定し、繁殖の細部項目では肥育豚1頭当り、1日増体量、飼料要求

表3 GPF社と先進事例の成績比較

区分			GPF社 (2012年度)	先進事例 (2007年度)
生産	種雌豚1頭当り	(回)	2.3	2.2
	種雌豚回転数	(頭)	25.6	23.4
	年間生存子豚数	(頭)	23.1	21.5
	年間離乳頭数	(頭)	22.1	19.8
繁殖	肥育豚1頭当り	(g)	737.6	616.2
	一日増体量		2.81	3.07
	飼料要求率	(日)	175.5	185
	平均出荷日齢	(kg)		114
	平均出荷生体重	(%)	62	51.2
経営	種雌豚1頭当り			
	年間総収入	(円)	772,908	691,340

注：資料の取得に制約のため、GPF社は2011年3月～2012年2月のデータ、先進事例は2006年7月～2007年6月のデータを用いて分析する。

資料：GPF社は聞き取り調査の結果より、先進事例のデータは社中央畜産会『先進事例の実績指標2007年実績』より作成。

率、平均出荷日齢、平均出荷生体重、上物率を選んだ。技術水準の上昇は経営の収入向上につながるであろうから、この点を確認するために、種雌豚1頭当り年間総収入を示した。

同表によると、GPF社が先進事例に比べ、生産技術および肥育技術において、すべての項目で高い技術水準を持っている。また、GPF社の種雌豚1頭当り総収入が先進事例より多くなっていることがわかる。

(3) 組織求心力としての強力なリーダーの存在

上述した会員とGPF社間の信頼関係の形成は、組織求心力としての強力なリーダーと経営者間の長年にわたる人的交流からスタートする。GPF社の設立者であり、社長である赤地勝美氏は、養豚経営の専門家として、GPF社を設立する前、全国養豚経営者会議で活動を行っていた。その当時の養豚経営の主流であった農協を通じた飼料の買取りと肉豚の販売のシステムから離れ、飼料の自家配合の導入を主張した。赤地氏はこれに賛同

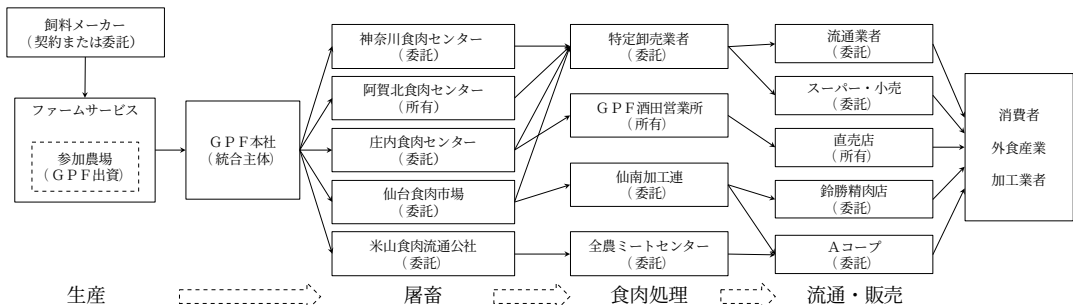
する経営主を集め、群馬県に自家配合研究会をつくり、直接自家配合の技術や養豚経営に関する様々な技術や情報を教えた。このような深い人的交流から信頼関係が形成されたのである。

4. 生産者出資型インテグレーションとしてのGPF社

これまで、GPF社の経営概要および経営上の特徴について述べてきた。ここでは、GPF社の肉豚の生産から流通、販売に至るまでのGPF社のシステムを把握し、これに基づいて、生産者出資型インテグレーションとしてのGPF社の位置づけを確認する。

図3はGPF社における肉豚の生産から流通、販売までの全体システムを示したものである。GPF社は全国に分布している会員の農場が出荷した肉豚を、委託契約を結んでいる屠畜場へ送る。屠畜場ではGPF社の肉豚を屠畜して、GPF社と委託取引をしている食肉処理業者やGPF社所有の食肉処理場へ送る。食肉処理段階ではGPF社の規格に合わせて処理し、委託契約を結んでいる流通業者、スーパー、小売店、Aコープに製品を送って、最終消費者や2次加工業者、外食業者に販売する。その他に、GPF社は直売店を運営しており、ここで豚肉と2次加工品を消費者に販売している。

契約、委託、所有の形態でGPF社が構築しているフードチェーンは、農外資本によるインテグレーションと同様のものであり、GPF社を中心とする経済システムはインテグレーションの一種に他ならない。GPF社の出資母体と役員構成を考慮すると、GPF社を生産者出資型インテグレーションと特徴づけることができる。

**図3** GPF社の事業展開

資料：聞き取り調査より筆者作成

また、前述した統合形態にともなうインテグレーションの区分に即して考えると、G P F社のインテグレーションには委託型と所有型の特徴が複合的に存在しているということ、また飼料部門は関連会社である各ファームサービスを通じた委託生産であることから、統合の度合いが弱いということがわかる。ようするに、G P F社が強力なインテグレーターとして全体を強力に統合しているのではなく、養豚経営者ネットワークの上にG P F社が存在し、フードチェーンを構成する各セクターもネットワーク的な結合関係を示す。比較的緩やかな構造をもつインテグレーションと考えられる。

5. 結論 —生産者出資型インテグレーションの形成における課題

本論では、日本の養豚産業における生産者出資型インテグレーションの形成について検討した。事例として、1983年に設立され、現在までその成果を伸ばしているG P F社を取り上げ、事例分析を通じてG P F社の経営および特徴、生産者出資型インテグレーションの位置づけについて考察した。最後に、これまでの論述に基づき、養豚における生産者出資型インテグレーションの課題について述べる。

第1に、統合度合いの低さをいかに補うかである。飼料供給を例にとると、飼料原料の調達を海外輸入に依存する現状下では、比較的小規模な資本のインテグレーションが飼料部門を統合することは困難である。多くはインテグレーターが飼料メーカーと契約を結んで配合飼料を各経営に供給することになるだろう。

しかし、G P F社の場合は、飼料メーカーとの契約を通じた配合飼料の一括購入ではない。独自の飼料設計を行い、これに合わせた飼料原料の輸入と調達を各ファームサービスが飼料メーカーに委託する方式を取っている。ファームサービスは複数の飼料メーカーと契約を結んでおり、その契約内容はG P F社全体で共有され、飼料メーカーとの交渉に活用される。各地のファームサービスを通じた分散的な飼料調達は、飼料の配送費用の低減につながるほか、飼料成分の配合について主導権をもちつつ、有利な価格交渉が可能になる点

でもメリットがある。すなわち、直営の飼料生産部門を持たず、統合の度合いは低いが、飼料設計の統一と分散的な製造委託によって自らに有利な飼料調達システムを構築している。

第2に、信頼関係の形成と維持である。生産者出資型インテグレーションの最も大きな特徴は出資母体の性格だが、経営成果データの共有と経営改善が熱心に取り組まれており、これを核にインテグレーションの事業が組み立てられていた。集団主義、協同主義的な取り組みを通じてG P F社と会員の経営の双方が相乗効果をあげているが、そのベースにあるのは強い信頼関係である。信頼関係の基礎は養豚経営者運動を通じて形成された同士の結合にあり、G P F社は信頼関係を維持するため、様々な研究会や交流会を開催するなどの努力を尽くしている。

今後、重要な課題になるのは経営理念の継承である。会員が生産者出資型インテグレーションに参加する動機・要因として、経営理念への賛同、同調は非常に重要である。このため、G P F社はニューリーダー勉強会を作り、G P F社の経営理念の継承と後継者間の交流増進などを行っている。次世代への経営理念の継承は、生産者出資型インテグレーションの持続性に非常に重要な役割を果たすと考えられる。今後はいったん確立された経営理念を次世代にいかに関承するのが重要な課題となる。

付 記

本論文は、(財)飯島記念食品科学振興財団より、平成23年度研究助成を受けて調査を行った。同財団に対して、感謝の意を表したい。なお、2011年9月、2012年6月、7月に行った調査にあたっては、G P F社、(有)東北畜研の関係者にお世話になった。記して感謝申し上げる。

註

(註1) 全国養豚経営者会議は1972年設立され、養豚産業に関わる様々な課題に対して積極的に取り組んできた。その取り組みとしては、エサや種豚の改良など技術研究を進め、海外視察や海外研究者を招いての技術習得も展開するなど、養豚産業における近代化・合理化を進めてきた。

全国養豚経営者会議のより詳しい情報については、全国養豚経営者会議（2006）を参照すること。

- （註2）G P F社を研究対象にする他の研究では参加している養豚経営を「農家」と総称し論じているが、農家と言えないほど規模拡大が進んでいる養豚経営があるので、本研究ではG P F社の参加条件に満たして出資や出荷、G P F社のサービスを利用する養豚経営を「会員」と総称する。
- （註3）（有）東北畜研と所属養豚経営についての詳しい分析は今後の課題にする。
- （註4）サブ会員とはG P F社に出資せず、ただG P F社の経営支援サービスを利用している養豚経営を指すが、ファームサービスにサブ会員として参加し、G P F社の会員になる場合がある。

【参考・引用文献】

- 長谷部 正・安江紘幸・伊藤房雄（2011）「パス依存型養豚経営の安定性に関する研究—ネットワーク型経営であるG P Fを事例として—」『農業経済研究報告』第42号，pp15-25.
- 張 秋柳・斉藤 修（2007）「インテグレーションをめぐる諸研究の展開と課題—日本を中心として—」『食と緑の科学』第61号，pp21-25.
- 全国養豚経営者会議（2006）『全豚35年のあしあと』，丸井工文社.
- 鄭ミングック・李ミョンギ・金ヒョンジュン・李ヒョンウ（2010）『畜産系列化の評価と発展方案』韓国農村経済研究院.
- 栗原邦泰（2011）「画期的な組織革新による家族養豚農家グループの挑戦—世界レベルの技術導入と財務を中心にした養豚経営の実践」『農業と経済』第77巻第6号，昭和堂.
- 宮崎 宏（1972）『農業インテグレーション』家の光協会.
- 宮田剛志（1999）「養豚経営における「農業内部からのインテグレーション」の形成とその特質—群馬県（農）下仁田養豚共同グループを事例として—」『1999年度日本農業経済学会論文集』，pp27-31.
- 新山陽子（1997）『畜産の企業形態と経営管理』日本経済評論社.
- 斉藤 修（1987）「アメリカ鶏卵産業におけるインテグレーションの展開と競争構造の変化」『農業経営研究』第25巻第1号，pp46-55.
- 杉本隆重・高橋 宏・赤地勝美（2008）「フランチャイズ型農業経営における技術・情報化戦略—グローバルピッグファームを事例として—」『農業経営研究』第35巻第4号，pp22-32.
- 杉山道雄（2002）「インテグレーション論の展開とフードシステム研究」，高橋正郎・斉藤修『フードシステム学の理論と体系』，農林統計協会，pp69-84.
- 梅沢昌太郎（2003）「農業者における畜産インテグレーション」，『農業経営のためのソリューション・マーケティング』，（社）全国農業改良普及協会.
- 吉田 忠（1983）「プロイラーの産地間競争とその決定要因」『農業計算学研究』第16号，pp35-47.
- 吉田六順（1974）『畜産の経済学』（社）全国農業会量改良普及協会.