

中国卵は怖くないと思
います。もちろん対策
あります。一つは、人件費の安さです。

《三つの理由》

一、中国の爆發的強み

二、中国の人口は約十億人

三、中国の輸出市場が開拓されています。

人件費の安さです(現

コスト・品質など)を検討

時点で日本の十五・二十の上

はっきりと仕分け

分の一。思えば三十数年

をしていました。

前、私が学校を卒業して

「口に入るもの」

手にした初任給と同じ

ベル。

一方、国内で施設整備

の進んだ農場での労務コ

ストは、卵千個当たり數

円ないしそれ以下です。

中国でこの労務費がよし

んばせやであっても、十

分迎え撃てる範囲です。

人件費がコストの半分

以上を占める二二・二の手

印の事例で自らの当たら

いは多いのです。狂牛病や雪

鳥病などそれ以下です。

「中国卵」は怖くない！

東洋システム株
代表取締役社長

安田 勝彦

製品、ドイツあるいはヨーロッパ各国で生産する
商品ならば、人件費比率をお優位に立て可能な
よぶ技術・原材料インフレの関係



一、関連業界のコストと想ります。ワクチンな
二、販売の強度

三、販売の強度

三億に対し、FAOの予

タによれば、一九九九

中国も穀物を国際価格

平飼いの特殊卵なの

年の鶏卵生産量は一千七

百八十万個、一人当たり

四十弱で、日本の水準

も飼料面では、ハンディ

出のキロ当たり数五

また、投資のタイミング

はあります。道はある十五～二十年で開拓たり

ます。卵を育てて、卵を作れば売れる時代

は完全に終わりました。

卵の三大コストは飼

料でのコストトータル要素が

田の差になる可能性があ

ることを十分認識すること

少なくとも、健全経営能

とが、中国卵にどうとも

格で売れる時代は終わり

だよな農場作りには重要

ました。息の通った、誠

意の伝わる販売チャネル

作らが求められており、
これが中国卵対策のもう
一つの鍵だと思います。

チャネル作りは自社販売
だけではなく、流通関係
者、飼料関係者の協力
など、道は幾つもあると
考えます。業務用も、使

用説明書が消費者へのア
クセスを的確に捉え、年間販
売額と、業務用関
係者の武器となる可能
性もあります。

トロールする」とは自動化
化設備を戦力化する上で、この三つの対策に加
え、政府には環境対策へ
当初の設備投資額の差の大きなポイントであると
思っています。我々設備メーカーのバックアップの継続と
中、関係者の努力で現在、多くのコストのカットとともに、より低コスト化を要望したいと思
います。

リソース開拓に向けて、年間販
売額と、業務用関
係者の武器となる可能
性もあります。

ニンケンコストの低い機
会です。

（岐阜県各務原市金属
工業九七一四）