

TUMSAT-OACIS Repository - Tokyo

University of Marine Science and Technology

(東京海洋大学)

A Food System of Marine Products from Batan Estuary and the Stakeholders' Behavior of the System in Panay Island, Philippines

メタデータ	言語: jpn 出版者: 公開日: 2019-05-13 キーワード (Ja): キーワード (En): 作成者: 中原, 尚知, 神山, 龍太郎, 宮田, 勉 メールアドレス: 所属:
URL	https://oacis.repo.nii.ac.jp/records/1726

フィリピン共和国パナイ島バタン湾産水産物の フードシステムと構成主体のビヘイビア

中原 尚知
神山 龍太郎
宮田 勉

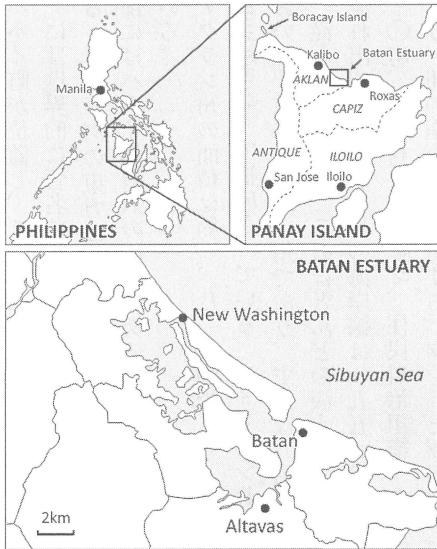
1 はじめに

東南アジアにおける水産業をめぐることは、その多様な生態系に依拠した漁業生産力が注目される一方、漁獲圧の上昇、マングローブ伐採による養殖場開発を代表とする環境問題といった課題が指摘されて久しい。それらについては沿岸域および漁業資源の管理のあり方を中心にして研究が進められてきている。当該地域を対象とした水産物流通に関する先行研究では、輸出産業としての側面にフォーカスした研究が中心におこなわれ、海外市場の存在を念頭に、水産インフラの脆弱性等により国際競争力が弱いことへの指摘や、輸出指向型企業がいかなる戦略をとっているかといったことを明らかにした研究が

ある^{①②}。また、こういった諸課題には川下の状況変化が影響していることも既に指摘され、流通構造・市場構造の解明も重要な課題となつている^③。特に、東南アジア等の途上国では、情報の非対称性に起因する、水産物流通業者による漁業者からの搾取が問題となつており、このことが、漁家が所得を得るための漁獲圧向上に、そして水産資源の過剰漁獲へと繋がる問題が指摘されている^{④⑤⑥}。

水産資源や養殖場環境を考察する際に、フードシステムの形成や変化が資源利用に与える影響、また、伝統的な地域流通や、国内に点在する一定規模の消費地を指向した水産物流通のあり方についても検討される必要があるが、途上国内の水産物フードシステムの実態については必ずしも明らかになつていない。そこで、本稿においては、フィリピン共和国パナイ島バタン湾で生産される水産

図2-1 主要調査地バタン湾の位置



注: バタン町はアルタバス町を挟んで飛地を有する。

物を対象に、漁業者・流通業者のビヘイビアを動的に整理しながら、資源・市場との関係について明らかにし、持続的な水産物フードシステムの可能性について考察したい。

フィリピンは近年、その経済成長が注目されている。それは都市部を中心に進み、所得水準も向上している。しかしその一方、バタン湾周辺地域のような多くの漁業地域は貧困に直面している。また、フィリピン沿岸域は世界で最も強い漁獲圧にさらされている地域といわれており、漁業者は漁業資源の減少という問題にも直面して

いる。バタン湾周辺地域は経済発展に伴う需要の高まりと資源悪化の狭間に位置した、本稿の目的に適した事例といえる。

本稿では、第一にバタン湾周辺地域とフードシステムを概観する。第二にバタン湾における漁業生産および資源悪化の状況と漁業者のビヘイビアを整理する。第三にバタン湾産水産物の流通実態と流通業者のビヘイビアを整理する。

2 バタン湾周辺地域の概況と生鮮魚介類フードシステムの構成主体

(1) バタン湾周辺地域の概況と調査方法

(i) バタン湾および周辺地域の概況 本稿では、フィリピン共和国の中央に位置する西ピサヤス地方 (Region-V) パナイ島の北部にあるバタン湾周辺地域を産地とし、その周辺地域も含めて流通範囲として捉え、これらを調査対象とした (図2-1)。パナイ島は、アクララン州、アンテイケ州、カピス州、イロイロ州という四つの州で構成されており、バタン湾 (Batan Estuary) はアクララン州に位置する。また、バタン湾の北西側に位置するニューワシントン町の北側には、アクララン州の州都であるカリポ町があり、さらにその北西沿岸に、マカト町や

イバハイ町が位置し、そしてパナイ島最北西部(Ⅱ最北部)には世界的に著名なリゾート地であるボラカイ島がある。バタン湾の東方にはカピス州の州都ロハス市が、南部にはパナイ島最大の都市であるイロイロ市が位置している。

ア克蘭州の面積は約一、八一七km²であり、一七の町(Municipality)で構成されている。フィリピン共和国内において非常に山が多い州であり、主要な五河川のほか泉、滝などが存在し、そのほとんどの淡水がシブヤン海に流れ出る。ア克蘭州の海岸線は一五五kmで、海岸線に一〇町、七三村(Barangay、住民自治組織)が位置しており、州の南東部に位置するバタン湾と州の北部に位置するボラカイ島の二つが海岸線における州の特徴として挙げられる。⁸⁾

ボラカイ島などの観光地に訪れる人数は年間約一六〇万人で(二〇一四年)、地域の雇用機会増加や貧困対策において重要な役割を果たしている。さらに、カリボのサント・ニーニョ(聖人、Infant Jesus)アティアティハン祭りにも世界中の人々が集う。観光業のほか、内地は穀物やフルーツを生産する農業、沿岸は漁業・養殖業が住民の生計の基礎となっている。⁹⁾

漁業に注目すると、フィリピンの漁業生産金額は一、九七八億ペソ(約四、九四四億円、一ペソ≒二・五円換

算)であり、最も生産額が多い地域はフィリピン北部に位置するルソン島の中央ルソン地方(RegionIII)の二四六億ペソで、次いでルソン島南部カラバルソン地方(RegionIVA)の二四五億ペソ、そして第三位の西ビサヤス地方の生産額は二三〇億ペソであった(二〇一三年 Philippine Statistics Authority・フィリピン政府統計)。

バタン湾に面している町は、ニューワシントン(人口四五千人、二〇一五年)、バタン(三三千人)、アルタバス(二四千人)の三町である。バタン湾は、東部に狭い湾口を持つ閉鎖性の高い湾であり(我々の調査終了後二〇一五年に北部に外海とつながる水路が開通した)、北部は養殖池やマングローブ林、砂州などの地形により形成された河川やクリークにより構成され、水深は数メートルと浅い。南部は相対的に開けた水面となっており、内陸部から流入する淡水とシブヤン海から流入する海水が混じった汽水性の水域で、北部と比較すると養殖場は非常に少なく、定置網等の固定漁具が水域を占める。

一九九一年の地方自治法施行によって町や州への権限委譲が進んだ。漁業関連では、沿岸から一五kmのムニシパル・ウォーター(Municipal Water)が町の管理となったが、町によって漁業管理制度が異なっているため、バタン湾等の複数の町が関係する水域においてはコンフリクトが発生している。¹⁰⁾ また、それぞれの町は住民自治組

織である村の影響を受けることになる。

バタン湾では、小規模漁業 (Municipal fisheries) や汽水養殖池での養殖がおこなわれている。詳細は後述するが、小規模漁業では、様々な漁業種類により、多品種の漁獲がおこなわれている。本調査でもバタン湾産の様々な魚種が確認された。具体的には、マッドクラブ (Mud Crab)、プrawn (Prawn)、シュリンプ (Shrimp)、ミルクフィッシュ (Milkfish)、ラビットフィッシュ (Rabbitfish) などである。

バタン湾は数十年前までは非常に生産性の高い水域であったが、漁獲庄の高まりやマングローブの減少に伴うCPUE (Catch Per Unit Effort) : 単位努力量当たり漁獲量) の低下等が指摘されており、この背景には水産物流通経路の変化や周辺地域の人口増加に伴う食料需要の増大がある。フィリピン政府統計によれば、ア克蘭州の人口は一九六〇年には約二二万人であったが、一九八〇年には約三二万人、二〇〇〇年には約四五万人、二〇一〇年には約五四万人と増加を続けている。

漁業者の経済状況をみると、バタン湾周辺三町の漁業から得られた平均漁家所得 (収入から支出を引いた金額) は六一千ペソであった。さらに、漁家の漁業外生業所得 (農業、畜産等) を含めた所得が六三千ペソ、また、家族の雇用労賃、政府補助金、漁家外部からの送金等を含め

ると、その漁家所得は七四千ペソであった。一方、フィリピン政府統計によれば、本稿における調査対象地である西ビサヤス地方における平均世帯所得は二一四千ペソ (二〇一二) である。さらに、政府が貧困世帯と定義している世帯所得は九四千ペソ以下であり (二〇一二)、バタン湾周辺の漁家の多くは、地域の平均世帯所得を大きく下回り、貧困世帯に位置づけられていた。¹³⁾

(ii) 調査方法 漁業生産に関する調査は以下のように実施した。二〇一〇年八月および一月に、ニューワシントン町ピナモカン村の主要地区 (第三地区) に住む全漁業者 (fish) に対して、これまで使用してきた漁具の種類と数、購入資金の元手、漁獲物の販売方法および漁獲物の販売先の選択方法についてヒアリング調査を行った。さらに、二〇一二年、バタン湾に接するニューワシントン町、バタン町、アルタバス町のうち一漁村を有意抽出し、一一村の漁家総数に基づき、最低サンプルサイズ (二八八) を算出し、各町の漁家数の比率で割り付け、漁家一覧表からランダム・サンプリングを行い、各漁村で調査を行った。実際は、最低サイズを超過し、サンプルサイズは四六七となった。なお、漁家調査においては、地方言語であるア克蘭ソン語が話せる大学卒のデータコレクターを四〜五名雇用し、ヒアリング調査方法を十分に指導したうえで漁家データを収集した。

水産物流通に関する調査は以下のように実施した。二〇一三年三月、同年一〇月にバタン湾周辺地域、カリボ、ボラカイの行政機関、流通業者へのヒアリング調査を、また二〇一五年九月にバタン湾周辺地域、カリボの流通業者へのヒアリング調査を実施した。なお、本調査は基本的に二〇一三年時点の情報に基づくが、二〇一三年一月の台風三〇号(Harriet)による被害の影響も含め、その後の状況変化はほぼないことが二〇一五年の調査で確認できている。バタン湾周辺地域では悉皆調査、カリボでは一社を除く全イラダハン(流通業者であり、定義は後述)、ボラカイの小売市場では水産物を取り扱う全一六業者が対象となった。なお、二〇一三年の調査時にカリボのイラダハン一社の調査協力が得られなかったが、二〇一五年に再調査依頼のため訪問した際には既に廃業していた。流通調査においてもアクラノン語が話せるア克蘭州立大学漁業・海洋科学部卒業生を三名雇用し、調査を実施した。

(2) バタン湾産水産物フードシステムの概要

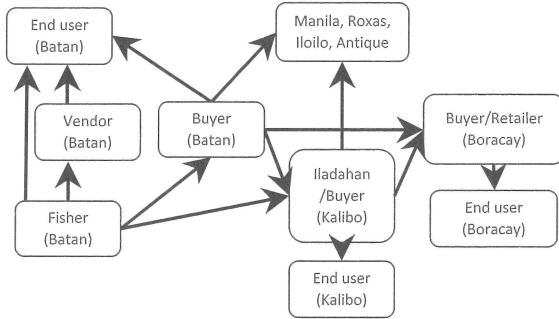
(i) 流通業者の定義 バタン湾産水産物のフードシステムは、主にバタン湾周辺地域の漁業者と流通業者、そしてカリボ等の周辺地域を含む流通業者によって構成されている。ここでは、本稿における流通業者の定義をお

こなつておきたい。本調査で確認された流通業者は、ベンダー、バイヤー/トレーダー、イラダハンの三種類に大別できる。

ベンダーとは、水産物の売買をおこなう小規模の業者を指す。漁業者の家族がこの役割を担っていることもある。後述するバイヤーやイラダハン、漁業者、消費者の間に適宜位置して取引を形成する存在である。店舗や作業場は保有せず、小売はパブリックマーケットや港付近の路上等でおこなっている。また、バイヤー・イラダハンの前職のひとつとなっていることも確認された。フィリピンにおいては事業の改廃が頻繁におこなわれることは周知の通りであるが、ベンダーは、多くの初期投資を要さないこともあつて参入が容易な小規模ビジネスのひとつとして位置づけられ、一定程度の資本蓄積に成功した後、バイヤーやイラダハンへと水産物流通業者として規模拡大をおこなったり、他のビジネスへ移行したりしている。

相対的に中規模の業者をバイヤーあるいはトレーダーと呼ぶ(両者の相違は特に確認されなかったため、以下ではバイヤーと記述する)。パブリックマーケットや自宅で売買をおこなっている。一日あたりの売上高が一〇〇〜三〇〇ペソ程度の業者が多いが、地域によっては五、〇〇〇ペソ/日程度を売り上げる業者も存在している。

図2-2 バタン湾産水産物のフードシステム



そして、より大規模で作業場・店舗を保有し、複数地域での売買を手がけるような業者をイラダハン (Iladahan) と呼ぶ。先述のベンダーとバイヤーが、いわば個人での売買をおこなっている存在であるのに対し、イラダハンは企業としての体裁を備えているといえる。

(ii) バタン湾産水産物フードシステムの概況 バタン湾産水産物のフードシステムの概況を図2-2に示した。

起点となるのはバタン湾周辺地域三町の漁業者である。漁業生産については次に詳述するが、検討の対象について先に述べておきたい。バタン湾では小規模漁業と養殖業が中心となっているが、本稿で取り扱う水産物の多くは小規模漁業による漁獲物であり、特に主要三種と位

置づけるのがマッドクラブ、シュリンプ、ブラウンである。マッドクラブは一部蓄養がおこなわれるものの、ほぼ天然漁獲によるものといつてよい。シュリンプもほぼ天然漁獲が占める。ブラウンは、従来天然漁獲が多くを占めたが、近年では天然漁獲が減少する一方、養殖生産の割合が増加しており、本稿での取り扱いには天然漁獲と養殖生産を含む。また、養殖物については、養殖業者が加工や輸出をおこなっており、図2-2とは異なる経路もあるが、その分は本稿での取り扱いには含まない。

そして、漁業者による漁獲物は基本的に生鮮や生きた状態で流通する。まずバタン湾周辺地域において、漁業者から直接、あるいはベンダーやバイヤーを通じて消費者に販売される地元消費がある。ベンダーを通じて域外への流通は無いといつてよい。域外流通は漁業者から直接、あるいはバイヤーを通じておこなわれる。仕向け先としては、カリボ、パナイ島北端の観光地であるボラカイ、そしてロハスやイロイロといったパナイ島内の周辺都市、フィリピンの首都マニラが挙げられる。

先述のように、カリボはア克蘭州の州都であり、イラダハンと呼ばれる流通業者が存在している。カリボを中継してボラカイ等の最終消費地に向かう経路と、カリボ在住の消費者や観光客を対象とした消費がある。マニラでは主に最終消費がおこなわれる。ロハス等の周辺都

市でも同様に消費の他、そこを經由してパナイ島内への流通がおこなわれる。そして、世界的な観光地であるボラカイでは観光客を対象とした小売やレストランやホテルでの消費がされている。

このように、本稿では、バタン湾において小規模漁業によって生産される生鮮魚介類を対象とする。そして、バタン湾周辺地域を主に産地、カリボを消費地および中継地点、ボラカイをはじめとするパナイ島内の地域およびマニラを最終消費地として位置づけ、そこで構成されている生鮮魚介類フードシステムを対象とした検討をおこなっていく。

3 バタン湾における漁業生産と漁業者のビヘイビア

(一) バタン湾における漁業生産

表3-1は、バタン湾沿岸三町の二〇一二年漁業統計(Municipal fisheries profile)を基に、各町の漁業・養殖業生産量をまとめたものである。三町全体では養殖業の生産量が最も大きく(合計九、五四四t)、次いで小規模漁業の生産量が大きい(合計三、二四八t)。町別にみると、三部門の合計はニューワシントンが最大(九、〇一九t)で、また、各生産部門においてもニューワシント

表3-1 バタン湾周辺地域の漁業・養殖業生産 (2012)

	生産量(t)			
	アルタバス	バタン	ニューワシントン	合計
養殖業	402	4,478	4,664	9,554
小規模漁業	115	590	2,543	3,248
商業的漁業	0	0	1,812	1,812
合計	517	5,068	9,019	14,604

資料: Municipal fisheries profile 2012

注: 資料ではバタンの商業的漁業生産量はndと表記されていたが、町担当職員への聞き取りから、商業的漁業生産は全くないことが確認された。

ンが最も生産量が大きかった。特に、商業的漁業はニューワシントンでしか行われていない上に、その生産量(二、八一二t)はニューワシントンの小規模漁業生産量(二、五四三t)よりも小さかった。したがって、バタン湾の漁獲漁業の生産量は主に小規模漁業によるものといえる。

小規模漁業により使用される漁具としては、フィッシュコーラル (fish coral) と呼ばれる定置漁具が最も普及している⁵⁾。二〇一二年の調査によると、二一八世帯(調査対象漁業世帯の四三・七%)がこの定置漁具を利用していた。その次に多くの漁家世帯が使用する漁具は刺網 (Gill net) であるが、所有世帯数は七一世帯(二五・二%)であり、定置漁具が特に多くの世帯に利用されているといえる。その他の漁具としては、ドライブ

インネット (Drive-in net) が五三世帯 (一一・三%)、プッシュネット (Push net) が三七世帯 (七・九%)、カニかご (Crab pot) が三五世帯 (七・五%)、釣り漁具 (Hook and line) が三〇世帯 (六・四%) といった結果であった。

これら漁業の主要な漁獲対象としては、エビ・カニ類等の甲殻類の他、ラビットフィッシュ等の魚類が挙げられる。特に、定置漁具の主要な漁獲対象はシュリンプやブラウン等のエビ類であり、資源が豊富な時期には漁業者に大きな収入をもたらした¹⁶⁾。また、カニかごが主要な漁獲対象とするマッドクラブは、高い価格で取引されることから、漁業者にとつて重要な漁獲対象資源となっている。

ただし、バタン湾においては漁業資源の減少が問題となつている。たとえば、バタン湾における定置漁具一カ統の漁獲量は、一九八〇年には一日当たり一〇kg、一九九〇年には七・七kgであり、ある程度豊富であったが、二〇〇〇年には三・四kg、二〇〇六年には一・七kgとなり、資源の劣化が著しい¹⁷⁾。それには以下の経緯があつた。

まず、資源が豊富であつた一九八〇年から一九九五年の間に、エビ類を効率的に漁獲できる定置漁業への新規参入が急増し、一九八〇年には僅かな数であつたバタン湾内の定置漁具は、一九九一年に三一四カ統にまで増加

した。資源が減少し始めた一九九五年以降も漁具数の増加は続き、一九九九年には一、五五四カ統¹⁸⁾となった。漁具の増加が生じた過程は、次の通りである。一九八〇年代にバタン湾周辺地域でエビ養殖業が発展したことで、当該地域に水産物の流通経路が整備された。ここで、養殖生産物の流通インフラ等を利用して天然の漁獲物も流通されるようになり、エビ類の産地価格が上昇した。特に、養殖エビの加工・輸出業者が、バタン湾を含む周辺の産地で漁獲されたエビ類を仕入れ、アメリカや日本に輸出するようになったことで、バタン湾の水産業が大きなマーケットに曝されたといえる。そのため、バタン湾の漁業は高収入を期待できる産業となり、工業や建設業等の他産業からの参入や投資が増加した。特に、定置漁業は効率性が高いため、参入が集中した。新規参入の定置漁業者に対し、水産物流通業者が、漁獲物の独占買い取り契約を結ぶと共に漁具の資材費や設置費用を貸付けた。

すなわち、養殖業の発展に伴う流通経路の形成が水産物価格の上昇を惹起し、現在でも、過剰漁獲による資源量の減少を引き起こしている。また、過剰漁獲および漁業資源の減少が顕在化した後も新たな漁具の設置や効率化が進み、資源への負荷を高め続けている状況がある。

そこで、先述したような過剰漁獲が発生するまで、そし

図3-1 原資別新設置漁具数の動向

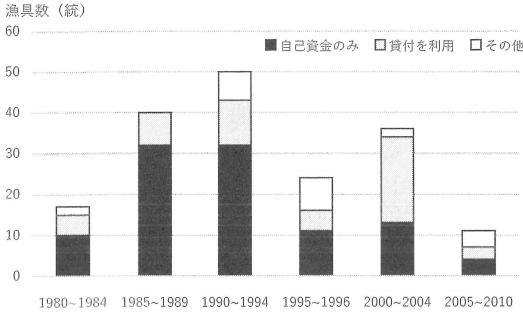


図3-1は、ニューワシントン町ピナモカン村第三地区の漁業者(1993)が新規に入手した定置漁具の数を、入手費用の原資別および取得時期別に示したものである。二〇〇〇年から二〇〇四年の新規入手漁具数は三六カ統であった。つまり、資源の劣化が報告されている二〇〇〇

て現在にいたるプロセスの中で、漁業者がどのような行動をとっているかを整理する。

(2) 漁業者のビヘイビア

(i) 漁業者による漁具入手と資金調達行動 まず、資源や流通の変化に曝されるなかでの漁業者のビヘイビアを、ニューワシントン町ピナモカン村の漁業者の漁具入手と漁具購入資金の調達行動という視点からみる。図3

図3-2 貸付元別新設置漁具数の動向

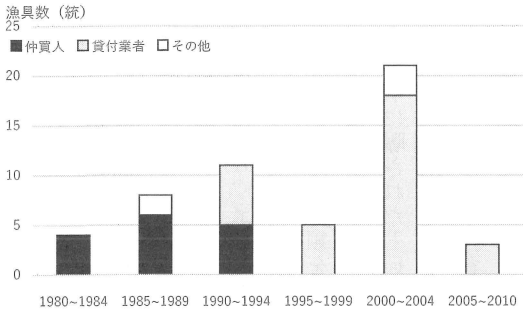


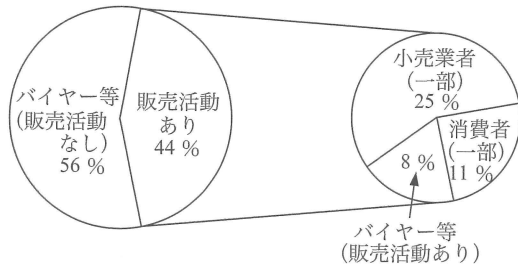
図3-2は、貸付けを使って入手されたケースについて、各時期に入手された漁具の数を、貸付元別に示したものである。一九八〇年代は、定置漁具新設資金の貸付元のお半を水産物仲買人が占めている。例えば、一九八〇年から八四年の期間については、四カ統の漁具が貸付金を利用して設置され、その四カ統全てが仲買人からの貸付

年以降も積極的に定置漁具が入手されていた。しかし、入手費用の原資に注目すると、最も多く漁具が設置された一九九〇年から一九九四年の時期は自己資金のみにより設置される割合が高かった(六四%)のに対し、二〇〇〇年から二〇〇四年の時期は自己資金のみの割合が減少し(三六%)、貸付けを利用する割合が高くなっている(五八%)。

れた。しかし、一九九〇年から一九九四年の期間には、仲買人からの貸付けはその期間に貸付けが行われた事例の半数未満となり、さらに、一九九五年以降は仲買人からの貸付けはなくなつた。代わりに、貸付業者（具体的には、マイクロファイナンスやインド人系の金貸し業者）から借り入れるようになった。つまり、資源が豊富であつた時期は、仲買人と漁業者の関係は前渡資金により強く結ばれていたが、資源が劣化し、漁獲量が減少したことで、前渡資金を回収できないリスクが高まつたために、仲買人は漁具購入費用の貸付けをしなくなつたと考えられる。これに対し、漁業者はマイクロファイナンス等を利用し、漁具への投資を継続したのである。このように、漁業者は漁獲量が減少傾向であり、さらに、仲買人からの前渡資金が受けられない状況になつてもなお、定置漁具の積極的な入手を続けたのである。

(ii) 漁業者の販売行動 次に、二〇一二年に実施した調査に基づき、漁業者の販売行動をみる(図3-3)。調査した漁業者のうち五六% (二四四名) は漁獲した魚介類の全部をバイヤー等の中間流通業者に販売しており、また、四四%の漁業者(一九五名)は漁獲した魚介類の全部あるいは一部を小売業者(二五%の漁業者)、卸売業者(八%)、消費者(二%)に販売していた。漁業者が小売業者へ水産物を運搬する方法としては徒歩が最も多

図3-3 バタン湾周辺の漁業者による漁獲物の販売先 (n=467)



く三三%で、次いでバイクによる運搬が二七%となつていた。漁業者による卸売業者への販売では、四一%の漁業者が徒歩で運搬していた。漁業者による消費者への販売では、バイクあるいはサイドカー付きバイクにより運搬する漁業者が五五%であつた。また、販売場所を借りている漁業者が一八名おり、その場所代は二〇ペソ、五〇円/日程度で、年間で一五〇〇ペソ、四〇〇〇円程度であつた。これに加えて二名は販売場所を有していた。

このように、漁業者の多くはとくに販売活動をおこなわずにバイヤー等の流通業者への販売をおこなつていた。四四%の漁業者は販売活動をおこなうとしてゐるものの、小売業者や消費者への販売はその中の一部であり、その残りはバイヤー等への販売となつていた。販売場所を確保して消費者に直接販売する漁業者も存在しているもの、こ

く少数であり、多くの漁業者は漁獲物をそのまま流通業者に売り渡しているといえる。

(iii) 漁業者の意識およびスキ関係の存在とビヘイビア
 バタン湾周辺地域の漁業者における生産・販売行動には、地域における地縁・血縁を基底とした関係や意識構造が強く影響している。

バタン湾沿岸の漁業者は、「漁業管理が必要」という認識をもつ一方、「海や漁業資源について心配することはない」、「海が資源を何とかしてくれる」という意識を持っていた。²⁰ここで、二〇一二年の質問票調査の結果に基づき、バタン湾周辺における漁業者の属性をみると、調査対象者のうち、地元出身者が六八%を占めていた。残り三二%は移入者であり、そのうちの三二%が別の州出身、四二%がア克蘭州内の別の町出身、二六%が町内の別の村出身であった。ただし、移入者の六四%は配偶者(妻)が地元出身者であった。つまり、調査地は住民間の地縁・血縁のつながりの強い地域といえる。また、幸福度について尋ねた結果、「とても幸せ」という回答が一九%、「幸せ」が七〇%、「どちらでもない」が九%、「不幸せ」が一%、「とても不幸せ」が〇%であり、収入のレベルが貧困層に位置するにも関わらず幸福度が高かった。これは、強固な人間関係による互助システムと時間的にゆとりのある生活によってもたらされていると考えられ

る。そして、漁獲量の減少という現実と相反して漁業者が定置漁具を設置し続けるという状況は、定置漁具の性能に対する高い評価に加え、海の魚の量は自然と回復するものであるという漁業者の資源観に起因している可能性がある。

漁業者による漁獲物の販売においては、スキ関係が重要となる。スキ(SKI)とは「お得意様」と訳されるような得意先関係で、水産業界に限らず一般的に用いられる。ただし、お得意様という日本語が顧客(買う側)を表して用いられるのに対し、スキは売る側と買う側を区別せず、双方を表す言葉として使われる。本稿では、漁業者や水産物流通業者、資材業者等との固定的な取引関係を指して、スキという言葉を用いることとする。

二〇一〇年に実施した調査(ピナモカン第三地区の漁業者への聞き取り調査)の過程で、一部の調査対象漁業者(二九名)に対して、販売先のスキを選ぶ基準を尋ねた。その結果は、回答数の多い順に、価格がよいこと(四人)、親族であること(四人)、自らの家や漁具から販売先が近いこと(四人)、妻がベンダグである(三人)、漁獲物を渡す際に現金で代金を支払ってくれること(一人)、なじみ深いこと(一人)、資金を貸してくれること(一人)、その時による(スキ関係をもたない)(一人)、であった。以上の結果から、調査地において、スキは、地縁・血縁

による関係構築が基本的なパタンのひとつとなつていくことがわかった。このように、調査地における漁獲物の販売は、地縁・血縁に基づく互助システムの中に組み込まれていた。

漁業者が販売を基本的にスキに委ねることのメリットとして、販売の安定化や生産と販売の分業による効率化が考えられる。しかしその一方、漁業者の行動が生産に特化していることが、漁業者自身による市場動向等について考慮するインセンティブを低くしていると考えられ、資源状況が悪化する中で、マーケットサイズに満たないサイズの漁獲といった非効率的な行動を引き起こす一要因ともなっている。

また、スキの選定基準に関する回答として価格や取引条件を挙げる漁業者もおり、前渡資金や取引金額等の条件による関係構築もあることも示唆している。地縁・血縁に基づいて構築されたスキ関係の場合、関係は変化しにくいと考えられるが、価格や取引条件により選択される場合は、条件により変化する可能性がある。特に、漁業者の家や漁具から販売先が近いことが多く挙げられていた点が注目される。これは、後述するイラダハンによるバイイングステーションの設置などの戦略が有効に機能し、取引関係の再編をもたらず可能性を示している。

4 バタン湾産水産物の流通と流通業者のビヘア

(1) バタン湾産水産物の流通

(i) バイヤーによるバタン湾産水産物の調達と販売

バタン湾周辺地域のバイヤーによる水産物の調達状況を表4-1-1に示した。バイヤーが取り扱う中心となつているのは相対的に高価なマッドクラブ、シュリンプ、プラウンという三種であり、バイヤーによる取扱量全体の約六〇%を占めている。バイヤーが一八件存在する中、マッドクラブは一五件、シュリンプは一二件が取り扱う重要種である。調達元のほとんどは生産者であり、マッドクラブでは一〇〇%、シュリンプとプラウンでもほとんどを占めている。先述のように、生産者と流通業者の間ではスキ関係があり、それを基本とした取引となっている。なお、主要三種の合計でみたバイヤーの平均スキ数は二六となつている。調達場所はバイヤーの自宅が多く、バイヤーの元に漁業者が持ち込む形が中心となつている。シュリンプとプラウンで見られるその他の調達場所は、バイヤーが養殖業者に赴いて調達しているものを指すが、これは一業者のみであった。調達場所としてのマーケットとは、各町にあるパブリックマーケットを指す。

表4-1 バタン湾周辺地域のバイヤーによる主要魚種別調達状況

魚種	調達元別量 (割合)			調達場所別量 (割合)			調達量合計	魚種別割合	業者数
	生産者	流通業者	その他	自宅	マーケット	その他			
マッドクラブ	78.4	-	-	67.5	10.9	-	78.4	22%	15
	100%	-	-	86.1%	13.9%	-			
シュリンプ	62.1	0.5	-	58.5	2.0	2.2	62.6	18%	12
	99.1%	0.9%	-	93.4%	3.1%	3.5%			
ブラウン	60.9	1.6	-	59.7	0.6	2.2	62.5	18%	6
	97.4%	2.6%	-	95.5%	1%	3.5%			
3種合計	201.4	2.2	0.0	185.7	13.5	4.4	203.6	58%	-
	98.9%	1.1%	0%	91.2%	6.6%	2.1%			
その他	147.7	0.2	0.3	77.9	36.8	33.7	148.3	42%	9
	99.6%	0.2%	0.2%	52.5%	24.8%	22.7%			
合計	349.1	2.4	0.3	263.5	50.3	38.0	351.9	100%	-
	99.2%	0.7%	0.1%	74.9%	14.3%	10.8%			

バイヤーやベンダーが売買スペースを保有し、主に地元消費者向けの小売をおこなっているが、生産者と流通業者を含む業者間での取引の場にもなっていることがわかる。

その他の魚種で多いのは、ミルクフィッシュやラピットフィッシュであり、さらにエビ類や貝類を含む多品種少量の構成となっている。調達元は漁業者がほとんどを占める。主要三種と異なるのは、自宅での調達割合が低いことである。その他ではミルクフィッシュを中心にバイヤーが養殖業者に赴いておこなう買い付けが多く、バイヤーの必要に応じた都度の取引となっている。そしてマーケットでは漁業者の持ち込みによる都度の取引がおこなわれている。スキに基づく固定的な取引関係が基本であり、主要三種ではそれが強固である一方、その他の魚種についてはスポット取引もあり、パブリックマーケットが少量多品種な漁獲物に関する需給斉合の場としても機能していると考えられる。

バイヤーによる販売状況を表4-2に示した。販売先を地域別にみると、主要三種については、バタン湾周辺地域が約三四%、ボラカイが同等の約三二%で続き、カリボが約一六%、マニラも一六%となっている。マッドクラブではマニラの割合が最も高く、ボラカイが続く。ブラウンはボラカイの割合が約六二%と高く、バタン湾

表4-2 バタン湾周辺地域のバイヤーによる主要魚種別販売先

	地域						業態					合計
	バタン	カリボ	ボラカイ	ロハス	イロイロ	マニラ	消費者	バイヤー	イラダハン	輸出業者	その他	
マッドクラブ	20.0	14.8	20.1	1.4	-	23.3	6.8	46.6	7.1	19.1	-	79.6
	25.1%	18.6%	25.3%	1.7%	-	29.3%	8.6%	58.5%	8.9%	24.0%	-	100%
シュリンプ	34.4	13.2	7.1	-	-	8.0	5.3	36.7	20.7	-	-	62.7
	54.9%	21.1%	11.3%	-	-	12.8%	8.5%	58.5%	33.0%	-	-	100%
ブラウン	15.4	4.1	38.2	-	2.8	1.4	1.8	55.4	4.7	-	-	61.9
	24.8%	6.7%	61.8%	-	4.5%	2.3%	2.9%	89.5%	7.6%	-	-	100%
3種合計	69.7	32.1	65.4	1.4	2.8	32.7	13.9	138.6	32.4	19.1	-	204.1
	34.2%	15.7%	32.0%	0.7%	1.4%	16.0%	6.8%	67.9%	15.9%	9.4%	-	100%
その他	138.5	2.7	0.6	-	1.4	-	48.5	93.2	-	-	1.4	143.2
	96.7%	1.9%	-	-	1.0%	-	33.9%	65.1%	-	-	1.0%	100%
合計	208.2	34.9	66.0	1.4	4.2	32.7	62.5	231.9	32.4	19.1	1.4	347.3
	59.9%	10.0%	19.0%	0.4%	1.2%	9.4%	18.0%	66.8%	9.3%	5.5%	0.4%	100%

注1: 質問方法に伴う欠損値が存在しているため、調達量と必ずしも一致しない。

注2: ここでのバタンとは、バタン湾周辺の3町を示している。

周辺地域が続き、周辺都市のイロイロへの販売もある。シュリンプはバタン湾周辺地域が約五五%と高く、カリボが続いている。

販売先別に見ると、主要三種のバイヤーによる消費者への直接販売は七%程度である。ただし、ベンダーを介した小売もあるため、実際の地元消費量はバイヤーによる消費者への販売量よりも多くなっている。また、主要三種の中でも、シュリンプは先に確認したようにバタン湾周辺地域への販売も多く、相対的に地元消費に多く向けられるが、とくに高級種であるマッドクラブとブラウンの地元消費は少なく、主にボラカイやマニラ、カリボといった域外の流通業者に向いている。その他の魚種については、バイヤーによる消費者への販売が約三四%、地域別にみてもバタン湾周辺地域がほとんどを占めている。バイヤー・ベンダー経由が最も多く、これら流通業者を介したパブリックマーケット等での小売や、バイヤーによる直接販売が行われている。なお、域外への物流としては、バイヤーが自前のオートバイを用いて運ぶ他、トライシクル(屋根付きサイドカー付きバイク)や自動車を雇って運ぶ、ジブニーやバス等の交通機関を利用して、載せた荷物を現地で業者がピックアップする、といった方法があった。

以上より、域外流通に仕向けられる主要三種と地元流

通に仕向けられるそれ以外の魚種、という構図が明らかになった。また、域外流通においては、マニラやボラカイに直接仕向けられるものが多い一方で、カリボへの販売も一定程度ある。先述のように、カリボはア克蘭州の州都であり、ボラカイやマニラへの中継地点でもある。そこで、次ではカリボのイラダハンによるバタン湾産水産物の取り扱いについてみていく。

(ii)カリボのイラダハンによるバタン湾産水産物の調達と販売 表4-3に、カリボのイラダハン四件による水産物の調達状況を示した。主要三種の割合が五七%を占め、カリボにおいてもこの三種の地位は高い。その他を構成するのは、ロブスターやミルクフィッシュなどであり、主要三種のような高級水産物と、ミルクフィッシュのような広く現地に普及している水産物が取り扱われている。主要三種について、マッドクラブは四件すべて、シユリンプとプラウンは三件のイラダハンが取り扱っていた。調達地域をみると、主要三種はバタン湾周辺三町の割合が七四%であった。その他についても六四%を占めており、カリボへの水産物供給源としてバタン湾は重要な地位にあるといえる。業態別の調達元をみると、主要三種は生産者の割合が七四%であった。先に確認したバタン湾周辺地域のバイヤーを経由した調達に加え、バタン湾周辺地域を中心とした生産者との取引による調達

が多くおこなわれていることがわかる。主要三種以外ではバタン湾産のシェアが若干小さく、業態としては生産者が中心となる。なお、カリボのイラダハンも生産者トスキ関係を結んでおり、主要三種での平均スキ数は三六である。

調達場所は主要三種についてはすべて、その他についてもほとんどがイラダハンの店舗となっており、生産者および流通業者がジブニー等を用いてイラダハンに出荷している。また、バタン湾周辺地域に、バイイングステーション(買取り専門支店)を設置しているイラダハンもあり、バタン湾周辺の生産者からの調達はこの分を含んでいる。バイイングステーションを産地に設置することで、生産者からの恒常的な買い取り機会の確保と共に、地元のバイヤー等を介さない調達を可能としている。これはスキである生産者との関係においても、その他のスポット的な取引においても有効に機能する。

イラダハンによる販売動向を表4-4に示した。地域別にみると、カリボの他、ボラカイ、マニラ、周辺都市のロハスとアンテイケがみられた。主要三種については、カリボが三二%と最も多く、マニラとボラカイが二〇%前後で続く。マッドクラブの三六%はカリボへの販売であるが、残りの約六〇%はカリボからボラカイやマニラに出荷され、ロハスではさらにイラダハンや輸出業者を

表4-3 カリボのイラダハンによる水産物の調達状況

(業者・t・%)

魚種	調達地域別量・割合		調達元別量・割合			調達場所別量・割合		調達量 合計	魚種別 割合	業者数
	バタン	その他	生産者	流通業者	その他	店舗	マーケット			
マッドクラブ	83	37	96	24	-	120	-	120	23%	4
	69%	31%	80%	20%	-	100%	-	100%		
シュリンプ	31	3	22	11	-	33	-	33	6%	3
	92%	8%	66%	34%	-	100%	-	100%		
ブラウン	104	38	101	41	-	142	-	142	27%	3
	73%	27%	71%	29%	-	100%	-	96%		
3種合計	217	78	219	76	-	295	-	295	57%	-
	74%	26%	74%	26%	-	100%	-	100%		
その他	141	80	163	35	23	211	10	221	43%	3
	64%	36%	74%	16%	10%	95%	5%	100%		
合計	358	158	382	111	23	506	10	516	100%	-
	69%	31%	74%	22%	4%	98%	2%	100%		

注：ここでのバタンとは、バタン湾周辺の3町を示している。

表4-4 カリボのイラダハンによる主要魚種別販売先

(t・%)

	地域					業態					Total	
	カリボ	ロハス	アンティケ	ボラカイ	マニラ	消費者	バイヤー	イラダハン	レストラン	小売業者		
マッドクラブ	43.5	17.7	-	22.5	36.4	7.6	39.6	-	-	0.2	72.8	120.1
	36.2%	14.7%	-	18.7%	30.3%	6.3%	33.0%	-	0.2%	60.6%	100%	
シュリンプ	7.1	-	21.8	2.4	-	-	31.3	-	-	-	-	31.3
	22.7%	-	69.8%	7.6%	-	-	100%	-	-	-	-	100%
ブラウン	44.1	32.8	-	33.2	31.9	44.1	-	32.8	1.4	63.7	142.0	142.0
	31.1%	23.1%	-	23.4%	22.4%	31.1%	-	23.1%	1.0%	44.9%	100%	
3種合計	94.7	50.5	21.8	58.1	68.3	51.7	70.9	32.8	1.5	136.5	293.4	293.4
	32.3%	17.2%	7.4%	19.8%	23.3%	17.6%	24.2%	11.2%	0.5%	46.5%	100%	
その他	106.7	-	22.8	24.4	72.8	32.9	41.0	-	2.5	150.2	226.6	226.6
	47.1%	-	10.0%	10.8%	32.1%	14.5%	18.1%	-	1.1%	66.3%	100%	
合計	201.4	-	44.6	82.5	141.1	84.6	111.8	-	4.1	286.7	520.0	520.0
	38.7%	-	8.6%	15.9%	27.1%	16.3%	21.5%	-	0.8%	55.1%	100%	

注：質問方法に伴う欠損値が存在しているため、調達量と必ずしも一致しない。

經由して周辺地域に仕向けられている。シュリンプの大半はパナイ島西部に位置するアンテイケに向く。販売先の業態は一〇〇%がバイヤーであり、パナイ島西部の各地に販売される割合が高い。プラウンは、カリボ、ロハス、ボラカイ、マニラの消費地に出荷される。ロハスへの出荷分はシュリンプと同様、さらに周辺地域に向けられる。なお、マッドクラブとプラウンのマニラへの販売については、一件のイラダハンが大口の取引を持つのみであり、多くの業者が多くの魚種を仕向けるという意味では、ボラカイの方が安定的な仕向け先となっている。

主要三種以外では、カリボが約五〇%で約三〇%のマニラが続く。カリボでの地元消費では消費者への直接販売の他、バイヤーや小売業者への販売がおこなわれている。

すなわち、カリボでの調達におけるバタン湾の位置づけは高く、とくにバイイングステーションにおける買付けを含む生産者からの調達が多かった。販売においてはカリボが最も多く、消費地としての側面が強調される。

一方、ボラカイやマニラ、そしてロハス等の周辺地への仕向けも一定程度あり、中継地としても機能していた。

(iii) ボラカイにおけるバタン湾産水産物の観光消費

バタン湾産水産物の最終需要先として、バタン湾周辺地域とカリボの他、ボラカイが重要であることが明らかになった。ボラカイは観光地としての高い知名度を有し、

観光業が中心となっていることは先述した通りである。

観光客に水産物を提供する場所としては、レストラン、ホテルと、ウエットマーケットと称される生鮮・加工食品を扱う小売店群で形成される市場があり、三つのウエットマーケットが確認できた。ひとつは、ディータリパパ (D'Talipapa) という土産品店や飲食店等も擁する観光客向けのショッピングモール内にある。ディータリパパのウエットマーケットでは一六件のストールが水産物を取り扱っていた。観光客は市場で購入した水産物を飲食店で調理してもらうことができる。二つ目はディモール (D'Mall) という観光客向けのショッピングモール内にあるタリパパ・ディモールであるが、二件の小規模なストールが存在しているのみであった。また、三つ目のウエットマーケットとしてタリパパ・ブキ (bukit) もあるが、観光地とは距離があり、地元住民向けの品揃えとなっていた。なお、そこでは二〇一五年八月に火災があり、ストールや宿泊施設の倒壊があったとのことである。

そこで、以下ではディータリパパにおけるバタン湾産水産物の取り扱いについてみていく。今回の調査では、ディータリパパで水産物を取り扱っていた一六件のストールすべてに対して聞き取り調査を実施した。なお、各ストールが取り扱っているすべての水産物についてで

表4-5 D'Talipapa (Boracay) におけるバタン湾産水産物の取扱状況

	販売 ストール	バタン湾産 取扱 ストール	バタン湾産取扱ストールによる調達状況 (件・t・%)			
			バタン湾産	その他	合計	バタン湾産 の割合
マッドクラブ	16	6	65.2	129	194.2	33.6
ブラウン	16	4	71.6	139.5	211.1	33.9

はなく、バタン湾産水産物にフォーカスした調査となっている。

各ストールのオーナー所在地は以下のようになっている。マカトに四、イバハイ、ロハスにそれぞれ三、カリボとニューワシントンにそれぞれ二、リバカオとイロイロにそれぞれ一である。リバカオはパナイ島の中央部、イロイロは南部に位置するが、他はパナイ島北部の町である。このことから、観光地ボラカイ島に供給されている水産物はパナイ島北部産が主といえる。出自および本業は様々であるが、カリボの一件は先述したイラダハンのひとつによる出店であり、詳細は後述する。取り扱いアイテムとしては、魚類も一部見られたものの甲殻類が中心であり、マーケット内に掲げられているプライスリストに掲載されているものは、ロブスター、マッドクラブ、ブラウン、シュリンプであった。

表4-5に示したのは、ディータリパパのウェットマーケットにおけるバタン湾産水産物の取扱状況であり、マッドクラブとブラウンが確認された。マッドクラブとブラウンは全一六ストールで取り扱われているが、そのうちバタン湾産は、マッドクラブは六件、ブラウンは四件が取り扱っていることが確認できた。バタン湾産を取り扱うストールによるそれぞれの取扱量は年間二〇〇t程度であり、そのうちバタン湾産が占める割合はいずれも三〇%程度であった。なお、シュリンプの取り扱いは確認できなかったが、バタン湾周辺バイヤー、カリボのイラダハン共に、ボラカイへのシュリンプの販売量は相対的に少ないため、整合的と判断できる。

(2) 流通業者のビヘイビア——イラダハンUによる川上・川下への進出

以上から、バタン湾産水産物の取引においては、ボラカイやカリボの需要が重要であり、それを前提に、資金力とスキ関係や地理的条件に基づく集荷力を確保することが、ひとつの課題となっているといえる。バタン湾周辺地域のバイヤーはスキ関係に基づく集荷をおこなっていた。そのスキ関係の強度に変化が生じる可能性は先述したとおりであるが、バイヤーによる新たなスキの獲得や販路開拓といった取り組みはみられなかった。一方、

カリボのイラダハンにおいては、バタン湾周辺地域のバイヤーと比較して相対的に希薄な地縁・血縁関係を克服する必要があり、スキ関係の固着性が失われる可能性は集荷機会を増加させる機会と捉えられる。実際、イラダハンは集荷における新規スキの確保やバイイングステーションの設置、販売におけるカリボでの外食店経営やボラカイでのストール保有による小売機会の確保といった取り組みをおこなっていた。ここではカリボのイラダハンUを事例に、ビジネスの実態と、川上・川下への取り組み拡大の動きについて見る。

イラダハンUは二〇〇〇年九月、カリボに設立された。オーナーはそれまでカリボで現在も経営されている他のイラダハンで選別の業務をおこなっており、ノウハウや資金を蓄積した後に起業している。現在六名を雇用し、マッドクラブ、シュリンプ、プラウンの他、バナメイやロブスターを取り扱っている。また、起業当初からアルタバス町に、二〇〇八年からはバタン町にもバイイングステーションを保有している。さらに二〇一一年からはボラカイのディータリパパにストールを保有し、観光客向けの小売もおこなっている。

水産物の調達元はすべてバタン湾周辺地域であり、漁業者や養殖業者から買い付けを行っている。主要三種についてはスキ関係に基づき一定の安定した集荷をおこ

なっている。ちなみに漁業者も含めたスキの数はマッドクラブが五〇、シュリンプが二〇、プラウンが二〇となっている。カリボのイラダハンが保有する平均スキ数は魚種毎にそれぞれ、二〇、一〇、九であるため、イラダハンUは保有数の多い部類に入る。さらに、バイイングステーションも重要な集荷拠点となっている。中でもバタン町に保有するステーションからの集荷が八〇〜九〇%を占めており、起業当初から保有するアルタバス町からの集荷はわずかである。これはアルタバス町には他業者のものも含め、六つのステーションがあるのに対し、バタン町には二つしかない、ということがあり、買い付け競争を避けるために新たなステーションを設けている。Uは、スキとバイイングステーションによつて安定した集荷を可能としているといえる。

マッドクラブとプラウンの販売状況を表4-6に示した。マッドクラブのクラスにおけるFとMは雌雄を示し、二〇〇g以上がF1、二〇〇g以下がF3となる。Mについては5が五〇〇g、4、3がそれぞれ四〇〇g、三〇〇〜三五〇gを示し、三〇〇g以下がRambleとなる。F1は年間を通してロハスのバイヤーに販売し、そこからは韓国への輸出がおこなわれている。また、M5〜M3も同様である。一方、F3とRambleは年間を通してカリボの消費者に販売されている。また、ボラカイでの販売がお

表4-6 イラダハンUによるマッドクラブとブラウンの販売状況

魚種	クラス	量 (t/year)	月											
			1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
MudCrab	F1	1,818	ロハス(バイヤー)											
	F3	1,330	カリボ(消費者)											
	M5	1,138	ロハス(バイヤー)						ボラカイ(観光客) : 50%,ロハス: 50%			ロハス		
	M4	554	ロハス		ボラカイ: 50%,ロハス: 50%				ロハス					
	M3	219	ロハス		ボラカイ: 50%,ロハス: 50%				ロハス					
	Ramble	751	カリボ											
Prawn	61	1,624	カリボ		ボラカイ: 35%,カリボ: 65%				ボラカイ				マニラ	
	51	964	カリボ		ボラカイ: 35%,カリボ: 65%				ボラカイ				マニラ	
	41~NS	1,184	カリボ		ボラカイ				ボラカイ: 50%,カリボ: 50%				カリボ	
魚種	クラス	量 (t/year)	販売金額(ペソ)				マージン (ペソ)				マージン率 (%)			
			カリボ	ボラカイ	ロハス	マニラ	カリボ	ボラカイ	ロハス	マニラ	カリボ	ボラカイ	ロハス	マニラ
MudCrab	F1	1,818	0	0	2,045,700	0	0	0	227,300	0	-	-	11	-
	F3	1,330	2,261,238	0	0	0	931,098	0	0	0	41	-	-	-
	M5	1,138	0	254,980	1,124,375	0	0	81,130	160,625	0	-	32	14	-
	M4	554	0	161,460	540,000	0	0	57,960	90,000	0	-	36	17	-
	M3	219	0	62,560	227,200	0	0	25,760	45,440	0	-	41	20	-
	Ramble	751	1,451,450	0	0	0	700,700	0	0	0	48	-	-	-
Prawn	61	1,624	891,000	940,005	0	39,525	80,190	162,365	0	3,557	9	17	-	9
	51	964	475,200	512,730	0	21,080	-5,940	51,273	0	-264	-1	10	-	-1
	41~NS	1,184	585,069	843,659	0	0	60,605	183,761	0	0	10	22	-	-
合計(ペソ・%)			5,663,957	2,775,394	3,937,275	60,605	1,766,653	562,248	523,365	3,294	31	20	13	5
			45.5	22.3	31.7	0.5	61.9	19.7	18.3	0.1				

こなわれる時期も確認できる。これはイラダハンUがデーターリパに保有するストールでの販売であり、フリーピン入旅行者の多い三〜五月、中国人旅行者が多い六〜九月をターゲットとして、それぞれにニーズの高いクラスを販売している。

プラウンのクラスは61が一五g、51が一〇g、41が五g、以下同様で、NSが二g程度のもとなる。一〜二月はカリボでアティアティハン祭りがあり、その観光客への販売のため、全量カリボでの小売がおこなわれている。三〜五月は先述のようにボラカイにフリーピン入旅行者が多いため、多くはボラカイのストールで販売し、六一と五一の一部がカリボでの小売に向く。六〜十一月もボラカイとカリボでの販売となり、一二月はクリスマス需要に対応し、61と51はマニラに、41以下はカリボに仕向けられる。

主要三種の取引についてみると、調達価格は価格決定権をイラダハンU自らが有していた。販売価格は、取引先別にみると取扱量の多いロハスのバイヤーについては価格決定権を持たないものの、ボラカイやカリボでの小売では調達価格に一定程度のマージンを加える価格設定が可能となっている。

このように、イラダハンUにおいては、スキ関係の積極的構築と、産地、とくに競合の少ないバタン町へのバ

イイングステーション設置により安定的な集荷を可能としている。販売の実態は、カリボでの小売、ボラカイでの小売、ロハスへの卸売に分けられ、売上高に占める割合はそれぞれ、約四六%、約二二%、約三二%となり、小売の比重が高いことがわかる。さらにマージンではカリボとボラカイでの小売で約八〇%を占め、マージン率ではカリボが最も高く三一%、ボラカイが二〇%、ロハスが一三%となっており、小売の重要性が際立つ。すなわち、川上・川下両方にビジネスを拡張することで、安定的な集荷に基づいて、ほぼ通年でボラカイやカリボにおける小売を実現し、高マージンを獲得している。一方、ロハスのバイヤーへの販売ではマージンは相対的に低いものの、これも通年での取引を実現し、安定した収益の確保を可能としているといえよう。

5 おわりに

本稿では、フリーピン共和国パナイ島バタン湾産の水産物、とくに主要三種と位置づけられるマッドクラブ、シュリンプ、プラウンを中心に、そのフードシステムおよび構成主体のビヘイビアについてみてきた。

漁業生産においては、資源状況の悪化となおも続く漁獲努力量の増加により、漁業資源への圧力が高まる状況

が確認できた。これにはそもそも、当該地域における養殖業の発展と流通網の整備が魚価の上昇をもたらし、それが漁業の参入を惹起したという経緯があった。地域漁業の発展に寄与したものの、漁獲圧力の高まりが資源問題につながった後も新規参入は続き、資源悪化が大きな問題となつていく。そして、バタン湾産水産物の中心的な最終需要先は、バタン湾周辺地域、パナイ島北部の一大都市であるカリボ、世界的観光地のボラカイ島であった。強い観光需要や経済発展、人口増加により、水産物への需要は高まつており、バタン湾の生態系の過剰利用に依拠した生産がそれに応え、一部輸出はあるものの、ほとんどは国内で完結するフードシステムが形成されていた。

そのフードシステムにおいては、資源減少の中での引き合いの強まりが漁獲努力量を維持・増加させるといふ状況にあり、現状として持続性は担保されていないと判断できる。その中で、漁業者が資源悪化の実感があり、漁業管理の必要性についても認識されていた。しかし、実質的に漁業管理は有効に機能せず、継続的な過剰漁獲がおこなわれている。強い需要を基盤としたフードシステムの存在が魚価安という問題こそ招いていないものの、圧倒的な資源減少が所得水準を引き下げていることがその一因である。販売はスキを基盤に流通業者に委ね

ており、マーケットへの意識は低い。また、地縁・血縁を基盤としたコミュニティにおける互助システムもあり、漁業者の現状変革、漁獲圧低下へのインセンティブは極めて低い。

一方、流通業者において、バタン湾周辺地域の流通業者は特定のスキとの関係に偏った取引をおこなつていた。これは資産特殊性を高め、現状の取引への依存度を高める。また、売買共に特定の相手との取引が中心であるために取引相手の情報を多く持つことが不確実性を抑制している。さらに先述した水産資源的な限界もあつて、バイヤーは現状を受け入れているものと考えられる。一方、カリボのイラダハンでは、バタン湾周辺地域のバイヤーと比較して不利となる集荷力の向上や販売力の強化が課題となつており、一部のイラダハンは安定した調達と販売における高マージン獲得を指向し、スキ関係に加え、産地へのバイイングステーション設置や、カリボ、ボラカイでの外食店や小売店の展開による川下への進出といった動きをみせていた。

すなわち、バタン湾周辺地域においては、漁業者、流通業者共に現状維持の方向である一方、経済発展を背景にバタン湾産水産物への需要はさらに高まることが予想され、カリボのイラダハンの新たな動きから明らかかなように、川中ではそれに対応した動きが見られ始めている。

これは特定少数の流通業者へのパワーバランスの偏重が生じる可能性があることを示しており、さらなる漁獲圧増加と当該フードシステムの持続性喪失の加速につながる可能性が考えられた。すなわち、資源減少に直面する産地にとっては、資源の持続的な利用を基底とした取り組みが喫緊の課題になっており、そこでは、とくに産地の漁業者と流通業者が資源とマーケットへの意識を高め、資源の持続的利用を実現させるような仕組みを構築することが求められている。

最後に付言すると、現在、端緒についたばかりではあるが、カリボ行政の主導により、バタン湾周辺地域の漁業者がカリボのパブリックマーケットで直売をおこなう取り組みが開始されている。その効果は未知数ではあるものの、このような取り組みにより、漁業者が一定程度川下に進出することでマージンと川下情報の獲得をおこなうことができる。漁業者の消費者ニーズに対する意識の向上が、需要に適合する魚種・サイズの認識による資源管理意識の向上につながることを期待される。

謝 辞

本研究は、総合地球環境学研究所「東南アジア沿岸域におけるエリアケイパビリティの向上」(No.14200061)によって実施された。本研究実施の機会を与えてくれた

総合地球環境学研究所と当該プロジェクトリーダーである石川智士教授に深謝する。

註

- (1) 山尾政博「東アジアの水産物貿易」『農林業問題研究』2015; 50 (4): 245-254.
- (2) 山下東子「東南アジア・マグロ缶詰産業の発展過程——多国籍企業論・開発経済論の視点から——」『国際漁業研究』2006; 7 (1-2): 11-27
- (3) Jacinto ER, Pomeroy RS. Developing markets for small-scale fisheries: utilizing the value chain approach. In: Pomeroy RS, Andrew N (eds). Small-scale fisheries management: frameworks and approaches for the developing world. CAB International, Oxfordshire, 2011: 160-177.
- (4) 辻修次「マレーシアにおける漁民の貧困削減政策に関する考察」『マレーシア研究』Malaysian studies journal 2012; (1): 113-122.
- (5) Akamine J. Holoturian Exploitation in the Philippines: Continuities and Discontinuities. *Tropics* 2001; 10 (4): 591-607.
- (6) 越後学、婁小波「マレーシア諸島共和国における漁業資源の利用と管理問題——アルノ環礁を事例に——」『漁業経済研究』2006; 51 (1): 41-61.
- (7) Stewart KR, Lewison RL, Dunn DC, Bjorkland RH, Kelez S, Halpin PN, Crowder LB. Characterizing Fishing Effort and Spatial Extent of Coastal Fisheries. *PLoS ONE* 2010; 5 (12): e14451. doi: 10.1371/journal.pone.0014451.

- (8) アクラン州ホームページ (<http://aklan.gov.ph/>)。
- (9) アクラン州ホームページ (<http://aklan.gov.ph/>)。
- (10) フィリピン漁業法 (Philippine Fisheries Code)。(FAO ウェブサイト:<http://extwptegs1.fao.org/docs/pdf/phi19575.pdf>, Food and Agriculture Organization of the United Nations, 二〇一七年二月九日)
- (11) Altamirano JP, Kurokura H. Failing inshore fisheries in Batan Estuary, Aklan, Central Philippines. *Journal of Natural Studies* 2010; 9 (1): 13-20.
- (12) Kaniyama R, Miyata T, Kurokura H, Ishikawa S. The impact of distribution change on fisheries in Southeast Asia: A case study in the Batan Estuary, Aklan, Central Philippines. *Fisheries Science* 2015; 81 (2): 401-408.
- (13) 宮田勉、神山龍太郎、アリス・フェラー「貧困漁村における漁業資源に対する漁民の意識——フィリピン共和国パナイ島北部の事例——」『農学国際協力』2017; 15 (受理済)
- (14) Tadahan の tilada は現地語で「氷の上の魚」を意味する。水産物を低温保管し広域流通にのせるという機能が表されているものと考えられる。
- (15) 前掲宮田ら (2017)。
- (16) 前掲 Kaniyama et al (2015)。
- (17) 前掲 Altamirano and Kurokura (2010)。
- (18) 前掲 Altamirano and Kurokura (2010) 44-46の Kaniyama et al. (2015)。
- (19) 前掲 Kaniyama et al (2015)。
- (20) 前掲宮田ら (2017)。
- (21) 三町のパブリックマーケットで販売をおこなうベンダーへの調査も実施しており、それに関しては稿を改めて検討したい。
- (22) 特定の相手との取引をやめて、代替的な相手と取引した際に失われてしまうような投資により、資産が取引相手に対して専用化される程度のことを資産特殊性という。詳細は以下を参照されたい。Williamson, O. E. *The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting*. Free Press, 1985.