

フィリピン共和国パナイ島バタン湾産水産物の国内流通と主体間関係

中原 尚知,^{1*} 神山龍太郎,² 宮田 勉²

(2016年12月12日受付, 2017年3月5日受理, 2017年5月19日J-STAGE 早期公開)

¹東京海洋大学, ²(国研)水産研究・教育機構中央水産研究所

Domestic distribution of marine products and stakeholder relationships in Panay Island, Philippines

NAOTOMO NAKAHARA,^{1*} RYUTARO KAMIYAMA² AND TSUTOM MIYATA²¹*Tokyo University of Marine Science and Technology, Minato-ku, Tokyo 108-8477*, ²*National Research Institute of Fisheries Science, Japan Fisheries Research and Education Agency, Yokohama, Kanagawa 236-8648, Japan*

This study aims to clarify the distribution of marine products from the Batan Estuary in Panay Island, the Philippines, and the relationships between actors in this distribution system. To achieve these objectives, we interviewed 24 seafood distributors located around the Batan Estuary and in Kalibo, using a structured questionnaire, in March and October 2013 and in September 2015. The results showed that the food system of raw marine products from the Batan Estuary is completed within the country. The results of distributors' profit margins indicated that the distributors had not established a monopoly or an oligopoly. They experienced difficulties in procuring and selling products owing to increased competition during product collection. The findings suggested that the rising domestic demand for marine products has led to overfishing, causing resource depletion and consequent decrease in the supply of these products, and that this situation might have deteriorated following intensifying competition among distributors.

キーワード：主体間関係, 水産物流通, 途上国, フードシステム

途上国において、漁業や水産物流通業は沿岸住民の重要な収入源となっていることから、市場の拡大や流通の効率化は、漁業者や水産物流通業者の収入改善へとつながることが期待される。¹⁾ 従来、輸出産業としての側面がフォーカスされ、海外市場の存在を念頭に、水産インフラの脆弱性等に基づく国際競争力の弱さや、輸出指向型企業の戦略といったことが検討されてきた。^{2,3)} また、これまで、水産物の輸出が産地の生業や食料供給に悪影響を及ぼす可能性も指摘されてきた。⁴⁾ これには、途上国においては小規模漁業者が数多く存在するのに対し、流通業者の数が少ないため、川上側が価格支配力を持つことが難しいという構造的な背景があるとされる。¹⁾ しかし、近年、途上国においては人口増加と経済発展から水産物需要が増しており、国内水産物市場がより大きな影響力を持つことが予想される。ただし、海外市場依存からの脱却が公平性を高めるとは言い切れず、垂直統合が進んだ輸出志向の流通よりも、多くのアクターが流通

に介在する国内市場志向の流通の方が利益分配の不平等性が高いというケニアの報告もある。⁵⁾ このように、途上国の水産物流通におけるアクター間の関係には未解明の部分が多い。

また、水産物の流通構造や川下の動向が、産地の経済だけでなく資源利用のあり方にも影響を及ぼすことは既に指摘されている。⁶⁻⁸⁾ 途上国において、海外市場に依存しない新たなフードシステムが形成されようとする中、それが資源の持続的利用を担保しうるのか、そのフードシステムを前提とした水産政策、地域政策はいかなるものなのか、といったことが問われており、基礎的知見として、その主体間関係を含めた流通実態の解明が求められている。

そこで、本稿においては、フィリピン共和国パナイ島 (Panay Island) のバタン湾 (Batan Estuary) から産出される水産物を対象に、国内流通の実態および主体間関係を明らかにする。フィリピンは近年、その経済成長が

注目される一方、島嶼国であることも手伝って、水産物を含む流通インフラの整備は立ち後れており、パナイ島も同様の条件である。また、フィリピンでは都市部を中心とした経済発展がみられ、観光地をはじめとする国内市場が存在する一方、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。漁業資源をめぐる競争が問題視され、資源管理も十分に機能していない。⁹⁾

なお、バタン湾産水産物のフードシステムの概要や構成主体の行動については一定程度明らかになっているものの、バタン湾産主要水産物の取引実態やチャネル、そして流通における主体間関係についての定量的な検討は行われていない。¹⁰⁾

材料と方法

対象地域の概要 本稿の対象地域となるパナイ島は、ア克蘭 (Aklan)、アンティケ (Antique)、イロイロ (Iloilo)、カピス (Capiz) という4つの州 (province) で構成されており (Fig. 1)、主調査地であるバタン湾はア克蘭州に位置する。ア克蘭州の州都はカリボ (Kalibo) であり、またア克蘭州には世界的な知名度を有する観光地ボラカイ島 (Boracay Island) がある。

バタン湾における漁業資源の利用および管理をおこ

なっているのは、ニューワシントン (New Washington)、バタン (Batan)、アルタバス (Altavas) の3町 (municipality) であり、以下ではバタン湾周辺地域と表記する。これらの地域では、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。小規模漁業では、魷 (fish corral) や敷網 (lift net)、刺網 (gill net)、釣り (hook and line)、カニかご (crab pot) といった様々な漁業種類により、漁業操業がおこなわれている。最も主要な漁獲物としては、ハゼ類やアイゴ類等の魚類の他、エビ・カニ類が漁獲される。エビ類は売買において shrimp (現地語で主に *Pasayan*) と総称されるが、ウシエビ *Penaeus monodon* だけは大型かつ高価であるため、prawn (現地語で *Sugbo*) として別途呼称される。本稿では、現地の銘柄に従い、ウシエビを prawn、ウシエビ以外のエビ類 (主に *Metapenaeus ensis* や *Penaeus marginatus* 等) を shrimp として表記することとする。その他の重要な漁獲物としてノコギリガザミ *Scylla serrata* が挙げられるが、これについても以降では現地の銘柄に従い mud crab と表記する。

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、周辺地域の人口増加に伴う食料需要の増大による漁獲圧力の高まりや、マングローブの減少に伴う CPUE の低下等が指摘されており、既に資源問題が顕在化している地域である。⁹⁾

流通業者の分類と定義 今回の調査において、ベンダー、バイヤー/トレーダー、イラダハンという3種類の流通業者が確認された。調査地域の生産・流通関係者によるそれぞれの定義は以下の通りである。¹⁰⁾

ベンダー (vendor) とは、水産物の売買をおこなう零細な業者を指し、周辺漁家の魚介類を集めて青空市場等 (場外市場等) で小売をおこなったり、時にはバイヤー等から魚介類を仕入れ、地元の周辺漁家に販売する役割も担っていたりする。相対的に中規模で、パブリックマーケットや自宅で売買をおこなっている業者をバイヤー (buyer) あるいはトレーダー (trader) と呼ぶ (両者の相違はとくに確認されなかったため、以下ではバイヤーと記述する)。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) という。なお、ilada は「氷の上の魚」を意味する現地の言葉に由来する。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。また、分類を問わず、ほとんどの業者が卸売と小売をおこなっているが、とくにボラカイのマーケットで観光客向けの小売をおこなっている業者を本稿ではリテイラー (retailer) と記述している。

調査の概要 2013年3月、同年10月にバタン湾周辺地域、カリボの流通業者への調査票を用いた面接調

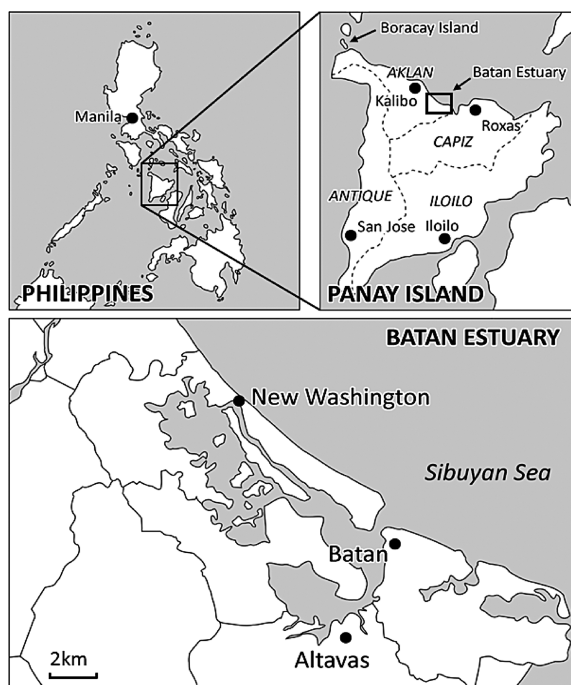


Fig. 1 Locations of research sites. Dotted lines denote borders between provinces. Names of provinces are written in italic and capital letters. Solid lines denote borders between municipalities. Black circles denote locations of major municipalities and cities.

査, およびそれらの行政機関やボラカイの小売マーケットでの面接調査を, 2015年9月にバタン湾周辺地域, カリボの流通業者への調査票を用いた面接調査を実施した。そのため, 本調査は基本的に2013年時点の情報に基づくが, 2013年11月の台風30号(Haiyan)による被害の影響も含め, それらの調査期間において水産物流通の状況に変化はないことが2015年の調査で確認できている。なお, 調査では英語と現地語(アクラノン: Aklanon)の通訳者3名(アクラン州立大学卒)を雇用およびトレーニングし, 調査を実施した。

調査においては, まず, それぞれの町および村(barangay)の役場において, 流通業者のリストを作成し, 適宜更新した。また, 流通業者への聞き取り調査の中でも競合業者の存在について確認した。それにより, バタン湾周辺地域のすべてのバイヤーを網羅したリストに基づく悉皆調査を実施した。イラダハンのうち, 1件からは調査への協力が得られなかったが, 当該業者は2015年現在で廃業していることが確認された。バイヤーのうち, バタン町所在の1件は商業漁業による漁獲物の売買を専門とし, バタン湾産の取り扱いがなかったため検討から除外した。イラダハンのうち, ニューワシントンの1件は産地を拠点とし, カリボの病院での販売やボラカイでのレストラン経営をおこなっており, また取扱量はバイヤーの平均取扱量より少ないことから, このイラダハンは水産物仲卸専業ではなく, 小売業の原料調達のための子会社としての役割が大きい特殊事例と判断し, 本稿の検討には含めないこととした。以上の結果, 分析対象としたのは, バイヤー19件, イラダハン4件である。バイヤーのうち15件はバタン町の業者であり, 残りの4件はアルタバス町に所在する。イラダハン4件はいずれもカリボに所在する(Table 1)。

さらに, ベンダーは域内流通であることが明確であったことから, また, 入退出自由で不定期収入を得るような特定困難な業態であるため, 分析対象から除外した。事実, バイヤーやイラダハンはベンダーからエビ・カニ類を調達していなかったことから, ベンダーを経由した域外流通は実質無い。

調査項目 第1に, バイヤー, イラダハンから水産物の調達・販売の状況に関する情報を収集した。調達においては, 取り扱い魚種別に1日ごとの取扱量, 調達場所, 調達相手をたずねた。バタン湾周辺地域のバイヤーはバタン湾産の水産物のみを取り扱っていたが, イラダハンでは国内他地域産の取り扱いもあったため, 調達元となる地域毎の取り扱い状況もたずね, バタン湾産水産物を抽出した。販売においては, 魚種別・等級別に量や価格, 販売先をたずねた。また, これらの状況は漁獲量の多い時期のハイシーズンと少ない時期のロウシーズンとに分けて把握し, 年間の営業日数をふまえて, 年

Table 1 Profiles of respondents

	Category	Municipality	Barangay	Year of startup
1	Buyer	Altavas	Poblacion	2003
2				1984
3				2001
4			Cabugao	1993
5		Batan	Poblacion	1978
6				1998
7				1989
8			Ipil	1985
9				2003
10				1993
11			Bay-ang	1993
12				2002
13			Camaligan	1998
14				2000
15				1987
16				1998
17			Man-up	1976
18			Magpag-ong	1993
19	Iladahan	New Washington	Poblacion	1975
20		Kalibo	—	1987
21				2000
22				1986
23				1990

間(1-12月)の売買状況を明らかにした。先述のとおり, この流通・取引実態の概要は明らかにされているが,¹⁰⁾ 本稿では, 対象とする mud crab, prawn, shrimp という相対的に高級な3種を対象とした流通チャンネルを解明した。

第2に, 魚種・等級別の売買量・価格に基づいて, 地域・業態別に主体間の取引におけるマージンおよびマージン率を明らかにした。バタン湾周辺地域とカリボについては流通業者への面接調査に基づき, ボラカイの調達価格はバタン湾周辺地域とカリボの流通業者への面接調査に, ボラカイでの販売価格はディ・タリパパ(D'Talipapa; 島内最大の小売市場で, 観光客を中心に上述の高級魚介類が販売されている)のプライスリストに基づく。

第3に, バタン湾周辺地域のバイヤーとカリボのイラダハンへの調査において, 魚種別に調達, 販売のそれぞれにおける難易度の変化に関する質問をした。事業開始時, 10年前, 5年前, 近年の各時期について, 「very easy」から「very difficult」の5段階リッカート尺度で質問した。バイヤーおよびイラダハンの起業年には1975年から2003年までの開きがあるため, 起業時の

難易度については業者毎に条件が異なることに留意が必要であるが、10年前、5年前、近年についての条件は同じと捉えられる。尺度には「very difficult」もあったが、回答がなかったために除外している。さらに、各調査対象に対し、魚種別に、調達・販売の両局面において、現在の取引における価格決定権を売り手と買い手のどちらが持つか、ということを経験し、魚種別および3種の合計として整理した。

結 果

バタン湾産主要水産物の流通チャネル バタン湾産の mud crab, shrimp, prawn という3種およびその合計について、どのようなエリアや業者に仕向けられているのかを、バタン湾の年間出荷量を100として示した (Fig. 2a)。3種の合計をみると、バタン湾産の約53%をバイヤーが、約56%をカリボのイラダハンが取り扱い、最終消費地ではボラカイが約28%となっていた。すなわち、アルタバス、ニューワシントン、バタンという3町の漁業者から、一部はバタン湾周辺地域のバイヤーやベンダーを経て、一部は一大消費地・集散拠点となるカリボのイラダハンを経て、世界的観光地であるボラカイへ向かうというのがひとつの主要チャネルになっていた。

バイヤーの調達元は、バタン湾周辺地域の漁業者や養殖業者であった。バイヤーと生産者の間には、地縁血縁を基盤に形成されるスキ (suki) と呼ばれる関係があり、

集荷の軸となっている。バイヤーの仕向先として最も大きいのは地元地域であり、小売をおこなうベンダーや消費者が顧客となっている。ただ、魚種別にみると shrimp は地元消費が約43%と多いものの、他2種では地元消費は10%程度に留まり、域外出荷が主になっていた。3種合計で地元次に次ぐのがボラカイであり、prawn が最も多く約24%、他2種は10%前後であった。バイヤーからカリボのイラダハンへの出荷は、3種合計では約8%、prawn は約2.5%と少ないが、mud crab は10%であった。Shrimp は約16%であったが、これは地元消費に次ぐ量であり、ボラカイ向けよりも多くなっている点で他2種とは異なる。そしてマニラ (Manila) やイロイロ (Iloilo)、ロハス (Roxas) 等の周辺都市への出荷があり、とくに mud crab はマニラへ約16%が向き、バイヤーの仕向先におけるウェイトが高かった。いずれにせよ、マニラやイロイロは消費地、ロハスは消費地およびイロイロへの経由地となっており、一部は輸出にも向くが、多くは国内向けであった。

カリボのイラダハンの主要な調達元はバタン湾周辺地域であり、バイヤー経由もあるが、いずれの魚種でもその多くを生産者から調達していた。そこでは、生産者とのスキや産地に配置したバイイングステーション (buying station)、つまり、買取専門支店が機能している。仕向先を地域別にみると、カリボの他、ボラカイ、マニラ、周辺都市のロハスとアンティケがみられた。主

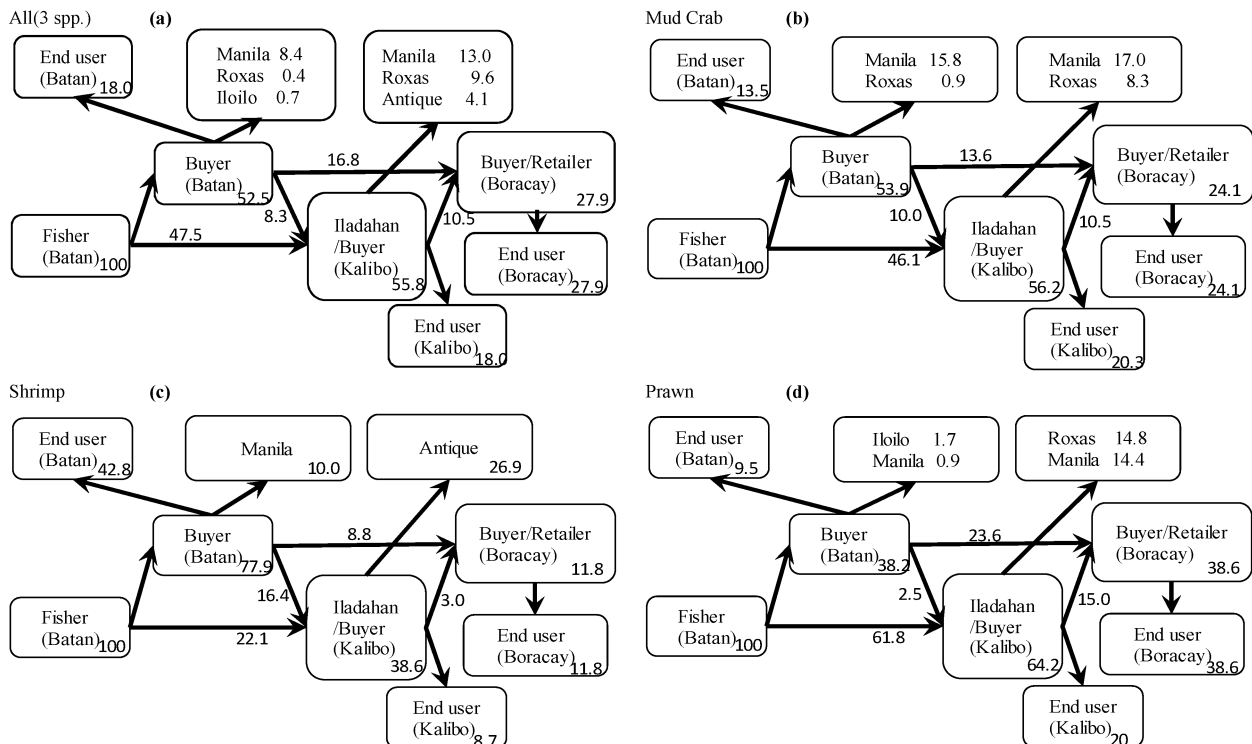


Fig. 2 Channels of marine products from the Batan Estuary.

要3種については、イラダハンからカリボが18%と最も多かった。これはカリボの消費者やバイヤー、パブリックマーケット等で売買をおこなう小売業者等に向き、この多くは当該地域での消費となる。魚種別にみると、カリボ向けは mud crab と prawn では約20%だが、shrimp は約9%と若干少なかった。カリボの次に多い仕向先はマニラ、ボラカイであり、とくに mud crab と prawn の出荷が多く、マーケットやレストラン等、当該地域での消費となる。マニラへの仕向けは、1件のイラダハンが大口の取引を持つのみであり、流通の堅牢性の視点では、多くの業者が複数種を仕向けるボラカイの方が安定的な位置にある。Shrimp はマニラには向けられず、ボラカイもほとんど無い一方で、パナイ島西部に位置するアンティケが多い。アンティケの業者はすべてバイヤーであり、パナイ島西部の各地に販売される。Mud crab と prawn はロハスにも仕向けられている。先述のようにロハスは消費地および経由地となっており、周辺地域の需要や輸出向けにも対応している。

取引価格とマージン構成 バタン湾産主要3種の取引価格とマージンおよびマージン率について検討する (Table 2)。Mud crab では、バイヤーの調達・販売価格が地元向けからカリボ、ボラカイとなるにつれて上がっていることが確認できる。Others にはマニラやロハスといった国内他地域が含まれる。地元およびカリボ向けではマージンとして30フィリピンペソ (PHP)/kg 程度を確保する一方、ボラカイおよび国内他地域向けでは地元やカリボ向けと同程度のマージン率で40-50PHP/kg 程度のマージンを得ている。また、売り手の買取価格や販売価格から、最も高価格帯のものはボラカイに仕向けられ、低価格帯は地元消費に、その中間がカリボなどの国内他地域に向いている。カリボのイラダハンでも同様であり、mud crab は地元向けよりも域外出荷の価格帯が高く、中でも最も高価格帯のものはボラカイに仕向けられている。一方、マージン率をみると、ボラカイ向けが最も低く、逆に高いのは地元消費者向けとなっている。イラダハンの域外出荷向けの mud crab

Table 2 Trade prices in Philippine peso (PHP) and margins of marine products from the Batan Estuary

Species	Seller						Purchaser		
	Area	Category	Buying price (PHP/kg)	Selling price (PHP/kg)	Margin (PHP)	Margin rate (%)	Category	Area	
Mud crab	Batan	Buyer	179.3	209.3	30.0	14.3	Buyer/Vendor	Batan	
			202.4	234.0	31.6	13.5			
			260.0	290.0	30.0	10.3	Buyer	Kalibo	
			329.5	369.2	39.7	10.7	Buyer	Others	
			417.9	469.2	51.3	10.9	Buyer/Retailer	Boracay	
	Kalibo	Iladahan	228.8	326.1	97.3	29.8	Buyer	Kalibo	
			295.7	345.7	50.0	14.5	Vendor		
			212.8	321.4	108.7	33.8	Household		
			324.3	395.3	71.0	18.0	Buyer	Others	
			373.7	423.7	50.0	11.8	Buyer/Retailer	Boracay	
	Boracay	Buyer/Retailer	424-469	750.0	281-326	37.5-43.5	Tourist	Boracay	
	Shrimp	Batan	Buyer	116.1	145.1	29.0	20.0	Retailer	Batan
120.0				137.5	17.5	12.7	Household		
162.3				188.2	25.9	13.7	Buyer/Retailer	Boracay	
Kalibo		Iladahan	201.4	221.4	20.0	9.0	Vendor	Kalibo	
			105.2	121.4	16.2	13.3	Buyer	Others	
			201.4	251.4	50.0	19.9	Buyer/Retailer	Boracay	
Boracay		Buyer/Retailer	188-251	380.0	129-192	33.9-50.5	Tourist	Boracay	
Prawn		Batan	Buyer	299.4	314.4	15.0	4.8	Buyer	Boracay
		Kalibo	Iladahan	74.9	85.0	10.1	11.8	Vendor	Kalibo
				333.9	380.3	46.4	12.2	Household	
	332.3			369.0	36.7	9.9	Buyer	Others	
	312.4			412.4	100.0	24.3	Buyer/Retailer	Boracay	
	Boracay	Buyer/Retailer	314-412	600.0	188-286	31.3-47.7	Tourist	Boracay	

調達価格に着目すると、バタン湾周辺地域のバイヤーによるカリボ向け調達価格より高く、同様のボラカイ向けよりは低い。すなわち、高価格帯はバタン湾周辺地域から直接ボラカイに向いており、イラダハンの仕向先としては、よりマージンの確保できる地元の消費者や小売店、そしてマニラやロハスといった地域になっているといえる。そして、ボラカイでは、高価格帯のものを高マージンで販売している。小売店舗の維持費用や周辺との競争はあるものの、高価格を受容する観光客向けの価格設定がこのマージンを可能にしている。

Shrimpについては、バイヤーの仕向先別価格帯およびマージンは mud crab と同様であるが、仕向先別のマージンに mud crab ほどの差はない (Table 2)。バイヤーによるカリボへの出荷に関するデータは得られなかったものの、イラダハンの調達価格から以下のことがわかる。イラダハンは国内他地域 (アンティケ) 向けの低価格帯と、カリボおよびボラカイ向けの高価格帯をバタン湾周辺地域から集荷しており、仕向先別出荷割合 (Fig. 2c) を併せてみると、前者の低価格帯が中心となっている。ボラカイでの高価格・高マージンについては mud crab と同様である。そして、prawn についてはバイヤーからボラカイに多くが向いていることを先に確認したが、そのマージンは低い。カリボに向くものうち、ベンダー向けは非常に価格が低くなっているが、カリボの消費者とボラカイに向けられるものは相対的に高く、マージン率はボラカイ向けが高い。国内他地域向けはカリボとボラカイの中間に位置している。そしてボラカイでは mud crab と shrimp 同様に高価格・高マージンでの販売がおこなわれている。

取引における主体間関係 取引の難易度の変化と価格決定者について、バイヤーは、起業当初、全種類の調達及び販売は約 90% が「容易」あるいは「非常に容易」であったとしているが、10年前から「非常に容易」はなくなっている (Table 3)。その後、調達局面では約 20% ずつ、「容易」から「困難」へのシフトがみられ、近年では 63% が「困難」となった。販売局面においては、5年前までは約 90% が「容易」としていたが、近年では「容易」が 66%、「困難」が 34% となっている。

イラダハンも同様の傾向であるが、困難さの度合いは高い。調達局面においては 5年前からすべてが「困難」となった。販売局面では 10年前まですべてが「容易」であったが、5年前から近年まで「容易」が 60%、「困難」が 40% となっている。

主要 3 種別にみると、バイヤーでは mud crab と shrimp において調達面の厳しさが増しており、10年前と 5年前は概ね 2/3 が「容易」であったが、近年では約 2/3 が「困難」となっていた。Prawn も調達は厳しくなっているが、近年でも 5/11 は「容易」であった。

バイヤーの販売面において、起業当初の mud crab と shrimp は「容易」あるいは「非常に容易」であり、5年前と 10年前では「非常に容易」の回答が無くなりほぼ「容易」だけとなり、近年では「容易」が「困難」をやや上回る程度にまでなった。Prawn は、ほぼ変化がなく、概ね「容易」であった。

イラダハンの主要 3 種別の調達面について、どの種も、起業当初は全て「容易」であったが、10年前に「容易」と「困難」となり、5年前から全て「困難」となった。イラダハンの販売面においては、起業当初と 10年前は全て「容易」で、5年前と近年の mud crab と prawn は「容易」と「困難」に分かれ、5年前と近年の shrimp は「容易」を維持していた。

取引における価格決定者について、これは、取引において買い手と売り手のどちらが優位な立場にあるかを示している。対象となる売り手・買い手は様々な業態であるが、調達局面においては川上の、販売局面においては川下の業態との取引である。

調達局面においては買い手であるバイヤーやイラダハンが価格決定権を有している。一部販売側が決定権を持っている取引もあるが、その売り手は mud crab においては漁業者、shrimp と prawn では養殖池のオーナーとなっており、大手の生産者が価格決定権を有することもあるが、非常に少ない。

販売局面をみると、バイヤー・イラダハン共に、買い手が優位となる取引の割合が調達局面よりも高くなっている。消費者への販売では価格決定権を有するが、イラダハンや他地域のバイヤーを対象とするときには買い手が決めることが多くなる。また、価格決定権を持つ場合でも、調達価格に基づいて一定のマージンを加える方法をとれる業者と他の業者の状況、すなわちある程度のマーケットプライスを指標として決める業者とがある。いずれにせよ、川下側においては対消費者以外ではバイヤーやイラダハンの価格決定権が弱くなり、川上側における取引よりも買い手優位の傾向が強いといえる。

考 察

本稿では、フィリピン共和国パナイ島バタン湾産の水産物、とくに主要な 3 種を対象に、水産物流通の実態を明らかにしてきた。以下では、本稿で明らかになった点の整理とあわせて、資源の持続的利用を基底とする国内流通の展望をおこないたい。

まず、バタン湾産の水産物をめぐる、漁業者を起点に、バイヤー、イラダハン、リテラーやレストランといった実需者により構成された、ほぼ国内で完結する生鮮魚介類フードシステムの存在が明らかになった。バタン湾という産地の近隣に州都であるカリボと世界的観光地であるボラカイが位置していることが、輸出や加工を

Table 3 Price leader and difficulty level of buying and selling

Species	Category /Area	Buy					Price leader					Sell					Price leader	
		Ease of buying*	Establishment	10 yrs ago	5 yrs ago	Recently	Seller	Buyer/ Iladahan	Ease of selling*	Establishment	10 yrs ago	5 yrs ago	Recently	Buyer/ Iladahan	Customer			
Mud crab	Buyer /Batan	Very easy	4	0	0	0	1	15	Very easy	4	0	0	0	11	8			
		Easy	8	12	10	5			Easy	3	8	7	5					
		Same	0	0	0	0			Same	0	0	0	0					
		Difficult	2	2	4	9			Difficult	1	0	1	3					
Prawn	Buyer /Batan	Very easy	0	0	0	0	1	3	Very easy	0	0	0	0	3	1			
		Easy	3	1	0	0			Easy	2	2	1	1					
		Same	0	0	0	0			Same	0	0	0	0					
		Difficult	0	2	3	3			Difficult	0	0	1	1					
Shrimp	Buyer /Batan	Very easy	1	0	0	0	1	11	Very easy	0	0	0	0	15	7			
		Easy	9	8	6	5			Easy	8	8	8	7					
		Same	0	0	0	0			Same	0	0	0	0					
		Difficult	1	3	5	6			Difficult	1	1	1	2					
All (%)	Buyer /Batan	Very easy	0	0	0	0	N/R	N/R	Very easy	0	0	0	0	2	2			
		Easy	3	1	0	0			Easy	2	2	1	1					
		Same	0	0	0	0			Same	0	0	0	0					
		Difficult	0	2	3	3			Difficult	0	0	1	1					
All (%)	Buyer /Batan	Very easy	4	0	0	0	1	13	Very easy	4	0	0	0	14	6			
		Easy	9	12	9	5			Easy	7	11	10	7					
		Same	0	0	1	0			Same	0	0	0	0					
		Difficult	2	3	5	10			Difficult	1	1	2	5					
All (%)	Buyer /Batan	Very easy	0	0	0	0	0	2	Very easy	0	0	0	0	1	1			
		Easy	2	1	0	0			Easy	1	1	1	1					
		Same	0	0	0	0			Same	0	0	0	0					
		Difficult	0	1	2	2			Difficult	0	0	0	0					
All (%)	Buyer /Batan	Very easy	23	0	0	0	7	93	Very easy	28	0	0	0	66	34			
		Easy	65	80	63	38			Easy	62	93	86	66					
		Same	0	0	3	0			Same	0	0	0	0					
		Difficult	13	20	35	63			Difficult	10	7	14	34					
All (%)	Buyer /Batan	Very easy	0	0	0	0	17	83	Very easy	0	0	0	0	67	33			
		Easy	100	38	0	0			Easy	100	100	60	60					
		Same	0	0	0	0			Same	0	0	0	0					
		Difficult	0	63	100	100			Difficult	0	0	40	40					

* Although the set of choices for our questions included "very difficult", the column was omitted because there were no such answers. N/R, no record.

念頭に置かない形で国内流通を成立させている一要因といえる。そして、観光客等がより高価格を受容するボラカイの存在はとりわけ大きい。

このように多様な業態と複数の取引関係が成立していることから、本事例においては一部の流通業者による独占や寡占といった状態は形成されていないと判断できる。むしろ、カリボのイラダハンによるボラカイ向けの高価格帯の集荷は相対的に少なくなっており、カリボの最終需要向けや周辺地域向けの集荷・販売が多くなっていた。その一方、バタン湾周辺地域のバイヤーは高価格帯のエビ・カニ類をボラカイに、中・低価格帯のものを地元やカリボ、周辺地域に仕向けることができていた。これはバイヤーとカリボのイラダハンの関係において、少数かつ資本力で優位に立つイラダハンにバイイングパワーが偏在せず、バイヤーが有利な調達を可能としていることを意味する。また、流通業者間の競争やスキの存在、ボラカイを代表とする需要の強さが一定の価格を維持し、それは漁業者の手取り価格をも維持していると考えられ、利益分配の不平等は問題視されない。

ただ、バイヤーとイラダハンの双方において、調達・販売の両面で困難さが増していることも明らかになった。とくに調達面での困難性の上昇が著しく、バイヤーやイラダハン間で、買い付け競争が激しくなっている。すなわち、旺盛な需要が過剰漁獲とそれに伴う資源減少を招き、供給が過小になっているといえる。⁹⁾ また、買い付け競争においては、スキ関係を考慮する必要がある。スキは地縁血縁に基づく固定的・安定的な関係であるものの、事前の価格交渉等による、その獲得競争がおこなわれていると考えられる。他方、バイイングステーションにおける売買を含むスポット取引においては、都度の買い付け価格設定がおこなわれるために、その高低による競争がある。これらに、地理的条件に強く規定される買い付け機会の多寡を加えて、集荷をめぐる競争構造が形成されているといえる。販売局面においては困難さが増す中、売り手側のバイヤーやイラダハンが強い価格決定権を持っておらず、流通業者間の取引における川下規定構造が確認できる。

フィリピンの経済成長を背景に、カリボやボラカイの需要が保たれることを前提とすれば、それを満たすための集荷競争の激化は今後も続くものと考えられる。現状としては、ボラカイを代表とする高価格を受容する市場の存在と、それを狙った集荷競争により、生産者への価格低下圧力は大きくない。ただし、資源管理が十分に

機能していない状況の中、バタン湾産水産物への高い需要は既に漁獲圧力を高め、資源問題を惹起している。そして、買い付け競争の激化は資源への負荷をさらに高めることとなる。さらに、今後、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も指摘されており、¹⁰⁾ その際には生産者のマージン圧縮が進むこととなる。資源管理機能を含めた健全なフードシステムの実現に求められる条件の解明が大きな課題となる。

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ーの向上」(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。

文 献

- 1) 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.
- 2) 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.
- 3) 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**: 11-27.
- 4) Béne C, Lawton R, Allison EH. "Trade Matters in the Fight Against Poverty": Narratives, Perceptions, and (Lack of) Evidence in the Case of Fish Trade in Africa. *World Development* 2010; **38**: 933-954.
- 5) Wamukota A, Brewer TD, Crona B. Market integration and its relation to income distribution and inequality among fishers and traders: The case of two small-scale Kenyan reef fisheries. *Marine Policy* 2014; **48**: 93-101.
- 6) Akamine J. Holothurian Exploitation in the Philippines: Continuities and Discontinuities. *Tropics* 2001; **10**: 591-607.
- 7) 越後 学, 婁 小波. マーシャル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.
- 8) Kamiyama 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. *Fish. Sci.* 2015; **81**: 401-408.
- 9) Altamirano J, Kurokura H. Failing inshore fisheries in Batan Estuary, Aklan, Central Philippines. *Journal of Nature Studies* 2010; **9**(1): 13-20.
- 10) 中原尚知, 神山龍太郎, 宮田 勉. 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. 地域文化研究 2017; **18**: 184-207.