

# フィリピンの水産物貿易の特徴 —ある日系企業の活動を通して—

広島大学 山尾政博

## 1. はじめに

本研究の目的は、フィリピンの水産物貿易の特徴を対日輸出との関係で捉えて特徴づけることである。特に、付加価値が高い水産加工食品の対日輸出に着目し、実態調査を踏まえて明らかにするものである。中国およびタイ、ベトナム、インドネシアでは、労働集約的な水産加工業が発展し、現在では資本規模も大きく高次な加工を施す水産食品製造企業として成長し、水産加工業を含む食料産業のクラスター化が進展している。水産国であるフィリピンは、生鮮マグロ、冷凍マグロとその加工品、ミルクフィッシュ加工品、カニ缶詰、エビ類、それに海藻類などの輸出は盛んであるが、付加価値が高い各種冷凍食品や加工品などの競争力はそれほど強くはない。島嶼国家であるフィリピンは水産資源が豊富であり、資本漁業の発展が著しいのではと考えられがちだが、漁業経営の大半は沿岸域で操業する小規模漁業（マニシパル漁業；後述）である。一方、最近は国内市場において冷凍魚類に対する需要が拡大していることもあって、冷凍水産物を中心に輸入が増えている。フィリピンの水産業および水産食品加工業の競争力は、東南アジアではかなり弱いのではないかと思われる。

以下では、第1に、フィリピンの漁業生産の特徴を明らかにし、あわせて水産物貿易の特徴を検討する。第2には、対日水産物輸出を中心に事業を行うA社の事例を紹介し、同国の輸出志向型の水産加工業がどのような発展の可能性をもち、いかなる問題に直面しているかを述べる。

調査は、第1回目を2008年、第2回目を2010年にそれぞれ聞き取り調査を実施した。3年間という短い間ではあるが、対日輸出をめぐる変化を体験できた貴重な調査であった。

## 2. フィリピン水産業の動向と輸出産業

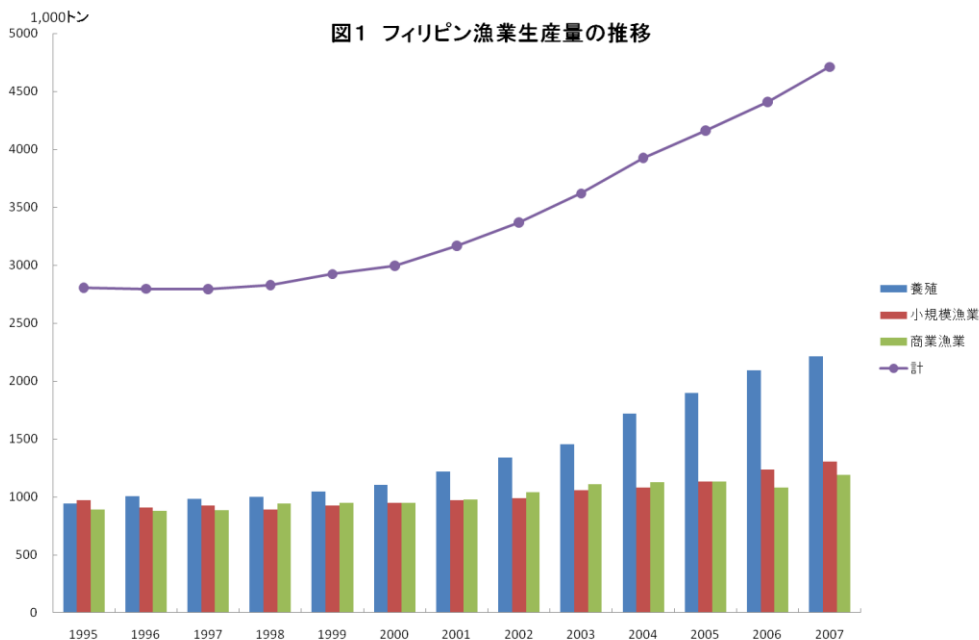
### 1) 漁業生産の推移

東南アジア諸国のなかでも、島嶼国家であるフィリピンは国民経済に占める水産業の割合が高く、地域社会にとっては基幹産業であることが多い。漁業生産量は図示したように500万トン台に近づいていて順調に推移しているように見えるが、その内容には大きな変化がある。まず、漁獲漁業生産量の伸びがほとんどみられず、微増するにとどまっている。一方、漁業生産量全体の伸びを支えているのが養殖業である。養殖生産量は2000年頃には100万トンであったが、その後急速に伸びて200万トンに達した。量的な拡大が著しい要因のひとつは、海藻養殖によるもので

ある。

フィリピンの海面漁獲漁業は、小規模漁業と商業的漁業とに分けられている。小規模漁業は、市および町（municipality）が管轄する漁業であり、沿岸から 15km 以内の海域で 3 トン未満の漁船等を用いて行われるが、通常、マニシパル漁業と呼ばれる。マニシパル海域内での漁業操業、資源管理、漁民・漁船・漁具の登録や許可、取り締まり等の権限は、市や町の地方自治体(Local government unit, LGU)に帰属している。一方、商業的漁業は 3 トン以上の漁船を用いて、主に沿岸から 15km 以遠で操業する漁業で、その登録と許可の権限は農業省(Department of Agriculture, DAE)にある。

商業的漁業の生産量の伸びはわずかであり、2005 年から 2006 年にかけては減少している。一方、小規模漁業はわずかながら増加を続けている。既に述べたように、養殖生産量は増大し続けており、それが漁業生産量全体の伸びを牽引している。



(資料) Bureau of Fisheries and Aquatic Resource "Philippine Fisheries Profile" (各年度版)

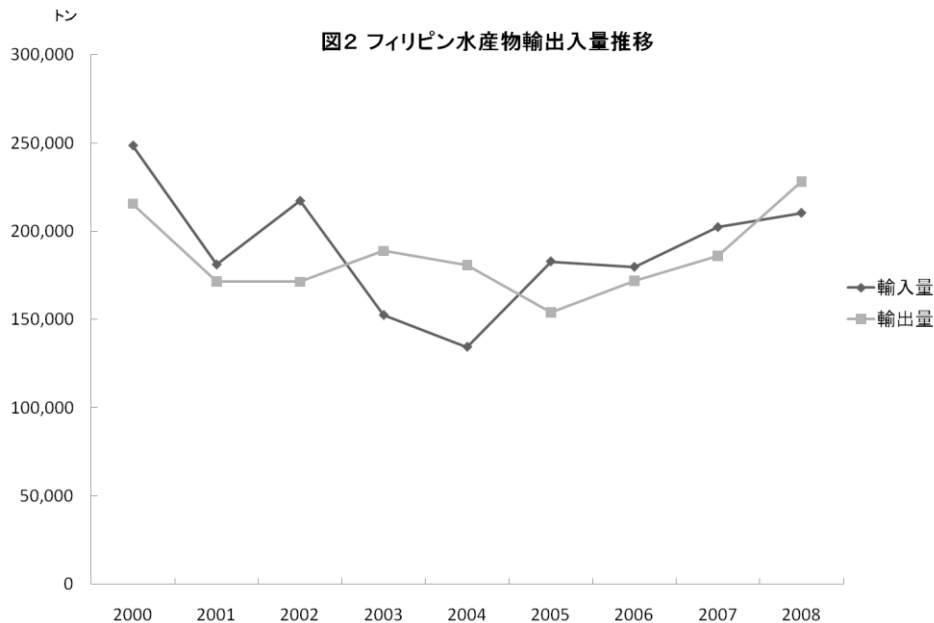
## 2) 資源問題と漁村の貧困

フィリピンの水産業を特徴づけるものは、きわめて厳しい状況にある資源問題であり、それと複雑に絡みあって存在する漁村の過剰人口と貧困問題である。後者の二つは、東南アジア各地の漁村で観察される事態であり、貧困の悪循環が資源利用の持続性を失わせる結果を導くことが往々にしてある。ただ、フィリピンの場合は大陸部東南アジア、さらにはインドネシアなどと比べて、事態はより深刻である。島嶼部特有の経済圏の狭さ、就業機会の絶対的少なさによって、商品化が容易な水産資源に対しては、過剰な漁獲圧力がかかりやすい状況にある。また、違法漁業に対する取り締まりや資源の利用計画が、地方において利害対立を生じさせやすく、漁業管理が

地方政治の争点になることは珍しくない。

水産資源の利用は、登録や許可制度のもとでも、オープン・アクセスに近い状態にあることが珍しくない。沿岸域資源管理に関する様々な手法を導入し、監視体制の強化、MPA（Marine Protected Area, 海洋保護区）の設置、ゾーニングなど、地域主体の資源管理体制の確立に努めている地域も多いが、資源の減少や枯渇、沿岸域生態系の破壊といった現象が続いている。

### 3) 輸出志向型水産業の展開と限界



(資料) Bureau of Fisheries and Aquatic Resource “Philippine Fisheries Profile” (各年度版)

東南アジアでは、水産物貿易が輸入超過になっている国は、シンガポール、ラオス、ブルナイであり、他の国は大幅な輸出超過になっている。フィリピンの水産物貿易量の推移を示した図2では、輸出と輸入がほぼ拮抗する状態にあるのがわかる。島嶼国家で水産国というイメージがあるが、実際には輸出能力は高くはない。2005年頃を境に輸出量が伸びているとはいえ、25万トン弱の輸出量である。輸入が増えているのは、国内市場において冷凍魚類に対する消費需要が拡大しているためであり、加工原料魚の割合は少ない。

養殖エビ、ツナ、ミルクフィッシュ、カニなどの魚種は重要な輸出品目である。しかし、それぞれ輸出相手先の市場において強い競争力を維持しているわけではない。爆発的にブラックタイガー養殖が増え、輸出量・金額ともた時期もあったが、病気や環境汚染によって斃死率が高くなり、エビ養殖業は経営的に成り立ちにくくなった。養殖業は再び粗放なミルクフィッシュへと回帰しているが、その国際競争力もそれほど強くない。なお、海藻養殖は今も有望な輸出志向型の成長産業である。

フィリピンの水産業の国際競争力が弱い原因のひとつに、水産インフラストラクチャーの基盤の

脆弱さがある。東南アジアの他の国でもそれほど輸出志向型のインフラ投資が進んでいるわけではないが、フィリピンの投資の遅れが目立つ。漁港などへの施設投資が他の国に比べて遅かったわけではないが、政治的混乱や経済危機が幾度もあって、EU やアメリカ向けなど高い規準が要求される施設の維持ができていないのである。中国、タイ、ベトナム、インドネシアを中心に水産業クラスターが形成され、また、食品産業クラスターが発展し、原料供給や半製品の調達等でクラスター周辺国との間で密接な分業関係が成立しているが、フィリピンはその流れから外れている。日系の水産企業および食品関係の企業の進出は少ない。クラスターを形成している国に進出する場合と違って、新鮮な原料魚を買い付けて加工する産地立地型、資源立地型に重点をおいて企業活動を行うとする関係者は少なくない<sup>1</sup>。

#### 4) 魚種別にみた輸出動向と仕向け先

フィリピンの水産物輸出は、2004年に一度ピークを迎えて273億ペソに達し、その後いったんは減少したが、2007年には262億ペソにまで回復した。2009年には319億にまで増えている。フィリピンの主要輸出品目は表に示した通りであり、ツナ類の比率が圧倒的に高い。金額のおよそ半分がツナ類で占められている。東南アジア諸国で盛んなエビ輸出は、全体の8.2%を占めるに過ぎない。ちなみに、エビ輸出のピークは2002年で729億ペソであった。当時から比べると、約3分の1以下の水準にまで激減している。これは、フィリピンのエビ養殖業が病気等の発生や環境汚染によって大きな打撃を受けたことによる。一方、海藻類の輸出額は年による変動はあるが、輸出は増加している。

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	単位:100万ペソ	
												2008	2009
総額	16,337.3	20,553.4	19,337.5	20,422.8	22,723.2	26,177.8	27,127.1	27,296.5	23,664.0	25,700.8	26,238.8	34,038.5	31,921.9
小計	14,441.2	18,145.8	16,698.4	17,674.4	20,373.1	23,224.5	24,003.7	23,189.1	18,882.6	20,361.4	22,395.3		
Shrimp and Prawns	3,894.4	5,053.0	5,142.2	5,830.7	6,226.5	7,287.3	6,491.0	5,812.9	4,838.0	5,018.7	3,907.4	3,402.2	2,604.7
Tuna	5,103.1	7,938.4	5,267.6	4,842.9	5,707.4	7,194.2	7,921.0	7,801.0	5,079.2	6,929.7	9,411.5	16,716.7	15,575.5
Seaweeds	2,761.6	2,515.9	3,486.1	3,430.1	3,540.5	3,759.6	4,182.9	4,662.7	3,738.4	3,648.3	4,220.7	5,397.4	4,703.4
Squid and Cuttlefish	511.1	577.6	290.4	352.9	437.9	447.8	578.6	620.2	714.2	423.0	564.2		454.2
Octopus	1,160.9	965.6	1,273.4	985.7	1,430.5	1,665.0	1,911.4	1,475.1	1,150.4	1,206.0	948.5		
Crab and Crab Fat	420.7	470.5	537.0	771.2	1,524.9	1,555.1	1,695.0	1,646.0	1,946.8	1,729.4	1,876.7		1,852.8
Ornamentaki fish, live	214.3	248.0	260.9	271.6	320.5	333.1	348.2	380.1	368.9	371.1	340.0		306.6
Sea cucumber, dried	134.7	99.2	147.2	266.3	284.9	228.7	168.9	254.9	246.7	255.2	276.4		
Grouper, live	121.8	168.1	186.3	549.0	575.0	549.4	471.3	421.4	766.6	735.6	763.8		893.4
Roundscad	118.5	109.4	107.4	374.0	325.1	204.2	235.4	114.8	33.3	45.5	86.1		112.6

注) 輸出額はFOB価格により推計。  
(資料) Bureau of Fisheries and Aquatic Resource "Phillipine Fisheries Profile"

表2 魚種別にみた輸出量の推移

	単位:1,000トン												
	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
総量	173.9	185.8	172.8	199.7	159.1	182.0	202.0	196.1	180.8	189.9	173.1	205.3	196.5
小計	159.7	170.4	158.7	183.3	145.1	164.2	181.6	168.3	138.6	149.8	137.3		
Shrimp and Prawns	10.5	10.6	11.1	12.1	12.8	16.9	19.1	15.3	18.1	18.7	10.1	7.6	8.2
Tuna	79.1	99.5	78.2	79.1	56.3	71.2	84.3	77.4	54.7	70.1	72.8	106.2	103.9
Seaweeds	40.8	35.1	41.8	56.8	41.3	40.3	42.6	45.1	32.9	30.2	26.2	26.2	24.2
Squid and Cuttlefish	2.5	2.7	1.3	1.6	1.7	2.4	2.7	2.8	4.2	2.4	3.2		2.4
Octopus	10.4	8.3	11.1	10.2	11.8	11.8	11.4	8.7	8.8	8.8	6.9		
Crab and Crab Fat	3.5	2.8	3.4	4.6	5.7	5.3	5.2	4.0	4.4	4.6	4.0		4.4
Ornamentakl fish, live	5.8	5.4	5.6	5.7	5.5	5.6	5.9	6.9	6.7	6.7	6.8		5.5
Sea cucumber, dried	1.3	1.0	1.1	1.7	1.3	1.4	1.0	1.1	1.3	1.2	1.2		
Grouper, live	2.6	3.3	3.7	6.6	4.9	6.6	6.8	6.0	7.1	6.7	5.4		7.8
Roundscad	2.1	1.5	1.3	4.7	3.9	2.6	2.7	1.0	0.4	0.5	0.9		0.9

(資料) Bureau of Fisheries and Aquatic Resource "Phillipine Fisheries Profile"

量的にはエビの輸出量が微々たるものになっている。2009年には約8000トンにまで減少していた。一方、ツナ類の輸出量は2003年に8万4000トンに達し、その後に大きな減少に見舞われたが、2008年と2009年の輸出量は10万トンを超えた。海藻類は2004年の4万5000トンを境に減少し始め、2009年にはその約半分の2万4000トンになった。カニ類の輸出量は4400トンと減少傾向にあるが、金額的には微減ないしは現状維持である。イカ類の輸出は金額的にはカニ類を下回るが、輸出量は4400トンある。

表3 魚介類上位5か国の輸出額の推移

	単位:1,000USD									
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
アメリカ	109,571	109,571	106,488	133,062	143,772	114,392	123,398	155,087	191,898	75,606
日本	158,382	158,382	126,269	99,237	100,425	82,062	83,053	71,173	99,558	75,488
ドイツ	-	-	12,643	14,563	20,011	13,279	35,564	40,940	73,503	12,665
香港	58,782	58,782	38,831	33,924	35,593	40,418	42,564	40,319	41,414	46,734
韓国	15,384	15,384	30,885	37,825	39,372	23,275	35,030	27,554	11,921	7,217
総額	506,802	458,850	505,966	524,314	527,588	457,379	504,629	569,789	769,581	674,861
アメリカ	21.6%	23.9%	21.0%	25.4%	27.3%	25.0%	24.5%	27.2%	24.9%	11.2%
日本	31.3%	34.5%	25.0%	18.9%	19.0%	17.9%	16.5%	12.5%	12.9%	11.2%
ドイツ			2.5%	2.8%	3.8%	2.9%	7.0%	7.2%	9.6%	1.9%
香港	11.6%	12.8%	7.7%	6.5%	6.7%	8.8%	8.4%	7.1%	5.4%	6.9%
韓国	3.0%	3.4%	6.1%	7.2%	7.5%	5.1%	6.9%	4.8%	1.5%	1.1%
総額	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

(資料) Bureau of Fisheries and Aquatic Resource "Phillipine Fisheries Profile"

主な輸出相手先には、この10年間に変化がみられる。かつては日本向け輸出が全体の30%以上を占めていたが、2002年頃から急激にその比率が低下し、2009年には全体の11.2%を占めるにすぎなくなった。日本に代わって最大の輸出相手先となったのがアメリカである。アメリカは2003年に日本との間で首位の逆転があり、2008年まで輸出額の25%を占めていた。ところが、2009年にはアメリカの比率が急激に低下し、2008年の半分以下になっている。これは、リーマン・ショックによる経済情勢の悪化に伴うものと思われる。

フィリピンも他の東南アジア諸国と同じように、長年にわたって日本が主要な輸出相手先であったが、2000年に入って仕向け先の多角化の動きがみられた。それがアメリカ輸出の増大であり、それ以外の国や地域への比重の高まりであった。2009年には、表3に示した国以外に仕向けられ

る割合が高くなった。今後、この傾向が続くかどうかは不明であるが、東南アジアを含む東アジア全域の水産物貿易の動向から判断する限り、フィリピンの水産物輸出の多角化現象は引き続きみられるであろう。なお、アメリカへの主な輸出品目はツナ類、特に加工調整された製品である。なお、エビ類の大半は日本向け輸出であるが、主に冷凍品で、加工調整品はほとんどない。

## 5) フィリピン水産加工業の特徴

フィリピンの水産加工業の全体を示す資料は得られていないが、塩干品、燻製品など在来型の加工業の比重がいまでも高いのは容易に想像される<sup>2</sup>。水産加工業が最も発展しているのは、ルソン島のマニラ周辺、ミンダナオ島のゼネラル・サントス周辺、セブ島のセブ市周辺であろう。特に、ゼネラル・サントス周辺にはマグロ漁業および缶詰を中心とする関連産業が立地している。もちろん、主な島々には拠点となる漁港があり、その周囲には水産加工を含む水産関連産業が発展しているが、水産物流通市場圏が狭い島内に限られていたこともあって、零細な規模の加工は多いが、産業としての規模はそれほど大きくはない。また、輸送が海上に限られることが地理的な制約があるため、水産加工業がまとまった量の原料を確保しにくいいため、大規模な加工産地や企業が発展する余地はそれほど大きくはなかった。

国際競争力という視点からみて、フィリピンの水産加工は弱い立場にある。かつては東南アジアの先進的な地域としてインフラ整備なども早くに進んだが、それらの施設は老朽化している。フィリピン水産振興機構（Philippines Fisheries Development Authority, PFDA）は全国に8か所の漁港・市場施設を所有・管理しているが、どこも老朽化がひどいとされる。漁港整備に関する JICA（国際協力事業団、2003年当時）によると<sup>3</sup>、ダバオ漁港、ゼネラル・サントス漁港の整備については大きな成果をあげているが、これらは主にマグロの水揚げを中心にしたものである。ミンダナオ島周辺海域はマグロ資源が豊富な漁場を有し、ダバオ漁港に外国船から水揚げされたマグロの刺身マグロA級は空輸で日本に輸出されていた。B級以下は加工されて日本を始めとして、アメリカやEUに輸出される（JICA 2003）。この二つの漁港は日本のODA支援もあって輸出拠点として機能しているが、その他の漁港はしだいにその機能を低下させている。例えば、イロイロ漁港は、本来ならビサヤ地域（Region VI）の中心的な存在として機能し、豊富な養殖ミルクフィッシュ、養殖エビ等も集荷して、輸出志向型の加工業が展開するものと期待されていた。しかし、現実には、その漁港機能は急速に低下している。EU向け輸出基準からはずれたことをきっかけに、水産加工基地としての役割はもはや果たしていない。立地していた加工企業のなかには業務を停止し、あるいは規模を縮小したものがある。

ちなみに、EUのHACCP対応をしている企業は、全国にわずか31社(工場)あるに過ぎない(2009年当時)。同じ島嶼国であるインドネシアは、HACCP対応の企業が全国に215社ある。そのうち、EUへの輸出が可能なAグレードの企業が142社を数える。輸出対応が可能な企業は、推計では357社（2010年インドネシア海洋水産省調べ）があるが、この数値をみると、フィリピンの輸出対

応企業がいかに少ないかがわかる。

フィリピンの水産加工業は、ツナ缶詰を除いて、東南アジア近隣諸国が戦略的に輸出志向型水産業の振興に努めているのとは対照的である。

### 3. 日系水産加工企業の活動と特徴

#### 1) 日本向け輸出企業の活動とその特徴

フィリピンで輸出できる魚種は限られているが、国内需要を上回る水揚げがある魚種は、ツナ、エビ、ミルクフィッシュ等である。その他の魚種については量的な制約もあって、大規模な加工業を成立させるまでにはいたっていない。中国、タイ、ベトナムのように、自国資源の利用にとどまらず、世界中から原料を集めて再輸出する規模の大きな加工業として発展していく余地は今後もないであろう。かつて、世界の水産物輸入市場で3割のシェアを占めた日本市場向けの輸出がフィリピンでも多く、ツナ・エビ類の生鮮・冷凍品輸出が中心であった。日本人による水産関連産業への投資や起業化はもちろんあったが、大手水産企業による投資はそれほど活発ではない。また、日系の大手商社の目立った活動もない。

そうした状況下にあって、長年にわたり日本向け輸出を手がけてきたA社の事例を紹介し、フィリピン水産業が日本市場に向けてどのような加工・販売戦略をとってきたか、検討してみたい。もちろん、同社1社の事例だけをもって全体の動向を明らかにすることはできない。

#### 2) 日本向け水産食品製造業：A社の事例

##### (1) A社の概要

A社は日本向け水産物輸出を手がけている日系現地企業であるが、スシネタや天ぷら材料をはじめとして付加価値の高い商品開発を手がけている。中国、タイ、ベトナムのように海外原料に依存した再輸出型ではなく、あくまでも産地原料に依存した事業展開をはかっている。

A社が設立されたのは1968年、それから約5年間はマグロ漁船の操業と冷凍マグロをアメリカに輸出する業務を中心にしていた。日本人技術者を招聘して技術移転を図ったが、自社で育てた人材が他社に引き抜かれるという繰り返しであったという。山下東子によれば、フィリピンはアメリカのマグロ産業の投資移転先になった国であり、1960年代には経済の輸入代替化政策をテコに経済成長が続いていたこともあって、水産缶詰産業が本格的に発展していた（山下東子2008）。そうした流れから考えると、A社のこれまでの事業活動はきわめて合理的な選択であった。しかし、1972年のオイル・ショックによって事業環境が悪化したために、A社はマグロ関連事業を中止した。カツオ節生産を手がけたこともあるが、日本でまき網が盛んになってフィリピンのカツオ節生産が苦境に陥ったことから撤退せざるをえなかった。

その後、エビの加工輸出を手がけたが、1980年代にはすでにその事業規模を縮小している。そ

これは、フィリピンを始め東南アジアにおいてエビ養殖が急速な勢いで生産を伸ばし、エビの市場流通の中心が海産から養殖に移っていったことと関係している。養殖ものがシェアを増すにつれて、フィリピンでエビを扱ううまみが無くなったと言われる。実際、日本の水産物市場においてフィリピンのエビのシェアはきわめて低い。当時は、タイ、インドネシアがフィリピンを一步リードしていたが、2008年時点では、ベトナム、インドネシア、タイ、インドなどの主要国が6割強を占めている。フィリピンによるエビの対日輸出量は3,534トン、日本における市場シェアはわずか1.7%にすぎない<sup>4</sup>。同国は東南アジア地域でも比較的早くに養殖エビ生産に取り組んだが、その成果はあまり引き継がれていない。ミルクフィッシュの養殖生産は盛んだが、エビ養殖は他国ほど大きな産業としては発展しなかった。A社の発展過程にはそうした事情が色濃く反映している。

## (2) 資源立地型の工場配置と業務体制

10年以上前から、事業活動は日本向けのスシネタや天ぷら商材を中心にしたものになっている。A社の方針は、フィリピンで調達可能な原魚をもちいること、現地の市場需要と競合しない魚種を対象にすること、資源立地型の加工場を運営すること、などである。2008年時点では、マニラの他、パナイ島、ネグロス島、ミンダナオ島など5工場を操業していた。当時の従業員数はあわせて約1000人であった。マニラに本社を置き、工場では調整や包装を行っている。原魚に季節性があるために工場は分散させてある。2010年の調査時点では4カ所での操業であった。マニラにある本社が製品企画・開発を行い、販売を担当している。

工場が分散して配置してある理由の1つは、島嶼国家という宿命とも言える輸送コストの割高さにある。今日では、フェリーと道路を一体化させた輸送体系（地元ではRo.Ro.と呼ばれることが多い）が以前に比べて発展しているが、原料をマニラの工場まで輸送してくるとコスト高になる。さらに、日本向け輸出にほぼ特化しているA社は、その品質を維持するために、自社で冷凍・冷蔵車を保有して地方にある工場からマニラへと輸送している。フィリピンでは、専門の輸送業者に魚の運搬を信頼して任せられないと判断している。そのため、原料魚の下処理から最終製品に近いところまでを各地の工場で行う体制を取っている。原料立地型の工場配置にして、製品の鮮度と品質が保てる。また、地方はマニラに比べて労働者の賃金水準が低く、労働者も確保しやすい。半製品ないしは最終製品として搬出することによって、輸送コストを押さえることができる。

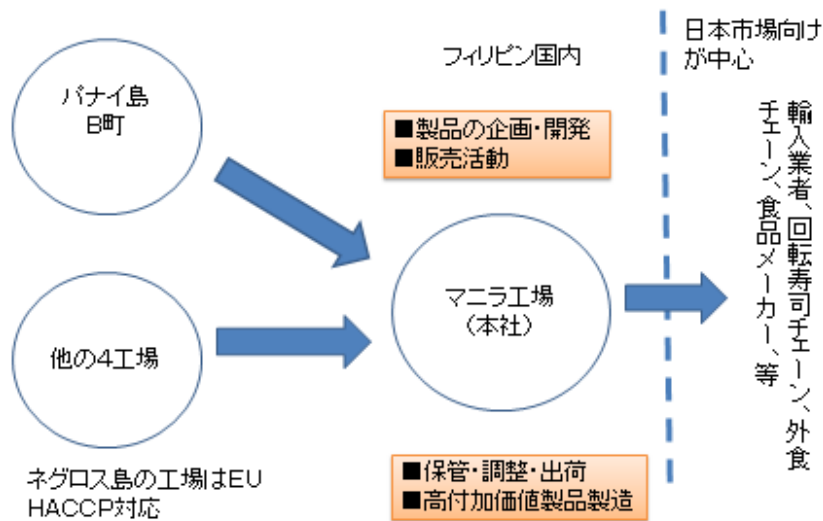
工場が分散する場合、規模の経済性が働きにくいのは当然だが、品質の統一が難しくなることも考えられる。この点について、A社はフィリピンの国民の多くが英語を理解し読める能力を持っているメリットを強調している。日本の水産加工企業が、他の東南アジア諸国に進出する場合、現地語のマニュアルを準備しなければならない。日本語、英語、現地語という3つのマニュアルが求められる場合もある。しかし、フィリピンでは、日本語と英語だけで対応できる。このコス



ト削減効果は大きく、また、工場が分散していても英語マニュアルによって品質統一は難しくないとA社は考えている。

後に詳しく述べるが、パナイ島北部のB町にある工場の場合、スシタネや天ぷら材料の加工を担当し、その完成品をマニラ工場に移送している。一方、マニラ工場では、同じイカ加工品でも、イカシューマイのような付加価値が高い製品を製造し、あるいは出荷のための包装など調整作業を担当している。マニラ工場には保管用の冷凍庫が設置されており、そこには自家発電施設も備えてある。フィリピンの場合、インフラの整備状況がよくなく、マニラの場合でもそれを考慮した工場設備が要求される。

図3 A社の操業体制と輸出相手先



(注)2008年時点でA社は全国に5工場を所有していたが、2010年時点では1か所の操業を停止していた。

### (3) A社の企業方針と主な製品

A社の工場の操業の特徴は、1) 日本向けを中心にした鮮度重視の加工を施す、2) 日本市場の刺身やスシネタの細かなニーズ(業務用および消費者)に応える、3) 工場施設・運送手段等はできるだけ自己で所有する、等である。

A社では、原料を海外に依存して加工業を営んでいないが、それはフィリピンでは投資奨励地区に進出して海外原料を輸入して加工再輸出するという食品製造業があまり発展していないためである。水産業以外の輸出企業であっても、原料立地型の加工業を志向する傾向が強く、輸入に依存した加工貿易型の輸出奨励があまり機能していないのである。JETRO(日本貿易振興機構)のフィリピン事務所によると<sup>5</sup>、他の東南アジア諸国とほぼ同水準の投資条件を同国は整えている。しかし、現実には投資は進まず、保税加工型のような輸出志向の食料産業が発展していく可能性もあまりない。A社に対しても、海外原料を輸入して加工しないかという誘いがあったという。しかし、中国、タイ、ベトナムのように生産規模を大きくして競争することはできないと

判断して、地元原料に依存する道を選択している。

このような経営方針は、フィリピン水産業および輸出奨励産業の現状を見る限り妥当である。

A社が扱っている主な魚種は、アオリイカ、ヤリイカ、キス（アソホスと呼ばれる魚種）、ハゼ、コチ、サヨリ、アケガイ、エビ（ホワイト、ピンク、フラワー）、タイラゲ（スカロップ）、スアウィ（ダリノアン）、シラス等である。季節により扱う魚種は変わり、また、年による変動もある。最も重要な魚種は、アオリイカ、ヤリイカ、キス、サヨリなどである。

A社は、上記のような原料を用いて、刺身や天ぷら用の商材を加工している。また、イカシユウマイのような付加価値が高い冷凍食品も生産している。なお、パナイ島のB町にある工場では、マンゴーを加工して冷凍している。これは、工場では水産加工の原料魚を確保できにくい時期があり、雨季と乾季によって操業度に著しい格差が生じるのを補うためである。

以前、A社が原料・半製品の輸出を中心にしていた時期には、輸出先は日本に加え、アメリカやヨーロッパ向けもあった。しかし、10年ほど前からは市場価格の比較的高い製品に切り替え、日本向け輸出を中心にした対応をとっている。ただ、付加価値率を高めると費用があがることもあって、刺身、スシネタ、フィーレを中心にしている。A社は、フィリピン国内で調達できる原料で比較優位性を発揮しやすいものを加工し、他の輸出国との競合をできるだけ避けるという方針をとっている。エビ類の扱いが少ないのはそのためであろう。A社が、優位性があると考える魚種は、イカ類、キス、サヨリといった魚である。原料の質をいかした丁寧な製品作りを心がけているという。

2008年1月に発生した「毒ギョウザ事件」をきっかけにして、A社をめぐる環境は大きく変わった。特に、中国で大規模に処理・加工していた刺身商材の日本向けの注文の一部が、A社に回ってきたとのことで、資源立地型の水産加工業が見直されてきたというように捉えている。

### 3) A社のパナイ島B町の工場

パナイ島の北東部のビサヤン海に面したB町には、日産5トンの生産能力（製品換算）を持つA社の工場がある。1機あたり700kgの容量をもつ冷凍機が3台、1-1.5tの容量をもつ冷凍庫が3台ある。この工場は1987年に操業を開始したものである。

主な加工品は、ヤリイカ、タロイカ、タロイカ、アジ、サヨリ、キス、カニなど、主に刺身、スシや天ぷらの種、フィーレを加工している。2008年調査時点ではシラス加工を行っていたが、2010年調査時点では買い付けと加工を停止していた。

#### (1) シラスの集荷過程

A社の近くには、B町が管理する小さな港と取引所があり、多くの小型漁船が集まってくる。また、パナイ島の中心地であるイロイロ市からB町にいたる湾岸には漁村が多数点在し、エスタンシア町やバナテ町のように規模の大きな漁港及び集散地もある。

B町にある工場は加工に特化しており、販売機能はマニラにある本社が担っている。同工場は確保できる原料の季節変動にあわせて、少量多品種の生産体制を敷いているA社がB町に工場を構えたのは、ここにフィリピンでも数少ないシラスの好漁場があり、“lobo-lobo” (native anchovy) というシラスが水揚げされるからである。A社の工場があるパナイ島のギマラス海峡側にはシンソロ(Sinsoro; purse seine の一種として分類されている)と呼ばれるまき網漁船がシラスを漁獲している<sup>6</sup>。



(写真1) A社近くには公共の水揚げ場付近のシンソロ (まき網)



(写真2) B町の水揚げ場での取引の光景



(写真3) 工場近くの浜の様子

A社は運搬船を用いて、シンソロからシラスを沖買いしていた。同社の他に、台湾系企業も同様にシラス加工を手がけるところがあり、買い付け競争があった。シンソロが沖合で操業している際には、船上で買い付けのための入札が行われる。買い付けた後はただちに氷を入れて運搬船で加工場に運ぶ。買付競争が激しいようにも思えるが、実際には、1社が代表して買付け、それを5隻の買付船で分けるような形になっていた。日本向けシラスは、その鮮度維持が大切なことから、A社のマネージャーは漁船主や漁民に対して、鮮度管理についての必要な情報を提供していた。

ところが、2010年2月の調査では、シラスの集荷と加工が中止されていた。これは、いわゆる「買い負け」の結果であった。以前の聞き取りでは、シラス原料の調達では業者間には協調的な姿勢があると思われたが、2010年には日本の市場価格ではシラス原料を調達し、加工・選別することができなくなった。

## (2) その他の魚種の集荷過程

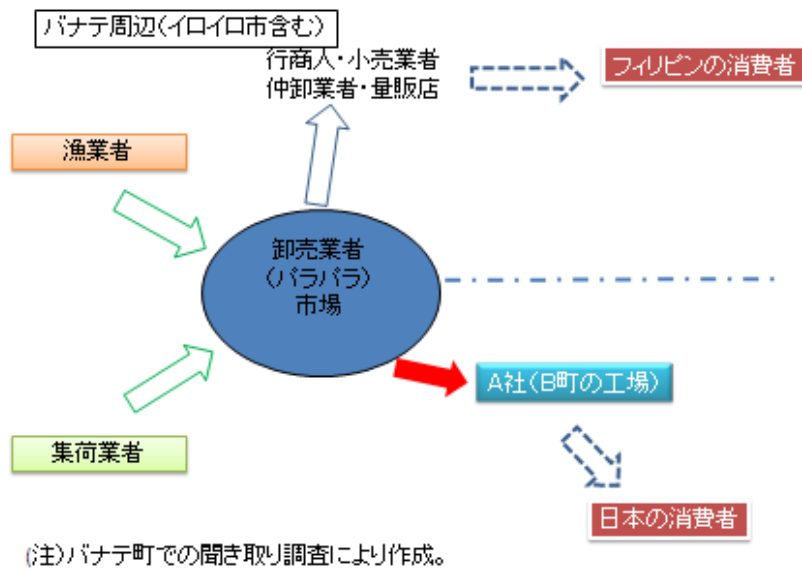
B工場が魚種の多様化をはかり始めたのは1994年頃、それ以降は様々な魚種を買い付けてきた。そのため、B工場の集荷チャネルも広がり、エスタンシア、カレス、コンセプション、サンシオニシオ、エスカラワン（ネグロス島）などが主な集荷場所になっている。パナイ島南部にある大きな集散地であるバナテからも原料魚を買い付けている。地元のB町からの集荷割合はしだいに小さくなり、エスタンシア、カレス、コンセプションの3地域からの集荷が多くなっている。A社は、ひとつの地域では一業者から買い付けるようにしている（2008年調査時点では6業者との取引があった）。漁民から買い付けることはあっても、前貸し金を渡して集荷することはしない。地域の有力な集荷業者を介したほうが希望する原料が集まりやすいとの判断である。安定した取引関係を集荷業者との間で維持するために現金決済をしている。

多種類の魚種を扱う工場の原料集荷のチャネルは実際には複雑である。対日輸出のスシネタが中心になることから、出荷業者に社員を出張させて品質を維持させて、プレミアム価格で買い付けることもある。サヨリはカレス、キスはコンセプション、アオリイカはコンセプションとエスタンシア、ナイロン・シェルはコンセプションというように、魚種や季節に応じて様々なチャネルを維持している。

図4は、バナテの卸売業者（現地では「パラパラ」と呼ばれている）がB町の工場に原料魚を出荷していたが、それをもとに描いた図である。扱っていた魚種はイカ、キス、サヨリなどであった。A社およびバナテの卸売業者からの聞き取りから判断すると、フィリピンA社から対日輸出されるスシネタのフードチェーンは比較的単純である（日本国内の流通過程は除く）。これは、中国やタイのように海外原料に依存している加工企業とは相当に違う。また、国内原料に広く依存する加工企業とも違う展開をはかっている。

なお、A社のB町工場では、シラスばかりでなく原料調達ではかなり苦労している模様である。NEDA(2006)によると、A社の同工場は、2005年には1月当たり50-60トンのイカを加工し、1000-2000箱のシラスを加工していた。しかし、翌年の1-6月の間、イカは月平均2トン、シラスは200箱まで生産量が落ち込んだ。平均すると70%近く生産量が落ち込むという事態になったと報告している<sup>7</sup>。原料集荷が安定しないというのが大きな問題になっていることは容易に想像される。

図4 パナイ島バナテ町からA社への原料魚の流れ



### (3) 従業員と加工過程

工場の従業員数は季節によって変わるが、2008年8月時点では正規の従業員が187人、最盛期には非常勤を含めて約400人が働いていた。それが、2010年2月時点では、正規の従業員は169人と多少減った程度だが、非常勤を大きく減らしていた。これは、集荷量が大幅に減り、シラス加工を停止したことによる。最盛期でも正規・非正規あわせて約350人になった。

従業員の賃金は1日8時間で250ペソが平均である。この地域の法定最低賃金は235ペソであるが、それに15ペソ上乘せしている。時間賃金で計算し、残業は時間給の25%割り増しとなる。賃金は個人による歩合ではなく、グループ単位に設定してあるのが特徴的である。

従業員は工場周辺に居住するものが多く、正規の従業員は長年にわたって働いているため、技術の習熟度は高い。最盛期には2交代制をとるが、基本的には1日8時間の就業である。原料の搬入は午前1～2時頃から7～8時頃までとなる。清掃等があつて加工作業が始まるのは午前7時である。

B町周辺には台湾系資本の工場が4社あるが、そこで働くマネージャーや従業員の多くが、かつてA社の職員として働き、技術を習得したと言われる。台湾向け輸出を目的にした企業であるが、製品の種類や形態がA社のものと似ているとのことである。そのため、この工場働く従業員が引き抜かれるのである。工場の担当者によると、A社が刺身やスシネタ加工の先駆であり、あとの台湾系の工場がそれに続いたとのことであった。



(写真4) イカの解体



(写真5) イカのヌメリを丁寧に処理



(写真6) サイズ別にわけけるゲン



(写真7) さまざまな企画・サイズのイカ



(写真8) さより



(写真9) さより



(写真 10) キス

(写真 11) キス



(写真 12) シラスの選別作業 (2008 年 8 月撮影)



(写真 13) 干し場 (2008 年 8 月撮影)

#### (4) A社のB町工場をめぐる環境変化

A社は製品の最終工程までを各地の工場で行うという方針を掲げ、資源立地型の水産加工のメリットを活かそうと努めてきた。実際、それはA社の集荷ネットワークの丁寧な維持と品質管理にみることができる。しかし、資源立地型の加工業は、当然のことながら、原料集荷の如何に大きく左右される。B町の工場で直面しているのは、フィリピン各地の沿岸漁業が抱える構造問題の一端に他ならない。何よりも、必要な資源が過剰に漁獲されて、工場周辺地域だけでは十分な量を確保しにくくなっている。対日輸出向けの原料魚には品質やサイズに制約が多いことから、工場の操業は利用対象資源の動向に直接に左右される。B町の工場は、その立地環境が年々厳しくなっている。シラスの集荷と加工停止はそのことを示している。現地の集荷担当者は、台湾企業との間の集荷競争が激しくなっていることに加え、かつて現地であまり消費されなかったサヨリ (Bigiu, 現地名)、アケガイなどに対する消費需要が高まっていることも、原料が不足する原因と考えている。これは、A社が目指してきたフィリピンでの国内需要ができるだけ少ない魚種を選んで製品化するという方針を維持することが難しくなっていることを意味する。また、環境

変動による影響がでていとの指摘もあった。利用対象魚種の漁獲時期に変化があり、水揚げ地も移動している。それだけ、原料集荷が不安定になっているのである。

B町の加工場が操業率を維持するためにとっている策として、最も効果をあげているのは、マンガースライスと冷凍(IQF)である。対日輸出向けに乾期の2月から6月にかけて加工・出荷している。

#### 4) A社の活動の特徴

##### (1) 販売チャネルの特徴

A社では、対日輸出を軸に販売活動を行っているが、中国やタイに進出した日系企業のように大量生産できる体制をとっているわけではない。A社の製品は、日本側の輸入商社を介して問屋経由で回転寿司、和食、惣菜のそれぞれのチェーンに販売されているが、量販店の販売チャネルに通じる比重は高くない。これがA社の販売チャネルの特徴だとみてよい。輸入商社を抜いて問屋と直接に取引することもある。

A社の企業活動をみると、フィリピンにおける対日輸出を行う水産食品製造業をとりまく状況の一端がわかる。中国やタイのように、高次加工を施すにもかかわらず安価な製品を定時に大量に供給する体制がフィリピンでは取りにくい。また、インドネシアのように、豊富な原料集荷を背景にして比較的低次な加工である冷凍水産物を大量に輸出するのとも異なる。A社の工場が分散して立地していることからわかる。原料にこだわったスシネタ、刺身商材などの製品の販売に対するA社の意欲は強い。原料で比較優位をもつカツオ、マグロ、ミルクフィッシュ等を用いた商品開発も試みられたが、対日輸出に特化した同社にとっては必ずしもメリットの多いものではなかった。

##### (2) 生産コストの不利性

A社の場合、4工場(2010年調査時点)からマニラに製品を集めて輸出しているが、国際運賃に比べて内国運送費がきわめて高いとの指摘があった。実際、パナイ島のB町からマニラまではトラックでおよそ18時間を要する。また、フィリピンには輸出志向型の食品産業および関連産業集積が十分ではないために、必要資材を安価に調達するのが難しい。例えば、A社はフライ類の生産を手がけているが、パン粉はマレーシアから輸入していた。また、日系のスーパーが進出していないこともあって、日本向けの包装用トレイなどの調達が割高になっている模様である。

つまり、中国、タイ、ベトナムと比べて、日系の食品関連産業の進出があまりないために、企業間の分業関係にもとづいたコスト・ダウンがしにくい環境にある。同じ東アジアにあっても他の先発国では、企業間取引の拡大によって、水産食品加工が大量生産と高次加工に対応できるのに対し、フィリピンではそれがあまり期待できない。A社が置かれているような条件を反映してか、ここ数年、フィリピンに新規投資をしにくる食品製造業関係の日系企業はほとんどない、と



JETRO ではみている。

### (3) 不利性を克服するための資源立地型の選択

既に述べたように、A社は、中国、タイ、ベトナムなどに進出した企業と日本市場において競争するために、資源立地型の加工業をこれまで追求してきた。新鮮な原料魚を使うということでは優位性を発揮しているが、原料を海面漁獲漁業に依存することから、少量多品種生産にならざるを得なかった。一箇所で大量の原料を調達するのが困難であるため、工場を分散立地して日本市場における販売力を維持してきたのである。そうした販売活動が評価されて、中国で発生した毒ギョウザ事件を契機に、A社には新規のバイヤーが訪れるようになった。

しかし、工場が立地している周辺の漁獲漁業が資源の減少や枯渇に直面すると、その影響をたちどころに受ける。また、島嶼国家であるフィリピンの場合、タイのように、原料魚の調達ネットワークを資源変動にあわせて拡張していくことは容易なことではない。A社の資源立地型は、販売戦略上は強みではあるが、同時に、原料調達で不安定になりやすいという弱みでもある。

## 4. おわりに

フィリピンの水産業の競争力は、ツナ類の扱いを除いてそれほど高いものではない。特に、海面漁獲漁業を基盤にした水産加工業は、原料調達が安定しないために、国際競争力をなかなか発揮できない。島嶼国家という地理的環境が競争の不利性になっている。いずれにしても、対日輸出ではパイオニア的活動を続けてきたA社の後に続く企業がグループをなしていないのは、フィリピンの水産業そのものの弱さを反映したものであろう。

フィリピンの地域漁業による原料供給能力には限りがある。またフィリピン沿岸漁業においては、有用資源の過剰利用が進んでいる。そのため、資源立地型の加工業はその存立条件が厳しくなっている。塩干ものなどの伝統的な加工業は別にして、輸出志向型の加工業は、製品の品質やサイズに制約が多くあることから、その資源動向に大きく左右される。そのため、タイなどでは資源立地型の輸出対応できる加工業が発達し、やがて周辺部に原料を求めていくという経過をたどった。タイでは海岸線が長く、しかも漁港・水揚げ港が点在していたこと、さらに道路網を中心とする社会インフラ基盤の整備が早かったことから、サムット・サコン周辺、ラヨン、ソククラ（ハジャイ）、トランなどの特定地域に工場が集中していった。これに対して、フィリピンでは島という地理的条件に加えて、道路網を中心とする物流環境の整備が遅れたために、マニラ、その他の比較的規模の大きな漁港に工場が集中するということではなかった。そのため、輸出産業として規模の経済が働きにくく、原料を安定的に調達できにくいという致命的な弱点を抱えていた。エビ養殖業の発展が十分でなかった点も見逃せない。

さらに、対日輸出では原料調達をめぐる価格設定のあり方と、日本の水産物市場の価格水準

の低下が大きな障害になっている。これまでA社は原料買付を有利に進めるために、一種のプレミアム価格を設定できたが、フィリピンの国内消費量が増えて産地取引場価格が上昇し、また他の輸出企業との買付競争にも直面し、「買い負け」しやすくなっている。

フィリピンの水産物輸出には他の東南アジア諸国で見られるような、多角化現象はあまりみられない。これは、フィリピンの水産物輸出の「停滞性」とみることもできる。今後もツナ類を中心に輸出貿易がなされるであろう。もちろん、中国の消費市場が巨大化するなかで、活魚、鮮魚などは輸出が増えていくと思われる。タイ、ベトナム、インドネシアが輸出するような水産加工品の輸出は増えないにしても、自然条件をいかした養殖、活魚輸出には可能性がある。また、ツナ類では漁獲に特化した産業編成が行われていることがうかがえる。これは、インドネシアおよびタイとの分業関係の深化と捉えることができるが、詳しくは今後の検討課題である。

全体として、フィリピンの水産業は、東アジアの食料産業クラスターのネットワークからはしだいに外れてきている。それがA社の事業活動の観察を通して得られた評価である。

## 謝辞

本稿をまとめるにあたり、A社の会長、社長、およびB町の工場長には大変お世話になった。会社概要を詳しく教えていただくとともに、フィリピンの水産業が抱える構造的な問題についても様々な点をご教示いただいた。本文中に会社名を明記しなかったため、お名前をここで記すことはしないが、深謝したい。日本向け輸出の難しさを意識しながら、フィリピン水産業がもつ優位性をいかに発揮するかに腐心してこられたA社の方々の努力は、同国のこれからの水産業のあり方を考える上で大変に参考になると想われる。今後のA社のますますのご発展を願ってやまない。なお、本稿のもとになった資料・調査の一部は、文部科学省科学研究費補助金基盤研究（B）海外学術「東アジア水産業の競争構造と分業のダイナミズムに関する研究」（研究代表者：山尾政博、課題番号：21405026）に基づくものである。記して感謝したい。

## 参考文献

- 山尾政博 2008. 「フィリピン」『世界の水産物需給動向が及ぼす我が国水産業への影響(上巻)』、東京水産振興会
- 山下東子 2008. 『東南アジアのマグロ関連産業』、鳳書房
- JETRO 2009. アグロトレードハンドブック（2008年版）、p.365

JICA 2003. 「漁港建設事業(II)」

[http://www.jica.go.jp/activities/evaluation/oda\\_loan/.../project19\\_full.pdf](http://www.jica.go.jp/activities/evaluation/oda_loan/.../project19_full.pdf)

SEAFDEC 2003. Fishing Gear and Methods in Southeast Asia: III. Philippines Part 1, p.42-43, SEAFDEC

- 
- <sup>1</sup> 山尾政博 2008. 「フィリピン」『世界の水産物需給動向が及ぼす我が国水産業への影響（上巻）』、東京水産振興会。
  - <sup>2</sup> 1999年の資料によると、全体で488工場が水産加工場として登録されていた。その内訳は、塩干品の工場が207か所、燻製品が177か所と両者をあわせると79%を占めていた。冷凍工場が15か所、缶詰工場が14か所、その他は75か所である。
  - <sup>3</sup> JICA 報告書(2011年時点、  
[http://www.jica.go.jp/activities/evaluation/oda\\_loan/.../project19\\_full.pdf](http://www.jica.go.jp/activities/evaluation/oda_loan/.../project19_full.pdf))
  - <sup>4</sup> JETRO 2009. アグロトレードハンドブック、p.365
  - <sup>5</sup> 2010年2月聞き取り調査を実施。
  - <sup>6</sup> SEAFDEC 2003. Fishing Gear and Methods in Southeast Asia: III. Philippines Part 1, p.42-43, SEAFDEC.
  - <sup>7</sup> 以下のURLを参照のこと。[http://www.neda-rdc6.ph/downloads/QRES/2006\\_Q1.pdf](http://www.neda-rdc6.ph/downloads/QRES/2006_Q1.pdf)