The University of Osaka
Institutional Knowledge Archive

Title	ベトナムにおける水産物の流通の現状
Author(s)	李, 俊遠
Citation	GLOCOLブックレット. 2011, 5, p. 55
Version Type	VoR
URL	https://hdl.handle.net/11094/48312
rights	
Note	

The University of Osaka Institutional Knowledge Archive : OUKA

https://ir.library.osaka-u.ac.jp/

The University of Osaka

ベトナムにおける水産物の流通の現状

李 俊遠　大阪大学グローバルコラボレーションセンター非常勤特任研究員

はじめに

国の経済成長と科学技術の発展を表す指標には様々な種類がある。新鮮な水産物を食べることもその指標の一つである。現在、日本では海から遠く離れた場所でも、新鮮な水産物をいつでも購入し食べることができる。これは日本の水産物の流通システムが発展していることを表している。

水産物は腐敗しやすいため、保管と管理技術がない場合には、新鮮な状態を保ったまま遠い場所まで輸送することは難しい。日本と異なって、多くの国では、いまだに海に近い場所でしか、新鮮な水産物を味わうことができない。海から離れた場所では、おもに干したり加工したりした水産物が消費されている。ベトナムでも、ハノイに暮らす人々は、日常的に新鮮な海産物を食べることはできない。水産物の保管と管理技術が発展していないためである。夏休みに、ハノイに暮らす人々の多くは100km以上はなれた海に出かけていくが、その目的は、海水浴だけではなく、新鮮な水産物を食べるためでもある。ハノイ人にとって、海産物は日常的なものではなく、特別なものなのである。

ベトナムは3,260kmにいたる長い海岸線を持ち、380万人（2001年）が水産業に従事している。ベトナムの水産業の発展は著しく、国の全体GDPの中で水産業が占める割合も増加している。にもかかわらず、なぜベトナムの多くの場所で、新鮮な水産物を日常的に食べることができないのであろうか。それは水産物の値段が高いためではなく、新鮮な水産物を購入することができないためである。本稿では、水産物を扱う人々の種類と彼らの活動を通じて、ベトナムの水産物の流通システムの現状を紹介したい。

水産物の流通には国の経済システム、科学技術、人々の知識などが影響を与える。国の経済政策によって販売方式が決められる。ベトナムでは、1986年のドイモイ政策によって販売方式が大きく変わった。1986年以前の社会主義経済システムの中で、漁民は水揚げした水産物を合作社に入れており、私的な販売活動は禁止されていた。一部の漁民はより多くの利益を求め、私的に活動する商人に販売したが、販売できる量は限られていた。1986年のドイモイ政策開始以後、私的な売買活動が可能になった。水産物の交換の中心地である市場も活性化しており、多くの商人が水産物を購入し販売するために、競争している。現在漁民と商人は市場経済のルールに従って経済活動を行っている。漁民と商人は価格が常に変化し需要と供給によって決められることが自然であるとみなしており、自分の経済的利益を求め市場経済に参加している。

市場経済の導入以後、人々の経済活動には彼らが持っている資本、情報、知識、人脈、技術が大きな影響を与えている（Bourdieu 2000；Zelizer 1988: 618）。市場経済において、人々は経済的資本だけではなく、社会的関係と商品に関する様々な情報と知識をもって交換過程に参加している。商品に関する知識の多様化と分業化が生じており、商品に対する知識が商品になるのである（Appadurai 1986：54）。一方で、人々がもっている社会・経済的資本は固定されておらず、変化する。人々は財産の増加と商業の経験を通じて、経済的資本を増やし、教育を通じて文化的資本を増やすことができる。

現在ベトナムで水産物を扱う人々は、自分が持っている社会・経済的資本に合わせて、商売活動を行っている。水産物を扱う人々の活動を大きく分けると、地元で消費される水産物を販売する人と、大都市を含め地元の外で販売活動を行う人に分類することができる。それでは、ベトナムのサムソン市で活動する商人の活動を例とし、ベトナムの商人がどのように購入・販売活動を行っているのかということを検討してみよう。

サムソン市はタインホア省に属する地方都市であり、ベトナムの首都であるハノイ市から南に165km離れている。まず、サムソン市を含むタインホア省内で消費される水産物を扱う商人の活動について検討する。

現在サムソン市の漁民が水揚げする水産物には、ササウシ

写真１：海岸での商人の一休み

写真２：市場で販売している商人

ノシタ科の魚（Cá bơn、英名：Bamboo sole）、テナガミズテング（Cá khoai、英名：Bombay duck）、タチウオ（Cá hố、英名：Pacific cutlass fish）、コニベ（Cá úp、英名：Belenger jewfish。cá úp は cá uốp の方言である）、シバエビ（Tôm he、英名：Shiba shrimp）、トン・ポ（Tôm bộp、英名：Metapenaeus affinis）、トン・サト（Tôm sắt、英名：Cattiger shrimp）、スズキ目キス科のシロギス（Cá đục、英名：Silver whiting）、イカ（Mực、英名：Squids）、ニシン（Cá chích、英名：Pacific herring。cá chích は cá trích の方言である）、コイチ（Cá nanh、英名：White flower croaker。cá nanh は cá đù nanh の方言である）、クラゲ（Sứa、英名：Jellyfish）、エイ（Cá đuối、英名：Ray）、カニ（Ghẹ、英名：Crab）、グルクマ（Cá bạc má、英名：Indian mackerel）、クサヤモロ（Cá nục、英名：Blue mackerel scad）などがある。その中で大部分の水産物は地元で消費される。スズキ目キス科のシロギス、クラゲ、カニなどは大都市に販売されたり、外国に輸出されたりしており、地元での消費は少ない。

地元で消費される水産物

地元で消費される水産物の販売は、市場の商人によって行われる。サムソン市で活動する大部分の商人は、資本が少なく、運送手段もたいしたものは持っていない。商人は市場まで歩いて行くかあるいは自転車で行く。市場まで歩いて行くと15－20分ぐらいかかる。

商人が扱う大部分の魚は死んだ状態で運搬され販売される。

市場が海岸から近いため、移動する間に水産物が腐敗する危険はない。商人が魚の保管と管理のために使用するのは、氷しかない。夏になると35－40度まで気温が上がり、購入した魚が腐敗しないように氷を使うのである。冬は寒いため、氷を使う必要がない。これらの商人は、購入する量が少ないため、販売できなくて残るものはあまりない。残ったものは次の朝販売したり、自分が食べたりする。

サムソン市の一部の商人はもっと高い利益を求め、タインホア市を含む比較的近い都市まで行って販売する。彼らはバイクと笊を利用し魚を運搬する。近所の都市はバイクで30分ぐらいかかり、歩いていくと水産物が腐敗する可能性がある。タインホア市で販売すると高い利益がでるが、慣れない市場で販売することは難しい。そのため、現在多くの商人はサムソン市で販売しており、30代の若い商人だけがタインホア市で販売しているのである。

現在サムソン市では自転車あるいはバイクさえあったら、地元あるいは近所の都市での販売活動が可能である。消費される水産物は死んだ状態で販売されているため、保存と管理の技術が不要である。

一方で、死んだ状態で販売されるため、需要と関係なく大部分の水産物の価格は安い。例えば、現在サムソン市で住民がよく食べる魚であり、漁民の主な収入源であるテナガミズテングは10匹あたり1万5,000－4万ドン（1円は約160ドン）である。多くの住民は、「酒と一番似合う魚はテナガミズテングであり、テナガミズテングを一緒に食べると体に良い」という。サムソン市の人々はテナガミズテングをよく食べており、テナガミズテングを親戚と友達に贈り物としても使う。

テナガミズテングはすぐ死んでしまうし、生きたまま保存し運搬することができないため、主に地域内と近所の都市で販売される。テナガミズテングの需要は多いが、地元だけで販売されるため、その魚の価格は安く、商人の営業利益も少ない。仮に、商人が海岸で漁民から1万5,000ドンで購入すると、市場では約2万ドンで販売できる。商人は5,000ドンの利益をえることができるわけである。商人は、毎日販売することができるわけではなく、また、必ず黒字になるとは限らないため、商人の1ヶ月の収入は少ない。ある商人は「1ヶ月約100万ドンの収入を得ている」

という。地元で販売される水産物の商売活動は小資本でも可能であるが、収入も少ないのである。

地元以外で消費される水産物

次に、ハノイなどの大都市で販売されたり輸出されたりする水産物を扱う人々の商業活動である。サムソン市で水揚げされる水産物の中で、クラゲ、カニ、シバエビはハノイなどの大都市で販売されたり、中国などに輸出されたりする。クラゲ、カニ、シバエビを扱うのは市場の商人ではなく、代理店である。サムソン市には二つの種類の代理店がある。一つは漁民から直接水産物を購入する小さい代理店（đại lý nhỏ）であり、もう一つは小さい代理店から購入する大きな代理店（đại lý lớn）である。

大きな代理店だけが輸出する水産物の販売先と市場価格に対する情報、加工技術、保管設備を持っている。大きな代理店は水産物を保管できる海水が入っている水槽を持っており、カニとシバエビを生きたまま保管している。代理店は運送手段として車を持っており、水産物をハノイまで運搬している。その車は活魚を運ぶ車ではないが、冷凍魚を運ぶことができる。代理店は水産物が腐敗しないように、水産物が入っている笊に氷を入れて移動する。そして、代理店は主に暑くない夜に水産物を運搬する。夜12時ごろサムソン市を出発すると、午前3時ごろにハノイに着く。

それではクラゲを例とし、代理店がどのように購入・販売しているのかを検討してみよう。サムソン市では毎年3－4月になると魚が少なくなり、クラゲが多くなる。多くの漁民はクラゲを採集して収入を得る。クラゲの購入は代理店によって行われる。代理店だけが、クラゲの販売先と市場価格に対する情報と加工技術をもっている。タインホア省内にはクラゲの需要はなく、全て輸出とハノイへの販売に依存している。クラゲの販売先が限られているため、販売先の情報を知っている代理店だけがクラゲの購入を独占しているのである。

代理店がクラゲを購入する過程は、一般の水産物の購入過程とは異なる。サムソン市には二つの種類の代理店があり、クラゲの購入は2段階に進められる。まず、小さい代理店が漁民から直接クラゲを購入し集める。次に、大きな代理店が小さい代

写真 3：クラゲを集めている代理店の人

写真 4：海岸でのクラゲの塩づけ

理店から購入する。大きな代理店が直接漁民から購入することはない。

大きな代理店は購入したクラゲを車に乗せて、工場に持って行って加工する。クラゲを輸出するためには加工しなければならず、大きな代理店だけが加工工場と加工技術を持っている。工場は、毎年45日ほど加工を行う。加工過程は、クラゲを塩づけにして中の水分を除去する作業である。加工されたクラゲは非常に塩辛く、硬い。そのため、そのままでは食べることはできない。

加工されたクラゲは主に中華料理の材料として使われる。5kgの生のクラゲを加工すると1kgぐらいになる。大きな代理店は5kgの1匹のクラゲを1万3,000ドンで購入・加工し、2万6,000ドンで販売する（2008年の水準）。

大きな代理店がクラゲの需要を独占しており、代理店が価格を一方的に決める。まず、大きな代理店が小さい代理店からの購入価格を決める。次に、それにあわせて、小さい代理店が漁民からの購入価格を決めるのである。漁民は価格に関する情報を持っていないため、代理店が決めた価格に従うしかない。

クラゲの販売においては、代理店が需要を独占し一方的に価格を決める否定的な側面がある一方で、新しい収入源の出現と

写真 5：クラゲを加工する工場

写真 6：加工されたクラゲ

いう肯定的な側面もある。1990年代半ば、大きな代理店がクラゲの加工技術を導入して販売先を開拓する以前は、クラゲには経済的価値がなかった。サムソン市ではだれもクラゲを食べず、商品として販売することもなかった。むしろ、クラゲは漁獲活動を妨害するものであった。クラゲが網にかかると魚がかからなくなるだけではなく、網が重くなり引き上げ作業も難しくなるためである。大きな代理店がクラゲの販売先を開発してから、多くの漁民がクラゲを獲り高い収入を得るようになった。

代理店が扱う水産物は、1990年代半ばから商品として脚光を浴びるようになり、代理店に大きな利益をもたらしている。例えば、2008年の4月28日から5月2日はサムソン市の観光シーズンが始まる時期であり、カニの価格が一番高かった。その時期、代理店はカニ1kgあたり21万–23万ドンで漁民から購入し、飲食店に26万–30万ドンで販売した。代理店は、カニ1kgあたり5万–7万ドンの利益を得た。代理店は高い利益を得ている一方で、赤字になると被害金額が大きい。代理店が扱う水産物のうち、カニとシバエビは新鮮な状態で販売されており、もし死んでしまうと大きな赤字になる。例えば、カニの場合、死んだら、生きているカニと比べて4分の1までの価格が落ちる。そして、死んだカニは販売先が少ない。カニが死ぬと地元の消費者にしか販売できないのである。

おわりに

サムソン市で水産物を扱う人々の例からわかるように、現在ベトナムにおいて水産物を扱う人々は、自分が持っている資本と情報に合わせて、購入・販売活動を行っている。地元で消費される水産物を扱う商人は、水産物を管理し保管できる施設を持っておらず、水産物を死んだ状態で販売する。そのため、扱う水産物の価格が安く、経営利益も少ない。水産物を大都市で販売したり、輸入したりする代理店は保管設備と自動車を持っているが、限られた水産物しか取り扱わない。代理店は高い利益を得るこ

とができるクラゲ、カニ、シバエビなどを扱う。ベトナムでは未だに多くの商人は水産物を新鮮な状態で販売する技術を持っておらず、代理店は限られた水産物しか販売しない。そのため、海から離れたところで住んでいる人々は、新鮮な水産物を食べることが難しいのである。生きたままの水産物は、おのずと高くなるため、一般の人は日常的に食べることができない。

一方で、最近になって、ベトナムにおける水産物の流通システムに変化が生じている。国内の交通システムの発展と水産物の輸出産業の発展が、水産物の流通と管理システムに変化をもたらしているのである。交通システムの発展によって商人の活動範囲が広がっている。例えば、最近サムソン市で活動する数人の商人は、サムソン市とハノイを結ぶ交通システムを利用して、高い利益を得ている。サムソン市とハノイを結ぶ定期バスがあり、朝4時、午前11時にハノイに出発する。数人の商人は朝4時のバスに乗って、約1時間ぐらいかかるビンソン市（タインホア省に属する地方都市）に行って水産物を販売している。ビンソン市は海から離れており、水産物があまりない。そのため、サムソン市からの水産物は人気があり高い利益が得られる。

国内の交通システムとともに、輸出産業の発展も水産物を扱う商人の活動に変化をもたらしている。水産物を輸出するためには、加工と保存技術が必要であり、輸出先の衛生基準に合わせなければならない。輸出産業を通じて学んだ技術と知識が国内での水産物の流通システムの発展をもたらしているのである。

参考文献

Appadurai Arjun
1986　Introduction: Commodities and the politics of value, in Arjun Appadurai(ed.) The social life of things-Commodities in cultural perspective, Cambridge: Cambridge University Press, pp. 3-63.

Bourdieu P.
1977　Outline of a Theory of Practice,Cambridge: Cambridege Univ. Press.
2000　Making the economic habits: Algerian workers revisited, in Richard Nice and Loic Wacquant(translated) Ethnography 1(1): 17-41.

Zelizer VA.
1988　Beyond the polemics on the markets: establishing a theoretical and empirical agenda, in Sociol. Forum 3: 614-34.