

## ラオス国における魚発酵食品パデークの流通の特徴と課題 Characteristics and issues of padaek distribution patterns in Lao PRD

○羽佐田 勝美\* 丸井 淳一朗\*  
Katsumi Hasada, Junichiro Marui

### 1. はじめに

ラオスでは、国際市場を見据えた、トウモロコシ、コーヒー、コメといった農産物や、牛、家禽といった家畜の流通の調査や研究は行われてきたが、国内需要に焦点をあてた食品の流通に関する調査や研究は少ない。

パデーク (padaek) は、タケノコスープやパパイヤサラダなど、日々の様々な料理の調味料として使用されるラオスの伝統的魚発酵食品で、各家庭で作られる食品であるが、近年、土地開発による水辺の消失、漁獲量の減少、農業以外の雇用の増加により、自給のためのパデークの生産は減少する一方、市場におけるパデークの需要が増え、2005～2014年の10年間で市場におけるパデークの生産量は約2倍に増加し、価格も約1.3倍に上昇している。また、隣国のタイやベトナムでも同様の魚発酵食品が生産され、一部はラオスにも輸入され、国内市場に参入してきている。

このように、ラオスの食生活には欠かせない伝統的な食品であり、市場における需要も増えてきているにもかかわらず、パデークの流通に関する調査や研究はない。そこで、本報ではラオス国ビエンチャン市で取引されるパデークを対象に、その流通の特徴と流通経路を明らかにするとともに、パデーク事業を拡大する上でパデークの各ステークホルダーが抱える課題を明らかにする。

### 2. 調査対象地および調査方法

調査対象地は、ビエンチャン市、および、ビエンチャン市に隣接したビエンチャン県の郡にとした。調査方法について、2016年6月～2017年2月にかけて、パデークの流通過程のステークホルダーである、農家49戸、仲買業者12業者、小売業者46業者に対し、パデークの購入元（農家に対しては、パデークの原料である魚の入手元）と販売先、パデークの事業を拡大していく上での課題について、半構造化インタビューにより聞き取り調査を実施した（表1）。

### 3. 調査結果

調査の結果、図1に示すとおりパデークの流通は大きく3つのグループ（型）（図1）と7つの類型（表2）に分けられた。1つめは、仲買業者が介在する型（仲買業者介在型）で、農家－仲買業者－小売業者－消費者という流通形態である。この型では、消費者を除くどのステークホルダーがパデークの1次加工や2次加工、あるいは両加工を行うかによって、類型1、2、3に分けられる。2つめは、仲買業者を通さず、農家が小売業者にパデークを販売する型（仲買業者不在型）で、農家－小売業者－消費者という流通形態である。この型では、農家あるいは小売業者のどちらかが1次加工や2次加工、あるいは両加工を行うかによって、類型4、5、6に分けられる。類型7は、原料採集から小売まですべての過程を農家が行う流通形態である（農家直売型）。農家が1次加工あるいは2次加工する類型2、3、5、6、7において、対象農家の28戸が類型2、31戸が類型3、1戸が類型5、2戸が類型6、14戸が類型7の流通形態に属していた（重複を含む）。このことから、ビエンチャン市内のパデークの主な流通形態は類型2と類型3であると示唆された。

ビエンチャン市内のパデークの流通経路は大きく3つ存在する（図2）。1つは、仲買業者、小売業者を

表1 調査対象者と調査対象地  
Table 1 Survey respondents and survey sites

対象者	対象者数	対象地
農家	49戸	ビエンチャン市の2郡（Naxaythong郡、Pak ngum郡）
仲買業者	12業者	ビエンチャン市の3郡（Naxaythong郡、Pak ngum郡、Sikhottabong郡） ビエンチャン県の2郡（Ponthong郡、Thoulakhom郡）
小売業者	46業者	ビエンチャン市街の16市場

\* 国際農林水産業研究センター（Japan International Research Center for Agricultural Sciences）

キーワード：パデーク、流通形態、流通経路、ステークホルダー、ビエンチャン

通じたパデークの流通経路である。仲買業者が農家からパデークを仕入れ、大規模市場小売業者にパデークを販売する。この小売業者はさらに小規模市場小売業者に販売するか、直接、消費者に販売する。仲買業者はパデークを主に市内の農家から仕入れるが、市外地域の農家や仲買業者から仕入れることもある。大規模市場小売業者は主に市内の仲買業者からパデークを仕入れるが、中には南部地域や中部地域、また、隣国タイの農家や仲買業者からパデークを仕入れる業者もいる。また、仲買業者は、ビエンチャン市郊外の小売業者や市外地域（北部地域、南部地域、中部地域）の仲買業者や小売業者にパデークを販売することもある。ビエンチャン市内ではこの流通経路が主流である。2つめは、仲買業者兼小売業者を通じた流通経路である。この業者は主に中部地域（ナムグム・ダム周辺の村）から1次加工のパデークを仕入れ、市内や市郊外の小売業者や市外地域の仲買業者や小売業者にパデークを販売する。この流通経路は限定的であるが、このタイプの仲買業者が少しずつ増えている。最後に、仲買業者を通さず、大規模市場小売業者がパデークを購入し販売する経路である。市内の農家や市外地域の仲買業者からパデークを仕入れ、市内の小規模市場小売業者や消費者、また、市郊外の小売業者や市外地域の仲買業者や小売業者にパデークを販売する。

表3は、パデークの事業拡大を志向するステークホルダーが、事業拡大の上で抱える課題を表している。49農家のうち39戸が、12仲買業者のうち9業者が、46小売業者のうち24業者が、事業の拡大を志向していた。農家の70%がパデークの原料である魚の確保（資源の問題）が、仲買業者の31%がパデークの確保（資源の問題）と市場での競争（市場競争の問題）が、小売業者の39%がパデークの購入資金や販売場所の場所代（資本の問題）が、事業拡大における課題であると回答した。

#### 4. 今後の展開

本調査により、パデークの流通の特徴と流通経路および各ステークホルダーが事業拡大の上で抱える課題が明らかになった。パデークの各ステークホルダーの経済性を評価するためには、付加価値の推移を明らかにする必要がある。農家、仲買業者、小売業者の追跡可能性を考慮した、購入価格、販売価格、コスト、マージンを把握し、パデークの付加価値の推移を評価していく。

#### 【参考文献】

- Lao Statistics Bureau : Statistics 40 years 1975-2015 Lao PRD, 171p. (2015)
- World Bank : Integrated Value Chain Analysis of Selected Strategic Sectors in Lao People's Democratic Republic, 197p. (2005)

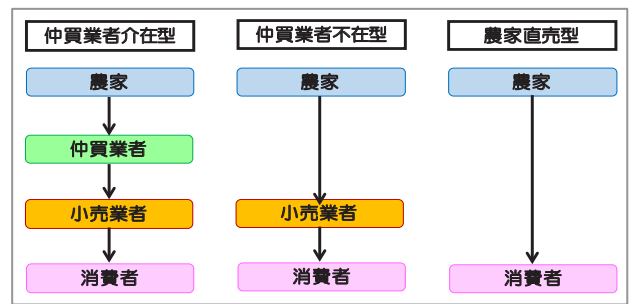


図1 パデークの流通形態  
Fig. 1 Padaek distribution patterns

表2 パデークの流通の類型  
Table 2 Padaek distribution types

グループ	類型	農家	仲買業者	小売業者
仲買業者介在型	類型1	原料採集	1次加工、輸送	2次加工、小売
	類型2	原料採集、1次加工	2次加工、輸送	小売
	類型3	原料採集、1次加工、2次加工	輸送	小売
仲買業者不在型	類型4	原料採集	-	輸送、1次加工、2次加工、小売
	類型5	原料採集、1次加工	-	輸送、2次加工、小売
	類型6	原料採集、1次加工、2次加工	-	輸送、小売
農家直売型	類型7	原料採集、1次加工、2次加工、輸送、小売	-	-

\* 1次加工：塩と米ぬかによるパデークの仕込み、2次加工：半年から一年間のパデークの熟成

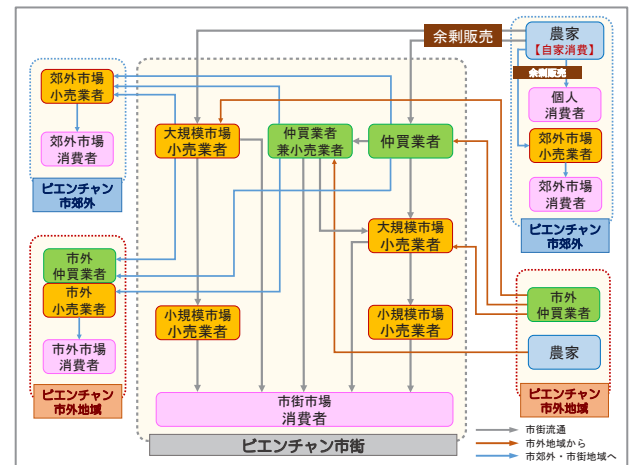


図2 パデークの流通経路  
Fig. 2 Distribution channels of padaek

表3 各ステークホルダーが抱える課題  
Table 3 Issues each stakeholder faces in padaek business

課題	農家	(%)	仲買業者	(%)	小売業者	(%)
資源	33	70%	4	31%	4	11%
資本	1	2%	3	23%	14	39%
利益	6	13%	1	8%	4	11%
市場競争	0	0%	4	31%	11	31%
労働力	3	6%	0	0%	0	0%
情報・機会	3	6%	1	8%	0	0%
品質	0	0%	0	0%	3	8%
技術	1	2%	0	0%	0	0%
計	47	100%	13	100%	36	100%

\*複数回答、農家N=39、仲買業者N=9、小売業者N=24。