連載
スラウェシ
市民通信
⑪

ガレソンの飛子は ロシアへも飛ぶ

カマルディン・アジス



漁民が見せてくれた飛子（松井和久撮影）

●ガレソンの飛子漁

飛び魚の卵（飛子）というのを知っているだろうか。飛子は、日本、韓国、台湾で高級食材となり、ここガレソン地区（訳注1）から毎年何トンもが輸出され、多額の収入をもたらしてきた。ここには昨年、飛子二〇トン、五〇億ルピア（約五八〇〇万円）をロシアへ輸出した業者がいる。

ガレソンの漁民にとって、飛子はプリマドンナともいうべき華やかな輸出商品であるとともに、昔から続くパトロン＝クライアント的な沿岸部の経済システムを象徴する産物でもある。飛子の値段が上がり始めたのは一九七〇年代初め頃からで、ガレソンの漁民が最も好む産物となっている。

日本では、飛子は食用以外に薬用としても使われるそうだ。飛子にも、海藻に多く含まれるカラギーナンが含まれる。バンダアチェのシャークアラ大学で海洋学を教えるムスリ・ムスマン講師（かつて琉球大学に留学）によれば、飛子は血行促進の作用をもたらし、間接的だが性欲を高める。

これまで、パトラニ（patorani）と現地語で呼ばれる飛子漁民は、飛子（マカッサル語ではトゥイントゥイン〔tuing tuing〕と呼ぶ）を探して海原から海原へと動き回ってきた。ラテン語でダクティロプス・ダクティロプス（Dactylopus dactylopus）（訳注2）と呼ばれるこの魚は、これまでずっと、スラヤール（訳注3）から東カリマンタンに至るマカッサル海峡を中心とする海域で追い求められてきた。しかし、最近では、多くの漁民は南カリマンタンへ向かい、パプアのファクファク海域（訳注4）へまで飛び魚を追い求めていく傾向がある。

一〇月は、ガレソンの飛子漁民が漁を終えて戻ってくる季節である。以前から、ガレソンはタカラール県の地域経済を支える重要な地区で、大都市マカッサルに近いという戦略的な立地が利点となっている。

●どのように飛子を獲るか

この飛子漁では、ブブ（bubu）と呼ばれる漁具を使う。ブブは竹でできた道具で網を伴い、小さく切られた椰子の葉っぱで重ねるように覆われる。ルンポン（rumpon）と呼ばれる仕掛けの一種である。飛び魚はこのブブのなかの椰子の葉っぱのところに卵を産み落としていくのである。

ブブのほかに、パッカジャ（pakkaja）と呼ばれる仕掛けも使われる。パッカジャは通常は一×二メートル、大きいものだと一×三メートルの竹枠のことであり、その上に椰子の葉っぱを乗せてある。何十ものパッカジャが紐で結わえられ、海の中に入れられてから、帆船でゆっくりと引かれていく。そのとき、産卵したい飛び魚が海中から飛び出し、パッカジャに引っかかってくる。飛び魚はこのブブやパッカジャに卵を産みつける。パッカジャは沈んだように見えるが、それはパッカジャが飛子でいっぱいになっていることを示す。飛子漁民はその後にパッカジャを引き上げ、椰子の葉っぱにくっついた飛子をはがして、また海中にパッカジャを落とすのである。

黄金色をした飛子は、船上で日干しにされる。ダエン・タラン、ダエン・ティムン、ダエン・トラの三人の漁民が飛子の収集プロセスについて、「調子がよければ、週に約一〇〇キロの乾燥飛子を持って帰る。でも平均では五〇〜一〇〇キロぐらいかな。



飛子の大きさをソーティングする労働者
（筆者撮影）

とくにファクファク海域からのはね。ファクファクのはマカッサル海峡のと魚の種類はちょっと違うけど、ポテンシャルが高いことで有名なんだ」と説明してくれた。

●ファクファク海域へ

ガレソン地区の住民で今はファクファクに住むダエン・タランによると、ここ数年の間に、何百隻もの飛子漁民の船が飛び魚を探しにファクファク海域へやってくるようになった。飛子漁歴はまだ数年だが、彼はファクファクの沿岸へ漁民をガレソン地区から連れてくる仕事もしている。そうした漁民には、三カ月ごとにガレソンへ帰る者もいれば、六カ月ごとに帰る者もいる。

一九七〇年代から一九九〇年代までは、スラヤール海域の西側あるいはマドゥラ海域に近いカルカルクアン島（訳注5）から東カリマンタンのデラワン島（訳注6）までの海域が、ガレソンの飛子漁民の活動領域であった。彼らは伝統に基づいた飛子漁を行ってきている漁民であり、飛子漁が沿岸社会での収入源となっている。

しかし、市場からの需要が増え、この海域での飛子の漁獲量が減少していることから、飛子漁の領域もパプアの西側まで拡大することになった。飛子漁民にとって、飛子を求めて漁を続けた結果、この未知の海域に入っていかざるを得なくなったのである。ガレソンの漁民によると、マカッサル海峡の飛子のほうが一般に滑らかで柔らかく、粗くて大きいファクファク海域の飛子とは種類が異なる。より滑らかな飛子のほうが外国市場では好まれるのである。

●経済的な側面

最初の漁に出るために、飛子漁民は一〇〇〇～一二〇〇万ルピア（約一二～一四万円）の資金を借りるが、次の漁から借金の額は減り、大体五〇〇～七〇〇万ルピア（約六～八万円）程度になる。借入資金の返済は漁民が漁獲した飛子で支払われ、それに、カジキマグロや干しイワシなど漁獲した魚の二〇～三〇％を支払いに加える。資金を返済しても、飛子漁民は親方（船長）と乗組員たちに漁獲した飛子を分けなければならない。通常の場合、飛子漁の漁船一隻には、それぞれの専門性を持った五～六人の乗組員が乗り込んでいる。

ガレソン沿岸では、三〇年以上前から、パパレレ（papalele）という資本家と飛子漁民との間のパトロン＝クライアント関係に基づく経済システムが機能してきた。このシステムが継続した理由は三つある。すなわち、第一に、ジュク・マヌルン（juku manurung）、つまり「天から降りてきた魚」と呼ばれる飛び魚がまだ獲れること。第二に、外国の飛び魚に対する需要が益々高まっていること。第三に、単純だとはいえ、漁獲方法が改良されたこと、である。

二〇〇七年四月、ガレソン地区の有力なパパレレの一人ババ・ロンポは、大きさがソートされてきれいな第一級品の飛子にキロ当たり二〇万ルピア（約二三〇〇円）の値段をつけた。北ガレソンのパラサンガン・ベル村に住む仲買人のダエン・ティムンが言うように、四～一〇月の間に価格は一二万五〇〇〇～二五万ルピア（約一五〇〇～三〇〇〇円）の間を上下する。

九月時点で、パパレレのレベルでの価格は二五万ルピアを超えたが、豊漁期で漁獲期を終える一〇月になると、価格は漁民レベルで一二万ルピアまで下がる。一九九七～一九九八年の通貨危機のときは、飛子の価格はキロ三六万ルピア（約四二〇〇円）に達した。現在のところ、飛子の主な輸出先は日本、韓国、香港、台湾である。

●資金調達方法

資金の調達源は様々だが、多くの場合、銀行からの信用供与以外には自分の貯蓄を充てることが多い。あるいは、単純な収入分与システムを採ることもある。たとえば二対一で分ける場合、二がパパレレ、一が漁民、といった具合である。

漁の準備や必要を満たす運転資金の調達は資本家が責任を持つ。たとえば、船、網、パッカジャ、灯油、軽油に加えて、コメ、飲料、野菜、コーヒー、タバコ、薬など日常の必需物資に至るまで、用意をする。

漁の社会経済的な側面から、パパレレに付いて船に乗る数人の乗組員もガレソンの住民以外に様々になってきている。ジェネ

連載
スラウェシ
市民通信
⑪

ガレソンの飛子はロシアへも飛ぶ

ポント、パンケップ、南カリマンタンのコタバルなどからの乗組員もいる。マカッサル海峡全体で飛子漁を行っている船が三〇〇隻程度、ファクファク海域では五〇〇隻程度である。それぞれの船には親方と乗組員合わせて五～六人が乗る。とくに、ガレソンだけで中小規模のパパレレが約二〇〇人、大規模のパパレレが約三〇人いる。資金規模は五〇〇〇万ルピア程度から何十億ルピアのパパレレまで様々である。そう考えると、このガレソン沿岸の飛子漁には約二万人の漁民、親方、パパレレ、日雇い、仲買人らが関わっていることになる。

飛子漁の航海にはふつう約一カ月は必要である。まったく獲れないこともよくある。マカッサル海峡で漁がうまくいかないのは、たとえば、パッカジャやブブが大きな貨物船の航行で壊されたり、あるいは本当に飛び魚にめぐり合わなかったからかもしれない。一度でも飛子漁がうまくいかないと、中小規模の資本家にとっては大きな問題となり、場合によっては、銀行や資金提供者から自宅を差し押さえられたりもする。

●ダエン・ガッシンの成功物語

ガレソンには、資本金や保有する資産などからみて、大規模な資金提供者やパパレレが何人かいる。彼らは何億ルピアもの資金力を持つ大物パパレレであり、なかでもハジ・ガッシンは数十億ルピアの資金力を持つとみられ、会社のほか、第一級・第二級の飛子をソーティングする飛子加工作業所も持ち、そこでは、地元の主婦や若い女性たちを季節労働者として雇う。彼は、日本市場を含むネットワークを築いている。

ダエン・ガッシンはガレソンで成功した「上級パパレレ」の一人である。一九八七年にハサヌディン大学海洋水産学部を卒業したことが、ガレソンの飛子漁民の間での誇りである。情報の活用と努力によって、彼はグローバル市場にビジネス機会を広げ、ロシアへも飛子を輸出するまでになった。

この一〇月、彼によると、キロ当たりの飛子の最新価格は二八・四米ドルだが、日本のバイヤーは二二・三米ドル、韓国のバイヤーは二三米ドルを提示してきた。ダエン・ガッシンはすでに集めた約二〇トンの飛子の在庫を持っており、価格が安定するのを待った。飛子生産が減少傾向なので、韓国のバイヤーから二五米ドルの提示があっても、在庫をまだ放出しなかった。

インダ・サリ有限会社の御旗の下、ダエン・ガッシンは自己資金や一部銀行借入から何十人ものパパレレや親方に資金を融通してきた。彼の営む飛子のソーティングという事業は、主婦や地元の失業者に対して収入を与えるのに貢献してきた。こうした飛子のビジネスで、彼は約八〇～一〇〇人の主婦や倉庫で働く何人かの従業員に雇用機会を与え、飛子をソーティングして洗浄し、白い繊維分を取り除く作業を進めてきた。ソーティングの仕事でキロ当たり四〇〇～五〇〇〇ルピア（約四七～五八円）の賃金が支払われるので、労働者一人で見ると一日当たり二万五〇〇〇～三万ルピア（約二九五～三五〇円）の賃金となる。

記録によると、昨年の売り上げは一二〇億ルピア（一・四億円）であり、今年はそれを上回る一四〇億ルピア（一・六億円）をすでに達成した。インターネットで情報へ容易にアクセスできるほかに、彼自身が大阪とシンガポールに親しいバイヤーを持つ。日本へ送る以外に、二〇〇六年には乾燥飛子八トンと生飛子四四トンを韓国へ、飛子二〇トンをロシアへ、それぞれ輸出した。二〇〇七年に売ったのは乾燥飛子四〇トンと生飛子四四トンである。これを達成できたのは、情報を活用し、有利な価格情報を探したことがある。彼の成功は、バリ県の日系養殖会社で従業員として働いて日本人から技術指導を受けたこと、ビジネスの浮き沈みを経験したこと、故郷ガレソンで漁業振興につくしたいという気持ちが強かったこと、と無関係ではない。

●飛子漁民の地位強化を目指して

私は、現状に批判的な仲買人のハジ・トラとも会った。彼が言うには、これまで、価格低下傾向に直面した大規模パパレレたちは、第一級品と第二級品とを混ぜて、価格を弄ぶ傾向がある。彼の家では、少女たちが飛子の大きさをソートして洗浄し、白い繊維分を取り除く作業をしているが、そ



ガレソン地区の浜辺の光景（松井和久撮影）

の脇には、六〇〇万ルピア（約七万円）相当のデジタル式計量器と二〇〇万ルピア（二万三〇〇〇円）相当の水分含有量測定器が置いてある。ハジ・トラは飛子の品質保持に細心の注意を示している。

ハジ・トラによると、飛子は高く売れるけれども、大半の漁民の生活は今も貧しく、その状態を見過ごすわけにはいかない。飛子のおいしさと溢れるほどの米ドルは、パパレレと呼ばれる船主など一握りの者たちによって享受されているに過ぎない。私が訪れたガレソン地区の集落の様子を見ても、まだ住環境の標準を満たしてはいないし、雨露をしのげる程度の家々なのである。

そこには永続的で不均等な依存関係があるのだ。飛子漁民たちはパパレレから資金を借り、船とそれに乗せる物資一切を借りる。両者間で対等な立場での交渉などは行われない。漁民は、航海するための知識と肉体的能力を持っていても、十分な資金は持っていない。そして、飛子の価格や漁獲後の処理に関する情報も持ってはいない。小さき漁民たちは家族から遠く離れて死と向かい合わせの状態にある。その一方で、資本家やパパレレは、家でカネが来るのを待っているのだ。残念なことに、漁民がこうした状態を抜け出すための支援を、政府がこれまでに行ったことはない。

外国で飛子の需要が益々高まり、東欧にまで飛子の市場が広がるなかで、ハジ・トラは、あたかもガレソンの飛子漁民を代表するかのように、「飛子漁民が自分たちの団体や組織を作り、情報や技能を持ったパパレレがそれを支援する、ということができないだろうか」と言う。その目的は、もちろん、飛子の品質と価格を漁民が決められるようにすることだが、より重要なのは、資本家や輸出業者に対する漁民の地位を強化することなのだろう。

（Kamaruddin Azis／コンサルタント）

（訳注1）マカッサル市の南に位置するタカラール県の西側沿岸部の地区。マカッサル市内から車で約一時間である。

（訳注2）このラテン語名の魚は、日本語では「イッポンテグリ」と呼ばれるスズキ目ネズッポ科の魚である。一方、日本で「飛魚」と呼ばれている魚は、ダツ目トビウオ科の魚である。インドネシアでは前者をイカン・トゥルバン（ikan terbang）と呼ぶことから、本稿ではインドネシア語のまま「飛び魚」と訳したが、正確には、日本の「飛魚」と区別する必要がある。

（訳注3）南スラウェシ州南東部に位置する島。かつてはコプラの輸出で賑わった。

（訳注4）ニューギニア島西部チェンデラワシ半島の南西海域でマルク諸島に面する。ファクファクは同島西部の商業都市。

（訳注5）マカッサル海峡の中央付近にある島。漁業の中継基地の役目も果たす。

（訳注6）東カリマンタン沿岸の島で、近年は観光地としても知られる。

〈訳者による解説〉

筆者のカマルディン・アジスは、サンゴ礁保全などのNGO活動を経て、現在はアチェで漁民を対象にした震災復興事業に関わる社会開発コンサルタントである。本稿は、帰郷した際に、直接飛子漁民を取材し、聞き取った話をもとにしている。

日本で飛子は、寿司ネタとして有名だが、その多くは中国、台湾、インドネシアなどから輸入されている。ロシアへの輸出は、バブル下で起こった寿司ブームによる。最近は韓国経由でのロシアへの輸出も多い。ガレソン地区の浜辺を歩いていると、漁民が飛子を持って現われ、「買ってくれ」と言われる。日本人と見れば飛子なのだ。

飛子をはじめ、ナマコ、フカヒレなど、昔からマカッサルは海の食材の輸出拠点であった。そしてこれら食材に関しては、親分＝子分関係に基づくという意味で同様の構造がある。子分は親分のために危険を承知で食材を探し、親分は子分とその家族の生活上の面倒全般をみる。見た目には、封建的な支配＝従属関係に映るかもしれないが、単純化はできまい。そして、それが日本への安定的な食材輸出を可能にしてきた面も否定できない。だが、飛子漁にも資源枯渇の影が見える。これら海洋食材の漁の外延的拡大も永遠には続かないだろう。

（まつい　かずひさ／在マカッサル海外調査員）