

## タイの開発とその行方

2000・1・30 高岡大介

### はじめに

今日本とタイの関係は、かつてないほど緊密な関係にある。日本からタイへ向かう旅行者の数は 38 万 5000 人である。他方、日本を訪れるタイ人の数も 9 万 8000 人に達する。タイの王室と日本の皇室との間の交流も、きわめて盛んである。他方、1992 年 5 月の法務省入国管理局の発表によると、申告や在留許可期間を越えて日本に滞在する外国人（いわゆる不法在留）の数は、タイ人が 4 万 4400 人となり、イランやマレーシアを抜いて第 1 位となってしまった。このうち約 6 割が女性であり、東京、大阪、だけでなく、茨城県などの地方都市に誕生した「リトル・バンコク」、「リトル・タイ」にも在住する。

1985 年の円高以降、日本企業のタイ向け投資は文字どおりラッシュに転じた。1992 年末のバンコク日本人商工会議所の会員数は 939 社、バンコクの日本人学校の生徒数も 1571 名を数える。前者はアジアの中でも最大であり、後者はシンガポール、香港に次いで第 3 位であった<sup>1</sup>。

では、なぜ日本とタイとの間でこのような緊密な関係が生まれたのか。そこにはいったい何が関係してくるのか。ということを経験の論文にまとめてみたいと思う。

### 1. タイは日本の「台所」

鶏・ブロイラーの専門紙『食鳥新聞』の推計によると、日本人の焼き鳥の年間消費量は串換算で約 20 億本という。このうち相当量が、実はタイ産の焼き鳥である<sup>2</sup>。

もっとも、焼き鳥を売り物にする縄のれんどうなどの鶏は、ほとんどが国産と見てよい。タイ産の焼き鳥を主に使っているのは、チェーン化している居酒屋、ファミリー・レストラン、スーパーの惣菜コーナーなどである。タイから輸入するブロイラーは焼き鳥に限らない。一昔前には、アメリカからは骨付きもも肉、タイからは骨なし正肉を輸入するのが一般的だった。しかし、1980 年代以降は骨付きもも肉からササミ、手羽先、ナゲット、そしてつくねのような加工品まで、あとあらゆる種類の製品をタイから輸入するようになった。その中でもタイが比較優位を持っているのは、細かい手作業を必要とするカット肉である。例えば、ファミリーレストランや、学校・病院・会社の昼食に出てくる親子丼、カレーライス、まぜご飯、麺類用の鶏肉には、タイ産ブロイラーが広く使われている。

バンコクから北東 130 キロにあるサラブリー県で、東南アジアの中でも最大規模を誇る

<sup>1</sup> 末廣昭・南原真『タイの財閥 ファミリービジネスと経営革命』同文間出版、1991 年。

<sup>2</sup> 原田泰『タイ経済入門 5 番目の NIES を目指す国』日本評論社、1988 年。

ブロイラー工場がある。そこでは、天井を走るコンベアーからつるされた鶏が、1時間に1万羽、女性労働者達の前を流れている。1秒あたり約3羽という大変なスピードである。同工場の従業員数は、カットや串に刺す要員も含めて、1990年当時2500人(2交代制)。大規模な電子工場に匹敵する<sup>3</sup>。

このように、なぜ日本がアメリカよりもタイの方に力を入れたかという、タイ人のすばやい動きと、その技術の良さ、そして経費の削減に目を付けたからである。タイ最大のアグリビジネス・グループであるCP(チャルンポーカパン)が、日本に向け冷凍チキンの輸出を開始したのは、1973年のことである。それまでは、タイでも鶏肉といえば在来種、つまり地鶏を意味していた。ところが1970年代初めに、飼料産業の大手であるCPグループが、タイの鶏肉産業に1大革命をもたらす。すなわち、ブロイラー生産の一貫体制に乗り出したのである。

ブロイラーというのは、人工的に開発された品種(原種・種鶏)換言すれば、病気に強いとか飼料効果が高いといった均一の特徴を持つ品種から作られた食肉専用の鶏を指す。したがって、ハイブリット種子と同様、一種の工場製品と考えれば良い。原種や種鶏の開発には、長い研究機関と莫大な投資が必要なため、その生産は現在に至るまで少数の欧米育種会社が独占してきた。1960年代初めに日本にブロイラーが入ってきた時、「青い鶏」の上陸と呼んだのは、そのためである。

他方、ブロイラーは種鶏から得たコマーシャル・チック(素ひな)を、鶏舎で50~60日かけて肥育したものである。しかも、種鶏の持つ特性は、その子供1代限りで消滅するから、ブロイラーを生産しようとする国は、毎年種鶏を海外から輸入せざるを得ない。だから、種鶏の国内自給は、ブロイラー産業の発展にとってもっとも重要な課題となる。この課題を先に述べたCPグループは、世界最大の育種会社であるアメリカのアーバーエーカー社と合併を組む事によって達成した。次いで2年後の1973年には、コマーシャル・チックを孵化させる大規模な直営農場と、ブロイラーを大量に解体処理する近代工場の2つを設立し、ブロイラー生産の垂直統合体制を確立した。更に、後者の工場には瞬間冷凍技術を日本の商社を通じて導入し、輸出可能な高品質のブロイラーの大量生産体制を整えたのである。

そして、1970年代後半になると、CPグループの後を追う形で、レームトーン、シリタイ、ベーターグロ、サハファーム、JTグループなどの地場資本が次々と参入し「青い目の鶏」による輸出拡大と、タイ国内市場の制覇を果たしていった<sup>4</sup>。

以上の経過を経て、日本におけるタイからのブロイラー輸入は、1970年代後半から急速に伸びて行く。そして、1987年にはそれまでの最大の輸出国であったアメリカを抜いて、ついにタイが第1位に躍り出た。翌1988年には、残留農薬による返品事件が起こり、タイ産は1時シュアを低下させるが、90年からは再び1位に復活している。

<sup>3</sup> 同上；渡辺利夫『現代アジアを読む』PHP新書、1999年。

<sup>4</sup> 秦辰也『バンコクの熱い季節』岩波書店、1993年。

私たちの日々の食生活を見直すと、実は思いのほか多くの「タイ製品」に囲まれている事が判明する。先の焼き鳥に象徴されるプロイラーはもちろんのこと、冷凍えび、冷凍いか、ランなどの切り花、酢漬けしょうが、パイナップル缶詰などがそうであった。意外と知られていないのが、気密缶入りのペットフードや、こんにやくもそうである。これらの製品の相当部分は、商社が日本市場への輸入目的に、タイで新たに栽培や製造を開始したものであった。こうした形態を、通常は「開発輸入」と呼んでいる。

先にあげたタイ製品にはいずれにも相共通する特徴が存在している。すなわち 原材料をタイで容易に調達できるか、 大量の手先労働を必要とするか、もしくは双方の組み合わせがそれである<sup>5</sup>。

例えば、チューブ入りの本ワサビ。タイには当然ながら「わさび」を消費する食文化はなく、これに該当するタイ語もない。また、本ワサビは水のきれいな河原でしか栽培できず、日本にしかないものと私は考えていた。しかし、北タイにワサビ工場があるのである。そこではまず、ワサビは畑で作る。そして、掘り出したワサビは無数の突起に覆われ、その間に細かい土やごみが詰まっている。この突起一つ一つを丁寧に削り落とし、土やごみを落とすのに大変な労力があるのである。その工場では、アルバイトを含めて 200 人以上の近郊農家の女性が、この作業に従事している。最近日本でチューブ入りの本ワサビが安価に売り出されているのは、冷凍処理されたタイ産ワサビの大量輸入が可能になったからにほかならない。こうした工場は、地場企業も含めて現在、北タイに 7 社あるという。

同じ事は、ブームによって急速に輸入が増えるペットフードの缶詰にもあてあまる。ペットフードの主原料は、ツナ缶詰用に魚肉を使った後のマグロの血あいの部分である。ところで 1980 年代末以降、タイは世界最大のツナ缶詰輸出国となった。タイが日本向けペットフードの輸出国になったのも、その事と関連する。

さて、マグロが近海で獲れないタイが、最大の加工輸出国に成長した理由は、ツナ缶詰の製造が大量の手先労働を必要とするからである。自然の産物である魚は、その形も大きさもまちまちであり、大きな爪を持った機械で身をそいでも大量の肉が残ってしまう。その肉を人海戦術で削ぎ落とすのがツナ缶詰の生産工程では不可欠で、富士山麓にある日本の最新工場でも同様であった。そのため、大量の労働力を安価で入手できるタイが急速に浮上してきたわけである。

南タイのハジャイ近郊にある地場資本のツナ缶詰工場は、世界で第 4 位を誇る巨大規模の工場である。従業員数は 3000 人（2 交替制）。ここでも手作業はすべて若い女性が担っている。日本と違って機械が入っているのは、ツナ缶に詰めるパッキング工程だけで、マグロの頭や尻尾の切断、魚身を 3 枚におろす作業、血あい部分を包丁で丁寧に削ぎ落とす作業はすべて手で行う<sup>6</sup>。

日本では労働不足もあって、1 日の賃金は 6000 円を越えるが、この工場では 1 日 49 バ

---

<sup>5</sup> 同上。

<sup>6</sup>

ーツ（約 150 円）である。49 パーツは、政府が決めた南タイの最低賃金である。作業がきついため、1 年間に従業員の約 4 割が工場を辞めていくという。しかし、ハジャイやソクラー県には、水産工場以外見るべき工場がないため、女性労働者の補充には支障がないというのが、アメリカで経営学修士を修めた若いタイ人経営者の答えだった。

結局、私たちの周りに存在するタイ製品は、その多くが器用で安価な手作業を大量に必要とし、かつ、機械による自動化や省力化ができない製品で占められているといえよう。この点は、内臓の抜き取りやカットが必要な加工鶏肉、頭や背わたの皮むきが必要な冷凍えび、小骨を 1 本 1 本毛抜きで抜くところまで担当するあじのひらきなども、まったく同じである。

こうした日本向け食品輸出・加工に特化している経済体制を指して「タイは日本の台所」と呼ぶタイ人もいるという。逆に日本側からすれば、台所で私たちが行っていた料理や手先の作業をタイ人に委託している事になる。つまり、タイは農林水産を輸出しているだけでなく、「手から先の労働」も日本に輸出しているのである。一方電子レンジの登場が調理直前の食品や冷凍食品の普及を促し、他方で、ファミリー・レストランや持ち帰り弁当に代表される外食産業の発展が、手間のかかる料理を台所から追放していった。こうした状況が、タイを「日本の台所」に変えてきたのである。

## 2. アグリビジネスと環境汚染

日本の食卓にのぼるタイ製品の多くは、アグリビジネス・グループによって支えられている。と同時に、NAIC 型工業化の中心的な担い手も、アグリビジネスだった。先に紹介したプロイラーの輸出大手の CP グループはその典型である。同じく、ヨーロッパ向けの家畜飼料になるタピオカも、バンコクを拠点におく少数のアグリビジネスが支配する。タピオカの原料であるキャッサバの買い付けから始まり、加工、大量の貯蔵、輸出の全行程を、スンファセン（順和成）、タイファ（泰華）、メトログループなどが統合していた<sup>7</sup>。

ところで、アグリビジネス・グループは、決して単独で発展してきたわけではない。むしろ、次のような 3 つの支援を得る事によって、短期間に発展を遂げる事ができたといえる。

その第 1 は、政府の支援である。タイ政府や投資委員会は、第 4 時開発計画期から本格的に、輸出向けのアグロインダストリーに対する投資奨励を行い、税制上の恩典をこうしたグループに与えてきた。プロイラー、パイナップル缶詰、オイルパーム農園とその加工工場などは、政府の奨励を受けて発展してきた代表的な例である。

第 2 は地場の商業銀行の資金的支援である。彼らは農産物の買い付けや、巨大倉庫の建設、輸出に必要な莫大な資金を融資するだけでなく、例えば、養鶏・養豚農民やサトウキビ栽培農民に対して運転資金を提供し、アグリビジネスの発展を直接・間接に支えてきた。ア

---

<sup>7</sup> 玉田芳史「タイのクーデター・1980-1991」『東南アジア研究』29 巻 4 号、1992 年。

グロインダストリーに集中的に融資を行ってきたバンコク銀行やタイ農民銀行の存在を抜きにして、彼らの発展を語る事は到底不可能である。

第3は、多国籍製造企業や外国商社の技術と市場面での支援である。ブロイラーの原種・種鶏、養殖えびのプランクトン、ブロイラーやえびの輸出に必要な瞬間冷凍装置、タピオカのハード・ペット製造といった新しい技術の導入には、例外なく欧米や日本の企業、そして商社が介在した。さらに、これらの製品の海外市場に開拓においても、外国商社は大きな役割を果たしてきたのである。

アグリビジネス・グループは、以上3つの支援を受けつつ、養鶏農民やキャッサバ栽培農民など生産農民を、自分達の事業の一部に組み込んでいった。それはまさに、タイの農業が資本に統合される過程ともいえた。

資本による農業統合をもっとも端的に示しているのが、1980年代以降、急速に普及している契約農業である。日本の「開発輸入型」の農水産物や畜産物の加工品などは、そのほとんどが契約農業によって実施されているといっても過言ではない。

さて、輸出商社や加工メーカーが、農産物、原料を確保する場合には、通常次の4つのルートが存在する。市場での直接買い付け、中間商人・仲売人をつうじた買い付け、直営のプールが存在する、生産農民との契約取り引き、の4形態がそれである。米やトウモロコシのような基本穀物は、  
、  
になじまないために、普通は  
と  
の方式が採用される。他方、オイルパームの場合には、  
の方式が使われる。世界最大の科学・食品総合メーカーであるユニリーバ社のように、広大なプランテーションを南タイで直接経営する事例もみられる。これに対して、ブロイラーの肥育、えびの養殖、サトウキビの栽培、缶詰用のパイナップルや開発輸入型のグリーンアスパラ、枝豆、ワサビなどの栽培に広く採用されてきたのが、  
の契約農業方式であった。

契約農業というのは、輸入商社や加工メーカーが生産農民に対して一定期間、製品の買い取り価格や加工費を保証し、必要に応じて種子とか雛、飼料や農薬などの農業投入財、経営ノウハウ、そして場合によっては、銀行からの借入れ保証も一括して提供するシステムである。これによって「買い手」は農産物や原料の安定的な供給ルートを確認し、他方「売り手」である農民は、確かな販路と短期的な市況に左右されない所得源を確保する事になる。

もっとも、契約は納入先、納期、製品の品質、形状、包装の仕方について細かく支持するのが普通であり、この条件や規格に違反すると、買い取り価格は容赦なく値引きされる。例えば、日本向けのグリーンアスパラを例に取ると、長さ、太さ、色合いによってABCランクが決められ、とりわけ先端の芽が少しでも開き始めたものは、半額近くでしか引き取らない。いずれにせよ、この契約農業方式は輸出向け新興農産物の拡大と共にタイに導入され政府によるアングロインダストリーの奨励方針や日本商社の開発輸入が、その普及に拍車をかけた。しかし、1980年代末あたりからいくつかの問題が浮上してくる。

まず「売り手」の農民にとって、特定の商品に生産を集中させる事は、農業経営上のリ

スクを増加させた。西部タイ各県のサトウキビやパイナップル栽培農園が、買い取り価格の急激な低落期に負債に陥り、自分の土地を売却せざるを得なくなったのは、その端的な例である。

他方、「買い手」側においても、契約農業を見直す動きが出てきた。1980年代末から始まる全国的な地価の高騰が、契約農民の農地転売や工場労働者への転職という思いもかけない事態を引き起こし、契約方式の基盤自体を揺るがすようになったからである。

最近大手プロイラー資本が直営の養鶏農場を拡大し、開発輸入を目的に進出した日本の商社がタイから撤退を開始しているのは、その表われと見ている<sup>8</sup>。

養殖えびは、プロイラー、ツナ缶詰と並んで、今やタイの輸出向けアグロインダストリーを代表する産業といえよう。1980年から90年のわずか10年間に、日本のえび輸入総量は14万3000トンから30万4000トンへと倍増した。他方、同時期にタイのえび生産量も8000トンから12万トンへと、じつに15倍に急増した。この増加を支えたのは、海で捕獲される天然えびではなく、ブラックタイガーの名前を持つ養殖えびである。

ブラックタイガーというのは、エビフライや天ぷらに使われる大きめのえびで、殻に黒い横筋が入っており、茹でると鮮やかなピンク色に変色する。スーパーなどに行くと、1パック18匹入りで900円で売られていた。

東京の築地市場では、エビのからが褐色であるため、「釜が汚れる」といって一時期相手にされなかった。ところが安価で大量生産が可能のため、大手スーパーがまず輸入し、次いでファミリー・レストラン、給食センター、持ち帰り弁当店、観光地の旅館でも大量に消費するようになった<sup>9</sup>。

ブラックタイガーはもともと台湾で開発され、以後東南アジアの沿岸地域に急速に拡大していった。タイに導入されたのは1980年代であり、先に紹介したCPグループが、三菱商事と組んでプランクトンの製造を始めたのが発端である。その後、生産量は急速に増えていき、1990年代初めには、タイから輸出される冷凍エビの9割以上を占めるまでになった。

タイでエビの養殖が急速に発展したのは、アグリビジネスの進出や農業・協同組合省水産局の奨励、盛んな海外需要が存在したからである。しかし、それ以上に重視すべきは、エビの養殖事業が生産農民に対しても、高い現金収入をもたらしているからであろう。東タイでも南タイでも、えび田では5ヶ月かかる養殖作業を2回から3回行えば、最初にかかった投資を回収できるとという話であった。そのため、現金収入に乏しい南タイの海岸部では、1989年頃から凄まじい勢いでエビ田が拡大していった。

他方、エビ養殖は環境破壊や周辺の水田・果汁農民との対立といった、深刻な問題を引き起こしている。その重要な理由は次の2点に基づく。

第1に、ブラックタイガーの養殖の最適値は、海水と淡水の交じり合う「汽水域」であ

---

<sup>8</sup> 村井吉敬・鶴見良行編著『エビの向こうにアジアが見える』学陽書房、1992年。

<sup>9</sup> 同上。

る。そういうところには、マングローブ林が生い茂っている事が多い。そのため、エビ田の開拓はマングローブ林の伐採と環境破壊を伴わざるを得ない。現在、マングローブ林の保全を主張する森林局と、農業開発のためエビ田の拡大を奨励する水産省の間に対立が生じているのはそのためである。

第2に、エビの養殖は、脂肪分や栄養剤を含む飼料や、特有の病気を防ぐための薬を大量に田んぼに投入する。そのため、エビ田の水と土地はひどく汚染され、田んぼのそこにはヘドロ状の土が推積していく。5-6年間エビの養殖を続けると、その土地は死んでしまうといわれるほどである。汚染された田んぼの水は、養殖が終わるたびに海や河川、場合によっては農業用の灌漑水路に廃虚される。そのため、この水を取り入れた近くのエビ田や、水田、果樹農家の畑が今度は汚染され、被害は広範な地域に拡大していく。現在、エビ養殖農家と水田農家、沿岸漁民の間で流血の争いが生じているのはそのためである。

台湾は1980年代半ば頃には、日本向けのエビ輸出の最大の供給地を誇った。ところがその後、輸出量は劇的に低下していく。これは病気の発生とヘドロの推積がエビ田に使った西海岸を次々と死滅させていったからである<sup>10</sup>。

同じ現象はすでにタイでも起きている。エビの養殖は、まずバンコク近辺やタイ湾沿岸地域から始まった。その後、1980年代後半には東タイ海岸に移行し、90年代に入ると急速に南タイの両沿岸部に移っていった。もちろん農民自身も、エビ養殖が土地を死滅させ、環境汚染だけでなく自分達の生活基準そのものを壊す事に気づいている。また、1993年初めに南タイ全域を襲った、エビの頭が黄色に変色する「頭黄色病」は、エビ事業の不安定性を明らかにした。

にもかかわらず、エビ田の拡大が続いているのは、これに代わる現金収入が乏しいからである。タイのエビ田の拡大をストップできるもっとも有効な道は、おそらく過剰生産による国際価格の崩落だろう。しかし過剰生産とは、エビの生産・輸出基地がタイをこえて、中国、ヴェトナム、インドネシアなどにも広がる事を意味する。それはとりもなおさず、環境汚染の国境をこえた拡大を意味するだろう。

## おわりに

以上の事を調べてきた中で、タイという国は「開発独裁」という言葉がぴったりに思えた。それも独裁をしているのは、タイの国自体ではなく我々先進国の国々である。また、タイと日本が本当に親密な関係である事が分かった。しかし、私が思うにそれは、良い意味での親密ではなく、結局特をしているのは日本だけであり、タイは日本の言われるがままに開発を行ったがために、所得が増えても環境汚染を引き起こしてしまった。確かに、プロイラーに関しては、お互いに利益はあったかもしれないが、今回調べていくうちに、日本

---

<sup>10</sup> 田坂敏雄『ユーカリ・ビジネス・タイの森林破壊と日本』新日本新書、1992年。

人はタイ、またはそれ以外の発展途上国を道具、または利益の源のようにしか考えていないように感じた。今後環境問題、南北問題が深刻化していく中で、先進国と発展途上国との関係を今一度再確認しなければならないのではないだろうか。

#### 主要参考文献

- 末廣昭・南原真『タイの財閥 ファミリービジネスと経営革命』同文間出版、1991年。  
田坂敏雄『ユーカリ・ビジネス―タイの森林破壊と日本』新日本新書、1992年。  
玉田芳史「タイのクーデター・1980-1991」『東南アジア研究』29巻4号、1992年。  
チェムロン・スィームアン『タイに民主主義を』サイマル出版社、1993年。  
原田泰『タイ経済入門 5番目のNIESを目指す国』日本評論社、1988年。  
村井吉敬・鶴見良行編著『エビの向こうにアジアが見える』学陽書房、1992年。  
秦辰也『バンコクの熱い季節』岩波書店、1993年。  
渡辺利夫『現代アジアを読む』PHP新書、1999年。