

受付番号

11-015

留学・研究計画書

氏名 古川 勇氣	留学機関名 カトリカ大学 (Pontificia Universidad Católica del Perú)
留学先国名 ペルー共和国	留学期間 西暦 2011年10月～2013年9月
研究テーマ ペルー北部酪農地域に於ける農民世帯の日常に埋め込まれた戦略的意図に関する人類学的研究	
研究テーマの説明 (テーマの学術的・社会的意義についても記載してください)	
<p>本研究は、南米ペルー共和国北部アンデス高地に於ける酪農業の実情を明らかにしようとするものである。具体的には、主要生産村落部に於ける世帯戦略活動のより詳細な調査を通じ、農民世帯の戦略的意図を日常的な交渉や決断の場面から実証的に示すことを目的としている。調査遂行地は、首都リマ市近郊、アレキパ県とならんでペルー酪農の主要生産地であるカハマルカ県を予定している。同県は、大規模経営が発展している他の2つの海岸地域とは異なり、利用面積が狭く、灌漑整備も不十分のため酪農世帯の大半が小規模経営である。それにもかかわらず、2007年には牛乳出荷量は県別で第2位にまで増加した地域である。その高い出荷量は、同県村落部の(半)専門的に酪農に携わる農民の環境利用や飼育計画が優れていることを表し、彼らの経済活動や環境利用方法について、これまで多くの研究が発表されてきた。同県は、ペルーの酪農研究に於いて非常に重要な調査対象地域である。</p> <p>研究の中心は、農牧畜村落に於ける酪農世帯の戦略におく。世帯戦略を中心におく理由は、様々な農民の戦略的意図に基づいて下された決断の混じり合った結果である世帯戦略を捉えることは、個々の農民の意思決定によって連続的に変化する農村部に於ける経済活動の動態を把握することに繋がるからである。また、産業としての酪農を対象とする理由は、日常的に家畜飼養の成果が現れる酪農に於いては、世帯戦略の日々の変化や経緯を丁寧に追うことが出来るため、単調な日常生活の中で世帯の選択の姿が見えにくい農業と比して、世帯の戦略的意図を掘り出すことが容易であるからである。</p> <p>この研究は、これまでのアンデス人類学に不足していた新たな観点を提供するものである。すなわち、従前の研究では自給的な農業やアルパカ飼育に於ける農牧畜民の民族誌記述は多々あるものの、産業セクターとしての農業や酪農に従事する人々は、「社会変化に翻弄される人々」あるいは「収入を増加させることに無頓着な人々」として描かれることが殆どであった。本研究は、アンデス山地の限られた環境を巧みに利用するカハマルカ県の酪農経営は、市場経済の動態や外部からの開発理論に対して「無知である」わけでも、「翻弄されている」わけでもなく、一定の成果が望めるものを選び取る「主体的な」営みである、という考えに基づいている。酪農に携わる農民の戦略的意図が日々の交渉や選択にどのように織り込まれるかを探ることによって、従来的人类学研究の偏りを正すことが可能になると考える。</p> <p>このような視点をとることによって、本研究は近年の途上国農村部に於いて無視できない開発援助に対しても貢献することができる。すなわち開発援助のある部分は、個人・社会の能力開発にむけられた援助対象社会の自立的・持続的な発展を促すことが前提となっており、カハマルカ県農村部の小規模な酪農世帯に対しても衛生管理のための技術供与や、あるいは乳製品生産の研修などの援助計画によって酪農製品全体の品質の安定化を図ろうとしている。しかし、それが既存の酪農経営に関わる労働の中に矛盾なく取り込まれ得るのか、酪農経営を巡って成立している世帯戦略と衝突する恐れはないかについても、適切に評価されなければならない。本研究は、そのような開発援助と能力開発の問題について、ミクロな社会調査によるデータを提供し、評価軸の一つを提供することを可能にするものである。</p> <p>先住民色の強い南部高地に於ける自給的な農牧畜業に偏りがちであったペルー領アンデスに於ける地域的な偏りを正し、地域の社会経済的变化や外部からの開発援助までを視野に入れた本研究は、アンデス人類学の現代的な展開として大きな意味を持つものである。</p>	

成果報告書

記入日 2014年 2月 16日

氏名 古川 勇氣	留学先国名 ペルー共和国	所属機関 カトリカ大学
研究テーマ： ペルー北部酪農地域に於ける農民世帯の日常に埋め込まれた戦略的意図に関する人類学的研究		
留学期間： 2012年 2月 ～ 2014年 2月		
<p>■研究成果</p> <p>□はじめに 本留学の目的は、南米ペルー共和国(以下、ペルー)北部アンデス高地、カハマルカ県に於ける酪農業の実情を明らかにするものである。そのために、カトリカ大学に加盟研究員として在籍しながら研究を進めていった。</p> <p>□研究手法 研究手法としては、調査の前半では、同県の酪農産業に携わる世帯の「戦略」に焦点を当て、彼らの目的・計画や意思決定の過程を実証的に探っていくというものであった。この手法を考えた当初は、同県の酪農世帯の生産地における世帯戦略や経済活動を研究対象としたが、実際に調査を進めると、彼らの活動の範囲は広いことが分かり、研究範囲の見直しを迫られた。 カハマルカ県の特徴として、人々の経済活動が広範囲にわたっており、ペルー北部の各地に彼らが形成したネットワークが存在することである。そのネットワークは、同県の歴史と深く関係している。そこには、18世紀後半にペルー北海岸都市部に巨大なサトウキビプランテーションが開かれた際、北部山地のカハマルカ県は酪農製品や農業、畜産物、さらには労働力の供給プールとして発展していき、同県の多くの人々が北海岸や熱帯地域等に出稼ぎのために移住していったという背景がある。そのため、現在では各地にカハマルカ県出身者が拡がり、彼らが歴史的に形成してきた経済的ネットワークのおかげで、彼らは広範囲な経済活動を実現している。 同県の酪農世帯も、そのネットワークに支えられており、北海岸のチクライヨやトルヒーヨ、リマで同県のチーズ店が出店していたり、仲買人が酪農製品を販売したりしており、同県の酪農業は広域な経済範囲を持つことが分かる。そのため、留学期間の前半はその広範囲な経済活動の全体像を把握することに費やした。そして、後半には、先述したように研究範囲を見直し、酪農世帯の生産地と酪農製品の販売先であるリマの市場との双方の活動を射程に入れた上で、研究を進めていった。</p> <p>□具体的手法 具体的には、調査の前半では、同県のバンバマルカという主要生産地域における酪農製品の生産活動に関する参与観察、その地域の酪農製品をリマに販売する仲買人の経済活動に関する参与観察並びに聞き取り調査、さらにその仲買人が酪農製品を出荷するリマの大規模市場であるフィオリ市場での市場調査などを行った。その結果、酪農世帯が生産するフレッシュチーズによる経済ネットワークと流通に関する全体像の把握に成功した。 調査の後半では、同県のワルガヨックという地域で、カハマルカチーズ生産者協同組合に拠点を置いて、生産地の生産・経済活動をより詳細に調べ、都市の市場の影響によりどのように生産者は生産・販売戦略を展開しているのかを分析した。さらに、バンバマルカのフレッシュチーズの流通網とは異なる、カハマルカ県の伝統的なチーズであるマンテコッソの流通網を比較調査した。マンテコッソの生産のた</p>		

めには、生乳に凝乳酵素を加えただけのケシーリヨという生チーズを中間生産物として生産する。その生チーズが地域の定期市場で売買され、買い付けたチーズ生産者が都市でマンテコッソを生産して、各地の消費者に届けている。このように、生チーズの販売市場を間に挟むことがマンテコッソ流通網の特徴であり、その流通網把握のためカハマルカ郡チャンタ・アルタ村落での調査を実施した。

期間としては、2012年3月～7月にリマに出店しているカハマルカチーズ店とリマ北部のカハマルカチーズ市場での聴き取り調査と市場調査を行い、2012年9月～2013年1月にバンバマルカで生産者の生活・生業調査と経済活動に関するインタビュー調査を行うと同時に、彼らと契約する仲買人の経済活動に同行し、2013年2月～3月にリマのカハマルカチーズ市場で都市の市場動向に関する聴き取り調査と仲買人へのインタビュー調査を行った。そして、2013年4月～6月にワルガヨックでフレッシュチーズ生産者と彼らの協同組合との関係性を調査・分析し、2013年8月～12月にカハマルカ郡のチャンタ・アルタ村落で、中間生産物であるケシーリヨを売買する定期市場とそのケシーリヨの生産者の生産・販売活動を調査することで、マンテコッソ流通網の把握を試みた。

□調査結果

現在までの調査結果として、調査対象として選んだ3つの地域バンバマルカ、ワルガヨック、チャンタ・アルタ村落のそれぞれで整理する。

バンバマルカを調査して、都市市場動向にカハマルカ県の酪農業は大きく関わっていることが分かった。近年、リマ都市部では「健康ブーム」が起こっており、消費者は食品に対して衛生面はもちろんのこと、塩分や脂肪分などコレステロール値に関わる健康面の心配をしている。それは、カハマルカチーズも例外ではなく、都市の消費者たちは衛生・健康面において優れた商品を選ぶようになった。そこで重要となるのが、カハマルカチーズの製造過程に行われる「低温殺菌処理」である。低温殺菌処理とは、生乳を30～40分間、60～63℃の低温で殺菌することで、衛生・健康面に優れたチーズを安価に生産する方法である。都市部に出店するカハマルカチーズ店の大半は、この低温殺菌処理を施したチーズを販売しており、都市部の高・中所得者が多く買いに来る。その一方で、低所得者が集まるリマ北部のカハマルカチーズ市場では、低温殺菌チーズも売られているが、最も多く売られているのは低温殺菌処理が施されていない普通のチーズである。

このように、カハマルカ県の酪農業の流通ネットワークは、都市の市場変化に対応する側面と、都市の「ニッチな」部分に対応する側面があることが分かった。そしてどちらの側面も都市市場の影響に柔軟に対応しており、チーズ生産者の戦略の背景にはそのような柔軟さが含まれていることを考慮すべきである。

そしてワルガヨックを調査して、上記のような都市市場の動向に関連した開発機関やNGOの活動が明らかになりました。先述したように、リマのチーズ市場ではチーズ品質の向上を消費者たちは求めるようになり、カハマルカ県の貧困打開を考える開発機関やNGOはカハマルカチーズ品質向上を目指した指導を近年行うようになった。その典型的な指導例が、低温殺菌処理技術の指導やフレッシュチーズ以外のチーズ製造の指導である。ワルガヨックでは、チーズ生産者による協同組合を組織し、NGOによって技術指導がここ10年間行われた。

しかしながら、NGOが指導で見せる理想通りの展開が起きなかったのが現実であった。例えば、NGOはフレッシュチーズ以外のチーズ(例えば、パイレやティポ・スイソ)製造の指導をするが、生産者たちは手間と時間がよりかかるようになるそれらのチーズの製造を行おうとはしなかった。生産者たちは、チーズ生産が日常生活の一部となっているため、畑作業や放牧、家事などの他の世帯での仕事に支障がきたさない程度の作業量であるフレッシュチーズ生産を選ぶようになった。また、NGOはチーズ品質を向上させ、生産者の収入が向上することを狙って、低温殺菌処理技術を指導し、二重底鍋を導入したが、思うように収入向上にはつながらなかった。なぜなら、チーズ生産者は様々な販売ルートを独自に確保しているが、大半の生産者の仲買人は都市にすむ彼らの親戚である。そのため、低温殺菌チーズだからといって、買値が急に高くなるわけではなく、親族関係ということで安く購入する機会が多い。さらに先述したように、フィオリ市場のようにフレッシュチーズが主流な市場では、低温殺菌チーズの需要が少なく、仲買人からの要求が少ない場合が多い。そのため、開発担当者は販売先の市場を変えることで収入が上がると理想を語るが、既存の関係(親族関係)で結ばれた販売ルートを変更することは難しく、チーズ生産者たちは状況を打開できないのが現実である。このように、NGOが持ち込む開発理論や収入拡大案は理想に近いものである。なぜなら、当事者のチーズ生産者たちは日々の世帯内の仕事との兼ね合いや販売ルートでの親族関係を、生産・販売戦略を考える際に優先させるため、開発担当者たちの理想通りにはゆかず、現実のしがらみの中で生活を改善できずにいるのが現実だからである。

このように、世帯の生産・販売戦略を考える際に、開発の理想通りにいかない現実のしがらみ(日常の仕事、親族関係、資本資金など)を考慮すべきであり、そうでないと現実の彼らの活動が説明できなくなることが分かった。

最後に、チャンタ・アルタでは、カハマルカ県の伝統的なチーズであるマンテコツソチーズ流通網を把握し、さらに中間生産物であるケシーリオの定期市場と世帯戦略の関係性を調査した。そこには、約10年前に行われた地域開発の影響もあった。

先ほどのフレッシュチーズ流通網同様、チーズ品質の向上を行うことで、生産者の収入を上げることを目的とした地域開発が、チャンタ・アルタでも行われてきた。そのため ITDG という開発機関が、チャンタ・アルタで作られるケシーリオの品質を向上させるように技術指導した。しかしながら、その効果もまた開発の理想論どおりには行かなかった。開発機関は、生産者(村人)にケシーリオを作る際に、低温殺菌処理を施すことで、品質を向上させることを指導した。さらに低温殺菌処理で失われるカルシウムを、殺菌後加えることも指導した。しかしこの指導が問題であった。

チャンタ・アルタのケシーリオ市場の仲買人であり、さらにカハマルカ市街のチーズ職人でもあるアルベルトの話では、「開発機関の ITDG は、ケシーリオ生産の際に、カルシウムを加えることを指導したが、生産者たちはカルシウムを大量に加えてしまう、なぜなら、カルシウムはケシーリオ中に水分を含んでとどまる性質があり、そのため、ケシーリオの質量が増え、買値が高くなるからである。しかし、ケシーリオ中には水分を含んだカルシウムがとどまるために、内側には気泡の穴ができ、ケシーリオの品質としてはよくない、さらに、ケシーリオを乾燥させて細かく挽いて、練り合わせることでマンテコツソを作るのだが、カルシウムを含むケシーリオはほとんどが水分なため買値よりもマンテコツソ生産のために使えるケシーリオが少ないため、その点でもケシーリオの品質がよくない」と、仲買人のアルベルトは語っていた。

そのため、ITDG の指導後に、仲買人がケシーリオ市場に集まる売り手である生産者に個別に指導して、カルシウムを使わないケシーリオ生産の指導するようになった。その生産方法とは、ITDG が指導開発する以前からチャンタ・アルタで行われていた生産方法である。アルベルトは、「ITDG の開発以前のチャンタ・アルタに伝わる伝統的な生産方法こそが最も優れた生産方法である」と言っていた。

このように、ワルガヨック同様、チャンタ・アルタでも、地域開発が行われたが、開発担当者が持ち込む理想通りには行かなかった。生産者たちは、日常的な付き合いをする仲買人との関係によって、開発以前の生産方法に戻るといった結果になった。このことから、生産者の生産・販売戦略において、仲買人との関係が重要であることが分かる。

以上のように、バンバマルカ、ワルガヨック、チャンタ・アルタの調査から、現段階では以下のことが分かった。カハマルカチーズの販路には、フレッシュチーズ販売網とマンテコツソ販売網の2つの流通路が存在する。そして、フレッシュチーズ販売網では、カハマルカ県のチーズ生産者は、都市の市場動向に柔軟に対応していることが分かる。例えば、近年ではチーズ品質向上を訴える都市市場の要求に応えるために、同県に開発機関やNGOが設備投資や技術指導してきた。その典型的な例が低温殺菌処理技術の指導であり、チーズ生産者はその技術を受け入れることで都市の要求に応えようとしている。しかし現実では、開発機関が持ち込む理想論通りに世帯の収入拡大の結果をもたらすことは少ない。なぜなら、生産者たちの生産・販売戦略の背景には、仲買人との関係や親族関係、世帯の仕事との兼ね合いなどの要因があるため、それらのファクターが障害となって開発担当者の理想論の前に現れるからである。つまりチーズ生産者は、開発担当者の理想論で描かれるような損得計算で動く合理的な行為者である一方で、親族関係に基づく既存の家族的価値を重要視する行為者でもあるからである。そのため、理想論通りに収入拡大に向かう生産者もいれば、ワルガヨックの生産者のようによく収入拡大に向かわない生産者もいるのである。

また、マンテコツソ流通網でも、開発機関やNGOによる技術指導や地域開発が行われており、チャンタ・アルタ村落にNGOが技術指導を行ってきた。しかしその指導でも、開発担当者の理想通りにはいかず、ケシーリオの生産方法は以前の生産方法に戻っている。フレッシュチーズ流通網同様、チーズ生産者の戦略の背景には、やはり仲買人との関係が含まれており、彼らは仲買人との信頼関係を重要視するために、開発担当者が持ち込む技術指導を拒絶し、修正したのである。ここにも、チーズ生産者の収入拡大に向かう合理的行為者としての姿と、既存の信頼性という人間的価値観を重要視する姿の二つが窺える。そのため、開発担当者の指導通りに牧草を改良して収入拡大・搾乳量増大を目指すチーズ生産者もいれば、仲買人の指導を受け入れて以前のチーズ生産方法に従うようになった生産者もいるのである。

□終わりに

このように、現段階では、各地域での開発機関の地域開発や技術指導などがうまくいっている側面とそうでな

い側面を勘案することで、カハマルカチーズ生産者は合理的な損得計算を行う行為者にもなれば、既存の人間関係や家族価値を重要視する行為者にもなることが分かった。それは既存の人類学の研究では、ポリティカル・エコノミー研究者とモラル・エコノミー研究者が、指摘してきた行為者の性向であった。その両性向は、どちらか一つだけが農民の性向となるのではなく、両性向共に共存しうるものである。そのため、カハマルカのチーズ生産者には両側面が窺えたのである。

最後に、カハマルカチーズ生産者たちは両性向を持っているが、そのどちらの性向に従って経済戦略を行っているのかは、場面や条件などによって大きく変わるものである。今後は、その条件や要素がどのように関わって、戦略結果をもたらしているのかを分析していきたいと思う。

■留学の感想

留学期間の2年間が経ちました。健康面では、今思うと、色々ありました。留学の前半では、カルチャーショックの類でしょうか、精神的に不安定になりましたが、両親や妻がペルーに来てくれたこともあり、何とか持ちこたえました。そして、農村部でのフィールド調査の際に犬に噛まれました。すぐに病院に行ったのですが、犬の様子を見てくださいと言われ、2週間経過観察をして、犬の状態に変化がなかったため、狂犬病ではないと言われました。その他には、風邪や高山病などの病気にはそれほどかからず、元気に過ごしました。

生活面では、フィールドでは周りの人々に助けをもらい、楽しく過ごしました。例えば、カハマルカ県のチーズ生産者を研究し、自らもチーズを買い付け、ピザ屋を営んでいるSara Lopezに出会って、彼女からカハマルカ県の酪農産業の事情を教えていただいたり、各地の生産者を紹介してもらったりして、研究の基礎となる人間関係を築くことに成功しました。また、カハマルカ大学のJosé Perez教授には、研究上のアドバイスを頂いたりする一方で、研究の最終段階では、同大学での研究発表の機会をいただき、自身のスキルアップが出来ました。バンバマルカのチーズ生産者である、VictoriaやHugoたちの生産者協同組合のミーティングのメンバーには大変お世話になり、各地でのチーズ生産者の生産活動や販売活動の調査を受け入れていただき、バンバマルカでの基本的な調査が出来ました。そして、仲買人のHectorやJuanには、面倒を見ていただき、彼らのおかげでリマの市場までの過酷なトラック道中が楽しくなり、さらにリマでのチーズ販売の手伝いをさせていただき、難しい市場での調査を何とか成功させることが出来ました。ワルガヨックのチーズ生産者組合のErmerañoやJuanのおかげで、調査がうまくいき、また、開発NGOの担当者であるHenryのおかげでいろいろな情報を得ることが出来、楽しく調査することが出来ました。最後に、チャンタ・アルタのAntenor一家には、調査からプライベートまでお世話になり、さらにチャンタ・アルタの村の人々には、お祭りの時から日常生活に至るまでお世話になり、調査を無事終えることが出来ました。他にも様々な人にお世話になったのですが、代表して紹介させていただきました。

最後に、一つだけ調査の厳しさと助けてくれる人の優しさによって、私の調査が支えられている出来事を紹介したいです。今回の調査で、一番難しかったのは、市場での調査です。リマのチーズ市場では、大金が飛び交うため、何もつてもコネもない私が調査したいと言って、調査できるところではなかったです。初期の段階では、何度も足を運んで、顔を知ってもらおうとしたのですが、それでも常に警戒され、警察官に不信がられたり、忙しい店の人にあしらわれたりは、しょっちゅうでした。そのため、ここでの調査を半ばあきらめていたのですが、バンバマルカに行った際に、リマ市場に顔を出した時に知り合いになった仲買人に偶然出会い、彼らと一緒にチーズを積んだトラックの荷台に寝泊まりして、再びリマ市場に来ました。その時、仲買人のHectorの店を、朝3時から手伝わせていただき、見よう見まねで、チーズを出して、袋に詰め、接客をしました。すると、警察官が来て、いつもように不信がられて、「なんで、いるんだ」と怒られたときに、Hectorが、「こいつは、俺の店の一員だ」と言ってくれて、このとき、初めてここにもいいんだと思いました。なかなか、入り込めなかった市場の実状を、この一言をきっかけに入り込めるようになり、周囲も自分を認知してくれたので、自分の調査が出来るようになりました。そして、Hectorが、朝食のtamalをおごってくれた時、自分の調査は人の優しさに支えられており、どんな困難も人の助けのおかげで、切り抜けられるものだということを実感しました。

他にも、いろいろな人に助けられました。このリマ市場での経験が最も印象的でした。このように、ペルーの多くの人に支えられて、調査が実現したので、これからは、ペルーの人々に恩返しができるようにしたいです。

以上です。留学進捗状況と健康・生活面、さらには最後にこの2年間の留学を振り返った上での感想を述べさせていただきました。最後に、研究・生活面において支えて頂いた「松下国際スカラシップ」の皆様には、大変感謝しております。末筆ながら、改めてお礼申し上げます。この2年間の留学を無事終えることが出来たのも、貴財団の助成のおかげです。誠にありがとうございました。



マイコーと調査者



ルス家族と調査者



日曜の市場に向かう準備中



親切にしてくれたシモン一家