

略 歴

2009年	3月	京都大学文学部	卒業
2009年	4月	京都大学大学院人間・ 環境学研究科	修士課程 入学
2011年	3月	京都大学大学院人間・ 環境学研究科	修士課程 修了
2011年	4月	京都大学大学院人間・ 環境学研究科	博士課程 進学 現在に至る

適正な報酬での取引を目指す生産者の自立的取り組み — ペルー南部のアルパカ飼養者を事例に

本稿では、国際市場というグローバリゼーションに巻き込まれたアルパカ飼養者たちが、適正な報酬での取引を目指してどのような実践を行っているかを報告する。そして近年の新しい取り組みがかれらの生活に及ぼす影響を明らかにしたうえで、かれらの実践や生計戦略を制約している社会的・環境的要因について検討し、その取り組みの持続可能性と問題点を考察する。

アルパカはスペイン人による征服以前より南米で独自に家畜化・飼養されてきた。その主要な畜産物であるアルパカ毛は、19世紀にはイギリスへの輸出が開始され、現在ではペルーの重要な輸出品となりつつあるが、一方で毛の品質悪化や飼養者の貧困、仲買人の搾取などが問題視されている。筆者が調査を行ったP村では、アルパカ飼養者のなかにも自身の生産物が仲買人に不当に安く買いたたかれていると強い不満を口にしている人がおり、一部では飼養者たちで組織を作り、仲買人を介さない毛の集積・輸出を試みるなど、フェアトレードの一種とみなすことができるような新しい取り組みも始まっている。仲買人が重量で一括して毛を買い上げるのに対し、この取り組みでは毛を品質によって選別し、また仲買人より高い価格で買い取ることが保証される。しかし、仲買人への毛の売却は今でも飼養者にとって選択肢の一つであり続けている。新しい取り組みはアルパカの品質改良を促し、新たな雇用創出などをもたらしているが、代金支払いの遅さや活動に参加することで増える手間などのために、参加することが困難な人々がいるからである。さらに、各世帯が広範囲に散在して家畜を飼養するアンデス高地では、町からのアクセスが容易な中心村落から離れた場所に住む人々に援助が届きにくいという問題点も明らかとなった。

アルパカ飼養者は、経済状況や人手・輸送手段の有無、放牧地から中心村落へのアクセスなど、自身のおかれた状況に制約されながらも、多様な選択肢のなかからどれか一つの選択肢を排他的に取るのではなく、それらを組み合わせることによって現状に対応している。フェアトレードへの参加を促し、取り組みを持続可能なものにするためには、支援する側がこのような飼養者の状況を十分に把握することが必要だろう。

1. はじめに

南米ではスペイン人による征服以前よりラクダ科のアルパカが独自に家畜化・飼養されてきた。アルパカの主要な畜産物であるアルパカ毛は、自家消費や物々交換に利用されるだけでなく、19世紀にはイギリスへの輸出が開始されており、近年では国際市場における需要が高まった結果、ペルーの重要な輸出品となりつつある。同時にアルパカ飼養者の多くは貧しい小生産者であると言われている。現在までアルパカ毛は多くの飼養者にとって重要な収入源であり続けているが、不当に安く買いたたかかれていると強い不満を口にする人も多く、一部では新しい取り組みも始まっている。飼養者たちが組織をつくり、生産物であるアルパカ毛を、仲買人を介さずに輸出しようというその試みは、フェアトレードの一種とみなすことができる。

本稿の目的は、ペルー南部のある牧民村落で行われているアルパカ毛売却に関する新しい取り組みについて報告し、それがアルパカ飼養者の生活に及ぼす影響を明らかにすることである。そして、それぞれの飼養者が適正な報酬での取引を目指してどのような選択を実際に行っているかを明らかにした上で、かれらの実践や生計戦略を制約している社会的・環境的要因について検討し、取り組みの持続可能性と問題点を考察する。

2. フェアトレード

フェアトレードの定義にはさまざまあり、統一した定義を行うのは難しいが、もっともよく知られるものとしてFINE¹と呼ばれる国際的なフェアトレード連合体による定義がある。

フェアトレードとは、対話、透明性、敬意に根差した、国際貿易においてより公正さを求める貿易パートナーシップである。それは、特に南の疎外された生産者や労働者に、よりよい貿易条件や権利を保障することによって、持続可能な発展に貢献する。(消費者の支持のもとで)フェアトレード団体は、生産者の支援、人々の意識の向上、従来からの国際貿易のルールや慣行における変革を求めるキャンペーンを、積極的に推し進める²。

ここから渡辺(2010)や箕曲(2014)はフェアトレードの二大目的を、①生産者や労働者に公正な貿易条件や権利を保障することによって、持続可能な発展に貢献すること、②国際貿易のルールを変革するキャンペーンや啓発活動に従事すること、としている。箕曲は「多かれ少なかれ、今日の貿易体制から途上国の生産者が排除され、不利益を被っているという認識を共有し」、「何らかの形で是正する交易活動」を、広くフェアトレードと呼んでいる(箕曲2014)。

日本国内では、認証制度を設けて製品にラベルを貼り消費者にフェアトレード製品の存在を訴え、

1 国際フェアトレードラベル機構(FLO)、国際フェアトレード連盟(IFAT、現WFTO)、欧州ワールドショップ・ネットワーク(NEWS!)、欧州フェアトレード協会(EFTA)の4団体の頭文字をとって設立された非公式な連合体のこと。

2 <http://onevillage.org/fairtradedefinition.pdf> (2017年7月12日最終閲覧)。訳は(箕曲2014)参照。

規模の拡大を図る「認証型」³と、そのような認証には頼らず、運営する団体が直接、途上国の生産者と提携し、独自の販路を使って製品を販売し、生産者と消費者のつながりを密接にすることを指す「連帯型」に分類される傾向がある（渡辺2010）。

箕曲は、フェアトレード運動の流れを以下のようにまとめている。不利な立場に置かれた途上国の生産者を市場に迎え入れ、公正な市場を実現する人々によって始められ、その後、市場規模の小ささが問題となると、市場そのものの改革を目指し、よりフェアな市場を実現しようとアドボカシー活動や大手企業の参入を促すなどのアプローチがとられるようになった。この方向性の延長線上に認証型のフェアトレードがある。これは市場規模の拡大に成功する一方で、市場そのもののあり方を改革する意図から離れており、市場への迎合であるとの批判もなされている。この立場の人々は、認証制度に頼らず、生産者と消費者が長期的な関係を築き、顔の見える対等な関係を築いていこうとするアプローチへと向かう（箕曲2014）。

以上を踏まえたくえて、アルパカ飼養における状況を見ていきたい。

3. 調査の概要

筆者は2016年9月～2017年3月までの約6ヶ月間、ペルー南部クスコ県の牧民村落Pと、そこへ向かう根拠地となる町Sを中心に現地調査を実施した⁴。P村は家畜を飼養する場で、平均標高は4950mである。人口はおよそ1060人でアルパカ・リヤマの飼養者が95%を占める。中心村落（標高約4800m）には教会、集会所、学校、病院、売店兼食堂などがある。都市間をつなぐ幹線道路沿いにある町S（標高約3500m）から一日一便トラックが往復している。各世帯は中心村落に住居を持つが、常時住む人はほとんどおらず、そこから離れた場所にそれぞれ放牧地と住居をもち、家畜を飼養している。近年、中心村落では電気、水道が整備され、また各世帯の放牧地にある住居にもソーラーパネルが設置されつつある。町Sは、村に人・モノ・情報が流入する窓口であるとともに、一部の牧民はもう一つの家を持ち、子どもの教育、家畜・畜産物を売買する場としての役割も果たしている。

アンデスではリヤマ、アルパカ、ビクーニャ、グアナコという4種類の南米ラクダ科動物が生息しており、このうちリヤマとアルパカが家畜である。アルパカの毛、リヤマの輸送力、両者の肉が家畜利用として重要である。アルパカもリヤマも搾乳しないため、リヤマのキャラバンを編成して農村を訪れ、物々交換や収穫物の運搬を手伝うことによって主食となる農作物を獲得していた。雨季にあたる11月から4月には毛刈りや交尾、出産など牧畜本来の仕事があり、乾季の5月から10月にリヤマのキャラバンによって農作物を確保する（稲村1995）。しかし、近年ではインフラ整備によるリヤマの必要性の減少と国際市場におけるアルパカ毛の需要増大によってアルパカの重要性が増しており（稲村2007）、アルパカの品質改良が推進されている（鳥塚2009、真鍋2009）。

所有家畜数について75世帯に聞き取り調査を行ったところ、アルパカは平均191.7頭（中央値135頭）、

3 「認証型」のなかでもっとも有名なのはFLOラベルである。これはその原料が生産されてから、輸出入、加工、製造工程を経て「国際フェアトレード認証製品」として完成品となるまでの全過程で、国際フェアトレードラベル機構が定めた国際フェアトレード基準が守られていることを証明する。

4 本稿には、以前に実施した現地調査で収集したデータも一部含まれている。

リヤマは平均 15.5 頭 (中央値 8 頭)、ヒツジは平均 48.9 頭 (中央値 40 頭)、ウマは平均 1.3 頭 (中央値 1 頭)、牛は 0.5 頭 (中央値 0 頭) であった。P 村ではアルパカの改良が推進されており、すべての世帯がアルパカを所有しているが、リヤマは減りつつあり、もう所有していない世帯もある。ヒツジは自家消費用の肉と毛を得るために飼養されている。ウマは騎乗・荷駄用として利用される。標高が高いためウシの飼養には適していないが、所有している少数の世帯は自家消費用に搾乳する。

4. アルパカ毛の輸出と改良

アルパカの毛は強靱性、保温性、肌触りに優れており、織物の材料として重要である。アルパカはワカヤ (*huacaya*) とスリ (*suri*) に区別される (写真 1、2)。ワカヤのほうがより一般的で個体数が多く、毛は比較的短く、密度の高い柔らかく縮れた繊維をもっている。スリは、長くて絹のような光沢のある毛がらせん状の房となって垂れ下がっている。大きく分けて白一色のものは白色 (*blanco*)、それ以外の色 (斑も含む) は有色 (*color*) と呼ばれる。



写真 1 ワカヤ・有色



写真 2 スリ・白色

アルパカ毛は 1830 年代に入ってイギリスに輸出されるようになった (Orlove 1977)。1950～60 年代にアルパカ毛の需要の高まりとそれに伴う価格の高騰が起こり、以前は農民との物々交換の重要な品目であったアルパカ毛は、ほとんど現金で売られるようになり、牧民は多くの現金を手に入れたという (稲村 1995)。

アルパカの改良は、19 世紀末から国際市場においてアルパカ毛の主な買い手であったイギリスが有色よりも白色あるいは淡色 (LF⁵) を好み、高値で取引したため、白色個体の選別という形で始まった (Flores Ochoa 1988)。近年ではアルパカの改良の必要性は品質の悪化 (繊維の肥大化) と南米ラクダ科家畜を飼養する小生産者の貧困と関連づけて主張されている。真鍋は、毛が品質ではなく重量で買い上げられることによる毛の品質悪化を問題視している。またアルパカを飼養する小生産者が貧困または最貧困層である原因の一つとして毛の納入段階における前資本主義的な状況 (仲買人の搾取) を指摘している (真鍋 2009)。南米ラクダ科家畜の飼養技術マニュアルにおいても、近親交配と毛の肥大化という遺伝的悪化が確認されていること、アルパカの 85% は 50～100 頭の群れを所有する貧しい小生産者によって飼養されていること、生産性の低さと飼養者の貧困を克服するために生産物の品質改善に向けた活動が必要であることが主張されている (Torres&Quina 2007)。

5 Light Fawn の意味。

5. 仲買人への売却

現在でもアルパカ毛の売却先としてもっとも一般的なのは仲買人への売却である。町 S には多くの仲買人の店があり、ある通りには毛を買い付ける店が両側に 10 軒以上並んでいる。また、P 村にある売店はいずれも毛の買い取りを行っている。その他に、店などを特に持っていないが、比較的少量の毛を買い取り、より大規模な仲買人に売却する人も存在する。

インフォーマントが毛を売却するときに筆者が同行して調べた年ごとのアルパカ毛の価格を表 1 に示す。

	2010年 ⁶	2014年	2016年
ワカヤ白色	7.0	10.2	9.4
ワカヤ有色	5.0	6.2	4.8
ワカヤ淡色	—	9.5	—
1歳仔	7.3	—	—
スリ白色	7.0	20.0	11.0
スリ有色	5.0	10.0	5.5

表 1. アルパカ毛の価格⁷

毛を仲買人の店に持ち込むと、仲買人は飼養者の前ですぐさま秤で重さをはかり、その場で計算・支払いが行われる。事前に仲買人から借金があった場合、その金額が代金から差し引かれる。

表から、どの年も白色と有色では白色のほうが高く、場合によっては 2 倍近くも価格差がついていることがわかる。2014 年はアルパカ毛の価格が比較的高い時期で、ワカヤとスリで 2 倍近い価格差がついているが、2010 年にはその差はまったくなく、2016 年にも差はかなり小さくなっている。飼養者はなぜこのように価格が乱高下をするのかわからない。アルパカ毛は腐敗するわけではないので、価格に納得がいかなければ売却せずに保管しておくという手もあるように思われるが⁸、現金が日常生活において不可欠であり、かつ価格が上がるのか下がるのかも予測できないため、結局のところある程度賭けに出て売却せざるを得ない。

インタビューによれば、仲買人にはアレキパの紡績会社から電話が入り、その年の買い取り価格が示されるのだという。仲買人は飼養者から買い取った価格に単位あたり s/.0.5 だけ上乗せして紡績会社へ売る。これが本当であれば、搾取というほど不当な価格ではないように思われる。しかし、仲買人は価格以外にも秤をごまかすなどさまざまなやり方で飼養者をだましているのだと考えられている⁸。

6 2010年11月～2011年3月頃までの毛刈りの期間における価格を示している。以下同じ。

7 1ポンド (=453.6g。現地の人は大まかに0.5kgと認識している)あたりの価格。
ペルーの通貨はソル (sol、複数形ソレス soles、略号は s./.) で、US\$1=s/. 2.8～3.0程度であった。

8 ペルーの他地域でも、「商人はいつも秤や値段をごまかす」、「仲買人はアルパカ毛 1ポンド 10ソレスで売るものを 7～8ソレスで自分たちから買う」と牧民は話しているが、仲買人は単位当たり 0.5ソレスだけ上乗せして売ると話していたことが報告されている (鳥塚 2010)。

6. 協同組合とアソシエーション

仲買人への疑念と不満がうずまくなか、仲買人を通さず、輸出を試みる組織が現れている。その一つが協同組合 C (*cooperativa C*) である。協同組合は 2008 年に設立され、町 S には 2011 年から事務所を構えている。クスコ、アプリマック、アヤクーチョ、アレキパの 4 地域で活動しており、首都リマにも事務所のみおかれている。小生産者が会員 (*socio*、共同出資者) となり、P 村では 35 家族ほどが参加しているという。インタビューに応じてくれた協同組合の前代表は「会員が協同組合の持ち主 (*dueño*) である」と強調しており、彼自身も P 村とは別の村でアルパカを飼養している。小生産者の全般的な福祉の促進、飼養から加工・輸出にいたるまでのアルパカ毛の生産過程すべての発展を目的とし、自然資源の改善や品質改良を行っているほか、若い世代、つまり会員の子どもたちにもリーダーシップや企業経営についての研修も行っている。

協同組合では町 S の事務所に毛を集積し、紡績工場のあるアレキパに輸送し、分類、加工を行って、繊維房 (*tops*) の形で毛を輸出している。また町 S の事務所には作業場が隣接しており、ここで繊維房を手作業で紡績、天然染色した手紡ぎ糸 (*hilo artisanal*) も輸出している。2015 年にはアレキパで工業製紡糸 (*hilo industrial*) の生産も始まり、これも輸出される予定だという。この紡糸を使った手工芸品の製作も行われているが、まとまった注文・製作はまだ行われていない。アレキパの工場、町 S の作業場など全体で約 70 人が雇用されており、会員 (およびその親族) に雇用の優先権がある。

集積・輸送・加工・輸出まですべて行う協同組合では、毛の価格は仲買人が提示する価格よりも高い値になると、前代表は強調していた。しかし、多くの世帯が 11～12 月に毛刈りを行い、毛を町まで運ぶのだが、3 月になっても価格がいくらになるのか会員に尋ねてもわからなかった。仲買人が即金で支払うのに対して、数か月以上の支払いの遅れがあることがわかる。

P 村にはもう一つの組織がある。それがアソシエーション A (*Asociación A*) である。この組織の中心人物は第一期の代表 (*president*) を務めていた ED である。アソシエーションは、P 村に 8 つある地区 (*sector*) の一つが 2013 年 1 月より変更してできた。単なる行政区の一つである地区よりもアソシエーションのほうが外部からの支援を受けやすいのだと ED は言う。アソシエーションのメンバーは、基本的には旧地区のメンバーであるが、意欲があれば他地区の人でも参加可能だという。活動に積極的なメンバーもいれば消極的なメンバーもあり、その数は 21 : 11 ほどだと言っていた。活動内容は、アルパカの改良、家畜品評会への参加、プロジェクトの企画、生活の全般的な改善、手工芸品の製作と販売である。

アソシエーション A は単独で活動しているわけではなく、ペルー各地のあるアソシエーションや協同組合の一つであり、それらとともにコンソーシアム (*consorcio*) をつくり、イタリアの ISCOS⁹ や農業銀行 (*Agrobanco*) の支援を受けながら、イタリアに繊維房を輸出する。農業銀行より資金を借り、仲買人より高い値でメンバーから毛を買い取り、輸出し、得た収益から銀行に返済し、残りをメンバーで分配する。

2014 年に初めて輸出を試みたが、このときは多くのメンバーは支払いが遅れることを嫌がり、

9 連帯と社会正義を掲げる団体。

EDとその親類だけが近隣のアソシエーションへ毛を持ち込み、輸出した。2015年には他のメンバーも輸出に参加するようになったが、2016年は前年の作業が遅延したため農業銀行から資金を借り入れることができず、輸出はできなかった。

かれらの毛の買い取りでは、例えばワカヤ白色の最高級 (*baby*) がs/. 11、その下 (*fino*) がs/. 10、さらにその下 (*semifino*) がs/. 9、最も品質が劣るもの (*grueso*) がs/. 8というふうに、毛の品質 (繊維の細さ) によって価格が異なる。毛は繊維房に加工され、イタリアで売却するときにはUS\$25/kgになるのだという。

7. 飼養者たちの選択

アソシエーションや協同組合の活動に参加していない人々にその理由を聞くと、「まだ自分のアルパカは改良されていないから。けれどもそのうち参加したいと思っている」というように将来的には参加に前向きな意見もある一方で、組織への不信感もあることもわかった。例えば、仲買人がつける価格が安すぎると不満をもらしていたCyは、これらの組織に参加しない理由について、「以前、協同組合に両親が毛を持ち込んだことがある。確かに高い値で買ってくれるが、良い部分だけ選別するため、多くの部分を捨てることになる。その捨てる部分がいくらになることか。結局のところあまり変わらない」、「アソシエーションは (中心となっている人たちだけが) 儲けるようになっている」と言っていた。また、協同組合がありながらアソシエーションという新しい組織を立ちあげたEDは、「アソシエーションができる前、協同組合に毛を売ったことがあるが、支払われるのは初めの代金だけで、その後の利益が返ってこない。その利益はどこにいってしまったのか。だからもう協同組合のことは信用していない」と言っていた。

それでは人々には実際にはどのような選択を行っているのだろうか。売却先を選定するにあたって、価格以外に大きな要因となるのが放牧地から中心村落までのアクセスの良さである。例えば、Luの場合、彼女自身は町Sで子どもを学校に通わせ、仕事をしている。放牧地は中心村落から遠い上に (徒歩で3~4時間)、多くの場合、母が一人で放牧をしており、毛を運ぶための輸送力 (ウマやリヤマ) もあまりない。このため、放牧地まで毛をトラックで取りにきてくれる仲買人を選んでいった。

また、SEは協同組合に参加しており、大半の毛はそこに引き渡すが、少量のスリ白色の毛や有色の毛は食料などを買うためにすぐに現金を支払ってくれる仲買人へ売るのだという。ワカヤ白色の毛ならば協同組合に売ったほうが高いが、スリ白色は2014年には高い値がついていたため、仲買人に売ってもあまり値段は変わらない。ワカヤとスリの毛の売却先を分けることで、協同組合の恩恵を受けながらも、当面の現金を手に入れることができたのである。

町S、P村にすでに多数の仲買人がおり、さらに協同組合やアソシエーションが売却先として選択肢に入ってくるなかで、仲買人は自身に毛を売ってくれる人を確保するために競争状況にあることもうかがえた。多くの仲買人がいることで価格の比較が可能となり、飼養者が価格交渉をする場面もみられた。

8. まとめ

以上、アルパカ毛の売却についてみてきた。人々が仲買人に不満を抱くなかで、市場価格に上乘せした金額で生産物を買とり、仲買人を介さず輸出しようという、フェアトレード運動の一種とみなすことができる取り組みが始まっている。これらの取り組みは認証に頼るのではなく、独自の流通経路で生産物を輸出しており、連帯型に近いと考えられる。毛の買い取りだけではなく、生産者の生活改善も目標の一つとして掲げられている。その目的は、市場そのもののあり方の改革というよりも貧困の削減であり、小生産者の市場への参入である。

協同組合もアソシエーションも仲買人より高い価格での買い取りを約束している。ただし、品質による毛の選別を行うため、特にまだ家畜の改良が進んでいない人々にとっては、仲買人の買い取り価格と大きな差が出にくい可能性がある。経済的影響についてはより詳細な家計データの収集が必要であり、今後の課題としたい¹⁰。

その他の影響としては、協同組合における雇用創出が挙げられる。また、協同組合やアソシエーションに積極的に関わる人々はアルパカ飼養者としての強い誇りを語る傾向にあり、かれらの意識にも影響を及ぼしているのではないだろうか。このことは面倒で長期間にわたるアルパカの改良、毛の加工・輸出に取り組むだけの価値をアルパカに見出すことにつながってくると考えられる。

さらに、多数の仲買人に加えてこれらの組織が加わることで、飼養者が選択可能な売却先は多様化している。仲買人のあいだでは売り手を確保するための競争が激しくなっており、たとえ仲買人に売却するのであっても生産者に交渉の余地がうみだされていることもわかった。

一方、活動への参加を阻む要因として、代金の支払いの遅さが挙げられる。ラオスにおけるコーヒーのフェアトレードを扱った研究においても、収穫期には生活費が不足するため、支払いが遅れるフェアトレードには参加したくともできない人が存在することが指摘されている(箕面 2014)。また、ただ毛を引き渡せばいい仲買人への売却に比べると、自分たちで毛を集積し輸出するには、支援があるとはいえ手間がかかる。経済的にも人手にもある程度余裕がなければ参加は難しい。参加を阻む要因としてもう一つ考えられるのは、各世帯の放牧地から中心村落へのアクセスである。アンデス高地では放牧地が広範囲に散在しており、インフラ整備も不十分なため、中心村落から離れているとそれだけで情報・資源へのアクセスや活動への参加が困難になる。実際、「(支援者にとってアクセスが容易な)中心村落の近くに住む人々だけがいつも援助を受けることができる」という不満も聞かれた。村内の格差を拡大させず、フェアトレードに多くの人を取りこむためには、このような人々が参加しやすくなるような何らかの工夫が必要である。

飼養者はアルパカ毛の価格について不満をもちますが、いくらが適正であるかについて具体的な数字があるわけではない。かれらを不満に駆り立てているのは、末端価格と自分たちが受けとる価格との落差であり、また価格変動の激しさではないだろうか。国際市場というグローバル化に巻き込まれた飼養者は、経済状況や人手・輸送手段の有無、放牧地から中心村落へのアクセスなど、

10 たとえ価格に大きな優位性がなかったとしてもフェアトレードが仲買人に勝る点として信頼と安定性があることを箕面(2014)は指摘している。今後、それぞれの組織が価格の安定性を維持し、生産者から信頼を得ることができるかどうかにも注目したい。

自身のおかれた状況に制約されながらも、多様な選択肢のなかからどれか一つの選択肢を排他的にとるのではなく、それらを組み合わせることによって現状に対応している。途上国の小生産者は無知で弱々しい存在として描かれがちであるが、かれらにはかれらなりの生計戦略があることにも注意を払う必要がある。仲買人に売却を続ける人も、それぞれの状況のなかで利益の最大化、すなわち精一杯の「適正な報酬」を追求しているのである。フェアトレードへの参加を促し、取り組みを持続可能なものにするには、価格や制度の問題だけではなく、支援する側がこのような飼養者のおかれた状況を十分に把握することが必要だろう。

謝 辞

本研究を遂行するにあたり、研究助成を賜りました公益財団法人アサヒグループ学術振興財団に深く感謝いたします。

参考文献

稲村哲也 1995『リヤマとアルパカ』花伝社。

稲村哲也 2007「常識をくつがえす中央アンデスの牧畜と狩猟」『地理』52-3:32-40。

鳥塚あゆち 2009「開かれゆくアンデス牧民社会」『文化人類学』74(1):1-25。

鳥塚あゆち 2010「ペルー南部高地における牧畜民と市場とのかかわり」『南山大学人類学博物館紀要』28:95-116。

真鍋周三 2010「ペルー・シエラ南部プーノ県の社会経済的変化の研究」『人文論集』44(1・2):1-40。

箕曲在弘 2014『フェアトレードの人類学』めこん。

渡辺龍也 2010『フェアトレード学』新評論。

Flores Ochoa, Jorge A. 1988 Cambios en la puna. En *Llamichos y Paqocheros: astores de Llamas y Alpacas*. Jorge A. Flores Ochoa (ed.), pp.273-293, Centro de Estudio Andinos Cuzco.

Orlove, Benjamin S. 1977 *Alpacas, Sheep, and Men: The Wool Export Economy and Regional Society in Southern Peru*. Academic Press.

Torres, Daniel & Emma Quina 2007 *Manual técnico de formación de capacidades locales. Planteleros y promotores pecuarios de camélidos sudamericanos domésticos*, Arequipa: desco.