

2014年度博士論文

なりわいとしての「小商い」  
—市と行商にみる地域的流通の意義と可能性—

山本志乃

なりわいとしての「小商い」  
—市と行商にみる地域的流通の意義と可能性—

【目次】

	頁
序章 研究の目的と意義	1
1節 研究の目的	2
(1) 問題の所在	
(2) 「小商い」の定義と生業研究における意義	
(3) 生活誌への視点	
(4) 背景としての高度経済成長期	
2節 先行研究にみる市と行商へのまなざし	12
(1) 語源や原初的形態に関する研究	
(2) 人と物の動きの空間的・歴史的な把握に関する研究	
(3) 「商人」の具体像をめぐる研究	
3節 研究の方法と論文の構成	17
(1) 研究の方法	
(2) 論文の構成	
I章 市稼ぎへの選択	21
1節 千葉県・大多喜の朝市と農家出店者	22
(1) 大多喜の朝市と夷隅地域の六斎市	
(2) 出店者の構成と組織	
(3) 店の並びと品揃え	
(4) 市でのやりとりとその特性	
(5) 農家出店者・末吉之子さんと日記の所在	
2節 市稼ぎ開始当初の生計活動とその変遷	30
(1) 家まわりと耕作地	
(2) 1967年の日記にみる仕事の組み立て	
(3) ヤッサカゴ作りと出荷	
(4) 水田と結い	
(5) 賃労働	
(6) 市稼ぎという選択	
3節 商品の変遷と販売戦略	36
(1) 野菜物から加工品へ	
(2) かざり作りと収支	
4節 なりわいとしての市稼ぎ	39
図表	41
写真	52

<b>II章 フリウリという生き方</b>	53
1節 新潟県上越市における市と行商	54
(1) 高田・直江津の町と周辺農村との関係	
(2) 高田と直江津の市の沿革	
(3) 市への出店と商売の具体例	
2節 フリウリを継ぐ	60
(1) 姑からの継承	
(2) 得意先の新規開拓	
(3) 町場との関係	
3節 なりわいと生きがい	65
(1) フリウリの1日	
(2) 夫の死を越えて	
図表	70
写真	75
<b>III章 漁民から商人へ</b>	78
1節 鉄道と魚行商	79
(1) 魚行商と運搬方法の変遷	
(2) 「カンカン部隊」の登場	
2節 行商組織と専用電車の運行	83
(1) 伊勢志摩魚行商組合連合会の結成	
(2) 近畿日本鉄道の鮮魚列車	
(3) 行商人の乗車駅と行き先	
3節 松阪・狹山町周辺の行商人	87
(1) 狹山町における漁業とその変遷	
(2) 行商の変遷	
(3) 行商の具体像	
4節 消費地大阪における魚食文化と行商の位置づけ	91
(1) 大阪における水産物流通の変遷と産地直送の特異性	
(2) 鮮魚への志向と商品価値	
5節 「伊勢屋」が運んだ魚食文化の大衆化	94
図表	97
写真	99
<b>IV章 鉄道利用による行商の地域間ネットワーク</b>	102
1節 山陰線の開通と行商	104
(1) 鳥取県における交通網の変遷	
(2) 米子鉄道管理局の発足	
(3) 通商自治組合の結成	

(4) アキンドとサンドさん	
(5) 魚行商と衛生管理	
2節 鳥取昭和商業協同組合の活動	115
(1) 「昭和会」の結成と規模	
(2) 「昭和会」と魚行商	
(3) 列車内での卸売	
3節 湯梨浜町泊における戦後の魚行商	121
(1) 泊の漁業とその変遷	
(2) 魚問屋と行商人	
(3) サカナアキンドの具体像	
4節 アキンドがとりなす地域間ネットワーク	136
図表	140
写真	147
<b>V章 市をめぐる共存の原理</b>	153
1節 高知・街路市の変遷と現状	155
(1) 街路市の沿革	
(2) 出店者の構成	
(3) 街路市を支えるしくみ	
(4) 客層の変遷	
(5) 市での買い物	
2節 街路市のサカキ・シキビ店	162
(1) 高知県におけるサカキ・シキビの生産と流通の変遷	
(2) サカキ・シキビを育てる技	
(3) 市での商売の経緯	
(4) サカキ・シキビを売る技	
(5) 共に生きるための技	
3節 街路市にみる変化への適応と地域資源としての可能性	177
図表	180
写真	185
<b>VI章 「小商い」のダイナミズムと普遍性</b>	190
1節 大根島の生業と生活	192
(1) 大根島の概要	
(2) 薬用人参と養蚕	
(3) 中海の漁業	
(4) 交通路の変遷	
(5) 中海干拓事業	
(6) 離島振興法の影響と町村振興方策	

2節 行商の変遷	202
(1) 大根島の出稼ぎと行商	
(2) 花卉栽培の変遷	
(3) 行商の実態	
3節 地域産業としての行商—由志園の場合—	213
(1) 創業者・門脇栄の経歴と商売	
(2) 花の行商と苗木卸業	
(3) 観光施設への成長	
(4) 農業生産法人による文化の継承	
4節 時代への適応と行商の展開	225
(1) 時代に即した商品の転換	
(2) 交易の拠点としての中海	
(3) 行商にみる女性の役割	
(4) 地域資源としての「小商い」	
図表	231
写真	237
<b>終章 本論のまとめと今後の課題</b>	241
1節 本論のまとめ	242
(1) 資源としての「小商い」	
(2) 身体感覚を基盤とする取引	
2節 今後の課題	248
(1) 気仙沼の朝市と東日本大震災	
(2) 「ローカルな流通」の可能性	
図表	257
写真	261
謝辞	263
文献	264
初出一覧	271

## 序章 研究の目的と意義



気仙沼朝市の農家出店者・小野寺りつ子さん（2009年3月撮影）

## 序章 研究の目的と意義

### 1 節 研究の目的

#### (1) 問題の所在

本論の目的は、市や行商に代表される「小商い」を対象に、それを生き方として選択する人々の多様な生活実態を描き出すことをとおして、市と行商の生業としての位置づけをとらえなおし、そこに内在する適応性と普遍性を明らかにすることにある。

市と行商はともに常設の店舗を持たず、品物を持参した売り手が買い手と直接取引をする商いの形態である。売り手自身が身近なところで手に入れることができる品物を扱うため、地域性が強く、規模は小さい。本論における「小商い」の定義は次項において詳述するが、農業や漁業などに従事する生産者、もしくはそれに極めて近い立場にある人が、品物の入手・運搬・販売に一貫して携わる小規模な商いのことを指している。こうした商いは古くから存在し、各地で開催される定期市や、売り手が買い手のもとへと直接出向く行商といった形をとるのが一般的であった。

近年、日常生活に必要な買い物の様相は、変化が著しい。既存の商店やスーパーマーケット、コンビニエンスストア、百貨店などに加えて、雑誌やテレビの通信販売、さらにはインターネットを使ったショッピングと、条件さえ整えば、どこにしようと24時間いつでも世界各地から欲しいものを手に入れることも可能となった。

情報化が極度に進んだ現代社会の中で、原初的とも思える市や行商は、その存在価値を失ってしまったかのように思える。確かに、かつて全国各地で開催されていた定期市の多くは衰退し、背負い籠やカンカンを担って行商する人の姿も消えた。

しかしながら、一方では、農産物直売所の朝市やフリーマーケットが新たに開設されたり、自動車による魚行商が近隣を回ったりと、時代にあった手段や方法で続けられているものもあり、市と行商にはある種の普遍性と汎用性が存在することもまた事実である。

普遍性が認められるということは、人々がその存在を必要とし、かつ実際に社会の中で機能しているからに他ならない。しかしながら、こうした「小商い」を人の生き方のひとつとしてとらえる視点はこれまで希薄であり、民俗学における生業研究においても、生きるための生計活動のなかに市や行商への従事がいかに位置づけられるかは、これまでほとんど問題とされてこなかった。

市や行商へのアプローチが希薄であったのは、常設の店舗を構える商店とは異なり、収支をはじめとする経済活動の実態が可視化されにくく、記録としても残りにくいという性質があることにも起因する。実のところ、この記録に残りにくいという性質が、従事する人たち自身にとっては利点でもあるので、特に商売が活発に行われている最中には、調査者のアプローチを嫌う傾向にある。筆者自身も、接触を試みた市や行商の従事者から警戒

され、それを解くまでにかかなりの時間を要したこともあるし、場合によってはまったく受け入れてもらえなかったこともある。商売をやめるか、風化した状態になって初めて、本格的な調査に踏み込むことが許されるというジレンマは、このテーマに不可避の大きな壁である。

それでもなお、筆者がこの20年あまり市と行商に注目し続けてきた理由は、こうした記録に残りにくい経済活動にこそ、人々の生活実態が反映していると考えからである。

本論でとりあげる「小商い」は、これまでどちらかといえば、農業や漁業などの主たる生業を補う副次的なものとしてとらえられる傾向にあった。そしてそれは、背後に零細な農山漁村をひかえ、その生産性の低さゆえにやむを得ずこれに従事しなければならない、といった負のイメージとも連動している。確かに、世界規模の広域的な流通網を幹線道路に例えるなら、市や行商に代表される「小商い」は、地図にも載らない路地裏のような小さな地域的流通にすぎないが、これに従事することを主体的に選択し、生活を成り立たせてきた人たちが確かに存在する。日々の収支だけみれば零細であるかもしれないが、存在価値は決して小さくなかったはずである。だからこそ、これに携わる人たちは、過酷な肉体労働を伴うにもかかわらず、販路の拡大や新たな商品の開拓を重ね、場合によってはそこに自らの生きがいすら見出しながら従事してきたのであろう。

近年の社会変化は著しく、1990年代初めにはまだ賑わいを実感することができた調査先の定期市が、場所によっては現在では見る影もなく衰退している。そうしたところは、形の上ではかろうじて続いてはいるものの、出店者も利用者も激減していてほとんど実態をなしていない。個別的な商業活動である行商は、さらに早い段階から姿を消したものが多くある。従事していた人たちが亡くなって時間が経過すると、もはや聞き取りからの復元は困難で、先述したように記録に残りにくいという性質から、こうした商いの存在そのものが歴史的に何の位置づけも与えられないまま忘れ去られてしまう恐れがある。本論ではそうした問題意識に立ち、現代日本における市と行商の生業としての位置づけを、筆者自身の現地調査に基づいて明らかにしたいと考える。

調査を始めたのは、大学院修士課程に在学中の1989年からであるが、現在に至る調査の中で、期せずして、高度経済成長期にあたる1960～70年代頃の社会変化の具体像とそれへの対応を、共通して追う結果となった。そこから見えてきたのは、生活面でのさまざまな合理化が急速に進められ、商品経済が浸透・拡大したこの時期に、前近代的な商売であるはずの市や行商がむしろ活発化する傾向にあったということである。このことは、市や行商に内在する時代への適応性を改めて考えさせる。

また、市や行商に従事するのは女性が多いという事実から、これもまた結果的に、女性の労働と稼ぎの実態を掘り起こすこととなった。女性の労働についての考察は、これまでどちらかといえば家政や分業に関する事項が中心であり、現金収入に直結する労働については、存在は認識されながらも、十分な議論はなされてこなかった。こうした従来の民俗



学の研究では看過されてきた分野においても、新たな視座を提示することができると考えている。

さらには、一見すると場当たりの、無計画のようにも思える市や行商への従事が、実のところ、当事者のたゆまぬ努力と開拓の連続により、周辺社会との関係を構築しながら形作られていったという事実がある。そうした生活実践としての市と行商の姿は、ごくわずかな例を除いて、これまでほとんど報告されていない。その意味で本論は、個人的で地域的な「小商い」を、現代日本における人の「生き方」のひとつとして再考する試みである。

すでに我々の社会は、グローバルな流通網の一角をなしており、今後その傾向はますます強まることが予想される。だからといって、かつての小さな流通の世界はもはや不要なものとして、淘汰されてしまうのだろうか。市や行商が現代的な形に姿を変えつつ、どこかで命脈を保っていることの原因を考える必要はないだろうか。

市や行商は、売り手と買い手が対面で顔をつきあわせ、物のやりとりをすることに最大の特徴がある。その現場で観察を続けていると、そこには必ずといってよいほど、売り手との強い信頼関係で結ばれた常連客の存在が浮かび上がってくる。取引される物は、日常的に口にする食品や、日々の生活に必要な道具類である。常連客たちは、それぞれが独自の価値観を持っており、それに合致する品物を売り手との会話を通して吟味したうえで、現金との交換によって入手していく。その姿を見るにつけ、物を売り、買うとはどういうことなのか、そして人が生きるために必要とする物は何なのかをいつも考えさせられる。

市や行商の現場で繰り広げられるやりとりは、売る側も、そして買う側も、個々人がもつ身体感覚、つまるところはいわゆる五感に支えられている。五感を駆使して初めて、互いに納得のいく取引が成立する。そうした買い物は魅力的でありながら、時に煩わしさを伴う。それがため、現代人の多くが一方的で合理的な買い物の方法を選択する。それを否定はしないが、五感を使わなければ衰えていくのが必至であり、現代日本における買い物の多くが身体感覚をほとんど必要としなくなっていることに漠然とした不安を覚える。

本論で扱うのは、そうした身体感覚を伴う物のやりとりの実像である。そこから、交易とは人にとってどのような意味をもつ行為であるのかを考え、それに携わることで何が得られるのか、あるいは何をしようとしているのかを浮かび上がらせてみたい。

## (2) 「小商い」の定義と生業研究における意義

「小商い」という言葉は、経済の分野において一般に、小資本・少人数での起業や個人商店などの総称として用いられることが多い。本論においても広義では同じであるが、筆者が考える「小商い」の意味はこれより若干狭義であり、一般的な概念と必ずしも一致するものではない。そこでここでは、本論における「小商い」を定義づけ、それにより研究

対象を明示したうえで、「小商い」の研究が生業研究としていかに位置づけられるかを明らかにしておきたい。

本論でいう「小商い」に比較的近似の言葉としては、柳田国男が用いた「添持（そえかせぎ）」の語をあげることができる。柳田は『都市と農村』（1928年）の中で、「村には昔から様々の所謂添持があつた」と述べ、「自給農民の手作りの家用品が、少しでも巧者になり且つ地の利を得ると、直に持出して交易の種に供すべく、成るべく多くの余剰を生産せんとしたことは、繭でも野菜類でも藁細工竹細工でも変りは無いので、政府がなまじひに此間に分界を立てんとした結果は、却つて可なり村に親しい産業を外に取られて再び手が剩り、しかも純なる農業の村ともなり得ずに、徒らに住民の生活を窮屈にしたに過ぎなかつたやうである」[柳田 1969:263]として、農家にとっては生產品の一部を小規模に販売することがごくあたりまえに行なわれていたこと、そしてそれが農家の生活にとって重要な意味をもっていたことを指摘している。柳田は続けて「自然に反した生産の単純化」が農村の衰微を招いているとして、「よほど古い頃から我日本には、さういふ意味の純農村はなかつたのである。埋立開墾などの米田一色と称する部落でさへも、畔には大豆を播き、土手の根には菜を作り、軒には鶏を飼ひ背戸には竹の子を育て、売れるならそれも売らうとして居る」[柳田 1969:263]と述べ、耕作地に限らず屋敷内のさまざまな場所で多様な作物を生産してそれを売り、また養蚕や賃労働など複数の現金収入手段を組み合わせることで生計を成り立たせてきた実態にふれている。

柳田がいう添持は、農家における現金収入を伴う副業をさしているが、漁業を主軸とする村であっても、また平坦地が極めて少ない山間地域の村であっても、その地域における生產品を換金する小規模な商いは必ずといってよいほど存在し、生計維持活動を構成する要素となっている。そうした小規模な商い、あるいはそれに従事する人に対しては、地域によって、コウリ（小売り）、コショウバイ（小商売）、コアキンド（小商人）などさまざまな呼び方がなされているが、民俗学の生業研究においてこれに改めて着目し、研究対象とすることはこれまでほとんどなかつた。

本論で「小商い」と称するのは、そうした農山漁村における生產品を、生産者自らが、あるいはそれに近い立場にいる人が入手し、運搬し、買い手と直接対応してこれを販売するという、個人的で小規模な商売である。こうした商売は、その地域で開催される定期市への出店や、近隣地域への行商といった形で行われることが多い。そこで本論では、農山漁村地域から近隣の町場に向けて市や行商に従事してきた人に焦点を当て、これを研究対象とした。

筆者がこうした「小商い」に注目したのは、次の3つの理由による。

1点目は、「生存のための生計活動」の中に現出する商行為の位置づけに対する再考である。「小商い」は、経済的な基盤が脆弱な零細農山漁村に生じる副業のひとつとして、主たる生業を補うものであるという捉え方がなされてきた。民俗学における近年の生業研究では、1990年代から展開した複合生業論により、個別の生業技術の分析ではなく、各種

生業がいかに組み合わされて生計が維持されているかが重要とされる[安室 1997:250-251]。その視点に立てば、市への出店や行商への従事は、当事者の選択的複合による生計維持の一形態としてとらえることが可能になる。しかし、これらは概して些細な、マイナー・サブシステム<sup>1</sup>に近い存在としてとらえられ、経済的な影響力に対する評価は低い。確かに趣味的な従事者も存在するが、筆者がこれまで出会った人たちに即して言えば、それが本質ではないと考える。「小商い」は、表面的にはあたかも個人の体験の中のみで完結するよう見えるため、それが時に、経済的な意味をもたない趣味的なものとして写る場合がある。しかし、個々の活動がいかに零細であっても、そこには他者との連携や社会への還元が必ず潜在している。本論を通じて、これまで従属的にとらえられがちであった農山漁村の生計活動における商行為の位置づけをとらえなおし、そこでの現金収入の意味を改めて考えてみたい。

2点目は、上記の生計活動における位置づけの問題からの発展として、「小生産物の資源化」に関する新たな視点の構築である。人間の活動と資源との関係は、民俗学においてはもっぱら、観光化や地域おこしなどの現場に即した文化資源化の問題として集約され、2000年頃から活発な議論が行われてきた<sup>2</sup>。ただし、人間にとって資源とは何かという根本的な問いかけはなされておらず、これについては、むしろ文化人類学において近年積極的な体系化がはかられている<sup>3</sup>。なかでも、小川了を代表者とする研究グループによる小生産物（小商品）資源の流通と消費に関する研究<sup>4</sup>は、消費財として生産された物的資源、すなわち、日常の物々交換における物品や威信財などの非商品、インフォーマル・セクターにおける商品などを含む、通常の経済分析からは抜け落ちやすい物的資源の流通サイクル

---

1 複合生業論に関連して登場した分析概念。松井健の提唱が発端となっているが、「集団にとって最重要とされている生業活動の陰にありながら、それでもなお脈々と受け継がれてきている副次的ですらないような経済的意味しか与えられていない生業活動」をマイナー・サブシステムとよび、「たとえ消滅したところで、その集団にとっても、当の生計をともしする単位世帯にとっても、大した経済的影響を及ぼさないにもかかわらず、当時者たちの意外なほどの情熱によって継承されてきたもの」とされる[松井 1998:248]。

2 日本民俗学会において、2003年1月に「民俗学と文化資源に関する特別委員会」が設置され、1 民俗と博物館、2 学校教育と民俗、3 民俗文化財と活用、4 民俗と地域おこし、5 民俗芸能の文化資源化、6 自然の文化資源化、7 文化遺産産業、というテーマによる情報収集や検討が行われている（『日本民俗学』第242号）。また、文化資源化という文言は使われていないものの、『日本民俗学』第236号（2003年11月）において「フォークロリズム」の特集が生まれ、関連する議論が展開されている。そのほか、国立歴史民俗博物館の共同研究「人文・自然景観の開発・保全と文化資源化に関する研究」の成果が『国立歴史民俗博物館研究報告』第156集（2010年3月）としてまとめられている。

3 文部科学省科学研究費補助金特定領域研究「資源の分配と共有に関する人類学的総合領域の構築—象徴系と生態系の連関をとおして」（2002～2007年度、領域代表者：内堀基光）に参加した文化人類学と生態人類学の研究者を中心に、『資源人類学』全9巻（弘文堂、2007年12月）が刊行された。

4 小川了責任編集『資料人類学04 躍動する小生産物』弘文堂、2007年。

の文化的特性を社会変容との関連から探ることを目的としており、本論の方向性を探るうえで参考になる。

民俗学の生業研究においては、これまでどちらかといえば、サブシステム活動（生存のための生産活動）<sup>5</sup>を主体としており、生産物の商品化や流通は、商品経済として一線を画する風潮が一般的である。しかし、小生産物の資源化の視点にたてば、内堀基光がいうように「小商品の生産は、生存のための資源利用と紙一重のところにつながっている」[内堀 2007:106]のであり、サブシステム活動の中から換金性の生産物が生み出されているのが現実の姿である。これについて内堀はさらに「サブシステム経済はそれだけで完全な閉じた全体としてあるものというよりも、貨幣を用いる商品経済と重複した部分を持つ経済の一部、あるいは貨幣商品経済に開かれたものとしてある。したがって、そうした経済全体のなかでのサブシステム活動という部分が形成されていると考えるべきであろう」[内堀 2007:107]と述べている。本論でとりあげる市や行商で扱われる品物は、まさにここでいわれている小生産物である。商品経済が著しく発達した戦後の日本社会において、小生産物を扱う「小商い」がもつ意味を考えることにより、人間にとって必要な資源とは何かを考えることが可能なのではないか。こうした問題提起は民俗学においてはこれまでなされておらず、商業そのものを生業活動の中に位置づけるうえでも、重要な枠組みを提示できるのではないかと考えている。

3点目は、生産地と消費地とを取り結ぶ、仲介者としての「小商い」の存在である。共同体の生活は、その共同体内で完結するものではなく、必ずといってよいほど他の共同体とさまざまな形で関わりを持ち、その関係性の中で生活を成り立たせてきた。特に食料生産地とその消費地との関係は、まさに相互補完関係にあって、互いに共存をはかってきたといえる。

生産地と消費地との共存関係は、単に需要供給の関係のみで成り立っているわけではない。食物や生活用具の調達など、日本人の生活全般において自然界との関わりは強く、とりわけ農山漁村に暮らす人たちは、常に自然界と対峙する生活を余儀なくされており、人と自然との共存・共生を体現しながら生きている。一方で都市生活者は、生活空間が自然からは大きく乖離しているため、自然界の恩恵を享受する身でありながらも、日常的にはその実感を得にくい。農山漁村から都市生活者のもとへ生産物を運ぶ「小商い」の従事者たちは、生産物とともにその背後にある自然界の気配をまとって現れる。買い手である都市生活者は、「小商い」の人たちがもたらす気配によって移ろう季節を感じ、自然界から生産された品物をとおして生命の循環を実感する。いわば自然界と人間とを取り結び、都市生活者に対して自然界の中で生きる実感を届けてきたのが「小商い」なのであり、マチとムラとの相互補完関係を身を持って示す役割を担ってきた。

---

<sup>5</sup> 内堀基光はサブシステム活動を、「狩猟採集、農耕、牧畜あるいは漁撈など、みずからの食料のみずからで獲得、生産することをその基本とする」[内堀 2007:107]と規定している。

近年、流通網が複雑化・肥大化し、グローバル化にますます拍車がかかる中で、今や日本人の約 8 割を占める都市生活者たちが、日常の衣食住の場面において、これを支える自然界との関わりを実感することはますます困難になりつつある。しかしながら、いかに時代や社会が変わろうとも、人間が自然界からの恩恵なしに生き続けることは不可能である。人と自然との共存・共生は現代社会における重要な課題である。都市生活者が大多数となった現代の日本において、「小商い」が果たしてきた役割を再考し、ムラとマチ双方の今後のあり方に向けた提言を見出すことが必要であると考える。

### (3) 生活誌への視点

近年の民俗学におけるひとつの潮流として、個人のライフヒストリーへの注目や、そこから紡ぎだされる生活誌の視点の重要性を再考しようという動きが活発化している。これは、従来の民俗学が「民間伝承」や「習俗」として認識される個別の現象を生活場面から切り取り、「民俗資料」として定式化をはかることに終始してきた方法論への批判と反省から発生したもので、その一連の動きについては、島村恭則によって整理されている。それによれば、宮本常一が 1970 年代に人々の「生きた生活」を描く「生活誌」を提唱したのを初め、1980 年代にはライフヒストリー研究の重要性が認識されるといった動きはあったものの、民俗学においては理論的にも事例研究的にもほとんど見るべきライフヒストリー研究は生み出されてこなかった[島村 2006:9]。そうした流れの中で、1990 年代半ばに篠原徹によって打ち出された「生きる方法」あるいは「生きていく方法」<sup>6</sup>といった概念は、人々の生活世界の外延的な形式ではなく、そこに内包されているもの、例えば自然に対する知識や技術の体系といったものこそを対象化すべきであるという問題提起であり、ひとつの転換点となっている。島村は、この篠原の概念をより彫琢した形で〈生きる方法〉として再定義し、「人間が、自らをとりまく世界に存在するさまざまなものごとを資源として選択、運用しながら自らの生活を構築してゆく方法のこと」と規定している[島村 2006:14]。

また近現代史の立場からも、大門正克が「生存」という言葉を用いて類似の見解を示している。大門は、20 世紀末から 21 世紀の冒頭にかけて「いのち」「生存」といった新しい視点が提起されているとし、資本主義社会による管理や矛盾が深まる中で、人々の存在を根幹のところから見通す新しい視点を得ようとする機運が出ていると指摘する。そして

---

<sup>6</sup> 篠原編による『現代民俗学の視点第 1 巻 民俗の技術』（朝倉書店、1998 年）に「民俗とは、人が自然に向かい合い、技術を駆使し、ことばを練り上げて思想へと高めていく『生きていく方法』であった。そこでの民俗学の本願は『ふつうの人々』が『盛る素材（自然）とその調理（技術）』を用意し、『盛る器（ことば）』を吟味し、『盛られた料理（思想）』を賞味することとは何か、を考えることであった」と表現されている。

「人びとは、とどのつまりどのように生きてきたのか、これら三つの方法<sup>7</sup>の背景には、『生きること』への関心が共通にあると言っていい」と述べている[大門 2013:281]。大門は、「生存」の仕組み（歴史的諸条件）として、A人間と自然、B労働と生活、C国家と社会の3点をあげており、このうちBの労働と生活において、「資本主義の側から経済活動の意味を読み解くだけでなく、人びとや地域の側から経済活動の意味を位置づけ直す必要が出てくる」として、「地域の資源と経済活動を結びつける地域循環型経済に着目する必要も出てくる」[大門 2013:283]と明言していることは興味深い。大門はまた、『生存』を設定することで、生きることに伴って労働と生活の両面が果たす役割、いのちの再生産と労働のかかわり、家族やジェンダーをめぐる問題、労働優先の資本主義社会が生活に与える影響などが視野に入る」[大門 2013:283]と述べており、これは本論がめざす方向性とも一致する。

このように、生きていく方法、生きる方法、生きる技術、生存などと表現はまちまちであるが、これらの視点には、日常を生きる人々の生活世界に密着することをとおして、人の生き方そのものに迫ろうとする姿勢が共通して見られる。そして、それらの視点から描かれる人々の生活世界には、統計から導き出されるステレオタイプ化された日本人の就業形態とは異質の、戦略的でありながらも偶発的で、生命力に富んださまざまな生き方が提示されている。ただし、こうした生活誌への試みも、民俗学においては未だ狭義の生業研究における新しい動きのひとつとして認識される範囲に留まっており<sup>8</sup>、問題意識を同じくする者が個別に模索を続けているというのが現状である。

本論では、上記の個人史・生活誌に対する視点への共感から、市や行商に従事する人々の生活実践を、主として当事者への聞き書きによって掘り起こし、「小商い」に向き合う生き方として立体的に描き出したい。先述したとおり、市や行商への従事は、一般に経済的な基盤が脆弱な零細農山漁村に生じる副業のひとつとしてとらえられ、それはおおむね事実ではある。が、それだけを理由とするなら、戦後の日本社会において、勤め人になるなどの選択肢があるにもかかわらず、これを選ぶことの説明がつかない。極めて個人的な体験に帰着することになるが、仕事の選択、技術の取得と向上、苦労や達成感といった従事者自身の内面や身体感覚に迫ることなしに、この仕事の存在理由を語ることは難しいだろう。

また、市や行商への従事は女性にその比率が高く、従来はそれをいわゆる女性性や中世からの商慣行に関連させ、説明しようとする傾向が強かった。あるいは家庭内の分業や家政との関連で、経済的な影響力を持たない労働の一種として理解されがちであった。しか

---

7 「いのち」「生存」に「福祉」を加えた3つをさす[大門 2013:281]。

8 『日本民俗学』第277号に掲載された2009年から2011年までの研究動向では、「生業」研究における「第二の立場」として「自然と人間との関係、生きていく方法、生きる技術、生き方、環境、生態、サブシステムなどという言葉でとらえ直すことによってリセットさせた世界」と位置づけられている[野地 2014:16]。

し、調査から浮かび上がる実態は、そうしたイメージとはかけ離れた主体的で戦略的な商人としての生き方である。市や行商に従事する個人に着目し、背後にある生活環境を含めた全体像を描き出す生活誌の手法を通して、これまでステレオタイプとして語られがちだった女性の労働観に対して、新たな見解を与えることができると考える。

市や行商に従事する人が、自らの生き方としてなぜにそれを選択し、その選択によりいかに生活を成り立たせてきたのか、という事実は、一見すると単なる個人的な体験の域を出ない述懐のように思われがちである。しかし、そこから「小商い」という仕事を成り立たせてきたさまざまな要因や背景を分析し、「小商い」への選択が生きるための戦略上どのような意味をもっていたのを浮かび上がらせることによって、一個人の体験を、それを取りまく社会全体の中に位置づけることが可能となる。個人の生き方への注目は、人間が生きるために必要な資源とは何か、また何が資源となりうるのかを考えることにも通じているのである。

#### (4) 背景としての高度経済成長期

本論において事例としてとりあげる市と行商はいずれも、戦前からの継承という側面はあるものの、むしろ戦後になって形を変え、新たな展開を見せるなど、高度経済成長期とよばれる時代を背景に活発化した点で共通している。

高度経済成長期とは、一般に1955年（昭和30）から第1次石油危機が起きた1973年（昭和48）までの18年間をさし、この間にGNPが名目で13倍、実質でも5倍と、日本経済の規模が大幅に拡大したことで知られる。これは日本に限ったことではなく、「黄金の60年代」といわれる世界的な傾向と合致するものであるが、敗戦からの復興とその後の経済成長のめざましさが特異であることから、世界的にも注目される現象となった[中村 2010:2-3]。

高度経済成長期における日本経済の持続的な成長を支えた要因として中村政則は、重化学工業化を基本とした、技術革新、間接金融、労働力、対米輸出の4点をあげている[中村 2010:4]。それによってひきおこされた庶民生活の変化は、第1次産業から第2次産業・第3次産業への構造転換、人口増と労働人口の拡大、都市への人口移入、都市型生活のインフラ整備などがあるが、総じて国民の所得増となり、消費の拡大と個人貯蓄率の上昇を招いた。

このような高度経済成長期の諸現象が、市と行商の活発化とどのように関わっているかは、まず売り手の立場から考えると、農山漁村における余剰人口の拡大、農作業の機械化による労働時間の短縮などによって市や行商への従事そのものが増加したことが考えられる。しかし、後述するように、農村を例にすれば、この時期世帯数や世帯人員は減少傾向にあるので、それだけを理由とすることはできない。むしろ買う側の需要の増大に注目する必要があるだろう。

浅井良夫によれば、高度経済成長は日本だけに限ったことではなく、西欧諸国では日本にやや先駆けた1950～60年代に、東アジア・東南アジア地域では1970年代以降にそれぞれ急激な経済成長を経験している。ただし、日本が特異であったのは、経済成長に伴う労働力を外国からの流入にほとんど頼ることがなかった、ということにある[浅井2010:74-84]。これについて加瀬和俊は、「高度成長期には雇用労働者数が継続的に増加し続けたが、安価で豊富な労働力が国内だけから供給されえた点が重要であった。(中略)これを可能としたものは、敗戦から復興期にかけてのいわゆる再版原蓄過程で累積されていた半失業者的労働者層と、流出先を模索していた農村過剰人口の存在であった」と指摘している[加瀬2010:94-95]。つまり、都市人口の増加や産業構造の転換が、農村部からの人口移入と大きく関係しているということになる。

加瀬はまた、高度経済成長期における農家世帯の詳細な分析を行っている。その中で、1955年から1970年にかけての特徴として、全国的に世帯数そのものが増加していること、その反面、農家世帯数が増加している地域はごくわずかであること、にもかかわらず農家世帯員の比重が高い地域が依然としてまだ多かったことを指摘している。すなわち、この時代の全国的な世帯数の増加は、非農家の増加によるものであるが、都市部のように他県から就業機会を求めて流入した人々が形成する世帯ばかりではなく、農家世帯員が新たにその地域内で形成した新世帯の核家族であるとする[加瀬2005:229-233]。

加瀬の指摘で興味深いのは、「高度成長期に農家世帯から出て形成された核家族には、このように都市部に流入して形成されたそれと、農業県に残留して形成されたそれがあった」とし、1970年代以降でも「二世代前までさかのぼれば、大半の人々が農業的母斑をもっている」[加瀬2005:233-234]という点である。加瀬の分析は農村を中心としたものであるが、第1次産業から他産業への人口移出を考えると、これを農山漁村に拡大して理解しても同様のはずである。つまり、人口が集中する大都市においても、また地方においても、農山漁村を生活基盤としていた人たちが新たに第2次・第3次産業に従事する都市型生活者としての層を形成したということに、ここでは注目したい。

本論で対象とする市や行商への従事者は、近隣の町場や、場合によっては大都市を販路として、高度経済成長のこの時期に活発に商活動をくりひろげた。おそらくそれらの買い手の中には、旧来の町場の住人ももちろんいるだろうが、新しく住民となった人たちが相当数いたはずである。その人たちは、町場に住みながらも、出身地である農山漁村の生活習慣を根底に持っており<sup>9</sup>、農山漁村からやってくる「小商い」の人たちを迎え入れやすい立場にあったと思われる。

---

<sup>9</sup> 加瀬は農業県に残留して形成された新世帯について、「三世代同居型の直系世帯規範秩序を積極的に否定することなしに形成された核家族」とし、「農業的利害と直系家族規範に親和的な非農業世帯・核家族であったと想定される」と述べている[加瀬2005:233-234]。



このほかにも、高度経済成長期に特有の消費の増加や食生活の変化などが、需要拡大を招いたことは当然のことである。むしろそうした現象も、新住民の増加によって加速されたと考えることもできる。こうしたことから、戦後の「小商い」の詳細な分析をとおして、時代の転換期としての高度経済成長期の位置づけに新たな評価を加えることができると考えている。

## 2節 先行研究にみる市と行商へのまなざし

本論では、「小商い」の具体的な事例として、市や行商という交易事象について分析を行なった。市と行商に関しては、人文科学の諸分野において古くから興味を持たれ、多くの蓄積がある。ここではそうした先行研究を整理し、本論の位置づけを確認する基礎資料とする。

市と行商は民俗学のみが研究の対象としてきたわけではなく、歴史学や地理学をはじめとする隣接分野からのアプローチも多い。それらを概観すると、先行研究における市と行商へのまなざしには、いくつかの方向性を見出すことができる。すなわち①語源や原初的形態の考察、②人と物の動きに関する空間的・歴史的な把握、③従事する「商人」への注目、という3点である。そこで本節では上記3点についてそれぞれ整理をし、これらをふまえたうえで、次節において本論の方向性と位置づけを明らかにしたい。

### (1) 語源や原初的形態に関する研究

市や行商は、交易の原初的な形態のひとつとしてとらえられ、その視点からの分析が、主に民俗学や中世史を中心とする歴史学の分野からなされてきた。

柳田国男は、1927年の講演で、「タビ」の語が「タマワル」と同一の語源であると述べ[柳田 1927]、その後発表した「行商と農村」においてこの論をさらに詳しく展開させて、旅の原点がすなわち交易にあることを指摘した[柳田 1931 b]。直感的にものごとの本質をとらえる、いかにも柳田らしい洞察に満ちたこの論は、交易に由来する移動、すなわち旅が人間にとっての基本的な行動様式のひとつであることを示唆している。柳田はまた、浜から山中に運ばれた魚が、各地で伝説や昔話の素材となっている実態をあげ、海と山を結ぶ魚行商人の存在にも注目している[柳田 1934 a ; 1942]。

語源に関しては、イチ（市）の語を神まつりとの関連から論じた考察が特筆される。柳田が『山の人生』[1926]のなかで、イチを神に仕える女性であるイツキメ（斎女）の意として解釈しているのを始め、折口信夫は「若水の話」[1927 頃]や「山のことぶれ」[1927]のなかで、神を迎えてまつる場が日本における市の起源であることを明言している。

また、市の原初的な姿として、開催される場の特性に注目した研究が、主に古代史や中世史の立場からなされている。例えば古代史の中村修也は、古代における商業の始まりを

都城内の官制市とするのではなく、都城制以前に成立した自然発生的な市を重視する必要を論じている[中村 2005:47]。中村はまた、商業は日常の「必要」から生まれたものであり、従来政治史の側からのみ研究されてきた商業史に生活史の視点を取り入れることの必要性を指摘している[中村 2005:335]。中世史の網野善彦は、戦国時代に存在した世俗の縁から解き放たれた特異な場や人びとが、「無縁」・「公界」・「楽」といった言葉で表現されることに注目し、市もまた「無縁」の場であったことを明らかにした[網野 1987]。網野によれば、こうした「無縁」の原理は、中世前期においては「無主」の場、あるいは神仏が支配する「聖」なる場として現れてくるといい[網野 1987:142]、先述の柳田や折口が示唆した市の成立と神々との関わりを裏付けている。

ところで、民俗学の立場から交易事象の体系化をはかったのは、北見俊夫である。北見の業績については次項で詳述するが、その中で交易の起源について先行研究をまとめている[北見 1970b:13-31]。北見はそれまで主に経済史の分野から提唱されてきた市の起源論に疑問を呈し、先述の柳田や折口の論考をふまえて、政治社会成立以前の古代の神祭りに起源を求める立場から論を展開させている。それに関連して、市における神秘性を文献と伝承の両面から紹介し、市の守護神である市神について考察を進めている[北見 1970b:96-119]。なお市神に関しては、近年地理学の立場から中島義一が積極的な現地調査を行っている。山形県内に存在する70ほどの市神を踏査した結果、50あまりが自然石であり、石柱や板碑などを含めると、9割が石造物であることを報告している[中島 2004]。各地の市神には特定の祭神名を冠したものも多く見受けられるが、北見や中島の報告に見られる自然石による素朴な市神の存在は、市の発生に神々を介在させることにより交易の場を聖なる場として顕在化させてきた古来の歴史を物語っている<sup>10</sup>。

## (2) 人と物の動きの空間的・歴史的な把握に関する研究

---

<sup>10</sup> 古代の市が立つ場所は、『出雲国風土記』に書かれた「朝酌の市」のように浜辺であったり、『万葉集』に登場する「衢(ちまた)」に成った大和の海石榴(つば=椿)市、河原にあった河内の餌香(えが)市など、水陸の接点や道の分岐点である場合が多い。こうした場所は異なる環境にある者同士が互いの必要を求めて出会う場であり、自然発生的な市の始まりを思わせる。またこれらは、境界領域ともいえる政治的に中立を保つ場所にあった。古来境界領域に多く成立した市がある種の宗教性を帯びることは、先述の海石榴市、阿斗桑市など、樹木の名を冠した古代の市にその源流を見ることができる。これらの樹木は神の降り立つ依り代と考えられ、地域によっては市神として高い柱を立てる習慣が後々まで残っていた[北見 1970b]。また平安時代の記録にも「虹見ゆる処市を立つ」とあり、天と地の架け橋である虹を神が降り立つ通り道として、そこに市が立ったとされる[中村 2005]。後年、市の開催場所に市神がまつられるようになるのは、上記のとおり、古くは神の降り立つ依り代となる樹木などがあるとすると市が開かれていたものが、商取引の発展とともに新しい市が各地で開催されるようになると、そうした依り代としての市神をあらためてまつるようになったと考えられる[山本 2008]。

交易事象をとおして人と物の動きを把握しようとする研究には、歴史学・地理学・民俗学・社会経済史学といった分野から多角的なアプローチがなされている。なかでも注目を集めるテーマのひとつに、海産物の流通に関する研究をあげることができる。網野善彦による中世の塩干物の流通に関する研究[1985]のほか、行商人の活動の具体像については、地理学の分野での成果が目玉を引く。田中啓爾による鉄道開通以前の塩の道と魚の道の復元[1957]、青野壽郎による千葉県九十九里浜沿岸地域からの自転車による鮮魚販売の報告[1932 ; 1933]、中村周作による自動車での魚行商の分析[2009]などがあり、いずれも行商人を生み出した背景や行動範囲が丹念に復元されている。

また民俗学の分野でも、桜田勝徳が一連の漁村研究のなかで女性の魚行商人の実態にふれ、近接する漁村と農村の間の物資や人的な交流についてまとめている[桜田 1934 ; 1949]。このほか、渋沢敬三による塩の交易についての研究[渋沢 1943]や、渋沢のもとで民俗調査を行っていた宮本常一による論考[宮本 1955 ; 1969 a b ; 1979]など、初期の民俗学者のあいだで、とくに海産物の流通を通じて人と物の動きを民俗学的にとらえようという問題意識が確かに存在していたことがわかる。

民俗学におけるそのような萌芽的な研究を一步進めて、交通交易事象を民俗学の一分野として初めて積極的に位置づけたのは、北見俊夫である。北見は1964年に発表した論文「社会経済史学と民俗学—とくに交通・交易史との関係」のなかで、「社会経済史のうちでも未開拓な領域が多いと思われる交通史関係の問題に関して、しかもそれは民俗学的なせまり方が有効な手段となりうる部分が多く残されている」と述べ、民俗学的なアプローチが必要とされている研究対象として、脇往還、支線、地域的水運<sup>11</sup>といった事項をあげた[北見 1964:1]。北見はのちにここで発した問題意識を『日本海上交通史の研究』[1973]のなかでさらに具体的に展開させているが、いずれにせよ、民俗学における体系的な交通交易研究の始まりは、北見のこの論文にあったといえる。その冒頭には、民俗学そのものの発展のためには、まずこの学問における領域確定の問題があることと、隣接科学の成果を摂取して相互発展的に課題を追求しなければならないことが述べられている。北見がここで試みた交通交易分野へのアプローチは、社会経済史学という隣接科学への接近によって、民俗学の研究領域に新たな可能性を見出そうという積極的な試みであったともいえる。

北見は『日本海上交通史の研究』のなかで、民俗学の研究者のあいだでこれまで海上交通・文化がとかく閑却されがちであったその第1の要因として、民俗学の研究対象として認識されている民間伝承、すなわち有形文化・言語芸術・心意現象の3部門のうち、とく

---

<sup>11</sup> 具体的には、北前船と小規模の船稼ぎの問題を取り上げている。北前船については、その特異性として、多くの港との交渉をもったために生じる文化传播の問題、稼業の方法がインフォーマルな部分が多い、乗組員組織の人間関係、船乗りを出す村の伝統、航海にまつわる民俗知識などをあげている。また小規模な船稼ぎの例としては、淡路島の荒布船、生船（なません）活動、ノリツケとよばれる高速鮮魚運搬船をあげている。

に「心意伝承」こそを民俗学の本領とする通念が支配的であったことをあげている。海上交通に関する分野においては、ことに有形文化により多く研究対象とすべき素材があると思われるため、これに正面きって取り組もうとする研究者がこれまでになかった、というのである[北見 1986:19]。これは、とくに海上交通研究に焦点をあてた指摘であるが、北見の研究の発端ともいえる前出の論文[1964]の時点でも、すでに同様の問題意識が根底にあったことをみてとれる。この論文の序論において、北見は関敬吾の言葉を借りて、「民俗学研究史からみて、20世紀前半は概して宗教的・精神的な領域により多くの興味がもたれていたが、戦後とくに最近は社会的・制度的領域が興味の中心となってきつつある。日本の民俗学についていえば依然として精神的・信仰的な面に対する関心が濃厚である。この二つの側面から問題を提起するところに民俗学の独立科学としての根拠を見いださなければならぬ」と述べている[北見 1964:1]。こうしてみると、北見が自身の一連の著作で試みた研究の真髄は、民俗学界そのものに対し、心意伝承のみの追及に偏ることなく、総合的な視野にたつて日本の民俗社会を描くべきであるという大きな問題提起であったともいえる。北見はその後、陸上交通伝承、交易伝承、海上文化、川の文化といった独自のテーマを設定し、起源、歴史の変遷、信仰、民俗誌などの幅広い視野にたつてこれを研究している[北見 1970 a b ; 1973 ; 1981]。

ところで、北見の交通交易研究の発端は、「交通史」として取り扱われる領域にはまだまだ空白部分とよぶべきものがあり、そこに民俗学的方法の果たす役割が大きい、という問題意識にあった[北見 1964:2]。具体的には、とくに戦前までの交通・運輸史の研究が公的な交通問題を主としており、幹線交通路における制度史的取りあげ方に終始していたことを指摘している。つまり、従来の交通史研究において手薄であった部分を明らかにする方法として、民俗学的な調査研究を導入することを提案しているわけである。いわば、歴史研究との関わりのなかで、あらためて発見された問題意識であるといえる。

北見の問題意識を継承しながら、とくに近代以前の魚行商について体系的な研究を構築したのは、胡桃沢勘司である。歴史学に立脚しながらも、公式化されにくい部分を取り扱うという民俗学的な視点が重視されており、文献と伝承の両面からインフォーマルな交易へのアプローチを試みている。その具体的な成果としては、これまで研究蓄積が希薄だった西日本をフィールドとした魚の交易の諸相[胡桃沢 2000]のほか、いわゆる飛騨鮒やボッカといった問題を含む広域的な海産物流通に関する研究の集大成[胡桃沢 2008]がある。ただし、後者は主として1970年代から80年代にかけて報告された論考の再編であり、当該テーマによる現地調査が近年困難になりつつある現実を痛感させる。胡桃沢自身も、収録された論考の多くが初出から30年以上経過しているにもかかわらず、あえてこれを集成することの意義について「各編に盛り込んだ資料には、今なお学術的価値が認められるのを、再認識したからにほかならない」と述べている[胡桃沢 2008:6]。活字化されない古文書や再録不可能な古老の伝承がより広範囲に活用されるようにという刊行の意図は、そのまま交通交易事象の変化の早さと脆さを露呈しているといえるだろう。

一方、市をめぐる人と物の動きに関する研究のうち、空間的な把握に力点をおいた実態調査や分析においては、地理学の分野で多くの成果があげられてきた。とりわけ定期市は、地域経済圏や商人の移動といった問題に直接関係し、研究蓄積も豊富である。代表的なものとしては、市場集落の成立と発達過程を分析した中島義一[1964]、定期市の発生や特徴などを概説し、定期市研究の必要性を指摘した樋口節夫[1977]、定期市の性質を詳細に分析し、明確な定義付けを行った石原潤[1987]などがあり、いずれも現行の市の分析にあたっての基本的な知識や指標を提示してくれる。

また市に関する歴史的な把握においては、近世から近代にかけての社会経済史の分野で、『市場史研究第10号』[1992]において「地域市場と定期市—日本編I」という特集が生まれ、岩本由輝[1992]らが論考を寄せているほか、近世史では、在方市についての杉森玲子による研究[杉森 2006]、吉田伸之による論考[吉田 2000]などをあげることができる。

### (3) 「商人」の具体像をめぐる研究

市や行商に従事する商人に注目し、その本質や具体像を描いた研究蓄積としては、まず中世における市と商人に関するものとして、豊田武による先駆的な研究[豊田 1952]のほか、国立歴史民俗博物館による体系的な研究成果をあげることができる[国立歴史民俗博物館 1998]。これは1996年に開催されたフォーラム「中世商人の世界—市をめぐる伝説と実像」に基づく報告で、8人の研究者が中世における市や商人の位置づけ、具体像などを多角的に分析している。商人の起源説話に関連した由緒書も史料として紹介されており、中世社会や商業史の再考に寄与する成果であったといえる。さらに中世の商人に関連していえば、女性と商業との密接な関わりを指摘する論考が、先述の網野のほか、笹本正治からもなされている[笹本 2002]。

行商人に関しては、近世から近現代まで継承された広域的な売薬行商に関する論考が、経済史や地域史の分野で報告されている。たとえば富山の薬売り[植村 1958][坂井 1960]、越後の毒消し[小林 1960]などがあり、越後の毒消しに関しては、近年社会学の分野で佐藤康行が、ライフヒストリーを基軸として行商の背後にある村落や家の構造を分析している[佐藤 2002]。

民俗学ならびに文化人類学においては、商人への聞き書きや参与観察に基づくモノグラフの存在が、数は少ないながらも特筆される。早いところでは、柳田国男のもとで指導をうけていた瀬川清子が、女性と商いと関連から魚行商を調査し、『販女』にこれをまとめている[瀬川 1943]。魚行商のモノグラフとしては嚆矢であり、きめ細やかな観察に基づく記述が今なお崇敬を集めている。その後は神崎宣武によるテキヤの旅商いに関するモノグラフ[神崎 1984]と、島根県の漁村地域から県境を越えた中国山地まで魚を運ぶ行商人のモノグラフ[神崎 1985]があるほか、近年では、那覇市第一牧志公設市場におけるシ

シマチ（精肉売り場）の商慣行から売り手と買い手を結ぶモノ（商品）のあり方を考察した小松かおりの研究成果[小松 2007]、東日本におけるテキヤの商慣行をテーマとした厚香苗の研究成果[厚 2012]がある。また海外の類例として、韓国の定期市を巡回する移動商人に同行しながらその行動や商慣行を明らかにした林史樹による研究成果[林 2004]、アフリカ・タンザニアの路上で古着を商う零細商人のマチンガについて、自らがマチンガとなることによって、いわゆるインフォーマル・セクターとよばれる人びとの都市における生活実践を分析した小川さやかによる研究成果[小川 2011]をあげることができる。

これらの民俗誌的な研究成果は、従来の民俗学や文化人類学がフィールドとしてきた同質性の高いムラ社会とは異なる、流動的で異質な人びとの集合体である町場を主な舞台とし、そこで戦略的に生き方を選択する商人に密着した調査から生まれたものである。調査対象への接触の難しさもあって、総量としては決して多くはないが、個々の成果はいずれもリアリティに富み、調査対象となった個人とそれをとりまく社会全体を立体的に浮かび上がらせている点でも質が高い。ただし、それぞれが特定の地域を対象とした単発的な報告であるがため、単なる地域研究の一環として位置づけられるという現状がある。こうした個別の成果をさらに積み重ねることにより、商いをとおしてみた人の生き方、社会の構築といった体系化をはかることが今後求められる。

### 3節 研究の方法と論文の構成

#### （1）研究の方法

市や行商に関する先行研究では、交易の原初的形態であるという認識から、前近代的な社会における人と物の動きに対する理解を目的とする傾向が強かった。こうした研究は、従来の歴史学や経済史学が制度史や幹線交通といった公的な記録に依拠しがちであったことへの反省という問題意識に端を発したものであり、量・質ともに一定の成果をあげてきたといえる。民俗学において交通交易研究の確立に貢献した北見俊夫の研究成果をみても、交易事象の中に生起する経済活動以外の機能を明らかにしたという点で、交易の本質に対する理解を深める役割を果たした。

しかし一方では、市や行商に従事する人々へのミクロな視点から取引の実態的な分析を行おうとする試みは、限られた範囲に留まっている。具体的には、前節の（3）で取り上げた民俗誌的研究をあげることができるが、それらの研究成果で一様に語られているとおり、流動的で移動性の高い商人への密着調査は難しく、場合によっては調査対象者との信頼関係を構築するまでに数年を要することもあるほど、一定の成果をあげるまでに多くの時間を必要とする。

そうしたアプローチの難しさもあって、この分野を調査対象に選ぶ研究者自体が少なく、日本に限ってみても、胡桃沢勘司の言葉を借りれば、「どこに何があるのかすら明確

にされているとは言い難い」[胡桃沢 2000:16]という状況にある。たとえば『日本民俗学』に掲載された1997年から1999年にかけての研究動向には、「生業（商工業・その他）」の項目において商いに関する論文数本が紹介されているのみで、「交通交易」の分類項目をもはや見いだすことはできない。その後、2010年までの動向でも、交通交易どころか、商工業の分類項目すら消えてしまったに等しい<sup>12</sup>。その結果、交易を人間の基本的な行動様式の中にいかに位置づけるかが問われないまま今日に至っている。

本論を展開させるうえで、まず必要不可欠なのは、市や行商に従事することを選択してきた人々の生活実践を、立体的かつ具体的に描き出すことである。そのため、各章に共通する研究方法として、現実にこれに従事している人、もしくは過去に従事していた経験者を対象として、聞き書きや参与観察の積み重ねによる実態の復元を試みた。とくに現行の従事者の場合は、可能な限り現場に立ち会い、客とのやりとりをつぶさに観察しながら会話の採録を行った。また商売が行われる現場のみならず、品物の生産過程や入手場面などにも必要に応じて同行し、一連の流れを体験的に把握することにつとめた。この場合、個人的な体験を記録するという必要性もあって、対象者との間に信頼関係を築くことが調査開始にあたっての前提となるのは言うまでもない。したがって、ひとつの事例に対して一定の成果が得られるまでには相当数の年月を要する。本論でとりあげた事例では、調査開始から最短で3年、長いものでは10～20年を経過している。なお、各事例においては、成文化の後に当人や家族に記載事項を確認してもらい、修正点の指摘を受けるとともに、掲載にあたっての了承を得る作業を行ったことを付記しておく。

当事者からの聞き書きや観察から得られたデータに基づく分析を前提とすることから、対象とする年代は、これらを通しての復元が可能な年代、すなわち戦後の高度経済成長期以降が中心となる。先述したとおり、先学の研究の多くが近代交通機関の発達以前における徒歩もしくは牛馬による移動を主な対象としているため、その後の実態についてはほとんど報告がなされていない。過去から現在に至るまでの交易による人と物の移動の歴史をたどる上でも、近代的な交通機関が整備され、それが庶民生活に普及した戦後のこの時代における資料の蓄積は必須である。

また、市や行商への従事を選択することへの理解は、これを生み出してきた地域的・時代的背景の把握なしには困難である。そのため、生業を中心とした当該地域の全体像を把握したうえで、市や行商が生み出された経緯を検証し、当事者の実践を地域社会や時代背景の中に位置づけた。それにより、単なる平面的な個人的体験に留めることなく、重層的かつ立体的な人の生き方として構築することをめざした。

---

<sup>12</sup> 『日本民俗学』第262号に掲載された2006年から2008年までの研究動向の中には、「消費」というテーマが掲げられ、「歴史・交換・市場」という項目のもとにいくつかの交易に関する論考が紹介されているほか、本論でも指摘している従来の交通交易研究における問題点が述べられている[門田 2010:205-210]。

## (2) 論文の構成

市と行商を実証的に分析するにあたり、筆者自身がこれまで現地調査をした具体的事例に基づき、以下の6章を構成した。

まず農家における「小商い」の事例をⅠ章とⅡ章でとりあげる。農家からの「小商い」は、自家生産物の一部を商品とするところに特徴がある。そのため、生計維持活動における位置づけも、他の生業との並立を基本とする。ここでは「小商い」の選択とともに、生産物を資源とした商品化の過程を分析し、社会変化への対応の具体像をとらえる。Ⅰ章では、千葉県夷隅郡大多喜町で開催される六斎市に40年間出店を続けたある女性の日記をもとに、高度経済成長期における産業構造の変化を背景とした「市稼ぎ」への選択を、農家における生活戦略のひとつとして分析する。章題にある「市稼ぎ」という言葉は筆者の造語だが、余剰生産物を片手間に売る程度の些細な副業と思われがちな農家の市への出店が、従事者による主体的な関与によって、仕事の位置づけそのものまでもが変わっていくことを象徴する言葉として使用した。続くⅡ章では、同じく農家における生活戦略のひとつとして、新潟県上越市で現在も野菜行商（フリウリ）を続ける女性を取り上げた。結婚後、姑から仕事を継承し、やがて独自に販路を開拓して時代に合わせた品ぞろえを工夫する過程を、当事者のライフヒストリーから復元し、フリウリという生き方への選択と展開について考える。

Ⅲ章とⅣ章は、鉄道を利用した行商、なかでも漁村地域からの魚行商に焦点を当てる。自家農作物やその加工品を商品とする農家と異なり、漁村においては、各家の漁獲物は一旦集荷され、行商人はそこから仕入れて商品とする。そのため、生計維持活動における「小商い」の位置づけも農家に比べてより専門化したものとなる。戦後はさらに、鉄道という近代的な交通手段の利用により、より遠くへ、多くの荷を運ぶことが可能となり、専用車両や専用道具を使った行商が各地で発達した。Ⅲ章ではその一例として、伊勢志摩地方から大阪に向けた魚行商をとりあげ、零細な漁民から大都市に進出する商人への展開を、時代背景や大阪における魚食文化の発展とあわせて分析する。Ⅳ章では、鉄道を利用した行商がとくに盛んだった山陰線沿線のうち、鳥取県東部・中部地域を例として行商の組織化の実態を明らかにするとともに、女性による魚行商の具体像をとおしてみた地域間の交流や、他者との関係性の構築について考察する。

Ⅴ章では、農村や漁村といった生産地をバックグラウンドに持たない、販売に特化した売り手を通してみた事例をとりあげる。具体的には、高知県高知市の街路市において、2代・約60年にわたってサカキ（榊）とシキビ（シキミ・楳）のみの販売を続けてきた男性を例に、高度経済成長期を背景とした生産物の新たな資源化を考えるとともに、山村の生産者（山主）と伐採専門の技術者（キリコ）との技術の連携という視点から、極めて地域的で細々とした流通の中に仕組まれた共存の原理を明らかにする。そして、藩政期に開



設されて以来、時代の変化に順応しながら続けられてきた街路市に内在する適応性と、地域資源としての可能性について考える。

VI章は、交易という行為そのものを資源とする地域のあり方と、そこにおける時代に即した「小商い」の展開をとりあげる。事例とする地域は、島根・鳥取県境に位置する中海に浮かぶ大根島である。大根島では、米と燃料を自給できない環境にありながら、商品作物の栽培や中海の漁獲物による交易によって生活を成り立たせてきた歴史がある。戦後の社会変化や自然環境の変化に直面するなかで、牡丹苗を中心とする花卉栽培が新しい産業となり、島の女性たちがこれを全国各地に売り歩くという、他に類例を見ない大規模な行商形態を発展させた。行商が衰退した現在においても、新たな形で再現・再生がはかられていることから、「小商い」に内包された生きる力とその普遍性、現代社会への適応の可能性を考える。

終章では、以上6章の事例に基づく分析から、市と行商にみる地域資源化の可能性、ならびに他者を内部化することにより成り立つ、身体感覚を基盤とした取引とその普遍性について考察する。さらには、本論から新たに見出された問題意識を整理し、今後の課題として提示する。とくに、グローバル化が進む現代社会の中で再生され続ける「小商い」の存在意義を考える上で、東日本大震災の被災地である宮城県気仙沼市の朝市を例にあげ、地域の再編・再生という課題にいかに関与するか、今後の展望と可能性を示したい。

なお、事例の報告に際しては、原則として話者にご了解を得たうえで実名を表記したが、諸般の事情により一部イニシャル表記とした話者もあることを付記しておく。

## I 章 市稼ぎへの選択



大多喜朝市の農家出店者・末吉之子さん（右）とお客さん（左）

## I 章 市稼ぎへの選択

人と物が集散する市は、売り手と買い手とが直接顔を突き合わせ、物のやりとりをする場である。なかでも、比較的短い周期で繰り返し開催される定期市は、周辺住民の日常必需品をまかなうため、農作物をはじめとする土地の産物が多く商われるところに特徴がある<sup>1</sup>。

本章では、定期市に出店する農家にとって、市への出店がどのような選択のもとでなされ、生計維持のうえでどのような意味を持っているのか、また出店者自身が商いに対してどのような意識をもって臨んでいるのかを明らかにする。具体的には、1989年から1990年にかけて集中的に調査を行った、千葉県夷隅郡大多喜町の六斎市を事例とし、そこに出現するある農家出店者の聞き書きと、その人が長年記録してきた日記の記述から、1960年代から80年代にかけての市出店と生計維持活動の実態の復元を試みる。千葉県南東部の夷隅地域は、近世に由来をもつ定期市が日を違えて各地で開催されており、近隣の農家が数多く出店している。そうした農家における年間の仕事の流れを年次ごとに集計することにより、市への出店の契機や時代背景、商品の変化、さらには仕事の位置づけの変化などを分析する。

農家における「小商い」は、自家生産物の一部を商品とするところに特徴がある。柳田国男は『都市と農村』のなかで、農家の副業を「添持（そえかせぎ）」と表現し、野菜類のみならず、繭、藁細工、竹細工など、自家の生産物を交易のための商品とすることが一般的な農家のあり方であり、むしろそうすることによって生活を成り立たせてきたことにふれている[柳田 1969:263]。

「添持」という言葉には、単に「副業」としたのでは言い表しえない、なりわいとしての意味や重さを感じさせる響きがある。本章では、事例とした農家出店者が市への出店に対して長年抱いてきた強い自負を背景に、柳田のこの言葉にならって、農家の市への出店を「市稼ぎ」という言葉で表現することとしたい。

### 1 節 千葉県・大多喜の朝市と農家出店者

#### (1) 大多喜の朝市と夷隅地域の六斎市

夷隅郡大多喜町は、千葉県南東の内陸部に位置する。町の中心部にある夷隅神社の境内で、5と0のつく日に、早朝から正午頃までの朝市が開かれている（写真I-1）。

---

<sup>1</sup> 定期市とは対照的に、祭礼や歳時にあわせて年に1～2回開催される「大市」とよばれる市がある。地理学者の石原潤は、大市が「奢侈品を扱ったり、娯楽的要素が強かったり、取引が大量で卸売を主としたり、遠距離交易を指向したり」と述べ、開催周期による市の性格の違いを指摘している[石原 1987:52]。

夷隅地域の一带には、こうした5日おきの周期で開催される六斎市が、日を違えた市場群のかたちで存在している<sup>2</sup>。2012年現在開催されている六斎市は図I-1のとおりである。また、かつては長生郡の一带にも同様の市場群が存在し、これらは、江戸時代初期に領主としてやってきた徳川の家臣である大久保治右衛門が、1606年（慶長11）に5か村の組市場として開設したものとされる<sup>3</sup>。

大多喜の六斎市は、近世初期、初代大多喜藩主本多忠勝の開設に由来するといわれる。また、幕末の1860年（安政7）に藩の役人と観音寺（大多喜町紺屋町に所在）との問答を記した「大多喜町始り并市由来」<sup>4</sup>には、大多喜の市開催についての由来が次のように語られている。

問曰、市場之始者何以、

答曰、大勝山観音寺在、山内ニ鎮守青龍権現之社頭一字在、毎月廿八日参詣群集なす、此時外記商ヲ始日々繁昌ス、依之応永年中頃、参州入道様より月六度之市日ヲ定被口仰付候、

問曰、何ゆへに三八の市日ヲ相定候哉、

答曰、廿八日青龍権現之縁日より始故に、毎月市之終廿八日市終相成、都合三八ト相定候、青龍権現之縁日之参詣より市日始故に、市神ト祝也…（口は欠字）

これによると、市を開くきっかけになったのは、観音寺境内にある青龍権現の縁日で外記という人が商売をしたこととされ、応永年間（1394～1428年）になって三河の武田氏が六斎市を開催するよう命じたという。また、現在5と0の日に開かれる大多喜の六斎市は、かつては3と8の日に開かれていたらしく、その市日が青龍権現の縁日に由来し、それがためにこの青龍権現を市神としてまつたとも記されている。

さらに、ここで市の由来として語られる外記という人物については、同じ史料の冒頭部に「平安時代に源頼光の供として都から下り、山野を切り開いて大多喜の町を築いた」とされている。平安時代中期の武将である源頼光自身が伝説的な人物であるだけに、この市の由来もかなり伝説めいているが、町を開拓した人と市開設の由来を担う人が同一人物として語られるという事実は、町と市とのつながりを考えるうえで興味深いものがある<sup>5</sup>。

<sup>2</sup> 勝浦市の朝市のみは、水曜日を除く毎日開催される。

<sup>3</sup> 中田春司家文書の「交易場所被仰付候御定之事」に、市の開催場所と開催日について「本納ヲ一六二定、二七長南、三八大綱、四九茂原、五十一之宮と相定申候」とある（『千葉県史料 近世篇 上総国 上』1950年）。また1761年（宝暦11）に著された『房総志料』には、夷隅郡も含めた11か所の六斎市が記録されており、当時すでにこの地域でこうした市が開催されていたことはわかる。

<sup>4</sup> 千葉経済大学教授・菅根幸裕氏のご教示による。

<sup>5</sup> 市の発生が神を斎（いつ）きまつることに関連することは、柳田国男[1926]や折口信夫[1927]らが早くから論じているが、北見俊夫はこうした先学の見解をふまえ、イチとマチとの連続性についても考察を進めている[北見 1970b]。北見は、市を中心に町場が成立

なお、現在の観音寺は、50年ほど前に建てかえられたものである。かつては広大だったという敷地もかなり縮小しており、境内には青龍権現もなければ、市神にまつわるこうした伝承もない。ただし馬頭観音を本尊とすることから、近郷近在の人が集まって馬市や競馬が行われていた。馬市は大正年間、競馬は1958年頃までであったという。

大多喜の六斎市は、たびたび中断と再興をくりかえしている。現行のものは、1956年に地元の農家の要請により開始された。再興当時は町の中心市街の道路沿いで開かれていたが、交通量が増えるに従って危険となり、1965年頃からは、0のつく日は夷隅神社境内、5のつく日は近くの民間駐車場を使うようになった<sup>6</sup>。1996年からは開催場所を夷隅神社に統一し、現在に至っている（図I-2）。

## （2）出店者の構成と組織

現行の大多喜の市の出店者は「大多喜市場出店組合」に所属している。1990年当時で約50名の組合員がいたが、苗屋のようにある季節だけ出店する人も含まれているので、常時出店するのは40店ほどである。

組合の本部は長生郡一宮町にあって、組合長はオヤカタとよばれ、一宮町で開催される朝市の組合も管理している。そのため、年に数回企画される旅行や納涼会といった組合員のためのイベントは、大多喜と一宮の市場組合員が同時に参加して行われる。

組合の会費は、1990年当時で組合費として月1000円、旅行費用の積立として月5000～6000円のほか、場銭とよばれる場所代として1回の市につき180円（自動車を駐車すると別に200円必要）が徴収される。このほかに、新年会や納涼会といった会合があるたびに、5000円程度の会費が必要になってくる。場銭のみは大多喜町の商工会が集め、他は組合の役員が月初めの市にやってきて集める。

実際に大多喜の市を管理しているのは、大多喜町在住の「組合長代行」という役職にある人で、場所決めや会費の徴収をするのはこの人である。筆者は1989年から1990年にかけて、2～3週間程度の現地調査を複数回繰り返して出店者に同行したが、ほとんど毎回、開催中の市でこの人をみかけた。とりたてて会費徴収などの実務がない場合でも、出店者の要望や客の流れの変化に対応するために見回りをし、常に気を配る。そのため、出店者

---

してくる過程を遡及できる場合が多いことにふれ、とくに近世後半、各地に日を定めて仮説で開催される日切（ひきり）市、あるいは常設店舗をもつ常市ができるようになると、日切市だけを市と称し、常市を町とよぶことが一般化したと述べている[北見1985:234]。

<sup>6</sup> 1956年当時に市の再興に関わった農家の話によると、当初は地元農家が独自に管理・運営を行っていたが、道路での開催が困難になった頃から、いつの間にかテキヤ（後述する組合）が介入し、管理されるようになったという。また日によって開催場所を分けたことについては、既存の商店街との関連があげられる。市が開催されると人出があり、結果として商店街でも売れ行きがよくなるため、人出が商店街全体に分散するように開催場所を分けたとのことである。

たちと「組合長代行」の人との関係は良好で、出店者たちから聞かれる評判もおおむね好意的なものであった。

大多喜の市に出店する組合員の業種は、表 I - 1 のとおりである（1990 年当時）。これによると、業種は全体で 10 種類に及ぶが、果物や野菜などの青果物を扱う店が約半数を占めている。さらにこの 26 店中の 21 店が農家からの出店である。海産物を扱う店は 5 店で、鮮魚中心が 3、干物専門と海草専門が各 1 店となっている。残る 8 業種は、それぞれ店の数は少ないが、いずれも日常生活に即した品物を扱う店で、全体としてみると、毎日の生活に必要なものがひととおり買い揃えられるようになっている<sup>7</sup>。不明とした 6 店は、組合員名簿に名はあるものの、実際の出店者には見当たらず、調査段階で確認できなかったものである。おそらく、不定期に出店するたこ焼きや大判焼きなどの露店商がこれにあたりと考えられる。

市の出店者の構成を、業種の枠を越えた各自の属性からも考えてみたい。

表 I - 2 は、大多喜の市の出店者について、出店者が商品の生産に直接携わっているか、あるいは生産に携わらず販売のみの活動であるかを主体に分類したものである。

まず A は、自家製の農作物を直接売りに来る人たちで、全体の約半数を占める（写真 I - 2）。この中には、苗木や植木を専門とする人も含まれるが、それ以外はほとんどが農家の主婦で、わずかだが男性の売り手もいる。地面にシートを広げて座り、山積みにした品物を量り売りする。服装は、割烹着や前掛けに手ぬぐいの被り物といったごく日常の作業着姿だが、それぞれ帽子やスカーフといったトレードマークとなる服飾品を、必ずどこかに身につけている場合が多い。こんなちょっとした個性の主張は、彼らが単なる農作物の作り手ではなく、「売り手」であることを改めて認識させる。

品物は基本的に自宅で収穫した作物だが、調査当時には卸売市場で仕入れたものをあわせて持参する人も多くみられた。というのも、市で売るには 1 年を通じて多品目の作物を作らなければならない。兼業農家が多数を占める現状では、それが困難になってきているからである。

先述したように、大多喜町を含む夷隅地域一帯では、近隣の 10 か所で市が開催されており、日を違えた市場群として存在している。そのため、大多喜の市の出店者たちは、各自の都合により、これらを複数かけもちする形で出店することが可能となる。A グループの人は、大多喜を含めて周辺の 2、3 か所の市に出店する。農作業に従事しながら効率よ

---

<sup>7</sup> ただし、近年では出店者が半減している。1956 年の市再興以来、父母の代から出店を続けている町内の専業農家の I さん（1951 年生まれ）によれば、1980 年代後半頃から個人経営の小規模なスーパーができはじめ、そうした小型・中堅スーパーが売り上げを伸ばすにつれ、朝市が徐々に売れなくなってきたという。出店者も多くが高齢化し、後継者のいない店が次々とやめていった。I 家でも、出店は続けてはいるものの、1995 年頃からスーパーとの取引を並行するようになり、2 年ほど前からは、その後開設された大型チェーンスーパーの直売コーナーに、有志でグループを作って出荷しており、現在はこちらのほうを販売の主体としている。

く販売するには、隔日もしくは2日おき程度の頻度が平均的な出店ペースということになる。

Bは、商品の生産には自ら直接携わることなく、仕入れた商品を販売する人たちであるが、これを販売する場が市のみに限られるか、常設の店舗も有しているかという点で、さらに二つのグループに分けた。

B1のグループは、常設の店舗を持たずに、仕入れた品物を市で売ることによって生計を立てている、市専門の移動商人である（写真I-3）。業種は、金物・小間物・佃煮・雑貨・果物・衣服などで、ほとんどが大多喜周辺の4、5か所の市をかけもちしている。つまり、ほぼ毎日、商品を持ってどこかの市に店を出し、売り歩いているということになる。商品も移動に耐えるようなもので、これを箱などに小分けにして自家用車に積んで運ぶ。運搬用の箱がそのまま陳列台にもなる。すべてにおいて、あくまでも移動を前提としているところが特徴的である。

B2は、市とは別に常設の店舗を構えている店主たちで、海産物を扱う店、花屋、種苗店などがある（写真I-4）。何か所の市をかけもちするかは、それぞれの店の事情によってまちまちで、店番が確実にいるところは数多くの市に出店できるし、その逆ならば出店する回数は限られる。B1とは、移動を前提としているか、店舗を拠点としているかで性質を異にしているのである。売り方も、例えば鮮魚店の場合、ゴム長靴にゴムの前掛け姿の店員が、樽の上に置いたまな板の上で、客の注文に応じて魚を捌く。まるで魚市場か魚屋の店先のような光景である。市への出店が店舗の延長にあるというのが、このグループの特徴だといえる。

なお、大多喜の市は1956年に再興されたものだが、このとき新たに商売を始めるようになったという出店者はわずか3店である。他は、すでに先代の頃から近隣の別の市に出店していたり、行商から転身したりと、ものを売ることに関わりをもっていた人ばかりである。

図I-3は、大多喜の市に出店する人が住んでいる場所について、先述した属性による構成別に示したものである。居住地は、地元大多喜町をはじめ、大原町・岬町（いずれも現いすみ市）・勝浦市・御宿町などの近隣が主である。他に、図には入れていないが、わずかながら長生村や茂原市、さらに遠方の九十九里浜町や館山市の商人もいる。特に多いのは岬町と大原町で、岬町は農作物を売る農家からの出店者が目立つ。いずれにしても、市場群がある地域一帯が、商人を輩出する商圈ともなっていることがわかる。

### （3）店の並びと品揃え

図I-4は、1990年当時の夷隅神社境内における店の配置を示したものである。先述したとおり、店の配置は組合長代行の人物が行うが、基本的に同業者が隣り合わないような配慮がされ、とくに3店ある鮮魚店は、開催場所の2か所の出入り口付近と中央付近にバ

ラバラに置かれている。というのも、鮮魚店を目当てにやってくる客が相当数おり、そうした客が3つの鮮魚店すべてに顔を出すため、これらをまわるだけで自然と全体を一巡する格好になるからである。

一方で、農家からの出店者は、境内中央付近の立木の周辺に、集中して配置される。それぞれの専有スペースが小さく、テントや陳列台などの設備も必要ないので、バラバラに配置するより、むしろ固まっていたほうが都合がよい。これらの店は、一見同じようなものを持ってきているかのようだが、実際に各出店者が持参した品物を詳細に調べると、店によって若干のばらつきがあり、結果的にこの一角が品ぞろえ豊富な生鮮野菜・食品売り場となっている(表I-3)。

こうして店が配置された市の中で、やってきた客はそれぞれの目的に応じて買い物をする。10分足らずで2店ほどに立ち寄り、必要な品物だけを買って帰る客もいれば、何店も立ち寄りながら何も買わずに帰る人もいる。そうかと思えば、30分以上をかけて10店ほどを回り、神社の拝殿でお参りをし、さらに顔見知りと思われる店先に腰掛けてたばこを一服、といったのんびりした客もいる。店の並びは毎回同じでも、訪れる人によって、また客のその時々目的に応じて、自在に利用することができる場となっているのである。

#### (4) 市でのやりとりとその特性

市はものが売り買いされる取引の場だが、その取引が、必ず客と売り手の二者関係の中で交わされるという特徴がある。さらに、その取引は、すべて会話をとおしてなされる。何を、いくらで、どのくらい買うかという売買上不可欠な事項が、客と売り手の会話によって決定していくのである。大多喜の市の場合、特に農作物の店においては価格表示がされておらず、山積みしたものを計り売りする。こうした売り方そのものが、なおさら会話を促進する要因にもなっている。

ある農家出店者の店において収集した客との取引の会話56例を分析したところ、客が店に現れた時のあいさつから始まって、買う品目と量が決まり、商談が成立し、客が支払いをして、再びあいさつとともに店を離れるまでの一連の流れがあることがわかった<sup>8</sup>。

特徴としては、まず客側から買いたい品物についての意思表示がなされる場合が、全体の6割を占めていることがあげられる。つまり、客の半数以上があらかじめ何をかうか決めてやってきているということになり、これはこの店における客の多くが常連客であるこ

---

<sup>8</sup> 1989～1990年の現地調査において、筆者が住み込みをしていた農家出店者の店での客とのやりとりを録音し、会話を採録して分析した。客が店に現れてから店を離れるまでの一連の会話の流れを「対話」とし、56例の対話からさらに品物1つずつについての取引場面を抜き出したところ、99例を得た。この実例に基づく会話分析の成果は、修士論文「暮らしの中の市—千葉県夷隅郡大多喜町朝市の構造と商取引をめぐって—」(1990年筑波大学大学院修士課程環境科学研究科へ提出)にまとめたほか、その一部を[山本 1999]に掲載した。



とともに関係している。

会話は、全体的に売り手上位で進んでいくが、詳細に分析してみると、客が購入する品物と分量が決定し、商談が成立した後に、さらに会話が発展していることがわかる。商談が成立すれば、売り手の目標は一応達成できたと思われるのだが、それ以降にむしろ積極的なコミュニケーションがはかられているのである。

これを、話す内容に即して分析すると、売り手が話す内容の多くは品物に直接関すること（品名・価格・数量・品質・味・加工法など）であるが、商談成立後は、これらの話題に加え、品物の用途、包装の方法、客や家族の状況、居住地といった周辺事項にまで話題が広がっている。さらに、味見やおまけ（直接的な値引きではなく、品物を追加する）といったサービスも、この段階で行われる。

この店は自家製農作物を売る店であり、売り手の目標の第1は、少しでも多く売り、できるだけ完売に近づけることにある。さらに定期市への出店であることから、次の市の日にもまた客が訪れ、取引が繰り返されるといふ継続性が重要となってくる。

表 I - 4 は、会話を収集した農家出店者の店において、客が買った品物と合計価格を一覧にしたものである。これを見ると、2000 円以上の買い物をしている客は、贈答や保存食作りを目的としたわずか 16 パーセントほどにすぎず、残りはみな 2000 円以内の比較的安い買い物である。つまり、この店に来る客の大半は、自家用に必要なものを少しだけ買っていく近隣の人たちであるといえる。またこうした客からは、「市で買ったものが次の市までにちょうどなくなる」といった言葉も聞かれた。一回に買う量は決して多くはないが、コンスタントに毎回買っていく客によって、この店は支えられていると考えられるのである。なお、この表の中に※印をつけた 47 番の客は、埼玉県からごくたまにやってくる夫婦 2 人連れである。自家用に 6000 円以上もの買い物を一度にするということが、この店ではいかに「非日常的」な行為であるかが、この表からよくわかる。

取引を継続させなければならないということは、売り手にとってのもうひとつの戦略上の柱である。さきほど、商談成立後の段階で売り手と客との会話がもっとも発展する傾向を指摘したが、これはまさに、継続的な取引のための戦略であると考えられる。実際に市で観察していても、やってくる客のほとんどは売り手と顔見知りであった。これはこうした売り手の戦略が実を結んで、すでに固定客化していることを示している。思えば、取引の始めと終わりもかならず「あいさつ」である。これもまた、客と売り手との関係を象徴しているといえよう。

#### （5）農家出店者・末吉之子さんと日記の所在

本章において以下で事例としてとりあげる農家出店者の末吉之子（ゆきこ）さんは、大多喜の中心市街から 9 キロメートルほど南に下った、勝浦市市野郷に住んでいる（図 I - 1 を参照）。大多喜の朝市へは、1965 年頃から、路線バスを使って出店を始めた。出店は

大多喜1か所のみである。

生まれは1925年で、実家は市野郷からさらに7キロメートルほど南下した勝浦市平田の農家である。8人きょうだいの長女で、母親が勝浦の朝市に野菜を売りに行っていたため、妹たちとしばしば、母親に代わって売りに行くことがあった。実家のある地区は、勝浦の市に売りに行く家が多かった。

終戦後まもなく、22歳で市野郷の末吉家に嫁入りし、1男2女をもうけた。大多喜の市に行き始めたのは、末の娘がちょうど10歳になった頃である。嫁ぎ先の親も、市野郷の他の家でも市に出店する人はなく、実家での経験を思い出して、まずは背負い籠ひとつで大多喜の町場の家々をまわる行商から始めた。そのうち市に出るように勧められ、出店するようになった。

1990年当時、之子さんは筵1枚分くらいの小さなスペースに、もち、あんこ、きな粉、水羊羹、漬物、味噌といったさまざまな手製の加工食品を、ビニール袋やタッパーに入れて売っておられた(写真I-5・6)。こうした店は他になく、野菜物が中心の他の農家出店者の中であって、ひとときわ個性的であった<sup>9</sup>。

2008年に、再び之子さんに会う機会を得た。すでに市は引退され、体を壊されて自宅で療養されていた。言葉を発することに不自由があるため、ご家族のご協力で筆談交えてお話をうかがううち、日記の所在を教えられた。

日記は、雑誌『家の光』の附録として配られる家計簿を利用して、1日ごとの書き込みスペースに、その日の出来事、農作業、市の準備などが簡単に書かれている(写真I-7)。個人的な感情はほとんど綴られておらず、備忘録的な淡々とした記述である。分量は、市への出店を始めてしばらくたった1967年から、体を壊す2007年までの40年分あり、市稼ぎが軌道に乗ってきたと思われる後半以降は、市に持参した品物や簡単な収支が記録されている。

末吉家の皆さんのご厚意で、この日記すべてをお借りすることができ、内容の分析と公表を許していただいた。そもそも人に読まれることを想定して書かれていないため、一見しただけでは理解できない記述も多い。そうした事項の確認に関しては、之子さん自身から新たな聞き書きをとることは難しいものの、同居する長男の之(すすむ)さん(1953年生まれ)が、中学生の頃から之子さんの畑仕事や市の出店を手伝っており、之さんからの聞き書きにより、これを補うことが可能となった。また、加工品作りも、かつて之子さん本人から聞き書きをした内容に加え、之さんの妻の千代子さん、之子さんの長女の利子さん、次女の洋子さんからの聞き書きで補うことができた。

分量が膨大なため、すべての分析を終えるにはまだ時間を要するが、これまで整理した出店当初から1980年代半ばまでの記録からは、末吉家における全体的な生計維持活動の

---

<sup>9</sup> 表I-3で示した農家出店者のうち、2番が之子さんである。他の出店者と比べて品揃えが個性的であることが一目瞭然である。

変遷のなかで、市への出店が主体的に選択され、従事する之子さんの才覚によって市稼ぎというなりわいへと積極的に展開していくようすを知ることができる。その生活戦略の具体像を、次章以降で順を追って見ていくこととしたい。

## 2節 市稼ぎ開始当初の生計活動とその変遷

### (1) 家まわりと耕作地

末吉家が位置する勝浦市市野郷の集落は、2009年4月1日現在で60世帯ある。近世には、市野々村と郷渡村という別々の集落だったが、1878年(明治11)に合併して市野郷村となった。合併後も旧村を生活の単位とする意識は変わらず、カミ(旧郷渡村)とシモ(旧市野々村)に分かれている。神社は、1936年(昭和11)に山神社と八幡社を合祀して改称された市野郷神社があり、寺院は日蓮宗の真福寺がある。集落の中央を馬堀川が流れ、全体として傾斜地や起伏の多い地形である。そのため、家屋や耕地は、比較的平坦な川沿いの一帯に置かれている。

末吉家は、旧市野々村にあたるシモに属する。図I-5は、そのシモの範囲にある家屋配置と所有する耕地・山地を示したものである。之子さんの日記には、田植えなどの仕事の手伝い、冠婚葬祭の場面などで、つきあいのある家が屋号で登場するが、それらはすべてシモにある家である。また、田畑や持ち山も呼称とともに登場するが、それらもすべてシモにあり、日常の社会生活や生計活動は、ほぼシモの範囲内で完結している。

耕作地は、水田9か所と畑2か所が家まわりに分散しており、それぞれに呼称がある。面積は、水田が合計約1町(1980年代以降は1町5反)、畑が6畝ほどになる。水田の所有は、平坦地の少ないこの地域にあっては比較的多いほうである。このほか、山の所有は、徒歩30分圏内に5か所、1時間圏内に2か所があり、同様にそれぞれ呼称がつけられている。所有する山の総面積は約6町である。1970年代頃までは、これらの耕地と山地はすべてが利用されていたが、水田や山の一部はその後、他家に貸すなどして利用しなくなったところもある。

### (2) 1967年の日記にみる仕事の組み立て

図I-6は、日記の第1巻にあたる1967年の記録から、之子さんが従事した仕事を月別の一覧にしたものである。

当時の末吉家では、姑はすでに亡くなっており、舅(1895年生まれ)と夫(1923年生まれ)、3人の子どもたちとの6人家族であった。ただし長女は東京で働いており、この時同居はしていない。

夫は主として水田と山の管理に携わり、その合間に林道を作る土方仕事に出かけるなど

して賃労働を兼ねていた。それに対して、畑仕事はもっぱら之子さんの仕事で、日記のなかでもっとも多く記録されているのも、畑の管理に関する事柄である。ここに記されているだけで、年間を通じて 40 種類を越える作物を育てている。これらはすべて、自宅の「前の山」<sup>10</sup>にある「上の畑」とよぶ畑（約 3 畝ずつが 2 か所）で、時期を変えて植えられている。畑の収穫物は、自家消費とともに、ほぼ全種類が商いのための品物となる。

しかし、之子さんの仕事はそれだけにとどまらず、家仕事はもちろん、水田、山、さらに賃労働、そして商いと、多岐にわたった展開を見せている。一方で、後年之子さんの商いの中心となった加工食品作りは、この当時は種類もさほどではなく、あまり記載されていない。これについては、本人や家族が、商いを始めた当初は加工品でなく野菜物が中心だったことを証言しており、日記の記載とも一致する。

この年の日記で注目したいのは、この後まもなく変化もしくは消滅したと思われる仕事が、複数記されていることである。竹籠作り、鯉養殖、製材関係の賃労働などがそれにあたる。竹籠と賃労働に関しては後述するので、鯉養殖のみ簡単にその変遷を記しておく。

鯉の養殖がこの地域で伝統的に行われてきたわけではなく、同じシモにある仲間 4 軒の共同出資で、ちょうどこの頃に始めたようである。日記には、之子さんの夫が自動車教習所に通う記述があるが、これは鯉の配達のため、免許を取得する必要があったからである<sup>11</sup>。仲間のうちの 1 軒が所有する田に稚魚を放し、1 年くらいで成長すると、その家の庭に作ったコンクリート製の水槽に入れて、御宿や養老溪谷の料理屋に売りに出したという。日記には、稚魚を佐久の業者から仕入れていたことや、之子さんが配達のとくに人員として駆り出されていた様子が記されている。

鯉の養殖と販売は長くは続かず、結局 5 年ほどであった。稚魚を放した田の持ち主の O さんによれば、当時「いろいろと現金になるものを探してはやっていた」という。この O 家では同じ頃に自宅の山で炭焼き窯を作り、炭焼きも試みたようだ。之子さんの日記には、この年 O 家の炭焼き窯作りを手伝ったことも記録されている。

### （3）ヤッサカゴ作りと出荷

大多喜町周辺の山林は竹材が豊富で、そのため現在でも、竹を使った民芸品やタケノコはこの地域の特産品となっている。

市野郷のシモ一帯では、この竹を使った籠作りが、ほぼ全戸で戦前から行われており、ムラの主要な産業となっていた。籠は「ヤッサカゴ」とよばれ、漁師が魚を入れるために

---

<sup>10</sup> 母屋のある場所から見て、少し高台になっているのでそのように呼んでいるようだ。所有する畑はその坂道を 20 メートルほど登った先にあり、「前の山」全体は、他家の畑も混在している。

<sup>11</sup> ただし、末吉家で自動車を所有するのは、この翌年に長男が免許を取得し、軽トラックを購入した時である。夫は結局、自分で運転することはなかったようだ。

使うものである。「やっさ、やっさ」という掛声とともに魚を運んだというので、その名がついたという。

ヤッサカゴの出荷先は、外房沿岸の漁師であった。とくに、鰯漁で知られる九十九里浜の片貝からは、「とらや」という仲買業者が、月に1～2回ほど集荷に来ていた。精米所の場所が集荷場になっており、各家では作った籠 25 個を重ねてひと束にして、集荷場所まで運んだ。長男の之さんは、子どものころの記憶として、重ねた籠の束を背負い、馬堀川の一本橋をカニの横歩きのようにして渡って集荷場所に向かう父親の姿をよく覚えているという。

1967 年の之子さんの日記には、1 月から 3 月にかけて、この竹籠作りと出荷に関する記述が見える。その記録どおり、籠作りは冬場の仕事であった。材料の竹も、夏のは虫がつくなどして製品としてもたないのので、冬の竹でなければならぬ。竹はメダケで、親指くらいの太さのものを切ってきて、割って水に浸け、木槌でたたく。編み方は、底の方から先に編んでいき、次第に曲げて形を作っていく。

1954 年に市野郷に嫁に来たという近隣の S さんのところでも、竹籠作りは家族総出の作業であった。とにかく出荷にみあうだけの数を作らなければならないということで、実家で竹籠作りの経験がなかった嫁の S さんは、姑から「おめに籠やらしたんじゃ、割りが合わねえ」と言われてしまい、もっぱら竹たたきをやらされた。之子さんも同様で、嫁が手伝えることといえば竹をたたくくらいであったという。この S 家では、片貝の業者のほかに、大原町（現いすみ市大原）の漁師 4 軒とも直接契約して出荷していた。

ヤッサカゴは、プラスチック製品が登場し、これによってかわるようになったことで需要がなくなったという。日記の中に竹籠作りの記録があるのは、この 1967 年のみで、翌年以降は出てこない。つまりこの年は、戦前からの主要な産業であった竹籠作りの、まさに最終年だったことになる。

#### （4）水田と結い

前述したように、末吉家では 1967 年当時、約 1 町の水田を有していた。当時、田起こしでは耕運機を、稲刈りではバインダーをすでに使用していたが、田植えを機械で行うようになるのは、1977 年が最初である。したがって、この頃はまだ手植えであり、田植えや田の草取りなどの作業は、主に女たちの協働に負っていた。

之子さんの日記に「えゝ」という表現が登場するが、これはいわゆる「結い」の方言である。田植えや田の草取り、稲刈り、粃すりなどの際に、つきあいのある数軒で互いに作業を手伝うことをさす。この年の田植えは、5 月 2 日に他家へ手伝いに行ったことに始まり、5 月 23 日まで続く。費やした日数は 19 日で、自分の家の田が 7 日、それ以外の 12 日は 6 軒の家の手伝いでかけている。作業はおおよそ 3～5 人で行っていたようで、自家の田にもその 6 軒から交代で手伝いに来ている。

5月25日と26日には、田植え作業の終了を意味する「ひまち」<sup>12</sup>の記載があり、それが終わるとすぐに田の草取りが始まる。田植えに比べると手伝いにかけた家は若干少なく、4軒である。田の草取りは、5月27日から6月17日までの間に9日を費やし、うち他家への手伝いは7日であった。こうしてみると、5月初旬から6月中旬までは、田植えと田の草取りの「えゝ」のために、かなりの日数を拘束されていたことがわかる。

稲刈りは8月の盆のころから始まる。先述のとおり、バインダーの導入により半機械化されており、田植えのような協働作業はほとんどない。ただし、稲刈り後の「おだかけ」（稲架がけのこと）や「いねこかし」は手作業でなされるため、8月いっぱい自家の田の稲を順番に刈っては干す作業が繰り返される。

9月初旬から、最終段階である粃すりが始まる。粃すりは「えゝ」の作業で、粃すり機を共同で使う仲間が八軒ほどあった。田植えと同様に互いに手伝いながら、9月中旬までには作業を終える。一連の収穫作業の終了を示す「ひまち」は、この年9月15日に行われている。

このように、1960年代後半のこの時点においては、水田の作業は一部が機械化されているものの、多くの手作業と協働体制を必要としていた。それらの大半は女たちによって担われているため、他の仕事の選択にも制約があったことがうかがえる。

#### (5) 賃労働

この時期の之子さんは、近隣のB家における賃労働に、農繁期以外ほぼ通年にわたって従事している。当時B家では製材業を営んでおり、女たちが数名雇われていた。板になっていない状態の「かんぱ」とよぶ材木を削り、板の「製品」を作るが、削った残りの材を燃し木にする。雇われた女たちは、その燃し木を運んだり、「箱材」とよぶ魚箱用のくず材を運ぶ仕事などをしていた。

1967年のB家での賃労働の日数は、記録されているだけで78日ある。月によって日数にはばらつきがあり、4～5月の田植え時期や、8～9月の稲刈り時期にはまったく行かない、もしくは1～2日程度である。逆に多い時では、2月には18日、3月と11月が13日、10月も11日従事している。

日記には、1月31日に「Bの仕事にたのまれた。思ったより仕事は楽にできた」とあり、また2月には「いろいろな仕事でなれないのでくたびれた」といった記述があることから、恐らくこの年初めて仕事の依頼を受けたものと思われる。1日仕事の時もあれば、畑仕事や市の出店などがある場合は、半日だけ行くこともあったようだ。賃金は日当計算で、1日450円を日数分、月払いで受け取っていたことがわかる。年末の勘定では、ボー

---

<sup>12</sup> 田植え後の休暇を意味するが、田に入ってはいけないとされ、なかなか休暇のとれない嫁が実家に帰ることを許される数少ない日でもあった。之子さん自身は、市に出たり鯉の配達に行くなどの仕事をしている。

ナスと残業も加算されて渡されている。

B家では、1975年頃まで製材業を営んでいたが、之子さんの日記には、1969年以降は継続的な賃労働の記載がほとんどない。つまり、この賃労働も従事したのは3年足らずのことであった。B家での仕事は、燃し木や魚用の箱材の運搬であったが、それらの需要が途絶える時期にあったことも重なって、さほど長く続くものではなかったと思われる<sup>13</sup>。

#### (6) 市稼ぎという選択

最初の日記が書かれた1967年は、之子さんが市に出店するようになって3年目にあたる。大多喜の市は5と0のつく日に開催される六斎市で、開催回数は年間72日程度だが、この頃の記録では、必ずしも毎回出店していたわけではない。この年之子さんが出店したのは40日で、記述が空白となっている12月中旬以降にすべて出店していたとしても、おおよそ6割程度の出店である。

これまで述べてきたとおり、当時の末吉家では、水田の仕事の多くを手作業に負っており、冬場の産業として竹籠作りがまだ行われていた。定期的な現金収入は、夫の賃労働のほか、之子さんのB家での賃労働もあり、市への出店は「行ける時に行く」といった臨時的な意味合いが強かった。

市に出店するには、前日の準備が必要であり、2日間の労働となる。ひとたび出店すれば、日当にしてB家での賃労働の3～4倍の収入にはなるのだが、出店組合に納める組合費や場所代、往復のバス代、その他諸経費などを考えると、出店回数が少なければ少ないほど、コストパフォーマンスは低下せざるをえない。

そうした状況にあって、市への出店の利点が何かといえ、それは即現金化できるということだったと考えられる。同じ現金収入といっても、B家での賃労働は月払いであり、市のように行ったその場で現金が手に入るというわけではない。

之子さんは市に出る日に、他の出店者の店や大多喜の商店で買い物をして帰るのが常であった。多くは家族の食事用の買い物であり、「市に行くからおかずがある」としばしば語っていたし、家族もその実感が確かにあったという。時には、近所の人に頼まれておかずや苗物を買って帰ることもあった。

また、定期的な市への出店のほかに、不定期に売りに行くこともあった。之子さんの商いが、当初は大多喜の町場を売り歩く行商であったことは前述したが、市に出店するようになって、行商を適宜組み合わせていたのである。品物は、通常の市で売る野菜物の場

---

<sup>13</sup> 魚用の木箱は、発泡スチロールの箱の登場によって需要がなくなった。

合もあるが、仏事に使うシキビ（櫛）<sup>14</sup>、盆用の竹製の花立て<sup>15</sup>、しめじなどの季節性の高いものを売りに行ったりもする。

こうした不定期の商いは、単純に作物が多くできすぎたという理由や、盆や彼岸用の品物をさばくなどの時期的な理由もあるが、たとえば贈答用の砂糖を買う、娘の遠足のかばんを買う、パーマをかけるなどの具体的な消費目的のために出かけていることが日記の記述から読み取れる。こうしてみると、定期・不定期に関係なく、必要な時に必要な現金を得るための手段として、大多喜の町や市での商いが位置づけられていたといえる。

市への出店は、翌 1968 年には 55 日、翌々年の 69 年には 62 日と、年々日数が増えていき、1970 年にはほぼ皆勤の 70 日となる。いっぽうで不定期の商いは、68 年と 69 年には 19 日を数えているが、市への出店が皆勤に近くなった 70 年には 4 日に留まっている。つまり、このわずか 3 年ほどの間に、即金による臨時収入的なものから、定期的で確実な現金収入へと大きく位置づけが変わったことになる。さらには、73 年あたりから、「貯金」の文字が日記に見えるようになる。実際に、之子さんは大多喜の市に出た帰り、郵便局で売り上げの一部を貯金していたという。目前の買い物のための当座の稼ぎだったものが、長期的な財の蓄積を可能とするまでになったのである。

1960 年代後半から 70 年代前半は、農作業の半機械化、産業としての竹籠作りの消滅、燃料の変化など、いわゆる高度経済成長期の変化が実生活に直接影響を与えはじめた時期にあたる。そのため、産業構造の変化にともなって、さまざまな現金収入の手段が摸索されてきた。末吉家における市稼ぎも、当初はそうした数ある現金収入手段のひとつであっただろうが、1970 年代に入る頃には、もはや夫の賃労働と肩を並べるほどに<sup>16</sup>、生計維持における主要な収入源として集約されていくのである。

この時期、商いへの関与が積極的になっていく背景に、交通手段の変化がある。当初、之子さんは背負い籠ひとつで、バスを利用して大多喜を往復していた。1968 年に、高校に入学した長男の之さんが軽自動車の免許を取得、その年の 9 月から、軽トラックで市への送迎をしてくれるようになった。朝、登校時に之子さんと荷物を市の開催場所まで送り届け、帰りは之子さんだけバスで帰宅、夕方残りの荷物を之さんが積んで帰るという方法で、より多くの荷を持って行くことができるようになった。行きがけに知人宅に寄り、品物を補充して行くといったことも可能になり、商いに広がりが生じる結果となった。之さんの送迎は、その後之さんが会社員になっても続き、2005 年の引退まで欠くことはなかった。

初めて軽トラックで市に行った 1968 年 9 月 20 日、之子さんは日記に「始めて之と車で市にいった。よくうれ、三千円をこした」と記している。息子とともに市へ行くことの喜

---

<sup>14</sup> 夷隅地域一帯は日蓮宗が卓越した地域で、仏事に必ず櫛を多用するという特徴がある。とくに需要が多いのは、春と秋の彼岸、盆、暮である。末吉家では敷地内に櫛を植えており、自家用と販売用に使う。

<sup>15</sup> 所有する山の竹材を使って作る。

<sup>16</sup> 夫は、多い時で月に 20 日程度は働きに出ていた。



びと、商いが新たな展開を迎えたことへの期待が、この短い一文から見てとれる。この日は之子さんの商いにとってひとつの画期であったといえる。

### 3節 商品の変遷と販売戦略

#### (1) 野菜物から加工品へ

図 I-7 は、1982 年の日記の記録から、之子さんの 1 年間の仕事を整理したものである。図 I-6 の 1967 年当時と比較すると、加工食品の品数に顕著な違いがあり、これはすなわち市で売る品物の変化を意味する。

図 I-8 は、同じく 1982 年の日記から、市での商品を月別にまとめたものである<sup>17</sup>。これを見ると、加工食品のうち、もち・きなこ・あんこを年間通じて持参しているほか、豆類も、種類は多少入れ替わるが通年の商品となっている。加工食品の利点は、このように、材料さえあれば季節を問わず通年商品とすることができることにある。また、生鮮野菜のようにその日のうちに売りきってしまう必要もない。定番となる商品をいくつか確保し、他に季節の野菜などを組み合わせて、結果として小さな売り場の中に 20 種類ほどの品をそろえていることがわかる。

すでに 1960 年代の後半から、漬物やしそ巻き（しその葉で、味噌漬けの大根・きゅうり・とうがらしなどを巻いたもの）は商品として持参していたが、補助的なものであった。その後、70 年頃にはこんにゃく・きょうもぎなどが加わり、80 年頃に干いも・焼き米などがさらに加わって加工食品の品数が急増する。

こうした商品の移行については、いくつかの理由が考えられる。まず、他の店との競合の問題がある。1960 年代後半の日記には、「かいても少ないがうりても少ないのでふだんよりうれがよかった」、「田の方がかたづいたか大ぜい出て来てうれがわかった」というように、他の売り手の多少によって売り上げに影響がでることを、しばしば気にするようすが見られる。農家出店者の場合、どうしても季節ごとの品ぞろえが似かよってしまう。しいたけの季節に品を持参したところ、その年に限って業者からたくさん仕入れた人が出店しており例年より売れなかった、といったこともあったようで、他の店との差別化は大きな課題であった。

そうしたなか、前日が雨で十分な仕度ができなかつたとき、作っておいたしそ巻きを持っていったところたいへんよく売れたことがあり、こうした経験の積み重ねから、他店との競合をさけて客を確保する戦略として、加工食品への傾向が強まったと考えられる。

また、加工食品作りは準備に相当な手間が必要だが、1977 年に田植え機とコンバインが

---

<sup>17</sup> 日記には、1970 年から市での買い物の記録が記されるようになり、80 年になると、市で売ったものがあわせて記録されるようになる。必ずしも商品すべてが記録されているわけではないが、おおよその傾向は十分知ることができる。

導入され、前述した「えゝしごと」がなくなり、農作業に費やす時間が大幅に短縮されたことも大きい。80年から加工食品の品数が急増した背景には、水田の農作業の機械化に伴う生活の変化があったのである。

さらには、作った商品に対する客の反応も、大きな理由とあってよい。とくにしそ巻きや、干いもの小豆煮などは好評で、養老溪谷の旅館が大量に買ってくれることもあった。また、客との対話の中から新たに商品が生まれることもあり、伝統的な行事食であった焼き米<sup>18</sup>を再現し、商品として持参したところたいへん喜ばれて、これも定番商品となった。市での商いは、売り手と買い手の対話によって商談が成立するが、加工食品の場合はより客との対話が生まれやすい。たとえば之子さんは、生のらっきょうを、漬ける直前の段階まで処理して持参する。こうすると、必然的に客との間で作り方が話題となり、話が弾む。客との対話は、信頼関係を築く上で必須のツールであり、固定客へとつながって継続的な取引が形成されるのである。

自宅にある之子さんの作業場は、母屋に隣接した土間の台所である。市を引退した2005年まで、ここで薪を使い、竈や七輪で煮炊きしていた。慣れた道具のほうが使い勝手がよく、同時にいろいろな食品を作るのに便利だったからだという。敷地内には「みそべや」とよぶ小屋もあり、味噌樽や漬物樽がいくつも並び、地元の農業改良普及所から見学に来るほどだった。先述の1982年には、夷隅郡市の「農漁家生活改善体験発表大会」で、「くらしに生かす手づくりの味」というテーマで発表もしている。地元で開催される料理の講習会などにも積極的に参加しており、1990年に筆者が聞き取りをした際にも、「夷隅・味の研究会」という仲間を作って年に3～4回集まり、蕎麦を煮たり、甘露梅や団子を作ったりしながら、それらの作り方を書いた小冊子も発行していた。加工食品の開発と商いをおして、之子さんにとっての市稼ぎが、もはや単純な現金収入手段を越えて、自らの生きがいといえるほどに昇華していったようすをうかがうことができるのである。

## (2) かざり作りと収支

1960年代後半の市出店当初から、変わらず商品としていたものに、正月用のしめ飾りがある。12月は29日に臨時の市が開催される。そのため、29日と30日、そして31日には隣の夷隅町で開催される荻谷の市にも出て、かざりを売った。当初は市だけで売り、ユズリハや橙などをその場でつけて形をこしらえて売っていたが、あまりに忙しいため、家でセットしていくようになった。さらには、毎年どの家で何を買ってくれるか把握しているので、配達もするようになった。大多喜の町場の得意先が50軒ほどあり、27日と28日に之さんの車で配達した。

---

<sup>18</sup> 本来は、種粃の残りを使って、祭りのときなどに作る行事食。之子さんの作り方は、粃を数日水に浸し、蒸かした後に干してから、炒って殻をとり、砂糖を加えて炊く。コジャ（おやつ）としてよく食べたという。

かざりは、玄関には「十二手」<sup>19</sup>か「玉かざり」、神棚は「十二手」か「大根じめ」、家の外回り・稲荷・墓などには「ごぼうじめ」か「輪かざり」、竈・井戸・水道・トイレ・荒神様・仏壇などには「五手」というように、飾る場所によって種類が異なり、1軒の家につきおおよそ10個以上は買って行く。値段は、玉かざりなど高いもので2000～3000円、十二手が1000円、五手が300円であった。

かざり作りは、1960年代後半頃には12月中旬からの仕事だったが、需要が増えるにしたがって、12月に入るとすぐに始めるようになった。材料の藁は自家製で、雨にあたると黄色く変色してしまうため、収穫した稲の中からきれいなものをよりすぐっておき、雨にあたらないように保管しておく。なお、図I-7に示した1982年の水田作業に、「おだかけ」が登場する。この当時はすでにコンバインが導入されていたので、これはかざり用のものである。おだかけした藁は、よく乾燥していてかざり作りに適していたといい、そのため収穫作業がコンバインになってからも、かざり用だけは旧来の乾燥方法をとっていたのだろう。

かざりは、種類ごとに100～200個程度作るので、全部で1000個を超える。家族だけではどうも手が足らず、近隣の人の手を借りることになる。かつて「えゝしごと」の仲間だった家など、互いに畑仕事を手伝うようなつきあいの続いている女たちが4～5人集まり、之子さんの家で作業をした。最後の数日は徹夜しなければならないほど重労働だったが、かざりの販売は、それにみあうだけの十分な収益があった。

1980年代前半の日記から、記録されている市での売り上げを集計すると、12月だけで全体の30～35パーセントほどを占めることがわかる。とくに、28日から31日にかけてのかざりの販売（配達含む）は、毎年、1日で他の1か月分の売り上げを上回ってしまうほどで、いかにかざりの収入が大きな割合を占めていたかがわかる。

これだけの収入を得られた背景には、競合する売り手がいなかったことが関係する。かざりの販売は、その時期だけやってくる露店商の専門であるため、他の店でこれを売ることはなく、1店、配達のみ行うという人がいたがそれだけであった。之子さんも、配達を主としているということで問題にならなかったようだ。実際には、市でも相当数販売していたのだが、売り場をなるべく小さく目立たないようにし、之さんが車に積んだ荷をこまめに補充して、あまり広げないよう工夫した。単価も安くすると露店商から文句を言われるので、かえて良い値で売ることができたという。

かざりの売り上げは、31日に集計して、手伝ってくれた近所の人や家族に分配する。手伝いの人の手間は日数で計算し、人によって違いはあるが、多い人で4～5万円ほどの額になる。これを、之子さんが31日の午後、正月用の昆布ジメなどを添えて、各家に手間の精算やお礼として届けてもらった。家族への分配も之子さんが正月に行い、お年玉のよう

---

<sup>19</sup> 長いしめ縄を1本編み、中央部分の12か所から藁を下げた形のかざり。五手の場合には、下げる藁が5か所になる。

な形で全員に手渡しした。

また、かざりの収入の分配に、「局デカリタ分」という記録がみえる年もある。「モチ米 アズキ 黒豆 コンニャク買ふのにかりた」とあることから、市で売る品物の材料費として郵便局から借り受けたか、もしくは貯金から使ったと思われる。暮れのかざりの収入が、通常の市での商いを積極的に展開するうえでも、重要な意味を持っていたことを示している。

#### 4節 なりわいとしての市稼ぎ

以上、大多喜の市に出店する末吉之子さんの日記をもとに、1960年代後半から80年代前半にかけての市稼ぎの変遷をみてきた。高度経済成長期という時代のゆらぎの中で、臨時収入的に始められた市への出店が、従事する之子さんの才覚によって、品ぞろえに工夫を施し、やがて生計維持活動の柱のひとつとなるまでに特化していった過程を確認することができた。

之子さんの市稼ぎを継続的ななりわいとしてみた場合、それを支えた背景として、次の3点を指摘することができる。

第1に、1年間という大きなサイクルで組み立てられた、売り手の販売戦略がある。之子さんの商いは、12月の収入が突出しており、それが正月かざりの販売によるものであることは先述したとおりである。この正月かざりの買い手は、行商を始めたころからの町場の得意先や、毎回の市に買い物に来る固定客であり、日々の商いがあるからこそ、かざりの売り上げも存在するのである。加工食品を中心とする之子さんの店は、売り場も小さく、毎回の売り上げは、家族のおかずや日用品を買って帰る程度のつつましいものである。しかし、その小さな商いの繰り返しが、結果的には暮の大きな収入となって帰ってくる。

一見、その場その場の即金的な収入手段に思える市稼ぎだが、売り手は常に1年間という長い周期でこれを見ており、それがために、毎回の市で品ぞろえを工夫して、得意先や固定客との信頼関係を損なわないよう努めているのである。之子さんの日記からは、商いを始めて5年ほどの間に、市への出店回数がほぼ皆勤の状態へと落ち着いていくようすを読み取ることができるが、この5年間とはすなわち、固定客が確保され、収支を年間でとらえることができるようになるまでの期間であったとも考えられる。

第2に、個々の家の経済活動である市稼ぎが、ムラ社会にもたらす利益がある。之子さんは、市に出る日は必ず、出店している魚屋や洋服屋、大多喜の町の商店などで買い物をして帰るが、時折近所の人に頼まれて食料品や苗物などを買っていくこともあった。かつて市野郷の人が日常的に買い物をする範囲は、ムラの入口にある商店か、2キロメートルほど離れたところにある商店で、大多喜まで行くことはめったになかった。城下町である大多喜は、この地域ではもっとも大きな町場であり、そこに定期的に通う之子さんがいるということは、近隣の人にも都合のよいことであったと思われる。頼まれるのは買い物だ

けでなく、野菜やしいたけ、梅などの商品を持って行って、自分の商品と並べて売ってやることもしばしばあった。

さらにかざり作りでは、ムラの人々に賃労働を提供し、収益を分配する。これは、「えゝしごと」などがなくなった後の新しい協働と共生の形として、地域社会の連携を保つ役割を果たしたであろうし、いくらかの現金を手にして新年を迎えることができるということは、もらう人にとっても大きな喜びであったはずである。家族の暮らしを支えるだけでなく、地域に還元できるということが、40年にわたって市に通い続けた原動力ともなっているように思われる。

そして第3は、マチとムラとを結ぶ小さな移動の体現者としての自負心がある。「市へ行くからおかずがある」という之子さんの言葉には、マチに出て、自らの才覚で現金を獲得してくることへの強い誇りを感じさせる。

末吉家の物置には、之子さんが市に行くときに使っていた背負い籠が、大切に置かれている。色とりどりの布でこしらえた肩紐が美しく、丁寧に編まれた竹籠の表面は飴色に光っている。その隣には畑仕事で使っていた同じ形の籠があり、こちらは荷造り用のビニール紐で補強した肩紐に、やはりビニール紐で籠表面のほつれを直してある。実用としては、ビニールの肩紐の方が丈夫であるらしいが、一見して、よそ行きと普段使いの差が歴然としている。

この美しい籠を背負い、大多喜の町へと向かう5日おきの道のりが、之子さんにとってどれほど誇らしく、気概に満ちたものであったかは、想像するに余りある。市稼ぎというなりわいが、つまるところは個人の生きざまに帰結することを、之子さんの事例は教えてくれるのである。

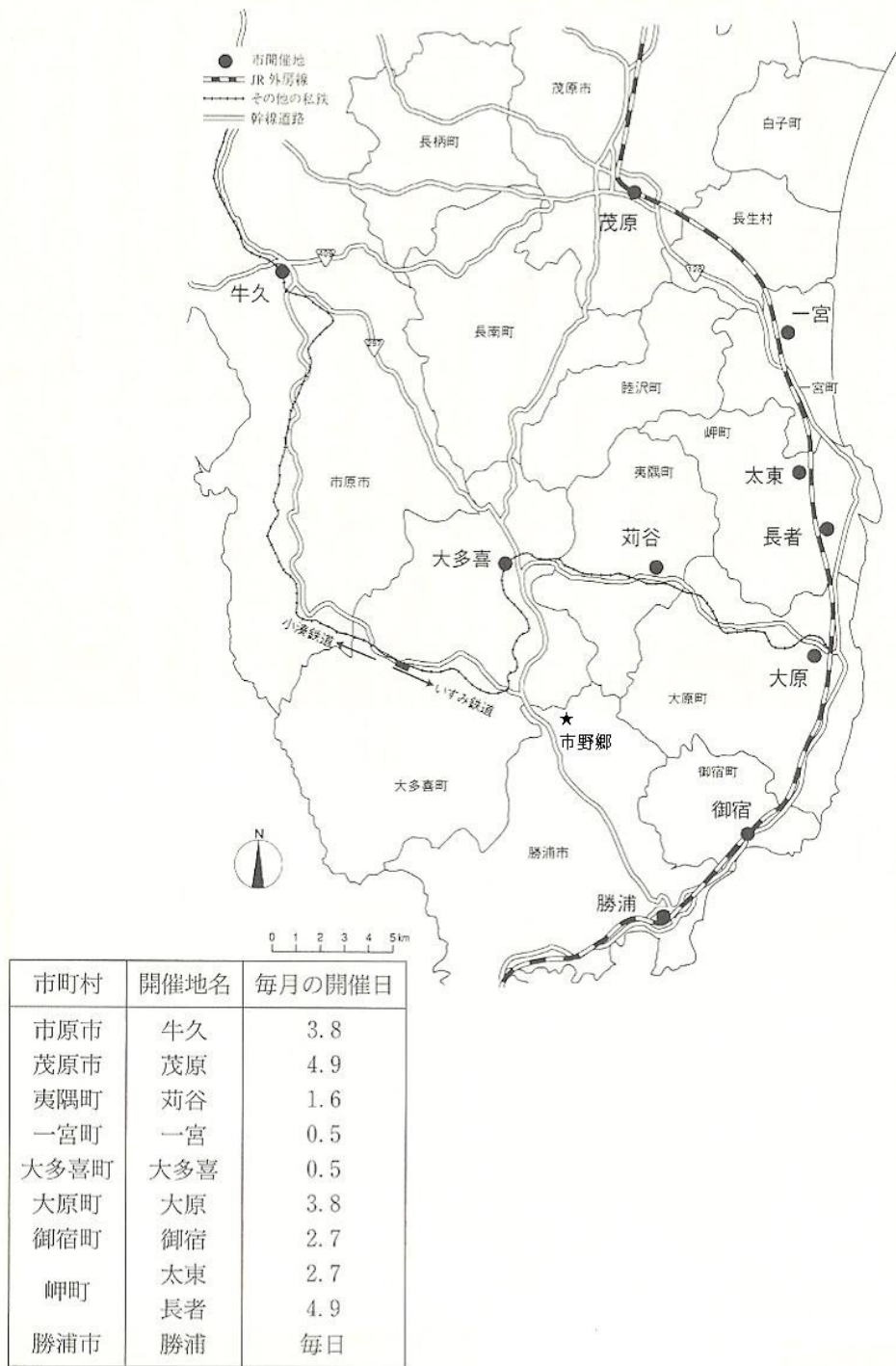


図 I - 1 夷隅地域とその近隣市町村における市の開催地（市町村は 1990 年当時）

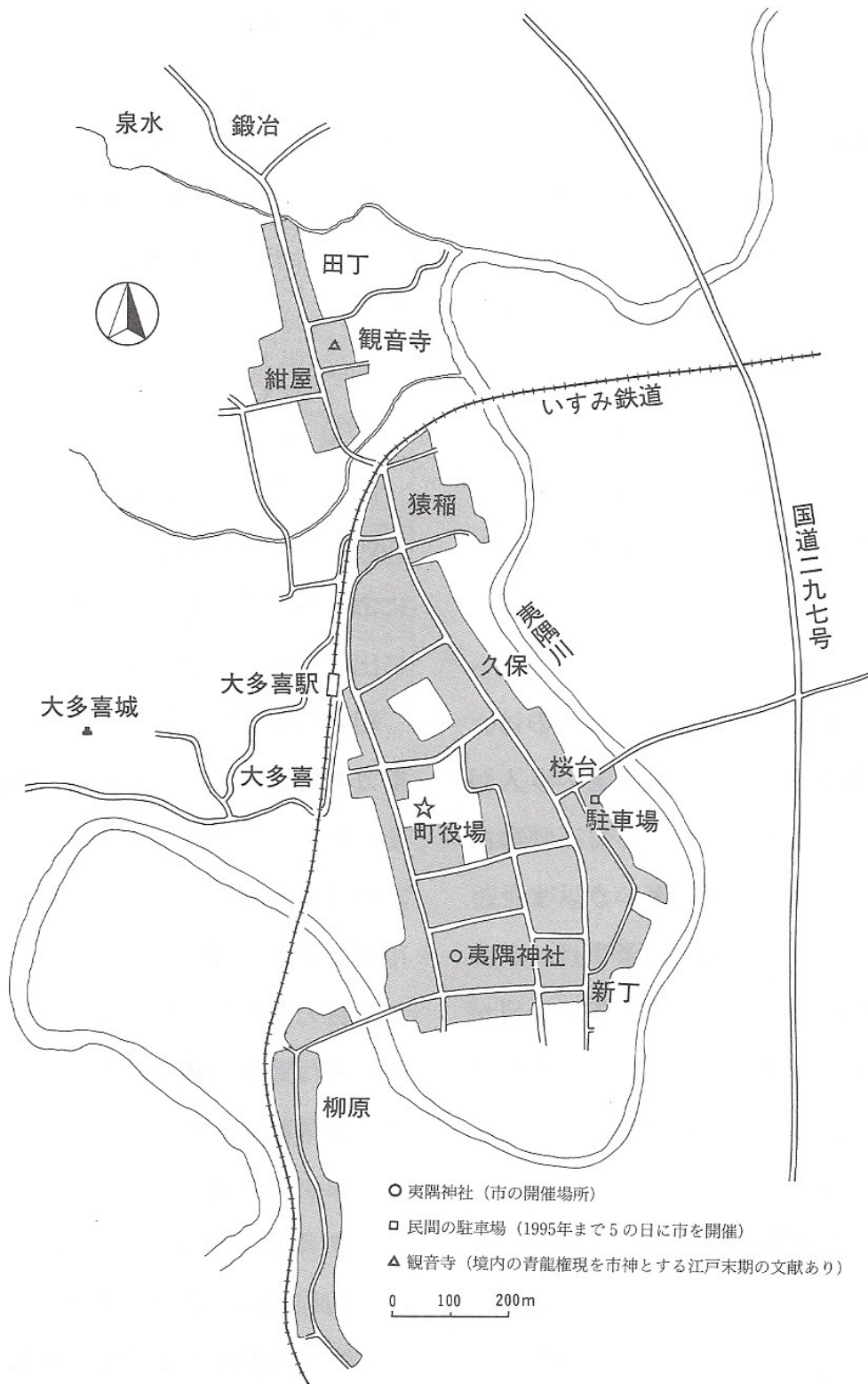


図 I - 2 大多喜の中心市街図

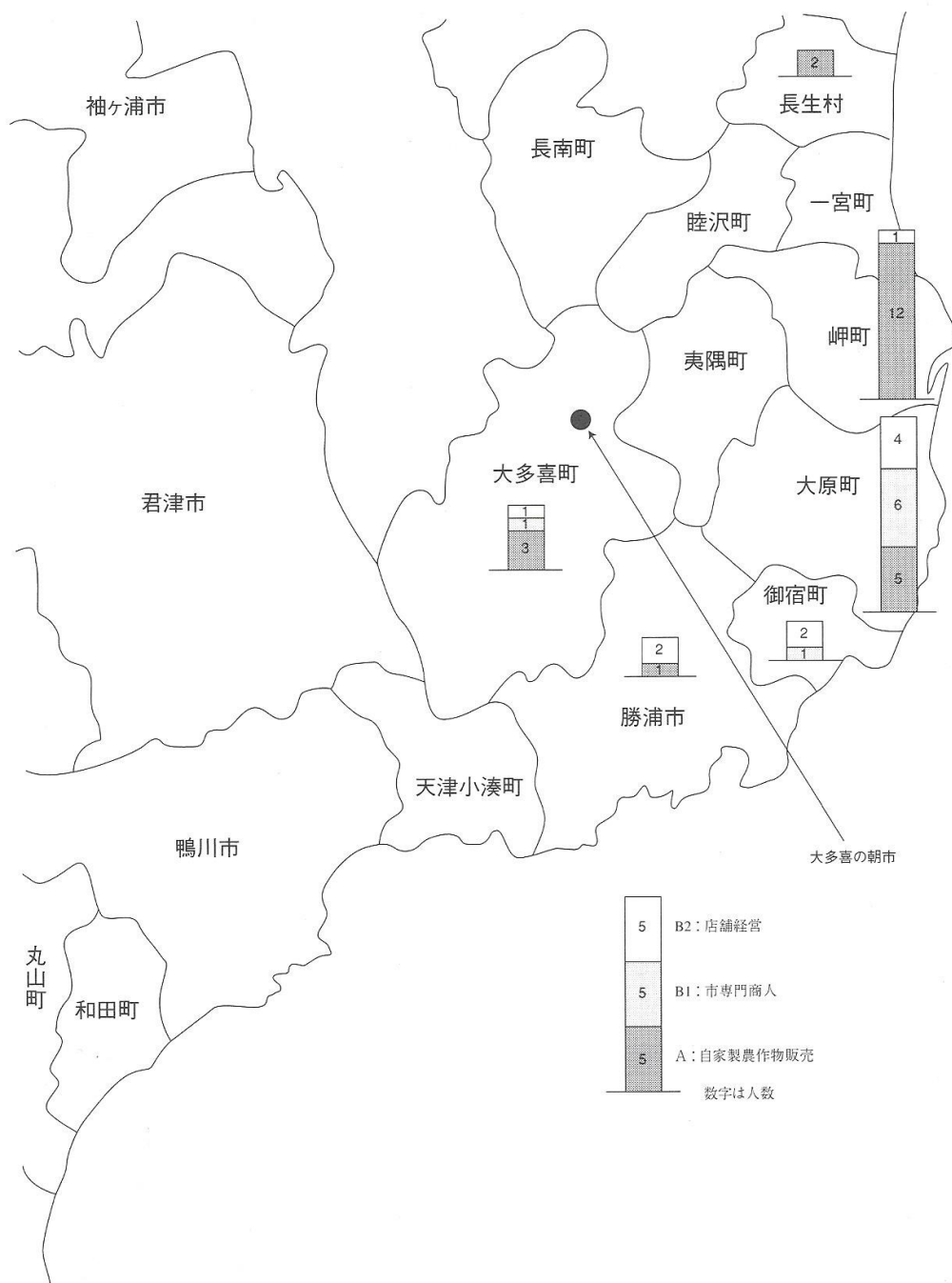


図 I - 3 大多喜の市に出店する人の居住地分布 (1990年の現地調査による。市町村名も1990年)



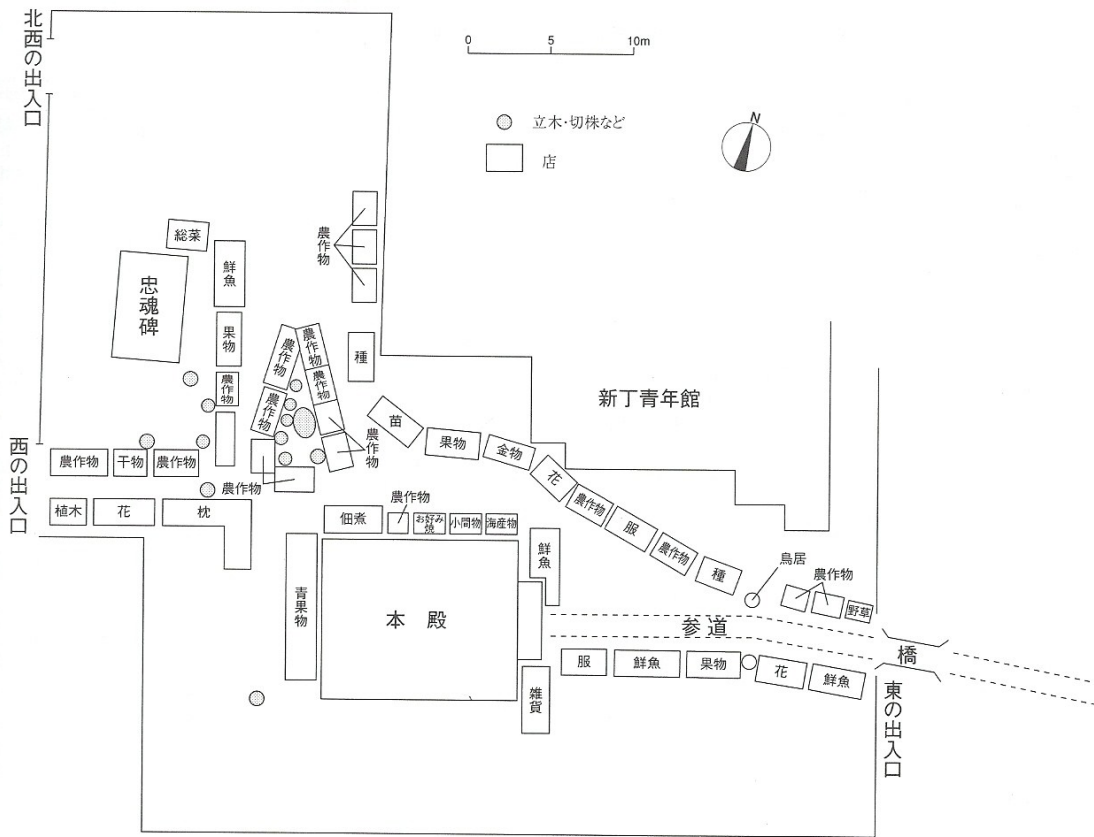


図 I - 4 大多喜の市の商店配置 (1990 年当時)



図 I - 5 末吉家の家廻りと所有する耕地・山 (1970年代)

	1967年(昭和42)			1月			2月			3月			4月			5月			6月			7月			8月			9月			10月			11月			12月		
	上	中	下	上	中	下	上	中	下	上	中	下	上	中	下	上	中	下	上	中	下	上	中	下	上	中	下	上	中	下	上	中	下	上	中	下	上	中	下
商い	大多喜市出店回数 市以外			2	2	2	0	0	1	2	2	1	1	1	2	2	0	2	1	2	2	0	1	1	1	1	2	1	1	2	0	0	0	2	1	1	1	1	1
家仕事	燃し木運び			☆	☆																																		
	ふとん作り つぎもの・衣類整理 針仕事					☆																								☆									☆
手工芸	竹たたき			☆	☆																																		
	竹かこ			☆	☆		☆	☆																															
	竹かこ出荷			☆	☆		☆	☆		☆	☆																												
加工食品	切干			☆																																			
	大根漬け			☆																																			
	しそ養ま						☆																																
	みそたき しその寒こかし															☆																							
山仕事	部分林枝打ち								☆																														
	竹の子ほり									☆	☆		☆																										
	下刈り																					☆	☆	☆	☆	☆	☆												
	木運び																																						
	竹筒作り 竹切り																																						
家畜	鶏のえさ取り						☆																																
	うまや肥を出す																					☆																	
畑仕事	しいたけ			■																																			
	しいたけ原木									☆																													
	ほうれん草						草																																
	玉ねぎ									■																													
	にんじん									■																													
	じゃがいも																																						
	かぶ																																						
	小松菜																																						
	とうもろこし																																						
	ねぎ																																						
	てなしいんげん																																						
	キャベツ																																						
	しょうが																																						
	ごぼう																																						
	さといも																																						
	すいか																																						
	いんげん																																						
	うり																																						
	らっきょう																																						
	枝豆																																						
	クロ豆																																						
	梅																																						
	小豆																																						
	ピーマン																																						
	こんにやく																																						
	みょうが																																						
	ごま																																						
	しそ																																						
	白菜																																						
	なす																																						
	玉菜																																						
	大根																																						
	なでしこ																																						
	花野菜																																						
	どじょういんげん																																						
	アイリス																																						
	グラジオラス																																						
	二年子大根																																						
	冬菜																																						
	そら豆																																						
しょうごいん																																							
さやえんどう																																							
京菜																																							
田仕事	苗代床あげ									☆			☆																										
	種籾ふちいれ									☆																													
	苗代種まき												☆	☆																									
	くろを切る												☆	☆																									
	田植え															☆																							
	田の草取り															☆	☆	☆																					
	田の草ひえとる																																						

1982年(昭和57)		1月			2月			3月			4月			5月			6月			7月			8月			9月			10月			11月			12月					
		上	中	下	上	中	下	上	中	下	上	中	下	上	中	下	上	中	下	上	中	下	上	中	下	上	中	下	上	中	下	上	中	下	上	中	下	上	中	下
商い	大多喜市出店回数	1	2	2	2	1	2	1	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	3
	市以外				1			1																		1														2
家仕事	もんべ作り	☆																																						
	針仕事							☆																																
	かご紐作り				☆	☆		☆																																
	墓掃除																						☆																	
	みそべやこわす																																							
手工芸	しきび							☆															☆																	
	花立作り																						☆																	
	ざる編み																						☆																	
	かさり(正月用)																												☆						☆	☆	☆			
加工食品	しそまき	☆												☆																										
	からしな漬け			☆	☆			☆																																
	こんにやく作り	☆		☆	☆																																☆			
	干いも作り	☆	☆	☆																																				
	大豆煎り	☆	☆																																					
	かきもち	☆			☆																																			
	小豆湯で消毒				☆																																			
	大根漬け							☆																																
	大根赤漬け																						☆																	
	あんこ作り							☆																																
	麴米ふかし									☆																														
	みそたき										☆																													
	焼き米												☆													☆			☆											
	らっきょう漬け																						☆																	
	しそ落かし																												☆											
	しその寒こかし																												☆											
	もちつき																																				☆			
山仕事	竹切り		☆		☆	☆																																		
	枝打ち			☆		☆																																		
	雑木片付け				☆																																			
	竹の子掘							☆	☆	☆	☆																													
	はっちく掘										☆																													
	苗木植え										☆																													
	わらび																☆																							
	木出し																																							
家畜	うまや肥出し						☆																																	
	牛出し									☆																														
畑仕事	しいたけ	☆																																			☆			
	からしな		■																																		●			
	らっきょう						●																											●			●			
	にんにく						●																											●			●			
	二年子大根						●																														●			
	たけえんどう						●																														●			
	じゃがいも						●																														●			
	さやえんどう						●																														●			
	大根						●																														●			
	しょうごいん						●																														●			
	にんじん						●																														●			
	かぼちゃ						●																														●			
	てなしいんげん						●																														●			
	みょうが						●																														●			
	しょうが						●																														●			
	ごぼう						●																														●			
	さといも						●																														●			
	いんげん						●																														●			
	ふき						●																														●			
	なす						●																														●			
	ピーマン						●																														●			
	オクラ豆						●																														●			
	すいか						●																														●			
	かぼちゃ						●																														●			
	こんにやく						●																														●			
	そら豆						●																														●			
	梅						●																														●			
	ねいも																																							

品名	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
加工食品												
もち	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○
きなこ	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○
あんこ	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○
焼き米				○	○	○	○	○	○	○	○	○
こんにやく	○	○	○							○	○	○
煮豆		○	○						○			
からしな漬け	○		○									
かきもち	○	○										
きやらぶき	○	○										
干いも	○			○								
粉もち				○		○						
野菜漬物	○											
漬物	○											
すいき煮物	○											
干いも煮物			○									
切干			○									
味噌漬け				○								
草もち					○							
赤飯							○					
あんころ								○				
だんご								○				
しょうが漬け									○			
豆類など												
大豆	○			○	○	○	○	○	○	○	○	○
黒豆		○	○	○	○	○	○	○		○		○
小豆	○	○	○	○	○	○	○	○				
落花生	○	○	○		○		○			○	○	
ごま		○			○		○				○	
ささぎ				○						○	○	○
もち米							○	○	○	○		
とり豆								○	○			
ふじ豆									○			
野菜類など												
しいたけ			○	○						○	○	○
ふき				○	○	○				○		○
しょうが				○	○		○			○		○
いんげん				○			○	○	○			
はす									○	○	○	○
さといも		○	○	○								
たけのこ			○	○	○							
みょうが							○	○	○			
きゅうり								○	○	○		
かぶ	○	○										
小松菜	○	○										
ふきのとう		○	○									
ほうれんそう			○									○
はちく					○	○						
そら豆					○	○						
さやえんどう					○	○						
梅						○	○					
ねいも						○	○					
なす							○		○			
オモチカボチャ							○	○				
なめこ										○	○	
せり			○									
だいこん			○									
ハツ頭					○							
らっきょう						○						
わらび							○					
春菊							○					
ごぼう								○				
かぼちゃ								○				
しめじ										○		
かき											○	
長いも												○
花・行事用				○				○	○	○		○
しきび								○	○	○		
さかき												
水仙花			○									
アイリス			○									
しょうぶ					○							
花					○							
なでしこ					○							
花立								○				
ほおずき								○				
かざり												○
合計品数	16	15	21	17	20	15	20	21	17	18	13	13

図 I - 8 1982 年における市での品ぞろえ

表 I - 1 大多喜の市の業種別出店者構成 (1990 年当時)

業種	組員数 (%)
八百屋 (果物・野菜)	26 名 (52.0)
海産物・魚屋	5 名 (10.0)
種苗店	2 名 (4.0)
洋品店	2 名 (4.0)
植木屋	2 名 (4.0)
佃煮屋	2 名 (4.0)
花屋	2 名 (4.0)
金物屋	1 名 (2.0)
日用雑貨	1 名 (2.0)
小間物店	1 名 (2.0)
不明	6 名 (12.0)
<b>合計</b>	<b>50 名 (100.0)</b>

表 I - 2 出店者の属性による分類

グループ	A (出店者が商品の生産に直接携わる)	B (出店者が商品の販売のみに携わる)	
		B 1 (市のみで販売)	B 2 (店舗でも販売)
出店者のタイプ	自家製農作物の生産者	市専門商人	商店の経営者
店の数 (主な業種)	23 店 (野菜・植木など)	8 店 (果物・金物・佃煮・小間物・雑貨・衣類など)	12 店 (鮮魚・海産物・花・種苗など)
市への平均出店回数 (最高は 5 日)	2.3 日	4.8 日	3.3 日

表 I - 3 農家からの出店者の品揃え (1990年6月20日)

品名	出 店 者																	合計
	No.1	No.2	No.3	No.4	No.5	No.6	No.7	No.8	No.9	No.10	No.11	No.12	No.13	No.14	No.15	No.16	No.17	
キュウリ	1		1	1		1	1		1	1	1	1			1	1		11
トマト	1		1		1	1	1		1		1		1		1	1		10
カボチャ	1		1	1	1	1	1	1	1		1				1	1		10
苗 (その他)	1		1			1	1	1	1		1	1	1		1			8
ナス			1	1	1			1	1		1	1	1					8
苗 (ネギ)			1	1			1				1		1	1				7
キャベツ	1		1		1	1	1				1			1	1			7
タマネギ	1			1	1			1	1		1	1		1				7
ウメ	1	1					1	1		1		1		1				6
ニンジン	1		1			1	1		1					1				6
インゲンマメ			1	1				1	1	1		1						6
花 (切)	1	1		1						1	1							5
トウモロコシ				1	1	1			1									4
ジャガイモ			1	1				1							1			4
サツマイモ	1				1	1		1										4
花 (鉢)						1	1						1					3
ハグラウリ	1			1	1													3
ピーマン			1		1	1												3
ダイコン	1		1		1													3
ホウレンソウ				1			1			1								3
ショウガ	1				1	1												3
漬物 (ダイコン)	1	1								1			1					2
バセリ										1								2
卵	1																1	2
カブ	1								1									2
干シイタケ																	1	1
ヨウカン		1																1
キナコ		1																1
ナツミカン										1								1
シソまき		1																1
メロン	1																	1
生あん		1																1
アズキ		1																1
漬物 (ラッキョウ)		1																1
ダイズ		1																1
フキ (煮)		1																1
漬物 (ナス)			1															1
キンピラ										1								1
モチ		1																1
シソ				1														1
ピーナツ					1													1
ラッキョウ								1										1
シイタケ																	1	1
ニンニク					1													1
漬物 (キュウリ)			1															1
サトイモ												1						1
ウメボシ		1																1
レタス	1																	1
タケノコ				1														1
ピワ															1			1
エダマメ			1															1
サカキ		1																1
ミソ		1																1
合 計	18	15	15	13	13	11	9	9	9	8	8	7	6	5	5	3	3	157
1店のみ持参品数	2	12	2	2	2	0	0	0	1	0	2	0	1	0	1	0	2	27
2店のみ持参品数	3	1	0	0	0	0	0	0	1	1	0	0	1	0	0	0	1	8
3店のみ持参品数	3	0	2	2	4	3	2	0	0	1	0	0	1	0	0	0	0	18

表 I - 4 ある農作物販売の店における客の買い物の例 (1990 年)

客No.	品 数 (購入品)	用 途	金額 (円)
1	1 (ナス 1 山)	自家用	200
2	1 (カボチャ 1 個)	自家用	300
3	1 (キュウリ 1 山)	自家用	300
4	1 (イチゴ 1 パック)	自家用	300
5	1 (カボチャ 1 個)	自家用	400
6	1 (トマト 1 kg)	自家用	400
7	1 (ナス 2 山)	自家用	400
8	1 (ソラマメ)	自家用	400
9	1 (トマト)	自家用	500
10	2 (イチゴ 1 パック・トマト 0.5kg)	自家用	600
11	2 (トマト 1 kg・キュウリ 1 山)	自家用	600
12	2 (トマト 1 kg・ミョウガ)	自家用	600
13	1 (トマト 1 kg)	自家用	600
14	1 (トマト 1 kg)	自家用	600
15	1 (トマト 1 kg)	自家用	600
16	1 (イチゴ 2 パック)	自家用	600
17	1 (キュウリ 2 山)	自家用	600
18	2 (トマト・他)	自家用	700
19	2 (トマト 1 kg・キュウリ 1 山)	自家用	700
20	1 (ウメ 1 kg)	自家用	700
21	1 (トマト 2 kg)	自家用	800
22	1 (イチゴ 2 パック)	自家用	800
23	1 (イチゴ 2 パック)	自家用	800
24	1 (トマト 2 kg)	自家用	800
25	1 (イチゴ 2 パック)	自家用	900
26	2 (イチゴ 1 パック・トマト 1 kg)	自家用	1,000
27	1 (トマト 1.7kg)	自家用	1,000
28	2 (イチゴ 1 パック・トマト 1 kg)	自家用	1,000
29	2 (イチゴ 1 パック・トマト 1 kg)	自家用	1,050
30	2 (トマト 2 kg・キュウリ 1 山)	自家用	1,100
31	2 (イチゴ 1 パック・トマト 1 kg)	自家用	1,100
32	1 (イチゴ 4 パック)	自家用	1,200
33	6 (トマト 1 kg・キュウリ 半山・ミョウガ・ネギ・インゲン・トウモロコシ)	自家用	1,200
34	2 (イチゴ 2 パック・トマト 1 kg)	自家用	1,200
35	2 (イチゴ 2 パック・カラシナ 6 束)	自家用・保存食用	1,250
36	1 (イチゴ 4 パック)	自家用	1,400
37	1 (ウリ 15 本)	郵送用	1,500
38	1 (イチゴ 4 パック)	自家用	1,600
39	1 (イチゴ 4 パック)	自家用	1,600
40	1 (イチゴ 4 パック)	自家用	1,600
41	1 (イチゴ 4 パック)	自家用	1,700
42	1 (イチゴ 6 パック)	自家用	2,200
43	2 (ウリ漬物・キュウリ 2 山)	贈答用・郵送用	2,400
44	2 (トマト 2 kg・イチゴ 4 パック)	自家用	2,600
45	4 (キュウリ 1 山・ウメ 2 kg・エダマメ・カボチャ)	郵送用	2,800
46	1 (ウメ 7 kg)	保存食用	4,000
47	5 (イチゴ 12 パック・トマト 3 kg・ダイコン・ネギ・カラシナ) ※	自家用	6,350
48	1 (トマト 12kg)	贈答用	7,200
49	1 (イチゴ 24 パック)	贈答用	10,000





写真 I - 1 大多喜の市 (1990年3月30日撮影)



写真 I - 2 農家からの出店者 (1990年5月30日撮影)



写真 I - 3 市専門商人 (1990年5月30日撮影)



写真 I - 4 商店の経営者 (1990年6月10日撮影)



写真 I - 5 出店する末吉之子さん  
(1990年5月30日撮影)



写真 I - 6 末吉之さんの店先 (1990年5月30日撮影)



写真 I - 7 末吉之さんの日記の一部

## Ⅱ章 フリウリという生き方



フリウリの日、関川土手で休憩する古川マツノさん（2000年10月撮影）

## II章 フリウリという生き方

前章では、定期市に出店する農家の日記を主な資料として、1960年代から80年代にかけての産業構造や社会の変化を背景とした農家の生活戦略において、定期市への出店がいかに選択され、仕事の位置づけがどのように変化したかを分析した。

本章では、同じく農家における「小商い」の例として、個別に各家を訪問する行商の従事者を対象に、仕事の継承とその後の主体的な選択の過程を考える。

事例としたのは、新潟県上越市で1960年代から現在に至るまで野菜のフリウリ（振り売り）に従事してきた女性である。フリウリは、比較的近隣への行商をさす言葉で、天秤棒で籠などを担うこと、もしくは触れ歩くことによる「触れ売り」に由来するとされる。

一般に上越地域は米どころとして知られているが、場所によっては水田稲作に並行、もしくはそれより卓越して畑での野菜作りが盛んなところがある。高田、直江津といった町場を有することから、畑作地帯から町場に向けた野菜行商、すなわちフリウリが古くから盛んであった。

高田と直江津には、明治末期に定期市も開設されている。いずれも生鮮野菜を商品の中心としており、フリウリと同様に近隣の畑作地域からの出店者が多い。定期市出店者の中には、フリウリからの移行で出店するようになったという人もおり、この地域における「小商い」の原型としてフリウリが存在していたことを思わせる。

そこで本章では、まずは上越地域における市と行商の実態を概観し、当該地域における「小商い」の全体像を把握する。そして、フリウリの従事者がほとんどいなくなった現在でもなおこれを続けている女性の聞き書きを通して、家における仕事の継承を復元するとともに、主体的な選択と展開の過程をライフヒストリーから浮き彫りにする。なお、ここで提示したデータは、主に1997～2000年に収集したものである。したがって、市町村名の表示は、原則として2005年の広域合併以前の呼称を用いることとする。

### 1節 新潟県上越市における市と行商

#### (1) 高田・直江津の町と周辺農村との関係

新潟県上越市は、1971年に高田市と直江津市の合併により誕生した<sup>1</sup>。高田は城下町、直江津は港町としての歴史を有し、いずれも日本海側と信州方面とを結ぶ北国街道の要所であった。

この高田と直江津の中心市街では、明治末期以降に開設された六斎市が現在でも行われている。高田は「二七（にしち）の市」と「四九（しく）の市」の2か所、直江津は「三

---

<sup>1</sup> その後、2005年に周辺の13町村と合併し、現在に至る。

八（さんばち）の市」で、市が開かれる日がそのまま市の呼び名ともなっている。

表Ⅱ－１は、2000年当時の3つの市における出店者構成をまとめたものである。いずれも100店前後の規模を持ち、生鮮食料品から乾物、菓子、衣料、植木、生花、日用品に至るまで、日常生活に必要な品物が広範囲に扱われている。このうち、自家製農作物以外の16業種の出店者は、常設出店者ともいい、上越朝市協同組合に加盟している市専門の商人である。鮮魚店1店が名立町、鶏卵1店が大潟町、植木1店が柏崎市、浜焼きが富山県朝日町である以外は上越市内の在住者で<sup>2</sup>、大半が市内の3か所の市すべてに出店する。上越地域には、他に新井（現妙高市）で6と0の日、柿崎（現上越市）で1の日に市が開催され、ひとつの市場群を作っている。先述の市専門商人は、これらの市にも出店する人が少なくない。商品は市内の卸売市場で仕入れる場合がほとんどで、中には長野方面や個人の農家と取引して品揃えをする人もいる。多くが先代、あるいは先々代から引き継いで商いをしている。

一方、表Ⅱ－１の3つの市すべてにおいて出店者の7割近くを占めているのが、自家製農作物等を販売する人たちである<sup>3</sup>。この人たちの大半は農家の主婦で、8割以上が上越市内在住、2割弱が近隣の頸城村・三和町・浦川原村（いずれも現上越市）・新井市（現妙高市）などから来ている。自宅でとれた野菜のほか、山で採集した山菜、餅や漬物といった自家製食品など、季節にあわせた品物を売っており、通年で出店する人もいれば、冬期は休む人、品物があるときだけ来る人など、出店の事情はさまざまである。また、市専門商人が上越地域の市すべてに出店する傾向があるのに対して、農家出店者の場合は、多くても、高田の2か所と直江津の計3か所、まれに新井もしくは柿崎を組み合わせて4か所としている人が散見される程度で、大半は1～2か所の市への出店である。

図Ⅱ－１は、こうした自家製農作物等の販売者が住む場所を、地図上に示したものである。高田（2か所）と直江津の両方に出店する人は、市内全域に点在しているが、おおよそのところ、市内東部や頸城村（現上越市）の西部からは直江津へ、また市内の中部から南西一帯にかけては高田へ、といったように、市の開催場所に比較的近い農村地域に分布していることがわかる。これらは畑作を主体とする地域であり、「町近もの畑どこ」などとよばれ<sup>4</sup>、町場へ向けた野菜行商も並行して行われてきたところが多い。高田・直江津の市が明治末期以降の開設であることを考えると、それ以前から、むしろ行商が自然発生的に先行して行われてきた可能性もある。

市への往復は、現在では自動車を使うのが一般的だが、1950年代から60年代にかけて

<sup>2</sup> 名立町と大潟町は2005年に上越市に合併した。

<sup>3</sup> 地理学の岡村治は、1980年代終わりに新潟県内に存在していた定期市を精査し、頸城地方の5か所の定期市（高田2か所、直江津、新井、柿崎の各定期市）がひとつの市場網を形作っていることや、他の岩船地方、蒲原地方の定期市に比べて、青果・野菜の品目構成比が極めて大きいところに特徴があると指摘している〔岡村 1989〕。

<sup>4</sup> 後述するフリウリ従事者の古川マツノさんによる。

は、リヤカーに荷を積んで歩いて来るのがほとんどであった。市に売りに来る農家の人たちは、先代から引き継いで商いを続けている人も多い。現在でも市の開催場所に近いところに出店者が分布しているのは、歩いて来ていた頃からの名残と考えられる。一方で、自動車という移動手段の登場によって、出店者の範囲が広がった面もある。市内西部の桑取谷から市に出店している人たちは、近年になってからの新規出店者である。この地域からは、かつては高田へも直江津へも、市へ出向く人はほとんどなかったという。

## (2) 高田と直江津の市の沿革

### ① 高田の市

高田の二七の市は、1910年（明治43）10月7日に開設された。日露戦争中の1905年（明治38）、高田に陸軍第13師団が置かれ、野菜の定期市場がほしいという軍の要請によって、当時の高田町長と中頸城郡長が協議のうえ決定したという[高田市史編集委員会1958a:665]。当初は、郡役所前の大手町を開催場所とする予定だったが、遊廓の移転による衰退を心配していた横町（本町2丁目）からの働きかけで、そちらを開催場所とすることにした。横町は町幅も広く、また雁木もあって市の開催には好都合であった。町の申し出により、地代も無料とされた。

開設に先立って、高田町の農会委員、周辺町村長らが発起人として参集し、規約が定められた。これらのことからわかるように、高田の六斎市は当初から、行政の主導のもとに管理・運営がなされていた。

『高田市史』[1958a:666]によれば、初市となった10月7日の出店者は300人で、大勢の客、なかでも軍隊の各主計が10数名の兵隊を連れ、大量に買い込むようすが見られたという。また、開催場所には紅白の球燈が張りめぐらされ、芸妓の手踊り、茶の接待、花火の打ち上げなどの趣向もこらされてたいへんな賑わいであったようすがうかがえる。

二七の市はその後開催場所を南北に拡大し、1924年（大正13）には、開設15周年を記念して、市神様の石祠もまつられた<sup>5</sup>。1940年（昭和15）当時の状況を見ると、長さ170間（約300メートル）にわたって150店ほどが並び、場銭が定められて（1日10銭）、出店者相互の自治的な管理のもとで運営が行われていたようだ[高田市史編集委員会1958b:253]。戦中・戦後にかけて同じ場所で開催が続けられていたが、次第に交通量が増し、1960年（昭和35）に現在の開催地である大町3丁目に移転した（写真Ⅱ-1）。

一方、四九の市は、二七の市開設の盛況を背景に、1920年（大正9）、新須賀町（仲町2丁目）の有志の働きかけによって開設された。しかし、空き地を利用しての開催であっ

<sup>5</sup> この市神の石祠は、開催場所移転に伴って移動した形跡もなく、所在を確認することはできない。

たため、日照りや風雨をしのぎにくく、また周辺には農家が多く客足も伸びなかったことから、2年ほどで消滅した。その後1924年（大正13）夏に住吉町（大町4丁目）で四九の市の名称が復活、四九市場組合が組織され、管理人1名と役員6名で運営にあたった。これが定着し、1935年（昭和10）、出店者が次第に多くなったことから大町5丁目にも拡大して、大町4丁目と5丁目の町営となった<sup>6</sup>。

現在、この2か所の市の運営は、上越市から委託を受けた地元の町内会が行い、出店者から場銭料を集めている。また、先述した常設出店者（市専門商人）が組織する上越朝市協同組合が、協力費を出し合って移動トイレを設置したり、市専用の水道をひいたり、開催場所の環境整備に尽力している。組合ではこのほか、地域の清掃、新年会・旅行の企画などを実施して、組合員同士の親睦を深める活動も行っている。

## ② 直江津の市

直江津の三八の市は、1911年（明治44）5月5日<sup>7</sup>に、当時新橋区とよばれた現在の中央2丁目に開設された。地元の実業青年会の発案で、近在から新鮮な野菜を提供してもらうことがねらいであった。出店者が増え、開催場所が手狭になってきたことから、1960年（昭和35）に中央3丁目（荒川町）に移転し、現在に至っている（写真Ⅱ-2）。

開設当初は、発起人の有志たちと露店商によって運営がなされていたが、1954年（昭和29）に市の運営を自治体がすべて管理することとなったため、その業務を委託する団体として、地元の有志たちによる「直江津三八市場協同組合」が組織された。現在は、この組合が、常設出店者たちで組織される上越朝市協同組合との協力のもとで、場所割りをはじめとする市全般の業務に携わっている。

三八市場協同組合には、1930年（昭和5）の開市20周年記念祭に作成された「直江津新橋区青物市場沿革」という資料が残されている。これをみると、開設年は5と9が市の日であったものを、翌年に3と8に改めたこと、開設当時の市はあまり振るわず、存続も危ぶまれるほどであったため、地元有志たちが私財を投じて出店者を集め、時には農家に出向いて出店を勧めるなどの苦労があったこと、さらに1925年（大正元）頃になってようやく直江津町から奨励金が交付されて、その後の発展の足がかりができたことなどがわかる。

1929年（昭和4）4月、市開設20周年記念事業として、京都から大市姫大神を勧請し、開催場所にまつることが計画された。祭典や祝賀会も含めた予算は500円で、これをまか

---

<sup>6</sup> このほか、昭和の戦後になっていくつかの新しい市の開設もみたが、いずれも長く続くことはなく終わっている。1950年（昭和25）には仲町3丁目に一五（いちご）の市が開設されたが、3年ほどで消滅した。同年、南新町で不定期の市が始まり、1983年（昭和58）に正式に五の市として開設されたが、これも1992年（平成4）に休止となった。

<sup>7</sup> 開設当初は、5と9の日に開かれる市だった。

なうための寄付金が募られ、総額 434 円 80 銭が集められたことが記録にみえる。社殿が作られ、設置場所が検討されたが、結局のところ土地が確保できず、御霊を町内の氏神である大神宮にあずかってもらうことで落ちついた。現在も、毎年 5 月 3 日の市の開催日に、大神宮にて市神の祭りが行われる。10 年ごとにやや大きな祭りをを行うが、その際には、組合の理事宅に保管されている木造の社殿を市開催の場所に仮設し、大神宮から御霊をここに移して祭典を行っている。

2000 年（平成 12）5 月 3 日、直江津の三八の市は、開設 90 周年を迎えた。準備は組合の理事を務める人びとによって前日から始められ、まず市神の仮宮を設営する場所に大神宮の宮司をよんで、地鎮祭がとりおこなわれたのち（写真Ⅱ-3）、祭典会場となるテントなどが設営された。仮宮となる木造の社殿は、賽銭箱とともに組合理事の K さん宅に保管されていて、これを会場に運び入れて、この日の設営が終わる（写真Ⅱ-4）。

当日は市の開催日で、朝早くから出店者たちが荷を運び入れ、店開きの準備を始める。テントをたてたり、パラソルを広げたり、平生は静かな通りがみるみるうちにマーケットへと変わっていく。

そうしたなか、前日に続いて組合の理事たちは、朝 8 時すぎから大神宮に行き、市神の御霊を運び出す。旗持ち、笛、太鼓、市神様かつぎといった順に行列が組まれ、9 時頃に大神宮を出発し、市の開催場所へと向かう（写真Ⅱ-5）。市はすでに買い物客で賑わっており、行列はその中を進みながら、宮司が一店一店お祓いしてまわる（写真Ⅱ-6）。出店者たちが賽銭を渡し、返礼に餅とタオルが配られる。

行列が一巡すると、すでに設営された仮宮に御霊を移し、祭典がはじまる。直会ののち、再び市神の御霊が大神宮に帰るのは午後 2 時頃で、これをもって祭りは終了となる。

仮宮となった社殿の背面には、銅版がはめこまれ、市の開設に力を尽くした地元の有志たちの名とともに、三八の市と市神の由来が次のように刻まれている。

#### 直江津町新橋区青物市場市神社

当市場ハ直江津実業青年会ノ発企ニシテ、明治四拾四年参月式十三日設立認可ヲ得テ新橋区長管理者トナリ、新橋区及ビ新区ノ壱部ヲ其区域トシ、市日ヲ毎月五、九ノ日ト定メ、全年五月五日第壱回ノ市場ヲ開設シ、明治四拾五年参月市日ヲ三、八ノ日ニ改正ス。開市以来年ヲ閲スル事式拾年、是レガ記念祝賀ノ為メ、京都市ニ鎮座アル大市姫大神ノ神霊ヲ奉戴シ、当市場ノ守護神トシテ崇敬シ、永劫不滅ノ基礎ヲ確立シ彌栄ヘニ栄ヘン事ヲ奉祈也。恐惶頓首

昭和五年五月三日式拾週年記念祭ノ日記之（句読点筆者）

恒常的な神社としての設立はかなわなかったものの、市神が三八の市のシンボルとして機能し、その市神を守ることにより今日まで市の開催が続けられてきたことが、これらの一連の行事からうかがえるのである。

### (3) 市への出店と商売の具体例

高田の町から南東に5キロほど離れた上越市長者町に住むOさん（女性、1928年生まれ）は、1981年頃から高田の二七の市と四九の市に、自宅でとれた農作物などを売りに行っている。

1950年に嫁に来たとき、姑がリヤカーを引いて高田の町まで野菜のフリウリに行っていた。長者町や隣の新町の一带は、こうした野菜行商に携わる人が多く、Oさんの姑も近所の人と連れ立って、弁当持参で1日ばかりで出かけていた。得意先は、南本町筋から本町1丁目あたりの家々で、それらをまわったのち、残ったものを市で売っていたという。

1981年に姑の体の具合が悪くなり、一緒に行ってほしいと頼まれた。これを機に、Oさんが跡を引き継ぎ、市に出店するようになった。

表Ⅱ-2は、1999年当時のOさんの市への出店記録を一覧にしたものである<sup>8</sup>。出店にあたっては、場所代として年間8000円弱を組合に納めているが、実際に出店するのは、6月中旬から12月末までの半年ほどである。冬場の積雪期と水田作業の繁忙期には市には出ない。9月も稲刈りなどで忙しいため市は休むので、実質的な出店は5か月ほどになる。

商品は、もちを年間通じて持って行くほかは、季節によって異なり、種類もさほど多くはない。1回あたりの収入は、平均すると約3万円ほどだが、日によって平均の倍以上になることもあれば、数千円の日もあるなど、差は大きい。

注意したいのは、梅干しを漬ける時期に大量に持参する「しそ」と、盆と暮れに通常より多く持参する「もち」が、全体の収入の半分程度を占めていることである。特に「しそ」は、6月27日の日記に「しそ初めて持っていく」とわざわざ書かれていることや、市以外にも菓子店・仲買人・知人などの注文に応じて販売していることから考えると、Oさんの主力商品のひとつであることがうかがえる。また、金額の上ではさほど突出しているわけではないが、11月から12月にかけて干大根の需要が多いことにも注目したい。特定の客からの注文に応じて大量に捌いている場合が多く、こうした固定客を確保することが、商売を継続する上で重要な意味をもっていることがわかる。

表Ⅱ-3は、同じくOさんが1982年（昭和57）に出店した記録をまとめたものである。一見して、日数、品数ともに表2の1999年に比して小規模である。この年は、Oさんが商売を引き継いでまもない頃であり、さまざまな点においてまだ不慣れで、試行錯誤の時期であったのだろう。夏場のしそと冬場のこんにゃくの他は目立った商品もなく、細々とした商売であったようだ。また、毎回の売り上げから、必ず2000円から5000円の範囲で、姑に渡していることが記録されている。姑の商売を継承することと、姑の商売の範囲

---

<sup>8</sup> Oさんは嫁に来た1950年から日記をつけており、その一部を見せていただいた。



を超えない程度に着実に毎回の売り上げを確保することが、引き継ぎ直後の当面の目標であったことがうかがえる。

○さんの姑は、先述したとおり、フリウリと市への出店を並行させていた。どちらかといえばフリウリを優先し、残り物を市で捌くという方法であったが、○さんが引き継いだからは、市への出店のみに落ち着いている。決まった得意先をまわるフリウリと、特定の場所で店を出す市とでは商売の方法も異なり、姑の跡を継いだ○さんは、市主体の商売を展開するなかで、商品の種類や量などに自分なりの工夫を重ねて、固定客の確保につとめてきたと思われる。

1999年の記録には、市以外に特定の客と個別に取引しているようすが記されているが、こうした客の大半は市で知り合った人である。フリウリを主とし、市を補足的に利用した姑とは異なり、○さんは、不特定多数の客が出入りする市で固定客の人脈を広げていった。単純に考えれば、先代の跡を踏襲し、すでに築かれた人脈を頼りに商売する方が確実であろうが、○さんに限らず、先代から市や行商の商売を継ぐ人の多くが、新たな販売先を開拓し、先代とは異なる得意先や固定客を確立させていく。このことは、市や行商といった商売が、売り手と買い手の二者関係によって成り立っているということと、売り手個人の資質が大きなファクターとして機能していることを、如実に示しているといっていよう。

## 2節 フリウリを継ぐ

### (1) 姑からの継承

上越市下新町に住む古川マツノさん(1936年生まれ)は、1955年に東頸城郡松代町(現十日町市)から嫁に来た。実家は農家で、楮から紙を作ることをなりわいとしていた。

古川家では、少なくともマツノさんの夫・芳弘さんの祖母の頃には、高田の町に向けた野菜のフリウリに従事していた。周辺一帯にそうした農家が多くあり、嫁に来るにあたって、マツノさんも、野菜を売りに行く家だということは聞いていた。しかし、親世代がやるものだという認識が強く、自分自身がそれに従事することになるとは思っていなかったという。

1958年に長男が生まれ、それから2～3年後に、姑から突如、商売を任された。

昔の年寄り、上手だっというかね、7月頃の野菜がいちばんとれて出るころに、湯治に行っちゃうんだよね。いなくなっちゃうから、いやがおうでもやらなきゃいけない。野菜もったいないもんね。自然と肩代わりするようなかたちになっちゃう。6月末から7月にかけて1週間も10日もいなくなっちゃうから、その間に肩にかかってするようになった。(湯治は)私が(嫁に)来てから安心して行くようになったんだろ

うね。代替わりさせられるからちゅうことでもって。それで今度、帰ってくると、ちつとは慣れたようになってるから、もう「おまん行きなさい（お前行きなさい）」みたいな感じで。（2000年7月27日採録。以下同じ）

姑は湯治に出る前に2回、マツノさんを商売に連れて行った。「これ、おらっちの嫁っこだしね、頼むでね、かわいがってくんない。おれ来られなきゃ頼むでね」と言って得意先にマツノさんを紹介した。自分が商売に来られない時の代理と称して紹介したのだが、実質これが代替わりの挨拶になった。その移行は、マツノさん自身もいうようにきわめて自然で、仰々しい引き継ぎなどは全くないまま、姑の長期不在によって必然的に跡を継ぐ形となった。

マツノさんにとっては突然の代替わりであったが、おそらく姑の側では、タイミングを見計らったの計画的な行動であったと思われる。マツノさんが嫁に来て5年ほどが経過し、長男も生まれたことで、古川家の嫁としての立場が確かなものとなったことが、代替わりの背景にあると考えることができるのである。

代替わり当時長男はまだ幼かったので、姑不在の間は舅が子守をし、マツノさんがひとりで商売に出た。夫は、農作業の合間に土木工事の日雇いなどに出て現金収入を得ていた。

下新町の周辺では、水田はあってもオオザク（大作）している人は少なく、古川家でも水田面積は8反ほどである。水田は畑の10倍くらい手間がかかるうえ、大きく作ると機械にお金を取られることになる。米は出荷するが、自家消費用と、親戚への贈答などに使う「縁故米」を残すので、さほどの出荷量はない。畑は5反<sup>9</sup>で、畑作物の市場出荷はせず、自家消費用以外はフリウリで捌いている。

夫の祖母の頃には、冬に近づいて野菜が少なくなると、水田の用水の縁に生えているセリをとってきて、洗って束ねて正月のごちそうの資金にしたり、林からクルミを拾ってきて乾燥させ、炒って殻をはずさせ、身を出してそれを売りに行くというような工夫もしていたようだ。また、戦前から戦後しばらくまでは、サツマイモやジャガイモ、大根などを、一軒の家でまとめ買いする傾向があった。家族も多く、5貫目や10貫目といった単位で大量に買うので、決まった種類のを大量に作って売ることが主流であった。

マツノさんが商売を継いだ頃にはそうした名残があり、ボウチネとよぶ竿秤を使って、単位も貫目で計量して売っていた。ビニール袋に小分けにする習慣はまだなく、商品を風呂敷に入れたり、リンゴ箱や石油箱<sup>10</sup>に詰めたりしてリヤカーに載せて運んだ。そのリヤカーは、カタナワとって肩紐をつけて人力で引いていた。その後、耕運機が登場してからはこれでリヤカーを引いたが、音があまりにうるさく、やがてオートバイ（原付自転車）の免許を取得して、現在までオートバイでリヤカーを引く形を続けている。

<sup>9</sup> 2013年現在では、年齢的な面や夫が亡くなって労働力がマツノさんひとりになったことから、1反3畝ほどである。

<sup>10</sup> 1斗缶が2缶入る木箱。

商売を継いだばかりの頃の心境を、マツノさんは次のように語る。

明日ね、野菜売りに行くかと思うと、切なくて切なくてね。行くところ行くところ、村の人に会うんだよね。どこの辻に行っても路地に行ってもね、みんな知ってる人やなんかにかちあうの。皆お客さんは一軒でもよけいにほしいし、たいへんだよね、戦争で。ほいでもう、高田から（一駅先の）脇野田の地まで行ったことがある。売れなくて。

（同じ頃）村の人で、その人も嫁に来て商売に行くのにやだくてやだくて（いやでいやで）ね。人の家に「ごめんください、今日野菜どうですか」とか言って声をかけるのに声がでなくて、だまって本町まで歩いてって帰ってきたとって、そういう人さ、いました。その「ごめんください」ってひと声が、なかなか出ないんだよね。なんとか戸を開けて、「ごめんください」とか、「おはようございます」とか言って、家の人が出てきてくんなんとしゃべられるんだけど、そこがなかなかね。「今日は間に合ってる」とか、「いっぱいある」とかなんかいわれると、それでしょんぼりしちゃって。ほんとに、明日行くかと思うと切なかった。夜も寝らんないんだよね、切なくて。売れないで荷物いっぱい残してくると、年寄りの親の前で切ないしさ。そいで私のような嫁さんで、売上が少ないと思われるのが切なくて、自分のなけなしの小遣い足して親に出したり、みんなそんなことね、昔はしてきたんですわ。シャバじゅうの嫁さんがそうやっていっちょまえになっていくんだろけどねえ。

嫁の立場でやむを得ず商売を継承したものの、周辺の村の多くがフリウリに従事する中で、厳しい競争にさらされながらこれを続けなければならなかった苦労が、こうした話からはうかがえるのである。

## （2）得意先の新規開拓

姑の得意先は、5キロほど行った高田の中心市街に近い南本町の一帯であった（図Ⅱ-2）。ここへは、先述のとおり近隣から皆がフリウリに出ていたため競争が激しく、跡を継いだマツノさんも苦労が絶えなかった。

南本町へは、昭和45、6年くらいまでは行ってましたね。今は行かない。なぜかっていうとね、親類筋もそっちのほうへ行くんだよね。それで、行った先でトラブルになるの。わたしが行ったところに親類筋の人が行って、わたしから買ったって（お客が）いうとその人（親戚）が気分害するんだよね。（お客が）「今日間に合ってる」とっていうとさ、「誰から買った？」ってしつこく聞くんだって。それでね、「おまんたちの分家から買った」とかわたしから買ったっていうと、その人が気分害してね、「あんなも

んから買いなんな」、とかっていってさ。そういうこというとお客のほうもいやなんだって。「あのかあちゃんから買うのやだわ」っていってさ、「こういうこというんだよ」なんてっていわれたらね、わたしも嫌気さしてね。

このように、得意先が競合する親戚同士で足の引っ張り合いのようなことが起きるのは日常茶飯事であったようだ。また、得意先の側でも、売り手が多いので、比べたり試したりといったことをあからさまにすることがあったという。

親のお客さんを私もまわらせてもらったりして、それはそれで売らせてもらったんだけどね、やっぱり代替わりすると、相性が合ったり合わなかったりするでしょ。昔の年寄りで、買ってくださる人たちの中には、注文もらってあるから届けるとね、お金すぐくれるかと思えばさ、「相場聞いて、それでまた勘定するでね」って言って、品物はとって勘定はあとだ、みたいな感じでね。そういうこともやっぱりお客さんの中にあっただわね。

年配の得意客から足元を見られるような経験もしながら 10 年ほどたった頃に、マツノさんは自分に合った得意先を新たに開拓することを始めた。

それまで通っていた南本町よりも北東側にある東城町や、川を挟んだ鴨島という地区に新しい住宅が建ち始め、そこにマツノさんの故郷の松代町の人たちが移り住むようになった（図Ⅱ－2 参照）。

「おまん、おらほうへ来ない、誰も野菜売りに来ねえよそんなに」っていうすけ、あ、そうだと思って、自分で一から出直そうと思って、それからその人を頼りにそっちの方へ行き行きしてさ。ほいで今度はあっち（南本町）の方は自然と縁切るようになる、こっちの方はお客さん増える、最初は二股かけていて、それでこっち（新規開拓した方）でいこうと思って、完璧に向こう縁切ってこっち来るようになって。そういうふうに、やっぱりきっかけあったわね。正直言ってね、（南本町では）どこ行っても頭つかえる状態でしょ。村の人でわしゃわしゃしてるんだもん。そんなんよりも、自分で一からお客さん作ろうと思って。ほいで、新天地を求めて正解だった。またそこへ来れば来たでもって、方々から入りこんでくるけど、でもそれはそれで今度はどうやってつなぎとめるか、自分の課題だもんね。

得意先を切りかえたのは 1970 年代初めである。ちょうどこの頃、大家族中心の世帯構成から核家族中心へと町の人たちのライフスタイルが変わり始め、それに伴って食生活や野菜の需要も変化してきた。それまでは、保存がきく芋類や大根などをたくさん作ってたくさん買ってもらっていたものが、そうしたまとめ買いはほとんどなくなり、いろいろな

種類の野菜を少量ずつ供給することが求められるようになってきた。そのため、畑の作付けにも工夫を施し、新しい作物の栽培に挑戦するようになった。

同じ頃、夫の芳弘さんが交通事故に遭い、生計をまかなうための労働が、マツノさんひとりの肩にのしかかってきた。

(昭和) 45年の年に交通事故にあって、生死分けるような大怪我だったんだけど、(夫は) 3年ばかうちでふらっとしてたわね。それでわたし働かんきゃなんないし、朝品物寄せといて、勤め先がすぐそこで近かったから、帰ってきて、すぐ立っててご飯食べて、そして商いにいったもんだよ、夜なべの商いに。なんでかっていうと、生活もたいへんだったけど、畑を荒らしたくないっていう気持ち。勤めなんか一生出てらんないもんね。いずれわたし仕込む時来るんだし、畑を荒らしたくないと思った。それでもって、畑荒さん程度に作った品物をば朝もいで、そして帰ってきて野菜売りに行つて、「夜の蝶来たよ、夜の蝶だね、夜の蛾だなあ、みたくないのにね」なんて言つてはね、街灯の下でもって商いした。街灯の下ならリヤカーの中見えるから。それでほら日短くなるでしょ、だんだんと。今度はデンチュウ(懐中電灯) 持ってって、「今日はこれとこれともってきたから見て」なんて言つてね。だけど8時過ぎると、みんな玄関の鍵閉めるでしょ。それでキンコン(呼び鈴) 押すのが切なくてね。だけど、私の声聞いて鍵開けてさ、出てきてくんなるの。

当時、中学校1年生の長男と小学校5年生の次男、4歳の長女という3人の子どもをかかえ、夫の両親は高齢で働くことが難しかったことから、マツノさんがひとりで生活を支えなければならぬ状況にあった。やむなく近所で勤め先を得たが、そうした折にも、畑作業をやめることなく、わずかであっても商いを継続させたという。この時フリウリから得られる現金収入はおそらく些細なものであっただろうが、手元に現金があるということは心強く、また何よりも、畑仕事とフリウリが、マツノさんにとって欠かすことができない精神的な支柱となっていたことをうかがわせる。

この時に夜なべの商いに出た先は、自ら新規開拓した地域であり、現在でも商いの最後に立ち寄ると、リヤカーが空になるほどにたくさん買ってくれるのだという。

得意先を切りかえてから30年以上が経過したが、やはりその間にも、客の代替わりによってつきあいが途絶えた家がある。そのため、2～3軒の得意先の新規開拓は常に繰り返しているという。また、新しい住宅ができると、そこにはスーパーマーケットが出店したり、農協の市が開設したりと、客にとっての選択肢も増えていく。それらのライバルに対抗するため、客の好みや事情に応じて形が整っていない野菜をわずかでもおまけとしてつけて渡すなど、フリウリだからこそ可能なサービスを模索しながら、商いを続けている。

### (3) 町場との関係

得意先を切り替える以前、まだ南本町の界限で商売をしていた 1960 年代の頃には、フリウリとは別に、町と村とを結ぶ特別な関係があった。

ひとつは、町場の便所に溜まった汚物を肥料用に引きとる、コヤシトリという仕事である。南本町や南城町の 4～5 軒と年間契約しておき、溜まると先方から「そろそろ来てくれ」というような連絡がある。フリウリの商売は夏から初冬までの期間だが、コヤシトリの場合は年間おして依頼がある。汲ませてもらうほうが謝礼をし、米 3 升から 5 升の間で年間礼をするという形になっていた。町の人たちは礼の多い農家と好んで契約するが、相場はだいたい決まっていて、取り引きする家もほぼ例年同じであった。

シキダルという樽をリヤカーに 6 本載せて、付け届けの野菜を持参し、30 分ほどかけて町場まで行く。冬はソリに 3 本しか載らないので、2 台のソリを引いて行った。町場の家は間口が狭く、奥に長い間取りになっているので、家の裏に回れないところでは、シキダルを玄関まで運び出すのがたいへんだった。コヤシトリは、臭いの問題もあるので、朝早くの仕事だった。

このほか、暮に近くなると、大根の需要が町場で高まり、やはり家同士で契約して届けるということをしてきた。干大根と生大根の 2 種類があり、タクワンの加工用がほとんどであった。家によっては、味噌漬を作る店と契約して、数千本という単位で出荷していたところもあったようだ。古川家では契約は個人宅で、それでも数百本程度は需要があった。盆前に注文をとっておき、それにあわせて作付けをする。そのため、大根はフリウリでの商売に左右されることなく、安定した収入源になった。

また、年末特有の仕事として、チンモチ（賃餅）という、搗き賃をもらって餅を搗く仕事もあった。やはり町場の得意先からの注文で、お供え用の鏡餅を頼まれた。二段重ねで上下合わせて 1 升分程度の餅を搗き、家まで届けた。

このように、フリウリだけでなく、年間通じてさまざまな場面で町場の家とのつきあいが保たれていたのである。

### 3 節 なりわいと生きがい

#### (1) フリウリの 1 日

2000 年 10 月 22 日、マツノさんの商いに 1 日同行させていただいた。かつては近隣の村中が従事していたフリウリだが、当時これを続けていたのはマツノさんただひとりであった。

年間で商いに出るのは、6 月中旬から 11 月半ば頃までで、決まった曜日ではなく、3 日に 1 回（2 週間に 5 回）程度のペースで行く。商売のピークは 7～8 月で、9 月から 10 月は品物も少なく、稲刈りなどの農作業が忙しいので、週に 1 回程度になる。

朝6時に家を出発し、毎回同じコースで回る（写真Ⅱ-7）。朝早い客や、逆に遅い客などそれぞれの都合にあわせてコースを組んでいるので、客のほうでもそのつもりで待っているのだという。3日ごとのペースが悪天候などでずれることがあると、次に行ったときに「おばさん来ないから買っちゃった」と言われることもあるので、よほどの事情がない限り、同じペースで同じコースを回るようにする。天候も、不思議なことに1日中雨に降られるということはほとんどなく、朝どしゃ降りでも、途中で必ず晴れ間が出る場合が多い。午前中まで持ちこたえればなんとか商売には目処がつく。帰宅は早ければ12時頃、遅い時には午後3時頃になる。

準備は、前日の夕方にすませておく。この日の商品は、ホウレンソウ・枝豆・アスパラトウナ・ネギ・大根・チンゲンサイ・春菊・カブ（赤・白）・ズイキの漬物・柿であった。野菜類は洗ってから小分けにして束ね、コンテナに入れてリヤカーに積む。準備作業は夫も手伝う（写真Ⅱ-8・9）。

商売の方法は、得意先のある場所まで行って何軒かに声をかけ、辻にリヤカーを止めて客が来るのを待つ。リヤカーの荷台にはビーチパラソルがとりつけられており、それを広げておく。ビーチパラソルは、1995年頃から使い始めた。日除けと雨よけにもなり、目印になって客の目にもとまりやすいので、重宝している（写真Ⅱ-10・11）。

得意先は、自宅から西に向かって2キロ圏内の、子安・子安新田・鴨島・稲田が中心で、関川を渡った先の東城町にかけて、直接声を掛ける家が50軒ほどある。このほか、マツノさんの来訪を知って出てくる人もいるので、正確な人数は把握していない（写真Ⅱ-12・13）。

得意先の家へは「まいどー、いつもお世話になります、八百屋で一す」と玄関先に声をかけてまわる。この地域の新しい住宅には、冬場の積雪に対応するため、2メートルほどの高床式になったものが多くある。通常1階にあたる部分が駐車場や物置になっていて、住居の入り口へは外付けの階段を上がるようになっている（写真Ⅱ-14）。住人が高齢者の場合は、この階段の上り下りに苦勞するので、あるおばあさんの家では、マツノさんが品物を見つろって持って上がるようにしている。手間がかかるが、「このおばあちゃん終わさんきゃ、私のつとめじゃねえんだなあ」と思い、先を急いでいても必ず寄るようにしている。「その人手抜きして終わせると、決していいことねえ」と思い、おばあさんの希望をすべて聞いたうえで次に回るようにしているのだという。

リヤカーを止めている間は、客との間で、料理の話や家族の話、ご近所のうわさ話などに花が咲く。この日も料理が得意だという若い奥さんが、アスパラトウナを使ったパスタ料理の話をし、マツノさんはそれを熱心に聞いていた。こうした情報が、また別のところで品物を紹介するとき役に立つのである。

野菜物だけでなく、この頃は漬物にも比重を置くようになった。一度、ナス漬けを持参したところ評判がよかったため、作り方を紙に書いて行き、客の家で作り方を伝授するようにもなった。これはスーパーなどでは真似のできないこととして、客はマツノさんの

来訪を待つようになるし、若い奥さん方に漬物の作り方を教えることによって、野菜の需要が新たにのびることにもつながる。

朝6時に出発してから3時間程度たった頃に、30年来のつきあいだという古くからの得意先にやってきた。この家では毎回お茶を入れて待っていてくれて、ここに아가って持参したおにぎりを食べながら30分ほど休憩する。

再び鴨島から稲田にかけての家を12軒ほどまわり、昼前頃に関川に架かる中央橋を渡る。この時、川の土手にリヤカーを止めて、15分ほど休憩する(写真Ⅱ-15)。

その後、橋を渡った先の東城町の家を6軒ほどまわり、最後は再び橋を渡って、戻ったところにある家で残った野菜をすべて渡して荷が空になった。この日の仕事が終わったのは午後2時で、最後に寄った家の隣の飲食店で遅い昼食をとった(写真Ⅱ-16)。

得意先の家の中には、家庭環境など家の事情を家族同様に知っている場合もある。たとえば、ご主人を早く亡くした母子家庭の家があり、そこでは小さい子どもが3人もいるので、少々形の悪い野菜をおまけでつけるようにしたり、不幸があったことを聞いた家には、あとでお悔やみに行ったりする。また、ひとり暮らしのおばあさんの家では、マツノさんがおばあさんの悩みを聞いてあげる場面にも遭遇した。その人は隣の家の増改築によって陽が射さなくなったことを悩んでおり、誰も相談相手がいないことから、マツノさんが来訪すると家に上げて話を聞かせるのである。

マツノさんが商いを継いでまだ間もない頃、一度だけ、高田の市に行ったことがあるという。

(市へは)キナエをたくさん作っちゃったもので、ネギの苗だわね、どうしようもなく、いっぺん持ってったことあるの。どこをどうするんだかわからんけど、うろろしてね、病院の前のあたりにいてさ、場所料みたいな集めに来た人に、いくらだったか忘れたけど渡したけどね。たったネギ2把しか売れなかった。またそれリヤカーつけてみんな持ってきた。ほいでさ、こんなでっかい束にしないで、ちょっとずつ小さくすれば売れたかもしれないな、と思って、またそこでひとつ苦しんで利口になったりして。小さくしてさ、ちょっと花壇の縁にでもさしておくと薬味にいいよ、なんていう程度にして持っていけば、売れるんでないかな、と思って反省したりして。

(行ったのは)1回だけ。こりごりして。あそこへちゃんと座ってんの、あれはやだかったね。二度と来ないと思った。ならわたしはフリウリのほうがね、訪問販売の方が向いてると思った。その頃なんかまだね、それこそ、「キナエどうですか」なんて、自分からお客さんに声かける勇気もなかったし、まだ嫁に来て間もない、商いに出て間もない頃だったから、そういう才覚がなかったのね、ぜんぜん。

(フリウリの場合は)なじみのお客さんなるべく作って、声がけするにもさ、どこのうち行ったらそこのお客さんに合わせてさ、「まいど」って入っていられるのと、「おはようございます、いつもお世話になります」って言って入っていかなきゃいけない



うちと、いろいろ何段階もあるわけだよね。それちゃんとかみわけて、旦那さんだけだと、「あら、今日北の政所いなんないのかね」なんて言ったり、「あら御寮さんいなんないのかね」って帰って来たりしてられるうちはまことにいいんだよね。そういううちは、ひと月も行かんでばいっと行ったって、また買ってくんなるうちだすけ。親しみこめて私らもそんなこと言って入って行くし、向こうもそんな私の言ったのにつられて、「はあ、おらっちの政所なんしてなだろね」なんて言ってさ、そんなでもってちょっと固い緊張ほぐしたりね。そんなことして笑ってさ、笑いながら楽しくね、楽しみながら商いしなきゃうそだなと思って。そんなことをモットーにしているんだけどさ。

フリウリを続けるには、個々の客との距離感をはかりながらの微妙なノウハウがあり、市に出て売るノウハウとは別物であることが、マツノさんの話からよくわかる。市とフリウリとが並存してきたこの地域において、マツノさんがフリウリのみに特化して商売を続けてきたのは、自身の性格や売り方に即して、主体的に選択した結果であったといえるのである。

## (2) 夫の死を越えて

2013年1月、77歳になったマツノさんは、フリウリをまだ続けている。

2003年9月に夫の芳弘さんが闘病生活に入り、翌年6月に他界した。その後しばらくは、体中から力が抜けたようになって何もする気がおきずにいるところ、得意客から「何か持ってきてくれる野菜があったら顔を見せて」と電話があったのだという。

それからは「私には天職の野菜作りがあったんだ」と思いなおし、かつて夫がやっていた、キュウリやトマトの支柱の枠組みや、大根のハサ作りなど、男衆の仕事も自分でやって、楽しみながら畑仕事ができるまでになった。

2000年の調査時に、「フリウリをしていて一番うれしいことは何か」とマツノさんにたずねたところ、それは現金収入があることだという答えが返ってきた。一日の商いを終え、その日の売り上げがいくらになったか、夫婦ふたりで勘定しているときが一番幸せなのだという。

(商売を継いだばかりの)あの頃、嫁さん小遣いなかったから、欲も出てくるんだよね。1年目は泣きながら行っても、2年目頃からさ、みんな誰もいやなんて(言わない)。それこそ子どものおしめ買う、ミルク買うお金ったてさ、どこのうちもそうだけど、うちの旦那が働いたところで、ドカタに行ってきたお金、全部親にやっちゃうでしょ。私がもらうことできない。一銭ももらうことできないんだよね。結局そうするとね、欲出てくるんだよね、よくしたもんで。で、畑もさ、去年までナスを5畝しか

植えないのを今年はまだ2畝増やして7畝にしようとかさ、自分から欲でてくるんだよね。で今度は畑の品物をば作付け増やして、自分の頭の中でまた考えるわけだ、小遣い欲しいもんね。正札ついていたのを持って行ったわけじゃないから、今日例えば7000円売上あったらさ、500円くらい自分の小遣いにもらっておこうかな、とかさ、そうやって少しずつためておかないと、自分の小遣いってなんもないんだよね。そうやる才覚がやっぱりできてくる。嫁さんみんなそうやって、自分の欲がでたり、才覚働くんだと思う。

1975年頃までは、夫やマツノさんが働いて稼いだ金は、全部親に渡すのが当たり前であったという。長男が高校2年生になった時に、自分たちの手で月謝を渡したい、と親に嘆願し、波乱はあったものの、そこでようやく金の出入りをまかされるようになった。それまでは、フリウリが、嫁の立場で唯一可能な小遣い稼ぎであった。

少しでも多く小遣いを得るためには、畑の作物を工夫しなければならない。作物の種類や作付けの面積を増やせば、おのずと儲けも増える。フリウリから得られる小遣いへの執着は、畑仕事への執着へと直結しているのである。

夫が交通事故に遭った際に、マツノさんが勤めに出るかたわらで、「畑だけは荒らしたくない」とフリウリをやめなかったのは、貴重な現金収入手段の源である畑への強い執着が、背景としてある。

フリウリに同行させていただく前日、準備のためついでに行った畑でも、マツノさんは次のように語った。

土が見えると、ほっとする。春になって雪が消えて土が見えると、会いたかったものに会った気がする。そういうとき、根っからの百姓だなあ、と思う。

冬場が雪に閉ざされる上越地域では、農作業に従事できる時期が限られている。雪解けとともに顔を出す畑の土を見て、安堵と喜びを感じる心情は、フリウリで稼ぎを得られる季節が再びめぐってきたという大きな期待と軌を一にするものであろう。

フリウリは、若い嫁だった頃から、現実の生活を支える収入源ただだけでなく、マツノさんの心の支えでもあった。

そして今、夫を亡くし、ひとり暮らしとなっても、老後の生活のよりどころとして、マツノさんを支え続けている。かつてと比べれば、畑の作付けも減らし、年齢に見合うだけの回数に減らして商いに出ているが、それでも長年の得意客がマツノさんを待っている。細々としたなりわいではあっても、その存在意義は計り知れないほどに大きいのである。



図Ⅱ－1 上越市の市（二七の市・四九の市・三八の市）に出店する自家製農作物等販売者の居住地（市町村名と範囲は2000年現在）



表Ⅱ－１ 上越市の市における出店者と業種

業種	二七の市	四九の市	三八の市
青果	9	10	9
鮮魚	4	3	2
植木	4	4	5
衣類	3	3	5
どら焼き	2	1	1
たい焼き	2	2	2
生花	2	2	4
種子	2	1	1
鶏卵	2	2	1
乾物	1	1	1
海産物	1	1	1
雑貨	1	1	1
履物	1	1	1
菓子	1	1	1
浜焼き	1	1	1
せともの	—	—	1
自家製農作物	70	58	73
合計	106	92	110

(上越市観光課「常設露店市場出店許可台帳」2000年より作成)

表Ⅱ－２ 農家出店者〇さんの1999年の出店記録

月日	天気	品物など
6月12日	ハレ	もち150個、アサズキ
6月14日	ハレ	もち160個
6月19日	曇	もち、ニンニク
6月22日	ハレ	もち、ニンニク、アサズキ、しょうぶ
6月24日	小雨	
6月27日	雨	しそ155束、もち、梅、しょうぶ
6月29日		しそ180束、もち、しょうぶ、ニンニク、他
6月30日		しそ
7月2日		しそ70束
7月4日	小雨	しそ100束、もち、しょうぶ、他
7月7日	ハレ	しそ120束、ナス苗、枝豆
7月9日	ハレ	もち、しそ、豆、ニンニク、他
7月12日	雨	もち、キビ、豆
7月14日	曇	もち、キビ、豆
7月17日	ハレ	もち、カボチャ、豆、他
7月19日	ハレ	もち
7月22日	ハレ	もち、カボチャ、ナス苗、他
7月24日		もち、しそ、他
7月27日		もち、メロン、枝豆
7月29日	ハレ	もち、スイカ、マスク、枝豆
8月2日	ハレ	もち、一口メロン、他
8月4日	ハレ	もち、一口メロン、他
8月7日	ハレ	もち、一口メロン、白うり、他
8月9日	ハレ	もち、一口メロン、他
8月12日		もち2つ(6升)、花、他
8月14日		もち、花、他
8月17日		もち、他
10月17日		タマネギ苗、他
10月27日		タマネギ苗、豆、タクワン
10月29日		タマネギ苗、豆、他
11月2日		豆、タクワン、他
11月4日	雨	豆、ズイキ、タクワン
11月7日	ハレ	
11月12日	雨	豆
11月14日	ハレ	豆、柿、野沢菜、大根100本
11月19日		干大根180本、さといも
11月22日	ハレ	干大根、ハウレンソウ、他
11月24日	ハレ	干大根、野沢菜
12月2日		干大根、豆、他
12月4日		もち、豆、長いも、他
12月17日	大雨	もち、豆、ねぎ、こんにやく、他
12月19日	雪	
12月22日		もち3臼(白、しそ、粟)
12月27日	雪みぞれ	もち(白・豆・しそ・粟)、ごぼう、ワラビ、フキ、他
12月29日	大雨	もち(白・豆・しそ)、こんにやく、ごぼう、ワラビ、他

【注記】 出店は高田の二七の市と四九の市。

9月は稲刈りなどの農作業のため休む。

市のほかに、しそや干大根などを注文に応じて個別に取引することがある。

表Ⅱ－3 農家出店者Oさんの1982年の出店記録

月日	天気	品物など
6月24日		梅
6月27日		梅、しそ44束
6月29日		しそ60束、タクワン、他
7月2日		しそ135束
7月4日		しそ200束、枝豆12束、タクワン、いも、他
7月7日	雨	しそ140束、メロン、枝豆40束
7月9日	ハレ	しそ110束、枝豆35束、キビ2本
7月14日		しそ、キビ
7月24日		しそ
8月12日		マクワ、花35束
9月27日		こけ(キノコ)、他
10月2日		みそ漬、豆、他
10月19日		こけ
10月22日		こけ
12月4日		サトイモ、長いも、ねぎ、干大根
12月9日		こんにゃく、ねぎ
12月12日		こんにゃく、ねぎ、ごぼう
12月14日		こんにゃく、わらび
12月17日		こんにゃく、ねぎ、みそ漬、ごぼう、豆
12月19日		はりはり、ねぎ
12月22日		みそ漬、わらび、こんにゃく、ねぎ、干大根、豆、いちょう、くるみ
12月24日		
12月27日		南天、わらび、豆、しめ縄
12月29日		南天、ごぼう、しめ縄、ねぎ



写真Ⅱ-1 二七の市で農作物を売る出店者



写真Ⅱ-2 三八の市



写真Ⅱ-3 市神祭前日の準備（仮宮設置場所のお祓いをする）



写真Ⅱ-4 設置された仮宮



写真Ⅱ-5 市の開催場所を進む市神様の行列



写真Ⅱ-6 出店者にお祓いをする神官





写真Ⅱ-7 行商出発の朝



写真Ⅱ-8 前日の準備（野菜を洗う）



写真Ⅱ-9 前日の準備（野菜を束ねる）



写真Ⅱ-10 商売のようす



写真Ⅱ-11 ビーチパラソルを広げて商売する



写真Ⅱ-12 オートバイでリヤカーを引く



写真Ⅱ-13 得意客の街区を移動中



写真Ⅱ-14 高床式の家を訪問



写真Ⅱ-15 関川の土手で休憩



写真Ⅱ-16 商いの終わりに立ち寄る店

### Ⅲ章 漁民から商人へ



鮮魚列車にて（2010年9月撮影）

### Ⅲ章 漁民から商人へ

本章では、漁業を主たるなりわいとしてきた地域における「小商い」の展開を、伊勢志摩地域における魚行商を事例として検証する。

I章とII章では、自家生産物を資源とする農家の「小商い」について、定期市の出店者と行商従事者をそれぞれ事例としてとりあげた。これは、1つの家における農作業を前提とした選択的複合生業の一形態として理解することができるが、同じ第1次産業に分類される漁業の場合、一般的に漁獲物は問屋や市場に集荷され、「小商い」の従事者はそこから商品を仕入れて商売に出る。したがって、家単位での複合生業のあり方も、自家生産物をそのまま商品とする農家とは異なり、「小商い」に携わる人ないし家が必ずしも漁業従事者であるとは限らない。そのため、漁業地域における「小商い」は、それに特化した形で専業化する傾向をもつといえる。

そもそも食材としての海産物は、沿岸地域を除いては基本的に自給がかなわず、生産地から消費地へと流通することを前提としている。このため、沿岸部から内陸部に向けた魚行商も古くから行われてきたが、近代的な交通機関の発達に伴って、従来の徒歩や牛馬による運搬から、鉄道や自動車を使った移動へと手段が変化した。

なかでも、戦後の復興期以降顕著となったのは、鉄道による魚行商である。運搬具として専用のブリキカンを使い、大勢がこれに従事したことから、各地で「カンカン部隊」「ガンガン部隊」といった共通の呼称を生むほど一般化した。にもかかわらず、これまでの魚行商に関する研究や報告は徒歩や牛馬によるものが大半を占め、鉄道利用の魚行商に関しては、全くといってよいほど注目されないまま、現在ではその多くが姿を消している。

本章で事例とする伊勢湾に面した漁村地域では、徒歩や自転車などによる近隣への海産物の行商が戦前から行われてきたが、戦後、近畿日本鉄道の電車を利用した大阪方面への行商が盛んになった。近世以来、天下の台所と称された大阪は、西日本全域から海産物が集まり、鮮魚に対する独自の価値と食文化を発達させてきた大都市である。その大阪に向けて伊勢志摩地域の人たちが販路を広げる上で、鉄道が果たした役割は大きい。

そこで以下では、まず魚行商と運搬方法の変遷を概観し、鉄道利用による魚行商の位置づけを確かめたうえで、現存する唯一の集団的な鉄道利用の魚行商である伊勢志摩地方からの行商の変遷を、聞き取りと参与観察、鉄道関係の資料などから復元する。さらには、行商を受け入れた大阪における魚食文化との関連から、高度経済成長期を背景とした魚行商の発展を考察し、漁民から商人へと生き方を転換させた人たちの生活実践を明らかにする。

#### 1 節 鉄道と魚行商

##### (1) 魚行商と運搬方法の変遷

漁村地域から町場や農村地域に向けての魚行商は、交易の原初的な形態のひとつとして、これまで歴史・民俗・地理などの各分野において注目され、さまざまな報告がなされてきた。その代表的なものとしては、瀬川清子の『販女』（三国書房、1943年）、田中啓爾の『塩および魚の移入路』（古今書院、1957年）、北見俊夫の『市と行商の民俗』（岩崎美術社、1970年）、神崎宣武の『峠をこえた魚』（福音館書店、1985年）、胡桃沢勘司の『西日本庶民交易史の研究』（文献出版、2000年）および『牛方・ボッカと海産物移入』（岩田書院、2008年）などをあげることができる。

これら先学の研究は、前掲の田中の著書の副題に「鉄道開通前の内陸交通」とあるように、近代的な交通機関が発達する以前の、徒歩もしくは牛馬による移動をおもな対象としている。そのため、鮮度が流通上の重要なファクターとなる魚行商において、これをどうやって、どのあたりまで運びえたのかということが問題となってくる。

宮本馨太郎は『民具入門』の中で「運搬と運搬具」をとりあげ、もっとも原初的かつ基本的な運搬法として、人力運搬の種類や用具について解説している[宮本 1969:134-151]。宮本は、人力運搬法として頭上運搬・肩担運搬・背負運搬・腰提運搬・手持運搬の5種類をあげ、このうち頭上・肩担・背負の各運搬法が行商に関わるとしている。

なかでも頭上運搬は、古代の埴輪や中世の絵巻物に見えるほど古くから広範囲に行われていた運搬法で、女性に多く見られるのが特徴的である。元来は山坂道に適するとされ、桶・籠・箱などが運搬容器として利用される。

瀬戸内海沿岸地域には、かつて女性の頭上運搬による魚行商が各地に見られ、これに従事する人たちは、イタダキ（徳島県海部郡）やオタタさん（愛媛県伊予郡）といった名称で知られている。瀬川清子によれば、広島県三原市幸崎町能地で海上生活をする家船の人たちにも、こうした頭上運搬による魚行商に従事する女性が多くいたという。夜中に曳いた網でとれた魚を、妻がハンボウという桶にいれ、これをカベッテ（頭上運搬して）陸の村々に売りに行った。なかには2～3日かけて泊りがけで行く者もあり、身重でも働き続けるため、行った先で子どもを産んで、帰りには子どもを魚桶に入れてカベッテ帰ってきたという話までであるという[瀬川 1943:67]。

北見俊夫は頭上運搬についての考察の中で、この運搬法が昭和初期頃を境に廃絶したところが多いとし、肩担や背負の運搬法に移行したことにふれている[北見 1970 b:154-160]。たとえば、愛媛県のオタタさんたちは、1940年（昭和15）頃になると40歳以下の人たちがカタグ（肩担）ようになったが、それは電車の車掌がイタダキ籠の車内持ち込みを許さなくなったのと、信州に行商した同郷の仲間が信州行李をカタグようになったことによるという。

北見はまた、肩担運搬が、人力運搬としてはもっとも重量に耐えうるものであるとし、直接肩に載せる、もしくは棒などによって荷物を吊り下げの方法があり、行商の場合は主として後者の方法によるテンビンカツギが利用されるという[北見 1970 b:158-159]。「肩

担運搬は、重量に耐えうるかわりに、その利用は平坦部に限られるためか、行動範囲は一般に案外狭いようであるとされるが、必ずしもそうではない」[北見 1970b:159]と述べ、志摩半島の漁民が夜通し歩いて峠を越え、宇治山田方面まで漁獲物を運んでいたという例をあげて、「肩担による天秤棒の運搬は決して平坦部に限られるものではなく、また、かなり遠くへも出掛けていた」[北見 1970b:160]と結んでいる。

前出の瀬川による昭和初期の報告には、頭上運搬では10貫(約37.5キログラム)、肩担運搬では20貫(約75キログラム)もの荷を持って、おおよそ十里(約40キロメートル)の範囲内で日帰り行商に従事していたことが記録されている。瀬川はまた、頭上運搬の女性たちによる行商が、本来はカエコトという穀物や野菜などとの交換にあったことにもふれている。もとは夫がとった魚をカエコトのために売り歩いていたものが、昭和初期には市場で仕入れる専門の行商人へと発展したというのである[瀬川 1943:67]。

漁師の妻が自家の漁獲物を徒歩で売り歩く場合は、元手がほとんどかからないため、売れたものがそのまま収益となるか、もしくは農作物などの交換にあてることができるが、次第に規模が大きくなり、仕入れた品物を何らかの移動手段を用いて運ぶとなると、それに見合う利益をあげなければならない。こうしたことから、魚行商が商売として発展していく過程では、移動距離を延ばし、荷を増量するという指向性をもつことになり、それにもなつて運搬法も変化することになる。

人力運搬の次の段階として、自転車を利用した行商がある。この場合、たとえば千葉県の九十九里浜沿岸地域のイワシの行商人が、戦前に100キロメートルほど離れた野田市や土浦市(茨城県)にまで日帰りで行商に出かけていたことがわかっている[青野 1932; 1933]。この地域では、地引網漁ともからんだ組織的な行商の経営がなされていたという。自転車による行商は、多くが男性によるもので、荷台に魚箱をくくりつけて運搬する。女性による行商が家内分業的な意味合いをもつのに比べると、男性による自転車の行商は、それに特化した専門的な意味合いが強い。また、自転車による行商は、肩担や背負の道具を用いることはなく、魚箱をそのまま運搬する方法であることから、これはどちらかといえば牛馬による畜力運搬からの発展型であり、後に自動車による行商へとつながっていく系譜と考えてよいだろう。

一方で、本章の主題となる鉄道利用による魚行商は、後述するように、ブリキ製のカンを用いた肩担もしくは背負の運搬法を基本としている。移動距離をのばすために鉄道を利用するが、自宅から鉄道に乗車するまでと、目的地の駅で降車してからは、リヤカーなどを利用することはあっても、あくまで徒歩による移動である。従事する人も多くが女性であることなども考えると、旧来の人力運搬による行商の系譜にあり、これが発展した形態として位置づけることができるのである。

## (2) 「カンカン部隊」の登場

前項において、人力運搬による魚行商の変遷を、主に使用する道具から概観したが、これらに注目した先学の視点は、全行程を人力で往復する場合にほぼ限られている。鉄道を利用した魚行商は、瀬川の報告にもあるとおり昭和 10 年代にはその存在を認められていたものの、興味対象ともならず、実態についてのまとまった報告がなされることは、これまでほとんどなかった<sup>1</sup>。

鉄道による魚行商が全国的に顕著となるのは、戦後の復興期以降のことである。その形態はおおよそ共通していて、主に女性が従事すること、集団であること、そしてブリキ製のカンを運搬具として使用するところに特徴がある。使用道具のカンにからめて「カンカン部隊」あるいは「ガンガン部隊」などとよばれることも、全国的に共通している<sup>2</sup>。集団の規模によっては、専用列車や専用車両が設けられる場合もある。

鉄道を利用することと、カンの使用とは不可分の関係にある。旧来の徒歩や牛馬による魚行商で使われる運搬具は、頭上運搬で用いられるハンボウとよばれる浅い桶、あるいは天秤棒で担う竹製のボテカゴ（棒手籠）、荷車で運ぶ竹籠や木箱などであった。これらの道具では、列車に乗った場合、他の乗客との関係で、防水や防臭の問題が発生するのは明らかである。ブリキ製品そのものは、当然ながら戦前から存在したが、ブリキカンの量産が本格化したのはおそらく戦後の 1950 年以降であり、これの普及があつてはじめて、列車による魚行商が一般化したと考えられる。

ブリキカンが魚行商でいつごろから使用されるようになったかは、明確にはわからない。現在、大阪市中央市場本場の資料室に勤務される酒井亮介さん(1929 年生まれ)によれば、終戦直後の 1946 年頃に、父親の手伝いで鳥羽の魚問屋から大阪上本町の近鉄百貨店の鮮魚店まで魚を運ぶ仕事をしたことがあり、その際に使っていたのは、1 斗入りの石油カンであった。つまり、この時にはまだ道具としてのカンが登場していなかったということになる。当時、鳥羽までは近鉄が通じておらず、伊勢市駅で国鉄に乗り換えて行ったという。また、愛媛県歴史文化博物館が所蔵する村上節太郎撮影の昭和期の写真(写真Ⅲ-1)に、前出の瀬川の著書にも記載された「おたた」とよばれる魚行商の女性の写真があり、1952

<sup>1</sup> 同じく鉄道を利用した行商としては、千葉県北総地域から東京に向けた「カツギヤ」とよばれる農家の主婦による野菜行商があることが知られており、これについては、尾崎庸四郎「東京への千葉県日帰行商の地理学的研究」(『地理学』7-1、古今書院、1939年)、関川明四郎「千葉県の行商研究」(『房総地理』6、1955年)および「印旛沼周辺を行商」(『房総地理』18、1967年)、千葉県印旛支庁編刊『行商の実態』(1963年)、若本朋子「成田線沿線の行商について」(千葉県史料研究財団編『千葉県史編さん資料・千葉県地域民俗調査報告書』2、1995年)などの研究報告のほか、葛飾区郷土と天文の博物館特別展図録『葛飾にきた行商』(1992年)でも紹介されている。

<sup>2</sup> 筆者は 2001 年に新潟県上越地域の名立町(現上越市)にて、魚行商に従事していた 1909 年生まれの女性からこの呼称を聞いたことがある。また、鳥取県岩美郡岩美町網代では、自動車での行商に移行して久しい現在でも、行商人のことを「カンカンアキンド」と呼んでいる(2011 年 7 月の筆者調査による)。このほか、前掲の神崎の著作にも、山陰本線の浜田駅周辺で、ブリキ製の「カンカン」を担う行商人が「カンカン部隊」とよばれていたことが記されている[神崎 1985:46]。

年に撮影された写真には、桶を頭上に掲げる人とカンを持つ人の両方が混在しているようすをみてとれる。行商道具としてのカンの登場が、戦後のこの時期にあることをうかがわせる写真資料である<sup>3</sup>。

鉄道利用の魚行商が、これまで研究対象ともならずに見過されてきたのは、鉄道が旧来の徒歩による移動経路を著しく変化させた近代化・機械化の象徴としてとらえられてきたことと、使用道具であるブリキカンが量産化された工業製品であるとのイメージによるものであると思われる。しかし、行商という行為そのものの変遷を考えるなら、先述したように、人力運搬の系譜につながる形態であることは明らかであり、これを無視することはとうていできない。またブリキカンも、行商人の地元の職人が注文に応じて手作りしたものである。この点で、桶や籠などの民具となんら変わるところはないはずである。

ところが、一見現代的に思えるがために見過ごされてきたこうした魚行商も、発生からすでに 60 年ほどが経過し、その多くは消滅してしまった。従事していた方も次々と亡くなり、もはや聞き取りからの復元も困難な状況にある。使用道具のカンの所在確認とともに、早急な調査が必要とされているのである<sup>4</sup>。

そうしたなかで、伊勢志摩地方では、近畿日本鉄道（以下、近鉄）の大阪線を利用した魚行商が現在でも組織的に行われ、「鮮魚列車」とよばれる専用電車が日曜・祝日を除く毎日運行されている。かつてはやはり「カンカン部隊」の呼称があり、ブリキ製のカンを使用する人も、数は少なくなったが今なお存在している。しかしながら、近年の急激な社会・流通の変化により、この 10 年ほどで行商人も半減しており、将来的には他地域の魚行商と同様、衰退へと向かいつつあることは否定できない。

以下では、現在ほぼ唯一残された鉄道利用による集団的な魚行商の実態を記録することを第一の目的に、主として関係者への聞き取りから、その変遷を明らかにする。さらには地域的な特徴を背景に、魚行商が果たした役割についてもあわせて考えてみたい。

## 2 節 行商組織と専用電車の運行

### (1) 伊勢志摩魚行商組合連合会の結成

伊勢志摩地方の漁村地域に居住する人たちが鉄道を使った魚行商を始めた時期については、現在従事している方によれば、「生きていれば 90 歳くらいの人たちが最初」という。

---

<sup>3</sup> 愛媛県歴史文化博物館『村上節太郎がとらえた昭和愛媛』2004 年所収。

<sup>4</sup> 「カンカン部隊」の行商人の実態が記録されている数少ない例としては、神崎宣武の『峠をこえた魚』[1985]がある。同書には、1970 年代初めに島根県浜田市周辺で使用されていたカンの形状や大きさ、使用法などが記載され、写真により運搬法も知ることができる。



その経緯は次節で詳述するが、戦中・戦後の統制が解除<sup>5</sup>となった後の1950年代後半頃から行われるようになったと考えられる。魚だけでなく、米や伊勢沢庵などを運ぶ人もいたといい、そうした人々は、行き先の大阪で荷を捌いた後、また別の物資を入手して、今度は地元に戻ってそれを売るといった往復の行商をしていたという。<sup>6</sup>

高度経済成長期を迎えた1960年頃には、大阪への魚行商がさらにさかんとなり、一般乗客との間で、臭いや汚れに対する問題が起きるようになった。そこで、1963年2月7、「伊勢志摩魚行商組合連合会」を結成、近鉄との交渉の末、同年9月より行商人専用の「鮮魚列車」の運行が始まった。以後現在に至るまで、近鉄電車を利用する魚の行商人はすべて、この組合に所属する会員となっている。

組合は、猟師（りょうし）支部・香良洲（からす）支部・松ヶ崎支部・村松支部・鳥羽支部の5支部（現在はこれに有滝を加えた6支部）<sup>8</sup>の連合会として結成された。会員は1990年頃までは300人<sup>9</sup>ほどいたというが、2000年には239人、2009年にはさらに115人に半減している（表Ⅲ-1）。また、過去から現在を通じて、会員の8～9割は松阪駅を利用する猟師支部の人たちである。

会員は、定められた入会費と年会費を支払い、会員証の交付を受ける。更新は半年ごとで、会費半年分をその際に支払うことになっている。会員証は組合が発行するが、近鉄の担当部局にもこれを提出して承認印を受ける。会員が乗車可能な電車は指定されていて、それに乗る時は、定期乗車券とともに必ずこの会員証を携帯しなければならない。ほかに、持ち込む荷物には定期手回り品切符が必要で、各支部でとりまとめて月ごとに一括購入し、

---

<sup>5</sup> 水産物の統制は、まず高級魚9品目（マダイ・ハナダイ〈チダイ〉・サワラ・スズキ・シラウオ・海産性アミ・エビ類・カニ類）について、1948年5月22日に公定価格が撤廃、同年7月1日に配給統制が撤廃される。水産物の全面的な配給統制撤廃は1950年4月1日である[酒井 2007:53-56]。

<sup>6</sup> 藤田綾子著『大阪「鶴橋」物語—ごった煮商店街の戦後史』によれば、1950年代前半から、近鉄の下り線を利用する行商人が大勢いて、名張駅以西の近鉄路線を利用する小売業者・飲食業者・仲卸業者らで結成された「近鉄沿線魚類仕入組合」には、もっとも多い時期で1300名を越える組合員がいたという。これらの組合員専用の車両を1～2両連結した「鮮魚指定列車」が上本町発で運転されていた。また、1950年代後半から1960年代前半にかけて、伊勢方面からブリキのカンなどで運ばれてくる「担ぎの魚」が鶴橋でもたいへんに評判がよく、争うように品が取り分けられていったことが記されている[藤田 2005:69-77]。

<sup>7</sup> 「伊勢志摩魚行商組合連合会規約」が初めて作成されたのが1963年2月1日であることから、これをもって組合結成とみなした。

<sup>8</sup> 各支部の現在の行政上の地名は次のとおり。猟師＝松阪市猟師町および町平尾町、香良洲＝津市香良洲町、松ヶ崎＝松阪市松崎浦町、村松＝伊勢市村松町、有滝＝伊勢市有滝町、鳥羽＝鳥羽市鳥羽。いずれも伊勢湾に面した漁村地域である。

<sup>9</sup> 組合の結成当初は、家ごとの加入であったが、ある時期（おそらく規約が改正された1977年以降）からは、個々人の加入となった。会員数が多い猟師支部や香良洲支部では、ほとんどが夫婦や親子で加入している。

会員に配布する<sup>10</sup>。連合会の会長は1年交代で、会員数をもっとも多い猟師支部からは、隔年で必ず会長を選出することになっている。各支部から選出された委員らで構成される役員会が年に数回開かれるほか、最近では行かなくなったが、毎年9月15日の敬老の日には、近鉄の列車を組合の貸切にして、桑名にある長島温泉に組合員全員で日帰りの懇親会に出かけるのが恒例になっていた。

結成当初の組合の規約には、近鉄との協定事項が記載されている。それを見ると、往復とも指定の電車に乗車すること、車内を汚さないこと、一般乗客の迷惑にならないこと、といった基本事項に並んで、「容器は必ず缶を使用すること」とある。これについては、おそらく同様に組合結成当初のものと思われる、近鉄側の「定期手回り品」に関する確認事項の記録に、「当社指定の容器」として、「ブリキ製缶で容積0.047立方メートル以内のものおよび、0.022立方メートル以内のもの各一個」とあり、総重量が30キログラム以内とされている。現在使用されているカンは、容積が約0.086立方メートル（縦47センチ×横32センチ×高さ57センチ）であるから、当初はこの半分ほどの大きさのカンと、さらにその半分の大きさのものが主として使われていたのであろう<sup>11</sup>。近年では、カンを使用する人は減り、ほとんどが鮮魚には発泡スチロール製の箱<sup>12</sup>を、乾物などは段ボール箱を使うようになっている。

## （2）近畿日本鉄道の鮮魚列車

行商人が利用する伊勢方面から大阪への直通電車が開通したのは、近鉄の前身のひとつ、参宮急行電鉄の上本町一宇治山田間が全通となった1931（昭和6）年にさかのぼる。参宮急行電鉄はその後、1941年に大阪電気軌道に合併されて関西急行鉄道と改称し、1944年に南海鉄道と合併して近畿日本鉄道となった。戦後は、1948年に上本町一宇治山田間で特急の運転が開始。特急利用の所要時間は2時間40分であったが、次第に短縮され本数も増発されて、1956年には1時間54分にまでなっている。1958年には、電車では世界初となる2階建て特急電車「ビスタカー」の運転も始まるなど、近鉄の看板路線のひとつとな

---

<sup>10</sup> 2010年現在、会費は年間6000円。松阪・上本町間を利用した場合、定期乗車券は1ヶ月2万9420円、定期手回り品切符は1ヶ月3250円（荷物が多い場合は倍額）となっている。

<sup>11</sup> 前掲の神崎の著書に、1970年代に山陰本線浜田駅周辺で使用されていたカンの大きさが記録されている。「縦が一尺五寸（約四五センチ）、横が一尺二寸（約三六センチ）、高さが一尺（約三〇センチ）ほどである」[神崎 1985:46]とあり、近鉄が当初指定していた容積に近い。現在近鉄線で主として使用されているカンも、ちょうどこの倍の高さのものであり、重量も大きいため、ホームなどでの移動にはコロとよばれる台車を使用されている。

<sup>12</sup> 発泡スチロールの魚箱は、カンに比べて保冷性に優れていることと、軽いこと、さらに商売を終えた帰りには空箱を捨ててしまうことができるという利点がある。カンの場合は、錆が出ないように、毎日の使用後にきれいに洗浄しなければならない。

っていた。

その路線に、伊勢志摩魚行商組合連合会の貸切として「鮮魚列車」の運転が始まったのは、1963年9月21日である。当初は2両編成で、冷房設備はあるものの<sup>13</sup>、荷物電車や一般営業車両を混用していた。1989年からは、トイレ付きに改造した3両編成となっている。

2010年現在、鮮魚列車は日曜日と祝日を除く毎日、朝と夕方に一往復運転されている（写真Ⅲ-2）。朝は5時50分に近鉄の明星車庫（三重県多気郡明和町明星）を出車し、いったん下り方向へ回送後、宇治山田駅を6時9分に出発、伊勢市<sup>14</sup>・松阪・伊勢中川・榑原温泉口・伊賀神戸・桔梗が丘・名張・榛原・桜井・大和八木・大和高田・布施・鶴橋などに停車して、大阪上本町（2008年に駅名変更）に8時57分に到着する。夕方は、17時15分に大阪上本町を出発、行きと同様にいくつかの停車駅を経て松阪に19時33分に到着し、明星車庫に戻るのは19時47分である。朝夕の通勤時間帯でもあり、密に組まれたダイヤの中を縫うように運行されている。

鮮魚列車以外にも、前後の電車の一部車両が指定されている。朝の場合は「一番」とよばれる名張行き普通電車<sup>15</sup>と、名張から接続する大阪上本町行き区間快速において、車両の一部が設定されており、より早く出発したい行商人がこれに乗車する。現在でもカンを行商道具として使用する人は、この一番電車に乗る人が多い。この人たちは、「一番組」とよばれていて、午前1時頃に起床し、地元の市場で仕入れをするなどの準備をして乗車するという（写真Ⅲ-3～5）。

### （3）行商人の乗車駅と行き先

図Ⅲ-1は、2000年当時、伊勢志摩魚行商組合連合会の会員が乗車していた路線と利用駅を示したものである。さらに具体的な乗車駅と行き先について、大阪線を中心に、図Ⅲ-2で表した。最盛期より若干減ったとはいえ、この当時の会員数は239人である。行き先も、大阪方面を中心としながら、大和八木で乗り換えて奈良方面に足を運ぶ人、さらに京都線へと乗り継いで京都まで行く人もいるなど、広がりをもっていたことがわかる。

このうち、近鉄郡山や田原本など、奈良盆地の町場や農村地域を行き先としていた人々は、得意先を一軒ずつまわる商売の方法をとっていて、これをコウリ（小売）と呼んでいた。およそ10年後の現在は、この方面でコウリを行っている人はすでになくなっていく。

行商人の大半は、上本町や鶴橋など大阪の中心部を行先としている。この人たちの中

<sup>13</sup> 荷物が魚なので、冬場の暖房は使用しない。

<sup>14</sup> 伊勢市駅には、明星車庫を出て宇治山田に回送する際に停車する。

<sup>15</sup> 明星駅始発で、行商人が多く乗車する松阪駅を5時22分（2010年現在）に出発する一番電車である。

には、露店で商売をしている人もいるが、多くは大阪市内の商店街に店舗を持って魚屋を営んでいる。夫婦や親子で会員となり、一家をあげて行商により生計をたてているため、鮮魚列車に乗せる荷も多く、到着駅に自家用車を回しておいて、店まで運ぶのである（写真Ⅲ－6）。

下車する人がもっとも多い終点の上本町では、鮮魚列車到着と同時に、壮絶な荷降ろし競争が始まる（写真Ⅲ－7）。皆、少しでも早く店に着きたいので、荷降ろしも一刻を争う。トラックヤードの位置が最後尾に近いので、会員相互の取り決めで、鮮魚列車の乗車車両を一年ごとに入れかえて公平を期しているともいう（写真Ⅲ－8）。

図Ⅲ－2でもわかるとおり、行商人のうちもっとも多くを占めているのは、松阪から乗車して大阪市内を行き先とする人たちである。ほとんどが獵師支部に所属しており、つまりは松阪のある特定の地域から大阪中心部に向けて、大量の行商人を送り出してきたということになる。そこで次節では、鮮魚列車利用の行商の中核を担うこの獵師支部所属の行商人をとりあげて、変遷や実態についての詳細をみることにしたい。

### 3節 松阪・獵師町周辺の行商人

#### （1）獵師町における漁業とその変遷

組合の獵師支部に所属する会員は、現在の行政上の地名でいえば、松阪市北部の伊勢湾に面した獵師町と、隣接する町平尾（まちびらお）町に居住している（位置は図Ⅲ－1を参照）。「獵師」の地名は戦国期にはすでに見られ、それ以前から存在した「平尾」の地の一部であった。明治前期の『獵師村地誌』によれば、もともと平尾とよばれていた地域であったものが、人家が増えるに従い、農を中心とするところを「大平尾」、伊勢街道に沿った町並みのあるところを「町平尾」、漁業従事者が集住するところを「獵師平尾」としたといい、大平尾と町平尾の間は田んぼで数町も隔たっているが、町平尾と獵師とは相接していることが記されている[松阪市史編さん委員会 1981a:313]。なお、同書には、慶長年間の頃、町平尾に居住していた漁民が地先海面に向かって新田開発をし、これを「獵師村」と称するようになったという口碑が紹介されており、それがために、後年になっても、獵師村に戸籍を有しながら、実際には家屋や所属する社寺などが町平尾村の地内にある家が存在すると記されている。また、1885年（明治18）の三重県の統計書には、漁浦としても「町平尾」とあり、この漁浦の漁場名は「獵師浦」とされている[松阪市史編さん委員会 1982:488]。こうしたことから、両者が互いに連続性を持ち、一体化した地域であることがうかがえる。

旧獵師村は、1884年（明治17）に他の12か村とともに飯高郡港村に合併、のち1967年に松阪市獵師町となった。明治中期頃の統計によれば、旧獵師村の人口は899人で144戸、1戸あたりが所有する田は1反ほど、畑も0.6反あまりと少ない。前掲の『獵師村地

誌』にも、「民業」として「男ハ漁業七分、商業二分、農業壹分、概ネ此分合ニ居ケルト雖ドモ、或ハ相互ニ兼業スルモノアリ。女ハ漁業半ニ位シ、其他ハ皆農ニ従事シ、傍ヲ紡織ヲ業トス」とあることから、漁業を主軸に生計をたててきた村であるといえる。

大正末年頃の漁師地区における漁の種類と時期を図Ⅲ-3にまとめた。伊勢湾沿岸のこの海域は遠浅であるため、全体的に曳網が多く、ほかには貝漁や海苔採集など、内湾の浅瀬を利用した漁が中心であったことをうかがうことができる。

ただし、これらの漁の種類は1930年代以降減少しており、鰯揚繰網や地曳網は1935年頃にすでに消滅、2翼1袋となった網を2艘の船で曳くバッチ網も1953年頃には操業をやめたという[松阪市史編さん委員会 1981b:126]。その後、1980年前後に存在していた漁は、小型定置網が3統、カレイを主とする刺し網、キス・アナゴ・ツエ<sup>16</sup>・ウナギ・タイなどの延縄、サワラの一本釣り、海苔養殖、アサリを主とする貝漁であったことが記録されている[松阪市史編さん委員会 1981b:126-127] (写真Ⅲ-9)。

## (2) 行商の変遷

大正から昭和初期頃と思われる漁師地区の魚行商の様子が、『松阪市史 第10巻 史料篇 民俗』に記載されている[松阪市 1981b:159-160]。それによれば、町内に問屋があり、50人ほどいた仲買人がここで仕入れて、魚を入れたダイカゴを天秤棒で担ぎ、松阪の町場方面へ売りにいっていたという。ダイカゴは、直径2尺5寸、深さ8寸ほどの円形の竹籠で、木の蓋がある。包丁・秤・矢立て・帳面を持参して行った。また、かつて揚繰網で魚がよくとれた頃は、鰯を船の上で箱単位で売る「浜売り」という方法もあり、これを仲買が買って、自転車で津の市場に卸に行くこともあったようだ。概して、昭和初期までの行商は十里四方の範囲とされ、主として松阪の中心市街に向けて、徒歩や荷車、自転車などを使って行われていた。しかしこれらの行商も、太平洋戦争による物資統制で見られなくなったという。

戦禍を免れた松阪一帯へは、食料の産地でもあったことから、終戦直後から闇物資を買い求める人々が殺到するようになった。当時の新聞には、「県下随一の闇市場」として、松阪の駅前通りから目貫の大通りにかけて公然と闇市場が開かれ、買出し人で毎日縁日のような賑わいであることや<sup>17</sup>、闇価格が県下7市のうち最高であることなどが掲載されている<sup>18</sup>。漁師漁港近くに住む人のなかにも、戦後すぐ、どこからかはわからないが、鰯を買い求める人たちが港に大勢来ていたことを幼い頃の記憶として留めている人もおり、こうしたことから、戦後の統制期には、食料の供給地として他地域からの買出人を多く受け入れ

<sup>16</sup> チヌ（クロダイの異名）のこと。

<sup>17</sup> 『伊勢新聞』1945年11月24日。

<sup>18</sup> 『伊勢新聞』1947年3月2日。7市とは、松阪・上野・桑名・津・四日市・宇治山田・鈴鹿の各市。

ていたことが推測される。

行商の本格的な復活は、この統制が廃止された 1950 年以降のことと思われる。町平尾町に住む Y さん（女性、1936 年生まれ）は、結婚前の 20 歳くらいの頃に、ムラの女の人ばかり 5 人ほどで、自転車で津までアサリを売りに行った。漁師だった親が採ったアサリで、八百屋籠<sup>19</sup>に入れ、午前 2 時頃に出発し、午前 4 時頃に津に着いた。この地域のアサリはシオヌキアサリといい、港の栈橋で 1 日海水に浸して砂抜きをしたあと、塩抜きの処理をして持参するので、すぐ朝の汁の実に使えることから評判が良かったのだという。

津へのアサリの行商は 1 年ほど行き、結婚と前後して、今度は近鉄電車を使って、大和（奈良）方面に行き始めた。大和へは、カンではなく八百屋籠を使った。中にムシロのようなものを敷いて、アサリのほか、シオサバ・カレイ・エビ・ワタリガニなどを売りに行ったという。

その後、Y さん夫婦は大阪への行商を始めた。1960 年頃のこと、これを「大阪行き」と称した。道具としてカンを使い始めたのもこの頃で、すでに香良洲（津市）の行商人たちがカンを使っていたことから、これを真似て地元の樋（とい）屋に頼んで作ってもらった。

「大阪行き」を始めた頃、これに携わっていたのは、鳥羽・有滝・村松・平尾（猟師）・香良洲の各地区から合わせて 12 人であった。それが、数年の間に何倍にも増え、1960 年代後半には 300 人近くにまでふくれあがった。カンを作る樋屋も地域内に 1 軒だけだったので、相次ぐ注文に応えるのも大変であった。この樋屋は、多い時には 1 か月仕事を休んで、カンばかり 100 個ほどを作ったこともあるという。

当初、鮮魚列車がまだ運行されていない頃は、早朝の急行電車を使っていた。電車内で魚を捌く人や、窓からアラを放り投げて捨てる人などがいたといい、一般の乗客との関係で、近鉄から厳しく注意を受けることもしばしばであった。そこで、近鉄との交渉のため組合を結成し、1963 年 9 月より、組合貸切の鮮魚列車が運行開始の運びとなったことは先述したとおりである。

最盛期の 1970 年代から 80 年代にかけては、鮮魚列車の車内は荷物で満杯となり、網棚の上に人が寝なければならないほどであった。当時、松阪の駅にエレベーターはまだなく、駅のホームに荷を運搬する、カツギヤとよばれる人も大勢仕事をしている<sup>20</sup>。また、行商人たちが「駅裏」<sup>21</sup>と呼ぶ近鉄線の松阪駅前広場には、行商人の仕入れのための魚介類を販売する人たちが早朝から露店を出していた。行商に付随するこれらの仕事や商売は、数

---

<sup>19</sup> 竹製のカゴで、縦が約 50 センチ、横と高さが約 40 センチほどの深型の四角形。両脇に持ち手があり、紐をわたして肩で担ぐ。

<sup>20</sup> 松阪駅のエレベーターは、2006 年 2 月に設置された。カツギヤは現在でも 5～6 名が行商人に雇われて仕事をしている。

<sup>21</sup> 松阪駅は同じ構内に JR と近鉄の各駅があり、JR 側に旧来の商店街や市街地が広がっているため、この呼び名がある。

は少なくなったものの、2010年現在でも続けられている。

### (3) 行商の具体像

町平尾町に住むMさん（女性、1952年生まれ）は、夫（1949年生まれ）とともに猟師支部の会員であり、「大阪行き」の商いを現在でも続けている。大阪市西成区のT商店街に店舗を借り、日曜・祝日を除く毎日、鮮魚列車を使って松阪と大阪を往復する。

商売を始めたのはMさんの親の代からで、1960年代の初めである。親は漁師だったが、生まれたのが娘ばかり3人であったため、漁師にできないから、という理由で、まずは母親（1929年生まれ）が大阪への行商を始めた。きっかけについて、父親（1930年生まれ）は、「漁師をやっていて、1日1000円くらい稼いでいた。弟が大和にアサリを売りに行っていて、3000円くらい儲けたと言うので、それならと思い、大阪にアサリを持って行って売ったら、5000円くらいになった。刺身を持って行くようにしたら、もっと儲かった」と語る。

鮮魚列車はまだ運行されていなかったの、急行で上本町まで行き、そこから市電に乗り換えて、現在店を構えるT商店街の入口付近で露店の商売を始めた。その際、商店街内の既存の鮮魚店との競合問題もあり、知人の紹介でテキヤの親方の世話になった。露店を出すにあたってはテキヤと関係することは避けられず、便宜をはかってもらう一方で、盆暮のあいさつや冠婚葬祭など、ことあるごとに「ずいぶんボラれた」のだという。Mさんの両親に限らず、大阪行きの商売を始めた人はたいてい同様の経験をしていて、テキヤとの関係を良好に維持することだけでなく、商売が安定した後にそこから抜ける時など、その苦労は筆舌に尽くしがたいものがあったようだ。

道具であるカンは、中にガスとよぶ厚さ6センチほどのトレイ状のブリキカンを7段納めることができる構造になっていて、このガスに商品を入れ、売り場でそのまま広げてバンドイにする（写真Ⅲ-10・11）。現在ではパックに入れたりビニール袋に小分けにしたりして単価をつけるが、その頃はアサリは枡で計量し、魚は竿秤で目方を計って百匁いくらという形で売った。

露店での商売を1年ほど続けたのち、商店街の中に店舗を借りた。父親は1965年に漁師をやめ、夫婦で本格的に商売をするようになった。毎朝、猟師漁港の棧橋のところでイチ（セリ）があり、そこで魚を仕入れて、単車で駅まで持って行って鮮魚列車に乗る。イチのしまいになると魚が安くなるので、ぎりぎりまで粘ってなるべく安く買い、電車に駆け込むこともあった。かつては日曜・祝日でも鮮魚列車が運行されていたので、毎日これを繰り返した。ほとんど寝る時間もないような生活で、鮮魚列車の中で酒を一杯やりながら、大阪までの2時間半ほど仮眠するのが楽しみだったともいう。

品物は、アサリのほか、カレイやボラなどの地元の魚、駅裏の露店で売られるトンボシビ（ビンナガマグロ）などであった。1970年頃はもっともよく売れた時期で、売り場で客

が待っていて、荷を広げる先から競うように買って行った。刺身もよく売れた。刺身は、まだ露店で商売をしていた頃から、バケツに水を入れて、その場で造ることもあったという。この商店街にはとくに靴屋が多く、1980年代までは靴の商売でたいへん栄えていて大勢の客で賑わっていた。夜遅くまで営業しているので、店主たちは食事をする間もないほど忙しい。そのため、すぐに食べることができる刺身がことさらよく売れたのだという。

Mさんの結婚後、夫が魚屋で働いていた経験を生かして両親と一緒に出店するようになり、1980年代終わり頃には、体調を崩した母親に代わり、Mさん自身も出店するようになった。その後父親も引退し、現在は夫と2人で従事しているが、店に来る客はほとんどが親の代からの常連である。その常連客たちや商店街の店主たちは、Mさんの母親がカンを担いで走るように行き来していた様子をよく記憶している。

当初、商店街の入口付近で露店から始めた商売を、商店街の中心方向に3回店を変えながら、徐々に大きくしていったのは、こうした親の代の苦労の積み重ねであるとMさん夫婦はいう。往復5時間の通勤に加え、仕入れ、運搬、販売と、すべてを自分の手でこなす行商は、早朝から夜半までの重労働の毎日である。それでも、漁師だった親からすれば、海に出る際の危険や不安がないだけまだ楽であるとの認識があったようだ。

母親は、行商に従事するようになったことを「オカにあがる」と表現していたという。これはすなわち、漁から商への生業の大きな転換を意味している。1960年代の組合結成と鮮魚列車の登場は、こうした漁村における社会変化を背景に展開したともいえるのである。

#### 4節 消費地大阪における魚食文化と行商の位置づけ

伊勢志摩地方からの組織的な行商が、生業として定着し、さらに今日でも継続して行われている背景として、行商を受け入れる側、すなわち消費地である大阪との関係を抜きに考えることはできない。周知のとおり、大阪は「天下の台所」と称され、近世以来の豊かな魚食文化を有する土地柄である。ここに行商人たちがどのような事情で受け入れられたのか、流通と志向の両面から考えてみたい。

##### (1) 大阪における水産物流通の変遷と産地直送の特異性

戦後、大阪の生鮮食料品を扱うセンターとしての役割を担ってきたのは、現在の大阪市福島区野田に位置する大阪市中央卸売市場本場である。これは、雑喉場、靱、木津、天満などで近世以来営業してきた水産物や青果物の問屋市場を統合し、1931年に開場したもので、戦中戦後の統制期には市場機能の中断を余儀なくされたが、1950年から仲買制度が本格的に復活して、中央卸売市場としての機能を回復した。

戦後の大阪市内では、このほか、旧来の木津市場・天満市場と、戦後からの鶴橋市場がそれぞれ機能していたが、1980年頃の実態を記した資料によれば、これらは中央卸売市場



の機能を超える流通を担うものではなく、主要な取引先は中央卸売市場本場の業者が中心であったという。またこの当時、スーパーマーケット、チェーンストア、生活協同組合などでも、例外的な企画や特別契約した加工食品を除き、主要な生鮮水産物・加工水産物は、中央卸売市場経由のものが大部分であった[倉田 1981:57]。

今日でこそ、スーパーマーケットなどでも産地との直接的な取引を行うようになっているが、少なくともMさんたちの行商が最盛期を迎えた 1970～80 年頃にはまだそうした傾向はなく、仲卸業者を仲介として中央卸売市場を経由するという水産物流通の基本が徹底していたことがわかる。とくに大阪の場合、後述するような、市場の格式ともいえる高い評価が付されていることから、中央卸売市場を通じた品物であるということが、品物の価値そのものともなっていた<sup>22</sup>。

こうしたなかで、産地から直接魚を持参し、販売するという方法は、それ自体が極めて稀であり、消費者に大きなインパクトを与えたであろうことは容易に想像できる。前節でとりあげたMさんの回想にあったように、かつては荷を持って行くなり、競うようにして客が買っていったという証言からも、このことは裏付けることができる。港で朝仕入れた品を持参すれば、卸売市場を通す場合よりも、1日か2日は確実に早く消費者の手元に届く。大阪市内でさほど定着していなかった産地直送を先駆的に実践したというところに、伊勢志摩地方からの行商が受け入れられた理由の1つがあると考えられる。そしてこのことは、次に述べる鮮魚への格別な志向性とも関係するのである。

## (2) 鮮魚への志向と商品価値

大阪市中央卸売市場本場は、全国的相場の「値決め市場」としての機能を持っている。大阪では、淡路周辺や瀬戸内海、若狭、紀伊、九州、四国など、主として西日本の全海域から鮮魚の集荷が行われてきた歴史がある<sup>23</sup>。そのため、近海物やとくに「以西物」とよばれる九州方面からの鮮魚は、生産者・出荷者ともに、まず主要な魚や鮮度の良い魚を大阪の市場に出し、残りを他の市場に出荷するケースが多く、大阪の相場を基準に、他の市場で値の駆け引きをする習慣になっていた[倉田 1981:54-55]。こうした商習慣と、相場形成市場としての位置づけから、品物の鮮度や質に対する評価が厳正になされることになり、

---

<sup>22</sup> 倉田亨監修『大都市における水産物需要の動向と流通対策—大阪市中央卸売市場本場の仲卸機能を中心に—』によると、量販店の仕入れ担当者の意見として、「流通コストの面、品揃え、品質管理の面から見ても、中央卸売市場を経由する方が、取引上の安全性や永続性を期待でき、さらには食品衛生上の面でも安全である」との考えがあったという[倉田 1981:57]。

<sup>23</sup> これについては、酒井亮介著『雑喉場魚市場史—大阪の生魚流通』(成文堂書店、2008年)に詳しい。また同書には、1938年(昭和13)の『大阪市中央卸売市場年報』に記録された主要生魚の魚種名と出荷先が記されている[酒井 2008:339-343]。本稿とは対象年代が異なるため詳述はしないが、多種多様な生魚が、主として西日本各地を中心に出荷されていた。

結果的に大阪の市場に入る品物の価値を高めていたのである。

このような鮮魚に対する志向と評価に関係するのが、近世からの歴史をもつ独特の生魚輸送方法と調理前の処理方法である。酒井亮介著『雑喉場魚市場史—大阪の生魚流通』（成山堂書店、2008年）によれば、それは次のような方法と手順である。生間（いけま）という魚の収容艙を設けたイケフネと呼ばれる船で、産地から大阪まで、魚を泳がせながら運ぶ。大阪の安治川河口に近づくと、生間の孔に木栓をして川水が入らないようにし、1尾ずつ手鉤で活メ（いけじめ、仮死状態のこと）にする。血抜き作業をしながら1時間ほどかけて上流の雑喉場まで運んだうえでセリにかけ、一定時間が経過して魚肉が成熟したところで食味する、というものである。重要なのは、漁獲後に少なくとも2～3日は生簀で「活込（いけこ）み」（安静状態で泳がせる）をすることで、魚の体内の摂取物を消化させ、無駄な脂肪分を除去することにより、よく締まった透明感のある肉質になる。このため、近年になっても、四国や九州方面からは魚を船で活かした状態で和歌浦や東垂水の港まで運び、出荷の際に活メにして市場のセリにかけるといことが行われていた[倉田 1981:55]。

このような商習慣と独特の輸送方法は、一方で、漁場と魚種に対する詳細な識別と価値観をも育むことになる。例えば、大阪に出荷される鮮魚には、大きく別けて、淡路・和歌山・瀬戸内海の岡山あたりまでを産地とする「近海物」と、それ以外の地域において手繰船や沖合漁業で獲られる「一般物」があるが、大阪で好んで消費されるマダイの場合、近海物の中でも、「マエの鯛」と呼ばれる西宮の戎神社の前の海で獲れたマダイや、小豆島の北東岸当浜あたりの小型定置網で獲れる上りマダイなどは特に人気があり、高値で販売されたという[笹井 2010:130]。そして、こうした魚は割烹や料理屋などの飲食店で多く消費された[大阪市水産物卸協同組合 1985:18]。Mさんの夫によれば、商売を始めた頃、大阪の魚は概して高価であったという。それは、先述したような、味覚と食感を伴う鮮魚への特別なこだわりと、産地に与えられてきた評価とが一体化して育まれた、大阪独自の魚食文化の一端を示すものであるといえる。

ここで注目したいのは、大阪市中央卸売市場本場の資料を見る限りにおいては、大阪における広域的な水産物流通の現場で、伊勢志摩地方はさほど主要な出荷地として認識されてきてはいないということである。つまり、近鉄線を利用した行商によって初めて、この地域の魚がまとまって大阪へと持ち込まれたことになる。しかも、彼らの多くが商売の場所として選んだのは、より庶民的な下町地区の商店街であった。

イケフネのような特殊な方法ではないが、Mさんたちも港から鮮魚を仕入れる際に活メにして運んできた。現在でも店を訪れる親の代からの得意客によると、売られていた刺身の断面を見れば、新鮮であることが一目瞭然であったという。そうした高い品質の魚を、比較的安く、そして先述したように産地から直接提供できるということが、Mさんたちの店の大きな利点であった。そして、庶民が集まる商店街に進出したということが、鮮魚に対する新たな価値基準と需要を喚起させ、その利点を最大限に生かす結果になったと考え

られるのである。

## 5 節 「伊勢屋」が運んだ魚食文化の大衆化

Mさん夫婦の店は、屋号を「伊勢屋」という（写真Ⅲ-12）。これは母親がカンを担いで商売に来ていた頃からの呼び名である。Mさんたちだけでなく、同じ猟師地区から大阪市内に店を出している人は、たいていがこの屋号を使っている。厳密に確認はできないが、例えば2000年当時の猟師支部会員は180名であり、多くが夫婦や親子で会員になっていることから店数をおよそ90店とした場合、大阪市内に90もの「伊勢屋」が存在したことになる。最盛期だった過去には、当然その数はもっと多かつたであろう。しかも、各自が出店場所を選ぶとき、半径1キロメートル以内には出店しないということを、互いの不文律にもしてきたという。

神都伊勢の知名度は高く、「伊勢屋」を名乗ればおのずと魚の産地が知れる。これはいわばブランドでもあり、「伊勢屋」であることが客との信頼関係を築く上で重要な意味をもってくる。Mさんの店の常連客の中には、以前この近くの別の「伊勢屋」で買い物をしてきたが、その店がやめることになり、店主にMさんの店を紹介してもらったことからこちらに来るようになったという人もいる。モータリゼーションが発達した現代であれば、各自が自家用車のみを利用して行商する方が合理的であるようにも思えるが<sup>24</sup>、あえて組合組織を保持し、鮮魚列車を利用し続けることの意義も、こうした「伊勢屋」のネットワークにより、産地の価値が相対的に高められてきたことにあると思われる。

他の常連客も、多くがMさんの母の代からのなじみである。そういう人たちは、「遠くから来ている」「品物が新鮮」「味が良い」といった点を高く評価している。たとえば、常連客として3代目だというある女性は、「旅行などに行っても、ここの魚よりおいしいものは食べたことがない」という。平日は仕事に出ているため、土曜日にしか買いに来ることができない。そのため、一度に買う量が多くなり、この日（2014年5月上旬）はタチウオ、小アジ、カツオたたき、イカなどさまざまな種類の魚を合計17000円ほど購入していた。一般家庭としては破格とも思える魚への出費だが、別のところに住んでいる妹が家族でよく魚を食べに訪ねて来るのだという。またこの人は、「いろいろと融通をきかせてくれるのがよい」という点も評価している。この日も、たくさん的小アジをフライ用に捌いてもらったが、こうした手間のかかる面倒なことは他ではやってもらえないのだという。

---

<sup>24</sup> Mさん夫婦をはじめ、鮮魚列車を利用する行商人の多くは、自動車を大阪市内に預け、上本町から自分の店までの往復にこれを使っている。自宅から自動車を使わない理由について、Mさんの夫は、鮮魚列車を使う方が経費が安上がりなこと、距離が遠いので、自動車の場合は疲労による事故の可能性があること（実際に仲間の何人かが事故にあっている）をあげている。早朝の2時間半ほどを電車内で睡眠にあてることのできるのも利点であるようだ。

魚を捌くのはMさんの夫の役割で、捌きながら冷凍保存の方法や調理の方法などを客に教える。こうしたやりとりをとおして、客はさまざまな調理法に合わせた多種類の鮮魚を買って帰るのである。

また、別の常連客の女性は、「スーパーで魚を買うのは、ちょっとね」という。店先に並んだ魚を直接見て、「これをこうして、ああして」と、どう食べるか相談しながら買い物をしたいのだという。季節によって同じ魚でも脂の乗りに違いがあるので、自分の目で直接見て決めることを重要視している。この人は和歌山県の漁村の出身で、魚と身近に接してきたことがこうした習慣になっているのである。

Mさんの店先で観察していると、常連客の中にはしばしば、「今日は何があるかと思って来てみた」と言う人がいる。とりたてて明確な買い物の目的があるわけではないが、店先をのぞいてみて、気に入った品物があれば買うという人たちである。こうした客に対しては、主に魚を捌くMさんの夫が、その日仕入れた魚の中から客が好みそうなものを選んで勧める。たとえば、珍しいコチを仕入れた日にこれを勧め、ただし捌くのに手間がかかるため、「晩飯にするんやろ。夕方取りに來いや。それまでに用意しとくわ」と声をかける。まだ午前中だったが、この客は近くに住んでいるので、夕方再度来店することが可能であることをMさんたちも知っているのである。結果的に、魚を捌く間に客を待たせることもなく、客の側でも珍しい魚をその日の夕食用に手に入れることができたことになる。また、別のある客の顔を見ただけで、Mさんが干物を勧める場面もあり、こうした常連客それぞれの好みや家族構成などを把握していることで、互いに納得のいくやりとりが実現していることをうかがうことができるのである。

店の中では、先述したとおり、Mさんの夫が魚を捌き、Mさんは客との応対と計量、代金の受け渡しをする。店先に並べられた魚には、価格が表示されているものとされていないものがあり、とくに鮮魚の場合は、計量によって値段が決まるため表示されていない。中には値段を聞き、そのまま去ってしまう人もいるが、常連客の場合は、最後の計量の段階になるまで価格を聞くことはない<sup>25</sup>。こうしたことから、Mさん夫婦と常連客との間には、長年のつきあいによる信頼関係が確立されており、互いの事情を熟知していることでやりとりが成立していることがわかる。

大阪には、主として瀬戸内海から西の地域を産地とするマダイなどの高級魚に大きな価値を置く食文化の伝統がある。この瀬戸内海の高級魚を、大阪における食通の魚食文化とすれば、Mさんたち「伊勢屋」が運ぶ産地直送の鮮魚は、大衆の魚食文化である。大都市である大阪には、とくに戦後、地方から多くの人たちが流入し、新たな都市生活者層を作り上げた。「伊勢屋」の行商人たちは、そうした庶民層の拡大とともに大阪に進出し、それぞれが得意客を獲得して、足場を築くことに成功した。いわば大阪で長年培われてきた魚食文化の伝統に、大衆化という裾野を広げる役割を果たしたのが、近鉄線を利用した「伊

---

<sup>25</sup> こうした客のことをMさんは「上客」と表現する。

勢屋」の人々だったのである。

ところで、「伊勢屋」といえば思い浮かぶのが、江戸時代中期に流行した雑俳の一種である「ものは付け」に登場する、「江戸に多きものは、火事、喧嘩、伊勢屋、稲荷に犬の糞」の文言である。新興都市である江戸には、多くの国々から商人が集まってきたが、中でも伊勢国出身者が群を抜いて多く、江戸時代後期の商人約1万8000人が名乗った2058の屋号を分析すると、1位を占めるのは「伊勢屋」が601人と、2位の「越後屋」377人を大きく引き離している[嶋田 1987:124-125]。また「伊勢屋」のもっとも多い業種は札差と米屋であったともいう[嶋田 1987:128]。

このことと、本章でとりあげた鮮魚店の「伊勢屋」とは直接関係するものではないが、大都市に向けて積極的に進出を試みる姿勢には、どこか相通じるものがある。加えて、伊勢商人として名を成した豪商の多くが、丹生・射和・中万・松阪という中勢地域出身であることを考えると[嶋田 1987:53]、松阪の出身者が「伊勢屋」を名乗る伝統が受け継がれているとも見ることができる。

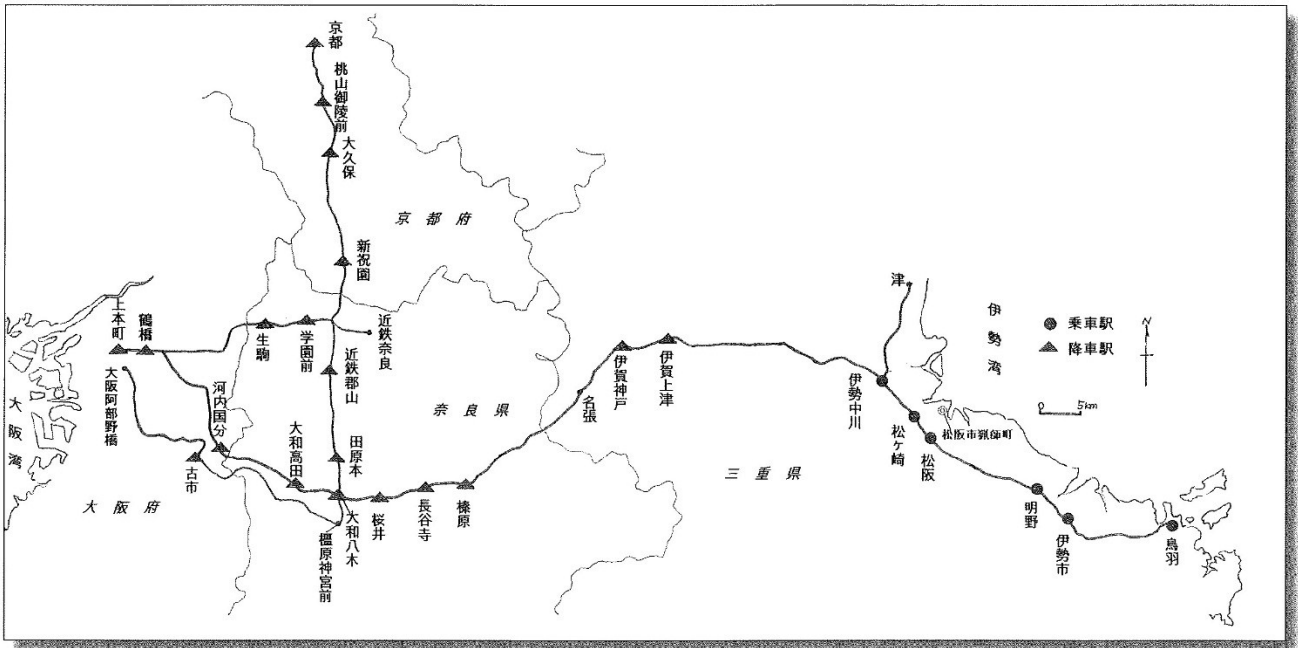
さらにいうなら、ここでとりあげた「伊勢屋」の人々が、もとは漁師であったという事実がある。宮本常一は、海の神であったエビス神が商業の神としてまつられるようになったことを例に、「漁民の商人化」を指摘している[宮本 1964:110-118]。桜田勝徳も、「土に依存する度少なく、海に依存する度の高い漁村程、自らの生産物を以て米麦野菜味噌等の農産物と常に交換してゆかねばならぬ」[桜田 1980(1949):353]と述べ、「漁村が積極的に交換を求めねばならぬ立場にあった」[桜田 1980(1949):354]として、行商区域も次第に拡大し、魚類行商にとどまらず、反物や瀬戸物の行商にまで手を伸ばして、全国的な商圏に広がる場所もあったことに触れている[桜田 1980(1949):354]。

漁と商の共通性と連続性は、興味深い課題である。Mさんの父親が語るころの、「港のイチでぎりぎりまで粘って安く仕入れて、駆け込むように電車で飛び乗った」といった話からは、ある種賭けにも似たスリルが感じられる。おそらくこれは、漁という生業にも潜在する感覚であろう。近鉄線で魚を運んできた「伊勢屋」の人々は、商人の本質と歴史を今に体現する存在であるともいえるのである。

表Ⅲ－1 支部別の会員数（人数）

支部	2000年	2009年
獵師	180	96
香良洲	27	15
松ヶ崎	7	1
村松	13	1
有滝	8	1
鳥羽	4	1
合計	239	115

（伊勢志摩魚行商組合連合会の資料より作成）



図Ⅲ－1 近鉄沿線における行商人の利用駅（伊勢志摩魚行商組合連合会の2000年度資料から作成。駅名は2000年現在）





写真Ⅲ-1 (左) 1952年に撮影された愛媛県・松前のオタタ (愛媛県歴史文化博物館『村上節太郎がとらえた昭和愛媛』より)



写真Ⅲ-2 (右) 近鉄の鮮魚列車 (布施駅、2010年9月撮影)



写真Ⅲ-3 松阪駅から早朝の列車に乗る  
「一番組」の人たち (2010年7月撮影)



写真Ⅲ-4 「一番組」の人たちのカン  
(2014年5月撮影)



写真Ⅲ-5 (左) 名張駅で乗り換える「一番組」の人たち (2010年9月撮影)



写真Ⅲ-6 (右) 鮮魚列車内に積まれた荷物 (2010年9月撮影)





写真Ⅲ－7 大阪上本町駅での荷降ろし  
(2010年9月撮影)



写真Ⅲ－8 トラックヤードで荷を積む  
(大阪上本町駅、2010年11月撮影)



写真Ⅲ－9 狹師漁港先でのアサリ漁 (2011年7月撮影)



写真Ⅲ－10 カンとコロ (左)、ゲス (右) (2010年11月撮影)



写真Ⅲ-11 カンの担ぎ方 (2010年11月撮影)



写真Ⅲ-12 Mさんの店「伊勢屋」の店先  
(2011年7月撮影)

## IV章 鉄道利用による行商の地域間ネットワーク



山陰線のアキンド・浜田あいさん（1960年代）

#### IV章 鉄道利用による行商の地域間ネットワーク

前章では、漁村地域からの魚行商の変遷を、戦後の鉄道利用による大都市への進出と漁から商への生業の転換という観点から分析した。

鉄道を利用した行商は、戦後の一時期隆盛となった全国的現象である。従来は、漁村地域からは魚の行商、農村地域からは野菜の行商といったように、生産地と直接結びつく形で発展してきた行商だが、鉄道の利用によって移動の範囲が拡大するに伴い、たとえば漁村地域ではないところから大勢の魚の行商人を輩出したり、行商人相手の商売が別に派生したりと、新たな展開を見せるようになった。

本章では、そうした鉄道利用による行商の展開を、鳥取県東部・中部地域を事例として検証する。山陰地方の東部に位置する鳥取県は、東西に長い直線的な海岸線と、その海岸線に平行するように中国山地の脊梁が走る特徴的な地形をもつ。海岸の一部に広大な砂丘を有することでも知られ、冬季の日本海の悪天候もあいまって、良港が得られにくい条件にある。そのため、物流においても、また人の動きにおいても、海岸線に沿った東西の往来よりむしろ、中国山地を越えて山陽方面へと向かう傾向が古くから顕著であった。

商業の中心となる町の成り立ちも特徴的である。全体的に平坦地が少ないなかで、中国山地から海岸に向けて流れる3本の河川の下流域に平野があり、そこにそれぞれ町場が形成されている。これはすなわち、東部の千代川下流域にある鳥取、中部の天神川下流域にある倉吉、西部の日野川河口付近にある米子である。この3つの都市はいずれも城下町として建設されたが、発展の過程では、鳥取は武家中心の政治都市、倉吉は農具や刀剣などの職工を中心とする商工都市、比較的良港に恵まれ、伯耆と出雲の国境という交通の要所にあった米子は商業都市といったように、それぞれ性格を異にする。また旧国名でも、東は因幡国、西は伯耆国と異なる行政区分であったことから、県の東部と西部では、言葉や習慣、ときには人の気質にまで違いがあることが、現代になってもしばしば住民相互の間で話題となるほどである。

「小盆地宇宙」とは、文化人類学者の米山俊直が提唱した、日本文化における地域性を示す概念である。米山は、「小盆地宇宙とは、盆地底にひと、もの、情報の集散する拠点としての城や城下町、市場をもち、その周囲に平坦な農村地帯をもち、その外郭の丘陵部には棚田に加えて畑地や樹園地をもち、その背後に山林と分水嶺につながる山地をもった世界」とし、遠野をその典型のひとつとして紹介している[米山 1989:12]。また、小盆地宇宙にはさまざまな例があり、中心がひとつの小盆地だけでなく、盆地底が広く中心が複数になる場合、盆地底に湖をもつ例、川の流域に小盆地が連続している盆地列の例などもあるとし、「入江の奥の河口の沖積原を中心とし、三方を山に取囲まれた地域も、いわば小盆地宇宙を半分に切断して、その半ばを海に譲った形」として例にあげている[米山 1989:14-15]。

こうしてみると、長い海岸線をもつ鳥取県においては、先述した3つの都市それぞれが、

三方を山に、北側の一方を海に囲まれた「小盆地宇宙」の中心地であるといえる。求心力をもつ都市の周辺には、農山漁村が重層的に展開し、ひとつのまとまりある地域文化を形成しているのである。

それは一見すると閉鎖的な空間であるかのようだが、外部との接触や交流を絶えず繰り返している。そしてそうした地域の内外を結びつける役割を果たしていたのが、アキンドとよばれる行商人であった。アキンドたちは、古くは徒歩で峠を越え、鉄道が開通してからはこれを利用して、居住地域から遠く離れた場所へと足を延ばした。

山陰本線の沿線では、かつては駅ごとに行商人の組合が結成されるほど、とりわけ鉄道による行商が盛んだったことで知られる。それらは、半専門化した商人による県境を越えた広域的な行商と、沿岸部の漁村地域から比較的近い都市部へ向けた鮮魚を中心とする行商とに大別することができ、これに従事する人はいずれもアキンドの名で呼ばれている。そこで本章ではまず、山陰地域の交通路の変遷を概観したのち、鳥取駅を中心とした広域的な行商人のネットワークと県境を越えた行商人の行き来をとりあげ、さらには漁村地域から都市部への女性による集団的な魚行商の実態を詳述することにより、行商人が織り成す重層的な地域間ネットワークを明らかにする。

## 1 節 山陰線の開通と行商

### (1) 鳥取県における交通網の変遷

#### ① 鉄道開通以前の交通路

山陰道は、古代の律令制において設置された五畿七道のひとつであった。この山陰道に属する諸国と畿内とを結ぶ公道は、日本海沿岸から但馬国の山中を通り、福知山、亀山を経て都へと至るルートである。しかし、但馬国西部には起伏の激しい山々が連なり、積雪期ともなると、これを越える峠道の通行は困難をきわめた。このため、山陰から南下して中国山地を越え、山陽道に出て畿内に入るルートが発達することになった(図IV-1)。

山陽側は、南向きのなだらかな高原と、そこを流れ下る豊かな河川に恵まれていたことから、水運を利用することも可能であった。実際に、平安期の国司下向の折には、都から山陽道を姫路まで下り、揖保川沿いに遡って、佐用(兵庫県佐用郡佐用町)、智頭(鳥取県八頭郡智頭町)を経て因幡国府に至ったことが記録されている[錦織 2005:5]。

この道は、近世には脇往還の因幡街道となり、大名の参勤交代にも利用された。西の伯耆国方面からも、やはり中国山地を越えて出雲街道を東進し、佐用を経て京都へと至る道が利用されていた。

こうした陸路の特徴から、日本海の高運がさほど発達しなかったという指摘が、錦織勤によってなされている。錦織によれば、『延喜式』の物流に関する記事などから見ても、同

じ日本海側である北陸沿岸の航路と比べて山陰航路は発達の度合いが低く、中世の「廻船式目」に掲載された代表的な港の中に山陰の港はひとつも出てこないという。また山陰航路が未発達となった理由は、地形や気候といった単純な問題ではなく、むしろ山陽方面への山越えの陸路と河川交通、そして瀬戸内海航路という組み合わせによる運輸網がより便利であったため、山陰海運の発達に注ぎ込む力が減殺されたと考察している[錦織 2005:5-7]。

山陰地方の海運が本格的に整備されるようになるのは、明治初期になってからである。とくに北海道方面への航路が開設された 1876 年（明治 9）以降、ニシン、粕、昆布、棒鱈などが取り引きされ、境港に多くの船舶が出入りするようになった。境港からは、このほかに大阪と、東北や北陸など日本海沿岸地域へも船舶の行き来があり、遠隔地交易の中心となっていた[錦織 2005:124]。

1878 年（明治 11）、三菱会社郵船によって神戸—函館間の定期航路が開かれ、境港はその寄港地となった。境港以外の寄港地は、下関・三保関・舞鶴・敦賀・伏木・新潟・船川で、日本海沿岸各地と結ばれていた。月 2 回の運航であったが、実際には不定期に近い状況であったようだ。

山陰専門の航路は、1884 年（明治 17）、大阪商船によって開設された。1912 年（明治 45）に山陰線が開通するまでは、この航路が物流の幹線として利用されていた。寄港地は、大阪の川口を出てから、神戸・下関・仙崎・萩・須佐・江崎・浜田・温泉津・和江・久手・杵築・境・米子・安来となっていて、後年には馬潟・加露・宮津にまで航路を延ばしている。運航は月に 15 船であった[米子鉄道管理局 1963:14-15]。

その後、1897 年（明治 30）開業の阪鶴鉄道が、1904 年（明治 37）に大阪—舞鶴間を全通させたことにより、翌年、これに連絡する舞鶴と境港を結ぶ航路が開設された。この航路に就航した船は「阪鶴丸」といい、山陰から阪神方面に向けて、船と鉄道を乗り継いで行くことが可能になった。1908 年（明治 41）には利用者の増加にともなって第二阪鶴丸も就航している。

山陰と阪神方面とを直接結ぶ阪鶴鉄道と航路の開設は、低調だった山陰の日本海海運にとっては大きな画期となった。結果、それまで中心だった大阪商船による西回りの航路は衰退していくことになる。阪鶴丸・第二阪鶴丸は、1912 年（明治 45）の山陰線開通による航路廃止まで、この地方の幹線として利用されていた。

一方で、明治終わりのこの頃の陸路については、山陽側の鉄道で津山（岡山県）まで行き、そこから先は人力車に乗り換えて、四十曲峠を越えて米子に出る道、人形峠を越えて倉吉に出る道、志戸坂峠を越えて鳥取へ出る道<sup>1</sup>と、中国山地を越える峠道が依然として利用されていたことがうかがえる。それぞれの道では峠を越える箇所が嶮路であり、人力車

---

<sup>1</sup> 志戸坂峠を越える道は、上郡（兵庫県）から佐用（兵庫県）、大原（岡山県）を経て鳥取へと至るかつての因幡街道にも通じている。

を馬で先引きしなければならないため、その分の料金が加算されたことが、当時の旅程案内等に記されている[米子鉄道管理局 1963:15-16]。

## ② 山陰線の開通

1892年(明治25)6月、鉄道敷設法が公布された。我が国の鉄道は、1872年(明治5)の新橋—横浜間開通を皮切りに各地で建設が進められていたが、明治10年代からは政府の財政難から官設による鉄道敷設は困難を極め、以後は財界人や華族を中心に設立された日本鉄道会社をはじめとする私鉄によって路線が拡大されてきた。官設鉄道は、1889年(明治22)に東海道線がようやく新橋—神戸間の全通にこぎつけたが、全国的な鉄道網をみれば、私鉄による路線の距離数が官設鉄道を上回っていた。そこで、当時の鉄道庁長官井上勝の提唱により、将来的には国内の幹線を国有化すべきとの理念に基づいて、鉄道敷設法が立案されたのである。鉄道の国有化は、その後1906年(明治39)の鉄道国有法の成立によって実現の運びとなり、翌年10月までに私鉄17社が買収されて、幹線の国有化が完了した。

先述した鉄道敷設法は、今後敷設すべき予定路線を具体的に提示したところに特徴がある。その中に山陰に関係するものとして、「山陰線 京都府下舞鶴ヨリ兵庫県下豊岡、鳥取県下鳥取、島根県下松江、濱田ヲ経テ山口県下山口近傍ニ至ル鉄道」と「山陰及山陽連絡線 兵庫県下姫路近傍ヨリ鳥取県下鳥取ニ至ル鉄道又ハ岡山県下岡山ヨリ津山ヲ経テ鳥取県下米子及境ニ至ル鉄道若ハ岡山県下倉敷又ハ玉島ヨリ鳥取県下境ニ至ル鉄道」という2つの路線が示された。とくに後者の山陰山陽連絡線は、12年以内に敷設を予定する第1期路線に指定されている[米子鉄道管理局 1963:17]。おそらくこれは、鳥取や米子から中国山地を越えて山陽方面へと抜ける陸路が古来より開かれており、ここに鉄道を敷設することが必要かつ急務と判断されたからであろう。

しかしその後、前者の山陰線敷設予定地域において、この路線を第1期に昇格させようという動きが活発化した。山陰山陽連絡線もその後のコース変更で、姫路・鳥取・米子・境を結ぶ路線が政府原案とされていたため、結果的にはこのコースにさらに変更を加え、福知山(京都府)と出雲今市(島根県)を結ぶ路線として「山陰縦貫線」と名称を変更し、1906年(明治39)に改めて第1期の整備線となった[錦織 2005:125-126]。

鉄道の敷設工事そのものは、1900年(明治33)5月、境を基点に実測が開始され、翌月には鉄道作業局米子出張所が設置された。同年10月に、当時の名称である山陰山陽連絡線、姫路—境間の最初の施工区間として境—米子間が起工し、翌年2月には米子以東が起工した。その翌年、1902年(明治35)に境—御来屋間が開業<sup>2</sup>、以後東部へと建設が進

<sup>2</sup> その後、山陰線の米子以西への路線敷設が進み、1908年(明治41)に米子—安来間が開業したことで、境と米子を結ぶ路線は支線となった。1909年(明治42)にはこの支線が名称変更され、境線となった。

められ、1905年（明治38）5月までに青谷まで開業した。

その後、先述した「山陰縦貫線」への名称・コースの変更を経て、青谷以東と米子以西それぞれで建設が進められ、最終的には、1911年（明治44）12月に鎧一久谷間の餘部陸橋が完成し、翌1912年（明治45）3月1日、福知山一出雲今市間が全通した。

これにより、京阪神から山陰方面への直通列車の運行が始まった。それに伴い、舞鶴と境間で運航されていた汽船（旧来の阪鶴鉄道から国有化され鉄道院が運営）が廃止されたことは①で述べたとおりである。

山陰線の全通は、この地域にとってひとつの画期であった。とくに旅客の面では、京阪神から城崎・浜坂・東郷温泉などへの入湯客が急増したほか、出雲大社への参拝客も増加をみた。出雲大社へは、同じ年の6月に大社線が開業したことによる相乗効果も大きかった[米子鉄道管理局 1963:20]。

この後、出雲今市から西方向に浜田まで伸びる浜田線が、1921年（大正10）に開通。浜田以西では、益田一山口間の山口線が1923年（大正12）に全通、同年に浜田から益田までの鉄道も全通したことで、山陰線と山口線の連絡による山陰山陽連絡線が完成した。なお、下関にまで達する山陰裏日本縦貫線の完成は、1933年（昭和8）年のことである。長らく東西を結ぶ交通路の発達をみなかった山陰地方において、ようやく実現した幹線であった。

### ③ 伯備線と因美線の開通

先述した山陰線の完成は、山陰地方と京阪神とを直接結ぶ幹線であり、この地域の交通路に一大画期をもたらしたことは間違いない。

ただし、地域内の交通路でみれば、海岸部から中国山地を越えて山陽側に出るといった旧来の道が、むしろ生活の道としての機能を多く担っていた。そのため、鉄道敷設計画の当初は、山陰山陽連絡線が優先すべき路線ととらえられていた。

結果として、海岸線に沿った山陰線が優先されたが、その開通後に、山陰山陽連絡線となる鉄道が相次いで開業となった。伯備線と因美線である。

伯備線建設の発端となったのは、1891年（明治24）頃に、岡山の杉山岩三郎という人物が、岡山から津山を経て四十曲峠を貫いて米子へと達する路線の敷設を発案し、大阪在住の同郷人らとともに中国鉄道会社を創設したことに始まるとされる。中国鉄道会社は、1898年（明治31）に岡山一津山間を開業させたが、物価高騰や資金難のため、津山から先の敷設計画は放棄せざるを得ない事態となった[米子鉄道管理局 1963:27]。

その後、敷設が予定されていた沿線の住民らによる嘆願などから、1915年（大正4）に大山一根雨間の根雨線が軽便鉄道として企画され、翌1918年（大正7）に起工。同年に、米子から根雨・新見を経て岡山に至る路線の敷設が正式決定し、名称も根雨線から伯備線へと改められることとなった。その翌年、1919年（大正8）に伯耆大山一伯耆溝口間が開



業。以後、北の鳥取県側からのルートと、南の岡山県側（倉敷）からのルートでそれぞれ敷設が進められ、1926年（大正15）に北が、1928年（昭和3）には南の倉敷からの路線が開通し、これをもって伯備線が全通の運びとなった。特に鳥取県側の日野川沿いでは、急峻な山あいを走る路線であるため、難工事が続いたことが記録されている[米子鉄道管理局 1963:27-30]。

一方、②で詳述した山陰縦貫線への計画変更により立ち消えとなった鳥取から津山へと至る路線は、その後の建設促進運動により、鳥取から郡家・河原・用瀬を経て智頭に至る軽便鉄道の智頭線として企画されることとなり、1915年（大正4）に実測が開始された。翌年には着工、1919年（大正8）に鳥取一用瀬間が開業し、1923年（大正12）に智頭までの全線が開通した。

この間に、山陰山陽連絡線の必要性が高まったことから、伯備線と並行して、鳥取から岡山へ至る路線の計画が進み、1918年（大正7）に因美線の建設が決定された。岡山一津山間はすでに1898年（明治31）に中国鉄道によって開通していたので、津山から智頭は岡山建設事務所の所管による因美南線、鳥取から智頭は米子建設事務所の所管による因美北線として建設が進められることとなった。このうち因美北線は、智頭線として企画され、1923年に開通の運びとなったことは先述したとおりである。最終的には、津山から北進する因美南線の竣工により、1932年（昭和7）に鳥取一津山間の因美線が全通し、岡山へと至る路線が完成した[米子鉄道管理局 1963:30-31]。

これをもって、山陰と京阪神地方とは、東西を走る山陰線で直接結ばれたほか、中国山地を貫く伯備線・因美線により、山陽経由でも結ばれたことになる。山陰線に続き、伯備線と因美線の開通により、この地域における鉄道の幹線網が確立された（図IV-2）。

なお、今日の山陰地方においては、智頭急行智頭線が京阪神方面との行き来に重要な役割を果たしている。これは、因美線の智頭駅と、山陽本線の上郡駅（兵庫県）との間を結ぶ路線で、1994年（平成6）に開業した。そもそもこの路線は、旧因幡街道に沿う形で計画されたもので、1892年（明治25）の鉄道敷設法成立時に発案された山陰山陽連絡線のひとつであった。その後、先述したとおり、山陰縦貫線への変更や、伯備線・因美線の開通などによって計画が立ち消えとなっていたが、1966年（昭和41）になって認可され、着工した。1980年（昭和55）、国鉄の経営再建促進特別措置法により工事が中断されたが、第三セクター化の方向で再検討がなされ、1987年（昭和62）に工事が再開された。現在では、京都と鳥取・倉吉を結ぶ特急が運行され、従来の山陰線にとってかわるかたちで京阪神方面との往復に利用されている。

#### ④ 倉吉線と若桜線の開通

ここでは、先述した地域の内外を結ぶ幹線となる路線のほかに、鳥取県内の地域間において生活上重要な役割を果たすこととなった路線について述べておきたい。

ひとつは、県中部に位置する倉吉とその周辺部とを結ぶ倉吉線である。倉吉は、鳥取・米子と並ぶ県内の主要な都市であり、鉄道敷設の気運が高まった明治末期頃には、山陰山陽連絡線のひとつとして、倉吉から津山（岡山県）に至る路線の建設を請願する動きが活発化した。しかし、山陰縦貫線への変更によって山陰山陽連絡線はひとまず立ち消えとなり、結果的には、山陰線の通過駅である上井（あげい・現在の倉吉駅）と倉吉中心部とを結ぶ軽便鉄道の倉吉線として、山陰線開通と同じ 1912 年（明治 45）に開通した。

その後、倉吉線の延長がたびたび計画されたが、山陰山陽線の必要性が再認識されるようになって、伯備線と因美線の開通に先を越された形となった。1935 年（昭和 10）にようやく勝山方面への路線延長が実施される運びとなり、1941 年（昭和 16）に関金まで開通したが、戦争の激化によりその先の延長計画は打ち切りとなった。戦後になって、地域の開発計画として路線の延長が取り上げられ、最終的には 1958 年（昭和 33）に関金—山守間が開通し、倉吉線は、山陰線の上井から岡山県境近くの山間部に至る約 20 キロメートルの路線として完成した[米子鉄道管理局 1963 : 26-27]。

倉吉線と同様に、地域的な生活路線として敷設されたのが、若桜線である。

③で先述した因美線のうち、鳥取—智頭間は 1923 年（大正 12）に開通したが、同年に、この路線上の郡家から東方面の若桜町に至る若桜線の敷設が計画され、実測が開始された。1927 年（昭和 2）に着工、1930 年（昭和 5）に郡家—若桜間約 19 キロメートルが全通した[米子鉄道管理局 1963:31-32]。

若桜線は、因幡国と播磨国とを結ぶ旧来の若桜街道に沿って敷設された。若桜町や智頭町の一带は林業が盛んで、因美線（智頭線）とこれに接続する若桜線の開通により、林産物の輸送が便利になった<sup>3</sup>。また、若桜駅や智頭駅の近くには製材所も作られ、鉄道との連携により、材木の搬出量が増加した[鳥取県立博物館 2012:14]。

なお、倉吉線と若桜線は、その後国鉄の経営悪化の影響で、1981 年（昭和 56）に廃止が決定された。このうち倉吉線は 1985 年（昭和 60）に廃線となったが、若桜線は、JR 発足時に第三セクター若桜鉄道に転換されて今日に至っている。

## （2）米子鉄道管理局の発足

第 2 次世界大戦を経て、戦後の 1949 年（昭和 24）6 月、国鉄は公共企業体として再編され、日本国有鉄道として新たなスタートをきった。それに伴って、翌 1950 年（昭和 25）7 月に地方組織の改正がなされ、同年 8 月、全国に 27 の鉄道管理局が設置された。

---

<sup>3</sup> このほかに、山で切りだされた材木を運ぶ専用の森林鉄道が敷設された。鳥取県内では、1922 年（大正 11）に沖の山線（智頭町）、1932 年（昭和 7）に中津竹田谷線（三朝町）、1934 年（昭和 9）に山王谷線（佐治町）、1942 年（昭和 17）に西鴨線（関金町）、1951 年（昭和 26）には沢川線（若桜町）が開通している。これらは 1965 年（昭和 40）頃にはすべて廃止された。

このうち、山陰地方を管轄する組織として置かれたのが米子鉄道管理局である。もともと、明治期の山陰線建設にあたり、米子に鉄道作業局の出張所が置かれたことが始まりで、その後山陰線の全通により一旦廃止となったが 1913 年（大正 2）に復活、神戸に拠点を置く西部鉄道管理局所管の米子運輸事務所及び保線事務所となった。1942 年（昭和 17）には運輸・保線両事務所が合体して管理部に単一化された。当時の米子鉄道管理部の所管区域は、山陰線の東浜一石見大田間、因美線の鳥取一那岐間、若桜線、倉吉線、境線、大社線、木次線、省営自動車雲芸線であった<sup>4</sup>[米子鉄道管理局 1963:51-55]。

米子鉄道管理局となってからの所管区域は、戦前の米子鉄道管理部のものを基本的には引き継ぎながらも、地方組織の改正により、それまで岡山管理部・浜田管理部・下関管理部（いずれも広島局）の所管であったものを一部組み込んで、さらに範囲を広げるかたちとなった。結果、山陰線は居組一長門三隅間、因美線は鳥取一高野間、木次線は宍道一油木間と所管範囲を広げ、倉吉線、若桜線、境線、大社線という従来の所管路線に加えて、伯備線、山口線、三江線を新たに所管とした[米子鉄道管理局 1963:56]。これにより、米子鉄道管理局の所管区域は、鳥取・島根・山口の三県下を横断し、さらに中国山地の岡山・広島県境付近にまで及ぶ広範囲となった。

米子鉄道管理局の発足以降、所管内の路線ではさまざまな方法で輸送力の強化がはかられた。1951 年（昭和 26）には大阪一大社間で急行「いづも」の運転が開始されたのをはじめ、1956 年（昭和 31）には松江一京都間に準急「はくと」の運転も開始された。これらの列車により、京阪神からさらに東京方面への列車に接続することが可能となり、その日のうちに東京まで行くことができるようになった。

急行列車の運行開始によるスピードアップと並行して、各路線で気動車（ディーゼル車）が導入され、無煙化と輸送力の増強がはかられた。管内の路線には、陰阻な山間地に建設されたものが少なくない。そのため、勾配の大きい伯備線などでは、蒸気機関車を三重連にして運行するほどであった。1970 年代後半頃までに、蒸気機関車は順次、ディーゼル機関車へと入れ替えがなされたが、本格的な電化は進まなかった。現在もなお、管内の路線は伯備線と山陰線の一部を除く大半が電化には至っていない。

米子鉄道管理局発足後 10 年間における管内の一般旅客について、一日平均乗車人員の推移を図 IV-3 で示した。定期と定期外の合計は、1951 年（昭和 26）に 12 万 1246 人であり、1955 年（昭和 30）頃まではほぼ横ばいで推移していることがわかる。1956 年（昭和 31）以降は上昇に転じ、1961 年（昭和 36）には 15 万 5484 人となっている。

---

<sup>4</sup> 本論中で触れていない大社線と木次線、省営自動車雲芸線を概説すると、まず大社線は、山陰線全通と同じ 1912 年（明治 45）、出雲今市と杵築（後の大社）を結ぶ約 7.5 キロメートルの路線として開通。木次線は、山陰線の宍道駅から南に分岐し、中国山地を越えて備後落合で芸備線に接続する山陰山陽連絡線として 1937 年（昭和 12）に全通。省営自動車雲芸線は、1934 年（昭和 9）に出雲今市一備後十日町間と三刀屋一木次間で開業した。

この増加を定期と定期外の内訳でみると、定期外の増加がさほどではないのに対し、定期の乗客の増加が著しいことが見てとれる。1961年の調査によれば、定期の乗客の51パーセントが通勤、43パーセントが通学、6パーセントが普通となっており、通勤が半数以上を占める[米子鉄道管理局 1963:109-113]。

ところで、本章で後述する鉄道を利用した行商人たちは、多くが山陰線沿線の通商自治組合に属していたことから、通勤定期を使用していたと考えられる。また筆者自身の聞き取りからも、定期券の使用は確認されている。こうした事情を考えると、米子鉄道管理局所管内で定期券利用者が増加した1950年代後半から60年代にかけては、沿線の行商が活発化した時期でもあると考えることができる。

### (3) 通商自治組合の結成

山陰線をはじめとする米子鉄道管理局所管内の路線では、行商人の利用が多く、各地でこうした行商人による組合が結成されていた。

その実態や詳細については、いずれの組合も現存せず、国鉄の分割民営化に伴う組織改編で、米子鉄道管理局そのものが、1987年(昭和62)4月に西日本旅客鉄道株式会社米子支店(翌年に米子支社に昇格)に変わったため、十分に検証するだけの資料も残されていない。わずかに『米子鉄道管理局史』[1963]に記載があることと、既刊の県内の市町村史に断片的に実態が記されていることから、これらをもとに可能な範囲で復元を試みる。

『米子鉄道管理局史』によると、1955年(昭和30)5月18日に、管内の鉄道を利用する行商人に対する取り扱い方が初めて制度化されたようだ。その実施事項は、「通商人組合員に対する車内持込手回品の特認について」とあり、行商人が列車内に持ち込む荷物についての取り決めがなされたことがわかる。その詳細は不明だが、『新編八頭郡誌 9巻』には、1957年(昭和32)当時、普通列車使用の場合の持込容器が、タテ35×ヨコ40×高さ35センチメートル以内であったことが記されていることから、これに相当するものと思われる[八頭郷土文化研究会 1996:74]。

行商人による組合は、米子鉄道管理局の開局時には、すでに各地に存在していたが、それらが統制されておらず、増えつつあった通勤・通学などの一般乗客との間で、混雑による問題も生じるようになっていた。そこで、先の手回品に関する規制を実施したことに続き、翌1956年(昭和31)4月26日、各通商組合を統合する米子鉄道管理局内指定通商人組合連合会を結成し、規約を定めた。連合会では、組合員に対して乗降車に関する留意事項や持込荷物の指導を行うほか、総会や役員会、研修会等を開催するなどの活動を行っていた。

行商人の列車利用時間帯と、通勤・通学の時間帯とが重なることから、一般乗客との摩擦が懸案事項となり、米子鉄道管理局ではその対策として、1961年(昭和36)10月1日、「通商指定車」の設定を開始した。これは通常の荷扱や郵便に使用していない客車を使っ

て、行商人が乗車する「通商指定車」とすることにより、一般乗客との競合を避けることを目的に設定されたものである。ただし、これを行商人の専用とするには至っておらず、車両に特殊な表示をするに留まっていたようだ。

通商指定車の設定と同時に、連合会に属する各組合の呼称が統一され、「〇〇通商自治組合」と称することが定められた。この当方で、連合会傘下の組合は 21 を数え、組合員の総数は 3814 人であったことが記録されている[米子鉄道管理局 1963:107]。

#### (4) アキンドとサンドさん

鳥取県東部一帯では、行商人のことをアキンドと称するのが一般的である。鉄道開通以前の因幡・美作国境地帯における交通・交易伝承を調査した胡桃沢勘司の報告には、昭和初期頃に智頭近辺から峠越えをして美作方面へと行商に行く魚屋が、その土地ではアキンドと呼ばれていたことが記されている。物見峠を越えて行くことからモノミアキンド、あるいは美作方面へと行くことからサクシュウアキンドといった呼称もあった[胡桃沢 1996:64-72]。各種の行商の中でも、とりわけ魚行商に特化したかたちでアキンドの呼称が用いられていたということは、鳥取方面から中国山地を越えて運ばれる物資のうち、いかに魚が重要な意味を持っていたかを物語っているともいえる<sup>5</sup>。

魚行商人に対するアキンドの呼称は、その後、鉄道を利用した行商が主流となっても受け継がれた。岩美町網代では、現在でも漁村の女性による魚行商が続けられている(写真 IV-1)。交通手段は、かつての鉄道から自転車や自家用車へと変わっているが、こうした行商人のことを地元ではカンカンアキンドと呼ぶ<sup>6</sup>。これは、鉄道を利用して行商をしていた頃に使用していた運搬道具のブリキカンに由来する呼称である。交通手段が変わった現在ではもちろんブリキカンは使用されていないが、呼称の中に、かつての行商のいでたちが残されていることは興味深い。この地域におけるカンを使った鉄道による行商の隆盛がうかがわれる事例である。

鉄道を利用する行商人が各地で通商自治組合を結成していたことは先述したとおりだが、そのうち鳥取県内の組合に関する 1957 年(昭和 32)当時の業種別内訳を表 IV-1 に示した。これを見ると、組合員のなかでもとくに魚の行商人がその中核を担っていたようすをうかがうことができる。

アキンドという呼称とは別に、行商人を示すこの地域の呼び名として、サンドというものがある。一般的には「サンドさん」と称されることが多い。サンドも鉄道開通以前からの交易を担う仕事だが、特定の商品を自ら仕入れて商売をするというわけではなく、物品

<sup>5</sup> 魚行商については、伯耆地方ではザーフリと称されていたことが四宮守正『日本の民俗鳥取』[1972]に記されている。これは藩政期に行商人をザルフリ(箆振り)と称していたことからの転化と考えられる。

<sup>6</sup> 2011 年 7 月、網代にて筆者聞き取り。

の運搬や買い物を頼まれるなどして、運送料と手数料をもらうのが本来の仕事である。「用達さん」と呼ばれることもあり、先の表IV-1でも、通商組合員の業種に「用達」とあるのがこのサンドに相当する。鉄道が開通する以前は、荷車を使って頼まれた荷を運び、帰りには別の荷を積んで戻るというように、目的地との間を往復するのが仕事であった。サンドが依頼される用件はさまざま、鉄道の利用により行商が盛んになると、サンド的な仕事を依頼される行商人も出てきた。こうしたことから両者の区別もつきにくくなり、サンドという言葉が行商人を総称するようにもなっていたようだ。

サンドの語源は明確ではないが、「参人」もしくは「三度」と書き、近世の三度飛脚に由来すると考えられている。若桜町には、昭和初期頃に、サンドが日用品の注文とりに回ってきて、翌日それを手引き車に乗せて届けてくれたといった伝承があり、一定の地域の間を定期的に往復して、頼まれた品物を運んだり、買ってきたりするのが主な仕事であった。若桜町の場合は、地域の産物である木材や下駄を荷車に積んで鳥取まで出て、鳥取で1泊し、翌日若桜の商店から頼まれた品物を積んで帰るといった、特産品の荷受けのような仕事もしていたようだ[八頭郷土文化研究会 1996:72-73]。

鉄道開通後は、これを利用して往復するようになり、例えば東伯郡湯梨浜町泊では、戦前まで何人かサンドさんがいて、泊駅から倉吉までの間を汽車で往復していた。便利屋のような仕事で、鍬や鎌など、必要なものを頼むと買ってきてくれる。年寄り仕事で、たいていが男性だったが、中には女性もいたという<sup>7</sup>。

サンドや用達は、戦後になっても一部で続けられていたようだが、自動車の普及によって運送業にとって代わられるようになり、昭和の終わりには全く姿を消した。

#### (5) 魚行商と衛生管理

鉄道を利用する魚行商人に共通する特徴として、運搬道具のカンをあげることができる。魚行商に用いられた道具に関しては、その変遷を前章で詳述したが、戦後の鉄道利用とともにブリキ製のカンが普及し、カンカン部隊、ガンガン部隊といった行商人に対する呼称が各地で共通して聞かれるようになったことを指摘した。山陰地方でも同様にカンカン部隊の呼称があり、カンを使用しなくなった現在でも、岩美町網代の魚行商人がカンカンアキンドと呼ばれていることは先述したとおりである。

カンが使用されるようになった時期は明確ではないが、全国的にみて、配給統制が終わって復興期にさしかかった1950年代前半頃から本格化したと思われる。カンを使用する目的は、鉄道を利用する際の防水対策として重要であるが、もうひとつ看過できない問題として、衛生管理上の必要性がある。

戦後、1947年(昭和22)に食品衛生法が制定され、1950年(昭和25)4月には魚介類

---

<sup>7</sup> 2012年7月、泊にて筆者聞き取り。

の販売業が許可を必要とする業種に追加された。ただし、行商のような移動販売は除外されていたため、各都道府県で規制がはかられた。鳥取県では、1950年8月5日付の条例第41号で「鳥取県水産食品衛生条例」を定め、水産食品の販売に携わる者を登録制とし、県への届け出を義務付けた<sup>8</sup>。条例の目的は、「公衆衛生の向上増進に寄与し水産食品に基因する衛生上の危害の発生を未然に防止すること」とあり、常設の店舗を有する「加工水産物販売業」のほか、「鮮魚介類及び知事の指定する加工水産物行商営業」の従事者もその対象としている。つまり、魚行商に対する許可制と登録制が、衛生上の目的を第一義としてここに初めて明文化されたことになる。

登録にあたっては、定められた登録手数料を納め、登録証の交付を受ける。これを店舗であれば掲示し、行商の場合は携行しなければならない。登録手数料は、店舗、行商ともに150円で、再交付手数料は50円であった。

また、この条例の細則として、営業の施設および取り扱い基準が定められた。このうち行商営業に対しては表IV-2のとおりである。

これを見ると、とりわけ使用する容器や器具の取り扱いに対して留意が払われており、これらを清潔に保つことを重要視していることがうかがわれる。

この鳥取県水産食品衛生条例が公布・施行された20日後の1950年（昭和25）8月25日、登録手続きの様式が告示された（鳥取県告示第431号）。それによると、登録申請書の記載事項として、行商区域、運搬方法のほか、行商容器の構造設備の詳細を記載した図面を提出することが義務づけられている。

これらのことを総合すると、行商営業が登録許可制となった1950年の時点では、ブリキカンの使用に関する明記はないものの、衛生管理上、使用する容器の条件が詳細に定められており、こうした条件にかなうもっとも適切な容器としてブリキカンが普及したと考えることができる。

鳥取県水産食品衛生条例は、その後1965年（昭和40）3月26日に公布された鳥取県魚介類行商条例へと全面的に改正された。店舗や市場での営業者とは別に、行商に対して独立した制度が示されたということになり、この当時行商人の活動が非常に活発であったことを裏付けるものであるといえる。

改正後の条例でも、目的を「食品衛生上の危害の発生を防止し、公衆衛生の向上及び増進に寄与する」とし、衛生管理を第一義としていることは変わらない。また、行商の営業を知事への登録・許可制とすることも同じである。基本的には以前の条例の内容を踏襲しつつ、許可の年限を「二年を下らない期間で規則で定める」とし、行商鑑札の貸与等の禁止事項が新たに設けられた。

この改正後の条例で特筆すべきは、使用する容器についての細目が規則で定められた点

---

<sup>8</sup> 以下、「鳥取県水産食品衛生条例」に関しては、「鳥取県広報号外 昭和二十五年八月五日」ならびに「鳥取県広報第二千百三十七号 昭和二十五年八月二十五日」による。

である。例えば「容器は、金属製又は合成樹脂製のもので内外面が平滑なものであること」、「容器は完全なふたがあり、及び底部にはずして洗浄できる金属製又は合成樹脂製のすのこがあつて汚水が鮮魚介類及びその加工品に接触しない構造であること」、「鮮魚介類及びその加工品を同一容器に収容する場合にあつては、容器は、鮮魚介類と加工品を区別して収納する構造であること」といったように、容器の材質や構造に関する規定が示されている。

行商体験者からの聞き取りによれば、使用していたブリキカンにはふたがあり、中にはすのこを敷き、鮮魚とちくわなどの加工品とを分けて入れることができるよう、2段構造になっていたという<sup>9</sup>。ブリキカンは工場等での量産品ではなく、地元のトタンヤに注文して作ってもらっていた。したがってトタンヤでは、条例で示された規則に準じた構造になるよう製作にあつていたことがわかるのである。

## 2節 鳥取昭和商業協同組合の活動

### (1) 「昭和会」の結成と規模

先述した米子鉄道管理局所管内の通商自治組合のうち、もっとも規模が大きいものとして知られていたのが、鳥取昭和商業協同組合、略して「昭和会」と一般に呼ばれていた組織である。

これは、鳥取駅を利用する行商人による組合で、東は香住あたりから西は赤碕あたりまで広範囲の組合員を擁し、表IV-1にもあるとおり、その数は700人ほどにもなる大所帯であった。

湯梨浜町泊の浜田智義さん（1934年生まれ）の母、あいさん（1908年生まれ）は、昭和会に所属していたアキンドのひとりである（写真IV-2）。泊の東にある青谷町の漁村、夏泊の生まれで、実家では海女をしていた。シマオケという潜水漁で使う桶を持って嫁に来たが、泊では潜水漁は盛んではなく、ワカメや天草をとる程度であった。

嫁ぎ先は漁師で、夫は船の乗り子をしていた。夫は戦時中、日中戦争と太平洋戦争の両方に出征もしている。当時から、姑やおばが汽車を使って倉吉方面へアキンドに出ていた。日銭を稼ぐことができるので、それを身近で見っていたあいさんも、戦後になってアキンドを始めたようだった。

あいさんが商売を始めたのは、1950年代半ば頃である。浜田さんの家では、1953年（昭和28）に初めて自前の船を持ち、父と智義さんと弟の3人で漁をするようになった。その少し後くらいから、昭和会に加入し、汽車を使って鳥取に魚を持って行くようになった。写真IV-3は、あいさんが使用していたカンである。「泊駅 浜田あい 昭和三十四年新調」

---

<sup>9</sup> 後述する湯梨浜町泊における行商体験者からの聞き取りによる。



とあることから、遅くともこの頃にはアキンドを始めていたことがわかる。

当初は店を持たず、鳥取に品物を持って行っては、帰りに別なものを仕入れて帰り、地元でそれを売るということをしていた。泊から運んだ品物のうち、とくによく売れたのはサツマイモだった。泊の家々には、サツマイモを貯蔵しておくイモガマがどの家の床下にもあるので、心当たりを訪ねて行ってわけてもらう。智義さんはそうしたイモの買い取りを手伝ったり、母から言われて畑を借り、自らイモを栽培したこともあったという。

集めたイモは、5貫入りの米袋に入れ、それを2袋提げていった。肩には魚などの荷を入れたカンを担い、イモを下げると、相当な重さである。雪が降るような寒い日であっても、朝一番の汽車で出かけていった。売る先は、鳥取の焼イモ屋だった。その焼イモ屋はとても繁盛していて、あいさんはよく、「子ども3人、焼イモで大学に行かせた」と言って驚いていたという。

1970年頃に、大阪で会社勤めをしていた智義さんの弟が夫婦で帰ってきて、「ひとみや」という店を始めた。食料品から日用品まで何でも扱う村のよろずやのような店で、以後、あいさんはこの店を手伝い、弟の自動車で鳥取に仕入れに行くようになった。鳥取にはあいさんの顔が利く仕入先が多くあったので、そうしたところをまわって仕入れをしていた。

ところで、昭和会では、会員の親睦と慰安を兼ねた旅行をしばしば行っていたようだ。あいさんのアルバムに残された写真をみても、1960年（昭和35）には京都、62年には北九州、64年には北陸、72年には箱根、73年には奈良、78年には東北地方にまで足を延ばしていることがわかる。あいさんの回想によれば、多い時には貸切の汽車2台で行くほど大勢だった。金毘羅参詣にも7両編成の汽車で行き、バス13台にもなった。ミス琴平が迎えに来るほどで、「こんな団体来たのは初めてだ」といわれたという。1973年（昭和48）の奈良・東大寺における集合写真などからは、そうした実態がうかがわれる（写真Ⅳ-4）。また、昭和会は地域ごとに支部があり、写真Ⅳ-5は泊を含む東伯地区の会員同士で撮った写真である。泊では、後述するサカナアキンドは昭和会には参加せず、泊での独立した組合を別に作っていた。昭和会に参加するのは、鳥取まで仕入れに行くような店の経営者などが中心であった（写真Ⅳ-6）。

この昭和会に関しては、すでに解散していることから実態が明らかではないが、1994年（平成6）に鳥取女子高等学校（現在の鳥取敬愛高等学校）の商業研究班が、小山富見男教諭の指導のもとで、因美線を利用する魚行商の調査を実施しており、その報告書（未刊行のレポート）の中に資料が掲載されているほか、小山氏執筆による『新八頭郡誌 9巻』（1996年）にも若干の記載がある。

それによると、昭和会は、1941年（昭和16）に鳥取商業組合として300人ほどで発足した。その背景としては、戦時中の物資統制の中で、列車を利用する商売人の間で組合を作る必要があったものと推測されている。1957年（昭和32）に鳥取昭和商業組合と改称、鮮魚・食料品・菓子・用達（先述のサンド）・卵・雑貨といった業種の商売人約700人を擁する組合へと成長した【八頭郷土文化研究会 1996:74-75】。

表Ⅳ－３は、先述の鳥取女子高等学校商業研究班による調査報告書に掲載された、1957年（昭和32）当時の昭和会の地区別会員数である。これを見ると、山陰線の香住から東伯郡域にまで至る地域と、津山までの因美線、若桜線の沿線の各地にまで会員が分布していたことがわかる。このうち女性の比率は平均57パーセントであり、酒ノ津・福部・田後・東浜といった地区では会員の80～90パーセントを女性が占めている。当資料には業種の別が記されていないので正確には不明だが、これらはいずれも漁村を抱える地域であることを考えると、魚の行商人であった可能性が大きい。

昭和会の会員は、徽章を身につけ、米子鉄道管理局から交付されるプレートをカンなどの荷物容器に貼っていた（写真Ⅳ－7）。先の浜田あいさんの回想によれば、アキンドは機関車のすぐ後ろの先頭車両に乗る決まりがあったという。他の乗客と区別をしたうえで、なるべく接触しないよう配慮がされていたことがわかる。

## （2）「昭和会」と魚行商

昭和会がいつごろまで活動していたのかは明らかではないが、鳥取女子高等学校商業研究班が因美線を利用する魚行商人の調査を行った際の聞き取り調査に、1992年（平成4）当時の事例として、昭和会の存在を示す記載がある。それによれば、会費が年間1万円で、近年は自動車の利用により会が衰退傾向にあると記録されている。かつてのような団体旅行もなく、すでに実態としての活動はさほどなされてはいなかったようだ。おそらく、1987年（昭和62）の国鉄の分割民営化によって米子鉄道管理局が消滅するのに伴い、所管内の通商自治組合も消滅したか、あるいはその前後に自家用車の普及などにより組合機能を失い衰退し、自然消滅のようなかたちになっていたと思われる。

1994年（平成6）の時点では、因美線を利用する行商人がまだ10人ほど存在していた。鳥取女子高等学校で指導にあたった小山富見男氏（現鳥取敬愛高等学校長）によれば、当時小山氏は智頭と鳥取間を因美線で通勤しており、車内で行商人を見かけたことから興味を持った。何度か話しかけて信頼関係を築き、その人たちが県境を越えて津山方面まで商売に出かけていると聞いて、学生たちの勉強のために商売に同行し、調査させてもらうよう了承を得たのだという。

調査は、学校が休みの第2土曜日や夏休み、春休みなどを利用し、9人の学生たちとともに前日から学校に泊まって、合計7回にわたって実施した。その成果を報告書「国境を越える行商人―因美線の魚介類行商人―」としてまとめたほか、行商の様子を撮影してVTRも作製している。VTRの所在は明らかではないが、報告書に限ってみても、列車を利用した行商人がいなくなった現在となつては、極めて貴重な調査記録となっている。

報告書に記載されている当時の行商人の居住地と乗降駅、行先は表Ⅳ－4のとおりである。この人たちの行先は、津山や高野など県境を越えた岡山県がほとんどである。乗車利用駅は鳥取が多いものの、河原駅の利用者が含まれているのが注目される。

河原駅を利用する行商人は、1957年（昭和32）当時の昭和会の記録に50人あまりが登録されている。行先はほとんどが津山で、他に久世、中国勝山、美作加茂、那岐、さらには佐用まで足を延ばす人もいたようだ。河原町は漁村地域ではなく、当初から魚介類を扱っていたわけではなかった。行商のきっかけは、戦後に付近の梨栽培農家から多少傷がある二十世紀梨を安く買い、これを智頭や津山方面に売り歩いたことに始まるという。それが、次第に梨以外の季節でも商売できる魚介類を扱うようになった。魚介類中心の商売になっても、梨の季節になるとこれをあわせて扱う人がいたり、魚介類へと移行はせず、梨の時期だけ商売する人もいたという[八頭郷土文化研究会 1996:70-71]。

報告書には、河原から高野（岡山県津山市）まで行商に出ている夫婦の同行記録（1994年9月10日）が記載されている。それによると、鳥取駅を朝4時15分に出発する列車に乗り、河原駅には5時12分に到着。ここから5人の行商人が乗り込み、鳥取から乗車してきた行商人から荷物を受け取っている。つまり、河原の行商人は、鳥取からの行商人をとおして仕入れをしていたということになる。このように、鳥取から乗車した人の中には、列車内での卸を専門とする行商人も含まれていた。

列車が智頭駅に到着すると、行商人たちはここで津山方面への列車に乗り換える。民営化以前は直通列車だったが、JRになってからはそれがなくなり、乗り換えなければならなくなった。乗り換え後、智頭駅を5時47分に出発、6時07分に那岐駅に着き、ここで対向列車の通過待ちのためしばらく停車する。その間に、行商人たちは持参した朝食の弁当を食べる。目的地の高野駅には6時51分に到着。行商人の夫婦は、妻が近くに置いてあるリヤカーに、夫は近所に預けてある自転車に、それぞれ発泡スチロールの魚箱などを積んで、7時すぎから得意先を回り始める。品物は、鮮魚ではなく、干物やちくわなどの加工品、天ぷらなどの食品が中心であった。同行調査の日が9月上旬であったため、この日は梨も持参していた。行商範囲は、夫が線路を挟んで駅の南側、妻がその反対側となっていて、途中で夫が足りなくなった荷を補いに、妻の行商先に来る場面もあったようだ。

夫は11時04分発の列車で帰るのを決まりとしており、残った荷を妻に預けてこの列車に乗る。妻もよく売れた日にはいっしょに乗って帰るが、たいていは残った品物を売り歩き、12時54分発の列車に乗る。昼食は、駅の待合室か、帰りの列車内にとる。智頭駅で乗り換え、河原駅到着は14時26分となっている。

報告書によれば、この夫婦は37年間の行商歴を持ち、日曜日以外の毎日行商に出ていた。行先はいずれも高野だが、曜日によって回るコースが違っていた。1日のコースは5キロメートルほどで、売れ残った日には、違う曜日のコースを何軒か回って荷を捌いていたという。また、行商の鑑札は、岡山県の津山保健所から出されたものを所持していた。客との会話中、語尾が「…じゃ」と岡山弁になっていたことも観察記録にあり、長年の得意客との付き合いのなかで、行商先の地域との密接な関係が生じていたようすをうかがうことができる。

### (3) 列車内での卸売

先述の報告書にも記載されていたとおり、因美線を利用する行商人の中には、鳥取駅から乗車し、列車内で他の行商人に卸売をすることを仕事にしていた人がいた。

岡山県津山市加茂町に住む森岡フジ江さん（1930年生まれ）は、そうした卸売専門の行商をしていたひとりである<sup>10</sup>。1980年頃から商売を始め、2008年頃に体調を崩してやめた。

森岡さんは山口県萩市の越ヶ浜という漁村で生まれた。実家は桶屋をしていた。世話をしてくれる人があって、24歳の時に加茂町に嫁に来た。こちらでは屋根の上に石が乗っているのを見て、実家のあたりとは風情が違うことに驚いたという。

海に囲まれて育ったので、田んぼや畑の仕事はやったことがなかった。嫁ぎ先も家業は林業で、分家ということもあり、田畑は所有していなかった。夫は山仕事に従事していた。

商売を始めたきっかけは、現在居住している家の土地を買い求めた際に、その土地の持ち主だった女性から勧められたことによる。その女性は森岡さんよりかなり年長で、魚の行商をしており、自分の仕事をやってみないか、と持ちかけたのである。当時、夫は山口のほうに山仕事に出ており、子どもの教育のためにも現金収入が必要だった。親たちからも勧められ、自分でもやってみようと思い、仕事を譲り受けることにした。

仕入れ先は、鳥取の駅前マーケットにあった商店だった。森岡さんに仕事を譲った女性は、駅前マーケットにあった徳田商店という老舗の間屋で仕入れをしていた。徳田商店はその後安長の公設市場へと移転をしたので、森岡さんは谷尾商店、前田商店、寺本商店といった間屋を利用していた。その後、新たに店を出した浜下水産も利用するようになった（写真Ⅳ－8）。

ここで鳥取市内の市場について、その変遷を確認しておきたい。

古くは、鹿野橋から市場橋にかけての東側一帯の鹿野街道沿いに、藩政期から栄えた市場があり、1960年代半ば頃まで機能していた。鹿野橋・市場橋はともに千代川の支流である袋川に架かる橋で、かつて水運が利用されていた時代は、このあたりで荷揚げをしていたという（写真Ⅳ－9）。

鹿野街道にあった藩政期の市場については、岡島正義著「鳥府志」（1829年＝文政12）に記載がある。それによると、袋川の土手の内側に立つ内市で毎朝青物の市が立ち、土手の外で開かれる外市と五日交代であった。青物のほか、鮒・鯰・鰻などの川魚、鳥類や獣肉、小間物、古道具、金物、植木、草鞋など、生活に必要なありとあらゆるものを取扱っており、休みといえば元日と9月17日だけであったという。また、鮮魚や塩干物など海産物は、この青物市場に近い元魚町に問屋が集まっていた【鳥取県 1974:615-623】。

鹿野橋・市場橋界隈の市場は、1943年（昭和18）9月の大地震と1952年（昭和27）

---

<sup>10</sup> 表Ⅳ－4のNo.4に相当すると思われる。

の大火災など相次ぐ災害によって衰退を余儀なくされ、その後、先述したとおり 1960 年代初頭までは機能していたものの、自動車の利用や取扱量の増加に対応できなくなってきた。こうしたことから、新しい総合的な市場建設の必要性が検討され、1973 年（昭和 48）、市内の安長に鳥取市公設地方卸売市場が開設された。それに伴い、鹿野街道にあった商店の多くが移転をした[鳥取市 1983:431-434]。鹿野橋周辺には、現在でも水産加工品や青果物を扱う店が若干残されているが、かつてのような賑わいは見られない。

この鹿野街道の市場とは別に、鮮魚商や雑貨商が集まる庶民的な市場として鳥取駅前に存在していたのが、駅前マーケットである。1950 年（昭和 25）の開設と伝えられ、戦後の闇市を思わせるバラック建ての市場だったようだ。これが 1971 年（昭和 46）の火災で全焼し、跡地で営業が続けられていたが、その後の土地区画整理事業の施行に伴って、1974 年（昭和 49）に駅構内の仮営業所に移転ののち、1977（昭和 52）、新築された太平ビル（鳥取市栄町）の地下にできたマーケットに約 50 店舗が入って営業が開始された。この市場は「太平マーケット」と呼ばれ、長く市民に親しまれていたが、近年になって閉鎖し、現在は飲食店街に変わっている。

先述の森岡さんが仕入れに行っていた駅前マーケットとは、太平マーケットとして再開された頃のものである。市内の方の話によれば、かつてこの太平マーケットの前の広場で、早朝 3 時くらいから行商人のための市が立っていたという。鮮魚や塩干物を扱う問屋も複数あり、そうしたうちの何軒かで、森岡さんも仕入れをしていたのである。

森岡さんは、自宅で夕食をすませた後、夜 7 時くらいの汽車で鳥取に行くのを日課としていた。取引先の谷尾商店の 2 階に泊まり、翌朝 2 時半くらいに起きて商品の仕入れをした。寝る時間は 3～4 時間くらいだった。商売を引き継いだ当初は、森岡さんに商売を譲った女性が宿所にして近隣の民家に泊めてもらっていたという。

前日の晩に来る際に、発泡スチロールの箱 2 段にイリボシの紙箱を重ね、これを 2 本の帯で背負って来た。翌日の早朝に仕入れをした後は、さらに塩干物の箱が増える。アカウオや冷凍のカレイなどを仕入れ、それらを持って、朝一番の汽車で鳥取を出発する。河原駅に着くと、ここから乗ってくる行商の女の人たちに、車内で品物を売った。河原の行商人たちはみな津山に行く人たちであった。森岡さんは、河原から自宅がある美作加茂までの乗車区間で商売をしていた。

国鉄が民営化する以前は鳥取から津山までは直通だったが、その後、智頭で降りて乗り換えなければならなくなったのでたいへんだった。通常の乗り換えでは、階段を昇り降りしてプラットホームを移動するが、行商人たちはたくさん荷物を持っているので、ホームの端から線路に降りて渡らせてもらっていた。森岡さんはそうした時に他の人の荷物を持ってやることもあった。2008 年頃、この乗り換えの際に線路に足が挟まり、転んで怪我をした。1 か月ほど入院し、以後足を悪くしてしまったので、商売をやめたのだという。

美作加茂まで帰ってくると、残った品物を自宅や近くの本家などで売った。因美線が直通でなくなってからは、森岡さんの息子さんが智頭まで自動車を迎えに来て、加茂周辺を

回ったが、それ以前はリヤカーを引いて売っていた。加茂にはメリヤス工場があり、ブリやハマチなどの刺身を作って、自転車で売りに行くこともあった。

商売は、日曜日以外は毎日出かけた。夕方には、河原の行商人から翌日の注文を電話で受ける。忙しい毎日だったが、「商売をしてよかった」と森岡さんは話す<sup>11</sup>。この近辺に魚屋はなく、お客さんもたくさんいたので、とてもよく売れた。子どもの学費や家の借金なども、商売をしていたから払うことができた。やめてしまったからは、近所の人たちや行商の人たちから、魚を買うところがなくて困るといわれるのだという。

かつては、因美線の三両編成の列車のうち、一両が行商専用車だったという。盛んだった行商も、森岡さんのあたりを最後として、ほとんど姿を消した。現在は、自動車に手段を変えて続けている人が、わずかに残る程度となっている。

### 3節 湯梨浜町泊における戦後の魚行商

#### (1) 泊の漁業とその変遷

泊村(とまりそん)は、鳥取県中部の東伯郡最東端に位置し、日本海に面した15.5平方キロメートルほどの村である。2004年10月に同じ東伯郡の東郷町・羽合町と広域合併し、以後は東伯郡湯梨浜町を構成する地域のひとつとなった(図IV-4)。

合併前の1985年(昭和60)当時における泊村の土地利用の内訳は、表IV-5のとおりである。全体として平坦地が少なく、耕地のなかでも水田の割合が6.4パーセントと極めて低い。海岸線近くまで山が迫った地形であるため、山林面積は約34パーセントを占める。また、その他として33パーセントを占めるのは、主として東西の海岸に長く伸びた砂浜をさす。こうした地理的な条件から、農業・漁業ともに、大規模な産業としては発展しにくい土地柄にあるといえる。

旧泊村は、近世村に由来する7つの大字で構成されている(表IV-6)。このうちもっとも人口が多い泊は、この地域の中心をなす地区であり、村名の由来ともなっている。本節では、旧泊村の中心地区である泊を対象として、漁業を中心とした生業の変遷と行商の実態を復元してみたい。

泊という地名が船着きや港を意味することからもわかるように、この地は交通の要所であり、近世には舟番所が置かれていたことで知られる。鳥取藩の舟番所は、泊のほかに、賀露、赤碕、米子川口、米子深浦、浦富、境の計7か所に置かれ、異国船の渡来に対する遠見番所としての役割を与えられていた。泊の舟番所に関する資料によれば、こうした遠見番所としての機能のほかに、舟問屋や生物問屋などに命じて出入りの舟を改めさせ、課税する役割を担ってもいたようだ[泊村誌編さん委員会 1989:192]。

---

<sup>11</sup> 2011年10月16日、岡山県津山市加茂町の森岡フジ江さん宅にて聞き取り。

また、開設時期は定かではないが、江戸時代初期の頃から、伯耆街道の宿場としての機能を持ち、藩主の宿泊や休憩に使われる御茶屋が置かれていた。この御茶屋は 1746 年（延享 3）9 月の大火により焼失し、以後は民家がこれにあてられていたとされる[泊村誌編さん委員会 1989:109]。

このように、泊は近世を通じて海陸の交通の要所であったことから、自ずと人と物の往来が盛んであったと思われる。1811 年（文化 8）頃の村明細帳によれば、泊の戸数は 189 戸、職業は漁業・商業・農業と雑多で、他の村にはない宿屋や商店が多く存在していたという[泊村誌編さん委員会 1989:182-183]。

1870 年（明治 3）の戸籍簿では、世帯 250 戸のうち、漁業渡世が 140、商業渡世が 39、農業渡世が 18 と、多くが漁業をなりわいとしていた地域であったことがわかる。また同時期の漁船保有数は 99 艘で、39 艘が小漁船、11 艘がワカメ刈船、8 艘がさんぽとなっており、沿岸での小規模な漁を中心としていたことがうかがえる。実際に獲っていた魚介類は、カレイ・アゴ（トビウオ）・イカ・タイ・シイラ・フグなどが、同じく明治初期頃の記録に見える。泊は沖漁を主としたが、隣接する小浜・石脇・園・宇谷の各集落では磯漁が中心で、砂浜を利用した地引網が盛んであった[泊村誌編さん委員会 1989:208-210]。

地引網は、一里浜とよばれる宇谷から泊までの海岸と、八町浜とよばれる石脇から小浜までの海岸で行われていた。網は、ハマチやサバなどの大きな魚を獲る大網と、主にイワシを獲る小網とがあり、地域ごとに網の種類別の組織があった。イワシは砂浜で日干しにし、俵につめ、肥料用として境港などに出荷された。サバは四斗樽に塩漬けにし、保存食として利用されていた。こうした地引網漁は昭和初期から昭和 20 年代初め頃までがピークで、1971 年（昭和 46）頃を最後に行われなくなったという[泊村誌編さん委員会 1989:493-494]。

また、この地域に特徴的な漁として、シイラ漬漁とよばれる伝統的な漁法がある。シイラ漬漁とは、大きな浮遊物に好んで集まるシイラの習性を利用して、海上に孟宗竹で作った筏を浮かべ、ここに集まるシイラを一本釣りや網で捕獲する漁である。筏は、直径約 15 センチメートル、長さ約 3 メートルの竹を 20 本ほど束ねて作り、目印に立木を 1 本つける。これを定められた場所に土砂俵の錨で固定するのである。

シイラ漬漁は江戸時代には藩の許可が必要とされ、沿岸の各村が携わってきた。そのため漁場をめぐる論争も、近代に至るまでたびたび生じていたようである。泊の場合は、特に隣接する夏泊と赤碕（松ヶ谷）との間で論争が生じやすく、その際に漬場所や山立てを明記した図面が作られている。

また、定められた泊の漁区内での操業については、古くから旧暦 3 月 3 日（その後 4 月 3 日）に神前でくじを行う習慣となっていた。シイラ漬漁の操業を希望する者は、当日の朝にまず本くじを引く順序を決めるための座くじを引く。その結果に基づいて本くじを引き、山割りを決める。山割りとは、操業場所を東から 1～3 に分けたもので、くじに書かれた数の場所で操業することになる。このように、漁区内で操業する漁船が競合しないよ

う、あらかじめくじを引くのである[泊村誌編さん委員会 1989:515]。

戦後の泊における漁業は、表Ⅳ-7をみてもわかるとおり、1950年頃までは無動力船が主体であった。その後一時的に動力船が増加したものの、1970年代頃からは船外機船が登場し、主として小型船が多く利用されていたようすがうかがえる。

また、1957年当時行われていた漁の種類と漁獲を表Ⅳ-8にまとめた。これを見ると、沿岸における網漁を中心とした漁が行われていたことがわかる。当時は鳥取県内に40の漁業協同組合が存在し、泊村の漁協は405人の組合員を擁する比較的規模が大きい組合となっていた<sup>12</sup>。漁獲量(1957年)も、東部の賀露、網代、田後の各組合に続き、泊の漁協が4番目となっていて、中部地域で随一の漁獲を誇る地域であった。ただし、この地域に特有の冬場の時化のため、操業時期は夏場が中心となる。そのため、漁師は隠岐島へ出漁に行ったり、他の地域の大型船に乗って出漁に携わったりと、出稼ぎを組み合わせて生活していた。中には、漁業とは無関係の出稼ぎに従事することもあった。例えば京阪神方面へ土建関係の仕事に行ったり、大阪のパン工場に集団で出稼ぎに行っていた時期もあったという。パン工場にはたまたま縁があり、30人ほどが行っていた。1965年頃のことである<sup>13</sup>。

実際にパン工場の出稼ぎに行った浜田智義さん(1934年生まれ)によると、正月の出初式が終わったあたりで大阪に行き、3月いっぱいまで工場の寮で生活した。泊の仲間は皆漁師なので、2晩くらいは寝ずに操業することに慣れている。そのため、パン工場でも遅くまで熱心に働くので、「どういう人たちだ」と驚かれたという。パン工場への出稼ぎは何年も続き、ベテランになってしまうほどだった。それでも、家や漁から離れるのは気が重く、底引網やキス網の開発で風の日であれば冬でも漁に出ることが可能になったときには、本当にうれしかったという。

また、港の構造上、時化になると船の入港が困難になるため、大正から昭和初めにかけて、さかんに堤防などの改修築工事が行われた。それ以前の1877年(明治10)3月10日、カレイの底網漁に出た39艘が急な時化のため帰港できず、32艘が難破、66人の死者を出す惨事となったことが語り伝えられている。

## (2) 魚問屋と行商人

江戸時代の泊は宿場機能を持ち、また舟番所も置かれていたことから、物資の集散地でもあった。明治にかけて、泊港を利用する漁船は120艘ほどあったとされ、港の周辺には荷揚げされた魚を扱う問屋や仲買人が集まっていた。問屋は、中屋・出羽屋・綿屋・浜田・中西などがあったことが『泊村誌』に記されている[泊村誌編さん委員会編 1989:527]。

<sup>12</sup> 組合員数は1956年の統計による。泊村漁業協同組合は、泊・宇谷・小浜石脇の3漁業集落で構成される(『鳥取県沿岸漁業の動向』1959年より)。

<sup>13</sup> 泊在住の橋本是さん(1921生まれ)からの聞き取りによる。



同書には、1860年（万延元）に泊村の庄屋に宛てて出された在売商人の口銭免除について、次のような史料が掲載されている。

（前略）究意之者共ハ、鳥取倉吉松崎三ヶ所え、坪度毎ニ駄付商ヒ仕候得共、足弱子供等は纒之利徳を考、右三ヶ所え不向成ル肴買集、在中商ヒ致し渡世相當来、漸其日送り之売事致し、家内養育仕候（以下、略）[泊村誌編さん委員会編 1989:528-529]

これによれば、魚を扱う商人の取引先は鳥取・倉吉・松崎の3か所であり、それらの地域で売る商品としては不向きな魚を集めて近在に売り歩く行商人がいたことがわかる。そうした近在の行商人が「足弱子供」と記されているところをみると、遠方まで荷を運ぶことが困難な年配者や若年者が従事していたのであろう。概して、振り売りのような商売は、元手もほとんど不要であることから、誰でもが比較的容易に始められるという利点がある。そのため、例えば江戸の町内では、社会的弱者の生業とみなされ、1659年（万治2）の町触には、振り売りの鑑札を50歳以上と15歳以下の者、及び身体障害者に与えるとされていた[原田 2003:5]。

近代以降の行商に関しては、明確な史料を見ることはできないものの、泊在住の方々の話から、明治・大正頃に徒歩による行商が続けられていたことがわかる。

例えば、橋本是さん（1921年生まれ）によると、シイラ漁の時期に、シオキリ（塩蔵処理を施すこと）をしたシイラを大八車に積んで、峠越えをして作州の津山や上斎原のあたりに売りに行ったという話を聞いたことがあるという。2日ほどかけて行く場合もあったといい、こうしたことは昭和初期くらいまで行われていたようだ。

また、自身も魚行商をしていた伊藤増子さん（1925年生まれ、次項で詳述）は、実家の前の家のおばあさんから、行商をしていた頃の話を知っている。このおばあさんは、増子さんの祖母くらいの年代の人で、片柴（東伯郡三朝町）から泊に嫁にきていた。泊から片柴へは15キロメートルほど距離があるが、実家を頼って徒歩で魚を売りに行っていたという。実家に泊まって、2日ばかりで行っていたので、汽車を使って日帰りの行商をしていた増子さんは「お前らは便利がよくなってええわいな、日帰りだけえの」と言われた。どのような道具を使っていたかもわからないが、そうした人が何人もいたようだった。この話も、おばあさんの年代から考えると、明治から大正にかけてのことだったと思われる。

戦後の魚行商は、列車を利用して倉吉方面に行くことがほとんどだった。泊は港から駅が比較的近いので便利がよく、鉄道を使った商売には向いていた。たいていが、泊駅から山陰線で上井駅（現倉吉駅）に出て、軽便鉄道の倉吉線に乗り換えて、関金などの山間部近くまで行く。倉吉線は1985年に廃線になったが、その後しばらくまで行商に従事している人が存在していた（写真IV-10～12）。

先述した橋本是さんが記憶している泊の行商人の数は、50人ほどにのぼる。その多くは、倉吉市内の上井や小鴨、関金などを行先にしていて、また、戦前に従事していた人について

でも記憶されており、そうした人たちは、テンビンで籠を担って行っていたという。

泊の行商人が戦前に使っていた魚籠が、地元の資料館に保管されている(写真Ⅳ-13)。この籠の持ち主だった方は女性で、戦前から1965年頃まで行商に従事していた。ご子息(1936年生まれ)によると、母親は戦前から汽車を利用して倉吉方面へ魚を売りに行っていた。余戸谷町、西仲町、鍛冶町など倉吉市内の中心部あたりにトクイ(得意)があったという。籠は、外の籠にナカゴをはめた2段式の入れ子状になっていて、蓋がついていた。これをテンビン(天秤棒)の両方に掲げて、振り分けにして肩で担う。籠の場合は氷を入れられないが、重量は10貫ほどになったという。仕入れは魚問屋で、所属する問屋の鑑札(木札)を持っていた。戦後は漁協で仕入れるようになった。地元の地曳網でとれた魚を「砂かぶり」といい、イマドレ(今獲れ)の生きがよいものを売りに行っていたという。運搬道具は、戦後になって籠からカンに変わり、氷を入れて持って行くようになった。

戦後、泊駅を利用する魚行商人たちは、独自に組合を作っていた。その人たちで積み立てをして、年に何回か旅行に行くこともあった。とくに6月の大山の山開きには、必ず行くことになっていて、前の晩から泊まりがけで行き、翌日未明に山頂に登山し、日の出を拝んだという。

ところで、先の橋本さんの記憶によれば、戦後行商に従事する人の多くは女性であったが、戦前には男性も相当数いたようである。これについては、智頭周辺から美作方面への峠越えの魚行商について考察した胡桃沢勘司の論考にも記述がある。胡桃沢によれば、聞き書きなどから復元した徒歩による長距離の魚行商は、ほとんどの場合、従事するのは男性であるという。西日本全体でみても、周辺は女性、長距離は男性というパターンが顕著であるとし、この背景として、近世における関所・番所の存在があると考察している。近世社会においては、関所通過にあたって概して女性に対する改めが厳しかったことは周知のとおりである。中世の商品流通においては女性の役割が大きかったとされるが、近世になって「関所制度」により長距離運搬の部分が男性に委ねられることになったとみることができると述べている[胡桃沢 1996:100-102]。

この胡桃沢の論をふまえて考えると、近世以来、主として男性によって担われていた長距離の行商が、近代以降、とくに戦後の鉄道利用の普及により、女性にもその途が拓かれたということになる。鉄道の利用は、行商の歴史におけるひとつのエポックメイキングとみることもできるだろう。

### (3) サカナアキンドの具体像

泊では、魚行商人のことを、アキンドもしくはサカナアキンドとよぶ。他に、コウリ、コアキンドなどという場合もあったが、単にアキンドという場合が多かった。

本項では、サカナアキンドの経験者からの聞き書きをもとに、仕事に従事するようになった経緯や背景、仕事内容の詳細などの具体像について復元を試みる。

本項の核となる話者は、泊在住の伊藤増子さん（1925年生まれ）である。増子さんは泊で生まれ、母親もまたアキンドであった。泊における魚行商の最後の従事者のひとりである。

戦後活動していた泊のアキンドの多くは女性で、カンを使って汽車に乗り、倉吉方面へ商売に行くという点では共通している。しかし、動機や行先、得意先の開拓、持参する品物などは従事者それぞれの事情で異なる。そこで、増子さんと同時期にアキンドをしていた女性（Yさん、1925年生まれ）からの聞き書きを類例として適宜紹介することにより、この地域における魚行商を複眼的に理解したいと考える<sup>14</sup>。

#### ① さまざまな賃労働とアキンド

伊藤増子さんは、泊の漁師の家に生まれた。きょうだいは、幼くして亡くなった者も含めて、8人か9人くらいいた。長男が戦死したため増子さんが惣領だったが、実家は弟が継ぎ、増子さんは22～23歳の頃に、同じく漁師の夫（1921年生まれ）と結婚して家を出た。嫁ぎ先には舅姑はいなかった。

実家の母親はアキンドをしていた。父親も、年をとって漁師をやめてから、一時的に倉吉の町へアキンドに出ていたことがある。

当時、泊の女性は、ほとんどが現金収入を得るための仕事を何かしらしていた。増子さんも結婚後、家計を助けるため、キダシやドカタなどさまざまな仕事について。キダシは、村内に製材所があり、材木を積んだキウマ（木馬）を引く仕事だった。またドカタは主に泊港の改修築工事に伴う賃労働で、いずれも力仕事だった。

こうした賃労働は、嫁入り前から親について従事する人もあったが、増子さんの父親は、断じてさせなかったという。「貧乏しても、ドカタまでは手つけん。（嫁に）行ったら、何でもせえ。ドカタはせん、とか言うだないで。（ドカタは）習わんでもできることだけえ」と言い、嫁に行くまでは家の中で炊事などをして過ごしていた。

結婚後、20代から30代にかけては、そうした賃労働に従事していたが、キダシをやっていたある時、体が「ブラン」とした。何となく不快感があり、仕事が大儀になって具合が悪くなり、半年ほど休んだ。「これではいけんわい」と思い、母親の勧めでアキンドをやってみることにした。40歳を過ぎた頃であったという。

同じアキンドでも、商売を始めるいきさつは人によってさまざまである。増子さんと同年代のYさんの場合、他村から泊の漁師のもとに嫁いで来て、子どもが2人生まれてからアキンドを始めた。30歳くらいの時であった。始めてからもうひとり生まれたので、子どもは3人になる。Yさんの嫁ぎ先もワカリヤ（分家）だったので舅姑はいなかった。漁師

---

<sup>14</sup> 2012年12月、伊藤増子さんとYさんから聞き取り。翌年以降も、伊藤増子さんから断続的に聞き取りを継続。

の夫の稼ぎは船の購入などに使われるため、子どもを育てるにも稼がなければならない。そこで、道具さえあれば簡単に始められることから、アキンドをすることにしたのだという。「よそで勤めたって、子どもが大きいならん」とYさんはいう。アキンドの仕事では、現金の代わりに米で支払いをしてもらうこともあり、儲けは少なくとも、食べる物に困らないという点に魅力があったようである。

## ② 統制時代の物々交換

増子さんは結婚後、まだアキンドを始める前の終戦後まもない頃に、汽車を使って農村部へ魚を運んだことがある。行先は、由良駅（東伯郡北栄町）から南へ3キロメートルほど行った東亀谷という農村だった。

きっかけは、東亀谷から泊へ、米と交換で魚を買いに来た人がいたことだった。魚をわけてあげたところこの人がたいへん喜び、「今度はお前方が魚持ってきてごせ。東亀谷の〇〇って聞けばわかるけ」と言った。そこで、言われたように訪ねて行ったところ、近所の人たちを次々に呼んで来て、増子さんが何もしなくても、持って行った魚をすっかり捌いてくれた。米などの食料に替えて帰ったが、汽車で帰る途中で取り上げられてしまうこともあった。それでも増子さんは、母親とともに、何度も行き来したという。

当時は配給統制が続いていた時代だったので、魚を運ぶにあたっては、中身がわからないように、ツギのゴムの袋に入れて持って行ったという。水産物の配給統制が撤廃となるのは1950年（昭和25）4月1日<sup>15</sup>であるから、それ以前の話である。こうしたことを考えあわせても、魚行商人が使用する運搬道具としてのカンの登場は、統制撤廃後の1950年代前半であると考えてよいだろう。

なお、終戦後の統制時代には、食料を求める人たちが生産地に大勢やってくる現象が各地でみられた。泊も同様で、遠くは京阪神から魚を買いにやってきたという。そういう場合、取引の多くは現金だった。中には、農村部の人たちが、支払の一部を米に換算して、現金との合算で精算することもあったという。

## ③ アキンドになる

先述したとおり、増子さんは実家の母親に勧められてサカナアキンドを始めた。母親は、倉吉線の西倉吉駅周辺で商売をしていたので、初めはそれについて行った。ブリキの罐を地元のトタンヤに頼んで作ってもらい、県に届出をして行商の登録証を交付してもらった。

---

<sup>15</sup>戦後における水産物の統制撤廃の経緯については酒井亮介の論考に詳しい【酒井2007:53-56】。

泊で漁がある4月から10月頃までは、早朝に泊の港で市が立つ。4時頃に起きて、港で仕入れをして、5時過ぎの汽車で山陰線の泊駅から上井駅まで行く。上井までの汽車内で、持参した弁当を食べる。弁当は、アルミの弁当箱（写真Ⅳ-14）にごはんを入れ、夕食の残りの煮魚や漬物などのおかずも少し入れる。冬場には、朝起きてすぐ、弁当箱に入れたごはんを少し水をかけて、着替えや支度をする間に弁当箱ごと2～3分火にかける。それを包んでいくと、汽車に乗る頃にはほどよく温まっている。汽車の中では、同じアキンド仲間と賑やかに話をしながら弁当を食べた。

上井駅で軽便鉄道の倉吉線に乗り換えると、八橋のあたりからやってきたちくわ屋も乗ってきて、汽車の中で仕入れをする。初めは母親が懇意にしていたちくわ屋を紹介してもらい、そのうち自分でも相性のよいちくわ屋と毎回取り引きするようになった。買うものは、ちくわの他、コロッケやテンプラなどであった。こうしたちくわ屋は、倉吉周辺の店や上灘（うわなだ）の市場に品物を卸すために乗車してくるのだが、途中の車内でもアキンド相手に商売をしていたのである。

6時頃に上灘駅に着き、一旦降りて、上灘駅近くの倉吉水産という市場に寄ってさらに仕入れをした。倉吉には、地方卸売市場が2ヶ所あり、倉吉水産のほか、上井駅近くには上井水産という市場があった。アキンドはそれぞれ自分の都合でどちらかの市場を利用していた。市場を利用するには、1万円程度の出資金が必要だった。

市場には、県東部の賀露や、鳥取以東の香住（兵庫県）あたりからも入荷するので、泊にはない魚介類や加工品などがいろいろ集まっていた。冬場はとくに泊では漁が少ないため、市場で荷を揃える必要があった。焼サバやヘシコ、茹でたカニなど、アキンドに売ることを目的にやってきている業者もいて、直接やりとりする場合もあった。

増子さんは、ニドリ（荷取り）といって、競りが始まる前に市場の人に頼んで荷をわけてもらっていた。どういう魚がどれくらいの量必要かを伝え、用意してもらう。魚はたいてい箱単位で買った。仕入れた品物の代金は翌朝来た時に市場の人に聞き、その場で支払った。

一般に、漁村からの行商というと、漁師の夫がとった魚を妻が売り歩く、というような分業を思い浮かべるが、戦後の泊ではそうしたことはほとんどなく、地元の市や倉吉の市場で仕入れることが普通だった。増子さんの場合は、時折夫がフグをとってくることもあり、それだけは売ることがあった。欲しい人はちゃんとわかっていて、電話で注文してきたという。

仕入れがすむと、カンには生の魚を入れた。魚が傷まないよう、底にサナという竹製のスノコが敷いてあり、その上に魚を並べて氷を入れる。さらにその上にカケゴを置き、別の種類の魚を入れて蓋をする。カケゴは木製で、10センチメートルほどの深さがあり、カンの縁にひっかけて使う。カケゴを入れることによって、カンの中が2段になるのである。このサナやカケゴは増子さんの夫が作ってくれた。カンの底には栓があり、溜まった水をそこから抜くことができるようになっていた。

蓋をしたカンをニカワ<sup>16</sup>という背負い紐でくくり、その上に追加で仕入れた魚箱を2箱ばかり、汁がにじみ出ないようにナイロンの布で包んで乗せ、海苔や乾物、ミカンなどの箱をさらに積んで綱をかける。それらの荷を背負い、ちくわ屋から買ったものを手に下げて、市場から再び上灘駅まで歩いて行くのがたいへんだった。後年には、市場の車が送迎してくれるようになったが、初めのうちは徒歩だった。荷を背負う時には、地面に置いた状態から直接背負って立ち上がることはとうていできないので、市場の男衆4人くらいに両方から持ち上げてもらい、ニカワに肩を入れる。その際、男衆が「これ、お前負うだか。どんな力しとるだいや」というので、「力で負わせんがな、コツで負うだがな」と言うともすす驚いていたという。

上灘駅から汽車に乗り、汽車の中でちくわ屋から買ったばかりの温かいちくわを食べながら、7時頃に西倉吉駅に着く。荷をホームにひっぱりおろし、駅近くの民家に預けてあるリヤカーに荷を積み替えて、そこからはリヤカーを引いていく。カンから水を抜いて荷台に置き、他の魚箱なども荷台に並べて、商売に出た（写真IV-15・16）。

増子さんは、西倉吉の秋喜（しゅうき）、丸山、生田のあたりに得意先を持っていた（図IV-5・6）。西倉吉駅を起点にすると、おおよそ半径500メートルほどの範囲である。ここをまわり、再び駅に戻るのが11時頃で、帰りの汽車に乗って自宅に帰り着くのはだいたい昼頃であった。夏場、シイラ漁のある時は、午後にもうひと往復することもあった（後述）。

市場が休みの日は月に2回くらいあったが、それ以外は日曜日も関係なく、毎日商売に出た。他の休みは、元日とその翌日くらいで、1月3日が売り初めだった。暮や盆の季節は、どの家でも帰省客を迎えるので、もっとも魚が売れる。とくに8月14日と15日は稼ぎ時で、たいがい売り切れるほどだった。

リヤカーで売ってまわる際には、キンリョウ（棹秤のこと）を使い、フウタイカゴとよぶ入れ物に魚を入れて計った（写真IV-17）。例えば、サバやアジの場合は、キンリョウで計る。1本（匹）単位で値を決めると、初めのほうの客が選んで買ってしまい、後のほうになると「クズだな、まけなれ」と値切られてしまうからである。小さな魚の場合は、1列につき5～7匹が箱に並べてあり、その1列を「ひととおり」とよんで、「とおりがなんぼ」という形で売った。

仕入れる時は箱単位で買うので、これを目方や「1本」、「とおり」などと換算するのはすべて暗算であった。そのため、おのずと計算は速くなった。いつもチャック式のポケットがついた前掛けをして、他に車掌さんが持つような四角い小さなカバンを持ち、現金はその中にしまっていた。前掛けのポケットには帳面を入れておき、必要に応じていろいろと書き付けるのに使った（写真IV-18）。

---

<sup>16</sup> この地域でオイコと呼ばれる背負い籠についている、布で編んだ肩紐のこと。ニカワは芯にロープが入っていて、その外側を包むように布で編む。自分で作ることもあったが、専門に作る人がいて、売られているものを購入した。

売りに行く先にはたいてい小さな川があり、当時は水がとてもきれいだった。商売があらかた終わると、そうした川でカンを洗い、リヤカーの上に伏せておく。そうすると、駅に帰り着く間に乾くので、ちょうどよかった。

リヤカーは自分で入手し、西倉吉駅近くの心安くなった家の納屋に預かってもらっていた。帰りの汽車の時間が迫った時などは、「お婆さん、とろいといてえな」と頼むと、リヤカーとキンリョウをちゃんとしまっておいてくれる。そうした家とは、特に契約をしているわけではなく、何かと付け届けをしてお礼に代えていた。

#### ④ 得意先の開拓と競争

増子さんがアキンドを始めた頃は、すでに泊から大勢のアキンドが商売に出ているので、得意先を開拓するのに苦労した。母親にならって西倉吉駅を拠点にしたが、駅周辺はすでに古参のアキンドの売り場になっている。そこで、駅から遠く離れたところに売りに行ったが、当初は荷が残ってしまった。売れずに西倉吉駅まで戻ってくると、母親が待っている。「お母さん、魚残っちゃった」というと、駅周辺を売り場にしていた母親が、「ほらほら、何が残った、出せ」といって、残った荷を捌いてくれた。母親の得意先に、「買っといたってえな」と頼むと、「出しなれお婆さん」といって買ってくれた。その後商売に慣れてからも、残った荷をそのまま持ち帰ることはせず、自宅で食べる程度を残して、得意先に「こんなクズだけえ、取っといてよ」と言って置いて行くなどした。

このように、増子さんの場合は実の母親が支えとなり、商売のノウハウを教えてもらうなど、さまざまなサポートを受けたが、他村から嫁に来た場合も、別な形でやはり実家が支えになったようだ。

西郷村大原（現倉吉市大原）出身のYさんは、30歳になった頃の3月16日に初めて商売に出た。ヒメアジを市場で1箱仕入れてカンを背負い、あてもないのに倉吉の方に売りに行った。ところが勝手がわからず、まったく売れないまま、荷を残して戻った。日付をはっきり覚えているのは、その日がそれだけ印象深かったからである。ひとつも儲からず、くたびれて、家に帰るなり布団を敷いて寝てしまった。

初めのうちは、そうやって帰っては寝てしまうような日ばかりだった。Yさんの場合も、新参者はやはり、他の人が行かないような駅から遠く離れたところに売りに行くしかない。そこで、当初は倉吉線の上灘駅から下田中、円谷を通り、実家がある大原の方まで荷を背負って売り歩いた（図IV-6の○印）。上灘から大原までは、2キロメートルほどの道のりだった。大原にも、他のアキンドが売りに来ていたが、行くと実家の親が心配して、よく買ってくれる家には酒を届けるなどの気遣いをして支えてくれたという。

そのうちに、自分でもいろいろと方策を考えるようになった。初めの10年ほどは、実家がある在のほうへ背負って行っていたが、その後リヤカーを買い、飲み屋などがある町場中心に行き先を変えた。大勢の人がいる事務所のようなところを売り場にしたり、単価の

高いものを品揃えの中心にして、少ない荷で儲けが出るようにしたりと、工夫を重ねて自分なりの売り方を身につけた。Yさんの場合は、子どもの頃からあまり力仕事をした経験がなく、たくさんの荷を負うことができない。そこで、イワシやサバなどの生魚を箱ごと背負うような売り方ではなく、カニや値段の高い魚を少量持って行く作戦に変えた。当然ながら仕入れにも元手がかかり、リスクも大きかったが、売れば儲けになった。

このように、得意先の開拓には誰も苦労したが、人によっては年をとってやめる人から売り場を譲ってもらう場合もあったようだった。そうした時には、その人について行き、得意先に紹介してもらったという。

それでは、自力で得意先を確保するには、どのように行動するのだろうか。増子さんによれば、一度行って見て、「いらん、いらん」と即座に断るような家にはもう行かない。逆に、「おばさん、何持っとんなるか、あんた初めてだな」とか「また明日持ってきてなれ、待ったげえな」などと答えてくれる家にはまた行って、そういうところがトクイになっていくのだという。

増子さんは、得意先には毎日顔を出していた。家によって違いはあるが、買う家では毎日でも魚を買う。昨日はこれだったから、きょうはこれ、といった具合に違う種類を連日のように買うのである。そうやって通ううちに、その家の家族構成や、勤め人が何人いて、学校の生徒が何人いるか、弁当を何人持って行くか、といった家ごとの事情がだいたいわかってくる。そうなると、仕入れの時も、何をどのくらい仕入れれば捌くことができるかがわかるようになる。商売を始めておおよそ半年くらいたった頃に、そのあたりのことのみこめるようになったという。

増子さんの得意先は、先述したように、秋喜、丸山、生田という範囲を基本としていた。ただし毎日のことなので、日によって秋喜から一旦駅近くの岡田方面へ寄ってから丸山の方へ行くなど、ルートを変えてまわることもあった。

得意先を確保できるようになった頃でも、それ以前から来ていたアキンドと鉢合わせになることがあった。どこから来ているかは知らないが、自転車で来る男のアキンドだった。増子さんに向かって「なんだお前は。ここは俺の売り場だぞ、お前はもっと他行って売れ」と言うので、「何言っとるだいな。お前も免許（登録証）持っとんなるだけど、私も鳥取県じゅう売の権利、持っとるだけえな。買う、買わんはこの家の勝手だけえ、お前も来なれ。私も来るけ」と言い返した。ここで折れては商売にならないので、負けていなかった。そのせいか、男はそのうち来なくなったという。

またある時は、自動車で安く売って回る魚屋が、増子さんの得意先がある一角にやって来た。増子さんは自分のリヤカーを脇に置いておいて、真っ先に自動車のそばに行く。そしてお客さんが出てくると、「はやはや来なれ、こんなん安いで。買ってみなれ。うちらもっと高いで」とあえて勧めてみせる。そうすると顔見知りの客は驚いて、増子さんに「(自分の商売は)もう済んだんか」と聞く。そこで、「済ませんで。そこにえっと積んであるがな」と答えると、客は「いんどるけえ(家に帰っているから)、持ってきてないな」と言って



家に帰ってしまう。自動車で売りに来ていた魚屋はあきれて、「お前は、ほんにうまいこと売る。お前がここにいたら魚が売れんけえ、いぬるわい」と言って他へ行ってしまった。

こうした話からは、たとえライバルと鉢合わせしても後に引かない意志の強さとともに、増子さんと得意先の客との間に存在していた信頼関係を感じさせる。そして、その信頼関係の根幹には、増子さんが持参する品物の質のよさがあった。自転車や自動車で売りに来ていたアキンドは、いずれも泊の者ではなく、倉吉の市場から仕入れたものだけを持って来ていた。増子さんの場合は、泊の新鮮な魚が荷の中に含まれており、これが何よりの強みだった。だからこそ、他のアキンドに対しても強気で臨むことができたのである。「泊の魚」はそれだけで商品価値があった。荷を入れるカンには、市場や汽車の中でまぎれてしまわないように「泊 伊藤」と、持ち主の居住地と名前が書かれている（写真Ⅳ-19）。これもまた、得意先を回るときに、泊から来ていることを強調する役目を果たしていたのである。

同じ泊のアキンド仲間であっても、商売上ではライバルになる。増子さんにしろ、Yさんにしろ、先輩たちがたくさん商売に出ているところへ参入したので、風当たりも強かった。あるとき増子さんは、明治生まれの年配のアキンドから「おらっちが若いときは、ワ（自分）の荷物投げといて、年寄りの荷物担っただで」と皮肉を言われた。しかし増子さんはひるまず、「うちらはな、ワの荷物どがににして売らか、っていっぱいだのに、人の荷物どころでないわ。よう持たんなら、行きなはんでええだが」と言うと、その人は「よう言うわ、この子は」とあきれていたという。実際に、戦前のアキンドは、泊の魚だけを持って行くので荷もさほど多くはなかった。倉吉の市場で仕入れて荷を補充するようになるのは戦後のことであり、それに伴ってカンの上にさらに魚箱を乗せて背負うような大荷物になっていったのである。

#### ⑤ シイラ漁の季節と行商

泊では、6月から10月半ばころまで、シイラがよくとれた。シイラ漬漁というこの地域特有の漁法が古くからあったことは、先述したとおりである。

シイラは鮮度が落ちるのが早い。そのため、冷蔵設備が整っていない戦前には、沖でシオキリ（塩蔵処理をすること）をしていたほどだった。腹を割り塩をするが、内蔵は塩辛などに加工するのに需要があったので、ワラでくくって別にしておいた。2艘1組で操業し、1艘が港に帰るともう1艘は沖に残る。シオキリしたシイラは、大八車で作州の方へと運ばれていった。

戦後は冷蔵設備もでき、生で持ち帰るようになった。シイラ漁の船は昼に戻ってくるので、港の市が午後2時か3時ごろに立つ。そこで、午前中で商売を終えたアキンドたちが再度シイラの市に来て荷を仕入れ、もうひと往復売りに行くということをしてきた。泊は港と駅が比較的近かったので、そうすることが可能であった。

増子さんも、シイラの季節にはよく、西倉吉まで1日2往復した。朝、商売に行った時に、「昼からシイラ持ってくるけえ」と言って、晩御飯のおかずに必要な家と何軒か約束しておく。中には、「シイラ持って来たら置いといてよ」と留守でも置いて行くよう頼む家もあった。

昼に一旦商売から帰ると、昼食を食べて少し休み、3時頃に港に行ってシイラを仕入れる。あまり大きなものではなく、カンに入る程度の小ぶりのものを選ぶ。売る時は、1軒につき1匹が基本だが、大きなシイラが手に入った場合は、2枚におろし、半身をそれぞれ真ん中で切って、骨がついた頭部分と骨のつかない尾の部分を1組、骨がつかない頭部分と骨がついた尾の部分をもう1組という具合に組み合わせて、2軒に売った。午後シイラを売りに行った日は、家に帰るのが夜8時頃になった。

シイラの食べ方は、刺身がほとんどで、アラを煮て食べることもした。地元の泊でも、夏の最盛期のシイラは刺身で食べたが、漁期が終わる10月半ば頃にとったものは、シオキリをして、正月用に保存した。

大きなシイラの腹を割って内臓を出し、3回くらい塩をする。押しをして水を出し、塩をきりなおして、粟のワラで包んで吊るしておく。そうすると舂くらいまでもつ。ワタ(内臓)はイカのワタを入れて塩辛にする。それを大根と一緒に煮たりもした。

吊るしたシイラは水気もなくなるので、食べるときには水に戻し、塩抜きをしてから水煮にした。塩抜きしただけでも、けっこう脂が乗っているのものでそのまま食べることもあったが、長期間にわたって食べるので、しまいには飽きてしまったという。

ここで、泊における日常の食生活について触れておきたい<sup>17</sup>。

泊には水田がほとんどなく、かつては米の飯を食べるのは祭りの時くらいのものであった。麦やサツマイモは、畑がある家ではたいてい作っていたので、日常は麦飯かイモ飯だった。

畑には、麦とサツマイモを交代で植えた。麦が終わるとすぐにイモを植えるが、天候によって麦の収穫が遅くなる年には、麦の間に植えることもあった。10月23日に灘郷神社の祭りが終わると、イモの掘り出しをする。庭いっぱい山のように掘ってきて、床下にあるイモガマという貯蔵庫に入れた。そうやって貯蔵するので、イモは1年中あった。

畑仕事は女性だけでなく、とくにイモの掘り出しや麦まき、下肥のタゴを担ぐなどの力仕事は、男性も従事した。このほか、ガスが普及する以前、戦後しばらくまでは、燃料用のシバキを集めるという仕事があり、これは主に女性の仕事だった。

シバキは、山主なら自分の持ち山でとるが、山を持たない人が多いので、近くの山で枯れ枝を拾う。松林が多く、落ち松葉もいっしょに拾った。松葉を重ね、途中に枯れ木を置き、それを何段か重ねてニカワをかけて背負って帰る。浜にも松林があり、これは誰が立ち入ってもよいことになっていた。そうやって集めたシバキは、風呂焚きや台所の焚きつけに使った。枯れ枝や落ち松葉を拾うと、山の掃除にもなった。そのため、山の持ち主か

---

<sup>17</sup> 先述の橋本是さんと伊藤増子さんからの聞き取りによる。

らも文句を言われるようなことはなかったという。

## ⑥ さまざまな人との交流

増子さんは 20 年以上アキンドをしていたので、毎日会う汽車の車掌や駅長たちとはすっかり顔なじみになっていた。早朝の汽車で会う車掌は、増子さんたちが車内で弁当を食べていると「うまげだな」と見に来る。八橋のちくわ屋から買ったばかりのちくわを「座って食ってみなれ、うまいで」と言うと、初めは遠慮していたが、そのうち慣れて「なら、ひとつもらって行くかいな」と言っていっしょに食べるようになった。

西倉吉駅の駅長は、同じ泊村の園の人だった。冬の早朝、まだ日が上らないうちに駅につくと、駅長が火に当たって行くよう勧めてくれる。しばらく暖まり、夜が明けてから売りに出た。帰りは帰りで、11 時過ぎの汽車ぎりぎりに駅に着くと、増子さんは「駅長さん」と叫ぶ。すると駅長は「おーい」と答えて、汽車の発車を待ってくれることもあった。

得意先の客とも、長年のつきあいとなると、さまざまなふれあいが生まれる。早い時間帯に回る秋喜のあたりでは、まだ家に人がいるので、通常のやりとりができるが、勤め人が多い丸山や、農家が多い生田の方へ行く時間になると、みな仕事に出てしまっている。そういう家では、冷蔵庫に「今日は魚置いて行ってください」とか「今日はいりません」などと書いて貼ってある。中には「今日は煮魚がよろしい」、「今日は塩魚がほしい」というようなことを書いて貼っておく家もある。表玄関は閉まっていますが、裏から入れるようになっていて、増子さんは冷蔵庫を確認し、その家が必要とする魚を置いて行く。時間があれば魚を捌いて、調理までして帰ることもあった。包丁や鍋、調味料は、当然その家のものを使う。終わると、「魚煮てあります」と書いて冷蔵庫に貼って帰ってくる。後日その家の人から「おばさん、上手に魚が煮てあってうまかったわ、助かった」とお礼を言われた。

このように留守の多い家では、支払いは月末払いか、在宅しているときにまとめて払ってもらうなどした。帳面に書きとめておき、ある程度まとまったところで支払ってもらった。さらに信頼関係が強い家では、お金が置いてある場所まで知っていて、そこから持つて行くようになっていた。増子さんに財布を預けている人まであったという。

農家が多い生田のあたりでは、荷が残ると、田に出ている人のところへ行って「買ってえな、置いとくけえ、持っていんなれ」という。すると、「置いとけそこに。配つといたるけえ」と言って、適当に捌いてくれる。翌日行った時に、どの家に売ったかを聞き、代金をもらった。

他にも、正月前に海苔のビンを商品に加えて持って行き、「里に行く時、こんなん持って行くだ。空手で行くでないで。菓子やまんじゅうはいらんけえ、こんなもんがええだけえ」とその家の嫁にアドバイスすると、喜んで買ってくれることもあった。

こうしたことは、商売上のサービスの一環としても位置づけられるが、さらには、金銭

を全く介さないやりとりにまで発展することもある。

行く先々でにぎりめしを用意してくれたり、イチジクや熟柿、時には松露といった珍しい食べ物を分けてくれたり、祭りの時には赤飯をもらったりもした。正月前のよく売れる時期には、生田に行く頃にはすでに魚がなくなってしまうことがある。そうした時に、「あら、おばさんもう済んだんか」と声をかけられ、「あがって行きないな」と言われて、その家で道具などを洗わせてもらい、お供えの餅をもらって帰ったこともあった。

同じく正月前になると、生田ではおじいさんたちが4～5人集まって正月飾りを作る。「うちの飾りもこさえてえよ」と頼むと、「おお、なんぼいるだいや」と必要な数を作ってくれる。これも代金を払うのではなく、「食いないな」と言って、ちくわやテンプラを置いていった。

#### ⑦ 稼ぎとやりがい

増子さんにしろ、Yさんにしろ、アキンドを始めるにあたっては、何らかの仕事をするのが当然という、この地域に共通の認識があった。そうして選んだアキンドは、大変骨の折れる仕事ではあるが、結果的にやってよかったという感想をどちらも持っている。

増子さんは、結婚してからさまざまな力仕事を経験した後に、40代でアキンドになった。当時の心境について増子さんは「親が行ってたから、したくもない、とは思わなんだ」と語る。むしろ商売がおもしろくなって、今日はどれくらい持って行こうか、これを買ってくれるだろうか、などいろいろな考える。車掌や駅長とのやりとり、お客さんとの物々交換のような交流も楽しみだった。

3人の子どもをもつYさんは、30歳頃から36年間商売をした。会社に勤めるという選択肢もあったが、退職後に厚生年金をもらったとしても、稼ぎはしれている。「ほんに、行商があらこそ、子どもが大きいなった。よかった、しまいまでやって」と語る。アキンド仲間は、倉吉線が廃線になったときにやめた人が多かったが、市場が車で送迎してくれるのでしばらく続けた。その後、Yさんが65歳の時に市場が移転をし、同じ頃に夫が病気になったことから看病のためやめたのだという。

子どもがまだ小さい頃、商売に行こうとすると「ついて行く」というので困った。近くのおばあさんに守を頼み、2歳になると保育園に入れた。当時の保育園はそんな小さな子どもを預かってくれなかったなので、何度も行ってお願いをした。

朝、3時半頃に起きて飯を炊いてから商売に行く。子どもが高校生の頃は、弁当を作ってやる時間がないので、枕元に小銭を置いて出かけた。そうやって育て上げ、それぞれ会社に入ったり、嫁いだりして、一人前になった。「何にも残さなんだけど、子が残った。退職金も何もない。子どもだけが残った」とYさんは言う。

夫婦2人暮らしの増子さんは、所帯を持った当初は、民家の3畳間を1部屋借りて住んでいた。夫は漁に出て、増子さんがドカタなどをして稼ぎ、少し暮らしが楽になると、別

の民家の2階に8畳間を借りた。さらに楽になると、2部屋ある借家に移った。この頃にアキンドを始め、それからしばらくして土地を買い、家を建てた。

夫は50歳くらいで漁師をやめて、一時的にアキンドをした。売る場所は、増子さんと同じ西倉吉周辺だが、自転車を使い、増子さんよりもっと先のほうへ行っていた。その後、無線の資格を生かして漁協に勤め、漁協を退職後は役場の夜警を頼まれて勤めていた。そうやって夫婦で懸命に稼ぎ、家を建てたのである。「親に屋敷もらったわけでもないし、家を建ててもらったわけでもない。みんな自分たちでしたです」と増子さんは語る。

アキンドをしていた頃、冬場家に帰ると、夫がコタツに火を入れて待っていてくれる。夫が役場の夜警に出るようになってからは、商売から帰った午後、夫のために夕食をこしらえ、5時頃にそれを持って役場に行く。そうして2人でそれを食べた。「いっつもな、2人で晩御飯だ。(それを見ていた役場の人が)あんたら仲がええな、弁当持ちかえ、ってな」。

夫婦で支え合い、一から身上を築き上げた増子さん。子ども3人を育て上げたYさん。いずれも、アキンドの稼ぎは、その場しのぎの現金収入ではなく、長期的な暮らしの構築を支える礎になっていた。しかもその商売は、自らの裁量次第でいかようにも展開させることが可能だった。だからこそ、そこに生きがいを見出し、長年にわたって従事することができたのであろう。

#### 4節 アキンドがとりなす地域間ネットワーク

本章では、鳥取県東部・中部地域を事例として、鉄道を利用した行商の実態について具体像の復元を試みた。

山陰線沿線では、とくに戦後の1960年代に鉄道を使った行商が盛んとなり、行商人で構成される数多くの通商自治組合が組織された。なかでも多くの会員を抱えていた「昭和社会」は、鳥取駅を中心とした広域的で大規模な組織であり、日本海に沿った東西の人と物の行き来を活発化させる役割を果たした。

一方で、日本海側から中国山地方向へと伸びる各支線を使った地域的な行商も盛んであった。この場合、運ばれる品物の多くは魚であった。因美線を使った行商人は、県境を越えて岡山県の津山方面へと魚を売りに行っていたが、これは鉄道敷設以前からの峠越えの交易ルートを継承するものと考えられることができる。また、近世以来の交通の要所でもあった泊村からは、近在へ向けた魚行商が古くから行われていたが、港と駅が近接するという立地上の利点を利用して、戦後になって鉄道を利用した倉吉方面への魚行商が活発化した。

このように、鳥取県東部・中部に限ってみても、鉄道を利用した行商により、県境を越えるような広域的な流通網と、比較的近隣の地域間での流通網とが重層的に形づくられていたことがわかる。それに従事するアキンドの仕事は、個々人で完結する「小商い」であるが、鉄道の利用という共通項をとおして仲間を作るため、アキンド同士のネットワークもまた、重層的に展開した。そして、例えば行商人相手の卸売など、それらのネットワー

クを利用した仕事を別に派生させることにもなった。

行商人が文化伝播や地域間交流の仲介者として果たす役割は、従来から指摘されてきたことである。ただし、ここで取り上げたアキンドの場合、交通手段として鉄道を利用することと、扱うものが生鮮食品をはじめとする日用必需品であるため、遠隔地間における恒常的で固定的な相互交流を生むところに特徴がある。とりわけ、漁村地域からの魚行商は、高度経済成長期を背景とした食生活の変化もあって多くの人がこれに従事し、一層活発化した。

ここで、本章における事例から明らかになった鉄道利用の魚行商について、留意すべき点を以下に整理しておきたい。

まず1点目は、鉄道を利用することとカンの使用との相関性についてである。筆者自身の聞き取りや既存の報告などからは、すでに戦前から鉄道を利用した魚行商が行われていたことは明らかであるが、当時は籠が使用されており、鉄道利用とカンの使用開始とは必ずしも一致しないことがわかった。カンを使用するようになるのは戦後の魚行商人であり、その背景には、鉄道を利用する乗客の増加と、衛生管理上の問題が関係していると考えられることができる。

第1節で述べたとおり、1950年（昭和25）に山陰地方を広域的に管轄する米子鉄道管理局が発足し、1955年（昭和30）に行商人に対する取り扱い方が制度化された。翌1956年（昭和31）には、米子鉄道管理局内指定通商人組合連合会が結成され、同年より「通商指定車」の設定が開始された。またこの年は、管轄内の利用者が急増した時期とも一致する。とくに定期券利用者の増加が顕著であり、行商人を含めて、通勤・通学で列車を利用する人が増加した。

衛生面では、1950年に鳥取県水産食品衛生条例が定められ、魚行商に対する許可制と登録制が初めて明示された。その際、使用する容器の取り扱い方について指導がなされ、登録にあたっては、行商容器の図面提出が義務付けられた。ブリキカンの使用は、おそらくこの条例が直接的な契機となって普及したと考えられる。実際に、湯梨浜町泊で行商に従事していた伊藤増子さんの話からは、県の指導に合致する構造をもったカンを使用していたことがわかる。

1950年代といえば、戦後復興から高度経済成長へと向かう日本社会の転換期である。この時期に鉄道の利用をとおして人と物の動きはより活発化し、新たな制度化がはかられる中で「カンカン部隊」が創出されていったのである。

2点目は、鉄道利用による女性行商人の活躍をあげることができる。第3節で触れたとおり、この地域ではとくに戦前、男性の魚行商人が多く存在したことが確認されている。それらの行商人は、徒歩で峠越えをし、県境を越えて長距離を移動していた。

筆者が分析した近世における女性の旅の実態によると、女性が単独で徒歩による長距離の移動を行う例は極めて稀である。女性同士による移動も、警女や比丘尼などの職能者を除いてはほとんどなく、必ず男性の供を必要とした[山本 2012b:4-5]。徒歩での移動を基

本とした戦前における行商では、遠距離の場合、こうした前近代の旅における性差の問題を無視することはできない。

とくに魚行商の場合、従事するのは女性が多いという一般的な認識から、これを漁村における男女の分業としてとらえる傾向がこれまで顕著であった。しかし、それは一面的な理解にすぎず、むしろ時代による交通路や交通手段の変化を考慮したうえで分析する必要がある。

鉄道の利用は、女性が単独で遠くまで足を運ぶことを可能にした。それによって、従来は主として男性の役割であった遠方への行商にも道が拓かれた。自力で得意先を開拓し、仕入れから運搬、販売までをひとりでこなし、連日商売に出る泊の伊藤増子さんの姿からは、漁師の妻による副業といったこれまでの行商イメージとは明らかにかけ離れた、商売人としての主体性を強く感じさせる。そしてその商売は、得意先との間に構築された強い信頼関係のもとに成り立っていた。得意先の開拓と関係性の継続とが商売を支える要であり、その過程において単なる物のやりとりには留まらないさまざまな人との交流が発生する。魚行商人に対する「アキンド」という呼称は、こうしたなりわいとしての広がりを含んでいる言葉として考えることができるのである。

3点目として指摘しておきたいのは、戦後の食生活の変化と魚の需要に関する問題である。

泊における聞き取りからは、戦前の行商が籠や天秤を使って行われ、荷の量もその道具にみあったものであったことがうかがえる。それが戦後になると、泊だけでなく広域的な集荷をする市場で荷を補充し、大きな荷物を持って売り歩くというスタイルへと変わる。カンの使用により、鮮魚を多く持参するようになるのも、塩干物を中心とする戦前とは異なる。こうした変化は、いずれも鉄道利用の普及によってもたらされたものである。

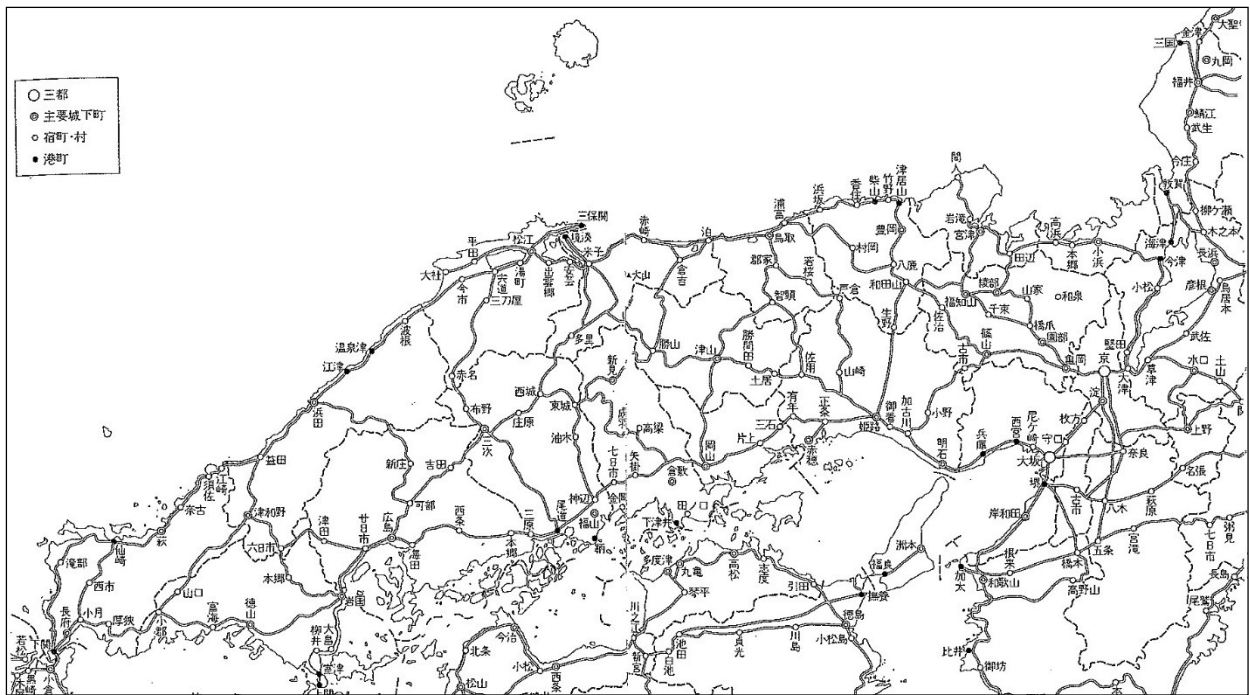
ところで、国立民族学博物館の共同研究グループが1983年から行った現代日本人の食卓文化に関する聞き取り調査の報告に、高度経済成長期以前の日常の食生活が、具体的な食事内容とともに記録されている。それによると、たとえば島根県簸川郡で育った1906年（明治39）生まれの女性は、飯以外に食べたものとして、ダイコン、ニンジン、カブ、ゴボウなどの煮物や漬物をあげ、「魚は年に何回かぐらいしか売りに来なかったから、ほとんど食べなかった」と語っている[国立民族学博物館 1991:314]。また、大阪府八尾市の1913年（大正2）生まれの女性も「野菜類が主なおかず。今食べているような魚やおつくりなどは、お盆や正月の時しか食べなかった」と言い[国立民族学博物館 1991:423]、海に近い高知県土佐清水市の1907年（明治40）生まれの女性であっても、「ご飯は切り干しごはんや麦ごはん。いつも漬け物が出て、キビナゴなどの魚が出れば上等だった」と語るなど[国立民族学博物館 1991:319]、現代では身近な食材である魚が、かつては日常で食する機会の少ない貴重な食材だったことがわかる。

また多くの人が、季節ごとの多少の違いはあっても、ほとんど毎回同じような食事だったと証言していることも注目される。総じて、日常の食事は、飯（多くが麦やダイコン、

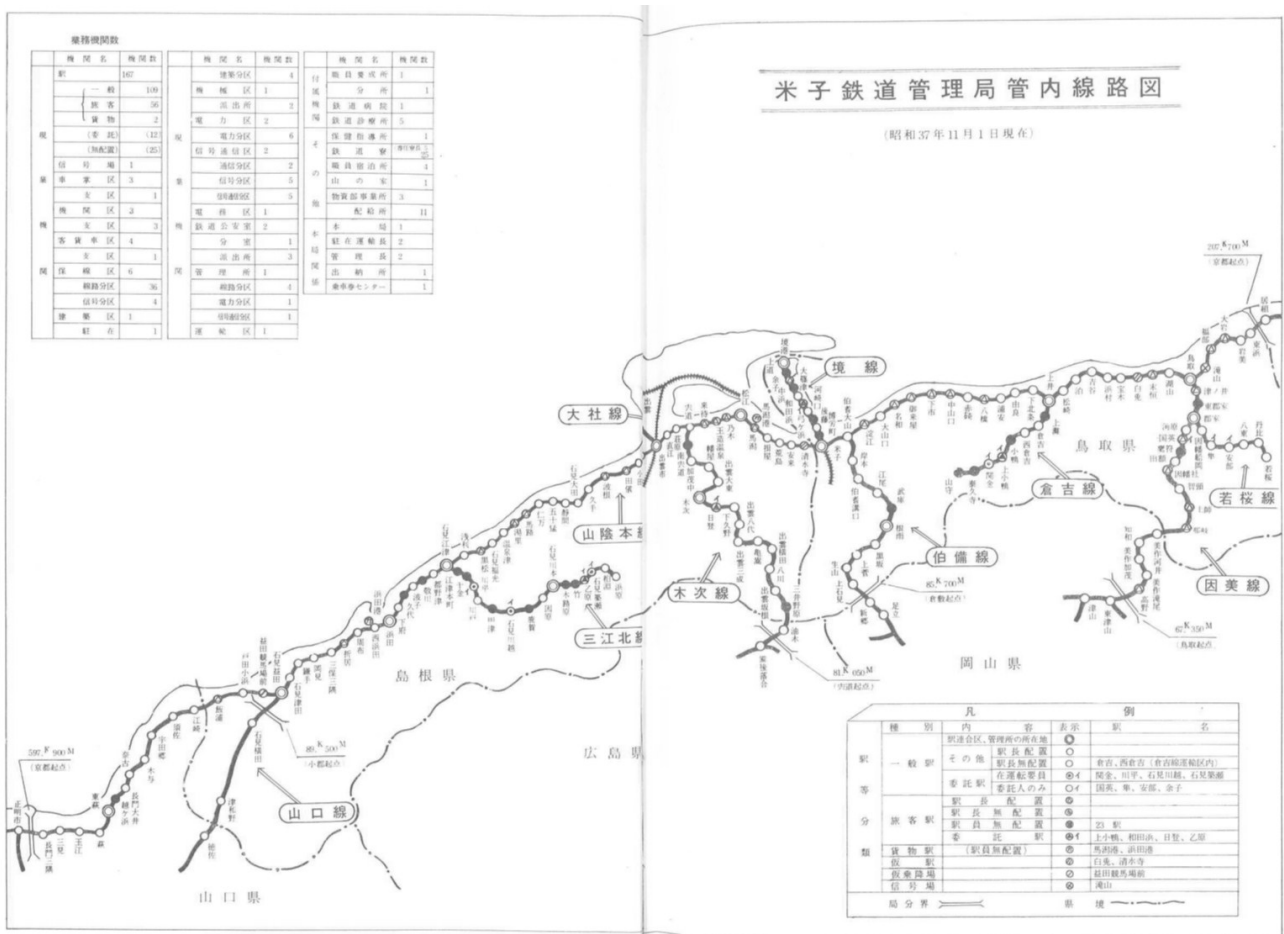
雑穀などを混ぜ込んだ「かて飯」)に一汁一菜が基本で、肉はおろか、魚さえも、海岸に近い漁村地域や流通網が発達した都市部などを除いては、ほとんど食することがないのが一般的だったと考えられるのである。

こうしてみると、戦後のとくに高度経済成長期以降、日本人の食生活が変化し、魚を日常的に食するようになるのと時を同じくして、鉄道利用の魚行商人の活動も活発化したといえる。ただし、この時期における生活文化の変化と魚の需要の増大とが、行商の隆盛とどのように関わるかは、消費する側からの分析をあわせて必要とする。そのため、ここでは視点の提示に留めることとし、今後の課題としたい。

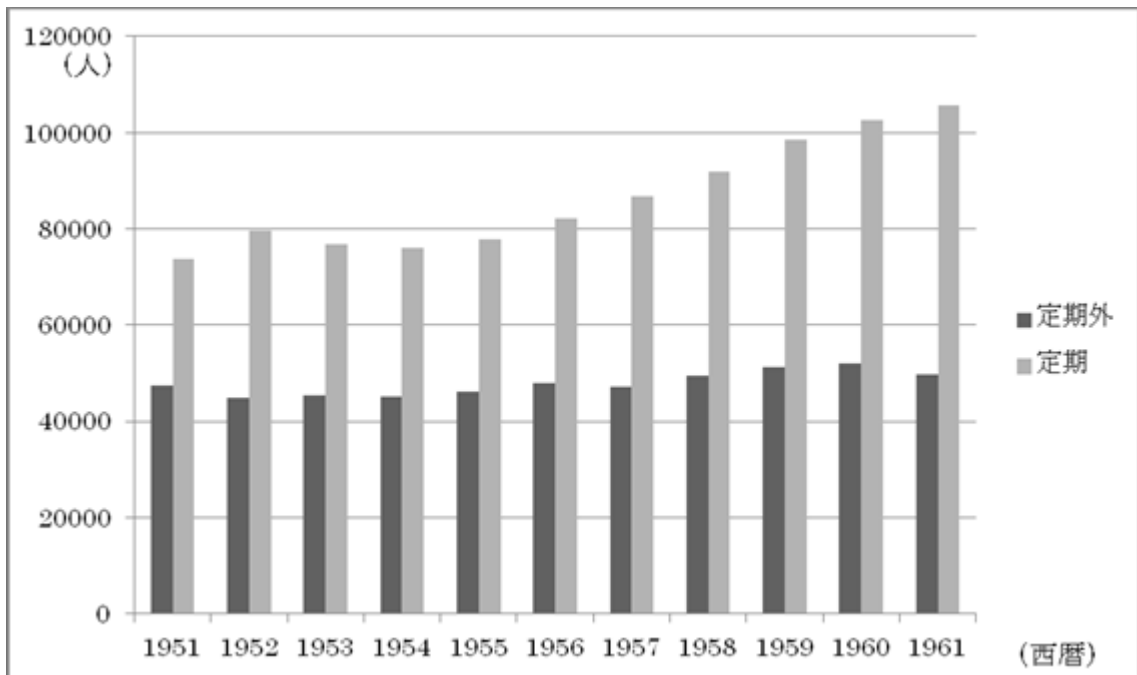




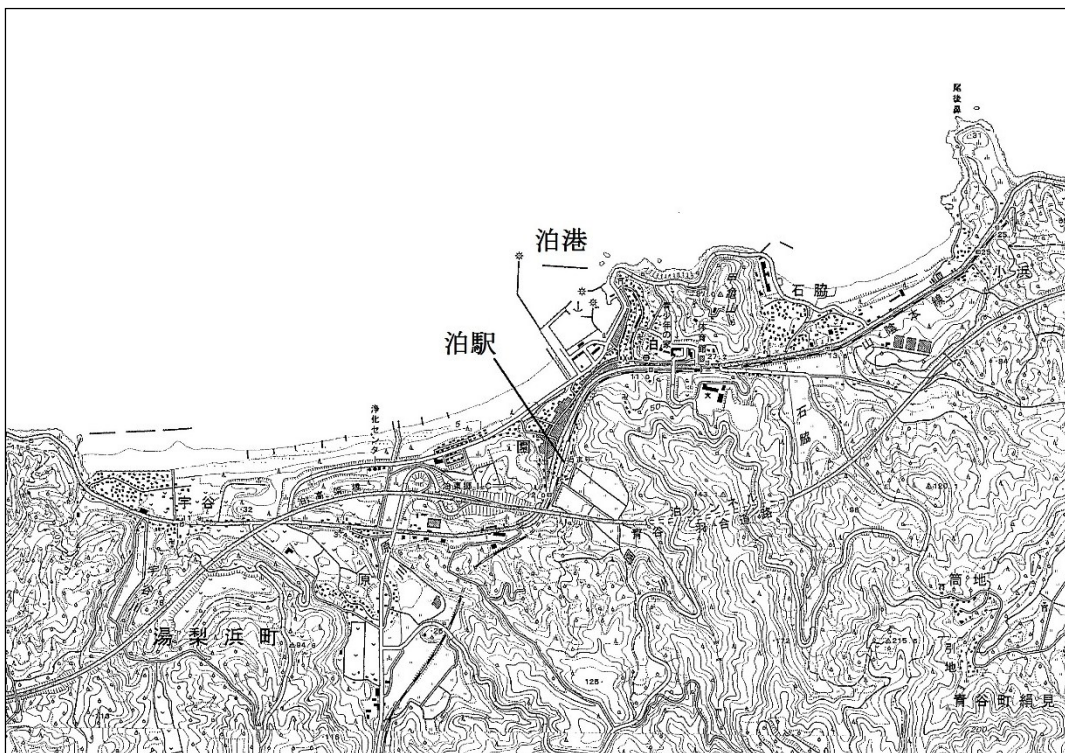
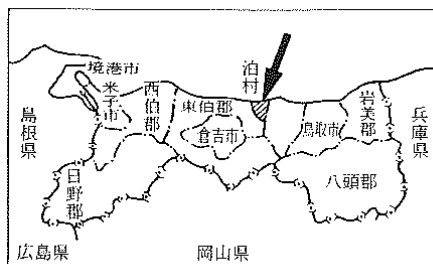
図IV-1 中国地方における近世の街道（『角川日本地名大辞典』掲載図をもとに筆者作成）



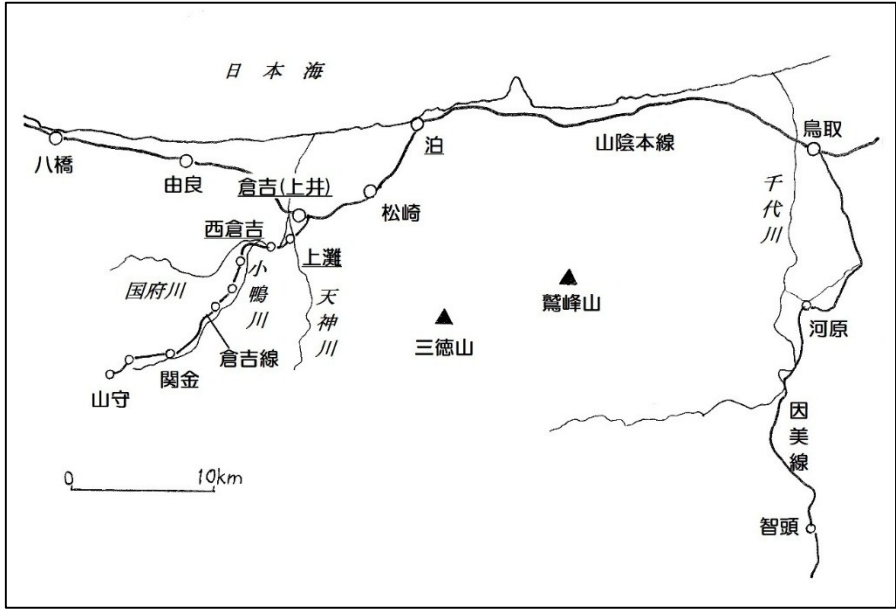
図IV-2 米子鉄道管理局所管内の路線図（『米子鉄道管理局史』より引用）



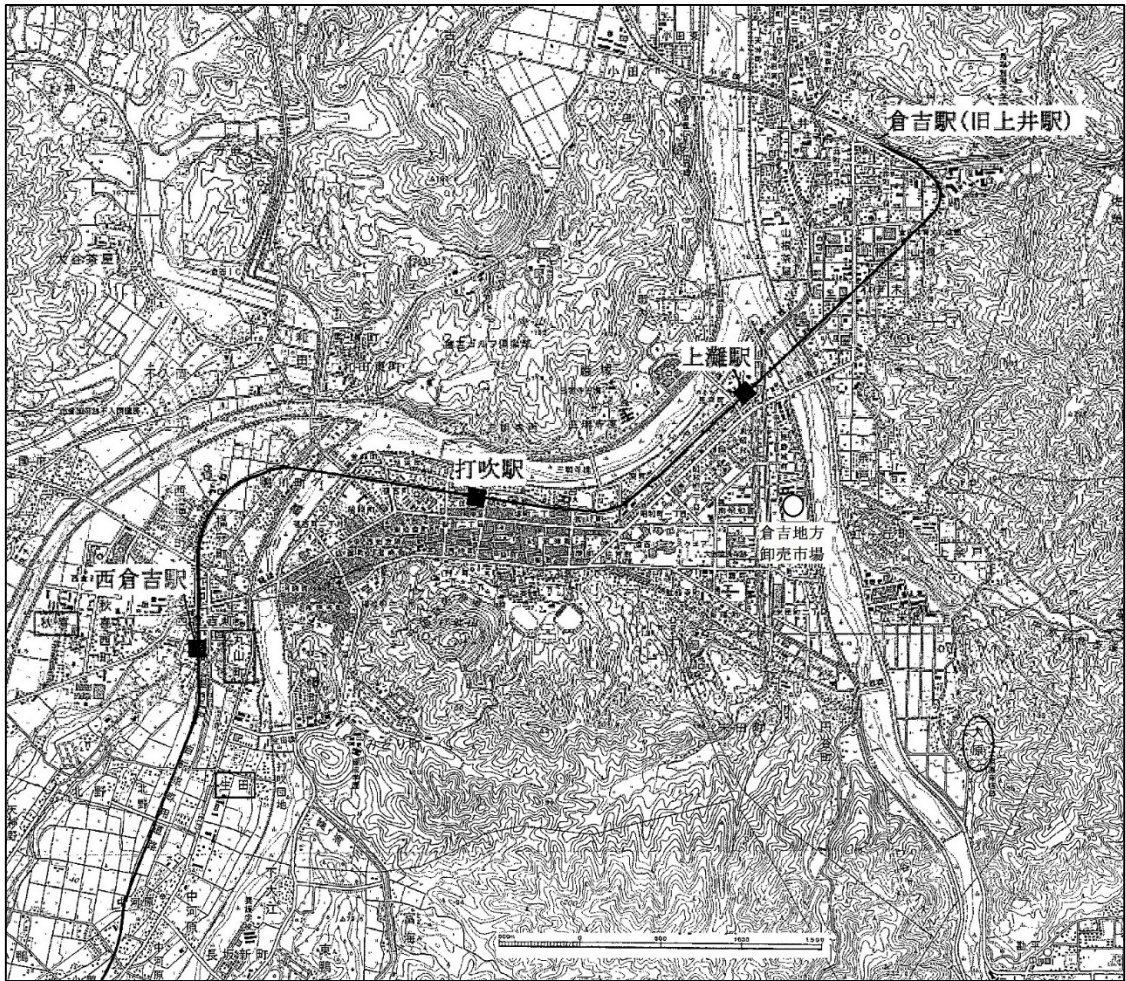
図IV-3 山陰線における1日平均乗車人員の推移  
 (出典：米子鉄道管理局編『米子鉄道管理局史』1963年)



図IV-4 泊村の位置と中心部



図IV-5 泊から倉吉への路線と位置関係



図IV-6 倉吉線と伊藤増子さんの行商先 (□印の場所に得意先がある)

表Ⅳ－１ 行商人の組合と業種別人数(人)

組合名	所在地	男 女 別			業 種 別								
		男	女	計	鮮魚	食料品	菓子	用達	卵	青果	雑貨	綿	その他
鳥取昭和	鳥取市	302	379	681	372	238	14	24	10	—	11	—	12
湖山通商人	湖山	5	24	29	29	—	—	—	—	—	—	—	—
泊通商人	泊村	18	118	136	73	—	—	—	—	60	—	—	3
由良荷物集配	由良町	21	5	26	22	—	—	—	—	4	—	—	—
伯耆通商	赤碕町	66	41	107	82	—	4	—	—	1	6	—	14
米子通商	米子市	40	78	118	6	—	102	—	—	—	10	—	—
伯備線商業	根雨町	115	22	137	64	59	3	5	—	—	2	—	4
因伯通商	境港市	42	157	199	122	18	7	—	—	2	1	47	2
合計		609	824	1433	770	315	130	29	10	67	30	47	35

出典：『県民の経済』昭和 32 年版

表Ⅳ－２ 行商営業に対する取り扱い基準（鳥取県条例第 41 号別表 1）

<p>(食品取扱設備)</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>食品取扱容器は衛生的なものであること。</li> <li>食品の種類及び取扱数量に応じた食品取扱容器をそなえ箸、匙、かぎ、はかり等適当な取扱器具をそなえること。</li> <li>食品取扱容器具で食品に直接接触する部分は平滑で耐水性がありその構造は掃除し易いものであること。</li> <li>食品取扱器具はよく修理が行届いてひび破損等がないこと。</li> </ol> <p>(取扱方法)</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>食品取扱に使用する容器、器具類はすべて少くとも 1 日 1 回は洗じょうする等の掃除を行い、特に食品に直接接触する面は使用前に入念に清潔にし且つ、従業中常に衛生的にしておくこと。 食品に直接接触する器具の表面は、洗じょう後常に摂氏 76.5 度以上の熱湯蒸気で消毒すること。</li> <li>食品の取扱は常に衛生的であり容器器具は有がいとし運搬等に際し特にそ族、こん虫、塵あい等により汚されるのを防ぐとともに鮮魚介類を生食する目的をもって調理販売しないこと。</li> <li>食品は氷の使用等によりその鮮度保持に努めること。</li> </ol> <p>(食品の取扱者)</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>伝染性の疾病又は化のう性の傷或はできもののある場合は営業に従事しないこと。</li> <li>直接営業に従事するときは清潔な洗たくのできる作業衣を着用すること。</li> <li>直接営業に従事するときは常に爪を短くきっておき、身体を清潔にし用便の後には必ず石けんで手を洗うこと。食品を取扱う器具を身体の各部にふれないこと。食品の取扱中はたん又はつばをはき又は煙草を吸わないこと。 多少でも下痢症疾患のある時は営業に従事しないこと。</li> </ol>
--

表Ⅳ－3 1957年当時の昭和会の地区別会員数(人)

地区	男	女	計
東伯	14	14	28
青谷	22	28	50
浜村	27	9	36
酒ノ津	6	56	62
宝木	7	6	13
鳥取	20	43	63
福部	4	21	25
大岩	6	7	13
浦富	12	4	16
田後	3	27	30
岩井	8	3	11
東浜	1	12	13
浜坂	24	12	36
居組	14	27	41
諸寄	13	30	43
温泉町	8	1	9
香住	6	16	22
船岡	14	11	25
若桜	29	11	40
用瀬	13	11	24
智頭	15	10	25
那岐	10	4	14
津山	9	7	16
計	285	370	655

出典：鳥取女子高等学校商業研究班「国境を越える行商人」

表IV-4 1994年における因美線利用の行商人

No.	性別	居住地	乗車駅	降車駅	備考
1	男	鳥取	鳥取	美作加茂	卸専門
2	男	河原	鳥取	中国勝山	
3	男	河原	河原	高野	No.11の夫
4	女	加茂	鳥取	美作加茂	車内での卸専門
5	女	船岡	鳥取	津山	
6	女	河原	河原	津山	
7	女	鳥取	鳥取	那岐	
8	女	鳥取	鳥取	津山	
9	女	河原	河原	亀甲など	梨の時期が中心
10	女	福部	鳥取	智頭	
11	女	河原	河原	高野	

出典：鳥取女子高等学校商業研究班「国境を越える行商人」

表IV-5 泊村における土地利用の割合(1985年)

区分	田	畑	山林	原野	宅地	その他
面積(※)	988	2550	5255	1211	393	5123
割合(%)	6.4	16.4	33.9	7.8	2.5	33

※面積の単位は千㎡

出典：泊村誌編さん委員会編『泊村誌』1989年

表IV-6 泊村の集落別人口(1988年)

	世帯数	総人口	男	女
小浜	35	129	60	69
筒地	15	57	25	32
石脇	95	399	201	198
泊	325	1218	553	665
園	158	591	270	321
原	73	292	142	150
宇谷	169	744	358	386
合計	870	3430	1609	1821

出典：泊村誌編さん委員会編『泊村誌』1989年

表IV-7 旧泊村における漁船数の推移(数字は宇谷・園・泊・石脇・小浜各集落の合計)

	1950年	1958年	1968年	1977年	1980年	1987年
動力船	70	89	65	60	51	42
無動力船	195	44	26	2	2	
船外機船			17	71	88	69
船内外機船						6

(泊村誌編さん委員会編『泊村誌』1999年、473～477頁より作成)

表IV-8 泊における漁業種別漁獲量(単位:千貫、1957年)

総数	中型機船 底びき網	巾着網	とびうお まき網	いわし流 刺網	とびうお 流刺網
216.5	—	—	28	25.2	—

はまち狩 刺網	いか一本 釣	地びき船 ひき網	しいら漬	採貝・採 藻	その他の 漁業
24	108.8	0.6	10.6	9.7	9.6

出典:『鳥取県沿岸漁業の動向』1959年



写真IV-1 岩美町網代の魚行商人 (2011年7月撮影)



写真IV-2 (左) カンを肩にかけたアキンド姿の浜田あいさん (以下IV-7まで浜田智義さん蔵)



写真IV-3 (右) 浜田あいさん使用のカン (2012年12月撮影)



写真IV-4 昭和会の旅行 (昭和48年頃)



写真IV-5 昭和会の旅行 (東伯地区会員、昭和37年)





写真IV-6 昭和会の旅行（泊のアキンド仲間）



写真IV-7 昭和会の徽章（左）と米子鉄道管理局管轄の通商自治組合の鑑札（右）



写真IV-8 かつての駅前マーケット跡で営業を続けている浜下水産の店舗。  
自動車で行商を続ける人が現在でも朝4時頃から仕入れに来る  
(2011年7月撮影)



写真IV-9 袋川にかかる市場橋（左）と荷揚げが行われたという河岸周辺（右）（2011年7月撮影）



写真IV-10（左） 昭和20年代の上井駅前で行商人（『あげい躍動の歩み』より）



写真IV-11（右） 上井駅前通りで商売する行商人（昭和30年代・『あげい躍動のあゆみ』より）



写真IV-12 上井駅前を行く行商人（昭和20年代・『あげい躍動の歩み』より）



写真IV-13 泊で使用されていた魚籠（泊村郷土資料館蔵）



写真IV-14 伊藤増子さんが使っていた弁当箱（2012年12月撮影）



写真IV-15 倉吉市内を行商する泊のアキンド（昭和 50 年代・美須しずえさん、以下IV-17 まで同じ）

写真IV-16 リヤカーに荷を広げて商売をする泊のアキンド



写真IV-17 キンリョウでフタイカゴにのせた魚を計量する



写真IV-18 アキンドが使っていた前掛け（右は自分で使いやすいように加工してある。左：浜田智義さん蔵・右：橋本是さん蔵）



写真IV-19 伊藤増子さん使用のカン

## V章 市をめぐる共存の原理



日曜市に出店するサカキ・シキビ店の渡邊功さん（2012年3月撮影）

## V章 市をめぐる共存の原理

本論ではここまで、農山漁村における生産物を生産者もしくはそれに極めて近い立場にある人が販売する「小商い」について、農村地域と漁村地域を例に論じてきた。その中で、「小商い」の従事者によって地域間のネットワークが構築されるだけでなく、戦後の高度経済成長期を背景に、商人の移動範囲や扱う品物が広がり、必ずしも生産地を背後に持たない商人が新たに輩出されたり、思いがけない生産物が商品化したりといった展開がみられることを確認した。

本章では、そうした新たな展開の一例として、「土佐の日曜市」の名で全国的にも知られる高知の街路市において、サカキ（榊）・シキビ（櫛）<sup>1</sup>のみを専門に扱うある店の売り手を取りあげる。この売り手は、商品の直接的な生産者ではなく、また生産地に居住しているわけでもない。あくまで販売に特化した仕事に従事している点が、本論でこれまで取りあげてきた「小商い」とは異なる。しかし、その仕事の流れを詳細に追ってみると、近隣の中山間地域との綿密な連携のもとに商売が成り立っており、街路市を介した生産地と消費地との共存関係をそこに見ることができる。

日曜市は、現在でも 500 近い店が出店し、近代以前にさかのぼる歴史をもつ定期市としては我が国で随一の規模を誇る市とあってよい。1960 年代終わり頃から観光資源としても宣伝がなされ、瀬戸大橋開通後はさらに、四国以外の地域からも多くの観光客が足を運ぶようになった。その一方で、後述するように、ほとんど毎回買い物に来るという地元の固定客層が確実に存在し続けており、市の継続性を考えるうえでは、この人たちの存在を看過することはできない。

ここで取りあげるサカキ・シキビ店は、観光客とは明らかに一線を画し、ほぼ地元客の需要のみで成り立っている店である。限られた種類の商品を継続的に市で販売するには、固定客の確保が不可欠であることはいまでもない。この店では、主に売り手の才覚によって、長年にわたり客との信頼関係を構築してきた。その背景には、商品に対する売り手の強い自負がある。そしてその自負は、商品となるサカキ・シキビの生産者（山主）と、これの管理・伐採に携わるキリコ（切り子）とよばれる技術者との連携に支えられている。いわば、生産・出荷・販売それぞれの場面における技の積み重ねにより、この流通が成り立っているのである。

一方で、歳時習俗にまつわる身近な植物でありながら、サカキ・シキビの生産と流通の実態そのものは、これまでほとんど報告されていない。こうしたことから、以下ではまず高知における街路市の変遷と現状を概観したうえで、このサカキ・シキビ店における取引の具体像を示し、限定的な商品を継続して販売する売り手の技について考えるとともに、極めて地

---

<sup>1</sup> 櫛の一般的な呼称はシキミであるが、地元での呼称にしたがって、ここではシキビと表記する。

域的で細々とした流通の中に仕組みられた共存の原理を明らかにする。さらには、藩政期に開設されて以来、時代の変化に順応しながら続けられてきた街路市に内在する適応性と、地域資源としての可能性にも言及したい。

## 1 節 高知・街路市の変遷と現状

### (1) 街路市の沿革

1990年、街路市は開設300周年を迎えた。その根拠は、1690年（元禄3年）に高知藩主山内豊昌が制定した「元禄大定目」の文言にある。「市日、毎月二日十七日朝倉町、七日二十二日蓮池町、十二日二十七日新市町、此定日先規之通、市之商売不可有相違事」とあり、2と7のつく日を市日とする六斎市の開設が記録されているからである。ここにある朝倉町と蓮池町は、城下町建設のときに立ち上げられた「七町」とよばれる古町を構成する町で、入り海になった浦戸湾にそそぐ鏡川と支流の堀川にも近接しており、水陸交通の要所ともいえる位置にある。また新市町は、戦国時代の領主であった長宗我部元親が一時期高知に城下町を作った際に、旧城下岡豊の市町から住民を移したとされる町で、あるいはこの頃から商取引の基盤が形成されていたとも考えられる。

明治初年頃までは、この3つの町を中心に、場所を拡張したり市日を若干変えるなどして続けられてきたが、1873年（明治6）の改暦を機に、1876年（明治9）、開催日を日曜日に定め、場所を高知城南側の本町筋とした（写真V-1）。その後、1886年に土曜日、1891年に水曜日、1926年に火曜日・木曜日・金曜日がそれぞれ市内中心部に近い各所で開設され、1931年には一時的に月曜日も開設されている<sup>2</sup>。場所はそれぞれ若干の変更を経ているが、現在はこのうちの日・火・水・木・金の各曜日に市が開催されている。主催者である高知市では、これらを総称して「街路市」と呼んでいる<sup>3</sup>（写真V-2～5）。

このうち、もっとも規模が大きい日曜市は、当初開催場所としていた本町筋に路面電車が敷設されることになり、1904年（明治37）、帯屋町に移転した。現在市内の中心的な繁華街である帯屋町だが、もとは静かな屋敷町で、この頃は病院の建設が盛んとなり、通りの片側に商店があるもの人通りはまばらであった。日曜市の移転は、この帯屋町の商店が客を集める手段として誘致した結果、実行されたという（写真V-6）。

帯屋町では日曜日との相乗効果もあって商店の数が増え、商店街として発展を続けるが、第二次世界大戦の空襲でこのあたり一帯が焼け野原となる。戦後は、追手門近くで自然発生

<sup>2</sup> 街路市の変遷については、高知市産業振興総務課編集による『街路市資料集』（2004年）に詳しくまとめられている。

<sup>3</sup> 水曜市は民間の駐車場を使用しており、高知市の管理ではない。また他の街路市と比べて店数が少なく、規模も小さいため、ここでは高知市管理による街路市を考察対象とする。



的に復興した露店市がきっかけとなって、1948年に現在の追手筋を開催場所として本格的に整備されるようになった<sup>4</sup>（写真V-7）。なお、市内の街路市の開催時間は、旧来の慣習そのままに、「日の出から日没一時間前まで」<sup>5</sup>となっており、各地で現在行われている定期市の多くが午前中の「朝市」であるのとは異なっている。

## （2）出店者の構成

2008年の街路市出店者を業種別にまとめたものが表V-1である。高知市内の現行の街路市は、多くが市道を使って開催される。そのため、出店者は高知市に申請し、道路占用許可を受ける必要がある。

高知市で管理する出店者には、「定時」と「臨時」の二種類がある<sup>6</sup>。「定時」の場合は、個々の出店場所が割り振られており、各占用面積に従って定められた占用料を1年分前払いで支払う。「臨時」は、定時出店者が休んだりやめたりして空きが出た場所に割り振られる人たちで、1回ごとの占用料を面積に応じて払う。2008年現在の占用料は表V-2のとおりである。間口は定期・臨時ともに2メートルから3メートルとなっており、定時に限っては、隣が空いている場合に「間口貸し」として占用料を徴収し、合計5メートルまで許可される。

表V-1から出店者の内訳をみると、野菜・果物・農産加工品といった生鮮野菜を中心とする食品が65パーセントを占める。日曜日以外も、火曜日と金曜日が約50店、木曜日が約100店とそれぞれ規模は異なるが、生鮮野菜を中心とした構成は共通している。海産物を扱う店はあるが、いずれも塩干物の店である。街路市では、鮮度保持や臭いの問題、水道が使用できないといった関係で、鮮魚店の出店が実質的に不可能だからである。

出店者の居住地<sup>7</sup>は、図V-1のとおりである。高知市内の25地区から出店する人が約70パーセントを占め、市西部の朝倉・旭街・初月といった畑作地帯の出店者がその半数以上を占めている。市外では周辺の16市町村から出店者が集まっており、大月町、四万十町などかなり遠方からの出店者もわずかだが存在する。

これらの出店者は、扱う品物により、どこか1か所の街路市にのみ出店する者、日曜日とあともう1～2か所掛け持ちする者、すべての市に出店する者とさまざまである。出店者の大半を占める農作物の販売者は、たいてい1～2か所の出店で、日曜日だけという出店者も

---

<sup>4</sup> 戦後復活した1948年当時は、追手筋に交差する大橋通りから東西へ約半丁、追手前高校の正門あたりまでで、その後次第に規模が大きくなり、現在に至ったことが、鎌倉幸次『高知の街路市』に記されている[鎌倉 1980:4-5]。

<sup>5</sup> ただし、日曜日のみは若干厳密で、夏場は午前5時～午後6時、冬場は午前5時30分～午後5時となっている。

<sup>6</sup> この制度ができたのは、1998年以降。

<sup>7</sup> 市役所で管理する日曜日・火曜日・木曜日・金曜市の街路市出店登録者の総計となっている。

多い。街路市の開催時間が1日仕事であるため、自宅での農作業を考えると、人手が少ない農家の場合は1か所で手一杯となる<sup>8</sup>。一方で、衣料や塩干物などを扱う移動商人は、各所の街路市に連日出店する。街路市全体でみると、日を違えた市場群となっているため、出店者各自がそれぞれの事情にあわせて、複数の市への出店を選択することができるのである。

なお、全体的な定時出店登録者数は、1970年に1117であったものが徐々に減り、2006年頃からは700を割りこんだ。全国的な傾向ではあるが、出店者の高齢化と後継者の問題で、ゆるやかな減少がなお続いている。

### (3) 街路市を支えるしくみ

高知市内で現在行われている街路市は、民間の駐車場を使用する水曜市を除き、高知市役所がほぼ全面的に管理を行っている。市役所の産業政策課に街路市係という部署があり<sup>9</sup>、配属された職員は、出店者や開催場所の管理を一貫して行う。

街路市が市営となったのは、高知商工会議所が1934年に発行した資料によれば、1931年6月1日である。当時はすべての曜日に街路市が開催されており<sup>10</sup>、従来はそれぞれの開催場所の町組合が管理をしていたが、1931年3月に高知市が街路市場取締規程を公布し、道路の占用料を1メートルごとに1日5銭と定めて徴収することとなった。

市営となる以前の市の管理については、秦孝治郎による大正時代末頃の次のような見聞がある。「当市の市が組合の組織もなく入会出品の面倒な手続きもなく、初めて荷物を肩に小遣いや買物の御用金調達の目的で仲間入りする老爺さんや娘さんも、単に開設の区域内であれば、住居人に一言断って置けばよい。勿論世話人管理者へ掃除賃を上納する事は申すまでもないが、その手続きは簡単である」[秦 1993:193]とあって、出店を希望する者はだれでも、場所さえあいていれば自由に商売に参加できたようである。ただし、道路使用については高知市や県に許可をもらう必要があり、町の総代と有志者が道路占用の許可を願い出るしくみになっていたという。また、市の開催に関する内規のようなものもあり、道路使用時間を日の出から日没1時間前までとすること、終わったら掃除をすること、掃除費とし

---

<sup>8</sup> 近年では、市内のスーパー内に登場した「産直コーナー」に出品する農家出店者も増えている。スーパーの場合、納品の手間のみであるため、複数の街路市をかけもちするより効率がよい。近隣県資本のこのスーパーでは「産直コーナー」の展開を積極的にはかっており、実際に街路市と類似の品揃えをもつ空間が複数の店舗に出来つつある。生産者の顔をDVDで流すなど、街路市を意識した高知市内スーパーの「産直コーナー」は、街路市の今後のあり方を考えるうえでも、注視していきたい現象である。

<sup>9</sup> かつて街路市係の管轄だった商工課の課長を務めておられた吉松靖峯さん（1946年生まれ）によると、組織としての街路市係が誕生したのは、1959年である。市政案内に記載されており、3名の職員を配置してスタートした。それ以前は商工係が担当部署だった。

<sup>10</sup> 1931年当時、開催されていた街路市と場所は次のとおり。日曜日＝帯屋町、月曜日＝浦戸町、火曜日＝本町筋五丁目・新市町、水曜日＝升形、木曜日＝大橋通・新町、金曜日＝朝倉町・江ノ口札場ノ辻、土曜日＝県庁通。

て1名あたり3銭以内で徴収するが、これ以外の名義で金銭を徴収しないこと、沿道の住民と金品の贈答をしないこと、販売品は正札とし、値札をつけること、といった最低限のルールが決められていた[秦 1993:190-191]。現在でも、日曜市の出店者は、店じまいのあと各自が自主的に清掃をして帰る。また、商品の価格を表示し、通りがかりの客に対して不要な声かけなどをしない。こうした習慣からは、かつてのルールが長年にわたって受け継がれてきたことをうかがうことができる。

秦はまた、「露店商人の鑑札を所有しなければ開店し得ない種類」[秦 1993:193]の商人がいることにも触れている。「これら玄人筋が跋扈しない所に当市の特色があり、開店数の三分の二までが野菜物である」[秦 1993:189]とし、農作物の販売を中心とした「素人」の自由な寄り合い世帯としての特徴を持続して行きたいものだと述べている[秦 1993:190]。開店位置の場所決めについても、沿道の住人に話をつければそれでよかつたらしく、慣習として3回同じ場所に来なかつたら他の人が代わって占有できるという程度のものだったようだ。徴収される掃除費がつまりは地割代であるが、それぞれが占用場所の住人に多少の心づけをしたり、残り物の野菜を置いていったりするのは、互いの暗黙の了解であつたらしい[秦 1993:193-194]。

こうした自由な空気もあつてか、市営になった1931年頃は、日曜市開催区域が現在のほぼ2倍の2134メートルであつた。この年以降、出店者はさらに増え、出店者同士で場所争いが生じて、私設の6つの組合で混乱が続いたという。1938年には出店者はなんと1700人にも達し、73もの組合が公認されるまでになった。

現在の街路市は、市役所の街路市係による管理が徹底している。新しい出店者は、生産農家か漁業者<sup>11</sup>に限定されていて、これは現在7割弱の農作物の店を75パーセント程度にまで上げたいという高知市の方針があるからである<sup>12</sup>。実際に出店の申請があると、職員が審査に行く。生産者であること、加工場所が確保されていること、衛生管理がなされていること、そして恒常的な生産者であり、家庭菜園的なものでないこと、といった条件を満たして初めて申請が許可され、まずは臨時出店者として登録される。おおよそ3年の経験を経て、高知市街路市運営協議会で検討がなされ<sup>13</sup>、最終的には高知市長の決定により定時出店者に昇格するシステムになっている。10年ほど前まではたくさんの「臨時さん」がいて、定時になるまでに何年も待たなければならなかつたという。「臨時さん」は、出店者がやめてしまつて空いた場所や、欠席者の場所に割り振られる。そうした場所割をするのも担当職員の仕事で、そのため職員は市開催の朝に見回りをし、全店の出欠をチェックしてまわるのであ

---

<sup>11</sup> 塩干物やカツオたたきなど。鮮魚も可能ではあるが、先述した諸問題のため実質は無理である。

<sup>12</sup> この方針は、1998年に学識経験者ら15名による高知市街路市問題検討委員会がまとめた「街路市に関する答申書」の意見に基づいて決められた。

<sup>13</sup> 高知市街路市運営協議会は、出店者で組織される各組合の代表と高知市で構成。定時への昇格については、高知市街路市占用許可要領第三条の新規定時出店者選考基準などに基づいて検討がなされる。

る（写真V-8）。

また、出店者仲間による自主組織が業種ごとに存在する。「街路市生産出荷組合」（農産物）のほか、「くろしおの会」・「街路市城南商業組合」・「街路市商業組合」・「街路市振興組合」（青果・塩干・刃物などを仕入れて販売）がある<sup>14</sup>。このうち「街路市生産出荷組合」・「くろしおの会」・「街路市城南商業組合」は高知市街路市組合連絡協議会を、「街路市商業組合」・「街路市振興組合」は高知市街路市組合連合会を構成している。1990年の「街路市創設三百周年」の際の記念行事や、2001年度からの「高知市街路市お客様感謝事業」など大きな行事やイベントは、高知市街路市組合連絡協議会と高知市街路市組合連合会が共同で行う。日常的には、業種別の組合ごとで年に数回親睦を図ったり、旅行に出かけたりする。生産農家による「生産出荷組合」は、出店者の居住地別に支部を作り、地区集会を実施して情報交換も心掛けている。

#### （4）客層の変遷

街路市の中でもとくに日曜市は、1988年4月の瀬戸大橋開通以降、観光客の来訪が目立つようになった。本州と四国を結ぶ連絡橋の開通と高速道路の整備により、四国だけでなく、近畿・中国地方からも自家用車や観光バスで手軽に高知まで来ることが可能となったからである。

2004年に高知市が行った日曜市利用者に対するアンケート調査の結果<sup>15</sup>によれば、日曜市を訪れた客のうち、高知市内が31.6パーセント、高知県内が12.2パーセント、県外が56.2パーセントで、県外の内訳は、四国が32.4パーセント、中国が7.0パーセント、近畿が9.8パーセント、その他7.0パーセントとなっている。全体としてみると、四国からの来訪者と市内の客とが、それぞれおよそ3割ずつで上位を占めていることになる。また交通手段は、自家用車が58.0パーセント、自転車14.0パーセント、バス12.8パーセント、徒歩が7.4パーセントと続くが、県外の場合は自家用車が69.4パーセントで、バスの17.8パーセント、JRの3.6パーセントを大きく上回る。

ところで、1956年11月25日に実施された日曜市の実態調査<sup>16</sup>によると、市内在住の客が90パーセント、市外が10パーセントとなっていて、そもそも県外という設定自体がこの時代にはない。交通手段も、市内からはほとんどが徒歩で、それ以外は自転車と路面電車、バス、自動車となっている。この50年ほどの間に、自動車の普及と道路整備によって、客層が

---

<sup>14</sup> 出店者自身の話によれば、こうした組合を組織する理由のひとつに、保険の加入の問題がある。テントが倒れて客が怪我をした場合などに備えて、各出店者は保険に加入しているという。

<sup>15</sup> 高知市産業振興部産業振興総務課編集発行『土佐の日曜市に関する調査』（2005年3月発行）による。500名のサンプリング調査で、男女比や年代別の比率はほぼ均等。

<sup>16</sup> 西旬「街路市の実態について—顧客調査より見たる日曜市の場合—」『市政研究』第3号（高知市企画室、1957年3月発行）による。任意の299組の客に対する調査。

いかに変化したかがわかる。

ただし、日曜市を訪れた人の通行量をみると、1956年の場合は冬期（11月）の通行量を約2万7000人としているが、2004年の場合は、同じ時期（11月7日）に5万0057人となっている。調査方法の違いなどから単純な比較はできないが、おおよその傾向として、日曜市の客の数自体が増えていると指摘できる。このことは、出店者に直接尋ねた際に、同様の答えが帰ってきたことからもうかがえる。つまり、市内の客の割合が減った背景として、市内の客の数そのものが減少傾向にあることは確かだが、県外からの来訪者が増加したことによって、日曜市の来訪者の総数が増えたことに大きな要因があると考えられるのである。

表V-3は、先に示した2004年の調査から、客の居住地別に日曜市に来る頻度を表したものである。これを見ると、全体の約30パーセントを占めていた市内の客の場合、「いつも来ている」と、「1ヶ月に2～3回」とで約半数を占めているのがわかる。日曜市は基本的に月4回の開催であるから、つまりはほとんど毎回来ているという市内在住の人が、客全体の約15パーセントはいるということになる。さらに県内も合わせると、およそ5人に1人が常連客であると考えてよいだろう。

#### （5）市での買い物

高知市内で料亭を営む鶴原育さん（1944年生まれ）は、毎週日曜市に足を運ぶ常連客のひとりである。住まいを兼ねた店は日曜市の開催場所から徒歩10分ほどの場所にあり、主な目的は店に飾る花を探すことにある。部屋ごとにさりげなく飾るには、花屋にあるような華やかなものよりも、市で売られている楚々とした自然の花のほうが落ち着くのだという。

日曜市に初めて行ったのは、7歳か8歳の時で、仕出し屋を営んでいた祖母の買い物について行った。祖母は、竹の籠がついた乳母車のような手押しの荷車を市での買い物に使っていた。市には飴・酒粕饅頭・壺焼きの焼き芋などのおいしい食べ物がたくさん売られていて、祖母といっしょに市に行くと、それらを何か買ってもらえる。夏には甘藷をかじりながら歩くのも楽しみであった。

育さんの祖母は、ありとあらゆるものを市で買っていた。買わなかったのはニワトリと犬猫くらいというほどに、日常に必要なものはたいがい日曜市でまかなっていたようだ。近年では、農家の人たちもいろいろと栽培作物を工夫していて、売られている野菜のバラエティも豊富だが、その頃は大根の季節であれば大根ばかり、ナスの季節であればナスばかり、という具合に、どこの店先にも同じような品物が並んでいた。しかし祖母は、「あそこの店は土がよいので、ゴボウがおいしい」、「あそこの店は梨がおいしい」といったように、買う品物によってそれぞれ決まった店があった。仕出し屋で使う食材から、店で働いている人の3食の分まで含めて買うので、たいへんな量だったことを育さんは記憶している。

育さんの両親も戦後すぐから食堂を経営しており、育さんは結婚を機に、1967年に独立

して現在の店を構えた。その頃から、毎週のように日曜市に行くようになった。育さんの場合は、花以外は店で出すものは板場さんに任せているので、家族の日常の食事に野菜を買う程度である。スーパーマーケットでも買い物はするが、野菜だけは日曜市で買うようにしている。同じ野菜でも、スーパーのものと日曜市のものとは「重さが違う」という。気持ちばかりにつけてくれる「おまけ」も、おかず一品分程度になる。

2006年7月最初の日曜市に、育さんの買い物に同行させていただいた(写真V-9)。表V-4は、その日の育さんの買い物を一覧にしたものである。

育さんが買い物に使うのは、かつての祖母と同様に、大きな籠を載せた手押しの荷車である。以前は自転車で行ったこともあったが、荷物が多くなると2回ほど家と往復しなければならず、買い物中に停めておくとひっくり返ることもあって不便なため、結局祖母流の手押し車に落ち着いたのだという。朝7時頃に自宅を出発し、10分ほどで市の東の入り口に到着、それからすぐ、ほんの5~6分の間に5つの店で買い物をした。祖母の頃とは行く店も違うが、育さんにもだいたい決まった店があり、店主とも顔見知りである。この日は途中で雨が降り出し、ちょうど立ち寄っていた店で傘を借りて先へ進んだ。

市に来ると、ここでしか会わない「市友達」がいるという。この日も「今日は早いね」と言いながら駆けるように通り過ぎて行った女性がいた。互いに名前も住所も知らないが、毎週必ず会う人である。その人は育さんの買い物の目的もよく知っていて、どの店にどんな花が売られていたかを教えてくれることもある。

15種類ほどの花のほか、梅干用の梅、朝顔の苗、ヤマモモなど、その季節でなければ手に入らないものが市では手に入れることができる。こうした季節の移り変わりをじかに感じることができるのも、育さんが市を楽しみにしている理由のひとつであるという。

高知市内在住の会社員、筒井敬志さん(1960年生まれ)も、毎週日曜市に足を運ぶ客のひとりである。金曜市の開催場所近くに生まれたので、子どもの頃から、祖父母や両親、おじおば、いとこたちと連れだって、金曜市と日曜市によく行っていた。饅頭を買ってもらったり、夏の時期にはザリガニやカブトムシが店先に並ぶのが楽しみだった。

大人になってからは足が遠のいてしまったが、単身赴任先の高松から高知に戻ってきた1998年頃から、毎週のように日曜市に来るようになった。単身赴任中も、帰省時に野菜のまとめ買いなどをすることがよくあり、価格の安さと日持ちの良さに改めて気づいたのだという。

現在は、かつて自分がそうだったように、子どもを連れて日曜市に来る。毎週必ず買うのは「いも天<sup>17</sup>」とサカキで、あとはその時々で季節のものを見つけては、買うこともあるし買わないこともある(写真V-10)。筒井さんの場合、買い物はするが少量であり、むしろ市に来ることそのものが目的といった面が強い。たとえば、何かいやなことがあっても、いも天を手にとり日曜市を一巡し、店のおじさん、おばさんの顔を見ていると、いつの間にか気持

---

<sup>17</sup> サツマイモを団子状にして油で揚げた、日曜市の名物的な菓子。

ちが楽になっており、筒井さんにとって日曜市は「癒しの空間」なのだという。

日曜市には、地元で「市ブラ族」とよばれる人たちが以前からいたようである。1950年代に街路市組合連合会長を務めていた鎌倉幸次の著書『高知の街路市』に、「買う買わないは別として、毎週日曜市を一廻りしないと気がすまないという、所謂市ぶらファンがある」[鎌倉 1956:10]とあり、その後 1990 年頃に街路市生産出荷組合長を務めていた石本昭雄の著書『日曜市のうた』にも、「八時前にはほぼ店が出そろい、東西一キロ、南北二列のテント村が出現…(中略) そのころになると人出もぐんと多くなり、買い物客とともにいわゆる「市ブラ族」も目につくようになる。この人々は本当の市ファンであり、何とはなしに見て行くうちに一品二品は買って下さる大切なお客様である」[石本 1991:2]と記されている。先述した会社員のTさんはまさにこの「市ブラ族」のひとりである。これに類すると思われる客を筆者は他にも数人知っているが、いずれの人も行く店と買うものがだいたい決まっているという。ほんの2~3品と決して多くの買物をするわけではないが、毎回必ず顔を出す常連客の層が確かに存在しつづけているのである。

市を管理する街路市係でも、地元客の存在を重視している。「観光客は増えたが、観光化はしなかった」<sup>18</sup>という話も聞かれ、観光客を迎え入れる一方で、地元客の根強い需要にも応えてきたということが、日曜市の大きな特徴となっているのである。

## 2節 街路市のサカキ・シキビ店

サカキとシキビはともに、主として関東以南の山地に自生する常緑樹で、サカキは神前に、シキビは仏前に供えるのが一般的である<sup>19</sup>。シキビは、ハナ、もしくはハナシバともいい、高知では宗派を問わず<sup>20</sup>、また盆や彼岸に限らず通年にわたって、仏壇や墓地に花と一緒に供える習慣がある<sup>21</sup>。自宅周辺でサカキ・シキビを入手できる地域であれば日常的にこれを

---

<sup>18</sup> 前出の吉松氏の話による。

<sup>19</sup> シキビに関しては、葉の独特の香や実に含まれる毒性などから、本来は幅広い用途があったが、さまざまな生活上の知恵の積み重ねから次第に仏事に多く用いられるようになったことが、原泰根著『シバとハナ―神霊の祭りごと―』(臨川書店、1994年)に詳述されている。また、近年におけるシキビの商品的地位の高まりに注目した坂本格の研究によれば、使用圏は茨城県から静岡県に至る太平洋に面した地方、および愛知・岐阜・福井県を結ぶ線以西の大部分の地方であるとされ、そこでの仏事における使用の仕方は一様でなく、とりわけ「シキミ輪」などとして用いる習慣のある京阪神地方が大消費地として位置づけられるという(「シキミの価格・流通量変動の時系列分析」『高知大学農学部演習林報告』第17号、1990年)。

<sup>20</sup> 千葉県南東部の日蓮宗地域や、日蓮宗系の宗教団体などの仏事では、とくにシキビを多用する習慣がある。

<sup>21</sup> 年中行事として報告されている民俗事例では、12月18日に「檜とり」として、「墓地へ供へるハナ(檜)を取りに山へ行く」[田村 1987:10]とあるほか、須崎市で春の彼岸の際に、「他所から嫁にきているものや、遠くに先祖のいるものがナガシ参りといって川の水際に檜を立てて、先祖まつりをしている」[坂本 1976:203]といったものがある。

調達することは可能だが、町場など山から離れた多くの地域では購入しなければならない。そのため、スーパーマーケットの花売り場や農産物直売所などとともに、街路市が主要な入手場所となっているのである。

高知市内に在住の渡邊功さん（男性、1937年生まれ）は、父親の代から街路市でサカキ・シキビを売る店を出している。商品としてのサカキ・シキビは農家出店者の店にも多く置かれているが、2011年現在で専門にこれを扱っているのは渡邊さんだけである（写真V-11・12）。

渡邊さんの店には多くの固定客がいる。客自身で品物を選べること、量り売りであること、良心的であること、品質が良いことなどが客から聞かれる評価であるが、その背景には、サカキ・シキビを栽培する山主と、それを管理・伐採するキリコが存在があり、売り手である渡邊さんとの連携のもとで、規模は小さいながらも継続的な流通を成り立たせてきた。高知県では、近年中山間地域の特産林産物<sup>22</sup>として、とくにシキビの栽培を奨励・指導していることもあり、本章ではこうしたこともふまえて、渡邊さんの商いをとおしてみた、街路市におけるサカキ・シキビ店の位置づけと役割を考えてみたい。なお、以下に提示するデータは、2009年から2011年にかけて行った現地調査によるものである。

#### （1）高知県におけるサカキ・シキビの生産と流通の変遷

2010年の高知県におけるサカキ・シキビの生産量は、サカキが約57トン、シキビが約236トン<sup>23</sup>で、シキビの方が圧倒的に多い。これは、現在の生産がいずれも80パーセント程度を人工栽培に頼っていることと関係する。というのも、サカキはシキビに比べて成長が遅いうえに、陽に当たると葉が赤茶色になってしまうため、人工栽培が難しいとされているからである<sup>24</sup>。

高知県では、中山間地域における現金収入手段として、1970年代から特産林産物の栽培が推進されてきた。そのひとつにシキビも含まれており、1982年に土佐山村で樹林造成と生産出荷施設の設置が実施されたのを始めとして、以後毎年場所を変えて振興対策がとられている。年間をとおして需要があるため安定的な現金収入が得られること、高齢者でも比較的容易に栽培できることなどから、現在では県内のほぼ全域で生産されている。

後述する渡邊さんの店では、父親の代から、主として高知市の北、愛媛と徳島の県境近く

---

<sup>22</sup> シイタケ・ヒラタケ・エノキタケなどのキノコ類、ゼンマイ・タケノコなどの山菜類、クリ・サンショウなどの樹実類、木炭、竹材、そしてサカキ・シキビなどの特産樹などがある。

<sup>23</sup> 高知県林業振興・環境部木材産業課発行の統計資料『高知県の特産林産』（2010年）による。以下、県内の生産量に関する統計は、特に断りのない限りこの資料による。

<sup>24</sup> サカキは奥地の国有林に自生しているものが多く、これの伐採は、採取権を入札によって決めて契約するシステムになっている。この国有林における生産量については先の統計資料には反映されていない。



に位置する嶺北地方（本山町・大豊町・土佐町・大川村）の山間部で産出されるサカキ・シキビを取り扱ってきた。この地方の山にはもともとサカキ・シキビが自生していたが、1970年代から徐々に人工栽培が増えてきたとされる。例えば大豊町では、それまで製紙原料としてミツマタの栽培が行われていたが、製紙業の衰退により、ミツマタにかわるものとしてシキビを植えるようになった<sup>25</sup>。さらに、嶺北地方におけるシキビの栽培技術は、県境を越えた新宮（愛媛県四国中央市）から入ってきたともいわれる<sup>26</sup>。新宮でも同様に、製紙業や養蚕の衰退などで、これにかわる新たな現金収入手段としてシキビの人工栽培を始めたようだ。

大豊町の例では、人工栽培が本格化する以前は、墓地の周りに植えられているシキビ<sup>27</sup>をキリコと呼ばれる伐採専門の技術者が少しずつ買い集めるなどしていた。また、山主にかけて年間の伐採許可を得て、切ったシキビを地元の農家に頼んで束にしてもらい、それを集めて持って行くようなことをしていた人もいたようだ。近年では、森林組合で一括して束のシキビを集荷し、花市場に出したり、個人で花市場やスーパーに出荷する山主もいるという<sup>28</sup>。

サカキ・シキビの流通経路の現状を図V-2にまとめた。主としてどの経路をとるかは地域によって異なるが、だいたいにおいて、生産者から森林組合・JAなどの出荷場に出される経路と、花市場に直接出される経路が主流である。こうした生産者は持ち山で比較的大規模に栽培をしている人たちである。出荷は規格に合わせた束の状態となされ、シキビの場合は出荷先によって規格が異なる（表V-5）<sup>29</sup>。なお、県内に3か所ある花市場の中でも取り扱い量が多い株式会社土佐花き園芸市場によれば<sup>30</sup>、持ち込まれるシキビのおよそ8割が個人の山主からの荷である。また消費先は県外もあるがほとんどが県内の小売店やスーパーなどの量販店で、県内の小売店のおよそ7割がこの花市場に加盟しているという。一方で、集荷場や花市場を通さず、生産者自らが直販所や街路市に持ち込むという流通経路もある。この場合の多くは、農家が自家の農地の一部に植えられているものを少量ずつ切って、各自が束を作って持ち込むといった規模である。

本稿でとりあげるのは、このいずれでもなく、点線で示した生産者→キリコ→街路市とい

---

<sup>25</sup> 大豊町在住の石川靖朗さん（1931年生まれ）と山下久寿喜さん（1938年生まれ）からの聞き取りによる。伊野町（現いの町）に製紙工場があり、そこへ原料を出していた。

<sup>26</sup> 街路市の店主の渡邊功さん、前出の石川さんの話による。

<sup>27</sup> シキビがもつ毒性から、死者を埋葬した後に禽獣によって掘り起こされるのを防ぐため、墓地にシキビを立てたり植えたりする習慣があるとされる[原 1994:50]。

<sup>28</sup> 大豊町における変遷については前出の石川さんの話による。

<sup>29</sup> サカキの場合も、例えば株式会社土佐花き園芸市場では、葉の部分の高さが約30センチ、最大幅が約20センチ、柄の長さが約10センチで、葉の部分が全体的に下方に重心をおいたひし形になるよう、具体的な図に示して指導している。葉の状態が良くなかったり、束の形が規格に合わない場合は返品して再指導することもあるという。

<sup>30</sup> 株式会社土佐花き園芸市場の年間の取り扱い量は、2008年の実績ではサカキが約18トン、シキビが約47トンである。

う経路である。かつてはオヤカタに組織されたキリコのグループがあり、各所の山主と契約して管理・伐採に携わるなど、街路市に限らず流通全体の要ともいえる役割を担っていたが、現在では渡邊さんの店に関わる夫婦一組を残すだけとなった。キリコの仕事は、シキビの生育と伐採に集約されるが、その仕事の過程で、後述するようにシキビの品質の管理を担ってきた点が重要である。つまり、シキビの品質は従来キリコの技術によって担われてきたのであるが、キリコの仕事が全体的に衰退したことによって、品質を「規格」という形で保つようになったとも考えられるのである。

渡邊さん自身は、街路市での商いを「自分の代で終わり」と語っており、先述したキリコの衰退を考えると、この地域におけるキリコを介した流通の最後の伝承者ということになる。そこで以下では関係者からの聞き取りと渡邊さんの店における参与観察によって、サカキ・シキビの生産場面と販売場面の両方からこの流通経路の変遷を記録するとともに、街路市をめぐる山と町の関係や、商いそのものの意味についても考えてみたい。

## (2) サカキ・シキビを育てる技

この節では、サカキ・シキビの生産現場におけるキリコの仕事の変遷と、山主との連携の具体像を記す。

キリコのIさん（男性、1937年生まれ）と渡邊さんとのつきあいは、渡邊さんの父の儀七さん（1904年生まれ）が店を出していた頃からであり、もう40年ほどになる。Iさんは南国市の出身で、大阪で仕事をしていて、いどこにあたる高知市内の人から誘われて地元に戻り、現在の仕事をするようになった。このいどころがオヤカタとなり、Iさんを含む3人ほどのキリコをかかえて各地の山でサカキ・シキビの伐採に携わった。

当初は、山に自生するサカキ・シキビを切るのが仕事であった。道もついていないような1000メートルを超える山中を、木を探しながら切り集めていかなければならないため、苦労が多かった。やがて、自生のサカキ・シキビが少なくなってきた頃からオヤカタがやめ、キリコがそれぞれ独立して仕事をするようになった。Iさんは、新宮のあたりで始まっていた人工栽培の山に、切らせてもらうよう頼みに行った。その際、山主から切り方について注意を受けた。自然の山で仕事をしていた時には、切るのに都合がよい枝をかまわず切っていたが、アトメ（後芽）が生育するような切り方をこの時に教えられた。つまり、伐採の技術だけでなく、管理する技術をここで身につけたことになる。この山主は質のよいシキビを育てることで定評のある人だったらしく、この人から教わったという、近隣の別の山でも信頼を得て切らせてもらえるようになったという。

大豊町のOさん（男性、1921年生まれ）は、標高500メートルほどのところにある自家の休耕田で、2000年頃からサカキ・シキビの栽培を始めた（写真V-13）。当初は地元の森林組合に出荷していたが、規格どおりの束にそろえなければならず、規格に合わないものは受け付けてもらえないため、2005年頃からIさんに管理・伐採を頼むようになった。それ

に先立って、木曜市に出店している渡邊さんの店を訪れ、相談をしたという。Iさんは渡邊さんの紹介でOさんのサカキ・シキビを扱うようになった。Oさんによれば、Iさんをとおしてであれば、切ったものはすべて目方で換算してその場で現金に換えてくれるため、規格が厳しい森林組合よりも都合がよいのだという。

Iさんが契約している山主は複数あるが、この中でも特に良質のシキビを育てているのが、本山町のKさんである。Kさんの父（1920年生まれ）が、1980年頃にそれまで栽培していたユズにかえて、シキビを植えるようになった。ユズは農協に出荷していたが、収穫したユズをコンテナで運ぶ際に重さが体の負担になり、何か別の作物に変えたいと思っていたところ、林業関係の仕事をしていた父の弟からシキビの情報を得て、思いきって切り替えることにしたという。本山町の北西部に位置する白髪山の周辺の民有林で、質の良いシキビが自生していたため<sup>31</sup>、これを挿し木にした。高知では、コバ（小葉）といって、小ぶりでつやのよい葉が上質だとして好まれる。白髪山周辺のシキビはまさしくコバでつやが良く、挿し木にしたものも同様に成長したので、徐々に面積を拡大して、サカキも含めた<sup>32</sup>町5反ほどの広い畑を作り上げた（写真V-14）。

10年ほど育ててようやく出荷がかなうようになり、初めはKさんの父自らが伐採して、本山町の良心市<sup>33</sup>や隣町のスーパーに商品として出していた。この頃のKさんの父は、県内で開かれるサカキ・シキビ栽培の講習会に積極的に出かけたり、また苗を兵庫県から取り寄せるなど、熱心に栽培の勉強をしていたようすがうかがえる。しかし、規格に合わせて自分で荷をまとめることは容易でなく、2000年頃からIさんに管理・伐採を任せるようになった。初めてKさんの畑に入った際、Iさんが枝をかなり多く切って行ったため、Kさんの父が驚いてそれをただしたところ、次に同じように芽が出ると言われ、実際そのとおりになった。それ以来、Kさんの父はIさんを全面的に信頼して仕事を任せることにしたのだという。

シキビはサカキに比べて病気になりにくいですが、たとえばハダニがつくと、葉が落ちて全滅に近い状態になってしまうなど、害虫による被害が大きい。そのため、これを防ぐ消毒を、5～6月の新芽が出る頃を中心に定期的に行う必要がある。消毒は山主の仕事で、Kさんの父はとくに熱心に消毒を行っており、害虫がつかないように最大限の注意を払っていたようすが作業記録からもうかがえる。父から畑を受け継いだKさんも、消毒は引き続き自ら定期的に行っている。というのも、Kさんの畑では、高知県が一般的に指導している植え付けの間隔よりも若干狭く植えられているため、密集した状態の畑になっており、風通しなどの間

---

<sup>31</sup> 高知県中央東林業事務所長の宮崎伸幸さんのご教示によると、白髪山周辺の一帯は江戸時代から良質のヒノキ材などが得られる山としても知られており、周辺に分布する蛇紋岩が何らかの影響を与えていることが推測されるという。蛇紋岩は微量元素のマンガンやマグネシウムなどを含有するほか、別名温石ともいい、古くは温めた蛇紋岩を懐炉代わりに使用したとされる。

<sup>32</sup> サカキとシキビでは需要にも差があるので、便利な場所にはシキビを、やや便利の悪い場所にはサカキを植えている。またサカキは陰地のほうが質の良い葉になりやすい。

<sup>33</sup> 無人の直売所。道路脇などに荷台と代金を入れる箱が設置されている。

題から虫もつきやすいのである。間隔が狭ければ、作業効率は高くなるので、この畑で良い状態の木を保つには、通常よりも丁寧に消毒を行う必要がある。Kさんは父の代からこの作業を怠らず続けているということになる<sup>34</sup>。

Kさんの山における2010年の収量は、シキビが1400キログラム、サカキが500キログラムで、すべてIさんの管理・伐採によるものである。Iさんは夫婦で仕事に携わり、年間の作業日数は50日程度で、泊りがけで作業をしていく場合もある。そのための簡易の住宅も山の中に建てられていて、Kさんの父がいかにかIさんを大切にしていたかがうかがわれる<sup>35</sup>。

木はそれぞれ、高さ1メートル20～30センチのところまで台切りされており、腰をかかめなくても作業ができる高さに仕立てられている（写真V-15・16）。台切りとは、幹の成長をある高さで止めた状態をさす。通常の幹は根元から次々と枝が伸びるが、それらの枝は陽が当たりにくいため曲がってしまうので、商品価値が低い。そこで下枝を切り、幹をある高さまで成長させて、そこから枝が出るようにすると、陽に当たり、まっすぐな枝がとれるのである。

台切りしたところから枝が出るように仕立てることを、「ぼうが（萌芽）さす（させる）」という。この台切りの仕方も、次々と「ぼうがさす」よう考えられた切り方がなされている。良い枝は、「リン（輪）が立つ」といい、先端部分に花びらのような格好で均等に葉が出そろった状態に育つ（写真V-17）。Kさんの畑には、「リンが立った」枝が多く見受けられ、これもまた伐採時の枝の切り方によるものである。また、通常は行う施肥を、Kさんの畑では行っていない。施肥は土壌の状態によって調整する必要がある。Kさんの畑で施肥を行った場合、木の幹が太くなってしまって良い枝が育たないと予想されるので、Iさんの判断に従って施肥を行わないのだという。

渡邊さんの店で売られるシキビに対しては、客の間で共通して、「日持ちが良い」という評価が聞かれる。この日持ちも、伐採時の処理と無関係ではない。切つてすぐに切り口を水につけることはもちろんだが、シキビは葉に水分が多いため、葉が水に濡れると落ちやすくなる。Iさんは雨の日には作業しないことを原則としているが、それでもやむを得ず濡れてしまった場合は、乾燥機で乾かしてから荷を運ぶという。また、枝についた古い葉も、あらかじめ除去しておく。こうした手間を加えることによって、結果的に日持ちのよい商品になり、価値が高められる結果になっているのである。

### （3）市での商売の経緯

渡邊さんの店は、父の儀七さんの代から始めて現在の功さんで2代目、60年近くになる。

<sup>34</sup> 植え付けの間隔と消毒との関係については、前出の宮崎伸幸さんのご教示による。

<sup>35</sup> 山に泊ることによって、Iさん夫婦が盗難防止の山番の代わりになるという利点もあるのだという。

一貫して常設の店舗を構えることなく、街路市のみで商売を続けてきた。

出身は、高知県北西部の梶原町で、戦後しばらくたった 1953 年に一家で高知市内に出てきた。功さんは 7 人きょうだいの次男で、長男はすでにその 2 年前に高知市に出て、仕立屋に住み込みで働いていた。住まいは 4 畳半 2 間で、一番下の弟がこの年に生まれ、一家 8 人でここに住んだ。高知市に出てきた理由を、父は「子どもの教育のため」と言っていた。その言葉どおり、功さんも中学を卒業後、化粧品などを扱う卸売会社に勤めながら、高知商業高校の定時制に通い、卒業している。

儀七さんは、高知市へ出てすぐに、サカキ・シキビの商売を始めた。筆山という、市内でも墓地が多いことで知られる高台の近くで、親戚がシキビや花を売る商売をしており、当時よく売れていた。それにヒントを得て街路市に出始めたが、3 年ほどはまったく商売にならなかった。「梶原に帰ろうか」とこぼすこともあったというが、子どもたちがそれぞれ勤めに出るようになって、街路市の景気そのものが良くなってきて、徐々に商売が軌道にのってきたのだという。

当初、商品となるサカキ・シキビは、儀七さんが自分で採りに行っていた。高知市内から自転車で 3~4 時間かけて大豊町の南のあたりまで行き、峠道を上って、山に自生するものを採ってきた。採るにあたっては山主と交渉し、1 日単位、あるいは 1 年単位などで伐採権を買って山に入る。

そのうちに、山の近辺の人たちが少しずつ切り集めて、逆に自転車で持ってきてくれるようになった。そうした人は 10 人ばかりいて、儀七さんはいわばサカキ・シキビの総元締めのような役割を担うようになった。サカキ・シキビの商品価値が高まるに従い、これを自分の山に植えてくれる人も出てきて、伐採を専門とするキリコを頼み、切ってもらおうという関係ができあがったのである。

当時、街路市は月曜を除く毎日、場所を変えて開催されていた。父はリヤカーを引いてこれらの市すべてに出ていた。母がリヤカーの後を押して手伝っていたが、その母が病気になり、代わって功さんが手伝うようになった。1980 年前後のことである。日曜市にバイクでリヤカーを引いて行ったところ、父が他の市へも引いて行ってほしいという。勤めがあるから平日に手伝うことは難しかったが、やはり見るに見かねて、とうとう勤めをやめて商売の跡を継ぐことにした。功さんの妻も働いていたので、街路市の商売を継ぐことに賛成してくれた。勤めをやめたことにより病気の母の世話もできたことを考えると、ちょうどよい選択だったと功さんは考えている。

キリコの I さんたちとのつきあいは、すでに父の代からできていた。功さんが商売を継いだ当時は、5 組ほどのキリコがいて、渡邊さんの店だけでなく、花市場に出したり、花屋から注文を受けて切ったりしていたようだ。街路市にも、かつては渡邊さんのほかに数軒のサカキ・シキビ専門の店があった。

渡邊さんの店では、功さんが店を継いだ 80 年代から、目に見えて売れ行きがよくなってきた。瀬戸大橋が開通した 1988 年頃は、売り上げがもっとも上がった時期で、とくによく

売れる彼岸の季節に、最高で1日300キログラムのサカキ・シキビを売った日もあったという。リヤカーには約100キログラムの枝を乗せることができるので、そんな時には、家に何回も荷を取りに帰った。またその頃は、地元客だけでなく、高知から大阪に出て行った人たちが、わざわざ毎月買いに来てくれることもあった。「(日曜市に)来んとその月が暮れん」というような人もいて、月に1度でも日曜市に来ることを習慣にしている人が県外にもいた。そうした人たちも皆、現在では歳をとってしまい、最近では見かけなくなったという。

2011年現在、渡邊さんが1日に売るサカキ・シキビの量は、季節によって違いはあるが、日曜市がおおよそ50~80キログラム、他の火曜・木曜・金曜市が20~50キログラムである<sup>36</sup>。キリコのIさんも、最盛だった頃は1日で100キログラムほどの枝を切っていたが、近年では50キログラムを切るのがやっとなのであるという。最盛期に比べると、伐採量も販売量も半減しているが、その分、客のほうも歳をとるなど徐々に減ってきているのが現状である。

2011年当時、高知の街路市でサカキ・シキビを専門に扱うのは渡邊さんの店だけであったが、一方で農家からの出店者の中には、これを商品の品揃えのひとつとして持参する人が、この5~6年ほどで増えてきたという。農家の場合は、自家生産物であれば売る品物の種類は問われないので、所有する山に自生していたり、あるいは敷地に栽培するなどしていれば、農作物に代わるものとして、手っ取り早く商品にできるのである。こうした農家の各店が持参するサカキ・シキビの量はわずかだが、店数が多いので、渡邊さんの店にとってもいわばライバルであり、この頃は売り上げにも直接影響してきている。

農家の店では、束にしたものを安価で販売しているが、品質ではやはり、計画的に栽培してもらった枝に比べて見劣りがする。しかし、「それがかまん人もおいででね。こちらも、キリコが行く山がだんだん廃れてなくなってきた。ちょうどようになった」と渡邊さんはいう。商売のあり方と同時に、客層のあり方もまた、時代の流れとともに変わりつつあることがうかがえるのである。

#### (4) サカキ・シキビを売る技

渡邊さんは、高知市が管理する日曜・火曜・木曜・金曜の各街路市に出店する。朝7時頃に、荷を積んだリヤカーをバイクで引いて自宅を出勤、7時半頃には市の開催場所に到着し、出店準備を開始する。リヤカーも、店に置く木製の荷台も、父から引き継いだ道具を直しながら使っている。自動車を使わないのは、駐車料金などに経費がかさむからである。その分、品物の値段も父の代から変えていない。

---

<sup>36</sup> 先述したとおり、サカキとシキビには収穫量そのものに差があるため、荷の比率は、サカキ対シキビが、おおよそ3対7くらいである。

市の開催場所では、店開きと同時に早くから客がやってくる。中には、開店準備を待ちかねて、荷を広げる先から選び始める人もいるほどである。その後は10時過ぎまで、客足が途絶えることはない。11時頃には持ってきた荷の大半が売れてしまい、12時頃には店じまいというのが、だいたいのスケジュールである。高知の街路市はどこも朝から夕方までの開催だが、渡邊さんの商売が午前中のみであることを、客はほとんど知っている。このことは、客の大半が地元の固定客であることを示してもいる。サカキは比較の日持ちがするので、毎月1日と15日に神棚のものを取り替える人が多いが、シキビの場合はだいたい1週間が取り替えの目安であるという。そのため、それぞれの市の開催場所ごとに固定客が存在し、ほぼ毎週店を訪れるのである。

街路市は、山主とキリコを経て商品となったサカキ・シキビが、いよいよ客の手にわたる場面であり、これによって一連の流通が完結する。本項では、この販売場面における特徴を参与観察と聞き取りから抽出し、サカキ・シキビという限定的な商品を継続的に販売する技術について考えてみたい。なお、話の流れとその場の雰囲気をつい再現するため、基本的に会話は地元の方言をそのまま採録して掲載する。

#### ① 客自身が選ぶ

渡邊さんの店における商品の陳列法は、高さ50～60センチメートルほどの台に、客から見て右側にはシキビを、左側にはサカキを、枝の切り口が客側になるよう山積みにする。農家からの出店者や花屋など同じ商品を扱う店では、あらかじめ束にして値決めがされているが、これとは対照的な陳列法である。

客は店頭で現れると、簡単な挨拶を交わしてすぐ、品選びを始める。それぞれの都合で、供える場所（神棚・仏壇・墓地・納骨堂など）、あるいは花入れの大きさなどによって好みの束の仕立て方があり、気に入った形の束が1対完成するよう、自分で選ぶのである（写真V-18）。

客が品選びをする間、渡邊さんは陳列台の奥に座り、持ってきた大きな枝を、客が選びやすいよう適当な長さに切って、随時台の上に補充していく。客の中には、小さな束にしたものを好む人もいたので、希望に応じてそれをこしらえたりもする。

こうした陳列法についての客の評価は、「ここは選れるろ（選べるでしょ）」といった声が聞かれる。あらかじめ束に作ってあるものと違って、自分で気に入った枝を選んで束にできるため、納得のいく買い物ができるというのである。火曜市の常連客のひとり（女性）は、渡邊さんの店が先週休みだったため、仕方なく、他店の束になったシキビを買ったという。「ここが休んじょったき、どこもかしこも無うて、束のを仕方ない買うてきたわけ。そしてら細うて、ぱらぱら葉が落ちて、1週間と持たん」と、日持ちについての評価も語った。各自が枝を選ぶ背景には、形状の問題だけでなく、より日持ちのする丈夫な枝ぶりのものを選びたいという事情もあることがわかる。

一方、渡邊さんも、自身の店を「サカキ・シキビの百貨店」という。小さな束から大きな枝まで、十人十色の客の好みにあわせていかようにも品ぞろえができるからである。ただし、こうした売り方は、客の側に枝の良し悪しを見分ける目がなければ成り立たない。「ちょっと品が落ちちゃったら、お客さん、見たらわかるけね」というとおり、客自身の中で、どのような枝を良しとし、どういったものを必要としているか、価値基準が明確に定まっているのである。先述したように、概して高知では、コバ（小葉）と称される小ぶりでつやのある葉が上質のものとして好まれる。また、枝が曲がっておらず、先端にリンが立った状態であればなお良しとする。そうした品質の基本に加え、客それぞれの事情があるため、微妙な好みの差が生じるのである。裏を返せば、そうしたこだわりが生じるほどに、客自身も日常的にサカキ・シキビと接しているということになる。

もちろん、客によっては品選びの手間を好まず、すばやく買い物ができることを最優先する人もいる。そうした人は、渡邊さんの店ではなく、他店で束になった品物を買求める。近年、束にしたサカキ・シキビを売る店が増えつつあることは、客の指向性や資質そのものが変化していることの反映ともいえるだろう。

## ② 量り売り

客が品選びを終えると、渡邊さんがそれを計量し、値決めをして束にして渡す。陳列法とあわせて、量り売りという方法が、この店の大きな特徴になっている（写真V-19～22）。

その際、客の希望にあわせて、枝を適当な長さに切るという作業をする。例えばシキビの場合、同じ仏壇に供えるにも客それぞれで希望する長さに違いがある。そこで、切る場所を客に聞き、切ってから計量する。この点が良心的であるとして、客に評価されている。

この場面での渡邊さんと客とのやりとりは、例えばこのような具合である。

渡邊「どうする？（長さを確認する）」

客（女性）「これ（切る場所を指示する）」

渡邊（鋏で枝を切る）

客「あんまり切ったら、儲け無いで」

渡邊「切るばは損やけどね、売り上げからゆうたらね」

客「そやろ」

渡邊「そんなことゆうちよれん、お客様は神様です。（計量する）はい、250万（250円）」

客に枝を切り落とす場所を確認し、鋏を入れ、計量して値決めをするまで、わずか十数秒である。値段は、100グラムあたり、サカキが120円、シキビが100円であるが、特に表



示はしていない<sup>37</sup>。常連客でもあり、この場面のように、客の側が逆に渡邊さんを気遣うことさえある。中には、つり銭を「とつといて」という人もいるほどである。

シキビの場合、売値の100円(100グラムあたり)の内訳は、山主30円、キリコ40円、売り手30円である。仕入れもすべて目方で換算するので、枝を切って売るという行為が売り手にとって損であることは間違いない。しかしこのことを客も承知しているため、結果として、客との信頼関係を築く大きな要素となっているのである。

枝を切ることは、いわばサービスである。女性客、なかでも高齢の客には、とくに喜ばれる。枝が太い場合、切り口にさらに切り目をつけて、水がよく上がるようにすることもあり、こうした気遣いに感謝する客も多い。

量り売りでの販売について、渡邊さん自身はこう語る。

「目方で売る、ゆうのは、めんどくさい、はっきりゆうて。束にすれば楽なわけよ。けんどそれは自分く(自分の山)にある人でないとできん。買うて(仕入れて)やりよる人は、束にしとったら(採算が)あわん。うちでようせん」。

販売の場面だけに限っていえば、あらかじめ値決めをした束を売るほうが売り手は楽である。しかし、束にするには準備段階での手間が必要で、仕入れに元値がかかる渡邊さんの場合は、準備に時間を費やすだけ損になってしまう。「自分くで作って自分で売るのが一番利益がええわね。けど量ができんが」というとおり、自宅の山から伐採して売れば、元値がかからない分、すべて自分の利益になるので、自宅で束にするなどの準備もできるが、量産がきかない。仕入れの場合は量を捌くことが求められるため、束を作っているのは追いつかないという事情もあるのである。

量り売りにより、個々の客の好みに応じた商品を提供し、客との間に信頼関係を築くには、売り手である渡邊さんの裁量がものをいう。客ひとりひとりに対し、希望する長さに切りそろえ、計量し、新聞紙で包んでお金のやりとりをする。この一連の作業に、わずか1分もかからない。じつに手早く、しかも常に会話を交わしながら、次々に客を捌いていく。一見、不合理で無造作に思える販売方法だが、山主とキリコを背景とした仕入れの事情を考えると、これがもっとも合理的な販売方法であることがわかる。ただしそれには、売り手個人の技量が不可欠であることはいうまでもないことである。

### ③ 会話

客に対応する渡邊さんは、先述したとおり、枝を切り、計量し、束にして包んでお金の受け渡しをするという一連の作業を繰り返し、手の休まる間がないほどである。と同時に、口も休まる間がない。常に客と会話し、話が途切れることがない。

その会話に、さりげなく商品についての知識が盛り込まれることがある。キリコのIさん

---

<sup>37</sup> 計量は常に客の目の前で行われ、秤も客側に目盛りを向けた状態で置かれている。

の仕事場に渡邊さん自身も時折行くことがあり、サカキ・シキビの生育状況を実際に見ていることが、こうした知識につながっているのである。

渡邊「さあ、おかあちゃん、長さは切っちゃるき。(商品が残り少なくなって) だいたいこんなもんになった」

客「(シキビの枝を渡しながら) 切ってよ、仏壇やき。ここのは長持ちする。こないだも、買うてったが長いこと持ってね」

渡邊「(枝を切りそろえながら) ① だんだん持ちだしたけど、まだちょっとね。今、2 回目の芽がうんと上がってきてね、2 番芽ゆうてね、だんだん丈夫になりゆうけど」

客「これだけで (1 週間以上) 持つろ？」

渡邊「持つ。② これ、日向でね、こっちは日陰で。(計量する) はい、これ 70 万 (70 円) と出たで」

客「はいはい」

渡邊「(つり銭を渡しながら) ほいたら、現金で 30 万 (30 円)、ありがと」

シキビは枝を切ると次々と芽が出て、年間で 3～4 回、同じ樹から切ることができる。この時はちょうど 8 月後半の盆を過ぎた頃で、2 回目の芽が出る時期であった。夏は概して枝の日持ちが短い、夏の終わりの時期となり、次第に日持ちがするようになってきたことを、2 番芽の時期とあわせて説明している (下線①)。また、日向と日陰では育ち方に差があり、日向のほうがまっすぐで丈夫な枝ぶりとなることも付け加えている (下線②)。渡邊さんの店の商品は、品質が良く日持ちすることが客の評価となっているが、こうした商品知識がその評価の跡づけとなっていることがうかがわれる。

また、歳時習俗に関わる商品であるため、祀り方そのものについて知識を伝授する場合もある。

客 (男性) 「シキビを」

渡邊「もうシキビ、ここにあるだけでよ。合わしてくれたら、長さは切っちゃるけど」

客「お寺持っていくんやけど、どれくらい…」

渡邊「ない、お寺持っていくやつはない。もっと長うなきやいかん。これあんまり短かすぎる。法事やろ」

客「そうそう」

渡邊「お花も持って来いゆうた？」

客「そうそう」

渡邊「お花といっしょやったらね、これくらいのが 4 本ばあったらええと思うけんかね。普通の仏壇よりは、おっきいの持っていかないかんけの」

客「あんまり短こうてはいかんの？」

渡邊「いかん、筒が太いし、お寺やき」

客「少なかったら恥かくね」

渡邊「いや、向こうさんが適当にやってくれるきね、恥はかきやせん。お布施を（余分に）持っていったら？心配やったら。ハハハ。これ、お花と別々に挿すろうと思うがね、だいたいこれば持っていったら上等よ」

客「それくらいで足る？」

渡邊「足る足る、上等よ、これ。別に（お寺は文句を）言いやせんけ。はいこれ、500万（500円）ちょうど。まだお花がいるろ、それから果物、それから和菓子ね、シキビや花は少ないていいやせんけ」

客「明日やけ、水につけといたらいい？」

渡邊「大丈夫、つけといてくれたらね。まあまあ、つけといちゃって。わしも一回お布施を忘れたことがあるけ、気をつけよ。花や何や言われて、お布施忘れてあとから持って行って恥かいたことある。はい、ありがと」

客にすれば、おそらく初めての法事で勝手がわからなかったところ、準備一切を渡邊さんから教えてもらったことになる。単なる商品知識でなく、場面に即した使い方にまで言及できるところも、売り手にとっては技量のひとつであることがわかる。

こうした知識の伝授ばかりでなく、他愛もない会話で客を和ませることもある。

客（女性）「こないだ、休んどったもんね」

渡邊「来とったでよ」

客「え？ほんと？私が遅かったん？」

渡邊「そうそう、とうからいんだ！（早くから帰った）」

客「ほんでやわ、もう、あんただまされた、朝からおもろいね」

渡邊「はいはい、合わしたら待ってちやるき、切るけんね。大きい声で言われんけど、花は（日が）持たんで」

客「ハッハッハ、花は持たんか。ゆうちゃった、ゆうちゃった」

渡邊「シキビの方がずっと持つ。けど、そんなこと言われんけど。はいこれ、ちょうど200万（200円）でええわ。はい、ありがと」

客の中には、「おじさんはね、会話がええがよ」という人もいれば、「元気が出る、おじさんここにいたら」という人もいて、渡邊さんとのやりとりを楽しみにしているようすがうかがえる。渡邊さん自身も、「ありがとうございます、だけではあかん。いろいろ話題も提供せないかんろ」という。「お客さんも、にいさんの話聞きにきた、ゆうしね、おもしろい話せないかん」。ただ単に会話が途切れないよう、通り一遍の話をするのでなく、季節や客の希望など、その時々状況に応じた話題を、客それぞれに提供することは容易ではない。し

かも客1人ずつに対応する時間は短く、めまぐるしい。渡邊さんの販売場面は、②で述べた手早い量り売りの技量とともに、こうした絶妙な会話の技量に支えられており、結果として、客足の絶えない売れ行きの良さにつながっていると考えられるのである。

#### ④ 商売の一年

サカキ・シキビは年間を通して販売可能な商品ではあるが、とくにシキビの売れ行きは季節によって違いがある。それは、生育上のサイクルによって供給量そのものに違いが生じるという売り手側の事情と、彼岸や盆などの歳時によって需要に違いが生じるという客側の事情の両方による。

まず前者の生育上のサイクルであるが、シキビは5月から6月にかけて新芽が出るため、この時期には切る枝がなく、結果として品薄になる。新芽が出そろった8月以降は、年末にかけて複数回枝を切ることができ、商品に困ることはない。そして年末以降になると、次の新芽が出る時期までは、残った枝を切りつくすような形になる。

一方、後者の歳時による需要の違いは、春と秋の彼岸、夏の盆、年末という4つの時期に顕著である。この時は通常の倍以上の売り上げがあり、渡邊さん自身も「年に四回おまけがあるわけよ。それでやっていけるが。普段だけの売り上げではね、儲けったってしれちゅうろ」というように、年間の売り上げの中で大きな割合を占めていることがうかがえる。

こうした事情を総合して一年間の商売の流れを概観すると、次の通りである。まず1月から2月にかけては、気温が低いことで枝の日持ちもよく、売れ行きは悪い。また持参する商品の量そのものが、冬場は少ない。3月には彼岸があるので、この時期は売れ行きが倍増する。まだ全般に品薄の時期でもあり、商品をそろえるのに苦勞するほどである。4月から6月にかけては、新芽の出る時期で極度の品薄になる。ここを乗り切って、新芽も出そろった夏場になると、8月の盆、9月の彼岸と需要の多い時期が続く。冬場にさしかかって売れ行きに伸びがなくなったあたりで、正月用の準備のための年末がやってくる。

こうした状況について、渡邊さんは「月なんぼ、日なんぼ、ゆうたらやっていけん」という。赤字になる時期と、よく売れる時期とが交互にやってくるので、収支は年間のトータルでの計算である。つまり、たとえ極度に売れない時期があっても、そのことをさほど憂う必要はないということになる。とはいえ、「けんどね、1万も売れんようなときは、休みたい、ほんま。まっこと朝起きて、あーあ、とね、いやになるろ」と本音ももれる。

十分な利益にならないとわかっていながら、冬場や雨天の日でも休まず店を出す背景には、常連客の存在がある。

たとえば「30円のおばあちゃん」とよぶ客が以前はいたという。小さな枝を2本ばかり、ほんの30円の買い物のため毎週やってくる客である。時折面倒に思うこともあるが、それでも、そんな客こそ大切にしなければならない。なぜなら「盆や彼岸の時は、どっさり買ってくれる」からである。

日々の買い物はつましくても、常連客であれば、同じ人が盆や彼岸などの歳時の季節に大きな利益をもたらしてくれる。常に客との信頼関係を築き、常連客を確保することの意味は、1年間を通した商売の流れを考えたとき、より一層際立ってくるのである。

#### (5) 共に生きるための技

渡邊さんが年間通してほとんど休まず店を出すもうひとつの大きな理由は、山主とキリコの存在にある。

「花市（場）で仕入れとったら、とうにやめちゅう」と渡邊さんはいう。「けんど、キリコかかえとるろ、そいで、山で植えてもうた人もおるしね。1000円でも2000円でも、植えた人に還元しちやらないかんし、切る人もうち専門やきね。

花市で仕入れとったら、やめたいときにやめれるで。うち相手があるけね。（客の好みの長さに）切って、安うに売って、また買うてくれるろ。ほんで案外やめれな。

山主とキリコを経たサカキ・シキビの流通の最前線にいる渡邊さんは、「薄利多売」と自らいうとおり、安い単価で少しでも多くの荷をさばくことを身上としている。そうすることが、自分自身だけでなく、山主やキリコの利益にもなるからである。

山主とキリコと、そして売り手である渡邊さんの3者それぞれがもつ技の連携で、この小さな流通は成り立っている。そしてその連携を継続させることこそが、実のところ売り手にとっての究極の目標でもある。3者のうちいずれかが突出して利益を得るわけではない。むしろ、それぞれの商売は零細である。その3者が、街路市という場を介することにより共存してきたのである。

街路市での渡邊さんの商いは、共存への指向性を強く持つところに特徴がある。それは、販売側の立場に限ったことではない。

渡邊さんは、サカキ・シキビの単価を父・儀七さんの代から変えていない。その理由について、次のように語る。

「(商売を父から) 継ぐときに、親父に言われた。シキビ、サカキは、儲けて売りよったらいかん。金持ちにも貧しい人にも、福や神はある。貧しい人にも祀れるように売らないかん。それが遺言やったけ」。

そうはいっても、背に腹は代えられず、一度だけ値上げをしたことがあるという。新芽が出る頃の売れない時期に、「ちょっと、値ばあげたわね。1万円ば儲けた、火曜市でね」。ところが、帰りがけに、空のリヤカーを軽自動車に接触させてしまった。「カーブ曲がるときにリヤカー振ってね、軽4に、コト、ゆうたら1万なんぼ。1万儲けて、1万5000円とられた。カミ、ホトケは見ゆう」。それ以来、一度も値段を変えたことはないのだという。

かつて瀬戸大橋開通の頃、もっともよく売れた時期にも、値段を変えることなく過ごしてきたのは、そうした父の教えが根本にあったからである。そして現在、最盛期に比べれば需要供給ともに半減しているのが現実だが、やはり値段を変えることはない。「子やらい」（子

育て)も終え、勤めていた頃の年金をもらうようにもなった。夫婦ふたりの生活で、何を贅沢するでもない。「おかず代があったらええが」という。

「これもね、自分の代で終わり。キリコがちやがまる(壊れて動かなくなる)か、あたしがちやがまるか、リヤカーがちやがまるか」。

父の代から60年続いてきた街路市のサカキ・シキビ専門の商売は、時代の流れとともにゆるやかな終焉へと向かいつつある<sup>38</sup>(写真V-23)。

### 3節 街路市にみる変化への適応と地域資源としての可能性

本章で事例としてとりあげたサカキ・シキビは、歳時習俗に欠かすことができない植物として地域の人々に長く親しまれてきた。本来は山に自生していたものが、戦後になって人工栽培へと移行し、大規模な商品化がはかれるようになったが、その背景には、高度経済成長期における需要の拡大があった。

表V-6をみればわかるとおり、戦後の高知市における世帯数と人口の増加は著しい。高知市以外の市町村では、1950年(昭和25)頃をピークに減少の一途をたどっているため<sup>39</sup>、高知市の増加は県内の他の市町村からの流入とみることができる。実際に、本章でとりあげた渡邊さんの一家も、戦後に梶原町から高知市へと出てきたことはすでに述べたとおりである。このように、戦後新たに都市住民となった人たちの需要に応えるかたちで、サカキ・シキビの商品化が急速に進んだと考えられるのである。一方で、サカキ・シキビの人工栽培は、人口が流出した市外の中山間地域における新しい産業の創出ともなった。本章で詳述した山主→キリコ→街路市というサカキ・シキビの流通経路と連携は、こうした戦後における地域小生産物の新たな資源化としても位置づけることができるのである。

高知の街路市は藩政期に始まり、以来、場所を変えながらも連綿と続けられてきた。その過程においては、時代や社会の変化に合わせた適応が繰り返されており、戦後の新たな生産物の資源化もその適応のひとつとみることができる。そしてそうした適応は、街路市の各店においてさまざまな形で実践されている。

例えば、高知市北部に位置する鏡大利地区(旧鏡村大利)に住む筒井須眞子さん(1946年生まれ)は、日曜市に出店して4代目、近年娘さんが木曜市と合わせて出店するようになったので、5代にわたって出店を続けている農家である。須眞さんが姑の弥恵子さん(1913年生まれ)に代わって出店するようになってから、30年あまりになる。

先代の弥恵さんが大利に嫁にきたのは1934年で、その頃の日曜市は帯屋町で開催され

---

<sup>38</sup> 本稿を成文化した約半年後、2012年3月をもって、渡邊さんは市での商売を廃業された。理由はキリコのIさんの病気により、従来の方法で商品を手に入れられなくなったからである。したがってここでは、廃業直前の2011年末における事実関係を現状として記録した。

<sup>39</sup> 高知市公式ホームページ掲載の統計資料による。

ていた。大和という地域は山がちな土地で、当時は弥恵子さんの姑が炭や薪を荷車に積んで、高知の町までそれを引いて行っていた。弥恵子さんが日曜市に出始めたのは戦後で、現在の追手筋に場所が移ってからである。戦前にも、山モモや竹の子などを担って市街の方に売りに行っていたが、戦後改めて出店の手続きをし、街路市組合長のところへお願いに行き、臨時として出店を始めた。

品物は、柿、栗、梅、芋、炭などの山のものを中心だった。とくに初夏の梅はよく売れて、りんご箱に7つも8つも、リヤカーに積んで持って行く。家の脇に通っている道はその頃はまだなく、下の方まで担い降りなければならなかった。朝6時頃、近所の人と連立って行き、追手筋に着くと8時前くらいになっている。行き帰りだけでもたいへんだったが、花一輪、一束でもお菜代の足しにしようという時代で、初めは恥ずかしくてしかたなかった商いも、慣れてくると1週間が待ち遠しくなるまでになった。現金が手に入るということはそれほどありがたく、苦勞とも思わなかったという。

須眞子さんの代になってから、現在では季節の野菜を中心に、すし、味噌、梅漬け、イタドリや竹の子の塩漬け、干大根など、自分で作った加工食品を日曜市に持って行く。代替わりしてすぐの頃は、弥恵子さんから教えてもらい、こんにゃくを作ったり、もちをついて持っていったりもしていた。すしを始めたのは、観光客が増え始めた1990年代になってからである。まれに愛媛や岡山あたりから、観光がてら野菜を買いに来る人もいるが、地元の人以外には、すしや味噌のほうがよく売れるからである。一方で、野菜を好んで買って行くのは地元の人だという。

日曜市では、農家の出店者で自家製のすしを持参する家は多く、味つけや形などが店ごとに違って個性적이다。使う材料にはだいたい似かよっていて、シメサバのほかは、リュウキュウ（ハスの一種）、ミョウガ、しいたけ、竹の子などの季節ものの野菜がすしネタになる。須眞子さんをはじめ、加工食品を手がけるそれぞれの農家では、調理師免許を取得し、衛生管理にも気をつけていて、販売用のすしには原材料や消費期限を記したラベルを貼るなど本格的である。こうしたすしの消費者は、おもに観光客である。とくにバスで来る団体客が、車中で食べるお昼用に買って行くのだという。そのため、須眞子さんのところでは、午前中でほとんどのすしが売り切れてしまう。須眞子さんが作るすしのラベルには「田舎寿司」とある。土地の食材を使い、土地の農家の奥さんが作る「田舎寿司」には、素朴な暖かさと、母親の味にも似た懐かしさが凝縮されている。こうしたところもまた、観光客の心をとらえるのであろう（写真V-24）。

このように、同じ家からの出店者でありながら、先々代、先代、そして須眞子さんという3世代の間に、日曜市の商品は、炭や薪などの燃料から山の産物、そして観光客相手のすしと、時代の変化に合わせて変化している。連綿と続いている日曜市の内部では、常に新たな資源の開拓や発掘が繰り返されてきたといえるのである。

こうしてみると、日曜市をはじめとする街路市そのものが、この地域にとっては重要な資源である。出店する人、陳列された商品、買い物に来る人、街路市を構成するすべてが資源

であるが、これは単純にいわゆる観光資源として収斂されるものではない。例えば高知県特産のユズは全国的に知名度も高く、果実だけでなくジュースなどの加工品も県外からの観光客に人気がある。日曜市においても当然ながら多くの店でこれを取り扱っているが、ユズの果肉を絞った残りの皮までが商品化されている（写真V-25）。これは明らかに観光客を対象としたものではなく、風呂に入れたり、漬物の香り付けに使うなど、地元住民のための需要に応えた商品である。ユズやその加工品は県内の各地で商品として取り扱われているが、街路市では皮のような通常は破棄されるものであっても資源として商品化され、これを必要とする人が買っていく。そうした新たな資源化の可能性を無尽蔵に有しているところに、街路市の存在価値があると考えられるのである。

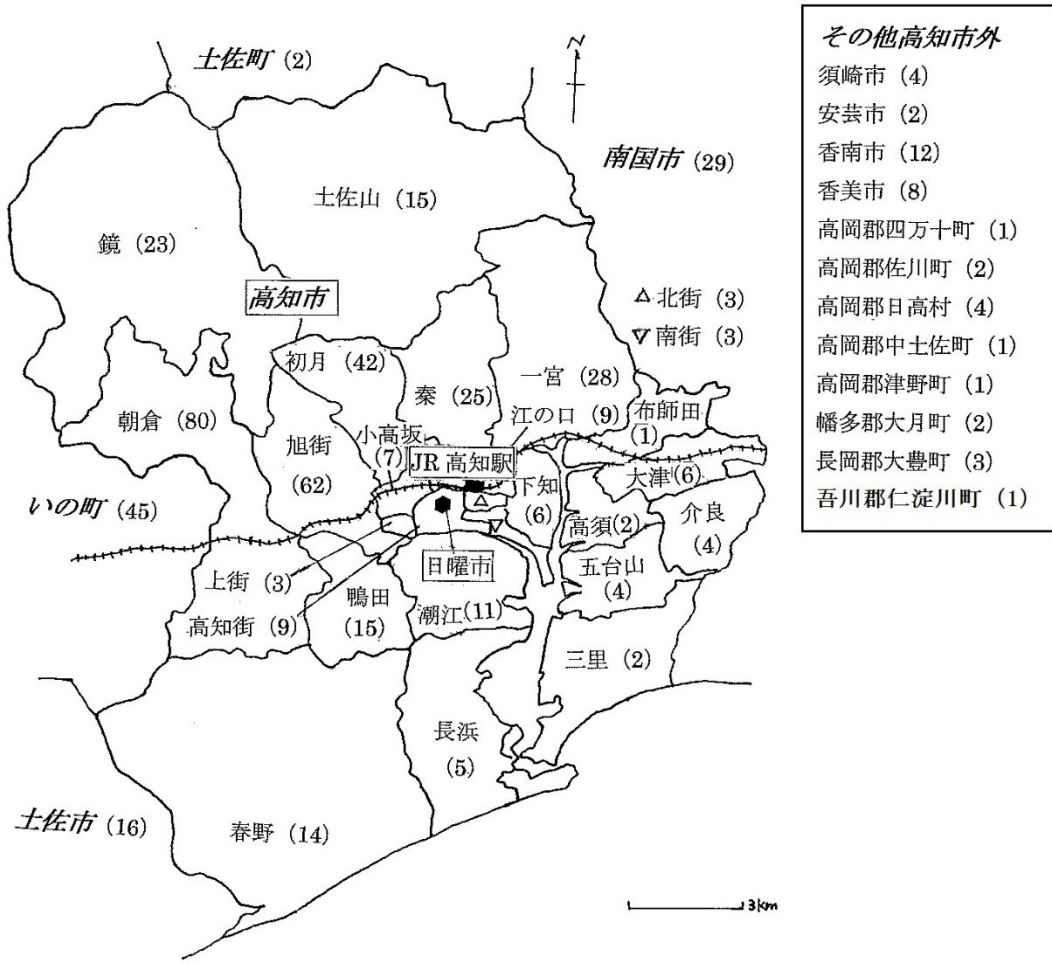
ところで、街路市の運営にあたって地元住人の利用を何より重視しているのは、主催者である市役所の街路市係である。街路市で扱われる商品の良し悪しは、いうまでもなく街路市全体の質そのものを計る目安になる。そしてそれを見極めるもっとも身近な客層は、他でもない地元住人なのである。近年、出店者の高齢化や後継者不足によって、とくに農家の出店者が漸減傾向にあることが危惧されている。そこで街路市係では、農協に働きかけるなどして新たな出店者の開拓も始めている。

地域の小生産物を資源としてきた街路市は、その小生産物を産出する地域や人々のあり方と行く末を共にしている。生産地の過疎化や農業の後継者不足といった現代的な問題が深刻化していく今後、これにいかに対応していくのか、次の世代への継承という課題を前に、街路市も新たな局面を迎えているといえる<sup>40</sup>。

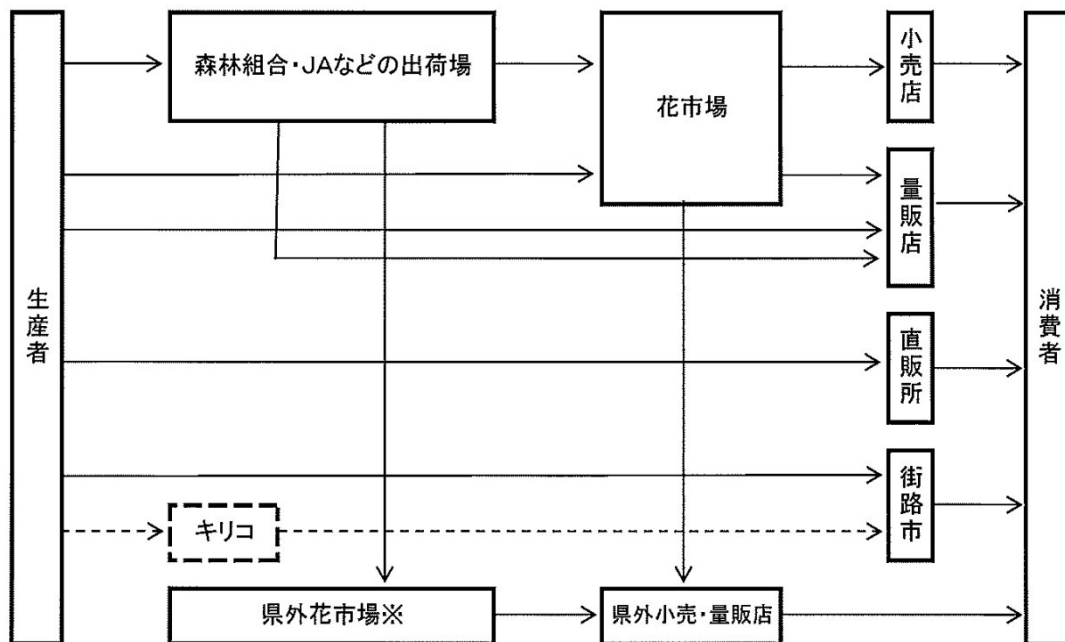
---

<sup>40</sup> 高知市では近年「街路市活性化推進事業」に取り組み、その成果のひとつとして、2009年に街路市の出店者や季節ごとの商品を写真で紹介するガイドブック「土佐の日曜日」（春夏編・秋冬編）を発行した。また市役所の街路市係で長年勤務されてきた濱田末子さんは、出店者からの強い希望もあり、定年退職後の現在も高知市シルバー人材センターに所属し、「街路市活性化事業コーディネーター」という肩書きで街路市の運営管理に深く関わっている。同センターでは市役所の補助による「とさの街路市活性化事業」を実施しており、濱田さんはそこでの新たな取り組みとして、同センターのホームページを活用し、SNSのひとつである Facebook において「とさの街路市」を開設して情報発信を開始した。「とさの街路市」には、各店の出店者を熟知した濱田さんならではの視点で、季節ごとの品物や訪れる人たちのようすが写真とともに紹介されている。





図V-1 地域別にみた街路市の出店登録者数(2008年4月の高知市商工観光部資料より作成)  
 注記:( )内は人数。高知市内は大街区域別。市外は市町村別。



図V-2 現在の高知県におけるシキビの主な流通経路

(高知県発行の資料と聞き取りから作成)

※県外とは高知以外の四国の3県を主にさしている。

表V-1 街路市の業種別出店者数(2008年4月現在)

	日曜日		火曜日		木曜日		金曜日		計		総計	割合(%)
	定時	臨時	定時	臨時	定時	臨時	定時	臨時	定時	臨時		
野菜	184	15	24	2	34	4	21	1	263	22	285	42.1
果物	29	2	6	0	18	0	11	0	64	2	66	9.7
金物・刃物類	11	0	0	0	1	0	0	0	12	0	12	1.8
衣料・雑貨	38	4	1	0	1	0	1	0	41	4	45	6.6
植木・花	74	5	4	0	10	1	4	0	92	6	98	14.5
古物	9	0	0	0	0	0	0	0	9	0	9	1.3
菓子	12	1	0	0	2	1	1	0	15	2	17	2.5
海産物	13	1	4	0	5	0	3	0	25	1	26	3.8
農産物加工	55	3	9	0	14	1	6	0	84	4	88	13.0
一般食料品	17	0	3	0	7	0	4	0	31	0	31	4.6
計	442	31	51	2	92	7	51	1	636	41	677	
総計	473		53		99		52		677		677	

(高知市商工観光部の資料による)

表V-2 街路市の占用料(円)

間口 (m)	定時(1年分前払い)		臨時(1日ごと)	
	日曜日	火・木・金曜日	日曜日	火・木・金曜日
1.0			310	200
1.5			470	300
2.0	14,400	10,440	630	400
2.5	18,000	13,050	780	510
3.0	21,600	15,660	940	610
4.0	28,800			
6.0	43,200			
8.0	57,600			

(高知市商工観光部の2008年度資料による)

注記：日曜日(定時)のみ4～8mの占用料が設定されているが、これは開催場所付近で常設店舗を構える店(「家がかり」とよばれる)が、店舗幅そのままの日曜日登録者として出店していることによる。

表V-3 居住地別日曜市来訪頻度(%)

	高知市内	高知県内	四国
毎回	27.8	16.4	0.0
1ヶ月に2~3回	20.3	13.1	1.2
1ヶ月に1回	19.0	11.5	4.3
2~3ヶ月に1回	10.1	24.6	16.0
半年に1回	10.1	16.4	17.9
1年に1回	9.5	9.8	34.0
初めて	3.2	8.2	26.5

(『土佐の日曜市に関する調査』2005年3月より)

注記:来訪者の割合は、高知市内:31.6%、高知県内:12.2%、四国:32.4%である。

表V-4 鶴原育さんの買い物(2006.7.2)

店	買い物	支払額
1	サカキ	300円
2	漬物	900円
3	ごぼう	200円
4	花3束	300円
5	花2本	200円
6	梅	900円
7	カリガネソウ	300円
8	花	250円
9	アジサイ	250円
10	すきこんぶ	600円
11	キュウリ、ニンジン、ピーマン、花	800円
12	花	400円
13	朝顔苗4本	200円
14	花、南瓜	900円
15	アゲ、こんにゃく、花	750円
16	ヤマモモ	500円
17	マツモ	100円
18	オクラ	500円
19	花	700円
20	ミョウガ	400円
21	ニラ	200円
22	サンマみりん干し5枚	750円
23	プンタンジュース、タンコロもち	1900円
	合計	12300円

表V-5 主な出荷先別によるシキビの規格

市場	品名	規格 <sup>(注1)</sup>	切り下 <sup>(注2)</sup>	重さ	備考
高知	小束(小)	45 cm	約 12~13 cm	約 200~250g	5束を1括り
	小束(大)	65 cm	約 20 cm	約 350~450g	5束を1括り
	4kg束	50~60 cm	約 15~20 cm	4kg	2箇所結束
愛媛	小束(小)	55 cm	約 12~15 cm	約 200~250g	5束を1括り
	小束(大)	80 cm	約 20 cm	約 500~600g	5束を1括り
	4kg束	60~80 cm	約 15~20 cm	4kg	2箇所結束
	8kg束	80~110 cm	約 20 cm	8kg	3箇所結束
京都	小束	45~50 cm	約 12~13 cm	約 250~300g	5束を1括り
	5kg束	60~80 cm	約 15~20 cm	5kg	2~3箇所結束
広島	小束	60 cm	約 20 cm	約 200~300g	5束を1括り
	5kg束	80 cm	約 20 cm	5kg	2~3箇所結束

(高知県中央西林業事務所作成の資料による)

注1: 葉を含めた枝の全長 注2: 葉がついていない柄の部分の長さ

表V-6 高知市の世帯数と人口の推移

年	世帯数(戸)	人口(人)
昭和 10(1935)年	23,784	103,405
昭和 15(1940)年	25,450	106,644
昭和 22(1947)年	34,513	147,120
昭和 25(1950)年	39,343	161,640
昭和 30(1955)年	44,773	180,146
昭和 35(1960)年	54,447	196,288
昭和 40(1965)年	66,676	217,889
昭和 45(1970)年	80,201	240,481
昭和 50(1975)年	97,469	280,962
昭和 55(1980)年	108,346	300,822
昭和 60(1985)年	113,937	312,241

高知市ホームページによる国勢調査に基づく統計。

(表中の年代における市域は、昭和 17 年に 10 町村約 86 ㎢の編入があったが、戦後は昭和 47 年に 2 町村約 10 ㎢の編入があったのみ)



写真V-1 (左) 本町で開催されていた日曜日市 (明治時代頃)。天秤棒を家の壁に立てかけ、担いできた籠をそのまま前において商売をしているようすがうかがえる (『街路市資料集』より)



写真V-2 (右) 上から見た日曜日市。追手筋の片側2車線を利用して開催される (2011年12月撮影)



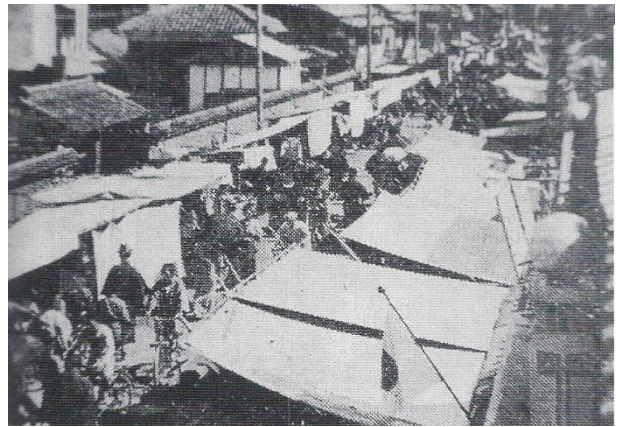
写真V-3 (左) 火曜日市。川の上に渡した板の上に店を出す (2009年2月撮影)。



写真V-4 (右) 県庁の近くで開催される木曜日市 (2005年9月撮影)



写真V-5 (左) JRの高架下を使って開催される金曜日 (2005年9月撮影)



写真V-6 (右) 帯屋町で開催されていた戦前の日曜日 (『街路市資料集』より)



写真V-7 (左) 追手筋で開催された戦後まもない頃の日曜日 (『街路市資料集』より)



写真V-8 (右) 見回りする街路市係の職員 (2006年撮影)



写真V-9 (左) 買い物をする鶴原育さん (2006年7月撮影)



写真V-10 (右) 買い物をする筒井敬志さん (2006年7月撮影)



写真V-11 (左) 日曜市の渡邊功さんの店。夏場の日除けのためシートで囲まれ、常連客にしか店の存在がわからない。(2009年8月撮影)



写真V-12 (右) サカキ (右) とシキビ (左)。中央は店主の渡邊功さん。(2009年8月撮影)



写真V-13 (左) 水田跡に作られた人工栽培のシキビ畑 (大豊町、2009年12月撮影)



写真V-14 (右) Kさんのシキビ畑 (本山町、2011年3月撮影)



写真V-15 (左) 台切りして仕立てられたシキビ (本山町、2011年3月撮影)



写真V-16 (右) 台切りされた箇所 (本山町、2011年3月撮影)





写真V-17 (左) リンが立った枝 (本山町、2011年3月撮影)



写真V-18 (右) 品物を選ぶ客 (火曜日、2009年8月撮影)



写真V-19 (左) 枝を切り落とす場所を確認 (火曜日、2009年8月撮影)



写真V-20 (右) 枝を切る (火曜日、2009年8月撮影)



写真V-21 計量する (日曜日、2009年8月撮影)



写真V-22 品物を渡し代金を受け取る (日曜日、2009年8月撮影)



写真V-23 (左) 店じまい後、道具一式をリヤカーに積んで家路につく (火曜市、2009年8月撮影)



写真V-24 (右) 筒井須眞子さんの店の「田舎寿司」(2011年3月撮影)



写真V-25 果肉をしぼったあとのユズの皮が売られている (日曜市、2011年12月撮影)

## VI章 「小商い」のダイナミズムと普遍性



大根島の花を売り歩く門脇貞子さん（2012年7月撮影）

## Ⅵ章 「小商い」のダイナミズムと普遍性

これまでの各章では、地域における自給的な生産物を用いた「小商い」の諸相をとりあげ、従事する人の生活実践とともに詳述してきた。「小商い」は一般に、こうした自給的な生業の延長上に派生する仕事ととらえられるが、本章においては、近代以前から商品作物の生産に従事してきた地域における「小商い」の展開をみることにより、交易という行為そのものを資源とする地域のあり方と、現代社会における新たな適応への可能性を考える。

事例とする地域は、島根・鳥取県境にある汽水湖、中海の中央に位置する大根島である。中海は、西側の大橋川で宍道湖と、東側の境水道で日本海とそれぞれ接し、1960年代に干拓事業が本格化する以前は、多種多様な水産物に恵まれた、特異な水辺環境を作り出していた。その中央に浮かぶ大根島は、約6平方キロメートルの面積に、近代以降は常に5000～6000人ほどの人口を有し、人口密度の高さが特徴のひとつとなっていた。水田はほとんどなく、畑での換金作物と中海の漁業を主な生業とするが、いずれも小規模であり、島外への出稼ぎや行商による現金収入が生計維持のうえでは重要な意味を持っていた。

米や燃料を島外から買わなければならないという環境が、大根島の行商を活発化させた要因のひとつであることは確かである。島の人たちは、その貧しさゆえ行商に従事せざるを得なかったことを口にするが、本当に貧しいなら、そもそもそれだけの高密度の人口を抱えることができるのかという疑問がある。

従来、行商は、農業や漁業といった主たる生業を補う、あるいは余剰を換金するための零細で副次的な生活手段として位置づけられてきた。大根島においても、米や燃料を自給できないということが貧しさのイメージの根本にあり、それを克服するために選択されたのが行商であるという認識が固定化している。

しかしこの島では、すでに藩政期から商品価値の高い換金作物の栽培が定着し、加えて多種多様な漁獲物にも恵まれた環境にあったことから、交易を主体に生業を組み立ててきたことが予想され、行商の位置づけもその延長線上で考える必要がある。戦後にいたっては、社会変化に伴う中海の自然環境の変化に直面する中で、牡丹苗を中心とする花卉栽培が新たな産業となり、島の女性の多くがこれを全国各地に売り歩くという、他に類例を見ないほどの大規模な行商形態を発展させた。その背景には、時代に即した生き方の模索と適応を繰り返してきた島の人びとの歴史がある。

このようなことから、以下ではまず、対象地域である大根島の全体像を、とくに生業の変遷に主軸をおいて確認した後、戦後盛んとなった花卉栽培と牡丹苗行商の実態を、体験者からの聞き取りを中心に復元する。さらに、行商から起業し、島内有数の観光施設となった「日本庭園由志園」を例に、単なる副業に留まらない行商の展開を考え、ここで現在進められている農業生産法人の実践から、「小商い」に内包された生きる力とその普遍性、現代社会への適応の可能性を考える。

## 1 節 大根島の生業と生活

### (1) 大根島の概要

大根島（島根県松江市八束町）は、隣接する江島（同）とともに、島根県と鳥取県の県境にある汽水湖、中海に浮かぶ島である。1960年（昭和35）頃から本格化した中海干拓事業に伴い、1970年代にかけて架橋や堤防工事が進められ、1979年（昭和54）に陸続きとなったが、それまでは離島であった（図VI-1参照）。

8世紀中葉に成立した『出雲国風土記』には、大根島が「蜈蚣島（たこしま）」、江島が「蜈蚣島（むかでしま）」と記され、ともに島根郡に属していた。「蜈蚣島」は、出雲郡の杵築の御埼（日御碕）にいたタコを天（あめ）の羽合鷲（はあひわし）がさらって持ってきて、この島にとどまったことに由来するといひ、土地が豊沃で、茅（ち＝チガヤ）・莎（く＝ハマスゲ）・薺頭蒿（おはぎ＝ヨメナ）・蒨（ふき）などが生い茂り、牧があったとされる。「蜈蚣島」は、先述のタコがムカデをくわえてきてここに留まったことが由来とされ、同じく土地豊沃で、桑や麻が豊かであり、人家があったと記されている。

この「蜈蚣島」から、伯耆国の夜見の島（鳥取県西端の弓浜半島）までは距離がわずかで、馬に乗ったまま往来でき、干潮時には陸地同様になるほどであったとされる。また中海は「入海」と表現され、イルカ・サメ・ボラ・スズキ・コノシロ・クロダイ・シラウオ・ナマコ・エビ・ミルなどのほか、名前を挙げきれないほど多種類の産物があったことが記されている。

『出雲国風土記』には、この中海と宍道湖を結ぶ大橋川河口部にあったとされる「朝酌の促戸（せと）の渡（わたり）」について、次のような興味深い記述がある。「是に捕らゆる大きき雑（くさぐさ）の魚に、浜譚（さわ）がしく家闔（にぎわ）ひ、市人四（よも）より集ひて、自然（おのずから）に酈（いちくら）を成す」。春と秋の漁期になると、大小さまざまな魚が浜に上がり、これを求める人びとが集まって、おのずと市が開かれるようになったという。促戸の渡は、現在の「矢田の渡」（島根県松江市矢田町）がある東側あたりと推定されている。このすぐ東に、「朝酌の渡」という公用の渡りもあり、出雲国庁と日本海側の千酌駅とを結ぶ公道が通じていた。これらの記述から、大根島のある中海周辺は、古代からすでに水陸をつなぐ交通の要所であったこと、そしてまた、豊かな水産物にめぐまれ交易の拠点ともなっていたことがうかがえるのである。

「大根島」の名称については、先述した『出雲国風土記』にある「蜈蚣島」からの転化とする説や、島の古名を「たこしま（栲島・多久島・焼島）」とし、その俗称であるという説、大根の名産地であったことに由来する説などがあるが、いずれも明確ではない。ただし、戦国時代末期にはすでにこの呼称が使われており、その頃には集落も形成されていたようである。

近世には、島内に、波入（はにゅう）・入江（にゅうこう）・遅江（おそえ）・二子（ふた

ご)・寺津(てらつ)・亀尻(かめじり)・馬渡(まわたし)の7村と、江島には江島村がおかれ、合計8村が成立。これらの村名は現在の大字名となっている。その後、1889年(明治22)の町村制施行に伴い、波入・入江・遅江は波入村、二子・寺津・亀尻・馬渡・江島は二子村となった。さらに1929年(昭和4)にこの2村が合併して八束村を形成、1970年(昭和45)に町制が施行されて八束町となり、2005年(平成17)にいわゆる平成の大合併によって松江市に編入された。

島の地形は、中央に位置する標高42メートルの大塚山を頂点に、緩やかに傾斜して海に至る。そのため、遠方から眺めると、皿を伏せたように平坦な姿をしている。火山灰質の腐植土で覆われているため土地は肥沃で、1950年代半ばにおける耕地率は約65パーセントと高く<sup>1</sup>、住宅地を除く島のほとんどが開墾されている状態とってよい。

ただし水田は、沿岸部のわずかな平坦地に点在するほか、江島に近世の開拓新田がかろうじてある程度で、それらを合わせても全島面積の10パーセントにも満たない。したがって、とくに大根島に関しては、耕地はほとんど畑であると考えてよいだろう。

1950年の農林業センサスによると、当時の八束村(大根島と江島)の農家数は計861戸であるが、経営規模は、1町未満が91パーセント、5反未満に限っても65パーセントと、全体的に小さいことがわかる。

このことに関連するのが、大根島の特徴ともいえる人口密度の高さである。1972年(明治5)の統計で、すでに1平方キロメートルあたり745人を数えており、大正から昭和初期にかけては約870~890人、そして戦後の1950年には990人という数字が記録されている。島根県の平均が約110~130人、全国平均でも、昭和の戦前期には190人前後、1950年には約220人という数と比べると、その差が歴然としている<sup>2</sup>。

江戸時代の村に相当する各集落は、島の周囲の沿岸にそれぞれ形成されている。すでに1631年(寛永8)の検地帳に先述した8村の名が見え、二子の地神神社には1510年(永正7)、入江の三所神社には1553年(天文22)の棟札がみられることから、集落の形成そのものはさらに遡ると考えられる[中国地域社会研究会 1956:62]。

大根島東部の馬渡・遅江、そして江島を除く5村には、中海沿岸近くにカワと呼ばれる自然の湧水があり、戦後になるまで生活用水として利用されていた[中国地域社会研究会 1956:65]。この湧水の存在は、集落形成のうえで重要な条件となっていたと考えられる。また、それぞれの集落には船着場が設けられている。先の湧水に加え、海岸線が適度に湾を成し、船の係留に都合のよい場所を中心として、集落が形成されたとも考えられるのである。この地域では、ソリコ船と呼ばれる丸木船をはじめ、小型の船が古くから用いられ

---

<sup>1</sup> 以下の数値は、八束町全体の統計であるため、いずれも大根島と江島をあわせたものである。

<sup>2</sup> 大根島の周辺地域では、東側対岸の弓浜半島一帯(鳥取県米子市・境港市)の人口密度がさらに高い数値を示している。1950年の統計では、1平方キロメートルにつき、境町の5515人を最高として、半島内の12町村のうち、8町村が1000人を超えている。

てきた。用途は、赤貝・ウナギといった中海での漁のほか、肥料用の藻の採取、対岸への交通手段などで、中海に囲まれた島の生活には、船が不可欠であった。

大根島中央部には、近代以降に掘抜き井戸の技術が普及した後、役場や学校が建設されたが、現在に至るまで人家はほとんど存在していない。こうしたことから考えても、島を取り囲む中海と、その対岸地域との関わりを強く保ちながら、島の生活が営まれてきたことをうかがうことができるのである。

## (2) 薬用人参と養蚕

大根島が、すでに明治期には開墾しつくされた状態にあり、そのうちの大半が畑で占められていることは先述したとおりである。

大根島の畑では、比較的商品価値の高い作物が栽培され、これを現金化することで生計を成り立たせてきた。本章の主題である牡丹苗もそのひとつであるが、商品作物の栽培には時代による変遷があり、初めから牡丹苗が栽培されていたわけではない。ここでは、藩政期以来の歴史をもつ薬用人参の栽培と、近代以降に大きな収益をもたらした養蚕業ならびに桑の栽培に焦点をあて、大根島における商品作物栽培の経緯とその背景を明らかにする。

大根島で薬用人参の栽培が始められたのは、天保年間（1830～1844）であるとされる。松江藩による人参栽培は、6代藩主松平宗衍による財政改革の一環として、1745年（延享2）頃から着手されたが、改革の挫折などから中断し、文化年間（1804～1818）に再開されて以降、藩財源としての定着をみた。大根島は、水田が乏しいため年貢徴収が難しい土地柄であったが、この人参栽培に適していたため、島内に藩直轄の御手畑が作られ、島民がこの作業に従事することとなった[中国地域社会研究会 1956:169-170]。

御手畑は、農民が畑数を出願し、それに応じて種子が下賜される。その生産品を藩に納入するという形になっており、出願可能な畑数は、最初は1戸につき3畑、後年になって20畑まで許可された[中国地域社会研究会 1956:366]。なお、人参畑には屋根（縦3尺×横7尺）をつけるが、この屋根6枚をもって1畑と称する。したがって、1畑の大きさは縦3尺×横42尺で、細長い形をしている。1畝の畑地におよそ6畑の人参畑ができるといわれる[中国地域社会研究会 1956:384]。島内には、幕末期におよそ500畑があったとされている。

明治維新後の廃藩置県により松江藩は廃止されたが、1872年（明治5）まで、それまでの人参方に代わる会計本局人参課が置かれて県の専売が続けられた。同年7月、大蔵省からの指令で民営への移管が決まり、島内や周辺地域の商人数名が払い下げを受けたが、個人の独占に対する反対が大きく、結果的に、1874年（明治7）以降、島民の手により複数の人参会社が設立されるにいたった。人参栽培は、景気の変動に左右されやすいという弱点があるが、明治20年代になると生産も安定し、1898年（明治31）には大根島を中心に

県内の業者で雲州人参同業組合を発足させた。ただし、主要な販路が清国への輸出であったため、日清戦争の影響により、明治 20 年代後半をピークに生産額は減少した[中国地域社会研究会 1956:171-174]。

大根島の人参栽培は、その後昭和の第 2 次世界大戦を経て、戦後の高度経済成長期になって再び増産となるが、これについては、本論の主題となる牡丹苗の栽培とも関連するため、次節にて後述することとしたい。

薬用人参と並んで、かつての大根島を支えていた基幹産業のひとつが養蚕である。

大根島における養蚕業は、1888 年（明治 21）に、島内の規模の大きい農家が 1 町あまりの桑畑を開き、1990 年（明治 23）、寺津に養蚕伝習所を設置したことで本格的に始まったとされる。翌年には、波入・二子両村に養蚕組合が組織され、巡回教師が置かれて監督にあたった。当初は春蚕のみであったが、明治 30 年代には秋蚕も飼育し、旧波入村だけでも全戸数の 67 パーセントにあたる 390 戸が養蚕に従事するまでになった。その後、大正から昭和初期にかけてさらに増大し、1930 年（昭和 5）の記録では、島内の桑畑が約 315 町歩、県下第一位となっている[中国地域社会研究会 1956:370]。

戦時中には食料増産のため、麦やイモの畑に変わったが、戦後の 1950 年頃から再び桑畑が増えた。表 VI-1 は戦後における八束村（1970 年からは八束町）の養蚕業の推移を表したものである。1960 年頃までは、農家のうちの 5～6 割ほどが養蚕に従事していたが、1960 年から 70 年のあいだに養蚕戸数も桑畑の面積も半減しており、その後衰退はますます加速して、1980 年頃にはほとんど消滅したことがわかる。養蚕業は、近代以降の大根島における貴重な現金収入手段であったが、1970 年代後半に、その役割を終えたと考えてよいだろう。

大根島における農家の経営規模が全体に小さいことは先述したとおりだが、1970 年の実態を集落別にみると、島の北部にあたる馬渡・亀尻・寺津・二子の各集落では、1 町以上の比較的経営規模が大きい農家が、島南部の入江・波入・遅江の各集落に比べるとやや多い[関西学院大学地理研究会 1981:66-67]。島の農家は多くが兼業で、複数の生業を組み合わせて生活を成り立たせてきたが、北部地域はどちらかといえば農を主とした兼業であるのに対し、経営規模がより小さい南部地域では、漁や行商への依存が大きい傾向にあったことがこれまでも指摘されている[関西学院大学地理研究会 1981:67]。

### （3）中海の漁業

中海は、大橋川、飯梨川、伯太川、意宇川などの河川が流入する一方で、北側の島根半島と東側の弓浜半島の間にある境水道をとおして、日本海の海水が潮汐によって流入出する汽水湖である。湖底は比較的平坦で、水深は平均 5.4 メートル、もっとも深いところ（大根島の南東、弓浜半島の西側）でも約 8 メートル程度であり、汽水湖一般がそうであるように、肥沃で生産性も高い。海と河川両方から生物が入り込み、複雑かつ豊富な生物相を



有するという特徴がある[伊達他 1984:2-5]。

1877年(明治10)における大根島・江島の船数は、漁船・荷船あわせて816艘が数えられており、全戸数が925戸であることから、多くの家で漁船ないしは荷船を有していたことが分かる[中国地域社会研究会 1956:132-133]。中海では江戸時代から、地先は各村の専用漁場、その他一円を沿海各村の入会とする慣行が存在したことをあわせて考えると、島民の多くが漁に従事していたと推測できる。明治末期から大正期にかけて、赤貝などの養殖場が地先の専用漁場に作られたものの、それ以外は基本的に入会であった<sup>3</sup>。

大正から昭和初期は、漁船の動力化が進んだ時期であるが、1929年(昭和4)における八束村の漁船432艘はすべて無動力船で、1936年(昭和11)でも、359艘中21艘(5.8パーセント)が動力化したにすぎない。島根半島北部の日本海側で、同年の動力化率が16.6パーセントであるのに比べると、極めて低いことがわかる[中国地域社会研究会 1956:226-227]。この傾向は、戦後になっても変わらず、1954年(昭和29)の第2次漁業センサスによると、漁船数343艘のうち、無動力船が283艘で、動力化率は約20パーセントに留まっている。したがって、経営規模は概して小さく、1953年の1漁船あたりの漁獲高は1万8000円あまりと、島根県の平均の10分の1以下になっている。

同じく第2次漁業センサス(1954年)による八束村の漁家数は307戸で、このうち専業は10戸、漁業を主とする第1種兼業は77戸、残る220戸(71.6パーセント)が農業を主とする第2種兼業である。また、表VI-2に示したとおり、307戸中の205戸が採貝・採藻への従事となっている。

中海沿岸地域では、畑作の肥料用に、中海の藻葉を採集して利用する習慣が江戸時代からあった。中海に生育する藻葉は、オゴノリ・ボウアオノリ・ウミトラノオ・アマモ・コアマモなどで、季節によって発生する種類が異なるので、年間を通して採集が可能であった[樫村 2011:38-47]。山林がなく、島のほとんどが畑作地で占められている大根島においては、中海での肥料藻の採集は必要不可欠であった。そのため、農家の多くが船を有し、小規模な漁を並行させつつ、藻の採集を行っていたのである。

1952年(昭和27)頃に中海で漁獲のあった水産物とその漁期は、図VI-2のとおりである[中国地域社会研究会 1956:55]。漁の種類としては、網漁(引網・刺網・定置網・巻き網・かご網・すくい網など)、延縄、磯見、桁引き、潜水などがあり、サヨリはすくい網、ボラは刺網、チヌ(クロダイ)・サヨリは延縄など、魚種によって使い分けられていた[樫村 2011:32-35]。いずれも小規模ではあるが、多種多様な水産物にあわせ、漁の種類もまた多様であったことが分かる。

モガイ(藻貝)はこの地域で赤貝とよばれ、中海の特産として知られていた。赤貝の漁

---

<sup>3</sup> 入会慣行は、漁業制度の改革に伴って、1951年(昭和26)3月に消滅した。新たに、各集落地先の共同漁業権が創設され、それ以外は自由操業区域とすることが定められた[中国地域社会研究会 1956:229-230]。

には、丸木舟の一種であるソリコ舟を使う<sup>4</sup>。採取のための道具としては、海底数センチのところにいる赤貝を掘り出すため、歯が下向きになった専用のケタが用いられた[櫻村 2011:33-34]。中海の赤貝は、明治 30 年代からすでに養殖が試みられていたが、赤潮の発生や周辺の環境変化により、大正時代の中ごろには消滅に近い状態となっていた。1949 年（昭和 24）に八束村漁業協同組合が発足し、漁業制度が改革されるなかで、入江・波入・遅江の住民 30～40 名が共同出資し、八束村赤貝養殖組合を結成して新たな取り組みを始めた。また、1954 年（昭和 29）には、島の南対岸の東出雲町に本部を置く中海赤貝種苗組合も設立され、中海で育てた種苗を岡山・広島方面で養殖するという広域的な計画が立てられた。これを機に、中海漁業協同組合（本部は東出雲町）が結成され、八束村漁協はその支所となった。

こうした取り組みが相次いでなされた背景には、戦後急速に進んだ中海の環境悪化があった。終戦直後には、寒天の原料となるオゴノリが盛んに採取されていたが、1950 年代半ばにはほとんどとれなくなり、魚類の減少も著しくなった。唯一の打開策として計画されたのが、赤貝養殖の再興だったのである。

中海のように、湖水が停滞しやすく、栄養塩類に富んで生産性の高い水域は、汚濁によって傷つきやすいという特徴がある[伊達他 1984:5]。戦後復興から高度経済成長へと向かう社会変化の中で、中海周辺地域の生活環境の変化が、結果的に中海の水質悪化となって顕在化することとなった。

中海での漁は小規模ではあるが、大根島・江島の住民の多くがこれに携わり、生活の一部を構成する重要な要素であった。中海の環境の脆さは、そうした住民に大きな失意を与え、その後本格化する干拓事業（後述）を受け入れざるを得ない状況へと追い込む結果となったのである。

#### （4）交通路の変遷

大根島・江島を取り囲む中海は、波もほとんどなく穏やかで、かつては豊かな漁場であるとともに、人や物を運ぶ道でもあった。島の人たちの多くは小さな船を持ち、必要に応じて対岸各地にでかけた。明治期には帆をあげ、櫓漕ぎであったようだが、1935 年（昭和 10）頃から焼玉による発動機がとりつけられた船が登場するようになった。そのエンジン音から「ポンポン船」とよばれ、戦後も島民の足として活躍した。

中海と宍道湖の一带は、すでに江戸時代から水上交通がさかんで、松江藩により管理されていた。明治中頃には汽船の運航が始まり、中島汽船部（中島丸）・野波鉄工所（安政丸）・星野甚兵衛の汽船会社（松江浦丸）・平田蓬萊社（蓬萊丸）・米子汽船（加茂川丸）などの

---

<sup>4</sup> ソリコ舟は底が丸く、舳先が高いため、重心が高い。そのため、櫓を漕ぐと左右に揺れる。赤貝採取には、その揺れを利用し、ケタの爪で海底を掘り起こす[櫻村 2011:74]。

汽船会社が相次いで設立され、互いに競争が激しくなった。そこで1907年（明治40）、前記5社が合併して合同汽船株式会社が設立された。鉄道開通前の最盛期には、松江を基点として、美保関線、安来・米子線、宍道・庄原線、秋鹿・平田線、恵曇線など各方面への定期航路が開設され、大根島はこれらの航路の寄港地となった[米子鉄道管理局 1963:14]。

合同汽船はその後、鉄道やバスとの競合で航路を縮小し、戦後の1960年頃には、松江—大根島—美保関と、美保関—境港の2航路で8隻の船を1日各6往復させていた。大根島には、波入と入江に汽船乗り場があった。また1895年（明治28）設立の隠岐汽船株式会社が1933年（昭和8）に松江航路を開設し、美保関・境を經由して松江まで、隠岐丸を就航させた。

汽船ではこのほか、1884年（明治17）に大阪商船が、大阪と山陰各地を結ぶ航路を開設。大阪—馬関—境—安来間を運航し、境と大阪間を4日で結んだ。これは陸路で行くより3日早かった。翌年には、日本郵船が小樽—新潟—敦賀の路線を境まで延長させ、これがさらに馬関・神戸へと延長された。これを利用して、1889年（明治22）の東海道線全通以後は、境・敦賀・米原を経て、大阪や東京方面へと、汽船と汽車を乗り継いで行くこともできるようになった。

さらに1905年（明治38）、阪鶴鉄道株式会社が、境—舞鶴間の定期航路を開設。同社はその前年に、舞鶴—大阪間の鉄道を開通させており、連絡船として境—舞鶴間の直航便とした。この航路は、その後の阪鶴鉄道の国有化に伴い、1907年（明治40）には国有鉄道の経営となる。これを利用した場合、境を午後4時に出航し、舞鶴に翌朝の7時到着、汽車を乗り継いで、午後3時には大阪に到着したので、大幅な時間短縮が実現した。便数も、当初3日おきであったものが、1908年（明治41）には毎日の定期運航となるなど、1912年（明治45）の山陰線全通まで、山陰と京阪神とを結ぶ主要な交通路として利用された[有馬 2011]。

このように、広域的な交通網が急速に整備されつつあった明治末期には、大橋川の東側に位置する馬潟港まで大型船を入港させるため、海底の浚渫が行われた。この浚渫は、大正から昭和初期にかけて大橋川でさらに大規模に行われ、結果的に宍道湖の塩分濃度を高め、塩害をもたらし、ひいては後述する中海干拓事業へと展開していくことになる。

戦後は、1963年（昭和38）頃に、松江・本庄・美保関・安来・米子各方面への定期便が、美保丸というディーゼル船で運航されていた。大根島の寄港地は入江であった。

このほか、馬渡と弓浜半島の渡との間の渡船も古くから利用されていた。1960年代頃には、渡回漕企業組合による定期便が運航され、朝から夕方まで毎時1往復程度の便数があった。船着場近くに住む個人が営業している渡船もあり、必要に応じて頼めばポンポン船で対岸に渡してくれた。

こうした船での行き来も、1968年（昭和43）から始まった中海干拓にともなう道路造成によって姿を消していく。

1974年（昭和49）に中浦水門道路橋が完成して江島と鳥取県側の弓浜半島がつながっ

た<sup>5</sup>。1978年（昭和53）には、大根島の西岸から対岸に伸びた大海崎堤防の盛土工事が終わり、翌年には暫定通行が始まった。同じ年に、大根島と江島を結ぶ馬渡堤防も盛土工事を終えている。これら一連の工事により、大根島は、弓浜半島と松江の両方と陸続きとなり、水上交通による移動は終焉を迎えた（図VI-3参照）。合同汽船の運航は、松江一大根島間で市営バスの運行が始まった1980年（昭和55）9月をもって中止された。

陸路では、1900年（明治33）10月に境一米子間で、翌年2月には米子以東で鉄道敷設工事が着手され、1902年（明治35）11月、山陰地方初となる官設鉄道が境一御来屋間で開通した。以後、東部に向けて建設が進められ、1905年（明治38）には、青谷まで開通している。翌年からは、さらに東へと敷設を進めると同時に米子以西の建設も着手され、1910年（明治43）には米子一今市間が開通、1912年（明治45）3月に、京都一出雲今市間を結ぶ山陰線が全通となった。それに伴い、舞鶴一境間に就航していた連絡汽船が廃止された。

山陰線の全通によって京阪方面との直通列車が運転されるようになり、この地域の人や物の流れに大きな影響を与えた。特に旅客面で、城崎・浜坂・東郷温泉への入湯客が急増したほか、同じ年に開通した大社線の影響もあり、出雲大社への参拝客が大幅に増大した[米子鉄道管理局 1963:20]。

#### （5）中海干拓事業

1960年代に本格化する中海の干拓事業の発端は、大正・昭和初期にまでさかのぼる。1922年（大正11）に中海と宍道湖を結ぶ大橋川の浚渫が行われ、宍道湖に塩水が逆流するようになった。その結果、昭和初期には宍道湖の塩分濃度が上昇しはじめ、1948年（昭和23）に塩害が生じるまでになった。これにより、宍道湖沿岸の耕地が用水源を失い、干拓淡水化が計画されるようになったのである[檜村 2011:79]。

1954年（昭和29）、宍道湖・中海の大規模干拓と淡水化、並びに斐伊川の治水対策とを結びつけた斐伊川・宍道湖・中海総合開発計画が島根県により策定された。鳥取県でも同時に、中海埋め立てと弓浜半島の農業開発、さらに日野川の多目的開発も含めた総合開発計画を策定し、調査を開始した。この結果、1963年（昭和38）に農林水産省による「国営中海土地改良事業」が開始、1968年（昭和43）に着工となった[檜村 2011:79-80]。

一連の工事により、前項にて述べたとおり、1974年（昭和49）に江島と弓浜半島とを結ぶ中浦水門が完成、1978年（昭和53）には大根島西岸の入江から対岸に向けて大海崎堤防が完成し、翌年には、大根島と江島を結ぶ馬渡堤防も完成した。さらに1980年（昭和55）に、江島から北側の対岸に向けた森山堤防が完成する（図VI-3参照）。

一方で干拓事業も、鳥取県の弓浜地区と彦名地区、島根県の安来地区と揖屋地区の干拓

---

<sup>5</sup> 中浦水門は現在の江島大橋の南側に建設された。2009年に撤去。

と農地造成が、1989年（平成元）～1992年（平成4）の間に完了した。

しかし、この頃にはすでに、1970年代から打ち出された減反政策により、当初の干拓計画そのものにひずみが生じていた。1980年代になると、淡水化による水質汚染や環境破壊への懸念が深まり、反対運動が起きるようになる。

予定されていた干拓地のうち、大海崎堤防と森山堤防に囲まれた本庄地区での大規模な干拓が先送りされたままとなっていたが、2000年（平成12）、社会状況の変化を理由に、工事の中止が決定された。続いて、2002年（平成14）には、淡水化事業そのものが中止となり、2009年（平成17）に中浦水門が撤去された。

30年あまりの紆余曲折を経て、結果的に中海の干拓事業は中止された。しかし、堤防建設による潮流の変化や富栄養化などにより、中海をとりまく環境は著しく変貌し、もはやかつての姿に戻ることはない。

一般に、中海の水質悪化や周辺地域における生活の変化は、干拓事業の結果によるものであるという認識がされがちだが、それ以前からすでに環境変化が始まっていたという指摘がある。干拓事業開始以前の1955年（昭和30）頃には、中海で採集されていた藻葉の減少が見られるようになり、化学肥料の普及とともに、肥料としての藻葉の需要そのものも激減した。それまで藻葉を肥料としてきた桑畑に代わり、塩分に弱いタバコ畑が増えたことも、塩分を含む藻葉を肥料に使用しなくなった一因であるという。総じて、戦後復興期から高度経済成長期にかけての社会変化により、生活排水が中海に流入し、水質悪化を招くことになった。結果、藻葉だけでなく魚介類も減少し、中海に依存してきた生活が成り立たなくなったことへの失望が、その後浮上した干拓計画を受け入れざるを得ない状況を作り出したというのである[檜村 2011:76-78]。

中海周辺の環境変化に関する諸問題には、行政対市民、開発対保全といったような、単純な二項対立の図式では理解しがたい複雑な背景がある。戦後のめまぐるしい社会変化に翻弄され、結果的に中海は生活の場としての役割を失った。干拓事業中止以降、アマモ場再生による水質浄化活動や、アサリの放流活動など、地元のNPOや市民団体による地道な活動が続けられているが、依然さまざまな問題を抱えているのが現状である。

ひとたびバランスが崩れると、それを取り戻すことは容易ではない。淡水と海水が混ざりあい、豊かな生命を育むとともに人と物の交流を助けてきた中海の環境が、いかに繊細であり、外的な変化に対する脆さを抱えていたかを、一連の干拓事業の推移は如実に物語っているといえる。

## （6）離島振興法の影響と町村振興方策

1953年（昭和28）7月、本土と海で隔てられ、狭小で厳しい自然環境に置かれている離島の地域振興のため、離島振興法が公布・施行された。議員立法により10年間の限時法として制定されたが、その後も10年ごとに改正・延長が行われ、もっとも最近では2012

年6月に改正と延長が実施されている。

この離島振興法は、一般的な過疎地域対策にみられる地域間の格差是正を目的のひとつとしてはいるものの、「我が国の領域、排他的経済水域等の保全」という文言が冒頭に記されていることからわかるとおり、戦後の復興期における国土保全や海洋資源の利用といった隣国との国際問題をも背景として制定されたところに特徴がある。そのため、対象となった地域は、北海道から九州にいたる広範囲の近海と瀬戸内海全域、さらには北緯 29 度以北のトカラ列島にまで及び、約 260 の島々が「離島振興対策実施地域」に指定された<sup>6</sup>。

大根島と江島は、離島ではあるが内水面に位置するという理由から、離島振興法の対象とはならなかった。このことは、中国地域社会研究会編による『八束村誌』[1956]の「序」にも明記されており、全国的に離島に対する施策が整えられるなかで、ここから除外されたことへの不安や焦燥感がうかがわれる。こうしてみると、同書の発行そのものが、地域の資源や文化の再発見によって、独自の地域振興策を構築したいという動機によるものと推測できるのである。

この前年に発行された島根県企画室による『大根島の実態調査』[1955]は、離島振興法との関連に直接触れてはいないが、「町村振興方策の一例として」と副題に記されているとおり、地域の経済状態の現状分析をとおして、社会変化に即した地域振興対策の方針を見出すことを目的にまとめられたものである。「はしがき」には、八束村（大根島）が典型的な畑作地帯であり、経済変動の波を敏感に感受しやすいこと、それだけに村としての今後のあり方を真剣に検討しなければならないことなどの問題点が列記されている。

この報告書が書かれた当時、大根島の総人口は 6017 人（1952 年）、農業を主に漁業を副業とする生業形態が主流で、村の総生産額 1 億 4200 万円のうち農産が 85 パーセントを占めている。しかし、1 人当たりで換算すると年に 2 万 4700 円となり、県平均の半分にも満たない状況であるという。また 1 戸あたりの生産額は 12 万 1645 円（1953 年）で、戦前の半分程度に減少している。その原因のひとつとして、過剰人口の問題も指摘されている。

同報告書では、島の経済状態が窮迫してきた背景として、1953 年頃から急激に漁獲が減少したこと、不況を背景とした農協の貯金減少と貸出金の増加による経営内容の悪化を挙げている。また、経済状況には階層性が存在するとし、1 町以上の耕地を所有する富裕層では比較的安定、もしくは上昇傾向にあるのに対し、耕地 3 反以下の零細農家をもっとも窮乏しているとされる。

分析の結果、5 人家族の 1 年間の食糧を満たすだけの水田を 2～3 反所有し、加えて月に 1 万円の現金収入を得る計算となる桑畑を 5 反所有したうえで、薬用人参と自給畑の栽培を行うことが、安定した経営の基準であるとしている。また、中海の漁業の将来性については、どちらかといえば悲観視されており、漁業の衰退による労働力の余剰と人口過剰

---

<sup>6</sup> 小笠原諸島・奄美群島・沖縄離島は日本復帰後に単独で地域立法を持った。

が懸念されている。

これらのことを総合すると、1950年代半ばのこの当時、一定面積の農地の確保と、余剰労働力の消費という2点が、大根島の生活を向上させる重要な課題として認識されていたことがわかる。つまりは、前者は干拓事業へと通じる発想であり、そして後者は、出稼ぎや行商といった島外での労働へと通じる発想なのである。また、主として麦を作っている各家の普通畑の利用方法を再検討することも、課題のなかに見ることができ、その対策のひとつとして、当時少しずつ定着しつつあった花卉栽培への転換が可能性として提示されている[島根県企画室 1955:31-35]。

こうしてみると、1960年代以降、本格的に推進された干拓事業にしても、そして隆盛となった花卉栽培と行商にしても、時代の転換期にあった大根島において、離島という限られた条件のなかで、いかに自律的に島の将来像を構築すべきかという模索の結果見出された方向性であったと言い換えることができるのである。

## 2節 行商の変遷

### (1) 大根島の出稼ぎと行商

大根島の特徴が、その高い人口密度にあることは、前節の概要にて述べたとおりであるが、これをさらに詳しく見てみることにしたい。

表VI-3は、大根島における江戸時代から昭和の戦後にかけての人口と人口密度の推移を表したものである。先述したように、大根島の人口密度の高さはすでに近世から見られたことであったが、薬用人参と養蚕という商品価値の高い作物の生産や中海の漁により、それだけの人口を抱えることが可能であった。人口は明治以降も増加を続けるが、昭和の初期にほぼ横ばいの状態となる。すなわち、1930年代後半から1940年頃にかけて、人口は飽和状態を迎えたと考えられるのである[中国地域社会研究会 1956:18]。

1936年(昭和11)の島根県統計では、大根島からの出稼ぎ者が359名(男193名・女166名)を数えている。この出稼ぎ者が戦後帰島したこともあって、再び島の人口は増加した。しかし、耕地の拡張もすでに限界を迎えており、増加した人口を養うだけの余裕はなく、結局のところ1952年(昭和27)頃から、出稼ぎ者の増加が以前に増して顕著となってきた。

表VI-4は、1954年(昭和29)における大根島の出稼ぎ者を、年齢・行先別にまとめたものである。出稼ぎ者全体の72.5パーセントが男性であるが、女性の出稼ぎも3割近くを占めており、そのうちの大半が25歳以下の若い女性である。行先は、近畿・鳥取・関東の順に多く、主な出稼ぎ先は繊維工場、店員、女中奉公などであるという[中国地域社会研究会 1956:359-360]。これらの女性はおそらく未婚で、26歳以上の女性出稼ぎ者が桁違いに少なくなっているのは、結婚によるものであると考えられる。一方で、後述する牡丹

苗行商に従事する女性の多くは既婚者である。同じように外の世界に出て生活の糧を得る仕事でありながら、嫁入り前の行儀見習いも兼ねて他人の家に寄寓する出稼ぎは、女性の人生にとってのひとつの通過儀礼的な意味を持っていたと考えられる。これに対して行商は、結婚後の女性が現金収入を得ることを直接の目的として携わる傾向があり、家単位の生計維持活動の一翼を担うものとしての意味合いが強い。

その行商に関しても、これまでにいくつかの統計資料が紹介されているので参照しておきたい。表VI-5は1959年(昭和34)の統計資料に基づく大根島・江島の行商の実態を、集落別にまとめたものである<sup>7</sup>。従事者の合計は361人で、その9割強が女性である。また、波入・入江・遅江の3集落からの行商従事者が全体の7割以上を占めており、1戸あたりの耕地面積が比較的少ない大根島南部地域に集中していることがわかる。また、行商の品目は、この当時すでに魚介に代わって花卉が卓越してきていることがうかがえる。花卉栽培の経緯については後述するが、それまで行商の中心的な品目であった中海の魚介類が、戦後の社会変化により著しく減少し、花卉の行商へと移行したと考えられるのである。

また、関西学院大学地理研究会が1981年にまとめた『大根島』に掲載されているアンケートの集計結果によれば、行商人の具体的な人数は明示されていないが、集落別の比率をみると、入江が32.2パーセント、波入が26.7パーセント、遅江が14.4パーセントと、南部の3集落からの行商従事者の割合が大きく、この点は先述の1959年当時の統計と一致している。加えて、これらの3集落では、収入面で行商が占める割合も比較的大きい[関西学院大学地理研究会 1981:43]。

同書では、行商はほぼ牡丹苗を中心とする花卉類に集約されており、行商人で構成する通商自治組合の会員が550人であったと記されている[関西学院大学地理研究会 1981:44]。通商自治組合とは、行商人が国鉄を特権的に利用できるよう組織された組合で、この地域では八束町通商自治組合と称し、1950年代半ばに組織された。これに加入すると、国鉄の米子鉄道管理局から鑑札が配布され、行商用の背負籠のような大型の荷物を持参していても、通常の乗車券のみで列車に乗ることができる。また、商品をチッキ(手荷物)とする場合も、料金が1割引となるなどの利点がある。牡丹苗行商は、一部は松江市内などの近場を行先とする人もいるが、多くが列車を使った遠方への行商であり、この550人という数字は、牡丹苗行商人の実数に近い数字であると考えてよい。1980年代初めには、少なくともこれだけの行商人が存在したのである。

行商そのものは、戦前から携わる人がいたようだが、中海の魚介(赤貝)を松江や米子などの近隣に日帰りで売りに行くといった小規模の商売であったようすが、筆者自身の島の人からの聞き取りや、過去に発表された報告書などからもうかがい知れる[島根県教育委員会 1971:301]。汽船と汽車を乗り継ぎ、遠方まで泊まりがけで出かける行商は、戦後に

---

<sup>7</sup> 『季刊山陰民俗』第23号(1963年10月)掲載。1959年(昭和34)農林漁業振興基礎調査による。



なって花卉栽培の広がりとともに登場し、1960年代頃に盛況となった。そこで次項では、大根島における行商の展開に深く関わる花卉栽培の変遷について、経緯と背景を整理しておきたい。

## (2) 花卉栽培の変遷

表VI-6は、大根島と江島における花卉栽培の推移について、農業センサスをもとにまとめたものである。1950年の時点では、統計上に現れなかった花卉栽培だが、1960年には120戸が従事していることから、この間に本格的な栽培が開始されたことがわかる。なお、この1960年の統計では、「温室・温床栽培」と「露地」との項目に分けられているが、一戸を除きすべてが「露地」に区分されている<sup>8</sup>。1970年になると、農家数、収穫面積ともに激増し、1980年にはやや下火となるものの、依然300を超える農家が従事していることから、1960年代から70年代にかけて、この地域における花卉栽培が最盛期にあったことをうかがうことができるのである。

ところで、大根島の耕地は、昭和初期にはすでに開墾しつくされた状態にあり、戦後新たに花卉栽培用の農地が開拓されたとは考えにくい。この地域では、薬用人参の栽培と養蚕を主要な商品作物としてきたが、ちょうど花卉栽培の隆盛と入れ違いに衰退したのが養蚕であり、桑畑に代わる形で、花卉栽培に転じたものと思われる。

一方で、薬用人参の栽培農家は、井口隆史の報告によれば、1960年代後半から70年代にかけて400戸前後が維持されており、栽培面積も70～80ヘクタールでさほどの増減はない[井口 1984:24]。江戸時代にさかのぼる歴史をもつ当地域における薬用人参栽培は、明治半ばに最盛となったが、日清戦争の影響で生産量が減少し、その後第2次世界大戦中から戦後にかけての食糧増産で、さらに栽培面積の縮小を余儀なくされた。1950年の朝鮮戦争勃発により薬用人参の国際相場が急騰したことから、再び栽培農家が増え始め、とくに1960年代半ば以降、価格が順調に上昇し、栽培面積も拡大することとなった[井口 1984:26]。

薬用人参の栽培は、播種から収穫までに6年ほどを要し、しかも同じ畑での連作がきかないという問題がある。そのため、栽培農家の多くが1町以上の畑を所有し、栽培する場所を変えながら経営しているのである[中国地域社会研究会 1956:3]。

通常、6年間栽培した畑は12年間の休閑期間をおくので、栽培面積を仮に70ヘクタールとすると、少なくともその3倍の210ヘクタールの耕地を持っていなければならない。また、植え付けから収穫までに年数を要するので、その間の現金収入手段が必要となってくる。そうしたことから、花卉栽培の中でもとくに牡丹苗の栽培が、薬用人参栽培の耕地

---

<sup>8</sup> 収穫面積はすべてが「露地」である。

利用ローテーションのひとつとして組み込まれるようになったとされる[井口 1984:21]<sup>9</sup>。

表VI-7は、当地域における牡丹苗栽培の変遷を、戦後まもない時期から花卉栽培の最盛期を迎えた1960年代半ばにかけて具体的に表したものである<sup>10</sup>。これを見ると、戦後の復興期にあたる1940年代終わり頃にはまだわずかだった牡丹苗の栽培が、1950年代から60年代にかけて激増していくようすがみえてくる。また、牡丹苗以外の花卉栽培も盛んに行われており、1960年代半ばにこれも激増する。本論の主題でもある島の女性による牡丹苗の行商は、1950年代後半から本格的に全国展開していくが、この動きと花卉栽培の変遷が一致していることがわかるのである。

次項の行商体験者からの聞き取りの中で詳述するが、花卉の行商は、牡丹苗に先行して、クサバナ（草花）とよばれる一般的な花卉類から始められた。それが、行商の隆盛とともに、単価の高い牡丹苗へと移行し、さらには、牡丹苗の季節以外に販売する花卉類として、観葉植物や盆栽などの需要が高まった。表VI-7のデータは、こうした聞き取りから得られる変遷を裏付ける資料となっている。

大根島で牡丹の栽培が始まったのは、藩政期の17世紀にさかのぼるとされる。波入にある全隆寺の住職が、秋葉山（現静岡県）から薬用として持ち帰り、境内に植えたのが始まりと伝えられている。その後、明治になって改良種が持ち込まれ、栽培が島内の農家にも広がった。灌水の必要がない牡丹栽培は、水利条件の悪い大根島に適しており、島外の園芸業者にも大根島の牡丹栽培が知られるようになったことから、島の名産として戦前には牡丹園も作られるまでになった。ただし、この時点では、まだ商業ベースに乗った大量栽培は行われていない。牡丹苗の量産が可能となったのは、1950年代になって開発された新しい接木の技術による。この地域では、芍薬を台木とする接木の方法が用いられていたが、台木の芍薬と穂木の牡丹を継ぎ合わせた状態で土中に植えるという簡便な技術が開発されたことにより、大量生産が可能となったのである[関西学院大学地理研究会 1981:59-60]。

図VI-4は、牡丹苗の栽培過程をまとめたものである。台木となる芍薬の植え付けから換算すると、牡丹苗の出荷まで通算5～6年を要する。そのため、薬用人参と同様に、連作障害を避けて毎年収穫を上げるには、それなりの大きさをもった耕地が必要になってくる。1970年代終わりに、堤防や橋の完成で大根島・江島が対岸地域と陸続きになったことで、島の人たちは島外にも耕地を求めようになった。とくに鳥取県の大山山麓では、タバコ生産者がやはり連作障害を避ける目的で土地を安く貸してくれたため、互いの利益が合致して、島の人々の出作が可能になった[井口 1984:28]。

猪股趣の報告によれば、1970年代半ば当時、八束町（大根島・江島）における牡丹苗の

<sup>9</sup> 花卉栽培以前は、桑園が薬用人参生産のローテーションに組み込まれており、養蚕の衰退とともに、桑が花卉に変わったことがあわせて指摘されている。

<sup>10</sup> 猪股趣「離島における花卉流通」『島根大学農学部研究報告第8号』（1974年）より引用。八束町の資料から作成されたもの。

販売は、30 パーセントが農協の共同販売、67 パーセントが行商、残る 2～3 パーセントが地元の園芸業者の取り扱いであるとされ、行商による販売の比重が高いことを特徴としてあげている[猪股 1974:127]。農協の共同販売は、1958 年（昭和 33）に花卉生産農家のなかの有志数名が八束町花卉園芸組合を設立し、その翌年から、組合が農協へ販売を委託したことに始まるという。共同販売による牡丹苗は、欧米を中心とした海外への輸出を主な販路とするが、海外との取引を担う業者からの注文に応じて出荷するという受動的な対応に留まっており、1970 年代当時の牡丹苗生産の急激な伸びに比例するものではない。つまり、牡丹苗の増産は、明らかに行商による販売の増加と直接結びついているのである[猪股 1974:129-130]。

それでは、牡丹苗の行商は、どのような人びとによって、どういった方法で行われたのか、その具体像を体験者からの聞き取りにより次項で詳述することとしたい。

### （3）行商の実態

大根島における花の行商は、1960 年代から 70 年代にかけて最盛となったが、現在は数名の方が松江や米子への日帰り行商に従事している程度である。かつてのように、鉄道を使って全国的に売りに歩くような行商は、2000 年頃にはほとんど見られなくなった。

ただし、行商経験のある人たちは、まだ多くが健在であり、過去の体験を聞き取りから復元することは可能である。

本項では、かつて他県への広範囲に及ぶ行商を経験した渡部タマエさん（1930 年生まれ）と、現在でも松江に日帰り行商に出ている門脇貞子さん（1939 年生まれ）からの聞き取りをもとに、行商の実態をライフヒストリーにからめて記す。タマエさんも貞子さんも、居住地はともに大根島の波入である。

また、まつえ女性史を学ぶ会が、約 100 人の行商体験者からの聞き書きをもとにまとめた『花見てごさっしゃい—島の暮らしを支えた花売りの女性たち—』[2011]をあわせて参照し、関連事項の傍証としたい<sup>11</sup>。

#### ① クサバナを売る

渡部タマエさんは江島の生まれで、数えて 27 歳の時に波入に嫁に来た。実家は花の栽

---

<sup>11</sup> 同書は、大根島の行商経験者からの聞き書きを活字化した唯一の成果である。ただし、話者への配慮から、個々の発言に対して話者が特定できないよう、箇条書きによる事実記載のみに留められている。そのため、ライフヒストリーの事例として引用することはできないが、事実確認の傍証のための資料とすることは可能であると考えた。本項では、ひとりひとりの行商人の体験を通時的に追うことに重点をおくため、筆者が直接聞き書きを行った話者からの情報を一次資料とし、同書の記載をその補助として用いることにする。

培や行商には携わっていなかった。

嫁ぎ先の舅姑も行商には従事していなかったが、舅の姉にあたるお婆さんが、米子方面に赤貝を売りに行っていた。中海の赤貝は、1950年頃から不漁となっていたが、次節で紹介する門脇栄などの地元の事業家が、九州方面の漁業者と契約して養殖を試みていたのである。タマエさんが嫁に来た頃は、お婆さんはまだ赤貝の行商に出ていた。

タマエさん自身が行商を始めたのは、1960年頃である。1956年（昭和31）に子どもが生まれ、その子が乳離れをした頃だという。それまでは、夫が土木作業などの出稼ぎに従事していたが、やめて帰ってきたのと交代するように、今度はタマエさんが商売に出るようになった。

当時すでに、島の女性による花の行商は始まっていた。各家に1人はそうした女性がいるような状態で、タマエさんも、お婆さんが商売に出ていたのを実際に見ていたことから、自分が行商に出るのは当たり前だと思っていた。自然の流れに従うような感じで、抵抗はなかったという。

まつえ女性史を学ぶ会の調査による聞き書きでは「花売りに出ないと肩身が狭かった」という体験者もいたようだ。とくに姑からそのように言われ、やむなく行商に出たという話もある。こうしたことから考えると、行商の最盛期においては、嫁に来れば行商に出ることが、この島における慣例となっており、むしろ行かないことのほうが不自然であった実態がうかがえるのである。

タマエさんが行商を始めた当初は、クサバナとよぶコバナ（小花）が商品だった。タマエさんの家では畑を所有していなかったが、チョウメイギク・セキチク・アネモネ・チューリップなどを家のまわりで栽培していた。それらのうち花が咲いているものを掘って、新聞紙で巻いて箱に並べ、籠に入れて背負って売りに行った。その中に、牡丹も少し混じっていた。鉢から抜いて、根を新聞紙で包んで持って行った。

タマエさんが最初に行商に出た先は、岡山県の倉敷だった。近所の人が倉敷に商売に行ったことがあるというので、その人と連れ立って行った。合同汽船で松江まで行き、伯備線に乗って倉敷駅まで行った。商品は、クサバナが中心だった。駅に着くと、近くを歩きながらヤドヤ（商人宿）を探し、泊めてもらえるか交渉する。倉敷には二晩泊った。食事はすべて外食で済ませるので、1泊1500円か2000円程度であった。

ヤドヤを拠点に、倉敷市内の会社や事務所などへ売りに行った。入り口に立って見たときの感触で、ここに入ってもよさそうだな、と思うと、「ごめんください」と入っていく。そうすると、従業員が、何が来たのかと思って、一斉にこちらを見る。「大根島から花売りに来ましたが、いかがでしょうか」というと、珍しがって買ってくれた。戦後復興も一段落し、景気もよくなってきて、食べていくことに精一杯の殺風景な時代からようやく抜け出した頃だったから、花でも愛でようかという余裕が出てきた時期だったのだろう。また、売りにやってくるのは多くが若い嫁であった。商品の花とともに、明るさと元気をもたらす彼女たちが、行く先々で喜んで迎えられたであろうことは、容易に想像がつく。

実際に、タマエさんの花もよく売れた。品物が空になると、またすぐ商売に出たくなる。大根島に帰り、2晩ほど家にいて、次の商売の準備や子どもの世話をした。それからまた行くので、1週間に2回程度は行っていた。

クサバナの売値は安く、アネモネが500円だったほかは、たいてい300円程度だった。それでも、株分けしてどんどん増やすなど元手がほとんどかかっていないので、売れた分だけ儲けになる。「あそこの家のおばさんが、花売りで儲けた」というような噂が人づてに広まって、我も我もと花の行商に出るようになったのだという。

## ② 牡丹苗を持って遠方へ

倉敷へは3～4年通い、タマエさんが次に行ったのは長崎県の諫早だった。松江まで出て、山陰線の夜行で行った。到着くと、駅の近くに宿を決め、1～2時間休憩してからすぐ商売に出る。諫早には、持って行った荷がなくなるまで、4～5日程度は滞在した。諫早の宿は安く、素泊まりで1泊350円程度だった。

その頃から、商品がクサバナから牡丹苗中心に変わってきた。タマエさんの家では畑を所有していないので、牡丹苗は仕入れなければならない。牡丹苗に芍薬も混ぜて持参したが、クサバナと牡丹苗では単価に3倍ほどの差がある。牡丹苗の場合、1本あたりの仕入れ値が100～150円のところ、売値が1本1000円ほどなので、儲けは大きかった。そのため、より遠くへと商売に出ることも可能になったのである。

また牡丹苗はクサバナと異なり、運搬にも便利であった。苗の長さは15～20センチメートル程度であり、ミズゴケで根を包み、1つずつビニール袋に入れて、それを箱の中に入れていくつも重ねて持って行くことができた。牡丹苗は丈夫なので、箱いっぱい詰めても、荷が傷むことなく運搬できるのである。

まつえ女性史を学ぶ会の調査結果においても、日帰り行商から始めて、次は1泊程度、さらに遠くへ足を延ばして、遠方へ行くようになった経緯が記されている。その背景として、子どもの成長にあわせて行先を変えていったこともあったようだ。子どもが小学校に上がる年齢になると、遠方に行ったという体験者が紹介されている。

遠くまで行商に行けば、それだけ交通費や宿泊費がかかることになり、それに見合う利益を上げなければならない。また、乳飲み子を抱えていては、やはり何日も泊まりがけで留守にすることはできない。こうした条件を克服できる状況になったとき、島の女性たちはより遠くへと足を延ばすようになったのである。

ところで、波入に住む門脇貞子さんは、現在でも松江への日帰り行商を続けているが、過去に遠方まで泊まりがけで行ったことはない。嫁に来た当時、姑が行商に従事していて、山口の方まで行っていたが、貞子さんの代になってからは日帰りである。

貞子さんの家では、畑を所有して、牡丹苗の栽培をしている。夫とともに畑仕事に従事するため、遠方への行商は必然的にできないのだという。

このように、どこまで行商に出るかは、それぞれの家の事情によっても異なる。概して、畑の所有が少ない家では、より遠方へ行商にでかける傾向があり、現金収入が多い。畑を多く所有している家は、現金収入がさほどでないかわりに土地などの資産があり、商品となる牡丹苗を生産することができる。こうしたことから、島の人たちの暮らしぶりには上下がなく、比較的バランスがとれているのだという。

### ③ 行商のグループ

泊りがけで行く花の行商は、1人で行くことはまずなく、必ず組になって行った。売り歩くときは1人だが、行き帰りの列車や宿泊場所などではグループのほうが寂しくないし、安全であった。売り上げは現金のまま持ち歩くので、風呂に入るときなどは互いに管理しあった。そうしたことから、一緒に行く仲間は実の姉妹というのがもっとも気兼ねなく、姉妹でない場合も、親戚や気が合う人同士で組を作る。一度作った仲間は、多少の人の出入りはあるが、ほとんど変わることはないという。

タマエさんの場合、倉敷を行先としていたはじめの頃は、近所の人と組んで行った。その後、長崎に行くようになってからは、大根島の別の地区に住む実の姉妹と組になり、3人ほどで行った。さらに東京方面へ行くようになって、姉の姑などが2人ほど増えた。

一緒に行く仲間は、グループによって違うが、遠方の場合最大で7～8人くらいだったようだ。売り歩く時は各自ばらばらなので、商売から帰って、宿でその日のできごとなどをおしゃべりするのを楽しみだったという。

それぞれのグループは、地縁などの固定化した条件のもとで作られたわけではなく、行商に従事する人たちの意思によって自発的に作られたものであるところに特徴がある。グループの作り方には規則性がほとんど認められない。どのような人とグループを組むのかという問いに対し、「気が合う人」という漠然とした答が返ってくるが、じつのところこれがもっとも本質的な回答であるように思われる。同行する行商人同士の間関係が円滑であることが、長期間の商売の旅を実行するうえではことのほか重要なのである。

### ④ 東京方面へ足を延ばす

タマエさんは、倉敷、長崎と足を延ばしたあとは、さらに東京方面へ出るようになった。子どもがある程度成長した40代になってからのことである。松江から、夜行列車の出雲に乗って行った。一緒に行ったのは、長崎に行ったのと同じ姉妹と、姉の姑を加えた5人である。宿も5人で1部屋だった。

東京方面での宿は、横浜駅近くで探した。最初に行ったときに、なかなか見つけられなくて困ったが、素泊まりで1人1泊3500円のところがあり、以後、東京方面で商売するときは常にそこを宿と決めていた。

東京方面の行商は、1か月くらいは滞在する。売り歩く先は、やはり周辺の会社や事務所関係である。人数が多いので、1人が買うと、つられて次々と買ってくれるのである。宿がある横浜だけでなく、電車の路線が発達しているので、両国あたりまで皆で出て、そこから各地へ散らばることもあった。タマエさんは電車を乗り継いで、亀戸のあたりまで売りに行き、宿へ帰る時間が遅くなったこともあるという。

商品は、牡丹苗だけでは季節によって荷が揃わない場合もあり、また品物にバリエーションを加える必要もあったため、盆栽や観葉植物をあわせて持って行った。これらの商品は重量があり、担いで持参するには重いので、盆栽の場合は鉢から抜いてあった。またこれらは駅止めのチッキにして自宅から送ってもらった。商品の補充も、自宅にいる夫が適宜送ってくれた。駅止めで送ってもらっていたのは、東京方面に行き始めて2～3年で、その後は宿まで直送してもらうようになった。

ところで、駅止めで荷を送ってもらうには、まず自宅から最寄り駅まで荷を運ぶ必要がある。まつえ女性史を学ぶ会の調査によれば、1956年に入江に運送屋ができ、宛名を書いて渡しておく、最寄り駅まで送ってくれるようになったのだという。長期にわたる行商活動は、荷の補充があってはじめて可能になる。そうすると、この1956年の運送屋開業は、大根島の花の行商にとって、商売を全国展開させるうえで、ひとつの大きな画期であったといえるだろう。

#### ⑤ 行先のローテーション

タマエさんは、遠方に足を延ばすようになってからは、行商の行先を季節ごとに変えていた。おおよそ、寒い時期には東京、暖かい時期には長野方面に行くことにしていた。

年末年始は商売を休み、その後2月から3月半ばまで東京方面へ行く。帰ってきて、5月半ばから6月半ばまでは長野方面に行った。塩尻に宿があり、諏訪湖周辺や松本のあたりに売りに行った。長野から帰って、真夏の暑い時期は商売を休む。その後、10月初めから11月初めは再び東京方面へ行き、帰ってきて年末年始の休みというローテーションである。

まつえ女性史を学ぶ会の調査結果をみると、行商人の行動は人によってさまざまであることがわかる。たとえば、タマエさんのように毎年同じ時期に同じ場所をまわったという人の場合は、1～3月は鹿児島、4～6月は九州、7～8月は長野・北陸・東北、9～11月は中国地方というようなローテーションを組み、行商に従事していたという。

一方で、年に10回くらい3週間程度の行商に各地にでかけ、北海道や沖縄以外はほとんどの都府県に行ったという人もいる。また、偶然テレビで見た場所に「行ってみたい」と思い、そこに出かけた、というように、さほど計画的でなく、思いつくままに行きたいところに行くという人もいる。そうした人は、行商先の新規開拓を絶えず繰り返し、販路を次々と広げて行く方法で、商売を続けてきた。

同じ時期に同じ場所を回るということは、基本的には、懇意になった得意先を頼りに商売を続ける方法である。同じ地域を回るためには、その地域の客に好まれる商品をそろえるだけでなく、商品にバリエーションを加え、新たな品物を携えて訪ねる必要もある。

このように、長期間にわたる行商を続ける戦略としては、行先そのものを開拓する方法と、商品を拡充する方法の両面があり、そのどちらを主に選択するかは、売り手それぞれの資質や品物の仕入れ方などによって異なる。同じグループを作る者同士が「気の合う人」という条件を第一としているのは、こうした売り手の戦略の一致とも関係していると思われるのである。

## ⑥ 売り上げと使い道

タマエさんは、稼いだ売り上げをすべて、現金のまま晒で作った帯に入れて、おなかに巻いていた。1か月も商売すると相当な大金になるが、籠を背負った行商のいでたちのせいか、狙われることもなく、怖い思いをしたことはなかったという。

まつえ女性史を学ぶ会の調査結果では、1日あたりの稼ぎが、多ければ4～5万円ほどにもなったようだ。中には1週間で50万円ほど稼いだという人もいる。

3週間ほどの行商期間中、300～500本の商品を売ったという人もいて、そうした場合は稼ぎも100万円以上となる。宿代や食費、交通費を差し引いても、かなりの額の現金を持ち帰ることができた。

稼いだ現金は、商品の仕入れにも使うが、たいていがそのまま生活費となった。特に、子どもの教育に費やされる場合が多かったようだ。行商で子どもを大学まで行かせたという話も聞かれる。他は、土地の購入、家の新築といった大きな出費にもあてられる。まさに、家のため、子どものために稼ぎは使われるのである。

## ⑦ 服装と道具

まだ遠方への行商が盛んではなかった戦後まもない頃は、島から行商にでかける女性は緋の着物を短く端折り、籠を背負って商いに出た。この地域では、オイコ（負い籠）を背負うときに、ソデナシという木綿の袷を着る習慣があった(写真VI-1)。その名のとおり、袖がない上着で、籠で着物が傷まないようにこれを着るのである。

その後、遠方への行商が最盛期を迎える1960年代になると、それまでの緋の着物から、長ズボンに長袖の上着という洋装へと変わった。上着は、日焼けをするので夏でも長袖である。靴は、昭和の終わりくらいまではゴム製のタングツ（短靴）で、その後は布製のズックになった。

洋装が一般的になるのに伴い、籠を背負う際のソデナシも、チョッキへと変わった(写真VI-2)。チョッキは、大根島の花売りの人ならたいていが着ていた。ソデナシと同様に、



籠で服の背中が傷まないようにするためのものである。チョッキはソデナシを現代風にアレンジしたもので、各自が自分の好きな生地を買い、島のミシンヤで作ってもらった。チョッキにはポケットをつけておき、ここにメモなどを入れる。売り上げの現金は、ベルト状になった布製の財布を自分で作って、そこに入れてお腹に巻いていた（写真VI-3）。

行商で使う籠は、島で作る人がいて、頼んで作ってもらった。一般的な籠との違いは、地面に置く際に安定するように、木の枠が底につけてある点である（写真VI-4）。この籠に、通商自治組合の鑑札をつけ、列車に乗った（写真VI-5）。鑑札をつけていれば、荷物の乗車代金を別にとられることはなかった。泊まりがけで遠方に行くときは、籠のほかに、下着などの身の回りのものをポストンバックに入れて持って行った。概して服装は簡素で身軽であり、それがためたとえ大金を所持していても、そのようには見えず、かえって安全であった。

タマエさんは、70歳近くになるまで行商をしていた。商売をやめたのは、1998年頃のことである。

#### ⑧ 松江への日帰り行商

門脇貞子さんは、波入に生まれ、嫁に来てしばらくたった1960年代終わり頃から花の行商を始めた。実家は商店を経営しており、結婚前に行商の体験はない。嫁入りした先では、姑が花の行商に従事していて、山口県のあたりまで泊まりがけで出かけていた。貞子さん自身は30歳くらいから行商を始めたが、遠方へは行かず、松江市内を行先とする日帰り行商を選んだ。その理由としては、畑仕事があることと、家庭の主婦として家事をこなし、夜は家にいることを第一と考えていることによるという。ただし、実家が商店だったこともあり、商売そのものは好きだったので、家事の負担にならない程度の日帰り行商を選択したのである。以来、2013年現在まで30年あまりにわたって、松江への行商を続けている。

売るのは牡丹苗のほか、鉢植えのさまざまな花、そして乾物や味噌など、得意先の人が必要とする品物を各種取り揃えて持って行く。花は、自宅で栽培したものや島内で仕入れたものを持って行くが、花以外の商品は、松江の間屋で仕入れる。合同汽船が着く松江の港近くに間屋があり、そこで品物を仕入れて売りに行くのである。

得意先は、会社の事務所や官庁などで、7月初めから9月末までの夏休みと、12月半ばから2月末までの年末年始を含む休みのほかは、ほぼ連日売りに出かける。松江市内には200軒ほどの得意先があり、そこを順にまわるのである。1日に訪ねる得意先は、おおよそ7軒ほどである。

かつては合同汽船で波入の港から松江まで通っていた（写真VI-6～9）。架橋により島が陸続きになってからは、朝は松江に出勤する親戚の車に乗せてもらい、帰りは仲間タクシーに乗り合わせて帰ってくる。家を出るのは朝6時半頃、島に帰ってくるのは午後2

～3時頃である。帰りは島内の花問屋に寄り、次の日の仕入れを済ませてから帰宅する（写真VI-10～13）。

仕入れにあたっては、客からすでに注文を受け、代金まで受け取っている場合がある。長年のつきあいで信頼関係ができているため、客からおおよその希望を聞いておいて、具体的な品物選びは貞子さんに任せるといった具合である。例えば、「珍しい花がほしい」という希望と、貞子さんが認識しているその客の好みとを総合させ、問屋にある花の中から値段に見合ったものを選ぶのである。また、ソラマメ、サヤエンドウ、ブルーベリー、モモなど、季節の野菜や果物を収穫すると、それも品物に加えて持って行く。カゴの中に野菜や果物を入れ、花を入れた箱をカゴの上に載せる。こうした野菜や果物は、それぞれ毎年待っているお客さんがいて、それだけを配達することもある。たとえばサヤエンドウは、初めは花を買った人へのサービスにあげていたものだが、お客さんに喜ばれ、毎年頼まれるようになったという。

貞子さんは、花の行商について、「自分が社長でもあり、また従業員でもある」といい、自分自身の心がけ次第でいかようにも商売が展開できると考えている。その一例として、商売から帰ったある日、次のような話を聞かせてくれた。

その日にまわった得意先で、これまで15年間、1度も花を買ったことがなかった人が、初めてモミジの鉢を買ってくれた。貞子さんの得意先は多くが会社などの事務所であるが、その中には、買ってくれる人もいれば買わない人もいる。しかし貞子さんはいつも、買う人にも買わない人にも、「ありがとうございます」と礼を言って帰るのを忘れないのだという。今日買わなくても、いつ買ってくれるかわからない。いつかは買ってくれるかもしれない。そう思って、その人へも15年間お礼を言い続けてきた。それがその日、ようやく実ったのだという。「私の勝ちだわね」と貞子さんはいうが、これはまさに貞子さん流の商売哲学とでもいうべきものであろう。こうした自らの信念による実践が成果をみたとき、その喜びは大きく、そしてそうした経験の積み重ねが、商売への自負ややりがいといった充足感へとつながっているものと思われる。

貞子さんの得意先の会社の中には、いつも明るい笑顔を絶やさず、さまざまな客の希望に応じながら商売をする貞子さんを、会社経営の上での手本と考えている人すらいるほどである。そうした客たちとの信頼関係をとり結ぶことで、貞子さんの商売は成り立っているともいえるのである。

### 3節 地域産業としての行商—由志園の場合—

#### (1) 創業者・門脇栄の経歴と商売

由志園は、大根島の波入に位置する面積約5万平方メートルの日本庭園で、年間来訪者数が20万人を超える、島根県内でも指折りの観光施設である。敷地内には、日本庭園を中

心に、料亭、食事処、売店のほか、促成栽培の技術により1年中牡丹の花が楽しめる「牡丹の館」などが置かれている。由志園の顔ともいえる日本庭園は、島石と呼ばれる大根島産の玄武岩が使われ、また園内の2か所の井戸からくみ上げられた地下水を用いるなどして、出雲地方の風景や伝説に見立てた庭園造りがされているところに特徴がある（写真VI-14）。

牡丹や季節の花だけでなく、大根島の特産である薬用人参の栽培や加工も手がけており、売店がある建物内で、大根島における薬用人参栽培の歴史や栽培道具を紹介しているほか（写真VI-15）、2009年には農業生産法人を設立して、伝統的な栽培方法で薬用人参を生産している。また2013年10月には、松江藩の人参方（役所）の建物を園内に一部復元するなど（写真VI-16）、島の産業遺産の継承と発展に寄与することを経営方針の主軸としている。

由志園は、1975年（昭和50）4月に開園した。創業者は波入に生まれ育った門脇栄（1916～1991）である。栄の父は由蔵といい、盆栽作りを趣味としていた父が植物園を作る夢を持っていたことから、その志を受け継ぐという意味で、由蔵から一文字とって由志園と名づけた<sup>12</sup>。

栄の家は、波入の船着場のすぐ前にあった。畑は所有しておらず、由蔵の体が弱かったため、母のクンが赤貝などの中海の魚介類を松江に売りに行き、生計をたてていた。クンは堂々とした姉御肌の気質で、キセルをくわえ、上手に商売する人だったという。

栄もまた生まれつき体が弱かったが、尋常小学校卒業と同時に島の外へ出稼ぎに行き、その後松江で野菜・花・魚介類の行商をしていた。15歳になった頃、クンが病気になり、松江の病院に入院した。由蔵から梅の盆栽を渡され、「これを売って現金に換えるように」と託された。盆栽を持って松江まで行くと、旅館街のあたりで買ってくれる人があった。この「父親が丹精込めて作った盆栽が現金に変わった」というできごとが、栄の商売の原点になったのだという。

1939年、栄は美保関町惣津のウメと結婚し、病弱なウメの療養のため、一時的に広島県の海田に住んだ。その後、島に帰ると、戦中から戦後にかけて、栄はさまざまな商売を手がけた。たとえば、隠岐や竹島で魚の買い付けをし、中海周辺や境港の業者に卸したり、広島滞在中に得た知識をもとに、中海でカキの養殖を試みたり、中海の天然ウナギを買って、周辺地域に卸すだけでなく、大阪に店を構えて、大阪の料理屋にも卸したりと、新たな事業を思いついては次々と挑戦することをくりかえした。それらは、大儲けすることもあれば失敗することもあり、儲けた金を新しい商売につぎこんで莫大な借金をかかえるなど、常に浮き沈みが激しかったという。

そうした中で、戦後まもない時期に起こした赤貝の養殖事業は、栄が手がけた商売の中

---

<sup>12</sup> 由志園の沿革ならびに創業者門脇栄の経歴については、栄の長女である現社長・門脇恵美子さんからの聞き取りと、由志園所蔵の資料、由志園発行の冊子『いつも、いつでも、大根島で 由志園物語』[2009]の記載による。

でも最大の利益をもたらした。

かつて中海の特産であった赤貝は、漁獲が激減していたが、稚貝はまだ生息していたので、これを九州の有明海に持って行き、そこで養殖することを考えついた。佐賀県の川副町犬井道というところの漁協組合長と親しくなって、稚貝の卸に成功した。さらに有明海で養殖して成長した赤貝を買って地元へ運び、行商人などへこれを卸した。栄自らが佐賀に滞在して独占的に仕切っていたので、大きな儲けになった。

佐賀から赤貝を運ぶにあたっては、貨車ごと荒島駅（安来市）まで運ぶという大がかりなものだった。荷が到着すると、荒島駅構内には、カマスに俵詰めになった赤貝が積まれて足の踏み場もないほどであったという。それを運送屋に頼み、オート三輪で中海の海岸まで運んでもらう。家ではポンポン船を持っていたので、その船で対岸まで荷を取りに行った。出雲地域周辺では、赤貝はヒラキノカイといって縁起がよく、とりわけ正月には欠かせない食材でもあった。中海で赤貝が獲れなくなっていたことで、需要は大きく、島の行商人は競ってこれを仕入れに家にやってきた。

犬井道の漁協との連携は赤貝に留まらず、そこから提供してもらった有明海のタイラギガイを、灘（兵庫県）の酒造所にもって行き、粕漬けを作って商品化にも成功した。こうしたことを 1950 年代半ばまで続けたが、同様の商売を始める人が出てくると、競合をきらってあっさりやめてしまった。

## （2）花の行商と苗木卸業

### ① 花以前の行商

由志園の2代目社長である門脇恵美子さん（1939年生まれ）は、創業者・門脇栄の長女にあたる。本項では、恵美子さんと実妹の貴代子さん（1942年生まれ）からの聞き取りをもとに、由志園誕生の背景となった行商の実態を詳述する。

恵美子さんは6人きょうだいの一番上である。子どもの頃、まだ幼いきょうだいを負ぶって子守をしながら、家の前の船着場で、行商のおばさんたちが合同汽船に乗り降りするのをながめていたという。そのおばさんたちは、緋の着物を膝のあたりまでからげて、籠を背負っていた。花の行商が始まった頃で、「そんなに儲かるのかな」と思いながら見ていた。

恵美子さんの記憶にある父の栄は、常に何か新しいこと、初めてのことに挑戦する人だった。たとえば、金山寺味噌を作ったり、まんじゅうを作ったり、境港から仕入れた魚で干物を作ったり、てんぷらやかまぼこを作ったりもしていた。たいていが、企画するのは父、作るのは母の役割だった。作ったものは、主に行商の人たちが買っていたようだったが、恵美子さんも近隣に売りに歩いたことがある。菓子類がさほど手に入らない時代に、まんじゅうをリヤカーに積んで、手伝いのおばさんと一緒に島内を売りに歩いた。同級生

の父親が「恵美ちゃん、えらいね」と言って買ってくれることもあった。

初めてひとりで商売に出たのは、中学校を卒業してすぐの頃だった。当時の中海はウナギが豊漁で、表面が青っぽく見えるためアオのホソクチウナギとよばれて、大阪でも人気があるほど良質のウナギだった。父はこれの仲買いをしていて、恵美子さんはウナギを持って松江に売りに行った。

大きい籠にウナギを入れ、それを何段にも重ねて手で下げていく。ウナギは丈夫なので、水を入れる必要はない。合同汽船で松江まで行き、松江大橋の北側にあった大橋軒という食堂で買ってもらった。そこのおばあさんは厳しい人だったが、かわいがってくれて、よく注文して買ってくれた。

当時の大根島では、中学校を卒業すると、たいていは高校に進学するか、大阪方面に就職するのが一般的な進路だった。恵美子さんの同級生にも、大阪へ行くため合同汽船で島を出る女の子たちがたくさんいた。彼女たちは、盆や正月にはおしゃれをして帰ってくる。そういう姿を見るにつけ、本当にうらやましく思ったという。恵美子さんや妹の貴代子さんは、中学校を卒業する前から家の手伝いをしていたので、卒業しても当然のように家のために働いた。父が次々と新しい事業を始めるので、働かなければ資金繰りもたいへんだった。

家で作った味噌や干物を、斐伊川上流の仁多のあたりまで売りに行ったこともある。仁多は松江から 40 キロメートルほど南に行った中国山地にあり、オート三輪で運転手を頼んで行った。父は、先述したように九州と取引して赤貝の大がかりな商売を起こしたが、荒島駅まで貨車で赤貝を運んだ後、行商の人たちに売るだけでなく、オート三輪を使って広島方面にまで卸に行ったりもしていた。

## ②花から苗木へ

父が赤貝の商売で九州と行き来していた頃、恵美子さんは家の仕事を手伝いながら、家の前の船着場に出入りする行商のおばさんたちを大勢目にしていた。その人たちは花を売りに行く人たちで、とても儲かっているようだった。

父が赤貝の仕事に区切りをつけて島に帰ってきたので、「花の行商をやりたい」と提案した。恵美子さんはまだ 10 代の終わりだったというから、1950 年代の後半のことである。当時はクサバナ売りが盛んだった。恵美子さんは叔父が作っている花をわけてもらうなどして、アネモネ・チョウメイギク・チューリップなどの花を売りに行った。根の部分に土を団子のようにつけて、新聞紙で巻く。それを負い籠の上にさらに籠をのせ、きれいに飾るようにして並べる。新聞紙で巻いた土が水を含んでいるので重く、花以外は持つて行くことはできなかった。

初めに売りに行ったのは、仁多方面だった。すでに味噌や干物などを売りに行っていた店があり、合同汽船で松江まで出て、バスで行った。ひとりで籠を背負って

行くので、遅くなるとそこに泊めてもらった。

大根島の花の行商は、クサバナから単価の高い牡丹苗へと移行していったことを先述したが、牡丹苗は季節によって供給可能な荷の量に違いがある。10～11月が出荷時期なので、植え付けに適した春までが供給量のピークであり、以後は安定した量を確保することが難しい。また、牡丹苗の行商が盛んになるにつれ、得意先に持って行く荷にもバリエーションが求められるようになる。

そこで、牡丹苗以外の花卉類の苗や観葉植物などを供給するために、恵美子さんの父は新たに苗木の卸業を始めた。埼玉県や愛知県の間屋と契約して、これもまた貨車いっぱい送ってもらう。それを自宅で行商の人たちに売った。

この苗木の残りを遊ばせておくのはもったいないので、今度は恵美子さん自身が売りに行くことになった。苗の卸業を手がける人はほかにも数軒あり、それらの同業者との競争もあって、利益をあげることが求められた。行先は大阪で、苗を仕入れに来ていた近所のおばさんといっしょに行った。牡丹苗は島内の農家が生産していたので、そこで入手した。

大阪では、天王寺のあたりの安宿を探して泊まった。知らずに泊まったら、そこは連れ込み宿のようなところだった。けれども、格別困ったようなことはなく、宿の人も快く泊めてくれた。大阪では市役所や会社の事務所に売りにいったが、市役所で「ねえちゃん、どこに泊まっている？」と聞かれ、場所を言うと驚かれた。「ここで商売していないで、早く帰れ、帰れ。怖いところだ」と言われたが、そういう感じは全くなかったので、「怖い人なんて誰もいませんよ」と言ったら、なおのこと驚かれたという。

## ② 妹と一緒に全国へ

恵美子さんの妹の貴代子さんは、20歳くらいの時に、恵美子さんに誘われて花の行商を始めた。それまでは、中学校卒業後、家で作ったてんぷらやかまぼこの配達などをしていった。配達といっても、注文を受けて運ぶのではなく、自分で持って行って売るのである。こうしたことは、まだ中学を卒業しないうちからやっていて、学校は行っても家の手伝いばかりだったという。配達は大根島の中だけで、島の外へ出ることはなかった。

貴代子さんはあまり商売が好きではなく、恵美子さんから「(行商に)行こう」と誘われた時は、正直なところいやだった。しかし、家の事情を考えると、行かなければ仕方ないという思いがあり、一緒に行くことにした。

初めて行ったのは、四国の高松だった。朝、合同汽船で松江まで行き、汽車で岡山に出て、宇野(岡山県玉野市)から船に乗って高松に着いた。高松で宿を探し、そこを拠点に1週間ほど滞在して商売をした。

貴代子さんが最初に商売をしたのは、高松の香川県庁だった。恵美子さんに連れられて県庁に行くと、恵美子さんは「〇時にここで待っておれ」と言い残して、自分は別のところに売りに行ってしまった。とにかく初めてのことで、心細くて仕方なかったが、県庁の

中で商売をしながら、何度も玄関に出ては恵美子さんの帰りを待った。

姉の恵美子さんからすれば、いやがる貴代子さんを無理やり連れてきたような感じではあったが、待ち合わせの県庁前に戻ってみると、貴代子さんが籠を空にして待っていた。心配とは裏腹に、貴代子さんは商売上手だったのである。そのようなこともあって、高松での売れ行きは上々で、思いのほか早く荷がさばけて帰ることができたという。

それからは、2人で行先を相談しながら行商に出た。全国の都道府県別の地図を買って、「次はどこに行こうか」と考える。気候が暑い時は北の方へ、寒い時は南の方へ行くのが原則だが、とくに決まりはなく、思いついたところに出かけていくのである。毎日のように地図を見て、行こうと思う都市の人口を調べる。人口密度が高い方が売りやすいだろうと考えて、行先を決めた。そのうち近所の気の合う人も誘って、4～5人で行くようになった。

行商には、沖縄県を除く全都道府県に行った。1か所あたりの滞在日数はおおよそ2週間程度で、よく行く仙台などは1か月ほど滞在することもあった。多くの場合、松江から「京都夜行」あるいは「大阪夜行」とよぶ夜行列車で京都か大阪に出る。そこからその時どきの行先へと向かうのである。帰って来る時も、京都か大阪から夜行に乗る。列車の本数は限られていて、島の人と同じ列車になることがよくあった。ある時には、帰りの京都駅のホームに籠がずらっと並んでいて驚いたことがある。それほど多くの人が島から行商に出ていた。ただし、沖縄へ商売に行ったという人はいない。交通手段の問題もあるが、沖縄が牡丹の生育に適さない気候条件であることも関係している。牡丹は一度冬を越さないと花芽がつかないのだという。年間通して寒冷な時期がない沖縄では、牡丹を栽培するのは難しいとされている<sup>13</sup>。

行った先では、以前に訪ねた場所を再訪したり、新しく開拓したり、その時々であの手この手を使って作戦を練る。宿は場所ごとにたいてい決まったところに泊まる。商人宿だが、値切って泊めてもらうこともあった。何度か利用していると、確実に稼ぎがあることが宿の人にもわかるので、喜んで泊めてくれた。やがて親戚のような感じになり、朝商売に出かけるとき、2人がかりくらいで荷を背負わせてくれたりもした。

北海道へも、汽車と青函連絡船を乗り継いで行った。行くまでに何日もかかった。青森あたりから仙台・福島と南下しながら行商したこともある。北日本へ行く時は、東京まで行き、さらに北へ行く汽車に乗り換える。すべて夜行で、寝台車ではなく、普通車である。座席に座ったままなので、それだけ疲労も大きかった。朝起きると、東北地方の方言の行商人たちがたくさん乗ってきたことを覚えている。こうした遠方への行商は、1～2か月くらいは家に帰らない。追加の荷物をチッキで送ってもらい、商売を続けた。売りに行く先は、会社の事務所や官公庁、学校などが多かった。都市部では個人の家は警戒されるこ

---

<sup>13</sup> この点においては、沖縄とよく似た気候にある台湾には高山があるため、ここで冬を越させて栽培するので、花が咲くのだという。そのため、台湾への牡丹の輸出が盛んである。

とが多いので、ほとんど行かなかった。

会社などを行先にしていたため、日曜日は商売を休んだ。追加の荷を送ってもらった場合、それを駅まで受け取りに行くのも日曜日だった。箱から出して並べなければ傷んでしまうので、宿の人に頼んで玄関先にビニールを敷いてもらい、そこに並べた。重い荷を背負っての重労働なので、体を休めることも大切だった。日曜日は貴重な休息日で、時にはマッサージを頼んだこともある。

稼ぎは常に現金のまま身につけていた。ベストを着ていたのだから、チャックがついたポケットにその日の稼ぎを入れる。ある程度たまると銀行で両替して、帯のようなものに入れておなかに巻いた。宿では仲間が何人かいるので、お風呂に入るときなどは互いに見張る。行商に出ている人で盗難にあったという人は聞いたことがなく、恵美子さんも貴代子さんも、危険な目にあつたことは一度もない。そもそも、籠を背負った行商姿の女の人が、大金を持っているとは誰も思わないのだという。

日によっては、宿賃がやつとという程度に売れないこともあつたが、当時はこうした行商は珍しく、多くの行先で興味をもって迎えられた。気前のよい人もいて、ひと籠まるごと買ってもらったこともある。「まあそこに荷物降ろして」とか、「ここに開けて」とか、「お茶でも飲んで」などともてなされたり、「ねえちゃん、気をつけろよ」と気遣ってもらったり、会社の社長が秘書を使って車で駅まで送ってくれたり、親切にしてもらった思い出が数多くある。この当時、花でも買おうかという人は、たいていが心にゆとりのある、いい人ばかりだった。時には、中に入れてくれないような会社もあつたが、悪い人に出会つたことは一度もないという。荷には値札を下げていくが、値切られることもあつた。しかし、重い荷が残って困っている時には、値切られてでも買ってもらうほうがありがたかつた。荷を残して帰ると後悔するので、そういう時には「また別のところで儲ければいいのだから」と割り切って荷をなるべく残さないようにした。

恵美子さんは1966年(昭和41)に結婚し、翌年には長女が、そして1970年(昭和45)には長男が生まれたが、その長男が生まれてから3か月後に夫が亡くなった。行商には、妊娠してからも生まれる直前まで出ているが、普通に働いているので、よそ目にはあまりわからない。生まれて初めてびっくりされるような感じだった。生れ落ちてからも、体が動くようになったらすぐに、子どもの世話を母親にまかせて行商に出た。貴代子さんも、25歳で結婚し、3人子どもを産んだが、一番下の子が50日の時に長野へ行商に行ったことがあるという。子どもは姑がみてくれたので、商売に出ることができた。その姑も花の行商をしていたが、貴代子さんとはグループが違い、姑の姉妹たちといっしょに商売に出ていた。そうやって家族で負担を分け合いながらやりくりしていた。

出産が近づく頃には、さすがに遠方へ行くことは避けて、鳥取などの近場に行っていた。たとえば、鳥取市内の旅館で2泊して、県庁や市役所を回り、湖山にあつた療養所に寄って帰ってくる。その場合、大根島の対岸にあたる弓浜半島の余子駅(境港市)まで汽車で帰り、そこから渡まで歩いて、渡の船着場からポンポン船で馬渡まで帰った。渡の船着場



にはケンチャンというおじさんがいて、頼めばいつでも船を出してくれた。

恵美子さんが行商に出ていたのは、由志園の業務を継承する 1990 年前後までだが、貴代子さんは 2002 年頃まで続けていた。国鉄が民営化された昭和の終わり頃には、行商人の組合である八束町通商自治組合も自然消滅のような形になっていた。それ以前から、籠も含めた荷物を行先の宿まで直接送るようになっていたので、汽車に乗車する際に荷物につける鑑札も不要になっていた。北海道へは飛行機で行くようになり、鹿児島あたりからも早く帰りたい場合には飛行機を使うようになった。貴代子さんは 60 歳になった頃に行商をやめた。嫁ぎ先の家には 2 反ほどの畑があり、夫が牡丹苗などの栽培をしていたが、行商をやめてからはそうした家の仕事に従事する一方で、由志園の売店の手伝いもして現在に至っている。

### (3) 観光施設への成長

恵美子さんたちが全国を行商して回った頃、父の栄は新しい事業構想の実現にむけて邁進していた。栄は 1960 年代後半から苗木の卸業を始め、知多半島や田主丸（福岡県）、鬼無（香川県）などの苗木の産地を回って仕入れをしたり、自宅近くの温室で観葉植物や洋花を育てたりしていた。島には戦前から牡丹園があったが、春になると見物客が大勢訪れるのを見て、苗木の仕事を発展させた観光産業への着手を思いついた。島の特産である牡丹を利用して、全国から人が訪れるような施設を作ろうと考えたのである。

戦後の社会変化は、島の生活環境を大きく変えていた。中海での漁業は廃れ、薬用人参に並ぶ換金作物であった養蚕もほぼ壊滅状態となり、出稼ぎや行商が現金収入の手段であるほかは、島内にこれといった産業はない。島の中で雇用を生み出すような産業を興すことができないかと考えたとき、浮かんだのが、観光産業への参入だった。

戦後の復興期から高度経済成長期にかけて、国民の観光旅行の普及はめざましく、たとえばそれは、内閣総理大臣官房審議室が実施した「国民の旅行に関する世論調査」<sup>14</sup>の結果からも明らかである。同調査の第 1 回は 1960 年に行われ、そこでの結果は、過去 1 年間に 1 泊以上の旅行をした者が 45.5 パーセント、しなかった者が 54.5 パーセントであったのに対し、第 2 回調査の 1964 年では、旅行をした者が 55.0 パーセント、しなかった者が 45.0 パーセントと逆転している[内閣総理大臣官房審議室 1965 ; 1966]。こうした統計結果からは、この時期に泊りがけの旅行が普及した実態をうかがわせる。さらに、同じ

---

<sup>14</sup> 国民が旅行についてどのような態度、意欲をもち、何を期待して旅行し、旅行中何を不満に思っているか等について、過去 1 年間の旅行の実態を調査。全国の 20 歳以上の日本人男女を対象に 3000 人を抽出。1960 年の調査は 11 月下旬に実施され、有効回答数（率）は 2544 人（85 パーセント）。1964 年の調査は 8 月に実施され、有効回答数（率）は 2404 人（80.1 パーセント）。いずれも調査員の個別面接聴取法による（内閣府政府広報室ホームページ <http://survey.gov-online.go.jp/s35/S35-11-35-13.html>）。

調査における旅行目的別の統計を見ると、「観光」を目的とする旅行が、1960年の34.0パーセントから、1964年には42.5パーセントと、大きな伸びをみせている。旅行目的には、他に「商用・出張旅行」、「帰郷・墓参」などがあるが、これらがいずれも10パーセント前後で横ばいの状態であることを考えると、国民の旅行の普及がすなわち、「観光」を目的とする旅行の広がりであることがわかるのである。

こうした社会背景のもとで、栄の事業構想は、日本庭園を機軸とした施設建設として具体化していった。まずは、土地の確保から始めなければならなかった。島の土地がすでに開墾しつくされた状態にあったことは先述したが、とくに薬用人参の畑は農家にとって貴重な財産であり、これを手放す人はいなかった。衰退した養蚕に用いられていた桑畑も、多くが牡丹苗の栽培地に変わっていたが、窪地で水はけの悪い場所があり、これが薬用人参をはじめとする作物の栽培には適さない条件だったことから、譲り受けることが可能だった。栄はこの土地を庭園建設地と決め、買い求めたり、あるいは替地を確保して交換したりして、20軒ほどの農家から土地を提供してもらった。

施設の建設地確保に目処がつき、庭園の造園作業に入ったが、窪地であったため、造成には大量の土を必要とした。大根島には山がなく、また島の土は作庭には不向きな黒ぼく土と赤土であったため、島外から船で土を運び入れなければならない。そのための中古のガット船（海底砂の採取や石材などの運搬船）一隻を購入し、松江や安来から土を運び入れた。

こうした土地の確保や庭園の造成には莫大な資金を必要とした。恵美子さんによれば、父は「借金王の門脇栄」という異名をとっていたといい、また実際に、毎月数千万円単位で手形を切っていたという。そして、その返済のための資金調達も、恵美子さんをはじめとする子どもたちに委ねられていた。恵美子さんや貴代子さんによる行商の稼ぎ、そして弟が跡を継いだ苗卸業の利益は、そのまま父の事業のための資金となった。行商先の旅館に父から電話が入り、手形が落とせないで急ぎ金を送るよう、催促されることもあったという。

由志園の造成が開始されたのが1970年で、5年後の1975年、開園にこぎつけた。しかし、開園当初は春に来客がある程度だったので、恵美さんは借金返済のため、その他の季節には行商に出続けた。同じように島から行商に出ていた人のなかには、行った先で観光地を見物するなど、いろいろと楽しみを見つけている人もいたようだが、恵美さんたちは、とにかく数多く売って収益を出さなければならなかったもので、そうした余裕はなかった。滞在中は宿泊費もかかるし、食費もかかる。交通費も必要である。それらの最低限の経費以外は極力お金を使わず、少しでも多くの稼ぎを持ち帰れるようにした。体力と気力がなければ続かない仕事だが、稼ぎが大きければ、帰る時の楽しみがある。家では子どもたちや家族が待っており、生活がかかっているからこそ、たやすい仕事でなくても続けることができた。

行商について、恵美さんはこう語る。「子どもの頃から、お金のない苦しみをずっと味

わってきた。行商は苦しいものではあるけれども、一生懸命がんばってお金が儲かるということは、これよりいいことはない。だからこの仕事に感謝している」。

また父について、恵美子さんは「積んでは崩しの一生だった」という。いろいろな仕事を手がけては、時に騙されたり、失敗したりするのを見てると、この人を成功させてやらなければ、という気持ちになってくるのだという。ひどい思いもして、恨んだこともあるけれども、こうやってついて来ることができたのは、夢を持ち、それを実現させることに努力を惜しまない父を尊敬していたからだともいう。

由志園の完成は、そうした栄の仕事の集大成であった。行商で全国に広まった大根島の花を、今度は全国各地から島に来て見てもらいたいという思いと、出稼ぎや行商に従事せざるをえないこの島で、居ながらにしてできる商売を生み出したいという思いが、庭園という観光施設となって結実した。庭園作りには、多くの庭師や島の人々の労力を頼み、かつて島の防風林として海岸線に多く植えられていた新田松を植樹して、中海と大根島・江島の景観を模した池泉回遊式の日本庭園に仕立てた。

開園当時の由志園パンフレット（写真VI-17）には、栄の理念ともいべき言葉が記されている。「園主は、決して己利を目的とするものにあらず大根島（八束町）の観光産業の推進こそ天恵に應える郷民の務め也。其の布石となればと願うなり」。立案当初は、無謀な計画と周囲から非難され、土地の確保などにも困難を極めた事業が、こうして一応の完成をみたことへの誇りと、これによって島に豊かさをもたらすという信念が、この一文にこめられている。由志園では、創業の原点として、栄の理念を現在でも引き継いでいる。

一方で、同じパンフレットには、栄による新たな事業展開の構想も垣間見ることができると。開園時は第一期工事で完成した約6000坪の庭園に、500種類を超える樹木と、四国・岡山・広島・鳥取などから集めた石を配置、池と築山を設けるという密集した作りになっていた。「構成樹木・庭石は全国の産を取り入れてあります」と書かれ、パンフレットの下には「造園の設計施工は是非由志園造園部に御用命ください。ただちに係員参上、親身になって御相談いたします」とあり、由志園とともに東出雲町営業所の連絡先が記されている。この東出雲町営業所は、恵美子さんの弟が経営していた苗木卸業をさしており、苗木販売とともに造園という事業を新規開拓しようとしていたことがうかがえる。弟のご子息で現在由志園の企画室長を務める門脇竜也さんによれば、この初期の庭園は、苗木置き場を兼ねた見本市のような用途を持っていたのではないかという。庭園の完成は、栄の構想の完結を意味するものではなく、新たな事業展開へと進むひとつのステップであったといえる。

そのことを示すかのように、1970年代後半からは、島の特産である薬用人参を使った製品の製造・販売も園内で行うようになった。食事処も新たに開設して、中海の天然ウナギを使った料理や薬用人参を使った料理を名物として提供した。ゴズ（ハゼ）の甘露煮を手作りして、料理に添えるだけでなく、行商人やスーパーに卸すなど、由志園を基点に多角的な経営が展開していった。また、中海干拓事業の推進とそれに伴う堤防建設により、島

が陸続きになったことで、由志園の入園者数が増加した。観光バスでの来園も増え、1980年代には敷地内の施設や庭園の改築が進められた。栄はさらに、庭園周辺に保養施設やスポーツ施設を建設する計画を練り、大型の高速艇による中海周遊の構想まで打ち立てていたが、さすがにそれは実現には至らなかった。

由志園の創始者・門脇栄は、1991年2月に74歳で世を去った。後継者の恵美子さんは、社長となってからもエプロン姿で園内の売店に立ち、来客の応対をする。そうした恵美子さんのことを、長男であり、農業生産法人の代表でもある門脇豪さん(1970年生まれ)は、「母はでかけた先でめずらしいものやおいしいものがあると、これをどうにか商売にとり入れられないかといつも研究している」という。栄の進取の気象が、恵美子さんにもそのまま受け継がれているかのようである。

また豪さんは、「子どもの頃、母はほとんど家にいなくて、しょっちゅう親戚の家に預けられていた」というが、それを悲しいとは思わなかったと明言する。早くに夫を亡くし、家のために奔走して家計を助ける母の姿は、幼心にも頼もしく、誇らしく思えたのであろう。

恵美子さんは、暮らしを支えてきた行商の歴史を、島の子どもたちに伝えて行きたいと考えている。その手段のひとつとして、園内には島の歴史年表とともに行商のようすを伝える写真などが掲示されている。

#### (4) 農業生産法人による文化の継承

恵美子さんの長男である門脇豪さんが社長を務める農業生産法人、由志園アグリファーム株式会社は、2009年7月に設立された。由志園では、1979年から薬用人参製品の製造・販売を始めていたが、2000年に入ってから、試験的に薬用人参の栽培も手掛けるようになっていた。しかし、これに対して松江市の農業委員会から注意があったことから、法人の設立に至った。同時に松江市のプロポーザル事業に応募し、「牡丹と雲州人参暦作成業務委託事業」として松江市からの補助を受ける形で事業を開始した。

本章1節で述べたように、大根島は江戸時代から薬用人参の産地として知られ、戦後の1960～70年代には島内の400戸ほどが栽培に従事して大きな利益をあげてきた。しかしその後、大量生産で安価に供給する中国産が多く市場に出回るようになったことから価格が低迷、連作障害など栽培の難しさもあって作付け農家も減少し、2005年頃には島内に15軒ほどを残すばかりとなった。近い将来には作り手がゼロになるという危機感から、松江市でも対策を本格化し、特産品として生産・加工の奨励を始めた。一方で、海外輸出を主軸に国内第1位の生産量を誇る牡丹の栽培も、農家の後継者不足などから近年減少傾向にあり、対策が必要とされている。

薬用人参は、島内のどこでも栽培できるというわけではなく、水はけや土の状態など栽培に適した条件が限られている。したがって、そうした条件をもつ土地の所有者により担

われてきたという歴史があり、栽培技術に関しても保守性が高い。そのため、豪さんたちが栽培を手掛けるようになった当初、農家から作り方の指導をうけようとしても、容易には教えてもらえなかった。

豪さんたちは地道に島内の篤農家を回り、栽培技術の聞き取りをくりかえした。そうするうち、農家の側でも後継者がなく、耕作放棄地を抱えていたことから、次第に協力してくれるようになった。

現在、由志園アグリファームでは、島内を中心に約 130 か所、総計約 10 万㎡の畑を持ち主から借りる形で使用している（写真VI-18）。借用は多くが 3 年契約で、比較的安価に借りているが、農家の側でも耕作する人手がないことから、トラクターを入れて土を起こしてくれるだけでもありがたいという声が聞かれる。借り畑は、中には 2000~3000 ㎡程度のまとまった大きさのものもあるが、多くは 500 ㎡前後、100 ㎡にも満たない小さな畑もある。そうしたところに機械を入れるのもたいへんな作業だが、持ち主の農家の人たちと接していると、なんとか畑を荒らしたくないという土地への思い入れを強く感じるといふ。

薬用人参の栽培には 6 年ほどかかり、さらに連作がきかないことから、場所を変えて作る必要がある。そのため、牡丹を組み合わせた栽培ローテーションを組み、毎年コンスタントに収益をあげるよう工夫されてきたことは、1 節において述べたとおりである。由志園でも、こうした栽培技術を継承する目的で、先述した 130 か所の畑それぞれにおいて、薬用人参、牡丹、ソバ、麦、野菜などを組み合わせた栽培暦を作っている<sup>15</sup>。従業員は 6 人だが、植え付けや収穫などの作業にあたっては、経験ある農家の人の協力を仰ぐ。

由志園アグリファームによる一連の取り組みは、現在注目されている 6 次産業化の一環として位置づけることができるが、薬用人参にしる牡丹にしる、数年単位の栽培ローテーションを必要とするため、大きな初期投資の反面、収益を出すまでに時間がかかる。また、借り畑の耕作放棄地は条件の悪い土地が多いこともあり、十分な収益をあげるためにさらなる投資と時間を必要とする。栽培の指導にあたってきた篤農家の高齢化もあって、多くの課題に直面しているが、これを継続させ、新規就農者の拡大へとつなげることを目標としている。

由志園では、2013 年 10 月に、松江藩の人参集荷場所である「人参方」が建てられてから 200 年を迎える節目として、この建物を復元。建物内に人参の加工場とミュージアムなどを併設してリニューアルオープンした（写真VI-19）。復元にあたっては、古民家材を再利用したり、かつての人参方で使われていたものと同じ瓦を取り寄せるなど、伝統を重視した作りになっている。豪さんによれば、島内の農家が減少した今、かつての人参方のように栽培を先導し、特産品としての価値を復活させ、ひいては新規就農者の参入を促した

---

<sup>15</sup> ソバは由志園内の食事処で提供するための原料。麦は島内で古くから栽培され、薬用人参栽培のための苦（屋根）として使われるほか、実は麦茶の原料となる。

いと考えているという。こうしたところにも、大根島の生活文化への貢献という初代園主・栄の理念が生かされているとみることができるのである。

#### 4節 時代への適応と行商の展開

本章では、島根・鳥取県境に位置する中海に浮かぶ大根島における生業の変遷を基軸として、とくに戦後に全国展開をみせた牡丹苗行商に焦点をあて、実態の復元を試みた。最盛期には島の女性 600 人ほどが従事したという行商は、零細で副次的と思われがちな一般的な行商とは次元を異にする、島の産業のひとつとなっていた。一方で、薬用人参のような高い商品価値を持つ換金作物の栽培にも従事し、大根島全体が交易を主軸として生活を成り立たせてきた地域であることをうかがわせる。

ここでは本章のまとめとして、こうした大根島における行商の背景を考察し、行商そのものが衰退した現在、これが島の生活にどのように関わっているのか、今後の可能性とともに提示したいと考える。

##### (1) 時代に即した商品の転換

大根島からの行商は、戦前からすでに行われていたが、赤貝を中心とした中海の漁獲物を商品とし、売り歩く範囲も、松江・米子など日帰りが可能な近場の市街地であった。戦後になって、環境変化により中海での漁業が衰退すると、赤貝に代わって、花(クサバナ)を商品として選択するようになる。おそらく花の行商も、魚介類の行商に付随する形で細々と行われていたのであろうが、戦後の復興期を経て高度経済成長期へと歩みを進める中で、生活に明るさと希望を求める人びとの心理が、花を買い求めるという消費行動に結びつき、商品価値を高める結果となったと思われる。

根と土がついた状態の花は、すぐに消費しなければならない生鮮食品とは異なり、数日かけて売ることが可能である。また、とくに鮮魚の場合は衛生面での管理が必須であり、保健所から許可を得る必要も生じるが、花であればその必要もない。手軽さと、元手もほとんどかからない効率のよさで、花を商品とする行商が急速に活発化したと考えることができる。

さらに、単価が高く、長時間の持ち歩きにも耐えうる牡丹苗への転換により、より遠くへ足を延ばし、長期にわたる行商活動が可能となった。牡丹苗は島内の農家により生産されている。行商に携わる家が牡丹苗の生産農家である場合もあるが、そうであるとも限らず、むしろ農地を所有しない家が長期的な行商に従事する傾向があるという。いずれにしても、島内で生産された牡丹苗を行商で直接販売すれば、生産者と販売者の双方に利益が生まれる。1970年代半ばの牡丹苗の販売は、約 70 パーセントが行商による販売で占められており、農協の共同販売は約 30 パーセントに留まっていることは第 2 節第 2 項で触れ

た。しかも農協の共同販売の目的は、ほぼ海外輸出に特化していることを考えあわせると、国内の牡丹苗の販売においては、行商がいかに効率よい成果をあげていたかがわかる。

牡丹苗には季節性があり、行商が全国展開するにつれ、年間通しての商売が求められるようになると、牡丹苗以外の観葉植物や苗木の需要が発生する。これを供給するための卸売業が島内に新たに生まれ、牡丹苗と他の植物を組み合わせた独特の行商スタイルが定着するに至った。

一般に、農作物や漁獲物を商品とする行商は、余剰生産物の換金活動として副業的に理解されがちである。しかし、大根島においては、すでに藩政期から商品作物の生産が盛んであり、農漁業そのものが、自給よりもむしろ換金と直結する状況下に置かれてきた。その背景には、米や薪を島内で十分に自給することができず、他地域からこれを買わなければならないという事情がある。大根島における行商の実態は、副業の範囲に留まるものではなく、むしろこれを主軸に生計活動を営むほどの重要性をもつ仕事であったと考えることができる。それゆえに、商品の選択は死活問題でもあり、その時々でもっとも効率よく稼ぎを生み出すことができる商品を開拓することが必然であったといえよう。

## (2) 交易の拠点としての中海

中海と大根島の周辺は、古くは『出雲国風土記』の頃から、浜で獲れる魚を求めて近隣の人々が集まり、市が開かれる場所であった。

市が開かれる場の特徴として、北見俊夫は、境界性をあげている。海と陸との境界である浜、川と陸との境界である河原、もしくは橋、ほかにも、山の端、辻など、異なる背景を持った者同士が接しやすい場所に市が立ち、交易が行われたというのである[北見1985:236-241]。

本章で事例としてきた大根島周辺には、まさに北見がいう境界性の要素が重層的に存在する。島根半島の北に広がる日本海、島根半島と弓浜半島に囲まれた中海、そしてそこに浮かぶ大根島・江島という地形を見ると、いたるところに水陸の境界が顕在化していることがわかる。また、中海そのものが「汽水湖」という、海と川との境界域にあたる。それだけでなく、中海を囲む東側の弓浜半島は伯耆国、西から南にかけては出雲国と、政治上の国境にも位置している。

汽水湖である中海は、波もほとんどなく穏やかで、藻場を有し、外洋の魚が産卵のために入り込む、いわば命を育む海でもある。一見、大根島・江島と他の地域とを隔てているように思える中海だが、対岸との距離はわずか数百メートルであり、船さえあれば通行は容易である。また、陸路のように定まった道があるわけではなく、どの方向に向けても移動が可能である。しかも中海は一部の場所を除けば入会となっており、周辺住民の誰もがここを利用することができる。中海は、安全な交通路であり、また沿岸地域が共有する生産地でもあったのである。こうした立地条件が、交易を活性化させる背景のひとつとなっ

ていた。

架橋や堤防設置により陸続きとなったことで、島から松江などの都市部へ通勤する人が増えた。中海は交通路・生産地としての存在価値を失い、そこに展開していた各種の境界性も薄れる結果となった。境界領域は、異なる背景をもつ者同士が出会う場であり、そうしたところに交易が発達する。あれほど盛んだった行商が島の産業としての価値を失い、衰退していったのは、時代による社会変化を背景としていることはいうまでもないが、むしろその社会変化によって島をとりまく環境そのものが変化し、島を含む地域全体が均質化していったことにも大きな要因があると考えられる。

### (3) 行商にみる女性の役割

大根島における戦後の行商活動の特徴は、それが主に女性によって行われていたこと、そして売り歩く範囲が全国規模にまで展開したことにある。

現在、前節でも紹介した由志園の売店では、かつて行商で全国を歩いたという経験者が販売の手伝いをしている。筆者も実際に苗を買ってみたが、苗木に対する知識の豊かさには驚かされた。花の種類、植える時期、植え方、育て方に至るまで、その説明にはよどみがまったくなく、買う側が初心者であっても安心して買うことができる。売り手自身も農家出身であることが多く、花卉栽培に自ら従事してきた経験や、周囲の仲間からの情報収集などから、こうした豊富な知識を得るに至ったと思われる。さらには、花と女性という組み合わせが明るさと平和を感じさせ、売り手が女性であることの利点が存分に活かされる結果となった。

彼女たちの行動範囲は広く、鉄道を利用して各地に足を運び、場合によっては数か月も帰らない。ほとんどが農家の主婦であり、子どもの世話や家事を夫や舅・姑に任せて稼ぎに出る。現代社会のように共働きがさほど珍しくない時代にあっても、主婦の就労には乗り越えなければならないさまざまな壁が存在する。大根島の女性たちによる行商がもっとも盛んだった 1960 年代から 70 年代にかけては、全国的な傾向でいえば、サラリーマン家庭が農家を上回り、いわゆる専業主婦の割合がもっとも高くなった時代にあたる。そうしてみると、大根島においては、あたかも時代に逆行するかのように、女性が働きに出る動きが活発化していたということになる。

ここで表VI-8を参照しておきたい。これは、戦後の八束町の出生数を年次ごとに書きだしたものである。1950年代には100人近い数で推移していたものが、1960年前後には半減し、数年のうちにそれがさらに半減している。この表中で最高の128人(1954年)に対して、最も少ないのは1966年の15人である。この年は干支が丙午にあたり、その影響も考えられるが、前後の年の数字と比べてみても、10年あまりの間に6分の1程度にまで下がったことがわかる。

全国的な傾向を確認すると、丙午にあたる1966年に極端な出生数の低下はあるものの、



それ以外には顕著な増減は見当たらず、むしろ 1950 年代終わりから、第 2 次ベビーブームとされる 1970 年代初めにかけては増加傾向にある。つまり、八束町における出生数の変動は、この地域に特徴的なものであると考えられるのである。

八束町において出生数をもっとも低下した年代は、まさにこの地域の女性の行商が、範囲・期間ともに拡大化した時期と合致する。単純に考えてみても、家を長期的に留守にしなければならない女性が、出産・子育てに多くの時間を費やすことは困難である。こうしたことから、この時期の出生数の減少は、女性の行商の拡大と何らかの関わりをもつと考えることができる。

すでに述べたとおり、近代以降の大根島は、過剰な人口密度を恒常的に抱えていた。土地はほとんど開墾しつくされた状態にあり、そこで養うことが可能な戸数や人数はおのずと制限されることになる。山岡栄一は、こうした大根島の人口問題について、人口抑制策として間引きの旧慣があったことにふれている<sup>16</sup>。また、明治初期の年齢別人口構成比からは、他の地域に比して、当該地域の幼少年齢者（1 歳～15 歳）の比率が低いことが明確であるという[中国地域社会研究会 1956:364-365]。この傾向は戦後になっても変わらず、1950 年代でも年少者の構成比率は他地域と比べて低い[中国地域社会研究会 1956:378]。

出生数のみですべてを判断することはできないが、この地域における女性の行商が、新たな島の人口抑制システムのひとつとして機能していた可能性を考えることができる<sup>17</sup>。

牡丹苗をはじめとする花卉類の行商により、島の女性は貴重な現金収入をもたらした。それだけでも、生業として位置づけるに十分ではあるが、さらにこれが島の適正な人口維持にも通じているとすれば、行商という生業に女性が携わることにより、新たな意味づけ、価値づけが与えられることになる。

このことについては、さらに慎重な検討が必要である。したがってここでは、今後の課題として考察の可能性を提示するに留めたい。しかし、旧来から女性の行商が盛んだった地域の多くが、生産性の低い零細な土地であることを考えると、女性が行商に積極的に携わるひとつの根拠として、人口抑制システムとの関連を考えることは、無益ではないはずである。

女性と行商との関わりについては、これまで分業の視点や、女性が本来もっているいわゆる女性性、神聖性に結び付ける視点にほとんど限られているとあってよい。女性が行商

---

<sup>16</sup> 前近代の日本において慣習化していた間引きや墮胎などの出生制限について、鬼頭宏は歴史人口学の立場から、次のように指摘する。すなわち、これらの行為は農村の貧窮、都市の道徳的頹廢の結果であると主張され、その非人道的な面が非難されるが、経済学的な立場で見れば、人口制限は必ずしも真の困窮の結果ではなく、人口と資源の不均衡をもたらす破局を事前に避けて、一定の生活水準を維持しようとする行動とみることができる。そして結果的に出生制限の幅広い実践が、前近代経済成長を助け、一人当たりの所得を引き上げることに成功したと考えられるという[鬼頭 2000:214]。

<sup>17</sup> 同じく歴史人口学の鬼頭宏によれば、濃尾平野のある農村の例をあげ、近世における農村女性の都市への奉公経験が、出生を抑制する働きをしていたことを指摘している[鬼頭 2000:198-199]。

に従事することの意味を改めて問い直すことは、行商を生業としていかに位置づけるかという点においても、きわめて重要な示唆を与えてくれるのである。

#### (4) 地域資源としての「小商い」

大根島における行商の変遷をみると、先述したように、常に時代の変化に適応しながら商品が開拓されてきたことがうかがえる。つまりは、島内のさまざまな産物が資源化の可能性をもっていたと言い換えることができるが、さらにいうなら、さまざまな資源化を可能にしたこと、すなわち交易という行為そのものが、この地域の資源であったと考えることもできる。由志園の創業者である門脇栄がそうだったように、多くの人は扱う品物に対してさほど執着がない。中海での漁が不振となれば、これに替わる物を模索し、花卉類の販売へとすぐさま移行する。行商という仕事形態を器に例えるなら、素材がどのようなものであろうと、いかようにも盛り付けることが可能であり、ここに行商という「小商い」の普遍性と汎用性をみることができるのである。

大根島の行商は、松江への日帰り行商に従事する人を数名残して、現在ほぼ消滅した。そうした中で、島の資源であった行商は、どのような展開をみせているのであろうか。

その一つの具現化が、由志園と由志園アグリファームの事業である。由志園では、農業生産法人である由志園アグリファームを立ち上げ、耕作放棄地となった畑を借り上げて、薬用人参や牡丹などの島の特産品を栽培し、伝統技術の保存と継承を試みている。栽培した作物は製品化して販売し、6次産業化を目指している。

由志園の園内には、庭園を中心に、牡丹観賞用の建物や、喫茶室や食事処を併設した建物がいくつか置かれているが、それらのほとんどに物販のコーナーが設けられている（写真VI-20）。そしてその物販コーナーには、必ず販売員が複数配置され、説明をしながら客に買い物をしてもらおう対面販売の方法をとっている。その販売員のひとりに社長である恵美子さん自身も加わっていることは先述したとおりである。

このことについて、由志園企画室長の門脇竜也さんは、「由志園の基本コンセプトは行商です」と語る。物販の配置や商品などは、恵美子さんのアイデアをもとに具体化するといい、メインの庭園にしても、有名な庭師や造園家の作品ではなく、行商の女の人たちが作り上げた庭であると考え、そのことに誇りをもっているという。

思えば、大根島の特産品である薬用人参も、また牡丹も、栽培に費やす労力や年月を考えると、大量生産・大量消費を志向するものではない。一時、さかんに輸出が行われていた牡丹にしても、生産農家の減少から量産がかなわず、10年前の約半分はまだ輸出量が減少している。

そうしたなか、由志園では技術継承をはかりながら、園内での販売と通信販売を組み合わせ、独自の販路を開拓してきた。売り手が出向く形ではないが、客から来てもらう装置を準備して、そこで物を売る。恵美子さんによれば、人が喜んでくれるような商品を売る

ことを常に心がけているといい、これまで由志園オリジナルのみやげ物も数多く開発してきた<sup>18</sup>。そういった点でみても、園内の物販は行商場面の再現となっているのである。

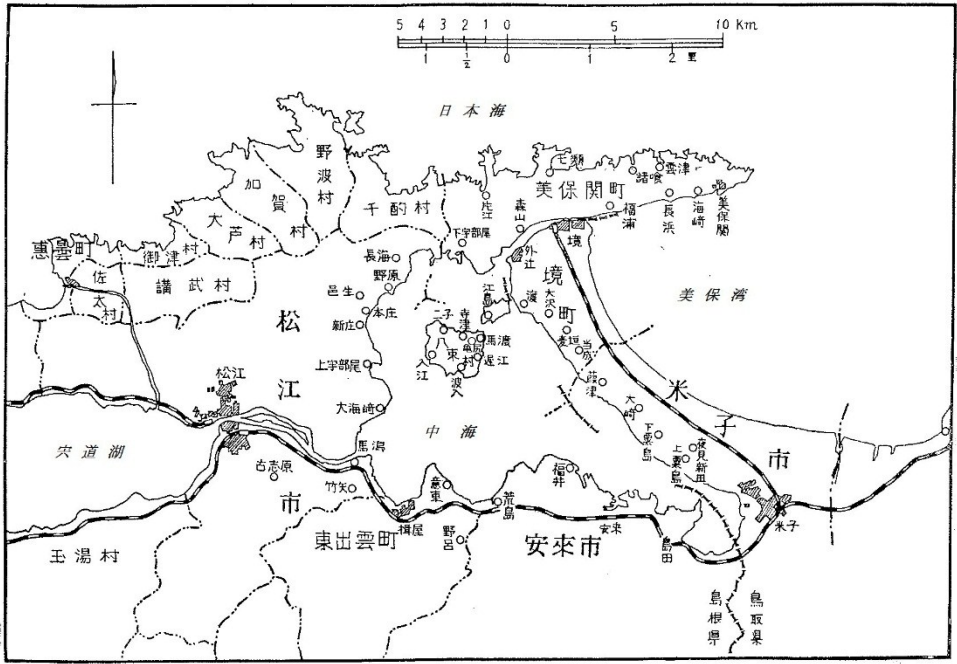
本章2節でとりあげた、松江への日帰り行商を現在でも続ける門脇貞子さんは、牡丹の見ごろの季節など繁忙期になると、由志園から頼まれて売店の手伝いをするのだという。花の季節になると、園内に牡丹苗や花の販売所が作られるが、行商経験者の手伝いを頼み、そこで売ってもらうのである。彼女たちはまさに花売りのプロであり、植え方や育て方などの説明も堂に入っている。

貞子さんはまた、自家の畑で収穫した果物や野菜などを、集落内の商店の店先に時折置かせてもらうともいう。この商店は精米所で、常時商品を置いているような店ではないのだが、近隣にガソリンスタンドや肥料店などがあるため、人がよく集まる場所になっている。ここを利用して手製の惣菜や餅菓子などを置く人もいて、貞子さんも朝のうちに収穫したものを置いておくと、昼前にはもうなくなってしまうほどだという。このほかにも、毎月第一日曜日には旧役場である八束支所で農産物の直売会も開催されるなど、「小商い」の実践場所が近隣に複数箇所存在している。

大根島は、限られた土地でありながら大勢の人が住み、豊かな産物を生みだしてきた。ここで育まれた「小商い」の生活文化は、時代の移り変わりにしたがって形を変えながらも再生され、現代社会に受け継がれている。現代の日本の各地では、農山漁村の担い手が減少し、地域社会が崩壊の危機に瀕している。そうした中で、大根島における「小商い」の文化とその継承は、ひとつのモデルケースとなりうる可能性を持っている。島の人たちによる今後の取り組みを、期待とともに見守っていきたい。

---

<sup>18</sup> 牡丹の花をあしらった「ぼたんまんじゅう」、竹酢液「竹の恵」、薬用人参を使った「高麗人参羊羹」や「高麗人参入り石鹸」などがある。園内の売店ではこれらオリジナル商品だけでなく、牡丹苗や花、陶器やハンカチなどの雑貨、島根県の物産など多種多様な商品が用意され、一部はインターネットを使った通信販売でも取り扱われている。



中国地域社会研究会編『八束村誌—科学的村誌への試み』（1956年）掲載の図をもとに筆者加工  
 図VI-1 架橋以前の大根島・江島とその周辺地域（1956年頃）

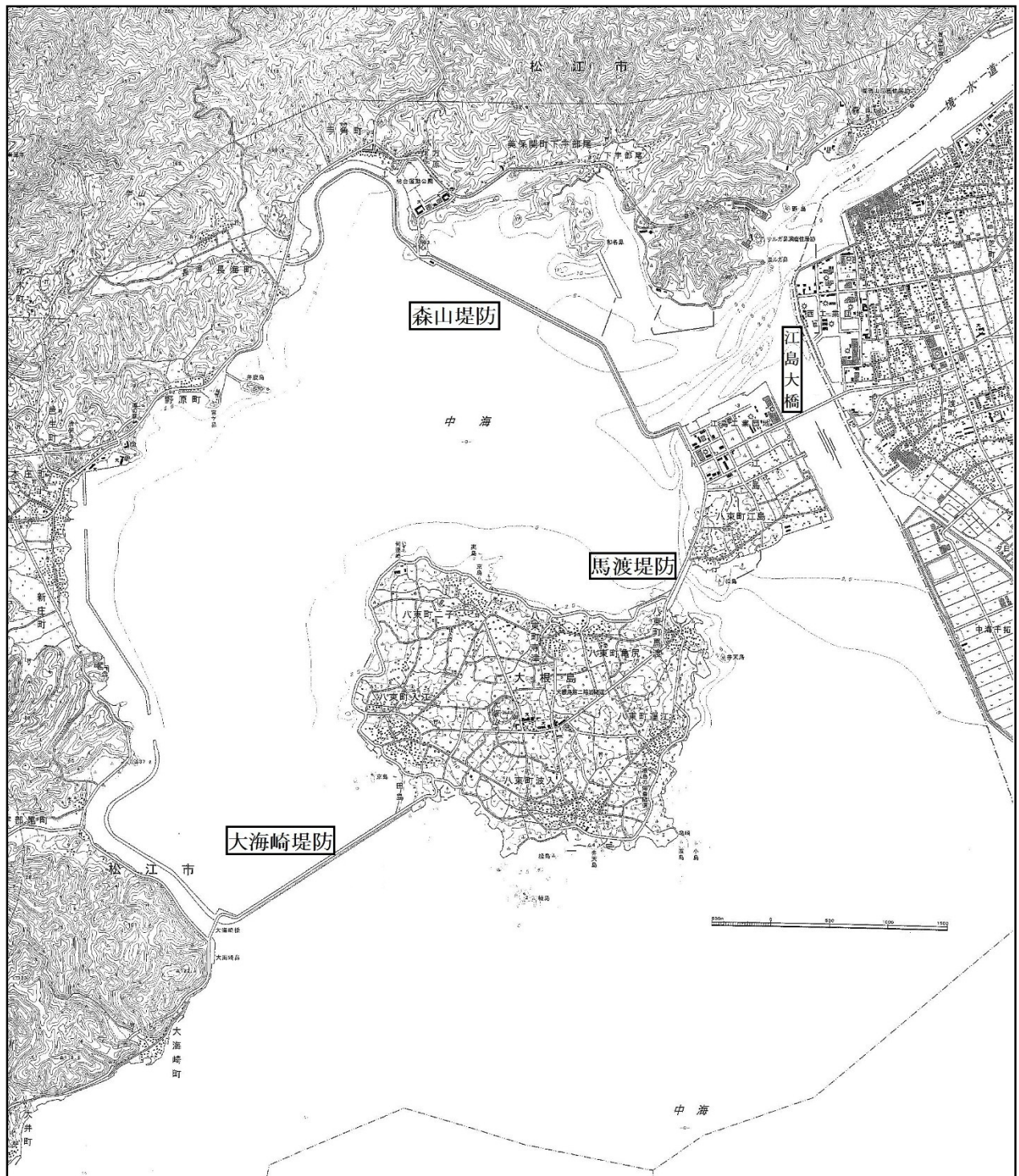
名称	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月
ボラ				○	○							
スズキ				○	○	○						
ウナギ				○	○	○						
ヒイラギ(エノハ)		○	○									
メバル		○	○	○	○	○	○	○				
クロダイ				○	○	○						
ハゼ							○	○	○			
シラウオ									○	○	○	
コバイワシ		○										
アミエビ	○	○										
エビ					○							
カニ					○							
モガイ(赤貝)※1					○				○	○	○	○
カキ※2	○									○		
オゴノリ		○	○	○	○							

出典：中国地域社会研究会編『八束村誌』1956年

※1 モガイは人工採苗で、8月に採苗する

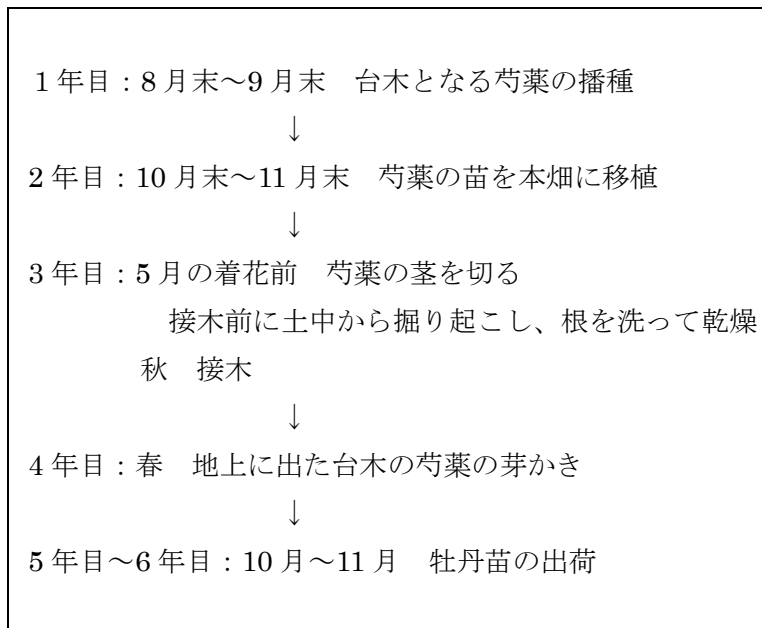
※2 カキは筏による垂下式養殖で、12月～3月に垂下、約1年後に採取する

図VI-2 中海の主な水産物と漁期（1952年頃）



国土地理院発行 25000 分の 1 地形図をもとに筆者加工

図VI-3 大根島・江島周辺の架橋と堤防



図VI-4 牡丹苗の栽培方法

(関西学院大学地理研究会『大根島』1981を参考に作成)

表VI-1 大根島・江島における養蚕業の推移

西暦	総農家数 (戸)	桑園のある農家数(戸)	桑園の栽培面積(ha)	養蚕農家戸数(戸)
1950年	861	499	131.6	406
1960年	817	450	130.8	411
1970年	721	308	70	250
1975年	679	93	14	45
1980年	607	7	1	1

(農林業センサスより作成)

表VI-2 大根島・江島における種類別漁家数(戸)

	総数	無動力	有動力※
総数	307	238	69
その他の刺網	28	15	13
その他の釣、延縄	73	52	21
採貝・採藻	205	171	34
その他の漁業	1	0	1

(第2次漁業センサスによる)

※その他の刺網の1戸以外、すべて1トン未満

表VI-3 大根島における人口密度の推移

年(西暦)	総人口(人)	人/1 km <sup>2</sup>
宝暦 13年(1763)	2570	426
明和 8年(1771)	2460	407
明治 5年(1872)	4494	745
大正 4年(1915)	5280	875
大正 14年(1925)	5262	872
昭和 5年(1930)	5391	894
昭和 10年(1935)	5405	896
昭和 15年(1940)	5407	896
昭和 25年(1950)	5973	990

(中国地域社会研究会編『八東村誌』1956年より作成)

表VI-4 年齢別・行先別出稼ぎ者(1954年・人)

		男	女	計
年齢別	20歳以下	102	88	190
	21～25歳	99	35	134
	26～30歳	85	7	92
	31～60歳	85	11	96
	61歳～	—	—	—
	不詳	9	3	12
	計	380	144	524
行先別	松江	62	18	80
	弓浜	24	13	37
	郡内	48	3	51
	県内	46	9	55
	鳥取県	13	25	38
	山陽	65	7	72
	九州	36	2	38
	近畿	47	40	87
	関東	27	22	49
	その他	12	5	17
	計	380	144	524

(中国地域社会研究会編『八束村誌』1956年より作成)

表VI-5 集落別にみる行商従事者数(1959年・人)

	波入	入江	遅江	二子	寺津	亀尻	馬渡	江島	計
男	12	4	3	8	3	2	—	—	32
女	79	94	68	32	12	11	29	4	329
計	91	98	71	40	15	13	29	4	361

(出典:『季刊山陰民俗』第23号掲載、昭和34年農林漁業振興基礎調査より)

表VI-6 大根島・江島における花卉栽培の推移

西暦	農家数(戸)	面積(ha)
1950年	—	—
1960年	120	0.39
1970年	592	20
1975年	520	57
1980年	365	31

(農業センサスより作成)



表VI-7 大根島・江島における牡丹苗栽培の推移

		生産数量(本)	農家数(戸)
1948年	牡丹	5215	46
	その他	81830	
1955年	牡丹	37290	106
	その他	184695	
1960年	牡丹	154100	123
	その他	360908	
1965年	牡丹	800000	400
	その他	1974000	

(出典:猪股趣「離島における花卉流通」『島根大学農学部研究報告第8号』1974年)

表VI-8 八束町の出生数の推移と全国傾向

年(西暦)	八束町出生数(人)	全国出生数(十人)
1953	99	186,804
1954	128	176,958
1955	92	173,069
1956	86	166,528
1957	85	156,671
1958	93	165,347
1959	62	162,609
1960	45	160,604
1961	(資料なし)	158,937
1962	40	161,862
1963	24	165,952
1964	26	171,676
1965	22	182,370
1966	15	136,097
1967	22	193,565
1968	51	187,184
1969	68	188,982
1970	56	193,424
1971	49	200,097
1972	50	203,868
1973	40	209,198
1974	47	202,999
1975	46	190,144

(八束町の統計の出典は関西学院大学地理研究会『大根島』1981

年、33ページ。全国統計は厚生労働省発表)



写真VI-1 ソデナシ (門脇貞子さん蔵)



写真VI-2 チョッキ (門脇貞子さん蔵)



写真VI-3 行商用の手作り財布 (門脇貞子さん蔵)



写真VI-4 行商用の籠 (池内重富さん蔵)



写真VI-5 籠につける鑑札 (池内重富さん蔵)



写真VI-6 合同汽船の前で。右が貞子さん(1980年)  
(門脇貞子さん蔵)



写真VI-7 (左) 安来行きのパンパン船。船上に花売りの女性の姿がみえる (門脇貞子さん蔵)



写真VI-8 (右) 松江に向かう合同汽船の中の花売りの女性たち (門脇貞子さん蔵)



写真VI-9 (左) 松江市内を行商する花売りの女性たち (左が貞子さん) (門脇貞子さん蔵)



写真VI-10 (右) 花問屋で商品を選ぶ貞子さん (2012年7月撮影)



写真VI-11 (左) 翌日の商売のために仕入れた商品 (2012年7月撮影)



写真VI-12 (右) 仕入れた商品を籠と段ボールに入れる (2012年7月撮影)



写真VI-13 仕入れた商品を入れた籠を背負う (2012年7月撮影)



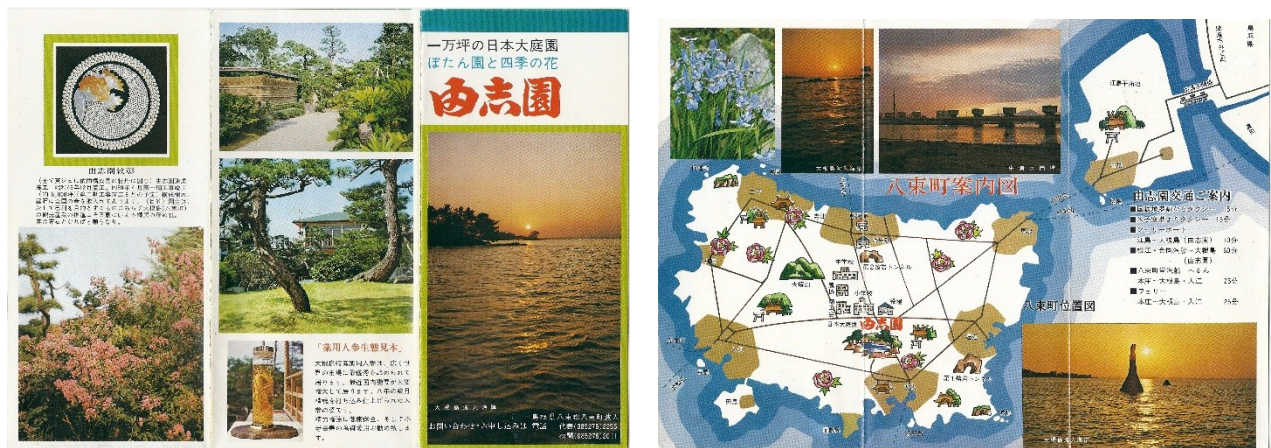
写真VI-14 由志園の庭園 (2012年7月撮影)



写真VI-15 雲州人蔘の歴史を紹介する園内のミュージアムと栽培方法の展示



写真VI-16 復元された「人蔘方」



写真VI-17 開園当初の由志園パンフレット。架橋前であるため交通案内は船である（由志園蔵）



写真VI-18 伝統的な方法で栽培されている由志園の人参畑（2014年6月撮影）



写真VI-19 (左) 復元された「人参方」建物内に新設された人参加工場（2014年6月撮影）

写真VI-20 (右) 「人参方」からエントランスに向かう通路に設置された花売り場（2014年6月撮影）

## 終章 本論のまとめと今後の課題



震災を乗り越え、復活した気仙沼朝市（2014年9月撮影）

## 終章 本論のまとめと今後の課題

### 1 節 本論のまとめ

I章からVI章において、農山漁村の生産物を資源とする「小商い」の事例をとりあげ、それに従事する人の具体的な生活実践を時代背景とともに記した。これらをともし見たときに、「小商い」とは、我々の社会にとって、そして従事する人自身にとって、どのような意味を持つ生業活動であるといえるのか。社会的な位置づけをとらえるマクロな視点と、人と人とのやりとりに密着したミクロな視点の両面からまとめてみたい。

#### (1) 資源としての「小商い」

ここではまず、「小商い」を成り立たせている諸要素を資源と考え、「小商い」が生業活動においていかに位置づけられるかを、地域特性に即して考える。

農山村における「小商い」では、畑作物を中心とした自給的な生産物がそのまま商品化される傾向にある。ただし、生産そのものは概して小規模であり、一人ないし二人で耕作可能な面積の畑で、季節に合わせた植え替えをしながら、多種類の作物を少量ずつ栽培する。その作物が年間40種類以上にのぼることは、I章の定期市出店者の事例で明らかにした。この場合、生産物の商品化は、自給のための生産と重なるものの、これに従属する現象として生じるわけではない。むしろ商品化を前提とした生産であり、「小商い」に従事する生産者自らが、需要にあわせて作付けから工夫をこらすことは、I章とII章の事例でも詳述したとおりである。そしてその商品化は、時代の移り変わりに応じて随時変化する。とくに高度経済成長期を背景とした社会変化による影響は大きく、それまでどちらかといえば、保存食用の材料提供などのため、季節ごとに限られた品目を大量に捌く傾向にあったものが、冷蔵庫の普及や核家族化によって、多品目を少量ずつ用意する傾向へと変わった。

また、他との差別化をはかるため、独自の商品開発も行なわれる。I章で取り上げた定期市出店者が、それまでの野菜物を中心とした品揃えから、自家製の加工食品を中心とした品揃えに変えたことや、II章で取り上げたフリウリの従事者が、新しい販路開拓とともに、若い世代の主婦向けに漬物を商品に加えたことなどはその一例である。そうした商品開発の過程で、思いがけない新しい商品が生まれることもある。例えば、かつての農村地域における伝統食であり行事食でもあったヤキゴメを再現してみたところ、たいへんに好評で、新しい品揃えに加えるようになった（I章）というように、予期せぬ商品化が偶発的に起きる場合がある。こうしてみると、畑の生産物だけではなく、農家の生活そのものが、商品化の可能性をもった資源であるということが出来る。

さらには、近年とりわけ観光客の利用が増えたという高知の日曜市では、農家出店者が

観光客向けの手作りすしを品揃えに加えることが顕著になった（V章）。すでに各地で市の観光資源化は進んでいるが、高知の事例で注目したいのは、地元住民の中に根強い固定客層が存在し、主催者側もこの人たちの重要性を認識していることである。ともすれば、急激な観光化のインパクトによって、地域固有の文化が形なきものへと変わったり、安直な商品化へと盲進したりといった恐れもあるが、高知の日曜市の場合は観光化の実態がむしろ活力となり、現代社会に適応するひとつの手段として機能している。観光客を大勢迎えながらも、そのみに傾倒することなく、地元産の農作物を中心とした構成にこだわり、固定客の需要に着実に応えてきたことが、結果的に市全体の質を高めているのである。地域活性における観光の役割が注目される中で、高知の事例は今後、ひとつのモデルケースとなるだろう。

漁村地域においては、自家生産物をそのまま商品とする農家とは異なり、問屋や市場に集荷された漁獲物を仕入れることで「小商い」も成立する。生産物は確かにその地域の資源であるが、生産者と「小商い」の従事者とが同一人物ではないところが農山村の事例と異なる。したがって、複合生業の視点でみると、農山村における「小商い」の位置づけが家単位での選択的な複合生業であるのに対し、漁村の場合は村単位での複合生業に位置づけられ、「小商い」はより専門化する傾向を持つ。また専門化に際しては、対価を払うことによる権利の取得も行なわれる。すなわち、問屋や市場での買参権の入手や、保健所への登録、鉄道を利用するための組合への参入などである。仕入れの元手に加え、こうした権利の取得にも費用がかかることから、売り上げを増やすための戦略を従事者それぞれが練り、より多くの利益が得られるよう工夫を重ねるのである。

Ⅲ章とⅣ章で取り上げた鉄道利用の魚行商は、そうした戦略として戦後の復興期以降顕著となった現象である。鉄道の利用により、徒歩での往復範囲に限られていた販路が大幅に拡大し、居住地域以外での商品の仕入れも可能となって、商品のバリエーションが広がった。また、列車内での行商人相手の卸売や、漁村地域以外からの行商人の参入など、新たな「小商い」を生み出すことにもなった（Ⅳ章）。従来は食する機会が少なかった鮮魚が、1960年代以降、一般家庭の食卓に日常的に上るようになったことは、高度経済成長期における食生活の変化として特徴的なことであるが、鉄道による魚行商が全国的に盛んになった時期との重なりを考えると、各地へと魚を運んだ行商人の役割は大きい。

こうしてみると、魚行商という「小商い」においては、漁村の生産物が資源であるだけでなく、自ら仕入れて販売する「小商い」の従事者自身の技量もまた資源であることがわかる。品物の鮮度や種類はその品物の価値に直結しているが、それらを見極める目をもっていることと、魚介類の特性をよく知っていることが、商品価値を高めている。Ⅲ章でとりあげた伊勢志摩地域からの魚行商のように、常設店舗にまで発展した場合は当然であるが、Ⅳ章における無店舗の行商人の場合でも、単に魚を売るだけでなく、これを捌いたり調理したりする技量を伴っている。日常的に魚に接し、漁の現場もよく知っている漁村出身者だからこそ、こうした技量も発揮することができるのである。魚行商に使うブリキカ



ンに書かれた地域名と名前が商品の価値ともなり、他地域からの行商人との競合にも負けることがなかったという証言（IV章）は、そのことを如実に物語っている。

このように、「小商い」は、総じて農山漁村における自給的な生業活動に派生する仕事としてとらえられるが、そればかりではない。

V章では、生産地をバックグラウンドに持たない、販売のみに特化した定期市の売り手を取りあげた。ただし、この売り手が扱う商品は、サカキ・シキビという周辺の中山間地域で産出される植物であり、そこに山と町双方のなりわいを取り結ぶ仲介者としての「小商い」の存在が浮かび上がってくる。しかもこの売り手自身がそのことを強く自覚しており、自らの力で数多くの荷を捌くことによって、商品の生産者（山主）、そしてこれの管理・伐採に携わる専門の技術者（キリコ）の生活の助けになることを認識している。互いに零細ながらも、この商売に携わる3者の共存を究極の目的とする商売哲学は、いわば交易の原点への回帰とも考えることができる。「小商い」が、利益の拡大よりむしろ、共存への志向性を持つことを示す事例でもあり、これからの社会における「小商い」の存在意義を考える上で、多くの示唆を与えてくれる。

さらに、VI章でとりあげた中海の中央に位置する大根島のように、限定的な商品作物の生産に特化してきた地域においては、商品となる資源が時代の変化によってめまぐるしく変わり、思いがけない展開を見せる。汽水域という古代からの交通の要所にあったこの地域においては、むしろ交易という活動そのものが資源であり、交易を主体に島内の各種生業が組み合わされてきたと考えられる。大根島における「小商い」は、旧来の中海の魚介類の行商から、戦後の花卉類の行商へと変化し、その過程において、一時は島内のほとんどの家の女性が牡丹苗を携え全国を行商して回るといふ、他に類例を見ないほどの大規模な展開を果たした。いわば、「小商い」が島の生活を支える一大産業となったのである。「零細な生活基盤の地域に発生した余剰生産物の現金化」という従来の行商の概念を大きく覆す実態が、ここにある。

大根島の事例からは、「小商い」のもつ適応性や普遍性をよみとることができる。近年、全国へと出向く形での行商は廃れ、農家の後継者不足による耕作放棄地も目につくようになってきた。そうした中で、行商から起業した観光施設の由志園において、6次産業化という形で「小商い」の再現がはかられている。これは、いわば島全体をひとつの単位とした複合生業への試みでもある。全国各地で新たな農業経営と地域活性の必要性が検討されている中で、由志園の取り組みを今後も注視していきたい。

## （2）身体感覚を基盤とする取引

市や行商は、売り手と買い手が1対1で顔をつきあわせ、物のやりとりをするところに大きな特徴がある。そしてそのやりとりは、必ず会話を介してなされる。I章で事例とした千葉県大多喜町の朝市に出店するある農家の店において、売り手と客の会話を分析する

と、客は必ず挨拶とともに現れ、取引が終わると挨拶とともに帰って行くことがわかる。店を訪れる客のほとんどは常連客で、何をかうかもあらかじめ決まっている。売り手は客の属性をそれぞれ承知していて、家族構成や好みを考慮して品物を薦めるのである。

本論で事例とした「小商い」においては、ほとんどの場合、売り手との強い信頼関係で結ばれた常連客が存在し、固定的で継続的な関係を維持している。したがって、売り手にとっての販売上の戦略は、こうした常連客をいかに獲得し、その関係をいかに継続するかにある。

原則として常設店舗を持たない「小商い」は、一見するとその場限りの商売であるかのように思われがちである。しかし、売り手の頭の中には年間の商売のサイクルが構築されており、よく売れる時期とそうでない時期とのリズムを承知したうえで、日々の商売に臨んでいる。それならば、売れる時期だけ商売すればよいのかというと、そういう問題ではない。例えばⅠ章でとりあげた定期市出店者の場合は、暮の正月飾りがまとまった利益をもたらすが、その正月飾りを購入するのは、毎回の商売で顔を合わせている常連客である。またⅤ章でとりあげた高知の街路市におけるサカキ・シキビ店の売り手にしても、季節による需給の差が大きいのだが、日ごろつつましい買い物をしている常連客が、歳時となると大きな利益をもたらしてくれるという現実がある。つまり常連客の存在があって初めて、年間の商売のリズムも生まれるのである。

こうした年間のサイクルは、売り手自身が経験に基づく身体感覚として有しているものである。そして常連客との関係の構築も、売り手自身の身体感覚に負うところが大きい。

Ⅳ章でとりあげた魚行商の従事者によれば、商売を始めてから得意先との関係がおおよそ定まるまでに、半年から1年ほどを要したという。1軒ずつ訪ね歩く行商の場合、得意先をいかに自力で開拓するかが成否を分ける。最初に訪ねたときの家の人の態度や対応の仕方などで、次にまた足を運ぶようになり、それが積み重なって得意先として定着していくといい、互いの相性が関係構築に大きく作用していることがわかる。魚行商の場合は、得意先が定まることで、仕入れる商品や量もおのずと定まってくる。それぞれの家に家族が何人いて、うち何人が弁当を持って行くか、学生が何人いるか、などといったことを把握することで、効率よく仕入れをし、なるべく荷を残さず商売ができるようにする。これもまた経験により会得した売り手の身体感覚といってよいだろう。

「小商い」を先代から継ぐ場合であっても、必ずしも常連客まで受け継ぐとは限らない。野菜行商（フリウリ）を先代から引き継いだ女性は、当初は姑の得意先を売り場にしてしたが、やがて自分で新規開拓し、全く別の得意先を回るようになったというし（Ⅱ章）、高知の街路市においても、売り手の代が変わるとともに商品も変わり、そうすると自然に客の代も変わっていくという（Ⅴ章）。こうした事例からは、売り手と客との関係がいかに個人対個人の人間関係に依拠しているかがわかる。と同時に、「小商い」の要ともいえる常連客の存在が、未来永劫続くものではなく、あくまで当事者同士の関係性を前提としたものであることをも示している。こうした世代交代やそれに伴う新陳代謝が繰り返されるとこ

るに、「小商い」の適応性や普遍性の一端がある。そしてそれは、原則的に常設店舗を持たない「小商い」であるからこそ許される流動性でもある。

次に、商売が行われる現場に注目してみると、売り手と客の間には、やはり身体感覚を駆使したやりとりが繰り返されていることがわかる。例えば、Ⅲ章でとりあげた鮮魚店ならば次のような具合である。まず客がその日の店先に並んでいる魚を見て、何を必要とするかを見定める。売り手はその様子から、魚選びに対して適切なアドバイスを与える。その際、刺身、煮魚、焼き魚、揚げ物といった調理法の希望と魚の種類との相性について、相互に意見を交わす。魚が決まると、売り手がそれを計量して値段を決め、客の家族の成員や調理法などにあわせて捌く。その後包装し、客の持ち歩き時間を聞いて、必要に応じて氷をつける。以上、何気ないやりとりのようであるが、売り手の言動のひとつひとつは、客という他者の発する情報を自らの内にとりこんで消化し、客がもっとも望む形で商品を提供するための実践であり、それによって客は満足はいく買い物ができ、信頼関係が構築されるのである<sup>1</sup>。

この場合、重要なのは、客の側にもやはり身体感覚が必要とされることである。つまり、魚の種類や調理にある程度の知識があり、どういったものを望んでいるのか、価値基準が明確でなければ売り手とのやりとりができないのである。

他の章でとりあげた各事例においても、売り手と客とは、相互のやりとりの中で常に五感を駆使し、継続的な関係を構築している。取引されるものは、食品や身近な日用品であり、それだけに個人的な嗜好が品物選びに大きく作用する。この嗜好とは、客の側の身体感覚に他ならず、これを売り手もまた自らの中にとりこんで内部化することにより、互いに納得のいく取引が成立する。この相互の身体感覚の交感によって引き起こされる取引の成立が、売り手にとってはひとつの達成感となり、その積み重ねが仕事へのやりがいや生きがいへと通じていくと思われるのである。

「小商い」の従事者は、商品の生産地である農山漁村を背景に持ち、自ら商品を選び、運搬し、販売する。そのため客は、商品を前にしたとき、売り手をとおして生産現場から運搬過程に至るすべてをその場で見通すことができる。すなわち、商品の値段が、単純に商品というモノに付されているのではなく、これを生産し、運搬し、そして販売する人の仕事に対して付されていることを実感することができるのである。このことは、Ⅴ章で事例とした定期市の出店者と客とのやりとりの中からも垣間見られる。サカキとシキビのみを専門的に販売するこの売り手は、自らが商品の作り手ではないものの、生産者である山

---

<sup>1</sup> こうした売り手と客との関係については、現代のセールス研究においても、顧客が「一人の人間として扱われること」がいかに重要であるかということ、また顧客コミュニケーションが企業の成功を左右すること、そしてそうした顧客コミュニケーションは即興的に行われ、状況によってその都度違った形で立ち上がることなどが指摘されている【田村2013:80-92】。本論で述べている身体感覚による売り手と客とのやりとりの普遍性を考える上で興味深い。

主やこれの管理にあたっている伐採技術者との連携のもとで商売をしており、客もそれを知っている。商品の仕入れや販売は、すべて目方での換算であるため、客の好む長さに枝を切ってから計量する売り手に対し、「あんまり切ったら儲けがない」といった客の側からの気遣いの言葉が発せられることになる。つまりこの客は、目の前にあるモノに対して金銭を支払うのではなく、生産物が商品となってその場に陳列されるまでの労力と過程に対価を払っていることを認識しているのである。

モノを売り、買うという行為は、直接的にはモノと現金との交換という形をとるが、その本質は、売る人と買う人との関係性の中に生起する約束事である。金銭はモノに対してではなく、携わる人に対して支払われる。金額として示されたモノの価値は、人に対する価値なのである。そのことを、「小商い」の現場では実感することができる。そして商品が食品や身近な日用品であればなおのこと、その実感は「安心」や「安全」への担保ともなる。

流通網が拡大し、大量生産、大量消費が一般的となった現代においては、生産から販売までの各過程が分業化されている。商品がどこで作られ、誰によって運ばれるのか、一般の客には目が届かない。唯一、商品に添付されたラベルによって情報の一部を得る程度である。そこに現出するのは、モノと人（買い手）との直接的な関係のみであり、モノを介した人と人との関係性にまで注意が払われることはない。そして「小商い」の現場で繰り広げられるような身体感覚を伴うやりとりも存在しない。

かつて高度経済成長期において「小商い」が活発化したのは、この時期における農山漁村の余剰人口の拡大や機械化による労働時間の短縮が、「小商い」への従事を促したという売り手側の問題のみに帰結することではない。「小商い」を必要とする買い手側の需要があって初めて成り立つのであり、それには商品に付随するさまざまな属性を、客の側もまた自らの身体感覚でとらえようとする傾向が強かったことを示している。序章で触れたように、高度経済成長期においては、農山漁村を生活基盤としていた人たちが、近隣の町場や大都市で世帯を構え、新たな都市型生活者としての層を形成した。商品の生産現場を肌で知っている人たちだからこそ、取引に身体感覚を伴うことを当然と思い、それに応えてくれる「小商い」の人たちを必要としたのだろう。思えば高度経済成長期とは、そうしたマチとムラとの相互補完関係が、もっとも効率よく、最大限に機能した時代でもあった。

都市生活者の中に農山漁村の影が薄れていくにしたがって、取引にも身体感覚を求めなくなり、合理的であることや利便性の高いことをより評価するようになった。現代社会における買い物は、近年ますます多様化を極めていく。スーパーマーケット、コンビニエンスストア、さらにはインターネットによる通信販売と、情報化されたモノを相手に、身体感覚を必要としない買い物をするに、現代人の多くは慣れてしまった。買い物場面における身体感覚を失った我々が頼りにするのは、「ブランド」や「成分表示」や「賞味期限」といった商品に付された情報だけである。そして、そこに何らかの偽りや誤解が生じると、たちまち社会問題にまで発展する。

そうした現代社会のひずみが顕在化するにつれ、とりわけ生鮮食品に関しては、作り手の顔や流通経路が買い手側から見えること、そして売り手と買い手が顔をつきあわせ、言葉を交わしながら互いの身体感覚に基づいてやりとりすることの必要性が、かえって再評価されつつあるように感じられる。というのも、「小商い」の現場は、旧来の市や行商が衰退しても、さまざまな形で再現、再生され続けているからである。たとえば近年、農産物直売所が注目を集めているが、農林水産省の平成 21 年度の統計によると、生産者グループなどによる朝市など「常設施設非利用」の直売所は全国に約 1200 か所を数える<sup>2</sup>。

かつて、マチとムラとは互いの必要性を補い合う間柄にあり、そこを行き来する人によってさまざまな物や情報までもが行き交った。「小商い」の人たちが運んでくる商品の価値とは、単にそれが生産地からの直送であったり、鮮度がすぐれていたりとといった商品そのものの質に留まるものではない。それが運ばれてくるまでの時間や手間、すなわち運んでくる人自身に最大の価値があったのである。

翻ってみると、「小商い」のあり方を考えることは、それを受容する買い手、すなわちマチの住人のあり方を考えることでもある。物質的な豊かさを実現し、人口のほとんどが都市生活者となった現代の日本では、これからの社会にとっての豊かさの基軸を何に据えるべきなのか、さまざまな方面での模索が続いている。「小商い」の実践をとおして、物に付随する価値だけでなく、それに関わる人の価値に改めて目を向けることが、転換期にある日本社会の方向性を探るうえで、ひとつの指標になると思われるのである。

## 2節 今後の課題

近年、「小商い」が基盤としてきた農山漁村の変貌は著しい。地域の再編や再生は現代日本における重大な課題であり、地域的な流通である「小商い」が今後どのような形をとっていくのか注視していく必要がある。本論ではすでに、V章でとりあげた高知市の街路市や、VI章でとりあげた大根島の由志園などを例に、現代社会に適応しながら継承されている「小商い」の実践についても述べてきたが、ここではさらに今後の課題として、「小商い」がもつ普遍性や汎用性が現代社会にいかに寄与しうるのか、その可能性を考えてみたい。

以下ではまず、2011年の東日本大震災を経て復活・継続する宮城県気仙沼市の朝市の概略を紹介し<sup>3</sup>、グローバル化が進む現代社会において、その対極ともいえる「小商い」が果

<sup>2</sup> 農林水産省が実施した平成 21 年度農産物地産地消等実態調査によると、全国の産地直売所 16816 か所のうち、常設施設利用が 92.9 パーセント（専用施設 59.0 パーセント、兼用施設 33.9 パーセント）、朝市等の常設施設非使用が 7.7 パーセントとなっている。また常設施設非使用の直売所の多くは、生産者または生産グループを運営主体とする。

<sup>3</sup> 気仙沼朝市の沿革と実態については、朝市運営委員会の菅原勝一委員長（1929 年生まれ）、元市長で朝市運営委員会参与の菅原雅氏（1931 年生まれ）、事務局長の金沢貴美子氏からの聞き取りによる。また、震災直後に復活した市においてヒヤリング調査を実施し

たす役割と可能性を提示することにより、今後の研究へとつなげていきたい。

## (1) 気仙沼の朝市と東日本大震災

### ① 朝市の発足としくみ

気仙沼の朝市(写真Ⅶ-1)は、1970年代半ばに発足した、比較的新しい市である。1973年(昭和48)の市長選・市議選で初当選した新人議員5人と新市長である菅原雅さん(1931年生まれ)が一体となって、町の活性化のため、近隣で行われていたタガイチ(互市)を気仙沼でも開催しようという気運が盛り上がった。タガイチとは、宮城県や岩手県内の各地で古くから行われてきた露店市である。もとは、互いに物をやりとりする物々交換であったことから発した名称であると考えられ、秋の農作物収穫期を中心に開催されてきた。

1973年といえばちょうど第1次石油危機の年であり、長らく続いた高度経済成長の終焉時期にあたる。当時の経済混乱を背景に、生産者の生活を助け、また農村地域と港を中心とした町の住民との交流の場を設けようと、朝市が始められた。このときの新人議員のひとりが、現在気仙沼朝市運営委員長を務める菅原勝一さん(1929年生まれ)である。

朝市を始める以前から、リヤカーに野菜を積んだ気仙沼周辺の農家の人たちが、中心市街地に大勢売りに来ていた。そういう人たちに声をかけると、ぜひ参加したいという。近隣のタガイチはたいていが商店の軒先を借りて行われているので、まず商店街に相談を持ちかけた。ところが、既存の店の商売を妨げるとして反対され、商工会議所からも、生産者から物を仕入れて売ることを本分としている立場としては、生産者が直接売るということに賛成できないといわれた。青果市場でも、生産したものは市場に持ってくるべきだと大反対で、開催場所を見つけることができなかった。

そうした折、唯一理解を示してくれたのが、漁協であった。大いに賛成だと激励され、漁協が所有する海岸近くの土地を、朝市の開催場所として提供してもらい算段がついた。こうして、1974年(昭和49)8月11日の日曜日、第1回の朝市が開催された。地元の日刊紙である三陸新報でも広報がなされたが、初回の出店者は19店で、店数も品数も少なくすぐに売り切れてしまった。「3日坊主で終わるのではないか」と揶揄する声もあったが、以後毎週日曜日に継続して行われ、出店者も次第に増えて、大勢の人が集まるようになった。

開催から2年ほどが経過した頃に、漁協が経営立て直しのため土地を処分することになり、移転の必要が生じた。移転先の問題とあわせて必要となったのは、出店者や来店者の自動車を駐車する場所の確保であった。当時の開催場所の近くに宮城県が所有する土地が

---

た愛媛大学の佐藤亮子による調査報告も活字化されており[佐藤 2014]、あわせて参考とした。

あり、その前の道路が4車線で広いことから、朝市開催に適しているのではないかという話になった。ちょうど県が警察の独身寮建設用地とするための広い土地を探しているという情報があり、市長が辣腕を発揮して、気仙沼市が所有する山手の土地と、この海岸近くの県の土地とを交換することを持ちかけ、交渉に成功した。市所有の土地のほうが3倍ほどの広さがあったため、議会の内外で反対意見もあったが、市長が朝市を開催することの必要性を訴え、議会を説得したという。駐車についても、朝市の開催時間帯である日曜日の朝5時から8時まで交通規制対象外とする許可を県の公安委員会から得て、看板を建ててもらい、場所を確保した。

気仙沼朝市は30人ほどの朝市運営委員会によって管理がなされている。このうち10人ほどが常任委員として実際の運営に携わり、常任委員の中から、会長・副会長・事務局長・監査委員が選ばれる。総会は年1回（5月）だが、常任委員はおおよそ月に1回は、朝市開催場所に建てられた事務所に集まるのを基本としている。

この気仙沼朝市の運営で特徴的なのは、出店者に対して年間登録のような管理をせず、毎回使用料を徴収して小間（こま）を割り当てる形をとっていることである。震災前までの1小間は2メートル四方で、小間代（使用料）は700円であった。会場には183個の小間が作られており（図Ⅶ-1）、出店者は小間代を払って小間札（出店許可証）をもらい、割り当ての小間で店を出す。すべて1回限りだが、ほとんどの店が、同じ小間の割り当てがもらえるよう次回の予約をしていく（写真Ⅶ-2）。

このような合理的なシステムを当初より採用したのは、運営委員会の方針によるものだが、その背景には暴力団関係者の問題があった。当時は街頭売りの商売を始めると、決まって暴力団関係者が現れ、一定の場所を確保したうえで、商売をせず場所代をとるようなことをしていた。そこで、そうした人たちを排除するため、出店許可は1回限りとした。これに対して、まとめて数か月分の出店料を払うほうがよいのではないかという意見もあったが、結果的にこの方法を貫いたことで、懸念の暴力団関係者を締め出すことに成功した。

出店者の業種は、野菜・果物・魚・雑貨・はきもの・手芸品などで、地域的な範囲は、気仙沼市内のほか、陸前高田市や大船渡市、一関市など県境に近い岩手県内の各所にも広がっている<sup>4</sup>。

出店者に対する規約を表Ⅶ-1にまとめた。ごく一般的な、出店者相互の自覚と良識に任された内容となっており、ゆるやかな管理のもとで運営がなされていることがわかる。

開催場所内に設置された事務所には、会長ほか役員数人と交通監視員4人が毎回詰めており、小間の割り当てや小間代の徴収、駐車場の整理にあたっている。

---

<sup>4</sup> この地理的な範囲は、近世における盛岡藩領にあたり、行政区分が変わった現在でも旧来の交易圏が生活上重要な意味をもっていることがわかる。

## ② 東日本大震災後の復活

2011年3月11日に発生した東日本大震災により、気仙沼市の沿岸部一帯は津波と火災による甚大な被害を被った。海岸沿いにあった朝市の開催場所も津波の直撃を受け、事務所もすべて流された。

3月30日、運営委員と出店者の人たちとで、開催場所の片づけを行った。その際に、ここでもう一度なんとか朝市をやろうではないか、という話になった。市役所に相談したが、海岸近くの一帯は道路が傷んでいることもあり、不特定多数の人を集めることに危険が伴うという理由から許可されなかった。新たな場所を探し、気仙沼中央自動車学校の跡地が空いているというので話をもちかけたところ、無条件で使ってよいということになった。

こうして、震災から約1か月後の4月17日、気仙沼朝市は場所を変えて復活した。以前より店数も減ったが、それぞれの店の得意客も再開を待ちかねており、賑やかに開催された。しかし、秋頃になって、被災した福祉施設の再建場所として提供されることが決まり、新たな場所探しが必要になった。2012年正月の初市で、菅原勝一会長が挨拶の中で移転の問題に触れたところ、これを聞いていた当時の市長が、さっそく青果市場跡地への移転を算段し、2月からそちらに場所を変えて開催することとなった。初めは屋外だったが、4月からは建物内での開催となった。

ところが、ここでもまた被災者のための公営住宅の建設が決まり、さらなる移転先を探さなければならなくなった。困っていたところ名乗りをあげたのが、大手チェーンのスーパーマーケットであるイオン気仙沼店であった。イオンでは地域への貢献を経営方針のひとつとしており、県内でも名取市のイオンの駐車場で朝市が開催されていた。そのため気仙沼市の商工課がイオンに相談し、店長が朝市の見学に来て、移転先として駐車場の一角を提供してもらうということで話がまとまった。

震災から約2年後の2013年4月7日より、移転を繰り返した気仙沼朝市は、市内赤岩館下のイオン気仙沼店西側駐車場でようやく安定的に開催されるようになった（図Ⅶ-2・写真Ⅶ-3）。初日は雨になり、テントなどの備えもなかったため、店長の計らいで特別にイオン店内の通路を開放してもらい、ブルーシートを敷いて出店した。

出店のしくみは震災前と同じく、毎回使用料を払って小間が割り当てられる。青果市場跡で開催していた時までは、2メートル四方で700円という震災前からの小間割を踏襲していたが、イオン駐車場に移転してからは、駐車スペース1台分を1小間とし、使用料を1000円に改めた。以前の小間割と異なり、向きによっては2倍広く使うことができることから、使用料も変更したのだという。開催時間は、震災前と同じ午前5時～8時であり、イオンの営業時間帯（午前8時～午後9時）にさほど影響しないよう設定されている。また開催は通年で、正月の第1日曜日のみを休みとするのも震災前から変わっていない。

## ③ 震災後の出店者たち



表Ⅶ－２は、2014年6月現在登録されている気仙沼朝市の出店者を業種別・居住地別にまとめたものである<sup>5</sup>。朝市運営委員会事務局長の金澤貴美子さんによれば、これらの出店者はいずれも震災前から出店していた人たちであるという。また出店者の居住地と業種の詳細を図Ⅶ－３にまとめた。

これによると、全体で約60店があり、このうち野菜・果物・魚介類などの生鮮食料品が約7割を占める。そのうちのさらに7割ほどは農家からの出店者（農作物・花・果樹）<sup>6</sup>である。

1974年の朝市開設当初からの出店者だという小野寺りつ子さん（1933年生まれ・写真Ⅶ－４）は、市内中心部から4～5キロメートルのところにある農村地域に居住している。朝市開催以前から気仙沼の町場にリヤカーで野菜を売りに来ていたといい、それからもう50年ほどになる。リヤカーでの行商はヤサイウリと呼んでいて、姑から引き継いだ仕事だった。注文があつて行くわけではなく、一軒一軒訪ねて回るので、初めのうちは恥ずかしくて仕方なかった。それでも、一年中ほとんど毎朝、天候も関係なく売りに出た。「それが仕事だから」と思って歩いてきたという。リヤカーは気仙沼駅近くに預けてあり、駅までは家族の自動車でも荷を運んでもらってリヤカーに積み替える。そこから駅前通りを歩き、市役所前を通過して、港の方へと向かった。港近くの太田というところに繁華街があり、港に入ってくる漁船の船員相手の花街が栄えていて、その旅館などでよく買ってもらった。冬場でも、秋に収穫したダイコン・ニンジン・サトイモ・ゴボウ・ジャガイモなどを、畑の土を掘って造ったムロに入れて凍らないように保存しておき、それを持って売りに出た。そのうち朝市が開始されることになり、出店を薦められて出るようになった。今では、息子とともに農作業に従事しながら、ここに来てお得意さんたちと話をすることが何より楽しいのだという。りつ子さんのほかにも、農家出店者の中には、やはりかつてリヤカーで売りに来ていたという人がいて、現在でも朝市への出店とリヤカーでの行商の両方を組み合わせているという。

出店者の中で特徴的なのは、海産物・魚介類とした10店のうち約半数に、漁師が含まれていることである。朝市に限らず一般的な商店においては、海産物を扱うのは仕入れをする魚屋であつて、漁師が直接販売にやってくることは珍しい。気仙沼朝市の開始時間は午前5時なので、漁師の出店者は朝獲れた魚を早くからやってきて売る。震災前から漁師が持ってくる鮮魚はたいへん人気があり、あっという間に売れてしまうという（写真Ⅶ－５）。そのため早々に店じまいとなる場合が多い。

---

<sup>5</sup> 先述したとおり、出店者は1回ごとに小間代を払うかたちをとっているが、多くの人が毎回出店する。ただし、この中には季節的な出店者や、最近見かけなくなった出店者も若干数含まれている。なお、震災前の出店者のデータはすべて津波により流失したため残されていない。

<sup>6</sup> 果樹の多くはリンゴ。リンゴの季節になると出店するので、通年ではない。

このほか、総菜や漬物など自家製の加工品を持参する人も含めると、約 6 割にあたる 36 店が自家生産物を持参しての店であることがわかる。また、農家出店者の店でも、野菜だけでなく、自家製の漬物や総菜、珍しいところではトチの実の焼酎漬<sup>7</sup>や、自宅にある椿の木からとれた実を使った椿油<sup>8</sup>など、他では手に入らないと思われる商品が見受けられ、その店ごとの個性となっている（写真Ⅶ-6）。

全体として、規模はさほど大きくないものの、食料品だけでなく、日用雑貨を含めたさまざまな業種によって構成されていることがわかる。また、果樹や正月用品<sup>9</sup>など、季節性の高い店も見受けられ、これらの店は通年での出店ではないが、朝市に季節感や歳時を感じさせる要素にもなっている。

震災前から行なわれていたイベントも、年に 3 回継続されている。正月の初市（第 2 日曜日）のほか、春の感謝デー（6 月）では、大鍋で作った「かにぼっとう」という郷土料理（ワタリガニ入りのすいとん汁）が振舞われ、秋の感謝デー（9 月）にはサンマが振舞われる<sup>10</sup>。これらの準備は事務局と出店者で行なわれ、汁の具にする野菜なども出店者相互で提供するなど、互いの交流をはかる恒例行事ともなっている。

2014 年、朝市は開設 40 周年を迎えた。9 月 28 日の朝市開催日は秋の感謝デーであったが、その場で運営委員長からの挨拶が行われたほか、午後には市内のホテルで記念祝賀会が開催され、朝市運営委員会の役員、市長（代理）、市議会議長、議員、気仙沼市産業部観光課長、イオン気仙沼店長のほか、出店者も含めた 30 人あまりが出席して、親睦を深めながら、今後の朝市の活性化についても意見交換が行われた。

## （2）「ローカルな流通」の可能性

震災後に復活してまもない気仙沼朝市において、ヒヤリング調査を実施した佐藤亮子によれば、再開後しばらくは、出店者同士や得意客との間で互いの無事を喜び合ったり、被災した出店者や客の情報交換がなされたり、震災を契機とした新たなコミュニケーションが生まれていたという。また、交通網が寸断され物流も滞っていた時期に、地元の生産者が物資を提供する朝市の存在は住民を助け、一方で出店者の側でも、仕事再開の目処がつかない中で、わずかでも収入を得る手段となった人もいた[佐藤 2014:165-171]。

想定外の大規模な災害時には、物資の流通だけでなく、情報も途絶え、地域が孤立する危険も大きい。そうした時に、長年の経験で培われた朝市開催のノウハウが生かされ、地

---

7 打ち身などに効くとされる民間薬。

8 気仙沼湾内にある大島に精油工場があり、自宅の椿の木からとった実をここで精油してもらうのだという。

9 正月用品は、「ほしの玉」とよばれる神棚の飾り（手書きの絵）を暮れに売りに来る店があるのと、小正月に使う「けずり花」を正月明けに売りに来る店がある。

10 かつてはサンマを焼いていたが、震災後はサンマのすり身汁に変わった。

域住民の力で自律的に物資の供給や情報交換がなされたという事実は、「小商い」に潜在する適応性と可能性を強く感じさせる。

市や行商などの「小商い」は、取引に必ず人を介在するところに特徴がある。そのため、誰がどこで生産し、誰が運び、そして誰が売のかを、買う側は常に把握することができる。とくにそれが食べ物である場合、売られているモノをとおして生産現場から流通過程のすべてを見通すことができたとき、そこには大きな安心と安全、そして生きる実感が生まれる。売る側も、手ずから作り、運んだモノが現金収入となって手元に返ってきたとき、働いたことへの確かな実感を得る。「小商い」は、そうした実感を相互に作り出すシステムであり、だからこそ、震災直後の極限状態にあった気仙沼において再開が渴望され、被災からわずか1か月という異例の早さで復活を果たすことにもなったのであろう。

ところで、気仙沼朝市も加盟している全国的な組織に、全国朝市サミット協議会がある。これは、朝市を開催している15団体<sup>11</sup>で構成される任意の集まりで、気仙沼朝市のように現代になって始められた比較的新しい市もあれば、五城目朝市（秋田県）のように500年の歴史を誇る伝統的な市もあり、顔ぶれは多彩である。全国朝市サミット協議会は、「朝市の活性化と朝市を共通素材として情報交換を中心に、朝市文化の交流と発展を図り、もって地域の振興に寄与することを目的に組織された団体」<sup>12</sup>とあり、年に1回、各団体持ち回りで全国朝市サミットを開催、2014年は10月に秋田県の五城目町で開催された（写真Ⅶ-7）。

気仙沼朝市運営委員会の役員の話によれば、震災の直後、この朝市サミット加盟の各団体から続々と心配の声が寄せられたという。運営委員や出店者にも多くの被災者が出たが、ここで休んでしまうと再び立ち上げるのは容易でないという認識から、すぐ復活させたいという意気込みが強かった。それに加え、全国の仲間からの応援が後押しとなって、震災からわずか1か月で復活の運びとなった。関係者が散り散りとなる中で、先述した場所探しなどの努力の末に実現した復活だった。復活第1回の朝市には、函館朝市からワゴン車2台がかけつけ、毛ガニや米を提供してくれた。米は避難所となっていた市民センターに収め、毛ガニは買い物客に配った。

この他にも、高知県の黒潮町から、複数回にわたって応援がやって来た。黒潮町では、南海トラフによる津波が予想されることから、まずはその関係での視察として来たが、その後、津波で流されたイベント用の大鍋を寄付してくれたり（写真Ⅶ-8）、高校生たちが20人ほど来て、カツオのたたきを提供してくれたり、砂浜美術館主催のTシャツアート展

<sup>11</sup> 2014年現在の参加団体は次のとおり。さっぽろ朝市（北海道）・函館朝市（北海道）・館鼻岸壁朝市（青森県）・五城目朝市（秋田県）・盛岡神子田朝市（岩手県）・気仙沼朝市（宮城県）・佐倉朝市（千葉県）・勝浦朝市（千葉県）・厚木市民朝市（神奈川県）・三崎朝市（神奈川県）・輪島朝市（石川県）・呼子朝市（佐賀県）・佐世保朝市（長崎県）・ましきメッセもやい市（熊本県）・牛深まるごと朝市（熊本県）。

<sup>12</sup> 2013年の全国朝市サミット開催地であった厚木市ホームページに掲載された「全国朝市サミット協議会の概要」を参照。

を開催したりと、さまざまな形で復興に携わった。

実のところ、黒潮町と気仙沼との関わりは、カツオ船の往来に端を発している。黒潮町のカツオ船が漁をしながら北上し、夏休み頃に気仙沼港に入港する。その際に、船員の子どもたちを気仙沼に招き、入港した父親と対面させるという行事を長年続けていた。こうしたカツオ船の行き来がきっかけとなって気仙沼から黒潮町に嫁いだ女性も多いという。

気仙沼朝市の事例は、現代社会における「小商い」の役割と可能性を考える上で、さまざまな示唆を与えてくれる。

「小商い」のような地域に限定された小規模流通は、スーパーマーケットなどの広域的で大規模な流通網に凌駕されるという認識が一般的である。しかし気仙沼では、大手スーパーマーケットが開催場所を朝市に提供し、両者の共存がはかられている<sup>13</sup>。同様の事例は、高知市内のスーパーマーケットでも、街路市に酷似した産直コーナーが設置され、街路市出店者がここへの出品を兼ねるといった実態が見られる。こうした、従来二項対立として語られがちであった両者が共存する背景を探ることは、現代社会における「小商い」の役割を考えることへとつながる。一方で、かつて近隣の町場との共存関係にあった「小商い」が、スーパーマーケットとの共存を強めつつある背景には、旧来の市街地（商店街）の空洞化と、それに代わる大型商業施設の発展という人の流れの変化があるのも事実である。今後は「小商い」をとおして、その地域における町づくりのグランドデザインを再考することも可能である。

また、全国朝市サミットのような各地で開催される市相互のネットワークや、自動車の利用が一般的となった行商による新たな販売ネットワークなど、現代社会により適応する形でのネットワーク作りがいかになされているのかも注目される。それにより、地域間交流や地域の再編・再生という現代的な課題へのアプローチが可能となるだろう。さらには、近年一層グローバル化が進む流通の世界にあって、その対極ともいえるローカルな流通である「小商い」が、今後どのような方向性をもつのかも注視していきたい。新興の市、自動車での移動販売、直売所や道の駅、6次産業化への取り組みなど、「小商い」はむしろ、年々その存在価値を高めているようにも感じられる。

本論では、「小商い」の現場に即し、主に出店者と客の相互関係を基軸として考察を進めてきた。しかし、とくに定期市のように「小商い」の従事者が一堂に会する場が存在する場合には、その場において強力なリーダーシップを発揮するキーパーソンともいべき人たちが存在することにも注目する必要がある。この人たちは生産者でも出店者でもなく、定期市の場を管理する立場にある人たちである。舞台の裏方にあたるような役割だが、出店者と客の双方が居心地良くいられるよう、常に心をくんでいる。

高知の街路市を長年世話し続けている濱田末子さんは、市役所職員として 2003 年に管

---

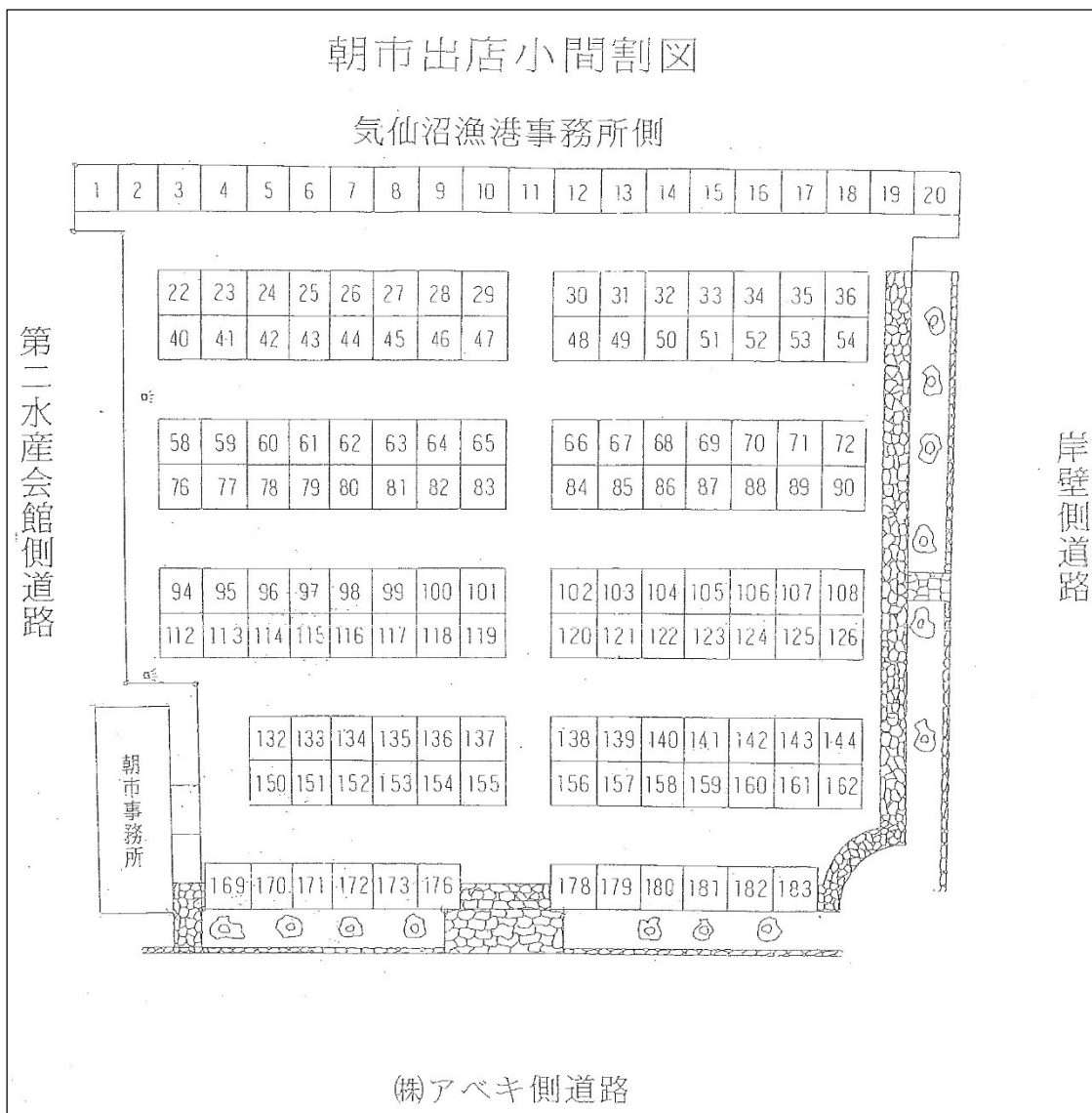
<sup>13</sup> ただし、主催者側としては、集客のしやすさや観光客のとりこみなどから、震災前に開催していた海岸近くでの再開を希望しており、気仙沼市としても今後、その方向で可能性を探る予定であるという。

轄部署に移動になったことで偶然街路市と関わるようになったのだが、毎回市に足を運び、出店者や客と話をするうちに、街路市そのものに対して並々ならぬ愛着を持つに至ったという。濱田さんはすでに市役所を定年退職しているが、出店者からの強い要望もあって、その後も継続して世話役を任されている。現在は公益社団法人高知市シルバー人材センターに籍を置き、「街路市活性化事業コーディネーター」という肩書きで、街路市における人々の交流や季節ごとの品物などをフェイスブック上で情報発信している。出店者からの信頼も厚く、円滑に街路市の運営がなされるよう、主催者である高知市と出店者との間を取り持つなど、影の立役者としての役割を担い続けている。

気仙沼朝市でも、元議員や元市長といった市政の中心にあった人たちを中心とする有志が運営委員会を構成しているが、会長の菅原勝一さんを初めとする運営サイドの強い愛着と熱意に支えられて市が続いている。先述した開設当初の場所探しや、震災後の復活にかける意気込みなどからもそのことがうかがえる。朝市のイベントの時などにスタッフとして手伝うという小山志穂さんもまた、運営委員ではないものの、朝市に対して強い愛着を持つひとりである。祖父が朝市立ちあげに携わっていた関係で、幼少の頃から祖父といっしょに朝市に来ていた。とにかく楽しくて、以来30年近く通い続けている。出店者も皆、志穂さんの成長を見守ってきたようなものなので、どの店に行っても顔を知っているのだという。30代前半の志穂さんは、同年代の友人に「朝市に行く」というと驚かれるという。「野菜ならスーパーで売ってるでしょ。せっかくの日曜日なのに、なぜそんな朝早く起きて行くの?」と不思議がられるが、朝市の買い物は他とはまったく違うと感じている。この楽しさを、どうしたら同世代の人たちにわかってもらえるか、朝市に足を運んでもらえるか、折につけ考えているのだともいう。

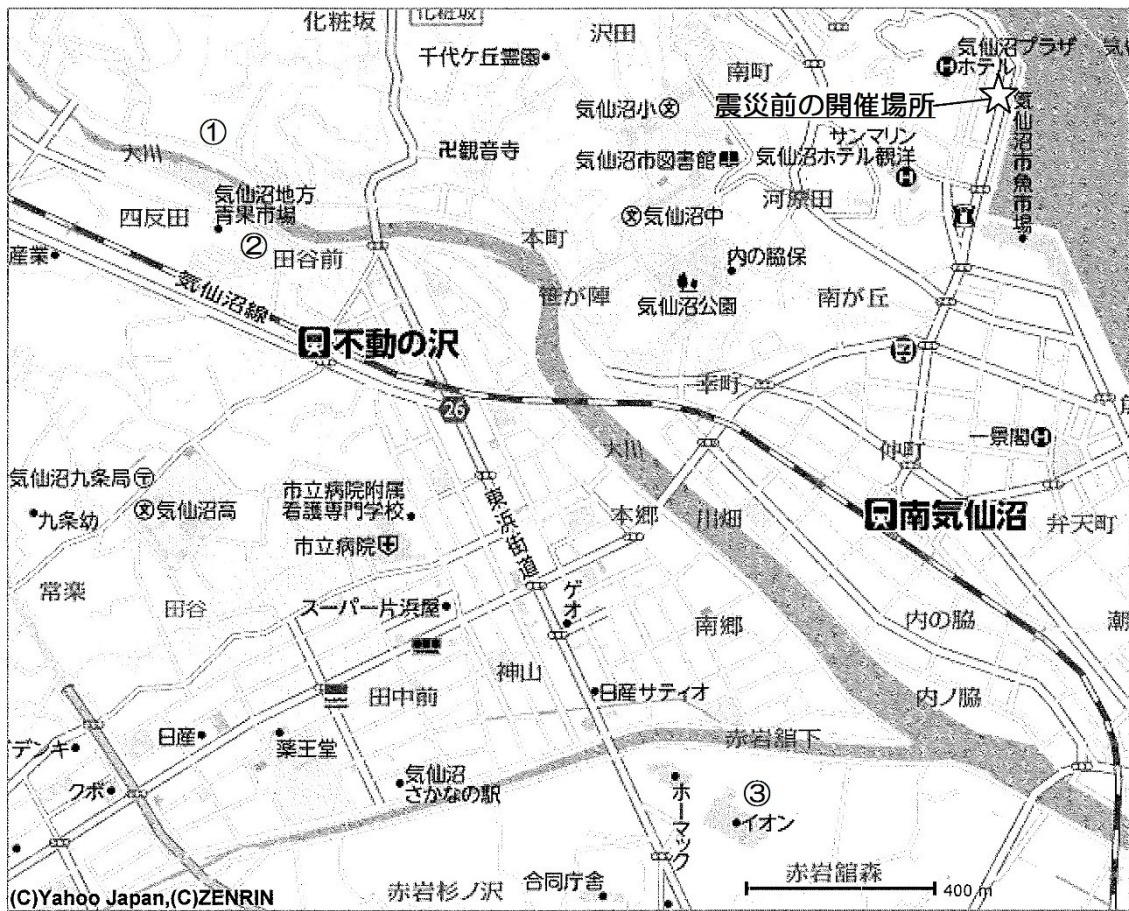
他の地域の事例をみても、定期市の常連客には、幼少時に親や祖父母に連れられ、市に来ていたことを鮮明に記憶している人が多い。こうした潜在的な体験や感覚に支えられていることは、「小商い」が単なるモノの売り買いの手段ではなく、売り手・買い手双方にとっての「生きざま」に通じていることの証でもある。

気仙沼朝市の開設に尽力し、現在でも毎回朝市に足を運び続けている元市長の菅原雅さんは、自身が被災者でもある。その菅原雅さんが朝市に通う理由は、「心の健康のため」であるという。この「心の健康」が意味するものは何なのか、そして「小商い」の場を次世代へと継承するには、どのようなアプローチと具体的な方策が必要であるのか。そのことを最大の課題として、今後も現地の人々の言葉に耳を傾け、ともに考えていきたい。



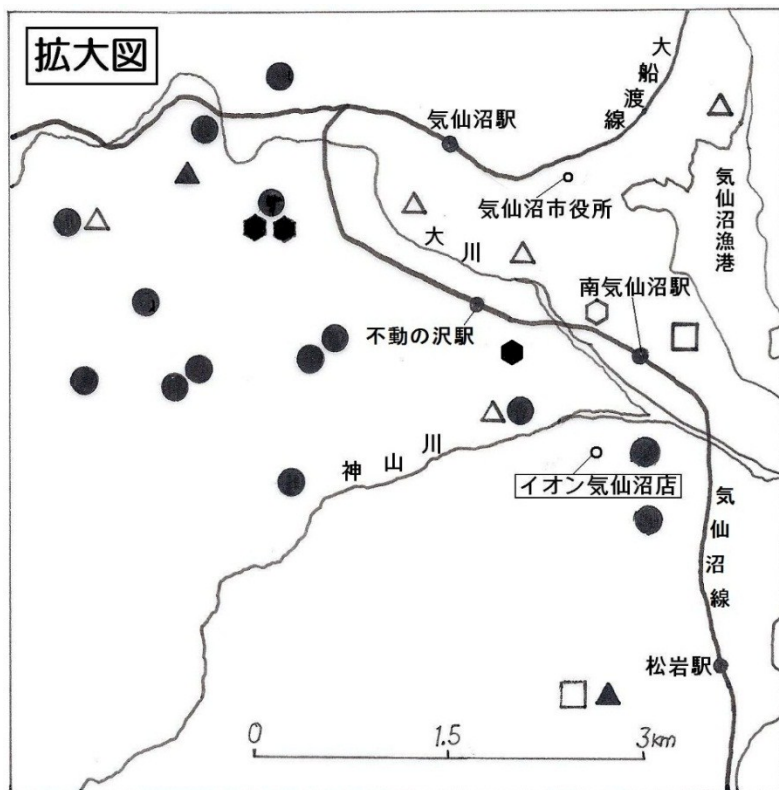
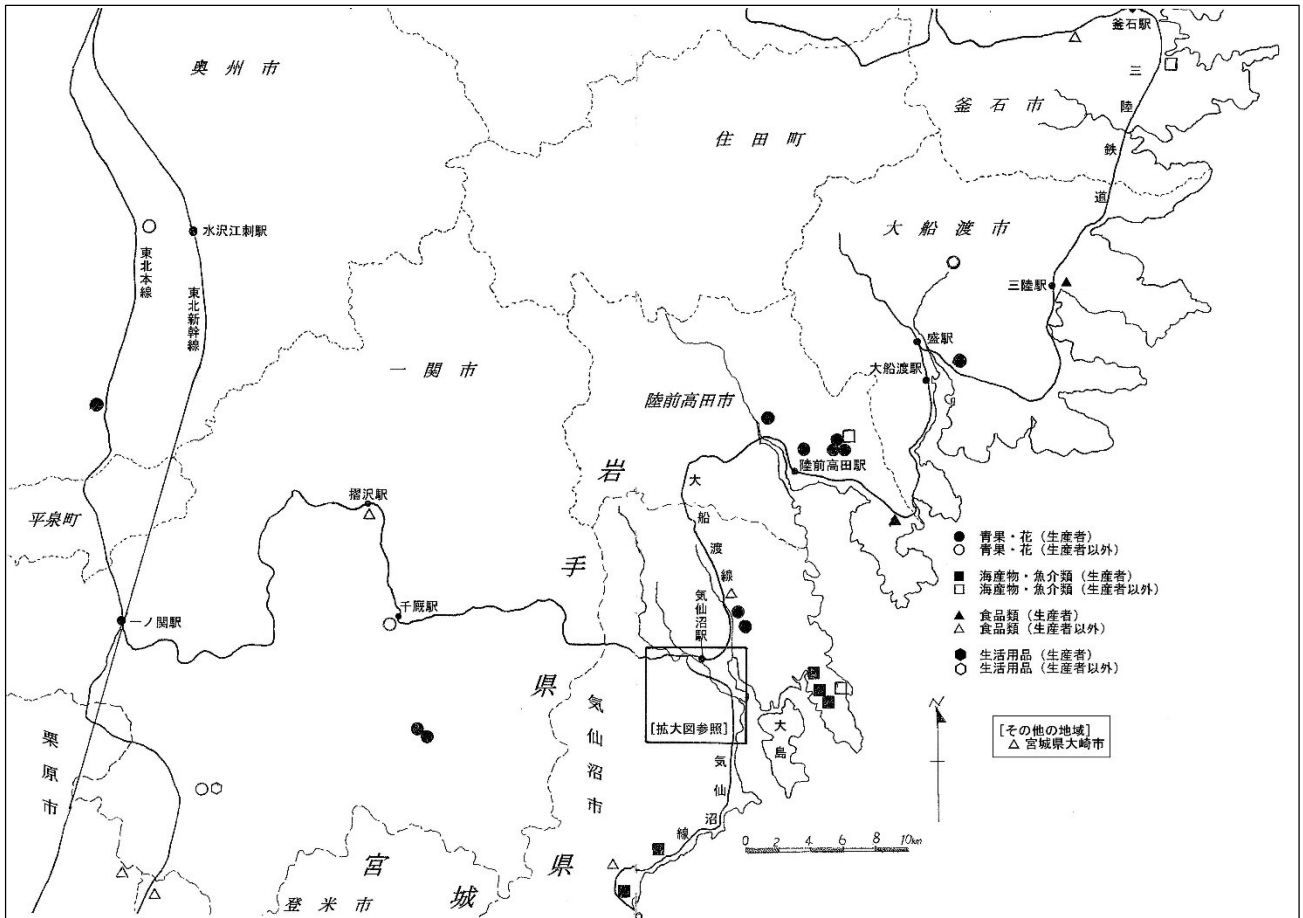
(気仙沼朝市運営委員会の資料による)

図VII-1 気仙沼朝市の小間割図 (東日本大震災以前)



図VII-2 気仙沼朝市の開催場所の変遷

☆ (震災前の開催場所) →① (自動車学校跡地) →② (青果市場跡地) →③ (イオン)



図VII-3 出店者の居住地と業種 (2014年6月現在。記載した鉄道路線は不通の箇所を含む)



表Ⅶ－１ 気仙沼朝市運営委員会による規約

- ◎ 出店者は、役員（委員）の指示に従うこと。
- ◎ 朝市を繁栄させるため、良心的営業を行ない計量等は正確な取引をして、適正価格で販売する（検定をうけた計量器を使用のこと）。
- ◎ 客に対して、不快の念を与える対応及び商法をしてはならない。
- ◎ 食品の販売は、食品衛生法の規則を守り保健所の許可願いの必要なものについては、出店者の責任のもとに届出しなければならない。
- ◎ 商品の搬入、開店、閉店の時間を厳守すると共に、搬入及び開店時刻前には附近住民の安眠妨害にならないよう十分に注意しなければならない。
- ◎ 出店する際には、許可された場所からはみ出してはならない。
- ◎ 撤去後の清掃は、各自の出店場所の紙くず空箱ごみ箱等は各自責任をもって清掃につとめ指定された場所に必ず集積しなければならない。
- ◎ 出店者の自動車等は、指定された場所に整然と駐車しなければならない。

表Ⅶ－２ 気仙沼朝市の業種と居住地別出店者数（2014年6月現在）

業種		市内	市外	合計
青 果 ・ 花	農産物（野菜）	12	2	14
	花	—	4	4
	果樹	4	6	10
	青果物	2	1	3
海産物・魚介類		8	2	10
食 品 類	総菜・漬物	2	1	3
	卵	1	—	1
	米	—	2	2
	パン	—	1	1
	焼鳥・たい焼・たこ焼	3	2	5
	珍味・その他食品	1	1	2
生 活 用 品	履物	1	—	1
	ザル・籠	—	1	1
	手芸品	1	—	1
	正月用品	2	—	2
合計		37	23	60

（気仙沼朝市運営委員会の資料による）

注記：果樹・正月用品など季節限定の出店者も含む。

市外は宮城県大崎市・登米市・栗原市、岩手県陸前高田市・大船渡市・一関市・奥州市・釜石市。



写真VII-1 気仙沼の朝市 (2009年3月撮影)



写真VII-2 (左) 気仙沼朝市の小間札 (2009年3月撮影)



写真VII-3 (右) 震災後イオン駐車場で開催される朝市 (2014年9月撮影)



写真VII-4 (左) 農家出店者の小野寺りつ子さん (2014年6月撮影)



写真VII-5 (右) 漁師による海産物の店 (2014年9月撮影)



写真VII-6 農家出店者の店に並ぶ個性的な自家製商品（2014年6月撮影）



写真VII-7 五城目町で開催された全国朝市サミットと加盟する朝市の紹介ブース（2014年10月撮影）



写真VII-8 黒潮町から寄付されたイベント用の大鍋とこれを使ったイベント（2014年9月撮影）

## 謝 辞

本論は、筆者が大学院修士課程に在学中の1989年から2014年現在に至るまで続けてきた、市と行商に関する調査研究の成果をまとめたものである。

まずは審査を引き受けてくださった成城大学大学院文学研究科の先生方に深く感謝申し上げるとともに、主査の小島孝夫教授、副査の松崎憲三教授と南保輔教授には、細部にわたる有意義かつ温かいご助言の数々を頂戴し、親身にご指導くださったことに心よりお礼を申し上げます。

1991年に就職してからは、休暇を利用した短期間の調査を断続的に繰り返してきたが、その過程において、自治体史の編さん事業や、各種共同研究に参加させていただいたことが、当初の漠然とした興味から、明確な目的や対象をもった研究へと高めていくうえでの節目となった。具体的には、千葉県史編さん事業、上越市史編さん事業、新鳥取県史編さん事業、国立歴史民俗博物館第4展示室リニューアル事業、国立歴史民俗博物館共同研究「自然と技の生活誌」、神奈川大学非文字資料研究センター共同研究「水辺の生活環境史」、文部科学省科学研究費補助金基盤研究(B)「グローバル化するアフリカ農村と現金に関する人類学的研究」などであり、声をかけてくださった先生方、闊達な意見交換により多くの刺激を与えてくれた研究者仲間の諸氏に改めてお礼を申し上げたい。

それぞれの調査地でお世話になった方々には、どのような言葉を尽くしても表しきれないほどの万感の思いがある。本文中でお名前をあげた方、事情によりお名前の公表を差し控えた方、そのひとりひとりからたくさんのお褒めやご教示をいただいたが、時にはそれが、働くことの意味や人生観を問い直すほどの重さをもつこともあり、苦難を乗り越えてこられた先輩から、まさに生き方そのものを教えていただいたという気持ちが強い。調査者と対象者という関係ではなく、まず人としてどのように向き合うのか、フィールドを重ねるごとに教えられた。幸い、いずれの方々とも、現在に至るまで、互いの近況を報告しながら意思疎通をはかることのできる関係が続いている。

人は誰も、自らの辿ってきた軌跡や来し方を、生きた証として何らかの形に残したいのではないか。フィールドの方々との出会いからは、こうしたことも感じるようになった。教えていただいた内容が活字化されたとき、誰よりも喜んでくださったのは、話を聞かせてくださった当事者の方々であった。こうしたことを繰り返すうち、各地で細々とした商いに従事してきた人たちの代弁者として、その仕事や人生を記録に残し、歴史に刻むことの意義を見出すことができるようになった。

出会った方々の生きざまは、どれも深く心に響くものであった。だからこそ、また足を運びたいと思い、新たな出会いを経験したいと思う。フィールドに向き合う意欲を継続することができたのは、他ならぬフィールドの方々のおかげである。心からのお礼を申し上げるとともに、未だ答えが見つけれずにいるフィールドの方々への恩返しの方法を模索しながら、次なる課題へと向かってこれからも歩きたい。

## 文 献

青野壽郎

1932・1933「九十九里浜に於ける水産業の地理学的研究」『地学雑誌 第四十四年・四十五年』

上井商工連盟創立五十周年記念誌編集委員会

2004『上井商工連盟創立五十周年記念誌 あげい躍動の歩み』上井商工連盟

浅井良夫

2005「現代資本主義と高度成長」『日本史講座 第10巻 戦後日本編』東京大学出版会

2010「日本の高度経済成長の特徴」国立歴史民俗博物館編『高度経済成長と生活革命』吉川弘文館

厚 香苗

2012『テキヤ稼業のフォークロア』青弓社

網野善彦

1985「古代・中世・近世初期の漁撈と海産物の流通」永原慶二他編『講座・日本技術の社会史 2』日本評論社

1987『増補 無縁・公界・楽一日本中世の自由と平和』平凡社

有馬誉夫

2011『島根の観光レジャー史』私家版

井口隆史

1984「八束町における特産物生産の展開—地域資源利用高度化の進展—」『農村開発』No.13 島根大学農学部農山村地域開発研究調査室

石塚尊俊

1963「大根島梗概一付、大根と人参一」『季刊山村民俗』第23号 山陰民俗学会

石原 潤

1987『定期市の研究』名古屋大学出版会

石本昭雄

1992『日曜市のうた』私家版

猪股 趣

1974「離島における花卉流通—島根県八束郡八束町大根島の場合—」『島根大学農学部研究報告』第8号

岩本由輝

1992「地方城下町と市の歴史」『市場史研究 第10号』

植村元覚

1958『行商圈と領域経済—富山売薬業史の研究』ミネルヴァ書房

内堀基光

2007「金になるということ—イバンとザフィマニリの集落におけるサブシステム活動と小商品—」小川了責任編集『資源人類学04 躍動する小生産物』弘文堂

愛媛県歴史文化博物館

2004『村上節太郎がとらえた昭和愛媛』愛媛県歴史文化博物館

大門正克

- 2013 『『生存』の歴史—その可能性と意義』『『生存』の東北史—歴史から問う 3・11』  
大月書店  
大阪市水産物卸協同組合編著  
1985 『水産物流通の変貌と組合の三十年 資料編』 蒼人社  
大多喜町史編さん委員会編  
1991 『大多喜町史』 大多喜町  
岡村 治  
1989 「新潟県における定期市場網の地域的差異—市掛行動の分析を通して—」 『人文地理』 第41巻第3号  
小川さやか  
2011 『都市を生きぬくための狡知—タンザニアの零細商人マチンガの民俗誌—』 世界思想社  
小川 了（責任編集）  
2007 『資源人類学 04 躍動する小生産物』 弘文堂  
折笠俊輔  
2013 「農産物直売所の特徴と課題—既存流通との比較から—」 『流通情報』 No.502  
折口信夫  
1927 頃 「若水の話」（中央公論社『折口信夫全集』 2 1955年 所収）  
1927 「山のことぶれ」（中央公論社『折口信夫全集』 2 1955年 所収）  
樫村賢二  
2011 『里海と弓浜半島の暮らし—中海における肥料藻と採集用具—』（鳥取県史ブックレット9） 鳥取県  
加瀬和俊  
2005 「農村と地域の変貌」 『日本史講座 第10巻 戦後日本編』 東京大学出版会  
2010 「高度経済成長の諸条件と農業部門の位置」 国立歴史民俗博物館編 『高度経済成長と生活革命』 吉川弘文館  
門田岳久  
2010 「消費／消費社会から捉えなおす日常への視覚—人・物・商品の社会的プロセス—」 『日本民俗学』 第262号  
鎌倉幸次  
1963 『高知の街路市』 高知市街路市組合連合会  
神崎宣武  
1984 『わんちゃ利兵衛の旅』 河出書房新社  
1985 『峠をこえた魚』 福音館書店  
関西学院大学地理研究会編  
1981 『大根島』 関西学院大学地理研究会  
北見俊夫  
1964 「社会経済史学と民俗学—とくに交通・交易史との関係」 『日本民俗学会報』 第35号  
1970 a 『旅と交通の民俗』 岩崎美術社  
1970 b 『市と行商の民俗』 岩崎美術社

- 1973『日本海上交通史の研究』鳴鳳社（1986年法政大学出版局より再刊）
- 1976『人間の交流』（桜井徳太郎と共著）河出書房新社
- 1981『川の文化』日本書籍新社
- 1984「海の道・川の道」『日本民俗文化大系 第6巻 漂泊と定着』小学館
- 1985「市とその生態」『日本民俗文化大系 第11巻 都市と田舎』小学館
- 1989『日本海島文化の研究』法政大学出版局
- 鬼頭 宏
- 2000『人口から読む日本の歴史』講談社学術文庫
- 倉田亨監修
- 1981『大都市における水産物需要の動向と流通対策—大阪市中央卸売市場本場の仲卸機能を中心に』株式会社エー・エー・ピー
- 胡桃沢勘司
- 1996「駅路の合理性—因美国境地帯の交通・交易伝承—」『民俗文化』8 近畿大学
- 2000『西日本庶民交易史の研究』文献出版
- 胡桃沢勘司編著
- 2008『牛方・ボッカと海産物移入』岩田書院
- 高知市産業振興総務課編
- 2004『街路市資料集』高知市
- 2005『土佐の日曜市に関する調査』高知市
- 国立民族学博物館編
- 1991『国立民族学博物館研究報告別冊 16号 現代日本における家庭と食卓』国立民族学博物館
- 国立歴史民俗博物館編
- 1998『中世商人の世界—市をめぐる伝説と実像』日本エディタースクール出版部
- 小林 弼
- 1960「越後の毒消し」地方史研究協議会編『日本産業史大系5 中部地方篇』東京大学出版会
- 小松かおり
- 2007『沖縄の市場〈マチグラー〉文化誌』ボーダーインク
- 坂井誠一
- 1960「越中富山の薬売り」地方史研究協議会編『日本産業史大系5 中部地方篇』東京大学出版会
- 酒井亮介
- 2007「敗戦から統制制度撤廃までにおける大阪の生鮮食料品の流通状況について」『大阪市公文書館研究紀要 第19号』
- 2008『雑喉場魚市場史—大阪の生魚流通』成文堂書店
- 坂本正夫他
- 1976『四国の歳時習俗』明玄書房
- 桜田勝徳
- 1934『漁村民俗誌』（名著出版『桜田勝徳著作集 第1巻』1980年 所収）
- 1949「背後農村との交渉」『海村生活の研究』（名著出版『桜田勝徳著作集 第1巻』1980

年 所収)

笹井良隆編著

2010『大阪食文化大全』西日本出版

笹本正治

2002『日本の中世3 異郷を結ぶ商人と職人』中央公論新社

佐藤康行

2002『毒消し売りの社会史—女性・家・村』日本経済評論社

佐藤亮子

2014「被災地における定期市（ファーマーズマーケット）の役割—気仙沼朝市および  
ニューオーリンズの経験より—」湯浅良雄・大西正志・崔英靖編著『地域創生学』  
晃洋書房

澤登寛明

1954「夷隅郡内の定期市に就いて」『房総地理 5』

四宮守正

1972『日本の民俗31 鳥取』第一法規出版

渋沢敬三

1943「塩—塩俗問答集を中心として」『日本の民俗学のために：柳田国男先生古希記念  
文集』民間伝承の会

嶋田謙次

1987『伊勢商人』伊勢商人研究会

島根県企画室編

1955『大根島の実態調査—町村振興方策の一例として—』

島根県教育委員会編

1971『出雲中海沿岸地区の民俗—中海沿岸地区民俗資料緊急調査報告—』

島村恭則

2006「〈生きる方法〉の民俗学へ—民俗学のパラダイム転換へ向けての一考察—」『国  
立歴史民俗博物館研究報告』第132集

篠原徹編著

1998『現代民俗学の視点I 民俗の技術』朝倉書店

上越市史編さん委員会編

2004『上越市史 民俗編』上越市

杉森玲子

2006『近世日本の商人と都市社会』東京大学出版会

瀬川清子

1943『販女』三国書房

高田市史編集委員会

1958 a 『高田市史』第1巻 高田市役所

1958 b 『高田市史』第2巻 高田市役所

伊達善夫・森忠洋・大竹久夫

1984「中海・宍道湖の自然特性—中海を中心として—」『農村開発』No.13 島根大学農  
学部農山村地域開発研究調査室



- 田中啓爾  
1957『塩および魚の移入路—鉄道開通前の内陸交通—』古今書院
- 田村幸一  
1987『足摺の年中行事』私家版
- 田村直樹  
2013『セールスインタラクション』碩学舎
- 中国地域社会研究会編  
1956『八束村誌—科学的村誌への試み』関書院
- 鶴岡節雄  
1954「夷隅地方の市について」『房総地理 5』  
鳥取県  
1974『鳥取県史 第6巻 近世資料』鳥取県  
鳥取県水産試験場  
1959『鳥取県沿岸漁業の動向』（資料第104号）  
鳥取市  
1983『鳥取市誌（2）』鳥取市  
鳥取女子高等学校商業研究班  
1994「国境を越える行商人—因美線の魚介類行商人—」  
泊村誌編さん委員会  
1989『泊村誌』鳥取県東伯郡泊村
- 豊田 武  
1952『増訂 中世日本商業史の研究』岩波書店
- 中島義一  
1964『市場集落』古今書院  
2004「市神考」『駒澤地理』40
- 中村周作  
2009『行商研究—移動就業行動の地理学—』海青社
- 中村修也  
2005『日本古代商業史の研究』思文閣出版
- 中村政則  
2010「高度経済成長とは何だったのか」国立歴史民俗博物館編『高度経済成長と生活革命』吉川弘文館
- 錦織 勤・池内 敏編  
2005『街道の日本史 37 鳥取・米子と隠岐—但馬・因幡・伯耆』吉川弘文館
- 西 旬  
1957「街路市の実態について—顧客調査より見たる日曜市の場合」『市政研究 第3号』  
高知市企画室
- 野地恒有  
2014「生業（特集 日本民俗学の研究動向 2009-2011）」『日本民俗学』第277号
- 秦孝治郎（坂本武人編）  
1993『露店市・縁日市』中公文庫

- 林 史樹  
2004『韓国のある薬草商人のライフヒストリー―「移動」に生きる人々からみた社会変化―』御茶の水書房
- 原 泰根  
1994『シバとハナー神霊の祭りごと』臨川書店
- 樋口節夫  
1977『定期市』学生社
- 藤田綾子  
2005『大阪「鶴橋」物語―ごった煮商店街の戦後史』現代書館
- 松井 健  
1998「マイナー・サブシステムの世界」篠原徹編『現代民俗学の視点Ⅰ 民俗の技術』朝倉書店
- まつえ女性史を学ぶ会編  
2011『花見てごさっしやい―島の暮らしを支えた花売りの女性たち―』
- 松阪市史編さん委員会編  
1981a『松阪市史 第9巻 史料篇 地誌2』蒼人社  
1981b『松阪市史 第10巻 史料篇 民俗』蒼人社  
1982『松阪市史 第14巻 史料篇 近代1』蒼人社
- 萬納寺徳子  
1972「絵巻物よりみた運搬具の変遷」日本常民文化研究所編『民具論集4』
- 三田村佳子  
2001「生業を分類するということ」『日本民俗学』第227号
- 宮本馨太郎  
1969「交通の民具」・「運搬と運搬具」『民具入門』慶友社
- 宮本常一  
1955『海をひらいた人びと』（未来社『宮本常一著作集 8』1969年 所収）  
1964『海に生きる人びと』未来社  
1969a「行商」（岩波現代文庫『女の民俗誌』2001年 所収）  
1969b「出稼ぎと旅」（岩波現代文庫『女の民俗誌』2001年 所収）  
1979「塩の道」『道の文化』講談社
- 安室 知  
1997「複合生業論」野本寛一他編『講座日本の民俗学5 生業の民俗』雄山閣  
2012『日本民俗生業論』慶友社
- 八頭郷土文化研究会編  
1996『新編八頭郡誌 9巻 八頭郡の暮らしと民俗』八頭郡町村会
- 柳田国男  
1926「山の人生」（ちくま文庫『柳田国男全集4』1989年 所収）  
1927「旅行の進歩及び退歩」（ちくま文庫『柳田国男全集27』1990年 所収）  
1928「都市と農村」（筑摩書房『定本柳田国男集 第16巻』1969年 所収）  
1931a『明治大正史 世相編』第6章「新交通と文化輸送者」（ちくま文庫『柳田国男全集26』1990年 所収）

- 1931 b 「行商と農村」(ちくま文庫『柳田國男全集 29』1991年 所収)  
 1934 a 「峠の魚」(ちくま文庫『柳田國男全集 8』1990年 所収)  
 1934 b 「文化運搬の問題」(ちくま文庫『柳田國男全集 28』1990年 所収)  
 1935 「塩雑談」(ちくま文庫『柳田國男全集 17』1990年 所収)  
 1940 「海上文化」(ちくま文庫『柳田國男全集 2』1989年 所収)  
 1942 「鯖大師」(ちくま文庫『柳田國男全集 8』1990年 所収)

山本志乃

- 1999 「市にみる商いと取引の諸相—夷隅郡の六斎市を例として—」『千葉県史研究』第7号  
 2005 「交通・交易研究と民俗学—『旅の民俗』への可能性を求めて—」『交通史研究』第56号  
 2008 「市と行商」『日本の民俗 3 物と人の交流』吉川弘文館  
 2010 「市稼ぎの生活誌—農家日記にみる定期市出店者の生活戦略—」『日本民俗学』第264号  
 2012 a 「鉄道利用の魚行商に関する一考察—伊勢志摩地方における戦後のカンカン部隊と鮮魚列車を事例として—」『国立歴史民俗博物館研究報告』第167集  
 2012 b 『女の旅—幕末維新から明治期の11人』中公新書  
 2014 a 「定期市における売り手の技術に関する試論—高知・街路市のサカキ・シキビ店を事例として—」『国立歴史民俗博物館研究報告』第181集  
 2014 b 「島根県・中海の大根島における生業の変遷—戦後の牡丹苗行商を生み出した背景—」『年報 非文字資料研究』第10号 神奈川大学日本常民文化研究所非文字資料研究センター

有限会社日本庭園由志園編

- 2009 『いつも、いつでも、大根島で—由志園物語—』

吉田伸之編

- 2000 『シリーズ近世の身分的周縁 4 商いの場と社会』吉川弘文館

米子市史編さん協議会

- 2008 『新修米子市史 第4巻 通史編 現代』米子市

米子鉄道管理局編

- 1963 『米子鉄道管理局史』米子鉄道管理局

米山俊直

- 1989 『小盆地宇宙と日本文化』岩波書店

渡部晴基

- 1984 「大根島における就業構造の変化」『農村開発』No.13 島根大学農学部農山村地域開発研究調査室

## 初出一覧

- 序章 「交通・交易研究と民俗学—『旅の民俗』への可能性を求めて」『交通史研究』第 56 号（2002 年）を大幅に加筆修正
- I 章 「市稼ぎの生活誌—農家日記にみる定期市出店者の生活戦略—」『日本民俗学』第 264 号（2010 年）を大幅に加筆修正
- II 章 「商いと人の動き」『上越市史 通史編 7 民俗』（第 2 章第 2 節）上越市（2004 年）を大幅に加筆修正
- III 章 「鉄道利用の魚行商に関する一考察—伊勢志摩地方における戦後のカンカン部隊と鮮魚列車を事例として—」『国立歴史民俗博物館研究報告』第 167 集（2012 年）を大幅に加筆修正
- IV 章 書き下ろし
- V 章 「定期市における売り手の技術に関する試論—高知・街路市のサカキ・シキビ店を事例として—」『国立歴史民俗博物館研究報告』第 181 集（2014 年）を大幅に加筆修正
- VI 章 「島根県・中海の大根島における生業の変遷—戦後の牡丹苗行商を生み出した背景—」『年報 非文字資料研究』第 10 号（2014 年）を大幅に加筆修正
- 終章 書き下ろし