

2014 年度博士論文

〈要 約〉

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

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、女性の労働と稼ご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理由を考える必要はないだろうか。

市や行商は、売り手と買い手が一對一で顔をつきあわせ、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残り、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、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った。

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、買い手と直接応対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¹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に見えるため、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²。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³。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⁴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

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、文化資源化という言葉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」の特集が組まれ、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。

イクル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）⁵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つて、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。

⁵ 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、みずからの食料をみずからで獲得、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」⁶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

⁶ 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。

て「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⁷⁾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⁸⁾、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

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]。

かし、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思う。

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、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⁹、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。

⁹ 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性を論じている[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¹⁰。

(2) 人と物の動きの空間的・歴史的な把握に関する研究

¹⁰ 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ころに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]。

交易事象をとと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¹¹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

¹¹ 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伝播の問題、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。

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をもたれていたが、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た。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ことによって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ない」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、総合的な視野にたっ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、歴史的変遷、信仰、民俗誌などの幅広い視野にたっ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、いわゆる飛騨鰯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受けていた瀬川清子が、女性と商売との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グについて、自らがマチング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取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、日本に限っていても、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¹²。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

¹² 『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]。

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。

(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・檜）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しうるか、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

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¹³。

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。

¹³ 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]。

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「添拝（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]。

「添拝」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」という言葉で表現した。

地域の身近な経済活動として現存する定期市では、農家からの出店者が大半を占め、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。農家の市への出店は、一般に、余剰生産物を換金するための些細な副業のひとつとして認識されているが、実際には、畑の作付けから工夫を施したり、品物を新たに開拓するなど、主体的に商いを展開しようとする出店者は多い。

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。そのひとつである千葉県夷隅郡大多喜町の六斎市において 1989 年から 1990 年にかけて集中的に調査を行った。本章では、そこに出店するある農家出店者をとおして、出店の経緯、生計維持のうえで持つ意味、商いに対する意識などを分析し、市への出店がなりわいとしてどのように位置づけられるかを考える。事例として取り上げる出店者は、1965 年頃から約 40 年にわたって大多喜の市に出店を続けた女性である。聞き書きに加えて、その人が長年記録してきた日記を目にする機会を得たことから、出店当初からの「市稼ぎ」の具体像を復元することが可能となった。

日記は、その日の出来事、農作業、市の準備などが簡単に記録された備忘録的なものである。市への出店を始めた 1960 年代後半から、商いが軌道に乗った 1980 年代前半までの日記を分析すると、ムラの産業構造の変化に伴って、生計維持活動における市出店の位置づけも変わってきたことがわかる。当初、さまざまな現金収入手段を模索していた段階では臨時収入的なものであったが、農作業の機械化や客の要望などを反映して、継続的な商いへと変化していく。その過程では、他の店との差別化をはかるため、加工食品を主軸とした品ぞろえに変えている。商いへの関与が強まるにしたがって、自らの才覚で現金を獲得することへの自負も生まれてくる。また、年末に販売する正月かざり作りでは、近隣の人手を頼み、収益を分配するなど、ムラ社会へも利益の一部が還元されていたことがわかった。

この女性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。商いは 12 月の収入が突出しており、これは正月かざりの販売によるものである。この正月

かぎりの買い手は、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、かぎ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この女性の店は、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、売り手は常に一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。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。この女性は、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。女性が住む勝浦市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女性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。

さらにかぎり作りでは、ムラの人々に賃労働を提供し、収益を分配する。これは、かつての田植えや稲刈りなどでの「えゝしごと（結い）」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」というこの女性の言葉には、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のである。

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した。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。

事例としたこの女性は、嫁の立場でやむを得ずフリウリを継承したものの、周辺の村の多くがこれに従事する中で、厳しい競争にさらされながら続けなければならなかった。その過程において、独自に新たな得意先を開拓し、畑の作物にも工夫をこらしながら、商売を展開させていく。一時期は、生計をまかなうための労働が、この女性ひとりの肩にのしかかるような苦境にもおかれたが、そうした時にも勤めとフリウリを並行させ、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。手元に現金があるという心強さだけでなく、畑仕事とフリウリが精神的な支柱ともなっていたことをうかがわせる。そして、夫が他界し、ひとりぐらしとなった現在でも、年齢にみあうだけの畑の作付とフリウリの回数に減らしながら、長年の得意客とのやりとりを支えられ、フリウリを続けている。細々とした商いであっても、その存在意義は計り知れないほど大きいことがわかるのである。

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門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（以下、近鉄）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、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した。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した。

三重県の伊勢志摩地方では、1950年代後半から近鉄を利用した大阪方面への魚行商が行われるようになった。行商が盛んになるに従って、一般乗客との間で問題が生じるようになり、1963年に伊勢志摩魚行商組合連合会を結成、会員専用の鮮魚列車の運行が開始される。会員は、伊勢湾沿岸の漁村に居住し、最盛期には300人を数えるほどであった。

会員の大半を占めるのは、松阪市狛師町周辺に居住する行商人である。この地域は、古くから漁業従事者が集住し、戦前から徒歩や自転車による近隣への魚行商が行われていた。戦後、近鉄を使って奈良方面へアサリやシオサバなどを売りに行き始め、次第にカレイやボラなどの鮮魚も持参して大阪へと足を伸ばすようになった。それに伴い、竹製の籠からブリキ製のカンへと使用道具も変化した。

また、この地区の会員の多くは、大阪市内に露店から始めた店舗を構え、「伊勢屋」を名乗っている。厳密に確認はできないが、例えば2000年当時の狛師支部会員は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ったであろう。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。

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、「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。かつての行商体験者が語るところの、「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。

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。また旧国名でみても、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ちらを利用して、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うえで、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ことを試みた。

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。こ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。

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、留意すべき点は次のとおりである。

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、衛星管理上の問題が関係していると考えることができる。

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。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。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女性行商人の姿からは、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意する言葉として考えることができるのである。

また3点目として、戦後の食生活の変化と魚の需要に関する問題がある。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。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。

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品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、思いがけない生産品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（檜）¹⁴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、本論でこれまでとりあげてきた「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。

また、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、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。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。

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いってよい。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。

ここでとりあげるサカキ・シキビ店は、観光客とは明らかに一線を画し、親子 2 代約 60 年にわたって、ほぼ地元客の需要のみで成り立ってきた店である。サカキとシキビはともに歳時習俗に関わる身近な植物であり、高知では年間通して需要がある。もとは店主自らが山に自生するものを切り集めて売っていたが、1970 年代より中山間地域の現金収入手段のひとつとしてとくにシキビの栽培が奨励されたことから、人工栽培された良質の枝を仕入れて販売するようになった。その際、キリコとよばれる伐採専門の技術者が、山主と契約してサカキ・シキビの管理・伐採に携わる。高知では概して、コバ（小葉）とよばれる小ぶりでつやのある葉が好まれる。こうした商品価値の高い枝に育てるのは、山主の丹念な消毒作業と、キリコの技術による。

¹⁴ 檜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。

一方で街路市の売り手は、さまざまな技量を駆使し、安い単価で少しでも多くの荷を捌く。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うまでもない。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。また売り手にとっては、この連携を継続することが究極の目標でもあり、街路市の商売に潜在する共存への指向性が改めて浮き彫りとなった。

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、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した。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。

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とで、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。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。

大根島における行商の変遷をみると、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。島の多くの人々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。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う対面販売の方法をとっている。由志園の企画室長によれば、この基本コンセプトは行商であり、物販の配置や商品などは、かつての行商経験者でもある社長のアイディアをもとに具体化するという。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年前の約半分にまで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。そうした点でみても、園内の物販は行商場面の再現となっているのである。

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。

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できる。

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に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つ

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」という従来に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、何を買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はいたが、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ろに、「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のいく買い物ができ、信頼関係が構築されるのである¹⁵。

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、こ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

¹⁵ 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。

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する価値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」の現場で繰り返し上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る。スーパーマーケット、コンビニエ

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¹⁶。

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か寄与しうるのか、その可能性を考えてみたい。

¹⁶ 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。

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¹⁷、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がい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う算段がついた。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。

¹⁷ 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。

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に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¹⁸。

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

¹⁸ 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。

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。

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にて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¹⁹。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）²⁰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。注文があっ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」と思って歩いていたという。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、市役所前を通って、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、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

¹⁹ 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。

²⁰ 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。

る魚屋であって、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。

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²¹や、自宅にある椿の木からとれた実を使った椿油²²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²³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²⁴。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

²¹ 打ち身などに効くとされる民間薬。

²² 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。

²³ 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。

²⁴ 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。

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²⁵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」²⁶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月に秋田県の上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。

²⁵ 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）。

²⁶ 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。

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²⁷。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う実態が見られる。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

²⁷ 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。

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、常に心をくだしている。

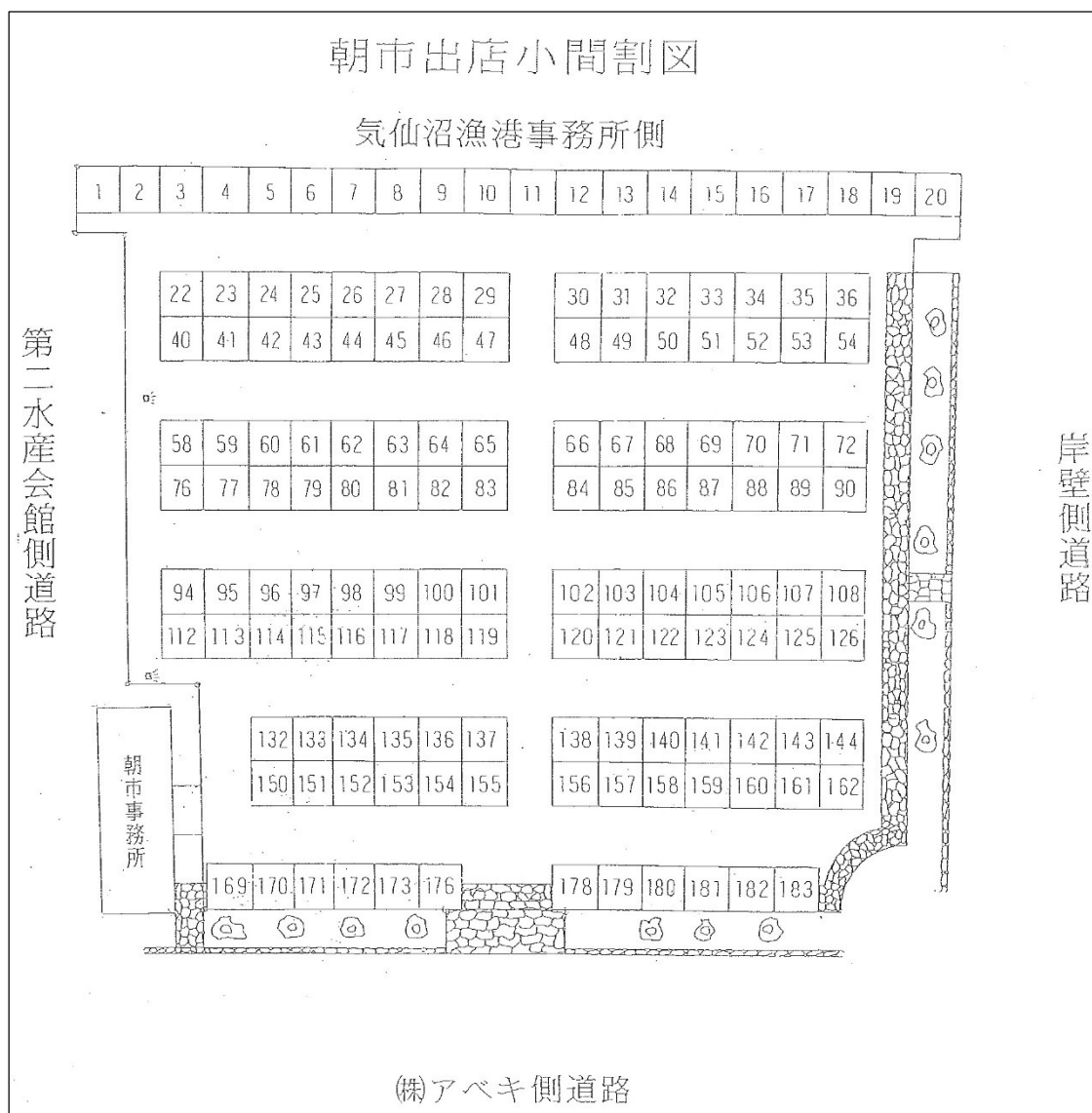
高知の街路市を長年世話し続けている濱田末子さんは、市役所職員として 2003 年に管轄部署に移動になったことで偶然街路市と関わるようになったのだが、毎回市に足を運び、出店者や客と話をするうちに、街路市そのものに対して並々ならぬ愛着を持つに至ったという。濱田さんはすでに市役所を定年退職しているが、出店者からの強い要望もあって、その後も継続して世話役を任されている。現在は公益社団法人高知市シルバー人材センターに籍を置き、「街路市活性化事業コーディネーター」という肩書きで、街路市における人々の交流や季節ごとの品物などをフェイスブック上で情報発信している。出店者からの信頼も厚く、円滑に街路市の運営がなされるよう、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。



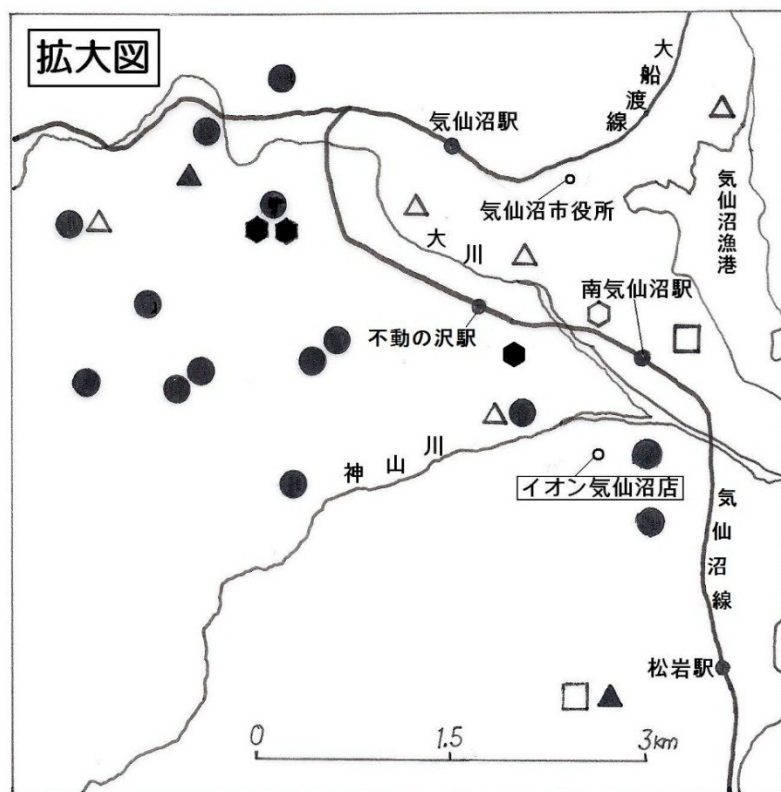
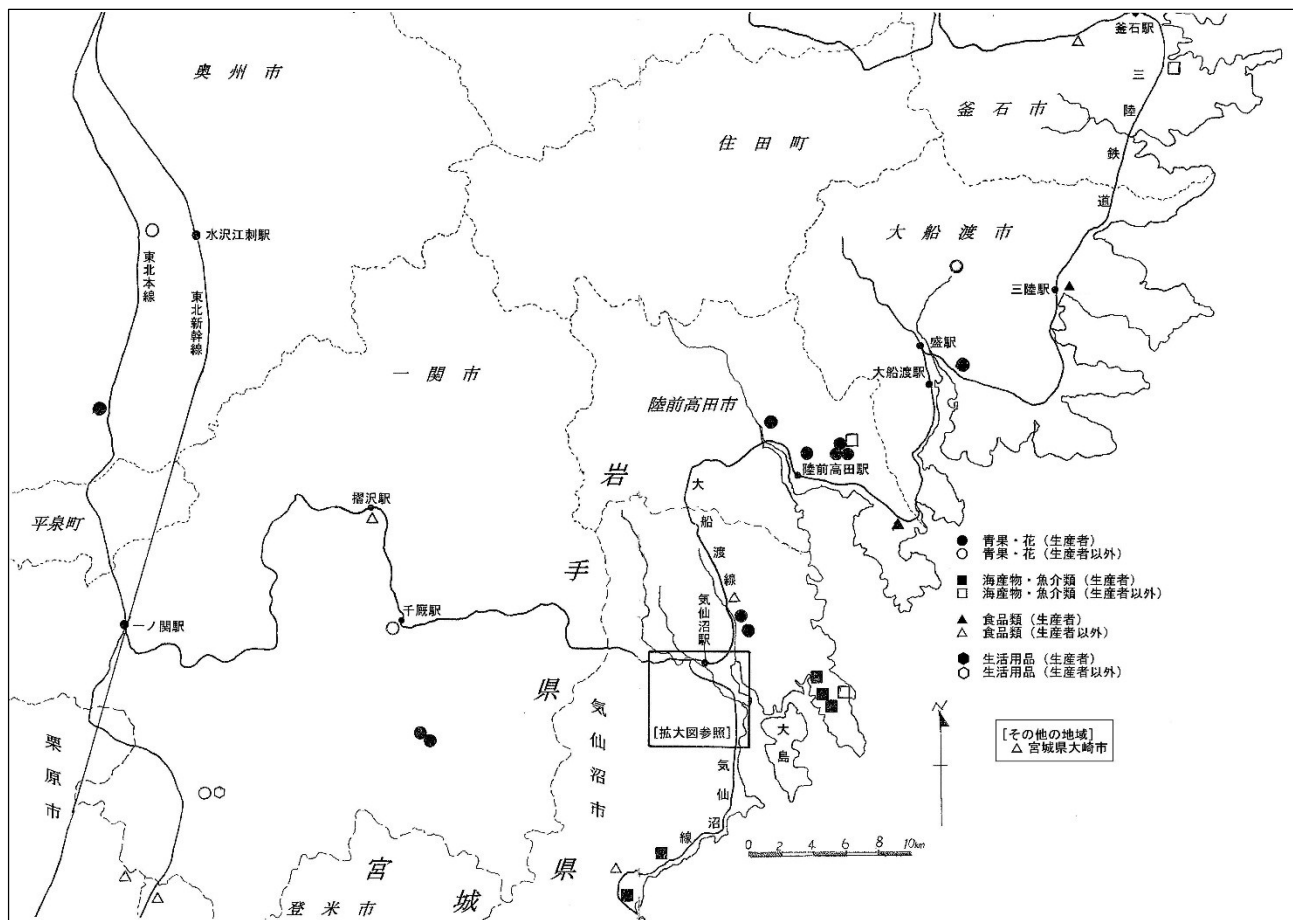
（気仙沼朝市運営委員会の資料による）

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、不快の念を与える応対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）



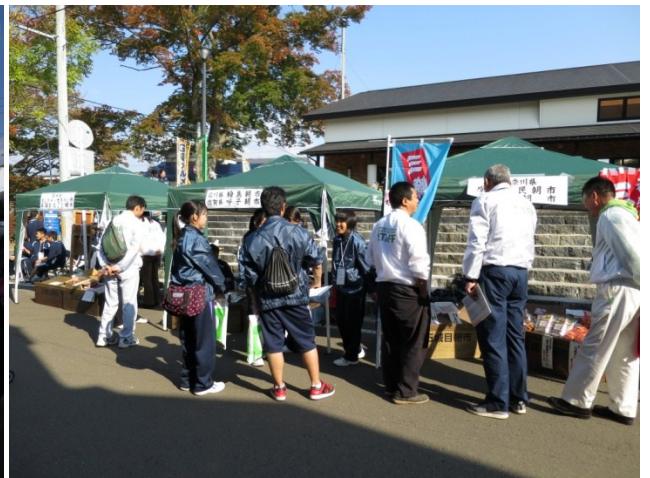
写真Ⅶ－４（左） 農家出店者の小野寺りつ子さん（2014年6月撮影）



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）

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—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—」『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グの民俗誌—』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
1970a『旅と交通の民俗』岩崎美術社
1970b『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—大阪市中心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 異郷を結ぶ商人和職人』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

洪沢敬三

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『近世日本の商人和都市社会』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

1958a『高田市史』第1巻 高田市役所

1958b『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『柳田國男全集4』1989年 所収）
1927「旅行の進歩及び退歩」（ちくま文庫『柳田國男全集27』1990年 所収）
1928「都市と農村」（筑摩書房『定本柳田國男集 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『柳田國男全集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