

栄町市場の民俗誌

麻生 有妃

1. はじめに

沖縄県那覇市の安里地区に「栄町市場」という市場がある。昔那覇市にはたくさんの市場があったが、現在残っているものは牧志にある第一牧志公設市場と、この栄町市場しかない。前者の市場は国際通りに面しているため、客の多くが観光客である。しかし栄町市場の客層は、いまだ地元住民であることが特徴的だ。このことから私は観光客向けではない、地元の人が利用する市場の姿を知りたいと思い、栄町市場について調べることにした。

2. 那覇の市場の歴史とその課題について

沖縄における市場の歴史は古く、琉球王朝時代には那覇のマチ（市）にはアジア各地からも人が集まり、商いをする国際商業都市だったといわれている。1933年（昭和8）当時、那覇市内にある公設の市場は東市場、潟原市場、泊市場となっている。また当時の首里市にも3カ所の市場があったことや、那覇市内に公設市場の他に3箇所の私設の市場があったことも記録に残っている。その後沖縄戦で那覇市は灰燼に帰してしまう。その後の郊外の壺屋周辺に自然発生的に闇市場ができ、1948年に壺屋に隣接した場所に設置された公設の市場にそれが移された。それが那覇の商業の拠点となる第一牧志公設市場である（堂前 1997）。

牧志公設市場衣料部からは「新天地市場通り」「太平通り」と続くが、このあたりも焼け跡に生まれた商業の中心地である。しかしこの通りは「水上店舗」と呼ばれ、ガープ側の上に店舗が並んでいることが特徴的である。戦前は低湿地帯だったこのあたりにも戦後「マチ」生まれ、初めはガープ川兩岸に屋台を連ねて営業していた。その後川の方に軒を伸ばすようになり、ついには川の中に柱を立てて、水上に張り出した店舗をつくるようになった。その後行政と協力して川に蓋をして鉄筋コンクリート造りにしたため、今のような恒常的な建物で営業する形となった。沖縄における本来の「マチ」とは未利用地に勝手に人が集まって物を売り始め、追い立てられると別の空地を探して営業するというものだったが、このように「マチ」は常設化していった。他にも建物や営業に関する権利概念が生じたり、新たに那覇市の空間的な機能分化が進んだことにより商売人は容易に移動できず町は常設化されていくのだが、それによりかえって伝承的な「マチ」の姿が保存されてきたのだと考えられる（朝岡 2003）。

牧志公設市場以外にも堂前（1997）によれば、1958年に那覇市に存立していた市場は真和志栄町市場、安里市場があった。他にも私が沖縄に滞在中儀武息慶氏に伺った話によると、若狭市場、若狭マーケット、ニシシンジョウマーケット、小禄市場、安謝市場、首里市場などもあったという。このように市場は市内に多数存在し、人々

にとって身近なものだったといえる。

しかし、かつてはこのような市場で賑わっていた市場も、周りの環境の変化により買い物客の減少が問題となってきた。具体的には商業の近代化、車社会に対応できない市場周辺の環境、郊外大型店の増加、消費者行動の変化などが指摘されている（堂前 1997）。

これらの影響で、私が那覇を訪れた時には第一牧志公設市場と栄町市場しか昔ながらの形態を残している市場はないと聞いた。なお公設市場は観光客の利用があり、活気付いているが、それに対して小松（2002）は次のような指摘をしている。

第一牧志公設市場はここ 10 年ほどで大きく変貌し、それは観光客が地元客よりも目立つようになり、それにつれて商品も観光客向けのものの比重が増えてきたことだ。しかし、今や地元客と観光客は相補的な関係にあるといえる。地元客の客層は 60 代以上の女性が多が、彼女たちは普段は近所の商店やスーパーで買物をし、清明祭のような行事の日や、法事などの日にはわざわざ市場に買いにくるという特徴を持っている。ここから、市場の地元客は彼女たちだといえる。しかし普段市場を利用する地元客は少ないことから、その「行事の準備は市場で」という地元客のために普段の市場を支えているのが、観光客であるということもできる。反面、観光客が求める「沖縄の雰囲気」は地元向けの商品が並んでいること、かつての賑わいはないにしろ、地元の客が買い物に来ていることそのものであり、それは地元客によって支えられているといえるのだ。

那覇の市場に関しては以上のような先行研究がなされているが、栄町市場に関する研究はなされていない。栄町市場は地元客の多い市場だと言われているので、今回沖縄に滞在した期間市場で体験した市場の雰囲気や、その時調査したことをまとめることで、那覇の地元住民にとって市場はどんな存在なのかを考察したい。市場は人々にとってどんな存在なのだろうか。栄町市場を具体例にしてそれを考えていきたい。

3. 栄町市場の民俗誌

3.1 栄町市場の紹介

栄町市場は那覇市の安里地区に位置している（図 1）。国道 330 号線と県道 29 号線の交差する安里十字路の一角に位置する。周辺にはモノレールの安里駅もある。そして周辺には東に首里が、南に牧志公設市場があることから昔から交通の要所であったといえる。



図 1 栄町市場の位置

安里十字路から首里方面に曲がると、左手に栄町市場の入り口が見える（写真1：ウェブサイト「沖縄発！役に立たない写真集」より）。

市場の構成はスージグラーと呼ばれる通路の両側に店舗が並び、その上にアーケードがかかっている形態になっている。市場のところどころにベンチが置かれており、買い物客が座り、ユンタク（おしゃべり）をしている（写真2）。客層は50代以上の女性が多かった。お惣菜屋さんでお惣菜を買い、そのまま店先の丸イスに座って食事をしている60代くらいの女性がいた。店の人の古くからの友だちだそうで、しばらくユンタクを続けていた。



写真1 栄町市場入り口（県道29号線沿い）



写真2 ユンタクをしている買い物客

市場には数年前に作った休憩所があった。大きなテーブル一つにイスが6個位あった（写真3）。昼に土木作業員と思われる男性数名がやってきて、タバコで一服しているのを見た。この中の男性の一人は後述する砂川商店自慢の天ぷらを、取り置きしてもらった上で買っていった。砂川さんの天ぷらの人気が伺えるし、この男性が持ち帰ってどのようにして食べるものか気になった。

道路沿いに「丸山」という比較的大きな惣菜屋があった（写真4）。この店が他と違うところは、4人のパートさんが料理を作っていて、牧志公設市場に本店があるところだ。店の人によると、昔は惣菜屋はあまりなかったそうだ。栄町市場の支店は10年前にできたそうだ。店の人によると、近所に大道病院があるため、病院帰りの主婦が利用することが多いそうだ。一人



写真3 市場内にある休憩所



写真4 「惣菜の店 丸山」

分の昼ごはんを作るより、買って行った方が経済的なのではと話していた。

他にも「おかずの店 かのう」という惣菜屋さんに話を伺った(写真5)。この店はご主人と奥さんの二人で経営している。私が滞在した頃はちょうどお彼岸の時期だったが、この時期はお墓にお供えする重箱の料理の注文を承っているという。昔は各家庭で作っていたが、共働きが増えた今は惣菜屋に注文する家庭が増えたという。またかのう商店さんの「ジーマミー豆腐」は飛行機の機内誌に掲載したことがあり、本土から多数の注文が来て一時は大変な人気だったという。



写真5 「おかずの店 かのう」

栄町市場の商店街の地図が作成されていたので、下に掲載しておく(図2:『めいどいん栄町市場』より)。

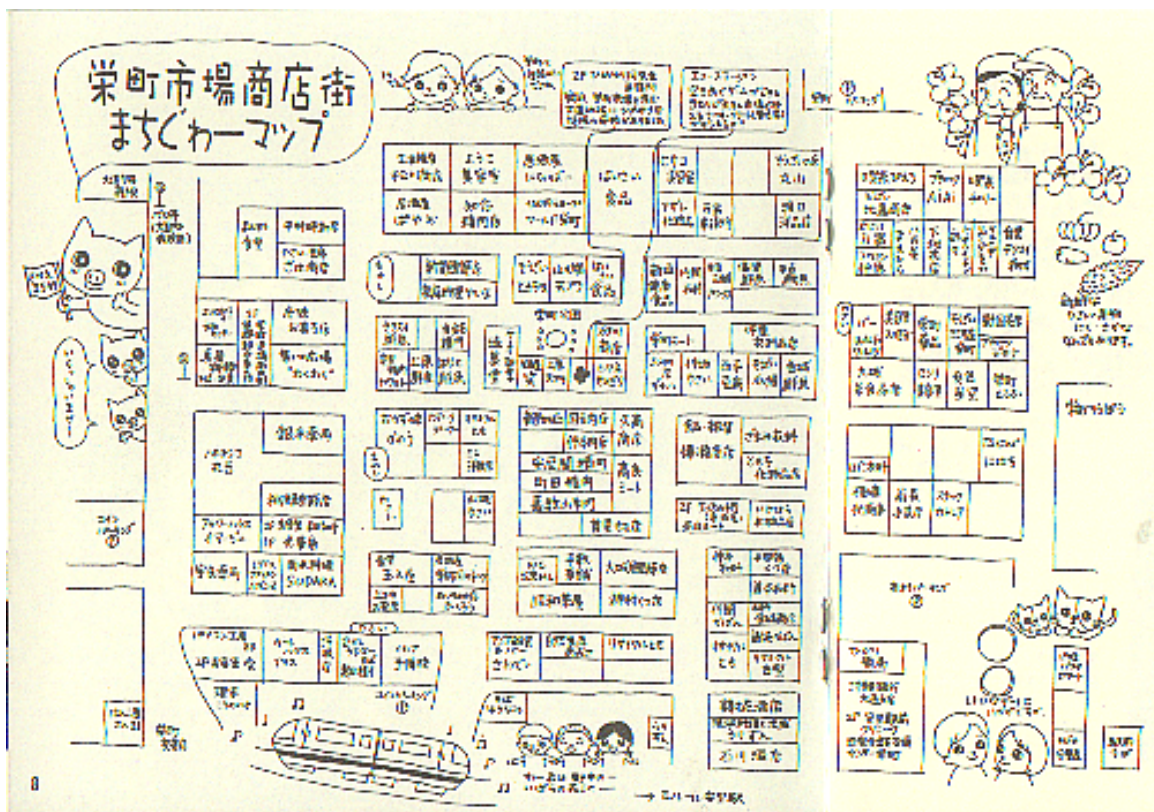


図2 栄町市場内の店舗配置図

3.2 栄町市場の成り立ち

栄町は安里地区に位置しているが、戦前は真和志村とよばれていた。現在栄町市場があるところには第二次世界大戦に「ひめゆり学徒隊」として動員されたことで有名

な県立高等女学校と師範学校女子部とその同窓会館があった。現在市場内にひめゆり同窓会館の事務所があるのはこのためである。戦時中、真和志村民は村外へと移住した。戦争によりこの地は焼け野原となったが、戦争直後ここに自分の土地があっても入れない人々がどっと押し寄せてきた。真和志村民も戦争の翌年には帰村を始めている。そうして人が集まり、人々はひめゆり女学校の跡地で闇市を始めた。このようにして1949年(昭和24年)、栄町市場が誕生した(写真6:『笑うマチグラー』より)。



写真6 栄町10周年記念(1959年)

3.3 成立当初から最盛期の頃の市場(昭和30~60年ごろ)

栄町市場は昭和30年から60年頃が最も賑わっていたようだが、この頃に市場で商売をした方にお話を伺った話を叙述する。

(1) インフォーマント: 親川トキ子さん

当時は市場で夫と食堂を経営していた。朝は6時~7時の間に店を開けるが、それはセリから帰った市場の人が利用するためである。昔の市場は肉屋が多く、食堂は少なかった。那覇の公設市場は回転が速いけれども、栄町はゆっくりとした市場だと思う。

夫の死を期に食堂をやめたが、その後惣菜店を始め、現在に至る。初めは喫茶店のような店を始めようと思っていたが、料理を作ることが好きだったので、惣菜屋を始めることにした(4年前)。

(2) インフォーマント: 高井カメ子さん

当時は夫と共に八百屋を経営していた。出身は山原(海洋博公園のあるところ)だが、親戚の紹介で昭和22年栄町市場で八百屋を始めた。自宅も市場内にあり、1階が店、2階が住宅という形態だった。

当時の一日4時頃夫がセリに行き、6時~7時頃店を開けていた。昼の11時頃にな

ると主婦が買い物にやってくる。市場周辺には社交街があるが、夕方になるとその店の人も買い物に訪れていた。店は19時～20時の間に閉めていたが、当時は客が多く「昔は0時まで店を開けられていたら、やっていたよ」とおっしゃっていた。

3.4 市場周辺の社交街・スーパーについて

市場周辺にはユイレールの安里駅があり、県道330号線の裏側に栄町市場とスーパーりうぼうが位置している。そしてりうぼうの後ろであり、栄町市場の隣には社交街が存在している（写真7：ウェブサイト「沖縄発！役に立たない写真集」より）。この節では市場の人々と社交街のかかわりについて考察する。



写真7 昼の市場周辺の社交街



写真8 夜の市場周辺の社交街

現在は社交街は居酒屋や風俗店で占められているが、昔は「料亭」と呼ばれる飲食店が5～10店ほどあった。料亭ではお膳に盛られた料理が出され、芸者さんが食事の席を華やかなものにしていて、このように料亭は宴会に用いられることが多く、市場の人も利用していたようだ。普段は地元の人と「付き合い」で行くといっていたし、市場振興会でも年に2回くらい料亭で宴会を行っていたようだ。

最後の料亭は8年前に店を閉めてしまったようなので、市場の人は料亭を懐かしんでいた。夕方になると料亭から三線の音が市場に聞こえ、市場内にきれいな着物を着た芸者さんが買出しに来ていたという思い出を話してくださった。そんな料亭も20年ほど前から姿を消し始め、今では居酒屋ばかりになったことを少し悲しんでいた。

社交街には飲食店のほかに、居酒屋や風俗店も存在している。20時以降になるとスナックの店の人も市場に買い物に来ていた。市場の店の人との関係は「お客さんとして仲はいいが、誰がどの店で経営しているかは知らない」程度だそう。しかしこのような店に対してはあまり関係を持ちたくない、生活するための商売だから仕方がない、といったような声も聞かれた。

今は風俗店舗に関する規制が強化されているため、店を利用する人は少ないが、昔は賑わっていたそう。栄町の風俗店は特定の区画に集中しているが、この場所と規

模は昔から変わらないらしい。私は 21 時頃に社交街周辺を歩いてみた(写真 8)が、店の前には客引きの中年女性がパイプいすに腰掛けて客が通るのを待っていた。女性だけでなく、中年男性と一緒にいる店もあった。人通りは少なかったが、バイクで周辺をうろついている男性が何人かいたことが気になった。

3.5 現在の栄町市場で商売をしている人の紹介

この節では私が滞在中にお世話になった 3 店を紹介する。

(1) 栄町ミート(写真 9)

精肉店。

主人の儀武息慶さん(58)が奥さんと二人で経営している。最盛期のときは従業員を雇っていたが現在は普段は 2 人で切り盛りし、忙しい時は手伝いの人を呼んでいるようだ。儀武さんは初めは市場内にある他の店で働いていたが、20 年前に独立して今の店を持ったという。従業員として働いていた頃にお得意さんだったお客さんを覚えていて、今そのお客さん本人は来なくとも、その家の人との関係を大事にしているそうだ。「先代の人への感謝の心を今の代の人へサービスをすることで表す。」とおっしゃっていた。



写真 9 栄町ミート

(2) 新垣健康食品(写真 10)

米、酢、乾物、清涼飲料水などを販売している。新垣米子さんが一人で店番をしている。もとは舅の店だったが、入院してしまったため、米子さんが店の番をしている。



写真 10 新垣健康食品

(3) 砂川商店 (写真 11)

砂川千重子さん(72)の自家製のサターアンダギー、ジャコときくらげの天ぷら、漬け物、お茶、菓子を販売しているお店。砂川さんは注文があれば結納品用のサターアンダギー(砂糖てんぷら)も作っている。サターアンダギーは毎日自宅で揚げて、市場で売っている。店は10時くらいから開け、午前中は昼に売るジャコの天ぷらを作っている。砂川さんの天ぷらは人気があり、私が行っても売り切れで変えないときがあった。砂



写真 11 砂川商店

川さん自信も天ぷらの味には自信を持っていた。私は滞在中の大部分を砂川さんの店で過ごしたが、常にゆったりとした時間が流れていた。午後はお客さんとおしゃべりをしたり、健康茶の本を読んだりしていた。店に出すものの勉強はかかさないそうだ。そんな一日を送って、18時頃には店を閉め、住宅に帰っていた。

・砂川さんのライフヒストリー

宮古島生まれ。洋裁学校卒業後、仕事で那覇に出てくる。初めは飲食店で働き、このときサターアンダギーの作り方を覚える。結婚は島の男性との恋愛結婚で、結婚後は首里で夫と魚屋を始める。しかし冬場の水仕事で体調を壊したため、現在の店で商売を始める。(15年前、57歳の時)漬物はこのとき初めて作り、なかなか納得のいくものができず、苦労したそうだ。現在は新垣さんの隣に住み、お互い助け合って生活している。趣味は踊りと洋裁で、踊りは老人ホームに慰問に行ったりと積極的に活動している。洋裁は帽子や前掛けなどなんでも手作りしてしまうほどで、好きなものをとことんやる、好きなものだからここまで続けられると話してくださった。

(4) 3店の関係

市場の通路はスージグワァーと呼ばれていて、この3店は図3のようにスージグワァーの交差点の周りに店を構えている。このうちの2店はおばあさんが一人で経営しているが、2人とも店を開くことを生きがいとしているようだった。砂川さんの商品のサターアンダギーや天ぷら、漬物は全て手作りだが、それらの品

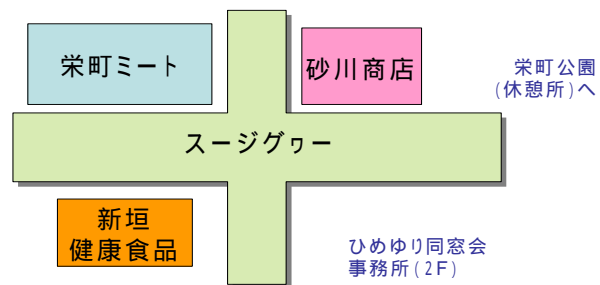


図3 3店の配置

物には自分しか作れない味という誇りを持っていた。商品の健康茶の効用を客に話せるように本を読んでいるということから、店を持つことに責任感が強く、市場で自分の役割をしっかりと果たそうという意識が感じられた。そして砂川さんと向かいで店を構えている新垣さんは住宅の隣の部屋に住んでいるようだ。砂川さんは自分の近くにいる人は大切にし、助け合って生きていかななくてはならないと話してくださった。

この3店からお話を伺って、市場全体として客足が近くのスーパーにとられてはいるものの、市場の人の商売することへの責任感是最盛期の頃も現在も、何も変わってはいないのではないかと感じた。それに店の皆さんが市場で店を開き、お客さんや隣の店の人とコミュニケーションをとって生活していることから、店の人にとって市場が生きがいになっているようだった。このように市場は買い物をする客のためだけでなく、店の人のための市場でもあった。

3.6 栄町市場の運営

栄町市場は栄町市場振興組合が運営している。全店舗数が145店舗で、そのうちの組合員は90人が組合員となっている。組合員の出資金は、振興組合の人件費や市場の維持費として使われる。組合費は毎月払うが、一律ではない。半数が1,500円だが、市場周辺にある大道病院が2万円、残りは千～5千円とさまざまだ。

3.7 振興会の取り組みと現在の課題

市場内にあるアパートの一室が栄町振興組合の事務所になっており、そこでは黒島さんという男性が市場の運営を行っている。黒島さんから市場に関するお話を伺ったので、黒島さんから見た栄町市場と、栄町市場の現在の課題について記述する。黒島さんは銀行員として働いていたが定年退職と同時に栄町市場振興組合の話があり、それを受け入れ、栄町に関わることになった。これは4年前のことなので、黒島さんの栄町歴はまだ浅い。黒島さんの主な仕事内容は市場のイベントの企画や、再開発に関わる会議や理事会に参加することだ。

3.7.1 黒島さんから見た栄町市場の特徴

栄町市場は空き店舗率が少ないことが特徴である。現在の空き店舗率は10%くらいだそうだ。店の入れ替わりも多く、黒島さんがいる4年間に、15店が閉店し、10店が開店したそうだ。親の代を継いでいる店は全体の3分の1くらいで、後継者がいないから店を閉めようという店舗もある。事務局の立場から全体を見ても、実際に後継者は育っていないようだ。そして黒島さんは「栄町市場は後継ぎという意識があまりないのではないかとおっしゃっていたが、私もそれは感じたし、それは店の人にとって市場は「収入を得るための稼ぎ場」と一時的なものと捉えられているからではないかと考えた。

黒島さんに事務局で仕事をされていて、栄町市場の様子をどう思うかと聞いてみた。

すると、栄町はお客さん同士、お客さんと店の人のユンタク（おしゃべり）が絶えない市場とおっしゃっていて、ここに良さを見出しているようだった。しかし古くから商売をしている店には、固定客に頼りきっていて、時代にあった商売をしていないのではないかと話されていた。客足が周辺スーパーに取られてしまった今は、積極的にお客を取り込もうとする努力が必要で、そうしている店は現在でも売り上げが落ち込まず、現状維持ができていているという。また、従来型の「おまけ」のようなサービスが固定化につながってはいるが、本当にお客さんの要望に応えているかということは別問題だ、ともおっしゃっていた。

3.7.2 振興組合の取り組み

振興組合では市場の活性化のために、年に数回イベントを企画している。

現在行われているのは以下のもの。

- ・もちつき大会（旧正月）
- ・夏祭り
- ・忍者祭り（9月・忍者の衣装を着親子が、市場内を練り歩く）
- ・カラオケ大会（10月末）
- ・大掃除

3.7.3 外部からの注目

その他に振興会の取り組みではないが、栄町は昔ながらの市場、ということで外部からの注目を浴びている。その例を紹介する。

（1）笑うまちぐわー栄町市場写真展および写真集作成（平成10年）

再開発可能性の検討業務を進めていく段階で、各店舗の店主の写真ポスターの製作が決まる。これは市場の「どんどんまつり」の時に張り出されたが、評判がよく、「笑うマチグワー」というテーマで東京、福岡、沖縄でポスター展の開催が決まる。写真集はそれを記録として残したいという思いからできたもの（写真12）。



写真12 『笑うマチグワ』表紙

(2) CD製作(平成18年)

市場の店主やNPOが発足させた「CD製作実行委員会」が企画、製作(写真13)。市場内で働く女性で結成された「栄町市場おばあラッパーズ」や、栄町出身のアーティストなど町になじみのある人々の曲が収録されている。

「栄町市場おばあラッパーズ」は40～50代のおばあ4人で構成され、軽快なリズムでラップを歌いこなしている。彼女達の曲がCDの最初に収録されている「栄町おばあラップ」で、栄町への思い

や店の紹介を自由につづった詩をラップ調で歌っている。毎日市場で掛け合いをしている様子をそのまま歌った歌といえる。他にも内容は市場と関係ない曲でも栄町に縁のあるアーティストの曲が収められており、個性豊かなCDとなっている。このCD製作企画は地元を始めNHKなどが全国ニュースで取り上げたことから県内外で話題となった。売れ行きも思った以上のスピードで、販売開始からわずか3ヶ月で当初作成した1,000枚の殆どを売り切る状況になっている。その後の売れ行きも好調で2006年12月には再販のCDが発売された。



写真13 『めいどいん栄町市場』

3.7.4 市場で新しく店を始めようとする人を支援

今回の滞在中、栄町市場で自分の店を出そうと準備をしている方に会うことができた。お名前は山田さんという男性の方だ。山田さんは長野県出身で、栄町は恋人の沖縄旅行で際に始めて知ったという。その旅行で恋人が栄町を気に入り、コーヒーの店を持ちたいと考えていた山田さんは、それならば栄町で店を開こうと決めた。その時すでに恋人は振興組合の黒島さんと知り合いになっており、店の話を出すと、支援してくれることが決まったという。黒島さんは山田さんに市場にある商店を1ヶ月1万円で貸すことを約束し、その代わりに1日コーヒーを100杯売れるような店作りをするように課している。山田さんは店の準備の他に、市場のイベントに積極的に手伝いをしたりして、顔を覚えてもらう努力をしているそうだ。市場で生活を始めて半年くらいだが、まだ大変なことはないという。

黒島さんはこのように若い人が市場に入ることによって若い客層が増えること、また山田さんを通じて市場で店を始める若い人がもっと増えることを期待していた。山田さんには、失敗してもいいから、チャレンジして欲しい。貸し店舗代を月1万にすることで、たとえ失敗してもリスクはそれほどのものではなくなるだろうから、とおっしゃっていた。山田さんの姿勢も前向きで「市場にコーヒーの香りをさせたい」と意欲的だった。市場の中で店舗を構える場所が決まっており、12月くらいの開店を目指して

いるそうだ。

3.7.5 栄町の課題

現在栄町市場には再開発の動きが持ち上がっている。対象となっている地区は栄町市場と隣接しているスーパー、それに社交街がある地区である（図4：那覇市「栄町地区安里駅前市街地再開発」資料より）。私が訪れた2006年9月の段階では170人の地権者の3割くらいの同意を得て、栄町地区市街地再開発促進協議会が組織されている。次は地権者の7割くらいの同意を得て準備組合に移行するらしい。現段階での構想は分譲マンションを含むビルの建設が検討されているようだ。再開発



図4 街区整備の方針案（2003）

については一部の人の反対はあるものの、大部分が同意しているようだ。協議会では今の市場の雰囲気を残したいと考

えてはいるが、それが実現するかは不確かなようである。それに地権者の本音としては、市場の店舗を撤去することを望んでいるようだ。新しいビルが建ったほうが土地の収入は増えるためである。もし協議会の案が実現すれば、現在の市場の形はなくなることは確かである。しかしその時、市場で商売をする人の商売に対する気持ちは変わらずに、他の形で市場を残すことは可能である。私は市場の形は変わっても、そこで現在のコミュニケーションを実現することは可能だと思う。それでもやはり今の形でこそ栄町市場だという意見もあると思うので簡単には言えないが、今後の動向には注目したい。

3.8 市場の変化に対する栄町の人意識

そのような市場の変化を栄町の人はどうに捉えているのだろうか。ここでは、3.3でもお話を伺った高井カメ子さんから聞いた話を基に考察をする。

高井さんから見ても今の市場の客層は、車で遠くのスーパーに買い物にいけないお年寄りばかりと話していた。印象的だったことは、私が市場の変化についての意見を求めていたのに対し、高井さんはそれにはあまりこだわっていなかったことだ。だから、新しく店を始める山田さんのような人に対しても特になんとも思っていないようだったし、そのようにして市場が変わっていくことを拒んでいなかった。御自身も市場には昔ほど行かなくなったが、市場で催し物があれば行っているという具合だそう

だ。それに自分が店を出していた頃の友だちが店を続けているため、ユンタクするためにも行っているようだった。このように市場を変化するままに見ているようだったが、やはり昔の市場には愛着があるようだった。「(変化しても)市場に昔の思い出は残して欲しい。お年寄りには思い出があるからね。」とおっしゃっていた。

4. 結論

今回のフィールドワークを終えて、栄町市場について考えたことは次の3点にまとめられる。まず初めに、市場には自分の生活と商売の間に、境界や割り切った考えがあるようだった。後継者のことをあまり考えていない店舗が多いことは、今生活するための収入を得ることを重視し、その後のことはその代の人がやっていくという考えからのものではないか。また客側にもそれは了解されているため、市場の変化が抵抗なく受け入れられているのではないか。また社交街の人に対してはあまり介入しないようにしているが、それを排除しようとしている様子はなかった。これらのことから、市場は生活と切り離された場所として認識されているといえる。

第2の点は市場の商売意識についてだ。振興会の人は固定客の弊害を問題にしているが、それが栄町の商売意識なのだと感じた。客側は店の人が友だちだから行く、何か催し物をやっているから行くという無意識のようなもので、店側も特に新しいことに手は出さないが、お客さんを大切にし、自分の仕事に責任を持っていた。だから固定客につながるし、これが栄町市場の商売スタイルなのだと感じた。

最後は市場の必要性についてだ。確かに最盛期の頃と比べれば客は減ってしまった。しかし彼岸の重箱は共働きが多くなった今でこそ必要だし、病院が近くにあるので病院帰りにちょっとした料理を買うためにも市場は利用されている。他にも、店の人と会話をしながら商品を選ぶといったスーパーではできないスタイルが健在している。また市場で客同士、客と店の人、店の同士ユンタクが絶えないということは、客と店の人にとってこれらのコミュニケーションが大切にされているということだ。このように栄町市場は決して買い物だけの市場ではなく、栄町の客と店の人の生活のために必要とされている市場であった。

今回の調査で情報の交換の場として、生活のために存在する市場を直接体験することができてよかった。これは商品を眺め、レジで精算するスーパーやデパートではできないものである。セルフサービスの販売形態も出始めている現在、このような客と店の人とのコミュニケーションはどこまで残っていくのだろうか。栄町の人々にとってその空間はすでに生活の一部になっているので、その形態には議論がいるが、それは残すべきだと考える。また以上のことから、栄町に限らず、人々の交流の場となる、市場のような空間の大切さを実感した。

参考文献

- 朝岡康二(2003)「古着と既製服—駅前市場・三角地など」日本生活学界編『生活学第二十八冊 衣と風俗の一〇〇年』ドメス出版
- 小松かおり(2002)「第一牧志公設市場のゆくえ—観光化による市場の変容」松井健(編)『開発と環境の文化学—沖縄地域社会変動の諸契機—』榕樹書林
- 阪井暖子(2005)「笑うまちぐわー 「栄町市場」の挑戦」社団法人沖縄建設弘済会『建設情報誌 しまたてい』33 (http://www.okikosai.or.jp/kenkyusho/magazine/sima_33/sima33-16-20.pdf)
- 阪井暖子(2006)「「あそび」による地域の活性化」都市環境デザイン会議「2006年 JUDY 発表会」(http://www.judi.gr.jp/report/judi/2006/soukai/ryukyu_sakai.pdf)
- 堂前亮平(1997)『沖縄の都市空間』古今書院
- 吉川博也(1989)『那覇の空間構造 沖縄らしさを求めて』沖縄タイムス社

参考ウェブサイト

- 「沖縄酔古地図」<http://www.geocities.jp/kikuuj/suikochizu.htm>
- 「沖縄発！役に立たない写真集」<http://gpzagogo.s8.xrea.com/>
- 「めいどいん栄町市場」<http://hello.ap.teacup.com/madeinsakaemati/>

資料

- 那覇市「栄町地区安里駅前市街地再開発」資料(2003)
- 「顔の見えるマチグワ—ポスター」プロジェクトチーム(1999)『笑うマチグワ—』三浦クリエイティブ
- 「めいどいん栄町市場」製作実行委員会(2006)『めいどいん栄町市場』