

そば処武蔵屋という山村女性の スモールビジネスを可能にした要因*

柴 田 彩 子[※]

要旨：

近年、農村部における女性によるスモールビジネスは、取り組む女性たちのエンパワーメントや、地域の活性化という観点で注目されている。

本稿では、山村地域の女性グループがそば屋を開き、地域の資源を活用して経営を続けている事例について、どのような要因によってそれが可能になったのか明らかにするため、開店までの経緯と、現在の運営について主に食材の調達に着目して検討を加えた。

取り上げる事例は、山梨県早川町赤沢の重要伝統的建造物群保存地区にある「そば処武蔵屋」である。

検討の結果、第一の要因は、そば屋が、歴史的にも生活文化的にも山の中の宿場である赤沢という地域を象徴する重要な存在であり、その復活という取り組みは、周囲の協力を得やすかったということであると考えられた。

次いで、第二の要因としては、夢の実現の過程で、自分たちや集落を取り巻く状況の変化を適宜利用できたことが考えられた。町内の中間支援組織による助成事業が始まり、企画の後押しになったこと、重伝建関連のイベントが開催されたことにより仮オープン之机をを得たこと、旅館の廃業によってそれまで旅館の手伝いをしていた女性たちの労働力をそば屋に振り向けることが可能になったことなどである。

さらに、第三に、食材を自分たちで採集／栽培したり、人的つながりを利用して調達したりしている点が注目された。店で出す食材のうち山菜類は自分たちで採集していた。野菜類は、自分たちで栽培するのにとどまらず、人的つながりを通して購入したり貰ったりして入手していた。地域性を現わす食材であるキビとこんにゃくの生産は非常に少量で入手困難だったが、生産者との人間関係によって安定的に購入できていた。

キーワード：山梨県早川町、山村、女性によるスモールビジネス、地域資源

The Factors That Enable The women's Small Business of The Soba Restaurant

Ayako SHIBATA

Abstract：

Recently, small businesses by women in rural areas have come to be in the spotlight because of its contribution for not only the empowerment of those women but the revitalization of at the rural area as a whole. This case study aims to reveal three main factors that enable women's small

* 本研究は、JSPS 科研費 25284171 の研究協力者として取り組んだものです。

※ しばたあやこ 弘前大学大学院地域社会研究科客員研究員
saisai.tei188@gmail.com

business named “Musashiya” in the Japanese mountainous area by focusing on how it came about and what kind of resources they use.

“Musashiya” is a soba restaurant located in Akasawa, Important Preservation Districts for Groups of Traditional Buildings, Hayakawa-cho, Yamanashi Prefecture. In Akasawa we can see traditional accommodations for the famous temples Kuon-ji and Shichimensan.

The women’s small business “Musashiya” was arisen from one woman’s dream to open a soba restaurant. Her dream was fulfilled through cooperation of her friends and neighbours. We believe this cooperation was aroused by the historical and human-ecological background of this area because we discovered the fact that the villagers remembered famous soba restaurants inherit to this traditional post-town for generations. This background can be seen as the first factor of our case.

In 2002 they gained small funds for a start-up from the local municipality through a selection process. Around 2003 the closing of two accommodations released women in Akasawa for part-time work. In 2005 during the 10th anniversary event of the selection of the Preservation District they opened the soba restaurant temporarily and, finally, regularly two months later. These supportive events can be seen as the second factor.

They use for their dishes many kinds of edible wild plants gathered by themselves and vegetables often given by their neighbours and friends, sometimes customers. Their connections also allow them to purchase local ingredients not for sale because of small-lot production like millet and konjac. Their supplies of ingredients by themselves and through connections can be seen as the third factor.

Key Words: Hayakawa-Cho Yamanashi-Prefecture, mountainous area, small business by women, local resources

I. はじめに

近年、農村女性によるスモールビジネスが農村社会学¹や農村計画の分野で注目されている。そこで検討されている対象は、農業生産そのもののほか、直売所や市での農産物・加工品の販売、共同の農産物加工グループの活動、農家レストランなど多岐にわたる。その結果、スモールビジネスを通して、これまで家族経営の農業の従事者とされてきた農村女性が、経済的に独自の収入を獲得できるようになったり、仲間や消費者からの評価を得られるようになったりし、「エンパワーされた」²と捉えられている。

スモールビジネスと呼ぶと、ビジネス、すなわち営利活動という側面を重視してしまうかもしれない。しかし、直売所に出荷する女性に対する社会学的研究において、直売所を「楽しみ」や「地域活性化と地域環境の充実」という、経済的側面以外だけで意味づけている事例が紹介されているように³、必ずしも売上・収入の向上だけが目的とされているわけではない。さらに、農村計画の分野では、農業の不振に端を発する「農村の空洞化」の対抗策として女性の起業が位置づけられ、地域の活性化に資すると捉えられている⁴。

これらの研究においては、農業を営む世帯の女性が、自ら、あるいは自分の家族の生産する農産物をメインに営むスモールビジネスが対象とされている。

しかし、山村・漁村など、いわゆる農家以外の世帯が構成する地域においても、女性たちのスモールビジネスは女性たちをエンパワーし、地域を活性化させていると考えられる。

こうした文脈を踏まえ、本稿では、山村地域の女性が、自分の夢でもあり、地域活性化にも資する活動に取り組んでいる事例を取り上げる。具体的には、山梨県の山間過疎集落（早川町赤沢）にある、組合型の手打ちそばの店である「そば処武蔵屋」である。そこで取り組みが始まり軌道に乗るまでの経緯と、現在利用している食材の調達に特に着目し、活動の実現と約10年にわたる継続がどのような要因によって可能になったのか検討する。筆者は、地域の中間支援組織のスタッフとして、そば処武蔵屋の立ち上げの初期段階に関わった。本稿の内容は、その経験およびその後の聞き取り、観察の結果に基づいたものである。

Ⅱ. そば処武蔵屋の概要

そば処武蔵屋は、ある女性（Aさん）が仲間に声をかけてそば打ちグループを作り、空き家を利用して実際に店舗を構え、2005年7月にオープンしたそば屋である。「武蔵屋」というのは、空き家の屋号である⁵。

土・日・祝日のみの営業を基本に、平日は予約があれば開店というスタンスで営業を続けている。ただし、客の少ない1月から2月中旬は冬期休業で、予約営業のみとしている。

2014年現在、赤沢在住の5名の女性が交代で店に出ている（表1参照）。Aさん、Bさん、Cさんの3人は、赤沢出身であり、自分の実家で暮らしている。ただし、3人とも婿を取ったわけではなく、夫方の姓を名乗っている。

表1 そば処武蔵屋メンバー一覧

名前	年齢	職 業	赤沢出身	備 考
A	77	保険外交	○	
B	82	自営業（建設会社）手伝い	○	
C	82	無し	○	石材店で職人として勤務していた。
D	67	無し		
E	56	自営業（システム開発・養蜂）手伝い		

聞き取りより筆者作成

1日に2人ずつ当番を決めている。テレビや新聞などで紹介された後には客が増えることから、そのような時は3人出してもらうこともあるが、そうなると、誰か1人は土日の両日とも店に出ることになるので、極力2人で回しているとAさんは語る。また、予約が入った平日は、基本的にはAさんかEさんが出ることが多い。

現在のメンバー5名は、当初から固定だったわけではない。後述の「あなたのやる気応援事業（以下「やる気事業」）」応募当時からメンバーの出入りがあり、そば処武蔵屋の営業が安定して来た頃に、現在のメンバーに落ち着いた。当初、活動に参加していたメンバーの中で、現在でも月に1度くらい手伝ってくれる人が2人いる。いずれも赤沢在住の60代の女性である。

そば処武蔵屋は「赤沢そば組合」が運営している。この組合は、集落内で賛同者を募り2004年に発足した。組合とはいうものの、組合員からの出資はなく、そば屋の運営に賛成し、方向性を承認する機関という位置づけとなっている。

発足当初は、ほぼすべての世帯が加入していた。現在、組合員は約12人である。組合長のF氏は、組合発足当時は役場職員で、現在は定年退職している。「赤沢青年同志会（以下「同志会」、後述）」のメンバーでもある。

客数について実数は把握できなかったが、毎回、開店前にそばを15から20人前用意するということであるので、大体1日15人から20人程度と推測できる。

筆者が武蔵屋を訪ねた2014年6月8日の日曜日は、開店時間の11時から、13時半ごろまでの間に16人の客が来た。このうち1組はメンバーの息子夫婦、もう1組は知人の夫婦であった。

売り上げの集計表によると、2014年1月から4月の売り上げは1万円～3万円くらいで、1万円未満の日もあった。帳簿づくりなどはAさんが行なっている。

売り上げは1日ごとに当番女性とそば組合とで分けられる。目安としては折半となるようにしているが、当番女性への支払いがやや多い。一応、その日の売り上げの如何に関わらず、日当は最低支払い金額の取り決めをしている。売り上げから日当を差し引いた分をそば組合の取り分とし、そば粉や小麦粉、出汁用の昆布や鰹節、天ぷら・小鉢の材料などの原材料費や、店舗の光熱水費・通信費や修繕費に充てている。

Ⅲ. そば処武蔵屋の背景

1. 赤沢

そば処武蔵屋の位置する赤沢は、山梨県南巨摩郡早川町の南部に位置する、28世帯、59人（2014年12月現在）の小規模な集落である。身延山に連なる山地の西斜面に位置し、早川の支流・春木川をはさんだ対岸は、標高1982mの七面山が聳える。

これら身延山には日蓮宗の総本山である久遠寺があり、七面山は日蓮宗の霊場である。赤沢は、身延山奥の院と七面山とを結ぶ街道筋に当たり、江戸時代から信者たちが訪れる宿場の集落であった。

現在、営業している旅館は1軒だけであるが、最盛期には9軒の旅館があったと記録されている⁶。旅館建築が点在する町並みは江戸末期から明治期の面影を残しており、1993年に国の重要伝統的建造物群保存地区（以下、「重伝建」）に選定された。

とりわけ赤沢と七面山とのつながりは深い。赤沢にある日蓮宗の妙福寺は七面山の「鍵取り役」とも言われ、七面山が日蓮宗へ改宗した経緯にも関わっている。集落の人々の間でも、毎年元旦に七面山敬慎院に参拝する行事が続けられている。

高度経済成長以前は、自給的な農業と、柚・木挽きといった山仕事や、旅館業や荷背負いの賃労働など七面山に関連するなりわいで暮らしが立てられてきた。

もっとも現在では住民のほとんどは、公務員や会社員などのサラリーマンや、七面山と関連の薄い自営業などに従事している。

1980年代には、当時のUターン青年らが「同志会」を結成し、彼らが中心となって年中行事の復活、石畳の整備、町並み保存、下水道整備といったまちづくり活動に取り組んだ。

「同志会」の活動がきっかけとなり重伝建に選定された後は、家屋の修景事業が順次行なわれており、2014年現在、集落内の大部分の家屋が修景済みとなっている。近年では「同志会」の活動はそれほど活発とは言えないが、2005年には集落内の散策路と環境整備事業に取り組んでいる。また、定年退職した住民が耕作放棄地の藪を整備するといった自主的な景観保全活動なども行なわれている。身延山・七面山への参詣客は、交通手段の変化などにより減少したが、町並み保存などの取り組みによって観光客が訪れる地域となっている。

2. 赤沢のそば

そば処武蔵屋の活動の発端は、赤沢出身・在住の、当時60代だったAさんという女性の、かつて赤沢の名物といわれたそばを来訪者に食べてもらいたい、という夢であった。

赤沢をはじめとする早川町一帯は、山がちな地形であるため焼畑が行なわれていた。焼畑での主要な作物にソバがあり、いわゆる「そば切り」以外に、「そばがき」や「ねりくり」といった食され方をしていた⁷。また地元では「(狩猟によって捕獲した)山鳥の出汁で食べるそばが一番おいしい」

とも言われている。

Aさんは、そばへの想いを新たにした契機として、「同志会」による焼畑の復活を挙げている⁸。また、1994年に始まった早川町のイベント「紅葉とそば祭り」は、早川町のふるさとの味としてそばがイメージされやすいことを端的に表わしていると言えるであろう。このように赤沢にとって「そば」は山村という地域性を象徴する食べ物なのである。

一方で、赤沢には、七面山の参詣客向けにそばを振るまう店があり、名物として親しまれてきたという歴史もある。1906年に身延山久遠寺が発行した当時の身延・七面山参詣のガイドブックに「名物のそばは風味殊に佳」⁹とあり、これ以前からそばが赤沢の名物として認識されていたことがうかがえる。そばは、後に旅館業を営む「萬屋」や、現在でもそば屋の看板が残る集落の一番高い所にあった「吉野屋」といった店を出していた¹⁰。このように、歴史的な生業という文脈でも、そばは赤沢を象徴するものであった。ただし、「吉野屋」が1970年前後に店を閉めてからは、赤沢の中でそばを出す店はなくなってしまった。

赤沢の人々は、そばが名物であったという「物語」を共有しており、Aさんのかつて赤沢の名物といわれたそばを来訪者に食べてもらいたい、という夢も、このような歴史的・生活文化的な背景を持っていたと考えられる。

IV. 活動の経緯

1. 活動のきっかけとなった助成事業

Aさんは、仲の良いBさんや集落内の仲間たちと、そばをお客さんに食べてもらいたいという想いを温めながら、町のイベント「紅葉とそば祭り」において「赤沢宿」を冠したそばを出す¹¹など、機会があるとそばを打ち、ふるまうということを時々していた。

そんな中で、仲間たちとグループを作り、2002年、日本上流文化圏研究所（以下、「上流研」）が募集した「やる気事業」に応募した。

「やる気事業」は、早川町が申請した農林水産省の「個性ある山村地域再構築実験事業」という補助事業の一環で、町民によるコミュニティビジネスを支援するというものであった。町民からコミュニティビジネスのアイデアを募集し、公開審査を経て助成金を交付、その後も活動の相談に乗ったり、助成金を受けたグループ同士の連携を促進して一体的にプロモーションを行なうなどの支援をするというものである。

これに対しAさんらは「赤沢そば打ち名人になろう会」というグループを作り、そば打ちの技術の向上を目指し、助成金を獲得した。そして集落内の畑でソバを栽培したり、イベントの時に出勤でそば打ちをしたりといったことから始め、助成金を利用して道具類も少しずつ買い揃えるなどの準備をしていった。

さらに2年目には、集落内の旅館を借りて、そば屋の試験営業を開始した。だが、客足の読みが外れたり、旅館との間で利用の可否の調整が思うように行かないなど順調とは言えなかった。また、そば打ちに取り組むメンバーに関する人間関係で悩むこともあった。

しかし、このような試行錯誤の中から、やはり店舗が必要だという考えが固まった。集落内での合意形成の重要性を意識して話し合いが進められ、2003年度末には、集落内でそば屋の運営を担う組合を作ることが決まった。そば屋として利用できる空き家を確保するという目標も定まった。

当初は2004年度中のオープンを目指していたが、建物を借りる交渉は難航した。初め、現在のそば処武蔵屋があるのとは別の空き家を借りようと家主に相談を持ちかけたが、理解を得られず借りることができなかった。

その後、町長や「やる気事業」アドバイザーと一緒に集落内を見て回っている際、当時、空き家に

なって10年ほど経過していた武蔵屋に立ち寄った一行は、眺めがいいということで借りてはどうかとAさんに勧めた。町長も協力して交渉を進めたところ、借り受けられることになった。さらに、店舗の改修には集落内の工務店が協力し、また、まちなみ保存のための修景事業の補助金も利用することができた。

以上の経緯をまとめると、Aさんが思い描いていた夢を、実際に形にするきっかけとなったのは「やる気事業」である。「やる気事業」は助成事業ではあるが、資金面での支援というよりも、仲間に声をかけて、企画を文書化して公表し、とにかく活動としての一步を踏み出す後押しとなったことが、より重要であると考えられる。周囲に「赤沢の女性たちがそば屋開店の夢を持っている」ということが知られるようになる中で、支援者が出てきたり、本人たちの思いがより強まったりしたと考えられるからである。

2. 相次ぐ旅館の休業

2003年には、赤沢の集落にとってターニングポイントとなる出来事が起こった。集落で営業していた3軒の旅館のうち、江戸屋を残して大阪屋とえびす屋が休業したのである。

それまで、赤沢の宿泊客は団体がメインであった。日蓮宗系の宗教団体の、地域ごとあるいは女性部・青年部といった支部の信者が、100人ずつくらい赤沢内に分宿していた。時には1回では泊りきれず、何日かに渡って交代しながら泊ることもあった。時期的には5月から11月頃で、中でも夏に来ることが多かった。

彼らの夕食・朝食の準備に加えて、昼食のおにぎりも旅館で準備する。そのため、このような団体客がある場合、旅館では集落内の女性におにぎりを握る仕事を手伝ってもらっていた。現在、そば処武蔵屋を回しているメンバー5人のうち4人も、江戸屋や大阪屋の手伝いをしていた¹²。

1軒の旅館の手伝いの人数は、通常3、4人だが、多い時には、集落外の親戚なども含めて10人くらいに頼むこともあったという。旅館の手伝いの仕事は、賃金は支払われるが、深夜から早朝の時間帯にかけての仕事であり、「割に合う仕事ではない」と手伝いの経験のある女性は言う。昼間、自分の仕事を持ちながら家事や畑仕事などもこなし、その上で旅館の手伝いをしているという生活では、そば屋に立つことは負担が大きい。

しかし、2軒の旅館が相次いで営業をやめたため、赤沢全体での宿泊可能人数が大幅に減少し、結果としてそれまでの団体客自体が赤沢に宿泊することが少なくなった。この旅館の相次ぐ休業により、女性たちは頻繁に旅館の手伝いをする必要がなくなった。これによって生じた労働の面での余裕を、そば処武蔵屋に振り向けることが可能になったのである。現在でも、団体客がある時にはAさん、Eさんは江戸屋におにぎりを握りに行く。しかし、作業時間も2時間で、客数も減っているため、負担は少ない。

旅館の営業取りやめは、「宿場」であった赤沢にとってそのアイデンティティを危うくする出来事であった。しかしその反面、限られた女性の労働力を旅館の手伝いに集中させる必要がなくなり、そば処武蔵屋開店を支える出来事であったと考えられる。

3. 重伝建選定10周年イベントと集落環境整備事業

2005年5月、町の事業として重伝建選定10周年記念イベントが10日間にわたって集落内で行なわれた。メインの企画は、竹造形家の作品を赤沢の集落内の家々に展示する展覧会で、コンサートやシンポジウムも開かれた。この時、来訪者向けの飲食店として、そば処武蔵屋が期間限定で仮オープンした。イベントへの来訪者も多く好評のうちに仮オープンを終えた。営業体制を整え、約2カ月後の7月7日には正式オープンとなった。

10周年イベント開催は、そば屋を開店するという目標に具体的な期限を与えたという点で、武蔵屋オープンに大きな役割を果たしたと言える。イベントとのコラボレーションにより、仮オープン期

間中の客足も確保できた。

また、同年、「同志会」メンバーが中心となって、石畳の改良や山野草保護、竹林整備などの集落の環境整備に取り組んだ。この集落環境整備は、散策路整備のモデル事業という扱いで「やる気事業」の助成を受けて実施したものである。

傾斜が急で歩きづらいという意見があった石畳部分に階段を設置し、これによりそば処武蔵屋の前にも階段ができた。また空き地の草刈りをしてシャガやフクジュソウといった草花を鑑賞できるようにしたり、放置されていた竹林を間伐したりした。

集落環境整備の参加者にそば屋が昼食を提供したり、季節の花の見ごろを知らせるポスターをそば屋に掲示しリピーター確保を狙うなど、2つの取り組みは相互に協力しながら進められた。

集落環境整備に取り組んだ結果、上流研で、町並み散策と山野草鑑賞、そば処武蔵屋での昼食をセットにしたツアーを実施したり、ツアー会社での取り扱いにつながったりした。フクジュソウの開花は、それまでも地元紙に掲載されるなど集客の機会となっていたが、そば処武蔵屋が開業したことで「花+食」という観光コンテンツが整い、集客力がアップしたと考えられる。こういったことはそば処武蔵屋開業と集落環境整備との相乗効果と言えよう。

2005年という同じ年に重伝建選定10周年イベントが開催され、そば処武蔵屋がオープンし、集落環境整備に取り組んだことは、偶然の一致というわけではない。3つの取り組みはそれぞれ主体は違うが、町・上流研・赤沢区¹³が共通して関与していた。これら機関がそば処武蔵屋のグループや同志会の意向を随時共有していたことが、結果として10周年イベントやそば処武蔵屋の取り組みをめぐる時期や内容の調整につながった。さらに、関係者の総意として集落環境整備の実現が目指され、結果的に3つの取り組みの相乗効果が生まれるに至ったのである。

このように、そば処武蔵屋の取り組みが始まって実際に店舗を開業し、軌道に乗るまでの過程では、「やる気事業」の募集とそれへの採択、旅館の休業、重伝建10周年イベントの開催、そして集落環境整備という状況の変化を適宜利用できた意義が大きい。それは、そうした状況の変化により直接的に関わる赤沢区や町、上流研、また「同志会」といったより包括的な組織とそば処武蔵屋とが、相互に非常に緊密な関係にあって情報を共有していたことで可能になったのだと言えよう。

V. メニューと食材

1. メニュー構成とそば

そば処武蔵屋のメニューは、ざるそば、天ざる、そば定食の3種類である。ざるそばにも、漬物と、煮物などの小鉢が付き、天ざるはそれに加えて山菜・野菜・きのこなどの天ぷらが付く。そば定食には、そばと天ぷらに、きびご飯と山椒の佃煮やシソの実のしょうゆ漬けなどが添えられる。筆者が目にしたメニューの一例を示す（表2参照）。

表2 メニュー例

	2006年5月	2009年5月	2009年6月	2014年6月
天ぷら	かき揚げ	かき揚げ	かき揚げ	かき揚げ
	オカノリ	ふきのとう	ナス	コシアブラ
	くるみの芽	れんこん	インゲン	コゴミ
	タラの芽	しいたけ	マイタケ	ナス
	タケノコ	オカノリ	サツマイモ	タラの芽
	ヨモギ			ヨモギ
	柿の若葉			
小鉢	青菜の胡麻和え	切干大根の煮物	切干大根の煮物	冷や奴（玉ねぎスライスのせ）
	タケノコとワラビの煮物	セリの胡麻和え	白滝とほうれん草の胡麻和え	こんにゃくとタケノコの煮物
			ワラビの煮物	

筆者作成

そばは手打ちである。開店前に通常は15から20人前くらいを用意しておく。足りなくなると、途中でそばを打つ。開業当初は厨房の一角でそば打ちを行っていたが、2014年に改装を行ない、現在では厨房で打ったそばを別の部屋で切っている。ゆくゆくは打つ工程から切る行程まで、厨房とは別の専用の部屋で行なう予定である。

Aさんは、店でそばを打つ経験を通して、そば打ち技術が向上していることを実感しているという。できるだけ、5人のメンバー皆がそばを打って、技術を向上させられるようにしたいと考えている。

出しているそばは、殻を引きこんだ黒っぽい粉を用いるいわゆる田舎そばではなく、精製度合いの高い白い粉を使ったそばである。もともと赤沢で食べられてきたそばとは違うが、そば処武蔵屋のメンバーの中では、これも赤沢らしいそばだと了解されている。

それは、「赤沢は意外と都会風である」という自己認識が赤沢の人々の中にあるからである。その理由を「赤沢は昔から七面山参詣の客が来る地域だったから」と語る。家のつくりや人の気質などについての語りだが、そば処武蔵屋で出しているそばについてもそういった自己認識が反映されていると思われる。

麺とつゆの原材料はすべて購入している。そば粉は品質の高いものを購入し、出汁の材料もたっぷり使っている。原材料にはお金をかけているとAさんはいう。

赤沢の畑でソバを栽培し、それでそばを打ちたいという希望もあり、実際に栽培に取り組んでみたが、鳥獣害がひどく、期待したほどの収穫が得られなかった。十分な収穫を得るには鳥獣害対策の手間が問題となっている。

2. サイドメニューの食材の調達

天ぷらの材料は季節によって異なる。材料を持ち寄ることも多い。春は山菜類、夏場はナスなどの野菜、秋にはマイタケなど、季節感と土地柄を意識した内容となっている。

小鉢も、その時に手に入る材料で作るので、毎回違う内容である。その日、何を作って出すかを決めるのはAさんである。本人は「出しゃばりすぎだけどね」と気にしつつも、自分が当番でない日でも朝、そば屋に行って小鉢類の準備をしている。

表3は、そば処武蔵屋で2014年の調査の際に出されたメニューに使われていた食材と、聞き取りの中で登場した食材について、調達方法をまとめたものである。

採集／栽培されている食材は、そば処武蔵屋を回している5人の誰か（複数の場合あり）が採集／栽培している。天ぷらの材料にする山菜や野草などのほか、ご飯に添える山椒の佃煮やシソの実のしょうゆ漬けなどの材料も自前で採集／栽培している。

一方、野菜類は、自分たちで栽培しながらも、購入や差し入れが多い。Aさん曰く、自分も年が行ってしまい、足が痛いのであまり畑仕事ができないからとのことである。

注目したいのは、差し入れされている野菜が多いことである。この中で、タマネギ、サツマイモなどは、弁天堂¹⁴の堂守である女性の夫が、愛知県内の畑で武蔵屋のために作って持ってきてくれる。また、トウガンやヤツガシラ、センナリウリなどは、Aさんが、友人や本業の保険のお客さんからもらってくる。

ナスは、自分たちで作ったものを使うこともあるが、夏になると時々、町内の施設に大量に入荷することがある。そば処武蔵屋に団体客の予約が入っている時などは、これを購入して小鉢に利用したりする。販売している町内施設の責任者とは顔なじみであり、「たくさん買うなら〇〇円でいいよ！」といって格安で販売してくれる。

また、タケノコは、山梨県内のタケノコの産地である南部町在住の友人から購入している。シーズン中に一定量購入し、その上で、シーズン終盤、タケノコを採らなくなる時期に、来年のために伐採したタケノコをもらってくる。以前は塩漬けにして、今年は生そばをパックするための真空パックを利用して保存している。タケノコ同様、自家製の切干大根やワラビの塩漬けなども作って保存し、他

の材料がないような時、小鉢に利用している。

こんにゃくとキビは、町内で生産されたものを購入している。いずれの生産者も生産規模は小さく、自家消費に近い。販売も行なっているが、自家消費の余剰分を町内の施設の直売コーナーに少量出荷している程度である。しかし、そば処武蔵屋のメンバーは生産者と顔の見える関係であるので安定的に購入できている。

キビは、赤沢出身で町内の他集落へ嫁いだ高齢女性Gさんが生産しており、そこから購入していた。しかし2014年にGさんが体調を崩して畑仕事ができなくなってしまった。娘が引き継いで栽培したものの、不慣れで生産量が上がりず、例年よりも販売量が少なかった。

このような状況を踏まえ、キビの入手先を再考する必要が出てきた。Aさんは、早川町北部でキビを生産している人がいること、その地区にあった直売所が今年から休業しているため、そこに卸していた分のキビを購入できそうであることを把握しており、来年以降、その生産者から購入することを検討している。

原材料の調達手段をみていくと、自分たちで採集／栽培した食材を使っているだけでなく、顔の見える関係の中で貰ったり買ったりした食材を積極的に利用していることがわかる。キビの事例では、小規模生産ゆえの必要量確保の難しさを、「ここがダメならあちら」という重層的な人的ネットワークを活用することで解決し、地域内での原材料確保を実現しようとしていることが見て取れる。

また、保存食の活用など、これまでの暮らしの中で培われた知恵・技術が生かされて、多彩なメニューが実現されていることがわかる。

表3 食材調達の方法

	食 材	入手方法					購入品の 産地	備 考
		採集	栽培	加工	差し入れ	購入		
天 ぶ ら	オオバラ	○						ウコギのこと。早川町内では、山菜の中で一番おいしいと言われることが多い。
	コシアブラ	○						
	コゴミ	○						
	タラの芽	○						
	ヨモギ	○						
	フキノトウ	○						
	ナス		○		○	○	近隣地域	近隣地域から入手したものを町内施設で販売している。
	オカノリ		○					ほぼ一年中収穫できる。
	シシトウ		○					
	ピーマン		○					
	サツマイモ				○	○		弁天堂から差し入れされる。
	タマネギ				○	○		弁天堂から差し入れされる。
	ニンジン				○	○		弁天堂から差し入れされる。
小 鉢	シイタケ					○		
	マイタケ					○		
	タケノコ	○				○	近隣地域	友人である南部町の生産者から購入。
	ワラビ	○	○					
	切干大根		○	○		○		原料のダイコンは、一部、自分で栽培、一部弁天堂からの差し入れ。
	ダイコン		○			○		
	ジャガイモ		○					
	トウガン				○			友人から差し入れされる。
	ヤツガシラ				○			友人から差し入れされる。
	センナリウリ				○		町内	ハヤトウリのこと。友人から差し入れされる。
ご飯のお伴	こんにゃく					○	町内	町内生産者の手作り。
	豆腐					○		
きびご飯	サンショウ	○						
	シソの実		○					
	コメ					○		
	キビ					○	町内	

聞き取りより筆者作成

食材を用いる料理の分類は目安であり、一つの食材を様々な用途に使っている。また、漬物も自分たちで漬けて店で出しており、それにも利用している。

VI. まとめ

そば処武蔵屋の事例では、赤沢にそば屋を開きたいという女性の想いが紆余曲折を経て実現し、活動が継続してきている。それらが、どのような要因によって可能になったのか、これまで述べた内容を総括する。

1点目の要因は、赤沢という地域において、そば、あるいはそば屋そのものが持っていた背景である。

Aさんには、「かつて赤沢の名物といわれたそばを来訪者に食べてもらいたい。」という夢があり、それを共有して協力してくれるBさんなど仲間がいた。

そもそもAさんがこのような夢を持ったのも、仲間たちがその夢を共有できたのも、かつてそば屋があったことや、町並み保存の集落として来訪者があったことなどの背景があったからである。

そして赤沢の集落の人にとっても、そば処武蔵屋は、「山の中の宿場である赤沢」のシンボルの復活、つまり、単に個人的な考えで一般的な飲食店を開店するというのとは違う、この地域に根差した活性化の試みとして受容されたと考えられる。

付け加えるならば、武蔵屋に来る客にとっても、「山村らしい食べ物であり、昔から宿場の名物だったそば」という物語は、現在の赤沢のありよう、特に景観と結びつけて比較的容易に理解することができ、説得力がある。メディア報道があるたびに、県内各地あるいは静岡県からも観光客が来るという状況は、このような説得力のある物語を提示できているからと考えられる。

2点目の要因は、赤沢やAさんたちを取り巻く状況に変化が生まれ、かつ町・上流研・赤沢区・同志会といった諸組織と重層的に情報を共有することによって、そうした変化が結果としてそば処武蔵屋の取り組みに資するように働いたということである。

具体的には、「やる気事業」の募集が始まり、それに参加したことで夢が具体的な企画になったこと、旅館の休業によって労働力に余裕が出たこと、重伝建選定10周年イベント開催や集落環境整備など集落としても観光や地域活性化の機運が高まったことなどである。

「やる気事業」への参画や旅館の休業は、たまたま遭遇した幸運にも見えるが、第1の要因を通じ、夢やそれを一緒に実現する仲間の存在があったからこそ、それらの出来事を幸運としてつかみ取ることができたと考えるのが妥当であろう。

そして、第3の要因、活動の継続性を支えていると考えられるのが、メンバー女性が持っている多様な資源である。女性たちの持つそば打ちや食品保存の技術、山や畑とそこからの収穫物、食材を譲ったり売ったりしてくれる人との関係性などの資源を通して、そば処武蔵屋は客に料理を提供することができているのである。

柏尾は「山村のsmallビジネスとは「地恵」と「人」との両輪で成り立つ」¹⁵と述べる。ここで言う「地恵」とは地域に暮らす人々に認識された地域資源の可能性のことで、地域資源を素材に、人とのつながりの中でビジネス化していくというモデルを示している。

一般的に「資源」というと、モノ、ヒト、カネ、情報がそれぞれ独立に存在しているように見え、「地域資源」論でもそれら要素を分解して捉えがちである。だが、ローカルな現場では、それらは密接不可分に結びついている。

ある食材はある人のもつ固有の知識を通じてしか作れないものだったり、ある知識をもって作るあの人からあの対価で買える食材だからこそ使いたい、信用できるということが観察できる。

例えば、地域資源という点に注目する時、Aさんの持っている「特産、地域に根差した仕事ではない本業」という要素と、「地元の食材を使ったそば屋による地域活性化の活動」という要素とを、全く別物であると捉えてしまいがちである。しかし、本業の保険のお客さんからも野菜をもらっているというエピソードから、Aさんの中でそれは当然のように地続きのものであったということに気付かされる。

したがって、踏み込んで言えば、山村のスモールビジネスを成り立たせているものは、「地恵」と「人」の両輪というよりも、もっと一体的なものではないか。そば処武蔵屋の女性たちが多様な資源を持っているという時、その多様性とは、単に数や種類が多いということではなく、それらが複合することで発揮されるものと捉えた方がよいのではないか。この、資源の多様性・複合性についての検討は、今後の課題としたい。

さて、そば処武蔵屋が地域にもたらしている効果の検討は今後の課題だが、一点指摘すべきことがある。それは地域の小規模生産者から食材を購入することによる生産者側への影響である。

キビを生産しているGさんの娘は、そば処武蔵屋がキビを安定的に購入していた実績があったからこそ、母親の後を継ぎ、慣れない農作業に取り組んだと考えられる。キビをはじめとする雑穀は、早川町内の直売所でも比較的人気のある商品だが、収穫後の調整に手間がかかることなどから、生産者は限られ高齢化しつつある。こういった生産者は、自家消費が目的で、直売所への出荷は余剰分という意識が強い。自分で農作業ができるうちに、できる範囲の分量だけ作り、イヤになったらやめるという考えである。しかし、そば処武蔵屋のように安定的な出荷先があれば、Gさんの娘のように次の世代が雑穀栽培を継承していく可能性も出てくると考えられるのである。

最後に、そば処武蔵屋の事例から、他の地域における活性化策を考える上での示唆を検討したい。

赤沢におけるそば屋のシンボル性や、Aさんの想いとそれを共有する仲間の存在などは、この事例に固有のものであり、他の地域が真似ようとしても出来ないことがらである。さらに、武蔵屋で働く女性たちの持っている様々な資源もまた、何十年という人生の中で培ってきたものであり、必要を感じたからと言ってすぐに入手できるものではない。

一方で、赤沢におけるそば屋のように、その地域にとって重要な、共感されうる背景を持つ「何か」を見つけだすことは可能である。そして、Aさんのように夢を温めている人も各地にいと予想される。そういった人材を発掘し働きかけて、夢の実現の第一歩を後押しする「やる気事業」のような取り組みもまた、他の地域でも可能である。

その際、その人たちの持っている多様な資源の最大限の活用を考えるなら、資源を要素に分解して捉えた上での指導は、逆に現場の可能性の芽を摘むかも知れない。地域資源の、多様で複合的なあり方に留意する必要があるだろう。

註

¹ 農村社会学における農村女性の位置づけについては、柏尾珠紀、「地域における女性の力」『家族・集落・女性の底力』、農山漁村文化協会、pp.226-231、2013年を参照。

² 鶴は、「農家女性が各種の組織やネットワークへの参加を通してエンパワメントしていく事例」として、直売や加工のグループ、生産組合など11の事例を挙げて検討している。

鶴理恵子、「農家女性のエンパワメントを促進する背景とその要因」『村落社会研究』、第9巻2号、p.50、2003年。

³ 柏尾珠紀、「女性農業経営における理念と実践」、『農林業問題研究』、第158号、p.5、2005年

⁴ 山邊勝・吉武和子、「女性起業とそのネットワーク」、『地域再生のフロンティア』、農山漁村文化協会、pp.117-121、2013年。

⁵ 赤沢の各家には屋号がある。必ずしも商売を営んでいたわけではなくても、〇〇屋という屋号も多い。武蔵屋も特に商売をしていた家ではない。

⁶ 『赤沢 山梨県早川町・伝統的建造物群保存対策調査報告』、早川町、p.43、1992年。

⁷ 「ねりくり」とは、野菜などを煮た鍋にそば粉を振りいれてかきまぜた料理。「そばがき」や「ねりくり」が日常の食であるのに対して、「そばきり」はもてなし料理・ごちそうと認識されている。『日本の食生活大全集19 聞き書き山梨の食事』農山漁村文化協会、p.154、1990年。

⁸ 日本上流文化圏研究所が行っていた「2000人のホームページ」のインタビューの際、このように語っている。
<http://www.joryuken.net/2000/akasawa/data/michiko.html>（「2000人のホームページ」トップページは<http://www.joryuken.net/2000/>。）

⁹ 『身延の栞』、身延山久遠寺、p.63、1906年。

¹⁰ 前掲『赤沢 山梨県早川町・伝統的建造物群保存対策調査報告』p.39。

¹¹「紅葉とそば祭り」では、旧村である地区ごとにそばのブースを出している。名前は赤沢と付いているが、本建地区として出店しており、赤沢集落以外の人も手伝っている。

¹² 残る1人は、2003年時点では旅館の手伝いをしていなかったが、それ以前に廃業した旅館を手伝っていた。

¹³ 早川町では、自治会の名称として「区」が用いられている。赤沢区は、赤沢の集落と、七面山の表参道登山口である赤沢新道の2つの集落からなるが、新道は枝集落という位置づけである。

¹⁴ 弁天堂は、七面山信仰に関わる日蓮宗の行場である。赤沢の集落から自動車で15分ほどの、七面山登山口に堂を構えている。堂守の女性は、居住している愛知県と弁天堂とを行き来している。

¹⁵ 柏尾珠紀、「山の資源を活かす 山に暮らす百姓生活 --炭焼きが拓く人の輪」、『農業と経済』、74号、p.89、2008年。