

「生きがい」はいかにしてつくられるのか： 共同体の内と外との関係の再編

川床靖子

What can lead to the new meaning in the life of older people? : Reorganization of the relationship between in and out of the community

Yasuko KAWATOKO

はじめに

私たちが日常的に使うことば（語彙）には、文字通りの辞書的意味の他に、長年、私たちの社会が作り上げてきたそのことばをめぐる‘先入見’のようなものが常につきまとう。「年寄り」あるいは「高齢女性」という語彙（カテゴリー）についても例外ではない。たとえば、“年寄りはPCやスマホに関心がない”“おばあさんは流行やお金儲けに疎い”“年寄りは自分で生きがいを見いだすことができない”などはその典型だ。私たちは無意識のうちにこのような先入見を前提として、「年寄り」や「おばあさん」ということばを使い、「年寄り」や「おばあさん」を語る。

社会学者の山田（1992）は私たちのこうした意識や行為のあり方について次のように言う。「われわれはある文化のメンバーであるかぎりにおいてつねに当該文化においてあたりまえのこととされている考え方・感じ方にすっぽりとおさまってしまう。（中略）こうしたほとんど自動的になされる判断・推論の形式を、エスノメソドロロジーの中心人物だったハーヴェイ・サックスはカテゴリー化と呼んでいる」（p.71-72）。さらに山田は、カテゴリー化で問題となるのは、カテゴリー化のメカニズムというより、「当該文化のイデオロギーを知らず知らずのうちにその成員に浸透させていくような「権力作用」が働いているということである」（p.72）と指摘する。カテゴリー化の問題の核心は、たしかに、山田が言うように通常不可視でありながら我々の行為や考え方をある特定の方向に向けてしまう権力作用にあるだろう。ここではそのことを踏まえたうえで、あえて、カテゴリー化のメカニズム、つまり、カテゴリー化がどのようにして成立するのかということについて少し考えてみたい。

「今の若い者は、どうも云々」という大人たちの若者世代に対する違和感（嘆き）の表明は私たちに馴染みのあるディスコース（やりとり）だ。こうしたディスコースを通して大人たちは「若者」を語り、カテゴリー化し、それを互いに確認し合っている。しかし、当該文化においてこのよ

うにして一時定着する「若者」についてのカテゴリー化（「若者」ということばを聞くだけでほとんど自動的になされる判断・推論の形式）も、その文化を構成する人、もの、装置の配置が変われば変化する。この半世紀を振り返ってみても、「若者」についてのカテゴリー化は大きく変わった。そうした変化によってウオークマンの登場はエポックメイキングなできごとであった。若者世代と情報テクノロジーの結びつき、そして、テクノロジーと共に作り出される新たな空間とそこで若者たちの振る舞いがそれ以前とは異なる「若者」についてのカテゴリー化を醸成した。

ポール・ドウ・ゲイ他 (2000) の文化研究によると、1980 年代、ウオークマンが若者世代に普及し始めた頃、ウオークマンは「一方では個人にとっての選択や増大する自由の調達者であり、もう一方では公的生活と共同体の価値の破壊者であるといった具合に相互に対立し合うヴィジョンへと分節化された」(p.169) という。ウオークマンを携えてストリートを歩く若者たちは、音楽を聴くというそれまで私的な活動と人々がみなしてきたことを公的空間へと引き込むことによって公的空間と私的空間の境界を簡単に取り払ってしまった。これを契機に、ポケベル、ケイタイ、インターネット、SNS、twitter、Facebook、スマートフォンと、「若者」が語られる空間には、常に、様々な形でテクノロジーが介在し、「若者」カテゴリー、そして、「若者」について自動的になされるある種の判断・推論の形式、つまり、カテゴリー化がつくられていった。

若者とテクノロジー使用のあり方との関係をめぐって「若者」カテゴリーとそのカテゴリー化が構成されるのと裏返しのかたちで、「年寄り」あるいは「高齢女性」についてのカテゴリー化もテクノロジー使用との関係をもとに構成されるようになる。こうして、はじめに挙げたように“年寄りは PC やスマホに関心がない”など、「高齢者」イコール‘テクノロジー弱者’といったかたちで「年寄り」あるいは「高齢女性」のカテゴリー化が進行してきたのである。最近よく耳にすることばに「デジタルディバイド（情報格差）」がある。パソコンやインターネットなど情報技術に通じた人とそうではない人の受ける恩恵に格差が生じることを指す。情報社会論を展開する濱野 (2012) は「デジタルディバイドというのは要するに世代差です」と言明し、これが日本社会の変化を妨げているのだと言う (p.54)。当該文化のメンバーによって「日本の社会にはデジタルディバイドが存在する」と繰り返し語られることによって、情報技術への親和性に世代間格差があること、具体的には、‘若者は情報技術に強い人’、‘年寄りは情報技術に弱い人’という「若者」、「年寄り」についてのカテゴリー化が進行する。

かつての日本では、高齢者と情報テクノロジーとの関係のあり方をテーマにして「高齢者」が語られるなどということはありませんでした。そもそも情報技術そのものが日常生活者にとって馴染みのあるものではなかった。こうして見ると、‘カテゴリー化’とは、当該文化における人、もの（テクノロジーを含む）、装置の配置・編成のあり方（コンフィギュレーション）と大いに関係しつつ構成されることがわかる。逆に言えば、当該文化における人、もの、装置の配置・編成のあり方が変われば、あるいは、変えれば、既存のカテゴリー化が機能しなくなり、カテゴリー化の内容が変わるということである。

本稿では、徳島県の中山間地、上勝町で葉っぱビジネスに従事する 60 歳代から 90 歳代の高齢女

性の実践をエスノグラフィー（生き生きと詳細に描くという意味）し、「高齢者」あるいは「高齢女性」に関するカテゴリー化への反証事例を提示する。即ち、高齢者や高齢女性をめぐるカテゴリー化は、人、もの、装置の配置・編成のあり方が変化すれば変わるものであることを例証する。横石（2007）によると、かつて、上勝の女性たちは「高齢者」あるいは「高齢女性」についてのカテゴリー化、例えば、“年寄りにはPCやスマホに関心がない。触ろうともしない”“年寄りには流行やお金儲けに疎い”“年寄りが自分で生きがいを見いだすことはむずかしい”といった「存在のあり方」、つまり、「エージェンシー」をそのまま体现していたという。そのような女性たちが葉っぱビジネスへの参加を通して、情報技術との関係はもとより、当該文化における他のメンバーとの関係、自己の生き方への自信を再構築している。人、もの、装置のどのようなコンフィグレーションのもとで、彼女たちは変化したのだろうか。以下では、そのいきさつを科学技術社会論的アプローチによって分析してみる。

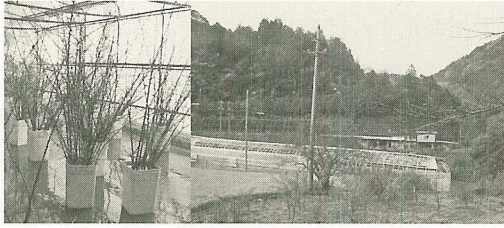
1. 「いろいろ」実践

徳島県上勝町は標高100メートルから700メートルの間に大小の集落が点在する山間地の農村である。上勝町は人口約2000人のうちの半数が65歳以上という過疎化、高齢化の進む町である。その中のおよそ200戸の農家、とくに60代から90代の高齢女性の多くが「いろいろ」事業と呼ばれる‘葉っぱビジネス’に参加している。いろいろ事業は1981年の異常大寒波によってみかん農園が壊滅的被害を受けたあと、1987年にスタートした。以来、上勝の女性たちは、日本料理に添える葉っぱや花などの「つまもの」を生産、出荷し、上勝町全体で年間売上高3億円近い産業に成長させている。この間のいきさつについては、横石（2007）、立木写真館（2006）に詳述されている。

いろいろ農家の日々の実践と「つまもの」商品の流れを見てみよう（写真1）。個々の農家は自らの畑とグリーンハウス（温室）で「つまもの」用の葉にふさわしい苗木を育て、梅や桜などの花木を栽培し、季節と市場の動きに合わせて、日々、葉や花を収穫し、出荷する。畑や温室から採集した葉を、虫や泥などがついていないか一枚一枚丁寧に点検しながらスポンジで水拭きした後、葉の形や大きさを揃えてパッキングし、モミジやツバキの葉の場合は10パックを1ケースとして箱詰めし、出荷する。箱詰めしたものをJA上勝の選果場に運ぶ。選果場では生産者番号と商品番号、出荷量が登録される（バーコードが貼られる）。選果場に集められた商品は「いろいろ号」という専用のトラックで空港に運ばれ、京阪神および首都圏の卸売市場で翌朝セリにかけられる。各卸売市場で各商品の卸値が決まると、その卸値はネットワークシステムに入力され、合計されて、各出荷者のその日の売り上げが確定する。出荷した農家はその日の売り上げ、出荷者の中での売り上げ順位、そして、どの商品がどの市場でどんな値段でどれだけ取引されたのかという市況をパソコン上で知ることができる。各農家はパソコンを操作してこのような情報を読み、明日は何を出荷するか、次のシーズンには何を栽培するかを考える。

写真1 日々の実践と商品の流れ

グリーンハウス / 畑での栽培と葉っぱの収集



葉の選定とパック詰め



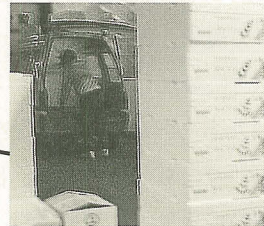
出荷者はその日の売り上げ、売上順位、市況をパソコンで読む。



商品を選果場へ



いりどり商品は各地の市場でセリにかけられ、卸値がきまる。各荷の卸値がネットワークシステムに入力されて各出荷者のその日の売り上げが確定する。



JA 上勝の選果場に集められた荷は「いりどり号」で各市場へ向けて出荷される。

<前村さんの「いりどり」実践>

前村さん(仮名)は今年、86歳になる。彼女がかつてみかん栽培をしていたが、丁度60歳になる頃に大寒波にみまわれみかんは全滅する。農家の女性に「いりどり」事業への参加を説得して回っていた当時農協営農指導員だった横石氏の強い勧めで、前村さんはいりどりへの参加を決める。横石さんの助けを借りてみかんの木をチェーンソーで伐採し、そこに南天、モミジなどを植える。葉っぱが少しずつ売れ始めて現金を手にするようになると、そのお金を持ってカブ(当時の小型三輪車)を運転して苗木を買いに走った。「つまもの」として人気のある葉の苗木は、当時、値段が高く、前村さんが今でも自慢にしている柿の木などは小さな苗木が1本1万数千円もしたという。しかし、その柿の木の葉が毎年大きな利益を産み出している。「葉っぱで商売できるなんて横石さままだ！」が口癖の前村さん、今では、広い畑に南天、モミジ、柿の木などたくさんの葉っ

ばを栽培し、出荷している。一昨年、結婚式場で花づくりをしていた息子が上勝に戻ってきて一緒に「いろどり」をするようになった。最近は、「体がきつうなった！」と言う前村さんに代わって、息子が畑での栽培と葉の採集、そして、選果場への出荷など外の仕事をしている。前村さんは、余程忙しいとき以外は家の中での作業、採集した葉っぱの選定、パック詰め、パソコンでの情報のチェック、特別注文の受注を受け持っている。

前村さんの一日は‘いろどり’に明け暮れる。夕食をとり午後7時のニュースと天気予報を見終わるとパソコンの前に座る。生産者専用の「上勝情報センター」をたちあげ、まず、その日の自分の売り上げを見る。前村さんは画面を見ながら次のように語る（川床 2013a p.149-148）。

前村：私とこは今日一日で1万6千700円売った。ええ時は2万とか3万円売るんよ。

あー、今日は南天が暴落、暴落…80円だ！T（特注）は200円いっとるのに…

南天はようけあるから、人によっては10円から売ってしまうこともあるんよね。

筆者：前村さんの、このところの売り上げ順位は、どのくらいなのですか？

前村：私とこは、今月は18番だったかな、この前は3番とか5番ばっかしやったけど…

筆者：たしか、毎日、自分の売り上げ順位が（画面で）分かるんですよ。

前村：そう、一人一人の順番（売り上げ）が出るんよ。番号しか出ない（農家の名前はでない）けど、長年だから大体の人の（順位）はわかるんよ。

筆者：へ～え、番号だけで誰だかわかるんですか！

前村：そうや。いつも同じ位の順番のひと（ライバル）がしばらく（画面上に）姿を現さなんだら、なんか気になって、どうしたのって電話かけたりすることもあるんよ。

前村さんはパソコン情報を毎晩1時間くらい見ているという。今日の売り上げを確認した後、Mさんは市況情報をクリックして次ぎのように語る。

前村：（株いろどりの）大畑さんが南天の市況の平均はこれだけとか、あんまり出たら暴落するから出さんようにとか、流れを書いてくれる。これを読めば大体のことはわかる。これを見てあしたのこと考えるんよ。明日は、南天は控えよう思う。

筆者：前村さんにとって、‘お役立ち情報’はほんとに役立っているようですねえ。

前村：ほーや、こういう風にいろどりを使うてくれますよお、ということ（情報）も書いてあるし、私はこれを全部読むけん一時間はかかるんよ。

こうして前村さんは明日何をどれだけ出荷するかをその日のうちに決めて、午後8時か9時頃までにパック詰めし、ラップをかけないでねせておく。パック詰めしてねせておいた葉っぱに、翌朝、スプレーをしてラップをかけその日の出荷に備える。

いろいろ農家の午前中は非常に慌ただしい。特にいろいろに熱心な福川地区の農家は、午前中、戦場のような忙しさだ。それは午前 9 時半に市場からの特別注文が流されるからだ。各農家は、自分の裁量で行う毎日の出荷以外に、市場から農協へ入る特別注文を受注してその商品を出荷することを行っている。市場からの特別注文は日常的に出す商品よりも単価が高く、必ず売り上げになるのでその注文を取りたい農家は多い。前村さんも 9 時 15 分過ぎ頃からパソコンを立ち上げて 9 時半を待つ。

前村：とにかく早う（「更新」を）押さなんだら他の人に取られてしまう。取れるか取れんかまでが楽しいんよ。

筆者：まさに、タッチの勝負ですねえ。

前村：100 人もいっぺんに押すんだから、なかなか取れない。押すにも秘訣があるんよねえ（笑い）

カーソルを「更新」に合わせてトラックボール（マウスに当たるもの）を押し、何秒か後に「OK」の文字が画面に出れば、特別注文の受注に成功したことになる。

筆者：昨日と今日の勝負はどうでした？ 特注とれましたか？

前村：きのうは取れなんだ。Y（関西の市場）からゆずり葉の注文が一つあったんよ。

それで押してみたけど、取れなんだ。Y からの注文は単価が高いんじや。90 人も 100 人も一斉に押すんだから取るのは難しい。

筆者：そうですか……100 人ものひとつが一つの特注に…。

前村：今日は、ゆずり葉の注文が 4 つあった。それで押してみたらオーケー（指で OK のサインを作りながら）…。取れたんよ！

きのうも他にゆずり葉の注文があったから、Y からじゃないのを押せば取れたかもしれんなあ…。

前村さんは、「別注（特別注文のこと）取ったらお金のとれる」と、毎朝 9 時半から行われるパソコンを通した特別注文の受注合戦を楽しみにしている。そして、受注できた場合には、その品物をバック詰めにし、生産者番号と商品番号のバーコードをつけて 12 時までに JA 上勝の選果場に持って行き出荷する。

2. 「いろいろ」に生きがいと楽しさを見いだす上勝の女性たち

いろいろ農家の人々は「いろいろ」実践をどのように語っているのだろうか。2 年間にわたって計 65 軒のいろいろ農家を訪問し、観察、インタビュー、撮影を行って「いろいろのヒミツ」を詳細に描き出した立木写真館（2006. p.34-141）から、彼女らの発言をいくつかピックアップしてみる。

- NKさん (70代)：いろいろは生きがいやな。寝とつても、今日はこれしてあれして、次はどうしようかなあつて思うて思うて、ほんで朝5時には起きてしまうんよ (笑い)
- SYさん (70代)：桜の時期とか、朝4時からパソコンをチェックしよるよ (笑)。丹精込めた商品が高く売れたときは一日のやる気が湧くし…。
- MSさん (60代)：いろいろしよつたらカラダがしゃーんとしてくるしな。市況見るのも楽しみやな。通信簿見るようでドキドキするわ (笑い)
- MMさん (50代)：いろいろをやっていると、季節の移り変わりを感じたり、自分の感性に成長を感じられるのが楽しいですね。
- KSさん (70代)：一生懸命手をかけたいいものを出して、ちゃんと評価してもらって、良い値がついたときは嬉しいな。
- NGさん (70代)：友だちの外国人から苗もろうて、観賞用に植とつたんを、葉がかわいらしかつたんで、夏の敷き葉用に出荷してみたら、売れたんよ！
- THさん (70代)：この福川あたりではみなお互いに教え合いじゃ。ちゃんと情報交換して、良いものを出していきたいな。

いろいろ農家の人々は経験、知識、わざを駆使して懸命に働く。そして、自らの行為や努力が、商品に良い値がつく、新商品として認知される、或いは、自分自身の内面的成長が感じられるというかたちで“評価”され、“可視化”される時、仕事の面白さと生きがい、そして、喜びを感じている。

「いろいろ」事業は1987年にスタートした。1980年代の異常寒波でみかん農園が壊滅的被害を受け、上勝農家は疲弊していた。当時、「上勝には女性が自分で収入を稼げるような仕事はほとんどなく、たまに、他人の田畑や山の作業を手伝って手間賃をもらうくらいがせいぜいであった。仕事がなく、ひまをもてあました年寄りたちは、朝から晩まで嫁や誰かの悪口を言って暮らすことも少なくなかった」(横石 2007) と言う (川床 2013b, p.141)。その上勝の女性たちは「いろいろ」という活動の場を得るや自分たちが活動しやすい環境を作り出し (川床 2013b)、同時に、そのような集合的な活動への参加を通して、先のディスコースに表現されているように、それぞれが自らの存在のあり方、「エージェンシー」を変化させている。言い方を換えるなら、かつてのように、‘仕事もなくひまを持て余して人の悪口を言って一日を無為に過ごす農家のおばあちゃん’から‘いろいろをして忙しく働きながらそこに生きがいと楽しさを見いだしている農家のおばあちゃん’へ変わったのである。

ここで言う「エージェンシー」とは‘存在のあり方 (forms of human-being in existence)’を意味する。エージェンシーという概念に新たな視点を吹き込んだアクターネットワーク理論のミッシェル・カロン (2006) によると、エージェンシーは各人が置かれている社会・技術的な配置・編成のあり方に依存すると言う。それでは、「いろいろ」は上勝の女性を取り巻く人、もの、装置か

らなる社会・技術的配置のあり方をどのように再編したのだろうか？

3. 「いろどり」における共同体の内と外との関係の再編

上勝町における「いろどり」事業の展開を見るうえで重要なポイントは、それが共同体の内と外との関係を3つの局面で再編していることである。一つは、「つまもの」を卸売市場扱いの商品にすることによって、上勝町、あるいは、上勝の農家と日本中の和食レストラン、料亭、温泉ホテルとの間に流通のチャンネルを作り上げたことである。1980年代、林業の衰退とみかん農園の大寒波による壊滅的被害によって上勝町は疲弊していた。その経済的困窮から共同体を何とか再生させなければならないと誰もが模索をしていたとき、上勝農協のスタッフであった横石知二氏（前掲）がふとしたきっかけで‘葉っぱ’を売ることを思いつく。横石は、葉っぱの収集ならばみかん栽培とは異なりそれほど力仕事はいらないので女性や高齢者に適していると考えた。また、日本料理に「つまもの」は欠かせないにもかかわらず、当時、「つまもの」は市場に出荷されてはおらず、料理人が自分で調達していた。こうしたことから、横石は、「葉っぱビジネス」に成功の感触を得て、町内の農家の女性に葉っぱビジネスへの参加を説得して回った。

卸売市場では、当初、‘葉っぱ’を商品として扱うことに懐疑的であった。そこで、横石らは予め顧客を回って注文を取り、そのあとで市場にこれこれの買い注文が必ず来ることを知らせ、それらの注文が実際に来ることによって市場関係者を信用させるという戦略をとった。また、「つまもの」の商売が初めての市場関係者、セリに参加する卸売業者、小売り業者に、季節によってどんな「つまもの」がどのように料理に添えられるのか、ひな祭りやお盆、お正月といった年中行事と「つまもの」との歴史的由来など、「つまもの」の使い方、使われ方を啓蒙するために、毎月、暦をかたどった商品パンフレットを配布した。こうした試みによって、上勝の「つまもの」は次第に市場で認知され、全国に流通するようになったのである。

共同体の内と外との関係を再編した二つ目の局面は、「いろどり」に参加した農家の女性たちの実践への取り組みにある。彼女たちは「つまもの」市場のニーズを様々なかたちで積極的に学習し、常に市場との関係及び「いろどり」全体の状況を考えながら実践する生産、出荷者に成長している。「いろどり」事業が始まって間もない頃、農家の女性たちは、懐石料理の料理人や市場担当者を招いた勉強会、或いは、有名料亭への視察ツアーに参加して、葉っぱが実際にどのように使われているのか、どんな「つまもの」がどんな時期に求められているのかを学習した。また、一年中需要の高い商品である‘南天’を病気から守るために‘南天’の専門家を呼んで皆で学習した。その後も上勝の葉っぱは品質がよいという市場での評価を維持するために、たとえば、「目ならし会」という葉っぱの色、つや、形、大きさ、荷姿などを勉強する会に参加し、いろどり農家同士で知識、経験、技を交換し、共有している。

前節で登場した前村さんに、他のいろどり農家の人々をどのように感じているのかを尋ねたところ（非常に抽象的な質問ではあったが）、前村さんは、「いろどりやってるみんなが競争相手だ」と

答えてくれた。前村さんのさまざまな発言から推察するに、この「競争」ということばには幾つかの意味が込められているようだ。パソコン上で、毎日の売上金額と全出荷者の中でのその日の売上順位、その月の売上順位が分かることによって生まれる「他の人には売上げで負けたくない」という競争心が一つ。二つ目は、「朝9時半に別注が出る、それからが面白くなるんよ」と言うように、タッチの差で特別注文が取れるか、取れないかが決まるという特注獲得合戦におけるゲーム感覚に似た競争心。そして、三つ目が自分の畑に売れ筋の植物を栽培し、自らの経験と技を駆使してタイミングよく葉を採集し、品質で他のいづれ農家には負けない商品を出荷するという生産者としての競争心である。例えば、「他の人が（私の）知らん間に接ぎ木して」持っていき、「いまだに葉がきれいだと人に言われる」柿の木を栽培して、「他の人がまだ出荷しない7月頃から葉を採って出荷する。1パック350円、10パック（1ケース）で3500円の高値がつく」と前村さんは柿の葉では人には負けないという自負をもっている。自らが出荷するいづれ商品の品質に関するプライドは、いづれ農家の誰でもが多かれ少なかれ持っており、それが上勝の「彩」ブランドを支える大きな力になっている（川床 2013a）。

いづれの葉っぱや花は色つやが美しく形もよい。全国で一番目利きが厳しい大阪の市場で仲買人をしてるYさんは「上勝の品は、名前の通り彩りが良い。いまでは上勝うただけで高いですよ。それだけ上勝が勉強してきたから」（立木写真館 2006 p.161）と言う。300種類以上の品目を年間行事やイベントを考え、市場の動きを読みながら計画的に生産し、安定的に供給することで市場からの信頼を獲得し、「つまもの」の全国シェア8割を上勝の「彩」ブランドが占めている。

共同体の内と外との関係を再編する三つ目の局面は、外部のひと、特に若い人々に「いづれ」事業を軸にして上勝町そして農業に関心をもってもらうようさまざまな仕掛けを行っていることである。上勝町には「いづれ」をする元気な高齢者が多いものの、町の人口は2000人を切り、65歳以上の人が1000人を越えている。なんとか若い人々を上勝に呼び込み、これ以上人口を減らしたくないというのが上勝町全体の思いである。そこで、5年ほど前からいくつか新しい試みがなされている。その一つに、「いづれインターンシップ」事業がある。研修期間は7日から30日間コースによって2泊3日の研修もある。研修内容は「いづれ」を含む農家での仕事体験を中心に、上勝町の農業とエコロジーを中心にした取り組みについての見学と講義がプログラムに組まれている。研修に参加するのは半数以上が大学生で、毎年、8月、9月の参加者は殆ど学生である。上勝町は徳島県に位置するので四国の大学生が多いのだが、最近では一つの学部の新入生全員を夏合宿というかたちで受け入れることもある。地元徳島大学へのインドや中国からの留学生も農家に入って「いづれ」体験をする。いづれ農家の大半が研修やインターンシップ事業に積極的に協力している。市場の取引が活発な盆や暮には作業の大いなる助けになるということもあり、若い人々の農業体験を快く受け入れている。そして、若い人との交流を楽しんでいる。

はじめ4名から始まった「いづれ」は1990年には160軒近くの農家が参加する事業に成長した。このころからマスコミが「お年寄りを元気にするユニークな葉っぱビジネス」として上勝の「彩」を頻繁に取り上げるようになる。1990年代は日本各地で“高齢化、老朽化、空洞化現象に歯

止めをかけて地域再生を”というスローガンが掲げられ町おこし、村おこしに関心が高まった時代である。「いろどり」農家のお年寄りたちは高齢社会での生き方を模索する人々の注目の的となる。また、高齢者による「葉っぱビジネス」の成功は高齢社会での町おこしのヒントになるとして地方行政を担う人々の関心を集め、2012年には人口2000人弱の町にその倍以上の約4000人の視察があったという。JICAは「いろどり」事業を、「地域の‘資源’を使って地域を活性化している一番良い事例」だとして海外に紹介し、2011年には34カ国の人々が視察に訪ずれた。ちなみに、“地域の資源”の中には高齢者の経験と知恵が含まれている。筆者とのインタビューの中で、横石氏はこれからの「いろどり」のあり方について「高齢者の知識と知恵を若い人に伝えていくしくみをしっかり作っていく」ことを特に強調している。

4. 「いろどりアーキテクチャー」構築への参加を通じた高齢女性における “技術の透明性”の達成

市場の動きを見ながら、何を、いつ、収穫し、出荷すべきかを自ら調整して安定的に利益を確保すると共に、他のいろどり農家の出荷状況を勘案して自らの次の生産・出荷を計画するといういろどり農家の実践を機能させるための基盤（アーキテクチャー）が「いろどりネットワークシステム」である。ここで言うアーキテクチャーとは、東（2003）の定義に従って、情報技術などを用いた‘環境’設定によって人々に一定の幅での自己決定を促すことを目指すしくみのことであり、環境として物理的空間の布置、あるいは、ある場所を運営するための制度などを含意する（川床2013b）。どのようなネットワークシステムも人だけ、あるいは、道具（技術）だけでできあがるものではない。「いろどりネットワークシステム」もパソコンの前に座り、はじめのうちはこわごとマウスをクリックした農家の女性たちが少しずつ使用を深めていったからこそ、いろどり実践のアーキテクチャーとして機能するものになっている。その意味で農家の女性たちは「いろどりネットワークシステム」を構成・維持する重要なアクターであるということができよう。

前節で、86歳の女性、前村さんが毎晩1時間はパソコン情報を読んで次の日の出荷内容を決めることを紹介したが、パソコンで市況を読み、自分の商品がどの市場に出荷されたのかを見るのが楽しみだという人は多い。立木写真館（2006 p.34-141）によると、市況情報を日に三度はチェックするという70代のSさん夫婦は、「みんな、パソコン見るようになってから値段の調整がうまくなったなあ。昔は高いと聞いたらみんないっぺんに出荷しすぎて値が下がりがよったけど、そんな人はなくなった」と話す。いろどり農家の中でもトップクラスの出荷品目を誇る60代のNさん一家はパソコンを毎日チェックするのが楽しみだ。「日曜でもちゃんと出荷目標を設定してくれて、すごくありがたい。市況から出荷情報から、ずんずん見ていったら面白いしな。自分の商品がどこの市場に行つとるかも分かるし、その日の売り上げもすぐわかるしな。商品は、品質にも数にも自信ありますよ」と語る（川床2013a, 2013b）。

いろどり事業において、パソコン（PC）を用いた高度な情報ネットワークシステムの運用が始

まったのは 1998 年である。それ以前は、上勝町の防災無線を使って農協が市況と特別注文の情報（一覧表）を農家に FAX で一斉に流し、それを受け取った農家は受注したい商品をすぐに農協に電話で知らせるといったやり方をしていた。前村さんの PC での‘特注獲得合戦’と同様に、FAX を使っていた頃も誰がどの注文を取るかは早いもの勝ちで決まっていた。FAX を使った市場と農家を結ぶこのしくみは単純ながら優れた働きをした。また、一般に馴染みのあるファクシミリを使うことで、比較的抵抗なく生産農家にも受け入れられた。仮に、はじめからパソコンを導入していたら、パソコンに触ったことのない高齢者の多い生産農家にはこのシステムは根付かなかったであろう。

農家は毎日 FAX で送られてくる市況を見て、出荷した商品がどこの市場へ行き、どんな値段がついたのか、いま市場ではどんな商品がよく取り引きされているのか、他のいづれ農家は何をどの位出荷しているのか等、いづれ商品全体の市場での動きを“読む”習慣を身につけていく。反面、市況を見て商品単価を知ることができるようになると、多くの農家が単価の高い商品を一斉に出荷するため、その商品は供給過多になり単価が下落してしまうということが繰り返される。農家には‘出荷調整’ということを含めて本当の意味で市場を“読む”ということが、FAX によるシステムを使用していた頃には、まだ十分ではなかったのである。

そんな状況のなか、1998 年、「いづれ」は通産省の実証実験事業に応募して採択され、1 億 6000 万円の事業として、パソコンを用いたより高度な情報ネットワークシステムを構築し、実施することになる。農家はパソコンでその日の値段を見て売れ行きを知り、明日はどうなるかを自分で予測する。そして、全体的な出荷量と売れ行き、市況の値段、会社（株いづれ）が出す需要予測などを勘案して、明日は何をどのくらい出荷するかを自ら調整する。各農家がパソコンの情報を“読み”、自己調整することで、売れ行きの良い商品をこぞって出荷して値崩れが起きるといような事態を避けることが、日々、PC を操作することによって可能になっていった。86 歳の前村さんにとって、「これ（PC）を見て、あしたのこと考えるんよ」（前出 p.5）が日課であるように、今では、いづれ農家の女性にとって PC あるいは PC を含む情報技術は日々の実践に深く埋め込まれ、より良い実践を作り上げるための真の道具になっている。言い方を換えるならば、いづれ農家の高齢女性たちは「いづれネットワークのしくみ」を‘よくわかって（transparent）’自らの実践に運用している。日々の実践のなかで彼女たちは道具（技術）のトランスペアレンシー（透明性）を獲得したのだとすることができるだろう。

5. 実践を通して「エージェンシー」を変化させたいづれ農家の女性たち

前章の、いづれコミュニティにおける内と外との関係を再構築する 3 つの局面に関する分析で見たように、「葉っぱ（つまもの）」というオブジェクトを媒介に上勝コミュニティの内と外とのつながり、および、コミュニティの中のつながりが再編された。逆に、このようなつながり（関係）の再編のなかで「葉っぱ」は社会的オブジェクトになっているという言い方もできるだろう。

上野(2011)は、クノール・セティナやユーリ・エンゲストロムの「オブジェクト中心の社会性」という概念を紹介しながら、「社会的ネットワークは、共有するオブジェクトによって結合された人々からなっている」と述べ、「社会的なつながりを見るとき、‘オブジェクト中心の社会性’を見るべきだ」と指摘する(p.400)。上野の見方を敷衍するならば、上勝コミュニティは「葉っぱ」という社会的オブジェクトを中心に、人、もの、装置の社会・技術的アレンジメントを再編したと行うことができるだろう。この再編のプロセスに重要なアクターとして参加することを通して、いろどりの高齢女性は自らの‘エージェンシー’を変化させている。

前にも述べたように、エージェンシーとは生活者としての存在のあり方を指す。カロン(前掲)によると、‘存在のあり方’というのは、人が行為し、考え、様々な感情を経験するそのあり方、キャパシティと言い換えることが可能な存在のあり方を指す。エージェンシーは多様であり、かつ、可変的だ。人は、自らが置かれた場におけるひと(他人)、もの、装置の布置によって、自主的、半自主的、受動的、情熱的、自立的、依存的などいかによくなかたち(form)でも存在し得る。カロン(前掲)は言う:「もしも、(今は自立的ではないと思っている)あなたが自立的な人間でありたいと思うならば、集合(共同体)を変えなさい、社会・技術的アレンジメントを変えなさい、そうすれば、あなたはエージェンシーを変えることになるだろう」と。さらに、カロンは自分自身を例にして、「私をハッブル共同体に置いてみなさい。おそらく私は希望を挫くような発見しかできないであろう。次に、私をそこから連れ出しなさい。私は宇宙の起源を想像するのが困難な普通の社会学者に戻るだろう」(前掲、p.48)と述べている。「エージェンシー」という概念のポイントは、人間の能力、思考のあり方、性格等々は生来的なもの、固有のもの、不変的なものではなく、その人が置かれている環境の社会・技術的コンフィグレーション(人、もの、装置の配置・編成のあり方)と深く関係して、変化し得るものだという点である。

かつて、上勝には女性、特に高齢女性が現金収入を得るような仕事は殆どなく、従って、長年、自給野菜の栽培や花木の手入れなどの農作業で培った知識や技を収入と結びつくかたちで生かす場もなかった。80年代の異常気象で町の主要産品であるみかんが壊滅的ダメージを受け、女性のみならず男性も仕事を失う。上勝コミュニティは経済的に非常に困難な状況に陥る。仕事がない、することもない高齢女性たちは病院の待合室や庭先に寄り合っては他人の噂話や嫁の悪口を言って時間をつぶす日々を送っていた(横石 前掲)。上勝の当時の高齢女性たちのエージェンシーを、一般化して言うならば、「仕事もなくひまを持て余して人の悪口を言って一日を無為に過ごす農家のおばあちゃん」ということになるだろうか。その高齢女性たちが、「葉っぱ」というオブジェクトを媒介に、その「葉っぱ」を「社会的オブジェクト」として構成していく集合的な活動のメンバーになることを通してエージェンシーを変化させた。65歳のときに夫婦でいろどりの農家に転身した福村さん(仮名 75歳)は「いろどりができて意欲がわいたなあ。希望を持って仕事できることが一番じゃ」と語る。前出の前村さん、86歳は「デーケア行ったらなんて誘うひともいるけど、そんなヒマはない…毎朝起きるのが楽しみなんよ」と言う。いろどりの農家の高齢女性は、「いろどりをしておいしく働किながらそこに生きがいと楽しさを見いだしている農家のおばあちゃん」へとエー

ジェンシーを変えたのである。

おわりに

上勝の多くの高齢女性をメンバーに展開されている「いろどり」実践は、見方を換えると、“カスケード オブ バウンダリー・クロスイング (cascade of boundary crossing) ”、つまり、“幾筋もの境界越境の滝”によって構成された実践ということができるのではないだろうか。それでは、実践に伴って何と何の境界が越えられたのか。木の枝に生える‘自然’の葉っぱと伝統的日本料理を引き立てるための‘文化’的オブジェクト（商品）としての葉っぱの境界、パソコン情報に基づいて行われる商品である葉っぱの‘生産活動’と商品である葉っぱの‘流通活動’の境界、農家の日々の実践に情報テクノロジーシステムの使用を埋め込むことによる‘情報技術に強い若者’と‘情報技術に弱い年寄り’の境界が越えられている。さらに、地理的境界やローカルとセンターの境界も越えられている。徳島県の中山間地にある人口2000人弱の小さな農村、上勝町に毎年人口の倍以上の人々が国内はもとより世界中から「いろどり」の視察に訪れる。インターンシップの大学生も上勝町に集まる。今や、いろどり農家の女性たちは国の内外で知名度が高い。外からの人々との交流はいろどり農家の人にとって日常的な出来事になっている。また、いろどり農家のおばあちゃんが東京での催し物にゲスト出演し、話をするということもまれではない。この意味で、少なくとも、上勝コミュニティのメンバーにとっての地理的境界は見当たらない。

Yrjo Engestrom (2008) は、「仕事場研究」において、しばしば、“boundary crossing”、あるいは、“crossing boundaries” に言及する。たとえば、南カリフォルニアの小学校において教師チームが新しい教育カリキュラムを従来型の教育の中にインプリメント（実装）しようとしたとき、学年、クラス、時間割、科目といった様々なバウンダリーをいかにして越える必要があったかという事例を紹介し、次の二つの観点で分析している：「教師チームは、自分たちに委託された仕事（新しいカリキュラムの導入）の領域および境界と日常の決められた仕事における領域および境界をどのように越えることができるのか、そして、こうしたバウンダリー・クロスイングを生産的かつ実りあるものにするには何が必要とされるのか？」(p. 88)。この二つの分析の観点は Engestrom が‘バウンダリー’をどのように捉えているのかをよく示している。ここでは、‘バウンダリー’は実践者にも実践を記述・観察する人にも既に明らかなもの（こと）であり、‘バウンダリー’を越えるということが活動の目標、あるいは、活動の対象（オブジェクト）になっている。

本稿で取り上げ、分析した「いろどり」実践の場合の‘バウンダリー’は、Engestrom の捉え方とは少し違う。ここで言う‘バウンダリー’は、予め存在したり、実践者に可視的なもの（こと）というよりは、むしろ、実践と共に立ち現れ、後でその実践を語ったり、分析、記述することによって可視的になるものである。従って、「いろどり」実践は “crossing boundaries (境界を越える)” の実践ではない。「いろどり」実践は、あくまで、後で分析・記述すると、“幾筋もの境界越境の滝”によって構成された実践として見ることができる、つまり、非常に重層的な実践なのだ

いうことなのである。

「葉っぱ」という社会的オブジェクトをめぐる、人、もの、装置の社会・技術的アレンジメントを再編し、その再編のプロセスで多重の‘境界越境’を実現させている「いろいろ」実践への参加を通して、農家の高齢女性は自らの‘生き方’を変化させているのである。

参考文献

- 山田富秋 1992 精神医療批判のエスノメソドロジー 好井裕明編 エスノメソドロジーの現実 第4章 世界思想社
- ポール・ドウ・ゲイ他 暮沢剛巳訳 2000 実践カルチュラル・スタディーズ：ソニー・ウォークマンの戦略 大修館書店
- 宇野常寛・濱野智史 2012 希望論 2010年代の文化と社会 NHK出版
- 横石知二 2007 そうだ、葉っぱを売ろう！過疎の町、どん底からの再生 ソフトバンククリエイティブ株式会社
- 立木写真館 2006 いろいろ おばあちゃんたちの葉っぱビジネス 立木写真館
- 川床靖子 2013a 「高齢者」カテゴリーの‘裏をかく’山村農家の女性の日常的実践 大東文化大学紀要 51号 p.141-158
- 川床靖子 2013b 空間のエスノグラフィー 春風社
- カロン, M. 2006 Callon, M. 2004 The role of hybrid communities and socio-technical arrangements in the participatory design. [情報メディアセンタージャーナル第5号 3-10 川床靖子訳「参加型デザインにおけるハイブリッドな共同体と社会・技術的アレンジメントの役割」 pp.38-54 上野直樹・土橋臣吾編 2006『科学技術実践のフィールドワーク』せりか書房]
- 東浩紀・大澤真幸 2003 自由を考える—9.11以降の現代思想 日本放送出版協会
- 上野直樹 2011 野火的活動におけるオブジェクト中心の社会性と交換形態 発達心理学研究 第22巻 第4号 399-407
- Yrjo Engestrom 2008 From Teams to Knots: Activity-Theoretical Studies of Collaboration and Learning at Work. Cambridge University Press.