

「振り売り同行記」 ～振り売りの役割とおぼんざい伝承～

辻川育子

1. はじめに

振り売りとは、農家などが自家で収穫した農産物や様々な商品を運搬しながら、都市部の消費者に販売して回る行商のひとつです。販売する種類から「菜うり」「しきみ売」「葱売」「炭売婦」と呼ばれたり、「大原女」「桂女」といったように所在の地域名をつけて呼ばれたりしており、平安末期以降の文献にも登場しています。



「守貞漫稿」より
早稲田かつお祭り実行委員会 <http://katsuomatsuri.com/>

また、幕末の風俗を記した『守貞漫稿』には、天秤棒を担ぎ行商を行う棒手振りとして、干物売り、豆腐売り、花売りなどが記録されています。近代以降は、大八車やリヤカーなどが利用され、現代では軽トラックが利用されている所も多いようです。

京都で野菜の振り売りを行う農家についての調査はあまりありませんが、三俣延子氏の研究によれば、北区、山科区に多いようです。北区には、西陣が存在する上京区が隣接し、また山科区には祇園のある東山区が隣接してあることで、他の地域より距離的、時間的に優位な場所であることが理由として挙げられると報告しています。

私は上京区に生まれて、約20年前までそこに暮らしておりました。我家には、私が子供のころから「賀茂のおばさん」として親しくしていた馴染みの振り売りさんがいます。子供の頃は、大八車に沢山の野菜を乗せ、朝収穫された採りたてのお野菜をとどけてくれる「賀茂のおばさん」にとっても親しみを感じ、また子供ながらも、その野菜の美味しさを感じていたものです。

京都の野菜が美味しくなることについては、様々な理由が上げられています。高嶋四郎氏によれば、

京都は年間平均気温16度内外の山に囲まれた内陸性盆地気候で、夏は暑く摂氏37～38度にもなるが、西山に日が沈むころになると風が周囲の山から流れ込んできて昼間の暑さを吹き払ってくれる。冬は底冷えといって夜間は寒気が京都盆地にたまって非常に寒いが零下10度以下になることは無い。冬野菜はある程度気温が下がったほうが品質良い野菜ができる。

雨も10日間雨が降り続くとか1カ月も降らないという事は無い。雨水は地上に降って土壌水分となり地質、土壌の影響を受けて作物の生育にかかわる質の良い水となる。

土壌に関しても京都は太古湖の底にあり砂質壤度と粘土の堆積土壌とが中心で関東のように肥持が悪いという事がないことから野菜栽培には非常によい土である。

として、これらの自然条件が美味しい野菜を作り出しているとのことです。

その他に仏教の戒律に従って精進料理が普及した事や、政治文化の中心であった京都での様々な料理様式の発達にともない、これらの料理を陰で支えていくために野菜の優秀な品種を作り上げる努力が続けてられてきたことなどの社会的要因も挙げています。

美味しい野菜を作る環境と優れた技術を持つ農家、さらにそれらの野菜を流通させる仕組みがあるわけですから、本来もっとこの振り売りが増えていっても良いはずなのですが、実はどんどん減っています。

私はこの原因について知りたいと同時に、振り売りの現状や役割などについても調べてみたいと考え、昔からなじみのある「賀茂のおばさん」に同行させていただくことにしました。この振り売りという流通の仕組みが、私のテーマのひとつであるおばんざいの伝承にどうかかわるのかについても同時に調べたいと考えました。

2. 振り売り同行記

(1) 「賀茂のおばさん」の背景

今回ご協力いただいた振り売りのTさんは、京都で以前から近郊農業の盛んな上賀茂にお住まいです。

昭和11年生まれ。結婚後、先々代の花売り
と先代の野菜・花の振り売りを引き継いで、

3

代目として野菜の振り売りを始められました。

回られるルートは先代とは異なり、独自で
作

ってこられました。

現在は火曜日に週1回のペースで回られています。市場に卸せない規格外の野菜などを、かつては大八車で、昭和37年からは軽トラックで振り売りをされています。

主に作られているお野菜は、以下のようなものです。

○秋冬：大根・白菜・ほうれん草・ねぎ・菊菜・水菜（丸葉・切り葉）・人参（間引き

菜含む）・じゃがいも・さつまいも・キャベツ・ブロッコリー・みつば・ねぎ・太

ネギ・小カブ・辛味大根・祝い大根・小芋・頭芋・金時人参など。

○春夏：トマト・きゅうり・千両なす・賀茂なす・三度豆・いんげん・万願寺・ピーマン・オクラ・枝豆・柊野ささげなど。



(2) 一日のスケジュール

葉物野菜などを束ねる作業は振り売りの前日に行い、当日朝6時頃から畑で収穫、荷

詰め、準備をして9時～9時半頃に家を出発。午前10時頃に一条戻り橋辺りに到着され、そこから南は蛸薬師通りあたりまで、西は東堀川通りから、東は室町通りまでの界隈を南下し、約10ヶ所30軒ほどまわられます。

大八車の頃は、朝6時半頃家

を出発されていたそうです。

途中休憩に馴染みの喫茶店に入られ、お昼は車の中か知り

合いのお豆腐やさんのところで持ってこられたお弁当を食べ、約1時間休憩をとられます。

留守だったお宅へは後からもう一度回られるなどしながら、約20ヶ所を午後4時頃まで続けられます。

この日は、11月という季節柄、トラックに乗せられていた野菜は、取れ始めのねぎ、ほうれんそう、菊菜、小蕪、小松菜、三度豆、大根葉（大根のなかびき）、みず菜（まる葉一壬生菜・きり葉）、ちんげんさい、ブロッコリー、じゃがいも、玉ねぎ、きゅうり、ぜいたく煮（大根の漬物たくわんを炊いたの）と葉野菜を中心とした品揃えでした。



(3) 「賀茂のおばさん」とお客との会話から私が感じたこと

賀茂のおばさんとお客さんとの間の会話は実に楽しいものでした。

「鍋にするなら〇〇がおいしいえ。」

「長いこと炊かんと、さつとでええね。」

「漬物・煮物・おひたしにでもできるえ。」

「濡れた新聞紙につつんで袋に入れて冷蔵庫に入れといたらしばらくどうもあらへん。」

「こないだの〇〇 ごまあえにしたらおいしかったわ。」

「かぶらを蒸して 柚子味噌で食べたらおいしかったわ。」

「〇〇！いまどき（この季節に）珍しいな〜。」

「こんど〇〇残しておいてな。」（売り切れていた）



など、その時々野菜の美味しい料理法や保存法を賀茂のおばさんが伝え、逆にお客さんからこんな食べ方が美味しかったと教えてもらったりもしていました。

また、そこに居合わせたお客さんどうしも、料理のちょっとした工夫など、いろいろなおしゃべりを楽しんでいるようでした。炊いたり、和えたり、といったおばんざいの調理法としてよく聞く言葉がたくさん出てきます。

私はなるほどと一人でうなずき、はっと気が付きました。このように日ごろの何気ない会話を通して、おばんざいは伝承されていくのかもしれない。おばんざいを伝承する場所は家庭だけではないのだと思ったのです。

また、賀茂のおばさんとお客さんとの会話ややり取りを見るとき、振り売りという販売の形態が社会にもたらす役割が他にもあることに気づきました。

それは、“高齢者の生活を手助けしている”ということです。

買われる方の年代を見ると30代40代は少なく70～80代の方がもっとも多かったのですが、中には道路まで歩いて出ることができず、家の中まで野菜をもって入ってもらう90代の方もいました。会話の中でも体調のこと、家族の近況などの会話が多く聞かれました。高齢者だけの家庭も多く、賀茂のおばさんはそういった方の買い物の手助けや見守り精神的なケアをしてくれているのではないのでしょうか。

お客さんも賀茂のおばさんと話せることを楽しみに待っていらっしやると感じました。

他には、購入者同士 井戸端会議のようにおしゃべりを楽しまれている場所もありま

した。

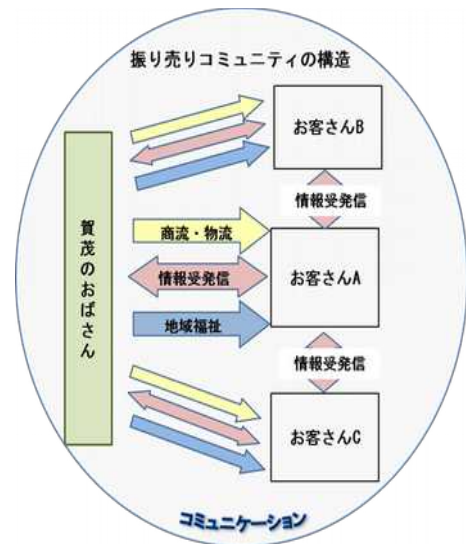
「こうやってしゃべれるのが楽しいのや。」と話してくださる方もいらっしゃる、主婦の社交場となっていました。賀茂のおばさん自身も「畑にいて土を相手にするより人との触れ合い、話ができるのが楽しい。」と話されます。

また、あらかじめ留守とわかっているお宅へは見繕ったお野菜を約束の場所に置いて帰られて、お代は次に会った時に受け取られます。信頼関係があるからこそその売買が成立しています。さらに、次来られるときに必要なものは取っておいてもらえるということも可能で、宅配のような役割もあります。

今は、インターネットでも野菜を購入できる時代ですが、それらを苦手とする高齢者にとって、振り売りは大切なつながりだと感じました。このつながりは言い換えれば地域コミュニティというものなのだと思います。

振り売りという販売形態は、単に物の商流や物流を担うというだけではなく、そのつながりから地域コミュニティを作ることによって、情報の受発信や地域福祉を担う場ともなっているのです。

私は振り売りという販売形態を基にしたつながりを「振り売りコミュニティ」と呼んでみました。この地域コミュニティでは、上の図のようにコミュニケーションを基に売り手と買い手との間に様々な関係が作られ、その関係はお客さん同士にも広がり、その広がりの中で自然な形でおばんざいも伝承されるのだろうと思いました。



3. 振り売りコミュニティ存続のために

(1) アンケートについて

振り売りから生まれた地域コミュニティが思わぬ機能を持っていることに気が付いた私は、この仕組みを長く続けていってほしいと思いました。そこでなぜ振り売りが無くなりつつあるのか、その問題点を明らかにしたいと思い、振り売りから購入されている方を対象に以下のようなアンケートを取ってみました。

お答え頂いた皆様は、40代1名、50代2名、60代1名、70代4名、90代3名、合計11名です。ごく少数ではありますが、貴重なご意見でした。

①. 振り売りとのお付き合いはどのくらいですか？

○短い方と答えた方 20年位

○長い方と答えた方 祖母の代から受け継がれ100年位

(来られている振り売り農家は変化している)

②. 振り売りから買う良い点、良くない点(欠点)は何ですか？

○良い点

- ☆新鮮で美味しいこと（最多）
- ☆安心安全である（作り手が見える）
- ☆野菜本来の味がする
- ☆完熟で美味しい
- ☆季節を感じられる
- ☆重いものを持たなくてよい
- ☆買い物に出なくて良い

○良くない点（欠点）

- ☆やや割高である
- ☆ついつい買いすぎる
- ☆季節のものしか買えない
- ☆後の方に回ってこられるところでは品薄である
- ☆訪問される時間がはっきりしない
- ☆欲しいと思っていたものがないことがある
- ※欠点は何もないという回答も多くありました。

③. 振り売りから購入したお野菜で、どのようなものを作られますか？

回答の多かった料理法から順に記してみました。

○たいたん・煮物

水菜・なす・畑菜・小松菜・水菜・白菜と厚揚げ・大根おでん・えんどう豆・キャベツと豚肉・お揚げと大根・甘とうがらしとじゃこ万願寺唐辛子・ふろふき大根・絹さや卵とじ

○和えもの

白和え・水菜辛子和え・胡麻和え（人参葉・畑菜・白菜）・ずいき胡麻酢和え・煮

浸

し・生姜和え

○おひたし

三度豆・ほうれん草・ずいき

○汁物

小松菜・水菜・壬生菜・粕汁・ぶた汁・鍋物

○サラダ

水菜・キャベツ・トマト

○酢の物

きゅうり・なます

○焼きもの



甘長とうがらし・焼き茄子・田楽（なす・賀茂茄子）

○その他

漬物（ぬか漬け）・豆ご飯・きんぴら

※〇〇のたいたん、和えもの、おひたし、汁物、サラダ、漬物といったようなものが多くあげられました。

④. おばんざいといったら、どのようなメニュー（お料理）を思い浮かべられますか？

○たいたん・煮物

大根・人参・お揚げと葉物野菜・にしんなす・とうがらしとじゃこ・なす・ひじき・ずいき・切干大根・煮豆・筑前煮・肉じゃが・干し椎茸うま煮・おから

○和えもの

たたきごぼう・辛子和え

○汁物

粕汁・とろろ汁

○蒸しもの

かぶら蒸し

※ここでの回答では、③で答えてくださった「振り売りから購入したお野菜で作るもの」、とほぼ同じと回答される方が数人いらっしゃいました。

⑤. 振り売りに望むことはどんなことですか？

○料理のことなどを今後も教えて欲しい。

○長生きして、後継者を見つけて頑張っていて欲しい。

(2) アンケートから私が感じたこと

①の質問の「振り売りのお付き合いはどのくらいか」では20年位という人が最も短い人でした。長い人は、100年近くという方もいらっしゃいました。その長さにまず驚かされました。一方で気になったのが新しい方がいないということです。いない理由について、振り売りの人とどのように知り合えるのかわからなかったり、振り売りという購入方法があることを知らない人がいるのかもしれませんが。しかし②の「振り売りから買う良い点・欠点」の解答から考えると、時間に追われる若い主婦層にとっていつ来られるかはっきりわからない、何を持ってこられるかわからないということになりますと、いくら良い方法であっても敬遠してしまう、その仕組みになじめないということになるのだらうと思います。自分のライフスタイル、生活の仕方にマッチしていないものについては受け入れにくいのかもしれません。

賀茂のおばさんも、

「今は家族の形態も変わり、若い方は日中留守にされている方も多いため以前に比べて買う

人が減り、新たな客を作るのはなかなか難しい。」

とさびしそうにおっしゃっていました。

また現在の献立の立て方を考えると、先にメニューがあつてそれに必要な材料をメニュー通りに用意する方が大半です。逆に材料から何を作るかという訓練はほとんどしていないのでしょうし、レシピ通りに調理することはできても、臨機応変に食材に対応して調理することを不得意とする方も多いのでしょう。

振り売りを存続させていくのは、私が想像していた以上に難しい問題の様です。

安さにだけとらわれず安心な野菜を重要視される方にとっては、振売りから購入できる野菜はとても魅力的です。作り手が見える、自分の近くで作られた野菜を、新鮮なうちに口にできることは他の購入方法ではなかなか難しいことです。購入者の大半の方はその良さと、何よりも新鮮でおいしいということを購入理由の一番に挙げられていました。

「スーパーで買うのと味が全然違う。」とおっしゃる方もありました。

ですから、実際に買って食べてその美味しさを経験すると、また買ってみようという意欲もわいてくるのではないのでしょうか。このあたりが振り売りの再興のカギなのかもしれません。

このアンケートで最も興味を持てたのが③④です。③の「購入された野菜で作られるお料理」の回答と、④の「おぼんざいと思う料理」の回答がほぼ同じであったのです。購入者の年齢が、煮物や和え物といったお料理を得意とされているという点を差し引いても、振売りから購入された野菜から調理される料理は、おぼんざいだと思われるのです。

⑤の「振売りに望むこと」からは、この振り売りコミュニティの役割として料理情報の受発信（おぼんざいの伝承）が行われていることや、このコミュニティには有用性があるが、一方で崩壊する危機を皆が感じていることを示しているのでしょう。

3. まとめ

今も振り売りをされている方は上賀茂の40～50軒の農家の中で25軒ほどになっており、そのほとんどは70代だそうです。お客さんも40年ほど前と比べると3分の1くらいに減っているとのことでした。

その減少理由として、ライフスタイルが変わったこと、そしてそのスタイルに応じたスーパーやネット通販などの販売方法が生まれてきたことがあげられます。またかつて一番の大口の購入先であった西陣の織物屋さんの職人さんが減り、彼らのお弁当用に購入されていたのがなくなったことなどの経済的な環境の変化があると賀茂のおばさんが話されていました。同時に、新規のお客さんができにくいこと、顧客の高齢化、振り売りの高齢化、継承者問題とその他にもさまざまにあるようです。

若い方たちにもぜひ振り売りを知って利用して欲しいのですが、振り売りと出会えるチャンスがないことや振り売りの時間帯が昼間であることなどから、今の形のままで振り売りを存続させていくことは難しいと思われます。Tさん自身も80歳までは続けたいとお

っしやっていましたが、もう数年しかありません。後継者もありません。残念です。

振り売りの野菜の良いところはどんなところでしょうか。



振り売りでは普段スーパーなどではなかなか見られない間引き菜や規格外の野菜なども販売されています。

売る側は廃棄せずすみ無駄がありません。輸送距離も短いですから環境に優しいということにもなるでしょう。これは、おばんざいの精神の一つである「しまつ」につながっていると感じます。又、旬の野菜が基本ですから季節が料理に自然に表れてき

ます。それを食べる人たちは、食を通して四季を感じ、日本人でいることの素晴らしさや誇りを自然に身に着けてきたのではないのでしょうか。

旬のものしか買えないことは確かにが不便かもしれませんが、栄養価の面・美味しさなどを考えれば旬の野菜をいただくということはとても素晴らしいことだと思います。

何より残念なのは、これまで維持されてきた振り売りコミュニティが消えつつあること
樋口農園サイトより

旬流や物流としての機能だけでなく、情報発信の機能や地域福祉の機能も持っていると言えます。そしてそのコミュニティのなかでおばんざいの伝承をはじめ様々なことが行われてきたのだと思います。

核家族や一人暮らしの人が多い現在、家庭内での伝承は難しくなっています。振り売りコミュニティはおばんざい伝承にも大きな存在であるはずで

多くの役割を持ちながら、存続の難しい振り売り。どのような形で振り売りを存続させていくのか、もしくは振り売りに代わる何かを作るのが今後の私たちが取り組むべき課題でしょう。

参考資料

○三俣延子 「まち」と共存する農業：京都市「振り売り」の戦後史を中心に

社会科学101号 同志社大学人文科学研究所

○高嶋四郎（編著）『歳時記 京の伝統野菜と旬野菜』トンボ出版、2003年

