

常連になる



平成二十四年夏

常連になる

横浜橋通商店街へ

加藤文俊

毎学期、二、三年生は、グループでフィールドワークをおこなう。まずは、まちに出かけることを厭わない（フィールドワークする身体）をつくるのが大切なねらいだ。やや乱暴かもしれないが、とにかくどこか行き先を決めて、何度も通っていけば、おのずとフットワークは培われる。もちろん、観察しているだけではなく、誰かと関わりを持つことによって、人びとの暮らしについて考える感性を高めることにもつながる。

二〇一二年度春学期は「常連になる」というテーマのもと、四つのグループに分かれて横浜橋通商店街（横浜南区）のフィールドワークをおこなった。これまでに、みなとみらいや野毛町の辺りをフィールドとしてえらんだことがあるので、比較的親しみを感じるエリアだ。実際に、キャンパスからのアクセスも悪くない。横浜橋通商店街は、たまたま『ザ・商店街さんぽ』という雑誌（散歩の達人）で見かけて、さっそく下見に

出かけ、すぐ、ここにしようと思った。はじめて足をはこんだのは平日の夕方だったが、その活気に驚いた。学生たちの文章でも紹介されているとおり、まるで、そう遠くない異国の市場を訪れたような気分になった。面白いフィールドワークになるにちがいない。そう思った。

コミュニケーションが場所をつくる

社会学者のレイ・オールデンバーグは、カフェ、本屋、パブ、美容院など、人びとが集う活気のある場所を調査し、それらを「グッド・プレイス (good place)」と呼んだ。そして、さまざまな「グッド・プレイス」に共通する特質を語るために、「中立地帯」「平等」「コミュニケーション」「もてなし」「常連の存在」「ふだん着感覚」「遊び心」「もうひとつの家」といったキーワードを挙げている。人びとを惹きつける場所には、常連がいる。単純ながらも、人びとがくり返し訪れるということは、その場所に、何らかの魅力があるからにちがいない。

すでに六、七年前のことになるが、二〇〇五年秋学期にも「ハンダアウト・行きつけの場」というテーマ

でフィールドワークをおこなった。今回の「常連になる」試みは、その続編とも言うべきものである。大きなちがいは、たんに、居心地のいい場所を観察するだけでなく、「常連になる」ための方法を考え、実践するという点だ。

もうひとつ、「グッド・プレイス」の特質として重要なのは、人と語らうことだ。美味しい珈琲や名物のメニューは、人びとを惹きつける。だが、おそらく常連という存在をつくり出しているのは、コミュニケーションの場としての魅力だろう。常連たちの心をつかんでいるのも、そして「常連になる」ための第一歩も、コミュニケーションだ。

「調査者」としての客

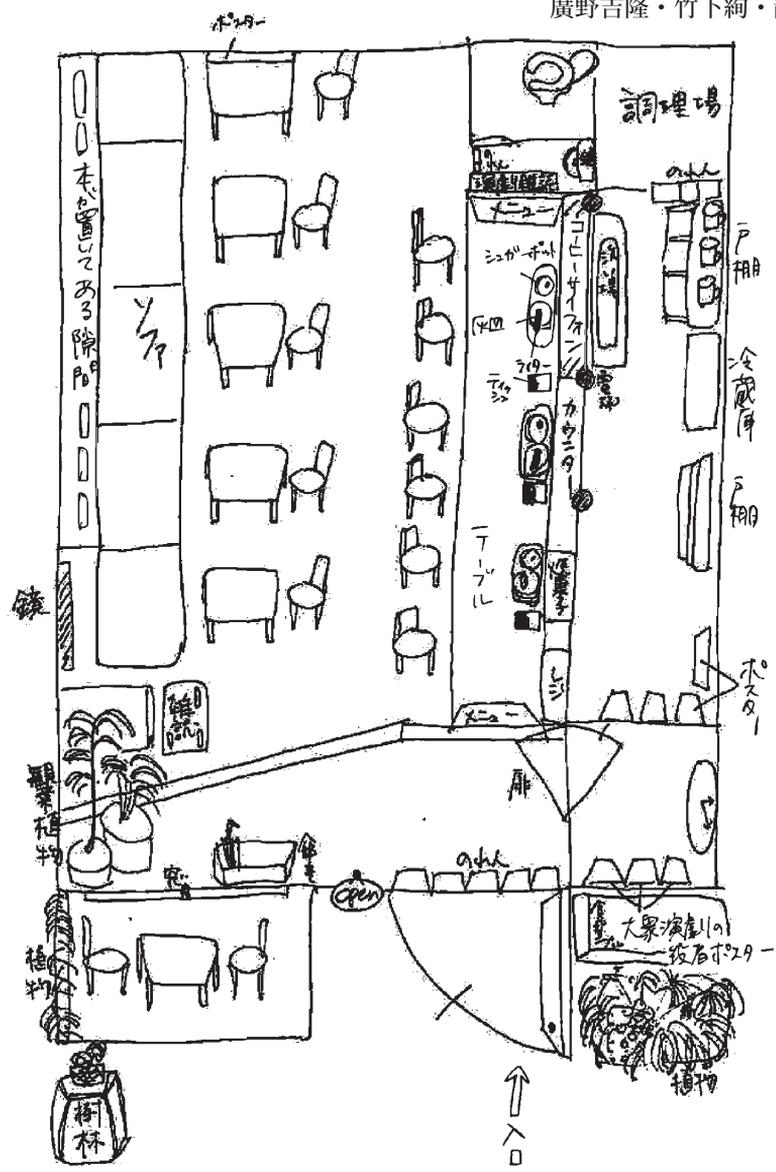
最後に、「常連になる」という課題そのものについて、少し補足しておこう。まちの「グッド・プレイス」に接近することは、地域コミュニティを理解するためのひとつの方法である。人びとを惹きつける場所に常連がいるとするならば、その常連たちに近づき、調査者自らも常連になろうと試みることによって、そのまちの「気質（かたぎ）」がわかるはずだ。

まずは「よそ者」としてフィールドに出かけ、徐々に関係性を築きながら、わずかながらも「内側」に入ろうとする。その過程で、フィールドワークの難しさを実感するのだ。それぞれのグループは、調査をすすめるうちに、自分たちの素性をどこまで明かすかという「問題」に直面したようだ。あるタイミングを機に、大学生たちがたびたび店を訪れるようになれば、その存在に気づかずにはいられないだろう。横浜橋通商店街の「気質」からすれば、黙って遠くで見ているはずもない。当然、何らかのかたちでやりとりがはじまる。その瞬間こそが、〈フィールドワークする身体〉へと変わるときだ。自分たちが「何者」であるかを、現場で考える。「正しい」やり方は、わからない。もちろん、自分を偽ったり、嘘をついたりする必要はないが、もし常連が育つ場所が「中立地帯」であり、「もうひとつの家」であるならば、「何者」であつてもかまわないはずだ。ぼくたちが「問題」だと思っている多くの事柄は、コミュニケーションによって解決できるということを実感する、大切なチャンスなのだ。

※フィールドワークの概要や経過の詳細は、以下のサイトも参照のこと。
<http://vanotica.net/joren/>

樹林

廣野吉隆・竹下絢・龍山千里



はじめてのとき

私たちは阪東橋という駅に降りた。薄暗い地下鉄の改札、初めて降り立った駅に小さな探究心を抱いて、商店街へ続く階段を探す。地上へ出ると雨が降っていた。少し道なりに歩いていくと、人通りの多い商店街が見えた。

私たちは商店街を端から端まで歩いてみることにした。ここでの「まち・ひと」に注目して感じてはみる。その中で、お店を決めていこうとした。しかし、「ここにしたい」というお店がなかなか決まらない。たくさんのお店を見ては見るものの、私たちは立ち止まってしまった。

「常連になるお店」とはどういうことなのだろう。気軽にコミュニケーションを取ることができるといえるだろうかと、雰囲気慣れ親しめるお店ということなのだろうか。あれやこれやと考えていくうちに私たちはある考えに行きついた。「自分の場所」、つまりは自分の机と椅子が存在する場所なのではないだろうか。そんなこと考えながら、諦めかけて帰ろうとしたとき、たまたま通った商店街の脇に『樹林』というお店を見つけた。お店の前に植物が生い茂っている小さなお店だった。

マスターと呼ばれているご主人がひとりですキッチンに立っている。「いらっしやい。」と優しい声で挨拶してくれる。とても笑顔が素敵だった。ぼけーっと、そのお店やマスターの様子を眺めていたら、傷だらけの窓ガラス越し

も、じつとりと湿った重いソファームも、味気ない内装も、全てがいておしく思えてきた。ここには人の持つ愛すべき曖昧さがあふれている。壁にかかっているメニューから、カフェオレを頼んだ。注文が入るとすぐに、マスターはコーヒーマシンで水を入れて沸かす。ぶくぶくと沸騰した湯が上昇し、コーヒーの香ばしい薫りが漂い始める。カフェオレを淹れてくれている間に、話し声が飛び交った。そのとき、このお店にいたお客さんのほとんどがこのお店の常連らしく、メニューにもないメニューを頼んでいた。そして、私たちは自然とこのお店の雰囲気に惹かれ、「常連になりたい」と思っていた。

なぜ、私たちはこのお店にしたのか。そもそも通い続けるにはそれなりの理由が必要な気がする。この『樹林』というお店は、商店街の脇にあって、商店街で働く方々が通う場所であった。商店街とは非常に間接的な関係にあって、阪東橋によく来る人たちが多く利用しているお店のようだった。そんな人たちの中で、私たちはこれからのようにしてこのお店と接していけばよいか。その中でどのように「常連」になっていくのか。他に別の視点で何かを見出せるのだろうか。今はひたすら会いに行こう。メニューもなるべく同じものを頼んで、「いつもの」が通じるようになりたかった。

自然体でいる

「いつもの」が通じることを目標にかかげていたものの、意外とすぐに顔を覚えて貰えた。それまでこだわっていた同じメニューを頼むということも、季節が夏に近づくことをきっかけに、とんかつライスやピラフなどから、ゆず茶やコーヒーゼリーなど、他のメニューへ徐々に変えていった。それにも関わらず、マスターは私たちのことを日に日に覚えてくれていて、ひとりで訪れたときは「今日はひとりなの？」と聞いてくれたり、お店にある本を借りたいと言ったら「また来るときに返してくればいいよ。」と、こころよく応えてくれたりした。

はじめのうちは、私たちの方から話題をふることで会話していた。しかし、いつの間にか勉強や持ち物のことなど、マスターから声をかけてくれることが増えた。私たちがその場に慣れてリラックスした様子が、話しかけやすくなったのではないかと思う。その雰囲気のおかげか、マスターばかりでなく他の常連さんとも話す機会がうまれた。こうしてお店の中で、ひととひとの関係が作られるのを実感した。

しかし一方で、やはり私たちがお店に馴染みきれていないという「よそ者」感があった。思えば、研究会のキャンペーンでも、限られた時間のうちに相手を知らうとする中で、なにか掴みきれない焦りや、おなじような「よそ者」とい

う感覚を感じていた。そのとき大切にしていたことを思い出した。まず、限られた時間に腹をくくり、余裕をもつこと。すると常連さんとの出会いのように、思いもよらない会話があまれることがある。そして、型を作らないことである。「いつもの」から抜け出すことで、以前と比べてお店に通いやすくなり、それにも関わらず、マスターは私たちのことをちゃんと覚えていてくれた。相手によってアプローチはちがうのだという、あたりまえのことを忘れていた。あとは、なによりもリラックスすることである。お店と関係が深まった手ごたえも、話しかけてくれる雰囲気であることが最初の一步であった。「常連になる」という目標からいつしか、相手に興味をもち自然体でいるという、そもそも人と接するときに必要なことを思い出させてもらっていた。

私たちとマスター

そんなことを胸に抱きながら、何度か樹林に足を運ぶ中で、他の常連さんについても分かるようになってきた。あの常連さんはいつもビールを飲んでいることや、常連さんの座る位置についてもだいたい把握できるようになった。帰り際、お金を払う時は必ずマスターと話することが出来た。随分前に話したことをマスターが覚えていてくれたときは、とても嬉しかった。友達とは違う関係が確かに存在し

ていると思った。

マスターとの距離が近づいていく一方で、私たちには危惧していることがあった。それは私たちが研究会のプロジェクトとしてこのお店に通っているということを、隠すべきかそのまま言うべきか、ということだ。どうすれば良いのか決められないまま樹林に向かった。

「お店のお写真を撮らせてもらえませんか？」まずは写真を撮らせて貰うことを切り札に、お願いしてみた。あっさりマスターから快諾を得る。そのあとには「ブログに載せるの？課題？」と聞かれる。ここで、最初に恐れていた決断の時が訪れた。しかし、意外にも落ち着いて「阪東橋のお店を課題で観察しています。」と説明することが出来た。その説明にマスターも「課題がんばってね。」と喜んでくれた。

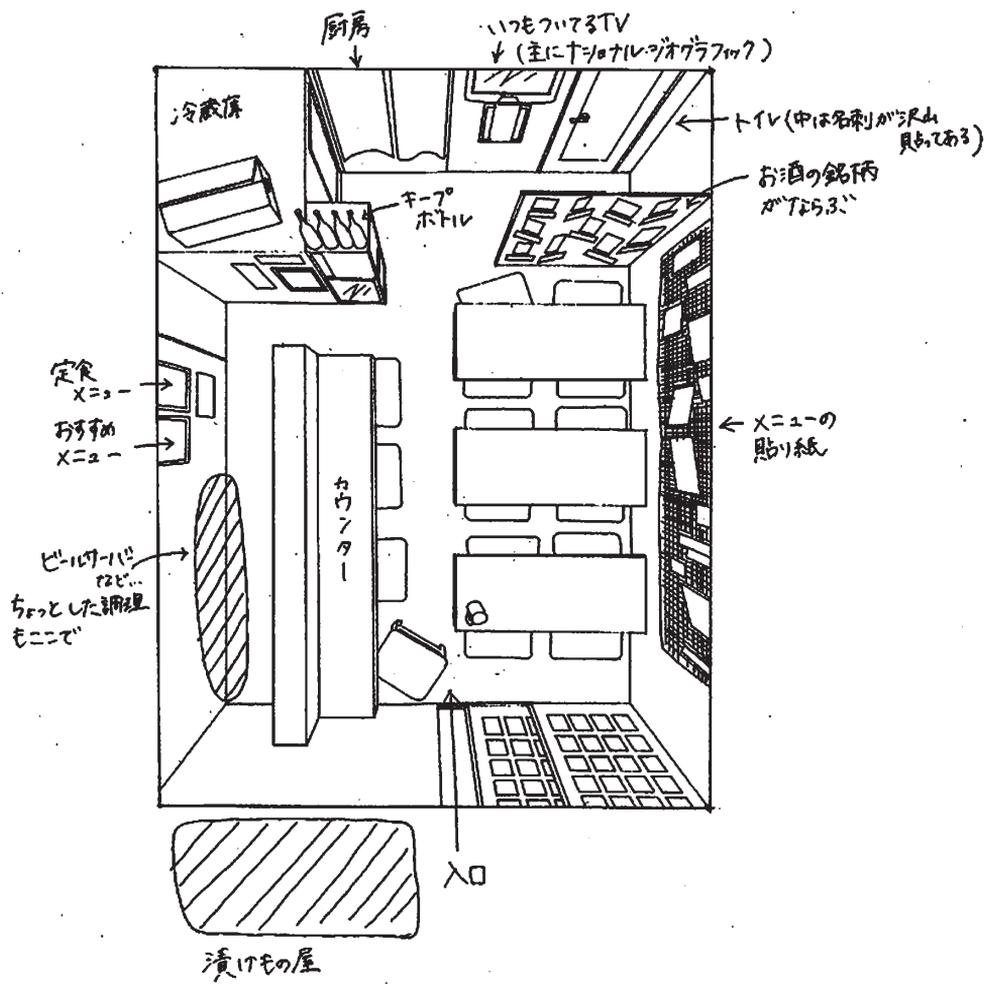
今までは、マスターに対して課題で通っているということが言いくかかった。せつかく距離が近づいてきたマスターに、課題だけで通っていたと思われなくなかったからだ。しかしそんな不安を抱えながらも実際に樹林にいくと、課題を説明することに躊躇しなくなっていた。むしろ曖昧な言葉で、マスターに嘘をつきたくないという気持ちがとても大きかった。課題だと言えるようになったのは、課題はあくまできっかけであり、その後の「樹林」に通いたいという気持ちは自発的に生まれたものだと考えられるよう

になったからだ。マスターや他の常連さんを観察し接していく中で、常連さんが樹林に通うのは喫茶店としての機能だけを求めにきているのではないということがわかった。他の人と関われる場所として、樹林に足繁く通っている。それはいつしか私たちも同じになったのだ。

私たちははじめ、「私たちとお店」という視点で考えていた。しかし次第にそれは「私たちとマスター」という捉え方に変わっていった。「常連になる」を目標に人々とお店を見つめたとき私たちに見えてきたものは、常連になることとは、覚えて貰うことや自分の場所をつくることではなく、ある場所で生まれる信頼関係を築くことだった。嘘をつきたくなかったこと、自分自身を知って欲しいと思っただこと。これらは私たちからマスターとの信頼関係を築きたいという気持ちが根底にあったからである。どんな状況でも、信頼関係が無ければ、人間同士の関係は成り立たないこと。そして信頼して欲しいのなら、まずは自分を作らず、その場の雰囲気を楽しみながら自分と相手に素直な対応をすること。観察者であり当事者であった「常連になる」ということは、普段気付くことの出来ない人の関わり方を客観的に観察することができた。会話で生まれる笑顔に、嫌なことも忘れていた。いま想うと少し眩しくて、どこにもあるような風景、幸せの真ん中にいた。

灘屋

大川朝子・河村裕次郎・桑原維子・和田勇人



灘屋という店

阪東橋駅近くにある横浜橋商店街は様々な店が並び、いつも買い物客で賑わっている。そんな商店街のなかに、今回訪れた店「和彩工房つけもの灘屋」がある。もともと漬物屋であったこの店は、現在は漬物屋と居酒屋が併設されており、店の外には種類豊富な漬物が並ぶ。店内にはカウンターとイス席を合わせても二十人弱しか入れないこじんまりとした店で、その分店員さんとの距離も近い。壁には手書きのメニューが所狭しと貼られている。看板メニューは柔らかく煮こまれ甘辛い味付けの牛すじ。これは本当に絶品だ。

店内には必ずと言って良いほどお客さんがいて店員さんとの会話に花を咲かせている。地元に住む人が多いようで常連同士も仲が良い。棚の上にはキーポトルが並び、トイレの壁にはたくさん名刺が貼られておりそんなところからも、常連の集まる店であるということが見て取れる。また、会話や店全体に流れる雰囲気からもそう感じる要素はいくつもあった。こんなに沢山の常連が集まるのはなぜなのか。

美味しい料理と距離が近く自然に会話の生まれる店の広さ。親しみやすいお客さんも理由のひとつだろう。

ただ灘屋の場合、一番の理由は店員さんにあると思う。これは私たちがこの店に通おうと決めた大きなきっかけでもあった。その中でも特に話をしたのがみっちゃんという男性の店員さん。初めて行ったときすぐに話しかけてくれたのもみっちゃんだった。偶然にも旅好きという共通点があったことからすぐに打ち解けることができた。以前に話した内容を事細かに覚えていてくれるので、回数を重ねるほど会話も盛り上がっていった。他の店員さんも含めて、灘屋では会話の中心にいつも店員さんがいる。周囲を巻き込むように会話を広げてくれるため、全く知らない者同士でも会話が生まれ新たな関係性が始まる。このような店員さんの魅力に他の常連も惹きつけられるように灘屋に通うようになったのではないだろうか。

常連とは

常連とはどういう存在なのか。通い始めた頃は常連と言えば、漫画に出てくる「いつもの」と言うだけだった。決まったメニューが出てくる、その程度のイメージしかなかった。同時に、そもそも常連とはなろうと思えるものではないというような考えもあった。それで

も何かを求め店に通ううちに常連と呼ばれるようになる客はいる。そう呼ばれる人たちがどのような基準で店を選び、常連と呼ばれるようになるのか考える必要があった。安心感や居心地の良さ、店に通うステータスなど様々な要素が拳がったがその中で店員さんとの関係に着目したいと考えた。なぜなら、これはどの要素にも関わってくるものであり、この部分が私たちの店選びにおいて最も重要な要素になった。

見えてきた変化

常連になるためにはまず店を選ぶ必要がある。私たちが最も重要な要素としたのは店員さんとの関係。その場でのコミュニケーションの取りやすさという条件から店選びをした。この観点から見ると、灘屋という店は居酒屋ということ、あまり広くなくカウンター席もあり店員さんとの距離が近いこと、初めて訪れた客にも自ら進んでコミュニケーションを取ってくれる店員さんがいることなど条件が揃っていた。その時点で私たちの店選びは決まっていた。決して外に立つビールの看板に惹かれて店を決めたわけではない。

私たちが初めて訪れてから約二ヶ月半の間でさまざま

な変化があった。まずは、自分たちの変化。意図的に変えようとした部分もあったが、自然に変化していった部分のほうが多かったように思う。はじめは慣れない環境に少し緊張していたが、徐々にリラクセスし自分たちからも積極的に店員さんに話しかけるようになった。また、店員さんがオススメしてくれた場所にも行ってみたいと思うようになり、そこに行ったら店員さんに報告をしたとも思うようになった。店内では、いつもの感覚で写真を撮たくさん撮っていたが、それも次第に少なくなっていた。ぼんやりとしたイメージではあるが、私たちのカラダが変化していったような感覚があった。

変わったのは私たちだけではない。店員さんにも次第に変化が見られるようになった。会話の内容は、共通の話題である旅の話がほとんどだったが、無理に話題を探さなくても会話が続くようになった。私たちが帰るときには店の入口まで見送りにきて、「いつもありがとうございます」と声を掛けてもらえるようになった。それ以外にも、私たちが報告の代わりに渡したお土産を他の常連に出してくれたり、サービスをしてくれたり明らかな変化が感じられた。

回数を重ねるうちに私たち自身の行動に変化が生まれ、それに合わせ店のほうから私たちに対する対応も変化してきた。お互いの関係性が変化したことによりそれぞれの行動にも変化が生まれたように思う。

常連という存在

この数ヶ月で自分たちが常連になれていたのか、その判断は難しい。ただ、私たちの中でそこはそれほど重要な部分ではない。私たちの考えとして灘屋に通っていくうちに、常連にゴールはないのではと考えるようになった。それは、私たちのなかで常連という言葉へのイメージが少し変化したからである。常連とは店員さんと客という人間同士の関係。それが店員さんと客としてではなく、店の一部として境界線を引くことなく存在していられるものなのではないかと考えた。お客さんがいて、店員さんがいて、その場があつてはじめて店は成り立つのである。

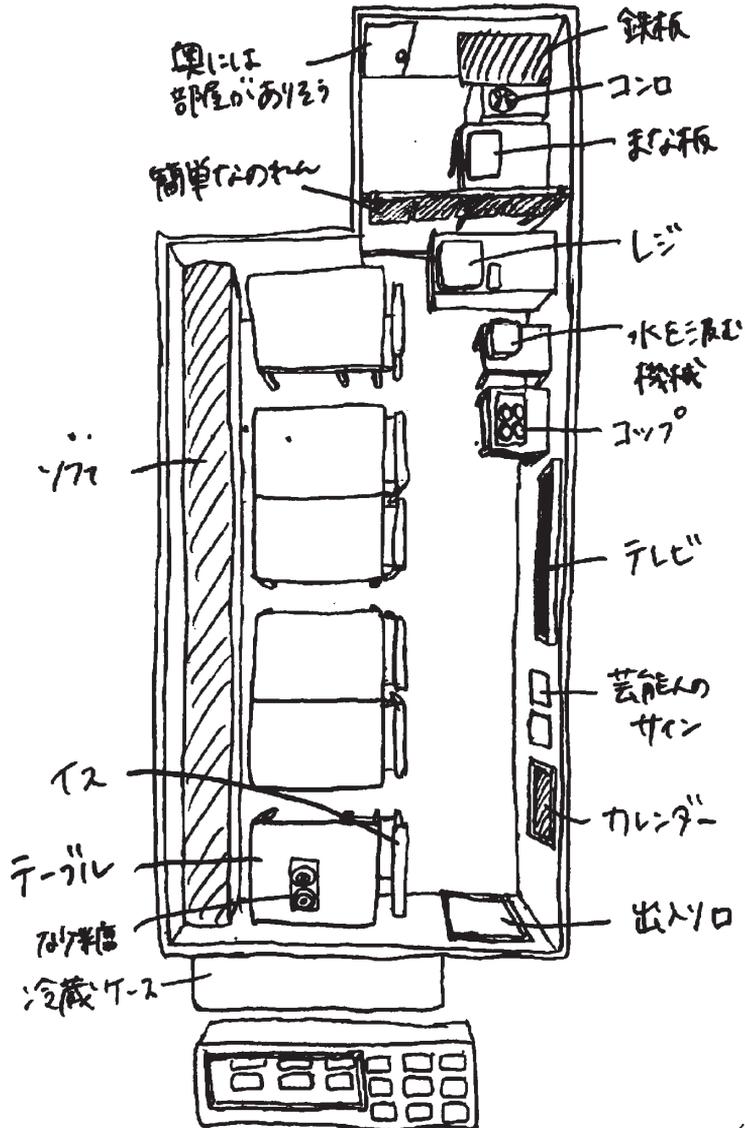
今回いくつもの偶然が重なり、この考えは導かれた。偶然入った灘屋という店で、共通の話題を持つ店員さんがいて、そこには人の良い常連がいた。店の雰囲気人が惹きつけ、常連を育てるような環境がこの灘屋

にはあつた。常連になるためにはこのような偶然も必要なかもしれない。人間関係と同じ一期一会。通いたい、人に紹介したいと思える店と出会えるかも常連になるうえで欠かせない要素であるように思う。

私たちがこれまでに述べたような関係性やいくつかの偶然、広い意味での環境が灘屋という店には全て揃っていた。常連というものについて考えた時、これ以上の環境はなかったかもしれない。灘屋という店の雰囲気は常連の生まれやすい環境と呼べるものだった。常連とは店の一部であり、また分身のようなものでもある。店にはそれぞれ特有の雰囲気というものがある。それを作りだすのは店員さんであり、また常連もそれを担っていた。当然のことではあるが、店というものは店員さんだけでも、客だけでも決して成り立たない。店という一つの空間のなかで、それを構成する一部として店のなかに存在することを許されたお客さんこそが常連という存在なのではないだろうか。この常連像が、すべての店において当てはまるとは思わない。それでも、私たちが灘屋という店に通い、常連という言葉と向き合いながら出した結論は、店を一緒に作っていくけるような、そんな存在だった。

さがみや

青山大毅・中田茉夏・吉田あんな



商店街の表情

「気をつけていってらっしゃい。」「今日は早かったわね。」まるで、自宅の玄関先で交わされる挨拶がここにもある。

これまで商店街に対して馴染みなく育ってきた私は、一般的な社会ニユースで受けるどちらかというとなガティブな印象を持っていた。少し寂しいような気持ちで横浜橋通商店街へと向かった。

買い物袋を提げた自転車は何度も避けながら、駅から商店街へ辿りつく。その時私たちの目に飛び込んできたのは、高いアーケードに包まれたお惣菜、青果のお店、人々の頭だった。賑やかな音楽に女性の呼び込む声、この商店街には活気が溢れていたのだ。休日のお昼、そこにはベビーカーを押しながら夕飯の買い出しをする主婦や、手を繋ぐカップル、向かいの呉服店に中国語で話しかける中華料理店員、リングを片手に自転車を引く外国人、商店街の終わりまで行けば、ワンステップバスから降りてくるおばあさんたちの姿が見えた。沢山の人がこの商店街を利用していることが分かる。一通り歩いてみると、惣菜屋の多さに驚く。店先のテーブルに商品を並べる売り方が多く、色とり

どりの果物や出来たての煮物の香りが商店街を歩く人々の足を止めていた。

しかし、ただ元気がある場所なのではない。夜の八時を過ぎると人通りも疎らになり、すぐにシャッターが下り始める。また、雨の日には濡れた段ボール箱が何重にも積んである。人々の流れが静まるように、商店街も眠りにつくのだ。また日が昇り朝になれば、ふかふかの布団を運ぶ台車とすれ違ったりもする。七月には地域の小学生が作った七夕飾りがアーケードをより一層華やかになる。このように、この商店街は人々の暮らしと共にコロコロと表情を変え、地域に寄り添っているのである。何度も通う中で、横浜橋通商店街は“生活の場”であることを改めて認識した。

「さがみや」

生活の場であるこの商店街で、常連になるといふことを考える。よそ者である私たちにとってはこの店も目新しく、キョロキョロしてしまう。そんな調子で歩いていると、決して大きくはない、一軒の惣菜屋を見つけた。黄色いエプロンを着けた女性が、カメラを持った私たちに気付き店の紹介をしてくれた。

さがみやは、惣菜屋である。しかし、私たちが想像する、デパートの地下にあるような「普通のお惣菜屋さん」ではない。店外では惣菜を売っているが、その脇を抜けて店内に入ると、お喋りが絶えないような空間が広がっている。そこには、食事のメニューも、ドリンクのメニューも存在しないため、喫茶店とも定食屋とも呼ぶことができない。しいて言うならば、居間のようなものである。客数人が壁にかけてある薄型テレビを繰り広げる。客が好きなるものを注文し、店員は可能な範囲でそれを叶えてくれる。決まったメニューが存在しないということは、日によって作れるものと作れないものがある、ということ。まさに、居間なのである。冷蔵庫の中身が、提供できる料理を決定するのである。顔見知りでない限り、店員から店内へ誘われることは無いと言っても過言ではない。そもそも、はじめてさがみやに訪れる人は、注意深く観察しなければ中にそんな空間が広がっていることにすら気付かない。それでも、店内は常に賑やかなのである。初対面の人に対しては明るくフランクに、笑顔で接する店員。敬語を使っていると聞かされたことがない。そのため必

要以上に構えることもなく、心の距離を感じることもない。そういった店員の人柄もあり、店内には常に常連と思われる客がいる。常連と店員が名前で呼び合っているのを度々耳にした。どちらかが一方的にあだ名を付けるのではなくて、お互いがお互いを呼び合う関係。単なる客と店員という関係には留まらない、さがみやならではのコミュニティである。

私たちがさがみやを訪れると、毎回必ず土産を持たせてくれる。それは、コーヒーだったり、スイートポテトだったり、ドーナツだったりする。申し訳ないと思いつつも、つつい頂いてしまう。祖父母の家に行つたような安心感。一気に緊張が解けて、さがみやとの距離が縮まった感覚がする。

これらのことからさがみやは、飲食店において最も重要である売上を軸として運営しているのではなく、人とのお喋り、コミュニケーションを軸としていることが伺える。客も、食事だけを目的にやってくるのではなく、お喋りを求めてやってくるようだ。店を経営する一家がいて、それを取り巻く常連がいる。その輪の中に入って行くことは中々度胸のいることであるが、その門戸は常にさがみやが開いてくれている。空

間的に居間のようなだけでなく、家族のような温もりを持って接してくれる。さがみやの最大の魅力である。

さがみやと私たち

本来、常連とはその店が気に入り、何度も足を運ぶうちに自然になつていくものだと思う。私たちががしていたのは、商店街にあるひとつの店を選択し、「常連になること」をゴールに通い続けること。言葉、形から入っていく今期のグループワークは、難しかった。不定期かつ、それぞれ異なる時間帯に店に現れる私たちは、さがみやの方々の目にどう映っていたのだろうか。研究会の課題で、この商店街のフィールドワークを行つていく、と最初に伝えたことは正解だったのか。もしかすると、さがみやの方々は、私たちが何度も通わなければならないことを見抜いて、温かく優しい場を無理に提供し、協力してくれていたのではないか。様々な考えが頭を巡る。それでも私たちは、さがみやが本当に好きだった。だからこそ、課題のためではなく、本物の常連になりたいと思つた。さがみやの人々と楽しそうに、たわいもない会話をする主婦たちや、

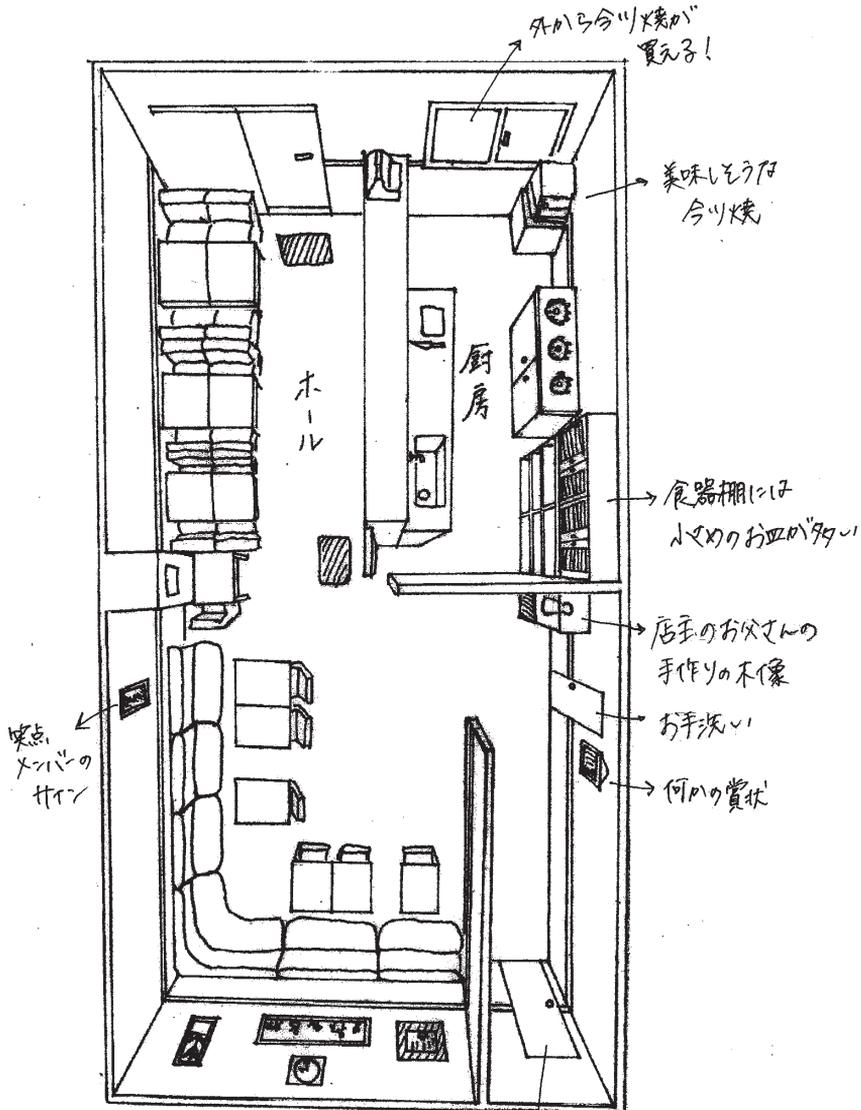
私たちにとつて未知のメニューを食べる客に出会つては、羨ましく感じていた。顔を覚えてもらつただけでは、自らを常連と呼ぶことはできないのだ。常連になることは、当初に考えていたよりもずっと奥が深く、難しいことであつた。

今期のグループワークはひとまず、ここで終わりを迎える。つまり、横浜橋通商店街に通う為の理由が無くなったのである。では、私たちは本当にさがみやの常連になれたのだろうか。答えは否だろう。もつとさがみやの人々に近付きたい。真の意味での常連になりたい。これからは、常連という課題への意識はもう必要ないのだ。課題のために通つていくという、後ろめたいような感覚からようやく解放される。

「また行きたい」という気持ちだが、私たちと店の関係を築く始まりなのかもしれない。さがみやを愛する私たちが、いつかさがみやからも愛されることを願つて。

えどや

笹野結衣・田中優里・長富将成



生活空間にフタがはさる?

よこはまばし商店街

神奈川は横浜市、その中区に位置する地下鉄阪東橋駅、そこから徒歩五分ほどの場所に、今回のフィールドワークの場所であるよこはまばし商店街がある。商店街に入ってみると、朝昼夕問わずごった返している人の多さに驚かされる。否応なしに耳に入ってくる商店からの掛け声、自転車で行く人に時折ぶつかりそうになりながら商店街の奥に進んでいくと、今度はどこからともなく様々な匂いが入り混じってくる。魚屋から漂う魚の香り、惣菜の香り、飲食店の香り、よこはまばしのみならず、どこの商店街でもおなじみの匂いだ。観光気分ですり、ついつい美味しそうな店に寄り道して食べ歩きをしたくなりそう、そんな楽しい雰囲気のある商店街である。

そして、世間一般でイメージされる商店街と少し異なる点は、韓国の調味料、お惣菜が置いてあるお店が多い点。国際色豊かな横浜駅が近いということが色濃く反映されているのだろう。更に歩き続け、商店街の出口も見え始めた頃に今回自分達が足しげく通った「えどや」がある。

喫茶店えどや

今回のフィールドワークのテーマは、「常連になる」ということ、細かい縛りは特になく、飲食店でも、そうでなくても、とにかくよこはまばし商店街にある店の常連になるというものであった。常連と聞いて思い浮かぶのは、ドラマや小説等でありがちな「いつもの」というセリフや、多少の無茶ぶりにも応えてくれるサービス等、割と月並みなものであった。

私達は、常連になるにあたり、商店街に三人で出かけてみた。初めて訪れた時に私達は自分達がはつきりと「よそのもの」だということに気がついた。商店街の雰囲気、年齢層もそうだが、傍から見ると、何か観光地に来ている修学旅行生のように映っていたのだろう。常連になるなら、まず真新しさ、初々しさを感じさせないことから始めなければと感じた。店選びも重要だが、まずは商店街の雰囲気に慣れることが重要である。

初めてのよこはまばしを一通り見終わったところで、私達は休憩がてら打ち合わせをしようと、阪東橋駅の逆側の入り口から歩いてすぐの喫茶店「えどや」を訪れた。店に入ると、店員の方が出迎えてくれ、席

に案内された。ほどなくしてメニューと水がテーブルに運ばれてきた。メニューに目を移すと、値段は四百〜七百円台とお手頃な値段。外観も内観も古く、懐かしいかおりが漂う喫茶店である。看板やメニュー閲覧の文字は禿げていて、ずいぶん前に書いたものだろうと連想させる。料理が運ばれてきた後、私達は今後のことについて話し合うことにした。時折雑談を織り交ぜながら和気あいあいと話していると、メンバーの一人が「ここがいいんじゃない？」と提案してきた。確かに、喫茶店なら気軽に寄ることもでき、長居しても不自然ではない。少し考えた後、私達は今回常連になる対象の店を、えどやに決定した。

「えどやの常連になる」そう決めてから、私達はおよそ週に一回のペースでえどやに通った。メンバー全員が揃う日もあれば、一人が欠けていたり、個人で来ることもあった。店に入って左手には調理場が、右手、そして奥にはテーブルとイスが並んでいる。調理場に目をやると、五十代後半と思われるご主人が料理をし、その作られた料理を同じ年くらいの奥さんがお客さんのもとへ運んでいた。どんな時間帯でもせわしない商店街と対照的に、ゆったりとした時間が流れているえ

どや。私たちは各々食べたものを頼み、食事と会話を楽しんでいた。

周りのお客さんの会話に耳を傾けてみると、「あら、あなた髪切った?」「ちよつと前に切ったわよ」。そんな会話を聞いて、常連かなと思った。会話の内容が、友達と話すようなものだったからだ。彼女達のような関係になれるよう、私達もお店や店主さんたちの観察を行い、相手を知っていかねければと感じた。そのためにはまず、コミュニケーションをとることから始める。しかし、一体どうしたら自然に会話を始められるのだろうか。そこで、店内にあるモノに着目してそれをきっかけにすることにした。店内に飾られている笑点メンバーのサインや、大きな木彫りの像など、話題に出してはみるが、いまいち盛り上がりがない。返事は返ってくるが、どこか聞かれたから答えるという義務的な雰囲気がある。通う回数を重ねていっても、楽しく一緒に話をするという場面は訪れず、むしろ若干の気まずさを感じ始めた。気まずさを意識し始めると、良くないことばかり考えてしまった。五〇代から七〇代のお客さんが多い中、若い私達が好き好んでこのお店に通っているのはおかしいと思われるんじゃない

いか。次第に生まれる不安と焦り、そして親しくなることもなく、えどやでの最後のフィールドワークは終わってしまった。

あらためて、常連とは

今回のフィールドワークを振り返ると、私達がイメージしたような常連になれたとは言えない。それはなぜか。常連になろうと努力したことが良くなかったと今は思う。自然にふるまおうとすることが不自然だったのだ。何よりも、好きだったから通っていたという点がなかつたことが良くなかつた。

「好き」という感情は自然と湧いてくるものであり、常連とは「なろう」と思っているのではなく、ふと気付けばなっている、とても無意識的なものなのだと感じた。気づけば足を運んでいる、もはや生活の一部になっっている必要があるのだ。それは、気持ちの問題の他にも、「距離」という物理的な要素も含まれてくるのかもしれない、と考えた。例えば、自宅と学校の間にある店であれば、必然的に通う回数は多くなるだろうし、反対に、店が離れた場所であれば足を運ぶ手間がかかってしまうのであまり行かなくなってしまうだ

ろう。まるで恋愛のようであるが、「気持ち」と「距離」は連動するのかもしれない、と今回のフィールドワークを通して思った。また、店員と客のように、生徒と先生、先輩と後輩、男と女、などなど、改めて周りを見渡すと私たちはある意味一線をひかれた関係に置かれている状況がとても多い。この一線を越えたとき、私たちは「ともだち」になる。だから、常連になる過程はともだちになる過程にとても似ていると感じた。ともだちは、なろうと思つて簡単になれるものではない。時間をじっくりかけてできる、繊細な関係である。常連もこれと同じく長年を経て気付けばなっているものなのだとしみじみ感じた。

私達は結果として当初思い描いていた常連にはなれなかつたが、まったく常連でないとは思っていない。えどやに集まる大学生はほぼ皆無なので当たり前かもしれないが、顔は覚えてもらった。店に入り、互いが視線を交わすとき、「初めまして」という感覚はそこにはなかつた。「また来たのね」という表情がそこにはあつた。週に一度来る大学生。なぜここに集まっているかはよく分からない。若干怪しげに感じるけど、ごちそうさまと笑顔で帰っていく。そんなことを少し

でも相手が思ってくれば、私達は常連と言えるのではないだろうか。常連のかたちはさまざまだ。

常連になる

2012年9月1日発行

編集・発行 慶應義塾大学 環境情報学部 加藤文俊研究室 <http://fklab.net/>
〒252-0882 神奈川県藤沢市遠藤 5322 デザイン棟B (ドコモハウス)
Phone 0466-49-3619 Fax 0466-47-5041