

## 香具師系露店商集團に みられる「なわぱり」の運用

The Use of "Territory"  
by Huckster-type Street Vendor Associations

### 厚 香苗

#### はじめに

- ① 「なわぱり」とはどのようなものか
- ② 資源としての「なわぱり」
- ③ まとめ

#### 【論文要旨】

本稿では、東京東部の香具師系露店商集團がもつ「なわぱり」のありかたをあきらかにし、その運用について言及する。香具師系露店商集團の「なわぱり」には点としてのショバと、面としてのナワパリがある。ショバは市自体のことである。ナワパリはショバの分布する範囲をいう。

ショバのほとんどは複数の香具師系露店商集團が共同で管理しており、そのためナワパリは幾重にも重なりっている。共同管理のショバ、および重なっているナワパリは、どちらもアイニワといわれている。このアイニワが普通にみられるのが、東京東部で商いをする香具師系露店商集團の「なわぱり」の特徴である。

アイニワは無秩序に重なっているのではない。かつて香具師系露店商集團には明確な業態差があり、その業態によって3種類の方法で「すみわけ」がおこなわれていた。この「すみわけ」は業態差をみることができなくなった今日まで引き継がれていて、「なわぱり」の重なり方に影響を与えている。アイニワと、そこにみられる「すみわけ」は、業態の異なる複数の香具師系露店商集團が、ひとつのショバを共同で賑やかにしなければいけない状況をつくりだす。その結果、バラエティーに富んだ露店がならぶ市が形成される。

ショバを一つの香具師系露店商集團が占有すれば、そこで生じる利益をすべて手にすることができます。だが効率よく利益を得るためにには、客が多くあつまる魅力的な「賑わいの場」を創造したほうがよい。どちらを選択するかという葛藤の中で、妥協点としてアイニワが生じていると考えられる。このアイニワは安定したいわゆる縄張りの一種で、香具師系露店商集團にとっての資源だといえよう。それゆえ香具師系露店商たちの間に、なんらかの緊張関係があったとしても、「賑わいの場」を台なしにする、つまり資源を荒らすような争いはおきにくいのである。