

滑るようには歩けない！

ジャムーはジャワ島で民間伝承されてきた天然生薬系の健康増進ドリンク。東ジャワ州マラン県で商売をするジャムー売りのスキさんに頼み込んで、いっしょに行商をさせてもらった。二カ月間ジャムー売りになって、いろいろなことがわかってきた

ませ ともこ

間瀬 朋子

上智大学アジア文化研究所客員員
ジャワ特定地方からの出かせぎモノ売りを調査中。社会変化の大波小波に翻弄される弱い存在ではなく、たくましく、たおやかに生きているのがモノ売りの大半であると考えている。

肩から斜め掛けにした長い綿布しまめで竹籠を背負って、行商をする女たちがいる。右手には、水の入った小さなバケツを掲げる。クバヤ(ジャワの伝統的上衣)にサロン(腰巻き布)の装いのことも多い。

彼女たちの竹籠には、ミネラルウォーターやサラダオイルのプラスチック容器に黄色、白色、緑色、黒色などの液体を詰めたものが一〇本ほど入っている。容器の液体は、ジャムー。その主原料は、ウコン

サム、白色はプラスチックチュール、緑色はクンチ・ソロなど、色の違いは材料の違いであり、味や効能も違う。
スキさんの後ろをヨタヨタと

竹籠を背に、女たちは軽やかに、滑るように優雅に歩く。籠の自身が三〇キログラムもあるとは、想像しにくい。

スキさんの行商に同行するに際し、わたしも竹籠を背負ってみようとしたが、籠は背中まで持ち上がらない。彼女の助けを借り、なんとか背中に籠をくくりつけても、そのまま後ろにひっくり返りそうである。そこでスキさんが右手の小さなバケツとともに、いつも左手に掲げている黄色の籠を、わたしが持つことになった。その籠の自身は、業務用サラダオイルの五リットル容器に詰められたクニル・アサムと、小さめのミネラ



ルウォーターの容器数本に詰められたプラスチック・クンチュルである。黄色の籠を右手に掲げたわたしは、容器の中でジャムーがたぶたと音を立てるのを聞きながら、ヨタヨタとスキさんの後ろを歩く。
わたしが掲げる籠の重さは、スキさんが背負う籠の四分の一ほどだが、



ジャムー売りのスキさん

ウコン(クニル)、バンウコン(クンチュル)、クスリウコン(トウム・ラワツ)、オオバンガジュツ(クンチ)などのシヨウガ科植物、キンマの葉、タマリンド(アサム)などである。オレンジ色がかかった黄色はクニル・ア

ずつしりと腕に堪え、歩く姿は、滑るような優雅さからはほど遠い。
そんなこと、よく知らない！

ジャムー売りという商売を知りたくて、黄色の籠を持つ手を右に左に何度も変えながら、路地裏を行商中のスキさんに話しかける。朝六時から正午までのたっぷり六時間、道々のおしゃべりは止まらない。

一〇時を過ぎ、お互いの籠が軽くなってくる。ますます舌は滑らかになる。何種類のジャムーを売るかどうかのようにジャムーを作るか、一日何リットルのジャムーを売って、どのくらいの売り上げになるか。スキさんは、「間違っているかもしれないけど」、「だいたいよ」と言い足しながら、とくに隠し立てもせずに答える。

他方、一日の客数、仕入れの量と額、信用売りをした客数、どの地点



ジャムー売り



商売をするスキさん

で何時間商売するか、客との関係性などについては、「そんなこと、よく知らない」と素っ気ない。確かに、何リットルのジャムーが売れたかはボトルの数からわかっても、それを何人に売ったかは、スキさんは数えないから、わからない。
わたしは、それを数えた。信用売りをした客数や、どこで何分立ち止まって商売したかなどを数えたり、記録したりした。

スキさんとわたしの心の距離

スキさんとの行商をはじめた最初の三日間、彼女の顧客は全員、バケツに入れたコップでジャムーを飲みながら、「この子だれ?」とわたしのことを尋ねた。内心、なぜわたしにつきまとわれるのか自分も納得していなかったであろうに、「日本人で、ジャムー売りが好きなのよ」と、

スキさんはあちこちで繰り返し説明した。「ジャムー売りが好きだから、いっしょに行商をする」という論理がどのように路地裏で理解されたのかわからない。しかし、パンダも三回見れば珍しくなくなると同様、四日目からわたしを不思議そうに眺める人は格段に減った。一週間後の路地裏において、わたしは完全にスキさんの補助役としてあつかわれるようになった。



ジャムー売りのレリーフ



スキさんの出身村(撮影・ギト・ニルボヨ)

すると今度は、わたしとの距離を考えてきたはずのスキさん自身に、より積極的にわたしを受容しようとする変化が生じた。
「その黄色の籠、重いよ。あんたはバケツを持てばいい」、「スイカを二切れ買ったの。食べたか?」と、行商中、スキさんはつねにわたしを気遣う。籠が重くてたいへんなのは彼女のほうであるし、商売の邪魔ではないわたしは、途中、彼女にアイスクリームでも馳走するのが、しかるべき態度だったかもしれない。

さりげない優しさと「答えたくなから答えなさい」ことはあまりないが、「答えられないから答えなさい」ときは往々にあるという率直さが、

いつもスキさんの全身から漂っていた。「見える? 大通りの向こう側から歩いてくるジャムー売り、あれはわたしの従姉妹」、「市場の前に出ている鶏そば屋台は、わたしの義弟」、「わたしの出身地、ソロ地方からは、たくさん出かせぎが出るの」。ジャムーを売り歩きながらスキさんから聞いた話の一つひとつが、わたしの研究の糸口になった。
*

彼女を起点にジャムー売りを中心とする出かせぎモノ売り集団を追いかけて、約八年。その集団の規模、地域的広がり、出かせぎ史などが具体的にわかってきたほか、集団全体に彼女と同じ空気がそこはかとなく漂っていることに気づいた。
その空気の心地よさに、わたしは彼らのそばを離れられない。これからは彼らを観察しつつづけるであろう。