

論 文

仕事の実績の緩やかな搾取と抵抗

—フリーランスの共同体における日常的コミュニズムをめぐる摩擦—

北 川 亘 太

要 旨

本稿では、私が、実際に「雇われないで生きる」ことを望む人びとを観察したり、彼らと会話しながら、「日常的コミュニズム」の大切さに気づいていく過程を描いた。私が観察した共同体（奈良県宇陀市 榛原駅前商店街の「ながほ荘」）では、かけがえのない価値が日常的コミュニズムの関係性のなかで生じており、日常的コミュニズムの強化が共同体の今後の発展にとって決定的に重要であることが、調査を通じて徐々に見えてきた。読者には、この過程を追いかけてもらうことで、この論理の大切さ、そして、他の論理（行動原理）とうまく調整を図っていくことの重要性を感じとってほしいと願っている。くわえて、本稿では、私がこの共同体を調査するなかで浮かび上がってくる「搾取」とそれに対する「抵抗」についても描いた。調査を進めると、この共同体では、仕事の「実績」がリーダーに搾取されている（とその他の構成員が感じている）ことが見えてきた。ただし、それは、彼らにとっては死活的な問題ではあるが、私からすれば、とても「緩やかな」搾取であるように思えた。同時に、彼らが、この緩やかな搾取に対して、やはり緩やかに抵抗していることも見えてきた。搾取と抵抗という、共同体（ながほ荘）における隠された対立を処理しようとするときにも、日常的コミュニズムが解決の鍵になるだろう。

キーワード：日常的コミュニズム、フリーランス、友達、緩やかな搾取と抵抗、調査者／調査対象者の反省

経済学文献季報分類番号：01-20

1. はじめに

経済思想史の植村邦彦は、『隠された奴隷制』（2019）において、カール・マルクスを引しながら次のことをあらためて確認した。労働者がたとえ主観的には自由だと思込んでいたとしても、客観的には奴隷である、と。植村は、労働者には「自らを解放する絶対的な権利」があることを強調し、そのための方法として、人類学者などに依拠しながら、「逃亡すること」を提案する。逃亡には、「だらだら仕事、空とぼけ、サボり、常習欠勤、不服従」、

「仕事を一緒にしないこと」、「定時に帰る」ことといった、雇われながらもこの奴隷制を少しばかり脱臼させてしまうような実践も含まれるし、もちろん「雇われないで生きる」ことも含まれる（植村2019, 221, 249ページ）。

「逃亡」と言うと、「弱い」人が逃げることを想像してしまうが、そうとは限らない。上司の指示を断ったり、同僚の白い目をもものともせず断るには大変な「『勇気』がいる」。今の会社にいることに精神的・肉体的に耐えられなくなって会社を辞める人がいるだけでなく、例えば、主体性や自律性を守り抜くという目的や今いる会社よりも満足できる共同体を自ら創るという目的のために会社を辞める人もいる。彼らは、「おとなしく奴隷労働に従事することをしないで山地に逃げ込み」、「野生化する」（植村2019, 248-249ページ）。こうした例や表現から分かるように、植村のいう「逃亡」には、たくましい人が奴隷制から自主的に「立ち去る」¹⁾ ことも含まれている。さらに押し広げると、初めから就社を選択せず、「山地」で野生化した人びとと共に働くという選択をすることも含まれるだろう。

植村（2019, 249ページ）は、^{オルタナティブ}代替的な生き方（ないし窮余の策）として、デヴィッド・グレーバーを引きながら、「日常的小コミュニズム」に根差しながら「雇われないで生きること」を推奨している。ここでいう日常的小コミュニズムは、共産党とも、旧ソ連や中国の社会主義体制とも、何ら関係のない概念である。日常的小コミュニズムは、等価交換でも、上下関係でもなく、人びとが一緒に働いているときに（つまり共同体において日常的に）見られる身近な関係性ないし^{ロジック}論理である。それは、「あれをとってくれるかい」「はいよ」といったような同僚との日常的なやりとりに表れている。ひょいと同僚を助けたからといって、同僚に対価を求める者などいないだろう。日常的小コミュニズムは、「家族」、「兄弟」、「親友」、「友達」、「仲間」といった言葉のうちに含まれる論理である。家族という共同体の維持に心を砕いたり、友達を助けようとしたりするとき、私たちは、その対価を期待してそのようなことをするのではない。この論理は、抽象的に表現すると、「『各人はその能力に応じて [貢献し]、各人にはその必要に応じて [与えられる]』という論理にもとづいて機能する、あらゆる人間関係」のことである（植村2019, 231ページ）。

日常的小コミュニズムという用語で「ちんぷんかんぷん」になってしまう読者は、冒険漫画『ONE PIECE』を思い起こしてほしい²⁾。ある2人の登場人物が、主人公を助けるかどうかをめぐって言い争っている。「てめえ せっかく逃げて助かったのに!! 何でまたあいつの為に死に場所に戻る様なマネ しなきゃならねえんだ!!」「友達だからようっ!!! 理由なんぞ 他にゃいらねえ!!!」（尾田2009, 65ページ）。日常的小コミュニズムは、一つにはこう

1) 那須礼二さんへの聴き取り（於「ながぼ荘」、2021年9月27日）。

2) 稲見陽葵さん（榛原ラーメンこうや 社員）との会話から着想を得た（於「こうや」、2021年9月3日）。

した関係性のことであり、以下では日常的コミュニズムを「麦わらの一味」に共有されている行動原理、つまり「ワンピースの論理」と読み替えてもらっても差し支えない。

いま本稿を読んでいる方の中には、日常的コミュニズムに対して次のような懐疑的な眼差しを向ける方もいるだろう。日常的コミュニズムに根差して仕事をしたり、共同体を営んでいるのは、質の高い仕事、価値ある仕事、競争力のある仕事をするなどとてもできない、と。私もそのように考える一人であった。這いずり回ってでも事業上の課題を「なんとかする」人たちがいるなかで（舛本2014）、お客さんや同僚との日々のやりとりを大切にしたいといった悠長なことを言っている人は、日常的コミュニズムの関係性に逃避しているにすぎない。日常的コミュニズムは、共同体に寄生し、食いつぶそうとする人が、仕事ができないことを正当化するためのもっともらしい理由にしかならない。私は、植村の『隠された奴隷制』やグレーバーの「日常的コミュニズム」についての叙述を、自分とは関係のない別世界の（例えば南の島の）論理として読んでいたし、仕事を語るときに「友達」や「仲間」といった関係性を強調しがちな人からはいくらか距離をとるようにしていた。

しかし、縁あって、私は「フリーランス」³⁾ や起業家の人びとに関わることになった。2021年8月に、私のゼミ（関西大学経済学部「経済学演習」）の卒業生、太田有哉さんから連絡があった。彼は私が大学教員として初めて受け持ったゼミの最初の卒業生だったので、彼には愛着をもっていたし、彼がどのような職歴をたどるのか、楽しみでもあり、少々心配でもあった。彼は、新卒採用された大阪の会社を辞め、地元の奈良県宇陀市の複合施設「ながぼ荘」（名前の由来は幅が狭く奥行きのある「長細い」建物⁴⁾）で働き始めたという。ながぼ荘は、カフェ・バーやコ・ワーキング・スペースを設けており、地元の人と外の人との交流の場やフリーランスの集いの場になることを目指しているという。彼から「ぜひ見にきてください」と誘いを受けたので、そこに来る人たちや働く人たちをしばらく観察することにした。

本稿では、私が、実際に「雇われないで生きる」ことを選んだ人びとを観察したり、彼らと会話しながら、日常的コミュニズムの大切さに気づいていく過程を描いてゆく。もう少し

3) 本稿では、フリーランスという言葉、個人の名前や才覚で仕事をし、生活をしていくことを選んだ人というくらいの曖昧な意味で使っている（行政的・法律的・学術的に緻密な議論については鎌田2019を参照のこと）。本稿は、「自称」フリーランスであれば、その人をフリーランスとして扱う。本稿で登場するフリーランスの中には、フリーランスと雇用者（確立した会社ではなくほとんど個人事業主のような雇用主に雇われている者）という二つの立場を兼ねながら生計を立てている人も含まれる。

4) くわえて、「昭和の有名漫画家たちが暮らしたアパート『トキワ荘』」をもじっている。「『夢を追う人が集まり、新たな挑戦ができるような場所になってほしい』との願いが込められている」という（毎日新聞2021年5月22日 地方版／奈良 22ページ）「ながぼ荘：夢追い人『ながぼ荘』に集え 長屋改装、街の拠点に 地域おこし協力隊員ら 宇陀／奈良」。

詳しく言うと、この共同体（ながぼ荘）では、かけがえのない価値が日常的コミュニズムの関係性のなかで生じており、日常的コミュニズムの強化が共同体の今後の発展にとって決定的に重要であることを、私が理解するまでの過程を描いていく。読者には、この過程を追いかけていくことで、できればこの論理の大切さを感じ取ってもらったり、他の論理（行動原理）とうまく調整を図っていくことの重要性を感じてもらったりしてほしいと願っている。

くわえて、本稿では、私がこの共同体を調査する（有体に言えば、質問してつき回す）なかで浮かび上がってくる「搾取」とそれに対する「抵抗」についても描きたい。資本主義における古典的な搾取、つまり会社による従業員からの剰余価値の搾取から逃れたとしても、もちろん逃亡先に搾取が無いとは限らない。古典的な搾取とは異なるにしても、相手が深く納得しているわけではないのに何かを取り上げてしまうことは、人間の集まりであればどこにでもありそうである。今回の調査を通じて、この共同体では、仕事の「実績」がリーダーに搾取されている（とその他の構成員が感じている）ことが見えてきた。ただし、それは、彼らにとっては死活的な問題ではあるが、私からすれば、とても「緩やかな」搾取に思えた。調査を進めると、彼らが、この緩やかな搾取に対して、やはり緩やかに抵抗していることも見えてきた。搾取と抵抗という共同体（ながぼ荘）における隠された対立を処理しようとするときにも、やはり日常的コミュニズムが解決の鍵になるように思えた。

この隠された対立は、ある日の衝突（のちに「バチバチの日」と言われるようになる）によって明るみに出た。リーダーや構成員のあいだで「うやむや」になっていることが、次々に語られた（言葉として場に表出した）。リーダーに実績を搾取されている、ある構成員が（心理的な葛藤を抱えつつも）心地よい状況から抜け出そうとしない、その彼に気を遣って別の構成員が力を発揮しきれずにいる、等々。隠されていた対立は、個人のプライバシーにも関わることなので、本稿でもできれば具体的には書かずに済ませたい事柄であった。しかし、本稿では、この共同体の再構築にとって日常的コミュニズムの論理、とりわけ「分かち合い」を直視することがいかに大切であるかを読者に分かってもらうために、関係者の同意のもと、衝突を具体的に書いてゆく。

彼らは、「バチバチの日」と後に言われる衝突を通じて自分たちを省みることになったが、このように書いている私もまた、この衝突の「関係者」であった。今回の調査と本稿の記述において、私は、対岸の火事を見つめるような特権的な観察者の位置にいたのではなかった。私は、この共同体に介入したのであり、その介入の仕方は、反省すべきものであった。そのことは、本論のなかで明確に述べておきたい。

2. 分析のための概念

本論に入る前に、本稿の観察対象を分析するのに必要な概念を提示しておきたい。それは、経済全体、あるいは、経済的な活動をしている共同体の構成員たちが根差している3つの論理である。ある共同体が、どれか一つの論理のみで運営されることはほとんどなく、通常は、組み合わさった複数の論理に根差している。ただし、共同体ごとに3つの論理の比重は異なっている。それが共同体の特色になっている。

2-1. 交換の論理

共同体が根差している論理の一つめは、「交換」である。この論理では「等価」交換が原則である。不平等な交換は認められない。交換されるものが同等であることから、交換に参加する人たちも「形式的には」対等であるとみなされる。商品、サービス、おカネといった交換されるものには「排他的な」所有権が設定されており、交換ではその所有権が移動することになる。この論理では、たくさんものを頻繁に交換できる人が評価される。そのことは、おカネをたくさん使う人が好まれたり、欲しがられる商品をたくさん販売している人がすごいと思われることから分かるだろう。

2-2. 上下関係

二つめの論理は「^{ヒエラルキー}上下関係」である。対等な者同士の水平的な交換とは異なり、この論理は、命令と服従による「垂直的」関係性である。その典型例は、会社の上司と部下の関係性である。この論理では、的確な命令を下せる者、その命令を効率的に遂行できる者が評価される。会社では生産物の帰属が実際に手を動かしてそれをつくった労働者ではなく使用者にあることから分かるように、使用者の命令によって生産された商品やサービスはその共同体の「ボス」、例えば社長に帰属する。

2-3. 日常的コミュニズム

三つめの論理は「日常的コミュニズム」、つまり「ONE PIECE の論理」である。「はじめに」で述べたように、これは、構成員たちは能力に応じて共同体や仲間へ貢献すべきであり、そのおかげで生み出されたり、手に入れたりしたもの（生産物、サービス、おカネ、実績）を必要に応じて分配ないし共有するべきだ^{シェア}という論理である。この論理では、能力を出し惜しみする人や成果物を分かち合わない人は非難される。そのため、日常的コミュニズム

の論理は、排他的な所有権を前提とする交換の論理とは相容れないことがある。

2-4. ネットワーク／プロジェクトの論理

以上の3つの論理が、共同体が根差している3つの根本的論理である。ただし、本稿の観察対象（ながぼ荘）を分析するために、追加で補足的な論理を示しておきたい。それは、ネットワーク／プロジェクトの論理である。この論理では、集団の垣根（企業の垣根や地区の垣根）を超えて異質な人びとからなるネットワークを構築し、広げることのできる人が評価される。くわえて、そのネットワークから人を動員し、一時的なチームを組んでプロジェクトを運営し、成し遂げることができる「プロジェクト・リーダー」の資質をもつ者も高く評価される。反対に、ネットワークをもっていなかったり、拡大できなかったり、人を動員できなければ、その人は評価されず（あるいは、非難され）、プロジェクトを完遂する力のないリーダーは非難されることになる。また、この論理では、プロジェクトの成果物は、チームの構成員に、貢献度に応じて分配されるか、共有されるべきものとして扱われる。

以上の3つの根本的論理と1つの補足的論理は、表1のようにまとめられる。

表1 共同体が根差している3つの論理

3つの根本的論理	関係性	行動原理	評価される人	成果物（生産物、サービス、おカネ、実績）の帰属
交換	水平的	対等な者同士での等価交換	数多く頻繁に交換できる人	排他的な所有権が交換される
ヒエラルキー 上下関係	垂直的	命令と服従	命令を効率的に遂行する人	共同体の成果物はボスに帰属
日常的コミュニズム	主に水平的	仲間のため話し合い 能力に応じて共同体に貢献し、必要に応じて分け合う	仲間や共同体のために能力を出し惜しみしない人	共同体の成果物は構成員で共有される
補足的論理				
ネットワーク／プロジェクトの論理	主に水平的	ネットワークの拡大 プロジェクトの完遂	広範なネットワークを有する人、動員できる人、ハブになる人、プロジェクトを組織し、管理できる人	プロジェクトの成果物は構成員に、貢献度に応じて分配されるか、共有される

出典：著者作成。

3. 観察にいたるまでの経緯

私は、これまでの自分の研究もそうだったが、本研究でも、明確な目的をもって観察

対象を選んではいない。すなわち、すでに頭の中に浮かび上がった問いの答えを探すために、あるいは、すでに出来上がっている仮説を検証するために、調査対象を選定するといったことがうまくできないのである。本節では、正直に、縁あって「ながほ荘」を観察するに至った経緯を書いておく。

私が教員として最初に受け持ったゼミ生たちが、2019年3月に卒業した。2回生の秋学期から卒業まで、ゼミ以外の時間でも延々と語り合ってきたので、彼らには愛着をもっている。その一人が、奈良県宇陀市に住んでいる太田有哉さんである。彼は新卒で信用組合に就職した。そのころ私は銀行業に興味をもち始めていたので、ときおり彼に電話をかけ、銀行業の実務的なことを教えてもらっていた。電話で雑談するなかで、彼の近所のシェアハウスに県外の起業家、フリーランス、伝統工芸の職人が集っていることを聞いていた。その一人、那須礼二さんは、宇陀市の「地域おこし協力隊」に選ばれ、同市にあるロート製菓の醸造施設を借りてビールを製造し、イベントなどで販売しているという。太田さんは、多彩な経験を積んでいて話題も豊富な友達が近所にできたことを喜んでおり、起業の先駆者としても彼を尊敬している。そのことが、電話越しによく伝わってきた。

2020年10月、太田さんから、その那須さんと一度会ってほしいという連絡を受けた。私は、外から田舎（都市ではないところ）に来て生計を立てている人に興味があったため、会って話をしてみることにした。

那須さんは、岩手県出身で、栃木県の大学を卒業したあと、東京の商社で営業職として働いていた。飛び込み営業で成績をあげることに喜びを感じていた。しかし、その成績を社内が高く評価されて大口顧客の営業を任せられると、「御用聞き」のような日々に満足できなくなり、ビールづくりの仕事を探した。そのとき、宇陀市とロート製菓の連携事業「地域おこし協力隊」の公募には同社の醸造施設を活用できる仕事を創ることも含まれているのを発見し、選考を受けた。今ではビールを醸造し、イベントやオンラインで販売しているが、さらに自分の事業を広げるために、宇陀市にある近畿日本鉄道^{はいばら}榛原駅の駅前商店街で物件を借り、自分のビールを提供できるカフェ・バーを併設した複合施設を開く予定であるという。契約した物件は、三階建てで、幅が狭くて奥行きのある建物だった。この場所を、「移住者、市民が気軽に繋がるコミュニティ」にすること、および、「新たなビジネスが生まれる可能性のある場所」にすることを狙っているという⁵⁾。

このとき、那須さんから、物件により生じた経済効果（人やおカネの流れ）を評価してほしいと提案されたが、私はそのような能力と興味をもっていないので、やんわりと断った。那須さんには、「開業後、気が向いたときに滞在して観察します」と言ったものの、すでに

5) 内部資料「化粧品店跡地物件について」6ページ目の「将来像」。

抱えていた仕事が忙しくなり、後回しにしていた。

それから1年ほど過ぎ、太田さんから電話があった。かねてから予定していたように銀行を辞めた。自分の夢であった銭湯の事業を始めるつもりであったが、利害関係者の都合で事業計画が崩れてしまった。しばらくしてから「ながぼ荘」にスタッフとして受け入れてもらいながら、個人の名前で、自分の好きなことで生計を立てていくために、持ち運びも設営も簡単で本格的なサウナが楽しめる「テントサウナ」を製造・販売したり、このテントサウナを体験できるイベントを各地で開催しているという。

さらに、彼は、縁がうまくつながり、廃業した銭湯を改装し、復活させる事業の運営者に内定しているという。この事業は、株式会社 NOTE 奈良が御所市ごせの古民家を利用して同市の活性化をねらう大きなプロジェクトの一部として構想されていた。すでにこのプロジェクトの一員として事業計画づくりに時間を割いているが、しばらくはながぼ荘でスタッフとして働いているので見に来てほしい、テントサウナも体験してほしい、という。

そのとき、私は、植村邦彦教授退職記念号（本号）の論文を書くための素材を探していた。もしかするとながぼ荘は、会社からの逃亡や雇われなくて生きるといった代替案（あるいは窮余の策）を提案する植村（2019）の関心に「かする」かもしれない。そう思い、ながぼ荘（写真1）を訪ねることにした。

写真1 ながぼ荘 全景



出典：著者撮影。

注：ながぼ荘は写真中央の建物。

4. 境界領域の形成

4-1. ながぼ荘を運営している人びと

ながぼ荘では、代表的那須さんのほか、二人の「スタッフ」（地元の太田さん、群馬県出身の中澤^{かずあき}一彰^{るか}さん）と「アルバイト」（岩手県出身の三浦^{るか}瑠花^{るか}さん）が働いていた（写真2）。全員が20代の「若者」⁶⁾だった。一彰さんと瑠花さんは、太平洋側のからっとした海岸にいなさそうな、開放感のある、声をかけやすい人たちであり、山あいの宇陀市にはあまりいなさそうな種類の人たちだった。彼らは、ながぼ荘の関係者のためのシェアハウスを利用し、安い費用で生活していた。なお、太田さんは、地元の人ではあるが、先の二人と同様に話しかけやすい雰囲気をもっており、また、日常的な話題を糸口に知的な会話へと導いていくことができる才能もっている。

写真2 ながぼ荘の運営者たち



出典：那須さん提供。

左が一彰さん、中央が太田さん、右が那須さん

ながぼ荘の「アルバイト」は、シフトにしたがってカフェ・バーを運営し⁷⁾、時間給を支払われている。その一方で、「スタッフ」は、代表的那須さんから固定の報酬を月々受け

6) 宇陀市では、人口約3万人のうち、高齢者が約1万2千人を占めている。ながぼ荘で働く人たちは、実際に駅前商店街の人びと（店主や客）から「若い人」や「若者」とよばれていた。

7) カフェ・バーのカウンターとキッチンの雰囲気については第5節の写真5を参照のこと。建物の奥（写真5の奥）にはテーブルも置かれている。

取っており、シフトに基づいてカフェ・バーを運営するほか、ながぼ荘が発展するためのあらゆることを自由に企画し、実施することが求められていた。くわえて、あまった時間では、自分が個人の名前でとってきた仕事をおこなうことも認められていた。スタッフの一人、一彰さんは、ビールの醸造とブレンドを学ぶためにながぼ荘にやってきた。その前に、彼は、インターン生としてアプリの企画と運営をする東京の会社でマーケティングを経験しており、そういった仕事を通じて動画の作成技術もそれなりに習得していた。

ところで、ながぼ荘は、1階をカフェ・バー、2階をコ・ワーキング・スペースにしているが、3階を賃貸している。そこには学習塾（個別指導 Terrace）が入っている。

4-2. ながぼ荘に集う人びと

ながぼ荘が開業したのは2021年4月末であった。開業から4か月ほどたった8月に私が初めて訪問し、2か月ほど調査を続けた。先に述べたように、前年に那須さんと話をしたとき、彼は、「移住者、市民が気軽に繋がるコミュニティ」をつくることを狙いの一つにしていた。4か月から半年かけて実際に出来上がっていた場の特徴を描くために、4つの象徴的な出来事を取り上げたい。

異なる世代が場を共有する

お昼過ぎ、一彰さんがカフェ・バーのシフトの時間を終え、2階のコ・ワーキング・スペースに上がっていった。しばらくして2階をこっそり覗いてみると、ながぼ荘の仕事ではなく、自分がとってきた動画作成の仕事を進めていた。パソコンの画面越しに、自分で作成してみた動画について発注者の感想を聞き、どのように修正していくかを話し合っていた。それが終わってしばらくすると、別の友人から電話がかかってきて、動画作成を発注するような仕事がどの人からいつごろできそうかといった話をしていた。

背中合わせのようになって、彼の向かい側では、3階の学習塾に通っている女の子が個別指導の時間の合間に自習していた。問題集やノートを広げて数時間黙々と勉強していた。

夜、一彰さんはまたカフェ・バーに立っていた。地元の60代のおじさんたちが2人、カウンターに座ってお酒を飲み、一彰さんを話し相手にしながら盛り上がっていた。その後ろの狭い空間を、先ほど2階で見かけた女の子が、塾を終えて、塾の先生に連れられながら通っていった。一彰さんが「さよなら」、女の子が「さよなら」、つられてお客さんたちも「さよならあ」と声をかけていた。女の子が通り過ぎたあと、お客さんたちがまたゆっくりと話をし始めた。「ああ、他のお客さんかと思ったら、塾の子か。」「俺らこんなアホみたいな話で騒いで、悪いんじゃないかなあ。」「社会勉強になるからええやろ、たぶん。」

3階の塾生は、日中には、若者がフリーランスとして働いている隣で自習したり、帰りには、塾の先生にしっかり守られながら、酔って話に夢中になっている地元の人たちの背中を横切ってながぼ荘から出ていく。

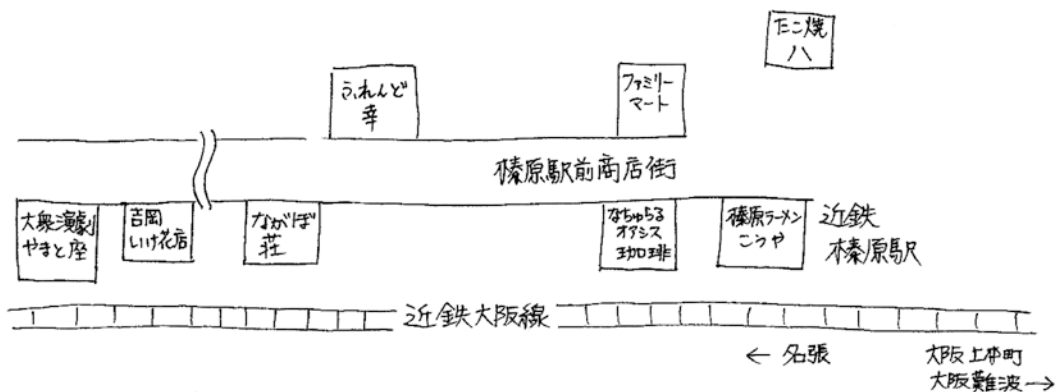
このように、塾生たちは、宇陀にしながら、毎回、実に多様な大人と同じ空間を共有している。単にすれ違ったり、挨拶をしているだけかもしれないが、塾生たちは、いろいろな性格、働き方、生き方があることを肌で感じているはずである。私は、将来を考えるうえでの素材や選択肢が広がる点で、これが彼らの成長にとってよい機会になっているように感じた。

同時に、私は、余計なお世話ではあるが、入口にカフェ・バーがあることが塾の営業に悪影響を及ぼさないだろうか、「そんなところの3階にある塾にウチの子は入れられません」という保護者の判断につながらないだろうか、と心配になった。塾の先生に尋ねたところ、「営業への悪影響を感じたことはありませんし、もし入塾希望者の親が見学に来て、そのような心配をするならば、別の塾を選んでもらえば済むだけのことです」とのことだった。実際、現在の塾生の半数以上が紹介で入塾した生徒たちだという。

少年の将来

ある日、那須さん、太田さん、私は、榛原駅前の榛原ラーメン「こうや」で夕飯を食べた（図1）。そのとき、隣の席ではこうやの社長（藤巻さん）が、中学生の息子、社長の義理のお兄さんと一緒に食事をしていた。社長と息子さんは東京暮らし、今はお盆で帰省しており、義理のお兄さんは東京から宇陀に移住して農業をしているという。

図1 ながぼ荘周辺の地図



出典：著者作成。

私たちは食事を終えて、彼らに挨拶して、ながぼ荘に戻った。夜9時ごろ、彼ら3人がながぼ荘にやってきた。社長とお兄さんは、すでにほどよく酔っていた。彼らと那須さんが、社長の息子さんのこれからの人生を酒の肴にしながら盛り上がっていった。息子さんは、ずっと困った顔をしたり、はにかんだりしながら、黙っていたが、彼が強く関心をもっている「魚」のこと（彼は、食材としての魚でもなく、釣りだけでもなく、魚にまつわる「全体」に興味をもっていた）について話が及ぶと、話に乗ってきてくれた。魚のことを専門的に学ぶのに適した場所や大学はいくつかあるが、たまたま那須さんがその一つを受験しており、その大学の魅力を語りだした（受験の結果は不合格だったのだが）。私は一歩引いて観察するつもりだった。しかし、彼らが、興味のあることを専門的に学び、ゆくゆくは仕事にできないか、という話題で盛り上がっているのを見ていると、柄にもなく乗ってきてしまい、息子さんに向けて、探究がいかに面白いか、探究すればどのような壁にぶちあたるか、その壁を揺らしたり、ほんの小さな穴をあけることがどれだけ大変で、しかし、どれほど達成感があるかを、熱を込めて語ってしまった。

お父さん、おじさん、カフェ・バーの代表（那須さん）、大学教員（私）に夜遅くまでからまれて、息子さんにはいい迷惑だったかもしれない。しかし、父子の閉じた間柄ではなく、異なる立場や経験をしてきた人びとを混ぜながら、一人の少年の将来をみんなで話題にして盛り上がるのは、父子にとって良い出来事だったのではないだろうか。こうした出来事は、もちろんどこでも起こりうるが、私が滞在しているときにタイミング良く起こったのは、ながぼ荘が異なる立場の人たちや宇陀の外の人たちが日常的に交わっている場だからであろう。

向かいの喫茶店からのお客さん

ながぼ荘の向かいには「friend sachi」（以下「ふれんど幸」）というカフェ・お食事のお店がある。ながぼ荘のカウンターからではふれんど幸の店内は暖簾やカーテンで見えないが、いつも常連さん数人の話し声や笑い声がこちらまで聞こえてくる⁸⁾（写真3）。ときおり出入りするお客さんが見えたり、店主の「さっちゃん」（東幸子さん）がお客さんを見送ったり、出前を届けたりするのも見える。

ある日、私は、近鉄榛原駅で下車してから、駅前の「なちゆるるオアシス珈琲」（以下オアシス）という喫茶店に立ち寄り、店主の「文ちゃん」（中村文子さん）やお客さんたちと

8) 後日の2021年10月27日、私は初めてふれんど幸に入った。さっちゃんとお客さんたちとの様子を見ると、さっちゃんはありのままにお客さんと接していて、さっちゃんと接するお客さんも、普段に増して活き活きとしているように見えた。

写真3 ながぼ荘のカウンター越しに見える「ふれんど幸」



出典：著者撮影。

注：ふれんど幸は写真の中心から少し右寄りの2階建ての建物の1階。写真の左下に広がる空間は、ながぼ荘のオープン・テラス。

雑談した。お客さんの一人が、「私、これからさっちゃんのお店に行きます」と店を出た。私も、オアシスを出てながぼ荘に行き、ながぼ荘の人びとをゆったり観察していた。

数時間すると、ふれんど幸から道路をまたいで4人の女性がながぼ荘にやってきた。そのうち一人は、先ほど私がオアシスで少し言葉を交わしたお客さんだった。「あら、にいさん〔私のこと〕、また会いましたな。」

4人がながぼ荘にやってきた（移動してきた）きっかけは、さっちゃんがケータリングの準備で忙しかったこと、そして、ふれんど幸の常連さんの一人が、「向かいのお店は若い人が集まるところだから、私が行くようなお店ではないよね」と言ったことらしい。すると、さっちゃんが、「みんなで行ってらっしゃいよ。若い人からエネルギーをもらえるわよ」と勧めたそうだ。

ながぼ荘にきた4人は、最初は彼女たちだけで話をしてしたが、しばらくすると那須さんと太田さんを巻き込みはじめた。「米の保存のドラムをテーブルの代わりにするなんて面白いですな。」「内装も自分らで手作りされて、だんだんようになってきました。」こうした会話から、ふれんど幸の常連さんたちが幸からながぼ荘をよく見ていたことが分かる。

4人と那須さん・太田さんとの和やかな時間がしばらく流れたあと、4人のうち誰が代金を払うのかについて言い合いを始めた。「今日は私が払いたい。」「今日は私や。」この言い合いは延々と続き、そして、最終的に一人（私が昼にオアシスでおしゃべりしたお客さん）が

支払い、その人はさっさとふれんど幸に戻っていった。誰かの500円玉が、カウンターの木のくぼみの中に置かれたままになっていた。

しばらくすると、幸からケータリングの準備を終えたさっちゃんが出てきて、3人に合流してカウンターでおしゃべりを始めた。その3人は、またふれんど幸に戻っていった。さっちゃんによれば、若い人たちとどんなことを話したかを、ふれんど幸に残っている他のお客さんたちとおしゃべりの話題にするのだろう、ということだった。

3人がふれんど幸に戻っていった後、その店主、さっちゃんだけがながぼ荘に残った。ゆったりとコーヒーを飲みながら、那須さんとぽつぽつと話をしていた。「自分のお店ではないし、責任を感じなくて楽でいいわあ。」

カウンターに残されていた500円玉が、さっちゃんの珈琲代に充てられた。那須さんは「幸のお客さんからです」と言ったが、さっちゃんは、どのような経緯でこのおカネがカウンターに残されたのかを知らないため、不思議そうな顔をしていた。さっちゃんは、ながぼ荘の別のお客さんと世間話を楽しんでから、にぎやかな声の聞こえる自分のお店に戻っていった。

この出来事をみると、この地域の人びと（の一部）が商店街のお店を日々「はしご」していることが分かる。ながぼ荘は、この商店街の中では異質な場であるが、その異質さが、この地域の人たちに新しい体験を提供している。ながぼ荘を訪れた人は、別のところでその体験を話題にしている。ながぼ荘のお客さんから聞いた話によれば、家に帰ると家族に向けてその体験を語り出す人もいるとのことだった。人が回るのにあわせて、話題も回っている。より正確に言えば、人が回り、それにあわせて、話題がその場その場で生成されている。ながぼ荘は、お客さんやこの地域に、「新しい話題」という「価値」を提供している。

お客さんの立場から見ればお店を「はしご」しているのであるが、商店主の視点からみれば、お客さんを融通し合っているともいえる。もちろん商店主は、自分が好感を持てるお店にしか、お客さんを融通したりはしない。他のお店からお客さんを融通されていることから、ながぼ荘は商店街に受け入れられていることが分かる。

珈琲チケットの綴りが残っているのに現金払い

大衆演劇場「やまと座」のとなりの花屋「吉岡いけ花店」の「吉岡さん」は常連さんの一人である。杖をつきながら花屋からの散歩の途中で立ち寄り、30分くらい瑠花さんと話して出ていく。この日は10月「^{ついたち}1日」なので、月替わりで公演するやまと座での新しい一座の公演初日である。話題も自然とこの一座の話になった。一座の生活や観客のおひねりの話を聞くことは珍しいので、私も聴き入ってしまう。

吉岡さんが「じゃ、そろそろ行くわ」と言うと、瑠花さんが、キッチンにぶら下がって

るチケットを切ろうとする（写真4）。花屋のおじさんは10枚綴りの珈琲チケットを購入しており、ぶら下がっているものは、すでに6枚になっていた。しかし、吉岡さんは、「あ……、今日は払っていくわ」と現金で会計を済ませて出ていった。

なぜチケットがあるのに彼は現金で支払ったのか、私には全く分からなかったので、あとで那須さんに尋ねてみた。

純粹に、おカネを落としたかったんじゃないですか。あの方は2代目か3代目なんですけど、この商店街で新しくお店をやってくれていることの応援もあるし、自分が散歩で寄れる場所ができたというのがあって、おカネを落としてくださったんじゃないですかね。ご自身で商売やっていらっしゃったので、手元に現金があることの大切さも分かっているのです。結局は支えられていくしかない。スターバックスやタリーズでは起こらない現象。そういうところだと、どれだけ得をするかの方向に思考がはたらくはずなので。⁹⁾

写真4 キッチンにぶら下がっている珈琲チケット



出典：著者撮影。

注：撮影日は後日の10月27日。2人のお客さんのチケットがぶら下がっている。

9) 那須さんへの聞き取り（於「ながは荘」、2021年10月1日）。

4-3. 場づくりの達成

ここまで象徴的な出来事を4つ取り上げたが、こうした出来事は、特別なことではなく、日常的にみられていた。開業からわずか4か月から半年のあいだで、ながぼ荘は、「移住者、市民が気軽に繋がるコミュニティ」という那須さんが企画していた通りの場になっていた。

半年間でつくられた場の特徴をもう少し詳しく整理してみたい。

第一に、異質な人びとが集い、交流していることである。異質な人びとは、まず、小中学生から高齢者までの多様な世代の人びとである。次に、多様な肩書や立場の人びとである。私が見たなかでは、会社員（正社員や有期雇用社員）、派遣社員、個人事業主、会社の社長、雇われ店長、市議会議員（議会後にたまたま数人がこの店で居合わせたこともあるらしい）、元公務員の退職者がいた。さらに、宇陀の外から会社の都合で宇陀に赴任してきた人や移住してきた人が気軽に入店しやすいこともながぼ荘の特徴である。商店街に出入りしているのはほとんどこの辺りに住んでいる人であり、それ以外の人商店街のお店に入るには相当な勇気がある¹⁰⁾。こうした「一見さんお断り」の雰囲気を出している商店街にあって、ながぼ荘は外の人に開かれた雰囲気を出している。地元の人たちにも開放感をもたらしているようである。商店街ではうわさ話のように情報が全体に共有されてしまうので話しにくいことがあるようだが、ながぼ荘を運営している人たちには気兼ねなく話せることもあるという。

このように、ながぼ荘は、商店街という「秩序」^{コスモス}のなかに表れた「混沌」^{カオス}、言い換えれば、「土着」と「漂流」の境界領域になっており、それゆえ、土着の人だけでなく、一時的に入ってくるだけの「来訪者」、長いあいだ外に出ていたため地縁を失った「帰郷者」、外からの「移住者」も遠慮なく入れる雰囲気の間になっている（赤坂1992, 18, 20, 26ページ）。境界領域をつくることができた理由の一つは、那須さん自身が外から来た「異人」^{ストレンジャー}だからであり、一彰さんや瑠花さんなどの「遍歴者」たちとうまくつながり、彼らにスタッフやアルバイトとしてお店に立ってもらっているからであろう。異人とは、いろいろな地域を転々としてきた経験をもち、今のところこれ以上さすらう予定はないものの、漂流の可能性を捨てたわけでもない「潜在的な遍歴者」のことであり、那須さんがこれに当たる（赤坂1992, 16ページ）。一彰さんや瑠花さんは、遅かれ早かれ再びどこかに旅立つことが決まっている「遍歴者」であり、遍歴のなかで身に着けたのだろうか、初対面の人とさわやかに交流することのできる力をもっている。彼らが、商店街の「内」の人と「外」からの移住者のどちらにも受け入れられる場をつくっている。

場の特徴の2つめは、お客さんとながぼ荘の運営者たちとの関係性において「日常的コ

10) 太田さんは、「高級イタリアンのお店に入るよりも難しいです」と表現した。

「ミューズ」の論理が強くみられることである。もちろんおカネが媒介になっているので対等な者同士での等価交換の論理が中心になってはいるが、その論理に収まりきれない要素がみられる。

先の出来事にもとづいて、いくつか例を挙げたい。ながぼ荘は、商店街の他のお店からお客さんを融通されることがある。これは、他のお店がながぼ荘を仲間として受け入れ、商店街という共同体の維持や活性化のためにながぼ荘も支えようとしていることを意味する。珈琲チケットを購入しているにも関わらず現金を支払ったお客さん（花屋の吉岡さん）も、商店街の仲間としてながぼ荘を応援してくれている。

また、商店街に日常的にやってくる人たちや近くに住んでいる人たちもまた、「外」の人たち（ながぼ荘の運営者たち）との会話を通じて、小さな商店街の、人情にあふれるけれども閉鎖的な関係性のなかだけでは味わえない開放感を楽しんでいる。とくに、榛原駅前（つまり商店街近辺）に住んでいるが地縁をもたない人のなかには、せわしないことの多い大阪中心部の飲食店よりも、ながぼ荘の運営者たちとゆったりと気兼ねなく話すことのほうを好み、そのことが宇陀に住むことの価値になっている人もいる。ながぼ荘は、その人の生活の一部に組み込まれ、宇陀にいる意味という根源的な価値を提供している。

半年足らずで「内」（商店街の店主やお客さん）から支えられるようになったこと、その一方で、「内」の要素（人情）と「外」の要素（開放感）の結合というこれまでの商店街では提供できなかった組み合わせの価値を商店街のお客さんに提供できていることは、「移住者、市民が気軽に繋がるコミュニティ」の実現という当初から掲げていた目標を達成できたという点で、運営者たちの優れた能力を証明するような実績である。さらに、企画以上の達成として高く評価できるのは、一部のお客さんには宇陀で生きることの意味の一部という根源的な価値を提供するに至ったことである。

ただし、「移住者、市民が気軽に繋がるコミュニティ」というながぼ荘の狙いは、ながぼ荘の制約にもなっている。商店街で働いている人と商店街に訪れているお客さんの総数自体が約100人と少ないし、もちろんながぼ荘に来てくれるのはその一部だけである。しかも、先に「人が回る」と書いたが、それは完全な循環ではない。例えば、ながぼ荘のある常連さんは、飲食の大きな支出を、この商店街ではなく、近鉄に乗って1時間ほどで行ける大阪の難波で落としている。ながぼ荘が利益をあげていくには、一つには、大阪（都市部）など外部からある程度お客さんを呼び込む必要がある。それには、もう一つの企画「新たなビジネスが生まれる可能性がある場所」（こちらの進捗は良くない）を実現させなければならない。フリーランスの人が、ながぼ荘に関われば面白い仕事生まれるかもしれない、那須さんと話をすれば刺激を受けられる、と思えば、仕事づくりを目的にながぼ荘にやってきましたり（す

ると、カフェ・バーでの支出につながる)、シェアハウスにしばらく滞在するかもしれないからである。人を呼び込むだけでなく、飲食の売上を補完するために、物販やイベントの企画・運営といった「新たなビジネス」を生み出し、軌道に乗せる必要もある。

5. 運営者たちの衝突と解決

5-1. 運営者たちのわだかまり

先の「少年の将来」で取り上げた3人が来店していたとき、那須さんが接客しているにも関わらず、太田さんと一彰さんは、3階に上がって、仕事を終えた塾の先生と一緒に「人狼ゲーム」をしていた。那須さんは言葉には出さなかったが、店を閉めるときに渋い顔をしていた。ながほ荘を盛り上げるために自由に発想・企画し、実施することが2人の業務内容であるはずなのに、2人が能力を出し切っていないことが見えてきた。

同じ日に、サウナの製造・販売事業についておかしな点がみえてきた。2階で仕事をしていた那須さんが1階に降りてきて、太田さんに「おーちゃん [太田さんのこと]、10月に福島県でテントサウナのイベントを開いてくれる施設が見つかったから、出張してもらってもいいかい」と尋ねていた。私にながほ荘を訪れるきっかけになった太田さんからの電話では、彼は、自分がテントサウナを製造・販売したり、テントサウナを体験できるイベントを開催していると言っていた。しかし、那須さんの発言からは、那須さんがボスとしてテントサウナの販売事業を進め、太田さんがその部下ないし下請けのようになっていることが読み取れた。もともとテントサウナは、「収入は食べていける最低限でいい。でも、浴場で人を感動させたい。人を感動させる風呂をつくりたい」という太田さんのかねてからの夢を実現するための道具として彼が企画したはずである。どのような経緯で那須さんが主導するようになったのかを2人に尋ねた。

確かに、もともとテントサウナは太田さんが企画した事業であった。太田さんは、宇陀市の鉄工所を訪問し、鉄工所と共に特殊な構造のストーブを開発し、見本を作ってもらった。しかし、テントの部分企画・調達するために輸入業者とつながったり、販売予定数を鉄工所や輸入業者に発注できるだけの数量まで引き上げるには那須さんと一緒に進めたほうが良いと考え、那須さんがテントサウナ事業の共同代表になることに同意した。委託業者（鉄工所と輸入業者）には、販売予定数を掛けで製造・調達してもらい、太田さんと那須さんが販売した後、その売上から代金を支払うことにしてもらった。「テントサウナといえばおーちゃん」と周りから認知される、つまり「テントサウナの人」になることは「素晴らしい浴場を提供する人」になりたいという太田さんの夢の一部だったので、この事業は太田さんが主導することになった。那須さんは、キャンプ場経営者などとのつながりを利用して営業し

たり、これから自分が新しく事業として始める予定のキャンプ場経営にテントサウナをからめてイベントを開催したり、販売したりするつもりだった。那須さんの営業は、あくまで補助的なものであった。委託業者に支払うために販売予定数を実際に売り上げる必要があるが、太田さんと那須さんのあいだでは、その営業・販売の主役は太田さんが担うことになっていた。

しかし、発注してから一か月たって、那須さんが太田さんに営業・販売の状況を尋ねたところ、彼が具体的にはほとんど何も動いていないことが分かった。那須さんは、委託業者への責任があるので「今回は俺が代表になって、おーちゃんは今俺を見て勉強してほしい」と言って、彼がテントサウナ事業を実質的に主導することにしたという。

那須さんが私にこの話をやんわりとしていたとき、太田さんは、ほとんど押し黙っていた。この話を聞いたとき、私は、太田さんが、委託業者や那須さんを仕事の関係者としてではなく、「友達」のように見ており、友達に甘えていると思った。彼は会社を辞め、個人の名前で仕事をしていかなければならない厳しい道を選び、その道を切り拓いていかなければならないにも関わらず、その認識が欠けていると思った。

ところで、私は、那須さんのほうも、太田さんと一彰さんが3階で遊んでいたときもそうだったが、ながぼ荘の代表として言うべきことが言えておらず、運営者たちの能力をうまく引き出せていないと感じた。運営者たちはカフェ・バーに来店するお客さんたちとは「日常的コミュニティ」に根差した風通しの良い関係性をつくっている一方で、運営者同士のあいだにはわだかまりがある。運営者同士でのこの不健全な状態が、飲食業だけでなく、新しい事業を生み出したり成長させることも目標にしているはずの場の熱量を下げているし、場の発展を妨げている。

「新たなビジネスが生まれる可能性のある場所」や「移住者、市民が気軽に繋がるコミュニティ」といった那須さんが当初から掲げている目的からすれば、ながぼ荘は、広範なネットワークを有する人、動員できる人、ハブになる人、そして、プロジェクトを組織し、完遂できる人を賞賛し、そうでない人を批判する論理に根差して評価や運営がなされる場であるべきだろう。スタッフは、自分たちが属する共同体のプロジェクト（ながぼ荘の飲食事業、テントサウナ事業、そして、新しいプロジェクトを考えたり試したりすること）に進んで貢献すべきなのに、私には十分それができているとは思えない¹¹⁾。ネットワーク／プロジェクト

11) この時点で、私は、プロジェクトを期限までに完了させること、「何とかして」「やり抜く力」（舛本2014; ダックワース2016）、それを指揮する力といったプロジェクトを成し遂げる協働的な能力を重要視し、ながぼ荘の運営者たちが、その力を潜在的にはもっていそうだが十分に発揮できていないことを問題視するあまり、つまり「能力の貢献」の面に注目するあまり、プロジェクトの成果がうまく分かち合われているかという「成果の分配・共有」の面に注目していなかった。このことがのちに、私が一方に肩入れし過ぎて配慮の欠いた行動をとってしまったことにつながった。

トの論理に基づけば、リーダーは、そのことを批判（普通の言葉でいえば注意）すべきなのに、できていない。リーダーは、スタッフの能力を引き出せておらず、その結果、プロジェクト（飲食事業でお客さんを遠方から呼び込むこと、そして、テントサウナ事業）がうまく進行していない（表2）。

表2 この時点で見えていた成果、論理（関係性や行動原理）、問題

カフェ・バーでのお客さんを含めた関係性	運営者同士の関係性
・「日常的コミュニズム」の論理に根差した商店街や「外」の人たちとの関係性 ・「交換」の論理（飲食代の支払い） →両者が組み合わさりながら、場から生じる価値を高めている	・「日常的コミュニズム」の論理における「友達」の関係性が「能力に応じた貢献」ではなく「甘え」に転化している ・建前では「ネットワーク／プロジェクト」の論理に根差している場のはずなのに、リーダーは、プロジェクトという共同的なものに十分に貢献できていないスタッフを批判できていない →カフェ・バー以外の新しいプロジェクトがあまり進んでいない

出典：著者作成。

外で煙草を吸っている那須さんにこのようなことを伝えたと、彼も同様のことを感じているが、スタッフに言えていないという。

全員でながぼ荘を盛り上げようとしているはずだし、テントサウナを販売しなければならないはずなのに、はいつくばってでも仕事をする気概がおーちゃんには感じられない。「会社員とは別の生き方をできていて、立ち上げにジョインできている俺らはすごい」という態度になっている。楽しいことになびいて、やるべきことをやっていない。

彼ら〔太田さんと一彰さん〕には、ながぼ荘のためにあらゆることを考えて実行してもらいつつ、残りの時間で自分自身の事業を進めてほしいと思って、ここにいてもらっている。中途半端な状態にいるならば、ながぼ荘にふさわしくないから、カフェ・バーを回してくれるアルバイトを雇ったほうがよい。はいつくばっても何とかできた、やり遂げた、そういう経験をここで得てほしい。でも、酒に酔わないとそういう話をする事ができないんです。しらふで冷静に話し合う機会を持ってない。それが今の自分の限界ですかね。¹²⁾

12) 那須さんへの聴き取り（於「ながぼ荘」、2021年8月25日）。

5-2. バチバチの日

後日、那須さんが「今日は北川先生が来てくれているから」と、太田さんと私を連れて、ながぼ荘を出て駅前の居酒屋で飲む機会をつくってくれた。遅い時間まで歓談したあと一度ながぼ荘にもどったが、一彰さんが一人でカフェ・バーを回していることを確認したうえで、再び那須さんが「たこ焼き八^{はち}に行こう」と私たちを連れ出した。残念ながら「八」は閉まっていたので、向かいの「榛原ラーメン こうや」に入った。

こうやで飲み始めてから、私は、何となくテントサウナ事業の話は今ここでしたほうが良いような気がして、太田さんにぼろっと、「テントサウナ、あれ、なんであんなに停滞しているの」と尋ねた。すると、それなりにお酒が入っている那須さんが即座にかぶせてきた。

おーちゃん、君は何がしたいの。いつもなあ、俺はずっとおーちゃんに、能力はめちゃくちゃあるのに、なんで全力を出さないの、と思ってた。発足時のほうが頑張ってたわ。はいつくばってやれよ、って。¹³⁾

私は、「うん、全力を出してないのは部外者の僕にも分かるよね」と那須さんに同意した。このとき、私は太田さんとながぼ荘のために「正しい」ことをしているという確信をもって発言をしていたのだが、後から思えば、太田さんに十分に寄り添おうとせず、那須さんの感情に「油」を注いでしまった。

榛原ラーメンこうやの客は私たちだけになっていたもので、気づけばこうや店長の横溝さんと社員の稲見さんも会話に入っていた。横溝店長が那須さんに加勢した。

横溝店長 やらなければ言われるし、でも、やっていれば、結果に関しては、誰も文句だけは言わないし、助けてくれるようになるよ。でも、必死にやらないと。

太田さんが、「反論してもこの場では無意味だ」と小さくなりながら、次のように話した。銀行を辞めて、フリーランスの人たちと接したとき、ほとんどの人が、「俺は〇〇^{まるまる}をやります」と名刺代わりに自己紹介をしていた。自分も、「俺はテントサウナをつくってます。テントサウナの〔イベント等の〕活動をしています」と言うことで安心したかった。自分たちのテントサウナはストーブの質は良いけれど、テントサウナを製造・販売している業者は自分たち以外にもいる。自分は、「テントサウナの製造・販売からは完全に手を引いて、那須さんと一彰にやってもらったらいけれど、俺が自分で企画・運営しているサウナイイベント

13) 5-2節の会話は、ことわりがない限り、全て9月3日「榛原ラーメン こうや」でのもの。

の活動だけは、俺の実績として大切にしたい。」

太田さんが会社を辞めたあとのアイデンティティの危機を和らげるためにテントサウナ事業が役に立っていたことは分かったが、彼がどうしてテントサウナの営業販売に力をかけなかったのか、この時点では（この日までには）私には分からなかった。さしあたり私は、企画までは楽しかったのだろうが、営業販売という泥臭い仕事をやりたくなくて放置してしまったのだろう、と早合点した。

しばらくして、ながぼ荘を閉めた一彰さんがこうやに合流した。ながぼ荘の常連さんの一人もこうやに入ってきた。この常連さんは、この日のお昼、ながぼ荘で珈琲を飲んでから大阪に向かい、その帰り、こうやの窓から熱くなっている私たちを見つけ、すりとテーブルに加わった。なお、このあたりから、会話のつながりが必ずしも論理的ではなくなり（読者の方々にはご了承いただきたい）、流れが急速になり、これまで言いたくても言えなかった言葉や押し殺していた感情があふれるように次々と出てきた。

何かの拍子に、私が「太田くんは那須さんを『友達』として見ているのだろうが、『仕事のつながり』で責任を果たしてこそ、お互いに信頼に足る友達になれるのでは」と言ったことをきっかけに、太田さん、那須さん、一彰さんが、「仕事仲間」と「友達」に関して、お互いをどのように見ているのか、という話になった。

太田さんは、那須さんとも一彰さんとも、仕事する前にまず「友達」になったのであり、友達のつながりが仕事のつながりに先立っているという。でも、一緒に仕事を始めると、仕事の打ち合わせやお互いの利害の調整が話題の中心を占めるようになり、二人とは友達としての自由な会話ができなくなり、「さみしい」という¹⁴⁾。

那須さんは、友達をととても大切にしているが、同時に、私と同じく、ある人が信頼に足るかを判断するときの要素は、一緒にやろうと決めた仕事を何とかしてやり抜く力があるかどうかであると考えている。那須さんは、太田さんに厳しい言葉を伝えた。

おーちゃんとは、これまでは間違いなく仲間だった。ただ、これだけ話をして、これからも変わらなければ……、今のおーちゃんの気持ちとか、態度、スタンスとかでいるのであれば、それは仲間じゃない。

14) 彼らの話を聞いていてようやく自省できたのだが、私には、一緒に仕事をしてみて大して仕事ができないことが分かってしまった友達への友情をとたんに感じなくなったり、単なる友達よりも「仕事仲間かつ友達」を大事にしてしまうといった、非常に薄情で人を道具のように見ってしまう性質が強いようだ。そもそも、「仕事仲間」と「友達」を並べて論じるということを、彼らに出会うまでは思いつきもしなかったし、「仕事仲間」と「友達」という二つの関係性が、お互いに高め合うように作用する場合もあれば、葛藤を起こす場合もある、という可能性も考えもしなかった。

一彰さんは、（太田さんと那須さんを友達として見ており、友達としての関係性を大切に、それが利害の関係性に浸食されないように日々苦心しているのだが、それはそれとして、）言いたいことを言い合うという流れに乗って、普段は見せない強い光を目から放ちながら那須さんに襲いかかった。

オレはもっと〔那須〕礼二さんと一緒にながほ荘を育てたい。礼二さんは子供のようにながほ荘をじっくり育てるべきなのに、他にもいろいろと新しい事業に挑戦している。無責任だと感じています。礼二さんは、いろいろと挑戦をされていて、ながほ荘の下〔運営者たち〕を養うための考えを持っていない。3人を養うなら、月100万円の売上がないといけないのに、今までの「小さな市場」で小さく売り上げているままでは届かないし、これから3人を養うことができない。3人を抱えてしまったなら、もう「挑戦するフェーズ」をやめて、計算してしっかり実現できそうな案を組んでほしい。計算して、他の市場やビジネスを見て、「だからついてこい！」と言ってほしい。礼二さんの「これは行ける！」と直感して進んでいく力は俺にはないから、ついていきたいけれど、オレは泥船には乗りたくない。大阪からも人を呼ばないといけないのに、その戦略も見えない……。養う気が無かったり、責任を持つ気がないんだったら、パートナーとしてオレの意見をもっと取り入れてほしい。礼二さんはまだ個人事業主のままになっている。人が足りないから新しい人を雇っても、そこを変えてもらわないと誰もついていけない。

こうやの横溝店長とながほ荘の常連さんも乗っかってくる。

横溝店長 那須くん、良くないですねえ。一彰くんが成長したのに蓋をしている。

一彰さん オレは、優秀な二番手になりたいんです。目標をバンと与えて座っていてほしい。

常連さん 那須くん、さて、君はどうするか、だね。それを決めないと二人〔太田さんと一彰さん〕は動けないな。

深夜まで続いた論争を終えて、私はいろいろなこと（4つのこと）を感じた。一つは、ながほ荘という場や関係性が一步前進したという気持ちである。見直さなければならないことがようやく表に出てきた。

二つめは、太田さん一人に対して攻撃しすぎたという後悔である。実際、太田さんはのちに私に、「お兄さんでもあり、あこがれでもある人〔那須さん〕、〔こうやの〕 店長、恩師の三人が、僕だけを責めている。それが辛かった」と言った¹⁵⁾。

三つめは、場に介入しすぎた、という後悔、そして、この衝突のあと、この共同体が壊れてしまったらどうしよう、という恐怖である。私は、彼らが半年で（わだかまりを隠しながらも）つくりあげてきた共同体を破壊する手引きをしてしまったのではないか。

四つめは、「友達」や日常的コミュニズムという論点の面白さである。目の前に、「友達」が基盤的な論理（行動原理）になっている共同体が存在している。友達として楽しみたい、友達として当然助け合うべきだ、そうした想いが仲間や共同体への自主的な貢献の原動力、つまり良い仕事の原動力にもなりうるし、反対に、「仕事上の関係性」との折り合いの悪さから心理的な葛藤の原因にもなりうる。私はそれまで、「友達」や日常的コミュニズムが仕事の原動力や停滞の原因になることなど想像すらしなかった。デヴィッド・グレーバーや植村邦彦の着眼点の面白さや意義がこのときようやく理解できた。

5-3. 間柄の整理

太田さんは、その後、那須さんと話し合い、ながぼ荘から離れ、友達の関係性を回復させる道を選んだ。太田さんは、先に述べた通り NOTE 奈良による御所市の廃業銭湯を復活させるプロジェクトの銭湯運営者として内定していた。元々ながぼ荘の開業時から、2022年度からながぼ荘を辞めてそちらのプロジェクトに移ることは、彼と那須さんとのあいだで合意されていたことであった。近頃は、その事業計画書を詰めることにかかなりの時間を費やすようになり、時間的に十分にながぼ荘に貢献できる状況ではなかった。「バチバチの日」の前から、太田さんは、那須さんとのわだかまり（例えば、那須さんがなぜ全力を尽くさないのかと太田さんに感じている疑問に真正面から答えられず、ながぼ荘の発展に十分に貢献しないまま、報酬を受け取り続けていることへの罪悪感）を抱えたままながぼ荘に居座り続けるのは、二人の友達（那須さんと一彰さん）に対して後ろめたいことだとうすうす感じていた。そして、「バチバチの日」、那須さんから、このままの彼であり続けるならば「仲間じゃない」と言われたことが彼の決断を促した。

彼は、ほぼ那須さんに放り投げていたテントサウナの製造・販売を、完全に那須さんの事業にすることを認め¹⁶⁾、その一方で、以下のように実績を「切り離す」ことを主張した。こ

15) 太田さんへの聴き取り（於「ファミリーマート榛原駅前店」、2021年10月4日）。

16) 一彰さんは、ながぼ荘の事業としてテントサウナの営業を進めることを友達（太田さん）の夢を侵害することになると思い、躊躇していた。これも、異なる論理のあいだの摩擦がプロジェクトを停滞さ

れまで自分が積み重ねてきた、「テントサウナの〔イベント等の〕活動」の実績は、二人の実績ではなく自分の実績である。これから自分のチームで実施するテントサウナの活動は、ながぼ荘から完全に切り離して個人の活動として行う、と。太田さんにとっては、「自分の思い描く浴場の体験を提供したい」という自分の夢と直結したテントサウナの活動を積み重ねてきたことが、自分のアイデンティティとして大切であり、しかも、これから個人の名前で仕事をとるために相手を説得する材料としても必要であった。テントサウナの製造・販売事業とイベント実績の切り離しについてお互いに合意したうえで、太田さんはながぼ荘のスタッフを辞めることになった。

一彰さんは、「バチバチの日」の深夜、シェアハウスで那須さんと話を続けていた。「これからは、ボスと下ではなく、言いたいことを言い合える関係性をつくりたい」という話をしたようだ。彼は那須さんに対して、キャンプ場などの新事業を進めるにしても、ながぼ荘をもう少し育ててから次の事業に力をかけてほしい、という希望を改めて伝えた。

その後、那須さんには変化が見られた。一つは、那須さん以外の3人によれば、那須さんは以前に比べて、「俺が一番凄い」「その仕事は俺のおかげでできた」「その仕事は俺が彼らに頼んで代わりにやってもらっている」「この事業は俺がやった」と言わなくなったという。

一彰さん ちょっと前までは天狗だったから。天狗っていうか俺が一番すごいって感じだったから、おーちゃんの件も、テントサウナの件も、お店の状況も、全て含めて変わって良かったんじゃないかな、って。だいぶ変わったと思うんですよ。みんなの意見を採用するようになったし。

瑠花さん 確かにちょっと変わったよね。降りてくるようになった。

一彰さん 変わったよね。

私 一彰くんとしては仕事しやすい関係になったんだ。

一彰さん なりましたね。お互い意見も、このあいだの〔バチバチの日の〕飲み会の、
せていたことの一例である。一彰さんの「友達に配慮したい」という想いと「プロジェクトを遂行させなければならない」という想いのあいだに摩擦が生じており、その心理的葛藤が、一彰さんがながぼ荘のプロジェクト（テントサウナの営業）への貢献を躊躇させてきた理由であった。テントサウナの製造・販売が友人の夢や権利から切り離されたため、これ以降、一彰さんはテントサウナの営業を献身的・集中的に行うようになった。

後、酔った状態ですけど、シェアハウスで俺と礼二さんとで「お互いに意見を言い合おう」って感じになって、それからだいぶ言いやすくなった。¹⁷⁾

実際、「バチバチの日」の後日、物販の宣伝文句をつくっているとき、那須さんが一彰さんの意見に積極的に耳を傾けている様子を私も見た（写真5）。

写真5 カフェ・バーのカウンターで話し合う運営者たち



出典：著者撮影。

注：左が那須さん、右が一彰さん、右奥が瑠花さん。

一彰さん 「なんかよくない」はどうですか。

那須さん そうね、ダブルミーニングやね。意味のあるものを生み出し続けなければダメだという世の中へのアンチテーゼとしての「なんか良く無い…」と、「これ、なんか良くない？ いいよね？」と。

一彰さん だんだんまとまってきましたね。¹⁸⁾

那須さんのもう一つの変化は、ながぼ荘への関与が増えたことである。具体的には、バチバチの日の前よりも、彼がカフェ・バーに立つ時間が長くなった。一彰さんと太田さんによ

17) 一彰さんへの聴き取り（於「ながぼ荘」、2021年10月1日）。

18) ながぼ荘での会話、2021年10月1日。

れば、そのことは、フリーランスが集う場という目標に向けてながぼ荘が発展するために必要なことであるという。「外」から来るお客さんの多くが、実績をあげた（宇陀市の地域おこし協力隊に選ばれたり、醸造も飲食業もうまくやっている）那須さんに会うために来店している。那須さんがいなければ、その人たちの目的は叶えられない。実際、私が滞在していたときにも、ときおり、那須さんに会えずに残念そうに帰ってしまうお客さんがいた。もしフリーランスの人たちが、那須さんに惹き付けられて集まってきたり、那須さんと活動をして実績をつくりたいと思ってながぼ荘に滞在するようになれば、人が人を呼ぶような状態になり、「新たなビジネスが生まれる可能性のある場所」として活性化し、カフェ・バーの売上にもつながる。太田さんと一彰さんは、那須さんという磁力をもつ人物がカフェ・バーに立つ時間が長くなることが、こうした好循環の始めの一歩になるのではないかと考えている。

5-4. 隠されていた関係性

実績の独占

太田さんは、那須さんと話し合っ、ながぼ荘のスタッフを辞めると決め、また、テントサウナの販売とイベント活動を切り離すことを合意したころから、不思議なことに、テントサウナのイベント活動において着実な歩みをみせるようになり、いくつかの大きな仕事をとってきたり、成し遂げたりしていた。例えば、関西最大級の温泉施設「スパワールド」でテントサウナの体験イベントを9月に実施し、10月以降も定期的にも実施することが決まった。太田さんは、関西大学を卒業した「中小企業経営者や大企業の管理職・士業・個人事業主等」が構成員になっている「関西大学経済人クラブ」¹⁹⁾の次期代表門脇さんとつながり、門脇さんがテントサウナのイベントに協力してくれることになった。そして、門脇さんが、やはり卒業生であるスパワールド社長に話を持ちかけてくれたという。SNSの太田さんのアカウントの投稿をみると、イベントはずいぶんと盛況であったようにみえる。太田さんと門脇さんが率いるチームがお客さんを積極的に盛り上げているし、スパワールドの従業員との連携もうまくいっていた。また、太田さんから話を聞いた限りでは、イベントの企画、スパワールドとの交渉、成果の分配が、緻密に考えたうえで行われている印象をうけた。スパワールドでのイベントの他にも、ダンス・ミュージックの大規模な野外フェスティバルでのイベントの開催も予定されている。

また、先にふれた御所市の廃業銭湯の復活プロジェクトにおける事業計画づくりにおいても、「バチバチの日」以降に話を聞くと、彼は、現地（現場）にしばらく立って人流を見た

19) 「関西大学経済人クラブ」(<http://ku-keizaijinclub.jp/pdf/keizai.pdf>) (2021年10月14日最終確認)。

り、現場と自分の想像や思い込みとに齟齬がないかを細かく点検したり、同規模の銭湯に行って置かれている備品を調べ上げて自らの事業計画に取り込んだりと、手間のかかる作業を着実にこなしているように見える。

うしろめたい気持ちのままながぼ荘という心地よいぬるま湯につかっていた不健全な状態が那須さんとの話し合いで解消されたこと、そして、「関西最大級の温泉施設でイベントを開催しています!」といった関西圏では信用を得られる実績を得たことで、彼はようやく、アイデンティティの危機（会社を辞めてから立場も実績もなく不安な状態）から脱し、落ち着いて仕事をこなせる安定した心理的状态になれたのかもしれない²⁰⁾。

彼がどっしりと自信をもった雰囲気変わったのを見て、私は心底安心した。ここに至ってようやく私は、冷静に彼の言葉に耳を傾けられるようになった。それまで、「太田さんはこのままでは良くない」という元ゼミの先生としての無用な責任感が先走りすぎていたのかもしれない。私は、なぜ太田さんがテントサウナの販売に熱心にならなかったのかをじっくりと聞いてみた。

太田さんがテントサウナの着想を那須さんに話したのは2020年の11月ごろ、まだながぼ荘が開業していない時だった。太田さんが言うには、那須さんは、トレーラーハウスのように自動車で牽引するタイプのサウナを考えていたが、太田さんがテントサウナの話をする、「俺も作りたと思っていた」と言ったという。太田さんは、ストーブやテントの製造や調達を委託する業者とうまく交渉するなど、事業を一人でやりきる自信がなかったのが、那須さんに共同代表になってもらった。その後、那須さんは、「テントサウナはおーちゃんがずっと大切にしてきたことだから、おーちゃんが主体的にやりな、俺はビール〔醸造〕があるから」と言っていたが、ながぼ荘を開業するあたりで飲食業だけでなく物販もしなければ十分な売上が確保できないことが分かってくると、「おーちゃんは共同でやっているんだよね」と、自分の立場をちらつかせ始めたという。一彰さんが言っていたこととも整合するが、太田さんによれば、那須さんは、スタッフやお客さんに、「悪気は無いだろうけど自分の手柄をえらく強調したがる人」だという。そのため、太田さんは、自分がこれまで力をか

20) このようにテントサウナの活動と御所市の銭湯復活プロジェクトで着実に仕事をこなし、実績をあげているのを見ると、彼にはやり抜く力が無いという5.1節での私の判断は、先走った断定であったように思えた。彼は、もしながぼ荘が「友達」の論理に根差したチームであり、そのチームに自分が貢献することでプロジェクトが成功すれば実績が得られると十分に期待できる状況にあったならば、ながぼ荘でも能力を発揮した可能性がある。彼が、着実に仕事を進める力を持っていることは分かった。ただし、私には、彼が事業をやり抜く力を持っているかどうかを現時点で判断することはできない。それは、彼が御所市の銭湯プロジェクトをうまく軌道に乗せることができるか、そして、それをどれだけ継続させることができるか、という将来の実績によって判定されるべきことであろう。

けて完成させたテントサウナを一生懸命に販売したとしても、「那須さんにうまいこと手柄を持っていかれるパターンだ」と感じたようだ。

太田さん　じゃあ、やらんほうがいいやん、って感じになってて。その後、那須さんと飲みに行ったとき、「結局自分で出来へんやんけ」「もっとやれるやろ」とか、そんなんばかり言うてくるんですよ。もう鬱陶しいと思って。それで、この事業に対して僕はポジティブなイメージが湧かなくなって、もう触れたくなくなった。僕、嫌なことは実害がない限り先延ばしにするタイプです。那須さんも常日頃からはっきり言う人じゃないから、それでお互いなあなあになっていた。……正直もう、〔2021年の〕春あたりから、もう僕はかなりひねくれだしてました。²¹⁾

委託業者には売上分から支払うことに同意してもらっている所以他们に報いる（きっちり支払う）ために、そして、那須さんと太田さんの信頼を保つためにも売らなければならないこと、しかも、彼はながぼ荘のスタッフとして報酬を受け取っていることを考えると、この発言は、自分の怠業を（第三者には呆れられるような理由で）正当化しようとする子供のような甘えた態度をよく表していると私には感じた。しかし、それでも、彼の発言は、実績の管理²²⁾の仕方が、個人の名前で仕事をする人たちにとって切実な問題であること、それがながぼ荘の発展を阻んでいることを鋭く突いている。

太田さん　実績は共有資源だから本来は人から奪えないはずなんです。本来、「鬼の首をとったのは誰か」を一人だけに決めなくてもいいはずなんです。実績は、シェアして、増幅させることができるんです。でも、実績は奪い合いだと思っている人は、実績を自分だけの手柄として周りに主張して、他の人が実績としてそれを使おうとすると「自分がやったと言わないで!」、と釘を刺してくる。実績をシェアしてくれない人からは、フリーランスは見切りをつけて離れていきます。フリーランスを惹き付けられる人というのは、光る実績を生み出すことができ、それを分け与えてくれる人なんです。²³⁾

リーダー的那須さんは、この半年、ながぼ荘を開業し、軌道に乗せるまで莫大な力を注ぎこみ、かつ、リスクをとってきた。そのことの自負や起業家としての自己顕示欲が、「俺の手

21) 太田さんへの聴き取り（於「ファミリーマート榛原駅前店」、2021年10月4日）。

22) 本稿では、実績の「管理」という言葉を、共有地の管理という用語を念頭に置きながら使っている。

23) 太田さんへの聴き取り（於「ファミリーマート榛原駅前店」、2021年10月4日）。

柄」といった業績の独占を暗示してしまう発言につながり、それが、スタッフに、場に貢献してもリーダーは実績を分け与えてくれないと認識させてしまったのだろう（ただし、那須さん自身は自分の発言のこうした影響を自覚せずに言っているのだろうが）。それで、太田さんは、ならば、カフェ・バーに立っているときに訪れるお客さんとは仲良くするという最低限の、彼にとっては心地よい仕事だけをして報酬をもらっておこう、と、ひねくれてしまった。

フリーランスにとって実績の「共有」はこれから新しい仕事をとるための営業材料として不可欠であるが、那須さんは実績の管理を、「排他性」という、「交換」の論理の基礎にある所有権のような発想に基づいて行ってしまったため²⁴⁾、実績の共有を必要とする太田さんや一彰さん（本書の分析概念でいえば、プロジェクトの実績の分配・共有²⁵⁾がうまくできる人を賞賛し、しない人を非難する論理である「プロジェクト／ネットワーク」や「日常的コミュニケーション」の論理に依拠する人たちが）が不満を感じ、太田さんに至っては怠業という緩やかな抵抗のほうに走ってしまった。

上下関係

太田さんの話に耳を傾けるなかで、上下関係を感じさせる話題も出てきたので、次に、それを根掘り葉掘り聞いてみた。那須さんとスタッフのあいだでは、元々は、起業家やフリーランス同士のつながり、あるいは、友達の間柄という水平的な関係性を基礎にしていたはずであったが、実は、そこに上下関係が上書きされていたようである。しかも、この上下関係は、カフェ・バーが軌道に乗ってきたあたりからバチバチの日まで、強まっていたようである。

24) ただし、単純に実績を共有すればよい、と主張する気はない。なぜなら、実績の価値は、フリーランスのネットワーク上で流通する評判や信頼にも影響を受けるため、それらのある程度コントロールする必要があるからである。太田さんはいみじくも実績を「共有資源」と言った。共有資源には適切な管理が必要である。この共有資源を誰でも使えるようにしてしまうと、他人から見たその価値は低下する。例えば、ながぼ荘で少し働いただけのアルバイトがいたとして、大して貢献できなかったにも関わらず、「ながぼ荘のカフェ・バーを盛り上げた実績をもっています」と吹聴しすぎると、しばらくすれば、対人ネットワークでも SNS 上でも、「いろいろな人がながぼ荘を盛り上げたと言っているけど、その主張には大した価値が無い」という暗黙の了解が形成されるだろう。もちろん、だから実績をコントロールしようとする必要はない、という考え方もできる。しかし、もし、ながぼ荘に携わったという言葉に価値と信用をもたせようとするならば、そう言っても構わない人と「周りの人にあまり言わないでほしい」と釘を刺しておくべき人とを区別する必要があるだろう。ただし、実績の利用をあまりに制約してしまうと、実績を求めているフリーランスにとってながぼ荘に滞在する魅力は下がることになる。そのため、実績は基本的には分かち合われ、あまりに貢献が少ない人には釘を刺す、という管理の仕方がちょうど良さそうである。

25) 本稿では実績を共有資源のように捉えている。実績は「共有」可能であるが、プロジェクトの個々の貢献の範囲を限定し、明確にして「分配」するほうが良い場合もあるだろう。本稿では、「分かち合う」という表現を、そのどちらにも当てはまりうる曖昧な言葉として用いている。

太田さん この半年間、ながぼ荘の中でも僕と一彰、僕と瑠花さん、瑠花さんと一彰というこの三角形では半端ない量の意見が行き来していたんですよ。ただ、那須さんの方がある程度〔ながぼ荘〕軌道に乗ったという大きな実績があるし、僕らにおカネを払ってくれているから、那須さんの方が「上」なんで、僕らは、那須さんに言ったとしても、「君ら、やったことないやんけ」「俺はおカネ払ってんのに」ってなるからと、勝手に諦めモードに入って、意見を出さないようになってしまった。

太田さんがテントサウナの営業を滞らせ、那須さんが太田さんの遂行力に疑念をもつようになったのも、那須さんとスタッフとの意見交換が大きく阻害された理由の一つになっていたのだろう。しかし、こうしたわだかまりが「バチバチの日」に解消されたことで意見交換が再び促され、それにあわせて上下関係もある程度緩和されていった。太田さんによれば、「最近、那須さんは一彰の言うことをよく聞くんですよ。信頼を置くようになった」という²⁶⁾。

5-5. 停滞の原因

「バチバチの日」に言葉に出されたこと、そして、後日に（冷静に耳を傾ける私に）彼らが語ったことから分かったように、ながぼ荘においてカフェ・バー以外の事業が発展していない理由は、日常的コミュニズムの論理やプロジェクト／ネットワークの論理と、交換および上下関係の論理とが摩擦を引き起こし、リーダーとスタッフ・アルバイトとのあいだにわだかまりができたからであろう。日常的コミュニズムの論理やプロジェクト／ネットワークの論理では自主的な「貢献」と実績の「分かち合い」が重視される。その一方で、上下関係の論理では命令と服従の関係性にもとづいて働くことになり、しかも実績は当然ボスのものになる。交換の論理では、実績は共有されるものとしてみなされず、所有権のように実績の「排他性」が前提になっている。これらの対立する論理が適切に調整されなければ、人間関係の摩擦や心理的な葛藤を引き起こし、プロジェクトは機能不全に陥ることになる。

ながぼ荘では、資本主義における古典的な搾取、すなわち、労働者を酷使し、剰余価値をできるだけ生み出させ、それを経営者の取り分とするという意味での搾取は起きていない。しかし、これからフリーランスとして生きていこうとしている構成員たちが最も必要としている実績を分け与えない（と彼らを感じてしまう）という意味での「緩やかな搾取」は生じている。ボスに搾取されているという「認識」は、「俺らは実績必要なのに、全部吸い取られてるやん」という太田さんの言葉によく表れている²⁷⁾。なお、もちろん、那須さん自身に搾取をしているという意識は無いだろうし、構成員たちも那須さんが進んで搾取をしようと

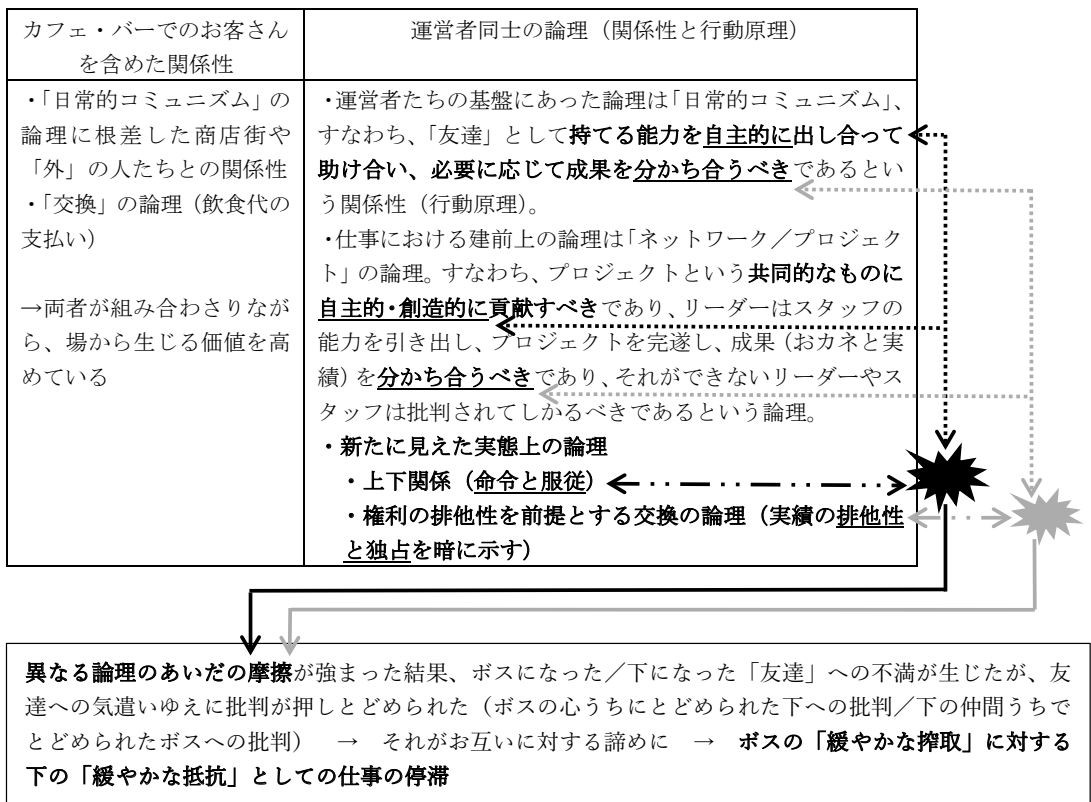
26) 太田さんへの聴き取り（於「ファミリーマート榛原駅前店」、2021年10月4日）。

している人物ではないことはよく承知している。

構成員、なかでも太田さんは、「素敵な浴場体験を提供する人」という自分の大切なアイデンティティを那須さんに奪われたくない、つまりボスにこれまでとこれからの実績を搾取されたくないと思い、事業を滞らせた。これを、私は彼の「甘え」であるとみなしていたが、彼の能動的な行動として捉えるならば、彼なりの「緩やかな抵抗」であるともいえる。

彼は、自分の大切なアイデンティティを奪われそうになることには緩やかに抵抗したが、その一方で、それとは関係のない仕事、つまりカフェ・バーの運営では、お客さんに開放的な会話を楽しんでもらうために力の出し惜しみなく場づくりに貢献していた。こうして、運営者同士の葛藤ある関係性ゆえにカフェ・バー以外の事業は発展していない一方で、カフェ・バーでは、運営者とお客さんとの日常的コミュニズムに根差した「境界領域」がうまく生成され、発展している、という両極端の状態がつくられてしまった(図2)。

図2 異なる論理のあいだの摩擦との停滞



出典：著者作成。

喜ばしいことに、ここで私が、ながぼ荘の運営者たちはこの摩擦を解消しなければならない、と提言する必要は無くなった。というのも、これまで述べてきた通り、「バチバチの日」

27) 太田さんへの聴き取り (於 太田さんの自宅、2021年9月28日)。

の衝突とその後の話し合いにおいて、見直すべきことが場に出され、そして、相容れない論理のあいだの摩擦は、みな話し合いながら変化するなかである程度調整されていったからである。

6. おわりに

最初に述べた通り、私は、ながぼ荘を訪れる前、「友達」の関係性や「日常的コミュニズム」の行動原理を、仕事をするうえでは関心を払うに値しない論理、あるいは、仕事を円滑に進めるための潤滑油になる（つまり主な論理を補足する）程度の重要性しかもたない論理とみなしていた。しかし、私の見方はながぼ荘を調査するなかで変わった。「友達」と「仕事」の境目があいまいなフリーランスのつながりを、プロジェクトとして（一時的に）組織化し、うまく運営するためには、「日常的コミュニズム」と他の論理とのあいだに摩擦が生じていないかに注意を向けておくことは、必要なことのようなのである。とりわけ、太田さんが言ったように、フリーランスにとっては実績を積めるかどうか死活問題になるため、プロジェクトのリーダーは、よくよく注意しながら実績という共有資源を管理しなければならない。構成員の生活の金銭的な必要を満たしていたとしても、プロジェクトの成果を自分の手柄にしてしまうと（つまり「緩やかな搾取」をしてしまうと）、構成員がプロジェクトに進んでは貢献しなくなったり（つまり「緩やかな抵抗」をしたり）、共同体から「逃亡」してしまったり、新たな構成員の参入がなくなったりして、共同体が停滞ないし縮小することになるだろう。フリーランスの共同体の存続と発展には、実績の「分かち合い」が大切になることが分かった。

ところで、今回の調査では、「バチバチの日」という大きな衝突が起き、各自が自らを省み、また、運営者たちの関係性（那須さんと太田さん、那須さんと一彰さん、そして、太田さんと一彰さん）も見直され、全てが変化した。このように書いている私自身も、先にふれたように、この衝突の関係者の一人であり、衝突後に反省した一人であった。私が着火し、そして、火に油を注いだりもした。もちろん、全員が現状には問題があり、そろそろ現状を変えなければならないとうすうす感じていたからこそ、火は燃え上がったのではあるが。このとき、太田さんは、「友達でもあり、憧れの人でもある那須さん、店長、そして、恩師に」吊し上げられ、深く傷ついた²⁸⁾。後日、私は太田さんに謝罪した。彼は「やり方はともかく、必要なことだったとは思いますが。自分も含めてみんな良い方向にむかうことができますから」と言ってはくれた。結果的にみれば、個々人も共同体も前進した。しかし、結果で手

28) 太田さんへの聞き取り（於「ファミリーマート榛原駅前店」、2021年10月4日）。

段を正当化してはならないだろう。一人を吊るし上げる状況をつくってしまった原因は、私が、多方面への聴き取りをやりきっていないまま、個人の事柄に焦点を当てすぎ、断定的・独善的に介入してしまったことである。太田さんだけでなく、那須さんにも、一彰さんにも、私の振る舞い方には問題があったことを伝えた。

私 今回、僕のやり方はかなり問題でした。元ゼミの先生として「おーちゃんしっかりしろ！」と言わなきゃまずいよね、という気持ちが先走ってしまった。観察者という立場で関わっているはずなのに、あまりにも強烈的な介入をしてしまった。「テントサウナのことだけどさあ…」と入って。ガソリンをバァッとまいた。今から見れば、みんながそれぞれ整理された状態になったように見えるから、ちょっと結果オーライな面があるかもしれないけれども、ガソリンまいてライターで火をつけてそれを眺めているということをしていて、調査方法として問題があったと感じていて、深く反省をしています。

那須さん 第三者としての立場から見ていられなかったんじゃないですか、おーちゃんは、先生にとって。愛すべき教え子やったんじゃないですかね。

私 最初のゼミ生だから可愛いし、その後の人生がすごく気になる。

那須さん 確かにな、先生も人間ってことですよ。²⁹⁾

参考文献

- 赤坂憲雄（1992）『異人論序説』筑摩書房。
 植村邦彦（2019）『隠された奴隷制』集英社。
 尾田栄一郎（2009）『ONE PIECE 巻五十五 地獄に仏^{オカマ}』集英社。
 鎌田耕一（2019）「雇用によらない働き方をめぐる法的問題」『日本労働研究雑誌』第61巻第5号、4-16ページ。
 グレーバー、デヴィッド（2016）『負債論 貨幣と暴力の5000年』酒井隆史監訳、高祖岩三郎・佐々木夏子訳、以文社。
 ダックワース、アンジェラ（2016）『やり抜く力 人生のあらゆる成功を決める「究極の能力」を身につける』神崎朗子訳、ダイヤモンド社。
 ボルトンスキー、リュック&エヴ・シャペロ（2013）『資本主義の新たな精神』三浦直希・海老塚明・川野英二・白鳥義彦・須田文明・立見淳哉訳、ナカニシヤ出版。
 舛本和也（2014）『アニメを仕事に！ トリガー流アニメ制作進行読本』星海社。

29) 那須さんへの聴き取り（於「ながほ荘」、2021年10月1日）。

謝辞

本稿を執筆するための調査・研究に協力してくださった以下の方々に厚く御礼申し上げます。那須礼二さん、太田有哉さん、中澤一彰さん、三浦瑠花さん（ながほ荘）、富士本聖史さん（個別指導 Terrace）、藤巻光明さん、横溝宏昂さん、稲見陽葵さん（株式会社 GLOBAL-HI）、東幸子さん（friend sachi（ふれんど 幸））、中村文子さん（なちゆるるオアシス珈琲）、木下浩也さん、燈舎さん、吉岡いけ花店さん、鍛島宗範さん、松田佳織さん（関西大学 梅田キャンパス）、二宮亜衣さん（関西大学 商学部）。

本稿は、関西大学長期学術研究員制度、JSPS 科研費（基盤研究（C）JP20K01490および若手研究 JP21K13268）の助成を受けたものです。

