

2012

沖縄市コザ地区調査報告書

—外国人店舗を中心に—



大阪市立大学文学部地理学教室

地理学野外調査実習Ⅱ

頒布版

表紙写真・デザイン：田上広樹

はじめに

本報告書は平成 24 年度大阪市立大学文学部地理学コース「地理学野外調査実習Ⅱ」における野外調査の成果をまとめたものである。この授業は「発展・衰退地区の歴史・変容・再生—関西と沖縄の比較から」をテーマとして、京都府京都市と沖縄県沖縄市コザ地区（旧コザ市）を研究対象地域として取り上げた。6 月 2 日に地理学コースで実施された一日野外巡検（春巡検）の対象地域として京都市を取り上げ、京都市の景観と開発、京都水族館、京鹿の子絞り、錦市場商店街、祇園町の路地のあるまちづくり、鴨川の景観変容・高瀬川の親水空間といったテーマから現地を見聞した。

その後、対象地域を沖縄市コザ地区に移し、沖縄市総務部総務課市史編集担当のご協力のもと、ゲート通りに出店する外国人（特にインド人）経営者への聞き取りを実施することにした。その理由は、外国人経営の店はゲート通りを特徴づける中心的存在でありながら、これまで十分な調査がなされていなかったからである。7 月以降はこの調査に向けて、関連文献の輪読、聞き取り調査設計、聞き取り予約の取得を行なった。コザ地区での調査は 9 月 3 日から 6 日まで実施され、基地の街の現状を概観した後、3 日間にわたり、日本人経営者の店 2 軒を含む 10 軒の店舗に加え、ゲート通り会副会長、通り会の会合出席者への聞き取りを実施した。

コザ地区は沖縄戦後に米空軍嘉手納飛行場の第 2 ゲート前に形成されたいわゆる「基地の街」である。基地の街とはその存在そのものが軍事基地の立地と密接に結びついている集落を指す。コザ地区も嘉手納基地飛行場の建設と拡充によって、米軍に対して労働力や各種商品・サービスを提供する都市として成長していく。しかし 1972 年の本土復帰後、この地区は円高による米兵の購買力低下と大型小売店の郊外進出によって急速に衰退していく。この中心市街地の衰退は沖縄市政上の重要案件の一つになっている。

こうした景況の中、ゲート通りは米兵相手の店舗が一定数立地する状態で推移してきており、その中でも外国人経営者の店が多い点で特徴的である。今回の調査は、こうした基地の街の衰退という文脈の中で、各店舗がどのような経緯から出店し、経営を維持しているのかについて、聞き取り調査した。市史編集担当で使用されている半構造化されたインタビューシート（5 頁参照）をもとに、6 名の受講生が 2 名ずつの班に分かれ、各班ほぼ 3 店舗ずつ聞き取りを行い、1 店のみ指導教員が英語による聞き取りを実施した。その具体的内容（英語による聞き取りは全翻訳文）と受講生・指導教員によるまとめを収載したのが本報告書である。

もちろんこれらの調査は我々の努力のみでなし得たものではない。まず、沖縄市総務部総務課市史編集担当の恩河尚主幹、伊敷勝美氏、廣山洋一氏には聞き取り対象店の選定や面談場所の提供について多大なご協力をいただいた。ゲート通り会副会長上原政信氏には受講生全員での聞き取りに応じていただき、通り会の会合にも受講生をお招きいただいた。さらには各受講生が聞き取り調査のお世話になった各店舗の皆様には、お仕事のお忙しい中で貴重

なお時間を割いていただき、本調査にご協力いただいた。これらの皆様のご協力とご親切に対し、深甚のお礼を申し上げたい。

この報告書には学術的な研究成果としては至らない点多々あるが、コザ地区における外国人店舗の経営実態の記録として、現地の活性化に少しでも貢献できるものとなれば幸いである。なお、本報告書ではプライバシー保護のため聞き取りほか調査内容の一部が秘匿・修正されていることをあらかじめお断りしておく。

2012 年 12 月

大阪市立大学文学部地理学教室教授

山崎孝史

受講生 地理学コース三年生

岩神幸平

奥野寛央

高田ちえこ

田上広樹

松木駿也

松田苑生

目次

はじめに	1 頁
目次	3 頁
各店舗聞き取り調査の結果	4 頁
聞き取り質問項目	5 頁
IY	7 頁
IT	9 頁
K	11 頁
ST	13 頁
SC	16 頁
DS	19 頁
DX	22 頁
B	24 頁
M	27 頁
U	31 頁
「IT」聞き取り書き起こし（翻訳）	34 頁
Interview with the Manager of “IT”	46 頁
コザ地区調査を終えて—受講生・教員による座談会と総括	60 頁
Summary of Interviews with Foreign and Okinawan Shop Managers in Koza	87 頁

各店舗聞き取り調査の結果



調査対象店舗の分布

(作成：岩神幸平 出典：Google マップ)

聞き取り質問・関連記述項目
(市史編集担当使用の様式を一部修正)

調査項目 (店名 聞き取り担当者名 聞き取り年月日)

* 名前 :

* 生年月日 :

* 現住所 : 居住年数 :

※以前、他の場所に住んでいた方は前住地および居住年数も聞く

* 本籍地 :

※本籍地が他市町村の場合、なぜ沖縄市にきたのか

* 職業 :

- ・ いつ、どこで、なぜその仕事を始めたのか
- ・ 資金の調達方法 (自己資金、銀行より融資を受ける、模合など)
- ・ 店舗 (新築、借家、購入など)

※場所の変遷があればそれも聞く

- ・ 土地 (借地、購入など)

- ・ 店舗名

※店舗名の変遷があるなら、その理由

- ・ 店の規模
- ・ 従業員
- ・ 顧客 (米軍人、軍属、沖縄人、商売をしている人など)

※年代によって顧客の変遷があれば、それも聞く

- ・ 客数と売上額の変化

最も売上額が多かった年

最も売上額が多かった月 (クリスマス期間、ペーデー (給料日) など)

いつ頃から客が少なくなってきたか、それはどうしてか

- ・ 仕入れ先
- ・ 周囲に同業者がいることによるメリット、デメリットなど
- ・ 同業組合に加盟している (た) か (どのようなことをしていたのか)

組合

どのようなことをしていたのか?

- ・ 通り会に属している (た) か?
- ・ 復帰の影響はあったか?
- ・ 商売がえや廃業した場合、いつ、なぜそうなったのか
- ・ 資料の有無 (写真、文書、帳簿など)

＊市大関連質問（国籍問わず）：

- ・米軍人・米軍基地（嘉手納基地）の存在についてどう思うか（経済面、日常生活面）
- ・日本や日本人（ヤマトンチュ）についてどう思うか
- ・コザに対する特別な愛着があるか、住み続けたいか、その理由は

＊その他

＊担当者のコメント

店名	IY（匿名）	
担当者名	松田	
年月日	2012/9/5	
回答者名	V. S.	
生年月日	1948 年	
現住所	沖縄市中央	
居住年数 ほか	うるま市志川に 23 年。沖縄市室川などアパートを転々としている。	
本籍地	インド、ジャイプル。インド人経営の仕立て会社に勤めていた関係で沖縄に来た。	
職業	いつ、どこで、なぜその仕事を始めたのか インド人経営の仕立て会社（ミサ商会）に勤めており、1972 年 5 月復帰に伴って沖縄に来た。沖縄に来る前は同じ系列の香港の店で約 3 年間働いていた。1974 年 12 月、会社から独立して友人のインド人と中央パークアベニューに仕立て店を構える。友人は結婚し店舗を辞め、その後は一人で経営。しかし、ドル安のため売れ行きが落ち、雑貨屋に商売替えをした。 資金の調達方法（自己資金、銀行より融資を受ける、模合など） 資金の調達は自己資金。 店舗（新築、借家、購入など） 店舗は地主から借用している。 土地（借地、購入など） 借地。 店舗名 店舗名は「V」（匿名）から「IY」へ。V はオーナーの呼び名。雑貨も取り扱うようになったので、IY に変更。 店の規模 店の規模は 28 坪。 従業員 従業員は現在はない。昔は沖縄の人、本土の人合わせて 3 人を雇っていたが辞めた。 顧客（米軍人、軍属、沖縄人、商売をしている人など） 顧客は現在、沖縄人と観光客。以前、仕立てをやっていた頃は米軍相手。 客数と売上額の変化 最も売上額が多かった年 最も売上額が多かった年はアーケードができて（1982 年）から 2～3 年。 最も売上額が多かった月（クリスマス期間、ペーデー（給料日）など） 現在はどの月も変わらないが、以前は 7～8 月が最も多く。本土からの観光客が夏休みツアーなどで来ていた。仕立て時代は 12 月～1 月が多かった。	

	いつ頃から客が少なくなってきたか、それはどうしてか ドル安の時期から客が少なくなってきた。大型店舗の進出、新都心の形成なども客が減った原因かもしれない。警察によるパークアベニューの店舗前駐車場の取り締まりも影響している。
	仕入れ先 仕入れ先はインド。本土にいるインド人から仕入れている。
	周囲に同業者がいることによるメリット、デメリットなど 商売面での周囲に同業者がいることによるメリット、デメリットなどは特になく、食事やパーティーをともに開いていた。
	同業組合に加盟している（た）か（どのようなことをしていたのか） 組合 仕立て店を営んでいた頃に、沖縄に住むインド人の組合（Indian Association）に参加していた。 どのようなことをしていたのか？ そこでは仕事関係の話をしていた。パーティーも開いていた。今は組合の活動はない。
	通り会に属している（た）か？ 通り会に 5～6 年前は属していたが、現在は属していない。自然退会。理由はアーケードができた際（1982 年頃）に会費が 2,000 円から 1 万 2,500 円にあがった後、徴収が来なくなったため。
	復帰の影響はあったか？
	商売がえや廃業した場合、いつ、なぜそうなったのか 売れ行き不調により、雑貨屋に商売替えをした。
	資料の有無（写真、文書、帳簿など） 資料はない。税金関係のことは税理士に委託している。
市大関連 質問	米軍人・米軍基地（嘉手納基地）の存在についてどう思うか（経済面、日常生活面） 仕立て時代は米軍相手の商売であったため、基地があって良かったが、今は関係ない。
	日本や日本人（ヤマトンチュ）についてどう思うか 日本や日本人については、客であり、特別な感情はない。
	コザに対する特別な愛着があるか、住み続けたいか、その理由は コザに対してはずっとコザで良かった。でもこれから先のことはわからない。
その他の 情報	
担当者の コメント	会社の関係で沖縄に来たご主人が、独立してそのまま沖縄で店舗経営している。顧客が米軍から日本人へと変わったことで商売も仕立てから雑貨へ移し、時代の変化に対応していた。インド人の組合があり、沖縄にいるインド人の間に繋がりがあることが、インタビューを通して確認された。

店名	IT (匿名)	
担当者名	山崎	
年月日	2012/9/6	
回答者名	S. S.	
生年月日	1973 年	
現住所	沖縄市中央	
居住年数 ほか	現在は沖縄市中央パークアベニュー居住、来市は 1976 年。	
本籍地	インドのボンベイ (現ムンバイ)	
職業	いつ、どこで、なぜその仕事を始めたのか 父が 1978 年に現在の場所で創業。 資金の調達方法 (自己資金、銀行より融資を受ける、模合など) 自己資金 店舗 (新築、借家、購入など) 借家 土地 (借地、購入など) 借地 店舗名 「IT」で変化なし。 店の規模 約 10 坪 従業員 1 名を常勤雇用。 顧客 (米軍人、軍属、沖縄人、商売をしている人など) 過去から米軍人中心。1990 年代までは米軍人、沖縄人、観光客と客層に幅があったが今は米軍人。 客数と売上額の変化 最も売上額が多かった年 父が営業していた 80 年代 最も売上額が多かった月 (クリスマス期間、ペーデー (給料日) など) 12 月 いつ頃から客が少なくなってきたか、それはどうしてか バブル景気が終わってから、大型紳士服店の進出以降。 仕入れ先 香港から服地を輸入している。裁断、縫製、販売も分業している。	

	周囲に同業者がいることによるメリット、デメリットなど 同業の店が多くあるほど集客に結びつくのでよいと思う。
	同業組合に加盟している（た）か（どのようなことをしていたのか） 組合 特に回答なし。 どのようなことをしていたのか？ 通り会ではかつてフェスティバルの実施などで協力していたとのこと。
	通り会に属している（た）か？ 所属している。
	復帰の影響はあったか？ 復帰後客は減ったが、ベトナム戦争終結までは客が多かった。
	商売がえや廃業した場合、いつ、なぜそうなったのか 転業していない。
	資料の有無（写真、文書、帳簿など） ない。
市大関連 質問	米軍人・米軍基地（嘉手納基地）の存在についてどう思うか（経済面、日常生活面） 米軍は消費性向が強いので重要な顧客。
	日本や日本人（ヤマトンチュ）についてどう思うか かつての顧客という認識。
	コザに対する特別な愛着があるか、住み続けたいか、その理由は 育ったところなので愛着がある。住み続けるかはこの場所で家族を養っていけるかによる。
その他の 情報	聞き取り書き起こし参照。
担当者の コメント	聞き取り書き起こし参照。回答者は、特に大型紳士服店による中小洋服店の経営の困難さを強調しており、通りでのフェスティバル等への集客など商業振興に対する市の財政的援助を希望している。通り会の行事への参加もこうした経営難から滞っているようであり、外国人経営者の声が通り会や市の担当部局に十分届いていないような印象を持った。合わせて、父親の来沖経緯が「ハーリー・ディーラー」という米軍基地内外に店舗を構える香港の企業での就業と関わっており、こうした企業がゲート通りへの外国人出店の誘因となっていたと考えられる。また仕立て業は服地の輸入、裁断、縫製と分業関係にあり、輸入先は香港、裁断は市内の中国（香港？）人、縫製は市内日本（沖縄）人であり、中国人の移住はハーリー・ディーラーを紹介していると考えられる。その点でもゲート通りでのインド人洋服店の立地には基地関連企業が媒介となっていると考えられる。

店名	K (匿名)	
担当者名	高田	
年月日	2012/9/5	
回答者名	K. S.	
生年月日	1949 年	
現住所	沖縄市中央	
居住年数 ほか	沖縄市中央の店舗兼住宅に 10 年住んでいる。以前は、沖縄市安慶田に住んでいた。	
本籍地	本籍地は台湾である。沖縄の人と結婚して、32～33 年前に沖縄に来た。	
職業	いつ、どこで、なぜその仕事を始めたのか 台湾料理屋を経営している。30 年前から北隣の建物（現在は焼き鳥屋）で始めた。料理に興味があり好きだったから。 資金の調達方法（自己資金、銀行より融資を受ける、模合など） 銀行からの融資を受けて、資金の調達をした。 店舗（新築、借家、購入など） 以前は、北隣の建物を借りていたが、契約上の都合で現在の店舗兼住宅を 10 年前に購入した。 土地（借地、購入など） 購入した。 店舗名 店舗名は「K」で、自身のニックネームからつけられた。 店の規模 店舗として使用している建物の 1 階は、駐車場を含めて 30 坪の広さがある。 従業員 雇っている従業員はおらず、自身のみでお店をやっている。 顧客（米軍人、軍属、沖縄人、商売をしている人など） 顧客は日本人が多く訪れる。一方で外国人はあまり訪れない。年代によって顧客の変化はない。 客数と売上額の変化 最も売上額が多かった年 1995 年である。 最も売上額が多かった月（クリスマス期間、ペーデー（給料日）など） 夏よりは冬が多い。 いつ頃から客が少なくなってきたか、それはどうしてか 15 年前からお客さんの数が減り始めた。その理由としては、ドル安や世界不況が原因では	

	ないか。そのため、金持ちも危機感から財布のひもをきつくしている。
	仕入れ先 料理に使う材料は、沖縄県内のスーパーから仕入れている。
	周囲に同業者がいることによるメリット、デメリットなど 周囲に同業者がいることによるメリットは人が来るということである。その理由としては、お客さんは同じ店に毎日に来ないし、いつかは戻ってきてくれるからである。周囲に同業者がいるデメリットはあまり感じない。
	同業組合に加盟している（た）か（どのようなことをしていたのか） 組合 加盟していない。 どのようなことをしていたのか？
	通りに会に属している（た）か？ センター自治会に加盟している。
	復帰の影響はあったか？ 復帰後の出店のため、影響はない。
	商売がえや廃業した場合、いつ、なぜそうなったのか していない。
	資料の有無（写真、文書、帳簿など） なし。
市大関連 質問	米軍人・米軍基地（嘉手納基地）の存在についてどう思うか（経済面、日常生活面） 好き嫌い以前の問題である。米軍基地のおかげで生活をしている人もいる。また、沖縄は米軍基地のおかげで成り立っているはずである。人々は米軍が約束を守らないから、怒っている。私の口からは（米軍基地について）言いにくい。
	日本や日本人（ヤマトンチュ）についてどう思うか 特に何も思わない。
	コザに対する特別な愛着があるか、住み続けたいか、その理由は コザの人は人がよく、親近感がある。最初は気を使うが、フィーリングが合えばすごくいい人である。分かりあえばいい人で、他人とは思えない。
その他の 情報	なし。
担当者の コメント	このお店は私たちが調査した他のお店とは違い、米軍人をターゲットにした商売をしていない。それは出店した時が、沖縄が日本に復帰した後であったからかもしれない。そのために米軍基地内の状況によって売り上げに影響があまりでないことが、米軍人を相手にしている他の店との一番の相違点である。

店名	ST（匿名）	
担当者名	岩神	
年月日	2012/9/4	
回答者名	P	
生年月日	1947 年	
現住所	沖縄市上地	
居住年数 ほか	沖縄市に 12 年。インドに生まれ、その後インドを出て山口県の「メトロ」という会社に就職した。40 年前（1972 年）に沖縄県に移り、沖縄県にあったインド人が経営している「Kenzar」という会社で働き始めた。「Kenzar」の倒産後、沖縄市で ST を開店する。現在は松本に住んでいるが、松本に住む前も沖縄市に居住していた。	
本籍地	インド。ただし現在はパキスタン領となっている場所。	
職業	いつ、どこで、なぜその仕事を始めたのか 20 年前に沖縄市でこの仕事を始めた。店を開いたきっかけは以前勤めていた「Kenzar」が倒産したため。このようなスーツのお店を開いたのは以前も同じような仕事をしていたためである。 資金の調達方法（自己資金、銀行より融資を受ける、模合など） お店を開くための資金は、「Kenzar」が倒産した際に支給された経費を活用した。この経費は本来インドへ帰るための交通費であった。 店舗（新築、借家、購入など） 20 年前の開店当時から現在の場所（沖縄市上地）で営業しており、古い建物を借りてそのまま利用している。 土地（借地、購入など） 店舗と同様に借りている。 店舗名 創業当時から「ST」のままである。 店の規模 約 33 坪。 従業員 以前は自分を含めて 3 人の従業員で営業していたが、京都出身の従業員が店の商品を盗んだため、辞めさせた。もう一人の従業員も奥さんが病気になって仕事を続けられなくなったため、退職した。現在はアルバイトを 1 名雇っている。 顧客（米軍人、軍属、沖縄人、商売をしている人など） 顧客は沖縄市の地元住民と米軍基地の軍人の割合が半々となっている。顧客の割合はバブルの頃と現在とではほとんど変わっていない。しかし最近ではほとんど客が来なくなり、仕事が無くなってきているので近いうちに店を閉めようと考えている。	

	客数と売上額の変化 最も売上額が多かった年 1985 年。 最も売上額が多かった月（クリスマス期間、ペーデー（給料日）など） 12 月が最も多い。これはクリスマスがあるためと思われる。 いつ頃から客が少なくなってきたか、それはどうしてか 地元住民、軍人ともに客数が減ってきたのは 2～3 年前（2009 年頃から）。リーマンショックの影響ではないかと思われる。
	仕入れ先 アメリカから仕入れている。
	周囲に同業者がいることによるメリット、デメリットなど 周囲に同業者が 3～4 名ほど存在しているが、そのことによるメリット、デメリットに関してはあまり実感がない。
	同業組合に加盟している（た）か（どのようなことをしていたのか） 組合 Indian Association（沖縄で店を開いているインド人たちによる組合）と呼ばれる同業者組合に参加している。 どのようなことをしていたのか？ 自分は責任者ではないため、あまり関わっていない。
	通り会に属している（た）か？ ゲート通りの通り会には一応所属はしていたが、もうすぐ店を閉めるつもりをしているので現在はほとんど関わっていない。
	復帰の影響はあったか？ 沖縄復帰（1972 年）の時にはすでに沖縄に住んでいたが、ST は 20 年前に営業を開始したので復帰による現在の店舗への営業はほとんどない。
	商売がえや廃業した場合、いつ、なぜそうなったのか 「Kenzar」が 20 年前に倒産したため、「ST」を始めた。
	資料の有無（写真、文書、帳簿など） 特にない。
市大関連 質問	米軍人・米軍基地（嘉手納基地）の存在についてどう思うか（経済面、日常生活面） 米軍基地（嘉手納基地）、米軍人については、以前は基地からのお客さんもよく店を訪れ、賑わっていたが、現在では米軍基地内に同様の洋服店が営業しており、円高ドル安の影響もあってほとんど基地外のお店には来ない。そのため今では基地はあってもなくてもどちらでもいい。
	日本や日本人（ヤマトンチュ）についてどう思うか 日本人は地元住民の他にもかつては観光客も訪れていたが、今ではほとんど来ない。日本人

	に関してあまり特別な感情は無い。
	コザに対する特別な愛着があるか、住み続けたいか、その理由は特に特別な思い出はない。
その他の情報	ST を閉めた後はアメリカに住んでいる自分の子供の元に行き、一緒に生活するつもりである。子どもは沖縄市のアメリカ人学校に通い、基地内の大学に進学した後、アメリカで仕事をしている。近くで経営しているインド人とは友達。
担当者のコメント	リーマンショックや円高ドル安が原因と考えられるが、米軍が基地内から出て何か買い物をするということが減っており、その影響を大きく受けている印象を受けた。このため P さんは近いうちに店を閉めて家族が住んでいるアメリカに行くことを計画されている。他にも同様にこのコザの土地から出ていくことを考えている外国人経営者がいるかもしれず、こうしたコザからの「撤退」がさらにコザの衰退に拍車をかける可能性もある。個人的にもコザの魅力の一つとして様々な国籍の人たちを受け入れているという点があると思うので、出来るだけ多くの経営者の方にコザで頑張ってもらいたいという気持ちがある。 写真出典は Google マップ・ストリートビュー。

店名	SC（匿名）	
担当者名	奥野	
年月日	2012/9/4	
回答者名	K. S.	
生年月日	1962 年	
現住所	沖縄市中央	
居住年数 ほか	読谷村に 6 年。それまでの居住地は、K さんは長野県で生まれ、R さんと結婚後バンクーバーで 3 年間暮らし、那覇市に越してきてさらに 3 年間すごし、現在は読谷村で暮らす。R さんはフィリピンで生まれて 3 ヶ月暮らし、タイに引越し 6 年間、その後カナダで過ごし、さらに長野に引っ越す。カナダ、長野での居住年数は不明。 ご主人はフィリピンで生まれて 3 か月ほどですぐにタイに、その後 7 歳でカナダに引っ越す。ご両親のお仕事のため。ご主人はカナダでは中学校の教師をしており、その後長野県で英語の教師をしていたときに K さんと出会う。その後バンクーバーに行き、3 年間タイ料理店で修業を始める。その後、那覇市で英語の教師をしながら出店の準備。	
本籍地	K さんは長野県（在日韓国人）出身であり、R さんはフィリピンが本籍地。	
職業	いつ、どこで、なぜその仕事を始めたのか 結婚後に、バンクーバーのタイ料理店でご主人が修業を始める。ご主人がタイ出身であり、タイ料理が好きだったから。沖縄での出店は、タイ料理食材が集まりやすい。タイ料理は沖縄と食材が似ているから。また、長野やカナダと比較的寒い地域に住むことが多く、寒いのが嫌いだから。 資金の調達方法（自己資金、銀行より融資を受ける、模合など） 貯金と両方の家族からの借り入れ。 店舗（新築、借家、購入など） 賃貸で場所の変遷なし。 土地（借地、購入など） 借地 店舗名 ご主人のバンクーバーでの職場であったタイ料理店でのニックネームが SC だったからで、その理由はカナダ人にとって R という名前の発音が困難であったから。「SC」というのはフィリピンでの最もポピュラーな名前の一つであり、日本での「太郎」のようなもの。 店の規模 40 坪前後で、正確な値は不明。2 階建建物の 1 階部分。 従業員 アルバイトのスタッフが 2 名。一人は地元出身、もう一人は愛知出身。 顧客（米軍人、軍属、沖縄人、商売をしている人など）	

	基地が近いので6割弱が外国人で、地元民も来る。観光客も来るが1、2割ほど。開店2年目からアメリカ人の客が増えていく。その理由はロコミだと考えられる。
	客数と売上額の変化 最も売上額が多かった年 開店して1年ほど経つと軍属の利用が増える。これはロコミでうわさが広がり、それからは増えていくが、2、3年目に一番客が多かった。 最も売上額が多かった月（クリスマス期間、ペーデー（給料日）など） 4、5、6月が多い。外国人学校（アメリカン・スクール）の夏休みが始まると先生たちはアメリカに帰って行く。そのために夏は案外暇とのこと。 いつ頃から客が少なくなってきたか、それはどうしてか 去年から少なくなっており、震災の影響があると思われる。外食するならその分を募金に回しているのではないかな。
	仕入れ先 タイの食材は大阪や群馬の輸入会社からネットで買う。ハーブは沖縄南部でハーブの栽培をしている方から仕入れる。その他は地元から。
	周囲に同業者がいることによるメリット、デメリットなど お互いに良い影響を与えていると思う。
	同業組合に加盟している（た）か（どのようなことをしていたのか） 組合 加盟していない。 どのようなことをしていたのか？
	通り会に属している（た）か？ パルミラ通りの会に属す。近年は低迷ぎみだが、商工会や市、青年会が積極的に動いている。皆が小さい頃からの顔なじみだから自然発生的にはじまる。クリスマスのライトアップとか、フリーマーケットとか、屋台のお祭りとか、その他イベントを行う。このようなイベントを実施することで外の人がこの通りに来るようになる。
	復帰の影響はあったか？ その頃に出店していない。周りの店の人にも当時の話はあまり聞いたことがない。
	商売がえや廃業した場合、いつ、なぜそうなったのか していない。
	資料の有無（写真、文書、帳簿など） なし。
市大関連 質問	米軍人・米軍基地（嘉手納基地）の存在についてどう思うか（経済面、日常生活面） 米軍という集団としては嫌いであり、アメリカ軍にも反対ではある。しかし、店に来るお客で個人として接するという点では好き。軍人というと人殺しのイメージがあり、自らそのよう

	な職業に就くことには疑問を持っている。 日本や日本人（ヤマトンチュ）についてどう思うか 日本政府は卑怯だと思う、というのは、沖縄にアメリカ軍基地を擦り付けていて、それを国民にも知らせずに、自分たちは知らん顔して被害者気分。ずるいと思う。全然教育がなされていないと思う。 コザに対する特別な愛着があるか、住み続けたいか、その理由は 自分たちは県外から移住してきたという点で部外者であり、その考えはずっと続くと思う。特別な愛着はなく、コザへのこだわりもない。これまで様々な場所に移り住んだ経験から、自身のアイデンティティは場所よりも自分の中にある。ただ、住み続けたいとは思いうし、その理由は、沖縄の人々の感じや気候である。
その他の情報	Kさんは沖縄に移り住んでから、日本って思ってた住むと大間違いと感じた。これまで多くの地域で暮らしてきた経験から、日本と思わなければとても住みやすいが、本州ですと日本食で染まって生きてきた人にはちょっと大変なのが沖縄での生活。特にコザは沖縄の中でも特殊なところであり、アメリカの影響をすごく受けているのがその原因。アメリカが移民の国だから多くの人種が入り交じる。コンパクトだけど、その縮図がそのままベースにある。コザで働き、多くの人々の色んな話を聞き、アメリカの縮図であると感じる。
担当者のコメント	今回の調査で沖縄に行くのは2度目の私にとって、この報告書の作成及びそのための調査は非常に新鮮であり、普通では体験できないようなことを体験した4日間であった。地理学の授業ということで、その学問の手法を学ぶことができたというのもいい経験ではあったが、それ以上にこれまでに見たこともない沖縄を見ることができたということを強く思った。沖縄について、高校生までは歴史の授業で習った程度であり、やはりそれ相応の拙い知識しか持っていなかった私だった。しかし、今回の調査で沖縄の空気や人々やその生活に触れることで少しは沖縄への理解を深めることができ、同時に、机の上で学ぶ事と実際のフィールドで学ぶ事の違いを本当の意味で知ることができた。

店名	DC (匿名)	
担当者名	高田	
年月日	2012/9/5	
回答者名	R	
生年月日	1958 年	
現住所	沖縄市上地	
居住年数 ほか	沖縄市山里に 31 年住んでいる。その前には、父が沖縄市上地に 20 年住んでいた。	
本籍地	インドのデヴラリ。デヴラリはボンベイの近郊都市である。商売をするために父が最初に沖縄市に来て、その後 1977 年に父を手伝うために来た。なぜ沖縄市を選んだかという、米軍基地があり基地相手に仕事をしたかったためである。	
職業	いつ、どこで、なぜその仕事を始めたのか 父が 1961 年からアメリカ人は体型が皆違うのでそれに合わせた服作りをするために始めた。自身はインドにいたときも学校が終わった後、仕立ての仕事をしていた。 資金の調達方法（自己資金、銀行より融資を受ける、模合など） 銀行から融資を受けようと思っても外国人だから信用してくれず、融資してくれない。そのため、父が働いて貯金をして資金を調達した。 店舗（新築、借家、購入など） 借家 土地（借地、購入など） 借地 店舗名 店舗名は度々変わっており、父がコザゲート通りで沖縄人と共同で「S」(匿名)というお店をしていた。その後、金武に移り、父が「R」(匿名)を個人経営。そして、1977 年に自身がインドから沖縄に来て、「DC」を名護市のキャンプシュワブ付近で経営していた。1980 年に現在の場所に移った。 店の規模 25～27 坪 従業員 父・自分・息子の 3 人で、家族経営である。 顧客（米軍人、軍属、沖縄人、商売をしている人など） 顧客は米軍人と沖縄や東京、大阪などから来る日本人である。しかし、日本人はたまにしか来ない。昔は客数も多かったが、今はどちらとも人数が減った。	

	客数と売上額の変化 最も売上額が多かった年 2003 年から 2006 年、2007 年まで。その当時はお客が大勢来るので、10 時～26 時まで開けていた。現在は 11 時～20 時、21 時である。 最も売上額が多かった月（クリスマス期間、ペーデー（給料日）など） ペーデー。 いつ頃から客が少なくなってきたか、それはどうしてか 2006 年、2007 年まではなんとか儲かっていたが、2、3 年前から客が減ってきた。今は週に 3 回売り上げがないときがある。その理由としては、他の土地に流れているのではないかとと思うが、他の土地の人も儲かっているとは聞かない。また、買う人がお金を持っていないので安い既成服に需要があったり、米軍関連の事件があってから軍人があまり基地の外に出られなくなったため、減ったのではないかとと思う。円高の影響もある。そして、東日本大震災後、さらに減った。沖縄市にはお客さんを引き付けるものがないので、映画館とかスターバックスコーヒーとかつくったらどうか。
	仕入れ先 服を仕立てるための生地は那覇などの沖縄県内、香港、中国から仕入れている。他に安いところがあれば、そこからも仕入れている。
	周囲に同業者がいることによるメリット、デメリットなど 周囲に同業者がいることによるメリットは特にないが、価格競争があるというデメリットがある。今では、人件費ぎりぎりの値段に下がっている。
	同業組合に加盟している（た）か（どのようなことをしていたのか） 組合 加盟していない。 どのようなことをしていたのか？
	通り会に属している（た）か？ コザゲート通り会に属している。
	復帰の影響はあったか？ 沖縄が日本に復帰した影響は特にない。自分は復帰後に沖縄に来たので、よく分からない。
	商売がえや廃業した場合、いつ、なぜそうなったのか していない。
	資料の有無（写真、文書、帳簿など） なし。
市大関連 質問	米軍人・米軍基地（嘉手納基地）の存在についてどう思うか（経済面、日常生活面） 最近皆（世間では）、反対意見が多い。自分もどうかなあと思う。けれども、商売的にはあった方がいい。アメリカがいると日本は何か助かるのではないかな。車が事故を起こしても車

	はいらないと思わないのと同じように、戦闘機が墜落しても必要ないとは思わないのではない か。すべて運しだいである。同じ人間だから、米軍も悪いことしない方がいい。平和の意味が だれもわかっていない。みんなで手伝ったりすることが平和である。アメリカ人でも日本人で も中国人でも血はみんな赤い。つまり、同じ人間だ。顔や国籍は関係ない。
	日本や日本人（ヤマトンチュ）についてどう思うか 日本や日本人に対する印象は悪くない。日本は好き
	コザに対する特別な愛着があるか、住み続けたいか、その理由は コザは好きで、離れたくない。しかし神様が決めることだから、（今後は）どうなるかわか らない。
その他の 情報	沖縄に来た当初は日本語が分からず、辛かった。日本語は日本人のお客さんが教えてくれた。 それが、楽しかった。毎日が勉強である。
担当者の コメント	このお店は基地相手に商売をするためにコザに出店しており、嘉手納基地の門前というコザ の特性を表している。米軍の動向が売り上げに直結していて、経営の厳しさがこのインタビュ ーによりうかがえた。また、ご主人の米軍や現状に対する捉え方には、信仰されている宗教の 影響が見える。ご主人はとても気さくな方で、話をうかがう中で家族の大切さなどを教えて いただき、とても勉強になった。

店名	DX（匿名）	
担当者名	田上	
年月日	2012/9/5	
回答者名	L. P.	
生年月日	1971 年	
現住所	沖縄市中央	
居住年数 ほか	北中城村に居住して 35 年目になる。	
本籍地	本籍地はインドである。幼くしてインドから沖縄に移住してきた。	
職業	いつ、どこで、なぜその仕事を始めたのか 職業は洋服店の経営である。DX は 40 年前に P さんの父親が経営を始めた洋服店である。現在は父親から洋服店を受け継いでいる。	
	資金の調達方法（自己資金、銀行より融資を受ける、模合など） 洋服店を開店するにあたっての資金は P さんの父が沖縄で稼いだもので、額は 300 万円である。銀行の融資などに頼っていない。	
	店舗（新築、借家、購入など） 店舗の所在地は開店した 40 年前から変わっていない。店舗は沖縄市在住者から借りている。	
	土地（借地、購入など） 借地。	
	店舗名 店舗名は「DX」で、40 年前から同じ名前で経営を続けている。	
	店の規模 2 階建てで、1 階部分が店舗。面積は 1 階と 2 階をあわせて 60 坪。	
	従業員 従業員は合計 4 人で、うち P さんと父が社員である。	
	顧客（米軍人、軍属、沖縄人、商売をしている人など） 店には米軍人と日本人の両方が買い物にやってくる。10 年ほど前までは米軍人の方が多く、比率は 7 対 3 であったが、現在は 5 対 5 程度になっている。	
	客数と売上額の変化 最も売上額が多かった年 最も売上額が多かった年は 10 年ほど前、2000 年前後である。これは北谷町にあるアメリカンビレッジができた頃にほぼ一致している。 最も売上額が多かった月（クリスマス期間、ペーデー（給料日）など） 年間を通して最も売上額が多いのは 12 月で、クリスマスが影響している。 いつ頃から客が少なくなってきたか、それはどうしてか	

	インターネットとネット通販の普及ではないかと考えている。
	仕入れ先 商品は日本国内ではなく中国の香港から仕入れている。
	周囲に同業者がいることによるメリット、デメリットなど ゲート通りには同業者の店舗が多数あるため、選択肢が多数あることで訪れる人が多くなるという。しかしそれは他の店舗に客が流れる可能性があることでもあるため、メリットであり、かつデメリットでもあると感じている。
	同業組合に加盟している（た）か（どのようなことをしていたのか） 組合 同業者組合には加入したことはない。 どのようなことをしていたのか？
	通り会に属している（た）か？ コザゲート通り会には所属している。
	復帰の影響はあったか？ 沖縄が日本に返還された 1972 年の時点で P さんは 1 歳なので、沖縄復帰の影響についてはよく分からないという。
	商売がえや廃業した場合、いつ、なぜそうなったのか 商売がえなどについて、過去に貿易業に挑戦しようとしたことがあるが、結局できなかった。
	資料の有無（写真、文書、帳簿など） なし。
市大関連 質問	米軍人・米軍基地（嘉手納基地）の存在についてどう思うか（経済面、日常生活面） 無回答。
	日本や日本人（ヤマトンチュ）についてどう思うか 無回答。
	コザに対する特別な愛着があるか、住み続けたいか、その理由は 無回答。
その他の 情報	特になし。
担当者の コメント	自分のチームとしては 2 件目の聞き取り調査で、自分自身が聞き取りを担当した最初で最後の店舗が、この DX であった。1 件目に訪れた店舗ではメモ担当で、そのとき実際に質問の流れや店舗経営者の方の話を聞いている分には自分でもある程度うまくできるのではないかと考えていたが、実際に質問をするのは思い通りに行かない部分もあり非常に難しかった。改めて見た時や先生に指摘された時、ここはもっと突っ込んで聞くべきだった、どういうことか詳しく聞けば良かった、と後悔する部分が数多く出てくるので、まとめるのが難しかった。話の中からコザに対する思いを聞き出すこともできなかった。

店名	B (匿名)	
担当者名	岩神	
年月日	2012/9/4	
回答者名	D	
生年月日	1962 年	
現住所	沖縄市上地	
居住年数 ほか	沖縄市胡屋に 17 年。両親がかつてインドから日本に移り住んできた。自身は神戸で生まれ育ち、働いていた。しかし、1995 年に神戸を離れ、沖縄市に移り住んだ。	
本籍地	インド。両親はボンベイ出身で、D さんが生まれる前に神戸にやってきた。インドではデリーが政治の都市、ボンベイが商業の都市である。	
職業	いつ、どこで、なぜその仕事を始めたのか 17 年前 (1995 年) に発生した阪神大震災の影響で神戸を離れて沖縄市の会社 ProjectD で働くことが決まったため、沖縄市に住むことを決めた。それ以前は神戸で生まれ、神戸で生活していた。神戸に住んでいたころは語学学校の講師として働いていたことがあり、大阪の心斎橋にある英会話学校で日本人に TOEIC やビジネス会話の英語を教えたり、日本に住んでいる外国人に日本語を教えたりしていた。その後は貿易関係の仕事に就き、大阪の本町などをよく訪れており、現在でも商品の展示会などでしばしば関西を訪れている。そのため御堂筋線の梅田から心斎橋までの界限は庭のようなものだった。ところが阪神大震災の発生によって神戸が大きな被害を受けたため、知り合いのコネで沖縄市の ProjectD に転職することが決まり、移り住むことになった。それから現在に至るまで ProjectD に勤めて様々な仕事を行い、昨年 (2011 年) の 12 月に ProjectD の社長の妹さんが店長をしていた B の経営を引き継ぎ、店長として働いている。 資金の調達方法 (自己資金、銀行より融資を受ける、模合など) 自分は ProjectD の社員として店長を任されているため、資金はすべて会社が用意した。 店舗 (新築、借家、購入など) 会社が 10 年以上借りてゲート通りでずっと商売を続けている。 土地 (借地、購入など) 店舗と同様に会社が借りている。 店舗名 自分が店長に就任して取り扱う商品は変わったが、店舗名は婦人服店だった頃と同じ「B」である。 店の規模 店の広さは約 15 坪。 従業員 従業員は雇っておらず、自分一人で運営している。	

	阪神大震災以前は神戸に住んでおり、語学学校の講師や貿易関係の仕事に就いていたが、震災をきっかけに沖縄に移り住み、ProjectD で働くことになった。 資料の有無（写真、文書、帳簿など） 過去の店舗の資料については会社が持っており、自分は全く見たことがなく、興味もない。過去は過去であり、今が大事だと思っている。
市大関連 質問	米軍人・米軍基地（嘉手納基地）の存在についてどう思うか（経済面、日常生活面） 個人的に米軍は商品を買ってくれるのでありがたい存在である。沖縄の基地問題に関してはずっと続くものであり、自分のように小さい人間が主張をしても何も変わらないと思う。それよりもお互いがうまく共存し合えるような道を探した方が有益であると思う。
	日本や日本人（ヤマトンチュ）についてどう思うか 日本を心から愛している。世界中の様々な場所を訪れたことがあるが、その中でも特に沖縄が最高である。
	コザに対する特別な愛着があるか、住み続けたいか、その理由は 自分にとってコザとは仕事をする場所であり、生活している場所である。
その他の 情報	洋服店で働いている理由としては、服を選んでいるお客さんとの話を楽しんだり、アドバイスをしてあげたりすることが楽しいため。沖縄の言葉では「ゆんたく」という。 沖縄の食べ物、人、ライフスタイル全てが好き。沖縄に住む以前は、自分にとって沖縄とは夏になるときれいな海やハイビスカスが写った旅行会社のパンフレットや観光雑誌などでみただけの存在だった。しかし実際に住んでみると暑くて台風が多いがなんだかんだで 17 年住み続けており、とても充実した生活を送っている。那覇や名護など、沖縄全体が気に入っている。休日にはツーリングで沖縄の様々な場所に出かけたりしている。趣味はマラソン大会に出場することで、沖縄本島や離島で行われる大会には規模に関わらずほとんどの大会に出場している。マラソンを通して沖縄にもたくさんの仲間ができた。大会に出ると毎回おにぎりや泡盛を振舞ってくれる。 沖縄からしばらく離れて飛行機で帰ってくると、沖縄の空港に降り立ったときに地面からすごいパワーを感じる気がして、沖縄に帰ってくるのが毎回楽しみである。神戸の人には申し訳ないが、震災が沖縄と出会うきっかけとなった。
担当者の コメント	B を経営している D さんは国籍こそインドであるが、生まれは神戸で日本語も非常に流暢なので、まるで日本人から聞き取り調査を行っているような印象を受けた。D さんがコザに来たきっかけは 1995 年の阪神淡路大震災で、あまり米軍基地との関わりは少ないようだ。ただ、今回の外国人経営者への聞き取り調査で特徴的だったのは、外国人、特にインドの人に対して就職先となっているインド人経営の会社の存在であった。これは他のインド人経営の店舗でもみられた点であった。日本で働くインド人たちにはこうしたインド人通しの横のつながりが重要であるようだ。

店名	M (匿名)		
担当者名	松木		
年月日	2012/9/5		
回答者名	K. E.		
生年月日	1964 年		
現住所	沖縄市中央		
居住年数 ほか	店舗の 2 階に 7 年 5 カ月。以前は沖縄市明道に住んでいた。		
本籍地	那覇市与儀。結婚してから沖縄市にきた。		
職業	いつ、どこで、なぜその仕事を始めたのか 現在のお店は、K さんの他界した母が 42、3 年前に始めた。詳しい年はわからない。K さんは 2 代目。母がゲート通りで 30 年以上やっており、K さんが継いでから 7 年。最初は今のような食堂らしい食堂ではなく、流れ的にだんだん大きくなってきた。最初は看板もあげていないようなこじんまりした食堂だったが、ある程度顧客がついた段階できれいに看板をあげた。母が食堂を始めたのは生活のためであった。父はサラリーマンだったが、お酒が好きで、娘 3 人に習い事（琉舞）をさせていたから。琉舞は、衣装や道具でいろいろお金がかかる。 資金の調達方法（自己資金、銀行より融資を受ける、模合など） 資金は、最初はある程度父が出した。模合もやっていた。銀行から融資を受けたかどうかはわからない。現在の場所に引っ越してきてからは、自分で借入れをしてやっている。 店舗（新築、借家、購入など） 店舗は借家。地元の地主（建物の所有者）から、2 階住居部分と 1 階店舗部分を借りている。 土地（借地、購入など） ゲート通りからは、ミュージックタウン建設による立ち退きのため移ってきた。あの一角は沖縄市の中でも客が多く入っていて売り上げのあるお店が多かった。どの店舗も通りから離れたくなかったのでパークアベニューへ移っている。客の入っている店が多かったのでミュージックタウン建設には反対していた。 店舗名 店舗名の「M」は母のニックネーム。当時の女性はみんな源氏名を持っており、母の源氏名をもとに、米軍人の呼びやすい「M」になった。 店の規模 店の規模は 23 坪。ゲート通りの店は 51 坪あった。 従業員 今は地元の方 2 人とヘルプの方が 1 人。ゲート通りのときは地元の方が 7 人いた。 顧客（米軍人、軍属、沖縄人、商売をしている人など） 顧客は、ゲート通りのときは 98% 米軍だった。移ってきてからは日本人と半々になってい		

	る。今は移ってきた時と物価が違うので日本人 7 で米軍人 3。日本人は、地元と観光客で半々である。お店がいろいろな TV 番組で取り上げられているので、観光客が多く、そこから口コミで広がり、リピーターも多い。米軍人は 3 年に 1 度、2 年に 1 度で異動があり、移る前の 1 週間くらい重なる時期に新しい客を連れてきてくれるので客が途切れることはない。
	客数と売上額の変化 最も売上額が多かった年 売上額はどんどん減っている。円高にならなかったら儲かっていた。外国人（現地では米軍要員やその家族という意味で「外人」が用いられる）は 1 歳からは 1 品頼み、付属品注文もしてくれる。ここが外国人と日本人の違いである。なので、外国人に多く入ってもらいたいが、円高でかなりダメージを受けている。軍人は ID カードを見せれば、1 ドル＝100 円換算している。1 ドル＝120 円の時も 100 円換算していたので（調査を行った 2012 年 9 月は 1 ドル約 80 円の円高となっていた）。移る前とは比べ物にならないくらい減った。中央パークアベニューとゲート通りの売り上げは全然違い、移ってきて 4 分の 1 まで減った。要因は、アベニューが一方通行で車が通り抜けるだけであるなど、お店の存在が気付かれないことだろう。移転前の常連客が「こっちに移ってたの？」といって 7 年ぶりに来るほどである。 最も売上額が多かった月（クリスマス期間、ペーデー（給料日）など） ゲート通りの時はペーデーである 1 日と 15 日の後の週末。たとえそれが、沖縄の人が大切に思っているお盆でも店をあけた。移ってきてからは特にない。もっとアベニューが盛り上がるように、市役所に、ゲート通りのような歩行者天国や、市民会館近くの市の駐車場の 24 時間開放を提案している。 いつ頃から客が少なくなってきたか、それはどうしてか
	仕入れ先 仕入れは、沖縄市内やうるま市の卸からしている。沖縄市は仕入れるところがなく、野菜にしてもお肉にしてもうるま市に負けている。需要がないから置くところもないのだろう。その中でもなるべく市内の業者から買っている。まず市内の業者に聞いて、あるものはそこで買うようにしている。
	周囲に同業者がいることによるメリット、デメリットなど 周囲に同業者がいることによるメリットは、他のお店がダメだったら（閉まっている・混んでいると）こっちに来てもらえること。デメリットは特にない。
	同業組合に加盟している（た）か（どのようなことをしていたのか） 組合 同業者組合などは、市の商工会には入っているが、市の飲食業組合は入っていない。入らないのはメリットがないし、お金もかかるから。 どのようなことをしていたのか？

	通り会に属している（た）か？ ゲート通りの時は、会費も安いし、イベントも多かったので通り会に入っていた。今のアベニューの通り会にも入ってはいるがメリットは感じていない。会費 7,000 円にプラス駐車場代 7,000 円で 14,000 円もかかってしまう。
	復帰の影響はあったか？ わからない。
	商売がえや廃業した場合、いつ、なぜそうなったのか していない。
	資料の有無（写真、文書、帳簿など） 前のお店の写真がどこかにある。
市大関連 質問	米軍人・米軍基地（嘉手納基地）の存在についてどう思うか（経済面、日常生活面） 米軍人・基地の存在については、沖縄市・嘉手納町には（軍人が）いないとダメだと思う。家を持つ大家は、自分はアパートに住んで外人に貸すことで収入が入り生活ができるなど、経済的にも必要。那覇は人口も多い、空港も近い、日帰りで行けるから軍人がいなくてもやっていけるはず。それに対し、那覇より北は、軍施設が多く、恩恵を受けているからいないとしんどいと思う。特に、沖縄で一番いい職は基地の中であり、安定しているし給料もいいし、軍雇用になると基地の中では、どの職も条件がいいので仕事を選べる。その上、家賃も半分軍がもってくれ、金利がかなり低い軍の中の金融機関も利用できる。戦闘機などによる騒音に関しては、嘉手納はうるさいがコザ側はそうでもない。大家が申請すれば国の予算で二重窓や防音壁、エアコンなどの工事ができるので、逆にお金がかからない。軍も軍雇用何千人を沖縄の人を優先して入れている。基地内で売っている安価な品物も買える。軍がなくなったらそういう恩恵がなくなるし、経済が回らなくなる。また、会話の中で「M は軍人相手の商売だからいいよね」と言われることがあるが、「じゃあどうしたいの？」と聞くと「基地が返還されれば建物もいっぱい建てられて人も多く来る」と答えられる。だけど、それはどうなのだろうか。それ以上は討論になるからしない。「青い海と空だけで観光客は来るか？」と言われればこないと思う。沖縄県北部・中部・南部で違う色を出していけないといけませんが、中部には軍人がいないといけけないと思う。だから一概に基地反対とは言えない。オスプレイなど危険なものについては反対するけど、それ以外はそうでもない。
	日本や日本人（ヤマトンチュ）についてどう思うか 本土の日本人からの差別心のようなものについては、沖縄の人が本土の人に対してはないが、本土の人が自分達を見下しているな、というのは会話をしているうちにわかる。年配者が特に持っている印象を受けている。祖父母世代は本土の人に「やられた」という意識があるので嫌っている。フレンドリーにはするけど、ここからは入れない、というのがある。こういう感情は親の世代は少しあったけれど、今の若い人にはない。親からは、アメリカ人に対しては「琉球人」って言いなさいと言われてきた。「琉球」に対しての思い入れが強い。
	コザに対する特別な愛着があるか、住み続けたいか、その理由は

	コザに対する愛着はない。これから商売はやっていきたいけど、ここでなくてもやっていける。ただ、沖縄県からは離れられない。
その他の情報	外国人経営者がいることについて 沖縄市はなんでもありの街だから外国人、インド人経営者がいることによるメリットやデメリットは感じない。ただ、ビルや土地の名義がインド人というのが目につくことがあって、仲間内で話題になることはある。役所的には目につくのではないかな。 外国人のお店があることで街の独自の色が出て観光客からみればおもしろいから活かしていけばいいと思っている。那覇からコザに引っ越して来た時は、それぞれがみんな違う色を出していて異国に来たみたいな感じがして楽しかったし、値段交渉も OK だし、そういう楽しみもあるだろう。「奏でるパーク」というイベントを中央パークアベニューでおこなっている。沖縄市は音楽の街と言っているわりに、街なかから音楽が聞こえてこないの、3 か月に 1 回アベニューで、丸 1 日路上で演奏したりダンスをしたりというイベントを開催したところ、軍人の客が来たり、軍人にパレードさせたら盛り上がるなど好評だった。このようなことから、この街は共存しかないと思っている。
担当者のコメント	今回の調査はインド人をはじめとする外国人経営者の店舗の経営実態を調査するものであったが、米軍人からの人気も高く、コザで 40 年あまりの間食堂を営んでいる M さんにもお話を伺った。嘉手納さんは、中央パークアベニューやコザを賑やかにしたいという気持ちをお持ちなのだと感じた。インド人などの外国人が多くいることはそれがコザ独特の街並みや文化となり、観光客の誘致などにつながるし、街の活性化になるはずだとおっしゃっていた。また、今回嘉手納さんからは、米軍基地があることによる地域への影響などのお話も聞かせていただいた。今まで、米軍基地といったら騒音の問題などばかりイメージしていたが、基地内就労の話や、騒音に対する補助金の話などは私自身初めて聞いた。地域住民にとっては一概に基地反対と言えない状況も見えて取ることができた。

店名	UT（匿名）		
担当者名	松田		
年月日	2012/9/5		
回答者名	U		
生年月日	1961 年		
現住所	沖縄市上地		
居住年数 ほか	15 年。以前はパークアベニュー（もとセンター通り）に 31 年前から約 16 年住んでいた。那覇などあちこちを転々とした。小学校から 16 歳の頃まではパークアベニューにいた。		
本籍地	沖縄市中央		
職業	いつ、どこで、なぜその仕事を始めたのか 18 歳から 20 歳まで内地で自衛官をしていたが、20 歳（1980 年）の時に親の仕事（ゲート通りの時計店）を受け継いだ。親は最初パークアベニューに住んでおり、質屋を経営していた。40 年前ゲート通りにも店舗を構えたのが今の U の始まりである。パークアベニューの店舗は 1980 年頃に叔父に譲る。1977 年ごろから電気店となって現在に至る。		
	資金の調達方法（自己資金、銀行より融資を受ける、模合など） 現在の店舗の資金は自己資金で調達した。		
	店舗（新築、借家、購入など） 父親が中古住宅を購入し、店舗に改装した。		
	土地（借地、購入など） 借地		
	店舗名 店舗名は「UT」で、父の名前に基づく。		
	店の規模 店の規模は 30 坪ほどで、ゲート通りの基地よりに位置している。		
	従業員 従業員は妹が 1 人。		
	顧客（米軍人、軍属、沖縄人、商売をしている人など） 現在、顧客は 7 割が日本人（県内）、3 割が米軍、軍人、台湾人・インド人などの外国人である。物品税から消費税に変わる（1989 年より）前は、ほぼ 10 割が外国人であった。そのうち 8 割が軍人、2 割がインド人やフィリピン人。		
	客数と売上額の変化 最も売上額が多かった年 最も売上額が多かった年は、23 歳の頃（1983 年）。28 年前（1984 年、円高が進む頃）までで、年間 1 億ほどであった。毎月ビデオデッキ 50 台、100 台、テレビも何十台と売っていた。そのとき 1 ドル 260 円。軍人さんで ID を持っている人には免税で売ることができ、朝から晩		

	までお客さんは来っぱなしであった。これは電気店のときの話で、午前 9 時から午後 9 時まで毎日お店を開けていた。 最も売上額が多かった月（クリスマス期間、ペーデー（給料日）など） 毎日多かったが、最も売上額が多かった月は 10 月の「セイバートン」（基地の中にある PX という会社が行う、電化製品中心の大売出しのこと）の時期である。この時に合わせて基地の外でもセールが行われるため、売り上げが多かった。それと、12 月のクリスマスである。売り上げは多い時で月 1200 万ほどであった。現在は月ごとの売り上げ変化は特になく、多いときでも 200 万いかず、100 万ほどである。 いつ頃から客が少なくなってきたか、それはどうしてか 客が少なくなってきたのはドルが下がった頃から。一番きつかったのは 110 円の頃で、一気に 260 円から 200 円に下がった時（1986 年頃）であった。現在日曜日は閉店日。
	仕入れ先 仕入れ先は、日本のメーカー（SONY、Panasonic など）。
	周囲に同業者がいることによるメリット、デメリットなど 周囲に同業者はいない。同業者がいた頃は、基地の中のマーケット（PX）と勝負していたので、相談相手、競争相手で活気があった。特に「セイバートン」と呼ばれる PX のセールが行われる際は、どの商品をメインで売のかなどの商売の話し合いを同業者で集まって行っていた。
	同業組合に加盟している（た）か（どのようなことをしていたのか） 組合 組織的な同業組合には加盟していなかった。 どのようなことをしていたのか？
	通り会に属している（た）か？ 通り会には属している。
	復帰の影響はあったか？ 復帰の影響はあったように思われるが、学生で小さい頃だったのであまりわからない。
	商売がえや廃業した場合、いつ、なぜそうなったのか 電気製品が儲かるため、質屋から電気屋へ商売替えをした。16、17 歳（1977 年頃）の頃。
	資料の有無（写真、文書、帳簿など） 店舗の資料はない。写真はあるかもしれないが、帳簿は残ってない。
市大関連 質問	米軍人・米軍基地（嘉手納基地）の存在についてどう思うか（経済面、日常生活面） 米軍人・米軍基地の存在については、生まれた時から関わってきたので特になにも思わない。普通に感じる。基地に対しても、商売しているため、なかったらなかったで、困る。生活に関わるためである。
	日本や日本人（ヤマトンチュ）についてどう思うか

	日本や日本人（ヤマトンチュ）についても普通である。特に思うところもない。奥さんは本土の人。 コザに対する特別な愛着があるか、住み続けたいか、その理由は コザに対する愛着、思い入れはある。住みやすい。那覇とも違うし沖縄とも違う。なんか違う。1、2歳から住んで、両親は軍人相手の商売をし、小中高までアベニューに住んでいた。ここは沖縄市とは違って「コザ」である。
その他の情報	2012年4月からゲート通り会副会長をしている。それまでは青年会長をやっていた。前通り会会長はGさん。コザから沖縄市に変わった頃、ゲート通りの名前をめぐって議論があり、一時「空港通り」となった。しかしその後、元に戻そうということで現在はゲート通りになっている。通り会としての活動は11年間「ゲート2フェスタ」を行っている。5～6年前にはネオン事業があったが、空中分解した。 中央パークアベニューなどでは経営者の住宅が同じ場所にあるため、後ろとの（近所）付き合いがあるが、ゲート通りでは商売だけのためにいる人が多いため、通り会に属していないと付き合いはほとんどない。通りの店舗回転は円高が進むにつれて早くなっている。前は基地内への配達や納品等もあったが、規制が厳しくなってなくなった。また、オフリミッツ（米軍要員の外出禁止令）などの基地内の情報も入ってこなくなった。 軍人について、海兵隊は若く家庭を持たないため、洋服に対してお金をかけるが、そんなに飲まない。入れ替えが3ヵ月と激しい。その海兵隊は少なくなったが、陸軍が増えた。陸軍は黒人が少ない。空軍と海軍はあんまりよくない。トラブルを起こすため。海軍は1年ぐらいで入れ替えがある。
担当者のコメント	基地周辺では米軍を相手とする商売が多く繁盛しているというイメージがあった。しかしゲート通り・米軍基地近くに位置するこの店舗でさえ、基地外へ出る米軍人が減り、現在はその顧客の7割が日本人であるという。米軍の動向が生活に関わる店舗の多くで経営が厳しくなっていることがうかがえた。ゲート通りの通り会では、少しでも活気を取り戻そうと様々な取り組みが行われている。店舗経営が、米軍基地という政治的要素に深く関わっていて本当に複雑な問題になっている。現地の人々の声を聞けてよかったと思う。 写真出典は Google マップ・ストリートビュー。

「IT」聞き取り書き起こし（翻訳）

実施日：2012 年 9 月 6 日

回答者：S. S.（店長）

担当者：山崎孝史（聞き手）、高田ちえこ、田上広樹

Y（山崎）：…私は地理学の教授です。

S（S. S.）：それじゃ今はインドの地理学の授業をしているのですか、違うの？

Y：実は外国人オーナーが経営しているお店や業種についての情報を集めているのです。沖縄の経営者よりむしろ外国人の。

S：わかりました。

Y：私たちはこの活動を沖縄市役所と協力して行っています。簡単な報告書を発行しますが、名前やその他の個人情報秘匿するつもりです。

S：なるほど。

Y：プライベートに関することについて尋ねますが、もしお答えになりたくなければ、「ノーコメント」と言ってください。

S：わかりました。それで構いません。

回答者について

Y：最初の質問ですが、お名前は。

S：私の名前は S. S. です。「IT」の店長をしています。

Y：このお店のオーナーですか。

S：この店の店長で経営者です。オーナーは私の母です。この店は家族で経営していますが、父が 1978 年に始めました。

Y：ここですか。

S：ここ、この場所、まさにこの場所です。父が 1995 年に亡くなった後、私がこの店を引き継ぎました。そして…

Y：お生まれはどちらですか。

S：生まれたのはインドのボンベイです。その後沖縄に来ました。両親は私が 3 歳の時にここに連れてきました。

Y：それはいつですか。

S：それ以来ここに住んでいます。来月で 39 歳になるので、36 年間になります。

Y：36 年前ですか。

S：はい、36 年前です。

Y：長いですね。それなら日本語はお話しになりますね。

S：まあ適当な日本語なら話せます。（笑）

Y：学生たちは私たちの会話を理解していないで、あの…

S：ああ、わかりませんでしたか。[以下日本語で] あんましまあ勉強しなかったから。本当にもう適当。友達みんな基地中でしたから。仕事でちょっとあの一応習ってたんですけどね、お客さんとかに。学校の時はもう卒業するまで全部人はね、英語でしたけどね。仕事始まってから日本語でした。

Y：お誕生日は？

S：誕生日は 1973 年 x 月 x 日です。

Y：1979 年ですか？

S：1973 年の x 月 x 日です。x 月…あの住所に、あのプレゼント送っていいです。大丈夫ですよ。(笑) 誕生日プレゼント。

Y：今はどちらにお住まいですか？

S：沖縄のどこということ？

Y：はい、はい。

S：すぐ近くに住んでいます。中央パークアベニュー。こっちから歩いてもう 5 分くらい。

Y：36 年間住んでいるとおっしゃいましたね。36 年。

S：来月が来たら 36 年になりますけどね。

Y：ムンバイで生まれたのですね。

S：はい。

出店経緯

Y：直接お父さんと沖縄にこられたのですね。

S：はい。

Y：そしてお父さんがこのお店を始められたのですね。

S：はい。

Y：それは 36 年前ですね。その前にお父さんはムンバイで同じ商売をやっていたのでしょうか。

S：いえいえ、沖縄でやっていました。

Y：沖縄でやっていらした。

S：当時、ハーリー・ディーラー (Harley Dealer) という会社がありました。ハーリー・ディーラーという香港の会社でした。その会社は基地内にとってもたくさんのお店を持っていました。父はそうしたお店の従業員の 1 人でした。実際に多くのお店がここにあります。父の時代のお店のオーナー達は香港から来たハーリー・ディーラーやその他 2、3 の会社の 1 つで当時働いていました。それらの店にはとてもたくさんの従業員がいました。

Y：沖縄にある基地ですか、それとも…

S：はい、基地です。

Y：沖縄にある基地ですか？

S：はい。これは 60 年代、多分 60 年代、70 年代の話です。

Y：なるほど。

S：それで嘉手納基地の外に本当にたくさんの店があったのですよ。ここだけでなく、他の基地もそうです。今はもちろん少ないですが、以前基地は多くの人を雇っていたのです。

Y：次の質問はおそらくお父さんに関わることですが…

S：はい。

Y：お父さんはこの店を開くためにどうやってお金を集めたのですか。

S：父は以前、会社で働いていましたので…

Y：その会社がお父さんにいくらか出店資金を提供した…

S：いえ、違います。

Y：お父さん自身で始められたのですか。

S：はい。毎月の給料から貯金していたお金があったので。

Y：なるほど。ハーリー・ディーラーでしたっけ？

S：はい。

Y：お父さんが日本人や沖縄の銀行からお金を借りられたかどうかご存知ですか。それともご自身のお金ですか。

S：父は決して借りることはなく、いつも自分自身のお金でした。インド人は、父の世代のほとんどの人は、いずれにしてもお金を借りるということを考えません。

Y：なるほど。

S：自分のお金でやりなさいということです。

店舗と従業員

Y：次の質問はこのお店、建物についてです。

S：はい。

Y：このお店は新しく建てたのですか、それとも改築とかされた…

S：はい、改装しました。2 年ほど前です。

Y：この土地自体はお父さんの…

S：いいえ。借りています。

Y：賃貸されているのですか、なるほど。

S：そうそう。賃貸です。

Y：するとお父さんが土地を借りて、あなたもまた借りて、そしてこのお店を改装されたのですね。

S：はい。

Y：ということは、あなたはこの建物自身を所有していた…のではないのですね。

S：いいえ。

Y：建物と土地を借りているんですね。
S：借りています。
Y：だけど、改装にはお金を出したんですね。
S：はい。
Y：それから、お店の位置は一度も変わらず、40年以上このまま…
S：はい。
Y：それから、お店の名前は変わりましたか？この名前は…
S：いいえ、ずっと同じです。
Y：IY？
S：はい、ITね。
Y：ああ、IT。
S：I. T.
Y：I. T.ですね。ここは何平方メートルありますか？
S：たぶん、坪でいえば10坪です。
Y：誰かを雇っていますか。
S：ええ、はい。父の頃は誰も雇っていませんでした。一人で営業していました。
Y：今はどうですか？
S：今は雇っています。
Y：何人ですか？
S：一人…はい、一人です。
Y：一人だけ。パートタイムですか？フルタイムですか？
S：フルタイムです。
Y：フルタイムですね。

顧客の変化

Y：次にお客さんについて質問します。
S：はい。
Y：客の特徴に何か変化は見られますか。基本的に軍隊、つまり軍要員ですか？
S：軍隊はいつもいました。軍隊が来なくなることは一度もなかったです。でも、地元の人たち、沖縄の人たちは少なくなっていますよね。前は沖縄の人たちも多く来ていたし、軍隊も多かった。でも今は沖縄の人は少ない。父の頃はとても多くの沖縄の人たちが来ました。スーツを着たいという人はたくさんいました…父がだいたいスーツを扱っていたので。
Y：なるほど、なるほど。
S：それで当時は、多くの人が…父はとても評判が良かったです。それで多くの人 came ました。教師やサラリーマンといった類の人がいつも来ました。バブル景気が悪化した

後は客足が減り、それ以降は下降しています。

Y：なるほど。

S：それから大きな店ができました。青山とかはるやまです。

Y：そうです、そうですね。

S：それまでそんな店はありませんでした。

Y：観光客は立ち寄りますか？

S：前は多かったですが、いまはそんなに多くないです。以前は沖縄の人、観光客、軍人、みんな来ました。今は沖縄の人が減り、観光客が減りましたが、軍人はまだそこにいます。だからもし軍人がいなければ、私は今ここにいません。

Y：なるほど、引っ越さないといけませんね。では、例えば1ヵ月にどれくらいのお客さんが来ますか？

S：まあ月によります。ここで売っているのはスーツですから、12月が最も忙しいですね。パーティー、新年、クリスマスの月だからです。

Y：どれくらいですか？

S：どれくらいかわからないです。たぶん、いやわからないです。

Y：実際に（スーツを）作ってらっしゃるのですか…

S：はい。これはC.D.さんのスーツです…これです。服地を作らないといけないのですが、私自身は作りません。服地を作ってくれる人がいます。父がいた頃に仕立てていたのと同じ人たちです。同じ人たちが作っています。お客さんがスーツを作る時、服地と型を選びます。そして私たちが好みに合ったものを作ります。

Y：実際年間どれくらいの注文があるのですか？

S：えーっと、その年に依りますが、一番忙しいのは12月です。だから12月に売れるのが、よくわかりませんが100着ぐらいです。今は100着です。父の時代は200、300、400着、なぜなら当時は沖縄の人、観光客、軍隊の人と3つのグループがいましたから。今はおそらく軍人だけです。なので、その分だけ注文は減っています。

Y：製品が一番売れたのは特に何年か覚えていますか。いつでしたか。

S：父の時代です。いつだったかはわかりませんね、覚えていません。当時、私は小さかったですし、おそらく80年代の方が良かったです。

Y：80年代ですね。あなたが生まれたのは…

S：はい、小さかったです。

Y：1970年代ですね。あなたの記憶では80年代ですね。

S：はい。

Y：バブルがはじける前ですか。

S：はい。当時は毎日忙しかったです。平日、週末関係なく、毎日。

Y：でも今も毎日店を開けてられるのでしょうか。

S：そうです。毎日開けています。当時、ずっと以前のお店は真夜中でもまだ開いていまし

た。今は…

Y：夜何時まで店を開けていますか。

S：今は9時ごろです。以前は真夜中、1時でもこの辺の店は開いていました。客が来るので。

Y：バブルがはじけた後にお客さんの数が減ったとおっしゃいましたよね。

S：沖縄の人、地元の沖縄の人についてはそうです。しかしバブルだけが理由とは言えません。なぜならうちの品物はすでに手頃な値段でしたから。父は高い品質を保ちながら、それでも安い値段で販売していたので、それほど高価ではなかったです。それで多くの顧客がいましたが、バブルの後、同時に青山やはるやまも進出してきました。（お客さんが減ったのはこうした出来事が）同時に起こったからだと思います。それが主な理由の1つだと思います。2つ目の理由は父のお客さんが校長先生…あなたのような教授や校長先生だったので…この20年で彼らは年を取り、退職しました。そういう人たちはもうスーツは着ません。対して若い人たちはこういう店を知りません。それで若者はテレビ、コマーシャルで見たところ、はるやまや青山に行きます。もし若者がはるやまや青山を知らなければ、おそらくまだお客はやって来ると思います。

地域内分業と通り会

Y：どこで服地を手に入れていますか。輸入していますか、それとも…

S：はい、輸入しています。以前は、ほとんど日本から仕入れていました。しかし、多くの工場が日本国外に移転しましたよね。それで、今は日本で作っている工場は少ないです。今はほとんど香港から仕入れていきます。

Y：香港ですか。

S：なぜなら香港では世界中から輸入しているからです。香港は近いので、服地を仕入れていて、香港から仕入れる方が安くなりますよね。

Y：それで、どう言えばいいでしょう、この近くに実際にスーツを作っている人がいるのですね？

S：はい。

Y：その人は沖縄の方ですか、それとも…

S：両方です。沖縄の人たちは…たいてい沖縄の人たちは縫製をしています。しかし裁断をする人たち、型紙に沿って服地を切る人たちは中国人です。その人たちはずいぶん前に香港から来ました。先ほどお話ししたハーリー・ディーラーがあった頃にやってきました。その人たちはその時に来たのです。そのまま滞在して、沖縄人とも結婚しました。

Y：それはおもしろいですね。

S：中国人たちは裁断をします。彼らは型紙に沿って服地を切ります。そして現地、沖縄の人たちは…

Y：縫うと。

S：はい。

Y：同じ商売がここにあることはメリットかデメリットのどちらだと思いますか。メリットやデメリットがあると思いますか。

S：ええ。

Y：競争のことです。競争の点からです。

S：ああ、競争ですか。いいえ、同じ業種がある限り、協力的な業種があるほど良いと思います。もし多くのお店があつたら客は来たいと思いますが、お店が少なかったら客は来たいとは思わないでしょう。

Y：何か同業者組合に加入していますか？

S：地元の組織がありますよね。

Y：通り会ですか？

S：はい、通り会ですね。ありますね。

Y：通り会に加入していますか？

S：はい。

Y：通り会のために特に何か役割を果たしておられますか？

S：以前私たちはフェスティバルの準備で協力していました。

Y：そうですか。

S：その時は協力していたのです。今はそれほど協力していません。今はどの商売も落ち込んでいるからです。だからみんなフェスティバルよりも仕事に専念していますよね。実は、明日は通りでエイサー祭があります。

Y：そうですね。次の質問はあなたのお父さん時代についてです。あなたのあるいはお父さんのお仕事に復帰は大きな影響を及ぼしましたか。

S：それは父が働いていた時代の…。

Y：あなたが生まれる前です。

S：復帰は父がハーリー・ディーラーで働いていた時のことですよね。復帰と共に客は減りました。その後軍人が少なくなりました。

Y：軍人が減ったんですね。

S：そのころは戦争、ベトナム戦争があつたと思います。

Y：そうです。

S：そういうわけで、戦争のために当時父はととてもとても忙しかつたのです。なので、遠征を終えた後、とてもたくさんの人々、軍人がここに来ました。

Y：はい、はい、はい。

S：そしてそれから彼らはアメリカに戻っていったでしょう。これがいわゆる R&R (Rest and Recreation 帰休) ですよ。

Y：はい、はい、はい。次は市役所から尋ねるよう言われた質問です。お店の古い帳簿や写真で、公表されても良いようなものはお持ちですか。

S：見てみないとわかりません。

Y：歴史的記録のようなもので、今の帳簿ではありません。もしお父さんの帳簿や日記、このお店の歴史を知ることができるものをお持ちなら…

S：いいえ。

Y：お持ちでないなら結構です。

S：分かりません。ないと思います。

Y：わかりました。

S：持っていないと思います。

Y：当時のお父さんのビジネスにちょっと興味があるのです。

S：ええ、持っていないと思います。帳簿の保存期間でも 7 年くらいですよ。

Y：そうですね。

S：7 年前までしかないので、持っていないと思います。

Y：30 年前のはないですよ。

S：30 年前のはないですね…

ゲート通りでの営業継続の可能性

Y：商売や日常生活面において、顧客、軍要員の顧客としてのアメリカ人をどう思いますか？

S：アメリカ人は…

Y：最も大事なお客さんですか？

S：はい、以前から、店を初めた時から、アメリカ人はいつも店に来て買ってくれますよね。
なんて言うのでしょうか、アメリカ人はお金を使うのが好きです。

Y：はいはい。

S：私の知っている限り、世界中のどこでもアメリカ人は、沖縄だけでなく、アメリカや他の国においても、アメリカ人っていうのは世界一の消費者だと思います。

Y：ということは、もし基地が閉鎖されたら…

S：はい。

Y：お店を閉めなくてはならないと。

S：そうです。

Y：たぶん…米軍基地に近い別の場所に移らなければなりませんね。本当に軍事基地の消費に依存していると思いますか？

S：はい。

Y：たとえば、那覇で沖縄の人向けにこの店を開くというのはどうでしょうか？

S：今は…難しいと思います。美浜のアメリカンビレッジに店を開いた友達がいます。

Y：はいはい。

S：この新しい地区のおかげで島は発展しています。しかし今…たぶん 2, 3 年前、アメリカンビレッジは新しいから良いと言われていました。でも今はそうではありません。今

は大変ですよ、日本はまだ不況なので。

Y: そうです、そうです。

S: だから沖縄の人は考えるのでしょうか。観光客でも、お金を使う前に考えるのかもしれない。アメリカ人は…このアメリカ人や他のアメリカ人でも、アメリカは違います。軍人は毎月給料をもらっていますから。軍人は家賃を払う必要がないのです。また他の請求もありません。だから軍人はお金を払う心配がないのです。軍人は毎月給料をもらいますし、解雇される心配もありません。毎月お金がはいることがわかっているのです。

Y: 軍人は公務員のようなものですね。

S: はい。そう。そんな感じですね。

Y: 彼らはお金を…

S: ええ、だから今は他の場所で店を開くために投資するつもりにならないのです。景気が悪いですから。

Y: そうですね。何人かいましたね。実際インド人経営のレストランに行ったのですが…ご存知でしょうが、美浜で。ひょっとすると彼は…

S: レストランであればたぶん状況は違うでしょう。

Y: そうですね。はいはい。

S: 今は…今はもちろん不景気で外食までして食べないですが、食べないと生きていけません。

Y: そうですね。

S: 依然としてストレスは解消しないといけないし、外食もしたいですよ。

Y: はい、はい。

S: なので、レストランは違った商売です。

Y: なるほど。わかりました。

S: 違うのです。だからレストランは違うのです。なぜならリスクは投資額に応じて負わないといけないからです。投資を回収できるかどうかはわかりません。それが一番重要なことです。(美浜や那覇の) 賃貸料はとても高いです。ここでの家賃は今のところ…。

Y: いくらぐらいですか？

S: 7 万円。

Y: 7 万円ですか。

S: 7 万。

Y: 7 万円、月。安い。

S: もし出ていけば…もし他の場所に移れば、最初に敷金を払わないといけませんよね。

Y: そうですね。

S: おそらく少なくとも 200 万円の敷金と、毎月 25 万円の家賃を、同じ面積でもその場所なら払わないといけません。200 万円に加えて 20 万円です。

Y：美浜で？

S：美浜と那覇ででも。

Y：（とするとここは）とても安いですね。

S：収入が増えたり減ったりはありますが、生計は立てることができます。200 万円は敷金だけです。店を改装するのにもお金がかかります。

Y：そうですね。

S：さらに 200 万円。（合わせて）400 万円をすぐに払わないといけません。加えて月々の家賃、月給、そのほかたくさんのお金が必要です。この商売について言えば移転はノーです。他の場所でこの商売をやろうとは思いません。

Y：わかりました。なるほど、なるほど。次の質問はご商売に適したものではないかもしれませんが、商売の点で日本や日本人についてどう思いますか？

S：以前は主要な、主要ではないにしても商売の主要な柱の 1 つでした。今でも日本人の客はいますが、成人式のようなある特定のときだけに多くの客、沖縄人の客が来ます。あるいは卒業式といった機会にです。それで以前よりも多くの若者が来ますが、特定の行事のときだけ、年に 1 回くらいです。

コザへの愛着

Y：コザに特別な愛着はありますか？

S：コザですか？ええ、ここで育ちましたので。

Y：あなたの故郷ですよね。

S：はい、私の故郷です。

Y：ここに住み続けたいですか？

S：商売によります。家族を養わなければならないからです。

Y：そうですね。

S：家族を養うことができるなら…

Y：家族は何人ですか。

S：はい。今は母がここにいます。それと妻、子どもが 2 人です。

Y：コザが好きですか。

S：コザが好きです。はい、ここで育ったので。

Y：以上で質問は全てです。

S：はい、はい。

Y：あ、いや、（学生に対して）何か質問はありますか…学生は英語を話せません。学生は英語を話せないのです。

S：そうですか。

Y：だからあなたに電話しても、おっしゃったことを理解できなかったのですよ。

S：ええ、この前、誰か分からないですが、数日前に私に電話がありました。でもその時は店

に人がいたので話せませんでした。それで「5 分後に掛け直して」と言ったのですが、そのままでした。

Y：その学生は分かっていたのです。

S：それで電話を切ってしまったのです。お客さんがたくさん来ていて、その時話ができなかったのですよ。

Y：はい、事情はわかりました。

S：仕方がなかったのです。

Y：それで直接お邪魔したのです。

S：そうですか。今日は都合が悪かったのです。それで、多分あなたに街にいないと言ったと思ったんですが。

Y：いいえ、それは私ではありません。

S：多分その人と話したかもしれませんが、わかりません。本来は街にいないはずだったのですが、いたので、よかったです。

Y：はい、わかりました。とにかく私たちを受け入れてくださりありがとうございました。

ゲート通りでの営業の困難性と沖縄市による振興の必要性

S：しかし、今、この種の商売について話されていますが、世界中どこでもはるやまや青山のような店はありますから、この種の店は苦しいのです。

Y：そうですね。

S：大型店舗がやってきます。すると、それよりも小さくて多くの店の営業が苦しくなります。私たちは大型店と同じように、なんて言うのですかね、コマーシャルや広告へ投資できませんから。全てのお金がそこに行ってしまいますから。

Y：ええ。

S：大きい会社はそれができます。広告費は出費の一部でしかありませんから。多くの会社にはそれはできません。父の時代のような小さい会社は口コミでした。

Y：そうですね。

S：それでお客さんが次々きたのです。（でも今は）広告を出そうとしなかったら、誰も来ませんよ。

Y：それはとても重要なご意見です。必ず市役所にお伝えします。

S：わかりました。実際そうおっしゃるのであれば、これがあなたの仕事だとは思いますが、一店舗や私の店としてではなく、通りとして申し上げるなら、沖縄市は商店街の振興ができると思います。なぜなら市は予算を持っているに違いありません。

Y：そうです。

S：今や市がその予算をどう使うか次第です。

Y：そうです。そうです。そうです。

S：市はここでフェスティバルをすることになっています。もしフェスティバルを振興しな

かったら、誰が来るでしょうか。以前、通りでフェスティバルがあった時、とても多くの人が来ました。今、通りでフェスティバルをしても、ほとんどの人が来ません。ですから多分振興策がないのでしょうか。すべては振興策、つまりどのように振興するかによります。そうすれば人はやってきます。

Y：実際、私たちは通り会の沖縄の人たちにインタビューしました。彼らとはコネがあります。ですからおっしゃったことを伝えることができます。

S：そうですか。

Y：伝えることにします。

Interview with the Manager of “IT”

September 6, 2012

Interviewee: S. S. (S)

Interviewers: Takashi Yamazaki (Y), Chieko Takata, Hiroki Tanoue

Yamazaki: (I am a professor of) geography.

S. S.: So now geography lessons on India? No?

Y: Actually we are collecting the information about business, shops run by foreign owners rather than Okinawan owners.

S: O.K.

Y: And we are doing this in collaboration with the Okinawa City Government.

S: O.K.

Y: And we are going to publish a short report that will probably hide the name or other private information but ...

S: O.K.

Y: we are going to ask some private things, and If you don't want to answer, please tell us “no comment” if you don't want to answer.

S: O.K. That's fine. O.K. I got it.

Y: The first question is your name.

S: My name is S. S. And a director of “IT.”

Y: So you are the owner of ...

S: I am the director and manager. The owner is my mother. This is the family-run business, started in 1978 by my father.

Y: Here?

S: Hear, this location, this exact location. And after he passed away in 1995, then I took it over. And...

Y: So you were born in ...

S: I was born in Bombay, India and I came. My parents brought me here when I was three years old and ...

Y: Which was ...

S: I was living here ever since. I am thirty-nine next month. So that's thirty-six years

Y: Thirty-six years ago.

S: Thirty-six years ago, yes.

Y: Wow that's a long time. So you can speak Japanese.

S: I can speak *ma tekito na nihongo*. [laugh]

Y: They don't understand [our conversation]. *Ano...*

S: Oh, you don't understand. Oh, *anmashi ma benkyo shinakattakara. Honto ni mo tekito. Tomodachi wa daitai minna kichi naka deshitakara. Shigoto de choto ano ichio ano narattandesukedone okyakusan tokane. Gakko no tokiwa mo sotsugyo surumade senbu jibunwane eigodeshitakedone. Shigoto hajimattekara nihongo deshita.*

Y: Your birthday?

S: My birthday (is) 1973 xxxx.

Y: [To the students] xxx. 1979?

S: 1973 xxxx. xxxx... *Ano jushoni ano prezento okutte iidesu daijobudesuyo* [laugh] *tanjobi prezento*

Y: Actually you live in where. Where do you live now?

S: You mean in Okinawa, where?

Y: Yeah, yeah.

S: I just live nearby. Chuo Park Avenue. *Kochikara mo aruite gofunkurai.*

Y: [To the students] *So kaite oite. Chuo paku abenyu. Aruite gofun kurai*

S: *Mo aruite gofun.*

Y: You said you lived (for) thirty-six years, right. *Sanju rokunen*

S: *Raigetsu made kitara snju rokunen narimasukedo.*

Y: You were born in Mumbai.

S: Yes.

Y: You directly came to Okinawa with your father.

S: Yes.

Y: And your father stated this shop.

S: Yes.

Y: That was thirty-six years ago, right. Before that, your father did the same kind of business in Mumbai.

S: No, no, no, in Okinawa.

Y: In Okinawa.

S: But that time, there was Harley Dealer Company. There was a company, a Hong Kong company called Harley Dealer. They had many many many stores on the bases. So he was one of the people working for those stores. And actually many of the stores are here. Store owners (at) my father's age used to work for one of those companies like Harley Dealer or two or three companies from Hong Kong and they had many many many people working.

Y: In bases in Okinawa or ...

S: Yes, bases..

Y: Bases in Okinawa?

S: Yes. This is in the 60s, maybe 60s and maybe 70s. Yes.

Y: That's why. [To the students] *Ma atode. Sorekara...*

S: That's why you see many of the stored open outside the KAD base.

Y: Yeah.

S: Not only here but different bases. Now it's less of course but before because the base [inaudible] you know, many many people so.

Y: This is probably about your father.

S: Yes.

Y: How did he collect money to establish this shop?

S: Oh, by... because he used to work before in the company.

Y: Ah. O.K. The company gave him some ...

S: Oh no, no.

Y: He started his own.

S: Yeah, (be)cause stuff from his salary every month he saved and...

Y: Ah, O.K., O.K. [To the students] *Otosan no kyuryo kara shikin chotatsushite dekokode shigoto toiuka hari dhira*. Harley Dealer?

S: Yes.

Y: [To the students] *Hari dhira toiu honkon no hitoga hajimeteiru kichi mukeno shain dattandakedo jibun de okane wo tamete kono omise wo sutato sareta*. Do you know if he borrowed money from Japanese or (an) Okinawan bank? His own, his money?

S: Never, always his own, yes.

Y: [To the students] *Otosan no...*

S: Indian people don't. Most people at my father's age anyway don't believe in borrowing.

Y: I see.

S: Do with your own money.

Y: [To the students] *Hokano hitokara okane wo kariru toiukoto wa shinyo shinakatta node jibun no okane de zenbu ... e sorekara* the next question is about the shop.

S: Yes.

Y. Building.

S: Yes.

Y: Was this shop newly built or you sort of modify or...

S: Oh. Now I renovated yes. Maybe two years ago.

Y: [To the students] *Ninen maeni zenbu kaiso shita*. This property is itself your

father's...

S: Yes, yes. Oh, no. We're renting.

Y: Renting. O.K., O.K. I see.

S: Oh, yes, yes. Lease, yes.

Y: So then your father rent [rented], also you rent this property and renovate the shop.

S: Yes.

Y: [To the students] *Tochi wa karitaharu. Tochi ha karitaharukedo ano tempo no kaiso wa sareteru.* So that means you owned the building itself or...no?

S: No...yes.

Y: Building and land. *Dakedo...*

S: Renting.

Y: [To the students] *Senbu rento dakedo* you paid for the renovation.

S: Yes.

Y: [To the students] *Dakara kaiso hi wa jibun.* And this shop has never moved, stayed for more than forty years...

S: Yes.

Y: [To the students] *Zutto koko. Tochi wa rento desune. Sorekara* did you change the name of this shop? This name is...

S: No, always same.

Y: *Indo yosoten?*

S: Yeah, *indo yofukuten ne.*

Y: *Aa yofukuten.*

S: Indian Tailor.

Y: Indian Tailor. [To the students] *Zutto issho korewa otosan jidaikara issho.* How big is this in square meters?

S: Maybe in tsubos, ten tsubos.

Y: [To the students] *Sanjuttsubo, sanju san heibei kurai.* You hire a person or people or...

S: Uh-huh, yes. So when my father's time he didn't hire anybody. He hired himself.

Y: [To the students] *Otosan no toki wa jugyoin nashi.* How about now?

S: Now I hire.

Y: How many?

S: One...one, yeah one.

Y: Only one. Part time? Full time?

S: Full time.

Y: Full time. [To the students] *furu taimu de hitori.* About customers.

S: Yes.

Y: Do you see any change in the nature of customers? Or basically military, people in the military service?

S: Military was always there. Military never stopped coming but the local people, Okinawan people now you can say it's less. Before Okinawa people also many, military also many. But now Okinawan people less. (At) my father's time, many many many Okinawan, Okinawan people.

Y: [To the students] *Otosan no jidaiwa motto Okinawa no hito mo kainikitetawake*

Takata: *Ryohotomo okatta?*

Y: [To the students] *Un demo imawa Okinawa no hitowa hetteiru.*

S: There are many people who like to have the...(be)cause he does mostly suits

Y: Right, right.

S: So that time, many people...my father have [has] a very good reputation. So many people come. Teachers and salary men. And these kinds of people (are) always coming by. Then after the bubble go like this. Then after that time go like this.

Y: Year.

S: So.

Y: [To the students] *Dakara baburu no mae teiutara mada kyoin shiteiru hitotoka Okinawa no hitotoka kainikitetakedo baburuga hajiketa atowa keikiga teimeishite...*

S: Then after that you have the big stores, the Aoyama, Haruyama.

Y: Right, right, right. Yeah.

S: Before that they didn't have.

Y: [To the students] *Ohgatatenga shutten shite kokonikaini konakunatta.* Do tourists stop by?

S: Before it's many. Now not so many.

Y: [To the students] *Mukashi kankokyaku wa chotto ma tachiyottari shiteirukedo, imawa hotondo...*

S: Before everybody come (came). Okinawan, tourist, military. Now Okinawan is less. Tourist is less. But military is still there. So if no military, then I'm not here now.

Y: Right, right. You have to move. O.K. Ah... How many customers do you have for example per month?

S: Oh, depends on a month. This is a suit. December is the busiest month.

Y: [To the students] *Junigatsuga ishiban isogashii*

S: Because that's the month of the parties and new years and Christmas.

Y: How many do you have?

S: I cannot say how many. I don't know. Maybe I don't know.

Y: Do you actually make...

S: Oh, yeah. This is C. D.'s... this one here. You make the fabric you know. I don't make myself. I have the people that make it for me. The same people that make when my father is here. Same people making.

Y: [To the students] *Jissaini shitate wa otosan no korokara yatteita hitoni kiji hacchu shite tsukutte morau.*

S: So when they make the suit, they pick up the fabric and pick up the style. And then we make it, you know, how they want you.

Y: Do you know how many you actually order per year?

S: Ah...depends on a year. So but the busiest month is December. So maybe December I can sell, I don't know, maybe one hundred. That's one hundred now. (At) My father's time two hundred, three hundred, four hundred (at) that time because Okinawan, tourist, and military. So three. Now maybe only military. So that much is less, you know.

Y: [To the students] *Daitai junigatsu ooi toki de hyaku guraikana. Otosan tokiha motto nihyaku, sanbyaku. Sanbyaku chikaku tsukutteta soiukotodesuyone uriagewa.* Do you remember the particular year in which your product sold best? When was that?

S: At my father's time. So I cannot say when but I don't remember. At that time I was small. Maybe 80s better.

Y: 80s yeah, because you were born in...

S: Yeah, smaller, so yeah.

Y: 1970s. Maybe 80s in your memory.

S: Yes.

Y: [To the students] *Goshujino kiokudato daitai hachiju nendai kuraiga piku dattakana to.* Before the bubble burst?

S: Yes.

Y: [To the students] *Baburu ga hajimeru maekuraiga ichibanyokatta.* Otosan no tokiwa mochiron motto yokatta.

S: At that time everyday is busy. Doesn't matter. Weekday, weekend doesn't matter. Everyday.

Y: But you open everyday, right?

S: Oh year, we open everyday.

Y: [To the students] *Mukashiwa mo imamo mainichi aketerasshaeykedo imawa shumatsusake.*

S: But that day before, long time ago, they're still open maybe until maybe also midnight. Now...

Y: How late are you open?

S: Now it's like nine o'clock.

Y: [To the students] *Kujikuraimade shigoto...*

S: Before midnight they... one a.m. they were still open because people come.

Y: [To the students] *Mukashidattara ichiji demo minna takusan hitowa kiteta.* So you said customers decreased in number in...after the bubble burst...

S: For Okinawan, for Okinawan, local Okinawan. But also I cannot say only because of the bubble because our price is, already is reasonable. It's not like so expensive because my father keeps even high quality but low price you know. So we have many customers but after bubble but at the same time Aoyama, Haruyama come also. I think because of the same, around the same time. So that's, I think, one of the main reasons. Number two reason is my father's customers like principal would... like you, professor or principal or...so after these twenty years they become old and retire. So they don't need a suit any more. And young people they don't know. So then they go to the...what they see on the TV, the commercial. So they go to Haruyama, Aoyama. If they don't know Haruyama, Aoyama, then I think maybe still people are coming.

Y: [To the students] *Ogatatenga dekiteirukara sonoeikyomo arudarouto. Nanimo baburu hokai dakejyanai.* Where do you get fabric? You import or...

S: Yeah, we import. Before we used to get mostly from Japan. But then as you know many factories move out of Japan. So now there are less factories making in Japan. Now we get mostly from Hong Kong.

Y: Hong Kong.

S: Because Hong Kong, they import from the world. So we just get because Hong Kong is near. So it's cheaper if we get from Hong Kong you know.

Y: [To the students] *Shiiresaki wa imawa honkon kara. Nihon no soiu senigyosha mo zenbu kokugai dechatteirukara.* And you have, how do you say, the person who makes actually a suit near hear?

S: Yes.

Y: Is he or she Okinawan? Or...

S: Both. We have Okinawan people as the people... Usually Okinawan people are the people who sew. But people who cut, who cut the pattern, is (are) the Chinese people. And they come long time ago from Hong Kong when I told you about the Harley Dealer time. They also come that time, too. They stayed, also married Okinawan.

Y: That's interesting.

S: They cut. They cut the pattern. And the local people, Okinawan people...they

T: Sew.

S: Yes.

T: [To the students] *Dakarane shitatedemo saidanwa honkon kara kiteiru chugoku no hitode Okinawa no hitoto kekkon shiteiru hitodattari, sorekara nuuho wa Okinawa no hito.* Do you think it is a merit or demerit for, you know, same, same, you know, business to stay here? Do you think it is a merit or demerit?

S: Yes.

Y: I mean competition. In terms of competition.

S: Oh, competition? No, I think it's, more cooperative business more better as far as same kinds of stores because if many stores that (where) people want to come and less stores people don't want to come, you know.

Y: [To the students] *Atsumatte misegaaruhouga meritto gaaru.* Are you affiliated with any kind of trade association or unions?

S: We have the, local the... we call...

Y: Torikai?

S: Yes, torikai. That we have.

Y: Are you affiliated with a torikai?

S: Yes.

Y: [To the students] *Torikai niwa haitte rassharu.* Do you have any particular role to play for the torikai?

S: Well, before we are aligned with the festivals to come.

Y: Yeah.

S: Then we organize you know. Now I do not so much but before because what happens now is, because all the business go down, you know. So everyone is more focusing on business than the festival, you know. So...

Y: [To the students] *Fesutibaru notokiwa kyoryokusuru katachinisurukedo. Saikin dandan choto bijinesu nohoga kibishiinode minna bijinesu nohoni shuchushite choto fesutibaru nohowa nakanayarenai.*

S: In fact, tomorrow is the eisa festival on the street.

Y: Yeah. This is about the time of your father. Do you know if there was a significant impact of reversion on your business or your father's business?

S: That was when he was working...

Y: Before, before you were born.

S: That was when he was working for Harley Dealer that time, right?

Y: Uh-huh.

S: So that thing happened, then became less people. After that less military.

Y: Less military. [To the students] *Hukkishita atowa mada hari dira de otosan hataraitte*

rashattande sonokorokarashuruto kasutama wa hetta.

S: I think there was a war at that time, too, Vietnam War.

Y: Right.

S: So that's why he was very very busy (at) that time because of the war.

Y: [To the students] *Fukkimewa betonamu senso ga attakara sono toki wa monosugoku...*

S: So many many people after finished their tour and military come here.

Y: Yeah, yeah, yeah.

S: And then they go back to America, you know. This is like they call R&R, you know, Rest and Recreation.

Y: Yeah, yeah, yeah. [To the students] *Kikyuhei toitte Rest and Recreation RRA [RAA], RRA toiuka kikyukikan de kaettekukurukara sonotokini kaimonoshite...* Ah, I think this is a question we are asked to ask by the City Government. Do you have any old account book or old pictures of your shop, something like that which can be published?

S: Ah, I have to look. I don't know.

Y: Historical record, something like that. Not, not current account book. If you have your father's account book or diary or something which can tell the history of this shop...

S: No.

Y: If you don't have, that's O.K.

S: I don't know. I don't think so.

Y: Ah, O.K.

S: I don't think so.

Y: I am kind of curious about the father's business at that time.

S: Yeah. I don't think so. Even keeping records is going like seven years, right?

Y: Aha.

S: Only seven years old. Yeah, I don't think so.

Y: Not thirty years ago.

S: No not thirty...

Y: [To the students] *Ano soiu ano otosan no jidainone bijinesuno kiroku nante imano tokorowa nai. Daitai nananenkan chobo hokan shitokana akannodakedo soreizen nomonowa nai.* What do you think about Americans as customers, military personnel, customers in terms of your business and daily life?

S: I think they are the...

Y: Most important customers.

S: Oh, yeah because from before, from the beginning because they always, they buy, they shop, you know. How do you say? Yeah, they like to, they like to spend money.

Y: Right, yeah.

S: As far as...any...I think anywhere in the world, for Americans not only in Okinawa but in America, or different country, I think America is the number one consumers in the world.

Y: [To the students] *dakara yappari beigunjin toiunoha mottomo consume suru...* That means probably if the base is closed...

S: Yes.

Y: You have to close your business.

S: Yes.

Y: [To the students] *Dakara beigunkichi ga nakunattara shobaimo.* Probably...

S: Yes.

Y: You can (have to) move to (one of) other places close to US bases. Do you think you really depend on the consumption of a military base or...

S: Yes.

Y: You open for example this shop in Naha for Okinawans. Do you think that it might...

S: Now I...I think it's hard. I have some friends. They open American Village, Mihama.

Y: Right, right.

S: This new area develops the island. But now, maybe a couple of years ago they say it's good because it's new. But now this is not so. Now it's hard because Japan is still in recession, you know.

Y: Yeah, yeah, yeah.

S: So that Okinawan think, you know, or even tourist, maybe they think before they spend the money, you know. American see...this American and another American, America is different because militaries they have a salary every month. They don't have to pay for house, you know. They don't have other bills. So they don't have to worry about to pay anything. They are getting a salary every month. They don't have to worry about getting fired. They know every month money is coming.

Y: They are kind of *komuin*.

S: Yes. Yeah. Something like this, yes.

Y: They spend money for...

S: Yes, so I think for now or other area I would not invest money to try it because it's a recession.

Y: Yeah. I saw some, you know...We actually went to one of the Indian restaurants.

S: O.K.

Y: You know, in Mihama. I am wondering if he...

S: So now maybe restaurant would be different.

Y: Uh-huh, yeah, yeah.

S: You know because now even...Now of course (in) a recession you don't eat as much as you (eat) out but you still have to eat.

Y: Yes.

S: You still need to release some stress or you want to go out.

Y: Yeah, yeah.

S: So that's a different business.

Y: O.K., O.K. Yeah, I understand.

S: It's different. So restaurant is different, so...

Y: [To the students] *Resutran dattara betsuni mihanano honi ittari toka naha no honi ittaritoka toiune, so mise wa ugoiteikerukedo, yappari kono bijinesu wa nihonjin ga hukeikini nattara urenaikara, imajibunkarawa chotto trai, nahanohouni deteitte trai shiyotoha omottenai toiukoto.*

S: Because the risk reward(s), you know, the investment you are going to put. And it is very hard to say if you can get the investment back, you know. That's the main thing.

Y: [To the students] *Toshisuruto chanto toshi shita okanega kaettekuru chotto korega wakaranai node toiukotodesune.*

S: The rents are very expensive.

Y: I'm...

S: Here the rent I think right now...

Y: How much?

S: 70,000 yen.

Y: 70,000 yen.

S: Nanaman.

Y: Nanaman-en tsuki.

S: If I go...

Y: Yasui.

S: If I go somewhere else, you know I have first I have to deposit...

Y: Yeah.

S: Maybe, maybe at least two million yen deposit, then every-month rent at least 250,000 yen same area but in that location. So two million yen plus 200,000 yen.

Y: [To the students] *200 man to 25 manen no yachin wo harawanaito.* Mihama?

S: Mihama or Naha even.

Y: [To the students] *Mihama toka naha dewa karirarenaikedo, kokodewa tsukini*

nanamanen desumu. Very very chiepy.

S: So you can, you know, still, you know, make a living, you know, either [inaudible] or less so...

Takada: *200 man to 20 man.*

Y: *Un*

S: That's just for a deposit. You have to pay for making a store.

Y: Yeah.

S: 200 manen more.

Y: Yeah.

S: Four million yen right away.

Y: [To the students] *400 man sugu harawanaito ikenaikedo kangaetara sono 400 man wo hokanokotoni tsukaetara.*

S: And the monthly rent and the, you know, monthly salary and, you know, many things so. This business no. I would not do this business somewhere else.

Y: O.K. I see, I see. This question might be irrelevant for your business but there is one question about "How do you feel about Japan or Japanese in terms of your business?"

S: Oh, before they were main, not main but one of the main pillars of our business but now...

Y: [To the students] *Mou chigaukara zenzen kokyakudemo nainode nihonjin toiunowane.*

S: Now we do have like, and now we still have but again only in some certain time like for the seijinshiki we have many customers. Okinawan customers come. Or the sotsugyoshiki, like for these kinds of times. So now more younger people are coming but only on the certain occasions like once a year.

Y: [To the students] *Sotsugyoshiki seijinshikitoka nenni ikkai wakai okinawano hitotokaga kurukotowa aruto mo soledake toiukotodesune.* Do you have any special attachment to Koza?

S: Koza, yeah I grew up here.

Y: Yeah, your hometown.

S: Yes, my hometown. Yes.

Y: Do you want to continue to live here?

S: That depends on the business because, because I have to ply for my family.

Y: Uh-huh, yeah.

S: If I can ply for my family, then...

Y: Can I ask you, how many family (families) do you have?

S: Yeah, right now my mother is here.

Y: [To the students] *Okasan ga kokoni irasshary.*

S: My wife.

Y: [To the students] *Okusan.*

S: And I have two kids.

Y: [To the students] *Kodomosan hutari irassharunode, bijinesu ga nakunattara ugoku kamoshirenai kedo, toiukotodesu.* Do you love Koza?

S: I love Koza, yeah. I love, yeah, I grew up, year

Y: [To the students] *Umareta tokoronanode koza no kotowa daisukidesu to.* That's all questions.

S: O.K, O.K.

Y: [To the students] Ah, no, no. Do you guys want to ask...*Chotto nanka shitsumon shitai kotoga attara.*

T: *Hisshisugite.*

Y: They can't speak English.

Y: Because, you know, they can't speak English.

S: Ah, O.K.

Y: So they make a phone call to you but, you know, they don't understand what you said.

S: Yeah. I know the last time I don't know somebody called me a few days ago but then somebody was here. So I could not talk. So I said "Call back in five minutes" but I don't know what happened.

Y: He didn't understand.

S: So I put the phone down and (be)cause I had too many customers, I cannot talk that time, you know.

Y: I see, I understand...

S: So I had no choice...

Y: That's why we came directly.

S: Oh, O.K. That was not supposed to be. That's why I thought I talk(ed) to you or I said I would not be in town maybe, you know.

Y: No not me.

S: Maybe I talked to him, I don't know.

Y: Somebody...

S: I was not supposed to be in town but I'm here, so. That's O.K.

Y: O.K. I understand but anyway thank you very much for having us...

S: But now see now that you talk about this kind of business but even anywhere in the world I think this kind of stores because now like the Haruyama, Aoyama anywhere in the world is like that.

Y: Yeah.

S: Big stores come. Then small more stores are harder to make the business, you know. Because we cannot put the same, how do you say, the investment in the commercials and advertisement, you know. Because all money goes there.

Y: Yeah.

S: Big companies can do this because it's just part of their expense. More companies cannot do that. Small companies like of my father's time (depended on) word of mouth.

Y: Uh-huh, uh-huh.

S: And customers come and customers come. Because before I tried to advertise, nobody comes.

Y: That's a very important comment. I promise I tell your words to the City government.

S: O.K.

Y: [To the students] *Anone motomoto koiu chisai misega mo ogataten Haruyama toka Aoyama toka dekichattanode dokodatte mo shindoi. Shikamo okkii misewa dondon kokoku dashiteiku kotoga dekirudesho comaasharu dekirukara dondon okane tsukatteikeru. Sokomade okanenakute sokomade dekinakute koyatte keieishiteirutokowa dokodatte sekaiju muzukashiku natteru teiu. Omiyage mottekita*

T: *Mottekimashita.*

S: So actually, actually now that you said that, I don't know that's, I don't think that's your job but as....not as a store and my store but as a street maybe they can actually promote because I am sure they must be having a budget also.

Y: Yeah.

S: Now depends (on) how they use the budget, I guess.

Y: Right, right, right.

S: They are supposed to have the festival here. If there is no promotion for the festival, who will come? Because before they had festivals on the streets, many many people come. Now they have festivals on the street, very few people come. So maybe the, maybe the promotion is not there, you know. All depend on the promotion, how you promote, you know. That's how they come, you know.

Y: We actually had the interview with torikai people, Okinawan and we have connection with them. So we can tell them what you said.

S: O.K.

Y: We will do. *Chotto omiyagedesu.*

コザ地区調査を終えて

—受講生・教員による座談会と総括—

コザ地区における主として外国人経営の商店に関する調査のまとめとして、2012年11月8日に受講生（欠席者を除く5名）と教員（山崎）による座談会を開いた。座談会は①各店舗の出店経緯の差と地域との関係、②どんな風に聞き取りを進めればよかったか、事前準備を聞き取りに活かしたか、という二つのテーマを中心に進められた。座談会の記録の後に、③として座談会で浮かび上がってきたコザについての論点をまとめておく。

①各店舗の出店経緯の差と地域との関係

山崎：はい、そしたらまとめのディスカッションに入りたいと思います。それで最初どのグループからいこうかなと、もうこの順番でいってしまいませんか。グループ的にいうと、そしたら田上・高田班のほうからいこうと、この順番でいこうかな。後で高田さんのやつも僕はわかっていますので、そっちに飛んだりします。だから順番がこのプリントからはずれますけども、変わりますが、順番に聞いていきます。それでさっき言ったように、まずその聞き取り店間のコザへの出店経緯の差異等々と、地域、特に米軍との関係はどうかというあたりのまとめを手短にしてもらったらい。それからもう一通り一まわり回ってから順番に何をどういう風に聞いたらもっと①のことが理解できたかということを、今まで授業で「地理学概論」も含めて沖縄について学んできたことをうまいこと聞き取りのほうに反映できたかっていうことですね。1日目の巡検も含めて。そこへの関連性を付けられてるかどうかというあたりは2番目のテーマとして聞いていきます。そしたら1番目のテーマで最初に田上君、高田さんあたりで、田上君からいこうか。あの「コメントが」かぶってもいいよ、私はこの店についてこう思いましたとかはかぶってもいいので、2人合わせて5分くらい、合わせて5分くらいな、2、3分ずつくらい。どうでしたかね。

田上：わざわざ外国の方がこういう風に日本に移住してきてお店を開いているので、わざわざコザという地域に出店しているの、てっきりもうみんながみんな米軍人を対象にお店を開いているものだと思っていたんですけど、全体的に見ると結果的に米軍の人もお客さんとして対象にはなっているんですけど、お店を始めるきっかけそのものというわけではないんじゃないかなと思いました。

山崎：店舗間の差異、あのITさんも含めて4つやったでしょ、この班に関しては。

田上：はい。

山崎：4つやったので、それでどの店がどんな感じでっていうあたりの違いはどんな風に感じましたかね。

田上：DCさんは米軍、アメリカ人の体に合わせて仕立てするようにしておっしゃってたんで、もろ米軍を対象にしてる感じなんですけれども、Kさんだったら、オーナーの方は

ただ単に好きだからとおっしゃってたので、多分米軍がなくてもそこでお店を始めてたんじゃないかなと思います。

山崎：ちょっと業態が違うんですね。

田上：そうですね。

山崎：あの服と…

田上：飲食店…

山崎：飲食店で違うので…

田上：そういうところで差が出てくるのかもしれないですけど、どうなんでしょうね。

山崎：業態としての差は当然あるわな。それは日本人っていうか沖縄の人相手に経営するか、基地の人相手に経営するかっていう、その違いで良いわけ？それともその洋服店、対米軍人向けに一応洋服店はやってると判断していいのかな？そこらへんどうなの？Kさんは一番街の方に入っていくので、あんまり米兵は入ってこないかもしれない。

田上：はい。

山崎：その DC とか、それから DX とかは？

田上：やっぱり店内の商品とかみるとサイズの的にも雰囲気的にも日本人を対象にしているわけではないんやなというのは感じました。

山崎：うん。だからちょっと違うわな。

田上：やはり米軍の人を対象にはしてるんだと思うんですけど、最初から米軍の人だけを対象にするお店を作ろうと思っていたのかなというところはまだはっきりとは言い切れないと思いました。

山崎：でもここ立地が基地の前だからね。

田上：はい。

山崎：でも経営者の方は特に米軍を対象にしてるわけではないっていう答えが出て…

田上：という風におっしゃってたんで…

山崎：なんでやと思う？

田上：言いたくない…

山崎：言いたくない？（笑）

田上：なんでなんでしょうね。

山崎：そういうのを自分で考えてみないといけないことじゃないの？

田上：はい。

山崎：あんまり考えないのそういうことは。

田上：考えてみると不思議やなって。

山崎：不思議やなって。ただどうなの、言われたことをやって来たって感じなのかな。あんまり自分で問題意識を持たなかった？やってる中で。

田上：なんかそこに注目することは無かったです。おっしゃってる話を鵜呑みにして…

山崎：一生懸命聞くばかりで？はい、高田さんどうですか、一緒に回ってて。この 3 店

舗プラス、IT もあるけどね。

高田：ゲート通りに出している店は洋服店で、米軍相手をメインにやってるのかなと思って、DC は場所が点々としているんですけども、それもだいたい基地のあるところばっかりなので、ご主人も軍相手に仕事をしたかったっていう風におっしゃってるので、DC に関しては米軍人を本当にメインにやっておられるのかなと思います。DX に関しては立地の面から言うともうゲートに本当に近い場所なんで…

山崎：近いところにな、これね。はい。

高田：やっぱりメインとしては米軍相手なのかなと。そこまでなんか日本人に売ろうとはしてないのかなと感じました。

山崎：これ DX と DC どっちもお父さんの代からの店？

高田：はい。

山崎：よね。だからその経緯もあるわな。

高田：そうですね。復帰前からやってはるので…

山崎：復帰前から。DC も、DC は 1961 年やから復帰前やな。復帰前からやってるし、DX はちょうど復帰の前後なんかな、40 年前。

高田・田上：そうですね。

山崎：だから割と古いんだよね。ずっと動かずにはここにいてるっていう。だからそのあたりのちょっとお店、IT もそうやけど、IT はすでにみんな聞き取り書き起こしやってくれてるから大体売り上げがどういう状況かってわかってると思うんやけど。ここの 2 店舗に関してどうです？もうなんか一応報告してくれたと思うけど、どうやらこれから先。

高田：たぶん厳しいと思います。

山崎：厳しいよな。

高田：DC でも聞いたんですけど、米軍が基地からあんまり出なくなってる。

山崎：出なくなってる、うん。

高田：この前の事件があったりとか…

山崎：はい、この前の事件が特にあったので。

高田：出れなくなってるので、ちょっと厳しいんじゃないかなと思っていますね。DX はそんなにインタビュー中にお客さんが入ってきてるわけでもなかったの。

山崎：えっと土日じゃなかったよな？やったのはね。

高田：はい。

山崎：僕ら土日に入れてないので、平日なのでそうです。平日は本当に少ないです。週末やったら確かに米兵出てくるんですけど。だから週末しか開けてない店もあるんですよ、店舗によっては。服屋さんは大体開けてるんですが、ほぼ毎日。開けたりして。昔ほどではないっていうのはもう IT さんの聞き取りの内容からわかってくれると思うけど。それと対比して K さんはどんな雰囲気？どんな違いがある、その米兵向けと地元向けみた

いな。Kさんは。

高田：Kは話を聞いている上では、なんか誰向けとかって言うのはあんまり考えてないよう
で…。

山崎：でも顧客は日本人が一番多い。

高田：はい。

山崎：まあ沖縄の人やと思うけどね。

高田：立地的にも米軍が来にくいていうのと、なんなんでしょうね。

山崎：わざわざ台湾から来られて、まあ沖縄の人と結婚してやってらっしゃるっていうこ
となんやと思うんやけど。

高田：そうです。

山崎：そのあたりのなんか地域、特にここの商店街は空き店舗が多いところやけど、どう
していこうっていうなんかそんなんは、熱意みたいなんはどうやったやろう。

高田：そういうのはあんまりなかったですね。

山崎：あんまりなかったの。こういうところはあんまり報告書に書きにくいところですけど。
どっちかって言うと旦那さんがお仕事をされてるのかな？どうなんやろこれ。

高田：そこまでは聞けてないですね。

山崎：聞けてないの？そやからこう本業としての料理屋さん、料理店というか、レストラ
ンなわけよね。

高田：そうです、台湾料理店。

山崎：台湾料理店。それだからちょっと収入源、他にあったら副業的かもしれん。そのあ
たりのニュアンスとか雰囲気は。

高田：そんなに切迫した感じではなかった。

山崎：もう店を閉めないといけませんとかそんな感じでは…

高田：そんな感じではなかったです。

山崎：まあやっていこうかっていう感じ。けっこうお歳が、もう 60 くらいなの？60 ちょっ
とくらいですよ。だからそうですね、まあまあ家業として細々とやっていくって感じ
なのかもしれんね。どうやろか、国籍インド、インド、それから台湾っていうことやけ
ど、地域に対するとらえ方の差異とかなんかそんなんは、お二人は感じませんでした？

高田：コザに対してですか？

山崎：コザに対してとかもあるけど、どうやろ。インドの人はなんかちょっと地域に対し
てドライとか台湾の人はとか、そんなんは？

高田：変わらずなんかコザに対してどう思いますかって聞いてもあんまり思わないという
風に言われていて…

山崎：どっちがそういう風に、みんな？

高田：DX と K はそんな感じだったんですけど、一応 DC は好きって言って、あとお父さ
んが沖縄が好きだからもう離れたくないっていう風にはおっしゃってたんですけど。

山崎：ちょっと違うよね、DCさんは宗教的な背景もあるかしらんな。

高田：そうですね。

山崎：ちょっと軍隊とかそういう米軍に関するある種の思いはあるような雰囲気でしたね。

高田：どっちかっていうとインド人の方がドライかなと思いましたね。

山崎：どっちかっていうとドライかなと。

高田：なんかそのITを見るとそうなのかなと。

山崎：そう長いこと住んでるけどちょっとドライかなっていう感じ。まあ点々と動いてる人はそこにいつこうということを、元々外国人だっていう意識もあるのかもしれないけど。はい。その辺はゲート通りはどっちかっていうと外国人の方がこうやって店開けてたりするよね。一番街とかパークアベニューとかは日本人の店が多いので、見たらわかると思うけど、ほとんどもう日本人がずっと実は出ていってるんですわ、本当は。ドライに見えるけどずっといたりするのはインド人のお店だったりするっていう、そういう逆説的なことがここはずっと起こってます。もちろんその第一の理由としては収益があるかないかっていうのが決定的なんやと思うんやけど。ということはある程度の収益を確保できるのは、こういうゲート通りとかだったら外国人の経営してる店なのかなっていう推測が成り立つよね。日本人が経営してる店はもうその周辺にあるとこはことごとく、ことごとくというかももうほとんど店舗がなくなっていったり、短い期間で入れ替わったりしてます。だから現象的にいうとドライなのは日本人の方なんですよ。サッと出ていったりする、もちろんインドの人でもサッと出ていったりするんですけど、見たらわかるように父親の代から数えたら何十年というのは実はインド人の経営者だという。そこをどういう風に、インタビューしたらドライやけど、ずっと居続けてるっていうあたりやな。まあそこらへんもちよっと含めて、もうちょっと聞いていきたいと思うけど。そしたら次は、次出してくれたのは松木君、松木・松田班いきましょうか。えっとどっち、Mからいく？それとも、M、UT、あと一つどこやったっけ？IYさん。ちょっとIYさんの話から行こうか。IYさんも長いんだよね、どっちかっていうと。

松田：IYさんもそうですね、72年…

山崎：72年、ちょうど復帰の時やな。ちょっとそのあたり聞き取り店間の出店経緯の差異と、それインタビューの中からどういう風に感じたか。

松田：IYさんは会社の関係で沖縄に来られて、その後独立してらっしゃるので、そのUTとかMさんが沖縄に出店してるのとは違って、特に沖縄っていうのがあって出店したわけじゃないですね。インド人、IYさんもそうなんですけど、UTとかMの方は両方親から受け継いで経営してらっしゃって、最初のころはやっぱり米軍が相手で、両方ゲート通りに、今Mさんはパークアベニューの方に移ってるんですけど、ゲート通りにあるってということで、米軍を相手にした商売っていうのでお店を始められたのかなと思って…

山崎：いや、まずIYさんはどんな感じなんかなっていうところから。

松田：IYさんは沖縄に対して…

山崎：とか、この米軍とか地域との関係をどういう風に経営上考えてるか。

松田：経営上、最初は仕立てをなさっていたので、米軍基地があつての仕立てだったんですけど、やっぱり経済状況とかが変わってきて、米軍のお客さんが減ってきて今はそのお客さんが沖縄人、沖縄の人とか日本本土からの観光客とかっていう形になっているので…

山崎：ちょっと…

松田：でそのことに関して、はい。

山崎：言うて、言うて。はい。

松田：そのことに関して言っても、特に米軍が少なくなったから、沖縄の方に替えたんじゃない、自然な流れでそうなったっていう感じだったので。沖縄っていう、えーっと、米軍、沖縄っていうことに関して特に何かを考えていらっしゃるわけではないのかなと。

山崎：だから、今まあ米軍相手の商売じゃないので、昔は基地があつてよかったけど、今は関係ないという。

松田：はい。今は関係ない。

山崎：うん。けど、どうなんやろう。このパークアベニューもたくさん店が閉まっちゃってるし…

松田：閉まってます。

山崎：いろいろ再開発の話も…アーケードできた時とかはすごくたくさん人が来たんですわ。だから、その頃のこととかは、おそらく 74 年にアベニューに来られているので…

松田：はい。

山崎：これがこうアーケードの通り、日本でほとんどこのタイプのアーケードの商店街っていうのは初めてで、ものすごいたくさんの方が来たんですよ。

松田：はい。

山崎：それでコリンザみたいなのも出来るんですけど、もうコリンザが出来る頃のくらいから、郊外の大型店出店規制が、あの緩和されて、どうもどんどんどんどん大型店ができるようになって、それでここ数年著しく衰退するんです。ゲート通り以上に。で、ゲート通りは空き店舗は比較的少ないんですけど、パークアベニューはものすごい空き店舗なので経営的には大変なんちゃうかなと思うんですけど、そこらへんはどう？

松田：今はもうギリギリっておっしゃってました。

山崎：ギリギリでずっと居続けるって感じなんかな、それでも。

松田：そのことに関しては、やっていける限りはやっていくけど、これから先のことはまだわからないという。

山崎：うん。これ奥さんが沖縄の人で、確かそうやったよね。

松田：そうです。

山崎：息子さん、娘さんとかは。そんなん聞いてないの。

松田：息子さんと娘さん…

山崎：2代目さんはどういう風にされるのかなとかっていうのは。

松田：いや、あの、東京の方にいていらっしゃるってということで、今みんな独立して、日本の本土の方に。

山崎：ということは、もうこの代で終わる可能性があるということやんね。

松田：そうですね。

山崎：うん。まっ、そういうことも実は、これ、ここの商店街が将来的にどうなっていくかといういろんな意味では重要なファクターなんですけど、こっちには何もそんな話は入ってませんよね。(笑)

松田：あっ、はい。あの、まだ書いてないです。

山崎：書かれてませんよね。なんか、ちょっとプライバシーの問題もあるんですけど、その入れるところは入れといてください。後で僕がこれはちょっと、個人情報に関わるなあていうところははずしていくので、だから入れられるところは入れといてね。うん。また出してくれたらいい。えーっと、松木君、どうやろうか。えーっと…

松木：はい。

山崎：後で日本人の店とか、特にMさんは詳しく聞いてくれたので、ここで2人がこの田上、高田がやってくれた、それから僕らが今やってる、ITとIYさんのとMさん、基本的に違うというか、元々その沖縄の人でっていうことなので、そのあたりの違いも含めて、地域とつながりとか、経営上、その辺感じたことを…

松木：Mさん。

山崎：うん、うん。Mさんについて。Uさん[UT店主]でも、まあ後で加えていったらいいかもしれんけど。はい。お願いします。

松木：商売は、元々は米軍 99%っておっしゃってたんで。元々米軍相手のやつをやっている。で、まあ経済状況から米軍の数が減って、日本人観光客も増えたみたいなんですけど。それで、あのミュージックタウンが出来るときに立ち退きで、パークアベニューに移ってきてからはもう半分くらい、米軍人が全体の半分くらいに減っていった。で、メニューも軍人向けのやつよりも、観光客だとか沖縄の人向けに増やしたりしているので、えーっと、商売の対象を変えてきているっていうのは言ってます。

山崎：うん。結構しゃべって下さったので、こうその地域の変化だとか、そのそれぞれの時代時代での状況との、経営とそういう状況との関わりとか。で、他と違う部分で気が付きました？他の今言うたインド系の店と違う部分って。Mさん、ここは違うなあとか。さっきドライとかドライでない。でも実際、さっさと出て行くのは日本人の店舗ですよっていうのとか言ったんだけど、Mはずっといるよね。だから…

松木：Mさんは市役所とかの方にも、パークアベニューでホコ天やろうとか、市の駐車場開放しようとか、そういう提案を積極的にされてるっていうのは感じました。コザのことを思ってるのかなっていうのは思いました。

山崎：で、これはインドの、IYさんもそうやけど、こうインド人の店っていうのは、あん

まり地域のイベントに関わらないっていうの、そんな感じでいいの。

松田：はい。

山崎：聞いた印象では。

松田：あまり沖縄の方との関わりは薄いっていう。

山崎：これは高田、田上でもそうなん。そう感じた、聞いてて。地元の人とのつながりは。

今、IT の聞き取りの中でも。実は仕立てのプロセスではあるんだよね。あの生地を切ったりとか、そこに中国人の人が入ったりとか、あの聞き取りの中からわかってくるんやけど、そのあたりはあんまり出てこなかったのかな。だから、こう、わりと孤立してやってるっていう雰囲気。

田上：うーん。

高田：DC は、あのご主人の宗教的観念があるので、なんでもこう付き合う…

山崎：ああ、やっぱりそういうのはある。

高田：はい。

山崎：付き合ってるっていうのは。

高田：なんかこう、分け隔てなく接するっていうのは、なんか…

山崎：宗教的信条としてある。

高田：はい。あられるので、DX は

山崎：仕入れなんかの関係で地元とつながりとかは、全くそんなのはない、ほとんどない、だいたい外国から入ってるっていうことでいいの。

高田：はい。

田上：そうですね。

山崎：うん。だから IT の場合は、仕立てのプロセスの中でやっぱり裁断と、それから縫製っていうか仕立ての作業そのものは、近くの人に出してるっていうことなので、沖縄の人とのつながりはあるっていうことなので。だいたい多分お父さんの時代からそうやったんやと思う。ポーンとよそから来てるタイプの店っていうのは、今んところは、あ、一つもないのかな。この 2 つのグループで言うと。ポーンと入ってきたっていうのはないよね。ずっと父親の代から。で、IY さんの場合は 72 年から。わりと長いんやな。皆 40 年くらいやってるんで。ないのかな。それでも地域とのつながり、希薄なんかな。M さんは、なんやでも通り会は、なんやあんまり役に立ってないって言ってたんやつけ。なんて言ってたんやつけ。

松木：パークアベニューは…

山崎：お金取られるだけやったつけ。

松木：そうですね。お金が高いし、イベントもそんなにないので、入ってはいるけどメリットはそんなに感じない。

山崎：ということですね。でも、こうしたらっていう提言はしたりしてるということかな。

松木：はい。結構、あの、パークアベニューとかでやるイベントとかにも積極的に関わっ

て…

山崎：Mさん、有名なんですけどね。Mのお母さん、有名な人ですけど。あの…

松木：そういうところにも、そういう沖縄の、コザの色が出るから、インド人の方に参加してもらえばいいのになっていうふうにおっしゃってました。

山崎：ああ、そういうことか。あんまりないんだよな、そこのパークアベニューは。日本人の経営者の側から見てもない。何か他に感じたことはないですか。このあつ、Uさんも入れていこか。Uさん、飲み会の所でのインタビューやからなあ。

松田：はい。

山崎：でも、僕らしらふの時っていうか、飲んでではらへん時に一応聞いているから、そこらへんの話も含めてどうです？ゲート通りの将来性みたいなんは、どんなふうに、ちょっと書き起こしてはいないけど、聞いていった範囲でとか。松田さんがインタビューしてたから、そのへんでどうやろとか、こう日本人経営者としてのUさんが、ゲート通りあたりをどういうふうに見てるのかということは。聞き取り2回やっているのだから、どうやろ。

松田：通り会の副会長をなさってて、やっぱり今、全体的に衰退してるけど、でももっといろいろな企画を起こして、盛り上げたいっていう思いは強いかなって思いました。

山崎：外国人経営者との関係とかって、特に言われてなかった。

松田：外国人経営者との関係は…

山崎：あの寄合いで来てはったあのアメリカ人、5店舗ぐらい店を開けている人、来てはった。なんとかさん、忘れた。

松田：最初の方だけ。

山崎：ああ、来てはった。あの人元軍人でアメリカ人で、5つくらい店、今持ってる。他、他どう。そういうインドの経営、インド人の経営してる店が多いんやけど、そのあたりは何か言ってはらへんかったっけ。

松木：あまり関わりがないっておっしゃってました。

山崎：ていうことだったよね。僕もちよつとはっきりと覚えてないけど、テープ、一応テープも残っているのだから、あのまたそれをUさんのUTだけでなく、副会長としての話を入れてくれたらいいよ。

松田：はい。

山崎：せっかく聞いたから。それをなにも書き起こしする必要はないから、インタビューの内容を。だからそれを、その辺やわな。通り会として、Mはパークアベニューやけど、ゲート通りはね、インド人の経営者っていうのをどう取り込むつもりなのかっていうのを。ずっとないんだよね、それが。

松木：あの、ゲート通りの通り会の会長さんに聞いた、おっしゃってたんですけど。

山崎：はい、はい、はい。

松木：インド人の方はコザのコザ文化に一步入ってこないみたいになっておっしゃってまし

た。

山崎：でも 40 年以上、父親の代からで、72 年に入ってきたって 40 年やから。でそれは、どうなんやろ。あの、2 人から見て、そういう会長さんの、おそらく会長さんが言われた、地元のことに詳しいから、そら会長さんの言うことが正しいのかもしれないけど。いや、もうそなん、あの入ってくるか入ってこないか以前に、もうゲート通りの景観の一部に完全になってませんか、っていうのが、私の感覚なんですけど。社会的につながってないってのはわかるにしても、もう地理的な要素としては確実にここにインド経営、インド人経営者が多いっていうことが、みんなの常識になっているから、文化っていうのはそういうのも含めてコザ文化って言えると思うので、よそから見ても。なんか入ってきてないから溶け込んでないっていうのは、それはゲート通りのコザンチュ、沖縄人文化に入ってきてないっていうことだろうから。もう今や、その「国際色豊か」っていうのはちょっと非常にこう、なんていうか美化した言い方で、ここには米軍基地があって、それで外国人が、外国人の経営者が定着したっていうこと、それはフィリピン人も、台湾人も途中いたし、それからそのもちろん、インド人、一番多いエスニックグループとしているけれど、そういうものがコザ文化そのものやから、入ってこないっていう言い方はちょっと狭い意味でのコザ文化と思えるなあ。だから案外、その飲み会の時に聞いている中で出てきた、そういう外国人の、そのアメリカ人の人はじゃあ、入ってるということになるのかな。その辺は、何か話、飲みながらいろいろバーってやった話の中で出てきましたかね。そのやっぱコザ文化に溶け込んでない。で、「なんやねん、そのコザ文化は」っていうこととかは…よくわからへん？

松田：うーん。

山崎：じゃあそういうことはまあ仮にあるとして、じゃあそういう状況をもし前提とするなら、どうしたらいいっていうふうに思ったりします？そこまで考えてないかもしれないけど。2 人としては。今こうやって M のママさんの、いろいろ長い話もありーの、他のインド人経営者のドライな話もありーの。でも実はみんな 40 年以上住み続けているという。(笑)

松田：うーん。

山崎：どうやろ。どうしたらいいやろ。もしちょっと何か他の人に書き添えろしたら、そういうことを見た感じ。

松木：インド人の方とかそういう多国籍の人がいることによって、そのコザの色というか、そういう独特な景観だとかがあるので、そこであの、通りをどうとかイベントが、イベントをやろうとするじゃないですか。

山崎：うん。

松木：その時になんかメリットがないから通り会には参加しないっていうイベントには参加しないっていうのが、結構あるのかなって思って、そこでどうメリットがあるかっていうのを、こう通りのお店の中の人たちで共有できれば少し良くなるのかなって。

山崎：そうですね。そういうことをちょっと U さん [ゲート通り会副会長] にも言うた方が良いかもしれんね。生意気かもしれんけど、僕らとしては。で、結局向こうもあんまりこのこと、何でインド人の経営者とか中心にやろうとしたかっていうと、おそらくできてないんですよ。あの市史としても、外国人なので。それこそ皆が聞き取りのアポイントを取る時に苦労したように、いきなり英語で答えられてもっていうこともあるし。で、通り会の人もあえてそのインド人の経営者に、こうちょっと踏み込んだ質問もしにくいていうのがあるので、その辺があるから、こうインド人経営者の聞き取りっていうのがあまりされてなかったんで、[4 回生でコザの調査をしている] 吉川さんがちょっと他の銀天街とかあっちの方で聞き取りしてると、いったい我々は何をしているのかっていうのが興味津津だったらしい。そのインド人の経営者に話を聞いているとかっていうのが。というほど、実はあんまりそういうふうな、その同じ地域を盛り上げていける要素になる人たちだっていう意識ではアプローチしてこなかったっていうことがどうもありそうな感じなので、まあここら辺の調査をきっかけにもうちょっとインド人経営者の考えていることが、沖縄市っていうかコザの沖縄の人の側に流れると多少はいいのかなっていう気がするけどな。だから通り会自身がそうやって入り込んでないって言っちゃってるからな、そらしんどいでしょうね。やっぱ通り会に入ってるけど何もしてないという答え多いよな、聞いているとな。はい。そこらへんもやっぱりちょっと出店経緯の差異というか国籍の差と地域との関係の繋がりが、非常に経済の面では米軍とつながっていても、経営者としての国境はなかなか超えられてないという部分の話でしょうね。だからそこが外国と直接接しているみたいなどの商業経営の難しい所かもしれんけど。でもやっていかなかったら、松木君が言うたようにコザの色は出せないんだよねこれ。うまいことここを取り込んでやっていかなかったら。うーん。まあ S さん [IT 店長] も最後の方でその話はちょっと、そこら辺出てるけど、あんまり入ってもメリット無いって彼もそういうこと、あるいはやってないかなっていう話が出てましたので、そういうのは案外知らせるといいかもしれません。さあ、そしたら最後というか、ちょっと奥野君がいないので、奥野君がやった部分も含めて岩神君に、岩神君ががやってくれたやつは最初に出してくれたよね。ST と B やったつけ。あと 1 つどこやった？

岩神：SC…

山崎：SC か。あ、SC。岩神君が SC やったという。そしたら①番 [討論テーマ①] あたりで ST、B、それからここ今まで僕らがやったあたりと違うとことか。どうでしたかね。

岩神：店ごとに ST と B ではコザに入ってくるタイミングが異なってる。ST の場合は沖縄復帰の場合とかぶってる、B の D さん [B 店長] は阪神大震災と…。

山崎：そうなんやね、新しんやな。だからちょっとこう入る時期の違いでありました？ 答え方の違いとか。

岩神：あ、でもどっちも元々は個人で入ってきたんではなくて会社…。

山崎：そやね。プロジェクト D (Project D) とか結局分からなかったら、それはもう仕方

ないのでそのままでもいいけど、何か会社経由で入ってきてるということやな。ここがちょっと僕も気にはなってるんですわ。このインド…、あの発表してくれた時に言ったかもしれんけど、さっきのコザの色と関わるんやけど、わざわざコザに引っ張ってきてるんだよな。インド人の、神戸あたりから来る人を。ていう辺りのこの会社が考えてることも気にはなってるんやけど。そのへんは分かるか分からんかを含めてそういう違いがあると。

岩神：はい。

山崎：他に気がついたことない？会社経由で入ってると、ここは。他のところは父親経由とか。あれ、IYさんは何経由なのかな？

松木：IYさんも会社ですね。

山崎：会社経由か。どんな会社か聞いてない？

松木：仕立ての会社…

松田：仕立ての会社です。

山崎：あ、そうかそうか。そしたらハーリー・ディーラー（Harley Dealer）とか基地関係の会社かもしれんね。それは分からんけど IT とかのお父さんが入ってくる経緯はそうやったので。まだそういうのが基地の中にあったけど、この 2 つは、特にプロジェクト D は違うよね。基地関係業者じゃないよね。基地関係業者やったらインド人連れてくるって分からないでもない。英語もできるし。わからないでもないんやけど、この ST はどんな会社やった？インド人が経営しているケンザー（Kenzar）。

岩神：ケンザーに元々来てて、そのケンザーが倒産した後、同じような店を個人で始めたという感じですね。

山崎：そのまま残っているということやな。

岩神：はい。

山崎：だからケンザーとプロジェクト D というのがこういう出店を斡旋していくような会社なのかもしれんけど。ケンザーはなんか分からへんかった？

岩神：ケンザーは調べても殆どヒットしなくて。

山崎：これは気にはなってくる。まあ僕らが調べられなかったらまた引き続き僕が調べていうのもいいかもしれんけど。そういう会社があるってということやな。ハーリー・ディーラーもそうやろな。ハーリー・ディーラーなんか特に直接ひょっとしたらインドから引っ張ってきたのかもしれん [IT との聞き取りからは香港の会社であるとされる]。ハーリー・ディーラーとかケンザーとかプロジェクト D っていう風に、実はインド人の経営者を軍関係の雇用に結びつけるような動きをしているのがひょっとしたらあるのかもしれないということやな。コザの色を作り出している部分というのは実はそういう米軍絡みの会社が軍関係のサービス提供をしやすい国籍のインド人経営者を引っ張ってきているというシステムが背後にあるかもしれんな。でもそんな話は全然聞けてないよな、会社に関する話は聞けてないよな。でも出てきてるよな、ハーリー・ディーラーとかこ

ういう会社出てきてるから、どうもそれもあると。この出店してくる地域との関係は。他に何か気がついたことない？

岩神：あと地域との関係で、STの方は昔、軍人の人がいっぱい来てたんですけど、今はもう激減してて、これは基地内に同じような店があったり、あとは円高ドル安の影響じゃないかと。で、それでもう経営が厳しいので近いうちに閉店するということだったんですけど、Bの方は現地、というか沖縄の人だったり軍人の人だったり観光客の人も来てて、そんなに基地に依存しているという感じではなくて、「ぼちぼち上手く経営してるよ」みたいなことをDさんもおっしゃっていたので、そこらへんが同じインド人が経営している店でも違います。

山崎：違うよね、経営の方針が違うんやね、で年齢的にはPさん[ST店主]が65歳でDさん[B店長]はまだ若いよな。だから意欲があるんやね。もう65歳やから引退してもいいかなっていう、これはPさんの息子さんとか娘さんとか…

岩神：はアメリカに住んでて、もうそっちの方に自分の財産と一緒に移り住んでという予定だそうです。

山崎：そしたらもう店舗を不動産屋さんに売るか、これは店舗そのものはどうやっていったかな。

岩神：借りてます。

山崎：借りてるから、そのまま出ていけるんやね。持ち家とか持ってる土地ではないので。

そういう点でいうともう65歳で、でも居住年数が12年になってるけど、[沖縄市]松本にきたのが12年で出店は40年前？

岩神：40年前にケンザーに…

山崎：もうだからひと通り仕事はしたという感じやな。だからここは抜ける可能性があるということですね。でDさんとしてはもうちょっと違う方向性、日本人向けでやってくと。そうかそうか。でもどの店が日本人向けでどの店がアメリカ向けかっていうことが分からないから、みんなアメリカ向けみたいで。入りやすそうな雰囲気ありました？どうです？インタビューするとき。率直な感想。

田上：入りやすくはない。

山崎：入りやすくはない。そうよな、ちょっと日本人向け違うんちゃうかと、でもな向こうとしては入ったら割りと対応は丁寧になるのよ。外見とは別で。それはお客さんが少ないから日本人でもぽっと入ってくれたら、どうぞどうぞって割りと親切に対応してくれるので。そのへんなんよね。なんか日本人入ったらあかんのちゃうかって思うやろ。店の前にインド人の人立ってたりするから、なんかもう入れないっていう(笑) 変なリアクションをもってしまうけど、実は向こうとしては「お客さん一人でも」っていうのはあるから、案外そのへんも壁になってはいないかと私は個人的には思っています。ちょっと「どうぞどうぞ」ぐらい言ったら入りやすいよね、言ってもらったら(笑)。こう普通に立っていられちゃうから、なかなか入りにくい。そのへんもちょっと書いといた

ほうがいいかもしれん。で僕も中入ったら、「サイズがあわんでしょう」、「いやいや小さいサイズもありますよ」って出してきてくれたりする。まあそういうことなんですけど。いや、僕も行ったときは非常に入りにくいっていう、入っていいのかなって。日本人無理なんちゃうって。そういうのを遠巻きにしながら見る分にはコザ文化を楽しむっていうのはいいんだけど、経営する側からすると、見るだけやなくて入って欲しいっていう。そのへんもあるんだよな、壁みたいなのが。あまりに外国人の店みたいになっているから。そしたら今日奥野君は休んでいるけど、SC あたりとの違いはどうだろう？

岩神：SC の方は、基地は全然意識してなくて、気候的にタイ…タイ料理店をやりたいかったので、タイ料理の食材を手に入れやすいという理由で沖縄に来ていたみたいなんですけど、立地的にお客さんは米軍の人がすごく多いみたいで。

山崎：昔は昼休みになったら軍服着た兵隊さんが店に入ってくる。で最近、一昨年くらいからかな、ユニフォームで入ってくれるなど言うようになった。それは何でかって言っ
てなかった？

岩神：ロコミでどんどん広まっていったみたいだな。

山崎：人気あるんですよ、あそこ。米兵の間で人気のある店なので。経営的にはどうなん？そこを踏まえてやっていこうとするのか、それとももうちょっと地元向けとか観光客向けとか、やっぱそのへんはどうやったんやろ、SC さんは。

岩神：そんなに国籍を重視しているというよりは、来る人を拒まずというか、自分たちもそんなにコザに愛はない…部外者っていう意識があるので。

山崎：ドライな感じ？

岩神：そうですね。

山崎：もうでもできて何年位になるんかな？10 年近く？ここは 1 番あれなんかな、出店年数が新しいというか短いかな。いままでの 40 年とかお父さんの代から 40 年以上とかと比べると。10 年ぐらいでしょ。

岩神：そうですね。

山崎：こうやって新しく入ってくる店はゲート以外にも、ゲートも新しい店入ってきてるけど、あります。アベニューにしてもパルミラ [通り] にしても。こうインタビューしてみて、こう店舗と地域の繋がりとか分かるようになった？コザっていう場所と。それともそれは単に偶然なのかなとか。

岩神：SC さんの場合はコザに来たというよりは沖縄が、空いてたからコザに来たみたいなニュアンスで話していました。

山崎：多分出店料もグランプリの関係で安かったと思う。グランプリの話はしてない？ドリームショップグランプリっていう [空き店舗再利用コンペがあった]。第 2 位かな、準グランプリ店です。3 位か 2 位か。そういう話は全然 [なかった] ですか？

岩神：はい。

山崎：でもこれ将来どうなんやろ、SC さんみたいなああいう店は。

岩神：この R さんの夢がタイ料理店を開くことだったので、コザで夢が叶ったので多分このままやって行く…

山崎：もっと大きな店とか無いのかな。那覇は嫌いって言ってたっけ？

岩神：那覇も仕事には行くけど、そんな特別…

山崎：じゃあそこでずっと居続けるつもりなのかそのへんもよう分からへん。まだ出店して間がないからね。どうなのかな。最後の愛着とかというところもあえて聞いてはもらったんやけど、そういう点ではドライなんかもしれん。長く住んでるけど地域に特に愛着あるわけではなくて、結局やっぱり自分たちの店を経営していく上では、ここの立地がいいという経済的な判断のほうが強いのかもしれんな。そもそも外国人だからっていうのも誰かちょっとと言ってたけど、そのへんもあるんかもしれんね。沖縄とはいえそんな開かれてるばかりでは。そういう点で言うと、K さんもあんまりそういう反応なかったよな。

高田：はい。

山崎：在日と…アメリカ人やったっけ？旦那さんは。なに人やった？何か経緯がややこしいので。

岩神：フィリピンで生まれたんですけどすぐタイに行って、その後カナダに行って。

山崎：国籍はどこなの？その人は。

岩神：一応たぶんフィリピンだと。

山崎：フィリピンね。なので、そういう外国籍の人は、アメリカ国籍の人は結局いないんやな。みんなの話ではね。コザの愛着という点ではドライなんやけど。M さんはどうなんですか？

松木：M さんはコザへの愛着はないと。

山崎：(笑) ない…

松木：これからも商売はやって行きたいけど、別にここでなくてもやっていけるっていう。

山崎：経営的にはそうなんやな。でもどうなん？ないっていうけど、どういう…ないということは…思い入れみたいな。インタビューの中で。

松木：ないとはおっしゃってますけど、もっと盛り上がればいいのにみたいなそういう話はずっとされていたので、少なからずそういう愛着はあるのかなと。

山崎：愛着ってなかなか聞き出しにくい要素ではあるんやけどね。言うのは簡単なんですけどね、インタビューの中で言葉として引っ張りだしてきたり解釈したりっていうのは難しいところです。はい。どうですかね、なんとなく分かりました？こうやって 10 軒ぐらい回ってこの場所を理解するという点においては、どうやろうか。別にな、この調査そのものの目的はさっき言うたように、実はあんまりアプローチされていない経営者のグループにアプローチしようということだったので。その目的はほぼ達せられたと思う。

②どんな風に聞き取りを進めればよかったか、事前準備を聞き取りに活かせたか

山崎：それを市史〔編集担当〕の方に提供したらいいので。そういう目的は達せられたんやけど、みんながこれから、これからこの演習のテーマになってくるんやけど、これから卒論を、明日〔4回生の卒論合同演習で〕みなさんの1年後の姿を見るわけですよ。明日（笑）。いよいよ、1年後あんななってるよっていう。で、それを考えていくうえで、この調査っていうのがどういう風にそこにつながってるか、これよね、卒論っていう課題を2番目のテーマにすると、卒論っていう課題が自分にあると、書かないといけないとなった時に、まあいろいろ下準備をしていって、で、行ってみて、いろいろ聞いてみて、どう成果を文字にしていって、としていくんだけど、もうちょっとこういう風に準備したり、こういう風に聞いたりとか、こういう資料をやったら、もうちょっと①という課題を明らかにできたんじゃないかしら、っていうその辺の。だから変に反省してくださいっていうんじゃないくて、もっと前向きに、今後自分がなんかをテーマとして、というかも来週、再来週から〔卒論執筆に向けての演習が〕始まるわけですけど、与えられたときにそれを明らかにしていくっていう取り組み方について、こうしたほうがよかったかな、これができてよかったっていうのはないかな？逆にこっちから聞いてこう。高田さん。そういうの、どうやるか。

高田：もうちょっとインタビューしながら自分の中で答えられた答えをかみ砕いて考えていけばよかったかなという風に思いました。そしたら、自分の中でも疑問点ももっと生まれて、深い調査ができたかなと。けっこう淡々と進めていったので。

山崎：みんなそうみたい。これ見てるとけっこう淡々と進めてるなあっていう。「この項目を聞けば一応作業終わり」っていう感じだよな、っていうのがありました。それ2年生の時もそうだったの？

高田：2年の時は自分で質問をけっこう細かく質問をダーって考えて、その受け答えの中でやっていったので、これほど淡々とは進まなかった。

山崎：まあ一応フォーマットで聞いているからね。構造化インタビューのいいところは質問項目考えなくても決まっているから聞きやすいけど、答えに対して淡々と聞き取ってしまう。そこのデメリットは、構造化されたインタビューしちゃうと、こうなっちゃうということだよな。もう「質問項目だけ聞けばいいや」みたいなことになってくるので。かといって構造化しないと、ほかの人に提供する時にそれぞれ聞き取ってる内容がバラバラっていうものも出てきたりするから、その辺が難しいところですが。それぐらいですか？なんかこれから自分が今まで準備してきたことがうまいこと反映できたとか思います？それがその場所を理解するうえで出せたかとか。

高田：あまり今回そういう事前調査っていうのがなかったので、反映できたかどうかってのはちょっと微妙かなと思うんですけども。まあもうちょっと予備知識みたいなものを持ってればよかったかなとは思いますが。

山崎：で、行ってみてどうでした？ちょっとわかったっていう感じになりました？行く前

と行ってみてと。

高田：そうですね、イメージっていうか、そういうのは変わりましたね。

山崎：はあ。どんなふうに変わりましたか？何がどんなふうに変わったとか、そんなんありません？

高田：ただ単に基地があるから外国人やインドの方が来てるのかなっていう風に思ってたんですけども、けっこうみんな、ただ米軍があるからっていうだけではなさそうな感じがした。

山崎：はい、なるほど。松田さんどうですか？

松田：はい。私も質問に関しては高田さんと一緒に、けっこう、項目に対しての答えが返ってきたところで満足して、もっとプラスアルファでいろいろ気になったところとかが聞けたらいろいろ聞いてっていうことができたならよかったなと思います。

山崎：でもどうです、実際こうやって聞いてみてそのそれぞれの人、こういう形でインタビューするっていうことは自分としては抵抗がない方なの？それとも、なんかやりにくいって思う方なの？

松田：いや、話を聞くのはすごい好きなんで、その人の思ってることとか考えてることとかを聞くのは全然抵抗ないです、むしろ聞きたいなって思う方なんです。

山崎：だけど、淡泊になっちゃったの？聞き方が。

松田：そうですね、なんか、聞こうと思ってたところは聞けたんですけど、やっぱりインドの方とかだとちょっと通じにくかったりしたところもあって、ある程度のところでやめちゃって次の質問項目っていう感じになったところはあるかなと思います。

山崎：まあ、ちょっとやっぱり言葉の問題が全くないわけではないだろうし、それで、なかなか初めての人に込み入ったことが聞きにくいということもあったりするので、なかなか突っ込んで聞けなかったところはあると思うんだよね。どうですか、沖縄は行ったことあったんですか今まで。

松田：いや、初めてです。

山崎：で、あまり観光せずにこういうこといきなりしてしまったわけですけど（笑）、どうでしたかその辺は。

松田：そうですね、今まではニュースとかで沖縄を見るのと、観光パンフレットとかでリゾートっていうイメージと、あと米軍基地に関しては、沖縄の人は米軍が嫌で反対運動してっていうイメージだけだったので、実際ゲート通りとかの方だと米軍あつての商売をされてる方も多くて、もう生まれた時からアメリカ人の方がいてという形で、沖縄の方はアメリカも米軍も嫌というイメージなのかなと思ってたので、そういうわけじゃないんだなというのはすごい思いました。

山崎：それはどの、例えばみんなはこの実習そのものでは議論してないところだけど、沖縄に基地があるっていうことはどんなふうに思ってた？これは概論でも授業でやってたので。

松田：話を聞く限り、基地があるっていうのが生活の一部になってて、生まれた時から米軍と付き合ってきてるので、そうですね…そこに関しては、その人の生活の一部…

山崎：うん、Uさんはどう言ってはったかね、そこらへん。その話出てこなかった？

松田：Uさんは…

山崎：好きとか嫌いとか。Mさんはどうやった？Mさんはあれか、やっぱり米軍がなかったら生活していけない人もいるんじゃないかって意見やったからね。

松木：そうですね。

山崎：Uさんは何か言ってはったっけ。それに近いようなこと。

松田：そうですね。沖縄の人に対しても、米軍の人に対しても同じような感じで、特にアメリカ人だからって言うのはない。

山崎：それはそうなのよ。それはコザの人がよく言うのは、アメリカとアメリカ人は違うっていつも言うので。だから、そのアメリカとか米軍は嫌だとかって言うこと言はったっけ？

松田：いや、米軍が別に嫌だってことはおっしゃってなかったです。

山崎：でも、あの通り会のところ〔寄り合い〕で僕が最後まで飲んだ K さんとかは〔沖縄の〕独立という方向で考えたほうがいいんじゃないかって。つまり、日本から離れるとかって言う。政治的な話になってくると、そういうのが出てくるんですけどね。だからこう「経営上は依存してるからそれと切り離すことはできないかもしれないけど、できれば…」っていう話になったりするんだけど。そっからノーコメントっていう答え方する人も出てきたりする。で、M さんもおそらく、「議論になるからこれ以上は言わない」とかって言ってなかったっけ？

松木：はい。おっしゃってました。

山崎：そういうふうにはるのは、そういうところなんですわ。だから、生活上その一部だということと、外国の軍事基地が日本にあるという問題というのは、実は簡単に答えが出ないね。なかったらいいかっていったら自分達生活できないし、自分達が生活をしていこうとすると基地を容認せざるを得ない。そういう矛盾した心理が背後にあるので答えにくいって言うことになってくる。松木君はどうです？今までの調査をしてみても。

松木：聞き取り調査をしてて思ったのは、これは事前調査で分かったんじゃないかっていうことも全部聞いてて、ちゃんと事前調査である程度分かっていたら踏み込んだ質問もしやすくなるのかなと。

山崎：それはどんなこと？事前調査でわかること。

松木：通り会のほうへ行って話を聞いていたときに、通り会の歴史というか通りの歴史みたいのを最初から最後まで全部お話をしていただいたんですが、それもある程度事前に調べていればわかるので、それでけっこう時間を取っちゃったかなと思いました。

山崎：ほうほう。それはインタビューの項目を立ててる時、松田さんがインタビューし

たときのことなのかな？それは。

松木：いや、違います。飲み会みたいところで。

山崎：あ、そうなんや。でも、ゲート通りのあれは読んでなかったっけ？論文とかは。

松木：読みました。読みましたけど、頭に入ってなかった…

山崎：(笑) それを使ってインタビューしなさいねとかは特に言ってなかったからね。まあ、聞き取りのときに役に立ちそうなものは読んでおいてねっていうので事前のときに読んでおいてもらったんだけど。あんまりそれを使いなさいっていう持っていく方をしていなかった、わざと。だから、もうみんなが聞くように聞かせようと思って。それで後で、こうしたほうがよかったって思ってくれたほうがいいなあと。目的としてはそういうこと。こうしたほうがよかったって言うほうが。だから、こうやって事前調査しなさいってやってたら、自分に何が足りないのかってたぶん行ってからわからないから、それでしなかったんです、わざと。で、それを演習の、自分のこれから考えていく卒論の構想の中で反映させてもらったらいいいので。さっき言ったように、実は項目の情報があればそれで我々の調査としては目的が達成されているので、それ以外の部分をどういうふうに埋めるかというところがあるんですが、あえて入れなかったっていうのがあります(笑)。行って感じてほしい。あれを感じるか感じられないかっていうことはその人次第なんですけどね。松木君はどうです沖縄は初めてだった？

松木：高校の修学旅行で

山崎：修学旅行で行ってた沖縄と、今回行ったのと感じ方の違いはありましたか？

松木：修学旅行の時は、観光と、反戦・反基地っていう流れの

山崎：平和学習のテーマな。

松木：平和学習だったんですけど、佐喜真美術館も行って、修学旅行で。みんながみんな基地反対っていう、そういうすりこみじゃないですけどそういう印象を修学旅行で与えられて。今回行って、M さんとかも、基地がないと経済が回らないからって言うし、必ずしもみんながみんな基地反対じゃないし、県民大会も本当は行きたくないんだけど…っていう人が多いっていうのを聞いたので、そういういろんな視点をもって考えられればいいなと思いました。

山崎：高知も〔24年度の「地理学野外調査実習Ⅰ」で〕行ったでしょ？

松木：はい。

山崎：高知の調査とここの、場所としての違いって感じました？日本の中でもいろんなところあんねんけど、沖縄と日本のほかの調査地、まあみんなやったら2年生の時に行った、どこ行ったの、小豆島？

高田：はい。

山崎：同じ島やけど、こういうの違うなっていうのはあります？それともあんまり地域の調査としてはかわらんとか。どうやろそこら辺は。続けていったわけやから。なんかここが違うんちゃうっていう。違う調査したらそれは違うんだけど、なんか感じた事っ

である？ないかな、そういうのは。だってそもそも外国人相手にやったりするとか、外国人相手にやることで得られる情報量が減ったというのは確かにあると思う。日本人だったらもっとスムーズに、U さんだってしつこくやって、だって 2 回、3 回くらいやってるでしょ。M さんものすごい話してるでしょ。それに比べたら他のインタビューの答えがものすごいさらっと淡泊な感じになってるのも、やっぱり日本人と外国人の違いだと。どうだろう高知との違い。

松木：違いというか、個人的に感じた同じようなところなんですけど。インド人の方じゃなくて日本人の方何名か沖縄でやって、室戸、高知でも何名かにお話聞いてるんですけど、みんな話したいだけ話すなあっていうのは思いました。

山崎：そうね。それはインフォーマントのあれにもよるけど。そういう人にあたればいいけど、中には口重い人もいる、ほんとに。で、こういうインタビューっていうのは、相手に話したいだけ話してもらうのが一番いいんです、ほんとに。時間が許せば。そういう風に持っていけるのが一番理想的。よっぽど口が重くていやだなっていうふうに思ってる人以外であれば、いろいろ話は出てくるんです。で、なんでやと思う、それ。誰でもいいんですけど。なんでそんなに、普通やったらこっちが聞くのにわざわざ時間を割いてもらって、しかも大学の学部生でどんなものに実り、成果として出るかわからへんのに、なんでこんなに話してくれるんだろうって。だから U さんものすごい結局はかなり長時間だったよなあれもな。だからそのチームでいうと、そうなんです。そのインフォーマントの答えが日本人側に関してかなりたくさん。なんでやと思います。なんでやろ。誰でもいいです。…で、僕のやった聞き取りの書き起こしもやってくれたところは、みんなそれぞれチームとかやってくれたと思うけど、だからひとり 1 時間以上は、インタビューによっては 2 時間ぐらいやってるやつもある。最低でも 30 分やったから。あの「もう他に行かな、すぐ那覇に行かないといけない」とか「30 分だけ時間ある」とかそういうケースは 30 分になるけど。それはやっぱり聞かれることが嬉しいからですよ。普通あんまりそんなこと聞いてくれないのに自分の生い立ちとかそういうライフストーリーとか、聞いてくれる。「そんなものがなんか学問の値打ちになるのかって考えたこともないけど、こんな話でいいですか」っていうのたくさん話してくれる人多い。だからそういう風にインタビューもっていけたら一番いいねんな。だからこっちから構造化インタビューっていう質問項目もうけて向こうから答えが返ってきたら、「はい次の質問行きます」っていうのは、ほんとに向こうもっと話したいことあるのかもしれないけど遮ってることになるんですよ。だから構造化インタビューの問題ではアンケート用紙に記入するのと同じようにやったらあかんのですよ。構造化がされてるインタビューでもインタビューだったら、ひとつひとつの項目についてやっぱりちゃんと掘り下げて聞いていかへんかったら、相手の言いたいことを全部くみ取れないっていう。でまあ外国人っていうことで、さっきからその言葉の問題が多少あるかもしれないけど、おそらく聞く側もこれで聞けたっていう気持ちになっちゃってるので、それがこう短くなるって

うことがあるんですね。それが2つ、外国人の場合、その2つが重なっちゃってる。はい、だから今回構造化インタビューってこういう風に市史〔編集担当〕が作ってるフォーマットでやったけど、あんまりやっぱりこういう聞き方は色々学生さんをこうやって使ってやる時はよくないなっていう気はしてます。あとどうやってこうちょっと編集するかはまた考えたいと思いますけど。だからまあ〔書き起こせる情報を〕できるだけ膨らましてくださいっていうのはそういうことだったんです。後からの情報でもいいので。とりあえず他になんか、今までその高知と沖縄となんか違う。いや、同じところでもいいねんけど。そういう…それはインフォーマントはよく話してくれるっていうのは共通してる…。どうやら。室戸っていう場所とコザっていう場所、なんかここが基本的には違うとか一緒かなとか。そういう…

松木：コザはいろんな人が集まってくる場所と思うんですけど。室戸は、もうこの人だけなんですよね。そういう違いなんか…

山崎：地域のなんか行った感じも違う？それで、〔コザは〕そういう他の世界と常に社会的交流をこう続けてる…。まあ衰退はしてるけど。室戸の場合は中山間地域？漁村？基本的にどういふところがどの…沿岸集落行ったのそれとも

松木：沿岸。はい。

山崎：あー。それは住民の生活が違うねんな。

松木：あー、そうです。

山崎：だからそういう差異を意識した報告になった方が本当はいいねん。外の世界と繋がってる。はい、ちょっと時間なんで岩神君。

岩神：事前学習もまあ大事だと思って。で、その質問の答えを予想するじゃないですけど、自分でもあらかじめ考えていって、こうじゃないかなと予想したうえで聞きに行ってお答えをもらったほうが、同じだったか違うかったかで、こう、理解する度合いも違うんじゃないかなーって思って。

山崎：2人目、3人目とかでそこらへんは変わったりした？1回、1番最初そこはわからへんけど2回目、3回目のインタビューに反映させていったりとか。

岩神：は、そうですね、やっぱりその前にやった人とはこうやったなみたいなことは思いながらインタビューできたかな？と私は思うんですけど。

山崎：今までこう、やってきてるよね、だからその〔23年度「地理学野外調査実習Ⅰ」で〕小豆島もやったし、それから〔24年度春季巡検の対象だった〕京都でも誰かに聞きとりして。

岩神：はい、市役所。

山崎：市役所。だから結構やってきてるわな。自分なりにどう思う？だいたいこんな風に聞いたらいいのかしらみたいな。いや、だから皆もある程度それができてるかなって、この項目でも掘り下げてくれるかなとかってこっちはそういう期待はしてたけど、掘り下げた人もいるけど案外掘り下げなかった人もいるので。だんだんわかってきた？こう

いう項目があったとしてもこういう風に…

岩神：項目からその人が言ったことをさらに…

山崎：さらにいって「それはどういうことですか」という展開の仕方。僕はあえてそれはあんまり言わなかったけど。それはたぶん僕の手書き起こしをしてしてくれてるから、どんな風にやるかはわかってくれてるかなってことは期待してたんやけど。まああかんかったらまた今後のことに生かしてくれたらいいな。だからそうやっていけばいい。まず答えが出たら、そこから2、3個つないで聞いていけばいい。1つの項目に「それはどういうことですか」とかって言って。でやっぱり最終的には、なんかデータ集めたらいいっていう仕事じゃなくて自分がその場所を理解できるかっていうことがあるわけなので。だからそういう風にやっていった方がいいんやろなってところはあるな。あと、なんか特に感じたことない？小豆島の調査に関して。あそこも島。まあさっきの松木君の答えのように、小豆島ってこんな風にはなっていないってようなこと。同じような…

岩神：まあどっちもこう衰退というか…

山崎：そうやな。それはあるな。

岩神：はい。小豆島の方は移住者支援したりしてる。してて、コザの方もそういうの行政とか民間とか…

山崎：増やすために…

岩神：主体でやっていったらいいんじゃないかなと。

山崎：それはTさん書き起こして誰がやったっけ？T.R.さん。誰かやってなかったっけ？だれかやって…。あれ？書き起こし誰かやってるはず。あ、奥野君か、奥野君。彼の手書き起こしのあれはそういうどうやって定住促進するかっていう話、行政の話。今回全く行政の方は、市史〔編集担当〕以外はこの調査主体にやるのであまりいれてないんですけど。はい、そういう点からいって考えるから市役所のそういう定住促進政策を考えてみたらいいと思うねんな。はい。じゃあ最後、田上君。

田上：え一つと他の人も言っただけですけど、質問の…こっちから質問して返ってきた答えの中でまた疑問点とかを見い出して、もう一步踏み込んだ内容まで聞けたら、もっといい答えが返ってきたんじゃないかなと思いました。っていうのとあと、雰囲気になれないようにしたいなと思いました。

山崎：その「雰囲気」というのは？

田上：例えば、例えばですけど、お店のひとが凄いいちよっともう、面倒くさいなっていうオーラを出してもそこをもうちょっとぐいっと一步踏み込んで質問した方がよくなったなあって思いました。

山崎：どっかで答えが全然返ってこなかったの。

高田：DXです。

山崎：あーDX。

田上：僕が唯一行った「直接聞き取りした」とこなんですけど。そういうところに負けちゃって淡々と終わらしてしまった…

山崎：あーなるほど。

田上：部分があったので次やるときは、そういうところには注意したいなと思いました。

山崎：うーん。でもやっぱり向こうがね、さっきのあのパーっとこう言ってくれるっていう状況になったら、だいたいまあそういう人が多いんやけど、そうでない人はいるからね。だからこうやって 10 箇所やったら 1 箇所ぐらいはそういうところはあるので、それはもう仕方ない。もう話したくないって、忙しい邪魔くさいって、もうこういうのは嫌とかっていう、それでも一応オッケー出してくださったので、アポイントをとるときにオッケーだしてくださったので、それはそれで前向きやと思うんやけど、これ「23 年度「野外調査実習Ⅱ」での調査」のときもそうですけど、なかなか口の重いっていうか、僕も経験あるけど過去に。「そんなん聞いて何に使うんですか」とか逆に疑われたりとかで、やれなかったとかっていうこともあります。だから、そこは無理にあんまり口開かせるっていうことはないと思う。ただ、テクニックとしてはうまいこと相手が話したい話に向けていくっていうのは、あのだんだんやってるうちに出来てくるんですけど。みんなの場合それでももうだいぶやってるわなこれで。今までのずっと授業の関係で 7~8 人ぐらいしてるの？ 5~6 人はやってるので、だから卒論の時にはそれを生かしてくれたらいいかなーとかって思うんやけどね。田上君も沖縄初めてでしょ。

田上：はい。

山崎：どうでした。なんか最初外国語でとか、結局外国語でやっちゃったんやけど色々心配してたことがあったみたいですけど。行ってみてどうでした。

田上：そうですね。思ってた心配事はなかったんでそれは良かったんですけど。それ、逆に、逆にじゃないですけど自分の中ですごい沖縄のイメージが固定的なものでどうやってできたのかちょっと自分でもよくわからないんですけど。さっきも松木君が言ってたんですけど、沖縄の人は米軍のことをよく思ってなくて出て行ってほしいと思ってる、みたいなイメージがあって、あったんですけど、実際見てみたら色んな考え方持ってる人がいて、ああそういうことなんだなあと思いました。

山崎：その点なんやけど、皆さっきもちょっと聞きかけたけど、みんなは最後どう思うわけそこらへんは。どんな風に思ってるの？ いや、こうやって行ってみたらそれは生活が米軍と密接に関わってる人が「米軍は」出て行ってほしいって言うわけではないんやけど、どう思う？ だから「じゃあ米軍は沖縄にいていいと思うんですか」ってそこなんやけど。だからその先なんやけど、それ本土が押し付けてるわけでしょ、だって。僕が授業で言っているように。けどこうやって実際に基地のそばまで行って見聞すれば、なかったら困るなって人がいるけど。じゃあ「置いといたらいいんですか」って。そのへんはどうなの？ そこらへんが本当はそういう問いに繋いで行ってほしいっていうのが、私が「地理学概論」からずっと「授業を」やってきてここまで、実はその問いに向き合っ

てほしいという[願いがある]。で、松木君の[経験した]ような平和学習は向き合わないわけよ。その基地の前にいる人の葛藤に向き合わないわけよ。わかる。で、僕は葛藤に向き合った上で、この基地、日本における沖縄に集中してる基地の存在をどう考えるかっていう視点を持ち込まへんかったら。それは反対するのは出来るよ。「基地いりません」とかってデモに参加したりとかそれはできるけど、この人たちの生活前提にそれをどう言っていくかっていうことなんです。あの言わなかったら、「置いとけ」って話なんで、それは無茶な話です。沖縄にずっと置き続けるなんてことは、無茶苦茶無茶な話で。で、だからそれ[基地]を除かないといけないんやけど、じゃあどうしてやっていけるかって。こういう人たちの問題を前提に。それで基地は論じられないとあかんっていうのが僕のスタンスなんですよ。だからもっと地理的に「[米軍駐留は] あかん」って言う、観念的に安保体制反対とかっていうのでなくて。この人たちの生活を維持する形での基地の問題の解決が模索されていかなあかんのやけど。そこへ本当は、最後は、そこに目向けてほしい。だからコザに連れてったんですよ。その、どっかから基地をみて「あの基地が事故起こりますからね」とかって言う、あるいはそのひめゆりの塔みたいなのこいって沖縄戦で[ひどいことがあったから基地はいらない]、って言う、それで終わってしまうじゃなくて、今ある人の生活とかそんなどうです。そこまで、そういう問いがあるというのは気がついたの？だからそっから先やわな。じゃあこの人たちの生活を前提に基地をなくすっていう、あるいは基地はあっていいと思うかって、そこからですよ考えるのは。本当の問いがはじまるのは。みんなそれ、そこ見んと賛成反対言っちゃう。[見たら]余計難しい問いになる。だから反対って言ったら楽、楽っていうのはちょっと語弊もあるかもしれんけど、反対って言うのは、言えることは言える。「じゃあどうやって基地なくすんですか」っていう時に、ここへんの人たちの話、全く少数派まで無視していいのか。そっからまた新しい問いがでてくるんですよ。はい、だから基地問題を考えるっていうのは基地とともに生活してる人の生活も考えるっていうことになるので。で、ここ[コザ]へ行ってもらったというのが、実は本来あるんです。それはもう「地理学概論Ⅰ」からずっとわたしが提起している問題なんですけど、そこまでなかなか掘り下げない。だいたいみんなの感想見ても、今田上君がしてくれたように、「反対の人ばかりだと思ってたけどそうでない人もいたんだっていうことがわかりました」で終わるわけ。そしたら「基地あっていいんですか」って。「基地に賛成するってことですか」って。そういうことなるわけ、そういうこと、じゃないよなあ。

田上：っていうわけではないです。

山崎：「単純でない」ってことがわかったということなんです、それで、この問題が。単純で実はない。したがって複雑な絡み合った糸をほぐすような持って行き方をしないとあかんっていうことなんです。だから投票行動が[保革の間で]物凄い揺れるってことに出てきたりするんですよ。それをやらしてんのは、まあゆったら日本政府であったり米軍であったりするわけ。そういう地域の問題。で、これはたぶん小豆島とか室戸と

は全く違う問題を抱えてるということです。そう、日本のもってる安全保障政策の解きたい、その複雑な問題を押し付けられてる。で、室戸とか小豆島は衰退はしてるんやけどおそらくそういう政治的な問題抱えてない。ここ「コザ」は生活がもうそれと密接に結びついてるというので、インタビューの端々に実はそれちょっと出てきてるんです。で、それをあまり「調査実施前の」全面的な問いとして立ててないのは、生活の中でどう感じてはるかっていることが「調査自体から」出てくる方が、おそらく重要な答えを引き出すことができる。ただ、みんなに「それやりなさい」って言うのじゃないんです。私の仕事なんですこれは。私がやっていかなあかんことなんです。で、みんなはその一端をちょっとわかってくれたらなあ。日本人ですから、その問題やっぱり責任の一端は担ってるって言ったらあれですけど。だから、Nさん「商店街振興組合青年部長青年部長」という人がいて、焼き鳥屋に飲みに行ったとき彼が、「一体あなたたちコザに何しに来たんですか」って「私たちに問いかけた」。「コザのことも何も知らずに」って彼が言ってた。それは「そんなに言われてしまうのは、皆がそうした問いがあることに」気がついてくれることを僕が待ってるからです。最初から「現地情報を」刷り込んで、行かせるっていうことをせずに、最後の答えとして、答えっていうか最後のこんなか感じたこととして、その矛盾っていうのに気づいてくれたらってというのが「この実習の」目的なんです。

③聞き取りを通して確認できたこと

以上の議論を踏まえて、今回の聞き取り調査から確認できた要点をまとめると以下のようになる。

1) 外国人経営の店舗については、2代目の経営者に移っているケースと、復帰後、特に最近出店したり、経営を担当したりしているケースがある。立地・経営の継続はまず収益性に左右され、聞き取りからはコザへの強い愛着が経営を継続させるという回答は必ずしも得られなかった。特に米兵の購買力の低下と大型店の郊外進出によってコザでの商業経営は困難性を増しており、今後これらの店舗が安定的に経営を継続していくことは容易ではないと考えられる。その一方で、復帰前後から営業継続している店舗には、仕事と生活面でコザとの結びつきが深いケースも確認され、外国人経営の店舗もコザの社会を構成する重要な要素であることも理解できる。また、インタビューの中には、沖縄市による通りでのフェスティバル等事業に対する振興対策を強く希望する声もあり、中心市街地の活性化策として考慮される必要があろう。

2) インド人のコザへの定着は現経営者の父親が米軍基地に関連する企業に就業していたり、本土から県内企業に就職し、その企業から店舗経営を委ねられていたりするケースがあり、前者は伝統的に米軍要員を顧客にしてきたのに対して、後者は必ずしも米軍要

員だけを顧客対象にしていないという傾向が看取される。コザで営業していくうちに前者から後者に顧客がシフトしたケースも存在する。このシフトは日本（沖縄）人経営の店舗でも同様である。

3) 世代交代という点では復帰前後に生まれた 2 代目が経営を引き継いでいる店舗では当面の経営は維持されていくと考えられるが、2 代目が本土や国外に転出しているケースでは高齢化からも経営の維持は困難であり、閉店・廃業の可能性が高い。その点で外国人店舗というコザの「顔」が希薄化していくことが予想されるが、1) に示されるように、外国人が新規参入しているケースもある。

4) 地元との交流という点では、本調査の対象であった外国人経営者は必ずしも積極的であるとは言えず、通り会関係者の印象としても外国人経営者の消極性が指摘されている。業務上の関係でも、材料や製品の仕入れ先として必ずしもコザの業者とのつながりがなく、那覇や直接外国から仕入れているケースが少なくない。こうしたことも通り会との関係に影響していると考えられるが、洋服を仕立てる過程でインド人経営者、中国（香港？）人裁断者、日本（沖縄）人縫製者という分業関係が、復帰前から形成されていたことを示唆する回答もあり、コザにおける特定の業種が地域社会での業種内分業と外国人の移住と関わりながら存続してきた可能性があり、今後の解明が必要とされる。

5) 基地の存在と地域社会内分業がコザの商業を支えてきた半面、通り会のイベント等への評価について今回聞き取り対象となった経営者は、外国人・日本人を問わず、あまり肯定的ではない。そういう意味で、通り会と経営者との間に一定の温度差があると考えられる。効果的な中心市街地活性化には、前述したコザの「顔」や「文化」でもある外国人経営者の参画は不可欠であろうし、通り会側からの積極的なアプローチ（端的にはイベント参画のメリットを明確にすること）も期待される。同時にそうした関係構築を促すような行政ないし NPO 等のサポートも必要ではなかろうか。経営者が国籍を越えた交流を図り、行政や NPO も仲立ちをするような、三者連携は今後一層必要となろう。

6) 聞き取りではハーリー・ディーラー、ケンザー、プロジェクト D という 60 年代以降の各年代で外国人労働者・経営者をコザに流入させた企業の存在が確認された。これらの企業が基地の商業・サービス需要をどのように賄い、基地の街でどのような経営を展開してきたのかについては今後の検討が待たれる。

7) ゲート通りをはじめ今後のコザにおける外国人店舗の経営は、米軍だけの需要に依存できるとは考えにくく、かといって那覇や北谷などの商業中心地への立地移転はコスト面で困難であり、コザにおいてある程度顧客層を広げていくことが必要になると推察さ

れる。その際、現在のやや米兵相手に特化した業態のまま日本（沖縄）人の購買を誘導できるかは疑問があり、アメリカナイズされた通りの雰囲気を活かしつつも、顧客層の国籍・対象を広げうるディスプレイや接客の工夫も考慮される必要はないだろうか。この点も通り会からアプローチするのが困難であれば、行政の仲立ちが必要になろう。外国のような街並みは集客の資源とはなるが、消費を促す要素にはなりきれていないということかもしれない。

以上のように、今回の調査を通して私たちが目や耳にしてきたことは、基地の街に暮らす人々は、日本（沖縄）人であれ外国人であれ、日常の生活の一部として基地や米兵の存在をとらえているということであった。したがって、インフォーマントは単純に基地に賛成・反対するという政治的態度を示すわけではなかった。しかしながら、基地の経済効果が減少し、中心市街地としての衰退も顕著になる中で、そうした基地と共にある生活をどう立て直していくかということは重要な課題として存在すると考えられる。もちろん、調査した私たちもそこまで掘り下げた問を投げかけることはできなかった。なぜなら、それは基地問題の複雑さそのものであり、聞き取る側も聞き取られる側もそれ以上言葉を紡ぐことを避けてしまう問いだからである。

もっとも、今回の調査では、私たちがその問いの一步手前（ゲート通り）までたどり着くことによって、その問いの先に見据えるべきもの、つまり脱基地への方途を想像することが少し可能になったようにも思える。その一つの方法は、こうした基地の街における軍事優先主義の経験を「貴重な」記憶と教訓として継承しつつ、基地の街に生きる人々の生活を、基地と徐々に切り離しながら存立させる方途を考えることであろう。この調査が明らかにしたように、コザは今もって多様な人々をひきつけ、交錯させる場所であり、またそれゆえに「ドライ」な社会関係を生み出す場所であるのかもしれない。それをコザの「個性」ととらえるならば、住民の属性や階層が中期的には多様に変化する柔軟な就業・居住基盤を備えたまちづくりが心掛けられるべきであろう。コザは稀有な戦後史に彩られた街であるが、現在と将来への展望は明るいとは必ずしも言えない。しかし、それ故に歴史に過度に拘泥するのではなく、稀有な歴史から培われた「開かれた場所性」のようなもの（それはコザの一種の集合心性かもしれない）をまちづくりの理念と実践に反映させていくことが必要となろう。願わくは、この報告書がそうした一助になればと思うし、受講生一人一人というよりも、指導教員の今後の研究実践の中でそうした関わりを深めていければと思う。

Summary of Interviews with Foreign and Okinawan Shop Managers in Koza

Takashi Yamazaki, Kohei Iwagami, Hirohisa Okuno, Chieko Takata,

Hiroki Tanoue, Shun'ya Matsuki, and Sonomi Matsuda

Department of Geography, Osaka City University

This report is a compilation of interviews with eight foreign and two Okinawan shop managers in the Koza district (formerly Koza City), Okinawa City. The interviews were conducted from the 3rd to 6th of September, 2012. The objective of the interviews was to explore how the managers came to open their shops and have managed their businesses in Koza adjacent to the USAF Kadena Air Base. We prepared the interviews in cooperation with the City History Editorial Section of the Okinawa City Government. We would like to express our sincere gratitude to the shop managers and the staff of the Section for cooperating with our interviews and field work. Findings from the interviews are summarized as follows:

- 1) Roughly speaking, there are two types of shops run by foreign managers: one is the shops whose managers have succeeded their father's shops; the other is ones that were established or came to be managed by foreign managers relatively recently. The continuation of these shops depends mainly on the profitability of their location. There are few cases in which strong emotional attachment to Koza constitutes a main reason for such continuation. Due to a decrease in the buying power of U.S. military personnel and the advance of large-scale retail shops in suburban areas, it has become increasingly difficult to run commercial businesses in Koza. Thus it will not be easy for the interviewed shops to secure and maintain their businesses in the future. On the other hand, for some shops that began their businesses in the years around the reversion, their businesses and manager's lives have been closely tied to Koza. Shops run by foreign managers have already become an important element that constitutes the society of Koza. One of the interviewees emphasized that the Okinawa City Government should promote festivals on the streets. Such a public intervention needs to be considered a means of revitalizing the city center.
- 2) It seems that there are several patterns in the process of settlement of Indian managers. Some current managers told us that their fathers were already employed by companies providing services for U.S. military bases in Okinawa. Others explained how they were hired by companies in Okinawan and transferred to Koza as managers of the shops owned by the companies. While the former have long been

patronized by U.S. military personnel, the latter target not only the personnel but also Okinawan/Japanese customers. For some shops, customers shifted from Americans to Okinawans/Japanese. Such a shift can also be seen among shops run by Okinawans.

- 3) In terms of change of generation, it can be thought that the businesses succeeded by the second generation of foreign managers will be maintained for the time being but that those run by the first generation whose sons and/or daughters have moved out of Okinawa are likely to be closed or go out of business due to their aging. In this respect, it can be anticipated that foreign-managed shops as a symbol of Koza will disappear. However, foreign managers also continue to enter the area as shown in 1).
- 4) With regards to collaboration between foreign and Okinawan managers, our informants were not necessarily active. Members of the Gate Street trade association also have the impression that foreign managers are not so actively involved in the promotion of the street businesses. In terms of business relationship, foreign shop managers do not necessarily have close ties with traders in Koza as suppliers of materials or products but import those from Naha or directly from foreign countries. This may contribute to poor interpersonal relationships with the trade association. There was, however, an interviewee who suggested that the division of labor in the tailoring business was established between Indian managers, Chinese (Hong Konger) cutters, and Okinawan seamsters in the years around the reversion. It can be inferred from this that certain kinds of businesses have survived based on the intra-business division of labor within and foreign immigration into Koza, which needs to be further explored.
- 5) While the presence of U.S. military bases and the division of labor within the city have sustained Koza's commercial activities, interviewed managers, whether foreign or Okinawan, do not necessarily make a positive assessment on events organized by trade associations. In this sense, there seems to be a gap in perception between trade associations and managers. For an effective vitalization of the city center, it would be essential for foreign managers as a 'symbol' and 'culture' of Koza to participate in revitalization policies. Trade associations' more active approach to foreign managers (in particular by clarifying the merits of participating in events) would also be important. At the same time, the support of the city administration

and NPO's for building such relations would be necessary. It will be further needed to promote the trilateral cooperation in which business managers will interact with each other beyond nationality while the city administration and NPO's will mediate such interaction.

- 6) According to the interviews, companies such as Harley Dealer, Kenzar, and ProjectD have alternately introduced foreign workers and managers into Koza since the 1960s. How these companies have met the commercial and service demands from U.S. bases and developed their businesses in military base towns needs to be explored.
- 7) Although the businesses run by foreign managers in Koza including Gate Street will not be able to depend on the demands from the U.S. military, it is also difficult for them to move to other bigger commercial centers such as Naha and Chatan in terms of location costs. It can be inferred from this that they will need to expand their customers in Koza to some degree. For this purpose, it is doubtful that they can attract more Japanese/Okinawan customers with the current businesses relatively specialized for U.S. military personnel. While the Americanized street atmosphere needs to be utilized, foreign managers can still improve their window displays and services so that they can attract more diverse customers. If the Gate Street trade association has the difficulty advising foreign managers, the intervention of the city administration may be necessary. Although the street landscape that looks like a foreign country can be a resource attracting visitors, it seems that the landscape has not yet become a factor to promote visitors' consumption.

In conclusion, what we saw and heard through the field work is that whether they are foreigners or Okinawans/Japanese, those who live in the military base town think of the presence of U.S. military bases and personnel as part of their daily lives. Therefore, our informants did not simply express their political attitudes for/against military bases. However, as the economic spill-over effects from the bases decrease and as the decline of the city center becomes eminent, how their lives adjacent to the bases can be reconstructed continues to be an important issue. We were not able to ask questions concerning such a profound issue because it would represent the very complexity of the military base 'question' and because both interviewers and interviewees tend to avoid mentioning this aspect of their lives.

Notwithstanding, through conducting field work in front of the military base, we

feel that we were somehow able to imagine what we should see beyond the question — possible ways to demilitarize Okinawa. One of such ways is to record the experiences of militarism in a military base town as ‘precious’ memories and lessons and consider how people’s lives in the town can be sustained while being gradually independent on military bases. As this report shows, Koza is a place that attracts and intersects diverse people even now and may therefore create “businesslike” social relations. If this can be regarded as Koza’s ‘uniqueness,’ city management should aim at building flexible vocational and residential foundations that allow the attributes and composition of inhabitants to shift in the medium term. Although Koza has been characterized by a very unique postwar history, its current situation and future prospect are not necessarily bright. However, without being obsessed with history, the ideas and practices of the city management need to reflect Koza’s ‘open placeness’ nurtured through its unique history. We hope that this report can provide a hint for the city’s future direction.

沖縄市コザ地区調査報告書—外国人店舗を中心に

発行日 2012 年 12 月 26 日

編集 山崎孝史（大阪市立大学文学部教授）

岩神幸平、奥野寛央、高田ちえこ、田上広樹、松木駿也、松田苑生（文学部三年生）

発行 大阪市立大学文学部地理学教室

〒558-8585 大阪市住吉区杉本 3-3-138

Tel & Fax 06-6605-2408

HP <http://www.lit.osaka-cu.ac.jp/geo/index.html>

E-mail [geo-geography\[at\]lit.osaka-cu.ac.jp](mailto:geo-geography[at]lit.osaka-cu.ac.jp)（送信時は[at]を@に）

表紙写真・デザイン 田上広樹

地図 岩神幸平