

平成21年6月4日現在

研究種目：基盤研究（C）

研究期間：2007～2008

課題番号：19530484

研究課題名（和文） 共同売店に見る沖縄の村落共同体とその可能性

研究課題名（英文）

The Present Condition of Rural Community Observed Through Community Stores in Okinawa

研究代表者

宮城 能彦（MIYAGI YOSHIHIKO）

沖縄大学・人文学部・教授

研究者番号：40229810

研究成果の概要：沖縄における過疎化・超高齢化に悩む小さなコミュニティにおいて、現在なお細々と経営を続けている共同売店は、おそらくこのまま手をこまねいてばかりでは次々と閉店に追い込まれるだろう。しかし、100年も存続させてきたムラの知恵としての共同売店には過疎化・超高齢化対策としてのヒントがあるのではないかと本研究においてはそれをある程度明らかにした。

交付額

（金額単位：円）

	直接経費	間接経費	合計
2007年度	1,400,000	420,000	1,820,000
2008年度	1,200,000	360,000	1,560,000
年度			
年度			
年度			
総計	2,600,000	780,000	3,380,000

研究分野：社会科学

科研費の分科・細目：3081 社会学

キーワード：共同売店、共同体、沖縄、相互扶助

1. 研究開始当初の背景

3年前に沖縄県国頭村奥集落の「共同売店」が100周年を迎えた。経営上の様々な条件が厳しい中、なぜ共同売店が存続しているのかが当初の問題意識である。

2. 研究の目的

過疎地において、小売店として採算のあわないはずの人口規模の集落においてなぜ存続できているのか。小売店以外の機能あるいは沖縄の村落共同体の本質がそこに見られるのではないかと。それを見出すことを目的とした。

3. 研究の方法

フィールドワークを中心に調査を行ったが、奥集落に現存する共同売店関係資料の整理を行うことによって、その歴史的背景、変遷などを解明した。

4. 研究成果

(1) 共同売店のしくみ

共同売店は、地域によってその呼び方が少しずつ異なる。最も多いのが「共同売店」だが、その発祥の地、国頭村奥部落では「共同店」である。その他、「共同組合」「協同組合」とするところもある。正式な名称は共同売店

だが、店の看板は「スーパー」であったり、最近では、東村高江のように「山の駅」という看板を上げたりしているところもある。

共同売店は、基本的に部落の住民全員が出資して株主となり、その代表が店の管理・運営を行う、購買事業を中心とした、いわゆる生活協同組合的組織である。

株出資には2通りの方法があり、ひとつは世帯毎に出資金を割り当てるもので、もう一つは、年齢に関係なく一人一株の出資をするものである。後者の場合は、部落の中で子供が生まれれば自動的に出資金を納入して株主となる。他部落から嫁や婿に来た場合も同じように出資金を納入することになる。

住民は「株主」であるから、共同売店に一定以上の利益があれば、「配当」もある。

共同売店の経営には2つの形態がある。ひとつは、部落直営で、もうひとつが委託経営である。

部落直営とは、基本的に株主の総会によって選出された「売店主任」あるいは「店長」がその経営を担う方法で、ほとんどは、給与(月給)制である。その下に「売り子」を置く場合も多く、これもほとんど給与制となっている。

委託経営は、部落内に住む個人に経営を全て任せるという方式であり、基本的に入札によって委託経営者を決め、任期がある。経営者は、部落に対して家賃および水光熱費を納める。

何れの形態にせよ、共同売店の特長は、部落自治との関係が深いというところにある。直営の場合は、共同売店の主任は自動的に部落の役員となる場合が多く、委託経営の場合も、株主代表あるいは部落役員による棚卸しや監査を受けることになり、経営方法についても株主たち、すなわち部落住民の要望を積極的に聞くことになる。

また、安定した売り上げがある場合は、部落の各行事への寄付、地域の小学校等の行事への寄付などが当然のように行われている。共同売店のしくみを支えているのは何か？

それが、普通の個人商店との根本的な違いである。現在における複雑な状況については後で詳しく述べるが、「自分たちが作って自分たちが経営している自分たちの店である」という意識が住民それぞれの根底にあるということが最も重要なことである。そうでなければ、過疎化超高齢化が進む沖縄本島北部や離島において現在でもなお細々とではあるが経営を続けることはできない。

(2) 共同売店の特質

共同売店の特質は、部落のほとんどの住民が出資・運営しているということだけではない。その最も大きな特長は、掛け売りがその基本だったということである。明治中頃、す

でに、貨幣によって「商品」を購入しなければ生活は成り立たなくなってきた頃、現金収入がなかなか得られない住民は、生活必需品あるいは缶詰や酒(泡盛)などを付けて購入することがむしろ多かった。

もちろん、現金収入の見込みのない者に掛け売りすることはない。例えば共同売店発祥の地、国頭村奥部落では、共同売店が、特産であるお茶の生産、木炭や薪・木材の出荷などを担っていた。村の人たちは、それらを共同売店に搬入し、共同売店はそれを自前の船で那覇まで運び販売する。共同売店は、商品を購入する際に付けて購入した分を差し引いて本人に支払うのである。奥では、その帳簿をミシン帳と呼んで、茶ミシンや木炭ミシン等の帳簿があった。

共同売店は、単なる小売店ではなく、村の生産物の販売も担い、さらに、現在のクレジット会社の役割までも果たしていたのである。

共同売店を支える人々の根本的な精神は、「ユイマール」という「貧しい者同士、お互いに助け合う」といったものであった。しかしそれは、沖縄社会を説明する際によく使用される、単純な助け合いという意味での「ユイマール」とは異なる。

そこには、共同体の厳しいルールが存在している。掛け売りというお互いの信用がなければ成り立たない制度を維持できたのは、お互いがそれぞれに、どれだけの生産力を持ち、またどんな性格なのかを知り尽くしているからである。だから、付けには上限があり、購入ができなくなった家も少なくなかった。帳簿の管理も厳しく、共同店で働く者は帳簿が合うまで夜遅くまで帰ることができなかった。

子どもの頃、素麺を買ってこいと親に言われ共同売店に行ったものの、その子の家は付けの上限をこえており、掛け売りをしてくれなかった。途方に暮れていると、近所の人が、「今日はウチの付けにしておくから」と買ってくれた。戦前や戦後の貧しかった頃のこういったエピソードを聞くことは多い。その話に、共同売店を中心としたムラの人々の、現在とは異なった、厳しさの中の助け合いの精神をみることができる。

共同売店の、もう一つの特徴は、怪我や病気の人への無利子あるいは低利での医療費の貸し付け、そして、奨学金の給付と貸与である。奥部落の場合、ほとんどの人たちが、その制度に助けられてきた。現在のような社会保障や医療保険制度がなく、医療を受けたくてもお金が払えず受けられなかった人が多かった時代に、奥では、共同売店からの借り入れで入院ができ命を救われた者は多い。また、奥部落に人材が豊富なのも、共同売店の奨学制度があったからである。戦前は義務

教育以上の学校教育を受けようとする優秀な者に対する、無利子あるいは低利子での貸付制度があった。また、学事奨励規定を設け、①(旧制)中学校生に毎月五円、②本土の大学に行く「留学生」に毎月十円、③(旧制)中学入学時に書物代として二十円、④修学旅行の時は旅費として十五円、⑤本土へ「留学」する者へ準備金として四十円等の給付を行っていた。これは、戦後も奨学金は貸与という形で続いていた。

このように、共同売店は単なる協同出資・経営の小売店ではなく、共同体における厳しいルールを基礎にした「信用」という人々の絆で、掛け売りをを行い、生産物の販売はもとより、育英事業や銀行、あるいはクレジット会社的な役割をも担っていたのである。

(3) 共同売店の設立

一八七〇年代、その頃、国頭村奥には雑貨商を営む者が二人いた。そのうちの一人は沖縄本島南部の与那原から事業に失敗してほとんど着の身着のまま奥にやってきた太田氏であった。彼は豆腐の販売を皮切りに酒や素麺を扱うようになり、やがて与那原の従兄弟の船を利用して雑貨商を営むまでになる。私有財産制が浸透していく沖縄社会の中で、みごとにその時代の波に乗ることができた典型的な成功例であろう。奥の人たちは、畑や山での生産に携わることもなく着々と財をなしていく太田氏をあまり快く思っていなかったようである。太田氏より古くから奥で雑貨商を営んでいた糸満盛邦は三男の盛弘氏とともに、商売による利益が奥の人々皆の利益になる方法を考えていた。そして、ついに自らの雑貨商店の資本を奥部落に譲渡し、共同店の設立の資本金としたいことを部落に提案した。奥の人々はそれに賛成し、資本金として三百二十円余りを集め、さらに沖縄銀行名護支店から六百円を借り入れて一九〇六年に「奥共同店」を開店するに至った。奥共同店には常任事務員三人、監督若干名をおき、創立三年後には、銀行からの借入金を返済し、さらに土地・建物と山原船(当時の主な輸送帆船)三艘、資本金三千円にまで発展した。沖縄本島北部、山原(やんばる)の陸の孤島であるひとつの部落の店が、那覇と直接行き来できる船を三艘も所有するに至ったのである。

(4) 戦後の共同売店

一九四四年(昭和十九)十月十日の「十・十空襲」によって、奥共同店は、その店舗と輸送船奥伊福丸を失う。やむなく三百九十円を字の会計に繰り入れて共同店を解散した。しかし、戦後戦災から立ち直るためには共同店の再建が不可欠ということになり、一九

四六年(昭和二十一)に売店を設置し、米軍から支給される食料や衣類などの配給をその業務とした。その後売店に建築用材、薪、木炭などを扱う林産物係がおかれ、ついに一九四七年(昭和二十二)に「奥生産組合」を発足させて、それを発展させる形で一九五三年(昭和二十八)一月に奥共同店として再発足した。

戦前の一九三五(昭和十)に設立されて戦災で消失していたお茶工場は、部落有(公営)製茶工場として一九二二年(昭和二十)二月に再建、そして、戦後再び「陸の孤島」となった奥にとって輸送船の建造は悲願であった。奥の人たちは、自らの力だけで船を建造することを決議。建造費二十万円を集め、船材は共同作業で山から搬出、船大工を招いて「おく丸」二十トンを一九四八年(昭和二十三)に進水させた。

その後、預金部の新設、精米所、発電所、ついには、奥の人々の酒(泡盛)の消費量が多いために酒造工場までも設立するに至った。一九五二年(昭和二十六)頃までは、生産組合が製茶工場、精米所、電気部、酒造会社を担当、共同店(この時はまだ仮称)が購買、販売、船舶、預金を担当していたが、一九五三年(昭和二十八)一月に生産組合を共同店に統合した。陸の孤島奥部落は、ひとつの集落で現在の市町村以上の自治組織としての機能を果たしていたのである。

戦後、奥以外の部落でもほとんどが「配給所」として共同売店は復活していく。そして、共同売店に関する初の総合的な調査が沖縄国際大学南島文化研究所によって行われた一九七八年(昭和五十三)十月現在、沖縄本島北部地域五十六字(部落)中、共同売店が存在しないのは、大宜味村の宮城、白浜、旧久志村(現在の名護市)の辺野古と豊原の四部落でしかなかった。

(5) 共同売店の現在

① 復活した共同売店—東村川田の試み—

沖縄本島北部の東村は、戦後パイナップルの生産地として有名であった。しかし、一九八〇年代のパイナップル輸入自由化や生産者の高齢化に伴ってその生産量は減少し続けている。酸性土壌のために、パイナップル以外の有力な農産物は難しく、東村はパイナップルに変わる収入源としてエコツーリズムなどの観光に力を注いでいる。川田部落は東村のほぼ中央に位置する集落である。

東村の人口は一八二五人(二〇〇五年国勢調査)、その内、六五歳以上が四六三人(二五・四%)、農家数は二三〇戸、その内販売農家数、一九三戸の村である。

川田区は、人口三三六(二〇〇五年国勢調査)、その内、六五歳以上が一〇五人(三一・三%)を占める。

川田共同店は、戦前の一九一八年（大正七）に発足。一六年後の一九三四年（昭和九）に産業組合に改組され、その後川田信用販売購買利用組合と名称を変えて、木材・薪・木炭黒糖の販売から、貯金、農業資金の貸し付けを行っていた。

戦後は、一九五〇年（昭和二十五）に川田共同組合として、総株数四〇〇、世帯株制でスタートした。戦後も、店舗における生活物資の販売のみならず、林産物の買い取り販売、奨学資金の貸し付け等を行っていた。

東村では珍しく部落の直営であったが、一九八八年（昭和六十三）頃から赤字に転落したことにより一九九七年（平成九）に請負制に移行した。その後暫くは比較的安定した経営を行っていたが、数年後に高額で経営権を落札したこともあって、経営が行き詰まり、その後建物の老朽化やサービスの低下などもあって、区民の足は遠のいていった。ちょうどその頃、車だと一時間くらいで行ける名護市に郊外型の大型スーパーや量販店がいくつもでき、区民はますます共同売店の必要性を感じなくなっていった。

そして、二〇〇四年（平成十六年）三月、川田共同組合の臨時総会において、老朽化した店舗の解体と共同組合の解散が決議された。出資金は全て出資者に返還された。

しかし、区長の池原さんには、ある確信があった。共同売店が閉鎖されて困るのは、お年寄りを中心とした区民自身であり、暫くすれば再建の要望が強くなるだろうということである。

案の定、半年もすると、共同売店をなくしたことの反省の声が聞かれるようになってきて、一年もすると、お年寄りが悲鳴を上げるようになった。買い物をするのとなり部落まで約二キロの道を歩かなければならない。

共同売店再開の気運が高まった頃、区長は区民の意向調査を行い、区の代議員会で検討を行った。その結果、共同売店の復活は全委員の意見であること、経営は区が直営で行うことが全員の意見であることが確認され、代議員会で川田共同店の再開が決定した。

問題は、資本金である。幸いにして川田部落には区の基金があり、部落常会において、その基金から三千万円を売店基金に回すことが全員一致で決議された。

店舗も、広場がある旧公民館を取り壊して作られることになった。それは、共同売店がなくなって最も困ったことは、買い物以上に、区民のコミュニケーションの場がなくなって情報交換が難しくなり、人間関係が希薄になっていったことだと、多くの区民が思っていたからである。そのために、新しい店舗の売り子は、ユンタク（おしゃべり）上手で、サービス精神旺盛な人でなくてはならない

と運営委員会で確認。十名の候補者の中から売り子三人を選出した。

こうして、川田共同店は二〇〇六年（平成十八年）十二月に一年九か月ぶりに再開。売り子のサービスも区民に好評であるという。しかし、池原区長は決して油断はしていない。今後も区民の協力がなければ川田共同店は継続できず、こんど潰れた時は再建は不可能だと強調している。そして、買い物の全てを共同売店でするのは不可能だから、せめて30%は共同売店で購入するように呼びかけている。

②「超過疎化集落」の共同売店

国頭村楚洲区は、沖縄本島東海岸のほぼ最北端に位置し、那覇市から車で3時間以上、名護市からでも1時間以上を要する。

人口は、一九六〇年に二〇三人であったが、一九八五年には一六七人、二〇〇〇年に八七人、二〇〇五年には僅か六八人（国勢調査）にまで減少した。六五歳以上の人口は二四人、（三五．三％）である。

そういった、超高齢化、過疎化が進んだ村落においても、共同売店はかろうじて経営を継続している。経営的には10年ほど前から赤字で、平成17年からは楚洲区からの損失補填を行っている。

楚洲にはかつて楚洲小中学校もあったが、平成十六年三月に廃校。その跡地には平成十八年六月に社会福祉複合施設「楚洲あさひの丘」が総事業費は約4億1000万円で設立された。沖縄県内では珍しく多機能を併せ持つ複合福祉施設で、旧校舎を再利用したものである。その管理運営については、同じ国頭村の社会福祉法人容山会（金城久雄理事長）が指定管理を受けた。

施設と区の間で、食料等の一部を楚洲共同店を通して購入するなどの約束が交わされ、それによって共同店は一定の売り上げを確保することが出来、共同売店の経営に貢献している。しかし、宿泊客が共同売店を利用することは少なく、いかに共同売店で商品を購入してもらうようにするかが課題である。

それでも、赤字続きの楚洲共同店は、このままでは資産を使い果たして、経営を断念せざるを得ないのが現実である。

平成二十年には集落前の海岸の大規模な防波堤工事が行われており、それによって共同店の売り上げも若干増えているものの、もはや、公共工事を頼みにするわけにはいかず、区長は共同店の経営を維持するための知恵を多くの人に求めようとしている。

そのひとつが、「共同売店ファンクラブ」という都会におけるサークルへの協力依頼である。共同売店ファンクラブとは、都会に住む様々な職業の若者を中心に、「勝手に共同売店を応援しよう」というサークル活動のようなものである。事務所や定期的な集会があ

るわけではなく、ただ、「共同売店ファンクラブ・オフィシャルブログを通じて情報交換をしているだけの活動ではあるが、平成十八年十一月には、奥共同店百周年記念式典に間に合わせて『共同店ものがたり』という本を発行し、約五千部を売り切ったという実績も持っている。それぞれが分担し、沖縄県にある共同売店を全て取材網羅した画期的な小冊子であった。

人口六十九人、世帯数三十という楚洲区において、今後も共同売店の経営を維持していきことができるのか、維持していくためには何が必要か、そして、共同売店の維持に、都会のサークル活動が何らかの支援をすることができるか、という意味で注目していくべき事例だと思われる。

(6) 奄美の共同売店（地域商店）

鹿児島県奄美大島にも沖縄の共同売店とほとんど同じ組織である地域「商店」が存在する。地域住民が共同出資して株制で設立し、「地域みんなのお店」という意識や、単なる小売店ではなく住民のコミュニケーションの場であることなど、沖縄の共同店と何の代わりもないほどの機能を果たしている。

奄美に現存する共同売店＝地域「商店」は、旧名瀬市大熊と大和村大棚、そして、宇検村佐念、名柄、平田、芦検、宇検にて、そのルーツは沖縄と異なって、国頭村奥共同店ではなく、多くの場合、戦前の産業組合から発展した「商店」のようである。

奄美の場合、沖縄と異なるのは、その組織が「株式会社」あるいは「有限会社」となっていることである。それは、戦後奄美は、沖縄より早く「本土復帰」したために、酒類を販売する際にその免許をもらうために「株式会社」等でなければならなかったという事情がある。沖縄の共同売店の場合は琉球政府であったために、そのまま認可され、復帰後もその既得権で酒類販売が可能なのである。

実は、共同売店と、酒類（泡盛や黒糖種）はかなり深い繋がりがある。

たとえば、奥では、泡盛を安くたくさん飲みたいからこそ共同売店を部落で経営したと言ってもいいほどに、奥の男達は泡盛が好きである。

明治四十四年の共同店輸入総金額二千百十四円のうち千五百円（約七割）は泡盛代だったという。そして、昭和二十三年正月三日の合同生年祝の会場では一石六斗の泡盛を消費したと記録されている（『奥のあゆみ』）そのため、昭和二十四年には奥で酒造免許を取得し工場を共同売店が経営した。酒工場は過疎化が始まった昭和三十四年まで続いたということである。

奄美の宇検村では、平成十九年に「沖縄の共同売店に学ぶ宇検村『地域商店』の可能性」

というフォーラムを開催し、過疎化・超高齢化への対応策としての共同売店の可能性を地域の青年団を中心に議論を行った。

(7) 宮城県なんでもや

宮城県の一歩南の町、福島県に接する丸森町旧村大張村にはかつて二つの店があったが、過疎化の影響で二〇〇一年から相次いで閉店してしまった。自家用車を使えば丸森町の中心街や隣町まで二十分ほどで買い物に行くことはできる。しかし、交通手段のないお年寄りには、バスは一日に三〜四往復しかなく、ちょっとした買い物でも半日かがりになってしまうという非常に不便な状況になってしまった。

しばらくして、「地域に店をつくろう」という声が高まり、資金の捻出に困っていた頃、民俗学者の結城登美雄さんが沖縄の共同店を紹介したことで話がすすみ、丸森町商工会支部が中心となって出資を呼びかけた。有志で何度も勉強会を開き、沖縄の共同売店を研究したそうである。

その結果、三〇〇世帯中二〇〇世帯が二千万円の出資に応じてくれ「なんでも屋」を開店することができた。もちろんそれは、沖縄の共同店の「株」方式を採用したものである。大張地区ではさらに、材木業者や町の職員有志も一万〜十万円を出資している。さらにコピー機や廃業した店の備品などを譲り受け、水道工事などもボランティアでやってもらった。

出資した人は自分で作った農産物などを無料で店に置くことができる。売れたら手数料の10%を引いて出品者の口座に振り込むというシステムで、野菜が最も多いが手作り豆腐が人気で遠くから買いに来るお客さんもいるという。

私たちが店長の佐久間さんからお話をうかがっている時もお年寄りを中心に絶えずお客さんが来ていた。店に歩いて来る方は約2割、配達を希望する方が2割、店長は全ての配達に応じている。車で来店する人が6割もいるところが沖縄の共同店とは異なるところである。

「なんでも屋」を支えている人たちの地域への思いと努力には本当に頭が下がった。地域の活性化のために一番重要なことは「人」なのだと改めて痛感する。

しかし、店が順風満帆というわけではない。スタッフの献身的な努力があってこそ経営が成り立っているという状況は沖縄と同じである。

二〇〇六年の春には、沖縄の奥でとれた日本一早い新茶が、宮城県の「なんでも屋」で同時発売された。そして、その年の秋には、丸森の棚田の美味しい新米が奥の共同店に届けられ、その後毎年、お茶と棚田米の相互販

売は続いている。
地方と地方、産地と産地の直接の結びつきは、輸送コストの問題など課題は多いが、大きな可能性を秘めている。それらも含め、沖縄の共同店が全国の過疎化に悩む地域に大きなヒントを提供することができるかもしれない、という夢をふくらませてくれる。
その丸森町大張の「なんでもや」は今年二〇〇八年十一月に五周年を迎えた。設立当初の理念は今もしっかり根付いている。

(8) 結語

過疎化・超高齢化に悩む小さなコミュニティである沖縄の村落において、現在なお細々と経営を続けている共同売店は、おそらく、このまま手をこまねいてばかりでは、次々と閉店に追い込まれるだろう。経営が成り立つ水準をとっくに下回っているのが現状である。

しかし、その共同売店に、過疎化・超高齢化対策としてのヒントがあるのではないか？それは何なのか、というのが本書の目的である。

最後に、共同売店が守っているものと、結びつけているものについてまとめておきたい。

かつての村落共同体における相互扶助とは、現在の沖縄でもはやされている「助け合い」という意味での「ユイマール」とは大きく異なり、そこには、互酬にもとづいた、厳しい掟・規則があった。助け合いは、その掟に従って厳しく公平さが求められたのである。

そして、共同体における相互扶助の基礎となっていたのは、貧しさが故の協働の必要性であった。特に沖縄の村落の場合、地主制がそれほど発達せず、貧富の差が少ない、皆が貧しい村落であったが故に、生産や生活においてお互いに対等に助け合ってこざるを得なかったのである。

さらに沖縄の村落は、基本的に「村内婚」であり、同じ集落の者どうしでしか結婚はできなかった。集落は政治的・行政的・宗教的にひとつのほぼ完結した社会をつくっていた。すなわち、基本的には自治がおこなわれていたのである。

そういった、貧富の差がほとんどない、貧しさの平等と自治という伝統のなかで、共同売店は、資本主義経済への集落の対応策として設立、存続されてきた。

現在において、多くの農村、あるいは中山間地域と呼ばれるムラには、すでに、共同作業（ユイマール）によって作業しなければならない生産活動はもはや存在しない。共同体の基盤となっていた「生産」と「貧しさ」というのは、もはや過去のものである。

しかし、そうは言っても、そこには、お年

寄りを中心とした人々が、細々とではあるが、生産を続け、そして生活をしている。

「生産」と「貧しさ」が消えつつある村落において、お互いを結びつけ、助け合うための基盤をどこに求めたらよいのであろうか。実は、そこに、共同売店の可能性があるのではないかと考えるのである。

共同売店は、「みんなで出資して作った店」という点で人々を結びつけ、地域のアイデンティティーを強くするのではないか。「みんなの店はみんなで守らなくてはならない」という意識が人々の繋がりを強固にし、また、「自分たちの生活は基本的に自分たちで守らなければならない」という主体性をも取り戻すことができるのではないか。

共同売店に行けば、だれかと、ユンタク（おしゃべり）することができる。どこの家のおばあ（おばあさん）の体調がよくないらしい、とか、どこの家の孫が賞をとったとか、そんな情報を得ることができる。買い物に来る子ども達の様子もわかる。

さらに、共同売店を通して、ドライブがてら寄った外部の買い物客、観光で訪れた人、あるいは、ムラの自然や伝統や生活に興味をもった者、そして、郷友会の人々と繋がることができる。

すなわち、共同売店は、ムラの内部での人と人を結びつけ、ムラと外部の人を結びつけ、そして、ムラの過去と現在と未来を結びつけているのである。その共同店が守り続けているものは、お互いに助け合ってこそ豊かな生活ができるという価値観と、自分たちの生活は基本的に自分たちで守るとい生活の主体性であるように思われる。

5. 主な発表論文等

（研究代表者、研究分担者及び連携研究者には下線）

〔図書〕（計 1 件）

- ① 宮城能彦、沖縄教販売、『共同売店－ふるさとを守るための沖縄の知恵－』、2009年2月、107頁

6. 研究組織

(1) 研究代表者

宮城 能彦

沖縄大学・人文学部・教授

研究者番号：40229810

(2) 研究分担者

なし

(3) 連携研究者

なし