



# 斡旋業者座談会 才取りが走った

静岡茶商工業協同組合発行



茶の取引のため、早朝の駅前で生産者の到着を待つ才取りさん（昭和30年代初期）  
 〈株式会社静岡茶市場所蔵・撮影者不明〉

## はじめに

産地の問屋の代弁者となって静岡などの都市の大規模な問屋あるいは貿易商などに茶を斡旋する業者がいる。一般にサイトリと呼ばれる、字をあてると「才取り」と書くことが多いが、宰取とも書く。文字通り仲介役であるから経営規模は小さく資本もほとんどいらぬ。しかし、双方から絶大の信用を得ていること、茶の品質を見分ける確かな感覚と適正な評価力、さらには都市の問屋がどのような茶をいくらぐらいの値段で望んでいるかという市場の分析力、こういった個人的な能力が要求される厳しい職業である。

かつて、お茶時静岡の風物詩として必ず取り上げられたのは、早朝の国鉄静岡駅前からすさまじいスピードで繁華街を走り抜ける自転車の群れだった。これは才取りが一刻を争って問屋に駆け込むための必死の競走である。この中から後に競輪選手として名をなした者さえ出た。なぜ、彼らは疾走したのか。それは、当時の茶取引の実態に原因がある。そのへんの事情を中心に、才取りの競走華やかなりし時の様子をお二人の元「才取り」から伺った。

ところで、才取りの語源はどこにあるのだろうか。

『日本国語大辞典』には、「すあいとり」の変化した語で、売買の仲介をして口銭を得ること、またそれを商売にする人のことをいう、とある。では「すあい」とは何かという、と、売買の仲介をして利をとること、語源は不明とあって、江戸時代の初めにはすでに使われていた言葉らしいので、取引一般に使用されていたことがわかる。当然、お茶以外の世界にも才取りという商売は存在する。たとえば、東北地方の小作農相手に土地の糶（せり）売りが行われた様子を柳田国男は「仲にたつ才取のような者があって、鞘を取って売るつもりで、一時買っておいてまた糶らせる」（『雪国の春』ちくま文庫版全集第二巻、一〇二頁）というような使い方がされている。ここに出てくるように、鞘をとることから、サイトリがサイトリになったという解釈もされているが、それは才取という言葉ができてからの後付けの説明とみられる。本冊子は茶流通史作成のために行っている聞き取り調査第三回目の記録である。内容的には昭和十年代が中心となる。

幹旋業者座談会

才取りが走った

座談会記録 3

日時 平成十二年四月二十二日

参加者 伊藤 延治さん(静岡市若松町)

鈴木幸一良さん(静岡市南八幡町)

聞き手 中村羊一郎

立会い 山梨 宏之

谷本宏太郎

会場 静岡茶商工業協同組合(静岡市北番町)

お茶に関わり始めた頃

中村 今、市の組合でお茶の流通全体の歴史をまとめようとしていまして、この前亡くなられた芸者の志郎さんに、お茶屋さんの景気が良かったころの話聞いたたり(第1集)、有渡山さんと谷本さんからは、輸出のお茶のことを聞いたんですよ(第2集)。そこできょうは、生産者と問屋さんとの間に立って幹旋をされていたお茶屋さんの話を聞いてみたいと思います。

伊藤延治さんは、お生まれはいつですか。

よ。そのとき、割合成功して、掛川から静岡へ通うのでは時間的に無駄があるというわけで、静岡へ越して来たですね。

中村 もともとは掛川とか森のお茶をおもに扱ってたわけですね。

伊藤 そうです。

中村 それで静岡へ来て、どこに住まわれたんですか。

伊藤 私どもが来たときは<sup>ゆずのまち</sup>柚木町。すぐそこです。茶町通りの。

中村 何という名前の店を始めたんですか。

伊藤 名字そのままの<sup>しんば</sup>榛葉というです。父は貞作といました。

中村 じゃ、何で伊藤になったんですか。

伊藤 いろいろな事情があつて、伊藤のほうへ養子みたいな格好で入りました。

中村 小学校五年のときに静岡に来て、入った学校は。

伊藤 安西小学校。大正十四年に卒業しました。それから静岡へ行きまして、四年まで行って、四年の途中でやめ

伊藤 明治四十五年五月十九日。掛川で生まれました。

中村 幾つのときに、静岡へ来られたんですか。

伊藤 小学校五年のときです。

中村 どんな理由で。

伊藤 やっぱりおやじの都合だったでしょうね。

中村 お父さんは、もともと掛川の人ですか。

伊藤 そうです。

中村 掛川で何の仕事をやっていたんですか。

伊藤 お茶の才取りをやっていました。当時静岡へ汽車で通ってやってたですよ。そういう才取りがあったです

ましてね。家が貧乏になっちゃってね。月謝納められないですわ。それからお茶を手伝ったです。昭和三年ころかな。

中村 そのときお父さんは才取りをやっていらしたんですか。

伊藤 ええ、やってみましたね。

中村 静商を四年でやめて、初めは才取りとしてお父さんの仕事を手伝い始めたんですね。

伊藤 そうそう。昭和七年が徴兵検査でしたから、それまでは才取りをやりました。

中村 では、その後のお話は少しあとでかがうことにしましょう。ところで、伊藤さんと鈴木幸一良さんとは一歳違いですね。

伊藤 そうです。

中村 鈴木さんのほうは生まれが大正二年でしたよね。どこでお生まれになったんですか。

鈴木 それはね、私、おかしいですがね。私は両親からは、横浜の長者町で生まれましたと聞いてるんですが、こっち

の本籍を見ると、静岡の安西二丁目になってるんですよ。安西二丁目の三十五番地といえますかな、ただま唯間屋の近所です。

中村 横浜の長者町で生まれたという話があるということは、御両親は横浜で仕事してたんですね。

鈴木 うちのおじいさんは鈴木幸一といって、昔の藤枝の㊦（かくに）鈴木というお茶屋の出です。

聞いた話ですが、祖父は家を出て横浜へ行きましたね、家が茶商だったので茶の商いをしていたらしい。横浜から商社が静岡に移ると同時に、祖父も静岡に来たそうです。横浜での顔もあり、静岡にくる茶を一手に扱い、見本を持って人力車で商社行って商いをした。㊦鈴木とい

いました。今の幹旋商のはしりといえるでしょう。㊦（まるに）南條さんは祖父の店にいて、祖父が茶問屋になると㊦南條商店として幹旋業をはじめたと聞いています。

中村 幸一良さんのおじいさんが幸吉さ



ん、お父さんは何というお名前ですか。

鈴木 友治郎といましてね。長男ですがね、おじいさんと何か性格的に違いかどうか知りませんが、自分は安西五丁目へ酒屋の店を持って、初めは安西二丁目へ帳場通ってたんですよ。伊勢の伊藤小左衛門。あの人が酒もやってたんですよ。神楽という

銘酒を扱っていましたね。

鈴木 この人は有名な人ですね。お茶でも。

中村 いわゆる物産問屋というか、いろんなものを扱ってたんですね。この人が静岡に店を持ってたんですね。

鈴木 家は持ってませんがね。その酒をうちの父親が売ってたわけです。初めは帳場やりましたがね。それから安西五丁目で自分で酒の商売をしたですね。

中村 じゃ、実際には、お父さんは、ほとんどお茶のことはやらずにいたわけで、幸一良さんは、おじいさんからお茶のことを仕込まれたということですかね。

鈴木 はい、私は酒という商売をあんまり好きじゃなかった。学校を出ても酒には手を出しませんでした。夕方の配達くらいはやっていたんですが、おじいさんのやっていた茶の仕事をやりたくてね。伊藤さんはよく知ってたもんですから、何かないかなといったら、じゃ、うちへ来たかどうかというので入ったんですよ。私は

企（やませい） 榛葉商店に二年ばかりいたかしら。

伊藤 さあ、よく覚えてないねえ。いたことは覚えてるが。

中村 企榛葉商店というのは、どんな店ですか。

鈴木 小笠、掛川辺りの茶を扱っていた店です。

中村 お父さんの貞作さんは山正と呼ばれていたんですね。

鈴木 そうです。企榛葉商店。

中村 そうすると、幸一良さんは安西小学校を出てからは、学校にいかなかったんですね。

鈴木 私が入学したのは実践商業。三年制で卒業する年に駿府商業に改称されたと思います。学校は三加番稲荷つてありますでしょう。その向こうに中央公民館、アイセル21がある辺りにあったですよ。

伊藤 小路みたいなところずっと行って、ぶつかったとこだっけね。

鈴木 ここを卒業して三、四年後に勤めたですよ。

伊藤 あれ、幸ちゃんも学校を三年で出て、三年だっけね、あの時分。それから仕事やったじゃないの。自分の家の。

鈴木 さっきいったように配達くらいですよ。

中村 つまり鈴木さんが伊藤さんのところに雇われたというわけですね。

### 幹旋業のしくみ

中村 ここで幹旋屋の話を聞きたいんですけど、具体的にどんな仕事をするわけですか。

伊藤 当時はね、お茶の仲買人が掛川とか金谷、藤枝、それから川崎方面、今の榛原町、それから相良あたりの生産家からお茶を集めて静岡の間屋とか、あるいは貿易屋へ売ったわけですよ。幹旋屋というのは、その時の幹旋をやったわけですね。

中村 もうちょっと具体的に言うのと、どんな形でお茶が流通し、どんなふうな金額が決まるわけですか。

伊藤 当時は幹旋屋が何軒もありました。

永野さんとか横山というような店が茶町にあったですね。大浜もあったな。これがね、例えば永野さんは志太郡を扱うとか、それから南条さんは、掛川から榛原、牧之原方面などは、割合方々の茶を扱ったですよ。

中村 横山さんは。

伊藤 横山さんも榛原方面だと思っね。

中村 大浜さんは。

伊藤 大浜さんは袋井在。豊田、浅羽とか、それから法多山のそば、あの辺をやったですね。

中村 そうすると、大体どの辺の地域を主に扱うかというのは、縄張りともではないかないにしろ、ある程度決まっていたんですね。

伊藤 決まってきました。それから売り先も決まっていたですね。永野さんは内地とヘリヤ。それから南条さんがヘリヤ、B A、その他貿易屋というのが当時あってね。例えば伏見さんも貿易屋だよな。

中村 貿易屋というのは、どういう意味でいうんですか。

伊藤 貿易の品物を扱ったからです。貿易向きの仕上げをやったですよ。例えばアーウィンへ売るとか、シーグフリードへ売るとかという、貿易の仕上げをやったのです。外商には、自分のところで仕上げまでやる会社と、仕上げたのを買う会社があったです。それから、大浜さんは内地だから、まだ大石鶴一郎さんというのがあった。この人は吉川さんとか、伏見さん、それから内地も行ったな。

中村 それから本目さんへもよく行ったからね。

中村 例えば伊藤さんの例で言えば、お父さんの関係から掛川のほうが強いわけですね。

伊藤 ええ。掛川のほうでつくった荒茶を集めて、それをまとめたものを静岡へ見本を持ってくる。汽車ですね。今のように自動車ないから。列車で、朝六時半ごろじゃないかな。静岡へ着いたのが。

鈴木 そうだね、東へ行く一番だっけね。

中村 上りの一番ですね。

伊藤 大体六時半ごろ着いて、それを私のところは富士製茶に持っていったですね。そこで値をつけてもらって。

中村 その辺のやりとりというのを、もうちよっと具体的に聞きたいんです。例えば掛川の在で農家がそれぞれお茶をつくりますよね。そうすると地元の人が出かけていってお茶を仕入れてくるわけですね。

伊藤 もちろん仲買人自身が自分でも行くけど、買子というのがいて、それが出かけていって自転車のケツへくっつけて持ってきたですね。言い換えれば、仲買人が若い衆つまり買子を使って、たとえば掛川の辺のお茶屋さんの見本を朝早く行って集めさせ、それを自分の裁量で静岡へ持っていくのと、大きな荷主さんが自分で、南条さんや市川などへ何本ずつと持って持ち込んで商いをさせるのと二つがあって、結局、これらを集めて静岡へ向かってくるんです。

ね。一方私は静岡の榛葉さんの店に  
いるでしょう。そこで私は金谷あた  
りまで見本を取りに行くわけです  
よ。おちあつたところで鈴木はきよ  
うはここへ行け。この見本をここへ  
持っていけということになる。そこ  
で見本を分けて、静岡へ降りてから  
競走ね。最近まで競走やったとい  
うの、お聞きになったでしょう。駅か  
ら。

中村 自転車であつ飛ばしたという話でし  
よう。

鈴木

その時分には、とにかく道幅いっぱ  
いに広がって、見本を持った自転車  
が走つたのですから。市川さんとか南  
条さんとか、幹旋屋がいろいろあり  
ますね。その中で目標の店に一番初  
めに着いた人が、その見本を開ける  
ことができる。後から着いた人は、  
開けるわけにいかない。それでいき  
おい競走をやつて、その店へ飛び込  
む。ほんとに飛び込むですね。

中村 一番最初に飛び込んだ人が、自分が  
預つてきた見本を見せますよね。そ

うすると、見せられた再製屋や貿易  
屋では、これは幾らのお茶だと、値  
を言うわけですか。

伊藤

いや、そうでなくて、その当時はね、  
ヘリヤは南条から買うもんだとし  
たです。それから富士製茶は榛葉か  
ら買うもんだと。ですから富士製茶  
へ行くと、榛葉の拝見番というのが  
決まつてあるんですわ。それからヘ  
リヤとかアーウィンか、BAもそう  
ですが、そういうところはね、決ま  
つたところから買うということにな  
っている。だから私が仮にヘリヤに  
見本を持って先に入つても、南条さ  
んの衆がおんなじ見本を持って来れ  
ば、南条さんのほうから見本を取  
ちやうです。私のほうから取らない。  
そういう流れがあつたですね。

中村

それじゃ、早くすつ飛んでいつても  
意味ないじゃないですか。

伊藤

ところがね、早く行かなければなら  
ない理由があるんですよ。例えばこ  
こに五十本ぐらいこしらえる仲買人  
がいるとします。当時は十本ぐらい

が大口の方だったから、牧之原の五  
十本の荷口というと、なかなかの量  
ということになります。バラカン

(貫)といつて、一本の目方がバラ

バラで、十五貫のやつもあれば、十  
貫のもあれば、十三貫のもあるん  
ですが、まあ大体五十本なんていうと  
大口ですわね。そこで、五十本の荷  
口をAという幹旋屋つまり才取りに  
任す。同じくBの才取りにも任して、  
才取りに競争させるわけですわ。値  
のいいほうへ売りたいから。そうす  
ると、Aは品質を見てこれはヘリヤ  
が買いそうだなと思うと、見本を持  
つてヘリヤへ行くです。今度は、富  
士製茶が買いそうだなと思えば富士  
製茶へ行く。こういう大きな店は五  
十本でも何本でも買えるわけです。  
そこで値段がついたら、早く荷主に  
電話で連絡しないと荷物がなくなつ  
ちやうから。値がついて電話したら、  
悪いけんあれはヘリヤへ売っちゃつ  
たよと、こうなれば才取りは商売に  
ならない。どうしても競走して、早



伊藤延治さん

く行って、一秒でも早く行って値段をつけてもらって、荷主つまり仲買人と交渉してやる。そんなわけで、競争も余計あったですね。

中村 では才取りが見本を持って、例えばヘリヤに行きますよね。そのときにヘリヤに売るものになる値段というのは、だれが決めるわけですか。その交渉する出発になる値段というのは。

伊藤 それはね、才取りが勘でやっただよ。中村 勘でやるの。

伊藤 とにかく、このお茶は五円だ。五円ぐらいに売りたいなと思えば。

中村 その五円というのは単位は。

伊藤 一貫目だね、当時はね。五円なんてお茶はないっけね。大体ヘリヤで十六枚というと、あれは多分、斤だと思えますがね。六百二十五をかけるで一円なんです。

中村 十六枚で貫当たり一円。

伊藤 ヘリヤのは十六枚が一円。大体十六枚から二十枚ぐらいのもんじゃないだめだっけね。

中村 その一枚、二枚というのは、単位は何ですか。

伊藤 それは斤だと思います。

中村 つまり十六枚というのは十六斤ということですか。

伊藤 いやいや、どういうあれか、私も詳しく知りませんがね。私は、仮に十六枚という、それへ六百二十五を掛けると一円になるですわ。

中村 六百二十五を掛けると一円になる。

伊藤 それを覚えてましてね。十八枚だと幾ら。二十枚だと幾ら。

中村 そうすると、例えば持っていく店によつて単位は若干違うかもしれないけれども、才取りの人が預った缶を

見て、これは三円とか五円とかというのは、自分の勘で思うわけね。で、それを店へ持って行って、拝見番で見てもらう。そうすると、買手のほうが、これは四円だとか三円だとか。そうすると、才取りは、もつとつけると言うわけですか。

伊藤 ううん、その当時はね、つけてもらった値段で、すぐに荷主のところへ飛んでつて、きょうあんたのお茶は、こういう店で四円についたけん、どうだと。

中村 そのとき荷主はどこにいるんですか。

伊藤 荷主はね、駅から歩いて茶町方面へ向かい各々指定の斡旋屋に行き、値のつくのを待っている。

中村 荷主も一緒に来るんだ。

伊藤 来るのもあれば、来ないのもある。私どもの場合は大体来なかったですわね。

中村 じゃ、荷主は、荷物を持って汽車へ乗って静岡まで来て、才取りに渡して、才取りは自転車ですつ飛んで来

る。荷主は、ゆっくり茶町のほうへ向かって歩いてくる。で、途中で出会って、「今のお茶は幾らだと言うけどいいかね」というふうな話になるのかなあ。

伊藤 ええ、そうですね。

中村 それで荷主が来ない場合には電話ですか。

伊藤 そうですね。

中村 当時は、すぐつながったですか。

伊藤 いや、つながらないです。

中村 困るじゃないですか。

伊藤 だから、電話で長距離かけてるなんていうじゃ、ちょっと間尺に合わないでしょう。そこで、その時分の、幹旋屋の主人は、大体きのうは幾らぐらいで商いができたと、きょうの見本は、どうもきのうよりか、いいじゃないかとか、きょうは、ちょっと相場が落ちてるかなあとか、いろいろ主人はもう頭へ入っているわけだ。だからついた値段で、これはもう売りだなあとかというときは、電話の混むようなときには、才取りが

判断して売っちゃう。こういうことは時々やっているから荷主も文句は言わないだよ。

中村

それだけ才取りに権限があったということですか。

伊藤

いや、それだけの相場を見ているわけですよ。また買うほうにすれば、きょうはあの茶をどうしても欲しい。貿易屋さんは、それだけの荷物を確保しなきゃならない。だから、大体このお茶はこの辺でという内々の腹があるから、店の責任者にこれ任せるから買ってこいと、任す場合もある。よそへ取られると、うちのほうのきょうの荷物がなくなっちゃって困るから幾らまでは任せるで、やってこいということになっていく。だから早く決めたいということになるんです。それと才取りが必死に走るもう一つの理由は、五十本なら五十本という荷物が一口だから、こっちの店もあっちの店も三軒ぐらい見本が出されている。どっかに売れちゃうと、他の二軒に行った才取

りは口銭にも何もならないわけですね。だから、どうしても自分が売らなきゃ商売になんないから、自転車でちつとでも早く行って、早く値をつけてもらって、ほかの者がシヨボシヨボしているうちに注文を取っちゃおうとするわけです。

中村 じゃ荷主にしてみれば、同じ品質のものを何人かに渡して、一番早く情報をよこした人と話がまとまれば、その才取りが全部それを幹旋したことになるんで、口銭はその才取りがもらおうというわけですね。

中村

そうそう。ほかの二人はただ働きということですか。

伊藤

そういうことですね。

中村

厳しいですね、これは。

伊藤

のほうは、例えばヘリヤとかB A、あるいはアーウィン、これはもう現金だから、売り手は銭欲しいもんだから、ヘリヤなら五円で売るのが、よその店なら五円十銭で売ると、そう

いう掛け引きはあつたですね。

中村 なるほどね。そうすると、貿易をや

つてる外国の大きなお茶屋さんとい  
うのは、結構現金をバンバン使つて  
仕入れたんですね。

伊藤 ほとんど現金でしたね。貿易は。

中村 じゃ、逆に貿易の人たちは安く仕入  
れることができたということですね。

伊藤 うーん、それが安いかどうかとい  
うのは、わかんないですね。いいのは、  
高くても買っちゃいますから。

中村 ではもう少し具体的にうかがいたい  
んですが、例えば伊藤さんは、二十  
代のころ、自転車で走り回る、一匹  
狼として、こういうのはやるわけ  
ですか。

伊藤 いや、そうじゃないです。幹旋屋と  
いう店の看板しよつてやつてるです  
から。

中村 店には、何人くらい才取りという人  
がいたですか。

鈴木 さあ、何人ぐらいいいたかな、永野さ  
んは多かったですな。

中村 伊藤さんのいた榛葉商店に才取りの  
衆は何人いたですか。

伊藤 一番多いときは六人いたでしょう  
ね。

中村 そうすると、毎朝店に若い衆を集め  
て、それで、さあ行けて駅へ行か  
せるわけですか。

伊藤 もう、そうしなくても自分で行つち  
やつただよね。時間が来れば。

中村 若い衆は見本を持って行って商売が  
成立すれば口銭が入るわけだけれど  
も、基本の給料というのは、どうい  
う形で支払うんですか。

鈴木 月給だったです。

中村 月給制なんですか。歩合はなかつた  
ですか。

伊藤 私は歩合ということとは知らない。

中村 そうすると、口銭が榛葉商店の収入  
になるということですか。

伊藤 そうそう。二銭五厘でね。一貫目二  
銭五厘、いや三銭だった。

中村 売れ高によるんじゃないかと、荷物の  
量によって決まっていたんですか。

伊藤 一貫目とにかく三銭の口銭で。です

から売らなきゃしょうない。商いす  
れば、それだけ入ってくる。

### 居才取りの仕事いざいと

伊藤 ところが、大体どこの店にも居才取  
りというのがいてね、その三銭の口  
銭の中からその居才取りに払う分が  
あるんだ。たしか一銭二厘。

中村 それで、幹旋業者が一銭八厘もらえ  
ることになるわけですか。

伊藤 そうそう。大体あのときは一銭の二  
銭と我々は思つてたですからね。だ  
からヘリヤさんあたりは、居才取り  
が大勢いたですよ。ヘリヤに何人い  
たかな。今思つて、加藤、尾崎、幸  
田、増田……。五、六人いたです  
ね。扱う荷物も大きかったですかね。

中村 普通の才取りは荷物を店に持つてい  
くわけでしょう。それでぜひ買って  
くれということで交渉しますね。そ  
うすると、居才取りは持ち込まれた  
見本の目利きをするわけですか。居  
才取りの仕事は何でしょうか。

伊藤 たとえばヘリヤさんが居才取りに、

このお茶三円で買うよと、こう言う  
と、その居才取りは、幹旋屋のほう  
へ連絡くれるです、これ三円だと。  
ところが、それじゃ売れないという  
ことなら、この居才取りに値段を電  
話で交渉させるわけですね。そうす  
ると、居才取りは親方、つまりヘリ  
ヤさんのところへ行って、三円五十銭  
にしてくれといっていると何とかとい  
う中で、値押しをやってくれるわけ  
です。それは内地向けの茶を扱う問  
屋でも同じです。水上さんあたりは  
大勢いたですよ。

中村 そうすると、お茶の仕入れをしよう  
としてる店のほうでは、主人みずか  
らが出てきて、お茶を見て幾らしに  
ろということは基本的にはやらない  
んですね。

伊藤 いや、やります。

中村 それは居才取りがない店はそうす  
るということですよ。

伊藤 いやいや、居才取りがいても。居才  
取りにそう言えば、居才取りも、や

っぱり売れば口銭になるもんですか

ら。だから居才取りが場合によって  
は荷主のほうへ飛んできて、交渉も  
してやってくれる場合もあるです  
が、大体、居才取りはすぐわかりま  
すからね。居才取りは幹旋人に言う。  
幹旋人は荷主のほうと交渉する。そ  
の結果を居才取りに言う、居才取  
りは主人に言うということになる。  
中村 何で直接それ居才取りなんか使わず  
に、主人と普通の幹旋屋が直接交渉  
しないんだろうか。  
伊藤 ねえ、そうすりゃいいように思いま  
す。

中村 わざと人が一人入るわけですね。

伊藤 そうそう。

中村 不思議ですね、これは。

鈴木 私が榛葉さんに三年ばかり厄介にな  
ったけど、それから材木町の、伏見  
さんへ居才取りで行ったんですが  
ね。私と増田というのと二人。私ど  
もは月給だったですよ。

中村 居才取りとして月給？ 居才取りに  
は特に給料はなくて、仕入れに応じ



鈴木幸一良さん

伊藤 いや、そうじゃない。

鈴木 貿易再製はいろんな出物、つまりフ  
ワ、棒、柳、バレン等々半端な物を  
出物というんですが、そういうもの  
を、また内地の間屋さんへ売りに行  
かなきゃならん。その見本を持って

て口銭が入ると聞いていたんです  
が。番頭みたいなのは違うわけ  
でしょう。仕入れのときだけ活躍す  
るんですか、居才取りというのは。

売りに行ったり、居才取りというのは、結構仕事があるんですよ。

### ある日の才取り

中村 じゃ、荷主から持ち込まれてくるお茶は、ほんとの一部なんですおね仕事の。

話が分複雑でわかりにくいので、ここで伊藤さんの若いころ、自分で自転車に乗って走ったころを思い出していただいて、ある新茶のシーズン、ある朝起きてから、伊藤さんはどんな動きをしたかについて、モデルになりそうな行動を、ちよっとお話ししてください。

伊藤 今でもおんなじだと思えますがね。私は四時ごろ起きて、それから下りの列車へ乗るですよ。見本を取りに。そして菊川、当時は堀之内ですね。そこまで行くと、上りの列車とすれ合いです。そこで今度は上りの列車へ乗るんです。この列車には、荷主がみんな乗って来ますから見本もこ

こで受け取ります。荷主のAさん、Bさん、Cさんが、例えば見本を一本ずつよこすですが、私の方からこれ一本じゃ困る、二本貸してくれないかといって、二本借りる場合もあるし、そう言っても荷主が、きょうはだめだ一本しかない。おまえんとこは売れない、だめだなんて断わられちゃうこともある。ないものはし

よんないもんですから、別のを二本借りたり三本借りたりします。そのうち汽車が藤枝あたりまで来るころには、このお茶はヘリヤが買いそうだとか、これはB Aが買いそうだとか、これは富士が買いそうだとか、大体見当つけて仕分けるわけです。

中村 それは伊藤さんがやるわけ。  
伊藤 そうです。  
中村 じゃ、見本缶をあけて。  
伊藤 いやいや、あけずに、もう荷主の顔でわかりますから。  
中村 そうですか。(笑)  
伊藤 大体ね。この人は、いつもこういうお茶持ってくる。例えばいいお茶と

悪いお茶両方持ってきたら倍になる。悪いお茶は貿易へやって、いいお茶は内地へやろうと、そういうことはもう勘でわかります。

中村 へえ、そういうもんですか。  
伊藤 そして、私どもが荷主から預かった缶を、四つか五つぐらいの袋に分けて、それをかっいで改札口まで来ると、うちの衆が待つてるわけ。

中村 それは伊藤さんの子分にあたる才取りなんですな。

伊藤 そうそう。子分とか若い衆がいるので、それに見本を渡すんです。

中村 じゃ、おまえはこの袋を持ってまずどこへ行けど。

伊藤 いや、もうそんなこと言わなくても、シャツとやりや、もうすぐ自転車に乗って走っちゃう。どこへ行くかということは、もう決まっちゃってるもんだからね。

中村 ほう、どの店に真っ先に行くのかもわかってるんですね。汽車の中で仕分けてきた袋を渡せば、行き先も聞かずすっ飛んで行くわけですか。

伊藤　そうです。見本袋を受け取ったら、

もう自分はどこへ走るといのはわかっているから、あとはもう何か指示する必要もない。

中村　そうすると、店に行つてその袋をあ

ければ、何人かの荷主から預かった缶が、幾つか入つてゐるわけですね。それを店のほうであけて、じゃこのAという荷主の缶は幾らだ、Bは幾らだというふうな値段をつけてくわけ。

伊藤　そうそう。そうして、例えばaとb

という軒旋屋があるとして、二人ともこれはヘリヤで買いそうだなと思えば、aとbのどちらも同じ見本を持ってヘリヤへ行く場合がある。その場合には、長年の取引のある店のお茶のほうをかうです。ヘリヤさんがaのほうをかわいがつてゐる場合には、たとえbのほうが先へ行つても、aのほうで同じものを持って来りや、aのほうの見本を取っちゃう。では、なぜ競走するかというと、先ほど言ったとおり、五十本ある荷口

の見本が、ヘリヤへも行けば富士へ

も行けばBへも行くでしょう。早く値がつかなきや遅れちゃうもんだから、余計急ぐわけですね。

中村　何となくわかつてきた。そうすると、

その見本缶には、この缶の中に入つてゐるきょうのお茶は、全部で何本ありますよということは、もうあらかじめわかつてゐるわけですね。

伊藤　そうそう、それは書いてあります、缶に。

中村　そうすると、二十本なら二十本、こ

の見本のものがありますよと。そうすると、じゃこのくらいの値段で買うということになると、さっきの話の続きで、才取りが駅に向かつていく。向こうから場合によつたら荷主が歩いてきて、こういう値段で言つてゐるけどいいかねというのと、いいよ売ってくれと。そこでまた戻つて、決まつたと、こういう話になるわけ。

伊藤　そうそう。

中村　じゃ、荷主が来ない場合には、特急の電話で交渉をして。そうすると、

一旦そういう形で、この値段で売る

よということが決まっちゃうと、別の店にすつ飛んでる才取りから、もうちつといい値段で売れると言つてきても、もうそれはだめですね。

伊藤　そうです。

鈴木　それでね。貿易屋さんが、注文をた

つぷり受けてるときは、大体もう値段がわかつてゐるから、才取りにこういう見本を持ってこいよと言えば、そのあしたその注文にあつたようなのを持つてくるですよ。任せるということになつてゐるですね。で、荷主は何円までならいいよとか、何円何十銭まではいいいから、おまえに任せるから売っちゃえとか言うんですよ。交渉して決めるなんていう、そんな生やさしいもんじゃないですよ。商いは。

伊藤　貿易の激しいときはね、見本を持つ

ていくでしょ。見本を並べますわ。本なら目方を計つて、お湯をついで、かいでもらつて、値をつける。その間がないですよ。だから見本を

持っていくと買い手の方で、おまえ、すぐ荷主のそこへ行けど、こう言うです。

値を聞かずに飛んでっちゃって、幾らで決めていいかわからないとしますね。まだ小僧っ子でもあるし。そうすると、居才取りからこれは仮に三円なら三円で取ってくれと、こういう指令が来るわけ。すると、荷主は二円八十銭で売りたいなど思ったやつが三円でどうだなんてやっただんで喜んでやってね、よし売ったとやる。そういうこともありましたね。

中村 結局、素人から見ても一番よくわからないのが、何でそんなに必死になって、先を争って自転車競走しなくちゃならなかったかということなんですけれども、今のお話で、要するに同じ見本を何軒にも出すもんだから、他の店がそれをとってしまいう前に、一刻も早く交渉をまとめたいということなんです。

伊藤 そうですね。

中村 つまり、一軒の家に争って飛び込むんじゃないくて、同じ見本が幾つにも分かれて、あっちこっちに流れているもんだから、その流れている中で自分が一番最初に値をつけたいという、こういうことなんです。

伊藤 そうですね。値をつけるというより、商いしちやいたいですよ。

### 自転車競走

中村 一番盛んだったころは、静岡駅から自転車ですつ飛んでくる若い衆というのは何人くらいいたんですかね。

伊藤 五、六十人いたじゃないですか。五十人はいたな。道路がいっぱいになっちゃったから。

鈴木 とにかく紺屋町から呉服町通り、ずっと一番初め走ったんですが、道いっぱい並んで走ってくるから、競輪の選手が走るようなもんで、ウロウロしていると当たるだから。

中村 人を押しつけてでも走ったですね。

伊藤 それだもんだから、普通の衆は、そ



幹旋業者のスタート風景(昭和30年代)

(静岡茶商工業協同組合  
昭和38年組合員名簿より)

の時間には、もう全然通れない、危なくて。

それじゃというので、今度は呉服町を真っすぐじゃなくて、広い通りをずっと行くようにコースを変えてみたり、いろいろやってみたですね。

中村 最初は静岡駅から小椋神社のこととか、紺屋町を通って呉服町の通りを抜けて、田中屋の前のところを通って、そのままこっちの茶町のほ

うにすつ飛んできた。それじゃ危ないというんでコースを変えるんですね。御幸通りができたのが昭和になつてからですからね。静岡駅ではヨードンがあるんですか。

伊藤  
ない。

中村  
じゃ、とにかく早くしろといつて、とにかくザーツと行つた。

鈴木  
こういうこともあつたんです。その時分には、汽車が安倍川を越すですよ。そうすると、土手から見本袋を放つたことがある。後で禁止になつたけれど、一時そういうことがあつたですよ。安倍川越して、土手のとこへ見本缶を投げちゃう。それを受け取つて若いのが走つた。

中村  
要するに、才取りの親方が乗つてる汽車から、自分の若い衆のところへ投げるというわけですね。

鈴木  
ええ、そこに待機させちゃつてね。何時にそのところを通るともうわかつてるからそういうこともあつた。

中村  
話は変わりますが、才取りの若い衆

は、おれの乗る自転車は性能がいいとか、これはイタリア製の自転車だとかつて、そういう争いはなかつたですか。

鈴木  
あつたですね。

中村  
いい自転車を欲しがつた。

鈴木  
そうですね。まあみんな、今の急送便ですよ。普通のこんな自転車で、僕らみたい遅いのは、おいてかれますよ。それから、早い人を時期だけ頼んだ店もあるですよ。

鈴木  
その時分にはプロなんかないから、とにかく早いのを雇つた。

伊藤  
柚木町に小松という自転車屋があるですよ。そこのおやじさんは、兄弟で自転車が早かつたな。何といつたつけね、あの人は、よつちゃんとか何とかといつたな。そうそう、小松米吉だ。その人はもうプロ級だね。それと競輪の選手になつた上田久夫というのがいたね。ああいう連中が走つたですね。

中村  
競輪の選手が出たという話は、よく聞きますよね。

伊藤  
上田は一級だか何だか、いいとこまでいつたでしょう。

中村  
それは戦後ですよ。

伊藤  
競輪だから戦後でしょうね。才取りとして走つたのは戦前ですよ。

中村  
さっきの話で、自転車で、このメーカカーの自転車がいかつたというふうな話は、何かありましたか。

鈴木  
新橋という自転車がね、当時いいなということば聞いてましたね。今あるかどうか知りませんが。多分リムも細いと思つたな。

中村  
まさにスピード競走用のやつですね。ハンドルもドロップですか。

鈴木  
いや、ギアが競輪の選手のように、あれは何というだ。名前聞いたつてが。

中村  
変速機がついてた？

鈴木  
前が大きくて後ろが小さくしてある、競輪の選手やつてるでしょう。ああいうふうな形に直した。それからリムは細リムで。

中村  
本格的なんだ。そうすると、これは戦後になってバイクになつたことは

ないんですか。

鈴木 ないですね。

中村 自転車じゃなきゃいけないかったんですね。

鈴木 戦後走った？おれ戦後知らないけんが。戦後は走んなかったじゃないですか。自動車で荷主が来るようになって。

伊藤 戦後も走ったよ。

鈴木 ああそうか。

伊藤 見ました。戦後も、あそこからヨードンでやったのを確かに覚えてるよ。金座町の辺から。

中村 ヨードンをやったですか。

伊藤 言わなくても、大体あそこへ行つて、それから……。戦後も確かに走ったね。私は、昭和十六年かな、十四年かな、十四年か十六年で才取りやめちゃいましたからね。戦後のこと、よく知らないです。才取りのほうは。

## オフシーズンの商売

中村 この競争は一番茶の取引が始まると

同時に始まって、季節でいうといつ

ごろまであったんでしよう、時期でいうと。遅くなってからは、もうあんまりやらなくなるでしょうからね。

伊藤 五月の二十日ぐらいまでやったじゃないかね。夏場は聞かないね、そういや。

中村 一番茶になりや、やらないでしょう。鈴木 若い衆はやったけども、一番茶のようなのはなかったな。

中村 才取りの一番華々しいのは、新茶の約一カ月間くらいなんですけど、ほかのときには何をやってるんですか才取りの人たちは。だって冬場なんかすることないでしょう。

伊藤 冬場は、大体ミカンに行つたね。この奥（安倍川、藁科川上流）へ買い出しに、シイタケとか、冬場はミカンやったりね。ミカンの出荷をしてるうちに行つて、荷づくりとか、そういうものを手伝いに行つたです。

中村 どこへ。

伊藤 当時はね、海覚（ウンカク）さん。

鈴木 私もやりました。ミカンは。

伊藤 海覚さんのほうが多いかな。正しくは葵町の海野覚太郎。これミカンの問屋さん。それから、弥勒に丸産小林というのがあったな。そういうところへ荷づくりの手伝いに行つた。

鈴木 永野さんもやったじゃん。

中村 海覚さんとか丸産小林さんなどというのは、もともとは何屋さんですか。

伊藤 お茶屋さん。お茶屋さんも内地やつてたから、十一月ごろから暇になっちゃつただね。ミカンは二月ごろまでやりましたかね。

中村 ミカンをやつたということは、ミカンの問屋ということですよ。やっぱりミカンの場合も、ミカン農家からミカンを集めてくるという仕事をやつたんですか。ウンカクさんなんかは。

伊藤 海野さんは、小坂でちゃんとミカンを出荷する工場をもっていて、そこで買うです。そして荷物は貨車で用宗の駅から出したんです。

鈴木 大体ミカン問屋なんていうのも、自

分のルートがあったわけだね。当時の貨車は七、八トンだもんね。小さかった。

中村 小坂あたりでとれるミカンを、自分の選果場というか集荷場に集めて、そこで箱詰めをして用宗の駅から全国に出した。そのときの荷づくりを手伝いに行ったというわけですね。

伊藤 詰めるのは女衆がやる。

中村 荷づくりというの具体的には、どういうことですか。

伊藤 釘を打って箱を縛るです。一個、一個。

中村 なるほど。そのころはミカンは一箱何貫目ですか。

伊藤 五貫目ぐらいあったじゃない？

鈴木 こうやって簡単にクルクルッと回して荷づくりができたからね。それから石油箱は普通の小さい小箱。アメリカ、カナダに、貿易で小さいのを出しました。

中村 ミカンをやったということは、ミカン農家は大体お茶もつくってるもん

で、そういうつながりがあったという事なんですね。

伊藤 だろうと思いますね。

中村 シイタケ、これは乾したやつを買うわけでしょう。そのころシイタケは

天然物だったんですか。

鈴木 天然です。

中村 これはやっぱり安倍とか大河内のほうまで仕入れに行ったんですね。そうすると、お茶の最盛期には自転車です。走り回っている若い衆も、冬場にはミカンの荷づくりだとか、そういうことをやらざるを得なかったとい



値押し風景（株式会社 野中商店所蔵）

うことですか。

鈴木 木炭の買い出しに行ったりもしたね。

中村 炭の買い出しもやったんですか。これは要するに、斡旋屋さんのいわば副業というか兼業というか、その季節によって、そういうことをしていた。

鈴木 いや普通は才取りはクビになっちゃったですよ。

中村 月給もらえないんですか。

鈴木 仕事があったのは十月いっぱいごろまでかな。冬になるとまたクビ。それで、また四月から九月、十月。

中村 また再び雇われる。ああ、そうですか。

鈴木 その間、炭の買い出しだ、シイタケだ。ミカンの手伝いだと、そういうことやってたんですね。

中村 さっき才取りさんの中には、月給制の人も結構いると言ったでしょう。そうすると、この間は給料が全然ないわけですか。

鈴木 ないですね。もっとも、全部が全部

ないというわけでもないでしょうがね。もらっていた衆も、例えば永野さんなら永野さんで、十人いれば、その内二人ぐらいは年じゅうもらったかもしれないけれど、全部がずうっと月給もらったということは聞いていません。

中村 厳しいですね。そうすると、例えばお茶が始まる前に、あんた今年も頼むよと言われ、月給幾らだよというのは交渉するわけですか。

鈴木 月給幾らというよりも、その当時は月給上げてくれとか何とかということはなかったですね。

中村 じゃ、去年と同じように、今年もというわけですか。それは店のほうの評価ということですね。

伊藤 そうそう。

鈴木 簡単だったですね。

中村 それは才取りによってたくさんもらえる人と少ない人と当然ありますね。

鈴木 それはありますね。

中村 そうすると、同じ才取りで、頑張っ

てたくさん交渉をまとめた人は、歩合で増えたという人もいるわけ。

鈴木 日給は増えるでしょうね。

中村 その日その日の出来高によって歩合がもらえたということはないんですか。

鈴木 そういうことは聞きませんね。

中村 ではお茶の間屋さんのほうにいる居才取りも、同じように結局シーズンオフにはクビになるんですか。

鈴木 いや、居才取りは年じゅうだったけな。

伊藤 いや、年じゅうじゃないこともある。でも、一般の才取りより居才取りのほうが何というか、首が長くつながってたな、確かに。

鈴木

### 信用があつて初めて

### できる仕事

中村 ところで幹旋屋さんの家というのは、商品を直接動かすわけじゃないから、普通の家なんです。そこで大体五、六人ぐらいの若い衆を抱えてやるということですね。

鈴木 そうですよ。

中村 で、若い衆を寝泊まりさせてるわけですか。

鈴木 いやいや。通いですよ。それに電話は必要ですよ。

中村 じゃ仮に、幹旋屋やろうということになれば、足の早い元気のいい若い衆と、お茶のことがわかるような人を何人か雇えば、もうそれで幹旋屋さんというのは営業できたわけですか。

鈴木 いや、できなかったです。

伊藤 荷主さんに信用がなけりゃ、見本貸してもらえないもんね。

鈴木 それと、やりたいと言つてもね、幹旋組合があつたですよ。

鈴木 その鑑札がないと、幹旋ができなかっただね。

中村 その鑑札は、今だれか持つてる人いませんか。鑑札があれば資料としておもしろいですね。

鈴木 そうですね。私は全部そういうのを、手合わせ帳から何から全部とつたんですが、戦災で焼いちゃったもん

ですからね。

中村 幹旋屋さんというのは、店に看板を出してましたか。

伊藤 大体看板はあったね。例えば金漆葉商店というふうには。

中村 幹旋屋さんの組合に入っていた人は静岡市内で何軒ぐらいありましたか。

伊藤 十五、六軒だね。

鈴木 そうそう。そんなもんずら。幹旋屋は。

鈴木 永野、横山、大石、南條、それからハセ友があった。大浜、それからあの横町にあったつけじゃん。今でもあれ錦町かどつかにある。昔あそこにし川さんがあった。

中村 さっきの復習になりますけども、特定の大きな問屋さんに特に信頼されている幹旋屋さんは、まずその問屋さんのほうを優先させて動いているわけですね。

伊藤 それから、極端に言うと、幹旋屋さんという仕事は朝のうちだけですから、あとは用事はない。お昼ごろか

ら行って掃除ぐらい手伝ったですよ。自分の大事な買い手の家はね。

### 小口の仲買人

中村 今度は幹旋屋さんの内部の話なんですけれども、さっき何人か若い衆を使うと言った。で、幹旋屋の店主は、そういう人たちをうまく教育しなくちゃいけないでしょうけど、ただ足が早いだけじゃなくて、少しはしつけどか、お茶の見方だとか、そういうものを教える機会というのはあったんですか。

伊藤 やっぱり、自然におぼえたんですしうね。

鈴木 教えるというよりかも、ありゃ、若い衆自体が早く覚えたいという気持ちがあるし、教わったというか、自分たちで、仕事終わってからお互いに研究したんだ。やっぱり幾らぐらいのものだか、そういうのは自分たちで覚えただね。私どもはそうだったけね。それが一つのおもしろみとい

うかな、何、今日はこれ幾らだったって、なんといつて、そんな調子で。

中村 あと、問屋さんが使ったのかな。何か数字をあらわす符牒があって、「ミネヤマから来た人」だとか何とかというように、一個の文字を一から十までの数字にあてはめるような言い方というのを、幹旋屋さんも使ったですか。聞いたことないですか。使わないね。あれは問屋のほうですね。

中村 幹旋屋さん独特の符牒とか、自分たちの間でしか通用しない言葉というのは何かありましたか。

伊藤 ないね、幹旋屋には。

中村 産地のことをツボとかいう。それは業界全部で使う言葉ですか。

伊藤 それはもう、みんな言ったもんですからね。例えば大内河内、あるいは足久保。おりゃ足久保へお茶買いに行つたよというのと、何だそれじゃツボ回ったのかと、こう言った。生産家の工場という意味かな。

中村 だいぶ以前に足久保で聞いた話なん

ですが、できたお茶をもって安西の

方にかついで行く。そうすると、仲買のような人が立ってる。最初は非常に安い値段で言われるもんだから、もうちょっと高く売れるだろうというんで、どんどんこっちのほうまで行って、最後の人あたりに聞くと、もっと安い値段だった。しようがないというので最初の人のとこに持っていったら、足元見られて、また安く叩かれたといってね。全然もうかんないつけというような話を聞きました。そういう場にいる人とはどういう人なんですか。

伊藤  
そういうのは幾らもないじゃないですか。ただその当時は仲買人が静岡に二十軒ぐらいあったかね。そういう三貫目、五貫目を買いとる人が。

中村  
それは委託問屋じゃなくて、自分で買い集めたんですね。

伊藤  
そうそう、買い集めた。それも、みんな自分の縄張りみたいなのがあってね。足久保へ行く人もあれば玉川へ行く人もあれば、大川へ行く人も

あるし。

中村  
この仲買人は、そうやって集めてきたお茶を、次はどうするわけ。

伊藤  
自分の家へ持ってきて、いろいろ合して、それから売りに行く。

中村  
売りに行くわけですか。これは問屋のところを持っていくわけですね。

伊藤  
幹旋屋は通さないわけですね。まあ恐らく通さないとすね。あれは

いいお茶だからね。本山でやるものだから、結局内地問屋へまわるんです。

中村  
この間、輸出関係の方の話を聞いたら、戦前にはいいお茶は基本的に、みんな輸出のほうにどんどん値をつけられて回ってっちゃって、内地の問屋には、少し待たないと、いいお茶がなかなか回らなかったというふうなこと言ってたけど、そういうものなんですか。

鈴木  
逆じゃない？

伊藤  
いい茶、いわゆる高いい茶は内地へ行っちゃって。

## 農村工業から静安茶連へ

中村  
伊藤さんのうちは、最初のうちは榛葉商店ということで、幹旋屋をやったわけですね。それからどんなふうに変わっていったんですか。

伊藤  
私はね、昭和十二年に召集になって、十四年に帰ってきました。それから才取りは、あんまり将来だめだなと思つて、すり売り屋になったんです。内地向けの仕上げ屋を小さくやっています。

中村  
具体的には、どういう仕事をするんですか。すり売り屋というのは。

伊藤  
荒茶を買って、仕上げ茶にして、今で言う問屋になるか。

中村  
じゃ、合もするわけね。合して、それで茎を抜いたり、裁断したり、いろいろなことするわけ。

伊藤  
そうですね。仕上げ茶にした。

中村  
このときは、まだ榛葉商店。

伊藤  
いやいや、そのとき、もう伊藤商店。

中村  
それから、どういうふうに変展して

いったんですか。

伊藤 それをやつて、終戦になっちゃったわけです。で、ぶらぶらしてしましたら、経済連に田中さんという人が部長やつて、その人を、どうして知ったかちよつと覚えがないんですが、遊んでいるなら農業会へおいでやというわけで、当時の安倍農協へ行きまして、一年ぐらいいましたね。それから農村工業というの当時ありましたね。

中村 農村工業。これは会社ですか。

伊藤 いや。農村工業というのをつくるといふ、農協の指導で、生産家も何か、生産品をつくらなきゃしょうがないというので始まったですね。

中村 これ、会社ですか。

伊藤 法人でしょうね。会社じゃないですね。それが農村工業をつくるから、お茶のほうへ来ないかと言われたです。お茶とか、下駄なんかもつくりましたね。そのときに私任せられて、安倍農村工業というのをつくったですね。それが昭和二十二年かな。

それから二十四年に静岡市にも農村工業というのがあって、そこもお茶やつてまして、そう言っちゃ何だけれど、安倍農村工業のほうは幾らか黒字になったが、静岡市農村工業は赤字だったです。で、幹部の衆が、これ合併させちゃえというわけで合併したですね。それで静安茶連になった。

中村 なるほどこれが今の静安茶連のもと

なんだ。

伊藤 場所は、今の原料というのがいる、あそこが安倍農村工業の工場があったところで、そこへ静岡の農村工業が来て一緒になって、静安茶連としてやりましたよ。こちらも会社じゃなくて農業団体ですね。

中村 どういう人たちが出資者というか、メンバーになってたんですか。

伊藤 当時は、安倍郡に七つだか八つの農業会があったですね。静岡市のほうにも七つ、八つあったでしょう。で、それぞれに各組合長がいるわけですね。私、静岡のほうは知りませんけ

ど、安倍のほうは、大河内の大村一郎さんという人が非常に力があって、安倍のほうはまとまったわけです。静岡のほうは、だれがまとめたのか知りませんが、あの当時、麻機の望月さんが、いわば、静岡農村工業をしょってきたわけですね。そうして合併して、大村さんが組合長になって、それから望月一太郎さんが専務になって、私が当時参事としてやりましたよ。で、割合成績よくて

ね。大村さんも望月さんも、お茶のことは、あんまり知らなかったですね。そこで私が大したことないけれど、お茶のこと知ってたので、とにかくお茶が集まるんだから、これをただ荒茶で売ってももったいない、仕上げにしようというわけで、あそこへ工場をつくったわけです。それが静安茶連の初めですね。昭和二十四年だと思えますがね。大村さんがずっと組合長をやった。

中村

そうすると、静安茶連のもとというのは、安倍川筋の農家がつくって



静岡駅前付近を走る才取りさん  
(高森茂氏のミニチュア模型より)

伊藤 荒茶を農業会が集めてくる。農業会というのは、基本的に部落なんか単位なんでしょう。そうすると、例えば大河南の横山なら横山というところのお茶を集めてきて、最初は荒茶のまま出荷してたんですね。

中村 最初のうちは、再製工場のないときは荒茶で売りましたが、のちに仕上げにしましたね。非常に苦勞して売ったですね。

中村 その売り先はどこだったですか。

伊藤 売り先は、恐らく市内の茶商だと思いますね。自分のところで仕上げをして。でも仕上げにしても、市内の間屋さんがなかなか買ってくれないです。これではしょうないというわけで、旅へ出るようになったですよ。

中村 そこで、例えば関東地方のほうまでセールスに行って、向こうにお得意先をつくってきた。

伊藤 そうそう。

中村 言ってみれば新規市場を開拓したということですね。

伊藤 そうですね。ですから、一年ぐらいは恐らく赤字になったかもわからなかったですね。

中村 近々、清水が抜けて、静安茶連は静岡市農協に加工部として入るということですね。ところで伊藤さんの店は、丸福と名乗った時期があるとおっしゃいましたが、それはいつですか。

伊藤 昭和三十年です。その静安茶連を昭和三十年の三月でやめて、四月一日に丸福を始めたんです。

中村 丸福さんというのは、お茶の流通のルートで言うと、どこの段階の商売になるんですか。一番最後の間屋さん？

伊藤 間屋のような形態だったですね。

中村 今度は逆に、才取りを呼び寄せるほうになったわけ。

伊藤 そうです。

中村 売り先を自分で持っていないと間屋として成り立たない。では伊藤さんの顧客は、どういうルートで拡大していったんですか。

伊藤 自分で荷を持って全国回ったです。

中村 主としてどちら方面へ。

伊藤 関東が最初でしたね。それから東北、越後、北海道。関西も行きましたよ。

中村 なるほど最初は個人的には才取りというか、斡旋屋さんで身を起こして、途中で準公務員みたいな仕事もしながら、昭和三十年から独立した間屋として今日に至ったと、こういう流れなんですか。

伊藤 そうです。

## 満州に行ったこと

中村 さて、鈴木さんのほうはいつとき榛葉商店に仕えていたということでしょうが、その後、どんなふう活躍されたんでしょう。

鈴木 材料町に貿易をやる伏見合資会社。合名だっけかな。そこで内才取りをやった。つまり居才取りです。

中村 具体的にどんな仕事をしたんですか。

鈴木 やはり才取りの持ってくるのに対し、きょうはこういうお茶が欲しいというのがわかりますわね。自分のうちだから。欲しいお茶があれとあれとって取るようにしろと指示したり、それからいろんな粉とかの物が出ますと、そういうものを今度は見本を内地問屋へ持って行って商いをするというような仕事ですね。

中村 つまり才取りが持ち込んでくるものを、注文出したり買ったりすると同時に、自分の店で加工した商品の中

で余ったものとか規格外のものを、今度はまた別のところに捌く仕事をする。

鈴木 見本持って行って。

中村 これどのくらい続けていらしたんですか。

鈴木 榛葉さんをやめて三年ばかりかたつてからですから、昭和十年から四年ばかりいたかな。それから満州へ一人だけ出稼ぎに行っちゃった。

中村 満州へ行って何をしたんですか。

鈴木 向こうでお茶を扱おうということだつたけど、うまくいかなくてね。たまたま日曜日に町へ出たところが、徳永さんという家に余(やまき)鈴和という茶箱があったですよ。懐しいもんで、その家へ飛び込んだんです。どうしてこの茶の箱があるのだと言ったら、この店からお茶買ってるからだという。私が余鈴和をよく知っているとと言うと一緒に仕事やりましょうと誘われたんです。私は金も何もないし、そんなことできないと言うと、いやいや、あんたが静岡から

からお茶を引いてくれれば、金は私が出す。販売は別の人やりますからあんたは静岡からお茶引いてくれというわけですよ。しかし、戦争中のことで、販売をする予定だった人が召集食ったりしてそれがだめになっちゃった。そこで徳永さんが、今の静岡の伊勢丹程もある大きな満州人の家に私を連れて行って、ここへ泊まってるというだね。泊まってるたつて、日本人は私一人で、満語がまだ何もできないだから困りました。それでも二階の部屋を貸してくれて、しょんないからそこへ寝泊まりしたんですよ。そうしたら、その家の人がね、三井物産どうだというわけです、とりあえず試験受けてみたわけです。そうしたら、どういうわけか採用してもらえたですよ。いい寮があつて、遼河という大きな川があつた。冬場は凍結しちゃつてだめだけど、夏場は船がどんどん来る。その時分に、三井物産で全額投資して、満人にやらしていた営口三泰棧とい

う会社があつて、そこに日本人が一人要るからというわけです。営口というのは地名です。

それで日米開戦の年の十六年十二月十三日に、私のいる店に日本の参謀の連中が来て、「鈴木君、ここは飛行機の潤滑油のターマーシ（大麻子。実を絞る）の産地だ。これからもう飛行機の戦争だから、お国のためになるだから大いに集めて元氣よくやってみろ」って、きれいにおだてられてね。ところがその三日後、私は匪賊に撃たれちゃった。店には百姓の連中が来て、倉庫で伝票もらつて、事務所に金を取りに来るですよ。日本人は私一人で、あとはみんな満人です。私がそこにいたら、後ろで電話だというので、電話器を取ろうと思つて振り向いたとたん撃たれたですよ。胸部貫通で後はわからないね。撃たれちゃったから。そんなことで、奉天の医大病院へ行って何とか治つて。その年にまた営口に帰つてきただけだね。それから営口

で召集食つてシベリアへ行かされた。

中村 その営口三泰棧というのは、どんな

品物を扱つてたんですか。

鈴木 三井と同じ仕事。向こうの農産物の

買い付けだね。それから、こつちから行った品物を販売するんです。

中村 鈴木さんは、戦後はしばらくシベリ

アに抑留されていたんですか。

鈴木 そう。日本に帰つてきたのは昭和二

十二年だと思ひます。三十六挺団で帰つてきたから、二十二年だな。遠

州丸だった。戻つてきて、またお茶

の仕事に戻つた。㊦（まるさん）望

月という幹旋屋さんです。そこで五、

六年いただけし。

中村 そのときはどんな仕事をしたです

か。才取りだったんですか。

鈴木 普通の才取りでした。それから、友

達と仲間であつて、それもうまくい

かなくて、三十三年ですか、茶市場

ができたのが三十二年だつたね。そ

れへ翌年入つた。そして七十までい

中村 そうか、伊藤さんも鈴木さんも、お

二人とも、もう米寿なんですね。

鈴木 いや、私はまだ。

中村 もう一年だから似たようなもんだ。

（笑）だけどお達者ですね。

鈴木 いや、人間がとろくなつちやつて、

だめだね、もう。それはとにかく、

私は才取りはだめだと思ひましたっ

けよ、当時。これ将来性がないとね。

中村 なぜ。

鈴木 というのはね、買い手にお世辞つか

うでしょ。それから売り手のほうにもお世辞使つて、随分無駄な労力を

遣つて、やたらお世辞ばかりつかつ

て人の氣を引くこと、これがうまく

なきやね。（笑）人の氣を引くのが。

### 才取り時代の

### 楽しい思い出

中村 その才取り時代を出い出して、一番

楽しかった、これはおもしろいっけ

ということは何かありますか。

伊藤 楽しいということはないけえが、今

になって思えば、今は富士製茶の原  
崎循一さんとか、ああいういわゆる  
長老だね。当時はもうそばへも寄れ  
ないくらいだったね。ああいう衆  
(茶業界で活躍した人)に割合かわ  
いがられたもんでした。原崎さんが  
横浜から静岡へ来ると、必ず訪ねて  
くれたのですよ。そういうのうれ  
しいですね。

中村 才取りが果たしていた役割というの  
は、今どこがやってるわけですか。

伊藤 今でもやってますよ。才取りはある  
ですから。

中村 だけど、今だったら電話にしる何に  
しろ、すべて済んじゃうでしょう。

伊藤 いや、やっぱり見本を取りに行った  
りなんかしてますよ。

中村 じゃ、才取りという呼び方でやって  
る。

伊藤 ええ。

中村 そうすると、組合はやっぱりあるわ  
けですか。

伊藤 ありますよ。才取り斡旋所といいま  
す。



袋の中を確認する才取りさん  
(静岡茶商工業協同組合 所蔵)

鈴木 今は地方の仲買人というのは、ほと  
んどありませんわね。生産家になっ  
ちゃってるね。昔は仲買人の方が多  
かったです。今斡旋業というのは三  
十三軒だったかな。

中村 最近の様子を聞いたところでは、そ  
の日に摘んだ生葉が、一応荒茶に仕  
上がるのは夜中の一時。それを雇っ  
ておいた榛原の人とか、郡部の人

中村 最近の様子を聞いたところでは、そ  
の日に摘んだ生葉が、一応荒茶に仕  
上がるのは夜中の一時。それを雇っ  
ておいた榛原の人とか、郡部の人

を使って回収に行く。そして集めた  
見本を静岡に持ってこさせて、斡旋  
するということのようですね。

鈴木 そうそう。

中村 今では才取りという言葉は使わない  
んですか。

鈴木 使いますよ。

中村 言葉は生きてるわけですね。

鈴木 言葉は生きてるわけですね。

中村 直接買った方が合理的みたいだけ  
ど、やっぱり相場みたいものがある  
から、そういうところを通した方が、  
楽なんです。それは昔も今も変わ  
りない。才取り人はどこのお茶屋さ  
んはどういうお茶を仕入れるのか、  
好みを知っているし、自分の作って  
いる工場の特性も知っているから、  
この工場でのくらのものなら、  
あのお茶屋だ、というような情報を  
たいてい持っている。それが才取り  
なんです。それを通さないでやろう  
と思っても、お茶屋さんは、自分で  
全部情報を持ってないからむずかしい  
んです。

中村 やっぱり必要な仕事なんだな。

鈴木 情報を知らなきゃできないです。才取りは必要ですよ。

中村 情報屋ともいえますね。得意な分野というのは、どこその地域を押さえる。地域を押さえれば、そこ産のお茶の特性というのがあるわけだから。問屋さんのほうでは、じゃ、こっちのやつをあちらのと混ぜようと思えば、そういう才取りを使って集めるということになるわけですね。

鈴木 私も才取りは幾らもやらないですからね。ただ、才取りをやった関係で、今の静岡のいわゆる元老（茶業界に重きをなした衆）ですね。そういう衆は、よく覚えていますね。それからかわいがられもしたですね。例えばここで言うと、青野さん、若杉さん、赤沢屋さん、余鈴和さん。

中村 はつきり言って、昔の才取りというのは、収入的にはいいほうなんですか。

鈴木 どうだかな、あんまりよくなかったじゃないですか。

中村 月給だとか何だとかいったところに、

昭和十年ごろで幾らぐらいもらったか、記憶ありますか。

鈴木 幾らだったかな。三十円なんてもらわないっけね。

鈴木 まず十五円ぐらいじゃないですか。

中村 そんなもんですか。住込みじゃないわけだから。自分の家から通つてくるわけでしょう。

伊藤 ああそうか。そうだな、今考えてみりゃ十五円。米一俵六円だったけど、当時。十五円じゃ食えないわな。家賃が五、六円で。

鈴木 こんなこと言いたくないけえが、僕はもらったね、たくさん。

中村 幾らか覚えてないんですか。

鈴木 十五円と言われたもんで。丸子のある人がね自分はミカンやりたいもんで、夏だけ才取りをやって、冬はミカンやるんだって。その人が、とにかくやめるといったときに、七十円やるからといわれたけど、それでも断わって、やらないっけよ。

鈴木 当時五十円じゃ校長先生だよ。四十五円ぐらいと、おれ聞いてたもん。

伊藤 それだもんだんで、だめになった。金は若いときたくさん取るとだめになっちゃう。(笑)

中村 それじゃ、道楽したわけ。

鈴木 おれのところは道楽強くてね。けんかはやるわ、酒は飲むわ、女は買うわ。悪いことやったもんだ。

中村 二丁町へ入りびたつた。(笑)

伊藤 そんなことないよ。(笑)

鈴木 随分行ったようだったよ。居つづけになつてる人を、僕はもらいに行つたことは何回もあるけんね。居続けど、仕事をしないから困る、仕事をしろよと言って呼びに行ったことがあるよ。

鈴木 銭を持って呼びに行くだね。(笑)

中村 結構羽振りがいい時期があったんですね。

鈴木 そうですね。何と言うか、今と違って、意気は高いっけね。豪快な遊びをやったわけだね。

中村 当時の才取りの服装で、ちよつとここのところをかつこよくやって、おれは才取りだという、そういうこと

はなかつたですか。

伊藤 そういうことはない。ただ、遊びは

きれいだつたですよ。料理屋へ行つても。お茶屋さんなんていうと、奥座敷へ入れてくれましたね。今じゃお茶屋さんは玄閥でめいっばいやつていってくださいだから。(笑)當時は、なかなか豪勢で元気よかつたですね。

鈴木 居つきの才取りで、私が一番若かつたものね。

中村 それで五十円もらつたら、すごいね。大正二年生まれだものね。三十そこそこでしょう。

伊藤 昭和十二年ですか。

中村 よほど才覚がよかつたんですね。よく働いたんだ、きっと。このときの月給は榛葉商店が出したんですね。

伊藤 いや、うちじゃ、そうは出せないっけな。恐らく、うちじゃ、幾らもなかつた。せいぜい二十円か三十円だな、きつと。

### 交渉成立の手打ち

中村 最後に一つ聞きたいのは、交渉が成立したときに、手を打つてしよう。どういう打ち方をしたんですか。

鈴木 三つ打つんです。

中村 よくテレビで新茶のときにやるのと同じ。

鈴木 そうですね。

中村 それをやれば、もう文章で決める決めないに関係なく、決まつたということですね。

鈴木 そうですね。

中村 それを何というんです。

鈴木 何と言つたずら。おい、決めざあと。

伊藤 これは結局手合せというでしょうね。商いができたので、手合せつて。これをたたくと、今度は手合せ帳に書きつけるだもんね。

中村 そうすると流れとしては、さっきの復習ですが才取りが店のほうで値段を言われて、汽車から降りて歩いてくる荷主さんに途中で出会って報告

する。そこで幾らでやってこいと決まる。そうすると、その才取りがもう一度店に戻つて、この値段でいいでしょうと話がまとまる。そして手打ちになるわけですね。そこで手合せ帳に書くということですね。

鈴木 そうですね。だから、夕方商いも終わつてから、その手合せ帳へ書いて、相手のところへ持つていって。

伊藤 例えば相手がヘリヤさんならヘリヤ

さん専用の手合せ帳もあるわけです。元帳の手合せ帳というのが才取りの家にあつて、それから顧客別に、またあるわけです。手合せ帳があつて、それをそれぞれ買つてくれた家に配るのです。そうすると向こうは、居才取りがいれば、その手合せ帳を見て、値段は間違いないな、本数間違いないなとチェックするわけですね。

中村 その手合せ帳を、また持つてくるわけですか。

伊藤 それは相手の店へ預けておいて、お昼ごろ、また集めに行つて、今の手合せができた数量、荷主の名前、単

価を記入します。

中村 その日の分を書き込んで、また届けるわけですね。それがないと困りますね。

伊藤 昔の手合せ帳が、私のところに最近まであったんですが、どこへやっちゃったか。

参考になるで持ってこようかと思つて探したんですが、見えないですよ。どこへ行っちゃったかな。

中村 当時の写真とか何か、関係する物があればぜひ載せたいと思うんですが、何かありませんかね。

鈴木 全部焼いちゃったから私全然ないですよ。手合せ帳なんか組合にはないかね。

中村 ぜひ心掛けて探してみてください。それから当時の写真や資料などもありましたらお願いします。いやきょうは思わず長時間になってしまいました。お話が具体的になったところですが、この続きは機会をあらためてうかがいたいですね。きょうはどうもありがとうございます。



値押し風景

(静岡茶商工業協同組合  
昭和38年 組合員名簿より)

# 産地と静岡の 仲立ちをした才取り

## 流通経路における才取りの位置

最初に才取りの仕事内容の理解を深めるために、その頃の茶の流通経路を確認しておきたい。まず生産農家には二種類ある。ひとつは自宅で生葉を加工するもので、出来上がった茶は「荒茶」と呼ばれる。これを地方の間屋が集荷する。もうひとつは、生葉のまま製茶業者に売却されるものである。いずれにしろ、このようにして地方ごとに集められた荒茶を都市の間屋が仕入れ、再製（輸送と保存に耐えるように釜ないし籠で火入れをすることを用いて）して出荷する。その仲介するのが斡旋業者である。図示すると次のようになる。

生葉↓荒茶製造業者↓斡旋業者（才取り）↓再製業者↓（才取り）  
↓産地間屋↓消費地

これらの業種の各役割が明確になってきたのは、日本の開国以後、外国向けに大量の茶が必要になってからのことと思われる。江戸時

代、駿府に集められた茶は江戸に向けて移出されていたが、近代のような茶価を左右する茶市場は未成立であった。したがって、生産者から仲買人の手を通じて都市の茶問屋に集められる茶の価格は、問屋仲間の団結の前に、生産者からみれば不当に安く抑えられ、あるいはさまざまな名目を付けられて実質的な値引きをさせられていた。当然、各仲買人は長年付き合ひのある問屋と深く結びついていて、ときには生産農家の怨嗟の的になったり、相互に化かしあいをするような関係が多かった。たとえば、明治初期と推定されるが、富士郡では、仲買人の使う手下にボデーという者がいて、農家はこれに茶を売ることになるのだが、相互に利害を異にするゆえ、農家はボデーの目をかすめようとし、ボデーは商館や再製場が安値だからと嘘をいう。いずれも自分の利益しか考えず、商人はとにかく安値にと企み、農家は偽物すら売りつけようとしたという（『静岡県茶業史』大正一五年、三五六頁）。ボデーそのものは本来はボデーリといって、天秤棒に荷物を付けて売り歩く商人のことをいい、とくに海産物を扱う者が多かった。おそらく茶も初期の取引では買収したものを天秤棒で担いで帰っていたのである。こうした茶農家と仲買との厳しい関係は、茶相場が明確に報じられるようになって次第に合理的なものに変わっていく。

## 茶問屋の階級と服装

この冊子の主人公である才取りは、自らは茶の取引はしない。流通経路の中間にあつて、異なる位置にある荒茶業者と再製問屋を結

ぶ仲立ちをするだけである。当然、資本も不要という商売で、自ら金銭を投じて茶を仕入れるような仲買や問屋とは全く異なっているのである。この仕事は、本冊子の冒頭にも述べたように、茶を見分ける能力に優れ、かつ業界での信用を得ていないと成り立たない。いわば地域も異なれば流通経路での役割も異にする二つの商売をきちんと結び付けるといふ大きな役割を担っていた。『静岡県茶業史』（三四一頁）は、明治末期から大正時代にかけて「静岡市の茶問屋」の中にも「数種の階級を生ぜり」として、次のようにその職種を分類している。

- 1 貿易業 再製工場を有せず専ら再製業者の製造したる再製茶を買入れて輸出販売する者
- 2 再製貿易業 再製工場を有し買入れたる原茶を再製し、又は再製茶を買入れて海外に輸出販売する者。
- 3 再製業 再製工場を有し買入れたる原茶を再製して内地に在る輸出業者に販売し、若くは他の再製業者に転売する者
- 4 売込商 すり売者とも称し、生産家若くは仲買等より買入れたる製茶に加工し、輸出業者又は再製業者に転売し、或は各開港場に移出販売するを輸出向売込商若くは問屋といひ、専ら内地各方面に移出販売するを内地向問屋とす。
- 5 委託業 商会とも称し、生産家又は仲買等の委託を受け貿易業者、再製業者又は売込商に製茶を販売し

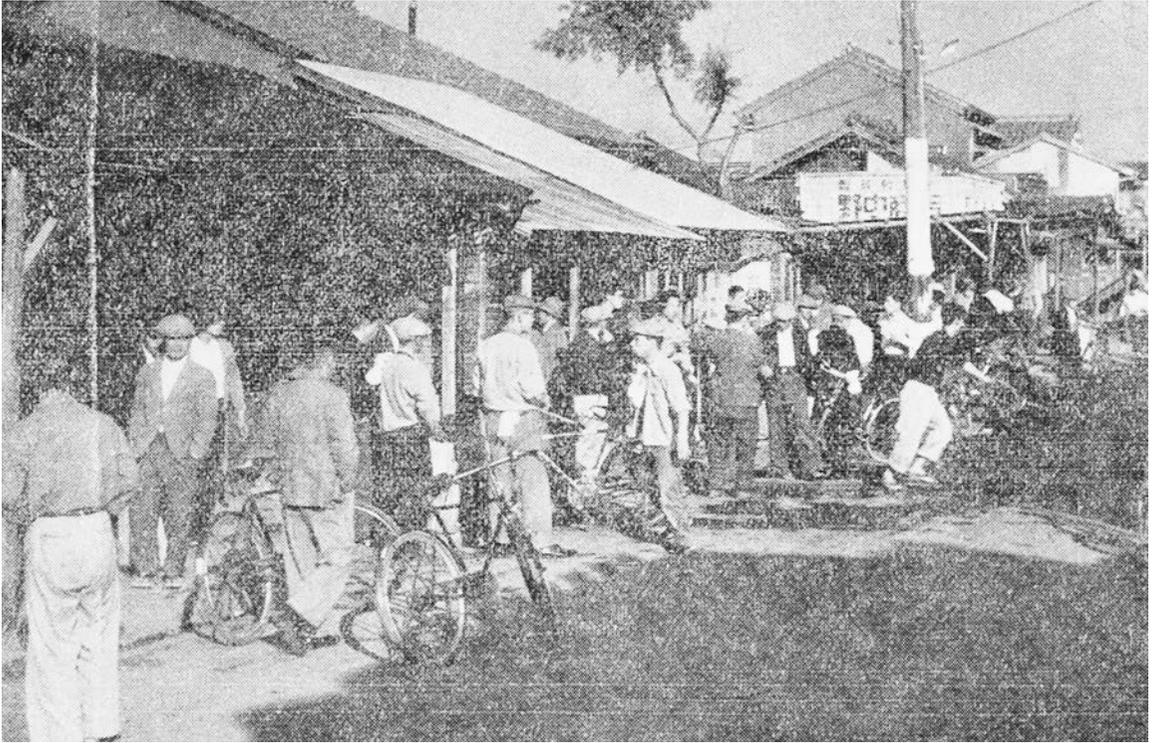
買主より手数料を徴す、此手数料は概ね一貫目に付金二銭とす。

6 仲立業 宰取りとも称し、貿易業者、再製業者の店頭に在りて生産家、委託業者並に各商人の持来れる製茶の売込を斡旋し手数料を受くる者、此手数料は概ね一貫目に付一銭とす。

7 仲買 自ら各地の生産家に就きて製茶を買入れ、若くは委託業者より買入れて、更に各種の商人に売込む者。

これらの業種はそれぞれ独特の雰囲気醸成して、たとえば日常の服装についても特徴がみられた。昭和初期の様子ではあるが、実際の再製問屋であった前田修一氏は自らの回想記である『青雲』（私家版、平成十二年、一二二頁）に次のように記している。

服装も問屋の店主番頭は背広ネクタイ姿で、その他は袴裃足袋ふじうら草履で、外へ出るときはハッピをひっかけ、仕事場では茶渋で茶色に染まった手ぬぐいで鉢巻き姿でした。再製業者は店主も陣頭指揮で工場に入るためこの姿でありました。当時再製業者がネクタイをするような店は発展しないといわれていました。貿易商社は社員まですべてネクタイ姿でありました。したがってこうした商社に出入りする斡旋業者はネクタイ姿でありました。貿易業者と問屋の一部は株式会社でありましたが、他はすべて個人企業であり、店主は皆「大将」と呼ばれていました。



昭和20年代後半の葵町  
(静岡茶商工業協同組合 昭和27年組合員名簿より)

## 才取りの仕事内容

ここであらためて才取りとしての業務を確認しておきたい。

荒茶生産業者は茶の鮮度を落とさないように徹夜で製茶した荒茶を、早朝に十個くらいの見本缶に詰めて、一番列車に乗りこんで静岡市に向かう。そして車中で静岡からやってきた才取りたちにそれぞれ見本缶を渡す。各才取りは持ち込み先を想定しながら見本缶を組み合わせておく。静岡駅には数十人の若い衆が待ち構えていて、自分が所属する才取りから渡された見本缶を白い袋に入れて背負い、自転車で呉服町から茶町、安西の目的の再製業者の店に走る。そこからの様子を再び前田修一氏の著書から引用してみる。

再製業者は最初に飛び込んできた者の缶を受け取ると、「まず見本をお湯で注出し、親値（生産者の販売希望価格）をもとに指値（仕入れ希望価格）をつけます。この場合、親値と指値の間に値幅があり、サイトリは直ちに茶町を下り荷主のもとに走り、街頭でまけてもらうように交渉致します。値が決まると荷主と手を三つ叩き（手締め）再製業者に報告して手締めをして取引が成立親します。これらすべてサイトリ同士の競争でまごまごしていれば他店にすべて取られてしまいます。それゆえサイトリはその腕と手腕と顔が発揮されます。こうして朝の一時間は戦場のような景観でした（前掲書 一一七頁）。

## 商品の季節変移

今回のお二人の話のなかで興味深いのは、いわゆるシーズンオフにおける仕事として、ミカンの出荷を手伝ったという点である。これは静岡市の重要産物である茶とミカンとが、いわば表作と裏作といった関係にあることを示している。このことは単に才取りの生活がそうであったというよりも農家の生業暦がそのように出来ていたことの表れである。当然、茶の間屋の年間の仕事も冬場には干し椎茸やミカンを扱うという組み合わせとなっていた。現在でもお茶屋さんと同時に椎茸屋でもあるという関係に引き継がれている。たとえば焼津の漁業においても、夏のカツオ漁と秋から冬にかけてのサバ漁のことをそれぞれ表作と裏作とよんで、両者がうまくかみ合うことで漁師の生活が維持されていたこととよく似ている。

つまり才取りの一年の暮らしは、静岡の農家が複合的な経営をしていて、その季節的な変遷に自らの商売を直結させていたということになる。さきに引用した前田氏の著書には、再製問屋もまた、ミカンや椎茸を扱うことで商売の季節的な落ち込みをしのいでいる様子が描かれている。

茶産業といっても実際には茶だけで成り立つものではないことが、こんな点からもうかがえるのである。



静岡駅前  
(高森茂氏のミニチュア模型より)

# 昭和27年組合員名簿

◎ 三 ◎										屋 號	幹 旋 部  (五十音順)	
◎ 全 ◎										商 店 名		
◎ 大 ◎										電 話 番 號		
◎ 大 ◎										住 所		
大	大	大	遠	上	石	入	市	市	青	秋		
島	塚	濱	藤	田	神	山	川	川	島	山		
國	眞		健	久	忠		元	金	藤	商		
藏	造	政	作	夫	吉	輝	三	吾	太	山 錄 作		
二 九 二 六	一 六 二 四	三 四 三 四		四 〇 七 一	二 一 二 四		一 〇 六 二	四 二 七 一	四 〇 二 三	一 七 二 三		
同	同	同	同	(呼) 靜岡市國吉田八〇八	之助方 靜岡市葵町四〇前田六	榎原郡吉田町住吉町一丁目	同 丸子三丁目 二三九六	同 錦町九	同 同 新通五丁目 錦町二丁目 三引連絡所	同 靜岡市金座町五五		
茶町一丁目一三	上桶屋町三五	神明町五	大鋸町				錦町二九	錦町九				

大

大石新八

三二六八

静岡市丸子四丁目  
事務所茶町二丁目  
二四七八

大石浅男

二二二四

榛原郡川崎町静波四八  
六  
静岡市葵町四〇前田六  
之助方

大橋廣吉

静岡市幸町

余

小川商店

二四八六

上桶屋町七

小柳津清一

手越二八九

勝亦茂

二七七七  
二五〇二

土大夫町四八

川崎吾一

新通六丁目一六

中

小長谷賢治商店

二二二八

六番町

中

小長谷商店

小長谷祥之助

田町三丁目八五

今

佐藤宗太郎

五二八〇

葵町三〇

奥

静岡中央製茶斡旋所

松浦治平

二五二

葵町三九

島村金作

三二九〇

南八幡三三八  
上桶屋町一九  
望月商店方

鈴木武司

住吉町一丁目八



⊙八	喜	⊙松	⊙一	△	命	⊙静	五	⊙浪	⊙井
望 月 豐 藏 商 店	松 下 喜 一 商 店	松 本 喜 代 次	丸 一 製 茶 幹 旋 部	前 田 治 太 郎	牧 野 商 會	貿 易 茶 幹 旋 部	不 知 喜 代 次	藤 浪 太 郎 商 店	平 井 商 店
望 月 邦 彦	松 下 喜 一	代 表 者 大 石 和 雄			牧 野 松 藏	代 表 者 鈴 木 康 三		藤 浪 太 郎	平 井 敬 之
五 一 同	八 七 五	三 四 三 四	一 八 四 〇	三 一 三 七	二 四 〇 六	二 三 一 三 〇 九	一 〇 六 〇	三 四 四 三	三 〇 六 八
安西一丁目一八	静岡市土太夫町三六	榛原郡勝間田村猪土居 静岡市神明町五 大濱政方	茶町一丁目二	柳町九一	安西三丁目八	安西二丁目二	土太夫町三四	金座町一二	静岡市上桶屋町

<span style="font-size: 1.5em;">③</span> <span style="font-size: 1.5em;">㊦</span> <span style="font-size: 1.5em;">㊧</span>				
望 月 商 店 出 張 所	望 月 商 店	森 田 商 店	山 本 新 一	横 山 勝 藏
望 月 伊 作	望 月 治 郎	森 田 勇		
三二九〇	一七二三	二〇四三	四四七一	二一七七
同 上桶屋町一九	清水市入江岡六八〇 静岡市金座町 秋山商店方	静岡市茶町一丁目二七	同 安西三丁目三八	同 柿木町一三

# 幹旋部会名簿

(五十音順)

平成十四年九月一日現在

商号	社名又は店名	〒	所在地	代表者名	電話番号	FAX番号
井	石ヶ谷隆商店	四二〇〇二四	静岡市上桶屋町一二	石ヶ谷隆	〇五四―二五二―三〇六八 〇五四―二七八―八六五〇(自)	
本	(株)市川金吾商店	四二〇〇一五	静岡市錦町三五	市川金吾	〇五四―二五五―五五七一(代)	〇五四―二五三―九〇七九
元	市川商店	四二〇〇一五	静岡市錦町二九	市川博之	〇五四―二五二―〇〇三四 〇五四―二五五―三三〇〇	〇五四―二五四―五五六
	伊藤園産業(株)	四二〇〇〇九	静岡市神明町八五―二	木村允	〇五四―二〇五―八三七七	〇五四―二七二―八四四四
ヨ	大浜商店	四二〇〇〇九	静岡市神明町四―三	大浜睦	〇五四―二七一―三四三四	〇五四―二七一―三四六四
岡	岡田商店	四二〇〇〇五	静岡市北番町四〇―八五	岡田鉄次	〇五四―二七一―三四四四	〇五四―二七一―五三五五
七	片瀬商店	四二〇〇一七	静岡市葵町四六	片瀬知康	〇五四―二五四―九五二六	〇五四八―二二―四九三〇
可	金丸芳郎商店	四二〇〇八七六	静岡市平和三丁目一八―二六	金丸芳郎	〇五四―二七一―六八〇一	
河	河合商店	四二〇〇二一	静岡市安西三丁目八	河合繁	〇五四―二五一―二四〇六 〇五四―二五三―五六〇八(自)(店)	〇五四―二五三―五六〇八
ア	(有)川連幹旋部	四二〇〇一七	静岡市葵町三七	大石登	〇五四―二五四―〇二四一	〇五四―二七三―五二八一
石	齋藤商店	四二〇〇一五	静岡市錦町二四	齋藤昌彦	〇五四―二五一―三九五三	〇五四八―二七―三五六七(自)
弁	佐藤肇商店	四二〇〇九四八	静岡市秋山町六一―一	佐藤肇	〇五四―二七一―七九一〇	〇五四―二七一―七九一〇
協	三協製茶幹旋所	四二〇〇一七	静岡市葵町五四	田村宏	〇五四―二五二―七六九二	
一	(有)塩谷欽一商店	四二〇〇八四一	静岡市上足洗二丁目四―一	塩谷欽一	〇五四―二四四―六八三九 〇五四―二五二―六五四八(工)(自)	〇五四―二四五―〇五六九
長	白鳥商店	四二〇〇一一	静岡市安西四丁目四	白鳥雅章	〇五四―二七一―一三九五	〇五四―二七一―一四七七

商号	社名又は店名	〒	所在地	代表者名	電話番号	FAX番号
治	鈴木商店	四〇〇〇二七	静岡市葵町二六―二	鈴木寛	〇五四―二五五―八八二一	〇五四―二五五―一五二三
大	鈴木力夫商店	四〇〇〇〇九	静岡市神明町四―三	鈴木力夫	〇五四―二七一―二〇三三 〇五三八―三五―三七三〇 (自)	〇五三八―三五―六四四一
中	(株)中央製茶幹旋所	四一〇〇〇五	静岡市北番町一―六	野桜浩敏	〇五四―二五一―一〇三三	〇五四―二五一―八二五五
テ	(有)中部製茶幹旋所	四一〇〇二七	静岡市葵町一―一	大井正治	〇五四―二五一―二八三三 (代)	〇五四―二五一―二八三九
下	寺田商店	四一〇〇一五	静岡市錦町三一	寺田久雄	〇五四―二五二―八〇八九	〇五四―二五二―八〇八九
	(株)野中商店	四一〇〇二七	静岡市葵町三六	野中久可	〇五四―二五二―三五四八 〇五四―二五三―六八四〇	〇五四―二五五―九二二〇
	ひろよし	四一〇〇一八	静岡市土太夫町三四―一	本杉良吉	〇五四―二〇五―二三〇八	〇五四―二〇五―二三〇八
	福地商店	四一〇〇二四	静岡市上桶屋町二九	福地伊久蔵	〇五四―二五二―五九〇九	〇五四―二五一―八〇六〇
松	(株)松本商店	四一〇〇七一	静岡市一番町九―一	松本甲子朗	〇五四―二五二―四七二八	〇五四―二五二―四七二八
力	(株)マルカ	四一〇〇二二	静岡市茶町二丁目二―一	杉山嘉一	〇五四―二五三―七一六六 (代)	〇五四―二五三―七一六八
協	(有)丸協	四一〇〇二七	静岡市葵町四六	水野甲子雄	〇五四―二五五―七三七七 (代)	〇五四―二五五―七四八三
本	(有)丸本本目商店	四一〇〇一八	静岡市土太夫町三〇	増田洋介	〇五四―二五一―二八四三 〇五四―二五二―八九七九	〇五四―二五四―〇三二八
松	(有)丸松	四一〇〇一五	静岡市錦町八―六	松本剛志	〇五四―二五五―四〇四〇 (代)	〇五四―二五五―六六四一
八	望月商店	四一〇〇八六	静岡市西草深町八―一六	望月英樹	〇五四―二五四―六九三〇	〇五四―二五四―六九三〇
仲	森田商店	四一〇〇二二	静岡市茶町一丁目二七	森田路夫	〇五四―二五二―二〇四三 〇五四―二五五―三五九一	〇五四―二五五―三五九一
法	横田商店	四一〇〇一五	静岡市錦町二〇	横田友利	〇五四―二五三―四三七八 〇五四八―二二―〇四二一 (自)	〇五四八―二二―七五三八
三	横山商店	四一〇〇二二	静岡市袖木町一三	横山文二	〇五四―二五三―〇二七七	〇五四―二五三―四九七二
正	渡辺商店	四一〇〇二一	静岡市安西二丁目二八	渡辺正実	〇五四―二七三―〇七〇二	〇五四―二七三―〇七〇二



静岡駅前  
(高森茂氏のミニチュア模型より)

あとがき

辞典による「才覚者(さいかくもの)」とは、①働きのある人、②気の利く人、③計画に巧みな人、をいいます。今でも、さいとりの方々はまさにこの通りだと感心させられます。さらに言うなら、④頭の低い人、⑤人の言うことを聞く人が、取扱量を増やしているように見えますが如何でしょうか。

編集委員

静岡茶商工業協同組合  
静岡市茶流通業史編集委員会

委員長 山梨 宏之  
副委員長 加納 昌彦  
指導 中村 羊一郎  
(静岡県民俗学会代表理事)  
理事長 望月 浩  
委員 牧野 直  
委員 小島 康平  
委員 谷本 宏太郎

#### 表紙写真



高森茂様（静岡市一番町 株式会社高森清八郎商店社長）  
が、昭和30年の静岡駅前の風景をミニチュア模型で再現  
されたものです。

静岡駅前から茶町方面に向かって走る才取りさんも忠実  
に表現されています。

# 才取りが走った

発行日 平成十四年十月一日

発行 静岡茶商工業協同組合

〒420-0005 静岡市北番町81

TEL(054)271・1955

FAX(054)254・5054

編集 静岡市茶流通業史編集委員会

印刷 日本レーベル印刷株式会社



本物が恋しくなったら

**静岡茶**