



静岡茶商工業協同組合および冷蔵倉庫

再製屋さん座談会 その日に勝負の再製屋

静岡茶商工業協同組合発行

はじめに

静岡市茶流通業史編集資料第4号は、静岡の茶業界の、いわば潤滑油の役割を果たしていた再製屋として活躍された方々のお話をまとめた。ここでお詫びしなければならないのは、第3号「才取りが走った」を刊行（平成十四年）してからもう20年が経ってしまったことである。このシリーズは茶業界に関係する様々な職種をとりあげ、皆様の体験談を活字化したうえで、静岡市の茶流通業史をまとめあげる計画であった。しかし第4回目となる再製業については、関係者の座談会の記録の原稿化がほぼ完了した段階で諸般の事情により、ストップしたままになっていた。貴重なお話を埋もれさせるわけにはいかないと、改めて編集会議を開き、細部の点検を行ったうえでこのたびの刊行に至った次第である。これは編集関係者の怠慢といわれてもやむを得ないことで、お話を聞かせてくださった皆様には深くお詫び申し上げます。

かつて一世を風靡した静岡茶は現在の生産量の多寡を鹿兒島茶と争っており、茶どころ日本一の座は危機にある。しかしそれよりも日本茶全体にとって重要なことは、嗜好飲料の多様化や飲用法変革の嵐のなかで、伝統的な煎茶の生産及び急須を用いての喫茶の習慣の衰退という厳しい現実と直面していることである。世界的にみれば緑茶需要は右肩上がりであり、生産量も急増している。2020年における世界の緑茶生産量が207万トンを超えた（うち中国が約89%）現在、日本茶の生産量は8万トン足らずで、頭打ちの状態が続いている。この背景には、日本人の生活習慣の変化やペットボトル茶の普及というきわめて今日的な状況があり、従来のままの体制では、生産も販売も以前の水準を維持・発展させていくことはむずかしい。関係者一丸となつての対応が必要である。

このようななかで、この資料集はいかなる意味をもつのだろうか。静岡茶の業界は、生産者、仲介者、問屋、小売といった多くの段階を経て、ようやく消費者のもとにお茶を届けるという形態をとってきた。今回の再製業は、そうした流れを円滑に進めるうえでの重要な一部である。今では想像できないような独特の慣習など、かつての茶取引における現場の生き生きとした姿がここにある。その活気の中で静岡は日本の茶業界をリードしてきたのである。

静岡茶栄光の時代の熱気のなかから何をくみ取るのか、それを明日の茶業界にどう生かしていくのか、それは関係者自身の問題意識と実行力に任されている。先輩方の体験から何かを汲み取り、明日の茶業へと向かうヒントの一つにでもなれば、本書を編んだ意味があるのではないかと思う。

最後になってしまったが、座談会出席者の皆様はすでにお亡くなりになっています。この冊子をご霊前に捧げ、ご冥福をお祈りします。

中村羊一郎



聞き手 中村羊一郎先生
現在 静岡市歴史博物館館長

文中には、現在では不適切な表現がありますが、当事者の発言を尊重し、忠実に文字起こしました。

静岡市茶流通業史編集資料 4

再製屋さん座談会

その日に勝負の再製屋

座談会記録 4

日時 平成十五年八月二十六日

参加者 海野 隆夫さん(静岡市葵区葵町)

前田 修一さん(静岡市葵区北番町)

鈴木 寛一さん(静岡市葵区若松町)

聞き手 中村羊一郎(現・静岡市歴史博物館館長)

立会い 茶流通業史編集委員

会場 静岡県茶業会館(静岡市葵区北番町) 1階会議室

再製屋の仕事

業界に入ったころ

前田 前田修一、大正七年十一月二十三日

生まれです。株式会社前田幸太郎商店の取締役会長です。

鈴木

私は鈴木寛一、静岡市若松町五十の三の、株式会社鈴木茶業取締役会長をしております。大正十年一月

二十二日生まれです。

海野

私は海野隆夫。葵町の株式会社海野兼太郎商店。もう会長も何もありません。生年月日は大正三年三月二十二日。

中村

みんなお生まれが二十日台ですね。(笑) お三人とも大正時代のお生ま

前田

私はいくことで、失礼ながら次第に貴重な人材になりつつありますよね。それでは、まずどんな契機で今のお仕事に入られたのか。親がやっていたからやっただとか、好きで入ったんだとか、そんなことを含めまして、この業界に初めて入ったのはいつか、どんなきっかけだったのか。その辺を思い出しながらお話をしていただけだと思います。前田さんからどうぞ。

私は、静岡商業学校卒業で、昭和十一年、二・二六事件の年です。ちょうど二・二六のときに期末のテストをやっていました。あの年に卒業しました。長男ですから親の家業を継げということ、その当時は個人営業

ですから、前田商店へ入りました。それで、二年半ですか、お茶に携わりました。徴兵検査のあと、そのまま昭和十四年の一月十日に名古屋の連隊(歩兵第六聯隊)へ入りました。そのまま兵隊に行っていましたから、戦前の茶業というのは二年半修業しただけです。

その後は終戦までずっと外地におり、昭和二十一年の二月一日に復員してきました。終戦のあくる年ですから、そのときはもう統制で、お茶も何もできませんから、やみ屋やっていました。それで、こんなことをしてるわけにはいかないということで、親父と海野さんのお父さんなど、七人で金を出し合って、小黒へ日静製茶株式会社というのをつくりました。それが二十一年の九月です。親父たちが皆重役ですから、私は事務員としてそこへ入りました。二十三年までそこでやりましたが、二十三年の四月に統制が解けました。それ、自由になったということ



右から、海野隆夫さん、鈴木寛一さん、前田修一さん

で、今の北番町に工場をつくって、

お店を再開しました。

中村 その日静製茶の仕事というのは、お

茶を仕入れて再製するというのが主

な仕事ですか。

前田 そうです。当時はアメリカの見返り

物資でもってお茶やってみましたか

ら、アメリカ向きのお茶を再製加工

したわけですね。加工賃をもらって

統制で自由に売買できません、それ

で、工賃仕事ではしょうがないとい

うことで、出荷権という権利がある

わけですので、その出荷権を申請し

て取りまして、若干、旅へ出荷する

ようになりました。日静製茶として。

中村 それは、GHQの許可を得たという

ことですか。

前田 GHQではないと思います。それは

県の許可だったですね。

中村 そのころの再製用の機械というの

は、そもそも物があつたんですか。

前田 焼けないところから古い機械をみんな

買い集めてきて、セットしてつくり

ました。工場は小黒の栗田鉄工とい

う工場の跡を買いました。

中村 小黒のほうに行つたといいますが、

お茶屋さんのもとと駅の南の方に

は何もなかったんですね。

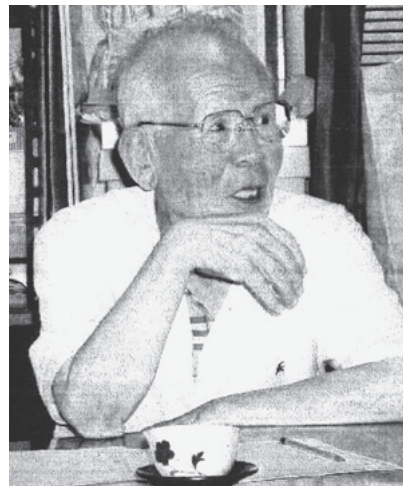
前田 ないです。ただ、古い工場を買い受

けた。建つのは大変なものですから。

中村 あ、そうか。焼けずに残つた建物が

あつたんですね。

ところで、戦後の話はまた後でと



前田修一さん

いうことにしまして、さきほどのお

話で、戦前二年くらいしか実際のお

仕事はなさつてらっしゃらなかった

ようですけれども、そのころの業界

の雰囲気といえますかね、何て言う

んですか、抜いた、抜かれたなんて

いう厳しい競争のある時代だったん

ですか。

問屋と再製屋

前田 もちろん、あります。すさまじい。

自由経済がそのときの特色はです

ね、結局問屋と再製屋、これがはっ

きり分離してたです。とにかく、問

屋というのが群を抜いて貫禄があったんです。地位が非常に確保されてました。これははっきりしてます。だから問屋の主人は旦那です。ちよつと物も言えなかった、我々。それだけ貫禄を持てましたね。中村
そのころ一番威張ってたと言ったら語弊があるけど、力の強い問屋というのは何ていうお店でしたか。



水上房吉商店

静岡市上桶屋町
水上房吉商店
電話 長二五一番
振替口座東京 二〇五番

前田 水上さん。

中村 水上さん、よく名前がですすね。

前田 とにかくね、昭和十一年ごろは、一番茶の大体八割ぐらいは内地向けです。そして、二割ぐらいがアメリカへ出ていた。アイノとして。それから二番茶、三茶は、九割方貿易で一割ぐらいが内地です。大体。年によって違いがね。それで、その一番茶の八割のうちの五〇%ぐらいは水上さんが扱ったんです。

中村 大したもんですね。

前田 前田さんがお父さんの仕事を手伝い始めたのは、静岡を出てすぐの頃ですよね。具体的な仕事というのはどんなことだったんですか。

前田 とにかくお茶をつくれなきやお茶屋になれないからということで、工場の中に入り込んで、工場でもって箱かついで、再製一方です。それから仕上げが出来上がりますと、それを五、六本持って水上さん、小山さん、金子さんというところへ配って歩くのが仕事です。で、配って歩くと、

あちらには居付きの才取り（居才取

「いざいとり」というのがあるわけです。その連中が走ってきて値押しをやるわけです。だから我々はただ配り屋。

中村 じゃその場で値段の交渉をするんじゃないくて、見本を配っていくだけだったんですか。

前田 配るときに缶の裏へ親値を書いてあるわけです。二円五十銭なら二円五十銭と。

中村 それを親値というんですね。つまりこちら側で売りたい値段ですね。

前田 はい、これに書いてある。

中村 それを才取りさんが見て、「もうちよつと、まけろや」という、それが値押しというやつですね。

前田 そうです。

中村 なるほど。そうするともちろん、仕事を始めたばかりじゃ、ただメッセンジャーみたいなものであって、実際の値段の交渉というのはお父さんが直々にやる。

何でも書き込む合組帳

前田

はい。私の店では私は全然やらしてもらえなかった。やらしてもらえなかったというか、やれえなかった。それで若干帳簿のほうをやりました。静岡出てくるものだから、その当時の帳簿っていうのは簡単なものでね、なんでもメモしておく雑記帳でもある合組帳一冊あればいい。

合組帳はですね、何と何と何のお茶を何貫目買って単価幾らと、平均単価を出しますね。その平均単価を今度は仕上がった貫数で割るわけです。そうするとそこへ値が、つまり「上がり値」が出るわけです。割りっぱなしを原価として皆売るわけです。だから大体八五%ぐらいが仕上がりです。お茶によって違います。きれいなお茶は九〇%ぐらいです。大体八五で割ればおおよそ原価が出るわけですよ。

例えば割りっぱなしでもって二円五十銭が原価でそれを二円七十銭で

売れば二十銭もうけがあると。それより出ただけがもうけなんです。で、合組帳の下へプラス二十掛ける貫数を書く、そのお茶のもうけが出ちゃうわけです。その仕事は私どもがやりました。その加工賃は出物工賃でした。

中村

出物工賃。

前田

はい、要するに八五%で仕上がると火減りが大体三%ぐらいなんです。火減り、つまりなくなるのが。

中村

それは、水分が乾燥して目方が自然に減ったということですね。

前田

そうです。火減りが三%で、仕上がりが八五%というと、あと一二%出物があるわけです。一二%の出物は、粉が大体一〇%。あと柳（頭柳）が二%、です。大体そんなふうで、粉と頭柳で職工に渡す工賃は大体あるわけです。だからそれでもって売れば、工賃はもう計算しなくていい。そのほかに粉引きがあります。粉引きって御存じですね。粉引きが大体普通のお茶で五%ありますから、そ

の五%が営業諸経費になるわけです。

中村

聞いてみるとえらい単純などんぶり勘定みたいな。（笑）

前田

どんぶり勘定です。その合組帳は親父の時代からつけてたんですが、私が学校出てからそれを担当しました。合組帳を見るとですね、もうかったのは大きなマルがついてる。儲けが少ない時は小さいマルがついてる。損した時は三角がついてる。それでその下に数字が書いてある。その数字を足してくと一年間のもうけが出ちゃうわけです。

中村

なるほど。

前田

これは再製屋の特色です。だれもがそうしていたと思います。

中村

そうすると、合組みは、再製屋の仕事だったんですか。

前田

いや、再製屋で合組みしまして問屋へ売りますと、問屋ではやはり、それを値を合わせるためとか、味付けするためにまた合します。

中村

じゃ、合する段階が幾つもあるわけ



丸通し篩機（和田長治商店）

ですね。

前田 あります。問屋でうちのお茶はスト

レートで売るということもあります
が、ほとんど問屋で独自に合してる

と思います。

中村 ということは、出来上がった商品と

しては、非常に多様なお茶がからま
り合って出来上がったという形なん
ですね、一般の人の手に入るにはね。

前田 そうです。

中村 なるほどね。そうすると、今の産地

表示の問題なんかもなかなか微妙な
ところがあるということになります
よね。

前田 それから再製屋の特色としてはです

ね、とにかく他より安く、人より早
く、人より多く数量ということにな
りますよね。いいかえると、より多
く、より安く、よりよいものをと、
これが三原則ですね。それで、とに
かくできれば即、一葉残らず売っ
ちゃうわけです。手持ちは全然持た
ないのが原則です。

中村 そういうものですか。

前田 五杯できると、五杯はもうどんど
ん売っちゃうわけです。

中村 売る相手というのは問屋さんです
ね。

前田 問屋さんです。

中村 では、仕入れる先というのはどこに
なるんですか。

前田 仕入れはその家々によって、才取り
が飛んできますからね。だから志太
を扱う家もあれば本山を扱う家もあ

れば、いろいろその家で特色があり
ます。

中村 なるほど。茶を買う時には、家に来
た才取りを通すわけで、そこで今度
は逆にこっちが値押しをするわけ
ですよ。

前田 そうです。

中村 それで、折り合えばそれを買収
して、合しながら再製をして、それ
を今度は日ごろ付き合ってる問屋
さんに買ってもらうわけですね。

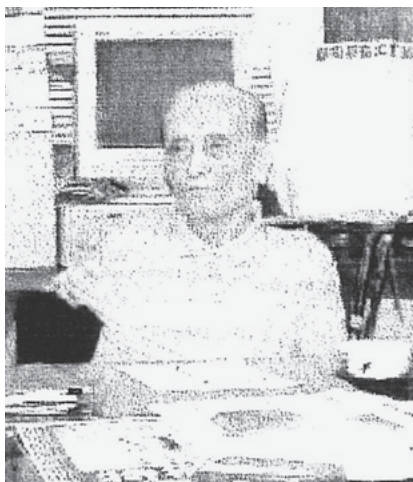
前田 そういうことです。

中村 わかりました。またいろんな細かい
話があると思いますので、とりあ
えず次に寛一さんのほうで、同じよ
うに業界に入ったきつかけとか、若
かったころのお話を。

再製屋の経営

お茶とミカン

鈴木 今前田さんが詳しくお茶のことに
対してはお話したので、あえて私がど



鈴木寛一さん

うこうというあれはないですが、私は、静岡農業学校を卒業と同時に県庁に奉職しました。

中村 農業学校のほうは何科というか、専門は何ですか？

鈴木 専門はその時分には何科というのはなかったです。なくて、ただ農業学校の中で一般的な勉強をやっていたわけです。県庁では、初めは都市計画課へ入ったわけですよ。それで草薙の運動場の設計とかそういうものをやっていて、それからそこが終わってからの護国神社（現在柚木にある）、あの設計へかかったのです。

中村 じゃこの茶業会館近くにあったという、招魂社が移っていく前の。

鈴木 そうです。でも設計半ばにして徴兵になって、十一月にもう甲種合格でした。

中村 それは何年ですか。

鈴木 昭和十五年かな。招魂社が移ったのが翌年の十六年です。それで私は十一月に入隊しなきゃならないもんですから、そこをやめたわけですよ。退職して、翌年の一月に名古屋のほうに入隊したわけです。一週間足らずで杭州の戦線へ行きまして、二十一年の一月に復員してきたわけです。

それで、私の実家は農家というか、農業のほうは大体人を入れてやりました。

中村 実家はどちらにありましたか。

鈴木 丸子です。人を年じゅう入れて、農業をやってきました、私の小さいときは親父と兄貴でお茶とか生糸とか、ミカンの旅出しとか、そういうことをやってました。私も帰ってきてか

ら見よう見まねで家業を手伝ってたんです。そして、昭和二十四年四月に、静岡の茶業組合が設立になったですね。そのときに私も、何かしなきゃということ、お茶の仕上げの西も東もわからない私だったですが、茶業組合の再製部のほうに仲間に入れていただいたんです。茶業というものに全然知識もなくて随分苦労しました。

中村 ご実家のお父さんはいわゆる農業をずっとやってらしたんですね。

鈴木 いえ、人を使っている自分は農業のほうはやらずに。

中村 実際に作物や土地をいじるのは人にやらせて、ご自分は商売だった。

鈴木 商売好きだったですね。それでお茶の仕事したり、それから昔、繭、生糸ですね、生糸をやったり、それから冬場はミカンの旅出し、そういう仕事をやってたですね。

中村 季節によって扱う農産物がずっと変わってきてたわけですね。

鈴木 そうです。私らが子供時分にうる覚

えに覚えているところはその辺のことですね。

中村 それは鈴木商店ということをやったんですか。

鈴木

そうです。それはヤマス鈴木商店というものでやってたんです。だから

私が復員してきてから、またサラリーマンやってもしょうがないから、見よう見まねで何か商売しようかって思いついたのがそのお茶の再製ということで、昭和二十四年四月に静岡茶商工業協同組合というのが設立になったですね。そのときに私も組合の一員として入会を許され、再製部会というのがあって、その再製部会へ入ったわけですね。

中村

でも、鈴木さん自身は再製という仕事にずっと携わっていたわけじゃないから、何で再製をやるうというふうに思ったんですか。

鈴木

結局見よう見まねで、親父さんがそういう仕事を多少やっておったもんだから、何か商売でもやるうかって気持ちでその道に入ったわけ

す。

中村

では、今までお父さんが扱っていた生糸だとかミカンとか、そうしたものは一応やめちゃって、お茶一筋にというふうになったんですか。

鈴木

私はね。

中村

お父さんのほうはまだ相変わらずやってらしたんですか。

鈴木

親父さんは私が農学校を卒業するときには亡くなっちゃったもんですからね。それから兄貴が若干やったりして、兄貴は農協の役員をしたりして、ミカンの旅出しとかもやってたりしていたわけですけどね。

中村

ミカンの旅出し。旅出しというのはよその県に送るという意味ですね。

鈴木

そうそう。箱詰めにしてね。

それで私は、再製というものを本当に皆さんに教わりながらやりました。とにかく金もないし、ただそうそう力もないものですから。とにかくその日に何十貫というものを仕入れて、その日のうちにいち早く全部仕上げて、それを問屋さんに売って、

その日はそれで終わるといふうな

勘定でやったわけですがね。私らは単純に言う、その日に仕入れたのは幾らでもって幾らで売ったという、そこで利益というものが出ちゃうわけですよ。

中村

さっきの前田さんのお話と重なるわけですが、えらい勝負の早い仕事ですね。

一日で勝負

前田

いや、結局ね、鈴木さんに失礼かもしれないけれど、再製屋やるというのは、金がないから再製屋やるんですよ。

中村

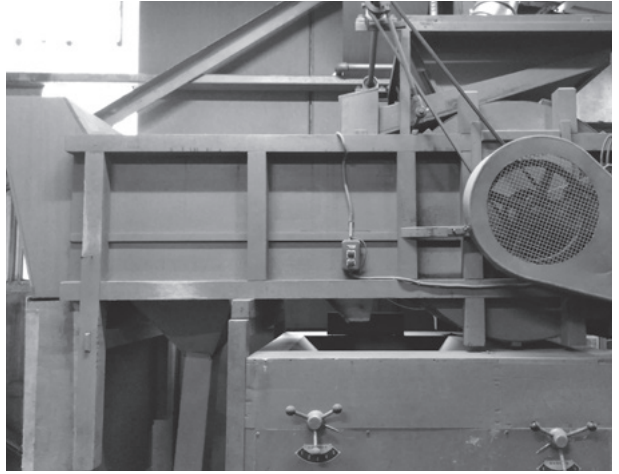
なるほどね、寝かしておく必要がないんだ。

鈴木

そうなんです、そうなんです。また寝かせる力もないしね。

前田

だから問屋というのはね、一年間お茶を持って、商品のダムと、それからお金のダムと、両方ダムする力がないければ問屋はできないわけ



唐箕（製茶問屋山梨商店）

す。問屋はこれを一年間寝かせて、定期預金にしたら六%の利息しかない。それが茶を売って一〇%の利益があれば問屋としては四%のものがあからしいということであるわけです。再製屋のほうはそうではなくて、利益が二%とか三%でも、その金を何回転させれば、五回転すれば一割になるという計算になるわけです。回転で勝負なんです。だからそれを、荷物を持つてると、回転

鈴木

ができなくて二%、三%でのもうけじゃ売れないわけです。

その当時はやっぱり銀行なんかも厳しいしね。そんなに潤沢に荷物を動かせるような資本を借りられるわけじゃないもんだから、少ない金額でもって一日一日を賄っていくような感じでしたね。

だから私なんかの場合は、女房が経理をやって、私が工場へ入ったり、職工を一人二人使って、とにかく一日に自分ができる範囲のものを、朝四時起きして仕入れて、それをいち早く製造してですね、そして才取りが来て、五本なり六本持つて出して、各問屋のところへ配って、それで値押しをして商売をしていたわけですけどね。

中村

その才取りというのは、朝一番で見本茶を持つてきて問屋さんを回る才取りですか。

鈴木

それは荒茶の場合だね。地方からの荒茶を持つてきて各店へもっていく才取りだ。

中村

再製屋さんのほうから問屋のほうに持つていく才取りもいるというわけだ。

鈴木

そうそうそう。我々の場合はそれを仕入れたやつを製造したものを今度は才取りを使って、各問屋へ見本を配って、そこでもって値押しをしていく。

中村

その才取りは、荒茶を扱う才取りと同じ人ですか。

鈴木

いや、仕上げは仕上げて専門に。

前田

いるんですけども、貿易の場合は荒茶の才取りがみんなやりますね。貿易の場合はまとまって、取引がそんな毎日毎日じゃありませんから。そして一口の数量が大きいことから、それは荒茶の才取りがやる。

鈴木

大体私らの場合は、旅の問屋というものが全然なくて、市中専門の仕事でおったものですから、大体一番茶が主でした。二番茶は貿易が中心で、たとえば宇治茶の煎茶を買って、それを大体何日間で仕上げるということもしました。分類するのが非常に

多いもんですからね。そして製品を幾つにも分けたものを才取りに出してやるんですがね。

ですから私は若いときから本当に体を使ったですよ。もう職工が帰ってから、棒取りとかガラで摺るなんてものは、それこそ工場へむすびをつくって持っていくって、寝ずに仕事して、その明日職工が来る時分には乾燥機の火を起こしているような具合で、そしてやって、ほとんど寝る間も何もないような労働をしてきたですよ。

大変失礼ですけども、鈴木さんの場合ね、戦後になって再製屋を始めたということですよ。すると、その技術的な部分ですね、再製の仕方、合のやり方、あるいはもっと言えば、どういってお茶を仕入れたらいいかという目利きみたいな部分も含めて、ある程度下地はあったんですか。

鈴木
それは見よう見まねですね。また、頼んだ職工さんもそういう経験のある人を頼んで、それを見習ってやっ

たわけですけどね。今のような設備っていうものはないもんだから、昔は本当に手作業ですよ、今の人が、箕を使うなんてことはできる人はほとんどないですよ。我々のときはそれを細かくみんな、ケバを取るにしても何にしてもそういうやり方でしたからね。だから本当に昔の人はね、そんなこと言っちゃおかしいけれど苦勞して今日まで来たわけです。

それで、一番茶で言うと、我々はそんなに内地の間屋さんも旅からも来ないし、内地のお茶を作って、次に貿易へ移って、貿易のお茶も五日なり六日、何貫ってできるんだけれども、仕入れて、それつくって、それを販売しちゃうとまたつくつくってというやり方したですね。

冬場は全く仕事なくなっちゃうもので、私の場合は親父さんちがやってたミカンの旅出しですね、若干間屋もあったもんですから、冬場はそれこそ人を十五人か二十人ぐらい

使ってミカン詰めをやって旅出しをやったりして。海野さんもそういう仕事もやってきたわけだ。

取引と符丁

生産農家の通い帳

中村
そうですね、わかりました。それじゃ再製のどんな機械を使ったとか、そうした技術的なことについては後半また伺うことにして、海野さん、同じようにどうぞ幾らでもしゃべってください。(笑)



海野隆夫さん

海野 わしはね、この衆とは三つ四つ先に

生まれたもんだで。

中村 三つ四つよりも上みたいで。(笑)

海野 今は葵町だけんね、わしらが生まれ

たときには草深代地っていったですよ。

中村 ああそうでしたね、代わる土地とい

う字を書く。

海野 あそこでね、ヤマ十海野商会といっ

て商会をやったんですよ。山がの自園自製の衆が皆二、三貫目ずつ手づくりのお茶を持ってきたのを引き受けてやる。そういう人は静岡へ行つて売る店がわからないもんだで、要するに委託屋さんだね。

中村 お店を構えていて、そこに山がの方

からお茶をしょってきた衆がこれを売りさばいてくりようって寄るわけ。

海野 そう。それで持ってきた衆はいろん

なお店をよくわかってないですね。だからうちへ持ってきては、うちの若い衆がお茶屋に行つて、つまり取りだな、値押ししてくるわけだ。

それで荷主の了解を得て商いをつけ

る。それで通い帳がありましてね、その通い帳へ毎日売ったものをそこへ書いていく。内金を持つてく人もあれば、全部清算して持つてく人もある。そのときに手数料を取ったでしような。わしらもよくそんなのわかんないですけど。荷主はうちに、つまり海野商会にいて待つてゐるわけですよ。それで若い衆が戻つてきて、どこの店へお願いしてきたというね、そのたんびに通い帳があつてね。荷主はわからないですよ、どこのうちへ売つたつてもね。その信用度がわかんないもんで、現金を持つてく衆は少ないだね。

中村 その荷主というのは山がの小規模な

自園自製の人たちのことですよ。

海野 今はほとんどないね。あの頃は一軒

一軒みんな二、三貫目ずつ持つてきたのを商いつけてたんです。

中村 多いときには何軒くらいの人とそう

いう取引をしていたんですか。

海野 大勢来てるですよ、部落ごとにね。

美和村の衆とかあつちの玉川の衆とか小坂の衆とかつて、みんな一軒一軒の場合も、共同でやつてゐる衆もあるしね、自分の家へ工場をこしらえてね、せいぜい二、三貫目ずつだね、自転車のケツへつけて売り込みにきてる。そういう家にわしが生まれたもんだでね、うちの親父が、兄の兼太郎、ヤマ十の兼太郎つて、あとで名前をつけただけんね、そのとき海野商会でやつてたですよ。あの時分



店 商 吉 兼 山 小
日丁二町茶市同静
番六一長話電
小山兼吉商店

牧野さんのお宅は尾崎国産社というのを、鈴和のところより大きな店があつて、その一番主な番頭さんが牧野さんでした。鈴和は私もわかりません。年配の方なら知っているのでは。

中村 尾崎というのは例の清沢の名家ですね。

海野 尾崎国産社でね、それから出て、尾崎さんがやめたもんだで、牧野さんが牧野商会っていうのを始めたんですね。

中村 なるほどね。そうすると、海野さんの場合には、こちらのお二人とはちよつと違って、小口の取引をいっぱい集めて量を増やしたということですか。

海野 いやいや、うちの親父はね、さつき言つたように海野兼太郎の社員で覺太郎といつて、長男だったけどね、自分だけ、親父とけんかしたみたいで、安西三丁目に仕上屋を始めたですよ、再製を。あの頃は仕上屋のことを「すり売り屋」って言つてた。

それからお茶を売りに来る人が、小口の衆が単独にやってくるほかに、二、三軒買い集めて持つてくる人もある。その衆のことを、ちゃんぽん屋といった。

中村 いろいろおもしろい言い方があるんですね。「ちゃんぽん屋」というのは、あっちこつちの小口のを集めてまとめちゃうもんだからそういうんですね。



鈴木和吉（鈴和）商店

海野

村の二、三軒集めては売り込みに来るですよ。それを安西でね、午前中の夜が明けたか明けないうちにもう売り込みに来てね、親父が一生懸命にお湯を沸かしてね、どこでもそうだけんね、七時か八時ころには商い終わっちゃうですよ。それでそれをこしらえて、午後の十二時か一時ごろにはもう仕上げてね、見本をわしら持つてく係でね、見本缶の中に入れて、水上さんとか小山さんとか金



石川四方蔵商店

裏そろばんの妙技

子さん、ホシケイさん、鈴和さんとか小林さんあたりに配達するですよ。それは自転車で持ちちゃいくださいね、重要なお客さん、水上さんあたりで後から持つてくと叱られるんですよ。先に持つてこいってね。大きい店は四、五人才取りを置いてある。ホシケイはわかりますか？

中村 つまり居付きの才取りですね。

海野 それは居才取り。どこにもいるですよ。大きいお店には大勢いるし、小さいお店には一人か二人。石川四方さんあたりは四、五人いたですね。それで、売り込みに来た人同士早く来て電話を取りつこですよ。電話を取っちゃうとなかなか切らないで交渉してて、ほしくても取られちゃう問屋さんはね、文句を言ってくるわけじゃん。電話を取りつこしちゃって。そういう始末で。

海野

わたしたちは、その日に朝買ったものを全部仕上げてね、それで見本が出るわけですよ。問屋さんからは見本を先に持つてこいと言われる。早く持つてかないと叱られるくらいでね。商いはそろばんが裏そろばんですね、お互いに才取りがそろばんの裏側でもつてそろばんでもつて数字を出す。幾ら幾らっだってやるわけだね。それがわしらにはわからないだけえがね。

中村

具体的にはどういうことですか、裏そろばんて。

海野

裏そろばんていうのはね、それがね、才取りの衆、裏つ側を外に向けてね。

前田

その頃のそろばんを持つてきたんですが、結局こういう板がついてるでしょ。その板を相手に向けて玉をはじくんですよ。ここはどうですかと。

中村

人から見えないんだね。

前田

そちら裏そろばんよ、こっちは幾らだ。

中村 言えないじゃないですか。(笑)

前田

三百五十円という場合に、普通ならこうやるでしょ。そうするとこっちの指が動くでしょ。そっちで見えるわけ。だからわざわざこうやって出すわけですね。そうするとこっちで動いてるから、まだ五十円まで来ないなってこっちでわかるわけです。

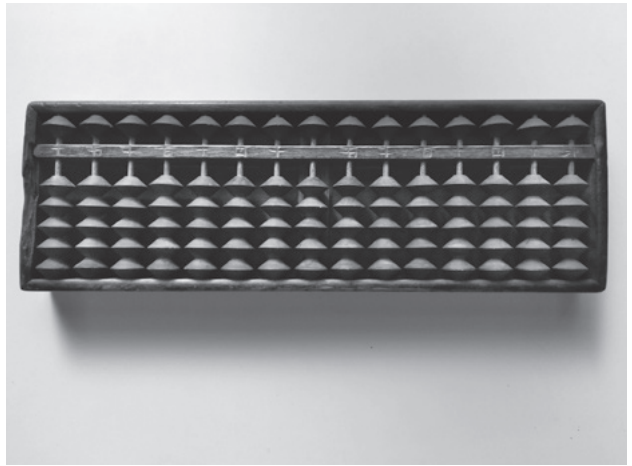
中村

それ五つ玉の妙技ですね。(笑)

そうか、箱型になっていて、昔の



前田修一さん



大黒算盤

年期を入れないとわからないですね。

海野

わからないですよ。見せないようにこうやるだからね。その出す人が、相手の顔をこっちを見ながらそろばん出すからね、この人にそろばん出すんじゃないくて、こっちを見ながらそろばん出すからね、それをこっちの衆が、皆お店の居才取りが出てくるだ。そこで裏そろばんを見て、よしもらったと、こっちで言っちゃうとね、こっちが上がつっちゃうもんだでね、わかんないようにわかんないように。それが一つの相場だね。

前田

だから、あるときにはこうやって、こう直していくだよ。そうすれば読めない。

中村

それは厳しいな。

海野

すり売りはそれが親父の仕事だよ。朝の仕入れたものをお昼にはもう仕上げて売っちゃう。それで今日の全部の仕入れが幾らというね、売上げが幾らで、幅が工賃だでね、その工賃が今の出物工賃で、そのあと

棒と柳がでる。また粉というのがね、

柳町にカフェイン工業というのが

あって、そこに持つてくと目方かけて、向こうの帳面にちゃんとい

てね、それでわしの小遣いがあるで

すよ。

中村

まだ続いてる。

海野

お金を払っちゃないだけんね、配当があるです。今度ね、もらいに行けないかって言ったら、銀行へ行ってくれりゃ振り込みますって、そう言ってくれる。

鈴木

我々がひたすら再製やってたときには、その日のうちに大体諸経費を抜いても利益が幾ら、きょうは幾ら出たというのをもう読めちゃうんですね。

前田

たとえばですね、玉川のお茶八十貫で二円二十銭で金額が出ます。清沢はこれだけ。これを合計すると三百五貫、両方合わせた平均単価が二円十九銭。上がったら、つまり仕上がったら三百五貫が二百五十八貫に上がったと。そうするとこれで割

前田

そろばんは後ろ側から見えないから。それで相手にわからないだろうと思ってやっていると、一方では指の動きを読むと。一方ではそれを見越してフエイントをかけると。なるほどね。

だから、裏そろばんが読めるようにならないと一人前のお茶師にならない。(笑)

中村

これは高等技術ですね。やっぱ相当

るわけですね。そうすると八四・五％に上がってるわけ。だから仕入れ値をこれで割ると二円五十八銭。これが上がり値。これが仕上げの上がり。だから先ほど私が言ったように、これで売ればもうけがない。

中村 これでとんとんですね。

前田 とんとん。これよりも二円七十銭で売れば二十円ぐらいもうけがあると
いうことで、ここへマルがつくわけ。
経理はこの帳面だけです。

家ごとに異なる秘密の数字

海野 やまはちさんのは、そのまた後のね、皆縦書です、筆でね。腰から筆を出してね、帳面へつけるのをね、こう書いて。こういう数字になるのはええかん（かなり）新しい。

中村 この数字の表し方というのは、再製屋さんの独特のものなんですネ。

海野 みんなの数字だったね。符丁で、一、二、三、四がかけ文字で、五は子供の、六、七、八、九が久しいという字。

それが南京符丁です。だけどお店へ行ってみると、南京符丁で書いてあるのはまだいいだよ。見本缶の裏側に符丁で書いてある。水上さんへ行くと「あきないまわりよし」という符丁があつてね、アが一ですよ。僕らも符丁で書いたことがありますね。

海野 「商い回りよし」という。小林さんへね、サスポシさんへ行くと「峰山より来る」。

中村 「峰山から来た人」というのも聞いたことがある。

海野 海野商会のはね、「松富から来た」じゃない？松富屋の覚えとなってるだよ。その符丁をね、居才取りの衆は皆頭へ入っていて、この家へ行きゃあ何っていうかがわかつている。見本缶の裏側にカタカナで書いてあるだけね、あれ幾らだつていうのがわかつちゃうだよ。才取りの衆は。南京符丁は全国共通だけど、各店の符丁っていうもんがあったよね。



大印籠 [茶箱] (成茶加納)

中村 ああ、これいっぱいあるね。

前田 東京都のね、「東京都茶業協同組合」あるいは「野は山に」というのもあるね。

中村 そうそう。ノワヤマレマルコ、シチメ。本来は自分だけわかりゃよかったわけで、今はもう皆知っちゃってるから符丁にならないね。

立会人 今でも呉服屋さんはそれを使ってるようですよ。札がこうついているところ。

ろを見るとね、ノワヤマの符丁がついてる。何か元のほうでね、京都かどこかあつちのほうで荷札がついてきますね。それが店に出てるですね。ちよつとそこを見ると、そこに昔のノワヤマが今でもついでるですよ。

課税の序列

前田 再製屋の特色としてやってるのは、当時は税金が割みたいなものだった。というのは、税務署からお茶の組合へ序列を出してくれといってくる。そうするとその当時の組合長が米兼さんって、前田兼吉さん。一からずうと序列を出すんですよ。

中村 その序列の基準というのは何ですか、取扱高ですか。

前田 それは米兼さんの判断。組合長の特権です。組合長が序列を出す。そうすると税務署で幾ら再製屋から取ろうという、その序列へはめ込んで税金をかけてよこすわけ。

中村 じゃ、申告とか何かじゃないんです

ね。

前田 ないです。だから、数多くやればやつただけもうけなんです。だから張り合いがあるんですよ。今だとね、もうかりや税金持ってかれちゃうでしょ。当時は、やりやあやっただけもうけが残ったんです。

中村 なるほど。

前田 そこに特色がある。

中村 そうすると、お茶屋さんの流通の過程に随分いろんな役割分担があるわけだけでも、再製屋というのは勝負も早いし、その気になれば、かなりうまみもあつたということなんです。ね。

前田 そうなんです。だからやり甲斐があつた。夜業やつても何やつても、余計やれば余計やつただけもうけが出るわけ。それで、組合の組合長もまたそれだけ貫禄があつたわけ。組合の税金は俺ん決めてやつたつて（笑）力んだわけ。それだけ組合長に特権があつたわけです。これは一つの当時の特色。

中村 なるほどね。海野さんね、さっきの

お話で、何歳ごろから直接商売のほうに首突っ込んだんですか。

商売見習い

修業時代は〇〇ドン

海野 わしはね、静岡商業を出てね、あのとき昭和六年だよ。大正十五年に天皇陛下が亡くなった年に一番町の小学校卒業した。それで、四月に静岡商業に入つて、それで五年間いて、六年の三月に卒業しただよな。それから兵隊検査の昭和九年がわしの成人式だな。昔、男だけが兵隊検査。女衆にないもんだで。

中村 そりやそうだ。

海野 女衆は選挙権がないだよな。男衆は選挙権をもらえる。芸者あげても床からすべつてもええということ。たばこも飲めるというのが二十歳、成人式の特色だつてことで、でもそれは後のことで、静岡を出るとすぐ

に、浅草で池田園という、田原町の寿町の店に行ったです。ちょうど地下鉄のできるころに、その六年から九年までの間が池田園で奉公したわけです。

中村 それはお茶屋さんですか。

海野 お茶屋です。だけどお茶も小売屋さんが半分であと鯉節だとかお砂糖とか海苔を扱ってたです。それでわたしそこへ奉公に行ったわけ。兵隊まで。あの時分はああいうところへ修業に行く衆が多いです。東京都内のお茶屋の息子が来たりして、第一回の横島園は、むしろ同級だもんだで、一緒に、すぐ近所ですよ、横島は。三筋町だでね、すぐ近所のくせに、ちゃんと泊り込みで修業するですよ。

中村 最初はやっぱりたかドンなんて呼ばれて

海野 そうです、たかドンです。横島とめドンでね。ドンが皆ついた。着てる衣装も縞の着物で紺の前掛けで角帯締めて。ちょうど茶箱をかついだり

してたすきをかけてやったわけです。そういう修業です。

中村 何人ぐらい修業してる人がいましたか。

海野 三十人ぐらい。

中村 そんなに大勢。やっぱりあっちこっちから来て。

海野 番頭さんが大勢いてもね、通いの番頭さんいれば、それからそうでない泊り込みの、そういうところで修業だね。あの頃はね、お茶を一斤幾らという商いしてた。一斤幾ら。皆英国流のね、ポンドが半分半分で、一斤、半斤、四半斤という商いですね。それでお茶の銘柄もね、三十匁



引き出し式炭火入れ乾燥機
(和田長治商店)

のお茶とか二十五匁と書いてある。

三十匁というのは、明治時代に銀三十匁とお茶一斤と交換したから三十匁のお茶というわけ。そういう、下にかめがあつてね、それにお茶を詰めるわけです。

中村 その場合の一斤というのは百六十匁。

海野 百六十匁。それはなってるんです。そういう仕組みですね。

中村 昔懐かしい、へえ。そうすると、今言った何とかドンという衆が三十人くらいいて、番頭さんとか主人等全部ひつくるめると、何人くらいのお店だったんですか。

海野 野球チームを、うちの中でもって野球の試合やるくらいでね、若い衆二チームあったですよ。四十人ぐらいだね。

中村 いわゆる年期というのはあるんですか、これは。

海野 全然ない。

中村 ただ、それじゃ親のほうでお前あそこでやってるという間だけいるわ

け。

海野 そう。

中村 その間ずっとドンですか。

海野 ドンです。

中村 そうすると、基本的にはやっぱり下働きのようなことしかさせてもらえない。

海野 やっぱ初年兵、二年兵ってあってね、庭掃除が初年兵だとか、拭き掃除はあれだとかってあるんですよ。それで、番頭さんでなければ足袋はけなとかね。羽織を着られないとか。そういう規定があつて。

中村 どこに寝泊りしたんですか。

海野 ニカイシャという広いところがあつてね、

中村 そこにぞろーつと。

海野 それで番頭さんは一軒一軒あつて、そこから通つて。それは奥さんもあるしね、おじいさん、年寄りもいて。お寺で言や修行僧だね。

中村 でもお寺ほど戒律は厳しくないでしよ。(笑)

兵隊生活

海野

厳しいことはない。ちょうどわしは兵隊検査で甲種合格になった。東京には甲種がいらないだね。やっぱ東京の衆は体が軟弱だね。甲種合格になった。そのとき大勢とられたけえが、わしはまるで員数外だね。寸法が足りないらしい。寸法が足りないけど、体のかい衆から方々へ歩兵だのみんな割り当てて、終わるとね、余った人間はくじ逃がれという、そのくじ逃がれになっちゃつてね、それで、それまで名古屋へ行つて練習してこいつていうのがあつたですよ。二月や三月行つてきたからね。ただそれは飯炊き、でっかい釜の飯炊きをやらされたりね。

中村

海野

兵営の飯炊きですか。

中村 そうそうそう。人足だね、結局ね。そういう兵隊の仲間へ、余つたのを入れて、それが交代交代で一年に二、三回集めちゃね、軍隊の飯を食わせる。

中村

それが終わったあと家に戻られたんですね。

海野

そうやって、十二年の八月十五日に召集が来ただね、上海戦の。それだもんだで、入営して入つてみると、みんな小学校から中学校の同窓者ばかりで、そのまま現役で兵隊へ出しちゃつたから、あと一年経ちゃ次が入ってくるというやり方ですよ。それで、あの時分からどうも日本の兵隊は貯金が好きだだな。貯金だよ。鉄砲もね、三八式って明治三十七、八年式の鉄砲だし、機関銃だって時代遅れのもんで、手榴弾だってね、紐がついてるでね。その紐がこうついてて、ちゃんと硬いところへ落ちりゃはぜるで。水の中ならはぜない。そういうただ昔のをそのまま貯金してあつただね。

中村

ああ、貯金というのは、昔の古い武器をそのまま使うということなんだ。

海野

それだもんだでみんな旧式だだよ。上海戦やるとまるで死人がぞろぞろ

出ちゃった。向こうは初めっからロシアのほうから何か新しい銃でやったけど、こっちはそうじゃないだよ

ね。旧式のやつをためてね、砲兵もね、小林誠ちゃんが、祖師ヶ谷のときわしが会っただよ。あれ誠ちゃんだったね。あの衆は白砲だ。こんなでかいやつ。筒が少ないだよ。あれ馬で引っぱってっちゃ降ろしちゃ、ドーンと一発撃つとね、台がそのまま二メートルくらい後ろへずっちゃう。(笑)そういう、あれ言っちゃ何だが、無駄だよ。

中村 軍隊に入り、戦地に行かれて、ずっと大陸のほうにいたんですか。

海野 一回目は十五年の静岡の大火のときに帰ってきた。帰ってきてね、すぐ結婚式挙げよって、嫁もらってさ。長男が生まれたとたんにまた二度目の召集だ。今度は満州からあっちまでね。

中村 それで行きっぱなし。

海野 最後は二十一年まで、福州というところ。静岡と同じようにミカン畑も

あるし茶畑もあって、イギリス人のお茶の工場もあって、こういうお茶もあるもんだと思ってね。

中村 そこは紅茶をつくってたんですか。

海野 いや、紅茶じゃないね。かびが生えたようなお茶だで、ウーロン茶だね、今で言う。茶かこの網の中にできたやつをただ積んである。随分あれ乱暴だね、向こうの衆は。今はそんなことないでしょうけどね。

再製屋の機械と職工さん

戦後復興期の機械

中村 お三人から戦前の様子を聞かせていただきました。海野さんの場合には、たかどんの生活から始まったわけですけど、お二方は戦後になってから本格的なお茶の仕事に入られたということです。ね。

海野 先ほどの話にでしたが日静製茶という、昭和二十一年に帰ってきたとき親父連が駅南で日静製茶をやって

た。わしには机がないわけだ。親父

は仲間へ入ってもね、それから二十三年に自由になるっていうんでね、もう機械を七人でくじ引きでもって全部山分けにしちゃった。

中村 七人の侍が別れたわけだ。

その当時の機械というのはどんなレベルの機械だったんですか。

前田 平行があって、唐箕があって回しがあって、切断機。それから貿易やるにはガラがたくさん欲しい。それか



上皿天秤（製茶問屋山梨商店）

ら棒取り機。それから乾燥機ね。

中村 そうするとそれがそれぞれ機能ごとに分かれて存在してた。一つの機械の中でそういう機能があるんじゃないやなくて、それぞれ別の機械だった。

前田 それを店ごとによってセットにするわけです。

中村 すると順番に言うともまず何の機械が必要。

前田 まず平行でもって柳取りますね。箕が入って、ふるってくやつ。それで頭柳を取ります。それから乾燥へ持っていくます。家によって違いますがね。原則で言いますと。乾燥機は大体棚式が多いんです。棚式の乾燥機とそれから横山の乾燥機があったですね。

中村 引き出しなんですな。

前田 そうです、引き出し。それに入れて乾燥機から出たやつを、内地の場合にはチョンガラですね。せいぜい、二、三分、少しガラをかける。

中村 ガラというのは。艶をかけるわけですね。

前田 艶をかける。貿易茶の長いときにはガラガラガラガラ一晩中回してるからね。徹夜で回しますから。それにタルクというみがき粉を、一さじ入

れて回すと、艶が出る。貝殻が原料らしい。それを今度は平行へまたかけます。形を揃えるために。原則的に大体篩の目の十二か十三かけるわけですね。通しの目。

中村 篩の十番から十三番。



篩 {ふるい} (製茶問屋山梨商店)

前田 大体ね。そこらのもってふるいます。ふるって、下に出たのは原茶(げんちゃ)っていいます。その上に残ったのを切断機へかけます。

中村 原茶は篩から抜けて下に落ちた、いいものですね。篩の上に残ったやつを切断機にかける。

前田 それをもう一回今度は、前の原茶でふるったのよりも半目細かいやつでふるいます。十二でやったら十二半

でもって今度はふるいます。そこから出たものを抜き下といいます。その上へ残ったものをまたもう一回切断機へかけます。それでまたふるいます。ふるって、上に残ったのが切り止めていいいます。

中村 上が切り止め。下は。

前田 下は結局抜き下です。抜き下一緒にしちゃいます。それで形が一応できるわけです。それを今度は回しへかけます。原茶と抜き下を回し篩へかけて三種類ぐらいに分けます。

中村 それは葉っぱの大きさによって分けるんですね。



バスケ（牧野商会）

前田 大きき。長いところと短いところと。

その三種類出たのをそれぞれ唐箕にかけます。それで最初の一番重いものが仕上がりになります。二番はそれからいろいろな手を加えてですね、処理します。二番処理。

中村 三番目のやつは。

前田 三番目はほとんど出物ですね。ほこりみたいなもんです。

前田 それが昔の原則です。それをセットにしたものが今の総合機なんです。今、大河原式とか静岡式というのは、放り込んで入ると、出るときは乾燥機から全部振り分けて出ちゃう。

中村 総合機というんですか。

前田 今のは総合機です。

中村 そうすると、昔のいろいろな段階に分けていた場合には機械ごとに、それぞれのメーカーというのはやつぱりあつたんでしょね。昔は例えば引き出しの乾燥は何とかという会社がやつてるとか、ガラガラやるころはまた別の何とかと、それをうまく組み合わせるわけですか。

前田 そうです。

鈴木 だけど昔は燃料そのものもね、乾燥機の横山なら横山の燃料を石炭でやつたり、堅炭でやつたり、いろいろの方法で段階を経て、楽な方法でやってきたわけですけどね。

前田 これは原則はね、鈴木さんが言うように、これは牧野さんのお父さんが一番やってましたからね。牧野さんのところにあるでしょ、バスケ釜つて、籠で編んだの、あの上へ篩を乗つけて、その上へ日本紙を敷いて、下でコンロで火を入れてやるのが最高だつて言われるわけです。これは炭火で和紙でやるのが一番いいところ。が、これやつてると金ばっかり

かかっちゃつて、手間もかかっちゃつて、とても採算に合わないということで、コークスになってきて、それから今のガスになってつていうように、だんだん変化してきてます。

最高はやつぱりバスケ釜で紙ほいろでやるのがお茶のためにも一番いいし、それはわかつてるんです。

前田 昔は、お茶そのものを製造するには、非常に丁寧に選別したですよ。皆

我々のときには簸出し箕（ひだしみ）という箕を使つたんです。今はそんなことをしてる人は一人もないですよ。ね。

中村 戦後しばらくはその簸出し箕を使つたんですね。

前田 今でもいいものは使う。簸出し箕を使うようになると一人前。今の人じゃほとんど使えないでしょう。手回しも回せない。

中村 そうすると、棒取りなんていうのは再製の段階ではやらないんですか。

前田 昔は、ほとんど手摘みでもつて、はさみとかやつてるにしても、今のよ



簸出し箕（成茶加納）

海野

丸子の日本紅茶の工場にね、僕らの小学校の行き帰りにそれを一貫目ずつもらってきて、一晩じゅう、勉強

うに深く刈らないですからね、棒はほとんどなかったです、戦前は。あつても、手で拾ってね、貿易茶の場合には、近辺の人が内職に一貫目とか二貫目家庭へ持って帰らせて、一貫目拾ってくると幾らというふうに払った。

終ってから棒を拾っちゃ、それでもた持ってつて幾らというふうにな。

中村 そういうアルバイトがあった。（笑）

海野 要するに皆手でもってね、テーブル

の上で棒を拾って小遣い稼ぎにしたんだ。

中村 静電気を使ってね、棒を取るとい

うのはいつごろからやってたんですか。

海野 あれは終戦前、京都の服部式がで

てやったんですがね、幼稚なもんでね、あれ、静電気起こすにこんな天

気よくない日には電気起きないんですよ。それから落ち口もこんなふうになっちゃってね、落ちないし

ね、私あれ買えなくて、浜松の農協へ行って借りてきたことがあるんですがね、思うようにいかなかったで

すね。終戦のあたりからそれが出てきた。だんだん改良されてきてね、銀紙が貼ってあってね、それに電気

を通した。それへこっちへケバのついたコードが、触ると電気がピカピカして、二つの盤がそれぞれ逆回転

するようになってる。その間へお

茶が落ちるだよ。それと吸い付

くつていうあれだか、電気がちよつ

と分かれる。

前田

それは内地のお茶の棒取り。玉露茶の山益式という貿易用の棒取りは、

機関銃みたいのでバリバリバリバ

リ、近所の人に聞こえないように、

全部戸を閉めちゃってやらなきゃで

きないように。ぐり茶ですから、曲

がってますから。それ二十台も並べ

るともう工場じゅうやかましくて。

安価な労働力

前田

それでね、お茶の再製、私自慢する

ようであれですがね、親方が割合工

場へ入ってないですね。それでその

当時はね、人間の労力っていうのは、

ただに見ていたわけですよ。本当に。

だから戦前のお茶屋は、人力を酷使

して搾取してた。これ言えると思う

んです。先ほど海野さんが言われたようにね、年奉公、これ本当に農

家の口減らしでもって、口減らしと、商売を覚えるという二つの目的でもって、みんなお茶屋へ出したわけですね。うちあたりの小さな店でも二人か三人は住み込みがいたんです。

中村 どの辺から来てたんですか。

前田 掛川の山がの奥からなど、県下あちこちですからね、

中村 やっぱり何とかドンと呼んだんですか。

前田 いやいや、そんな格式はないですからね。だからそういう連中は口減らしでいたんですからね。その衆の労力が大きかったんです。再製はもちろん、それから問屋は割合いないと思いますけどね、斡旋屋も若い衆が二人か三人住み込みでいたんです。それは見本運びとかそういう連中です。

中村 すっ飛んでいく係ですね。

前田 そうそう。こういう労力が財産でしたね。それからいま一つ大事なのは、工場の職工ですね。職工が、おい明

日から来いよっていうと来て、もうお茶が終わったんで帰れよっていうと帰る。そういう簡単な労使の関係なんです。

中村 そういう衆はシーズンオフは何してたんですか。

前田 シーズンオフは田んぼ耕したり、前浜の衆は漁業やったり。

中村 地引網でも引いてた。

前田 そうそう。だからそういう連中が毎年契約みたいになってる。その当時は電話もかけないから、はがきでもって何月何日からお茶が始まるからいらっしやいっていうと、どっと集まってくる。お茶が終わると今度は冬場はね、酒屋の杜氏に行く人もあるしね。そういうふうに順ぐりにやってた。これが本場にあの当時の中小企業、いや弱小企業の財産でしたね。

中村 逆に言えば、首を切っても切られた衆はそれなりの生業が何かあるわけだから、何とか回ってた。

前田 農家の人とか、冬場は酒屋の杜氏に



右側に海野兼太郎商店旧社屋

行くとか。だから、今のような無駄がないですよ。こんな暑い日に工場の中でごろごろごろごろしちゃって目障りでしょうがねえなって、（笑）あれはないですよ。暇になったらおい帰れやと。それから一日でもね、半日終わってきょうは雨が降っちゃって、もう終わりにしようって言えば帰ってく。日当ですから、時間給ですからね、半日分給料払えば

それでいいですから。それから運ぶにしても、一乃瀬という、車力つていったですが、電話一本かけりや、一箱でも二箱でも運んでくれたわけです。今みたいのうちでもってマイカー持つてるなんてのは贅沢千万。本当に無駄ですよ、あれは。十六貫の箱へ入れて水上さんへ売るわけですね。水上さんでそれを合して、あと軒先へ空箱を並べてある。やまはちと大きく屋号が入ってますから、また空箱を運んでくれる人足がいるわけです。

中村 いわゆる軽子さんというやつ。

前田 そうそう、その運賃が一箱二銭か三銭ですね。それぐらいでもって運んでくるですよ。だから非常に合理的だったと私は思いますよ。

中村 大体再製屋さん自身が、仕事がないときにはミカン売ってたわけですよ。

前田 そうそう。だから、我々は五月のときは内地を専門にやり、六月、七月、八月になると貿易を専門にやる。九

月になるともう機械皆片付けちゃってミカンの支度やるわけです。そのときには売掛も何もない。みんな現金で入ってきちゃう。だから、預金と現金と足して、その合計を去年と比べれば幾らもうかったというのがそこで出ちゃう。九月に。

それだから、その当時は銀行から借りないから、機械を買うとか、工場を建てるなんていうと、そのためのお金がたまってから買う。今のようになに銀行から借りてやるということしないですから、非常に健全です。

ところが今それをやっていると、もうけが出てくると、もうけを税務署にもってかれちゃうから、半分しか残らない。百万残ったつても五十万しか使えないですよ。その当時はさっき言ったように税金は割当ですから、残ったのは全部自分の財産。だからほかに何も帳面要らないですよ。

中村 そうすると手形なんていうのも関係

ない。

前田 手形はほとんど使わなかったです。小山さんぐらいだっけな、手形があるというのは。ほかは手形はないです。

貿易用の特別な茶

外国商社との取引慣行

中村 貿易はどうでしたか。

前田 貿易は手形です。

中村 どのくらいで落ちる手形なんですか。半年。

前田 いやいや、そんな長くはないですよ。大体三月、九十日ですね。六十日から九十日。

海野 何せアウインさんはキロ幾らでしよ、こっちは一貫目幾らで買ってきたやつが向こうへ持つてくとキロ幾らになるもんで、頭の中が変になっちゃう。一ポンドでつて。換算表を持つててね、何キロが一貫目だなんていう勘定でね、腹勘定しちゃ

やって。

前田

それと、おもしろいのはね、貿易の場合ですとね、一取引が何万キロです。それだけお茶を買ってこしらえるってことは無理なんです。売れるか売れないかもわからないから。だから初め十貫くらいお茶を買って、それでもって試し見本つくる。その試し見本で売って、それであと売れたらお茶を買って見本に合わせる。それが技術です。

中村

なるほど。しかし、試し見本といったって、仕入れるお茶の品質もね、日によって違うわけでしょ。そうするとそれを同じようなレベルで出すっていうことは、すごく大変なことじゃないですか。

前田

それを見越してね。似たようなものをつくるのはやっぱり技術だね。

前田

ちよっと貿易の話をしますと、昔は大きなモーターからベルトで各機械に移していく、全部ベルトで。今の一つ機械ごとに小さいモーターがくつついているものでね、ボタン一

つで動かせる。それとはだいぶ違う。

大体こんなふうに区分けするんです。ハイソン、ガンパウダー、ピンヘッド、それから小眉（シャオミー）、珍眉（チュンミー）大体こんなふうに分けて、ガンパウダーを例えばこれが一〇%、これが一〇%とかって。

初めのときにはみるいから、ハイソンというのは頭なんです。それからガンパウダーというのは、要するに火薬と同じ形状ですからね。ピンヘッドというのはピンの頭みたいな小ちやいやつ。それから小眉っていうのは細くて、珍眉っていうのはもう少し細いやつ。大体こういうよう



廻し篩機（和田長治商店）

に形で決まってるわけです。小眉、

珍眉等五種類の割合で一括して納品するので、見本で商談する場合、こわ葉のハイソンか、ガンパウダーの割合を多く計算しておけば、現品は容易に見本と合います。

中村

そういうもんですかね。難しそうに思うけどなあ。

納品前の品質検査

前田

大体が、飲んで見分けるじゃなくてね、形だけで見分ける。これ一つの技術になりますかね。

それで問題は、貿易の場合は検査所で検査にパスしないと納品できない。検査所というのはこの茶業会館のすぐ隣の駐車場になっているところにもかしあって、そこに荷口見本をもっていったって検査を受けるんです。まず水分検査ですね。水分検査は試験紙を入れればすぐ結果が出ちゃう。それからあと粉ですね。そして。検定が二十二号が規定です。

二十二号の篩でもって何回回して粉が出なければいいということです。

それから棒ですね。棒は珍眉五グラムを拝見茶碗に入れて熱湯を注ぎ、一分位置くと茶葉は沈み棒が浮きます。この棒を網ですくって布に乗せ、水を切って目方を計ります。棒が多いとか少ないとか、これ棒が多いから取り直してこいって。棒を取ると今度は粉が多くなっちゃう。粉を取ると今度は棒の割合が増えてしまう。相対でもって、非常にそここのところが難しいです。

中村 その検査所というのは組合で運営してるんですか。

前田 いえいえ、これは農林省。水分五%でもうだめだね。多いとだめ。そこまで減らしてこいっていうわけだ。水分は乾燥機で容易に手直しできるが、数量が大きいから、全部入れたらたままない。やり直し食ったらもう大変。もう何もなくなっちゃう。それに大体船積みの日で何日に納めろという納期を切られてるか

ら。最初に見本つくって段取りつけて、納期に合わせてやりますから、徹夜で作業しないと、船積みの日に間に合わない。これは貿易の場合のですね。このハイソンとかガンパウダーという表現は、内地物には一切使わない。内地の場合には大体できた製品を合したものを納める。貿易の場合には分類してそれぞれ個別に納める。ガンパウダーならガンパウダーとかね、ピンヘッドならピン

ヘッドつてものを何キロというふうにはつきり区分けしてミックスしないですよ。貿易会社はガンパウダーはガンパウダー、ピンヘッドはピンヘッドで、そのもので向こうへ輸出するですから。

中村 ところで、今見せていただいている表に十とか三十つである割合はどういう意味ですか。

前田 それは千キロ納めるならば、これ百キロ入れなさい、これ百キロ入れなさい、百五十キロ入れなさいと。それ約束です。

中村 混ぜたんじゃなくて、それぞれを別のパッケージにして千キロなら千キロ納める。そういう意味か。

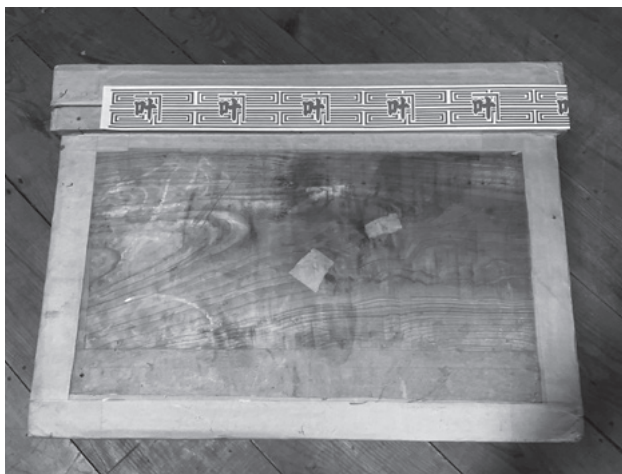
前田 アフリカ方面へ行く商品だからね、お茶へらくだの乳を入れたり、ハッカを入れたり、砂糖を入れたりして飲んでるでしょう。日本茶のように香りを一々かいで失敗や何かを調べることはないですよ。いろんなもの混ぜちゃって飲んでる、それがむこの習慣です。

輸出茶の種類

中村 やっぱり形状がいちばん問題になったんですね。

前田 寸法でいくわけですよ。或る人が考えた機械なんか、水を入れて葉っぱ固めちゃうですよ。それを幾日も回す間に硬いガンパウダーができるわけですね。ただ、そういう道具のない衆は大変だ、揃えるにね。

中村 そうすると、ガンパウダーというのは、自然にできるじゃなくて、ある



目張り紙 (成茶加納)

程度加工して作るんですか。

揉んでくる中にできる。荒茶の中で振り分けるだけです。今はぐり茶の場合を申し上げたんですけれど、紅茶の場合ですね、ペコ、オレンジペコ、ブロークンオレンジペコ、大体こんなふうに分けてる。

中村 輸出向けのお茶というのは基本的にはほとんどぐり茶ということはないですね。

前田 いやいや、釜茶。釜茶というか、ア

イノ茶（国内外どちら向けにも使えるお茶）。

中村 釜茶という場合には輸出用に最後の段階で釜で火入れをするという意味ですか。

前田 初めは海野さん、釜でつくったんだよな。

海野 でかい釜あるだよ。私らのときにはもう普通の煎茶をアイノにしたんです。

中村 私は日本では、基本的には伸び茶をつくっていて、それを横浜あたりで再製するときに、パンファイアというか釜で乾燥させて出していたというふうには理解してますので、最初から伸び茶ではない、ぐり茶をそのままつくったというのは新しいんですか。

前田 ぐり茶は新しいです。ぐり茶は中国茶がもとですからね。中国茶を真似してつくった。

中村 戦前にね、アメリカにたくさん出してたっていうのは、皆伸び茶なんです。

しよ。

前田 伸び茶です

中村 そうすると飲み茶からもガンパウダーなんかできるんですか

前田 できません。

中村 そうするとこれは戦後の話ですか。

前田 いや、戦前もこれありました。あれどこに行ったのかな。ソ連、西郷さん（*）あたり買ったんじゃないかな。私、戦前にやった覚えがありますから。だけど、戦後はどうかな。（*）

西郷さんとは、西郷昇三氏のことを指します。記録によれば、昭和十年（1935年）当時は駐日ソビエト連邦通商代表部の職員で、ソビエト連邦への積極的な茶の輸出を唱えていました。戦後は来静して（東鷹匠町に居を構え）社団法人静岡県輸出茶協会の常任理事となり、昭和二十九年（1954年）現地調査の記録として「リビヤ茶市場」を執筆するなど静岡茶を北アフリカに売り込むリードオフマンとして活躍していた有名人でした。）

中村 では伸び茶の場合はこういう分け方

というのはいないですか。

前田 ありません。

中村 そうすると、それは要するにこちら

側で合したものを持ってって、これと同じものを何千キロだか何百キロだかよこせと、そういう話になる。

前田 そうですね。ただし、パンファイヤー

の場合、火が特別強かった。だからこれ持ってくと、もっと強い火にしてくれ、買うから。こしらえて見本だけ強くして、これでっていうと、合格するところちの内地向けのお茶を火を強くして仕上げる。

中村 ずうっと昔ですね、横浜の開港場で

女衆が涙を流しながら苦勞して火入れをしたと。それを原崎源作さんが再製機を發明して大いに労働を軽減したという話がありますが、その原崎さんがつくった再製機というのはどんなものなんですか。やつぱりドラムで回転させたんですか。

前田 手でもってこうやったんじゃないんですか。それからモーター使ったん

じゃないですか。原崎さんが。うちの親父も僕たちは回したっていつてました。

中村 前田さんの本の中にね、小さいころ

の記憶で、れんがで据えた釜があったという話がありましたけど、あれはパンファイヤー。

前田 大きな釜でね、真ん中にこればっか

の穴があってね、コークスくべてるでしょ、終るとハンドルのでかいのが、窓が開いてね、下へ落ちるようになってるですよ。中に羽根がついてるだよ、大きな。羽根がこう回るわけだ。

中村 羽根が回転して攪拌する。

前田 そうやって摺ってるわけですよ。艶

出してる。

中村 そうすると恐らく、実際よくわかん

ないけど、最初は手でやってたところ、原崎さんの機械が入って、それで今言った羽根のついた釜である程度合理的にやるようになって、それはそれとして、先ほど伺った一連の流れというのは、これはパンファイ

ヤーじゃないわけだから、別系統の伸び茶の乾燥機ということですね。

前田 火災保険がね、半分になっちゃった

ですよ。昔のようにコークスやらね、石炭をくべてたでしょ。そしたら火事がどこかであるですよ、お茶屋の工場に。それがああいいうガスでやるようになったら、急に保険が安くなっちゃった。火事がなくなっちゃって。

中村 やっぱり秋葉山のお札なんか必ず

はってあった。

前田 ああ、とても火事が多かった。どこ

の家も再製屋さんで火事を出さない家はないですよ。ほとんど。皆ボヤ出してる。何しろ保険屋さんがね、普通の火災保険よりうんと高いんだもん。

中村 そうでしょうねえ。

前田 どうかでボヤがあるだよ。それが機械の進歩でね、変わったもんだでね、一遍に保険が半分になった。そういう時代があったつけ。

茶関係諸団体の結成

茶業青年団

中村 大体お仕事の雰囲気だとか、それから技術的なことについて伺ったんですけども、さつきちよつと出てきました茶業青年団の話。これは戦前は

そういうものはなかったんですか。

前田 あったんです。当時は年齢制限なかった。昔の人はね。お店の人は皆



組合の親睦旅行で
左から海野隆夫さん、前田修一さん

入ってたもんな。

中村 戦前の茶業青年団というのは、皆二代目の衆ですか。息子たちがやったんでしょうか。

前田 いやいやいや。小山さんが団長だったね。戦後は吉川さんから始まったですよ。山田さんが二代目だ。

中村 では、いわゆる組合的な組織とは別に、青年団というのはどういう目的で結成したんですか。

前田 結局親睦団体。それであの当時はね、今言ったように貿易が盛んだった。じつは貿易業者と内地問屋と連絡がつかないんです。でも再製業者は、問屋へも売るし、貿易屋にも売るもんですから、結局再製業者が中へ入って両方を斡旋するというようなことでみんな親睦が図れた。だからあの当時、我々のほうは海野さんを親方にして、若茶会という会があった。若いお茶の会。

中村 若茶とかいて「わかさ」と読む。

前田 若茶会。それから貿易のほうは青野さんが中心としてY M T C、ヤング

マン・ティークラブ。

中村 何か歌みたいだな。(笑)

前田 Y M T Cという一つの親睦団体。Y M T Cの主な衆と海野さんが話し合って、それじゃつくりようじゃないかと。組合からの要請もありましてつくったんですが、ちよつどそのときに市会議員の選挙があつてね、選挙のためのあれか、なんていう声が出た。それならやめたつて。だからそういう選挙の色はないことにしようという話を話したことあります。それでその会員の資格を決めるに何としようかと。茶業者の子弟というと限定されてしまふし、その

当時は貿易が盛んですからね、貿易商社の中に従業員がたくさんいるわけです。その従業員も青年団へ抱き込まなきゃしょうがないから、茶業に関係あるものということで入れようじゃないかということで、そんなことを相談したことあります。そのときできた青年団が今そのままつながつて。ただし団長は二年置きに

代わってる。初代は吉川さんが、再製屋だもんですから、両方知ってるからということ吉川さんが団長になって、それから二代目が私。それから三代目が成岡さん、四代目が水上さん。五代目が金子さん。それから樋口さん。大体そんなふうによつてます。

中村 基本的には青年団の場合には業種に関係なく、お茶に関係すればどのレベルというか、どの段階の業者の人でも入れたというわけですね。

前田 そうです。

中村 生産者も入ってますか。

前田 入ってません。

中村 独自の財源のようなものはないですね。会費で運営するんですね。

前田 はい。組合から若干助成をもらいました。大体内地のほうは親子だね。貿易のほうは従業員で、会長や社長は入ってない、ほとんど。従業員が入って、ごったませの青年団だった。そうした青年団は、さっきお話のあった四十歳ですから若手で、それ

とは別に、いわゆる再製屋さんたちだけの組合というのは、昔からやっぱりあったんでしょ。

前田 ありました。

中村 その再製屋さんの組合というのは何か特別な名前というのはあったんですか。

前田 静岡茶業組合は下部組織として六組合あってね、今一つになったですけど、昔は六組合あった。内地組合、再製組合、輸出組合、仲買組合、幹旋組合、小売組合、それぞれに組合



静岡縣再製茶業組合および
静岡市茶業組合

長がいてね、それから理事長さんが統括している。その下に組合長がいる。あの当時、このビル建つときね、貿易がちよつと下火になってね、内地のほうもちつと行き止まりみたいな、それで一番景気がいいのが再製屋さんですよ。組合員が内地の倍くらいあったですよ。

内地屋さんはあの時分にも機械がないですよ。問屋さんも。会場（ごうば）がありや、お茶をちゃんぽんしてね、仕上げを買って混せて地方へ荷造りして出せばいい。仕上げのほうは全部機械がついて回ってる。ところがだんだん地方のお客さんが再製屋さんへ買いにくるようになってきたもので、変になっちゃっただね。内地問屋の旦那さんちがあんなりいい顔しなくなっちゃった。

中村 それは確かに直接買いに来りや安いもんね。

前田 時代がそういうふうになってきた。今になって全部小売屋さんだよ。問屋さんも再製屋さん何もない、

全部小売屋さんのやつてること皆やつてるので、世の中変わったなと思って。我々入った時分には問屋組合っていうのは一格上のほうで、再製屋は下に見ておったですね。

「やぶきた」が流通業界も変えた

茶業界を振り返る

前田

私もここにきて、だんだんぼけてきたからね、ぼけないうちに少し残しておきたいと思ってやつてるんですがね。何しろいろいろなものが複合的に要因が重なって世の中が変わってくるのですからね。だから今NHKでやつてる「そのとき歴史は動いた」という番組見てですね、茶業界もそのとき歴史が動いたというような式にですね、こうなったからこうなったんだというような書き方して、一つまとめたいと思うんですけどがねえ。その大きな要因としてはですね、まず戦争が一つの要因

ですね。その次に「やぶきた」の普及ですね、これが大きな影響だと思っていますね。それから貿易の衰退ですね。貿易の衰退が一つの要因。それからいま一つは茶市場ができたというところ。それからいま一つは、お茶の組合に労働組合ができた。これがさっき言った、搾取をやれなくなっちゃったということです。

中村

経営者にとってみればこれは辛いことかもしれないですね。

前田

だから、これ功罪合い半ばしてる。一番大きなのは、今言った中でですね、茶市場ができたということ。これはですね、今までは才取りが持ってきて店頭で買うと。出張買いなんてのは恥ずかしいことだと我々思ってたんです。ところが茶市場ができたら、出張買いせざるを得ないですね。こういう大きな主客転倒が生じたと思うんです。

中村

茶市場ができると出張しなくちゃいけないというのはなぜですか。

前田

だって、茶市場のお茶を買うには、

向こうから持ってきたくれないでしょ。こっちが行かなきゃ。昔は才取りの入らない家っていったら、何だ、あいつは才取りが入らないじゃないかと。

中村

あ、出張って、茶市場に出かけていくという意味ですか。

前田

そうです。それで、一つの見本に対して百人なら百人がワーツて寄ってたかってかき分けて買わなきゃならないと。ね。問屋の旦那がそんなこと恥ずかしくてできるかと。でもそんなこと言ったら商売にならないですよ、茶市場じゃ。だから出張買いが平気になったということは、もう年寄りはお出られないです。年寄りがあんなところへ行きゃあ、はね飛ばされちゃう。世代が自然に若くなったということ。

それから、今までは出張買いしなから、安西か茶町でなきゃ営業できなかつた。才取りが持ってきてくれなかつた。それが出張買いですか

ら、本通にいたっても井宮にいても、みんな商売ができるようになった。

それから、支払いが全部一緒でしょ。格が。昔は一流と二流と三流とあって、同列じゃ買わなかった。ところが市場では、全部現金建値ですから、同じだよ。手形にしても、昔は手形を振り出しても、あの店とおれの手形は紙の質が違わあと。銀行の通りの違う手形。今は茶市場の手形ですから、全部統一です。だからここらが平等になって、これが一番大きな茶業界の変革だと思うんですね。冷蔵庫ができたこと。それからいま一つ言えば、金融関係が、銀行が一般にも金貸せるようになった。戦前は問屋でなきや金貸せなかった。それが銀行がみんな金出してくれるようになって、それに信用金庫が絡んできて、信用金庫がみんな零細な企業まで金貸せるようになった。ここらが大きな違いだと思います。

やぶきたの衝撃

中村

さっきのもう一つ、「やぶきた」の普及というのはどういう形で関係してくるんですか。

前田

「やぶきた」の普及はですね、「やぶきた」という品種は土地を選ばない。だから昔は富士・駿東は駄茶の産地で、手に負えなかった。ところがあそこへ富士の「やぶきた」なんていつて、よく植えるようになった。それで、昔ならば鹿児島とか宮崎はですね、そんな恐れるに足りなかった。ところが「やぶきた」を植えることによって、向こうのお茶が良くなった。だから鹿児島とか宮崎がですね、生産が増えたきたわけです。向こうは南国でしかも「やぶきた」の早生品種ですから、早いです。だから茶期がどんどん早くなって。昔は、八十八夜が大走りだった。今八十八夜は盛期を越しちゃって。だから茶期が「やぶきた」によってガラッと変わった。それから産地

がそういうふうに変わってきてる。

ところが最近になって茶樹の老齢化がすすんだ。やっぱり盛期の「やぶきた」が一番おいしくて、年をとってくると、やっぱりばあさんになるとだめなんですね。茶の木にしてもおばあさんになると。

中村

それは何年くらいですか。

前田

大体十五年から二十年でしょうね。それも、土地のいいところは割合生命力が長い。土壌のいいところは割合「やぶきた」の盛期が長い。ところが富士・駿東あたりは早くもおばあさんになってきちゃって。だから、鹿児島も私はそんなに生命は長くないと思います。あそこはシラスですから、土地が。だけど「やぶきた」がこれだけ普及してくると、いわゆる合のテクニクというか、腕の見せどころというののがかなり狭まっちゃうんじゃないですかね。それでもやっぱり産地によって決定的に違いますか。

前田 違いますね。

海野

ところが芽の出る時期が、ほとんど同じ、県内は向こうもこっちも同じに芽が出てきちゃう。忙しいときはいつときでね、しかも農協がどれくらい工場建ってね、東も西も一緒に混ぜてくるから、このごろのお茶はこのお茶だっても同じだよ。品種が「やぶきた」で出てくるのも同じに出てきちゃう。それで機械が大型になっちゃったもんだで、葉っぱが集まってくるのもみんなどこでもミックスしちゃって、同じですよ、どうもおもしろくない。さつきも言ったように、茶期がずうっとずれ込んで早くなってきたですね。だからお茶の葉っぱ採ると、お茶の木も自分を守らなきゃならないから、早く採れば早く芽が出てくる。だからおっかけっこでもってどんどん早くなってくる。年々早くなってくる。だから霜害だ、凍害だっていうのは、これは私は天災ではなくて人災だと思います。

茶期が早まった

海野

我々が商売始めた時分には、大体五月の十日過ぎだったですよ。大体五月の十五日ごろでない旅のお客さんが静岡なら静岡へ寄ってこないもんだで、その時期に我々は仕入れして、それを問屋さんに売るのがそれくらい頃だった。だけど短時間だったですね。もう五月の末にな



海野兼太郎商店にて海野隆夫さん

中村

りや、一番茶の仕事は終っちゃった。今はもう三月から始めるでしょ。時代ももう一月半も早くなっちゃってる。

そういう意味では、例えばニュージーランドとかね、ベトナムのほうのお茶というのは、皆さんには直接は関係してこないですか。

前田

しまいには関係するね。ある店の次男坊がね、中国へ行ってやらせてる。くらしてる。こっちから「やぶきた」

持ってって、研究するってもそれからそれへ行ってるからね。飛行場ができる、静岡じゃ五月三日が始まりだっていってるけえが、元日には新茶が入ってる。「やぶきた」が入って、今度はね。静岡の商売もなかなかこれは難しくなってるなと思うだけんね。

深蒸し

中村

もう一つは、深蒸しの影響というのは何かありますか。

海野

「やぶきた」でもってみんな味がどこのお茶も同じに飲める。千円のお店で売るのも皆同じに飲めるでしょ。ああいう深蒸しがミックスで入ってくる度合いでもって味が変わってくるです。お店によっちゃ、これよけい入れてるとか、深蒸しを少なく入れてるとかっていうお店があるだけでね、東北の仙台へ行くとね、あっちにもこっちにも店が町内にあるわけです。皆お客さんが特色を持って買ってただけえが、今はどこへ行ったら同じで、千円のお茶がどこのお茶飲んだって同じもんだでね、箱くれたり何かしてつなげてるでしようがね。だんだん一色になつてきちゃうだよね。

鈴木

嗜好の変化ですからね、深蒸しの善悪っていうのは私はどっちとも言えないと思うんだよね。お客さんが深蒸しを好むならやっぱり我々は深蒸しをやるしかない。だからもう変わってくるからね、嗜好が。これは将来の問題じゃないのかな。

中村

再製屋さんにしてみれば、今言ったように、お茶の品質の均一化が進むと考えている。それから深蒸しという新しい嗜好がどんどん広がっている。それから産地も実は日本だけじゃなくなっているところから入ってくるようになった。そうした状況の中でね、再製屋としてこういう点をもっと頑張らなきゃいかんとか、こういう点を注意しなくちゃというようないふことがあります。あるいは自園自製で消費者にまで売っちゃうというふうな流れが増えてくると、再製屋さんの存在はなくなっちゃうわけですよ。

鈴木

あれですよ、昔は再製屋、再製屋って、今は再製屋の中でもほとんどが問屋と同じような形態ですから、純粹の再製屋ってものはなくなっちゃったよ。

前田

集約と分業というのは時代によって繰り返されていますからね。結局これからまた分業の時代に行くんじゃないかと私は思います。世の中の推

中村

移によって。今、集約の時代に入ってると思うんですよ。だから自動車産業にしてもですね、例えばトヨタが、今までは自分のところであつていたが、トヨタが販売会社つくってやるのかね、下請に出すとか。こうなってますからね、だんだん世の中が変わってくと、またどう変わってくかわかんないと思うんですよ。

前田

そうすると今まで長年続いてきている、例えば六つの組合のすみ分けというふうな問題もね、境があいまいになつてきて、何ていうか、俺は何屋だかわからん。だけどお茶屋だというふうに今なりつつあるわけですね。それが前田さんのお話だと、またそれぞれの何か特別な技術が開発されるなり、新しい嗜好が一般の間から生まれてくることによって、またそれぞれに応じた形での技術なり職種なりに、再転換するということはある得るというわけですね。あります。ただ、現在の場合はい

な間屋だね。再製屋というものは
ほとんど今ないような状態になって
ますからね。

中村

わかりました。長時間にわたってあ
りがとうございました。いろいろ勉
強させていただきました。

あとがき

戦後の、お茶が内に外によく売れた時代に活躍、今回は特に再製問屋を経営された皆様にお話をうかがいました。二十代を戦地で過ごした私の父と同じ世代の皆様で、昭和二十八年生まれの私には、聞き覚えのある話もあって、興味深く拝聴しました。現在は、西暦でものを語らなければ計算しにくいですが、この年代を語るには大正、昭和、戦前、戦後とした方がわかりやすいです。

さて、この時代、戦争によっていったん茶の生産が止まったことで廃業された茶業者もあって、空いた工場、中古の製茶機械が割と手に入りやすいという背景があり、また内外にお茶の需要が高まったことから、鈴木さんのように新たに業界に参入する方も多かったようです。朝から晩まで一所懸命働いて、お金が増えたら機械を買う、という時代で、銀行から借金をして買う現在と違って、きわめて健全な経営とのことでした。

また、現代は茶農家、問屋、斡旋業者、専門店であっても、誰もがお茶の小売りし、区分がはっきりしないですが、当時は、内外に販路を持つ「問屋」とそこへの販売にしのぎを削る「再製屋」の区別ははっきりしていました。自身の立ち位置が自他ともにわかりやすい時代だったと言えます。この時代の再製屋さんのモットーは

「他社より安く」「他社より早く」「他社より多く」

基本、やればやるだけ儲かる時代でした。お茶屋さんには生産時期にうんとこさ仕事をして、冬場はみかんの集荷、花火や正月の縁起物など作っていましたし、働く職工さんも年間雇用というわけではなく、閑なときは職場を自然と離れ、自分たちそれぞれの仕事、をしていた、という、たいへん合理的な時代でした。やればやるだけ自分に返ってくる、わかりやすく健全な経営、よほどせいせいやれた時代だったのでしょうか。楽しげに語る御三方のお話を拝聴し、ある意味、羨ましく思いました。最後に、聞き取り調査を始めて、発行に至るまでに長い時間をかけてしまい、既にお亡くなりになられた皆様に対し、たいへん申し訳なく思う次第です。

編集委員長 山梨宏之

表紙の画像は昭和四十～五十年代の静岡茶商工業協同組合と近接する冷蔵倉庫です。



組合ホームページ

その日に勝負の再製屋

発行日 令和五年三月吉日

発行 静岡茶商工業協同組合

〒420・0005

静岡市葵区北番町81

TEL (054) 271・1955

FAX (054) 254・5054

Email shizuoka-cha@ny.tokai.or.jp

HP www.ocha.or.jp

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

静岡茶商工業協同組合

静岡市茶流通業史編集委員会

指導 中村羊一郎(静岡市歴史博物館館長)

委員長 山梨 宏之

副委員長 加納 昌彦

委員 牧野 直

委員 小島 康平

委員 谷本宏太郎



本物が恋しくなったら

静岡茶