

語り継ごう、明日へ。

歴史はいつも未来へのみちしるべです
世の中の進むスピードと自分の生きていくペースが
少し合わなくなってきたなと感じ始めたら
いつか来た道まで戻ってみましょう

ひと街じと

No. 11

二〇〇五年四月（年四回発行）

発行：（社）印刷紙工

札幌市中央区南十五条西十八丁目
TEL（〇二）五六一一三五九七

編集：ひと街じと刊行会

札幌市中央区北一条西十七丁目
北海道不動産会館四階

（有）編集工房海内
TEL（〇二）六三三一六六五二



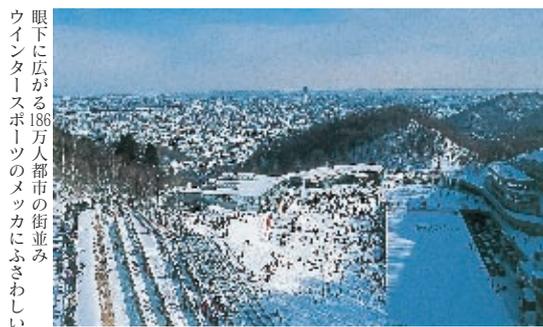
「夢をほおばり、 今度、いつ来るの」

「ナットウ、ミソや、オキユウトやあ」。過ぐる日、北九州地方で聞こえていた朝の売り声です。豆腐、アサリ、魚、野菜、焼き芋、さお竹——いろいろな物売りが町に来た時代がありました。近くに店が少なかつたせいもあったでしょうが、買いに出る人が待っていたのは売り物だけだったでしょうか。季節のことぶれ、よその町のおい。そしてしばし広がる人の輪、会話。通りはその度に住民交流の場になっていました。

「ドカーン」という大音響と共に、わずかな米が何倍にも膨らんだドン菓子も人だかりができたもの。地方によってはバクダンとかポンポン菓子とか言いました。来ているのがわかったら、家から米やトウモロコシを持って小走り。こわごわと耳をふさいで「夢の出現を待つ子供たち。その夢をほおばりながら「今度、いつ来るの」。決まって「また来週」というのは紙芝居のおじさんでした。



札幌オリンピック以前の
大倉山ジャンプ競技場（昭和42年2月）
札幌市写真ライブラリー提供



眼下に広がる186万都市の街並み
ウインタースポーツのメッカにふさわしい

大倉山ジャンプ競技場

数々の栄光刻んで
再来年には世界選手権が
初代完成は昭和六年（一九三二）、改修四度

スポーツの名場面の回顧に
プロ野球や大相撲が話題になるのが一般的だけど
道産子としてはやっぱりウインタースポーツ
でないかい？

大倉山ジャンプ競技場に行ったことがありますか
186万都市にワールドカップの舞台があるなんて
すごいことなんだけど――

昭和
和四十七年（一九七二）二月十一日

テレビの前、それとも大倉山ジャンプ競技場――。いずれにしても、その五日前の七〇級でメダルを独占した「日の丸飛行隊」に、大きな期待を寄せていたはずだ。

一本目、意外に伸びない藤沢、板垣、金野の三選手。トップはポーランドの若い伏兵、フォルトナ選手の一―位。それでも笠谷選手が一―位を飛んで二位。まだ逆転の範囲、何とかしてくれると安心していただけです。

しかし二本目は、フォルトナ選手も笠谷選手も失敗ジャンプ。結果はフォルトナ選手の優勝。笠谷選手は七位に終わりました。微妙な風のいたずらがいかに飛距離を左右するか、観る人はこのときに強く焼き付けられたのではないでしょう



北海道新聞から

日本のジャンプ事始めは明治四十四年（一九一一）、小樽中学（現小樽潮陵高）の生徒が、ミカン箱に雪を積んで作った台で飛んだのが初めてだそうです。続いて北大スキー部が札幌市三角山の雪の飛び台で練習を始めたのが大正初め。同山にシルバージュエと呼ばれる日本初の固定ジャンプエがお目見えしたのは大正十一年（一九三二）一月のことでした。同山には、このほか大正十二年にアルファジャンプエが、昭和二年（一九二七）に札幌ジャンプエが作られており、さながらジャンプ競技のメッカでした。

そして大倉山にジャンプ台を建設するきっかけとなったのは、昭和三年冬に秩父宮様が来道したときのアイデア。将来、日本で冬のオリンピックを開催するには



夏のたたずまいも観光客に人気

札幌がふさわしい。そのためには本格的なジャンプ台を作らなければ――。すぐに大倉喜七郎男爵をスポンサーに建設に取りかかり、助走路全長一〇〇級、幅六級という初代大倉ジャンプエの完成が昭和六年十月。

その後、昭和二十六年（一九五二）八〇級、同三十九年九〇級への改修を経て、オリンピックに備えてのK点一一〇級改修が同四十五年に行われ、名称も大倉山ジャンプ競技場へと変わりました（現在はK点二二〇級に）。

今、観光コースに組み入れられて、年間百万人以上の来場者がある札幌ウインタースポーツミュージアムの併設は平成十二年（二〇〇〇）四月。二年後に札幌で開催される世界ノルディックスキー選手権では、札幌オリンピック以上の選手活躍と声援を期待したいものです。

※参考文献／「大倉山物語」（さっぽろ文庫96）

狭い入り口をくぐるようにして中に入ると、初めての人なら「わつ、すごい」と思わず息をのむおもちゃワールド。その数なんと二万三千アイテム以上とか。「お祭りの時期になればこの倍に増えますよ。何万個という数が動くんだから」と言うのは社長の野月信宏さん（五二）。倉庫にはこの三、四倍も眠っている!! 営業品目は、景品玩具、祭り玩具、くじ引き玩具、なつかしい玩具、玩具、花火、プラモデル、季節玩具（三月人形、五月人形、鯉のぼり、七夕ちょうちん、クリスマス用品、鳴子、駄菓子）等々。



今にも動き出しそうな重さ180kgもあるというガメラ
ほかにも漫画や映画のキャラクターがたくさん

懐かしき 昭和の 鈍い輝き

年配の人でなくても、なぜか懐かしさのばかりです。
「ファミコンがおもちゃの世界を変え

引き潮のように身の回りから消えていくものが多い時代に、まだぬくもりのあるものがたくさん並んでいる場所を探してみます。一回目は、小さな店はあるけどどこまで大きいとは、という玩具と駄菓子のお店です。

おもちゃと駄菓子が 13,000品目以上!



玩具ひと筋——野月社長

父と衝突。家を出て職を二十数種も変えながら、決して失うことのない情熱がやがるおもちゃに対する情熱がやがる



懐かしくて温もりのあるものばかり
1日いても飽きないかも

てしまった。おもちゃ屋が電器屋になっちゃった（野月社長）。だからこそこうした「昭和の鈍い輝きがいっそう増えています。札幌駅北口近くで昭和二十二年から父親が手広く営んでいた玩具卸問屋。野月

社長が景品玩具という業態に出会ったのは、大学卒業後、名古屋に修業に行ってきた。お子様ランチの景品、企業のノベルティ、バザー向けの品などを大量に扱っている店。入り口が狭くて中が広い、現在の倉庫方式です。
しかし北海道でそんな店をやりたくて父と衝突。家を出て職を二十数種も変えながら、決して失うことのない情熱がやがるおもちゃに対する情熱がやがる

て父の会社を再建。社名も変え、膨大な量のおもちゃを携えて平成八年、ここへ移ってきたのです。
その野月社長を、時代が追いかけてきた——地元テレビ局で紹介されたときの大行列。あつという間に全国に広まり、今や流行発信基地に。信念は「純日本製のおもちゃの品質」と、自分が面白いと思うものを置くこと。後々にまで受け継いでいってほしいから、道内各地からアドバイスを求めてやってくる人々には、時に厳しく、期待をこめて。
そして自分の次の夢も実現間近。ひとこと「駄菓子カフェ」と。どこで、どんな店に。楽しみです。



野月社長のコレクションから



花屋さんのいま——。

今年ほど春が待ち遠しかったことはない、ガーデニングに余念のないお宅。そんなお宅こそ冬は室内に切花を飾って、どこよりも早く春を取り込んでほしい、というのが花屋さん。それも北海道産の花をもっと買って——花と花屋さんの業界を歩いてみました。

もっと切花を飾って！
需要増へ組合一丸、
様々な試み。

活気あふれる卸売市場

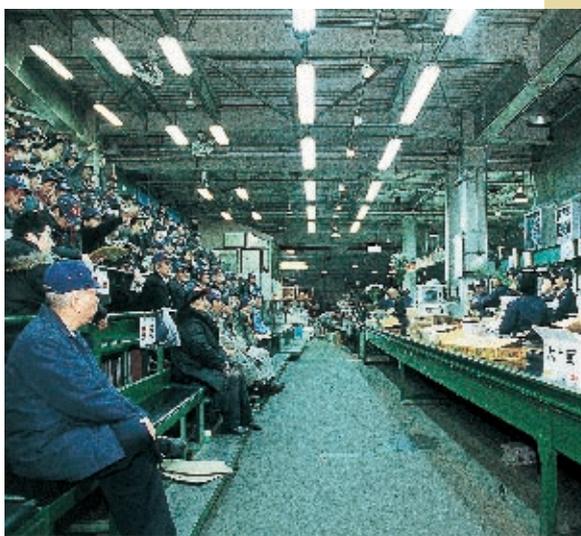
札 幌花き地方卸売市場（白石区流通センター）が最も活気づく月曜朝八時。卸売業者が全国各地から集荷した生花のせりの開始です。取材にお邪魔した日の上場数量は、沖繩や九州、愛知、東京などからの約六千五百ケース。多いのは菊カー



ネーション、バラなどでした。

せり人が次々とケースを開け、中の花を掲げると、ひな壇にずらり座った買受人（小売商）のあちこちから一斉に値付け。といってもそれは独特の符牒で行われていて、素人にはさっぱり。せり人がどうやって買手を見分けているのかもわかりません。落札した買受人の番号を素早く花のケースに記入してベルトコンベヤー

札幌花き地方卸売市場のセリ風景
全国各地から生花が集まる



に。そしてすぐに次の花へとのすこいスピードで進んでいき、通常、すべての花のせりが終了するのが十時から十時半ころです。

同卸売市場の開設は昭和五十五年。札幌圏の花の流通拠点で、道内流通量の半分以上を扱っています。切花棟と鉢物棟に分かれていて、せりに参加できるのは市場の承認を受けた小売商のひと、参加資格のない花屋さんには販売する仲卸人。

この日は、花器やスタンド、包装資材など関連資材の展示即売会も開かれていて、市場全体に華やかな雰囲気漂っていました。

顧客に合わせた工夫

と て、こうして花を仕入れた花屋さんの仕事は、店に帰ってからが本番です。水揚げして趣向を

凝らした陳列、贈答の注文に応えたり、ウェディングや趣味の教室の花材を用意したりとなかなか大変。

札幌生花商業協同組合によりまずと、花屋さんの業務形態は主に三つに分けられるそうです。

一つは、葬場やホテル、結婚式場、企業などに納める花屋さん。固定したお客に週に数度納めたり、注文のある度に納めたりするものですが、受付などに花を生ける会社の減っていることがかりです。

二つ目は生け花教室向けの花を販売する店。華道の先生をお得意さんに安定的に売り上げを維持してきましたが、こちらもけいこ花の需要が減り始めています。

そして三つ目が、一般家庭の装飾用やギフトを中心とする、最もなじみのある花屋さんです。地域ニーズの把握が大切で、立地や周辺顧客層

に合わせた品揃えと価格にはアイデアのいるところ。アレンジメントに力を入れてブティック風にしたリ、ガーデニングとの組み合わせなども目立ってきているということです。億単位の売り上げのある店もありますが、大半は小規模、家族労働。大規模スーパーの出店などで売り上げは減っているのが現状です。しかし札幌市の統計を見ても、平成に入ってから花小売店（植木も含む）の数に大きな変化はみられません。やめていく人がいる一方で、

卸売市場では花器など関連資材の展示即売会も



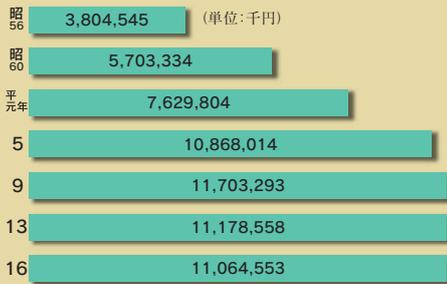
独立したり趣味から出発したりという人もいることでしょう。いずれにしても、地域に根ざして経営を維持していくには、豊富な知識と経験は欠かせません。

「花カード」で存在感を

も ちろん業界も、花の需要を高めていくために様々な努力を

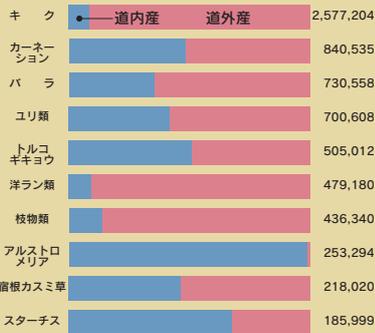


●札幌花き地方卸売市場年別取扱高(金額)の推移



●札幌花き地方卸売市場

平成16年切花の主要品目別取扱金額(単位:千円)



●切花の1世帯当たり年間購入額の推移(単位:円)

年	全国	北海道	札幌市	順位
昭55	6,289	5,309	5,110	
60	7,952	6,328	5,889	
平2	10,788	8,930	8,355	42
3	12,062	8,903	9,077	43
4	12,686	10,738	11,899	33
5	12,912	10,869	9,870	42
6	12,581	12,315	10,867	39
7	12,822	11,602	12,913	20
8	12,608	13,146	12,133	26
9	13,130	13,438	12,203	30
10	12,268	11,301	10,887	38
11	12,094	11,294	12,209	20
12	11,551	11,292	10,643	32
13	11,555	11,943	9,925	35
14	11,531	10,753	9,704	38
15	11,036	9,871	8,708	42

資料:総務庁「家計調査」
順位は都道府県所在地別

●平成13年道内切花産地生産額ベスト10(単位:百万円)

- 七飯町 1,042
 - 当別町 1,023
 - 月形町 969
 - 鶴川町 469
 - 深川市 419
 - 当麻町 393
 - 新篠津村 336
 - 三石町 321
 - 妹背牛町 290
 - 美唄市 286
- 北海道計 10,148

※北海道・花き産業振興総合調査

続けています。組合の創立が大正十年と古いだけに、幅広い活動が特徴です。

一例を挙げると、近年人気の高まっている北海道新聞社などが主催する「花フェスタ札幌」への参加。切花ディスプレイの展示で会場の雰囲気盛り上げ、消費者との交流で

はアレンジメントフラワーのオークションを催して、収益を盲導犬協会に寄付しています。

またバレンタインデーやホワイトデーに花を贈ってもらおう工夫。道産の花が最も数多く咲きそろう八月は、七日を花の日と定めて、作る人、売る人、そして買う人が一体となつ

その言葉の響きだけでまず女性に受けそうですが、いかにたくさんの方に。それは取りも直さず、花屋さんが異業種と競争することを意味するからです。存在感のある生花商への脱皮——こんな深謀遠慮も、歴史ある組合ゆえでしょう。

た花需要の開拓をと、様々なイベントへの協賛、参加を惜しみません。すでに四十回を超えた「札幌花まつり」の歩みや思い出をつづった記念誌の、市内小学校や図書館への無料配布などもユニークな活動です。

そして今、組合で取り組んでいるのが、北海道発の日本初、いや世界初だろうという「花カード」の導入。いわば花屋さんが勧めるクレジツトカードです。生活のいろいろな場面で使ってもらって、花と花屋さんへの関心を深めてもらおうという狙いです。

再認識したい
花大陸。



こうした小売店や組合の努力に、買う側も応えたいものです。それには切花に対する関心をもっと深めなければ——。

総務庁の平成15年家計調査年報によりますと、札幌市の1世帯当たり年間切花支出金額は8,708円。全国平均が11,036円。都道府県所在地別でみると、1位が鹿児島市の16,147円で、札幌市

は42位という低さです。ちなみに園芸品・同用品の支出額でも48位。

上位は歴史のある都市が多く、墓参や贈答の習慣が根付いているからでは。それに札幌は自然が豊富だから——といわれていますが、少し差がありすぎるようです。

しかし、北海道がいかに花に恵まれているかは、道が運営するポータルサイト「花大陸 Hokkaido」をのぞいてもわかる。それに最近よく聞く“地産地消”という言葉も実践したいものです。

道調べの平成13年切花生産額の多い市町村ベストテンです(カッコ内は平成12年の、その市町村で最も出荷量の多かった花)。

- ①七飯町(カーネーション)
- ②当別町(ユリ)
- ③月形町(カーネーション)
- ④鶴川町(アルストロメリア)
- ⑤深川市(スターチス)
- ⑥当麻町(キク)

- ⑦新篠津村(アルストロメリア)
- ⑧三石町(デルフィニウム)
- ⑨妹背牛町(スターチス)
- ⑩美唄市(キク)

また、札幌花き地方卸売市場で扱われる切花の平成16年金額別順位では①キク②カーネーション③バラ④ユリ類⑤トルコギキョウ⑥洋ラン類⑦枝物類⑧アルストロメリア⑨宿根カスミ草⑩スターチス——となっています。

生鮮食品品ほどには店頭で花の産地が話題になることはないようですが、どこで作られたものかぐらいでも知っておくと、花に対する興味はさらに増すことでしょう。たまには「花大陸 Hokkaido」にもアクセスしてみてください。



来た道、 行く道。

様々な先達がいるからこそ
二十一世紀があるんだよ——
スローコミュニケーションを求めて。

布

や紙を貼って掛け軸や額、ふすま、びょうぶを仕立てる表具・表装の仕事。もはや現代っ子は知らないでしょう。生活様式も一変して、需要もほとんどなくなりました。

だからこそ「自分たちの作品を保存・展示する記念館のようなものがほしい。道具もそっくり残っているし」。こう語るのは、平成三年にこの道一筋で黄綬褒章を受章し、今は息子さんに仕事をまかせている齋藤一郎社長（八〇）です。

齋藤 一郎さん——札幌市 一楽堂 齋藤表具店

「掛け軸、びょうぶ…… 作品を展示する 場所がほしい」

表具師だった祖父が、明治半ばに青森から来道。札幌市中心部で開業したのが



明治三十年代初め。薄野の真ん中だったため、割烹料理店のふすまや障子、軸物の仕事を一手に引き受けていました。潜

需要がなくなった今、表装の仕事のほとんどは住宅などのクロス張り。表装と建築内装はまったく違う。本来の表装・表具ができる職人はもう一割もいないでしょう。たまに軸物の修理があつても、本州に出したほうがはるかに安くできる時代です。齋藤さんは、高名な日本画家や書家の作品を、軸やびょうぶに仕立てた仕事の面白さを振り返ります。



思い出深い仕事を聞くと、まず札幌市中央寺の涅槃図の表装替え。明治二十二年に前回の記録のある立派なものでした。そして札幌市民会館に納めた二双の金びょうぶ。増毛町日本間家のふすま絵の修理は、同家が町の文化財（現在は国の重要文化財）ということもあつて気を遣ったそうです。

水艦乗務などを経て、齋藤さんが父から三代目を継いだのは昭和三十八年。同四十四年に現在地へ移つてきました。



店内には齋藤さんの手がけた掛け軸などが展示されている

一楽堂 齋藤表具店
札幌市中央区南20条西7丁目 TEL511-2667
山力 金子商店
札幌市中央区北1条西23丁目 TEL611-7939

本欄への自薦、他薦を
お待ちしております。



外からは普通のガラス屋さん



始めた家具類も扱う金物屋でしたが、昭和五十年前後から家具や金物の大型店が目立ち始め、ガラスのウエイトの高まっ

道

具のほかに食料、飲み物、薬、カイト——ありとあらゆるものを用意して出かけます。まるで「キャンプ」と笑う金子嘉男社長（四八）。それも人目につかない時間に集合。人知れず仕事を完了して解散。いったいこれは何の仕事でしょう。

じつは、大規模商業施設やホテルなどのオートロック・システムの工事なのです。それも名だたるところばかり。北一条通りに面した小さなガラス屋さんですが、道内各地に出張するという訳がわか

金子嘉男さん——札幌市 山力 金子商店

「割れないガラス。 カギを握るのは 進化する鍵」

りました。工事は何人かのチームで行うことが多く、パソコンに精通した金子さんはそのリーダー的役割。メンバーの得意分野を生かして工事の段取りと指示がメインの仕事です。

今年で創業七十七年。現在地で祖父が

ていくのが同六十年ごろ。加えて平成三年から八年にかけては一戸建てブームで、ロール網戸の大人気が続きました。

しかしそれ以降は住宅もさっぱり建たなくなり、現在は家庭用も含めたカギ七割、ガラス三割という内容だそうです。



もちろんあらゆる鍵にも詳しい



「業界は様変わり。中央区でガラス屋を探すのも大変でしょう」。でもガラスの需要がなくなったわけではない——「いや、なくなったのですよ。夫婦げんかしてガラスを割る前に別れてしまうし、子供たちはキャッチボールをしない。防火区域に義務付けられているワイヤーグラスもまず割れない。無落雪屋根が増えて雪でガラスが割れることも減りました」。

そのように時代の波に翻ろうされてきた仕事の将来は、「高齢時代に合わせ、カードロックや電気錠など、安全で扱いやすいものが選ばれるようになってきています。そして大規模施設ではテロ防止のためゲートやカードの採用。同じシステムを何年も使えませんが、変更も必要になってきます」。まさにカギがカギを握っている!!

地域密着って今ごろ言ってるようだけど、こっちは昔から地域密着で来てるんだよー。こういつてはばからないのが商店街。地域の移り変わりを見てきた証人でもあります。がんばっている商店街をたずねて。

六軒でがんばる駅そば

JR札幌駅北口正面の再開発が始まり、ようやくこれで一帯すべて生まれ変わるやに見えましたが、まだ昔ながらの木造店舗や家屋が集まっている一画がありました。合同庁舎東側、北八条西二丁目です。

この地区の商店で構成されている北7・8条商店連合会の出

発は戦前。会長の三山正男さん(七五)によりまずと、西二丁目それぞれ二つずつあった四つの商店街が一緒になったのは紀元二千六百年の昭和十五年とか。今では想像しにくいその賑わいの訳は、かつてこのあたりが石狩方面と札幌を結ぶ交通の要衝だったからです。創成川を利用した水運の舟着場があり、馬車鉄道のターミナルがあり、さらには市場や赤レンガの製米工場なども。



米穀販売の三ツ山商店の開店は、大正九年。三山さんが店を手伝うのは昭和二十六年から。その十年後には鉄道をまたぐ右狩陸橋も完成して、昭和四十年代初めまで活況は続



都心にはめずらしく創成川の風情が残っている



会長の三山正男さん
米の配達に東奔西走している

きました。「最盛期には三千軒あったでしょう。小規模のスーパーもできて、魚は二条市場かここかという時期もありました(三山さん)。
そうした賑わいに変化が訪れるのが、まず札幌オリンピックに合わせた創成川に並行する西一丁目通りの建設。そして次が、ここにも例外なく押し寄せたバブルの波です。
そんな歴史を経て現在、会員は六軒。商店街としての活動は出来ませんが、その分、個々の店がサービスに努めるようにしている。三山さんは語ります。早晩訪れる再開発。それまではがんばると、きっぱり。

本づくり

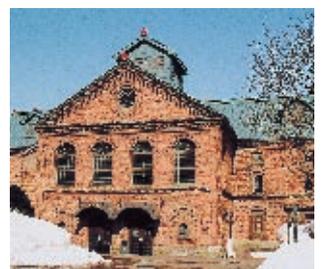
ここで調べる

懐かしい看板やポスターを展示

歌は世に連れ世は歌に連れといいますが、過ぎ去ったあの時代を思い出させてくれるものはたくさんあります。左覚には昔飲んだ酒の銘柄などにまつわる思い出も多いことでしょう。

今では男女を問わず愛飲者を獲得しているビールは、テレビCMで見る機会も頻繁で、登場する有名人を見ただけで当時のことがすぐに浮かんでくるはず。サッポロビール博物館では、札幌におが国初の官営ビール醸造所が出来たとき

サッポロビール博物館



から今日までのビールの歩みをわかりやすく展示してあります。特に懐かしいのが古い看板やポスターのコレクション。今はなき近所の酒屋さんや、家族そろってテレビの前に集まっていた時代のことがよみがえるかもしれません。
● 所在地/札幌市東区北七条東九丁目
● 電話/七三二一四三六八

相談室

とするなら、その中をまた生い立ち、小中学校時代、高校時代、大学時代などと分けます。こうして本全体が4章20項目でいどに区分けできたら、400



字詰め原稿用紙で200枚が目標なら1項目につき10枚が目安ということになります。ここで大切なことは、いちばん書きたいところ、ハイライトに原稿のウエイトを置くということ。そうしないと平板な話の展開で、読む人もおもしろくありません。こうして少しずつ、根気よく筆を進めていってください。

Q 筆が進みません、どうやって書けば...

年表づくりを終え、資料・写真類もほぼ集まりましたので、原稿を書こうと机に向かいましたが、さっぱり筆が進みません。これでは先が思いやられます。自分史の書き方を教えてください。

A 仮の目次を作って目標枚数を決める

書くことを仕事をしている人でも100枚以上の原稿を書くのはとても骨の折れる作業です。一般の人ならよほど段取りよく進めなければなりません。まず準備した年表と資料を前に全体の構想を練る必要があります。わかりやすくいえば目次づくり。目標としている本の中身をいくつかの章に分けて、仮のタイトルを付けておきましょう。たとえばその第1章を青春時代

