

¥0 TAKE FREE!

Vol.56 2011
Summer



特別付録
広島・本通
イラスト
MAP



Special Issue

本通の

看板娘

に会いに
行こう♡

本通の

看板娘

に会いに行こう♡

大好評だった本誌の特集「本通の若旦那に会いに行こう！」が女性編で帰ってきました！
とびきりの笑顔で迎えてくれる本通の素敵な女性たちのプライベートな話、お仕事の話、たっぷりお届けします。
看板娘のいる本通のお店へ、さあいらっしやい。

FILE #1

お客様の家族になつた気持ちで
嘘のないアドバイスをしていきたい。



はっきりした性格なので、似合ってらっしゃらない時にはそのように言ったりもします(笑)。けれどそれは、お客様に本当に気に入ったメガネを長く使っていただきたいから。お客様の家族になつたような気持ちで接客をすることが私のモットーなんです。もちろん、そのための深い知識も必要。メガネというのはメイクと同じでカラーコーディネートも大事な要素のひとつなんです。そのために勉強をし、現在は講師としてスタッフの指導も行っています。自分が得た知識を元にお客様に提案をして喜んでいただけた時は本当に嬉しですね。「タナカ」の娘として、時には姉として、時には妹として、皆さんに信頼してもらえる人でありたいと思っています。

「メガネのタナカ」
アイウェアコーディネート担当
河野聖子さん (28歳)
seiko kawano

Data

- 血液型*B型
- 長所*笑顔
- 短所*頑固なところ
- 好きな男性のタイプ*笑顔が爽やかな人
- 趣味*6年前から習っているお茶とお花
- 休日の過ごし方*料理のストックを作るなど平日にできない家事をまとめて
- 座右の銘*笑顔に勝る化粧なし
- 広島でよく出没する場所*店*胡町にあるジェラート専門店「ポーラーベア」
- 大切にしているもの*昨年結婚し改めて大切さを感じた、家族

私のイチオン♡



今年からサングラスの展開も始めた「フォーナインズ」のサングラス。流行のデザインですがレンズの色が濃すぎないので威圧感もなく、さりりとかけられます。34,650円



私のマストアイテム

オリジナルのPDメーター。目の幅などをこれて測ることでお客様にぴったりの見え方のメガネをご提供できます。

河野さんに会える店

「メガネのタナカ 本店」→MAP①
メガネ、サングラスの販売の他、眼科なども併設。子ども専用メガネフロアもある。河野さんは現在1階のフロアで接客を担当。店頭で本通マガジンを見たと言って、新商品の「Sora」のメガネを掛けて体験いただいた方全員にオリジナルクリアファイルをプレゼント！



プレゼント
-7p

kumi yamachi

山内久美さん (42歳)

「広島アンデルセン」ギフト担当



「食」に関わる仕事ができて幸せ。
 食べるのが大好きなので

Data

- 血液型*A型
- 長所*忍耐強い、好奇心旺盛
- 短所*負けず嫌い
- 好きな男性のタイプ*ユニークな人
- 趣味*ピアノ、アコースティックギター、歌など(演奏会などを行うことも)
- 休日の過ごし方*読書、映画鑑賞、買い物(書道)
- 座右の銘*為せば成る、為さねば成らぬ何事も
- 広島でよく出没する場所・店*「シアトルズベストコーヒー」

ギフトの受付を行うのが主な仕事です。どんな方への贈り物なのかを伺いながら相談にのる窓口でもあるので、全商品を把握しておく必要があります。入社当初はワインもチーズも全く詳しくなかったんですが、何に対しても興味を持つ性格なので楽しみながら勉強することができました。あとはやはり、食べることが大好きですから、食に関わる仕事ができて幸せだなと思いますね(笑)。私のモットーはダメでもとにかくやってみること。後悔しないためにも、何事も挑戦する気持ちを忘れないようにしたいと思っています。



私のイチオシ



石窯パン&バラエティブレッド。石窯食パン、くるみパン、レーズンロール、フィグ&ピーカンなど人気のパンを詰め合わせたギフトです。3,150円。



私のマストアイテム

全国への配送料が一目でわかるように記したものや、商品の品番、金額等をリストにして自分でまとめています。

山内さんに会える店

「広島アンデルセン」→MAP ②
 サマーギフトフェア開催中。8月24日~26日には「私の思い出の一篇 2011シェフたちのキッチンライブ」を開催。詳しくはHP→<http://www.andersen.co.jp/hiroshima>



服飾関係の学校に通っていたので、この仕事に就きたいと思いました。着物は、成人式や結納、結婚式など人生の節目となる時に着ることが多いですね。そういった大切な節目に関われる仕事というところに幸せを感じています。譲ったり、受け継いだり、寸法を直したりして長く着ることができるとも着物の魅力。その魅力をより多くのお客様に伝えることができたかと思っています。私も成人式用の振り袖を購入しましたし、これからどんどん着物を着る機会を増やしていきたいかと思っています!

私のイチオシ



訪問着、留袖、振り袖などどんな着物でも合わせやすい、1つは持っておきたいオリジナルの帯です。残布で草履とバッグを無料でお作りします。472,500円。



私のマストアイテム

きもの寸法表。身長などから着物の寸法を出すことができる便利な表です。

「みやび本通り店」
宗像綾菜さん (19歳)

人生の大切な節目に関わる仕事ができて喜びを感じています。

Data

- 血液型*A型
- 長所*穏やかな性格
- 短所*優柔不断
- 好きな男性のタイプ*やさしい人
- 趣味*買い物
- 休日の過ごし方*買い物、家で飼っているイグアナの散歩
- 座右の銘*笑顔
- 広島でよく出没する場所・店*本通や広島バルコ

宗像さんに会える店

「みやび本通店」→MAP ①
 着物の販売、レンタル、浴衣の販売などを行う。現在浴衣のセールも開催中。10月にはゲストを呼んで毎年行う着物パーティーを開催予定。



本通の **看板娘** 会いに行こう♡

「べっぴん店」化粧品担当

長尾春奈さん (25歳)

kazuna nagao

FILE #4

肌の悩みを抱えている女性に
前を向いて笑顔で歩いてもらうために。



小さい頃から肌が弱く、アトピーやニキビに悩まされていて。どうにか隠したいし、綺麗になりたい。そう思って肌について勉強している内にそれが仕事になりました。肌が荒れているとつい下を向いて歩いちゃうんですね。そういう自分が嫌だったから、同じような悩みを抱えている女性が綺麗になるためのお手伝いが少しでもできたらなって。とにかく前向きに日々笑って生きていくこと。楽しいことも辛いことも悲しいことも全部ひっくるめて満喫していくこと。それが私の目標なんです。お客様にも元気になってもらいたいと思って接客をしています。幅広い世代の方達と色々なお話をして逆にこちらが元気をもらうことの方が多いんですけどね(笑)。

私のイチオン



パール入りでいきいきと輝く肌へと導く〈エレガンス〉のフェイスパウダー。水を弾くパウダーなので、これからの季節、レジャーなどにも最適。10,500円(8.8g)、15,750円(27g)



私のマストアイテム

熊野の「竹宝堂」の化粧筆。お客様にメイクをする時には必ずこれを使っています。

Data

- 血液型*O型
- 長所*元気
- 短所*抜けてるところがある物忘れが激しい
- 好きな男性のタイプ*鼻筋フェチなので鼻筋がスッと通ってる人
- 趣味*スノーボード
- 休日の過ごし方*友達とカフェでお茶をしたりして遊ぶ
- 座右の銘*笑顔
- 広島でよく出没する場所・店*アルパーク北楼1階にあるカフェ「セルロイド」
- 大切にしているもの*家族、友達、スタッフ、自分の周りのみんな

長尾さんに会える店

「べっぴん店」→MAP 2
バッグや財布などの販売から化粧品、ルームウェアの販売など幅広く行う。化粧品のフロアでは販売だけでなく、エステルームも完備。月限定のコースや2,835円のマッサージバッグ付のコースなどお得なエステメニューが豊富。



何事もやってみないとわからない。
毎日楽しく充実しています！

『びっくりドンキー本通店』
平井里絵さん (22歳)

rie hirai



Data

- 血液型*O型
- 長所*人の行動をよく見ているところ
- 短所*食けず嫌いで失敗すると落ち込みやすい性格
- 好きな男性のタイプ*芯の通っている人
- 趣味*歌うこと(イタリア歌曲など)
- 休日の過ごし方*友達とカフェでお茶、カラオケ、読書
- 座右の銘*唯我独尊
- 広島でよく出没する場所*店*本通。コーヒーが好きなので「ドトール」や「スターバックス」など
- 大切にしているもの*家族

「成長したいならうちに来なさい」、面接の時にそう言われたことがここで働きたいと思った一番の理由です。とにかく成長したかった。正直なところ飲食店の接客業に興味はあまりなかったんですが、どんなことでもやってみないとわからない!という気持ちが強くて。働き始めてまだ4ヶ月ですが、毎日すごく楽しく充実しています。忙しい時間帯にスムーズな接客ができてたり、お客様にありがとうと言ってもらえたり、そんな些細なこと一つ一つに喜びを感じています。厳しくも優しいスタッフの皆に本当に支えられているんですよ。私も皆を追い抜けるように、皆に必要とされる人間になれるように、頑張っていきたいと思っています。



私のイチオン



フォンデュ風チーズバーグディッシュ。とろとろで濃厚なチーズがハンバーグとの相性抜群。女性に特に人気のメニューです。785円。



私のマストアイテム

ペンとメモ帳。上司に言われたこと、お客様に言われたことは絶対に忘れないように必ずメモをするようにしています。

平井さんに会える店

『びっくりドンキー本通店』→MAP ①
ハンバーグをメインとしたファミリーレストラン。古材などを使った空間はアミューズメントパークのような雰囲気子どもたちにも人気。10:00 ~ 15:00までお得な日替わりランチもあり。627円~(※日祝除く)。



番外編

元気をくれる 看板娘 に会いにゆく。

ハチマキ姿で元気に働く看板娘…いや、看板ママ。60歳。いくつになってもパワフルに働く彼女に、その元気の秘密、仕事への想いを聞きました。



私のイチオン



あっさり醤油風味でとろとろに煮込んだ牛スジ煮込み、580円。雨後の月のタンク酒、700円(とっく)も一緒にどうぞ。

昔から変わらないのは、何事に対しても興味津々なこと。勉強することがとにかく好きなんです。以前は流川で自分のお店を持っていて、でもお料理の勉強がしたかったので、ここがオープンする時に働かせてもらうことにしました。いつまでもお仕事を、いつまでも一から頑張りたいんですよ。でもね、働くことは基本的には嫌いですよ(笑)。遊ぶために働いてるんだから。それがわたしのやる気の源(笑)。ここスタッフは若い人が多いから、元気をもらうことも教わることも沢山。若い人の気持ちや言葉を理解することも刺激的で楽しいですよ。仕事をしている上でモットーとしているのは3つの「お」。「おもてなしの心」「おかげさまで」「おみやがり」。それは常に心がけています。これからの目標はね、5年以内に居酒屋を開くこと。以前の店から来てくれているお客さんと気軽に集まっておしゃべりができるような店を作りたいの。英会話や中国語も勉強してるから、外国にもいつか出店したいな。夢は尽きません(笑)!

河下さんに会える店

『喜多よし』→MAP ⑤
オープンから丸4年を迎えた煮込みと炭焼きの店。目の前で炭焼きを楽しむことができるカウンター席の他、最大50名まで可能な極み炬燵の個室もあり。地穴子のメニューなど、県外からの観光客にも人気。

いつまでも
一から頑張る。
まだまだ働き
続けます!



『喜多よし』

河下裕子さん (60歳)
yuko kawashita

広島・本通からお届けする、こ粋なお話。

本通情報手帖

[ウー]

Ø [u:]

平成23年●夏号

「Ø」はデンマーク語で「島」のこと。一つ一つのお店に宝物がある本通を宝島に例えています。

今回の本通人…
柄正典
陶器の店つちや

本通放談…

広島市長

松井一實

広島をもっと
誇れるまちに。

ここ広島で自由に語る、広島の話、本通の話。

-Hondori- 本通放談 -Hodan-

広島に新しい顔が誕生しました。今年初当選した広島市長、松井一實^{かずみ}さんです。広島市東区で生まれ育ち、厚生労働省、英国生活などを経て故郷へ戻り、広島の明るい未来に向けて一歩を踏み出しました。迷いのない真っ直ぐな表情、言葉、想い…。インタビューから感じ取れたのはそんな松井市長の姿でした。本通商店街を代表して下村理事長（下村時計店）、高田副理事長（服飾たかたや）が聞く、松井市長の広島への想い。

本通商店街振興組合・副理事長

高田諭



下村「松井さんの原点はやはりお父様ですか？」

松井「そうですね。それは間違いないですね。銅蟲の職人だった父は本当に厳しい人でした。昭和52年に母が亡くなってからずっと父は一人で頑張っていて。87歳の時に脳溢血で倒れるまで仕事を続けていましたからね」

下村「影響を受けたことというのが大きかったですか？」

松井「職人の息子、ですからね。親父の背中を見て自然と学ぶことの方が多かったですね。あまり喋らず、黙ってやれ！という感じの人だったので」

高田「学生時代はどんなお子さんだったんですか？」

松井「勉強はできませんでしたよ（笑）。牛田中学校から基町高校に行つて。あの頃の思い出といえば勉強ばかりですよ（笑）。高校に入つてオシャレ

がしたくなつてそういう服を着ていた。男がこをこくな！お酒落なんかするな！って父に言われて（笑）。小遣いがあるわけでもないから、勉強するし

かなかつたんですよ。部活にも入らず勉強ばかりでしたからね

本通辺りで遊んだ記憶はあまりありませんね。でもあの頃は

今よりも本通は賑やかだったよ

うな印象が残っています」

高田「広島に戻つてこられてから、本通は歩かれましたか？」

松井「選挙の時に本通のアーケードを歩いてみて、人通りは本当に多いなと思いましたよ。けれど店舗に入るといふよりもウインドウショッピングをしている人が多いという印象を受けました。そういう意味では都会化したんだらうなと思いました」

下村「昔とは違う雰囲気を感じましたか？」

松井「そうですね。昔はお店の中に足を踏み入れる人がもっと多かったよな。個人商店ばかりだったから、そのお店の人と仲良くなつてまけてもらつ、とかそういうことが昔はよくありましたけど。今はそういうお客と店の人との繋がりが薄れてきているように思いました」

下村「世間話をして、そういう繋がりを深めることを好むお客さんが少なくなっているのは確かです。昔のお客さんは違ふけど今の若い人たちはやっぱり難しいですよ」

松井「でも、私はそういう光景が戻ってくる世界をイメージした

んですよ。今の20代、30代の人

は経済の高度成長期を経験してないで

しょう。それを経験して経済の波を知っている人は、お金

を貯めたら大きなものを買つて

広島市長

松井一實



本通商店街振興組合・理事長

下村純一

下村純一



まつい・かずみ ●1953年広島市生まれ。牛田小、牛田中、基町高を経て、京都大学法学部へ。卒業後は労働省(現厚生労働省)入省。今年、第36代広島市長に就任。被選挙2世。戦後生まれの広島市長は初となる。

また貯めて...という消費パターンなんですけどね。若い人たちは常に右肩下りの世の中だから、とにかく安く、お得にという傾向にあるんです。または他の人にとつては価値をあまり感じられないものをどかっと買ってみたいとか...。要するに消費傾向が見えないんですよ

高田「確かにそれはありますね」

松井「経済はどんどんよくなつていくから、お金を使つても後々実入りがあるつてことを経験してもらいたいですよね。そうすると、どれだけ安く買ったかとかそういう話ではなくもつとおもしろい話ができるようになると思うんですよ。どこを節約したとかそういうしんみりした話ばかりではおもしろくないでしょう...。このままだと文化伝統というものが廃れていくと思うわけですよ」

下村「本通は広島顔といえる商店街ですからね。残つていかな

いといけないと常に思っています」

松井「人と人との付き合いができる場をいかに工夫して提供できるかを考えていかないといいですね。郊外型の大きな店舗がどんどんできてきますけど、それは便利だからみんな行きますよね。でもそこでは、行って自分で選んでレジに持つていって、ありがたうございますというレジでの会話だけでしょ? それ以外のそれ以上のことはない。だからこそ、こういった昔ながらの商店街では会話ができる場を作つてこそだと思つて。それを初めて郊外型の店とは全く違う特性のある街になると思う」

下村「年配の人も若い人も集まりやすい工夫が必要ですよ」

高田「ですから、物とか店ではなく、人にスポットを当てていきたいなど、本通商店街では考えています。お客さんと店の距離感を少しでも縮めたいなど」

松井「すばらしいことですね」



しもむら・じゅんいち ●1949年生まれ、61歳。「下村時計店」専務取締役。本通商店街振興組合・理事長。



たかた・さとし ●1963年生まれ、47歳。「服飾たかたや」代表取締役。本通商店街振興組合・副理事長。

この店にはこんな人がいて、こんなおもしろい話をしてくれる、とかね。そうやって店員さんとお話をするようになると、この人の知り合いだーうてことが増えてどんどん繋がりが広がっていく。友達の友達ーと広がっていくことはいいことですからね」

下村「本通だけでなく、広島は中国ブロックの長にならないといけないと思うんです。特に中心にある広島市が頑張らないと」

高田「それをやるうという想いで広島に帰つてこられたんですよ?」

松井「そうですね。勝負はこれからだと思つてます」

下村「具体的な目標はありますか?」

松井「みんなが少しずつでも想いをひとつにして、みんなが誇れるいいまちにしたいというのが一番。自分の住んでいるまちをよくしたいと口に出したり認知したりすることがまず第一だと思つてます。広島の人はある意

味ではおとなしいですからね。決して悪いことではないけど、黙つてやればいいという性質があると思う。特異と思われるようなことでも信念を持ってやっていくことが大事。年配の人たちは、目立たないように皆についていけばいいという考えが多いけど、若い人たちにはそうなつてほしくはないんです」

下村「若い人たちにそういうことを常にアピールしながら広島市のトップとして頑張ってもらいたいんです」

松井「それが貰えるかどうか、ですよ。私の市政が死なないように見守つていてください(笑い)」

下村「まだ就任されたばかりじゃないですか(笑い)」



松井「もうかなり経った気がしますが、まだ2ヶ月なんです」

高田「若い人たちに信念をもつてやっていくことの大事さを感じてもらえる環境づくりをしていかないとけませんね」

松井「もちろんです。だから私はその踏み台になろうと思つてます。どんどん踏み越えて行つてください。踏まれるとちよつと痛いのであとで慰めてほしいです」

下村「私たちが頑張らないといけませんね」

松井「自助自立共助公助。自分で立たないといけない。自分で助けなれないといけない。それでもだめな時にはちよつとごめんねつて助けてもらおう。自分で必死で生きないといけない。なんでもかんでも甘えちゃいけない。ということですよ」

自分の想いはつきりと、時にユーモアを交えながら話す松井市長。白黒はつきりさせたいその性格、人柄を改めて間近に感じたインタビューを終えて、広島市の未来の明るいイメージがくつきりと浮かんだ。「ここで紹介しきれなかった松井市長の若い人たちへのメッセージは、取材こぼれ話のコーナーで。」

粋いきかたた

本通に生きる人々の
粋な心意気が見える、
生き方、人間史。

⑨

柄正典

陶器の店 つちや



本通は私にとって一番落ち着く場所。だから離れたくないんです。
一度決めたことは投げ出さず最後までとことん…それが私の生き方。



昭和54年、1階で高売をしていた頃のつちや。
円筒形の大きなショーケースがシンボルだった。

つか・まさのり

●昭和21年創業の「陶器の店 つちや」2代目代表取締役。昭和27年2月28日生まれ。59歳。この場所で生まれ、袋町小学校、国泰寺中学校、観音高校を経て日本大学へ。現在は母・泰子さんと共に店を切り盛りしている。

創

業者である父がこの店を立ち上げた当時はまだバラックのような店舗だったと聞いています。私の記憶にあるのはもうきちんとしたお店でしたね。昔は店舗は1階にあつてその奥が自宅でした。その頃の本通はそうして営業している家がほとんどでしたよね。当時の思い出といえば、やはり賑やかだった商店街のことばかりが浮かびます。小学校

2年生くらいの頃ですかね、年末になると、商品を買ってくれた人にくじ引きのサービスがあつて。その頃はテレビなんかも珍しい時代でしたから、そういうのものが当たるくじ引きは楽しみにしてました。両親が働く姿をずっと見て育ちましたから、いつかは…という気持ちはありました。私は3人兄弟の末っ子として産まれたんですが、気付いた時には2人の兄は歯科医の道へ進んでいて。だから必然的にこのお店は私がやらなくちゃいけないなあ、まあいいかーという感じもあつて。成り行きですけどね(笑)。兄達は今、この同じビルで歯科をしていますよ。



大学時代、友人と行った四国一周貧乏旅行にて(写真右)。当時から旅行が好きだった。

るものばかりでしょうし。心もある意味昔の方が豊かだったのかもかもしれないなあと思います。えびす講などのお祭りの時には、歩けないくらい人がいたこともよく覚えています。お店も24時まで営業していましたし、人通りも深夜2時くらいまでありましたからね。本当に賑やかで活気のある商店街でした。

学生時代は部活三昧の日々でした。中高はずっとバスケット部。ですからお店の手伝いなどはほとんどした記憶がありません。でも高校生くらいの頃からお店のことは意識はしていました。きつかけらしいきつかけは無いですけど。両親が働く姿をずっと見て育ちましたから、いつかは…という気持ちはありました。私は3人兄弟の末っ子として産まれたんですが、気付いた時には2人の兄は歯科医の道へ進んでいて。だから必然的にこのお店は私がやらなくちゃいけないなあ、まあいいかーという感じもあつて。成り行きですけどね(笑)。兄達は今、この同じビルで歯科をしていますよ。

私が仕事に関してモットーにしていることは、誠心誠意。心のある人のためには、利益云々抜きに一生懸命やってあげたい

とそういつも思っています。その人のためにしてあげたい、という気持ちをお忘れしないでいただきたい。性格的には負けず嫌いなところがあるんですけどね。何に對してもやり始めたらとことん追求したい。だから途中で投げ出すことは絶対にしたくない。それは仕事に對しても同じです。落ち込むこと、大変なことはいろいろありますが、それでも一度決めたことは貫き通したいと思っています。

平成元年に、店舗を1階から2階に移すことを父が決めて、大リニューアルをしました。その2年後に父が亡くなって、私が店を継ぐことになったんです。それから仕入れはすべて私が直接行ってするようになりました。全国の小売店の方達とも積極的に交流して意見交換をしたり、一緒にカタログを制作して販売したりしています。今の時代、

私が仕事に関してモットーにしていることは、誠心誠意。心のある人のためには、利益云々抜きに一生懸命やってあげたい

とそういつも思っています。その人のためにしてあげたい、という気持ちをお忘れしないでいただきたい。性格的には負けず嫌いなところがあるんですけどね。何に對してもやり始めたらとことん追求したい。だから途中で投げ出すことは絶対にしたくない。それは仕事に對しても同じです。落ち込むこと、大変なことはいろいろありますが、それでも一度決めたことは貫き通したいと思っています。

本通は私にとつてやはり一番落ち着く場所。なぜでしょうか。今は土橋に住んでいるんですが、それも本通からはあまり離れたくなくてその場所に決めたんです。本通から歩いて行ける範囲に住みたい。なんだかんだいって愛着があるんですよ。知らないうちにそうなつていったみたいです(笑)。

東洋の大学を卒業後、うちの店と付き合いのある社長が経営する卸の会社で3年修行させてもらいました。昔は家業を継ぐ

私が仕事に関してモットーにしていることは、誠心誠意。心のある人のためには、利益云々抜きに一生懸命やってあげたい

とそういつも思っています。その人のためにしてあげたい、という気持ちをお忘れしないでいただきたい。性格的には負けず嫌いなところがあるんですけどね。何に對してもやり始めたらとことん追求したい。だから途中で投げ出すことは絶対にしたくない。それは仕事に對しても同じです。落ち込むこと、大変なことはいろいろありますが、それでも一度決めたことは貫き通したいと思っています。

とそういつも思っています。その人のためにしてあげたい、という気持ちをお忘れしないでいただきたい。性格的には負けず嫌いなところがあるんですけどね。何に對してもやり始めたらとことん追求したい。だから途中で投げ出すことは絶対にしたくない。それは仕事に對しても同じです。落ち込むこと、大変なことはいろいろありますが、それでも一度決めたことは貫き通したいと思っています。

とそういつも思っています。その人のためにしてあげたい、という気持ちをお忘れしないでいただきたい。性格的には負けず嫌いなところがあるんですけどね。何に對してもやり始めたらとことん追求したい。だから途中で投げ出すことは絶対にしたくない。それは仕事に對しても同じです。落ち込むこと、大変なことはいろいろありますが、それでも一度決めたことは貫き通したいと思っています。



私が仕事に関してモットーにしていることは、誠心誠意。心のある人のためには、利益云々抜きに一生懸命やってあげたい

私が仕事に関してモットーにしていることは、誠心誠意。心のある人のためには、利益云々抜きに一生懸命やってあげたい



広島に戻ってきて間もない頃、つちやにて。右は母親の泰子さん。



陶器の店 つちや
●創業65年の老舗陶器店。店主・柄さんが厳選した日常使いの陶器から、ハレの日の陶器、結婚式の引き出物まで豊富に取り揃える。
→MAP

故郷の温通知本

昔の本通を知る人たちが語る、あの頃の本通。
ぬくもりと人情が溢れる本通の思い出を、懐かしい写真と共に。



写真は昭和三十年～四十年代頃に行われていた七夕まつりの時のもの。

語り部・川端通江

かわばた みちえ

五歳まで東京で育ち、父の転勤で広島へ。原爆に遭ったのは志和に住んでいた時でした。小学校五年生の頃に広島市内へ移り住み、二十三歳の時にお琴の先生の紹介で三代目である主人の元へ嫁ぎました。戦前は、西横町（現在の平和公園辺り）に本店があり、平田屋町（現在の店舗のある場所）は支店だったんです。当時は半衿も十枚くらいまとめて買う時代でね。呉服や小物の販売だけでなく、染め替えなども行う店でしたから大変忙しかったことを覚えています。

とにかくイベントごとが多く、お祭りの時にはそれはそれは賑やかでしたよ。とうかさんやえびす講などはもちろんですがこの時期に行われていた七夕まつり。この時のアーケードは本当に圧巻でした。各店舗が競い合って大きな大きな飾りを作ってアーケードにぶら下げていたんですよ。うちはお義父さんが役員もしていましたから毎年張り切って立派な飾りを作っていましたよ（笑い）。写真の左端に見える大きなくす玉のようなものがうちのお店の飾りです。下村時計店さんの飾りも大きくて目立っていましたね。今は無くなってしまったけれどその頃の楽しかった思い出は今でも忘れません。



昭和十六年東京生まれ。七十歳。創業百年の「メリベン」に二十三歳の時に嫁ぎ、それ以来店頭に立ち続けている。
→MAP