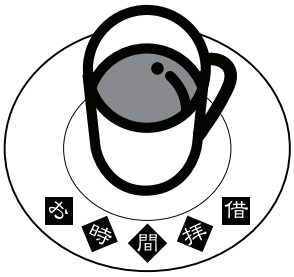


真心込め、お客様を笑顔にしたい

尾張菓子　きた川　大旦那　北川玉一氏
若旦那　北川隆治氏

全国で２人目の全技連マイスター

――ご創業はいつですか。

【玉一】　昭和39年10月１日、東京五輪直前の新幹線が開通した日です。創業して52年経ちました。

――大旦那さんが初代になられるのですね。この道を選ばれたきっかけをお聞かせください。

【玉一】　甘いものが好きだったですね。田舎ですから法事とかお祝い事があったときおすそ分けでもらった和菓子はすごく美味しいなと思いました。

　修行は川村屋（新栄）でしました。10年という約束で入りましたが、１年半お礼奉公をしまして、独立したのは27歳、ここで借地・借家で始めました。10年ほど経った頃、大家さんから話があって売ってもらいました。お金が無かったですから、商品を並べる板も、田舎へ２カ月ほど帰り、カンナやノコギリを使って自分で作りました。和菓子を取り分ける箸も竹で作りました。

――１年前に川村屋さんを取材しました。

【玉一】　拝見しました。現在のご主人は私より１～２歳下で歳も近く家族のように接してもらい、言いたいことも言え、ケンカもできるような、気の置けない仲でした。

――屋号に尾張菓子とあります。

【玉一】　最初は御菓子司でやっていたのですが、横浜のそごうで販売することになったときに、看板を書いてもらったのです。そのとき京菓子とか江戸の菓子と言いますので、名古屋ですから尾張菓子とし、それ以来使っています。

――全国の和菓子業界で２人目となる「全技連マイスター」の称号をお持ちで、素晴らしいです。

【玉一】　日本料理の方が多くて、和菓子の方は少ないようです。

取材日時／平成28年８月10日㈬
取材場所／尾張菓子　きた川
き き て／森田文二・岩田加津子・古市晴比彦・清水正彌

試験があったわけでも申請したのでもありませんが光栄なことと思います。

【隆治】　私も父もそういうものがあるのを知らなくて、ある日突然賞状が送られてきました（笑）。

「へそくり餅」は店頭販売を始めた時の看板商品

――初代のお生まれはどちらですか。

【玉一】　三河湾の佐久島で15歳まで育ちました。半農半漁でしたから、畑や漁師の仕事を手伝いました。いまでも櫓を漕げます。

――店を始められたとき、お一人で始められたのですか。

【玉一】　商売を始めた時は、料理屋さんや老舗の旅館のお茶菓子やお土産用の和菓子が主体で、前日に予約を聞いてお届けするのです。店売りはやっていませんでした。家を建てて店頭販売を始めてから店が忙しく配達できなくなったので、ご迷惑をかけてはいけないと、家内がお断りの手紙を出して、商売のやり方が大きく変わりました。

――銘菓「へそくり餅」はユニークな名前ですね。

【玉一】　店頭販売を始めたとき創作し命名しました。

　中のキンカンを小判、外側の白い皮を布に見立て、小判を布でくるんだ餅です。最初はみんなに変な名前だと言われましたが、商標登録もしています。

――商売で個性的な名前は魅力ですよね。

【玉一】　１回覚えてもらえると忘れない名前で良かったと思っています。大手の会社から、この名前を使わせて欲しいと言われたこともありますがお断りしました。

――「へそくり餅」でキンカンをベースにされたきっかけはありますか。

【玉一】　たまたまキンカンをもらって、それを蜜煮にしたら美味しかったので使いました。その前に青梅を使ったお菓子を夏場だけ売り出したら評判が良かったので、キンカンでも作ってみたら、キンカンのほうが売れるようになり、いまでは看板商品になりました。

――「ん」がつくものは運がついて縁起がいいと言います。キンカンは黄金色で色もいいですし、外側の羽二重餅の白も変わった食感で、いいですね。

【隆治】　父から受け継いだ独特の技術のひとつです。

――小中学生を対象に「技能体験講座」をされています。

【玉一】　県の人材育成センターから依頼されまして、同業の人をお誘いしまして、数人で行きます。材料と道具はこちらが用意します。

【隆治】　ボランティアですが、少しでも和菓子の美味しさと魅力を伝えることができればと思っています。

　練りきりと温泉饅頭との２種類を作ります。「作った人の特権だよ」と蒸しあがったばかりの温泉饅頭を食べてもらいますが、美味しいと喜ばれています。

家族旅行して楽しませてくれた父

――若旦那さんのお生まれは？

【隆治】　昭和41年です。

――少年時代はどんなお子様でしたか。

【隆治】　横着かったと思います（笑）。小学校が近くで

へそくり餅
180円（税込）

梅かげ
230円（税込）

走ったら10秒、鐘が鳴ってから門を乗り越えて行ったものです。

【玉一】 やんちゃで手がかかりました。

――ご兄弟は？

【隆治】 男ばかり３人で私は長男です。あまり兄弟ケンカをした憶えはありませんので、長男のデキが良かったと思います（笑）。

【玉一】 三男もこの商売をやると言ってくれたのですが、２人は要らないから、自分の好きな道を進むようにと言いましたので建築関係の仕事をしています。

――接客がお上手ですね。百貨店などでも販売担当されますか。

【隆治】 昔はやりました。最初は緊張して声が出せなかったのですが、同業の先輩に教えてもらったり、地方で経験し、恥ずかしさが抜けて行きました。

――和菓子屋の長男として育てられましたか。

【隆治】 子どもの頃は和菓子に関係なく普通で、家族思いの父と思います。よく家族旅行にも行きました。子どもに手をかけてくれる父と思っていましたが、この業界に入ってから見方が変わりました（笑）。

――世代的に家族思いで優しいお父さんというのは珍しいですね。

【玉一】 まだ店頭販売をやっていませんでしたから、土日は休みにして金曜日の夜10時頃に出て輪島のほうまで出掛けたり行き当たりばったりの旅行をしました。

【隆治】 躾は厳しかったです。

我流簡易野点

――若旦那さんはどこかで修行されましたか。

【隆治】 関西の堺で修行しました。

――修行から戻られてから、心に残ることをお聞かせください。

【隆治】 父は昔ながらの職人ですから「見て覚えろ」と言い、丁寧に教えることは少なかったですね。逆にそれがすごく良かったと思います。和菓子の製造は職人の勘が大事で、文章で詳しく書いてあっても全然違います。それが長期間見ているうちに、身体でポイントがわかるようになりました。でも、なかなか父に追いつけません。

――若旦那さんはフェイスブックに「スポーツが好き」「不器用」と紹介されています。

【隆治】 スポーツは好きです。図工など工作・技術など細かいことは苦手でした。しかし仕事となると細かい作業もやります。慣れですね。

【玉一】 練りきりは私より上手と思いますし、へらで作る和菓子は息子のほうが上手です。

――スポーツや野外活動が好きなことは和菓子作りに影響しますか。

【隆治】 ありますね。スポーツはチームプレーが好きで、みんなの笑顔のために頑張れます。和菓子でお客様を喜ばせるのと同じです。

山登りやキャンプなどの野外活動で自然に触れ合うのは、和菓子の題材になるものを目で見て確認しているので、作るときにリアルに作れると思います。

【玉一】 よくひとりで山に登りますよ。

■全技連マイスター

職業能力開発促進法に基づき実施されている技能検定制度の特級・１級又は単一等級の試験に合格した技能士で、20年以上の実務経験と優れた技能及び活動実績を持ち、後進の育成並びに技能の伝承に熱心な技能士であると認定された方です。

【隆治】 冬山に子どもを連れていったりしました。マイナス20度の上高地でテントを張り、子どもと一緒に野宿、そこで我流ですが野点をやりました。その場でお菓子を作って景色を観ながら抹茶をたてる。さすがマイナス20度ですから、お菓子を作ってお茶を立てている間にお菓子が凍ったり、子どもの評価は散々でした。

――それが「我流簡易野点」ですね。

【隆治】 携帯用の野点のセットを売っていたので、我流ですがやるようになりました。自然のなかでいただくのは格別です。

和菓子屋の青年会がありまして、旅行に行った際みんなを誘って、阿蘇山の頂上で戴きました。自分でイメージしたお菓子を作ってもらったのですが、そんな経験は滅多にないので、すごく評判が良かったです。私にとっても一番の思い出です。

――一番大切にしている言葉をお聞かせください。

【隆治】 “真心”です。その名のお菓子もあります。

【玉一】 お客様に喜んでもらえるのが一番嬉しいです。

――親子ですと、言いにくいこともあるかと思いますが、今日はいい機会ですから、何か一言お願いします。

【玉一】 真面目に商売をして、お客様の笑顔を大切にしてもらいたいと思っています。

【隆治】 その想いは伝わっています。美味しい料理を作って家族に食べさせて笑顔にしたいとしているのを見て育ってきましたから、私もお客様の笑顔を目指して頑張りたいと思います。

私は２代目ですから、商売を次へ繋げるためにバントの役目を果たさなければいけませんが、私の性格ですとバントではなくバスターくらいにしたい。もう少し先のチャンスを広げたいという気持ちがあるので、それを夢に頑張っていきたいと思います。

気が向くと夜中でも作る

――大旦那さんは現役でお菓子を作られておられますか。

【玉一】 夜中でも気が向くと一人で作ります。最中の餡も作りますが、缶は味が変わりますから瓶詰にします。これから栗の時期になると栗の蜜漬けも瓶詰でするのは私がやります。死ぬまで働きたいと思います。

【隆治】 本当に菓子作りが好きですから、やってもらえたら有り難いです。

【玉一】 ２回中国で菓子作りをしました。中国茶の仲間に誘われ、北京と光州でやりました。材料を持っていくのが大変でしたが、とても喜ばれました。

――いただきましたわらび餅、とても美味しかったです。

【隆治】 うちの子どものために作った、子ども監修のわらび餅です。子どもたちに販売したらと言われて販売をしましたら好評でした。他にも子どもが美味しいと言うものは販売して評判がいいんです。

――３代目のご予定はいかがですか。

【隆治】 子どもは３人（男・女・男）いますので、誰が継ぎたいと言ってもいいようにしておきたいと思っています。

――それは将来が楽しみでいいですね。お店はきちんと整理整頓されていて、温かみのある雰囲気が伝わってきました。これから益々発展されるよう祈念しています。

旗幟鮮明（きしせんめい）

瓦ひとすじ匠の技術をいまに伝える

株式会社　坪井利三郎商店　代表取締役社長　坪井　進悟氏
取締役統括営業本部長　坪井　健一郎氏

創業115年、神社仏閣の屋根工事をベースに一般住宅と両建て

――ご創業から今に至る経緯についてお聞かせください。

【進悟】1902年（明治35年）創業で、今年115年目に入ります。

明治の頃、私の曾祖父利助（初代）は瓦町で一番大きな瓦屋さんで修行して独立、現在のパルコ東館の土地を手に入れ創業しました。二代目の利三郎のときに会社にしたので坪井利三郎商店としました。

昭和57年パルコに土地を貸すことになり、昭和59年にこちらに自社ビルを建てて移転しました。

パルコにあった会社は木造で、ガラガラ扉に暖簾がかかっていて、奥が住まいでした。入り口を入ると右側に小あがりがあって、祖父が火鉢の傍らでパイプを喫っているので、棟梁や鳶の親方が「坪井の隠居がいる」と入ってきて一服した後に、奥で打ち合わせをしていました。

朝は７時頃から電話が鳴りっぱなしでした。当時は見積書もなしで、棟梁が工事代金を持ってきてくださると、心付けを添えたコップ酒を供して感謝の気持ちを表現していました。いい時代でした。

私が入社したのは1980年（昭和55年）です。そのときは、父と叔父、番頭、事務員、職人の社員は30人ほど、それにお袋が家事をやりながら手伝っていて、それで売上５億円、経常利益率が10%以上ありました。

創業当初は、鳶の親方が瓦などの材料を仕入れ、職人は手間賃だったのですが、二代目のときに材料持ち（材工）で仕事をもらえるようになりました。

昭和50年頃、某大手住宅会社がプレハブから高級路線に変更、屋根を瓦にしたいので組みたいと当社に打診がありました。当社だけでは瓦葺師全部を賄いきれませんので、愛知県で最低10人職人をもっている10社でアイトー瓦工業

株式会社を設立しました。

神社仏閣のブランドイメージをベースに大手住宅会社と組んで一般住宅もやってきたので長続きできたと思います。

――その流れを作ったのは利三郎さんですか。

【進悟】初代の利助は瓦職人の名人でしたが、神社・仏閣は手掛けていませんでした。神社仏閣の瓦葺師になるにはすごい修練が必要です。二代目の利三郎は、名古屋の伊藤平左ェ衛門という日本一の宮大工の仕事を受けるようになりました。伊藤平左ェ門の半纏を着ますと、どんな神社仏閣でも奥まで出入りが許されたそうで、利三郎は堂宮職人としてトップクラスでした。

光男（父）が三代目の社長になったとき、利三郎は職人を辞めました。眼が悪くなったことと、息子に使われたくないとの思いからと思います。

その後住宅メーカーとの付き合いが始まりましたが、いまはこのビジネスも落ち込んでいます。オリンピックに向かって建築業界が忙しいというのは、着工数が増加したのではなく職人が少なくなったからです。

「ルーファー制度」で、職人を尊敬される、あこがれの職業にしたい

――職人さんの仕事場の環境は大変ですね。

【進悟】東大に行くほどの知識がないと宮大工の棟梁は務まりませんが、いま「職人」が魅力のない業種になっています。現場で手を動かす人がもっと社会的に名誉も地位も報酬もないといけません。私はいまの職人さんたちが、“江戸の火消し”のように「粋でカッコいい」職業になって欲しいです。

それを感じたのが30年ほど前に天然スレート協会を設立したときです。東京駅丸の内側の屋根や名古屋市政博物館の屋根がそうなのですが、天然スレート（薄く板状に手割りした玄昌石）で葺くのは難しいのですが、材料が足りずヨーロッパから輸入したときにドイツから職人を連れてきたら、彼らは地位と名誉もあるマイスターでした。

それで二十数年前に当社独自の「ルーファー制度」を設けました。「あいさつをする」ことから始まり、最後は「建設現場でゼネコンの所長や宮大工さんと対等に打ち合わせできる」ということで、126項目でメインルーファー・サブルーファー・ヘルプルーファーに職務分掌して、等級が上がっていく楽しみを与えるようにしています。いま社員職人30名弱（専属外注を合わせると２百数十名）ですが、職人の平均年収は６百万円、日本で３本の指に入る親方もいますが１千万円ほどにしています。

また入社２年になったら「名人コース」か「社長コース（独立をして弊社の専属外注になる）」か選択をさせ、若い職人が将来の夢を描けるようにしています。

進悟隊長は文武両道、いつも一番でいたかった

――どんな少年時代でしたか。

【進悟】当時は隊長ゲームが流行していて、進悟隊長と呼ばれて威張っていました（笑）。自分で言うのも何ですが、小学校の頃は勉強もスポーツも得意で体も大きかったですからケンカも強く、児童会の会長、

取材日時／平成28年７月27日㈬　10：30～12：00
取材場所／株式会社　坪井利三郎商店
き き て／森田文二・加藤一郎・加藤育美・清水正彌

野球部のキャプテン、ピッチャー４番で、いつも一番にならなければいけないと思っていました。

――その頃に稼業を継ごうと思っていましたか。

【進悟】いいえ、お袋が桑名から嫁いだとき、父親の兄弟７人と住み込みの職人が数人いて、母は女中さんみたいでした。あの頃は泥も捏ねていましたから汚くて、絶対に瓦屋にはなるまいと思っていました。

プロ野球選手になろうと思って、野球部のある東海中学に行きました。１年の秋からクリーンナップ、中２からはピッチャーもやったのですが、思ったほど背が伸びなくて、プロ野球選手の夢は諦めました。

高２のとき、母が「お父さん、跡を継いで欲しそうだよ」とポロッと言ったのです。小さいとき、家には乗用車がありましたし、テレビも２台以上あったので東京オリンピックのとき１台学校にもっていって、みんなで日本選手を応援した記憶があります。旅行も外食も良い所に連れていってもらいました。親は子どもに見栄を張っている姿を見せることが事業継承のコツだと思います。

――お父様から何か言われたことはありますか。

【進悟】父からいろいろ教わりましたが、祖父に言われたことが心に残っています。学生の頃、倍の報酬がもらえたこともあり家のバイトを500日しました。朝から弁当を持って、職人さんと同じように地下足袋を履いて、あえて神社仏閣の現場ばかり選んで行きました。帰ってくると、まだ祖父が元気で一番奥の隠居部屋に行くとビールを飲ませてくれるのです。

その祖父から「お前が毎日行ってくれるのは嬉しいけれど、絶対に瓦は触るな」と言われたのです。職人の名人が「職人をやるな」と言ったのです。それが私の原点になっています。職人になると自分でできるのが嬉しくって、誰かがモタモタしていると「俺がやる」になる。自分がスペシャリストだと思うと職人は育たないからです。商売の幅も限られてきます。

私は神社仏閣の屋根工事についてトップクラスの知識があるつもりですが、瓦は１枚も葺いたことはありません。

働き始めて、初めて継ぐことを考えた

――息子さんはお父様から何か言われましたか。

【健一郎】進路もですが、会社も継げとは言われたことは記憶にないです。大学は東京に行きましたし、自由に決めればといいと言われました。

【進悟】30代後半になって感じたことですが、慶應の卒業生の方々はエリート意識が高く仲間意識が強いと感じましたので、息子が高１のときに「できれば慶應へ行けよ」と言いました。

当社は百年以上続いた老舗ですが常に社内ベンチャーを考えています。息子は商社にいたので、多少の歴史と信用がある当社でベンチャーすればいいと思います。10年後ロケットの部品を売っているかも知れません（笑）。

【健一郎】自分のなかで進路は明確に決めていませんでしたが、実際に商社に入って働き出したとき、うちも会社なのだと意識しはじめまして、３年ほどで戻ってきました。

――お父さんの作戦勝ちですね。

【進悟】いまはZEH（ゼッチ／ネット・ゼロ・エネルギーハウス）といって、自分のところのエネルギーは自分のところで賄う建築を、大手住宅会社がいち早く始めています。一番エネルギーロスがないもの

■㈱坪井利三郎商店経営理念

- 良質なストックを次世代に受け継ぎ心豊かな暮らしを実現するため、「職人の育成」と「技術の継承」に努める
- ひとの心を豊かにするため、「美しい日本の景観」創りに貢献する
- 持続可能な社会構成のため、「地球環境、地域活性」に関する新たなニーズとライフスタイルの開発に取り組む
- 自分に関わる全ての人の幸せのため、会社を「人間成長」の道場とする

は魔法瓶です。開口部分が少なくて屋根もなく、壁の面積も少ないほうがいい。ZEHに対応する防水・金属関係が発展していく時代になるのです。

しかし日本中がそういう家の街並みになったら寂しいので、私は「景観地区などの特区をつくり、そこだけは瓦屋根のある美しい街並みにしましょう」と訴えています。

また私も早くに仕事の責任者を任せられましたが、29歳の息子にも同じように若いうちに責任者を任せようと思っておりましたので、今年の1月1日から息子にCOO（執行責任者）を任命し、私はCEOに徹しようと思っています。

【健一郎】頑張ります！

――新しい視点の瓦屋さんですね。

【進悟】スーパーサブコンと私は言っていますが、昔は屋根工事許可証だけでしたが、いまは建築工事業、電気、板金、防水等の８つの一般建設業許可の他、一級建築士事務所まであります。BtoC（企業と消費者との取引）ビジネスを強化して、宮大工や左官さんたち職人の仕事を絶やさないようにしたいと思っています。

今後は旧来型のビジネスモデルは10%程とし、創業の精神は堅持しながら、常に新しい事業に挑戦していきたいと思っておりますが、言うは易し行うは難しです。

童謡♪甍の波と雲の波♪ 絵になる日本の原風景

――先を見据えての経営は素晴らしいですね。

【進悟】伊藤滋先生は景観法を作った日本の都市計画の第一人者ですが、この先生のお話を聞いたとき天命を感じました。

明治維新のときに日本に来た外国人が日本を美しい国だと言ったのは、家の屋根の勾配が同じでリズミカルに並んでいて、なだらかな山があり、ところどころ集落があり、集落の一番奥には鎮守の森があって、その集落より少し高い屋根のお寺が3～4つあり、画家が描きたい景色だったからです。

福島県相馬市の市長がその話を聞いて、災害公営住宅を瓦屋根で造ったら人気も高く公営住宅のなかでNo.1と言われました。そういう意味では瓦屋根は誇りをもってやる事業と思っています。

――座右の銘をお聞かせください。

【進悟】旗幟鮮明（きしせんめい）です。会社の経営理念は全部「何のために」で始まっています。何のために会社に来て、何のために仕事をするのか、はっきり自覚して仕事をすることが大切と思います。

――お母様は女性部会の事業に参加していただいています。お元気ですね。

【進悟】はい、お蔭様さまで元気で１カ月前も能楽堂で舞いました。法人会などの友人が多くて楽しそうです。

――健康法などお聞かせください。

【進悟】早朝のウォーキングが健康にもいいので趣味になっています。20年ほど前にある方から顔がむくんでいると言われてから、その方は歩いておられたので、それから毎朝６キロ歩くようになりました。

――伝統技術を守るだけでなく、高度成長後の経営方針もきっちり持っておられて時代の変化に見事に適応されています。これからの経営に役立つお話が聞けました。ありがとうございました。

からだとこころをしなやかに
気軽にチャレンジ！ YOGA

健康なからだづくりのために今日から始めよう！座り仕事などで体が固まっている人にオススメ

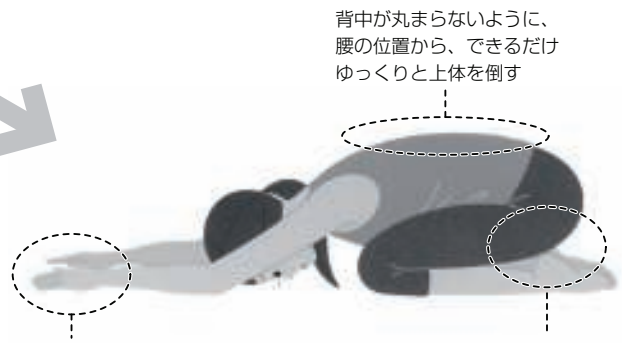
ヨーガを行う際の注意
◆無理をせず、自分のペースで行いましょう
◆動作は勢いをつけず、ゆっくりと行いましょう
◆呼吸と動作を合わせて行いましょう
◆ヨガの前後２時間は食事を控えましょう
◆ヨガの前後30分は入浴を避けましょう

効果：リラックス効果、疲労回復、便秘解消、腰痛の予防緩和、首の凝りの緩和など

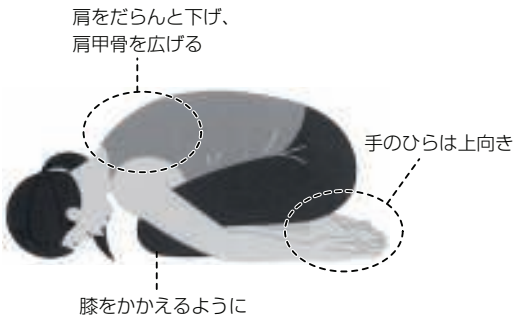
子どものポーズ
Balasana

体の緊張をほぐし、心身をリラックスさせるポーズです。
深呼吸によって呼吸を整え、全身の力を抜くように行いましょう。

♥Point 膝や腰に問題がある人は、無理に行わないでください。



2 息を吐きながら両腕、上体を前に倒し、両腕、額は床に付ける。首と肩の力を抜いてリラックスし、深呼吸を繰り返す。



3 両手を足の横に置いて、手のひらは上を向け、リラックスして深呼吸を繰り返す。

事前に用意するもの
◆ヨガマット
ない場合は厚手のバスタオルなどで代用できますが、転倒など十分ご注意ください。
◆運動できる服装
からだを締め付けず、動きやすいものを用意しましょう。

資料／一般財団法人 愛知健康増進財団

■人間ドックのご案内
当法人会では会員企業向けに健康診断費用の一部助成が受けられる福利厚生事業を行っています。補助金は１名につき5,000円（年間一社３名まで）です。

受診の申し込みは、申込書（法人会ホームページ→福利厚生）に必要事項を記入してFAXで送信ください。
http：//www.meinaka-hojinkai.or.jp　FAX 052-242-9429

ものづくり愛知の至宝
松坂屋コレクション ❽

菖蒲と蓬に菊花模様小袖

［解　説］桃山
練緯／刺繍
子ども用の小袖。

菖蒲と蓬の葉を組み合わせた模様を全体に配し、その間に菊花を散らし、胸の二か所と背中に桐紋が置かれています。模様はすべて刺繍で表され、撚りのかからない刺繍糸による柔らかく浮いた渡しぬいの技法や、模様の途中で色を変える表現は、桃山時代の特色をよく示しています。

蓬は邪気を払い、菖蒲は「尚武」に通ずることから、五月五日の端午の節句の模様として用いられました。また、桐と菊は本来天皇家の家紋として最高位の紋章でしたが、功労者が賜り、ステータスシンボルとなりました。桃山時代には豊臣秀吉が桐と菊を用いたことで知られています。

この小袖は、襟の裏地（現在は修理保存）に「金春して」の墨書があり、大和猿楽の一派でシテ方の金春家に伝来したことがわかります。豊臣秀吉は金春家を庇護しており、秀吉より能装束として拝領した可能性も考えられています。次号は、「桜に文字模様振袖」です。

約一万点に及ぶ「松坂屋コレクション」は、呉服デザインのために収集された経緯から、松坂屋では近年までほぼ社外秘の扱いとなっていましたが、平成20年（2008）に開催した「小袖　江戸のオートクチュール」をきっかけに一般公開されました。

J.フロント リテイリング史料館は、染織参考館の閉鎖で京都から名古屋に移管されたのを機に、その一部を名古屋市博物館と共同でコレクションの調査・研究を進め、日本の染織文化の発展に貢献することを理念に設立しました。

松坂屋美術館に隣接する松坂屋史料室では、①呉服デザイン・意匠・史料　②大丸松坂屋百貨店の創業・歴史に関係する史料など、テーマを設定した展示を開催しています。

松坂屋史料室展示の案内
第26回企画展「文学の中の松坂屋」
会期／開催中～平成28年11月23日(水・祝)
第27回企画展「松坂屋のポスター」
会期／平成28年11月26日(土)～平成29年2月21日(火)

季節を楽しむ 和菓子の魅力

もみじ 290円(税込)

秋の山 260円(税込)

乙女菊 290円(税込)

一葉 260円(税込)

尾張菓子 きた川

名古屋市北区大杉町三丁目14-7
Phone／052-911-3710
営業時間／平日　午前8：30～午後6：30
日祝　午後3：00まで
定 休 日／火曜日

菖蒲と蓬に菊花模様小袖

提供／一般財団法人 J.フロント リテイリング史料館