

遙かなる風雪

実録・柴田音吉洋服店

①

最高の素材——「ラッコの真中を買付けろ！」

柴田、そして大阪の有本、下関の富田屋など、セビロ作りの一流の店が都市に出現してゆく過程で、多くの洋服商もまたその後を辿っていった。しかしなおそれらの店は、「仕立屋」の域にとどまり、古くからの商家のしきたりを脱け出すことはなかった。

いっばしの職人はタモトの着物にタスキをかけて働いた。仕立屋は「イキな仕事」だったと田中治三郎さんはいう。ゾウキンさしが、アツシを着た「ぼうず」たちに初めてあてがわれる仕事であった。20才になるまで、髪を伸ばすことは禁じられた。彼らの「よそゆき」は、夏はユカタ冬は餅、唐棧、それに小倉の角帯である。20才になるまで畳表の下駄、泥よけのついた下駄はご法度だった。

羽織などはもってのほか、分をわきまえぬ風采と禁じられた。治三郎さんはある休みの日、内緒で羽織を着て街を歩き、先輩に見つかってこっぴどく叱られたのを今もって忘れない。

住込みの徒弟たちの食事は朝晩は「こうこで茶づけ」。

昼だけは煮つけなどのおかずがついた。足りなければ一膳めし屋で煮魚などをかう。一皿が4銭から6銭である。

柴田のように板場のいない店では、仕出し屋から3食の弁当をとるところもあった。



3食で12銭5厘というのが大正中期の大阪での値段だった

× × ×

これより先、ちょうど大正のかけりのころから、ラッシャの売立会が催されるようになってきた。

はじめは手持ちの服地を交換する形だったが、次第にいまの大阪での「ひょうたん会」のような形をとる集まりに変ってきた。

国産の洋服地は、まだ胎動期にあった。しかしセル、サージ、ネルなどの毛織物はぼつぼつ試作され、学生服や仕事着の需要を満たしていった。

それらを扱うラッシャ商もまた、問屋制度での位置を固めつつあった。洋服商との相互関係の媒体として、「売立会」はその存在価値を高めてゆく

× × ×

2代目音吉を襲名した忠の手によってすでに英仏から毛織物を輸入、販売してきた柴田音吉洋服店(商店)は、大正13年、国産毛織物卸業も併営、経営の幅を再び広げた。



若き日の二代目音吉。
②結婚式③ヨーロッパ留学前

洋服の素材についての厳しい目は、初代から2代目へ受け継がれていた。服地だけでなく付属品に至るまで最高のものを要求してやまなかった

× × ×

河津に大きな毛皮商があった。ある時、ベーリング海でとれたラッコの毛皮が入ったという報せが全国の業者に流れた。ラッコはトンビやオーバー、和服コートの手などにつける毛皮の最上品だった。カムチャッカの川うそが1着分100円くらいのころ、ラッコは1,100円もした。

噂を聞いて買付けに行った業者たちはアツと声をあげた。入荷したラッコはことごとく真中の一番いい所が切りとられ、端だけが積まれていたからだ。いち早く真中だけを買取って行ったのは神戸の柴田だと聞いて残りを掴まされた業者は地団太を踏み、くやしがあった。柴田の情報網はそれほど広く、2代目の指示は、それほど早かった。(つづく) 岡 和子記者