

遙かなる夙

実録・柴田音吉洋服店

⑫

名セリフの数々——個性あるテーラー達

明治、大正、そして昭和の初めにかけての職人に「ハサミ一丁、を頼りとした職人気質があった一方で、個性と実力のあるテーラーもまた多く存在した。さきの有本(京都)、富田屋のほか、丁字屋(津)、米田屋(東京)、吉川(広島)泉(熊本)などは全国に知られ、月に100着以上はこなしていた店である。

丁字屋はなかでも注文量では全国一、月に300着以上といわれた。欧州大戦後、京城の丁字屋百貨店をはじめ、満蒙の地、ハルピンにまで7~8店の支店を置き、後に分業工程での我国最初の既製服分野にも乗り出した。

柴田の店は、大正後期、月に300着。1着の価格は丁字屋よりかなり高かった。この二つの店は当時それぞれ高級一大衆の両極端で栄えたともいえる。

× × ×

服地卸部の柴田の出張員は見本帖を小脇に抱え、全国のテーラーを回ったが、そのなかには一風変わった店主たちも多かった。

Aという店があった。ある客が作った洋服にシワができると苦情をもちこんだ。

店主は衿を正して大仰に構え、開口一番「これはしたり。異なることを承わる」と大声を張り上げた。「洋服に



大正10年6月22日、明石衝涛園で前日本羅紗商協会の創立会。右から

シワができるのは当たり前。シワがイヤならブリキでも作って進ぜよう」。これには客がびっくり、立往生したところで店主はやおらニッコリした。「お客様、顔と同じで洋服のシワには笑いジワと泣きジワがございます。お客様のそれは笑いジワに違いありません」。聞いた客は初めの怒りはどこへやら、得心のいったようないかんような顔で帰っていったという。

時代は少し下がるが、同じことがBの店であった。Bの店主は背中シワをひと目見て感嘆の声を上げた。

「ハハーッ。お客様はいい車をお持ちですなァ」。氣勢をそがれた客がどうしてわかるかと聞いた。「それはわかります。クッションの柔かい車ではできません」。店主はすまして答え、客は笑って帰った。いい車を持っていることは先刻承知の上での店主の応

待であった。

田中治三郎さんもすでに大正4年、大阪桜橋に店を構え、柴田の営業部員が出入りしていた。

ある日出来上りの服をとり客がやってきた。

客にセビロを着せつけた治三郎さんはタッタッと2~3歩後に下がり「ハーッ」と思い入れた。「何とわれながら惚れぼれするようないい出来や。ウーム渡すのが惜しくなってきた」。腕組みして服をニラんでいる。落着かないのは客の方で、ありがとう、ありがとうなどとモゾモゾいいながら、取られてはならじとしっかりと服を抱えこみ、表を開けて飛び出していったという。

現柴田商事の臼井相談役、石垣相談役は、これら個性あるテーラーの当時の言行を、いまだになつかしみつつ思い出す。

(つづく)

岡 和子 記者