

★の ☆★の ☆★の

— 新企画 —

今、輝いている帽子屋さんを訪ねて

< 第四回ゲスト > 帽子専門店 タムラ 巢鴨地藏通り商店街

有限会社 タムラ帽子店 代表取締役 田村 元秀 様

田村 昇子 様・田村 旬 様

★の ☆★の ☆★の

—協会—この度は東京帽子協会、NEW HATの企画の取材に御協力をいただきまして誠にありがとうございます。巢鴨地藏通り商店街を歩き、あたたかい「いらっしやいませ」の声で迎えてくださった田村さん、早速取材させていただきたいと思います。はじめに、タムラさんの歴史をおきかせください。

—元秀 氏—1932年（昭和7年）に誕生して、創

業84年の歴史があります。私の父・政次の叔父にあたる、田村政七さんが新潟県の長岡から上京して、神田にお店をだしたのが最初です。戦前という時代背景もあり、地道に努力をして、当時では斬新な発想でもあるオリジナルブランドのネームをいれた帽子が爆発的に売れたそうです。

そこに私（元秀社長）の父である田村政次



さんが修業をしに上京、結婚をして、念願のお店を巣鴨にだしました。お店を亀戸にだすか、巣鴨にだすか、かなり迷ったそうです。私（元秀社長）の母が「神田の店で結婚式を挙げ、神田の店からこの巣鴨の店までが新婚旅行だった」とよく話していました。

それと、父が神田の店に勤めていた頃は帽子の全盛期で、どんな人でも帽子をかぶっていたので、帽子は飛ぶように売れたそうです。

—協会—その時代にオリジナルブランドとは、本当に斬新な発想ですね。元秀社長も才能を受け継ぎながら、今日まで努力されてきたかと思いますが、特に印象に残っている出来事などはございますか？

—元秀 氏—そうですね…。最近街を歩いても、

へべれけに酔っぱらっている人をあまり見かけなくなりました（笑）

むかしは、酔っぱらった人が多くて、よく店に来ては「おい、帽子屋！！いるか？」と入ってくる。何を言っても気に入らないもんだから暴言を吐く。そういったお客様を宥めて、最後には購入してもらおうのですが、意外にも気に入られ、その後も御指名で来てくださるようになりました。

—協会—おもしろいお話ですが、これは一つの販売技術（テクニック）みたいなもので、すぐためになり、いろいろな場面での応用ができますね。深いお話しです。他にはありますか？

—元秀 氏—御夫婦で来られたお客様のお話で、奥さまが「あなた、それよく似合うわ



よ」という言葉に、旦那さまが「お前が言うなら、これに決めよう」と言って購入してくださいました。夫婦仲のよさが感じられるお客様が、たまにいらっしゃいます。本当に微笑ましく、嬉しくもあり、楽しくなって、ついサービス（おまけ）したくなってしまう（笑）

帽子はかぶりなれないと、すごく難しいところがあって、抵抗感もあります。たくさんある商品のなかで、人にほめられて「じゃあ、これに決めよう」と即決できるということは、本当に素直な人でなければ絶対にできないことだと思います。

—協会—心の温まるお話しを、ありがとうございます。元秀社長を感動させることができれば、サービス（おまけ）してくれるかも！？

冗談は別として、このお店に来て最初に感

じたことは、元秀社長と笑顔の素敵な昇子さん（奥様）御夫婦の仲のよさと、頼りがいのある旬さん（息子様）家族の温かさが、お店の雰囲気にも反映されていますね。昇子さんと旬さんのお話しも、きかせていただけますか？

—昇子 氏—お恥ずかしいですが…（笑）私は、長野県の上田の出身で、人とお話しすることが好きでした。学生の頃は、スポーツ用品店でアルバイトをしていました。兄も、東京の大学だったこともあり、親の反対をおしきって、18歳の時に東京へ上京、人と接することのできる接客業を強く希望していたので、上京してすぐに就職。そして結婚。今でも、たくさんのお客様とお話しができ、また子供の頃から好きだった帽子をお客様に御提案したり、とにかくお客様とお話しできることが、楽しく幸せです。



—旬 氏—東京帽子株式会社（現・オーベクス株式会社）で16年勤務し、いろいろなことを学ばせていただきました。

私は、父（元秀社長）の背中を子供の頃からずっとみてきて、自然と帽子に触れ、いつもかぶり、帽子が大好きになっていました。父から学んだこともたくさんあり、その中でも無理な要望の多いお客様でも、不機嫌なお客様でも、最後まで誠心誠意、また来たい！と思ってくれるような接客を心がけています。数日前に来店されたお客様で、さんざん悩み、不満をぶつけ、正直無理なことも言われ帰られました。ところが次の日に来店されて、「おにいちゃんと話しをして、考えてまた来たよ。俺に本当に似合う帽子を提案してくれたから」と購入してくださいました。本当に嬉しかったです。

—協会—是非、私にも提案してほしいです。買いますね（笑）いつもたくさんの帽子をみていると、やっぱり迷ってしまうので…。迷われているお客様に、伝えたい想いはありますか？

—旬 氏—そうですね…。今までかぶったことのないタイプの帽子も、挑戦してほしい気持ちがあります。たとえば、購入してもいつものまにか、かぶらなくなってしまうという話しを、お客様からよく聴きます。特に、店員と話しをせずに購入した場合に多いそうです。また、帽子は似合わないと思っていらっしゃる方が多く、かぶってみると、すごく似合っていたりするので、理想は買ってほしいですが（笑）買わなくても気軽に、店員に

声をかけてほしいですね。年齢は関係なく、たくさんの方に帽子をかぶってほしいですし、お客様が本当に喜んでくださる提案、お手伝いをするのが私のポリシーでもあり、また購入してくださった帽子をかぶって、お店に遊びに来てくださることが、なによりも嬉しいことです。

—協会—確かにそうですね。私も心から、たくさんの方に帽子をかぶってほしいです！！

—元秀 氏・旬 氏—そういえば、この前も嬉しいことがありました。

「これから相撲を観に行くのだけど、テレビにハゲあたまが映ってしまうと嫌だから、ぬがなくてもよい帽子がほしい」と白いベレー帽を購入してくださいました。私（元秀社長）は相撲が好きで、いつものようにテレビを観ていたら、白いベレー帽をかぶったお客様らしき人が映って、なんともいえない嬉しい感動が…。後日、そのお客様が来られて、「本当に買ってよかった。それに、すごく気に入ったよ」と喜んでくださり、また偶然にも新潟出身の方だったので、話しも更に盛り上がりました。なにより、帽子を気に入ってくださったことが嬉しいですね。

—協会—思い出に残る、素敵なお話しをありがとうございました。

さて、話しは変わりますが、メーカーさん・問屋さん・東京帽子協会に要望というか、期待していることはありますか？

—元秀 氏—メーカーさん・問屋さんにですが、い

つもよい商品を、また臨機応変に対応してくださり、心から感謝しております。これからも、前年のものとは違ったデザインをだすだけでなく、なにか付加価値をつけたものを期待しています。閉店する帽子屋さんが多いなか、逆に若い人が“帽子屋をはじめたい”と頑張っている方もいて、それは本当に嬉しいことで、また頑張っている人を、これからも応援し続けてあげてほしいですね。やっぱり帽子屋さんは、“1軒あればそれでよい”ではなくて、よい商品をたくさん扱い、競争しあいながら、お客様にお店を選んでもらうという状況をつくらないと駄目だと思います。店が増えれば、お客様も買物が楽しくなるし、帽子業界も盛り上がり、更なる向上につながります。厳しい業界かもしれませんが、これからも希望を持ち続けてほしいです。

—協会—ありがとうございます。我々も全力で取り組みます。個人的には、たくさんの芸能関係の方に帽子をかぶってほしいです
(笑)

—元秀 氏—東京帽子協会さん、いろいろと御苦労もあるかとは思いますが、これからも無理はせずに、少しずつでも活発な活動を期待しております。

—協会—ありがとうございます。最後に、御家族の方へ一言、そしてタムラ帽子店さんのおすすめ商品、売れ筋商品を御紹介いただけますか？

—元秀 氏・昇子氏・旬氏—数も少なく、貴重なの

で、あまり大きな声では言いたくないけど…(笑) Iさんという方が扱う、ハンチング帽がおすすめです。これは特別で、つくりがとても面倒、かなり無理してもらっています。デニムの生地なので、つくる時には針も折れやすく、時間もかかります。内側には、アジャスターがついているので、とてもかぶりやすい帽子です。もう一つは、ラベンター色のかわいい帽子で、御年配女性の方に人気、品があり、高級感のある、タムラ帽子店の売れ筋商品です。

それから、本人の前では言えないけど(笑)妻(昇子氏)には、結婚して51年、本当に感謝しています。お店でも、女性からの視点でお客様への御提案とおもてなし、お店にとっても貴重な存在なので、これからも店を支えてほしい。そして、いつまでも元気でいてほしいです。息子(旬氏)には、帽子屋を継ぐと言ってくれた時は本当に嬉しかった。期待しています。

—協会—本日は御多忙のなか、本当にありがとうございました。

御結婚された時は、ちょうど東京オリンピックの頃ですね。

数年後の東京オリンピックは、是非とも御夫婦で観てほしいです。そしてお孫様を横に、御家族皆様で、素敵な帽子をかぶりながら、東京オリンピックを楽しみ、いつまでも元気で頑張ってください。ありがとうございました。

