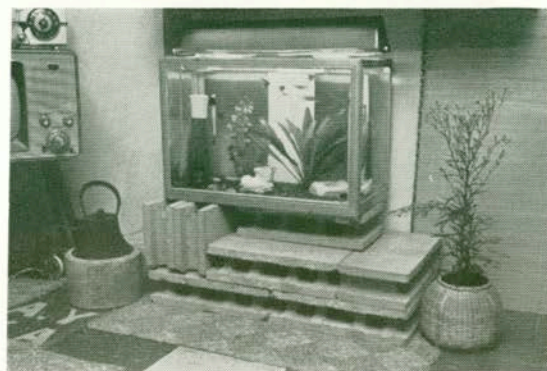


## ●暮らしのヒント ⑥

# 暮らしの中にブロックを 矢野有尚



暑かった夏もようやく峠を越し、しのぎやすい気候になってきました。気候が変わるにしたがって、人の心も段々と落ち着きを取り戻し季節に合ったムードを取り入れて、憩いの場所をより楽しくすることが生活にうるおいを与える身近な楽しみと言えるでしょう。

9月はブロックを素材にした部分的な例をご紹介します。みましょう。

戦後ブロックが使い始められたのは昭和二十三、四年頃のように、当時のブロックそのものの素材は大変もろく、燃料革命以前の石炭が幅をきかせていた頃のコースのくずや石炭殻その他のものをわずかなセメントとを練り合わせて、型に流し込むと言うものでなく、型に詰め押し固めたという程度のものでした。現在のブロックから較べると軽量という利点はありましたが、あまりにももろいので利用する範囲も制限されおにも限られた壁面ぐらいのものでした。

むろん室内に持ち込み装飾に使うなど思いもよらない

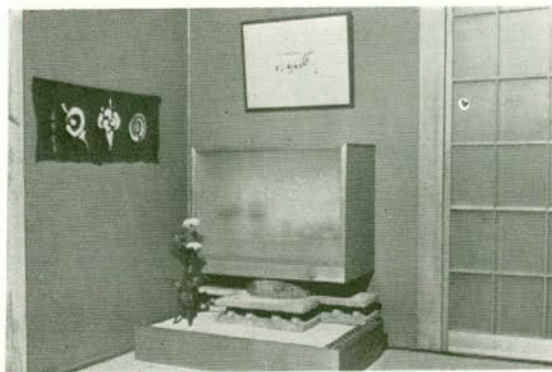
ことでした。昭和の三十年を越すと、ブロックの近代的な色感覚、形もよくなり、又容易に組み立て、組み方によって幾通りにも変化するという利点が出来て、一般商店のウィンドウのディスプレイはもとより使い道が一段と飛躍して来ました。そのブロックをいろんなアイデアで暮らしの中に生かしたのが次の例です。

### ① お魚とブロック（写真Aを参照）

### ② 仏様のお住居をデザインした一例（写真Bを参照）

注意して戴きたいのはブロックが床に接する面に湿気をともなう恐れがありますので畳を痛めたりしないように厚目の紙を敷いておくのも一つの方法です。

一例一例の積み方を説明するまでもなく、何か子供の頃の積み木でも思い出しながら、御自分の好きな形に積み上げることが、より楽しく個性を出してくれることと思いますので説明を省略いたしました。それぞれの部屋に思い思いの考えを取り入れお部屋の楽しいムードを出していただきたいと思います。（くらしとガラス工芸のデザイナー）

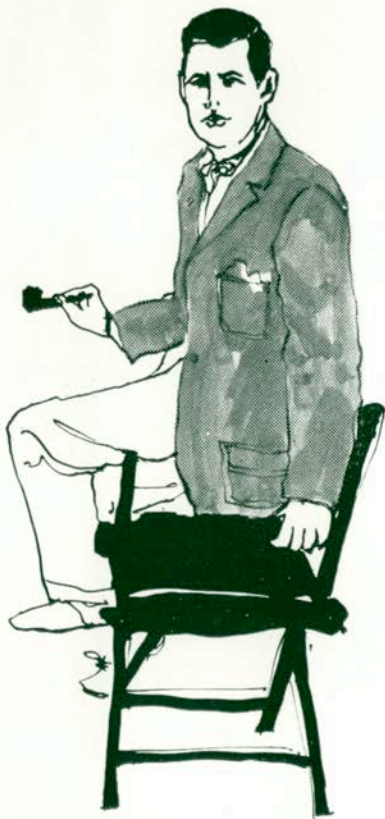


写真上は熱帯魚の楽しいお魚の家  
写真下は仏様のスマートなお住居



# O-SHIBATA 柴田音吉洋服店

神戸・元町通4丁目 神戸 4-0693  
大阪・高麗橋2丁目 大阪 231-2106



晴れの日のウェディングケーキ



北欧の銘菓

# ユーハイム コンフェクト

本社・工場 神戸熊内町1 (市立美術館東隣)  
熊内店 TEL. 22-2336・1164・1165  
三宮店 神戸三宮生田筋 (階上喫茶室)  
TEL. 3-7343・0156・4314



# 花 開 く 神 戸

■ 出席者

写真上1段右より

吉 川 進

風月堂代表社員

小 林 延 光

元町バザー社長

永 田 良 一 郎

永田良介商店社長

鳥 越 浩

神戸眼鏡院常務取締役

杉 浦 実

写真2段右より スギヤ社長

強 力 宣 夫

御木本真珠神戸店主任

太 田 喜 藏

写真3段右より コヤマカメラ

林 千 秋

宝飾店タジマ取締役

木 村 憲 吾

写真4段右より 蛸 の 壺

美 田 侑 三

美田時計店専務



ユニークな神戸百店会

「いよいよ、秋にさががけて、神戸百店会も本格的にすべり出すことになってきましたので、今日は、百店会を代表される、みなさんのお話しをおうかがいしたいと思います。」

まず、神戸百店会がつくられたのは、どんな意味があるのかといったことから願います。

吉川 「そうですね、まず神戸百貨店のあり方といたしますと、神戸百貨会というものが、こんど神戸に初めて出来た訳ですが、この百貨会の内容は、神戸でもっとも信用のある、そして、伝統もあるし、名声を博している、各業体の集いになったる訳です。

私は、これらのお店が集まることによって、一軒、一軒ではできないことを集団の力でとりあげて各自でやっていることよりも、なお、強力な事業も出来るし、また経費の面から言っても、合理化の線にそって経費の低減もできる、経費がすくなく効果の非常に大きいと言ふような事業をいろいろ考へて、また、考へるだけではなしに、いいことは、どんな小さなことでも、一つでも始めて行くと言ふことなんです。

こう言う会は、えてして会ではきたけれどもお祭り騒ぎになつてしまつて、一つも実績があがらんとする言ふことになりまふと続かん訳です。

続けていくためには、一〇〇店なら一〇〇店の会員さん全部に何か得るところがあると言ふようなことを一つずつ、スピードはゆるくても賢実に、実のある仕事をして、それをつみ重ねて行くという方針でやって行きたいと思ひます一つは、最近日本の交通もよくなりスピード化されてきていますし距離の觀念が、かわつてきているので、神戸というものを、東京に対しても、大阪に対しても京都にも、もっと浮き上がらせて行くということは業界の発展だけでなく、神戸市の発展につながる訳で、大きくは日本の神戸、また

世界の神戸、というようにことに理想をおいて、その線につながる事業を進めて行くのが一番いいのではないかと思ひます。

また一〇〇店集りますといういろいろな事業経営についての経験なり苦心談なり、ご意見がきかれる、これは業種こそ違へ、商売の道は一つなんですから非常に参考になる筈です。特にこの会は業種をこえ、地域別だけに意味も深いと思ひます」

永田 「いづれにしても、専門店の集りなんやから、より専門店らしくに徹して行くことが第一なんです、その為には、この集いで専門店としての研究をすすめ、また切磋琢磨して、より立派な専門店として、お客さまに喜ばれるような神戸らしい店になつて行くように成長して行くのが神戸百貨会の課題だと思ひますネ。

少なくとも京阪神最高のショッピング・センターは神戸であると言ふようにしたいし、大きくは、世界の神戸として、神戸カラーを売り出して行くことです。これには一つの店が協力するべきことは進んで協力しなければいかんと思ひます」

小林 「そうですね。この集いの趣旨にも、共存共栄といつてはいるんですが、その基礎になるものは、お互いの協力だと思ひます。そして、いままでの組織では、できなかったような、神戸百貨会独自のカラーを身につけるといいと思ひているんです。

神戸のユニークな店の集いとして、親睦をはかつて、商売もともに考へて、先づは、お客さまに充分納得されるようなお買物をして

いただく、それは結局、神戸のビジョンにもつながるんじゃないですか」

——すこし話がかたくなったようですが、いままでのお話は挨拶ということにして、こんどは、ざっくりばらんに話してほしいんです——  
鳥越 「昔から、神戸で買物をするとするのは、京阪神の文化人や裕福な人のプライドだった訳ですよ。ところが最近ではそんな傾向が薄れて、大きな企業で宣力力もある百貨店などでお買物されているお客さまが多いわけです。

それに百貨店の場合には、外商部などの掛売制度も充実してきているので、いいお客さまを吸収しているのは事実です。

また、これは大阪の心斎橋での実態なんです、現在心斎橋で上客といわれる、儲けさせてくださるお客さまの3分の2は、阪神間のお客さまであると言つています。ところがこの上客と言われるお客は、むかしは全部、神戸でお買物されたんです。これは事実なんです、このいいお客さまが、百貨店や大阪で買物を済されているんです。だから神戸はお客さまを逃がしていると言われても仕方ないんです。——もったいない訳です。ですから、そのお客さまをいかにして、神戸の専門店と結びつけるかと言ふことになれば、やはり、こう言う、神戸百貨会のような、専門店の各業種に亘る神戸をあげての集りをPRして、お客さまが神戸で買物されたいということにプライドをもつていただけのようにして行く、そう言う方向に百貨会がむいて行けば非常な存在価値が生れてくると思ひます



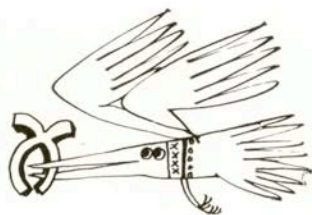
よ。そう言った上客は、百貨店での買物に必ずしも満足していないやばり、本当の専門店で、専門的な商品を買いたいと思っているんです。

ところが、そう言う信頼できる専門的な商品を何処で求めればいいのか、まったく判らない訳です。これは専門店のP・R不足です。し、反省しなければいけないところ。ですから、この神戸百貨会を通じて専門店の宣伝をして行くということにして行けば、専門店の将来の販売にも大きなプラスになると思いますので、ぜひそう言う方向に進んで行きたいと思えます。

いろいろ、ご意見が出ましたが、ご婦人層のお客さまを中心に販売されているお店ではないかがでしよう。

杉浦 「そうですね。私も、それぞれの業者の親睦とそして、お客さまへのサービスと言うことにはばられて来ると思っています。

神戸をもっとPRしよう



まずなんと言っても、神戸へ行ったら安心して買物ができるし、神戸百貨会は立派な店ばかりの集りなんだと言うことに行くとです。その点、百貨店は行届いていません。殆どのお客さまが安心して買物されているんです。これは、専門店としては考えなければならぬことですね。だから一〇〇店でお買物すれば安心だと言われるようにして、専門店を横にむすんだ百貨店だというようにしたいものです。

#### 専門店実力発揮のチャンス

——ここで、先日、暮しの手帳の編集長の花森安治さんにお目にかかった時、神戸の商店に対してもいろいろ注文がでまして、そのな

かに「スーパー」に名をなさしめるな」と言われているんです。この辺を専門店として、神戸百貨会として考えて見たいと思います。

永田 「専門店とスーパーの性格は全然違うし、流通革命の過程で分れて行くもので、スーパーで扱う商品は専門店で扱うべきでないし、専門店で扱うべき商品はスーパーで扱うべきではないんじゃない？ すくなくとも私の商売をおして考えればそう思います。が、木村。ただ、神戸の人は新らしがりやが多いし珍らしければとびつくと傾向はあるようです。

排他的でない、いいところだし一面どうかと思うところですね」

小山 「その言われたことは、実際あると思いますよ。

私どもの商品ですと、スーパーと同様の規格品を売っている場合もあるんですけどね。

然し、現在の専門店とサービス価額とスーパーの販売価と比較された場合殆どその差がないと思います。それでは何故スーパーに流れるかと言うと購買の心理がそれぞれあると思います。

選択しやすい、価格もやすいと言うこと、それはありますが、決してお買物の満足は得られないことも事実です。

ですから、こんごの専門店の立場としてはこのお買物の満足感を充分味わえるような販売、デラックスなお買物をしたと言う感じをもっていた方がいいような、サービスが必要でしょうね」

木村 「人に贈りものをする場合に、スーパーの包装紙で贈るのは大変失礼だと言う心理は、お客さ

まは皆なんもっていらつしやるんですが……(笑)……なぜスーパーに買物に行くかと言うのは実はいい口実なんです、スーパーに行くと言えんば旦那方は大変安心されるからでね。(笑)

永田 「お買物される方の心理にはふたとおりある、人よりも10円安く買うたつた」と言うのと「これは、何処そこで買った」と言うことですよ、だから、専門店はその心理にあうように努力せんといかん」

美田 「ですからね、いま永田さんが言われたように、スーパーが発達して来るのが時代の趨勢であるとするばですネ。この百貨会のメンバーの専門店は、その陶汰作用のなかに、生き残って行けるような立派なお店ばかりなんです、ちやうど専門店として更に立派な専門店になるべき、好機到来と言う訳で、むしろ積極的の一〇〇店協力して道をひらいて行くことだと思ひますよ。」

そう言う意味で、こんないい機会はないと思ひますよ」

林 「私も、いい機会だと思ひますよ。——私どもの業種ですと百貨店で売っている人達と言うのは実に中途半端な商品知識しかもっていない、ただデパートと言うパックで売っているんですよ。宝石なんかの場合、ハッキリ言いますと知識のない方がよく売れるんですよ——(笑)——

お上手と口先で、ご婦人のお客さまをつかむと言う売り方をした方がよく売れるんですよ、

私たち専門家はネ、本当に宝石の石の知識を充分もっているのでお客さまの心理と言うことを考え

ずに、商品の質というものを考えて売ると言うように心掛けているんです。——ところが販売面を考へれば大きなマイナスでね、やはり百貨店の商法で、ご無理ごもつても売れる方が得なんですよ

だから、この専門店の集いができたんですから、専門店として、P・Rもし、専門店と言うのは、こんなにしてるんだと言うことをお客さまに訴えるべきだと思ひますよ、これは痛切に感じます、百貨店で、なにも知らない人が売ってるんですからね。また、知識のない人は強いものです。ですから、専門店というのは殆どのお店がそんな立場にあるんですよ。百貨店の弱点も大いにアツピールして専門店としての特色をP・Rして行くことだと思ひますよ」

小山 「ですがネ最近百貨店の外商部にある苦情処理係というのは実に徹底した苦情処理をやっていますよ。これは専門店としては見習わなくてはいいけませんネ。そして販売促進の裏づけを行なっているのは立派ですよ。それにスーパーの問題ですけど、私どもとしては、スーパーに匹敵する価額で売れるんですよ。そこにプラス・アルファの専門店としての特色あるサービスで対抗すれば絶対、スーパーを問題にしないで済みますよ。ただ店員教育の課題はあります。専門店らしさを發揮できる店員でないと駄目ですからネ」

吉川 「神戸の専門店は京都、大阪、東京に比較すれば、商品が垢ぬけているんです。これは、むかしからの伝統で、開港地文化が

もたらしたものである訳で、神戸カラーの商品を売る専門店は、巾の広い、深い商品知識をもつてさらに徹底したサービスで売るといふようにして、神戸の特色を生かした商品を売るように研究していかなければ駄目なんですよ。

また、百貨店などは営業でも業務面でも分業化して、宣伝、店頭販売、外商など専門化していますからね、ところが専門店としては規模が小さいのでそうはいかない、そう言う点をこう言った百貨会でおきないをしていくと意義があると思ひますね。

専門店というからには、お客さまに納得していただけるような商品を作ることです。そして広告する、いい商品を作ったら、広告しなければならぬ。——広告は売るためにするのではないんだ。

文字をごらんになって判るように広く告げるんです。

こんないい商品ができましたと知らせるのはもう、義務ですよ。神戸百貨のお店も皆んな広告をだしていらつしやるが、なんといつても自信のあるいいもの、神戸らしい商品を造って広告することです」

## 魅力ある神戸をもっと

### P・Rしよう

——神戸百貨会はいいい機会に誕生したと言えますが、こんどは、神戸百貨会がどのように神戸と結びつき、パカンス都市としては最高の条件をもっている——神戸をどのようにして花を咲かせればいいのかと言ったことに話を進めていた







Tea Room  
**ROSIER**

モーニング・サービス  
9～11時までエッグ・  
サービスをいたします

喫茶・ロジエ  
神戸大丸上柳筋山側階上  
TEL. 39-2688  
洋酒の店・ロンドン  
農薬会館浜下る角③3297



おすし 東  
てんぷら  
**榮 彌**

三宮町二・朝日会館前  
TEL ③ 五七七二  
(第一・第三日曜お休み)



世界の洋酒の店  
**A B U ハ チ**

元町二丁目  
TEL ③ 2798



**Istulier**  
Ristorante

IKUTA-SHINMACHI  
TEL. ③ 0376



だきまししょう——

吉川 「みなさんよく、海外に出かけられますが、帰ってこられると一緒に「食べる物は絶対神戸がうまい」と言われるんですね。

世界の味が集まっているでしょう……日本は勿論、フランス、支那、ロシア、イタリア、朝鮮料理と無数に集まっているでしょう。

それに私どもの菓子にしまして、和菓子からドイツ、ロシアからフランスなど洋菓子も実に豊富に神戸にあつまっているんです……考えてもらいたいのは、これらの業者は全部、他府県から金を吸収しているんですよ。だから当局もこう言う食品関係はもつと力を入れてもらつていいと思いますよ——(笑)」

美田 「いわば外貨獲得ですね」

鳥越 「大阪の友人が、東京のパールで関西弁でやっていたら、ホステス達が「どちらッ」というんで「神戸や」言うたらエライもてたという話をしましたけどネ。

「神戸なら行ってみたい」と言うんだそうですね——神戸は近代的な感じがあって、ちよつとパタ臭くって、ハイカラで、色で言うのイメージと言うのはそんな垢抜けたイメージがあるんで、神戸の魅力をもんな感じで出していいじゃないかと思ひますネ。

神戸百貨店のメンバーの店ではこう言った、神戸カラーの魅力のある商品をまずそろえて欲しいと思いますよ、大阪と異つた味を出さなくてはネ」

林 「おかしい話なんですが、神戸の人が案外よく大阪に買物に行かれるんですよ、そしてね逆に大

阪の人は神戸に買いに来られる。

これは妙な話ですが本当なんですよ。神戸の人はもつと神戸を見直してほしい、そして神戸を愛さなければおかしいと思ひますネ、それには先ず、神戸百貨店のメンバーから神戸を愛していくようにしなければいけませんよ。

お互いに、機会ある毎にそう言う神戸を愛そうという気持ちを伝えあつていいと思ひます。

神戸あつての事業なんですから商店も商社も銀行も、何と言つても地元が繁盛しなければ、やはり事業は伸びないでしょうけどネ。つくづくこれは感じますよ、神戸の人が東京や大阪で買物をされるんでネ」

鳥越 「それは神戸の商店も責任がありますよ、P・R不足ですね」

強力 「私は生れ故郷が神戸ですし、神戸は好きなんです、大阪に4年間程いました感じたことは東京と大阪の距離感がなくなつて来たと言ふことは確かです、これは、東京と関西としても考えられることです……実際、東京と神戸の間も短くなりましたからね

昔ほど都市の特色と言ふ点は強くなつて来ていると思ひます。すよ。しかし、その中では神戸は昔からの港町として残っている面影というのはありますから……」

美田 「たしかにそれは言えますね、距離が短くなればそれだけ、互に影響されやすい訳ですよ」

杉浦 「一つの提案なんですけれども、さつき林さんが言われたことと関係はありますが、少なくとも神戸百貨店のメンバーは、百貨会のお店で買物するように、又お

## ピンク・コーナー



ツイストという踊りがはやつたとき、大方の評判はなかなかよかったようです。男がくつついて踊るダンスには目の色を変えてくるわいオジサマも、ツイストは男女が離れて踊るから「これは健全娯楽じゃ」と合格点をつけました。ところが、次に日本にやつて来たのがタヒチの「タムレ」というリズム、これも男女が離れて踊るから、健全な踊りということになりますかな。

ハワイからタヒチに行く男性は次のような警告を受けるそうです「タヒチ女には気をつける。うつかりすると腹の上で振り回されるぞ。振り落とされないように用心しろ」とね。なんでもタヒチの女はよわい三歳のときから腰を振り回す踊りの練習をさせられるそうです。それは踊りというよりも、実は目的は他にあるので、前述の「警告」をもう一度お読みください。とてもハワイのフラダンスどころの話ではありません。

しかし、そういうことは「わいオジサマ」には内緒にして、みんな「健全」なタムレを楽しんでください。ところが、これに味をしめて、ブラジルの本物のサンバという踊りを持ち込んでではありません。これはもう誰が見ても、なにをしているところかわかつてしまします。いくらカンのにぶいオジサマでも、これはばりは……

客さまも紹介しあうといいですね」

## 独創的なバカンス都市に

吉川 「神戸は戦前から見ると町自体の魅力というものが確かに薄れて来ているね。」

魅力のある町づくりと言うのはなるほど市民も協力せんといかんのやが、市当局に考えてもらいたいのは、市の中心街をもっと魅力的にして行くことなんで、市の予算が殆ど港湾、海運関係に向けられているものを、こう言った方向に向けてもらいたいと思うんです。こんど出来た噴水とか、ポートタワー、花時計などはいいけど、その外に、ショッピングの楽しさや食事をしたり、遊んだりする楽しさが味える場をつくることに注目していいんじゃないかと思うんですよ。こんなことは、百貨会などいろいろ研究していったらいいんですよ」

永田 「戦後、神戸と言うものがあまりP・Rされていいのは事実です。それに、神戸に魅力をもたす一番必要なのは、独創的なものを考えることが先決なんやと思うな、ポート・タワーでも、横浜がこしらえたから神戸もつくるそして、設計はシャルルのタワーの焼なおしというんでは、新鮮味があらへんナ。」

独創的な神戸らしい線を出して貰わんといかんと思うんや」  
杉浦 「てっとり早く、食べる物がうまい、これは抜群なんですからネ、酒もおいしい肉、魚、と安くてもうまいし、六甲、須磨は絶好のバカンス地帯だしネ……」

だけど困ったことに、公衆便所がない？(笑)これほど、お客さまに聞かれて困ることはない」

永田 「トア・ロードや元町にもあったのが全然ないようになっただけどうなったんやろ……」

小山 「六甲山にしても須磨にしても、大阪、京都あたりのナンバープレートの方が多いんですけどもネ」

林 「とにかく、神戸の魅力は、やはり山ですよ。東京も大阪も山は遠いんですけど、神戸はすぐ山なんですからネ、私は朝よく山に登るんですけど、素晴らしいですよ、ところが案外、中国の人の方が多いんですよ。もっと神戸っ子は神戸を知って欲しいと思いますよ」

鳥越 「夏の須磨なんか物すごい人だし、六甲山もバカンス・ムードで、いっぱいなんですから、こんな沢山の人が一応は、神戸のショッピング街に行ってみようと言うように結びつけばいいんですけどネ」

永田 「そう言う交通機関と人の流れと言うことも考えないかんナ現在、神戸始発の急行は、上り下りあわせて4本、昔は全部、神戸が起点だったんですからネ。」

こんなことも直接に、国鉄当局と話してもっと増発させて貰わないかんと思うよ」

小林 「結局、神戸に花を開かせるための、P・Rとか、実際の設備の充実とか考えて、時代の流れにのると言うことが時を得ることですし、名実ともにバカンス都市にするように、神戸百店会でも大いに研究して、神戸に花を咲かせたいと思いますネ」

## ピンク・コーナー



「何十種という色を、日常の会話に使いわけられると、たかがマジの七色しか区別つかぬ東洋の男子は、はなはだしくひけ目を感じる」と、パリに行った人が随筆に書いていました。日本人でも画一般にはそうは参りません。ところが、パリでは一般の人間が何十種という色を日常の会話で使いわけるとは驚きましたな。

そのいい例が、ノミの色です。昔の話でしやうが、パリではこれをこまかく分類しました。いわくノミの頭、ノミの背中、ノミの腹、ノミのモモ(腿)といったぐあいにです。つまり濃淡に関する感覚が鋭敏だからです。日本ではならんや」とサジを投げるでしやう。

赤色にしても、その分け方のパリらしいこと。いわく少女の赤色処女の赤色、貴婦人の赤色、尼さんの赤色とみんな違うのです。バラ色にも尼さんの腹、人妻の腹、遊女のモモ、娘の腰という分類の仕方があったようです。

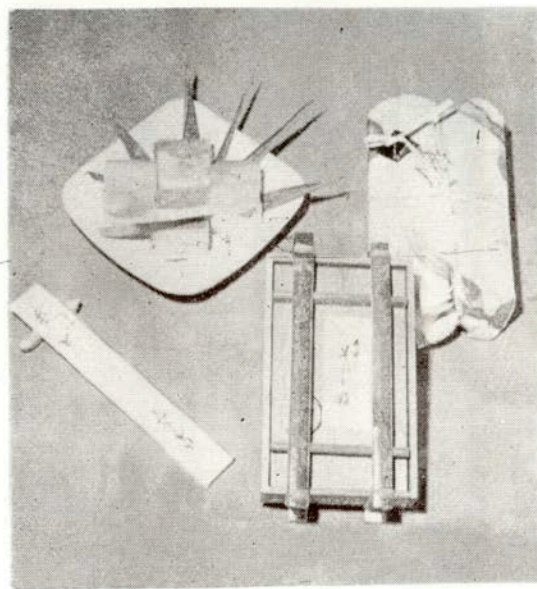
日本人には、とてもこんなデリケートな色彩の鑑別はできないでしやうが、ただ一つだけ注意してもらいたいことがあります。それは赤いスカートです。赤にも色々種類があるはずですが、なにも昔の下着だった「腰巻き」の色を使うことはないと思うのですが。





神戸っ子の味覚にぴったり

\* 又平の早馴れ鮓



早馴れ鮓はリンゴ鮓と蜂蜜とが醸し出す栄養万点の創作鮓。瀬戸内明石の子鯛と北海釧路の新巻鮓とセットにして調理しております

神戸三宮生田ノ社ノ西

鮓の又平

電話・三の宮 ③ 0935

AUTUMN BRIDE

# 神戸っ子の花嫁さん

コウベの七人の花嫁さんたちが「小さなことば」を秋に結ばれる花嫁さんにお贈りします



①



②



④



⑤



⑥



⑦

- ① 「これだけ好かれると気持ちいい」とは、何年か前、嫁ぐ日の前夜の姉の言葉でした。
- 太陽鉦工 K K 真壁宗満氏夫人
- ② 結婚して人生観が変わりました。あなたも自分が変わったことを新鮮な喜びで自覚なさる日があります。
- 日商社 井上一三氏夫人
- ③ 幸わせがいっぱい。感激で周囲のものがかすんで見えた一日でした。『明日の花嫁さん』にはこの喜びは分らないでしょう。それには一日も早く結婚すること。私たちは皆さんの幸福への招待日の近いことを祈っています。
- 神戸新聞学芸部 和田克巳氏夫人
- ④ ひとつの殻の中にとじこもらないで、心の生活を豊かに今迄習ったお稽古ごとくも続けてはいかがが神戸銀行総務 和田郁也氏夫人
- ⑤ 挙式の日、照れくさそうだったけど頼もしく見えた彼。今迄にない幸わせと安らぎをお持になるでしょう。神戸電通橋昭三氏夫人
- ⑥ おしやれも甘えることも婚約時代だけの事でなく、家庭にあっても夢のあるあなたであって欲しい。神戸税関 春田佳章氏夫人
- ⑦ 明日から独立する二人。しっかり手を握り、胸を張り、地に足つけて前進なさってください。
- 行動美術会友 松本宏氏夫人





□ ことしの秋の流行色は、春夏のカラーよりちよびり濃いめの渋い輝きのあるのが特色です。

秋のドレスの代表は、シルクですが、富士絹・ボンジー・ワーププリントがいよいよ流行するきざしです。

貴女のご婚礼はシルクとカネボウメーキャップで……

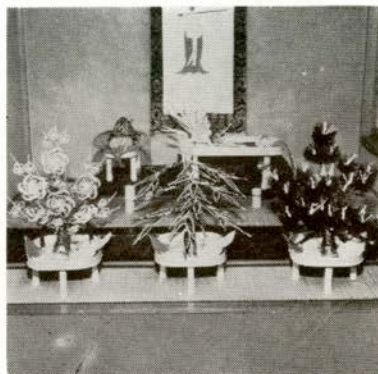
□ カネボウ、ソワレレーヌ

□ ウェディングチェーンは、ご婚礼のあらゆる準備や挙式、ご旅行に関しての専門店が集まった、お客さまへのサービスチェーンです。お客さまが加盟店でお買物なされた時、お手許に『ウェディングノート』が手渡され、お買上げの金額に応じてノートに記入されます。お買上げ金額の総合計による2.5%のお祝い品が、お客さまにサービスされます。

### 協同組合 神戸ウェディング・チェーン

繊維会館結婚式場 TEL ④ 4609

元町4丁目富田屋 TEL ④ 2334



□ 日本では足利時代から伝わる結納の儀式として『結納の儀』があります。結納の品は金額によって色々ですが、結納金の一割程度、したがって最近では、10,000円前後のものが一般的のようですが、価格としては3,000円からあります結納金の額は仲人が、双方の事情を考えて額を提案して、双方の許しを得るという方法が良いようです。

儀式用品・扇子

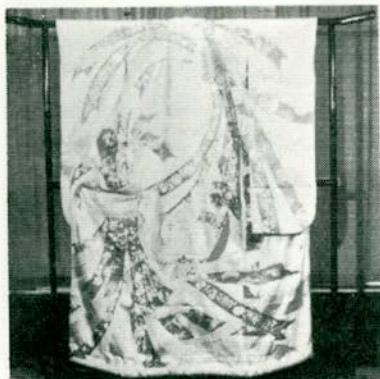
富田屋

元町4丁目 TEL ④ 2334

絹屋化粧品店

本店・三宮柳筋 ③ 5778

西店・甲南本通り ⑤ 0250



□ 晴れの結婚式を飾る婚礼衣裳は、清楚で気品高く、美しいもの。9月22日（日）23日（月）の両日11時～6時迄、神戸国際会館3階、5階展示場で、新作品のかずかずが展示されます。豪華絢爛なものから大衆価格のものと様ざまで、落ちついて、値段の点などお客さまに似合う衣裳が選べる訳です。吉日は申込が非常に多うございますので、出来る限り早く予約いたしましょう。

**つや衣裳店**

三宮町3丁目（大丸前） ☎0360・7786

□ 喜びにかがやく花嫁の美しい姿は誰が見ても微笑ましく清らかなものです。花嫁になる1ヶ月前には必ずご婚礼お仕度の予約をいたしましょう。15日前にミカツラ合わせ<sup>ミ</sup>をして、当日までの間に美顔術でお顔の手入れをして整え、前日には、髪シャンプーセットと爪の手入れをしておく<sup>ミ</sup>と、当日のお仕度の準備が大変手ぎわよく仕上ります。

ご婚礼のお仕度は

## マキシン美容室

三宮神社三上ビル3階 TEL ☎4917



□ 豪華で印象的なホテルでの挙式は年々ふえてきました。披露宴は、お酒・ビール・ブドウ酒・フルコースのお料理で2,000円（それ以上は4,500円ぐらいまであります）—30人ご招待するとして6万円で最高のふんい気が味わえます。サービス料はコミでご祝儀の心配は一切ご無用。最近では合理的な立食やパーティ形式利用の方も多く案外、費用がかからないものなのです。

神戸

## オリエンタルホテル

お問い合わせは  
ホテル宴会係へ TEL ☎7771～9





## 秋の花嫁さんたちへ

古山 桂子

私の友人にこんな人がいます。お嬢さん育ちの彼女は結婚してからも料理の作り方を知らず、来る日も来る日もピフテキばかり。赤ちゃんが生まれてからというもの、1カ月の水道代が、小さなお風呂屋さんほどもあったとか。ご主人はシナリオライターですが、もっと上手にやりくりしてくれたらこんな荒稼ぎはしなくてもすむのにーとボヤいています。こう読むと、あなたはどうか考えてしょうか。(私だったらこんなヘマなことはしない)、この夫婦は実にウマが合って仲が良いのです。

料理も上手、家計の切り回しも巧みで貯金をし、子供もかしこく育てて一も二も良妻賢母、大いに結構です。

できればそれに越したことはありません。でも、その形だけ追いかけていくとつい忘れ物をします。浪費家夫婦も、八方破れ夫婦でも、何か二人の間に一本つながるものがあればそれでけっこう。そのくらいのゆっくりした気持ちで結婚なさったらいかが。これでいくらかあなたの「期待の中の不安」が解消されたでしょうか。(3等女房の言いわけかな)ともあれ、ご結婚おめでとうございます。



□ 楽しいハネムーンのお供をする旅行鞆は、幸せな日の思い出になります。しっかりした長持ちする鞆を予算の許す限りで選ぶことがお買物のコツなのです。牛皮ならソフトな感じのもの、プラスチック製のものならスカイウェイがスマートで4,000~8,000円ぐらいが適当です。鞆の良し悪しで、旅館やホテルのサービスまでちがってくると云われる程です。

カバンとハンドバック

高橋 鞆 本店

元町3丁目 TEL⑧1172

□ ご婚礼引菓子には松竹梅・鶴亀と日本古来の伝統的な美しいデザインで作られ、紙ばこ入りの300円ぐらいの手軽なものから500~1,500円など豪華なものまでいろいろな種類が整っています。

ご注文は挙式の日取りが決ったら早い方が、当日に段どりよく運べますし、式場の場所は明確に知らせましょう。

和菓子

こっ 茶屋

元町3丁目 TEL⑧0755~7



# 神戸うまいもん巡礼

No. 13

赤尾兜子

## 日本料理の巻

うなぎというところでは、土用の丑(うし)とシノニムのように思われているが、ほんとうにうなぎが美味なのは、これからの秋の下りうなぎである。青白くなつた皮に黒い斑点ができた「カタつき」というもので、肉がしまつて、脂肪がなれている。もつともこれは天然うなぎの話だが、このごろ店で出るうなぎは、養殖うなぎばかり。一時の養殖ものは、くさくてひどいものだったが、餌(えさ)も改良したので、いまは天然ものとの差がへつた。天然ものが、よほどのルートがないと入らない当節では、養殖もので満足するほかない。

うなぎの歴史や談議は、それこそ書いていたらきりがなくらいにある。古くは万葉集の伴家持の諷刺の歌にも登場するが、日本では古くから食べたように、奈良朝以後はこれをブツ切つて、結核の良薬や強壮剤にしたらしい。からだ全体にビタミンAがあり、精力素「エレクチン」があることは知るよしもなかったが、結核の良薬にしたところ、カロリーの高いことは感ずいていたようである。もつともそのころは、むしろ薬用で、料理法ができたのは室町時代、武家階級は食べたようであるが、京都では元禄ごろまで場末でないと、かばやき屋がなかったというから、どうもあのグロなスタイルは卑魚として上流の食膳にはのぼらず、庶民階級の食べものであったらしい。

日本のうなぎの産卵のふるさは、南方の深海といわれているものの、いまだにはつきりしない。

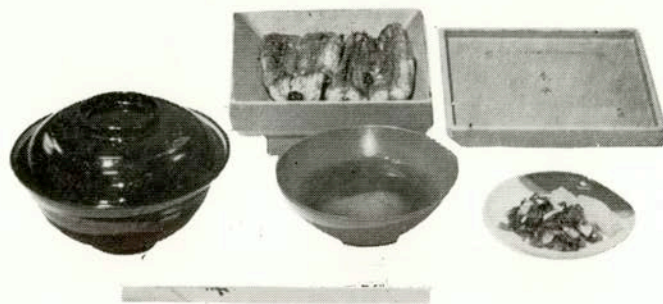
ところで、その料理法は、関西、関東(江戸前)のふたつのスタイルがあるが、もともとうなぎ料理の元祖は関西で、やがて関西で、やがて関東(江戸)がお株をうばつた。だから江戸前は関西ふうを変更したことになる。関西風の店では、ただひとつ「糸平」(生田区三宮町二、三宮神社東)がある。神戸だけでなく、関西でも珍しい存在といつていい。開き方が背びらきなのが江戸前だが、他はすべて本格的な関西風。主人の糸平さんは戦後に芦屋で料理屋を経営したが失敗、故西村貫一さん啓発されて、自分で包丁をとり、浜松の名舗「池川屋」について一から習い、創意も加えて、それから十八年やっている。かたわら水越松南門の南面もたしなむ雅人。関西風の特長、地焼きの「白焼百本」という鉄則をまもつて、まず「備長」(びんちょう)の堅炭で、いくどもかえて約二十分たつぷり焼き、最後のところで、醤油、みりん、砂糖にすこし酒を加えたタレにひたして焼きあげる。皮がややこんがり、舌ざわりがしこしこしてとくに皮と身の間にたまつた脂は、関西風ならではの風味。しつぽがかりつと焼けあがるのが最上なのだが、この道でいう「裂きは二年、串八年、焼きは一生」のその焼きに、強心している。赤だし、ご飯をつけて四五〇円。

関東風の第一はわかな(花隈派出所東入)であらう。横浜の「わかな」で二十三年、神戸の名舗「江戸辛」(いまはない)で板前をやり、戦後、花隈に店をも



った。この主人、うなぎ一代で終るといだが、さすが仕事には長年きたえた腕の力がきと入念さがこもっている白焼にして、くさ味とよぶんの脂肪をとり、身をやわらかくするためにむし、タレを四度もつけて、焼きあげるもちろん炭火。関西風より、もっと身がぼったりしてやわらかい。ご飯、赤だしをつけて並二六〇円、上三二〇円。使用人をひとりもおかないところで、値に勉強があるわけだ。

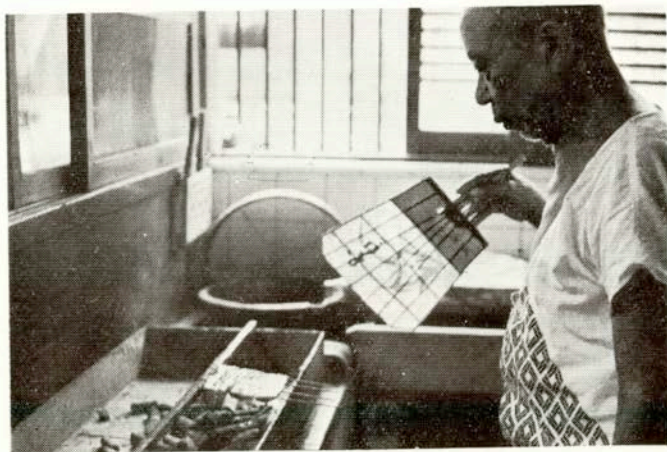
ついで竹葉亭（阪急三宮駅東）。このタレは、砂糖を入れず、火にかけてアルコール分をぬいたミリンと醤油が半々。焼き専門の古い職人がいるので、焼きあがり



「糸平」の関西風、うなぎは赤だしご飯つきで450円

がよい。かば焼、ご飯、赤だしつきで六〇〇円。「青葉」（元町三丁目本通南入る）も名があるが、値段は竹葉亭と同等。

値段に心配がなく、足に便利なのは、丸高（三宮センター街）であろう。新聞会館地下にも店があるが、赤だし、ご飯つきで三三〇円。どんぶりはもっと安い。焼き方にいろいろ文句をつけようものなら、キリがないが、ざいたくに身を使っているのに、安直な値段なのは、大衆向には好都合であろうか。



関東風のうなぎを入念に焼く「わかな」の主人

## 紳士入門 ⑦

How to be a gentleman

## おしゃれ紳士

文・竹田 洋太郎  
え・鴨 居 玲

紳士はおしゃれと相場がきまっているようである。しかし、いわゆる紳士なる男性を拜見しても、そのほとんどは「見紳士風」であって、託して紳士そのもののおしゃれではなかった。

それは何故か。いうまでもなく、その男性は世の流行にしたがって「高級」なおしゃれをしようとする余り、紳士たらしめることを忘れていたのである。そればら紳士のおしゃれはどうあるべきか。

一言にしているならば、現在ただいま流行しているものを一切身につけないことである。

神戸のさる人物がニューヨークを訪れ、五番街の最高といわれるテイラーで背広をあつらえ、それを身につけてロンドンに飛んだ。空港に降り立ったとたん、自分の服装では気がひけてならないほど、ロンドンの紳士方は地味で古びた服装であった。実は、ニューヨークでも、ロンドンでも、あるいはボストンでも、新しいままのものは紳士の身につけるものではないのである。ボストン出身のケネディ大統領の背広をよく観察されるがよい。彼はいつも、ややくたびれた、ヒザ小僧の出た、身に合わないものを着ているではないか。

それでは何故、古びた洋服がいいのか。それは、いつも新しい服を着ているものは、服を多く持たないからである。背広が五十着もあれば、新しい服を買うのはバカである。貧乏人が新しい服を買うので、紳士は新たに服を作る必要はない。だから年令とともに自然に古びた服を着ているのが金持ちであり、家柄であり、紳士なのである。

かつて皇太子殿下のズボンが太いというので、若い人向きの週刊誌が問題にしたことがあった。これも紳士道をわきまえぬ人間のいうことで、皇太子殿下がフラノのズボンを一着ずつあつらえられるわけがない。おそらく半ダースや一ダースは作られるだろう。とすれば、細いズボンはやっているからといって、すぐ細いズボンをはくのは、皇太子殿下にとって単なる不経済でしかない。こう申し上げても不敬罪にはならぬはずだ。

例をダンヒルのライターにとる。ダンヒルのガスライターは、ガソリンのライター時代と型がかわっていない。ガスライターが流行するからといって、すぐにそれらしいスタイルにするのは、ダンヒルにとって不名誉なことだ。ダンヒルのガスライターはダンヒルであることを主張しているのであって、ガスライターであることを主張しているのではない。

紳士のおしゃれは、紳士であることを主張するものであって、おしゃれであることを主張するのではないのである。だから、流行の服装を身につけた紳士らしき男性を見れば、直ちに紳士でないことがわかるのである。そして、その連中がいや味をいうことが紳士道のみならずでもある。

例えば……

新しいホームスパンの上着を着た人物に会った時「いい趣味の上着だな。僕に二、三着わけてくれないか」という。相手は妙な顔をするだろう。そして「なぜ君にわ



## 「別冊紳士入門図解」

「続・洋太郎先生」

ダンヒルを例にとられて紳士のおしゃれの真髄を説く、誠に云い得て妙、感心致しました。さて小説家が不勉強なのか、又図にならないのか、昔の武士の昼食は殿様持ちの完全給食であったのか或は自分持参であったのか、とんとその場面を描写したのにお目にかからない。「では方々、頂きます」と云うような調子で給食を喰べる情景など想像しただけでも面白い。早速、洋太郎先生にお伺いしました所、即座に弁当各自持参とのお答え、そういえば、「ベントウ持たせりゃくいたがる」と足輕の事を云った講談のあったのを思出した。何を聞いても野球以外は知らぬ事はないと云う洋太郎先生の博学には全く驚く他はない。

所で今から六年程前だろうか、ビニール製の色々便利なものが出廻った。その中にビニールのチューブにマヨネーズを入れたものが売出されたのを皆さんは覚えておられるだろう。ハイキングなどに大へん便利なものだった。私は早速それにフランス製クリームのレットルを張り新聞社の洋太郎先生の所へ持参した。フランス語如きはいとやすきと、チラリとそのレットルを眺めた先生は、やおら立ち上り「諸君（女性の方も居られた）此の頃の新しい化粧法を教授いたそう、即ちTの字型マッサージ也」と額から鼻にかけてべっとりと（人のだからなおの事）お塗りになられ、「かよういたすと目尻の小ジワもピタリととれる……。」とお呼びになりながら、尙も多勢の人の中でマヨネーズをお塗り続けられた……。

ああすまない事をしてしまった、と私はひとしれず胸を痛め、そしてニヤリとした事でした。

・教訓 Le pape même n'est pas infallible

レイ・カモイ

けるんだ。洋服屋なら紹介してやるよ」と答える。そこであなたは「君がこのとして上着を半ダースもつくっても、死ぬまでに着つぶせないだろう。むすきさんにでも譲るつもりかい」。こういうとますます相手は変な顔をする。こんどは「わしのオヤジは、いつも服を一ダースずつ作らせていた。僕は貧乏しているから（この言葉も重要である）半ダースしかつくらないがね。だからいまだにオヤジのお古のお世話になっているよ」こういえば、一着しかつくなかったあなたの相手は、紳士の仮面がはがれて、赤面してしまうだろう。

また、自分の着ているものが古びたものであることを

強調することは、とりもなおさず良質のものであることを強調することである。シリのはね上がったように、短かくなって、ハラのボタンのとまらないようなモーニングで、知人の結婚式に列席することは、身に合ったモーニングよりも莊重で紳士的である。最近では貸衣袋屋も各種サイズをとりそろえているから、身に合ったモーニングは借り着と考えられやすいし、あまりモーニングがよく似合うのは、芸能人かプロ野球の選手の結婚式みたくでもある。

常に流行にズレていること（決して流行を無視していることではない）これを金科玉条と心得られたい。