

●暮らしのヒント ⑥ 暮らしの中にブロックを 矢野有尚



① お魚とブロック（写真Ⓐを参照）

② 仏様のお住居をデザインした一例（写真Ⓑ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脛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して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方を取り入れお部屋の楽しいムードを出していたときたいと思います。（くらしとガラス工芸のデザイナー）

暑かった夏もようやく峠を越し、しのぎやすい気候になつてきました。気候が變るにしたがつて、人の心も段々と落ち着きを取り戻し季節に合つたムードを取り入れて、憩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てみましょう。

戦後ブロックが使い始められたのは昭和二十三、四年頃のようで、当時のブロックそのものの素材は大変もうろく、燃料革命以前の石炭が幅をきかせていました頃のコーク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、型につけ押しこ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、あまりにももらいの利用する範囲も制限されおもに限られた壁面くらいのものでした。



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
金 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

■出席者

写真上1段右より

吉川 進
嵐月堂代表社員

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

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 蝦の壺

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、秋にさきがけて、
神戸百店会も本格的にすべり出す
ことになつてきましたので、今日は
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
ふたことからお願いします。

■ 神戸百店会特集②座談会 ■

花開く神戸



吉川 「そうですね、まず神戸百店会のあり方といいますと、神戸百店会というのが、こんど神戸に初めて出来た訳ですが、この百店会の内容は、神戸でもっとも信用のある、そして、伝統もあるし、名聲を博している、各業体の集いになつたる訳です。

私は、これらのお店が集まるることによって、一軒、一軒ではできぬことを集団の力でとりあげて各自でやつてることよりも、なれば、強力な事業も出来るし、また経費の面から言つても、合理化の線にそつて経費の低減もできる、経費がすくなくて効果の非常に大きいと言ふような事業をいろいろ考えて、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こう言うことなんです。

こう言う会は、えてして会はで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ことを一つずつ、スピードはゆるくとも實実に、実のある仕事をし、それをつみ重ねて行くという方針でやつて行きたいと思います。

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ますし距離の観念が、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、もつと浮き上がりせて行くということは業界の発展だけでなしに、神戸市の発展につながる訳で、大きくなれば日本の神戸、また

世界の神戸、というようなことに理想をおいて、その線につながつて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、これは業種こそ違え、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、より専門店らしさに徹して行くことが第一なんで、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、お客様に喜ばれるようになります。それに、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よ。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よ」

小林 「そうですね。この集いの趣旨にも、共存共榮といつてゐるんですが、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、今までの組織では、できなかつたような、神戸百店会独自のカラーリーを身につけるといふ思つてます。だから神戸はお客様を逃がしてはいると言われても仕方ないんです。——もつたいない訳ですよ。ですから、そのお客様をいかにして、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、神戸百店会のような、専門店の各業種に亘る神戸をあげての集りをPRして、お客様が神戸で買物されるということにプライドをもつていただけるようにして行く、そういう方向に百店会がむいて行けば非常な存在価値が生れてくると思うんです

いたく、それは結局、神戸のビジョンにもつながるんじやアないですか」

——すこし話がかたくなつたようですが、いままでのお話は挨拶とすることにして、こんどは、ざっくりと語してほしいんです——

鳥越 「昔から、神戸で買物をすると言うのは、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、大きな企業で宣伝力もある百貨店などでお買物されるお客様が多いわけです。外商部などの掛販制度も充実してきているので、いいお客様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が、現在心斎橋で上客といわれる、儲けさせてくださるお客様の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様は、むかしは全部、神戸でお買物されたんですね。これは事実なんで、このいいお客様が、百貨店や大阪で買物を済ませているんですヨ。だから神戸はお客様を逃がしてはいると言われても仕方ないんです。——もつたいない訳ですよ。ですから、そのお客様をいかにして、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、神戸百店会のような、専門店の各業種に亘る神戸をあげての集りをPRして、お客様が神戸で買物されるということにプライドをもつていただけるようにして行く、そういう方向に百店会がむいて行けば非常な存在価値が生れてくると思うんです

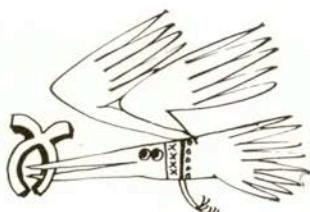
よ。そう言つた上客は、百貨店での買物に必ずしも満足していないやうに、本当の専門店で、専門的な商品を買いたいと思っているんです。

ところが、そう言う信頼できる専門的な商品を何處で求めればいいか、まったく判らない訳ですね。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です。だから、この神戸百貨会を通じて専門店の宣伝をして行くことにして行けば、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いますね」

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お販売されているお店ではないかがで
しょう――

杉浦 「そうですネ。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し
ばられて来ると思います。

神戸をもっとPRしよう



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るたび、神戸の商店に対してもいろいろ注文がでまして、そのな

小林 「ああ、この店は、神戸百貨会の店なんだと言うようにお客さ

まさん百貨店だというようにむすんだ百貨店だといふことにし

ますね」

――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お販売されているお店ではないかがで

しょう――

杉浦 「そうですネ。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し

ばられて来ると思います。

小山 「その言われたことは、実際あると思いますよ。

私どもの商品ですが、スーパーと同様の規格品を売っている場合もあるんでしてね

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、価格も安いと思

います。それではありますか、決

言うこと、それはありますか、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、こんどの専門店の立

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

もつていただけるようなサービ

スが必要でしようネ」

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

ますなんと言つても、神戸へ行つたら安心して買物ができるし、『な』と言われているんですよ。この辺を専門店として、神戸百貨会と見てみたいと思います

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

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、スーパーで扱わ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心して買物されているんですね。これは、専門店としては考えなければならぬことです。だから、専門店で扱うべき商品はスーパーで扱うべきではない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ありませんか? すぐ近くとも私の商売をしたいのですよ」

小林 「ああ、この店は、神戸百貨会の店なんだと言うようにお客さまもプライドをもつてお買物いただけるようやればいいです

ね」

――いやが多い珍らしければとひとつ

くという傾向はあるようです。

とおして考えればそう思います

がネ。ただ、神戸の人は新らしが

りやが多い珍らしければとひとつ

くという傾向はあるようです。

とおして考えればそう思います

がネ。ただ、神戸の人は新らしが

りやが多い珍らしけ

まは皆んなもつていらっしゃる
ですが……（笑）……なぜスーパーバーで買物に行くかと言うのは実はいい口実なんですよ、スーパーに行くと言えば且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、何處そこで買った』と言うことですよ、だから、専門店は後者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ればですね。この百店会のメンバーの専門店は、その淘汰作用のなかに、生き残つて行けるよう立派なお店ばかりなんですから、ちょうど専門店として更に立派な専門店になるべき、好機到来と言う誤で、むしろ積極的に一〇〇店協力して道をひらいて行くことだと思います。

そう言う意味で、こんないい機会はないと思いますよ」

林 「私も、いい機会だと思いますよ。——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、實に中途半端な商品知識しかもつてない、ただデパートと言うバ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）

私たち専門家は不、本当に宝石の石の知識を充分もつてるのでお客様の心理と言うことを考え方がよく売れるんですよ、お上手と口先で、ご婦人のお客様をつかむと言う売り方をした

ずに、商品の質という事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えれば大きなマイナスですね、やはり百貨店の商法で、ご無理ごもつともで売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、こんなにしているんだと言うことをお客様まで訴えられたと想いますよ、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よ。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ね。百貨店の弱点も大いにアッ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いますよ。

小山 「ですが本最近百貨店の外商部にある苦情処理係というのは、實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けませんね。

そして販売促進の裏づけを行なつてるのは立派ですよ。それには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

もたらしたものもある訳で、神戸カラーリ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あります。——ところが販売面をさらに徹底したサービスで売るというようにして、神戸の特色を生かした商品を売るよう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、それはいかない。そう言う点をこう言つた百店会でおきないをしていくと意義があると思いますね。

専門店というからは、お客様に納得していただけるような商品を造ることです。そして広告する、いい商品を造つたら、広告しなければならない——広告は売るためにするのではないんだ。

文字をこらんになつても判るよう広く告げるんです。こんなにいい商品ができましたと知らせるのはもう、義務ですよ。神戸百店のお店もみんな広告をだしていらっしゃるが、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つて広告することです」

P・Rしよう

魅力ある神戸をもっと

——神戸百店会はいい機会に誕生したと言えますが、こんどは、神戸百店会がどのように神戸と結びつき、バカンス都市としては最高の条件をもつてゐる——神戸をどうのようにして花を咲かせればいいかと言つたことに話を進めていた

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

舶来婦人服地 卸小売
高級婦人服地

マルゼン

マルゼン

神戸市生田区三宮町1丁目(生田筋)
TEL. ③ 0212・5454

マルゼン

瞳に美しさを保つ
スポーツに
美容に
現代の科学が生んだ
コンタクトレンズ

国際コンタクトレンズ研究所

神戸市兵庫区御幸通八丁目九ノ一(三宮駅前)
神戸国際会館内 TEL(22)8161・8361

印刷のご用命は

三急出版

TEL ⑥ 0897

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・ロンタン
農業会館浜下る角③3297

おすし
てんぷら 東
榮
彌

三宮町二一・朝日会館前
TEL ③ 五七七二
(第一第三日曜お休み)

A
B
U
ハ
チ

世界の洋酒の店

T元
E
L町
③一
二
七
九
八
目

Steilia
Ristorante
IKUTA-SHINMACHI
TEL. ③ 0376

だきましょう

吉川 「みなさんよく、海外に出かけられます。帰つ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。世界の味が集まつてあるでしょ……日本は勿論、フランス、支那、ロシヤ、イタリヤ、朝鮮料理と無数に集まつてありますね。

それに私どもの菓子にしましても、和菓子からドイツ、ロシヤからフランスなど洋菓子も實に豊富に神戸にあつまつてあります。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、東京のバースで関西弁でやつていたら、ホステス達が『どちらック』という言葉をしてましたけどね。『神戸なら行つてみたい』と言うんだそうですよ——神戸は近代的な感じがあって、ちょっとバタ喫くつて、ハイカラで、色で言うと淡い明るい色の感じでね——神戸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、神戸の魅力をそんな感じで出していけばいいと思いますね。

神戸百店会のメンバーの店ではこう言った、神戸カラーワ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不

阪の人は神戸に買ひに来られる。

これは妙な話ですが本当にであります。神戸の人はもつと神戸を見直してほしい、そして神戸を愛されなければおかしいと思ひますね。

それには先ず、神戸百店会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、機会ある毎にそり言う神戸を愛そうという気持を伝えあっていいと思うんです。

神戸あつての事業なんですから商店も商社も銀行も、何と言つても地元の繁盛がなければ、やはり事業は伸びないでしようけどね。神戸の人が東京や大阪で買物をされるんでね」

鳥越 「それは神戸の商店も責任がありますよ、P・R不足ですかね」

強力 「私は生れ故郷が神戸ですし、神戸は好きなんですが、大阪に4年間程いまして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、これで東京と関西としても考えることです：『実際、東京と神戸の間も短くなりましたか？』昔ほど都市の特色と言う点はくくなつて来ていると思うんですよ。しかし、その中では神戸は昔からの港町として残つてゐる面影というのがありますから……』

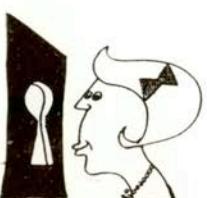
美田 「たしかにそれは言えますハワイからタヒチに行く男性は次のような警告を受けるそうです：『タヒチ女には気をつけろ。うつかりすると腹の上で振り回されるぞ。振り落とされないように用心しろ』とね。なんでもタヒチの女性はよわい三歳のときから腰を振り回す踊りの練習をさせられるそうです。それは踊りというよりも、実は目的は他にあるので、前述の警告をもう一度読みくださいい。とてもハワイのフラダンスどころの話ではありません。それは他の人にあるので、前述のオジサマには内緒にして、みんな『健全』なタムラを楽しんでください。ところが、これに味をしません。だから、このサンバとブラジルの本物のサンバと互に影響されやすい訳ですよ」

杉浦 「一つの提案なんですが、これもさつき林さんが言わわれたことと関係はあります。少なからぬ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」

(T)

「おかしな話なんですが、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

ピンク・コーナー



客さまも紹介しあうといいです
ネ」

独創的なバカンス都市に

吉川

「神戸は戦前から見ると町の魅力といつ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、それ外に、ショッピングの楽しさや食事をしたり、遊んだりする楽しきが味える場をつくことに注目していくんではないかと思うんですよ。こんなことは、百店会などでいろいろ研究していくたらいいですよ」

永田 「戦後、神戸と言うものが

あまりP・Rされていないのは事実です。それに、神戸に魅力をもたらす一番必要なことは、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、設計はシャトルのタワーの焼なおりというんで、新鮮味があらへんナ。

独創的な神戸らしい線をだして

貢わんといかんと思うんや」

杉浦 「てつとり早く、食べる物がうまい、これは抜群なんですかね、酒もいい肉、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、お客様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つたのが全然ないようになつたけどどうなつたんやろ……」

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ープレートの方が多いんですけども本」

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ね。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。もつと神戸っ子は神戸を知つ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つて見ようと言ふように結びつけばいいんだけれどネ」

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な現在、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ねからね。」

戸が起点だったんですねからね。こんなことも直接に、国鉄当局と話してもつと増発させた貢わんいかんと思うよ」

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へて、時代の流れにのると言ふ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

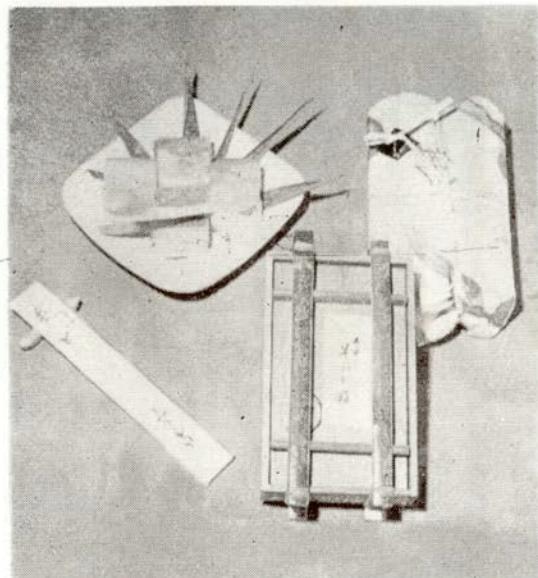


「何十種という色を、日常の会話に使いわけられるか? たかがジャの七色しか区別のつかぬ東洋の男子は、はなはだしくひ目を感じる」と「パリに行つた人が隨筆家なら色彩感覚も豊富でしようが一般にはそれは参りません。ところが、パリでは一般の人間が何十種という色を日常の会話で使いわけるとは驚きましたな。日本人でも画に書いていました。日本人でも画の話でしょが、パリではこれをこまかく分類しました。いわくノミの頭、ノミの背中、ノミの腹、ノミのモモ(腿)といったくさい名前です。つまり濃淡に関する感覚が鋭敏だからです。日本でなら「誰かノミの腹と背中の濃淡を知らんや」とサジを投げてでしょう。赤色にしても、その分け方のパリらしいこと。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つたようです。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ようが、ただ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。赤にも色々と種類があるはずですが。なにも昔の下着たつた『腰巻き』の色を使ふ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榮養万点の創作鮓。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



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

神戸つ子の花嫁さん



③

①

④

②

⑤

⑦

① 「これだけ好かれると気持いい」とは、何年か前、嫁ぐ日の前夜の姉の言葉でしたが――。太陽鉱工KK 真壁宗満氏夫人 結婚して人生觀が変りましたあなたも自分が変ったことを新鮮な喜びで自覺なさる日がありましょ。日商社 井上一三氏夫人 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。それには一日も早く結婚すること。私たちも皆さんの幸福への招待日の近いことを祈っています。

② 神戸新聞学芸部 和田克巳氏夫人 ひとつ穀の中とにじこもらないで、心の生活を豊かに今迄習つたお稽古ごとも続けてはいかが

③ 神戸銀行総務 和田郁也氏夫人 挙式の日、照れくさうだつ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 おしゃ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つて欲しい。

④ 神戸税関 春田佳章氏夫人 明日から独立する二人。しつかり手を握り、胸を張り、地に足つけて前進なさつてください。

⑤ 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っぴ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・ポンジー・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キヤップで……

□ カネボウ、ソフテレーヌ／

□ ウェディングチェーンは、ご婚礼のあらゆる準備や挙式、ご旅行に関する専門店が集まつた、お客様へのサービスチャーンです。お客様が加盟店でお買物なさった時、お手許に『ウェディングノート』が手渡され、お買あげの金額に応じてノートに記入されます。お買あげ金額の総合計による2.5%のお祝い品が、お客様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

織維会館結婚式場 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。

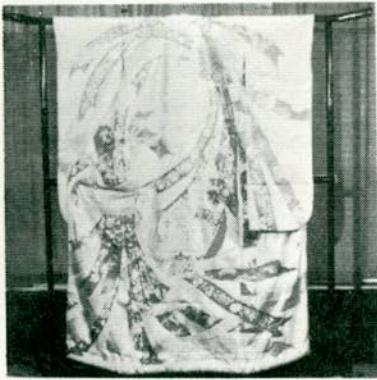
儀式用品・扇子

富田屋

元町4丁目 TEL ④ 2334

絹屋化粧品店

本店・三宮柳筋 ⑧ 5778
西店・甲南本通り ⑯ 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、落ちついで、値段の点などお客様に似合う衣裳が選べる訳です。吉日は申込が非常に多くございますので、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） TEL ⑧0360・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、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、髪のシャンプーセットと爪の手入れをしておくと、当日のお仕度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 ⑧4917



□ 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・ブドー酒・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 ⑧7771～9

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お料理の作り方を知らず、来る日も来る日もビフテキばかり。赤ちゃんが生まれてからというもの、1ヶ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一とボヤいています。こう読むと、あなたはどうお考えでしょうか。（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ちろん良妻賢母、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る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鞄は、幸せな日の想い出になります。しっかりした長持ちする鞄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。鞄の良し悪して、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

高橋鞄本店

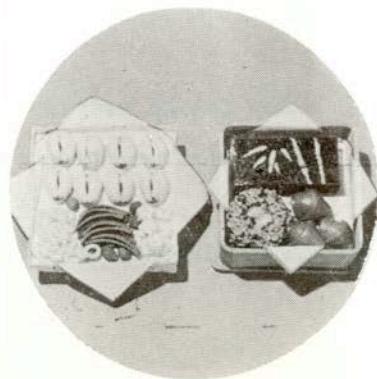
元町3丁目 TEL⑧1172

□ ご婚礼引菓子は松竹梅・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円ぐらゐの手軽るなものから500~1,500円など豪華なものまでいろいろ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

二つ茶飴

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る「カタつき」というもので、肉がしまって、脂肪がなれている。もっ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、よほどルートがないと入らない当節では、養殖もので満足するはない。

うなぎの歴史や談議は、それこそ書いていたらきりがないくらいにある。古くは万葉集の大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、奈良朝以後はこれをブッ切って、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つたが、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。もっともそのころは、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、かばやき屋がなかつたというから、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つたらしい。

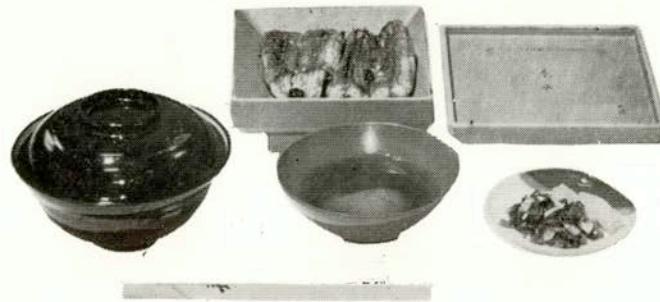
日本のうなぎの産卵のふるさとは、南方の深海といわ
れているものの、いまだにはつきりしない。

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、関西でも珍ら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画もたしなむ雅人。関西風の特長、地焼きの「白焼百ペン」という鉄則をまもつて、まず「備長」（びんちょう）の堅炭で、いくどもかえして約二十分たっぷり焼き、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、舌ざわりがしこここしてとくに皮と身の間にたまたま脂は、関西風ならではない風味。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、強く心している。赤だし、ご飯をつけて四五〇円。

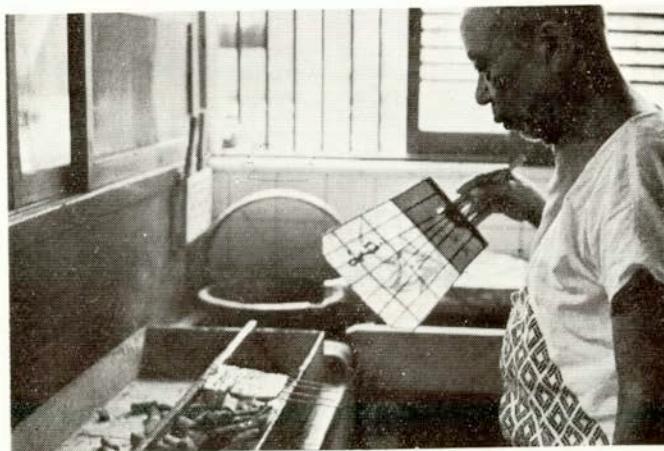
関東風の第一は「わかな」（花隈派出所東入る）である。横浜の「わかな」で二十三年、神戸の名舗「江戸辛」（いまはない）で板前をやり、戦後、花隈に店をも

つた。ここは主人、うなぎ一代で終るというが、さすが仕事には長年きたえた腕のみがきと入念さがこもつてゐる白焼にして、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、もつと身がぼつ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



関東風のうなぎを入念に焼く「わかな」の主人

がよい。かば焼、ご飯、赤だしつきで六〇〇円。「青葉亭」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。どんぶりはもつと安い。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、ぜ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。

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つてゐるようである。しかし、いわゆる紳士なる男性を拝見しても、そのほとんどは「一見紳士風」であつて、託して紳士そのもののおしゃれではなかつた。

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つて「高級」なおしゃれをしようとする余り、紳士たらんとすることを忘れてゐるのである。それなら紳士のおしゃれはどうあるべきか。

一言にしていうならば、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ィ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。空港に降り立つたとたん、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つた。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、皇太子殿下がフラン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、細いズボンがはやつ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つ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つて、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、その連中にいや味をいうことが紳士道のたしなみである。

例えば……

新しいホームズパンの上着を着た人物に会つた時「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

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「君がこのとしで上着を半ダースもつくても、死ぬまでに着つぶせないだろう。むすこさんにも譲るつもりかい」。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をなっているよ」こういえば、一着しかつくらなかつたあなたの相手は、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

「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、又圖にならないのか、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るない。「では方々、頂きまする」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」と足軽の事を云った講談のあったのを思い出した。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来た。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テ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、チラリとそのレッテルを眺めた先生は、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つとりと（人のだからなおのこと）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、と私はひとしづく胸を痛め、そしてニヤリとした事でした。

- 教訓 Le pape même n'est pas infaillible

レイ・カモイ

強調することは、とりもなおさず良質のものであること強調することである。シリのはね上がつたように、短かくなつて、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、身に合つたモーニングよりも莊重で紳士的である。最近は貿衣裳屋も各種サイズをとりそろえているから、身に合つ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いである。
常に流行にズレていること（決して流行を無視していないことではない）これを金科玉条と心得られたい。