

●座談会——神戸文化ホール10周年を迎えて——

文化的“贅沢さ”を 楽しめるホールに

北嶋敏男

△神戸文化ホール館長▽

板東 慧

△生活科学研究所所長▽

柴田 仁

△音楽評論家▽

今岡頌子

△今岡頌子バレエ団主宰▽

名生昭雄

△神戸市民俗芸能調査団団長▽



——神戸文化ホールが、私たちに大変親しみやすいホールとして誕生して10月で満10年になります。定期的な催しもいくつか定着し、いろんな意味で、神戸の文化の拠点になったと思います。最初に北嶋館長からこの10年を簡単に振り返っていただきたいと思います。

★神戸文化のレベルアップに貢献

北嶋 この10年間を振り返ってみますと、だいたい1年間の利用者は60万人ぐらいで、本年8月末あたりで延べ600万人の方が利用されたことになりました。一口に600万と言いますが、これは大きな数です。このあいだも、神戸市の市政アンケートの中で文化ホール利用のアンケートを採ったのですが、最近文化ホールへ行ったという方が半

分以上でした。

文化ホールの事業の一つは、いわゆる貸館事業ですね。大ホール、中ホール、小ホールの利用率は、毎月9割を越えておりまして、全国的にみましても最も高い利用率となっております。施設の面でもそれぞれ特色のあるホールで、特に大ホールは音楽用のホールとしては、全国屈指のホールだと思えます。バレエのアルビン・エイリも、素晴らしいホールだと絶讃してくれましたね。また、中ホールも、昨年、テアトルという演劇雑誌のアンケートで、ベストホールに選ばれた実績もあります。

さらに、中身を配慮しています。自主公演を例にとりますと、初めは年間10演目ぐらいだったのが、だんだん増えまして、現在20数演

目を年間消化しておりますが、これだけの自主公演を行なっているホールというのは全国でもNO・1ではないかと思えます。内容も古典芸能の歌舞伎、能をはじめ、海外の大きなオーケストラやバレエとか非常に多彩にしております。それから、神戸フィルハーモニーと神戸室内合奏団を神戸市が創設していますが、そのフランチヤイズが文化ホールになっていきます。これも大変画期的なことで、もし、文化ホールがなかったらできなかつたのでは、と考えます。今後とも神戸の市民文化の一端を任うものと自負しております。

柴田 大阪には随分ホールがあるのですが、行政が造ったホールがありません。民間のホールが多いです。どうしても使用料が高くな



北嶋 敏男 さん

り、利用者にとっては、いくら数が多くてもあまりありがたくないわけです。だから使いにくいという点があると思うんですが、それに比べて、神戸では大・中・小と三つのホールが揃っていて非常に便利だと思えますね。僕の場合は、中ホールが利用者にとって、たぶん一番使いやすいだろうと思います。音楽にしても中ホールならとても落ち着いて聞けて、気持ちのいいホールなんです。こういう素晴らしいホールはどこへ行ってもあまりないですね。もう一つ感じることは、だいたいどのホールでも電車を降りてからホールへ行くまでの間、相当歩かないといけないわけです。文化ホールも駅から約10分歩くんですが、高速神戸駅から地下にもぐり、商店街を通って楠公さんの横に上がってくる。そして彫刻を見ながら歩



柴田 仁 さん



板東 慧 さん

くせいか、あまり遠く感じないんですね。何となく楽しみながら歩けるというのも珍しい。音楽会に行く前にゆったりした気持ちでくつろいでホールに行けるという点でちよつとユニークです。

北嶋 これは市の方針で、この辺を市の「文化ゾーン」にしようということなんです。そういうことで雰囲気も非常によくなくなったということですね。

板東 文化ホールができるまでに国際会館もありましたが、文化ホールができてやっと文化の拠点ができたという感じがするんです。

観客も定着しますし、また、三宮になって大倉山にあるという点が非常にいいと思うんですね。こういうところに文化的な施設を造って、その中になるべく精神を高揚する文化というか中身を入れていく。それができると大変いいと



今岡 暎子 さん

思います。ここに来ると、とにかく仲間に会えるところがあるわけですよ。神戸市民のサロンのムードみたいなものが、一つの演し物を見に行くことを通じてできくるんですね。そういう意味で非常に大切な役割を果たしてきたと思います。

名生 文化ホールができる前の神戸の文化的な地盤と、現在のそれを比べたら雲泥の差があります。それだけ文化ホールの功績があったということですね。まず、大阪や宝塚へ見たり聴いたりに行く必要がなくなっている。いろいろな催しが身近になりましたね。自主

興業と貸ホールの両方の機能がみあってきてますから、非常に市民のニーズを満足させていると思います。この10年を全体的に見てやはりすごい功績ですね。

今岡 私は見る側と使う側と両方なんです。まず見る側から言うと、以前は東京にまで行っていたのが、最近は文化ホールへせっせと通うって感じですね。使う側からですと、中ホールは、ステージの広さに対して明りの容量がものす



名生 昭雄 さん

ごくあるので深い明りが出るんですよ。また、日本のホールにしては珍しくほぼ真四角だし、客席が適当なスロープなので音響効果もすごくいいし、見る方も見やすいです。だから東京の演出家や振付家が来られると必ず東京にこんなホールがあったらな、と言われますね。文化ホールができて演目的にも広がったのでほんとうに喜んでいます。

★「警沢」を買いに来る劇場に

——自主事業が年々充実して来ていますが、今年はどうですか。

北嶋 今年度の事業計画の中で、神戸のオリジナルの催しで主なものは、4月10日に終わった神戸の音楽家たちによる春のコンチエルト、人間国宝竹本越路大夫さんの神戸で初めての淨瑠璃の会、神戸在住の作家・筒井康隆劇場、神戸フィルが青少年を対象に行うサマーコンサート、神戸の評判番組の一つである東西落語名人選、9月23日の将棋フェスティバルなど、神戸らしさの表われた企画ばかりです。さらに、12月のワイドワイドジャズ、来年1月の神戸五流能と、神戸のオリジナルの催しがずっと並んでいます。

名生 教育的というか、次代の人を養成しようという意欲も自主事業に感じられますね。外国人オ

ケストラ、文楽とか歌舞伎教室等次代の人を育てる意気込みに一本筋が通っていると思いますね。

北嶋 小学生にミュージカルを見せる日生名作劇場や東京と神戸だけでやっている日生のオペラ教室もあります。

今岡 五流能や文楽なども続けていつてほしいですね。わりとポピュラーな演し物がいつも出ていて楽しんで見せてもらえます。

北嶋 越路大夫さんに文楽の公演の前に約1時間、観賞のための講演をしてもらったりもして工夫をしているんですが、現在友の会の会員が約700人で高齢の方がわりに多いので、今後、若い方をどうやってつかんでいくかが課題になるかと思っています。

名生 観客動員は、やはり交通機関と非常に関係するんですね。神戸の場合、住宅が西神や北神に散ってますね。で、帰る時間が遅くなると終電車に間に合わないとかで、随分女性の方が来にくいんですよ。だから地下鉄がついて、名古屋なんかから来やすくなると、伸びが期待できるのではないかと思いますね。

今岡 それはありますね。それと文化ホールから駅までの道を少し明るくしてほしいですね。

板東 楠公さんからの彫刻の道をライトでもっと明るく照らすのも

いいし、楠公さんの御神燈が続くとかのアクセサリーがあってもいい。

今岡 それに、見たあと何かおしやりする場所がないんですよ。

名生 終わって地下にもぐって帰るというだけでは何か鬱々とするわけですね。(笑)

板東 見るということと、人との出会いを楽しむという両方の機能をもっとオープンにすればいいと思うんです。ヨーロッパではオペラというワインやビールを片手に持って楽しみながら見ますですよ。多角的なコミュニケーションをする場をどう演出するか、ということが大事だと思います。いい演出を考えると、ロビーも人の気配を楽しむ場所になりますよ。また、壁面に今まで上演した人の記念写真とか記念品をディスプレイするとかして、劇場の歴史を全部置くとかね。とにかく絢爛豪華と言うか、何かウキウキするような感じが劇場だと思っんです。

北嶋 私自身、このホールの歴史というか、時の流れなどをどうやって表現すればいいか、を考えていたところなんです。

名生 警沢じゃないとね。劇場に家では味わえない警沢を買いに来るってところがありますからね。

今岡 見る前からウキウキするよなね。

板東 関心を持って幕間を楽しめる

ような空間がないですね。何か手持ち無沙汰で、つつ立ってタバコばかり喫っているの（笑）神戸ワインや灘の酒があってもいい柴田 プログラム以外にシナリオやレコードを売ってますね。あれを常設にしてもいいですよ。

北嶋 歌舞伎の時に、匂い袋など小物を売りにくるオバサンがいるんですね。見てますと結構売れてるみたいですよ。

板東 やはり見た感動を長くどこかに持っておりたいわけですよ。

名生 帰ってからそれを出してきて、今日行ってきてこうだったと話もしたいですね。

今岡 劇場に衣裳を見せに行くと、幕合いを楽しんで話をすると、か、ということが大切なんですよね。あまりにも機能的すぎて余裕がなくなってくると、楽しんでるというより、勉強している（笑）という雰囲気になりますね。

北嶋 演目という点から何かございせんか。

名生 浪曲がありませんね。（笑）浪花節なんか上方のもんですよ。

板東 一回ぐらいた大衆芸能バラエティーみたいに、南京玉簾とか、伝統の大衆芸能を楽しみながら見るのもいいと思います。

★今後必要な「専門ホール」

—— いろいろお話が出ましたが、

最後に、これからの10年を考えて発展的な意見をお聞かせ下さい柴田 やはり、地元文化、市民との結びつきを考えてもらいたいですね。教育的な内容をもった講座のような形で市民と結びつくんでしょ。今、大阪では「草の根文化」という言葉を盛んに言うんですが、地元とグッと密接に結びついた文化の場というのがもっとあってもいいという気がしますね。

今岡 オペラ、演劇、音楽、歌舞伎などの分野では教室や講座があって、愛好者が広がって行きつつあるのですが、洋舞も日舞も含めて何故か舞踊だけはないんですね。もう少し応援していただけるとうれいそうですね。それから、秋の芸術祭がありますが、文化ホール独自の芸術祭があってもいいですね。地元のもの、外国のもの、中央からのものなどで一定の期間お祭りのな気分になれると楽しいと思います。

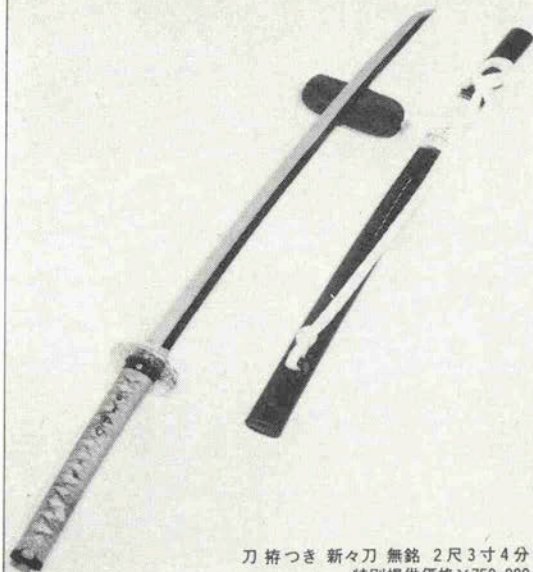
板東 神戸ぐらいの都市には、多目的ホールではなくて、それぞれの分野の専門ホールがほしいですね。文化ホールはやはり、神戸市民全体の例えば実験劇場の存在ですね。実験劇場の要素というのは、コメディナイトの妙技と言うか、本来ならなかなか出会えない

ようなね、中央と地元の人を総合的に実験的に結びつけ、いろいろなアンビシャスなことをやってほしいですね。また、世界の一流のものが来たときは文化ホールで見られるということだけは、一つの基本にしてもいいですね。

名生 今後とも、自主事業と貸ホールというバランスを考えながら運営していくてもらいたいですね。特に、貸ホールとして市民が使えるというところもおいてほしいですね。小ホールも大倉山にほしい、という声も多いですね。

北嶋 もう少しみなさん方と結びついた市民参加の例えば文化ホールフェスティバルみたいなものをこれから考えていかないといけないと思っています。もう一つは、市民の方々のニーズの把握という意味において、例えば文化ホールのシアターアドバイザーのような方を要所要所において、我々がそちらの方へ出かけて行って、皆様方の文化的なニーズをお聞きするようなことから、市民の方々と結びつきをもちたいと思っておりです。最後に、予算の面ですが、現在約1億の予算を持っております。これをより有効に使うのは勿論なんです、さらに予算を増やして、内容を豊かにしていくよう努力したいと思っています。

刀剣 古美術



刀拵つき 新々刀 無銘 2尺3寸4分
特別提供価格 ¥750,000

- 毎月20日無料鑑定 ● 研磨、白サヤ、その他工作
- お支払いに便利なローンをご利用下さい。

兵庫県美術刀剣商組合事務局

刀剣の **元町美術**

店舗ビル改築のため仮店舗にて営業致しております。

神戸市中央区花隈町
20-6 (阪急花隈駅西口北へ徒歩1分)

☎ (078) 351-0081



こんにちは赤ちゃん



堀 雅之 / 芦屋市東芦屋町

完全看護★冷暖房完備★病院前駐車可能

芦屋 **柿沼産婦人科**



芦屋市大柁町1番18号

芦屋保健所東隣

☎ 芦屋 (0797) 31-1234 代表

●日本文化デザイン会議'83神戸11月24・25日開催

海は広いか、大きいか

神話の海から
海洋開発まで

「港町再開発」をテーマに
24日にシンポジウム



多田 美波
△彫刻家△

一九六八年より、神戸では、神戸須磨離宮公園現代彫刻展が隔年毎に催され、昨年で第八回をむかえる。私も第一回より七回迄、作品を発表して来た。その十四年を振り返ってみると、神戸市長を始め、市の方々、主催の朝日新聞、それに、彫刻界をリードする人々そして多くの彫刻家がどれ程情熱を燃やし続けて来たことだろう。第一回より現代彫刻の一つのあり方として、都市環境と彫刻がテーマになった。これも早くから神戸市が都市計画の中に彫刻を組み込み建築家の大高正人氏の都市計画により展覧会に出品された作品が、町に設置されたり、又向井良吉氏によりレリーフが彫刻通りに制作された。

私が初めて須磨公園に彫刻を設置に来た時、一望に望める山から海にかけての美しい景色に見取れていたが、その時、山の上の町造

りのために出た土を、ベルトコンベアで海岸迄送り、それをブッシヤバージで、神戸の港の沖へ運んで島を造っているということを聞き、心を打たれたのである。それが今のポートアイランドになったのだろう。今回日本文化デザイン会議がこの地で開かれることになり、長年に亘って、神戸市で、都市空間と彫刻のあり方が実際に進められて来たので、是非、ここで、

モニメントとしての彫刻を実現したいと思った。幸いに昨年金沢で開催されたこの文化会議に賛同し多勢で参加した岡崎市の青年会議所の方々が岡崎でもシンポジウムを開き文化活動を始め、この夏私も彫刻制作で参加している。神戸への参加の話もあったので、お願いをして、岡崎の石を提供して頂くことになった。また山本石材が多大な協力も約束して下さった。神戸市からは、計画中のポートアイランドにスペースを提供して頂き、神戸の作家三人（増田正和氏、山口牧生氏、小林陸一郎氏）に制作をして頂くことに話がまとまった。

此度の文化デザイン会議と、神戸の今迄歩んで来た彫刻展の主旨が、ここで接点となり新しい実を結ぶモニメントになることを心から望んでいる。

また野外彫刻の街として、神戸より三年早く野外彫刻展を始めた宇部市では、一昨年「ひろばと緑と彫刻」というシンポジウムが開かれた。そこでは多くの意見が交されたけれど、勿論直に結論が出るわけではなく、一つの問題提起となったことで、意義があったと思う。宇部と交替で野外彫刻展を開き、同じ問題を実地に進めて来た神戸として次のステップとなる課題の糸口をつかめるような、シンポジウムを何とか成功させたものと、パネラー会議を針生一郎氏、木村重信氏、福田繁雄氏そして彫刻家から増田氏と私が出席することになった。短時間で困難なことは思いながら、皆で話合の場として、生の意見を熱く話し合いたいと思う。

■チケット／一般1万円・学生5千円 お申し込みは事務局まで

■事務局／神戸報章神戸営業所内 電話332-7978

明日の神戸経済をになう 中堅企業群像

三木 信一 神戸商科大学教授
KEIGアドバイザー

木下 信 マリリン・エンタープライズ 代表取締役

笹川 正己 神戸商工会議所理事
商工振興部長

牧内 孝文 朝ノリツ常務取締役

斎藤章太郎 朝神戸レザークロス
代表取締役社長

松宮 隆男 朝モロゾフ専務取締役

吉岡昭一郎 朝アポロ電機製作所
代表取締役社長

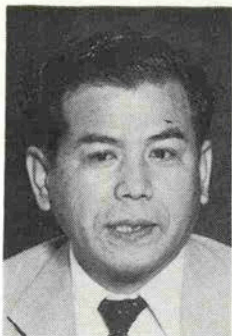
―安定成長時代を迎え、ますます多様化する神戸経済の明日をになう中堅企業群が今、注目をあびています。その中で、神戸商工会議所に事務局をおき、ユニークな異業種交流を展開している「神戸中堅企業イノベーション・プログラム」(略称KEIG)は今年で5周年を迎え、ますます積極的な活動を進めています。今回はKEIG会員のうち5社の

方々にお集まりいただき、アドバイザーの一人である三木教授を中心に中堅企業の現状と展望について積極的なご意見をお願いしたいと思います。

★神戸は中堅企業が生まれる最適の土壌

三木 中堅企業というのは一体どういう企業をさすのかという定義づけについては、色々な学説があり、難しいところも多いわけですが、今日、お集りいただいた方々に共通している問題をひき出しますと、中堅企業の特徴というのはおよそ4つの点に絞られるのではないかと思います。

一つは、技術なり営業面なりについて、開発力が抜群であるということ、これは中堅企業の絶対条件ですね。次に、その開発力を含めた経営戦略とその展開のユニークさがあげられます。この二つは車の両輪のようなもので、さらにこれらに方向性を与えてパワーを出していく、その機動性が大切ですね。機動性という点で大企業



笹川 正己さん



三木 信一さん



斎藤 章太郎 さん



吉岡 昭一郎 さん



木下 信 さん



牧内 孝文 さん



松宮 隆男 さん

にはもちえない中堅企業の明確な性格をみることができま。第4番目は、創業者が育んできた企業独自の経営哲学、昔でいうと、商いの心とでも呼ぶべきもののユニークさ

また、日本経済新聞社神戸支社が編集した「神戸の中堅企業150社」という本

が、この本は最初は100社からスタートしたものです。開くところによると、150社にあげられなかった各企業から、次の機会にはぜひとも掲載してほしいという声があったとをたないということです。神戸という都市で何故このような中堅企業というべき性格の企業が生まれてきたのか、ということを考えますと、さきほど中堅企業としての特色、つまり開発力、戦略、機動性、商いの心というものが育まれてきた神戸独自の土壌という点を無視できません。というのは神戸が明治以降、急速に発展した新興の都市であり、その点、悪い意味でのしきたりのようなものを排除し、何ものにもとらわれず、諸外国からの新しい感覚をどんどんとり入れていくことができたという土地柄があったと考えます。もう一つは国際都市としての神戸の性格です。国際的な交流があるということとはとりもなおさず、情報が豊富に入手できることにつながります。この情報が、さきほど指摘しました開発力、戦略、機動性などの全てに結びついてくるわけです。情報をいち早く掴んでそれをものにする、そこに居合わせた優れた経営者たちが、非常に敏感に時代の流れに対応した結果、神戸にさまざまな業種のユニークな中堅企業群が生まれたのだと考えております。日本の中他の都市と比較してみても、神戸は実に素晴らしい多様性に富んだ業種が開いた都市といえるのではないのでしょうか。

笹川 数年前に日本経済新聞社の「神戸の中堅企業」が発行されて、いわゆる「中堅企業」に対する認識が深まったといえるようです。神戸の場合、大企業にあたるものとその下請け関連の企業が大きく2極分化しているのではないかと不安がありました。これによって中堅企業の位置づけと価値観が改められ、スポットをあびることになった。ファッション関係など神戸は特に中堅企業群の存在は大きな意義があり、今後の経済、産業の活性化という点で期待されるのは中堅企業であるといっても差しつかえないでしょう。

斎藤 私のものの神戸レザークロス鞆は、昭和23年の創業で、創業当初は自動車のシートなどの合成皮革の中間材料を中心に販売をしております、神戸市の交通局の納入業者第1号だったわけです。当時は戦後の物のない時代で、バスや電車のモケットなど痛みが早く、かといって新品を使うわけにはいかない。そこで、塩化ビニールで補修をする、いわば「補修の時代」でした。

たまたま神戸はゴム履き物の産地で、イミテーションレザーとして使えるのではないかと、さらにこれを履き物に応用できないかと発想して、長田のゴムメーカーに使用してもらおうと頼んだわけです。ケミカルシューズという言葉は今でこそ世界的に通用するものになりましたが、当時のイノベーションの時代の流れに乗ることができて、昭和26年頃には無一文から急速に会社の形態をなした始めたのです。その後、昭和39年に世界的な靴メーカーのバーター社が日本進出のため視察に来て、通産省を通じて私どもへ企業提携を申し込んできました。私の方としてはびっくりし、また企業として一つの岐路に立たされたわけです。当時は常に供給過剰の状態であったこともあり、バーター社との取り引きを断わり、輸出をやめて小売をやろうと考えました。そのため、昭和41年に東京に「銀座エスベランサ」第1号店をオープンしました。また、その2年後には、社会が高級志向をし始めていることもあり、靴の高級化を図るため、それまではアルミを用いていた靴型を、寸法精度の高いプラスチック製にかえ、その生産に着手しました。また、30年代から開発優先の企業だったこともあり、ファミリー志向から40年代には婦人靴に絞った商品構成に思いついてかえた結果、昭和45年頃には先端的だという点で、銀座で注目をあびることになりました。軌道にのるまでは大変でしたが、わが社をとり巻く環境というものが、実によい条件設定を与えてくれたのだと非常に喜んでおります。

吉岡 わが社は昭和41年の発足で現在17年になります。私はサラリーマン時代にトランジスターの回路設計をや

っておりましたから、その技術開発を続けてきました。当初はラジオなどの通信機の回路設計をトランジスターを利用した自動制御の配電盤制作を始めたわけです。これは、今後は自動制御がますます発達し、やがては各工場においてオートメーション化の時代がくるだろうと予測され、それに即応すべく開発を進めてきたのです。そのため、無線関係から自動制御への技術のきりかえについて、色々と問題はあったのですが、トランジスターの技術を自動化に生かしたいと考え、努力をつづけました。その後、ノイズに強い無接点素子の開発に成功し、無接点自動制御盤が完成しました。これは、従来はリレーと呼ばれる方式で機械を動かしていたものを、オール・無接点、オール・トランジスターで行なうもので、非常に精度の高いコントローラーとして、当時は業界で注目をあび、わが社は「無接点のアポロ電機」としてPRをつづけてきたわけです。そして、自動制御業界での色んな体験を通じ、やがて「I・Cの時代」から、マイクロコンピュータの時代に入り、技術の習得を懸命に行なってきました。また、メカトロニクスの装置も作っています。

木下 神戸はもともとがミナトの都市であり、神戸の本来の地場産業は海運や鉄鋼、造船や船に関するものが主要だったわけで、私どもの会社は港湾都市である神戸で昭和36年に生まれました。当初は各種船舶の修理を中心に行なっていました。船というのはミナトからミナトへ移動するものですので神戸だけでこの事業を行なっていくことに限界を感じ、横浜から東日本、門司など西日本まで拡張しました。それでもなお国内だけではサービスが十分にできないため、現在では香港とシンガポールなど海外へサービスエリアを広げています。また、近々にはアメリカのヒューストンへ進出の予定ですが、事業内容としても船の修理や船用機器の販売にとどまらず、船主に対するサービスや船の注文文に代わって船舶建造の監督、建造船の検査なども行なっています。

牧内 ノーリツは、昭和26年に能率風呂工業として創業し、言葉の示すような非常に能率のよい風呂釜メーカーとして出発しました。当時から、私どもは「お湯のある豊かな暮らし」という基本コンセプトで事業展開を行なってきました。日本人は世界一の風呂好きな国民であり、日本人の感覚としてお風呂に入れば疲れがとれる、

気持ちがよくなる、つまり、健康につながる明るいイメージが強いわけです。ところが、風呂釜の置いてある場所というのは家の裏側のじめじめした暗いイメージがある。またノーリツが風呂釜メーカーとして生産日本第一であり、日本人が世界一の風呂好きということを考えあわせても、ノーリツは世界一といえるのに、風呂釜屋のやぼったいイメージは非常にマイナスだと思うのです。

そこで、風呂釜屋のノーリツから、お湯のノーリツへ、シャワーだとか、蛇口をひねればお湯が出てくるような豊かな生活をアピールしていき、いわば薄暗い、じめじめした場所から、表座敷の商品づくりを行なっていたと考えています。戦後すぐの物のない時代では、「能率」という言葉が意味を十分備えていましたが、80年代になって能率うんぬんというのは多少、時代錯誤の感があり、神戸の企業らしいスマートな社名に変えていく方向も大切だと考えています。

松宮 モロゾフは昭和6年の創業で52年になります。私が入社したのは昭和26年ですから、30年勤めているわけです。私は戦前のことはあまり知らないのですが、色々調べてみますと、モロゾフという会社は皆さんに楽しんでいただけるお菓子を提供しようと、先輩たちが情熱を燃やして一生懸命にやってきたことを感じます。さらに、わが社にとって、商品開発が企業の生命という考えで貫かれていることを痛感し、先輩たちが築いてきたこの伝統を私自身も大切に、後輩へも伝えていきたいと考えています。

また、私どもの会社が急速に発展したのは、昭和30年頃のこと、全国の各百貨店に名店街ができて、昔

の老舗の味がデパートで買えるというので大ブームが起こり、その中で、チョコレートはモロゾフと、選んでいただき、以後、比較的順調に発展してまいりました。

★ユニークな異業種交流を展開するKEIG

笹川 昭和52年の7月に、中堅・中小企業の技術振興に関するアンケート調査を実施しました。高度成長から安定成長の時代に入り、量的拡大から質的な拡大という流れに変わって中堅・中小企業が注目をあびる時期を迎えたわけです。その中で情報化、技術開発や地域集約化が重視されてきました。こういう背景のもとで、さきほどのアンケート調査が行なわれたのですが、ここの中堅企業等の異業種間の情報交換の場づくりが求められ、三木教授の指導のもとに神戸中堅企業イノベーショングループが生まれ、現在20社が集まり、月一回の研究会を重ねて今年で早や5周年を迎えようとしています。

斎藤 私は新聞紙上でKEIGの存在を知り、ぜひにと私も会員にさせていただきました。現在は国内に46店舗、海外に2店を持つようになったわけですが、なかでも海外2店舗というのは香港で、これは昭和56年にKEIGが海外進出部会を作って香港視察へ行ったのが出店の動機なのです。私としては、今さら香港に目を向けるのはどうかという気があったのですが、実際に10年ぶりに訪れた香港はすっかり変わっていて、うん、これならファッションは十分売れる、と確信して、早速その翌年に開店し、今では予想を上回る好成績で、シンガポールなどの他の百貨店からも出店の要請をうけています。この香港出店の成功は、実にKEIGのお蔭と感謝している次第です。

吉岡 アポロ電機では取り引きの納入に関して、機械メーカーを対象にするのではなく、自社で商品化していくという方針をとっております。そのためのさまざまなマーケティングリサーチを行ない、何かよいものはないかと模索しているところへ、新設されるゴルフ場のフロン

トを従来のイメージを破ったスマートなものと考えてほしいという依頼がありました。私どもはゴルフ場の会計の伝票の流れの仕組を研究した結果、「ゴルフファント」というコンピュータを使った新製品の開発に成功しました。これは昭和46年で日本で最初のものとして注目され、当時はまだマイコンのない時代で、コンピュータがゴルフ場で使えるということを掘り起こした点がわが社にとっても非常に励みになりました。その2年後には百貨店などの食堂の食券発売窓口業務のコンピュータ化に成功し、多くのデパートや大型レストランで使われております。

これにみるように、社会のさまざまな業種がもっているニーズ（需要）に対し、アポロ電機がもっているシーズ（種）をあわせる、つまり、ニーズとシーズをドッキングさせるということなのですが、これはKEIG活動の中でも一つの大きなテーマで、三木先生のアドバイスとともに私どもにいつも開発の原点を思い出させてくれ、大変有難く思っています。

木下 神戸はかつて重工業中心の都市であり、私はハード中心という方向から今後は何かソフトなものへという方向への転換が必要という気が起こり、いわば行きづまりのような感じがあって、その打開策を求めてKEIGに入会させていただきました。他の19社の経営者の方々とお会いして、その取り組み方に刺激をうけ、現在も色々と勉強させていただいています。まだ、まとまった成果とよぶべきものはありませんが、今後は、海外に拠点を広げ、情報収集を行ないながら、KEIGで学んだことを生かしつつ、進んでいきたいと考えています。

牧内 ノーリツは、「お湯と健康」というテーマで、お風呂のあり方にとりくんでいます。これは日本人の生活を考えた場合、お湯がヘルシーな生活に結びつき、一つのライフスタイルを提案することになり、また、一方では緑のある生活をテーマに、お湯を利用した水耕栽培を研究しておりますが、これはいわばバイオテクノロジー

に相当します。そういう具合に、ハードからソフトへとノーリツの脱皮を図っているわけですが、これもKEIGの研究会で得た知恵の延長線上にあるわけです。

松宮 お菓子業界の動きの中で、かつてプーを起したお菓子がありませんが、葛野会長は決してそういうプーに手をつけなかったんです。当時、営業をやっていた私はそんなお菓子なら作ればよいのと思ったことがあります。今から考えると、伝統をしつかり守り、それを貫きつづけるということこそ、本物を生み出す唯一の正しい方法なのだと実感しています。現代は、本物とは何ぞやという時代ですが、結論的には伝統を貫き通すことが本物を作る基本だと思います。私がKEIGに入っていたら大変幸福だったと思うのは、別のカルチャーにいつも接していることができる点ですね。というのは、菓子屋にしても20年も経つと業態の変化という点を見直していく必要があります、菓子作りの姿勢は変えないけれども時代に対応していくための業態の変化はまぬがれません。そこで、全く別の企業の経営者の色んな考え方にぶつかり、意見を交換して業態変化をしていくためのいわばカルチャーショックを肌で感じ、この4年間で学ぶことも多くありました。

三木 今まで5人の経営者の方々から話が出ましたが、皆さん全て共通して企業者精神がものすごく旺盛だということ、KEIGはたまたまそういう人が20人集まった集団であり、こんなグループづきあいができるというのは会員の各自の手柄に負うところが大きいと感じるわけです。異業種間の研究グループというものが4年もつづいたことは異例で、1年間でだめになった例が実に多い。これも会員の手柄と相互の親和性によるものが大きく、研究会のような公式的な人間関係の外に、非公式な人間関係があつてはじめて存続できたのだと思います。これからもKEIGが少しずつ段階的に飛躍していくよう、非力ながらアドバイスをさせていただきたいと思っております。

(ブラン ドウ ブランにて)

田崎真珠株式会社

取締役社長 田崎 俊 作
神戸市中央区旗塚通 6-3-10
TEL (078) 231-3321

オールスタイル株式会社

取締役社長 川 上 勉
神戸市中央区伊藤町121
TEL (078) 321-2111

カネボウベルエイシー株式会社

取締役社長 稲 岡 必 三
神戸市中央区三宮町1丁目9-1-807
センタープラザ東館 8 F
TEL (078) 392-2101

株式会社ベニヤ

取締役社長 松 谷 富士男
神戸市中央区三宮町1丁目10-1
TEL (078) 332-3155

モロゾフ株式会社

代表取締役会長 葛 野 友太郎
神戸市東灘区御影本町6丁目11番19号
TEL (078) 851-1594



キャンペーン「国際文化都市神戸を考える」の
企画は以上5社の提供によるものです。

経済ポケット ジャーナル

★オールスタイル株式会社 が三社設立

オールスタイル株式会社は7月21日、総会ならびに取締役会において、「神戸オールスタイル株式会社」



川上 勉会長

(中田義明社長)「東京オールスタイル株式

会社」(谷口勝治社長)「株式会社キヤパ」(藤井稔社長)の3社を設立すると発表した。これに伴い、川上勉社長は3社の会長に就任した。

広報課によると、細分化されつつある消費市場に対応するため、分社体制により地域に密着した販売強化を図るといふもの。「神戸」は西日本、「東京」は東日本のマーケットを担当、「キヤパ」は専門店卸しを中心に、手頃な値段の商品を扱っていく。売り上げは「東京」が50億、「神戸」が45

億、「キヤパ」が5億を目標としている。

★K・F・Kが船上で

納涼親睦パーティー

結成10年目を迎えたK・

F・K(神戸婦人子供服小

売商組合、理事長坂野通

夫ファミリーア社長)は組合

員数も50社を越え、来年5

月には、10周年記念総会を

開くべく準備を進めている

8月18日夜、メンバーの

親睦会が神戸港めぐりの船

上で行われた。納涼船パ



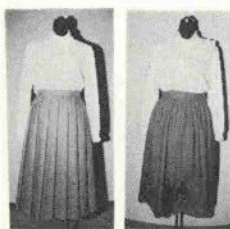
挨拶するファミリー坂野社長

ティーは2回目で、参加者も家族連れを含めて1440名と年々増加の傾向。夜景以外にもカラオケなど、台風一過の夏の夜のひとときを楽しんだ。

★俵パールからボトムの新ブランドが今秋より展開



ブラウスメーカーの俵パール(松岡賢一社長)ではファッションをトータルに展開するため、初めてボタムのブランド「ビバリッシュ」をこの秋冬物より展開している。25、26歳の女性を対象にしたタウン用のスカートでしゅうやカット



ボタムのブランド「ビバリッシュ」

ワーク等デザインものが主体。素材はツイードやサキソニーといった天然物でグレイドアップされている。

サイズはMとLで平均上代は15、800円。展示会は好評で、今後もシーズン

毎にテーマを決め、大切に育てていきたいということだ。

★ルイ・ヴィトンが元町に

関西地区初の直営店を

元町通り、パルパローレ

の真向かいにルイ・ヴィト

ン直営店がオープン。現在

日本全国にルイ・ヴィトン

ブティックは、一流百貨店

など14店舗あるが、この直

営店は東京銀座につぐもの

で、関西地区第一号店であ

る。店内はショーケース、

カーペット、照明器具、ユ

ニフォームなどすべてパ

リの本店と同じものが使用

されており、パリの雰囲気

のままに買物が楽しめる。

最も人気の高いブランド

だけに、ファッショ界の

注目を集めている。

□元町3丁目4-9番(391)3
261/11時/19時/水曜定休

★KOBEOフィスレディ★

道満 祥子さん(24)

△関西チャレ



幼稚園の先生をめざし、親和女子大学で児童教育を学んだが、教育実習で「無理かな」と判断、同社に入社した。人間相手がコンピューター相手に。本来学ぶことが好きなだけに仕事を覚えるのが楽しそう。責任感、協調性、明朗が長所とか。男性は緒方拳のような笑顔の優しい人がタイプ。岡山県出身。

話題のひろば

<I>

□記者会見と事務所開き

「月刊オール関西」 意気さかんに 再スタートへ



(写真上) 右上／記者会見、顔写真右上／小泉康夫氏、同下／木村晃氏、中上／長島隆氏、同下／吉本晴彦氏、左上／森本泰好氏、同下／石濱恒夫氏、(写真下) 右／事務所開きのパーティ、中央／能を語るサントリー文化財団の佐野善之氏、左／書を披露する望月氏

関西文化圏に再度一石を投じようと、総合雑誌「月刊オール関西」が8年ぶりに復刊する運びとなった。このほどスタッフならびに新事務所が発足、その報告の記者会見と事務所開きパーティがそれぞれ催された。

8月25日、大阪第一ホテルに設けられた記者会見場には、報道関係20社余りが出席、同雑誌に寄せる関心の大きさをうかがわせた。

会見に臨んだ小泉康夫編集長（月刊神戸っ子編集長）は「編集方針は旧誌を踏襲するが『軽み』『おもしろみ』を打ち出していきたい。そして関西の活性化を図りたい。12月の創刊をメドに、当初7万部を発行していく」と抱負を語った。記者団との質疑応答も活発で、各新聞に掲載されたこともでも、反響の大きさが分かった。

9月1日には、大阪・福島区の新事務所が入居しているイカリビル2Fホールで、事務所開きパーティが行われた。参加者約70名、木村晃イカリソース社長を始め、森本泰好神戸地下街専務、吉本晴彦氏らが挨拶に立った。作家の石濱恒夫氏が「東京に対抗する出版文化を」と激励、さらに望月美佐さんが「いろは——」の書を披露、新事務所に寄贈した。

「イカリ」をあげて「月刊オール関西」丸が航海開始。ご声援を、

男性の目からみて女性に 着てほしい服づくり

(株)オックスフオード上田順一社長を訪ねて

母親が安心して娘に買い与える、服—というイメージがびつたりのオックスフオードファッションは、大阪が発祥だが、神戸の雰囲気が高い、トアロード店や元町店も好評だ。今年一月大阪備後町に竣工されたモダンな新社屋に、若々しいルックスの上田順一社長(47歳)をインタビュー。

—婦人服を始められたきっかけは？

上田「甲南大学を卒業後、伊藤萬に入社し、S36年に退社してこの会社を設立しました。初めは紳士服製造卸業でしたが、もうからないので(笑)婦人服飾専門にかえたわけです。製造し、直営店で小売りをするものですから、ある程度の店舗数を持たないことには無駄がでま

す。それで、この10年間は店舗数を増やすことに必死でした。現在心斎橋本店を始め、直営店は全国に18店舗あります。昔からのお取り引きで協力店が17店舗あり、年は今年の決算で、約40億ですね」

—赤レンガをアクセントにしたこの新社屋もオックスフオードの特徴ですね。

上田「この新社屋へは、今年の1月に移ったばかりなんです。企画・生産部を始め、営業・販売・縫製・広報・総務・経理部門を各階にふりわけ、直営店とのあらゆるやりとりもスムーズに行なえるようになっていきます。現在、社員は約200名で、他にデザイナーが20名程おります。まだまだ若いスタッフばかりですが、このエネルギーの結集に期待するところ大ですね」

—社長ご自身がデザインに携わられているようですが上田「はい。布地の仕入れから、デザインのチェックまでしますよ(笑)オースドックスなデザインが基本です。私自身、婦人服を全く知らないで、男の目から見て女性に着てほしい服というのがデザインポリシーですね。私は、神戸の岡本に育ちましたので、その界限の雰囲気の影響も強いでしょう」

—これからどう展開していきたいとお考えですか。

上田「具体的には、東京の穴のあいている地域に店を埋め、また、海外の方にも進出していきたいとも考えています。しかし、洋服を売ることにとどまるのではなくラ



「趣味？仕事かな(笑)」と上田社長

イフスタイルをお客様に提案していきたいですね。提案した限りは、責任をもって、お客様の返答に応じたいつもりです。それが顧客管理につながるでしょう。ファッション自体に関しては、流行を追う気はありません。むしろ、世の中の逆を行く「独断と偏見」がうちの特徴ともいえますから(笑)。男と生まれたからには、売れる物をつくりたいですね」

——カタログを発行されているのもライフスタイルを提案されていていくポリシーでしょうね。

上田「はい。このカタログを始めて6年になります。春・秋と、年に二度、5万部ずつ発行しており、この秋冬物のカタログは、ニューヨークを舞台にしてみました。『ニューヨークの思い出をオックスフォードがプレゼン』と題したニューヨークツアーの企画もあります。

好評を得て、『ヴァンサンカン』という雑誌の10月号の附録となることも決定しています」

——神戸の街または神戸の店をご覧になっていかがですか。

上田「もちろん神戸の町はいいですね。好きですよ。神戸で通用する服は世界で通用するんじゃないですか。それだけ神戸の人々はシャレっていて、目が肥えているんですよ。うちの神戸店をみましてもお客様の目は、一番厳しいですよ。少しでも手を抜いたりすると、たとに神戸では売れませんか。そういうところはさすがが神戸という感じですよ」

——社員教育というのでも徹底しておられるのでしょうか。

上田「はい。外部から講師などを招いてきて研修会などを開いたりしています。

うちの会社の教育方針は、商品知

写真上／れんが作りのモダンなお店。
下／ディスプレイの整った店内で。



識よりも、店づくりに重点をおき、お客様に知識をひけらかす以前に、まずは常識からだといいことをうるさく言っています。店内の雰囲気がいよい店には、よいお客様がつき、また、そんなお客様に対するマナーは、人として最高のものでなければいけませんからね」

——『ファッション都市』を提言している神戸についてひと言。

上田「大型で、大味な店もいいですが、やはり神戸は、小型の味のある、専門店を中心にすべきだと思います。必ずしも、ビル化ばかりが発展都市ではない、ということ。神戸の町の味を壊さないようにして、本物のファッション都市に創り上げていってほしいですね」

——最後に、好きな女性のタイプをお聞かせ下さいませんか。

上田「理想的には、古風な大原麗子さんのような女で(笑)純日本的な気持ちを持ち、男の一步うしろを歩いてくれるひかえめな女性が好きです。

しかし、仕事上では、対等に話のできる女性が好きなんです。矛盾してますね(笑)」

SERIZAWA WINTER COLLECTION '83



スピリット、しなやかに。
都市のモードは、
はるかな自然の夢狩りを、
はじめました。



serizawa
KOBE

- 本店 神戸市中央区三宮町3-1-8
TEL.078-331-1695
■さんプラザ店 ■センター街店
■さんちか店 ■メンズセリザワ

KOBE・OSAKA・TOKYO・KYOTO・HIMEJI

80th ANNIVERSARY
時を奪われずに楽しむ

THE MEMORIAL FAIR

創業80周年記念感謝セール ● 10月17日(月)AM11:00～PM6:00
18日(火)AM10:00～PM6:00
秋・冬コレクションを中心に
感謝プライスで——。
● 阪急17番街17F 特設会場

軽くて暖かく肌触りのよい ナチュラル素材が人気の的

<エスターニュートン>

トアロード・エスターニュートンのショウウィンドウに毛足の長いアルパカのオーバーコートがディスプレイされている。アルパカはラクダ科の獣で、南アメリカのペルー、アンデス山脈の高地に産する畜養種で体長約1メートル。その美しい毛を紡いだ糸は、軽くて暖かい。このアルパカ同様、インドのカシミア、及びチベットが原産のカシミア山羊からとれるカシミアも、近年では、日本でも老若男女に渡り人気が高い。ヨーロッパのカシミアセーターはその色の美しさもさることながら、肌触りが良く一枚は手に入れたいもの。布帛でもコートやスーツなど安くはないが、大切に何年も着れば高い買物にはならないはず。

今年の秋冬ファッションの傾向としては「色は白黒のモノトーンやグレーが多く、真赤をポイントカラーに組みあわせたり…」千鳥格子柄に人気があるようです。デザインは、スーツならテラーカラーにベッチンを施したクラシックな感覚。タイトスカートが新鮮です。ビッグブランドはとり扱っていませんが、縫製が良く、モード性の高い作品ということでイタリア、スイスのものが多いですね」とコーディネーターの畑田さん。確かにセーター、ブラウスの単品からスーツ、コートの重衣料までオートクチュール派をも納得させる商品構成。「カジュアルなお求め頂きやすい値段のものもありますから、若い女性ものぞいてみて下さい」とにっこり。



アルパカ



アルパカのオーバーコート

ハイカラ神戸の 伝統が育んだ 格調ある専門店

●このシリーズはファッション都市KOBÉへの
私たちの願いをこめて…

★オートクチュール

エスターニュートン

神戸市中央区北長狭通3丁目12-14 ☎331-1818

★婦人帽子

**マキシム
マキシム**

神戸市中央区北長狭通2丁目6-13 ☎331-6711

★舶来品ブティック

Sanohe

神戸市中央区元町通2丁目5-7 ☎331-4707

★欧風家具・設計・創作

永田良介商店

神戸市中央区三宮町3丁目1-4 ☎391-3737～9

★本格派の人々に愛される

ヨシオカ

神戸市中央区三宮町3丁目1-9 ☎331-5190

★世界のオシャレをお届けする

ウネ

KOBE LINE
神戸市中央区元町通1丁目4-13 ☎331-3112

★よろず御機衣縫上處

神戸シャリ

神戸市中央区三宮町3丁目1-6 ☎331-2168



helyett
made in Italy



PER SPOOK®

おかげさまで10周年を迎えました。

cherer 10周年記念 Dinner Show 1983

音と光のプロムナード
特別ゲスト/尾崎紀世彦

とき 10月28日(金) 6:00~8:30PM (5:30より受付開始)
会場 神戸キリエンタルホテル チケット/¥23,000(税込)
主催 モードサロンシェレール
お申込 神戸市中央区加納町3丁目11-1 TEL (078) 242-0507

時代の流れの中で、静かに移りゆく神戸の街。シェレールが誕生して10年…。日頃の感謝の意をこめてここにディナーショーを企画いたしました。素敵なひとときをお楽しみいただければ幸いです。
安川 雅子

★シェレールに贈ることは

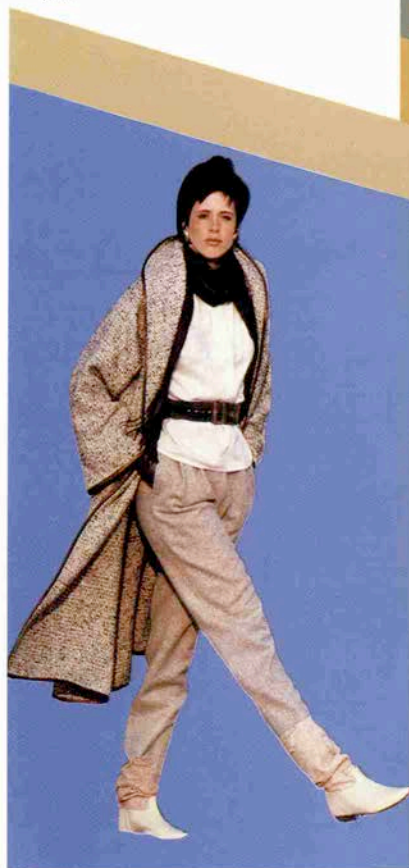
神戸市垂水区 高橋建子さん

先生のすてきなセンスのおかげで、中年を謳歌しています。ごめんどうおかけしますが末長くよろしく！

神戸市灘区 景山倫子さん

装いの中に、個性と魅力を発見。ときめく心と潤いを与えてくれる。シェレールは、私のマジックボックス！

cherer
モードサロン シェレール
神戸市中央区加納町3-11-1
TEL 242-0507



神戸・センター街店

NEWLY
OPEN

10月8日(土) 10:00AM

お待たせいたしました。

コマツヤセンター街新店舗がいよいよ完成、装いも新たにお目見えいたします。ヨーロッパ感覚のシックな店内は、ごゆっくりお見立ていただくのにふさわしい、ハイクレードなサロンの雰囲気……。さらに洗練された充実の品揃えて、ご来店を心よりお待ちしております。

BI

木綿と格子

IF

高級婦人服地

DA

舶来・オリジナルブレタポルテ
舶来服地・オーダールーム

*さんプラザ店(さんプラザ3F)コマツヤアトリエも
センター街店内に移転いたしました。



新しい美しさ、新しいときめき。
めぐりあいは、さらに美しく。



婦人服地・婦人服飾の店

コマツヤ

センター街店(婦人服地・お仕立) / 〒650 神戸市中央区三宮町センター街2丁目 ☎078-331-1833

※このシリーズはまさカラーの素敵な女性に毎月ご登場いただきます。

POETIC SCENE IN KOBE

October



金野 陽子さん〈垂水区在住〉

五歳から始めたピアノが趣味の金野さんは、いつもお母さまと須磨パティオ店でお買物を。すらりとした長身にデイオールがよくお似合いです。

〈ジャケット ¥39,000 パンツ ¥23,000
セーター ¥43,000〉

POETIQUE

KOBE
まさ

- 神戸 さん ぶら ざ 店
須磨パティオ店
- 大阪 千 里 阪 急 地 下 街 店
阪 急 フ ァ イ ブ
西 武 高 槻 店
泉 北 バ ン ジ ョ 店
阪 急 ファ ミ リ ー ス ト ア 店
■ 宝 塚 阪 急 西 武 大 津 S C 店

Christian Dior

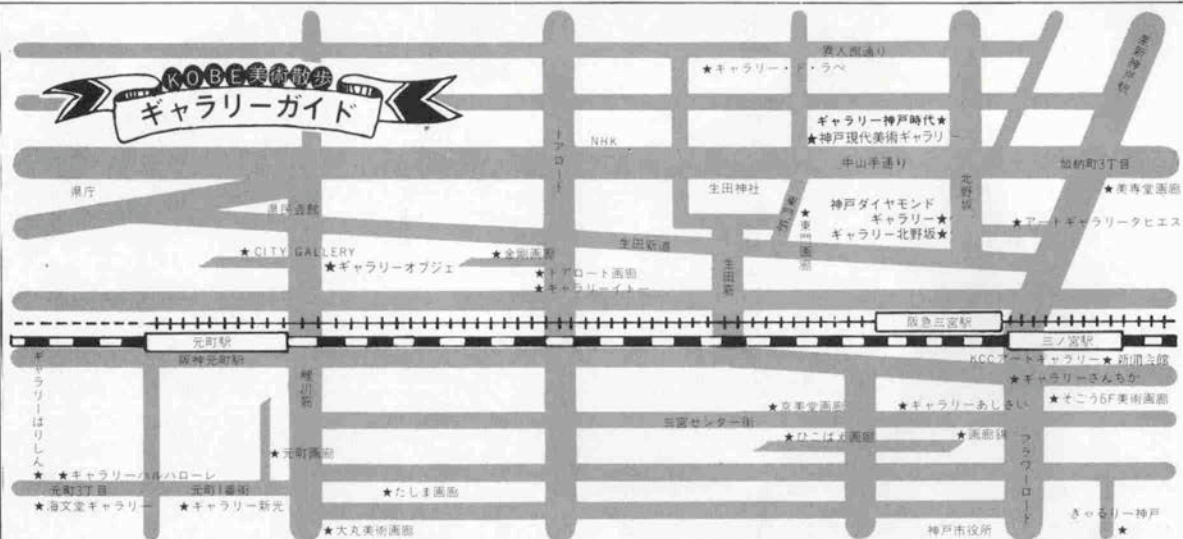
新組織作りに燃える

美術界に新風を巻き起こさんと燃えている。数年来温めてきた「日本芸術振興会」の設立構想がはっきりしてきたからだ。画家、彫刻家たちの身分保証の不安定さを改善したく、協会的な団体を組織するつもり。会則も殆んどでき、実現へ向けて船出するのみ。画廊の傍ら、己れの青春をぶつけていく小野さんだ。



小野政樹さん
金剛画廊
ギャラリー

GALLERY AND
PEOPLE 6



画廊 薬

4~9 飯尾寛子 欧風刺繍展
11~16 水島博 池水玲子
絵と陶器展
18~23 グループ神戸陶芸作
陶展
25~30 細川流盆石展

神戸市中央区三宮町1丁目
6-3 (パレックス東隣)
☎ (078) 391-4137 月曜休

画廊 錦

6~11 木漆工芸3人展
15~23 雷会展
27~ 翠紅会展

神戸市中央区三宮町1丁目
5-30 三宮センター街
☎ (078) 331-1721-3水曜休

ギャラリー あじさい

%~8 浜田浄 森岡慎介
版画展
18~29 7周年洋画展

神戸市中央区三宮町1丁目
8-1-305 さんプラザ3F
☎ (078) 331-1639-1067

SALON & GALLERY (北野坂) 神戸時代

1~14 島本直子作品展
15~31 三村孝子版画展

神戸市中央区中山手通1丁目
23-10 モンシャートコトブキ
ビル1F ☎ (078) 242-3567
喫茶(昼)土日休・スナック(夜)日曜休

ジョイント ギャラリー

10月中 常設展

神戸市中央区三宮町1丁目
6-18 ジョイント3F
☎ (078) 331-2046