

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す。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ひます。バレエのアルビン・エイリーモ、素晴らしいホールだと絶讃してくれましたしね。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1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ではないかと思います。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だと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つています。これも大変画期的なことで、もし、文化ホールがなかつたらできなかつたのでは、と考えます。今後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、行政が造つたホールがあまりなく、民間のホールが多いです。どうしても使用料が高くな



柴田 仁さん



北嶋 敏男さん



今岡 頌子さん



名生 昭雄さん

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、それについて、神戸では大・中・小と三つのホールが揃つていて非常に便利だと思いますね。僕の感じでは、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も落ち着いて聞けて、気持ちのいいホールなんですね。こういう素晴らしいホールはどこへ行つてもあまりないです。もう一つ感じることは、だいたいどこ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、商店街を通つて楠公さんの横に上がつてくる。そして駅を見ながら歩

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つ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ょっとユニークです。

北嶋 これは市の方針で、この辺を市の“文化ゾーン”にしようとすることなんですよ。そういうことで雰囲気も非常によくなつ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、文化ホールがでてやつと文化の拠点ができたということですね。

観客も定着しますし、また、三宮に行くまで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つて、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



板東 慧さん

思います。ここに来ると、とにかく仲間に会えるってことがあるわけですよ。神戸市民のサロン的ムードみたいなものが、一つの演し物を見にいくことを通じてできるんですね。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ね。

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しに行く必要がなくなつて、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かなりあつてきていますから、非常に市民のニーズを満足させていくと思います。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が、まず見る側から言うと、以前は東京にまで行ってたのが、最近は文化ホールへせつせと通うつて感じですね。使う側からですと、中ホールは、ステージの広さに対してもりの容量がものす

ごくあるので深い明りが出るんですね。また、日本のホールにしては珍しくほぼ真四角だし、客席もすごくいいし、見る方も見やすいですね。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つたらな、と言われますね。文化ホールができる演目にも広がつたのでほんとうに喜んでいます。

★ “贊沢”を買ひに来る劇場に

——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日に終わつた神戸の音楽家たちによる春のコンサート、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月のワードワイドジャズ、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

が適當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しょ。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つたらな、と言

われますね。文化ホールができる演目にも広がつたのでほんとうに喜んでいます。

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つてると思いますね。

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つてあ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はしいですね。わりとボビュラーな演じ物がいつも出ていて楽しんで見せてもらいます。

北嶋 越路大夫さんと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つ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人で高年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つてますね。で、帰る時間が遅くなると終電車に間に合わないと、随分女性の方が来にくいでしょ。だから地下鉄がついて、名谷なんかからも来やすくなると、伸びが期待できるのではないかと思ひますね。

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 楠公さんからの影刻の道をライトでもつ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つてもいい。

い。

今岡 それに、見たあと何かおしゃべりする場所がないんですよ。

名生 終わつて地下にもぐつ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つ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と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、といふ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ふか、何かウキウキするような感じが劇場だと思うんです。

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、と考えていたところなんですね。

名生 贊沢じやないとね。劇場に家では味わえない贊沢を買いに来るつてどこがありますからね。

今岡 見る前からウキウキするよ

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、つま立つタバコばかり喫つてるので(笑)神戸ワインや灘の酒があつてもいい

柴田 プログラム以外にシナリオやレコードを売つてますね。あれを常設にしてもいいですね。

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つておきたいわけですよ。名生 帰つてからもそれを出してきて、今日行つてきてこうだったと話もしたいしね。

今岡 劇場に衣裳を見せに行くとか、幕合ひを楽しんで話をするとか、ということが大切なんですね。あまりにも機能的すぎて余裕がなくなつてると、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ませんか。

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 一回ぐらい大衆芸能バラエティみたいに、南京玉簾とか、伝統的大衆芸能を楽しみながら見るのもいいと思いますが。

★今後必要な“専門ホール”

いろいろお話を出ましたが、最後に、これから10年を考えて

発展的なご意見をお聞かせ下さい。柴田 やはり、地元の文化、市民との結びつきを考えてもらいたいですね。教育的な内容をもつた講座のような形で市民と結びつくんでしょうね。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つ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たうれしいですね。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つてもいいですね。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的な気分になれるとして楽し

北嶋 もう少しみなさん方と結びついた市民参加の例え文化ホールフェスティバルみたいなものを作りますね。これから考

えています。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、例え文化ホールのシアターアドバイザーのよう

な方を要所において、我々がそちらの方へ出かけて行つて、皆様

の文化的なニーズをお聞きするようなことから、市民の方々との結びつきをもちたいと思っております。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が、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おります。

名生 今後とも、自主事業と貸

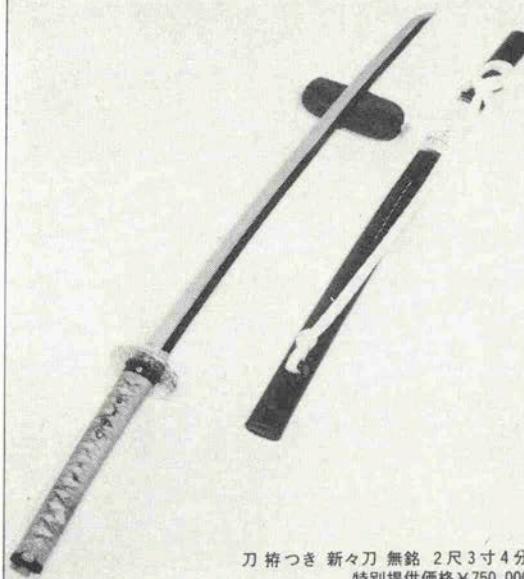
ホールというバランスを考えながら運営していってもらいたいですね。特に、貸ホールとして市民が使えるということのもおいてほしいですね。小ホールも大倉山

にはいい、という声も多いです。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ってもらいたいですね。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らいたいですね。

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実験劇場的な存在ですね。実験劇場的要素というのは、コーディネイトの妙技と言え、本来ならなかなか出会えない

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



芦屋市大枡町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込み建築家の大高正人氏の都市計画により、展覽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

りのために出土した土を、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。それが今ボ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、モニユ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れた。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る。

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ユ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つたことで、意義があつたと思う。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いものと、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 お申しふみは事務局まで
■事務局／神戸市立美術館 神戸市立美術館
TEL 078-221-3332

明日の神戸経済にならう 中堅企業群像



斎藤章太郎さん



三木信一さん

— 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にならう中堅企業群が今、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開催している

「神戸中堅企業イノベーション・グループ」（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

三木 信一 △神戸商科大学教授
 笹川 正己 △神戸商工会議所理事
 斎藤章太郎 △神戸市レザークロス
 吉岡昭一郎 △株アポロ電機製作所
 木下 信 △マリーン・エンタープライズ株
 牧内 孝文 △株ノーリツ常務取締役
 松宮 隆男 △モロゾフ専務取締役

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壤

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、中堅企業の特色というのはおよそ4つの点に絞られるのではないかと思われます。

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



松宮 隆男さん



牧 内 孝 文 さん



木下 信さん



吉岡昭一郎さん



斎藤 章太郎 さん

中堅企業を見
ているわけで
す。
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
があります

笛川 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つ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いう不安がありましたが、これによつ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。ファッショングループ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つても差しつかえないでしよう。

が、この本は最初は100社からスタートしたものです。聞
くところによると、150社にあげられなかつた各企業か
ら、次の機会にはぜひとも掲載してほしいという声があ
とをた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
うものが育くまれてきた神戸独自の土壤という点を無視
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
という土地柄があつたと考えます。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。日本の中の
他都市と比較してみても、神戸は実に素晴らしい多様性
に富んだ業種が花開いた都市といえるのではないでしょ

斎藤 私どもの神戸レザークロス㈱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して、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、かといつ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、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ってもらうよう頼んだわけです。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、昭和26年頃には無一文から急速に会社の形態をなし始めたのです。その後、昭和39年に世界的な靴メーカーのパートナ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、パートナ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・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たこともあり、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きってかえた結果、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つておりましたから、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「無接点のアボロ電機」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ーの時代に入り、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ートの都市であり、神戸の本來の地場産業は海運や鉄鋼、造船や船に関するものが主だったわけで、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。当時は各種船舶の修理を中心に行なっていましたが、船というも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舶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主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つてきました。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、風呂釜屋のやぼつた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、蛇口をひねればお湯が出てくるよう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つていただきたいと考えています。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。私は戦前のこととはあまり知らないのですが、色々と調べてみますと、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つてきたことを感じます。さらに、わが社にとって、商品開発が企業の命という考え方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し、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まして、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、選んでいたとき、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、ここで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していただきました。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つて香港視察へ行つ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な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、これならアツ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 アボ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います。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を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、「ゴルフアント」というコンピューター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、コンピューター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大食堂の食券発売窓口業務のコンピューター化に成功し、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、社会のさまざまな業種がもつてているニーズ（需要）に対し、アプロ電機がもつてているシーズ（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想い出させてくれ、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、私はハーフ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つて、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受け、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、情報収集を行なうながら、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こんでいます。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、かつてブームを起こしたお菓子がありました、葛野会長は決してそういうブームに手をつけなかつたんです。当時、営業をやつていた私はそんなお菓子なら作ればよいのにと思ったことがあります。今から考えると、伝統をしっかりと、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に入れていただいて大変幸福だったと思うのは、別のカルチャーリ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、菓子作りの姿勢は変えなければ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ついて、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人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年もついたことは異例で、1年間でだめになつた例が実際に多い。これも会員の人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います。

（プラン・ドウ ブランにて）

田崎真珠株

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

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

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 8F
TEL (078) 392-2101

株ベニヤ

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

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



<1>

□記者会見と事務所開き

「月刊オール関西」 意気きかんに 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、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)オックスフォ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——というイメージがぴたりのオックスフォードファッショնは、大阪が発祥だが、神戸の雰囲気が漂い、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のですから、ある程度の店舗数を持たないことは無駄ができます

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、年商は今年の決算で、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

フォードの特徴ですね。

上田「この新社屋では、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・経理部門を各階に分りわけ、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、デザインのチエックまでしますよ(笑)オーソ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ので、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、その界隈の雰囲気の影響も強いんでしょう」

——これからどう展開していくかとお考えですか。
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、洋服を売ることにど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、責任をもつて、お客様の返答に応じていくつもりです。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くボリシーでしょうね。

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ます。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ト」と題したニューヨークツアーワークの企画もあります。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つていかがですか。

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、とたんに神戸では売れませんからね。そういうところはさすが神戸という感じです」

——社員教育というの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

識よりも、店づくりに重点をおき、お客様に知識をひらく以前に、まずは常識からだということをうるさく言っています。店内の雰囲気がよい店には、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」

——"ファッショントピカル都市"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、専門店を中心に行なうべきだと思います。

必ずしも、ビル化ばかりが発展都市ではない、というこ

とです。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トピカル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性(笑)純日本的な気持ちを持ち、男の一歩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ね(笑)」



SERIZAWA WINTER COLLECTION '83



80th ANNIVERSARY
時を重ねるごとに、美しい。

THE MEMORIAL FAIR

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

ス。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

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イ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、インドのカシミール、及びチベットが原産のカシミヤ山羊からとれるカシミヤも、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ヤ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トレンドとしては「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ね。デザインは、スーツならテー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」とコーディネイターの畠田さん。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

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KOBE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

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

神戸市中央区元町通1丁目4-13 ☎331-3112

★よろず御襦衣縫上處

神戸シャリ

神戸市中央区三宮町3丁目1-6 ☎331-2168



Laurèl



helyett



Per Spook®

おかげさまで10周年を迎えた。

cheree^{cherie} Dinner Show 1983

10周年記念

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 神戸オリエンタルホテル 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ございます。

安川 雅子

★シェレールに贈ることば

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、中年を詠歌しています。ごめんどうおかげ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！



cheree^{cherie}
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



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ていただくのにふさわしい、ハイグ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で、ご来店を心よりお待ち申しあげております。

- B1 木綿と格子
- 1F 高級婦人服地
- 2F 船来・オリジナルプレタポルテ
船来服地・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、さらに麗しく。



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



Christian Dior

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バティオ店でお買物を。すらりとした長身にディオールがよくお似合いです。

POÉTIQUE

■ 申 戶

■ 120 121

■ 270 103

■ 天津

KOBE
まさ

ル ブ ラ ソ

第 1 パ テ イ 才

セ フ テ イ

ヒバンジョ スコット

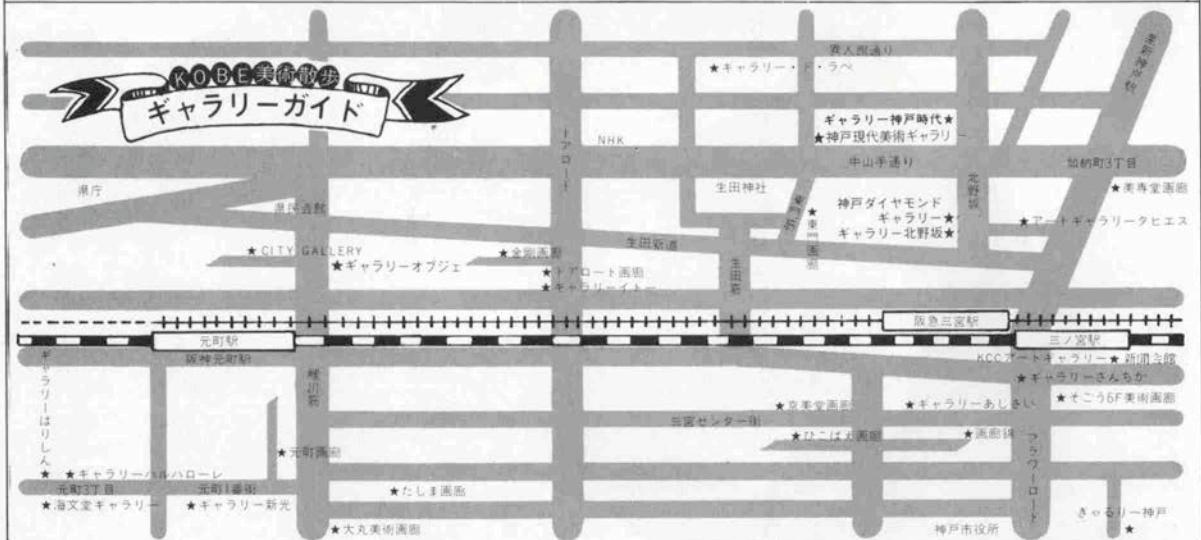
武大津 S C

小野政樹さん
金剛画廊



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。



画廊 藥

4~9 飯尾寛子 欧風刺繡展
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

画廊 錦

6~11 木漆工芸 3人展
15~23 雷会展
27~12月 翠紅会書画

ギャラリー
あじさい

5~6月 浜田淨 森岡憲介
版画展
18~29 7周年洋画展

SALON & GALLERY (北野坂)
神戸時代

1~14 島本直子作品展
15~31 三村逸子版画展

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
6-3 (パレックス東隣)
☎ (078) 391-4137 月曜休

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

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

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