



結婚特集〈Ⅱ〉

今、国際結婚は…

お互いの人間性に魅かれて…

崔 学永さん〈韓国〉

信子さん 〈日本〉

結婚式の写真はないという。夫が次男で韓国では儒教思想の影響が強く、長男より先に次男が結婚式を挙げることは認められていないからだ。

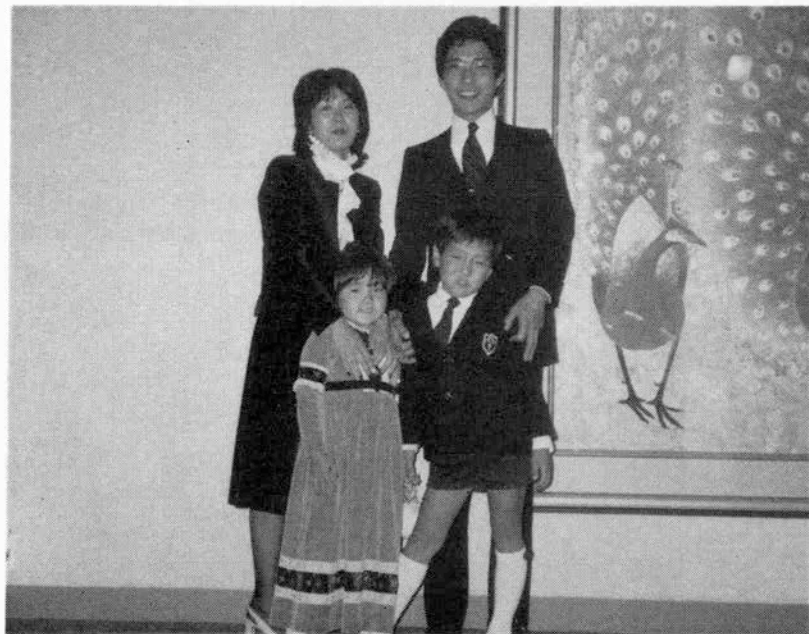
18歳の時知り合い20歳で結婚。「彼の人間性を愛しただけ。国籍を知った時も、結婚式が挙げられないと知らされた時も、大きな障害にはならなかった。今思えば、国際結婚なんだから、韓国式ばかりにしないで、せめて二人だけの結婚写真でもとっておきたかった」と、信子さんは言う。

「心を魅かれた女性と一緒にただで、国際結婚という意識はあまりなかった。

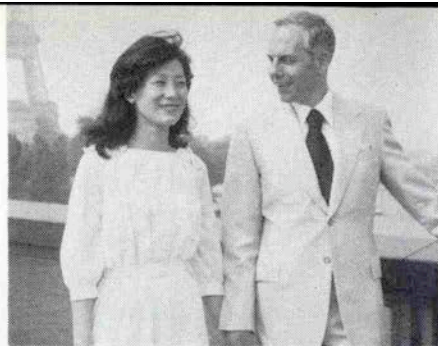
でも、異国で外国人として暮すのは本当に難しく、国際結婚をして、子供を持ってみて、視野が広がった」と学永さん。

子供達には「日本人と同じように生活しているのに韓国人ということ、これからも困難が多く、悩むと思うけど、韓国人として、逃げないで、日本人だと偽ったりしないで誇りをもって生きてほしい」と二人は望んでいる。

現在、夫妻は須磨区で焼肉店「かやま」を営んでいる。



◀生田神社にて



結婚特集〈Ⅱ〉

今、国際結婚は…

あくまで自然に、仲よく

ヤン・フィシャーさん

△カナダ△

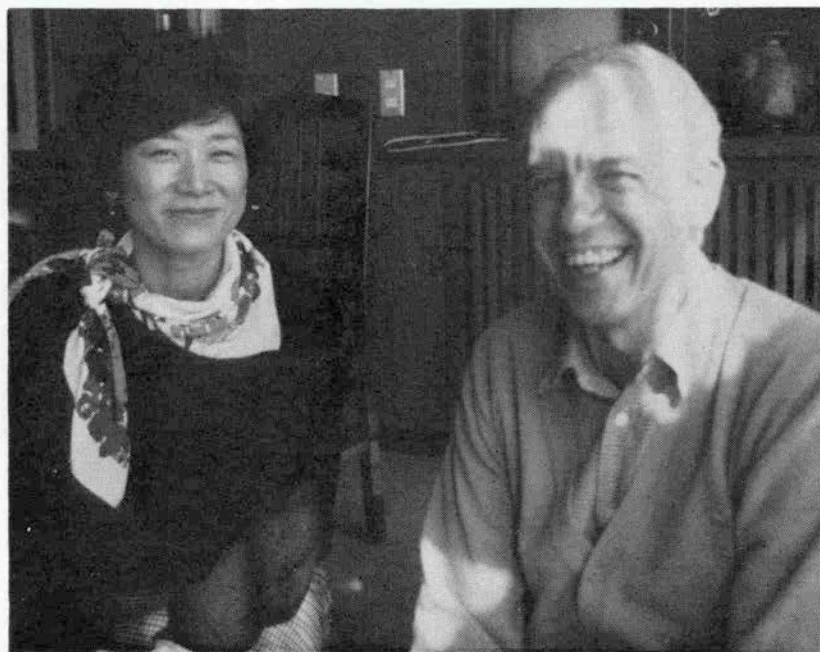
美鈴さん

△日本△

ヤン・フィシャーさんはオランダ人。日本に来る前、14年間カナダに。現在国籍はカナダ。70年に英会話学校の講師として来日。71年4月に、布引で学校主催のパーティーが開かれた時、友人の紹介で美鈴さんと知り会った。「もう全然、何とも思わなかった。」出会いの印象については、お二人から同じような言葉が返ってきた。その後何回か偶然に出会い、親しく言葉をかわすようになった。

それから5年間、仲の良い友人として交際を続け、76年、ヤンさん曰く「まあここらでそろそろ」と結婚。結婚式は日本とオランダの中をとって、二人きりでバリの教会であげた。右の写真がその時のもの、教会のそばのセーヌ川にて。

「オランダ人だから、日本人だからといったことはまったくありません。ただどんな些細なことでも話し合います。まあそのあたりが、少し違いますでしょうか。」と美鈴さん。現在ヤンさんは関西学院大学非常勤講師。国際結婚だから何とかといった気負いのないごく自然な、こちらがうらやましくなるほど幸せそうなお二人だった。





結婚特集〈Ⅱ〉

今、国際結婚は…

愛は断交を越えて

フアラージ・マジユクさんハリビア
アンジエラ・マジユクさんハイギリス

▲生田神社で神前結婚

リビアとイギリスは現在断交中である、そのためお互いの母国で、結婚式をあげることはできなかった。しかし国家のエゴによる運命のいたずらにも、二人の愛はびくともしなかった。

二人の出会いが英国。御主人のフアラージさんがリーズ大学に留学中、地元の留学生歓迎パーティーで知り合った。その後交際が続き、フアラージさんが神戸市内の製鉄会社の研修生として60年春に来日、その後を追って、奥さんのアンジエラさんも同年夏に来日。そして61年に両国は断交。しばらくギリシャに滞在した後、再び日本へ。

「国のことは私達には関係ありません。国交が回復したら妻を連れて帰ります。でも早く結婚したいので大好きな日本で…」

二人の宗教がイスラム教とキリスト教のため、神前結婚となった。さる6月25日生田神社、式前には「とても緊張しています」といっていた新婦も式後は「今までで一番幸せ」と喜色満面。新郎も「日本の結婚式は伝統があり、とてもすばらしいです。」と感激。現在フアラージさんは日本語学校生徒、アンジエラさんは英語教師。堺市在住。





結婚特集〈Ⅱ〉

今、国際結婚は…

二人で育てた手づくりの味

アラン・カスケビッチハフランスV

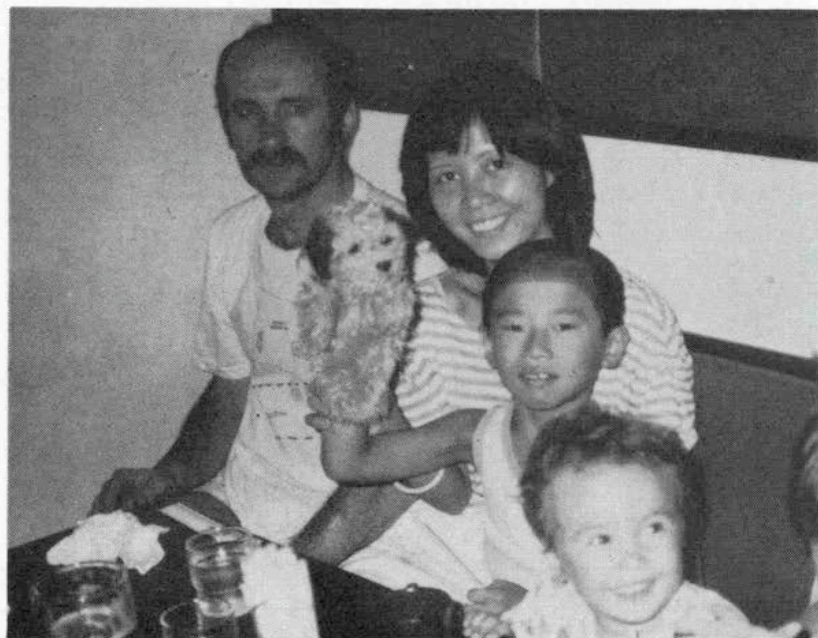
幸子・カスケビッチハ日 本V

◀友人のお子さんと一緒に

幸子さんがアラン・カスケビッチさんと出会ったのは、今から約十年前、神戸YMCAの日本語講座だった。日本人の父とベトナム人の母を持つ幸子さんは、サイゴンで生まれ、その後父上の仕事の関係でヨーロッパをはじめ世界各国での生活経験を持つ。日本語が不自由なカスケビッチさんだったが、フランス語が堪能な幸子さんとの会話には困ることはなかったのである。

当時まだ20歳、デイスコに行ったりするのが好きだった幸子さんとは対照的に八歳年上のアランさんは静かなデートを好むタイプ。幸子さんの眼からすれば「大変真面目な人」という印象があったようだ。が、次第に彼の好みに傾いていき、2人で京都を歩いたりする機会が増えた。そして2年後にゴールイン。現在は七歳になるミカエル君と三人。

「一人で家に居るのは寂しい」という幸子さんの言葉がきっかけとなり一緒に始めたフランス菓子のお店「アラン・カスケビッチ」も四年目、神戸ではすっかり有名になった。おいしいお菓子とたくさんの愛に包まれて、カスケビッチ夫妻は大変幸福そうだ。





結婚特集Ⅱ

今、国際結婚は…

違う二人の出会いが新しいスタート

リチャード・サドウスキー △アメリカ△
エツコ・ヤマオカ △日本△

25歳のリチャードさんが、仏教や禅などの「東洋」に魅かれて来日したのは、1983年2月。京都に住み、日本語や、指圧を学んでいた。運命的な(?!) 出会いはこの、指圧の教室。その人は悦子という日本名より、ジャッキーというニックネームが実によく似合う女性だった。指圧の実習をする「力が入って痛い! 」と皆に言われていた彼女を、パートナーに選んだのは、まさに互いのインスピレーションかもしれない。そしてそれが、生涯のパートナーに…。

自然を愛するリチャードさんの提案で始めた無農薬野菜の販売も、顧客が増え、何とか軌道に乗った。式を挙げた東極楽寺も大切なお客様。合間をぬって、リチャードさんは英会話教室の講師も勤めている。「私は経済に弱いので、リチャードのおかげで命拾い」とジャッキーさんが笑えば、「彼女は年上なのでいろいろなことを知ってるし、伝統的な日本の心を持つて」とリチャードさん。18歳になる彼女の愛娘ルーディさんと愛犬も加わって、三人と一匹の楽しい共同生活は今日も続く。



昨年12月、赤倉にて。ルーディさんと、リチャードさん、ジャッキー（悦子）さん



青木 幸夫 代表取締役

★これからの商業不動産

美しいということ

青木

幸夫

〈株式会社エルアイシー
代表取締役〉

●外観の重要性

商業土地というものは寝かせておくものではありませんので、そこに何かを建てたり、または建て直したりすることが、非常に重要なわけです。土地がこれだけ異常に値上がりしたわけですが、そういう状況でも従来から土地を持っている方にとっては、その活かし方は幾通りもあると思います。ところがその場合にまず大切なことは美しさ、品位といったものだと思います。つまり外観のデザイン、様式美といったことが重要な要因となります。

●女性に決定権

従来の建物はどちらかといいますが、シンプルで男性的なもので

した。しかし今後は芸術的で、すぐれた感性でつくられたものが必須ではないかと思っています。

昨今、女性の社会進出とともに、その地位が向上しまして、いろいろな場面で発言力が増してきました。不動産購入の場合にも、殊にマンションにおきましては、80%ぐらいは奥様が決められます。このように女性が決定権を持たれてきましたので、建物の外観の美しさ、デザインの秀逸さが、今後ますます重要性を増してくると思います。

商業ビルの場合も、また同様のことがいえます。1階、2階が商業施設の場合特に重要になるわけですが、トータルなイメージを訴

えるためにはやはり、建物自体の芸術的な美しさといったことが非常に大切になってきます。建物は20年、30年と残っていくものですから、美しいことが必要です。

●設計の分担

建物内部をハード部門、外観をソフト部門としますと、ハード部門は従来の設計事務所におまかせしていいと思いますが、ソフト部門、表の顔はファッションメーカーなどの商業店舗を設計している商業施設設計士が、イメージデザインをおこしていけばいいと思います。そういう所は常に店舗の内装を行っていますので、どのようにすればお客様に来ていただけるか、良くわかっていますから、それに基づいて基本の平面計画なり、イメージ計画をたてていくわけです。建築関係の人では建設後に商売が繁盛するかどうか、といったところまで、なかなか考えられません。店舗の内装をしている人にとりましては、〃はやってなんぼ〃ですので、どうすれば繁盛するかということを実践に考えます。繁盛することが読めるような建物をつくるのが、今後必要なことだと思います。それは専門家におまかせ下さい。私どもがお手伝いします。

株式会社エルアイシー

神戸市中央区港島中町6丁目9番地の1

ポートアイランド国際交流会館7F

(078) 302-4009

神戸を愛する専門店の 手で、街ぐるみの発展を

■座談会出席者（敬称略・順不同）

立亀 長三（㈱ナクト・アトリエ社長）
〈K・F・S顧問〉

清水 俊夫（㈱クロス社長）
〈㈱ウインザー副社長〉

山田富紗子（㈱ウインザー副社長）
〈松谷富士男（㈱ベニヤ社長）〉

松谷富士男（㈱ベニヤ社長）

神戸がファッション都市づくりをめざして今年で15年になります。この間、メーカー、専門店などファッション業界において、様々な取り組みがなされました。そこで今回、㈱ナクト・アトリエ社長であり、（社）日本メンズファッション協会副理事長、（社）日本ユニホームセンター理事、K・F・S顧問も勤められている立亀長三先生をゲストにお迎えし、この15年を顧み、その動向と今後の展望を探ってゆこうと思います。



立亀 長三さん

☆神戸ファッションの原点がここに
立亀 いま一番、人々の話題にあがっているのは、やはりグルメだと思うんですが、グルメの場合だと、例

芹沢 豊男（㈱ブティック・セリザワ社長）
藤井まつ子（㈱装苑 社長）

中西 省伍（サロン・デ・モード中西）
〈代表取締役〉

大島 福栄（㈱ベニー毛皮店社長）
〈㈱マスヤ関西事業部課長〉

古岡 茂也（㈱マスヤ関西事業部課長）

えばドイツ料理ならあの店、フランス料理食べなければあの店、というようにはつきりと個性化がされているんですが、ファッションの場合も同じだと思うんです。でね、おと年ぐらいからDCブランドも失墜しはじめた、なんてことが新聞にも書いてあるんですけど、確かにデザイナーの作品を小売店で売っている時代は過ぎまして、今一番大切なのはお店に個性があるかないか、だと思っんです。その個性というのは詰まるところ経営者の哲学で、社長さんのお考えで従業員にまで社風が浸透して、そこに個性が生まれるわけです。お客様というのは今の時代、あの店の洋服が着たい。あの店に行けば私の欲しいものが必ずある。そういう風に思い出して来ているわけですから、ますますこれから専門店のキャラクターが出てこないといけない。「私のところにしかないものはこれだ」というものを強調していかなくちゃ、お客様はわからない時代だと思えますね。その意味で、例えばクロスさんところなんかは「バリーは私のところが一番いい

清水 俊夫さん



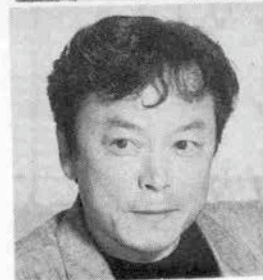
芹沢 豊男さん



大島 福栄さん



中西 省伍さん



です」と社長さんがはっきりとおっしゃる。これはいいですね。

—— クロスさんはパリを扱われるようになってもう何年ですか？

清水 20年になります。店自体は戦前からやってるんですが。昔は靴と言えば神戸、特にハイヒールは神戸でしかできなかったんです。もちろん別注でね……、ところが戦後になると機械で作るようになった。その時に「このままではいづれダメになる」と感じまして、探し出したのがパリだったんです。パリというのは全部、受注生産でね、既成品がないんです。一度、見学に行ったことがあるんですが、製造工程も80%は手作りでね、量ができないものだから、日本から注文しても半年はかかりますね。でも、パリの良さというのは本当に、履いてみたいとわからないと思いますね。

—— ウィンザーさんはいかがでしょう。

山田 私どもはオーダーから始めてもう三十七、八年になるんですが、仕入れもするようになって10年以上になりますね。

立龜 そう。私がヨーロッパに行ってる時にも、展示会なんかでよく会いますよね。自分の店に合うもの合わないものをずつとメモして歩いていらっしやるんですよ。しかし、あれだけ多くの商品の中から御自分の目でセレクトなさる、大変なことだと思いますね。

山田 いえ、国内のヨーロッパものの買付に連れていっている店長がいて、たまにヨーロッパへも連れていくんですが、彼女が計数にも強くてとても助かってるんです。ただ、生活様式も変わって来ておりますし、とにかくお客様に満足して頂ける、個性のある店でありたいと思っています。先生もおっしゃる通りに「この服を買うならあそこに行こう」と思っって頂ける店でありたいと……

—— ベニヤさんはいかがですか？今年40周年ですよ

藤井 まつ子さん



松谷 富士男さん



古岡 茂也さん



山田 富紗子さん



松谷 手前どもは、もともと洋品雑貨から始めたんですが、よくここまですばって来たなと自分でも驚いています。ま、店と人と商品をバランスよく発展させ、充実させてゆければいいんですが、うちの特色である「お店の良さ」を守ってゆくためには特に「人づくり」が大切な問題であるかと思っていますね。

立亀 そうですね、スケールが大きくなってくると仕入れなんかでも、やはりプロのバイヤー、それも経営者の哲学が徹底したバイヤー、或いはマーチャンダイザーが必要になってくるんですね。

松谷 ええ、ところが人づくりというのは一朝一夕にはできませんので、日々の積み重ねというものを大事にしてゆきたいですね。今年40周年ということで様々な行事も企画しているんですが、そのあたりの事もアピールできたらと思っています。

—— セリザワさんのところは70周年が、もうずいぶん前でしたね。今、店舗はどれぐらいですか？

芹沢 21店舗になりますね。しかし、これまでの長い歴史をふり返ると様々な悩みにぶつかりましてね。ある時期なんかスポーツが大はやりで、うちも…、なんて考えたこともありましてね。今はオリジナルと輸入ものと並行してやっているわけなんですけど、とにかく縦の目、横の目、様々な切り口で「セリザワの店のカラーはこうなんだ」というポリシーを強く打ち出して若い人の力を引っぱってゆこうと思っています。

立亀 そうなんです。今、求められているのはビジョンを発表できる経営者であり、そのビジョンを通じて経営者の代弁者となる人が必要なんです。その意味ではベニヤさんにしてもセリザワさんにしても息子さんがしっかりしておられて幸せですね(笑)。

—— 装苑さんのところはいかがですか？卸しもやっておられて、もちろんメーカーでもいらっしやって…

藤井 わたくしとのところも35年ぐらになりますか、オーダーから始めまして…。ただ、だんだん年齢層があが

りまして…(笑)。

立亀 単価が上がりますとね、どうしても高齢層の人でないと買えないんですね。

藤井 だから若い人向けのをやるうかと…

立亀 でもね、若い人向けで単価が高いと回転率がものすごく落ちるんですね。だから年齢で考えてはダメなんですよね。精神年齢でターゲットを作らないと…。でも良心的にやっては伸びないですよ。拡大数字はねえ。専門店で大きく伸びるというのはね、やり方が変わって来ていると思うんです。だから、大きくするのがいいの、質でいくのか量でいくのかということが問題になってくるんですね。

—— 中西先生のところは どうでしょう。

立亀 先生のところは先生の個性で売ってらして、その意味では本当の専門店と言えるでしょうね。自分で作ったものを自分で売る、それが基本なんですよね。

中西 ただ、自分の所で作ったものを自分の所で売る、これは不経済極まりないですよ。コスト高になって…、それを商品に追加したとしても、お客様はわかってくれないですからね。

立亀 だから、作るということと売るということを離さないといけなく考えるならば、自分の所にむくものを選んで来るということが専門店にとって重要になってくるんですね。

—— ベニ毛皮店さんはもう何年になれますか？

大島 主人の姉が創業しましてもう31年ですね。毛皮専門店としてずっとやらして頂いて来たんですが、やはり日本ではまだ毛皮は生活環境に融け込んでいない、と感じますね。ただ、若い人たちにはずいぶん馴染みができて、もう少しすれば良いデザインも出てくるんじゃないかと思いますが、でも、毛皮というのはリスクが大きいだけに、本当にいい物をセレクトしませんが…。その点がむずかしいですよ、良心的にやりますと(笑)。

立亀 その良心的なことをやろうというのが専門店じゃ

ないですかね。品物を単に物流で流すだけじゃなしにね。神戸で何十年もやってるから神戸の人の気持ちがかかる、それが限りの神戸の専門店はこれからも確固として残ってゆくだろうと思いますよ。

—— マスヤさんはいかがでしょう。ずいぶん長い歴史をお持ちですが。

古岡 私は代理で来たものですから皆様のような深い話を申し上げにくいんですが、インテリアから入りまして約70年の歴史を持っております。特にこの数年は店舗数もずいぶん増やしてまいったんですが、ものづくりの基本として神戸らしさ、元町らしさを出してゆきたいというのを掲げておりますので、店舗展開でもそのにおいと言うんでしょうか、そういったものを出してゆければと思っております。

★専門店の発展は“人づくり”とともに

—— でも、店舗数が多くなりますと、人づくり、人材の問題も大変でしょうね。

立亀 そう。人々というのは専門店の財産なんです。ただ、今は本当に教育が悪いですからね（笑）。お母さんが来ていたから、その娘が来る。世代が変わっても来てくれる、それが専門店であるわけですよ。そして、それを支えているのが人々であるわけです。だから、たとえ年に2・3回でも、「あの店で買いたい」と思ってお客様が来て下さるわけなんです。

松谷 神戸の専門店のみなさんは良心的なこだわりをお持ちなんですよ。

立亀 大阪とは違うというこだわりをね。

松谷 だから、あまり儲けられないですよ（笑）。

立亀 しかし、金儲けだけでは専門店とは言えませんよね。愛されなければ。

藤井 それだけ神戸のお客様は厳しいですよ。

立亀 そう。だから新入社員の教育が難しいんですよ。

芹沢 本当に。人づくりというのは永遠の課題ですよ。

ね。学ぶ範囲も広くて。ただね、うれしい事にお客様から時々ほめられることがあるんですよ。それがとてもうれしくて。地道な所が認められたと思うとね。

山田 あそこへ行けばあの人がいる。あの人にまかせれば大丈夫。そう思っただけの人がいるということが専門店の良さでしょうね。

立亀 そうですよ。だから、物を売るということを軽蔑させるような教育、デザインが良くてセルスマンがダメ、そういう教育がいかなのですよ。どんなにいい洋服でも店員が悪くては売れませんよ。

松谷 物を販売するというのは社会的に大きな使命があるということをお教えること、その大きな意味をわかるようにしていくことが大切ですよ。でも、経営者も悪いですよ、売り上げばかり考えないでお客様に喜んでもらうことをもっと大事にしないと。

古岡 そうですね。数字ばかり前に出さないで心の通ったサービスを考えるべきなんですよ。

立亀 その点、外国はやっぱりなものです。心の通った教育をしていますから販売員のサービスに心がこもっているんですよ。

大島 私どもの所は特にそのことを強く思います。毛皮という商品がやはり息が長いので、一度買って頂くとお客様はそれこそ何十年の付き合いになるんですよ。店の考えも知って頂きたいし指導もしていきたい、そのため2カ月に1回新聞なんかも出してるんですよ。とにかく細かいつきあいを心がけて。

立亀 そうです。だから、せめて神戸の専門店だけは心のこもったサービスのできるプロの販売員がいるようにしなければね。お客様へのデリバリーが大事なんですよ。

★神戸の街を私たちの手で

中西 わたくしの所ですね、神戸の専門店としてその特色をなんとか出して行かんとダメだな、と努力してい

るんですが、ま、自分の店は別にしても、トアロードが今なんか活力がなくてね。北野町にあれだけ人が集まり、港もどろんどろん変わりつつある。ところがそのまん中のパイプにどうも元気がない。もちろん難しい問題も多くあるんでしようけど、神戸市にももう少し力を入れて考えて頂きたいんですけどね。

クリアーに、オープンにね。そこに住んでいる者、みんなが納得できるようにね…。

立龜 戦前、私が関学へ行っている時はトアロードが一番良かったんですよ。山の上のトアホテルが賑わってましてね。やはり、あのホテルのような所をもう一度復活させて、起点と終点を作らないといけませんね。それもトアロードの人たちが一致協力して。やはりね、街づくりというのは、ひとつの地点だけでやってはダメなんですよ。

二つの点をつくってそれをつなげストリートに育てる。あるいは四つの点を結んでスクエアにする。そういうことを考えなければね。

清水 そうですね。いやトアロードの再開発の話も諸説紛々でね、ホテルができるとか中華街ができるとか。一致協力のことにしても、トアロードも連合会を作ろうと発起大会までやったんですが、なかなか難しいですね。

大島 国際会館の方もボツンとして静かなもので…。

いろいろと意見も出るんですが。

藤井 大丸前もね、離れ小島みたいになってしまっただうにかからないでしようか？

芹沢 いや、大丸前については再開発の動きもありますのでね、難しい問題もありますが、これから変わってゆくと思いますよ。また、皆様にご協力をしていただくことになると思いますので、その時はどうぞよろしくお願いします。

——その点では、神戸が今かかえている問題はかなり多くありますね。ただ、くれぐれも地域の人々の協力のも

とに解決策を探ってゆく、その姿勢を忘れてはなりませんね。来年にWFFを迎え、ハーバーランドの建設も着々と進みつつある現在、神戸の街は本当にこの二、三年で大きく変わろうとしています。この変化に対応してゆくために、今、皆さんの協力体勢づくりが必要なんですね。

松谷 最近は何もかもが東京中心になってしまっって、関西圏がどうも淋しい。神戸も、もつとみんなで作り上げていかないとイケませんね。

芹沢 ファッションを見せる場がもつと欲しいですね。夜がもつと華やかになって欲しい。そんな文化が育ってゆけばね…。施設ももつと欲しいし。

清水 ハーバーランドなんかもショッピングセンターばかり作らないで、レジャーや福祉の施設なんかにもつと力を入れて欲しいですね。

山田 その意味では専門店も常に生活提案のできるものでありたいですね。単に一つの洋服を選ぶんじやなしに、その次にはアクセサリーまで考えたコーディネートをしてゆく。

そして、今度はライフスタイルまで考えたトータルコーディネートですすめてゆく。そんなことのできる店にしていきたいですね。

立龜 行政は結局、平等にしかやれないですからね。そこに住んでいる人たちが力を出して人気を作ってゆく、話題づくりをしてゆく。ウォーターフロントもそこに住んでいる人たちが力を出してゆく。街づくりはやはり市民主導型で進めなければね。神戸の専門店の方たちと、そこに住んでいる人たちが大同団結、力を合わせて心の通った多角的な街づくりをしてゆかなければイケませんね。

(プラン・ドゥ・プランにて)

田崎真珠株式会社

取締役社長 田崎 俊作
神戸市中央区港島中町 6-3-2
TEL (078) 302-3321

株式会社オールスタイル総本社

取締役社長 川上 勉
神戸市中央区港島中町 6丁目 5-1
TEL (078) 302-3311



《 ク ロ ス 》

清 水 俊 博

<クロスKK常務>

トアロード《クロ
ス》は、戦前から手づ
くりのオーダーハイヒ
ールの店としての長い
歴史がある。10年前か
ら社長の清水さんが、
スイスのバリーなら、



日本人にあった手づくり靴の木型ぞろえ
とサイズぞろえが出来ると、バリー専門
店にふみきった。だからここへくれば、
婦人靴では小さい足（22 cm）から大き
い足（25 cm）まではみつかるし、シー
ズン前の注文では26cm以上でもいける。

紳士靴の在庫も豊富に取り揃えてあ
る。清水常務は「トアロードらしく、ゆ
ったりと落ちついて選びますし、代々
のお客様とおつきあいをしていますので、
お客様の気心が判って、父母と妹と家族
的な販売員構成なので、アットホームな
気楽さが特色です」

靴の仕入れには、清水社長と常務、妹
さんのトリオが仕入れにあたり、あきの
こないデザインで、テーマをきめて、は
き心地のよさ、高品質、いいスタイルと
ファッション性などを見きわめて選ぶ。

この秋冬は、スクエアトゥでクラシッ

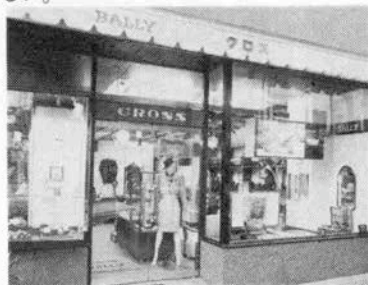


秋物のバリーのスーツと靴

ク調のデザインが主流。又ウォーキング
シューズも人気がいい。

《クロス》の商品構成は、靴を中心と
したトータルなバリーのファッション、
ブレタボルトと靴、バッグなどの秋冬も
のが出揃っている。

他には輸入家具や、アクセサリ、小
物などの輸入もののギフトの豊富な品揃
え。特にスワロスキーのクリスタルガラ
スの小物は楽しく人気。お買上げいた
だいたバリーシューズの修理も受けている
そう。三宮店も、おしゃれな品揃えが楽
しい。



トアロード本店 電話391-1781



生田筋店 電話331-5983

《ベニヤ・シャコック》

保井 明美

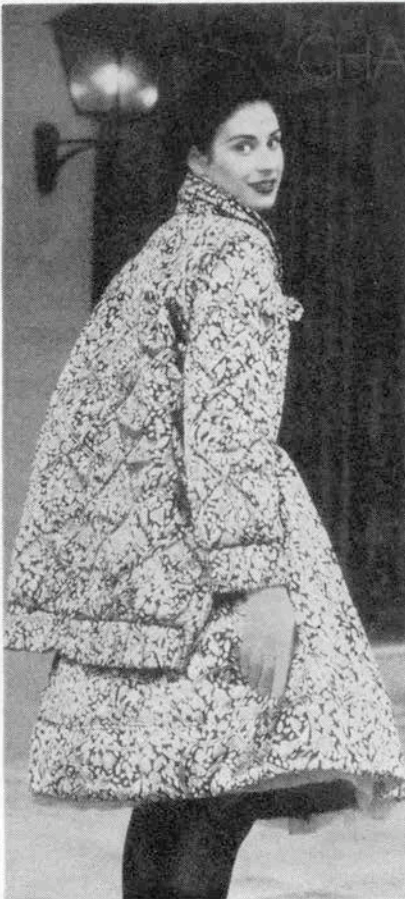
<ベニヤ・シャコック店長>

ベニヤのブランドの中でも、ひととき個性が光るのがこの“シャコック”というブランド。明るく楽しい色合いや柄が、この夏も目立っていた。それもそのはず、シャコック発祥の地はリゾート地。ファッションも遊び心で楽しんでしまおうというわけだ。ファッションにはどちらかというと保守的な神戸では、なかなか受け入れてもらえなかったのではないだろうか？

「でも、神戸の方はファッションへの関心が強く、感性も豊かですから、徐々に受け入れられるようになりましたね。傾向としては、キャリア、中でも、人と違う個性を引き出したいという方が、お求めになりますね」

と、ベニヤ本店の佐藤さん。精神的に自立した女性が求めるファッションがシャコックなのである。

シャコックの商品はコーディネートできるものが多い。柄×柄、無地×柄、色×柄など、自由な装いが楽しめるのが特長だ。



個性を大切に、遊び心を感じさせるシャコック

今年の秋から冬にかけての装いは、パントスが主流。シャコックはコーディネート商品が主流なので、トップにボリュームのあるジャケットを持って来たり、小さめのものでまとめたりと、自由自在に組み合わせることができる。コーディネート次第で自分を表現できるというわけだ。

個性を大切に、本物を追求する女性。自分を磨き、いつも輝いている女性



神戸市中央区三宮本通り
☎078-332-4858

を、シャコックは美しく装ってくれる。この秋・冬は、貴女もシャコックを。違った自分に出会えるかもしれない。

神戸っ子期待の「新しい街」誕生

今秋の神戸の話題は、地下鉄

「新神戸駅」前に誕生する「新神戸オリエンタルパークアベニュー・オーバ」だ。これは新神戸オリエンタルシティ・C3内の地上三階から地下三階までの延べ二〇〇坪にファッション、グルメ、サービスなど約二〇〇の専門店が顔を揃えるショッピングセンターである。ちなみに新神戸オリエンタルシティ・C3とは、ホテル、劇場を併設した複合施設である。

これらのコンプレックスによる相乗効果により、より広範囲から人々が集う「衣・食・遊・動・知」の複合体として、神戸の新しい「マチ」であると同時に、新神戸・北野地区発展の中核となる「マ

チ」として位置づけられている。

では、この九月二十三日、午前11時にオープンする「オーバ」とはどのような「マチ」なのか。

それは、各フロアごとに世界の街並みの雰囲気を取り入れ、また和風・洋風と混ぜて、とてもお酒落な演出が到る所で見られるといえよう。様々な「仕掛け」が来客を待ち受けているのだ。

また場所がら滔々と流れ落ちる布引の滝をイメージさせるかのよう、全館を流れる水は自然を感じさせ、落ち着いた気分がショッピングが楽しめる。

次に各フロア展開を見てみよう。

まず地上三階は「エモーション



9月23日のオープンをめざし「オーバ」の建設が急ピッチで進んでいる。オーバ・プロジェクトチームの東宮照男さんと竹内久美子さん（写真）をはじめ、多くの人たちの力が新しい「街」づくりの夢に取り組んでいる。今、夢が着実に現実のものとなろうとしているのだ。

ン」。時代に育まれ、時代を越えて現代に伝わる情緒に満ちた人の心に触れる文化を表現する江戸スピリッツのフロア。二階は「アライブ」。

アメリカのもつフレキシビリティでフリーランドなエネルギーやスピンドを提案するイキイキとしたマイナンドに満ちたフロア。一階は、「エスプリ」。パリの街角に感じられる洒落気と小粋な演出を表現するフロア。

地下一階は、「ニュー」。ヤングカジュアルを中心に集積しながら、訪れるたびにヤングもアダルトも楽しく発見できるフロア。二階は、「タイム」。生活をよりフレキシブルに、よりナチュラルに行き来しやすいフロアを提案するフロア。そして三階は、「フーズサークラス」生活の中で最も身近な食をテーマに集積。見る楽しさや気軽に立ち寄れる楽しさを飲食と物販をミックスして提供するフロア。

以上はいくまで輪郭。「オーバ」の魅力を知るには、ゆっくりと各フロアを巡ってみることだ。

九月二十三日午前11時——。今、熱い鼓動が伝って来る。

★神戸っ子の

ナイトライフを楽しく演出

新しい街「オーパ」は、様々な楽しみ方の出来る街です。

まず夜遅くまで楽しく遊べます。神戸は夜が早いと言われますが、ここでは、夜10時まで、ファッション、フーズなどショッピングが楽しめます。飲食店は10

時以降もOK。宵っばりの若い恋人たちのナイトライフのステージとしてピッタリです。しかも24時間のウィンドウショッピングが可能なのも魅力。

いつ何時に訪れても、そこには“何か”がある街——。

では「オーパ」のショップをご紹介します。



神戸っ子お気に入りの海からの贈り物

味と香りには定評のある松谷海苔が、オーパにオープンします。一枚一枚の風味とバリッとした歯ざわり、そしてコクのある味には、こだわりの気品がこめられています。港・KOBЕの磯の香りを届けます。



松谷海苔

オーパ B315-1 ☎262-2240

新神戸オーパに
パリの香り
ドンクです。

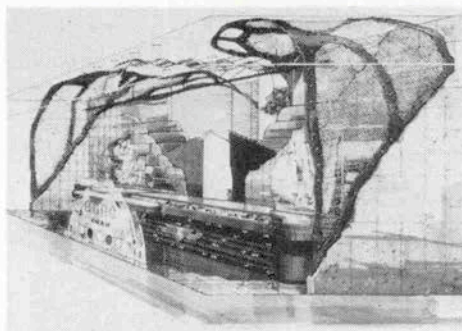


新神戸オーパにパリの街角が出現！ブーランジェリー・ブラッセリー・ドンクの誕生です。フランスから直輸入した家具、調度品、そしてフランス人によるデザイン。焼きたてのパンの香り溢れる店内で、喫茶から小粋なフランス料理まで豊富なメニューをお楽しみ下さい。

boulangerie · brasserie *DONQ*

オーパ B-301 ☎262-2288～9 営業時間 AM8～PM10

●個性豊かなファッションとグルメの専門店が勢揃い——
新神戸オリエンタルパークアベニュー



新感覚のジュエリーショップ誕生

Bon Gout Bon Chic (ボンゲーボンシック) ——それはヨーロッパに伝わる上流階級の良識。リッチに、そしてカジュアルに、毎日をエンジョイしたい貴方を、B. G. B. C は応援します。より素敵に、よりファッションブルに、今、貴方が輝くとき——。

B. G. B. C.

田崎真珠

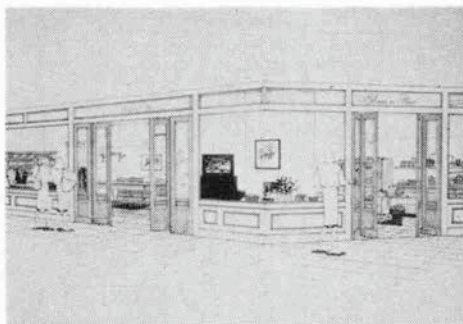
オーバ1階 ☎262-2604



ミスクロエは自分のスタイルに
さりげなく取り入れていく人の
ためのニュートレンドをズーム
しています。

Miss Chloé SHOP SUN ATELIER

オーバ1F ☎262-2620



素敵なライフスタイルのヒントがいっぱい

アウター・インナーはもちろん、シルクという素材を中心に生活を演出するルームスプレイ・ソープ・バスジェル・コロンなども展開。とても新鮮・小粋に洒落た生活提案型シルクショップ。

Avoir
un
Reve
Le monde est différent

オーバ1F 11AM
☎262-2611 10PM

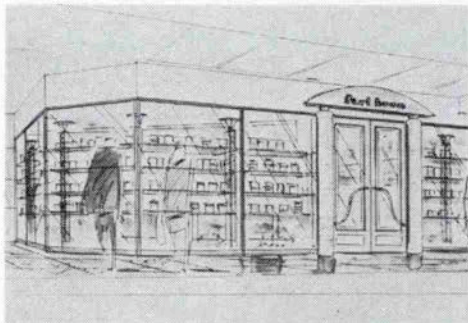


北野クラブのパティシエがつくる
おとなの味。

フランス料理の本格派レストラン北野クラブ。その30余年の歴史が育んだ品の良さと、風格をおしゃれな洋菓子にたくして、ケーキ Shop をオープン。ケーキ・焼き菓子・デザート……パティシエがつくりだす、おとなの味を存分にお楽しみください。

北野クラブ

神戸・北野町
オーバB312-2 電話262-2213



世界でたったひとつの「満足」
パリのアクセサリはアートしてる。

パリはレ・アール。ファッション情報発信エリア、フォーラム・デ・アルのアクセサリパーツのお店 PERLES BOX が日本でのチェーン第1号店として、ブティック プラン・ドゥ・プランがオープンします。輸入・洋品雑貨もトレンドにヨーロッパから……

Perles

● ● ● ● ●
● ● ● ● ●
● ● ● ● ●

ブランドゥプラン

神戸・大坂
オーバ106 電話262-2688



いつも新しい神戸の風

創業明治十年の紅花堂は時代感覚にマッチした神戸銘菓をみなさまにお届けしてまいりました。瓦煎餅“歴程”、西洋瓦サブレ、クリームパピロ、野球饅頭と、神戸情緒豊かな銘菓をとりそろえております。

いつも新しい神戸の風

創業明治十年



紅花堂

オリエンタルパークアベニューB3F

『オーパ』9/23祝オープン

