

Japanese Society of Commercial Space Designers
社団法人 大阪商環境設計家協会 関西支部 情報委員会
〒555 大阪市西区南堀江1-26-27 南堀江スカイビル1201号
TEL. 06-543-0680 FAX. 06-541-0064



目 次		表紙
◇表紙 (奈良公園・るるぶ会より) '92.11.14. 笹木 秀近	表紙
◇随筆「心のリフレッシュのために」 蔭山 利夫	3
◇赤松良一氏 黄綬褒章を授く (亡び) 久保田博文 (大菅満義・太田眞昭)	4~5
◇総会報告 (広島) 沖本 弘至・市栄 成俊 (蔭山利夫・原田隆夫)	6~7
◇WORLD・REPORT アウトレット・モール(U.S.A.) 木山 修	8~9
◇魅惑の都 イスタンプール 西澤 嘉信	10~11
◇論文 古画(巻物、屏風)に観る商環境・その2 小宮 容一	12~13
◇人間の行動様式と商環境-1 宮崎 鏞輔	14~15
◇教えたり-教えられたり 『週末』 吉田 博文	16
『第2の青春エンジョイ中??』 友田みのり	17
◇こだわり [鳩居堂] きゅうきょう 京都 西澤 嘉信・岡 修作	取材 18
[榊藤井呉服店] 大阪 水野 修士	取材 19
◇寄稿 日本のアパレル業界の近況をみて ONE&ONE 田中 丈之	20
◇遊・HOBBY 「も組の人」 市川 元則	21
「私の赤い靴」 青原 康子	:
◇私の失敗談 猪多 勉・亀井 克二	22
◇九州支部だより 林 岑生	23
◇壁新聞 夢を極める-素晴らしき仲間-12快刀 笹木 秀近	24
◇企業紹介 ニッポ電気(株)/山宗製陶器(株)輸入品事業部	25
◇INFORMATION '93 年度スケジュール JCD関西支部	26
◇雑記 情報委員会メッセージ	27
◇編集後記 原田グループ	28

◎ 広告掲載企業

小泉産業 (2)	東リ (15)	セルコン (23)
キノシタ (4)	ENDO (16)	MAXRAY (26)
DAIKO (9)	アドヴァン (17)	大阪タキストロン (27)
ABC商会 (10)	ERCO TOTO (18)	松下電工 (28)
ROYAL (12)	ヤマギワ (19)	

JCD 関西支部情報委員会

担当理事 山田 悦央
委員長 里吉 明

副委員長 小宮 容一, 猪多 勉, 岡 修作, 畑中 敏行
副委員長 原田 隆夫, 大石 淳, 友田みのり, 広瀬 勝彦, 宮崎 鏞輔
副委員長 横山 和夫, 大田 貞, 久保田博文, 水野 修士, 吉田 博文

NEW WAVE. A SENSE OF LIFE
KOIZUMI

日本で初めて、HQランプを屋外照明のスポットライトに採用した「ビッグ」。ハイパワー・高演色の光と、シャープなライトエッジ。さらにグラフィックライト機能(文字カッター別注)も付いて優れた演出力。あざやかな光のアプローチを実現します。



小泉産業株式会社 事業本部
〒541 大阪市中央区備後町3丁目2-8 長谷ビル
TEL.06-266-7804 FAX.06-266-7845
KOIZUMI ぐらしのショールーム/イズム・エル 大阪
〒552 大阪府茨田市葦野4丁目2-10
(みのお住宅総合展示場ヨコ)
TEL.0727-24-1265 FAX.0727-24-1361



※グッド・デザイン認定商品
AU-50035
¥92,000(消費税別)
※ビッグは屋外用のほか屋内用もあります。

FOR NEW VMD LIGHTING
BIGGUNO

屋外初の、HQスポット。

随筆「心のリフレッシュのために」

組織委員会担当理事 蔭山 利夫

テニス歴12年、最近はゴルフよりテニスの方がメインになり、体調づくりにテニスは欠かせない。地元、学園前のクラブで年齢層は高いが（軟式テニスでは若い人達が少ない、ギヤルはもっと少ない）。

通常のプレー以外には、クラブで対抗試合等、50名位のクラブ員だが男女半々ぐらいでしょうか、休日午前9時から午後5時まで、ラリーの練習に始まり、ボレーやスマッシュ、レシーブの練習、そしてダブルスの試合で後半を楽しみ、一日ベンチを暖めることなく技術向上に励んでいる。もっとも私は他流試合の方は遠慮しているし、練習は午前中の3～4時間に集中しているのが過半でしょう。部内大会は日頃のレッスンのバロメーターであり、部分練習の成果の場として勝敗にこだわり、勝った負けたと、悲喜こもごも、完敗した時、ミスが多い時など落ち込む事もありますが、全力を集中した事に満足してる事が多いようです。なにより終わった後の風呂とビールが最高で、しみじみ生きているなァーと健康に感謝しているわけです。四十腰もなかったし、五十肩も今だないようです。

足腰が強くなったために疲労感が少なくなった事、なにより健康に自信がついた事です。又二日酔い以外は普段、胃腸の調子が良いようでテニスの効用のお蔭と思っています。そしてテニスは案外声を出す事が多く、時には口で勝負している面もあるが、スマッシュやレシーブの時に瞬発的にお腹から声を出しているし、試合の前後、ゲームの好プレーの時など、ガッツポーズと共に感嘆の言葉を自然に出しているのでしょう。そうした事が「思う事を言えば腹がふくれる」の逆で、日常溜まっていたストレスが次から次へと解消するわけですから心のリフレッシュになっているのでしょう。

私の経験では、ゴルフ・麻雀も楽しい遊びだが、それらは時に心臓に良くなく、企業・会社の延長でストレスの解消には向いていないように思える。その点で、テニスは上下関係のない地域コミュニティ、同業仲間、同好会なのでプレッシャーが少ない遊びだと言えます。

私が心掛けているもう一つのリフレッシュ法があります。旅先でのジョギングと美術館巡りです。旅先での早朝ジョギングは壮快で前日のアルコール分を発散するもよし、会議で溜まったストレスも解消でき、その町のタウンウォッチング、マーケット調査にもなるわけです。最近では東京への出張が多



いのだが、一の橋の周辺、最近では外国大使館等も多く、アップダウンもあり環境も良いのでよく走っている。渋谷区の大橋町、駒場の付近も伝統工芸館、近代文学館等が住宅地の緑地面積も多く好適地である。20年以上も昔だが、九州の都城に出張した事があり、山間の市街地にコスモスが秋風に嫋々と咲き乱れていたのが印象的で、その頃が地方でのジョギングの最初であったような気がする。その後、珍しい街では支障のない限り走る事にしている。デュッセルドルフ、ウィーン、バンクーバー、バンフ、ミラノ、ローマ、パリでも朝食までの1～2時間、探訪を兼ねて愉しみました。これからもこのパターンを続けていきたいと思っている。旅行時での注意はソフトシューズ、ショートパンツ、着替えの用意ぐらいです。

次に美術館巡りだが、東京の場合(地方の場合も)午後からのスケジュールが多いために出掛ける時には一番電車に乗る覚悟で行けば一館や二館は見学できます。今、地方の美術館・博物館は充実していて、都心より安値で観賞でき静かなのがなにより、民間施設もグレードの高い施設が多くなり、企画・展示などに個性的なものがあつたりします。

テニスもジョギングも美術館巡りも手軽な遊びの趣味ですから会員の皆様、ぜひ試してみてください。老化は40才から急速に進むと言われてます。スポーツは早く親しんだ方が得、多くの友を得るのが人生楽しみの秘訣ですし、何でも欲張って体験している方が「より生きている」という実感が味わえ、毎日が嬉しく、充実し、鼻歌でも歌いたくなる、そんな日々を送るためにも……心のリフレッシュを!!

●プロフィール 〈出身地〉 大阪市

〈現事務所〉 株式会社 乃村工芸社 〈現職〉 建築設計監理室

〈主な業績〉 神戸市ポートアイランド・メモリアル・タワー設計・監理/姫路市立美術館設計・監理/近畿福音ルーテル教会設計・監理/学校法人「めぐみ学園」(長岡京市)設計・監理/乃村工芸社大阪事務所設計・監理/乃村工芸社八尾スタジオ設計・監理/株式会社「美飾」本社社屋設計・監理/島根県横田町「鍛冶の生活館」基本設計

〈最近のコンペティション・提案作品〉

奈良市民ホール国際コンペティション提案/神戸市元町西広場設計提案 優秀賞/山口市中原中也記念館提案/神戸市アーバンリゾートフェア-住宅コンペ提案/大阪市ORC-200(弁天町) 環境彫刻コンペ提案

赤松 良一氏 黄綬褒章を授く 直撃インタビュー

聞き手 (有)まちかど企画 久保田 博文

〈赤松 良一氏 プロフィール〉

1950年秋 (株)布谷に入社。戦後復興期における商店街等の専門店約1,000店の企画設計に従事。同社企画設計部長を経て、1968年に商業施設設計専門事務所として(株)赤松店舗研究所を設立。約70名のメンバー、20名のスタッフによって、今日までにショッピングセンター、市街地再開発事業、商店街改造など約200件を完成。昨今では大阪ベイエリアの各地プロジェクトをはじめ、より広範な都市商業開発にも取り組んでいる。

(株)赤松店舗研究所代表の他、(社)再開発コーディネーター協会役員、(社)日本ショッピングセンター協会設立役員、(社)日本商業環境設計家協会、商業施設士会会員、都市商業振興機構(U.C.P.オーアクボ)代表
兵庫県、京都府、神戸市他、各県、各市、各商工会議所特別指導員、建設大専、中小企業大専、その他の特定講師、中小企業専業団シニアアドバイザー等 '92年秋、黄綬褒章受章
著書に「地域商業近代化・活性化の実践マニュアル」他



K. 黄綬褒章を受けられて、赤松所長の足跡についてあらためてお伺いしたいのですが。こういう業界に入られたきっかけとか？

時代を追ってお話しをお伺いできたらと思っています。

たしか戦中は学徒動員だったと聞いていますか？

A. そう。その頃はみな海兵とか陸士とか志望で勉強しておりましたが、ところが終戦になってしもうて、先生なんかは前は軍国主義のバリバリが急に民主主義やいうし、もういやになって学校やめてもたわけ、そいで、おやじが出資していた近所の家具屋を手伝い始めたのがきっかけや。

K. それは柏原(兵庫県)でやられてたんですか？

A. そう。それで、あと、色々と遊んでしもうて、材料も金もみな使こうてしもたんや、3年ほどの間に。そんなこんなで、おやじに勘当されて、そのとき仕事にきていた人に戦後いち早く復興しているのは布谷ということで紹介してもらて、布谷に来たわけです。

K. 布谷に入られたのはいくつぐらいの時でしたか？

A. 23才ぐらいや、そら苦労しました。その頃はまあいうたら坊主、デッチですなあ。しかも、日本中食べ物のない時や、にげて帰ろか思たけど、帰るわけにいかんし、勘当されとるし、それなかつたら帰ってます。で、その頃は陳列屋さんというもんで内装業ではないんや、ショーケースなんか作って並べて売ってたんや。その後、知り合いの菓子屋にたのまれて図面を書いたんが内装業の始めみたいなもんで、それから設計営業という分野を始めたわけ。

K. そしたら布谷で所長がその方のパイオニアでしたんか。

A. その頃寸法はかってやる陳列いうたらタバコ屋ぐらいなもんや、あれは専売局の指定やから、なんで難波に陳列屋が多いかという、戦前は難波球場の所に専売局があったから。タバコ屋の仕事で北陸などへよく行きました。それから普通の洋品

店とかやりだして、その他の地方へもよう行きましたわ。

K. やっぱり大阪まで内装を頼みに来るゆうたらその地方でいうたら。

A. そう、大阪へたのむゆうたらえらいこってすわ。全部で1,000軒あったらそのうちせいぜい20軒とかそんなもんですわ。商店街の黄金時代を我々は生きてきたわけや。

K. いつ頃までそんな感じでしたか。

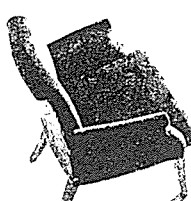
A. 昭和40年近くまでやな。そないしてると、ハチメリヤスという問屋の紹介でダイエーの仕事するようになって、当時のダイエーの店は千林にあったのと、神戸の三宮で木造のきたないのがあって、薬屋と一部食品をやりかけてました。そこへ衣料品もやるいうてハチメリヤスへ仕入に來られた訳です。

その頃は内装期間なんか無かったからユニット化して工場で作るように考えて、マニュアル化もしてやったけど、工期のないことやなんかで現場でえらい目に合いましたわ。


K. ということは、そのようなシステム什器などへの取り組みはスーパー業界ではダイエーが最初やったんですか。

A. そやなあ、システムが好きやから、金のことはあまりいわんでちゃんとしてました。で、専門店とスーパーのノウハウがだいぶできてきて、建築から何から全部考えて、こっちのペースでやりたくなって、その頃からこの「夢」が出て来たわけ、みな、やめときなはれいうたんやけど布谷やめてやりかけたのが赤松店舗、赤店ですわ。でも、赤店で何やろうかいうても希望はあっても具体的な話しはなかつたんや、けどそうしよる時にダイエーさんが、アメリカにショッピングセンターちゅうもんがある。あれを日本でやりたい、で、香里で4,000坪程土地買ったんやけど、あれ、どないかせえという話しがわしの所へ来たわけ。ショッピングセンターちゅうもんがどんなもんかわかんし又、アメリカに行つて見たりしたけど、三角みたいな敷地で客がどっちから来るかわから

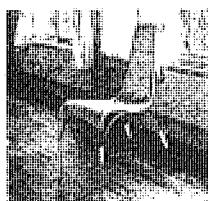
abard




Selva




Ferreo



abard STACK





株式会社キノシタ

本社ショールーム 〒556 大阪市浪速区日本橋4丁目9-22 ☎06-644-5541(代)
 東京支社 〒123 東京都足立区鹿浜5丁目5-18 ☎03-3855-4711(代)
 名古屋営業所 〒458 名古屋市長区曾根2丁目264番地 ☎052-624-6660(代)
 大阪商品管理センター/出雲工場
 ●カタログ御希望の方は、もよりの事業所へお電話下さい。



授章式の赤松ご夫妻

- んし、プランも色々作ったけど、だれもわからなからなかなか決まらんのや、4,000坪の土地やから自由に絵も書けるし、で、もう時間切れやなあ、ここでやりましょういうことになって、そしたら、テナントから結構な敷金、保証金もとれるし、こらいけるいうことになって。
- K. そしたらダイエーさんもけっこうもうかって。
- A. それからあちこちの量販店がみなS.Cやりかけたわけや、だからS.Cやるのも東京では二子玉川の高島屋、あれと香里のダイエーが同じような時期やったと思います。で、うちの担当者でもうつぐらい掛け持ちやっとなった時期があったけど、それとでちゃんとできよった。
- K. 私は昭和50年の赤松入社ですけど。入った頃はまだ名残はありましたね。
- A. そうや、流れ作業のいっちょよ上りの。
- K. コンセプトがどうたらこうたら言わんでも。
- A. ン、日がきたらできてたんやそれから、商店街にはづつと思入れがあるもんやから、兵庫県の指導員などをやりかけて、そうこうしていると、今度は桑名で再開発事業ちゅうのをやっとするんやけど、わしらひどいところへいれよるねん、なんとか助けてくれという話があつて。
- K. じゃあ、再開発は権利者から話しがあったのですか
- A. ン、そうや、そいで再開発の方にかわり出して、S.C協会の松下さんあたりは「あんた再開発みたいないつ出来るかわからへんもんすなよ。」言われたけど、づつとやってきたわけや、それが今ですわ。だから、こうせないかんいうてしたことやなしに、戦後の社会とそのまま無理せんと流れて来たわけや。
- K. しかし、やっぱり先取りを、ま、していったというか、取り組んでいたと言うか？
- A. ン、時々はな。今、商業集積法とか色々出て来てるやろ、そうした場合うちは、始めからそういう意味では社会派でな、商店街派で、その匂いはやっぱり多分社員みんなにも残ってるやろと思う。それは今後とも残っていくでしょう。で、その日本の中で言えば、こんな事務所はわりあいと少ないんじゃないかな。
- K. 最後に、これからの抱負とか、後輩に望むことなどありましたら。
- A. まあ、今回のことで国にも1つの職能としての認知をされたということかな。だからあとは、皆さんにどんどんやってもらうということでしょうなあ。そのために出来る間はお手伝いさせていただくと言うことですわ。
- K. ありがとうございます。

評議員 大菅 満義

赤松良一氏の授章をお祝いして
我々業界のバイオニアとしてこのたび黄綬褒章を受けられたことは、大変喜ばしいことでもあります。心からお祝い申し上げます。赤松さんと私は、私が昭和31年にこの業界に入りお祝した時より、先輩として40年近い付き合いになりますが、いつも感じしておりますことは、一言でいいますと大変仕事熱心で、良く働かれる人だと思っております。それは人並みのものでなく普通の人の5割以上、いやむしろ3倍ぐらい働き、また努力される人だといつも感服しております。

黄綬褒章とは「業務精励」に対しての褒章であります。言い換えるれば「仕事一筋」さんに戴けるものであり、赤松さんに最も相応しい褒章であります。我々仲間からの素晴らしい褒章を受けられたことは、この業界も社会的に認知されたことになり、これからこの業界のバイオニアとして我々後輩を引っ張っていただきたいと思っております。私自身も日々の仕事に打ち込んで努力をしなければと、自分に言い聞かせております。赤松さんには健康に留意され、益々業務精励に頑張ってくださいと思います。おめでとございます。

授章をお祝いして

去る平成4年11月に、赤松良一評議員が栄えある黄綬褒章を受けられましたことは、私達JCDの全会員にとって大変お喜び申し上げます。

会員名簿に記載されていますように、登録番号は「大003」という協会の大先輩であり、永年のJCD活動は、今や最古参であります。発足当時、東京と大阪の2本部制の組織のもとに登録番号が分かれていて、そのチャーターメンバーの示すとおりです。

授章されましたのは(株)再開発コーディネーター協会の組織団体であります。赤松先生とJCDの理事会、関西支部の役員会や委員会を通じ、会社経営はもとより大所高所から、我が国現代の潮流の中にある商業環境の開発指導に当たって来られたことについて、ご指導を賜った一人でもあります。

当協会も7年前に、店舗設計家協会から、商環境設計家協会へ名称の改訂をいたしました。個店から商環境として拡大された業務は、まさしく赤松評議員が草分けであり、また我が国のリーダー的役割を務めておられるのです。

何時も新しい情報や事例をリアリティーに話しかけられる先生の講演は、数値に基づく説得性のある組み立てと共に、人間性を考えたデザインの方方に終始し、楽しく拝聴しています。

ゴルフも益々多忙と聞いていますが、その紳士道のプレーは皆様よくご承知と存じます。スケジュールの中には相当なプレーの予定が何時も入っているそうです。ご健康のためにも大変良いことと思ひ、更なるアベレージアップをご期待申し上げます。

一般に赤松先生のようなご授賞は大変なことで種々の条件をクリアされ、更に国の施策に対するリーダー格としての証明でもあります。過日、広島総会の時にも、ご列席の皆様にご披露があり、先生の御挨拶を聞いていて、本当に良かったと感激しています。

今後共、更なるご活躍と後進のご指導、会社のご発展とご健康をお祈りいたします。ご授章を記念して一筆したためました。

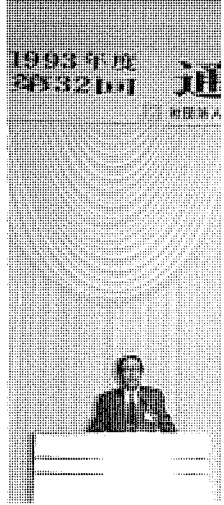
副理事長 太田 眞昭

'93 JCD広島総会を終えて

愛する関西支部の皆様へ、この度は総会に参加下さり有難うございました。呉の街や瀬戸内の美味は忘れられないことでしょう。パーティでの太っ腹で豪華な賞品の数々、手に余るほどのお土産を用意しましたが、アツという間に関西支部の皆さんが当選され、お蔭で中国支部会員は“0”と言う有り様。お世話をする我々には何の恩恵もないと言う情ない話です。でも心豊かに関西支部の皆様が喜んでくれはただけで、ただただジーンと嬉しさが込み上げて来ますワ。ああこれで良かったんだと中国支部会員は北風の舞う中で身を寄せながら反省会を開いています。 中国支部長 沖本 弘至



右から2人目が沖本氏



総会 “裏話” 事件簿

その①朝食喰い逃げ事件発生→今だ犯人挙げらず

ホテル側より最終代金精算の打合せ時事件発覚。担当中国支部特捜班も、入場受付時より怪しき人物、顔相の悪しき者をチェックしながら受付終了したにもかかわらず、未前に防止出来ず…ヒゲ面らしき情報有り?

その②パーティ時タイムジャック現れる!→混乱の反省

限られた時間内に多くの挨拶を願いたい。ところが、パーティ進行係を無視し、突然の挨拶の申込みで一時的パニックに!場をしらげさせない力強い進行を次回はやっていくべきと…反省の弁。

その③火災発生未然防止→重大事件 本部の対応を協議

誰も知らない未然防止事件であるが、宿泊者のタバコの不始末により家具に損傷を与え、たまたまホテル巡回中の警備員の発見により防止することが出来た。発見時は煙が出ていたとホテル側の弁、背筋がゾットする重大事件であり、本大会終了時まで気の安まらない思いであった……。スモーカーのタバコに対するマナーを守って欲しいの一言である。

その④オプションツアー置き去り事件→最終フェリー乗船切符不足

参加申込みバスツアー計24名(当日申込み名簿漏れ2名)発車オーライ!定刻より10分遅れで出発。IHI造船所〜半島の瀬戸路巡りを無地終え最終のフェリー、島から広島港への乗船時、切符が何だかおかしい。一枚足りないのである。原因は知らずに一枚多く買っていたにも

かかわらず置き去り組2名が追っ掛けて船場までやって来て乗船した結果、1名分不足と判明→1名分サービス。下船時1名分サービスしてもらおう。ヨカッタ・ヨカッタ

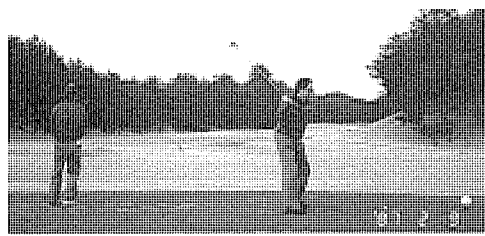
その⑤本総会の会計

会員のマナーの悪さのお蔭で計画はガタズレ当日入金者や当日キャンセルやら、参加者予定数の確定が出来ない有り様。困ったもんだが見切り発車で本事業を進めざるを得なかった。今だ未入金者がいる始末 — 結果、約40万円位赤字計上となる予定である。

(参考のため)中国支部集計では、理事会を含む総事業費3,108,193円となった。

最後のグチ 一言 愛する関西支部の皆様 中国支部を今後ともよろしく。

オプション① ゴルフ大会



武石理事長・赤松評議員 始球式

桃田会員優勝

1993. 1. 25

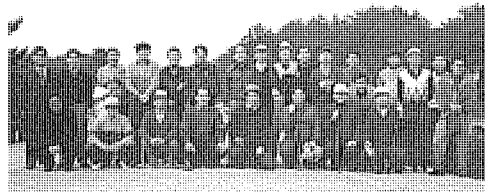
広島県安芸カントリークラブ

前日の総会の頃から雲行きが余り良くなく、天気予想も寒冷に向かい小雨の予想であったが、当日はなんと小春日和の絶好のコンディション。陽射しは暖かく、風はなし、いずれも好スコアーを心に秘めアウト・インからスタート。関西勢は赤松副理事長、桃田会員、蔭山と少なかったが(植沢会員は都合により欠席)6組23名のなかダブルペリアア方式を見事に制したのはJCD関西の飛ばし屋として自他共に認めるゼニヤの桃田さんでした。スコアーは通常より悪いものでしたがOBの多発をもとめせず堂々の栄冠をかち取った。全国大会では常に関東勢から江藤副理事長、中部地区から成田支部長、四国支部から日下支部長、土井会員が従来までの四天王であったと思うが、ポツポツ世代交代期に差し掛かったかの感がある大会でありました。中国支部に新しいスターが誕生しました。アサヒ美装の小田会員が42・39でベストグロスに入る大金星でありましたし、関東からは高下会員が新人ながら45・49(関東のスピーカー松岡会員によれば、次の関東地区を担う若手プレーヤーとの事)、四国支部でも森山会員がキレのいいショットで上位入賞、ニューフェイスの台頭が著しい。ここで関西地区はどうなのかという気掛かりな点であるが、去年秋のUSD O(大阪16団体のゴルフコンペ大会)で木崎、原川、東、宮崎会員チームが既報の通りであるが、他団体を制して優勝している事から人材難ではないが今回は出席が少なすぎた。JCD全国大会では今まで東西対抗戦、支部対抗戦と過去幾多の熱戦を記録している。関西は今までまとまりの良さや粒揃いのプレーヤーで東西対抗戦を制している伝統があり、今後各支部の組織強化により、支部対抗戦が予想を上回る激戦になりそうである。若手のアクティブな参加を関西支部としては望みたいものです。関西のゴルフ同好会も96回を数え、今年度から久保田会員に幹事役のお世話になるわけですが、100回の記念大会には色々楽しい企画をと、今から期待している。賛助会員の皆様にも今後共ご協力下さいますようお願い申し上げます。

組織委員会担当理事 蔭山 利夫

NAME	OUT	IN	TOTAL	HD	NET	RANK
武石	51	48	99	19.2	79.8	20
赤松	46	47	93	18.0	75.0	9
新館	48	48	96	22.8	73.2	4
藤本	55	55	110	31.2	78.8	18
奥勝	46	48	94	19.2	74.8	8
小柴	56	53	109	31.2	77.8	16
上田	53	54	107	30.0	77.0	14
松岡	46	49	95	18.0	77.0	13
高下	49	45	94	16.8	77.2	15
長岡	59	54	113	27.6	85.4	23
小田	42	37	79	10.8	71.8	準優勝
日下	46	41	87	10.8	76.2	10
岩佐	51	57	108	34.8	73.2	5
増田	52	53	105	28.2	76.2	11
野崎	46	50	96	18.0	78.0	17
成田	41	41	82	8.4	73.6	6
蔭山	53	49	102	25.2	76.8	12
森山	50	45	95	22.8	72.2	3
祐成	45	54	99	15.6	83.4	BB
土居	41	41	82	8.4	73.6	7
桃田	47	49	96	25.2	70.8	優勝
山城	60	52	112	32.4	79.8	19
西川	53	52	105	25.2	79.8	21

●ベストグロス:小田 ●おしどり:成田
●大波:祐成 ●ニヤピン:武石・成田
●ドラゴン:小田・増田 ●中国支部長賞:土居
●馬杵(3)・(6) 武石・藤本・奥勝・松岡・高下
長岡・小田・祐成・桃田

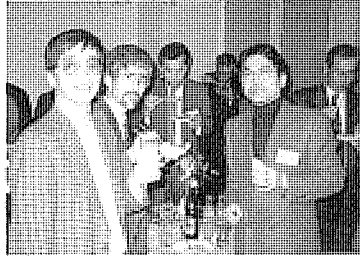


平成5年度
通常総会に出席して

株式会社オーク計画研究所 市栄 成俊



何をやっても賞金かせぎ赤松会員



右から原田・水野・横山の会員

去る1月24日、協会入会後初めて呉市クレイトンベイホテルにて開催された平成5年度通常総会に出席しましたが、幸か不幸か総会についての感想を書くようにと情報委員会様にご指名されまして平成4年度新入会員の当方としましては、学力、文才の無さはもとより、余りにもテーマがテーマであるために入会早々苦痛の一日を味わうハメに陥った次第です。

さて総会は遠方にもかかわらず、出席正会員95名(委任状出席二一五名)をもち、平成5年度事業計画等所定の議案四件を審議、出席会員の賛同を得て無事終了致しました。また当日関連行事として商環境デザイン賞のストライド上映による作品の説明・報告と併せて同賞の「10年の歩み展」もパネル構成により併催、紹介されたこれらの受賞作品により、改めて商環境の質的充実を含めた都市社会環境の発展など、時代の流れを認識することができたと思えます。

既に会員の皆様もご承知の通り、協会は今年で設立32年目を迎えております。当方は新入会員ではありませんが、15年ほど前の店舗設計家協会時代から協会主催の研修会等に数回参加させていただいた経緯もあり、協会の歴史、活動状況はある程度は把握してはおりましたが、協会が設立された一九六一年(昭和36年)当時から時代背景を振り返ってみると、東京オリンピック(一九六四年)、日本万国博(一九七〇年)の開催による高度成長時代、石油ショック(一九七三年～一九七七年)、大店法の制定(一九七四年)等の不確実性の時代。大店法の改正(一九七九年)、大型店出店凍結宣言(一九八一年)等の成熟化の時代。国際科学技術博覧会(一九八五年)、国際花と緑の博覧会の開催によるバブル経済の時代、大店法改正(一九九一年)等のバブル経済崩壊から知的創造の時代と言われる今日までの時代の変化に当協会は商環境面から対応し、都市社会環境の発展に寄与してこられたのは協会諸先生、諸先輩方々の活動及びご努力が全てと思えます。

尚、商環境デザイン賞の実施活動を始め、機関誌「商環境」の充実、アジア・パシフィック・スペースデザインズ・アソシエーションの設立等、国内だけでなく国際的にも活動の認知が評価を受けているなか、当協会もバブル経済崩壊による政治・経済・価値観の転換等先行きの不透明な新たな時代を迎えて、今後も一層の発展を期するには各会員個人が、各会への参加を機軸に組織としての共通理念の理解を高めることが最も重要と思われるので、若輩者で再開発事業を基盤とした職能領域からではありませんが、できる限り各会に積極的に参加させていただきたいと思っておりますので今後とも宜しくお願ひ致します。最後に、今回の総会開催を担当された中国支部の皆様のご尽力に深く感謝致します。

去る1月24日、協会入会後初めて呉市クレイトンベイホテルにて開催された平成5年度通常総会に出席しましたが、幸か不幸か総会についての感想を書くようにと情報委員会様にご指名されまして平成4年度新入会員の当方としましては、学力、文才の無さはもとより、余りにもテーマがテーマであるために入会早々苦痛の一日を味わうハメに陥った次第です。

さて総会は遠方にもかかわらず、出席正会員95名(委任状出席二一五名)をもち、平成5年度事業計画等所定の議案四件を審議、出席会員の賛同を得て無事終了致しました。また当日関連行事として商環境デザイン賞のストライド上映による作品の説明・報告と併せて同賞の「10年の歩み展」もパネル構成により併催、紹介されたこれらの受賞作品により、改めて商環境の質的充実を含めた都市社会環境の発展など、時代の流れを認識することができたと思えます。

既に会員の皆様もご承知の通り、協会は今年で設立32年目を迎えております。当方は新入会員ではありませんが、15年ほど前の店舗設計家協会時代から協会主催の研修会等に数回参加させていただいた経緯もあり、協会の歴史、活動状況はある程度は把握してはおりませんが、協会が設立された一九六一年(昭和36年)当時から時代背景を振り返ってみると、東京オリンピック(一九六四年)、日本万国博(一九七〇年)の開催による高度成長時代、石油ショック(一九七三年～一九七七年)、大店法の制定(一九七四年)等の不確実性の時代。大店法の改正(一九七九年)、大型店出店凍結宣言(一九八一年)等の成熟化の時代。国際科学技術博覧会(一九八五年)、国際花と緑の博覧会の開催によるバブル経済の時代、大店法改正(一九九一年)等のバブル経済崩壊から知的創造の時代と言われる今日までの時代の変化に当協会は商環境面から対応し、都市社会環境の発展に寄与してこられたのは協会諸先生、諸先輩方々の活動及びご努力が全てと思えます。

尚、商環境デザイン賞の実施活動を始め、機関誌「商環境」の充実、アジア・パシフィック・スペースデザインズ・アソシエーションの設立等、国内だけでなく国際的にも活動の認知が評価を受けているなか、当協会もバブル経済崩壊による政治・経済・価値観の転換等先行きの不透明な新たな時代を迎えて、今後も一層の発展を期するには各会員個人が、各会への参加を機軸に組織としての共通理念の理解を高めることが最も重要と思われるので、若輩者で再開発事業を基盤とした職能領域からではありませんが、できる限り各会に積極的に参加させていただきたいと思っておりますので今後とも宜しくお願ひ致します。最後に、今回の総会開催を担当された中国支部の皆様のご尽力に深く感謝致します。

去る1月24日、協会入会後初めて呉市クレイトンベイホテルにて開催された平成5年度通常総会に出席しましたが、幸か不幸か総会についての感想を書くようにと情報委員会様にご指名されまして平成4年度新入会員の当方としましては、学力、文才の無さはもとより、余りにもテーマがテーマであるために入会早々苦痛の一日を味わうハメに陥った次第です。

さて総会は遠方にもかかわらず、出席正会員95名(委任状出席二一五名)をもち、平成5年度事業計画等所定の議案四件を審議、出席会員の賛同を得て無事終了致しました。また当日関連行事として商環境デザイン賞のストライド上映による作品の説明・報告と併せて同賞の「10年の歩み展」もパネル構成により併催、紹介されたこれらの受賞作品により、改めて商環境の質的充実を含めた都市社会環境の発展など、時代の流れを認識することができたと思えます。

既に会員の皆様もご承知の通り、協会は今年で設立32年目を迎えております。当方は新入会員ではありませんが、15年ほど前の店舗設計家協会時代から協会主催の研修会等に数回参加させていただいた経緯もあり、協会の歴史、活動状況はある程度は把握してはおりませんが、協会が設立された一九六一年(昭和36年)当時から時代背景を振り返ってみると、東京オリンピック(一九六四年)、日本万国博(一九七〇年)の開催による高度成長時代、石油ショック(一九七三年～一九七七年)、大店法の制定(一九七四年)等の不確実性の時代。大店法の改正(一九七九年)、大型店出店凍結宣言(一九八一年)等の成熟化の時代。国際科学技術博覧会(一九八五年)、国際花と緑の博覧会の開催によるバブル経済の時代、大店法改正(一九九一年)等のバブル経済崩壊から知的創造の時代と言われる今日までの時代の変化に当協会は商環境面から対応し、都市社会環境の発展に寄与してこられたのは協会諸先生、諸先輩方々の活動及びご努力が全てと思えます。

尚、商環境デザイン賞の実施活動を始め、機関誌「商環境」の充実、アジア・パシフィック・スペースデザインズ・アソシエーションの設立等、国内だけでなく国際的にも活動の認知が評価を受けているなか、当協会もバブル経済崩壊による政治・経済・価値観の転換等先行きの不透明な新たな時代を迎えて、今後も一層の発展を期するには各会員個人が、各会への参加を機軸に組織としての共通理念の理解を高めることが最も重要と思われるので、若輩者で再開発事業を基盤とした職能領域からではありませんが、できる限り各会に積極的に参加させていただきたいと思っておりますので今後とも宜しくお願ひ致します。最後に、今回の総会開催を担当された中国支部の皆様のご尽力に深く感謝致します。

■オプション② バスツアー

●遣唐使船のふるさと紀行

AM8:30分ホテル出発。昨日の空は泣き出しそうであったが、今朝は風はあるものの好天に恵まれ、みんなの顔が本当に晴々としている。

最初に石川島播磨重工業の見学、造船所の大きさにまず驚かされる。ドックには建造中のタンカーが二隻、まだ艦装をせず真っ黒で巨大な胴体を寒風に晒している様は見る者をして圧倒する。ドックの長さは500m。そこに半分ずつ二隻同時に建造中、26万t級のタンカー二隻は高さ18mの鋼鉄の壁が500mにわたって延々と続き、高さ50mはあろうかと思われる300tクレーンが自操している中で、見物者である我々は急に小さくガリバー旅行記を彷彿させた。

日常単位を遙かに超える経験をすると、人間は理性が働くより畏怖の念を抱くと言う。茫然とした頭で音戸の瀬戸へ。その昔、平清盛が領地経営に切り開いた巾70mの狭い運河であるが、当時の技術レベル、日常単位からしてはとてつもなく巨大なことであったことは容易に想像できる。膨大な人力と遂行する権力、人々の畏怖の念が清盛の神格化や落ちる夕日を招き上げての一日完成伝説を生んだのだろう。

今はその喧騒を想うよすがもなく頭上にループの陸橋を架けられながらこの急流は静かなたたずまいで釣り人を迎えて、まさに今昔の感。

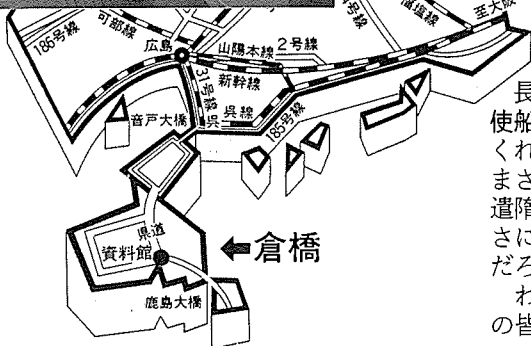
音戸の瀬戸を渡ればそこは倉橋島。音戸町から倉橋町へ、この町は季候に恵まれているためか歴史が古く弥生時代の石斧の出土を見ているが海底からナウマン象や鹿の化石が大量に引き上げられていることは、旧石器時代の狩人がそれらを求めて活躍したであろうと想像できる。

倉橋町立歴史資料館ではそれら海底遺物、土器のほかに島の産業・文芸・農業などの展示物が豊富に展示されていて、ある時代の物以降の物は懐かしいものばかりであったことは私の歳のせいだろう。

長門造船歴史館で素晴らしいものが観られた。それは実物大の復元「遣唐使船」である。それは朱色と白色にペイントされ麗々しい姿で我々を迎えてくれた。真っ赤なマストに竹の網代の帆を張って陸地づたいに行く様には、まさに古代のロマンであろうが朝鮮半島の新羅はまだしも、渤海を越えての遣隋使にとっては何と小さく頼りなく思えただろうことは、見た目の華やかさに反して奴隷船のごとく両舷に備えてある18本の櫓のせいばかりではないだろう。陸地の見えない大海原に漂う木の葉の無力感が私には思えてきた。

わざわざには来ないであろうこの地を訪れられたことを、中国支部の会員の皆様に感謝したい。

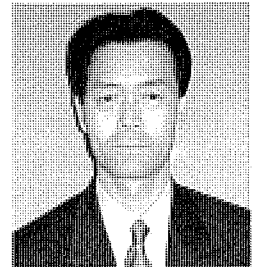
情報委員会 原田 隆夫



アウトレット・モール

(在庫一掃のための新販路)

20年前、メーカーの在庫処分のための新販路として誕生したアウトレット・リテイリング(製造業者が直営の小売店を開き、商品を市価の25~75%引きで販売すること)が、今年年間売上9千億ドルを上回るビジネスに成長を遂げた。第二成長期に入ったといわれるこのSC業態が、新しい局面を迎え今後どのように発展していくか、その未来を分析する。



株式会社 布谷
取締役部長 木山 修

〈働く女性が人気の支え〉

現在アメリカには、281のアウトレット・モールが存在する。これはいわゆる“ピュアー”・アウトレット・モール(テナントの90%以上がメーカー直営店)の総数であって、これにオフ・プライス・ストア(有名ブランド品を市価の3~4割引きで取扱う小売店)やディスカウンターがミックスしたバリュー志向のモールを加えると、全米で307か所を数える。80年代にアウトレット・モールが急成長したその要因として、まず第一に考えられるのが女性の社会進出だ。現在アメリカでは、女性の就労可能人口の約7割が仕事に従事し、平均すると年に3~4着の通勤着を購入しているといわれている。現代アメリカの消費の担い手ともいえる彼女たちが、商品の購入決定優先順位に挙げているのが『価格』(47%)と『品質』(37%)で、『品揃え』『サービス』『便宜性』は10%以下とごくわずかだ。

このデータをみても顕著なように、“品質の確かなブランド品を超破格値で売るアウトレット・ストアをひとつ屋根の下に集めた”アウトレット・モールは、彼女達のニーズにぴったり符合する。むろんディベロッパーもそれを十分に意識したテナント構成をしており、売場比率でいうと婦人服が半数以上を占め、次がメンズ・アパレル、日用雑貨、子供服、おもちゃ、アクセサリーの順になっている。

〈高収益低コスト〉

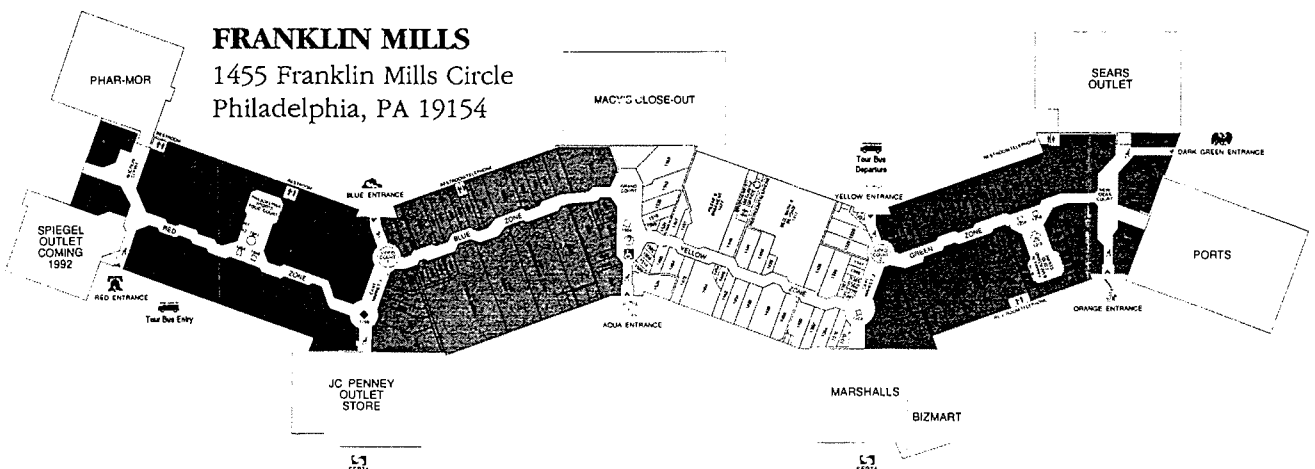
続いてアウトレット・モールの成長を促した要因として挙げられるのが、運営コストの低さだ。

アウトレット・モールのポピュラーな出店地といえば観光地であるが、これにはテナント(メーカー)の多くが、得意先である百貨店やリジョナル・モールから十分に離れた土地でないと出店できないという事情を抱えていることと、観光客の大量集客を期待できるという利点に関係している。これらの多くはオープン・モール(建築費が安く上がる)であるため、まず何よりもレントが安い。1平方フィートが40~70ドルかかるリジョナル・モールと比べると、アウトレット・モールは平均12ドルと比較にならない安さだ。その上、人件費も安い。ところが1平方フィートあたりの売上げをみると、リジョナル・モールが150~300ドルであるのに対し、アウトレット・モールは平均243ドルという好数字を出しているのである。

〈今後の課題〉

関係者にいわせればまさに絶好調といった同業界であるが、フタを開ければ順風満帆とばかりいってはおれない状況もうかがえる。

具体的にいうと、まず他業態との競合の問題である。今までアウトレット・モールを訪れる買物客の平均運転距離はお



よそ 200キロ(夏期)とされてきたが、これがどんどん短縮化される傾向にある。つまり、非居住区から都市近郊の居住区、言い変えると百貨店やリージョナル・モールの商圏にどんどん近づいているのだ。これは何故かという、ツーリスト・デスティネーションだと条件にあった候補地の数が限定される上、長時間運転が必要のためウィークデイ客やリピート客の安定した集客が見込めないからである。

それと同時にメーカーが、百貨店に卸しているものとまったく同じ商品を堂々と自店に並べ始めたことで、百貨店との関係を悪化させただけにとどまらず、リテイルの売上げが自社のホールセールの売上げを食ってしまったという新たな問題も出てきた。

これに加え、ウェスタン・ディベロップメント社が開発したフランクリン・ミルズやガーニー・ミルズに代表される新型のバリュー・モールの台頭も不安材料のひとつだ。何故なら品揃え、テナント・ミックス、フードコート、アミューズメント施設など、どれをとってもバリュー・モールの方が数段充実している上、集客力に富んでいるからである。

また最近の傾向として、内装やパブリック・スペースがアップスケール化され、店員教育やカスタマー・サービス向上を図るメーカーも増えてきたが、こういった余剰の運営コストが重なることによって、百貨店の特別価格やオフ・プライス・ストアのディスカウント価格に対抗できる、マーケッ



ブルな価格を保つことが困難になってきていることも確かだ。

こういった状況をかながみるに、今後アウトレット・モールのオペレーターは、以前にも増して慎重に駒を進める必要性がありそうだ。これは筆者の予感に過ぎないが、トラディショナルなピュアー・アウトレット・モールに関しては、好立地な場所が押さえられてしまった時点で淘汰が始まるのではないかと思われる。反対にミルズ・プロジェクトは近い将来、主要商圏進出を果し、除々に他業態のシェアを奪っていくだろう。そうなった時、他業態が何らかの形でアウトレット・リテリングのコンセプトを吸収し始める可能性もなきにしもあらずだ。

世界から、精鋭の光。

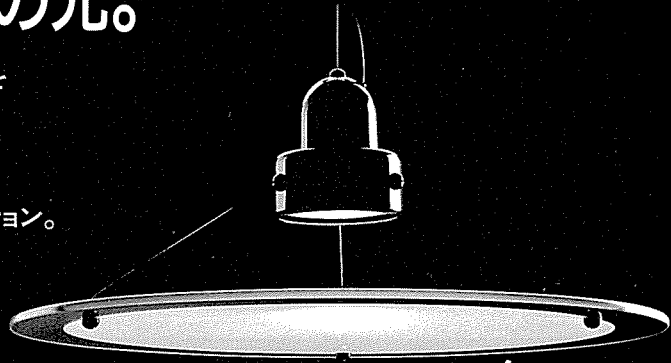
世界から、本当に価値あるあかりを
日本の皆さまへお届けしたい。

海を越えて輝く、

DAIKO国際ナショナルコレクション。

世界の第一線のデザイナー達が、
今、日本を映しだす。

DAIKOは、常に先進の光で、
未来のあかり空間を創造します。



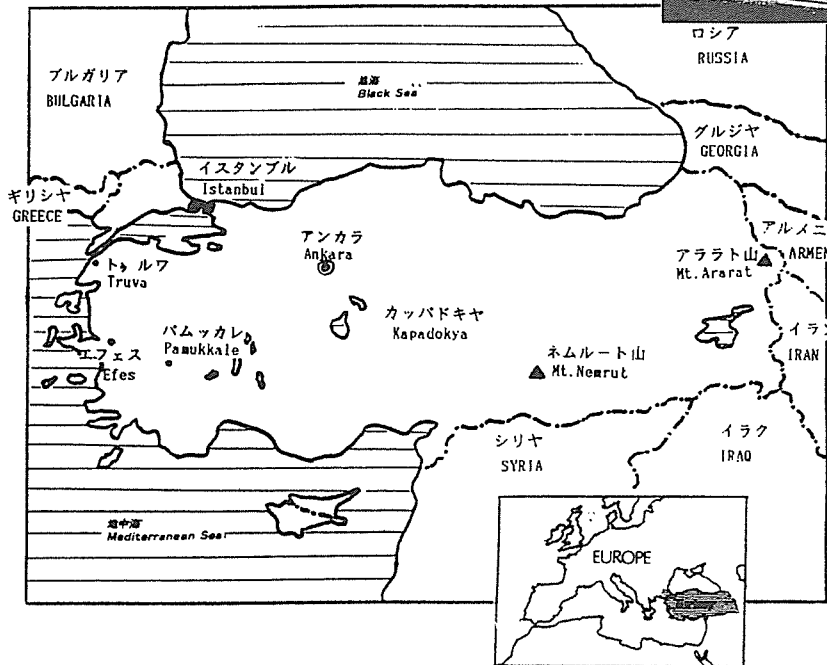
● 本社/PHONE (06) 972-5555(代) ● 東京特機営業所/PHONE (03) 5600-7774(代) ● 大阪特機営業所/PHONE (06) 711-2828(代)

魅惑の都 イスタンブール



アビタ建築デザイン事務所
西澤 嘉信

92年の2月と12月の2度にわたり訪れてしまった。イスタンブール（正式には）こう発音する。中近東というと、大変暑い地方だと思われるが（ペリーダンスのイメージがあるからかも？）冬は大変寒くイメージよりも、もっと緯度が高い所なのです。社会のシステムは完全にヨーロッパの都市とかわらないが、それにイスラムの教えが入った様な雰囲気です。まずは、写真にてご案内いたします。



トルコ

★★★★★★★★★★★★★★★★★★★★

国名：トルコ共和国

首都：アンカラ

面積：780,576 km²（日本の2.077倍）

人口：5,700万人

イスタンブール（740万人）

アンカラ（320万人）

言語：トルコ語

通貨：トルコ・リラ

トルコ語は、ウラルアルタイ語の仲間フィンランド語、ハンガリー語と類似しているだけでなく韓国語や私たちの日本語とも文法上よく似た興味深い言語です。中国西部からヨーロッパにかけておよそ1億5千万人の人々がトルコ語を話しています。

ローマ字で表わされますが、英語との基本的違いは、アルファベットが29、母音が8、子音が21あるところです。

真素材・真環境

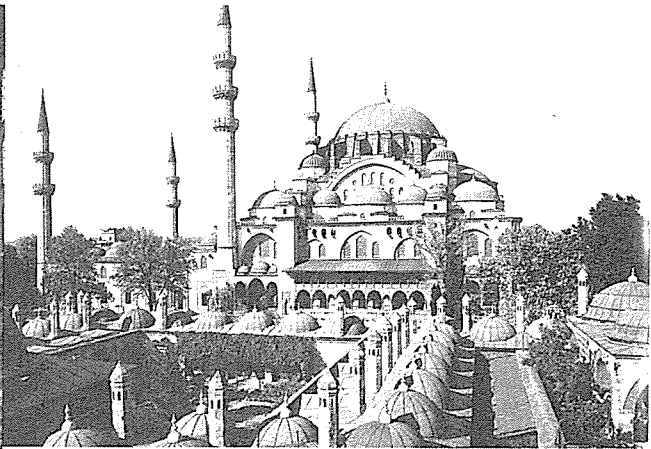
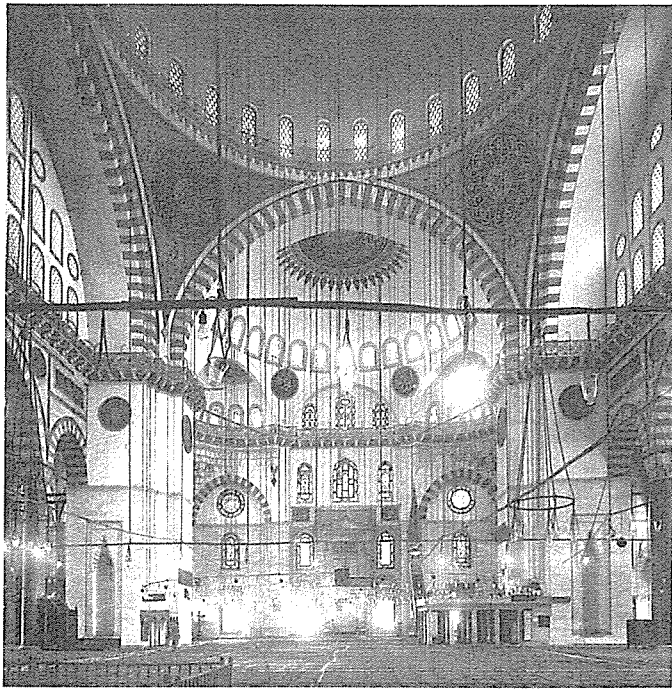
人にやさしい環境創造

ABC商会のショールームにいらっやいませんか。

SHOWROOM

札幌011(231)7060 仙台022(263)9966 東京03(3507)7117 名古屋052(263)1455 大阪06(943)2639 広島082(243)8228 福岡092(272)3122
大阪南営業所：大阪市中央区大手前1-7-31 OMMビル4F TEL.06(943)2631



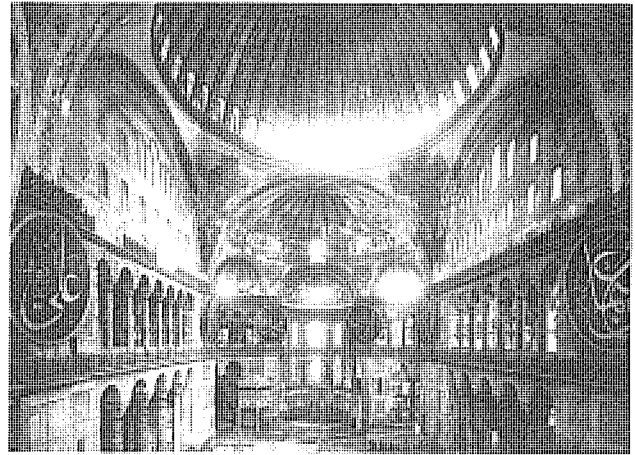


スレイマンのモスク▲

ボスポラス海峡を挟んで、ヨーロッパとアジアの2大陸にまたがる世界でただ1つの街イスタンブール。かつてコンスタンチンノーブルと呼ばれ、長くローマ帝国の東の首都として歴史にその名を刻んだ街、イスタンブール。名前を聞いただけで誰しも、魅惑的なその響きに誘われて、はるかなイスラムの世界へと夢を馳せる。

そのユニークな地理的条件から、かつての支配者たちは、こぞってこの都市と海峡を我が手に収めようと躍起になった。長い歴史の中で重要な役割を演じてきた街なのだ。歴史の名残りを今に伝えるローマ時代の城壁の間から、モスクのドームとミナレットが覗き、エキゾシズムをかきたてる。西洋のキリスト教文化と東洋のイスラム教文化が混血してできたイスタンブール。トルコはこの街なくして語ることはできない。

気候は冬は寒くて雨が多く降り、夏は気温がかなり上がるが、乾燥しているので日本に比べるとずっと凌ぎやすい。



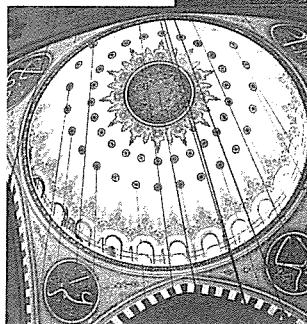
聖ソフィア寺院▲



▲宮殿内のハーレム



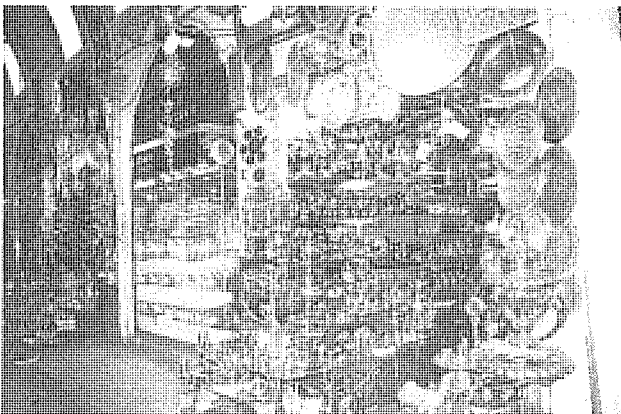
▲魅惑的なベリーダンス



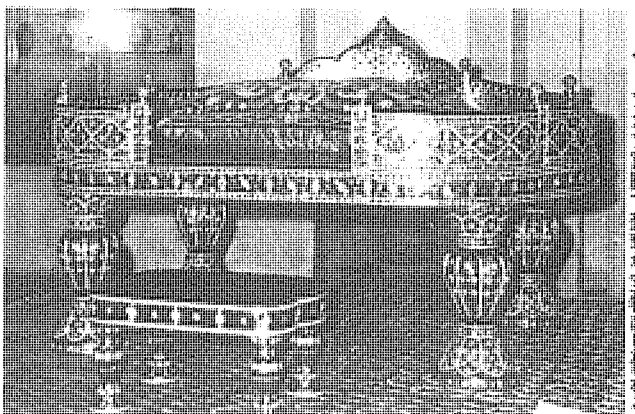
◀征服者メフメットのモスク



▲ブルーモスク

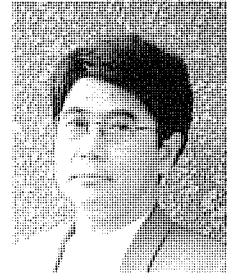


◀店先に金銀製品が溢れる (グランドバザール)



▲トプカプ宮殿で豪華な宝飾に置かれる

古画 (巻物、屏風等) に観る商環境・その2



芦屋大学 小宮 容一

前回に引き続き、『洛中洛外図屏風』に観る商環境である。今回は町田家旧蔵本を見た。今回は上杉家本である。この上杉家本は天正二年(1574)織田信長が上杉謙信に贈ったと伝えられる屏風で狩野永徳の作か？とされている。上杉家本の特長は、特に風俗面において、室町時代後期の京の都の四季折々の年中行事や祭礼が描かれていることである。描写人物数は、2485名で、町田家旧蔵本の1359名に比べ圧倒的に多い。この内職人、商人の比率がこの上杉家本が10.3%で、町田家旧蔵本の8.2%に対しアップしている。(人物データは小澤弘氏作成を参考とした。)この時期、京の町衆の力が大きかった事への表れでもあろう。応仁・文明の大乱(15世紀後半)で、壊滅的に破壊された洛中洛外であったが、都の体裁を早くも復興させたのは町衆の力であった。上杉家本の右隻第3扇、第4扇には祇園御霊会(今日の祇園祭)の様子が賑やかに描かれ、その力がうかがわれる。

さて、構成は、地理的には町田家旧蔵本とほぼ等しく、右隻は東を上段に西側(油小路側)から眺めた構成である。洛中を南北横軸に左(北側)から正親町通、土御門通、二条通、三条通、六角通、四条坊門通、錦小路、四条通、綾小路通、五条坊門通、高辻通、五条通、六条通、七条通、八条通、九条通(東寺)までが描かれている。洛外は東山連山を北から比叡山、白川、吉田山、真如堂、ししの谷、岡崎、永観堂、南禅寺、知恩院、丸山、祇園、八坂

の塔、清水寺、泉涌寺右端に稻荷山となっている。左隻の洛外は、中央下段の相国寺から眺めて、左側より西芳寺、松尾、渡月橋、亀山、天龍寺、嵯峨釈迦堂、大覚寺、竜安寺、衣笠山、愛宕、金閣、石不動、長坂、鞍馬と北西から北東へのパノラマとなっている。洛中は左端一条通りより北へ武者小路、今出川通、上立売通、寺之内通、御霊前通、となっている。水平軸(南北軸)は、下段より烏丸通、室町通、町通、西洞院、小川通、堀川通となっている。さて、商環境を見ていくと、右隻、左隻共室町通の商店、買物客、芸人、人々の生活振りが中心的に描かれていて、町田家旧蔵本に続いて室町通が京の商業中心であることがうかがわれる。室町通に続いて賑やかなのが、右隻では、町通、西洞院通、油小路、東洞院通で、町田家旧蔵本の描写に比べると格段に商舗数が増えている。左隻では小川通、堀川通が町田家旧蔵本にそう大差なく描かれている。当時の京の盛衰は、右京(朱雀大路より西側)が衰え、左京が栄えており、さらに下京(特に二条より南側)が栄えていた、まさにその様子が描かれている。

右隻室町通に描かれた店舗などは、左(二条通角)より秋野道場、扇屋、刀屋(釜屋)、円福寺、不明、雑屋(?)、櫛屋(?)、烏帽子屋、不明、不明(屋根葺き換え工事中)、不明、不明、不明(客を引いている様子)、漆器屋、不明、祇園御霊会の鉢、不明、不明(2階建)、不明、山王、薪・炭屋、非田寺(念仏踊り)、木戸(総構?)

時代の先を歩きたい。時代の先を支えたい。

ROYAL

本社 東京都豊島区 電話 (06) 789-1234(代) FAX. (06) 789-1231
東京支店 東京都豊島区 電話 (03) 3634-6180(代) FAX. (03) 3635-5766



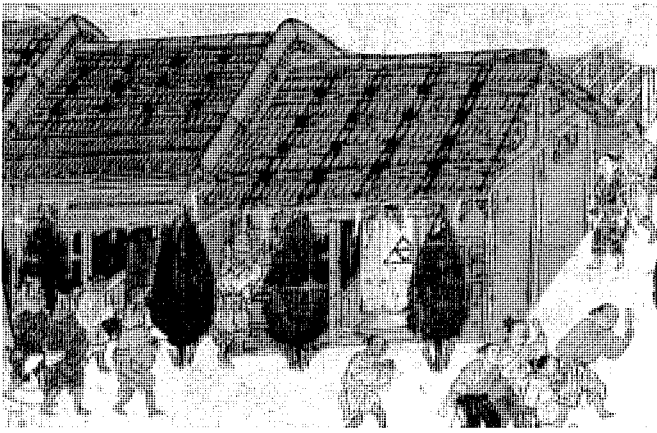


図1. 左隻（第三扇）室町通り、正月、門松

が五条通りに面して終わっている（以上17店舗）。左隻では公方様より北へ室町通りが延びて、正月の描写となっている。このため、店舗は正月休み、正月飾りとなり、軒先に注連飾り（しめかざり：縄に裏白と御幣が付けてある）と一對の門松が店先の地面に立て付けてある。休みのため業種は判別できないが、道路上に正月の風俗が描かれていて楽しい。左から歳の暮の節季候（せきぞろ）、門松売り、裏白売り、徳利と食べ物を運ぶ人、門松作り、春駒、羽子突き、懸想文売り、振々毬打（ぶりぶりぎっちょう）、傀儡（人形遣い）、桂女、懸想文売り、勸進聖、千秋万歳、春駒、振々毬打などが見られる。商環境的に見るならば、今日、正月飾りが、次第に簡素化、省略化され淋しい。四季の区切りを祝ったり楽しんだりする心は、一つの文化である。特に商環境において失いたくないものである。

店構えは、町田家旧蔵本と同様に、床几、格子窓、入り口、暖簾である。異なる設備としては入り口に板葺きの庇が掛けられた店舗、雨除け、日差し除けの為軒先に板あるいはむしろを垂らした店舗、二階建ての店舗、卯達（うだち）を持つ店舗、棟を瓦でおさえた店舗など、建築技術の進歩と、町衆の豊かさが読み取れる。

京の都らしい業種としては、武具として刀屋、弓屋、鞆屋（うつぼや）があり、服装品に烏帽子屋、柳屋、扇屋、足袋屋、草履屋がある。他に紙漉き屋、料紙屋も京らしい業種かと思われる。又、床屋が右隻第四扇に見られ（看板も有り）室町後期に早くも業種として成立

しているのに驚く。看板はこの床屋と右隻第四扇の烏帽子屋の二カ所のみである。

今一つ商環境的に見逃せないのが振り売り〔杵で荷を振り分けて担ぎ商うもの〕や頭上に商品に乗せて商う行商である。室町通りに板売り、桶結び、土器（かわらけ）売り、菜売り、裏白売り、食べ物売り（?）、町通りに茶筌売り、西洞院通りに土器売り、筵売り、油売り、筵売り、桶結び、油小路通りに竹売り、瓜売り、不明、不明など、他に黒木売り（炭売り）、柴売り、葛蒲売りなど14業種となっている。当時常設店舗だけでなく、振り売りが商業として成立し又、商品名を呼びながら通りを売り歩くことにより、商環境に一種の音と動きの要素を加味し、商環境を一層、生き生きと活気あるものとしたことは想像に難くない。

結論として、町田家旧蔵本と比べて、商空間が広がっていると云える。室町通りを一番として、東洞院通、西洞院通、油小路通などに商業集積が進み、左京区に面的な商環境が形成されていることがわかる。人々の表情も町田家旧蔵本ののどかで伸びやかな様子に比べると、格子越しに商人も多く描かれ、買い物客とのやりとりも活気に満ちて、生き生きとせわしげで都会的である。以降織田信長、豊臣秀吉、徳川家康と近世へ向かって政権が移ると共に発展する京の都の原点を見るようである。

次回、近世の様子を描く、舟本家旧蔵本『洛中洛外図』にて、華やかな京の都を観察する。請う、ご期待！



図3. 床屋（右隻第四扇）

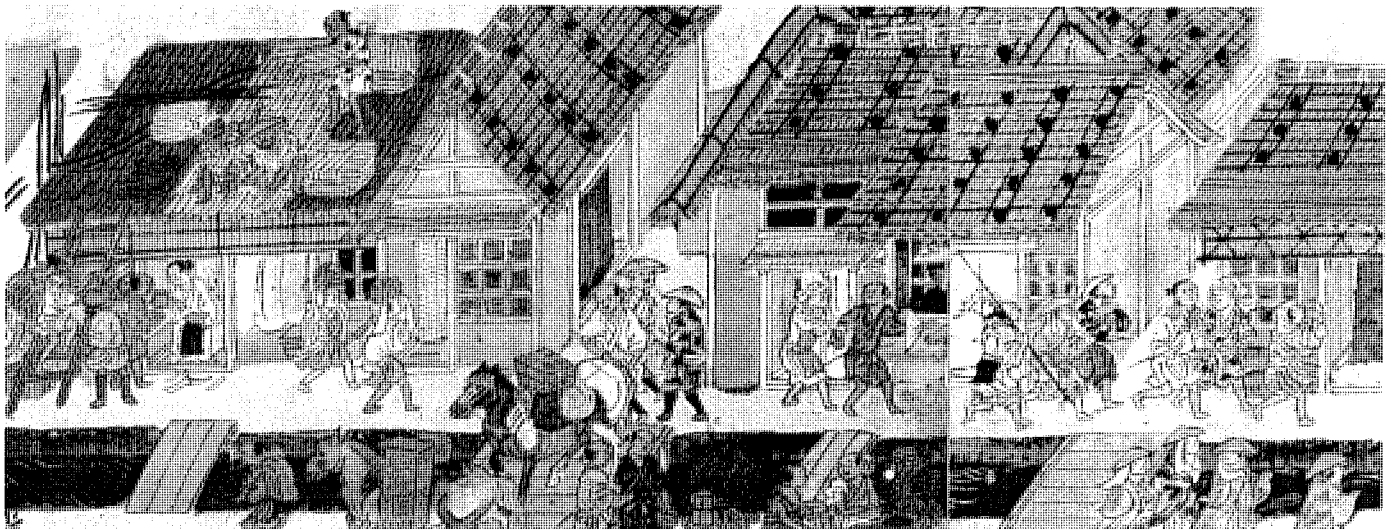


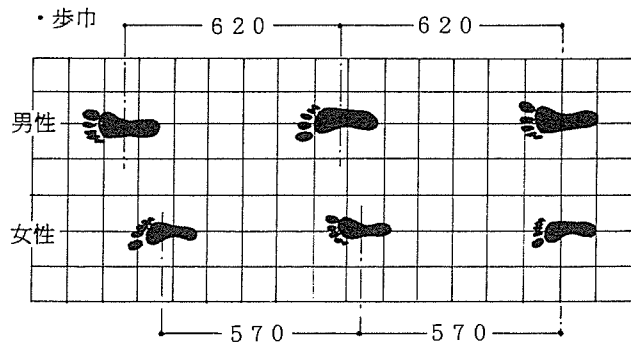
図2. 右隻（第三扇、第四扇）室町通り

人間の行動様式と商環境－ 1



(株)乃村工藝社
宮崎 鍾輔

- バブルが消えて、今成熟社会が来つつある。経済的物質的にさほど恵まれなくとも高望みさえしなければ自分らしい生き方が可能な時代になりつつある。
- 商環境を創る我々にとって手掛けた店は売れるにこしたことはないが、それより長続きする愛される店や環境になって欲しいと思う様になってきた。
- ここ数年来、私の手掛ける仕事の環境コンセプトは常に“SENCE OF PLACE”である。それぞれの目的に似合った大きさ、物、人、サービス、これらが相まって醸し出す場のセンスの良さ、そんな空間が創られたらいいと思っている。
- 人が居心地良く感じる空間とはどんな要素を妊んでいるのか、人間の本能的な部分と後の学習によって形づくられた行動の共通性をより深く掘り下げ研究してみたいと思いつけている。そんな中で都市と人間、自然と人間、歴史と人間、現代社会と人間の関わりなど集めた資料の中から私達の商環境に関連する部分を1部紹介したいと思う。
- 限られた紙面なので内容を3つに分類する。
 - テーマ①「歩く」という行為について
 - ” ②「視る」という行為について
 - ” ③「対話する」という行為について
 何げなく普段私達が行っているこれらの行動をもう少し深く掘り下げてみたい。今回はテーマ①「歩く」という行為について述べたい。
- 人の歩く速さは秒速 1.4~1.7 mで老人は0.96m。又一番経済的なスピードは1.17mと考えられている。又歩巾は男性が620m/m、女性が570m/mである。公園やウインドウショッピング等の散策は約1m/秒と考えられている。又人は約5分を1区切りとして歩き、又5分程歩く習性があり、連続して長時間歩くことは苦手であるという報告データがある。徒歩5分は近いと感じ、徒歩10分はちょっと遠いと感じる。

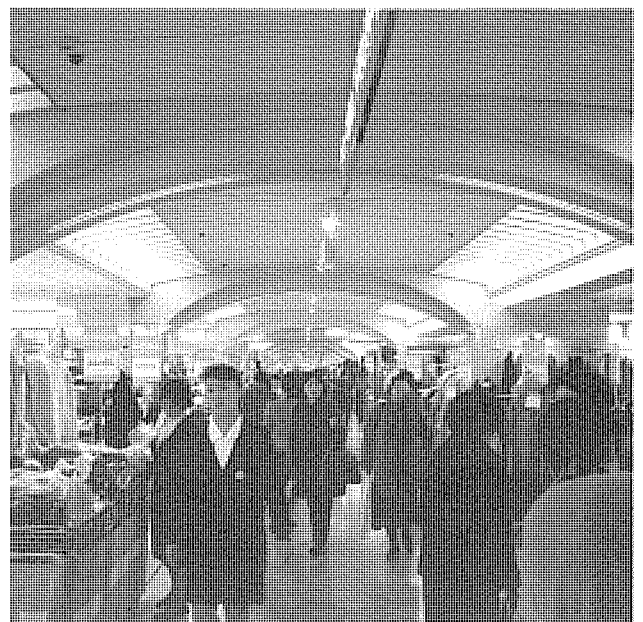


・人の歩行の速さ

成人平均通常時	1.4m~1.7m/秒
老人	0.96m/秒
散策	0.98m/秒
省エネルギー歩行	1.17m/秒

- 私達が百貨店の大型施設を計画する時のデータでは、一般に1万坪(3.3万㎡)クラスの店舗が最も高効率となっている。又顧客の滞留時間の平均は60分であるのに対し、購買に結びつく顧客の滞留時間は60~120分が最も高いという。この結果、どの百貨店も滞留時間の平均値を延ばそうと努力する。しかしここ数年この数値は決して変わっていない。
- 1万坪の百貨店が高効率である理由の1つはこの滞留時間の平均値と大いに関係があると考えられる。一般的に1万坪(3.3万㎡)の百貨店とは3000㎡のフロアが11層あると想定できる。1つのフロアの主通路は≒200mあり、サブ通路は≒100mある。合計300mを散策するのに要する時間は300m÷1m/秒=300秒。5分に相当し前述の人の歩く習性にぴったり合致している。これを11フロア繰り返すと55分となり、上・下階への移動時間5分と考えるとちょうど1時間となり、前述の平均滞留時間に匹敵する。

(一般の顧客は実際はもっと頻繁に立ちどまり商品に手を触れ、時には会話をしますが逆に不必要なフロアは省略するので、結果的には1時間の平均滞留時間は変わらない)



大型百貨店はT型動線を取り入れている

- ここでポイントになるのはワンフロアーが余り広くても隅から隅まで見て歩かないということ。5分(300m)ぐらいがヒューマンスケールであること。
- ウインドウショッピングは1時間が限界であること(最大、3km)。これ以上の滞留時間を求めるのであれば、
 1. 歩く部分、動線そのものの改善、疲れない素材、画一的でない楽しく歩ける仕掛けをすること。
 2. 歩く部分以外で滞留時間を延ばすこと、休憩スペースや喫茶・喫煙スペースだけでなく、販売方法、会話などサービス面で対応も求められる。最近では買物した商品を出口 又は最寄駅まで運ぶサービスもある。大きな荷物は滞留時間を短くする最大の原因の1つに掲げられている。
- 最近8万㎡、9万㎡の百貨店が出現しているが、それに比べて売上げが比例することはありえないのは人間サイズを超えているからに他ならない。
- 歩くという行為は視覚やそれ以外の身体的特徴とも大いに関係があることは昔からよく指摘されている。
- 有名な話としてパーキンソンのカクテルパーティの公式がある。人はパーティ会場に入ると必ず左へ行こうとする。これは心臓が左にありそれをカバーする行為に由来すると考えられている。
- オートバイの事故で右カーブが多いのは、右側の筋肉に比べあまり使わない左側の筋力を必要とする右カーブに対応し切れないからだといわれる。
- トラック競技では1913年国際陸連で左廻りが決定された。(古代オリンピックは直進) 因みに小学生に左右廻りの競走をやらせた結果、右廻りで多くの転倒者が出たというデータもある。
- 心斎橋通りが左側通行になった理由について幾つかの説がある。ある時期左側通行だったから店舗もそれに合わせて創ってあるからとか、前述のパーキンソンの方式に依るとか、又人は狩猟時代洞窟に住んでいた時左側の壁づたいに出入りしていた名ごりだと言う説もある。確かにスーパーマーケットは左側の壁づたいに人を流す動線が主流である。しかしヨーロッパの有名な通りなど必ずしも左側通行とは限らない。むしろ、右側通行の方が多いのはその発生の歴史と法律との関わりにも依ると考えられる。
- 現代人にとってショッピングは苦痛になりつつあり、カタログ販売やTVショッピングに人気が出てきている。今年



心斎橋通りの左側通行(大阪)




ストロイエ通りの右側通行(コペンハーゲン)

度も10数%売り上げを伸ばしている。

- 「歩く」という行為の大半を占める商業施設でのショッピングが楽しく、居心地のいいものにするためには何をなすべきか、もっと真剣に考える時期に来ているといえる。人間の無意識行動は人類が初めて以来数十万年の狩猟時代に培われたもので、数千年の農耕時代を経た今日でもある条件下では本能的に表面に出てくるものと考えられる。
- 子供の歩行を見るとその行動は正に狩猟時代の原始人と類似している。少し歩いては廻りの様子を伺い又歩く、高い処へよじ登ろうとするし、何にでも手を出す。勿論真っ直ぐ歩いたりはない。
 - 私達が定規で引く1本の動線にも人類数百万年の生きざまを込めたいと思う。


素材物語

刺 メルウッド・メルストーン
 <ホモジニアス床タイル>
 リーズナブルプライスで
 自然の味わい。



●西日本営業開発部 〒540 大阪市中央区大手前1丁目7-31 OMMビル TEL.06(943)1645

●大阪ショールーム 〒540 大阪市中央区大手前1丁目7-31 OMMビル7F TEL.06(943)1641



「週末」

早いものでかれこれ17年余りになろうか、夏休み冬休みなどの長期休暇を除く毎週土曜日、ここ泉北ニュータウンから車で30分、富田林の丘陵を抜けたところにある大阪芸術大学の非常勤講師として通い出したのは……。

当時は30才そこそこで、多分柔軟であった物の見方や考え方が17年も経過するとどのように変化したのだろう。多角的に物事を捉えられるようになったのだろうか？ 浅い知識ではあるが少しは蓄積されたものができたのだろうか？

学生達に、より近い兄貴か先輩ほどの立場が、年齢的にはもう父親に近い存在になってしまっていることに、大学を受験する高校生の息子を観てつくづく思い知らされる今日この頃である。気持的には、いつでも学生たちの中に入り気軽に話し合い、相談ののってやれる先輩気分でののだが、今の彼等にとっては世間の父親のように煙たい存在になっているのかもしれない。

さて、実際にはデザイン学科ディスプレイコースの2回生を担当しているのだが、彼等には年間を通してディスプレイの基礎課題を7～8点出題している。

1. 単体から集合体へ（ユニット制作）
2. 空間構成（決められた空間に点・線・面で構成）
3. 光の構成（物の見え方、魅せ方）

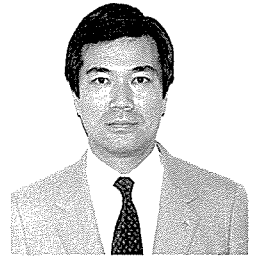
などがその一部であるが、たとえば「ユニット」を創らせる場合、狙いは単体そのものを平面構成・立体構成、さらには空間構成にまで広げられる応用力を養うところにあるのだが、最初に出来上がりを想定して緻密な計算をしておかなければ完全なユニットになりえない。床・壁面などを飾るタイルやジグソーパズルのように平面的のみを捉える者、ウィンドーディスプレイやPOPにも十分使用できる発想をする者、建築・環境空間にまで発展させて考える者、レゴのように楽しい遊び感覚の発想から入っていく者、ユニット一つをとってもこのように様々である。

また「光の構成」の場合、まず学生にモチーフを3点制作させる。1点目は白いケント紙に切り込みを入れ、立体に仕上げたもの。2点目はペーパースカラプチャー。3点目は36cmの空間内に作られた積層平面の組み合わせ。この3点のモチーフにライトを当て、3人一組で撮影の運びとなる。カメラの位置とモチーフは固定し、照明の位置のみを変化させてゆく撮影風景はまことに和気あいあい。仲間がモチーフに光の演出を施し、モチーフを制作した当人は照明の指示をしながら、シャッターを押してゆく。ライティングワークによって白いモチーフは表情豊かになり、予想もつかない陰影の変化や光の美しさを次々と見せてくれる。これこそ体験しながらの発見ではなからうか。プリントされた一枚のモノクロ写真にすべてが凝縮されている。

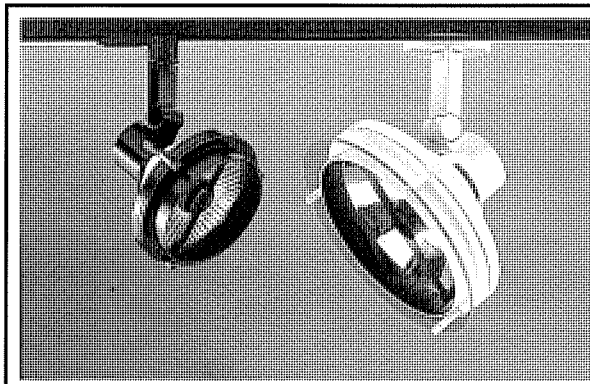
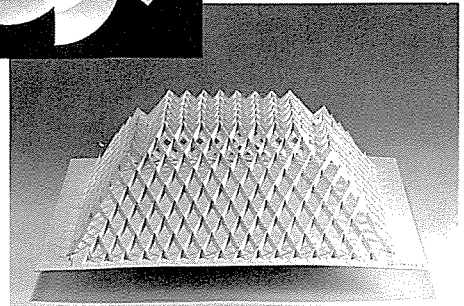
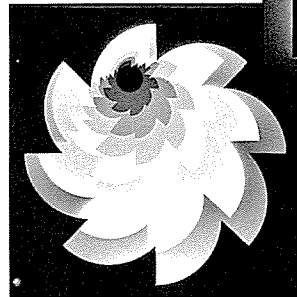
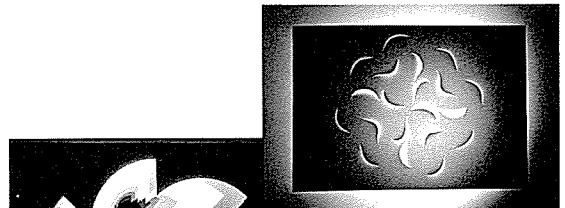
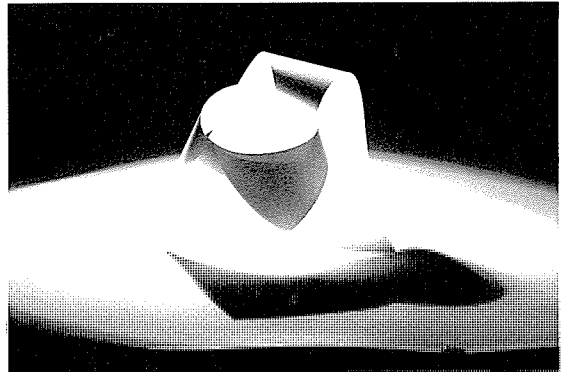
以上、これらの課題は各自のテーマをより高度に探究する構成力や表現力を養うるもので、次年度3回生で習得する更に具体的な商業施設・公共施設・環境施設のデザイン実習に対応しうるものなのである。基礎デザインの中にこそ創造の可能性があるのではなからうか。

週に一度ではあるが、学生達と直接コミュニケーションを図ることは、普通のサラリーマン生活からだけでは味わうことのできない楽しみであり、気分をリフレッシュできる新鮮な一時でもある。

日本シイベルヘグナー(株)
大阪支店
マーケティング部 吉田 博文



〒542 大阪市中央区南船場4-3-11・豊田ビル7F
☎06-271-1551



LIMIT-HG

スポットライトとしての機能を追求。
ムダのないテクニカルな美しさを引きだしたシリーズです。
さまざまな照明演出が可能です。

ENDO
LIGHTING CORP.

株式会社 遠藤照明
大阪06(533)9190 / 東京03(5800)1511

第2の青春エンジョイ中???

専門学校、大阪モード学園で、インテリア学科の住宅デザインを担当、最終学年の3年生を火・木と週2日、3クラスを受け持つ講師業なるものを始めて、2年目がもうすぐ過ぎようとしている。

最初、インテリアコーディネータ的な感覚で一と、学校からの要望。それならばと軽い気持ちで引き受けるが……。

その後、年間指導スケジュールを渡されてびっくり。

何のことはない、私の方が生徒になって教わりたいカリキュラム。

元来、私は上がり症で人前で論理だてて話すのは大の苦手。どうして講師を引き受けてしまったのか自分自身の軽率さを悔いつつ、もう事務所の仕事はそっちのけで、忘れかけていた諸々の基礎知識の再認識からの猛勉強が始まる。

“教えるということは、教えられるということでもある”とは、こういうことなのだ。この日から私にとって、骨身に染みる言葉とあいなる。

さて、新学期が始まり学生達とのご対面。若さに溢れエネルギー溢る若者達と接して、いにしえ?の自分自身の姿とオーバーラップさせながら、そうだ!何も講師だからといって、先生になる必要はなく、少し先を歩んでいる業界の先輩として、実際の経験、体験を基礎に身近に話をさせてもらえばいいのだと。そう思うと、とても気持ちが楽になった。

21世紀の住まい文化について、近未来空間は、見えないデザインが見えてくる時代であり、精神的なもの、心の豊かさ、心地よさが求められ、その心をとらえることと、それを確実に形にしていく技術・知識、特に心くばりのデザインが、重要性を浴びるといって、「先生クリスチャン?」と即反応。

時には女生徒に、妻・母・職業婦人としての私自身の在り方を…。

男生徒に、女性の私でもこのように仕事ができるのだから…等と私的部分を話す。嬉しいことに今は、卒業生から時には電話や便りを貰うようになり、このような私でも、何らかの形で役だたせていただいているのだと知ると、もっと頑張らなければと、2年目の今年の授業はハッスル。

そして、若い人達からのエキスをいただく余裕もでき、第2の青春をエンジョイ中???



MINO CREER
友田 みのり



年間カリキュラム

- 住宅デザインの考え方「21世紀の住まい文化」
- 住宅デザイン方法論「インテリアデザインの流れ」
- 住宅設計手法「インテリア設計の実際について」
- 住宅の構造
- 法的基準の確認
- ランドスケープと集合住宅
- 市街地の集合住宅
- 製図手法Ⅰ)「自己のための理想の住空間」

- ★コンセプト・イメージボード作成
- ★平面計画
- ★基礎設計
 - 平面図/天井伏図・配置図/屋根伏図
 - 外装立面図・断面図・内装展開図
- ★素材選定とカラーリング作成
- ★プレゼンボード作成
- Ⅱ) 集合住宅のインテリアデザイン
 - 「リゾートマンションの居住空間」
- Ⅲ) 近未来の住宅デザイン

憧れのマドンナ

いろんな業界で活躍している女の人はテレビや雑誌でよくみかけている。

だが身近でこのような形で講師として、そして仕事もこなしている先生を見て、とても尊敬してしまう。それに、話を聞いていると結婚もしていて子供もいるそうです。だけど、見ている限りでは、家庭を感じさせず、キャリアウーマンの感じがとても感じられます。家庭と仕事を両立させられる女の人はなかなかいないと思うし、自分たちが課題で追い詰められ、うんざりしているのとは比較できないほど、大変なことだと思う。そういう先生を見ていて、誰もが友田先生を見て凄い人だと言うのではないかと思います。授業では、よく遅刻はするようですが、仕事疲れを見せず、授業を淡々とこなしているし、質問をすれば、それに対する答えを倍にして返してくるし、何を聞いても答えが返ってくるのです。それだけの知識を身につけるのは容易なことではないと思う。友田先生はどこで息抜きをしているのか、とても不思議なことに思います。最後に友田先生は、女の人にとってみれば、憧れの女性であり、男の人にとってみれば、良きライバルとしてやっていけるのだと思います。

そして、これから友田先生の授業を受ける人達は、とても幸せだと思います。これから先、友田先生を励みにして、社会に出ていく人達も多いのでは……。

モード学園 学生 嶋 晃司



株式会社 アドヴァン

総合輸入建材

□大阪支店 / 〒542 大阪市中央区島之内1-21-22 共通ビル

□京都営業所 / 〒600 京都市下京区河原町通り五条下ル平居町64 シェ・モア1階

□神戸営業所 / 〒650 神戸市中央区元町通1-14-2 明松ビル3階

本社 / 〒150 東京都渋谷区神宮前4-32-12

支店 / 札幌・仙台・東京・横浜・静岡・名古屋・岡山・広島・福岡

TEL. 06(245)0975(代) FAX. 06(245)0976

TEL. 075(343)2240(代) FAX. 075(343)0538

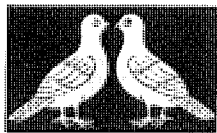
TEL. 078(321)3600(代) FAX. 078(321)4700

TEL. 03(3475)0281(代) FAX. 03(3475)0280



〒604 京都市中京区寺町姉小路 TEL. 078(231)0510

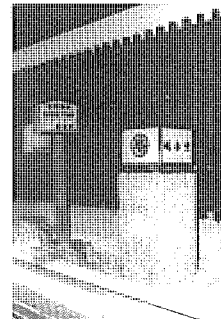
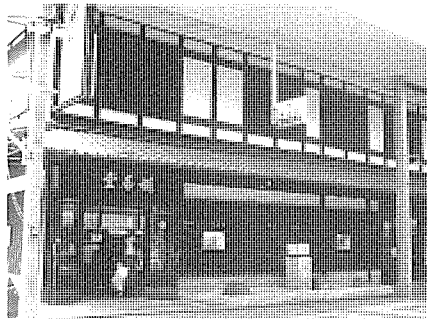
千年の雅



熊谷家の家紋

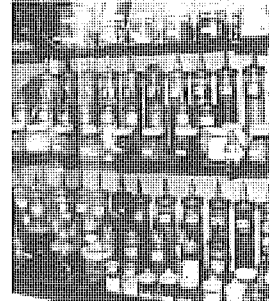
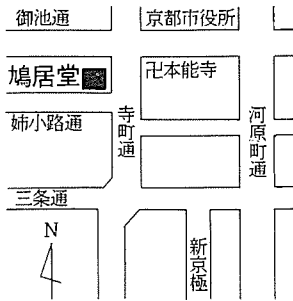


商標



鳩居堂(きゅうきょどう)店構え

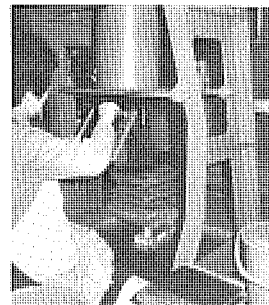
三条寺町近く、本能寺に面した所に、京の表屋(商家)づくりの鳩居堂がある。創業は1663年(寛文三年)と古く、武將、熊谷直実より20代目、熊谷直心により現在の地に薬種業として店を構えた。以来、薬種より薫香商品に進出し、その原料を東南アジアに求め、材料輸入の抱き合わせとして唐の筆、墨、紙等輸入、今日の和風文具の始まりである。今日では、その他、茶道具や、和風の飾り物等、商いも広がっている。鳩居堂の名の由来は、直実が軍功で頼朝より貰った旗印を図案化し、向かい鳩を家紋とした。又、初代が教えを受けた学者「室鳩巢」より堂号をつけてもらった。代々当家は歴史的な社会貢献を行い(例、飢餓救済、種痘など)その家風は今日にも引き継がれている。又、頼山陽の指導を得たり、明治10年には、三条実美公より宮中の秘方「合せ香」を伝授され、今日も宮中の御用に勤めている。今日商っている薫香商品などは店の向かいの工場で手づくりされている。ここで働く職人さんは、手づくりがあたりまえで、特に「こ だ わ り」と言う肩肘ばった考えは更々無い、それがあたりまえだ、むしろ、この店に来る客が「こだわって」鳩居堂で京雅を求めに来ているように思えてきた。



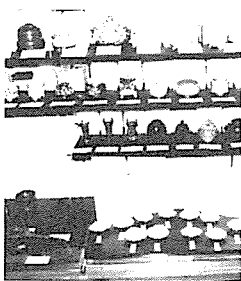
昔から変わらない原料



西田氏(左)と西澤会員



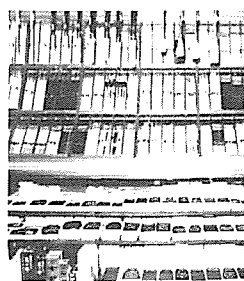
線香製造中



香合



薫香商品



筆, すずり, 墨など和風文具

鳩居堂企画室西田文則氏に西澤会員がインタビューし、又戴いた同店の資料より抜粋致しました。尚、敬称は文章の流れの関係で省かせていただきました。

商品は、最高品質の光です。

ダウンライトやスポットライトによる演出照明で、世界トップランクのドイツERCO社。その光は、ルーヴル美術館の"ピラミッド"で広く知られています。ERCO TOTOは、ERCOとのパートナーシップにより「光を用いて日本の街並みを豊かに演出していきたい」と考えています。カタログご希望の方は、住所・氏名・年齢・職業を明記の上、右記にお申し込み下さい。

ERCO
TOTO

株式会社 ERCO TOTO
東京都墨田区向島3-44-1 〒131
TEL. 03-5608-6555
FAX. 03-5608-6620

(株)藤井呉服店

〒542 大阪市中央区心斎橋1-5-18 TEL. 06(251)0025(代)

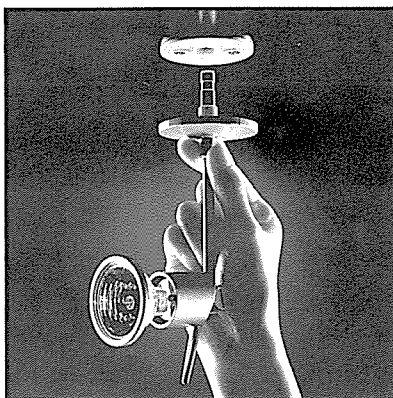
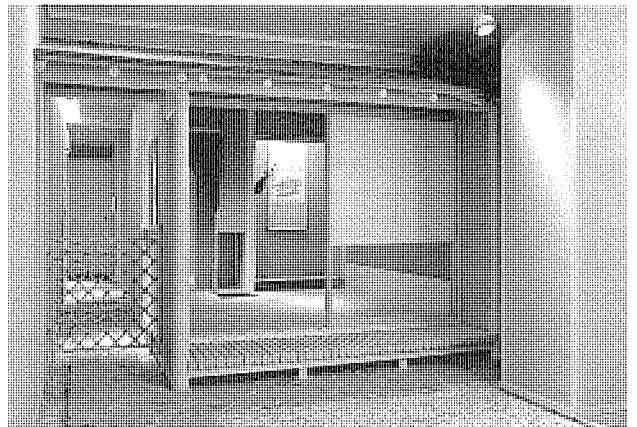
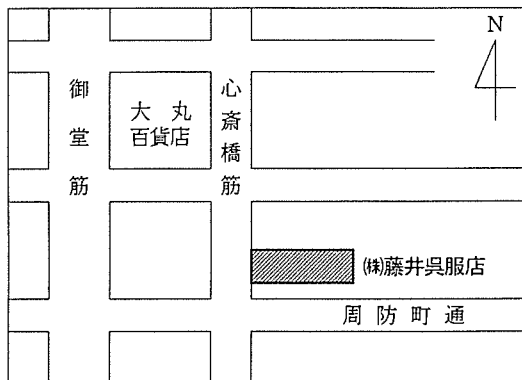
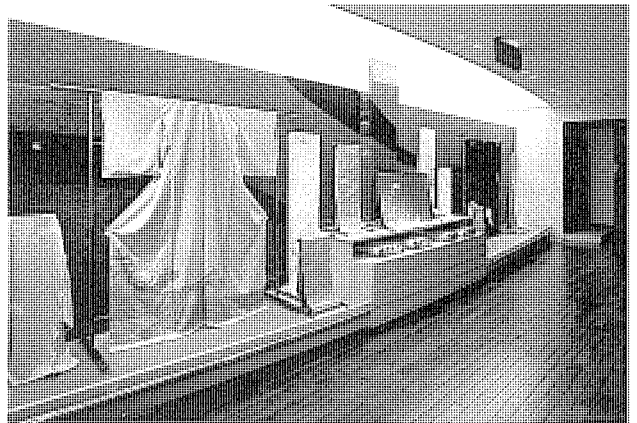
着物の使命

専務取締役 藤井 彦造

呉服屋の私がこんな事を言うのも変ですが、街を歩いていて和服姿の女性に会う事は稀です。それでは我々が毎年何百枚と買っていただく着物は一体どこに行ってしまったのでしょうか。

そう、それは、お客様の和ダンスの中に眠っているのです。その着物は本当に眠っているのでしょうか。否、そうではなく着物たちはその畳紙（たとうがみ＝着物を保管する包紙）の中に女性の夢を詰め込んで、次の出番に備えて待機しているのです。

我々は、着物を買って頂くという行為を通して、女性に夢を買って頂いているのです。「次の旅行の時は、この着物を着ましょう。」「娘の結納には、この着物を着ましょう。結婚式の時はこの帯を結びましょう。でも、立派な結婚式のできる男性を見つけてきてくれるかしら……。」「来年の初釜にはこの着物にこの帯を合わせましょう。」畳紙を開けながら女性の空想は次々に広がります。そんな夢と期待をお届けしているのです。故に、その着物に袖を通す事が数度しかなくても、女性の和ダンスの中に入っているという、その事自体が着物の使命なのではないでしょうか。



簡単すっきり(コンセント感覚)で取り替え自在。 新給電方式のヤマギワジャックインシステム。

ジャックインシステムは(コンセント感覚)の新発想照明。トランス・コンセントの給電部分を小型・軽量化。直径50mmの穴にすっぽり納まる埋め込み式にしたことで従来のダクトレール方式では不可能だった演出を可能にしました。天井のレールが消えることで空間の美観が保たれ、また曲線やジグザグなど自由なレイアウトが可能に。さらに、取り付け取り替えも簡単。新しい感覚が常に求められる商空間に最適な照明システムです。



ヤマギワ株式会社 本社 〒101 東京都千代田区外神田4-1-1 TEL.03-3253-2111(大代表)

構造変化に応じた改革を*仮説の時代*

高級品が売れなくなったという。あるいは今ディスカウントの時代だという。あるいは実質主義の時代という。いずれもマスコミがつくった言葉であるが、あいも変わらず聞いたふうな顔で商人、実務マーケッターが同じ言葉を繰り返している。

私自身思うに、高級品（つまり質的に高いもの）が売れなくなったのではない。高級品の名をかりた単なる高額品が売れなくなっているのである。リーズナブルな価格が受けているのである。言い換えれば今までの値段がメチャクチャでありすぎたのである。

80年代は生活者（消費者）が少なくも、選択的消費財に関して値頃感不在のまま消費購買していった時代だといっている。

不況といわれる現象をきっかけに、無知だった生活者が変わり始めている。その中の一つに値頃感（リーズナブル）が生まれはじめたということである。

ディスカウント価格というものが、生活者の無知につけこんだペラポーな価格に対して、リーズナブル感があるということである。

問題はこれをディスカウント価格というとならえ方をしてはならないのである。リーズナブルプライス、つまり当たり前の値頃にしながら「エブリディロープライス」化を追求しなければならぬのである。新実質主義といえ、何か実質から離れたものがバブル的で悪いもののように聞こえるが、これは本当は重大な問題なのである。

「実質にかえる」ということは「ファッションビジネス」では恐ろしいことだと考えている。消費の縮小であり、それは国民経済絶対の大きなリセッションをもたらす。不況といわれる現象の中で一番恐ろしいことはこれである。ある調査によれば、好況の10年の中で伸びたものはいったい何であったか、実質的消費いわゆる実用的（コモディティ）は、絶対量としてもほとんど伸びていない。

伸びつづけてきた今の国民経済の過半数を支えている消費や生産活動はファッション性の高い商品であり、実用品を実質と見、ファッション性の高い商品をバブルというなら実質主義に戻るとは経済が縮小するということである。バブルを悪とし実質を善とする思想にそって実質主義を評価するならそれは業界死亡説である。バブルを悪とし生活者を実質に戻してはならない。人間の暮らしは機能合理性、経済合理性、目的合理性、つまり観念で実質のみをもって成り立たないの

である。

不況の中でこれを実質に縮小されてなるものか、そこに問われるのが商人、マーケッターの心意気であり、責務であり腕のみせどころであり力量である。本当の商人、マーケッターの知恵と腕前が求められている。不況不況といって嘆きグチをいいそれをもって業績の上がない理由としている経営者や店主や幹部こそは、己の無能さを宣伝しているようだ。景気がよく売れて業績をあげているなら、それは経営者の能力ではない。不況こそ、今こそ、向かい風になった時、本当にはじめて店や企業にせよ経営者の力量が発揮できる。

売れば何でもいい式の無節操な“安売り”の業界あげての傾斜は確実に生活者の価格・信頼性を崩壊させることになる。

消費者にとって今足りないのは単品としての物財ではない。潜在するニーズはそこにはベースがあるのではない。ハードウェアとしての物財でなく、生活ソフトウェア、つまり、より豊かな快適で楽しく人間らしい文化的な暮らしを自らの手でつくりあげていく「ウェイ オブ ライフ」なのである。

経済大国と言われ、物財の普及充足率において世界に並びながら、豊かさが感じられないというのは「ウェイ オブ ライフ」の不足だからである。新しい需要の創造のベースはそこにおかなければならない。だから今、仮説をたてようと考えている。

不況の中でも 生活者は「エンジョイライフ」「アメニティライフ」を求めている。もっと生活を楽しみたがっている。いい気分でありたいと思っている。そのニーズに対応してこそ、プロの商人マーケッターが今出番なのだ。自分の力でどうしようもないことよりも、自分の手で変えられたり関与する事ができるものに取り組みがいい。

「業種は体質の結果である」

自ら自身がつくりだしている「不景気」を克服すればいい。そのチャンスはいくらでもある。いいと思ったらすぐやってみる実行力・行動力。そのためには“仮説の時代”だ。何が売れるか、どんな商売やビジネスが受けるか当たるか、それはやってみなければ分からない。だから“仮説の時代”であり、仕掛け作り、話題作りをファッション業界、生活文化産業に期待したいと願い自分自身のチャレンジの年にしたい。

●業種業態の症状

参考資料 織研新聞より 高見 俊一氏

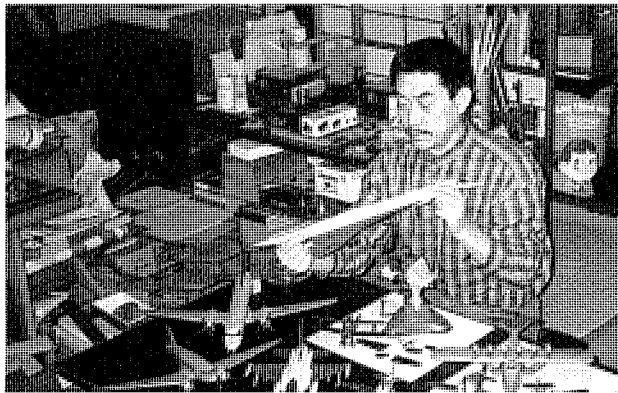
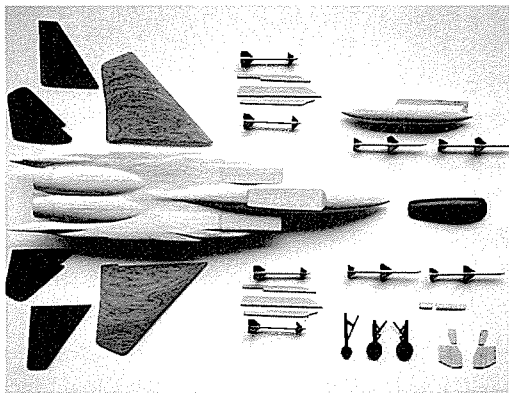
《健康な状態の業種業態》	《病んだ状態の業種業態》
<ul style="list-style-type: none"> ○数年単位で新しい提案をしている ○タイミング良くヒット商品が出ている ○時流に乗っている ○リスクテイクをし 前向きの攻勢 ○企画力あり 積極的 ○仕入れ先等 関係先が集まってくる ○ノウハウが仕組みに組み込まれている ○適度な成長 売上（市場）に関心 ○人材が集まってくる ○開発への関心が強い 	<ul style="list-style-type: none"> ○同じことを繰り返して 革新がない ○大型（ヒット）商品の登場が途絶えている ○時流とのズレ ギャップが生じている ○リスクテイクをしていない ○企画力なし 自主性の欠如 受け身 ○関係先に負担を強いる傾向 ○ノウハウが蓄積されていない ○内部思考 管理強化のマネジメント ○人材の流出 ○損益分岐点が高くなっている

「も組の人」

株式会社 乃村工藝社 市川 元 則

JCD=KANSAI 第5号(昭和60年5月)に掲載してから、5年以上経過した。当時から大好きな飛行機を木で作り始め、やっと目標の30機が完成した。5年で30機ということは、1機をつくるのに約2か月を要したことになる。当初、プロペラ機のみと思っていたのが、コンコルド、F15、

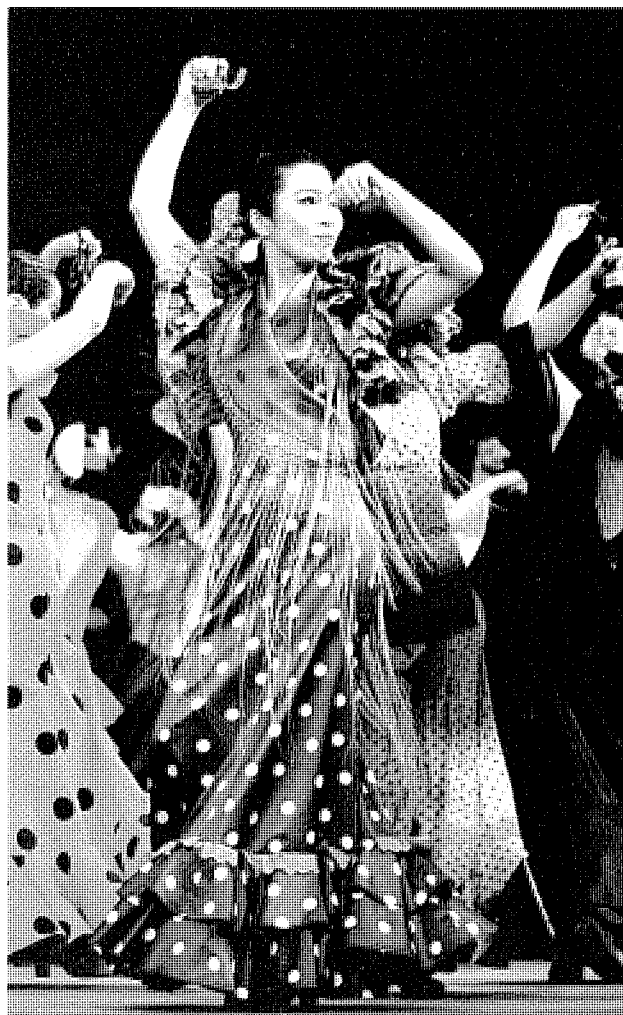
F16、の3機のみ、ジェット機を手がけた。まだまだ作りたい機種があるので、続けていきたい。出来れば今年、作品展をやりたいと思っている(三宮東急ハンズ)。その節は、ぜひご高覧の程を!



「私の赤い靴」

インテリアデザインオフィス 青原 康子

去年15周年の発表会があり、その時に数えてみると私のフラメンコ歴はもう6年になるようだ。レッスン場での叱られっぷりからみても、出来映えをみてもとてもそうは思えない。この年になってまだ叱られ落ち込み、しかもそれを週1回、忙しい仕事の合間をかいぐり通いつけている。上達するより運動神経の衰えのほうが早いのではないかと心配になる。それなのになぜ“フラメンコ”なのか? 習い始めた動機はフラメンコギターの掻き鳴らす音色が無償に好きだったからで、学生時代はギター部に入り何とか我が手でと思ったのだが、その才能はからっきし無く嫌気がさして止めていたのが、なにか体によい事をしなければと思いつき、踊るほうなら出来るだろうと思ったのが大きな間違いで、足に気を取られれば手は動かず、頭で分かっているけど体が動かず、落ち零れの生徒の悲哀を初めて理解し、それなのに“なんでやろ”と思いつながら、それでも動けなくなるまで止められそうにない私の赤い靴です。



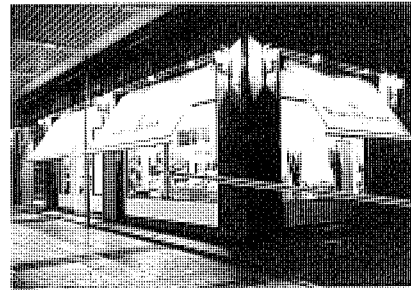
「私の失敗談」 (株)オリゾンティ 猪多 勉

この歳なっても絶えず失敗ばかりしている今日この頃です。あまりにも失敗が多くて、どれから書いたらいいのか…。

アパレルメーカーでの店舗企画、設計セクションという事でシンプルな設計事務所と違い「スタンス」も随時変わってきます。メーカーとして、専門店として、設計家として、又ある時は消費者の立場等いろいろとシーンが変わります。

昨年のように構造不況、複合不況といわれ、ファッション業界もご多分にもれず厳しい年でした。店舗の新装、改装に対しても出来るだけ投資ロスを少なくしていくのが、現状の我々の業界であります。

最初は「良い店」という事で基本プランに入り、経済的にはベースとして考えていると思いつつ、つついイエスカレートして行き実施設計段階まで入って見積が上がった時点で、工事予算とのギャップで180° Uターンし、デザイン、ディテール、マテリアル変更といつも同じ事のくりかえしです。



マリナ・ド・ブルボン
相模大野
1992 9/3 OPEN

→ ウィンドーにサッシが入ってはいけないのだが…

最終的にはどうしてもクライアント主導の変更も電話でのやりとりで了解し、現場に行って「ビックリ」する様なシーンもよくあります。一般消費者からみれば他愛ない部分でも、海外とのブランドショップでは、これだけは、くずしてはいけないという「こだわり」のポイントがいくつかあります。工事もつまってき、製作物も入らないといけないという段階での予算調整という事でこの「こだわり」部分がもう眼中になく、了解してしまうという失敗のくりかえしの連続であります。反省!! 詳しくは参考事例を参照の事

「眼(アイ)にはご用心」 ADA 亀井 克二

昨年、某高級品を扱うブティックの設計を行った時のことです。基材をメープルと決め、施工業者さんも決定し契約も終えたところ、顔(眼)色を失う失敗談が待ち受けていたのです。基材のメープルのカラーサンプルは、以前の物件で使用したものを参考にと業者さんに渡しておきました。家具の製作にも取掛かっていました。全体の色調調整を行いたいのので現物分のカラーサンプルを提出してほしいとの連絡を入れたところ、『なかなか色が出ないのです』との返事。漸く持参したサンプルはイメージのものとは、全く離れたもので業者さんも『これでは駄目でしょうね』本人も良く分かっているのです。再々度のサンプルもどちらかと言えば掛け離れるばかり『どうして?』と私。『どうしたら良いのでしょうか?』なんて聞かれたりして……一生懸命やって頂いているのが分かるだけに私も余り責めることが出来ないのです。

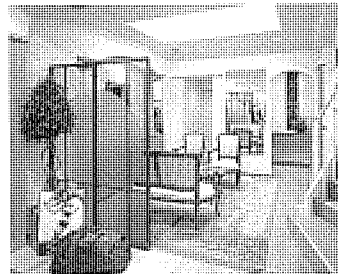
だんだん日々が過ぎていきます。家具は仕上がっても塗装が出来ないので工場に溜まっていきます。業者の方の悲鳴も聞こえてきます。

オーナーさんは以前の物件で使用したサンプルを大変気に入っていただいていることもあるので安易に妥協することもできません。こうなれば私達が塗装工場に出向いて納得のいくものを作るしかないと早朝からスタッフと一緒に工場に出勤です。塗装職人さんと相談しながらサンプルを作ってみるのですが、なかなかイメージの色を染色することができませ

ん。夕暮れになり夜になり、寒さに苛々しながら精を出します。ふむふむまゝまゝこの当たりで近いかと夜も遅い時間に終え、軽く祝杯なんかもあげて自宅に持ち帰った頃、乾き終えたサンプルは無情に色が沈んでグロテスクな色となってしまっているのです。その夜は深い失望感に囚われまんじりともせず朝を迎えることになりました。早朝またスタッフに連絡を取りスケジュールを調整し又工場に出勤です。この日は会員の猪多氏にも多忙な中を協力を仰ぎサンプル作りに専念したのですが、その内にサンプル用にとっておいたメープルの合板も残り少なくなり周辺は廃棄したサンプルの山。もうサンプルを作る合板もなくなってきた。アァ……そんな失敗感の中のスタッフの一人が、ラッカーを薄く薄く溶いたものを胡粉と合わせやや近い色を出すことが出来たのです。ヤッター……とまあ2日間に渡った塗装工場での悪戦苦闘を終え目的のカラーサンプルは出来あがった訳ですが、その失敗の原因はメープルの種類も様々あってそれぞれ特色を持っていることの知識が無かったからなのです。業者さんに渡してあったサンプルは、前の物件で施工したものであったわけですが、やや仕上がりの木質が淡白であったため今回業者さんにバズァイのものをお願いし、また業者さんも余りメープルには詳しくなかったために生じた苦闘でしたが、漸くイメージどおりのサンプルが出来上がって本当に嬉しく、猪多氏、スタッフ、塗装職人さんと抱き合って喜びを分かち会えた感激は今でも忘れることは出来ません。

その日の夜、早速電車を乗り継ぎ出張先のオーナーの宿泊するホテルに出向きました。電車の中でもスタッフと数枚のサンプルを愛しく抱いて電車の中でも矯つ眇めつ……きつと回りに乗っている人達も奇異に感じたことでしょう。

そして奮闘の痕跡残る塗料に汚れた手でサンプルを提出し、快諾を得たことで苦労が本当に報われました。その夜の居酒屋のビールの旨いことといったら無いですね。



福岡都市圏と近県余暇環境の集客上位10ヶ所の考察

- ①博多港の水際開発『ベイサイドプレイス博多埠頭』は、無料の水族館が大ヒットして日帰り客年間 600万人。
- ②長崎県佐世保市の長崎オランダ村『ハウステンボス』は、日帰りと1泊観光客も含めて入場客年間 450万人。
- ③大分県『湯布院町』は、民間美術館7館と映画祭で女性に人気。味もよく日帰りも含め入込客年間 350万人。
- ④北九州市の新日鉄『スペースワールド』は苦戦中だが、あれこれ追加投資した結果、日帰り客年間 200万人。
- ⑤熊本県荒尾市の三井グループ『三井グリーンランド』も、イベント開催努力によって日帰り客年間 200万人。
- ⑥福岡市の遺跡以外で国内唯一の国営公園『海の中道』は、水族館人気で子供連れなど日帰り客年間 200万人。
- ⑦佐賀県の遺跡公園化国内2番目の国営公園『吉野ヶ里』は、望楼や住居復元が好評で日帰り客年間 170万人。
- ⑧福岡市南公園『動植物園』は、幼稚園児無料化で圏外からの幼稚園団体入場が多くなり入場者年間 100万人。
- ⑨佐賀県嬉野温泉の江戸時代村『肥前夢街道』は、一般温泉旅行客 130万人が基礎となり入場者年間 70万人。
- ⑩佐賀県背振村の南仏風『どんぐり村ルベール牧場』は、福岡市に隣接し環境が好評で日帰り客年間 60万人。

■日本一の味処『博多』に味音痴エイリアン大挙移住？。湯布院を除き「集客力ベスト10」で安くてオイシイ物がある所はない。お金もないのに遊びに行き、高くてマズイ物を食べ満足する不思議な人たちが多い事実には愕然。

■『ベイサイド博多埠頭』は、日本一安い水族館(入場無料)が人気の秘密。駐車場は小さいし食べ物は高い。反省しての改善なのか二番煎じのカーニバルプラザ福岡版を準備中とか。安くてオイシイか否か開店が楽しみ。

■『吉野ヶ里』も日本一安く(入場無料)好評。復元？ 望楼と住居以外何もない空想自由環境が人気の秘密か。公園化の基本構想が検討されているが、サービス過剰の学習施設や空想不自由環境化や有料でないことを祈る。

■余暇環境の初期投資1億円に付き1万人集客なら採算ベースなどとのたまたま公共金融機関がある。東京ディズニーが基準らしいが今の消費者は甘くない。1億円で5万人集客し客単価2,000円が合格点ですよ！銀行さん。

■2,000億円投資の『ハウステンボス』は返済が大変。投資額を早く回収しようと造ったオランダ風分譲住宅も売れ残っている。450万人の集客では客単価を相当高くしないと苦戦のはず。だから大投資は危険なのです。

■宮崎県でも2,000億円投資の一つ葉リゾート『シーガイア』が7月に開業する。『ハウステンボス』より立地的に厳しい所に450万人以上集客できるか疑問。いっそ行くなら宮崎より沖縄がイイと言う人が福岡では多い。

■鹿児島県は、首里城復元と「琉球の風」で人気上昇の沖縄県と『シーガイア』の宮崎県に挟撃さ、折角「翔ぶが如く」で増えた観光客が両県へ逃げると苦戦中とか。楽しく遊ばせ安くてオイシクすれば心配無用です。

■安くてオイシイ食べ物は、良い食材と良い腕の調理が条件で利益率は低い。外食産業大手が低品質低原価で高収益を図る産業加工食品の給食施設は、必ず車で現れる味音痴のエイリアンやロボット人間の餌場と化すだろう。



金沢駅ビル3階フロアー

PVC床材
アルテマーブル

ARTE MARBLE

石材のもつ重厚感、素材感を見事なまでに、実現したアルテマーブルは、意匠性、デザイン性、経済性に優れた画期的なPVC床材。時代のニーズにいち早く応えて、施工性、加工性を追求した、フレキシブルで、汎用性の高いマテリアルです。

■7柄13アイテム ■価格(1㎡当たり)／¥7,480、¥24,990(カートン)
■サイズ(mm)／457.2×457.2×3 ■1カートン／16枚入(3.34㎡)
価格には消費税は含まれていません。

石材の持つ質感を徹底追求。施工性、経済性をクリア。



SELKON

株式会社 セルコン

本店 神戸
支店 札幌・東京・横浜・名古屋・大阪・広島・福岡
営業所 仙台・埼玉・千葉・多摩・静岡・金沢・京都・岡山・高松・松山・熊本・鹿児島

TEL: 03-3234-1480
TEL: 06-201-2841
TEL: 092-411-0266

(株)船場SC総合開発研究所
大阪/所長 笹木 秀近



夢を極める-素晴らしき仲間-12快刀

私に夢と希望と勇気を与えてくれる、難しい物事を明快に処理する快刀乱麻の素晴らしき12名の仲間を紹介します。

■ 和敬清寂(わいけいじやく)

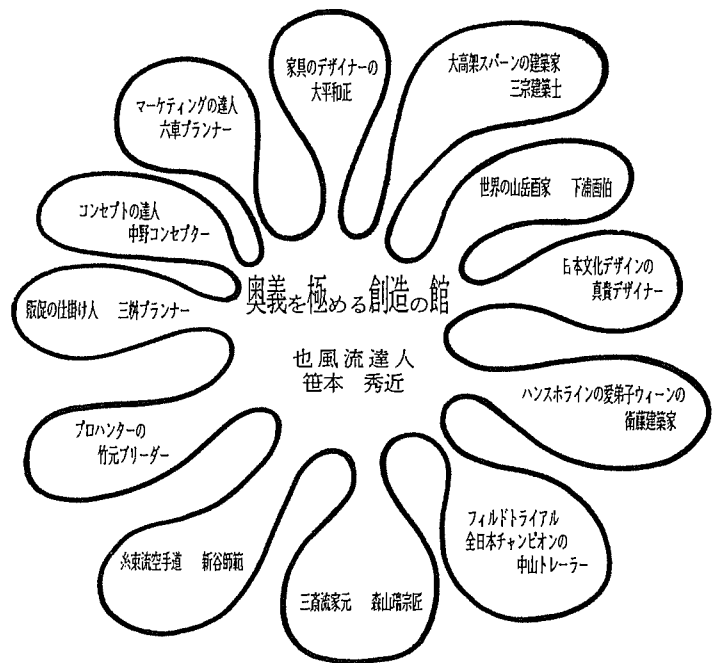
精進料理に和え物があるように、それは2種類以上の材料を混ぜて、いわゆる和えて「第3の味」が生まれて、はじめて美味になるように、各人のそれぞれに異なる個性を和え合う。相互の持ち味を生かして、しかも誰にもない第3の風味が生まれて、初めて人間の和が成立します(和敬清寂は禅の心と茶の心とも言われています)。

素晴らしき仲間を12快刀の刃物にたとえるならば、1番目の「中野コンセプター」はカミソリよりも鋭く斧より強い日本刀の切れ味があり。2番目の「六車マーケティングプランナー」はカミソリの切れ味がする。3番目の「新谷武道家」は大樹を倒す斧の叩き味。4番目の「信貴デザイン家」は木の文化を創る鉋の削り味。5番目の犬のトライアルで日本一の栄光に輝いた「中山トレーラー」は前さばきの鉋の切れ味。6番目の「竹元プロハンター」はマタギの殺き味。7番目の「衛藤建築工芸家」はナイフの切れ味。8番目の「三宗建築家」は石をも切る鋸の切断味。9番目の「三樹販促プランナー」は薙刀の払い味。10番目の「大平家具デザイナー」はノミの切れ味。11番目の「下浦山岳画家」は槍の突き味。12番目の観翠庵の「森山瑞宗匠」は日本文化の花きり鋏の味がします。最後の私は包丁のさばき味とし、それぞれの切れ味を生かして、時には鏝競合いをし、また互いに砥石になり、いつも新しい切れ味を錬磨している素晴らしき仲間達です。

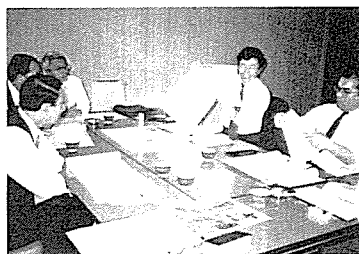
猛獣は怖れなくとも、悪友は怖れなければならない。猛獣は身を破るだけだが、悪友は心をも破る。善い友に会えば、必ず善き師に巡り会える縁が生まれると言われ、自分自身の品性改良、自己管理は、身と口と意との三業を育種し、身のこなしと、ものの言い方と、ものの考え方を正しい教えに従って育て、変え改良していく努力が大切だと思います。

■ 也風流達人(やふうりゅうたじん)

きちんと茶道を学び、正しい目を養った上で、捨て去られるべき不風流の茶碗の中に、真なるものと善なるものを見つけて、也風流達人を目指し、空手道、座禅、射撃、ハンティング、絵画、リトグラフ、写経、茶道の趣味と商環境プロデューサーの仕事を生かしたクリエイション・ライフサイクルを日夜実践しています。



夢を極める-素晴らしき仲間-12快刀図



▲素晴らしき仲間の分科会

▲スモークセッターフィルトライアル大会出場の竹元プロと筆者

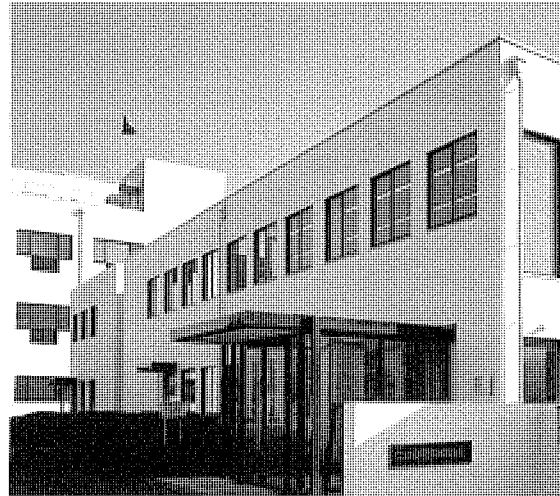


▲大日本狩友会大阪府射撃大会にて「筆者」

弊ニッポ電機株式会社は、わが国の特殊蛍光灯の分野における専門メーカーとして、スリムランプを始めとし専門ソケット・安定器・関連部材を一貫して生産・販売しています。

スリムな形状と豊富な色のスリムランプは、什器照明はもとより間接照明・ディスプレイ照明と今後ますますその用途を広げつつあります。

また、先をみつめた総合的な研究開発体制により、スリムランプ照明器具・高出力殺菌灯器具・液晶パネル・内照式ブラックライト看板等ニーズに合った製品を産み出しています。



〔取扱製品〕

エースラインランプ、スリムラインランプ、ブライトラインランプ、シングルエースランプ、ゴールドケースランプ、ブラックライトランプ、殺菌ランプ、高出力殺菌ランプ/電子安定器、電磁安定器/ソケット、カバー、配線部材/照明器具：スーパーライトシステム — LUSシリーズ(LUS-A、B、C、D)、LUCシリーズ(LUC、LUC-A、R)、ポールエース、キッチンライト、ショップライト、ルニエース、液晶パネル

ニッポ電機株式会社

本社・工場/〒254 神奈川県平塚市宮松町15-23	TEL. 0463(22)1946	FAX. 0463(23)1701
東日本営業部/〒105 東京都港区芝1丁目5-12TOP 浜松町ビル	TEL. 03(3453)3241	FAX. 03(3453)9866
西日本営業部/〒564 大阪府吹田市江の木町10-34	TEL. 06(386)3838	FAX. 06(338)7103



私共の会社が位置する愛知県の常滑というところは、知名度はあまり高くありませんが、日本の六古窯の1つで古くから焼き物の街として有名です。

その常滑の地で、創業明治28年以来、私たちの会社も焼き物に携わってきました。

戦後からは、ずっと建築用タイル(炬器質タイル)を製造しています。そして10年前からカルチャードストーン、カルチャードブリックの日本総代理店として輸入販売を始め、現在ではいろいろな建材を、主にアメリカから輸入して販売しています。

私共はマスプロによる建築材料であっても、素朴な暖か味を大切に質感とボリューム感にこだわりたいと思っています。そうしたコンセプトの下、今後も素材感のある商品を日本に紹介していきたいと思っていますので、よろしくお願いいたします。

また、焼き物に興味のある方は、ぜひ常滑へお越し下さい。



山宗製陶株式会社 輸入品事業部

本社ショールーム 〒479 愛知県常滑市北条1-164	TEL. 0569-34-6136	FAX. 0569-34-6123
東京ショールーム 〒150 東京都渋谷区東3-22-8 77ビル7F	TEL. 03-5485-5381	FAX. 03-5485-5325

1993年度 スケジュール

- 本部・支部業務・行事
- 2/24 デザインシンポジウム (東京)
 - 25 支部役員会 (各委員長・副委員長)
 - 第5号 NEWS 発刊
 - 3/6 常任理事会 (東京)
 - 17 ゴルフ同好会
 - 27 テニス同好会
 - 第31号 KANSAI 発刊
 - アンケート実施 (研究委員会)
 - 4/24 第24回 JCDるぶ会
 - 第6号 NEWS 発刊
 - デザインシンポジウム (〇〇)
 - 5/15 全国理事会 (奈良)
 - 15 関西支部集会 (奈良)
 - ゴルフ同好会
 - 6/7 第7号 NEWS 発刊
 - デザインシンポジウム (〇〇)
 - ボーリング大会
 - 62号機関誌
 - 7/3 企画委員会 (四国)
 - 8 支部役員会 (各委員長出席)
 - 22 ビアパーティ・談話室
 - 釣り同好会
 - ゴルフ同好会
 - 8/10 デザインシンポジウム (〇〇)
 - 9/11 常任理事会 (名古屋)
 - 第32号 KANSAI 発刊
 - ボーリング大会
 - ゴルフ同好会
 - 10/16 企画財務委員会 (東京)
 - 23 JCDるぶ会
 - デザインシンポジウム (〇〇)
 - 第8号 NEWS 発刊
 - (仮称) JCD KANSAI フォーラム
 - 11/4 支部役員会 (各委員長出席)
 - 8 全国理事会 (東京)
 - 上旬 (3日間) APSDA '93年第6回大会 (台北)
 - 20 63号機関誌
 - 釣り同好会
 - ゴルフ同好会
 - 12/7 クリスマスパティ
 - デザインシンポジウム (〇〇)
 - 1994年
 - 1/〇 総会
 - 第9号 NEWS 発刊
 - 2/〇 支部役員会 (各委員長・副委員長)
 - 3/〇 第33号 KANSAI 発刊
 - 4/〇 第10号 NEWS 発刊

- 各委員会スケジュール
- 2/2 月例会
 - 3/2 月例会
 - 4 全体会議
 - 4/1 全体会議
 - 8 月例会
 - 19 皆集まろう会
 - 5/13 編集会議
 - 15 月例会
 - 定例会
 - 6/3 全体会議
 - 10 合同会議
 - 7/1 委員長・副委員長会議
 - 編集会議
 - 20 定例会
 - 8/5 編集会議
 - 9/2 全体編集会議
 - 6 月例会
 - 9 月例会
 - 10/4 定例会
 - 7 委員長・副委員長会議
 - 編集会議
 - 月例会
 - 11/2 全体会議
 - 11 月例会
 - 12/2 編集会議 (忘年会)
 - 7 月例会
 - 1994年
 - 1/6 全体会議
 - 2/3 編集会議
 - 3/3 全体会議 (打ち上げ)



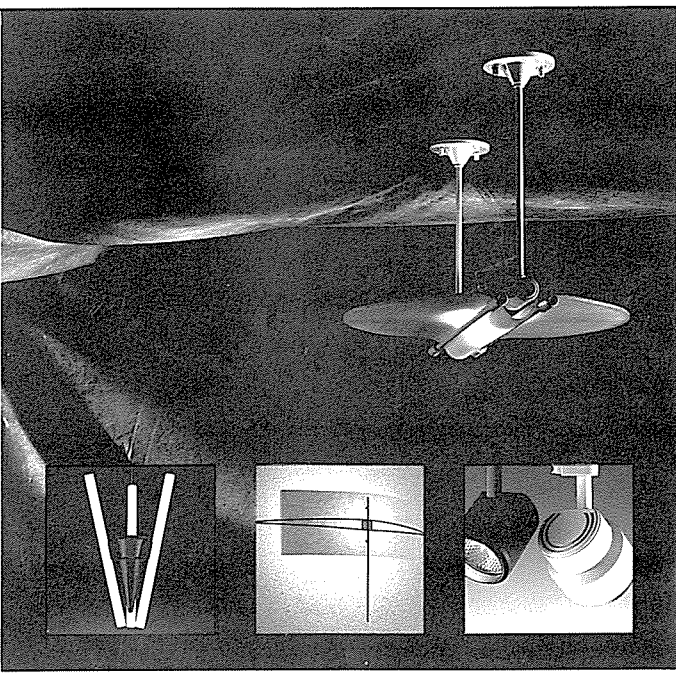
JCDるぶ会
 グルメ、OLD & NEW (見学)・写生 (スケッチ) 会です。
 第2回は4月24日に決定しました。
 場所は姫路城・好古園見学と福亭での会食です。
 参加を募ります。(岡・原田会員)
 連絡先: JCD関西支部
 TEL. 06-543-0680

1993年度各委員会運営スタッフ

- 情報委員会
 - ・担当理事 山田悦央
 - ・委員長 里吉明
 - ・副委員長 小宮容一
 - 猪田勉・岡修作・畑中敏行(兼)・荒田肇(兼)・横山嘉夫(兼)
 - ・副委員長 原田隆夫
 - 広瀬勝彦・宮崎鋪輔・松井修二(兼)・豊田文夫(兼)
 - ・副委員長 横山和夫
 - 水野修二・吉田博文・友田みのり・間沢良行(兼)
 - ・ヘッド 大田貞
 - 久保田博文・大石淳・見崎征之・岩澤吉恭(兼)・板倉順治(兼)
- 組織委員会
 - ・担当理事 藤山利夫
 - ・委員長 南原利廣
 - ・副委員長 白井進
 - 川口隆男・大和和男・金沢明彦・亀井克二
 - ・副委員長 久保茂
 - 吉川浩・青原康子・安達和夫・宮崎信夫
 - ・副委員長 原川公一
 - 菅野哲爾・川添稔・河野健二・笹本秀近
 - ・新委員 市栄成俊・堀清隆・辻嘉和・西川次郎・中村幸雄
 - ・宮武光一・辻村保計
- 研究委員会
 - ・担当理事 野村武彦
 - ・委員長 神戸一生
 - ・副委員長 池島從孝
 - 市川元則・郷力憲治・小林恒・境内和美
 - ・副委員長 杉山栄一
 - 桜井啓三・辻井正治・長岡茂
 - ・副委員長 高城茂四郎
 - 藤永肇・矢戸和治・山本善三郎・和田嘉久
 - ・新委員 道下浩樹・松村博・高岡善隆・出口巴幸・野田真規
 - ・横山博一・酒井浩司

光を想う人へ。

空間のための空間から、人のための空間へ。
 時代は確実に変わってきました。その中で、「照明」には、より高度で繊細な役割が求められています。
 くつろぎの光、きらめく光、柔らかな光、鋭い光、パワフルな光。さまざまな光が、空間を彩り、そこに集う人たちの心をゆっくりと包み込んでいきます。
 マックスレイは、照明の与える心理的な効果を見極め、人と空間の関係をより親密なものにするために、様々な照明器具開発、技術・ノウハウの構築を進めてきました。
 人と空間の響きあう関係の創造……。
 マックスレイから。



maxRAY A Harmony of Light and Space
 マックスレイ株式会社 ■本社/大阪市城東区鴨野西2-18-6 〒536 TEL. (06)967-0140
 ■TOKYO (03)3791-2711 ■OSAKA (06)967-0123 ■NAGOYA (052)252-9556
 ■KYOTO (075)255-5663 ■FUKUOKA (092)431-7824 ■HIROSHIMA (082)239-3972

●情報委員会活動 各方面より評価

情報委員会 里吉 明

新委員構成により、情報委員会がスタートして本第31号の発刊をもって、早1年となる。

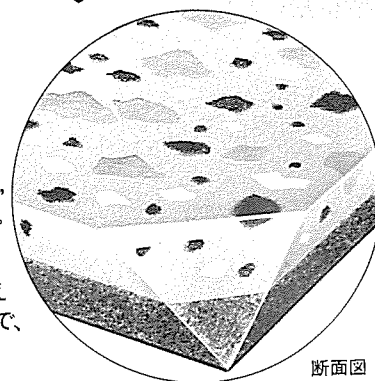
この間にJCD KANSAIを2号、NEWSを5号発刊した。従来の機関誌の状況を質量ともに超えた内容のものとなり、JCD会員はもとより関連企業および諸氏より評価をうけているとのこと。これも発刊における関係諸氏のご協力ももちろんだが、情報委員担当諸氏の発刊のための多数のミーティングと積極参加により達成できたものである。

今年度より関西支部のJCD会員も増え、また支部協賛会員も新発起で増える模様である。皆様のお役に立てる商環境情報の提供・JCD関西支部活動のサポート、また協賛企業の各種PRおよび会員との親睦の活性化のため、お役に立ちたいと情報委員会一同ファイト一杯です。皆様の益々のご協力と積極参加をお願いいたします。



先進のスルーチップパターン・ インレイド構造。

リアルでナチュラルなデザインと重歩行特性を追求した“エルデ”“エルデⅡ”は、重歩行用床材における当社独自のノウハウを結集した、先進のスルーチップパターン・インレイド構造を採用。表面の色・柄が裏打材まで通っていますので、激しい歩行量でも抜群の耐摩耗性を発揮。長時間使用しても、色・柄が消えにくく、美しいイメージが変わりません。パブリックスペースから大型ショップまで、幅広くご利用いただける、グレードの高いフロアマテリアルです。



断面図

TAKIRON INLAID TILE

インレイドタイル

エルデ・エルデⅡ

■規格/18インチ(457.2mm×457.2mm)厚さ3.0mm
■カラー/エルデ12色・エルデⅡ12色
■設計価格/エルデ 6,950円/㎡・エルデⅡ 7,500円/㎡

大阪タキストロン株式会社

〒564 大阪府吹田市垂水町3丁目17番25号(第1福徳ビル6階)
TEL (06)330-0404代

Nashop

商品の美貌を
発掘するあかりです。

クリスタルや貴金属のきらめき、布の光沢、草花のみずみずしさ……。
本店の魅力をかきたすのは照明です。ローゼットのミニハロテック
は高品位で商品にやさしい光が、商空間を美しく印象的に描きます。
豊富な配光バリエーションを備えた500品種が本店を装身させます。

◆ 照明の設計・施工は、〒571-71 松戸 電工 照明設計事務所 JCI認定の専門技術者・技師が担当いたします。
◆ インテリアで照明・照明器具・スポットライトの修理も対応。10時～19時・20時～22時のみ実施です。

ミニハロテック

Minihalotech

National 松下電工

A&Iの松下電工

編 / 集 / 後 / 記

バブル経済がはじけて周りは不景気な話ばかり！偉い先生方は基本に戻れと宣もう！基本で何じゃろ？…商売の基本とは？そりゃ～人々が欲しがっとるもん売るこっちゃ。

我が情報誌は読みたいもんを創るこっちゃとわかっているけど!!読まれとるかな？…手応えがないだけにビラ配りをしているように空しいばかり!!声・声・声を聴きたい！みんなの！何を創れば良いのかな？この疑問を次グループに捧げる。愚痴なり・愚痴なり……