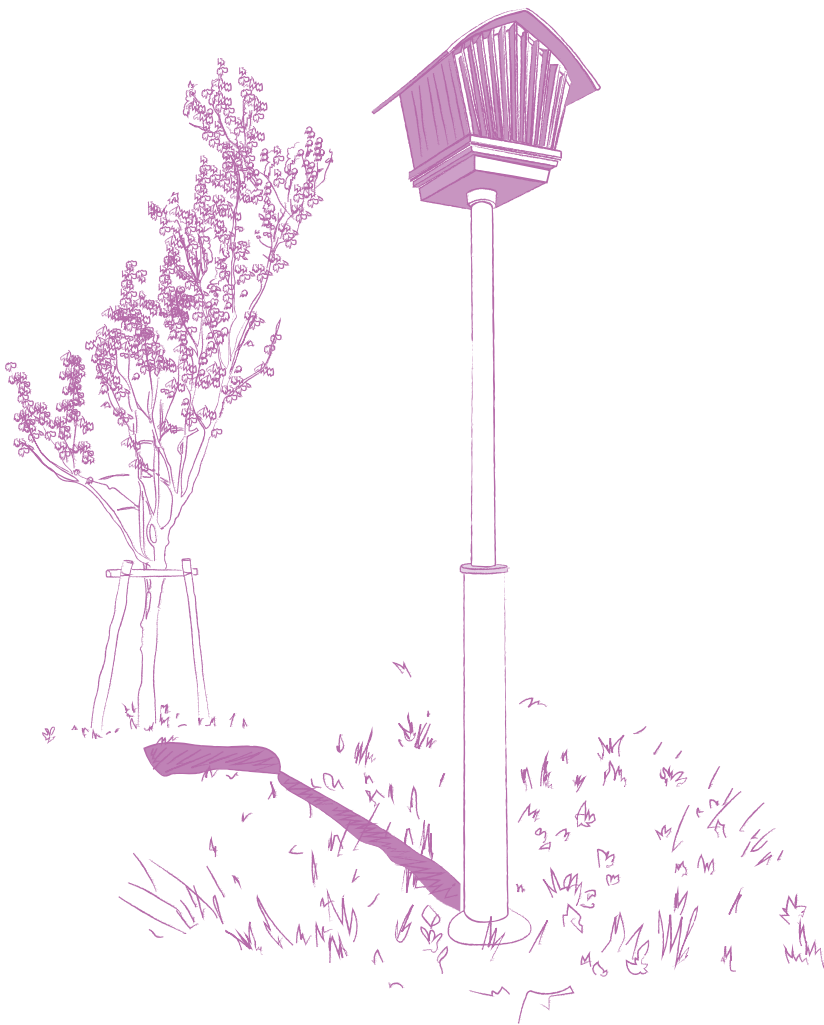


地求人

卒業生の今



靴職人∧Stefano Berner (Firenze) ∨

井俣

Kumiko Imata

久美子

ドクター・オブ・ジ・アース株式会社 代表取締役

河村

Kenzo Kawamura

賢造



# 地求人

卒業生の今

## キャンパスは琵琶湖。 テキストは人間。

で育った卒業生に県大教育の成果を探るインタビュー集、第4回

## 妥協することなく求め続ける。 やりたいことは地球規模。

「県大の星」。その名のとおり様々な地域や職業の最前線できらりと輝く先輩たちのインタビュー集、第4号の刊行です。

「人が育つ大学」滋賀県立大学です。「人を育てる」ではなく？」と聞き返す方も少なくありませんが、これがゆるがぬ開学の理念です。

かのアインシュタインが相対性理論の意味を問われ「熱いストーブの上に手を置くと、1分が1時間に感じられる。でも、きれいな女の子と座っていると、1時間が1分に感じられる。それが、相対性です」と答えた逸話のように、やりたいことを夢中でやればあつという間に時間は過ぎていきます。勉強、仕事を問わず、夢中でやれる喜びと、その時間をもたらす成果は誰もがご存じのことでしょう。

与えられるのではなく、自ら出会い、見つけることで、人はおのずから育つ。これが本意です。

今号は、県大でやりたいことを見つけ、(なおかつ地球規模で)いまでも求め続ける二人の「地求人」をご紹介します。

一人は、フィレンツェのビスポークシューメーカー(あつらえ靴工房)で伝統の技法を受け継ぎ、時間をかけて一足一足の靴をつくり続ける職人、井俣久美子さん。もう一人は、「地球の医者」を標榜し、農業の活性化を通じて地球環境の維持、改善を目指す野菜流通の改革者、河村賢造さんです。一生をかけてやりたいと思えること、それをいかに見つけたか、滋賀県大での学びや経験が、現在の仕事やご自身の生き方といかに結びついているか、併せて語っていただきました。



ドクター・オブ・ジ・アース株式会社 代表取締役

河村 賢造

Kenzo Kawamura

大阪府立大手前高等学校卒業  
2001年度 環境科学部環境計画学科卒業



靴職人 (Stefano Bemer(Firenze))

井俣 久美子

Kumiko Imata

愛知県立中村高等学校卒業  
2003年度 人間文化学部生活デザイン学科卒業



# 井俣 久美子

靴職人

〈Stefano Bemer (Firenze)〉

c a s e  
**01**

地 求 人

やりたいことをやり続ける  
その精神力とスキルこそ  
県大で培った財産

フィレンツェで靴職人として14年

右も左もわからないフィレンツェの地で靴職人の世界に飛び込んで、今年で14年になります。当初からお世話になっているあつらえ靴の工房で一通りの製靴技術を身につけ、現在は同工房を前身とするメーカーで木型づくりの責任者を務めながら、後輩の指導や製作上の問題解決を支援するアドバイザー、また仕上がりを管理するポジションについています。

木型は、お客様の左右の足を計測してつくりあげる、いわば靴づくりの土台です。もちろん人それぞれ足の形が違いますし、同じ人でも左右で形が違います。履き心地の良さも大切にしながら、いかにかっこよく見せていくかが靴職人としての腕の見せどころです。



## 最良の靴はお客様との対話から生まれる

大型職人を担当して3年になりますが、その場ですぐに結果が出るわけではありません。まだまだ謎につつまれたところもたくさんあります。履いていただいて反応を伺い、改善の余地を見つけ、直していく。ビスポークは英語で書くと「Be Spoke」つまりお互い話し合う、という意味です。お客様から意見をいただき、私からも申し上げる。それを繰り返すことで1足目よりは2足目、3足目と、よりよいものになっていきます。フィレンツェでも7軒の工房だけに受け継がれた昔ながらのスタイルです。根強い愛好者のおかげで需要がなくなることはないと思いますが、後継者不足などで専用の道具をつくる会社がなくなくなることもあるため、アンティークを探したり、自分で作ったりすることも。息の長い仕事ですがお客様と一緒に成長していくこともやりがいの一つです。

## モノづくりの興味から県大へ

子どものころからモノをつくるのが好きで、高校生の頃にはそれを仕事にしたいと思うようになりました。対象までは絞り込めていなかったのですが、いろんなモノづくりに関わることができる県大の生活デザイン学科を目指すことに。4年間で何かの道を選べると感じました。

入学後は可能性を探るべく個人的な趣味を活かして洋服や家具づくりに没頭しました。それこそ、下宿がぐちゃぐちゃになっていたことにも気づかないくらい。時間を忘れてここまで熱中できるという、自分の奥底にあっ

たエネルギーを引きずり出してくれたのが県大でした。

## 3回生のときに靴づくりと出会う

東京へ遊びに行ったら、たまたま靴づくりを教えてくれる工房を見つけました。興味の赴くまま受講してみたのです。まず靴を手づくりできることに衝撃を覚え、革など二次元の素材が三次元になっていくことに驚きました。革の可能性や匂い、質感にも強い魅力を感じました。特に紳士靴に惹かれました。

これを仕事にするにはどうすればよいか。当時であれば本場はイギリスかイタリアか。留学は高校生のころから視野に入れていましたが、語学のためだけではなく仕事を学びたい気持ちが強かったので、そのテーマとも出会えたことを確信を持ってました。

## 恩師の示唆でイタリア行きを決意 さらなる示唆で事前に現地調査を実行

イタリア語よりはなじみのある英語を優先して、最初はイギリスへ行こうと思っていました。そこで、同年に赴任された印南先生に自作の靴を携えて靴づくりをやりたいと相談したところ「イタリアに行かなきゃだめだよ」と言われたのです。調べてみると、実直に伝統を守るのがイギリス靴だとしたら、そこに遊び心や色気など、人間臭い部分を加えたものがイタリア靴でした。並べてみてそれがよくわかったのです。私も若くて純粋でしたので「そうだ、イタリアへ行こう！」と決心しました。

まず、イタリアに靴づくりの学校があれば入学したいと考えて色々調べました。しか

靴職人 (Stefano Bemer(Firenze))

井俣 久美子

Kumiko Imata

略歴:

人間文化学部生活デザイン学科在学中に靴職人を志す。3回生のときに下調べのため単身フィレンツェへ渡り、ステファノ・ベメル氏と出会う。インターンとして再度訪れ、最初の仕事である靴磨きを経験。卒業後およそ10ヶ月にわたるかけもちのアルバイトで資金を蓄え、2004年にベメル工房に入門。2007年の就労ビザ取得を経て、現在フィレンツェに7軒しかないビスポークシューメーカー(あつらえ靴工房)の一員として伝統的製靴技術を継承する傍ら、ファッション専門学校製靴部門の講師としても活躍。



し、インターネットで調べても出てくるのは語学学校ばかり。再び先生に相談すると「行って探さない」と言われました。なるほどと思い、アルバイトで旅費をためて、先生の知り合いをたどりフィレンツェへ向かいました。学校の情報を得たので道を訊ねつつバスに乗り、苦労してたどり着くとすでに閉校。そこまでやらないと情報も入らない時代でした。

何軒かを回るうちに分かったことは、技術を身に着けるなら工房に入るべきということ。日本でいうと丁稚奉公、その時に知り合ったのがステファノ・ペーメル氏です。

## 師匠ステファノ氏との運命的な出会い

初めてステファノ氏に出会ったとき、たまたまペーメルステッチのヴェンテージスニーカーを履いていました。すると、ステファノ氏が私の足をガツとつかんで「俺が初めてデザインしたと思ったのに」と残念そうに言ったのです。そして完成品を磨く仕事ならあると言ってくれました。ぜひやらせてほしいとお願ひし、いったん帰国。半年かけてお金をため、再度訪ねたときは4回生になっていました。「マジで来たの?」と言われましたが、午前中は語学学校へ、午後は工房で靴磨きをする生活を1カ月続けました。靴磨きからスタートするのはいろんな靴を観ることが出来るから。早くきれいに仕上げるにはどうすればいいか、少しずつ分かっていきました。「これをやる!」そう決めて日本に戻り、卒業して実家へ。資金づくりのアルバイトを始めました。

お弁当を作る夜の工場勤務をはじめ、いろいろなアルバイトをしました。家に帰って寝

るだけの生活を10カ月続けた頃、見かねた父と母が「それだけ行きたいなら」と応援してくれることになり、いよいよフィレンツェへ。行ってみると向こうは不景気

ステファノ氏も「日本人は一人前になると帰ってしまうからね」と消極的でした。私も先のことはわかりませんが、「3年はこちらにいます」と宣言し、根気強くお願いしました。やがてステファノ氏が根負けし、受け入れてくれたのです。とはいえ、国民が失業しているなか、外国人を雇う難しさもあつたようです。もちろん私も無給のつもりで来ましたから、いさせてもらえるなら靴磨きや掃除、糊を塗る仕事など、できることを見つけてなんでもやりました。言葉も不自由でしたがわかることだけやっていく。向こうも通じているかどうかは結果を見て判断していたようです。

およそ3カ月は午前語学学校へ通いましたが、工房が楽しすぎたのでいやになって辞めました。すると「じゃあ明日から午前も来なさい」とステファノ氏が言ってくれたのです。翌日、私の作業台にはトンカチなどちょっととした道具が置かれていました。すごく嬉しかったことを覚えていています。

## 就労ビザの取得まで丸3年

6カ月ただ働きをしたころ、契約している人材を雇っていないかどうか調べが入るとい噂が広まりました。氏は雇うことを決めてくれましたが、そこから契約に至るまで1年半、労働ビザを手に入れ、正式に雇用されるまでさらに1年半かかりました。「ここで落ち着ける、自分の生活を確立できる」と思っ

た瞬間です。なぜなら外国人に対するビザ発給の条件が厳しく、何年待たば取れるという決まりもありませんでした。それでも私はまだ幸運な方だと思っています。その後は生活も徐々に安定していき

## 一人前になるには最低でも5年

左右の足の形が違って同じように見せる技術だとか、本当は右がかっこいいのに、欠点の多すぎる左に寄せてつくるとか、技術にもいろいろありますが、どれも繰り返しのなかで身につくことを知りました。

5年目、やっと自分の靴をつくって履いた時は、背筋がピンと伸びるような感覚を味わいました。しかし小さくてきついので、これでは歩けないとステファノ氏に見てもらおうと「一生履きたいなら2、3週間くらい我慢しろ。これで正解だ」と言ってもらえました。最初は2時間だけ履いて別の靴に履き替えるなど、徐々に慣らしていくことが一生モノの靴とのつきあい方。足と靴が歩み寄り、目からうろこが落ちるような感覚でした。

## 貴族文化の中でちょっととした壁も経験

靴づくりは貴族文化の延長に位置しており、そこには目に見えないルールのようなものもあつたように思います。外国人でなおかつ女性ということで、最初の期待感が薄い、





ステファノ・ペーメルを紹介する雑誌や新聞記事

の末裔である方々は、古来生活の価値やこだわりを厳格に受け継いできており、彼らに認められることでようやく一人前の靴職人として胸を張れる、ということ。技術のバロメータであり、この世界でやっていこうと思える大きな自信にもなりません。

### 師匠との別れ

工房の一員となって8年目、師匠が病気で亡くなりました。持病のことは知っていましたが、好きなように生き、毎日仕事に来ていましたから、まさか旅立たれるとは思っていませんでした。師匠が亡くなったことで工房は遺産相続などの法律上、強制的に閉鎖されることにご遺族の努力で3ヵ月半でようやく再開することができました。その間は収入も途絶えましたが、印南先生には靴のオーダーをいただくなど、手を差し伸べていただきました。先生の木型をすてにつくらせてもらっていたので、それをもとに先生の知り合いの革職人の工房を借りてつくりました。これも忘れられない思い出です。

### オーナーが変わり、変化する環境のなかで

工房はその後継業者に買い取られ、今日に至ります。新たなオーナーはビジネスマンで、伝統的なあつらえ靴の世界に「効率」という相いれない価値観を持ち込み、既成靴チームを立ち上げましたが、会社としては大きくなり安定しました。

ステファノ氏が亡くなったとき、こちらのNHKに当たるライという放送局がきて今後の展望についてインタビューを受けました。その際、私は「美しい靴をつくり続けていく」と自分への約束のように答えたことを覚えています。組織としての形態は変わりましたが、幸い今もビスポーク部門で働いています。

### いまの自分を支える県大とは

私が県大で身につけたのは、なによりも「自分がやりたいと思ったことをやり続けていく」という精神だと考えます。そして、モノをつくるとき、どこにたどり着くかを明確にしたうえできっちりベースをつくり、積み重ねていく。最終的な完成形をイメージし、それを実現するために何をしなければいけないか、というスキルをこの大学で学びました。そう、靴は私にとって小さな建築物でもあるのです。



また、印南先生と出会っていなければイタリアへは行っていませんし、印南ゼミのみんなと刺激しあえたからこそまっすぐ前を向くことができたのだと思います。大学を出て早14年。いちばん良かったことと思えるのも、彼ら友だちとの出会いです。決してマメではない私なので、頻繁に連絡を取るわけでもありませんが、会えばすぐに昔に戻ってワイワイと楽しむことができます。それぞれがいろんな状況の中で模索を続けていますが、あの濃密な4年があったらからこそ、今も頑張れるのだと思います。その出会いをくれた県大に感謝しています。



お客様の多くは地元の貴族末裔やトスカーナの別荘にやってくる各国のセレブたち。井俣さんは顧客の要望に応えるため細かな調整を行う。



# 河村 賢造

ドクター・オブ・ジ・アース株式会社  
代表取締役

c a s e

# 02

地 求 人

農業の活性化を通じて  
地球環境の維持、改善を目指す



## 地球の医者になると決めた中学時代

温暖化やオゾンホールが注目された90年代初頭。「南極の氷が解けるー」など、あちこちで地球の危機を訴える声が続いていたことを覚えています。

私が通っていたのは地元の公立中学校でしたが、進学に対する生徒の意識は高く、医者になりたいという友だちもたくさんいました。「目の前の患者さんを救うことも大事だが、地球を治すべきだろう」と正義感にも似た気持ちから思いついたのが地球を守る仕事に就くことでした。以来「俺は地球の医者になる」と言い続けてきました。現在の会社名ドクター・オブ・ジ・アースはこの思いの延長線上にあります。

## 末石富太郎先生との出会いから県大を志望

想いはその後も変わらざりましたが、準備不足で、失敗。浪人することになりました。予備校へ通っていたある日、目に留まったのが末石富太郎先生（現…滋賀県立大学名誉教授）による学内講演のお知らせでした。当時の私にとって先生のお話はスケールも大きく内容も深く理解しきれるものではありませんでしたが、「地球の医者になる」ことの意味や価値を強く自己肯定できる機会となりました。

講演後、控室に押しかけて先生にその思いを伝え、受験先を相談したところ「うちの大学に来なさい」と。そこで進路を確定しました。

大学近くの犬上川から美しい琵琶湖が入ったとき、なんとしてもこの大学に入

りたいと思ったことを覚えています。

## 3年生、奥野研に入ったことで訪れた転機

入学後は、当時サークルからクラブになり立てのゴルフ部に入りました。翌年には大学公認の部に昇格、積極的な勧誘により部員も増え、大会にも出場できるようになりました。組織として機能するように運営の仕組みを整えたり、OB会を発足したり、裏方ながら活躍の機会をもらえたことも楽しい思い出のひとつです。

部活が終わるとスパーの夜間勤務や趣味を兼ねたゴルフ場のキャディに精を出し、お金がたまれば後輩を集めて酒宴を開いたり、海外旅行に出かけたりしていました。転機が訪れたのはゼミのはじまった3年生。奥野先生の研究室に入った時のことです。

## フィールドワークで知った野菜の力や生産者さんの気持ち

東京都下水道局出身というキャリアを持つ奥野先生に初めて与えられた課題で、愛東町マーガレットステーション（当時）という道の駅の調査を行いました。当時は道の駅も、産地直結という言葉も知らず、野菜の知識もありませんでした。なんのためにやるのか、なにを調べるのか、それは現地で見つけなさいと。言われるままに出向くと、駐車場には京都、大阪、三重などの



他府県ナンバーの車ばかり。コック服を着て野菜を抱えた男性に、遠くからわざわざ買いに来る理由をたずねると「食べたことないの?」と言って白菜の端きれを渡されました。生で食べてみると言われて戸惑いましたが、噛み締めるとこれが驚くほど甘くてみずみずしい。売っていたのは腰の曲がったおばあちゃんです。「なぜここで?」と聞くと「食べた人がおいしいと言ってくれる。それが励みになる」と。

後でわかったことですが、マーガレットステーションは当時、全国でナンバーワンの売上を誇る道の駅として各界から注目を集めていました。どれほど画期的な取り組みをしているのか、それを実感させることが先生の意図だったようです。

## 田畑の環境的価値を守るには農業の活性化が必要

思いもしなかった野菜の力や生産者の気持ちを目の当たりにして「こだわり野菜を求める消費者と売り先を求める農家を結び、都会へ持ち込めば大きなビジネスになる」とひらめいたのです。早速大学に帰り、先生に報告しました。

折しも授業では田畑が担う保水機能や生物多様性の維持など、農業が環境の維持保全に与える社会的価値について学んでいました。農家に頑張ってもらおうと田畑が潤い環境が良くなる、産地直結はそのための最適な手段であると。ぜひともこの事業について研究したいと考えました。

「個人的に投資するから実践してみては?」という先生のリアクションにも驚きました。先生は費用を工面してくださり、おかげさま



その日届いた野菜は、その日のうちにピッキングして出荷。





ドクター・オブ・ジ・アースの旗艦店として大阪豊中市千里中央の「せんちゅうバル」の1階にある「野菜ソムリエの店」の「のら」。プロユース向けの野菜を一般家庭でも楽しめる。

で秋田など遠方の農家や農業法人をたくさん回らせていただくことができました。卒論の対象とはなりませんでしたが、この経験が現在の事業の下地になっていることは言うまでもありません。

## 農業ビジネスの新たなモデル確立を前に就職期へ

企業として利益を出しながらどれだけ環境に貢献できるか、そこが一つにまとまりつつあるなかで新たな農業流通を学生ベンチャーでつくり出すと考えました。近江菜座という県独自の学生主体の活動を支援する制度が確立されたのはそれから数年後のことです。

仲間を集めて動き始めようとしたときに就



## 経営者としての苦悩の中で見つけた流通システム

しかし、産直100%を維持することがそれほど大変なことだとは思っていませんでした。例えばトウモロコシ

でいうと6月初旬に長崎産が出荷され、2週間後には兵庫県豊岡、次は愛知、長野へと収穫時期が移っていきます。

一つの農産物を長期間安定的に販売するにはどれだけの農家さんと取引しな

ければならないか。100アイテムあれば、それぞれに何件もの農家との取引が必要になります。必死で全国を回るうちに生産者ネットは3000名に膨らんでいました。

こだわり野菜を求めているのは、一般消費者だけではなく飲食店であることを知り、卸売業に転換。能勢町（大阪府）の農家まで集荷に行き、レストランに少量の野菜を卸すというところから始めました。また、農業の活性すなわち農家の活性という視点で向き合うことであるような問題も見えてきました。どんなにすばらしい野菜をつくらせていてもその付加価値を評価する仕組みが現在の流通上にはなく、仮に産地直送をしようと考えると農家さんにはそのスキルがない。そこに価値を見出したのです。美味しく付加価値の高い野菜なら高く売れる、高く売れば少量でも農家の経営が安定します。例えば、インカの目覚めというジャガイモは2〜4度の低温帯で熟成させることにより糖化を起すという特性を持っています。だから、それを知っている生産者さんは3カ月熟成させてからでないと出荷しない、そんな努力を重ねているのです。

この努力に見合う価格で販売出来たらと考えるようになりました。誰もやってないからこそ新たなニーズが生まれ、やがて農業の活性化につながると。最終的には全国の農家から野菜を集め、弊社で小口ピッキングをするので、本当に美味しい野菜を必要な量だけ飲食店に出荷できるようにになりました。

ドクター・オブ・ジ・アース株式会社  
代表取締役

河村 賢造

Kenzo Kawamura

略歴:

少年期に環境問題を解決する仕事「地球のお医者さん」に目覚め、滋賀県大へ。在学中に農業の活性化こそ答えのひとつと確信。卒業後、環境対応型企業サラヤ株式会社に就職し、日本野菜ソムリエ協会を経て、野菜ソムリエの店「のら」を展開。独自の「産直システム」で農家と飲食店、小売店を結びながら、より農業に取り組みやすい環境づくりを進めています。





会社としても黒字への転換を遂げました。

## ＩＴの導入によりさらなる効率化を実現

最も難しかったのは、出荷予測の立たない農家と欠品の許されない飲食店との間に起こりがちな問題を解決することでした。例えば、ナス50本の集荷を予定していた農家へ行くと、その日は20本しか収穫できなかったとします。しかたがないので納入先のレストランへ行き、20本のご注文でしたが5本しか出せませんと申し上げたら、そこで関係が途絶えることもありえます。

毎週100名近くの農家の出荷情報を把握しておくことは大変なことです。そこで作り手と買い手の両者をＩＴで結ぶ独自の産直システムを開発しました。大学時代の友人が就職した企業さんにシステム開発をしていただいております。細かな注文に対応してくれたことも幸いでした。システムが稼働したことで飲

食店側は少数での注文や端境期でも求める野菜を確保できるようになり、その反応は農家の皆さんの励みになっていきました。

## この1、2年で農業界の在り方も激変

ひとつは日本が人口減少局面を迎えたことに起因したもので、たとえば淡路島などでもこの10年20年で一気に農業人口が減るといわれています。その受け皿になる人たちの販路開拓をサポートしなければ、その地域の農業が維持されなくなるといことです。

一方、例えば静岡県のように東京、名古屋、大阪に近く、往復で効率的に物流できる地域の農業は活性化しており、遊休地を探すのも困難な状況です。いい場所、必要な面積を確保し、効率よく農業をやれば儲かるのは必然といわれており、農業法人の大規模化も進んでいます。

## 生産から販売まで一体化したネットワークづくりで変化に対応

私たちの事業に直接影響をもたらす大きな変化も起きました。それが宅配コストの大幅アップです。

これまでのように宅配便を使って全国から野菜を集めても一般の人が購入できる金額で売ることが困難になってきます。目の前のハードルを乗り越えるために私たちが備えてきたのが、これまで取り扱ってきたきたトップクラスの美味しい野菜をさらに磨くことであり、生産から販売までを一体化したネットワークづくりです。

私たちがこれまで関わってきた小口の生産者さんには、その付加価値をこれ

まで以上に高めていただくお手伝いをするこ  
とで収益の安定確保をしていただき、一方で  
はこれから販路を広げて大きくなりたいたい  
う若手の生産者さんとタッグを組み、この秋  
から量にシフトした販売を展開していく予定  
です。味にこだわってつくりたいという生産  
者さん、事業を大きくしたいという意欲を  
持った生産者さん、両極ともいえる生産者さ  
んとどれだけつながることができるか、それ  
がこれからの課題です。

## 県大での4年間が今の自分、そして未来を支える

事業を続けていけば、これからもさまざま  
な局面を迎えることになると思います。しか  
し、自分がやりたいと思ったことなら続ける  
ことができるし、そのプロセスで得たものは  
失敗も含めて次に生かせる大切な財産になり  
ます。県大での4年間が私にその価値を教え  
てくれました。

やりたい気持ちを持つ人間はたくさんチャ  
ンスを得ることが出来ます。目標を決めて取  
り組めるならこんな面白い大学は他にないか  
もしれません。もし、生まれ変わって大学受  
験することになったら、もう一度県大を受  
験するだろうと、心からそう思っています。



3

1 2 サラダの彩りを豊かにする紫大根。その瑞々しさからは鮮度の高さがうかがえる。

3 輸送時のこすれで皮がめくれるほど柔らかなナス。



2



1



イラストレーション：GOIC 山本里士（滋賀県出身）

## 河村 賢造さんの場合

●～印象に残っている場所～ その1



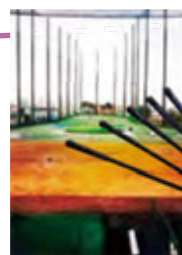
### 自宅入り口

比較的広い部屋だったため、バイト、サークル、クラブと何かとたまり場になっていた自宅入り口

●～こだわりの一匹～

### うちの飼い猫「ミャーゴ」

大学時代に子猫を拾い、友人が名づけました。



●～印象に残っている場所～ その2

### ゴルフ練習場

クラブの練習場をしていた「ゴルフプラザ彦根」バイトでもお世話になりました。



●～こだわりの一品～

### プリズナーズのユニフォーム

私的野球サークル「プリズナーズ」のメンバー。ユニフォームは河村さんがデザイン。

## 井俣 久美子さんの場合

●～印象に残っている場所～ その1～

### 琵琶湖

一人暮らしを始めたマンションから歩いて3分。初めて見た風景は水墨画のようでした。そして穏やかな風と静かに揺れる水、大自然の見えない力が、新しい世界に向かう私の背中を押してくれたように思いました。不思議な場所です。



●～印象に残っている場所～ その2～

### D6棟

課題や卒論、卒制、ファッションショー、個性いっぱい仲間ととにかくここに群がってああでもない、こうでもないとおしゃべりしながら色んな時間を過ごしました。とても楽しく幸せな時間でした。



●～思い出の一品～

### 初めて作った靴

在学中、毎週末東京に通って作った一足の靴、これが私の仕事の原点です。笑えるくらいの欠点もいままら直せそうな気がしますが、あえてそのまま残っています。技術が身につくと忘れがちになる“ワクワク”をいつまでも胸に今日も靴づくりに励んでいます。





滋賀県立大学 OBOG Magazine  
県大の星 第4号

発行月 | 2018年7月

発行 | 滋賀県立大学 経営企画課

〒522-8533 滋賀県彦根市八坂町 2500

Tel.0749-28-8200 Fax.0749-28-8470

企画・制作・編集 | スパイス事業部 / 双林株式会社

アートディレクション / デザイン | 澤田未来 (スパイス事業部 / 双林株式会社)

取材 / 編集 | 野田大輔 (コメディア株式会社)

監修 | 印南比呂志 (人間文化学部生活デザイン学科教授)

印刷 | 双林株式会社

