



株式会社イールー代表/合同会社カツギテ社員。新潟県糸魚川市出身。2004年リクルート入社、地域密着型ビジネスの地方拠点立ち上げなどを経験。フィリピンのライフスタイルメディア企業、上海ホットペッパー有限公司への転職を経て、2014年ロフトワークに入社し海外販路開拓支援プロジェクト（経済産業省主催）などを担当。2016年株式会社イールー創業。コミュニティを旅する体験プログラム事業 TrekTrek やくらしの不思議の探究プログラム Tinkering を中心に、地域の魅力を紹介するメディア事業、旅・地域・移住に関わる企画プロデュースを行う。

解説してもらい理解できた瞬間に、何気ない日常が輝いて見えるようになったり、そこに暮らす自分が誇らしく思えたりするのです。社内では「Sense of wonder in the neighborhoods (身の回りのワンダーを見つけよう)」を合言葉にしています。起業して7年、事業は多岐に広がりましたが、共通しているのはそういう体験を届けることだと思っています。

* STEAM 教育：理系や文系の枠を横断して学び、問題を見つける力や解決する力をはぐむ学習

伊藤 薫さん (NAGAYA 清澄白河)

視点を変えれば、日常はワンダーにあふれている

「地元の新潟に働く場と学ぶ場を作りたい」と思い、大学では教育学に加えて行政学を専攻しました。その後就職して海外赴任を経験し、世界に目が向くようになりました。帰国後、デザイン会社に所属している際に海外販路開拓プロジェクトの事務局をしたのですが、日本の伝統産業や技術は海外で高く評価される一方、「産地や作り手を訪ねてみたいが手段がわからない」という声が多いことに気づき、「彼らが地域にアクセスするための旅行会社を作ろう」と起業を決めました。

旅行会社を立ち上げる準備期間に出会ったのが清澄白河はじめ深川で生業を営む方々です。こんな愉快でクール、信念を持った人たちがいる街はきっと刺さる、この街を自分のネイバーフッド（近所、地元）と感じられるツアーを作りたいと強く思い、現在は清澄白河の日常に触れる自転車ツアーをチームで催行しています。

実は、NAGAYA 清澄白河駅前も街の仲間とまち歩きイベントなど様々な企画運営をする中で生まれた場所なんです。「この街にシェアオフィスのような場所がほしい」という事業者や会社員の方々の声を受け、広瀬さんと出会って NAGAYA が生まれました。今では私も入居者として利用しています。一人で起業した人にとって、仕事場でよく顔を合わせる相手がいるのは心強いことです。お互いを気遣ったり、近況を話したり、ビジネスライクに寄りすぎない居心地の良さは NAGAYA ならではのですね。

この2、3年は主な拠点を新潟に移し、市民の交流施設を運営しています。故郷の糸魚川市がワーケーションに注力していて、私の旅行事業や STEAM 教育 * 事業と連携して首都圏はじめ全国からの家族を迎え入れています。昨夏はのべ 230 名、この年末年始も 100 名以上の方がプログラムに参加してくれました。

深川や糸魚川の人々は自分の街には「何もない」と言いますが、そこには川や海といった地形、動植物、その土地ならではの人々特有の営みが確かにあります。それを専門家や海外の視点から

NAGAYA AOYAMA が 10 周年を迎えました！

おかげさまでもちまして、昨年 12 月で NAGAYA AOYAMA が 10 周年を迎えることができました。2012 年 12 月 3 日にオープンして以来、ノンストップで無事に営業してこれたのは、ひとえにご利用者であるオフィスメンバーの皆様のおかげです。ほんとうに心から感謝申し上げます。

思い返せば、2012 年は東日本大震災という大きな出来事の翌年で、まだまだ震災復興の見通しも十分に立っていないような世情でした。それでも、当時さまざまな復興支援につながるイベントを開催し、それを通じてたくさんの方たちと繋がることができたことは幸いだったと思います。NAGAYA には「はたらく場所」という役割のほかに、人や仕事がつながったり、気づきを得たりできるという存在価値もあるのではと考えています。

まだシェアオフィスという存在も少なく、「シェア」というワードすら世の中的にはマイナーな感じでした。それが数年後にはメジャーなワードに変貌していき、気がつけばシェアリングエコノミーが台頭する時代になっていたことはご周知のとおりです。コロナ禍の影響でシェアすることが憚れた時期もありましたが、ニューノーマルの今後においてもシェアという概念や経済活動は決してなくなることはないと思います。

昨年夏、3 年ぶりとなる神宮外苑花火大会が開催されました。この 10 年間で大きな建物が増えた街並みですが、NAGAYA AOYAMA のテラスから眺める花火は変わらず格別でした。「これまでの 10 年、これからの 10 年」持続可能な NAGAYA を目指しつつ、少しずつでも進化できるよう努めていきたいと思っています。引き続きどうぞよろしくお願い申し上げます。(広瀬新朗)



杉本篤彦さん (NAGAYA AOYAMA)

多拠点生活で再認識した、繋がり大切さ

経営・事業コンサルティングをする会社「BackCast」を立ち上げ、現在3期目になります。お客さまは規模も業種も多種多様ですが、最近では中小企業とパートナーを組んでハンズオンで事業を軌道に乗せるプロジェクトを主に行っています。

外部から第三者的に関わる形態がコンサルティングとしては一般的ですが、それでは部分最適しか叶えられません。そのため、最近では組織の内部に入って当事者の一人として事業を作る方向にシフトしています。業界や業種を選ばず、立ち位置を柔軟に変えながらさまざまなビジネスモデルを経験できるのはこの仕事の魅力だと思います。私自身、その好奇心がモチベーションに繋がっています。

現在は長野県に住んでいます。コロナ禍の初期に東京を離れたいと考え、友人が営む志賀高原の宿に1か月間滞在したところ、あまりの居心地の良さにそのまま移住してしまいました。ただ、長野にいと日常的な交流や新しい営業の接点が減ってしまうので、2023年は住民票を長野に残しつつ東京にも住まいを構えて活動したいと考えています。

こうした多拠点生活を送る上で、NAGAYAはとても便利です。以前は近所に住んでいたのが気分を切り替えて仕事ができるスペースとして利用していましたが、長野に移住した現在は登記を残し、会社宛てに届いた郵便物を転送していただいています。東京で仕事をする機会が増えれば、また拠点として利用することも検討したいですね。プラン変更の相談にも柔軟に対応してくれるので助かっています。

地域コミュニティや緩やかな繋がりは大事ですね。長野でも、なるべく地域の人たちと話し接点を持って過ごすことを心掛けています。東京でも異業種交流をしてきましたが、この数年東京を離れたことで関係性が薄れてしまったように感じます。物理的な距離感と心理的な距離感は比例するのかもしれませんが、今年は長野で実践しているような有機的な連帯を東京でも改めて実践していきたいと思っています。

20年後はまちづくりや政治にも関与していきたいという夢があります。そのためにも、まずは人の繋がりを大切に、さまざまな経験の中から自分の主張をしっかりと持つようにしていきたいですね。



株式会社 BackCast 代表取締役

2016年イベントプロモーション事業を主に展開する株式会社 STORY を創業。2016年当時最年少で独立行政法人中小機構人材支援アドバイザーに就任。約4年間従事。2020年経営・事業開発コンサルティングを主な事業とする株式会社 BackCast 設立。2022年台湾 VC の A21Ventures 日本支社に COO として参画。業界問わず、合併会社設立などの事業アレンジなどを実施。2022年株式会社アベニールに参画し、主にサーチファンド事業の立ち上げを実施中。

2年ぶりに味噌を仕込みました！



味噌ソムリエによる 「手前味噌」ワークショップ

昨年11月12日(土)かわさき、11月25日(金)青山、11月27日(日)清澄白河にて手前味噌ワークショップを開催。総勢18名の方々が参加し、合計24kgの味噌を仕込みました。仕込んでから約半年ほど無事に発酵期間を経ると美味しく食べられるようになります(今回の味噌はGWが終わった頃ですね)。発酵

が進むにつれ、ガスが出たり、色が変わったり、そんな事象に一喜一憂しながら熟成を待ちます。

すべてのワークショップを先導していただいたのは、「味噌ソムリエ」小野敬子さん。子供の頃は大豆の味噌嫌いで、大人になってから味噌の美味しさに目覚め、気がついたら糺屋さんで修行をしていたという面白い経歴の持ち主です。自分の手にいる常在菌が作用するので、誰とも同じでなく、作るたびに同じ味でないのが「手前味噌」。

味噌を仕込みながらの小野さんとの発酵談義は、健康を見つめる楽しい時間でもありました。次の機会にぜひチャレンジしてみてください！(広瀬)



▲「味噌ソムリエ」の小野敬子さん

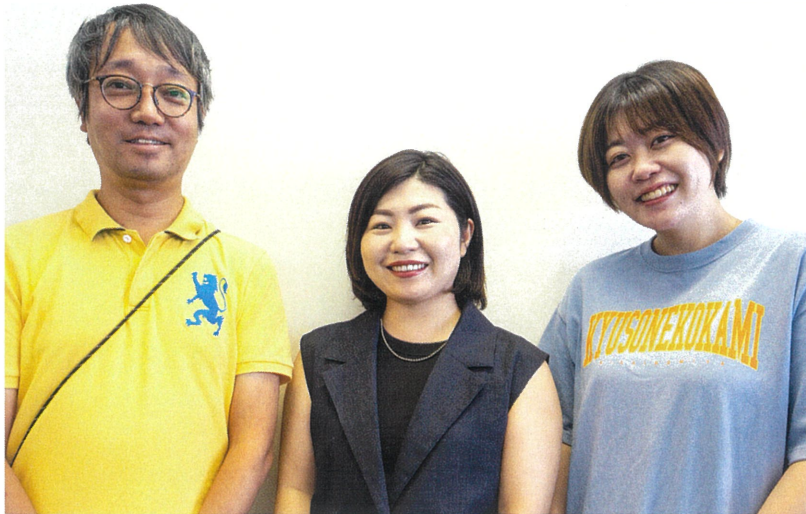
編集後記

今回のインタビューでお二人のお話を聞いて実感したのは、働き方は色々あるんだなあとということ。都内でやりたいことをしながら、気になっている地方に移住する多拠点生活。私も今年から始めてみようかなと思いましたが◎新しい発見がなにかあるかも！(原田優香)

「手前味噌」とは自分で自分を褒める、自慢するといった意味の言葉ですが、NAGAYAで手前味噌と言えば自家製味噌を作るワークショップのこと。コロナ禍からの人気イベントで、たつぷり作ってもあつという間に食べきってしまうのだそうです。それだけおいしい味噌ができれば、自慢したくもなりますね。次回開催をお楽しみに。

(吉澤瑠美)

執筆・編集：原田優香、吉澤瑠美
コーディネート：広瀬新朗



左から

編集長：伊藤宗寿 奈良県出身、大学でロボット研究、中小企業診断士（休止中）。クラフトビールが好き。

広報：井上史歩 長崎県出身、IT系企業での広報、マーケティングから転身。

記者：中野涼奈 山形県出身、金型メーカーでの経験を活かして製造業を取材中。

<https://monojirei.publica-inc.com/>

するケースが増えており、ものづくり新聞でもこれまでに20件以上取材しました。どのように企画を作り、ブランド化し、販路を開拓していくか、という実践者のノウハウは、これから自社ブランドを始めたい企業にとって参考になると思います。現在は国内の町工場や職人さんへのインタビュー記事が中心ですが、今後は海外の事例を取り上げるなど、枠に縛られずいろいろな企画を考えています。製造業と縁遠い若者や女性にも「ものづくりは楽しい」「わくわくする」と思ってもらえるようなメディアにしていきたいですね。

中野：私たちが取材で大切にしているのは「現場とつながること」です。できる限り現地に赴いて直接お話を聞き、自分たちで撮影することを心がけています。取材は、国内外を問わずどこへでも赴きます。先日はタイ・バンコクに行ってきたんですよ。

井上：特に印象に残っているのは、埼玉県の小さな金型工場への取材です。私は2021年4月に入社するまで製造業に関わったことがありませんでした。3代目のご夫婦が工夫を重ねて営む、生活と地続きの工場。その取材を通して、日本の製造業の根幹に触れた気がしました。

鈴木みずほさん (NAGAYA AOYAMA)

美容室利用を日常化することで人生を豊かに

美容室の定額利用サービス「MEZON」は、私の原体験がきっかけで生まれたものです。「プレゼンの前に美容室に行って、シャンプーとスタイリングをしてもらおうとプレゼンがうまくいく」という成功体験があり、美容室利用を日常化したいと思い起業しました。

現在は5万人弱の登録者がいますが、順風満帆ではありませんでした。アプリ開発が難航していたため、ローンチ前に先行してプレスリリースを打ったところ、無料会員登録者が1000人集まったんです。しかし実際にサービスを利用してくれたのはその1割。興味があることとお金を払うことには別のハードルがあると知りました。

その後、「サブスク」というビッグワードの流行に乗じてメディアの紹介が増え、事業は軌道に乗ることができました。コロナ禍でユーザーの商圏も美容室の業態も大きく変わり、チューニングに苦労した部分はありましたが、長い目で見れば時流には合っていたのだと思います。

NAGAYAには登記のために入りましたが、広瀬さんやスタッフの皆さんが声をかけてくださる温かい場所というイメージがあります。NAGAYAには他のシェアオフィスにないファミリー感がありますね。

私たちのサービスはシャンプー・スタイリングでの利用を軸にしています。美容師さんからすると、それをフックにカットなどでも来店する方が増えるという点でポジティブに捉えていただいています。また、手の空いているスタッフさんの稼働を高めることができるという意味でも提携することがメリットになっているのだと思います。美容室は全国に約25万軒、コンビニの5倍あると言われていた一方、その半分は空席で何も収益化されていないという実状があります。そこで、最近空席をインフラとして活用する事業も始めています。

ヘアスタイルが整うと人生が彩る、というのは貴重な経験でした。世の中の人々にもこのサービスを通じて人生を豊かにしていってほしいと思っています。

ものづくり新聞編集部

(NAGAYA 清澄白河駅前)

現場に足を運んで発信する、ものづくりの魅力

伊藤：株式会社パブリカとして製造業のコンサルティングをする傍ら、製造業のさまざまな取り組みを紹介する「ものづくり新聞」というメディアを運営しています。全国各地の中小ものづくり企業や町工場のユニークな取り組みや優れた取り組みを紹介することで、有益な知見や情報を業界内で共有し、新しい取り組みが生まれるきっかけを提供できればという思いからメディアを立ち上げました。2021年にスタートし、今では週1ペースで記事を公開しています。徐々に読者も増えてきて、最近では「取材してほしい」と声をかけていただくこともあるんです。

最近では、OEMで部品などを作ってきた町工場が自社ブランドに挑戦



1989年3月30日生まれ。東京都出身。大学卒業後、不動産営業を経て、2012年サイバーエージェントグループに入社。新規事業立ち上げメンバーとして、WEB広告の商品企画から開発まで従事。新規事業単月粗利ギネスを更新。

2017年10月、株式会社Jocyを設立。美容室定額サービス「MEZON」を立ち上げる。開始から約4年で提携美容室は約1,000美容室、会員数は4万人を突破している。

<https://mezon.jocy.jp/>

僧侶の仕事とは？ - 僧侶の仕事の秘密に迫る！ -

2022/09/21「NAGAYA Online Cafe vol.11」開催レポート



▲ゲスト：唐溪悦子さん

「僧侶」と聞いてどんなイメージが湧くでしょうか？ 寺院で修業を積んでいる、出家している、お寺の管理や維持をしている……思い浮かんでも、実際のところわからない人も多いのではないかと思います。

今回は、僧侶でありつつ他にも様々な仕事をしている唐溪悦子（からたに・えつこ）さんをお呼びして、僧侶のお仕事についてお話を伺いました。唐溪さんは、島根県美郷町出身で、兵庫県神戸市との2拠点生活をされています。お寺のひとり娘として生まれ、高校時代に僧籍を取得（お坊さんになること）するも僧侶としての生き方に悩み、大学卒業後はお寺に戻らず就職。現在は僧侶としてラジオなどの出演・執筆などを行いつつ、会社に所属し企画・デザインディレクションなどを行っていらっしゃいます。

オンラインイベントでは、唐溪さんの人生の流れから、今に至るまでのお話、そして僧侶やお寺の事情、現在のお仕事、どんな葛藤や悩みがあったかなどに

ついてもお話していただきました。

参加者の方々も、「僧侶になぜなろうと思ったの？」「僧侶の資格ってなに？」「僧侶で大変だったことは？」と唐溪さんに興味津々。その他にも、「これからどんなことをしていきたい？」「お寺はどうなっていくと思う？」など質問がたくさんありました。

僧侶について知るだけでなく、「これから自分はどんな道を歩んでいきたいか」と少し立ち止まって考えることのできるイベントになりました。

それぞれの環境からオフィスの括りを超えて参加いただいた皆さん、ありがとうございました。オンラインならではの交流に楽しさを感じられる会を引き続き企画していく予定です。お気軽に参加してくださいね！（書き手：原田）

NAGAYA では、隔月のペースで「学び」や「わくわく」をシェアするさまざまなイベントを企画・開催しています。

次回は未定ですが、決まり次第メールなどでお知らせいたします。テーマやトークゲストも随時募集中です！

【NAGAYA かわさき】11月12日（土）13～15時 「手前味噌」づくりワークショップ開催！お申し込みはスタッフまで。

NAGAYA サポーターからひとこと

NAGAYA の活動を見守り応援して下さる、さまざまな分野のエキスパート「NAGAYA サポーター」からメッセージを頂いていますのでご紹介します。



【NAGAYA 広瀬より】

かれこれ10年前のこと、初めて会った日にNZワインを輸入することになった経緯や、現地のブドウ畑や収穫の様子を聞かせてもらい、この二人と一緒にイベントをやりたいと思いました。コロナ禍で中断していたイベントも今年は3年ぶりに復活できて嬉しく思っています。

阿部 俊さん

(SHUNABE ワインインポーター)

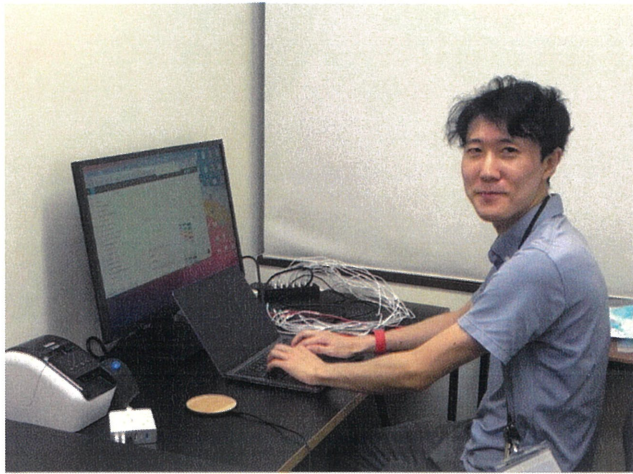
人は、いつ、どこで、誰に会って、どんな経験をしたか？によって、その後の人生が変わることが多いと思います。そして、その経験の衝撃が強いほど狂いにも似たヒラメキとなり、それをもとに行動を興（おこ）し続けているうちに、自然と周りの人たちも賛同してくれるようになります。これは実に面白いことですが、NAGAYA はこれが起こりやすい場所だと思っています。

編集後記

今回のインタビューは、どちらも起業されている方のお話を聞かせていただきました！お二人のお話を聞いて実感したのは、「やりたい！」と思った時の行動力と想いがあれば、なんでもできる、ということ。自分を諦めずに挑戦する力強さを感じるインタビューでした◎（原田優香）

「僧侶」って男性のイメージしかなかったし、丸刈りかスキンヘッドだと思っていたし、何なら全員おじいちゃんだと思っていました。唐溪さんも、きっとそういうステレオタイプの前で葛藤して今の活動に至ったのかなと想像しました。ステレオタイプって、自分次第で更新できるものなのかも。（吉澤瑠美）

執筆・編集：原田優香、吉澤瑠美
コーディネーター：広瀬新朗



1985年生まれ。兵庫県出身。総合家電メーカーで家電修理やスマートハウスの研究開発、エネルギーソリューションの新規事業を経験。在職中に実家でiPhone修理専門店を創業。その後、WebエンジニアとしてITベンダーやスタートアップにてSaaSの開発に従事しながら2018年に株式会社ナオセルを設立。

岸 悟志さん (NAGAYA 清澄白河駅前)

労力も、エネルギーも、資源も 「捨てない社会」へ

スマートフォンなどのジャンク品を売買できるフリマアプリ「ナオセル」を運営しています。ジャンク品といっても、画面交換さえすれば売れるものもあります。分解してパーツだけを使うこともできますし、修理業者なら空き時間に修理して商品化することもできる。皆さんも、修理に出して「パーツがなく修理できない」「修理するほうが高つくので新品購入した方が安い」などと言われた経験はないでしょうか？ それでもお客様の目線に立つと、直して使い続けたいというニーズは少なくないと思うのです。

ナオセルは「捨てない社会をつくる」というビジョンを掲げています。物だけでなく、人の労力も、エネルギーも、資源も、捨てない社会にしたいのです。物を作るには企画や検討にも時間と労力がかかりますし、工場で作るのにもエ

ネルギーや労力は使われます。物を捨てるのは楽ですが、それによって失われてしまうものがたくさんあります。

兵庫県から清澄白河に移り住んで5年になります。シェアオフィスを探していたらNAGAYAを見つけ、すぐに入居を決めました。初めは清澄白河オフィスを利用していたのですが、この夏から清澄駅前に移籍しました。古物営業法では営業所登録のために個室が必要なため、個室が充実している駅前オフィスのオープンは渡りに船でした。

隣の方と会うたび挨拶する関係はシェアオフィスならではのようです。テナントを借りていたらそこまでの繋がりは生まれなかったと思うのですが、シェアオフィスには身内感がありますね。住まいも近い人ばかりなので、関係性にも温かみを感じます。

NAGAYAを起点に、清澄白河を「スタートアップの街」にするのが今の夢の一つです。この街から羽ばたくビジネスが増えていくように、今後は起業を目指す人たちの支援にも力を入れたいです。地元の人ともコラボレーションして、この街に少しでも貢献できればうれしいですね。

奥谷 奈生さん (NAGAYA AOYAMA)

ヨーロッパの職人と作るジュエリー、20年来のファンも

母が立ち上げたブランド「imac (イマック)」で、オリジナルのコスチュームジュエリーをデザインしています。コスチュームジュエリーとは、ラインストーンや天然石を使ったジュエリーのことです。

imacではラインストーンを主に扱っています。得意なのは具象モチーフで、ボヘミアングラス発祥の地であるチェコの工房と提携して作っています。猫や花などの具象をラインストーンで表現するには高い技術力が求められますが、母の代から20年近く付き合いのある優れた職人さんたちと直接やり取りをして、色と形で具象を立体的に表現できるのがimacの強みです。これまでは年に4回ほどヨーロッパと日本を行き来するのが常でしたが、この1、2年は新型コロナウイルスの世界的蔓延で行くことが難しく、ずっと日本に留まっています。こんなにヨーロッパから離れているのは初めてのことで、不思議な感じです。

NAGAYAは、AHA Gallery Projectで知り合った中村さんの紹介で、2019年の秋頃に入居しました。テレビや映画、ファッション誌などのスタイリストさんにアクセサリーの貸し出しをする際には会議室を使用しています。テーブルが広いので、アクセサリーを並べて見ていただくのに便利なんです。スタイリストの方々にはアパレルのショールームをいくつも回られるので、青山という立地もちょうど良かったです。

最近ではECサイトの運営も担当しています。店舗販売は販売員の方に委託するのでお客さまとお話をする機会がなかったのですが、ECサイトはお客さまと直接やり取りするので、レビュー機能を通じて「20年近くコレクションしています」「imacのファンです」という声を直接聞けるのがとてもうれしいです。コロナ禍がもう少し落ち着いたら百貨店のポップアップストアもやりたいですね。

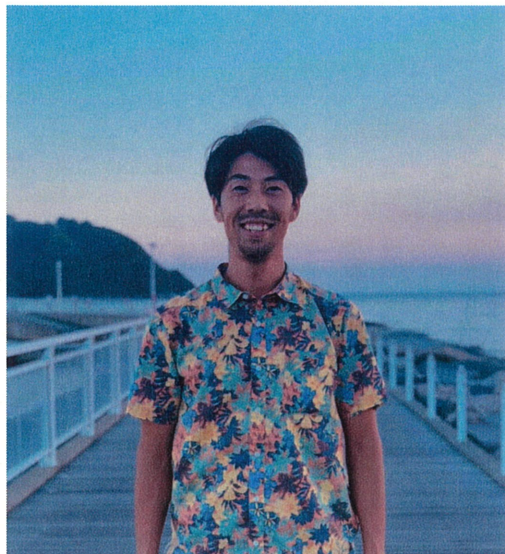
これまでアクセサリーは「女性のための」と謳われることが多かったのですが、ファッション業界にもジェンダーレスが進んでいます。性別を問わず、広く楽しんでもらえるブランドを目指していきたいです。



株式会社イマックジュエリーの経営企画、デザイン、広報。
パリで生まれ、10代をフランスで過ごす。ジュエリーデザイナーである母と共に仕事をしながら、ビジネススクールで経営学を勉強し会社を設立。両親が創業したブランド「imac (イマック)」を更に世に広めるべく日々奮闘中。

衝撃的な現実にも向き合うことが第一歩。「アパレル」と環境問題

2021/11/04 「NAGAYA Online Cafe 番外編『サステナビリティ』」開催レポート



▲ゲスト：加藤学さん (Patagonia)

昨今、頻りに耳にする「サステナビリティ」。そもそもサステナビリティとは？また、私たちに何ができるのでしょうか？ますます注目を集めるサステナビリティにフォーカスをあて、私たち自身の未来の行動を具体的に考えるきっかけを作りたいという思いから、6月から数回にわたり、「サステナビリティ」をテーマにした NAGAYA Online Cafe 番外編を開催してきました。

今回のゲストは、Patagonia でマーケティングを担当されている、加藤学（かとうまなぶ）さんに登壇していただきました。加藤さんは海の近くで生まれ育ち、中学からサーフィンをはじめ、社会人になっても毎週海に通っているとのこと。

加藤さんにとって海は小さい頃から遊び場であり、サーフィンを続けている今でも身近で、「心と身体を整えてくれる人生に欠かせない存在」なのだそうです。そんな経験から、アパレル以外にも原発処理水海洋放出の問題を考えるオンラインイベントなども開催されています。

NAGAYA Online Cafe では、アパレルにおける動物の問題、アパレルが及ぼす環境問題についてお話ししていただきました。特に、アパレルにおける動物問題については、説明だけではなく写真の共有もあったので、目を背けたくないような現実を知り、ショックを受ける方も。それでも加藤さんは、「現実を知ることがまずは第一歩。この問題を知ろう、向き合おう

としてくださる皆さんだから話せること」と力強くお話ししてくださいました。

参加者の方々からも、「なぜ今気候変動が止まらないのか？」「私たちが今できることは何か？」「環境に興味関心がない層への働きかけはどうすべき？」「加藤さんの活動をもっと知りたい！」など質問がたくさんあり、アパレルが及ぼす環境問題の現状を知るだけでなく、一人ひとりの行動を改めて考えるイベントになりました。

それぞれの環境からオフィスの括りを超えて参加いただいた皆さん、ありがとうございました。ひとまず、今回でサステナビリティ編は終了となりますが、引き続き交流に楽しさを感じられる会を企画していく予定ですので、お楽しみに！（書き手：原田）

NAGAYA では、隔月のペースで「学び」や「わくわく」をシェアするさまざまなイベントを企画・開催しています。

今回は未定ですが、決まり次第メールなどでお知らせいたします。テーマやトークゲストも随時募集中です！

NAGAYA サポーターからひとこと

NAGAYA の活動を見守り応援して下さる、さまざまな分野のエキスパート

「NAGAYA サポーター」からメッセージを頂いていますのでご紹介します。

上村 淳子さん

(オフィス・テレーズ 代表)



[NAGAYA 広瀬より]

上村さんは、NAGAYA AOYAMA オープン時からメンター的な存在として関わっていただけてきました。頼りになる大先輩です！

ビバ！ NAGAYA メンバーの皆様
人生の晩秋をあっという間に迎えた身でございますが、思いがけないコロナ禍に襲われ、この2年は失われた感があります。一方、NAGAYA 周辺の若い世代の皆様は、ご自身を取り巻く世界や生活をナイーブに捉えて進めていらっしゃるの、とてもうれしいです。思えば、旧世代は、倫理感薄く経済優先の社会に翻弄されてきました。時は今、新世代の皆様は、事の本質をしっかりと見据えて前進しておられることと思います。ビバ、ビバ、ビバ!!どうぞ、健康でいらして下さいませ。

編集後記

(現) NAGAYA 会員のみなさんにインタビューさせていただき、プロダクトという仕事の素晴らしさを感じた時間になりました。自分が手がけたものが誰かに喜んでいただけるお仕事は素敵ですね。とても楽しかったです！

(原田優香)

日本とヨーロッパを行き来する奥谷さんが、「パリの人は自分の住む街に必ずマイカフェを見つける」とおっしゃっていました。マイカフェとまではいきませんが、私も引越すたびに最良の飲み屋さんを探す癖があります。マイ居酒屋……だと、ちょっと格好つかないんだよなあ。（吉澤瑠美）

執筆・編集：原田優香、吉澤瑠美
コーディネート：広瀬新朗