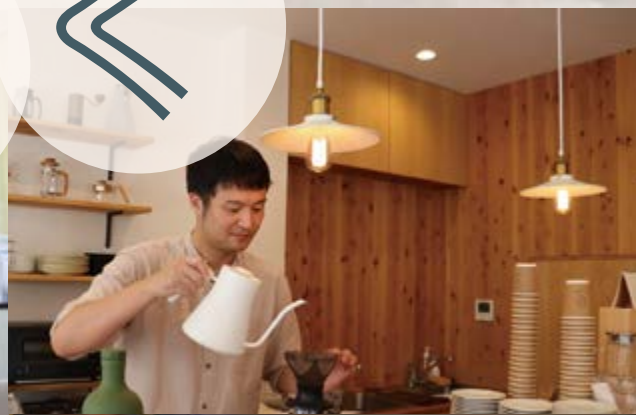


てく てく



う え だ



上田をつくる人

VACILANDO COFFEE
NESTORE
おきび堂
Padre Calvo -EL VINO-
山三酒造
Barbee's
ヒノメ

「信州上田学」特別号 2
長野大学企業情報学部
鈴木誠ゼミ

はじめに

この度は、『てくてくうえだ』をお手に取っていただき誠にありがとうございます。

本誌は「上田で働く人を通して上田の魅力を探究・発信する」というコンセプトのもと、様々な働き方をしている経営者の方々にインタビューを行い、記事を作成しています。

このコンセプトを設定した理由は、上田にある多様な企業の経営者の方々にインタビューを通して上田の魅力を探究し、まず自分たちが上田のことをもっとよく知りたいと考えたからです。また、それだけではなく、インタビューによって得た知見を発信し、上田の魅力を自分たち以外にも知ってもらいたいと考えています。

本号のメインテーマは「上田を“つくる”人」としました。上田をつくり上げている人たちの働く姿から、上田の魅力を見出すことができる記事となっています。そして、そんな経営者の方々が、“何を”生み出すのかを表すのが、サブテーマの「〇〇をつくる人」です。このサブテーマにより、経営者の方々をより詳細に、より鮮明に表現するよう心がけました。

本誌の狙いは、上田の魅力発見に留まりません。本誌を通じて、これから働く人だけでなく既に働いている人に、自身と違った働き方、生き方をしている人がいることを知ってもらうことも狙いとしております。本誌を一読いただくことにより、自身の将来や改めて現在の働き方について考えるきっかけになれば幸いです。

なお、本号は「信州上田学」特別号2として刊行します。

長野大学について

長野大学は2017年に公立大学法人となりました。それに伴い、県内だけでなく県外からも多くの学生が集まり、多種多様な学びの場へと展開していきました。本学には「社会福祉学部」「環境ツーリズム学部」「企業情報学部」の3つの学部があり、個々の目標に合った様々なプログラムが設けられています。また、長野大学が最も重視している学びの精神は、地域とともに地域の中で実際に見て触れて感じるということです。

企業情報学部について

企業情報学部では、課題発見・問題解決をチームで取り組みます。そして、仕事の「楽しさ」や「やりがい」を理解しながら、企業や組織において必要とされる問題解決能力を身につけます。学生たちは、卒業後に目指す職業を見据え、「経営」「情報」「デザイン」の3つ分野から希望の学びを選択します。そして、段階的な学びによって「社会で生きていく力」を獲得します。

鈴木誠ゼミについて

鈴木誠ゼミには、2年生14人、3年生13人、4年生13人の計40人が所属しています。ゼミでは「地域マネジメントプロジェクト」と題し、上田市にある企業の経営者と労働者に着目したプロジェクト研究を展開しています。その一環として、学生たちは情報誌『てくてくうえだ』を作成する「タウン誌作成プロジェクト」に取り組んでいます。ゼミ生は、その制作過程から得た知見や経験を自らのキャリアデザインに活かすようにしています。また、上田経済の活性化や地域の課題発見・問題解決を行うことによって、若者層を中心に「住みたい、住み続けたいと思う上田市」になるように促していきたいと考えています。



contents

はじめに・大学紹介	01
目次	02
上田のうまいラーメン10選	03
VACILANDO COFFEE	07
NESTORE	13
RYU&SHIGEの温泉さんぽ	19
おきび堂	21
Padre Calvo -ELVINO-	27
洋菓子マリアンの商品紹介	33
山三酒造	35
鈴木ゼミ生部屋紹介	41
Barbee's	43
ヒノメ	49
Campus Snap	55
編集後記	57

『てくてくうえだ』公式Instagramです。
ご意見・ご感想などお聞かせ下さい！



上田に来たらこれを食べ！

上田の

うまいらーめん10選

①住所 ②電話番号 ③営業時間 ④定休日 ⑤席数 ⑥駐車場台数



味玉ワンタン中華そば

¥1,350 (税込)

行列の絶えない人気店。鶏の旨みを感じられるクリアなスープに、歯切れの良い細麺の一杯には、ラーメンとは手の届く贅沢だと考える店主さんのこだわりが詰まっている。特に店主の奥様が作られているこだわりのワンタンは格別！

麺道

千鶏



- ①上田市神畑254-1
- ②非公開
- ③11:00~14:00<9:30受付開始>
/18:00~20:00<17:00受付開始>
ご案内上限に達し次第終了
- ④月曜日、第2第4火曜日
- ⑤9席
- ⑥20台

つけ麺で有名なこちらのお店が新たに生み出したつけ麺の新ジャンル!トッピングにはこだわりが詰まった有機野菜をふんだんに使用しており、麺はもちもちの国産春雨を使用。ヘルシーながら満腹感も得られる、新感覚の一杯だ。

ぶしもりやめんめん

- ①上田市中之条65-1
- ②0268-75-8923
- ③11:30~14:30/17:30~21:30
- ④年末年始 臨時休業あり
- ⑤20席
- ⑥20台



ベジもり

¥1,200 (税込)



濃はっちゃんラーメンの 唐揚げセット

¥1,080円 (税込)

上田市民に親しまれている人気店。濃厚なスープと麺の相性が抜群!セットでついてくるはっちゃん名物の唐揚げは食べ応えがありジューシー!卓上の豊富な調味料でさまざまなアレンジを楽しめるのも魅力の1つだ。

はっちゃん

- ①上田市中条389-1
- ②0268-26-3211
- ③11:00~24:00
水曜日のみ11:00~15:30
- ④日曜日
- ⑤56席
- ⑥10台前後



スープはあっさりとした背脂トンコツ系。骨の下処理を丁寧にし、豚特有のにおいを消しているのであっさりとしつつ甘みのある背脂になっている。提供直前に炙っている香ばしいチャーシューもこだわりのポイントだ!

おおぼし

- ①上田市中央東2-3
- ②0268-26-2690
- ③11:00~23:00 (22:45 LO)
- ④不定休
- ⑤53席
- ⑥100台



ばりこて白

¥860 (税込)



魚介味噌らうめん

¥980 (税込)

黒を基調とした洗練された店内では素材にこだわったラーメンが提供されている。おすすめの魚介味噌らうめんのスープには佐久市の安養寺味噌をベースに、魚介かつお本枯節を加えることで魚介の風味がプラスされた、こく深い味噌ラーメンになっている。

麺匠

佐蔵FUBUKI

- ①長野県上田市材木町2-3-1
- ②0268-27-5677
- ③11:30~15:00/17:30~23:30
- ④不定休
- ⑤24席
- ⑥10台



二郎系でありながらも食べやすい比較的あっさりしたスープになっているが、食べ応えは十分!さらに野菜、ニンニク、アブラの増しは無料!二郎系ラーメンだけではない豊富なメニューも魅力の一つだ。

麵賊 喜三郎 塩田店

- ①上田市本郷924-1
- ②0268-84-1499
- ③11:30~15:00/17:00~21:00
- ④木曜日
- ⑤42席
- ⑥17台



豚基本

税込 880円



富士ラーメン小W

税込 1,000円

二郎系ならではのワシワシな麺と大盛りの野菜。チャーシューは肉肉しい肩ロースと柔らかいトロ豚の2種類が贅沢に乗った、満足感のある1杯!お店のこだわりである「己に打ち勝つ!!」という言葉は、お客さんに食べきる達成感を体験してほしいという思いが込められている。

ラーメン富士松

- ①上田市秋和352-6
- ②0268-21-8889
- ③11:30~15:00/17:30~21:00
- ④火曜日
- ⑤17席
- ⑥15台



佐久市に総本店をかまえる長野県屈指の有名店。お店のこだわりであるハケ岳水系の水を使った「ド豚骨」スープはクセになる美味しさ!自社で製麺したモチモチ中太麺はスープとよく絡み、満足感を得られる一杯となっている。

麵匠 文蔵

- ①上田市古里72-1
- ②0268-75-2620
- ③11:00~14:30/17:30~21:00
- ④年中無休
- ⑤32席
- ⑥14台



文蔵らめん

税込 1,150円



左近(さこん)

税込 850円

歯切れの良い細麺と濃厚な豚骨スープの相性抜群。辛みの効いたネギがアクセントで、こってりながらも飽きることのないやみつきの美味しさ。お店のこだわりは、ハマる味でお客様を笑顔にすること。

麵将 武士 (もののふ)

- ① 上田市天神1丁目1887-17
- ② 0268-27-0188
- ③ 11:00~3:00
日曜日のみ11:00~23:30
- ④ 年末年始
- ⑤ 33席
- ⑥ なし



遠くからもお客さんが訪れる有名店。こだわりの醤油を使用し、その醤油に負けないスープ、それらに合う麺の3つのバランスにこだわった豚骨醤油はお店のイチオシ!さまざまなお客さんに対応できるような豊富なメニューも準備している。

らあめん

はち

- ① 上田市古里1922-13
- ② 0268-22-8918
- ③ 11:30~15:30/17:00~21:30
- ④ 年中無休
- ⑤ 30席
- ⑥ 25台



豚骨醤油 並

税込 900円

≈ END ≈

場所をつくる人





石川勇さん

- 18歳 東京の専門学校に入学
- 20歳 専門学校を卒業後
地元に戻る
消防署で勤務を
始める(5年間)
- 25歳 消防署を退職
丸山珈琲で修業を
始める(8年間)
- 33歳 VACILANDO COFFEE
をオープンする



上田駅のお城口からまっすぐ進むと
見えてくる白い壁のお店。2020年に
オープンしたVACILANDO COFFEEであ
る。店主が心を込めて焙煎したコー
ヒーを味わうことができる。お洒落な店
内は人と人のコミュニケーションの場
となり、つながりや出会いを生み出し
ている。その雰囲気惹かれて訪れる常
連のお客さんも多い。

今回、私たちがインタビューしたのは
このお店を営む石川勇さん。お話を伺
う中で、石川さんのコーヒーへの情熱、
働き方や生き方への思いが見えてき
た。





**このお店をオープンするまでの
石川さんの歩みを聞かせてくだ
さい。**

高校を卒業した後、東京の専門学校に入学しました。専門学校で2年間学び、公務員試験に合格して、上田広域の消防署に配属になりました。そこから1年間消防学校で技術的な面や学科を学び、最終的に5年間消防士として働きました。そして、消防士を退職後、飲食の道に入るために、軽井沢の丸山珈琲で勉強させて頂きました。結局、自信をもって独立できるまでに8年かかり、2020年の3月にこのお店をオープンしました。

**コーヒーと出会ったきっかけに
ついて教えてください。**

出会ったきっかけは、実家の近くに丸山珈琲があったことです。ゆくゆくは上田市で自分のお店を持ちたいという気持ちがありました。そう思った理由は、消防士の時によく遊びに行っていたダーツバーがあつて、そこでとてもいい仲間に出会えたからです。でも、そのお店が閉店することになってしまったんです。なので、僕がお店を経営して皆が集まる場所を作りたいと思いました。みんなが交流できる場所であれば、お酒でもコーヒーでも手段は何でも良かったんですが、実家の近くに当時から有名な丸山珈琲があったのでコーヒーに惹かれました。そこで下積みをすれば自信がつくのではないかと思い、入社しました。最初は1〜2年で極められるものだと思っていましたが、たんですけど、あまりにも深すぎました。ただ、最初は全くわからなかった味わいなども勤めていくにつれて、理解できるようになりましたね。



VACILANDO
COFFEE

**このお店についてどんなことを
考えていますか。**

私たちが目指しているのは、生活の一部に「VACILANDO COFFEE」やうちの商品があることです。そして、すべての人々を明るく健康に楽しい体験で満たしたいと考えています。最高品質のコーヒーを提供すると同時に、居心地のいい空間を提供し、お客様に有意義な時間を過ごしていただきたいと思っています。朝の一杯や仕事中の一杯、友人との一杯など、様々な場面でコーヒーは活力になったり、心が整ったりするんです。生活の一部にコーヒーがあることによって、上田市の方々の生活をほんの少しでも豊かにできたらいいな、と常に思っています。

**お店の経営やサービスについて
大切にしていることは何ですか。**

誠実さと日々のクオリティを向上させていくこと。この2点が重要だと思っていますね。これは、個人経営だからこそできる強みだと思います。個人経営だと意思決定が自分自身にあり、「こうしたい」という意思が反映しやすいと思います。企業だと、これを反映させることに時間がかかるので私は誠実さと日々の商品のクオリティを向上させていくことを個人経営者として重要視していますね。

また、良いサービスは日々の積み重ねだと思います。「明るく」、「楽しく」、「元氣よく」が大事ですね。これを意識して接客することが、私がサービスを提供するうえで大切にしていることです。その達成には、毎日しっかりとご飯を食べて、適度な休息を取り、万全な状態を保つことが重要だと思います。

**今までにぶつかった壁や、困難
だったことはありますか。**

主に2つあって、1つはコーヒー豆の焙煎のアプローチですね。コーヒー豆は焙煎する中で化学変化が起き、様々な味わいに変化するんですけどなかなか私が狙った味の焙煎のアプローチが難しくて…。焙煎しては味をチェックし、納得できなかったら捨てるという作業を何十回も繰り返ししました。体力も使うし、豆を捨てるという行為が心苦しかったです。でも、何十回も焙煎して、理想の味に近づけて、それをお客様に提供できた時はすごく嬉しかったですね。

もう1つは下積み時代、会社の代表としてコーヒーの大会に出場したことです。成果を出さないといけないため、その分とても厳しいトレーニングを受けたことですね。でも、その厳しさがあったからこそコロナ禍でも忍耐強くいられたという感じです。



**これからについて何か考えて
いることはありますか。**

ゆくゆくは多店舗展開をしていきたいっていうのはありますね。しっかりと土台を作ったときに、ビジョンって見えてくると思うんですよ。でも、まだここが完璧ではないので、次の場所とかは考えられていないんですけどね。

新たに開業する人に対してのメッセージとしては、土台をつくってから、できる範囲でコッポツやっつけて、固まったら次のステップ、固まったら次のステップという感じですかね。ただ、体力的な問題もあるんですよ。僕は30歳代で独立したんですけど、やっぱり早ければ早い方が何かが行動をするのにはいいのかなって思います。

**目標や何かやってみたいことは
ありますか。**

1年に1回行われる「SCA」という全国規模のコーヒーの祭典があるんです。これは、コーヒーの抽出スキル、コーヒーを淹れる技術や焙煎をするスキルを競い合う大会なんですけど、その大会に出場して日本一になることが今の目標です。

あとは、やっぱり世の中にはまだまだとんでもなく美味しいコーヒーが存在しているんですよ。僕もコーヒー歴は12年ぐらいになるんですけど、今でも感動的なコーヒーにたまに出会えるんです。そういうコーヒーをこの上田市の方々にVACILANDO COFFEEを通して伝えていきたいです。そして、そのコーヒーを生活の一部に取り入れていってもらいたいなと思っています。

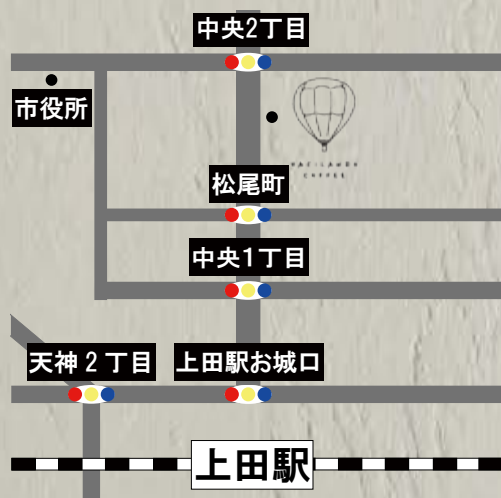
インタビューを通して

今回、私たちが上田市の魅力について調べる中で、人と人との出会いやつながりを大切に、コミュニケーションの場を作っているVACILANDO COFFEE様に惹かれた。また、本誌のメインテーマである、上田の魅力を生み出している人物としての「上田を“つくる”人」というテーマのもと、店主である石川さんにインタビューをお願いした。



インタビューの中で、「誰かの為になりたい、誰かの役に立ちたい」という言葉が印象に残っている。みんなが交流する場所を作りたいという思いのもと、手段は何でも良かったと語る石川さん。しかし、コーヒーに対する情熱は私たちの想像を超えるものであった。プライベートのことをお聞きしたときも、コーヒーのことばかり。コーヒーを語る石川さんは非常に輝いていた。その素敵な思いや優しさがお店にも表れて、人々を魅了させているのだと感じた。

最後になりますが、お忙しい中インタビューや撮影にご協力いただいた石川さんに感謝申し上げます。



VACILANDO COFFEE

〒386-0012

長野県上田市中央2-6-5

営業時間: 9:00~18:00 定休日: 金曜日

TEL: 050-5375-9149

MAIL: info@vacilando-c.com



↑
Instagram

ホームページ
↓



NESTORE

—— やさしさをつくる人

OPEN

11 am ~ 17 pm

↑
ENTER

Food
Household Goods
Clothing



巣(Nest)のような居心地の良さを目指して、
日々の暮らしがちょっと楽しく、心地良くなる、そんな
モノに出会えるお店を目指しています



NESTOREは上田市柳町近くにある雑貨屋さん。「布巾一枚を買える店」をコンセプトにオーガニックや日用品だけではなく、ローカルフードの量り売りやセミオーダー服を扱っている。

お店は店主ご自身が空き家をリノベーションしており、店内は温かみのある雰囲気でしたところに店主のこだわりを感じる。

店名のNESTOREは“nest”と“store”をかけあわせた造語で、ロゴマークの4つの卵は4人のお子さんを表している。

荻原真知さん

東京都青梅市に生まれる

- | | |
|-----|--|
| 18歳 | 都内の大学に進学 |
| 23歳 | 小売業を営む企業に就職
退職後、イギリス留学や国外でのバックパッカーを経験 |
| 25歳 | 結婚を機に、佐久市へ移住 |
| 27歳 | 上田市に移住。 |
| 48歳 | Nestoreを開店 |



北国街道柳町、そのすぐ西側。閑静な住宅の一角に、雑貨店NESTOREはある。身体へ、環境へ、そしてお客様へ。様々な「やさしさ」を提供する、経営者荻原さんの活動に上田の魅力を見た。

Q、お店を始めるまでのお話を聞かせてください。

高校、大学では東京で過ごしました。結婚した後は夫の仕事などにより25歳で佐久市に27歳で上田市に移住しました。

結婚前はヨーロッパ旅行、留学、バックパッカーなどをしていた、たくさんの海外の場所に行くことが好きでした。この経験でどこへでも行けるというか、自分自身の視野が広がった感じがしましたね。

Q、お店を始められたのはいつですか？

2022年からです。昔からお店をやりたいと思っていました。洋服を仕立てながら雑貨屋を始めようとしたところ、量り売りを急に思いついたんです。

環境のために何か自分にできることをやりたいなと思って、量り売り・雑貨・洋服の仕立ての三本立てをやっています。

Q、このお店のコンセプトは何ですか？

私の子育て中の話になるんですが、時間や場所など制限がある中で、ちよつとしたものや実用品を買う。ただそれだけで楽しかったんですよね。

だから、このお店のコンセプトは「布巾一枚を「買える店」。オーガニックは結構高いと言われるんですけど、とてもお手軽なものもあるので、気軽に寄ってちよつとした買い物を楽しんでほしいと思っています。

Q、添加物を気にするようになったきっかけは？

あったのですか？

特に大きなきっかけがあったわけではないんですけど、中学生の時、友達のお母さんに石鹸シャンプーをもらったことは覚えています。

その時に合成洗剤の害について聞いたりして。そこから大学生では食材にこだわって料理をしたり、オーガニック食材屋巡りが趣味になったりしたので、興味を持ったら突き詰める性格に突き動かされた感じですね。



Q、荻原さんが考えている環境問題として
深刻だと思つことは何ですか？

温暖化や気候に異常を感じています。自分の
身近でいうとマイクロプラスチックですね。

私も以前まではちゃんと分別して捨てればい
いと思つていたんですけど、意外にも洗顏料な
ど、ありとあらゆるものに入つていたりして防ぎ
ようがない。知らないうちに使つて下水に流れて
しまつていくということが怖いです。

Q、商品の価格はどのように決めていますか？

多少損をしても、値段を下げられるものは
下げるようにしています。商人として、安く買
えるネットショッピングとかに対抗しないといけ
ないという理由もあるんですが、それ以上にお
客様のことを考えてしまふんですよね。



できるだけ多くのお
客様にオーガニックの
良さを知ってほしいた
め、できるだけ価格は抑
えるようにしています。

一方で、経営者として
利益を出すことも当然
大切です。なので、価格
設定は難しいですね。

Q、店頭に並べる商品を選ぶとき、どのような
観点から選んでいますか？

お客様に買い物を楽しんでもらえるよう意識
して商品を選び、並べています。

例えば野菜が盛つてあるカゴなら、竹のカゴの
方がプラスチックのカゴよりも美味しそうに見
えると思いませんか？

量り売りの食材も同じように、瓶に入れてお
けば可愛いですし、ゴミが出ないので環境にもと
てもやさしいです。

そういった買い物の楽しさを少しでも感じて
もらえる商品を選びたいと思つています。

あとは、長く使えるか
ということも商品を選ぶ
なかではこだわっている部
分です。何度も使つてもら
う上で、その都度に「なん
かいなあ」という、ちよっ
とした幸せを感じてほし
いと思つています。

もちろん経営のことも
考えないといけないので、
全部そういう商品にする
わけにはいかないですけ
どね。





Q. このお仕事の手がかりは何ですか？

お客様に喜んでいただけることは嬉しいですし、第一にここまで足を運んでくださることが本当にありがたいと思います。そして、環境問題についてお客様に少しでも意識してもらえたとき、輪が広がったみたいでやりがいを感じます。

私は1人が10個環境問題のために動くよりも、10人が1つずつ動くのがいいと思うんです。その10人から影響されて、100人とか1000人、1万人が増えていくことがあるかもしれないですから。そうして環境に配慮する人が増える、そのきっかけになれたらうれしいです。

Q. 接客のお仕事は好きですか？

そうですね、接客は好きです。そもそも人と話すのが好きなのと、あとやっぱり人に喜んでもらえるのが嬉しいです。

Q. 働く上で大切にしていることはありますか？

たくさんありますが、1つ挙げるなら「誠実であること」です。

一度来てくれたお客さんが別のお客さん連れて来てくれたり、友人がいつも来てくれたり。また、お店を始める前にも色んな人に助けていただいて、本当に人々との繋がりに感謝しているんです。だからこそ、私も誠意を持って恩返ししていきたいと思っています。

Q. 経営者になって、考え方・価値観の変化はありましたか？

お客さんからお金を頂くので、お金の大切さは強く感じるようになりました。とてもありがたいな、と思います。あと、初めは好きなものを並べて売れたかったけれど、それだけでは成り立たないということも感じています。

まだまだ「私が経営者で良いのかな」という感じではあるので、精進していきたいと思っています。

Q. 荻原さんにとって、これからの夢や目標はありますか？

私にとって一番の目標は、海外に行って商品を買付けすることです。見たことのない場所に行つて、見たことのないものを見つけて、それをお店で紹介することで、自分が感じた感動をお客さんにも提供できる。そういう生活が理想ですね。

また、海外とかにあるような、地元の新鮮なものを買うマーカーを上田市に開けたらいいな、とも思っています。売る側も買う側も、どちらも豊かになる、そんなマーカーがあれば上田市自体ももっと豊かになると思います。





[インタビューを終えて]

上田の魅力を探求し、発信する。その目的を達成するための道標として、私たちはNESTORE様を訪ねた。

住宅街の一角にある、ガラス張りの引き戸。開くと、目の前にはこだわりを感じる温かみのある空間、そして陳列された商品の数々。そして何より、私たちを笑顔で迎えてくださった荻原様の姿が印象に残っている。

お店の商品でもある手作りのコーラを振る舞って頂きながら、私たちは荻原様の生き方や経営者としての働き方について質問し、対話を重ねた。そこから見えたのは、「自分の”好き”を提供することで、お客様にも喜んで欲しい」という荻原様の理念であった。

セミオーダーによる洋服作りなど大変な仕事も、自分が好きだから続けられる。そして自分の”好き”を突き詰めるからこそ、お客様を喜ばせることができる。自らのモチベーション管理とお客様への満足感の提供。その双方を達成しようと励んでいる荻原様の姿に、経営者としての働くための原動力を学ぶことができた。

最後になりますが、快く取材依頼を了承して頂いたことから始まり、お忙しい中インタビューや撮影にご協力頂いたこと、荻原様に感謝申し上げます。

NESTORE 店舗情報



〒386-0012 長野県上田市中心4-7-7
 定休日 水曜日
 開業時間 instagramをご確認ください
 HP <https://nestore.reichardt.jp/>
 instagram nestore_store

公式HP



Instagram



十福の湯

県内最大級の

露天風呂 ♨️

人里離れた地蔵峠の山頂にたたずむ日帰り温泉。ヒノキの香りが広がる内風呂や信州最大級の露天風呂を有しており、そこからは新緑や紅葉、雪景色など四季折々のさまざまな風景が私たちを出迎えてくれます。今流行りのサウナでは二重扉を採用しているため防音性・保温性ともにバッチリ！自分の世界に入り込みながらサウナを満喫可能です。

また、長野県内でとれた食材をふんだんに使用した料理で「食事のおいしい日帰り温泉」を堂々の2連覇。ピザや蕎麦などの職人が一から手作りする絶品料理を自家焙煎のコーヒーとともにご堪能ください。

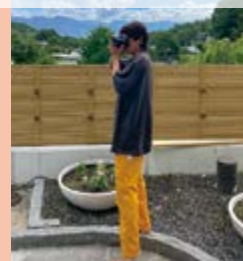
基本料金	一般750円 小学生430円
営業時間	10:00~21:00 (最終入館20:30)
定休日	年中無休
住所	長野県上田市真田町傍陽9097-70
電話番号	0268-75-3855
主な効能	神経痛、筋肉痛、関節痛、冷え性、慢性消化器病、美肌



RYU & SHIGEの 温泉さんぽ

このコーナーではRYUとSHIGEがおすすめする上田市内の温泉を紹介していきます！

それぞれが他にはない特徴を持っているため、どこに行っても違った楽しみ方ができます。日帰り温泉ばかりなのでふらっとお立ち寄りください。





鹿教湯温泉 ふぢや旅館

昔ながらの雰囲気が残る温泉街。この地域一帯すべての温泉が完全な源泉かけ流しで、県内では数少ない「ラジウム」がお湯に含まれているのが最大の特徴です。これを求めて県外からも多くのお客さんが訪れます。ふぢや旅館さんからはガラス張りの温泉から自然豊かな溪谷を一望できます。山あいの静かな場所で自分と向き合い、ゆっくりと非日常を楽しみたい方にお勧めです。



RYU & SHIGEのポイント!



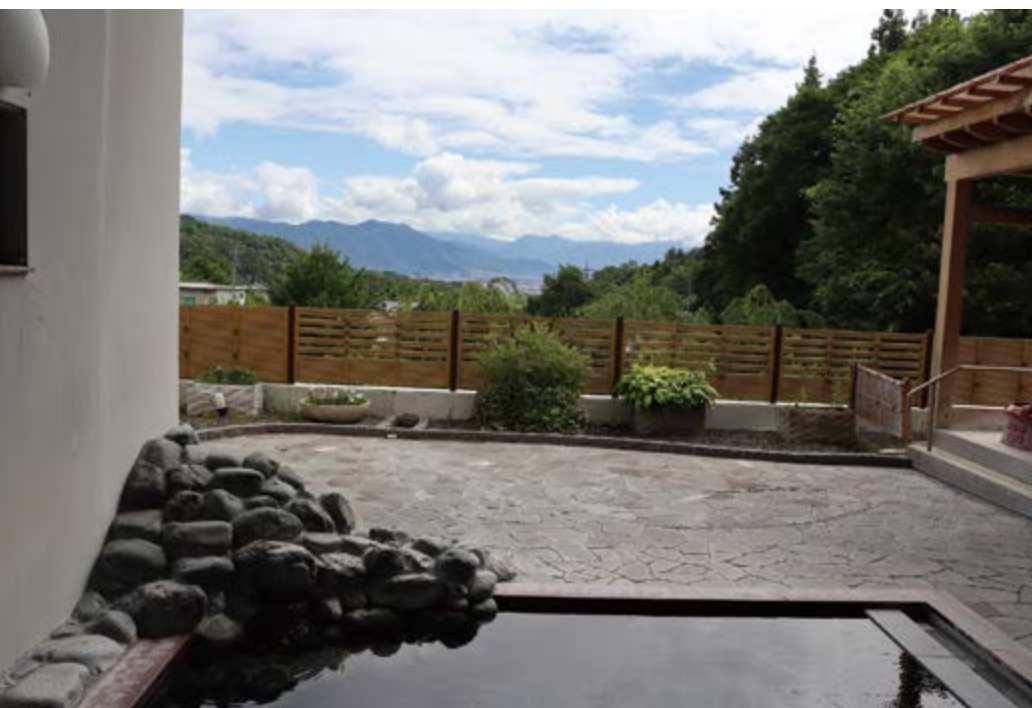
景色もきれいやな

それな!

ラジウム満タンでポカポカやでえ〜



料金	800円
営業時間	10:00~15:30
定休日	年中無休
住所	長野県上田市鹿教湯温泉1373-3
電話番号	0268-44-2204
主な効能	脳卒中、慢性筋肉リウマチ、神経痛、疲労回復、高血圧、動脈硬化



あいそめの湯

別所温泉駅から徒歩一分に位置する、現存する別所温泉の中で最も歴史のある温泉。古来から「七苦離の湯」と呼ばれており、その名にふさわしく他の温泉とは一線を画すほど様々な効能が期待できます。上田市では唯一の岩盤浴も500円という低価格で体験することもできます。館内食堂のメニューも豊富で、長門牧場のソフトクリームにより温泉で火照った体を冷やしてくれます。



RYU & SHIGEのポイント!



陶器風呂がたくさんだなあ

冬期(トウキ)にはびったりや〜

....(笑)



料金	一般500円 小中学生250円 (岩盤浴+500円)
営業時間	10:00~22:00 (最終受付 21:20)
定休日	第2・第4月曜日 (祝日の場合は翌日)
住所	長野県上田市別所温泉58
電話番号	0268-38-2100

つながりをつくる人



山とキャンプ道具

おきび堂





金子 智美さん

2004年～
長野県内の幼稚園で正社員として勤務

2015年～
株式会社モンベル長野店
（アウトドア用品店）
アルバイトとして勤務

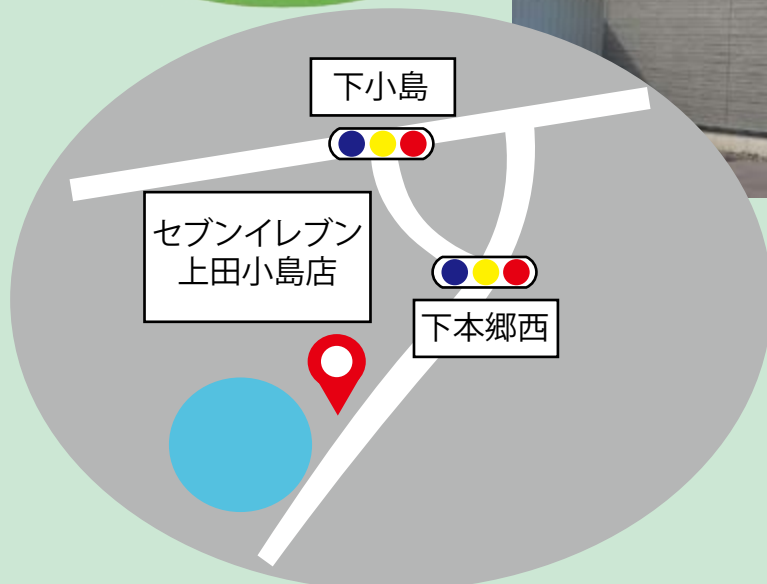
2018年～
アウトドアステーション・バンバン
（アウトドア用品店）
アルバイトとして勤務

2022年12月
おきび堂OPEN

長野県上田市のアウトドアグッズ専門店

おきび堂コンセプト【人と人、人と自然をつなぐお店】

おきび堂は、自然豊かな上田市塩田平にある山とキャンプ道具の専門店です。キャンプや登山をほとんどしたことがないという初心者の方にも、日常的にアウトドアを楽しまれている方にも気軽に立ち寄っていただけるお店を目指しています。



「上田でアウトドア」が広がるお店に

○上田市にお店を出したきっかけ

一番のきっかけは隣の自転車屋「ベレーニョ」に声をかけてもらえたことです。
私自身アウトドア関連を仕事にしたいと思っていました。なので今までの経験を活かし上田市のアウトドアを盛り上げたいと思います！



○接客

キャンプや登山のスタイルは人それぞれ。なのでお客様とゆっくり話をし、どんな商品がおすすめか提案しています。むしろその中でこちらが教えてもらうこともしばしば。

アドバイスというよりお客様と一緒に楽しむ接客を心がけています。

○経営

店長も経営も初めての経験なので、いろいろアドバイスを聞きながら毎日試行錯誤中です。

そのうち10円ハゲができていくかもしれません（笑）。その際は温かく見守ってください！

○外観・内装こだわり

はりの感じを出してみたり、小屋っぽい感じにしてみました。内装の壁の貼り付け、ペンキ塗り、レジカウンターなどお客様に手伝ってもらいDIYしました！ギア・アウトドアシヨップといわれると、とげとげしてるイメージがあると思いますが、女性でも来やすい優しい雰囲気づくりを意識しています。

○目標

一番の目標は「上田市のアウトドアを盛り上げよう」なので、まずはいろいろなお客様がお店を通して、アウトドアに興味を持ち、楽しんでもらえるようになってほしいと思っています。上田市のアウトドア好きを増やしたいですね！

ちなみにお店のロゴマークは「&」マークをモチーフにしたものなのですが、来店したお客様同士がつながったり、自然や町とつながったりし、アウトドアを通して様々な輪が広がっていけばいいという願いを込めています。



「アウトドアを満喫」を目指したイベント作り

○イベントのきっかけ

まだキャンプをやったことのない人やレベルアップしたい人、お店のギアを使ってみたい人がイベントを通してそれを実現できればいいなと思ったことがきっかけです。実際にギアを使うとこんな風に見えるのか、じゃあ買ってみようというきっかけもできます。また、まだキャンプをやったことない人がお店に来て新しいお客様同士がつながり、一緒に山へキャンプに行くようになるきっかけもつくりたいなと思うので、イベントは定期的にやっています。

○印象に残ってる

イベント

2023年の6月に行った太郎山に登って朝ごはんを食べてくるイベントです。

実はお店で初めての登山イベントで、人が集まるかも不安でした。

しかし蓋を開けると思っていた以上に人数も集まり、初めて出会う方でも「山が好き！」という気持ちと一緒に自然と会話も盛り上がり、みんなで和気あいあいと登ることができました。楽しく、気持ちのいいイベントでした！



○意識していること

初めての人でも気軽に参加しやすい企画や雰囲気、金額設定を心がけています。

イベントを通してアウトドアに興味を持ってもらえると嬉しいです。

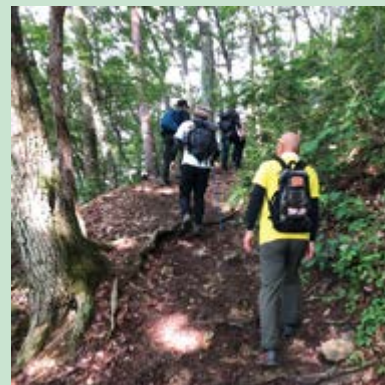
○イベントの決め方

自分がやりたいことやお客様の要望を聞いて開催しています。また、商品を買ってみたいと思えるようなイベントにしています。



○今後

現在は土日の午前中に開催をしているのですが、今後は一日ゆっくり時間を使い、登山をしたり、親子でキャンプや焚き火を楽しむイベントを開催したいと思っています！イベントリクエストも随時受付中なのでお気軽にご相談ください。



金子さんが思う 上田市の魅力について

上田市は実は気軽にアウトドアをするのに良い環境だと思えます。日帰りで登れる里山や、田園風景が気持ちよい塩田平でのサイクリング、千曲川カヤックや霊泉寺での川遊びなど……日帰り温泉やカフェも多いので、楽しめるオプションも豊富です。そのことに気づいていない方が多いと思うので、お店のイベントや商品を通してアウトドアに興味を持ってもらいたいですね。また地域の方との合同イベントも企画し、「上田市は気軽に楽しめるアウトドアの町」という認識が地元や県外の方に伝わると思います。



仕事をする上で 大切にしていること

楽しさとやりがいです。せっかくなら自分の好きなことで楽しく働きたいと思っています。好きなものやことに囲まれて、「アウトドアが好き!」という気持ちをお客様と共有したり、商品や技術・フィールド情報を教えあったりできるところが幸せです。お客様が自分の紹介した商品を使って「よかったよ!」と報告に来てくれるととても嬉しくなり、やりがいにつながります。

気軽に立ち寄り、相談したり情報交換したりできる雰囲気づくりを大切にしたいと思っています。

〇インタビューを終えて

私たちは「上田で働く人を通して上田の魅力を探求する」というテーマのもと、活動している。その中で、「人と人、人と自然をつなぐお店」というおきび堂のコンセプトに私たちは強く魅力を感じた。そして取材を進めていく中で、金子さんの「上田市のアウトドアを盛り上げたい」という言葉が印象に残っている。自然、町、人がつながり、その輪が広がっていくことで上田市のアウトドアが盛り上がり、上がってほしいという金子さんの思いは、今後、上田市が活性化していくためにはとても重要になっていくなと感じた。

また、働く上で一番大切なことは「楽しさ」であり、金子さんの考えを実際に聞いて、仕事とはやらなければいけないものという私たちの仕事に対する印象を変えてくれた。

今回のインタビューを通して、私たちは上田の魅力、働き方を改めて考えることができた。これを読んでいる人にも何かしらを感じ、今後について考えるきっかけに少しでもなればと思う。

最後に、おきび堂金子さんにはお忙しい中インタビューにご協力いただき、ありがとうございました。



おきび堂の おすすめの商品紹介～3選～

薪割りが体験できる ～おきび堂の薪～



ドイツ人が作った薪で、2年以上乾燥させているのがポイント！
細割・太割を選んで、
量り売りで買える！

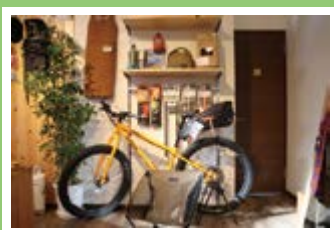


おきび堂オリジナル ～ロゴ入り焚火台～



ステンレス製でサビに強く頑丈。和柄デザインがポイント！
大きさ、デザインともに
2種類から選べる！

自転車で気軽にできる ～キャンプ用品各種～



コンパクトで気軽に使えて、隣の自転車のお店 Velenyo（ベレーニョ）と一緒に見てみるといいかも！



↑ SPORTS CYCLE
Velenyo

〒386-1322
長野県上田市小島162-1
営業時間：11:00～20:00（平日）
13:00～20:00（土日祝）
定休日：月曜日・木曜日



↑ ホームページ



↑ インスタグラム

Padre Calvo -EL VINO-

交流をつくる人



料理人になった理由と

独立するまでの経緯

料理人になったきっかけは、大学時代にスペイン料理店のつぼ屋でバイトをしていて、そのシェフがフランベ*や料理している姿を見て憧れたのがきっかけですね。大学を卒業してから地元に戻って福祉の仕事をしていましたが、料理の方が性に合うなと思って上田に戻ってきました。それでバイト先だったつぼ屋さんに就職してそこで修行していました。つぼ屋系列のお店で働き、その後エルビノというお店を任せられ、最終的にエルビノを買い取りました。その後、今のお店を開いたので、ここは自分のお店としては2店舗目なんです。



「右」インタビューを受けている荒木さん



「右」フランベをする荒木さん

*フランベとは
フライパンや鍋に強いアルコールを入れ、着火させることで香りをつける料理工程です。

店名の由来

エルビノという名前はラテン語で、英語で言うと「ザ・ワイン」という意味の名前です。

パーデレカルボと言う名前は実は自分自身のことです。スペイン語の名前で、パーデレがパパで、カルボがハゲってという意味です。(笑)娘と息子に名前をつけてもらったんですけど、「お父さんがハゲてるから、ハゲ親父にしようよ」って。それで調べたら「パーデレカルボ」って出てきたからです。

プロフィール

荒木禎久さん 兵庫県川西市出身

1985年 長野大学卒業

つぼ屋(スペイン料理店)2年間

杉屋(イタリア料理店)5年間

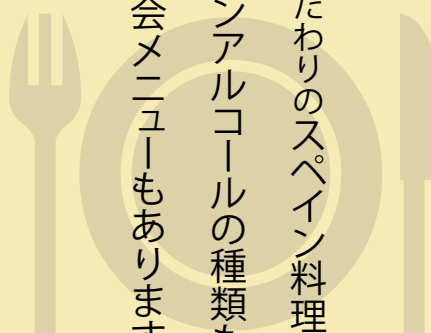
エルビノ(スペイン料理店)2年間

1997年 エルビノを買い取り、独立

2017年 パーデレカルボ 開店

“POINT”

こだわりのスペイン料理
ノンアルコールの種類も豊富
宴会メニューもあります！



大切なこと

どんどん失敗することが大切だと思っています。僕は失敗から全部学びました。大学生の皆さんは就職などこれからたくさんそういった経験をしたいと思います。絶対にします。しかし、できなくて当たり前なのだから「自分ではできないやつ」なんて思わないでほしいです。どう捉えるかは人によって違うけど、どんな人も皆怒られて当たり前です。これからいろんな人と出会って関係を築くほど、失敗も増えていきます。とにかくやってみないと分からないことがたくさんあります。だからたくさん失敗してほしいです。

そして、いろんな人と話し合って、自分ってこれでよかったのかなって考えてほしいです。次のことなんて分からないのだからどんなことがあっても後ろは向かず、それを楽しみに変えていくことが大切だと思います。きつといつか自分の中で前向きにならないといけないと思うときがあると思います。そのとき、この「くそ親父」が何か言っていた思い出してほしいです。

現在の目標と アドバイス

明確に目標を持ったことはあまりなく、そのときにできることが目標になっています。これをやらないと思うことがしんどく感じるからです。今思っていることは、このお店ともう1つのお店であるエルビノをなんとか残すことです。次の段階になったらそのときまた考えます。お店を構えることを目標にしてしまうとその後がなくなってしまうです。その先を正念場にしたいのでこういう風にやっていきたいです。

目標は持つものではなく、自然とそこにあります。

ワークライフ バランス

この店は現在、毎週月曜日を定休日として設定しています。休日は子ども達と食事に行つて、帰りにどこかに寄り道したりしています。1人で過ごすときは洗車をしたり、本屋さんに寄つて好きな本を買っています。

子どもができたときは家庭に合わせて日曜日に定休日を設けていたこともありましたが、友人達と集まるのには向いていませんでした。学生の頃と違って、仕事や家族の都合によつて会えない時間が増えました。だから、一般的な休日にお店を開くことで、ここにいるからご飯食べに来てもらうという形がとれるようになりました。自分の都合に合わせて定休日を変えられることは自営業の強いところだと思います。

でも、仕込みなどの予定次第では、定休日であっても半分休みで半分休みではなくなつてしまつ時もあります。それがこの業界の一番大変なところだとも思いますが、慣れたおかげで今はなんとも思いません(笑)。

今でも月曜日の休みの日になると子供と一緒にお酒を飲んだりします。そういう感じがいいと思つていますし、自分のなるようになるのであまり深くは考えていません。

大変なこと

お客様とのコミュニケーションは大変です。基本的にお客様とはコミュニケーションをとるようになっていますが、しかし来店されたお客様がどなたと来ているかによつて接し方、向き合い方が変わります。例えば、恋人、夫婦でいらつしやるお客様で何かの記念日として来店している場合、あまり邪魔にならないよう気を付けています。食事している様子を見ることも重要です。

また、ほとんど1人で経営しているため、お客様が来てくださったつてもお断りしてしまうことがあります。できるだけ多くのお客様にご来店いただけるよう、ドリンクや簡単なサラダからお出しするようにはしていますが、難しいときもあります。そんな中でも前向きに前向きにお客様とコミュニケーションをとりながらやっていくことが一番大切です。そうすることでお客様にも気持ち伝わると思っています。

学生のおすすめ

魚介のパエリア

魚介からとった出汁で生米から焚いているため、風味がとても豊かです。おこげがアクセントになっていて、最後までおいしく食べられます。味だけでなく見た目も華やかで、机に並べば盛り上がることも間違いなし！味の種類は魚介、肉と野菜、イカ墨の3種類で、サイズも2つから選ぶことができます。ワインと一緒にどうぞ。

イカ墨パスタ

従来のイカ墨パスタのような生臭さがなく、非常に食べやすかったです。また、パプリカが添えてあることで、彩りも美しく、食欲が掻き立てられました。イカ墨が使われたパエリアもあり、お店としてもイカ墨料理はおすすめされています。とてもおいしいのでぜひ食べてみてください。



魚介のパエリア

「もん」について

今回取材させていただいたパーデレカルボも、「もん」のクーポン使用対象店になっています。ランチ限定クーポンと昼夜共通クーポンがあり、お得に料理を食べることができます。

「もん」は上田市で配布されているデジタルコミュニティ通貨です。地域経済の発展、新しい生活様式におけるコミュニティの構築などを目標に開発されました。スマートフォン、タブレットにアプリをダウンロードすることで無料で使用できます。また、もんは「つかう」「もらう」「あげる」という使い方もできます。



詳しくはこちらから



「もん」のクーポン

例えば学生の皆さんが1回の外食でいくらかで出せるか聞きたいですね。まずお肉とサラダ、パスタ、パエリアがついて2000円のコースがあるんですけど、そこにプラス2000円で2時間飲み放題が付けられます。これが基本のプランなんです。皆さんだったら飲み物込みで一回での外食で出せる金額は2000〜3000円くらいだと思います。

それで提案なんですけど、お金にちょっと余裕があるときに飲み放題つきで4000円のコースを頼むとします。それを10日前に予約してもらい、1人につき300円値引きできるとしたらお得ですよ。二時間飲み放題で通常4000円のもの安く食べられるとしたら、嬉しいでしょう。

なおかつ、そこに「もん」を持っている人が1人居るとすれば、そこから「もん」のポイント分また値引きして言うことも考えてます。250もんだったら250円引き。「もん」を活用することによってお客さんが得をして、お客さんが喜んでくれる。来ていただいた全員が「もん」を持っていたらもちろんその分引きます。でも引きすぎるとこちらも痛いのでその辺りを調整するにはどうするか考えています。

ランチでも「この値段以上食べていただいたらいくら値引き」ということを「もん」でできたらいいなと思っています。学生さんにどこまで浸透しているかわからないけど、学生用のプランも考案しています。そういった内容で川辺町商工振興会の方たちと話しているところです。



インタビューを通して
今回、荒木さんへのインタビューを通して学んだことは、「失敗を恐れないこと」「生きていけばなんとかなる」と言うことです。失敗をしても次にどうするかを考えることが大事というお話は今後の生活でも参考になると感じました。失敗を恐れずどんなことでも挑戦できる学生生活を送れるよう頑張ります。
最後に、お忙しい中貴重なお話を聞かせていただきありがとうございます。ご飯もとてもおいしかったです！



イカ墨パスタ

地中海料理パーデレカルボ ～エルビノ～

〒386-1102

上田市上田原 1 0 8 9

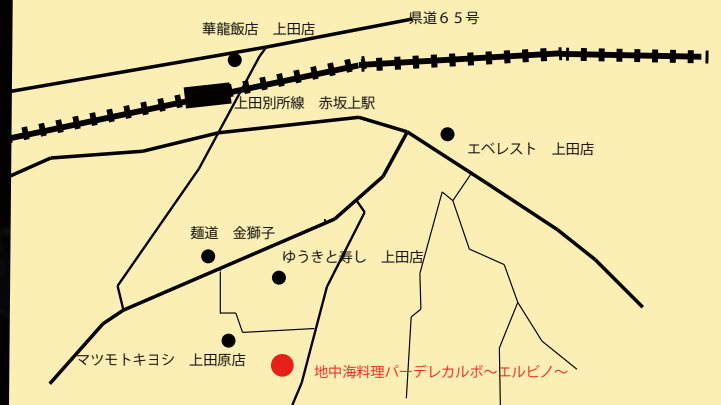
赤坂上駅から徒歩約 6 分

月・火曜日 定休

ランチ : 11時30分～14時

ディナー : 18時～21時 (土日は17時～21時)

お店の情報



来年で50周年を迎える
老舗スイーツ店

洋菓子マリアン
MARIAN

ムースカフェ

¥420(税込)

コーヒーテイストのちょっと大人なケーキ。
ケーキスポンジを上回るほど厚いクリームは、その
見た目に反してとろけるような軽い口当たり。
チョコレートのほろ苦さとの相性も抜群で、甘さと
コクの共存したおいしさです。

ホワイト

¥450(税込)

うまいうまいイチゴと甘い甘いクリームが甘い甘い
ケーキを作り上げています。一口食べると幸せを通
り越した感動があなたを襲うでしょう。
ショートケーキの完成形ともいえる逸品をぜひご堪能
下さい。

うわっ…
マリアンのクリーム
上品すぎ…?



なっ、なんじゃこの
濃厚さはああああ!



モンブラン

¥440(税込)

まず目に入ってくるのが上に載っている大きな栗!
その下にまるやかなマロンクリーム!また、土台に
もペースト状になった栗が使われており、どこを食
べても栗本来の甘く濃厚な味が楽しめます。



ビース

¥420(税込)

根強い人気のあるチョコレートケーキ。
しっとりふんわりとしたチョコのスポンジ、その
上にはパリッとしたチョコが乗っていて口に入
れた瞬間濃厚なチョコの甘味が広がります。

これが
MARIAN
IN





レアチーズ

¥440(税込)

なめらかな食感のレアチーズケーキ。濃厚なコクのあるレアチーズムースは口に入れた瞬間とろけるような舌触りスポンジとムースの間のマンゴーソースが爽やかな風味をプラスしてくれる絶品レアチーズケーキです!



季節のフルール

¥450(税込)

ロールケーキに様々なフルーツが乗っていていろいろな味を楽しめました。中にもリンゴが入っており、生クリームとの相性もとても良かったです。さっぱり食べることができるので、甘いものが苦手な人にもお勧めできる商品だと思います。



とろなまプリン

¥270(税込)

地元に愛される老舗洋菓子店のマリアン。なめらかな食感と甘さの黄金比を体現したプリン。一口食べた瞬間、僕は気づいてしまった。職人の魂と心意気が詰まったそのお仕事に。あっという間に完食。もう一つ買っておかなかったことを後悔。大人買い必須。



いちごショート

¥430(税込)

たっぷりの生クリームに大ぶりのいちごが乗せられた定番のいちごショートケーキ。しっとりとしたスポンジにフレッシュな生クリーム、そして甘いいちごの組み合わせがベストマッチ!店頭にあったらゼッタイに選びたい一品です!



洋菓子マリアン

〒386-1102

長野県上田市上田原687-17

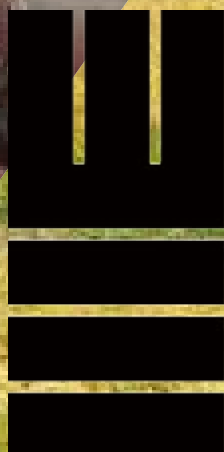
TEL

0268-24-7645

営業時間

8:30~19:30

文化をつくる人



YAMASAN

Yamasan Sake Brewery

Ueda Nagano Japan

Since 1867



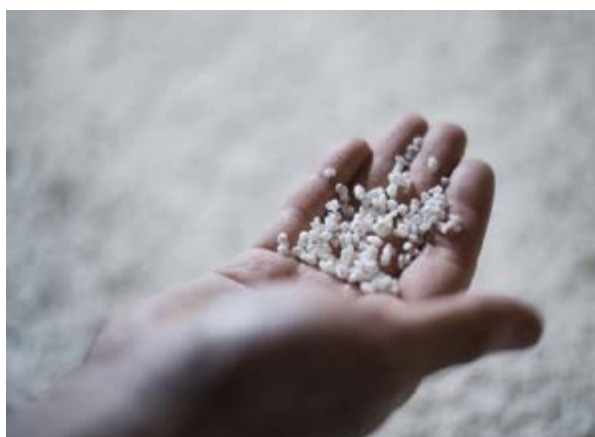
山三酒造の経営者 荻原慎司さん

長野県佐久市に生まれる

- 18歳 高校卒業後地元の企業に就職
- 23歳 遊技機の販売事業を起業
- 40歳 山三酒造事業承継の話を聞く
- 42歳 山三酒造を事業承継
- 42歳 佐久市の酒蔵で見習い
- 43歳 山三酒造での酒造りを開始

山三酒造は、信州上田の地で1867年に創業した酒蔵であり、2015年より休眠状態にあったが、2023年2月から日本酒造りを再開。地域に根差し、原料のお米の一粒、水の一滴までこだわり、伝統と革新の融合によって魅力的な日本酒造りに挑戦している。

荻原慎司さんは山三酒造の経営者である。自分の個性が生かせるモノづくりや自由に何か作って売っていけるような仕事をしたいと考えていた中、山三酒造の後継者を探しているという話を聞く。自分もモノづくりをやりたいという思いから山三酒造の経営を始めた。



経営

01

経営者になったきっかけと魅力

高校卒業後、大企業に務めることもできず、自分は今後どうすればよいのか考えました。そうした中で「成功したい」という気持ちが大きくなり、自分で会社を経営するのがいいかなと思いました。経営者になったからといってゴールではないと思います。

生活をしていくためにお金を稼がないといけないのは絶対ですが、自分の好きなことを好きなときにやってお金を稼げる経営者は魅力的です。



*左 社長の栗原由貴さん
右 経営者の荻原慎司さん

経営者に必要な素質

02

経営者になりたいならこの素質があった方がよいというのは特になような気がします。何をやりたいのかっていうのを持っていれば、人を集めたり、勉強したりするので。やりたいことって探して見つかるわけではないんですよね。目の前の自分の目標を達成していく中で、やりたいことが見つければよいのではないかと思います。目的が見つければ、それに突き進む人が経営者に向いているかもしれません。

マネジメントで意識していること

03

自分が嫌だなって思うことは、従業員にはやらせたくないなと思います。どれだけ気遣っても辞める人はいるし、企業が成長していけば価値観っていうのも多少ずれてきます。その中でも社員が嫌だなって思っていることはすぐに直すように意識しています。社長自ら従業員に仕事を教えるのは簡単だし、社長自ら問題を解決するのも簡単なんですけど、それをやってくれるリーダーを育てるのが1番難しいと思います。

人生

04

仕事をしていく中での人間関係

仕事を一生懸命やっていると付き合う友達もスキルアップしていき、遊ぶ友達や関わる人が変わりました。これまで、様々な事業に携わり、たくさんの方たちと仕事をしてきました。仕事を通じて人間関係が広がることはもちろん、自分自身も新しい考えや価値観を学び成長することができます。人と繋がることで人間が作られます。様々な事業をやってたくさんの人と出会えたのはこの仕事をやっていて良かったことだと思います。

今働く人たちに思うこと

05

今の働く人たちは恵まれていると思います。昔は今と違って、残業とかに関してもかなり規制が甘かった。20何年前なんて残業は当たり前だし、給料とかも15万くらいしかもらえなかったため、「自分から動いて環境を変えなければならぬ」と思っていました。今の時代の人には見ても幸せだなと思います。副業なんかに関しても自由度が高いから、やりたいことがあるならそういった時間を自分で作ってチャレンジすることもできると思います。



*インタビュー時の荻原さん

新たな挑戦に対する考え

06

不安だし、失敗したらどうしようという気持ちはあります。何をやるにしても簡単に成功するわけではありません。何か新しいことをするにはリスクは付き物です。環境が変わる変わらないはそんなに関係ないと思います。ただ、途中で諦めることのほうが難しいと思います。始める時は希望に満ち溢れているけど、うまくいかなかった時に、お金をかけてきたものを諦めることには躊躇するし、決断力が必要です。それでも、新しいことに挑戦することで得られるものが多くあると感じています。

07 日本酒の 製造過程



「浸漬（しんせき）」

原材料に選んだ地元八重原産の酒米を丁寧に洗い、水に吸わせる



「蒸米」

前日に洗米・浸漬した酒米を朝一で蒸しあげる



「放冷」

蒸しが完了した酒米を適温まで冷やす



「種切り」

麹づくりのために蒸米に種麹を振りかける繊細な作業



「酒母（もと）づくり」

アルコール発酵をする元気な酵母を増殖させ、味や香りの土台を作る



「醪（もろみ）づくり」

小さなタンクで「酒母」「蒸米」「麹」「仕込み水」を混ぜ合わせ、3回に分けて仕込む



「温度管理」

最適な環境での発酵を進めるため、タンクの状態を常に分析しながら適温に保ち、搾（かい）入れを行う



「上槽」

醪から1ヶ月後目指す酒質になった頃合で醪を絞ってお酒と酒粕に分ける

「瓶詰め」

絞ったままの無ろ過生原酒、空気に触れる時間をできる限り減らし、1本ずつ優しく瓶詰めをする



「完成」

1本ずつ検品し、ラベルを貼って箱に詰める

08

今後の展望

自分はこの日本酒の仕事がすごく合っていると思います。日本酒の仕事は消費者の声がダイレクトに聞けるので、楽しいし、喜びを感じています。「ありがとう」や「おいしかったよ」とか言ってもらえる仕事は本当にやりがいがあります。全国からそういった声をいただけるよう、みんなに当たり前のよう飲んでもらえる日本酒を造っていきたくです。若者と中年層のどちらにも飲みやすく、飽きずに1日の食事の中で飲んでもらえるようなお酒造りを目指しています。



*山三酒造のお酒とともに 写真提供 Instagram
食事を楽しむ様子 ouchiosakegohan様

インタビューを通して

荻原さんにお話をうかがう中で、新しいことに挑戦することへのエネルギーを感じた。インタビューのなかで「新しいことに挑戦するより、やっていってだめだった時に辞めることの方が難しい」という言葉が印象に残っている。私たち学生はこれから先の人生まだまだ選択することの連続である。自分の挑戦をどこまで信じて突き進むのか、はたまたどこで損切りをするのか、選択を迫られる機会はいくらでもある。失敗を恐れて挑戦しないのではなく、それぞれの場面で自分の選択に自信を持てるよう行動していきたいと考えるきっかけになった。

最後に、お忙しい中インタビューや撮影にご協力いただいた荻原さんに感謝申し上げます。ありがとうございました。

山三酒造株式会社

〒386-0412 長野県上田市御嶽堂687-1

E-mail: info@yamasan-sake.jp

商品の販売は取扱店にて行っています

ホームページ



Instagram

長野県内の取扱店

- ・地酒屋 宮島
- ・酒 栄屋 鹿教湯店
別所店
- ・酒の原商店
- ・坐 kura
- ・酒舗 清水屋小海本店
佐久平店
- ・酒乃生坂屋
- ・地酒専門 ハトヤ酒店
- ・酒専門店 蔵紀行
- ・三代澤酒店
- ・緑屋櫻井酒店
- ・酒文化いたや
- ・信州旨酒 加藤商店

- 上田市真田町長 5913-1
- 上田市鹿教湯温泉 1380-1
- 上田市別所温泉 1624-2
- 上田市上塩尻 260
- 東御市八重原 1588
- 南佐久郡小海町大字小海 4285
- 佐久市長土呂 1244
- 千曲市大字屋代 1852-1
- 長野市高田 643-2
- 安曇野市三郷温 2716-1 エルサあづみ野本館 1 階
- 松本市大手 4-9-11
- 松本市島内 4172-13
- 伊那市日影 171
- 飯田市上郷黒田 1927-4

鈴木ゼミ生部屋紹介

P41・渡辺啓太さん



P42・白石宗依さん



Point

木目×ブラック
家具は木目調、さらに黒
で揃え、おしゃれで統一
感のある部屋を意識し
ています。



②



①



③

Goods

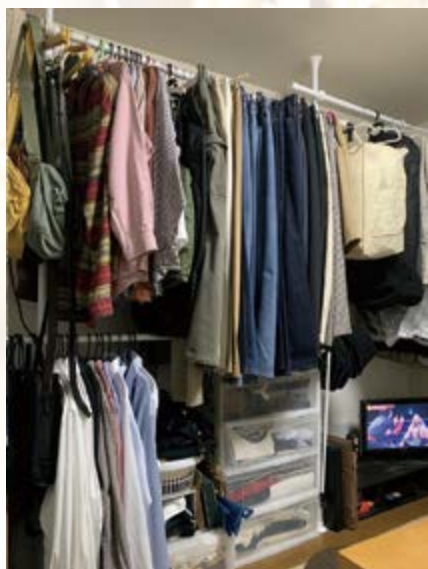
①ハンガーラック
外出するときに上着をすぐ取り
出せるので便利！



②間接照明
暖色系のライトで部屋全体をや
わらかい印象にしてくれるのに
加え、ギターやインテリアに光
を当てることでアクセントにも
なるので気に入っています！

③壁掛け用の
ギターハンガー

楽器をおしゃれに飾りつつ、弾
きたいときにすぐ手にとれて一
石二鳥！



Goods

・特大のハンガーラック
服が多くクローゼットだけでは入りきらないので、たくさんかけられるツッパリ型のこの商品はとても重宝しています。頑丈なのもいいですね。(上写真参照)
ニトリで買えます！



△部屋の全体像

Point

プロレスグッズやロックのCD・レコード、ポスターなど、趣味のものを所々に散りばめているところがこだわりポイントです。(右写真参照)
やっぱり好きなものに囲まれるとテンション上がります！



—多様性をつくる人

Barbee's

Nana  Christine, Sunrise



▲接客中のNanaさん

Nana✿Christine,Sunrise(ナナ クリスティーン,サンライズ)さん(以下ナナママ)は上田市にあるカクテルバー「Barbee's」のオーナー兼ママ。実はTikTokのフォロワー4万9000人のインフルエンサー。現在は相方のkekoさんと共に活動中。LGBTのTにあたるトランスジェンダーとして自身のありのままを表現している。SBCラジオ「NanaChristineのおかまいなし!」にメインパーソナリティとして出演中。

そんなナナママに会えるBarbee's のカクテルは、味はもちろん、カラフルで華やかでSNS映えもばっちり。店内には昔懐かしいスーパーファミコンもあり、皆で楽しく飲むことも、1人でナナママとお話ししながらゆっくりお酒を楽しむこともできる。



LGBTQ+の意味

L レズビアン
esbian

女性を愛する女性

G ゲイ
ay

男性を愛する男性

B バイセクシャル
isexual

女性または男性、
あるいはそのほかの二つ
以上の性に惹かれる人

T トランスジェンダー
ransgender

身体の性(身体的性)と
心の性(性自認)が異なる人

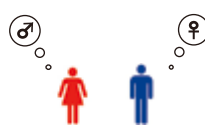
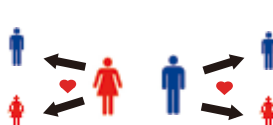
Q クィア
ueer

自分自身の性的指向や性自認が
はっきりしていない人、
または意図的に決めていない人



+ プラス
Plus
多様な性。

(例) アニマルジェンダー



クエスチョニング
Questioning

異性愛者、及びLGBTの4つ以外の
様々な性的指向・性自認の人の総称

—女性として生きようと思ったきっかけを教えてください。

15〜16歳の頃から私はずっと女装はしてたのよ。車の免許を取ってから名古屋のスナックとかニッチなところ遊びに行ってた。そのころ、男友達と遊びに行くのがちよつと気持ち悪くなっちゃってた。家に帰って一人でこっそり女の格好をして遊びに行ったほうが楽しいって思ったの。それが当初、私の中の悩みだった。そこでたまたまあるスナックに行った時にそのママに「実は女装するんだ。」って打ち明けて。「じゃあアルバイトとして女装してカウター入ってきなよ。」って言われてやってみたら「何だ、この超面白いの」って感じたの。それと同時に初めて彼氏っていうものができたのよ。それで、彼氏と付き合ったら「あ、もう私は女として生きよう」ってそこで私の中心軸が震えるほどの衝撃が走ったのよね。

—女性として生きていく中で困難だったことは何ですか？

実は宝石屋のショップ店員になりたかったのね。たまたまお客さんに宝石屋の店長がいて、うちで働きなよって言うてくれて、履歴書を本社に送ってくれたの。でも結局面接まで行けなかったんだよね。「うちの会社ではLGBTの人を使う環境がない。」って言われたの。私はもう宝石を売る気だったんだけどね。他にも何件か面接に行ったんだけど、腫れ物扱いされているように感じたわ。ある会社の面接では「いつから本当に男が好きなの？」、「お父さんお母さんは知っているの？」って仕事に関係ないプライベートなことを聞かれた。で、そこもダメだった。

—SNSを始めたきっかけは何ですか？

たまたまテレビを見たときにイチナナライブっていうのがあると知って、これだと思ったの。夢を叶えるにはお金もいるしさ。私そのとき結構どん底状態でお金なかったから。なんとかしないといけないと思って、必死にライブ配信で自分を広めようとしたの。

有名にはなりたかったけど、私自身が「Nana Christine」として人生のセカンドチャレンジを始めようと思ったの。それでビジネスで一旗あげられたらなとは思ってた。

—上田でお店を開いたきっかけを教えてください。

上田で働くことになったのはTikTokがきっかけかな。私の一番のファンが上田に住んでいて、いつも応援してくれているお礼に岐阜から私が会いに行ったの。そしたらその子がこのお店のビルの子で、たまたまこのビルを紹介してもらって。大家さんと意気投合して急にお店を開くことになったのよ。そのとき私は店を開ける場所を探していたの。この街をちらつと見て、けっこう密集してお店があるし、オカマちゃんやうっているニューハーフ屋、ゲイさんがやっている店がないって言うからチャンスあるかなって。でも一番は直感かな。上田にこういうお店がないからこそ選んだかもしれないね。



—お店オープンまでの道のりを教えてください。

私この店を作るときにお金なくて、岐阜に帰ってすぐにTikTokライブつけて「お店やりたいんだ。」ってリスナーに伝えたの。それで、TikTokの週間ランキングに参加したのよね。そしたらナナママに実店舗を持たせようってみんな応援してくれて。もやし生活して、クレジットカードのキャッシング限度額まで投げ銭してくれたの。多分普通の大学生の初任給の1年半分くらい4日で稼いで、そこで引越したのよ。それで上田に2021年の8月に来て、12月4日にお店をオープンしたの。

※週間ランキング||視聴者から贈られた一週間のギフト(投げ銭)総額で順位が決まるランキング



「お店をオープンすることへの不安はありましたか？」

ないね。私は、起きてもない心配をしないタイプなのよ。起きた時に考えれば良くない？って思っちゃうタイプだから。でも絶対この2年の間にコロナが落ち着いて、飲食店にはコロナバブルが来ると思っていたの。その時にお店を開けていたらもう遅いと。だから1番底の時にオープンして自分の実力みせてやろうと思つて。一年間、本当に忙しくやらせてもらえたよ。だから助成金じゃないけどコロナの給付金とか私は貰わなかった。

「お店作りに対するこだわりを教えてください。」

うちのようない店つてやつばこの辺には無いから、はじめて来る人が多いのよね。だけど最初来る人は、私と何を喋っていいのか迷っている人がほとんど。第一声目は、「いつから？」とか「本当に男の人とお付き合いますの？」みたいなこと100%言う。だから私のいきさつをLGBTの話も含めて全部話す。LGBTの説明もオカマクイズとして遊びながらするの。楽しく、最高のエンターテインメントを届ける。どうせ来たなら知ってもらいたいし、知ってもらうのが、私の定めだから。

あとはビジネスって何でもそうなんだけど、リピーターがいなくて成り立たないの。同じお客さんが何回も来てくれるお店こそが良い店。だからリピーターを確保する努力はしているよね。例えばゴルフコンペを2ヶ月に1回やるのか。何回も来てくれる常連さんのなかでもこの人！って人を月1回皆で集まっておもてなす会をやったりとかするよ。



「リピートしてもらったために大切なことは何ですか？」

やっぱり基本は人間力かな。この人の店に行きたいって思ってもらえるように。あの子がいるから行こうみたいな感じにならへん？誰と一緒に、誰にお金を使いたいか。仕事ってそうじゃない？だから気は遣つてるよ。例えば、この間どうだったのみたいな会話のこと覚えてて、話してみたりとか。誕生日近くに誕生日会やろうよって声かけたり、さりげなくちょっとした物をプレゼントしたりするかな。

「お店の目標は何ですか？」

LGBTの子たちと働きたいよね。6月から7月にかけてスタッフが増えてね、たくさんの子が働いてくれるようになったの。でもやっぱりLGBTの子たちに来て欲しいかな。異空間にしたいよね（笑）。いろんなとこに声かけているけどなかなかないからさ。

あとは、各都道府県一店舗ずつ、LGBTの子たちが働ける私のお店を作ること。それが私の野望。そのためのSNSでもあるし。若い子たちが自分らしく生きていけるようにしたいな。

「上田でこれからやりたいことを教えてください。」

ちよつと今忙しくてできていないんだけど、上田の観光朝市をやるうよつていう話をしていたの。色んな観光地つて朝市とかやってるじゃん？採れたて野菜とか色んな物を物販で売っていくようなね。お城の下の芝生のところでみんなでやれたら面白くない？それが大きくなっていったらフェスみたいなやつてもいいよね。ミーティングはやつたんだけど、忙しくてなかなか進まなくてね。



▲SBCラジオ「Nana★Christineのおかまいなし!」で収録中のNanaさん

「ナナママとして今後やりたいことを教えてください。」

私は有名になりたいとか上田を盛り上げていきたいというのはあんまり思わなくて、それよりは上田の中心になりたいかな。ぶっちゃけね、地域発展、地域貢献とかみんな言うけどさ、自分たちの熱量で、自分たちが楽しくないとかね。この指止まったら人集めていくしかないから。中心点ってそうじゃない？タイヤもそうじゃん。中心が熱くなったら熱も熱くなっていくけど、外に行けば行くほど冷めていく。中心の人は熱を発して動かすみたいなの。

「中心の人として人を動かすために必要なことを教えてください。」

中心の人はスピードと熱量やね。人を動かすのは熱い思い。技術とかそんなじゃない、物とかでもない。人は人。すべては人よ。だから人間を勉強して、人の心を知らない。そうすれば勝つとは言えないけど負けづらくなるわ。

インタビューを終えて ～学生が得たこと～

1. 信念を持って物事に取り組む

ナナママは、SNSやお店作りにおいて、強い信念や考えを持って行動していると感じた。SNSに関するお話を伺う中で、ターゲットやコンセプトを明確にしていることがわかる。

2. 物事を即判断し、行動に移す

私たち学生がインタビューに伺った際にアルバイトのお話になった。お店のアルバイトが足りないということ

を聞かされ、そのインタビューに伺った日にグループの学生がアルバイトとして採用されることが決まった。その判断力や行動力は他の人にはない力だと感じた。

3. 起きていないことを心配しない

私たちは日々の生活において起きていない心配をしていることが多いということに気づかされた。「とりあえずやってみよう」というチャレンジ精神を大切にしたいと思う。

Nana流

SNSはこれで

バズる!

①ターゲットを絞る!

まずはターゲットを絞る。男性女性とか年齢層。例えば20代男性と30代男性の10年のジェネレーションギャップを埋めるアプローチの仕方って全然違うじゃん。だからまず自分が何をやりたいのかを決めて、どの年代にコミットするものをアプローチできるかを挙げていく。

②一つのことをやり続ける!

私とkekoはおかまと元気な子が喝入れするパイオニアなわけさ。TikTokで誰もいなかったから。で、一本のものをやり続けた。みんな勘違いをしているんだけど、流行っているやつをまねしてもバズんないんだよ。面白くないから。一つのことを徹底的にフォロカスしてコミットして。

③フォロワーは自力で掴む!

相互フォロー、フォローするからフォローしてくださってやつ。あれ絶対ダメ。相互フォローするからしてくださっていうスタンスじゃだめだね。フォロワーは自力でつかむものやね。安売りしちゃうだめだね。

安売りしちゃだめだね。

年代にあったアプローチを!

Babylon



新店舗 Babylonオープン！

Barbee'sと同じビルの1階に2023年11月にオープンした2号店Babylon (バビロン) はエンターテインメントとミュージックを融合したコンセプトラウンジ。「すべての人に笑顔を」がコンセプト。ここではただ歌うだけではなく、衣装を着てカラオケを楽しむこともできる。歌が苦手な人でもナナママ達と話しながら楽しく過ごすことも。

Babylon最大の見所は、ナナママ達のショータイム。個性豊かなキャスト達のカラオケパフォーマンスは盛り上がること間違いなし！

Barbee's

〒386-0012

長野県上田市中央6丁目1-2

アクセスビル2F

電話番号 0268-75-0287

営業時間 19:00~2:00

定休日 日曜日、月曜日



Nana ♡ Christine, Sunrise



Barbee's Ueda



Instagram



TikTok



Instagram



TikTok

手放した衣類のその後を、

あなたは

知っていますか？

が語る、「服の在り方」

衣類の新たな常識をつくる人
古着屋ヒノメ店主・宮森唯史さん

上田駅お城口から徒歩15分ほどの場所にたたずむ、小さな古着屋「ヒノメ」。ガラス戸を開けて入ってみると、年季の入った建物の中に温かみのある空間が広がっている。メンズ・レディースともに数多くのアイテムがお求めやすい価格で並んでおり、学生からの人気も高い。

この「ヒノメ」を営むのは、信州大学繊維学部の現役大学生である宮森唯史さん。通常古着屋のようにただ商品を買付けだけでなく、着られなくなった衣類を回収し、綺麗に修繕したうえで店頭に並べている。また、回収した衣類の一部を無料配布する活動も行っており、上田市の「服の循環」に大きく貢献している。



宮森 唯史 (みやもり・ただし)

2000年9月2日生まれ

東京都出身

好きな映画は『ターミネーター2』

「ジョン・コナーが好きだから(笑)。」

好きな作家は三島由紀夫

中でもお気に入りの作品は『金閣寺』



2023年夏。

古着屋ヒノメのバックヤードにて、店主の宮森唯史さんに2時間ほどお話を伺った。衣類・ファッションに対する考え方、現在の服飾産業の在り方への危機感など…。宮森さんの活動の根底にある思いを赤裸々に語ってもらった。

ヒノメの活動

—ヒノメという店名の由来は何ですか？

タンスに眠っている服たちに日の目を浴びてもらいたい。そんな思いからヒノメと付けました。

—子どもの名前に出来そうなくらいいい由来ですね(笑)。

ああ確かに、じゃあ子供の名前は宮森ヒノメにしよう(笑)。

—回収着はどのように手に入れているんですか？

大体は古民家で回収します。人が住まなくなつて空き家になった古民家を訪ねて、片づけを手伝う

んです。そのときに要らないって言われる衣類があつて、それをいただいます。家具とかと違って衣類は

いただくのに許可が要らないんですよ。実際に古民家から出る不用品のうち半分くらいが家具、そして3分の1は衣類なのでかなりの量が無料で手に入る。ことになって。このときに注意しなきゃいけないのが、「金銭のやりとりを発生させない」ってことです。あくまでも「無償で引き取る」というところにとどめておかないといけない。

—そうなんです。じゃあ、向こうからしたら要らないものを引き取ってもらっているという関係性なんですね。

—そうなんです。だから「仕入れ」っていう言葉は適切じゃないです。

—回収した古着はどういった経路をたどって人々に行き渡つてるんですか？

回収した古着の中でそのまま何の手直しもせず店頭に出せるのは全体の1割ぐらい。残りの9割はともそのままでは売れないから修繕します。割合でいうのなら、1割がそのまま店頭に出せるもの。手直しをすれば出せるものが3割。500円台の低価格帯で販売するのが3割。1割は下着や靴下みたいななどやっても売れないものだから廃棄して、残りの2割は無料配布になります。

—衣類の無料配布もされてるんですね。

近くにNBL(長野ビジネス外語カレッジ)があつて、その留学生の方々がよく貰つていってくれます。長野の冬の寒さを知らないから服をあまり持ってきていないことが多いので。あと海野町でもよく配ってます。去年は1000着くらい配りました。



学生たちのかかわり

——ヒノメに来るお客さんの年齢層はどうなっていますか？

比較的価格の低い回収着をお求めになるのは幅広い年代の女性と若い男性が多いです。僕の趣味で集めてるヴィンテージの商品になると、男性の年齢層が少し上がってくるかんじですね。

——地域の高校生とのかかわりもあるとのことですが、詳しく伺いしてもよろしいですか？

ヒノメによく来る高校生に、「いまからディオール
の2006年のコレクション見て、なんでこのネクタイの幅なのか説明するから覚えて帰って！」みたいなかんじで(笑)。

——英才教育ですね(笑)。

だからヒノメにくる高校生はみんなネクタイ締めたリスーツ着たりしてますよ(笑)。

——その高校生たちには何を求めているんですか？

洗練された価値観のもと、長く着られる服を選んでほしいんです。

ファストファッションばかり着ていると、その製品のヤバさに気づけないんですね。上を知らないからより質のいいものを求めなくなる。ファストファッションの服って製品寿命が3年くらいなんです。だいたいそのくらいで人は飽きるから、そこで壊れるくらいまで繊維製品としての質を下げた価格を下げてるんです。その点、今の服より昔の服の方が繊維製品としての偏差値が圧倒的に高いんです。だ

から、そういう質の高い服を論理的に学ぶと「当時10ドル、1000円くらいで売られていた服がなぜ50年以上持つのか」みたいなのがわかる。

——今の学生さんたちにはいいものを分かってもらいたいと。

縫製が良くて自分に似合うものを論理的に理解できると、「デザインはいんだけど造りがあまりにもよくないな……」っていう服を買わなくなるんですよ。科学的に質が裏付けられた服だけを満足して選ぶようになる。そうやって服選びの価値基準が洗練され

宮森さんが服を買う人に望む、
重要な考え方
「科学的に品質が裏付けられた、
優秀な“繊維製品”を選んでほしい。」

ていくと、気に入った一着にかけられる思いが強くなって
いつて簡単には捨てたり売ったりせず長く着てくれる
ようになると思います。

——服に対して知識と思いの深い高校生がたくさ
ん育ちそうですね。

自分で服を作ったり、染めをやってる子もいます
よ。教えてもないのに、コーヒー染めとか(笑)。最初
はだいたい藍染めとか墨染めから入るのに。ター
メリック染めとかやってたりもして(笑)。まあそ
ちの方が風合い出ますしね。

——そんなレベルまで行っちゃうんですね(笑)。





服飾産業の現状に思うこと

——現在、日本から着られなくなった多くの衣類が発展途上国へ送られているという事実をどう受け止めますか？

本当にやめたほうがいいです。送られてくる国も迷惑ですから。1億着送られて、その内の4割はそのまま捨てられてるんですよ。近年は4割どころじゃなくて5割になってきてるんですよ。誰かのためになることを期待して送った服がただ燃やされてるんですよ。

そもそも、発展途上国で服を1着作るとなると日本円で大体600円ぐらい。一方で送られてきた服は3円ぐらいで取引されてるんですよ。3円でい

ちばんいいアウター買えるなら600円のシャツなんて絶対買わないじゃないですか。発展途上国が成長していくスモールスタートは繊維産業の場合が多いんですよ。ベトナムや Bangladesh、日本だってそう。でも僕たちが服を大量に送り付けることでその可能性を潰しちゃってるんです。アフリカ製の服を見たことがありますか？

——ひどい悪循環ですね、それって。

結局は日本から海外にゴミ捨て場を変えてるだけなんですよ。発展途上国には日本みたいにゴミを圧縮する技術なんてないから、そこら中に捨てた服がうずたかく積まれてるっていう。だから海外に出すんじゃない、日本国内でまわせば Win-Win だと思っんですよ。輸送コストもCO2排出量も減らせるし。「消費が減ること、日本の繊維産業が潰れていくのか」という話も出てくるけど、潰れるのは海外のファストファッションばかりだから国内産業自体への打撃はそこまで大きくはない。日本ってファストファッションの会社ってそこまで多くないんですよ。ドメスの服って大概高いんですよ。品質もそれ以上に高いからいいんですよ。

——国内でも海外でも簡単に服が捨てられている現状はやはり芳しくないですね。

理想を言ううとそれをゼロにしたいです。捨てずに製品寿命が終わるだけで済む。「ああこれはさすがに着れねえわ」ってなつて、捨てるもしくは雑巾にすする、みたいな。その点で天才だなと思ったのが、穴が開いても着続ける「ボロ」の文化なんですよ。そういう手もあったのかっていう。例えば、Tシャツってメリヤスっていう編み物だから穴が開いたら実質直せないんですよ。それを「ボロ」で穴が開いたらま

着続けることで故障を味として捉えるのってすごく頭いいなって。そしたら直さず済みますから。

——なるほど、穴が開いても着続けられると。

宮森さんの「衣類観・ファッション観」

——あまり支持したくないアパレルメーカー・ブランドはありますか？

まあファストファッション全般ですね。リサイクルの方向性が見えるブランドはまだいいんですけど。ただ日本の某大企業ブランドのリサイクル率はたかだか14%くらいなんですよ。残りの86%はどこに捨ててるんだろっていう。

——逆にこういうメーカー・ブランド買っておけば間違いないっていうのは何かありますか？

なんだろうな……。一生着られないとダメだからな……。コスパはもう度外視でいいんですか？

——もちろんです。「いい服を買うならこのものを買え！」みたいな。



「ファッションは敵。 虚栄心が生んだ承認欲求を 満たすための道具でしかない。」

「Araki Yuu」かな。全部を手作業でやってるブランドなんで。僕はシャツを実際に買いましたね。ジャケットは試着で腕上がんかったからやめたんですけど(笑)。「Araki Yuu」って顧客がすごく少ないんですよ。日本で1000人いるかないくらい。作った服全てに番号振ってますもん。縫製責任者が誰が一瞬でわかるっていう(笑)。荒木勇さん本人しかいないからすぐわかる。一人でブライドもって丁寧に作ってるのがわかりますよね。そういう大切に服を作ってるブランドのバックボーンを知っちゃうと捨てられないし、他の服をむやみに買えないです。

——むやみに子供作れないのと同じですね。

そうそう。ほんとに子供といっしょですからね服って。コレ(お酒の缶を指して)みたいにその場で終わるものじゃないから。

——ソレ(お酒の缶)だったらくーって飲み干してまた新しく買えばいいですからね。ずっと付き合って育てていくっていう心意気が必要ですよ。

では最後の質問なんですけど、宮森さんにとって「ファッション」とは何なんでしょうか？

敵ですね。衣類は味方。味方というか、「研究し甲斐があるもの」なんですよね。ファッションは安売りというか、「虚栄心が生んだ承認欲求を満たすための道具」でしかない。自己表現って本来する必要があるのかなっていう。

服とファッションが一緒っていう考え方から早く脱却しないと。ファッションはあくまで自分のために、着飾りのためにやっているもののなので。

僕はオシャレって三段階あると思ってます。最初の段階では「かわいく・かつこよく思われたい」から服を着る。で二番目が「自己表現の一種」として服を使い始める。で三番目が「服の探究」。アイデンティティはもう十分確立されて、承認欲求は満たされているから「服の探究」に入る。まあ、ほぼ恩返しですよ。今まで自分が使ってきた服をよりよくするために探究するっていう。で、現状では一番目と二番目からオシャレをしている人が多すぎるんですよ。(終)



INFORMATION

古着屋ヒノメ

長野県上田市中央3-5-7

平日: 14:00~21:00 (火曜のみアポイント制)

土・日: 13:00~21:00



↑ Instagram



Compass Snap

長野大学のオシャレさん6人



蒔苗 佑真さん

環境ツーリズム学部2年
秋田県出身

青を基調としたグラデーションコーデ。カバーオールとオーバーオールが醸し出す濃いワークテイストを、黒いレザーのキャスケットとブレントウの革靴、同系色のネクタイで引き締めている。個性とまとまりのバランスが取れた上級コーデだ。

帽子: NEW YORK HAT
シャツ: USED/70'sのBIG MAC
ネクタイ: USED
オーバーオール: USED/70'sのBIG MAC
カバーオール: USED/70'sのWrangler
靴: MILITARY/80'sのアメリカ海軍



宮川 晶さん

環境ツーリズム学部2年
北海道出身

青、白、黒でまとめた王道配色コーデ。黒いテーラードジャケットのフォーマルな雰囲気を淡いデニムでカジュアルダウン。短丈ジャケット+フレアパンツ+ヒールブーツの組み合わせによりスタイルアップの効果もバッチリ。

トップス: GRL
ジャケット: Primazel
パンツ: GU
ブーツ: No Brand



長野大学の魅力は自然豊かな景観だけではない。自由な装いを楽しむ学生たちもまた、学び舎を美しく彩る存在だ。

ここでは、学生たちの中でもひととき目を惹く「ファッショニスタ」たちを6人紹介する。彼らのこだわりに迫り、あなたも日々の着こなしをアップデートしてみてはどうだろう。



越川 大夢さん
企業情報学部3年
茨城県出身

アウトドア×ストリートのミックスドスタイル。特に目を惹くのは、パッチワークがあしらわれたリメイクの赤いフリース。《ディッキーズ》定番の“ダブルニー”に《アディダス》のサンバというアイテム選びも、コーデの存在感を高めるのに一役買っている。

フリース: THE NORTH FACE (リメイク)
パンツ: Dickies
靴: adidas
バックバック: remer



新井 翔大さん
社会福祉学部4年
群馬県出身

秋らしいブラウンカーキのロングコートが主役。バッグに至るまでの他すべてのアイテムを黒で統一し、《ジョン・ローレンス・サリバン》のコートがもつ美しい色味、シルエットを最大限引き立たせている。

コート: JOHN LAWRENCE SULLIVAN
ニット: H&M
スラックス: VINTAGE/30'sフランス
靴: EYTYS
バック: KAIKO



古谷 公紀さん
社会福祉学部4年
北海道出身

個性的なアイテムをいくつも取り入れた存在感抜群のコーデ。オレンジグラデーションのニットシャツに対してビビッドな青のソックスを差すという大胆なテクニックで「誰とも被らない」唯一無二のスタイルを完成させている。

ニットシャツ: USED/TTT MSW
カーディガン: USED/Ernie Palo
パンツ: USED/G.O.C
ソックス: Family Mart
靴: USED/LANVIN en Bleu
バッグ: USED/お祖父さんの形見



小川 咲樹さん
社会福祉学部3年
岐阜県出身

ダンス部で活躍する彼女らしいストリートテイストの強いスタイル。ビッグサイズのスウェット、カーゴパンツと、アイテムチョイスは実にカジュアル。しかしシンプルなアクセサリ、黒スウェードのブーツ、そしてスッキリ三色でまとめられた色使いなどの細かな要素がコーデ全体の空気を落ち着いたものになっている。

スウェット: X-LARGE
パンツ: JEANASIS
ブーツ: No Brand

編集後記

今年度はグループ数も増えて大変でしたが、仲間たちのおかげでゼミ長をやり遂げられました。リーダーという経験は社会人になっても活かしたいです。
(渡辺啓太)

昨年度の経験を活かしより良いものができたと思います。多くの方に支えてもらいながら充実したゼミ活動を送ることができました。ありがとうございました。
(土屋翔)

昨年度の経験や反省を活かし、メンバーやインタビューに協力してくださった皆様のおかげでより良いタウン誌が制作できました。ありがとうございました。
(小山桃果)

リーダーとして不慣れなところは多々ありましたが、先生やグループの皆さんの協力もあって無事完成まで果たせました。多くの方々に感謝致します。
(松本啓吾)

初めてのタウン誌作成だったので不安なことも沢山ありましたが、グループの皆さんに支えられて無事に完成させることが出来ました。ありがとうございました。
(須藤翼)

先輩方に教わりながら制作に取り組みました。インタビューを通し上田で働く方の思いを知ることができました。この経験を今後の活動に活かしていきたいです。
(宮崎捷)

初の雑誌作りでしたが編入生の自分を暖かく迎えてくれる頼もしい先輩と優しい後輩に支えられた素晴らしい活動でした。最高の雑誌になったと思います！
(青木悠悟)

初めてイラレというツールを扱ったので慣れないことばかりでしたが、頼もしい先輩方のおかげでより良いページにできたのでよかったです！
(田村琢磨)

毎週月曜日のゼミ。雑誌作りの辛苦を乗り越え、作り上げた雑誌は生涯大切にしていきたい私の誇りとなりました。てくてくうえだに栄光あれ！
(田口来渡)

今回のてくてくうえだは大学生活4年間の集大成です。多くの人に会わせてくれ、新たな価値観を多々提供してくれたてくてくうえだに感謝です！
(村田充)

初めての雑誌作りで不安でしたが頼れる先輩方に雑誌作りに必要なツールの使い方を基本から丁寧に教えてもらい良いページを作り上げることが出来ました！
(松原玄弥)

毎年やってて思うんですが、たくさんの面白い人たちと関わらせていただくことができ本当に楽しくやりがいのあるゼミです。3年間ありがとうございました。
(白石宗依)

メンバー全員の協力のおかげで記事を完成させることができました。来年度は最後のタウン誌作成になるので今回学んだことを生かしたいです。
(高橋美桜)

昨年度の経験を活かしてグループに貢献することができました。上田市の魅力を感じていただければ嬉しいです。ご協力いただいた皆様ありがとうございました。
(今村俊太)

今回でタウン誌を作成するのは3回目でしたが、慣れないもので非常に刺激がありました。また、メンバーが優秀で学べることがたくさんありました！ありがとうございました！
(鶴田和也)

今回3回目のタウン誌作成でしたが、まだ苦戦するところが多々あり難しかったです。学ぶことも沢山あって将来にとってとてもいい経験になりました。
(佐々木聖太)

今回初めてのタウン誌制作でしたが、先輩方はじめグループメンバーと協力して完成させることができました。この経験を活かして来年度も頑張ります。
(千野藍子)

今回のタウン誌作成は初めての経験でしたがメンバーの方や先輩方に教えていただき楽しみながら作成できました！ありがとうございました！
(工藤天之)

てくてくうえだの魅力が年々増していると感じました。今年度もてくてくうえだの作成に携わることができて嬉しいです。ありがとうございました。
(杉山敦優)

初めての体験が多くありましたが、楽しく取り組むことができたので良かったです。来年度も今年学んだことを活かし頑張りたいです。
(小林穂高)

たくさんの方に協力していただき、より良いタウン誌を作ることができました。ぜひ手に取って新たな上田の魅力を発見していただけたら嬉しいです。
(岡田瑠夏)

昨年度の経験を活かして、さらに上田の魅力を広めることができるようなタウン誌を作ることができました。ぜひ多くの人に読んでほしいです。
(黒柳壮左)

初めてのタウン誌作成を通して多くのことを学ぶことができました。生まれ育った上田の魅力を再発見することができ、地元への愛が深まりました。
(南波幸汰)

初めてのてくてくうえだを無事に完成させることができました。ご協力頂いた方、班員の方、素敵な方々に囲まれてゼミを終えることができて幸せです。
(大木隆市)

初めての経験なので至らない点ばかりでしたが先輩方に助けていただきながら完成させることが出来ました。この経験を来年度にも活かしていきたいです。
(長谷川彦彦)

今年度は、昨年度のグループリーダーの経験を活かし、技術や知識を伝えていくことに尽力しました。社会人になってからもこの経験を活かしたいと思います。
(岡村秀真)

活発な二年生と知識豊富な四年生、そして頼れるゼミ長の同期と同じ班で活動できて良かったです。来年度も頑張ります。
(チャンゲンニャットナム)

「てくてくうえだ」の製作に携われたことはとても良い経験になりました。楽しくゼミ活動ができたのは班の皆さんのおかげです。ありがとうございました。
(近藤涼花)

リーダーとしてタウン誌を作成する中で、沢山の方に助けて頂きました。素敵なメンバーと楽しくゼミ活動が出来て良かったです!ありがとうございました。
(近藤千織)

今年度は昨年度の経験とグループのメンバーのおかげで、無事に雑誌を発行することができました。多くの方に読んでいただきたいです。
(出口寛典)

初めてのタウン誌作成で分からないことがたくさんありましたが、楽しく完成させることができました。この経験を来年度に活かしていきたいです。
(関悠斗)

わからないことも沢山ありましたが、先輩に教えていただきながら誌面の作り方を学ぶことができました。この経験を来年度以降活かしていきたいです。
(山口新奈)

今年度は2、3年生のサポートに徹しました。みんな自主的に学ぶ姿勢や、問題が発生しても自分たちで解決しようとする姿勢が見られました。
(多胡大輝)

今年度のてくてくうえだは、2・3年生が主体的に活動し、活躍してくれたおかげで素晴らしいものが出来上がったと思います。一年間ありがとうございました。
(海老原稜大)

今年度は昨年度とは違い本誌の制作をして、本誌ならではの難しさを感じました。いい勉強になったので、来年度の発刊も頑張りたいと思います。
(飯沢涼平)

てくてくうえだの作成を通して、様々なことを知ることや、学ぶことができました。ゼミ活動で得た経験を今後の人生に活かしていきたいです。
(川地純矢)

タウン誌作成だけでなくインタビューなどの過程を含めて、視野や思考を広げることができました。今までゼミ活動に携わった皆様、ありがとうございました。
(内田遥)

タウン誌作成に関して分からないことばかりでしたが、先輩方のおかげで素敵なものが出来たと思います。今年度の経験を来年度にも活かしていきたいです。
(高木希良)

初めてタウン誌を作りましたが優しい先輩方に支えられたこともあり無事に作れました。私は記事を担当したのですが簡潔で分かりやすく書くのは大変でした。
(中尾裕樹)

グループリーダーとして至らない点も多くありましたが、グループのみんなの助けもあり無事完成することができました。ありがとうございました。
(越川大夢)

てくてくうえだ 「信州上田学」特別号2

作成：長野大学地域づくり総合センター「信州上田学」2023年度事業
タウン誌『てくてくうえだ「信州上田学」特別号2』作成プロジェクト

監修：長野大学企業情報学部教授 鈴木誠

取材：長野大学企業情報学部鈴木誠ゼミ学生

協力：VACILANDO COFFEE NESTORE おきび堂

Padre Calvo-EL VINO- 山三酒造 Barbee's ヒノメ

発行年月：2024年1月

①長野大学HP信州上田学サイト>2023年度の取り組み>上田市との協働事業
https://www.nagano.ac.jp/education_research/uedagaku/2023_torikumi/2023_kyoudou/



②みんなでつくる信州上田デジタルマップ（信州上田学の情報発信ツール）
<https://d-commons.net/uedagaku/lecture1?c=&p=126037>

