

エシカルジュエリーブランド・MAYGLOBE by Tribaluxe  
立花佳代氏トークセッション&ポップアップ

# 「ここ」から踏み出す一歩 報告書



# 目次

---

- 02 企画概要
- 03 はじめに
- 04 当日の様子
- 06 アンケート結果
- 07 考察
- 09 総括
- 10 資料編
- 14 企画を一緒に作り上げてくださった方々

## 企画概要

---

### 目的

- ①自分の可能性に目を向け、「やりたい」を「やる」に変えるヒントを得る。
- ②「エシカル消費」について知り、値段・デザイン以外の消費行動の軸を考えてみる。

### 日時・会場

2022年11月30日（水）11:30-16:00国際化推進センター脇スペース

【ポップアップ販売】11:30-13:00、14:20-16:00 【トークセッション】13:10-14:10

### 対象

福岡女子大学学生、教職員

# はじめに

---

『「ここ」から踏み出す一歩』企画は福岡女子大学2、3年の学生有志が企画・運営をしました。きっかけは、私が立花佳代さんの著書「やりたいこと、全部やりたい。」(アスコム、2021\*以後、省略)を読んだこと。自分のやりたいことに実直に取り組む行動力や、周りの人を大切にし、自分の手が届く範囲から状況を変えていく姿勢に、憧れを抱いたのです。

なぜ私は立花さんに憧れたのでしょうか。それは立花さんと私とではいくつかの対照的な点があったからです。その中でも特に2点に着目し、企画を構想しました。1点目は、私は問題に直面すると、「そういうものだから」と受け入れ、考えることをやめてしまう癖があることです。「やりたい」と感じてはじめての一步は踏み出すものの、やっていく中で障壁に当たると、「どうすれば実現できるだろう」と考えず、諦めてしまいます。そんな私に対し、立花さんはやりたいことに実直に取り組んでいく姿勢を持っており、憧れを抱きました。

2点目は、自分の手の届く範囲から変えていく、立花さんの姿勢です。私はこれまで授業やテレビを通し、世界の貧困・労働搾取問題を知って、安さ第一で商品を選んではいけない、と思っていました。だからといって、お金をたくさん持っているわけではない一学生の私が、すべての消費行動を変えることはできません。その葛藤を続ける中、立花さんの「自分の周りからポジティブに変えていく」という考え方が私にとってヒントのように感じたのです。

「立花さんに直接会って話してみたい！大学にゲストとして招いて企画をしたらおもしろそう！」という思いつきから、立花さんと以前から親交のあった和栗先生が、立花さんをつないでくださいました。そうして準備を始めてみたものの、私1人ではできることに限界があると気づきました。そこで、体験学習「スリランカExploring “Development” プログラム2020」や準正課活動「カタカタ」で、かねてからつながりのあった仲間を掛け、私を含め4人のチームで企画・運営を進めました。大学内で企画を実施するにあたり、女性リーダーシップセンターの豊貞先生や所属ゼミの指導教官・近藤先生、多くの職員さんにご協力いただき、今回の企画を実施することができました。

# 当日の様子

ポップアップ販売（来場者 約60名；書籍6冊・アクセサリ-27点の計33点売上）

MAYGLOBE by Tribaluxe\*のピアスやリング等のジュエリー及び、立花さんの著書(アスコム、2021)を販売した。  
商品価格：天然石リング 約2,000円～、ビーズ刺繍ピアス・イヤリングが約5,000円～、バッグが約10,000円～。立花さんのご厚意で福女大限定価格(全商品税抜き価格、バッグは2000円引き)にて販売していただいた。

\*MAYGLOBE by Tribaluxeとは：立花さんが経営する株式会社スプリングが展開するジュエリーブランドのひとつで、「エシカル」をコンセプトとしている。



## ◆ 雰囲気

人が自然と集まる、村の市場の片隅をイメージし、雰囲気が明るく、多くの学生や教職員の方々が行き交う国際推進センター脇スペースがぴったりだと考え、会場とした。研究棟の入り口からすぐ目に入るようにポップアップを設営した。販売場来場者が生産現場の様子を知ることができるよう、ポップアップ販売場所後方に生産者であるインドの村の女性たちの写真や動画を展示し、動画を上映した。

昼休みや授業の間に休み時間に来場者が多く訪れた。来場者はアクセサリ-や写真、動画を糸口に、立花さんから商品やインドの女性たちについてお話を伺っていた。事前に企画開催を知り、来場した人の他に、もともと企画について知らなかったが開催を知らなかったものの写真やマリリン・モンローの掛け軸に会場の様子に興味を惹かれ、立ち寄る人も多くいた。比較的に学生は割引価格の「訳あり商品」を、教職員のみなさんは定価・複数の商品を購入する傾向が見られた。



トークセッション（参加者 12名 うち学生10名・先生2名）

立花さんの著書をもとに、やりたいことに実直に取り組む姿やインドの女性たちに向けた取り組み、消費行動の軸について私がホストとなり、対談形式でお話を伺った。トークセッションの運営、ホストの両方が私にとって初めての経験だったが、「本を読んでいない参加者にも立花さんのお話を聞き、発見をしてほしい」と思い、ホストに挑戦した。

## 1. オープニング

立花さんの経歴やMAYGLOBE by Tribaluxeについて紹介。

## 2. 著書中の印象に残った章ベスト3の紹介に続き、各箇所について立花さんからの解説



- ・「歩きながら間違いを探すが、やりたいことをやるための近道」(1章, P47)  
→インドでの事業を試行錯誤で進めた経験をもとに、やりたいことを実現するためにまずはやってみる。
- ・「新たな体験は、夢や希望を持つことにつながる」(4章, P205)  
→インドの村で行っている女性のエンパワーメント事業を例に、自分の手の届く範囲から周りの人たちの可能性を少しずつ引き上げ、世界を良くしていきたい。
- ・「ただ安いことはみんなの幸せにはならない」(4章, P213)  
→社会貢献という何物もできないように感じるが、身近な一歩からでよい。入り口として、まずはモノを買うときに少しだけ考える習慣をもつ。

## 3. 立花さんが著書中で最も伝えたいことを朗読&解説

- ・「自暴自棄になっても人生は続いていく」(3章, P145)  
→どんなに理不尽な状況にあっても、自分の人生を生きていくのも、幸せにするのも、自分しかない。
- ・「世界と自分がつながっていることに目を向ける」(4章, P202)  
→世界で起きている問題はすべて自分とつながっていて、その現実を少しずつでも変えていく。



## 4. 質問コーナー

学生4名から、「失敗を恐れ過ぎず、まずはやってみる」「自分の周りから少しずつ変えていく」、という立花さんの考えやエシカル消費について感想や質問があがった。



## 5. クロージング(立花さんからひと言)

「自分の人生を生きていくのは自分だけである」  
「世界と自分はつながっている」



## 雰囲気

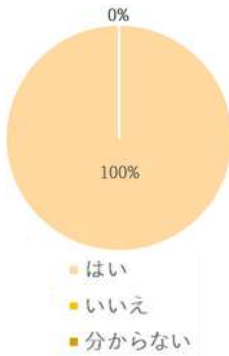
ポップアップ販売と同じく、市場の片隅に人が集まってくるような雰囲気をつくるため、もともとあったソファを利用してゲストの立花さんを取り囲むように場づくりを行った。企画前日までに8名の学生から事前申し込みをもらったがあった。当日は友達とともに参加した学生も増え参加も含め、学生と教員先生合わせて12名が参加した。学生4名から失敗を恐れ過ぎず、まずはやってみることや、自分の周りから少しずつ変えていく、という立花さんの考え方、エシカル消費について感想や質問があがった。

# アンケート結果

トークセッション後、2つの目的の達成度を知るために参加学生(回答者9名)に向け、Google Formでアンケートを実施した。以下はアンケート結果である。(記述式回答は抜粋して表記。)

(1) 自分が「やりたい」ことを「やる」に変えるヒントを得ることができましたか。  
「はい」と回答した人はその理由も教えてください。

回答(1)：



理由：

- ・自分の目の前のことから変えていければいいと感じた。(国教1年)
- ・やりたいことがあっても失敗や恥ずかしいが勝って出来ないこともあるが、人生は何があっても続いていくし、人生を放り出すことは出来ない、という考え方を聞き、自分の人生は一回きりでそれをどう良くしていくかは自分次第だから、とりあえずやってみることが大切なのだと感じた。(国教3年)
- ・国際協力に興味はあるが、規模が大きく、自分に何が出来るか分からないと感じていた。しかし、「まずは自分の周りの人や環境のことを考えて行動する」という言葉を聞き、この考えを大事にしていきたいと思った。(国教3年)

(2) 自分が「やりたい」ことを教えてください。

回答(2)：

- ・周りの人を大切にしてみつけていきたい。(国教3年)
- ・小さなやりたいことはいくつかあるが、大きなやりたいことはまだ模索中。(国教3年)
- ・フリースクールでスタッフをした経験や、自分が身近な人に助けられた経験から身近な人や子どもの居場所作りがしたい。(国教3年)
- ・作り手の想いを消費者に繋げ、モノを大切に思う人を増やしたい。(国教4年)

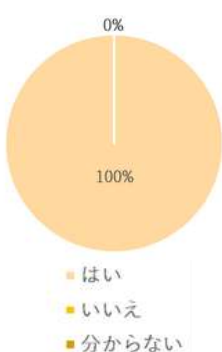
(3) 「エシカル消費」について知っていましたか？

回答(3)：



(4) このトークセッションは、値段やデザイン以外の消費軸について考えるきっかけになりましたか？  
「はい」と回答した人はその理由も教えてください。

回答(4)：



理由：

- ・値段の裏にどのような現状があるのか、調べてみようと思った。(国教3年)
- ・授業でフェアトレードなどについて学んでも、自分の生活と結びつけられていなかったが、今後は物を選ぶときに結びつけて考えていきたいと思った。(国教3年)
- ・自分の経済状況から全てをエシカルな消費にすることは難しいと感じていたが、ひとつでもエシカルな選択をすることが自分の生活をハッピーにする要素でもあると改めて気がついた。(国教4年)

# 考察

企画の目的①「やりたい」を「やる」にかえるヒントを得る（「やる」）、目的②「値段・デザイン以外の消費行動の軸を考える」（「エシカル消費」）に対し、来場者の感想や事後アンケートを用いて考察する。

## ◆ 目的は達成されたのか？

	ポップアップ販売		トークセッション	
目的① 「やる」	×	ブランド立ち上げの経緯や、やりたいことに取り組む姿勢についての感想を得られなかった。  →来場者を「やる」に変えるきっかけになっていないことが分かる。	○	「やりたいことはあっても失敗や恥ずかしさからできないこともあるが、人生は一度きりで何があっても放り出すことはできないという考えを聞き、とりあえずやってみることが大事なのだと感じた。」（国教3年）  →参加者が自身の行動を変化させるきっかけになったことが読み取れる。
目的② 「エシカル消費」	○	「自分の買うものがどこから来るかというアンテナが自分の中で増えた気がした。」（国教3年）  →商品の背景やインドの女性たちの話をするなどの働きかけが機能し、来場者が普段消費している物がどのように私たちのもとへ届いているのか、考えるきっかけになったと感じた。	○	「値段の裏にどんな現状があるか調べてみようと思えた。」（国教3年）  →参加者にとって自身の消費行動の軸を考える機会になったことが読み取れる。

表にまとめたように、トークセッションでは2つの目的に対し、参加者に変化があったことが分かる。しかし、ポップアップ販売では「やる」意識への変化の確認ができなかった。報告書作成のために振り返りをする中で、そもそも私が、ポップアップ販売を通じた目的①の達成のために、来場者に向けた意図的な働きかけをしていなかったことに気づいた。

トークセッションは、目的①②をカバーできるような内容で構想した。しかし、ポップアップ販売を通じた来場者への働きかけについて、想定・準備を十分にしていなかった。生産者である女性たちの様子はパネル展示・動画の上映をしたが、立花さんについてはご著書を並べただけにしてしまっていた。

目的達成にこだわる

今考えると、エシカル「消費」が可能となったのは、立花さんが「やりたい→やる」を何度も積み重ねてきたからこそ、だと思う。そこに、私自身が「この企画をやりたい→やる」にしたことも重ね、伝える工夫ができたかもしれない。例えば、立花さんのご著書から抜粋した言葉や場面、私が複数回の修正を重ね作成した企画書やこの企画への想い等を書いたポップやパネルを準備することなどだ。

ポップアップ販売中は、「ただ動く」だけになりがちで、目的を達成するために「どう動くか」を考えていなかったと感じる。企画構想の段階から何度も考え、掲げた目的であるのに、達成するための具体的な行動を考えきれていない自分に気づいた。

実は、この報告書を書きながらも作成の目的を見失い、「ただ作成」している状態に陥っていた。目的を意識できていない自分に気づいた矢先に、同じことをしている自分がいて、呆れてしまう。それほどまでに、「ただ動く」習慣が自分の中に染みついているのだと思う。

しかし、ただ動くだけで、他者に影響を与えることのできない自分のままではいたくない。癖を変えることは簡単ではないが、目的達成にこだわり、動き続けていきたい。

「せっかくだから地域の方にも来てもらいたい。何かしら広報をすれば来てもらえるかも。」と安直な考えで地域の方々を対象に加えた。地域の方に対し、生涯学習カレッジでチラシを配布いただいたり、女性リーダーシップセンターHPに記事の掲載をお願いしたりして、広報を行った。しかし、来場者の中に地域の方はいなかった。これは、ターゲットを絞り切れていなかったことが要因だと考えられる。

今回の企画に興味を持ちやすい「地域の方」は内容から考えて、おそらく20～40代の女性が多いことを想定する。そこを対象者とすると、平日の昼から夕方にかけての時間は仕事の時間と被り、そもそも立ち寄りにくかったのではないかと思う。

### ターゲットを絞り込む

また、ターゲットに対して、効果的な広報が行うことができていなかったと思う。行った広報は、生涯学習カレッジ参加者やHP閲覧者といった、限られた人しか目に留まらない方法だった。そのため、対象者（福女大近隣に住む20～40代の女性）に情報が行き渡らなかったのではないだろうか。

今振り返ると、大学近辺の公民館にチラシを貼りだしてもらったり、女性リーダーシップセンターが進めている「リカレント教育」の各プログラム受講者に向けて広報をしたりすることが必要だったと考える。これからは、対象者を具体的に絞り、その対象者の目に留まるための広報を行いたい。

開催スペースの広さを考慮して、トークセッションの参加上限を20名に設定していたが、上限の半数の参加となった。これは、トークセッションを実施した時間が2年生の必修授業・AEP Programに被っていたことが原因だと考えられる。

企画実施時間を決める際、例年、水曜日の午後は1、2年生ともに必修の授業がないことを踏まえ、時間を決めた。しかし、今学期は時間割が変わり、2年生の必修授業が入っていた。構想時、すでに時間割が出ていたにも関わらず、思い込みのもとにトークセッションの実施時間を決めてしまった。

### 正確な下調べを行う

振り返りをする中で、より多くの学生が参加できるためには下調べを行わなければならないのだ、と気づいた。今回は時間がネックとなったが、他にも実施日、場所、実施方法など、イベント実施に当たり、条件が最適かどうかの下調べを行う必要があるのだと感じた。これからは、より多くの対象者が参加できるよう、正確な下調べを行ったうえで企画に取り組んでいきたい。



# 総括

---

今回の企画を振り返り、自分のできていなかった部分にたくさん気づいた。それらを振り返ると、「ひとつひとつの動きに対して目的を意識していない」ことが共通していると思う。企画の構想時に目的を立てたのはいいものの、進めていく中で、ひとつひとつの行動に対し、目的に立ち返って考えることができていなかったのだ。

私は1年生の時に体験学習「スリランカExploring “Development” プログラム2020」を履修し、その後も「カタカタ」の活動等を通し、目的意識を持つことの重要さは認識し、意識していたつもりだった。それなのに、なぜ今回の企画ではひとつひとつ動きに対して目的意識を持つことができていなかったのだろうか。

これまでも、目的を達成するために具体的な行動を考え、十分に反映させることができていなかったのかもしれない。今回、時間をかけて自分の企画をふりかえり、ひとつひとつの動きに着目していくことで、自分の目的意識の不十分さを痛感した。

「ただやる」に陥ってしまうのは、掲げた目的の達成にこだわっていないからだと思う。「ただやる」でも企画を進めることはできるし、多少なりとも変化は得られる。自分が一から考えた企画を実現できたことはうれしい。しかし、目的を意識しない分、達成度もそれなりになってしまう。変えたい現状に対し、満足に影響を与えることができないままなのだ。せっかくやったのに、「それなり」で終わってしまうのは悔しい。

納得いかない現状を変えるための手段が「企画」であり、理想を思い描き、そのために具体的に何ができるのか考えることが「目的設定」である。つまり、「目的達成＝理想の実現の一步」なのだ。今回、たくさんの時間をかけて振り返りをするなかで、目的を掲げ、それを軸に動く意義を再認識することができた。

「やりたい→（ただ）やる」の状態から、「掲げた目的の達成を目指してやる」に変わっていけるよう、「なんのため？」をひとつひとつの行動で、常に考えて動き続けていきたい。

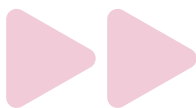
# 資料編

「何のために作っているのか」「相手に必要な情報は何だろう」と、何度も考えては作り直した。第1案と最終版を比較してみた。

## 企画書

### Before

2022.10.20	
立花佳代さん×福永 楓 企画書	
作成者: 富永 楓 (20ui082@mb2.fwu.ac.jp)	
イベントタイトル案	・自分が「やりたい」ことって? ・「おもしろそう」から「やりたい」へ ・心もどる自分へ
福岡女子大学の現状	福岡女子大学内で、学生が自ら動く動きが少なかったり、コロナからイベントを生み出した自分も動きが少ないうえ、
目的	自分の可能性に目を向け、「やりたい」を行動に表す福永大生を導きます。
対象	福岡女子大学学生全員
日時	11月30日(水) 11:30-16:00 ポップアップ 13:10-14:10 トークセッション(1時間)
場所	国際推進センター-協スペース (人が多い場合は多目的ホール)
事前スケジュール	11/4(金) ミニポップアップ特製の商品「ストアップ」 11/7(月) アンケート/購入希望申し込み開始 11/13(日) 広報(大学HP) 11/14(月) 立花さんへアンケート結果・当日売れ行きの予測をご連絡 11/16(水) 広報(各学年 LINE・Instagram) 11/25(水) 広報(学内メール) 11/26(木) 当日 11/26(木) アンケート結果・手紙を讀ませて商品を持参いただく 11/26(木) 最新の商品へしていただきたいことです。
当日スケジュール	10:00-11:30 全館準備 11:30-13:00 ポップアップ販売前半 12:50-13:10 トークセッション準備 13:10-14:10 トークセッション(1時間) 14:10-16:00 ポップアップ販売後半 16:00- 会場片付け&撤収



### 7回のブラッシュアップを経て

### After

2022/11/18	
エシカルジュエリーブランド・MAYGLOBE by Tribaluxe 立花佳代氏トークセッション(ポップアップ同時開催) 「“ここ”から踏み出す一歩」企画書 富永楓(国際教養学科 3年、近藤ゼミ) 20ui082@mb2.fwu.ac.jp	
1. 背景	① 「こうだったらいいの」と思っている状態を変えるために自ら動くのを尻込みする雰囲気を変えたい。 ② 格安通販やプチプラ商品を前に「いかに安く購入できるか」を考えがちで「どのように作られたか」を検討しない現状を変えたい。
2. 目的	① 自分の可能性に目を向け、「やりたい」を「やる」に変えるヒントを得る ② 「エシカル消費」について知り、値段・デザイン以外の消費行動の軸を考えてみる
3. 対象	① <b>トークセッション</b> 福岡女子大学生、教職員、(地域の方々) *参加者は約 20 名を想定 ② <b>ポップアップ</b> 福岡女子大学生、教職員、地域の方々 *参加者は約 70 名を想定
4. 企画運営	国際教養学科 富永 楓・宮崎 綾(3年)・黒光 千穂・坂口 綾音(2年) サポート:女性リーダーシップセンター・近藤 洋平先生
5. 内容	① <b>トークセッション</b> ホストは富永が主、立花氏のキャリア、ビジネス、インドの女性たちへ向けた企画等について伺いつつ、「やりたい」を「やる」に変えるためのヒントを探る。 ② <b>ポップアップ</b> 立花氏が経営する株式会社スプリングが展開するジュエリーブランドのひとつで「エシカル」*がコンセプトの、MAYGLOBE by Tribaluxe のピアス、リング等のジュエリー及び、立花氏の著作「やりたいこと、全部やりたい」アスキム、2021)を販売する(当日販売)。 *エシカルとは・・・英語で「倫理的」という意味で、「人や地球環境、社会、地域に配慮した考え方や行動」のことを指す。(一般社団法人エシカル協会、2022、「エシカルとは?」)
6. 日時・場所	2022年11月30日(水)11:30-16:00 国際化推進センター-協スペース 【ポップアップ】11:30-13:00、14:20-16:00 【トークセッション】13:10-14:10 【設営】11/29(火)16:00-
7. 広報	① 女性リーダーシップセンターホームページ「新着情報」掲載 ② 全学生・教職員向けメール送信 ③ 学内掲示版でのチラシ掲示 ④ 学生団体・学生個人の SNS
8. 目的の評価方法・イベント実施報告について	イベント参加者向け Google Form での匿名アンケートを実施。上記「2. 目的」に沿った設問項目・自由記述欄。
9. コロナ感染症対策	アルコール消毒液での消毒、マスク着用。

## ◆ ポスター

### Before

エシカルジュエリーブランド・MAYGLOBE by Tribaluxe  
立花佳代氏  
トークセッション&ポップアップ販売  
同日開催!!

“ここ”から踏み出す一歩

インドの伝統工芸品の美しさに心を奪われ、「インドの小さな村の伝統工芸技術を使った、オンラインのアクセサリブランドをつくりたい」という思いから、2008年、インドの小さな村でのオリジナルアクセサリ開発に着手。

5年かけてインドの女性たちの技術を見て上げ、2013年「MAYGLOBE by Tribaluxe」を立ち上げ、話題となる。

近年は、いち早くSDGsに取り組んできた企業、エシカルなアクセサリメーカーとして注目されている。

立花佳代氏  
エシカルジュエリーブランド・MAYGLOBE by Tribaluxe 代表取締役

トークセッション

ポップアップ

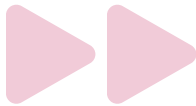
立花氏の著書  
「やりたいこと、全部やりたい。自分の人生を自分で決めるための方法」を参考に、キャリア・ビジネス・インドの女性たちに向けた企画について伺います。  
一緒に「やりたい」を「やる」に変えるためのヒントを伺っていきませんか?

2022.11.30 (水)

時間：トークセッション 13:10~14:30  
ポップアップ 11:30~16:00 (トークセッション中は休止)

場所：福岡女子大学国際化推進センター 協スペース

※参加をご希望の方はこちらのQRコードから  
(前記入り参加も大歓迎です!!)



4回のブラッシュアップを経て

### After

エシカルジュエリーブランド・MAYGLOBE by Tribaluxe  
「ここ」から踏み出す一歩  
立花佳代氏  
トークセッション&ポップアップ販売

インドの伝統技術品の美しさに魅了され、「この技術を使ったアクセサリを売りたい!」と。協力してくれそうな人に一斉連絡をし、そのままインドへ会いに。何度も失敗を繰り返しながらも、インドの小さな村の女性たちの技術を見て上げ、2013年「MAYGLOBE by Tribaluxe」を立ち上げる。その後、パリの展示会へ3回出展、国内では三越や大丸などの百貨店に出店するまでに発展させている。また、良い商品を作るために始めたインドの村の人たちの生活環境の改善が、近年、SDGs行動として注目を集めている。

【日時】  
2022年11月30日 (水)  
11:30~13:00 ポップアップ販売  
13:10~14:10 トークセッション  
14:20~16:00 ポップアップ販売  
※お昼休みは販売のみを再開いたします。

【場所】  
福岡女子大学  
国際化推進センター 協スペース

【ご参加される方】  
こちらのQRコードから、ご参加情報をご記入ください  
※トークセッションは先着20名です。

【ポップアップ販売】  
日本のデザイナー×インドの伝統技術。そこには5年もの歳月をかけて技術を育て上げたストーリーが、「顔役」だけに伝われず、「商品の背陰」にまで思いを馳せていませんか?

【トークセッション】  
メールでのやりとりと電話番号だけを頼りに単身インドへ。前金ゼロからスタートし、自分のやりたいことを叶えるため、アクセサリブランドを立ち上げた立花氏。彼女が日々考えていることに語りませ。「やりたい」を「やる」に変えるヒントを一緒に探っていませんか?



## ◆ 福岡女子大学 女性リーダーシップセンター ホームページ (2022年11月17日掲載)



## ◆ インドの女性たちに向けたメッセージ



作り手であるインドの女性たちに「私たちからも何か還したい」と考え、企画メンバーを中心としたアクセサリー購入者有志で、彼女たちがつくったアクセサリーを着用した様子とメッセージをまとめた、小さなフォトブックを制作した。

ちょうど現地へのお出張のタイミングだった立花さんが快くご持参、手渡してくださった。



◆ MAYGLOBE HP



◆ MAYGLOBE Instagram



◆ 立花さん著書「やりたいこと、全部やりたい。」



◆ 女性リーダーシップセンターHP



# 企画を一緒に作り上げてくださった方々

---

企画実施にあたり電話・メールでの相談の機会や、「やる姿勢」「エシカル」などの  
価値観を振り返るきっかけをくださった憧れの人

立花佳代さま

---

備品貸し出しの際に毎回笑顔で応援してくださった学生支援センター職員さん

相田梢子さま・大曾真美さま

手続きについて知らないことばかりの私に丁寧に教えてくださった財務グループ職員さん

秋吉孝宏さま

のびのびとやりたいことに取り組んでほしい、と応援してくださったゼミの先生

近藤洋平先生

授業中でもトークセッションが実現できるよう、動いてくださった言語教育センター職員さん

堺妙子さま

女性リーダーシップセンターとして心強いバックアップをしてくださった女性リーダーシップセンター長

豊貞佳奈子先生

リハーサルや前日準備の際、備品の運び出しまで一緒にしてくださった教務企画センター職員さん

原田正把さま

広報の相談に乗ってくださり、立ち寄るたびに励ましてくださった地域連携センター職員さん

前田麻耶さま

1年生のころから何をやるにも全力で向きあい、成長を信じ続けてくださる恩師

和栗百恵先生

---

1人ではできないと気づいた私と共に、試行錯誤しながらやってくれた仲間たち

国際教養学科 宮崎綾(3年)・黒光千穂(2年)・坂口綾音(2年)



発行：2023年3月19日

制作：国際教養学科3年 富永楓 (20ui082@mb2.fwu.ac.jp)