



子どもの笑った顔をモチーフに、小さなチップを用いた看板。風にあふふわと揺れる動きは、多くの人の目をひく



どんなにきれいに線を引いても、バランスが悪いと汚い文字に見える。逆に、多少線がぶれてもバランスが良いときれいに見える



ホームセンターで購入した安価な筆でも、テクニク一つでどうにでもなる。「弘法筆を選ばず」のことわざどおり



野地さんは20歳のころから似顔絵描きを始め、独自の方法で1人3分で描き上げる。福島県技能フェスティバル等でもボランティアとして活躍している



のじ・りょうぞう
福島県出身。61歳。中学校卒業後、塗装業での1年の就業を経て、看板制作業に転職。18歳で全国技能五輪広告美術部門の福島県代表として、銀メダルを受賞。25歳で独立し、有限会社アーム工芸を創立。2012年、「現代の名工」に選定される。福島県屋外広告美術協会理事、全技連マスター福島会理事。

顧客の意向をキャッチし、効果的な取り付け位置やデザイン、価格を抑えた仕上げなどをアドバイス。店舗の外観や周囲の景観をスケッチして提案することで、顧客は仕上がり具合がイメージでき、信頼をしてくれると話します。

野地さんは発注者の意向をキャッチして、効果的な取り付け位置やデザイン、価格を抑えた仕上げなどをアドバイス。店舗の外観や周囲の景観をスケッチして提案することで、顧客は仕上がり具合がイメージでき、信頼をしてくれると話します。

「デジタル化が普及した現在、機械があれば誰でも看板屋にはなれますが、案内や景観など、さまざまな情報を発信する看板製作はなくなるのではない職業。お客様により良いものを提案し、納得できるサインづくり打ち込んでいます」と話します。

顧客の意向をキャッチし 目的に合致した効果的な看板を製作

野地さんは発注者の意向をキャッチして、効果的な取り付け位置やデザイン、価格を抑えた仕上げなどをアドバイス。店舗の外観や周囲の景観をスケッチして提案することで、顧客は仕上がり具合がイメージでき、信頼をしてくれると話します。

野地さんは発注者の意向をキャッチして、効果的な取り付け位置やデザイン、価格を抑えた仕上げなどをアドバイス。店舗の外観や周囲の景観をスケッチして提案することで、顧客は仕上がり具合がイメージでき、信頼をしてくれると話します。

野地さんは発注者の意向をキャッチして、効果的な取り付け位置やデザイン、価格を抑えた仕上げなどをアドバイス。店舗の外観や周囲の景観をスケッチして提案することで、顧客は仕上がり具合がイメージでき、信頼をしてくれると話します。

野地さんは発注者の意向をキャッチして、効果的な取り付け位置やデザイン、価格を抑えた仕上げなどをアドバイス。店舗の外観や周囲の景観をスケッチして提案することで、顧客は仕上がり具合がイメージでき、信頼をしてくれると話します。

培った手書きの技を 後進に伝えていきたい

野地さんは発注者の意向をキャッチして、効果的な取り付け位置やデザイン、価格を抑えた仕上げなどをアドバイス。店舗の外観や周囲の景観をスケッチして提案することで、顧客は仕上がり具合がイメージでき、信頼をしてくれると話します。

有限会社 アーム工芸
住所：福島県郡山市大槻町土瓜 48-4
電話：024-951-3581

須田麻智子=文
舟田憲一=撮影