

## 第21回県政知事懇談

# 湯崎英彦の地域の宝 チャレンジ・トーク (廿日市市)

と き 平成28年1月30日(土)

ところ 大野学園 多目的室

	目 次	頁
開 会	.....	1
知事挨拶	.....	1
事例発表者紹介	.....	2
事例発表①	.....	3
事例発表②	.....	10
事例発表③	.....	15
事例発表④	.....	19
閉 会	.....	23

# 広 島 県

## 開 会

### ○司会（豊田）

皆様，改めましてこんにちは。（「こんにちは。」の声あり）

大変長らくお待たせをいたしました。ただいまから，湯崎英彦の地域の宝チャレンジ・トークを開催いたします。

私は広島県広報課の豊田と申します。本日は元気が出る会にしたいと思いますので，どうぞよろしく願いいたします。

（拍手）

## 知事挨拶

### ○司 会

それでは初めに，湯崎英彦広島県知事をご挨拶を申し上げます。

### ●知事（湯崎）

皆様こんにちは。（「こんにちは。」の声あり）

今日は土曜日で寒い冬の日ですが，多くの皆さんにお集まりいただきましてありがとうございました。

この県政知事懇談会は地域の宝チャレンジ・トークという名前をつけておりますが，廿日市で行わせていただくのは4回目になります。初回は平成22年度，23年の1月だったのですが，今回また改めて来ることができてうれしく思っております。

このチャレンジ・トークは県内の全23の市町で行っていますが，現在が4巡目でこれまで74回開催しており，今日で75回目となります。607の方に発表していただきまして，9,200人弱の皆さんに傍聴に来ていただいています。会を重ね，随分と蓄積ができたと思っております。

今日ここにお邪魔をさせていただく前に，廿日市市内の2カ所の現場を訪問させていただきました。1カ所目は徳永さんというバラの農家の方です。廿日市はバラの栽培が結構盛んで，この徳永さんのところだけで年間40万本のバラを出荷しているということでした。年間40万本はすごい量だと思いますが，実は平良の少し道から入ったところ，意外にまちに近いところをつくっておられました。今日，私は胸にバラをつけているのですが，この徳永さんのところにつけさせていただきました。花束を自分でつくったりして楽しませていただきました。

その後，すぐ近くですが，「はつかいちご」というブランドでイチゴを出荷されているところにお邪魔をさせていただきました。もともと平良は非常にイチゴの産地として有名な

ところだったらしいです。ところが、今は9軒ぐらいに農家さんが減ってしまったということ。今日お伺いした國宗さんのところは、そのうちの1軒として、こうして大変おいしいイチゴをつくっておられます。少し道端へ入ったところ、むしろ道沿いというぐらいのところですが、このようなところでイチゴをつくられており、びっくりいたしました。

今日はこれから4組の皆様に発表をいただきますが、それぞれの地域、あるいは学校でさまざまな挑戦をされている皆様です。以前にご参加をいただいた方はご存じだと思いますが、本当に身近なところでこのような活動をされているのだということでも元気をもらう会になると思っております。今日も大変楽しみにしております。

それではこれから1時間半ぐらいになると思いますが、どうぞ最後までおつきあいいただければと思います。よろしく申し上げます。

(拍手)

## ○司 会

湯崎知事、ありがとうございました。それでは、檀上の席のほうへお願いします。

## 事例発表者紹介

### ○司 会

それでは本日の事例発表の皆さん、ご紹介させていただきます。発表者の皆さんは、檀上のほうへお願いします。

それではご紹介させていただきます。皆さん向かって左から、東京で広告業を営みながら首都圏の若者に廿日市の魅力をPRされているファミリアクリエイト代表の川本真督さんです。(拍手)

続きまして、地元野菜のブランド化を行い、小規模農家の野菜を飲食店やインターネットで販売するなど農業支援を行っているまっちゃんの野菜お届け隊代表でありまして、NPO若者支援ネットはつかいち代表理事の松本緋沙恵さんです。(拍手)

続きまして、市内神社の改修工事や大野西小学校、大野中学校へロッカーを提供するなど地域貢献活動を行っている県立宮島工業高校建築科を代表して、3年生の北原美幸さん、濱田賢人さん、山本拓也さんです。(拍手)

続きまして、スクールモットーに「チームと貢献」を掲げ、さまざまなことに取り組まれている市立大野中学校2年生の下川敬弘さんです。(拍手)

発表者の皆さん、どうもありがとうございました。一度席にお戻りください。

それではここからは、湯崎知事にコーディネーターをお願いしたいと思います。

それでは知事、どうぞよろしく申し上げます。

## 事例発表

### 事例発表①

#### ●知 事

それではよろしくお願いします。

早速発表をしていただきたいと思います。今日事例発表いただきます4組の皆さんは、地域や職場、あるいは学校でいろいろな活動に取り組んでいらっしゃる方、挑戦をされている方です。

初めに発表をいただきますのはファミリアクリエイト代表の川本真督さんです。改めてご紹介をさせていただきますと、川本さんは東京の大学院をご卒業され、大手企業に3年ほど勤めた後、自ら起業して東京で広告業を営んでおられるということです。今は廿日市に移ってこられているということです。お仕事の傍ら首都圏の若者たちへ向けた廿日市や広島県の魅力を伝える取組を通じて観光客の誘致また首都圏の若者たちの広島への移住を促す活動に取り組んでいらっしゃいます。

今日の発表のテーマは「廿日市の素材を生かしたオリジナル清酒の製造と広島県の移住促進」です。

それでは川本さんよろしくお願いします。

#### ○事例発表者（川本）

ありがとうございます。それでは発表をさせていただきます。

改めまして川本真督と申します。よろしくお願いいたします。

（拍手）

今日はたぶん僕の格好が一番目につくのではないかと思いますので、ふざけてるわけではございません。和服を着ているのは、和の文化、日本の文化を外にどんどん発信していきたいと考えているからです。僕自身をキャラクター化させるために和服を着て身を整えて、そして外に発信していく。そういう活動をしていきたいと考えていますので、和服を着て発表させていただきます。よろしくお願いいたします。

初めに自己紹介をさせていただきます。先ほど紹介がありましたとおり、僕自身は広島県廿日市市出身で高校まで廿日市で生活をしておりました。そして、ただ単に東京に行ったら何か自分が変わるのではないかと、何か自分に変化をもたらせるのではないかとという思いで上京し、そのまま大手企業に就職をしました。ただ、この職場がものすごく忙しく、自分自身このままでいいのか、このままの生活をしていていいのかといった疑問を抱くようになって、起業を決意し、2012年から販売促進業・広告業を起しました。

どういう仕事かというと、企業さん、あるいは個人事業主の方のホームページ、名刺、チラシ、そういったものを使ってどういうふうに顧客開拓をするかというのをアドバイス

しながらプロデュースする仕事をしております。

ただ、僕自身、10年以上この広島県を離れてみて、あらためて広島の持っている魅力を感じました。先ほど知事のお話の中にあった企業の訪問。僕も企業訪問をたくさんさせていただきましたが、廿日市にこんな企業があったのか、こんな場所にこんな農園があったのか。高校の時代の時には気づかなかった魅力を本当にたくさん感じることができました。どうしたら地域貢献できるのかを考えても分からなかったのも、とにかく広島の魅力を発信しようということで、東京でイベントをどんどん開いていきました。廿日市のことを考えるイベントというものも東京で開催しました。そして他にも、皆さんご存じの方がいるかと思いますが、悪女時代という広島の有名なアラフォーアイドルユニット。その方を招いてイベントを開いたりして、広島ってすばらしいよ。廿日市ってこんなところがあるんだよということをどんどん発信していきました。

さらに、地域で、廿日市というフィールドで人と人がつながるきっかけをつくっていきたくと考え、「一縁祭」というお祭りを2014年から開催してきました。どんなイベントかという、地域の活動を披露するような体験・物販ブースを設けたり、地元のアーティストを呼んで音楽ライブを行いました。音楽というのは、空気感が一体化するので、音楽を通じて人をつなぎたいという思いで行って来ました。第1回目はアルカディアビレッジ、第2回はちゅーピーパークで行いました。

こうした活動の中で、メディアにも掲載していただいたり、なぜか東京でも地域のことを語って欲しいと言われてイベントで登壇をさせていただいたり、発信のフィールドをどんどん増やしてきました。

そして、2014年、15年とまだまだ小さな活動ではありますが、県外から20~30名程度の方に広島を訪れるきっかけをつくって来ました。大阪、東京、岐阜、そして沖縄からも来ていただきました。ただイベントというのは、まだまだ人の循環をしっかりと起こしきる要素が少ないとも考え、もっと地域の価値を高める、広島を訪れていただける人を増やしていきたいと考えました。現在、地域のブランドを世界ブランドに変えようと、商品開発を考えております。

今回その第一弾となるのが、日本酒と海外のファッションブランドをコラボさせた企画。それを発表をさせていただきます。

今回、世界進出を想定した広島ブランドは、日本酒です。原料から選定して口当たりのいい発泡性日本酒をつくっていきましょう。そして、パッケージデザイン、ラベルにファッションブランドを使っていきましょうと考えております。製造していただく企業様は中国醸造様になります。皆さんもご存じだと思いますが、廿日市高校の近くにある会社です。「弥山」や「達磨」、カープの梅酒などもつくっている、本当に製品製造力、技術力の高い廿日市の企業です。この廿日市のブランドを使って、750ミリリットルの発泡性日本酒にコルク瓶をつけます。そして、広島のお米と水を使っていきます。あとは貼り箱。まだサンプルですが、

こちらも広島为企业を見つけ、オール広島で、オリジナルの日本酒を2,000本限定で製造していこうと考えてます。

パッケージデザイン。海外のファッションブランドと言いましたが、EDHARDYというブランドを使わせていただきます。EDHARDYは、実は日本の文化を勉強しようと来られたことがある方で、この方に日本風のデザインを海外の視点で手を加えていただこうと思ってます。ユニクロだったり、H&Mなどのブランドもコラボで立ち上げています。それから、デビッド・ベッカムだったり、パリス・ヒルトン。こういう海外のセレブな女性だったり男性も着ているブランドを使っていきます。日本で言うと、安室奈美恵さんや佐々木希さんですね。こういう方もコラボでつくっているということから、普段は日本酒を飲まない若い層の方にもアプローチをするきっかけ。こうしたブランドをつくっていこうと考えています。

さらには、将来の話ですが、海外へ向けた販路拡大というのを意識して、ファッションブランドの代理店を通じて海外のエージェントとコラボをし、販路拡大をしていこうと考えています。

ブランドというのは、地域ブランドでもトップブランド、プレミアムブランド、ボリュームゾーンとあるのですが、今回は話題をつくるという意味を込めてトップブランド。事業性は弱いですが、とにかく話題をつくっていく。廿日市の発信をしていくということにこだわってやっております。

そして、資金調達、プロモーションとして、皆さんご存じの方もいらっしゃると思いますが、「クラウドファンディング」というサービスを使っていきます。どういうものかという、インターネット上で資金調達をする仕組みです。プロジェクト実行者というのを僕とします。僕がMakeakeサービスに対して、こんなプロジェクトを起こそうと思っている、こんな夢を持ってる、こんなビジョンを持っているということを掲載します。そして、サポーターの方、それに共感してくださる方がお金を投じてくれるという仕組みです。何が一番ポイントかという、リターンという部分です。僕がつくる日本酒、未来の商品の予約券を買っていただく。こういうシステムなのでテスト的に市場開拓、市場チェックをしたりすることもできます。

また、やはり広島のブランドを発信したいということで、今回のプロジェクトには、おつまみとして、廿日市に工場があるヒロツクさんにも昆布を購入させていただいて皆さんに提供していこうと思ってます。他の業界、他の業種とのコラボレーションをこの企画でどんどん実現していこうと考えております。

そして、キックオフのイベント。このクラウドファンディングという資金調達のスタートですが、2月の17日に東京で70名の方を集めて行わせていただきます。ここでも広島の魅力をどんどん発信していこうと思っております。

今後のビジョンといたしましては、先ほどご説明させていただいた「一縁祭」というイ

ベント。これを広島ブランド発信のイベントにしようと考えておりました、廿日市の中山間地区でやっていこうと思っております。こちらは10月の8日です。

今後、地域活性化のスキームというのをしっかりと構築していき、どんどん外のほうに展開していく形で考えてます。まずは新商品の開発をしていきますが、どんどんブランドとのコラボレーションを進めていきます。そして、旅行業や他の業種ともコラボレーションして、外へ外へとプロモーションをかけ、人・物・金を地域、地域の企業に戻していくという活動をしていきます。しっかりブランドのコラボレーションというのを意識し、地域のメッセージもつくっていき、そして移住を促進。こういう活動を通じ、商品を通じて地域に戻ってくる人たちを増やしていきたい。そのように考えております。

以上で発表を終わらせていただきます。ご清聴ありがとうございました。

(拍手)

### ●知 事

どうも川本さん、ありがとうございました。

すごく盛りだくさんの発表をしていただきました。川本さんは大学院も卒業されたということですが、ご専門は何だったのでしょうか。

### ○事例発表者（川本）

専門は、プロモーションの分野ではないです。理学部で植物ウイルスというウイルス学を研究しておりました。進化とかそういったものにロマンを感じて研究していました。

### ●知 事

全く今のプロモーション的な部分とは無関係ですね。

企業に3年間勤められたということですが、これも何かプロモーションとは関係があったのですか。

### ○事例発表者（川本）

どちらかというと、全く関係ない分野でした。

I Tのコンサルタントをやっておりました。

### ●知 事

今プロモーション系の活動をされているのですが、イベントをつくったり、あるいはこの商品開発は、そういう意味ではご自分のお仕事の範囲ではなかったということですね。

広島のことを東京で発信をされるということで、このイベントは手づくりでしたが、一から勉強といった感じだったのでしょうか。

### ○事例発表者（川本）

一から勉強というより、広島・廿日市の魅力を発信したいという思いで先に場所を取ってしまったという形でした。全て場所取りが先といった勢いでやっていました。

### ●知 事

考えるより先に手足が出るといった感じですね。  
でもたくさん人も集まってすごいですね。

### ○事例発表者（川本）

ありがとうございます。これはもう、皆さんのおかげです。

### ●知 事

日本酒の製造もクラウドファンディングを活用してということですが、お酒をつくろうと思ったら日本酒メーカーさんの協力がいるのではないですか。

### ○事例発表者（川本）

そうですね、もちろん必要です。

### ●知 事

これはどうやって獲得してきたのですか。

### ○事例発表者（川本）

これに関しては、もともとやはり日本文化を発信したい。ただ、メッセージが足りない。それならば、商品開発をしようという思いになり、廿日市の企業さんとコラボするに至りました。いろいろな方のところへ企画書を持って行ってご相談し、間接的にどんどんつながりいただいて、上の方とお会いさせていただき、商品開発に至ったという。本当に地道な、プレゼンテーションの連続でした。

### ●知 事

熱意が繋がってそれが受け入れられたといった感じですか。

### ○事例発表者（川本）

そうですね。戦略ということと言うと、後からついてくるものであって、まず、足を動かす、手を動かす、口を動かす。そうした小さな一歩をどんどん踏み出すことで、実現に



至った。企画の段階まで至ったという感じですね。

●知 事

米や水も選んでやるわけですから、酒造メーカーさんにとってもリスクがありますものね。普通に売っているお酒のラベルを張り替えるだけならそれほどでもないですが、新しくつくるわけですからね。本当によく決意してくれましたね。

○事例発表者（川本）

そうですね。調達する金額は、ある程度大きいものになってきます。僕自身、小さい仕事をしていても地域の活性化、ブランドの発信は絶対できないと考えていたので、ここは腹をくくってやろうという、僕の覚悟の意を酌んでいただけたのではと思っています。まだこれは、2月からのスタートなので、しっかりと資金を調達して絶対に実現させていこうと考えてます。

●知 事

そこにエドハーディーさんという方も巻き込んでいますね。

○事例発表者（川本）

そうです。海外のブランドも巻き込ませていただきました。

●知 事

どうやって引っ張ってこられたのですか？

○事例発表者（川本）

地域のブランドというのは、別に変な意味ではないですが、地域のものだけ発信しては外へ引っ張っていくきっかけが作りにくい。だからブランドのコラボが必要だということを僕の信頼のおけるアドバイザーの方が言っておられて、その方がたまたま代理店の方を知っていて、交渉に至ったという形になります。

●知 事

知り合いの知り合い、友達の友達は友達であるということですね。

○事例発表者（川本）

そうですね。本当にそんな感じです。

**●知 事**

さらに見据えているのは将来海外で販売をしていくということですね。  
何かこのままの勢いで行けそうな感じがしますね。

**○事例発表者（川本）**

ありがとうございます。

**●知 事**

僕として心配なのは、こういう「一縁祭」とかも大変大々的にやられて、その他いろいろな発信イベントもやられて、日本酒もつくって、お仕事はどうなっているのでしょうか。

**○事例発表者（川本）**

仕事は実は事業の転換期で今少し落ちています。ただ、販売促進業としましては、もちろん継続的に続けていこうと考えておまして、基盤はまだ東京にあります。もちろん籍は広島ですが、もっと廿日市の地場の企業を知っていき、コラボレーションを起こして市場開拓をしていきたいと考えています。転換期なので、今の段階としてはこれでいいのかと考えています。

**●知 事**

本業は本業でしながらということですね。  
念のために聞きますが、すごいお金持ちだったりするわけですか？

**○事例発表者（川本）**

いえ、全くお金はないです（笑）むしろ、イベントも自分が持ち出しすることも結構あります。広島に1～2週間帰ったりするのですが、その費用も自分で出しています。リサーチ費用は自分で出しています。ただ、そこでできるつながりというのが、やはり僕は宝だと思っているので、そこから仕事を1つずつクリエイトしていきたい。今はそういう段階です。

**●知 事**

決して行政からは、1円ももらわれてないと思いますが。

**○事例発表者（川本）**

1円ももらってないです（笑）

**●知 事**

行政でもないのに地域のために自分が何かをしたいという思いだけでここまでやられて、和服も着られて和の発信をします。こうして徹底してやっていただき、本当に素晴らしいと思います。ちなみに隣の大竹にも和があります。和紙がありますね。

大竹和紙は有名です。ぜひそういうところも視野に入れていただければと思います。

**○事例発表者（川本）**

ぜひ使いたいと思っています。今、試行錯誤の段階で、ぜひコラボレーションを起こしたいと思っています。

**●知 事**

今度、若い方が和紙づくりを継いでいかれることになったので、次の世代同士のつながりも期待したいと思います。

**○事例発表者（川本）**

はい、ありがとうございます。

**●知 事**

よろしくをお願いします。

ファミリアクリエイト代表の川本さんは、地域の発信のために仕事ではないところでこれだけ頑張っていただけてます。このいろいろなプロジェクトが成功するよう皆さん応援の拍手をお願いをしたいと思います。川本さん、本当にありがとうございました。

（拍手）

**事例発表②**

**●知 事**

それでは続いて次の発表に移りたいと思います。続いて発表をいただきますのは、まっちゃんの野菜お届け隊代表でありNPO若者支援ネットはつかいち代表理事でもあります松本緋沙恵さんをお願いします。

地元野菜のブランド化に取り組まれているということですが、地元で作っている野菜というのは、大量には作られてないわけですね。廿日市は特に都市近郊型の農業なので小規模が多いのですが、そうした地元野菜のブランド化や地産地消に少しでも役に立ちたいということで小規模農家の野菜を集荷して飲食店などにインターネット販売をする事業「まっちゃんの野菜お届け隊」を起業されました。また、ひきこもりであるとかニートと

いった支援が必要な若者も増えていますが、そうした若者に対して農業に従事する機会を提供して就労につながるような支援も行っていっています。

今日の発表のテーマは「私と農産物と若者支援」です。

それでは松本さん、よろしくお願いします。

(拍手)

### ○事例発表者（松本）

よろしくお願いします。皆さん、こんにちは。（「こんにちは。」の声あり）

ご紹介いただきました松本緋沙恵です。プレゼンは慣れていないので、原稿を読みながらになりますが、頑張ります。（笑）

(拍手)

ご紹介いただきましたように、私は、まっちゃんの野菜お届け隊という廿日市の野菜を中心に流通させている中間流通業と、特定非営利活動法人若者支援ネットはつかいちという若者支援の活動を主にする両団体の代表をしています。

タイトルどおり、私と農産物の中間流通と若者支援という形で、どんなふうに私が考えて起業したかということ、それから続いて事業の説明をさせていただきたいと思います。

話す流れとしては、野菜の中間流通。2つ目は自己紹介。次に若者支援の取組についてです。

平成26年6月。約1年半ほど前にまっちゃんの野菜お届け隊を起業しました。廿日市市内の農家さんと独自に契約し、インターネット上のシステムにより受発注の効率化を図った形で、廿日市近郊の飲食店やスーパーなどに生産情報や野菜の特徴、調理のコツとともに、新鮮な野菜を届けています。農産物だけではなく、農家さんの込めた思いや料理人さんのこだわり、熱い思いなど、目に見えない思いも一緒に運び、生産側と消費側をつなげるのがこの事業の特徴です。

起業に至った理由としてはいくつかあり、この後紹介する若者支援の運営にお金がかかるので、せっかくなら人の役に立てるような仕事を事業として立ち上げたいと思っていたこと。2つ目は農家さん、飲食店さんがセミナーに参加した時、困っていることがたくさんあると言われていたので、困っていることを解消することができれば喜んでもらえるかなと思ったことです。3つ目は、独自に事業を展開してシステムを開発されている方とお話できて、私の職業経験をもとに運営できそうだったことの3つが挙げられます。全て、この女の人みたいにひらめきで動いています。

今、運営は1年半ですけれども、主に私が配達・事務・営業を担っていて、作業を夫と母、お婆の3人に手伝ってもらっています。取引先はまだ少ないですが、若手の専業農家さん8軒、年配の兼業農家さん7軒に出荷していただき、スーパーなど3カ所に卸して、飲食店さんは5軒、年間でいろいろ変わりながら配達しています。

今後は、全体的な取引規模の拡大を目指すことと、廿日市近郊に合う流通形態の確立。JAさんや他の中間流通業者さんとの連携をはじめ、農家さん、飲食店さんの双方の困りごとの解消に向けて具体的に動き、もっと勉強しながら動かなくてはいけないと思っています。

次は、ざっくりと自己紹介です。出身は旧吉和村でして、資格は、書いてあるとおり、3つしかありません。ちょっと見えにくいですが、私は、中学校の時に不登校だったこともあり、その後高校も1年ぐらいで中退しました。いろいろ転々としたのですが、縁があって結婚後、3年前になります。五日市に戻ってきて、そこから廿日市市社協のボランティアとして不登校ひきこもりの若者支援に携わっております。私のような不登校・ひきこもりの経験者だからこそできる支援があるのではないかといろいろなセミナーに参加するようになりました。

この廿日市市社協のボランティアの宣伝になるのですが、毎週火曜日、あいプラザの2階で丸2年間活動しています。すごくアットホームなところなので、ボランティアに行くというよりも、癒されに行っている感じです。

次にNPOの紹介です。看板を掲げているところの建物が事務所になります。広電廿日市駅前のけん玉ショップが、ちょうどこの建物の向こうになるのですが、そちらの方では、子どもがいつもにぎやかに走り回ったり、あるいはけん玉をしていたりしています。実はまだ、オープンができていなくて、来週の土曜日から始めようと思っているところです。来週土曜日からは始めるのですが、居場所の提供とプチセミナーを予定しています。パンフレットも作っていて、そこには詳しい事業の説明がされているし、私の考えていることも分かると思うので、よろしければお持ち帰りください。

これがプチセミナー。ちょっと見えにくいのですが、楽しく生きるために知っていると思える講座と題し、30分程度の時間、私の経験に基づくお話をさせてもらっています。ただ、居場所の提供ということだったら行きにくいと思うのですが、講座を聞きに来るという形であれば来てもらいやすいのではと思っています。

このようなまちづくりサロンもお話をいただいたので、大人向けにはなりますが、子ども・若者の居場所づくりという形で少しお話をさせていただいて、参加された皆さんとも交流をさせていただければと思っています。

NPO法人の支援内容や事業内容などの説明に入ります。私が目指すのは、若者が希望にあふれ、未来を切り開く力を身につけ、元気に明るく暮らせるお手伝いをすることです。すごく簡単な形で書いてありますが、一番私が推したいのは、ボランティアと中間的就労、それから、セミナーの開催です。行政の支援内容というのは大体面談、支援計画の作成、あとはハローワークなどの支援になっていると思うのですが、実は実際の活動ができる場所を探している若者もすごく多く、それが外に出るきっかけにもなるので、そちらに力を入れて開催しようと思っています。

ボランティアや中間的就労の内容は、農家さんの作業の手伝いや事務所内の店舗部分でさっきのまっちゃんの野菜お届け隊で扱う野菜などの販売も考えています。一応NPOの方でも農業振興を目的としています。農家さんのお手伝いは、季節の移り変わりを感じたり、体を動かして汗をかいたり、また、自分が作業することによって作物の成長を助けるなど、そうした、なかなか家の中に閉じこもっていても、分からないことを実際に体感したり、仲間とその思いを共有したり、そういった支援の活動を主にしたいと思っています。私が田舎育ちで、地元に戻ると自然に癒されるという自分自身の体験もあって、より多くの子に体験してもらいたいという願いがあります。

ホームページも開設していて、まだお知らせとかブログは更新していませんが、すごく感じの良いものに仕上がっています。インターネットなど使うのが差し支えなければ見ていただけると嬉しいです。

最後に、まとめに入ります。まっちゃんの野菜のお届け隊もNPO法人の方も私もまだまだ発展途上で、その中でも農家さん、飲食店さん、若者に何か手伝えることや、逆に教えてもらうこともたくさんあると思うので、一緒に成長、進化していきたいと思っています。いろいろな地域でお互いさまとか、助け合いなど、昔からよく言われてる言葉があります。日本人の良さというものがそこにあると思うので、より生きやすい環境を一緒につくっていきけるようにしていきたいと思っています。

おしまいです。(笑) ありがとうございます。

(拍手)

## ●知 事

松本さんありがとうございました。

パートが3つに分かれていて松本さんの自己紹介というのが真ん中であつた理由がよく分かりました。実は先ほど松本さんとはお昼もご一緒させていただき、お話もいろいろ伺いしたのですが、松本さんご自身が不登校であつたり、高校を途中でやめることになるなど大変つらい経験をくぐり抜けてきたと思います。この松ちゃんの野菜お届け隊は誰かのために役に立ちたいということで始められたとおっしゃっていました。実際に事業をスタートするのはかなりのエネルギーが要るわけですが、これをやるんだと背中を押された、やろうというエネルギーは、どこから出てきたんですかね。

## ○事例発表者（松本）

もともと、NPO若者支援のほうを立ち上げようと思ってセミナーに参加していましたが、NPOの方もやはり法人なので運営資金が必要になります。何か事業しなければ、と思う中、野菜の方も農家さんが困っている、飲食店さんが困っているというところで、何かできるだろうと、単純な考え方でした。確かにエネルギーは要したのですが、いろい

ろな方に手伝っていただいていたので、私は結構すんなり簡単な感じでした。

●知 事

例えばそういったNPOであれば既に活動してるNPOもありますし、若者支援の団体もあります。そういうところで例えばちょっとだけお手伝いするという形もあるわけです。でも自分でやろうというのは、結構な決断のように思えるのですが。

○事例発表者（松本）

そうですね。でも、既にあるものの中に入っていきより、逆に自分で新しいものをつくって運営していくほうが簡単じゃないかという考えがありました。

●知 事

そこに発想の転換ではないですが、経験から得た考え方があったというわけですね。

○事例発表者（松本）

はい。

●知 事

野菜のお届け隊にしても、そもそも農家の方が協力してくれないとできないですよ。どうやって回ったのですか。

○事例発表者（松本）

セミナーに参加されていた若手の農家さん主導の佐伯農業者クラブという若手 30代 40代の方の14、5人ぐらいの集まりがありまして、言うなれば芋づる式に（笑）

お互い若いので、新しいものに対してちょっと期待を寄せるというところがマッチしたというか。

そんな感じでお話をさせていただいて、「あ、いいよ。」みたいな感じで（笑）ご協力いただいています。

●知 事

セミナーに出て勉強して、そしてその中で生まれた人とのつながりをうまく使っていったという感じですかね。

○事例発表者（松本）

はい、そうですね。

## ●知 事

そして今度は実際に若者支援のNPOも立ち上げることができて、こちらもこの野菜お届け隊とも連携しているみたいでうまく回り始めたなと思うのですが。

## ○事例発表者（松本）

そうですね。やはり、もともと若者支援の方に力を入れたいと思っていたので、野菜の事業も大変なところがありますが、NPOを立ち上げたことによって、より大きくしていかないかと若者支援にまで手が届かないっていう形になってるので、いい相乗効果として、私のやる気も引き出されている形になっています。

## ●知 事

まだまだ2つの事業も発展途上であるとおっしゃっていました。でも今日、このような発表の機会もあって、きっとまた助けてくれる人も増えるのではないかと感じます。例えば川本さんの「一縁祭」でもこの野菜を持って行って売ってもらったらいいのではないかと思います。

## ○事例発表者（松本）

（笑）ぜひお願いします。

## ●知 事

運営に若者を連れて行って、スタッフとして活動してもらおうとか、そういうのもいいかもしれませんね。勝手に言ってますけれども（笑）ぜひこれからも発展をしていって、いろいろな過程で勉強することもあるかもしれませんし、また、大変なこともあるかもしれませんが、この地元で農家のため、若者のため、困ってる人のために、頑張っていってやる松本さんです。ぜひもう一度皆さん、大きな応援の拍手をお願いをしたいと思います。

（拍手）

## 事例発表③

## ●知 事

それでは続きまして次の発表に移りたいと思います。次に発表いただきますのは県立宮島工業高校建築科3年生の北原美幸さん、濱田賢人君、山本拓也君の3人です。お三方が通われている宮島工業高校はご存じのとおりだと思いますが、地域のさまざまな活動に参加・交流する中で自己のあり方や社会的な役割、社会のため人のために尽くす責任を自覚することを目的として地域貢献活動に取り組んでおられます。



今日の発表のテーマは「大野発未来のエンジニア，宮工生による技と優しさの継承」です。

それでは，よろしくお願いします。

(拍手)

### ○事例発表者（濱田）

こんにちは。本日は貴重なお時間をいただき，ありがとうございます。

私たちは広島県立宮島工業高等学校建築科からやってきました。大野発未来のエンジニア，宮工生による技と優しさの継承について発表させていただきます。緊張しているので上手に発表できませんが，一生懸命発表しますのでよろしくお願いします。

(拍手)

私たちの学校の校訓は，ぎしんと読み，鍛えられた技術に心を入れることを意味します。地域の産業を担うスペシャリストとなり，新たな時代を切り拓く高度な技術者及び技能者としての成長をしていくことを目指しています。そこで，日ごろから学んでいる建築あるいはものづくりに関する知識と技術を生かして，地域や社会に貢献できるのではないかと13年前から始めたのが，地域の祭りにおけるオブジェやステージの制作，会場装飾や運営補助活動でした。この活動は実施期間が重なるため，規模の大きい大野のみんなの祭りは3年生が，お年寄りが中心で比較的規模の小さい菖蒲祭りを2年生が，また，秋に行われる福祉ふれあいフェスタで使用されるステージの組み立てと解体は2，3年生が分担して行う形で取り組むようになりました。

これらの写真はこれまでに制作したオブジェやアスレチックの一部とその運営や管理を行っている様子です。最初のころはあくまでも祭りのシンボルとしての作品が多かったようですが，過去の作品に追いつけ追い越せと，作品規模が大きくなると同時に見て触れて楽しめるものへと変化していきました。アスレチックの利用者の多くが小さな子どもなので，けがをさせない工夫とその管理についても実践的に学ぶことができます。

これらは近隣保育園にままごとハウスやウサギ小屋を製作した様子です。学校周辺には6つの保育園があり，これまで5つの保育園に製作することができました。アニメキャラクターを用いたので，著作権についても学び，営利目的でない教育活動であることから特別に許可をいただきました。

次に，地域のお年寄りの方々が管理されている菖蒲園の排水路の整備もしたりしました。依頼者とのコミュニケーションを大切にしながら完成させていくことも技術者として必要な考え方の1つだと思います。

これは，本日の会場でもある大野学園への取組です。先輩たちは地元で伐採された木材で，靴箱，本棚，椅子を製作しました。

私たちは上側の図面の 2.25 メートル×2.25 メートルの正方形で高さが 3 メートル強ある飼育小屋と、下側の図面の 8.1 メートル×3.6 メートルの長方形で高さが 4 メートル強ある農機具小屋の躯体製作に取り組みました。

建物の基礎部分は専門業者に製作していただき、その上に仮組を済ませた材料を現場に運び、ヘルメットや安全帯を装着して組み立て作業を行い、何とか完成させることができました。

ほかには、昨年度から依田神社、別名残念さんの改修工事です。作業を行うには不便な場所で、土台から祠を下ろし学校まで持ち帰るのはとても苦勞したそうです。現在は画面右下のような看板が立てられていますが、来月中旬には作業が終了します。

続いて、地元廿日市市の障害者福祉事業所の H a n a と花舎の開所に当たり、花台の塗装と看板を作成しました。花台の長さは約 50 メートルで 4 列。さびをこそぎ落とし、塗装を行いました。作業を行ったのが 8 月ということもあり、建物内は軽く 50 度を超えていました。そのような状況で作業を終え、完成したのがこの花台です。これからも、必要に応じてメンテナンスのお手伝いをしようと思っています。

また、並行して作業所の出入り口に取りつけるための看板も 2 枚製作し、ご覧のようにフェンスへの取り付けまで行い完成しました。

最後は、昨年度、写真右端、校舎壁面の塗りかえ作業と校名板の改修作業に取り組んだ様子です。専門業者の指導員の方の指示に従い作業を進め、完成させることができました。それではご覧ください。塗装前と塗装後です。

このように、私たちは、私たちにできることを考えながら活動し、地域に貢献することの大切さを学びました。これらのことが、今後も宮島工業高校建築科の当たり前の活動であり、引き継がれていくことこそ専門技術を学ぶものの使命であり、ものづくりのスペシャリストを目指すものの礎となることを確信します。

以上で発表を終わります。ご清聴ありがとうございました。

(拍手)

## ●知 事

ありがとうございました。

学校での勉強は、なかなか実社会とつながる機会が少なかったりしますが、3 人はいろいろなところに出かけていますね。保育園やお年寄りの施設、あるいは障害者の支援施設とかいろいろのところに行ってみて、初めて知ったということもありますか。

濱田君に発表してもらったから、他の 2 人に聞いてみようか。山本君と北原さん。

## ○事例発表者（山本）

自分たちの世代では主に大野みんなの祭りと呼ばれる地域の祭りがありまして、そちらのオブジェの制作やアスレチックの製作または会場の運営補助活動などをさせていただきました。そちらで、13年間のおつき合いということもあるのですが、アスレチックをつくるにしてもオブジェをつくるにしても、お金が必要になるわけで、それを高校生につくらせるのにお金を毎回用意してくださって本当にありがたいことだと思います。自分たちもそれに応えられるよう、地域の方に喜んでいただける作品をつくらないといけないと思い、製作いたしました。子ども達がアスレチックなどで楽しんで遊んでくれて、すごい笑顔で、お兄ちゃん、ありがとうと言ってくれたのを聞いた時は、本当につくってよかったなと思いますし、地域の皆様からも感謝の言葉をいただいて、感謝したいのはこちら側なのですが、毎回そういった面で喜ばせていただいております。

### ●知 事

お互いに感謝の気持ちが生まれるということですね。北原さんはどうですか。

### ○事例発表者（北原）

私も自分たちがつくったもので遊んだりして、喜んでくれるのがすごくうれしかったです。

### ●知 事

そうですね。勉強だけしていると分からないことはありますね。実際に椅子1つにしてもつくる人と使う人がいるわけでその関係がよく見えたという感じですかね。あと、それを実際に使っている人の笑顔、あるいは感謝をしてもらおうとすごくうれしいという感じですかね。本当に地域に出かけて行って地域のためにいろいろやってくれるということですが、ぜひこういった経験を将来の糧にして欲しいと思います。3人は3年生だから、これから進路も決まっていると思いますが、どうでしょう。

### ○事例発表者（濱田）

私は、就職が決まっています、富満組という鳶の会社ですが、そこで職人をやらせていただこうと思っています。

### ●知 事

今や希少な鳶職人を目指されるということで、さきほどお話を聞いたら、お父さんも鳶をやっておられるということでした。代々で鳶というのも、お父さんはすごくうれしいのではないかと思います。山本君はどうですか。

### ○事例発表者（山本）

自分は、広島工業大学の建築工学科に進学が決まっています。将来設計といたしましては、広島県の高校教員を目指しておりまして、高校教員になる前に少し大手の会社で、建築施工管理のお仕事をさせていただきたいとも考えております。

### ●知 事

現実的ですね。しっかりと描いてもらっています。北原さんはどうですか。

### ○事例発表者（北原）

私は、建築関係ではないのですが、パン工場に就職の内定が決まっています。

### ●知 事

パンをつくってみんなに食べてもらうということですね。北原さんがつくったパンを喜んで食べている人の姿を見ると、きつとうれしくなると思います。頑張ってくださいと思います。すごく3人ともしっかりしていて、本当にこれから楽しみです。みんな広島に残ってくれるということですから、本当に感謝をしたいと思います。

それでは今日この建築科の活動の発表をしていただきました、濱田君そして山本君、北原さんにもう一度大きな拍手をお願いします。

（拍手）

### 事例発表④

### ●知 事

ありがとうございました。

それでは最後の発表になります。最後の発表は市立大野中学校2年生の下川敬弘君です。下川君は部活動や生徒会役員を通じて学んだことを生かし、学園のスクールモットーであるチームと貢献に向けてさまざまなことに精力的に挑戦をされています。

発表のテーマは「挑戦、そこから見えてきたもの」です。

それではよろしくをお願いします。

（拍手）

### ○事例発表者（下川）

僕は大野学園の2学年の下川敬弘です。これから話すのは、僕がこれまでの学校生活で挑戦したことと、これから挑戦することと、大野学園の地域とのかかわりについてお話しさせていただきます。大分緊張してるのでよろしくお願いします。

（拍手）

僕は、大野学園9年生を目前に控えています。これまでの学校生活で一番苦労し、乗り越えてきたこと。それは、部活動への取組です。もともと野球が好きだった僕は、小学生のころからキャッチボールで遊んだり友達と一緒に野球をしたりして楽しんで遊んでいました。だから、中学に進学し部活動を決める際、迷うことなく野球部を選択しました。しかし、身長が150センチにも満たなかった僕は、自分のバッティングが通用するのかわとも不安に思っていました。球を遠くに飛ばすにはバットを強く早く振る力が必要です。体格はすごく関係してくるのです。野球をやってきた中で一番苦しんだことかもしれません。

じゃあ、どうやったらヒットが打てるのかなと思ひ悩み、考える日々が続きました。悩んだ僕はまず、バットを選ぶことから始めました。たくさんあるバットの中から今の自分の力で振りやすく、ミートしやすいものを選びました。そして、そのバットを1日に何百回も振ることにしました。この練習を部活後、毎日やりました。1週間、2週間と続けるうちにスイングスピードが少しずつ早くなっていくのを感じました。

そして、1年の春の中体連。幸いにも僕はスターティングメンバーの1人に選ばれ、試合に出場することになりました。打てるかもしれないと期待を抱いて立ったバッターボックスでしたが、結局僕は打てませんでした。悔しかったです。

その日から一層練習に励みました。しかし、1打席もヒットが打てないまま1年生での最後の試合の日を迎えました。何としてでも打ちたい。そう思って迎えた3打席目。カウント2ボール1ストライクからの4球目。甘い球がきました。今までの練習を思い出し振り抜いた結果、打球はセンター前に落ちるヒットとなりました。その時、今までの練習が全て報われた気がして、とてつもない喜びがあふれ出し、あきらめずに続けてきてよかったと心の底から思えた瞬間でした。僕はあきらめずに努力して、やっと結果をつかむことができました。

この部活動の経験から、僕はチャレンジし続けることの大切さを学びました。チャレンジを途中であきらめずやり遂げることで、何か得られるものが必ずあります。形で得られなくとも、やればできるという自信や、最後まで粘り強く続ける力など、生きていく上で大切な力が得られる。そう実感することができました。

そして、今、僕は、大野学園の生徒会をリードする立場になりました。これが僕の次のチャレンジです。慣れない仕事、自分の知らないことがたくさんあります。だけど僕は、初ヒットの時のように、あきらめずどうすれば大野学園が地域の学校として生き生きと活動する学校となるか、執行部の仲間とともに考えていきたいと思っています。そして、いろいろな行事を通して、その姿を地域へと発信していきたいと思います。なぜなら、僕たちの頑張る姿を見ていただくことが、地域の方が安心したり喜んでくださることにつながると思うからです。幸い大野学園は地域の方々とともに活動する取組の多い学校です。その一端をスライドでご紹介します。

こちらは、小学校への支援をしていただいているところです。読み聞かせ、図工支援をしてくださっています。

こちらは、中学生の学習支援をしてくださっています。

地域の方とともに行う地域清掃の打ち合わせを子ども区長と地域の方がしているところ  
です。

そして、こちらがその地域清掃の当日の様子です。

介護施設、洗心園でのボランティア活動をしているところです。僕たちの生徒会執行部  
も今年参加させてもらうことになってます。

福祉センター祭りでのボランティア活動をしているところです。

そして、こちらは大野地区の子どもと地域がつくるイベント「はじゃけろ！大野 day  
！」の写真です。このイベントには僕は野球部として参加させていただきました。

これを見ていただいておりますのとおり、大野学園はたくさんの地域の方に支えていた  
だいてる学校です。僕は生徒会の仲間とともに野球で学んだあきらめない心を生かして、こ  
の大野学園が日本一すばらしい学校になるよう、頑張っていこうと思います。

以上です。

(拍手)

### ●知 事

下川君ありがとうございました。野球で体格にハンディがあるというところで、どうし  
たらいいのか考え、バットを選ぶところから始めたというのは自分で考えたことですか。

### ○事例発表者（下川）

はい、そうです。

### ●知 事

しっかりと自分で考えてそれをきちっと振る練習をしていくとスイングスピードが早く  
なるだろうというのも自分で考えた？

### ○事例発表者（下川）

はい。そう考えました。

### ●知 事

そしてそれを実践してあきらめずに続けるときっとその成果が出てくるということは最  
初から信じてましたか。

**○事例発表者（下川）**

いえ、途中であきらめかけたのですが、やはりヒットが打ちたかったので、最後まで続けました。

**●知 事**

最後まで頑張ったら最後の試合でついに打てたというところですね。

**○事例発表者（下川）**

はい。

**●知 事**

大人は、最後まであきらめないで頑張ったらきっとできるよ、と簡単に言うのですが、こうして中学校の時から自分で考え、自分で実践してそれを体験するというのは本当に素晴らしいと思います。今度はこの生徒会の活動として地域とのつながりを大切にしていきたいということですが、地域に支えられていただいているという言葉もありました。これも自分で実感をするところなのですか。

**○事例発表者（下川）**

はい。自分は、学習支援に1回参加させてもらったことがあるのですが、その時も地域の方が自分が分からないことがあったら、すぐに感じて教えに来てくれたり、他にわからない人がいたら、すぐにそちらに駆けつけて教えてくださったりとか、そうして自分たちの勉強だったり通学の時の挨拶だったり、いろんな面で自分たちを支えてくださっているなど実感します。

**●知 事**

そうですね。そして地域に自分たちの活動を発信することで地域の皆さんに安心をしてもらったり、喜んでもらえるので活動したいということですね。これも先生に言われて言ってるわけではないよね。

**○事例発表者（下川）**

一応ちゃんと（笑）自分の考えもあります。

でも、地域の方も喜んでくださると思うけれど、もちろん生徒が頑張ったら、先生方もうれしいと思います（笑）生徒会執行部が生徒をまとめて、その生徒が頑張ると先生方も地域の方も喜んでくださると思うので、自分たちが頑張って生徒をまとめていこうかなと思います。

●知 事

みんなが喜び、周りの人が喜んでくれる。自分ではなくて利他の精神ではないですか。  
多くの大人に聞かせたいなという感じですね。

この大野学園は新しい学校で、今が2年目です。だから第3代の生徒会長になるのですかね。

○事例発表者（下川）

はい、そうです。

●知 事

これから伝統をつくる学校ですけれども、下川君のようなリーダーがまた下の子どもたちにも影響を与えて新しい伝統をつくってくれるのではないかと、そんな感じがします。

本当に頑張ってくれている下川君。新しい挑戦も頑張ってもらいたいと思います。発表してくれました下川君にもう一度大きな拍手をお願いいたします。

（拍手）

●知 事

ありがとうございました。

○司 会

ありがとうございました。

以上で予定の事例発表は終了となります。すばらしい発表を本当にどうもありがとうございました。

閉 会

○司 会

それではここで湯崎知事に本日のまとめをお願いいたします。

●知 事

最後までおつき合いいただきまして本当にありがとうございました。今日は特に若い発表者、普通は50代とか60代の方達がいらっしゃるのですが、全員30歳以下で非常に若い力を見せていただきました。最近よく今どきの若者は覇気がないとか、考えないとか言われますが、決してそうではないということは今日の発表でもご覧いただけたのではないかと



と思います。川本さんにしても松本さんにしても決して自分のためではなくて、人のために働いておられます。忙しい仕事の合間をぬいながら地域をどう発信していくか、どうやって元気を出していくか、地域のために頑張ってくださいという思いで、頑張っておられます。そして、松本さん自身の姿を見せていただければ、本当にそれができるんだと教えられるのではないかと思います。これも自分のためというより、人のために頑張ってくれるということです。高校生中学生の2組の発表もそんな発表だったのではないかと思います。いろいろと「こうあったらいいな、あんなあったらいいな」と考えることは多いと思います。例えば、「うちの地域は元気がないよね」と言うのは簡単です。でも、元気がないから「僕がこうしよう、私がこうしよう」と1歩踏み出して行動に移されているのが今日の発表者の皆さんではないかと思います。自分ができること。決してスーパーなことをやるというわけでは必ずしもなくて、自分ができることをできる範囲で1歩やってみるということだと思います。それを実践されている4組の発表だったのではないかと思います。うれしい思いという意味ではなくて、志というか、より良い方向の思いを持って、その方向に1歩踏み出してみるということです。酒造メーカーを巻き込んだり、農家さんを巻き込んだり、あるいは地域の人たちを巻き込んで、だんだんと輪が広がって、それが大きなうねりになっていくのではないかと思います。その積み重ねが廿日市の元気、広島県の元気、そして最後は日本の元気につながっていくのではないかと感じました。

本当にすばらしい活動をされている、でも決してスーパーではない自分ができること、それに取り組んでいらっしゃる。そしてそれを今日共有していただきました4組の発表者の皆様にもう一度大きなお礼の拍手をお願いしたいと思います。

(拍手)

どうもありがとうございました。ぜひ皆様もそれぞれの持ち場、職場や学校、地域の中で何かできることがあったら、ぜひ取り組んでみていただきたいと思います。どうぞよろしくをお願いします。

そして最後に少し話題が変わりまして、お願いがございます。今日お手元に資料を配らせていただけていますが、災害のことについてです。ご存じのとおり一昨年8月広島市で大きな土砂災害がございました。76名の尊い命が失われたのですが、こういった大きな災害、被害を発生させないため、広島県では防災減災対策にこれまで以上に全力で取り組んでいきたいと思っております。それに加えて県の活動もそうですが、県民の皆さん、自主防災組織の皆さん、あるいは事業者の方、そしてもちろん行政も一体となって災害に強い広島県の実現に向けて取り組んでいきたいと思っております。広島県では「みんなで減災」県民総ぐるみ運動という運動を昨年の4月からスタートをさせています。お手元の資料をご覧くださいますとこの運動は5つの行動目標というのを定めて活動をしているのですが、災害はいつ起こるかわからないということで、災害に備えて身の回りの土砂災害であると

かあるいは洪水といった危険箇所や災害が発生した場合の避難場所や避難経路などをまず知っていただくということが非常に大事なことになります。災害危険箇所や避難場所につきましてはインターネットでも県民総ぐるみ運動・知るという形で検索ができます。今日はこの会場の後ろの方に、ハザードマップというものを掲示させていただいております。是非ご覧いただき、またご自宅の位置も確認をいただきたいと思います。そしてできればお家に帰ってからも、インターネットなども使ってぜひ確認をいただければと思います。ご家庭あるいは職場、地域、皆さんで確認をいただければ大変うれしく思いますのでどうぞよろしくお願ひします。

それでは以上でございます。

本日はどうもありがとうございました。

### ○事務局

すいません、知事。私たち事務局のほうから会場の皆さんにもう1つだけお知らせさせていただきますたいんですけどいいでしょうか。

### ●知 事

はい。

### ○事務局

私は、県の広報課でフェイスブックとツイッターの担当をしております寺本と申します。

さて、突然ですが、皆さんは、広島県の公式SNSの存在はご存じでしょうか。

広島県では、フェイスブックやツイッターというインターネット上のサービスを活用して、皆さんの暮らしに役立つ情報を日々発信しています。先日は県内の23市町によるリレーPRという連載を行い、グルメや観光情報など、各地ご自慢のネタを掲載しました。こちら画面に出てるのが10月に掲載した廿日市市の投稿の写真です。宮島で開催された陶器市やグルメ市などのイベントの告知を行いました。このように県の公式SNSでは、地域に密着した情報を含めて、毎日投稿を行っています。広島県のツイッターやフェイスブックは知らなかったよという方はぜひ広島県のページをいいね、またはフォローしてみてくださいと思います。

本日、お配りさせていただいているオレンジ色のチラシ、SNSの紹介チラシを入れさせていただきます。フェイスブックやツイッターやっていないけどなっていう方はぜひ、本日この機会にご登録いただいて広島県の情報をキャッチしていただければと思います。

これからも皆さんの生活のお役に立てる情報を日々発信する1人でも多くの方にお届けするべく、そして本日のチャレンジトーク同様、広島県をどんどん盛り上げて元気にする

べく、頑張ってまいりたいと思いますので、ぜひ皆様のお力もお借りできればと思っております。

以上です。お時間いただきましてありがとうございました。

(拍手)

## ○司 会

事務局からのお願いも聞いていただきまして、ありがとうございました。

以上をもちまして、湯崎英彦の地域の宝チャレンジ・トークを閉会とさせていただきます。どうもありがとうございました。

(拍手)

なおご来場時にお渡ししておりますアンケートを出口で回収させていただきますので、どうぞ協力よろしく願いいたします。

本日は、ほんとにどうもありがとうございました。