

平成 24 年度第 1 回

県政知事懇談

湯崎英彦の地域の宝 チャレンジ・トーク

と き 平成 24 年 5 月 27 日 (日)

ところ 大崎上島町東野保健福祉センター 1 階

広 島 県

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	7
事例発表③	13
事例発表④	16
閉 会	19

開 会

(司会 (八幡))

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、広島県広報課の八幡と申します。

本日は、チャレンジに向けて元気の出る楽しい会にしたいと思います。どうかよろしく
お願いいたします。ありがとうございます。

知事挨拶

(司 会)

それでははじめに、湯崎英彦広島県知事が御挨拶を申し上げます。

(知事 (湯崎))

皆様、こんにちは。本日は、日曜日で、お忙しいところ、この県政知事懇談会に御参加
いただきまして誠にありがとうございます。

今日は、一部では町民運動会とか小学校の運動会もあるということで、そういうタイミ
ングで大変申し訳ありませんけれども、本当にたくさんの皆さんにお集まりいただきまし
た。ありがとうございます。

前回、平成 22 年 10 月に訪問させていただきまして、知事懇談会をやりました。そのと
きは 1 年と少しかけまして県内の全 23 市町を訪問させていただいて、それぞれの市あるい
は町での住民の皆様との意見交換会というのをやらせていただきました。

そして翌年は、県内を各地域ブロックごとに 8 ヲ所に分けて、それぞれの地域における
様々な挑戦を住民の皆様にご発表いただき、意見交換をする。そういう会をやらせていた
だきました。

そして、今年はまだ一度各市町、全 23 市町を回らせていただきまして、それぞれの市や
町での挑戦を公表いただく。こういうスタイルを進めることにしております。そして、今
日のこの大崎上島町が今年度の新しい懇談会の記念すべき第 1 回目となっております。

今日は、ここにお伺いする前に 2 ヲ所、1 ヲ所はフルーツセンター文田で、しいたけの
菌床栽培をやられている農園、農園というイメージとは少し違うのですけれども、訪問さ
せていただきました。もう一つは、後ほど発表もいただきますけれども、亀田農園さんを
訪問させていただきまして、トマトの栽培を拝見させていただきました。本当に地域の特
徴を生かした挑戦をしていただいているところで、両者ともそうでありまして、大変心強

く思ったところであります。

今日はまた4名の方に事例発表をしていただきます。これも地域の課題に向けて、いろいろな取組、挑戦をされていらっしゃる4名の方です。そのお話をお伺いできるのを大変楽しみにしております。

皆さんのこういった取組を通じて、将来にわたって、広島に生まれ、育ち、住み、働いて良かったと心から思える広島県、この実現を目指してまいりたいと思います。本日の皆さんの発表をお伺いしながら、この地域においてまた新しい挑戦あるいは取組につながっていけばいいなと思っております。これから1時間強、1時間をちょっと超えますけれども、何とぞよろしくお願いを申し上げます。

(司 会)

湯崎知事、ありがとうございました。湯崎知事、壇上のお席のほうにお移りください。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を御紹介いたします。発表者の皆さんは壇上にお上がりください。

それでは御紹介をいたします。

まず、ブランド力の高いトマト栽培などに取り組んでおられる亀田農園株式会社代表取締役の亀田英壮さんです。

カフェ経営と特産品販売などにより、大崎上島町の魅力発信に取り組んでおられるカフェ「antenna (アンテナ)」の森ルイさんです。

広島商船高等専門学校で、将来のロボット開発の夢も抱きながら、日々学業に取り組んでおられる浅野仁さんです。

東日本大震災被災地支援などに携わられた大崎上島中学校の望月紹美さんです。

どうもありがとうございました。事例発表の皆様はお席にお移りください。

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、湯崎知事、どうぞよろしくお願いをいたします。

事例発表

(知 事)

もう既に御紹介申し上げましたけれども、今日発表していただきます4名の方々は、それぞれ地域や職場、また学校で積極的に活動をされて、挑戦を続けている方々です。

トップバッターは、先ほど私も訪問させていただきました亀田農園株式会社の亀田英壮さんをお願いしたいと思います。

改めて亀田さんの御紹介をします。亀田さんは、瀬戸内の温暖な気候を利用して、環境に優しい独自の手法で生産する糖度の高いトマトを「亀ちゃんトマト」とブランド化されて、商品開発と販路の拡大に取り組んでいらっしゃいます。

今日の発表のテーマは、「活かそう島の恵み」でございます。それでは、亀田さん、どうぞよろしく願いいたします。

(事例発表者(亀田))

よろしく願いいたします。

亀田農園株式会社は、平成22年10月に設立したばかりの、まだ生まれて間もない会社です。父、亀田文男を引き継ぎまして、ちょうど13年前にこの島に後継者として帰ってまいりました。農業を業として成り立たせたいという思いが強かったので、22年に株式化しました。今、みかんとトマトがメインですけれども、みかんは、約6ヘクタールのみかん畑でみかんを栽培しています。トマトはハウスで、73アールほどの施設ハウスでトマトをつくっております。

今年からみかんと施設と、もう一つ、この島の温暖な気候を生かして露地野菜を始めました。こっちに帰って来る前に僕は市場に勤めていましたので、この温暖な気候、九州の1週間遅れで野菜が何でもできる状況を生かさないともったいないと思ひまして、もともと柑橘の島なので、露地野菜をつくってそれを島外に売るといったことは今まであまりこの島では行われてきておりませんでした。そういった面では大変もったいないので、家庭菜園の延長からでもいいので、野菜を集めて、今、うちと契約してトマトを販売させてもらっているスパークというお店が広島にあります。そのお店は18店舗ほどあるのですけれども、今、その1店舗から大崎上島産の産直コーナーを設けてもらいまして、4坪ほどなのですけれども、題目「島のめぐみ」としまして1コーナー用意してもらっています。これはまだ3月にスタートしたばかりで、今、会員さんは23名ほどですが、これを島民の皆様にご存知いただきまして、より多くの人に大崎上島産の野菜、果物、加工品を広島市内で販売し、この大崎上島をもっともっとアピールできたらいいなと思っております。

今回の取組の産直のシステムですけれども、基本的に生産者さんの量は少なくとも全然関係ありません。一度登録さえしていただければ、週1回の出荷でもいいし、2日に1回

の出荷でもいいです。それは生産者さんの自由です。家庭菜園、また、それよりちょっと大きい土地で新鮮な野菜を午前中に収穫していただきまして、昼の時間帯にうちに持ってきてもらい、それをその日のうちに広島へ届ける。今は1店舗なのですけれども、月で100万円ちょっとは売上げます。これを5年後、10年後には、ここにもありますように、5店舗、10店舗と店舗を拡大しまして、この大崎上島町の野菜、果物、加工品で、5年後には6,000万強、10年後には1億、これはスパークだけなのですけれども、売り上げる販路、売り先はあります。そうやっていきますと、今は産直ブームなので、各スーパー、各売り場、そういった商品、どこのスーパーも産地を持ちたがっておりますので、今はスパークだけですけれども、他の量販店さんもほしがると大崎上島の特産品を皆さんと一緒に盛り立ててつくっていきたいと思っております。

一口に産直と言いましても、まず自分の畑で収穫していただきまして、簡単に一例を挙げますと、みかんですとスーパーでの売価が大体398円、298円という値段設定なのですけれども、市場の相場もある程度は気にしながら、大体390円、ここでは300円としていますけれども、300円で販売しますと、7割が生産者さんにバックされます。30%が店の利益プラス輸送賃となっております、300円で3割引いた210円が手取りとなります。一般的に販売する単価でいきますと、手取り面では2~3割多く手元に残るシステムとなっております。家のほうで袋に加工していただきまして、登録していただきまして、うちでバーコードを発券しますので、自分が好きな値段をスーパーとかお店でリサーチしていただき、この値段だったら売れるのではないかとという値段をつけていただきます。値段が分からないというのがありましたら、御相談いただきまして、市場相場等の情報を提供し、その値段をつけていただき、うちに持ってきてもらう。それをその日のうちにスーパーへ配達して販売するという産直システムです。3月からで、まだ3カ月の月日しかたっておりませんので、まだまだ皆様に周知、情報提供ができておりませんが、これから報告、また行政さんとも一緒になって、この島でどんどんいい野菜、いい果物がつくられ、そして、それが広島市内、また、広島から出ても評価される産物をつくり、提供できる大崎上島にもっていきたいと思っております。

これら農産物以外にも、ここは海に囲まれておりますので、海のわかめとか海藻とか、そういったものも取り扱うことができます。現にところてんを出している人もいます。そういった面では、本当に島全体を生かした店づくり、売り先づくりができると思っております。是非、本当にこれは皆様方と一緒にこの大崎上島を盛り上げたい。それは農業という分野ですけれども、そこで元気にしていきたいと思っておりますので、また今後ともよろしく願いいたします。簡単ではございますが、これで終わりたいと思います。

(知 事)

亀田さん、ありがとうございました。ちなみに、亀田さんのところは本当に素晴らしい

トマトも御自分のところでおつくりになって、そして、販売をされているのですけれども、亀田さん御自身も大変若くて、僕より大分若いのですけれども、転職して頑張っておられる。ちょっとお伺いしたいのですけれども、今の産直をやるに当たって、1億数千万円の売上げというのは大変大きなものだと思うのですけれども、今、見えている課題はどういったことがあるのでしょうか。

(亀 田)

課題という面では、やっぱり野菜をつくっても、家庭菜園ぐらいのベースでしかこの大崎上島ではつくられていなくて、例えば野菜が多くできたら近所に配るとか、そういった状況です。今度はそれをお金にかえるとといった面で、柑橘、みかん等ではありますけれども、露地野菜という面では、そういった販売が定着していない状況ですので、そこを、例えばレタスやブロッコリーをつくって、これでも100円になるといったところで喜びを感じていただいて、広めていく面が課題です。

(知 事)

赤いものとかオレンジのものはあるけれども、青いものがあまりないということですね。

(亀 田)

そうです。

(知 事)

今のお話ですと、いつ、どれだけ出荷してもいいというのは、これは農家さんにとっては、農家さんというか農家でなくてもある程度できると思うのですけれども、すごく便利というか、やりやすいですね。

(亀 田)

そうです。つくっていただける方にとっては、そういった面では規制がないので、農薬の法律だけ守っていただければ、安全でおいしいものを届けられるとっております。

(知 事)

亀田さんがこれまでトマトを中心に、あるいは柑橘を中心に開拓をされてきた流通のお店との関係を地域のほかの農家の方にも開放して、そして、それを使ってもらうことによって、もっと全体の販売を上げていく。こういうプランかと思うのです。

(亀 田)

はい。そうです。

(知 事)

そういう意味では、すごく心が広いというか、皆さんに自分のこれまで培ってきた環境を使っていたきたいというのは、どこから出てきた思いなのか。

(亀 田)

それは、この島の段々畑が、みかん畑がすごい勢いで荒れています。皆さんの先祖さんが何年もかけて切り開いた土地が今、寂しいけれども、どんどん荒れていっています。そういった中で、農業でも飯が食えるといったものをつくっていきたいという思いが強くて、この島では、造船、農業といってもどんどん縮小してきていますので、この辺で大崎上島はちょっと元気だねと言われるような大崎上島にしたいし、また農業で魅力を持って若い人が帰ってこられる島にしていきたいという思いが強いです。そういった面では、売り先があって、なおかつそこでつくってくれた人が喜んでもらえる環境づくりはこれからもどんどんしていきたいと思っております。

(知 事)

大崎下島を何とかしたいと。ごめんなさい。失礼しました。大崎上島を何とかしたいという思いから出てきているということですね。

(亀 田)

そうです。

(知 事)

多分そういう気持ちはたくさんの方が持っていらっしゃるって、今、島に元気がないということはたくさんの方がおっしゃると思うのですが、実際にそれを何とかしようと考えると展開をされる。実際にその一歩を出される。あるいは実際に行動に移されるところが素晴らしいと思います。一つの方向としては、今、御自分がやられているトマトの農園であるとか、あるいは柑橘の農園を大きくするということがありますね。もちろんそれも取り組んでいらっしゃるのですが、それだけではなくて、エネルギーが余っているわけではないと思うのですが、ほかの人の面倒までみようということをやっているのかと思います。そういう地域の思いというのを、思うだけではなくて、実際に行動に移していただく。しかも、実行力のある、あるいは実績のある亀田さんなので、それがまた他人にも信頼されていくということではないかと私は思っていますけれども、褒めすぎですか。

(亀 田)

はい。褒めすぎです。

(知 事)

本当に亀田さんのような方がどんどん増えると、すごく島も元気になっていくのではないかと思います。是非これからも御自分の生産のほうももちろんたくさん頑張ってくださいと思いますし、また、地域の方々をまとめて、大崎上島のブランド、産直コーナーがいっぱい広がっていくことを心からお祈りを申し上げております。ありがとうございます。亀田さんにもう一度大きな拍手をお願いいたします。

(亀 田)

ありがとうございました。

(知 事)

それでは続きまして、次の発表です。カフェ「antenna」の森ルイさんをお願いいたします。

森さんは、なんと警視庁にいらっしゃって、警視庁を退職後に大崎上島町にIターンをされたということです。そして、今、カフェを経営されているのですが、この中で地域の住民の皆さんや観光客の皆さんとの交流を図るとともに、大崎上島の魅力の島外への発信などに取り組んでいらっしゃいます。

今日の発表のテーマですけれども、「大崎上島観光親善大使として」であります。それでは、森さん、よろしくをお願いいたします。

(事例発表者(森))

皆さん、こんにちは。森ルイと申します。私と話したことのある方、もしくは顔を見たことがある方、もしくは森ルイという名前を知っている方、どのぐらいいらっしゃいますか。ありがとうございます。今、手が挙がらなかった方、はじめまして、森ルイと申します。今日を境に私を知っていただければと思います。

先ほど御紹介にもあったのですが、大崎上島観光親善大使、これはあくまでも自称です。町長から任命されたわけでもなく、誰に頼まれたわけでもありませんが、大崎上島観光親善大使と名乗っております。

先ほど早目に会場に来られた方は、こちらのスクリーンで何度もこの「おいしい！広島県」をごらんになられたと思います。私が大崎上島に来たのは、友人を訪ねて、6年ぐらい前

です。彼女も東京の友達なのですけれども、パン屋さんをやるためにこちらにIターンで移住しました。6年ぐらい前にその彼女のもとを訪れたのが初めて大崎上島を知ったきっかけです。それまで東京にいて、全然大崎上島のことは知りませんでした。

大崎上島に来て思ったことは、これは賛否両論あるかもしれませんが、「残念」。なぜ残念かという、すごくいいところなのに知られていない。その「おいしい！広島県」に通じるところがあると思うのですけれども、あとは、いろいろないいものがあるのに、皆さんが気づいていない。この島で生まれて育った方にとってみたら、海が近くにある。山が近くにある。夜は星が見える。魚がとれる。当たり前のことなのです。ただ、私は東京生まれ、東京育ちなので、車で10分くらいで海にも行けるし、山にも行ける。目の前には海があって、水がきれい。それだけでもすごくぜいたくな暮らし、ぜいたくな感覚になれます。1年に1回ぐらいは大崎上島を訪れて、日ごろのストレスを癒しておりました。皆さん、お子さんがいらっしゃる世代の方が多いと思うのですが、お子さんは島にいらっしゃいますか。お子さんが島にいるという方は手を挙げてもらえますか。少ないですね。皆さん、東京だとか、大阪、広島市内とか、どこか島外に出て行かれている方が多いと思います。私は東京生まれ、東京育ちで、東京から大崎上島に来たのですけれども、東京と大崎上島は全く違い、外国に来たかのような違いがあります。最近私は島にすることが多いので、ときどき、数ヶ月に1回、東京に帰るといふか、今は上京しますと言っていますけれども、東京に行くと、自分が東京の中心で働いていて、先ほども警視庁というお話があったのですけれども、皇居のすぐ近くの霞ヶ関で働いていて、港区、中央区、千代田区を白バイで走っておりました。そんな生活から大崎上島の海と山といろいろな生き物に囲まれての生活になりました。

移住のきっかけになったのは、警視庁を11年半勤めまして、私がやりたいことは全部やらせていただいたので、そろそろ次の段階にいかうと思ひまして、ブライダルコーディネーター、結婚式のプランを立てたりするウエディングプランナーともいいますけれども、その仕事に転職しようと思ひました。そのきっかけとなったのは、自分の結婚式を自分で考えたことなのですけれども、それで退職を決めて、退職を決めた後に離婚することになってしまひまして、ウエディングプランナーになるはずなのに離婚しちやってどうするのという感じですが、退職は先に決めているし、離婚することになったから、母は東京にいて、実家は東京だけど、別に東京にいらなくてもいい。いる必要はないと思ひて、東京に住み続けて、自分で仕事をするためには、その結婚式のプロデュースをする仕事だったら都心部に自分で家といふかマンション、アパートを借りなければいけないのですけれども、家賃が六畳一間で7万円、8万円します。それは安いほうかもしれません。それを考えて、1年で大体100万円、3年住んだら300万。あれ、300万円だったら、大崎上島の古い家を買えるのではないかと思ひて、突然思ひついて、そうだ、大崎上島と思ひてインターネットで検索をしました。インターネットで広島県の空き家バンクがあったのですが、大崎上

島で登録されているのは1件だけでした。その1件が私の好みとぴったり合ったので、これはいい家だなと。値段がちょうど退職金と同じぐらいの額だったのです。これで買えるじゃん、簡単な気持ちで、家を買っちゃおうかなみたいな。それまで全然家を買うとか考えたこともなかったのですけれども、買った家が築80年の11LDK。東京ではどれだけ働いても買えない家なのですからけれども、11LDKで田の字造りの古い家です。田の字造りで4部屋と4部屋、二階建て。これを島の知人に見に来てもらったときには、こんな広い家に1人で住んでどうするのと言われました。確かに広すぎるのですけれども、家を見に来た後にも、よく御近所のおじさんに、よおこんな古い家を買うたのと聞かれて、多分島の方はそういう古い家で育てられて、古い家は冬は寒いし、ムカデは入ってくるし、そのよさに気づけないことが多いと思うのです。お年をめした方は住みやすい家が必要だと思うのですけれども、その古い家があったからこそ、私はここに移住を決めたのであって、この家がなかったら、私はここに来ていなかったと思います。それほど移住者にとって、そういう古い家は魅力的で、よくIターンの方は土間のある家がいい、古い家がいい。島の人にとってみたら、もっと新しい家があるよ。もっときれいな家があるよと、いろいろ紹介したいと思うのですけれども、外から来る人にとってみたら、こんな崩れそうな、崩れそうでは困るのですけれども、屋根とかしっかりしていて、住める家であれば、古いほうが魅力的に映ったりもします。

よく聞かれる質問なのですけれども、なんでわざわざ東京から来ちゃったん。うちの息子は東京にいるのに、うちの娘は東京にいるのに、しかも公務員を辞めて、なんで、こんなところまで来てどうするんみたいな感じで言われます。私がこの島に来たのは、癒しを求めてでもなくて、東京が疲れて、東京が嫌いでこちらに逃げてきたわけでもなく、何かこの島でできることがあるという可能性を感じて来ています。島には仕事がないとよく言われました。母からも、島に行って仕事はどうするのと言われましたけれども、仕事は自分でつくる。今まで公務員で言われた仕事を言われたとおりにやるというのが求められていたのですけれども、私の場合は、もともと自分の力を発揮したいと思う気持ちが強いほうなので、仕事は自分でつくりますと言ってこちらに来ました。退職金でノーローンで家を買っているのです、何かあれば、とりあえず家はあるし、知り合いになった人から野菜をもらったり、自分で魚を釣って食べてはいける。東京にいるほうが、マンションの家賃を月7万、8万払わないといけない。でも仕事がないとなったら、どうにもならないけれども、島だったらどうにかなるだろう。生きていけるだろうみたいなところがあって、あとこの島では、自分にしかできないことを実現できるという思いがありました。家を買った時点では何をやるかは決めていなかったのですけれども、最初に家を買って、その家をなるべく多くの人目に触れてもらいたいと思ったので、民宿をやろうかと思いました。ただ、その後にアンテナショップ、今、中野でアンテナをやっているのですけれども、アンテナショップを前の方が閉められて、しばらく誰もやっていない。募集したけれども、誰

もない。誰もいないんだったら、やろうかなみたいな、また軽い乗りと言えば軽い乗りなのですけども、その後に役場の方といろいろ話をして、私としては自分個人のアイデアとか行動力とか人脈、それと役場の方の力が合わさればもっといいようにアンテナショップが動いていくと思ったので、いろいろ話をしていたのですけれども、その中で某課長が「この島は何もないけんね」と言われたのです。私はこれを聞いて、ええー、そんなことを言っちゃうのと思ったのですけれども、でも、確かにこうおっしゃる方は多いと思います。これは、やっぱり島で生まれて、島で育って、あるのが当たり前の環境なので、あるのに気がつかない。あと、古い家もそうですけれども、島より外、例えば東京とか、そういう外の人から見て何が魅力に映るのかということの方が分かっていないと、その打ち出し方も分からないということで、私が可能性を感じて来ているのに、「何もないけんね」と言われて、ちょっと「ええー」と思ったのです。これを聞いて、私は、よそ者だから分かること、よそ者だからできることがあると思いました。嫌だと思って出て行かれた人もいるかもしれませんが、私は外からいいと思って来ているので、私なりの視点でいろいろなものを見て、島のよさを発信していくということを考えました。

新しいビジネス。仕事はないけんねと言われますが、例えば東京でカフェをやろうと思ったら、人は多いですけども、カフェの数も多いです。競争率が高い。オープンしても、なくなっていく店も多いです。逆に、島だと、特にこの島は、こんなこともできる、あんなこともできるのにやられていないことが多いので、新しいことを始めるにはすごくいい環境だと思います。これも例えば人口が100人ぐらいの島で、ほとんどが65歳以上の方といたらちょっと成り立たない部分もあるかもしれませんが、8,000人以上いて、ある程度の規模があって、子どももいる。そういう状況なので、いろいろこれからもできることはあると思っています。

カフェをやると言ったら、カフェなんかやったら人は来んよと言われました。お店なんかやったら、ここはどうせだめじゃろうと、やる前から結構そういうことを言われていたのですけれども、私の心情としては、やってみないと分からない。やらないうちから無理だとか、だめだとか言われても、いや、それはやってみないと分からないですよと切り返していました。やってみて、もしうまくいかなければ、その後うまくいく方法を考えて変えていけばいいと思うので、やってみなければ分からない。島の風土というか、割と手が出る前に口が出るみたいな人が多かったりして、あと、島ならではのなにかと思うのですけれども、変えることを嫌がる、新しいものを嫌がる。今までやってきたことをそのままやる方がいいことだと思われる方が多いのですけれども、例えば私が買った家も、前の持ち主の方が広島県の空き家バンクに登録して、売りに出さなければ私も買うことはなかったので、仏壇があって売れないとか、家族が反対するから売れないという方もいると思うのですけれども、そうやって一歩出したことによって、そこからまた何かつながっていくこともあるので、変えること、変わることで守れるものもあるということを皆さん

に覚えておいていただきたいなと思います。

この変えること、変わることというのは、例えば今ある自然を壊して変えるとか、そういうことではなくて、いい方向に、守っていくためにいいように変える、変わるということを考えています。

何をやるにも私は基本的に going my way なのですが、島の人に何か話をしても、大体それは無理だとか、そんなことをやってどうするのかとか、そもそも私の言っている意味が分かりませんみたいな人もいます。島の人とのつながりは大事だと思うので、いろいろな方と人脈は広げていってはいますけれども、そんな中でも、組織で何かを行動するのではなくて、私は単独で行動しています。それはこの going my way を突き通すためにということもあるのですが、何人かが集まって一つの行動をするためには、皆さんの賛成、反対の意見をまとめて、みんなでこういう方向にいきましょうといかないといけないので、それはそれで大きな力にもなると思うのですが、そのために時間も労力もかかるし、中には一つの意見にまとまらなかったら、なかなか行動に移せないということがあると思うのです。私は早く行動に移したいタイプなので、自分で考えて、自分で決断して、自分の責任で行動する。これを常にやってきました。あと、森ルイという人の力で人を呼ぶ。これを言うと、そんな人の力で人を呼ぶなんて無理よと、島の若い人にも言われたのですが、私は森ルイというキャラクターというか、ゆるキャラでも何でもないので、森ルイを通して人を呼ぶということを今やっています。森ルイという元警視庁で白バイに乗っていて、家を買っちゃって、カフェをやって、クラシックバレエも趣味でやっていたので、バレエの教室もやっているので、そういうネタがいっぱいあるので、そういうのをおもしろいと思う方もいらっしゃいますし、決断した話を聞きたいと行って来られる方もいます。島ならではのことは、出る杭は打たれる。よくありますけれども、打たれても別にめげないので、幾ら打たれても大丈夫なので、目立ってなんぼ。これもまた出る杭は打たれることになるのですが、目立つことによって、大崎上島の知名度が向上するので、私の目的を達するためには、別に私がたたかれようとか関係ないとか、島の外と中のパイプ役に、これは大崎上島観光親善大使としてもそうなので、島の外と中をつなぐ存在でいたいと思っています。

島にしながら国際交流。ちょっとプロフィールにも書いてあったと思うのですが、WWOOF（ウーフ）というシステムで、外国人、日本人を自宅に受け入れています。Antenna も手伝ってもらっています。そういうつながりがあるので、ゆくゆくは世界の大崎上島へ。また何を大きなことを言っていると思われるかもしれませんが、実際フェイスブックなどインターネットでつながっているので、そういう今、大崎上島に来てくださった皆さんが世界中にちらばっていて、それぞれが世界中で大崎上島の観光親善大使になってくれている。これはすごくおもしろいことだと思うのですが、皆さんが島に愛着を持ってく

れる。で、外から来てくれる。私が最終的に目指しているのは、100人が1回ずつより、10人が10回来る島。リピート、繰り返し来てくれるほうが、何かでぼーんと盛り上がって1回来て、それからもう来ませんというよりも、またそろそろ大崎上島に行きたいなど思ってもらえるほうがこの島には合っていると思います。早口でぺらぺらとしゃべりましたが、以上で大崎上島観光親善大使（自称）の森ルイの発表を終わります。

（知 事）

ありがとうございました。森さんを知らない人はほとんどいないということで、ときどき取り締まったりはしていないですか。それで有名とか。

（ 森 ）

いえいえ、それはないです。今はやっていません。大丈夫です。

（知 事）

今おっしゃったのは、例えば古い家だとか、土間がある家だとか、そういうのを求めているとか、要するに、価値観はすごくいろいろなものがあって、特に島というのは一つの閉じた地域でもあるし、それから人口も少ないということがあって、それに気づかない点もあるのですけれども、世の中全体の目から見たら、本当にいろいろな、これがいいと思う人、これが嫌だと思う人もいっぱいいると思うのです。だけれども、これがいいと思う人も世の中にいっぱいいる。森さんは御自分の視点でそれに気がついて、それを島に紹介していただいているのではないかと思うのです。

それで、いろいろなことをやっていらっしゃるのですけれども、活性化のためには、よく言われるのが、よそ者、ばか者、若者がいるということで、少なくとも二つ当てはまっているかなと。

（ 森 ）

一応全部当てはまります。若者があれですか。

（知 事）

いやいや、十分あてはまっています。この中では全然OKです。むしろばか者と言うと悪いと思ったのですけれども。

（ 森 ）

ばか者というのも、人がやらないことをやるとか、無理だと思われることをやるというのがばか者だと思うので、進んで私はばか者ですと。

(知 事)

そうですね。というか、いやいや、そういう意味では僕もかなりばか者なほうなので、人がやらないことをいっぱいやってきましたので、よく分かりますけれども、そういう意味で、この違う視点を持ち込むことによって、それこそ外とのパイプになれるし、また新しいことに気づくことができるのではないかと感じました。そして、一歩出したことによってつながっていくこともあるというのもそのとおりで、先ほどの亀田さんとも共通すると思うのですけれども、思うだけではなくて実行に移す。それによって、生まれてくる変化がものすごく大きい。自分だけではなくて、その次の次とか連鎖をしていくということをおっしゃっているのではないかと思います。

新たな島の宝に森さんがなっていくのではないかと思いますけれども、これからも頑張ってくださいと思います。ありがとうございます。もう一度大きな拍手をお願いします。

(森)

ありがとうございます。

(知 事)

それでは、次の発表は、広島商船高等専門学校の浅野仁さんです。

浅野さんは商船学科の5年生で、海技士に必要な知識を習得する傍ら、ものづくりにも大変意欲的に取り組んでいらっしゃるって、将来ロボット開発の夢も抱きながら、日々学業に取り組んでいらっしゃるということです。

発表のテーマは「ものづくりにチャレンジ!」です。それでは、浅野さん、どうぞよろしくをお願いします。

(事例発表者 (浅野))

こんにちは。広島商船の浅野仁です。

まず、私の紹介も含めて、私の故郷を紹介したいと思います。私の故郷は京都府の長岡京市というところで、長岡京市は784年から794年の10年間だけですが、日本の首都にもなったことがあります。今の長岡京市は、大阪の梅田と京都の四条河原町というところの間にあり、ベッドタウンとして機能しています。

私が通っていた中学校は全校生徒が400人ぐらいの規模で、部活動は水泳部でした。そこではそこそこの活躍をしていたと思います。

そして、広島商船に来た動機は、テレビ番組の「学校へ行こう」を見て興味を持ったた

めです。

大崎上島の魅力とか印象ですが、これは広島県の初めての印象ですが、1人で福山に来たときに、電車がなかなか来なくて、どうしたんだろうと思ったら、ホームの先端ら辺に2車両だけの電車があって、それに気づかずに、もうちょっとで乗り遅れるところでした。

大崎上島は、どういうところなのかと興味を持っていました。大崎上島の魅力は、柑橘系やブルーベリーなどが有名で、寮にもよくみかんを届けてもらえるので食べる機会があるのですが、すごくおいしかったです。そして、権伝馬や町民運動会などがずっと続いており、商船の学生もよく参加させてもらえるので、私も友達と一緒に参加したことがあります。そして、島に住んでいる人たちが島を盛り上げようとする活動が盛んで、私も上島の風という組織の中で話し合いがあったときに参加させてもらったのですが、そこでもいろいろな話が聞けて、とてもいい経験になりました。

次に、学校の説明を簡単にします。学校は110年ぐらいの伝統と歴史があります。中学校を卒業した後5年間の一貫教育があり、そこで専門的な知識を学び、そこから大学進学や社会にいきます。学科は、電子、流通、商船学科の三つがあり、商船学科は航海コースと機関コースの二つのコースがあります。その中で、寮生が7割ぐらいで、女子が2割弱です。そして、商船コースの強みは就職率が高いことです。

学校や寮の魅力は、在校期間が5年と長く、そして、大学受験がないため自由な時間があり、みんな自分が興味を持ったことや趣味などに没頭する時間があります。そして、一番いいところだと思うのは、先生と学生の仲がいいところです。僕も先生の研究室にコーヒーやお菓子をもらいによく行きます。学校は改修工事があったのできれいになりました。そこでまた施設が充実して、今はとても勉強しやすい環境だと思います。

そして、寮の魅力は、やっぱり友達が近くにいるので、共同生活が楽しいです。夜遅くまでしゃべったりするときには、やっぱり寮生でよかったと思います。

そして、離れてから気づいたのですが、親のありがたみが一番大きかったです。どんな小さなことや大きなことでも、今は全部自分でやらないといけないので、それに気づけるのもいいところだと思います。

そして、寮生の先輩や部活動の先輩からいろいろなことを学び、性格も変わりました。

次に、私が航海コースを選んだ理由を軽く説明したいと思います。「学校へ行こう」で興味を持って、その後に「海猿」を見てしまって、やっぱり海の世界の男は格好良く感じてしまい、そこで商船学科の航海コースを志望しました。

そして、これからはキャプテンの道からエンジニアの道へ進もうと思っています。幼少期からものづくりなどに興味があったのですが、自分はあまり器用なほうではなかったので、1回挫折したのですけれども、去年ぐらいに大学の先生が来てくださって、そこで説明を受けたときに、この大学を出たらいろいろなものがつくれるし、何でもつくれるから、来たら楽しいよと言われて、またやりたいなと思って、進学することを決めました。

最後に、自分の将来を言いたいと思います。面接がまだなので、行けるかどうか分からないのですが、新潟の長岡技術科学大学というところに進み、そこでものづくりに対する知識や姿勢、態度など価値観を学びたいと思います。そして、せっかく行くならば文武両道を目指し、学生生活を楽しまたいと思います。

まだ詳しく勉強はしていないので、ロボットと書きましたが、人の役に立つ、人に感動を与えられるものをつくれたらいいなと思っています。

そして、これは就職したらやりたいことですが、学んだことを生かして、地元や地域の人たちにもものづくりを体験してもらいたい。そういう場をつくりたいと思っています。御清聴ありがとうございました。

(知 事)

浅野さん、ありがとうございました。今の夢は大学に進学をして技術を勉強する。そして、ロボットをつくるということですがけれども、どんなロボットをつくってみたいと思っ
ていらっしゃるのですか。

(浅 野)

ロボットと言ってしまったのですけれども、何かつくって、それを見た人が自分ならこ
うするのにとか、そういう興味を持ってもらえるようなものをつくりたくて、まだまだロ
ボットということではないのですけれども、そういう人に感動を与えるものがつくれたら
いいなと思っています。

(知 事)

なるほど。人に役に立つような、人に影響を与えるような何かをつくっていききたいとい
うことですかね。

(浅 野)

はい。

(知 事)

京都ですから、日本の昔の中心、今でも大きな都市で、世界から人もたくさん来ると思
うのですけれども、そこからこの島に来られて、5年間勉強して、そしてまた新しい夢を
育ててここを巣立っていかれるということで、きっとここでの経験、学校で学んだことも
あるでしょうけれども、島の環境の中でいろいろ勉強したことはきっと忘れないと思いま
すので、これを糧にしてまた大きく羽ばたいていただきたいと思います。それでは、浅野
さんにもう一度大きな拍手をお願いいたします。ありがとうございました。

(浅野)

ありがとうございました。

(知事)

次に、最後の事例発表になります。大崎上島中学校3年生の望月紹美さんです。

望月さんは、修学旅行で行った東京・大崎駅、これは品川駅の隣の駅ですね。品川駅は今は新幹線がとまりますけれども、その一つ渋谷寄りの駅です。そこで地元の特産品販売などの商人体験を通じて、大崎上島の魅力を発信されたということです。そして、その売上げを義援金として東日本大震災で被災された宮城県の離島にある女川第二中学校へ送付するなどの支援に携わられたということです。

今日の発表のテーマは、「商人体験から見えたもの」です。それでは、望月さん、よろしくをお願いします。

(事例発表者(望月))

今日はチャレンジ・トークなので、トークがいいのですが、この5月は部活の公式戦が二つと中間試験があったばかりで、なかなかこの準備ができませんでした。原稿をリードすることも多いと思いますが、頑張っただけで伝えますので聞いてください。

大崎上島中学校は平成21年4月、それまでの大崎、東野、木江の三つの中学校を統合して誕生した開校4年目の若い中学校です。開校の前年、県の夢配達人プロジェクト事業に小6の「島の中学校のみんなで一つになれる踊りをつくりたい」という夢が採用されました。その結果、地域の専門家の指導を受けて完成したのが、かみじまドリーム・ステップ Hand in Hand です。中学生が小学生に教えに行き、10月の町民運動会の準備運動に採用してもらっています。授業は学びの共同体というスタイルです。その研究者の東大 佐藤学先生がこの島の木江中学校の卒業生だということがその後分かり、毎年「ようこそ先輩」として指導に来てくださっています。今年の研究会は9月15日です。

また地域のゲストティーチャーからランの栽培も習い始めました。この春、植えて3年目でやっと咲いたランを日ごろお世話になっている方に初めて卒業生がプレゼントしました。

さて、開校2年目に生まれたのが修学旅行での商人体験です。仕入れから宣伝、販売までグループで進め、収益金は学年で自由にしたいというもので、これがその様子です。場所は前年の先輩が始めた東京品川の大崎駅。大崎つながりでまちの人がそれまでに開拓しておられた場所でした。事前に商工会の方から接遇研修を受け、呼び込み係、実演係、販売係などを分担して進めました。売ったものは、特産のレモン、生しいたけ、トマトジャ

ム、ブルーベリージャム、ふりかけです。大声を出すのはとても勇気のいることでしたが、みんな完売に向けて必死になり、最後のレモンが売り切れたときは大歓声と拍手がわき起こりました。上島ゆかりの方々の応援や東京の見ず知らずの方に「頑張っね」「去年も来たよ」と言ってもらったのもうれしいことでした。ポスターも地図もチラシもすべて手づくりです。この活動を通じてふるさと大崎上島の特産品と流通の仕組みを知り、働くことへの感謝と意欲を持つことができました。まちへの愛着と誇りが一層強くなりました。

これは最近行った津波避難訓練の様子です。少し高台の神社の境内に逃げたのですが、私たちの訓練には実は商人体験との結びつきもあるのです。商人体験の収益金は修学旅行記のファイルに使った後は、東日本大震災の義援金に充てました。3万円というささやかな金額の送り先に選んだのは、宮城県女川町立第二中学校です。私たちの島と似た環境の学校ということで、先生が役場を通じて探してくださいました。本土の女川町から高速船で20分の出島という小さな離島で、被災して第一中学校に間借り生活をしています。いろいろあって送るのが遅くなってしまったのですが、偶然送金した日が女川第二中の卒業式でした。全島立入禁止の島にこの日のためにだけ体育館が用意され、島民も船で集まってくださったそうです。これはお礼の手紙に添えられていたものの1枚です。これは被災前の運動会の様子です。私は女川の中学生に、不便だけれども島にはいいところもいっぱいあると書きました。でも、今、この大崎上島は県でも大きい島なのに橋もかからず、生活は不便です。経済的、時間的負担はとても大きいです。県立の大崎海星高校も地元の中学生在が半分以上入学しないと存続が危ういと聞いています。今、島から高校がなくなったら、上島中学校の生徒は、商船高専に進む者を除いて、みんな島外の高校に通わなくてはなりません。ますますお年寄りばかりの島になってしまいます。自分もそのうち年をとりますが、この島で苦労したお年寄りをいたわることができるのは、まずこの島の住民だと思います。この島に暮らし、この島はいいと思える人が一番です。この大崎上島に住んで良かったという経験を私たちに一つでも多く残してください。

この前の津波避難訓練、私たちはまだ走って逃げることができます。でも、島内に何箇所もの老人施設は海沿いで、逃げ延びることは困難です。老人や弱者に優しいまちは、すべての人に優しく、住みよいまちです。東日本大震災に学んだだけに、さらに安心なまちづくりに県の力を貸していただきたいと思います。

中学生が修学旅行で商人体験にチャレンジして、そこからふるさと大崎上島町を見つめ直すという経験で、当たり前のように感じている生活の中にも思わぬ発見がありました。個人的なチャレンジも欠かせませんが、私たちは大崎上島中学校としてのチャレンジをこの先も進めていきたいと思っています。14歳の中学生のわずかな経験が少しでも形になるとうれしいです。最後まで聞いていただき、ありがとうございました。

(知 事)

望月さん、ありがとうございました。皆さん、聞いていらっしゃる方は当たり前のようにお感じになるかもしれませんが、中学生でこうやってみんなの前に出て発表するだけでもかなり緊張すると思うし、大きなチャレンジだと思います。商人体験をやって、大崎駅で実際に販売して、どんなふうに感じましたか。どんなことを思いましたか。

(望 月)

通って買ってくれる人はすごく言葉をかけてくれたりして、頑張ろうと思ったのですが、チラシを配ったりするときに、仕事の途中で通っている人などが多かったので、なかなか受け取ってもらえなくて、そういうのはすごく大変でした。

(知 事)

そうですね。やっぱり都会というか、いっぱい人がいると、いろいろな人がいて、とても嫌な感じで、邪魔だよぐらいの感じで言う人もいるのですが、そういう一から仕入れて、そして大都会で売って、しかも、それを最終的には女川第二中学校のみんなに送って役に立ててもらおうというのは本当に素晴らしい経験でしたね。

それだけではなくて、小学校6年生のときには創作ダンスをつくるという、それもやられていたのですか。

(望 月)

いや、それは違う人たちです。

(知 事)

同級生の人たちがやっていたのですか。

(望 月)

はい。

(知 事)

そうですね。一つ一つのことがこの年代には経験だと思います。大崎上島には、望月さんのような中学生が、今3年生が58人、同級生がいるということなので、実は結構島の中にもいるわけです。みんなが明日に向かって勇気が出るように、この島での体験、あるいは島の外での体験もまた大人の皆さんにもサポートしていただければと思いますし、県もサポートしますので、これからも頑張ってくださいと思います。望月さん、ありがとうございました。もう一度大きな拍手をお願いします。

(司 会)

以上で事例の発表は終わります。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したいと思います。湯崎知事、よろしく願いいたします。

(知 事)

まず、事例発表の皆様、そして、今日こうやって本当にたくさん、椅子が途中で足りなくなるぐらいお集まりいただきまして、一緒に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。

それぞれの地域、いろいろなところがあります。県内でいえば、広島市はもちろん国内有数の大きな都市ですし、それに対して大崎上島は、人口は8,000人ぐらいで、確かに橋もかかっていないということで、大きな課題もいろいろある。ただ、いろいろな厳しい条件があるにしても、それぞれの地域でいいもの、悪いものというのは、同じことがいいものだったり、あるいは課題だったりすると思うのです。それがいいものになるか、課題になるかは、そこに取り組む人の考え方とかで大きく違ってくるのではないかと。今日の亀田さんのお話や森さんのお話はそういうことで、自分たちが持っている価値観だけではなく、ほかの価値観や、あるいは新しい目で見ればいいものがたくさんある。そして、それに取り組む気持ちがあったら、それをまた発掘できるということがお話の中にあらわれていたのではないかと感じています。

そして、浅野さんにしても、望月さんにしても、こうやって次の世代の若者も島で育っていらっしゃるということで、私はとても頼もしく感じました。

これからも、弱みと思えるものを弱みではなくてむしろ強みにして、新たな挑戦をしていくということで、本当に明るい未来が開けていくのではないかと私は感じましたし、皆さんも感じていただけたのではないかと思います。

この会をきっかけに、今後も皆様の挑戦の輪が広がるということ、今日はまたインターネット中継もしています。結構見ている人がいるのです。これが、ここだけではなく、ほかの人たちにも大きな刺激になることを期待しております。

これを機に、また町の行政、また県の県政にも皆様お一人おひとりの力が町あるいは県をつくっていきますので、是非主体的に御参加をいただけるとありがたいと思います。本日は本当にお忙しいところ、どうもありがとうございました。

(司 会)

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」を閉会いたします。御来場いただきました皆様、本当にありがとうございました。

なお、御来場時にお渡ししたアンケートと地域の宝ネットワークの申込書を出口で回収いたしますので、どうぞよろしく願いいたします。また、地域の宝ネットワークでは、フェイスブックによる交流を行っております。フェイスブックの手続きの仕方等、説明会をこの後すぐに開催しますので、御関心のある方は会場の右前にお集まりください。

なお、本日のチャレンジ・トークは6月13日水曜日、20時54分から広島ホームテレビの「ひろしま発ケンTV」で放送いたしますので、是非またテレビでごらんください。

本日は御参加をいただきまして本当にありがとうございました。どうかお気をつけてお帰りください。