

平成25年度みえの現場・すこいやんかトーク（南伊勢町）の概要

2月11日（火）に南伊勢町でみえの現場・すこいやんかトーク 市町編（南伊勢町）を開催しました。

当日は、「南伊勢高等学校の生徒と地域の企業経営者」の皆さん9名にお集まりいただき、皆さんと知事が「地域に開かれた学校づくり」という観点で「SBP：ソーシャルビジネスプロジェクトについて」と「学校における防災教育・防災対策の推進」という観点で「防災マップについて」のトークを行いました。

また、行政へ期待していることなどについて、ご意見などをお伺いしました。



【参加者からの発言】

参加者の皆さんから、以下のようなご意見をいただきました。

【南伊勢高等学校河北校長より活動紹介】

○本校は1学年1クラスの小さな学校である。そのため多くの部活動ができないと制限された小さな集団の中でしか活動できないなどの弱みもある。南伊勢町や地域の方々の協力をいただき、この地域の小規模だからこそできる教育活動を行いたいと考え取り組んでいる。本日の2つのテーマは学校と南伊勢町、地域の皆さん、三重大学との協働により行われているものである。

○SBP（ソーシャルビジネスプロジェクト：以下SBP）は多気町役場の岸川さんの協力のもと南伊勢町にお声がけしたのがきっかけで、若者が地域に残れる仕組みを産業的につくるもので、かなり大きな夢を持った取組になっている。ソーシャルプロジェクトと名付けているのは放課後の部活動・同好会と同じような生徒達の自主的な活動ではなく、学校全体として位置づけているからである。顧問も自主的に手を上げた3人の先生が行っている。役場からも予算面、人的な支援をいただいている。これまで、町内の8つほどの事業所を調査しており、その成果をパワーポイントとか模造紙に記載しいろんな所で発表する場を設けている。昨年後半からは、南伊勢町

の特産品を使った商品を開発しようと、ミカンの皮を使ったパンを作ったり、次のステップに進もうと考えている。

防災マップづくりに関しては、役場及び県に支援いただき、三重大学の川口准教授の指導のもと、10回ほどの講義やタウンウォッチングを実施し作られたものである。若者がこの地域の防災の力になろうと活動を始めているところである。具体的には本校は津波被害が想定される立地条件なので、防災の意識を持ち災害に備え、いろんなことに気づき、避難所の場所を見直すきっかけにもなった。

Q,生徒さんに伺います。この活動に参加して具体的な発見はあったか？

S B Pの活動でアップパ屋に行って、天候で仕事が左右されたり、台風でこのアップパ貝が全部駄目になったり、そういう苦勞をされていることが分かった。特に貝殻の手入れがすごく、大変だなと思った。

S B Pの活動で、竹炭工房「竹物語」に行ったが、竹炭工房が僕の住んでいる近くにあったとは知らなかった。竹炭は写真にあるように置物にしかしないと思っていたが、竹炭クッキーというものがあって、食べたらすごくおいしかった。そのクッキーは便秘にもいいらしい。今、この竹炭工房「竹物語」は、あまり活動せず後継者もないということなので、そこが残念である。

私はまだS B Pに入って2箇所しか行ってないが、干物屋に行ったときに、シイラが有名ということを知らなくて、まだ食べたこともない。行ったときにお聞きしたが、月に200枚から300枚ほど出荷しており、色んな呼び方がある。ハワイでも獲れる魚であることも分かった。

防災マップを作ったことで、自分たちの足で学校周辺を歩き、今まで普通に歩いていた道でも、水門があったり、急な坂があったりとか今まで全然気にしていなかったものが、すごく地域のためになっていることに気づけて、すごくいい経験になった。避難経路を考えると、この道を通ったら100%大丈夫という道を探すのがすごく大変で、本当に災害があったときに、その場で選択して道を選んでいけないといけないんだなということを知ることができた。

防災マップのことを南伊勢高等学校統合10周年記念でも発表させてもらったが、それに参加していない方もいるので、それだけでは全然知ってもらえないと思うので、これからそういうことも呼び掛けていけたらいいと思う。

Q,大人の皆さんに伺います。S B Pの取組や防災の取組を通して、こんなふうな発見があったなどありますか？

元々S B Pなり防災マップのチームは近所の子たちで、比較的以前から知っている子たちが多かったが、本当にリーダーとして、私が引っ張っていくという印象がある。何をさせてもきっちりとするので、これからS B Pにもスカウトしていこうと思っている。

今日は欠席しているが、店にアルバイトさせてほしいと自ら来た子がいる。「いろんな商品があるので、この町のものを売ってみたい」と言われ、こういうふうには南伊勢高校の子が育ってきていると思うと嬉しかった。

子ども達が店に来てくれて、「これ、おいしいよ」と言ってくれることは、我々事業

者にとっていいヒントになる。これから若者の味、味覚というものを取り入れていかなないと駄目かなと考えている。

学校の授業でも教えているが、常に生徒と一緒にいると、なかなか成長というのは分からない。自分の子どもはいつも見ているので成長が分からないが、たまに会っていただく大人の人に成長したと言われるとすごく嬉しい。

南伊勢町はいいものがたくさんあるが、これをどうやって全国や世界に広めていけるのかといろいろ考えると、我々の立場では実現が難しいようなこともある。

S B Pの活動は学校だけではない。役場の方、三重大学大学院生とか、いろんなところからアドバイスをいただく。学校の中だけでは教員が引っ張っていくということになるが、このプロジェクトは学校の外との協働なので、外から引っ張っていただいてすごく助かっている。そのおかげで、生徒たちも視野が広がって、いろんな場所に行けて成長している。

役場の職員であるが、若者が地域に残れるような仕事を、一緒に作り出せるといいと思っている。生徒は子どもから大人に成長する段階であるが、その成長の幅が大人と関わることで大きくなるのではないかと思う。

S B Pの担当している役場の職員であるが、この4月から一緒に関わらせてもらって、先生や生徒の皆さんとは、最初は手探りで、どう考えているのかお互いに探り合っているような感じであった。特に、S B Pの生徒の皆さんが変わったなと思ったのが、「Sセクション」への参加であった。その時に、他の学校や県外の生徒と一緒に一つのことに取り組んでいくということでいろんな意見交換をしたり、友達をつくったりというのを、すごくうらやましいなと思った。自分が高校の時にこういう活動があればまた良かったのかなと思う。

これからも生徒と一緒に、地域の方々に子どもたちの視点や成果をどう伝えていくかというのが次のステップと思っている。

S B Pに取り組んで、この町の中に一つの活力が出てきているし、また、高校生の活動がマスコミに報道されるということは、南伊勢町にとって中からも外からも知らせて注目される非常にいいことだと思う。南伊勢は南海トラフによる地震津波の最大脅威を持った町である。そういうことに高校生が目を向けて、我々大人がやるより高校生がやることで同世代の子どもたちが関心を持つということが大事である。

Q、生徒さんに伺います。活動を通じて今後、こんなことをやっていきたいことがあれば教えて下さい。

卒業してからもこの活動をちょっとでもお手伝いできたらいいなと思う。自分が住んでいる南伊勢町をもっと活性化したいと思うので、短大へ行って卒業したら戻ってきたい。南伊勢高校で開発したパンも絶対売りたいと思っている。もう卒業してしまうので後輩たちに託したいし、もっと南伊勢町を明るく楽しめる町にしたいなと思っている。

先輩が卒業されるということで、その意志を受け継いでいきたい。今年参加した「Sセクション」では「雅」という賞をもらったが、来年度は、僕が3年生のときに何か商品を作って、もっと「雅」より上をねらっていきたいなと思っている。

これからSBPで南伊勢町の事業所などもいっぱい回って、いろんなことを知って、先輩が考えた案をみんなで一緒に作っていきたいと思っている。

防災マップを知らない人たちに知ってもらいたいと思う。もっと講演会などを開いて伝えていきたいと思う。

防災マップを作って、最後にパソコンを使って自分たちの自宅周辺の避難経路も考えた。地域のお年寄りの方とか体が不自由な方は、何かあったときに逃げることも大変だと思うので、防災マップを使った避難ができるような啓発や講演会とか発表する場を増やしていけたらいいなと思っている。

Q,大人の皆さんに伺います。生徒さんにエールを送ってあげるならばどんな言葉を送りますか？

本当に素晴らしい子どもたち、自慢の子どもたちなので、あまり心配していない。でも、ここで止まるのではなく、もっともっとパワーアップして、場合によっては僕のところのオープンや施設は使っていただいて結構なので、十分活用していただきたい。自分の家と思って使ってほしい。僕も負けないように、できるだけ皆さんと一緒に勉強していききたいと思う。

我々、ブランド委員会という仲間で35名ほどいる。先ほどパンを焼きたいという意見があったが、仲間にはパンを焼いている事業者もいるので、そういった仲間を紹介してもらいながら応援できるのかなと思っている。これから一緒に新しい南伊勢の土産をもっともっと作っていきたいと考えている。

エールというより知事にお願ひがある。東京といえば今は三重テラスであるが、生徒が南伊勢町のいいものを紹介する機会として、三重テラスで何か売れたらと思う。南伊勢高校南勢校舎の生徒セレクトのお中元パックみたいな感じで、3,000円とか5,000円とかで、この子らが自分らの目で選んだものを期間限定でもいいんですけど、置いていただけたらなという想ひがある。

〔知事の発言〕

現地を訪れて知ったことを、もしかしてまだ知らない人がいるかも分からないから、地元の人とか友達にまず知ってもらうことが大事である。

決められた避難ルートに行くだけでは100%ではないので、その都度、こっちに行ったほうがいいのかというのを自分なりに考えて安全なところに避難するというのが大事だということに気付いたことは大きい。

近所の子であまり会話も挨拶もしたことなかったけど、しゃべって見たらすごく成長したなという、これは嬉しいことで地域の若者は財産である。

店に子ども達が来ることは、事業者の方にとってもマーケティング活動になっている。その高校生の皆さんがどういうふうに味を感じるかとか気付きもあると思う。それは良いことである。

子ども達に自分の家と同じように使っていいよと言ってくれる社長がいたらありがたいと思う。

生徒が南伊勢町の良いものを紹介する機会として、生徒が選んだ物産を三重テラスで売るといふ提案なので関係部局へ伝えて検討させていただく。

お話をお伺いして、まず一つは、みんなが楽しそうにやっているなど、成功、失敗いろいろあるが、楽しそうにやっているなどというのが非常に嬉しかった。

人と深く付き合うことの大切さ、あるいは地域と深く付き合う大切さ、こういうのを改めて感じさせてもらった。せっかくこの地に生まれて、この地で育って、この地で生きているのだから、今の時代を一緒に同じ地域で生きている人たちと深く付き合って、その地域を深く知って愛していくというのはすごく大切だなと改めて知った。

ある民間会社のデータによれば、その地域を好きだと思える住民がたくさんいる地域ほど観光客がたくさん来る。自分の地域が好きだという人がたくさんいないと、観光客がたくさん来ないということになっているので、ぜひ、今回を契機にもっともっと南伊勢町のことをみんなが大好きになって、たくさんの方が南伊勢町に来られるように私たちもしっかり応援したい。



【「南伊勢高等学校の生徒と地域の企業経営者」の皆さん】

南伊勢高等学校では、地域と学校が連携して防災対策に取り組んでいます。また、生徒たちが地域のことを学びながら、地域にある課題をビジネスの手法で解決していこうという取り組み（SBP：ソーシャルビジネスプロジェクト）を地域の企業経営者と進めています。