

【高等学校の部】最優秀賞（大分県教育の日推進会議会長賞）

## 私の大好物「豊後高田」

大分県立高田高等学校 3年  
中村くるみ



私は将来、「食」を中心とした地域活性化に携わっていきたいと考えています。

私は幼い頃から食べることが大好きで、地元の特産品をたくさん食べて育ってきました。しかし、私の地元「豊後高田市」では、かつて地元の特産品として「ぶんご合鴨」を飼育し販売していましたが、年々高齢化が進み、後継者不足により一つの特産品が消えつつあります。このような現状を改善するために、自分に何かできることはないかと考え、高校2年次に、本校所属のローカルコーディネーターと共に「中高生と夏休みの特別マルシェ」というボランティア活動に参加しました。この場所を訪れた方が喜んでいただけるように、季節感のあるスイーツを一から企画し、販売しました。この活動を通して、手ごろな価格で魅力のある商品づくりのために原材料費を抑えながら、品質を保つことの大変さを学びました。そして、この活動が地域と関わっていきたいと思うようになったきっかけでした。しかし、全てにおいて初めての体験ということもあり、積極的に動くことができませんでした。その後、高校3年次に「菜の花路面ランチ」に参加しました。活動目的としては、開催場所の普段の観光客が少ないため、この活動を通して市内外の観光客に喜んでもらい、リピーターを増やすことです。そこで、地産食材を使い、メニューの考案から提供までを約2ヶ月間毎週末行いました。しかし、出店当初はなかなか売上げが上がりませんでした。そこで、見た目を若者に受けやすいように工夫したり、味や食感が良くなるように、何度も話し合いを重ねたりと、試行錯誤してきました。すると売上げは少しずつ伸びていきました。さらに、前回のボランティア活動の反省を生かして、自ら主体的に行動し、広範囲に渡ってチラシを配ったり、移動販売をしたりしたことで商品や活動内容に興味を持ち、購入してくれる方が増えていきました。そして、自分達が作り上げた商品で、地域の方々に喜んでいただくことに、とてもやりがいを感じました。

この二つの活動に参加する前は、商品へのアイデアを出すことが大切だと考え、そこに力を入れようと思っていました。しかし、この結果を踏まえて、地域の特産品の売上げを増やすためには商品プロデュースのみならず、その場所に合ったPRの方法も大切ではないかと考えました。また、地域の方々と共同して地元のものを作り上げることもPRにつながると思います。豊後高田市は、地域と市民のつながりが深く、地元が大好きな方々で溢れています。そこで一つのことを市民一人ひとりが力を合わせることで、さらに地域の方々の「地元愛」を深めていくことができると考えます。古くから伝統のある「農業」を中心に魅力を伝え、最終的には地域の方々に地元の特産品への満足度を高めてもらいたいと考えています。そうすることで、食材の魅力が地域外にも広がっていき、観光客が増え、地域活性化につながると思ったからです。

そのために、これからは大学で地域の食材をPRできる知識や技術を学んでいきたいと思っています。第一次産業と食の関わりについて調べたり、実践的に携ったりしていければいいなと思います。また、食以外で地域を取り巻く諸課題の多様な視点からまちづくりを学び、自分が今まで気がついていなかった新しい課題にも対処できる力を身につけ、自分自身の可能性を広げていきたいと考えます。

私は地元が大好きです。自分を育ててくれた地元にも恩返しができるように、何らかの形で地元にも貢献していきたいです。