

第4回名古屋市次期総合計画シンポジウム

産業・観光・魅力発信を中心に

日時：令和5年12月11日 月曜日 午後6時から午後8時40分頃
会場：Niterra 日本特殊陶業市民会館（ビレッジホール）

司会

みなさま、こんにちは。本日は、名古屋市次期総合計画シンポジウムにご参加いただきまして、誠にありがとうございます。私は、本日司会を務めさせていただきます黒田ひとみと申します。よろしくお願いいたします。

はじめに、本日のプログラムをご案内します。まず、名古屋市次期総合計画中間案の紹介動画をご覧ください。続いて、株式会社ツーリズムデザイナーズ代表取締役 田尾 大介（たお だいすけ）様より基調講演をいただきます。その後、休憩の時間を設けたいと思います。休憩後は、エシカルペネロープ株式会社代表取締役、一般社団法人日本フェアトレード・フォーラム代表理事 原田さとみ（はらだ さとみ）様のファシリテーションのもと、田尾様、俳優、タレントの寺坂頼我（てらさか らいが）様、ラジオDJ、インバウンド観光アドバイザー、名古屋観光文化交流特命大使のクリス・グレン（くりす・ぐれん）様によるトークセッションを行います。最後に、次期総合計画中間案に対するみなさまからのご意見をうかがう時間を設けたいと思います。終了時刻は20時15分を予定しておりますが、途中退席や再入場も可能です。

また、本日会場にお越しのみなさまにお配りした封筒の中には、アンケートと名古屋市次期総合計画中間案に対する意見用紙が入っております。本日のシンポジウムはオンラインでも御覧いただいておりますが、配信中の動画の概要欄には、アンケート回答フォームと中間案へのご意見募集フォームへのリンクをご用意しております。本日の講演内容や次期総合計画についてのみなさまのご意見をぜひお聞かせください。なお、ご意見募集フォームからいただいたご意見は、中間案に対するご意見をうかがう時間に会場でご紹介する場合がございます。

それでは、開会に先立ちまして、名古屋市副市長 中田英雄よりごあいさつ申し上げます。

（0：02：55）

名古屋市 副市長 中田 英雄

みなさまこんばんは。ご紹介いただきました名古屋市の副市長の中田でございます。

ます。本日は、みなさまお忙しいところ、本日の会、シンポジウムに来ていただきまして、誠にありがとうございます。このシンポジウムですね、今まで3回やってまいりまして、今日は4回目ということになっております。1回目は、子育てですとか、福祉ですとか、そういうような福祉系のテーマをさせていただきまして、2回目は防災というテーマでやらさせていただきました。3回目は、まちづくりを中心にお話をさせていただきまして、今回、4回目ということで、今回のテーマは、産業、観光、魅力発信ということになっております。

これ4回目で、今回これで最後になるわけでございますけれども、この産業、観光、魅力発信というのは、今後の名古屋にとってですね、極めて大事なものになっていくセクションと言いますか、分野であります。一方で、今まで名古屋市がどちらかというと弱かった点、ウィークポイント、特に、産業ということに関してはですね、様々な産業がある中で名古屋市は強いわけですが、魅力発信とか、観光という面については、どちらかというと、今まで名古屋市は弱かったところになります。ですけれども、今後はやはり、この分野を強化していかないと、名古屋の将来の産業にとっては極めて厳しい状況になるというふうに考えているところでございます。

先ほどですね、司会の方からご紹介がありましたように、今日はその方面の方々、有識者の方々たくさん来ていただいて、まずは田尾さんから基調講演をやっていただきますとともに、先ほどご紹介ありましたみなさま方がパネラーになってお話をさせていただくということで、非常に興味深い話になるのではないかなというふうに思っている次第でございます。短い時間ではございますが、是非また、みなさま方、講演聞いていただいた上で、ただいま、名古屋市の総合計画、5年に1回の総合計画の中間を発表して、来年度、総合計画を作ろうというタイミングでございますので、是非またみなさまのご意見も頂戴しながら総合計画をまとめてまいりたいと思っておりますので、本日はどうぞよろしくお願い申し上げます。

司会

中田副市長、ありがとうございました。

次に、7月31日に公表されました名古屋市次期総合計画の中間案を紹介する動画をご覧いただきたいと思います。この動画は、一見難しそうな次期総合計画中間案について、BOYS AND MENの本田 剛文（ほんだ たかふみ）さんとOS☆Uの夏川 愛実（なつかわ あみ）さんと一緒に勉強していく内容となっております。それではご覧ください。

(0:06:14)

名古屋市次期総合計画中間案紹介映像上映

司会

いかがでしたでしょうか。次期総合計画中間案の概要について、ご理解いただけたのではないかと思います。

続きまして、本日のシンポジウムのテーマ産業、観光、魅力発信を中心に基づき、市民が主役の産業観光魅力発信にぎわいのあるまちを目指してと題しまして、株式会社ツーリズムデザイナーズ代表取締役 田尾 大介様にご講演いただきます。

田尾様は山口県出身。JR 西日本や大手旅行会社勤務後、海外留学を経て株式会社グロービスに入社。

2013 年に訪日外国人向け着地型ツアーや観光プロデュースを手掛ける旅行会社を設立されました。

2015 年からは名古屋駅近くの円頓寺商店街で「喫茶、食堂、民宿。なごのや」を運営し、内外のゲスト向けに宿泊、飲食、ツアーサービスを提供されています。

2018 年から同商店街で理事長を務め、地域密着で魅力イベント開発や発信に努めていらっしゃいます。それでは、田尾様、よろしくお願いいたします。

(0:28:00)

株式会社ツーリズムデザイナーズ 代表取締役 田尾 大介氏（以下、田尾氏）

みなさま、こんばんは。只今ご紹介に預かりました、田尾と申します。今日、貴重なお時間をいただきまして、私のお話をさせていただきます。ありがとうございます。今日のテーマは、『市民が主役の産業、観光、魅力発信』ということで、お題をいただいております。にぎわいのあるまちを目指して。

僕は、学者でもなくて、何かみなさんに分析だとか、提言とかをする能力もないので、私が一市民として取り組んでいること、チャレンジしてることを、今日、みなさんにお伝えできたらなというふうに思います。

先ほどご紹介もありましたが、私、出身は山口県でして、名古屋に移り住んで、約、かれこれ 20 年ぐらいになりますけども、私の妻は、三重県と一緒に今名古屋で、緑区の有松に住んで、色々と市民の 1 人として活動をしております。

今日は、私の立場としては、今、やってることとして、いろんな人と文化をつないで、豊かな社会、人々の幸せを作ろうということで、大きく 3 つの事業を行っております。1 つが、訪日外国人向けのツアー事業、1 つが、下に行きまして、円頓寺商店街で行っています、「喫茶、食堂、民宿。なごのや」の飲食、宿泊事業。

もう 1 つが、そういった、色んな地域の観光開発のお手伝いをするというよう

な、コンサル事業、こういった、仕事をしております。簡単に言うと、いつも、円頓寺にいて、喫茶のマスターやったり、宿屋の親父をやったり、旅行会社をやったりというようなことをしながら、日々、有松から円頓寺、往復で通ってるような人間です。

私の思いをまず最初にお伝えしておくと、名古屋を日本一住みやすくて、にぎわいのあるまちにしたい。私も、先ほどのVTRにもありましたように、いろんな人を移り住んでくるようなまちっていうようなこともありましたが、私も移り住んできたその1人で、山口県から、いろんな世界行ったり、都会行ったりしてきたんですが、名古屋って、ほんとに僕にとっては、何でもあって、人間らしい生活をしながら世界につながる経済活動もできるっていうような、すごく、可能性のあって、チャレンジングな舞台を用意してくれる、そんなまちだなというふうに思ってます。

今、円頓寺商店街で、本当にここで長く生きてきたみなさま、紡いできた歴史を引き継ぎながら活動する中で、本当に名古屋が、僕だけじゃなくって、みんなが、住みやすくて、にぎわいがあって、楽しそうだな、行きたいなって思ってくれるまちになればいいなというふうに思っています。田舎者ですので、ど田舎の人間からすると、どうしても、まちおこして、ほっといてもやりたくなるんですが、そういう意味では、名古屋は、もう、こんなに、まちおこしやりたい田舎者にとっては、可能性のある舞台はないという風に思っています。ということで、今日は、私が日々取り組んでいる、ここ最近、特に頑張っている7つのチャレンジをみなさんに紹介したいと思います。

(0:31:36)

それぞれのチャレンジについて、スライド用意してご紹介させていただきますが、チャレンジの①から⑦まで、円頓寺商店街、私のお店でやっていること。チャレンジ②、商店街、今、理事長も勤めさせていただいてますので、商店街全体の盛り上げのために取り組んでいるイベントやお祭りの話。

チャレンジ③として、商店街の、DX、デジタルトランスフォーメーションということで、新しいデジタルを取り入れたまちづくりへのチャレンジ。

チャレンジ④ということで、MaaSで新たな観光ルート開発、MaaSというのは、Mobility as a Service (モビリティ・アズ・サービス) ということで、新しい交通、最先端の技術を使った交通で、地域を盛り上げていこうっていうお話。

チャレンジ⑤で、ディスカバー名古屋ツアーズ、これは、私の、訪日外国人向けのツアーのお話になります。

チャレンジ⑥で、POWER NAGOYA プロジェクト、チャレンジ⑦、ジブリパーク観光圏開発業ということでご紹介をさせていただきます。

まず最初に、チャレンジ①、円頓寺商店街「なごのや」になります。

ちなみに、あの、今日お越しのみなさま、円頓寺商店街に行ったことあるという方、どれぐらいいらっしゃるでしょうか。ありがとうございます。たまに、県外とか出て喋ると、全然、手上がらなくてアウェイなんですけど、今日は、みなさん、商店街のことも知っていただいた上で、こんなことやってるんだなっていうことを、温かく聞いていただけるんじゃないかなと思います。駅から城のちょうど間で、なかなかね、地下鉄で、今言うともっすぐ上を通ってないっていうところが課題でもあるのですが、国際センターからも行けるし、鶴舞線の丸の内からも行けるし、名古屋駅から歩いて20分で行けるっていうような、そんな立地にあります。実は、歴史は、1600年初頭の名古屋城の築城時の清洲越しに始まって、その時に作られた、堀川沿いにできた物流の拠点ということで、今もあります四間道（しけみち）の蔵たちができて、ここに人が集まって、今の円頓寺さん、お寺が移築してきて、門前町として栄えたところから、商業地の歴史は実は始まってる。そんな歴史のあるまちで、今は約35店舗のお店が軒を連ねて、昭和39年にできたアーケードの下で、みんなで頑張ってる商売をしているっていうような、まちになります。

（0：34：15）

昭和初期の頃から中期にかけて、訪れたことがあるみなさんは、今の姿はまだまだ寂しいと思われるかもしれないんですが、昭和の後半から平成にかけて、徐々に人が減ってきた、お店も減ってきたっていう中で、ここ10数年、まちづくりを、取り組むみなさんの力で、ちょっとずつお店が増えてきて、ちょっとずつ、にぎわいを取り戻してきて、というような経緯を辿ってるまちです。2018年に、講談社さんから円頓寺商店が奇跡というようなタイトルで本も出していたように、少しずつ新しい取り組みで、まちがにぎわっています。

その中心にあったのが、空き店舗対策をやられている、“ナゴノダナバンク”さんですとか、“那古野下町衆”という地域の、盛り上げようという、民間の集まりのみなさんが取り組んだ取り組みです。新しいお店を空き店舗に入れていくという活動の中で、僕のお店「なごのや」も仲間に入れていただいて、私がやっている宿泊施設ですとか、今も大人気の「ナゴヤ座」、新しいスタイルの名古屋歌舞伎を提供するような芝居小屋ですとか、ボルダリングですとか、名古屋提灯の職人さんが手がけるアンテナショップですとか、最近は、地域を待ち望んだ買い回り品である、パン屋さんですとか、食料品ですとか、ついこの夏は、お惣菜屋さんができたりとか、いろんなお店が徐々に増えてきて、その中でうちのお店も今でも頑張ってるらせていただいています。

2015年に、昭和7年から続く、西アサヒという卵サンドが有名なお店を引き

継いで生まれたのが私のお店です。それまでは、喫茶店をやっていたんですが、2 階にあった住居兼のスペースを宿にしまして、2015 年ですね、当時ちょっとずつ増えてきていた訪日外国人客、海外からも商店街に新しい人を呼び込んで、新しい消費を生み出すというプロジェクトでの一環で、取り組みました。なかなかあの商店街ってノスタルジーがあって、古き良き素晴らしい雰囲気、大好きなお店、名店などもたくさんあるんですが、新しい世代になって、最近の人はなかなか足が遠のいてという中で、やっぱりこういう面白いところ、昔からみんなが大事にしているところを今の人でも楽しめる場所にしたいというような思いがあって、そういったことで、今の人たちでも面白がってくれる今の時代に合ったサービス、商品、そんなものも、古き良きに合わせながら取り入れていこうということで、いろんな取り組みをしてまいりました。

(0 : 37 : 22)

これは、名古屋市役所の地域商業課のみなさんですとか、中部経済産業局のみなさんですとか、国と市との支援を受けながらこういった、工事をしたり、そういった初期投資の資金を、助成していただいたりという中で生まれた取り組みです。

これは、ちょっと見にくいですが、今、「なごのや」に訪れる、宿泊で訪れるお客様、約半分ぐらいが日本人の方。みなさん、海外の人ばかり来られるって思われる方もいらっしゃるんですが、半分は日本人の方で、そこから、アジア圏、欧米、欧米豪、いろんな国の方が訪れていただいています。私の 2 階には、今日、後で出演もされます、クリス・グレンさんからいただいた、借りてる、甲冑を飾って海外の方に喜んでいただいたり、円頓寺商店街では毎朝 9 時にですね、ラジオ体操が流れていて、海外から泊まった方がちょっとした日本の日常文化体験ということで、ラジオ体操一緒にやってもらったり、名古屋場所に一緒に行ったりということで、この商店街を通じて新たな文化交流が生まれています。

また、クラウドファンディングを活用して、新しい、先ほど紹介したようなボルダリングの施設なんかも作って、というようなことに取り組んでいます。チャレンジって言っているぐらいなんで、まだまだ、完成形じゃないし、全て、発展途中で、取り組んでいるさなかということなんで、是非みなさんにも今日知っていただいたら、応援していただきたいなという風に思いつつ、お話を続けていきます。

お祭りで言うと、円頓寺七夕祭り、66 回を数えまして、毎年、大事に地域の方々、そして商店街の店主たちが紡いできたお祭りです。

こういったところにも、我々、また外の人間が入って、新しいお客様を呼び込んだりということで、新たな魅力が世界にも広がっているじゃないかなという風

に思っています。『円頓寺秋のパリ祭』、こちら、先月ですね、11月にやったばかりですが、第9回を数えました。新しいまちづくりのメンバーで始めた新しい名物イベントということで、今年も、なかなか前に進めないぐらいたくさんの方に来ていただいているという、取り組みになっています。

また、新しいお客様に来ていただくということで、地域の方々プラス、若者ということで、これは商店街のアーケードの下で、ミラーボールなんかも回してですね、新しい若者に来てもらえるようなDJイベントなんかも取り組んでいます。

(0:40:18)

『本のさんぽみち』、古本市ですね。商店街の空き店舗の前に個人の方々が自分の本棚にある本を持ってきていただいて、フリーマーケットするイベント。そして今年で4回目ですかね、イルミネーション、円頓寺商店街のすぐ横の、スペースさんという会社さんに協力をいただいて、新しい光を灯すというような取り組みもしております。

あとはですね、国際都市名古屋ということで、国際会議がたくさん開かれています。その1つの学会の中で、400人ぐらいのお医者さん、海外からのお客、お医者さん、いろんな方が集まって、学会終わりにパーティーを商店街でやりというように、こんな面白い使い方も商店街で取り組んでいます。

あとは、毎月第1日曜日、第1土曜日にやっています、サタデーマーケットですとか、『ごえん市』ですとか、『CAMP&HIKE ウィークエンドマーケット』というアウトドア商品のフリーマーケットですとか、『日本酒まつり』、『トマト祭り』、『クリスマス感謝祭』ということで、あげればきりがありませんが。とにかく、なかなかですね、ほっとくと歩かない円頓寺、みなさんもなんとなくお分かりだと思わんですが、ほっとくとなかなか通りかからないんですが、ちょっと行こうと思うと、足を伸ばせば行けるとこってということで、できるだけみなさんに来ていただくきっかけを作ろうということで、日々あれこれやっております。商店街の運営っていうのは、僕たちそれぞれお店を持って、お店のプラスアルファで、子ども会運営するような形で、みんなの会費でやっていて、なかなか、人手もお金もない中で、みんなで、それでもみんなで商店街盛り上げようということでやっていますので、是非、興味のある方はお手伝いいただいたり、遊びに来ていただくと嬉しいです。

(0:42:18)

続きまして、チャレンジ③ということで、ちょっとDXということで横文字が並びますが、これまでの先輩方の資産を引き継いで、我々がその延長線上だけ

にいるんじゃないくて、僕だからできる新しいことを取り入れようということで、デジタル化に取り組んでいます。コロナになって、せっかく徐々に盛り上がってきた円頓寺も人手がぱったりと、外出禁止ということで、なかなか来れない状況だったんですが、その時にまず、ホームページもなかったのが、商店街のホームページを作って、さらに、実際に来れないのなら、オンラインでお買い物できるようにしようということで、オンライン商店街と名付けて、Web サイトに商店街のまち並みをそのまま再現して、クリックするとそのお店に入ってお買い物できるというようなサイトを作りました。まだ見たことない方、あったらぜひ見てください。

ここで、オンラインでの情報発信と、EC サイトっていうことを作ったのが DX の最初の段階。とはいえ、ぶっちゃけですね、あの Amazon とか楽天トラベルと比べて、この商店街の EC サイトで買い物してくれるわけでもなくですね、なかなか、作ったはいいけど、情報発信でみんな見てくれるのはいいけど、お買い物までは、っていうことになったので、さらに、いろんな方に助けを求めて、産官学民の連携体制。名古屋市さんだけでなく、名古屋大学の大学院のみなさん、あとは、NTT 西日本さんですとか、NEC イノベーションソリューションイノベーターさんですとか、民間のみなさん、大学のみなさん、市のみなさん、あとは地域の方のみなさんの力を借りて、新しい取り組みを進めてきました。

2 年前に作ったのが、まずはしっかりと、事実に基づいた経営判断をしようということで、データ化ですね。これも、国と、名古屋市と、国の支援を受けて、AI カメラを設置して、人流データをいつでも撮れるようにしてと。さらに、お客様にサービスの向上をしながら、我々もお客様の情報をデータで管理できるようにということで、新しいアプリケーションの開発をしました。このアプリケーションはですね、なごのキャンパスっていう、元、那古野小学校の跡地にできた、スタートアップの施設なんですけど、ここのみなさんと一緒に円頓寺商店街問題解決ピッチコンテストっていうのを開いて、全国のスタートアップのみなさんからいろんなアイデア、提案をもらったところで生まれた仕組みです。

あんまり難しい仕組みを作っても、店主も使えないし、お客さんもなかなか使いきれないってということで、すごくシンプルなデジタルでポイントをプログラムとして集められるというものを基準にしながら、いろんなお店の情報だとか、お店の割引だとか、特別メニューの特典が得られるってというような仕組みを作りました。

こちらで、商店街っていうのは、アナログでリアルな繋がりが売りで、今でもそれを大事にしているんですけども、新しく移り住んできた方とか、新しい世代の方には、より便利に簡単にデジタルで繋がるというような形も提供しようということで、商店街のお客を増やすための、デジタルでつながる新しいコミュニ

ティ作りっていうことを目指して、この仕組みをやってます。ぜひ、今日からちようどアプリの入会キャンペーンをやって、登録した方にはガラガラ抽選会ができるというようなサービスもしていますので、このデジタルとアナログ間の超融合をしておりますので、ぜひ商店街に遊びに来て取り組んでいただければなど、一緒に遊んでいただければなという風に思ってます。

(0:46:30)

続きましてチャレンジ④、MaaS で新しい観光ルート開発という風にあります。これはですね、もう交通とかインフラって話になると、僕だけの手じゃどうしようもないということで、地域の助け、当然、名古屋市さんの助けを借りながらのプロジェクトになってます。ずっと何かこう、商店街、名古屋駅と名古屋城をつなぐっていうことできないかなという風に思った時に、お声がけをいただいたんですが、名古屋市スタートアップまちなか実証推進事業と、アプリの開発も、ピッチコンテストで、スタートアップの会社さんの知恵を借りてと、サービスを借りてっていうことをやってるんですが、こちらを使って、自動運転で、名古屋駅と、円頓寺商店街、名古屋城をつなぐってというようなプロジェクトを進めています。

これもまだ計画中で、今、まさにやっているところですが、今、1月の20、21日の週末を目指して、円頓寺商店街に着くと、1人乗りの自動運転に乗れて、端っこから端っこまで移動したり、好きなとこに止まれたりという風にして、円頓寺の西の端から東の端まで行って、堀川にたどり着いたら、堀川から自動運転の、これ最先端であんまり見たことみなさんないと、僕も初めて見たんですが、いかだ船みたいな形で、あの四角い船を、これ本番もうちょっとイケてる感じになるらしいんですけど、浮かして、自動で堀川に浮かんで移動ができるというような、この社会実験に取り組みます。このいかだ船の上では、海床（うみどこ）っていう名前なんですけど、竹中工務店さんと、岩手の穂村重工さんっていう会社が立ち上げた新しいスタートアップの会社さんがやっているサービスなんですけど、この上で円頓寺商店街のグルメを楽しめると。私のお店はあの卵サンドが名物なんですけど、この船に乗って、自動運転を体験しながら、卵サンドとコーヒーが飲める、みたいな。他にも円頓寺グルメを用意して、みなさんお待ちしていますので、ぜひ遊びに来てください。

(0:48:50)

はい、チャレンジ5になります。Discover Nagoya Tours。ここまで商店街の取り組みのお話でしたが、ここから訪日外国人向けのツアー事業のお話に移ります。Discover Nagoya Tours っていう名前で、みなさんに分かりやすく

言うと、名古屋を訪れる方が楽しめるような、オプションツアーを、提供している会社です。10 数名の通訳ガイドさんたちとチームを組んで、名古屋に来た方を観光ガイドをしたり、文化体験を提供したりというような、たくさん、今では、30、40 種類ぐらいのツアーやプログラムを用意しています。これまで約 3,000 名ぐらいの方がツアーに参加していただいて、私のところは英語でガイドを提供しているんですが、いろんな国の方が、名古屋に訪れていただいています。

プログラムの一部を紹介しますと、まず、こういう市内観光ですね。ただ、名古屋は有名観光地かって言われると、世界で見るとマイナーな観光地である現状ですので、ただ単に、有名観光地、東京、京都みたいに、来てねって言うてもなかなか来てくれないということで、より深く日本の文化を知りたいとか、より日本の生活文化、日本人の精神性ですとか、歴史、伝統、そういったものに触れたい方に来てもらおうということで、単純な観光ツアーじゃなくって、歴史、カルチャーを学べるまち歩きってというようなことをテーマに、ガイドさんと色々とまちを歩きながら、名古屋城行って、オアシス、栄行って、大須行ってとするんですけど、その中でも、侍のことですとか、お城のことですとか、建築のことですとか、宗教のことですとか、名古屋めしの名物ですとか、そういった、地域ならではの文化を学んでいただこうというようなテーマで提供しています。当然、ここでも出てくるのが、円頓寺商店街。なかなかですね、こういった商店街みたいに、明治から続くとか、そういったお店がある地域って、世界でも珍しくて、当然、商店街、全国もたくさんあるんですが、円頓寺商店街、名古屋駅から歩いて行ける、新幹線からもすぐ行けるってというような、いい立地にもあって、ちょっと新幹線、駅を離れたところで、異次元の、日本の古いまち並み、歴史が残るところにいざなう、というようなテーマでやっているツアーです。

通訳ガイドさんと一緒にまち歩きをしながら、これ、隣の、マルコのコロッケ、肉屋さんのコロッケですけど、それで一緒に買い歩きしたり、食べ歩きしていて、こうやって、おじいちゃんが喋りかけてくれたりとかですね、あのお店の人と交流したりとか、そういった地域の人と触れ合うという機会を提供したりというようなツアーを提供して、喜んでもらっています。あとは、有松絞り、伝統工芸品の中でも、たくさんある中でも、ファッションに興味のある方っていうのは、とても興味を持っていただいていたいて、そういった方に、有松の日本遺産にも今なった東海道の有松のまち並みを歩きながら、歴史、建物、いろんな日本らしい風景を楽しんでもらいつつ、絞りの伝統技法に触れて、それを体験して楽しむというようなツアーも提供しています。

2016 年から始めまして、ちょっとずつお客様が増えてきて、2019 年には年間 1,000 名ぐらいになろうかというようなところまでいったんですが、コロナで

ほぼ0になって、そこから今年、ちょっと巻き返して、来年、2024年は年間2,000名、コロナ前の2倍のお客様を目指して、今取り組んでいます。なんで2倍なのかっていうのは、この後またちょっとご紹介できたらいいかなと思っています。

(0:53:20)

チャレンジ6、POWER NAGOYA プロジェクト。

こちらはですね、初めて聞く方も多いかと思うのですが、実は、名古屋の市内の主要ホテルさんたちが発起人になって、ホテル同士で力を合わせて、さらにホテル同士だけじゃなくて、鉄道会社、旅行会社、地域の我々の商店街、いろんな観光に携わる事業者さん、オール名古屋で名古屋を盛り上げていこうという取り組みです。

これ、コロナ禍で生まれた取り組みで、それまで結構、忙しくて、コロナ前はそれぞれのホテルさんも忙しくて、なかなか目が向かなかった、コロナ禍が生んだ、プラスの側面の1つだと思うんですが、みんなで名古屋の魅力を上げていかないことには、なかなか人は来てくれないよねと。全員で面白いもの、いいものを作って、名古屋のブランドをあげて、いろんな人に名古屋に来てもらうようなまちにしていこうということで、名古屋市さんですとか、名古屋市の観光コンベンションビューローさんですとかの支援も受けながら、取り組んでいる取り組みです。

この取り組みの第1弾として、この中で私のツーリズムデザイナーズが企画の担当してるわけですけども、第1弾で作り出したのが、『家族 de 修学旅行 inNAGOYA』という、プログラムです。こちらはですね、市内の22のホテルさんで共通の、『家族 de 修学旅行 inNAGOYA』というタイトルのついた家族向けの宿泊プランを共通で作ってもらって、そちらにお申し込みいただいた方には、オリジナルのしおりがついてくると。このしおりを使って、我々が名古屋の楽しい家族向けの情報、観光情報等を提供して、行程を家族で作ってもらって、家族で行く修学旅行のように計画をして、家族で役割を決めて、一緒になって名古屋を楽しもうというような中身になってます。

2020年ぐらいですかね、コロナ禍で始めて、なかなかね、その時は家族でしか旅行に行けないっていう場面もあったと思うんですが、その時に始めてこれまで1,800名を超えるお客様にこのプランを利用して来ていただいています。実は、名古屋って家族向けの施設めっちゃ充実してると。多分みなさん当たり前になっていて気づかないかもしれないんですが、僕らなんかの山口の田舎者に比べると、ものすごい数の動物がいて、すごいシャチのショーがいつでも見れて、電車も新幹線も見れて、それから遊園地もあって、なんでも、家族でいると、

雨でも晴れでもどこでも行けるみたいな。車もあって、何でもあるっていうのが名古屋の特徴で、こういったファミリー向けのところ、お客様っていうのも、こちら、外国人じゃなくて日本人向けに作ったプログラムですけども、まず、国内の方はこういった家族向けのプログラムで、もっともっと楽しんでいただけるんじゃないかなというふうに思ってます。

こういった、家族でのお客様向けにも、インバウンドツアーで取り組んでたような文化体験を、日本人向けにアレンジして提供したりとかいうこともしております。

続いて第2弾で、昨年、スタートしたのが『芸処名古屋旅』というプログラムです。観光、レジャーっていうシンプルなマーケットだとなかなか1発目で選べない名古屋かもしれないんですけど、実は、ビジネス絡みだったり、いろんな会議だとかコンベンションだとか、そういった様々な場面で、めちゃくちゃ人が来てます。名古屋駅には、毎朝毎朝、いろんな方がいろんなところから新幹線乗って、名古屋駅に毎日たくさんの方が着いて、たくさんの方が泊まって、っていうような、交流がすごく盛んなまちです。ただ、残念なことに、仕事をして帰っちゃうとか、単純に打ち合わせだけして帰っちゃうとか、そんな状況があるのも事実で、そんなみなさんに、この名古屋ならではの伝統文化、歴史文化に触れていただいて楽しんでいただくというふうに関係したのがこのプログラムです。

名古屋に、名古屋唯一の芸子集団の名妓連さんがおもてなしする老舗の料亭で、芸者さんと楽しむプランですとか、有松、先ほど絞りの体験ってありましたけど、単純な体験だけじゃなくて、今でも残る有松の職人さんに手掛けてもらうオンリーワンの藍染めの浴衣、オリジナルデザインで作る浴衣作りですとか、商店街にも店を構えていただいています名古屋提灯の職人さんに作ってもらうオリジナルの提灯ですとか、能楽師さんに、450年前、三英傑の武将たちがやったような宴の再現ということで、武将が好んだ能の舞をプライベートなお食事の場で舞っていただいて楽しむ宴会ですとか、こういった特別なものを用意して、日本、海外から来るビジネスのお客様に名古屋を楽しんでいただこうと、言い方を変えると、新しい消費を生んでいこうということで、プログラムを作って取り組んでいます。

文化都市名古屋という風に書いています。名古屋の方からすると当たり前すぎて気づかないのかもしれないですけど、めちゃくちゃ文化が残っています。ただ文化が残ってるんじゃないくて、名古屋の珍しいところ、世界的にも貴重なところっていうのは、今でも地元の方がその文化をたしなんで、そのマーケットで成り立っているということです。東京とか京都だと逆に観光客向けになっていて、観光客の方に楽しんでもらって、今でも残っているんですが、名古屋の場合は今で

も地元の人が昔から親しんできた文化をそのまま地元の人が楽しんでいると。そういった中に入ってくる楽しみっていうのが、実は外国人の方、外から来る方にはすごく特別で、意味があるというものですので、そういったものをちょっと垣間見てもらう、そういった方々ばかりになっては意味がないんですけど、日本の名古屋の伝統文化を守っていく中で、新しいお客様をこのツーリズム、観光のセクションからも、入れ込んでいこう、それによって今の伝統文化、伝統工芸をさらに活性化していこうということが大きな狙いです。

あとはですね、特別なプログラム、実は、1人10万円ぐらいするような、10万円を超えるようなプログラムもたくさん作っています。これは、たくさんの方がただただ来てもらって消費をすればいいってことじゃなくって、これぐらいの価値のあるものをしっかり価値としてみなさんに伝えていこうと、いわゆるブランドですね、名古屋の文化都市としてのブランドを上げていこうということで作っているプログラムです。なので、使う使わない、買う買わない別にしろ、こういうことが名古屋でできるんだということを是非、世界の方々に伝えていけたらなというふうに思っています。

(1:01:14)

チャレンジ⑦ジブリパーク観光圏開発事業。

こちらまさに今取り組んでいる新しい事業です。ちょっと字がちっちゃいので、見えないかもしれないんですけど、ジブリパークが去年できまして、こちら、なかなか世界で選ばれる目的となるっていうレジャーの観光みたいなところってなかったこのエリアで、世界でもオンリーワンだとか、ユニークなコンテンツとして成り立つものがジブリパークです。

このジブリパーク実は今、長久手市なんですね。長久手市にあって、そこに行くと帰ってくるだけじゃ面白くないよねっていう風に思っていて、ジブリパークに来るお客さんに、名古屋に泊まってって、名古屋で遊んで、楽しんでってもらおう、それだけじゃなくて、名古屋を起点に、この東海エリア、中部を遊んでいってもらおうっていう風に思って取り組んでいるのが、このプロジェクトです。愛知県ですとか、名古屋市さんですとか JTB さんですとか、色んな地域の伝統工芸、伝統文化に携わっているみなさんですとか、いろんな方で、たくさんの方でチームを作っているっていう意味で、見えないですが、チームを作りました。11月6日からですね、まさに、まだ1ヶ月も経ってないんですが、ジブリパークに行くワンデーツアーということで、名古屋駅の裏からですね、バスを仕立てて訪日外国人向け専用のツアーなんですけども、ジブリパークに行くツアーということで、売り出したところ、これまで紹介したディスカバー名古屋ツアーの商品っていうのは、ほんとに月に数組、2,3名の方が、何組かぽつぽつ来て

くれたらいいかなというぐらいのことで、ないから来ない、だからやるっていうような、気概ですってやってきたツアーだったんですけども、ジブリパークのこのツアーはですね、10月に売り出して、11月の6日の初回から20名以上のお客さんに来ていただいている、今、月、水の2回の開催ですが、今月の、来週からの3回も40人満席で埋まっているというようなツアーになっています。何が言いたいかっていうと、こういった、人が呼べるコンテンツって、なかなか僕たち、自分たちがこれまでやっているチャレンジでは作れなかったのですが、こういうきっかけで、世界から選ばれるチャンスができた、機会ができたということで、これを機にもっともっと今までやってきたたくさんのプログラムと一緒に楽しんでもらえるように、先程の芸どころ名古屋のプログラムと一緒にして発売したりとか、ホテルさん、POWER NAGOYA プロジェクトのホテルさんと一緒になって、ジブリを契機にプラスアルファ名古屋の文化、この愛知中部、楽しんでもらえるような、プログラムを提供することで、世界に選ばれる名古屋、この観光の中心地としての名古屋みたいなことを作っていけると楽しいだろうなという風に思っています。

(1:04:32)

名古屋のインバウンド戦略、先ほどから申し上げた通り、名古屋っていうのは世界で見るとマイナー都市です。でも、だからこそやれることもたくさんあると思っています。

インバウンド戦略を考える上で重要なのが、まず1つが、名古屋の強みが活かせるかどうか。2つ目が、名古屋が1番と言えるかどうか、正当性、それを言うのに正当性があるかどうか。世界に通用するコンテンツか、オンリーワンか、ナンバーワンが求められています。その中で僕が考えている、名古屋のブランディング戦略、世界に向けて、名古屋を来たいまち、行ってみたいまちにするための、戦略がここで書いてある、大きく3つあります。

1番上、『観光地化されてない文化都市』、地域に残る伝統文化（芸どころ名古屋）、生活文化体験ということで、東京、名古屋の間にあって、先ほどもリニアでも40分で行けると。ただ、繋がりすぎるが故に逃げていくって言う人もいますが、僕はあの、これ来やすくなって、来たいと思ったら来てくれる、こんなチャンスはないと思ってます。で、東京も京都、大阪も、実は世界で見るとどこにでもあるめちゃくちゃおっきな都市です。なんで、ブランド品を探したらすぐにあるし、いいホテルもたくさんあるし。ただ、それはシドニーに行ってもあるし、ニューヨークに行ってもあるし、パリに行ってもあります。でも、名古屋で提供できるのは、先ほど申し上げたように、日本人が日本人として普通に嗜んでいる、地域の人々が今でも大事にしている文化を垣間みれる、一緒にそこに足を

踏み入れられるまちなんじゃないかなという風に思っていて、そういった普通のまちを手軽に楽しめるっていうのも、十分にお客さんが喜んでもらえる 1 つの戦略なんじゃないかなという風に思っています。

2 番目、『日本観光の Gateway』。何回も言いますが、山口の田舎者からすると、新幹線は通っているし、空港はあるし、しかも東京と大阪、京都の間だし、ほっといても人が通るし、と。さらには北に行くと、世界的に有名になっている高山白川郷、松本城、伊勢神宮まであって、ここを起点に日本のいいところ取りが何でもできるということで、ここに泊まってもらって、名古屋駅からいろんなところに出発しよう。当然、ジブリパークもそうですし、その中に名古屋市内を巡ったり、有松、円頓寺。いろんな名古屋文化に触れたりという時間を一緒に作ってもらおうと。なので、名古屋だけ売っていくっていうよりも、名古屋はこの観光圏の中心地という、地の利を活かして、中部全体楽しんでもらうのに、名古屋に滞在するのが 1 番いいよと。それによって、ここで泊まって、遊んで、円頓寺でお酒でも飲んで、そんな時間を過ごしてくださいというのが、とてもうまくいくんじゃないかなという風に思っています。

(1 : 07 : 46)

最後に書いていますが、『日本で 1 番住みやすくて、にぎわいのある街』と。観光から言うと、なんか逆接的かもしれないんですけど。僕は自分がいち旅行者だったとした時に、その国に行って、その国の人が 1 番住みやすいまちって言っていて、その地域に住む人が住むにはここが 1 番いいまちだよって言って暮らしてるとこって絶対見てみたいなというふうに思います。

そして、名古屋はそんなまちになる、なれる、地理的な条件もありますし、文化的な条件もありますし、僕たち住んでいる人たちが、もっともっとこのまちが いいまちだ、もっともっと楽しくしよう、ということで賑やかに過ごしていたら、ほっといても、世界の人に選ばれるんじゃないかなという風に思っています。

『日本一住みやすくてにぎわいのある街』にするためにはどうしたらいいのか。こういうことを、僕は常に考えて、今の 7 つのチャレンジに取り組んでいます。そして、僕がすごく大事にしている、僕のパラダイムシフトというか、考え方が変わった言葉を、ここで紹介させていただきますと、ビクトール・フランクルという、第 2 次世界大戦の時に、今、戦争で悲惨なことも起きていますが、強制収容所ですごく悲惨な目に遭いながらも、なんとか生還した心理学者の方が言った言葉で、『人は生きる意味をどこかに求めるが、その意味を問われているは、我々である。』と。

どうしても、まちづくりしていたり、にぎわいづくりやっていると、市は何やってくれるんだ。とか、これって何の意味があるんだ。と聞きたくなるんですけど、

実はその意味とかどうすればいいかって問われているのは僕たち自身で、にぎわいのあるまちにしたい、住みよいまちにしたいって思ったら何をしたらいいんだ、何をすべきか、という問いは自分が問われて、その答えに答えないといけないのも自分です。なので、何も成し遂げてないですが、日々チャレンジして、実践に取り組もうと。まちは私たち 1 人 1 人のチャレンジ、実践でできているという風に考えて、いつもやっています。うまくいかないことばかり、今日はなんかちょっといい感じで言いましたけど、そんなにうまくいくことばかりじゃなくて、まだまだにぎわいのあるまち、住みよいまちにするため、商店街活性化だってもっともっとやらないといけないんですけども、唯一絶対の法則ってというのがあって、『成功するまで続けること』。まだやめてないので、失敗じゃないし、これからどんどん日々、1 歩 1 歩積み重ねて、より良いまち、より良い住みよいまち、名古屋円頓寺、頑張っていこうかなという風に思っています。一緒に名古屋を日本一住みやすくて、にぎわいのあるまちにしていきましょう。まずはみなさんに円頓寺に来て、ご飯食べてお買い物してくれるところから協力してもらえたらなという風に思っています。私の話は以上になります。今日はありがとうございました。

司会

田尾様、どうもありがとうございました。喫茶、食堂、民宿。なごのや、と株式会社ツーリズムデザイナーズ、そして円頓寺商店街がどのような取り組みをして名古屋市を盛り上げているのかについてお話しいただきました。

みなさま、今一度、田尾様に盛大な拍手をお願いいたします。

ここで 10 分程度の休憩の時間を設けたいと思います。お時間までにお席にお戻りくださいますようお願いいたします。

休憩

(1 : 11 : 49)

司会

みなさま、お待たせいたしました。ただ今よりトークセッションを開始いたします。

まずは、ファシリテーターとゲストの方々をご紹介します。ファシリテーターにお迎えするのは、エシカルペネロープ株式会社 代表取締役、一般社団法人日本フェアトレードフォーラム 代表理事 原田 さとみ様です。原田様は、まちぐるみでフェアトレードに取り組むフェアトレードタウン運動を全国に展開され、フェアトレード、エシカルファッションショーなどを通じて、エシカル消費

推進事業を行っていらっしゃいます。

ゲストとして、先ほど講演された株式会社ツーリズムデザイナーズ 代表取締役 田尾 大輔様。そしてラジオ DJ、インバウンド観光アドバイザー、名古屋観光文化交流特命大使のクリス・グレン様と俳優、タレントの寺坂 頼我様です。クリス様はオーストラリア出身で名古屋市在住。ラジオ DJ、タレント、ナレーター、コラムニストなど活動は多岐にわたります。また、名古屋観光文化交流特命大使として名古屋の魅力を発信されています。寺坂様は、俳優として活動し、名古屋を中心に情報番組のレギュラー出演、冠ラジオ番組を持たれています。2023 年第 25 回日本ど真ん中祭りでは、どまつり応援団長として参加チームや観客を盛り上げました。

本日は、産業、観光、魅力発信を題材にしてトークセッションしていただきます。それでは、いったんファシリテーターの原田様にマイクをお渡しして、トークセッションを進行していただきます。原田様、よろしくお願いいたします。

(1:14:24)

エシカルペネロープ株式会社 代表取締役/一般社団法人 日本フェアトレード・フォーラム 代表理事 原田 さとみ氏（以下、原田氏）

ありがとうございます。ご紹介いただきました原田さとみです。よろしくお願いいたします。

さて、名古屋が住みやすい、働きやすい、そして仕事しやすい、一緒のこと言っちゃった。仕事しやすい、そして子育てしやすい、さらには投資がしたくなるような魅力あふれるまちにするにはどうしたらいいかということで、今日、みなさんと一緒にディスカッションできたらなと思っております。よろしくお願いいたします。さて、ここから登壇をしていただきましたお二方、自己紹介をしていただきましょう。クリスさん、お願いします。

ラジオ DJ/インバウンド観光アドバイザー/名古屋観光文化交流特命大使
クリス・グレン氏（以下、クリス・グレン氏）

どうもどうもどうも、ラジオ DJ のクリス・グレンです。みなさんこんばんは。さっき紹介しました、僕はオーストラリア出身なんですけど、オーストラリア 24 年しか住んでいなかった。名古屋の生活は 30 年になりました。てことは、ちょっとハーフになったかもしれないですね。人生半分以上は名古屋ですけど、ほんとに名古屋は、オーストラリアよりホームっていう気持ちがありますから。なので、僕はほんとに名古屋大好きで、これからも、できれば、人生の最後まで名古屋にいますけど、これからもよろしくお願いいたします。

原田氏

よろしくお願いします。どうしてクリスさんがここまで名古屋を愛したか、今日教えていただきましょうね。はい、ありがとうございます。そして、続きましては、寺坂頼我さん、お願いいたします。

俳優/タレント 寺坂 頼我氏（以下、寺坂氏）

はい、寺坂頼我です。僕は、名古屋を中心に現在役者業をメインでいろんなことをさせていただいているんですが、ほんとに、名古屋にすごく感謝していて、僕は大好きな場所で、その理由としては、僕はこの芸能界にヒーローになりたいくて入ってきたんですけども、僕の代表作として、ウルトラマントリガーという、ウルトラマンになることができて、名古屋で活動してきたことが全部生きて、今回その夢を叶えることができました。いろんな方に言われたのが、東京に行かないのとか、活動拠点移さないのとか、そういうことを言っていただくことも多かったんですが、この名古屋という場所で夢を叶えたことは本当に僕にとっては誇りで、さらにこの場所を大好きになるきっかけになったので、その愛も含めて、今日はみなさんと一緒に学びながらたくさんのことを僕自身もお伝えしていきたいと思います。よろしくお願いします。

原田氏

頼我ヒーローありがとうございます。カッコいいですね。夢を叶えるのに名古屋を拠点にしたって嬉しいことですね。ありがとうございます。今日はいっぱい引き出させていただきますのでね。

寺坂氏

なんでも聞いてください。

原田氏

良かったです。ファンの方もたくさんお見えですし。今回第4回目ということで、1回目、2回目、3回目とあって、3回目の時、まちづくり、リニア中央新幹線がテーマであって、まちづくりとか、それから経済の観点から見たまちの評価とかされてたんですけど、結局最後に、そこにどんなものができて、どんなまちづくりがされても、そこにいる人、そこにいるコンテンツ、ソフトの部分ですよ、どんなイベントが行われているかなどなど、そういったことが大事だよなってまとまって、最後、愛ですよなって、なんか前回の3回目でまとまっていたんですね。それで、愛のネタこっちこっちと思って、今日まさにご登壇のみなさんは、今、頼我さんも愛のある表現をしてくださいましたし。愛ですよ。

寺坂氏

愛情です。

原田氏

クリスさんも愛情。名古屋の愛たっぷりですもんね。

クリス・グレン氏

あの、大きな A（エー）、そのあと、大きな I（アイ）で、すごい大きくて愛して
ますよ。

寺坂氏

いい声だ。

原田氏

意味わかりました。田尾さん、愛ですよ。

田尾氏

はい、もちろんです。

（1：18：11）

原田氏

ですよ。なので、今日はもう先に結論言っちゃうと愛なんですけど、バトンを
3 回目から受け継いだということで、そんなテーマにしていきたいと思うんで
すけれども、みなさんはそれぞれに名古屋愛が強くて、その中で名古屋の魅力、
ずいぶん田尾さんお話いただきましたけど、でも、クリスさんと頼我さんから魅
力とか自慢とか、それから名古屋の強み、教えていただきたいなと思います。ク
リスさん、お願いします。

クリス・グレン氏

わかりました。まず、さっきさとみさんはどうして僕は名古屋に住んでると聞き
ましたが、実は一番最初に日本に来た時は 1985 年、昭和 60 年なんですけ
ど、僕はロータリー交換留学生として日本に来ました。
まあその時は、どういうまちということは決められないんですけど、どういう国
か決めることができる、三つのチョイスがあります。僕の第一チョイスはジャパ
ン、第二チョイスは日本、第三チョイスはニッポン。もうこの国以外はどこも考

えなかったんですけど、ラッキーのことに日本に来ました。

原田氏

笑うところですよね、今。

クリス・グレン氏

笑いたいなら。もちろん無理しなくても。お願いします。まあ、とにかく僕は札幌に行ったんです。

で、札幌にいた間に、僕のホームステイのお父さんの友達は名古屋出身でした。彼は 84 年の英傑行列で徳川家康を演じました。偶然ですけど、彼の娘がミス名古屋に選ばれたから、親子を通して英傑行列に参加しました。ちょっとお金持ちな方ですから、すごい立派な写真集を作りました。その写真集の中では、名古屋の景色とか、名古屋城とか、その英傑行列のことについても書いてあったから、これを見ると、あっ、名古屋はやっぱりなんか立派なお城がある、侍の生誕地と分かったし、名古屋のみなさまは自分の歴史を懂れる、守ってるとわかったから、いつかその名古屋に行きたいなと思っていて。とにかく 1 年が終わって、僕はオーストラリアに戻ってラジオテレビ業界に仕事スタートしたけど、

原田氏

クリスさん、それ 4 時間続く話でしたね。

クリス・グレン氏

5 時間になります。5 時間。

寺坂氏

更に多かった。

クリス・グレン氏

とにかくオーストラリアに十分いて、ずっとホームシックになってから 92 年に日本に戻りました。最初は東京なんですけど、東京のラジオ局で働いた時に、名古屋で新しいラジオ局がスタートすると聞いて、行こうかなと思ったんですけど、他の DJ たちは、いや、名古屋は田舎です、つまらない、面白くないって言って。僕だけは魅力わかったからすぐ名古屋に来ました。これで僕は今、名古屋にいるんです。

原田氏

30 年前に開局した ZIP-FM で。

クリス・グレン氏

そうです。

原田氏

じゃあ当時 ZIP-FM に来るのは、人気なかったんですか。東京勢からは。

クリス・グレン氏

1 番最初は名古屋は人気じゃなかったんですね。ZIP-FM がまだもうスタートしたばかりですから。でもすぐ名古屋のみなさんのおかげで人気になったということは嬉しいですね。

原田氏

で、そこからずっといらっしゃる。

クリス・グレン氏

ずっと名古屋です。

(1 : 21 : 39)

原田氏

ちょっと何が好きかは後ほど聞くとしましょう。では、頼我さん。このあと喋りにくいかもしれないんですけど。名古屋の好きなところ、強み、教えてください。

寺坂氏

名古屋の強み。

原田氏

特に、応援団長やってるじゃないですか。

寺坂氏

そうですね。僕は名古屋で行われているにっぽんど真ん中祭りという、日本最大級の踊りのお祭りの応援団長をここ数年やらせていただいています。応援団長なんですけれども、やることと言えば、チームのご紹介をしたりとか、MC したり、もうみなさんが一生懸命やるのを横で全力で応援するぐらいなんですけれども。

原田氏

いい役ですね。

寺坂氏

そうなんですよ。

原田氏

振り付け覚えなくてもいい？

寺坂氏

あ、覚えます。

原田氏

覚えるの？

寺坂氏

はい、意外と 4 曲ぐらい覚えなといけないんです。誰よりも元気よく踊ることとはできるんですけど。

原田氏

やる？

寺坂氏

やる？ここで？

原田氏

いや、1 人じゃできないもんね。でもすごい拍手湧いちゃった。

寺坂氏

そうですね。え、やっていいんですか。その代わり、あの、それみんなで踊るやつなので、ぜひみなさん、上半身だけでも真似して踊ってください。やってくださいね、やってくださいね。やってくださいね。行きます。

～（踊る）～

寺坂氏

やってくださいよ。びっくりした、あれっと思って。まあ、わかんないからね。

原田氏

良かった。みなさんやってた。

寺坂氏

ファンの温かいね、ありがとうございます。あの、ほんと、真似してくださった方もいらっやって、ほんと、助かりましたけど。そういった、踊りの応援団長やらせていただいていて、そこには200チーム以上、チームの参加者だけでも、2万人だとか、今年夏の会場だと、お客さんは、動員数だと約160万人以上ですかね、来てくださったりもしてて、ほんとに夏、そして今年は秋も開催されて、どでかいお祭りなんですけれども。

原田氏

やっぱり、日本の中でも有名になってきてますよね、このお祭りはね。

寺坂氏

そうですね、びっくりしたのが、ほんとに今年とかも、あの北海道の最北端の稚内から、その日のためだけに駆けつけてくださったチームがいたりとか、九州からも来たりとか、ほんとにその、どまつりがあるっていうのは、僕の中ででかくて、日本中から集まってきやすいついていうのは。

原田氏

あ、ど真ん中だからね。

寺坂氏

そうですね。その祭りで実感して。他のいろんな場所で踊りのお祭りありますけど、みんなが来やすいついてのは、なかなかこの名古屋の強みだし。

原田氏

経済効果もありますもんね。

寺坂氏

あったみたいですね。

(1:24:42)

原田氏

それと、交流はどうですか。団長としてみんなと交流が深まったりとか。

寺坂氏

そうですね。そのお祭り中、チームの方々、いろんな地域の方が一緒に喋ったり、海外からもたくさん来てくださってたので、日本の例えば名古屋めしをそこで食べていただいたとか。あの、踊りだけじゃない文化の部分も触れていただく機会がほんとに増えたので。

原田氏

頼我さんの役としてはすごく重要ですね。そこで今のようにすぐ踊ってくれたり、チャーミングなキャラを出して、ほどけてくれるというかね、気持ちを。すごい大事だと思います。

寺坂氏

ありがとうございます。

原田氏

ちょっとお兄さんたちに聞いてみましようか。どまつりについて。田尾さん、その団長をやっていたというどまつり、山口の田舎者ってそればかり言ってくださってましたけど、最初見たときびっくりじゃなかったですか。

田尾氏

いや、ほんとになんかまちなかで、最初は電車乗ってたら、すごい衣装着た人が乗ってるのがなんだこれ、から始まったんですけど。あんなまちのど真ん中で、何より、あの、関わる人の情熱がすごくて。白川公園なんか行ってもいろんな方がいて。そうやって、地域の人が1番好きで誇り持ってやってる、そういうところに外の人ってやっぱり来ると思ってるから、そういうのを生み出してる最たるものかなっていう。

原田氏

名古屋の1つの財産ですよ。ほかに、西川流の名古屋踊りとか、ボイメンさんもそうですけれども、クリス・グレンっていうのもありますけれども、名古屋の名物っていくつか、ちょっと、アクの強いがありますよね。いかが思われますか。

田尾氏

クリスさん、コスプレの司会も毎年やってます。

(1:26:35)

クリス・グレン氏

コスプレ、例えば何か、ほんとに名古屋は何があるかっていうことは、一般の人に聞くとあんまり何も無いって言われるけど、そんなことはないですよ。

ちょっとなんかみなさんと一緒に参加してほしいんですけど。これからちょっと五つくらいの質問があります。

原田氏

手をあげますか。みなさん。はい。

クリス・グレン氏

はい。答えがわかったら大きな声で言ってください。例えば、世界中で有名なトヨタ自動車はどこのまちでスタートしましたか。

どこ？名古屋って言ってましたか。

原田氏

東京？

クリス・グレン氏

東京って言ったの。東京って言ったんですか。違います。どこですか。

(客席)

名古屋。

クリス・グレン氏

名古屋。そうですね。じゃあ、日本のお城の中で 1 番大きい最大の天守はどこですか。

原田氏

最大の？

(客席)

名古屋。

クリス・グレン氏

名古屋。はい、そうです。オッケー。

原田氏

だんだん、流れが分かってきましたよ。

クリス・グレン氏

世界が一番の大きなプラネタリウムはどこにありますか。

原田氏

さん、はい。

（客席）

名古屋。

クリス・グレン氏

名古屋です。そう、ギネスブックにも入ってる。ギネスブックによると、床面積で世界最大の駅のビルはどこですか。

原田氏

さん、はい。

（客席）

名古屋。

クリス・グレン氏

名古屋です。はい、オッケー。ほとんどの、日本の最大の都市には、象徴的な放送塔がありますよね。じゃあ、1番古いのはどこにありますか。

原田氏

あ、ちょっと今度違う。あ、いいんだ。さん、はい。

（客席）

名古屋。

クリス・グレン氏

名古屋です。そうそうそう。よく知ってるんですよね、いいことです。じゃあ、日本の初の民放ラジオ放送はどこから始まったんですか。せーの、名古屋です。そう、CBC。60 年前ぐらい。じゃあ、ラジオについて。日本の 1 番素晴らしいラジオ局はどこですか。

原田氏

今度、違うよ。さん、はい。

クリス・グレン氏

ZIP-FM、名古屋ですよね。ありがとうございます。特に日曜日の朝 10 時から 1 時までよろしくお願いします。オッケー。今でも営業してる世界最古のデパートはどこですか。

名古屋です。そうです。はい。松坂屋は 1611 年に設立して、今も営業しているということは、412 年の歴史があります。

じゃあ、日本本土で最もユニークな食文化はどこですか。

原田氏

せーの。

（客席）

名古屋。

クリス・グレン氏

名古屋です。イエス。よく知ってる。はい。ま、沖縄の食文化も面白いかもしれないけど、名古屋めしがほんとにユニークでおいしい。全てが茶色いですけど、美味しいです。問題ないですよ。オッケー。日本の最大の本丸御殿はどこにありますか。

原田氏

せーの。

（客席）

名古屋。

クリス・グレン氏

ブブー、江戸なんですけど。

原田氏

ちょっと。ちょっと。

クリス・グレン氏

間違いなし。ま、あの、これで止まらないと、次の、3、4時間ぐらい続くんですけど。これだけで聞くと、やっぱり名古屋はすごいと思うんですよね。ちょっと誇りが感じるじゃないですか。

(1:29:35)

原田氏

ちょっと頼我さん、覚えましてね。できます、何か？

寺坂氏

何がです？ 名古屋クイズ？

原田氏

今のね、教えてもらいましょう。今のやり方教えてもらうといいですよ。

寺坂氏

いいですか。じゃあ、いい声で。もう、もう言っちゃってもいいですか。

クリス・グレン氏

外国人の発音でお願いします。

寺坂氏

ウルトラマントリガーがいるのは。せーの。

(客席)

名古屋。

寺坂氏

ありがとうございます。

原田氏

おかしいですね。やっぱりエンターテインメント性、大事ってことですね。
お2人とも名古屋みたいなところを拠点にしてくださって、ほんとに嬉しいんですけど。私、名古屋の人だから。でも、東京行かずに、さっきも頼我さんおっしゃったように、名古屋から行うことでメリットあるわけですね。

寺坂氏

そうですね。僕自身は、ボーイズアンドメンの弟分として入ってきて、ほんとに生まれた場所がここで、選んだ理由としてはね、実家だったりとか、家族と離れたくないっていう気持ちもありつつ、やっぱり自然豊かな部分もあれば、あの流行りもやっぱりこっちにもね、あったりするので、バランスがいいなっていうのが、理由としてはありましたね。

原田氏

居心地良しということですね。さあ、ここから2つ目の質問に入ります。いいですか。随分時間過ぎたかもしれないですけど。

さあ、今、魅力らしきものを語っていただきましたけれども、その魅力をどういう風にいかしたら、今度はそれをインバウンド、外国からのお客様をお招きすることに導くことができるのかということですね。先ほど、田尾さん、たくさんのインバウンドの方法、教えていただきましたけれども。またクリスさんからお願いしてもいいですか。

(1:31:27)

クリス・グレン氏

わかりました。名古屋はやっぱり十分魅力ある。さっきも紹介しました、なんですけど、やっぱり問題の1つは、ネームバリューがまだちょっと低いですね、残念ながら。あの、さっき、副市長の中田さんが言った通り、ウィークポイントはやっぱり観光とPRです。

どうすればいいかということは、実はあのインターネット時代ですけど、ただ、例えば名古屋の魅力とか、そういうことはインターネットにアップするとあんまり人は来ないんですよ。インターネットはもうたくさん情報がある。ちょっとありすぎかもしれないので、名古屋の名前が知らないなら検索はしないんですよ。例えば、僕のふるさとアデレード、ほとんど誰も聞いたことないんですよ。あの十分魅力はたくさんあるオーストラリアの大都市ですけど、聞いたことないなら検索しない。じゃあ、どうすればいいですか。今日はね、有松と有松絞りのために今日、僕はその新しいCMをナレーションやってみました。英語で。

英語は特技です。はい、知らなかったですよ。外国人。僕、知らなかった。まあ、とにかくいいことの 1 つは今回は有松とかその絞りの業界がこれから世界にアピールしたいんです。どうやってするかということは、トラディショナルメディアを使っている。もちろんウェブサイトがあるんですけど、さっきも言った有松とか有松絞りは聞いたことないなら検索はしない。人が来ない。なので、これからは特に、まずはニュージーランドとオーストラリアでのディスカバリーチャンネルとして 3 分、90 秒、そして 30 秒の CM を作って、これからは放送するんです。ていうことは、海外のみなさんはまずそのテレビ CM を見て、有松、絞り、なるほど。その後、はっきり何か分かる。知りたいなら検索する。なので、これから名古屋もそういうことですよ。これからはもちろんウェブサイト、インターネットプレゼンツは作らなくちゃダメですけど、同時に例えば海外の新聞、テレビ、ラジオ、雑誌に出ないと、まずフックがないんです。外国人の耳とか外国人の目をゲットしないんです。ていうことは、そのメディアミックスが大切。あと、やっぱりストーリー。ストーリーはめちゃめちゃ大切。

原田氏

ストーリーがあることをやっぱり外国の方々は興味を持ってくださるんですね。日本の人は日本の文化のストーリーにちょっと興味薄かったかもしれないけども。外国の方から見たらものすごい魅力なんですよ。

クリス・グレン氏

そうです。ストーリーがちゃんと説明すると心に座る。頭の中に入ると刺激的になると、じゃ、行きたい。見たい。体験したい。

原田氏

それが英語で伝う。英語が上手ですね。結構うまいから、それを使って外国の方に伝えることができるっていうのは大切なこと。子供さん達、やっぱり英語学ぶといいですね。

クリス・グレン氏

いや、でも、あの、そういうことを伝えるのは僕のライフワークになりました。一生懸命名古屋の魅力を世界のみんなが知ってほしいと思いますから。

原田氏

だからクリスさん自体が名古屋の強みになってますね。存在自体がね。

クリス・グレン氏

まあ、ちょっとだけかも。

(1:34:57)

原田氏

はい。じゃあ、頼我さんにお聞きします。頼我さん、お祭りに関してはもうね、任せとけですよ。東海三県の中での様々な村やまちのお祭りを旅したんですよ。撮影で。

寺坂氏

そうですね。今もやっている情報番組のコーナーで、「お祭りちゃん」っていうのがあって、実際にそこに行って、参加させていただいているお話をお伺いするのをやってる。

原田氏

まさにそのお祭りは、人を寄せるために、ものすごく魅力的なコンテンツになっていますよね。

寺坂氏

そうですね。その地域の特色や大切にしていることもわかるし、何より実感しているのは、人と人がこう、ちゃんと繋がる場所になる。過ごしてて、なかなか地域の人と、普段からね、お仕事も違えば生活スタイルも違うので、会話とかも少ないですけど、そういう機会を通じて、いろんな人がこう、コミュニケーションをとって、ほんとにこう、まちを知るきっかけになるので、お祭りってのはほんとに大切なものなんだってのは、行くたびに実感します。

原田氏

チャンスは年に1回とか限られて、なおかつそれを継承するには若手に引き継ぎがうまくいけてないとか、そういう場面も見たり感じたりされなかったですか。

寺坂氏

そうですね。みんな1回その年に終われば、またその来年にすぐ向かっていくんですけど、みなさん、その1回が1年の節目になっていたり、例えば春がそれでやっと訪れるとか、1年がスタートするとか終わるとか、なんかそういうみなさんの生活の一部になってるなっていうのは実感するんですが、行くと、やっ

ぱり、担い手や、参加する人とか、開催する、どっちもですね、参加する人も、開催する側も、どっちも人数が減ったり、あとは、自治体がやっていたりするところとかは、資金がどんどん足りなくなったり。山車や、御輿を維持するとか、修繕したりする費用も、なかなか賄えないし、ギリギリいろんな人から、協賛金や寄付金でなんとかしてるっていうところが、やっぱり、今、多くなっていうのは…。

原田氏

潤ってはいないということですね。本来ならば。じゃあ、これ、インバウンドに祭りを繋げるっていう可能性大にあるので、ちょっと田尾さんに聞いてみます。田尾さん、ぜひ、祭りはインバウンドにつなげるべきで、お金になるべきですよ。

(1:37:21)

田尾氏

そうですね。あの、祭り自体は、円頓寺もね、66年七夕祭り、張りぼてをみんなでも作って、大事な伝統行事として、育んで、大事にしてやっていますけど。名古屋って、実は、産業っていう視点で言うと、ものづくりに支えられてるっていうことが、僕たちこう頭にあるんですけど、実はあの商業とか、商売、サービスみたいな売り上げの方が実は経済規模大きかったりしていて、僕も知ってびっくりしたんですけど。そういったまちの僕も含めて商売の担い手さんがしっかり、商売をしていける環境じゃないと、なかなか続けられないということで、お祭りでたくさん来ていただいた人に、おもてなしをして、たくさん遊んでいただく。そういった視点も自分たちの文化、風習を守る、さらにそれを見てもらって楽しんでもらえるっていう、おもてなしの心で迎えられる。まあ、実際には、僕たちみたいにツアーを作ったり、お店で新しいメニューを、飲食店でメニューを出したり、宿泊でそういったお祭りの方向けのプランを作ったり、そのイベント、祭りに合わせて、オール名古屋で盛り上げていく。その連携をさっきPOWER NAGOYAって話もありましたが、なかなかどまつりやってる、コスプレやってる、でも、観光業界の人はそれはまちの出来事で、観光の出来事に繋がってないっていうことで、結構あのおっきな都市だけにバラバラになりがちだったんで、こういった素晴らしい取り組み、お祭りなんかほんとにたくさんの方が動いて、地元の人でも外の人でも、たくさん楽しんでもらえるところで、みんな、そこに来た人をもてなす。それが、そのまんま、産業振興にも繋がるんじゃないかなという風に思ってます。

原田氏

田尾さんのツアーで、より行きやすい方法でお祭りをつないで、なおかつ、そこで何かお金になるような、産業と繋ぐような、そんなことももちろんされているんですよ。

田尾氏

そうですね。なかなか、日本の伝統のところに急に足踏み入れても、何が起きるかわからないってあるんで、我々の通訳ガイドさんをつけたパッケージにしたりとか、お客様が買いやすい形、買える形にして、しっかりと商品にして提供していくってことをやらないと、ただ来てなんか遊んでっていうだけじゃ、お客さんどこ行って、何買って、どうすればいいかってわからないので、そういったなかなか形の見えないものをきっちり商品、サービス化して買えるものにしていくっていうのが大事。我々やってるツアー会社もそうだし、ホテルもそうだし、商売やっているいろんなお店が、一丸となって商品作り、サービス作りっていうのをやっていかないといけないんじゃないかなと思っています。

(1:40:18)

原田氏

なので、どこに泊まるとか何で移動するだけじゃなくて、そこに誰が介入するかということも大事にされてる。で、隣にいらっしゃるクリスさんがそこに案内人で現れたりするんですね。

クリス・グレン氏

ま、そういうこともやってます。あの、実は田尾さんと一緒に s ツーリズムを今、発展してますよね。

田尾氏

そうですね、今日ちょっと紹介できなかったですけど、ツアーの 1 つで、三英傑の生誕、発祥の地として、クリスさんがその辺り日本中の誰よりも詳しいってということで、世界の侍好きなら、クリスさんの話聞きたいし、1 度は訪れたい名古屋ってところのコンテンツに着目してオンリーワンのものを作っていこうということで。

原田氏

楽しいだけでなくて学びがあって、歴史をこう、飛んでいけちゃうわけですね。ワクワクと。そして、ちょっとジョークの効く外国の方がいるという。頼我さん、

踊れたら最高ですね。

寺坂氏

そうですね。踊れたらもう間違いなく受けますね。

原田氏

受けるそうですよ、クリスさん。

クリス・グレン氏

いや、それでもいいとは思いますがね。

田尾氏

いやあ、クリスさんにガイドをこの前していただいたんですけど、もうクリスさんがこの前もバスに乗ってお話いただいた場面なんかは、バスが貸し切りの専用ラジオ局みたいになって、名古屋の魅力、侍の歴史、いろんな名古屋の素晴らしいところが、バスに乗りながらいい声でバンバン入ってくるみたい。そんな素敵な空間もあります。

寺坂氏

めっちゃめっちゃいい。

原田氏

でも、やっぱり人とか、そこで何が行われてるかってすごく大事ってことですね。もう円頓寺でもそうですね。そこにいろんなコンテンツを、いろんなお祭り、いろんなイベントを打ち込んでいって、そこで人を来させるようにするということは大事ですよ。

前回の第3回でも、まちを作ってそこに何がいるのか、あるのか、すごく大事と言われてバトンを受けましたけれども、あの、実は私も栄で毎月イベントなどやってますね。栄のまちも大事だよって第3回目の江口先生おっしゃってましたけれども、名古屋を象徴するのはやっぱり栄であって、栄の広場、綺麗になりましたけれども、クリスさんもね、そこらへんで、歩いてると見つけますよ。栄で出沒しますよ。で、その久屋の広場の芝生広場などで、フェアトレード、月一マルシェ、『エシカルツキイチ・マルシェ』というのをやって、そこで、オーガニックですとかフェアトレードですとか、やっぱりそのものを買ったら世界がどう変わるかな、地域がどう課題解決できるかなっていう、ちょっとやっぱソーシャルなものを売り買いする。そして、そこでは、使い捨ての容器は使わないと

か、環境に配慮したりとか、そういった学びが楽しくあるという場が作られるといいなと思って、私もそういうコンテンツを作る側におりますけれども。

それで、名古屋のまちは実はフェアトレードタウンという認定を得ました。クリスさんも一緒に運動してくれましたね。楽しかったですね。2015年に名古屋市は公式にフェアトレードをまちぐるみで推進する都市というふうになって、そのあと、2021年に愛知県が今度、「エシカルあいち宣言」というのを宣言されて、フェアトレードとエシカル、両方とも社会貢献な言葉なんですけれども、その2つ、両輪で、このまちは、市民が声を上げた言葉が通じて議会を動かし、市を動かし、自治体を動かすということがあり得るので、みなさん、今回は名古屋市次期総合計画のご意見を、市民のみなさんのご意見をもとに来年度から作りますよということで、4回にわたってシンポジウムを行っているので、ぜひ、どんなご意見でもいいので自分たちのまちに参加をして、意見を入れて、そして、聞いていただけるまちである、ということを実感していただけるといいかなと思いますね。

田尾さん戻ってきましたけれども。日本一名古屋が住みやすく、にぎわいのあるまちにということを山口県出身の田尾さんに言っている。こんな嬉しいことはないわけですが。さて、その住みやすいとは一体どんなことか、ですよ。ただ、にぎわいがあって、インバウンドがあって、いろんな人が来て、玄関開ければ知らない人がいるというにぎわいなのか、静かにじっくり自分の地域でゆっくり静かに過ごしたいという人も必ずおいでだと思うんですが、そのあたり、円頓寺商店街、実に見事に展開をされていらっしゃるんで、ちょっとそのあたり、お話聞かせてください。

(1:45:07)

田尾氏

はい。観光でいうと後進地域、世界から見るとですけど、後進地域だからこそ、今からできる両得、住みやすいまちを保ちながらも観光の方を取っていくと。これは単純に言うと数の問題かもしれないですけど、観光客向けに全部観光地化して、何でもかんでも楽しい、消費型の物見遊山的なお客さんが来るまちって、どうしても最終的にオーバーツーリズム、住んでいる人がバスに乗れないとか、どっか行こうにも人がいて自分たちが食べたいもの食べられないとか、僕らでも、お祭りをやって、住んでいる方がいろんな方が来るおかげで、ここで住んでいるといろんな人が来てなんか嫌だみたいになってもそもそも意味がないので、やっぱり住んでいる方をリスペクトしてくれるようなお客様を呼んでいくというのがすごい大事で。ていうのが、僕は、創業から初めからこうターゲットのお客様を、すごい世界で旅慣れてて、その地域の歴史、文化、伝統を知りたいっ

て思うような好奇心の高い方をターゲットに、あまり大人数ではなかなか逆に来てくれないのをいいことに、逆にそういった、日本ならではの、普通の日本を見てみたいみたいな、文化的、知的好奇心の高い方に来てもらおうということで、みんながダメだけど、逆にそこに絞って来てもらおうっていう風にしてて。

原田氏

今、それが成功しているってことですもんね、

田尾氏

そうですね。そういった方しか逆に言ったら選ばれないっていうのもあるんですけど、そういった方向けのプログラムを作っているんで、来ていただける方っていうのはそういう方が多いし。そういう方って、来て、じゃあ何が食べれるんだ、なんかこう買い物でなんかいいもん出せ、とかいうことじゃなくって、その地域を静かに歩いて、みんながやってること、触れ合うことにも楽しみを覚えてっていうような、その地域を尊重してくれる、リスペクトしてくれる方が来ていただいているんで、そういう方がどんどん増えるまちになるといいなと思います。

原田氏

だから、先ほど講演でありましたように、文化に触れられるツアーっておっしゃってましたよね。それどんなことかなと思うんですけど、ちょっとクリスさんに聞いてみましょか、どんなことが。多分クリスさんなら説明できるのかなと思って。外国の方が日本の文化に触れられる瞬間ってどんな時ですかね。

(1:47:47)

クリス・グレン氏

ほんとに外国人は大変日本の文化と歴史に興味ありますね。特に侍もそうです。世界のどこでも行くと侍という言葉を使うとみんながすぐ理解できる。興味あるんですよ。もっと深く知りたいんです。

なので、この名古屋エリアだったら、例えば、侍生誕地は何回も言っていましたけど、ものすごいたくさんのお城もあるし、戦国時代の中心ですから、このエリアでたくさん戦いがありました。アトラクションとして、やっぱり名古屋城が最近すごい人気になってるんですよ。最近、名古屋城に行くと、例えば10年前ぐらいだったら、平日に名古屋城に行くと、30人がいるなら、ちょっと多いっていう感じですけど、現在だったら、たくさん日本人、たくさん外国人も名古屋城にいるということは嬉しい。

原田氏

1 番いるのはクリスさんですよ。クリスさん、何回も行ってるんで。

クリス・グレン氏

僕は今、えっと、30 年の間に、今、871 回しか行ってなかったんです。でも、それがもうちょっと行きたいんですけど、ちょっと仕事忙しいです。けど、例えば、有松、その絞りもこのエリアの宝物ですよ。いいストーリーもあるし、いい作品ですから。最近やっと、もう日本人は自分の歴史、文化をその大切さ分かってるっていうこと嬉しいし、でも名古屋はもちろん、このエリアで、歴史文化以外でも例えば、トヨタの博物館ですよ、長久手とか、産業技術記念館だっけ。あとリニア館。あれも素晴らしいですね。外国人でもあの SL とか鉄道マニアの人が多から、それでもアピールあります。日本の航空宇宙業界はすべて名古屋です。それでもたくさんの外国人がそういうことについて興味あるし、徳川美術館もあるし、熱田神宮でも最近、刀展示室が出来上がったから、ものすごくたくさんアピールがある。やっぱり外国人が見たい、味わいたい、体験したいことはこの名古屋エリアにありますから。

(1 : 50 : 09)

原田氏

クリスさんは侍的な、歴史あるものに今言っていましたけど、田尾さんのお話にあったのは、ジブリパークがすごいですってことですね。外国の方。ジブリパークは好きですか。

クリス・グレン氏

僕ですか。個人的に僕はジブリはちょっとわからないですね。僕は戦国時代に住んでるものですから。でも、ジブリパークは名古屋にあるってことは嬉しいです。めちゃめちゃ嬉しい。

原田氏

そうですね。名古屋でお泊まりいただいて、名古屋を通過していただく。だから、名古屋を栄えさせるためには、この地域、頼我さんが回ってるお祭りのある東海 3 県の地域、みんなが楽しい地域であって、助け合って、名古屋は近隣の地域と一緒に盛り上がるべきですよ。

クリス・グレン氏

そういうメッセージが分かったら嬉しいですね。ほんとにもう、さっきも言った、やっぱり外国人もジブリに大注目してる。

原田氏

大注目ですね。あんなたくさんお客さん来る。頼我さんはジブリ好きですか。

寺坂氏

大好きです。

原田氏

うん。やっぱり世代ですね。行かれました？

寺坂氏

行ってます、行ってます。それこそ、どまつりでもジブリパークがあるモリコロパークでありましたし。あの、個人的にも行ったことがあります。

原田氏

あと、頼我さんが興味のあるこの地域のみんなにおすすめするぞ、外国から、よそから来た人に連れて行くぞって言ったら、どこ連れて行きます？

寺坂氏

連れて行くだと…。

原田氏

できたら名古屋市内がいいんですけど、好きな女の子を連れて行くとしたらでもいいですよ。

寺坂氏

そうですね。でもあの、僕 1 度体験した、またこれ、お祭りになっちゃってもいいですか？

原田氏

いいですよ。お祭りに連れてってもらうなんていいじゃないですかね。行きたい行きたい。

寺坂氏

あの、若宮のお祭りがあって、若宮祭りっていう、山車が町中、ビルの間とか、山車が、神輿が闊歩するみたいなの、山車が闊歩するんですけど、それがすごく素敵で。で、からくりの人が言ってたんですけど、なかなかその、からくりやる人が減ってきて、やっぱりみんなにやってほしかったりもするって言ったので、お願いして、僕のタレントパワーで乗せてもらって、ちょっと好きな人とやりたいですね、からくりを。

原田氏

うわ、ちょっと特権濫用。

寺坂氏

これか。回答あってるのかな。

原田氏

でも、町中でお祭りがあるってことですよね。遠くに行かなくとも市内に。だからそれを、担ぎ手が少ないので、担ぎ手の若手が欲しいし、おじいちゃんおばあちゃんにはもうできない。おばあちゃんやないか。おじいちゃんじゃできないから欲しいんですよ、若手が。なので、継承ってすごい大事だから、頼我さんがそこで祭りを紹介する意義はすごく大きいです。

寺坂氏

なんかあの、本当、みなさん、伝統だし、神事だしっていうんで、結構昔のこう、固定概念があるんですけど、でもそれをこう崩して、男女問わずやってもらえるようになってたりとか。

原田氏

そうね、新しく変わっていった方がいい部分絶対あります。

寺坂氏

もう変えてってるみたいなので。それはぜひみなさんにも注目して、気軽に行ってもらえるといいなと思います。

原田氏

行きましょう。テレビ見てれば情報わかる？

寺坂氏

そうですね。毎週水曜日。

原田氏

ここにおいら出沒するぞ。みたいな。

寺坂氏

それは、あの、僕の SNS のよく風景載せてるんですけど、そこから特定してください。

(1 : 53 : 23)

原田氏

特定できるもんね、今ね。よし、そうしよう。みんな頑張ろう。頑張ろう。

さて、これで最後の質問になります。1 分ずつぐらいでお答えいただきたいんですけど、まず田尾さんから。ちょっとこれプロフェッショナルな質問になりますけれども、あのお話の中に出てきましたけれども、スタートアップ・エコシステムの事ですね、について、これから名古屋、たくさんの方が訪れる可能性があります。空港も、滑走路 2 つになるとか、ジブリパークもありますし、それからアジア・アジアパラ競技大会もありますしということであらうでしょう。その時に魅力がなければならぬ。そのためにスタートアップの企業で新しいこと、試みを行っている。その点のちょっと見通し教えていただいて、最後にしてもらっていいですか。

田尾氏

はい。本当にまち、これからいろんなチャンス、機会が開いてて、特に観光産業の発展っていうのは私たちのやり方次第だと思って。どうしてもこうこうとって、僕たち自身がね、商品、サービス作って、新しい取り組みをして、面白いもの引き寄せていかないといけなくて、これまでなかった新しい発想とか知恵を基にした、デジタルも使ったサービス、商品を求めている中で、僕ももうだんだん古い方の人間になってきたんで、新しい若い発想、デジタルネイティブの人たちが作る、新しいやり方、変革みたいなものを取り入れるために、スタートアップのメンバーっていうのはめちゃくちゃ貴重だし、そういった人たちが持っているアイデア、情熱と、地域で色々やってきてる僕たちのこれまでの知見みたいなのを組み合わせることで、もっと新しいコラボが生まれるし、そういったことがめちゃくちゃやりやすいまちとして名古屋が広がっていくと、これをまた違った形で、いろんな人が交流が生まれて、新しい産業が生まれて、消費が生まれてって、にぎわいが生まれるっていうことに繋がるんじゃないかなと思って

ます。

(1:55:23)

原田氏

まさに若者、よそ者はとっても大事ということですよね。今、円頓寺商店街で理事長やってると。まさにそうですよね、山口県の出身の田尾さんが、あのガチガチの商店街の理事長やるという、これがあのまちを、あの商店街を今に作ったということですよね。ありがとうございます。

じゃあ、クリスさん、外国の方の目線っていうのはもうないのかもしれないですけど、あの名古屋愛を最後にぶつけてください。

クリス・グレン氏

わかりました。さっきも言った、ほんとに誰にでも聞くと、名古屋が何が魅力ありますかって。タクシードライバーとか、一般の人もあんまり何もないと言われるけど、それが嘘つきです。ほんとにそう。これから自分でもちょっとだけ自分の周りを見て、何がある、どういう面白いこと、ものがある、ちょっとだけ掘ると、なんか泉のようにだんだん面白いことが出てくるんです。

このエリアがほんとに魅力がたくさんある、歴史が素晴らしい、文化が深いです。名古屋は本当にいいまちです。もうちょっと自分のまちに誇りを感じてほしいと思います。僕はこのまちが愛してるんです。このまちのために僕は一生懸命頑張りたいと思いますから。僕は 1 人でできない。田尾さんと一緒に組んでいて。

原田氏

うん。頼我さんもいるよ。

クリス・グレン氏

はい。で、これからあの、寺坂さんと一緒に。一緒になんかいろんなことやりたいから。

寺坂氏

番組呼んでください。

クリス・グレン氏

ぜひぜひ。これから名古屋のために一緒に組んでいって、何かいいことやりましょう。頑張りましょうね。

原田氏

言っときますけど、この方名古屋生まれじゃないですよ。すごいですね。これがやっぱり名古屋の財産ですよ。名古屋は、名古屋の人口減ってるって言うけど、こういった貴重な方々、移り住んでくださってる方、貴重ですよ。ちょっと山口県とオーストラリアにお返ししなきゃいけない時が来るのかなと思うと、かぐや姫状態で寂しいですけども、でも、みんなの財産ですので、地元に戻りたいよって言った時は、もう喜んで送り出さなきゃならないなって思いながら聞きました。でも、行かないでください。まだ今んところは。はい。まだ頼我さんを育ててからにしてください。

頼我さんはこういったお兄さんたち、暑苦しいお兄さんたちのね、色々な指導を受けつつこれから成長していけるので、私たちにとってはお母さん世代、財産ですよ。動く財産で名古屋を背負って立って東京でもアピールしてくださっているわけなので、凄くありがたいことで。あの、今日また吸収されたことを浄化して、あの、表現していってくださるといいなと思うし、夢をたくさん叶えてほしいです。ヒーローになりました。プリキュアにもなったんですよ。

寺坂氏

なりました。知ってくださってますね。

原田氏

知ってますよ。色々夢が叶っていくっていう、すごく今登っていった時に、名古屋をちゃんと背負ってくださるっていう。よろしくお願いしますね。

寺坂氏

はい。

原田氏

背負えます？

(1:58:19)

寺坂氏

もちろんです。やっぱり、僕の中の、事務所もそうですけど、モットーとして、名古屋をもって、名古屋から世界にこう発信するっていうことがすごく大事で、その時どこにいるかも大事ですけど、僕らはこう、名古屋から始まったっていうことを胸にしているので、そこは安心してください。

原田氏

テレビ塔で歌ってましたもんね。

寺坂氏

覚えてます？

原田氏

覚えてますよ、覚えてます。

寺坂氏

1 度お会いしたことがね、昔ありまして。

原田氏

研究生さんだったんですよね。ほんとに。

寺坂氏

中 2 からやってます。

原田氏

小さい時だったんですね。はい、時間になってまいりましたけれども、あの、今日、たっぴりと 3 名さんから、お話を伺うことができました。この後、会場のみなさんもお意見を発信できるということですので、ご意見を出してくださいね。

みなさん、それぞれに、この地域に、愛する気持ち、住んでる地域、移り住んだ地域を愛する、それが、シビックプライドとして、引き継いでいかれて、そして、それが、成熟していくこと、大事なかなと思います。

今日は、3 名のみなさん、そして会場のみなさん、ありがとうございました。これにて、トークセッションを終了したいと思います。ありがとうございました。

司会

みなさま、どうもありがとうございました。みなさまに名古屋市への愛や名古屋市の魅力についてたくさん語っていただき、とても楽しいトークショーでした。みなさま、ご出演いただいた原田様、田尾様、クリス様、寺坂様に、今一度、盛大な拍手をお願いいたします。以上を持ちましてトークセッションを終了いたします。

(2:00:14)

次に、名古屋市次期総合計画中間案に対する意見聴取に移ります。これより、これからの名古屋市をどうしていくべきかという観点で、みなさまのご意見、ご提案をいただきたいと思います。

ご意見、ご提案のあるかたは、まず挙手をお願いいたします。私が指名した方に係のものがマイクをお持ちしますので、できる限りはっきりとご発言ください。できれば、計画中間案のどの部分についてのご発言かを触れてからご発言をお願いできればと思います。ご発言が終わりましたら、マイクを係のものへお返しください。できるだけ多くの方からご意見をいただきたいと考えておりますので、お1人様1分以内、1回限りで簡潔にご発言いただきますようご協力をお願いいたします。1分を経過したところで主催者よりベルを鳴らしますので、ベルの合図を目安にご発言を終えていただきますようお願いいたします。

なお、発言内容は会場にお越しのみなさまだけでなく、配信をご覧のみなさまもお聞きになっています。ほかの方を不快にさせたり、誹謗中傷するような表現にならないようお願いいたします。場合によっては発言途中であってもお止めすることがありますので、よろしくお願いいたします。みなさまからのご意見、ご提案を伺った後に、市からコメントをいたします。

ここで、市の登壇者をご紹介します。総務局企画調整監の武田淳でございます。総務局企画部長の塩沢洋でございます。総務局企画部企画課長の渡辺孝彦でございます。

それでは、どなたかご意見、ご提案のある方はいらっしゃいますでしょうか。それでは、ステージから見て一階席後方の中央のブロックにいらっしゃいます。真ん中のあたりにお座りの方、お願いいたします。

(2:03:09)

参加者①

中区の〇〇です。よろしくお願いします。2点。まず、この金山、市民会館の建て替えで、同時時期にアスナルの方も契約っていうことがあるようですが、建て替えと、アスナルがもしなくなるのであれば、昼間のレストランが半減するってということで、観光的にも市民的にも、昼間の飲食、金山付近のですね、その辺りがどうなるのかってというのが、まず1点。2点目が、歴史とか有松の話は出ましたが、熱田とか、他の戦国武将、前田とか、加藤家とか、そういったことに対するご支援はあるのかどうかという、この2点でございます。

司会

ただいまのご意見、ご提案を受けて、いかがでしょうか。

名古屋市

総務局の企画課長の渡辺でございます。〇〇様、2点、ありがとうございます。1点目、金山エリアということで、今お話しいただきました市民会館とですね、あとアスナルのあたりでリニューアルするということで、今、市の方で検討を進めているところでございます。

金山につきましては交通の結節点で大きなポテンシャルを秘めておりますので、市民会館とかアスナル周辺、北エリア、南の方もそうですけども、しっかり市として手順を踏みながら、再整備をしてまいりたいと思っております。そうした時に、今、平日昼間ですね、飲食の影響とか、あと、恰好、見栄え、見た目の話ということでの懸念をいただいたと思っております。

具体的にどのようなステップで、どのような進め方をしていくのかは、今後まだ検討を進めるところ多々ございます。そうしたところも、平日の飲食、地元経済のあり方とかっていうところも総合的に検討して、しっかり計画を立てていくというのが、今の状況でございます。今回の次期総合計画の中でも金山、重要なエリアということがございますので、しっかり位置づけて着実に進められるようにということで考えております。そうした中ではいろんなご懸念、頂くかと思っておりますので、そうしたところもしっかり、行政として、お聞きしながら進めてまいりますので、よろしくお願いいたします。ありがとうございます。

2点目ですけども、あの歴史観光に関して、今日、先ほどのトークセッションではですね、名古屋城と有松を中心にですね、話が出たところでございます。今お話しいただきましたけども、熱田の話もあります。このエリアですと、三英傑の他にもですね、前田家、加藤家、ということで、幅広い有力大名、武将が誕生した地でございますので、どこかだけ力入れるということではなくて、幅広い、今申し上げたような様々なところを、全体としてですね、武将観光ということで、進めてまいりたいと思っております。そうしたところもですね、引き続き総合計画の中でも位置づけてですね、取り組んでまいりたいと思っておりますので、よろしくお願いいたします。以上でございます。

司会

ほかにご意見、ご提案のある方はいらっしゃいますでしょうか。それでは、ステージから見て中央の1階席の前方の中央にいらっしゃる方、お願いいたします。

(2:07:20)

参加者②

中区の〇〇と申します。近くに住んでます。都市像の実現に向けた施策の26番、持続可能な公共交通の実現っていうところなんですけども、実際、セントレアから名古屋に向かう時はもう名鉄で、神宮前で何か事故があると、もう正直全てが止まってしまったり、JR線でも金山で全てが繋がるので、金山が何か止まってしまうと身動きが取れない。

名古屋駅でもそうですけど、名古屋、金山、神宮前のこの3つ繋がってるところがウィークポイントになってると思うんですね。特に名古屋駅なんかは、堀川のこっちから見て堀川の向こう側はちょっとやっぱり下がっているとこなので、水害に非常に元から弱い地域であったために、リニアが開業してから非常に心配なところではあると思うんですけども、その辺をお伺いしたいです。

名古屋市

はい。中区からお越しの〇〇様。ありがとうございます。持続可能な公共交通ということで、名古屋、神宮、金山というところのラインについてと、あとは、堀川から西側の、災害対応というようなところで、ご指摘をいただきました。

アクセスに関しましては、セントレアから名古屋ということで、神宮、金山、名古屋ということで、非常に先ほど申し上げたような、拠点を通るということもありますので、我々としてはこのルート、非常に大事に考えております。単なる交通の通りだけではなく、拠点間をつなぐ場所だと思っております。その一方で、今ご指摘いただいた通りに、アクセスということ言うと1本になりますので、そのちょっと少しリスクっていうのは、問題意識としては持っております。そういったものにちょっとどうやって対応できるのかっていうところで言いますと、我々もそうですけども、鉄道事業者も含めて、地域のみなさまと1つ1つのリスクを取り除いていく対応っていうのが必要なんだと思っております。課題としては認識しているところでございます。

また、堀川の西側ということで、名駅も含めてですけども、大きな水害が起きた時にどうするかということで、特に名駅周辺なんかですと、地下に巨大な池を作ったりとかですね、様々な、この庄内川が氾濫した時の対応っていうのは、考えておりますので、もちろん、どこまでやれば大丈夫っていうことはないんですけども、取り組みとしては、現状進めているところでございますし、その重要性は引き続き重要だと思っております。特にアクセスの面での重要拠点であるということは、しっかり引き続き認識しながら取り組みは進めてまいりたいと思っておりますので、よろしくお願いいたします。ありがとうございます。

名古屋市

すいません、少し補足させていただきます。セントレアのアクセスにつきまして

は、複線化というようなお話も以前の方から指摘されておるところでございます、具体的に言うと、あおなみ線の延伸というような話もありますけれども、経費的なお話もございまして、現在、そういったものの可能性を探っているような段階でございまして、まだ、計画に載せるような段階ではないというのが現状でございますので、そういう意味で、広い視点でお話いただきましたので、引き続き、研究、検討させていただきます。そういう意味で、ご意見をいただいたと思っております。本当にありがとうございました。

司会

ほかにご意見、ご提案のある方はいらっしゃいますでしょうか。それでは、ステージから見て 1 階席前方の左から 2 列目の中央の辺りに座っている方、お願いいたします。

(2:11:52)

参加者③

はい、東海市から来て、〇〇と言いますけど、最初の VTR の中でもあったんですけど、これからの 5 年後ってもう高齢化が進んで、かつ生産年齢人口が減っていくことで。ただ、その一方で、結構、計画案にある内容の中身を見たら、割とお金がかかるような、その内容だと思うんですね。交通の整備だったりとか、災害をゼロにするだとか、観光の PR だとか。

なので、そんな計画の中で、その財源はどこにあるのか、今、現段階で決めていることがあったら教えていただきたいですし、来年以降、例えば市民税を上げるとか、そういった話が出るのであれば、今のうちに知りたいんですが、はい。今話せる範囲で教えていただけたらと思います。お願いします。

名古屋市

はい。〇〇様、ありがとうございます。今ご指摘いただきました高齢化、生産年齢人口というようなところでございます。この先、人口減少してまいりますので、放っておくと、少し先細ってしまう状況でもございます。そうした中で、特に、少子高齢化とか、そうしたところ、重要な課題ですので、まずそこ 1 点、しっかり対応を考えていくっていうのが 1 つと、一方で、先細っていかないように、成長の視点とか活性化の視点も大事だと思っておりますし、災害の話も、厳しい財源の中であつたとしても、やっていかないとことだと思っております。そうした課題が多くて、やることばかりの中で、どう財源も含めて、対応していくのかっていう、ご懸念だと思っております。ここで書かせていただいた計画ですけれども、もちろんこれ実施するにあたっては選択と集中の観点を持ってやっ

ていけないといけないと思っております。計画の中でもですね、重点戦略というのを掲げております。これはですね、あの毎年予算編成などでも優先的に対応していくべき視点ということがございますので、これに基づきながら、メリハリのつけた、予算、対応をしていくというのが1点でございます。あとはですね、今ちょっと税金の話がございましたけども、特段今そうした検討は行っているところでは、増税の話というか、そういう検討が行われているということはございません。そうした中でも、きっちりやりくりをしていくということで、総合計画を進めるにあたってはですね、やることだけ書くのではなくて、一方で、どう持続可能な財政運営をしていくのかっていうことも計画の中でしっかり定めまして、実際に毎年しっかり、財源を必要なところに、投入していくというような運営は心がけてまいりますので、そのあたりご指摘ありがとうございます。

司会

ほかにご意見、ご提案のある方はいらっしゃいますでしょうか。それでは、ステージから見て1階席後方の右から2列目の中央の辺りにいる方、お願いいたします。

(2:15:35)

参加者④

名東区の〇〇と申します。みんなでまちの未来について考える素晴らしい機会を作っていて、誠にありがとうございます。先ほどのシンポジウムの中でも何度となくお話が出てきましたけども、市民のまちへの愛着であったりとか誇りというもの、これは、まちづくりのすべての局面で基礎となるものだという風に思います。ただ一方で、前回のシンポジウムでもファシリテーターを務められた井澤先生の本でも指摘されてますが、名古屋市民のまちへの愛着心というのは非常に低いというふうに、そういったデータもあるということです。行政がサービスを一方的に提供するんじゃなくて、市民参加を促して行政と協働していくと。そのためには、名古屋市民のシビックプライドをいかに醸成していくのかという、そういう姿勢をですね、名古屋市として見せていくことが総合計画では必須だという風に考えます。次期総合計画の基本方針であったりとか重点戦略に、そのような観点が盛り込まれているかどうか。そして、ちょっと今の時点では分かりにくい気がするので、文言として明示していただくことは可能かということをお伺いしたいです。お願いします。

名古屋市

はい。〇〇様、ありがとうございます。おっしゃる通りですね、まちづくりの基

本的なところは、本当、まちへの愛着を市民のみなさまに持っていただくというところだと思っております。今の計画の中で、そういう要素っていうのはちりばめてはあるんですけども、今ご指摘いただいたところをズバッと書いているっていうところは、少しまだ足りないかなと思っておりますので、ご意見を踏まえて対応してまいりたいと思っております。愛着度、シビックプライドを高めるためにはですね、今、お話もいただいたように、協働の場とかですね、まちづくりに参加するっていう機会、非常に大事だと思っておりますので、そうしたことはこれまでも取り組みとしてはあるわけなんですけども、市民のみなさまが主役になるようなというような観点をもう少しちょっと計画の中でも盛り込んでいきたいと思っております。また、愛着が低いという1つの要因として、我々も、従来、地元の良さ、魅力とかですね、行政がやってる取り組みなんかを十分にPRできてなかったというところがありますので、しっかりそういう魅力を私どももこれからプロモーションという、市民のみなさまに対するプロモーションというも力を入れて取り組んでまいりますので、改めて地元の魅力とか気付くことによって愛着を深めていくっていうような視点もこの計画では盛り込んでまいりたいと思っております。ご指摘ありがとうございました。

名古屋市

ちょっと似たような話になるかと思いますが、やはりシビックプライドっていうのは、まあ簡単に言うと、市民の誇りと、自分のまちに対する誇りと、というようなことで、まちづくりを語る上で、非常に重要なキーワードだという風に思ってます。

この中間案では、一応、直接シビックプライドっていう表現ではないんですけど、住んでいる人が誇りに思うというようなフレーズが入っておりますですね、まさに、いわゆる、人中心のまちづくりを進めて、住みやすい、働きやすい、訪れたい、投資したいとなると、そういう都市にすることで、住んでいる人の誇りにつなげるという風にしまして、そこは、まさにシビックプライドの醸成というようなところかなという風に思ってます。

やはり、地域の方々が、魅力的だっていう風に思える、住んでいる人がその愛着を持てるまちを作っていくこと、それがやっぱり外から見ても魅力的なまちだという風に映るという風に思いますので、やはり、このシビックプライドという、視点ですね、重要なキーワードだという風に捉えて、もう少し、掘り下げていきたいという風に思ってます。ありがとうございました。

司会

まだまだご意見、ご提案もあろうかと思いますが、予定時刻を大幅に超過してお

りますので、申し訳ございませんが、あと 1 人とさせていただきます。ご協力をお願いいたします。

それでは、他にご意見、ご提案のあるかたはいらっしゃいますでしょうか。

それでは、ステージから見て一階席前方の右から 2 列目のブロックにいらっしゃいます。真ん中の辺りにいらっしゃいます方。お願いいたします。

(2:20:39)

参加者⑤

はい。時間ないところありがとうございます。東区の〇〇と申します。この自治体の基本計画というのは、今回のシンポジウムがそうなんですけど、非常に労力と時間をかけて完成度高いものを作ってもですね、完成すると同時に倉庫に入ってしまうというようなことがよくあるっていう風に聞くんですね。

やっぱり、今後ですね、実行性を保ち続けるためには、計画したことに対する評価をどうやって行うのかっていうことも重要じゃないかなと思うんですね。

その評価っていう時に、単に組織防衛的なものになってしまっただけでは意味がないので、取り組みが、行政とか市民の様々な主体を中心とする取り組みのステップアップにつながっていくような、評価の仕組みっていうのを工夫することは必要じゃないかなと思うんですけども、そういった計画に対する評価という観点で、何か新しい取り組みを考えていらっしゃいましたら、お教えいただければと存じます。以上でございます。

名古屋市

はい、〇〇様、ありがとうございました。今のご指摘、自治体の計画は作ることが目的か、作って終わりになりがちだということでご指摘をいただいたと思っております。実行性のある計画の評価の仕方っていうところで、すいません、そういう意味ではもう本当にご指摘の通りなのかもしれないんですけども、今ちょっと中身を作る議論が中心になっていてですね、終わった後っていうところに関しては、まだ新たな仕組みということで申し上げますと、なかなか今、現状としては無い状況でございます。

ただ、今の計画も、作った後の進捗状況ということでは、管理、公表をしているところでございます。ただ、まあそれが本当に実行性の上がる仕組みになっているのかということで申し上げますと、大きな課題があると思っておりますので、実行性ということと、進捗管理をして、市民のみなさま、作った後にもみなさまにしっかりお示しする、知っていただくっていうところでは我々の努力もまだ全然足りないところがございますので、いただいた意見を踏まえてですね、計画の中身というところももちろんですけども、作った後のそういう進捗管理、評価

のあり方っていうところも、今一度、検討させていただきたいと思っております。
ありがとうございます。

司会

それでは、最後に総務局企画調整監より一言ご挨拶させていただきます。

名古屋市

みなさま、本日は長時間にわたりまして誠にありがとうございました。
今回も含めまして、全 4 回にわたって、名古屋市の次期総合計画シンポジウムを開催してまいりました。今回を持ちまして全て終了ということになります。本日も含めまして、全体を通じて、たくさんの方々に会場、生配信、それから録画配信で参加いただきました。本当に数多くのご意見、ご提案を賜りましたこと、誠にありがとうございました。シンポジウム、本日最後となるわけではございますけれども、みなさまからのご意見、ご提案につきましては、12 月 25 日まで、受け付けさせていただいております。引き続き、お気づきの点があれば、お寄せいただければと存じます。

次期総合計画の策定に向けまして、いただいたご意見、ご提案を踏まえながら、市民のみなさまと一緒に作り上げていくこととしております。引き続き、ご提案を賜りますようお願い申し上げます。本日は誠にありがとうございました。

司会

会場のみなさま、配信をご覧のみなさま、長時間にわたりありがとうございました。本日ご発言いただけなかったご意見、ご提案は、お配りしている意見用紙にご記入の上、受付付近の回収箱に入れていただきますようお願いいたします。また、アンケート用紙につきましても、お手数ですがご記入の上、受付付近の回収箱に入れていただきますようお願いいたします。なお、中間案に対するご意見、ご提案は後日お寄せいただくことも可能です。12 月 25 日まで、郵送、メール、FAX、Web にて募集しております。詳しくは、本日お配りした中間案概要版の裏面をご覧ください。配信をご覧のみなさまも、概要欄にアンケート回答フォーム、ご意見募集フォームへのリンクをご用意しておりますので、ぜひご回答をよろしくお願いいたします。それでは、以上をもちまして名古屋市次期総合計画シンポジウムを終了いたします。本日は誠にありがとうございました。
みなさま、お気をつけてお帰りくださいますようお願いいたします。なお、会場の利用時間がございますので、10 分後をめぐにご退場を完了できるようご協力をお願いいたします。