

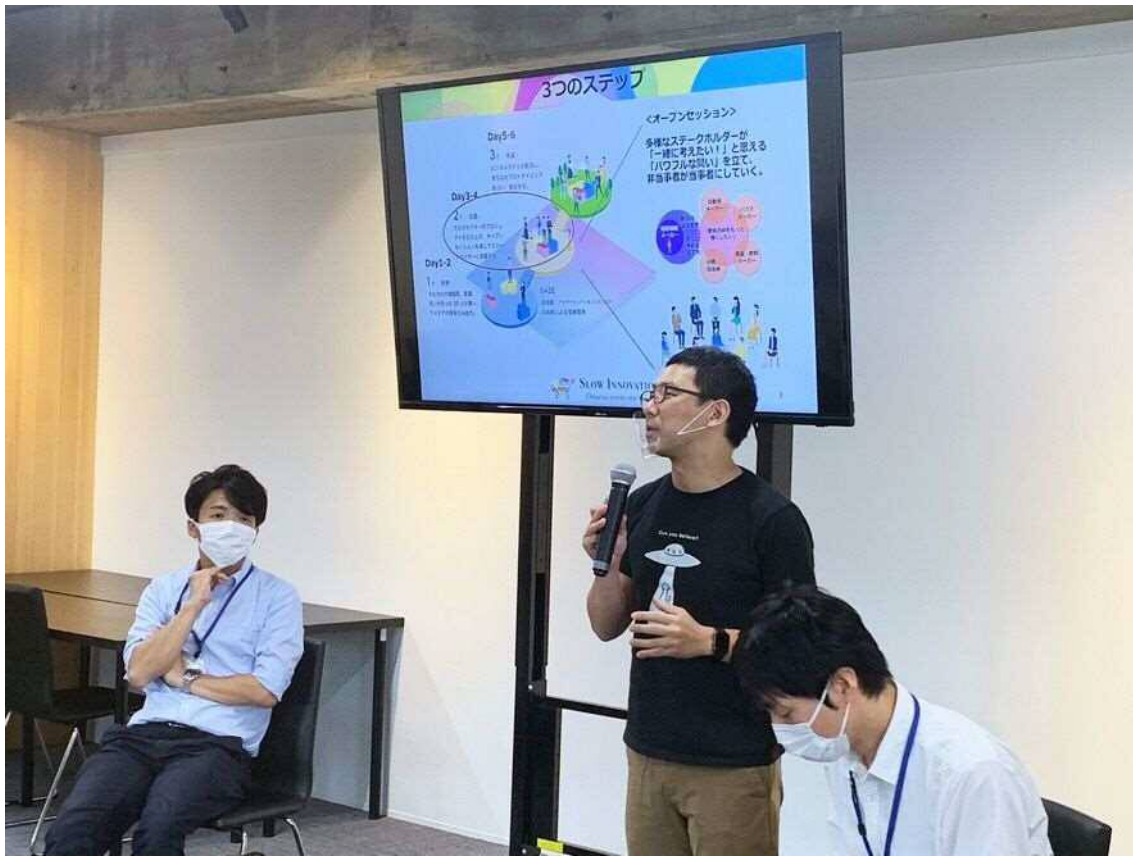
ナゴヤをつなげる 30 人 第 2 期 Day3 レポート

2020 年 10 月 14 日、名古屋市スポーツ市民局地域振興課主催の「ナゴヤをつなげる 30 人」第 2 期の Day3 が開催されました。

企業、NPO、大学、行政など、多様なセクターから集った有志が、ナゴヤをより良くするための協働のアイデアを出し合い、まちの人たちを巻き込む対話を起こしながら、その実現の道を模索していくこのプログラム。

会場は、Day2 に続き名古屋市熱田区の JinguHall。株式会社ネオレックス様にお借りしました。ありがとうございました。今回も大きな車座になって濃密な一日がスタート。Slow Innovation 株式会社 加生さんのファシリテーションで進められていきます。Day3 では、協働によるプロジェクトの実行に向けて、各自の取り組むテーマが決まり、7つのチームが生まれました。







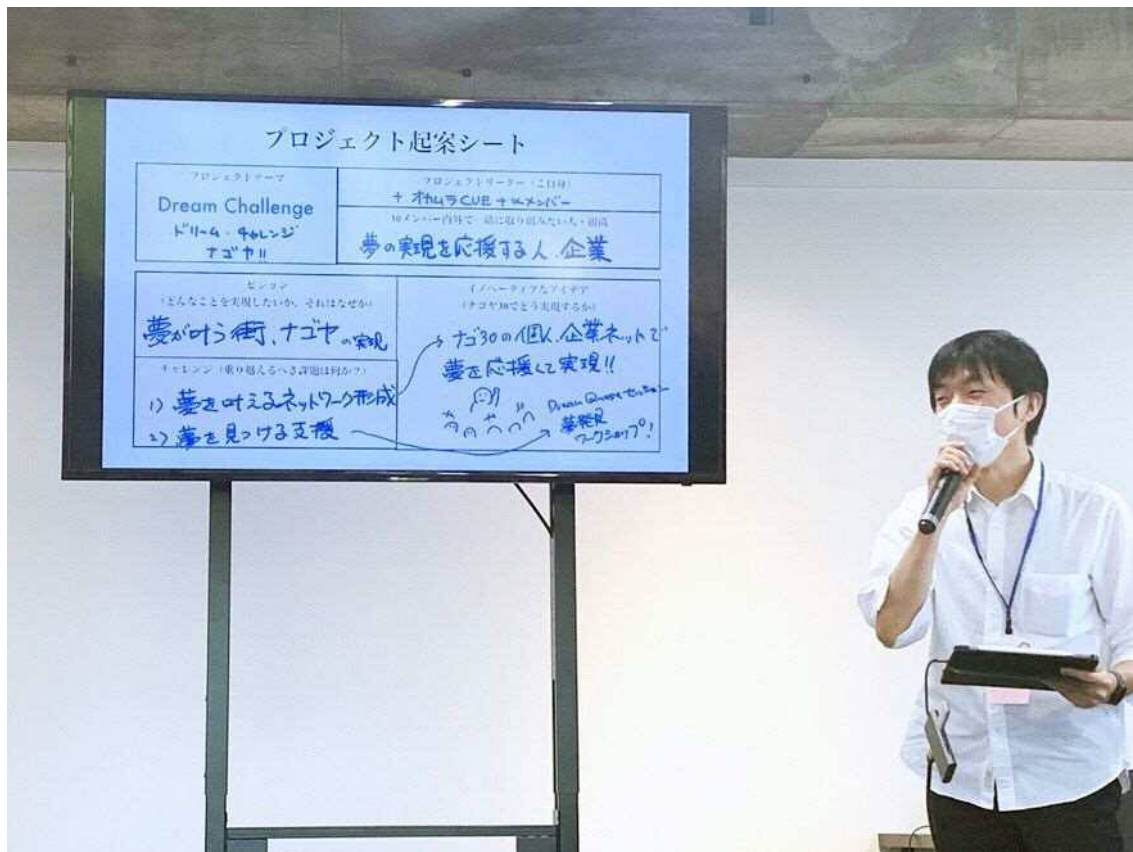
チーム結成に向けて、テーマをプレゼンテーション

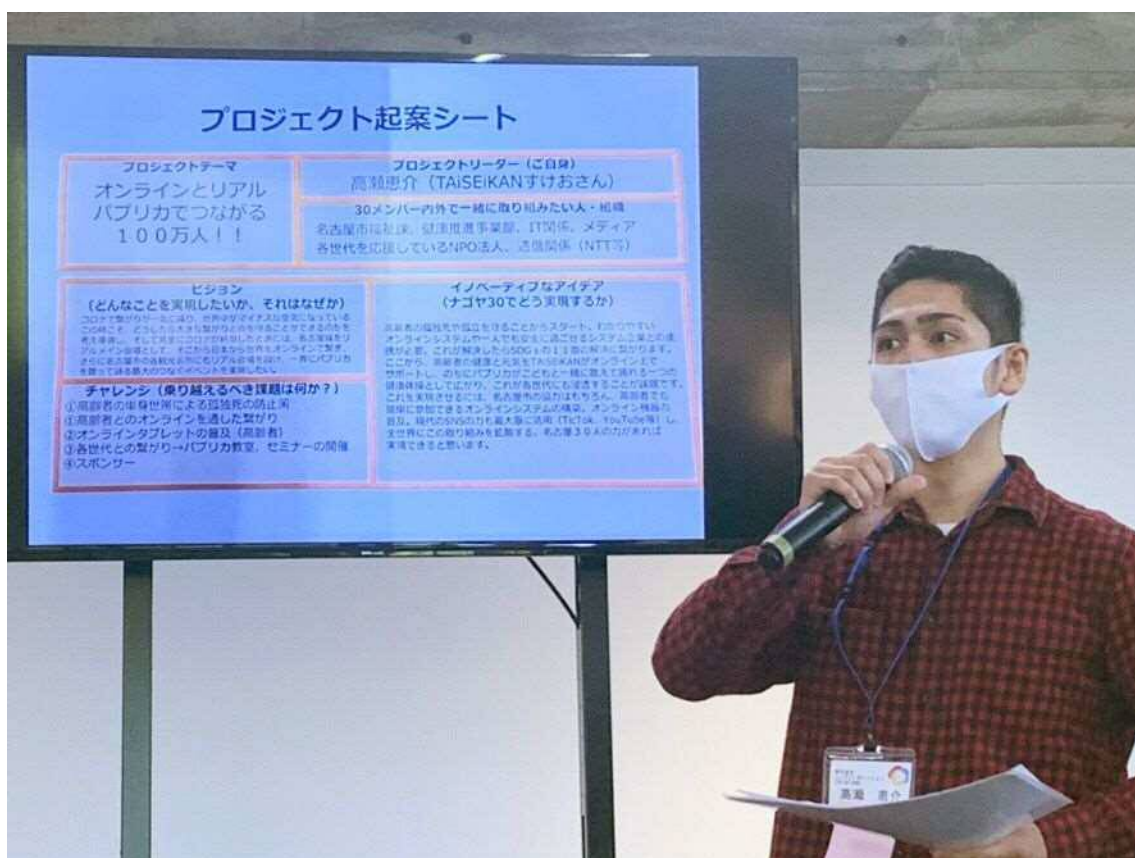
Day3 の午前中のメインは、テーマオーナーによるプレゼンテーション。Day2 から 1 ヶ月間で「このテーマでプロジェクトを立ち上げたい」と考えてきたメンバーが、全体に向けて提案します。テーマオーナーたちの投げかけが、チーム結成の起点となるのです。

手を挙げてくださったのは 8 名。プロジェクト起案シートを使って、「テーマ」「実現したいビジョン」「乗り越えるべき課題」「実践のアイデア」などを発表しました。提案された 8 つのテーマをご紹介します。

- ・ 名古屋の人たちの夢の実現を応援するプロジェクト
- ・ 自殺やうつ病の知識習得、自殺予防を目指すプロジェクト
- ・ 他者へのエールを送り合い、応援によるつながりを広げるプロジェクト
- ・ 接触確認アプリの普及など、名古屋を新型コロナ対策の先進地にするプロジェクト
- ・ 老若男女が一緒に楽しめるスポーツ「ボッチャ」イベントのプロジェクト
- ・ 廃棄物をみんなが欲しいものに変える「アップサイクル」促進プロジェクト

- ・ 「パブリカ」で100万人をつなげるプロジェクト
- ・ 名古屋駅西エリアのイメージアッププロジェクト







「新型コロナ対策」「パプリカ」といった Day2 の「未来新聞づくり」から継続してアイデアを広げていこうとするプロジェクト、日々の仕事や暮らしの中で抱いた課題意識にもとづいて新たなテーマを提示したプロジェクト。一人ひとりの思いが伝わってくるプレゼンばかりでした。

8名の提案をもとに、自由にテーマオーナーと話し、意見の交換や共有を進めるオープンスペーステクノロジーへ。それぞれのテーマに関心を持った人が集まり、オーナーのアイデアをさらに深掘ったり、テーマと関わる各々の考えを共有したり。活発なやりとりが行いながら、自分はどのテーマに取り組むのかを見定めていきます。



「夢」「駅西」「つながる」「COCOA」「アップサイクル」「生きること」「ゆるスポ」。
7つのチームが誕生！

オープンスペーステクノロジーで午前が終わり、午後はマグネットテーブルによるチームづくりから。ひとりずつ参加したいテーマを示し、会場内を歩き回りながらチームが出来上がっていきました。最終的に生まれたチームは7つ。

- ・夢の応援をテーマにした「DREAM QUEST NAGOYA（通称ドリクエ）」
- ・名古屋駅西のこれからを考える「いいね駅西」
- ・オンラインツールも駆使して幅広い世代を巻き込む「つながるパブリカ」
- ・生きことを愛せるようになるための「LOVE LIFE」
- ・名古屋のアップサイクルを進める「Made in ナゴヤ 30」
- ・新型コロナ対策で世界をリードする名古屋を目指す「チーム COCOA」
- ・ゆるスポで名古屋を盛り上げ、人をつなげる「ゆるスポコミュニティ部」

午前中のテーマオーナーによるプレゼンを土台に、共感したメンバーの声が加わり、テーマとチームが固まりました。





ステークホルダーを巻き込む「パワフルな問い」とは？

チームが出来上がり、次のステップは Day4 のオープンセッションに向けた準備。オープンセッションとは、各テーマに関連の深いステークホルダーを巻き込んだ対話の場。「声を聞きたい」「一緒に考えたい」「プロジェクトに巻き込みたい」と思う人を招待します。新規事業創出に向けて、多様な視点からヒントを得る重要な機会です。そのオープンセッションで参加者に投げかける「問い」をチームで考えます。

ファシリテーターの加生さんより伝えられたのは、「パワフルな問い」づくりの大切さ。例えば、製品やサービスを生み出す際に「もっと売れるためには？」という独りよがりな問いを立てては、他者には響かない。他者と一緒に知恵を絞るには、多くの人にとって「考えたくなる問い」である必要がある。“Story of Self”を、“Story of Us”そして“Story of Now”にしていく。「100 点満点の問いはなく、決して簡単ではありませんがトライしてみましょう！」と、問いを導くためのワークが順番に進められていきました。

まず、チームのメンバー同士が、個々の参加動機や問題意識を共有し、自分たちがチームとなった理由を言語化。チームで大切にしたい思いやキーワードを明確にしました。

続けて、ステークホルダーのブレインストーミング。オープンセッションで、どんな人と語り合いたいかからも、どんな話題を提起するのか考えます。

そして、オープンセッションでの「問い」の議論へ。例えば、「いいね駅西」であれば、名古屋駅西側のまちづくりや開発に関わる人たちと。「メイドイン名古屋 30」であれば、廃棄物を出している人やそれを活用できる人と。「ドリクエ」であれば、夢を言い出しにくいと感じている人と。それぞれのステークホルダーを想定して、あれこれと「問い」の案を検討しました。

その後、午後の成果として各チームのオープンセッションの方向性を発表。加生さんからのフィードバックもされました。これで最終決定ではなく、11月18日の開催に向けてチームごとにさらに議論が深められていきます。





たくさんのアドバイスも受け取りながら、オープンセッションの準備は進む

発表後、オブザーバーとして午後のグループワークを見守っていた、みずほ銀行の中川さんと、第1期の参加者でもあるオカムラの河田さんのおふたりをゲストにトークセッションを実施しました。



第2期参加者の上司でもある中川さんからは、この場で考えたプロジェクトに自らの所属する組織を巻き込むための助言をいただきました。「オープンセッションに職場の人を招待するとき、自分の取り組むテーマが組織にとっても『関わるべきもの』『ビジネスにつながりうるもの』と思ってもらえる伝え方を意識するといい」。

また、名古屋だけでなく各地の「つなげる30人」の実践を見てきた経験から、「オープンセッションでは、大きなテーマを漠然と話すのではなく、ある程度切り口をはっきりさせた方が対話は面白くなると思う。もやもやと悩むこともあるだろうけれど、ポジティブに楽しく考えていってほしい」と参加者の背中を押します。

河田さんは第1期での経験談からアドバイスをくださいました。オープンセッションでチームのアイデアが大きく広がったこと。ステークホルダーを招待するのに、プロジェクトの

面白さや意義を伝える企画書を作ったこと。オープンセッションに向けては、「プロジェクトの方向性がなんとなく見えてきていても、『こういう視点はどうか』と思ったら、チームの中でどんどん意見を出していくのが大事です。混沌としながらも、可能性を模索した分だけ面白いものができると思いますよ」とエールを送ってくれました。

Day4 のオープンセッションに向けて、アドバイスや応援も受けながら準備が進められている「名古屋をつなげる 30 人」。どんな問いで、どんな対話がなされるのか楽しみです。7つのプロジェクトの動向を、今後もお伝えしていきます。