

ナゴヤをつなげる 30 人 第 3 期 Day5 レポート

2021 年 12 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 3 期 Day5 が開催されました。

「ナゴヤをつなげる 30 人」は、名古屋に関係する企業、NPO、大学、行政など、多様なセクターから集った有志が、組織やセクターの枠を越え、まるで学校の同級生や組織の同期生のようにフラットにつながりながら、名古屋をより良いまちにしていこうという取り組みです。集まったメンバーがつながりを深めながら、課題解決のための活動を約半年間かけて立案・実行していきます。今年度はより地域課題に密着するため、中村区と中川区にフォーカスして開催しています。

Day4 では、各チームがステークホルダーをお招きして対話の場を開くオープンセッションを開催しました。どのチームも活発な情報や意見が飛び交い、たくさんの気づきを得る場となりました。そんなオープンセッションを受けての Day5 は、いよいよ年明けの最終報告会に向けて、事業構想を固める段階になりました。

なお、Day5 は前回から引き続きオンラインでの開催となりました。

Slow Innovation 株式会社 加生氏のファシリテーションのもと、day4 オープンセッションの振り返りから始まります。前回他のチームの様子は自由に見学できましたが、改めて全体でどんな対話があったかシェアをしました。

まず各チームからオープンセッションの感想を発表した後、ワールドカフェを実施しました。ワールドカフェはグループのメンバーを入れ替えながら複数回の対話を行い、多様な人の声のふれることができるワークの手法です。今回はチームの異なるメンバー同士で 2 回メンバーを入れ替えながら対話を実施しました。

ワークのテーマは以下のとおりです。

【ワールドカフェ 1】オープンセッションを通じた一番の学び・気づきは？

【ワールドカフェ 2】オープンセッションを通じて見えてきたプロジェクトの方向性は？
モヤモヤしていることは？

他チームとの情報交換が活発に行われ、時間が足りないと言いながらブレイクアウトルームから戻ってくるメンバーもいました。

その後はプロジェクト企画チームに分かれて議論が進められました。Day6 最終報告会へ向けて、オープンセッションでの気づきを踏まえて、より具体的な企画を構想します。

まずはそれぞれが参加したワールドカフェの感想をチーム内でシェアしました。他のチーム

の進み具合やコラボレーションの可能性など、気になるところが色々ありました。

その後3つの段階を経て、事業の構想を議論していきます。

まずはビジョンステートメントです。「我々はなぜこれをやろうとしているのか」「我々はこれから何をやろうとしているのか」という2つのポイントをメンバーで言語化していきます。

続いて事業スキームを検討します。「メンバーそれぞれの自組織がもっているリソースをどのように生かしていくか」「自組織にどう関わってもらいたいか」「チーム以外のどんなリソースが必要か」といった、事業を進めていく上での枠組みを検討しました。

その次は事業フェーズの立案です。これから先、どんな段階を経て自分たちの課題解決を実現していくのかを、フェーズ1からフェーズ3までの三段階に分けて検討しました。

加生氏からは、東京都渋谷区で落書き問題の解決に企業と行政がコラボレーションして取り組む事例を取り上げ、それがどのように進んでいるのかの紹介がありました。

The presentation slide titled "事業フェーズの立案" (Business Phase Formulation) outlines a three-phase process:

- フェーズ1 (短期) - フェーズ2 (中期) - フェーズ3 (長期)

The diagram shows a progression from Phase 1 to Phase 3, with Phase 3 labeled "渋谷区中にBIKANを浸透" (Infiltrating BIKAN throughout Shibuya Ward). Below the phases, specific activities are listed:

- フェーズ1: おがいをもちから変える落書き防止プロジェクト
- フェーズ2: コンテンツの拡大によるビジネスモデルの開発
- フェーズ3: マッチングによるビジネスモデルの開発

The video call interface on the right shows 8 participants in a grid layout.

The presentation slide displays a table detailing the business phases:

事業フェーズ	22年	月	ご	子どもの居場所づくりに繋がる取組み (企画)
事業フェーズ1	22年	月	ご	→ 具体的に何をやるかが大事 → 休日ややるのか、放課後にやるのか
事業フェーズ2	22年	月	ご	イベントの回数を増やす 来店者が関われる仕組み 主で関わってもらえる人の創出 (地域の高齢者、学生)
事業フェーズ3	年	月	ご	システムのパッケージ化 (実施場所を増やす)

The video call interface on the right shows 4 participants in a grid layout.

最後にファーストアクション企画のブレインストーミングを実施しました。メンバー相互(30人メンバー)のリソースをシェアし、お金をかけ過ぎずに、実行できる最初の一步をテーマに、「ビジョンを体現している」「社内で説明できる」「初期費用がかからない」「3月までに実施可能」などの観点でアイデア出しを行います。その後チーム内で、これはと思うアイデアにドット投票を行いました。

The screenshot shows a Google Slides presentation titled "ファースト企画ブレインスト". The main content is a table with 20 items, numbered 11 to 20, arranged in two columns. The items are:

11	子供の絵を飾る	16	ボードゲームやスイッチ
12	花を飾る	17	子供国会
13	お店さんごっこ	18	サンタさんに手紙を送る
14	子供食堂	19	かるた
15	パルレーンデート	20	

On the right side of the slide, there is a video call overlay showing four participants in a grid. The bottom of the slide has a note: "クリックするとスピーカー ノートを追加できます".

The screenshot shows a Google Slides presentation titled "ファースト企画ブレインスト". The main content is a table with 10 items, numbered 1 to 10, arranged in two columns. The items are:

1	コメントにご意見ボードを設置	6	SNSでアカウントつくる
2	エスニックレストランに交流 (平時・平時に多く住む外国人の集)	7	ハッシュタグ (テーマ) 作成
3	NACにご意見ボードを設置 → 事務局に届いてもらう	8	いっしょにリアルでやってみる プログラムと/グローバルカフェ/ Tongue
4	お料理・お料理作り士で居るの手紙が 届く	9	企業研修
5	「つながり」でサークルを作る	10	環境できない人同士 (役員とセゾ ル) 対談

On the right side of the slide, there is a video call overlay showing four participants in a grid. The bottom of the slide has a note: "クリックするとスピーカー ノートを追加できます".

終わりに各チームから一連の話し合いのまとめが発表されました。

◆「なかなかツアーズ」

自分たちの言葉で中川区の魅力を語れるといいなという思いから、中川区の魅力であるモノづくり企業、運河を起点に中川区の良さを発信できる企画が良い。まずは自分たちが体験して動画にまとめて発信したり、中川区の魅力を語り合う場をつくったりして、徐々に輪が広がっていくことを目指す。

◆「ナゴローバル」

理解できない人との関係構築をどのようにすればできるのかを考えた1日だった。「理解をできない」をシェアする場を、自分がふらっと、好きな時によってもらえるような、オンラインではなく、オフラインのTwitter みたいなことをイメージ。事業としてなりたつのかという着眼点を持って、自走していく事業に仕上げたい。

◆映画ドラえもんニエラの駄菓子屋研究所」

ビジョンステートメントについて色々話した結果、空き家を地域にとってプラスの存在にしたいという気持ちが根底にあると分かった。子どものちからを借りるなど、色々なことをやっていくことが大切。空き家を使いやすい環境を作る。空き家を使って経済をまわすようなシステムを広げる。

◆「FCC」

コンビニという場所を使って何ができるか考えるのが良いと思った。コンビニは不特定多数の人が集まるので、何かあったらかかわりたいと思う人のかかわり代を増やしていくような。居場所づくりなど、そういった形がコンビニらしい。最初はまず何か取り組んでみて、フェーズ2で来店者が関われる仕組みづくり、主としてかかわってくれる人の創出。最終的にはパッケージ化できるといい。

Day5 は事業構想の話し合いを経て、ファーストアクションを考えることで、具体的な企画案がたくさん出てきました。

「ナゴヤをつなげる 30 人」第3期も Day6 を残すのみとなりました。半年間の対話がどんなプロジェクトになって動き出すのか、最終報告会が楽しみです。