

議 事 概 要

【第15回北陸地域連携プラットフォーム 平成30年4月19日(木)】

【メンバー】

今日は貴重な御講演、ありがとうございました。私から、今回の産業観光の進展に向けた取組ということで、これに対して意見というよりも、産業観光をどんどん進めていこうということに対してはもちろん賛成なのですが、金融機関の立場から言いますと、こういった取組において、やはり地元の企業とか、あとは、先ほど御説明があった伝統の担い手の方とかは、新しい取組にしても、やはり生産性を上げていかないと人手も足りないし、先ほどのお話ではないですが、イベントとかをやるにしてもお金も人もいないという状態なので、金融機関の立場としては、どんどんこういう取組を進めていくためにも、色々な産業で働き方改革という面もありますので、どうやったら生産性を上げてより利益を上げてこういった前向きな取組に積極果敢に対応できるかというところをもっと注視して応援していきたいなと思っています。

先ほど新山様からありましたように、何となくやはり伝統産業分野もプロダクトアウトの意識の強い方が多くて、先ほどのプロジェクトインという前におそらくマーケットインということだと思うので、プライシングとかマーケティングとかそういう部分も足りない部分がまだまだたくさんあるので、そういったものと平仄を合わせながらいかないと、ただ単に産業観光という一方だけではなかなかバランスがとれなくなると思いますので、そういうふうに応援していきたいと。頑張っていきたいと思います。

【メンバー】

新山代表のお話ですとか総務管理官のお話、大変勉強になりました。ありがとうございました。

それで、新山代表に1点だけ非常に細かな話をお聞きして恐縮ですが、イベントをやるに当たって、8,000円の経費でSNSを通じて宣伝をしたというお話があったところですけども、広報をやる上でどういった層を狙ってどういった形でされたのか、あるいは、あえて言うならばこうしたら良かったと思われる点があれば、教えていただけたらと思います。

【講師】

昨年で言いますと、広報物だと今日の手元資料にあるタブロイド新聞のようなものと、

あと、ほぼホームページとSNSのみでした。基本的に層に関しては、1年目、2年目のときに大体20代、30代の若い女性と、もう1つ多いのはファミリー層の若い人たち、かつ何かものづくりが好きそうな女性みたいな感じで、データはとってなかったのですが、何となくそうだよねという話をしている。例えばSNSで広告を出したとき、去年は2万円でした。そのときにはまさに属性とかそういうのが好きそうなキーワードを、みんなで協議しながら出しました。そうしたらリーチ数で言うと15万ぐらいまでいったので、みんながシェアをしてくれることで拡散するので、まあ言ったら自動的に拡散されるので、みんなが「こういうイベントがあるよ」と伝えたいような要素を入れ込むことが重要だと思います。結果的に、どういうもので知って来ましたかという質問の回答は、口コミが1位でした。だから、まず、何か面白そうなものを、具体的ではないですけど、出して、それをみんなに「こんなのあるらしいよ」と伝えたいような雰囲気、そこでデザインというものが結構関わってきていて、何か面白そうというものをどう醸成していくか、結局そこだったのではないかなと思います。

【メンバー】

新山さんのお話をお聞きしながら、私どもの地域の良さと言いますか、強みと言いますか、そういうものを認知してもらうために、生産者あるいは地域の住民も含めてもっと意識を持っていくことが重要だということをお聞きして、これからもっと私たちがやるべきことというのは非常に多いなと思ってお聞かせいただきました。

また、この産業観光によって、ふるさと教育、子供の教育にもつながるということでもありますので、これから課題として出てくるような人手不足を解消する意味でも、私も地域の金融機関として進めていく必要があるのではないかと強く感じさせていただきました。

【メンバー】

新山様のお話、本当に色々なことを考えさせていただきました。

実践力がおそらく一番大事だなと感じました。たった3回目で4万2,000人に増えているというのはすごいことだなと思います。総務管理官の説明の資料を見ると、4万2,000人のうち約6割が県内の方ということです。私は最初、7割方は県外の方なのかなと思っていました。結構、県内の人たちが関心を持っているということはイベントとしては非常に素晴らしいことです。

それともう1つは、例えば和紙とか漆器とか眼鏡とか箆笥、刃物、そうした集積を全部合わせたときに、すばらしい魅力が出てくるということを改めて教えていただきました。これはなかなか面白いなと思います。イベントで発信をしていく際には、SNSとか口コミでやっていくのですが、地域の方は、2割は賛成するけど6割は関心がなくて、2

割が反対だとお話にありました。関心のない6割の人にどう関心をもたせていくか、コツがあればまた教えていただきたいと思います。

伝統産業の方々は、まず性能、品質、技術がどうだという話をされることが多いです。しかし、実際にインバウンドの人などを見ていると、「どういう風に使うか」とか、「これはこういう利用の仕方もあるね」という気づきがあります。そうすれば龍泉刃物みたいに、ミシュランとかの料理大会でその刃物が使われると、1個1万5,000円と高価であっても、それだけの値段でもすごく売れるという現実を体感できます。だから、生産性も大事ですけど、どう付加価値をつけるかということも当然考えていくべきだと思います。

最後に、参加することが地元でどういう形で貢献していることをいかに見せるかが重要です。若い人たちが地元で雇用されるというのは素晴らしいことですし、自分たちの伝統産業を再認識することはすごく大事だと思います。しかし、そこに参加することがその伝統産業の人にとって、自分の事業を継続していく上で必ずメリットがあるという実感がないと、なかなかイベントは続かないのかなと感じました。

そういった中で、金融機関については、どうしても補助金、融資、あるいはビジネスマッチング、営業斡旋という形になるのですが、今日の話聞いて、また違う形で金融機関として、どうサポートできるかということを考えてみたいなと思っております。本日はどうもありがとうございました。

【メンバー】

今日の基調講演は大変興味深くお聞かせいただきました。ありがとうございました。

まず、私自身が大変反省するところが大きくて、恥を述べるようで本当に申し訳ないですけれども、RENEWさんのこの取組というのは、私、全く認知しておりませんでした。言ってみると、地元の金融機関の私の立場にあって、ここ3年ぐらいのこういう動きが、今日の今日まで耳に入ってきていないということについて、非常に自分の組織上の問題を実感したところですけども、と同時に、逆手にとるとですけども、いまのお話をお聞きして、おそらく他の金融機関の方もそう思われたのではないかと思うのですが、我々は地元の金融機関として、現在のそういった取組に実践レベルで参画できる余地が大きいと。周知の点でももちろんそうですし、自らが企画するであれ、何らかの形で参加するという、体験型のレベルで参画する余地が非常に大きいと。そういった中に、始めて3年目で大きくジャンプアップされていらっしゃるみたいですけども、これからどういうふうに継続していかれるかというところで、大きい問題認識を持っておいでになられます。そのあたりでは、やはり今後、最終的に地域の経済的な成果にどうつなげていけるのかどうかというところが大きなポイントになろうかと思います。そのあたりに我々金融機関がぐっと入り込む、入り込んでいかななくてはいけない段階に、いま来ているのかなという思いで聞か

せていただきましたので、これまでの不明をお詫びしますとともに、これからは全面的に参画をというか、私も参加をさせていただければありがたいなというところで、意見にはなりませんけれど感想とさせていただきます。どうもありがとうございました。

【講師】

たまたま僕らも今回は20代、30代の若い子向けにやったので、おそらく届かなかったと思うのですが、実はすごく手伝っていただいている、面白かったのが、要はこういう産業観光のイベントがあって、人様に物を売るのでしょと。そしたら、カード対応できないところって多いのではないですかと。実際そうなんですよ。といったときに、結構そこで営業してくれていて、何社かは契約したのではないかなと思っていて、何かそういうのも面白かったなと思っていて。あとは、経理とかは地元の支店さんがかなり入ってくれていました。だから、本当にやはり金融機関とそういう産業観光イベントという部分での親和性とお互いのメリットといったものにも関わるのではないかと思った次第です。

【メンバー】

今日は新山代表から御講演、ならびに左近総務管理官から御説明いただきましてありがとうございます。

私を感じましたのは、今回御提案のあった3つの提言については非常にもっともであって、広域観光、それから二次交通というのは非常に重要なキーワードだと思います。特に私を感じましたのは、この3点目のふるさと教育への活用、つまり次世代、それも体験型で次世代につなげるとの提案は素晴らしい企画だと思います。

実は、私どもでは大学生の観光まちづくりコンテストというのをやっております。昨年も9月に本選をさせていただきました。全国の大学生が観光まちづくりプランを競い合うというコンテストでございまして、地元の方々に色々インタビューしながら調査、研究、分析、議論を交わしてアイデアを創造するという大会でありまして、2県以上の2市町村以上を対象としております。前回は全国34大学54チームに参加をいただきまして、本選には12チームが進みました。先ほどからも話題になっておりましたが、ほとんど全てがSNSを使って、それを拡散していこうという手法でございました。今回は山梨英和大学さんが最高賞の観光庁長官賞を受賞されたわけですが、何しろ皆さん、これはパソコンでその情報を得るだけではなくて、必ず3、4回、地元に入って、インタビューをしながらやっていくという、そういうまさに体験型、しかも若い人のアイデアをいただくこととございまして、今日おいでになっている皆様にも大変な御支援をいただいている企画でございます。

これに関連して、産業観光全般に関する課題ということで若干お話をさせていただきます

すと、非常に色々なところで、例えば、伝統産業を中心とした体験型の産業観光プラットフォーム構築というのが盛んにされておりますけれども、そんな中で、やはり開催日とか開催時間とか、あるいは参加人数、料金、予約、内容というものを色々整理されておりますが、企業の規模によりましては、例えば2、3人だけ受け入れる場合もあるわけですが、そういった受入スペックがないと旅行会社さんにも取り上げてもらえないという問題があります。そのためのポイントとしては、例えば素材の磨き上げですとか、やはり地元の本気度による発信、それから、周辺地域も含めた「面」の取組、点ではなくて「面」の取組が大切だということと、今日お話をいただきました食をはじめとした9つのキーワード、これを大事にして、小学生を対象というような形でございましたけれども、例えば中学、高校、大学、そして地元あるいは教養をつけるという意味では大人向けと、色々な切り口があるのではないかと思います。そういった具体的な論議をこれからさせていただければと思います。

【メンバー】

まず、最初の御講演ありがとうございました。RENEWというものについて1つ申し上げさせていただきたいと。ベースがあってこそこういうことが成功すると。と申しますのも、一時ゆるキャラが流行ったときに、ある新聞の調査だと全国に3,300のゆるキャラがあったと。自治体の方って、すぐ人真似するのがお得意と言いますか、そういうことばかりやっても仕方がないので、まさにRENEWというのは、そのベースがあったからこそ、そして新山様はじめ、まさに熱量の高い方々がいらしたからこそだと思います。

北陸財務局で既にこの産業観光の中間報告をおまとめいただきまして、ありがとうございました。やはり産業観光の目的の1つが地域の持続可能性だと思いますので、ふるさと教育への活用という視点は極めて大切ではないかと思います。大企業でも品質問題とかが頻発しているわけですね。ということは、これだけ便利な日本の社会になってしまったので、経営ですとか、あるいは大きな組織の物の考え方が現場とどんどん遊離してしまっている。やはり実際にここにあるものも、どうやって作られているか知っている人たちはほとんどいないわけで、地元で何が作られているか、その製造工程を知るという意味でも、ふるさと教育への活用というのは非常に重要な視点だと私は思います。

もう1つだけ申し上げますと、2次交通の充実、カーシェアリングの活用を挙げているのは、短期的には非常に良いことだと思うのですが、いま高齢者の方の交通事故が非常に多いのですね。そうしますと、本当の二次交通を充実させていかないと地方は成り立たない。というのは、北陸新幹線が来ましたから1次交通はいいのですが、2次交通をどう維持していくか。そのためには、2次交通を提供されている様々な民間あるいは自治体の事業者がいらっしゃいますけれども、こういうものを再編していかないとなかなか

成り立たない。そして、そこでカーシェアリングを挙げていただいているのは非常に良いことですが、これはあくまで短期のものであって、実際に2次交通をどうしていくかということは地域の重要な課題としてお考えいただきたいということを盛り込んでいただけたらと思います。

【メンバー】

今ほどの御講演、新山さんの熱意にすごく感動いたしました。この中で、私はイベントを目的化しないという、このイベントだけで終わってしまっただけではいけないので、そのイベントの中で、先ほど仰ったように、バツタ売りみたいなB級みたいなのを売って、それで人だけ集まれば良いというものではなくて、あまりに集まったために、お祭り騒ぎだけで終わらせて、その期間が終わったらぱたっと静かになるという、そういうものにしてほしくないで、新山さんが地元の中に密着して、地元と一緒に頑張っているのを聞いて、私の地元でも同じような企画なり同じようなことを色々やっているのですが、私にしたら、何か、「またこんなことをやるけれど、どうせ」みたいな意識、私はそういう年代なのかもしれませんが、「若い人たちが何かお祭り騒ぎをやって、また終わるわ」みたいな、継続性がないというか、それをどうやったら継続できるものになるかということをお考えいただきたいなと思います。

それと、感心したのは、私もいつも賛成しているのですが、補助金依存、その悪循環、逆に補助金があるから良くないのではないかと考えている1人なので、ですから、それも補助金、アメを与えてというのは、アメがなくなったらまたしらけてしまう。やはり行政の方々をお願いしたいのは、補助金ばかりではなく、もっと協力してもらえることではないかなと感じました。

【メンバー】

それでは、提言書、産業観光進展の取組についてお伺いしたいのですが、局長が抽象と具体というのは非常に重要だと話されたかと思いますが、これが理想なのかなというところで、提言、提案というところで、非常に細かい分析がしっかり積み重ねられているなというか、練られていると思いました。こういう広域観光アプリなんかはとても良いと感じました。

ただ、1点だけですが、ターゲットが誰なのかというところですが、全く見えないというので、先ほど新山さんが20代、30代の若者と、もっと絞ればものづくりの好きな女性というところを明確に絞って言われたので、PRが届く場所に届く方法できちんとPR、広告を打っていらっしゃると思いますが、何歳代に、性別は何で、何人で来られる、もっと言うと、国籍は何かというのを考えないと、東京や大阪の都会から女性だけ

で来られる場合は、新幹線ですよ、先ほどカーシェアリングのお話もありましたけれど、私も車に乗れない人なので、絶対、車は怖くて使わないと。万が一無理して乗ると色々な弊害もあると思いますし、じゃあそういう人にはどうなのかというと、歩ける範囲なのかもしれないですし、ファミリー層で来られる場合は大きな車でいらっしゃるでしょうねとか、外国人も最近では、先週岐阜でも見かけたのですが、意外とレンタカーを使っているって、そういうのも増えてくるのかもしれない。何に興味がある人で、どういうターゲットなのかといえば、これではちょっと見えにくいのかなと。色々なルートを書きたくてはいるのですが、例えばスポーツの好きな人に来てほしいという産業観光も確かにあると思うのですが、その方々が20、30代の若い女性なのかというと、ちょっと違うのかなと。男性が多いのかなというのであれば、そこで、「兼六園とか21世紀美術館へ寄るの？」というのもまたちょっと違うと思いますし、お昼に芝寿しさんでご飯を食べるというのも、またちょっとターゲットがずれているのかなと考えます。

提言3の子を呼ぶ、親を呼ぶというのは、ここはターゲットが明確になっているので非常に良いと思いますが、これも県外か県内というところでまた違ってくると思います。小学生だけではないよというのものもあるのかなと思います。

あと、新山さんにお伺いしたいと思うのですが、今回、イベントの中の統一性、統一デザインというか、コンセプトというのを決めておられたということですが、色々な観光地の中で、行ってがっかりする観光地というのは、やはり統一感がないということがあると思います。その統一感を誰かが独断と偏見で決めたとしても、個別の企業さんのブランディングというものがあるところであればあるほど、そこに乗っかりたくないというのが必ず出てくると思います。そこでまた、統一感を出したいとしてもここだけ突出してまたアンバランスが出るかと思うのですが、そのあたり、何か秘訣というか、あれば教えていただきたいと思います。

【講師】

そうですね、あまり考えたことがないですが、でも本当にそうだと思います。ただ、RENEWみたいに4日間限定だからできてしまうと思うんです。例えば今回、すごくブランディングを頑張ったところ、例えば金子眼鏡さんとかH a c o aさんとか龍泉刃物さんとかポストクラブさんとか、結構、産地の中でもトップランナー的な人だけど、要は彼らにはイズムがあるわけですよ。ただ、4日間だったらあの赤丸を張ってくれる人なので張ってくれますけれど。

そういう意味で言うと、通年と行ったときになかなか難しいなどは思っていて、自分自身も本業がデザイン事務所なので、結構そういうサイン関係とか、特に鯖江市内のメガネストリートとかはうちが監修していますけれど、やはりどうしてもそういう問題はあると

思います。メガネストリートはうちが監修できたから多少できるけど、じゃあ全員できるかといったら結構難しく、そういう意味では、本当にグランドデザインというか、またその首長を含めた行政ごとの、こうなるんだという5年とか10年ビジョンみたいなものがあって、そのビジョンに沿ったデザイン設定をしようみたいな感じにならないと、結構難しいのではないかなとは感じます。

【メンバー】

新山さん、どうもありがとうございました。大変勉強になりました。地域づくりについては一番困難というか、一番障害になるのが、そこに住んでいる人たちの諦め感でしょう。こんなところ良いところもないし、もうどうにもならんというような、そういう諦めを持ってしまうところが最大の敵と言われます。ですが、新山さんのイベントを通じて、眼鏡とか、伝統産業に取り組んでいる人たちが自分の仕事に対する誇りとか、地域の良さというものを再確認できたところが大変良かった、と感心しました。

新山さんが強調された「数を追い求めない」ということもやはり大事だと思いました。イベントをすること自体が目的になると、それを続けていくことがだんだん苦痛になってきますので、これからもそういう姿勢でイベントを継続して行って下さい。また、北陸の他の地域でそのようなイベントとか色々な取組をしているところもありますので、最後に言われたように、そういう人たちとのつながりというものをどんどんまた持っていただければ、他の地域にも波及していくのではないかなという気がしました。

産業観光を進めるといっても、工場とか伝統産業が無い地域がたくさんあります。しかし、そういった農村や中山間地、漁村でも、都会の子どもや大人たち、外国人が日本の伝統家屋などに泊まって簡単な農作業とか漁業体験をすることも産業観光と言えるのではないのでしょうか。そういう視点を持てば、あらゆる地域が対象になると思いますので、そのような取組を広げていくことも大事だと考えています。

【メンバー】

新山さんが福井に来てくださってありがたいなと今になって感謝しております。

2次交通について1点だけお話をしたいと思います。新山さんが去年の反省として、産地間の2次交通の整備が必要だと。そこで行政なりのインフラ整備がお願いできるかというようなお話をされました。今回の提言の中ではカーシェアリングという提案がありまして、ホテル等の宿泊施設にそういう仕組みを導入するというような形でどうかということになっていますね。この点について、新山さんがどのようにお考えになるかということをお聞きしたいです。

【講師】

今年、実験的にカーシェアリングをやる予定でして、いま地区内に車を貸してくれる人を探している。僕がやっているというか、出展した企業さんがやりたいと言ってきて、こちらもぜひぜひと言っているのですが、いまはまだ1台しかなくて、どうしようかな、もうちょっと伸ばさないとあかんなと思っけていますけれど、昨年すごく助かったのが、鯖江市が予算とかお金は入れないけど人的な部分で手伝うと言ってきて、警備とか、あとシャトルバスを出してくれたんですよ。もう1つ、一番良かったのはデマンドタクシーというやり方をされていて、グレーかもしれないですけど、鯖江市の公用車をその日だけ使って、どこどこに行きたいですというところまで送迎するみたいなことも鯖江市さんがやってくれて、結局隣の市まで行ってくれました。結果的に、顧客満足度的にもすごく良かったし、越前市の人たちも本当にありがたいという感じで。市役所の職員からしたら現場の判断で、本当は市内だけしか行く予定がなかったけれど、需要が多過ぎたから市をまたいで行ったということを仰ったのですが、そういう需要があるからそれに対して行政が現場判断で動いてくれたらとてもありがたいと思います。ただ、やはり制度として鯖江市、越前市、越前町みたいに市町をまたいでやると大変だろうなと思うので、そういうところを何かデマンドの拡張版なのか、シェアリングエコノミーでもいいですけど、シェアカーだったらやはり車の免許が必要になるんですよ。僕らのお客さんで言ったら美大生とか学生が多いから免許を持っていない人が結構いて、先ほど仰られた感じの人っているから、そういう人たちにまでできるかというところも厳しいので、デマンドタクシーみたいなものも併用すると、もしかしたら良いのかなと感じた次第です。

【メンバー】

レンタカーではだめだということは考えておられるのか。

【講師】

レンタカーでもオーケーです。レンタカーはとても大事だと思います。

【メンバー】

私は、こういうことをやったときに、地域経済の循環が必要だと思うので、レンタカーはどうだろうなというのがいつも疑問にあるのですね。そこはやはりそれでも構わないということですか。

【講師】

レンタカーは、実際、RENEWの期間で、鯖江市にレンタカー屋さんはない

ですけれどチラシに載せていました。レンタカーはここにありますがというのはウェブにも載せて、実際どれだけ借りたかは知らないですけれど、レンタカーを使っていた人もいます。ただ、それでも足りなかったのは現状としてあるかもしれないです。

【メンバー】

新山さんの講演を聞いて、やはり物を売るのは、どんなに良いものをつくっても、さあ買ってくれと言っても簡単には売れない。それにまつわるストーリーみたいなものが非常に重要だということを改めて思いました。

このRENEWの取組というのは、眼鏡とか漆器の職人さんの仕事場や工程、それから職人さん自身の顔を見せる、そういう工夫をしたことで、これは単なる物ですけれども、それに非常に大きな付加価値をつけたのだらうと思います。

観光についても、良い観光地があるからどうぞ来てくださいと言っても、それは一回来たらおしまいということになる。新山さんも、ファンを増やすというキーワードを仰いましたけれども、良い観光地があるからどうぞ来てくださりだけではなくて、ファンを増やす、リピーターを増やすという、そのことが非常に重要になってくると思います。そういう意味で、産業観光というのは観光地に1つのストーリーをつくる。そこが非常に重要で、そこが知恵の見せどころであるし、工夫のしどころでもある。

このプラットフォームで中間報告見せてもらいましたけども、非常によく考えられているなと思います。これをしっかりブラッシュアップして最終報告にまとめる、そういう役割を担いたいなと改めて思いました。

【メンバー】

私は学のほうから意見を述べさせていただきたいと思います。

本日の基調講演、大変ありがとうございました。基本的には元気なところには元気な人が生まれると。以前、このプラットフォームで鯖江市長さんに御講演いただきました。素晴らしいことをされていると思いました。本日、元気なところには元気な風が生まれるということも改めて知りました。

そして、非常に大切なことは、御講演の最初のスライドに見られるように「地域の原石を見つけること」。学として大事なことは、「地域の原石を見つけること」、あるいは、「地域の原石をつくること」だと思いました。私が学長を務めていた頃、私たちのひとつ前の世代の方々（90歳、100歳台ですが）から話を聞き、伝承文化を集めなければ、延々と語り継がれてきた伝承文化は途絶えてしまいますと言いつけてきました。今でも言い続けています。伝承文化をきちんと集め、産業観光の流れの中に入れ込む。そういうことでありまして、学としてはそのあたりをきちんとやらねばならないと改めて思いました。

【左近総務管理官】

先ほど御質問等があったかと思えますけれども、説明している私がこういうことを言うのも何ですが、やはり中間報告ということもございまして、焦点がぼやけていたり、まだかっちりと決まっていなかったりといった報告をしてしまったことにつきましては確かに反省しておりますが、本日いただきました御意見等を踏まえまして、6月のフォーラムではもう少し良いものを報告させていただきたいと思っておりますので、よろしくお願いたします。

【講師】

こういう場で喋ることってめったにないので結構緊張してしまいましたが、繰り返すようですけれど、やはり元気な首長のところとか元気な自治体に魅力が生まれるというのは確かにそうかなと思っていて、結局、魅力でしかないと思うんです、何でもかんでも。特に住むところとか働くところって、選択ができるじゃないですか。生まれる場所とか死ぬ場所とかはそんなに選択できないとは思いますが、ただ、そういう働くとか住むというところでいったら選択ができるときに、やっぱり自分はより魅力的なところに行きたいはずだと思うんです。働くところも魅力的な会社で働きたいわけなので、そういう魅力づくりというのが結局とても大事だなと思っていて、自分自身もデザイン業をやっている中で、魅力をどうつくるかというのは、結果、一番大事だなとは思っています。魅力のつくり方で言うと、側だけ見せるのも大事だけど、そうでもなくて、実は内面みたいな部分もとても大事だと思っていて、僕らが1人だけ走りまくってRENEWができたかということそんなことはなくて、僕は走ってやっているけど、やっぱり若いし、勢いはあるかもしれないけど、色々なものをこぼしまくるんですよね。こぼしまくるのを大人たち、谷口実行委員長とか、それこそ行政の人とかが結構拾ってくれて、やっとRENEWというのができているなとは思っています、その部分を僕がいまやっています、すごく大事だなと思っている、何を言っているかだんだんわからなくなったのですが、魅力が大事だということ言いたかった次第です。ありがとうございました。

【座長】

本日は、基調講演、どうもありがとうございました。このメンバー全て、講演には大変感銘を受けたと思います。

中間報告に関しましては、メンバーの方から基本的には非常に評価していただいたように感じました。ただし、ターゲットおよび二次交通に関し、色々と課題が出されました。それらの課題を踏まえてさらにブラッシュアップして、6月の際にはより良い提案が出ることを期待しております。本日はどうもありがとうございました。以上