

平成28年度第3回千代田区魅力発信会議  
会議録

## 平成 28 年度第 3 回千代田区魅力発信会議 会議録

日時：平成 28 年 9 月 8 日（木）

会場：千代田区役所 4 階 研修室

### 【1 開会】 18時30分

オリンピック・パラリンピック担当課長挨拶

### 【2 資料確認及び委員出欠確認】

- ・配布資料確認・照合
- ・ワークショップ議論に参加する区の職員の紹介  
（「区民向けグループ」広報広聴課長：七澤、「区外の日本人向けグループ」商工観光課長：中尾、「外国人向けグループ」コミュニティ総務課長：小川）

### 【3 議題】

#### ●議題（1）会議の公開・非公開について

事務局

本会議については原則として公開。

傍聴者を募ったが事前申し込みは無し。

#### ●議題（2）ワークショップ【1】千代田区の魅力発信会議コンセプトのまとめ

委託事業者

資料 2・資料 3（4P）に基づいて前回ワークショップ【1】のコンセプトのまとめの説明。

千代田区を人として捉えるのであればどのように宣言していくのかという文章。

広告のキャッチコピーやスローガンではなく、内部の考え方をまとめたものになっており、今日のワークショップでのターゲットに向けたどのようなことを発信していくかどんな行程を体験して欲しいか、さらに第 3 回のワークショップを通じて外向けの言葉にどのように仕上げていくかといった原案。

#### 【資料 2 に対して委員意見】

##### ●田熊委員

コンセプト中で、「千代田区は伝統を礎にして常に新しい「今」を生み出し積み重ねていく街。暮らす。訪れる。働く。遊ぶ。」との部分に「学ぶ」を追加してほしい。

## ●委託事業者

教育文化は案にも入っており、学ぶ人の生きがい、誇りを創るというのがこのシティプロモーションの目的でもありますので、訂正いたします。

## ●議題 (3-1・2) ワークショップ【2】

### 委託事業者

- ・資料3に基づいて【昼間区民を含む区民】【区外の日本人】【区外の外国人】これらを対象にした魅力を発信を行っていくことが目的。目標値を説明。
- ・ワークショップ【1】では3つのターゲットに共通できるコンセプト。誰に対しても同じく語っていけるものを魅力のランキングからコンセプトの言葉に導いてく内容を議論したことを説明。
- ・ワークショップ【2】の目的・ゴールの確認、ターゲットとコンテンツとは何か、どのように選択・企画するか説明
- ・ワークショップ【3】では、誰が、どのように、コンセプトとコンテンツを発信するのか検討。

## ● (3-3-①) セッション①千代田区の魅力を最も伝えたい対象者～重点ターゲット」 の選択

### 【3つのモデル体験コース企画の対象とする重点ターゲット選択のワークショップ】

- ・今日のワークショップ【2】セッション①では事務局案の重点ターゲットとその理由、各7～8案程度の中から3つのモデル体験コース企画の対象とする重点ターゲットを数と波及効果という点から出し合って頂いた。

## ●区民発表者：堀田委員

グループの中で話し合いをさせて頂きましたが、ターゲットとして、1番目に「既存住民では各地域の次世代の担い手」と、2番目に子ども・子育て家族・高齢者・その他ということですが、子ども・子育て家族・高齢者を入れてしまうと全部の区民になってしまうので、「子育てファミリー」を特に取り上げさせて頂きました。また、新規住民ということでひとまとめになっているところも、新規住民の中での子育てファミリーとそれ以外の方で分けさせて頂きまして、ターゲットの1番目に子育てファミリー（既存住民・新規住民）のくくりにさせて頂きました。

2番目、学生です、大学が多く私も商売させて頂いて私達の先輩たちが学生の時、教授・先輩に連れてきてもらった思い出があるという事で、お店に戻ってきてくれたりする方がいます。最近はその世代になってくると、中々そういう付き合いが軽薄になりつつあるために発信が必要ではないかということで選ばせて頂きました。

3番目、アフターアワーを楽しみたい独身女性。ここに関しては20代30代というF1層に設定されていましたが、不公平ではないかということで20代～50代で、独身に限らずアフターアワーを楽しみたい女性をターゲットにした括りでターゲットを絞り、考えさせて頂きたいと思います。

#### ●区外の日本人発表：荘委員

我々のグループでは、お手元の資料3の8ページに区外の日本人の表の1～8までのターゲットの方法が羅列されています。

こちらの2番から6番は目的が記載されております、武道館のコンサート・初詣・秋葉原のポップカルチャーと目的が記載されていますが、秋葉原のポップカルチャーの人たちは回遊性が無いのではないかと、秋葉原に留まるのではないかと、あるいは武道館でのコンサートにきた若者達も同様にコンサート代が高く、そこに留まってしまうのではないかとということで対象から外しました。

1番のビジネスマンのアフターアワーは、所謂在勤ワークの昼間区民含むということになっておりますが、ここは出張して宿泊あるいは日帰り出張するという人たちを対象にしました。非常に人数も多いという事と、中には会社の用事で来て、自分の個人的な趣味も満喫、あるいは帰ってから「こういう良い所があったぞ」と言うかもしれない、あるいは家族に「今度家族旅行に行こうよ」といったこともあるかもしれないということで、対象にしました。

同様に、7番はカップルに限らず、グループもあると考えました。それから8番のシニアのカップルこういった人たちは対象に入れていいのではないかとということで、5番のハイカルチャーの美術ファンと綱引きがありましたが、結果的には1番と、グループを含めて7番と、8番ということでターゲットを絞りました。

#### ●区外の外国人発表：由比委員

区外の外国人重点ターゲットの方をグループで考えたところ、具体的にはビジネス・団体・個人ということで、大きく三つにさせて頂きました。この中で最初の資料の方には特に中国人とか人種限定がありましたが、極力その視野を狭くしないで大きく広げていこうという事で、三つに分けています。

ビジネスの方では、想定されるあらゆる国、世界各国から来られているので、丸の内・大手町中心に、男女、40代を中心に可処分所得が多い人が200万人以上来ています。

次に団体で1番多い所では中国人、次にタイ人、来るのは秋葉原中心で買い物をしています。男女大勢の人が団体客、バスに乗ってこられるといった話が出ております。中国人は特に神田辺りでビジネスホテルに泊まられているのが多いのではないかと、思います。

個人は比較的欧米の単独旅行者が多いです。京都・沖縄に行ったり、東京に戻ってきたり、自由に移動されている。ターゲットはファミリー・友人・新婚旅行者も最近多いと聞いています。

以上、非常にボリュームが多いので、ターゲットになるのではないかと思いました。

## ●セッション②千代田区の魅力発信による9つのモデル体験コースづくり

### 委託事業者

- ・セッション①において各グループで選んだ3つの重点ターゲットそれぞれを考える3つに分かれて、それぞれ重点ターゲットにふさわしいモデル体験コースについて、ディスカッションして、考えをまとめて記入して頂く。

### 【9つのモデル体験コースづくりのワークショップ】

- ・ワークシートにコース・キャッチフレーズ、ターゲット、コースの集合場所から解散まで2時間・半日・1日かけてどのようなコースを動いていくか、そしてどのように感じて、どう喜んでほしいのか記入しコースを作成。
- ・要素出しから、モデル体験コースの集約への2ステップ。



●区民・学生：西山委員

祭りを通じて地域に溶け込むということで、千代田区には様々なお祭りがありますが、今回は山王祭への学生の参加を例にします。祭りを通してボランティア活動で地域とつながることができると思います。大学生の中には上京してきた人もいます。地元では無い学生などは基本的に大学に行って、帰宅するのみになってしまいます。それだけでは地域の顔が見えないのでそういった地域とつながるということにもなります。山王祭ということで、集合が各町会の集合場所、お祭りの流れとして15時スタートにします。お神輿を担いで清水谷公園に移動。宮入をしてその後、飲み会などを行うことによって地域の人達に馴染んでいけるとと思います。

【コース名/キャッチフレーズ】	【ターゲット】
祭り/イベントを通して地域に溶け込む	学生
【コースの説明(日程とそこで何を体験するのかを具体的に書いてください)】	
<p>集合 <b>各町会の集合場所</b></p> <p>↓</p> <p>15:00 スタート</p> <p>↓</p> <p>16:00 清水谷公園</p> <p>↓</p> <p>18:00 宮入り 山王日枝神社</p> <p>↓</p> <p>19:00 解散 <b>直会(現代的な)</b></p> <p>神田祭り さくら祭り 银杏祭り 提灯祭り? 日比谷のお祭り</p>	
【セールスポイント(ターゲットに何を感じてほしいか、どう喜んでほしいか)】	
ボランティアを通して地域とつながる	

## ●区民・子育て既存・新規住民：柿内委員

タイトルは「ファミリーグリーン千代田」、キャッチフレーズは「皇居で遊ぼう」。幼稚園・小学校の年齢の子どもがいるファミリーを想定して考えました。時間としては午前10時に始まり、夕方5時に解散と設定しています。住民の方も毎日のように忙しく、仕事や、学校に向かい、近所の小さい公園は利用しているかもしれませんが、あえてここは千代田区の宝である皇居の周辺を満喫して頂き、千代田区の区民であることを存分に味わって頂こうと皇居に絞ったツアーを企画しました。集合は皇居外苑です。日曜日にサイクリングをやっています、皇居の内堀通りを使って、通行止めにして竹橋から祝田橋の所まで、自転車を借りて普段は車しか通っていない所をサイクリングで楽しんで頂き、運動してお腹が空くお昼は帝国ホテルに移動して、日本で最初にバイキングを始めたと言われるレストランで皇居を見ながら家族の団らんのお昼を楽しんで頂く。その後は和田倉堀噴水公園に移動をして頂きます。そこの素晴らしい噴水を堪能して頂いたあと、大手門から皇居東御苑に入って頂いて皇居の中を散策して頂きます。中には歴史的な建物などありますが、整備された広場があります。そこは警察が警備されている場所なので、歴史ある場所で遊べる場所となっています。北桔橋門から出て頂くと、目の前の北の丸公園から入って武道館の池周辺など散策して頂いて公園の自然散策をして頂いて、最後に九段下へ向かっていくと夕方5時頃になると思います。千代田区に住んでいる醍醐味として地元住民ならではの楽しみ方を提案させていただきます。

【コース名/キャッチフレーズ】

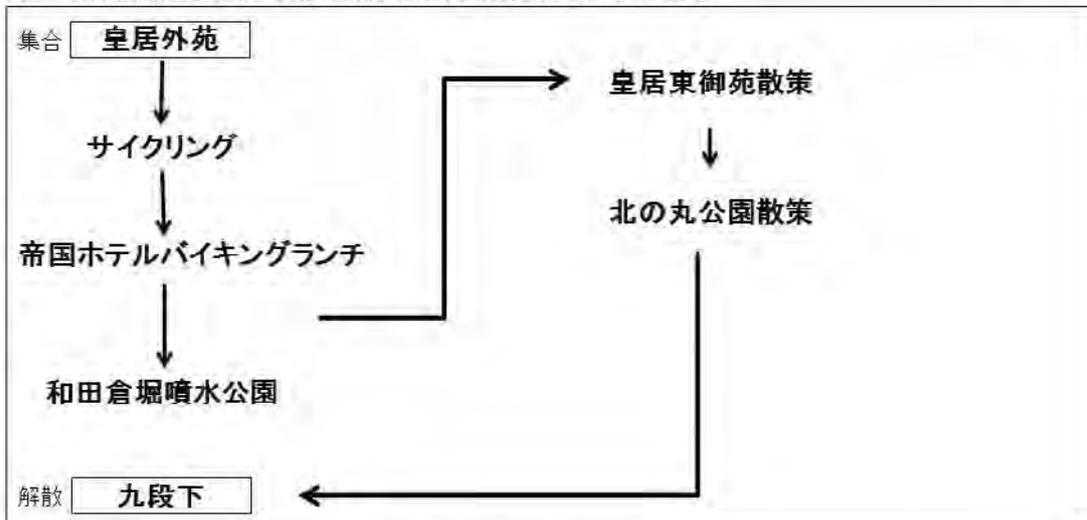
【ターゲット】

【区民】

ファミリーグリーン千代田/皇居で遊ぼう!!

子育て既存・新規住民

【コースの説明(日程とそこで何を体験するのかを具体的に書いてください)】



【セールスポイント(ターゲットに何を感じてほしいか、どう喜んでほしいか)】

近くにある皇居及び周辺の緑を感じ、家族で健康的な一日を過ごせる。

### ●区外の日本人・出張ビジネスパーソン+取引先(2~3人グループ)：金城委員

出張に来て仕事をしていますので17時に仕事が終わってそこから移動し、22時に宿に戻る時間帯になると思います。

自分たちの地元には無い雑多でエネルギッシュな魅力を感じ取ってもらいたいというコースを考えました。

ビジネスエリアは色々ありますが、丸の内界隈で例えば中央郵便局の近くの、KITTEで集合。須田町周辺の老舗街で粋を味わい、神保町界隈の学生街の雰囲気味わうというコースを考えました。

丸の内界隈は歴史的建物が多く、伝統的なビジネス街の雰囲気を感じながら、レストランやカフェなどでキラめきのようなものを感じられる場所で軽く食事をします。その後、地下鉄もありますが、「自分たちの地元では、電話でタクシー呼ばないと来ないが千代田に来たらタクシーが走っているぞ」とそれも魅力かもしれないと思います。地方でタクシーがないことに私が驚いたことがありますのでその逆もあるかと思っています。

須田町界隈の老舗街では伝統や粋を感じられるお店があります。近いのですが、雰囲気をガラッと変える、この変化も楽しめるだろうと思います。お蕎麦、鍋、お寿司を味わえます。

ホテルに戻るには早いという事で、神保町界隈の学生街の雰囲気を味わい、文京区側

ですが、東京ドームや後樂園もありますので、野球・プロレス・ボクシングといった興行もありますのでそういった雰囲気も味わう事ができます。

千代田の夜の新旧色々な魅力を巡っていただく。

SNS での拡散力は低いかもしれないが、戻ってからの口コミで会社や家族に拡散をしていただく。

【コース名/キャッチフレーズ】	【ターゲット】 <b>【区外の日本人】</b>
<b>夜の新旧老舗めぐり</b>	出張ビジネスパーソン+ 取引先(2~3人グループ)
【コースの説明(日程とそこで何を体験するのかを具体的に書いてください)】	
集合 <b>丸の内(KITTE等)</b> 17時	・歴史的建物を見ながら、 キラメキ感じるレストラン
↓	
<b>須田町 老舗街</b>	・伝統 風情 粋 そば、すし、鍋:鳥すき あんこう
↓	
<b>お茶の水~神保町界隈</b>	・学生街の雰囲気 JAZZ喫茶、BAR
↓	
解散 <b>三崎町界隈</b> 22時	・野球、プロレス興奮の余韻
【セールスポイント(ターゲットに何を感じてほしいか、どう喜んでほしいか)】	
<b>地元と異なる雑多でエネルギッシュな魅力</b>	

●区外の日本人・地方から来た若者・カップル・グループ：武藤委員

半日コース。東京駅に集合して秋葉原駅解散に設定。東京駅から最新ビル群の行幸通りを抜けて皇居の中まで入れることを知らない人達に中に入れてもらい、北の丸公園に抜けてもらうことで歴史に触れて頂く。神保町に抜けると流行のカレーや喫茶店、流行の〇〇のお店を巡って頂く。そしておいしいカレー屋さんなどでランチを食べてから、ニコライ堂などの歴史的な建物に改めて触れて頂く。そしてお祭りやアニメ、絵馬などで有名な神田明神を回っていただき、最後に秋葉原駅周辺の名物カフェでお茶をして解散という半日のコースで組みました。

【コース名/キャッチフレーズ】	【ターゲット】 <b>【区外の日本人】</b>
<b>ちよだギャップツアー(おさんぽ×ギャップ×ちよだ)</b>	地方から来た若者・ カップル・グループ
【コースの説明(日程とそこで何を体験するのかを具体的に書いてください)】	
<div style="display: flex; justify-content: space-between;"> <div style="width: 45%;"> <p>集合 <b>東京駅</b></p> <p>↓</p> <p>行幸通り(ビル群)</p> <p>↓</p> <p>皇居東御苑(歴史)</p> <p>↓</p> <p>北の丸公園(歴史)</p> <p>↓</p> <p>解散 <b>秋葉原駅</b> (うさぎ、執事、ネコ、ふくろう、〇〇カフェ)</p> </div> <div style="width: 45%;"> <p>↓</p> <p>神保町 (カレー、喫茶店、〇〇の店) <small>ネコ、アイドルなど、 マンガ付録、料理木、名物店主、ネコ店主</small></p> <p>↓</p> <p>昼食 (カーマ)</p> <p>↓</p> <p>ニコライ堂 (伝統ある建物)</p> <p>↓</p> <p>神田明神 (まつり、アニメ、絵馬)</p> </div> </div>	
【セールスポイント(ターゲットに何を感じてほしいか、どう喜んでほしいか)】	
<p><b>伝統と流行のギャップを感じてほしい</b>  <b>～モノ&amp;ヒトにふれるプチトリップ～</b></p>	

●区外の日本人・シニアの東京旅行者：保坂委員

半日コースとなっております、永田町の駅に10時集合をしていただき、最初に旧赤坂プリンスホテルの中にある梨本宮邸を見ていただきます。

その後、タクシーなどで移動して四ツ谷駅のそばにある番町文人通りに行きます。千代田区に心法寺が残っており、中には有名なお墓もあります。春であれば桜も咲いている文人通りの1キロある道をゆっくり歩き、大妻通りへ抜けます。そこからタクシーで日比谷公園の松本楼へ移動して昼食を取っていただきます。

皇居東御苑へ移動して二の丸庭園を見ながら散策をしてもらう。その後、大手門から、行幸通りに向かいます。秋であればとてもきれいな銀杏並木を見ながら歩いていきます。昼食を入れて4時間のコースとなっております。

【コース名/キャッチフレーズ】	【ターゲット】 <b>【区外の日本人】</b>
<b>千代田の隠れスポットツアー(半日)</b>	シニアの東京旅行者
【コースの説明(日程とそこで何を体験するのかを具体的に書いてください)】	
<p>集合 <b>永田町駅</b></p> <p>↓</p> <p>梨本宮邸 (旧赤プリ内) → 番町文人通り (散歩道) → 日比谷公園 (松本楼) <b>昼食</b></p> <p>↓</p> <p>皇居 東御苑 (二の丸庭園) ← 行幸通り (いちよう並木)</p> <p>↓</p> <p>解散 <b>東京駅</b></p>	
【セールスポイント(ターゲットに何を感じてほしいか、どう喜んでほしいか)】	
<p align="center"><b>シニア向けの隠れた魅力スポット+正統・伝統スポット</b> (意外性から王道へ。)</p>	

●区外の外国人・出張の外国人ビジネスマン：田熊委員

5時からの外人向け呑コミュニケーション in ダウンタウン。初心者には分からない千代田。ビジネスは何度も来ているかもしれないが、案内する人がいないと難しい。同行する人がダウンタウンを案内。大手町で5時から神田の銭湯を体験するパターンもあり。メインは、まずは酒屋の角打ち（KAKU-UCHI）で神田の立ち飲みを経験していただいてから、お稲荷参拝（SAN-PAI）。そして古民家居酒屋（AKA-CHOUCHIN）でこだわり食材を使った料理と飲み。そこから遊びに、麻雀・卓球・ダーツ・ビリヤード・カラオケ。締めはスナック・BAR・国産ワインバル。神田はスナックの聖地。ワインバルも神田は聖地。5時から始まり12時～朝まで。人数・人種に合わせて、ダウンタウン神田の魅力を発信。「財布に優しく人にやさしい、気取らないまちKANANDA」というコースです。

【コース名/キャッチフレーズ】	【ターゲット】
<b>5時呑コミュニケーション/inダウンタウン</b>	<b>【区外の外国人】 出張の外国人ビジネスマン</b>
【コースの説明(日程とそこで何を体験するのかを具体的に書いてください)】	
集合 <b>大手町駅</b>	<b>0銭湯(ランニング)</b>
↓	<b>①酒屋角打ち「KAKU-UCHI」</b>
↓	<b>②路地裏 お稲荷さん参拝「SAN-PAI」</b>
<b>神田・神保町</b>	<b>③古民家居酒屋「AKA-CHOUCHIN」</b>
↓	<b>④麻雀・卓球・ダーツ・ビリヤード・カラオケ</b>
↓	<b>⑤スナック・BAR・国産ワインバル</b>
解散 <b>神田駅・神保町駅</b>	
【セールスポイント(ターゲットに何を感じてほしいか、どう喜んでほしいか)】	
<b>財布にやさしく人にやさしい気取らないまち「江戸下町KANANDA」行きつけのお店を見つけ、 日本の人情・心意気を感じてみませんか？ 粋な呑コミュニケーションでビジネス大成功!!</b>	

●区外の外国人・団体旅行者、主に中国人：今枝委員

団体旅行者主に中国人に向けたコースを設定。中国人の方々は皇居前を散策して、そこから買い物をするという想定から、そここの間の昼食を含めた2時間を埋めた。バスの中で昼食に行きたい店を選んで頂く。本格蕎麦やラーメンなど神田の食事をして、湯島聖堂から神田明神に歩いて移動して、秋葉原に移動します。

●区外の外国人・団体旅行者、主に中国人：山本（俊）委員

2時間では、団体客はあまり時間が取れないので、店舗とうまく連携をして10席から20席しかないところにお客を入れる。店舗と連携をしていく。その間の移動をあえて歩きで移動をしていく、江戸の歴史と文化に浸っていただく、現実的なコースになっております。

【コース名/キャッチフレーズ】	【ターゲット】
<b>江戸っ子なりきりコース</b>	<b>区外の外国人</b> 団体旅行者、主に中国人
【コースの説明(日程とそこで何を体験するのかを具体的に書いてください)】	
<p>集合 <b>皇居前</b></p> <p style="text-align: center;">↓ 基本バス移動</p> <p>①バスの中で希望店舗を選択</p> <p style="text-align: center;">↓</p> <p>②お店へ 例) 本格そば: 内神田～淡路町、本格ラーメン: 神保町 寿司</p> <p style="text-align: center;">↓</p> <p>③湯島聖堂～神田明神を歩いて移動 (文京区)</p> <p style="text-align: center;">↓</p> <p>解散 <b>秋葉原</b></p>	
<p>昼食を含めた 2時間コース</p>	
【セールスポイント(ターゲットに何を感じてほしいか、どう喜んでほしいか)】	
<p><b>団体旅行だと行きづらい、小さな店舗に行くことで江戸っ子気分を満喫する。 さらに、湯島聖堂、神田明神で江戸の歴史と文化に浸る!!</b></p>	

●区外の外国人・個人/欧米ファミリー：木下委員

個人旅行で来ている欧米人のファミリー。東京駅周辺のホテル出発を想定した。随分歩かなければいけないが、ホテルの客をみると欧米の方は良く歩く。それを前提とした。

丸の内周辺のカフェで食事。そして皇居東御苑。英語のガイドツアーが受けられる日があります。そこから古本街、楽器店、スポーツ店をみながら、ニコライ堂の周辺を歩いて神田明神通り、秋葉原で買い物やメイドカフェなどに寄って、電車で東京。大手町・有楽町で買い物、ビックカメラや無印良品店。で、最後に有楽町周辺のガード下やデパートなど、かなり多くの選択が選べる。6時半にホテルに戻ってご両親はバーに行ってもいいと思います。

【コース名/キャッチフレーズ】	【ターゲット】 <b>【区外の外国人】</b>
<b>1日、ばんざい千代田区</b>	<b>個人/欧米ファミリー</b>
【コースの説明(日程とそこで何を体験するのかを具体的に書いてください)】	
<div style="display: flex; justify-content: space-between;"> <div style="width: 45%;"> <p>集合 <b>東京駅(周辺に宿泊)</b></p> <p style="text-align: center;">↓</p> <p><b>1、丸の内、仲通り</b> 朝ごはん(カフェで)(AM8:00)</p> <p style="text-align: center;">↓</p> <p><b>2、皇居 東御苑</b> 10:00~(仮)ツアー参加</p> <p style="text-align: center;">↓</p> <p><b>3、神保町、小川町</b> 本、スポーツの店</p> <p style="text-align: center;">↓ 移動中にお昼ごはん(11:30~12:00)</p> <p><b>4、神田明神</b></p> <p>解散 <b>東京駅周辺のホテルへ</b></p> </div> <div style="width: 45%; border-left: 1px solid black; padding-left: 10px;"> <p style="text-align: center;">&lt;基本、徒歩移動&gt;</p> <p><b>5、秋葉原</b> 買いもの(メイドカフェ) ↓ 電車?</p> <p><b>6、大手町(東京駅)</b> 買いもの→ホテルに荷物置く</p> <p style="text-align: center;">↓</p> <p><b>7、有楽町</b> 無印良品やビックカメラなど</p> <p style="text-align: center;">↓</p> <p><b>8、有楽町</b> 夜ごはん(PM6:30~7:00) 周辺(ガード下、デパートなど)から選ぶ</p> </div> </div>	
【セールスポイント(ターゲットに何を感じてほしいか、どう喜んでほしいか)】	

#### **【4 セッション③「千代田区の魅力を発信する区民・区外日本人・区外外国人毎の対象者～重点ターゲットと伝えたい、来てほしい、体験してほしいモデル体験コース」】**

##### **●委託事業者**

それぞれのコース大変魅力的ですが、それに先立ってのターゲットを選び出すところでよく考えて頂いたと思います。外部の者が拙い考えで7つ、8つのターゲットを選択しましたが、それを組み合わせ、この人たちに伝えて行けばうまくいくのではないかとこのところを選んで頂き、大変ありがたいと思いました。

そして、今日は区外の日本人グループは前回、博報堂山口が担当致しましたが、今回岡田が担当しましたのでファシリテーターより感想。

##### **●区外の日本人ファシリテーター**

全体について、千代田区の魅力をツアーとして組み立ててみようというセッションでした。場所と移動を含めた時間を見える化にしてみたいと思いました。区外の日本人のチームは、地図にコースをプロットしてみえるようにしました。図らずも、若者・シニアで回るところが全く逆になり、ビジネスマンはそれを全体に拡散している。他のチームについても地図上にプロットするなどして、魅力ツアーのコースを見える化をしてみたいと思います。2時間コースとか半日コースとしましたが、季節性を取り入れてはどうかとの意見も出ました。1年の中で魅力が変わってくるので、それを抽出していくことも含めて、今度は時間の流れを大きく見ながら魅力のストーリー化をしていきたいと思います。住んでいる方というのは、常に千代田区にいますので、どのような体験を1年間の間に、千代田区の魅力に触れていくのかということを見ていくと良いということも考えていきたい。引き続き、事務局含めて進めて行きます。

##### **●区民ファシリテーター**

区民の方にとっては、今日のコースが常識なのかはわからないが、これは千代田の宝だと感動した。このことを知らせるだけで、色々な体験できるのかと感動した。来年以降、これを外に知らせて行きたいと思いました。

##### **●岡本座長まとめ**

私も前回、今回とだんだん盛り上がってきたと思います。一つ一つコメントを言いたい。

区民では、千代田区民だからこそ皇居で遊ぼう、これは千代田区民だからこそできること、ブランドをどう浸透するかという事につながります。

二つ目、学生を巻き込む仕組みづくり、4年間でどうやって体験するか。数万人の学生からのサポーターができればいいと思った。

自分磨きについては、区に住んでいる人に汗をかかせようという仕組みづくりも素敵だ。

区外で共通しているのは、ギャップをどう鮮明に体験してもらうか。

千代田区は意外とタクシーが簡単だという、歩く以外の交通メリットを使うのが面白いと思った。それと店と旅人をどうやって、ギャップの話で結びつけるか、それをどう鮮明に見せるかを楽しみにしている。

外国人のビジネスだが、これは日本人も楽しめる。気軽にできるのがいいと思った、外国の方には、通訳ができる人・神田を深く知る人、この二人が揃うとすごいことになる。千代田区は大学生もエリートサラリーマンもいて、リタイアした人はいいサポーターになるのではないか。

2番目の中国人は隙間を狙って、皇居と秋葉原の買い物の中で、千代田のなかでの1点を楽しませるための方法、100人のうち5人をどのようにどの店につなげるか。その江戸っ子なりきりの仕組みは面白い。

最後、欧米人の長期滞在は、色々なコースが選べると思う。人によっていろいろチョイスしたということなので、多様性をアレンジできる。それをホテルのフロントで話してアレンジしていけるのでは。次回ターゲットに向けて、どうつなげていくか期待している。

#### ●委託事業者

今日、本当にいいアイデアを沢山頂きましたので、うまくこれをまとめて次回もう一度皆様から知恵を頂けるように加工して、第3回ワークショップで次年度以降の戦略を組み立てたいと思います。

#### 【4 議事終了】

#### ●岡本座長

議題がすべて終了したことを宣言。

#### 【5 次回会議の案内】

#### ●事務局連絡

次回実施が9月29日(木)に第4回目の開催。第3回目のワークショップは魅力の発信の主体と具体的な発信方法についてワークショップ形式での議論等を予定しております。皆様に十分意見を出していただき、決定いただけるように考えております。

#### 【6 閉会】21時00分