

平成19年度

流山市経営戦略会議録

第 1 回

平成19年度第1回流山市経営戦略会議録

開催日時；平成19年10月22日(月)

18：30～20：00

会場；流山市水道局 会議室

出席者；計26名

<経営戦略会議メンバー>

- ・まちづくり顧問（塚本桓世氏・北本正孟氏・三好正也氏・藤井繁子氏）
- ・井崎義治流山市長・石原重雄副市長・鈴木昭夫教育長

<オブザーバー>

染谷企画財政部長・山下都市計画部長・石井生涯学習部長・松本環境部長・沼澤子ども家庭部長・志村土木部長・須賀健康福祉部次長・伊藤まちづくり推進課長・岡田商工課長・企画政策課職員（7名）

<事務局>

マーケティング課職員（3名）

1 開会のあいさつ

<副市長>

- ・TXが開通して『都心から一番近い森の街』流山市は、「流山グリーンチェーン戦略」で緑豊かな街づくりを進めている
- ・今年度は、井崎市長の進める街づくりの諸課題にご提言を頂きたい。今年1月には市制40周年を記念して、健康都市宣言をし、育て支援と併せて市全体で健康づくりを進める運動も取り掛かっている。
- ・9月議会には議員提案の子育て支援条例、安心安全の街づくり条例なども可決をしており、まちづくり顧問の皆様方にはそういった点も念頭に、市政に関する積極的なご支援、ご協力をお願いしたい。

2 委嘱状交付

—委嘱状の交付・塚本氏、北本氏、藤井氏、三好氏—

3 座長あいさつ

<市長>

TXが開業し、職員が一丸となって流山を地域の社会経済的価値を引き出すための仕掛けをし、流山市が「商品」として形を成し始めた。これから更に磨き上げて、本格的な販売に入っていく時期である。その観点で流山市の現状と課題をお話させていただく。

4 議事説明

<事務局>

流山市経営戦略会議設置要綱(改正案)について

参加者異議なし

5 『流山市の現状と課題』 <市長>

- ・ 「都心から一番近い森の街」をPRしている。
- ・ 流山市は千代田区から25キロ、TXで秋葉原から南流山まで快速で20分、おおたかの森まで24分。都心へ出るのに非常に近くなった。
- ・ TX沿線の開発は鉄道と同時に宅地も造っていかなければならず、640ヘクタールのうちの相当数の森林が失われていく。二次開発で緑をいかに取り戻すかというGC戦略を推進し「都心から一番近い森の街」を社会的、経済的な価値(を持った商品)として売り出していこうと努力をしている。「森の街」というのは文化、健康、環境を総称する良質な住環境を提供する都市の代名詞だと思っている。その環境をしっかりと守り、また作って「都心から一番近い森の街」を実現したい。
- ・ TX20駅では、沿線で約3,000ヘクタールの区画整理事業が進んでおり、これは多摩ニュータウンとほぼ同じ規模だ。人口減少時代に3,000ヘクタールを売りつくすというのは厳しいが、都心から近い立地と環境の良さで、流山がより高く達成するためのご意見をいただきたい。
- ・ 東京からの所要時間は、川崎、中野と東京からほぼ同じ時間。流山市の交通構造は、つくばエクスプレス、東武野田線、それに武蔵野線が交差して、これまで交通が不便な地域だったのが、TX開通で、交通の便が極めて効率化された。

- ・次に「都心から一番近い森の街」の魅力だが、1番目に、通勤・通学が大変便利になった。2番目は、子育てで、子育ての充実、教育の充実を目指し4年間でかなり改善した。3番目は健康的な環境で、グリーンチェーンによって緑で道路や駐車場を覆っていく街作りを進めヒートアイランド・フリーの街を作る。
- ・市制40周年を記念して1月にWHOの健康都市宣言をし、様々な健康事業をこの秋から始め、来年度以降も具体化していく。4番目は景観条例で美観、センスのいい街づくりをしなければ人は集まらない。特に交流人口として、流山に昼間遊びに来たり買い物に来たり、散策に来たりしてもらい、おしゃれで美しい街並みや各種の音楽イベントの開催、地元の後藤純雄画伯の展覧会では1ヶ月で2万人の方に来ていただいたが、文化の高さを感じさせる催しなどをする。ギャラリーも市外からも、展示したり視聴したり、集まったり、見に来たり、そういう街作りを進めていきたいと思っている。
- ・住民誘致ではDEWKS。共働きの子育て社会に照準を合わせる。商業、サービス施設の誘致では、おおたかの森の都市広場は、流山市の新しい中心的な場所というだけではなくて、TX沿線の交流拠点となるべく、イベントや都市機能の充実を図る。
- ・企業誘致では交通の利便性、緑の環境、子育てや教育環境の充実が進出企業従業員の家庭をサポートするなど、そういったアピールができる街作りをしていきたい。
- ・今日は主に4つの点でお話したいと思う。現段階の成果と課題では、環境・健康分野を取り上げたい。流山GC戦略とは、ヒートアイランドになる構造を防ぐための仕組み。流山市のGC認定の住宅地や商業施設、マンションの図のサンプルを記してある。現在GC認定を取った物件は商業や業務施設で6件、おおたかの森SCも商業施設としては第1号で取得をしていただいている。また、集合住宅で5件、戸建街区で3件、戸建住宅で1件。現在のところ877件の住宅がGC認定を取得した。この認定を取ると、市内5金融機関から低金利融資の対象となる。この1年4ヶ月で

877戸の認定があった。申請中のものが戸建街区1件、49戸。協議中のものがマンション2件で440戸ほどです。順調に認定の件数が増えている。今後これが更に拡大することと、GC認定の中古は普通の中古よりも売りやすい、高く売れるといった形が出てくるとGC認定は自然に普及するが。市としては1件1件こだわって指導していきたいと思っている。

- ・ 2番目の地域の熱環境改善構想では、GC戦略により都市として熱くなるのを防いでいこうというもの。市野谷の森は市街のコンクリートが剥き出しになっている地域より3、4度低い。宅地になった所がコンクリートになるともっと熱くなるが、そこに木が植わると段々下がるという仮説を立て、江戸川大学の協力を得て定点観測を行っている。
- ・ 3番に健康都市宣言のまち。課題としては、意識の低い住宅開発業者へ、どうインセンティブを作っていくか、あるいはどう働きかけていくか。国の都市計画法や新築基準法は、最低ラインを決めているだけで、条例は、お願い事ではないということ。そこへGC戦略で誘導して、いい物を作ってインセンティブを与えるという形だが、乗ってこない業者もいる。地権者へのPRあるいは業者へのPR、そしてこのGC認定物件を喜んで買ってくださいの方が沢山いないと、需要と供給のバランスが崩れるので、ターゲットの方たちへのPRが課題となっている。
- ・ 環境健康分野では、流山には市野谷の森という、オオタカがすんでいる「流山おおたかの森」の駅名の由来となった森がある。また、最も内陸部に作られた運河という非常に美しい環境もある。これらの活用が課題となっている。
- ・ 次は、子育てと教育分野。来年には産科と小児科それぞれ約40床ずつのベッドが新設され東葛地域では最大のベッド数になる。乳幼児医療費助成は、千葉県2歳を流山市では6歳までに拡充した。待機児童ゼロの保育園も目指している。毎年1園ずつ作る計画をしている。他にも、病後時保育の開設など、マーケットに適した保育園を作る。

- ・ おおたかの森駅の東口に県内初、全国で7番目の送迎保育ステーションができた。朝、子供を預けて保育園に送り、夕方、保育ステーションに戻してくれて、夜お父さんお母さんが子供を迎えに来る仕組みだが、今50数名の登録があり、来年には2箇所目を南流山に設置する。
- ・ 小学生を持つ家庭には、学童保育が全学区に設置されている。小中公立校の充実は今年から習熟度別のチームティーチングを算数、数学で開始した。複合型小学校（写真参照）がおおたかの森の駅から徒歩8分の所にできるが、PFIを導入し千葉県においては3番目となる。老人福祉センターや児童館、学童クラブと一体型の複合施設で、特徴はオープンキャンパスと2階建てで新しい流山の学校モデルということで今進めている。
- ・ 子育てと教育分野の課題としては、公立学校の教育内容を充実させて、流山市では私立にわざわざ行く必要はないとの評価のいただける制度、中身にしていける。一方、選択肢を広げるため私学やインターナショナルスクール等教の誘致も進めていく。
- ・ 子育て教育分野の成果を、ターゲットの方々に適切に届けなければいけない。東京都内で働く女性の方たちとお会いした時に、「流山はこれだけがんばっているが、私たち流山について全然知らされていない。何にも情報を受信していない。」と「分かっていたら選択肢があるけれども、PRが下手な市では困る」と。そういう意味でターゲットにどのように伝えるかが課題と思う。
- ・ 商業施設の充実と企業誘致による地域経済の活性化や地元の商店街の活性化も大事。経済の拡大を図れなければ、経済的な展望が開かない。おおたかの森SCには、GC認定を取って施設計画を大幅に変えて頂いたり個々の店についても、色々意見を出した結果、グレードの高い個性的なお店を集めることが出来た。
- ・ さらに、TXおおたかの森の駅構内には、11月20日にTXグランドアベニューがオープン。既にTX沿線4箇所にあるが、流山は規模もグレードも「グランド」に相応しい中身にとお願いして、TXに差別化していただいた。企業誘致ではおおたかの森の

駅前ビルに、流山市発祥で長い間都内に本社があったサンコーテックノさんは、従業員の方たちは200名以上いるかと思うが、流山へ本社を誘致した。

- ・ 各種のアンケート調査等で「住んでみたい街」として今までで流山が入るということは考えられなかったが、色々な調査で流山おたかの森などが上位にランクされるようになった。認知度が上がり、ブランド化が始まるどころまで来た。
- ・ 交流拠点として流山が認知される。例えば、おたかの森SCの前の都市広場でグリーンフェスティバルを行った。この写真は10メートル四方のインフィオラータの花絵を作成した人たちの記念写真。サマーファンタジア、駅コン、クリスマスイルミネーションなど、施設が出来る前から色々な仕掛けをし、いいイベントをすると沢山人が集まるということを示して、隣の柏の葉に対して優位性野の³⁾ピールが出来たと思う。ショッピングもイベントも、という時間消費型の空間にしていきたい。
- ・ 課題としては、おたかの森の駅やセントラルパークなどのTX沿線の駅前に、処分保留地が出てきている。すると地価が上がり、ビジネスホテル、あるいはバランスの取れた都市機能投資を誘致したくても、入札をするとマンション業者が落としてしまう。そうすると、非常にワークアウトな都市機能になるので、楽しい美しい街にしていくための仕掛けが必要と思っている。
- ・ 進出企業の受け皿作りを含めた企業誘致が大切。流山の場合は、工業団地にしてもあるいはオフィスにしても受け皿がない。まだ区画整理事業が進行中で、なかなか土地やビルが用意できないという状況にある。オフィスの開発、事業者用地の需要があることを示しながら地権者や事業開発者にそういうものを作ってもらう仕掛けが必要だ。
- ・ 楽しく美しい街並み形成には、例えばマンションがバラバラに建っていくと非常に面白くない。デベロッパーがそれぞれ違っても、1階は色々な商店が総合的なデザインの中で楽しく美しい景観、そういった空間を作る仕掛けも含めて、民間を市がリー

ドして美しく楽しい街並みを形成していく必要があるだろう。

- ・最後に、経営戦略会議に私がお願いしたいのは、それぞれの立場でこんなニーズが社会にあるといったことを紹介していただきたい。また、都心から一番近い森の街を具体化していくことについてのビジョン説明、シナリオ作りをみなさんの立場でしていただければ、ということです。新しい試みをしたいわけだが、そのためには重要なプレイヤーが必要。そのプレイヤーを是非ご紹介して頂きたい。
- ・流山市の首都圏へのPR、人口を増やす、あるいは企業誘致をしていくという街の活性化、交流人口を増やすといったことは、首都圏へ流山市の魅力を全国へ発信していく。民間企業にいらっしゃると、商品を作ればそれを売ることを考えるわけで、当たり前なことでは無いかと思うのだが、行政というのは今までPRすることは求められてこなかった。ぜひみなさんの立場で大胆にPRのご意見ご提案をいただければと思う。みなさんのお知恵とお力添えを頂いて、5年後には首都圏の方の殆どの方が、「都心から一番近い森の街」というのを聞いたことがある、10年後にはそれが流山だとすぐ答えていただけるような街作りを進めていければと思うのでよろしくお願い致したい。

<事務局>

それでは井崎市長、副市長、教育長並びに顧問の皆様方に、次回に繋がるような質問、自由討議をお願いしたい。

<北本顧問>

- ・プレゼンテーションを聞いて感無量である。おおたかの森を降り立った途端にSCが煌々とし、一つの目標が実現された、遂行されたということがすばらしいと思った。
- ・流山の人たちはできるだけ笑顔で、ほめる文化を発信して欲しいなど、これが一つのキーワードになるんじゃないかと思う。交流ということは、人と人との出会いから始まる文化ということが一番大事にしていただきたい。それが次には物の物流というものになる。日本で一番外国との交流で有名なのは長崎。長崎が一番初

めに門戸を開いたときに来たのが宣教師、つまり人が来る。その次に鉄砲とか、物が来る。結果それが地域と地域との交流になっていったという、人から物そして地域、そういう交流となっていたただためにまず笑顔で褒める文化を発信してほしい。東京から一番近い森の街に何かを引っ張り込む、いかに外からおおたかの森に人を持ってくるかという次のステップに入っている。

<塚本顧問>

- ・ おおたかの森が最初に開発されて、それらしくなってきた。私は住宅地が、周りに子供の声がする環境になってほしいと思っている。去年私が居た所は非常に便利で良かったが、ずっと住む気にはならなかった。あまりにも計画的すぎる。ちょっと気になったのは、いろんな計画を出してそのとおりに進んでいくと街ではなくなるのではないかという気がする。その辺を注意してもらいたい。先ほど言われた、保留地ができるとマンションが出来てしまうという。例えば新宿区は高い建物を建ててはいけないということを決めた。48mという12、3階。新宿区では副都心以外は一律という。区ができるくらいだから市もできるという気持ちはある。GC計画にあまり乗らないような業者が入らないというような形にしていかなければならない。街の公園みたいに市の区画のようにできるのではないか。それには指導的に行かないといけない。規制を行うと規制緩和の流れにそぐわないということもあるけれども、何でもかんでも規制を緩和すればいいという話ではない。
- ・ 主張する要点として教育の規制緩和。規制緩和が本当に起こっているかというところと起こっていない。もっとももっといい規制が出来ると思うのだが、その辺を市がどんな風に進めていくのか。公立の学校の教育では、先ほど何か算数の習熟度についてのお話があったけれども、算数や理科というのは、得意な人と不得意な人が必ずいる。得意な人は伸ばしてあげるし、そうでない人には丁寧に教えるというような事をやれば教育の中身が良くなると思う。私学が全てというのは幻想で、公立だって立派な先生が沢山おられ

る。そういう人たちとコンセンサスをとっていけば、学校ももっと良くなる。そういう人を作られたらすばらしい。

< 教育長 >

- ・ 今学校に通っている方々が、他の所まで幅広く分かろうとしないが、どうやって知らしめるかということについては、例えば、市の広報に載せるなど目立たせるということ。広報を見ると数ページの中の1ページは何らかの教育のことが写真入りで載っている、笑顔の子供が載ったりしてとてもいい。
- ・ 今願っているのはひとつ、自慢できる教育ということ。以前は生命観教育という中に子供の管理教育という指標を設け、それが形骸化したときの問題の大きさ、それを今一生懸命脱皮しようとしている。
- ・ 流山の教育は、一つの街だけで6分の1か7分の1くらい千葉県に表彰されている先生たちがいる。この3, 4年の間に、意欲ある先生たちが中心となって工夫して取り組んでいる。商業主義と市場主義には教育は馴染まないと言われる所もある。今日は健康とか環境とかそういう問題を中心にやっていきたいということですので教育もそれをやらなければならないと思っている。

< 藤井顧問 >

- ・ 私は、もともと大阪、関西出身。こちらに10年前に来て、どこに住もうかと考え始めた。流山を候補の一つに上げるような街に育てていきたいという、市長のプレゼンテーションを聞いていて、私が流山を知らない人間として、この会に加わるというのは一つの指標ということにもなるし、周りの知らない人間たちに伝えるとか、こちらから意見を伝えるというような役目で加わらせていただければと解釈した。
- ・ 10年前になぜ私が逗子を選んだかということに、プレゼンテーションにはまっている所があったのでお伝えしたい。リクルートという会社は夜中まで働くので、普通は逗子などには住まない。横須賀線で新橋から帰っても1時間以上かかる。私は大阪の中心に住んでいて疲れてしまったこともあった。最後に関西で住んで

いたのが神戸だった。神戸というのは海と山があつて非常に住んでいて気持ちよかつた。山や海を眺められるというのは非常に気持ちがいい。ハードワークをしていても休日はゆっくりできた。さらに、文化があること。関東にきて同じ職場の人に海と山があつて文化があるところは？と聞いたら、関東は大平野なんだから山なんか無い。湘南に行けば海ならあるというので、鎌倉、逗子海岸へ行った。緑が沢山あり、ビーチがあるので凄く気に入り、さらに文化の香りがする逗子を選んだ。

- ・ 古い歴史とか文化とか、文化は色々な文化があると思う。モダンカルチャーという、若者たちが自作のものをアピールできたりとか、色々なプレゼンテーションができたりする様な場を提供してあげる。ここは文化の発信地、アートの発信地だということで若い世代から注目される。
- ・ イベントも色々開催されているということだけれど、そこに住んでいる地元の人たちがそれを楽しんでいればいいと思う。新しい土地に引っ越して来られた方々が、何がしくて家を建てようと思ったか。友人をお招きしたい、この「招く」というキーワードが重要で、子供の誕生日は一年に一回なので、こういうイベントが地元であるから、このイベントに合わせていらっしやいませんかとか。街の誇りや住んでいる誇りというものを共有できると感じた。そのようなエンドユーザー、住まい手側の色々な調査であるとか、ハウスメーカーさんとかデベロッパーさんとかと私は付き合いがあるので、期待されているような役割を担っていきたい。

<市長>

- ・ 事柄を実現していくためには、プランナーも、デベロッパーもファイナンスもいる。流山市はTX沿線3000ヘクタールのうちの640ヘクタール、5分の1以上を供給している。これを、人口減少時代に入っている日本人で埋める、色々な仕掛けを日本人のだけでやるということは、かなり厳しいものがあると思っている。色々な魅力を作っていくためにも、日本人あるいは日本の企業に限る必要は無いのではないかと、1割2割は日本人じゃなく

てもいいだろうと。日本人のアイデアと、資本だけで埋めるのは至難の業だと思っているので、ベクトルで合う日本人以外の方をご紹介いただけたらと思っている。

<三好顧問>

- ・私は、これから日本は人口が減ると言われているが、三つのグループの人たちが増えて、非常に微妙な存在になる。ベンチャーがますます増える。NPOが増える。3番目は藤井顧問のような社会を支えているキャリアウーマンが増える。エンターテイナーが増える。その話をしたい。今言ったキャリアウーマン、NPO、ベンチャー。それで外国人のプロフェッショナルから研修生が今後家族単位でやってくる時代が来る。そして、エンターテイナーというのがその辺でギターを弾いたり歌ったりしている。そしてやっぱり60過ぎても現役というシルバー。それが10年、20年続くと。
- ・流山の方は流山だけ、9割くらい自分のことしか見ない。諸外国で何が起きているか、中国で何が起きているか、先を見る力を、ある程度の知的水準を得た人たちにはみんな携えてなければならない。ネオヘキサゴンという視点から、この街に色んな課題が出てくる。ものすごいポテンシャルを感じる。街は生きているわけだから、どんどん変わらないといけない。GCが一つのコンセプトであって構わないが、そのネオヘキサゴンの人たちが流山に定住をするようなイベント等を行っていく。
- ・「おおたかの森」はすばらしい。「おおたかの森」はまだ完成していないが、六本木ヒルズに麻布十番がくつついたようなものができないかと。GCは一つのコンセプトだけれど、何とかチェーンというようなものを計画することも、と思う。

<副市長>

- ・私の方から、藤井顧問にお話を聞きたい。流山は、森林はあるが山は無い。海の代わりに江戸川と利根運河が流れている。そういう中で流山を首都圏で売り出していくPR、住宅を売ったり、色々な雑誌に掲載されたり、という方法をお聞かせ頂きたい。

< 藤井顧問 >

- ・単純に家探しをするときは、どれくらいの予算でいこうか、やはり通勤、今働き盛りのご夫婦ということだから、正しく交通。先ほども出ていた商圈までの距離、20分くらい。そこをもっとアピールされた方がいいと思う
- ・最初、流山の名前を聞いたとき、通えるかしらと思ったくらいだったが、逗子より近い。タクシーでどれくらいかかるのかで比べる人も多いので、具体的な時間と費用。その時に同じ距離のマーケティングの動^向進^円上^上に出てくる。雇用機会均等法の時代は、女性でもチャンスがあり、バリバリ働く女性は増え、シングル女性向けのマンションもヒットした。今の団塊ジュニア、30代前半の方々は、子育てができる街じゃないとだめ。駅前送迎ステーションなど、どんどんメディアにアピールしていくと非常に注目して取材してくれると思う。子育ての軸と自然環境。利根運河の風景を見ると、川と緑と、散歩できますとアピールされればと思う。
- ・ちよつと流山を知っている人は、昔の田舎みたいな記憶があって、それを払拭するための努力は非常にパワーがいるかもしれない。だからショッキング層、全然知らなかった人に、よって広いエリアに掲出された方が効率いいような気がする。

< 塚本顧問 >

- ・一度住む。そうしたらどうしたってその近辺しか探さない。情報はそんなにあるわけじゃないから。

< 副市長 >

西からこっちへは来ない？

< 塚本顧問 >

- ・まず来ない。自分が1回住んだ所の周りでいいところは無いか、となる。視野を広くしてもらおう。流山市は今何も無いところをやるうとしているわけだから。子育て教育分野、これは素晴らしい事を始めたなと思う。産科小児科は今一番減っているときに、流山市はそれをきちっとやっている街だと。
- ・私は共働きで3年ほど学童保育や保育園を利用したが、保育園は

大変な苦勞をする。それをきちっとやってくれる流山市は出生率が上がるという話になるかもしれない。もうひとつ欲を言えば、3世代とまではいわないが、そのような街になって欲しい。このことを大いに宣伝する。

- ・ 共働きの子育て世代、あるいはこれから結婚をする人たちにどういうアピールをしていくか、広報と、各新聞の千葉版じゃだめ。江戸川の向こう側に発信しないと、人は移って来ない。

・ <副市長>

さっき藤井さんにお聞きしたかったのはその部分

<藤井顧問>

- ・ メディアは何が欲しいかという「日本で初めてやりました」という全国ニーズのネタ。地域ものよりも載り易い。「初めて」というものは取り合いになるくらい大変だが、一番初めにやると、自然に載っていくと思う。色んな業界、色んな部分で「日本で初めて」を少しずつやればいいんじゃないかと。いろんな業界誌で掲載されると重なりが広がるかなと思う。

<三好顧問>

- ・ 京都府立フルカワ高校でやったこと。ある程度専門家が1人か2人いて、適した人がリーダーでないとできない。校長先生のリーダーシップ。高校レベルでなくて、中学とか、小学校とか、保育園のレベルで違った形でやる。育正に育てる教育。色んなレベルで、流山がパッとニュースになればいいんじゃないかと。
- ・ 文科省の教育会館というのがある。つまり育てる教育で英語をやるということは、単なる文節の順序を変えるとかではなく、全く違う文化を背負っている民族が、頭だけじゃなくてハートとハートでコミュニケーションするにはどうしたらいいかというのが英語。経団連の会員たちが今みんな恩恵を受けている英語は、スポーク文法とか英文和訳、和文英訳魂のコミュニケーションができるようになるには、かなりレベルの高いスポークンができなくちゃ駄目。それをやる機会を流山でどうかと、全然知恵は無いが、案外できるんじゃないかと思う。

<市長>

教育長、来年度の英語教育の話を端的でお願いします。

<教育長>

- ・英語教育なんかも、お金をかけないで地域人材を活用して、その方々と共に子供に関わって育てていこう、そういった形で現在やっている。費用をかけないながらも地域で地域の子供を育てる。

<塚本顧問>

さっき言ったネオヘキサゴンはNPOとかあるいはシルバーというような人とかキャリアの人とか、一緒に英語を勉強しましょうよというパートナー。ただ忙しい人はできませんね・・・

<教育長>

- ・国際交流協会のようなものがあるが、積極的にこの人たちを活用しようと思い、学校と交流しましょうと現在進めている。

<市長>

- ・英語の場合に日本人の知っている英語、知っている知識、それでは何の役にも立たない。やはり感動して、好奇心を旺盛にして、人へのやさしさがあると、いい会話ができる。人との交流を通じた教育ができる。
- ・色々お話を頂いて、もっと伺いたいことが沢山あるのだが、時間も来ている。次回の開会にはどなたかプレゼンテーションしていただき、それを中心に議論をしていきたいと思う。

事務局 閉会の言葉