



社会的事業につながる活動を創造するための
人づくり・場づくり応援プロジェクト
～郡山から広げよう～

NPO法人アイカラー福島
コワーキングスペースコオリヤマ
平成27年度(2015年)

Côkô
REPORT

社会的事業につながる活動を創造するための

人づくり・場づくり応援プロジェクト ～郡山から広げよう～

事業目的

東日本大震災の被災経験は、私たちの価値観を大きく変えました。震災後のNPOの活動の中で、物質的な豊かさだけを求めるのではなく、人のつながりや、社会的な価値に自分の働く意義を感じ、新しい生き方を探して動き出そうとしている方々が潜在的にいることを実感しています。また、地域社会には様々な課題（エネルギーや環境・高齢化や過疎化・地域産業衰退などの問題）がありますが、それらを行政が公共サービスの範囲だけで対応していくには限界があります。これから先は、公民連携で新たな仕組みや事業を創り出し、協働していくことが必要とされます。

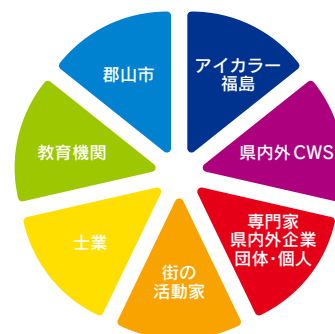
地域社会を創造する担い手である市民の皆さんが、さまざまな地域の課題を事業の手法なども用いて解決していけるように、“公民連携”での“社会的事業につながる活動を創造する個人や企業などの人づくり”と“その方々を継続かつ包括的に支援する場づくり”を目的とします。

事業内容

1. **対象者**：社会的課題に関心のある方・社会的事業を創出したい方・社会的企業で就業したい方、就労している方・社会的事業に関心のある企業、団体などの方
2. **エリア**：郡山市を中心とした地域
3. **事業の柱**：
 - ①人づくり場づくり応援プロジェクト企画・広報
 - ②コワーキングスペース（以下CWS）準備・運営
 - ③講演・研修・ワークショップ開催
 - ④創業支援プロジェクト



学べる、情報交換・相談ができる、ネットワークが広がる
地域の枠を超えた発想やコミュニケーション
人が集まりコトやモノが生まれる拠点となる



心身ともに豊かで
いきいきとした地域社会の
創造

NPO 法人アイカラー福島 これまでの活動

2012～2013

(平成 24 年)

(平成 25 年)

県外避難している親子と福島県内に住む親子をつなぐ「おむすびカフェプロジェクト」開催



おむすびカフェ山形開催



おむすびカフェ山形開催



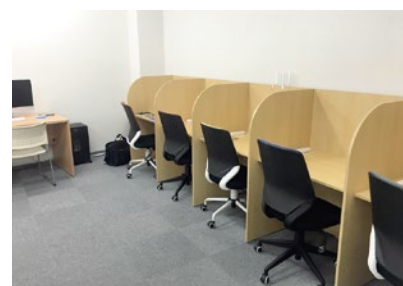
おむすびカフェ二本松開催



コワーキングスペース フリースペース



コワーキングスペース フリースペース



コワーキングスペース 集中エリア



交流会・イベント



コミュニケーション戦略・情報発信講座



ワークショップ

2012～2015

(平成 24 年)

(平成 27 年)

子育て世代向け携帯メルマガ配信サービス「iかる福島」企画運営



毎週金曜日配信

2013～2016

(平成 25 年)

(平成 28 年)

児童向け災害事故防止キャンペーン「グリーンノート」作成、県内小学校新入学児童へ配布



防災避難訓練時配布

人づくり場づくり応援プロジェクト企画・広報

①企画運営ミーティングを開催（月1回）

プロジェクトメンバー、郡山市、地域内外の連携企業・団体・個人とミーティングを開催。プロジェクトの有効性について情報や意見の交換。研修等受講者の要望・現状などを確認、また、創業や就業につながる人材マッチングなどについても情報交換をし、包括的な支援につなげる。

②一連の応援プロジェクトの広報広告展開

チラシ・新聞折込・自社ウェブサイト・ソーシャルネットワーク・他メディアなどを利用し情報を定期的に展開。また、活動内容をまとめた冊子を発行し展開（事業終了後）。

CWS視察研修・準備・運営

①県内外のCWS視察・準備

CWSとは、各個人が独立して働きながら、相互にアイデアや情報を交換し、オフィス環境を共有することで事業の相乗効果をめざすコミュニティスペース。

首都圏はもちろん、最近では地方都市でも有効に機能しているスペースがみられる。そのCWSについて、地域性やニーズに合わせた運営の知識や手法を習得。また各スペース運営者とのネットワークを構築、運営者勉強会への参加・有益な情報の交換・専門家紹介など、よりよい運営のための連携体制を整える。また、上記ミーティングでもCWSの視察報告をし、郡山市でのCWS運営について情報や意見の交換をする。

②CWS運営

- * 社会的課題や事業について学べる・アイデアや情報が交換できる・協働ができる場
- * 専門家（行政・金融機関・士業など）への水先案内人がいる場
- * あそこに行けば、誰がいる・何かある・できるかもという期待がある、同じ目的をもつ市民や県内外の社会的課題や事業に関心のある方々が集い、ネットワークが広がる場として機能するCWSを試験的に運営し、志のある市民の皆様にご利用頂けるようにする。

③CWS環境整備

インターネットアクセス・電源・ファックス・

プリンター・プロジェクター完備。

スペースは、オープンスペース・ミーティングスペース・カフェスペース・図書スペース。

講演・研修・ワークショップ開催

①啓発・意識醸成のための講演会を開催（計4回）

テーマ「福島の可能性への気づき」…福島を取り巻く状況、チャンス、県内外からみた福島の可能性・潜在力を浮き彫りにし、あらためて個人・法人の社会的役割やできることを見つめる機会を作る。

②基礎知識取得のためのファシリテーション講座を開催（計3回）

テーマ「組織の枠を超えた発想やつながり」…自由度の高い対話、学び合いや創造、そこで生まれるつながりを通して、柔軟に思考する力・組み立てる力・表現する力を身につけ、自律性や共感性の大切さ、問題解決のための手法などを学ぶ機会を作る。

③応用力取得のための人材育成研修・ワークショップを開催（計3回）

テーマ「社会的事業とは 地域社会と個人や法人の関わり」…CSR（企業の社会的責任）に関する人材育成研修とワークショップを開催、地域社会の課題や社会的事業の取り組みについて学ぶ機会を作る。

④統括・具現化推進のための交流会を開催

講座等の参加者、社会的事業に関心のある市民、企業・団体関係者が社会的事業や地域課題について話し合える機会を作る。

*①～③の後には、イベントの内容を気軽に話し意見交換をする交流の時間を十分にもうけて、異なる多様な人たちのふれ合い、つながりを広げていく。

*上記以外にも、事業を組み立てはじめた方からすでに活躍している方まで、立場や業種を超えて集まる機会をもうけ、互いの事業をプレゼンする場として、また、新しい事業の種を見つけたり、連携を模索したり、といった活動を進めていくための次のステップへの橋渡しをする。

創業支援プロジェクト

創業に向けた以下の支援事業を開催。

①創業セミナー（計1回）

啓発・奮起を促すため、また事業全体を市民の皆様知って頂くためのキックオフ的なセミナーを開催。

②創業塾（計24回：12回×2シリーズ）

創業に関する基礎的な講座をシリーズで開催。

③プチコンサル（計15回）

研修の受講者等が、専門家（税理士等）に気軽に相談ができる会を開催。

XXX 実施スケジュール 〈結果〉

Coko大学 講演会・交流会

コミュニケーション戦略・情報発信講座

第1回 地域の原石を発掘せよ

2015年8月1日(土) 15:00~17:30

第2回 伝わるコミュニケーション戦略

2015年9月26日(土) 14:00~16:30

第3回 “福島”の名で勝負する

2015年10月10日(土) 14:00~16:30

第4回 ビジネスパースンの実践的情報発信

2015年11月14日(土) 14:00~16:30

CSR人材育成講座

第5回 講座とワークショップ

2015年11月28日(土) 14:00~16:30

第6回 ケース研究とワークショップ

2015年12月12日(土) 14:00~16:30

ファシリテーション入門講座

第7回 チーム力

2016年1月9日(土) 13:30~16:30

第8回 対話力

2016年1月23日(土) 13:30~16:30

第9回 創造力

2016年2月13日(土) 13:30~16:30

第10回 実践力

2016年2月27日(土) 13:30~16:30

郡山市連携・創業支援プロジェクト

プチコンサル

2015年8月21日(金) 14:30~16:00、16:00~17:30

2015年8月28日(金) 14:30~16:00、16:00~17:30

2015年9月4日(金) 14:30~16:00、16:00~17:30

2015年9月11日(金) 14:30~16:00、16:00~17:30

2015年9月18日(金) 14:30~16:00、16:00~17:30

2015年10月8日(木) 13:30~15:00

こおりやま全市元気応援創業塾

2015年10月24日(土) 9:00~12:00、13:00~16:00

2015年10月31日(土) 9:00~12:00、13:00~16:00

2015年11月7日(土) 9:00~12:00、13:00~16:00

2015年11月14日(土) 9:00~12:00、13:00~16:00

2015年11月21日(土) 9:00~12:00、13:00~16:00

2015年11月28日(土) 9:00~12:00、13:00~16:00

*うち、11月7日(土)・21日(土)をコワーキングスペース
スコオリヤマで開催

ICT活用セミナー 広がる可能性ネット活用術♪

第1回 ICTを活用した新しい働き方

2016年1月27日(水) 19:00~21:00

第2回 ICTを活用した情報発信

2016年2月10日(水) 19:00~21:00

第3回 ネットショップ運営

2016年2月24日(水) 19:00~21:00



Coko大学 講演会・交流会

コミュニケーション戦略・情報発信講座

第1回 地域の原石を発掘せよ
2015年8月1日(土) 15:00~17:30

第2回 伝わるコミュニケーション戦略
2015年9月26日(土) 14:00~16:30

第3回 “福島”の名で勝負する
2015年10月10日(土) 14:00~16:30

第4回 ビジネスパースンの実践的情報発信
2015年11月14日(土) 14:00~16:30

CSR人材育成講座

第5回 講座とワークショップ
2015年11月28日(土) 14:00~16:30

第6回 ケース研究とワークショップ
2015年12月12日(土) 14:00~16:30

ファシリテーション入門講座

第7回 チーム力
2016年1月9日(土) 13:30~16:30

第8回 対話力
2016年1月23日(土) 13:30~16:30

第9回 創造力
2016年2月13日(土) 13:30~16:30

第10回 実践力
2016年2月27日(土) 13:30~16:30

会場: コワーキングスペース コオリヤマ
http://cws-koriyama.com/info/taigaku/ E-mail: info@cws-koriyama.com



Coko大学 講演会・交流会

コミュニケーション戦略・情報発信講座

第1回 地域の原石を発掘せよ
2015年8月1日(土) 15:00~17:30

第2回 伝わるコミュニケーション戦略
2015年9月26日(土) 14:00~16:30

第3回 “福島”の名で勝負する
2015年10月10日(土) 14:00~16:30

第4回 ビジネスパースンの実践的情報発信
2015年11月14日(土) 14:00~16:30

CSR人材育成講座

第5回 講座とワークショップ
2015年11月28日(土) 14:00~16:30

第6回 ケース研究とワークショップ
2015年12月12日(土) 14:00~16:30

ファシリテーション入門講座

第7回 チーム力
2016年1月9日(土) 13:30~16:30

第8回 対話力
2016年1月23日(土) 13:30~16:30

第9回 創造力
2016年2月13日(土) 13:30~16:30

第10回 実践力
2016年2月27日(土) 13:30~16:30

会場: コワーキングスペース コオリヤマ
http://cws-koriyama.com/info/taigaku/ E-mail: info@cws-koriyama.com



Coko大学 講演会・交流会

コミュニケーション戦略・情報発信講座

第1回 地域の原石を発掘せよ
2015年8月1日(土) 15:00~17:30

第2回 伝わるコミュニケーション戦略
2015年9月26日(土) 14:00~16:30

第3回 “福島”の名で勝負する
2015年10月10日(土) 14:00~16:30

第4回 ビジネスパースンの実践的情報発信
2015年11月14日(土) 14:00~16:30

CSR人材育成講座

第5回 講座とワークショップ
2015年11月28日(土) 14:00~16:30

第6回 ケース研究とワークショップ
2015年12月12日(土) 14:00~16:30

ファシリテーション入門講座

第7回 チーム力
2016年1月9日(土) 13:30~16:30

第8回 対話力
2016年1月23日(土) 13:30~16:30

第9回 創造力
2016年2月13日(土) 13:30~16:30

第10回 実践力
2016年2月27日(土) 13:30~16:30

会場: コワーキングスペース コオリヤマ
http://cws-koriyama.com/info/taigaku/ E-mail: info@cws-koriyama.com



Coko大学 講演会・交流会

コミュニケーション戦略・情報発信講座

第1回 地域の原石を発掘せよ
2015年8月1日(土) 15:00~17:30

第2回 伝わるコミュニケーション戦略
2015年9月26日(土) 14:00~16:30

第3回 “福島”の名で勝負する
2015年10月10日(土) 14:00~16:30

第4回 ビジネスパースンの実践的情報発信
2015年11月14日(土) 14:00~16:30

CSR人材育成講座

第5回 講座とワークショップ
2015年11月28日(土) 14:00~16:30

第6回 ケース研究とワークショップ
2015年12月12日(土) 14:00~16:30

ファシリテーション入門講座

第7回 チーム力
2016年1月9日(土) 13:30~16:30

第8回 対話力
2016年1月23日(土) 13:30~16:30

第9回 創造力
2016年2月13日(土) 13:30~16:30

第10回 実践力
2016年2月27日(土) 13:30~16:30

会場: コワーキングスペース コオリヤマ
http://cws-koriyama.com/info/taigaku/ E-mail: info@cws-koriyama.com



第1回 地域の原石を発掘せよ

2015年8月1日(土) 15:00～17:30 講師:山崎祥之×榎田竜路

第2回 伝わるコミュニケーション戦略

2015年9月26日(土) 14:00～16:30 講師:山崎祥之×榎田竜路

地域生存戦略プロデュースでユニットを組む両名が、地域の魅力発掘と展開フロー、人材としてのイノベーター、フォロワーの役割等テーマに地域戦略を浮き彫りにしました。“なぜ人の心に響かないコンテンツが生まれるのか”を発信する側の論理からアプローチ。コミュニケーションの本質に迫りました。

ニュースを伝える

これから福島を外にむけて発信していくポイントとして、PRを考えていきます。

自分たちはどう見られたいか、どうみられるべきかはっきりとした軸を決め、今ある情報で再現することです。もともとある情報を発掘し、コストをかけずに見せたいものを再現する。そんな発想をこの講座で皆に身に付けていただきたい。

必要なことは、情報の芯をはっきりさせ人に伝える工夫で勝負ができるような、人の心を掴む情報発信です。

会社、商品を知ってもらうには、人間がどうしたら関心をもつ

のか、どう情報を伝えればいいのか知る必要があります。

テレビの情報番組や新聞広告などに対価を支払い、自分が伝えたいことをまとめたニュースの打ち出しをPRといいます。新聞社や雑誌社など情報を発信する側もソースとなる情報を必要としています。ただし、掲載する情報にはハードルがあり、その媒体の性質、広告媒体、番組としての知名度で全く異なります。人気の高い媒体は高く、知名度が低いものは低くなりますが、広告費が安いからと知名度の低い媒体で出すと、情報そのものに信用がえられないということがあります。昔は広告を出せばよかったが、今では、PRの戦術としてテレビの情報番組、人気のある媒体で取り上げてもらったり、またはしっかりと会社でPR戦

略を考えて、ニュースとして取り上げてもらうなど、伝えたい情報に耳を傾けてもらうための知恵を絞る努力が必要になります。

ニュースを相手に伝える工夫

メディアは情報を受け取るとそれが喜ぶか、誰が関心を持つか、どんな社会性を付け加えることができるかを考えて、人の関心が得られるニュースを作っていきます。旬の話題に、伝えたい情報を絡めて編集することで世間の人々に関心をもってもらうことができます。また、他人事を自分事に置き換えるような工夫をすることや、社会的に打ち出したい情報以外の価値を広告番組に持たせるな



講師 やまがき よしゆき
山崎 祥之
コミュニケーション戦略
プロデューサー

コピーライターを経て、(株)サニーサイドアップではPRプランナーとして中田英寿、北島康介らアスリートやプロスポーツチーム、その他のゲリラ的話題づくりを展開。03年バルチザンを設立、コミュニケーション戦略プロデューサーとしてクールジャパンをはじめとする経産省関連事業、企業・大学・地域・スポーツのブランド戦略・世論形成に携わる。福島とはプロ野球界を通じた復興プロジェクトをはじめ多数の関わりを持つ。



講師 えのきだ りゅうじ
榎田 竜路
グローバルメディアプロデューサー
音楽家

音楽家の顔を持ちながら、映像による情報運用手法のノウハウを背景に、映像情報士の育成や、地域や企業の物語を100秒に凝縮した映像制作・発信を通じ、地域活性アドバイザーとして全国で活動。また震災を機に「復興支援メディア隊」を編成し被災地を主役とする情報発信を行う。現在は山崎祥之と地域人材の目覚めにつながるプロデュース事業を展開。本年より東京オリンピック・パラリンピック組織委「経済・テクノロジー」委員。

ど、相手の心に巧みに飛び込ませることができる工夫、知恵も必要です。そのようなセンスを身に付けることで、こちらから出してくださいと催促するのではなく、メディアから何かないかと聞かれるような関係にもなれます。

自分が伝えたい情報がニュースになるかどうかというのは媒体の担当者によって決まります。さらに媒体の看板にとってその情報がふさわしいものである必要があります。そして、世間に注目されるように、情報の中に驚きや面白みをくわえ、関心を引く仕掛けもしなければなりません。世間の状況や興味を引きえる資料を交えて、自信をもって出したい情報をどのように伝えて、説得するか。必死に考え、交渉に臨むことがPRに関わるものとして越えなければならぬハードルであり、大切にしていかなければならないものです。

情報の価値を作るには

中小企業が利益の成長率を上げるためには、人、技術、価値自体にもっと気付かなければなりません。

価値には大きく3つあります。1つは数値にできる価値。食べ物でいえば塩分、糖分など、その商品のスペックと言えるものです。この特徴は説明、比較が容易だということです。2つ目は非数値。数値だけでは判断できないもののことです。その特徴は共感ができることです。共感を起こせるような情報を編集し、打ち出すことで、共感自体を連鎖させることができますようになります。最後は未数値。これからの可能性やポテンシャルなどがそれにあたります。未数値に至っては想像していくしかあり

ません。

製造業のスペック競争だけでは、人件費が低い国に勝つのは難しいです。頑張りや作業工程の良さなどを打ち出すことで世間の人の共感を得て、価値をさらに上げることが必要になってきます。

相手に伝わる工夫

自分事を他人事に変換することで、共感して、真剣に話を聞いてもらえます。文章を制作者側との対話形式にすることで、一方的ではなく、二人の対話を横から見ている構図になり、他人事として、情報を受け取ることができるようになります。現象や商品を言語化して説明することで、理解を深め世界に発信できるようになります。

受講者DATA(第1回全29人・第2回全14人)

性別(第1回/第2回)

男 性	女 性
22/10	7/4

職業

事業主	会社役員	会社員	団体(市)職員	その他
8/2	2/1	11/7	6/4	2/0

年齢

20代	30代	40代	50代	60代以上	不明
2/3	1/3	13/5	4/1	6/1	3/1

受講者意見・感想〈事後アンケート(抜粋)〉

「広報」に対する考え方が変わり、知られるためには言葉が必要と感じた。こうした講座はどんどん開催して欲しい。(40代・男性)／人が情報に共感する仕組みと数値・非数値・未数値という3つの価値が参考になった。(40代・男性)／見事にバイアスを覆され、面白いセミナーだったので続きを聞きたいと思った。(60代・男性)／映像のチカラを再確認させられ、刺激的な2時間半だった。(50代・男性)／共感する事、取材にあたって相手(地域・周りの人)を知る事の大事さがわかり参考になったので次回も是非受講してみたい。(20代・女性)／すごく楽しくてためになった。映像を子供達にやらせたいので、手法を教えてほしい。(50代・女性)



第3回 “福島”の名で勝負する

2015年10月10日(土) 14:00～16:30

講師: 山崎祥之×佐藤彌右衛門

ブランドづくりにはモノが生まれた背景、置かれた環境をどう物語に転換して行くかが重要。福島のキーパーソンとともに、選ばれる理由づくりについて検証しました。

今まであまり関心がなかった人との関係の変容

現在他県の方々は、福島というブランドに対して様々な印象を持っています。この印象、関心をどのようにいい印象に変えていくのかというのが問題となります。

福島に対して反感・反対の印象を持っている方々の印象を変えさせることは難しいですが、反感を持っている方々といい印象を持っている方々との中間、つまり、どちらでもない方々の印象はコミュニケーションの仕方によって変容させることができます。そして、情報発信に関しても中間層の印象を変えていくためにすることはできます。科学的なデータ・スペックだけで変容させることはむずか

しく、また助けを求めるだけでは共感を得ることはできません。

皆の印象を変えるためには福島内で新しい起点を作り、希望をつなげている人がたくさんいることを伝えていくことが大事であり、福島の人が起点となり動く中で、一部いっしょにやっていきませんか、コミュニケーションをとり、縁を築くのも福島のブランドづくりには必要です。

ブランドが選ばれる理由

ブランドを作る、有名にするには、どのように選ばれる理由をつくるかにあります。福島県は都道府県の間ぐらいがちょうどいいなど、目立たず謙虚な県でありま

した。それでも原発までは豊かな水や食料からやっていけていましたが、震災の風評被害によって福島の製品が選ばれない理由が出てきてしまいました。ですから福島の製品を選んでいただくための福島のブランドを作っていかなければならないと考える人が増えてきました。そして今ある福島の状況はピンチですが、何もない状態から新しいものを作ることは非常に難しいということから考えると、このように何らかの注目・関心を得られている状況は、よりよい注目を得られるチャンスではあるわけです。

ブランドで必要なことは2つ。まずほかのものと区別すること。2つ目は同化です。このブランドをえらんでいる自分をブランドに同化するということです。このよ



講師 さとう やう えもん
佐藤 彌右衛門
会津電力株式会社
代表取締役社長

1951年福島県喜多方市生まれ。東京農業大短期醸造科卒。家業の合資会社大和川酒造店入社。05年代表社員就任。ジザケジャパン株式会社会長。プロジェクト会津株式会社社長。日本地酒協同組合理事長。NPO法人まちづくり喜多方、(社)ふくしま会議、(社)会津自然エネルギー機構の各理事。13年8月会津電力株式会社設立、社長を務める。



講師 やまざき よしゆき
山崎 祥之
コミュニケーション戦略
プロデューサー

コピーライターを経て、(株)サニーサイドアップではPRプランナーとして中田英寿、北島康介らアスリートやプロスポーツチーム、その他のゲリラ的話題づくりを展開。03年バルチザンを設立、コミュニケーション戦略プロデューサーとしてクールジャパンをはじめとする経産省関連事業、企業・大学・地域・スポーツのブランド戦略・世論形成に携わる。福島とはプロ野球界を通じた復興プロジェクトをはじめ多数の関わりを持つ。

うな商品を買っている自分を見せる道具になっています。このように皆から応援される、愛用される、ブランドに到達することが理想の姿です。

会津電力の発足、 福島のエネルギー事業

会津のエネルギーとしては500万キロワットの水力があります。会津で使う電力は多くても100万キロワットなので、それが自給率としてまわせば化石燃料に頼る必要がなくなります。もし東京電力の水力が会津電力に任されることになれば会津電力は7000億の会社になります。そしてこの電力を県内で使い残った分をさらに売っていき、化石燃料に頼らなければ、水、食料の自給率は100%を超える状態となり、エネルギーと

揃い地方自治率は100%を超えるようになります。他の地方の県でも風力、地力、バイオマス発電を取り入れていけばどんどん大きくなっていくと思います。

発電への理解は、再生可能エネルギーの事業として企業の方たちにはわかってもらうことができつつありますが、一般の方々はあまり認知されていないことが現状です。これについて会津電力で広報していく予定です。再生可能エネルギーの中、雇用という面で優秀なのがバイオマスです。山の本を伐採したり、燃やす会社が会津にできたりしているなど、いろいろなところでバイオマス事業が動いています。ごみを燃やすだけではもったいない。集めて発電に利用していける環境をつくっていくなど発電関係の手伝いを会津電力がしていけたらと思います。

成功するために

福島は豊かでたくさんの資源があります。そこで2次、3次、6次化などを進めていくのも良いです。ほかに必要なのがマーケティングです。立ち止まらず、動きつづけていけば地域での発展だけではなく、他の地域などにも広がっていきようになります。そしてほかの企業と競い合って成長していくこと、ほかの企業から可能性を見出してもらって発展していくこともできます。

失敗することを恐れず、70の失敗の中から1回でも成功すればよく、1回で成功する人は早々いません。成功した人を観察し、自分が何をもって、何が足りないのか理解し、新しいものを取り込んでいくことです。

受講者DATA (全18人)

性別

男 性	女 性
15	3

職業

事業主	会社役員	会社員	団体(市)職員	その他
5	2	4	5	2

年齢

20代	30代	40代	50代	60代以上	不明
0	2	6	2	6	2

受講者意見・感想〈事後アンケート(抜粋)〉

企業の守る部分と革新する部分を分けることやまずは行動して経験するという実際の経験を交えたお話などが参考になった。(30代・男性)／あるものを見つめる、磨く、みんなで力を合わせて行動することが大事。ブランディングという手法、より深いところを学んだ。(40代・男性)／自分たちが持っているリソースを見直すという部分が大変参考になった。(30代・男性)／想像していた内容とは全く異なり、力強い講座内容だった。エネルギーのある方の話は力をもらえる。(40代・女性)／「ふくしまからはじめてをつくる」こと、地域ブランド作りは地域の宝をいかにわかりやすく棚卸しするかの大切さを学んだ。(40代・女性)

覚醒せよ。地域の宝。勝つためのコミュニケーションとは

第4回 ビジネスパースンの実践的信息発信

2015年11月14日(土) 14:00～16:30

講師: 山崎祥之×城所奈乃子



情報発信の重要性をビジネスを通じてリアルに体感してきた企業人をゲストに、成功・失敗双方の事例も含め、実践的な情報発信のあり方を取り上げました。

ビジネスの本質は コミュニケーション

ビジネスの本質はコミュニケーションです。仕事は、あたりまえながら、コミュニケーションで始まり、コミュニケーションで終わります。まったく言葉を使うことなく仕事をするということはできませんし、それではなにも発展しません。

あらためて、コミュニケーションとはなにかを考えると、視覚要素を含めた伝達方式といえます。コトバは、コミュニケーションと思考のサポートのサイクルをまわす役割を担います。あいまいな概念をあえて言葉にすることがだいじであって、言葉になった瞬間に概念になることがあります。自分

が考えていることを言葉にすることが、コミュニケーションともいえます。

コトバによるコミュニケーションで重要なこととして、3つ上げることができます。1つは「分かりやすさ、正確さ」。伝えているようで伝わっていないことは多いです。シンプルなことしか伝わらないということを認識すべきです。2つは「メディア」。SNSでもテレビでも雑誌でも、その場にあったメディアで伝えていくことです。3つめが「双方向・共有」です。

いままでの体験のなかで、うまく伝わったこと、伝わらなかったことを数人で話してみましょう。体験を話すということも、コミュニケーションです。話すことで概念ができていきます。

コミュニケーションはビジネス

の成功と失敗を左右します。相手に合わせることで、例えばプロとして仕事をしている人でも相手の話すスピードを同じくすると伝わりやすくなるということがあります。一対一、一対多数など、状況も多様化しているなかでは、伝わり方もとらえ方が違うので、確認しあいながら進めることがだいじです。

共感、感動を生む コミュニケーション

広報PRを考えるなかで、人の関心を引き出すためにはどうすればいいのか、知恵をださなければなりません。もともと関心がない相手はどう引き込むか。他人ごとを自分ごとにするためにはどうした



講師 きどころ 城所 奈乃子
desk M. 代表取締役
マーケティングコンサルタント
コンテンツプロデューサー

広告代理店を経て、IT関連のイベントプロデューサー、広告制作会社設立。その後、大ヒットした熱帯魚育成シミュレーションゲームソフト「AQUAZONE」の開発会社のマーケティング取締役に就任。商品開発、販売戦略、ブランディング、海外戦略などマーケティング全般を手がける。地域や組織の問題解決を、従来のコンサルティングではなく、ファシリテーション型で行い、実施までの一貫したビジネスプロデューサーを得意とする。



講師 やまざき よしゆき
山崎 祥之
コミュニケーション戦略
プロデューサー

コピーライターを経て、(株)サニーサイドアップではPRプランナーとして中田英寿、北島康介らアスリートやプロスポーツチーム、その他のゲリラ的話題づくりを展開。03年バルチザンを設立、コミュニケーション戦略プロデューサーとしてクールジャパンをはじめとする経産省関連事業、企業・大学・地域・スポーツのブランド戦略・世論形成に携わる。福島とはプロ野球界を通じた復興プロジェクトをはじめ多数の関わりを持つ。

らいいのか。そのための知恵です。
「共感を生む」「感動を生む」一人の感動に入り込むコミュニケーションができればいい。自分たちの社会的存在意義を正確に伝えることです。受け手側にも共通のゴール、いっしょに目指すことを掲げることで、共感、感動を生みやすくなります。

インナーコミュニケーションでも必要な本質

インナーコミュニケーション、いわゆる社内コミュニケーションについて考えてみると「言った」「言わない」「俺は聞いていない」という思考は、基本的になくならないと思っていただ方がいいようです。なくすことはできませんが、減らすことはできます。減らすための工夫として、情報共有や

仕組みの整備したほうがいいでしょう。

複数の人が集まっている以上、コミュニケーションの行き違いはあるという前提で考えます。なくすよりも、リカバーする発想が必要です。

トップは考えや方針を伝わりやすいシンプルな言葉にする必要性があります。

対外だけではなく、社内コミュニケーションでも不可欠で、社員は常に不安であることを認識して、ゴールやお互いのメリットを常に意識することが大切です。

成功のためのビジネスコミュニケーションの本質には、5つあります。1. 相手の立場に立つことで、共感する。2. ゴールを意識することで、論理的になれる。3. 自分の軸を持つことで、倫理を保てる。4. 客観と主観を分けることが論理を生む。5. 想像力、気

づく力が共感につながる。

人を説得するには、倫理的なアピール、情緒的アピール、論理的アピールのバランスが必要となります。

コミュニケーション戦略・情報発信講座 4回シリーズの最後に

4回シリーズを通して、地域の宝に再度気づき、その宝を情報として展開するためのコミュニケーション戦略について考えてきました。

気づきを、わたしたちは「覚醒」と読んできましたが、参加のみなさんが、それぞれここでの講師の方々が体感してきたことの話をしをきくことによって、なんらかの「覚醒」をしてくれたら、また「覚醒」を求める意志と行動をもってくれたなら幸いです。

受講者DATA (全27人)

性別

男 性	女 性
19	8

職業

事業主	会社役員	会社員	団体(市)職員	その他
4	3	13	5	2

年齢

20代	30代	40代	50代	60代以上	不明
5	5	9	4	4	0

受講者意見・感想〈事後アンケート(抜粋)〉

「世の中は不完全な人達の集まり」ゆえに双方向のコミュニケーションを通じて理解し合う事が重要という点など、非常に気づきや勉強の場となった。(30代・男性) / 大変グッとくるお話だった。この方と仕事をしたら楽しいだろうと感じさせる。自分のめざすところがまた一つ増えた。(30代・男性) / 行き詰まったビジネスコミュニケーションを突破するための糸口を見つけれられた。自分のコミュニケーションで足りない部分を理解できた。「自分軸」と「他人事を自分事にする(高いモチベーションで相手を巻き込む)」というお話が参考になった。(20代・女性) / コミュニケーションの重要性を再確認した。コミュニケーションの手段は進化した但其の背後にあるものは「人間力」だと思った。(50代・女性)

ソーシャル化が、個人や組織を活性化する！



今、各地では多様な個人や組織がつながり合い、変化や成果を生み出しています。その背景には、自分だけ・自社だけという思考や既存の枠組みから脱し、クリエイティブ思考でソーシャル・アクションを興す個人や組織の増加があります。こうした現状をふまえ今回は、日本での近江商人の家訓「三方（売り手・買い手・世間）よし」をはじめとした現代社会のキーワードから、身近にできる活性化やサステナビリティのヒントを持ち帰っていただける講座としました。

講座とワークショップ

活性化やサステナビリティ・CSRに関わるキーワードを知り、その背景と時代を参加者の皆さんと対話・交流しながら読み解きました。

— キーワード（抜粋） —

- **CSR** : corporate social responsibility 「企業の社会的責任」。企業は法律を守り、提供する商品やサービスに責任をもち、従業員が働きやすい環境をつくり、消費者の声に耳を傾け、地域社会に貢献し、地球環境に配慮した活動をしなければならないという企業のあり方、取組み全体のことを指す。
- **CSV** : Creating Shared Value

「共通価値の創造」。CSRをさらに発展させ、社会と企業のそれぞれの価値の両立で、社会的な課題を解決していく。

- **サステナビリティ** : sustainability 「持続可能性」。企業は、利益を上げるだけでなく社会的責任を果たすことで、将来の事業存続が可能になる。

● **三方よし** : 「売り手よし」「買い手よし」「世間よし」の3つのよし。近江商人の心得をいったもの。近年では、加えて「未来よし」とも言われる。

● **ロハス** : lifestyles of health and sustainability 「健康で持続可能性な、またこれを重視する生活様式」。

● **シェアリング・エコノミー** : 共有型経済。ソーシャルメディアの

発達により可能になったモノ、お金、サービス等の交換・共有により成り立つ経済。

● **ギフトエコノミー** : 自ら進んで与えられることが前提で、絆とクリエイティビティで成り立つ経済。

● **エシカル** : ethical 「倫理的」「道徳上」。近年は「環境保全や社会貢献」の意味合いが強くなっている。

● **クラウドファンディング** : 「群衆 (crowd)」と「資金調達 (funding)」を組み合わせた造語。インターネット経由で財源の提供や協力などを行う。

● **コワーキング** : Coworking 事務所スペース、会議室、打合せスペースなどを共有しながら独立した仕事をおこなう共働ワークスタイルを指す。



仙台市在住。編集企画、地域活性化、NPO支援等の組織で勤務後独立。現在は「人育ち、まち育ち」をキーワードに地域社会の人材育成・プロジェクト支援に取り組む。地域活性化の講師やアドバイザー、CSR/CSV研修会の企画コーディネート、ファシリテーション講座講師、各種ワークショップのファシリテーターなどを務める。「一人ひとりが活躍」を大切に活動中。

講師 えんどう ちえ **遠藤 智栄**

地域社会デザイン・ラボ代表
コミュニティアドバイザー



●**デザイン思考**：製品開発や問題解決にデザイナー思考を取り入れる人間中心のアプローチ。

●**クリエイティブ・シンキング**：「枠組みにとらわれない自由な発想」。正確さや事実よりも、楽しさやノリを大切にする「子ども」が得意とする。

●**SNS**：Social Network Site 人と人とのつながりを促進・サポートするコミュニケーション型のWebサイト。

ケース研究とワークショップ

東北地方や地方都市でソーシャル化により活性化している事例を紹介し、そのポイントを探りました。さらには自分や自分が関わる組織への導入のヒントを、対話・交流しながら探りました。

受講者DATA (全2回・のべ21人)

性別

男 性	女 性
14	7

職業

事業主	会社役員	会社員	団体(市)職員	その他
6	5	7	3	0

年齢

20代	30代	40代	50代	60代以上	不明
1	5	11	2	2	0

— 紹介事例（抜粋） —

個人が気軽なところからネットワークをひろげる事例を紹介。

●**夕飯どうしよう！**：異業種交流の場。ネットワークを広げたい、知り合いを増やしたい、自分たちの活動をしってもらう場として利用。

●**東北まちづくりオフサイトミーティング**：公務員が多く参加し、自治体の課題を話す。他の公務員とのつながりが、広く深く自分を磨くことになる。

●**自由大学**：いっしょに学んでアクションを起こす地域のプロジェクト。自分たちで公募して、カリキュラムをつくり展開する。

●**NPO法人二枚目の名刺**：地域とつながり、メインの仕事の他に二枚目の名刺をもってプライベートな活動をする。

●**日本ファシリテーション協会**：ファシリテーションを学んだり、自主企画を生み出したりする。ネット

ワークをつくったり、仕事やライフワークにも役立つ。

企業がさまざまなカタチで取り組む社会的事業、社会貢献の事例を紹介。

●**日本新聞協会**：各地の新聞販売店が、本業のネットワークを生かしながら取り組む地域貢献に賞を与え広報している。

●**時代工房 伝えるウェブ**：アクセシビリティの観点に基づく障がい者が使いやすいWebを広げる活動。

●**会津漆器「めくる」**：視覚障がい者の特別な感性と漆器職人の高い技術がコラボ。株式会社明天、ダイアログ・イン・ザ・ダーク・ジャパン。

●**味の素**：サステナビリティ、食の安全の観点で社会的投資を行う。「ガーナ栄養改善プロジェクト」「ふれあい赤いエプロンプロジェクト」他。

受講者意見・感想〈事後アンケート（抜粋）〉

CSRや企業と社会とのかかわりについて、他の参加者と話し合うことができ、色々な気づきがあった。(30代・男性)／自分や会社が活性化するために大切なことを書き出すことで、自身のキーワードを見つけられた。(40代・男性)／個人のソーシャル化について考えるきっかけになりました。さまざまな立場の方と交流し、常に新しい視点、考えをもちつづけたいと思いました。(20代・女性)／社会貢献をしている会社がたくさんあることがわかりました。自分たちの活動にも協賛いただけるようがんばります。(40代・女性)／CSR取り組みの全体像を捉えることができた。(60代・男性)

チーム力・創造力・対話力をアップして自分も組織も成長！



第7回 チーム力

2016年1月9日(土) 13:30～16:30 講師:遠藤智栄

第8回 対話力

2016年1月23日(土) 13:30～16:30 講師:遠藤智栄

あなたの組織では1+1が2以上になっていますか？チームメンバーによる相互作用が働き、行動と成果の質を高めるためにはファシリテーションスキルが必須です。今回は基礎から参加体験型で学び合います。自分の成長や仕事・活動に活かせる講座・ワークショップとしました。



第7回受講者DATA (全20人)

性別

男 性	女 性
7	13

職業

事業主	会社 役員	会社員	団体(市) 職員	その他
3	0	9	6	2

年齢

20代	30代	40代	50代	60代 以上	不明
1	5	7	6	1	0

第7回受講者意見・感想〈事後アンケート(抜粋)〉

ユーモアであったり、笑顔など、意見を出しやすい雰囲気作りが大事。さまざまな意見の化学反応により、新しい発見がでる、お互いを尊重し、信頼関係を作ると何にもゆるがない目標達成になる。(50代・女性) / チーム力の大切さ、他の方の意見を引き出すスキルの向上に務めることができ、今後の仕事に活用したいと思いました。目標を達成するのに中立的な立場でチームワークを醸成しながらできるような人になる。(50代・男性) / チームの混乱期はチームをまとめ、大きな成果を出すチャンス。問題をしっかり受け止めることが大事。メンバーの行動や発言が思わぬひらめきや自己の行動につながる。言葉にならない相手の思いに気づくことの大切さがわかった。(30代・女性) / チームの混乱期はチームをまとめ、大きな成果を出すチャンス。問題をしっかり受け止めることが大事。メンバーの行動や発言が思わぬひらめきや自己の行動につながる。言葉にならない相手の思いに気づくことの大切さがわかった。(30代・男性)

第7回 ファシリテーション入門講座①「チーム力」

はじめの一步から はじめよう！

ファシリテーションとは、支援・促進・容易にすることという意味で、多様な人々が集い、対話し創造していく際に相乗効果を生むスキルことで、ファシリテーターは、組織変革、子ども支援、環境学習、特に研修や話し合いなど多様なテ

ーマと場で世話人・促進の役割を果たす人です。

ファシリテーションでは、話を聞くだけではなく、体や道具を活用し体験し相互作用を起こす話し合いの場としてワークショップが行われます。

ファシリテーション成果のイメージは、「やる気を出すことで主体性が高まる」「チームの力が高まることで相乗効果を生む」「話し合

いで思考の質を高めることで納得や成果へつなげる」ことです。この中でも特にチームを考えてみると、チームの要素としては、「共通の枠組み」「協働する意欲」「意思や行動のコーディネート」があります。集まったメンバー同士で枠組みを共有し、関係性を築いて協働する意欲を高めて、コミュニケーション環境を整えることが、チームビルディングです。

第8回 ファシリテーション入門講座②「対話力」

対話を育もう

傾聴は、相手の話をしっかりと聴くこと。会話は、何気ないおしゃべり。議論は、互いの意見を述べどちらかが妥当かを考え、納得がいく結論を目指すこと。そして、対話は、互いの考えを深めるための話し合いで、何か新しい考えや意味、意識、気持ちを共有するためのものと定義されます。

人との関係づくりには、個人の理解が必要不可欠です。なぜその人はその考えに至ったのか、表面的な違いに気づくには背景を理解する必要があります。

対話の技法として、ワールドカフェがあります。リラックスした雰囲気の中で、テーマに集中した対話を行います。自分の意見を否定されず、尊重されるという安全な場で、相手の意見を聞き、つながりを意識しながら自分の意見を伝えることにより生まれる場の一

体感を味わえます。メンバーの組み合わせを買えながら、4～5人単位の小グループで話し合いを続けることにより、参加者全員が話し合っているような効果が得られます。

参考：<http://world-café.net/about/>

第8回受講者DATA (全17人)

性別

男 性	女 性
5	12

職業

事業主	会社役員	会社員	団体(市)職員	その他
3	2	8	3	1

年齢

20代	30代	40代	50代	60代以上	不明
1	4	8	5	2	0

第8回受講者意見・感想〈事後アンケート（抜粋）〉

傾聴と対話の内容がとても参考になった。(50代・男性)／ファシリテーションは奥深いと思いました。技術と人間力の両方が必要です。自分を振り返ることができました。(50代・女性)／対話と会話、議論の違いがわかった。関係づくり、個人の理解のためには見えないものが多いと感じた。否定されずに話を聞いてもらえたので、楽しかったです。(60代・女性)／対話とは何かということを考え、また実践できたことがよかった。シリーズ化して、参加者の方と一回会っただけで終わらず、いいと思います。(30代・男性)／とても良い時間でした。勉強になりました。ファシリテーターとして場をつかむこと、傾聴すること、大切なポイントを学べて本当に楽しかったです。(30代・女性)／会話、対話、議論の違い。ワールドカフェは、いろんなグループでの意見がきけて、とても楽しかった。背景を探るための具体的な質問をもう少ししりたかった。(40代・女性)

チーム力・創造力・対話力をアップして自分も組織も成長!

第9回 創造力
2016年2月13日(土) 13:30～16:30 講師:遠藤智栄

第10回 実践力
2016年2月27日(土) 13:30～16:30 講師:遠藤智栄



第9回受講者DATA (全21人)

性別

男 性	女 性
7	14

職業

事業主	会社役員	会社員	団体(市)職員	その他
4	2	8	5	2

年齢

20代	30代	40代	50代	60代以上	不明
0	4	9	6	2	0

第9回受講者意見・感想〈事後アンケート(抜粋)〉

創造力のテーマで、どんなことをするのか??とと思っていましたが、グラフィックという手法で展開していくこと、皆が共有し理解するためにとても重要だと思いました。今までも意識せずやっていたこともありましたが。(50代・女性) / 絵、グラフィックをむずかしく考えていましたが、楽しく学ぶことができました。日常でも使ってみたいと思います。人の意見の引き出し方、活かし方テーマに対して意見がでにくいときへの対応の仕方を知りたい。(40代・女性) / 演習することで見えてくるものがあります。心と体がもみほぐされます。(60代・男性) / 書き方、まとめ方で話をまとめやすくなります。効果的な書き方だけで印象もかわってきます。(30代・男性) / 最後のテーマだった軸のグラフィックは、アイデア出しとして利用したいと思う。悩みの打ち明けっここらグループの場がほぐれた感じがした。おもしろいと感じた。(50代・女性) / 視覚化する部分すべてが参考になった。(50代・男性)

第9回 ファシリテーション入門講座③「創造力」

創造力を促進する ファシリテーション・グラフィック

創造力を促進するために、絵文字や表意文字なども使って内容を描いたり、表現することによって、記憶や話し合いの内容が共有化されたり、全体の関係性を把握することができてきます。書き出すこ

とで、話している「人」ではなく、「内容」に注目でき、参加意識も高まります。

道具としては、模造紙、付箋、ペンで、フレームワークを使って書き出し、整理していくことが有効です。フレームワークには、「ツリー」「サークル」「タテヨコ軸」「マトリックス」などがあります。ペンの種類や色の特徴にも着目し、

太さ、文字の形、色の組み合わせなどによっての見え方、感じ方が違ってきます。

アイディアを出すために、ブレインストーミングという手法もちいます。話し合いに入る前の約束事として、自由な案出し、批判はしない、たくさんの案出し、便乗案歓迎などを伝えていきます。

第10回 ファシリテーション入門講座④「実践力」

場のホールド・対立解消・合意形成

組織での合意形成を目指すために、ファシリテーターには全体と個人両面での表情、話し合いの流れ、雰囲気、内容などを「観察する力」、「質問力」が求められる。それによって、民主的で合意的な議論をすすめる、少数派の意見を大事に生かす、粘り強く全員が合意できるように働きかける、第1案や第2案を生かすような第3案

をいっしょに考えていくようにします。

フレームワークの活用として今回は2つ例を挙げました。「プロコン表（Tチャート）」は、対立するものを挙げて「賛成」「反対」の理由を出していくもの、「対立図」は、A案・B案を出し、大元の目的に一度立ち返って、A案でもB案でもない別の案を意識して出していくものでした。

人が対立した時に取りうる態度について、5つのモードがあります。1.競争的：相手を説得して、自

分の利益を中心に解決。2.受容的：自分の要求を抑えて相手の要求を受け入れることで解決。3.回避的：その場で解決しようとはせず、対立する状況そのものを回避。4.妥協的：互いの意見の水準を下げて部分的な折り合いを図る。5.協調的：双方の意見を尊重し、協力しながら解決する。

第10回受講者DATA（全18人）

性別

男 性	女 性
6	12

職業

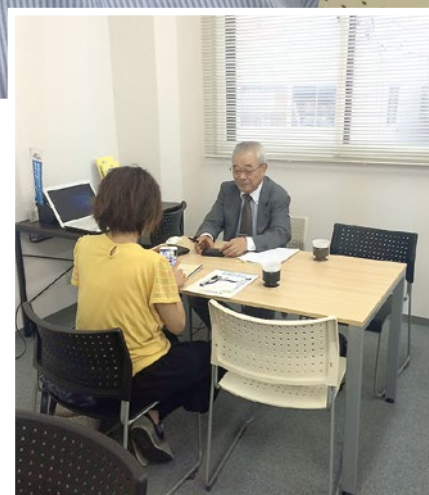
事業主	会社役員	会社員	団体(市)職員	その他
2	2	7	5	2

年齢

20代	30代	40代	50代	60代以上	不明
1	3	8	4	2	0

第10回受講者意見・感想〈事後アンケート（抜粋）〉

目的、ゴールの認識合わせが重要だと感じました。毎回新たな発見があり、とても楽しく参加できました。(40代・女性)／賛成と反対の立場を各々考えて出す方法では、自分だけが反対？と恐縮せず、意見がだしやすかった。A案かB案の選択ではなく、A案とB案のいいところ取りのC案、あるいは全く関係ないD案という視点での解決策も平安な解決になると学びました。毎回違う立場の方の視点で意見交換できるのが楽しみでした。(50代・女性)／対立から解決案を導き出すポイントとして、背景になる共通点を見つけること、ミーティングに当たってはファシリテーションの力量がとわれるということが参考になった。(40代・男性)／とても参考になりました。対立にどのように対応していくかのヒント、そして対立が浮上したらチャンス!!くらいになればよいなと思いました。客観的に対立するかと思われる意見にもヒントがたくさんあって勉強になりました。(40代・女性)



プチコンサル 〈2015年8月・9月〉

事業を組み立てていく際に、ビジネスの基本となる関連知識があれば、色々な選択肢の中から自分のやりたいことに合う方法を選び、安心して前に進むことができます。普段、専門家に相談するとなると敷居が高い印象がありますが、今回はコワーキングスペースコオリアマを会場に、気軽に参加相談をしてもらいました。

専門相談員	所 属	資 格	得意分野
石田 彰	(有)総合宅建情報社	公認 不動産コンサルティングマスター 宅地建物取引主任者 中小企業診断士	経営分析・資金繰り・不動産
石田 英之	(株)アプレックス	不動産鑑定士 宅地建物取引主任者 再開発プランナー マンション建替えアドバイザー 中小企業診断士	会社形態・経営分析・不動産
加藤 英夫	税理士法人さくら会計	税理士 中小企業診断士	会社形態・経営分析
田部 良夫	田部事務所	特定社会保険労務士 中小企業診断士 CSP労働安全コンサルタント	労務全般・雇用助成金
永島 巖	永島経営技術相談室	中小企業診断士	ものづくり・SWOT分析・助成金

こおりやま全市元気応援創業塾 〈2015年10月・11月〉



地方創生を促進するため、地域の創業率向上は不可欠であり、事業内容や考え方が多様化している創業シーズを育成、事業化を支援する創業塾を開講しました。創業に向けたマインドの醸成と、必要となる諸知識の習得、クラウドファンディングなど最新の支援メニューを学び、ビジネスプラン作成、発表を目指す事業となりました。主催は、郡山商工会議所（郡山市認定創業支援事業者）。

回	月 日	時 間	内 容	担当講師
第1回	10月24日(土)	9:00～12:00	●開校式 ガイダンス ●オリエンテーション（講師紹介、カリキュラムの案内） ●創業に当たっての心構え	税理士・診断士
		13:00～16:00	●グループ編成と自己紹介 ●夢を名刺に描こう（交流親睦会）	プレゼンテーション専門講師
第2回	10月31日(土)	9:00～12:00	●経営の基礎を学ぶ ●会計・税務の基礎（Ⅰ）	診断士・税理士
		13:00～16:00	●創業時の人材活用 ●マイビジネスプラン作成（Ⅰ）	社労士・診断士
第3回	11月7日(土)	9:00～12:00	●マーケティングの基礎知識 ●ITを利用したマーケティング	診断士・税理士
		13:00～16:00	●郡山の歴史と駅前起業家訪問	税理士・診断士 社労士
第4回	11月14日(土)	9:00～12:00	●会計・税務の基礎（Ⅰ） ●資金調達と公的制度資金	税理士・公庫
		13:00～16:00	●マイビジネスプラン作成（Ⅱ）	税理士・診断士 社労士
第5回	11月21日(土)	9:00～12:00	●プレゼンテーション技法を学ぶ ●マイビジネスプラン作成（Ⅲ）	プレゼンテーション専門講師
		13:00～16:00	●スタートアップカンファレンス（創業先輩にきく創業時の問題点）（交流親睦会）	受講者 （創業塾修了者）
第6回	11月28日(土)	9:00～12:00	●創業時の届出等について ●マイビジネスプラン作成（Ⅳ）	税理士・診断士 社労士
		13:00～16:00	●マイビジネスプランプレゼンテーション	税理士・診断士 社労士



ICT活用セミナー 広がる可能性 ネット活用術

第1回 2016年1月27日(水) 19:00～21:00
第2回 2016年2月10日(水) 19:00～21:00
第3回 2016年2月24日(水) 19:00～21:00

「ICT活用セミナー 広がる可能性 ネット活用術」では、ICTを活用した効率的なビジネス展開等ノウハウを取得する場を提供することにより、事業課題の解決やICTの利活用スキルを有する人材育成等が可能な企業創出を目指す全3回講座でした。

主催は、エヌケー・テック株式会社（郡山市認定創業支援事業者）。



〈対象者〉

- ◇ICTに興味を持ちビジネスに活用したい方
- ◇SNSなどをビジネスに活用したい方
- ◇ネットショップに興味を持つ方

【郡山市委託事業】

ICT活用セミナー 広がる可能性 ネット活用術

各講座
定員25名

第1回 1/27 水 19:00～21:00	第2回 2/10 水 19:00～21:00	第3回 2/24 水 19:00～21:00
◎ ICTを活用した新しい働き方 ▶ クラウドソーシングについて ▶ 利用者対談 【講師】 南クラウドワークス 石山安珠 様	◎ ICTを活用した情報発信 ▶ ICTを使った情報発信 ▶ SNSの活用 【講師】 links agency 代表 渡邊万葉子 様	◎ ネットショップ運営 ▶ ネットショップ運営の開始と運営 ▶ クラウドファンディングの紹介 【講師】 NPO法人ネットショップ福島県店 馬場幸隆 様

主催 NK エヌケー・テック株式会社
NK Tech Co., Ltd. [研修グループ]

TEL (024)926-1229

MAIL college-in fo@nk-g.co.jp

お申込み 下記HPまたはメール・電話・FAXにてお申し込みください。

郡山市創業支援事業
フロンティア
こおりやま

URL <http://www.fnet-k.com/>

詳しくお申込み方法は裏面をご覧ください。

会場
郡山市から徒歩3分

Coko

コワーキングスペース コロリヤマ
郡山市中野 11-3 栄通中央ビル

第1回 ICTを活用した新しい働き方

2016年1月27日(水) 19:00～21:00

企業と個人がオンライン上で直接つながり、仕事を受発注できる日本最大級のクラウドソーシングサービスを手掛ける(株)クラウドワークスの石山安珠氏を講師としてお招きし、クラウドソーシングの特徴や活用方法、実際の利用者による対談など、これからの新しい働き方につながる内容の講座となりました。



講師：(株)クラウドワークス 石山安珠氏

▶クラウドソーシングについて ▶利用者対談

第2回 ICTを活用した情報発信

2016年2月10日(水) 19:00～21:00

ウェブ・動画・イラスト制作を幅広く手掛けるlinks agency(株)の渡邊万里子氏を招き、FacebookやLINE、YoutubeなどのSNSツールを用いた情報発信、そしてビジネスへの活用について、実際の事例を交えながら分かりやすくお話しいただきました。



講師：links agency(株) 代表 渡邊万里子氏

▶ICTを使った情報発信 ▶SNSの活用

第3回 ネットショップ運営

2016年2月24日(水) 19:00～21:00

福島県の震災復興への貢献を目指し設立されたNPO法人ネットショップ福島屋商店の馬場幸蔵氏を講師としてお招きし、ネットショップの運営に関するポイントや商材選びの勘所等を実例を元にお話しいただきました。



講師：NPO法人ネットショップ福島屋商店 馬場幸蔵氏

▶ネットショップの開始と運営 ▶クラウドファンディングの紹介



人づくり・場づくり応援プロジェクト

— フォトレポート —

講座などの参加者、社会的事業に関心のある市民、企業・団体関係者が社会的事業や地域課題について話し合える機会を随時もうけました。イベントの内容を気軽に話し、意見交換をする交流の時間を取り、異なる多様な人たちとのふれ合い、つながりを広げました。

また、事業を組み立てはじめた方からすでに活躍している方まで、立場や業種を超えて集まる機会を設け、互いの事業をプレゼンする場として、また、新しい事業の種を見つけたり、連携を模索したり、といった活動を進めていくための次のステップへの橋渡しにもなりました。



郡山に多目的施設オープン

多目的施設「コワーキングスペース コオリヤマ」が郡山市中町二丁目三にオープンした。一旦、現地で開所式が行われた。

NPO法人アイカラー福島が約一年半かけて整備を進めてきた。机や椅子などを共有して利用するコワーキング型の施設で、事業者や主婦、高齢者、学生など幅広い層の利用を想定した。

床面積は約七十七平方

Wi-Fi、コピー機など設備充実
幅広い世代の利用想定

開所式には関係者約三十人が出席し、アイカラー福島の山口亜矢子理事長らがあいさつした。

開所した施設で式典を行う関係者





NPO 法人アイカラー福島

郡山市田村町上行合字北川田 26-3 〒963-0724
TEL.080-2266-0264

Cokko コワーキングスペース コオリヤマ

郡山市中町 11-3 栄達中央ビル 3F 〒963-8004
TEL.080-6011-1555 <http://cws-koriyama.com>