



創業王国・北海道

社長 is COOL!

社長のカッコイイを
もっと身近に



START-UP!

 VOL.003 TAKE FREE

B S T J

BUSINESS SUPPORT TEAM JOURNAL



EVENTS REPORT



創業王国・北海道

社長 is COOL!

起業・創業イベントレポート

START-UP! BUSINESS SUPPORT TEAM JOURNAL VOL.003

発行人 北海道信用保証協会 業務部 企業支援課
札幌市中央区大通西14丁目1 TEL. 011-241-5605
<http://www.cgc-hokkaido.or.jp/>



2015.3.31

SPECIAL ISSUE



EVENTS REPORT

Start-up
Fes.
2014

創業王国・北海道

社長 is COOL!

2014年12月6日[SAT]

13:00 ~ 16:00

チ・カ・ホ

キタサン

HIROBA



- 主催：北海道信用保証協会
- 共催：札幌市・札幌商工会議所
- 後援：経済産業省北海道経済産業局・北海道
- 協力：北海道中小企業支援ネットワーク
北海道ビジネス創造連携プラットフォーム
さっぽろ創業支援プラザ

起業・創業に興味・関心を持っていただくために、2014年12月6日(土)、札幌駅前通地下歩行空間北3条広場(西)において、「Start-up Fes.2014 創業王国・北海道 社長 is COOL!」を開催しました。女性経営者4名によるトークセッションなどのステージイベント、子供向けワークショップのフロアイベント、関係機関のパネル展と盛りだくさんの内容で、多くのお客様にお楽しみいただきました。イベントを通して、多くの方に起業・創業への興味・関心を刺激できたのではと考えています。

たくさんのお客様にご来場いただきました。ありがとうございました。

総来場者数 のべ1,882名様

ステージイベント

ステージではリアルな社長のお話などで「創業」をより具体的に感じていただくトークセッションなどを開催しました。

SHAREシゴト創造部からの提言

起業しやすい土壌・北海道を目指してワーキングスペースSHAREで行った、シゴト創造部の活動内容を発表しました。 → 3・4ページ

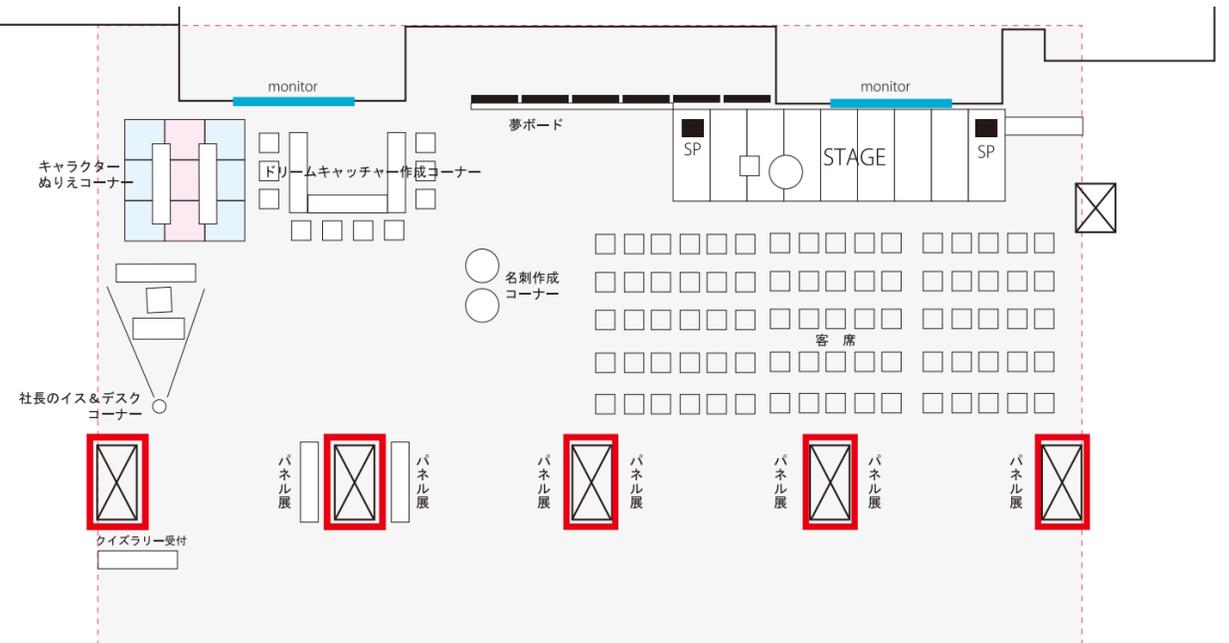
輝く女性経営者たちのトークセッション

北海道で活躍中の女性経営者4名によるトークセッション。女子会のような楽しい座談会で盛り上がりしました。 → 5~7ページ

北海道のカッコイイ社長

ゲストに株式会社北海道フットボールクラブ代表取締役 野々村芳和氏をお迎えして、社長業やコンサドーレ札幌の運営についてお話をいただきました。 → 8ページ

札幌駅前通地下歩行空間北3条広場(西)にて開催しました。



会場レイアウト 「チ・カ・ホ キタサンHIROBA」



創業支援パネル展

創業支援機関の「支援制度の紹介」や「起業・創業に関する情報」等のパネルを会場入口に展示しました。

展示機関

- 北海道信用保証協会
- 札幌市・札幌商工会議所
- 経済産業省北海道経済産業局・北海道
- 北海道中小企業支援ネットワーク
- 北海道ビジネス創造連携プラットフォーム
- さっぽろ創業支援プラザ

フロアイベント [キッズコーナー]

子供たちに楽しみながら創業や社長について親しみを持ってもらおうとキッズコーナーを設けました。

クイズラリー

会場内に設置されたヒントを探し、創業に関するクイズに答えて記念品をゲット!

名刺作成

将来なりたい職業の名刺を作りました。名刺は夢ボードに貼ったり、野々村社長との名刺交換会も行いました。

社長のイス&デスク

気分は社長! 大きな机と立派なイスに座り社長気分ですごい記念撮影!

ドリームキャッチャー作成

インディアンの夢を叶えるお守り「ドリームキャッチャー」を作る手作りワークショップ。

ぬりえコーナー

当協会のマスコットキャラクター「オーエンくん」と「シエンちゃん」のぬりえを楽しみました。



[ステージイベント]

SHAREシゴト創造部からの提言

合言葉は

「起業しやすい土壌づくり」

創業支援チームでは、SHAREシゴト創造部での活動内容として、「起業しやすい土壌作りのためにどのようなことが必要なのか」ととりまとめ、提言として発表しました。ここではその内容をご紹介します。



発表者:北海道信用保証協会 業務部 企業支援課 山田 迪



市民の様々な創造活動の場を提供する「札幌ものづくりオフィス&カフェ SHARE」にご協力いただきSHAREシゴト創造部を設立。社長、サラリーマン、学生のみならず、のべ89名が参加しました。2014年4月から6月までの全6回の部活動で、「起業・創業」について様々な意見交換をしました。



アイデアの実践で
気づいてほしい。
「社長はカッコイイ」
新しいことを生み出す、地域を支える...
社長はカッコイイというイメージが
起業しやすい土壌、起業しやすい北海道に
つながっていくと思います。

起業しにくいのは 何でだろう?

起業しにくい要因を払しょくすることで、より起業しやすくなるのではないかと考え、まず最初に「起業しにくい要因」を洗い出しました。たくさんの意見を整理した結果、4つの要因にまとめられました。

- ① 心理的要因
- ② 教育制度
- ③ 社会的風潮
- ④ 物的要因

そして、これらの要因を
払しょくする
「アイデア」を考えました!



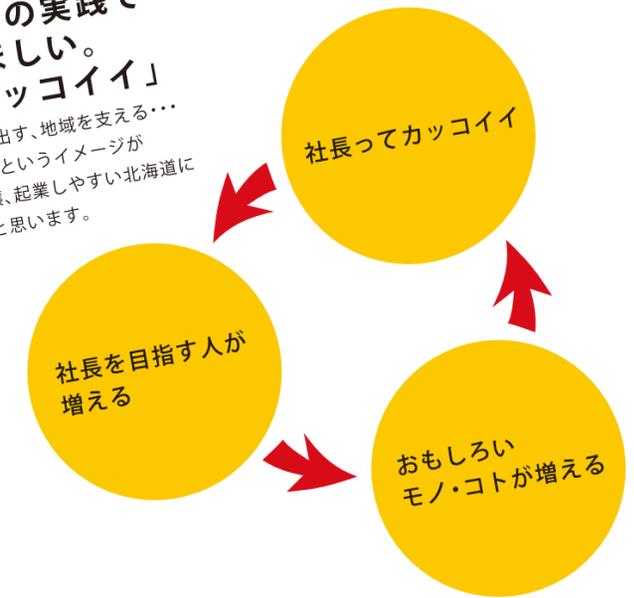
アイデア1 社長の話を 聴く機会をつくろう!

なんといっても社長のお話を聴くのが一番。それも生のお話を気軽に聴ける機会。まさにそれがこのイベントなのです。このあとのステージイベント「輝く女性経営者たちのトークセッション」「北海道のカッコイイ社長」でリアルな生社長のお話を聴くことが、「起業を考えるスタート」となります!



アイデア2 社長が授業をしよう!

～学校教育に起業教育を取り入れよう～
学校教育の中に「起業教育」を組み込むことで、子供の頃から起業や社長というものに触れることが大切だと考えます。将来の仕事として、起業と言う選択肢を持つためには教育＝起業家精神の育成が必要です。起業教育のアイデアをカタチにするため、北海道信用保証協会では平成26年6月から11月にかけて4つの大学と1つの専門学校で「創業セミナー」を開催しました。



もっと身近に感じてもらいたい
そこでイベントのタイトルを
「社長 is COOL!」と
しました!

【ステージイベント】

輝く女性経営者たちのトークセッション

「輝く」という言葉がぴったりの北海道で活躍中の女性経営者4名にご登場いただき、社長という立場、そして女性という立場での熱い想いを存分にお話いただきました。



漢方型メディア 札幌人図鑑
主宰 福津京子さん(進行役)



株式会社桐光クリエイティブ
代表取締役 吉田聡子さん



株式会社 Mammy Pro
代表取締役 阿部夕子さん



なでしこスクール
代表 伊藤順子さん

<福津>

「輝く女性経営者たちのトークセッション」ということで、起業したきっかけや、現在の仕事の内容など、そういったところを、順々に伺っていきたく思います。

私は札幌人図鑑というインタビューのサイトを作っております。「記録して繰り返し見られるメディア」というものへの憧れが強かったので、札幌のアーカイブを作って行きたい、私というフィルターを通して札幌でご活躍されているいろいろなジャンルの様々な世代の方々を紹介し、そして「あの人がこの人に出会いたい」、「この人と一緒に何かがしてみたい」というふうにして、会いに行けるのって素敵だと思うんです。スタートの時に毎日1人、3年がかり1000日、札幌の1000人にインタビューしますということを公約に掲げてスタートしております。社会起業家と呼ばれることが多いですが、今、社会にある問題の見方を変えたり、角度を変えたり、問題になっていることを工夫して、どうやって解決していくかということ、いろいろな話を聞きながら、新しい捉え方、取組み方をしていくことへの提案ができる人になっていきたい。いろいろなところでお話をさせていただくのが、今の私の仕事になっております。

<吉田>

私の仕事内容は、元々はテレビ番組を作る会社で、札幌市の報道番組や、経済・地域の情報を伝える番組など、いろいろな番組を株式会社桐光クリエイティブという会社で作らせていただいています。父がやっていた小さな会社だったんですが、実はなんにも分からない私がぼんと入った途端に父が倒れてしましまして、社長をやらざるを得なくなったというスタートだったんです。今日、「どうやったら起業できるのか」「社長になるには」というお話ができる立場ではないんですけど、一生懸命に「会社を潰さないで経営していくにはどうしたらよいか」ということを日々日々考えていますので、そのようなお話で少しでもお役に立てることができればと思っています。

<阿部>

私は株式会社 Mammy Pro という会社を、今から9年前に立ち上げをしました。主な事業は、「ママナビ」というホームページを使って、見ていただいているお母さんたちに、ミルクやオムツといった育児用品などについて「お母さんの目線で分かりやすく解説をしながらお伝えする」というビジネスです。ホームページから伝えて、その後フリーペーパーを出すというビジネスをしています。

<伊藤>

「社長」というテーマなんですけれども、私、厳密にいうと社長ではなく、伊藤順子行政書士事務所の「所長」です。社長ではないんです(笑)。私自身は、行政書士として、2012年に資格起業をしました。「なでしこスクール」とは何かと申しますと、女性が自分らしく働くための塾として、様々な講座やイベントを行っております。今はメインとして女性の起業を応援する講座があります。「あなたは何かしたいのでしょうか?」「あなたは人生をどうやって歩んできたのでしょうか?」「じゃあ、あなたの強みは何でしょうか?」ということと一緒に見つけ出していくって、実際に起業をしていくという支援をしております。

<福津>

経営して大変なことですか、失敗談、成功談を含めて、経営者としてのエピソードをお話いただけますか。

<吉田>

経営は大変なことがたくさんあります。経営者たるものどうしたらいいのかということ考えると、一つだけ分かったのは、志のない経営者に雇われたら社員は不幸になるということです。お金がなくても起業は出来ると思いますが、志がない人は、起業すべきではないと思います。何を成し遂げたいのか、何をやりたいのか。大したことでなくてもいいんです。だけど、それがその人にとって非常に熱いものであるということが、起業する上での最低条件ではないでしょうか。成功する経営者とは、そういう想いで種をまき、やりたいことを育て、頑張る人が成功する経営者じゃないかなって気づいた時、「ああ、自分なりの答えが一つ見つかった」って思ったんです。だから、経営で、大変なのはそこですが、面白いのもそこだと思います。

<福津>

人が動くのは本当に情熱しかないって言い切ってもいいかもしれない。だから、情熱のある人には応援者が付いてきますよね。

<吉田>

応援してもらうことが当たり前前のスタンスでは、ダメだと思うんです。私もいろいろ経験してきて思うんですけど、頑張る若者に冷たい人なんていないですよ。

<福津>

熱い想いを持って起業しましょうという事ですね。

<阿部>

起業時のマインドですけど、1年経ったときに計画通りにいかなかったとしても、それを続けるためにどうしたら良いのかっていう頭に切り替えができるか。ダメなことをずっと続けてもダメなので、切り替えていく柔軟性が経営者にはとても大事なんだと思います。いろんな相談を受ける時に「自分のやりたいことが思うようにいかないんですよ」というお話をよく聞くんですけども、そこを出来なくても、じゃあ次にどういう手がある、それがダメだったらどういう手があるって、表の計画と、自分の中で裏の計画を持っておく柔軟性というのが、長く経営をし続ける一つのコツかなって思う時がありますね。

<福津>

女性経営者というのが一つテーマに入っていますので、女性として困ったこと、それをクリアしたこと、もし会場の女性の方が起業したときに、こういう時はこういうふうクリアしたいよといったお話はありませんか?

<伊藤>

私自身のきっかけのお話になりますが、子供を産んだ頃、コミュニティーがすごく狭かったので、自己否定しか出来ない自分がいました。そのような数か月間々としている時期に「あ、私仕事したい、社会の一員として存在したい」と思ったんですね。働くとなったら子供を保育園に預けるか、専業主婦にいるか、基本その2択しかないことに疑問を持ちました。私自身、子供を預けずに働くにはどうしたらいいだろうという考え方にシフトしました。

<福津>

女性は子育てや出産の時に、仕事をする中で自己肯定感につながるというのは、すごく新鮮ですね。

<伊藤>

そうですね。自己肯定感を高めるために仕事をするという選択肢だったんだと。

<吉田>

女性の力を生かさないともしたくないし経営者として心の底から思っているんです。うちの会社は伝える仕事なんです。お客様がやりたいのにモヤモヤしていることを察して、こうなんですよって伝える仕事なんです。その力は、男性より女性の方がちょっとだけ高いかもしれない、高い人が多いかもしれない。自分自身、どうこうというよりは、その眠っている力をぜひ生かすべきだし、ぜひぜひやっていかないと損失だなんて思ってます。

<福津>

女性を活用しない手はないというお話ですが、そのあたり阿部さんはもったお感じではありますか。

<阿部>

ライフステージとともに自分の働き方を変えていく、女性ならではの働き方というのがあのかなと思います。うちの会員のママさんたちも、私のように株式会社としてバリバリ仕事しますという人もいれば、私たちはブチ起業と呼んでいるんですけども、自宅の一室をちょっと仕事場にしたりとか、サロンにしたりとか、そういうかたちで月に数万円の収入がある起業ママさんたちも最近増えてきています。本当は会社に勤めたいのだけど、待機児童問題で子供の預け場所がなかったりとか、お子さんの習い事が週何回と決まっているご家庭もありますよね。そうすると、お母さんが働くこと習い事の送り迎えはどうなるの?子供の習い事をやめて仕事を優先するの?となったときに、母親としては考えますよね。でも、そこをうまくやりくりする方法はいくらでもあると思うんです。その選択肢の一つがブチ起業ということだと思うんです。ママさんたちがブチ起業をする内容は、やはりご自身の子育ての経験。

私もそうですけど、自分の経験をビジネスにしようと思えば起業するんですね。なのでハズレがない。あとは、どうやって軌道に乗せていくかというのは、人それぞれの手法があると思います。女性を対象にしたビジネスをやろうとした時に、自分もママで、相手もママだからブレがない。当事者の気持ちが分かるわけですよね。これは女性特有というか、女性ならではの視点ということもあります。その起業の内容が子育て、もしくは介護に視点を置いている場合、ビジネスとして成立しやすいというのをすごく感じることがあります。

<福津>

先ほど話にでていた自己肯定感や社会参加、あと最近増えてきている社会起業家。そうやって仕事をしていくスタイルが女性に向いていると思っています。とはいえ、仕事の狭間で悩んでいる人は周りにいませんか?

<伊藤>

男性は、前職の経験や今まで働いてた経験を活かして起業することが多いと思いますが、女性の起業の特徴としては、専業主婦のように無職からのスタートが多いことです。自分が好きだから始めるとか、自分の趣味から始めるのですけれども、結婚されている方だと旦那さんからの理解が得られないことに最初悩む方が多いですね。女性特有の悩みというのはそういうところかなと感じたりします。



<福津>

社会全体、そして、ご家族のみなさんが応援してあげられるようなそういう体制になってくれるといいなと思います。起業する上で大事だと思うこと、あとこういう準備をするといよいよという部分では、それぞれジャンルの違いがあるかもしれません。

<阿部>

準備ということでは、自分の得意なことと得意じゃないことを事前に見極めること。得意なことは全部自分でやった方がいいと思いますが、不得意だなあと思うことは、得意な社員を入れる計画を立てるのが重要だと思います。バランスよく全部できる経営者なんてなかなかいないですよね。得意分野は社員や周りには見せた方がいいんです。そうすると、そこをサポートしてくれる人が自ずと現れてくれます。スタッフが責任感を持ってやってくれるようになるんです。それも社員の育成なんですよ。うまいこと言ってみました(笑)。

<吉田>

その時にピュアでなくてはならないのは、社員も同じことです。苦手な人に苦手なことをやらせるということではなく、この人はここが強みだと思ったら、そこを伸ばしてあげた方が最終的に経営は良くなる。それは何十年苦勞してきてそう思います。絶対みんないいところがありますから、そこを伸ばしてあげることが大事かなって。そうすると相手も私を伸ばしてくれます。

[ステージイベント]



<福津>

どちらかというと女性は適性を見るとか、弱いところを補充してあげるとか、そういうところが得意かもしれない。女性の管理職はいいかもしれませんね。

<阿部>

絶対、いいですよ。子育ては自分の子供ですけど、人の人生を育てていますからね。ということは、女性は管理職向きなんですよ。

<吉田>

若かりし頃は、ものすごいエネルギーがあるわけです。「人」を何とかしたい、何とかしてやりたいと思うわけです。でも、これはなかなか難しいことです。亡くなった師匠の経営者が言ってくれたのは、「吉田さんね、人を変えようなんて思っちゃダメだ、人と過去は変えられない、自分と未来は変えられる。」ああしろ、こうしろじゃなくて、まず自分が自分を育てようと思ったときに、私がすごく変わったんです。なかなか人を育てるとするのは、難しいことなんです。自分を育てるほうが早いのかも。

<伊藤>

長く経営をやられている方に話を聞くと、みなさん共通しておっしゃることは「人」ということですね。あらゆる「人」とのつながりが自分を育ててくれるし、会社も続けさせてくれていると。

<吉田>

人と人との情だけではなくて、その情が醸し出す組織力みたいなものを最近とても感じますね。それと、自分自身が感情だけで動いてはダメで、公であるということ。トップの資質とは何でしょうか？とよく聞かれるんですけど、私一つだけ思うのは、公の人であり続けられるかということだと思うんです。趣味がきっかけでもいいし、自分の許される時間だけで働くのもいい、どんなきっかけで起業してもいいと思うんですけど、精神は常に公の人であってほしい。公の人として人とつきあう、組織とつきあう、自分自身が経営者であると自覚することが大事だなと思っています。

<福津>

起業を考える時は、自分は何が得意とか、自分探しの時間になるのですが、一人にならずに誰かとお話をする、いろんな人のお話を聞いて影響を受けていくところから、自分を見つけられるというふうに感じますね。やはり、人が変わるのには人でしかないのかもしれない。最後に今後の目標を、会場のみなさん、特にこれから起業したいと考えている皆さんに向けてお話しできたいと思います。

<吉田>

北海道の価値というものを全国、世界に発信していきたいです。2020年には東京オリンピックがあります。札幌市はオリンピックの誘致を決めました。札幌、北海道を世界に発信するチャンスだと思います。さっき申し上げた、想いに共感してくださる方がいるとチャンスを教えてください。こういうチャンスに、何か小さな想いだったとしてもそれをスタートさせることが大切だと思います。

<阿部>

介護の世界で、3年以内に何かしらの形を作っていきたいと始動をしています。これから起業する方へのメッセージと言うと、おこがましいですが、ご自身のやってみたいという気持ちを、自分の中だけに留めるのではなくて、まず身内の方にこんなことをやってみたいと言っていたら、次の日には友人、知人にこんなことをやってみたいんだと言っていたら、情報を発信するといろんな情報が集まってくる。やりたいと思った時が起業のタイミングだと思うので、やりたいけどどうしようと思うよりも、まずはやってみることで、必ず形になると思います。ちょっと無責任な言い方かもしれませんが、ぜひ、挑戦していただくということをみなさんをお願いしたいと思います。

<伊藤>

私自身が大事だなと思っていることは、一つ一つ自分で考えて、一つ一つ丁寧に行動していくことだなと思っています。女性って妄想力が豊かだと思います。考えること、アイデアを出すのは得意なんですけれども、そこから形にするための一歩を踏み出すことを恐れてしまう、怖がってしまう方が結構いらっしゃるんだなあと思っています。そこは怖がらずに少しずついいので誰かに自分の想いをお話するとか、そういった些細な一歩から、行動することが大事かなと思っています。

<福津>

本日、女性経営者の話を聞いて、少しでも社長、経営者というものに興味を持っていただき、起業・創業に少しでも関心を持っていただけるきっかけになれば、今日のトークセッションは成功と言えるのではないかと考えております。今後、起業・創業を考えた時には主催の北海道信用保証協会をはじめ、共催、後援、協力機関には専門に支援してくれる部署があります。いろいろなノウハウを提供していただけます。この機会にお名前だけでも知っていただき、起業・創業について関心をお持ちいただいた方は是非ご相談してみてください。本日はどうもありがとうございました。

[ステージイベント] コンサドーレ札幌 株式会社北海道フットボールクラブ 代表取締役 野々村 芳和氏

北海道のカッコイイ社長

社長ってカッコイイ、社長ってCOOL! そう感じてもらう事が創業へのスタート地点。そこで北海道を代表するカッコイイ社長で、コンサドーレ札幌 株式会社北海道フットボールクラブ代表取締役の野々村社長にお話をいただきました。会場からの「社長ー!」というかけ声でいよいよ野々村社長の登場です。



<野々村>

ども! よろしくお願ひします!

<司 会>

さて、北海道を代表するカッコイイ社長ということで野々村さんにご登場をいただきました。まずは、「社長」とはどんなところが楽しいでしょうか?

<野々村>

自分で会社を作って社長になると、今の自分みたいに途中から社長になるとは全然違うと思っていて、0のものを1にする、初めて自分で起業をして社長やる人は相当大変で凄くことにトライしているなと思います。会社を作ってもほとんどがなくなっていく中で、それを維持していている人は素晴らしいと思えますね。社長と言う立場になって、元々コンサドーレを作ってくれた人たちのパワーが本当に凄いと改めて思います。現在はコンサドーレのフロントとして活動して、みんなで何かを作っていくよ! って感じになるようにやっていることは凄く楽しいです。試合に勝つとか負けるとかという点はもちろん大事なのだけれど、コンサドーレが何のために存在しているかということをもっと多くの人に伝えたい。結局は、北海道の人たちのためにサッカークラブが何の役割を担っているのかを伝えるようにしたいなと思っていて、そういう活動がすごく楽しいです。

<司 会>

野々村社長は、以前コンサドーレ札幌で選手としても活躍されて、北海道への想い、コンサドーレ札幌への想いを抱えて、この札幌へと戻ってきてくれました。選手としての立場と今の社長という立場は、どのくらい違うのでしょうか?

<野々村>

全く違いますね。選手は、用意されたメンバーで、とにかく勝つことを一生懸命に努力するわけですね。要はシーズンが始まる時にチームにいるメンバーでどうやったら勝てるか、現在のコンサドーレであればどうやったら昇格できるのかということ頑張っていくんだけど、今の自分の立場というのは、そのチームが今年どうこうということ以前に、どういうメンバーを集めたら勝つ確率が高くなるのかとか、どういう監督を連れてきたら上手くいくのかとか、もっと言うとたくさん強化費用にお金を使えるように、どうやったら良い選手・良い監督を沢山揃えられるかという準備をしているので、やっていることは全然違うというか、同じ勝つためにやっているんだけれども、勝つための準備が全然違いますね。

<司 会>

今シーズンのお話ですが、プレーオフ進出まであと1歩のところでした。

<野々村>

いえ、あと3歩くらいでしたね。

<司 会>

勝ち点1点・2点というレッドヒートを繰り広げられて、最終的には、プレーオフ進出までには勝ち点を積み上げることは出来なかったですが、シーズンを振り返ってみて、今シーズンは、社長としてどのような評価でしょうか?

<野々村>

実力だと思います。それはクラブとしての実力。昨年在籍していた選手たち全員が、100%と言わないまでも怪我をせずに80%のサッカーが出来ていれば、もっと上にいけたと思います。昇格できたかどうかは別として、ただ、中心になって欲しい選手が怪我をしてしまった場合に、次に出て行く選手は、うちのチームはどうしても若い選手になってしまうんですけど、その差は間違いなくあって...。若い選手が試合に出ることは将来を考えれば喜ばしいことなんだけど、2番目、3番目に出てくる選手がクラブとして高いレベルを持っていなかったところが全体的な実力不足の要因であって、選手のせいにするのは簡単なんです。結局クラブの方がどれだけ能力の高い選手を揃えられているかと言うと、まだまだ足りないなと、僕の立場からすると思っています。

<司会>

コンサドーレは、熱いサポーターが多いと言われてます。社長から見てサポーターの皆さんはどうですか?

<野々村>

サッカーのクラブにとってサポーターは絶対に居てもらわないと困る存在で、サポーターが多い方が絶対に強くなるんですよ。それは、その試合の中で応援されているって感じるから走れたりすることもあるし、多くの人があるってことは、それだけ魅力があるということなので、その魅力を感じてくれている企業さんとか、スポンサー料も含めて関わって来てくれる訳じゃないですか。そうすると純粋に売上も伸びて、いい選手をたくさん揃えるためのお金を使えるという循環になる。コンサドーレは昔からサポーターの熱さか人数は絶対的に多いんですよ。だからもっとも可能性のあるところを、まだまだクラブが上手く引き出せていないと思っています。札幌の試合だけじゃなくて関東のゲームに行っても1,000人とか1,500人のサポーターが来てくれるんですけど、その多くは関東に住んでいる北海道出身の人だったりするんですよ。北海道という地域の繋がる力みたいなものは凄くなって思っています。

<司 会>

サポーターの皆さんが今日も多く来て下さっておりますが、皆さんから見ても、コンサドーレ札幌に野々村社長が来てくれた、戻ってきてくれたというのは、とても大きな力となっているのではないかなとも思っています。最後になりますが来期に向けてみなさんへのメッセージをお願いします。

<野々村>

勝つか負けるかという以前に、まだどんな編成でやっていいのかということ悩んでいます。当然多くの人勝つところが見たいと思うので、クラブも努力するし、用意した選手たちが活躍することも必要だし、ぜひその点をご理解いただきたいと思います。来年もいいクラブを作っていきます。よろしくお願ひします。

野々村社長と子供たちの名刺交換会

トークショーのあとにはキッズコーナーで名刺を作った子供たちが野々村社長と「名刺交換」を行いました。将来なりたい職業で作った名刺。この名刺交換が夢への第一歩につながるのかもしれない。



ドーレくんも応援に!



【フロアイベント】

キッズコーナー

「子供の頃から社長を身近に感じてもらいたい。」そんな想いでフロアでのイベントは子供たちが楽しみながら参加できるキッズコーナーとしました。たくさんの子供たち、そして、家族にお楽しみいただきました。



クイズラリー



会場内に設置されたヒントを探し、創業に関するクイズに答えるクイズラリーを実施。パーフェクト賞のおもだちは、がちがちに挑戦し、オーエンくんシエンちゃんのグッズをゲット！



名刺作成

将来なりたい、なってみよう職業で「名刺」を作成。作ったその場でおともだちと名刺交換をしました。「夢を叶えるドングリツリー」パネルにも名刺を貼りました。

社長のイス&デスク



札幌の街を背景に大きな机と黒いイス。社長気分になって記念撮影を行いました。



ドリームキャッチャー作成

アメリカ先住民インディアンの「ドリームキャッチャー」。夢をつかまえるお守りとして毛糸や羽根をつかって作りました。たくさんのお親子が楽しんでくれました。

ぬりえコーナー



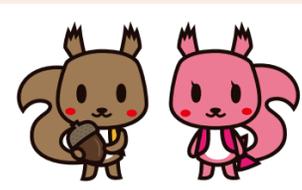
当協会のマスコットキャラクター「オーエンくん」と「シエンちゃん」のぬりえコーナー。たくさんのお子さんがクレヨンや色鉛筆でかわいく仕上げてくださいました。

イベントをたくさんの方に知っていただくため様々な広報を行いました。



ロゴマーク・マスコットキャラクター

創業支援チームのロゴマークとマスコットキャラクターを作成。



創業という旗揚げ、将来への目印をイメージし、赤は「情熱」「決意」を表しています。

エゾリスがモチーフです。エゾリスは環境適応能力が高く、冬期間は1つの巣を2~3匹で使う、助け合う動物です。どんぐりなどを土中に蓄える、貯蓄する動物でもあり、尻尾は「創業」のS、「支援」のS、「サポート」のSのカタチ。腕に抱えるどんぐりのタネは、ビジネスのタネ。ピンクのカラダは、「明るい未来」「創業への情熱」です。

キャラクターグッズ

創業支援チームのキャラクターグッズを作成しました。



創業支援チームフェイスブック

創業支援チームのフェイスブックページを開設し、創業に関する情報を発信をしています。イベントの告知として、マスコットキャラクターの発表など準備期間中から情報を発信し「いいね」を獲得。イベント当日もリアルタイムに開催状況を投稿しました。



ポスター・リーフレット

イベント告知用のポスター・リーフレットを、金融機関、関係機関など市内約150カ所、地下鉄駅構内24駅、札幌市観光文化情報ステーション(地下鉄大通駅コンコース内)に設置しました。



新聞広告

12月2日付北海道新聞紙上に広告を掲載しました。



Web

たくさんのお関係機関などのWebサイトに情報を掲載いただきました。

その他

- 「北海道ベンチャー・スタートアップEXPO 2014」出展
- 広報さっぽろ11月号掲載
- フリーペーパー地域新聞「ふりっぱー」12月号掲載