

## 第4回 打ち合わせ議事録



### ・キックオフミーティング

ONOMICHI SHARE → 浄土寺さんへ変更

9月30日

@浄土寺さん

花見懇親会の場所。

2F 広間

### ・広報

■第一チラシ 概要・申込み

■第二チラシ 最終発表会呼び込み

### ★Web

申込みページ ブラウザ上ですべてを入力するのではなく、

基本情報を入力しメールでやりとり？アップロードページの案内。

プランデータは後ほどサーバーアップ

## ◎プラン募集計画

商工会議所 会報に入れる…となると全部に入れるので 2900 枚必要。

白黒、自力印刷可能な形

尾道市 フライヤ 300・・・もっとあっても OK

ポスター よゆうもってもらって。余ったら渡す、でも。

## 5000 部…で大丈夫そう？

7000、10000 どれくらいにするか。→要検討

・豊田さん 枚数 OK.

・広報おのみち…載せるには。1ヶ月前から動き始めるので、内容もう変わらないか？

6月に決まって→7月に掲載 それは可能。(6月のために5月に…！は難)

6月の前半に決まっている、であれば OK.

あまり大きな扱いは

・尾道市公式 LINE 使えるかどうか…ご回答待ち

・移住者説明会 日程が決まれば、ご連絡待ち

・商工会議所様「創業相談会」6月9日と12月(年2回) 募集が始まる翌日なので、GOOD timing

■実行委員会メンバーのお知り合いで推薦あればありがたいです！

「もうこの人は参加決定ですよ～」という方がいればありがたいです。

草の根活動、力技でも。

プラン申込み

**30**組目標

## ◎キックオフミーティング

150人くらいはお越しいただきたいです。

来賓をお呼びしたい。

市長 (どなたかは存じませんが…) 改めてご挨拶させていただければ。

会頭 日程があれば来られると思います。

## コンテスト応募者 募集先について 他に案はありますか？

市内高校には送ります。近隣大学にも。

嫌な想像ですが…

集まらなくて困る場合を想定しておく。

広島産業機構 ひろしま創業サポートセンター

2-3名はご紹介できるかもしれません。

同様に「日本政策金融公庫」さん

去年、支援センターで創業したのは37名。

(飲食などで…ということであれば、ソーシャルビジネスとすると。。。)

## 応募合格ラインを見直し？

高校生などのアイデアとしては面白いけど、ビジネスとしては…？なものを弾いてしまうと  
生き残るプランが無いのではないか？

「高校2年生です。プラン後ビジネス立ち上げ、とはいけないが、こんなことを思いつきました。」  
こういったチームを弾かず、育てる方向性？

気づきスイッチはある、けれどもこのままだと「革新性がない」と弾かれる

「これは革新だ」と言わせられるストーリーを組み上げる手伝いをする。

## 発表時間 7 分？短い？

7 分発表 + 3 分質疑応答

副会頭の会社 身体障害者補助部 ベンチャー企業たちあげてますが  
これは応募対象になりますか？ > しましょう。  
すでにそこまで進んでいるプランに対し、メンターとは。

## 「募集期間を区切る」

第一次募集と第二次募集で分ける。など。

第一次×切と決めて感触を調べておいて、少なかったら第二次募集でターボをかける。

参加者心理としてはギリギリまで待って申込み、となるので蓋を開けて絶望。となりかねない。  
一次募集（想定人数に達した場合、×切とします）

## 2 段階申込み

最初の申込みだけは先にできる（氏名や連絡先）

プラン詳細資料はあとで良い。 → 参加者の概数把握できる

## Facebook 広告で良いのか？

今メインユーザー 40 代

20 代は twitter, instagram では。

10 代は tictoc。

## 事業進捗報告書

## 原資 20 万円

5 万円, 3 万円, 2 万円

1 年後に 10 万円

Web サイトをどこまで残すか？

ドメイン基本期間だと 1 年だが

その後ホームページに載せる、ということであれば、何年残すのかは考えていたほうが

## お土産を持って帰らせてあげること

JC 会員が自身の事業のものをもちよって帰らせてあげることはいないだろうか？

## 楽しい会にできれば

## 無いはないなりに知恵を絞って、賑やかし楽しませることは

人が集まる場を作ろうとしている。ならば、まず発表の場が欲しい軽音部、合気道部は参加巻き込み。  
「SNS で広報します」は逃げの一手のように見える。

「何人来んねん？」に対して明確な答えはない。

前売り券は明確な指標となる。

商店さん 500 円ワンコインで学生に食べさせてやるよう、協力店舗を見つけておく。

500 円ランチの前売り券を売る。

すると 250 枚売れた。250 人は確保できることが見える。

↑ この客寄せランチからの、長く滞在してくれるための引き止め剤。ビンゴ大会。

賞品は商店街をまわってかき集める。

## 次回会議

日付 : 5 月 17 日 (水) 13 時 30 分～

場所 : またメールにてお知らせします。