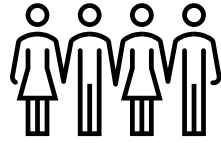


ハンズオン支援の実施イメージ

開始

ハンズオン支援
への応募



応募者
(語り部団体)

語り部らの話の内容や話術の磨き上げや、PR
による認知度の向上と来訪者の増加、さら
には、財務面など活動基盤の強化を図りたい。

支援計画の
作成

自己分析などを通じて、まずは課題の整理を自らの納得
感を持って行いましょう。その上で、専門家の助言に基づく
年間支援計画を作成し、コア事業の魅力増進、運営体
制・財政基盤の見直し、団体間連携など、必要な取組を
実施し、団体の自走力の強化に繋げていきましょう！



支援者
(専門家・機関等)

伴走的な
支援の実施

自己分析と専門家の助言による現状・課題の整理

- 来訪者にアンケートを行ったところ、語り部の話し方やストーリーの組み立て方により、印象に残る点や満足感が異なることが判った。
- それぞれの語り部の個性やパーソナリティを大切にしつつ、語りの内容に一定の共通要素や組立を持たせるなど、コンテンツのクオリティの改善・底上げが課題として浮上。

自走力アップに向け“足腰”を強化する取組

- 語りの内容のストーリーの組立や効果的な話法に関して、専門家の支援を受けつつスキルアップを目指す。
- 来訪者の満足感を高め、防災意識の向上などに繋がるなど、その価値に応じた適正対価・料金を検討する。
- SNSの有効活用など自助努力でカバーし切れない部分は、先進的な取組を行っている団体との連携を模索。

- 来訪者に対してアンケート・ヒアリングを定期的に行い、その結果を業務改善に活かす取組が定着。
- 語り部同士が定期的に意見交換会を持ち、各々の個性がより活きる話法等を検討し、実践するようになった。
- 来訪者の満足度の全般的な向上が確認された。

- 語りの活動において本当に伝えるべきコンテンツが明確となり、団体パンフレットやSNSでのPRにそれを活用。
- 聴き手に“刺さる”効果的な語りが奏功し、来場者やリピーターが増え、財務改善の可能性が見えてきた。
- 団体が独自のSNSサイトを構築し、情報発信を開始。

支援成果確認
次の課題整理

ゴール

[注] 上記の内容はイメージ（例示）であり、実際のハンズオン支援のメニューは各支援対象団体の課題状況に応じて選択・調整します。例えば、過年度には次のような支援が実施されました。

…「拠点設置時に必要な手続の整理や収支シミュレーション」、「施設運営ノウハウの獲得に向けた外部有識者による研修」、「住民、行政、地域づくり団体等が参加する合意形成のためのワークショップ開催」、「県内の約10自治体との意見交換の場の提供」、「自治体の首長への活動内容の報告機会提供」、「クラウドファンディングサイトの選定・契約の支援」、「民間企業によるNPO向け助成金等への申請支援」、「活動基盤強化のための複数年工程表の策定」、ほか