HFA定時総会開催いたします。

本年もHFA第7回定時総会を開催いたします。
Facebookイベントページも立ち上がっていますので、是非積極的な参加表明をお願いいたします。出席できない方は委任状のご提出にご協力お願い致します。

【日　時】 2016年4月15日(金)18:00～21:00
※総会は約１時間を予定、その後懇親会となります。
【場　所】 八王子エルシィ
【会　費】 懇親会 3,000円
【Facebookイベントページ】
https://www.facebook.com/events/741683742633726/

▲写真は昨年の定時総会。 本年も同様、総会後に懇親会を行いますので奮ってご参加ください。

サイバーシルクロード八王子からのお知らせ

未来塾卒業生、集合！　～今日から出来る！～『自分のブランディング方法』

サイバーシルクロード八王子では、今年度２度目の３塾合同の研修会を開催致します！
ご自身のスキルアップと共に、異業種との交流を深め、皆様の経営の一助になれば幸いです。
今回の合同研修会では「人間力」をテーマに開催します！
事業を行っていく上では、人と接点を持たずして進んでいくことは避けられません。大事な商談の時、顧客を逃したくない時、はたまたお詫びをしに行く時・・・そんな時、「あぁ、もう少し自分の人間力が高ければ・・」と思う事はありませんか？
今回の合同研修会では、アイキャンディ株式会社・代表取締役である福森加苗氏をお招きし、「人間力アップ」のちょっとしたコツをお話頂きます！

【主なカリキュラム内容】

印象が１番大事！
・第一印象を良くするには？
・相手は何を見て印象を決めている？
・持っている色でわかる！あなたの印象

上手なコミュニケーションのコツ
・同じセリフでも言い方で印象は変わる？
・立ち位置で距離感を縮める

あなたも営業・交渉上手に！
ビジネスに役立つワンポイント
・見落とされないメールって？
・意外と相手は話を聞いていない？
・Facebook活用術

【日　時】 2016年3月26日(土)
セミナー　15:00～17:00
交流会　　17:00～18:30
【講　師】 アイキャンディ株式会社　代表取締役　福森 加苗氏
【会　費】 無料　※交流会へご参加の場合は1,500円のご負担願います
【定　員】 40名(先着順)
【場　所】 サイバーシルクロード八王子
【申込み】 サイバー事務局までメールまたはお電話にて

編集後記

会報誌制作を初めてから2年目の終わりを迎え、制作を始めた頃を思い起こしました。HFA会員が増えていく中、広報委員会として何が出来るのか?という疑問から、もっと会員各社のことを知りたいと思い会報誌を作る運びとなりました。各社にお邪魔したり記事を頂いたりしていくことで、以前よりは知ることが出来たのかなと思います。次号から3年目が始まりますが、会員各社や関連各所の協力に感謝すると共に、今後もいろいろな記事を掲載させて頂きたいと思いますので、ご協力をお願い致します。

【広報委員会委員長　西川】

＊次号は平成28年6月発行予定です。

http://www.hfa-hachioji.com/

HFA会報誌「みらいへ」vol.6
平成28年3月発行
編集・発行　HFA広報委員会

HFA会報誌
HACHIOJI
みらいへ
Vol.6
2016年3月発行
編集・発行　HFA広報委員会
http://www.hfa-hachioji.com/

思い描くビジョンを実現させる為の起業という選択

昨年11月に創立した株式会社ユージーンは、地域情報サイト「まいぷれ八王子」の運営を軸に、ウェブサイトやパンフレット、チラシの企画・制作を通して、八王子市内の企業や商店と人々を繋ぐ事業を行っている。代表の町野雄嗣氏は、元は父親の経営する㈱システムインテグレートに勤め、同社でまいぷれ事業の立ち上げから運営まで一貫して携わっていた。それに並行して、ソフトウェア開発事業にもシステムエンジニアや営業として関わっていたが、ほとんどの仕事が二次、三次請けで、エンジニアを出向させるというスタイルが好きになれず、「派遣業と変わらないのでは」と疑問を抱くこともあったという。何事も自分でやりたいタイプで、いずれは経営者になることを漠然と考えていた町野氏だが、このまま会社の跡を継ぐかどうかを悩んでいた頃、未来塾の同期仲間からの「自分のやりたくない事を敢えて選択する必要はないのでは」という助言に背中を押され、まいぷれ事業の強化を目標に独立を決意。経営者となった今、会社の財務も含め、全てのかじ取りを一人で行わなければならず、以前と比べて仕事の量は増えたが、自分のやりたい事に集中できる環境が得られ、気持は楽になったという。まいぷれについて、サイトやフリーペーパー等の完成された情報媒体を見る限りでは「楽しそうな仕事」というイメージを持たれがちだが、実際は市内のお店や企業を片端から飛び込み営業したり、1日に何件も取材訪問するといった泥臭い部分が多いそうだ。それでも、エンドユーザー(お店の利用客)との距離感が近い点や、顧客と直接対話をしながら提案ができるという仕事のスタイルが面白く、やりがいを感じるという。今後のビジョンについて尋ねると、現在の事業を発展させて、ゆくゆくは社員を増やし、社員とその家族を養える会社に成長させたいと語ってくれた。
事業承継ではなく起業を選択し、新たな一歩を踏み出した町野氏。同氏の経験はこれから起業を目指す人や、新規事業を考える後継者達の道しるべとなるに違いないだろう。同じＨＦＡの一員としてエールを送りながら、ユージーンの今後を見守っていきたい。

（上村　周）

①システムインテグレート社と同じビルの一室に開設されたユージーンの事務所。
②まいぷれ加盟店の一つの自然食レストランで、新メニュー用の写真撮影を行う町野氏。料理が最も美味しそうに写るポイントを探りながら、さまざまな角度から撮影する。
③撮影した写真はその場で店主に確認してもらい、納得のいく一枚を選ぶ。仕事に対するこだわりが表れる。