

わんくまに見る 勉強会開催のススメ

2008/11/01

中 博俊



自己紹介

名前: 中 博俊 (なか ひろとし)

本拠地: いちおう大阪

- ただし毎週末は日本のどこかにいます

肩書き:

- 株式会社インターリンク チーフテクニカルアーキテクト
 - なんてたいそうな肩書きを持っていますが社員10名くらいの小さな会社です
- NPO法人 アイネタジャパン 副理事長
- わんくま同盟 代表



アイネタジャパンって？



NPO(特定非営利活動法人)は利益を求めない活動をしている立派な法人です

Seasarファウンデーション→オープンソース開発コミュニティの運営支援

アイネタジャパン→技術者コミュニティ全般の活動支援

技術者のコミュニティ活動を活発化させるにはどうしたらいいかを常に考えています。



わんくま同盟

発生：2005年01月13日

- わたしとじゃんぬねっとの間で何かをするというのが動き出した日
- このとき名前はまだない(実は正式に命名した日が不明)

メンバー数：220名(2008年09月04日現在)

なにをやってるの？

- Webスペース、blog、勉強会の開催、等々



わんくま勉強会の2008年

12月20日	12月13日	12月06日	11月22日	11月15日	11月08日	11月01日	10月25日	10月18日	10月10日	10月04日	09月20日	09月13日	08月30日	08月23日	08月16日	08月09日	08月02日	07月26日	07月12日	06月28日	06月21日	06月07日	05月31日	05月10日	04月26日	04月12日	04月05日	03月29日	03月15日	02月23日	02月16日	01月26日
東京	大阪	名古屋	福岡	東京	富山	大阪	名古屋	東京	福岡	大阪	東京	大阪	横浜	大阪	福岡	東京	大阪	名古屋	東京	大阪	東京	大阪	東京	大阪	名古屋	福岡	東京	大阪	東京	東京	大阪	東京

もうすっかり東京と、大阪の月1開催が定着しましたが、らいねんはもっと・・・

12月19日	12月12日	12月05日	11月28日	11月21日	11月14日	11月07日	10月31日	10月17日	10月10日	10月03日	09月26日	09月12日	09月05日	08月29日	08月22日	08月08日	08月01日	07月25日	07月18日	07月11日	07月04日	06月27日	06月20日	06月13日	06月06日	05月30日	05月23日	05月16日	04月25日	04月18日	04月11日	04月04日	03月28日	03月21日	03月14日	02月21日	02月14日	02月07日	01月31日	01月24日	01月17日
東京(案)	大阪(案)	名古屋(案)	東京(案)	大阪(案)	福岡(案)	東京(案)	大阪(案)	東京(案)	大阪(案)	名古屋(案)	東京(案)	大阪(案)	福岡(案)	横浜(案)	大阪(案)	東京(案)	名古屋(案)	大阪(案)	東京(案)	福岡(案)	大阪(案)	東京(案)	名古屋(案)	大阪(案)	東京(案)	福岡(案)	大阪(案)	東京(案)	大阪(案)	名古屋(案)	東京(案)	大阪(案)	東京(案)	大阪(案)	名古屋(案)	大阪(案)	まっちゃ445合同	東京	福岡(仮)		



わんくま同盟 大阪勉強会#24

勉強会を開催しよう

勉強会を開催することによるメリット

- とにかく楽しい
- イベント開催のスキルが身につく
- 人脈が広がる
- 技術の話だけして酒が飲める
- 1つの技術や製品の勉強会の場合には、その技術のファンが増える

まずは企画

基本的には3種類

1つの技術にターゲットする方法

- C#勉強会
- RFCよみあわせ会

1つの話題にターゲットする方法

- PDC報告会
- TechEdの後で

特に絞り込まない

- わんくま勉強会



企画のポイント

自分が楽しめること

もう1人一緒に手伝ってくれそうな人を確保

- ・声の大きい人を見つけると集客にいいですね

勉強会に難易度は不要

- ・難しいことだけをするのが勉強会じゃないです
- ・僕がこんなことやってもみんなしてるからは禁句

平日夜にやるか、土曜日にやるか

目標とする集客を決める

- ・わんくまも最初は10人くらいを想定しました
- ・すべては自分で最終決定すること



ハコ探し

会場を探しましょう

商用系は高い(時間5000円とか)

- 付属備品ついてたり
- ネット使えたり
- 1時間単位で借りられたり

公共系は安い(1日3万とか)

- 付属備品が高かったり

居酒屋、イベントスペース、宴会場

- 値段はばらばら
- その場で懇親会ができる
- プロジェクタ・スクリーンがない場合がある

ハコ探し 商用系

検索サイトなどで探す

- 大量に見つかります。
- 時間貸しが多い
- 時間は準備時間も含めてなので、必ず前30分、後ろ30分は用意しましょう。

会議室ポータルというののもいっぱいあります。

- <http://www.meetingplus.net/>

ハコ探し 公共系

都道府県、市区町村のWebサイトを当たる

- 二重行政のため、必ず市区町村も調べること
- 区分は暮らし、文化、スポーツ、労働担当など幅広い
- Webサイト化されていないところも多い
- 団体登録が必要な場合も多い

事前に登録のためすぐには借りられない事もある

- まずは内部検索のページで”会議室”と検索する

外郭団体が運営していることも多い

- 東京 労働 貸し会議室、東京 女性 貸し会議室などでも検索する

3ヶ月前の1日に現地で抽選などが多い

- 日程が決まっていて、それに併せて予約は難しい
- その後電話予約OKの場合が多い

ハコ探し イベントスペース系

居酒屋or宴会場

- どこが使えるか、スペースがあるかわからない
- プロジェクト自前または別で借りることを前提に
- ぐるなびなどで調べて電話していく
- 居酒屋などの場合には下見に行くべき

イベントスペース

- 世の中にはいっぱいある
- Webで検索するのは難しい
- 口コミで聞いて回ろう

参加費と予算

ハコの他に大きく経費になるのは印刷資料

わんくまでも最初は人数分用意していましたが、印刷よりも搬入が大変で希望者実費にしました。

- 全員資料
 - 前振り
 - 懇親会の予定
 - アンケート
- 希望者資料
 - セッションの資料

1枚5円換算50円単位切り捨てでやっています

- 印刷スタッフにも5円でやってもらっています。
- コピー機を売ってるような店で5円コピーありますよ



タイムテーブルの作成

当日の演目を決めましょう

- いちばんディレクターとしての楽しいお時間です

スピーカーを確保するのは大変です

- 最初は必ずしゃべってもらえる人だけで組む
- 2回目以降の場合には参加者も巻き込んでいきましょう

セッション順

- 第1セッションは笑いのとれるセッションを
- 最終セッションは一番目玉になりそうなものを
- 最終-1は一番見せたいものを配置します
- 昼1は残念ながら眠たくなる時間なので、寝られないようなセッションを

募集を開始する - なぜ事前応募するのか

会場の人数制限以上集めるとまずい(消防法)

参加費でなにかをする(ジュース提供とか)等の場合には数字が読める

懇親会の予約をしないと行けない

みなさんも参加する場合には、できるだけ早めに事前応募を

募集を開始する

一番簡単なのはブログとかで募集

- 簡単だけどシステムティックに行かない
- SPAMフィルタに引っかかるのが怖い

応募ページを作る環境があるなら作る

かならず入場整理にだけ使う。

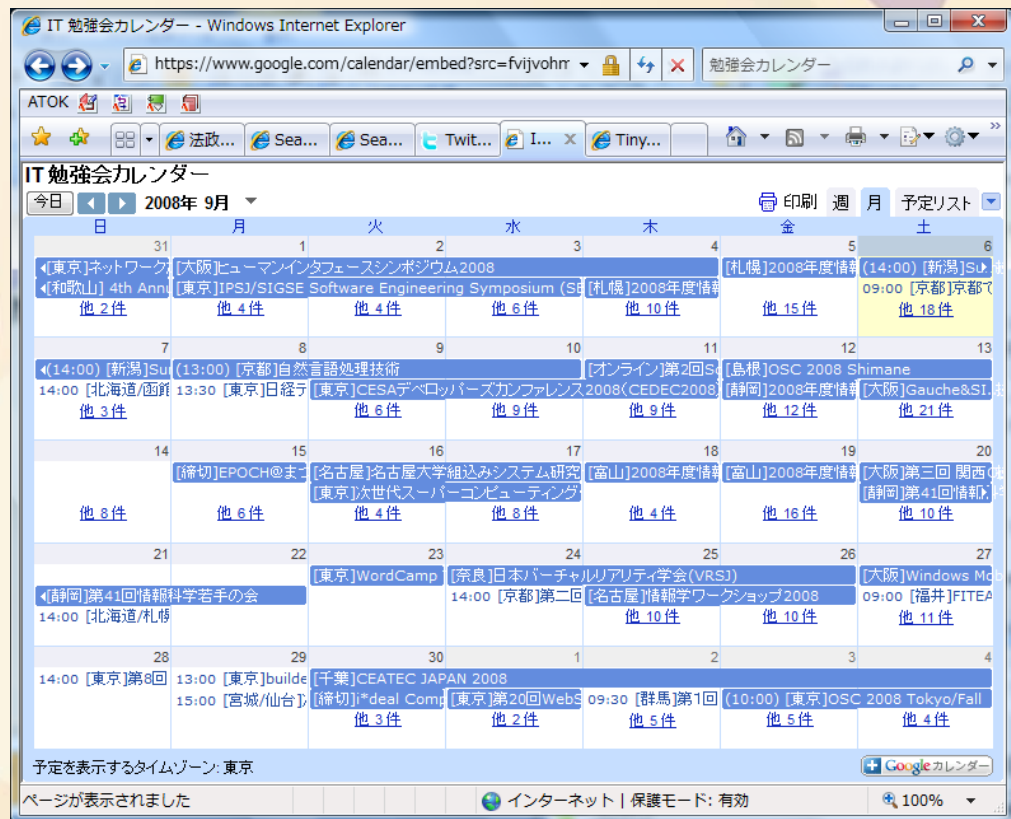
破棄すると明記しましょう

コミュニティ勉強会

- <http://tinyurl.com/seminarjp>

- はなずきんさんが作ってくれています。

- ほぼ日本全国の勉強会が網羅されています



登録してもらいましょう。

<http://d.hatena.ne.jp/hanazukin/20080603/1212461856>



わんくま同盟 大阪勉強会#24

懇親会の会場を予約する

わんくまでは飲み会がメインです！

大体1週間前くらいに予約します

応募が20名なら当日17名くらいの参加と計算して予約します

必須：メンバー追加が部屋の的に行けること

重要：飲み放題だけの追加とかができること

読み違えると大赤字＞＜

勉強会の7つ道具

- プロジェクタ2台
- 電源タップ5～6個
- ビデオカメラ
- 三脚
- ルータ
- ルータ用PC
- ust用PC
- ust用カメラ1台
- ust用カメラドライバCD1枚
- 名札
- 名札用台紙
- 雑巾
- ゴミ袋
- サインペン
- スケッチボード
- セロテープ

前夜

前夜までにリマインダは必ず送りましょう

名簿を印刷する

備品が揃っているか確認する

当日

スタッフになってくれる人等とは開場30分前までに集合

- ・ 緊張をほぐしておきましょう

受付はすぐに始められるように1番目に展開しましょう

ノートPCとプロジェクタの調子を必ずチェック

- ・ 出演者全員ちゃんと出力されるか確認するとベター
- ・ レンタルプロジェクタは色がおかしい場合がある

参加受付時に必ず懇親会に参加するか再確認する

Ustするのであれば不安定なこともあるので早めに



懇親会

とにかくやっぱりメイン

座ってもらう前に必ずタバコエリアを決めて隔離する

お互いが同じ話題を共有しているので、話すネタはある

自己紹介などをして人脈作りを

主催者はできるだけ全員と名刺交換をしよう

ファンを作って次回以降に来てもらうように

しゃべっていない人や、困った顔している人、初参加の人のところに積極的に行きましょう



報告

参加費を徴収している場合には会計報告した方が
良いかもしれません

- わんくまは寄付のお願いでやっています

Blogなどで雰囲気を報告したいですね。

次回も宣伝しましょう。

- 3ヶ月に1回とか継続的にやれると、お客さんも予定を意識してくれるので良い感じです



まとめ

仕込み8割、当日2割

とにかく懇親会で大赤字のでないように気をつける

- ・ 4人欠けて16000円赤字を出したことがあります

継続していく毎に巻き込む人数を増やしていきましょう

コミュニティみんなで盛り上げていきましょう。

Enjoy Community!

