



ココロイキ

制作実績集

目次

1. ココロイキとは
2. 制作実績
 - －理念
 - －社名
 - －商品・サービス名
 - －行動指針
3. ココロイキ概要

ココロイキとは

「挑戦者の翻訳者」として、事業家の方のあふれる想いを、端的に価値が伝わる言葉に翻訳するお仕事をしています。

1時間半話しても伝わらない価値や概念を、「5秒でより鮮やかに伝える」ことをモットーに、言葉による世界観づくりに挑戦。

クライアントさんが話すことをそのまま言葉にすることはせず、独自の「質問力」を生かし、「ご本人が気づいていない価値」まで掘り起こして言語化。

言語化することによって「軸が定まる」「コンセプトが明確化する」ことも価値に据え、伝わる未来を最大化していきます。

お手伝いできる言葉

経営・企業理念 / ビジョン / 社名 / 商品・サービス名 / 肩書き / スローガン / タグライン / キャッチコピー / CMコピー / ボディコピー / 各種タイトル(書籍、イベントセミナー等) / 行動指針 / ブランドコンセプト / ショートストーリー / クラウドファンディング / お客様への手紙 など言葉づくりを幅広くご提案

40業種 56社という制作実績



YOKOGAWA



Asuemi



制作実績

理念

夢に、仕組みを。

未来が続く美しい仕掛けを社会に実装し続ける

代表が、システムを通じて実現したいこと。それは、クライアントが抱えている想いや願いを聞き取り、それを形にする仕組みをつくることでした。つくっているのはシステムではなく、夢を叶える仕組み。代表にとっての美しさは「永続性」。それが担保される仕組みを開発し、そのシステムをもってして、今日も社会の中に、その仕掛けを組み込むことが、この会社のミッションです。

花の本質に表れた心で、感謝を贈る。

花の本質とはつまり、生命ゆえの多様性。

人から人への感謝もそれぞれ。

お客様の心を表す花を育てご提案することが、我々の使命です。

いつの日もその本質に向き合い、農家だから育める感謝を、

トッパーランナーの誇りを胸に届け続けます。

人が、胡蝶蘭を贈るときにそこに込める思いとはなんなのか、そして、40年続く胡蝶蘭農家が応えたいお客様の願いとはなんなのか。その二つがつながる結節点を理念で表現。

美しくも、一見意味が伝わりにくい理念を捕捉する形で、後半のボディコピーもご提案。

直接の顧客であるパートナー会社からの評判もよく、理念をみてわざわざ連絡があったとのこと。

「辞める」を生かす経営で 働く未来を越えてゆく

従業員の退職は、一般的に企業にとってネガティブなものだと捉えられがちです。しかし、企業の離職者を、退職後も有意義な形でネットワーク化するアルムナイ制度を導入することで、企業、退職者の双方にとって、離職はリスクではなくなるかもしれません。「辞めるの意味を新しく」することで、真の働き方改革に貢献することを、「働く未来を超えてゆく」と表現いたしました。「辞めるを生かす経営」というキャッチーな入りにすることで、受け手の関心を引くことも意図しています。

最高の情熱を何度でも

単なるパーソナルトレーニングを提供する会社ではなく、自身の変化や、パフォーマンスの向上を通じて、もう一度自分の人生に対する自信を取り戻してほしい。「あの頃は良かった」で人生を終わらせないために、人生にもう一度情熱を取り戻し、かつそこに再現性を加えていく、情熱革新フィットネスをご提案。自分史上最高の情熱で、躍動感ある人生を送ってほしいという願いを表現。

永続する良心

実際の理念では、この後に、病院の経営層で共創した説明文が並んでいます（ココロイキで、病院に対してワークショップを3回実施いたしました）。そのキー概念となるのが、この「永続する良心」です。この病院は、採算を度外視してでも受け入れる、人として何が正しいかに根ざして判断を行う、という文化がありました。それを良さとして存続させたい。しかし、経営が成り立たなければそれを永続することはできない。遺していきたいものを明示し、さらにそれを遺し続けるために我々はどうしていけばいいのか。そんなメッセージと重要な問いかけを、短い言葉の中に凝縮した理念です。

“負”動産を扱うことにした不動産会社の理念

困っている不動産に手を差し伸べ、
人と不動産の幸せな関係を立て直します。

この会社の経営者様がおっしゃっていることで印象的だったのは、「不動産が主役だ」とおっしゃっていたことです。並並ならぬ不動産愛をお持ちのクライアントさんの想いを汲み、「困っている」不動産と、不動産を擬人化（もちろん、持ち主も困っていますが）。あえて、誰も手をつけない“負”動産を扱う会社ゆえ、「手を差し伸べ」という表現にし、最後の砦であることを伝えています。その上で、人と負動産の関係を、改めて立て直す。（不動産だけにね）という意図で策定しています。

いつ如何なるときも最期まで 仲間を支え、仲間と共に

40歳の節目として、自分のこれまでの人生の要素を振り返り、これからの人生の指針を打ち立てたい、とご依頼くださった税理士さん。理念づくりを進める中で、事業家であったお父様が断腸の思いで会社をたたんだ時のお話が出てきました。1000人いた従業員の職業斡旋を、余命2年ながら最後まで全うした背中のかっこよさ。その姿が原体験となり、経営者に最後の最期まで寄り添える税理士という道を選んだことを思い出されました。また同時に「仲間」の大切さを切に訴えていたクライアント様。仲間という言葉を複数回用い、その覚悟の大きさ、大事にしている人との関わりを全面に据えました。

確かな品質と創意工夫で信頼の証となり 着物を着る美しさを足元から支え続ける

理念をつくる中で代表が大事にしていたのは、自社に誇りを持つこと、自社のブランド化への意志を高めることでした。自社のこだわりを振り返った際に、全て日本でつくり、他社が惜しむ手間を決して惜しまない会社の財産がそこにありました。それを一文目で表しています。また着物本体ではなく「草履」が果たす役割は何であるのか、を考えたときに出てきたのは、「着物の美しさを完成させる」という役割でした。どんなに着物が美しくとも、草履が見合わなければ、台無しになります。それを、「美しさを足元から支え続ける（草履だけにね）」という形で少しウィットを効かせながら表現いたしました。

みんながじぶんのだいじなものを
だいじにできるしゃかいとなりますように

代表の方が持つ、柔軟性や、気取りのなさを踏まえ、全ての言葉を平仮名にてご提案。作成した理念も、「理念」という言葉が似合わないため、「まんなかにあることば」という役割でご提案。その他、「しゃかいを、やさしくおもしろく」という「すろーがん」等も合わせてご提案し、世界観をトータルブランディング。社長の肩書きは「だいたいくちだけ」という言葉にしたところ、アイディアマンである彼はひどく感銘を受けたようで・・・新しい会社の風合いを如何なく表現し、船出を支援した理念です。

経営者の目線の先に寄り添い、
未来の足取りを確かにしていく
相談相手であること。

事務所を開いて、30年近く経とうとしている代表の方からのご依頼で作成した理念。

社員たちにも、自身のコンサルティングスタイルを伝えたいという想いで、理念を策定されました。

シンプルながらも、税理士はお客様の「過去」ではなく、過去のデータを元に「未来」をつくるための相談相手であることを明示いたしました。行動指針も合わせてご提示しています（後ほど記載）

全ての能力に市民権を 組織づくりに民主化を

「人こそうちの宝だ」という想いは本当だ。本当に違いない。
しかし、どうしてその言葉は、いとも簡単に虚しく響くのか。

経営にとってのカネの指標はある、モノの指標もある。
だけど、ヒトの指標はどうだろう。

今こそ、個を活かして勝つ時代。

想像して欲しい、
どんな人も自分の能力に気づき、活かし、輝く姿を。

想像して欲しい、
明確な指標を手に誰もが説明できる組織づくりを。

我々がもたらすのは、真の能力開発と再現性ある強い組織。

**全ての能力に市民権を
組織づくりに民主化を**

ジャストフィットを建設業界のグローバルインフラにする事で、誰よりも早くありがとうをかたちに

建設業を憧れられる業界にしたい、その中で自社のサービスはなくてはならないものになっていきたい、という想いを「インフラ」という言葉で表現。フットワーク軽く、そして常に進化し続ける姿勢を、「誰よりも早く」に込めています。最後のフレーズは、クライアント様が一番大事にしている言葉です。

息をのむようなためいきを、その日へ。

息をのんで、ためいきを吐くのは、息の流れとしては逆方向の現象。それくらい、はっとして心がほころぶ世界観を。出会ったときからはもちろん、「その日」、そして「その日」の先へ。

いのちの今を見つめるちからを

クライアントさまが、どうして14年間ずっとアユールヴェーダに取り組んで来たのか、そして、アユールヴェーダを通じて伝えたいことはなんだったのか、その本髄を言葉にさせていただいた理念。彼女曰く、現代では「自分のことをイノチだと思っていない人がいる」とのこと。しかし、自分がイノチであることを感じる機会や力さえあれば、そこからその人は確実に自分の生を歩んでいける。彼女がやりたいのは、その、生命の今を見つめる機会をつくること、ただそこだけ。ということで、軸を定めることに貢献した、理念づくりでした。

あるくをつくる

この「あるく」は、自分一人で歩ける＝独立を意味する形です。独立当初、非常に苦勞をした司法書士事務所の代表が、社員に対する姿勢を謳った採用メッセージ。将来独立をする気持ちで入社する人に来て欲しいし、実務も、マーケティングも営業も、事務所が最大限支援。そんな想いを込めて言葉をつくりました。実際には、採用難な市場において、意欲の高い3名の司法書士を採用。言葉どおりの未来が始まっています。



制作実績

社名

かがや着

着付けや、着物文化の発信など、着物の価値をトータルで提案している会社様。
着物を着ることの価値はなんですか？という質問に対して、「着物を来られる
ようになる過程でその方が輝くことです」とおっしゃったことを、そのまま社名
にいたしました。合わせて、「輝付師」という肩書きも一緒にご提案。

とわづくり

舞台づくりに関わるクライアント様は、「●●と輪づくり」とすすめることで、
でチームではたらくことの重要性を訴えながら、「永遠にものづくり」をし
続けたい、という想いを込めて、ダブルミーニングとなる社名を策定。

arstyle

「アルスタイル」と発音するこの社名は、
ラテン語でartを表す「ars」と、英語の「style」を組み合わせた造語。
スタイルある大人の男性への転換を、教養を感じさせる表現に乗せて。

PRISM LINK

人が、アクセスしやすいもの（ゲームや仕掛け）を通じて、その人の感性に対していろんな角度から光を当てることで生まれるプリズム。そのプリズムたちが焦点を結んだところに、新たな気づきの世界が見えるというコンセプトの会社名

MANA LIFE

スピリチュアルに近い事業の社名ながら、「怪しくしたくない」というご要望に応える形で命名。人々は、こうなりたいと「願う」ことはあっても、実際に願いを「叶える」こととの間には距離が横たわっています。そこを超えていくために、占いや神社の力を借りて自己実現を図り、自分の人生を「抱きしめる＝愛でる」ことをイメージして、言葉づくりをさせていただきました。

MIKATA

自分に気づき 自分を築く バランスマネジメント

BALANCE

経営目線、現場目線、どちらの「見方」もできるコンサルタントが、
どちらの「味方」もしながらバランスよく変革を起こしていく。



制作実績

商品名

～ よりそ衣 ～

変化に寄り添う

気持ちに寄り添う

高齢者になると腰が曲がって通常の服が着れなくなってしまうたり、
車椅子になったことで、着られる服の選択肢が狭くなることがあります。
そんな変化に寄り添い、気持ちに寄り添うその姿勢をブランド名にいたしました。

芯呼吸

頭と、心と、身体をつなげるセルフケアメソッドの名称を、身体の軸が整う様が伝わることをイメージして命名。商標も取得され、現在は、企業の健康経営などに対して、展開を広げていってらっしゃいます。

minfull

快眠サロンの名称を、「眠がfull(=満たされる)」を意図して作成。

裏テーマとして、代表の方が非常にエネルギッシュな方でいらっしゃるので、

「みんなフルスロットル」という意図も、合わせて表現。

Reシル

親子や、夫婦など、関係性が近しいばかりに知らないことがあり、それが気づかないうちに関係性の溝になることがある。そうならないように、そうなくても再び出会えるように、そんな想いを込めてサービス名称といたしました。キャッチコピーは、「今、ふたたび知り合う」と、「近いから知らない、ままにしない」の二つでご提案。

イル アエール

オーナーがいつもそこに居て、みんなに会える。居るし、会える。
オーナーからのご依頼が、女性向けで、ヨーロッパ調のイメージ
とのことだったので、洋風のテイストにチューニング。

nou-limit

身体の動きを通じて、脳の開発を行いながらパフォーマンスを向上させるメソッドを提供している、パーソナルトレーニングジムのサービス名。「あの頃は良かった」で人生を終わらせないために、「最高の情熱を何度でも」という理念で経営。人生の限界を、脳から超えていくことを、nou(=脳)とnoを掛け合わせることで、人生に限界はない、というメッセージを発信。

“コレならできる” 経理サービス

coreru

フリーランスや小規模事業者にとって、経理作業はとっつき辛く、後回しにしてしまいがち。それでもやってきてしまう確定申告シーズンを気持ちよく迎えるための親切設計経理サービス。

若い方にも届くような親しみやすい名称を、「コレならできる」とともに表現。

ウミダス会議

関係性が長いチームが何かを「生み出す」ためには、
まずは、「膿を出す」ところから、始める必要があります。

フタリゴ

夫婦が、お互いを理解しつつ、二人の共通言語(=フタリゴ)をつくるプロジェクト。

自分コンサル

育てたい経営者の目標：自分で自分をコンサルティングできるようになること。

という経営塾の方針を言語化すると同時に、「自分コンサル塾」として改称。

大人の進路相談

「コーチング」はハードルが高かったり、上からな感じがして嫌がる人が多い。だから、「進路相談」という表現に変えることで、目的をブラさないながらも、関心を持ってもらえて、分かりやすいネーミングを意図して作成。



制作実績

行動指針

税理士事務所の行動指針

数字ではなく、まず人を見なさい。

確かに、私たちに課されている大きな仕事は、正しく税務申告を行うことです。

果たして、それだけですか。

あるいは、何のために数字を見るのでしょうか。

正しい数字を申告するだけが私たちの価値であるならば、今後それは最新の技術に取って代わられます。

その中で、私たちがこれまでも、これからも変わらず果たしてゆける役割とは何でしょうか。

それは、経営者の向かいたい方向性に寄り添い、彼らの夢の実現を数字的な側面からサポートすることです。

まずは、彼らが本当に向かいたい先はどこなのか、それを知るところから始めなければなりません。

ことあるごとに彼らの良き相談相手となり、現状と数字を照らし合わせながら実現へと歩を進めましょう。

そして、一度お付き合いを始めたからには、決して妥協せず、最後の最後まで共に歩み続けて行ってください。

これが、細谷税理士事務所が大事にしているお客様への姿勢であり約束です。

1. お客様の選択に関心を持ち「なぜ？」を聞いてみましょう
2. お客様の夢は常に進化していきます。真摯に追いかけていきましょう。
3. 経営は、現場で起きています。できる限りお客様の元へ足を運びましょう。
4. お客様には、仕事の話だけでなくプライベートの話も聞いてみましょう。
5. お客様が全てを把握しているとは限りません。私たちだから見える視点に責任を持ちましょう。

“当事者意識”で向き合う

言行一致

私たちは、自分が主張することを自ら実行し、自身の発言に責任を持つ行動をします。

中立

私たちは、関わる人の意見を偏りなく取り入れ、常に公平な判断を行いながら行動します。

行動力

私たちは、自身の目で見えることを大事にし、実際の現場の経験を元に行動します。

和服の草履をつくる会社の行動指針

みなさんへのお願い

みなさんの「頭」を、ときに会社の経営に貸してください

これからの世美庵には、今後ますますみなさんの協力が必要です。どうすれば、より良いものを、より求められるものを、より確実に世の中に生み出してゆけるのか。それについて、ぜひみなさんのお知恵を貸してください。

みなさんの「目」を、ときにコストに向けてください

確かに、みなさんが扱っている一つ一つのものは、会社の財産であり、個人のものではないかもしれませんが、これがもし自分の財産だったとしたら…。少しの緊張感が、これからの世美庵を強くしてくれます。

みなさんの「口」を、ときに大事な場面でのコミュニケーションに使ってください

みなさんご存知の通り、私自身がそんなにしゃべりが得意ではないけども、コミュニケーションの重要性は感じております。みなさん、会社のこれからをつくる会話を、どこかで少し増やすことはできないでしょうか。些細なことで構いません。チーム内での、あるいはチームを超えたところでの会話がこれからの世美庵の未来をつくっていきます。

みなさんの「心」の片隅に、会社への愛着が宿ってくださいますように

「会社のことを愛してください」とは、これからの時代、なかなかストレートに言えないのかもしれませんが。会社との距離感が、ますます自由な時代だからです。だけど私は、みなさんの働きやすさややりがいをつくり続けたいと思っています。片思いかもしれないけど、そんな思いが少しでもみなさんに届くと嬉しいです。

All mission driven

「全ての道はmissionに繋がっている」か？

- ・ 過程も共にすることで信頼関係を築き、より意義ある価値を共創できているか
- ・ 目の前の利益だけではなく、未来にあるリターンも戦略的に取りに行けているか
- ・ クライアントの言っていることを受け止めつつ、その裏にある真意に迫れているか
- ・ 変化を恐れずフットワーク軽く新たな挑戦を受け入れ、仕掛けられているか
- ・ 自らの専門性の強化と、他分野へまなざしを向けることのバランスをとれているか
- ・ とびきり優秀な一人のコンサルより、隣の人と手を携える自分になれているか
- ・ チームとしての存在価値と、相互のスキルを、惜しみなく共有できているか
- ・ 誰から、どんな課題でアクセスされても、期待に応えるチームを目指せているか
- ・ クライアントの成果を聞き取り、その知見を次に生かすサイクルが回せているか
- ・ 知見を生かして培った実績を、外部に対して積極的かつ継続的に発信できているか

課題「解決」では、足りない。課題を「感動」に変える経験を。

代表プロフィール

ココロイキ 代表
挑戦者の翻訳者
大野 幸子（おおの ゆきこ）

1987年生まれ。福岡県宗像市出身、東京都在住。

慶應義塾大学文学部・社会学専攻を卒業後、マーケティングベンチャーにて、法人営業およびコミュニティマネジメントに従事。2014年にエグゼクティブ・コーチのパートナーとともに、合同会社ナンバーズを創業し代表に就任。経営層を対象とした、理念・ビジョン作りのワークショップや、ビジネスリーダー向けの対話術セミナーのマネジメントを行う。30歳のときに、先輩経営者のある一言によって「理念づくり」という天職を見つけ、長かったナメクジ時代を克服。やりたいことを見つけてそれを生かす状態を「ココロでイキる」状態と位置付け、言葉のコンサルティングを行うココロイキ事業を始動。経営者と1対1で理念をつくるセッションを数多く実施し、会社の軸作りに貢献。社会を変革しようと行動する“挑戦者”の想いを言葉にする「挑戦者の翻訳者」として、経営の力に変えていくことを理念としている。セッション中は丹念に想いをくみ取りながら、ときに相手が自覚さえしていない“嘘”や“ポーズ”を見抜いて指摘する厳しさを併せ持ち、「言葉を納品せず課題解決で終わることもある」コーチングスキルは高く評価される。強みはスピード感ある提案力で、制作期間を原則1週間としつつ、セッション中に納品することもある。活動開始から1年半で制作した理念は50社を超え、生み出した理念や社名、商品名などの言葉は80近くに及ぶ。そのうち社名登記3社・商標登録5件という実績を持つ。使命は「人生の美しいものを表現し尽くす」であり、人が事業にかける想い＝理念は人生における最も美しいものの一つとして、尊敬を胸に表現し続けている。

過去に受けたインタビューの記事はこちら

→<http://womancrossroad.com/shuzai/ohnoyukikosan/>



ココロイキにできること

理念にあらわれる想いを核として、社名や商品名、各種タイトルなど、伝わる「言葉」で事業を加速させるお手伝いをしています



理念

企業理念、採用理念、ブランド理念など想いの核が伝わる言葉を



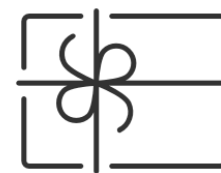
名称

社名、商品名、肩書きなど見るだけで価値が伝わる言葉を



タイトル

書籍、セミナー、ブログなどターゲットに刺さる言葉を



メッセージ

事業やブランドの価値観が伝わるストーリーのある言葉を

制作までの流れ

言葉をお渡しするまでの基本的な流れについてご説明いたします



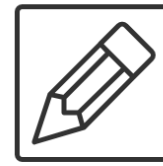
決定

言葉にすると一番効果が高い制作物は何かを話し合い、制作物を決めます (最大1時間)



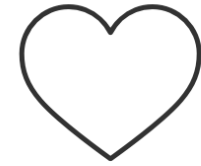
ヒアリング

想いやビジョンについて、質問をしながら引き出していきます (約3.5時間)



作成

ヒアリング内容を元にコピーライティングします (1週間)



ご提案

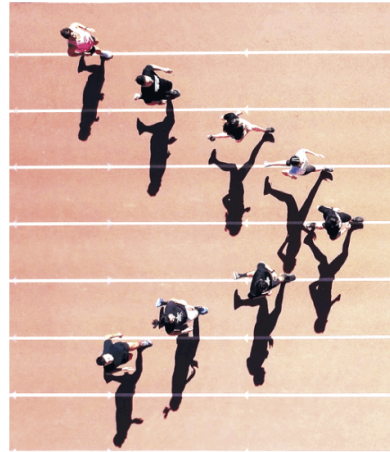
作成した言葉をご提案し、必要に応じて調整を図ります (2時間)

その他の提供サービス一覧

ビジネスの価値が**3秒**で伝わる言葉で
事業を差別化!!

軸が定まり**人**が集まる
理念の作り方セミナー

毎月2回 開催中!



▶これまで40回以上開催している、鉄板セミナー。2時間で、理念の考え方、使い方、つくり方をお伝えする充実のセミナー

詳細はこちらから→<https://goo.gl/Kf496e>

▶実際に理念をつくったお客様の話を聞く
トークショーと、交流会が一緒になった
スタイルの楽しいイベント

詳細はこちらから→<https://goo.gl/ap3gS6>



初
回
限
定
個
別
コ
ン
サ
ル



▶これまで理念を50社つくってきたプロが教えるあなたの現在地。たった1時間でも、モヤモヤがスッキリしてしまう、大好評のメニューです

詳細はこちらから→<https://bit.ly/2OINldn>

お問い合わせ先



ココロイキ

ココロでイキる世界へ

屋号	ココロイキ
代表	大野 幸子（おおの ゆきこ）
サービス内容	理念を中心として、社名や商品名、各種タイトルについてご提案する言葉のコンサルティング
所在地	東京都港区南青山2-2-15-942
お問い合わせ先	TEL 080-8888-7323 MAIL omoi@cocoroiki.com
Webサイト	https://cocoroiki.com/