

経営者コミュニティ

『つむぎ会』

のご案内

一般社団法人
企業共創支援機構

1



つむぎ会は『企業の共創のご縁をつむぐ会』として設立されました。共創とは、企業同士が連携して新しい価値を共に作り出すこと。単なる名刺交換に終わらない経営者コミュニティとして、中小企業同士の共創を具体的に生み出す場を提供しています。

共同集客・販路開拓・商材提供・新規ビジネスなど、
強みを活かし合った新しいビジネス展開ができる。

中小企業の経営者がコミュニティ型で語り合え
ビジネスパートナーが見つかる。

コミュニティ内で事例が共有され続けるため他社の
ビジネスモデルやノウハウを知り、自社に活かせる
ヒントが見つかる。

- ☑ 経営者に限定しているため具体的な案件が
  その場でマッチングする
- ☑ 「顧客紹介」より「共創パートナーのマッチング」に
  力を入れている
- ☑ 会員様が自ら発言できる場を多数用意している
- ☑ 本部が会員様をティーアップしてご紹介するので
  アピールしやすい
- ☑ 成果を出しているプロフェッショナルに
  直接相談できる環境がある
- ☑ オンラインで参加できるため地方からも参加できる

おかげさまで多数のメディアでも、つむぎ会を取り上げていただいています。



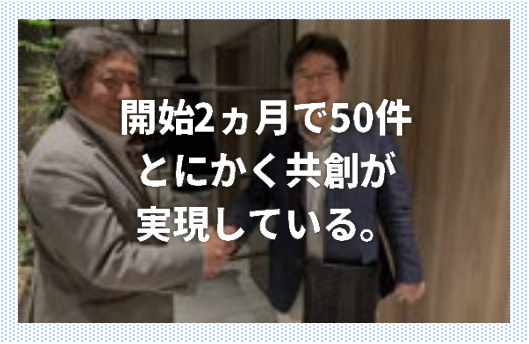
自社が持っているリソースやアイデアに限定せず、様々な企業と共創し支えあうことで新たな事業がうまれやすい環境。よくある他の経営者コミュニティのような顧客紹介だけでは単発の仕事になりがち、共同事業（共創）は単発の仕事だけでなく中長期的な未来へ影響します。

つむぎ会では、著名な経営者などを講師に招いて、企業経営者向けの大型オンラインセミナーイベントなども開催しています。



つむぎ会なら、積極的に発言・相談できる、他社の事例を知れる、共創相手が見つかる環境を用意しています。

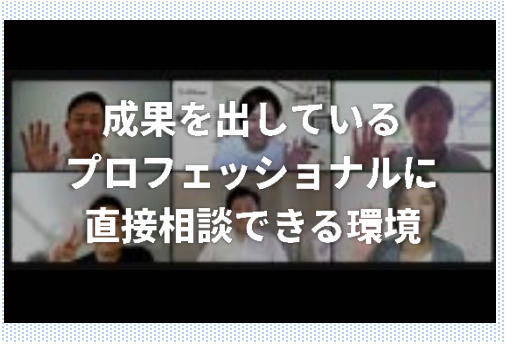
	つむぎ会	定例会型	交流会 名刺交換会	顧客紹介 経営者マッチング	勉強会 サロン
相談できる環境		△	×	×	○
学び要素	○	○	×	×	
事業への影響		△	△	○	△
足元の売上アップ	○	△	△		×
出会いの数	○	○		△	△
出会いの質		○	×	○	△
新しい可能性の出会い		△	×	×	○



共創をテーマに経営者同士が集まっているからこそ、ほぼ毎日共創報告を頂いています。



イベントの中で会員がプレゼンや相談をできる時間があり、会員が自ら勉強会を企画して実施することもできます。
Facebookグループでの発言も自由で、セミナー動画をつむぎ会の公式サイトに掲載することも可能です。



理事や発起人、専門家などのプロフェッショナルから学び・相談できる各種グループコンサルティングを実施しています。一方的に学ぶのではなくその場で質問を通じて、具体的なフィードバックをもらうことができます。



アカデミー・グループコンサルティング・アライアンス大会はオンラインで開催し、定例会はリアル＋オンライン配信のハイブリッド型で運営しています。
他には秋田県の工場見学ツアーなどのリアルのイベントも開催しています。



会費があるため無料や安価なコミュニティと違って営業目的の参加者が少ないため営業アピール合戦になりません。
共創をテーマにじっくりと話をしたい人が集まっているため、GIVEする気持ちの強い参加者が多いのが特徴です。
他のコミュニティから流れて来た方から毎回驚きの声をいただいております。



会員様のアピールしたい内容を本部がティーアップして情報拡散をお手伝いします。
それぞれ会員限定のPRメニューで有料も含みます。(一部準備中も含む)



どのように共創をおこなえばいいのかセミナーで学び、
事業プレゼンテーションで相互理解を深める実践の場









共創や「事業拡大に
役立つ情報を学ぶ

成長企業の経営者など
著名人から学べる機会
リアルで開催しています



PR
本部がティーアップして情報拡散を支援！



どのように「共創」を行ったらいいか？
「共創」の着想から提案までの、プロセスごとに必要なことをセミナーや事例発表から学び、相互理解を深める事業プレゼンテーションで共創を促進していきます。





共創を生み出すプロセスごとに必要なスキルとノウハウを
プチセミナーで学び即実践することができる場です。
セミナーの内容は毎回変わりますが過去の事例として「企業共創を成功させるための3つのステップ」「よりよい企業共創をするための3つの条件」等のセミナーをおこなっています。



プチセミナーや事例紹介などで学んだことをアウトプットし、会員様同士の相互理解を深める事業プレゼンテーションをしています。これから共創する可能性のある相手の事業を詳しく知るきっかけになり、プレゼンテーションで伝える内容や人前で話すスキルも磨かれます。

300

8,000

2 1,800 LTV

0 7



経営に必要な様々なスキルについて各分野の専門家や実践者がノウハウを提供しています。





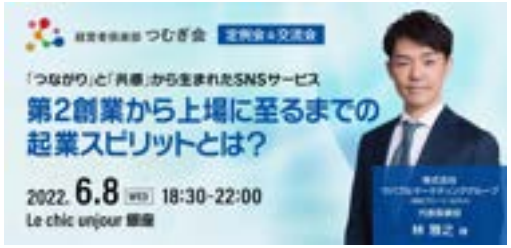












業界の最前線で活躍されている著名なビジネスパーソンから、ビジネスを成功に導いた経営手法を学べる定例会＆交流会を開催しています。
ゲストや理事・発起人・会員の方々など、企業経営者同士がリアルで交流を深められる貴重な場でもあります。











会員様の企業や商品・サービスなどの情報拡散を支援するサービスも用意しています。
会員であればどなたでもご自由にお使いいただけるFacebookグループや、つむぎ会の公式サイトへの情報掲載など、無料でのサポートと有料のサポート(一部準備中)があります。



共創報告や支援依頼など、会員同士の情報交換



有料メニューでインタビューコラムの作成等もあります







飲み会・工場見学ツアー・ゴルフ会など、本部の企画のみならず会員様が企画した会も開催されています。
会員様であればどなたでも支部会を立ち上げることができ、本部が支援することもあります。

会員内での勉強会を主催することが出来ます。
開催にあたっての告知は本部でもお手伝いします。

共創経営塾にも無料参加できる(月額1万円のサービス)

共創経営塾では、ビジネスモデル・商品戦略・販売戦略・組織戦略・業務設計を学ぶオンライン講座、経営者自らが学ぶ定例セミナー、従業員やパートナーと一緒に学べる共同研修会、ナビゲーターによるフォロー会、不定期にオフ会を提供しています。







過去に開催されたセミナーや勉強会の復習や振り返り、タイミングが合わず参加が出来なかった会の内容を学べたりと、動画で何度も視聴できる環境を用意しています。
ご入会前に開催されていたセミナーや勉強会の内容も学べ、会員様の事業拡大に役立つ有料級コンテンツが今後もどんどん増えていきます。

セールス成約率80%を可能にするセールス脳科学
失敗しない小さなネット通販ビジネス実践法
～世界最先端の知見をビジネスに活かす！～行動心理学に基づいた「売れるボタン」とは？
SEOの本質を見抜きハックする！2022年からのSEO対策セミナー
中小企業のための、プレスリリース活用法
【成功するオンライン会議】運営の秘訣を教えます
世代間に橋を架ける 新たな時代のマネジメント術
新たなマーケットを創出 家事代行サービス リーディングカンパニー創業秘話
【腹式呼吸】あなたの声が劇的に変わる！！ビジネスボイストレーニング！！
【姿勢】あなたの声が劇的に変わる！！ビジネスボイストレーニング！！
服と言葉を制するものは、ビジネスを制する！「アナウンサー直伝　印象アップ講座」
共創が広がるプレゼン構築5STEP
絆徳経営（ばんとくけいえい）のすゝめ
圧倒的No.1になるための目標達成思考と人脈開拓術
流通総額100億円のプラットフォームビジネスの作り方
集客・新規開拓・ブランディングにつながる共創セミナーの活用方法
新規事業の立ち上げ相談会
出逢いを共創に発展させるフロントトークの創り方











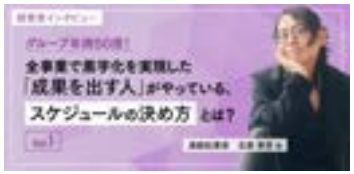






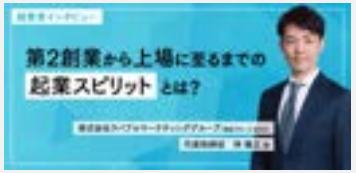












2

安井:まず最初に、自己紹介と、今行っている事業について教えてください。

林:はじめまして。林と申します。

株式会社ラバブルマーケティンググループを経営しており、会社自体は、2021年12月に東証マザーズ(※今現在の東証グロース)に上場しております。グループ全体としては、3つの子会社を保有しており、私は、そのグループ会社全体を経営しているという感じです。事業としては、主にSNSマーケティング事業をやっています。具体的には、企業のTwitterやInstagramなど、SNSのアカウント運用を、テクノロジーの面、人の面、教育の面からお手伝いをしている、そんな会社です。

会社の規模としては、今現在、年商が13億円程で、社員数が160名程になります。

安井:林社長は今おいくつになられるのでしょうか。

林:実は、2022年の3月で50歳になります。

社長をやり始めてから、ずいぶん長い年月が経ちますが、なかなか威厳というものがつかず、30代位の扱いを受ける事が多いので、年齢については驚かれる事が多いんです。

2

安井:林さんが元々起業されたきっかけは、何だったんでしょうか?

林:起業するきっかけというのは、色々あるんですが、長い会社員人生の中で、「自分でやりたくなっちゃった」というのが、一番大きなきっかけだったと思います。そんな中、声をかけてもらったのが、オーナー社長1人でやってる小さな会社でした。「起業するつもりで、やることが決まってないんだったら、手伝わないか?」と誘われてその会社に入ったのが最初です。

その会社では、新しい事業を作って、売上3億、社員十何人位まで成長させることができました。社長という名目でやらせてもらっていたので、それが僕の実質的な1回目の創業という感じです。

その会社では、「自分が会社を伸ばしたぜ!」と思っていたんですが、誘ってくれたオーナーにクビにされてしまったんです。その時に「こんちきしょう!」って思って、「絶対ギャフンと言わせてやる!」という負のエネルギーで立ち上げたのが今の会社の前身という感じです。(つづく)

単なる名刺交換が目的の場ではなく
ビジネス拡大に繋がる質の高い場に参加したい。

自社だけのビジネスに限界を感じる。他企業や、成長
企業との連携で、新しい価値を生み出したい。

経営者として情報や知識、知恵、そして自身の精神的
な成熟度を高め、企業の成長に役立てたい。

あらゆるマーケットが成熟し、市場の競争が増している昨今。課題解決、ビジネスの拡大に貢献する、企業共創の場を創出します。
質の高い出会いの場の提供で、企業の成長スピードを高めます。

企業経営には、集客、セールス、人材育成、組織づくり、チームマネジメントなど、様々な具体的なスキルが必要になります。つむぎ会では、それぞれのスキルについて専門家がノウハウを提供しています。

つむぎ会では、質の高い出会いの場を担保するために、承認制・紹介制度としています。
理事・発起人・既存会員の紹介がなければ、入会できない制度となっています。

- ☑ [redacted]
- ☑ [redacted] No.1
- ☑ [redacted] 1200 / SEO
- ☑ [redacted] 600 / Youtube
- □ 1,000
- □ 4,000
- □
- □ IPO





小沼 勢矢







一般社団法人企業共創支援機構　代表理事
一般社団法人プロセールス協会 代表理事
株式会社プロ・アライブ 代表取締役
中小企業サポートネットワーク「スモールサン」
YOKOHAMAプロデューサー

脳科学の権威である石川大雅に師事し、40年間3万人以上の成功者の脳と向き合い確立して来た「実証的脳科学」を提供するプロ・アライブ社を承継。2代目経営者となり組織開発や人材教育の場数を踏み、8年で3,500人以上のクライアントに指導してきた実績を持つ。

コロナ禍で営業に課題を抱えるクライアントが増加したことをきっかけに成約率80%を達成するための脳科学を基にしたセールスメソッドを確立。

価値あるサービスを世の中に上手く届けられずに困っている事業者様を支援したいという想いから、一般社団法人プロセールス協会を設立。
セミナー・コンサルティング・会員サービスなどの提供を行う。

安井 麻代





一般社団法人企業共創支援機構　理事
株式会社ダブルエム　SeminarProducer
株式会社セミナーエリート　取締役

セミナー・イベントの企画から制作、運営までを行うセミナー・イベントプロデューサー。セミナーや講演会、パーティなどのプロデュースを始め、現在までに自身がプロデュースしたセミナー・イベントは1500本を超、2万5千人以上を動員。セミナーやイベントを活用した顧客創造と売上拡大を得意とし、現在はセミナープロデュースにとどまらず、企業のマーケティング戦略立案なども行う。「価値が正しく評価される社会」の実現に向けて、日々活動中。

■著書
『初めて会う人でも大丈夫！誰とでもすぐに仲良くなる技術』
『誰にでもできる交流会・勉強会の主催者になって稼ぐ法』
『セミナー・イベント主催で成功する71の秘訣』
『すごいセミナー営業』※書店7店舗でランキング1位

林 周平



一般社団法人企業共創支援機構　理事
一般社団法人プロセールス協会 理事
株式会社FIELD-X GROUP　CEO
株式会社トビバコ　役員
株式会社Entame　相談役

1988年神戸生まれ。23歳で独立し、ベストセラー作家の会員ビジネスを立ち上げ、セミナー集客・商品企画・バックオフィスを一気通貫でプロデュース。

その後、マーケティング企画・ウェブデザイン会社を創業し、3年間で業績を伸ばし企業売却を行う。個人事務所を立ち上げ、事業投資・M&A・経営コンサルティングをはじめ、アパレルブランドを買収し売上3.4倍、経常利益を35%に改善する。シンガポールのベンチャーキャピタルのCOOに就任し4年間で10社の立ち上げに関わる。

現在は『人の可能性をデザインする』を理念に、事業投資型インキュベーションを行うFIELD-X GROUP設立し、10社のグループ企業に出資・経営に関与している。

武藤 隆是



株式会社FUNtoFAN 代表取締役
株式会社BrandingFor 代表取締役
一般社団法人日本産業カウンセラー協会
　産業カウンセラー
一般社団法人日本ほめる達人協会
　特別認定講師

一部上場(株)スクロールにて14年間の役員の経験を経て、2009年からコンサルをメイン業務とする株式会社 FUN to FAN、またリクルート正規代理店である株式会社 Branding forの代表取締役に就任。

現在は日本ほめる達人協会特別認定講師やビジネスアドバンス講師資格を取得し、講演会や企業研修会の講師として全国各地で登壇。

原田 青



株式会社ローズメイ 代表取締役
株式会社福分 代表取締役

1955年創業、無農薬・無添加のバラとミツバチの商品を販売する、株式会社ローズメイ三代目経営者。社員が「健康で幸せ」の実現を理念に、人財育成を積極的に推進。

離職を守る・老齢者の誇りを守る「敬護事業」として、リハビリ型デイサービス運営や、「生はちみつ食パン ローズメイ®」の運営など、秋田の若手経営者たちと共に“秋田ビジョン”として、共創に取り組む。

藤原 孝志



ヒューマンコンシェルジュ 代表
一般社団法人東京中小企業家同友会
（会員2250社）副代表理事

パナソニック株式会社で35年間勤務、カーエレクトロニクス事業の販売会社で国内営業本部長、首都圏統括会社社長を歴任。数々の各部門の再建に成功する。

58歳で独立し会社を10年経営、68歳でヒューマンコンシェルジュ設立。ベンチャー企業、中小企業の営業支援を行う。

森本 千賀子



株式会社morich 代表取締役

1993年、現(株)リクルート入社。転職エージェントとしてCxOクラスの採用支援を推進。累計売上実績は歴代トップ、MVPなど受賞歴は30回超。リクルート在籍時に株式会社morich設立、複業を経て2017年独立。現在もNPO理事や社外取締役、顧問など20数近くの名刺を持ちながらパラレルキャリアを体現。

NHK「プロフェッショナル～仕事の流儀～」に出演。日経電子版の連載など各種メディアや著書の執筆、講演多数。

髙取 宗茂



株式会社和僑ホールディングス会
日本橋不二楼 代表
私塾 咸宜塾 塾頭

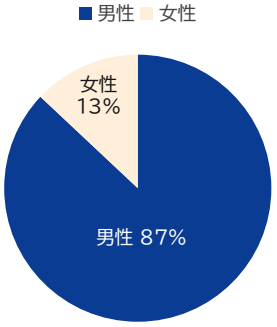
昭和46年 佐賀県唐津市出身 福岡で18歳から屋台を引き始める。飲食店多店舗展開、大型商業施設の買収、異業種のM&Aなどを経て、現在は会長職に退き、自身の料理の世界観を探求する「日本橋不二楼」に立ち、日々お客様をもてなしている。
私塾「咸宜塾」を創立し、様々な業界で活躍するトップリーダーの人材育成に取り組んでいる。連載中 日本外食新聞コラム「外食新時代を生き抜く人間力」著書 道に迷う若者へ（立志出版社）始末のつけ方（きずな出版）

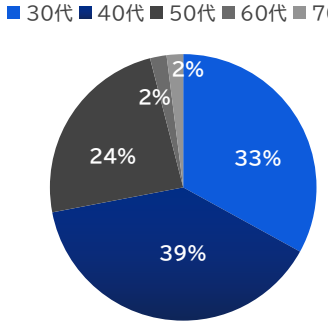
2021 12 2





富裕層コンサルティング/墓石販売等/web、動画制作/弁護士
端子製造メーカー/採用支援事業・クリエイティブ事業/助成金申請サポート
営業支援/外構施工専門会社/工務店営業支援/外資系金融機関/介護・美容
メンズ脱毛サロン経営/企業経営カウンセリング/ダイエット・美容販売
金融/採用コンサル/ヘッジファンド経営/マーケティング不動産/不動産管理
事業家・販売プロモーション/システムインテグレーション事業
など約40名が参加





2022 3 9



助成金コンサルタント/SESシステム開発/金融/コスメプロデュース
アプリ・EC開発/経営コンサルタント/体験型研修/伴走型コンサルティング・投資家
メンズ脱毛サロン経営/コンサルティング/顧問業/能力開発支援/人材教育・講師業
システム開発・プロモーション・特許開発/社労士/出版プロデュース/ロケ地コーデ
屋外ビジョン広告/特殊塗装/店舗情報プラットフォーム/Cポン決済システムの提供
人材教育/不動産賃貸業・スクール運営/ECサイトのマーケティングから運営
電子書籍・出版編集/端子製造メーカー/研修企画運営/行政書士法人/不動産売買
弁護士/相続メディアの運営/マーケティング施策/総合保育サービス
業務エアコン販売メンテナンス など約70名が参加

日時：2022年3月9日(水)
17:00-21:00

会場：シャルマンシーナ東京

ゲスト：
新たなマーケットを創出 家事代行サービス
リーディングカンパニー創業秘話
株式会社ベアーズ 取締役副社長 高橋ゆき様





秋田の名産品・農業体験・工場見学・各種研修・アスレチック場・マルシェ・キャンプ場など、様々な企業や団体、場所が共創して、秋田を盛り上げるプロジェクトがおこなわれています。

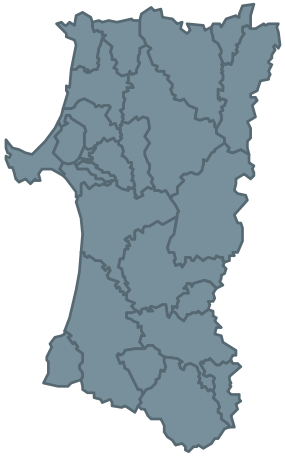


つむぎ会発起人
株式会社ローズメイ　代表取締役
株式会社福分　代表取締役

原田 青

















動画制作を行うR社に、業界団体を運営するI氏から講演講師を依頼
デジタルサイネージを扱うZ社が助成金コンサルティングを行うT社の紹介店提携
総合保育会社A社と最年少保育園経営者が率いるL社、保育園の実証実験プロジェクト
低身長男性向けアパレルブランドR社と、子供の身長コンサルタントK社が提携企画
グループ経営を行うF社が、社労士業務を行うO社にまとめて社労士業務依頼
コミュニティ運営を行うN社が、経営コンサルタントのF氏のオンラインサロンをプロデュース
2代目社長の支援を行うT社に、事業承継を予定しているR社が継承者のサポートを依頼
つむぎ会と保険代理店を束ねるC協会が、共同ランチ会を主催し見込客を共同集客
中小企業経営者会のS団体の主催者より研修を行うO社へ講師依頼
全国組織の経営者会の横浜支店より助成金のコンサルティングを行うT社へ講師依頼
飲食店のコンサルティングなどを行うM社より、社員研修を行うO社へFC研修相談
サロンを複数店経営するC社へ、つむぎ会より資金調達アドバイザーを紹介
起業家育成を行うS社のフロントセミナーを、1万件のリストを保有するP協会会員に向けて紹介
人材研修を行うO社と、社労士業務を行うO社が研修コラボ
8万人のフォロワーを持つL社と、コンサルティングスペシャリストA社がコラボセミナー
化粧品ブランドプロデュースのS社と、ECコンサルティングのE社で共同通販ブランドの立ち上げ企画
コーチングプログラムを提供するJ社のインタビュー番組に上場企業N社経営者登壇
セールスコンサルティングN社が、8万人のフォロワーを持つL社のハウスリストからの売上拡大を支援
助成金のコンサルティングを行うT社のセミナーへ、研修事業を行うB社参加。コラボ企画へ
アーティスト活動を行うR社が、クラウドファンディングを支援するS社へクラウドファンディング支援依頼
デジタルサイネージを扱うZ社、地方都市から東京の代理店と提携。全国展開へ
人材研修を行うO社が業務用エアコンを取り扱うI社の4000社の顧客に、クロスセル提案
クラウドファンディングを支援するS社と、知財保険を全国展開するH社が共創模索
知財保険を全国展開するH社とクラファンを支援するS社、1万人のコミュニティへクラファン支援
業務用エアコンを取り扱うI社へ、コンサルティングを行うM社がエアコン顧客を紹介
業務用エアコンを取り扱うI社へ、動画制作を行うR社がエアコン顧客を紹介
新システムのモニターを探していたT社、全国展開する家事代行業B社へモニター依頼
建築コミュニティを運営するI社より、助成金のコンサルティングを行うT社へ講師依頼
400名の女性起業家コミュニティを保有するT社、女性の学びのサイトを構築したいF社へ事業譲渡
複合機を取り扱う企業と業務用エアコンを取り扱うI社、クロスセル提案
コンサルティングを行うM社と動画制作R社、メタバースの広告代理店事業
つむぎ会からデザイン・印刷業を営むP社へ、各販促物の印刷発注
セミナープロデュースを行うD社の紹介で、デザイン・印刷業を営むP社へオリジナル商品の見積り依頼
つむぎ会より写真撮影を行うA社へ撮影依頼
デジタルサイネージを扱うZ社、AIカメラ搭載サイネージ会社と共創模索
デザイン・印刷業を営むP社と、デジタルサイネージを扱うZ社、愛知県でのデジタルサイネージ展開を共創模索
8万人のフォロワーを持つL社と研修会社B社がコラボセミナー
1万人のリストを保有するE社のオンラインサロンへ、助成金のコンサルティングを行うT社講師登壇
動画制作を行うR社の商品を、セミナープロデュースを行うD社にてニーズ調査
動画制作を行うR社が、業務用エアコンを取り扱うI社へ顧客紹介（200店舗以上の最大規模ペットショップC社）
新規事業で託児塾を立ち上げたZ社に、広告代理店F社よりパソコンの協賛
クリエイティブ事業を行うW社より、顧問業を営むH社が顧問契約受注
顧問業を営むH社の紹介で、コンサルティング業を営むC社、D協会に入会
F氏が運営するベンチャー企業が出演するYouTube番組につむぎ会会員3名が出演
18万人の会員を保有するK協会理事を、1000名以上の女性コミュニティを保有するS社へ紹介
業界トップクラスを誇る全国約80店舗のメンズ脱毛サロンへ業務用エアコン導入の紹介
事業投資を行うF社がアーティスト活動を行うA氏への投資検討
インタビューメディアを運営するT社からオウンドメディア制作を行うT社に発注
スタートしたばかりのつむぎ会が著名経営者と共同セミナーを開催し1000名集客
保険代理店向けの支援会社であるP協会とE社が失注見込リストを共有

半年会員

440,000 (税込)/年

オンライン会員:40万円

※定例会に参加する場合は別途1万円かかります

2022年中の入会まで
設立特別価格

330,000 (税込)/年

オンライン会員:30万円

※定例会に参加する場合は別途1万円かかります

年間会員

550,000 (税込)/年

オンライン会員:50万円

※定例会に参加する場合は別途1万円かかります

2022年中の入会まで
設立特別価格

440,000 (税込)/年

オンライン会員:40万円

※定例会に参加する場合は別途1万円かかります

	年間会員	半年会員
定例会(毎月第2水曜日18:30~東京開催)※	●(12回)	●(6回)
企業共創アライアンス大会 (毎月第4金曜日15:00~17:00 ZOOM開催)	●(12回)	●(6回)
動画コンテンツ	●(1年間)	●(6ヵ月間)
各専門ビジネスソリューション紹介	●(1年間)	●(6ヵ月間)
事業ヒアリング	●(1回)	●(1回)
経営課題に関するグループコンサルティング	●(1年間)	●(6ヵ月間)
有志による親睦会など(無料もしくは実費程度)	●(1年間)	●(6ヵ月間)
各種支部会など(無料もしくは実費程度)	●(1年間)	●(6ヵ月間)
勉強会や親睦会などの主催権利	●(1年間)	
つむぎ会ニュースレター	●(1年間)	●(6ヵ月間)

※定例会の参加について、オンライン会員様はオンラインでの参加無料。リアル参加の場合は別途1万円要。

1. 事前ヒアリングで事業のことを詳しく伝える
2. 定例会やアカデミーでプレゼンを作る
3. グループコンサルティングでプレゼンを磨く
4. 共創アライアンス大会でプレゼンする
5. 共創できそうな人が見つかったり、提案を受ける
6. 個別でZoomや対面で打ち合わせ



Q お支払いについて
A 銀行振込一括、カード(一括・分割)よりお選びいただけます。カード分割は最大24回払まで可能です。

Q 定例会の欠席について
A 欠席の場合、講演動画を習得して会員サイトで視聴できるようフォロー体制を整えています。

Q 遠方からの参加
A 企業共創支援はZOOMなどを使用してオンラインで行うため、全国対応可能です。

Q 代理出席について
A 定例会の代理出席は不可です。1企業あたり2名以上の経営者が会員活動を行う場合、1名ずつ入会の必要があります。

Q 同伴者について
A 同伴者が初めての参加の場合、ビジターの取り扱いとなりビジター価格で1回限り参加することができます。

Q ビジター参加について
A お一人様原則1回に限り、ビジター価格で参加ができます。ただし、2回目以降新規ビジターを同伴の場合は、ビジター価格で参加可能です。ビジターの同伴がない場合は2回目以降、参加費5万円(税込)です。

一般社団法人
企業共創支援機構

東京都中央区銀座7丁目13番6号サガミビル2階
代表理事　小沼勢矢
https://kyososhien.or.jp/

一般社団法人プロセールス協会
東京都大田区山王2丁目5−6
代表理事　小沼勢矢
https://www.pro-sales.jp/

株式会社ダブルエム
愛知県名古屋市中村区名駅3-20-20名駅錦ビル6F
代表取締役　安井勝
https://double-m-inc.com/





つむぎ会事務局　一般社団法人企業共創支援機構・株式会社ダブルエム

担当直通 TEL: 070-4122-3221（担当:安井）
MAIL : info@kyososhien.or.jp　TEL : 050-3196-8832