

コロナによる外出機会減少 ベンチャー企業の「困った」をサポート

ビジネス創出の架け橋に 創業支援のプロがつくるビジネス交流の場

ビジネスマッチング プラットフォーム「TOKIWA SALON」 4 月 10 日スタート

キックオフとして海外実業家 小佐野弾さん・加藤秀行さんを招いた講演イベント開催

創業支援等を行うトキワコンサルティング株式会社(本社：東京都港区、代表取締役社長：篠村 保之)は会員制ビジネスマッチングプラットフォーム「TOKIWA SALON」を4月10日よりスタートいたします。

キックオフイベントとして4月10日(土)に海外で事業を展開しておられる小佐野弾(おさのだん)さん、加藤秀行(かとうひでゆき)さんを招いたトークセッションを開催いたします。本イベントはオンライン・オフラインでの開催を予定しております。

■ベンチャー企業が悪戦苦闘 コロナでビジネス交流の機会減少

昨今のコロナ禍で起業したてやベンチャー企業にとっては新規顧客の獲得に悪戦苦闘しております。コロナ以前ではビジネス交流の場が多くあり、様々な企業と知恵を出し合ってビジネスを創り出すなど新たなビジネスチャンスへ挑戦することができておりましたが、今は新しく出会う場が減り、そのような機会を失っています。

当社ではこれまでに1,000件の資金調達を実施し、多くのベンチャー企業の創業支援をしてまいりました。これまで支援してきた企業から「○○な企業をご紹介いただけないか」という問い合わせが増えたことや、創業支援時に構築したビジネスモデルから「A社とB社をお繋ぎしたら新たな事業が立ち上がりより良い経営を実現できるのではないか」と考え、会員制のビジネスマッチングプラットフォーム「TOKIWA SALON」を立ち上げることにいたしました。当社は「TOKIWA SALON」を通して新たなビジネス機会を創出し、それぞれの事業成長だけでなく、そこから生み出される発想から消費者の生活、生活の質向上に貢献していきたいと考えております。そのため「TOKIWA SALON」は当社認定の経営優良企業のみが参加。交流会だけでなく、自社商品・サービスをPRできるよう当社運営のオウンドメディア、YouTubeチャンネルにて紹介動画、紹介記事を掲載し、企業の認知拡大を図るサポートもおこなってまいります。



■若手経営者が聞きたい「ビジネスで成功する」コツ 小佐野氏・加藤氏によるトークセッション開催

今回、キックオフイベントでは海外在住で幅広くビジネスを展開しながら作家としても活躍されている小佐野弾さん・加藤秀行さんをお招きし、【ビジネスで成功する人の哲学について】や【次の時代に必要なビジネススキルについて】などをテーマにお話いただきます。

世界規模でのビジネスを経験されたお二人ならではの視点から本当に成功している人たちの共通項やコロナ後のビジネスで求められていくであろうビジネススキルについて具体的な事例を交えてお話しいただく予定となっております。

また、トークセッション後にはファイナンシャルプランナーにお金に関する相談ができるサービス、マネードクターを運営する株式会社FPパートナーによる資産運用セミナーとフランチャイズセミナーを開催いたします。

会員同士のマッチングだけでなく、新たな事業の柱を作るきっかけを作りや安定経営の助けにさせていただきたいと考えております。

【キックオフイベント概要】

期 間：2021 年 4 月 10 日（土） 13:00～17:00（開場 12:30 予定）

参加方法：オンライン、オフラインどちらかお選びいただけます。

場 所：東京都港区三田 周辺

内 容：＜第一部＞小佐野弾さん、加藤秀行さんによるトークセッション
テーマ：ビジネスで成功する人の哲学、次の時代に必要なビジネススキルなど
＜第二部＞資産運用セミナー、フランチャイズオーナーセミナー

スケジュール： 13:00～ 開会挨拶
13:30～ ＜第一部＞トークセッション
14:30～ ＜第二部＞マネードクターセミナー
15:00～ フランチャイズセミナー
16:30 質疑応答
17:00 終了

※ご取材は、広報事務局までお申込みお願いいたします。

TEL:03-5411-0066 携帯:070-1389-0175 E-mail: pr@netamoto.co.jp

《登壇者紹介》



小佐野 弾(おさの だん)／小説家・歌人・経営者

1983 年、東京生まれ。

2007 年、慶應義塾大学経済学部卒業。

2009 年、慶應義塾大学大学院経済学研究科修士課程修了。

2010 年、慶應義塾大学大学院経済学研究科博士課程在籍中に「TSUJIRI 辻利茶舗」の商標使用権を取得し、台湾にて高平摩志股份有限公司(MOD 'S & KawPing Co. Ltd.)設立。董事長兼総経理(CEO)就任。同年 10 月、台北市「統一阪急百貨台北店」に「TSUJIRI 辻利茶舗」1 号店開店。

2011 年、株式会社辻利茶舗より海外での独占的商標使用権取得。「TSUJIRI 辻利茶舗」ブランドのグローバル・フランチャイザーとなる。

また同年より、台湾初のオープンリーゲイ起業家として、台湾同志大遊行(Taiwan

LGBTQ Pride)協賛開始。

2012 年のシンガポール FC1 号店開店を皮切りに、現在世界 11 カ国及び地域に 40 店舗を展開。

2017 年、作品「無垢な日本で」で第 60 回短歌研究新人賞受賞。文筆家デビューを機に CEO 職から退く。以降董事長(Chairman)職に専念。

2018 年、歌集『メタリック』(短歌研究社)刊。2019 年、同歌集で第 63 回現代歌人協会賞受賞。

同年、中編小説『車軸』(集英社)で小説家デビュー。第 12 回「(池田晶子記念)わたくし、つまり Nobody 賞」受賞。

2020 年、『ホスト万葉集』(俵万智・野口あや子共編、講談社)刊。

最新作は中編小説「したたる落果」(文藝春秋『文藝界』2021 年 1 月号)。

また、新潮社『yomyom』に長編「我とひとしき人しなければ」連載中。

現在、台北市在住。



加藤 秀行(かとう ひでゆき)／株式会社 N&S Partners 代表取締役社長

東京大学経済学部卒業後、ドリームインキュベーターに参画。

戦略コンサルティングへの従事、ベンチャー企業への常駐、1 件の上場を経て、社内起業。ベトナム・タイ・インドネシアにて調査会社を立ち上げ代表を務める。

その後、2017 年に東京オフィスを開設(現 N&S Partners)し、2019 年 MBO により独立主にオートモーティブ、エンタメ、消費財分野の顧客を中心に事業戦略の議論パートナーを務める。

また小説家としても活動。小説「サバイブ」で第 120 回文藝界新人賞受賞、「シェア」「キャピタル」(共に文藝春秋)で第 154 回、第 156 回芥川賞候補。他著書に「海亀たち」(新潮社)

【新サービス概要】

サービス名 : 『TOKIWA SALON』
サービス開始日 : 2021 年 4 月 10 日
事業内容 : 会員制ビジネスマッチング プラットフォーム、学びの場・イベント主催
会員種別/会費 : Standard 会員 : 月額 1,000 円 (入会金 10,000 円)
Premium 会員 : 月額 10,000 円 (入会金 50,000 円)
※ 会員申し込みは 4 月 10 日より開始
問い合わせ先 : フランチャイズビジネスインキュベーション株式会社
TEL 03-6665-0010

【TOKIWA SALONの特徴】

1. トキワコンサルティングが認定した経営優良企業が集まる
2. 会員限定のイベントに参加できるだけでなく、自社商品のPRの場も提供
3. トキワコンサルティング、フランチャイズビジネスインキュベーションが運営するオウンドメディア、YouTubeチャンネルにて紹介動画、紹介記事を掲載
4. 「TOKIWA SALON」内でセミナーや講座を開催することができる
5. 時期、内容、応募人数などに応じたオンライン・オフラインでイベント開催

【会社概要】

社名 : トキワコンサルティング株式会社
代表 : 篠村 保之
本社 : 東京都港区三田 3-7-18 The Itoyama Tower 141
ホームページ : <http://www.tokiwa.biz/home/>
TEL : 03-6665-0010
設立 : 2015 年 9 月 28 日
資本金 : 1000 万円
従業員数 : 20 名
事業内容 : 創業支援、融資コンサルティング、共済保険等



社名 : フランチャイズビジネスインキュベーション株式会社
代表 : 山本 昌弘
本社 : 東京都港区三田 3-7-18 The Itoyama Tower 121
ホームページ : <https://fbi-consulting.jp/>
TEL : 03-6665-0010
設立 : 2020 年 8 月
資本金 : 100 万円
従業員数 : 5 名
事業内容 : 「TOKIWA SALON」運営、F C コンサルティング、フランチャイズ本部運営



＜本件に関する問い合わせ先＞

トキワコンサルティング 広報事務局

TEL:03-5411-0066 FAX:03-3401-7788 E-mail : pr@netamoto.co.jp

担当 : 鶴池 (携帯 : 080-1127-2072) 、 杉村 (携帯 : 070-1389-0175)