



未来へ繋ぐ、 国産材の 無限の可能性

WOOD
COLLECTION 2022

WOODコレクション(モクコレ)2022

開催概要のご案内

開催概要



- イベント名称 WOODコレクション(モクコレ)2022
- 開催趣旨 新たな木材需要を喚起し、木材利用の拡大を図るとともに、森林の循環に寄与することを目的に、東京の木 多摩産材をはじめとする日本各地の地域材を活用した建材や家具などの木材製品の展示商談会。
オンラインでもステージコンテンツの視聴や出展者との商談にご参加できます。
- 開催テーマ 未来へ繋ぐ、国産材の無限の可能性
- 日程
 - 【設営/搬入日】 2022年1月31日(月)
 - 【会期初日】 2022年2月1日(火) 10:00～17:30
 - 【会期2日目】 2022年2月2日(水) 10:00～16:30
 - 【搬出/撤去日】 2022年2月2日(水)
- 会場 東京ビッグサイト 西1・2ホール 東京都江東区有明3-11-1
- 主催 東京都
- 運営 WOODコレクション(モクコレ) 実行委員会
- 出展者数 42都道府県、420小間(予定)
- 来場見込 【リアル】5,000名 【オンライン】2,500名
- 入場料 無料(登録制)
- オンライン開催 開催は3～4週間程度を予定しております。
【予定】2022年1月18日(火)～ 2022年2月15日(火)

WOODコレクション（モクコレ）2022の全体構成について

2022年2月1日・2日 @東京ビッグサイト西 1.2ホール・アトリウム

展示エリア(都道府県ブース)

○全国42都道府県による企業・団体等ブース

ビジネスマッチング

○ビジネスマッチングサロン

○商談コーナー

ステージ

○メインステージ

・オープニングセレモニー

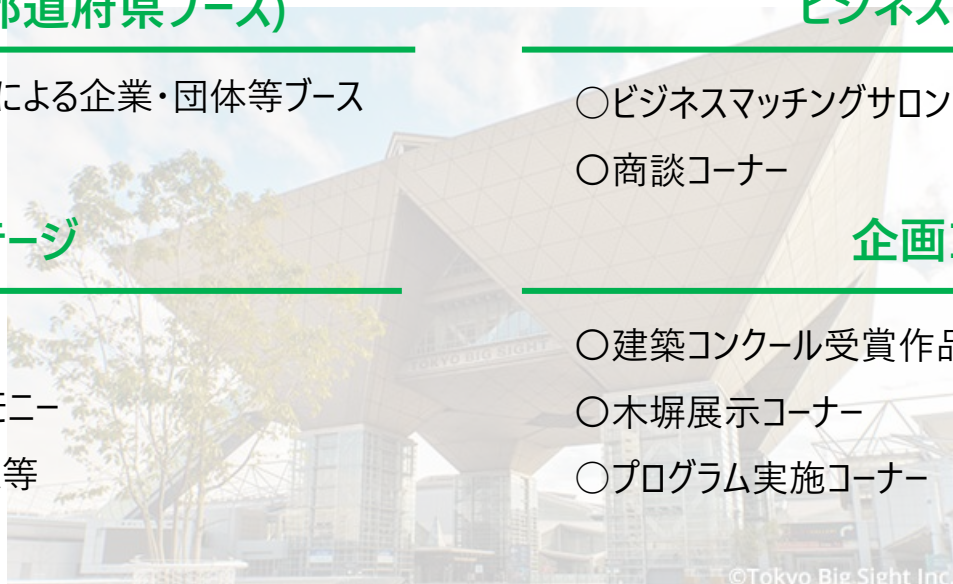
・セミナープログラム等

企画コーナー

○建築コンクール受賞作品展示コーナー

○木堀展示コーナー

○プログラム実施コーナー



2022年1月18日ー2月15日（予定） @オンライン

コンテンツ

○メインステージLive配信

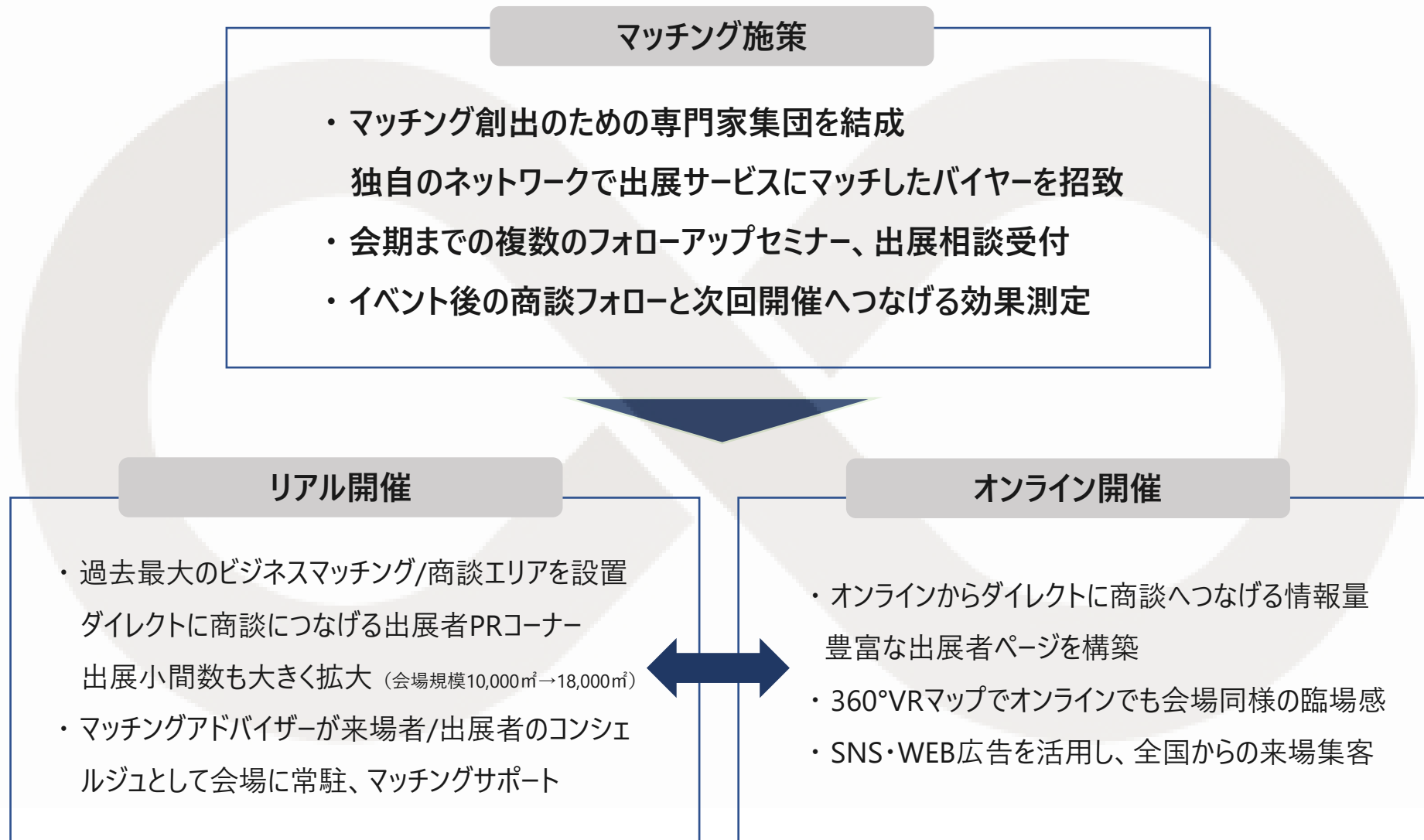
○360°VRマップ

○オンライン商談が可能な出展者詳細ページ



本開催の注目ポイント

最大限にビジネスマッチングのチャンスを創出する施策をリアル/オンラインで展開します。





リアル開催について

新型コロナウイルスによる開催判断について

新型コロナウイルス感染拡大防止のため、イベントの開催については政府の方針に従います。

リアル開催が中止の場合、オンラインのみの開催となります。

また、開催においては、日本展示会協会が定める最新のガイドラインおよび実行委員会が提示するガイドライン、指針のもと、感染症対策を徹底してイベントを行います。各運営スタッフとして参画する信頼できるベンダー・パートナーと緊密に連携の上、主催者・出展者・来場者・現場スタッフ等に明確な安心感を提供しながら、安全衛生を提供いたします。

また、万一発症者が出た際の速やかな対応を計画しつつ事前準備と当日設営を行います。

政府としての指針
Guidance for Mass Gatherings

東京都の指針
State and city directives

会場規定
Venue and local regulations

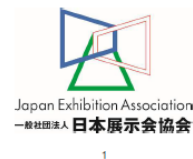
日本展示会協会ガイドライン
Association guidance and standards



実行委員会が提示する、ガイドライン・指針

展示会業界における COVID-19 感染拡大予防ガイドライン

2020 年 6 月 10 日策定
2020 年 8 月 21 日改訂
2020 年 10 月 6 日改訂
2021 年 2 月 17 日改訂



運営上の感染症対策について

運営における感染予防対策として、会場内に適宜手指への消毒液を設置し、合わせて下記の対策を行います。

会期本番だけでなく、施工・撤収・搬入出作業時も同様とします。また、主要導線については5 m以上、その他の通路については3 m以上の通路幅確保を行い、待機列は人同士の間隔が1 m程度確保できるようにします。

プロテクションウォール ソーシャルディスタンス

飛沫防止

透明な素材を利用したプロテクションウォールにより、コミュニケーションは阻害せず、飛沫を物理的に遮断します。



使い捨て手袋

使い捨てアイテム

使い捨て手袋を用意し、スタッフは常にそれを着用して作業を行います。手袋は随時交換を行うため、清潔な状態をキープします。



スタッフ／出展者・来場者マスク

飛沫防止

スタッフ／出展者・来場者はマスク着用を促し、不足した場合配布を行えるよう予備のマスクを準備します。

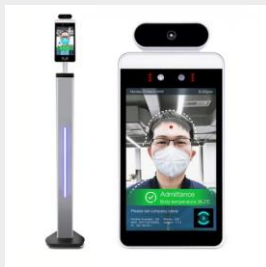


非接触サーモグラフィ

来場者自らによる検温

入場時にはレーンをつくり、来場者全員にサーモグラフィによる検温を実施します。

<使用想定場所>
・エントランス



消毒スタッフ巡回

消毒対応

消毒スタッフが常に巡回し、パブリックスペースのテーブルや椅子などの備品を消毒します。

<巡回場所>
・会場内全域



人数管理

濃厚接触の回避

感染の拡大状況にもよりますが、展示ホールに入ることのできる人数に制限をかけます。スタッフが人数をカウントし、常に適切な距離を保てるよう会場内の環境を維持します。



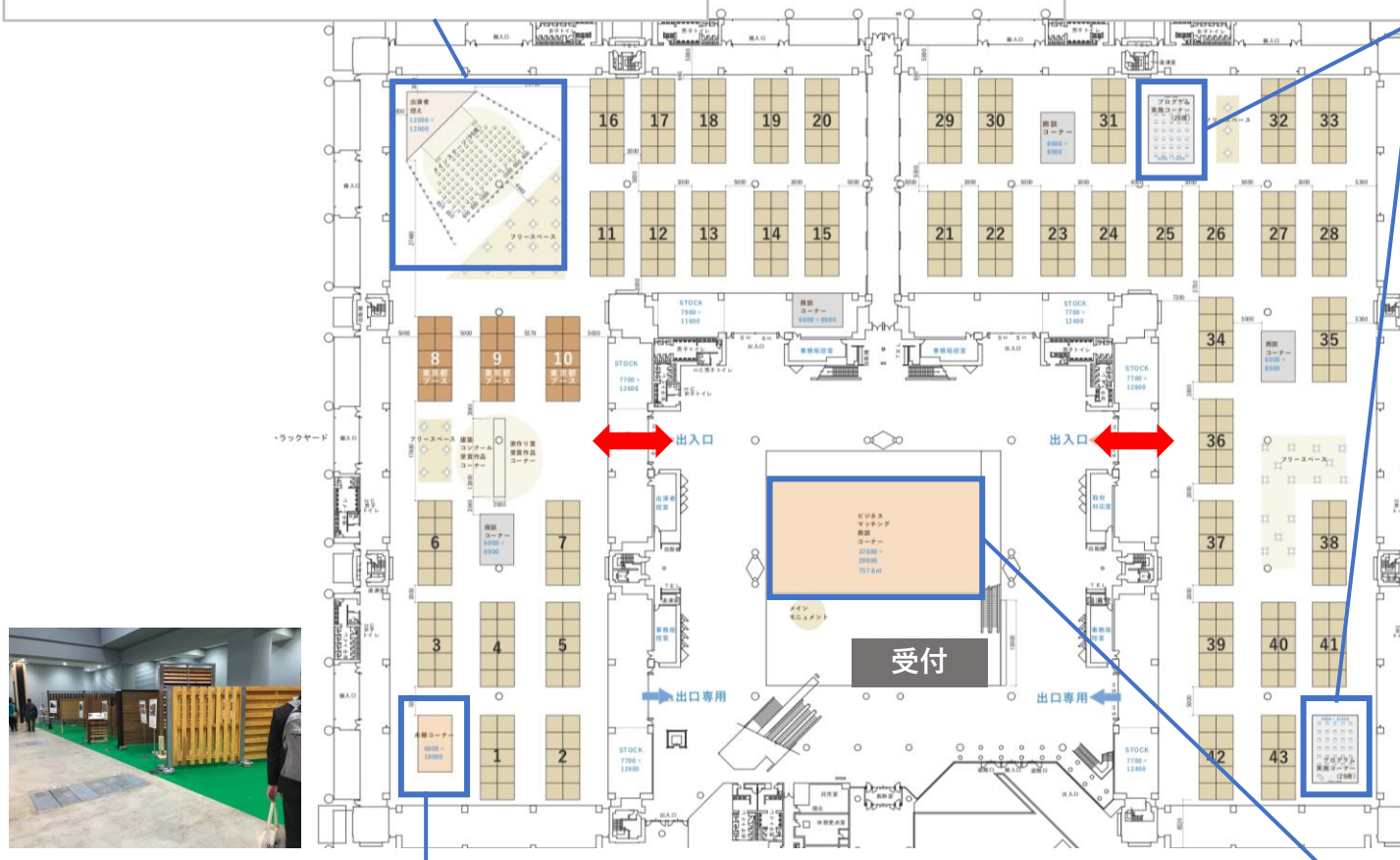
会場ゾーニングイメージ ①

メインステージ

メインステージを催事内で「核」となるように来場者の視線を集める斜め配置に設定

プログラム実施コーナー

プログラム実施コーナーを会場奥側に配置し、来場者を飽きさせない効果的なコンテンツ配置計画。



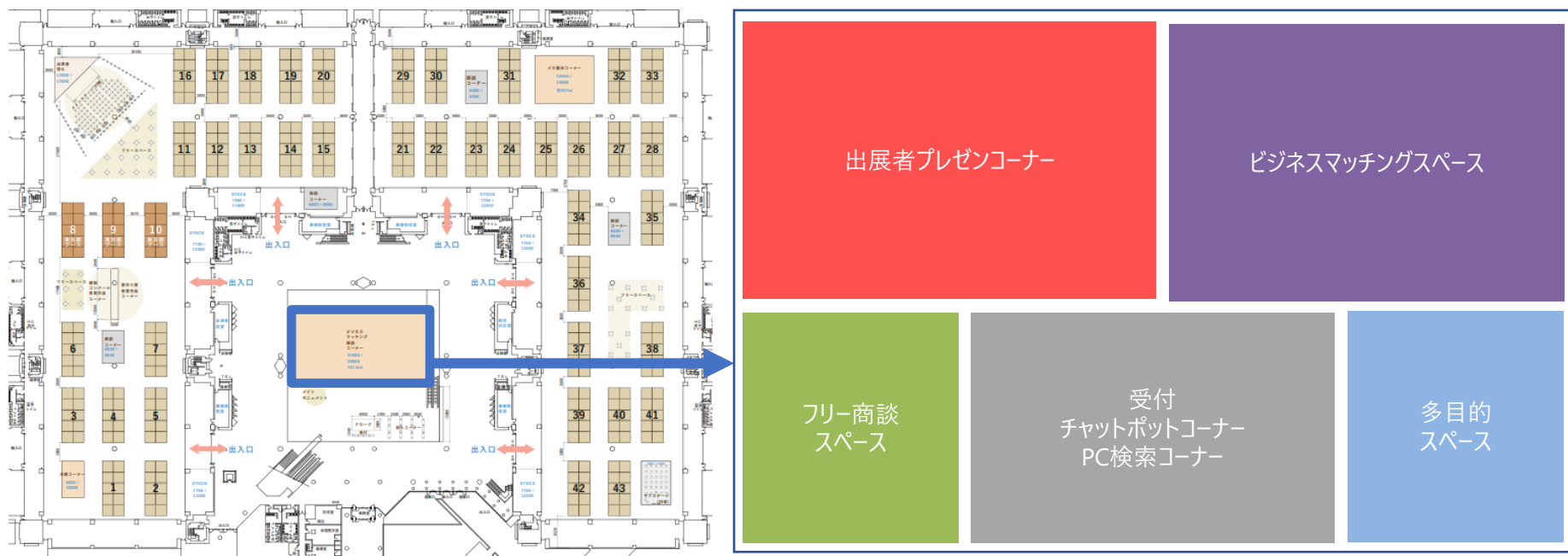
木堀展示コーナー

全国各地の国産材を使用した「木堀」を展示・紹介する。
それぞれの木堀に対して説明用のパネルを作成する。

ビジネスマッチングサロン

アトリウム上に会場全体の起点となるビジネス
マッチングサロンを配置。

ビジネスマッチングサロンレイアウト

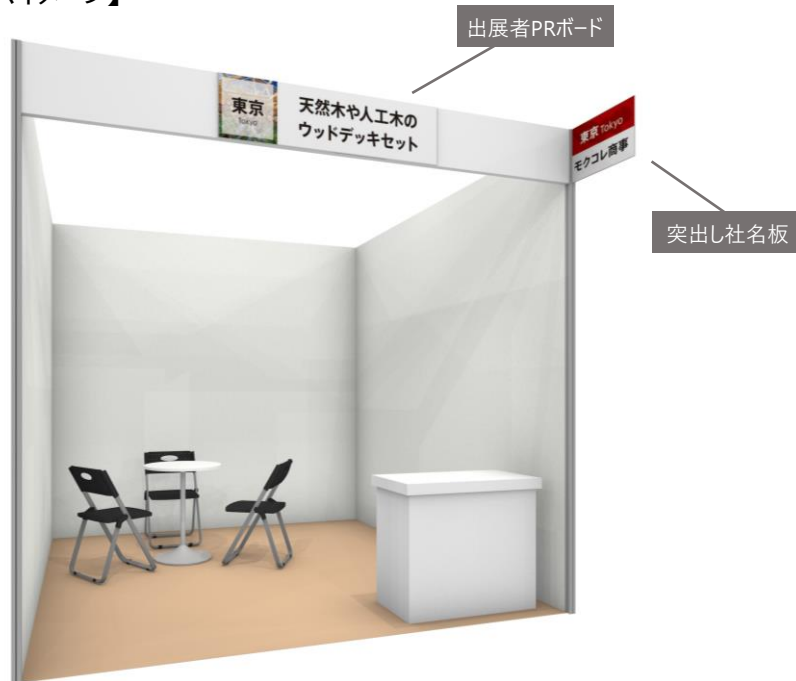


特徴と機能

- ビジネスマッチングにかかる機能を**会場中央のアトリウムに集約**。
- 事前セッティングを中心としたリアル商談はビジネスマッチングスペース（15区画程度）、当日商談はフリー商談スペースを想定（ホール内にもフリー商談スペースは点在）
- 出展者プレゼンテーションステージ傍にフリー商談スペースを設置することで、聴講者の関心が高いタイミングを逃さず、**商談へと結びつける環境**を構築。
- マッチングアドバイザリーボードの専門家は、来場者の相談、ニーズに合った出展者の紹介、ビジネスマッチングスペースの巡回など、本サロンの運営を中心に行う。

出展ブースについて

【ブースイメージ】



【1小間設備一覧】

付帯設備	サイズ・数量等
小間サイズ	W3000mm×D3000mm×H2700mm
壁面	バックパネル・サイドパネルを上記に準じて設置 ※パネル仕様：色は白のみ
パラペット	H300mm×1枚(角小間は2ヶ所)
出展者PRボード	H300mm×1枚(角小間は2ヶ所)
突出し社名板	W450mm×H300mm×1枚
蛍光灯	2灯
受付カウンター	W900mm×D450mm×H750mm×1台
パイプ椅子	3脚
商談用テーブル	1台
コンセント	2口×1個
パンチカーペット	9㎡

※会場通路に面する場合は開放、他ブースが隣接する場合は袖壁が立ちます。



各都道府県ブロックの外周にパンチカーペットを敷き、会場全体の統一感を高めるとともに、都道府県ごとのゾーニングが明確化されます。

※カーペットの色はご指定できません。

メインステージ セミナープログラム（予定）

木材業界における建築、製品、SDGs、循環などのキーワードから選定し、メインステージでのセミナー登壇をご依頼しております。

講演日	ジャンル	登壇者	所属・肩書	講演テーマ
2/1(火)	建築	後藤 治 氏 (ごとう おさむ)	工学院大学理事長 木の建築塾代表	木造技術の再確認と再評価
2/1(火) 2/2(水)	建築	織茂 宏彰 氏 (おりも ひろあき)	東京急行電鉄株式会社	東京の森林・環境保全にも役立つ 多摩産材を活用した駅のリニューアル。
2/1(火) 2/2(水)	建築・内装	佐藤 岳利 氏 (さとう たけとし) 中川 拓真 氏 (なかがわ たくま)	株式会社ワイス・ワイス CEO スターバックスコーヒージャパン株式会社	森と店をつなぐー スターバックス、 地域材を使った木質化店舗
2/1(火) 2/2(水)	林業、SDGs	田中 淳夫 (たなか あつお)	森林ジャーナリスト	林業を立て直し、持続的な事業とするために。 産業構造の大胆なパラダイム転換を！ 一人ひとりの小さな挑戦が林業の未来をつくる。
2/1(火) 2/2(水)	林業	青木 亮輔 氏 (あおき りょうすけ)	株式会社東京チェンソーズ 代表取締役	東京檜原村を「木のおもちゃの村」に！ 衰退する林業を救う 東京チェンソーズの野望
2/2(水)	デジタル技術	秋吉 浩気 氏 (あきよし こうき)	一級建築士事務所 VUILD株式会社 代表取締役	デジタル木工を 「建築の民主化」の道具に
2/1(火) 2/2(水)	断熱化住宅による 健康増進	伊香賀 俊治 氏 (いがが としはる)	慶応義塾大学 理工学部 システムデザイン工学科 教授	健康維持増進住宅のすすめ。 最高の環境建築で、 すこやかに住もう、すこやかに生きる。

※登壇者はスケジュールの都合により変更となる場合があります。正式決定は10月中旬を予定しています。



オンライン開催について

ステージプログラムの配信

当日のメインステージはオンライン上で**Live配信**を実施します。
開催翌日から**アーカイブ配信**のご視聴も可能です。

Live配信ページ

< 配信画面サンプル >



※コメント投稿も可能（非表示も設定可）

配信ページ概要欄

- ・プログラム名
- ・出演者
- ・コンテンツ概要
- ・WEBリンク（資料DL）など

プログラムに関する情報を記載できます。

< 配信ページサンプル >



アーカイブ配信

ステージプログラムは終了後に
アーカイブ配信を行います。



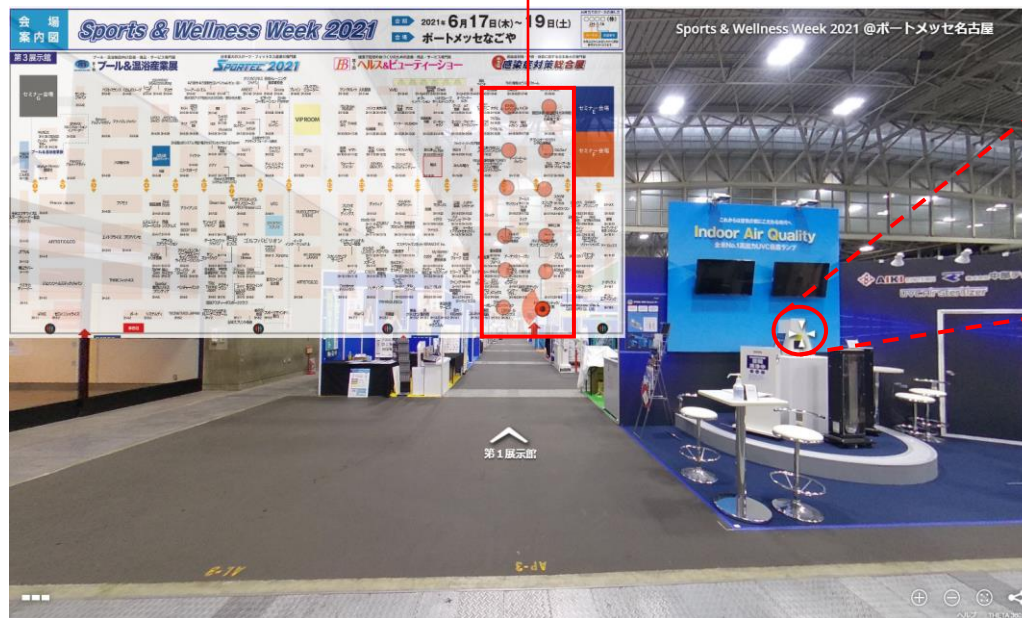
※アーカイブ動画一覧&再生ページイメージ

会場空間360°VRマップ

リアルイベントの空間をオンラインで体感、**展示会場オンライン 360°MAP** 制作

オンラインでモクコレの会場空間を完全再現・実際の展示とともに、出展者ページを閲覧可能です。

会場案内図に合わせて、現在地とガイドが表示されます。



✖ マークをクリックすると、出展者のイメージ画像と出展者ページへのリンクが表示されます。



<掲載情報>

- ・ 社名
- ・ 説明文 (50-100文字程度)
- ・ [出展者ページリンク](#)

オンラインイベント
出展者ページ



制作スケジュール

1/31 (月) 20:00~25:00	2/1 (火) ~ 2/2 (水)	2/3 (木) 10:00 ~ 2/15(火) 17:00
撮影	データ作成・編集	オンラインイベントにて公開

※1月31日の準備終了後に、各ブースをVR撮影させていただきます。

出展者ページ詳細

出展者様にはご自身で出展者ページの情報をご入力頂きます。いつでも内容をリアルタイムに編集頂くことが可能です。



出展エリア・分野
PR動画
会社・団体画像
会社名・住所
Webサイト（外部リンク）
会社・団体PR
認証
SDGsの取り組み
商談希望先
モクコレ2022での展示の見どころ
製品画像
商品名
小売参考価格
最低発注ロット数
ターゲット・利用シーン
商品説明・商品資料ダウンロードリンク
出展者専用アンケート
お問い合わせボタン
オンラインチャットで話しかける

※上記構成を予定しておりますが、詳細は調整中です。
10月中旬の出展者説明会で決定版をご案内いたします。

商談へつなげる機能

メッセージでの問い合わせが可能

お問い合わせフォーム

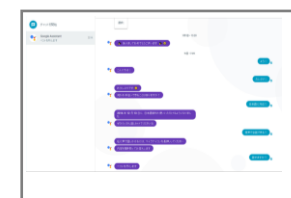
お問い合わせフォーム

氏名

メールアドレス

お問い合わせ内容

互いにオンラインであれば、
チャットからオンラインMTG
まで開始することが可能です。



連携道府県担当者様ならびに出展者様へのサポート

出展者様はノーコードの文字入力とドラック＆ドロップでページを作成できます。
初心者でも充分に活用できるよう、事務局が丁寧にサポートします。

出展者マイページ機能

出展者様はご自身のページに掲載したい情報を、
自らご入力頂き、WEBページを構築することができます。

入力項目は決定次第、ご案内いたします。

事務局側で出展者ページの基本構造を構築のち、
出展者様へ『マイページ機能』のログインID・PASSを付与します。

右記の通り、各種マニュアルの作成・問い合わせサポートデスクを
設置いたしますので、ご安心ください。



各種マニュアルの作成

- ・ ブースページ作成マニュアル
- ・ マッチング機能利用マニュアルなど、
- ・ 精力的にオンライン展示会を活用いただけるように、図解入りのマニュアルを作成します。

出展者問い合わせサポートデスクの設置

- ・ 出展者様からのお問い合わせにメール・お電話にて対応いたします。
- ・ ご出展者様自身でのデータ入力が難しい場合は代理入力にて対応します。





ビジネスマッチングについて

リアル展示商談会における目標件数は**300件**とします。



商談バイヤーは大手企業を含めて**60**社招致を目標



各出展者（250～300社）に対して最低でも各1回商談の機会を提供できるように300件を最低限の目標設定として算出



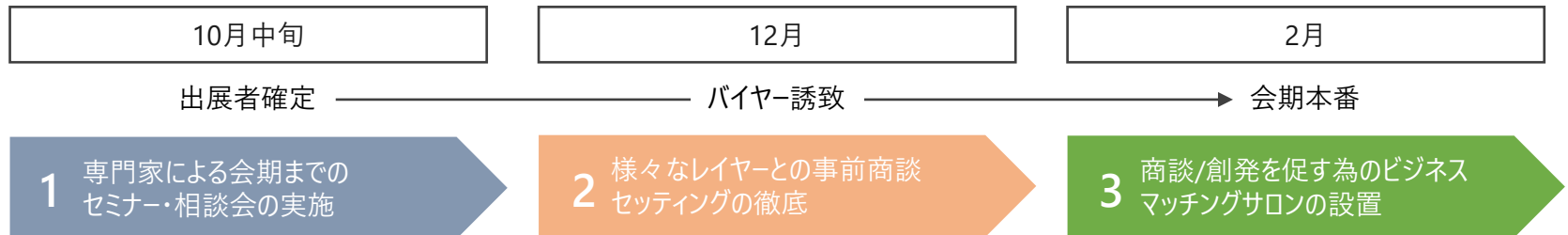
当日の偶発的商談やオンラインの商談を含めて、**1商談でも多く実現できるように**、マッチングアドバイザリーボードと二人三脚で本施策を推進

< 基本的な考え方 >

- 出展者（**シーズ**）とバイヤー（**ニーズ**）を徹底的に繋ぐ磁場の役割として、ビジネスマッチングを**能動的に主導**
- ビジネスマッチングの支援においては、事務局内に専門家から構成される「ビジネスマッチングアドバイザー」を設置し、**事務局として業界及びビジネスマッチングの専門性を持ち、強力に推進**

- 1 ビジネスマッチングアドバイザーの各専門家による、**会期までの複数回のセミナー・相談会の実施**
- 2 各専門家のネットワークを活かした、大手企業を含めた様々なレイヤーの来場者との**事前商談セッティングの徹底**
- 3 会期中における偶発的な商談/共創を促すための**ビジネスマッチングサロンの設置**

< 時間軸による取組みの整理 >



ビジネスマッチングアドバイザーとは

- 木材業界並びにビジネスマッチングにおける知識、ノウハウ、経験が豊富な専門家から成る事務局内のビジネスマッチング担当組織
- 事務局にてビジネスマッチングを推進する為の諮問機関として、実効性の高いビジネスマッチングを仕掛ける
- バイヤーを誘致するだけでなく、出展者に対して各専門家の知見を活かしたセミナー/相談会を実施し、出展者の意識、知識、スキルを向上させる
- ビジネスマッチングに限らず、セミナーや特別企画・広報施策等についても、事務局提案が実行委員会の意向に沿わない場合などに助言を求める組織として機能させる

会期までの事前セミナー/相談会の実施

バイヤーの誘致

ビジネスマッチングサロンの運営

< マッチングアドバイザー組織図 >

従来のB to Bバイヤー層に強み

ナイス(株)

資材事業本部 営業推進部 石毛 啓介氏
建築用資材の流通、住宅の企画、設計、分譲まで手掛けるナイス（株）において、累計210万人の来場実績を持つ自社主催展示会「住まいの大博覧会」を主担当。

統括アドバイザー

柿沼文彦氏

公的支援機関にて30年以上中小企業支援に携わり、展示会・ビジネスマッチング・中小企業の販路支援を主業務として担当。**B to Bの販路開拓支援のスペシャリスト**。中小企業診断士。

新たな B to B to Cバイヤー層に強み

MONOCOTO PLUS(株)

代表 植田 尚子氏

高島屋にてインテリアアドバイザー、特徴化/差別化MDの企画・運営、地域産業活性化委、ものづくり支援を担当。**商品開発、ブランディング、販路拡大業務に精通**。

住まいのオーダーメイド館

代表取締役社長 用丸 正義氏

生活者と供給企業を直接繋ぐ、建築・住まいのインテリアの専門サイトを運営。約**23,000社の工務店、設計事務所にネットワーク**を持つ。
一級建築士。

5名の専門家の
各分野における強み・ネットワークを掛け合わせて、
マッチングを強力に推進します。

柔軟思考研究所 代表

（東急ハンズ現役バイヤー） 泉 徳之 氏

メーカー商品企画、卸業を経て**東急ハンズでバイヤー歴33年**。現状に捉われない商品提案や新規イベント開発、商品開発のプロデュース・開発、**BtoCの販路拡大業務に精通**

専門家による会期までのセミナー・相談会の実施

出展者決定～会期前までの期間、アドバイザリーボードの**各専門家によるセミナー及び相談会を各1回程度実施**します。

＜狙い＞

- 従来の出展者説明会（規則説明、展示手法レクチャー等）では習得できない**情報や視点を多面的に提供**することで、**出展者の目線、意識、スキルの向上**を図ります。
- 会期までに段階的にセミナーを実施することで、出展者の展示会開催までの**機運醸成や中だるみ防止**を図ります。

専門家	セミナー内容（案）
用丸 正義 氏	売れているメーカーの工夫ポイント。
ナイス(株) 石毛 啓介 氏	木材産業におけるBtoB展示会において商談を活性化させる為の工夫、注意すべきポイント、展示会の活用の仕方等。
植田 尚子 氏	消費者起点のものづくり（消費者のライフスタイルに関わる情報や他素材等の異業種情報などを組み入れながら実施）
泉 徳之 氏	BtoBtoCにおける展示会やニーズ、バイヤーや今求めている商品について、小売店の製品づくり、売り場づくりや陳列、商品の差別化について等。

- 10月～1月の準備期間に、毎月1本のセミナー及び相談会を実施します。
- オンライン配信（Liveも検討）＆アーカイブとし、出展者がいつでも視聴できるものとします。

また事務局で出展者説明会やメール等で趣旨を説明、積極的な参加を働きかけます。

様々なレイヤーとの事前商談セッティングの徹底

アドバイザーボード各専門家のネットワークを活かし、幅広いバイヤー層への**ダイレクトアプローチ**を実施します。

バイヤー声かけ～事前マッチングまでの流れ

STEP 1

各アドバイザーボード専門家が有しているバイヤーとのネットワークをリスト化し、事務局あるいは専門家から直接バイヤーへコンタクト

STEP 2

本展の開催趣旨をメール/電話/訪問等を通じて丁寧に説明し、事前マッチングの参画を依頼

※説明の際は、出展者リストを持参し、アドバイザーボードのアドバイスのもと、該当バイヤーが興味を持ちそうな出展者をピックアップし、強みの訴求や連携の可能性を事務局側から主体的に提案。

STEP 3

参画を承諾いただいたバイヤーについては以下の2手法で出展者とのマッチングをセッティング

- ①バイヤーが気になる/商談をしてみたいと思う**出展者を指名**し、事務局から出展者へコンタクトし商談調整。
- ②バイヤー側に現状で商談したい出展者がいない場合、探しているもの/求めているものについてヒアリングし、バイヤーのニーズを全出展者へ公開。ニーズに対応できる**出展者からの提案を受け付け**、バイヤーへ提案し、商談調整。

STEP 4

会期当日までの商談セッティングは全て事務局が間に入り調整し、会期当日のビジネスマッチングサロンの商談場所までナビゲート
遠方のバイヤーの事情も踏まえ、ZOOM等のオンラインツールでの商談環境構築のフォローも進めていきます。

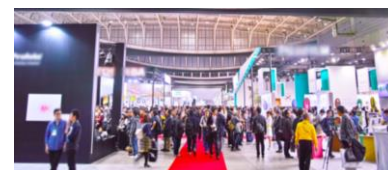
商談/創発を促す為のビジネスマッチングサロンの設置

背景と目的

- BtoBのビジネスマッチングのシフトをする上では、ビジネスマッチングを推進するスペースを大きく構え、視認性を上げ参加者の気運を高めることや、来場者のニーズを可視化することが重要である。
- 過去、弊社が取り扱った展示商談会においても、来場者からのヒアリングにより、「**明確な目的がなくても気軽に出展者を知るスペース**」のニーズが高いことが分かっている。
- これらを踏まえ、**事前準備なしに来場したバイヤーが当日気軽にニーズを相談したり、出展者が小間外で「シーズ」を発信することで当日商談会が成立する「ノンアポイントマッチングサービス」と、そのスペースとなる「ビジネスマッチングサロン」**を会場の中心に設置することをご提案したい。
- バイヤーが気軽に立ち寄り手軽に出展者の情報を取得したり、カジュアルに話を聞けるスペースを設置することで、**本展示会の交流のハブとなるスペースを目指す**。

特徴と機能

- **展示会中心地のアトリウムに設置**し、開放的（未来感も出しながら）なしつらえとする。
- **マッチングアドバイザリーボードの専門家がコンシェルジュとして常駐・運営**し、リアルで相談できる専門家相談スペースの他、非対面のチャットポットやPC検索スペースを設置
- 出展者セミナースペースだけでなく、プレゼンやピッチ、ショートMTGなど多目的に使用できるセミナースペースやオープンの商談スペースを設置し、**偶発的な交流も見据える**。（事前マッチング商談エリアも本スペースに設置）





今後のスケジュールについて

今後のスケジュール

- 8月30日 — 連携都道府県担当者説明会
 - 9月21日 — 申請書類書類提出（26頁以降参照）
 - 9月上旬 — 小間数決定、出展者説明会のご連絡（事務局より）
 - 10月中旬 — 出展者説明会
リーフレット・ポスター発送
出展者ガイドブック掲載情報提出（公式サイト申し込みフォーム）のご案内
 - 10月下旬 — 商談アドバイザーによるフォローアップセミナーの開催 ※10月～翌年1月まで毎月1回 計4回開催
出展者ページ（オンライン開催）作成のお願い、ID・作成マニュアルの送付
木堀展示コーナー自治体向け展示有無希望調査〆切
 - 11月中旬 — 各種出展情報申請
招待状発送
 - 12月～2022年1月（予定） — 出展料ご請求
- 2022年
- 1月18日 — オンライン開催 スタート
 - 1月31日 — 設営・搬入
 - 2月1～2日 — リアル開催
 - 2月15日 — オンライン開催 終了

申請書類 ①参加事業者の確定リスト

提出必須
9月21日〆切

事業者様の情報をシートにご記入しご提出いただきます。事務局より9月7日（予定）までに小間数確定のご連絡をいたします。
②事業者レイアウト表（次頁）と合わせてご提出ください。

【提出1】 WOOD コレクション2022 都道府県出展事業者リスト

提出期限：9月21日（火）必着

提出方法：email

提出先：mokucole2022@tohghashi.co.jp

申請書に関するお問い合わせ：WOODコレクション（モクコレ）2022 運営事務局 / 03-5244-9638

提出日

担当する都道府県

割り当てられた小間数

都道府県

所属

ご担当者様情報

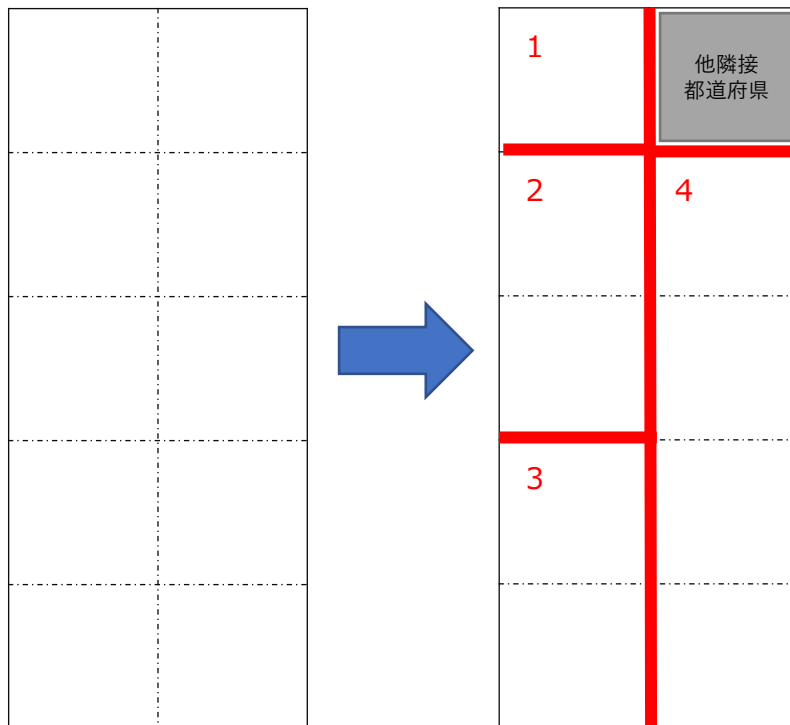
ご担当者様名

連絡先（電話番号）

番号	都道府県	企業名	読み (法人様を置いてください)	小間数	出展社説明会の 参加予定	担当者名	連絡先①（電話番号）	連絡先②（メールアドレス）	住所①（郵便番号）	住所②（住所） ※都道府県/市町村/ 県地	住所③建物名 ※ビル名	備考
	凡例：東京	株式会社トーカシ	トーカシ	1	出席	山崎 一徳	03-5244-****	k-yamazaki@tohghashi.co.jp	104-0041	東京都中央区新富1-9-6	パークレックス新富町7階	
1												
2												
3												
4												
5												
6												
7												
8												
9												
10												
11												
12												
13												
14												
15												
16												
17												
18												
19												
20												
合計小間数				0								

割り当てられた小間数に準じて、参加事業者様の位置の割り当てをご記入いただき、ご提出ください。

<記入例>



管理 番号	事業者名	小間数
1	株式会社 × ×	1
2	〇〇木材店	1
3	△△家具店	2
4	■■連合団体	4
5		
6		
7		
8		
9		
10		

プログラム実施コーナーでのセミナーの枠をお申込みされる都道府県様は、下記の必要事項を明記の上ご申請ください。

※②講演企業・団体名、③講演タイトルは、当日のガイドブック・告知WEBに掲載いたします。

①希望する時間軸(1日／2日／どちらでも)

②講演企業・団体名

③講演タイトル

④講演者様のお名前

⑤ご担当者様のご連絡先(※当日ご連絡がとれる方)

プログラム実施コーナーのセミナーとビジネスマッチングサロンの出展者プレゼンスペースは内容が異なります。

プログラム実施コーナーは、主に木材需要喚起、利用拡大を目的とした取組事例のご紹介

出展者プレゼンスペースは、主にマッチングを目的とした来場者やバイヤー向けの製品PR

の場としてご活用ください。

出展者プレゼンスペースのお申込みは、10月中旬の出展者説明会にてご案内させていただきます。

【提出3】プログラム実施コーナー セミナー 参加枠お申込書

提出期限：9月21日（火）必着

提出方法：email 提出先：mokucole2022@tohgashi.co.jp

問合先：WOODコレクション（モクコレ）2022 運営事務局 / 03-5244-9638

提出日		担当する都道府県	
都道府県	所属		
ご担当者様	ご担当者様名		
情報	ご連絡先		

プログラム実施コーナーでのセミナーの枠を申し込みますか？（はい/いいえ）

▼お申込みをする都道府県様のみ、下記必要事項をご記入ください

②講演する企業/団体名 ③講演タイトル は当日配布するガイドブック・告知WEBサイトに掲載いたします。

①希望する日程 (①2月1日 / ②2月2日 / ③どちらでも可)

②講演する企業/ 団体のお名前

③講演タイトル

④講演者様のお名前

企業・団体名	
氏名	
役職名・肩書き	

⑤ご担当者様のご連絡先

企業・団体名	
氏名	
メールアドレス	
電話番号	

※今回お申込みされた方の中から、事務局にてセミナーをお願いする方を選出させていただきます。



<お問い合わせ先>

WOODコレクション(モクコレ)2022 運営事務局 (株式会社トーガシ内 窓口)

〒104-0041 東京都中央区新富1-9-6 ザ・パークレックス新富町 7F

TEL：03-5244-9638 FAX：03-6222-8697 (平日10:00～17:00 ※年末年始を除く)

Email：mokucolle2022@tohgashi.co.jp

