

参加企業募集のご案内

From AI Technology to AI Business

ASTEEDA Executive Salon 2026 Global Track

プログラムのご案内

日韓民間オープンイノベーション基盤のAI協力と共同事業創出



Date

2026年6月11日(木)~13日(土)



Venue

日本 長野県 野沢温泉村 (Nozawa Onsen)



Organizer and Operator

Ryukyu ASTEEDA Sports Club Co., Ltd.



Prepared by Official Korean Partner & Korea Representative

Nina Kim

Founder & CEO, JOYFUL Labs.

なぜ今、日本進出を「交流」から「事業化」へ転換すべきなのか

日本との接点はすでに形成済み

- JSAC, EdgeTech+, Interop Tokyo 等多様な日本との接点を保有
- 韓国中小企業の日本拠点設立: '22年99社→'24年208社(KOTRA)

国内 企業はすでに様々な方法で日本との接点を築いてきました。今必要なのはイベント参加履歴の蓄積ではなく、**Buyer・Partner・投資家**につながる**構造化された事業化転換**です。

信頼ベースのアプローチが必須

- Cold Outreach 商談化率(リード→ 商談) 2~5% (Sales Marker)
- 日本BtoB 営業平均成約率(商談→契約基準) : 10~30%
- JBIC(国際協力銀行) 日本製造業30%+が海外比率拡大・M&A推進中

技術力以上の「初めの信頼」 : 日本市場では技術の優秀性と同様に、初めの信頼と適切な紹介構造が重要です。そのため実務者中心の単発的接触よりも、**意思決定者中心のクロスドビジネスチャネル**が**必ず必要**です。

転換戦略 : 露出から事業化へ

展示/交流中心では実質的なBuyer・Partner・投資連携が遅くなります。

転換率は構造的に低い状況			
5~10%	79日	98.5%	47%
展示会リード→契約 転換率 (グローバル)	日本B2B 検討平均	単独意思決定 不可 (稟議)	1億円以上の購買案件に 1年以上の検討が必要

EXISTING 従来方式 (EXPO/展示)	ASTEEDA 事業化転換 (SALON)
— 実務者中心の単発的接触 — 名刺交換レベルの浅い関係 — 後続契約転換率の低迷	✓ C-Level意思決定者との直接対面 ✓ 紹介ベースの信頼進入 ✓ D+90 後続管理まで含む完結型構造

◎ **本プログラムの目標は露出拡大ではなく、確実な転換 (Conversion) です。**

ASTEEDAは「招待型信頼プラットフォーム」です

日本最大級の経営者コミュニティ基盤、民間主導の検証されたTrust Platform

3

ASTEEDA Salon

Executive Community

Invitation Only

厳格な審査を経た参加者のみ招待される
クローズド型プライベートサロン

C-Level Dialogue

実務者ではなく意思決定者中心の
即時的なビジネス対話構造

Guarantor of Trust

上場企業が保証する信頼プラットフォーム

Ryukyu Asteeda (TOKYO PRO Market 上場 / 証券コード 7364)



3 Operating Philosophies



High-End Quality Membership

厳格な基準を通過した最上位ビジネスリーダーシップコミュニティ



Trust-based System Reliability

単純なネットワーキングを超え、信頼を系統的に保証する構造



Performance Driven Results

実質的なビジネス成果創出を最優先目標とする運営

“ 日本で最も難しい「最初の信頼の壁」を、プラットフォームが先に下げる構造です。 ”

展示会ではできないこと、『サロン』が成約確度を設計する

🏢 大規模展示会の限界

「名刺交換」は容易ですが、「意思決定」にはつながりにくい

- ・数万人が行き交うオープンスペースでは、落ち着いた対話が難しい
- ・実務者中心の“表層的なネットワーキング”では、意思決定が遅れやすい
- ・一度きりの出会いで終わる非常に不安定な関係

👥 アスティーダ・サロンの価値

緻密に設計された「偶然」が信頼を生み、意思決定と契約を加速します。

- ✓ 実績あるリーダー同士が集う、クローズドなコミュニティ
- ✓ 3日2晩の滞在で育まれる、深い関係性（絆）
- ✓ 数十通のメール以上に前に進む、商談の推進力

1. ビジネスに至る信頼形成プロセス



2. ネットワーキングが「設計できる」プロセスに変える

展示会 低確率

偶発的な出会いは次の商談につながりにくく、契約締結まで時間を要します。

サロン 高確率

意思決定者（Cレベル）同士が過ごす高密度な時間により、**迅速なトップ・ダウンの意思決定**が可能になります。

ASTEEDA Salon ポジショニング比較サマリー

	IVS 日本最大規模スタートアップ カンファレンス	B Dash Camp 招待制テクノロジー カンファレンス	Slush Tokyo グローバルスタートアップ フェスティバル	C-Level信頼プラットフォーム
参加規模	13,000名 大規模群衆	～700-1,000名 [未検証推定値]	2,500名 イベント中心	1,000名+ /回 少数精鋭密度維持
参加方式	オープン（Ticket）	完全招待制	オープン（Ticket）	完全招待制
参加者レベル	混合（Mixed） 学生・実務者・一般人多数	経営陣・VC IT/スタートアップ業界限定	混合（Mixed） 若い世代（Youth）中心	C-Level意思決定者 大企業/中堅/上場企業役員クラス
クロスボーダー	グローバル20%	日本国内中心	グローバル志向	グローバルトラック新設
信頼保証	- なし -	VCネットワーク基盤	- なし -	上場企業（7364）保証
マッチング方式	自律（Random）	非公式（Informal）	自律（Random）	Double Opt-in 事前需要ベースプレマッチング
後続管理	- なし -	- なし -	- なし -	D+7/30/90 体系的フォローアップシステム

**Why ASTEEDA?**

単なる参加ではなく検証されたビジネス成果を保証する唯一のプラットフォーム

参加者権限

Decision Maker

マッチング品質

High-Quality

信頼度

Listed Co.

アスティーダ開催実績サマリー：開催実績と主要参加者（抜粋）

Scale	Annual Visitors 35,000 + 年間累計参加者数	Per Event 1,000 + 一回当たりの参加規模（目安）	Matching Record 208 Matches 単一セッションで最大級マッチング実績
	A. 大企業・大手グループ (Conglomerates) ロッテホールディングス みずほFG 日本マイクロソフト 楽天グループ 住友生命 富士通 (Fujitsu) NTT西日本	B. 中堅・上場企業/プラットフォーム (Public/Mid) ユーザベース (Uzabase) クラウドワークス LisB akippa Photosynth tripla	C. スタートアップ/成長企業 (Growth) TripleEyes Algoage XAION DATA EventHub Relic STATION Ai
	D. 投資家 (VC/CVC) GREE Ventures OASIS FUND NTT DOCOMO Ventures W fund	E. 官公庁・自治体 (Government) 豊見城市 Fukuoka Growth Next FGN / さくらインターネット 日本スタートアップ支援協会	F. 学界・研究 (Academia) 多摩大学 (Tama Univ.) 松尾研究室 (Matsuo Lab) Relic (産学連携)

主な登壇者

2024 Okinawa

Dec 9-11, 2024
Naha Arts Theater

140
Speakers

Key Speakers

楽天グループ Hiroshi Mikitani 代表取締役会長兼社長	日本M&Aセンター Suguru Miyake 代表取締役
ユーザベース Yusuke Inagaki 代表取締役 Co-CEO/CTO	kubell Masaki Yamamoto 代表取締役CEO
SBIホールディングス Genki Oda 常務執行役員	日本マイクロソフト Kentaro Oda Asia Azure GTM Manager
サイバーエージェント Tetsuhito Soyama 常務執行役員CHO	さくらインターネット Kunihiro Tanaka 代表取締役

2024年沖縄スピーカー

2025 Hokkaido

Jun 19-21, 2025
Escon Field

60
Speakers

Key Speakers

北の達人コーポレーション Katsuhisa Kinoshita 代表取締役社長	タイミー Ryo Ogawa 代表取締役
リーディングマーク Yuji Iida 代表取締役	ナレッジホールディングス Tomoshi Michikawauchi 代表取締役社長
富士通 Kunikazu Matsumoto シニアエバンジェリスト	ガイアックス Yuji Ueda 代表執行役社長
クラウドワークス Ryo Sakai 執行役員 (M&A担当)	ZVC JAPAN (Zoom) Norihiro Shimogaki 代表取締役

2025年北海道スピーカー

2025 Okinawa

Dec 4-6, 2025
Ginowan Convention Ctr

165
Speakers

Key Speakers

みずほフィナンシャルグループ Kazuhiko Chuman 執行役員 CBDO	ロッテホールディングス Genichi Tamatsuka 代表取締役社長CEO
日本マイクロソフト Motoaki Nishiwaki 業務執行役員エバンジェリスト	ビジョン Kenichi Sano 代表取締役
グリーベンチャーズ Takeshi Nemoto パートナー	NTTドコモベンチャーズ Jun Yasumoto 代表取締役
STATION Ai Hiroataka Sahashi 代表取締役社長	博報堂 Koichiro Shima 執行役員

2025年沖縄スピーカー

日本市場参入3大障壁 vs ASTEEDAソリューション

韓国企業が直面する構造的問題を解決し、事業化速度を高めるASTEEDAのアプローチ

⚠ 3 Major Barriers

01. 初期信頼の不在 (Trust Deficit)

- 保守的な導入文化により、**現地リファレンス**なしにはミーティングすら困難な構造
- コールドアプローチ商談化率 2~5% vs 紹介経由 10~25%

02. 紹介ネットワークの不足

- 紹介文化**が核心。仲介者の推薦なしに意思決定者へのアプローチは不可
- JBIC：製造業30%+が海外連携・M&A推進

03. 遅い意思決定スピード

- 実務者(Bottom-up)アプローチによる稟議の長期化
- 意思決定者11名以上の場合、50%が6ヶ月以上検討。**リードタイムの長期化**によるモメンタム喪失

Transformation

Cold Outreach → Introduced F2F

No Reference → Endorsed

Long Cycle → Direct Access



🔑 ASTEEDA Solutions

✓ Invitation Only 信頼移転

TOKYO PRO Market上場企業（7364）主催の招待自体が**一次検証（Endorsement）**として機能し、初期信頼の壁を解消

✓ 紹介ベースマッチング（Double Opt-in）

運営陣および後援ネットワークを通じて**CxOレベルとの直接連結**。相互承諾（Double Opt-in）ベースでミーティング成立率最大化

✓ 多層接触設計（Bonding to Business）

セッション→ブース→朝食・昼食ミーティング→1:1ミーティングへとつながる**段階的な関係形成**を基盤とした**C-Levelとの直接対面**により意思決定スピードを短縮

韓国企業日本進出成功の方程式（4段階）



✂ 成功のためのEnablement支援



Double Opt-inマッチング
相互同意ベースの高品質ミーティング



ビジネスブラッシュアップメンタリング
産業専門経営者/VC・CVCとの相談サービス



体系的Follow-up
D+7 / D+30 / D+90 成果管理

ASTEEDA参加ROIシミュレーション

投資（Investment）対比、明確な時点別期待成果（Return）と中長期価値モデル

初期投資（Investment）例示

基本ブース（Basic） 3日間展示、ロゴ露出、基本什器	600,000 JPY
ピッチセッション（Pitching） 15分発表＋5分Q&A、VIP対象	900,000 JPY
1:1ビジネスマッチング 3回基準（1回当たり100,000 JPY）	300,000 JPY

Total Estimated 1,800,000 JPY

ROI Model

ROI = (Revenue + Pipeline Value) / Investment

Target Scenario
Top Partner候補1社確保＋有料転換
15～20%

1.5x ~
4x

期待成果（Expected Return）

短期（3ヶ月）

Seed Stage

リファレンス候補1～2社発掘

社内PoC（Proof of Concept）着手

潜在パートナーリスト確保

Value
市場性検証&初期接点

中期（6ヶ月）

Growth Stage

有料PoC転換2～3件達成

パートナーシップMOU1件締結

ローカライゼーション（Localization）完了

Value
実質売上&パートナーシップ

長期（12ヶ月）

Scale-up Stage

本契約候補化

後続ラウンド向け対話開始

売上パイプライン構築

Value
事業拡張&資本誘致

Cumulative Value Projection



金額および成果は産業群、製品競争力、価格政策、営業サイクルにより変動する可能性があります。

ABOUT ASTEEDA Executive Conference Global Track

D+90 成果レポーティング
案件化～成約（契約・投資）まで支援

プログラム3大コア軸（3 Pillars）



カンファレンス

知識共有と洞察

- ✓ **グローバル基調講演:**
日韓のAIリーダーが未来ビジョンを提示
- ✓ **スタートアップへのピッチング:**
有望な技術デモ + 投資家検証
- ✓ **ブース展示・デモ:**
製品・技術のショーケースとQ&A



会員

信頼とネットワーク

- ✓ **招待制 C-level コミュニティ:**
認証されたリーダー同士の非公開交流
- ✓ **リトリートのサイドイベント:**
ゴルフや温泉体験など。
- ✓ **通年交換:**
イベント終了後も続くつながり



マッチングとコーチング

事業成果の創出

- ✓ **ダブル・オプトイン型マッチング:**
相互ニーズ確認に基づく高精度な1on1
マッチング商談
- ✓ **日本市場向けローカライズ:**
日本市場に合わせた戦略コーチング
- ✓ **フォローアップ:**
D+90まで、契約・PoCを伴走支援

プログラム設計思想：多層的な接点で信頼を積み上げる

「3日間で、ビジネスを前に進める。」

単発の出会いではなく、複数の接点を重ねることで相互理解を深め、信頼関係（ラポール）を醸成し、具体的な成果創出につなげます。

 Multi-Touchpoint

 Deep Trust

 High Success Rate

認知 & 関心

Day 1-2



セッション発表

企業のビジョンと技術力の強みを明確に伝達



ピッチング (Pitching)

中核ソリューションと競争優位性の提示

➡ Objective: 広範囲な露出及び潜在パートナーの興味誘発

探索 & 理解

Day 1-3 (常時)



ブース展示

製品デモ／実演と詳細Q&A



事前顔合わせラウンドテーブル

1on1前の関係構築：挨拶・自己紹介・相互理解

➡ Objective: 具体的ニーズ確認及び相互適合性探索

信頼 & ビジネス

Highlight



1:1 マッチング商談

具体的協力条件の議論及びディールソーシング



ネットワーキングパーティー

人間的連帯感(Rapport)形成

✓ Outcome: パートナーシップ締結及び実質的契約成立

“名刺交換にとどまらず、技術理解と信頼関係が重なったとき、はじめて持続可能なグローバルビジネスが動き出します。”

韓国参加企業向け3日間スケジュール (Participant Schedule)

Day 1 (6/11・木) Connection & Vision	Day 2 (6/12・金) Business & Pitching	Day 3 (6/13・土) Closing & Results
9:00 ゴルフコンペ in 長野デュエーンズゴルフクラブ (7:00 出発 / 8:00会場到着 / 17:30 到着)	9:30 受付開始	9:30 受付開始
13:00 受付開始	10:30 オープニングセッション9・10 (会場A・B) / あさげの会 in 野沢温泉村 (10:30-13:05)	10:30 オープニング / セッション23・24 (会場A・B)
14:00 オープニングセッション1 (会場A)	11:25 セッション11 (会場A) / セッション12 (会場B)	11:25 セッション25 (会場A) / セッション26 (会場B)
15:00 セッション2 (会場A) / セッション3 (会場B)	12:20 セッション13 (会場A) / セッション14 (会場B)	12:20 セッション27 (会場A) / セッション28 (会場B)
16:00 セッション4 (会場A) / セッション5 (会場B)	13:15 ピッチ1 (会場A) / セッション15 (会場B)	13:15 セッション29 (会場A) / セッション30 (会場B)
17:00 セッション6 (会場A) / セッション7 (会場B)	14:10 セッション16 (会場A) / ピッチ2 (会場B)	14:00 野沢温泉絶景ゴンドラ体験 (移動)
18:15 クロージングセッション8 (野沢温泉スパリーナ)	15:05 セッション17 (会場A) / セッション18 (会場B)	14:10 セッション31 (会場A) / 14:30 セッション32 (レストハウスやまびこ)
19:00 各地にてサイドイベント開催	16:00 セッション19 (会場A) / セッション20 (会場B)	14:30 クロージングセッション (野沢温泉スキー場内レストハウス)
19:10 卓球 日本一決定戦	16:55 セッション21 (会場A) / 17:15 セッション22 (野沢温泉蒸留所)	15:15 全日程終了
	18:00 野沢温泉たけのこ祭り	16:00 ブースにて撤去開始
	19:00 各地にてサイドイベント開催	18:00 クロージングパーティ

- ブース運営 (常時)
- 1on1 マッチング商談
- ビジネスブラッシュアップメンタリング (ピッチング参加企業対象)

① 日程は当日の状況により一部変更となる場合があります。1on1商談は事前マッチングに基づき、企業ごとに個別スケジュールで実施します。

基調講演（KEYNOTE） 及びセッション企画

“ 日韓のAI分野における民間交流促進と協力強化に向けた、政府レベルでの支援姿勢

 韓国政府関係者

 主要スポンサー企業

韓国参加主要テーマ（4領域）

-  **THEME 01 製造 AI & Robotics** 1件
日本製造現場におけるDX需要と韓国AI技術のマッチング
-  **THEME 02 セキュリティ・Trust** 1件
データ主権と信頼できるAIガバナンスの構築
-  **THEME 03 コンテンツ・IP** 1件
AIによるコンテンツ生成とIP保護技術の融合
-  **THEME 04 AX/DX** 1件
ゲノム解析／個別化医療／AI創薬イノベーション

セッション構成例（全60分）

Discussion 40 分	Q&A 10 分	Networking 10 分
深層パネル討論	聴衆質疑応答	自由交流

登壇者選定基準（Criteria）

- 
産業リファレンス
成功事例を持つ企業
- 
意思決定権者
C-Levelの登壇

ブース展示

参加企業に含まれるプログラム



企業・商品PR

20社限定

専用ブースでの製品デモを通し、ブランド露出の最大化



1on1ビジネス マッチング

事前マッチング

日本のバイヤー／パートナー候補との実務的な商談機会を提供



ビジネス メンタリング

ブラッシュアップ

専門家のフィードバックを通じた日本市場進出戦略の高度化

産業トラック別ゾーン構成



製造AI & Robotics

自動化、予知保全ソリューション



Security & Trust

物理セキュリティ、AIガバナンス



AX/DX

業務自動化、DX推進



Contents & IP

生成AI、著作権保護

ブース運営物品ガイド

基本提供パッケージ

Standard

- ✓ 展示ブース構造物 (基本壁、上部看板)
- ✓ 基本家具: 商談テーブル1台、椅子3脚
- ✓ 電力支援: 基本1kW (2口コンセント)
- ✓ ネットワーク: 参加者用の専用Wi-Fi提供

企業別の準備事項

必須準備

- ❗ 広報物一式: ブース壁面ポスター、Xバナー
- ❗ ビジネスツール: 名刺、文房具(ボールペン等)
- ❗ 電源関連: 個別電源ケーブル、マルチタップ
- ❗ 設置用品: 貼り付け用テープ、はさみ等
- ❗ PC/デバイス: デモ用機器及び変換アダプタ

通訳運営ポリシー



基本提供

自動同時通訳ソリューション

専用アプリをインストール後、QRコードでリアルタイム通訳サービスを無料で利用可能



有料オプション

専門通訳者の配置

選択事項



人件費個別負担

自動同時通訳を利用せず、専任通訳者の配置を希望する場合、通訳費は参加企業負担となります。

ピッチング

📌 セッション構成・運用

10分 ピッチ

5分Q&A

📅 スケジュール

2日目(11日)
6チーム

3日目(12日)
4チーム

📎 提出物(Submission)

📄

ピッチデッキ (Pitching Deck)

日本語版推奨 ※ 事前提出必修

📺

90秒のデモ動画

任意

🏷️ 4つのピッチングトラック

🏭

製造AI& Robotics

🛡️

Security & Enterprise

🔗

AX/DX

🎨

Contents & IP

🔄 期待される効果・参加メリット

📢

サービス導入の機会

日本の主要ステークホルダーに対し、自社のコア技術とビジネスモデルを的確に提案できます。

💬

日本企業との直接対話

通訳サポート付きで、潜在パートナー/クライアントと直接対話できます。

💡

ビジネスチャンスの発見

共同事業、技術提携、地域PoCなどの協業モデルを検討できます。

👤

メンタリング機会

専門家のフィードバックを通じて、日本市場向けに事業をブラッシュアップできます。

👥

見込み顧客・投資家のブース誘導

ピッチ後、関心層のブース訪問につなげます。

🗨️

ブースでの個別商談へ

プレゼン内容に基づき、詳細相談が必要な企業をブースへ誘導します。

📅

フォローアップ面談の設定

関心企業との1on1マッチング商談や、イベント後の面談調整を支援します。

📈

投資機会の探索

VC/CVCとの接点を形成し、資金調達・協業機会を探索します。

ビジネス・ブラッシュアップ(メンタリング) ※ピッチ参加企業向け

19

STEP 01 申請及び提出

事前診断

-  **事前フォーム提出:**
課題整理と目標設定
-  **資料提出:**
既存のIRデッキ／事業紹介書

STEP 02 メンターマッチング

最適アサイン

-  **専門家マッチング:**
産業・機能に応じたメンターを選定
-  **優先順位:**
ピッチング選定／バイヤー関心企業を優先

STEP 03 メンタリングセッション

集中コーチング

-  **当日 (On-site) :**
60分の1on1／小人数コーチング
-  **Follow-up:**
必要に応じて後続プログラムに申請

STEP 04 成果整理

実行計画

-  **リキャップ(Recap):**
主要フィードバックの要約・整理
-  **アクションアイテム:**
すぐに実行できる打ち手を整理

専門メンター陣構成

産業専門性

製造／AX・DX／セキュリティなどの
業界（バーティカル）専門家

GTM/セールス

日本市場参入戦略／
販売チャネル構築

規制/法律

現地法人設立／
コンプライアンス助言

投資/IR

日本のVC/CVC向け
資金調達・IR戦略

朝食/ランチミーティング

COMPOSITION



4人／テーブル

日本企業 + 韓国企業 (通訳)

✔ イベント期間中、最大5回まで申請可能

STAFF



通訳

通訳費用は別途

GOAL



1on1マッチング商談に向けた
事前交流

相互理解とラポール形成

✔ PREPARATION CHECKLIST



ラウンドテーブル
申請受付

日付 + 朝食 or 昼食

参加者の希望日時と時間帯(朝食/昼食)の受付



希望企業との事前ヒアリング
& マッチング

1on1商談申請企業優先

1on1ビジネスミーティングを申請した企業を優先的にマッチングし、産業・業種別に最適化



朝食/昼食

レストラン予約

人数規模に合わせたレストラン予約及び円滑な対話のための座席配置

1on1マッチング商談

成果創出のための事前マッチングと現場運営プロセス

運営概要 (Overview)

-  **3日間で最大5回まで申請可能**
確定スケジュールに進行
-  **訪問方式：来訪型**
予約時間に日本企業が韓国企業ブースを訪問
-  **No-Show 対応**
やむを得ずご欠席の場合は、後日オンラインにて代替ミーティングを設定
-  **自動同時通訳**
基本提供 (専門通訳者は別途申請企業のみ・別途

時間運営 (Duration)

1件あたり60分 十分な議論時間を確保

6.11 (Day 1)	6.12 (Day 2)	6.13 (Day 3)
1回	2回	2回
1 Hour	2 Hours	2 Hours

事前準備及びプロセス (Preparation)

- 1 受付・マッチング (Matching)**
希望内容の受付／データに基づくマッチング
- 2 事前同意 (Double Opt-in)**
事前共有後、実施可否を最終確認
- 3 情報共有 (Exchange)**
開催1か月前までに会社紹介資料とアジェンダを相互共有
- 4 当日運営 (On-site)**
導線案内／通訳設定サポート (進行管理)

産業別のネットワーキングパーティー (Industry Networking Party)

22

Date & Time

Day 2 19:00~

2日目 19:00~

Format

Dinner & Drinks

ディナー&ドリンク

Location

会場近隣レストラン

会長外（近隣）飲食店

Admission

参加費：別途

参加費は別途になります。

“ Beyond Business Matching: Building Trust

単なるマッチングにとどまらない、業界別ネットワーキング。
日韓のAI産業リーダーが集い、信頼を育み、長期的なパートナーシップへつなげる特別な夜です



Manufacturing

01

製造AI & ロボティクス

- ・ スマートファクトリー
- ・ 工程最適化・自動化
- ・ 品質管理

Security

02

セキュリティ & エンタープライズ

- ・ サイバーセキュリティ
- ・ AI信頼性・コンプライアンス

AX/DX

03

AX/DX

- ・ 業務自動化／RPA
- ・ DX推進／クラウド変革
- ・ データ活用／AI導入

Contents

04

コンテンツ & IP

- ・ デジタルコンテンツ
- ・ AR/XR・メタバース
- ・ エンターテインメント

後続プログラム（事後支援ロードマップ）



各フェーズの支援内容は、参加企業の要望と進捗に応じてカスタマイズします。

参加プログラム基本案内 (Basic Participation Package)

共通事項／個別負担

 **滞在および移動経費**
航空券・宿泊費・交通費・食費は各社負担

 **専門通訳サービス**
1日料金: **80,000円** (8時間)
3日合計: **240,000円** (別途／税別)
時間: 10:00~18:00 (延長は追加料金)
通訳者の食費・交通費は別途

 **AI同時通訳ソリューション**
スポンサーシップによる無償提供予定
***使い捨てのイヤホンは会場で別途購入が必要**

 すべての費用は**日本円**表記です。消費税は別途となります。

必須 (Mandatory)

基本パッケージ (Basic Package)

 全参加者共通適用 / 3日間のブース運営

参加料金

660,000円

✓ 提供内容 (Included)

-  独立ブース (3日間)、ロゴ看板
-  インフォメーションデスク、商談用テーブル・椅子
-  電源／Wi-Fi

 **招待券5枚提供**

✗ 個別準備 (Excluded)

-  モニター、PC、ノートパソコン等の電子機器
-  Xバナーおよび壁面貼付ポスター
-  企業広報物 (パンフレット) および販促物

 広報物の制作代行が必要な場合は、オプションプログラムでお申し込み可能です。

オプションプログラム詳細 (Optional Programs)

プログラム名 (Program)	提供内容および条件 (Details & Conditions)	参加費用 (JPY/消費税込)
Speaking  セッション登壇  招待券15枚	6社限定 (4セッションは特別招待) 募集: AX/DX(3), Contents(1), Security(2)	1,650,000
Promotion  ピッチング登壇  招待券10枚	15分発表 + 5分 Q&A (計20分) 最大10社限定 (11日/12日)、VC/CVC対象 広報(露出)	990,000
Networking  ラウンドテーブル	日韓企業4名1テーブル (昼食含む) 最大5回申込可能 (11日~13日) /1テーブル: 4名まで	55,000 1回当たり
Biz Matching  1:1ビジネスミーティング	事前マッチング基盤ブース訪問商談 最大5回申込可能 (11日~13日)、希望リストマッチング	110,000 1回当たり
Mentoring  ビジネスブラッシュアップ	琉球アスティーダ特別提供 (Special Offer) ※ピッチング参加企業限定 VC/経営者メンタリング1回 (1H)	無料(特別提供)
Follow-up  フォローアップサポート	契約成功のための密着支援 (最大90日) ※契約成立時、売上の10%を手数料として申し受けます	550,000 30日基準

★ 特別イベントおよび制作 (Special Events & Production)

バーティカル産業別サイドイベント  🕒 11日 (Day 1) 夜7時~、食事および飲料含む 参加費: 有料 (アスティーダ設定)	VIP交流 (招待晚餐)  🕒 11日 (Day 1) 昼食会、アスティーダ代表主催 参加費: 無料 (Free)	企業広報物制作代行  📄 プロフィール/映像 (4~12月配信)、専門PD/コピーライター 費用: 見積後確定
--	--	--

マイルストーン: 2026年6月開催までの逆算スケジュール

🇯🇵 Target: 2026. 06. 11-13 (Japan)



* 上記日程は両国協議及び現地事情により一部調整される可能性があります



Appendix



会社概要(Corporate Overview)



琉球アスティーダ スポーツクラブ株式会社

Ryukyu Asteeda Sports Club Co., Ltd.

プロスポーツチームの管理と
ビジネスサロンの融合
独自のビジネスモデルで
社会問題の解決をリードする

会社名	琉球アスティーダスポーツクラブ株式会社 (Ryukyu Asteeda Sports Club Co., Ltd.)
設立日	2018年2月23日
上場市場	東京証券取引所(Tokyo Stock Exchange) 証券コード : 7364
本社住所	〒901-2424 沖縄県中上郡中城村南上原1112-1 オーシャンビュー 松山II.B1F
電話番号	098-851-8701
資本金	3億1,348万円 (資本準備金含む)
アドバイザリー・アトニー	佐藤総合法律事務所 佐藤明夫
税務アドバイザー	税理士法人エヌズ

代表紹介: 早川 周作(Hayakawa Shusaku)



早川 周作

琉球アスティーダスポーツクラブ株式会社

代表取締役社長 CEO



著書

『絶望を希望に変える経済学』
(毎日新聞出版)

経歴

主な経歴

- ・ 家業の状況変化等を経て、新聞配達やアルバイトで生計を立てながら明治大学法学部へ進学。
- ・ 在学中より起業に挑戦。元内閣総理大臣の秘書として約2年半活動。
- ・ 28歳で国政選挙に挑戦後、「日本のベンチャーを育てる」という志のもと、全国規模の経営者・幹部交流会を主催。
- ・ 弁護士・行政書士・公認会計士・税理士・労務コンサルタント等と連携するコンサルティング体制を構築し、ベンチャー企業の成長支援に従事。
- ・ 2018年2月、沖縄にて琉球アスティーダスポーツクラブ株式会社を設立し、CEOに就任。

琉球アスティーダの実績

- ・ 2021年、東京証券取引所 **TOKYO PRO Market** に上場（プロスポーツチーム運営会社として）
- ・ Tリーグ初年度の最下位からリーグ優勝まで、短期間での競技・組織改革を実現。
- ・ 2021年 **Forbes JAPAN 100「100人の顔」** に選出。

ビジネス理念・活動

- ・ Web3／DXとスポーツを掛け合わせた「社会課題解決型」モデルを推進し、地域と産業の好循環を創出。
- ・ 沖縄をスポーツ×観光の拠点として育成する取り組みを推進。
- ・ (役職が事実なら) 九州アジアプロ野球リーグの理事等も兼務。

著書

- ・ 著書『絶望を希望に変える経済学』（毎日新聞出版）

今後の拡張ロードマップ: Beyond Japan

日本を起点に、アジアの主要ハブを経て、複数地域へ段階的に展開する成長戦略



野沢温泉 — 1300年の歴史が育んだ湯めぐり文化

≡ 1300年の歴史を持つ温泉町

長野県北部に位置する野沢温泉は、歴史ある温泉文化と町並みが残る温泉地です。観光地としてだけでなく、「**協力とコミュニティ**」を体現する土地として、パートナーシップを育む議論にも適した環境です。

13か所

外湯 ※無料

250+

伝統的な宿泊施設

✳ 1998年長野冬季オリンピックの会場

世界屈指のパウダースノーを誇るスキーリゾートとして知られ、夏はトレッキングやマウンテンバイクも楽しめます。

👤 村合同行営(ユナカマ)

住民が外湯を共同で管理・運営する独自の仕組みは、このフォーラムの中核的価値観（協力・コミュニティ）と深く通じています。



なぜ「コンベンションセンター」ではなく「野沢温泉」なのか

📍 選定背景(コンセプト)

パフォーマンスは環境から生まれるという考えのもと、**没入、絆、独占性**を最大化できる場所として野沢温泉を選定しました。

🎯 中核価値(コアバリュー)

✓ 身体的および心理的距離を保つこと

都市の喧騒から切り離された環境で、パートナーシップの対話に集中できます。

✓ 感情の壁を打ち破る

堅い会議室ではなく、温泉と自然の中で警戒心を解き、深い関係性（絆）を育めます。

🌟 特別な体験(Unique Experience)

これは単なる出張ではなく、リーダーのための「エグゼクティブ・リトリート」。一年続くビジネスの推進力を得られます。

野沢温泉の3つの戦略的価値



1. 没入(Immersion)

プログラム密度を最大化する

職務の分離

3日2泊の全日程滞在により、移動時間を最小化し、対話とネットワーキングの密度を最大化します。



2. 絆の形成

感情的なつながり

文化体験

共同入浴や温泉、食事を共にする文化体験を通じて、心理的距離を縮め、「人與人」の信頼関係を築きます。



3. 排他性&独自性(Exclusivity)

プライベート・ネットワーキング

ブロックの妨害

外部の干渉を受けない招待制コミュニティにより、帰属意識とネットワーキングの質を高めます。

Thank You

Turning Imagination into Reality

AI-Powered Boundless Growth

JOYFUL Labs.

👤 Nina Kim / CEO

📞 KOREA +82-10-2066-4751

☎ JAPAN +81-90-6507-1408

✉ nina@joyfullabs.net

参加申込



global.ryukyuasteeda.jp/z-apply

グローバルトラック公式サイト | <https://global.ryukyuasteeda.jp/z>

イベント公式サイト | <https://ryukyuasteeda.jp/asteedafes2026/>