

NO	会議体	特色	
		目的・効果	今後の方向性(変容含む)
	ペンタPSミーティング 1回/月 本部	PSCO発足の根幹タイプのもので膨大な情報が流通している。単独会社では得られない情報が多く、まだまだビジネスニーズへの転換は低い。話題の提供としては価値がある。	発信される情報をベースに更に深いデータの収集と実効的効果をあげていきたい。スタイルは従来通りのものを継続する。
	リアルセールス 東北支部 1回/3か月	共通リーフレットを作成し、4タイプのアプローチ形態を駆使してビジネスを掘起していく。とことん組合員各位のビジネスニーズを掴むことにより、変化に富んだパターン(イノベーションを期待)の創造へ。	各社が今後坂路拡大のために投資した共通リーフレットをセールスポモトのみならず、地域再生のために各種団体とリンクしていく事も期待。
	カンファレンス千葉+茨城 1回/2か月	地域基盤再構築を含みながら変容していく千葉にシフト替えの進む茨城を加えて、地域密着型会議体を設定している。ジョイントタイプの営業や同地域の専門部会とも交流する。	基本的には必ずゲストスピーカーを招き、よりフレッシュな話題の提供や地域特有のニーズの把握に注力していく。
	圏央支部	都下から埼玉、群馬、栃木等を網羅し、地域における連携業務の充実を図る。	大変範囲が広いので、早晚、分科会の設定がされる
	pSCO静岡会議	支部単独で静岡県病院協会に「賛助会員」として加入。各社プロフィール終了後、前記協会との太いパイプ作りに専念していった。	通常のユーザー紹介もさることながら、左記協会チャンネル及び他の賛助会員との交流も促進していきたい。

上記以外に組合員同士打合せ、会議体、組合本部と組合員との打合せ会議体もある。