



ふさわしい未来へと前進する 「現状打開」

これまで本紙で取り上げてきた「デザイン思考」「デザイン経営」「経営デザインシート」。言葉は違っても、「これからどうありたいか」を問うているのは共通しています。ヒト中心の考え方、アプローチの仕方が根づいていない方からすると、この3つの解説をどれだけ読み込んでも、つかみきれないところがあるでしょう。ただ、理解することはそれほど求められていません。もっと重要なことは別にあります。

CONTENTS

02 特集記事

ふさわしい未来につながる思考と行動を知る

Case study

横山興業株式会社

06 INFORMATION

【SEMINAR】

OKBビジネスセミナーのご案内《2024年10月～12月》

岐阜県委託事業「令和6年度中小企業合同新入社員研修」のご案内
サロン・ドOKB「第58回 OKBグリーンセミナー」のご案内

【SERVICE】

メール会員募集中！

ふさわしい未来につながる 思考と行動を知る

Case study

横山興業株式会社



取締役
商品企画部長
横山 哲也さん

1981年、愛知県豊田市生まれ。早稲田大学第一文学部学卒。東京都内のWebデザイン会社などでクリエイター職を経験後、2011年に家業の横山興業株式会社に入社。2013年にパーツールブランド「BIRDY.」を創立。2019年には週刊誌『Newsweek 日本版』（株式会社CCCメディアハウス）の特集「世界が尊敬する日本人100」に選出された。



会社概要

創業：1951年
本社：愛知県豊田市千石町1-11-1
TEL.0565-88-7010（代表）
社員数：204名（2024年3月現在）
事業内容：自動車シート向け製品の金属プレス加工・溶接加工、建築資材の加工および販売、パーツルの企画設計・製造および販売・卸売 ほか
yokoyama-co.com/

変わるために、 思考そのものを変える

自動車産業で「100年に一度の大変革期」が叫ばれはじめてから、およそ5年。「生き残り方が変わった」と、変化を試みる経営者さまが増えています。次の事業の柱を探す動きが顕著になってきたのは、製造業が盛んな東海エリアだけに限りません。ご存知の通り、業種を問わず、全国規模で起こっています。2023年に中小企業庁が行った委託調査^{*1}によると、イノベーションの必要性を感じている中小企業は73%に達し、約10年前と比べると20%ほど増加。しかし、実際に取り組んでいるのは全体の44%で、行動に移せない理由

のものから見ていく必要がありそうです。

OKB総研に届く声で多いのは、どう変わればいいのか方向性を決められないケース。行動を起こしていたとしても、「遅々として進まない」「うまくいかなかった」といった、悩みが嘆きが変わっているケースとも出会うことがあります。これらの声を聞いた時、「現状の延長線」から抜け出す難しさを思い知らされます。だからこそ私たちは、「生き残り方が変わった」からこそ「思考そのものを変える」ことが必然である^{*}と考え、本紙でも繰り返しお伝えしている「デザイン思考を取り入れる」ことをご提案しています。

畑の違う業界から見た、 モノづくりの世界

「デザイン思考」についてOKB総研は、「ヒトの行動を注意深く観察したうえでコンセプトを設計し、ユーザーに共感を得られる製品・サービスを生み出す思考」と定義づけ^{*2}しました。それをご理解いただきたく、今号では「デザイン思考を持つ人が見ている・考えていること」についての解明と、「一進一退のその先をつかみ取る強さ」の必要性をお伝えしていきます。

取材にご協力いただいたのは、横山興業株式会社の横山哲也さん（以下、横山さん）。70年以上続く自動車部品メーカーの3代目世代の弟として

このところ、OKB総研がご提案する「デザインの力を活用することへのお問い合わせが増え、「ふさわしい未来を手に入れたい」という経営者さまの意識の高まりを感じます。ただ、「デザイン」という用語に先入観があるのか、誤解をしている経営者さまもいらっしゃいます。デザインセンスがなければ活用できないというものではありません。正しい認識に近づくためにも、「デザイン思考を活用できる人」が新規事業開発のプロセスで何を考えていたかを、ぜひ知ってください。



カクテルシェーカーは、2013年の発売から累計販売数25,000個以上を達成した。

生まれ、美術史を学ぶために東京の大学へ進学。都内にある会社に就職し、テレビ番組の制作担当、Webクリエイターを経験しました。2011年に家業に入り、2013年にパーツールブランド「BIRDY.（バーディ）」を発足。主力商品のカクテルシェーカーはバーテンダーの口コミによって評判が世界中に広がり、いまでは1年半待ちのバックオーダーを抱えるほど。現在はデキャンタやグラスタオルなど、ラインナップを増やしながら順調に売り上げを伸ばしています。

経歴を聞くと、家業への何らかの思いがあって東京に行き、ついに戻ったと思われるでしょう。しかし横山さんは、「そもそも地元に戻る選択肢はなかった」と話します。

「Webクリエイターとして一流になるのは難しいなと感じている時期に、父からタイに工場ができると聞きました。海外で働くのも面白いんじゃないかと思って」。

畑の違う業界で社会人経験を積んだこともあり、経験はゼロ。家業といえども、横山興業が誇る技術についての知識もまったくありませんでした。そんな状態で飛び込んだ製造業の世界は、とてもダイナミックに見えたそうです。

「日本での研修を終えてからタイの自社工場に行ったときに感じましたね。ウチで作った部品を組み付けた自動車が日本を、世界を走っているんだ、と。Webの世界は華やかに思われがちですが、実は机にずっと張りついて仕事をしていましたので。横山興業が持っている技術でもっと何かできるんじゃないか、何か作れるんじゃないかと思ったんです。具体案はなかったけれども」。

ていたことでしょう。BIRDY.が生まれるまでのプロセスでいくつものアイデアをカタチにしては消えていく中、唯一「使えない」と即決したのは防犯フェンスでした。

「そんなに期待はしていませんでしたが、完成品に色気がなかった。だからすぐに商品化を諦めました。“改良を加えていくといいモノになるか否か”というジャッジを、見た瞬間にできる感度を持つことって大事だと思います。ただ、どこが良くなかったかを突き詰めるべきは、技術ではなくアイデアの方。リサーチが足りなかったこと、ユーザーのニーズを考え抜けていなかったことを追求しないと、成長していけない」。

20代のころクリエイティブ業界で育ち、頭の中にあるモノをカタチにする経験があったからこそ、「生み出すべきモノはすぐに見つけられない」ことを重々承知していたのでしょう。さらに横山さんは、「誰でも新規事業をリードできるとかを言うつもりはまったくない」とも話しました。

「感覚とか美意識とかにつながるジャッジをした経験があるかどうかの影響しているような気がします。身近な例を挙げると、オーダーメイドのシャツ。生地やシルエット、襟やカフスのスタイルなど、細やかな部分までセレクトして行って、納得のいく1着を仕上げていきますよね。仕上がりを想像したり、見栄えを気にしたりする経験がないと、モノ自体へのジャッジを進めていくべきかどうかのジャッジはなかなかできないのかもしれない。だから、何か“キラリと光るモノ”を感じたとしても、結局多数決に従ってしまうのだと思います」。

“生み出すべきモノ”は カタチになった瞬間に決める

当時、日本の自動車メーカーが世界初の量産電気自動車の販売をはじめていたこともあり、横山興業の経営層には「何かやらなきゃいけない」という漠然とした危機感が漂っていたそうです。その中で横山さんは、本人いわく「プチ試作品」づくりに動き出しました。自社の技術について質問されたり、急に担当業務以外の作業を依頼されたりと、社員のみなさんは「何で？」と不思議に思っ

前に進んでいくために、 “聞くべき相手”を選ぶ

防犯フェンスの次に取り組んだのが、BIRDY.の前身となる日本酒のタンブラーです。プチ試作品づくりをスタートしてからここにたどり着くまで、どれだけのアイデアをカタチにしたのでしょうか。横山さんの「完成にこだわっていませんし、途中で終わらせることもありますから、数は覚えていない」という一言に、決して少なくないことがうかがえます。



BIRDY.のカクテルツール。ブランド名は、「ミニマルで、水準よりもひとつ上のモノ」という意味を含め、ゴルフ用語のバーディにちなんで付けられた。

^{*1} 中小企業庁「中小企業のイノベーションの在り方に関する有識者検討会中間取りまとめ報告書概要」4-5ページより。同報告書に掲載されている調査データの出展は、三菱UFJリサーチ&コンサルティング株式会社「中小企業のイノベーションの現状に関する調査」（2023）。調査期間は2023年1月～2月、対象は従業員数が20～299人の中小企業等の経営者や経営層等の個人18,968者（回収1,011社、回収率5.3%）。

^{*2} 「デザイン思考」は、「デザイン経営」と同じく、企業や人それぞれで解釈が違ってくるように感じます。当社では、「デザイン」という用語そのものの意味から見直し、「こういうモノがあったら便利だろう」という作り手の決めつけからの脱却を目指しています。詳しくは、KBC TIMES148号「コミュニケーション」（2024.5発行）03ページ掲載の「講師の長瀬 comment」をご確認ください。（www.okb-kri.jp/pdf/kbc/KBC148.pdf）





カクテルシェーカーの内部を磨く作業。約10種類の特特殊な研磨ブラシを細かく変えながら仕上げている。

ユーザーである その道のプロを巻き込む

「BIRDY」のカクテルシェーカーの特徴は、内部に施されている0.1ミクロン単位の凹凸。本来は光学部品や精密部品などに用いられる「ラップ研磨」によって作り出します。

「金型メーカーと技術提携をしたタイミングで横山興業に入ってきた技術です。面白い！が第一印象でしたね。」

この技術がカクテルシェーカーへとつながっていったのは、当時行きつけだった日本酒バーで聞いた「酒器で味が変わる」という豆知識。この話を聞いて、横山さんは「容器の内側を磨く」ことをひらめきました。さっそく市販のステンレスタンブラーを入手し、いつもの通りプチ試作品を製作。それを持ってふたたびバーに赴いたという流れを聞くと、頭の中にあるアイデアをカタチにするスピーディーさに驚きます。

残念ながら、飲み比べた陶器とは質感が違い過ぎ、比べようがありませんでした。しかも、焼き物やガラスの酒器よりも野暮ったさがある。結果は期待外れだったのに諦められず、その足で洋酒を扱うなじみのバーにも持ち込みました。マスターに話したところ、試しに作ってくれたのはウイスキーの水割り。さっそく2人で、ガラスのタンブラーと飲み比べてみたら――。

「私が持参したタンブラーの方が、明らかにまろやかだったんです。」

この飲み口に、横山さんは「容器の内側を磨く」ことに「キラリと光るモノ」を感じました。では、なぜ変化したのか。マスターとの議論で行き着いたのは、「かき混ぜる」という動作。この仮説を立てたとき、目に入ってきたモノがありました。

「カクテルシェーカーを磨いたらもっと変わるかもしれない。」

お酒のプロとの対話によってアイデアを思いついた瞬間について、「とにかく心が弾んだ」と横山さんは当時は振り返ります。続けて、新規事業開発にあたってのポイントを教えてくださいました。

「開発のプロセスには、それに精通しているプロの方に加わってもらわないと。自分たちが知れる範囲だけの情報で動いても、本当にそれでいいのかと不安を抱えたままで進んでいくことになる。」

プロのオーダーに、 熱量の高い社員が応える

ここから一気に横山さんの行動範囲が広がります。実力派のパートナーと出会うために、磨き具合の違う数種類の試作品を持って全国のバーを訪ねました。理由は、「聞くべき相手」を探すため。判断基準は、実物を見せないまま、カクテルシェーカー内で起こる液体と金属の摩擦ストレスについての持論を話したときの反応です。話してみると、興味を持ってくれる人もい

れば、怒られたこともありました。それでも、「現在進行形でカクテルシェーカーの開発をしている人が店を訪れることは今後二度とないから」と言いながら、カウンターから出てきたパートナーと巡り会えたのです。

「世界大会で優勝経験のあるトップクラスの方で、カクテルを作る手を止めて私の話を何十分も聞いてくれたのです。磨き方のアンケートをお願いしたときも、それだけのために何十種類のカクテルを作って、分析までしてくださって。もし、これが日本の会社組織によくある合議によって作られたユニークさを削ぎ落とされたモノだったら、興味すら持ってもらえなかったでしょう。その道のプロを相手にしたいなら、そのモノが生まれるプロセスで、ユニークさを失わせないことは結構重要。特に、カクテルシェーカーのユーザーは、ユニークな方が多いですから。」

それぞれのパートナーから得た試作品へのフィードバックはすべて会社に持ち帰り、改良を繰り返していきました。作業を引き受けていた社員2名の、そのときのモチベーションはどうだったのでしょうか。横山さんは「熱量がすごく高かった」と、彼らの姿を思い起こしました。

「もっと丸い味になるようにして欲しいとか、まるで禪問答のような磨きの指示でも、彼らは工夫を凝らして仕上げてくださいました。うち1人は、ラップ研磨の信者と言ってもおかしくないほど。味が変わるのは、この磨きのおかげなのが当然だと思ってるくらいに入れ込みようでした。」

他社と比較されない ポジションをねらう

日本酒のタンブラーからカクテルシェーカーの磨きを決定するまでのプロセスで、果たして開発費用はどれくらいかさんだのか。失礼を承知で質問してみると、意外にも「試作品の段階まではそれほどかかっていない」と返ってきました。

「研磨の試作に使ったのは市販のカクテルシェーカーなので、せいぜいひとつ数千円くらいですよ。それを繰り返して、間違いなくユニークな商品になる！という確信を得てから稟議書を作って、予算をもらいました。ホームページの制作や金型製造とかの実費だけですけれど。」

不思議に思い詳しく聞くと、横山興業で手掛けているのは液体が触れる内部の研磨だけ。パートナーの手になじみ、かつ佇まいとして美しい球体のフォルムは、外部の会社が作り出しています。なぜ、自社のプレス加工技術を生かすことを選択しなかったのか。理由は、「使えない」と即決した防犯フェンスまで話がさかのぼります。横山さんは完成品を見て「“見在目”にこだわる分野は不得意」と自社への認識を改め、「この分野はふさわしい技術を持つ外部の会社に委託する」と決めたそうです。「ユーザーにとっていいコトとは何か」を追求しているからこそ、「自社製造」の枠にとらわれないでいられるのでしょうか。

さらに深く知るべく、横山さんの「モノづくりへの姿勢」を伺いました。回答は、「ブランド化をすることで、相見積もりされないポジションを築く」こと。意識しているのは「差別化」ではなく“独自化”。「他社製品がその市場でどのポジションにいるかを知ったうえで、平行でもなく交わってもいけない“ねじれの位置”^{※3}を見つけなければいけない」と語りました。それはどういうことなのか、より具体的な説明を横山さんに求めました。

「自社製品を“ねじれの位置”に置くには、他社製品と付加価値の軸をずらすなくてはけません。価格や品質などの分かりやすい軸で争っていると、いつかは追いつかれてしまいます。BIRDYの場合だと、“カクテルシェーカーの内部を精密に研磨することでカクテルをまろやかにする”という、いままでない軸を作りしました。実は、それまで誰も内面の研磨の精度を気にしたことがなかったんです。ですから、ユーザーにアンケートをすれば見つかるというものではありません。」

何よりも重要なのは、 とにかく動き続けること

2014年からカクテルツールは、「BIRDY」から「BIRDY. by Erik Lorincz（バーディバイエリック・ロリンツ）」と名を改めました。エリック・ロリンツ氏とは、ロンドンの5つ星ホテルであるザ・サヴォイ内にあり、130年以上の歴史を誇る「アメリカン・バー」の10代目ヘッドパートナー。世界トップを競うディアジオ ワールドクラスで2010年のナンバー1を獲得したほどの実力者です。彼との縁ができたきっかけは、横山さんの目線が海外に向いたときに起こした、はたから見れば無礼とも言える行動でした。

「参加したセミナーに招かれていたニューヨークで有名なパートナーに対面したとき、BIRDY.について話そうとしたら運営スタッフに制されてしまいました。」

それなのに、彼らは横山さんの話に聞き入りました。ひと通り話し終えたところで動いたのは、ストップをかけてきたはずの運営スタッフ。「エリック氏に会わせたら面白いかもしれない」と、引き合わせの手筈を整えてくれたのです。とあるイベントの審査員として来日したエリック氏とは、

出会ってすぐに意気投合。現在では共同開発のパートナーとなっています。

「とにかく動かないと、次へのつながりを得られませんから。」

ジッとしていても何も起こらない。それを証明するかのようには、BIRDY.誕生後も横山さんは「誘ってないのにその場にいる」と言われるほど、“聞くべき相手”である全国のパートナーが集うイベントや飲み会へ足繁く通っています。2018年の出張データを見ると、BIRDY.にまつわる精算

回数はなんと71回。これだけで、どれほどの熱量を持ってつながりを築こうとしているのか、本音に基づく彼らのオーダーに耳を傾けようとしているのか、その信念が見えてきます。

BIRDY.の開発秘話をはじめとした、新規事業開発の成功事例を見聞きしていると、“運の良さ”を感じざるを得ないことがあります。しかし、横山さんの話を伺っているうちに、運で片づけてはいけなような気がしてきました。その思いを受け、横山さんは最後に語ってくれました。

「運も大事ですが、それより重要なのは“行動”ですよ。私自身、本当は泥臭いことはあんまり好きじゃない。でも、やっていることは泥臭いかもありません。」

※3 「ねじれの位置」とは、中学1年生の数学で学習する単元で、「平行でもなく、交わってもいない2つの直線の位置関係」のことです。横山さんのこの言葉から、OKB総研は改めて「現状の延長線上」から抜け出すには、いままでとは違う視点・視座が必要である」と痛感しました。
参考・引用：東洋経済ONLINE「今年、京大も阪大も「ねじれの位置」出題で衝撃の訳（2024.2.29）」



横山さんから学ぶ 新規事業開発 7つのポイント

- #### 1 現業のリソースを「分解・再構築」する

「分解・再構築」とは、「世界一予約が取れないレストラン」として知られたスペインの「El Bulli」が提唱した調理手法。既存の料理を構成している要素を一旦バラバラにし、まったく別の新しい料理を生み出すというものです。この考え方は新規事業開発にも応用できます。「分解」を言い換えると「棚卸し」。それをしたうえでどのリソースを主役にして「再構築」するかを考えないと、現状の延長線上から抜け出せません。BIRDY.のケースで例えると、「分解」で「ラップ研磨」を選択。いろいろなアイデアで「再構築」を試した結果、カクテルシェーカーにたどり着きました。もし、「分解・再構築」をしないうえに、事業のひとつである自動車のシートフレームを発想の起点にして「車椅子やベビーカーを作ろう」となっていたでしょう。本当の強み、イノベーションのタネというのは、見えないところにあったりするものです。
- #### 2 アイデアをすぐカタチにする

モノを生み出すにあたり、思いついたアイデアをすぐ絵に描いたり、ラフでもいいからプロトタイプを作ったりすることはとても大切です。「完璧」である必要はありません。すぐ作って検証し、考え、また作る。そのサイクルをスピーディーに繰り返していくと、アイデアの解像度がどんどん上がって、よりひらめきやすい脳になっていくでしょう。直感に従って手を動かしていけば、はじめて見えてくるモノや得られる気づきがたくさんあります。頭の中から出さなければ、存在しないのと同じ。何もつかめません。
- #### 3 いいモノは多数決で生まれない

開発段階は、ジャッジを必要とするシーンが予想以上に起こります。いろんな意見を取り入れようと、そうした場面を多数決に委ねがちではないでしょうか。でも多数決というのは、作られた背景や経緯、思いをいとも簡単に「みんなを選んだから」に変えてしまう。そんな弱い覚悟、熱量では世界で戦えません。経営者が発案者だったなら、社員は異論を言いにくいですから、なおさらです。モノを生み出そうとする熱意は、そのモノの価値を引き上げるだけでなく、“なぜそれを作るのか”を深く掘り下げていく原動力にもなります。ぜひとも知っていただきたいのは、多数決はそれを削ぎ落してしまう可能性が高いこと。発案者が個人であれチームであれ、彼らの思いを見据えたジャッジができる方法を見極めていただくことを願います。



**BIRDY.誕生のプロセスについてより詳しく知りたい方は、
横山さんご自身が執筆している
「note」の連載をぜひご覧ください。**

BIRDY. 横山哲也 note
(note.com/mr_birdy)



OKB ビジネスセミナーのご案内 《 2024年10月 ▶ 12月 》

SEMINAR

10/22 (火) 10:00~17:00

プレイングマネージャーである
課長の役割と実務

～次は、「管理職・課長としても優秀」を志向しましょう!～

講師名 ビジネスディベロップサポート 代表/パッションクリエイター
大軽 俊史 氏
対象 管理職(課長・マネージャーなど)、次期管理職、中堅社員
会場 OKB Harmony Plaza 名駅(名古屋市中村区)
定員 30名
受講料 共立ビジネスクラブ会員: 11,000円
一般: 26,400円

11/14 (木) 13:00~17:00

未来を拓く次世代リーダー育成セミナー
～自分らしいリーダー像を描く～

講師名 株式会社Carritra パートナー講師/キャリアコンサルタント
キャリアアトランプ®資格認定講師/組織開発ファシリテーター
大内 香那子 氏
対象 若手・新入社員、中堅社員
会場 OKB Harmony Plaza 名駅(名古屋市中村区)
定員 30名
受講料 共立ビジネスクラブ会員: 5,500円
一般: 13,200円

11/22 (金) 10:00~17:00

管理職のための
「報・連・相」スキルアップ研修

講師名 株式会社ビジネスプラスサポート 人財育成プロデューサー
竹内 真佐子 氏
対象 管理職
会場 OKB Harmony Plaza 名駅(名古屋市中村区)
定員 30名
受講料 共立ビジネスクラブ会員: 11,000円
一般: 26,400円

12/6 (金) 10:00~17:00

若手・中堅社員研修
やり抜く力 (GRIT) 養成講座

講師名 株式会社ヒューマンブレインアソシエイツ 代表取締役
田中 一起 氏
対象 若手・新入社員、中堅社員
会場 OKB Harmony Plaza 名駅(名古屋市中村区)
定員 30名
受講料 共立ビジネスクラブ会員: 11,000円
一般: 26,400円

12/13 (金) 10:00~17:00

翌日から実践できる!
営業パーソンスキル強化セミナー

～お客様のニーズを10倍引き出す商談力～

講師名 株式会社ナレッジ・プラクティス・コンサルティング 代表取締役
一般社団法人日本経営協会 講師/中小企業診断士・事業承継士
宇井 克己 氏
対象 若手・新入社員、入社5年目までの営業担当の方
会場 OKB Harmony Plaza 名駅(名古屋市中村区)
定員 30名
受講料 共立ビジネスクラブ会員: 11,000円
一般: 26,400円

12/20 (金) 13:30~16:30

未来を創るファシリテーターシップ
～リーダーシップの新たな形～

講師名 株式会社ナガオ考務店 代表取締役/組織開発ファシリテーター
長尾 彰 氏
対象 管理職、中堅社員、プロジェクトリーダー、
部門間連携を推進する方
会場 オンライン (Zoom)
定員 30名
受講料 共立ビジネスクラブ会員: 5,500円
一般: 13,200円



お申込方法

- WEB申込 OKB総研Webサイト内のお申し込みフォームをご利用ください。
- FAX申込 OKB総研Webサイト内より「お申込書」を印刷していただき、必要事項をご記入のうえ、送信してください。

セミナー詳細・お申し込み
(www.okb-kri.jp/seminar/business/)



岐阜県委託事業

SEMINAR

「令和6年度 中小企業合同新入社員研修」
の参加者募集!

期間 10/28 (月) ~ 11/26 (火)
開催エリア 岐阜・西濃・中濃・東濃・飛騨
(岐阜エリアのみ2回、他エリア各1回開催。
全日程同一内容)
対象 岐阜県内中小企業
入社後3年以内の
若手新入社員
参加費 無料



12/11 (水) 当研修参加企業の
人事担当者さまに向けた
「フォローアップ研修※」
も実施します!

ご参加が決定した企業の人事担
当者さまの電子メールアドレス
にお申込専用URLをお送りいた
します。※オンライン開催

研修プログラム、開催日時・定員・会場等は、
専用Webサイトにてご確認ください。

研修詳細・お申し込み
(www.okb-kri.jp/kenshu/)



サロン・ド OKB

SEMINAR

第58回 OKBグリーンセミナー

「アメリカ大統領選後の
地政学リスクと日本の安全保障」

入場無料

日時 11/11 (月) 14:00~15:30
講師 元防衛装備庁長官/株式会社OKB総研 顧問
土本 英樹さん
会場 岐阜グランドホテル
(岐阜市長良)
定員 500名



セミナー詳細・お申し込み
(www.okb-kri.jp/okbseminar/green/green-detail/)



登録
無料

メール会員 募集中

OKB総研は、メール会員を随時募集しています。イベントやセミナーの
開催情報、独自の視点でまとめた調査結果、マッチング情報(希望者限定)
などをいち早くお届けいたします。ぜひご登録ください!

メール配信サービスのお申し込み
(www.okb-kri.jp/contact/mailcontact/)

