



## ふさわしい未来に向けて、業務も変える 「社員の声を聞く」

人手不足が深刻化する中、「生産性向上」だけではなく、社員さまにとっての「働きやすさ」「働きがい」にまつわる関心が高まっています。この社会的課題は今後ますます大きな壁となり、地域企業を追い詰めていくでしょう。その中で、「何に取り組むべきか」「何を変えるべきか」のヒントは、実は現場の働き手のみなさまが握っていることにお気づきでしょうか。

### CONTENTS

#### 02 特集記事

DX推進の第一歩  
業務のデジタル化を通して知る  
「変わる」にあたって気づきたい、  
ハードルになる“思考のクセ”

#### 06 INFORMATION

##### 【SEMINAR】

OKBビジネスセミナーのご案内《2025年10月～12月》  
岐阜県委託事業「令和7年度中小企業合同新入社員研修」参加者募集

##### 【EVENT】

共立ビジネスクラブ講演会のご案内

##### 【SERVICE】

メール会員募集中！

# DX推進の第一歩 業務のデジタル化を通して知る 「変わる」にあたって気づきたい、 ハードルになる“思考のクセ”

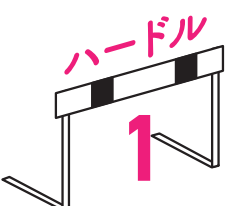
### おさらい

まずは「DX」について簡単におさらいしましょう。KBC TIMES151号<sup>※1</sup>でお伝えした通り、企業におけるDXとは「競争力を高めるためにデータとデジタル技術を活用してビジネスモデルを見直す」ことを指します。その実現には3つのステップがあり、1つ目は特定のアナログ業務をデジタル化する「デジタイゼーション」。次が、デジタル化によって業務全体の効率化を図る「デジタルイゼーション」、最終ステップがデジタル技術を通して組織文化やビジネスを根本的に変革する「デジタルトランスフォーメーション（DX）」だとされています。つまりDXを実現する前提として、まずはデジタイゼーションで土台をつくり、段階的に進めていくものだということを念頭に置かなければなりません。

※1 KBC TIMES151号(2024年12月発刊)「“DX”を考え直す」と題し、日本初のデータサイエンス学部を設置した滋賀大学の教授を務め、東海エリアの中小企業におけるDX推進の実状に詳しい深谷良治さんにご協力いただき、自社にふさわしい「身の丈DX」の探し方について提案をした。

(www.okb-kri.jp/pdf/kbc/KBC151.pdf)





## 1 ハードル

### 業務管理システム導入検討シーン

## 「先送り」の原因になる理由の数々

ハードルは検討段階から立ちはだかります。このところ多くの企業が対応に追われた電子帳簿保存法の改正とインボイス制度の施行は、大きな転機になったことでしょう。ただ、時代がデジタル化を求めても、アナログ文化を守り続けたい経営者さまや社員さまがいるのも事実。代表的な「躊躇する理由」について、一つずつ見てみましょう。

### Case 1



特に困ってないんだよね。



社員さま



経営者さま

それは誰の声ですか？

目をつぶっている「ムリ・ムダ・ムラ」はありませんか？

発言者によって当社の問いかけは変わりますが、共通して「生産性向上への意識」について疑問を抱きます。特に経営者さまの場合、「困っていない」というのは「誰が」なのでしょう。社員さまに聞いてみて、はじめて知る「現場で起きている困りごと」<sup>※2</sup>はたくさんあるものです。さらに、社員のみなさまが「何が不満かに気づけていない」「モヤモヤの正体分からない」という可能性は大いにあり、困りごとが必ずしも言葉になって耳に入ってくるとは限りません。そもそも、現場の声が経営者さまに伝わる関係性や仕組みづくりはされているのでしょうか。「何も聞こえてこない」からと言って、安心してはいけません。

※2 KBC TIMES154号(2025年5月発刊)「そもそも“人事”とは」05ページに基づく表記。取材協力いただいたリクルートワークス研究所の古屋星斗さんは、「“現場の働き手が感じている困りごと”にこそ大きなビジネスチャンスがある」と説いている。

(www.okb-kri.jp/pdf/kbc/KBC154.pdf)





### Case 2

ふさわしい未来を手に入れるために、まず直面するのは「どれをやめるか」ではないでしょうか。「これからに向けた行動」について社員のみなさまから賛同を得られているからといって、「変わることへの抵抗感」を一人ひとりが拭き切れているとは限りません。そこで、DX推進の第一歩である業務のデジタル化で起こりがちな「取捨選択を阻む理由」について取り上げます。理想は、変化に躊躇する気持ちを否定するのではなく、それらを受け入れながら一歩ずつ未来へと進んでいくこと。今号が、そのきっかけになることを願います。

協力：OKB大垣共立銀行 法人営業部 ITコンサルティンググループ（以下、ITコンサルグループ）



やりたいけれど変えづらい。



変えないままの10年後を想像してみてください。

これは業務管理システム導入にあたるハードルというより、「属人化の見通し」という組織運営の問題です。特に懸念するのは、「変化をイヤがる」「仕事を取り上げてしまうことになる」「長年やってきてくれたから」などという、相手を慮る理由が挙がってきたとき。国家資格などの高い専門スキルが求められる業務を除き、会社とは本来、「誰もが等しく業務を遂行できる状態」<sup>※3</sup>を整えておかなければいけません。標準化は、急に起こったライフイベントに左右される社員さまご本人だけではなく、その周りにいる社員のみなさまもサポートするためにすべき事前対策の一つ。それをどう整えるかは、経営者さまの判断次第です。

※3 KBC TIMES145号(2023年11月発刊)「モチベーション」03ページに基づく表記。属人化は、経営者の思いの真意を至らせていく要因の一つであることを呼びかけた。

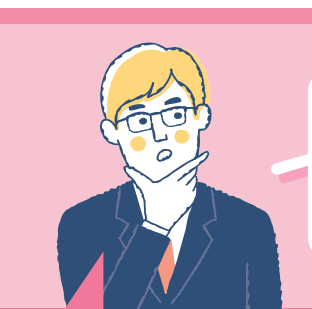
(www.okb-kri.jp/pdf/kbc/KBC145.pdf)

もっと詳しく

デジタル化について一部の社員さまから異論が出るのは、企業規模や業種を問わず、どの企業でも起こり得る共通したハードルです。社内の意見が「これまで」と「これから」に分かれたとき、先行企業の経営者さまたちはどのような対応をしたのでしょうか。ITコンサルグループの事例からすると、「これから」に視点を置いている社員さまに対しては、その後押しをしています。「これまで」に意識が向いている社員さまに対しては、手に入れた未来とそれに必要なことを明らかにし、行動で示しています。いずれにしても、「経営者として自らの意志をどこまで明確に伝えられるか」に細心の注意を払っているようです。



いくらかかるの？費用対効果は？利益につながるの？



現状の費用対効果は検証されていますか。

はっきり言うと、このケースが一番「議論が進まない」に陥るパターンです。「業務管理システム」という大きな選択が、迷いを生じさせるのでしょう。しかも、第1ステップの「デジタイゼーション」で導入した業務管理システムが、必ずしも第2ステップの「デジタルイゼーション」でふさわしい動きをすることは限りません。企業にとってはランニングコストを発生させることにもなるため、金銭面も含めて慎重になってしまうのは仕方ないことでもあります。ただ、本気で「変える」という覚悟を決めた経営者さまはこれを単に「費用」として見ず、時代に即した業務改善を図るための「投資」と捉え、話が進んでいきます。

もっと詳しく

以前、ITコンサルグループに「業務管理システムを変えたい」とご相談くださった経営者さまがいらっしゃいます。「社員のために」と思ってご自身の判断だけで導入したら、業務の実態にそぐわず宝の持ち腐れに至ってしまったというのが理由でした。印象的だったのは「次は失敗できない」という一言。業務の負担を減らすはずが、現場に混乱を招いただけで終わってしまったことをとても反省されていました。これと同じ轍を踏まないためにも、聞くべき声は「現場で起きている困りごと」であるのを繰り返しお伝えします。決して、ITベンダーのセールストークや搭載機能に踊らされないでください。ふさわしい業務管理システムを手に入れたのであれば、まずは現場を守り続ける社員のみなさまが抱えている困りごとに耳を傾けることから始めましょう。

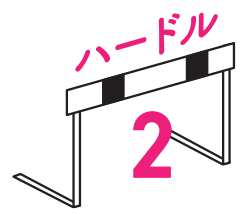
## 東海エリアのDX推進の現状

業務管理システム導入検討のシーンで足踏みしている地域企業から聞こえてくる社内の声は、「取り残されている」です。プライベートではIT化がどんどん進んでいくのに、会社での業務はこれまでのスタイルから一向に変わらない。経営幹部・管理職などの「上司による判断」に従っているだけで、変えない根拠を明確に示されず、どんどん不満・不安が募っていく。そんな状況に陥っている地域企業はまだまだ多いように感じます。

もし、経営者さまご自身が「取り残されている」という思いを抱えているのなら、OKB総研は「いまこそ行動を起こしましょう」と呼びかけます。実は、ITコンサルグループがここ数年で手がけている案件の多くは、「デジタル化のファーストステップ」です。つまり、「地域のDX実現に向けて東海エリアの中小企業がスタートラインに立ちはじめた」と言えます。また、「DXに関心がある」「AIをどう活用できるのか」など、具体的な要件は固まっていない相談も増えはじめました。この流れに乗って、小さな行動を起こしてみましょう。

02 | KBC TIMES

KBC TIMES | 03



## 業務管理システム選別シーン

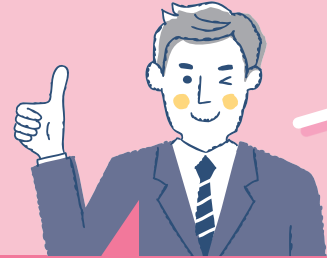
### 「どれにする？」の判断基準

いくらか高スペックな機能を搭載する業務管理システムであっても、「現場で起きている困りごと」とマッチングしていなければ、その本領を発揮できません。ITベンダーのセールストークは、あくまでも参考。大事なのは業務の実態です。導入後、会社の意向を汲んで変化に順応してくれる社員さまは、経営者さまにとってありがたい存在でしょう。しかし、乗り気ではない社員さまの言葉の中にも、検証すべき事実が隠れていることを忘れないでください。

#### Case 1



紙の方が正確で早いから。



全体最適につながるかどうか  
でご判断ください。

#### 解説

取引先からの書類がデータに変わったのに、自社はまだ紙。そんな現状を目の当たりにするたび、焦りを感じる社員さまもいらっしゃると思います。OKB総研とITコンサルグループはこの心情に対し、「検証のうえで現状維持を選択するのあり」と返答しています。実際、時間的コストを見て「いまの仕組みの方が合理的だから」と、一部の業務についてはデジタル化を見送った企業さまもいらっしゃいます。重要なのは、「なぜいまそれを選択する必要があったのか」という根拠と、それを社員のみならずと共有しているかどうかです。時代の波にあおられてはいけません。

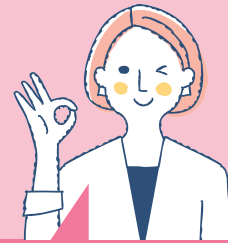
#### もっと詳しく

電子帳簿保存法の改正とインボイス制度の施行のように、国から新しい仕組みに変わることを告げられたとき、どことなく「面倒くささ」を感じたことはありませんか。業務が新しい仕組みに変わるときも同様で、よく似た感情を社員のみならずは抱きます。ほんのささいなことと思われるかもしれませんが、その大きさは人それぞれ。ネガティブ感情の影響が大きくなるタイミングでもあるため、あなどってはけません。「覚え直す」ということはそれほど負担が大きく、不安を抱くもの。いわゆる「拒否感」について、どう付き合っていくのかを考える必要があります。このケースでITコンサルグループが心がけているのは、「心理的ハードルをできる限り下げる」です。いまやるべき困りごとだけに絞ら込むことをアドバイスし、業務を熟知した社員さまとともに「社員のみならずからの理解を得ながら変えていけるカタチ」を探っていくそうです。

#### Case 2



忙しくて時間が取れない。



これからのために、  
いまやりましょう。

#### 解説

このワードに対してあえて厳しいコメントをつけるとしたら、「変える意志がない」でしょう。特に理由なく後回しにすると、時間を言い訳にするのはよくある話です。しかし近年は、さらなる生産性向上のために業務フローを変える、人材確保のために組織体制を変えるという意識が地域全体で高まってきました。その中で、「これまで」を守り続ける企業は少数派になりはじめています。誰もが納得する理由による先送りではない限り、じわじわと人材採用シーンに影響※4を及ぼしていくのは間違いありません。動き出そうとしない管理職さまの背中を押せるのは、強い意志を持って前に進む経営者さまだけです。

※4 KBC TIMES154号(2025年5月発刊)「そもそも“人事”とは」04ページ参照。理由のない旧態依然とした業務フローは新卒・中途採用者が自社に不信感を覚えるきっかけであり、変わり続けることが問われる時代であることを解説しています。  
(www.okb-kri.jp/pdf/kbc/KBC154.pdf)



#### もっと詳しく

時間が言い訳になるもう一つの理由に、「ほかの業務や他部署との兼ね合い」もあるようです。業務を熟知すればするほど細部にまで目線が及び、「そこまで手がけられるほどの時間を確保できない」に考え至る。通常業務でも責任を持つ管理職さまだからこそ「葛藤」といえるでしょう。このようなケースでITコンサルグループがお声がけしているのは、「苦しいけれどもやりましょう」です。余裕を生み出せないほどの忙しさから脱却しなければ、もっと時間を生み出せなくなる未来が待っています。いま日本が直面している、構造的な人手不足。年々深刻化していくこの問題が、いつ大きな波となって自社を飲み込むかは誰にも予測できません。

#### 選ぶためのよりどころ

ハードル2で取り上げたケースを見て、この地域では「現状維持を望む意識」が高いように思われるかもしれません。しかしITコンサルグループは、「デジタル技術への関心を持つ地域企業の割合」が間違いなく上昇していることを肌で感じています。具体的には、アルコールチェックや勤怠管理、車両管理など、「日常業務のデジタル化」を望む声。それから、先々を見据えた「AI活用」へのご質問などが増えています。ますますデジタル技術が進化していく中で忘れてならないのは、選ぶ基準は「現場で起きている困りごと」であること。とても魅惑的に映るそれらの技術に翻弄されて、欲張らないようにしてください。本ハードルのCase1で提言した「いまやるべき困りごとだけに絞ら込む」のは、DX実現に向けてつねに持つておくべき意識です。



## 業務管理システム導入シーン

### 定着化に向けた対応基準

「現場で起きている困りごと」を徹底的にヒアリングし、搭載機能の吟味を重ねた結果、やっとたどり着いた業務管理システムの導入。どれだけ入念に検証をしても、やっぱり不満の声はあがります。このタイミングでも重要なのは、「なぜそうしたか」の根拠を伝えること。社員のみならずに明確に伝わるような体制を整えておかななくてはなりません。何より、現場の実務レベルの話をするときは、説得力を持つ「業務を熟知した社員さま」に頼るのが一番です。

#### Case 1



ついていけるかな。  
分からなかったらどうしよう。  
言われたらやるしかないけど。



マニュアル作成のレベルは、  
IT技術やデジタル機器に慣れていない  
社員さまに合わせて下さい。

#### 解説

現場をマネジメントしつつ人材育成も担う管理職さまから見て、紙からデジタルに変わることハードルを感じる社員さまの見当はついていると思われます。悩みのタネと感じているかもしれませんが、実は非常に頼もしい存在であることに気づいてください。指導の際、理解を得られた説明をそのまま文章にすれば、「誰もが等しく理解できるマニュアル」を作成することができます。同時に社内だけの共通言語の説明も加えれば、新入・中途社員の業務ルール教育にも併用可能。IT技術やデジタル機器に慣れていない社員さまの視点をマニュアル化のシーンに活用すれば、「誰もが等しく業務を遂行できる状態」へと次第に近づいていきます。

#### もっと詳しく

この声はデジタル技術に苦手意識のある社員さまだけに限らず、通常業務ですでに使いこなしている社員さまからも聞こえてくる場合があります。たいていは謙遜または不承からくる発言で、つぶやきながらもスムーズに適應してくれます。このタイプがいるのは、主に若手・中堅社員。デジタル化のメリットを体感すると、さらなる活用を見出してくれる層でもあります。注意したいのは、それを公言してくれるとは限らないこと。ノウハウを抱え込んでしまう要因の一つに、「誰に言えばいいかわからない」があります。このような状態にならないためにITコンサルグループは現場に赴き、現状を知るための進捗状況調査に伺っています。話しやすい相手がいるかどうかで、ノウハウの共有レベルは変わっていきます。

#### Case 2



なんでこうしたの!?



企業さまと顧問契約をされている税理士や  
公認会計士、社会保険労務士などと相談の  
うえで、業務の取捨選択と管理システムの  
カスタマイズをしています。

#### 解説

年々、社員さまの働きやすい環境づくりに奮闘している経営者さまが増えています。業務管理システムの導入はいききっかけになるようで、同時に勤怠や給与、休暇などの制度を見直されることが多いようです。「社員に喜んで欲しい」が原動力になっている経営者さまからすれば、いままでの経営課題が一気に解消できるチャンスなのでしょう。もし、「導入を考えている」「検証している」という段階であれば、あらかじめご承知おきいただきたいことがあります。業務管理システムは企業ごとの業務に合わせて機能をカスタマイズできますが、その特性上、法律にのっとり条件での修正・追加しかできません。いくら慣れ親しんだやり方であっても、業務に関係する法令から少しでも逸脱していると、カスタマイズの対象外です。迷いを生じさせる要因になるのであればOKB総研は、どんなことがあっても会社と社員のみならずを守る「法令遵守の優先」をおすすめします。そのうえで、変えざるを得ない根拠を社員のみならずに説明してください。

#### もっと詳しく

失礼を承知で申し上げますが、業務フローや書式などが変わったことに対して業務担当者さまが抱くご不満については、「属人化の解消につながった」という大きな功績※5にも感じます。業務のデジタル化はこのようなメリットがあり、さらには「実はこれも変えたかった」という言葉を引き出せる機会づくりになります。DXやITはペーパーレス化や効率化、生産性向上などが語られがちですが、OKB総研とITコンサルグループは「現場を守り続ける社員のみならずのマインドが変わる」ことに意義を見出しています。

※5 KBC TIMES145号(2023年11月発刊)「モチベーション」03ページ参照。社員が故意的に属人化させる理由について仮説立てしています。  
(www.okb-kri.jp/pdf/kbc/KBC145.pdf)



#### 不満の声とつきあっていく

ハードル3の段階になると、これまでは出てこなかった現場の本音が聞こえてきます。お小言を食らっているように感じ、「もっと早く言ってくれば」「だから事前に聞いたのに」とつい思ってしまうでしょう。でも、目線を変えて「情報」として見てみたら、実は宝の山。これは業務管理システムの導入段階でよくある話で、実践してみても「こういうことができるんだ」に気づき、「こんなことができそう」「こうしたらもっと楽になれるのに」という発想が生まれるようになった証拠なのです。分からないことが分からないうちに質問されても、想像できる範囲での回答しかできないのは当たり前。DX実現に至るまでのステージを上げるにつれ、業務管理システムを何度か更新していく理由の一つはここに 있습니다。聞こえてきた声を「不満」の域で考えていると、いつまでも現状の延長線上から抜け出すことはできません。「変わっているつもり」の堂々巡りに陥らないためにも、現場から聞こえてきた声を精査し、解消すべき「現場で起きている困りごと」を取捨選択していきましょう。

OKB ビジネスセミナーのご案内 《 2025年10月 ▶ 12月 》

SEMINAR

|     | 開催日        | 時間          | セミナータイトル                                                                             | 対象                                          | 講師名                                                                              | 会場                                  | 受講料                                | 定員  |
|-----|------------|-------------|--------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------|------------------------------------|-----|
| 10月 | 17日<br>(金) | 10:00～17:00 | 【地方・中小企業向け】<br>学生からの応募が集まる・採用<br>できる！新卒採用力強化セミナー<br>～採用責任者が“今”行うべき<br>「4つの採用施策」徹底解説～ | 経営者・幹部<br>管理職<br>採用責任者                      | 株式会社新経営サービス<br>経営支援部<br>シニアコンサルタント<br>大園 羅文 氏                                    | OKB Harmony Plaza 名駅<br>(名古屋市中村区名駅) | 共立ビジネススクラブ会員 11,000円<br>一般 26,400円 | 30名 |
|     | 23日<br>(木) | 10:30～16:30 | アナウンサー直伝！集中特訓！すぐに実践！<br>仕事で信頼される「伝わる話し方&<br>敬語・言葉遣い」セミナー                             | 若手・新入社員<br>話し方や言葉遣い<br>に自信をつけたいすべての方        | 元NHKキャスター<br>日本サービスマナー協会認定講師<br>宇野 悦加 氏                                          | OKB Harmony Plaza 名駅<br>(名古屋市中村区名駅) | 共立ビジネススクラブ会員 11,000円<br>一般 26,400円 | 30名 |
|     | 28日<br>(火) | 10:00～17:00 | プレイングマネジャーである<br>課長の役割と実務<br>～次は、「管理職・課長としても優秀」<br>を志向しましょう！～                        | 管理職(課長・マネ<br>ジャーなど)<br>次期管理職候補者<br>としての中堅社員 | ビジネス ディベロップ サポート 代表<br>パッションクリエイター<br>大軽 俊史 氏                                    | OKB Harmony Plaza 名駅<br>(名古屋市中村区名駅) | 共立ビジネススクラブ会員 11,000円<br>一般 26,400円 | 30名 |
| 11月 | 14日<br>(金) | 10:00～17:00 | 【経営幹部・幹部候補者向け】<br>戦略MGマネジメントゲーム研修<br>～1日で3期分の経営を体験！<br>俯瞰力・判断力を鍛える<br>“経営のシミュレーション”～ | 経営者・幹部<br>幹部候補者<br>管理職                      | 御堂筋税理士法人<br>中 達哉 氏                                                               | OKB Harmony Plaza 名駅<br>(名古屋市中村区名駅) | 共立ビジネススクラブ会員 11,000円<br>一般 26,400円 | 24名 |
|     | 18日<br>(火) | 10:00～17:00 | 人材を守る！店長・マネジャーの<br>ためのカスハラ対応力強化研修<br>～現場の安心が、組織の力になる～                                | 管理職<br>(店長・マネジャー<br>など)                     | 株式会社ヒューマンブレインアソシエイツ<br>アソシエイツメンバー<br>菅田 芳恵 氏                                     | OKB Harmony Plaza 名駅<br>(名古屋市中村区名駅) | 共立ビジネススクラブ会員 11,000円<br>一般 26,400円 | 30名 |
|     | 20日<br>(木) | 13:30～16:30 | 心理的安全性でチームが変わる！<br>管理職・リーダーのための<br>組織活性化セミナー<br>～信頼と成果を生む職場づくりの実践～                   | 管理職<br>マネジャー<br>リーダー<br>中堅社員                | 武藤コンサル＆コーチング事務所<br>代表 組織人材コンサルタント<br>武藤 郷史 氏                                     | OKB Harmony Plaza 名駅<br>(名古屋市中村区名駅) | 共立ビジネススクラブ会員 5,500円<br>一般 13,200円  | 30名 |
| 12月 | 9日<br>(火)  | 10:00～17:00 | 翌日から実践できる！<br>営業パーソンスキル強化セミナー<br>～お客様のニーズを深く引き出す商談力～                                 | 若手・新入社員<br>入社5年目までの<br>営業担当の方               | 株式会社ナレッジ・プラクティス・コンサルティング<br>代表取締役<br>一般社団法人日本経営協会 講師<br>中小企業診断士・事業承継士<br>宇井 克己 氏 | OKB Harmony Plaza 名駅<br>(名古屋市中村区名駅) | 共立ビジネススクラブ会員 11,000円<br>一般 26,400円 | 30名 |

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

「令和7年度 中小企業合同新入社員研修」  
の参加者募集！

- 期 間 10/30 (木)～11/26 (水) 全4回
- 開催地 岐阜市・大垣市・高山市・各務原市にて各1回開催
- 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



12/5 (金) 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/)



共立ビジネススクラブ講演会のご案内

「異常気象時代の事業戦略  
気象予報士が語る適応の視点」

- 日 時 10/15 (水) 14:00～15:30
- 講 師 一般財団法人日本気象協会 中部支社  
事業サービス課 事業サービスグループ  
グループリーダー  
小林 英臣さん
- 会 場 ウィンクあいち 1102中会議室  
(名古屋市中村区名駅)
- 参加費 共立ビジネススクラブ会員：無料  
一般：5,500円
- 定 員 50名



講演会詳細・お申し込み  
(www.okb-kri.jp/okbseminar/kouen/kbcseminar-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/)

