

士業交流会報告

会員 大澤 豊*



要 約

令和1年度及び令和2年度において、日本弁理士会は、弁理士の活動基盤の強化策の1つとして「他士業との絆」を事業計画に掲げ、会員に他士業と交流・連携する機会を提供することを目的に、士業交流会を開催した。令和1年度は、弁護士及び中小企業診断士との交流会をそれぞれ対面で開催し、令和2年度は、前年度の弁護士及び中小企業診断士に加え、公認会計士及び行政書士との交流会をそれぞれオンラインで開催した。本稿では、その士業交流会の開催状況及び参加者からの反応を報告すると共に、当該士業交流会を契機に弁理士を招待下さった、他士業団体の交流会の様相を報告する。本稿の内容を、今後士業交流会を開催する際に役立てて頂けると幸いである。

目次

1. はじめに
2. 当会主催の士業交流会の基本方針
3. 相手方士業の選択
4. 士業交流会の開催結果及び反響
 - (1) 令和1年度の交流会
 - (2) 令和2年度の交流会
 - (3) まとめ
5. 他の士業団体による交流会
 - (1) 第二東京弁護士会主催の士業交流会
 - (2) 一般社団法人東京都中小企業診断士協会中央支部ビジネス創造部主催の「他士業連携交流合同ワークショップイベント」
6. さいごに

本稿では、これらの士業交流会についてご報告する。なお、本稿で報告する士業交流会は、全て個々の士業者同士の交流を図るための交流会であり、士業者団体同士の交流を図るための交流会ではないことを申し添える。

2. 当会主催の士業交流会の基本方針

当会主催の士業交流会は、第1部で参加者全員に自己紹介や参加目的、求める連携相手像などについて1.5~2分程度のプレゼンを行ってもらい、第2部で自由懇談を行ってもらう形式を原則とした。また参加者には、連絡先等の基礎情報と自己アピール文を予め提供してもらい、参加者限りの情報として参加者全員に配布した。

士業交流会の目的として、他士業と交流・連携する機会を提供することを掲げているため、具体的にビジネス上の連携について話を進められるよう、自由懇談の前に参加者間で各参加者の情報を十分共有してもらうことを意識した設計を採用したものである。このことにより、各参加者が自由懇談において自分の参加目的に合った相手を狙って話しかけられるようになることを期待した。

この形式は、それまで経営基盤強化委員会で数年に

1. はじめに

令和1年度及び令和2年度において、日本弁理士会(以下「当会」という)は、弁理士の活動基盤の強化策の1つとして「他士業との絆」を事業計画に掲げ、会員に他士業と交流・連携する機会を提供することを目的に、士業交流会を開催した。

筆者は、令和1年度には経営基盤強化委員会の副委員長として、令和2年度には知的財産経営センターの士業交流会班のリーダーとして、士業交流会の開催を担当した。また、開催にご協力下さった相手方士業団体からのお誘いにより、当該団体主催の士業交流会にも出席させて頂いた。

*令和1年度経営基盤強化委員会 副委員長
令和2年度知的財産経営センター 運営委員(士業交流会班)

亘って開催してきた、弁理士間の事業の引き渡し／引き受けや連携の機会を提供するためのマッチングセミナーでも採用し、十分機能するとの感触を得ていたものである。また、マッチングセミナーのノウハウを活用することにより、企画立案や運営準備の工数を削減することも期待できた。

なお、令和1年度は新型コロナウイルスの影響が深刻化する前の開催であったため集合で開催できたが、令和2年度は新型コロナウイルスの蔓延状況を考慮してオンラインで開催することとなった。しかし、集合でもオンラインでも、上記形式での開催を大きな問題なく行うことができた。

集合での開催は、第1部はスクール形式の着席で、第2部は立食形式で行った。オンラインでの開催は、第1部はZoom⁽¹⁾、第2部はSpatialChat⁽²⁾を用いて行った。

また、資格毎になるべく多くの方に参加頂くべく、各回の交流会は、弁理士と、他の1種の資格者との交流会とし、相手方の資格毎に交流会を開催することとした。

定員は、参加者全員の自己紹介に要する時間を考慮し、令和1年度は各士業25名（計50名）、令和2年度は各士業20名（計40名）とした。

マンパワーの問題から開催地域は東京のみとすることとしたが、弁理士側の参加者は、東京地域に事務所のある会員には限らないこととした。実際に遠方から参加された会員もいた。一方、他士業の団体は概ね都道府県単位であり、東京の団体に協力をお願いしたため、東京都内に事務所のある方が参加された。

3. 相手方士業の選択

令和1年度においては、まず連携が想定しやすい士業を相手方として選び、相手方士業の団体に開催に向けての協力を打診することとした。

相手方士業としてまず想定されたのは、弁護士である。弁理士と弁護士とが共同で事務所を開設することは広く行われているし、弁理士が訴訟、契約等の際に弁護士の力を借りることや、弁護士が特許、意匠、商標等の出願（外国含む）について相談を受けた際に、専門外である場合には弁理士に協力を求めることも、広く行われているためである。

次に想定されたのは、中小企業診断士である。国の知的財産推進計画でも当会の事業計画でも、中小・ベ

ンチャー企業の知財活動の支援が謳われているが、弁理士が自身の事務所の業務としてこのような支援を行う際には、中小企業の経営課題に対応するための診断・助言を行う専門家である中小企業診断士と連携することが有意義と考えられたためである。

開催時点では、弁理士と中小企業診断士との具体的な連携の態様について、弁護士との連携ほどには情報を持っていなかったが、今後どのような連携が可能であるかを模索していく意味でも、弁理士と中小企業診断士とのビジネス上の接触を増やしていくべきと考えた。

令和1年度においては、弁護士については第二東京弁護士会様の、中小企業診断士については一般社団法人東京都中小企業診断士協会様のご協力を頂き、後述するように各1回、計2回の士業交流会を開催して好評を得ることができた。

令和2年度においては、令和1年度において好評を得られた2士業との交流会に加え、さらに多くの士業者との交流会の開催を模索した。

その結果、知的財産及び知的資産の価値評価等について連携実績のある公認会計士が候補に挙がった。また、行政書士も、弁理士がクライアントに助成金や補助金などの活用に関するサービスを提供する際に連携可能ではないかという観点から候補に挙がった。

令和2年度においては、上述の第二東京弁護士会様及び一般社団法人東京都中小企業診断士協会様に加え、公認会計士については日本公認会計士協会東京会様の、行政書士については東京都行政書士会様のご協力を頂き、計4回の士業交流会を開催することができた。

4. 士業交流会の開催結果及び反響

(1) 令和1年度の交流会

各交流会は、弁理士向けの案内としては、「相手方士業者との連携を望む弁理士が、弁理士との連携を望む相手方士業者と実際に出会い、意見交換をし、相手を探す機会を提供するための会合」として開催した。相手側士業者に対しては、同じ内容を相手側士業者の立場から見た記載ぶりの目的を設定して案内した。

また、各交流会では、具体的な連携の形態の例を提示して参加者を募集した。例えば弁護士との交流会では、弁理士向けには、

「・契約や係争などについて相談できる弁護士をみつ

きたい

- ・知財分野があまり得意でない弁護士をサポートしたい
- ・弁護士と事務所を共同化し、顧客に知財と法務のワンストップサービスを提供したい」

といった例を提示して参加者を募集した。弁護士向けには、上記を弁護士側から見た態様を提示して募集を行った。

中小企業診断士との交流会では、弁理士向けには「・中小企業の経営戦略について相談したり共同でクライアントに対応できる中小企業診断士をみつきたい

- ・知財分野のサポートを望む中小企業診断士と連携したい
- ・中小企業診断士と事務所を共同化し、顧客に知財と経営支援のワンストップサービスを提供したい」

を提示して参加者を募集した。中小企業診断士向けには、上記を中小企業診断士側から見た態様を提示して参加者を募集した。

その結果、弁護士との交流会は、概ね各士業定員25名通りの申し込みがあった。しかし、当日までにキャンセルが多くあり、当日の参加者は、弁護士19名、弁理士14名に留まった。

中小企業診断士との交流会は、定員各25名のところ両士業概ね20名の申し込みがあり、当日の参加者は、中小企業診断士20名、弁理士15名であった。

両交流会とも、進行は滞りなく行うことができ、立食形式で行った第2部の自由懇親では、参加者同士で積極的に会話がなされていた。

そして、両交流会とも、参加者に対する終了後のアンケートでは、回答者のほぼ全員から

Q：参加目的に沿った相手と話すことができたか

A：複数人と話せた

Q：本日初めて会った相手の中で、今後また会いたいと思う相手がいたか

A：複数人いた

Q：また同じような会があったら参加したいか

A：参加したい

との回答を得ることができた。従って、参加頂いた方に対しては、他士業と交流する機会を提供するという

目的を十分に果たせたと考えられた。

なお、会の参加目的について複数回答で質問した項目では、「自分が困ったときに相談できる相手を探したい」との回答が最も多かったが、「自分が力になれる相手を探したい」、「共同で顧客に対応できる相手を探したい」、「相手方士業の業務内容に興味があった」の回答も相当数あり、参加者の目的は様々であった。

細かく見ると、弁護士との交流会においては「自分が困ったときに相談できる相手を探したい」の回答率が高く、中小企業診断士の交流会においては「共同で顧客に対応できる相手を探したい」が、「自分が困ったときに相談できる相手を探したい」と同程度の回答率であった。

今回は、多様な目的での参加者を集め、各参加者のプレゼンを通じて、「誰と話したいか」を考えた上で第2部の自由懇談に臨んでもらう想定であったので、想定と合った参加者構成であったと考えている。

また、参加者の目的が多様であっても各参加者は自身の参加目的に合う相手を見つけて話すことができていることから、第2部の自由懇談に先立って第1部の参加者各自のプレゼンを設定した設計の意図も十分に機能したと考えられた。

以上から、令和1年度は、今回試みた開催方式により十分に有意義な会を開催できると判断し、次年度以降も同様な会を開催すべきと結論付けて活動を終了した。

(2) 令和2年度の交流会

令和2年度は、上述の通り弁護士、中小企業診断士、公認会計士、行政書士との交流会を各1回開催した。

新型コロナウイルスの蔓延により集合での開催は困難であったためオンラインでの開催とせざるを得なかったが、Zoom及びSpatialChatの活用により、なるべく令和1年度と同様な構成の会、すなわち参加者各自のプレゼン+自由交流とすることを目指して開催した（ただし公認会計士との会については形式を変更している）。

このことは概ね実現できたと考えられるが、SpatialChatの運用は初めてであったため、手探りで工夫を重ねながらの開催となった。

SpatialChatには、画面上で自身のアイコンを動かすことにより誰と話すかを選ぶことができ、アイコン

が近くにある人の声だけが聞こえ、アイコンが遠くにある人の声は聞こえないといった特徴がある。このことにより、参加者各自がアイコンを操作することにより、立食パーティーのように任意にグループを組み替えて会話をすることができる。

しかし例えば、一度グループができてしまうと、あるグループを抜けて別のグループの会話に入ることが対面の立食の場合よりも難しいように思われた。そこで、一定時間ごとに運営からアナウンスして、現在のグループでの会話を終了し、アイコンを移動させてそれまでと異なる人と話すことを求めるようにした。

また、アイコンの距離感がつかめないと、隣り合うグループ同士の距離が近すぎて会話が混線してしまうことがあった。そこで、背景画像にテーブルに見立てた枠をいくつか用意し、会話はその枠内にアイコンを置いて行ってもらうこととし、グループ間の距離が近づきすぎないようにした。

これらの工夫により、多くの参加者には、話したい相手を狙って話せる環境を提供できたと考えている。

ただ、SpatialChatにおいては、機材が合わなかったためか音声を通じなかったりそもそもシステムに安定してアクセスできなかったりする方も何人か発生し、この点は申し訳なかった。またこのため、アンケート結果に表れる参加者の満足度は若干下がった感がある。なお、SpatialChatの機能は随時改良されており、上記の事情はあくまで各交流会の開催時点のものであることを申し添える。

以上のSpatialChatの話は、SpatialChatを使わなかったことがない方には分かりにくいかもしれない。興味を持たれたら、<https://spatial.chat/>をご覧頂きたい。

参加者募集の文言に関しては、弁護士及び中小企業診断士との交流会は、前年度の実績があったため前年度と同様なものとした。

一方、公認会計士及び行政書士との交流会については、弁護士や中小企業診断士の場合と比べて弁理士との間の連携の態様を想定しづらかったこともあり、一定の工夫を試みた。

公認会計士との交流会については、現在行われている連携の態様としては知財価値評価以外を想定することが難しく、多くの会員の興味を引くためには、新たな連携の態様を提案する必要があると考えられた。

そこで、これまでの交流会と形式を変更し、先に弁

理士の参加者を募集した上で、参加者のうちから数名、弁理士と公認会計士との連携可能性に関連した話題について自身の考えを10分程度のプレゼンして頂ける方を募った。

その結果、5名の参加者がプレゼンを希望し、それぞれ、「財務・法務・知財デューデリジェンスでの連携」、「隙間商品開発をしたい中小企業と連携したい」、「僕が公認会計士を選ばなかった理由」、「企業での知財資産評価時の公認会計事務所との連携経験等」、「企業のブランド価値の向上－ブランドデザインについて」のタイトルでプレゼンをして頂くこととした。

ただし、参加者の募集時点ではタイトルが未定であったため、公認会計士と弁理士の連携可能性について、知財DD、資金調達、新たな企業価値の創造、顧客サポート等について弁理士からお話する、という形での募集となった。

また、具体的な連携の形態の例示として、弁理士向けには

- 「・会計や税務などについて相談できる公認会計士をみつきたい
- ・知財分野のサポートを望む公認会計士と連携したい
- ・公認会計士と事務所を共同化し、顧客に知財と会計のワンストップサービスを提供したい」

を提示して参加者を募集した。公認会計士には、上記を公認会計士側から見た態様を提示して参加者を募集した。

行政書士との交流会では、参加者の募集に当たり、弁理士と行政書士との間でどのような連携が可能かを先方の担当者との間で一定程度議論した上で、募集の際に例示する連携の形態を調整した。

その結果、弁理士向けには

- 「・行政の許認可、助成金、補助金、NPO法人の運営などについて相談できる行政書士をみつきたい
- ・特許、意匠、商標等の権利取得や、技術の保護及び活用、ブランディング、知的資産経営報告書の作成など、知財分野での弁理士のサポートを望む行政書士と連携したい。
- ・具体的な連携形態は未定でも、行政書士とのネットワークを広げたい」

を提示して参加者を募集した。行政書士向けには、上記を行政書士側から見た態様を提示して参加者を募集した。

以上の結果、各交流会を、以下の参加者を得て開催することができた。

- ・弁護士との交流会：弁護士 11 名、弁理士 13 名、
- ・中小企業診断士との交流会：中小企業診断士 18 名、弁理士 17 名
- ・公認会計士との交流会：公認会計士 6 名、弁理士 16 名
- ・行政書士との交流会：行政書士 17 名、弁理士 19 名

各回の定員は各士業 20 名である。弁護士との交流会で全体的に参加者が少なく、公認会計士との交流会では公認会計士側の参加者が少なかったが、それ以外は概ね定員近くで開催できた。

なお、中小企業診断士との交流会及び中小企業診断士との交流会では、弁理士側の申込者が定員を超え、抽選で参加者を決定した。しかし当日に幾分か欠席があり、上記人数での開催となっている。

4 回の交流会全て、進行は概ね滞りなく行うことができ、SpatialChat で行った第 2 部の自由懇親では、参加者同士で積極的に会話がなされていた。SpatialChat については、初めて使う参加者も多く、当日に操作方法の質問を受ける等したが、事前の説明資料や段取りを工夫することで、回を重ねるにつれ運営を安定させることができたと考えている。

各交流会で行ったアンケートでの質問は会によって若干異なるが、頂いた回答は総合的には以下のようなものであった。

参加目的については、(a) 自分が困った時に相談できる相手を探したい、(b) 自分が力になれる相手を探したい、(c) 共同で顧客に対応できる相手を探したい、(d) 相手方士業の業務内容に興味があった、の回答がそれぞれ一定程度あった。どちらかという、各士業とも、自分が力になれる相手を探したい参加者よりも、困った時に相談できる相手を探したい傾向が強かった。また、弁護士との会に際してはアンケートの選択肢に入れていなかったが、他の会では、(e) ネットワーク強化・情報交換がしたい、という回答が、上記 (a) - (d) の回答よりも多かった。

参加目的に沿った相手と話せたか、との質問では、全ての回で、70%以上の参加者から「複数人と話せた」との回答が得られた。ただ、弁護士との会で弁理士の 15%、行政書士との会では行政書士の 14%と弁理士の 29%が、中小企業診断士との会では弁理士の

20%が、参加目的に沿った相手と話せなかった、との回答であった。ただし、自由回答での意見等と照らし合わせると、「参加目的に沿った相手と話せなかった」との回答をした方には、一定程度、機器トラブル等により第 2 部の SpatialChat に実質的に参加できなかった方が含まれると考えられた。

交流会で初めて会った方の中に今後また会いたいと思う方がいたか、との質問では、弁護士及び公認会計士との会では、80%以上の参加者から、「複数人いた」との回答が得られた。ただ、行政書士との会では、「複数人いた」との回答は、行政書士側が 64%、弁理士側が 79%で、行政書士側の 21%、弁理士側の 14%から、「いなかった」との回答であった。中小企業診断士との会では、中小企業診断士側では 82%から「複数人いた」との回答が得られたが、弁理士側は「複数人いた」の回答は 70%にとどまり、弁理士側の 30%から、「いなかった」との回答であった。

また同じような会があったら参加したいか、との質問では、全ての回で 70%以上の参加者から「参加したい」との回答が得られた。弁護士との会では、オンラインとオフラインのどちらがより魅力的か、との質問をしたところ、「オフライン」との回答者が、「オンライン」との回答者の 3 倍に上った。ただし、半数以上が「どちらともいえない」との回答であった。他の回では、「オンラインでも参加したい」「オフラインなら参加したい」の選択肢を設けたが、トータルでは、前者の回答が約 69%、後者の回答が約 13%であった。

開催形式について、Zoom と SpatialChat との組み合わせの形式の是非を、Zoom のみ、SpatialChat のみの形式との比較で問うた質問では、「どちらでもよい」を入れれば、約 60%が Zoom と SpatialChat との組み合わせがよいと回答し、約 80%が今回の開催形式で問題ない旨の回答であった（弁護士との会では、この質問は設けていない）。

以上を総合すると、令和 2 年度に開催した全ての士業交流会において、参加した多くの方は、参加目的に合った複数人と話すことができ、また会いたいと思う方複数人と会えていると考えられる。従って、オンラインで行った令和 2 年度においても、有意義な会を開催することができたと考えられる。

公認会計士との交流会では、参加人数は少なかったが、第 2 部の懇親時に、複数の公認会計士と複数の弁理士から、連携業務に向けて、一緒に勉強会をオンラ

インで開きたいとの話が出ていた。

しかし一方で、公認会計士との交流会では、自由回答の中で弁理士のみプレゼンする形式について否定的なご意見も多く頂いた。このことから、他の士業との交流会のように、参加者全員がプレゼンの機会を得られる形の方が好ましかったように思われた。

(3) まとめ

以上のように、令和1年度の集合と令和2年度のオンラインともに、若干改善すべき点は残るが基本的には有意義な交流会を開催できたと考えている。また、2年間の成果として、開催の基本線となる運用スキームやマニュアル等の資料も残すことができた。従って、弁理士と他士業との絆を作ることに付き、一定程度の成果は上げられたと考えている。

一方で、今回協力をお願いした相手方士業の団体は、公認会計士協会を除いては都道府県単位の団体であり、当会側で通常交流があるのは、全国組織よりもむしろ地域会である。

このため、このような士業交流会を継続的に開催するのであれば、地域会に主体的に関与頂くことが好ましいと考えられた。このような交流会を東京以外の地域に拡大していく場合にも、地域会に関与頂く方が地域の実情に合った対応が可能と考えられた。

そこで、令和2年度の交流会を担当した知的財産経営センターから役員会に対してこのような提案を行って事業を一区切りとした。

本稿執筆時点では、各地域会で今年度どのような交流会が予定されているのか把握できていないが、開催に積極的に取り組んで頂けることを期待したい。

5. 他の士業団体による交流会

個々の士業者同士の交流を測るための交流会は、他士業の団体においても開催されている。今回の当会側の士業交流会にご協力をお願いしたことをきっかけに、いくつかの相手側団体からも、当該団体が開催する士業交流会へ弁理士が参加することにつきお誘いを受けた。これを受け、当会側では士業交流会の担当組織（令和1年度は経営基盤強化委員会、令和2年度は知的財産経営センター）及び関東会から参加者を募り、一定数の弁理士が出席させて頂いた。

筆者も参加させて頂いたので、その模様を簡単に報告したい。

(1) 第二東京弁護士会主催の士業交流会

第二東京弁護士会では、就業開始後3年から10年程度の会員弁理士と、公認会計士、税理士、不動産鑑定士、司法書士、社会保険労務士等の他分野の士業者との交流会を毎年開催されている。

この士業交流会では、参加する士業の種類が多いこともあり、各士業数名程度の参加であった。また、第1部が予めテーマを決めたグループディスカッション、第2部が自由懇親の懇親会という構成であった。当会側と同様、令和1年度は対面での開催であったが、令和2年度は新型コロナウイルスのためオンラインでの開催となった。令和2年度の使用ツールは、くしくも当会側と同じZoom + SpatialChatであった。

参加させて頂いての感想として、筆者は、こちらの士業交流会は、いろいろな士業の方の話を聞いて広く情報交換をしたり知人を作ったりできるように設計されていると感じた。

一方で、特定の目的をもってその目的に合った相手を探す、といったことをするのは難しそうであった。始めのディスカッションでのグループは予め指定されているし、第2部の交流会でも、必ずしも相手の為人や参加目的を知らない状態で話すことになるためである。

しかし、令和2年度の会では、SpatialChatの第2部でお酒や旅行といった趣味ごとにエリアを分けて話す機会があった点がよかったと思う。私事ながら、お酒エリアで知り合った方々と後日に飲み会を開催させて頂くことができた。新型コロナウイルスの感染拡大により本稿執筆現在までに開催は1度だけであるものの、その飲み会に参加頂いた方の何人かとは、業務上のご相談を頂いたり、案件をご紹介頂いたり、業務上のつながりに発展している。

交流会で一度会って話した、というだけでは業務上のつながりを作るまでの信頼関係を結ぶことは難しいように思われ、業務上のつながりを作るためにはこのように交流会後に再度会ってより詳しい話をする機会は必須であると思う（上記飲み会は、必ずしもこれを意識したものではなかったが）。

この点、第二東京弁護士会の士業交流会では、開催から数ヶ月後に「また会いましょう会」を設定するなど、参加者同士を再度会わせるための仕掛けがなされていた。当会の士業交流会でも、今後はこういった仕掛けをしていくと、より効果的に参加者間の連携を促

進できると思われた。

(2) 東京都中小企業診断士協会中央支部ビジネス創造部主催の「他士業連携交流合同ワークショップイベント」

本イベントは平成26年から行われており、その時から弁理士が参加させて頂いているが、今回の士業交流会のご縁で令和2年度には知的財産経営センターにお声がけ頂いたものである。

筆者は令和2年度の会に参加させて頂いたが、第1部が各士業者1名ずつのプレゼンテーション、第2部が講師による講演会、第3部が考えられる連携方法等について議論する共同ワークショップ、第4部が名刺交換イベント、その後懇親会といった構成であった。

本イベントでは、ワークショップがよかったと思う。どのような連携が考えられるか、という観点で議論すると、必然的に自分に何ができるかを話すことになるし、具体的な事情を聴きながら考えると、机上で抽象的に考えるよりもリアリティをもって議論ができたと思う。また、3種の資格の士業者が参加していたことも、連携の組み合わせが限定されすぎず、かつ議論が発散するほどではなく、よかったように思う。

また、他グループの発表では筆者が全く想定できていなかったような提案もなされており、それを伺うのも有意義な時間であった。

翻って、当会の士業交流会では、その場で具体的な連携について話せる相手を見つけ、具体的な話をしてもらうことに主眼を置いていたので、参加者が既に何等か連携に関するイメージを持っていることを暗黙の前提としていた。しかし、士業連携の促進により新たなサービスを生み出していくという観点では、その前

段として、あり得る連携の形について議論することに軸足を置いた会を開催することもあり得るのではないかな。

6. さいごに

士業者は高い専門性を有するとはいえ、一人でできることは限られる。一方で、弁理士は対特許庁の手続代理といった定型的な業務をこなしていれば安泰といった環境は、AIの台頭も考えれば今後ますます崩れていくと考えられる。

そこで、顧客に多様なサービスを提案し提供していくことが重要となるが、特に小規模な事務所においては、所内に多様なスキルを持つ人材を抱えることが難しいため、顧客に多様なサービスを提供するためには、外部人材との連携が重要となると考えられる。

このような環境に対応するためには、当会が連携相手を探す機会の提供という側面での会員サポートを充実させていくことが有用ではないか。本稿がそのために少しでもお役に立てれば幸いである。

最後に、今回の士業交流会にご協力頂いた士業団体の皆様、交流会に参加下さった皆様、そして交流会の開催に共に取り組んで下さった皆様に改めて感謝を申し上げ、筆を置かせて頂くことにする。

(注)

- (1) Zoom Video Communications 社が提供するオンラインミーティングシステム。zoom は登録商標。https://zoom.us/
- (2) SpatialChat 社が提供する、オンラインで立食パーティーのようなコミュニケーションができるサービス。https://spatial.chat/

(原稿受領 2021.10.1)