



Vol.2
2011年11月1日 発行
有限会社総合システム研究所
TEL 06-6190-5413



もつれていた糸をほぐせるように、 何事にも粘り強く取り組んでいきたい

「江坂-大阪どっとJP」のプレミアムコースにご登録いただいた方へのインタビューをご紹介します！今回は、江坂で活躍中の弁護士、那須さんの素顔に迫ります。

取材・文：松浦 佐知子 撮影：前田 佳織

■ 那須さんはどうして弁護士になろうと思ったのですか？

弁護士になろうと思ったのは、大学生のころですね。普通に就職活動をしていたのですが、テストのために勉強したのがきっかけで法律に興味が出てきて、もっと勉強したいと思うようになりました。それから、難しいことに挑戦したいという思いもあって、弁護士を目指すようになりました。昔、会社を解雇されて悩んでいた母が弁護士さんに話を聴いてもらって助けてもらったことがあり、ずっと憧れがあったんです。

■ では、弁護士になって一番大変だったことは何ですか？

弁護士登録1年半くらいは、とても苦労しました。当時はのんびり屋でマイペースな世間知らずだったと思います（笑）。さらに、要領も悪かったので、ボロボロでした。妻にも「寝ているときもうなされていたよ」と言われるくらいで。



でもそこでボス弁（所長などの弁護士のこと。弁護士界ではボスと呼ぶのが普通らしい！by松浦）にたくさん怒られたことが、今となればいい勉強だったと思うので、ボスには感謝しています。

■ 那須さんが大切にしていることは何ですか？

粘り強さです。ダメかな？と思ったときでももう少し粘ってみると、アイデアが出てきたりするんです。なので、1つ1つの案件に誠実に粘り強く取り組むことを大切にしています。

あとは、相談に来てくださった方の話をよく聴くことですね。それによって、その方のもつれた糸をほぐしたい。そして、その方の将来も見据えたアドバイスをしていきたいと思っています。



■ 今はまっていることは何ですか？

Facebookです。いろんな人から反応が返ってくるのが嬉しいのと、すぐに面白

いことが言えないので時間をかけて練ってからコメントできるのが良くて（笑）

人見知りな自分の性格に合ってるんじゃないかと思います。サッカーも昔から好きで、粘り強いという意味で「納豆ディフェンス」と呼ばれていたこともあります。今では体力が追いつかず、頭脳派に転向したいと密かに思っています（笑）



■ 最後に、やはり紛争のない世界が良いと思いますか？

人はそれぞれ全然違うので、紛争のない世界はありえないんじゃないかと思います。だから、トラブルが少しでも良い形で落ち着くようにしていくのが自分たちの役目だと思っています。



今回ご紹介しました那須さんのインタビューは、「江坂-大阪どっとJP」のHP上で詳しくご紹介させていただきます。

那須法律事務所 弁護士 那須 良太

事業概要 <設立>2011年1月1日 <事業内容>法律事務所
<所在地>大阪府吹田市豊津町10-34日本生命江坂駅前ビル7F

※なすびマークは那須さんの許可を得て使用しております。ネクタイのなすび色は那須さんのご好意です（笑）



お互いに学び合う！座談会派

江坂が好き！な経営者どうしのつながりづくりの場として定期的に開催されている座談会。今までに24回開催され、延べ298名の経営者の方々が参加されています。

1Contents

多彩な問題提起者による 毎回違ったテーマの問題提起

毎回違うテーマについて問題提起者をお招きし、自身の経験談をみなさんの前でお話いただきます。地域の起業家や江坂につながりのある方々に問題提起していただくので、テーマについてお互いに学び合うことができます。そして、問題提起者のお話の後には、座長の高木から出されるテーマについて、各自が自身の経験や考え、困っていることなどを話し合います。



(過去の問題提起者の方々)

	過去のテーマ
1	ホームページで集客
2	スモールカンパニーの生き残り戦略！
3	自立型社員の育て方
4	健康で経営を続けるために～地域のお医者さんと語り合う～
5	市役所との上手なつきあい方
6	人との出会いで会社が変わる～新しい船出に羅針盤を持って！～
7	経営方針は地域密着！～斜陽産業でも売上は伸ばせる～
8	障がい者とともに働く～いきいき働ける職場づくり～
9	ドラッカーに学ぶ経営戦略のつくり方
10	ドラッカーに学ぶ自社と地域経済の活性化
11	小さな会社の人材育成～人を生かす経営とは～
12	一流営業マンの魔法の言葉～内田式必勝営業法則～
13	ランチェスタ戦略！その基本と応用
14	資金調達を成功さよう！その理想と現実
15	沈滞状態から脱出する！新規事業企画プロセス
16	ちょっと待って！その契約本当にそれで大丈夫？
17	失敗しない人材採用 その決め手は？
18	5年後の目標に向かって～独立から半期を迎えて～
19	人を動かす広告の極意！～その先まで届く企画表現力～
20	名刺で人脈を広げる！～名刺の表と裏～
21	デジタルイン・アナログアウト～最先端技術の活用法～
22	江坂の過去・現在・未来～江坂の魅力を語り合う～
23	決算前にやって良いこと・悪いこと～節税と粉飾事例を語る～
24	江坂の不動産事情～うまい事務所の借り方や賃料交渉術～

3Relation

異業種交流を通じた 地域のつながりづくり！

座談会は問題提起者をはじめ、様々な業種の方々が参加されています。座談会中は「うを七」のお弁当を食べながら、テーマについて話し合い、意見交換。座談会後は、残った方々が、持ち寄ったお酒を飲みながら（いろんなお酒が飲み放題ですよ！）語り合っています。定期的に開催していますので、参加する度に経営者どうしのつながりが広く、深くなっていきます。



2Voice

参加者の声 セミナーで学んだことは何ですか？

- ・人の考えを自分なりにアレンジしていけば、面白い方向が見えてくるかもしれないと感じた。
- ・他の参加者からそれぞれの業界特有の悩みや現状を聞くことができて参考になった。
- ・社員が新入社員に対して思っている事や、知らない業界の話が聞けてよかった。
- ・経営理念を作成してみて、内向きな自分が外向きの自分に変わって来たのを実感出来た。
- ・自分の考えていたものを他の人から評価してもらうことで、自分の行き届いていない所が良く分かった。
- ・自分自身がやっていこうと考えている事について、第3者の視点からコメントをして貰えたことは有意義だった。

2voice

参加者の声 座談会で学んだことは何ですか？

- 第22回:「江坂の過去・現在・未来～江坂の魅力を語り合う～」
- ・江坂が吹田の中でも特色のある街だということを改めて感じました。
 - ・江坂の可能性を再認識したが、当面は厳しい情勢であることもわかった。
 - ・これから江坂をよくしていくためには起業家どうして協力していくことが必須だということ。つながりが大切だということを実感した。
 - ・思っている以上に厳しい状況。その中でも順調な企業もある。
- 第23回:「決算前にやって良いこと・悪いこと～節税と粉飾事例を語る～」
- ・様々な業種の方のいろいろなお話を聞けてよかった。
 - ・決算の直前にあわてて対策をとるのは良くない、事前の準備が必要である。
 - ・決算前の重要性として、脱税、粉飾事例の具体例が興味深かったです。
 - ・参考になりました。

1Contents

その道の専門家！ 経験豊富な講師陣

講師は、起業家や経営者の支援を行う「江坂-起業家支援ネットワーク」会員の士業・コンサルタント達。事例や体験談を交えた実践的な講座内容となっています。さらに、講師の話をただ聴いているだけのセミナーではなく、ワークや意見交換、発表の機会を盛り込んだ「自発的なセミナー」となっているため、新たな発見や考え方に気が付くことも。同じジャンルの内容を毎回違うテーマで開催しているので、より詳しく、より深く学ぶことが出来ます。



(セミナー講師陣)

3Relation

同じ悩みを持った仲間との つながりが出来る！

セミナー毎にジャンルが決まっているので、同じ悩みを持った方と相談できます。例えば、営業セミナーには営業に関して悩みを持っている方が集まります。同じ悩みを持つ仲間同士で相談し、意見交換を行うことにより、お互いに学び合い、成長することが出来ます。同じ営業でも、異業種であれば問題の種類は全く違うものとなる場合もあり、自分の知らない業界の悩みを聞くことも出来ますし、違う業界からのアドバイスをもらうことだって出来ちゃいます。もちろん、講師はベテランのコンサルタントですので、悩みを相談し、一緒に解決策を見つけてもらうことも可能です。



共に成長する！セミナー派

起業家や経営者の支援を行っている、江坂-起業家支援ネットワーク主催のセミナー。営業、人財、経営理念作成、経営方針・戦略立案などさまざまなコースがあり、現在までに延べ90名の方々に参加いただいております。



高木家の
日常

我が家には小6長男、小4長女、小2次男、年長次女の4人の子ども達がいます。

今回は、しっかり者長女と、まだまだ甘えた次男の会話から。

ある日のこと。

学校での工作を持ち帰った次男が聞いた。
「のりしろって、何～？」

「それはな、『のり、しろ！』ってことや」(長女)

またある日のこと。
プロ野球を見ていた、次男が聞いた。

「ベテランって、何～？」

「それはな、『おっちゃん』ってことや」(長女)

子どもの表現力って素晴らしい！

わかりやすい説明って難しいですね。
私ももっと勉強しなくては！

高 木

こんにちは☆寒くなると布団から出るのが難しい前田です。いや、私は早く出たいんですが、布団が私を離してくれなくて…。まったく、困ったものですね ㄉ(´д`)笑

前田佳織の THE 自由人(・∀・)

布団から出れない朝は、布団の中で手足の指をゆっくりギューッと5秒ほど握り、ゆっくり脱力する。これを数回繰り返すと、血行が良くなり体が温まるので、すっきり起きられるそうです♪

まあ、冬眠種族の前田には効きませんでしたケドね…(σωω)笑

? 今月のなぞなぞ ?

☆この服、みんながほめてくれるんだ♪
どんな服??

答えは来月号で(・∀・)ﾉ

★先月の答え えんぴつけすり でした。

11月のスケジュール

月	火	水	木	金	土	日
	1	第4回 人財セミナー	3 文化の日	第2回 経営方針・ 戦略セミナー	第3回 経営方針・ 戦略セミナー	第4回 経営方針・ 戦略セミナー
7	第3回 ランチ ミーティング	第25回 座談会	10	11	12	13
14	15	第4回 営業セミナー	17	18	19	20
ビジネスマネジメント 助言事業 公開セミナー	22	23 勤労感謝の日	第26回 座談会	25	26	27
28	29	30				

11月2日(水) 最低限これだけは「労働法基礎編」



第4回 人財セミナー
時間 18:30～20:30 (20:30～懇親会)
講師 社会保険労務士 人財コンサルタント
 横瀬 克之 さん
参加費 3,000円 (懇親会費込)

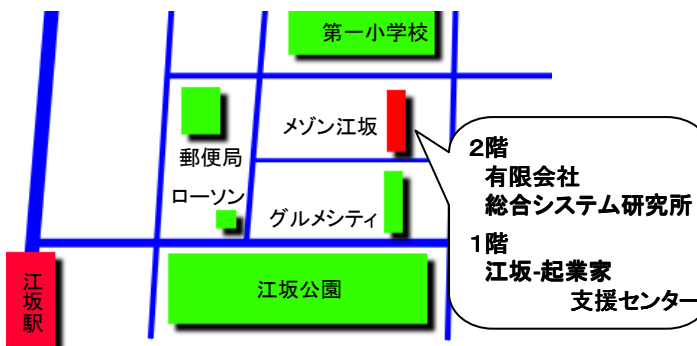
11月9日(水) 障がい者とともに働く ～実習で就職が決まっていく理由～



第25回 座談会
時間 18:30～20:30
問題提起者 有限会社総合システム研究所
 代表取締役 高木 学
参加費 (食事・飲み物代込)
 江坂-大阪どっとJPプレミアム会員 2,000円
 一般 3,000円

会場 江坂-起業家支援センター

大阪府吹田市江坂町1-16-10 メゾン江坂1階



詳細・お申し込みはホームページをご覧ください。

<http://www.totalsl.co.jp/>

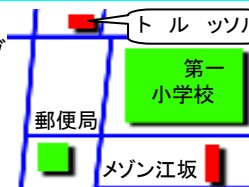
各種セミナー
お問い合わせ先 06-6190-5413

江坂が好き

11月8日(火) この1ヶ月間でうれしかったこと



第3回
ランチミーティング
時間 11:30～13:30
参加費 1,200円
 (食事代)
場所 トウルヌツソル



11月16日(水) アポイントが取れる「魔法の言葉」



第4回 営業セミナー
時間 18:30～20:30 (20:30～懇親会)
講師 行政書士 営業コンサルタント
 内田 俊 さん
参加費 3,000円 (懇親会費込)

11月21日(月) 店舗経営は心理学だ！



吹田市ビジネスマネジメント助言事業
 公開セミナー
時間 18:30～20:30
講師 無添加工房ANRI 面高 俊策 さん
参加費 無料

11月24日(木) 江坂の弁護士が語る ～依頼から解決まで～



第26回 座談会
時間 18:30～20:30
問題提起者 那須法律事務所
 弁護士 那須 良太 さん
参加費 (食事・飲み物代込)
 江坂-大阪どっとJPプレミアム会員 2,000円
 一般 3,000円

江坂つながりニュースVol. 2、お楽しみいただけ
 ましたか？前回と内容がガラッと変わってしま
 いましたが、より楽しく・面白く経営者どうしの
 「つながりづくり」に役立つ情報を伝えられるよ
 う、日々改善・努力しております。ご意見・ご感想ございま
 したら、ぜひお聞かせください。(編集 前田・松浦)

【発行元】有限会社総合システム研究所
 【連絡先】〒564-0063 大阪府吹田市江坂町1-16-10
 メゾン江坂201

TEL 06-6190-5413 / FAX 06-6190-5412