取り扱い4分野

離婚	財産分与、慰謝料、親権、養育費、住宅ローン、熟年離婚、DV、モラハラ、婚約解消等
相続	遺言書作成、相続対策、相続税対策、遺産分割協議書作成、遺産分割調停・審判、相続放棄 相続登記、成年後見申立等
債務整理	自己破産、法人破産、住宅ローン、過払い金請求、任意整理、個人再生等
企業法務	労務問題、団体交渉、労働審判、債権回収、契約書の草案・精査、不動産賃貸借、契約締結交渉 取締役会・株主総会・譲渡制限株式の問題、顧問弁護士、法人破産、商業・法人登記等

弁護士・司法書士紹介

弁護士　　杉浦　恵一　【担当分野】企業法務・相続

友人と岐阜県へホタルを見に行きました。たくさん見ることができ、まだ自然が残っていることを感じました。

弁護士　　中嶋　佑介　【担当分野】債務整理・離婚

最近、脱出ゲームにはまっています。月１回のペースで脱出を試みています。

弁護士　　堀口　佑美　【担当分野】離婚・相続

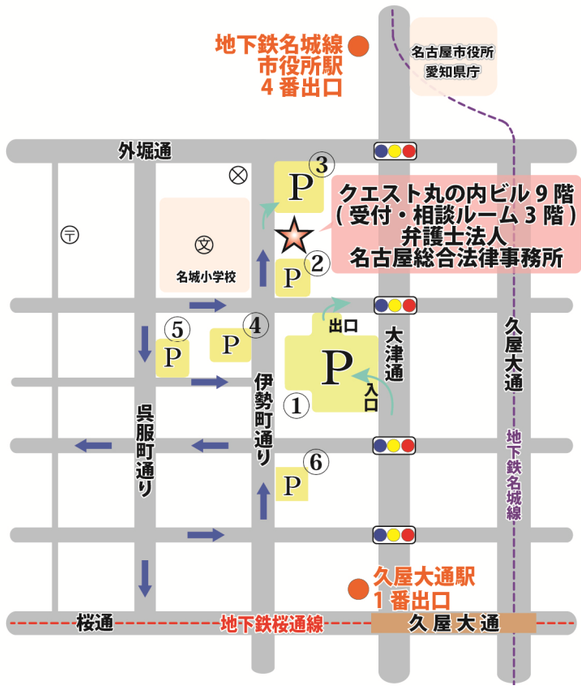
梅雨が明け、家に風鈴をかけました。夏は浴衣を着ることができるので、嬉しいです。

司法書士　鵜篭　瞳　【担当分野】商業登記・不動産登記

昨年生まれた子どもと家族３人でトレッキングに挑戦し始めました。週末は山の中です。

司法書士　山口　由起子　【担当分野】債務整理・不動産登記

暑い夏を乗り切るべく、よく食べ、よく寝て、健康第一で仕事を頑張ります。



弁護士法人名古屋総合法律事務所
-Nagoya Sogo Law Office since 1985-

〒460-0002
名古屋市中区丸の内三丁目4番30号　　TEL：052-961-3911
クエスト丸の内ビル9階　　FAX：052-961-3913
ポータルサイト http://nagoyasogo.jp

地下鉄でお越しのお客様

- 地下鉄名城線市役所駅4番出口より南に徒歩6分
- 地下鉄桜通線・名城線久屋大通駅1番出口より北に徒歩8分

お車でお越しのお客様

当事務所周辺駐車場は①～⑥のコインパーキングがあります。
①エビス興産丸の内100パーク駐車場（40分/200円）
②名鉄協商パーキング丸の内第5（40分/200円）
③リパーク名古屋丸の内第19駐車場（40分/200円）
④リパーク名古屋丸の内第24駐車場（40分/200円）
⑤名鉄協商パーキング丸の内第8（40分/200円）
⑥名鉄協商パーキング丸の内（40分/200円）
上記にお停めのお客様に駐車券をお渡ししています。

発行元　弁護士法人名古屋総合法律事務所（愛知県弁護士会所属）

弁護士法人名古屋総合法律事務所
2013年7月 事務所報 第2号発行

地域との共生
地域への貢献

We all work together to provide
the best professional service.

01 Opening Message
ご挨拶

02 History
これまでの歩みとこれからの10年
名古屋総合法律事務所の歴史

03 Column
取り扱い分野とその内容
取り扱い分野に関するコラム

04 Conversation
代表弁護士　浅野了一
×
株式会社ウィズダム　代表　工藤 夏納子
人材育成への取り組み

05 Information
当事務所についてのご案内

「ここに相談してよかった」
「ここで働いてよかった」

―そう思われることが目的・目標です

代表弁護士
浅野　了一

より良いサービスをご提供させていただくため、名古屋総合法律事務所は、相続、離婚、債務整理、中堅・中小企業法務の４分野に特化した専門性の高い法律事務所として、お客様が抱える様々な悩みに寄り添い、真摯に向き合うことで、問題を柔軟かつ包括的に解決して参りました。

これからも当法人は、スタッフ全員が「常に学び、本質を追求する姿勢」を持ち続け、専門4分野の研鑽を積むことで、専門性と事件解決のクオリティーの高さで愛知・名古屋トップを目指します。

また、専門性の追求と並行して、当法人では人材育成にも力をいれております。中でも、昨年から取り組んでおります相談力・面談力研修では、「どのような相談方法であるとお客様に満足してもらえるか」、「お客様の本当のニーズを理解し、共感するためにはどのようにすれば良いか」を重点的に扱い、お客様に満足していただける法律相談の進め方を所員全員で学んでおります。

この研修を行うに至った背景には、「法律事務所はサービス業である」という当法人の方針を所員が徹底的に認識し実行するという目的があります。法的トラブルを解決することはもちろんのこと、その後の生活も踏まえてお客様にとって最良の解決を図ること、満足していただけるよう最善を尽くすことが、この時代の法律事務所に求められている使命であると考えます。今後も、外内部での研修の機会を設け、人材育成に努める所存でございます。

現在の法律事務所は未だ個人商店的な運営がされているところが大半です。私は現在進行している、規制緩和政策による弁護士大幅増員がもたらすこれから10年後、20年後に想定される困難さ・厳しさに身震いしながら、根本から弁護士業務を見直す事の必要性を痛感しております。そのためにも、まず経営の品質向上、人材の育成・成長支援、チームでの業務の遂行、作業標準書の作成など、愛知・名古屋にある世界の一流企業からサービス業のあり方を学び、一つの企業として、絶えず改革改良することが不可欠だと考えます。

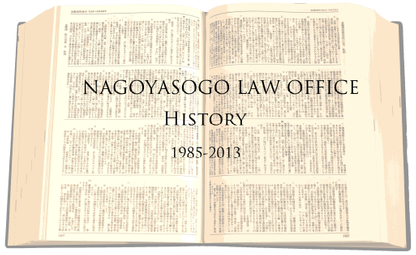
2010年3月弁護士法人名古屋総合法律事務所を立ち上げ、その設立準備段階、設立後の経営と拡大を進める悪戦苦闘の中で、私はドラッカーを初めて知りました。「なぜ組織が必要なのか」、「企業とは何か」。ドラッカーの教えは、何回読み返しても教えられ、考えさせられることばかりでした。

ここから私は、依頼者の方に満足していただける仕事をし、成果を得ることによって、ここで働く所員全員が、働くことを通じて幸福になれることを考えるようになりました。

「常に前を向き、とどまることは後退と考える」。「今何が必要か、依頼者の皆様に最善な解決をするにはどのような体制をつくるべきか、どこを改革改良すべきかを熟考する」。そうすることで、依頼者の皆様と弁護士・司法書士・事務スタッフの皆が幸せになれる―名古屋総合法律事務所はそうありたいと考えます。

皆さまの今後とものご愛顧ご鞭撻を併せてお願い申し上げますとともに、ご健康とご多幸をお祈り申し上げます。

最後に人材育成においてご協力いただいており、今回対談をさせていただいた工藤夏納子様に厚く御礼申し上げます。



これまでの歩み　～　*The Process Of History*　～

従来の個人商店型法律事務所から、2007年に複数弁護士体制に移行し、組織としての法律事務所を考え、試行錯誤を繰り返してまいりました。その過程で、組織のマネジメントを学び、そして、愛知県経営者協会・中部経済同友会・中部生産性本部をはじめ多くの研究会・セミナーに参加させていただき、組織運営・経営品質について多くのことを考える機会を得ました。事務所で働く人々に感謝するとともに、その人々が事務所とともに成長していくことの楽しさと責任を感じております。

これからの10年　～　*The Next 10 Years*　～

専門4分野の特化をさらに深く進めていくことが第一目標です。そのために、弁護士・司法書士をはじめ、相続アドバイザー、離婚カウンセラー、税務に精通したスタッフ・ファイナンシャルプランナーなど事務スタッフの専門化を進めております。特に、相続分野に関しては、生前の相続対策において代表弁護士浅野了一は今まで多くの案件を取り扱ってきました。その経験を生かし、税理士・社会保険労務士を加えて、他の法律事務所にはない特徴のある相続分野を開拓していきたいと思っております。また、離婚分野においては現在、愛知・名古屋トップクラスの実績があります。他の3分野においても、愛知・名古屋のトップを目指します。

1985

浅野了一法律事務所設立

名古屋市中区栄3丁目にて開業

弁護士1名事務スタッフ2名でのスタート

1993

名称を栄総合法律事務所へ変更

主に民事（相続、不動産、中小企業法務等）を中心に活動

2007

名古屋市中区丸の内3丁目に事務所移転

図書等文献の増大、人員の拡大により事務所スペースが手狭となり移転

弁護士1名から弁護士2名体制へ移行

2010

弁護士法人名古屋総合法律事務所設立

相続、離婚、債務整理、中堅中小企業法務（使用者側の労働事件・不動産法務を含む）の4分野の専門特化を目指す。

加えて登記分野の強化をはかる。

弁護士4名、司法書士2名、事務スタッフ13名の体制となる。

1982　代表弁護士 浅野了一 弁護士登録

2003　愛知県弁護士会で綱紀委員会委員（～2009年）

2011　中部経済同友会、中部生産性本部、名古屋産業人クラブの会員となる

2013　愛知県経営者協会会員となる

―― 夫婦間の契約取消権をご存知ですか？

　みなさんは、旦那さんや奥さんとした約束を破ったことがありますか？経験がある方が大半だと思いますが、では、その時に、裁判所に訴訟を起こされて、強制執行をされてしまうことはあるのでしょうか？

　実は、そのような心配はありません。

　それは、民法754条に「夫婦間でした契約は、婚姻中、いつでも、夫婦の一方からこれを取り消すことができる。」と規定されているからです。

　たとえば、「誕生日に10万円の指輪を買ってあげるよ。」と夫が妻に約束したとしても、誕生日に「今月は厳しいから、1万円のディナーで勘弁して。この間の約束は取り消し！」と言えば、10万円の指輪を買わないことについて、法的には責任は問われません。(事実上、奥さんが機嫌を損ねて何らかの不利益を被る可能性は十分考えられますが…)

　では、なぜ夫婦間では約束を守らなくてもいいのでしょうか？

　民法にそのような規定がある理由としては、

「夫婦間においては他人間におけると異なる関係ありて、契約をなすに当たりても、あるいは妻は夫に威圧せられて十分に意思を述べるを得ざる事あり。あるいは夫は妻の愛に溺れて不知の間に意思の自由を奪わるる等のあるをもって、夫婦間になしたる契約は婚姻中何時にてもこれを取り消すを得べきものとしたり。」と説明されています。

　簡単に言うと、妻は夫が怖く、夫は妻に溺れて、冷静に判断できないまま不可能な契約を結びがちであるから、取り消すことができるようにしました、ということですね。

　この規定には、様々な批判があります。

　この規定は戦前から変わっていないので、対等な夫婦関係を前提とした現行法とは相いれないとか、夫婦間は信頼関係によって成り立っているものであるから、法律が介入してわざわざ取消権を規定するのはかえって有害だ、といったものです。

　とはいえ、現在この規定が民法にある以上、夫婦間の契約が取り消されてしまうことはやむをえません。

弁護士　堀口　佑美

――相続しても相続税が支払えない！？

　相続税が増税されるという話が出ています。増税といっても、どのように増税されるのでしょうか？
　これは、今のところ、最高税率も上がるとされていますが、大半の方々にととって最も影響を与えそうな部分としては、基礎控除の減額だと思われます。

　基礎控除とは、相続人の人数等から、全ての相続財産に関して、一定額は相続税を申告しなくてもいいという枠のことです。
　現在の制度であれば、
　・一律に、5,000万円＋1,000万円×法定相続人の人数
の範囲内に遺産の総額が収まっていれば、相続税は申告しなくてもいいとされています。
　具体例を挙げますと、父親が亡くなった場合、妻と子供2人が遺されていれば、遺産の額が8,000万円以下のときは相続税がかからず、相続税申告をする必要がありません。

　しかし、相続税法改正により、この基礎控除が、平成27年1月1日から次のように改正されます。
　・3,000万円＋600万円×法定相続人の人数

　この基礎控除の減額により、上の例でいきますと、4,800万円までの遺産でなければ、相続税がかかり、相続税申告の必要が出てきます。
　そのため、相続税を支払わなければならない方が大幅に増えることが指摘されていますが、その場合、相続税を支払うことができるのでしょうか。

　相続税は、亡くなってから10か月以内に申告し、納税する必要が原則としてあります。
　しかし、預金がある程度あっても、銀行は遺産分割ができなければ、原則として預金の払い戻しをしないことが多いです。

　相続税分だけは払い戻す銀行や、自分の法定相続分だけは払い戻すという裏ワザがないわけではないのですが、一般的ではないと思われます。
　そのため、今後、遺産の大半は不動産や株式・投資信託で、現金がない家庭や、預貯金はたくさんあるけれども、遺産分割ができず、預金の払い戻しができないという場合は相続税が支払えない可能性も出てきます。

弁護士　杉浦　恵一

―― 破産するにもお金がいる！？

　最近では、テレビのCMや電車のつり革広告で「債務整理」という言葉をよく目にします。
　「債務整理」とは、読んで字のごとく、債務（借金）を整理することなのですが、そのやり方は様々です。その中でも一番よく知られているのが破産ではないでしょうか。

　まず、破産手続きを始めるためには、裁判所に対して破産手続開始決定の申立てを行わなければなりません。しかし、破産をする人にとって、一番苦しいのはこの申立てを行うまでです。
　なぜなら、裁判所に申立てをするためには、自分の資産状況（どこにいくらの借金があるのか、どのような財産を持っているのか等）や家計の収支状況等を調査し、裁判所に書面で提出しなければならないからです。
　もちろん、弁護士に委任すれば、このような調査をある程度は代行してくれますが、弁護士も破産者の方と一緒に生活しているわけではないですし、過去のお金の使い方等、どうしても破産者の方に準備していただかなくてはならない部分も多くなります。
　このように、資産状況等を調査し資料を揃えても、まだ油断はできません。

　破産手続きはタダではできません。裁判所に「予納金」という、裁判所が手続きをするために必要な費用を納めければ、破産することはできないのです。
　この予納金の金額は、破産する方の資産状況によって大きく変わるので、個別の事情を伺わなければ、具体的にいくらということはできませんが、今回は弁護士費用以外にもこのような費用がかかるということを覚えておいていただければと思います。
参考に、名古屋地方裁判所（民事第２部破産係）の自己破産手続の予納金についてご案内いたします。

	法人	個人
管財事件 （負債額１億未満）	60万円+官報公告費用 12,830円	40万円+官報公告費用 13,450円
少額予納管財事件	20万円+官報公告費用 12,830円	20万円+官報公告費用 13,450円

＊個人の同時廃止事件は10,290円(免責許可申立時)

弁護士　中嶋　佑介

――動産売買先取特権に関する解決例をご紹介！

　Ａ社が、Ｂ社に対して売掛債権をもっているときに、Ｂ社が倒産してしまうことがあります。このようなとき、Ａ社は、他の債権者に先んじて、Ｂ社に売った商品を差し押さえることができます（「動産売買の先取特権」といいます）。

　ところが、Ａ社がＢ社に売った商品が、全部Ｃ社に転売されているような事案では、Ａ社が取り戻すことができる商品がありません。とくに、商品がＡ社、Ｂ社を通さず、メーカーから直接Ｃ社に納品されているような事案（直送型）では、Ａ社がＢ社から商品を回収できる見込みはほとんどありません。

　Ａ社の立場の方から、上記のご相談を受けました。全商品が直送型で取引されており、当法人では、Ａ社が売った商品のかわりに、Ｂ社がこれを転売して得たＣ社に対する売掛金債権を差押え（「物上代位」といいます）、Ａ社の売掛金の大半を回収することに成功しました。

　この種の事案では、Ｃ社がＢ社に代金を支払う前に差押えを完了する必要があり、いかに速く裁判所に差押決定を出させるかが決め手となります。
　そして、裁判所が決定を出すにあたっては、Ａ社がＢ社に売ったものと、Ｂ社がＣ社に売ったものが同一かどうか、その証明の成否が判断の決め手になります。
　本件のような「直送型」の取引では、商品の同一性の立証は本来はそれほど難しくないことが多いのですが、現実にはBC間取引を立証する書面の入手が困難であること、AB間取引とBC間取引とでは、伝票の記載や規格、数量の記載が微妙に異なっている場合、裁判所が同一性の認定に躊躇をすることがあります。

　本件でも、裁判所との折衝を繰り返して論点を整理し、会社担当者と協力して丹念に資料を集めることで、かろうじて支払前に売掛金の大半を差押えることができました。
　事件解決が依頼者と弁護士の共同作業であることを示す、企業法務における教訓的事件です。

弁護士　浅野　了一

名古屋総合法律事務所ニュースレター | 対談

対談　浅野了一×工藤夏納子氏

人材育成への取り組み

これからの社会、弁護士はより良い法的サービスを提供しなければならない。

そのためには、「今」人材育成が必要不可欠である。

相手の成育歴・歴史を知る

浅野　当事務所では「面談力・相談力強化研修」を行っております。これは、弁護士事務所に対する「敷居が高い」という根強い批判を乗り越えるため、相談者の立場に立って車輪の両輪となって解決するということを目指すものであります。研修の1つとして、相談者のご了解を得て弁護士の相談風景を録音録画させて頂き、弁護士全員で録画を見ると共に良い点を述べ合う、また改善点を検討しあうという研修を行いました。

工藤　とてもいい事だと思います。何か相手にフィードバックするときに、ついつい欠点に目が行ってしまいがちですが、良い点を意識して伸ばすというのはこれからの時代にとても合った人材育成だと思います。研修を実施してみての感想はありますでしょうか？

浅野　各弁護士の特徴が出ており、親しみやすい人もいれば、相談ツールを上手に利用して説明する人など、それぞれ良い点・改善点が見えました。また研修を通してこのような機会が弁護士にとってとても重要なものであり、その重要さが事務所全体での共通認識になったことは大変大きな成果だったと考えております。

工藤　それぞれが相談風景を見てフィードバックし合うことで良い点も吸収出来ますし、改善点も学び取ることもあり、全体のレベルアップにつながりますよね。御社は人材育成に力を入れていらっしゃって、これから求められる人材育成としてはどのようなことをお考えでしょうか？

浅野　これからは法律学という専門的な知識を増やすと共に、社会の色々な仕組みについての知識や経験、社会人としてのマナー、人に対する思いやりを磨いていく事が必要だと思います。また人をより深く理解するために、生まれてから学業を終え、結婚し家族を設けそして年老いて亡くなっていく、という人のサイクルを理解し、またその中で人の心の在り方がどのように変化していくかということを知ることも大事だと思います。法律事務所・弁護士は、悩み事を持った人と向き合って、その悩み事を理解した上で依頼者の立場に立って物事を考え組み立てができることが必要であると思います。仮に対立当事者がいる場合、その対立当事者である相手方の立場、依頼者でなく依頼者の対立当事者の立場に立って、相手方ならば何を思うかということを推し量る力が必要です。そのためにはやはりそれぞれの人の心、その経済的基盤あるいはその人の成育歴・歴史を知ることが必要だと思っております。

工藤　なるほど、依頼者からの悩み事、相談事、法律的な案件だけではなく、それを取り巻く環境や歴史など、要は背景全体を理解してそこに寄り添った相談ができるようにするということが大切なのでしょうね。具体的に人間性を磨く、それから人間力を高めるといったテーマですけれども、どのような取り組みをされていますか？

浅野　当事務所では、弁護士は半年間話し方教室に通っています。私自身も去年に半年間通いました。話し方教室の話し方の基本は、人の話をいかにうまく聞くかです。そこで相談者に信頼してもらえる話し方・聞き方を学んでもらい、法的技術だけではなく、より良い相談相手としての技術・技法を身につけています。

また今後の研修計画としては、各人の年間の課題について話し合った上で、年間を通じた研修計画を作成、達成していき、最後に一年を振り返りたいと考えております。

チームで業務を遂行する

浅野　このような研修の背景には、今年度から専門チームに分けることで弁護士・事務スタッフの専門性を分野別に高めるという取り組みがあります。具体的には、離婚、債務整理、企業法務・相続という3チームがあり、それぞれの専門分野に沿った研修を行っております。

工藤　チームで専門化してチームで対応するという業務の進め方は、今現在はどのようなレベルまで進めていらっしゃるんでしょうか？

浅野　弁護士、司法書士、専門の事務スタッフで1チームを作っているところです。例えば、債務整理分野においては、事務スタッフは債務整理分野に100%特化しており、そのチームに入った弁護士は、全業務の4分の3を債務整理分野に充てております。専門化を進めることで、事務処理がスピードアップし、お客様との連絡業務がより綿密になるという効果が出ております。

工藤　なるほど。確かに相談者としては、何らかの案件の問い合わせ、弁護士先生への問い合わせの際に、他のスタッフの方も同じように対応してくださると嬉しいですし、相談がしやすい、問い合わせがしやすいということがありますね。チーム内での情報の共有化はどのようにされていらっしゃるんですか？

浅野　当事務所では現在、事件管理ソフトとして「護」を使っています。また、お客様とのやり取りや資料などをまとめた事件専用のファイルを用意しています。その2つのデータを利用してスタッフ同士の情報の共有、お客様との受け答えを行っております。また今回新たな試みとして、お客様から受任した際に、当事務所で使用している事件ファイルと同じ物をお客様にお渡しし、そのファイルを見てデータを共有しながら打ち合わせをするという様に移行し始めております。

工藤　それはとても効果的だと思いますね。相談者の側と弁護士の先生が同じ資料をみながら電話越しで相談ができる、話し合いができるという事にもなるんですね。これは本当に良いサービスだと思います。

浅野　基本的に情報をお客様と当事務所が共有して、車輪の両輪になって物事の解決に当たりたいということです。

工藤　では、チームというお話が出ましたが、御社には先日チームビルディング研修を受けて頂きました。私が講師としてその時に感じたことですが、皆さん新しいことにチャレンジしようという雰囲気がとても印象的でした。先生も参加していただいて、研修の効果など何か感じられたでしょうか？

浅野　当事務所もそうですが、法律事務所は弁護士の個人プレーに偏る面が強いです。そのためチームで仕事をする、弁護士と事務スタッフが協同して案件解決に対応するという姿勢があまり見られなかったのですが、工藤先生のもとでチームで物事を解決する講座を受けることによって、体験的にチームの大事さがわかったのではないかと思っております。

法律事務所でチームを作っていく場合に一番必要になってくる問題は、先程申し上げた情報を共有化するということです。今まで個人プレーの時は、情報を弁護士が握っていましたので、共有化されることで相対的にチーム内における弁護士のポジションは下がるというのが現実です。しかし、情報を共有化し、チームで仕事をすることによって、より良い成果が上がるということをチーム、特に弁護士に分かってもらわなければなりません。

そのために、今年は相談のチェックシート・フローチャート等の相談ツールを作る、相談に専門の事務スタッフも立ち会い、一緒に仕事をするという方針でよりよい相談を進めて参ります。

今後の課題としては、各専門分野の作業標準書を作成し、その事項をすべてチェックすることで弁護士や事務スタッフ同士でお互いの業務をきちんと把握できるシステムを作りたいと思っております。

工藤　なるほど、これまでの弁護士、事務スタッフさんの専門性の高いところと、それから製造業によくある作業の標準化というシステムを組み合わせて、効率的でより強固なチームを作るということなんですね。

浅野　この作業標準書作成の問題に関しては、先ほどお話した法律専門の3チームとは別に、IT・WEBチームが進め方を検討しております。やはりIT技術の発達の下で、昔のペーパーで事件管理をしてきた時代とは違って、データでかなり事件管理ができています。そういう点では、作業標準書で事件の進行をお客様と事務所が共有する、かつ事務所内・チーム内で共有出来るかという問題と、コンピュータのソフトをいかに有効に活用するかという問題が密接に関係していると考えています。

工藤　なるほど。こちらの事務所の強みのひとつは、IT・WEBチームですね。ここには、どんな専門性を持った方がいらっしゃるのでしょうか？

浅野　現在、IT・WEBチームは5名です。基本的には、大学の情報工学の卒業生を中心とした、理系の方をメインに構成しています。また30台以上のパソコンを所有し、データの共有化、ホームページの更新作業を同時に行なっております。

工藤　分かりました。この4つのチームで事務所全体を1つのチームとしてこれから伸ばしていこうということですね。

より深くより良いサービスを

浅野　これから伸ばしていこうという点については、先ほどお話した相談力の所で、法律的な専門的な知識と、相談者の悩み事を一緒になって考え、解決に持って行くというコンサルティング、カウンセリングの部分について、当事務所は10年20年先を見据えた展開が絶えず必要だと考えています。現在当事務所では法律部門、IT・WEB部門、そして登記、不動産登記、商業登記の部門で現在2名の司法書士が在籍しております。今後は税理士を加えて、税務の部門を加えたいと思っております。

現在、この事務所内では複数の人が社会保険労務士の資格を取得するための勉強をしています。また、事務所内にファイナンシャルプランナーの資格を持っている人、相続アドバイザー、離婚カウンセラーなどの資格を持っている人が何人かおりまして、弁護士だけでなく、事務所メンバー全員が専門分野を持ち協働すると、相続・離婚・債務整理・中小企業の4分野に特化して、より深くより良いサービスを加えることができます。

現状の法律相談だけではなく、税務や社会保険手続にまで及ぶリーガルサービスを取り扱い、更には将来起こりうるであろう問題にまで焦点をあてたコンサルティング業務を扱える事務所に成長させたいと思っております。■

工藤 夏納子 (くどう・かなこ)氏

株式会社ウィズダム代表。組織開発コンサルタント。南山大学大学院修了（MBA）。税理士法人、人材開発コンサルティング会社を経て2010年に独立し、現職。

企業向けにチームビルディングをテーマにした研修とコンサルティングを行う。個人や組織の「強み」に着目したアプローチに定評がある。最近では、中国での人材育成、組織開発にも取り組む。