私たち IT 企業が未来社会を創造する

March 2023
No.001

sgSquare

CONTENTS

「sgSquare」発刊の意義……2
ソフタスグループが目指すもの……3
日本の伝統工芸に触れる旅 ～伊万里焼から鍋島焼へ、伝統と挑戦～……4
セミナー「インボイス制度、電子帳簿法」……8
SACS（Softas Advanced Consultant School）について……13

ソフタス
グループ

日本の伝統工芸に触れる旅
～伊万里焼から鍋島焼へ、伝統と挑戦～

「sgSquare」発刊の意義について

薗山 恒久

従来から、ソフタスグループ各社のソリューションなどは各社HPなどでマーケットへのアナウンスをしておりましたが、刻々と変化するマーケット状況に対してのソフタスグループの考え方や着目している情報、また、今後取り組んでいこうとしているサービスの方向性などを提示することはできておりませんでした。

そこで、「sgSquare」と題して、年に2回（3月、9月）、ソフタスグループのマーケット事象に対する考え方やどのように予測、対応していこうとしているかをグループ内での議論状況を含めて紹介するとともに、既に持っているソリューションやサービスの開発秘話や、マーケットの変化への対応状況、また今後検討していこうとしている取り組みなどを紹介させて頂くことになりました。

主に下記のようなコンテンツを中心に今後、適宜拡充していく予定です。

- グループ各社インタビュー：マーケット状況を踏まえての各社取り組みの最新状況など
- 外部取材：他業界を含み、イノベーションに取り組んでいる状況などの取材記事
- ソフタスグループのSDGsへの取り組み
- トレンド紹介：トレンドの紹介とグループでの対応状況など
- グループ間連携事例：グループ全体での取り組みの紹介
- 商品紹介：ソフタスグループのソリューションやサービスの紹介

編集委員　薗山 恒久

ソフタスグループが目指すもの

田口 正則

この度、sgSquareの発刊に当たり、はじめにソフタスグループが目指すことを記載させて頂きます。また、以前は、社内でクローズしていた社内報の名称を変えて、公開することの意義についても、あわせて紹介させて頂きます。

まず、私たちは企業の成長あるいは継続は、多方面でのイノベーションが必要になると信じて、経営に携わっております。イノベーションは、技術革新に止まらず、サービスや生活/社会環境など、あらゆる分野で起こるものです。それ故、私たちは「未来社会を創造する」といったイノベーションを起こすことをミッションに活動しております。

そこで、5年前にソフタスグループのイノベーション元年を宣言してから、業務カテゴリーの変革や社員の社内環境など、様々な取り組みをして参りました。その一つが、経営/ITコンサルティング業務です。このコンサルティング業務は、弊社独自の新しいスタイルで、コンサルティング業務に取り組むものです。

これは、現在、ソフタスホールディングスが提供する「SACS（ソフタス・アドバンスト・コンサルタント・スクール）*」から輩出された人材が提供するアドバンスト（先進/進歩的）コンサルティングとなります。このサービスは、弊社だけでなく顧客並びに周辺の方々と一緒にイノベーションを起こすという志向を示すものです。

その為にも社内活動の多くを公開することで、弊社活動に対して理解を深めて頂き、更に共感頂ける賛同の輪を広げていきたいと思っております。ビジネスパートナーを増やし、その先には、アライアンス関係で新たなビジネススタイルの構築を目指すなどパラダイムチェンジに挑戦しております。

ソフタス代表取締役社長　田口 正則

＊SACS：コンサルタント育成スクール (sacs-hrd.com)

日本の伝統工芸に触れる旅
～伊万里焼から鍋島焼へ、伝統と挑戦～

文：ソフタス　山根 智之

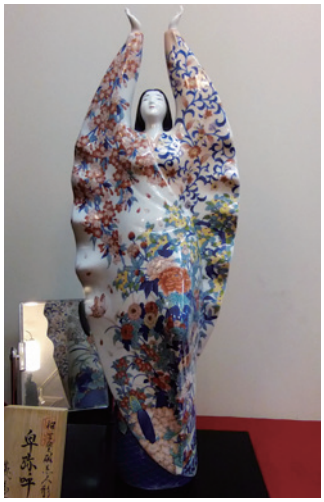
山根 智之

■ I.日本の伝統工芸に触れる旅

初めまして、ソフタスの山根です。あの有名な伊万里焼が製造されている地にやってきました！　この訪問で伊万里焼の歴史と魅力を知り、また、伝統を尊重しながら挑戦することの素晴らしさを教えてもらいました。これを皆さんにぜひ共有したいと思い、今回記事を書かせていただきました。

■ II.伊万里焼きとは？

伊万里焼は透き通るように真っ白な表面に藍と鮮やかな赤の絵付けを行うことが特徴の日本を代表する磁器です。今では伊万里・有田焼と総称されることが多く、佐賀県伊万里市で製造されているものが伊万里焼、佐賀県有田町で製造されているものが有田焼と呼ばれています。

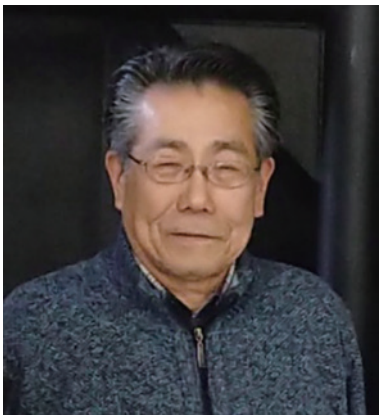


卑弥呼の陶器、価格は200万円ほどだ！

■ III.伊万里焼の歴史

佐賀県で有名な伊万里・有田焼の始まりは、豊臣秀吉の朝鮮出兵です。その際に佐賀藩の鍋島直茂が朝鮮から連れてきた陶工が有田の泉山で白磁鉱を発見し、日本で最初の磁器を製造したとされています。有田に朝鮮の陶工が定住するようになり、その美しく華やかな焼き物は人気を博し国内外へ輸出することになりました。その際に、伊万里港から積み出されていたため、当時、有田焼は伊万里焼と呼ばれていました。

今でいう伊万里焼は伊万里市にある大川内山で製造されているものです。この地で製造されるようになったきっかけは、江戸幕府への献上品としての焼き物を製造するにあたり、有田の陶工の中で優秀な人たちを佐賀藩（通称：鍋島藩）で管理するようになったためです。そのため、この地で製造された焼き物は**鍋島焼**と呼ばれ伊万里焼の中でも高級品といわれています。当時、ここには焼き物の人材や技術の流出しないようにと関所が設けられていました。今でもその名残が残されています。


有限会社 畑萬陶苑　代表取締役社長　畑石眞二さん

■ Ⅳ.伊万里市で出会った職人の挑戦に感銘

伊万里市大川内山にある陶磁器店「有限会社 畑萬陶苑」に訪問し、そのお店の社長から伊万里焼についてのお話を伺いました。お話を伺っていくと、この方は伝統工芸士と作家の両方で活躍されており、この２つの分野で挑戦し続けていることがわかりました。この伝統を重んじながら、挑戦を惜しまない姿勢は私たちも学ぶべきところだと感じましたので、紹介させていただきます。

伝統工芸士と作家の違い

伝統工芸士は、古くから伝わる焼き方、絵付けなどを引き継ぐ職人のことを指します。

作家は、これまで世の中になかった新しい表現を生み出す職人のことを指します。

スタンスは違ってもいずれでも、伊万里焼の認知度を高めるための挑戦を続けています。

古くから伝わる製造工程による、伝統工芸士の作品

伝統工芸士としての挑戦

伊万里焼の歴史でも記したとおり、伊万里市の大川内山は鍋島藩が献上品や贈答品を製造するための優秀な人材がいました。そのため、この地で継承されている技術は非常に高いレベルのものであり、鍋島焼は日本磁器の最高峰とも呼ばれています。しかし、世間一般では有田焼･伊万里焼が有名です。そこで鍋島焼の職人たちは、国内外にもっと知ってもらおうと30年以上も前から毎年、「鍋島献上の儀」として九州地方をはじめとした各県や市、全国の名城や韓国・中国などの海外にも様々なところに鍋島焼を献上しています。また、オンラインショップを開設し国内外から購入できるように環境も整えています。

革のような質感を生み出した作家の作品

※：秘窯の里「伊万里大川内山」伊万里鍋島焼協同組合｜鍋島献上の儀
（https://imari-ookawachiyama.com/annual-events/present-retual/）

※献上品はこの登り窯を使い伝統的な手法で焼かれます

作家としての挑戦

これまでになかった作品を生み出すことは、試行錯誤の繰り返しで

何度も失敗して大変だとおっしゃっていましたが、お話を聞くとその失敗すらも楽しんでいることが伝わってきました。大変なことも楽しみながらどんどん新しいことに挑戦する姿に感銘を受けました。代表的な作品をいくつか紹介させていただきます。

透かし彫り

焼成前の生地を一つずつ手仕事で厚さ約1㎜まで彫り込み、薄さが生み出す陰影で文様を浮かび上がらせる表現です。

香水瓶

栓との密閉制度を高めるために少しずつ手仕事で調整されています。かつてない形の磁器に伝統的な塗りが施されています。

キュイール

キュイールとはフランス語で「革」を意味します。革のような質感と光沢、触感が特徴です。社長はこの開発のきっかけは「失敗から発見した」と語っていました。

ギャラリー

陶器で作られた伊万里の地図がお出迎え！

町のあちこちに焼き物が！

■ V.影響はここにも…社会情勢・経済の影響

今起きている物価高や円安などの経済情勢、SDGsなどの社会課題への取り組みの影響はここにもありました。

窯焚きへの影響

鍋島焼はもともと松の木を使用して窯焚きが行われていました。磁器は陶器よりも高い温度（約1300度）で焼く必要があり、それに一番適した材料が松の木でした。しかし、自然保護のためや、燃焼時の煙を抑えるために松の木に使用制限がかけられることになりました。ほかの木材や油など様々な方法を試してみましたが温度が足りなかったり汚れが付着したりと様々な課題に直面しました。試行錯誤を繰り返し最終的にガスが一番適しているということになりました。今はそのガスが高騰し製造コストが非常に高くなっているとのことです。

新型コロナウィルスによる仕入れ業者の廃業と観光客の減少

新型コロナウィルスなどの経済状況の悪化から鍋島焼の絵付けに最も重要な筆を製造する会社が倒産してしまったことで打撃を受けているとのことです。焼き物は表面がざらざらしているため特殊な筆が必要である上に、表現によって使用する筆の種類が異なるため約400種類の筆を活用していました。これだけの種類の筆が突然、入手不可能になることになったため、似たような筆を製造できる場所を探し回り、何とか継続して生産できる目途は立ったとのことでした。

また、感染症流行の影響により観光客が激減してしまい、直接的にも打撃を受けてしまったとのことでした。このような状況においても前向きに対応されており、いかなる状況でも悲観せず取り組むことの重要性を学ばせていただきました。

伊万里焼のこだわりを聞く田口社長

陶磁器店「畑萬陶苑」店内で伊万里焼を堪能

焼く前と後では大きさが……

絵付けには約400種類の筆を使用する

■ VI.ソフタスグループが属するIT業界としてどう捉えるか

陶磁器業界と接してIT業界として感じたこと

IT技術が発展してきたことで、普段の生活や仕事がさらに便利に効率良くなってきています。しかし、風景や町並み、職人さんとの会話や伝統工芸品の実物など、その土地に行かなければ感じられないものもあります。ECサイトで購入できることも便利ではありますが、こうして訪れてみるとやはり、直接この地に行って実際に目で見て購入したいですね。IT技術の活用は「便利さ」を実現するだけがすべてではなく、本質的なニーズを実現することが目的だと改めて実感しました。

職人さんの仕事に対する向き合い方からIT業界が学べること

IT業界において新しい製品･サービスがどんどん出てきており、我々も新たな価値を創造するために挑戦していくことが重要です。職人さんも同じく、作家としてまだこの世にない新しいものを生み出そうと何年もかけて挑戦してきたと話してくださいました。私が最も共感したことは挑戦を楽しんでいるということです。失敗を恐れるのではなく、目標に向かって挑戦することを楽しむ、これは私たちが一番学ぶことではないでしょうか。

陶磁器×ITの可能性

この地にどうすればもっと多くの人が訪れてくれるかという視点で、IT技術を活用してこれを実現できる可能性がないか考えてみました。ピックアップしたIT技術は、最近地方創生ビジネスで活用されているメタバースとNFTです。

1. 陶磁器×メタバース

メタバースではリアリティのある3D空間を構築することで現実に近い体験をすることができます。このリアリティのある体験をきっかけに伊万里の魅力を知ってもらい、「現地に行きたい！」という欲求を引き出すことができるのではないかと考えました。

2. 陶磁器×NFT

NFTはブロックチェーン上で取引される代替不可能なデジタルデータのことです。持っていることの証明になるためコレクターの層に一定の需要があります。陶磁器においてもコレクション要素が高いため、NFTとの親和性は高いのではないかと思います。案として現地で特定の陶磁器を購入した方に鍋島焼の伝統的な柄を表現したNFTもプレゼントすることで、現地に訪れる需要が増すのではないかと考えました。

今回お話を伺う機会をいただき、伊万里焼の歴史や魅力だけではなく、物事に取り組む姿勢についても学ぶことができました。案内していただいた九州ソフタスの皆様、優しく迎えてくださった畑萬陶苑の皆様、本当にありがとうございました。またぜひお伺いしたいです。

セミナー

インボイス制度と電子帳簿保存法

2023年10月１日から、消費税の仕入税額控除の方式として**インボイス制度**が開始されます。適格請求書（インボイス）を発行できるのは、「適格請求書発行事業者」に限られ、この「適格請求書発行事業者」になるためには、登録申請書を提出し、登録を受ける必要があります。

適格請求書（インボイス）とは、売手が買手に対して、正確な適用税率や消費税額等を伝えるものです。具体的には、現行の「区分記載請求書」に「登録番号」、「適用税率」及び「消費税額等」の記載が追加された書類やデータをいいます。

このインボイス制度においては、売手側と買手側に下記の対応が義務付けられます。

売手側　売手である登録事業者は、買手である取引相手（課税事業者）から求められたときは、インボイスを交付しなければなりません。また、交付したインボイスの写しを保存しておく必要があります。

買手側　買手は仕入税額控除の適用を受けるために、原則として、取引相手（売手）である登録事業者から交付を受けたインボイスの保存等が必要となります。

買手は、自らが作成した仕入明細書等のうち、インボイスに記載が必要な事項が記載され取引相手の確認を受けたものを保存することで、仕入税額控除の適用を受けることもできます。

一方、**電子帳簿保存法**とは、国税に関する帳簿や書類（国税関連帳簿書類）を電磁的記録（電子データ）等により保存する際の方法について定めた法律です。もともと施行されていた法律ですが、2022年４月より、法人起業・個人事業を問わず、電子取引で行われる国税関係書類の保存は「電子保存」が義務化されたことで注目を集めています（ただし2023年末までの２年間、やむをえない事情がある場合は、書面による保存が認められています）。

いずれにしろ、電子帳簿保存法の義務化に加えインボイス制度の施行で、今後ますます経理作業の増大と煩雑化が予想されています。この対応に追われないために、まずはこれらの法律を正しく理解することが急務となっています。

そこでソフタス本社があるニュー新橋ビルの地下２階会議室において２月22日、「インボイス制度と電子帳簿保存法」のセミナーが開催されました。ソフタスグループの参加は経営層を中心に21人。講師に、インボイス制度については田口絢子監査役、電子帳簿保存法についてはミロク情報サービス東京第二支社営業グループの長部一彦副部長と栗原秀陛氏を招いての開催となりました。

インボイス制度

田口 絢子監査役

インボイス制度について田口絢子監査役は「インボイス制度を理解するためには、1989（平成元）年に始まった消費税法の理解から始める必要がある」とし、次のように説明されました。

田口監査役　消費税法を通すために、課税売上高が1000万円以下の事業者は消費税の納税義務を免除としました。3%からスタートした消費税法は、その後5%、8%と上がり、2019（令和元）年10月に10%に引き上げられた際、日常的に購入する飲食料品など一部の品目に限って、消費税率を8%のまま維持する「軽減税率」が導入されました。

今年10月から施行されるインボイス制度の導入目的は、免税事業者の免税されている消費税を納税させることです。事業者にインボイスの登録申請を行わせることで消費税を正しく納税させることが可能になります。

ただし、インボイスの登録申請が任意であるため、問題が生じています。

例えば、私たちの取引先のうち1000万円の課税事業者は当然インボイスに登録しますが、その課税事業者の取引先に、もしかしたら免税事業者がいるかもしれない、といったように裾野がどんどん広がって、ものすごく複雑になっていきます。

問題は、10月1日以降、事業者が消費税を納税するときに、取引先の免税事業者の消費税を引くことができないので、余計に消費税を納めなければならないことですが、加えて、施行が10月1日からなので、決算が9月30日の事業者以外のところは、1年間に2つの決算申告が生じることになり、事態をさらに複雑にしています。

そして何より最大の問題は、後述する電子帳簿保存法も重なり、事務量のかなりの増加・複雑化が予想されていることです。

インボイス制度の質疑応答

田口絢子監査役の説明が行われた後、インボイス制度についての質疑応答となりました。

田口社長　インボイスの登録をしないという免税事業者に対して、それを理由に取り引きを止めることができない、またそれを理由に値下げの要求もできないと定められています。そのため現実的にインボイス制度は、課税事業者が免税事業者分の税金を負担する法律だとの解釈でいいですか。

田口監査役　結果的にはそうです。税収を増やすことが目的です。

田口社長　だとしたら、我々は何をするべきですか。

田口監査役　御社の場合は、仕入れ先に免税事業者は少ないと思いますが、ただ、交際費や事務用品費、消耗品費など、相手が明らかに免税事業者と思われる商店から購入したもの、これらは領収書に登録番号が入っていないと消費税を引くことができません。そのあたりが煩雑になります。

田口社長　基本的に免税事業者は規模が小さいので、こちらが負担する消費税も小さく、そこはあまり気にしていません。今回一番問題になるのが、簡易課税を採用している規模の課税事業者[*1]で、インボイスの登録をしていない事業者に対してはどういう対処をすればいいですか。

田口監査役　通常は、そういうケースはあり得ないと思います。もし、そういう課税事業者がいれば、番号を取得することを進めてください。課税事業者がインボイスの登録をしない

＊1 簡易課税を採用している規模の課税事業者：簡易課税が選択できるのは、前々年（個人）または前々事業年度（法人）の課税売上高が5000万円以下の事業者。つまり、課税売上高が5000万円以下の規模の事業者

ことはデメリットばかりで、何のメリットもないからです。

田口社長　ただ、法律的には、そういう事業者が存在してしまう可能性があり、その場合は、我々の負担も大きなものになるので心配しています。

田口監査役　今回に関しては、実際に動き出してみないとわからないことがたくさんあります。

電子帳簿保存法

引き続き、ミロク情報サービスの方による電子帳簿保存法の解説が行われました。

長部 一彦副部長（左）と栗原 秀陛さん（右）

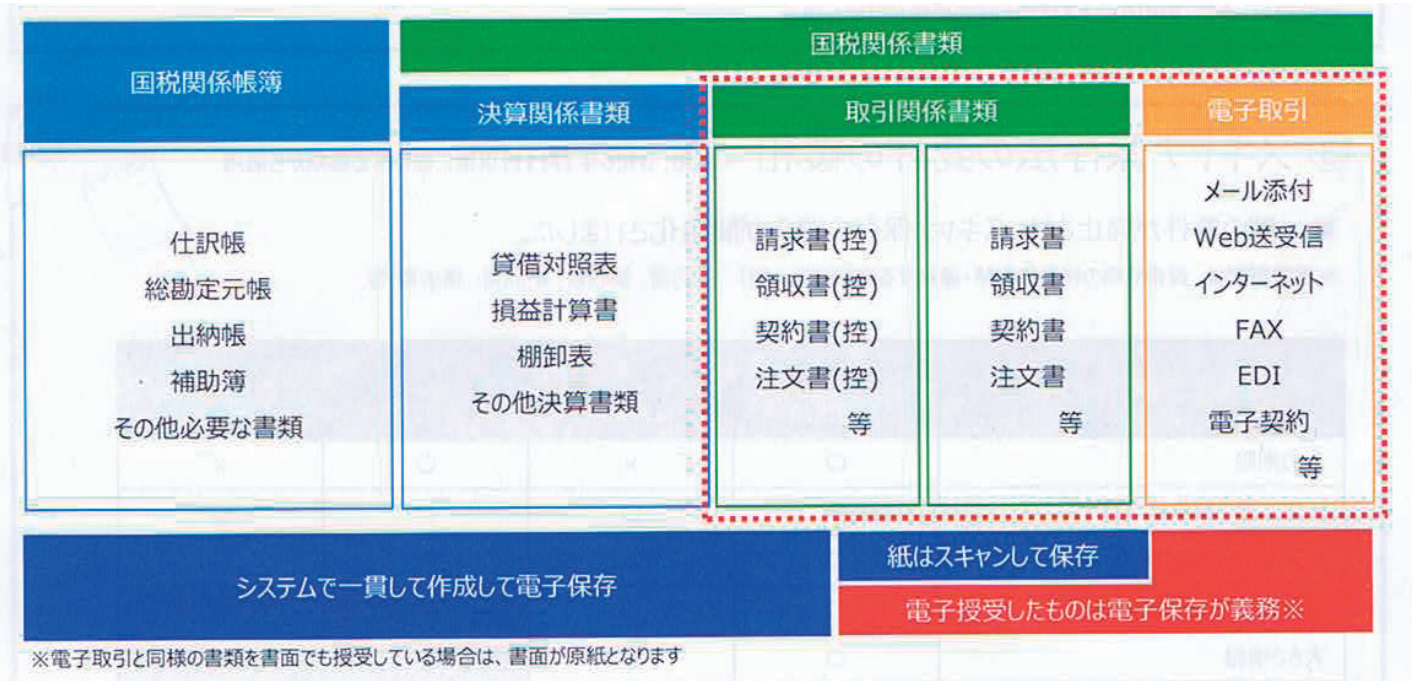
栗原　電子帳簿保存法はもともと施行されている法律で、これまで電子で帳簿を保存する要件が厳しかったこともあり、定着していませんでした。しかし、今回、規制の緩和と一部義務化の法改正がなされ、一気に話題にのぼるようになりました。

電子帳簿保存法の電子保存の対象となる帳簿・書類は大きく３つに分類できます。

①自社で作成する国税関係帳簿書類……システムで一貫して作成・保存
②取引先から紙で受け取る書類……スキャナで電子化して保存
③自社および取引先で電子的に授受する書類……電子取引として電子保存（2022年１月１日よりすでに義務化）

上記の①と②は要件が緩和された内容で、これは義務化ではない内容です。問題は③の義務化となる部分です。

電子保存の対象となる書類は下の図の赤い転線で囲った部分です。



これらを国で定めた方法で適正に保存をしなければなりません。現在は猶予期間ですが、2024年１月からは完全義務化となるので、事業者は対応に追われている状況です。

電子取引の保存要件（国で定めた方法で適正に保存）は下の図のとおりです。

電子取引の保存要件	
見読可能性	記録事項をディスプレイの画面に整然とした形式で明瞭な状態で速やかに確認できること
検索機能	取引年月日・取引先・取引金額による検索※1
上記以外に次の3項目のいずれかの要件を満たす必要があります。	
タイムスタンプ	取引先または自社でタイムスタンプを押す
真実性の確保	入力・訂正・削除の事実および内容の確認ができること
事務処理規定	訂正削除に関する事務処理規定を作成して運用

※1)取引日付・金額の範囲指定検索と二つ以上の記録項目を組み合わせた検索は、ダウンロード要件を満たせば要件不要となります。

「見読可能性」「検索機能」が必須の要件で、それに加えて「タイムスタンプ」「真実性の確保」「事務処理規定」のいづれか１つの要件を加えた３つの要件を満たすことが義務付けられています。

ここまでが、電子帳簿保存法の義務化の大枠になります。クリアできそうな内容に聞こえますが、実際はそうはいかないので、事業者のみなさんが頭を悩ませているところです。

というのも、これまでは書類があるので、それを管理していればよかったのですが、電子になったときに、どこで請求書が発生するか、誰が受け取っているのかといったことが必要になります。つまり発生源の洗い出しが、法対応の第一歩になります。元となる書類が「紙」か「電子」か、その件数がどれほどあるのかを調査した上で、運用で対応するのか、システムの導入を検討するのかを決める必要があります。

電子帳簿保存法の質疑応答

北村執行役員　電子保存が義務化された書類として、請求書、領収書、契約書、注文書、見積書など挙げられましたが。請求書はマストだとしても、果たしてすべて保存しなければならないのか、そしてそれを誰がジャッジしたらいいのでしょうか。

栗原　私の口から、ここまでで大丈夫ですとお伝えするのは困難です。ただ、法制度上は、取引関係書類と明記されています。それが何かを具体的に落とし込むと、先ほど挙げていただいた書類になります。これを例えば、「請求書、領収書、注文書は保存していましたが、契約書は保存していませんでした」といった場合、何が起きるか、私の見解では何も起きないと思います。なぜなら調査が入ったときに、決済に影響が出るか出ないかが問題になりますから、契約書、見積書が電子保存されていなかったとしても、最終的な請求書であったりが正しく保存されているのであれば、問題ないんじゃないかと思うからです。ただこれは僕の判断でしかありませんから、ここに関しては田口監査役、あるいは所轄の税務署等々で確認されるのがいいと思います。

田口監査役　電子帳簿保存法が来年から完全義務化されますが、それにのっとっていなければ、青色申告を取り消す可能性もあるとも言われています。しかしパソコンすら持っていない事業者だってあります。消費税の税率も８%や10%があり、さらに課税事業者なのか免税事業者なのか確認して、出納帳の中で区分しなければなりません。すべての事業者がこれ

だけのものをできるのか、私は難しいと思います……。

北村執行役員　弊社の場合はEDI[*1]を使っていることが多いという現状があります。お客さまがEDIのシステムを使っている場合であれば、その請求書はEDI上で見て取れるのですが、このあたりはどのように考えればいいですか。

栗原　EDI上の保管に関しては、2パターン想定されています。一つはEDIシステムを各お取引さんが電子帳簿保存法対応として改修していただいている場合、これはその中の保存で問題ありません。ただ、そうでない場合でPDFなどでダウンロードできるのであれば、ダウンロードして保存していただければ問題ありません。

北村執行役員　EDIが電子帳簿保存法に対応している場合は、ダウンロードしなくてよくて、対応していない場合はダウンロードして保存するんですね。

栗原　そうです。後者の場合は極論、紙で出していても大丈夫です。

北村執行役員　税務署が入った場合に、他の会社のシステムを一つ一つ見ていくようなことになるのかと懸念されるのですが…。

栗原　どこに保存するかというのは、いまのところ規定されていません。検索システムを満たした形でEDIが構築されタイムスタンプが押されていれば、要件としては問題ないということになります。ただ、こればかりはまだ事例がないので、まったく問題ないのかと問われると少し苦しいところはあります。

田口社長　国会ではどういった理由のもとインボイス制度と電子帳簿保存法の制定がなされたのですか。明確に言えば、不正改竄、税金の取りっぱぐれがないためだと思いますが、そのように明記されていませんよね。

栗原　本質はその通りなのですが、明記されてはいません。

田口社長　であれば、どういった理由になっていますか。

栗原　私はこの件で、デジタル庁の方の講演に参加したことがあります。その方がおっしゃるには、「電子帳簿保存法は長いプランのうちの第一歩みたいなもの。先々には、PDFも含め書類を介在した取引の商習慣を無くしたいという思惑がある」とのことでした。その本質は、お金の流れを適正に管理するということだと思います。

長部　個人的に発言すれば、免税業者を無くしたいとの思惑があると思います。免税事業者であることを理由に商取引を止めることも値下げ交渉することもできないとの規定はありますが、将来的には、免税業者よりも課税業者との取引を選択するようになると思います。

田口社長　将来的には簡易課税も無くしたいと考えているのですか。

長部　そうだと思います。

田口監査役　将来的にはそうなるでしょう。

田口社長　いずれは複式簿記を単式簿記[*2]に変えていきたいと考えているのですか。

長部　いまのところ、そこの議論は上がったことは、ほとんどありません。

田口監査役　理解の一助になりましたか。本日のセミナーはこのあたりにしたいと思います。

＊1 **EDI**：Electronic Data Interchangeの略。「電子データ交換」の意味。専用回線や通信回線を通じ、ネットワーク経由で標準的な書式に統一された発注書、納品書、請求書などのビジネス文書を電子的に交換することを指す。EDIを導入すると、企業間取引を効率化し、受発注の省力化、在庫照会や納期照会などの決済業務が加速する。

＊2 **単式簿記と複式簿記**：簿記の方法には、単式簿記と複式簿記がある。単式簿記では、基本的には収支のみを帳簿に付けるためシンプルな方法のこと。一方、複式簿記は、「借方」「貸方」という概念を用いて、複雑に帳簿を付けていく方法のこと。

SACS (Softas Advanced Consultant School) について

文：ソフタスHD執行役員　笹本 晃章

はじめに

笹本 晃章

今回のsgSquare発刊に際しまして、ソフタスグループが推進する取り組みの一つ、ソフタスホールディングスのSACS事業についてご紹介いたします。

SACSとは

SACSとは、Softas Advanced Consultant School の略称です。ビジネスで活用するスキルトレーニングの場であり、ビジネススクールです。コンサルタントの育成を主目的として、企業経営・戦略・市場分析などについて学びます。

2015年から社内開催を始め、内容や構成の改良も重ね、今年で９年目を迎えます。これまではソフタスグループ社員を対象として、働きながら長期的に学ぶ形式をとっています。仕事の中で感じている課題や問題を解決するための力や将来のキャリアアップするための力を身に付けたい、現状をより良くしていきたいと感じている方が、自主的な希望で参加しています。

そういった積極的な参加者が集まっていることもあり、本来の目的でもあるコンサルタントに必要な知識習得以外にも良い効果が受講者に表れています。この点は後述します。

どのように学ぶのか？

まず実際SACSではどのように学び鍛錬するのか？

現在、社内開催のSACSでは、全24回（２年間）のカリキュラムになります。月に１回、受講者を集めて、ディスカッション主体の講義を開催しています。

ディスカッションするテーマは教本から抽出しますので、事前の教本の内容理解が必要不可欠です。ディスカッションで自分の意見や理解を話すためにも、内容の理解を深める課題に取組み、課題の問いに対して思考しながらアウトプットします。教本は、経営者が愛読する書籍、ＭＢＡ取得の教科書、コンサルティング企業が社員研修に用いる書籍などから選定しています。教本からマネジメントの本質を学び、企業戦略の知識を習得しつつ、文章作成能力や図解表現力などの向上を図ります。

講義当日では、ディスカッションを通して自らの考えを主張するとともに他の受講生の意見に耳を傾け、自分とは異なる視点や考え方がある事に気づきます。また対人コミュニケーションを通して、相手の反応を感じつつ、どのような表現であればより相手に伝わりやすいのかなどを思考錯誤します。

さらに講師からは、ことあるごとに経営者の視点で考えることが要求されます。物事を深く広く考えることを要求されます。講義の終わりには、脳に汗かく感覚を知ることができます。

高められる能力

ではSACSに参加することで、具体的にどのような能力を高められるのか？
SACSに主体的に継続的に参加することで、以下の能力が高まることが実感できます。

- **マネジメント力**
- **思考力(問題解決力)**
- **コミュニケーション力**
- **これまでと異なる視点**

そして何よりも、働きながら自己成長させる方法･習慣を身に付けることができます。スクールの規定回数受講は自己成長の中継点であり、その後も成長し続けることができるようになります。

いずれの能力も、ビジネスで必要とされる能力ではあります。それ以上に、社会生活をより良いものに向上させる能力が得られると考えています。

社内開催のSACSの変化

これまで開催してきたSACSですが、６期生まで社外のコンサルタントに講師をお願いしていました。この講師体制を発展させ、７期生からはSACS卒業生が講師となり、教え継いでいく体制を構築しています。

他者へ教えることこそが最大の学びであり成長の機会だと考えます。卒業して終わりではなく、受講生の成長を促し気づきを与える経験を通して、自らの可能性をより高められる道筋も用意しています。

SACSの社外展開

このSACSですが、社外へのサービス展開を開始しており、昨年末から本格的に営業活動を開始いたしました。社内開催しているSACSコースの他に、マネジメントなどに特化したコース群（SACSセレクト）を開発し、本年中の受注・開校を目標に活動しています。

またタイミングを見計らい、社内開催のSACSと社外展開のSACSの垣根を取り払うことも計画しています。社外の方と一緒に受講することで、異なる業種の考え方やモノの見方などを知ることができます。これまでもグループ会社・地域性の違いによる刺激はありましたが、社外展開することでより多くの刺激が得られる魅力的なスクールに発展させていきます。

その他にも、SACSコミュニティも構想しています。SACSをビジネススクール受講だけの関係で終わらせず、受講企業や受講者との新しい繋がりと考え、そこから新しいビジネスを生み出せるコミュニティを用意したいと考えています。

編　集　後　記

益田 敏之

「sgSquare」は新たな試みとして、社内のみならず、社外へも公開範囲を広げた広報誌として企画いたしました。多くの議論と試行錯誤を重ね、発刊できたことをうれしく思っています。

社内外にもソフタスグループの取組を知っていただき、魅力ある会社だと感じてくれることを目指し編集に取り組んで参ります。

今号では、社外との係わりとして、日本の伝統工芸に触れる旅と題し、伊万里焼き職人の挑戦に触れています。職人の伊万里焼に取り組む姿勢に感銘を受け、IT業界でも活かせること、学ぶべき点など多くの事に気づかされる記事として掲載しております。これからも社外との係わりを通じてIT業界との共通点や様々な気づき、魅力あるテーマを報告していきたいと考えています。

年2回の発行ではありますが、「sgSquare」がグループ内外に変化を与え、未来を切り開く手掛かりとなるような紙面を作成して参ります。

ソフタス
グループ

2023年3月1日　発行

発行人
株式会社ソフタス
代表取締役社長　田口正則
105-0004　東京都港区新橋2-16-1　ニュー新橋ビル701
電話 03-3504-0311　https://www.softas.co.jp

株式会社九州ソフタス
代表取締役社長　瀧澤盛夫
860-0047　熊本県熊本市西区春日2-3-1　牧野ビル
電話 096-312-4410　https://kyushu-softas.co.jp

株式会社北陸ソフタス
代表取締役社長　角丸英樹
933-0911　富山県高岡市あわら町8–25
電話 0766-28-3711　https://hokuriku-softas.co.jp

株式会社ソフタスバリューコネクト
代表取締役社長　益田敏之
541-0052　大阪府大阪市中央区安土町2-2-15
ハウザー堺筋本町駅前ビル603号
電話 06-6786-8600　https://softas-vc.co.jp

ソフタスホールディングス株式会社
代表取締役社長　田口正則
105-0004　東京都港区新橋2-16-1 ニュー新橋ビル701
電話 03-6807-5650　https://softas-hd.co.jp

編　集　石井珠美／忽那有記／重川辰良／薗山恒久／益田敏之（50音順）
執筆者　山根智之（ソフタス）／笹本晃章（ソフタスHD）（掲載順）

ⓒ Softas. 2023　無断複製は著作権法上での例外を除き禁じられています。