

職務経歴書

2018年2月15日現在

氏名：中野 裕二

■経歴要約

大学卒業後、三菱電機株式会社へ入社し、エレベーター・エスカレータの開発・製造拠点である稲沢製作所へ配属されました。その製作所において、大規模ビルの中央制御システムのソフトウェア開発に3年間従事した後、ビルセキュリティシステム開発の部署へ移動となり、指紋認証セキュリティシステムのソフトウェア開発とプロジェクトの推進に、2年間従事致しました。

その後、指紋認証セキュリティシステムが三菱電機の社長直轄プロジェクトとなったため、東京・丸の内にある三菱商事へ出向し、自分で開発した製品を自分で世界へ販売するという大きな任務に従事することとなり、2年間で売上高約2億円、営業利益8千万円を売上げました。

三菱電機を2000年3月に退職させて頂き、ITバブル絶頂期に独立をし、生体認証に関する製品開発・マーケティングコンサルティング会社「株式会社マックポートバイオセキュリティー」を立ち上げました。

2000年8月、早稲田大学、日本テレコム、オムロンと共に、日本バイオメトリクス認証協議会を立ち上げ、理事兼初代事務局長に就任し、同年10月に発足した(社)日本規格協会・バイオメトリクス委員会では、親委員会のメンバーとなり、我が国における生体認証技術の普及発展に貢献致しました。

自ら経営する会社では、経済産業省(霞が関本省・別館)を始めとし、富士通、SONY、三洋電機、富士フィルム、三菱商事、住友商事、日本原子力防護システム、日本女子大学、フォーバルなど、数多くのクライアントに対し、コンサルティング実績を残しました。

2005年、クライアントの1社であった株式会社フォーバルの副社長から声が掛かり、セキュリティ事業を本格的に立ち上げたいので、副社長付けとして入社して欲しいと依頼され、入社を決意致しました。

フォーバルでは、小規模事業者(従業者20名以下)向けUTMの開発・販売や、その頃、経済産業省が推進をしていたオフィスセキュリティマーク認証制度の認証取得コンサルティング事業など、様々な新規事業を立ち上げました。

中でも、フォーバルテレコムへ出向し、腰を落ち着かせて新事業の立ち上げを行ったプライバシーマーク認証取得コンサルティング事業では、1名の営業マンと8名のコンサルタントを採用し、自ら従業員教育を実施して、大きな売上と高い利益率を上げることができ、約5年間で900社、8億円の売上と2億円の税引き前利益を上げることができました。

2011年3月11日に東日本大震災が発生し、直後に、省エネ・節電ビジネスが脚光を浴びるようになったため、急遽、フォーバル本社へ呼び戻され、今度はフォーバルテクノロジーへ出向し、太陽光パネル、リチウムイオン蓄電池、LED、電子ブレーカーの4本柱で、新事業を立ち上げる責任者となりました。

LEDについては、JVCケンウッドの子会社であるJ&Kビジネスソリューションと提携し、JVCケンウッドの本社ビルをはじめとし、日本全国のJVCケンウッドが保有するビル並びに、JVCケンウッドの顧客が保有する大規模ビルに対し、40W直管LEDの電源直結・交換工事を、夜間並びに土日祝日に掛け、全国の地場地場の電気工事業者を取りまとめ、現場監督を行いながら、工事工程を全うしました。電子ブレーカーについては、関東圏のすかいらーくグループのファミリーレストラン(ガストやバーミヤンなど)について、既存のブレーカーを取り外し、電子ブレーカーへの交換工事を深夜に実施しました。売上高は、初年度、約1億1千万円、営業利益4千4百万円を上げました。

フォーバルテクノロジーにおいて省エネ・節電ビジネスが立ち上がったと判断できたところで、2014年8月、フォーバルを退職させて頂き、2014年9月、フォーバルのOBが経営しているセキュリティ会社であるデジタルアーツ株式会社へ入社致しました。

デジタルアーツでは、間違えて他人のメールアドレスへ送信してしまった添付ファイルや、ハッカーによって社内ネットワークに不正侵入され、それによって漏洩してしまった電子ファイル等を、後から遠隔で削除することのできる画期的な新製品「ファイナルコード」のマーケティング戦略が社長直轄プロジェクトとなっており、総勢6名のプロジェクトチームの中の1名となりました。

プロジェクトのメンバーは、マッキンゼーやアクセンチュア、ボストンコンサルティング、マイクロソフトなどの出身者で占められており、連日、凄まじい議論が繰り広げられました。私は、デジタルアーツがコンサルティング事業を始めない限り、ソフトウェアメーカーのままだと、顧客からは、単なる「物売り」にしか見られないと考え、コンサルティング事業の立ち上げを社長へ提言し、コンサルティング事業の立ち上げ準備に邁進致しました。

2015年3月に開催された取締役会において、コンサルティング事業の立ち上げを見合わせる事が決定され、私は、デジタルアーツと関係性を保ちながらも、独立をしてコンサルティング会社を立ち上げる事となりました。

私が独立をした1年後の2016年4月1日付けで、デジタルアーツコンサルティング株式会社が設立された模様であり、私の考え方の方向性は間違っていなかったものと確信するに至っています。

現在は、自ら経営する一般社団法人マイナンバー法第三者認証機構において、民間企業における個人情報保護法やマイナンバー法への遵守のためのコンサルティングや、プライバシーマーク認証取得コンサルティングを実施しています。

■職務経歴

●1993年4月～1994年3月／三菱電機 プログラマー

三菱電機株式会社 稲沢製作所 インテリジェントビルシステムプロジェクトグループ次機種開発グループにおいて、プログラミングの研修を受けた。

●1994年4月～1995年3月／三菱電機 プログラマー

三菱電機株式会社 稲沢製作所 インテリジェントビルシステムプロジェクトグループ次機種開発グループにおいて、大規模ビルの電気・ガス・水道の検針データを自動収集し、テナント毎の請求書を発行するシステムをUNIX並びにMS-DOSベースのC言語プログラムで開発し、納入した。

●1995年4月～1996年3月／三菱電機 主任プログラマー

三菱電機株式会社 稲沢製作所 インテリジェントビルシステムプロジェクトグループ次機種開発グループにおいて、大規模ビルシステムを遠隔で制御するためのISDN通信ボードのレイヤー3のプログラム開発をアセンブラ言語とC言語で開発し、納入した。また、ISDN通信ボードについては、旧郵政省の電気通信端末技術認定マークの申請業務を担当した。

●1996年4月～1997年3月／三菱電機 プロジェクトマネージャー

三菱電機株式会社 稲沢製作所 ビルシステム部 開発グループ（部署名が変更された）において、ビルセキュリティシステムの入退室管理システムで使用する接触型ICカードにおいて、ISO規格のICチップとNTTデータ仕様のICチップを、1つのカードリーダーで読み込むことのできるハイブリッド型ICカードリーダーの新製品開発を、NTTデータと共同で行った。

●1997年4月～1998年3月／三菱電機 主任プロジェクトマネージャー

三菱電機株式会社 稲沢製作所 ビルシステム部 開発グループにおいて、入退室管理システム用の指紋認証装置の中央制御・履歴管理システムをパソコンで開発してコンパクト化に成功し、日本全国にある三菱電機の支社や支店、販売代理店ヘルトセールスを行った。

- ・取扱説明書、導入施工資料、保証書の作成
- ・上記3書類の英訳書の作成
- ・全国営業マン、販売代理店のための提案営業資料の作成
- ・営業パンフレット、宣伝用ビデオの作成
- ・展示会出展の企画立案
- ・三菱電機全国営業拠点への行脚
- ・総合警備保障へのOEM供給担当
- ・シドニーで開催された地元警察向け防犯・セキュリティ関係の展示会への出展

●1998年4月～2000年3月／三菱商事 開発建設第一部 タスクフォース主任

三菱電機製指紋認証装置が、三菱電機社内において社長直結プロジェクトとなり、それに伴い、三菱商事 開発建設第一部へ出向となり、三菱電機で自ら開発した指紋認証装置を世界へ販売することとなった。また、日本の中央官庁へも積極的に営業展開を行い、法務省や当時の大蔵省へ数万台規模（1億円規模）の商談も成約させた。

ターゲットとなるマーケットは、情報セキュリティや入退室管理セキュリティシステム、勤怠管理、金庫やロッカーなどへの組み込みの4つの分野が中心であり、チャンネルパートナー（販売代理店網）の開拓や共同開発パートナーの開拓・推進も行った。

【主な営業受注先】

- ・大蔵省造幣局（当時）
- ・警察庁、法務省
- ・神奈川県警
- ・ブルームバーグ日本法人

【主なチャンネルパートナー開拓先】

- ・富士通
- ・日本IBM

【主な共同開発パートナー開拓先】

- ・松下電器産業
- ・オカムラ
- ・美和ロック
- ・オービックオフィスオートメーション

●2000年4月～2005年10月／株式会社マックポートバイオセキュリティー 代表取締役 兼 コンサルタント

生体認証技術を用いた情報セキュリティ、入退室管理セキュリティ、勤怠管理、金庫・ロッカーなどへの組み込み開発全般に関する、戦略系コンサルティング業務に従事。マーケティングリサーチを行い、SWOT分析を行った後、新製品開発仕様の立案や営業戦略の立案、企業提携交渉、営業戦略の実践などを行った。

【主なクライアント】

- ・富士通
- ・産業技術総合研究所
- ・SONY
- ・三洋電機
- ・三菱商事
- ・住友商事
- ・日本ライトン
- ・CBC
- ・富士フィルム
- ・日本原子力防護システム
- ・日本女子大学
- ・フォーバル

【物理的セキュリティ診断、並びにテロ対策診断を行ったクライアント】

- ・経済産業省 霞が関本省と別館

【協会の立ち上げ】

- ・2000年8月、早稲田大学、日本テレコム、オムロンと共に、日本バイオメトリクス認証協議会を立ち上げ、理事兼初代事務局長に就任

【標準化活動への参画】

- ・2000年10月に発足した（社）日本規格協会・バイオメトリクス委員会において、親委員会のメンバーとなり、我が国における生体認証技術の普及発展に貢献

【主なセミナー講師】

- ・日経BP主催セキュリティセミナー（東京ビックサイト）
- ・三洋電機主催セキュリティセミナー

【主な書籍の執筆】

- ・月刊「安全と管理」（日本実務出版）：約1年間連載
- ・「2005年～2006年ICカード総覧」（シーメディア）：90ページを寄稿
- ・よくわかる！「個人情報」と「個人認証」（2004年12月 ソフトバンククリエイティブ刊）
- ・最終チェック！「個人情報保護」必修Q&A ハンドブック（2005年4月 ソフトバンククリエイティブ刊）
- ・オフィスセキュリティなるほどガイド-経営資産を守り会社を発展させる（共著）（2009年4月 日刊工業新聞社刊）

【特許出願】

- ・「インターネット上における生体認証技術を用いた個人認証サーバ」

【商標出願】

- ・「バイオ認証局」
- ・「キャッシュバックマウス」

●2005年11月～2007年6月／株式会社フォーバル 副社長付け

2005年8月より3か月間に渡り、フォーバルとコンサルティング契約を締結し、週に1度、セキュリティビジネスの新規立ち上げコンサルティングを実施していたが、11月に入り、フォーバルに入社して責任者としてセキュリティビジネスを立ち上げて欲しいと副社長から依頼され、随分悩んだ末に、入社を決意した。

入社した当初、フォーバル副社長のアイデアにより、従業員数20名以下の小規模事業者専用のUTMをアメリカの会社で開発することとなった。ファイルサーバ機能や、格納ファイルの暗号化機能等を既存のUTMに付加して、他社製品と差別化し、フォーバルの既存客約5万社へ向けて販売を開始したが、予想通りには売れなかった。

UTMの開発で費やした約2億円が回収できなくなり、フォーバル副社長は2年間で退任となってしまった。

私は、副社長が作った借金2億円を返済するために、他に新事業を立ち上げることとなり、腰を据えてじっくり取り組むために、子会社であるフォーバルテレコムへ出向することとした。

●2007年7月～2012年3月／株式会社フォーバルテレコム 事業企画グループ マネージャー

【オフィスセキュリティマーク認証取得コンサルティング事業の立ち上げ】

2006年より経済産業省の外郭団体である社団法人ニューオフィス推進協議会が新たに推進していた「オフィスセキュリティマーク認証制度」の立ち上げに参画し、フォーバルやフォーバルの関連会社、その他、フォーバルの既存顧客に対して、営業とコンサルティングを開始した。

オフィスセキュリティマークは、第1号認定から第5号認定までは、私が全て営業を行い、コンサルティングを行った。その後、約20社のコンサルティングを行った。しかし、2005年4月1日から本格施行された個人情報保護法を遵守するための「プライバシーマーク」を取得したい企業の方が圧倒的に多いことが分かり、時代の流れを無視することができなくなり、オフィスセキュリティマーク認証取得コンサルティング事業は、一時休止とした。

【プライバシーマーク認証取得コンサルティング事業の立ち上げ】

そこで、2007年11月よりプライバシーマーク認証取得コンサルティング事業を立ち上げる準備を開始し、翌年2008年4月より、営業を開始した。

予測はずばりの中し、毎月約50社の引き合いと、20社の受注が続いた。

営業もコンサルティングも、私一人では手に負えなくなり、急遽、人材紹介会社に人材を紹介してもらい、営業マン1名とコンサルタント8名を採用し、OJT研修を行いながら、独り立ちができるように人材教育を行った。

プライバシーマーク認証取得コンサルティング事業は、約5年間で900社、8億円の売上と2億円の税引き前利益を稼ぐことができた。

営業利益率を上げるために、途中から、コンサルタントがコンサルティングを開始した後に、情報漏洩対策のために必要となるセキュリティ機器や個人情報漏洩保険などをコンサルタントの立場としてクライアントへ提案することにした。こうすることで、クライアントは納得感と安心感を持って、追加費用を支払って頂けることが分かり、このやり方は、利益率向上に大きく貢献した。

【その他の新規事業立ち上げ】

プライバシーマーク認証取得コンサルティング事業の収益が安定してきたことを確認し、私は、更なる新事業の立ち上げに着手した。

- ・選択制確定拠出年金制度導入コンサルティング事業
- ・スマホアプリ受託開発事業
- ・スマホ対応遠隔監視サービス事業

●2012年4月～2014年8月／株式会社フォーバルテクノロジー 営業部 マネージャー

2011年3月11日に東日本大震災が発生し、直後に、省エネ・節電ビジネスが脚光を浴びるようになったため、急遽、フォーバル本社へ呼び戻され、今度はフォーバルテクノロジーへ出向し、太陽光パネル、リチウムイオン蓄電池、LED、電子ブレーカーの4本柱で、新事業を立ち上げる責任者となった。

【LED事業】

LEDについては、JVCケンウッドの子会社であるJ&Kビジネスソリューションと提携し、JVCケンウッドの本社ビルをはじめとし、日本全国のJVCケンウッドが保有するビル並びに、JVCケンウッドの顧客が保有する大規模ビルに対し、40W直管型LEDの電源直結・交換工事を、夜間並びに土日祝日に掛け、全国の地場地場の電気工事業者を取りまとめながら、現場監督を行い、工事工程を全うした。

電気工事業者は建築業界に属するので、現場監督は、非常に困難を要した。

また、現場における安全対策や、顧客との工事工程の連絡確認、備品の品質管理、受託費用の予算・実績管理、手形の現金化など、事業責任者として最新の注意を払って事業を推進した。

【電子ブレーカー交換事業】

電子ブレーカーについては、関東圏のすかいらくグループのファミリーレストラン（ガストやバーミヤンなど）について、既存のブレーカーを取り外し、電子ブレーカーへの交換工事を深夜実施した。

24時間営業の店舗については、AM2:00～2:30の間に交換工事を実施し、夜間閉店する店舗については、AM2:00～5:00の間に交換工事を実施した。

LED事業にしても、電子ブレーカー交換事業にしても、2013年3月31日までにすべての工事を完了する必要があったため、2013年1月に入ってから毎日非常に多忙となり、工事業者の手配と現場監督は、複数チームで行うようにし、精神的にも体力的にも、非常に消耗するこれらの事業を、何とか乗り切った。

LED事業と電子ブレーカー交換事業の2つを合わせた売上高は、初年度、約1億1千万円、営業利益4千4百万円である。

【リチウムイオン蓄電池販売事業】

主に韓国製のリチウムイオン蓄電池を、様々な利用用途へ販売するべく、マーケティング活動を行った。

当時、リチウムイオン蓄電池は、1台・250万円と高額で、東京都や経済産業省の補助金を利用したとしても、1台・60万円～150万円もし、既存の鉛蓄電池との差別化と価格優位性をマーケットで実証することが非常に難しく、その途中でLED事業と電子ブレーカー交換工事事業が多忙となり、リチウム蓄電池販売事業は、一時、休止とした。

【太陽光パネル事業】

住宅用太陽光パネルは、住宅メーカーの営業力が非常に強く、また屋根の上へ太陽光パネルを設置する工事は専門技術が必要であり、事業化には数多くの障壁があることが分かった。

そこで、防犯灯専用の太陽光パネルや、災害時の携帯電話充電用太陽光パネルなどの製品を取り寄せ、フォーバルテクノロジーの現在の工事能力や営業ポテンシャルに即した事業展開を模索した。

しかし、LED事業と電子ブレーカー交換工事事業が多忙となり、リチウム蓄電池販売事業についても、一時、休止とした。

●2014年9月～2015年3月／デジタルアーツ株式会社 営業部 FinalCode ビジネス課 主任

フォーバルテクノロジーにおいて省エネ・節電ビジネスが立ち上がったと判断できたところで、2014年8月、フォーバルを退職させて頂き、2014年9月、フォーバルのOBが経営しているセキュリティ会社であるデジタルアーツへ入社した。

デジタルアーツでは、間違えて他人のメールアドレスへ送信してしまった添付ファイルや、ハッキングされたり漏洩してしまった電子ファイルについて、後から遠隔で、世界中のパソコンやサーバへコピーされてしまった場合であっても、全ての電子ファイルを削除することのできる画期的な新製品「ファイナルコード」のマーケティング・営業戦略チームが社長直轄プロジェクトとなっており、総勢6名のプロジェクトチームの中の1名に、私は加わった。

プロジェクトのメンバーは、マッキンゼーやアクセンチュア、ボストンコンサルティング、マイクロソフトなどの出身者で占められており、連日、凄まじい議論が繰り返されて、週単位での活動実績と売上実績を、社長を含めた戦略会議で求められた。

【オープンテキスト（カナダ）との共同開発プロジェクトの発足】

私はFinalCodeのコア技術は、単独での販売には限界があると考え、文書管理システムメーカーや著作物管理システムメーカーへアプローチし、共同開発を進める戦略を推進した。

そして、日本のドキュメント管理システムメーカーや著作物管理システムメーカーのほとんどとコンタクトを取ったが、売上規模が小さいことが分かり、途中から、世界的なメーカーへのアプローチへと舵を切った。

世界的な文書管理システムメーカーは、IBMとオープンテキスト（カナダ）であり、IBMは事業を縮小することが分かり、私は、オープンテキストとの共同開発を行うことを決め、社長の決意を取り、全世界販売のための共同開発プロジェクトを立ち上げ、技術者と共にプロジェクトを推進した。

【マイナンバー法遵守のためのセキュリティ製品としての位置付け】

2016年1月1日よりマイナンバー法が施行されるに伴い、2015年12月に内閣府の中の個人情報保護委員会より、民間企業が実施しなければならないガイドラインが一般公開された。

そのマイナンバー法ガイドラインを読み進めて行く中で、技術的安全管理措置対策として、FinalCodeを利用して、従業員とその扶養親族のマイナンバーを会社が収集し、そして社労士事務所や税理士事務所へ送付した方が、パスワード付き圧縮ファイルをメールに添付する方法や簡易書留郵便などを利用するよりも、安全性が高く、費用対効果が高いことが分かり、私はマイナンバー法プロジェクトを発足させ、その当時、マイナンバー法の第一人者であった富士通総研 経済研究所 主席研究員の榎並 利博氏をお招きし、新聞記者や雑誌記者をお呼びして、広報部と協力しながらプレスリリースを実施した。

その結果、FinalCode の問い合わせは急激に増え、また、将来への期待感から、会社の株価も上昇し、プロジェクトは活気付いた。

【マイナンバー法対策コンサルティング事業の立ち上げ】

マイナンバー法の追い風に乗り、FinalCode の期待値も社内・社外から日に日に高まって行ったが、顧客と最終的な価格交渉に入ったときに、どうしてもメーカーとしての低い立場での交渉となり、利益率を高めることが出来ずにいた。

そこで、マイナンバー法対策を行うコンサルタントとしての立場で顧客へアプローチし、顧客の信用を得てから、マイナンバー法を遵守するための最適なソリューションとして、FinalCode の導入を提案すれば、単なる物売りから脱却できるはずだと考えた。

マイナンバー法は、個人情報保護法の特別法として作られており、個人情報保護法がベースとなっていることから、社長の決意を取り、フォーバルテレコム時代に作り上げたプライバシーマーク認証取得コンサルティングノウハウを応用して、マイナンバー法対策コンサルティング事業の構築に邁進した。

マイナンバー法対策コンサルティング事業の構築には、2015 年 1 月～3 月の 3 か月間を要したが、直ぐにでもコンサルティング事業を開始すべく、取締役会での決意を仰いだ。

残念ながら、取締役会において、コンサルティング事業の立ち上げが見送られてしまい、社長と今後の対応について打ち合わせを行った結果、私はデジタルアーツから独立し、デジタルアーツの応援を仰ぎながらマイナンバー法対策コンサルティング事業を立ち上げることとなった。

●2015 年 6 月～現在／一般社団法人マイナンバー法第三者認証機構 代表理事 兼 コンサルタント

デジタルアーツ時代に構築した、マイナンバー法対策コンサルティングノウハウを生かし、改正個人情報保護法にも対応したコンサルティングを主に実施しており、特にプライバシーマーク認証取得コンサルティング事業を、現在行っている。

また、会社の年末調整処理や決算処理、その他、税務申告なども自身で行っている。

【会計ソフト】

- ・ソリマチ会計王 1 8

【商標出願】

- ・「マイナンバーマーク」

【動画制作ソフト】

- ・ A v i U t i l

【ホームページ制作ソフト】

- ・ホームページビルダー 2 1

■保有資格（試験に合格した日付）

工事担任者 アナログ・デジタル総合種（1998 年 2 月）

個人情報保護士（2005 年 10 月）

情報セキュリティ検定 1 級（2005 年 10 月）

損害保険募集人試験（2006 年 4 月）

防犯設備士（2006 年 7 月）

ドットコムマスター★（2006 年 7 月）

オフィスセキュリティコーディネータ（2006 年 7 月）

認定コンプライアンス・オフィサー（2006 年 9 月）

初級システムアドミニストレータ（2006 年 11 月）

工事担任者 A I ・ D D 総合種（2007 年 2 月）

情報通信エンジニア（ビジネス）（2007 年 2 月）

個人情報保護コンサルタント（2007 年 2 月）

ファイリング・デザイナー検定 1 級（2007 年 6 月）

文書情報管理士（2007 年 9 月）

内部統制評価者（2007年9月）
プライバシーマーク審査員補（2007年11月）
サステナビリティCSR検定（2008年3月）
企業情報保護士（2008年5月）
電子化ファイリング検定A級（2008年7月）
公文書管理検定（2009年9月）
BCM-RM（事業継続経営リスクマネジャー）（2009年）
暮らしのセキュリティ検定（2009年9月）
DCプランナー2級（2010年9月）
産業カウンセラー養成講座卒業（2011年10月）
家庭の省エネエキスパート検定（2012年10月）
マイナンバー実務検定1級（2015年12月）

■自己PR

私は、今年の12月で47歳となり、歳相応に、一通りの経験をしてきたと思っています。

エンジニアである時はプロジェクトの全体推進に努め、営業マンである時も新事業を数多く企画し、推進してきました。

新事業を成功へ導くためには、何よりも先ず、時代の波に乗る必要があり、そのタイミングが早過ぎると息切れをしてしまい、遅すぎると競合他社が数多く市場参入し、広告宣伝費をいくら費やしても損益分岐点を越えることができず、価格競争の渦に巻き込まれてしまいます。

従って、投資家の視点から考えると、新事業への参入は、損切（見切り）と利食いのポイントを常に意識しておく必要があり、損切ができなければ成功はあり得ないし、会社の価値が一番高いときに利食いをしなければ、リスクに見合ったリターンを得ることは不可能です。

経営者の視点から考えると、与えられた人・物・金・情報をいかに有効活用するかが重要であり、また精神面においては、粘り強く、道は必ず拓けるという強い意志と固い信念を持ち続けなければなりません。

従業員は、揺るぎない経営者の姿を見て信用し、スキルと経験、情熱を会社へ提供します。投資家は、経営者を信じて資金とノウハウ、人脈などを提供します。

このことから、事業を成功へ導くためには、経営者の揺るぎない信念と粘り強さを持ち続けることが一番重要であると、確信するに至りました。

以上