



慶應義塾大学ビジネス・スクール

ケースメソッド講師になること — その「取り組み方」と「心構え」 —

5

僕とケースメソッドの関りあい

まず、僕がどのようにケースメソッドというものに関ってきたのかということに若干触れたいと思います。ケースメソッドというものに始めて出会ったのは、ミシガン大学のビジネス・スクールで学んでいた時です。ミシガン大学ではファイナンスやアカウンティングなどの主に定量分析を扱ったものについては講義形式で進められていました。一方、マーケティングや戦略については一年次からケースで教わりました。今から振り返ってみると、講義とケースのバランスがとれているのはとてもよかったです。講義とケースを同時期に経験することで、両者の性質の違いが実感できました。

15

講義形式は日本でも慣れていたので、言葉が英語になる以外はそれほど「違和感」は感じませんでした。一方、ケースの授業は慣れるまでかなりの数のケースをこなさなければなりません。何をどう学んでいいのかなどについて自分なりの取り組み方やスタイルを確立する必要があったのでしょう。講義と違って明確なトピック、答えなどがなかなかつかみにくい上に、ケースにおいては様々な論点について議論されたり、1つの論点について、複数の視点から話し合われたりするので、初めのころはとにかく話されている内容について行くだけで必死でした。とくに世界各地から様々な人種やバックグラウンドを持った人たちが集まり議論するので、「そういう風にとらえるのか」と素直に感心したものです。

20

このノートは慶應義塾大学ビジネス・スクール博士・修士課程併設科目「ケースメソッド教授法特論」の教材とするために、松林博文(グロービス・マネジメント・スクール講師)が作成した。(2004.10)

本ノートは慶應義塾大学ビジネス・スクールが出版するものであり、ノートの複製等についての問い合わせ先は慶應義塾大学ビジネス・スクール(〒223-8523 神奈川県横浜市港北区日吉本町2丁目1番1号、電話 045-564-2444、e-mail case@kbs.keio.ac.jp)。また、ノートの注文は<http://www.kbs.keio.ac.jp/case/index.html>。慶應義塾大学ビジネス・スクールの許可を得ずに、本ノートのいかなる部分の複製、検索システムへの取り込み、スプレッドシートでの利用、またはいかなる方法(電子的、機械的、写真複写、録音・録画、その他種類を問わない)による伝送は、これを禁ずる。

Copyright©2004 は慶應義塾大学ビジネス・スクールが保有する。

5 ミシガン大学を卒業した後は、縁あってグロービス・マネジメント・スクールでマーケティングと戦略の講師を週末にパートタイムで担当することになりました。初めは「マーケティングと戦略基礎」クラスで、その後はマーケティングと経営のコアクラスを担当するようになりました。比較的短期間の間に「ケースで学ぶ」ことと、「ケースを使って教える」ことの両方を経験できたので、ケースメソッドを「裏表」から見て接することが出来たのではないのでしょうか。

10 ミシガンで戦略をケースメソッドで教えていた Karnani というインド人の教授がいたのですが、彼が言った言葉でいまだに頭に残っているものがあります。それは” You have to learn how to learn.” という言葉です。「君達は自分自身で学び方を学ばなければならない」というような意味でしょうか。「学び方を学ぶ」という視点が僕にとってはとても斬新でした。教授＝教える人、学生＝学ぶ人という公式ががらがらと音をたてて崩れていったのです。” You have to learn how to learn.” という世界観の中では、個人は「自分自身に教える」という目線が必要になります。個人は「学ぶ人」であると同時に「教える人」でもあるわけです。

15 この自分を俯瞰してみる考え方にひどく惹かれました。

もう一人ビジネス・スクールで Praharad 教授のクラスを取ることができました。Praharad はロンドン・ビジネス・スクールの Hamel 教授と共に” Core Competence” の概念を世に広めた有名な教授です。彼のケースの教え方や、生徒に向かって発せられる言葉にも影響を受けました。彼の言葉で特に印象に残っているのは” Most people are intellectually lazy.” というものです。確か、働くうちに人は考えなくなっていく、といった文脈だったのですが、intellectually lazy を直訳すれば「知的怠惰」ですね。この言葉を僕自身は「人は考えなくなりやすい」と受け止めました。

25

なぜケースメソッドは「考える力」を養えるのか？

30 Karnani 教授や Praharad 教授の言葉がきっかけとなり、「学ぶということ」について考えるようになりました。僕は「学び」といっても少なくとも「静的学び」と「動的学び」の2種類があるのではないかと思います。「静的学び」とは、何かの意味を知るといった「知識を増やす学び」です。「動的学び」とは、例えば「考えるプロセス」を学ぶといった、「静的学び」よりも「深い学び」です。日本の近代教育においては、記憶力を重視する「静的学び」が中心に行われてきました。一方、「動的学び」については個人の努力にゆだねられてきまし

た。僕自身の経験からケースメソッドは、その「動的学び」をクラスの参加者で共有できると感じるようになりました。

- 5 一般的に行われている講義スタイルの授業は「魚の釣り方を教える（動的教え）」のではなく「魚を与える（静的教え）」ことにフォーカスしてきたようです。先生が生徒に、知識や情報をあたかもエサを与えるように、一方的に提供しつづけている場合が多いのではないのでしょうか。これでは知識は増えても、考えるという行為は鍛えられません。「知っていること」と「考えていること」は根本的に異なるものです。逆にある程度「知っている」と、何だか安心して自分の頭で考えることをしなくなることが恐いですね。それではこれから主に、
- 10 ケースメソッドでは「なぜ考えることを鍛えられるのか」について、お話したいと思います。

思考プロセスを「アウトプットする」ことで可視化する

- 15 ケースメソッドにおいては、参加者全員が発言・表現(output)すること、そして議論することが要になります。講義では聞くこと、つまりインプットが主ですが、ケースではアウトプットすることが求められますね。ここにケースメソッドと講義の大きな違いがあります。クラスに主体的に参加する態度が求められ、さらに表現する能力が必要になります。そして、自分なりの発言をするためには、深く考える必要がでてきます。

- 20 もちろん、むやみにアウトプットするだけでは思考力は鍛えられません。考える力をつけるアウトプットとは「自分の頭で考え」「自分の言葉で表現する」ということです。人によっては既成の考えをそのままオウムのようにくりかえしていますが、これでは考える力つきません。まず、自分の考えをカッコつけずに（ビックワードを使わないで）表現することで
- 25 す。カッコいい言葉（横文字、大先生の使う言葉など）は、やっかいです。なぜなら、あたかも考えているようなニュアンスを与えるからです。逆に誰でも分かるような単語で、シンプルに説明できる場合のほうが深く考えている場合が多いものです。いずれにせよ「自分自身の言葉」で「シンプル」に表現する訓練は大切ですね。

- 30 また、アウトプットするためには「言葉」にする必要があります。この言語化というプロセスは思考力をつける上でなくてはならないものです。なんとなく理解しているものを、より明確な形に変えていきます。頭のなかの混沌としたものを、言語化することで、「分かっている領域」と「まだ分からない領域」がおぼろげながら浮かび上がってきます。「分からない

こと」に素直に向き合うのは大切な姿勢ですね。歳とともに私たちの思考や姿勢はかたくなになりがちです。知らないこと、考えてないこと、に気づくことで「まだまだ勉強しなくては」と背筋を正せるのかも知れませんね。

- 5 さて、複数のアウトプットが教室で出されると議論が始まります。ある問題についてどう考えるのか、意見を交わします。その場はあたかも思考パターンが可視化できるような状態です。教室全体が「巨大な脳みそ」のようになるのです。通常個人が「考えるプロセス」は、それぞれ頭の中で行うために、それを見ることは不可能です。しかし質の高い議論はあたかも思考中の脳みそを覗き込むような効果をもたらしてくれます。これが「学びの共振作用」
- 10 になります。通常人はある程度考えた「結果」だけをアウトプットします。そのために、他人がどのようなプロセスでそう考えたのか見えてこない場合が多いものです。ところがケースメソッドでは、複数の意見を上手く引き出すことで「プロセス」を浮き上がらせることも可能になります。

- 15 それから見落としがちですが、議論が行われている時のアウトプットは「言葉」以外の繊細なニュアンスでされるものもあります。言葉というテキスト表現以外に、声のトーン、間、といった音に関する情報、そして目つきや体の動きといったビジュアルに関する情報はテキストでは全く伝えられないのです。そのため、「その場」にいないと、学べる質が格段に下がることがあります。これは、「主体的に参加していない」という意識レベルの問題以外に、「暗黙知」のレベルでくりひろげられるやりとりが伝えられないためです。
- 20

- ミシガン大学の Praharad 教授の授業を受けている日本人の学生が、Praharad の授業に感銘を受けて、それ以降、彼の授業の内容（半分が講義で半分がケース）を丁寧に全てメモにとったそうです。そのメモをビジネス・スクールの知人に見せながら、クラスで学んだこと、
- 25 クラスで感じたこと、を知人に伝えようとしたのですが、結局、実際授業で受け取った内容の、ほんの一部しか伝えられないと感じたそうです。クラス・ルームという「場」や、その場の「空気」といったものが、学びの質に意外に大きな影響を及ぼしているのでしょうか。学びは、言葉以外のとても繊細なニュアンスでも起きているのですね。

- 30 話をアウトプットに戻します。質の高いアウトプットを習慣づけることで、質の高いインプットが得られるようになります。アウトプットを意識しながら、インプットすることで、考える方も自然とついてくる場合もあります。インプットした情報を、そのまま頭に貯めている状態は「知っている」ことだと思えます。これを自分なりの言葉で言い換える習慣をつ

けると、情報に付加価値をつけていくことになります。クラスの中で積極的にアウトプットすることで、入ってくる情報の質、思考の質が高まっていくいいサイクルを習慣づけることができます。

5

フレームワーク(FW)を使い「考える練習」ができる

ケースメソッドはフレームワーク (FW) を活用して「考える練習」を可能にしてくれます。FW とはいわゆる「考えるための枠組み」で、いろいろな使われ方がしますが、1つは様々な
10 情報を「考えやすい大きさ」に切り取るためのツールとも言えます。マクロ環境分析といっ
ても、余りに範囲が広いため PEST という FW がよく使われます。Political (政治)、Economical
(経済)、Social (社会)、Technological (技術) の頭文字をとって PEST です。マクロを全部
一緒くたにして見るのではなく、一つ一つの要素を分析していくことを、FW を使って、練習
することができます。

15

例えば、戦略やマーケにおいては、マクロ環境分析の「PEST 分析」、業界分析の「5F 分析」、
ミクロ寄りの「3C 分析」、そして内部分析では「VC (バリューチェーン) 分析」などがあり、
更に外部環境の機会・脅威、内部環境の強み・弱みを分析する「SWOT 分析」などがあります。
これら FW を使うことで「考える順番」や「議論する順番」を決めることが可能になります。
20 その他、FW を使いこなすためのコツを見ていきましょう。

ケースには様々な情報が混在しているので、それを考えずに処理をしていると頭が混乱し
やすいので、この混沌とした「カオス」の状態に、秩序「ロゴス」を与えるツールが FW だと
気づくわけです。FW を使うと混沌とした状態を「分けて考える」ことができます。これが「分
25 解」することか、つまり「分けて考えると解る」ということか、と気づけるわけです。また
クラス内では、考える単位を明らかにすることで、議論すべきポイントが明確になります。

考え方の定石の1つに「マクロ→ミクロ」があります。なぜマクロから考えたほうがよい
のでしょうか？それは人間の思考はあつという間に「近視眼的」「短絡的」になりやすいとい
30 う傾向があることにあります。あることを考え出すとその対象から抜け出せなくなる「タコ
ツボ思考」に陥りやすいのです。それを避けるためにもマクロから始めることが大切だとい
うことが解ります。個人的な勘を頼りに「きめ打ち」をやってしまうと大切な部分を見落と
してしまうかも知れません。立ち位置を一步も二歩もさげると、見えてくることもある

のです。そのために PEST→5F→3C→VC という 1 つの基本となる考えの流れがあるのではない
5 でしょうか。

自分の「経験」に、「思考」が引きずられることもよく起きます。マーケティングを例にと
5 ってみましょう。少し極端な例ですが、製品が売れない状況を、営業部門であればすぐに「価
格」が主要因だと思い込み「値下げ」や「接待」という対応をする場合があります。また、
技術部門であればすぐ「品質」ととらえて「品質向上」という対応をする場合があります。
もしマーケティングの 4P という FW が頭に入っていれば、問題はチャネルかも知れないし、
10 認知度かも知れない、またはそれらの複合要因の可能性もあると、思考の幅を広げることで
「きめ打ち」のリスクを下げる事が出来ます。

このように、FW は意識的に使うことで「タコツボ思考」から抜け出すための 1 つのツール
として使えるわけです。4P を知っているだけではそれほど意味がありません。ただ、ほとん
15 どの人はそこで満足してしまっているようです。それを効果的に使って、そして、考え、行
動に移すことで、FW は本当の価値を持ちます。現場や実生活でいきなり FW を活用できなく
ても、ケースを使った授業の中で FW を使って思考し、考える練習を積み重ねていくのです。

客観的な意見と主観的な意見を区別できる

20 考え方、学び方のもう 1 つのコツは、その意見は客観的なのか主観的なのかを意識するこ
とだと思います。ケースメソッドでは、導入部分としてまず事実（ファクト）整理を行うこ
とが多いですね。具体的な問いかけとしては、「どの年代の話ですか？」「売上はいくらで、
25 その後はどうなっていますか？」「どの国での話ですか？」などです。なぜファクトから始め
ることが多いのでしょうか？ 1 つはそのほうが「議論のブレが少なくなる」ということでし
ょう。ここで「ブレる」というのは「論点がずれる」というよりも「主観と客観を混合する」
ということです。

30 問題解決の中で必要なステップに「現状把握」「事実認識」があります。これは客観的な視
点で現実世界をとらえましょう、ということですね。人は「予算が足りない」「チャネルが弱
い」という主観的な表現によって現状を、バイアスをかけて表現しがちになるものです。個
人は「認識のクセ」があるのを忘れがちになるのではないのでしょうか。その場合は「予算は x
x 年には x x ドルだった」「チャネルの数は x x 年、競合の x x 社は x x だったのに、この企

業は x x だった」と正確に捉えることが大事です。「冷静な現状認識」を、ケースを使って練習するのもいいですね。

5 人は面白いもので、何かを主張しているうちにそれがあたかも「事実だ」という幻想を持ってしまうことがあります。また主張に対して愛着が湧いたり、エゴから自己の主張にこだわったり、ということがあるかも知れません。それでは生産的な議論は成立しません。そこで、まず「主観と客観の違いを意識しましょうね」という暗黙のメッセージがファクト整理にあるのではないのでしょうか。客観的な事実をまず皆で確認してから、私たちはこれからこの舞台で議論しましょう、という舞台設定を行います。

10

人間は理性的であると同時に感情的でもあります。ですから、いきなり主観だけで意見をたたき合わせると、いわゆる「声の大きい人」「口数の多い人」の意見に引きずられる場合があります。FWを使った客観的な事実の整理は、人の頭を冷静にさせてくれる効果があるのでしょう。例えば、メディア業界で基本となる「5W1H」というFWは、ビジネス界では結論にいきなり飛びつかないための、または、頭を冷やすためのFWとして使えるでしょう。ケースメソッドの中では、「客観」から「主観」への思考の流れを意識的に訓練することで、「ブレの少ない」議論ができるようになります。

20 結果よりもプロセスを重視する

先ほどご紹介した SWOT という FW があります。強み・弱み・機会・脅威は内的環境と外的環境を整理して見ましょうという FW です。ただし、SWOT 分析は主観的な色合いが強いことを忘れてはなりません。PEST→5F→3C→VC というプロセスを、出来るだけ客観的に行ってから SWOT 分析に進むほうがいいでしょう。よくビジネス会議で SWOT 分析から始めることが見受けられますが、これはある意味危険です。企業のシェアが高い＝強みととらえるのは、あくまで主観的です。なぜそれが強みなのか？ どういった状況でそれが強みになるのか？ という議論の中身の方が大切です。

30 このように、分析や議論は「結論」「結果」だけではなく、「プロセス」に大きな意味、価値がある場合が多いものです。義務教育や入試では「答」という「結果」を余りにも重視しすぎたために、私たちは途中にある「プロセス」を軽視するようになってきました。そのため、「模範解答」をもらった途端に考えなくなる人が数多くいます。入試と違って、現実社会やビ

ジネスは100%正解というものがないので、「模範解答」の意味は余りありません。

5 ケースでは、正にこの「プロセス」を重要視しているのです。SWOT分析を例にとってみれば、「客観を主観に変換するプロセス」に付加価値があります。どのような状況で強みになるのか？弱みになるのか？なぜそうなのか？を考えて、議論していく過程の中で表面的ではなく一段深いレベルで気づきが生まれます。最終結論が同じだとしても、この微妙な違いに気づくためには、プロセスに主体的に参加することが求められます。

10 リッチネス(発想の豊かさ)を広げる

15 ケースで議論をしている時、話は客観的・主観的といった違いの他に、抽象的・具体的、全体的・部分的、理論的・実践的、絶対的・相対的、収束的・拡散的などといった、議論の「位相の移動」が絶えず行われています。ケースメソッドで行われているクラスに参加していたり、自分で授業を行っていたりする時にこの「位相の移動」が適度にくり広げられると「立体的なクラス」「面白いクラス」になったと実感できるものです。

20 そもそも、マーケティングやストラテジーといっても、抽象的な概念なので、そこで具体的な事例をもとに議論しましょう、というのもケースの役割にあるのでしょうか。ですから、クラスの議論がずっと、例えば、抽象的であったり、理論的であったりしすぎると、受講生は「平坦なクラス」と受け止めてしまいます。講師は様々な概念を組み合わせ、例えば理論だけに固執せずに「現実世界ではこのような例外もある」などと説明するのも手ですね。いろいろと工夫して、どのように「立体的なクラス」にするかが、講師の腕の見せ所になるのかも知れません。

25 「立体的なクラス」にするためのコツとして、「思考モード」を意識することは大切です。ここで言う「思考モード」は2種類あって、1つはライトネス(rightness)、もう1つはリッチネス(richness)です。ライトネスとは、論理的な正しさを求めることで、「収束的思考」を指します。ライトネスを求める場においては、教授や学生の議論は「なぜ(why)?」「だから(so what)?」という言葉が多用されます。事実から出来るだけ「答に近いもの」を導き出そうとする場です。「アカウンティング」や「ファイナンス」など、「定量分析」志向の強いクラスは、ライトネスを求めて議論が展開しやすいでしょう。

リッチネスを求める場においては、参加者は正解よりも「豊かさ」や「幅」を求めます。ここでは正解というよりも、異なった考えや視点を出来るだけ出すというもので「拡散的思考」を指します。視点の転換や思考の幅を広めることに、フォーカスを当てます。この場における言葉づかいは、「面白いね」「もっと他には」というもので、意見を否定したり批評したりすることを避けます。「人的資源管理」「組織行動」や「ブランディング」など、「定性分析」志向の強いクラスは、リッチネスを中心に議論が展開しやすくなります。

ケースを使って学ぶ（教える）時の、最大の注意点の1つは「ライトネス」ばかりを求めて「リッチネス」をおろそかにすることです。入試試験などでは、ほとんどの問題は「正誤問題」です。つまり「正しいこと」と「間違っていること」が明確に区別されています。そのため、無意識のうちに教える立場の人は、「その人の頭にある正解」に向かってクラスの議論を「収束」させようとしめます。議論を十分に広げて「リッチネス」を味わう前に、「ライトネス」ばかり追い求めてしまうのです。これは危険です。なぜなら、表面的には「ケース・ディスカッション」に見えても、本質は一般的な「講義」と何ら変わらないからです。

近代社会では、多くの場面で「ライトネス」が強く求められてきたために、教育においても「ライトネス」の面ばかり重視されてきたのでしょう。産業革命以降、豊かさの定義は「数多くのいいものを持つこと」にありました。そのために、効率的な生産をすることが競争で勝つ前提になったのです。そこで勝つためには、製品を早く、正確に、数多く、作ることにしたのです。社会全体があたかも「コストリーダーシップ」的戦略をとってきたかのように・・・そこでは生き物としての「個性」よりも、決ったとおりに考え、動く、いわば、機械的な「賢さ」が求められてきたのかも知れません。

「コストリーダーシップ的世界観」では、場は「ライトネス」を求めます。決められた通りに動くことを、求められることが多いからです。人は大きなマシンの歯車のような役割を担うのです。「決められた事をする」と、頭が一杯になってしまうのです。そのうちに「幅広い考え方」「多面的な価値観」を育てる余裕がなくなってしまう。「狭い価値観」の枠組みの中で「ライトネス」を追求すると、意見の違う人と「対立」する構造が生まれやすくなります。健全に意見を対立させるディベートも時には必要ですが、行き過ぎると大きな社会コストになります。

ケースメソッドにおいても、同じことが言えます。正解を求める気持ちが強すぎると、「自分が正しい」というエゴが芽生えやすくなります。エゴの対立ばかりが生まれると、生産的

な議論、立体的な学びは出来ません。それを防ぐために「リッチネス」の思考モードに振ってやりましょう。「正解」にこだわらず、「多面的な視点」で物事を捉え、そこから何かを掴み取るようにするのです。また、内気でおとなしい参加者が多い時は、場をリッチネスに振ってやると、場のムードを柔らかくして、発言しやすい雰囲気をもたらせます。

5

「リッチネス」を求めることで、教室にユニークなアイデアが生まれやすくなります。正しさを求める場においては、ユニークな考えは「間違っている」と認識され、なかなか表出しにくくなります。教育現場だけではなく、「ユニークさ」「差別化」「オンリーワン」というキーワードが、社会全般においても求められています。同質化してしまった考えから抜け出すためにも、「ライトネス」にこだわらない寛容さ、つまり「リッチネス」の思考モードを積極的に使っていく必要にあります。完全な正誤を求めないケースメソッドは、思考の「リッチネス」を養うためのとても有効な方法であると言えます。

10

15 基本OSのアップグレード(考える力を磨く)

最後に、「考える力」について「基本 OS」という例えを使ってお話したいと思います。WINDOWS2000 や LINUX のことを基本 OS と呼びますね。少し荒っぽいのですが「考える」ことは「基本 OS」がつかさどっているとしましょう。そして、いろいろな「科目を学ぶ」ということはその OS の上にワードやエクセルなどの「アプリケーション・ソフトを乗せていく行為」に似ていると思うのです。私たちは「どんなアプリケーションを乗せればいいのか」に目をとられがちになります。財務、会計、戦略などのいわゆる「履修科目」の単位は、概念的にとらえられやすいためでしょう。

20

アプリケーション、つまり、特定の科目や分野の知識を増やすことも大切ですが、基本 OS である「考える力」そのものもバージョンアップするように努力しなければなりません。ケースメソッドの授業は、この基本 OS を高めるのにとても適しています。なぜなら、既に述べたように、「アウトプットするための言語化」「思考プロセスの可視化」「複数の視点からなる議論」「リッチネスの探求」など、講義で行われるクラスにはない性格を持っているからです。

30

自分がどのような基本 OS を使っているのか、自分自身では認識しにくいところがやっかいな所です。パソコンでも、アプリケーション・ソフトは何を使っているかすぐに分かりますが、その下でどの OS が動いているか、分かりづらいし、意識も余りしませんよね。「どの科

目を学んでいるのか」を意識しても、それを「どのように考えているか」は意識しづらいものです。「自分自身はどのような OS を使っているのだろうか？（＝自分はどうに思考しているのだろうか？）」と、基本 OS に意識的にフォーカスをあてることで「考える力」をつけることが出来ます。

5

基本 OS をアップグレードするには一人で出来ることには限界があります。なぜなら、人間は自分自身の思考の限界を自分で認識することが困難だからです。複数の人の意見を聞いた
り、議論をたたき合わせたりするプロセスが基本 OS の力を高めてくれます。僕自身も、その
ためにどうすればいいのか、を考えながらこのエッセイを書いてきました。その中で、FW を
10 使う意義、主観と客観を意識する、結果とプロセス、ライトネスとリッチネス、といったキ
ーワードが浮かび上がってきました。

15

私たちは、何かを覚えること、知っていること、にとっても価値を置いてきたために、「根本
的なことを考えること」を少しないがしろにしてきたのではないのでしょうか。ケースメソ
15 ドを使うことで、覚えることだけではなく、「仲間と共に考えつづける楽しさや喜び」が広く
世に広がればいいなと願っています。そして、世の中の多くのことは、単純な正解など決し
てあるわけでもないこと、正解よりも、質の高い問いを持ちつづけることのほうが重要であ
ること、などが分かっていけばいいなと、思っています。その中で、各自がより納得のい
く、人生を歩んでいけるのではないのでしょうか。

sample

不許複製 慶應義塾大学ビジネス・スクール 2005 May.

コンテンツワークス株式会社 BookPark サービス
