

超高齢社会ニーズに  
マッチしたNEW BENEFIT

-持続的な企業価値と人的資本向上-

# MY HEROIC

(マイヒロイック)



# MY HEROIC

みんなの  
未来アシスト+AI  
and more...

自分で対応したい

専門資格者へ  
相談・依頼  
and more...

報酬割引の特典あり

専門企業へ  
相談・依頼  
and more...

身近にあると  
嬉しいサービス

最新の  
テクノロジー  
and more...

生活上のリスク軽減化  
自己実現向上

ジョイント  
リサーチ  
and more...

企業価値向上

# MY HEROIC（マイヒロイック）とは

生活上のリスクを最適化し、ウェルビーイングアップを行う社員家族顧客向けのサービスです。  
ウェルビーイングからワークエンゲージメントアップにつなげ、ESG・サステナビリティ・人的資本向上へ。

超高齢社会ニーズにマッチした新しいベネフィットの提案

特徴①

福利厚生・カスタマーリテンションの新しいカタチ

特徴②

人生100年時代をテクノロジー・専門資格者企業の特典付高価値でウェルビーイングアップ

特徴③

ウェルビーイングからワークエンゲージメントアップにつなげ  
ESG・サステナビリティ・人的資本向上へ



# 人生100年時代の変化を実感しながら社員家族顧客への向き合い方は、企業にとって大きな課題

## 超高齢社会に起こるウェルビーイング不足と企業価値向上を結ぶアイデア不足

### 課題①

社員の福利厚生利用率は、停滞  
顧客維持のビジネスインパクトがない

導入している福利厚生が  
社会ニーズ・企業課題にマッチしない

セグメントの違う顧客へ社会ニーズの  
強い支援商品付帯サービスができない

### 課題②

社員家族顧客にとって  
人生100年時代特有の悩み

医療・看護・学び・認知症・相続・節税など  
超高齢社会の特有の悩みを  
自社サポートできない

人生100年時代の変化を実感しながら  
生き方・働き方・学び方の追求は  
大きな課題

### 課題③

ESG・サステナビリティ・人的資本の  
情報開示の必要性

マルチステークホルダーへ  
有価証券報告書のサステナビリティ  
非財務情報の人的資本に  
関する情報開示の独自性が進まない

AI導入後、低利益率でも労働力不足部門の  
インセンティブ設計ができない

# MY HEROICが選ばれる理由-1

超高齢社会ニーズにマッチしたインセンティブと持続的な企業価値と人的資本向上を一気通貫

特徴①

福利厚生  
カスタマーリテンションの  
新しいカタチ

超高齢社会ニーズ・企業課題に  
マッチした福利厚生

セグメントの違う顧客へ  
超高齢社会ニーズにマッチする  
支援商品付帯サービス

特徴②

人生100年時代を  
テクノロジーと専門資格者企業の特典付高価値で  
ウェルビーイングアップ

メタバース空間で悩みごと相談  
財産情報管理  
良医紹介・遠隔健康相談・プライベート看護  
適正価格不動産売却・優待価格の資格取得  
相続・成年後見・節税・副業支援などを  
特典付きでサポート

特徴③

ウェルビーイングから  
ワークエンゲージメントアップにつなげ  
ESG・サステナビリティ・人的資本向上

マルチモーダルセンシング情報等を  
ウェルビーイング評価に結び付け  
ワークエンゲージメントアップと共に  
ESG・サステナビリティ・人的資本向上を  
重視している旨の強いメッセージを発信へ

# MY HEROICが選ばれる理由-2

超高齢社会ニーズにマッチしたインセンティブと持続的な企業価値と人的資本向上を一気通貫



# 課題①-1 社員の福利厚生利用率は、停滞

多額の法定外福利厚生費用を福利厚生会社へ支払うが、社員の利用状況は停滞



# 特徴①-1 福利厚生 of 新しいカタチ

超高齢社会ニーズ・企業課題にマッチした福利厚生で社員の利用率アップ

## 超高齢社会課題に特化

スタンダードサービスにはない  
ESGに対応する超高齢社会のニーズに  
特化したプラットフォームを提供

企業の課題である  
サステナビリティ・ESG・人的資本向上へ  
つながるプログラムを提供

## 最新のテクノロジーと 専門資格者企業との複合

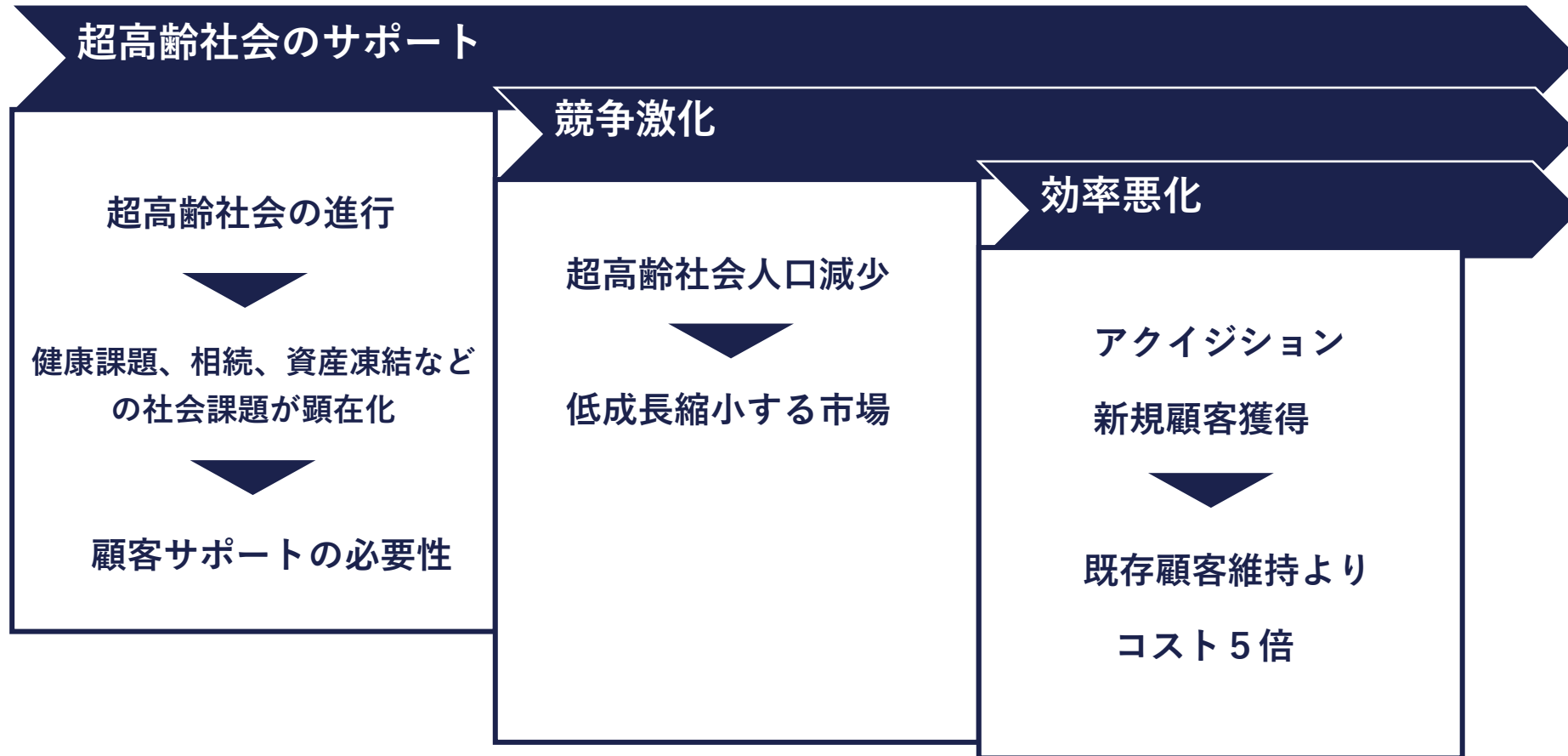
専門資格者による人的サービスに  
最新のテクノロジーを複合し  
利用者の利便性を重視した設計

## HEROIC独自のサービス

提携専門資格者・企業が  
通常業務として行わないサービスを  
HEROICのみに扱うサービスとして  
強力な開発体制を構築し提供

## 課題①-2 顧客維持のビジネスインパクトがない

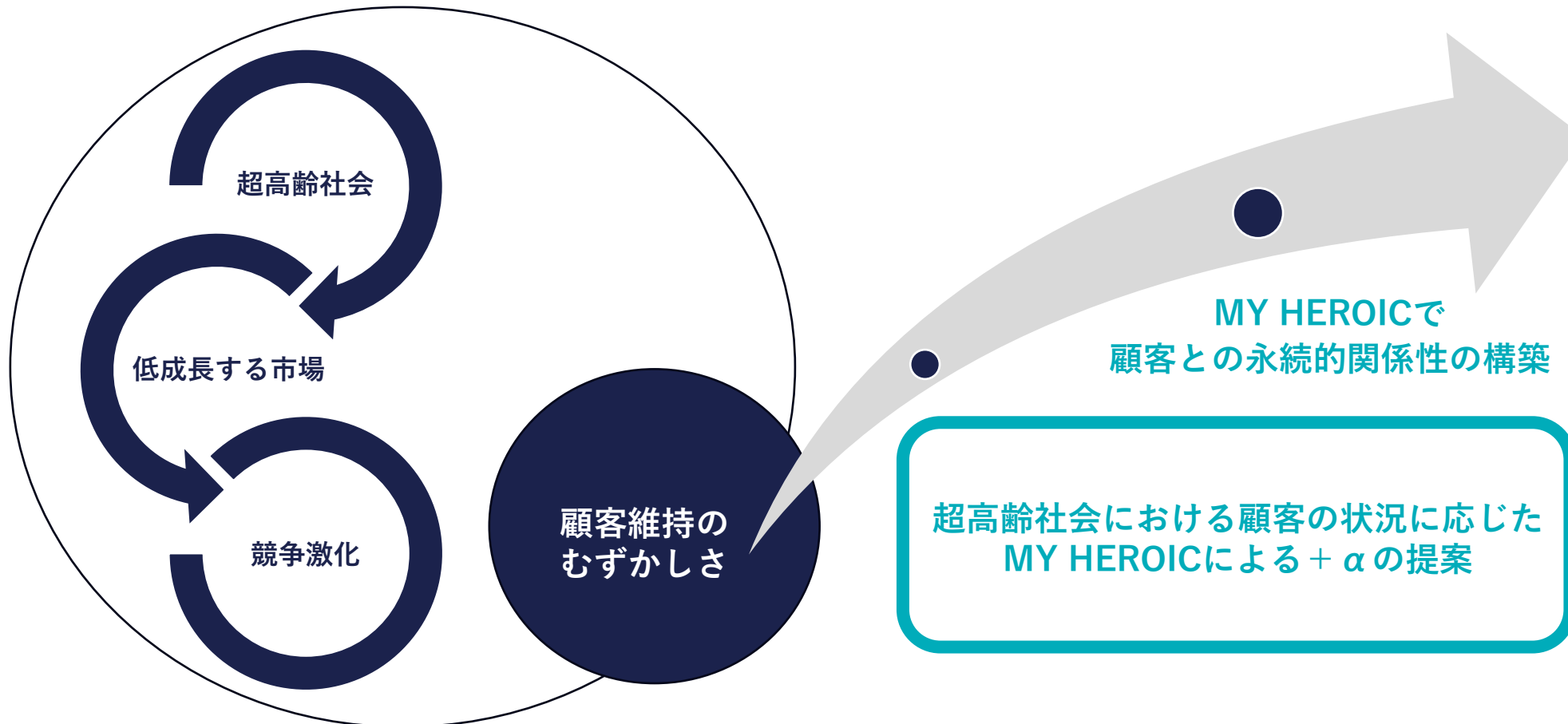
セグメントの違う顧客へリテンション領域のビジネスインパクトを明確化できない





## 特徴①-2 カスタマーリテンションの新しいカタチ

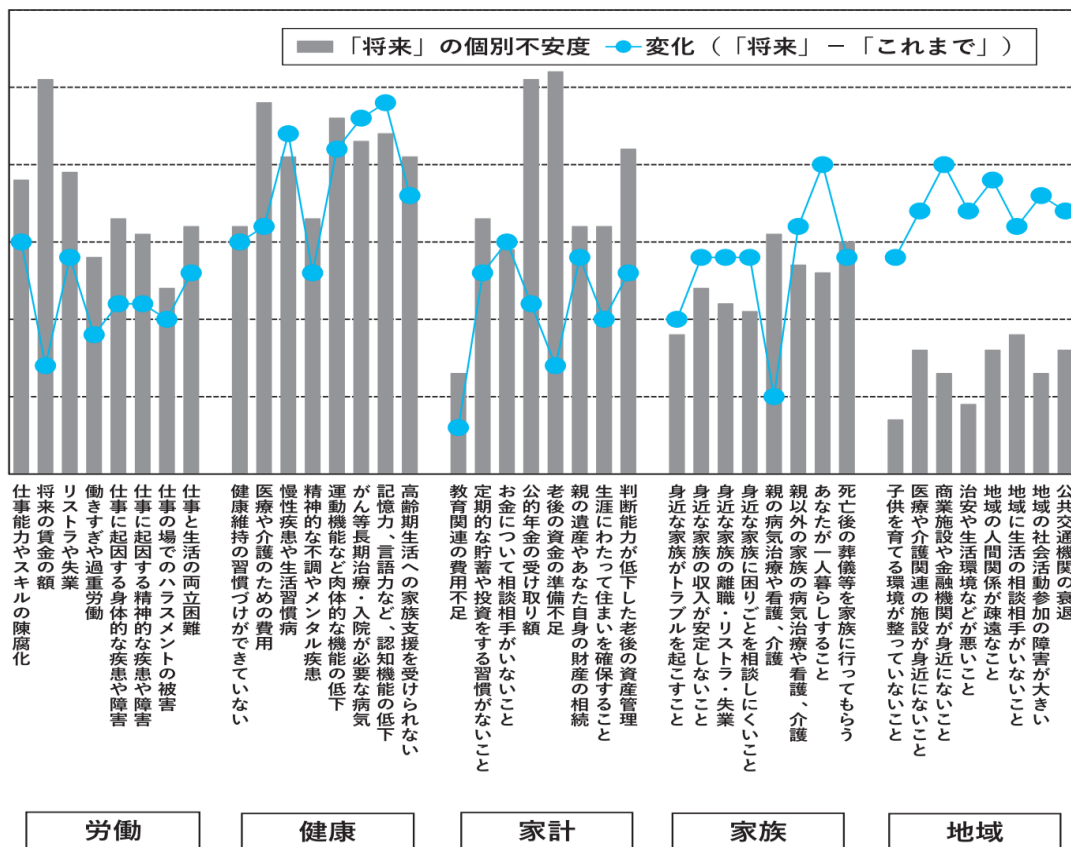
セグメントの違う顧客へ超高齢社会ニーズにマッチする支援商品付帯サービス



# 課題②-1 社員家族顧客にとって人生100年時代特有の悩み

医療・看護・学び・認知症・相続・節税など超高齢社会の特有の悩みを自社サポートできない

人生100年時代における新たな生き方暮らし方に関する調査研究報告書(概要)



「これまで」の不安度の大きい項目は、  
「将来賃金」「老後資金不足」  
「公的年金受取額」「医療・介護費用」

「将来」の不安度は、  
「認知機能低下」「長期治療入院が必要な病気」  
「慢性疾患や生活習慣病」「肉体的な機能の低下」  
「一人暮らし」「金融機関が身近にない」

「将来」の不安（生活上のリスク）への対応度はすべての分野に対応が遅れる

連合総研ホームページ (<https://www.rengo-soken.or.jp/work/2021/02/151247.html>) 掲載

# 課題②-2 社員家族顧客にとって人生100年時代特有の悩み

人生100年時代の変化を実感しながら生き方・働き方・学び方の追求は、大きな課題

## 社会の変化

生活サービスの規格大量化から脱却し  
個別化や多様化の時代へとシフトが進み  
Well-being・Happiness・Safetyへと変化

## 生活者の変化

スタンダードサービス機能だけではなく  
超高齢社会課題の解決に必要な価値に  
より意義を見出すように

## 働き手の変化

DXで労働者を取り巻く環境が変化し  
働き手の学び・学び直し  
(リスキリング、リカレント学習)の  
必要性が益々高まり、自律的なキャリアを求める

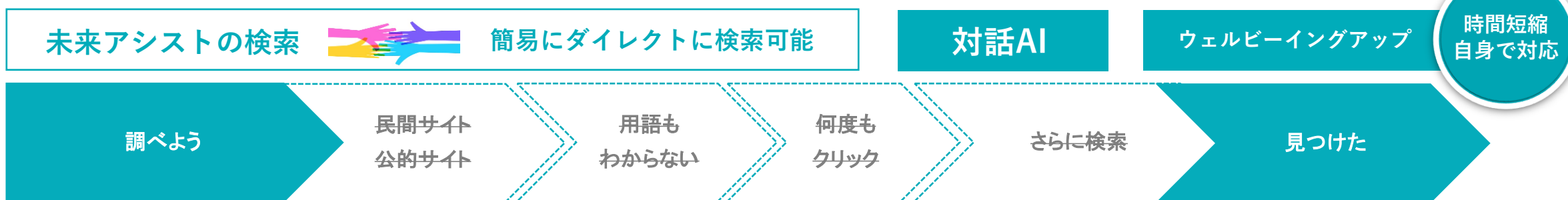
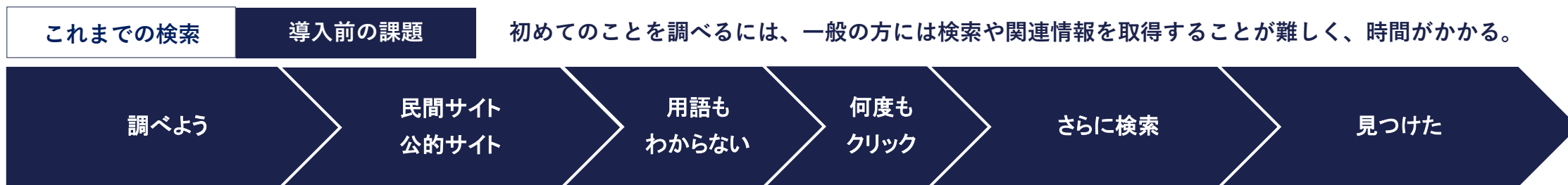
## 企業の変化

仕事とプライベートの線引きをせずに一体化させながら  
人生の充実を目指すワークライフインテグレーションに  
注目が集まり、働き方改革フェーズIIの重心へ移行

# 特徴②-1 人生100年時代をテクノロジーでウェルビーイングアップ

## ◆対話AIで税金、相続、介護など簡易にダイレクトに必要な情報を検索できます◆

元厚生労働省 社会・援護局長 岡田太造氏推薦



## 特徴②-2 人生100年時代をテクノロジーでウェルビーイングアップ

### ◆身上を隠して本音で相談できる専門家の集まるオンライン環境◆

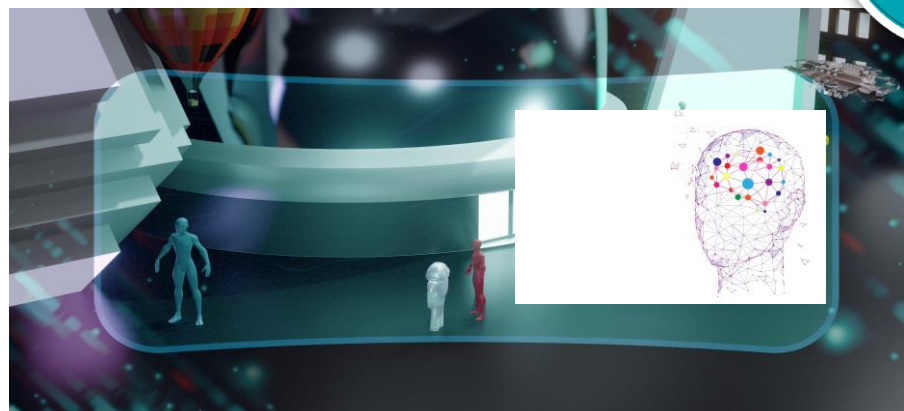
### ◆情報・財産管理◆

#### 導入前の課題



- 財産・情報管理がしにくい
- 本音で相談しにくい

#### ウェルビーイングアップ



- 対話AIに相談（24時間いつでもOK）
- より詳しい話は専門家に相談

ハピネス  
体感

## ◆特徴②-2事例 身上を隠して本音で相談できる専門家の集まるオンライン環境

### 相談会実施イメージ（同時20名）

Confidential

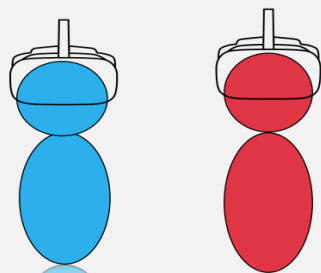
ALPHA CODE

遠隔拠点から相談会を実施。身元を隠した状態で相談が可能。

- ・相談会の動画コンテンツ = 10分程度
- ・先生方によるメタバース内の説明 = 10分程度
- ▶ 合計35分程度、メタバース内で相談会を実施

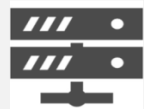
メーカー拠点

- ・講師 × 1名
- ・フォロースタッフ × 2名

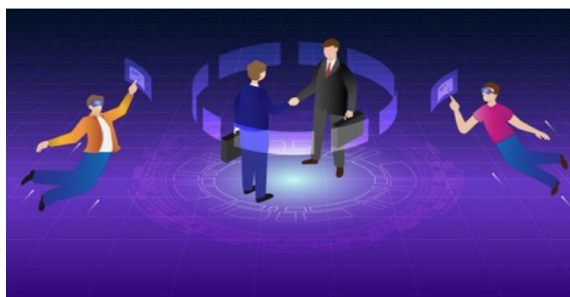


スタッフ1名はメタバース内での操作  
フォローも行う

中継サーバー



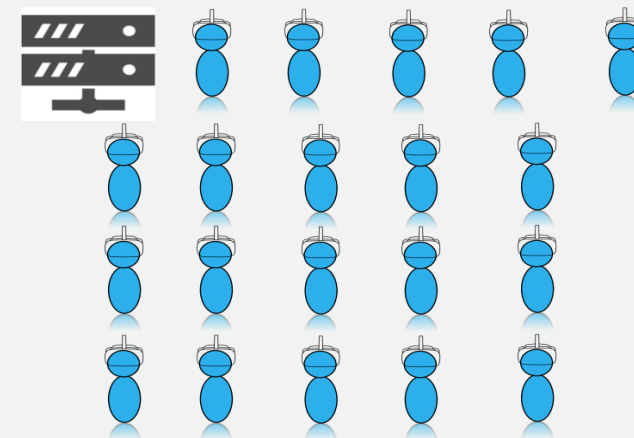
VPN



相談者は20名程度、まとめて会場から  
参加。質疑応答は任意で可能。相談会場

- ・相談者 × 20名
- ・フォロースタッフ × 2名

中継サーバー



## 特徴②-3 人生100年時代を専門資格者でウェルビーイングアップ

### ◆弁護士 司法書士 公認会計士 税理士 行政書士の専門資格者のサービス◆



#### 導入前の課題

- いざという時、専門家を知らない。
- 報酬費用もかかる。

#### 特典付で

相続、遺産整理、節税、成年後見、社内  
起業副業支援、家庭問題などをサポート

#### ウェルビーイングアップ

- 安心、ゆとりから自分の時間が取れる。
- 報酬も安く。

備える  
守る

## 特徴②-4 人生100年時代を専門企業でウェルビーイングアップ

### ◆医師 訪問看護事業会社 資格取得専門予備校 不動産会社の専門企業のサービス◆



#### 導入前の課題

- 良医を知らない。看護師の助けが必要。
- 資格取得費用もかかる。不動産の悩みがある。

医師による遠隔健康医療相談

良医紹介

看護師が365日24時間プライベートサービス

優待割引・入学金免除による資格取得

不動産適正価格売却・相談

#### ウェルビーイングアップ

- 安心、ゆとりから自分の時間が取れる。
- 費用も安く。

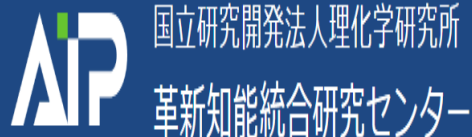
ゆとり  
安心



# テクノロジー、専門資格者・企業団体一例

提携専門資格者・企業が通常業務として行わないサービスをHEROICのみに扱うサービスとして  
強力な開発体制を構築、高価値を提供

## 財産情報管理



## メタバース



## ブロックチェーン



## 学び



## 専門資格者



## 医療・看護



## 認知症



## 不動産・その他

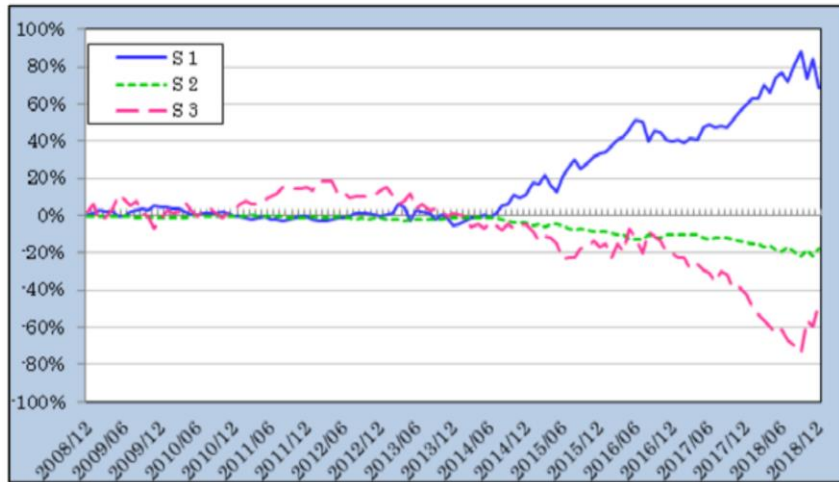


# 課題③-1 ESG・サステナビリティの情報開示の必要性

## ESG要因の中でも S（ソーシャル）要因が企業価値と密接に結びつく

- ESG要因のうち、S要因のレーティングが高い企業は株価パフォーマンスも高いという分析も存在。

Sレーティング累積超過リターン（単純平均）



持続的な企業価値の向上と人的資本に関する研究会 報告書～人材版伊藤レポート～より

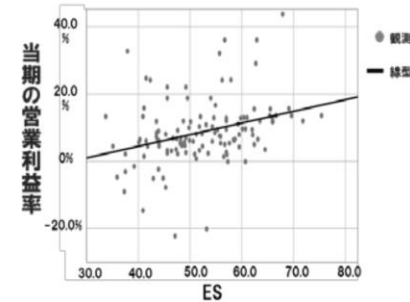
(注) 累積株価パフォーマンスは、対アナリスト調査ユニバースで計測。期間：2008年12月～  
(出所) 第2回持続的な企業価値の向上と人的資本に関する研究会 井口委員提出資料より作成。

### 従業員エンゲージメントスコアと業績

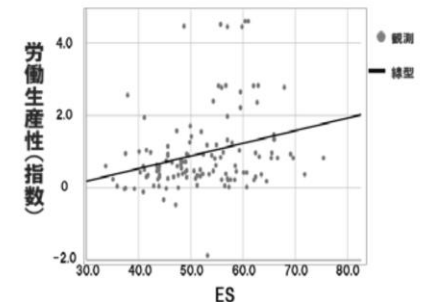
- 民間企業と大学による国内企業を対象にした調査では、従業員エンゲージメントスコアと営業利益率、労働生産性（※）の間に相関関係が確認。

(※) ここでは、労働生産性を「従業員に支払われる給与1円あたりの正常収益額（EBITDA）」と定義

ESと当期の営業利益率との相関性



ESと労働生産性の相関性



(注) 調査対象は、株式会社リンクアンドモチベーションのエンプロイ-エンゲージメントサーベイを実施した企業のうち、有価証券報告書が公開されている企業66社。  
研究期間は2018年5月～7月。

(出所) 株式会社リンクアンドモチベーションのプレスリリース（2018年9月）より作成。

S要因のレーティングが高い企業の2020年4月から6月の間の株価パフォーマンスがTOPIXを6%近く上回ったとの調査結果もある。

## 特徴③-1 エンゲージメントアップによるESG・サステナビリティの向上

### ワークエンゲージメントアップによる向かうべき方向性

社会のサステナビリティ、企業のサステナビリティから稼ぐ力の向上と更なる価値創出へ

### MY HEROICによるウェルビーイングアップの期待効果

超高齢社会特有の社員・家族の悩みのサポートがESG、サステナビリティ評価において社会的責任の一環として評価され、持続可能な経営実践を強調、有証報告への表記から投資価値へ寄与

#### 課題

ESGにおける社員家族を支える社会的責任（Social）への影響

#### 課題

超高齢社会への対処をマルチステークホルダーへ説明責任

#### 課題

労働力の安定・離職率低下へのリスク管理

## 課題③-2 人的資本の情報開示の必要性

マルチステークホルダーは、人的資本への戦略的な投資がサステナビリティ経営の観点からも重要な要素と捉える。  
資本市場に対して分かりやすく伝えていく人的資本の可視化が不可欠。

### 人的資本の不透明

- 人的資本の明確な認識やビジョンが存在しない。
- 非財務情報の人的資本に関する資本市場への情報開示の在り方に焦点を当てていない。
- 人的資本への投資は抑制・後回しにされやすい構造。

人的資本戦略に求められる視点として  
付加価値を最大化させ、社員のウェルビーイングアップが必要

## 特徴③-2 ウェルビーイングアップによる人的資本向上

働き方改革フェーズIIと同様に、働き手のウェルビーイング向上がカギ

\*2021年度版経団連経営労働政策特別委員会報告

\*経済産業省 持続的な企業価値の向上と人的資本に関する報告書2020年9月



人材不足・超高齢社会の労働力不足でAIを導入した場合  
高利益率領域に導入を加速させるが低利益率でも労働力が  
足りない業務部門もある。

このミスマッチを解消するための社会ニーズにマッチした  
MY HEROICによるインセンティブ設計がポイント

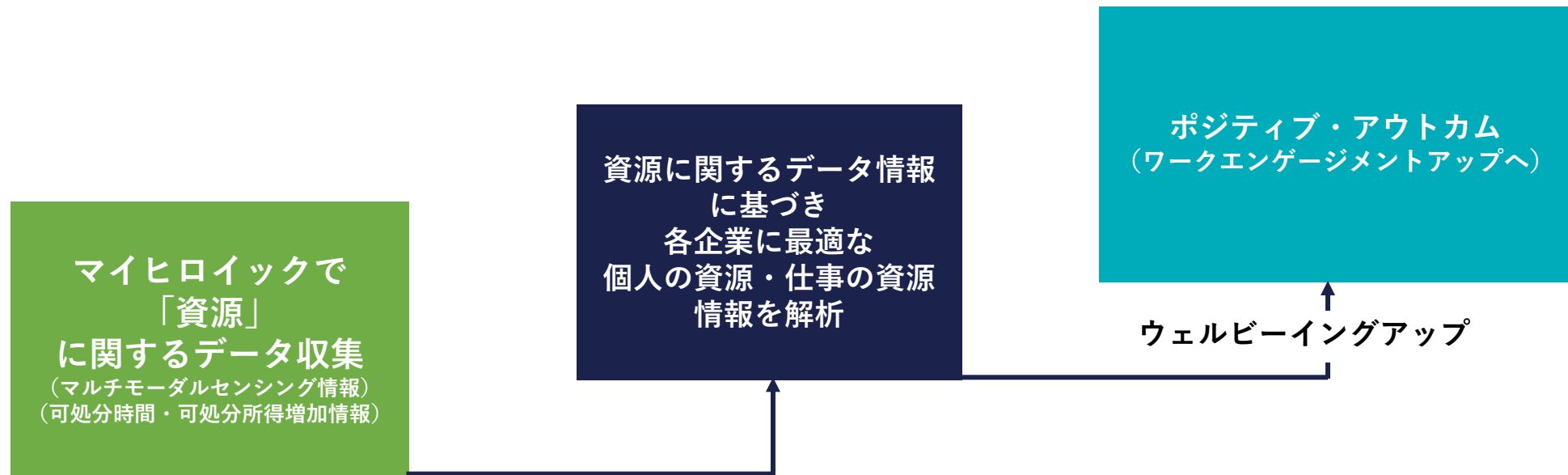
労働生産性と幸福感向上

雇用ブランドの向上 従業員のロイヤルティと長期的な関係

## 特徴③-3-1 ウェルビーイングアップした社員の可視化

マイヒロイックの利用情報から大学との共同研究による  
人的資本可視化フェーズをJD-Rモデルに基づき解析。

人的資本の基となる社員のウェルビーイングアップからワークエンゲージメントへつなぐ。



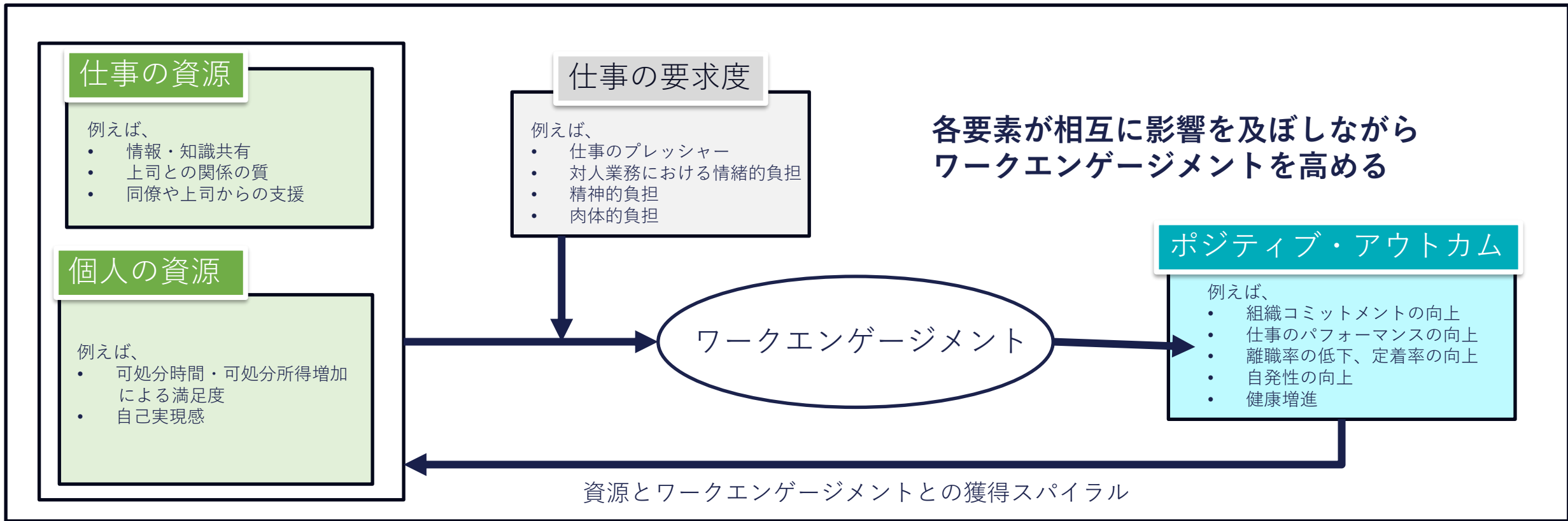
- ①社員「個人の資源」（個人の成長におけるポジティブな心理状態、可処分時間・可処分増加）を可視化
- ②社員同士の対人関係や社会関係といった「仕事の資源」の可視化

JD-Rモデル

人的資本可視化フェーズ

## 特徴③-3-2 ウェルビーイングアップした社員の可視化

### 一例 ワークエンゲージメントに関する仕事の要求度 (JD-Rモデル)



出所：厚生労働省（2019）労働経済の分析—人手不足の下での「働き方」をめぐる議題について—

# 特徴③-3-3 ウェルビーイングアップした社員の可視化

## マルチモーダルセンシング情報等から人的資本向上へ

### 「個人の資源」 評価情報



マイヒロイックと  
センシングデバイス等で情報収集・解析



一例  
可処分時間・可処分所得増加を  
尺度開発研究等で情報収集


### 「仕事の資源」 評価情報



アプリ等で情報共有支援  
対人関係の評価



一例  
社員同士のコミュニケーション支援  
(参照：特徴②-2 テクノロジーサービス)



社員の思考特性を評価し  
社員間の関係性や相性の質を推測

Kenichi Shibata, et.al, "COLLABORATIVE LEARNING SUPPORT ENVIRONMENT UTILIZING GRAPH DOCUMENTS", 2023  
科学研究費助成事業 若手研究, リカレント教育のためのグラフ文書を用いたデータ駆動型の学習環境構築, 2023-2025

### 人的資本向上

個人の資源情報 + 仕事の資源情報

↓

ポジティブ・アウトカムの向上

↓

ウェルビーイングアップした  
社員の可視化

↓

ワークエンゲージメントアップ

↓

人的資本向上へ



# 料金

基本の料金体系は、「サービス利用料/年」です。  
無料トライアルもご提案できますので、詳しくはお問い合わせください。

¥0

初期費用無料



3親等まで利用可



1ユーザー単位で契約可

## サービス利用料

3,000円/年 (税抜)

(月額250円)

～1ユーザーの利用にかかる費用です～

\*一部のテクノロジー利用料・JD-Rモデル費用は別途かかります\*

# ご利用の流れ

## お問い合わせ

まずは [info@heroic.co.jp](mailto:info@heroic.co.jp) までお問い合わせください。  
ご相談内容を確認の上、担当者よりご連絡いたします。

## ヒアリング

お客様の現状や課題感を担当者がヒアリングいたします。  
打ち合わせの日時についてご連絡をいたします。

## ご提案

ご要望いただいたフローに沿ったデモを実施いたします。

## 契約・利用開始

契約書のご記入・ご入金をもって利用開始とさせていただきます。  
導入から運用まで専任の担当者が継続的にサポートいたします。

## よくある質問

Q 導入方法を教えてください？

A 簡易なパスワードですぐにご利用可能です。

Q 担当職域の負担は、如何ですか？

A オールインワンプラットフォームですので負担は、軽減されます。

Q 高齢の家族でも利用できますか？

A シンプルに分かり易く設計されてますので、どなたでもご利用可能です。

Q 途中で解約する場合はどうなりますか？

A 途中解約可能です。

Q 無料トライアルの期間は、どれくらいですか？

A 3ヶ月間を予定しております。

# 導入検討・導入後に関するサポート

## 詳細デモの実施

社員  
家族

- 使用感をイメージいただくため、ご要望いただいたフローに沿ったデモを実施いたします。
- 必要に応じて家族ユーザー向けにも実施いたします。

## 情報交換の実施

企業

- 利用企業同士の情報交換会を実施いたします。
- 機関投資家の対話場を用意いたします。

## 好事例集の提供

企業

- 利用企業の情報を整理する好事例集をご用意します。
- 利用企業の進め方・ポイントを助言させていただきます。

## 想定ユーザーとの質疑応答

カスタマー  
リテンション

- 想定されるユーザーに事前に特徴や操作性をご説明させていただきます。
- また、その場で質疑応答に対応させていただき、疑問点を払拭したうえでご検討いただけるよう支援いたします。

# 無料相談受付中

MY HEROICについてのサービスを聞きたい、無料トライアルをしたいという方はご相談ください。

## 電話でのお問い合わせ

**03-3664-8931**

平日10:00~16:00

## メールでのお問い合わせ

**info@heroic.co.jp**

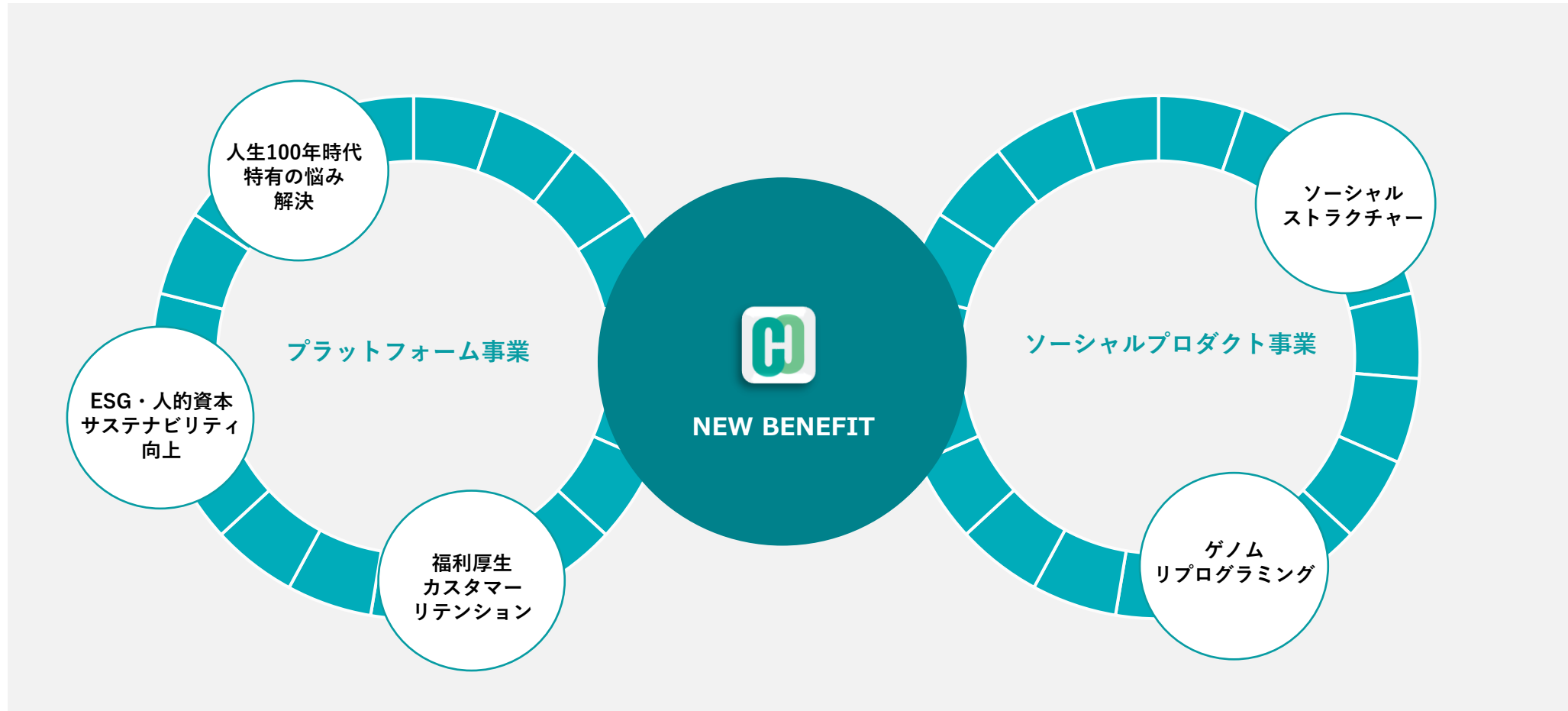
会社名・氏名・メールアドレス・電話番号を  
ご記入の上、お問い合わせください

<https://heroic.co.jp/>

当社のホームページでも資料請求・お問い合わせができます。資料の郵送も承ります。

# 株式会社HEROIC 事業概要

(株)ヒロイックは、「本人家族の幸せに対する意欲を高め、超高齢社会問題に対応する」をパーパスに掲げテクノロジーと専門資格者企業の複合による高価値を提供（NEW BENEFIT）し、社会・企業課題の解決を図っております。



# 株式会社HEROIC 会社情報

商号	株式会社HEROIC(ヒロイック)
代表	代表取締役社長 野口慶太
事業内容	福利厚生・カスタマーリテンションサービス
パーパス	本人・家族の幸せに対する意欲を高め、超高齢社会問題に対応する
設立	2020年4月8日
本店	東京都中央区日本橋小網町13-8 202号室 司法書士古田・野口事務所内
Webサイト	<a href="https://heroic.co.jp/">https://heroic.co.jp/</a>

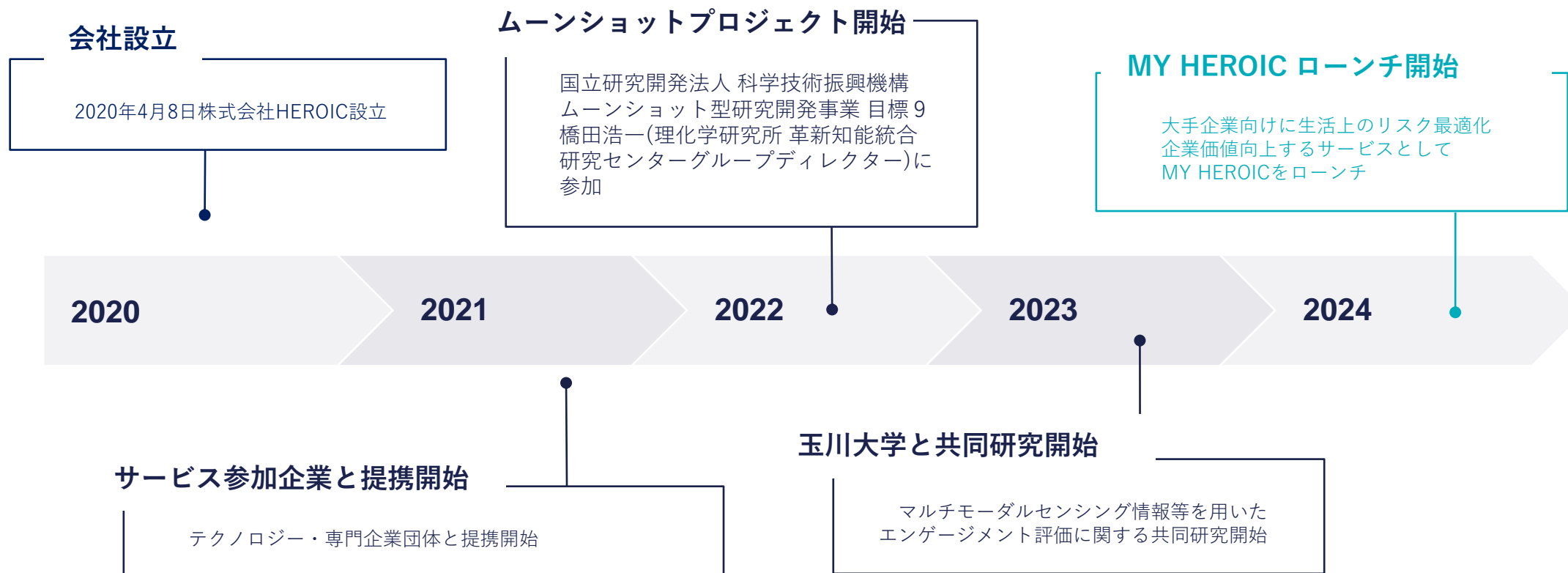


# Appendix



# 本サービスの沿革

テクノロジーと専門資格者企業の複合から高価値を生み出し、生活上のリスクを軽減することで  
思い切って自分の可能性に挑戦できるという思いから、MY HEROICを開発。



# 強みの背景

サービスの強みの背景には、競合他社とは異なる当社の特長があります。

## 最新のテクノロジーと 専門資格者企業との複合



専門資格者による人的サービスに  
最新のテクノロジーを複合し  
利用者の利便性を重視した設計

## HEROIC独自のサービス



提携専門資格者・企業が  
通常業務として行わないサービスを  
HEROICのみに扱うサービスとして  
強力な開発体制を構築し提供

## 超高齢社会課題に特化

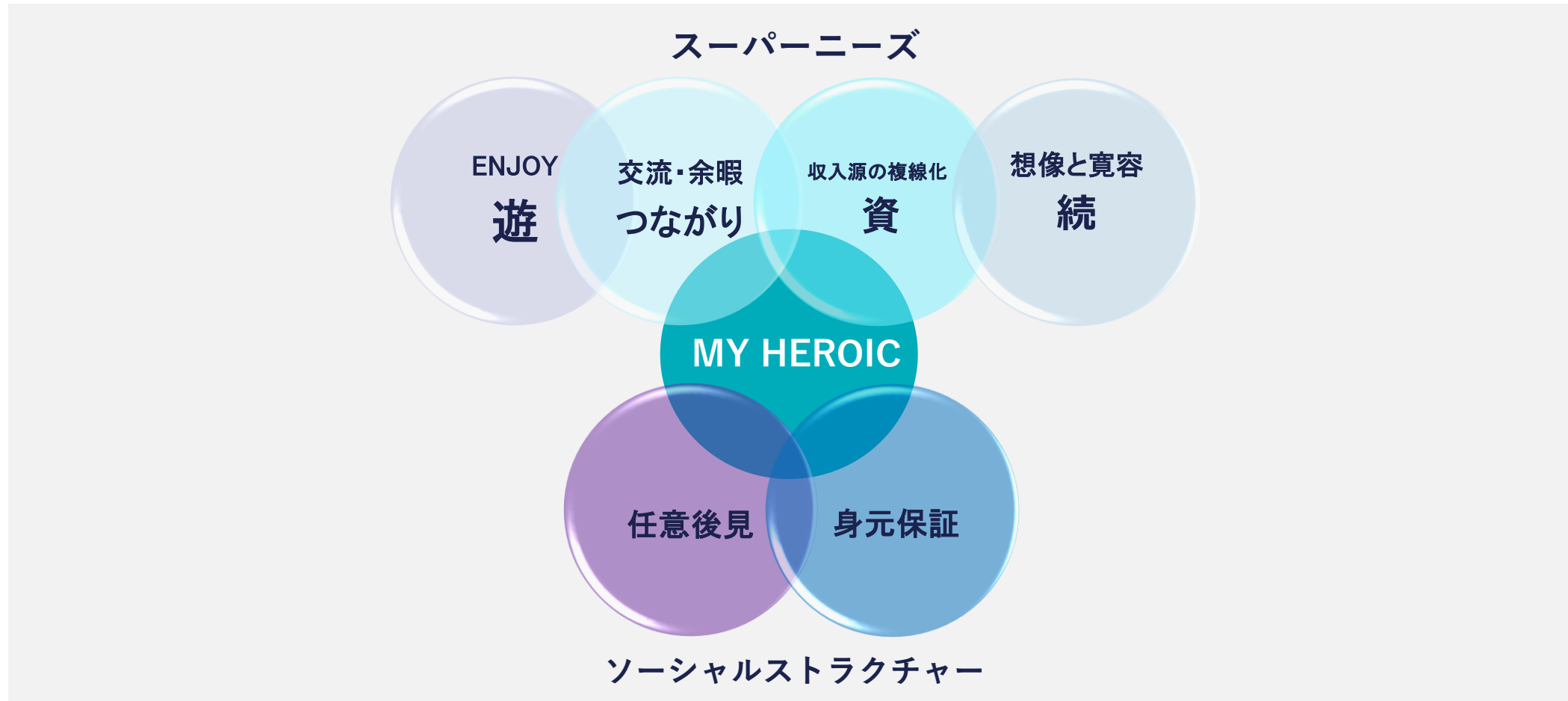


福利厚生、カスタマーリテンションの  
スタンダードサービスにはない  
超高齢社会のニーズに特化した  
プラットフォームを提供

企業の課題である  
サステナビリティ・ESG・人的資本向上へ繋がる  
ウェルビーイングからワークエンゲージメント増加  
のプログラムを提供

# さらに広がるMY HEROIC

スーパーニーズ追加及びデータ・知見の蓄積によるソーシャルストラクチャー開発複合



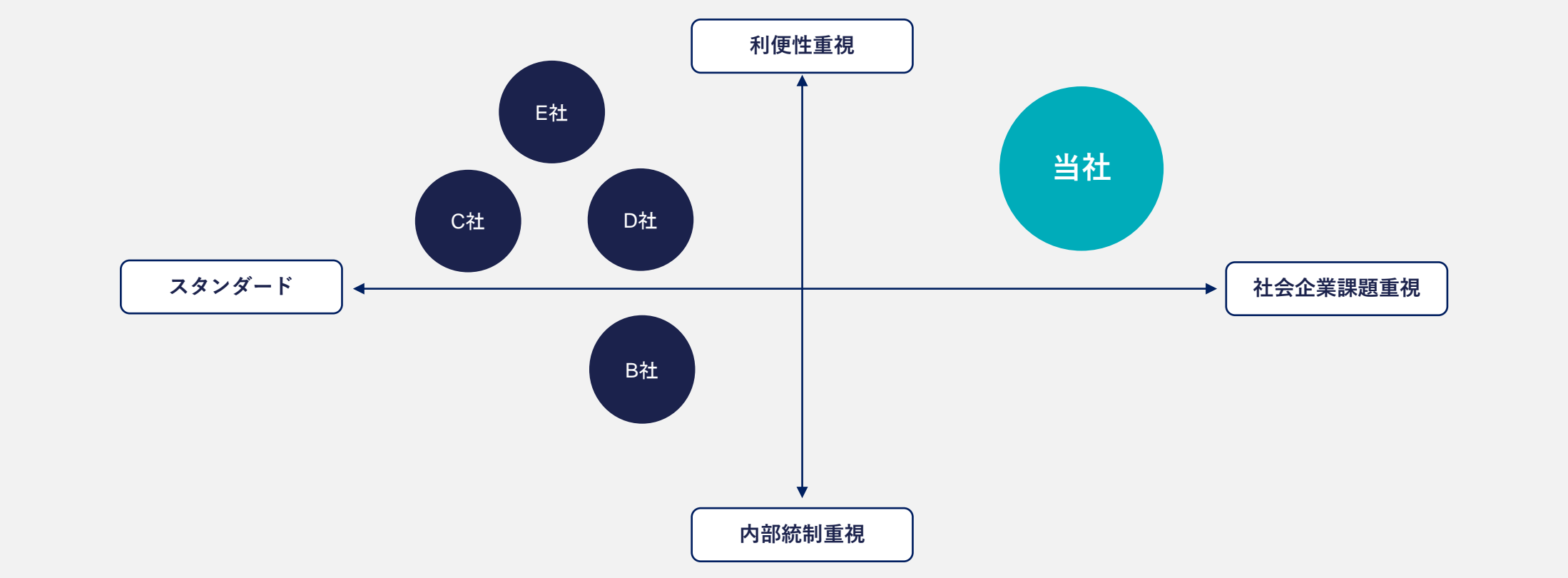
# 他社との違い

たとえば、社会ニーズに合う福利厚生としてご利用頂いた場合  
 低コスト・手間なし・拡張性・社会ニーズ性が高いのが当社の強みです。

	弊社		A社		B社	
初期コスト	◎	初期コスト0円	△	初期コストあり	×	初期コスト高額 1,000万円の預金が必要
導入・管理の手間	◎	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ パスコードのみですぐに利用可能</li> <li>・ 誰にでも利用しやすいシンプルな設計</li> </ul>	△	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ マニュアル配布のみ</li> <li>・ 自力での設定作業で、運用開始後の後戻りが発生しやすい</li> </ul>	△	マニュアル配布とコンシェルジュ対応
運用コスト	◎	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 基本利用料は、超低価格</li> <li>・ テクノロジー利用・JD-Rモデルについては課金あり</li> </ul>	△	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ オプション料金や従量課金による収益化を図るビジネスモデル</li> <li>・ 想定外の出費が発生しやすい</li> </ul>	○	基本利用料は比較的低い
拡張性	◎	他社と違いサービス企業からの手数料を取らないため新規機能参入が早い	○	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 年数回のアップデート</li> <li>・ 新規機能開発が充実しているが、周辺機能も多い</li> </ul>	△	アップデート不定期
社会ニーズ性	◎	社会ニーズにマッチするため利用率は高い	×	スタンダードなサービスのため利用率は低い	◎	社会ニーズにマッチするため利用率は高い

# ポジショニングマップ

当社は他社と比べ、超高齢社会課題のニーズにマッチした福利厚生・カスタマーリテンションの強みを持ち  
社会課題への対処を重視する企業様に最適



※あくまで当社の見解ですので、参考情報としてご理解ください

# メンバー紹介

超高齢社会課題に精通したメンバーが中心となりサービスを開発。  
業界や業務を深く理解した多様な人材が多い点がサービスの強みにつながっています。



**野口慶太**

代表取締役

社長

認定司法書士。東京司法書士会会員。司法書士古田・野口事務所代表。金融機関の業務を専門に行う。現在、都市銀行東京本店・法人営業部上場企業等専属特定司法書士。その他機関投資家等法務顧問就任中。

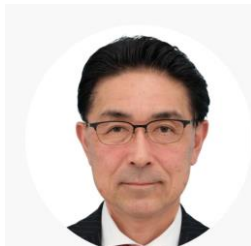


**永井峻一**

取締役

会長

東京大学法学部卒業。1969年三菱商事入社。2002年同社執行役員北海道支社長。2006年サウディ石油化学(株)代表取締役社長。現在、(公益)シニア総合サポートセンター理事。



**滝澤維世嗣**

取締役

専務

1983年慶應義塾大学経済学部卒業。日本債券信用銀行(現あおぞら銀行)入行。現在、風月堂(株)代表取締役社長、全日本大学バレーボール連盟常任理事、慶應義塾連合三田会常議員、東京銀座ロータリークラブ会員。



**池永威彦**

取締役

常務

1969年日興証券(株)(現、SMBC日興証券(株))入社。2001年常務取締役。元、千葉大学特任教授、(株)エクサウィザーズ監査役。現在(株)キーラック代表取締役社長ほか多数役員・顧問就任中。

# メンバー紹介

超高齢社会課題に精通したメンバーが中心となりサービスを開発。  
業界や業務を深く理解した多様な人材が多い点がサービスの強みにつながっています。



**高瀬義昌**

代表監査委員

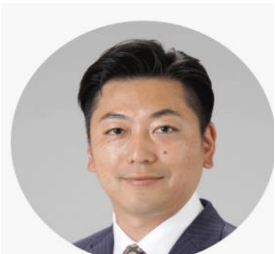
信州大学医学部卒業。東京医科大学大学院修了。医学博士。昭和大学客員教授。2004年たかせクリニック開業。現在、日本プライマリ・ケア連合学会認定医、日本老年精神学会専門医、認知症サポート医、東京都認知症対策推進会議 認知症医療部会委員、厚生労働省高齢者医薬品適正使用ガイドライン作成ワーキンググループ構成員、ITヘルスケア学会副代表、在宅医療政治連盟副会長（一社）未来研究所臥龍理事。



**小林美亜**

特別監査委員

ニューヨーク大学大学院博士課程修了、学術博士。聖路加看護大学（現、聖路加国際大学）卒業後、看護師、助産師として臨床に従事。慶應義塾大学医学部医療政策・管理学教室助手、New York University リサーチフェロー、New York University John A. Hartford Center for Geriatric Nursing ポリシーインターン。東京大学医学部附属病院国立大学病院データベースセンター副センター長、国立病院機構本部診療情報分析部主任研究員。千葉大学大学院看護学研究科准教授、千葉大学医学部附属病院 医療の質向上本部地域医療連携部特命病院教授。現在、山梨大学大学院総合研究部特任教授、日本クリニカルパス学会副代表理事。



**原大二郎**

監査役

弁護士。中小企業庁経営革新等支援機関認定。事業再生実務家協会会員。中小企業の事業再生等に関するガイドラインに定める第三者支援専門家。ライジング法律事務所パートナー。2006年第一東京弁護士会登録（第59期）。同年弘中総合法律事務所入所。2009年清水直法律事務所入所。現在、2015年ライジング法律事務所開設。東証グロース上場企業ほか多数の役員・顧問就任中。