



ロングライフは、
皆様のセカンドライフに
寄り添い35年



私と一緒に
美しく健康に。

ロングライフ
スーパーバイザー
美肌師・衣食住生活アドバイザー
佐伯チズ

Health & Natural Beauty.
ロングライフで、もっと素適に! ずっと楽しく!

安心・安全のその先にある「知・心・身に心地よいセカンドライフ」を。

好きなことを
楽しんで
心豊かな
時間を。



栄養面にも
配慮した
旬の新鮮な
美味を。



光・水・風・緑
…五感に
心地よい
住環境を。



[介護付有料老人ホーム]
ロングライフ **神戸青谷**

神戸の街を一望できる、
極上の山の手ライフ。

JR「三ノ宮」駅・阪急線「神戸三宮」駅より
神戸市バス2系統乗車「青谷」下車 徒歩8分



JR三ノ宮駅から、
送迎バスにてお迎えます。
中央改札口南側ロータリー付近



Link | 2019.12 WINTER | 2019年12月15日発行(9・12・3月発行) | 発行:株式会社RMJホールディングス | 〒104-0033 東京都中央区新川1-22-11 永代ビル9F | TEL 03-6625-5360(代表) | FAX 03-6222-9322 | 定価0円

Link

RMJグループの情報誌「リンク」 Vol.32 2019.12 WINTER



「リスクへの備え」で経営力は向上する
利益を生み出す「儲かるBCP」

南極大陸の皇帝ペンギン



お問い合わせは **0120-550-294**

受付時間
9:00~18:00
365日受付

大阪本社: 〒530-0015 大阪市北区中崎西2-4-12 梅田センタービル25階 | 東京本社: 〒100-0004 東京都千代田区大手町1-6-1 大手町ビル9階



日々の健康リスクに備えて 飲んでカラダをバリアする



毎日が多忙なあなたに



仕事で不規則な生活のあなたに

ボディメンテ ドリンク



カラダを守る
乳酸菌 B240 + **電解質**

ボディメンテ ゼリー



カラダを守る
乳酸菌 B240
カラダのリカバリー
BCAA+ アルギニン
カラダをつくる
ホエイ タンパク

こんな方にもおすすめ!



ご年配の方に



受験を控えた方に



忙しい子育てママに

詳しくは、ボディメンテ公式ホームページまで
<https://www.otsuka.co.jp/bdm/>




GODIVA
Belgium 1926





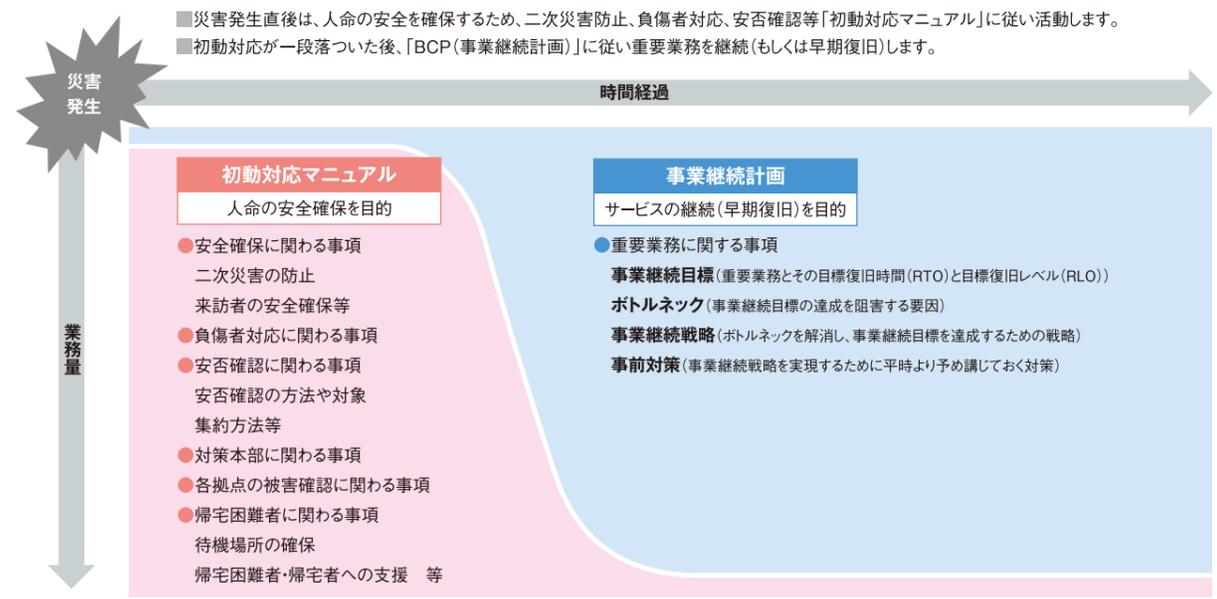
「リスクへの備え」で経営力は向上する 利益を生み出す「儲かるBCP」

3時間でできる小規模事業者のBCP

「高橋さん、BCPは役に立ちませんでした」
東日本大震災、熊本地震の後、私は経営者の方々によく言われました。安否確認システムをつくり、非常用電源を用意して耐震補強もしたのに、役に立たなかったと。私は言いました。「それは防災マニュアル(初動対応マ

ニュアル)であって、BCPではありません」
もちろん防災は大事です。特に災害の初動対応では安全を確保することが最優先になります。とはいえ、耐震補強などの防災対策は、小規模事業者にとってコスト的、時間的に大きな負担です。一方BCPは、次の段階でできるだけ早く事業を再開するための計画。重なる部分もありますが、コストのかかる防災対策をしなくてもできることがあります。BCPは何のために必

【図1】 防災と事業継続(BCP)の違い



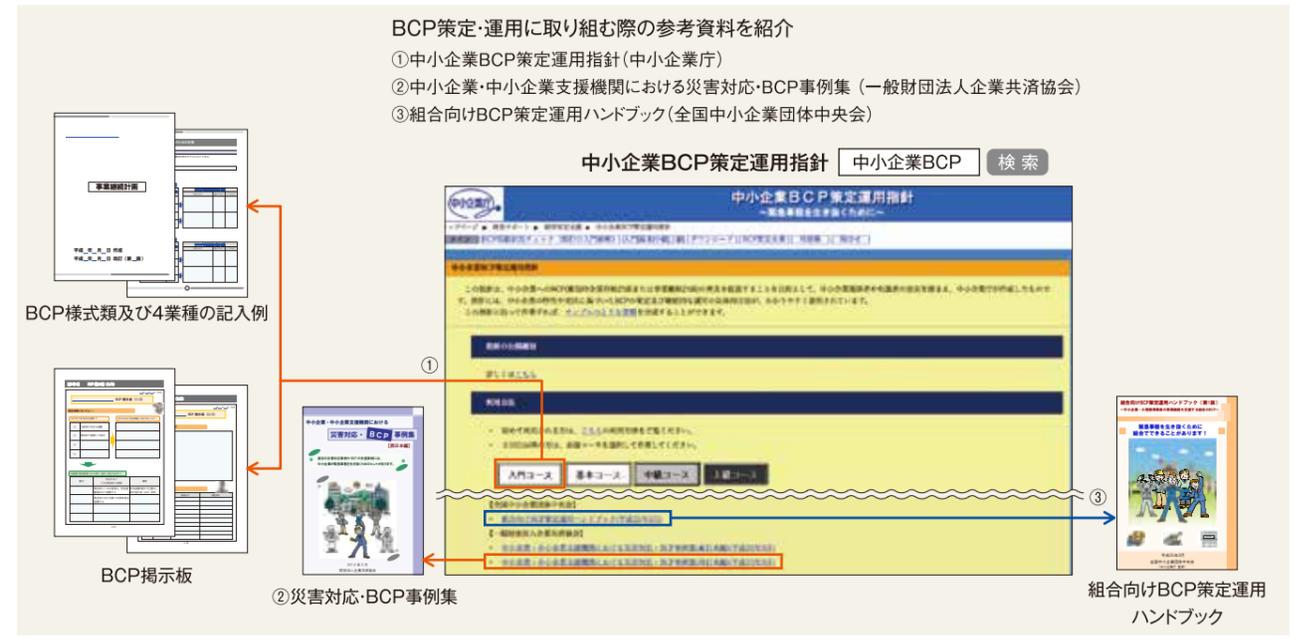
要なのでしょう。それはズバリお客様のためです。会社には必ずお客様がいて、自社の事業がストップすることでそのお客様にも迷惑がかかります。その点さえ考えれば、BCPは決して難しいものではありません。例えば金属加工会社を例に考えましょう。その会社は工場がひとつしかありません。この工場を耐震補強で守るのが防災です。しかし、東日本大震災や南海トラフ地震レベルの災害から守るのは困難です。そのうえでどうやって事業を続けるのか。金属加工で大事なものはお客様ごとに保管してある金型です。これを失うと同じ品質の製品が納品できなくなる。逆にいえば、金型と職人さんが残っていれば、他社の工場を借りて製品をつくることはできます。だから金型を守り、従業員を守る。あとは同時に被災しない場所で提携

してくれる工場を探し、被災時はそこで代替生産できる体制を組む。これで立派なBCPです。これならさほど大きなコストもかかりません。小規模事業者が大規模な災害に見舞われたとき、自助はまず不可能です。現実的なのは地域的に競合しない同業他社との「共助」「互助」を前提にしたBCP、これを私は「お互いさまBCP」と呼んでいます。中小企業庁では2005年度にBCP策定運用指針を策定しました。基本コース、中級コース、上級コース、本業で手いっぱいの小規模事業者にとって、いつ来るかわからない災害のためにBCPの策定に丸1日も費やそうとは思いませんよね。そこで2011年、新たに「入門コース」をつくりました。

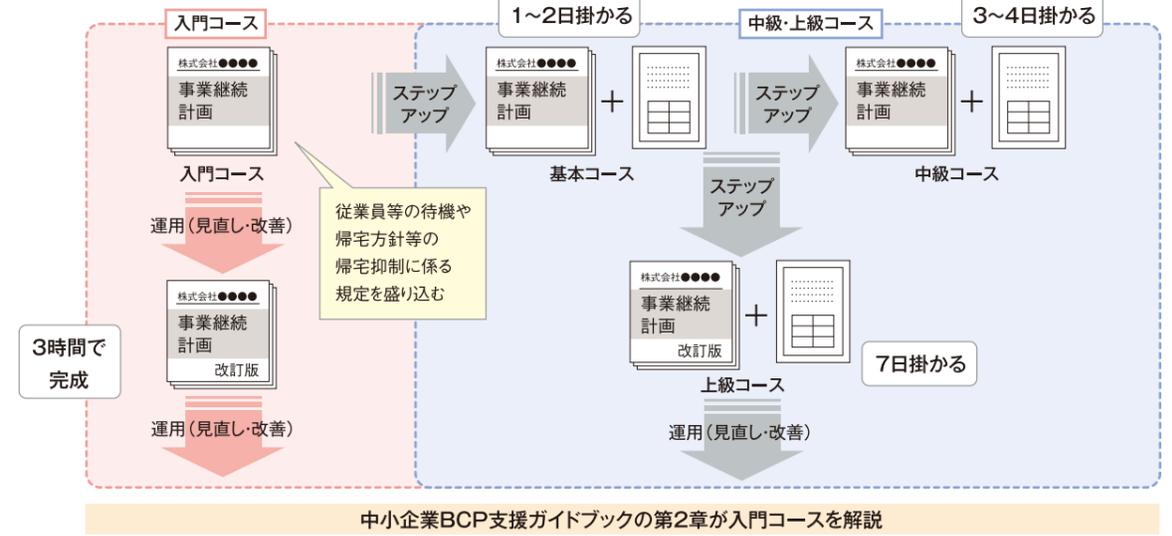
【図2】 国のBCP(事業継続計画)ガイドライン

大企業向け	内閣府「事業継続ガイドライン 第三版 -企業における平常時のBCMの普及促進と災害教訓・国際動向等の反映-」 2013年8月末発行(初版は2005年) ※解説書が2014年7月発行
中小企業向け	中小企業庁「中小企業BCP策定運用指針(2011年入門編追加)~緊急事態を生き抜くために~」(初版は2006年2月)

【図3】 中小企業BCP策定運用指針



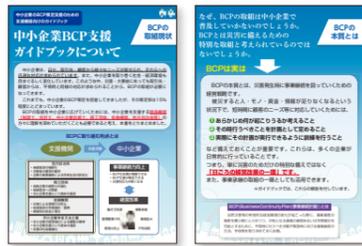
【図4】 中小企業BCP策定運用指針(入門コース)



小規模事業者が最低限事業を続けるための対策に絞り、業種ごとの事例を用意して、誰でも簡単にBCPを策定できるようにしました。これなら3時間でできます。まずはBCPになじんでもらひ、必要に応じて追加、改訂してもらえれば良いと思っています。

中小企業庁では、中小企業診断士や商工三団体の経営指導員が中小企

【図5】
中小企業庁の
BCP支援ガイドブック
表面



業・小規模事業者のBCP策定を支援するための教科書として、BCP支援ガイドブックを2018年3月に発行しました。

第1章では、「BCPの必要性とその本質」、第2章では「文章として整備するための策定方法」、第3章では「訓練の仕方」を解説しており、BCPの成熟度合いに応じて活用できるハンドブックになっています。

【図6】
中小企業庁の
BCP支援ガイドブック
裏面



BCPは経営改善、平時に生かして「儲ける」

BCPを策定している中小企業5,000社にアンケート調査したところ、274社がBCPを活用して災害時以外にもメリットを受けている、つまり儲けていることがわかりました。

静岡の乾燥機メーカー、西光エンジニアリング株式会社では、北海道と沖縄にパートナー企業をもち、被災時に代替修理をする契約を結んでいます。平時には商品の相互販売や、商品の共同開発を行っています。

神奈川にある電気機器製造の会社は早くからBCPに取り組んだこともあり、2013年末にNHKのニュース番組で紹介されました。放送を観た会社から新規取引の申し出があったそうです。ホームページ上でBCPをアピールしてお客様の信頼を得たという例は多数あります。

そのほかにも、1社だけだった購買先をBCPで複数に増やしたところ、調達コストの抑制につながったという例もあります。全国を相手にする大企業と違い、小規模事業者のビジネスは限られた地域で展開している。だから狭い範囲でものごとを考えがちですが、日本には提携できる「競合しない他社」はたくさんあるはず。BCP策定を機に大きく視野を広げてはいかがでしょう。

【図7】 平時からBCPを経営に活用している中小企業の実例その1

浜松の乾燥機メーカー 西光エンジニアリング(株)

岡村社長、従業員12名 年商4億円
NPO事業継続推進機構2016年度アワードにおいて特別賞と優秀実践賞を獲得 下記を社長が判断・決断した。

- 1.工場が静岡、これだけでリスク 東海地震がいつ来る
- 2.被災時に自力での事業継続は困難
- 3.全国に販売して稼働する装置を早期に復旧
- 4.事業拡大に役立つBCPを策定しよう
受身のBCPは経営に負担、「攻めのBCP」を策定

【図8】 平時からBCPを経営に活用している中小企業の実例その2

1.日頃の経済活動でBCPを実践

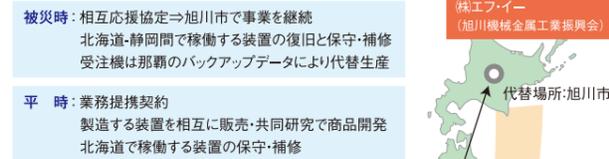
BCPをビジネスに生かし日頃の売り上げ拡大に役立てる
平時から業務提携し、相互に販売と共同研究で商品開発
お互いさまが中小企業の生き残る形

2.復旧作業はパートナー企業(那覇と旭川)と協力

那覇にデータをバックアップ、自社が数か月止まる場合は
新規受注は旭川で代替生産、販売した装置の点検・修理は
沖縄と旭川のパートナーと協力して行う

【図9】 平時からBCPを経営に活用している中小企業の実例その3

本社が大破しても顧客へのサービスを途絶えさせない体制



【機エフイーとのBCP契約】平成25年12月契約

北海道旭川市の機エフイーは野菜洗浄機のメーカー
当社は野菜やフルーツを乾燥する乾燥機メーカー
互いに補完し合う製品で、販売先も共通です。

働き方改革にもなり、金利優遇制度も

大企業と中小企業では、災害時に必要な経営資源(ヒト、モノ、カネ、情報)の順位が異なります。下記に大企業と中小企業の比較を示しました。

【図10】 災害時に必要な経営資源の順位 (大企業と中小企業の比較)

	大企業	中小企業
ヒト	3位	1位
モノ	2位	4位
カネ	4位	2位
情報	1位	3位

人命を守るは防災
小規模事業者は特に社員の安全と資金繰りがポイント

日本政策金融公庫の「社会環境対応施設整備資金」は、BCPに基づいた防災に関する施設などの整備、つまり工場の耐震化や建て直し、倉庫の防火対策など、また運転資金にも使える融資制度です。BCPを策定することで、設備資金では2億7,000万円まで、基準利率より0.65%低い利率で借りることができます。1年間で利息分が200万円ほど安くなる、つまり儲かるといえます。

【図11】 日本政策金融公庫の「社会環境対応施設整備資金」

■名称: 社会環境対応施設整備資金(BCP関連)

■対象: 中小企業庁が公表するBCP策定運用指針(以下、中企庁指針という。)に則り、策定したBCPに基づき、防災に資する施設等の整備を行う中小企業者

※中企庁指針による入門、基本、中級、上級の各コースが対象。なお、自治体や団体等発行のマニュアル等であっても、中企庁指針に則っていれば対象とする。

■取扱金融機関: 日本政策金融公庫(中小企業事業、国民生活事業)

■貸付対象:

○設備資金: 施設の耐震化、自家発電設備の設置、倉庫の防火対策、機械の転倒・転落防止対策、データバックアップ設備設置、窓ガラス飛散防止対策など(※施設の建て直し、移転を含む。)

○運転資金: 耐震診断に必要なとなる運転資金

■貸付限度額及び貸付利率:

(中小企業事業)

○貸付限度額: 7億2千万円(うち、運転資金2億5千万円)

○貸付利率: [設備資金]2億7千万円まで: 基準利率0.65%

2億7千万円超: 基準利率

[運転資金] 基準利率-0.4%

(国民生活事業)

○貸付限度額: 7,200万円(うち、運転資金4,800万円)

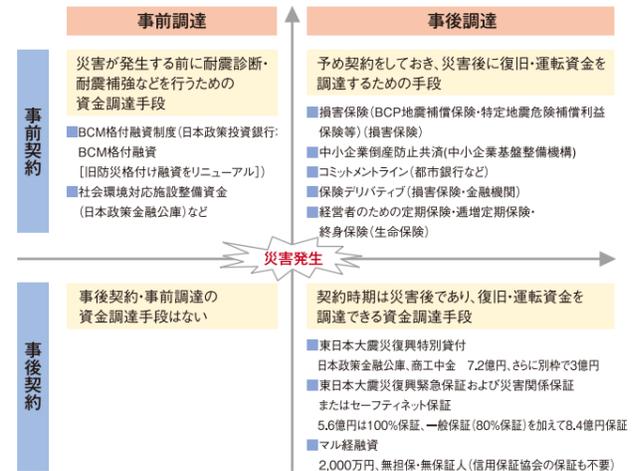
○貸付利率: [設備資金] 基準利率0.65%

[運転資金] 基準利率-0.4%

※両事業ともに、耐震改修促進法に基づく特定既存耐震不適格建物等の耐震改修を行う者が必要とする設備資金については、貸付利率を基準利率から-0.9%引き下げる。

(注) 上記の融資制度は、第190国会(通常国会)で審議・成立後、平成28年4月からの措置内容

【図12】 BCPに活用できるリスクファイナンスの例示



静岡にある従業員30名ほどの冷凍倉庫の会社では、BCPで「多能工化」を進めています。今では経理担当者が冷凍庫の管理もできるようになっています。大きな災害では本人が無事でも、家族の事情や交通の状況次第で会社に出てこれなくなる。中小企業や小規模事業者では一つの業務に関わる人が少ないので、一人でも欠けると仕事全部が止まってしまう。そんなときに従業員がいろいろな業務をこなせば仕事をカバーし合えます。これは日常の業務でも同じです。休んでも他の人がカバーしてくれるから、有給休暇も取りやすい。つまり「働き方改革」そのものです。そして休みやすい会社ということで、社員の採用もしやすくなっています。

防災・減災は家族・従業員のため BCPはお客のため

簡潔にいってしまえば、防災マニュアルは家族や従業員の命を守るためのもの。それに対してBCPはお客のために必要なものです。

ある医薬品卸売業のBCPの基本方針には「病院へ薬を必ず届ける(患者の命を守る)」というのがあります。

お客様を見て、その先にいる患者さんも見通していることがわかります。BCPの策定は、取りも直さずお客様のビジネスを理解し、関係を深めることでもあります。

お客様への供給責任を果たすことは企業の存在意義そのものに関わる。小売業の場合、BCPはお客様のためであると同時に、地域のコミュニティを守るものでもあります。

岩手にあるスーパーマーケットでは、東日本大震災でいくつかの店舗が被災を免れました。

無事だった店舗には次々とお客様がやってきます。商品はありますが、停電でPOSレジが使えない。そのとき、ある店員が「100円均一にしましょう」と提案しました。もちろん、原価が100円を超えるものもありますが、とにかく早くお客様に商品を提供することが最優先だと。会社もOKを出し、すべての商品を100円で販売し、被災した地域の人たちに感謝されました。

これも日頃からお客様のことを考えていたからできた行動です。実はこの対応はBCPには書かれていませんでした。ただBCPの基本理念である「平時は近隣のお客様が当社から商品を買ってきているので経営ができています。有事には商品をかみならずお客様に売ってください」と記されており、まさに従業員に浸透していたからできた対応ではないかと思えます。

100円均一で買い物をしたお客様は、復旧しても離れることはないでしょう。これも長い目で見れば「儲かるBCP」といえるかもしれません。

BCPの策定については、専門家の派遣制度などを通じて商工会議所や商工会で支援しています。「BCPは必要ない」というのは「客は必要ない」といっているのと同じです。まだ未着手の事業者は、まず3時間でできる入門コースからはじめてみてはいかがでしょうか。

リスクマネジメント専門家プロフィール

SOMPOLリスクマネジメント
首席フェロー 高橋 孝一 たかはし こういち

横浜国立大学工学部化学工学科卒業後、1980年に安田火災海上保険株式会社入社。1998年に安田リスクエンジニアリング株式会社(現 SOMPOLリスクマネジメント株式会社)部長、2003年に取締役就任、2010年4月に取締役執行役員リスクコンサルティング事業本部長、2017年4月から現職。自動車メーカー、食品メーカー、金融機関等の著名企業に対し、「リスク管理体制構築支援」、「危機管理体制構築支援」、「コンプライアンス対策」、「製造物責任対策」、「事業継続マネジメント(BCM)」などのサービスを提供し、各種団体主催のリスクマネジメントセミナーでは講師を務めるなど、入社以来、40年間、企業のリスクマネジメントを専門に第一線で活動。

- 特定非営利活動法人 事業継続推進機構副理事長(2005年就任)
- 特定非営利活動法人 日本危機管理士機構理事(2008年就任)
- 内閣府「事業継続策定・運用促進方策に関する検討会」委員(2005年就任)
- 中小企業庁「事業継続計画策定委員会」委員(2005年就任)
- 国土交通省北陸地方整備局「北陸地域国際物流戦略チーム」委員(2012年就任)
- 国土交通省中国地方整備局「石炭のサプライチェーンに関する検討会」委員(2015年就任)
- 国土交通省 大臣出席の水災害対策検討委員会委員(2019年就任)
- 経済産業省中部経済産業局「地域連携BCP普及検討会」委員(2017年就任)
- 中小企業庁 中小企業BCP支援ガイドブックの策定研究会の委員に就任(2017年就任)
- 中小企業庁 中小企業強化研究会の委員に就任(2018年就任)
- 文化庁「美術品補償制度部会」委員(2014年就任)
- 外務省「海外安全にかかわる研修」講師(2014年就任)
- 日本経済団体連合会(経団連)「社会基盤強化委員会」委員(2011年就任)
- 【著書・論文等】
(寄稿)「災害リスクマネジメント 防災からBCPへ」【機関紙Re】No180(建築保全センター、2014年)
共著「海外進出支援 実務必携」(金融財政事情研究会 2013年)
共著「人口減少時代の保険業」(慶応義塾保険学会 2011年)

80年の歴史を持つ インテリア総合商社

株式会社山上は、壁紙や床材・カーテン・照明やブラインドなど、インテリア商品全般を取り扱い、工事店とメーカーをつなぐ中間卸専門商社だ。内装のプロだけに、訪れた社屋は豪華な雰囲気。思わず目を奪われるインテリアが随所に施されている。同社四代目の上田将彦社長に話を伺った。

新規開拓で市場拡大を図る

同社の創業は古く1938(昭和13)年。元々は襖紙・襖材料販売の個人商店からのスタートだった。今では商品を拡大し、壁紙・床のカーペット・カーテン・照明・キッチンやユニットバス等住宅設備商品まで室内装飾材料販売、各種内装工事を幅広く展開している。

上田社長は2009年に入社し、2012年に社長に就任した。「入社がリーマン・ショック直後だったものですから、会社の業績も芳しくありませんでした。入社3年目からの社長業になりますが、新しい取り組みをしようと、まず1つの部門から営業・配送・事務部門を分け、さらにより深い知識を持って提案力を高めるため営業部門を商品別に切り分けました」

さらに市場の拡大を狙い、新規開拓に注力。新商品の導入を手がけ、社内のシステム化を図ってクオリティーも高めていった。それらが功を奏して業績はまた回復を始めた。

「新規開拓の取り組みは大変でした。元々ルートセールスが主流でしたし、当時は営業マンも新規開拓のスキルは乏しかったので社内で研修や勉強会を重ねました。いかにシステムを組むか、効率化していくか、経費削減も



含め、当初の2~3年は必死でした」と、上田社長は振り返る。初代は襖、二代目から三代目にかけては壁紙や床材など商品を拡充し、三代目はシステム化、メーカーにオンラインで発注するなど時代に応じたサービスや付加価値を創造。それぞれのタイミングで、いろんな取り組みをやってきたが、四代目で新たに取り入れたのが機能性液晶ブラインドとbencore(ベンコア)だった。

画期的な素材の新商品導入

電気を流すことで、透明と白濁をコントロールできる機能性液晶ブラインド。イメージに溢れた空間を演出する画期的な素材だ。

「液晶ブラインドは業界で初めて取り扱いを始めました。ブラインド商品の販売は得意ですので、事業部化し、新規営業活動で少しずつ実績を伸ばしています」と上田社長。さらにbencoreもまた新しい商品。イタリア製のハニカム複合パネルだ。

「お洒落なホテルでよく使われています。国内では総代理店が1社で、そこ初めて代理店契約を結びました。現在は、総代理店と弊社の2社しか取り扱っていません。こういった商品をもとに、今までとは違う領域で営業活動をしている状況です」という。

壁紙にしても、日本では白い壁紙がほとんどだったが、より付加価値の高い壁紙を販売して行こうという戦略を立てている。屋久島の世界自然遺産など実際に撮影した写真を使ったデジタル壁紙も普及し始めた。そんな中



で、重要なのは職人の技術力だ。同社では壁紙職人の会「山翠会」をつくり、40名弱の専属の職人が会員となっている。

「新商品や技術に関する講習会を定期的に行うなど技術向上に努めています。これは先代の三代目から発足した会です。関西でも職人は非常に少ないので、職人の施行単価など単価アップにつなげていく取り組みを行っています」

業績は右肩上がり、これからの展望とは？

社長就任後、数々の組織改革やシステム改革、営業体制の見直しなど、迅速にかつ果敢に実践し、その経営手腕によって業績はずっと右肩上がりだ。

仕組みづくりには限界があるが、上田社長が最も大事にしているのは、スタッフに寄り添って一緒に考えることだ。「若手の新入社員も採用していくなかで、育成がすごく大事になっていきます。そこには社内での絆が大事。単純に言葉をかけて指示を促すだけでは、人はなかなか動きません。そこに思いを乗せることで、皆で動けるようになります。それは途中で気づかされたこととなります」と言い、各営業所で目標達成が決まると、達成会という飲

み会を催すなど皆で喜ぶ。経験値の違うスタッフを集めて社内で研修会も行う。単にアットホームというのではなく、厳しさもあるなかで、絆を深める。創業者がかかげた「誠実和」という社是の和は、そういう絆の意味だという。万博やIRなどで関西経済活性化が予想されるなか、これからの展望もしっかり見据えている。

「最終目標は、インテリアにとどまらず、住宅建物にまつわるすべてを扱っていくこと。それを提案できる体制を構築し、国内だけでなく、海外を視野に入れた商品展開をやっていきたい。bencore、液晶ブラインドで、柱をしっかりと作り、自社のオリジナル商品の開発も水面下で進めています」と上田社長の思いは熱い。

インテリアを通じてお客様に幸せを感じていただく。心が豊かになる良い商品をどんどん提案していく。「BtoBがメインですが、これからはBtoCも考えながら、新しい商品に取り組み、1人のお客様に対して各商品の深い知識を持った営業マンが複数人で手厚くサポートしていきます」とのことだ。

株式会社山上

- 本社所在地 〒650-0047 神戸市中央区港島南町7-2-7
TEL.078-304-8093 FAX.078-304-8094
- 事業内容 室内装飾材料販売、各種内装工事
- HPアドレス <http://www.yamagami-int.co.jp>

代表取締役社長

上田 将彦

Masahiko Ueda



地球に優しいリサイクルに努める

株式会社シンノウは、地球に優しいリサイクルに努める産業廃棄物処理の会社だ。昭和39年の創業以来、事業を拡大し続け、今では製鉄原料から産業廃棄物、一般廃棄物まで幅広く取り扱っている。豊かな地域環境の創出の一翼を担い、その責務を十二分に果たすために、「誠実」、「迅速」、「環境許可に沿った基本ルールを厳守」をモットーに、地域に根付いた信頼ある企業として一層高度なサービスの提供を目指している。同社の三木工場（兵庫県三木市）で神農正稔社長に話を聞いた。

事業を引き継いで20年、地域密着型の企業精神

同社の歴史は古い。昭和39年神農商会として発足し、昭和49年有限会社神農商会に。昭和54年二見工場（二見第1工場）を立ち上げ、昭和57年に二見第2工場を開設。平成8年7月株式会社シンノウに社名変更。平成17年12月本社工場を新設移転した。その後も着実に実績を伸ばし、平成23年7月、体制を新たに鉄部門と紙部門に分社化し、鉄部門を一手に担うことに。現在はリサイクル業、産業廃棄物処理・収集運搬業、一般廃棄物処理・収集運搬業を主な事業内容としている。

「父親と叔父（父親の実弟）が2人で起業しました。私は二代目社長となりますが、28歳の時に引き継いでからも20年になります。生まれた時からこの仕事に接し、大学生の時もアルバイトをして、卒業後すぐに入社しました」と神農社長は振り返る。

「ずっと地域密着型の精神でここまでできました。これからはそこをもっと掘り下げ、同時に全国展開を目指します。また、ベトナムやラオスなど中古機械や中古モーターなどニーズがありますので、海外への貿易も手がけていきたいと考えています」と続けた。

ところで、大量の廃棄物はどうやって処理されるのだろうか。簡単に紹介しておこう。

収集・運搬（産業廃棄物・一般廃棄物を収集して搬入）から始まり、解体処分（法律に則って人と機械の併用による分別解体）、分別・中間処理



（廃棄物を種類ごとに分別、効率よくリサイクル）、最終処分・再資源化（中間処理後の廃棄物のうち再生資源は再利用先へ出荷、再資源化以外の残渣くずなどは最終埋め立て処分場へ運搬）、資源再利用（分別廃棄物をリサイクル施設に集荷、再資源化）となっている。

工場の敷地内には、マグネフォーク仕様のコンボーカーブレス、様々な鉄くずを裁断するギロチンなど各種重機が揃う。ネットワークによって全工場の情報を一元管理し、迅速で安心、無駄のない対応をお客様に提供している。

廃棄物の中には当然、資源物もある。それらを分別し再生資源を循環すれば、限りある資源の保護につながる。そうやって次世代へ美しい豊かな環境を残していけるようにリサイクル事業に取り組む。環境問題は今や一人ひとりが考えていく問題だろう。

リサイクル業がなくなることはない

「この仕事なくなることはありません。ゴミをいかにリサイクルしていくか、事業としてはやりがいがあります。ただ、設備投資は大きく、広大な場所も必要で人手もいます。仕事上合理化できない部分もあり、逆に私は面倒臭いことに人手をかけて行っていると考えています」と神農社長。

どんな会社でも工場や事務所でも、不要なコピー機や印刷物の廃棄物、段ボール、ペットボトルまで様々なゴミが出る。「そういった廃棄物処理サポート



のコンサルタントを任せていただけたら、手間が省けるでしょう。大手企業ですと廃棄物担当者や産廃部門を設けているところもありますから」という。同社では売れないゴミを再利用し、資源として販売することができる。それが強みだ。

「業界はサービスの部分がまだ足りていません。結局は信用、信頼が大切になってきます。古物商の資格だけでこの仕事はできますのでライバル企業も多いのが実態です」。同社では安全・安心な処理方法を行い、真摯に向き合って信用を勝ち取っており、それは経営理念にもつながっている。

BtoBからBtoCへ

環境にかかわるリサイクルはこれからも極めて重要で、資源を大切に使うことは大切だ。「今はAI化など人を減らしていく状況の中、当社では逆に人を増やしていく考えです。時代と逆行しているかもしれませんが、超アナログ的な部分で人と人とのかわりを大事にしています」。そう話す神農社長はスタッフの健康にも気配りしながら幹部社員との食事会や全従業員との食事会、さらにはタレントを招いた社員旅行まで実施している。「コミュニケーションの機会をたくさん作り、働きやすい環境にしていこうと思っています

株式会社シンノウ

- 本社所在地 〒674-0094 兵庫県明石市二見町西二見1622-1
TEL.078-943-3967 FAX.078-943-3988
- 事業内容 金属リサイクル、中間処理、産業廃棄物処理など
- HPアドレス <http://www.shinnou-tetsu.jp>

す」という。明石、加古川エリアで「エコカップ」の開催も10年間続けてきた。フットサルなどの大会を実施し、交流を深めてきたが、すべて地域貢献の一環だ。さらにまた作業着をすべて同じものに統一。清潔感を出し、業界のクリーンなイメージ化にも取り組んでいる。

「今まではBtoBがメインでした。そのノウハウを生かし、最近引越業にも進出し、BtoCにも対応しようとしています」と神農社長。

大型ゴミや紙ゴミ・鉄くず・事務所ゴミ・引越ゴミなどをお客様から連絡をもらい下見に行き、見積もりを作成していたが、担当者が依頼先に赴くことなくお客様がご自身のスマホで撮影し送信するだけで、廃棄料金もしくは買い取り料金の見積もりができる業界として先駆けとなるアプリの開発を手がけた。「業界の地位も上げていきたいですし、この業種は男性の職場のイメージが強いですが、女性がどんどん働ける業界にし、女性経営者が育つように今後は尽力していきたいです」。神農社長は力強く締めくくった。

代表取締役

神農 正稔

Masatoshi Shinnou



日本アイラック株式会社 中央区と中野区の2拠点へ

業務拡大に伴い、現在の新宿区から中央区と中野区の2拠点へオフィスを移転し業務することになりましたのでご案内を申し上げます。
尚これを機に社員一同気持ちを新たに業務に精励する所存ですので、何卒変わらぬご愛顧を賜りますようお願い申し上げます。

本社、クレームエージェント(CA)事業部、クライシスソリューション(CS)事業部

新所在地：〒104-0033 東京都中央区新川一丁目22番11号 永代ビル9階
新電話番号(代表) 03(6625)5400 新FAX番号(代表) 03(6222)9380
CA事業部直通[新電話番号]03(6625)5430 [新FAX番号]03(6222)9391
CS事業部直通[新電話番号]03(6625)5410 [新FAX番号]03(6222)9380

カスタマーリレーション(CR)事業部、カスタマーコンサルテーション(CC)事業部

新所在地：〒164-0012 東京都中野区本町三丁目30番4号 KDX中野坂上ビル5階
CR事業部[新電話番号]03(6625)5380 [新FAX番号]03(5843)5802
CC事業部[新電話番号]03(6625)5370 [新FAX番号]03(5843)5801



ホントに大丈夫!? 外国人労働者の雇い入れ

■外国人雇用の現状

社会のグローバル化や少子高齢化社会の深刻化に伴い、外国人労働者の雇用は年々増加傾向にあります。厚生労働省の直近の発表によると平成30年10月末現在の外国人労働者数は146万人超であり、前年と比較して14.2%増加し届出が義務化された平成19年以来、過去最高数を更新したとのことです。また、外国人労働者の雇用を規律する出入国管理及び難民認定法(以下「入管法」といいます)が改正され(2019年4月施行)、これまでに認められなかった単純労働分野での外国人就労が可能となったことから、今後益々外国人労働者の雇用が増加すると言われています。

このように外国人労働者の雇用が促進されている一方、いわゆる不法就労の取り締まりは強化されています。入管法上、外国人は在留資格で認められている範囲内でしか就労することができません。これに反して雇い入れてしまった場合、雇用主が処罰されることがあり十分な注意が必要です。

■外国人雇用の流れ

外国人を雇い入れる場合、その外国人が

- ①適法に日本に在留しているか(密入国や在留期限をオーバーしていないか)
- ②雇い入れる企業での就労が可能な在留資格を有しているか

を在留カードで確認することが必要です。

そして、適法に雇い入れることができる場合でも雇い入れた後その旨をハローワークないしは入国管理局に届け出なければなりません。

1 適法な在留の確認

まず、外国人を雇い入れるに当たってはその者が適法に日本に在留しているかを確認する必要があります。必ずパスポートの提出を促し、その旨を確認しましょう。特に入国時に査証を必要としない「短期滞在」などの在留資格で入国し、そのまま在留

WILL法律事務所(大阪)パートナー弁護士

森 直也



1964年 兵庫県出身
民事、商事、企業法務から刑事事件まで、幅広く手掛けています。
特に、大手・中小企業の顧問弁護士を多数勤め、会社法務・企業の危機管理に関する相談案件を多く手掛けています。
[主な著書] わかりやすい会社法の手引き(新日本法規出版・共著)
中小企業の会社法実務相談(商事法務・共著)
[その他] 現在、毎日放送(MBS)「ミント」内「News ミント」コメンテーターとしてレギュラー出演中
企業の危機管理・トラブル対応その他ご相談は、WILL法律事務所
住所:大阪市北区西天満4丁目6番8号OLCビル6階 電話06(6130)8008までご連絡ください

期限が切れた後も日本に滞在している外国人を雇い入れないように注意しなければなりません。

2 在留資格の確認

在留資格とは、「外国人が合法的に日本に滞在するために(就労するために)必要な資格」のことです。平成27年4月から33種類となり、さらに平成31年4月から特定技能という新たな在留資格が創設されました。

具体的には、外交、公用、教授、芸術、宗教、報道、投資・経営、法律・会計業務、医療、研究、教育、技術、人文知識・国際業務、企業内転勤、興行、技能、特定活動については、在留資格に定められた範囲で就労が認められます。一方、文化活動、短期滞在、留学、就学、研修、家族滞在の資格では、原則として就労は認められません。留学、就学及び家族滞在の在留資格を持つ人は、地方入国管理局で資格外活動の許可を受ければアルバイト等の就労活動を行うことができます。

3 特定技能

新設された「特定技能」とは、特定産業分野(特に不足している人材確保を図る必要のある分野)に属する、相当程度の知識又は経験を必要とする技能を要する業務に従事する外国人向けの在留資格です。具体的には、介護業、ビルクリーニング業、素形材産業、産業機械製造業、電気・電子情報関連産業、建設業、造船・舶用工業、自動車整備業、航空業、宿泊業、農業、漁業、飲食品製造業、外食業の14業種がこれに当たります。これらの業種に関しては、一定の手続の元、外国人を就労させることができるようになりました。

4 罰則

上記の制限に反して、日本国内において就労することができない者をそれと知って就労させると、雇用主が不法就労助長罪として3年以下の懲役又は300万円以下の罰金に処せられることになります(入管法73条の2)。ここで注意を要するのは、雇用主が雇用した外国人が不法就労であることを過失により知らなかった場合にも処罰されるということです(同条2項)。例えば、雇用に際して在留カードの確認を怠った場合、たとえその者が不法就労者であることを知らなかったとしても処罰対象となるのです。

5 届出

事業主は、雇入れ・離職の場合ともにこれらの事項を翌月末日までにハローワークに届け出る必要があります(雇用対策法28条)。届出を怠ったり、虚偽の届出を行った場合には、助言、指導または勧告の対象になるだけでなく、30万円以下の罰金が科さるので注意が必要です(雇用対策法33条、40条1項2号)。届出の記載内容の正確性は、一義的には事業主が担保することとなります。パスポートや在留カード等でしっかりと確認したうえで届出を行いましょう。



お客様に対しての最低限のマナーは、 敬語を正しく使うこと

日本アイラック株式会社CR事業部では、お客様からの苦情・クレームの多様化に対しクレームの解決方法を学べるサイトを開設し、実例に基づいたノウハウをご案内しております。どのようなビジネスであっても、お客様から苦情やクレームをいただけてしまうことがあります。そんなしもの事態に備えての対応方法についても解説しています。今回のテーマは～苦情・クレーム対応ガイドブック～話相手へ与える印象をアップさせる「敬語の使い分け」です。

正しい敬語を身につけて印象アップ!

言葉遣いは人の印象を大きく左右する要素のひとつです。正しい日本語を使えていますか? 特に敬語の使い分けは難しいと言われていますが、お客様対応には欠かせないスキルです。おかしな言葉遣いは相手に不快感を与え、思わぬ二重クレームに発展させてしまう恐れもあります。正しく使えるよう知識を身につけておきましょう。敬語は大きく分けて「丁寧語」「尊敬語」「謙譲語」の3種類があります。使い分けるポイントは主語が誰かを考えること。対象が誰になるかで敬語の用い方が変わってきます。特にお客様との会話では謙譲語の使い分けが重要です。

👉 丁寧語=ものごとを丁寧に表現する言葉

対象が自分でも相手でも使えます。また語尾に「～です」「～ます」「～ございます」がつくことも特徴です。

例) さようございますか。
ご案内いたします。
こちらでございます。…など

👉 尊敬語=直接相手を敬う言葉

対象が目上の人の場合に用います。主語が「相手」になる敬語です。

例) ご存知ですか?
ご利用ください。
ご覧になりましたか。…など

👉 謙譲語=自分がへりくだって間接的に相手を敬う言葉

対象が自分の場合に用います。主語が「私」になる敬語です。

例) お話を承ります。
対応いたしかねます。
承知いたしました。…など

▶ 日常語の言い換え例

以下は接客でよく使う言葉の一例です。混同しないように気をつけましょう。

基本形	丁寧語	尊敬語	謙譲語
いる	います	いらっしゃる	おる
言う	言います	おっしゃる	申し上げる
見る	見ます	ご覧になる	拝見する
する	します	なさる	いたす
会う	会います	お会いになる	お目にかかる
食べる	食べます	召し上がる	いただく
聞く	聞きます	お聞きになる	伺う
行く	行きます	いらっしゃる	うかがう

実は敬語の扱いよりも大切にしたい敬意と誠意の心

間違いなく正しい敬語が使えるに越したことはありません。しかし正しい敬語を使おうとするあまり、「○○はご覧になりましたか?」というような二重敬語を使ってしまったり、「させていただく」を連発して慇懃無礼な印象を与えてしまったり、使い方を間違えるとかえって印象を悪くしてしまうので注意が必要です。敬語は一朝一夕で使えるようになるものではないので普段から言い回しに慣れておきましょう。

また苦情・クレーム対応の現場で敬語を考えると、それよりも大切にしたいことがあります。それは目の前で困っているお客様に対して、尊敬する気持ち「敬意」と真心をもって対応する気持ち「誠意」が大前提にあるということ。言葉遣いが多少間違っていたとしてもこの意識があるかないかで対応に差が出ます。上辺の言葉遣いが完璧であるよりも、顧客の目線になって誠実に対応できることのほうが、結果的に早期解決へ繋がります。敬語の使い分けも身に付けつつ、こうした心持ちも忘れないようにしたいものです。

クレームナビでは、日々の業務で頭を悩ませる苦情・クレームを解決に導くノウハウを定期更新される連載やコラム記事を通して情報を発信しております。本事例の他にも様々な内容をご案内しておりますので、是非ご一読ください。

苦情・クレーム対応を学べる情報サイト「クレームナビ」
～Powered by 日本アイラック～

URL: <https://claimnavi.com/>
Facebook: <https://www.facebook.com/ClaimNavi/>



日本アイラック株式会社
カスタマーリレーション事業部
齋藤 友美
Tomomi Saito

日本プロゴルフ協会Tトーナメントプロ(TP)の川原です。暖かい季節も終わり寒さ対策や入念な準備運動をしっかりと、怪我のないように心掛けたい季節になりました。クラブを2、3本持って2〜30回素振りをする方法はお勧めです。10月に日本で開催されたUSPGAツアーでは、タイガーウッズ選手が破られることはないだろうと言われていたツアー通算勝利数82勝目を挙げました。数々の困難を乗り越えた勝利は記録にも記憶にも残りました。これを機に女子ツアーの勢いにも負けず男子ツアーも盛り上がりたてたいですね。私はこれまでに沢山の方とラウンドや練習場で指導させていただきました。皆さん本当に研究熱心でゴルフが大好きな方ばかりで驚かされます。しかし一方で、自分では良かれと思っている練習が悪い癖を上塗りする練習であったり、逆に良い部分をなくそうとする練習をされてる方はかなり多くいらっしゃいます。今回は、その中でも特に勘違いされている方が多いものをご紹介します。

1 テンブラ(打ったボールが真上に上がり距離が出ない)が出やすい原因

テンブラが出やすい条件としては、Tee up時やラフでボールが沈まずに浮いているなどがありますが、右の写真A、Bどちらの軌道の方がテンブラが出やすいかを考えてみてください。

A=ボールに対してクラブヘッドが鋭角に入ってくる(ダウンブロー)

B=ボールに対して鈍角に入ってくる(アッパーブロー)

テンブラが出やすいヘッド軌道はAです。入射角が鋭角すぎるとフェースの上側に当たりテンブラになりやすくなります。よってテンブラを直したい場合は軸を右側に少し倒してアッパー軌道で打つことで修正できます。



2 フェース面

右の写真A、Bのダウンスイングのフェース面でどちらの方がスクウェア(真っ直ぐ)だと思いますか。

A=フェース面が地面とほぼ垂直

B=フェース面がやや地面を向きアドレスの前傾角度とほぼ同じ

スクウェアなのはBです。Aをスクウェアだと考えている方は多いのですが、Aのフェース面は開いているのでスライスになりやすくなります。新飛球法則ではボールの飛び出しはフェース面の向き、球の曲がり幅はスイング軌道と考えられています。

自分のボールがどちらに飛び出しどのように曲がっているかを確認し、この法則を元に修正するのがお勧めです。(修正の仕方の例、ボールが大きく右に飛び出す=フェース面を少し閉じる、左に大きく曲がる=スイング軌道をインサイドアウトにしてフォローで左にヘッドが行かないようにする)

◆ゴルフの上達に一番欠かせないもの。

ゴルフが上達しない方は、あまり練習をしない。または練習の仕方や考え方が間違っている。アマチュアの方では大きくこの2つに分かれます。ここでは後者についてお話させていただきます。まず、練習場で球を打てば上手くなる、レッスンプロに教われれば上手くなるといった考えをなくしてください。ゴルフ初心者の方ならば球数やラウンド回数に比例して上達しますが、ある程度のレベルになるとそれもなくなくなっていきます。SNS等で見たことを実践したり、その時の思いつきで練習することは悪いことではないですが、上手くなるためには一貫性のある練習を続けることがゴルフの上達には必須ですので、レッスンプロに教えてもらったポイントがたとえ違和感を感じていたとしても、継続し粘り強く練習するのが一番のゴルフ上達の近道になります。プロ、アマチュア問わず誰も自分の振りたいように振って真っ直ぐ飛ばしたいですが、ゴルフはそう簡単ではありません。練習場ではクセの上塗りの運動ではなく、悪いポイントを修正するための練習を続けてください。

最後に——。今回のコラムにて、ひとまず最終回となります。最初は、皆様のゴルフの上達に少しでもお役にたてればと思ってお話をさせていただきましたが、こうしてゴルフの認知や多くの皆様にコラムを読んでもらえたことがいい刺激となりました。Linkの貴重なページを提供していただいたRMJホールディングス様、お読みくださった皆様、本当にありがとうございました。皆様に素敵なゴルフライフがくることを願っております。



川原 優介

[プロフィール]

清風高等学校卒。中央大学卒業後、兵庫県内のゴルフ場で研修生として働き始める。2008年PGAプロテスト合格。(昨年度ラウンドレッスン217回)

■打球場レッスン

1時間6,000円+
交通費(時間制により複数人でも可)

場所によってレッスン不可の練習場もございますのでご相談ください。形にはめるといったレッスンよりもみなさんの感性を大事にしたいと考えています。

■ラウンドレッスン(ラウンド後1時間程のレッスンあり)

平日20,000円+
交通費(場所により変動)+プレー費

コースマネジメントやショートゲームを中心にスコアアップの鍵を教えます!!お気軽にご連絡ください。
golf-ds@ezweb.ne.jp

Staff's Face >>> IRC



日本アイラック株式会社
カスタマーコンサルテーション事業部

マキ ハルエ
牧 晴絵

入社年月 2018年4月
趣味 海外ドラマを観ること
お酒を飲むこと
旅行

以前は介護の仕事をしており、30歳を前に新たな世界へ飛び込みたく、2018年4月から勤務を、ご縁があって2019年2月から契約社員として日本アイラックでお世話になっております。コンタクトセンターでの業務はまったくの未経験で、すべてのことが初めてづくだった為、初めは、お客様の話を聞くのが精いっぱい、緊張しすぎて早口になり噛んでしまったのを覚えています(今も時々早口になり、噛んでしまっていますが...)。まだまだ未熟な部分も多く先輩方や上司にご迷惑をおかけしてしまっていますが、分からないことはその都度優しく丁寧に教えてもらい、対応方法についても親身に相談に乗ってくれる先輩方に恵まれ、日々楽しく仕事をさせていただいております。

プライベートでは、食べることとお酒を飲むことが好きなので、仕事帰りに軽く寄れるお店や休日にガッツリ楽しめるお店を日々探しております。最近のお気に入りには新大久保



にある韓国料理屋さんです。90分980円の飲み放題の中に大好きなチャミルがなんと、ボトルで注文できるというお財布に優しい素敵なお店で、激辛のものを食べてからのチャミルをグイッと飲むのが至福のひと時で最高です。こんな私ですが、これからも日々精進していきたいと思っておりますので、どうぞよろしくお願ひします。

Staff's Face >>> INS



株式会社インシュアランスサービス
営業1部2課

ホリイ カホ
堀井 佳穂

入社年月 2018年4月
趣味 旅行
ショッピング

2018年4月にインシュアランスサービスに新卒で入社して2年目になります。社会人になってからは、毎日がより一層早く感じられ、あっという間に年末となってしまいました(笑)。現在は、営業1部2課に所属しており、優しく頼りがいのある先輩方にサポートしていただきながら、日々業務を行っております。営業職自体初めてである上に保険の知識も全くありませんでしたが、周りの方々に支えられて色々なことを勉強させていただいております。一刻も早くスーパー営業ウーマンになれるよう日々努力をしています。

私が担当している会社は、古くからお付き合いのある企業様が多く、お客様からは保険以外のこともたくさん教えていただき、様々な業種の見聞を広めることができ、一社会人としても成長させていただいております。時には「いつでも事務所寄ってよ〜」とお声かけくださったり、プライベートなお話をさせていただいたり、素敵なお客様方とお付き合いさせていただいていることに日々感謝しております。

出身は徳島で、神戸へ出てきて6年目になります。関西には慣れましたが、未だ田んぼ道を通ると落ち着きます。大阪の環状線は交通量が多く、運転していてもソワソワしています。趣味は旅行で、最近シンガポールに行きました。景色が綺麗な所が好きなので、オススメの国があればぜひ教えてください。

さいごに!写真は5月に飼い始めたウサギです。家に帰ると「エサエサエサ!エサくれる人帰ってきた!」と飛んできます(笑)。

以前は犬派でしたが、ウサギ派になりました。豆知識ですが、ウサギは自然界では天敵が多いため、目を開けたまま眠ります。ウサギを飼ってらっしゃる方はぜひ声をかけてください!...以上こんな私ですが、今後ともよろしくお願ひします。





アンサナ・ラグーナ・プーケット (タイ)
親子全員大満足。
子供に優しいリゾートで



スタンダードなラグーン・ルーム

約2年前、この連載の第1回でバンヤンツリー・プーケットをご紹介しましたが、今回はその隣に位置するもう一つのリゾート、アンサナ・ラグーナ・プーケットのご紹介です。2つのリゾートはアジアで最初の統合型リゾート「ラグーナ・プーケット」の敷地内に位置しています。プーケット国際空港からは車で約25分という便利なアクセスで、日本からのゲストが多く訪れる人気のデスティネーションです。バンヤンツリー・プーケットが大人のための隠れ家的リゾートだとしたら、アンサナ・ラグーナ・プーケットはプーケット島最大のキッズクラブを備えた、子供も大人も楽しめるリゾートと言えます。



ビーチとラグーンに囲まれたリゾート全景

A20-minute drive from:

✈️ Phuket International Airport

Legend

✈️ Airport

● Angsana Laguna Phuket

アンサナ・ラグーナ・プーケットの最大の魅力は美しいビーチとビーチクラブです。とはいえ、広大な敷地に371室もあるので、客室タイプごとにラグーンやプールに面した客室、海に近い、或いはロビーに近い客室などお好みで選べるので予約の際はリクエストするのがお勧めです。一番スタンダードなお部屋タイプでも40㎡と広々で、お値段も1室朝食付きで約24,000円とリーズナブルなので、現地でのアクティビティや食事をちょっと贅沢に楽しめるのも嬉しいポイント。ホテル目の前のビーチでは各種ウォータースポーツが用意されているので気軽に挑戦できます。ビーチクラブ「XANA (ザナ)」ではおしゃれなカクテルやフレッシュジュースを片手にのんびり過ごし、夜はDJによる音楽で子供から大人まで盛り上がる日も多く、アクティブに過ごしたい方でも街に繰り出すことなくリゾート内で楽しむことができます。リゾート敷地内には323mのプールが蛇行しており、どこからでも飛び込むことができるのもとてもユニークな特徴です。レストランは他にもタイ料理、グリル料理、プールバーなど含め計6か所。特にお勧めはイタリアン・ステーキハウスの「Bodega & Grill」。新鮮なロブスターやお肉を、海外らしいボリュームでいただけるため、満足度は抜群です。また、11月からサンデー・ブランチが始まったので、こちらも是非体験したいもの。ビーチサイドにタイの出店風の屋台が並び、ローカルフードから肉汁溢れるハンバーガーまで、シェフが腕を振ります。デザートには目の前で焼いてくれるタイの定番おやつ「ロティ(タイ風クレープ)」がお勧めです。小さなお子様連れの場合、子供が楽しめるか、騒いじゃったらどうしよう...などの心配は、アンサナ・ラグーナ・プーケットでは無用です。キッズクラブでは毎日様々な国の子供たちが一緒に盛り上がるアクティビティを用意しており、帰るころにはお友達になって、帰りたくない!となることが多く、子供の国際交流や順応性の高さに驚かされたという親御さんのお声を聞きます。Tree House Caféという子供専用のカフェや、アンサナ・スパにはなんとお子様専用のメニューも!お母さんがマッサージを受けている横で、お嬢さんには髪の編み込みや、マニキュア、パニラやストロベリーを使った安全なメニューなど、一緒に施術を受けられるのでお母さんも安心です。お子様がキッズクラブで楽しんでいる間に、隣接するラグーナ・ゴルフ・プーケットでラウンドしたり、ゆっくりお食事をしたり、大人にとってもリラックスの時間となります。タイ人は特に子供が大好きなので、どこでも優しく接してくれて、お子様との海外旅行デビューには最適です。

▶旅の計画ワンポイント

アンサナ・ラグーナ・プーケットでは年間を通してLive for Family Funというパッケージがあり、12歳未満のお子様はお食事が無料(お子様メニュー)、空港送迎無料、キッズクラブの利用が無料など、盛りだくさんのプランがあります。各種旅行代理店でも取り扱いがあるので是非チェックしてみてください。



プライベート感覚の美しいビーチは目の前



お子様専用のキッズ・カフェ



親子で受けられるキッズ・スパメニューも豊富



XANAビーチクラブは夜になるとDJが登場



ANGSANA LAGUNA PHUKET

Information

ANGSANA LAGUNA PHUKET

Laguna Room: THB6,765.90(約24,000円)/室~(税込、2名様分の朝食込)

ご予約フリーダイヤル: 0120-778-187(日本語)

www.angsana.com

お店情報 1

「一人一鍋」こだわり国産和牛で味わう
新感覚のしゃぶしゃぶ

しゃぶ笑 日本橋店

しゃぶしゃぶ・すき焼き・焼しゃぶの「しゃぶ笑日本橋店」は、「一人一鍋」という新感覚のスタイルです。「しゃぶ笑なんばグランド花月店」に続く2店舗目で、今年11月にオープンしました。客席数は31席。しゃぶしゃぶ用のスープは8種類(和出汁、豆乳、薬膳麻辣、マルゲリータ、レモン、酸辣湯ほか)。薬味テーブルには常時40種類のタレや薬味を用意しており、肉は神戸牛、特選なにわ黒牛、美湯豚(桜島産黒豚)など。なかでも、特選なにわ黒牛は大阪唯一の希少純粋黒毛和牛。A5ランクにも勝る肉質。料理の美味しさに思わず笑いがこぼれます。しゃぶしゃぶセットで6,480円。オーダー後に一枚一枚スライスして提供。野菜類も、フリルレタス、紅芯大根など目にも楽しくてインスタ映えする一品です。同店では気兼ねなく食事ができる一人一鍋が特徴で、団体6人のお客様なら六人六鍋。インバウンド向けに、店内メニューは日本語、中国語、韓国語、英語の4か国対応です。

しゃぶ笑 日本橋店

〒542-0073 大阪市中央区日本橋1丁目18-1
日本一会館 2F
Tel: 06-6537-7255
営業: 11:00~23:00 (LO22:00)
定休日: 水曜日
<https://shabuwara.jp/>



お店情報 2

NY発エレガントな空間で味わう最高級ステーキを BLT STEAK OSAKA

NY発モダンアメリカンステーキハウス「BLT STEAK」の日本国内3店舗目となる大阪店です。梅田のハービスPLAZA1階にあり、店内は高級感漂う124席。モダン&クラシックをテーマとした造りでクリスタル・シャンデリアが輝くエレガントな空間を演出。メインダイニングはテーブル席とソファ席で構成され、多数の個室完備。12席の本格的バーまで備わっています。自慢のステーキは、USDA(アメリカ農務省)認定の格付け最高位のプライムグレードの牛肉を使用。自然熟成させた最高の柔らかさ、旨味、香りを封じ込めた後、925度の高温で焼き上げます。最後にハーブバターで仕上げたステーキをお好きなソースで。一緒に外はこんがり、中はふわふわ、グリユエールチーズをかけて焼きあげるポップオーバーをどうぞ。単品メニューの他、NEW YORK COURSE(1万円)など、各種コースも。ぜひ一度ご賞味ください。



BLT STEAK OSAKA

〒530-0001 大阪市北区梅田2-5-25
ハービスPLAZA 1F
Tel: 06-6453-2911
営業: 11:30~15:00 (LO14:00)
17:00~23:00 (LO22:00)
定休日: なし(ハービスPLAZA休館日は休み)
<https://bltsteak.jp/>

Tropical Resort

南国リゾート 食べ歩きレシピ

手軽に気軽に、自宅で南国リゾート気分。
幕張バルnaDiaおすすめレシピをご紹介します。



の 出汁茶漬け

- 魯肉飯のレシピと並行して、出汁作りを行う。
- 水&烏龍茶に汚れを拭き取った昆布を30分漬けておく。
- ②を火にかけ、沸騰前に昆布を取り除く。少し火を弱めかつお節をひと煮立ちさせて、アクをとって火を止める。2分したら、出汁を濾す。
- 魯肉飯を半分くらい食べた後、出汁をかけて召し上がってください。

材料(2人前)

水	150cc
烏龍茶	150cc
昆布	6g
かつお節	3g



魯肉飯

- 鍋でお湯を沸かし、卵を入れて15分茹で、ゆで卵を作る。
- 別の鍋にごま油をひき、生姜を香りが出るまで炒める。
- 1cmに角切りした豚バラブロックを炒める。表面に焼き色がついたら、五香粉を入れて馴染ませる。
- 水と★の調味料、八角、ゆで卵を入れて30~40分煮込む。その間、アク取りをする。
- 青梗菜を芯が柔らかくなるまで茹でておく。
- ご飯に肉、ゆで卵、青梗菜、ゴマ高菜を盛り付けてでき上がり。

材料(2人前)

卵	2個
ごま油	大さじ1
生姜	2片
豚バラブロック	300g
五香粉	小さじ2
水	400cc
★醤油	大さじ4 1/2
★砂糖	大さじ4
★酒	大さじ4
★酢	大さじ2
八角	1片
青梗菜	4枚
ゴマ高菜(市販)	お好みで
ご飯	360g



幕張バルnaDia(ナディア)

旅で出会ったあの味を忘れられず、12年前にお店をオープンしました。コンセプトはメキシカン&エスニック屋台料理。アボカドとパクチメニューが豊富です。オススメメニューはビーフファヒータです。ぜひお越しいただきご賞味ください。

〒262-0032 千葉県千葉市花見川区幕張町5-417-154
第13花園ビル 1F Tel: 043-276-8668
営業: 19:00~翌4:00 (L.O.翌2:30)
日曜のみ 12:00~23:00 (L.O.22:00)
定休日: 木曜日



店主
ASANUMA HIRONORI

芦屋市立山手小学校に 給食用具を寄贈

2019年9月25日に、(株)インシュアランスサービスは、寄贈型私募債(教育機関寄贈型)を発行いたしました。

寄贈型私募債(教育機関寄贈型)とは、財務健全性の高い企業が安定的な資金調達と同時に、地域の将来を担う子供たちを応援するために教育機関に寄贈を行う私募債であり、教育機関で使用する図書やスポーツ用品、備品などを寄贈します。

今回の私募債発行に係る寄贈品につきましては、寄贈先の芦屋市立山手小学校様のご意向を踏まえ、児童が毎日の給食時に使用する給食用具を寄贈させていただくこととなりました。



2019.11.1寄贈式
左から)
山陰合同銀行西宮支店 支店長 井上 亮 様
芦屋市立山手小学校長 荒谷 芳生 様
株式会社インシュアランスサービス 代表取締役社長 清水 丈嗣

寄贈型私募債(教育機関寄贈型)の発行内容

受託者：株式会社山陰合同銀行
発行額：第1回無担保社債(銀行保証型)
100,000,000円

学校だより <11月> 令和元年10月31日

山手 芦屋市立山手小学校長 荒谷 芳生
<http://www.edu-ashiya.ed.jp/ymtjs/>

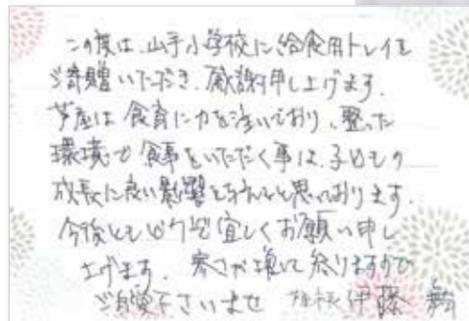
〇〇の秋

朝晩と昼間の気温差を肌で感じるようになってきています。同時に秋の深まりが感じられる時期になってきました。近年、秋が短くなってきているのではないかと言われています。確かに、10月中旬まで汗ばむ陽気が続いていたので、急激な変化に体調管理にも気を付けたいといけません。

さて、10月は、東日本を中心に台風や豪雨による大きな災害が発生しました。報道等からもこれから復興に向けて大変な時間と労力が必要と伝えられています。もうこれ以上の被害が起こることがないよう祈らずにはられません。一方で、ラグビー日本チーム「ブレイブ・ブロッサムズ」の活躍は、被災者の方々を含め日本全体を勇気づけることができたのではないのでしょうか。

そして、秋本番の11月に入りました。過ごしやすい気候なので、様々なことに取り組むのに適している季節と言われています。「食欲の秋」「スポーツの秋」「読書の秋」「芸術の秋」など、皆様にとっての秋はどのような秋でしょうか。学校でも、様々な「〇〇の秋」に取り組んでいきます。

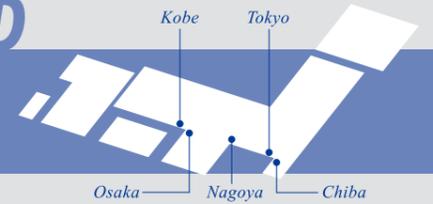
その中一つ、「食欲の秋」について報告します。先日、地域の企業から連名でご寄付の申し出がありました。朝インシュアランスサービス(松ノ内町)様と山陰合同銀行様からです。子どもたちに役立つものがないか校内で検討をし、給食用の備品ということになりました。その中で実際に子どもたちが触れることができるもので何かお願いできないか考えた結果、セレクト給食などの時に子ども一人ひとりが使用するお盆をご寄付いただくことにしました。ご寄付くださったインシュアランスサービス様と山陰合同銀行様にお礼申し上げますとともに、おいしい給食をこれからも感謝の気持ちで食べていただきたいと思います。



ADVISORY BOARD

RMJグループ アドバイザリーボードのご紹介

幅広いアドバイスをお約束! ご相談をご希望の場合は、各営業担当者にお申し付けください。



- 弁護士[大阪]

弁護士法人 淀屋橋・山上合同
田積 司
大阪府大阪市中央区北浜3-6-13 日土地淀屋橋ビル
<http://www.yglpc.com>
- 弁護士[大阪]

弁護士法人 淀屋橋・山上合同
森田 博
大阪府大阪市中央区北浜3-6-13 日土地淀屋橋ビル
<http://www.yglpc.com>
- 弁護士[大阪]

WILL法律事務所
森 直也
大阪府大阪市北区西天満4-6-8 OLCビル6F <http://www.will-law.com>
- 弁護士[東京]

浅田・中嶋・加藤法律事務所
浅田 泰裕
東京都港区西新橋1-21-8 弁護士ビル708号 <http://asada-nakajima-law.jp>
- 弁護士[東京]

藤本慎司法律事務所
藤本 慎司
東京都港区西新橋1-21-8 弁護士ビル410号
- 弁護士[名古屋]

アイ・パートナーズ法律事務所
井口 浩治
愛知県名古屋市中区丸の内1-4-12 アレックスビル6階
- 公認会計士[大阪]

株式会社 ブレインアシスト
麻田祐司公認会計士・税理士事務所
麻田 祐司
大阪府北区東天満1-10-14 MF南森町2ビル2F
<http://www.brainassist.co.jp>
- 公認会計士・税理士[東京]

税理士法人 ファシオ・コンサルティング
鯨岡 健太郎
東京都千代田区飯田橋3-9-7 飯田橋丸ビル3F <http://www.fasio.biz>
- 税理士[大阪]

中原会計事務所
中原 俊男
大阪府大阪市中央区大手前2-1-7 大阪赤十字会館9F
<http://www.nkaikai.co.jp/company>
- 税理士[神戸]

税理士法人 とさわ会計社
松山 洋次郎
兵庫県神戸市中央区多聞通4-4-13 歩11番館603 <http://相統税理士.com>
- 税理士[東京]

税理士法人 朝日中央総合事務所
北野 康弘
東京都千代田区霞ヶ間3-2-5 霞ヶ間ビル19F <http://www.ac-tax.or.jp>
- 税理士[神戸]

米倉税理士事務所
米倉 啓浩
兵庫県尼崎市南塚口町1-26-28 南塚口ビル本館603号
<http://www.kaikai-home.com/ynkr-tax/>
- 税理士[東京]

落合章税理士事務所
落合 章
東京都墨田区立花1-23-3-101-6 サンタウ立花2F
- 税理士[名古屋]

武田光司税理士事務所
武田 光司
愛知県名古屋市中区白区平針南3-1011
- 特定社会保険労務士・精神保健福祉士[神戸]

吉澤 務務管理事務所
吉澤 英己
兵庫県神戸市灘区記田町3-1-20-101 灘・石屋川志香館ハウス1F
<http://www.office-yoshizawa.com>
- 社会保険労務士[大阪]

SRKK いう合同事務所
黒川 薫子
大阪府吹田市朝日町5-16 サンプラザビル4F <http://srkk.jp>
- 特定社会保険労務士[千葉]

アスミル社会保険労務士事務所
櫻井 好美
千葉県松戸市新松戸3-273 リベルタビル302号 <http://www.asmil.co.jp>
- 特定社会保険労務士[東京]

有限会社人事・労務
瀧田 勝彦
東京都台東区松が谷3-1-12 松が谷センタービル5F
<http://www.jinji-roumu.com>
- 司法書士[大阪]

司法書士法人 おおさか法務事務所
川原田 慶太
大阪府大阪市中央区久太郎町2-5-28 久太郎町恒和ビル4F <http://olao.jp>
- 司法書士[東京]

織田司法書士事務所
織田 博幸
東京都中央区日本橋馬喰町2-5-12 和門ビル3F
<http://www.office-oda.gr.jp>

読者プレゼント

苺トリュフアソート

苺のほんのりした酸味とサクサクした食感と
チョコのなめらかな口どけが
口のなかで一体となったショコラです。

神戸フランツ株式会社 <https://www.frantz.jp/>

同封のアンケート用紙に必要事項をご記入後、FAXにてご応募ください。Webからもアンケートやプレゼントにご応募いただけます。
<http://rmjgroup.co.jp/enq>
抽選で10名様にプレゼントいたします。当選された方への賞品の発送をもって、発表にかえさせていただきます。

【応募締切】
2020年1月15日

※画像はイメージ見本です。実際にお届けする商品とは異なる場合がございます。

Link RMJグループの情報誌「リンク」2019.12 WINTER 発行人：株式会社RMJホールディングス

COMPANY PROFILE 会社概要

株式会社RMJホールディングス
〒104-0033 東京都中央区新川1-22-11 永代ビル9F
TEL 03-6625-5360(代表) FAX 03-6222-9322

日本アイラック株式会社
〒104-0033 東京都中央区新川1-22-11 永代ビル9F
TEL 03-6625-5400(代表) FAX 03-6222-9380

株式会社インシュアランスサービス
〒659-0094 兵庫県芦屋市松ノ内町1-10 ラリープ2F
TEL 0797-32-8080(代表) FAX 0797-32-9385

フュージョン・エスアイ株式会社
〒530-0044 大阪市北区東天満2-1-10
KOUTOKUビル6F
TEL 06-4801-8081 FAX 06-4801-8874

Asia Hotline Services
1 Allée Pierre Burelle 92300 Levallois Perret
Paris FRANCE



VISSEL KOBE OFFICIAL PARTNER
私たちはヴィッセル神戸オフィシャルパートナーです