

# Link

RMJグループの情報誌「リンク」 Vol.38 2021.9 AUTUMN

RMJ  
EYES

企業を変え、人を変える！  
「組織マネジメントメソッド「識学」で成功を勝ち取る」

Rothenburg ob der Tauber-Markus Tower twilight, Bavaria, Germany

 RMJ Group  
Risk Management of Japan



クリア歯科

医療法人社団 株式会社

クリア歯科が、  
それ以外か。

インプラントなら1本21万円～<sup>(税別標準価格)</sup>

※インプラント治療(公的保険適用外) ※国産インプラント使用、歯肉弁移動術併用の場合

CLEAR DENTAL CLINIC

<https://www.clear-dental.jp> tel.0120-320-920

有楽町・新宿・池袋・名古屋・京都・梅田・難波・神戸、全国展開のクリア歯科



# GODIVA

*Belgium 1926*

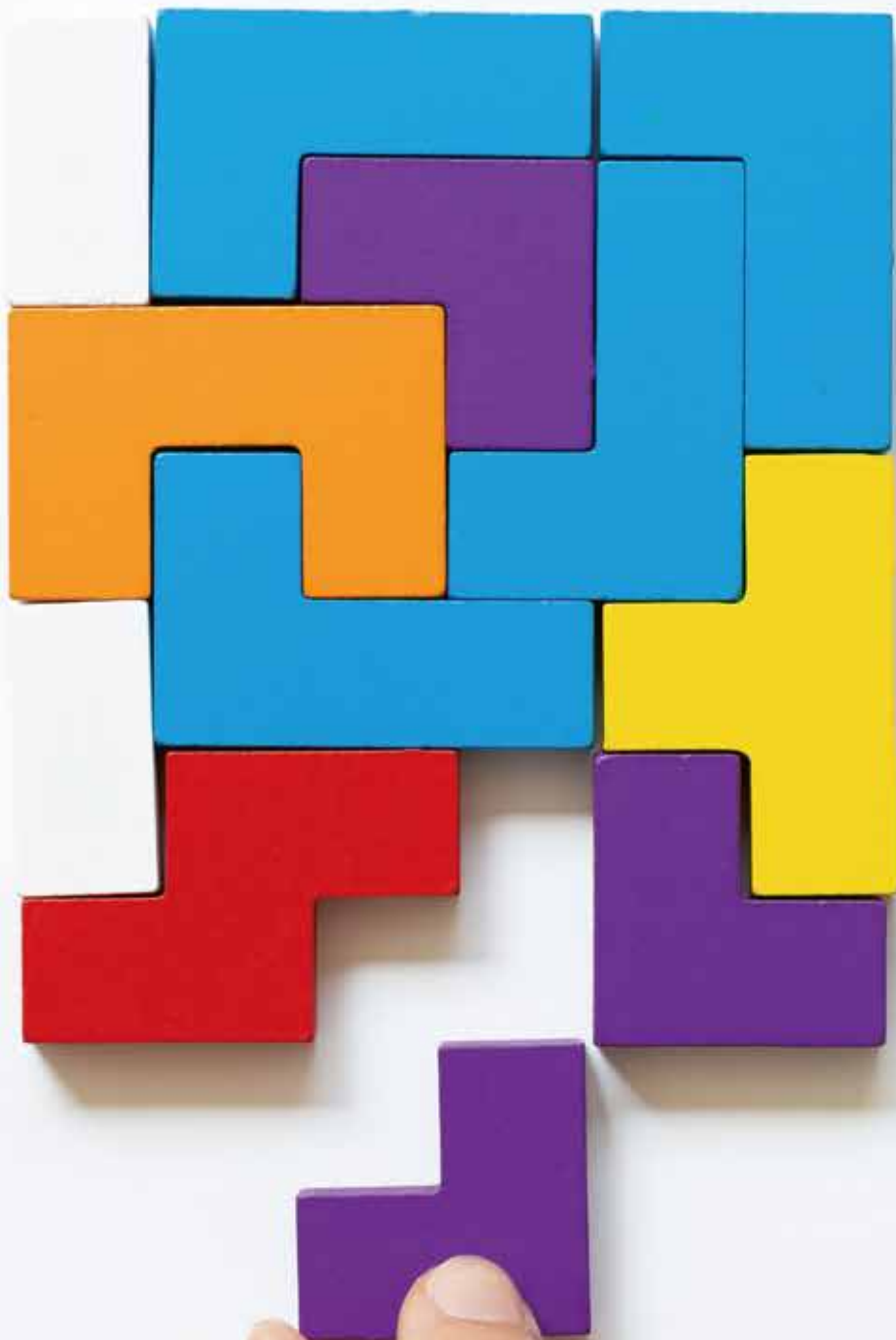


※写真はイメージです

[www.godiva.co.jp](http://www.godiva.co.jp)

# 企業を変え、人を変える！

～組織マネジメントメソッド「識学」で成功を勝ち取る～



大手企業から中小企業まで多くの企業が注目しているのが、組織運営の原理原則論とも言える『識学』です。

識学は意識構造学の造語です。20年以上前に提唱された組織運営理論「意識構造学」に着眼し、

この原理論を体系化し、基幹理論として整備し、『識学』として世の中に広めることを目的に2015年3月に創業されたのが

代表取締役社長、安藤広大氏が率いる株式会社識学です。同社は識学理論を用いて自らの組織化にも大成功し、

早くも会社設立4年後の2019年2月には東証マザーズ市場への上場を果たしています。そして、今や識学導入社数は二千数百社にものぼります。

「全ての社長に必要な学び」とまで言われる『識学』の組織マネジメントメソッドについて安藤広大社長にお話をお聞きました。

## 人間の意識構造に着目し 経営現場で体系化した理論

安藤社長が『識学』に出会ったのは9年前のこと。「当時、識学は知る人ぞ知人的な存在でした」

仕事を辞めようとした時期に『識学』を学んだことで、「かつて部下を育成しきれなかった原因などが分かりました」と言います。加えて「識学は他の組織運営論と比べ、数学や物理に近いことを発見しました。それから半年間、某ベンチャー企業で学んだことを実践させてもらう機会があり、理論は正しく、有効に活用すれば成果を得る確信を持ちました」

個人事業主として独立後、最初に依頼を受けた会社の事業部に『識学』を取り入れると実際に、数ヶ月で業績が伸び、そこで基礎となるマニュアルを作り上げていったと言います。独立から1年半後には株式会社識学を設立し、以降、多くの会社が『識学』を学び、取り入れることになります。

## 互いの認識の相違をなくすことが重要

『識学』のメソッドで注目したいのは「相互認識のズレをなくすこと」が重要だということです。「お客様のために」という定義一つとってもエラーが発生したりします。上司や部下など、それぞれの役割や責任のあり方も曖昧です。考えてみると、色々な場面で認識のズレが生じています。この曖昧なことをしっかり正さないと、問題の解決には至らないのです。

また、働き方改革が提唱される現在、職場における過重労働、パワハラ、離職による人手不足など各社が抱える問題は少なくありません。

その問題の本質は組織内に発生している「誤解」や「錯覚」にあると言います。

『識学』は、組織内の誤解や錯覚がどのように発生するのか、どのように解決できるのかの答えを持っている理論です。組織に発生している誤解や錯覚を紐解くことで組織が円滑に回るようになり、働く人たちが成長し多くの有益性を発揮する環境を作れるようになっていくと言います。

『識学』は、人が物事を認識し、行動に至るまでの思考の働きを5つの領域で説明しています。①位置(認識)→②結果(確認)→③変化(確定)→④恐怖(消化)→⑤目標(設定)です。人はそれぞれ過去の経験や知識によって、その人特有の「思考の癖」を持ちます。この思考の癖によ

て、事実に対する認識にズレが生じ、これが誤解や錯覚となるそうで、この誤解や錯覚こそが、組織運営に問題をもたらす原因に繋がっていきます。『識学』は、思考の癖に紐づく誤解や錯覚の発生要因を特定し、これを発生させないためのマネジメント手法を体系化させたものだと言います。つまり、『識学』を学ぶことで、誤解や錯覚の少ない状態になり、コミュニケーションにおけるロスタイムも最小化します。その結果、社員1人ひとりの集中力が向上します。

また、優秀な人材の離職に頭を悩ます経営者は多いと思いますが、多くの社長やリーダーは「待遇」や「コミュニケーション」で離職を防ごうとします。しかし、優秀な人材の真の離職要因は「成長感」と「所属感」を感じられなくなることです。注力すべきは、引き留め方ではなく「成長感」と「所属感」を感じさせることができる仕組み作りなのです。

## 社長や中間管理職は学ぶべし

「全ての社長に必要な学び」と言われる『識学』ですが、社長やリーダーだけでなく、中間管理職の人など、たくさんの方が学んでいます。また、最近では企業の2代目、3代目社長が『識学』に注目し、導入するところが増えていると言います。

2代目、3代目はカリスマと言われる初代の経営を受け継ぐ人たちです。カリスマ初代の真似をしても社員の牽引は難しく、社員の顔色を見てモチベーションを上げても、思うように業績を伸ばせないと悩む2代目、3代目は少なくありません。

『識学』では「会社は、ただ仕事をする場所に徹すべき」と指導します。会社を「家族とか仲間と言い出すと、そこに変な人間関係が生まれてくる。その結果、そこで得られる喜び以上に苦しみが生まれることにもなる。会社は1人ひとりが仕事をしているだけの場所にした方が、全員が幸せになれる」と説いています。「家族経営などは本当にうまくいっている時は良いですが、家族はケンカもし、仲も悪くなれば、仕事の邪魔にもなります。すべての会社や組織に言えるのは、人間関係を社内に持ち込むと、人間関係が良い時はプラスに働くこともありますが、マイナスになる時がないとは言えません。人間関係の怖いところはプラスが存在すれば、必ずマイナスも存在します。会社内に人間関係を持ち込むと経営もおかしくなっていきます」

「社員を永久に幸せにする方法は、会社が儲かり、しっかり収益を上げ、個人である社員も成長感が認識できて、個人の成長に合わせて対価を増やし続けることにあります」

そして、子どもにお菓子を与えるような経営をされている経営者が少なくないとも言います。「社員のモチベーションをあげることが役目と考えている社長や上司は、何か与えられなければ頑張れない社員を作っていることに繋がっています。それは、経営者にとっては悪です。本来の仕組み上は会社に入れば、給料をもらっている社員は頑張らなければいけない存在なのです。そこに気づかなくてははいけません」

## ■ スポーツ、学校、家族にも識学は適応可能

人が2人以上集まれば必ず組織ができます。『識学』は、組織運営の「原理原則」としてスポーツチーム、家庭、非営利組織など、会社組織にとどまらない幅広い分野で活用することが可能です。

実際に、スポーツではプロバスケットチーム“福島ファイヤーボンズ”で『識学』の理念を取り入れ、成果を上げています。現在は企業などが中心ですが、今後はもっとスポーツ界でも識学を取り入れるところが増えると予想されています。

『識学』の考え方は、学校運営や家族などにも応用できると言います。

学校に識学を取り入れることは、不登校などの問題解決にも繋がると言います。そして、安藤社長は「教育現場で識学を教えたい」という夢もあります。

また、家庭に『識学』が導入されれば、一番最初に経験するコミュニティが家庭なので、社会の一員になった時のルールにも適応しやすいと言います。家族の一番のポイントは親がルールを決めるというのが大切です。子どもは家庭のルールに合わせるという作業を覚えなければなりません。どんな社会に出て行っても自分の思い通りにはいかない、これは自分がルールを決められないからです。家庭において、子どもがルールを動かせる環境にしてしまうと、自分はいつでもルールを動かせるという勘違いを起こさせるのです。そうすると、学校や社会、会社など、他者のルールに合わせる事がストレスになるのです。「生きる」ということは言い換えれば、他者のルールに合わせる事なのです。そこをしっかりと家庭で覚えさせることが大切です。そのために、子どもは親のルールに合わせることを経験させるというのが重要になるわけです。家庭ではお父さん、お母さんという2人の上司がいることになります。家庭の教育はお母さんに任せるなど、担当を決めるようにしたいものです。

## ■ 模範例としての株式会社識学

株式会社識学は、『識学』を実践するアンテナショップの立場です。その株式会社識学は7期目にして年商は約35億円です。売り上げをずっと右肩上がりにするのは難しい業種といわれる中、毎年売上を伸ばしてきています。

4期目には、スタート時点の2019年2月に東証マザーズ市場へ上場。

「識学を使えば、組織は崩れない」。「商材がよくて、組織がよければ、会社は絶対に伸びる。余計なことをしなければ絶対に伸びる」というのが、

『識学』の理論です。自らその理論を証拠づけたのが、株式会社識学なのです。

日本国内にとどまらず、海外にも進出。「アメリカの企業にも識学を採用していただきました」。日本が生んだ識学の理論は今後も世界に広がっていくと期待されています。

## ■ コロナ禍における組織運営について

コロナ時代になり、組織運営についてもお聞きしました。「本来はコロナであってもコロナでなくても、やることは一緒。要は、コロナは生きるか死ぬかだから、今までやっていた無駄なことはやめなくてははいけません。部下のモチベーションをあげる時間や、そういう時間がないとやっていけない会社は負けです。目標に向かって、組織が自らの責任を果たしていく。シンプルな状態をいかに作れるかがコロナ時代の課題です。今、必要なことは引き算で、つついダメなときは秘策を取り入れようとしてしまいます。足し算の経営をしがちですが、組織運営で一番、強い状態はシンプルな状態です。いかに、正しく引けるかが重要です。足した方が良くなるという考えは人間の錯覚です」

株式会社識学では「2020年3月から5月はコロナウイルスがどういものか分かりませんでしたので、社会も止まり、我が社の売上も想定30~40%落ち込みました。第1クォーターは大幅な赤字となりましたが、6月以降は持ち直しました」

現在、取引している会社は約2,200~2,300社。様々なジャンルの企業がお客のため、コロナの影響を受けている企業も多数あると言います。しかし、コロナ時代にあっても、負けずに「識学というロジックを世に広げ、多くの企業を応援していきたい」と語ります。

## ■ 百聞は一見にしかず、識学に触れよう！

『識学』を「学んでよかった」、「業績が伸びた」などという声はたくさん聞かれます。

社長として、リーダーとして、中間管理職として悩みをもっている人は多いはず。『識学』の魅力は、企業や個人事業主など職種もタイプも違う多くの方が学び、成功に導いていることです。

株式会社識学では、『識学』をより高い精度で学べる講座や、様々なテーマのセミナーを多数実施しています。そして、『識学』を学ぼうと思えば、全国どこにいても学べるシステムができていますのも魅力です。コロナ禍時代で、オンラインで受けることも可能です。

また、社内における「講師養成プログラム」も話題になっています。識学導入企業に向けた、社内講師養成プログラムです。社内講師を養成することにより、識学導入後の課題を解決するとともに、組織への識学浸透を加速させると言います。

人間関係などで悩む経営者の皆さんは、まずは、『識学』の精神に触れてみてください。悩む時間がもったいないことに気づかれるかもしれません。いくつになっても学ぶことは大切です。

組織マネジメントメソッド『識学』で企業を変え、人を変えることで、眠っていた可能性を大いに引き出してほしいものです。

R M J

EYES

企業を変え、人を変える！ ~組織マネジメントメソッド「識学」で成功を勝ち取る~

[サービスメニュー]

種類	内容	期間	月額料金(税別)	
			500名以下	501名~1000名
識学 基本サービス	識学を組織に浸透させるための基本サービス	1年契約 自動更新	20万円/月	40万円/月

※1001名以上は別途お見積もり



種類	内容	期間	料金(税別)			
			一般講師	シニア講師	上席講師	梶山(副社長)
マスタートレーニング (マンツーマン)	識学理論の学習および実践 ※1回あたり1時間	全12回 (初回のみカルテ取り含め1.5時間)	120万円	180万円	240万円	360万円
浸透パック (※最大5名まで)	事前のサーベイ/カルテにより効果的な プログラム内容を選択、集合研修を中心に 動画学習/テストにより理解度の確認も実施	①サーベイ+カルテ取り(1名30分目安) ②集合研修(2時間×6回) ③動画学習・テスト ④代表者への最終フィードバック	150万円	225万円	300万円	450万円
評価制度構築	評価制度構築のコンサルティングを実施	【期間】 ~50名	160万円	240万円	320万円	480万円
		・最大4ヵ月	240万円	360万円	480万円	720万円
		【回数】 51~100名				
		・上記期間内で1回1時間 最大8回まで	別途お見積もり			
講師養成プログラム	導入企業内に識学講師を養成	応相談(個社対応) 目安:3ヶ月~6ヶ月	-	-	240万円	-

▶ セミナー開催予定

2021年9月21日(火) 16:00~17:30【WEB開催】  
「上場の秘訣」IPO専門家と経験企業3社による共催セミナー

〈登壇者〉 K&Pパートナーズ株式会社 Founder 代表取締役 松村 伸也 氏  
株式会社アイト・ホールディングス 代表取締役 三浦 陽平 氏  
株式会社識学 代表取締役社長 安藤 広大 氏  
※本講座はパソコンやタブレットを通じての「WEB受講」となります。

〈料 金〉 無料

〈問い合わせ先〉 識学開発部マーケティング推進室 TEL.03-6821-7488  
[https://corp.shikigaku.jp/seminar/2021\\_0921\\_01](https://corp.shikigaku.jp/seminar/2021_0921_01)



株式会社識学  
代表取締役社長  
安藤 広大氏

[プロフィール]

早稲田大学卒業後、NTTDコム入社。  
2006年 ジェイコムホールディングス入社。  
2015年3月 識学を世の中に広げる目的を掲げ、  
株式会社識学を設立。  
識学理論を用いて組織化に成功。  
2019年2月 東証マザーズ市場へ上場。  
2019年9月 識学ファンドの設立。  
2020年3月 プロバスケットチーム「福島ファイヤーボンズ」  
を子会社化。  
現在、コンサルティング実績は2,300社超に。  
[著書]  
2017年『伸びる会社は「これ」をやらない!』(すばる舎)  
2018年『できる課長は「これ」をやらない!』(すばる舎)  
2020年『リーダーの仮面』(ダイヤモンド社) ※最新刊

株式会社識学 SHIKIGAKU. Co., Ltd.

〒141-0032 東京都品川区大崎2-9-3 大崎ウエストシティビル1階 TEL.03-6821-7560

設 立 2015年3月

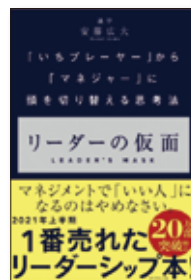
事業内容 「識学」を使った経営、組織コンサルティング  
「識学」を使った従業員向け研修  
「識学」をベースとしたwebサービスの開発、提供  
「識学」関連書籍の出版

■大阪支店 / 〒541-0052 大阪府大阪市中央区安土町3-3-9 田村駒ビル3階  
TEL.06-4400-6231

■名古屋支店 / 〒450-6321 愛知県名古屋市中村区名駅1-1-1 JPタワー名古屋21階  
TEL.052-856-3235

■福岡支店 / 〒812-0011 福岡県福岡市博多区博多駅前3-4-25 アクロスキューブ博多駅前  
TEL.092-419-7193

ベストセラー  
BOOK



株式会社識学  
代表取締役社長 安藤広大氏  
『リーダーの仮面』  
(ダイヤモンド社)

待望の3冊目が2020年11月25日発刊。今、もっとも人や企業を成長させる、目から鱗が落ちるような「識学」組織論。「モチベーションを上げて成果は出ない」「ルールなき自由な職場が成長を止める」など、成長にフォーカスをあてたマネジメントのノウハウがいっぱい詰まっています。上司と部下に緊張感のある「ちょうどいい距離感」が最も最高の結果を出す! など、識学ならではの答えも魅力です。読めば、識学を学びたい本でもあります。





# 100年先を見据えて 挑戦と成長を続ける企業

「人のよろこびを自分のよろこびとする。」「人々の豊かな暮らし、社会の進歩発展に貢献する。」「永久に進化し続ける。」  
—この企業理念を基本に前進し続ける「信和グループ」。加えて「もっと快適に、もっと安全に。もっと健やかに。」をモットーに、  
100年先を見据え、人々の願いを叶え続ける企業であるために事業フィールドを拡大してきた。一級建築士、宅地建物取引  
士等を有し、建設業界、不動産業界に精通する信和グループの代表を務める前田裕幸氏に話をお聞きした。

## 1892(明治25)年創業、2022年に130周年を迎える

来年で創業130周年を迎える信和グループ。1892(明治25)年、初代棟梁の齊藤梅吉氏が兵庫県豊岡市で信和建設の前身となる「齊藤工務店」を創業したのが始まりだ。1922(大正11)年に齊藤梅吉氏の二男、2代目棟梁 齊藤浅松氏が大阪市東淀川区へ拠点を移し、1959(昭和34)年には齊藤浅松の二男、3代目棟梁 齊藤博氏が「信和住宅建設株式会社」を設立。同年に信和建設株式会社に商号変更し、信和建設株式会社初代代表取締役社長となった。

「我が社は建築工事や土木工事の元請けを担うゼネコン、建設作業や工事を請け負うサブコンから始まりました。私の代になって、サブコンでは社員や協力企業の人たちを幸せにはできないと元請けに切り替えていきました」と4代目社長の前田氏。

サブコンからの脱皮を図ったもう一つの理由がある。「建てたら終わりの会社をたくさん見てきました。お客様の中にはそれで破綻するところもありました。だから、サブコンを脱し、建てたら終わりではなく、

建てた後どう活かしていくのか、責任をもってお客様と一緒に運営したいと考えたのです。そして、自分たちの思いのこもった事業をすれば、みんなが幸せになれるとも考えました」

サブコンから脱するだけでなく、責任をもって最後まで仕事に取り組むことで、様々なジャンルの運営部隊が必要となった。現在ではグループ企業は信和建設株式会社をはじめ12社に上り、建設事業から不動産開発事業、仲介管理事業、ホテル事業、介護事業、温浴事業、貸し会議室事業など幅広い事業に取り組むことにもつながっている。

また、様々な業種、業態の事業をすることで、「企画」「提案」「設計」「施工」「仲介」「管理」「事業経営」など、経営や運営に必要なノウハウのほとんどをグループ企業内に蓄積することができるようになった。そして、グループ内ですべての運営が可能になったお陰

で、ワンストップを実現。これは企業として大きな財産であり、お客様にとってもメリットとなり、様々な企画・提案の源流にもつながる。ここにも前田氏の敏腕ぶりが現れていた。

## ルネス工法のマンションは入居者も大家さんも大喜び

建築においてはルネス工法に着眼し、2004(平成16)年には「ルネス事業部」を立ち上げている。ルネス工法については、一級建築士でもある前田社長に説明いただいた。「国土交通省の推奨する『スケルトン・インフィル住宅』に最適の工法と言われるのが逆梁工法。その逆梁工法をさらに進化させたのがルネス工法で、高さ60cmの床下空間を実現。間仕切りや配管の移動がしやすく、居室だけでなく、水廻りを含めた間取りの変更にも対応可能です。それに、収納スペースが増え、天井の梁(はり)の出っ張りを押さえ、天井高までのハイサッシを採用できるので室内に光がはいりやすいのも魅力で、入居者の心をつかむことができる。これまで40年前後で





建て替えていたものが、ルネス工法にすることで配線や配管を通しての床下空間が広がるため、メンテナンスもしっかりでき、住宅の長期的な維持が可能になったのです。40年もしないで取り壊していた建物がこの方法なら100年もたせることも可能という。「建設業としてはパイを減らすことにはなりますが、長期優良住宅の発想は入居者や大家さんにとってはメリットが大きいです」と前田氏。

ルネス事業部を創設した翌年2005(平成17)年にはルネス工法受注棟数全国第1位に輝いた。その後も毎年のように1位を続け、2018年度時点でも1位を誇っているのはさすがだ。

### 100年先まで考えられる、そんな企業でありたい!

ルネス工法で住み心地とメンテナンス性を高め、「100年住宅」を可能にした実績も大きい。

そんな企業が温浴事業になぜ、乗り出したのか聞いてみたくなった。前田氏は笑顔で「東京の某ホテルのスパが気持ちよくて、大阪でもスパを作り

たいと考えていました。当時、単身赴任が多かった新大阪に物件があり、ある社員の『帰りたくなる家に住みたい』の一言でピンときて、『帰宅が楽しくなる住まい』作りを目指しました。最上階にスパを作ったら喜ばれると思いました。なのに、社員に意見を聞いたら、今とは会社の規模も違い、『失敗したらどうするの』とほとんどが反対でした。しかし、前田氏はやると決めたら実行派、実際に温泉を掘り、2008(平成20)年にマンション「ドルチェヴィータ新大阪」の9階部分に「天然温泉ひなたの湯」をオープンさせた。もちろん、事業としても現在でも立派に成り立っているという。

この他、事業とは別に社会貢献活動も積極的に取り組み、震災復興支援でのボランティア活動やスポーツ支援活動なども行なってきた。

来年、130周年を迎えるにあたり、前田氏に今後の抱負もお聞きした。「企業理念を忘れず、これを私自身の座右の銘とし、前をしっかりと見つめて邁進していきたい」と、力強く語っていただいた。

### 信和ホールディングス株式会社

- 本社所在地 〒542-0081 大阪市中央区南船場1丁目18番11号 SRビル長堀 16F  
TEL.06-6265-4840(代) FAX.06-6265-4850
- 事業内容 建設事業、不動産開発事業、仲介管理事業、ホテル事業、介護事業、温浴事業、貸し会議室事業など
- HPアドレス <https://shinwa-grp.co.jp/>

[お問い合わせ先] TEL.0120-567-169(担当者:小野)※受付時間 平日9:00~17:00



代表取締役社長

前田 裕幸

Hiroyuki Maeda

# キラキラ・わくわく・ドキドキを 商品化する東大阪市の名物企業

「サンクレストってどんな会社?」と思われた方も商品名を出せば、ピンとくる人が多いはず。TVゲーム用フィルター『TVシールドFS』を皮切りに、携帯用のぞき見防止フィルター『メールブロック』、携帯デコレーション『ジュエリーシール』、360度衝撃吸収『IJOY』、自動で閉じて画面を守る『CATFLIP』などアイデア豊かな商品を次々に開発。モノづくりのまち・東大阪市にあり、マスコミの露出度も高い名物企業を率いる「熱血社長」とも呼ばれている植田実氏に話を伺った。

## 街の声に耳傾け「欲しかった!」をカタチに

株式会社サンクレストは、「何でもつくれる東大阪」などと称されるモノづくりのまち・東大阪市に本社がある。

創業は1986年4月5日。創業当時はマリオブームが到来し、ファミコン全盛期だ。「甥も例外なく目を腫らし、ゲームをしているのを見て、子どもの目を守る商品は作れないだろうか」と考え、モニターを覆う防護用のTVゲーム用フィルター『TVシールドFS』の開発につながったという。これが最初のヒット商品になった。

次の転機は2000年頃に訪れた。携帯電話が急速に普及し、会社の社運を賭けて、メールのプライバシーを守る携帯用のぞき見防止フィルター『メールブロック』の開発に乗り出した。2001年に「黒色」で打ち出したが、全く売れず、植田社長はターゲット世代に聞くのが一番と女子高生たちに声をかけて商品を見てもらうことにした。「黒色はダサイ。可愛くない。ピンク色がいい」と指摘され、黒色からピンクに方針替えしたところ、社員も製造会社も猛反対。しかし、植田社長は「使う人の声に耳を傾けるべき」とピンク色で勝負。これがメディアに取りあげられ、売れなかった商品を大逆転させるほどの大ヒットに結びついた。

その後も女子高生やギャルママなど、使う人の意見や声に耳を傾け、次々と新しい商品をヒットさせていく。

2007年には携帯デコレーション『ジュエリーシール』、2016年にはマルチケース落下防止『落ちないくん』、2018年には三層構造の360度衝撃吸収『IJOY』と、世界初特許習得の自動で閉じて画面を守る形状記憶を取り入れた『CATFLIP』などが発売され、大きな話題にもなった。

## 植田社長が力説「夢はあきらめたらあかん!」

順風満帆に見えるサンクレストだが、植田社長の人生は決して平坦ではなかった。

母子家庭に育ち、5歳の時、精神病院に連れて行かれ、そこで父親と対面。父親は精神を病み、仕事復帰のための治療を受けていたのだ。その父親の入院が周りに知られてからは、いじめの対象になった。小学校の担

任に相談すると「なんでもいいから一番になれ」と言われ、ドッジボールで一番になることを目指し、一升瓶に水を入れて肩や体を鍛えた。結果、ついに一番になり、そこからいじめはなくなり、学級委員を任されるまでになった。中学時代は成績優秀で、高校は当たり前に進学できるかと思っていたら、退院して働き出した父親から「高校はあきらめてくれ」と言われ、あきらめきれずに、お金持ちの友人を頼ることにした。「キミのお父さんから仕事をもらえないか」と頭を下げ、友人の父親から仕事を発注してもらい、高校に行くことができた。しかし、大学進学時には薬科大学に合格していたにもかかわらず、借金を作っていた父親から「大学はあきらめてくれ」と言われた。結局、大学への振込期限に間に合わず、薬剤師になる夢を捨てる結果になった。

高校卒業後、仕方なく家業を手伝ったが、給料は月3万円ほど。それでも「1,000万円貯めて起業」することを目標に、休みの日はバイトに明け暮れた。10年の歳月を費やし、1,000万円を貯め、今の会社を設立。

結婚し、子どもができて、会社も順風満帆にいきはじめて矢先、突然の悲劇に見舞われた。10歳の息子さんに耳下腺のガンが見つかったのだ。手術は成功したものの、数ヶ月後に再発。東大阪市の石切神社の御百度参りに赴き、何度も祈った。その祈りが届いたのか、新しい治療法にも挑戦したおかげで奇跡的に助かった息子さんは30歳を越え、今も元気だそうだ。

そんなこともあり、社会に貢献したいと、2013年6月18日、苦しんだり、経済的支援が必要だったりする子どもたちを助けようと「一般財団法人青少年夢応援隊」を設立している。その一環で、世界に羽ばたけ「夢」スピーチコンテストも主催し、その際の賞金は発表した夢の実現のために使ってもらっている。現在も精力的にこちらの活動も続けている植田社長。ちなみに、平昌パラリンピックの男子スノーボードバンクドスラローム金メダリストの成田緑夢さんもここで夢を実現した1人だ。

## 業界初!コロナ時代に対応した新商品を開発!

携帯関連商品を主力に展開してきたサンクレストだが、いち早く抗ウイルス・抗菌関連の商品を打ち出したのは、新型コロナウイルスが日本で問題視される前の2019年のこと。「中国・武漢で新型ウイルスが出た。ウイルス



に対応した商品を開発すべきだ」と植田社長は社員を前に語った。まさかと思いつつ、社長の指示に従い研究が進められ、新規事業が立ち上がり、2020年4月には、抗ウイルス・抗菌シリーズ「Cu+ブロック」の抗ウイルス保護シールが新発売されたのだ。

「Cu+ブロック」は様々なウイルスや細菌を減少させる効果があるという銅を応用し、技術でウイルスを99.99%減少させることで、ユーザーに清潔・安心・快適な環境を提供しようというものだ。発想は「新型コロナウイルスは人→モノ→人でも感染する」。つり革やドアノブなど「人」が触れた「モノ」に触れた後に操作するスマートフォンには細菌やウイルスが付着している可能性があり、せっかくな手洗いをしてスマートフォンを介してウイルスなどが手に再付着すると考えられるのだ。スマートフォンはキーボードとマウスよりもバクテリアが多いという研究結果もある。なお、サンクレストでは、地元の東大阪役所に



抗ウイルス保護シール1,000枚を寄贈し、市から感謝状が贈呈されている。次いで、2020年11月にはスプレータイプも新発売。アルコールも入っている一価銅化合物を吹き付けることでコーティングされ、スプレーする度に銅の膜が増え、効果が持続するのだという。35年のモノづくりで培ったサンクレストの安全・安心へのこだわりが感じられる新商品である。そして、「毎日にもっとキラキラ、わくわく、ドキドキを与える商品を開発したい」というサンクレストの今後にも大いに期待したい。

### 社訓「動詞3つで人生が変わります」

1. 挨拶 大きな声で挨拶する。
2. 行動 100%前向きであきらめない。
3. 感謝 お客様に対して常に感謝し、お客様の姿が見えなくなるまで見送る。

### 株式会社サンクレスト

- 本社所在地 〒577-0814大阪府東大阪市南上小阪12番42号  
TEL.06-6725-5553(代) FAX.06-6725-5539/06-6725-6668(受注用)
- 事業内容 抗ウイルス・抗菌商品、スマートフォン用アクセサリの製造販売、  
GAME、携帯電話用アクセサリの製造販売など
- HPアドレス <http://www.suncrest.co.jp>

[お問い合わせ先] TEL.06-6725-5553(担当者:小坂)

代表取締役社長

植田 実

Minoru Ueda



## 部門紹介

株式会社インシュアランスサービス  
関西営業1部1課

関西営業1部1課は、4月より営業の鴻池さん、6月より事務の野村さんが加わり、現在営業3名、事務3名の計6名で、全員女性(!?)のグループです。営業担当に女性が多い部署は珍しく、明るく賑やかで、最近本社に併設されたラウンジが嬉しくて、早速オープン直後に一番乗りで課の会議も行いましたので、その模様をどうぞ。

当課で担当させていただいているエリアは主に神戸、大阪のお客様が多く、業種は飲食業、小売業、建設業、製造業、不動産業、サービス業等、多岐にわたっております。営業担当は保険商品の提案はもちろんのこと、お客様ごとに潜んでいるリスクも大きく異なることから、細かなヒアリングや、時には現場へ伺い状況を拝見させていただくことによりリスクを洗い出すことで、現状の分析と、その結果に対し最適な保険を提供できるよう心掛けております。特に、近年は全国的に自然災害が頻発しているため、火災保険の見直しに力を入れております。また、お客様間のビジネスマッチングにも積極的に取り組んでおります。事務担当は、書類作成が主な業務ですが、時には電話応対で直接お客様と接することも多くあります。その際に営業担当不在であればご要望を伺いその場で解決できるよう、お客様のことを知ることも努めており、機会があれば営業担当と同行してご挨拶に伺えればと考えております。そのため、「Link見たよ〜!」とお声かけいただければ嬉しいです。

今後も、「ひとりを、ひとつを、ありがとう」の精神を大切に、経営理念である「保険会社の代理人ではなくお客様の保険代理人である」ことを追求し、お客様に寄り添った対応をさせていただけるよう日々精進してまいりますので、引き続きご指導ご支援賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。



左から  
野村優香／アシスタントマネージャー 東田公美／真野佳奈美／課長 塚本厚志／主任 堀井佳穂／鴻池櫻子



仕事風景



ラウンジでの打ち合わせ風景

全日本交通安全協会の **自転車会員入会 およびサイクル安心保険加入のご案内**



自転車は、ルールとマナーを守って安全に利用しましょう。

**自転車会員に入会して、  
サイクル安心保険（自転車保険）に入ろう！**


1か月あたり  
**約140円～**  
(Web加入、プランAの場合)

「野球猫チータン」はサイクル安心保険のイメージキャラクターです。©NIPPON ANIMATION CO.,LTD.

<b>1</b> Webの場合 ① クレジットカード決済	● 掛金がお安い ● 加入者票はその場でダウンロード	WEB加入が お得です！	<b>2</b> 郵送の場合 ② 口座振替
---------------------------------	-------------------------------	-----------------	--------------------------


ホームページから まずは検索ください！  
 一般財団法人全日本交通安全協会 自転車会員   
 <URL>https://www.jtsa.or.jp/

モバイルから  
 右記のQRコードから  
 アクセスしてください。



申込用紙を入手してお申し込みください  
 申込用紙の入手方法  
 ① ホームページからダウンロード  
 ② 下記団体連絡先、一般財団法人全日本交通安全協会  
 自転車会員係までご連絡ください。

自転車利用者の皆さん  
**ご存知ですか？ 約6分32秒に1件、自転車事故は発生しています。**



警察庁「令和元年中の交通事故の発生状況」および「令和元年における交通死亡事故の特徴について」から作成

**自転車の加害事故賠償額例** 自転車事故でも被害の大きさにより数千万円の賠償金を支払わなくてはならない場合もあります。この賠償責任は、未成年といえども責任を免れることはできません。

<b>例1</b> <b>9,521万円</b> 男子小学生（11歳）が夜間、帰宅途中に自転車で走行中、歩道と車道の区別のない道路において歩行中の女性（62歳）と正面衝突。女性は頭蓋骨折等の傷害を負い、意識が戻らない状態となった。（神戸地方裁判所、平成25（2013）年7月4日判決）	<b>例2</b> <b>9,266万円</b> 男子高校生が昼間、自転車横断帯のかなり手前の歩道から車道を斜めに横断し、対向車線を自転車で直進してきた男性会社員（24歳）と衝突。男性会社員に重大な障害（言語機能の喪失等）が残った。（東京地方裁判所、平成20（2008）年6月5日判決）	<b>例3</b> <b>6,779万円</b> 男性が夕方、ペットボトルを片手に下り坂をスピードを落とさず走行し交差点に進入、横断歩道を横断中の女性（38歳）と衝突。女性は脳挫傷等で3日後に死亡した。（東京地方裁判所、平成15（2003）年9月30日判決）
---	--	--

「野球猫チータン」のLINEスタンプも好評配信中！  
 ©NIPPON ANIMATION CO.,LTD.

スタンプショップにて「野球猫チータン」で検索してね！



 一般財団法人全日本交通安全協会

**Topics** 学校法人芦屋学園に寄贈

2021年6月30日に、株式会社インシュアランスサービスは資金調達手段の多様化と長期資金の調達を目的として、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す。今回は学校法人芦屋学園様へ寄贈させていただくこととなり、2021年7月27日に寄贈式が執り行われました。



(写真左より)  
 みなと銀行執行役員阪神地域本部長 才谷 到 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 様  
 学校法人芦屋学園 理事長 山田 英男 様

2021.7.27  
**寄贈式**

**寄贈型私募債（教育機関寄贈型）の発行内容**  
 受託者：株式会社みなと銀行  
 発行額：第2回無担保社債（銀行保証型）  
 100,000,000円

# こんな時どうする!? 企業の危機管理 AtoZ

## 第13回

シリーズ

# コロナ時代の 企業危機管理

## シリーズ 5 社員のワクチン接種! 会社が取べき対応は?

### ■はじめに

令和3年2月から、我が国でも新型コロナウイルスワクチンの接種が始まりました。この原稿を書いている現在では、高齢者以外の方へもワクチン接種が広がっています。一方で、接種後副反応が表れる場合があることも報告されており、接種後一定期間安静に過ごすことも推奨されています。

では、会社としては社員のワクチン接種に対して、どのように対応すべきでしょうか。特に、ワクチン接種当日や、翌日以降に副反応が出た場合などに、社員にいわゆる「ワクチン休暇」を与えるべきか、与える場合の措置はどのようにすべきでしょうか。

### ■ワクチン休暇の必要性

社員にワクチン休暇を認める必要性としては、以下のことが考えられます。

#### 1 円滑な接種の支援

感染拡大を防ぐために、会社としても社員のワクチン接種に最大限の配慮をする必要があります。そのためには、平日昼間であっても接種が可能なような措置を講ずることにより、円滑なワクチン接種の支援を行うことが企業にも求められます。

#### 2 職場環境の整備

労働契約法第5条は、企業に労働者の安全配慮義務を規定しており、会社には、安全安心な職場環境の整備を行う義務があります。その点から積極的な社員のワクチン接種を後押しし、社内での感染を予防することが求められます。またワクチン接種に伴う副反応による発熱などが生じている場合、社員が休みやすい環境を整備することも必要です。

### コロナ感染症に関する ご相談について

コロナ感染症拡大に伴い、企業様からのメールでのご相談を無料にて承ります。  
ご希望の方は、メールタイトルに「Link誌コロナ相談」と記載していただき、下記アドレスまでメールをお送りください。  
本文には具体的なお相談内容をお書きください。メール確認後1週間以内にメールにて回答いたします。  
▶メールアドレス: [mori@will-law.com](mailto:mori@will-law.com)

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)

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 弁護士 森直也  
住所:大阪府北区西天満4丁目6番8号OLCビル6階 TEL.06-6130-8008までご連絡ください。  
※「本誌連載を見た」とお伝えいただければ、初回相談(電話or面談)を1時間まで無料とさせていただきます。

### ■ワクチン休暇の種類

厚生労働省のホームページ[新型コロナウイルスに関するQ&A(企業の方向け)]では、ワクチン休暇について、

- ①ワクチン接種や副反応発生時の療養のための特別休暇制度を新設する
- ②既存の病気休暇や失効年休積立制度(失効した年次有給休暇を積み立てて、病気で療養する場合等に使えるようにする制度)等を活用する
- ③ワクチン接種時にペナルティなく労務から離れる(中抜け)や、離席時間を通常通り労働したものと扱う(出勤みなし)などの提案がなされています。

「年次有給休暇」は労働基準法で定められた労働者の権利であり、これをワクチン接種日や副反応による休業に充てることには、社員の反発も予想されます。このような社員にも円滑なワクチン接種を勧めるため、通常の有給休暇とは別に「特別有給休暇」を新設することを積極的に検討すべきでしょう。この点当該休暇の新設には、就業規則の変更が必要とも考えられますが、前記厚労省HPによれば、有給の特別休暇制度は労使の話し合いで設けることができるとされています。要は、労働者への周知徹底を尽くしていれば、就業規則変更までは必要ないと解されるでしょう。また同様の趣旨から、休暇ではなく、就業時間中にワクチンを接種しても欠勤扱いとしない(みなし就業)を運用で認めることも可能でしょう。

### ■ワクチン接種を義務化することは許されるか?

では、新型コロナウイルスの発症や重症化リスクを低減させるために、会社は従業員に対しワクチン接種を義務付けることは可能でしょうか?

この点予防接種法第9条1項では、予防接種を受けるか否かについては、国民の義務ではなく努力義務として、最終的な判断は個人に委ねられています。また、一定の副反応が生じる可能性があることや、社員の体質や宗教上の理由などから、ワクチン接種を拒絶することもあり得ます。したがって、国による法的整備が行われていない現段階において、就業規則により、もしくは業務命令により社員にワクチン接種を強制することはできず、そのような扱いは無効となると考えられます。当然、ワクチンを受けない従業員に対して出勤停止措置を取ったり、解雇や減給、配置転換などの懲戒処分を行うなどの不利益な扱いは許されません。また、接種を拒絶している社員に執ようにワクチン接種を求めることは、それが強要と取られる場合には、パワーハラスメントともなりかねませんので注意が必要です(逆に、近時話題となったように、社員にワクチン接種を受けさせないということも同様に強制できません)。



# 「現場に学ぶ教訓」 クレームナビ お客様相談室の

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、顧客対応に関する「アレコレ」を「カスタマーサービスのお悩み相談室」の個性豊かな面々が解説していきます。

お客様対応を行っている、どんなケースでもさまざまな学びがあります。室長四谷の小話「現場に学ぶ教訓」では、当相談室の室長である四谷信司が実際に現場で経験したエピソードについて思うことをご紹介します。今回ご紹介する現場は「サービスカウンター」です。

## 「どうして入荷してないんだよ?!」

この教訓はデパートのサービスカウンターで起きたお話。ご購入予定だったワインが店頭が無いとお申し出でした。在庫を調べてみると、ご希望のヴァンテージワインの入荷は1週間後。その状況をお伝えすると、「今日入るって聞いていたのに、どうして入荷してないんだよ!?!」とクレームに発展してしまいました。しかし、どんなに「いますぐに用意しろ!!」と言われても、在庫が無いものはどうしようもありません…。



お客様のお話では、ご購入予定のヴァンテージワインは「今日入ると聞いていた」とのこと。しっかりとお話を伺った上で、当サービスカウンターからお客様へお渡ししていたという控えの伝票を再度確認させていただいたところ、お客様が入荷予定日を誤って認識されていたことが判明。そう、お客様の勘違いだったのです! 奥さまの誕生日に生まれ年のワインをプレゼントすると約束していたと、その約束を守れなくなってしまうというお気持ち、怒りに変わってしまったようです。

事情を察したマネージャーが系列店や入荷元などをしらみつぶしに探し連絡を入れたところ、運良く在庫を確保できたため、この件は一件落着となりました。お客様は「本当にありがとう」と、大変満足いただけた様子で退店されたそうです。

このようにお客様にはそれぞれ事情があります。クレームの内容がたとえお客様の勘違いだったとしても事実のみをお伝えして突き放すのではなく、お客様がお困りの問題やお気持ちを理解して差し上げることも解決への鍵となります。

※この記事はカスタマーサービスの対応事例を学ぶために事実を元に構成したフィクションです。

## 相手を批判しても、何も始まらない



四谷 信司

ことわざに「盗人にも三分の理」というものがあります。これは悪事を働いた者にも、それなりの理由はあるという意味です。たとえ理不尽なクレーム内容だったとしても、それはきっと何らかの事情があったこと。理由の中には寂しくて話し手が欲しかったなどということもあるかもしれません。そういったお客様の事情を無視して相手を批判しても何ら事態は解決しません。大切なのはお客様の事情や心理を理解し、最善の策と一緒に導き出すことです。特に「それはおかしいんじゃないですか」「非常識じゃないですか」というような相手を裁くような言葉を使わないように心掛けましょう。相手の立場になって考える——。ほんのちょっとした「優しさ」が、ときに事態を解決する鍵になり得ることを頭の片隅においておいてください。

## 話す技術を磨こう

カスタマーサービス用語

リフレクティング… 自分の言葉で繰り返すことです



リフレクティングとは日本語で言うところの「オウム返し」のこと。元々は英語で「反射」や「反響」を表す言葉です。ペットのオウムが飼主をマネしてしゃべるのに例えて、相手の言葉をそっくりそのまま繰り返すことを言います。聞き上手な方がよく使っている会話のテクニックのひとつです。

「相手に自分が聞いていますよ」という意思表示をすることができるので会話の相手に安心感を与える効果があります。また話し手の状況を整理し、意図を理解することにも役立ちます。特に苦情・クレームを伝えてくるお客様は自分の置かれている状況をわかってほしいと訴えてきている場合が多いので、積極的に取り入れたい話法です。ただし繰り返し過ぎると逆に反感をかってしまうので注意しましょう。



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

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/>



# ゴルフ 上達

## ワンポイント講座

### No.1

こんにちは、読売ゴルフ株式会社所属プロの宇佐美です。暑い夏も終わり絶好のゴルフシーズンを迎えますね。

このページをお読みの方は、ゴルフが好きな方かと察します。そんな皆さんの中には、全然スコアが良くならない、ドライバーのOBが多くて、飛ばない…などと悩みをお持ちの方もいらっしゃるのではないでしょうか。そんな方々のゴルフ上達のお手伝いができたらと思います。上達の為のヒントをご提案したいと思います。

ゴルフは人それぞれ楽しみ方がありますが、やっぱり良いスコア、ベストスコアを出すのが一番楽しいと思います。良いスコアを出すためには、余分な罰打避けたいものです。その罰打の代表がOBです。ドライバーショットが大きく曲がるようでは、OBは避けて通れません。では、どうすればボールが曲がらなくなるのか？まずはグリップを見直してみましょう。

まず知っていただきたいのは、クラブヘッドの重心位置(写真1)です。ゴルフクラブは、ヘッドがシャフトの右側(後方)にある為、フェースが開いてしまいます。スイング中も同じようにフェースが開いてしまうのでスライスやプッシュアウトの球が出ます。インパクトでフェースを返しながら打てば、真っ直ぐ飛ぶこともあります。タイミングがずれるとスライス、プッシュアウトに加えフックまで出てしまいます。なんだか確率が悪く複雑です。確率良くボールを真っ直ぐ飛ばすには、インパクト付近をフェースがスクエアな状態で通過しなければなりません。

ではどのようにクラブを握ればインパクト付近でクラブフェースが開閉せずスクエア通過できるようになるか、それはシャフトの延長線上に重心位置を重ねてグリップすることです。シャフト線上に重心を重ねるとフェースが開いたり閉じたりせず安定します。この安定した状態でグリップを作ることがとても重要です。グリップの仕方を簡単に説明します。まずシャフトをターゲットラインに垂直に持ちます。次に左親指、シャフト、重心位置を一直線になるように揃えてグリップします。

〈写真1〉



この状態だとフェースが被っているので〈写真2〉、フェースがスクエアになるまでグリップを右にねじり手を左股関節の前にセットして完成です〈写真3〉。簡単に言えばフックグリップなのですが、重心を整えて握りこんだフックグリップなのでフェースがフラフラしません。あとはこのグリップ形のままインパクト付近を通過するよう一気にフィニッシュまで振りぬいてください。

〈写真2〉



〈写真3〉



ここで気を付けてもらいたいののが、インパクト時のシャフトはターゲットラインに垂直であることと、自分でフェースローテーションをしないで遠心力に任せてスイングすることです。これを心掛けてスイングしていただければ、今より曲がりの少ない球が確率良く打てると思います。スライスで悩まれている方には、絶大な効果が期待できます。ぜひ一度お試しください。



いかがでしたか？

今回はグリップだけの話になりましたが、次回はこのグリップを活かしたスイングについて説明したいと思います。最後までお読みいただきありがとうございました。



## 宇佐美 秀樹 Profile

読売ゴルフ株式会社所属

26歳で脱サラし本格的にゴルフを始めプロを目指す。34歳の時、日本プロゴルフ協会プロテストに合格。

現在までにレギュラーツアー、チャレンジツアー、オーブントーナメントに出場。今年50歳になりシニアプロの仲間入り。現在は、試合に出場する他、ラウンドレッスン、練習場レッスンなどレッスン活動も行っている。

【問合せ先】よみうりゴルフウエストコース

TEL.0797-62-1121



## Staff's Face ▶▶▶ FSI



フュージョン・エスアイ株式会社  
SI事業部

ナカガワ ユウタ  
中川 雄大

入社年月 2016年4月  
趣味 ソフトテニス

現在、入社し6年目に入りました。前職では求人広告の営業をしており、初めて契約となったのが弊社でした。付き合いを続けるうちにITの仕事に興味を持つようになり、代表の横田に相談をし、入社しました。

パソコンはネットで調べ物をするぐらいしか使えないような素人だったことに加え、入社4か月ほどで別の会社に出向して頼れる人がいなくなったこともあり、最初の1年半ぐらいは正直かなりしんどかったのですが、そこをなんとか踏ん張って、今ではお客様のシステムを設計からお任せいただけるくらいまで成長できました。弊社のいいところは、お客様と直接話せることです。お客様から「ありがとう」と言ってもらえた時は、頑張ったよかったと思える、一番やりがいを感じる瞬間です。

そんな私の趣味は、小学生のころから続けているソフトテニスです。飽き性なところがあるのに、20年以上も続いていることには自分でもびっくりします。(笑) 社会人になってからも毎週日曜はだいたいどこかのテニスコートで朝から晩まで走り回っています！大会(主に奈良県)にも出場していて、ここ最近だと、今年の県大会で準優勝、昨年の県大会でベスト4、2年前の県大会では優勝もしました！

この時期は暑くて体調管理が大変ですが、暑さにもコロナにも負けず精進していきますので、今後ともよろしくお願いたします。(テニスのお誘い待ってます！)



## Staff's Face ▶▶▶ INS



株式会社インシュアランスサービス  
東京営業部1課

ホンダ ハヤト  
本田 颯人

入社年月 2021年7月  
趣味 フットサル  
散歩

皆さま、初めまして。2021年7月に入社しました本田です。前職も損保の営業をしていました。少しずつ新しい環境に慣れ、自分なりにお客様へ貢献できるように精一杯頑張っていきます。

私生活では子供のころからずっとサッカーをやっていたので、サッカーの観戦をすることが好きです。サッカーはもう10年程やっていませんが、昨年から毎週フットサルをするようになり運動を頑張っています。写真は友人とイングランドのサッカーチームのチェルシーの試合を観戦に行った写真です。すぐ後ろの席にカンテ、チェフ、ケバ、アブラハムが座っていて興奮したのを覚えています。昨年はコロナの影響で海外クラブが来日しての試合はありませんでしたが、毎年夏に海外のクラブが日本にプレシーズンマッチを行いに来ていました。海外のトップ選手を間近で見られる機会は中々ないので、毎年観戦に行っていました。スポーツ観戦をしながら飲むビールは格別においしいです。またそんなことができる、普通の日常が戻ってくることを願っています。

今年の12月半ばにクラブワールドカップが日本で開催されます。またチェルシーが来日し、試合を行う予定です。プレシーズンマッチよりも本気度の高いメンバーで来日する



のでまたチケットの確保が必須だと思っています。年の瀬に気持ちよくサッカー観戦をできるように、一日一日を大事にして過ごし仕事を頑張っていきたいと思います。

まだまだ未熟で至らない点もあるかと思いますが、今後ともどうぞよろしくお願いたします。

## 集中力の秋

日々の生活や仕事の緊張状態から力を抜く、リラックスモードへと切り替える『マインドフルネス』がトレンドです。これは一言で言うと、ひとつの事に絞り夢中になると脳は不思議と疲れずに集中力が高められる事です。アスリートのメンタルトレーニングにも座禅や瞑想のような形で取り入れられ、高いパフォーマンスを発揮している選手も多く見られます。これは、いわば目の前の執着を手放す習慣化のようなものであり、次に起こる出来事に備えるぼんやりとしている脳が休んでいる状態を表します。また、このニュートラルな状態は、発想力や創造力を引き出す効果も高まると言われています。

いよいよ秋本番。『読書の秋』『芸術の秋』『スポーツの秋』と言われるように、自らがデフォルトモードとなるテーマを決めて豊かな自然の中で感性を刺激し、心が解き放たれるリフレッシュトリップへ。そして、そのテーマをやり切った後には、ご褒美の『食欲の秋』のテーマに相応しい美食を思う存分楽しむパワーチャージトラベル。おすすめですが、夏の疲れを癒し、新たな自分探しの旅へ出ませんか。





毎日の体調管理に

飲んでカラダを  
バリアする。\*



**BODYMAINTÉ**  
CONDITIONING DRINK

ボディメンテドリンク

\*「バリアする」とは、コンディショニングに欠かせない成分が、いつもと変わらない体調と自分らしさを守ることです。

## お店情報 1

# 伝統とイノベーションが融合した西洋料理の老舗レストラン アラスカ フェスティバルタワー

昭和3年8月15日。大阪市北浜に誕生した「レストラン アラスカ」。西洋料理不毛の地と言われたこの地で、その後料理長に就任した故飯田 進三郎氏と支配人 望月 豊作氏により、現在のアラスカの「西洋料理」を確立。京阪神地域の西洋料理の草分けとしての地位を確固たるものにしました。その後、本店を中之島の朝日新聞社ビルに移し、地元の方は勿論のこと、京阪神の財界人や文化人等名士達に愛され続けてきました。アラスカ フェスティバルタワーでは、その伝統ある西洋料理に加え、現代的なエッセンスも加えたここだけの味わいを楽しめます。フレンチでもイタリアンでもない、大阪という地に根ざした店だからこそ、創り出せる数々の逸品料理で、心ゆくまで食事を楽しむことができます。

大切な方との記念日・誕生日・お祝いなど特別な日のご利用はもちろんのこと、企業のパーティーや接待に利用できる、2~4名様個室、2~6名様個室、6~14名様個室があり、ラグジュアリーかつ落ち着く空間であらゆるシーンに利用いただけます。クラシカルで落ち着いた雰囲気のある豪華な店内で至福のひと時を過ごしてみたいいかがですか？

### アラスカ フェスティバルタワー

〒530-0005 大阪府大阪市北区中之島2-3-18 中之島フェスティバルタワー 2F  
Tel.06-6222-1800

〈京阪電車「渡辺橋」駅直結・大阪メトロ 四つ橋線「肥後橋」駅直結〉

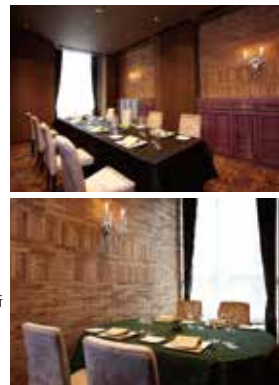
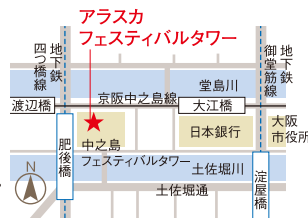
営業：[ランチ] 11:00~15:00 (L.O.14:00)

[ディナー] 17:30~22:00 (L.O.20:30)

土日祝 21:00Closed (L.O.20:00)

定休日：不定休

※新型コロナウイルス感染拡大等により、営業時間・定休日が記載と異なる場合がございます。ご来店時は事前に店舗にご確認ください。  
<http://www.alaska-festivaltower.jp/>



## お店情報 2

### 代々木駅前のバーガーダイナー

# バーガーズベース

代々木駅からガードレールを渡ってすぐのところにある「バーガーズベース」は、佐世保バーガーで有名なお店。注文を受けてから作られるできたてのハンバーガーは、こんがり焼けたフカフカなパンズに肉汁溢れるジューシーなパティ、存在感のある厚切りベーコン、フレッシュな野菜がサンドされていて絶妙なバランス。毎月8日は佐世保バーガーハーフサイズが680円(税込)になるという嬉しい。

自慢の「佐世保バーガー」の他にも、ボリュームのあるバーガー類が多数あります。ドリンクメニューも豊富でソフトドリンクの他に、お子様も飲めるノンアルコールカクテルやカラフルな赤、青、緑の3種のクリームソーダもあります。大人には、生ビール・ワイン・ハイボール・カクテルなどお酒も充実しており、ハンバーガーと合うクラフトビールもあります。店舗は、二階建て一軒家で古き良きアメリカンヴィンテージスタイルの雰囲気が漂っています。1階席はテーブルが6席ほど、外にはテラス席もあります。2階席が屋根裏部屋のように暖かい陽が入り、窓からは踏切が一望できます。線路からすぐの場所にあり、どの席からも電車が見えるので電車好きの方はもちろん、お子様連れのご家族にも最適。ゆったり素敵なひと時をお過ごしください。

### バーガーズベース

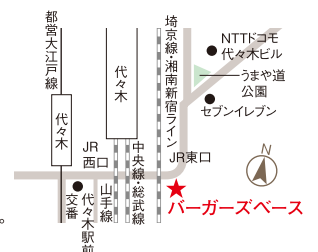
〒151-0051 東京都渋谷区千駄ヶ谷5-18-1

Tel.03-3351-1618

営業：11:00~22:00(店内L.O.21:00)

定休日：なし(12/31~1/3休み)

※新型コロナウイルス感染拡大等により、営業時間・定休日が記載と異なる場合がございます。ご来店時は事前に店舗にご確認ください。



——今すぐ裸になれる準備はできている？

富永愛がすべてを語り尽くした  
初のビューティーブック！

世界的トップモデル  
だけが知っている  
美しい人になる89の習慣

- 医者に言われて欠かさなくなった、美しさに必須の食べ物
- 肌に触れずに洗う！ 極上美肌を叶える洗顔法
- 愛され続ける理由とは？ トップモデルに学ぶ人間力
- 朝、トップモデルが最初に口にするモノとは？
- カラダの「ある場所」を意識するだけで、姿勢や動きは美しくなる
- 一瞬でフェイスラインをシュッとさせるテクニック
- トップモデルは、小顔マッサージを「顔以外」から始める
- 美肌と腸活に欠かせない、ランチタイムの定番メニュー

撮影/下村一喜

# 富永愛 美の法則

メディアで  
話題沸騰



定価: 本体1500円(＋税)  
ダイヤモンド社

# 季節の おすすめレシピ

カフェ78Fuzuki Yaokaおすすめの  
旬の食材を使ったレシピをご紹介します

## Recommended Seasonal Recipes



### 栗とさつまいもの スープ

#### ◆作り方

- ① 鍋にオリーブ油を熱し、玉ねぎがしんなりするまで炒める。
- ② ①に甘栗、さつまいもを加え、軽く炒める。
- ③ ②に鶏ブイヨンスープ400ccを入れ、さつまいもに串が通るくらいまで煮る。
- ④ 粗熱がとれたら容器に移し、ブレンダーでペースト状にする。
- ⑤ 鍋に戻し、牛乳、ラム酒を加え温める。
- ⑥ 仕上げに塩で味を調える。
- ⑦ 鍋に飾り用の牛乳を入れ、70～75℃になるまで温め、ホイッパーで泡立てて飾る。



#### ◆材料(4人分)

甘栗	200g	牛乳	120cc
さつまいも	50g	ラム酒	1cc
玉ねぎ	140g	牛乳(飾り用)	150cc
鶏ブイヨンスープ	400cc	オリーブ油(炒め用)	適量
		塩	適量

### カフェ78Fuzuki Yaoka

〒659-0067 芦屋市茶屋之町3-7 Decola Ashiya 101  
TEL.080-3844-0778

これまで17年に渡り兵庫県西宮市で料理サロンと各地に出向いてケータリングをお届けしてきた(株)ターブルドールの三好万記子が、このたび芦屋市にカフェレストランをオープンしました。「大切な人たちと囲む食卓でのひとときが黄金に輝く幸せな時間でありますように」という理念のもと、サロンで教えていた身体に優しいお料理にプロの手間とエッセンスを加えてお届けしています。

▶ご予約は『78FuzukiYaoka』HPから。<https://78fuzuki.com/>



料理サロン ターブルドール主宰  
カフェレストラン『78Fuzuki Yaoka』  
オーナーシェフ  
株式会社ターブルドール  
代表取締役  
三好 万記子

バリに3年間滞在中、ル・コルドンブルーで本格フレンチを習得。自宅で料理サロンを主宰するかたわら、各種ケータリング・カフェプロデュースを請け負う。

インテリアコーディネーターの資格を活かして創り出すテーブル空間のセンスの良さにも定評があり、料理やコーディネートを含むパーティプロデュースの依頼元は個人宅から企業、スポーツイベントや展示会に及ぶ。現在は昨年オープンしたカフェレストラン『78Fuzuki Yaoka』に力を入れており、ほぼ毎日厨房にて腕をふるっている。

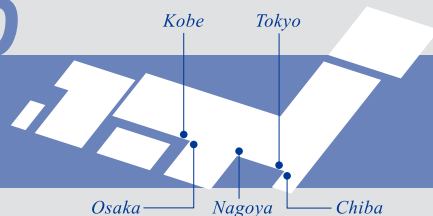
ケータリングのお問い合わせはターブルドールHPから  
<http://www.tabledor.net/>  
Instagram @makikotabledor



# 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平野町4-2-3 オービック御堂筋ビル9F  
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平野町4-2-3 オービック御堂筋ビル9F  
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 https://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  
大阪府大阪市東天満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 https://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 ときわ会計社  
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://相統税還付.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関3-2-5 霞ヶ関ビル19F https://www.asahichuo-tax.jp

### ■税理士【東京】

中谷祐介税理士事務所  
中谷 祐介  
東京都港区赤坂3-1-16 BIビル6F-01  
https://www.kaikai-home.com/n-souzoku/

### ■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  
https://yonokura-taxoffice.com

### ■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 サンタウン立花2F

### ■税理士【名古屋】

武田光司税理士事務所  
武田 光司  
愛知県名古屋市天白区平針南3-1011

### ■特定社会保険労務士・精神保健福祉士【神戸】

吉澤労務管理事務所  
吉澤 英己  
兵庫県神戸市灘区記田町3-1-20-101 灘・石屋川老番館ハウス1F  
http://www.office-yoshizawa.com

### ■社会保険労務士【大阪】

SRKK社労士事務所  
黒川 薫子  
大阪府大阪市北区西天満5-6-10 富田町パークビル301

### ■特定社会保険労務士【千葉】

社会保険労務士法人 アスミル  
櫻井 好美  
千葉県松戸市新松戸3-33 京屋ビル3F https://www.asmil.co.jp

### ■特定社会保険労務士【東京】

有限会社人事・労務  
矢萩 大輔  
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-roomu.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 https://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 和門第二ビル3F  
http://www.office-oda.gr.jp

## 読者プレゼント

短期間で組織を変革する実践ビジネスノベル  
「優しい社長が会社を潰す」

株式会社識学 代表取締役社長 安藤広大氏著  
AGI Creative Labo株式会社 CEO 上野直彦氏著  
■株式会社識学

「Cu+ブロックスプレー16ml」コンパクトサイズ

気になるところにシュッとするだけ。  
抗ウイルス・抗菌効果が3カ月持続する、効果持続型アルコール  
■株式会社サンクレスト



ご希望の品  
いずれか1点を  
各5名様に  
プレゼント



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。

※応募の際は、ご希望の品をご指定ください。

http://rmjgroup.co.jp/enq

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】  
2021年10月15日



## Link RMJグループの情報誌「リンク」2021.9 AUTUMN 発行人：株式会社RMJホールディングス

### 会社概要 COMPANY PROFILE

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

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

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

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



私たちはヴィッセル神戸オフィシャルパートナーです

# 人生に 楽園。

さあ、ロングライフにしかない  
極上のセカンドライフへ。

## 抗菌コーティング施工済



ナノゾーンコート施工証明書

感染症対策のため、共有部分に抗菌コーティングナノゾーンコート施工実施。菌を抑制し、ウイルスの脅威から守ります。

[介護付有料老人ホーム] (一般型特定施設入居者生活介護)

## 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 徒歩約9分(約720m)



JR三ノ宮駅から送迎バス  
にてお迎えします。  
中央改札口南側ロータリー



〒651-0051 兵庫県神戸市中央区神仙寺通3-1-2

Health & Natural Beauty

## ロングライフはヘルス&ナチュラルビューティ

人生100年時代に向けた先進的なメソッド。それがヘルス&ナチュラルビューティ。  
「ずっと健康」「ずっと美しく」ありたいという願いを叶える新しいプログラムです。

詳しくはWEBで



### ロングライフだけの 「3つの保証」

#### 1 | 住み替え保証

関西、関東、中部の日本ロングライフ内のホームから同条件のお部屋に、追加金無しで住み替え頂けます。

※詳しくはお問い合わせください。

#### 2 | リゾートホテル 利用保証

函館・箱根・由布院・沖繩石垣島の4つの直営リゾートホテルと「京都天橋立・ハワイ」提携リゾートホテルをご入居者本人とご家族がご利用頂けます。

#### 3 | GFC保証

(グッドフォーリングコーディネイト)

「心地良い環境。質の高い身体ケア。個人の文化的背景」1986年創業以来ケア専門会社としてのノウハウをご提供。