

RMJ

RMJグループの情報誌 Vol.53 2025.6 SUMMER

RMJ Group
Risk Management of Japan

RMJ
EYES

パラリンピックだけじゃない！
知的障がい者ソフトボールの底力と、
企業による新たな支援のカタチ

Stockholm City Hall Tower, Sweden

Afternoon Tea



それは、小さな栄養士。



見守ってるよ、栄養バランス。

BALANCED FOOD
CalorieMate



パラリンピックだけじゃない！ 知的障がい者ソフトボールの底力と、 企業による新たな支援のカタチ

知的障がい者ソフトボールの持つ魅力と可能性、そして課題

令和3（2021）年に開催された東京パラリンピックで一躍注目を集めたパラスポーツ。さまざまな困難を乗り越えた真のアスリートたちが、パラリンピックという大舞台で躍動する姿には、誰もが感動し、勇気づけられたことだろう。

こうしたパラスポーツの盛り上がりは、パラリンピック後も途絶えることなく、最近ではパラアスリートたちがテレビCMなどに出演している姿を目にする機会も増えた。完全に市民権を獲得したように見えるパラスポーツだが、実際はまだ課題も山積。その一つが『障がい者スポーツ内の“格差”』である。実はパラスポーツと言っても、社会認知度が上がっているのは『身体障がい者スポーツ』がほとんどで、知的障がい者スポーツの認知度は決して高くない。

今回は、そんな知的障がい者スポーツの中でも『知的障がい者ソフトボール』の発展に会社を挙げて取り組まれているハンズホールディングス株式会社のグループ経営戦略本部秘書広報室室長の飯田浩通氏に知的障がい者スポーツの魅力、そして社会における知的障がい者の必要性を語っていただいた。

実は競技人口の多い 知的障がい者ソフトボール

まず皆さんは、『知的障がい者スポーツ』をご存じだろうか。おそらくほとんどの方が初耳ではないだろうか。それもそのはず。東京パラリンピック以降、盛り上がりを見せているパラスポーツではあるが、注目を集めているのは、ほとんどが身体障がい者スポーツといっても過言ではない。実際、東京パラリンピックでは全22種目の競技が行われたが、知的障がい者カテゴリーの競技はそのうち3種しかなかった。それほど同じパラスポーツという括りの中でも、知的障がい者スポーツの普及は進んでいないのが現状だ。では、競技人数も少ないのではと思われがちだが、実はそうではないから不思議である。

今回紹介する『知的障がい者ソフトボール』を例に挙げると、令和7（2025）年現在、『日本知的障がい者ソフトボール連盟』（理事長相澤晴朗氏）には52チーム・約1,300名もの選手が加盟している。ちなみに社会認知度の高い車椅子バスケの競技人口は、71チーム・774名（2024年4月時点）というから、知的障がい者ソフトボールの競技人口の多さを理解していただけるのではないだろうか。

このように競技人口と社会認知度の齟齬が起こる理由の一つに、国や自治体などからの支援の少なさが挙げられる。誌面にて詳細な額は明かせないが、到底連盟を運営することなどできないほどの年間予算しか与えられていない都道府県も少なくない。それゆえ、競技人口は多くてもチームとして運営していくことができず、休部・廃部になってしまうチームもあるという悪循環。知的障がい者ソフトボールを取り巻く環境は、一言で言うなら非常にもったいない状況だといえる。

こうした状況を打開するため、令和5（2023）年から支援に取り組み始めたのが、前述のハンズホールディングス株式会社である。それでは、一体どういう経緯で知的障がい者ソフトボールを支援する流れになったのか。飯田氏に聞いてみた。

知的障がい者ソフトボールとの偶然の出会い

「私たちは当初、採用分野における人材発掘の意味も込めて、弊社立ち上げの地である仙台市をはじめとした東日本の特別支援学校巡りをしておりました。すると、宮城県立支援学校岩沼高等学園の先生が偶然にも日本知的障がい者ソフトボール連盟の理事長をされていた相澤先生だったんです。その中で、採用だけでなく、障がい者スポーツに興味はありませんか？とお声がけいただいたのが、きっかけです」。

きっかけは本当に偶然と話す飯田氏だが、ここから同社の動きは迅速だった。まずはボランティアとして、学校のグラウンドの草むしりから始めたのだが、そこで知的障がい者スポーツの現状を知ることになる。想像以上にグラウンドが整備されていないのだ。凸凹状態のグラウンドで練習する様子を見るだけで胸が痛くなった。

「かなり厳しい状況で練習や試合をしているんですね」と尋ねると、とにかくお金がないとの答えが返ってくる。昨今のパラスポーツの盛



り上がりとは別世界のような状況だが、紛れもない事実だという。自治体によっては年々予算を縮小されているケースもあると聞いて、何とかしなければと強く決意したと話す。

そこで、会社として何ができるのだろうか、何をしてほしいのだろうと思ひ、実際に知的障がい者ソフトボールに携わっている監督やコーチに話を聞いたところ、出てくる答えは皆同じだった。

「とにかく選手たちに試合をさせてあげたい」。

ここからハンズホールディングスの挑戦が始まることになる。

慈善事業ではなく、ビジネスとして 成立させるために

試合を組むのなら、いっそのこと大会を開こう。そう考えた同社だが、とはいえ課題も決して少なくない状況だった。まずは資金面の問題。大会を開く資金に関しては同社が負担する前提ではあったが、それではただの慈善事業・ボランティアになってしまう。今後も定期的に開催するためには、しっかりと開催企業側にもメリットや利益がなければいけないと考えた飯田氏は、知的障がい者ソフトボール連盟側にひとつの条件を出した。

「監督もコーチも選手も、大会に関わる人は全員顔出しOKにしてください」。

こうすることで、同社だけでなく、協賛企業も自社のCSR活動の一環として、自社HPやSNSなどにアップすることができ、企業イメージ向上につなげることができる。また、大きい大会にすることができれば、地元メディアなどにも取り上げてもらえるだろう。支援する企業にもきちんとしたメリットがある状況にすることで、協賛企業獲得にもつながると考えたのだ。

もちろん懸念もあった。正直、それまで飯田氏が知的障がい者に抱いていたイメージは、どうしても内に籠る方が多そうというものだった。それゆえに連盟側から難色を示される覚悟もしていたというが…。

「もちろんOKです。どんどん写真を撮って、活用してください」。

飯田氏が驚くほどの快諾だったという。実は内に籠るというイメージもこちらが勝手に抱いていただけで、実際の選手たちは誰もが笑顔で協力してくれたと話す。むしろ大会当日はノリノリで楽しんでくれて、「自分たちも一緒になって良い大会にしよう!」という想いで全面的に協力してくれたというのだ。この時点で、飯田氏は大会の大成功を確信したという。

同情ではなく、感動で沸かせた東日本大会

「知的障がい者ソフトボールと聞いて、どういうイメージを持たれていますか。やはりルールは通常のソフトボールより簡素で、動きもどこかぎこちない。そうお考えでしたら、きっと観戦された際に驚かれると思います。なぜなら、通常のソフトボールよりもスピード感溢れるスポーツですから」。

筆者も改めて知的障がい者ソフトボールのルールを調べて驚いたのだが、実はルールの通常のソフトボールと大差はない。障がいの適性上、盗塁やバントが禁止されているなどの差異はあれど、プレイの根幹に関わる部分はほぼ同じ。むしろ壘間が女子ソフトボールと同じ壘間に設定されているため、男性の知的障がい者がプレイした場合、通常のソフトボールよりもスピード感を覚えるだろう。また、動画などで練習風景を見る限り、健常者の選手よりもグラブ捌きが上手な選手もいるくらいなのだ。

飯田氏も当初はボランティアの一環として携わり始めた知的障がい者ソフトボールだが、実際に触れ合う中で、独自の魅力・楽しさがあることに気づいたのだと嬉しそうに話す。

「大会当日は、初めて知的障がい者ソフトボールを見るお客様もたくさんいましたが、皆さん心から楽しんでいただけたようでした。何せ協賛企業の社長の中には、あまりにも魅力に取りつかれた結果、自分たちもプレイしたいと言って、経営者チームを作られた方もいらっしゃるくらいですから」。

この大会は、2020東京オリンピックにも出場し、金メダルを獲得した女子ソフトボールの山田恵里選手も来場し、大いに盛り上がったという。中でも印象的だったのは、東北楽天イーグルスの2軍球場である楽天イーグルス利府球場で行われた決勝戦。普段プロ野球選手たちがしのぎを削る大舞台での試合に、選手たちは大喜びだったと話す。結果的にイベントは大成功に終わったが、飯田氏は「まずは第一歩」と決して楽観視していない。

「今後も長期継続的に大会を開催していくためには、やはり各チームの資金面の課題を解決しなければいけません」。

一度きりのお祭りのな大会であれば、今回のような形でも良いかもしれない。しかし、知的障がい者ソフトボールを根付かせることを考えると、善意だけに頼った大会運営では当初の目的は果たせない。そ

こで同社が考えたシステムこそが、知的障がい者ソフトボールチームを無理なく、楽しく運営することができる『1チーム1スポンサー制度』である。



チームと企業が二人三脚で成長する 1チーム1スポンサー制度

「1チーム1スポンサー制度とは、1チームにつき協賛企業様1社がスポンサーについていただく制度です。基本的にチーム運営にかかる資金を提供していただく代わりに、試合や練習風景などを会社HPに掲載したり、ユニフォームに社名を印字したりとCSR活動を社会に周知していただくことができます」。

チームにとっては資金面の憂慮を解消することができ、協賛企業にとっては企業イメージ向上につながるため、まさに一石二鳥のシステム。しかし、それ以上にこのシステムには大きなメリットがあるという。「選手たちと協賛企業様が本当に手に手を取って、チームを良くしようという雰囲気が生まれています。一生懸命にプレイする選手たちを見て、むしろ自分たちが元気をもらえているという声もたくさんいただきます。感動体験も得られるCSR活動として、ありがたいことに最近では多くの企業様から協賛問い合わせをいただくほどです」。協賛企業は随時募集中とのことなので、興味のある方はぜひ一度検討してみてもいかがだろうか。

特化型人材として期待される、 知的障がい者という可能性

知的障がい者の活躍が望まれるシーンは、決してスポーツだけではない。実は、採用シーンにおいても年々知的障がい者の需要は高まり続けている。その背景にあるのが、『障がい者雇用率制度』である。障害者雇用促進法43条第1項によると、従業員数が一定数以上の規模の事業主は、法定雇用率(2.5%)以上の障がい者を雇用しなければいけいと定められている。こうした中、早くから積極的に採用されてきたのが身体障がい者である。障がいの度合いにもよるが、例えば車椅子利用者であってもデスクワークであれば問題なくこなせる場合がほとんどで、企業側も採用しやすいのは確かだ。一方、知的障がい者に関しては、社会の理解が進んでいないという背景もあり、就職に苦戦するケースも少なくなかった。

パラリンピックだけじゃない！
知的障がい者ソフトボールの底力と、
企業による新たな支援のカタチ



しかし、こうした現状を見て、飯田氏はこう語る。

「まずお伝えしたいのは、少なくとも知的障がい者ソフトボールの選手たちは、ほとんど健常者と変わりません。確かにコミュニケーション面での多少の工夫が必要な場面はありますが、仕事において大きな問題ではありません」。

実際、次のようなことがあったという。普段、問題なく業務をこなせている知的障がい者のスタッフに「机を適当に拭いてくれる？」とお願いしたところ、途端に拭けなくなったというのだ。実は障がいの程度にもよるが、いわゆる“曖昧な指示”に対応できない知的障がい者は少なくない。決して仕事ができないわけではなく、ただそういう指示を理解し行動に移すのが苦手なだけなのだ。ではどうすればいいか。「この机をここからここまできれいに拭いて、拭き終わったら雑巾はここに片づけておいてください」と指示をすれば、健常者以上のパフォーマンスを見せてくれるという。なるほどと納得した筆者に、飯田氏は言葉を続ける。

「このようにせっかく能力はあるのに、雇用側の理解不足が原因で会社を去ってしまうケースは残念ながら少なくありませんでした。しかし、このケースは解決方法も明確です。指示する側がしっかりと作業内容を把握し、相手側に説明すればいいだけなのです。これは決して知的障がい者が相手だからという話ではなく、誰かに何かを頼むときの最低限のマナーではないでしょうか。私たちは普段“曖昧な指示”で対応してもらっていた状況に甘えていただけなのかもしれません」。

ハンズホールディングス株式会社では、こうした職場における雇用側と知的障がい者の悲しいすれ違いを無くすために、企業の経営者や人事担当者と支援学校の先生を交えた座談会を開催しているという。常日頃、知的障がい者に寄り添っている先生にコミュニケーションの方法などを聞くことで、職場でのすれ違いを減らすことができれば、不本意な退職を避けることができるかもしれない。健常者側の当たり前をベースに考えることなく、お互いにとっての当たり前を一緒に創り上げていく座談会は、「貴重な意見が聞けた」「自社に持ち帰って周知しようと思う」と毎回前向きな感想に満ちているとのことだ。

win-winの協賛が 知的障がい者ソフトボールを 次のステージに上げる

現在、ハンズホールディングス株式会社では、知的障がい者ソフト



ボールの東日本大会および全国大会（2025年より開催予定）の2大会分の協賛企業を募集している。協賛金額は、年間120万円となっている。協賛いただいた場合、大会時にホームランフェンスやベンチ横に企業横断幕を掲げるため、自社ブランディングにつながるのではないだろうか。2024年の東日本大会ではテレビなどにも取り上げられたため、大きな宣伝効果も見込める。

さらにもう一つ、大きな協賛メリットがある。それが人材採用である。前述のように全国の特別支援学校とつながりのある同社だからこそ、全国から幅広い人材を確保し、紹介することが可能である。新卒希望の場合は各学校の卒業生を、中途希望の場合は日本知的障がい者ソフトボール連盟の加盟チームから最適な人材を紹介しているという。障がい者雇用枠の補充に悩まれている企業にとっては、枠の“補充”ではなく、有能な人材を“補強”できる点でとても魅力的だ。しかも同社の強みは、障がい者雇用だけではない。これからの日本にとって必要不可欠なグローバル人材の雇用においても徹底されている。実際、ベトナムに日本語学校も開設し、現地の有望な人材の発掘から日本語教育までを一貫で行っているというのだ。その上で、企業ごとの要望に応じた『オーダーメイド型』の人材選定を行うため、入社後の齟齬も起きにくく、長く働いてもらえる人材を確保できる。昨今では日本人でも定着率の低下が叫ばれる中、高品質な人材を安定して確保できるのは、企業にとって大きなメリットではないだろうか。「これからの日本において、日本人の労働者人口は確実に減少していきます。その中で、障がい者およびグローバル人材の確保は、至上命題となるでしょう。一方で、一企業の採用担当が一人で自社にマッチした障がい者やグローバル人材を見つけ、採用するのは至難の業です。だからこそ、弊社のような特化型人材のプロにお任せいただければと考えています」。

確かに知的障がい者ソフトボール大会の協賛金として、年間120万円は高額と感じる方もいらっしゃるだろう。しかし、企業ブランディングに活用できるうえに特化型人材の採用担当を月10万円で雇っていると考えてみてはいかがだろうか。価値のある投資と考えられないだろうか。

他にも昨年に続き、今年もクラウドファンディングの立ち上げを予定しているという（2024年は目標金額の300%以上を達成）。企業としての協賛は難しいが、個人的に応援したいという方は少額でもいいので応援してほしい。一人ひとりの応援はきっと選手たちに届き、最高のプレイを見せてくれることだろう。



ハンズホールディングス株式会社

〒101-0021

東京都千代田区外神田3丁目12-8

住友不動産秋葉原ビル 17階

TEL.03-5289-0061



公式サイト



ハンズホールディングス-CUP

R M J
EYES

お客様一人ひとりに寄り添う、 心を込めたおかたづけ 年間1万件を超える相談を受ける秘密とは

2011年創業の株式会社リリーフは、遺品整理にはじまり、ゴミ屋敷・モノ屋敷清掃や残置物撤去、孤独死などに伴う特殊清掃に至るまで、おかたづけに特化したプロである。相談件数は年間12,000件に上る。特に遺品整理は、コロナ期以降、右肩上がりで見られ、依頼数を伸ばし続けているとのこと。現在では、本社のある西宮市をはじめ、東京や埼玉・神奈川に事業所を、全国に27店舗のフランチャイズを展開するまでに成長した同社の強み・魅力を、代表取締役社長である赤澤知宣氏に語っていただいた。

量より質にこだわって、心に寄り添うサービスを お客様に喜ばれる、リリーフのこだわりとは

「リリーフでは、基本的に1チームで1日1件しか対応しておりません」。

年間12,000件ものおかたづけ・整理に関する相談に応えているリリーフでは、1チームで1日1件何件の依頼をこなしているのか赤澤氏に質問したところ、このような答えが返ってきた。全国に店舗展開している状況を考えてと意外な答えだったが、実はこの「1日1件」にこそリリーフがお客様満足度の高い会社である秘密があった。

「私たちは、おかたづけを作業ではなく、サービスだと考えています。だからこそ時間をかけて、丁寧に一つひとつのモノと向き合い、仕分け・整理を行っています」。

リリーフのおかたづけの手法には、一見非効率とも思えるこだわりがある。

「例えば遺品整理の場合、私たちはお見積もり時や作業時に、お客様に故人様との思い出などをお聞きます。遺品を機械的に分別したくないのです。私たちにはわからなくても、お客様にとっては故人様との大切な思い出の品かもしれません。また、お話いただくことでお客様自身も気づかれていなかった思い出の品に出会うこともあります。処分してしまえば思い出の品とも別れてしまうからこそ、後悔のないようにお客様の思い出に寄り添いたいと考えているのです」。

もちろんお客様の話をじっくり聞こうと思うと、時間もかかってしまうもの。しかし、次の案件が決まっていたら、どうしても切り上げなければ

いけない。そうならないために1日1件にこだわっているとのこと。こうしてお客様の心に寄り添うことで好評を得ているリリーフのおかたづけサービスだが、他にも大きな特徴があるという。



お客様、そして地球環境にも配慮した 循環型のおかたづけサービス

リリーフのおかたづけサービスの大きな特徴、それは「リユース」を積極的に活用している点である。お客様にとっては大切な品を「捨てなくていい」という心理的フォローにつながるだけでなく、処分費用を20～40%削減することもできる。さらにリユースの市場を海外に展開することで、国内ではリユースしにくいものにも価値が付きやすい。一見すると、循環型のおかたづけサービスとして、理想的なシステムに思えるが、実はサービスとして確立するまでには葛藤も少なくなかったと赤澤氏は語る。

「弊社は、ごみ収集事業を行う株式会社大栄衛生が原点です。これまでは処分するごみが多いほど利益につながっていたのに対して、リユース型はごみを減らして再利用することで利益につなげるシステムです。当時は、そこに違和感を覚える社員も少なくありませんでした」。

それでもリユース型を推し進めた背景には、リリーフが属するグッドホールディングスグループの代表取締役社長である赤澤健一氏の「これからの時代はごみが資源になる時代。リユースを根付かせることができれば、将来的には片付け費ゼロにできるようになるかもしれない」という思いがある。そしてその思いを支えるのがグループ全体の経営理念にあった。

五方よしの経営理念が

リリーフが属するグッドホールディングスグループには、『五方よし』という経営理念がある。五方とは、「売り手よし（企業が持続的に成長する）」「買い手よし（公正で利益あるサービスをお客様に提供する）」「手代よし（働く人の幸せ・成長を応援する）」「孫子よし（より良い価値を次世代に継承する）」「世間よし（社会が抱える課題を解決する）」を指す。

こうした五方よしの経営理念のもと、未来を見据えた環境ビジネスに取り組んでいるグループだからこそ、リリーフも多角的なアプローチ



のおかたづけサービスに挑戦できたのだ。

お客様の心情に寄り添った分別を行うのはもちろん(売り手よし)、リユースを活用することで地球環境保護にもつなげる(孫子よし)(世間よし)。同時にリユースによって会社としての利益にもつながり(買い手よし)、社員が長く安心して働ける企業であり続ける(手代よし)。関わる人すべてに真摯に向き合い続けることで、リリーフはサービス品質を向上し続けることができ、お客様の高い満足度につながっているのだろう。

お客様の心に寄り添うサービスだからこそ、何よりも大切なのは“人”

「良質なサービスを提供し続けるために大切なのは、何よりも“人”です」。

そう力強く語った赤澤氏は、令和2年にリリーフの社長に就任以来、人材育成に積極的に取り組んできた。一方で決まったマニュアルはほとんどないという。では、どのように人材育成を行っているのか。それは、社員自身が「成長したい」「頑張りたい」と思える環境を整えていくことだと話す。そこに年功序列はない。入社2年ほどの社員が業務効率化の仕組みを提案して、実際に採用された実績もある。他にも部署間コミュニケーションの活性化を目指す「JOBチェンジ」や全社員の投票によって選ばれる「かがやき賞」、兵庫県内の企業を対象に

女性活躍や多様な働き方に積極的に取り組む企業が対象となる「ひょうご・こうべ女性活躍推進企業(ミモザ企業)」としての認定など、社員の成長意欲を刺激する環境整備には余念がない。今後もより良いサービス品質の追求のため、人材育成は活性化させていくとのことだ。

大切な人の思い出の品だからこそ、一人で抱え込まず、私たちおかたづけのプロにお任せください

最後に赤澤氏は、遺品整理を依頼しようか悩まれている方に向け、次のような言葉で結んだ。

「故人様への想いが深ければ深いほど、遺品整理は心理的負担が増す作業です。さらに自分の所有物ではないからこそ、処分していいかの判断も困難でしょう。だからこそ、私たちプロにご依頼ください。故人様との思い出を一緒にお話しながら、きっとご満足いただける遺品整理をお約束いたします。私たちも今後、遺品整理といえリリーフと言われるように、さらなるサービスの向上に努めてまいりますので、お気軽にご依頼いただけますと幸いです」。

リリーフが提供する遺品整理は、決して“もの”を整理するだけではない。一人でも多くの人が前向きな第一歩を踏み出すために自分自身の“心”と向き合うサービスなのかもしれない。

株式会社 リリーフ

■所在地 〒663-8142

兵庫県西宮市鳴尾浜2丁目1番26号

■事業内容 遺品整理・住空間整理サービスリユースサービス

【お問い合わせ先】 0120-112-089



公式サイト
relief-company.jp

代表取締役社長

赤澤 知宣

Tomonori Akazawa



世の中のニーズに左右されずに 欲しいものだけを生み出し続ける、 “らしくない”化粧品会社。

1997年設立の株式会社piyokoは、無添加自然派のヘアケア・スキンケア製品の開発製造、販売、卸を行っている会社である。「本当に欲しいものを妥協せずカタチにしたい」をコンセプトに生み出された商品は、どれもがロングセラーでファンも多い。その魅力は、天然素材、無添加にこだわるのはもちろん、一般的な化粧品メーカーらしくないところにもあるという。今回は、そうしたpiyokoと、同社が扱う商品の魅力を代表取締役の佐々木栄氏に語っていただいた。

実務未経験からのシフォンケーキ店開店 驚くべき行動力が生み出した、piyokoの原点

株式会社piyokoは会社設立の経緯からして、一般的な化粧品メーカーと一線を画す。何と当初は、カフェ併設のシフォンケーキの店としてスタートしているのだ。なぜ、シフォンケーキ店が化粧品を？と思いがちだが、そもそもシフォンケーキ店を設立した経緯も異質と言えるだろう。なぜなら、佐々木氏は某有名調理師学校を卒業してはいるが、調理系の仕事を経験することなく、piyokoを開店するまではテレビ番組の制作や記事執筆を行っていたというから驚きだ。シフォンケーキはあくまで趣味で作っていたとのことだが、好きが高じてめきめきと腕前が向上。そんな折、仕事帰りにふと自然派食品を販売している店に立ち寄り、発作的に店員さんに「私もシフォンケーキを作っているのですが、こちらに卸させていただけませんか？」と提案。普通は門前払いのところ、まさかのOKの返事を得るに至り、そこから紆余曲折を経て、自分の店を持つことになったというから人生何があるかわからない。

こうしてスタートを切ったシフォンケーキ店piyokoが、どういう経緯で自然派化粧品を製造・販売するようになったのか。そこには佐々木氏の生まれ持ったの飽くなき探求心があった。

「自分のために作った商品」が 30年経っても売れ続ける人気商品に

シフォンケーキ店としてスタートした当初、売り上げ面で苦戦したpiyoko。そんな折、何か売れ筋商品を作れないかと思案した結果、若い頃から自身の肌が弱かった影響で興味があり、調べ尽くしていた自然派化粧品にたどり着く。とは言え、当時の日本は、現在のように環境に配慮した自然派の商品が当たり前のように生活に溶け込んではいなかった。だが海外には、豊富にそれがあることを知っていた佐々木氏は、常に様々な商品を取り寄せ、探求を続けていたのだ。そんな中で自ら作ってみよう、と思い立ったのは、前職であるテレビ番組の企画リサーチで培った調査能力もあるだろう。

そうして独自に研究を開始、自らも実験台にしながら半年かけて『肌の弱い自分でも安心して顔も体も洗えるシャンプー』の開発に成功する。初回製造は、たった600本。カフェ店内だけの販売で完売まで1年かかったが、リピート率はかなり高く、手応えを感じたという。シフォンケーキと同じく、それまで化粧品作りの経験はなかったが、欲しいもの・作りたいものはとことん調べて自分で作るという生来の探求心の結果、今なお続く人気商品を生み出したことになる。この「欲しいものはまず探して、なかったら自分で作る」姿勢を指して、佐々木氏は自身をクリエイターと称する。まずは世間のニーズに敏感に反応して商品を作る一般的な化粧品メーカーと異なり、とにかく自身が作りたい商品を生み出し続けるpiyoko。この“らしくなさ”こそ、piyokoの商品が長く愛され続ける理由ではないだろうか。

一人でも多くのお客様が安心して長く使えるように、 こだわり抜いた商品とお客様第一のラインナップ

piyokoの商品ラインナップは、驚くほど少数精鋭だ。30年近く続いてきた会社であれば、いくらでもアイテムを増やせそうなものだが、佐々木氏はそれを良しとしない。その根底にあるのは『成分に流行はあってもお肌に流行はない』『お肌に必要充分な、本当に良いものだけを届けたい』というゆるぎない信念。

例えば、「頭皮と髪は地続きなのに、どうして両方洗えるものがないのか」という佐々木氏の素朴な疑問から生まれたpiyokoの第1号商品であるシャンプー。産院で赤ちゃんの沐浴に使われたり、美意識の高い一流サロンで採用されたり、美容家やモデルからも信頼を得ている人気商品だが、誕生当初の28年前から成分面は、ほとんど変わっていないという。それほど生み出された時点で完成された商品だという証拠だろう。また、piyokoは、性別・肌質を問わず、季節に左右されない商品作りをしている。通年使える商品なので、お客様は頻繁に商品を買ひ替える必要がなくなり、手間もコストも削減できる。これまで季節ごとの化粧品の買い替えに悩まれている方は、ぜひ一度piyokoの商品を手にとってみてはいかがでしょうか。一生モノの化粧品に出会えるかもしれない。



お客様の目を見て、地道に一步步 積み重ねてきた信頼が何よりの宝物

piyokoの“らしくなさ”は販売方法にも見て取れる。
piyokoは創業当初から直接小売店への卸はあるが、問屋を通してない。当然、全国展開しようと思えば、問屋を通す方が手取り早い。それでも問屋を通さず、直販と信頼できる小売店への卸を大事にしているのは『お客様と対話したい』という思いによるところが大きい。第1号の600本のシャンプーを手売りした頃から、変わらない佐々木氏の一番のモチベーションだと話す。お客様一人ひとりの声に耳を傾けながらより深く、より広く商品を広げていきたいとのことだ。「私はとにかく自分が本当に欲しいと思う商品だけを開発し、販売してきました。だからこそ、『これはもう手放せない』と仰っていただけで、私の信じるものが認められることが本当に嬉しくて」。
piyokoではよりお客様と触れ合える機会として、定期的にス



株式会社 piyoko

- 所在地 〒153-0042 東京都目黒区青葉台4-2-24
- 事業内容 無添加の自然派のヘアケア・スキンケア製品の開発製造、販売、卸
スキンケアレッスン(出張レッスンも可)

[お問い合わせ先] 03-5465-0158



公式サイト
piyoko.co.jp



ピヨコミュ
(コミュニティページ)



Instagram



Facebook

キンケアレッスンをしている。全員に細やかに指導できるよう、毎回4~5人の少人数制ではあるが、受講者数はここ2年で200人を超えるという。「レッスンは甘くないですよ、厳しめです。笑」とのことだが、それも自宅でしっかりセルフケアできるようにとの親心。「化粧品はお客様のお肌に結果を出してこそなんぼ。良いものを正しく使えば、シンプルケアでも美肌は叶うことを実感していただけるレッスン。これこそ私が本当にやりたかったことです」。

これからも地道に、確実にファンを増やし続けるpiyoko 化粧品やスキンケアのことなら、何でもご相談ください

「私は、化粧品やスキンケアに関する御用聞きになりたいと思っています。お肌のことなら、piyokoに聞けばわかると思っていただけるような存在になれるよう、これからもこうしたコミュニティは広げていきたいですね」。佐々木氏は、豊かな人生を過ごすうえで“緩いコミュニティ”がとても重要だと話す。常に連絡を取り合うわけではないけれど、何かあったときに声を掛け合うようなリラックスできる間柄・コミュニティ。やたら“個”が尊重され、“個”が強調される現代だからこそ、どこかに個でも集団でもない自分の居場所が必要なかもしれない。これからも地道にファンを増やしなが、より良い商品を生み出し続けていくpiyokoには、きっと素敵な緩いコミュニティが築かれ続けていくことだろう。



代表取締役

佐々木 栄

Sakae Sasaki

株式会社 i-Spec

株式会社 i-Spec (以下、アイスペック) は、保険会社と連携し、建造物や家財などの損害調査、適切な損害額の算定、さらには復旧工事までを一貫して行うことで、お客様が安心して保険金をお受け取りいただけるよう、迅速かついい対応を心がけ、ご満足いただける解決へと導きます。

アイスペックの使命は、損害鑑定を通じてお客様の大切な財産を守り、安心を提供することです。災害や事故で被害を受けた建物は、お客様にとって生活や事業の基盤です。私たちは、その損害を正確に調査し、適正な保険金が支払われるようにサポートすることで、お客様の早期復旧に貢献します。

また、近年は地震・台風・水害・雪害など、広域災害の発生が増加しています。こうした災害時には、当社の調査鑑定人や提携する建築士が現場へ向かい、正確な被害状況を把握することで、保険会社と連携した迅速な対応を可能にしています。

主要業務の紹介

1 建造物等の立会鑑定・書面鑑定

経験豊富なスペシャリストが、火災や自然災害等による損害を受けた建造物の調査を行います。被害状況を正確に把握し、適正かつ公正な損害額を算出することで、お客様に安心を提供します。

2 広域災害時の現地調査業務

地震や台風などの自然災害発生時には、当社の調査鑑定人に加え、提携する建築士や技術者と協力し、被害の正確な診断を行います。大規模災害時には、保険会社の対策室と連携し、被害認定の支援も実施しています。

3 建造物の復旧工事

保険金の支払い後、被害を受けた建物の復旧工事を請け負い、事業の再開や家庭の安心を早期に取り戻せるよう努めています。建築の専門家としての知識と経験を活かし、安全かつ迅速な工事を提供します。

4 学校法人、マンション管理会社との工事

建築法による建物の定期調査(外壁等)、補修工事を請負い、安心できる学習環境や住環境を提供します。

□ 本社



代表取締役社長
田中 裕之



山野 隆郎



田内 芳



高根 孝子



部長
近藤 晃
(広島支社兼任)



児島 敏



堀 一郎



大谷 恭代



中野 誠

□ 中部支社



磯村 成美



山下 英里名



西川 和広

アイスペックの業務は、お客様の生活や事業の早期復旧に直結する重要なものです。私たちの対応ひとつで、お客様の安心感や満足度が大きく変わります。そのため、正確な調査、迅速な対応、誠実な対応が求められます。

また、社内でのコミュニケーションやチームワークも重要です。調査担当鑑定人、事務スタッフ、施工担当業者が一丸となり、お互いの業務を理解しながら連携することで、より質の高いサービスを提供できます。アイスペックは、RMJグループの一員として、お客様の大切な資産である建物の保全と価値向上に貢献していきます。

これからも、より高い品質のサービスを提供し続けるために、社員一人ひとりが専門知識を深め、技術を磨き、より良い業務環境を作っていきます。私たちの努力が会社の成長につながり、その結果として、お客様の安心と満足につながります。これからも挑戦を続け、より良い未来を築いていきます。

部門 紹介

RMJ Group

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 ご案内



「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.

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)

1 Webの場合
¥ 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!

2 郵送の場合
¥ 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 検索
(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7分16秒に1件、自転車事故は発生しています。

警察庁「令和5年中の交通事故の発生状況」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。

例1 **9,521万円**

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)

例2 **9,266万円**

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)

例3 **6,779万円**

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.

スタンプショップ内にて「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

※株式会社インシュアランスサービスは、全日本交通安全協会サイクル安心保険の幹事代理店です。

Topics

このたび株式会社インシュアランスサービス名古屋支店が入居しているビル名が、下記のとおり変更となりましたので、お知らせいたします。[変更日: 2025年6月1日]

■ 変更後の住所

〒460-0003 愛知県名古屋市中区錦1-6-5 いちご名古屋錦シティビル10F

※ビル名以外の住所、電話番号、FAX番号等に変更はありません。

社員に「辞めます」と言われたら? 押さえておきたい退職時の対応

■はじめに

社員から、突然「辞めます」と申し出があったとき、企業はどのように対応をすべきでしょうか。社員の退職は、ときに社内の業務体制や取引先対応に混乱をもたらし、経営上のリスクに発展することがあります。さらに、ここ数年「退職代行」というサービスが急速に認知度を高めており、退職の意思表示が、社員本人からではなく、第三者を通じて伝えられるケースも急増しています。本稿では、社員本人による自主的な退職、すなわち「辞職」に焦点をあて、退職トラブルを未然に防ぐために企業が押さえておくべき対応のポイントを解説します。

■退職の種類

労働者の意思による退職は、「辞職」と「合意退職（合意解約）」に分けることができます。

「辞職」は、労働者本人が一方的な意思表示によって雇用契約を終了させるものであり、使用者の許可や承諾は必要ありません。退職代行を利用するケースの多くも、この「辞職」に該当します。

「合意退職（合意解約）」は、労働者と使用者の話し合いによって合意のうえで雇用契約を終了させるものです。労働者が解約を申し込んで使用者が承諾する場合のほか、使用者からの退職勧奨の結果として成立することもあります。

■「辞めたい」と言われたときの基本対応

民法627条1項では、「当事者が雇用の期間を定めなかったときは、いつでも解約の申入れをすることができる。この場合において、雇用は、解約の申入れの日から二週間を経過することによって終了する。」と定められています。つまり、無期雇用労働者（正社員など）が「辞めたい」と申し入れた場合、企業側は辞職を拒否することはできません。

この点、就業規則などに、「上司の承諾を得ること」等、辞職に企業の許可や承諾を必要とする定めを置いている企業もありますが、たとえこのような規定を置いていたとしても、社員の辞職の意思が明確であれば退職は成立します。また同様に、辞職の申入れ時期について、就業規則などに「辞職は退職日の○ヵ月以上前に申し出ること」等と規定していたとしても、民法627条1項が適用され、辞職の申入れから2週間が経過すれば、雇用契約は終了します。加えて、「○ヵ月以上前に申し出なかった場合は、退職金を支給しない」等の規定も無効と判断される可能性が高いため、実際に適用することにはリスクが伴います。

もちろん、業務の引継ぎや人材を手配する時間が欲しいという企業側の事情から、一定の引き止め交渉を行うことは可能

です。しかし、執拗または強引な引き止めは、パワーハラスメントと評価されるおそれもあり、注意が必要です。

また、退職の意思表示は、口頭やメール、LINE等でも成立しますが、後日のトラブルを防ぐためになるべく書面で退職届の提出を受けておくことが望ましいでしょう。

なお、有期雇用労働者の場合は、期間満了に伴う退職を除いて退職を拒否できるのが原則ですが、やむを得ない事由があれば退職が可能とされています（民法628条）。

■退職代行等への対応

近年、退職の意思表示が社員本人からではなく、第三者を通じて企業に伝えられるケースが増加しています。このような場合、まず相手の法的な立場を正確に把握することが重要です。これは、第三者の種類によって、企業側の取るべき対応が大きく異なるためです。

また、どのような立場の相手であっても、やり取りの記録を確実に残し、個人情報や企業の内部情報の管理に十分注意を払うことが、後のトラブルを防ぐうえで欠かせません。

1 退職代行会社（民間業者）

退職の意思表示が、後述の弁護士ないしは弁護士法人（以下「弁護士」と総称します）ではなく、民間の退職代行業者によって伝えられた場合には、注意が必要です。弁護士ではないこれらの業者には、法律上の代理権がなく、法的な交渉を行うことはできません。当該業者が行うことを許されるのは、法律上の「使者」として、本人からの意思を伝言することのみです。もし当該業者が、退職の意思を伝えるのみならず、退職金や残業代などの交渉を持ち掛けてきた場合、当該行為は弁護士法72条に反します。したがって、このような場合、企業としては当該業者を代理人とする交渉を拒否し、「本人とでなければ交渉には応じられない」と回答すべきでしょう。

また、当該業者が単に本人の退職の意思のみを伝えてきたとしても、特に電話のみでそれが伝えられたような場合には、相手の業者がどのような立場か（正式に本人の委託を受けているか）が不明です。そこでこのような場合には、改めて書面による連絡を求めたり、使者としての委任状の呈示を求めるべきでしょう。さらに、退職を受理するに当たっては、本人からの退職届の提出を受けることを基本とすべきです。いずれにしても、本人の意思確認が取れていない限り、安易に退職手続を進めたり、個人情報を開示すべきではありません。

なお、民間の退職代行業者を通じて退職の意思が伝えられた場合であっても、業務上必要な事項について本人に確認を行ったり、引継ぎを求めたりすることが法的に禁止されているわけではありません。ただし、退職代行の依頼に至った背景

には、本人の精神的負担や対話の困難があることも多く、企業からの直接的な連絡は慎重に行うべきでしょう。

2 弁護士

退職の連絡が弁護士からあった場合、弁護士には法律上の代理権があるため、基本的にはその通知が本人の意思表示として有効に取り扱われます。したがって、弁護士から退職の意思が記載された文書(受任通知など)が届いた場合は、正式な退職申出があったものとして対応して問題ありません。

なお、弁護士が労働者から退職についての委任を受ける際には、退職手続及びそれに伴う交渉一切の委任を受けているのが通常です。ただし、稀に弁護士が退職手続だけを委任している場合もあり得ますから、当該弁護士が一般の退職手続を超えて、未払い賃金の請求や有給休暇の買い取りに関する交渉を行ってきた場合には、念のため代理人としての権限範囲を確認しておくべきでしょう。

3 労働組合

合同労組や地域ユニオンなどの労働組合から、退職に関する連絡があった場合には、団体交渉の申入れとしての性質を持つことがあります。特に、未払賃金やハラスメントに関する問題などを併せた申し入れには注意が必要です。企業がこうした申し入れを無視すると、不当労働行為とされるリスクもあるため、誠実な対応が求められます。

■退職に伴う有給休暇の消化と引継ぎ対応

辞職を申し入れた社員が、退職日までの期間に年次有給休暇(以下「有給休暇」といいます)の取得を希望した場合、企業はこれを拒むことができるでしょうか。

使用者には、事業の正常な運営を妨げる場合に限り有給休暇の時季変更権が認められていますが、退職日までの日数が有給休暇の残日数と一致する、あるいはそれを下回る場合には、他の時季にこれを付与することができないため、時季変更権を行使することはできません。

ただし、退職日までの全期間を有給休暇とした場合でも、労働義務のない休日には有給休暇を取得できませんので、企業の対抗策とし、休日出勤を命じて業務引継ぎをさせることが可能です。

また、辞職の申入れ後に有給休暇を取得して、同業他社で就労する社員に対しては、競業禁止義務違反等の責任を問うことが可能と考えられています。

いずれにしても、このような事態を避けるためには、日頃から有給休暇の取得を推奨し、未消化の有給休暇を溜め込まないようにしておくこと、そして業務を属人化させず、引継ぎがなくとも大きな支障が生じない体制を整えておくことが肝要です。

■退職届と懲戒処分とのタイミング

懲戒処分を検討している社員から「退職届」が提出されたり、「退職届」を受理した後に非違行為が発覚するケースもあります。このような場合、企業はどのような対応をすべきでしょうか。

前述のとおり、辞職は、原則として労働者の一方的な意思表示によって成立し、使用者の承諾を要しません。そして、期間の定めのない雇用契約は、辞職の意思表示が会社に到達してから2週間が経過すると当然に終了します。

そのため、懲戒処分の相当性が認められる場合であっても、退職の効力が先に生じていれば、懲戒処分を行うことができません。実際に、非違行為の調査中に社員が辞職を申し出て、懲戒処分が退職日より後になってしまった事案において、裁判所は「懲戒解雇時には既に辞職の効力が発生し、懲戒解雇事由が存しても、もはや懲戒解雇することはできない」として、懲戒の効力を否定しました(東京地判平14・9・3エスエイビー・ジャパン事件)。

したがって、懲戒処分を検討中の社員から退職届が提出された場合は、退職の効力が生じる日より前に懲戒処分を決定し、本人に通知をする必要があります。

また、このようなケースでは、本人が調査を拒み、本人以外の客観的証拠を集積して事実認定を行う必要がある場合もあるため、早期に弁護士等の専門家の助言を得ることが望ましいといえます。

■おわりに

社員一人の退職が、企業の経営リスクにつながることも珍しくありません。予期せぬタイミングで「辞めたい」と言われたときにも、慌てず対応できるよう、日頃から退職対応のルールを整えておくことが肝要です。

WILL法律事務所(大阪)パートナー弁護士 森 直也 URL <https://mori-lawyer.com>



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:大阪市北区西天満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。

つげ社会保険労務士事務所 社会保険労務士 津下 薫 URL <https://tsuge-sr.com>



従業員一人の事業所から、業種を問わずご相談をお受けします。

◎就業規則・賃金制度・人事評価制度等を整備したい

◎社会保険・労働保険の手続き、給与計算をアウトソーシングしたい

◎ハラスメント、問題社員の対応に悩んでいる

その他、従業員に関するお悩みはお気軽にお問合せください。

「いつでもどんなことでも気兼ねなく相談できる社労士」として問題の早期発見・早期解決に努め、労務管理上の危機管理を支援します。

大阪市北区西天満4丁目6番8号OLCビル6階 WILL法律事務所内 TEL.06-4792-8787

▶メールアドレス: tsuge@tsuge-sr.com



お客様側に非がある場合のクレームには どう伝えるべきか?【前編】

日本アイラック株式会社CR事業部では、お客様から受けた苦情・クレームの解決方法を学べるサイトを開設し、事例に基づいたノウハウをご案内しております。今回はお手頃な価格設定で多くのファンを持つ大手家電メーカーで起きた故障(疑い)クレームを【前編】と【後編】の2回に分けてご紹介いたします。

そのとき対応したのは、問い合わせ窓口2年目の高野智さん。高野さんは、「普段通りに使っていたら、オープンレンジが突然発火した!」という問い合わせを受けたそうです。一旦、現物をお預かりして自社の製品開発部門に調査を依頼したところ、製品自体に問題は見つからず、外的要因、つまり中に入れたものが発火元だったことがわかりました。どうやら原因はお客様側にあったようです。高野さんは改めてお客様に連絡し、調査結果について説明しました。ところが……。

「証拠もないのに、客を嘘つき呼ばわりするなんて信じられない!」

そう言って電話口で憤るのは、高野さんからの報告を受けたお客様の竹部早苗さん。発火したオープンレンジの持ち主です。高野さんの伝え方に何か不満があったようですね。高野さんは一体どんな伝え方をしたのでしょうか?

竹部早苗
(仮名)

発火の原因は何だったんですか?

はい、弊社の商品開発部門で調査しましたところ、今回は製品自体が発火したのではなく、中に入れたものが発火元だったとのことでした。

高野智
(仮名)

高野智
(仮名)

どうのこと? 私はいつもの使い方をしていたんですけど。

しかしですね、製品の不具合で発火した場合、炎上部分はこのような燃え方にはならないそうなんです。これは弊社の製品テストでも確認されておりますので、間違いありません。ですので、製品自体に異常はなかったということなんです。

高野智
(仮名)

高野智
(仮名)

じゃあ、こっちが変なものを入れたって言いたいのか?
どんな証拠があってそんなことを言うのよ!

あ、いえ、そんなつもりは……。ただ、発火の原因はいろいろとありまして……。

高野智
(仮名)

高野智
(仮名)

調査結果がどうか言われても知らないし、客を嘘つき呼ばわりするなんて信じられない!
あなたじゃ埒があかないから上の人に代わってください!

……(上司を呼びにいく)……

今回のケースは、クレーム対応の中でも比較的多くの人が陥りやすい事例ではないでしょうか。問い合わせが来て調査をした結果、自社側に責任のないことがわかった。そこまでは良いとして、お客様側に何かしらの要因があることを、それとなく伝えなければならない。一見簡単そうに思えても、実際の対応は意外と難しいものです。

高野さんも、悪気はなかった筈です。製品不良ではなかったということですから、もしかしら自社製品の安全性を訴えたかったのかもしれません。とはいえ、そのような発言が結果としてお客様を疑うような印象を与えてしまったことは、決して望ましい対応であったとは言えません。では、どのようにお伝えすればよかったのでしょうか?一緒に考えていきましょう。

🗨️ クレーム内容 事実を述べているにも関わらず、発火の原因を一方的に疑われた。

2人の会話を改めて振り返ると、高野さんはしきりに調査結果を強調していました。明確なデータに基づいた報告なのかもしれませんが、「だから、こちらは悪くありませんよ」と言っているようにも取れますよね。自分に非がないと考えている竹部さんからすれば、疑われていると感じても仕方がないでしょう。

今回の事例における適切な対応としては、高野さんは竹部さんの主張を最初に聞くべきでした。調査結果の内容はさておき、まずはお客様側の言い分をしっかりと受け止めるのが、クレーム対応の鉄則です。

次回の後編では、高野さんからエスカレーションを受けた上司が、どのように対応したのかをご紹介します。

※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。

登場する人物・団体・名称等は架空であり、実在のものとは一切関係ありません。



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

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/>



Staff's Face ▶▶▶IRC



日本アイラック株式会社
CA事業部1部1課

スギヤマ

杉山 たかせ

入社年月 2024年5月
趣味 旅行
お酒を飲むこと

ご縁をいただき日本アイラックに入社してから、早いもので1年が経ちました。自動車保険、医療保険、旅行保険、そして火災保険。保険と名の付くものは色々あれども実際に使ったことはなく、一体どんな仕事をするのだろうか？果たして完全未経験な世界でやっていけるのだろうか？そもそもなんで私なんかが拾ってもらえたのだろうか？と不安でたまらず、入社日の前夜、一睡もできなかった時の気持ちが、昨日のこのように思い出されます。

現在も保険については勉強の日々ですが、上司や先輩の皆さまが、とにかくあたたく、気にかけてくださるおかげで、毎日楽しく業務にあたっており、恵まれているあと感じる毎日です。

趣味は、旅行とお酒。楽しいことが大好きです。写真は牛久大仏へ出かけた際、顔はめ看板を見つけ、ノリノリで大仏様と同じポーズを取る私です。大仏様の内部を見学することもできるので、ご興味のある方はぜひ足を運んでみてはいかがでしょうか。

お酒に関しては、専らビールやワイン、ウイスキーを好む質でしたが、ある年のお正月にいただきものの日本酒を開けた際、その美味しさに目覚め、近頃は日本酒を楽しむことも増えました。実はあまり飲食店を開拓できておらず、せっかく都内で仕事をしているのに、地の利を享受できていないなと感じるので、お気軽にお声掛けいただけると嬉しいです。これからもどうぞよろしくお願いいたします。



Staff's Face ▶▶▶INS



株式会社インシュアランスサービス
関西営業3部1課

イワネ

岩根 みのり

入社年月 2020年8月
趣味 旅行
食べること

関西営業3部1課の岩根みのりです。事務経験もなく、保険業界も初めてのスタートでしたが、おかげさまで今では友人の加入している保険について、「こうした方がよいよ!」とアドバイスできるまでになりました(笑)。この夏で入社6年目を迎えますが、時間が過ぎるのが早くて驚いています。個性豊かなメンバーが多い3部1課で、毎日楽しく仕事に励んでいます。

趣味は旅行と食ことです。1月には白浜のアドベンチャーワールドにパンダを見に行ってきました。最近、アドベンチャーワールドのパンダたちが中国に帰ってしまうニュースを見て、帰国前に会いに行けて本当に良かったと思っています。去年は、初めてのひとり旅で金沢を訪れ、兼六園や金沢21世紀美術館、近江町市場といった有名な観光地を巡りました。今年はどこへ旅行しようか、今から計画を練っています。

美味しいものを食べることも大好きで、ラーメンをよく食べに行きます。食べログに全信頼をおいているので、高評価のラーメン店を巡るのが定番です。特に家系ラーメンが好きで、千林大宮にある家系ラーメンが1番好きです。おすすめのラーメンがあればぜひ教えてください。

お見かけの際はお気軽にお声がけください。どうぞよろしくお願いいたします。



DIVE INTO LUXURY

涼やかな青の世界へ、深淵への旅

夏の陽光が肌を焦がすたびに、私たちは涼を求めて彷徨います。年々上昇する気温に対抗する最もエレガントな解決策は、もはや地上ではなく「水中」にあります。深い青の静謐に身を委ね、夏の喧騒から解放される究極のエスケープがそこには待っています。

ドバイの中心部から車で約30分。砂漠の街に突如として現れる巨大な真珠貝のような建造物、それが「Deep Dive Dubai」です。

2021年7月にオープンしたこの施設は、深さ60メートル、水量1400万リットルを誇る世界一深いダイビングプールとしてギネス認定されています。ここでは、海底に沈んだ都市を探検することができます。ベッドルームやダイニングを備えたアパート、図書室、さらには水中でプレイできるビリヤード台まで。アトラクションの伝説を現代に蘇らせたかのような光景が広がり、最新のLED照明と音響設備が幻想的な雰囲気演出します。

一方、北欧の荒波が打ち寄せるノルウェーの南端リンドネスには、異なる水中体験が待っています。「Udø」は、ヨーロッパ初の水中レストランとして2019年に誕生しました。建築設計事務所スノヘッタが手掛けたその姿は、巨大な潜望鏡のよう。旬の魚介類や地元の食材を使った20品もの料理からなる至高の「水中コース」は、まさに芸術品です。深さ5.5メートルの海底に設置された大きな窓からは、北海の豊かな生態系を間近で観察できます。また、この建物は海洋生物の研究センターとしても機能しています。

かつて人類は空へ、宇宙へと夢を追いました。そして今、私たちの前には新たなフロンティアが広がっています。深く、静かで、青い世界。今年の夏は、「水中」という未知なる体験の旅に出かけてみませんか。



文：西田 理一郎
www.deeproot.co.jp

ふんわりとろ〜り魔法の口どけ 神戸魔法の壺プリン®



SHOP LIST



[umieモザイク店] TEL 078-360-0007
神戸市中央区東川崎町 1-6-1 umieモザイク2F
JR 神戸駅から徒歩10分 10:00-20:00



店内のイートインスペースで
神戸魔法の壺プリンも味わえます。



www.frantz.jp

[南京町店] 078-392-3623	神戸市中央区栄町通 2-9-8	JR 元町駅から徒歩5分	11:00-19:00
[新神戸店] 078-231-1331	神戸市中央区加納町 1-3-1 (新神戸アントレマルシェ)	JR 新神戸駅新幹線口下車すぐ	9:00 - 21:30
[六甲店] 078-861-1388	神戸市灘区神前町 1-1-7	JR 六甲道駅から徒歩5分	10:00-18:00
[三宮店] 078-391-3577	神戸市中央区三宮町 1-10-1 さんちか7番街	JR 三ノ宮駅から徒歩5分	10:00-20:00

※異人館店、新大阪店、フランツカフェも営業中。詳しくはホームページをご覧ください



神戸フランツ

検索



こんにちは。皆さん、ゴルフ楽しんでますか？いい季節になりましたね～♡もう暑い！梅雨入りも近い！万博も行きたい…！と大忙しではないでしょうか🗓️

私はGWに所属クラブの友人、会社の友人、学生時代の友人、ママ友、いろんな方と🏌️👉👈一緒に、ふと感じたことを徒然なるままに話します。

1 どんなゴルファーになりたい？

考えたことありますか？とにかく上手になりたい！HDCCシングル！80台でコンスタントに回りたい。または、仲間と楽しくワイワイ、ストレス発散。お洒落にゴルフしたい？！人に迷惑かけずに楽しく回りたい！いろいろありますよね。

競技ゴルファーで試合に出るような方だと、ゴルフ上手い＝尊敬♡エライ👏みたいな雰囲気があり、上手い方がエラそうにすることは無いのですが、上手くて性格もいい方だと、仲良くなりたいた人が自然と寄ってきて、、大人気！楽しくて上達もできたらいいですね！

仲間とワイワイ、大賛成!! また🏌️👉👈行きましょう！と誘ってもらえるようになるには～？？

① 状況把握、大事です！他人のボールを見ておく。どこに飛んで、探しに行くべきかどうか、次は誰が打つ順番か？例えば、自分のボールがグリーンオンしていて、他のプレーヤーがバンカーからホームランしてもう一度アプローチしないといけない場合、「バンカーをならしておくからアプローチ行ってきて～」と言えるのは、なかなかスマートなゴルファーではないでしょうか?!🤔

② 自分のスコアを正しく数える。スコアが数えられないとコンペに参加できません。OBした時、赤杭の場合、等々。OBしたのに足し忘れたり、バンカーで何回叩いたか分からなくなったりは、私もときどきありますが～(認知症前兆👉👈)故意でなくてもスコアを少なく言ってしまうと、「あの人スコア誤魔化すのよ～」と言われてしまったら大変です!!🤔

2 一緒に回って楽しい人、そうでない人

③ ナイスプレーは褒める。ナイスショット!! ナイスオン!! ロングパターが入ったら、ナイスです!!👏
見ていないと言えませんからね。褒められて悪い気はしないと思います。何でもかんでもは、やり過ぎですが。

④ 逆に興ざめなのは、あまりにもプレーに集中しすぎて、他人のプレーはどうでもいい、というのが感じられる時。ある時コンペでめちゃ上手い女性と回りました。レギュラーティーから75で回るので、本当にプロみたい👏十分ギャラリーとして楽しめました!が、自分のゴルフに集中しておられて、他のメンバーのゴルフには関心がない? ナイスショット!と声かけることもなく、ただ淡々とプレー。上手いので、私レベルのナイスショットがそうは見えないかも??🤔

⑤ 男性の中に紅一点でゴルフする女性に多いのが、女王様タイプ。ちやほやされるのに慣れているので、何でもしてもらって当然。人のボールは見ない、他人のボール探しにはもちろん行かない、1グリップOKどころか1クラブOK!?!自分のプレーに全集中!😊

⑥ そうそう、プレーが遅い人、私はちょっと遠慮したいですが、皆さんはどうですか?ハーフ3時間かかるコースでは、急ぐ必要がないので仕方ないのですが、自分のボールの所まで行くのが遅い、アドレスしてからスイング起動が遅い、是が非でもカートに乗る、などなど。疲れていたり、コンディションもあるので無理は言えないですが、でも自分とリズムが合わない、ちょっとストレスに感じてしまいます🤔

3 上手になりたい!!

ゴルフにハマる人は多くて、みんな上手になりたい!と思っています。(私もモチロン!)私の考えですが、上手くなるには練習あるのみ。いかに同じスイングができるか、がモノを言います。練習もしないのに上手くなるわけがありません。山登りやジョギングで足腰を鍛えてショットが安定することはあると思いますが、ショットもアプローチもパターも、動画見ているだけではうまくなりません。クラブを変えたりボールを変えたり、で良くなることはあっても、実力アップは練習あるのみ!!👏
会社の女子ゴルフ部では、「スマートゴルファーになろう!」が合言葉です。ゴルフが上手いだけでなく、一緒に回って気持ちいい、ルールもマナーも分かるゴルファーになりましょう!!と、切磋琢磨しています。皆さんもぜひぜひ、Let's Enjoy Golf !!



光葉 篤子 みつば あつこ

生まれも育ちも神戸、大学生の頃からゴルフを嗜み、神戸のとあるゴルフ用品メーカーに勤務、ゴルフ用品の企画・開発に携わる。週1ゴルファー、HDCC10。

お店情報 1

関東では珍しい地焼き鰻

丸壺富士 赤坂店

丸壺富士 赤坂店は赤坂のメイン通り、一ツ木通り沿いにありながら落ち着きある空間が魅力。温かい光が灯る店内には、カウンター席を含む全56席をご用意。ゆったりとした雰囲気の中で、こだわりの鰻料理を堪能できます。

メニューは、吸い物・香の物・ドリンクがついた国産の鰻を使ったコース料理など。特徴は、鰻を蒸さずにじっくりと焼き上げる関西風の調理法、いわゆる「地焼き」です。地焼きで焼き上げる鰻の特徴は、皮目はパリッ、身はフワッとした食べ応え。蒸さない分、提供スピードが速いのも魅力です。

備長炭で香ばしく焼き上げられた鰻は、一口食べればその違いは歴然。皮の香ばしさと身のふっくらとした食感、そして濃厚な旨味が口いっぱいに広がります。コースでは、鰻重はもちろん、白焼きや鰻巻きなど、様々な鰻料理を地焼きならではの味わいで楽しめます。

また、鰻料理だけでなく、旬の食材を活かした一品料理もご用意。日本酒や焼酎など、料理との相性を考え抜かれた豊富なお酒と共に、至福のひとつときをお過ごしいただけます。こだわりの地焼き鰻を堪能できる丸壺富士で、特別な食体験はいかがでしょう。



丸壺富士 赤坂店

〒107-0052

東京都港区赤坂3丁目16-8

Tel.03-5545-6314

営業：【ランチ】11:30~14:30 (L.O.14:00)

【ディナー】平日／17:30~23:00 (L.O.22:00)

土曜／17:30~22:00 (L.O.21:00)

定休日：日曜日・祝日



お店情報 2

記憶に残る、美しい花贈

HOSI+

「HOSI+」は、阪急伊丹駅前のサンロード商店街に新しく誕生した複合テナント施設「POT」内にある、日々の暮らしにそっと寄り添う花々をお届けするフラワーショップです。オーナーが丁寧に選び抜いた、市場ではなかなか出会えない珍しい花々との出会いが、訪れる人の心を惹きつけます。

店内には、季節の彩りを凝縮した美しいブーケや、お部屋を華やかに飾るアレンジメントが並びます。その時々旬の花材をふんだんに使用し、贈る方の想いや、飾る空間の雰囲気に合わせた、世界に一つだけのフラワーギフトをオーダーできます。

また、ご自宅用には、季節の花々を定期的にお届けする「花の定期便」がおすすめです。月ごとにテーマを設定し、その時期ならではの美しい花材をセレクト。時には、珍しい品種や、普段目にする事のないような花との出会いも楽しんでいただけます。

何気ない日常に、特別な瞬間を「HOSI+」で、あなただけの花を見つけてみませんか？大切な方への贈り物はもちろん、頑張る自分へのご褒美にも、ぜひご利用ください。



HOSI+

〒664-0851

兵庫県伊丹市中央5丁目3-1

サン専門店2F「POT」

営業：11:00~19:00

定休日：火・水曜日



季節の おすすめレシピ

Recommended Seasonal Recipes

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



ハーブのフォカッチャ

◆作り方

- ① ボウルに強力粉、全粒粉、塩を合わせる。別の器にぬるま湯とドライイースト、きび糖を混ぜて溶かし、ボウルに入れる。菜箸などで大きく混ぜ、まとまってきたら手でこねる。
オリーブ油とローズマリーを加えてさらにこね、きれいに丸める。
- ② 同じボウルに強力粉を軽く振り、①の生地を入れてラップをする。
40℃で30～40分発酵させる。
- ③ 1.5倍くらいの大きさに膨らんでいれば、手で押さえてガスを抜く。
そのまま正方形に形を整え、ラップをして20分置く。
- ④ 生地の上に指で穴を開け、岩塩を上から軽くふり、230℃のオーブンで15分焼き、オリーブ油を全体に塗る。

◆材料(20cmの正方形1枚分)

強力粉	150g	きび糖	小さじ1
全粒粉	100g	オリーブ油	大さじ1
塩	5g	ローズマリー(みじん切り)	大さじ1
ぬるま湯	180～190cc	オリーブ油	適量
ドライイースト	4g	岩塩	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、芦屋市にカフェレストランを2020年にオープンしました。「大切な人々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たい」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

パリに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2020年9月に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
<https://www.tabledor.net/>
Instagram @makikotabledor



デジタル資産が迷宮入りしないために、 今できること

近年、ネット銀行やネット証券を利用する人が急速に増えています。スマートフォンやパソコンからいつでも取引できる手軽さに加え、金利や手数料の面でも優位性があり、多くの人のにとって身近な存在となっています。

■ デジタル資産のメリットと落とし穴

これらの金融機関の多くは、取引や通知をインターネット上で完結させており、紙の通帳や取引報告書が発行されないことも珍しくありません。通知はメールやアプリのメッセージ機能が中心で、自宅に郵送物が届かないケースも増えています。

こうしたペーパーレス化は効率的である一方、本人の死後、家族が資産の存在に気づけないという深刻な課題もはらんでいます。紙の通帳や通知書があれば、資産の存在を知る手がかりになりますが、完全にデジタル化されている場合、家族がその存在にまったく気づかないまま「埋もれて」しまうリスクがあるのです。特に、ネット銀行・ネット証券・仮想通貨・FXなどの口座は、ログイン情報が分からなければアクセスもできず、放置されれば休眠化し、最悪の場合は無効化や清算されてしまうこともあります。

■ 埋もれた資産はどう探す？

では、もしご家族が突然亡くなってしまった場合、遺族はどのようにしてこうしたデジタル資産を見つけられよいのでしょうか。一つの方法は、故人が使用していたスマートフォンやパソコンの中にあるブラウザ履歴、メール、メモアプリの確認です。ネット銀行や証券会社のアクセス履歴や通知メールが資産の手がかりになる可能性があります。有価証券については「証券保管振替機構(ほふり)」を通じて証券会社に口座があるかを照会する制度がありますが、預貯金については公的な一元照会制度がなく、各金融機関に個別に問い合わせる必要があります。情報がなければ、闇雲に調べることとなり、労力・時間の面でも大きな負担となります。

■ 迷宮入りを防ぐために今できること

このような事態を防ぐためには、「相続が発生したときに必要な情報が、家族に残されている状態」しておくことが大切です。

Professional's 最前線

Vol.15

まずは最低限、どの金融機関に、どの種類の資産があるのか(預金・証券・暗号資産など)、そしてどの支店かをまとめた「資産リスト」を作成することをおすすめします。ログインIDやパスワードまでは不要です。資産の所在さえ分かれば、戸籍謄本などを通じて相続人であることを証明し、手続きを進めることが可能です。

また、資産の存在を知らせるだけではなく、遺言書やエンディングノートなどに、資産の一覧と管理方法を簡潔に記しておくことで、さらに安心です。デジタル資産の有無も含め、定期的な棚卸しと更新を習慣化することが、今後のスムーズな相続や資産管理につながります。

■ まずは一步、資産の見える化から

「配偶者にすべての財産を相続させる」といった遺言だけでは、実際にどんな資産があるのかはわかりません。特にデジタル資産は、手がかりがなければ完全に見落とされてしまうことも。そのために、まずはご自身の資産を整理し、「誰かに伝わる形」で残すことから始めてみてはいかがでしょうか。

大切な資産が迷宮入りする前に、未来のご家族のために、是非とも今できる備えをしておきましょう。



杠(ゆずり)はグループ 代表
司法書士 川原田 慶太

1976年生。京都大学法学部卒。
近畿圏を中心に、成年後見や家族信託、遺言などの財産管理業務に特化した専門チームを結成し、年間300件以上の相談に応じる。日本経済新聞電子版にて「司法書士が見た相続トラブル百科」を長期連載。
金融機関を中心に相続セミナー講師を多数歴任。著書に「司法書士は見た実録相続トラブル」(日経出版)
<https://www.yuzuri-ha.or.jp>

読者プレゼント

ハーバルマイルド シャンプー

上質なシルクとハーブエキスを、ノンシリコンでも泡立ち豊か。リッチな洗い上がりで、髪の毛のツヤ・コシが蘇ります。頭皮がデリケートな方や、洗顔にもおすすめです。
◎容量：500ml
(5〜6ヶ月分)



■ piyoko <https://www.piyoko.co.jp/>

ローズ&ネロリ セラムジェルクレンジング

天然ローズやネロリなど、豊富な美容液成分配合で、しっかりメイクも落とせるのに肌を傷めず、後肌しっとり。ダブル洗顔不要です。すきもラク、角質ケアも叶います。
◎容量：150ml



ローズ&ネロリ セラムローション

化粧水なのに化粧水を超える力で潤う、エイジングケアのための高機能美容水。天然ローズやネロリ、月下香エキスを豊かに薫ります。
◎容量：150ml (ポンプタイプ)

いずれか
ご希望の品を
各5名様に
プレゼント



Webから、いずれかご希望の品
及び必要事項をご入力して
ご応募ください。

<https://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】
2025年
7月15日



RMJ

RMJグループの情報誌「RMJ」2025.6 SUMMER

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8F
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 大阪府北区東天満2-1-10 KOUTOKUビル6F
TEL 06-4801-8081 FAX 06-4801-8874

株式会社 i-Spec

〒662-0972 兵庫県西宮市今在家町3-6 西宮インクビル3F
TEL 0798-38-2705 FAX 0798-38-2706



RMJ Group

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

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。

住宅型有料老人ホーム／厚生労働省基準 池田市有料老人ホーム設置届済

アーバンリトリートホテル

ロングライフ池田山手

北欧のデザインホテルのような洒脱な住空間。



防災も防犯も万全のサポート

地震・台風・水害など万が一の災害時、
ご自宅より安心・安全な暮らしを。
非常時に備えて訓練を受けた熟練の
スタッフがお客様をお守りします。

阪急宝塚線「石橋阪大前」駅下車
阪急バス池田市内線
「呉羽の里」バス停下車徒歩約3分



所在地／〒563-0022 池田市旭丘2丁目4-31



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

各ホームで開催するツアー企画にご自由に参加頂けます。また、函館、箱根、由布院、沖縄石垣島のときりゾートのホテルを優先的にご利用頂けます。

3 GFC保証 (グッドフィーリングコーディネート)

「文化と背景、心地よい空間、質の高い身体ケア」の三要素で、1986年創業以来ケアサービス専門企業としてサービスをご提供。