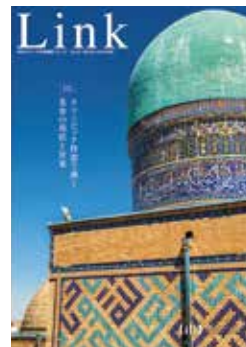
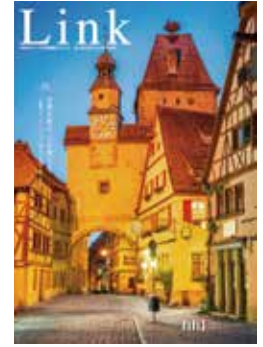
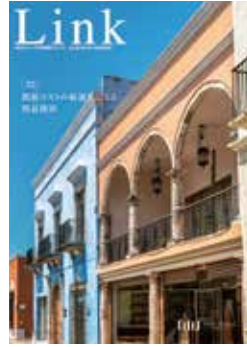


RMJ

RMJグループの情報誌 創刊10周年特別号



おかげさまで創刊10周年
誌名も新たに次の10年へ



飲んで
カラダを
バリアする*。

乳酸菌
B240

+

こだわりの
電解質
バランス

ボディメンテ

つかむぞ、
好調。



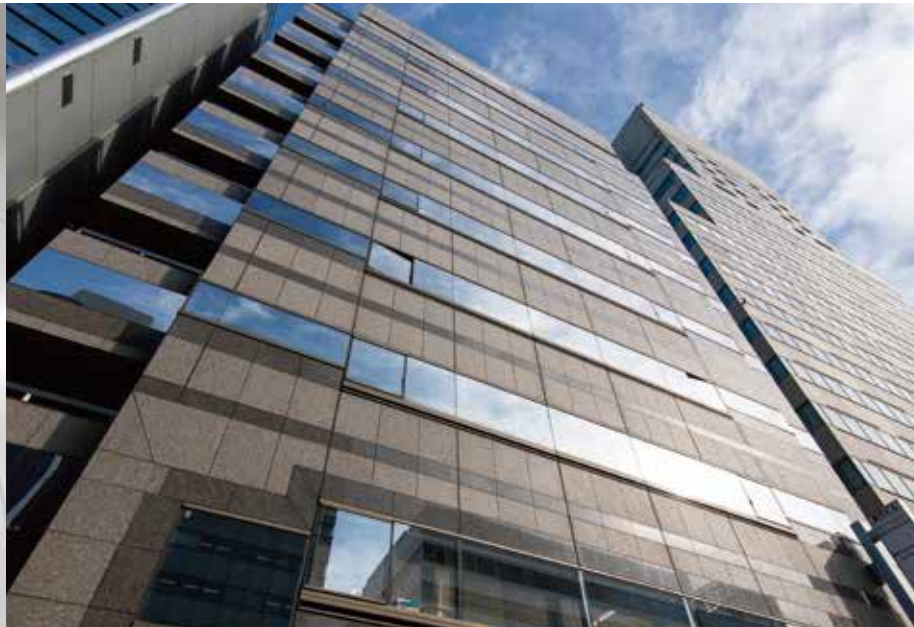
GODIVA

Belgium 1926



※写真はイメージです

www.godiva.co.jp



おかげさまで創刊10周年

平素は格別のご高配を賜り誠にありがとうございます。

このたび、弊社情報誌「Link」はおかげさまで創刊10周年を迎えることができました。

これもひとえに皆様からいただいたご支援の賜物と厚く御礼申し上げます。

「Link」は、10年前の2011年8月に、保険サービスを提供する

株式会社インシュアランスサービスの情報誌として創刊いたしました。

誌面でお客様をご紹介させていただくことでビジネスマッチングにつなげ、

少しでもお客様のお役に立ちたいとの思いから、

「結びつける」という意味で「Link」と名付けました。

創刊当初は、お客様紹介と保険に関連する情報をお届けしておりましたが、

2015年5月に株式会社インシュアランスサービスと、

危機管理サービスを提供する日本アイラック株式会社が経営統合しRMJグループが発足、

2016年4月にはIT関連サービスを提供するフュージョン・エスアイが加わったことで、

現在は、「保険」だけでなく「危機管理」「IT」に分野を広げ、

サービスとともにより幅広い情報をお届けしております。

LinkからRMJへ

「Link」は、創刊時の“お客様のお役に立ちたい”との思いはそのままに、

10周年を機に、誌名を「RMJ」へリニューアルいたします。

今後とも、新しい時代の、新しいリスクに挑戦するRMJグループと

情報誌「RMJ」をよろしく願いいたします。

株式会社RMJホールディングス

代表取締役会長 国原 秀則

代表取締役社長 清水 丈嗣

Find the Best with You

ひとつ上の安全と安心を、お客様とともに

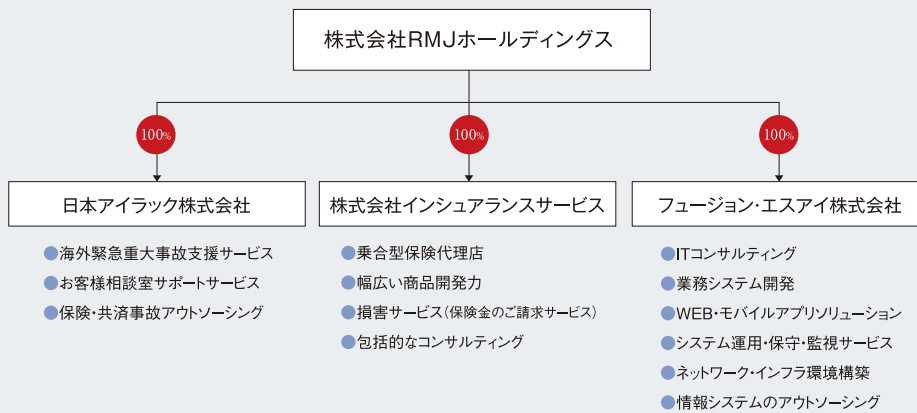


RMJグループ

株式会社RMJホールディングスは、保険サービスを提供する株式会社インシュアランスサービスと危機管理サービスを提供する日本アイラック株式会社の共同持株会社として2015年5月1日に誕生いたしました。

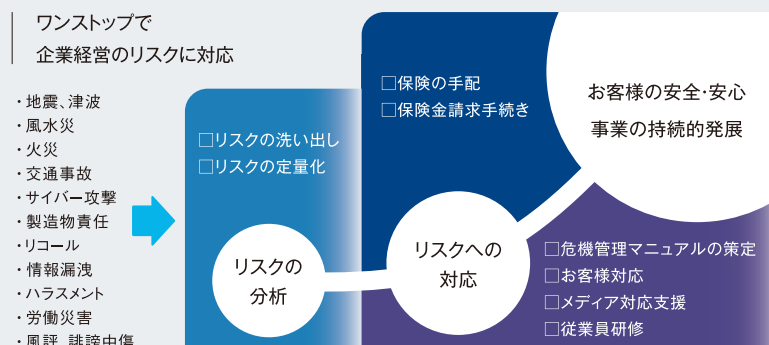
保険のスペシャリストである株式会社インシュアランスサービスと危機管理のスペシャリストである日本アイラック株式会社は、株式会社RMJホールディングスの傘下で、これまでに培ったノウハウを統合、RMJグループとしてお客様を取り巻く様々なリスクに幅広く対応してまいります。

[グループ構成]



■グループアウトライン

長年にわたる実績と充実のノウハウを活かして、保険サービスの提供から危機管理のサポートまで、ワンストップで企業経営のリスクに対応していきます。

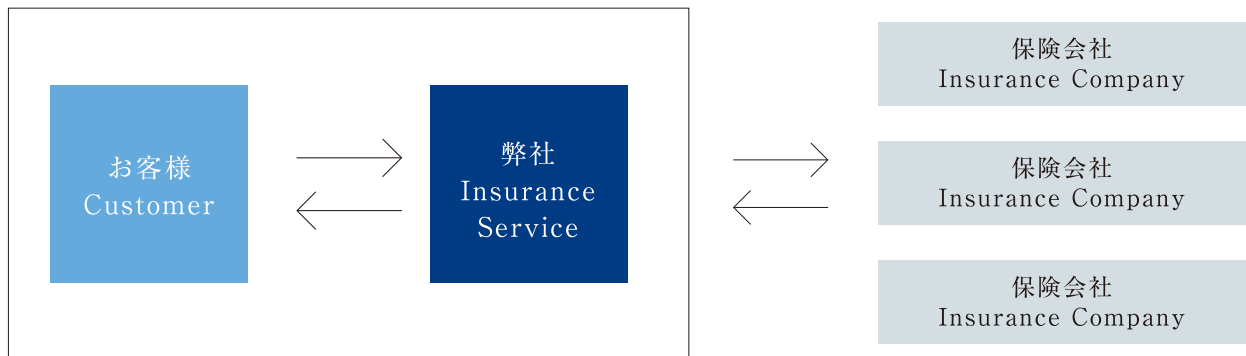


株式会社インシュアランスサービス



独立系専門保険代理店として、
法人向けリスクマネジメント・コンサルティングサービスの提供を通じ、
お客様に安心をお届けしています。

乗合型保険代理店として40社以上の保険商品からお客様に
最適な保険プログラムを設計・ご提案し、最適化・コスト削減に貢献いたします。



幅広い商品開発力

保険仲介およびリスクアドバイザーの世界的リーディングカンパニーである



マーシュ・インクの日本法人マーシュジャパン株式会社との提携により、様々なリスクソリューションをご提供しています。

[実績例]

1. 家電量販店様やメーカー向け、商品の故障等を長期間保証する保険の企画開発
2. リース事業者様向け、リース機材の破損や故障を保証する保険の企画、保証制度の設計

損害サービス(保険金のご請求サービス)

豊富な知識と経験を持った専任の損害サービススタッフが、きめこまやかな対応をさせていただき、
事故の軽重にかかわらず、安心感とプロフェッショナルなサービスをお客様にお届けいたします。

包括的なコンサルティング

企業経営をとりまくリスクは様々です。すでに顕在しているリスクはもちろんお客様が経験されていない潜在リスクも含めて、
リスクの全般を洗い出し、最適な解決法を提案いたします。

また、弁護士や税理士等、各分野の幅広い専門家との提携により、法務・税務等、様々な観点から、
包括的にアドバイスをさせていただきます。

日本アイラック株式会社

豊富な実績を強みとして、危機に備えたコンサルテーションを展開するとともに、発生した危機や事故に対する確な対応を通じて、問題の解決にベストを尽くします。



日本アイラックのリスクマネジメント・サポートサービス 3つのコンセプト

危機対応の実践

私たちは、危機に備える体制の整備・構築や、いざ危機に直面した場合の対応方法について、理論を展開するコンサルテーションにとどまらず、実践=クレームハンドリングを通じて、発生してしまった危機を解決に導き、クライアントの皆様へ安全と安心をお届けします。

高度な知識と豊富な経験

保険会社の事故処理や一般企業の顧客対応（お客様相談室）業務に精通したプロフェッショナルなクルーたちが、その経験と知識を駆使して、良質で専門性の高いサービスを提供します。

独自のネットワーク

発生した危機の性質やそれをとりまく状況に応じて、弁護士や警察OB等、私たち独自のネットワークを利用し、特殊な事案に関しても、より専門的にとり組み、解決へと導きます。

リスクマネジメント・サポートサービス

クライシスソリューション | 海外緊急重大事故支援サービス

海外留学生や大学関係者、旅行者および出張者が海外で事故やトラブルに巻き込まれた場合の危機対応を24時間体制でサポートします。

カスタマーリレーション | お客様相談室サポートサービス

長年のクレーム対応で培った専門知識により、企業の「お客様相談室」をサポートし、経営リスクを回避します。

クレームエージェント | 事故処理アウトソーシング

保険会社などの査定、事故処理を効率化し、経営資源の有効活用を支援します。

カスタマーコンサルテーション | コンタクトセンター企画・運営

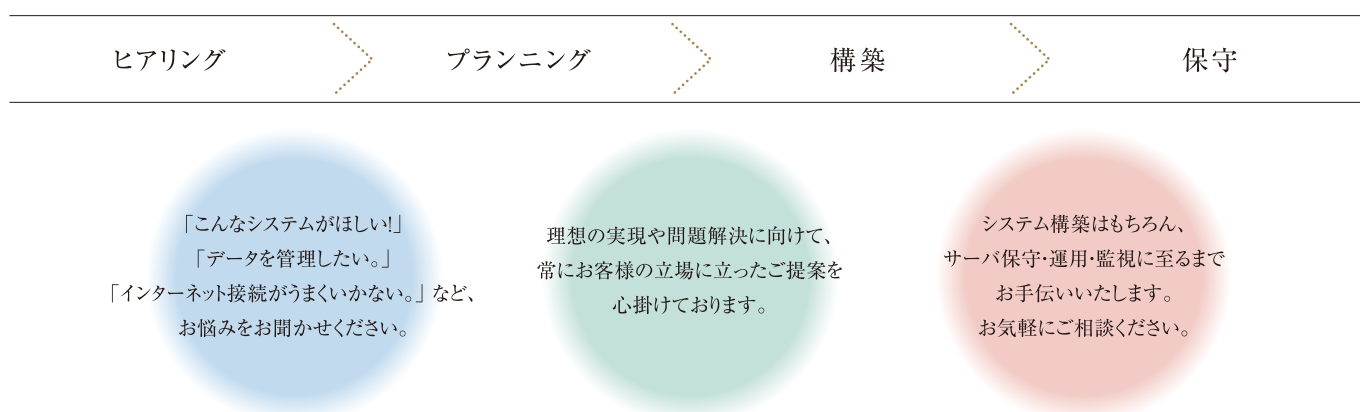
衣食住あらゆる業種・業態のコンタクトセンター運用で培った経験をもとに、企業価値の向上から新たな顧客創出のご提案をいたします。

フュージョン・エスアイ株式会社

お客様のIT投資が価値を生み出すよう、
研鑽・謙虚を基本理念とし、顧客満足度の最大化を図ります。



ITソリューションの選定を含めたシステムのプランニング・構築・保守運用の
一連のサービスを提供しています



ITコンサルティング

ITの視点から、お客様のビジネス目標の達成・経営課題解決に向けた現状分析～改善案、
ニーズに合ったシステムや技術の提案・提供をいたします。

業務システム開発

業務を支える基幹システム、社内の管理システム、各種データ管理システムの構築・改修を行います。

WEB・モバイルアプリソリューション

新しいサービスの開発から、携帯端末を使った外出先でも利用できるアプリの開発も行っています。

システム運用・保守・監視サービス

24時間365日お客様のサーバを保守・運用・監視いたします。

ネットワーク・インフラ環境構築

お客様の社内ネットワークやインフラの提案から構築まで、最適な環境を実現いたします。

情報システムのアウトソーシング

「インターネットに繋がらない」「パソコンが立ち上がらない」「プリンターに出力できない」等のトラブルから
サーバの運用管理・監視に至るまで、お客様の問題解決のお手伝いをいたします。

顧客第一主義を貫き、時代にあった経営を目指すトータルビューティサロン

クレーン事業を中心に山留工事、運送業、不動産事業、ホテル経営など多くの事業を手掛けてきたタカダグループが美容業界にも進出。それが大阪でトータルビューティサロンを展開する「trico」(株式会社トリコ)だ。コロナ禍で美容業界も大変な2年となり、「trico」も客数や客単価が減少。しかし、いつの時代も迅速にニーズや変化に対応してきたタカダグループだ。すでに次の時代に対応した新たな試みが始まっている。同グループを率いるのが敏腕、高田実代表取締役会長だ。

大阪・守口を皮切りに地域に愛され、発展してきた美容室「trico」

タカダグループの一員となった「trico」は、美容業界では名の知れた美容室である。今や、梅田や心齋橋など大阪の繁華街をはじめ、都島や守口、高槻、茨木、上新庄など、大阪を中心に店舗展開をしている。

その「trico」が誕生したのは1990年5月、守口店からその歴史は始まった。その5年後の1995年9月には都島店が、その2年後の1997年9月には上新庄店がオープンした。2000年に入っても好調で、2002年には心齋橋店、2007年10月には茨木店、2011年には心齋橋店が移転リニューアル。2013年4月には梅田茶屋町店、2016年8月には梅田店、2018年12月にはJR茨木店、2020年1月には高槻店と、オープンが続いている。

梅田茶屋店や梅田店、心齋橋店などは繁華街型。守口店などは地域密着型。それぞれの地域や場所に合わせたコンセプトで、店作りを進めて来たといえる。それが消費者であるお客様に支持され、次なる店の出店の後押しにもなってきた。

トータルビューティを目指し、充実した内容でお客様を魅了し続けている

また、次代を見据えた展開も忘れていない。

2019年2月には梅田茶屋町にクリエイティブカラー専門店「trico CREATIVE COLORS(クリエイティブ カラーズ)」を誕生させている。ここでは、技術はもちろんのこと、お客様一人ひとりの髪質や状態、肌色や瞳の色を見極め、世界に一つの顧客に合わせたオリジナルカラーを創りだすプロフェッショナル集団として注目を集めた。

そして、近年、美容室だけにとどまらず、カラー専門店を打ち出す他、美容室と併設して、ネイルやアイラッシュ、エステとすべてのキレイを叶えるアイテムを揃えた、「トータルビューティサロン」と呼ぶにふさわしい美容室に変化させている。そして、カラー専門店「trico CREATIVE COLORS」同様に専門店化にも力を入れ、「Frill Eye Beauty」「trico nail&spa」「trico FACE」「trico eye」「trico nail」の店名で新たな展開をしている。

「トータルで美容を考えることは重要です。ヘアだけ、ネイルだけ、エステだけにとらえず、一つの企業ですべてができれば、お客様も便利でしょうし、経営的にも売上げを伸ばすことができます。tricoでは積極的に専門店化にも乗り出し、たとえば、ネイルを併設していれば、美容室に来られたお客様がついでにネイルの施術を受けようと思っていただけかもしれない。反対に、ネイルに来られたお客様が「次は美容室に」と考えていただける機会が生まれるかもしれません。その相乗効果は実際に出ています」しかし、順風万歩と思われた美容室経営だったが、2020年の新型コロナウイルスの到来で、約2年間、「trico」も大打撃を受けたことは確かである。インバウンドの海外からの観光客はほとんど美容室から姿を消した。また、緊急事態宣言などで国内のお客様の来店も減っていった。

パーソナルジムなど、これまでにない戦略で「trico」ファンを増やしている

コロナ禍でも負けずに、新たな戦略で市場開拓や売上げを伸ばすことを「trico」は考えていた。

その一つが2021年4月に誕生させた「trico パーソナルジム梅田店」だ。ここでは、科学的根拠に基づき、知識と経験あるトレーナーがプランニングする。全室個室でシャワールームを完備し、「trico」で使用しているシャワー、トリートメントなどアメニティグッズも充実しているのが特徴だ。

「今人気のボディメイクに注目しました。エビデンスやメカニズムを取り入れ



trico パーソナルジム梅田店



左上)クリエイティブカラース バイトリコ 右上)トリコ 梅田店 左下)トリコ 高槻店 右下)トリコ 阪急茨木店

た成果の出るトレーニングを主体に、tricoだからこそ叶えられるトータルビューティを追求し、ヘアや顔だけでなく身体までサポートさせていただきます。外見だけでなく、tricoは今後、内面の美しさにも力を入れていきたいと考えています。「100年寿命」を目指し、体の中の健康にも力を入れることで、「trico」の「トータルビューティサロン」はさらに進化しているといえる。

「お客様には常に足を運んでいただける場になればと思います。すべてがtricoに整っていると思っていただければ、うれしいです」。

コロナ収束後も夢がある。

「trico」オリジナルブランドの企画も考慮中とか。また、trico認定の資格「ディプロマ」も考えていきたいなど、プランは尽きることがなさそうだ。

「今回のようにパーソナルジムを作るなど、新たな発想でお客様の健康や美容のことをトータルで考えた店舗展開を進めれば、さらにお客様からの支持が得られるかもしれません」。

加えて、今いる従業員やこれから入ってくるスタッフにも「夢を与えられるような企業を目指したい」とも語る。「trico」らしい、お客様主体の新たなビジョンづくりにも目が離せそうにない。

株式会社トリコ

- 本社所在地 〒555-0011 大阪市西淀川区竹島5丁目4番43号
TEL.06-6474-0880(代) FAX.06-6474-0770
- 事業内容 美容室、カラー、ネイル、アイラッシュ、エステ、パーソナルジム
- HPアドレス <http://www.trico.jp/>

[お問い合わせ先] TEL.06-6474-0880(担当者: 農坂)

My Favorite



ランボルギーニ・シアンFKP37 Lamborghini SIÁN FKP37

ランボルギーニが製造した初のハイブリッドカー。「SIÁN」とは、稲妻の閃光を意味し、FKP37の呼称は、VWグループのフェルディナント・カール・ピエヒ会長のイニシャル、37は同氏の出生年の1937年を意味する。最高出力は602kWを発生し、ランボルギーニのモデル中でも最も高出力なユニット。エンジン自体にも改良が加えられ、チタン製の吸気バルブや新しいエキゾーストシステムの採用、ECUのリマップなどが行われている。外装内装はフルオーダーで、ランボルギーニ社の設立年1963年にちなんで63台の限定生産。同じ仕様の車両は1台もない。



代表取締役

高田 実

Minoru Takada



株式会社チェリオコーポレーション

強固な経営基盤のもとで理念経営を 追求する清涼飲料水メーカー

中高生の部活帰り、楽しみの定番といえば、ボリュームも価格もお得なチェリオのドリンクと記憶している人が少なくないはず。チェリオコーポレーションは、1961（昭和36）年にセブンアップのボトラー（濃縮原液をもとに清涼飲料水を製造、販売するフランチャイジー）として誕生した後、チェリオのブランドを立ち上げて、統一ブランドのもとで事業を拡大してきた。現在、自社工場を持ち、製造から配送、販売などを一貫して手がける飲料メーカーである。時代の先頭に立って新たな価値の創出をめざす、3代目社長の菅大介氏に事業の展望を伺った。

製造から配送、販売に至る垂直統合型の ビジネスモデルを確立

チェリオコーポレーションは、現社長の菅大介氏の祖父が製糖業を営んでいた縁で、清涼飲料水の分野に進出した歴史を持つ。父の代でチェリオという統一ブランドを設定し、多様な商品群を生み出したことから繁栄の礎を築くこととなった。

菅社長によると、1980年代、近畿地方を中心に個人商店を主な販路として開拓していたが、自動販売機を通じた販路開拓に大きく舵を切り、販路を拡大していったという。現在、グループ全体での自動販売機の設置数は関西や中部、沖縄などで約25,000台に上るという。

さらに、同社の飛躍の契機となったのが、1986年における「ライフガード」の発売である。当時、スポーツドリンクやミックスフレーバーなどが清涼飲料水におけるブームとなる中、同社でも「水分補給」をコンセプトとした「セーフガード」を発売。その姉妹品として企画したのが「ライフガード」であった。

「これは、エナジードリンクの先駆けというべき商品です。当初は、『セーフガード』と同様に無炭酸とする計画でしたが、超微炭酸でテストしたところ、絶妙な味となったことで炭酸を最小限に加えた製品となったエピソードが残っています。また、迷彩柄のパッケージデザインについては、父がスペイン旅行の際、若者の間でミリタリーファッションが流行っていたことから、『これなら目立つ』ということで採用したと聞いています」

「ライフガード」は、当時では大容量であった350ミリリットルのアメリカンサイズで販売されたこともあり、ヒット商品となった。さらに、普及し始めていたコンビニエンスストアの販路を開拓したことも相まって事業拡大のきっかけとなった。

商品をメディアと位置づけ、 「おいしい、たのしい、あたらしい」を発信

現在、「ライフガード」は年間約7,000万本、販売されている。これについて、菅社長は「この商品がメディアとして社会に広がり、7,000万回に及

ぶお客様とのコミュニケーションのツールとして機能することに努めている」という。

「当社は、『おいしい、たのしい、あたらしい』の考えのもとで、お客様とのコミュニケーションを重視して、商品=メディアを通じてさまざまなメッセージを発信し、楽しんでいただきたいと願っています。中学、高校の部活帰りに100円のチェリオに親しんだお客様が、何歳になっても思春期の視点でチェリオを語り、併せていつまでも夢を追求していただくことが、当社が期待している価値です」

2021年11月、東京都渋谷区神宮前に「超生命体飲料ライフガード」のブランドコンセプトスペース、「ライフガードスクエア-超生命体広場-」が誕生した。これは、同社が提供する飲料を通じて、新たな人々が出会いと楽しみの場所と体験を提供する全天候型広場だ。

同社が掲げる「おいしい、たのしい、あたらしい」の中には、楽しさに加えて、社会に対するメッセージも含まれるという。多様な価値観との共生が求められる今日、菅社長は「企業として時代をリードしていく姿勢と、その思いを積極的に発信していくことが必要」と説く。それというのも、米国のスタンフォード大学でMBAを取得し、新規事業の立ち上げを通して社会をアップデートする事例を学んできた経験が、菅社長における経営の根本をなしているからだ。

「清涼飲料水として、おいしさや安全安心の品質を追求するのは当然として、それだけにとどまらず、新たな原材料の開発、さらには企業が追求する価値観を訴求する商品づくりが、競争優位を築く上で重要と考えます。こうした取り組みを加速させていくことで、新たな価値を提案し、未開拓の市場を開拓することが経営者の仕事と心得ています」

時代をリードしつつ、社会価値と経済価値の両立を追求

日本において、統合思考経営に着目する企業が増えてきた中、菅社長は早くからCSV（Creating Shared Value=共通価値の創造）を通じた経営を推進してきた。社会課題の解決に取り組む中で、社会価値と経済価値の両立を目指すべきだとするCSVは、これからの企業経営の指針となるものだ。



上段) 赤坂営業所受付 下段左より)「ライフガードスクエア-超生命体広場-」外観、1階フロア イベントに参加する社員たち ルートカー

「きっかけとなったのは東日本大震災です。甚大な被害を目のあたりにして、真っ先に思いついたのは、十数万本の在庫を被災された方々にお届けするという事でした。すると周囲から輸送車両の提供などを協力してくれる方々が次々に現れたのです。未曾有の事態に直面して、数多くの人々との協力によって社会の役に立つことの大切さを実感しました。それとともに、社会課題を解決し、それが会社の成長につながる経営を追求すべきだという点を認識したのです」

そして2020年の新型コロナウイルス感染症の拡大にともない、菅社長はCSV経営に対する思いを一層強くしている。「これからの時代、日本は少子高齢化をはじめとして経済環境が激変していきます。しかし、それを否定的にとらえるのではなく、変化に対応した新たな価値を創出していくことで、持続的な成長を目指すことができると信じています」

菅社長の熱い思いに共感し、事業の発展に向けて尽力しているのが、グループで総勢600名に達する従業員だ。その多くは思春期にチェリオファンだったという。「従業員こそが当社にとってもかけがえのない価値であり、経営における好循環をもたらす原動力になっています。彼らのために夢を掲げ、実現していく経営を追求していきたい」と、菅社長は抱負を語る。

株式会社チェリオコーポレーション

- 本社所在地 〒601-8141 京都府京都市南区上鳥羽卯ノ花70-2
- 事業内容 清涼飲料水の製造及び販売
- HPアドレス <https://www.cheerio.co.jp/>

[お問い合わせ先] TEL.0120-675-526(チェリオ お客様相談室)
平日(土、日、祝日を除く)9:00~17:00

コロナ禍の約2年間、感染予防対策の徹底を図りながら、BCP(事業継続計画)の着実に実行してきたチェリオコーポレーション。菅社長が目指す経営理念の具現化に向けて、守りから攻めへの経営へと舵を切っている。

My Favorite



スニーカー

世界中と共に旅した靴たちは、毎日モードを切り替えて生きるためのパートナー。閃きとともに購入し出番を待つ500足の中から、今シーズンのメインメンバー達をピックアップ。



代表取締役社長

菅 大介

Daisuke Kan

部門紹介

株式会社インシュアランスサービス 東京法人営業部

お世話になっております。いつもRMJグループ、インシュアランスサービスをご愛顧いただき誠にありがとうございます。今回、部門紹介させていただきますのは東京法人営業部です！2019年3月より東京法人営業部が発足し、今年8月23日に新オフィス（信濃町）へ引越し、また11月より人員の変更もあり新しい体制でスタートいたしました。

東京法人営業部が担当しているエリアは首都圏だけではなく、北は北海道、南は沖縄まで全国にお客様がいらっしゃいます。もちろん、全国に足を運びご提案、現場立会等を行っております。さらに、東京法人営業部には、サイクル安心保険を担当している部署もございます。

東京法人営業部のモットーは「お客様を守る」です。これは弊社の経営理念にもあります“ひとりをひとつをありがとう”、“常にお客様の立場にたつて保険を提案し、保険事故の解決に努めます”にも繋がっております。私たちが仕事をできているのも、お客様がいらっしゃることで成り立っていますし、インシュアランスサービスが苦しい時期に支えていただいたのもお客様でした。その感謝の気持ちをもってお客様毎に抱えているリスクを分析し、それに沿った提案、大きな事故があった際には現場まで向かい、一緒に対応させていただいております。

また、社内でも困っている人がいれば手を差し伸べようとメンバーには伝えております。それだけではなく、自分自身困っていることがあれば周りの人が助けてあげよう、手伝ってあげようと思ってもらえるような人に成長しましょう、と伝えております。これは大事なことだと思っており、新体制の現メンバーでこの先もずっと働いていければいいのですが新しい目標、夢ができ、外に出ていくことになったとしても新しい環境で必要な能力だと思っています。東京法人営業部ではどこに行っても、どこの場所でも活躍できる人が育つ部でもありたいと思っています。

と堅いことをいしつつ、普段はメリハリをもって楽しく仕事をしております！新事務所の近くへ来られた際は是非お立ち寄りください。お待ちしております。

最後までお読みいただきありがとうございました！

今後とも東京法人営業部、RMJグループ、インシュアランスサービスをよろしく願いたします。



後列左から)
宮川 万里
今田 雅子
小泉 玲子
主任 細川 直子
田村 侑花
須永 葵
鹿内 佳菜子
齋藤 幸歩
前列左から)
取締役執行役員／皆吉 晃弘
主任／鎌田 敏行
部長代理／宮本 一樹

NEWS

株式会社インシュアランスサービス

芦屋本社に新しく 多目的スペースが誕生しました





ビル外観



オフィス入口



会議室



多目的スペース



来客スペース



**リモートワークはもちろん、
癒やしと交流の場として、愛される空間に**

この度、リモートワーク等の新しい働き方に対応するため、本社のあるビル内に多目的スペースを設けました。コロナ禍が続く中、施設や制度の充実を通じて、働き方改革を促進することで、お客様に対するサービスの向上につなげてまいります。



こんな時どうする!? 企業の危機管理 AtoZ

第14回

シリーズ

コロナ時代の 企業危機管理

シリーズ
6
「最終回」

ポストコロナ時代を 見据えた危機管理とは?

■はじめに

新型コロナウイルス感染症については、2021年7月の第5波が同年9月には小康状態となり、本原稿作成時である2021年11月末現在においては、1日当たりの全国の新規感染者数が100人前後に抑えられている状態です。一方、同年11月、南アフリカにおいて確認された新型コロナウイルスの変異ウイルスである「オミクロン株」は、非常に強い感染力を有していると考えられており、今後の感染拡大が懸念されています。

2020年初頭から始まった新型コロナウイルスの感染拡大は、企業の事業継続にも多大なる影響を及ぼしました。本連載において、過去5回「コロナ時代の企業危機管理」と題して、コロナ時代において企業が対応すべき課題を取り上げてきましたが、今回は連載の最終回として、「ポストコロナ」時代を見据えて、企業がその事業継続のために今行っておかなければならない対応を俯瞰しておきたいと思えます。

■新型コロナが企業にもたらしたもの

新型コロナの感染拡大は、社会の有様を根底から変えました。人との接触や人流が抑制され、特に飲食業等に甚大なダメージを与えました。また大規模イベント等の開催が困難となり、流通にも影響を及ぼすなど、企業運営に多大なる影響を及ぼしました。

一方、コロナ拡大には、これまで実現できなかった「働き方改革」を進めるという副次的効果がありました。リモートワークの拡充や、電子決済の利用などにより、出社を前提としない働き方が推奨されるようになりました。この流れは、ポストコロナ時代においても、止めることはできないでしょう。コロナは、企業における就労について「バンドラの箱」を開けたと捉えるべきです。

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「RM」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。本文には具体的なご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

WILL法律事務所(大阪)パートナー弁護士 森 直也

ホームページ開設しました、ぜひアクセスください▶URL <http://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。

■ポストコロナ時代の事業継続

今回の経験を踏まえて、今後同様の事態が生じた時の企業危機管理を準備しているかが、企業の経営において必須となりました。具体的には、現状において以下の観点から、企業の危機管理体制を再構築する必要があるでしょう。

1 パンデミックに対応したBCP(Business Continuity Plan:事業継続計画)の策定

パンデミックなどの災害発生時に、事業を継続するための計画の見直しは必須です。その場合には、少なくとも状況が短期で収束する場合と、中長期に亘る場合の二種類の計画の策定が必要でしょう。策定に当たって注意すべき点としては、

- ①長期的な従業員不在や事業所等の閉鎖、サプライチェーンの混乱など考慮に入れた危機シナリオの策定
- ②最新且つ専門的な情報を入手するためのルートの確保(専門家との連携)
- ③いったん策定した計画の継続の見直し

などが掲げられます。またこれを行うためには、BCPに対応する部署の新設も必要となるでしょう。少なくとも災害が発生した場合の危機管理チームを事前に準備し、危機が具体化した場合に誰がどのような役割を担うのか、意思決定は誰が行うのかなどについて予め決めておくことは有用です。

2 サプライチェーンの見直し

特に今回のパンデミックにより、従来のサプライチェーンに甚大な影響が及び、それにより企業運営が阻害される事態が多発しました。そこで、今後備えてサプライチェーンの見直しは必須といえるでしょう。

例えば、重要な仕入先の生産停止や、海外からの物資調達が可能となった場合に、代参調達先を確保できているか、輸送コストの増大や感染予防コストの増大に備えた予備費の計上等が十分か、逆に人的・物的リソースに余剰が生じた場合にどのように対応するかなど、予測し対応しておかなければならない課題は多くあります。

3 事業継続と人的安全の確保

忘れてはならないのは、企業は就労する社員に対して安全配慮義務を負っているということです。そこで、BCPの策定に当たっては、常に社員の安全を確保しながら事業継続を行う方策を模索すべきです。事業継続に執心する余り、社員の安全を蔑ろにしては、その後訴訟リスクやレピュテーションリスクを負うことになり、長い目で見れば企業の永続性を損なうことを肝に銘じるべきでしょう。








「悪質クレイマー対応」 店長や経営者の頭を悩ませる……

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「クレームナビ」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。今回のテーマは「～苦情・クレーム対応ガイドブック～ 店長や経営者の頭を悩ませる「悪質クレイマー対応」です。

何かとストレスが多い現代社会は悪質クレイマーが生まれやすいと、社会問題にもなっています。例えば商品の代金以外に迷惑料や感謝料だと言って金銭を要求してきたり、土下座などの過剰な謝罪を強要してきたり、要望が叶えられるまで不当に店内に居座ったりと、こうしたケースはすべて悪質なクレームだと言えるでしょう。これまでごく普通のお客様としてご利用されていた方が、些細なことをきっかけに悪質クレイマーへと変わってしまったということも少なくありません。このような場合は、顧客満足を意識した対応ではなく、企業や店舗を守る危機管理の対応へ切り替えて接する必要があります。

以下のような行為は罪に問われる場合もあるということを頭に入れておき、必要に応じて警察や弁護士へ相談しましょう。場合によっては刑事事件や民事事件として、悪質クレイマーを訴えることも可能です。悪質クレームの定義を明確にすると同時に、企業内の対応方針を統一し、現場レベルでの判断ができるように整理しましょう。

 威力業務妨害罪(刑法234条) →店内で大声を出したり、あたりの物を蹴飛ばしたりして、恐怖心を与える行為	 不退去罪(刑法130条) →「〇〇してくれるまで帰らない」と店内やオフィスに居座る行為
 強要罪(刑法223条) →「土下座しろ!」と過度な謝罪を強要してくる行為	 脅迫罪(刑法222条) →「家族が大変なことになるぞ!覚悟しておけ!」などといった害悪の告知に当たる行為
 恐喝罪(刑法249条/250条) →「感謝料をよこせ!」と金銭を要求してくる行為	

理不尽な要求には専門家の知識を借りて対処

悪質クレイマーは身勝手な方が多いため、理不尽な要求を突き付けてくるので、通常の対応では解決に導けないケースがほとんどです。電話が鳴るたびにビクッとしたり、悩んで夜眠れなかったりと、通常の業務や生活に支障が出ているようであれば、すぐにでも専門家に相談し、適切な手段をもって毅然とした態度で対処していきましょう。



四谷 信司

悪質クレイマーとは議論しない

接客時においては、相手が理不尽な悪質クレイマーだった場合でも、真摯な対応を心がけるべきです。対応策としては「議論をしない」ことです。その理由はこちらが正論を述べたとしても、さらなる怒りをかうことが非常に多いからです。正論や常識が通じないから悪質なのです。さらに、不安や弱さを見せるとそこをついてくるでしょう。話が噛み合わなくても落ち込まず受け流す、スルースキルを身につけると良いでしょう。無理に説得したりせずに慌てず落ち着いて対処していきましょう。

話す技術を磨こう

ギブアップ・トーク

ギブアップ・トークとは言わば「お手上げ宣言」のこと。その名の通り、自分ではこれ以上の対応ができないと白旗を上げてしまう会話テクニックの一種です。特に悪質なクレイマーの場合は、これ以上、話しが進まないといわれば諦める傾向にあるので、有効な方法だと言われています。

悪質なクレイマーの対応において、解決を急ぐあまり「どうしたら許してくれますか?」などと、相手の要求を詳しく聞くようなことはNGです。いますぐ結論を出せと急かす人には「私一人では判断しかねますので協議してお返事します」と返答したり、怒鳴り声を上げて脅すような人には「怖くて何も言えなくなってしまいます」と感情を吐露したり、「私の対応はここまで」と降参宣言してしまいましょう。

クレーム対応は個人ではなく、チームで対応するのが基本です。あらかじめ組織のクレームに対する基本対応方針・行動指針をきちんと整備し、慎重に事実確認を行いながら、組織の決定として悪質クレイマーに立ち向かうべきですが、前述にあるように通常の対応では解決に導けないケースは必要があれば警察や弁護士、専門家等に相談することをおすすめします。

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/>





株式会社インシュアランスサービス
取締役執行役員

福島 潤

Jun Fukushima

2015年5月、保険サービスを提供するインシュアランスサービスとリスク管理サービスを提供する日本アイラックが共同持株会社となるRMJホールディングスを設立し、RMJグループが誕生した。この経営統合により、保険の枠を超えた、より幅の広いリスク管理サービスが提供できるようになった。

新型コロナウイルスの感染拡大で多くの企業が「見えないリスクへの備え」を強く意識し始めた今、企業を取り巻くリスクを包括的に対応するRMJグループのサービスは、大きな注目を集めている。どこにリスクが潜んでいるか分からないこの時代、RMJグループは日々、どのようにして顧客企業を守っているのか。現場で奮闘する二人の幹部に聞いた。



取材 大西 康之

1965年生まれ。愛知県出身。1988年、早大法卒、日本経済新聞入社。
1998年、欧州総局(ロンドン)、日本経済新聞編集員、
日経ビジネス編集委員などを経て2016年4月に独立。

主な著書

- 「稲盛和夫最後の闘い JAL再生に賭けた経営者人生」(日本経済新聞)
- 「ファーストベンギン 楽天三木谷浩史の挑戦」(日本経済新聞)
- 「三洋電機 井植敏の告白」(日経BP)
- 「会社が消えた日 三洋電機10万人のそれから」(日経BP)
- 「ロケット・ササキ ジョブズが憧れた伝説のエンジニア佐々木正」(新潮社)
- 「東芝解体 電機メーカーが消える日」(講談社)
- 「東芝原子力敗戦」(文藝春秋)
- 「起業の天才! 江副浩正 8兆円企業リクルートをつくった男」(東洋経済新報社)
- 「GAFAM vs 中国Big4 デジタルキングダムを制するのは誰か」(文藝春秋)

創刊10周年記念対談

10th Anniversary

SPECIAL DIALOGUE

先が見通せない時代だからこそ
何より必要とされるのは
プロフェッショナルなリスク管理の技術

水谷さんは外資系企業でキャリアを積み重ねてこられました。なぜRMJグループにジョインされたのですか。

水谷 外資系保険会社に入社後、グループ会社社長もさせていただき、日本国内だけでなく、海外からも保険業界をみてきました。そういう中で、日本アイラックでは、お客様がお困りの際、保険会社では手が届かない部分のサービスを展開していたためです。

福島さんのご経歴は、コンサルティング会社、投資会社、ベンチャー企業などで勤務し直近ではプロスポーツチームの社長をされていましたが、なぜRMJグループにジョインされたのですか。

福島 今まで様々な業種・業態に携わってきました。後ほどお話しますが、インシュアランスサービス・日本アイラックともに、差別化したサービスを提供でき、成長性を感じたからです。インシュアランスサービスは損害保険中心の代理店の中で独立系ではトップクラスの実績があり、そして日本アイラックのサービスは唯一無二のサービスと思います。

コロナ禍により、自分たちの生活は思いもよらないリスクの上に成り立っているものだと世界中の人々が痛感しました。企業経営でもリスクに対する考え方が大きく変わったと思います。保険事業の観点から見ると、どんな変化が起きていますか。

福島 普段認識されているリスクは氷山の一角で、水面下にはもっと色々なリスクがあるということ、経営者は考え始めたと思います。

保険は見えているリスクをパッケージとして商品にしたものですが、法人向けの保険について経営者の立場からすると「なるべく無駄な保険には入りたくない」という気持ちもある。そこで必要箇所をちゃんと分かった人にしか作れない保険商品が求められるわけです。

大手では部署毎の役割がはっきりと分かれていて、そこをまたぐような仕事はできません。組織が大きすぎて、そんなことをしていたら仕事にならないからです。しかしインシュアランスサービスでは全ての社員が社内のリソース、自分の経験、知識を総動員して何とかお客様のニーズに応えようとしています。

さらにRMJグループにはリスク管理会社の日本アイラックがあります。法人向け保険は事故、リコールなど様々なリスクに対応しますが、そうしたリスクの中には保険で対応



日本アイラック株式会社
取締役

水谷 英則

Hidenori Mizutani

できるものとできないものがある。インシュアランスサービスが保険でカバーしきれない部分のリスクを日本アイラックが受け持っており、お客様により多くの安心を提供できる体制になっています。

保険でカバーできないリスクの管理を担当する日本アイラックは、具体的にどんな仕事をしているのですか。

水谷 保険金は具体的な被害がないとお支払いできません。車に乗っていて事故で怪我をしたり車が破損すれば、その被害に応じた保険金をお支払いできます。しかし例えば、高速道路で後ろの車に煽られた場合、不快で怖い思いをされたとしても物的な損害が発生していない限り保険の対象にはなりません。また、食品メーカーの製品にホッチキスの芯が混じり、「芯をジャリッと噛んで不快な思いをした」とクレームがあった場合も、補償の対象になる被害がない限り保険金をお支払いすることはできません。日本アイラックはこうしたケースでリスクを低減する方法を法人のお客様に提供しています。

新たに生まれるリスクに備えて アンテナを張り巡らせる



リスク管理とは、具体的にどんなアドバイスを
するのですか？

水谷 例えばインスタント食品を作っているA社とB社のケースです。たまたま商品に異物が入ってしまった事案で、A社はその商品を買った消費者にその写真をインターネットで拡散され、異物が入らないように工場を改修するため休業に追い込まれ、大きな損害を出しました。当然、ブランドイメージも傷つきました。

B社でも同じように商品に異物が入ったのですが、B社は写真が拡散される前にその事案を保健所に届け出て、同じ工場と同じ時期に作った商品を全品回収しました。するとネット上では「B社の対応は素晴らしい」と称賛の声が上がりました。

日本アイラックはB社のような対応が素早く取れるよう、顧客企業の体制づくりから、いざというときの対応まで幅広いアドバイスをしています。

かつては、製品やサービスに不満があっても97%の人は黙って離れていくだけでした。しかし今はそうした人々がSNSで声を上げます。対応を誤ったり、遅くなったりすると想像もなかったような被害が出ますが、それを保険という仕組みでカバーするのは難しい。苦情にお金は出せないからです。

株式会社インシュアランスサービス
取締役執行役員

福島 潤

Jun Fukushima

PROFILE

1975年生まれ。
1998年、甲南大学理学部卒業。
様々な業種にて法人営業、コンサルティング、ベンチャー投資・立上げ、上場準備などに従事。直近ではBリーグ:プロバスケットボールクラブ、兵庫チームの社長を歴任。
2017年9月よりRMJグループに入社。

こうした場面で「落とし所のない対応」をサポートするプロが、我々、日本アイラックです。

落とし所のない対応をどうやってサポートするのですか。

水谷 顧客企業にお話しすることは、「まずは相手の話をしっかり聞くこと」の重要性です。本当に望んでいるのはなんなのか。それを理解した上で「お望みになっているのはこういうことですね」と確認します。相手が「そうだ」と言えば、「私もそう思います」と同意します。この時点で相手は「自分の考えが理解された」と感じるのです。

そして「あなたのおっしゃることはもともと、私もその通りだと思います。ただ、本当に申し訳ないのですが、実際には、これこれこういう方法でしか償うことができません」と誰もが納得する法律、判例、社会通念に則った、こちら側の立場を説明します。この順番でいくと、相手は「あの会社は誠実だ」と理解してくれることが多くなります。このような、企業側に苦情やクレームを入れる相手の心理状況に応じた適切なプロセスを顧客企業に理解してもらい、その具体的な実践を提案するというのが我々の仕事となります。

逆に相手を怒らせてしまう対応とはどんなものなのでしょうか。

水谷 一番まずいのは、相手が何らかの対応を求めてきたときに、「それは会社の規定でできません」と最初から突っぱねってしまうことです。自分の考えが理解されていないと受け取った相手は「お前では話にならないから上を出せ!」と怒り始めます。事実を隠そうとする態度も良くありません。あとで隠蔽した事実が明らかになれば、何倍ものダメージを受けることになります。

しかし仕事とはいえ、大変ですね。続けていると心を病んでしまいそうです。

水谷 先ほど紹介した相手の望みを知り、それに同意を示す作業は、承認欲求を満たす心理学を用いた手法ですが、代表的な例では心理学で「ラポール」と呼んでいます。フランス語で「橋をかける」という意味です。ラポールには、相手の望みを聞き出すほか、相手の出身地を聞く、といったアプローチもあります。「どちらのご出身ですか」と尋ね、出身地が近かったり、同じだったりすれば

ば、橋がかかります。「一度、行ったことがあります、良いところですね」でも心が通じるきっかけになります。同じ高校の出身だったりしたら、それこそ、その時点で心が通いますよね。

このほか研修では、イエス、ノーで簡単に答えられる「クローズド・クエッション」と、相手の考えを引き出す「オープン・クエッション」の使い分けを学んだり、クレームを申し立ててきたお客様の役と、それを受ける担当者の役に扮したロール・プレイングの研修などで対応の技術を高めてもらったりしています。電話ではなく、実際の面談の時には、相手の正面に座らず横に座ると、敵対関係になりにくい、というような技術も教えます。

企業のCS(顧客満足)担当者の場合、自社の商品やサービスに対する不満を正面から受け止めることになるので心理的な負担が大きくなります。リスク管理を請け負う我々は苦情対応のプロなので、感情ではなくあくまで技術的に対応することができます。

日本アイラックでは苦情対応に当たる従業員には「心の中で芸名を持ちなさい」と教えています。対応しているときには、普段の自分ではなく「プロの自分」になり切るので。そうすることで心理的な負担をかなり小さくすることができます。

グループ内にリスク管理サービスがあることは、保険の事業にもプラスに働きそうですね。

福島 その通りです。インシュアランスサービスは、例えば、プロスポーツチームが高い年俵の選手がプレーできなくなった時に保険金をお支払いする「年俵保険」や、「メーカー保証(通常1年)とほぼ同等の内容を一定期間延長する延長保証」など、お客様のニーズに合わせた特殊な法人保険を数多く取り揃えています。

しかし数えきれないほどの潜在的なリスクの上でビジネスが成り立っている今の時代は、保険だけではリスクをカバーしきれないのも事実です。保険とリスク管理サービスには明確なシナジー効果があり、お客様により大きな安心を届けられると考えています。

インターネットの普及により、SNSでの炎上など、従来では考えられなかったようなリスクが日々、顕在化しています。

福島 すでにSNSでの炎上を対象にした法人保険も存在します。新たなリスクが生まれればそれに対応した保険

日本アイラック株式会社
取締役

水谷 英則

Hidenori Mizutani

PROFILE

1960年生まれ。

1983年、早稲田大学教育学部卒業。
外資系保険会社のAIU保険会社入社後、AIGグループ会社の社長も歴任。
国内だけでなく海外においても保険業界に携わる。

2015年1月より日本アイラックに入社。



苦情に対処するプロならではの 心理的負担への対応術

が生まれます。インシュアランスサービスは世界中にアンテナを張り巡らせ、新しい法人保険の情報を日夜、収集しています。その中から、お客様の事業に最適な保険を見つけ出すのが我々の仕事です。

また法人保険の場合、一度、契約すると「入りっぱなし」になっているケースが多く見られます。事業環境は日々刻々と変わっているので、保険を見直すことで新たなリスクに備えたり、不要な保険は解約してコストダウンにつなげることもできます。できあがったパッケージを売るだけでなく、それぞれのお客様の事業環境に合わせたオーダーメイドの保険を提供できるのが我々の強みです。

私自身、RMJグループに入社するまで、これほど多種多様な保険とリスク管理サービスを包括的に提供できる会社があることを知りませんでした。リスク管理は経営者の大切な仕事です。まずはRMJグループの事業内容を知っていただき、過剰なコストをかけずリスクに対処する方法、そしてリスクが顕在化した場合もその損害を最小限にする保険サービスがあることを案内し続けていきたいと思えます。

頭寒足熱

冬の露天風呂は究極の魔法——

冷えた空気の中を

真冬にオープンカーでドライブする心地よさは、

どこか冬の露天風呂に通じるものがある。

「身も心」も芯から温めてくれる露天風呂は、

いよいよ本番到来。

雪見ならなおい。

雪見は視覚的に幻想的な感情が上乘せされ、

気分が高揚するからである。

「しんしん」と降る雪を観ながら、

「しんしん」と源泉であたたまる。

年の瀬デトックスは

エフォートレスな湯治の旅

おすすめです。

アフターコロナ時代の トラベルトランスフォーメーション

五感を呼び覚ます変容の旅で

幸福な生き方を

リデザインしよう。

オーディブル

(Amazon)

ゴマボックスより

絶賛発売中



<https://amzn.to/3iP47hs>



富永愛が実践する、
美しい人になる
食事術を大公開！

美肌、美ボディを手に入れるのは、
すべて食べるものから

- 太りにくい体をつくる、食のマイルール
- 週二回は豆中心のベジタリアンデー
- エコグッズ活用&野菜の端っこも二次利用
- 朝の定番～一日元気でいられる飲み物
- 夕食は夜7時までには終わらせる
- 「ごほうびごはん」は心の栄養になる
- もっと食べたい欲求に勝つ方法

おうち時間

34の
オリジナル
レシピ
も掲載!

富永愛 美をつくる食事

定価：1650円(税込)
ダイヤモンド社



撮影 / 新津保建秀

ゴルフ 上達

ワンポイント講座 No.2

こんにちは。読売ゴルフ株式会社所属の宇佐美です。前回に引き続きよろしくお祈りします。今回はグリップについてお話ししました。今回はドライバーのスイングで私が重要だと思っていることをお話ししたいと思います。

- ①テークバックトップを迎えたらフィニッシュに向かって一気に振り抜くこと
- ②ボールをレベルブロー(地面と平行)にとらえること
- ③クラブヘッドをターゲットのやや左に向かってスイングすること

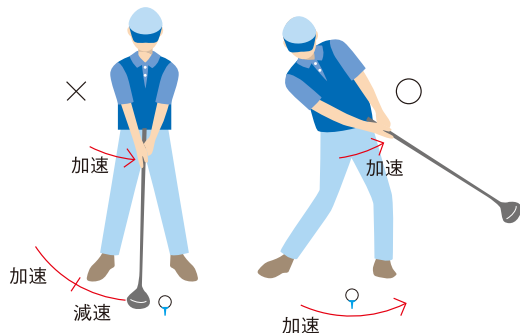
以上の3点です。なぜこの3点が重要かというヘッドスピード、飛距離、方向性に直結するからです。では、簡単にご説明したいと思います。

1 フィニッシュに向かって一気に振り抜く

ボールを飛ばしたいと思うと瞬発的に強いインパクトをしようとしてしまいます。

しかし、このことがヘッドスピードの上がらない原因なのです。強いインパクトをしようとトップの位置から振り下ろしてくると、実際にはボールの手前までが速く、ボールの辺りでは減速してしまいます。なぜこのようなことになるかというと、クラブには長さがありその先には重たいヘッドが付いている為、どうしても手元の振りに対してヘッドの動きが遅れるからです。

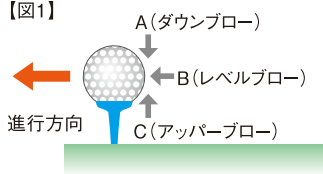
ですから、インパクトで加速と思うと実際にはダウンスイングのあたりが加速しているのです。この振り遅れのタイムラグを認識すれば、ボールより先のホロー辺りをしっかり振ることでインパクト付近のヘッドスピードが速くなることをご理解いただけると思います。



2 ボールをレベルブローに捉える

シンプルに考えてみましょう。【図1】をご覧ください。ボールに対してABCどの方向から力を加えると遠くまでボールが移動しますか？皆さんもお分

【図1】



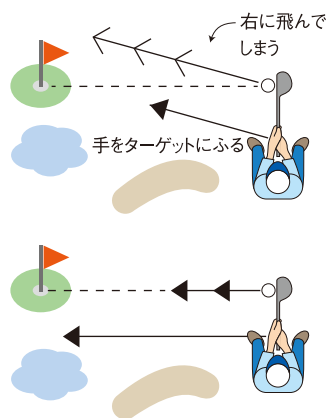
りの様に、Bですね。ドライバーのスイングも同じことです。

また、クラブにはロフトがあるのでレベルにボールをとらえれば適度なスピンと高さが得られ放物線を描きながら遠くへ飛んでいきます。

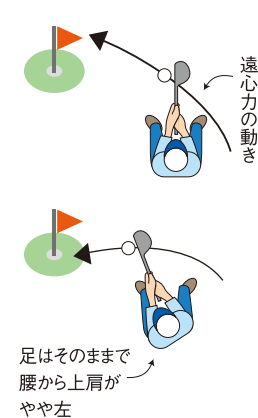
3 クラブヘッドをターゲットのやや左に振り抜く

ターゲットにボールを飛ばそうとすると手をターゲットに向かって振ってしまいます。手をターゲットに向かって振ると【図2】のようにクラブヘッドはターゲットより右に振られ、ボールが右に飛んでしまいます。また、スイング時クラブヘッドは自分の後方からボールのある前方に向かって遠心力【図3】が働くのでインサイドからアウトサイドに進もうとします。ですので、意識的にターゲットの左にヘッドを振ってあげないとスクエアなインパクトになりません。この時注意していただきたいのが、手で左に振るとカット打ちになってしまうので、体をホローサイドにターンさせながらインパクトしてください。

【図2】



【図3】



ご理解いただけましたか？今ご自身がされているスイングで構いませんので、上記の3点をイメージしながら練習してみてください。必ず安定したドライバーショットが打てるようになります。

今回も最後までお読みいただきありがとうございました。

プロゴルファー 宇佐美氏が あなたの質問にお答えします

ゴルフに関する疑問・質問を募集しています。
疑問・ご質問はこちらへ
<http://rmjgroup.co.jp/enq>



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、オープンーナメントに出場。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 ▶▶▶INS



株式会社インシュアランスサービス
関西営業1部1課

コウノイケ サクラコ
鴻池 櫻子

入社年月 2021年4月
趣味 インテリア雑貨集め
海外ドラマ

ご縁があり、今年の4月にインシュアランスサービスに入社いたしました。今年1年は研修に専念する環境を与えていただき、感謝と共に勉強の毎日です。コロナ禍での入社なのでほとんどはWEBですが、そんな中でも実践に近い研修を組んでくださり、営業同行やジョブローテーションなど、多くの時間を私の教育に充ててくださっている所属部署をはじめ各部署の皆様、頑張っねとお声をかけてくださるお客様には感謝の気持ちでいっぱいです。「私もこうなりたい!」と思う方ばかりで、自分が恵まれた環境にいることを実感していると同時に、「本当になれるのか」と、不安な気持ちも大きいです。皆様とさせていただいた知識を自分のものにして、着実に進んでいきたいと思っております。今後ともよろしくお願いたします。

仕事以外ではインテリア雑貨を集めるのが趣味で、一人暮らししたらこんな物件に住みたい、こんな家具家電を使いたい、など、実家暮らしあるあるの妄想をしています。おしゃれな家具をネットで検索したり、IKEAやニトリに行って理想のお部屋を想像するだけでワクワクします! そう考えると、プライベートでの目標は一人暮らしです!

写真のランプは「キャンドルウォーマー」といって、キャンドルを温めてアロマの香りを楽しめる物です。火を付けるよりも香りが広がり、安全なのでお気に入りです。



Staff's Face ▶▶▶INS



株式会社インシュアランスサービス
東京法人営業部

サイトウ ユキホ
齋藤 幸歩

入社年月 2021年8月
趣味 アニメ鑑賞
読書(漫画)

今年の8月にご縁があり入社し、早くも4ヶ月が経過しました。この4ヶ月間で少しずつですができることが増え、充実した毎日を送っています。先日、損保と生保の試験を受験し損保につきましては無事に合格することができました。生保は結果待ちなので少しドキドキしています。初めは勉強していても分からないことばかりでとても不安だったのですが、模擬試験等をこなしていくうちに理解が深まっていき自信をもって試験に臨むことができました。合格することができたのも勉強に取り組める環境をつくっていただけたからだ感謝しております。試験に合格したことでできる仕事も増えたので更に力を入れて取り組みたいと思っております。

プライベートではアニメ鑑賞や漫画を読んだりすることが趣味です。掲載している写真は「僕のヒーローアカデミア」というアニメのフィギュアです。今は「ドクターストーン」という化学の話の漫画を読むことに熱中しています。他にも韓国が好きで新型コロナウイルスが流行する前は旅行に行ったり、K-POPアイドルのコンサートに足を運んだりしていました。最近では行くことができないのでコンサートのDVDを観たり、YouTubeを観て楽しんでおります。また、小学校1年生から高校3年生までサッカーをしており、体を動かすことが好きです。最近、サッカーはしていないのですが、家



で軽い筋トレをしたりして体を動かすように心がけています。12年間サッカーを続けたことで培った忍耐力や周りを見る力を活かしてどのような仕事も頑張っていきます。これからよろしくお願いたします。

お店情報 1

厳選したワイナリーから直輸入
ドイツワイン専門店

ワインハウス ローテ・ローゼ

異人館の街、神戸・北野町にある創業1978年のドイツワイン直輸入専門店です。ドイツ10の生産地域、20のワイナリーから約120種のドイツワインを豊富に揃えています。毎年、ワイナリーを訪問しテイスティングした上で納得したワインのみを直輸入し、ご家庭用のワインからギフトに最適なワインまで幅広く取り揃えており、フレッシュな食中ワインからデザートワインのEiswein(アイスヴァイン)、オールドヴィンテージワインまで定温セラーで保管しています。

常連の方やご近所の方が肩肘張らずに来店されたり、ソムリエの方もドイツワインの勉強に来られるお店になります。店内では毎月のおすすめワインを試飲して購入できますので、ぜひ一度、足を運んでみてはいかがでしょうか。

ご遠方の方にはオンラインショップもありますので、アクセスしてみてください。

<https://roterose.shop-pro.jp>

ワインハウス ローテ・ローゼ

〒650-0002 兵庫県神戸市中央区北野町4丁目9番14号
Tel.078-222-3200

□JR三宮駅、阪急三宮駅、阪神三宮駅 徒歩15分

営業：12:00~19:00(火・水のみ18:00迄)

定休日：年中無休(年末年始のみ休み)

<http://www.roterose-kobe.co.jp>



お店情報 2

信州の大自然で作られた最高のチーズを愉しむ アトリエ・ド・フロマージュ 本店



アトリエ・ド・フロマージュは1982年、創業者夫妻の「カマンベールチーズを作ってみたい」という思いから始まり、本店のある信州東御市は「日本のブルゴーニュ」と言われるほどチーズの本場フランスに似た風土を持っています。日本でも有数の小雨地帯であり、その中でも本店は、湯ノ丸山麓中腹の丘陵地帯にあり、山の中腹で南斜面に面していることから発酵食品を作るには最適の地であると言われています。

店舗からは、八ヶ岳やアルプスなどの山々が見渡せ、景色の素晴らしさも来店されるお客様の楽しみの一つとなっています。また、敷地内には本店売店の他、レストランやカフェ、自社商品を作るチーズ、ヨーグルト、ケーキ、ピザ工房も併設されており、自社商品の他、地元産のワインやチーズに良く合う生ハムやチーズを原料にした商品も豊富に取り揃えられています。

併設のカフェやレストランでは、自家製硬質チーズなど3種類のチーズをブレンドしたチーズ工房オリジナルの特性チーズフォンデュ、チーズ工房の絶品焼きチーズカレー、自家製ブレンドチーズ使用の薄生地ピザや人気No.1のガーゼに包まれた上品な味わいのレアチーズケーキなど色々なチーズ料理がお楽しみいただけます。美味しい出会いを求めに足を運んでみてはいかがでしょうか。

アトリエ・ド・フロマージュ 本店

〒389-0501 長野県東御市新張504-6 Tel.0268-64-2767

□鉄道/長野新幹線軽井沢駅下車、しなの鉄道乗り換え、滋野駅下車、タクシー9分

□車/上信越道小諸ICより浅間サンライン経由、別府交差点より湯の丸高原方面へ5分

営業：[売店] 10:00~17:30

[カフェ] 10:00~17:30(L.O.17:00)

定休日：無休

<https://www.a-fromage.co.jp/archives/shop/honten/>



天然酵母造り
パンの店

聖庵

ひじりあん

天然酵母にこだわったパンづくり

1995年に創業以来、聖庵では「天然酵母」にこだわり、職人ひとりひとりが手間暇かけて丁寧に焼き上げています。普通のイースト使用のパンとは違い、それぞれ吟味した小麦やバターなどの素材の風味と旨みが際立ちます。

白神酵母、ホシノ丹沢天然酵母、ホシノルヴァン種などの酵母を、それぞれのパンに合わせて、ひとつひとつにこだわりをもって使用しています。



2021年9月に大丸心斎橋店が NEW OPEN!



2021年9月に待望の大丸心斎橋店がオープンいたしました。大丸心斎橋店限定のオリジナル商品も販売。

東京銀座や大阪の北新地などに店舗をかまえるビフテキのカワムラの国産牛と、その国産牛に合わせてつくった相性バツグンの白神酵母造りの食パンを使用して作られる絶品「ステーキサンド」や、苺の粒がそのままの形でゴロゴロ入ったプレゼントにも最適な高級なプレミアムいちごジャムなど、是非お立ち寄り頂いて味わってみてください♪



聖庵 姫島工房 TEL:06-6473-9541
大阪府大阪市西淀川区姫島 4-17-12
営業時間：9:00～16:00

大丸心斎橋店 TEL:06-6226-8148
大阪市中央区心斎橋筋 1-7-1 大丸心斎橋店 B1F
営業時間：定休日：大丸心斎橋店に準ずる

大丸梅田店 TEL:06-6346-0080
大阪市北区梅田 3-1-1 大丸梅田店 B2F
営業時間：定休日：大丸梅田店に準ずる

中之島店 / 大阪市北区中之島 3-3-23 中之島ダイビル 1F
近畿大学奈良病院店 / 奈良県生駒市乙田町 1248-1 地下1F
近畿大学店 / 大阪府東大阪市小若江 3-4-1 7号館 1F
近畿大学農学部店 / 奈良県奈良市中町 3327-204 茶寮内



ご予約承ります！
お受取ご希望の店舗の
店頭スタッフ又はお電話にて
お気軽にお問い合わせ下さい。

祝
 創刊10周年
 おめでとうございます



「笑顔を取り戻すこと」が
 クリア歯科の使命です。
 患者様お一人お一人の痛み・お悩みに
 寄り添う治療をお約束します。

こんな歯の悩み、ありませんか？

- 病気や事故で歯を失ったまま…
- 生まれつき歯の本数が少ない…
- 使用中の入れ歯に違和感がある…
- 抜歯によって歯の根っこまで失った…
- 他院でインプラント治療を断られた…

クリア歯科にご相談ください

グループ通算実績

30,000本*以上の確かな治療
インプラント治療

国産インプラント使用(3年保証の場合)

月々 **3,600円**~〔60回分割〕

1本 **198,000円**~(税込)

*2009年1月から2020年12月のグループ通算

インプラント治療・矯正をお考えなら

無料カウンセリングのご予約受付中

新規のご予約
 専用フリーダイヤル **0120-320-920**
▷水・日・祝を除く10~18時(土曜17時まで)



- 最大 **120回分割**
- スマホで簡単 **WEB申込み**
- 6・10・12回分割まで **無金利0%**
- ローンも対象 **医療費控除**



クリア歯科
医療法人社団 有心会

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

インプラント／歯列矯正／審美歯科／ホワイトニング／一般歯科／予防歯科／入れ歯治／小児歯科

<https://www.clear-dental.jp>

クリア歯科 検索

PLA

いつも、よりどころとなる存在であり続ける

司法書士法人 おおさか法務事務所は、全国6拠点のオフィスでお客様を支える専門職ファームです。
私たちは深く確かな知識を持つ専門家集団として、皆様にとっての「よりどころ」でありたいと考えています。

▶事業案内

企業法務

戦略的な会社経営をバックアップ

M&Aや株式交換、事業の継承や再編などの手続きやスケジューリングを、会社法に強い経験豊富なスペシャリストが支援します。

BGリスク診断

企業に潜むリスクを早期に発見

多くの企業の事例に基づき、一社一社のリスクを分析し、結果をレポートいたします。リスクの有無、種類、程度を「BGリスク診断」を通じて知っていただくことができます。

後見サポート

ずっと続く安心をお手伝い

高齢や障がいなどのために、意思表示が難しくなったお客様を支援する専門のセンターがあります。ご本人を支える施設などとの関わりも重視しています。

企業・法人の手続き

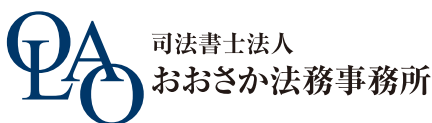
法務コンサルティングをはじめ、戦略的な企業経営の支援や、経営者個人の資産防衛の観点に立った相続対策、エキスパートによる事業承継・株式の議決権対策など、多彩な支援メニューの中から最適なサービスを選択いただけます。

会社の設立・変更／株式・資金調達／事業承継／従業員・役員／組織再編の手続き／契約書／各種法人の手続き／その他のサービス

個人の手続き

不動産をはじめとする資産を守るための手続き、相続・遺言書の手続きなどをサポートいたします。安心して確実な手続きができるよう、各段階に応じたきめ細やかな支援メニューを備えています。

遺言書の作成／家族信託(民事信託)の利用／法定後見制度の利用／任意後見契約書の作成／遺産相続の手続き／土地・家屋の手続き／住宅ローンの手続き／その他のサービス



[お電話でのお問い合わせ] TEL.06-6253-7707

本 町 オフィス 〒541-0056 大阪市中央区久太郎町2-5-28 久太郎町恒和ビル4F
八 尾 オフィス 〒581-0003 大阪府八尾市本町2-12-4
夙 川 オフィス 〒662-0047 兵庫県西宮市寿町1-24 ローズハイツ夙川2F
御 所 南 オフィス 〒604-0872 京都市中京区東洞院通夷川上る三本木五丁目501-2
麴 町 オフィス 〒102-0085 東京都千代田区六番町13-4 浅松ビル2F
後見信託センター 〒541-0054 大阪市中央区南本町1-2-6 フィオレビル

➤ 創刊10周年 おめでとうございます ➤

創刊10周年おめでとうございます!!



CHANGE
WITH

チェリオ

おいしい たのしい あたらしい

株式会社チェリオコーポレーション

京都本社 〒601-8141 京都府京都市南区上鳥羽卯ノ花 70-2

<https://www.cheerio.co.jp/>

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



ラヴィオリの ターブルドール風

◆作り方

- ① 海老芋は皮をむき、ゆでてつぶしておく。
- ② フライパンにオリーブ油、スライスしたんにくを入れ
香りが出たら皮をむいたエビを加えて炒める。
- ③ ①の海老芋、パルメザンチーズ、トマトペーストを
加えて混ぜ、塩・こしょうで味を調える。
- ④ 餃子の皮に大葉と③をつめて、茹でる。
- ⑤ かぶの葉ソースをかけて、いただく。

【かぶの葉ソース】

かぶの葉を茹でて刻み、ミキサーに入れ、EXオリーブ油を
なめらかになるまで入れながら混ぜる。



◆材料(20個分)

海老	4尾
海老芋	200g
大葉	5枚
んにく	1/2片
パルメザンチーズ	大さじ2
トマトペースト	大さじ2
餃子の皮(大)	20枚

【かぶの葉ソース】

かぶの葉	適量
オリーブ油	適量
※ミキサーがスムーズにまわる量	

カフェ78Fuzuki Yaoka

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



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

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/>



バりに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



スキンケア
していない方が
恥ずかしい
時代らしい。

男の後半、
40年ハーフが、
はじめた。



いい年、
だから、
いい肌。

UL·OS



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.

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
(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。

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 2021.9 芦屋市へ空調服を寄贈



令和3年9月14日、芦屋市へ空調服を寄贈させていただきました。

写真左より)芦屋市 伊藤市長 / 当社 清水

創刊10周年記念 読者プレゼント

おかげさまで創刊10周年を迎えることができました。
いつもご愛読いただいている皆様に
感謝の気持ちを込めて、豪華プレゼントをご用意しました。

PRESENT

1

ライフガード(24本)+ しゃべるウサダキーホルダー



1986年の発売以来、「迷彩なのに目立つ」特徴的なパッケージと飲みやすい微炭酸でご愛飲いただいている超生命体飲料です。7つのビタミン、7つのアミノ酸にはちみつとローヤルゼリーを加えています。



ライフガードのイメージキャラクター、ウサダキーホルダーです。

■株式会社チェリオコーポレーション
<https://www.cheerio-shop.jp/>

PRESENT

2

ドイツワイン 2020er ヴァイスブルグンダー カビネット トロッケン



辛口白ワイン ワイナリーの定番!!
ヴァイスブルグンダー(ピノ・ブラン)の白ワイン。
ボリュームのある果実味と酸味が
バランスよく調和された味わい。
(アルコール度12%・糖度6.9g/L・酸度6.6g/L)

※画像はイメージの為、実際の商品とヴィンテージなどが異なる場合がございます。

■株式会社ドイツ商事/ローテ・ローゼ
<http://roterose-kobe.co.jp/>

PRESENT

3

チーズケーキタルトセット 生チーズケーキ(200g) 焼きチーズケーキ(210g)



1982年の発売以来、変わらぬレシピでお届け。
素朴な風味を大切にしたいチーズケーキ。



■株式会社アトリエ・ド・フロマージュ
<https://www.a-fromage.co.jp/>

PRESENT

4

Otete〜プチフィナンシェ (チョコレート・ストロベリー・抹茶)

香ばしいアーモンドを贅沢に練り込み、じっくりと時間をかけて焼き上げました。お口に入れると、しっとりしつつも優しい味わいの、見た目もコロんとかわいい一口サイズのプチフィナンシェです。



■シャトロワ株式会社 <https://chatrois.jp/>

PRESENT

5

日本経済新聞 コラム連載・書籍化 「司法書士は見た! 実録相続トラブル」



【著】司法書士法人
おおさか法務事務所
代表社員 川原田 慶太氏

死亡保険金は遺産にならない、
手書きの遺書では故人の銀行預金は
解約できないなど、日常生活に潜む
相続トラブルへの対処法を、
敏腕司法書士がやさしく解説!

■司法書士法人 おおさか法務事務所
<https://olao.jp/>

PRESENT

6

未来をデザインする著者が提言する これからの「旅」のかたち 「アフターコロナ時代の トラベルトランスフォーメーション」



【著】株式会社ディープロット
代表取締役 西田 理一郎氏

アフターコロナ時代は、これまでの価値観や
常識が変わる! 「旅=余暇」だけでなく、
旅と仕事が無縫に繋がりに、
自分自身の「幸福な生き方」をリデザインする
大きなチャンス。従来の定型化された旅とは
まったく異なる“五感”を呼び覚ます“変容の旅”で、
「幸福な生き方」をリデザインしよう!!

■株式会社ディープロット <http://deepproot.co.jp/>

ご希望の品
いずれか1点を
各10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>

【応募締切】2022年1月20日

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。



マイナンバーカード 預貯金口座連携で相続トラブルの 景色が一変!?

今号より専門家の方々が毎月リレー形式で、最新情報や役立つ知識をお伝えします。

第1回目は、司法書士法人 おおさか法務事務所 川原田 慶太氏より情報をお届けします。

11月10日(水)政府がマイナンバーカードを新規で取得する人や保有者に対し、最大2万円分のポイント(一人あたり)を付与する方向性で調整が進んでいると報道されました。案として健康保険証や預貯金口座とひもづけを行うことによって段階的に付与されるようですが、カード普及を加速させたい面や、コロナ禍による消費の冷え込みに対策したい目的で実施される側面もあるかと思えます。

振り返ると2016年から社会保障・税番号制度である「マイナンバー制度」がスタートし、各家庭への通知が一斉に行われました。現在では公的機関で申請を行う際、マイナンバーの記載が必要とされることも増えており、遺族年金の申請や相続税の申告手続きでマイナンバーを添えて提出すれば、相続人の本人確認書類である、運転免許証やパスポートなどは不要となります。また預貯金口座との連携が進むと、相続問題に関するターニングポイントとなり、見えてくる景色を一変させるような爆発力を秘めているといえます。

例えば預金口座のマイナンバー管理が進めば、資産の「名寄せ」が容易になります。相続の際に「故人がどこにどれだけ預金をしていたか」を一元化して調べられる方法は、確固たる仕組みが存在していませんでした。税務署のような強い権限をもった公的機関をしても、現実的な作業量の問題として全国の金融機関をローラー作戦で調べるといった原始的な方法しかなかく、全ての口座を把握することは難しかったのです。

口座連携が定着すれば、「名寄せ」調査の問題は忽ち解決してしまい、また故人の口座だけでなく家族名義の口座などの全体像も、すぐに把握できます。加えて所得税などの申告データとも照合しながら、誰にどのようにお金が流れ出たかがクリアになるはず。いわ

ゆる「名義預金」(家族の名前を借りて貯めた故人のお金)も整理され、これまで以上に調べることが簡易になります。つまり相続人にとってはマイナンバーを利用して、故人の遺産が把握できるようになれば、どこにあるかわからないといった、先に述べたような相続の際に現場でありがちな、景色が大きく変わる可能性が生じるでしょう。

明確に判明することで、「遺産がこんなに少ないわけがない。どこに隠した、出せ!」といった相続トラブルが減るのか。あるいは「生前に沢山入金された記録が出ている!今回は遠慮しろ!」といった相続トラブルが増えるのか…。どちらに転ぶかはわかりません。いずれにせよ、マイナンバーによる遺産の名寄せが現実のものとなれば、これまでと違った行動をとる相続人が現れることは確かでしょう。あくまで口座へひもづけする為には、本人の同意が必要という任意の設定ではありますが、マイナンバーとの連携以前と以後で、故人の遺産調査を取り巻く環境は劇的に変化し、まだ見ぬ相続トラブルの場面に皆さんも遭遇するかもしれません。この際、冬を乗り越える準備にマイナポイントを活用しつつ、ご事情に合った相続対策を皆さんで検討してはいかがでしょうか。



司法書士法人 おおさか法務事務所

代表社員 川原田 慶太

大阪府堺市出身。府立三国丘高校、京都大学法学部卒業。在学中に司法書士試験に合格。遺産相続や成年後見分野でセミナー講師を多数歴任。

大阪府大阪府中央区久太郎町2-5-28
久太郎町恒和ビル4F

<https://olao.jp>

RMJ

RMJグループの情報誌 創刊10周年特別号 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 大阪府北区東天満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・沖縄石垣島の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。