



すべてはおお客様の「満足」のために、心地よい空間と質の高いケア、そして、お客様への家族以上の愛情と感動をご提供します。

ともに喜び、
ともに感動。

六甲山・瀬戸内海の美しい自然と、
歴史ある神戸の街を堪能する
極上の住空間。

自然の心地よさと暮らしやすさを併せ持つ
贅沢なロケーションで、充実したシニアライフを。



ロングライフ神戸青谷

介護付有料老人ホーム
(神戸市指定特定施設入居者生活介護)
公益社団法人全国有料老人ホーム協会加盟

【料金プラン例】

ゴールド

ユニットケアタイプ【介護が必要な方向け】

■入居一時金……2,240万円

■月額費用……20万円(税別)

(内訳:管理費14万円(税別)

食費6万円(税別) 一人様/一日三食)

※月額費用には別途消費税がかかります。 ※その他の料金プランもございますので、お気軽にご相談ください。

ゴールドR

マンションタイプ【お元氣な方向け】

■入居一時金……2,400万円

■月額費用……20万円(税別)

(内訳:管理費14万円(税別)

食費6万円(税別) 一人様/一日三食)

JR「三ノ宮」駅、
阪急電車「神戸三宮」駅より
神戸市バスで約15分、
「青谷」下車徒歩約8分

毎日10便、約10分で
JR「三ノ宮」駅とホーム間を
運行します。



※JR「三ノ宮」駅とホーム間を
シャトルバスが定期運行しています。



住所: 神戸市中央区神仙寺通3-1-2

【ロングライフ神戸青谷 施設概要】

■所在地/兵庫県神戸市中央区神仙寺通3-1-2 ■構造・規模/鉄筋コンクリート造1棟 地下2階地上6階建 ■敷地面積/2,874.60㎡(賃貸借物件) ■延床面積/5,388.57㎡(賃貸借物件) ■居室数/77室 ■居室面積/ユニットケアタイプ15.75㎡~23.34㎡、マンションタイプ20.80㎡~74.36㎡ ■開設日/平成19年5月 ■共用施設概要/エントランスホール、シアタールーム、メインダイニング、マザーズルーム、温室ラウンジ、温水プール、大浴場、介護浴室、一時介護室、ゲストルーム ■入居一時金/ユニットケアタイプ2,240万円・2,800万円 ※家賃前払プランの場合、マンションタイプ2,400万円~11,280万円 ※家賃前払プランの場合 ■居住の権利形態/利用権方式 ■利用権の支払い方式/選択方式 ■事業主/日本ロングライフ株式会社 ■介護保険/神戸市指定特定施設入居者生活介護、神戸市指定介護予防特定施設入居者生活介護 ■(公) 全国有料老人ホーム協会加盟



お問い合わせ、お申込みはお気軽に

0120-550-294

http://www.j-longlife.co.jp

お客様相談室 365日受付
●受付/9:00~18:00

日本ロングライフ 検索

北海道/東京/神奈川/千葉/大阪/兵庫/京都/奈良/大分/沖縄/中国(青島)/インドネシア(ジャカルタ)/韓国

※ロングライフグループではホーム事業のほか、在宅介護サービスを全国180拠点に展開しています。

Link

夏号 2015.6

平成27年6月20日発行(6・9・12・3日発行)

発行株式会社インシュアランスサービス 〒658-0094 芦屋市松ノ内町1-10 ライフ2F TEL 0797-32-8080(代表) FAX 0797-32-9385

定価0円

Link

インシュアランス サービスの情報誌 リンク

2015.6
夏号



特集

ASEANへの進出

お客様訪問

訪問インタビュー●お客様に聞きました!

株式会社ライゼ

レンタル収納スペースランキングで全国1位、2万5000ルームを展開

皮膚科・形成外科 田所クリニック

色素産生細胞(メラノサイト)の研究を重ね、最終的に「美しい素肌」を目指す

◆第9回「なるほど! ゴルフ上達ヒント講座」

◆「麻美子先生のクッキングコラム」Vol.9

社員紹介

PICK UP Interview

うちの元気印

読者プレゼント

カネス製麺

『揖保乃糸特級品』

詳しくはP14をご覧ください。

平成27年6月から始まる 安全衛生優良企業 公表制度

厚生労働省は過重労働対策として、労働者が安全・健康に働くことができる職場環境の整備を進めています。平成27年6月からその一環として、安全衛生優良企業公表制度が開始されることとなりました。

「安全衛生優良企業公表制度」は、労働安全衛生に関して積極的な取組を行っている企業を認定・企業名を公表し、社会的な認知を高め、より多くの企業に安全衛生の積極的な取組を促進するための制度です。企業も求職者や取引先などへのアピールに活用ことができ、求職者も安全・健康な職場で働くことを選択することができます。安全・健康で働きやすい職場をより増やしていくために、平成27年6月より、申請の受付が開始されました。

■安全衛生優良企業とは

安全衛生優良企業とは、労働者の安全や健康を確保するための対策に積極的に取り組み、高い安全衛生水準を維持・改善しているとして、厚生労働省から認定を受けた企業のことです。この認定を受けるためには、過去3年間労働安全衛生関連の重大な法違反がないなどの基本事項に加え、労働者の健康保持増進対策、メンタルヘルス対策、過重労働防止対策、安全管理など、幅広い分野で積極的な取組を行っていることが求められます。

■安全衛生優良企業認定のメリット

認定を受けると、厚生労働省のホームページで企業名が公表され、また、認定マークを利用することができます。健康・安全・働きやすい優良企業であることを求職者に対してPRできたり、優良マークを広報、商品に使用し、取引先や消費者に対してPRでき、企業イメージの向上にもつながります。間接的なメリットとして、本制度の認定によって労働安全衛生水準の取組レベルを示すことにより、従業員の働く意欲や生産性を向上させることにもつながります。



特集 ASEA Nへの進出

日本のマーケットは、人口の減少や少子高齢化の影響により縮小するため、中小企業様も海外に目を向け外需を内需として取り込

傾向にあります。
んでいかなければなりません。

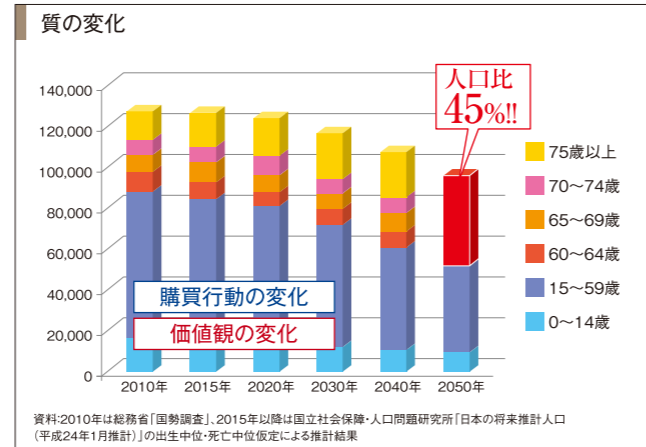
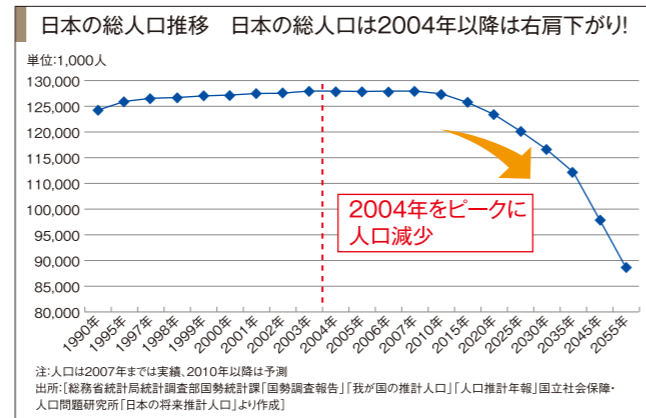
日本の現状について

まず、海外に目を向けるうえで認識しなければならないのは、日本の市場としてのポテンシャルです。ご存知の通り、日本は2004年より人口減少状態に突入しており、2011年から急激に下降線をたどっていますが、総務省の統計データによれば、2050年には約9,000万人まで減少するという推計が出ております。現在日本の人口が約1億2,000万人であることを考えると、これから35年かけて3,000万人が減少していくこととなります。

これは、今の日本になぞらえると、兵庫県から西のエリア(兵庫、中四国、九州全域)にいる全ての人がいなくなることに等しい数です。もし、今それが発生したらどうですか?どれだけ経済にインパクトを与えるかは想像できると思います。そしてさらに、その残った人口の2人に1人は60歳以上という超高齢化社会が待ち受けております。

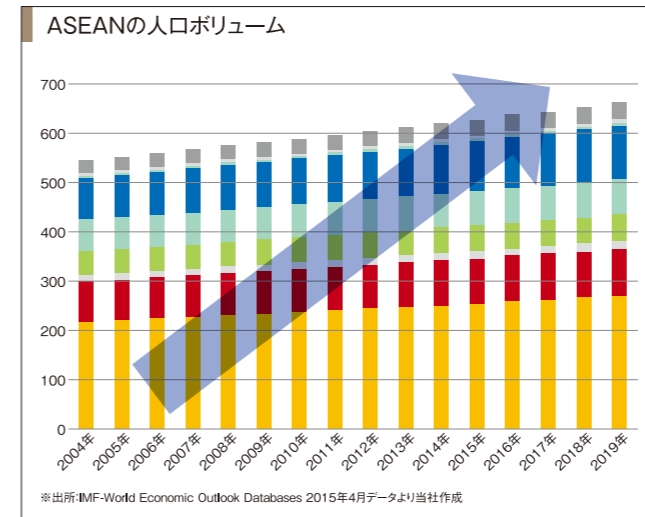
その確実に来る未来を考えたときに、企業が成長し続けるためにも日本だけでは縮小する市場となってしまうからこそ、問題が顕在化していない(すでに顕在化している業界もありますが)今のうちに海外展開の可能性の有無を探る必要があるのではないのでしょうか?

「鶏が先か、卵が先か」の話にもなりますが、現段階でも、「海外に展開している企業」と「そうでない企業」では、海外展開している企業の方が日本国内の経営も順調であるというデータも出ております。



何故ASEANなのか?

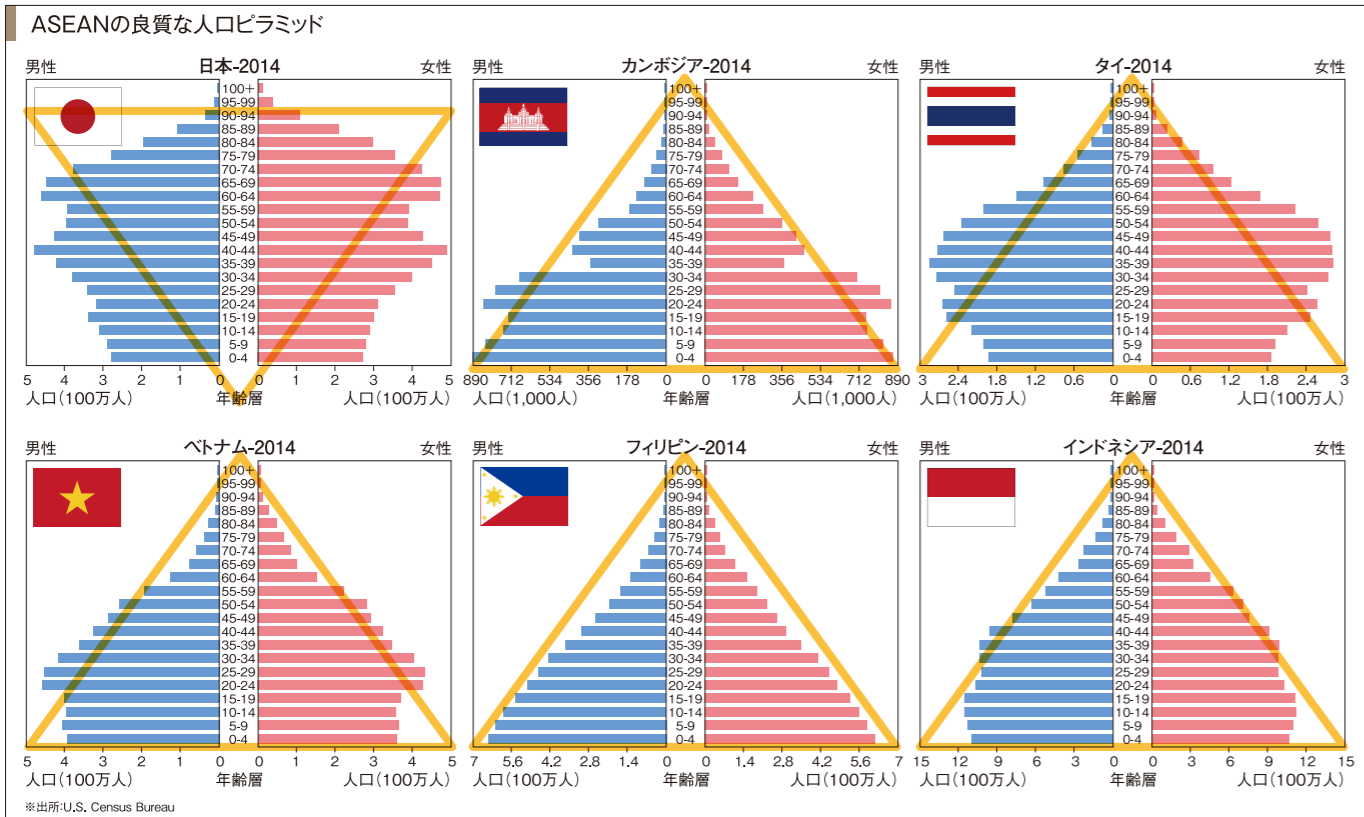
ASEANの魅力は大きく分けて2つあり、それは「親日性」と「ASEAN自由貿易協定(以下AFTAとする)における成長性のあるマーケット」です。まず親日性についてですが、海外展開というキーワードとなると、どうしても人口ボリュームの話になり、10億を超える大国の中国やインドの名前が挙がるが多々あります。決して両国の市場を否定するつもりはないですが、結論を先に言えば中小企業様にとって人口ボリューム=マーケットポテンシャルではないということです。具体的に例をあげると、日系自動車メーカーのシェア率において中国(人口約13億人)は約20%ですが、インドネシア(人口約2.4億人)は約94%という圧倒的な違いが出ております。我々にとってもそうですが、自動車は1つのステータスであり、生活必需品です。その自動車の10台中9台日本車が乗られている国でビジネスをするのと、そうでない国でビジネスをするのはそもそものやり易さが違うのではないかと考えます。



その根底にあるのが親日性です。ASEAN各国は親日性の高い国がほとんどであり、その親日性が前述の自動車のシェア率のように、ビジネスチャンスに変わります。すなわち「JAPANブランド」=「付加価値」という構図です。(ただ、携帯電話・家電製品のように、戦略を間違えると大手であっても失敗するという事実は理解しておかなければいけません。)

そのうえ、これまで日本や中国で発生したモノやサービスに対する様々な需要及びビジネスチャンスがこれからASEAN各国でも出てきます。これは経済成長に合わせてある一定の予測ができ、事実その通りになっている市場もあります。総論ベースだと、「人件費安い=製造拠点がなくなる」→「製造拠点がなくなる=所得が向上する」→「所得が向上する=中間層が増加する」→「中間層が増える=消費者マーケットが顕在化する」→「消費マーケットが顕在化する=付加価値に対する欲求が生まれる」という感じでしょうか。しかも日本とは違い、ASEAN各国はこれから人口が増え続け、しかも若い世代がボリュームゾーンとなるからこそ、魅力的なマーケットと呼べるのではないのでしょうか。





二点目のAFTAについてですが、これはASEANが今年の年末から1つの経済共同体として本格稼働し始めることで、ゆくゆくはASEAN10カ国の約6億人をマーケットととらえられるようになるということです。もともと段階措置で自由貿易協定は動いておりましたが、経済共同体として動くことで各国の魅力を高めると共にASEAN全体の成長を促すことにつながります。関税が撤廃されることにより商圏が一気に広がるので、日本企業にとってもビジネスチャンスが拡大することが想定されます。ただ、関税撤廃といってもASEAN原産国と認められた品目でなければその対象とならないので注意は必要ですが、これが2つめの魅力と考えます。

ASEANについて～基礎情報における中国との比較～ ※ブルネイを除く

	中国	インドネシア	カンボジア	シンガポール	タイ	フィリピン	ベトナム	マレーシア	ミャンマー	ラオス
人口推計 (単位:万人)	136,072	24,482	1,340	539	6,408	9,820	8,877	2,855	5,112	677
進出日経企業数	23,094	1,763	145	1,500	3,924	1,260	1,600	1,413	280	100
宗教	仏教	イスラム (89%)	仏教 (96%)	仏教 (33%)	仏教 (92%)	カトリック (82%)	仏教 (80%)	イスラム (61%)	仏教 (89%)	仏教 (90%)
ワーカー (一般工職) (US\$)	522	241	101	1,432	366	272	155	429	71	137
エンジニア (中堅技術者) (US\$)	863	405	315	2,947	699	430	355	1,038	126	330
中間管理職 (課長クラス) (US\$)	1,501	934	694	4,584	1,570	895	773	1,785	404	562
スタッフ (US\$)	972	447	332	2,396	669	489	389	911	206	418
マネージャー (US\$)	2,346	1,232	1,184	4,489	1,673	1,116	957	1,940	584	1,217
法定最低賃金 (US\$) (月額)	255	200	100	なし	9.06 (日額)	10 (日額)	128 (月額)	-	なし	78. (月額)
法人税	25%	25%	20%	17%	30%	30%	20%,22%	25%	25%	24%

※出所:JETRO各国情報、投資コスト比較資料、世界銀行統計データより 一部当社独自調査結果含む

2015年ASEAN統合(経済連携)

ASEAN統合により、「関税の撤廃」「投資の自由化」がなされ、アジア最大級の経済圏が誕生する。

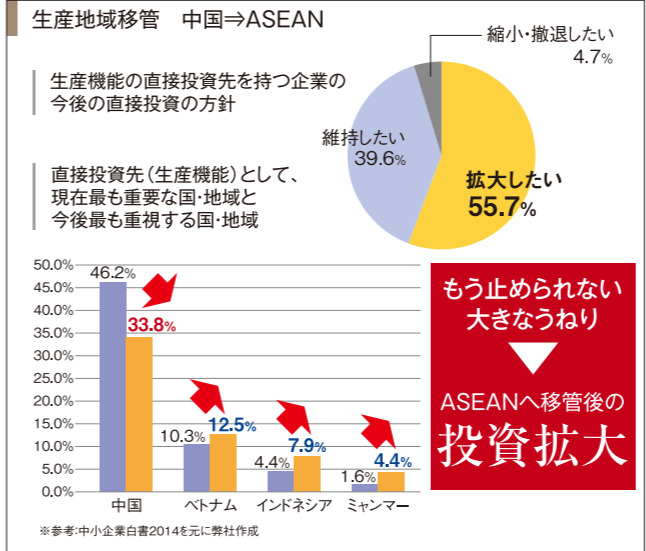
経済連携	連携国	域内人口
ASEAN	ASEAN10カ国	6億5,000万人
EU	EU加盟27カ国	5億3,000万人
NAFTA	USA、カナダ、メキシコ	4億5,000万人



ASEANの注目国

弊社が拠点を置いている4カ国(インドネシア、カンボジア、ベトナム、ミャンマー)の説明をさせていただきます。まず各国共通しているのは、これから経済成長が見込まれ、日系企業の進出においてもまだまだチャンスがあるところ。インドネシアはASEAN最大の2億4,000万人(世界4位)の人口を誇り、今まさに経済成長が顕在化しており、自動車や筆頭とした耐久消費財の普及期に突入いたしました。最大の魅力は旺盛な消費意欲からくる購買力です。大手を筆頭として、積極的にその消費マーケットの獲得を目的として進出が増加しております。まさに現地での市場を獲得するための展開です。一部の業種を除いては「安価な製造」は難しいでしょう。カンボジアは人口約1,500万人と人口規模は小さいですが、ASEANでもトップクラスの外資優遇制度が魅力です。外資企業に対する規制が非常に緩和されているため、事業参入を検討しやすい国の1つです。さらに昨年イオンモールもオープンし、外資系の施設も新しく展開を始めるなど、消費マーケットも注目され始めています。カンボジアというアンコールワットが

有名ですが、首都プノンペンには人口150万人の一大都市であり、カンボジアの富裕層や外国人が集まっていることを考えれば非常に興味深いマーケットです。最近では人件費の高騰も日系企業にとってのネガティブ情報として取り上げられますが、とはいえ他国と比べるとまだまだコストパフォーマンスは高く、国民性も非常に日本人のマインドにフィットする部分が多くありますので、労働集約型産業の事業においてはやはりメリットが出てくるのではないのでしょうか。ベトナムは現在人口約9,000万人であり、冒頭お話しした日本の35年後には逆に1億人を突破するため、人口でいえば日本を逆転する立ち位置にあります。日本にもなじみの深いホーチミンを筆頭に消費マーケットも非常に伸びて来ており、製造拠点、市場拡大において比較的バランスの良い産業構造にあるので、日本企業にとっては検討対象国として常にTOPを争う人気国です。中間層においてはジャパンブランドや、iPhone(アップル)等のグローバルブランドにも敏感なマーケットは我々日本企業にとっては非常に魅力的です。ものづくりにおいては永く「チャイナプラスワン」の筆頭国として注目され続けておりましたが、円安が続伸するここ最近の為替マーケットの影響もあり更に注目度が高まっている状況です。最後にミャンマーですが、軍事国家から民主化への変遷のなかで、まさに今「無いものだらけ」という状況にあるのではないのでしょうか?一時的なミャンマーブームは少し落ち着いた感があり、日本企業も冷静にミャンマーへ仕掛けるタイミングを図っている状況と言えます。人口も5,000万人いるため、消費マーケットとしても、製造拠点としても注目度は高く、且つ、ASEANの最大製造拠点であるタイ、そして世界の大国である中国に隣接しつつ、インドにアプローチしやすい立地環境も他国にはない魅力です。ただ、インフラや整備含め、現時点でビジネスを成立させるにはまだまだ様々なハードルがあるため、先行投資として先行者利益を得るための土台作りとして展開できる企業にとっては非常に面白い国であると言えます。



海外展開の留意点

- 国により様々な課題はありますが、確実にお伝えできることをいくつか説明させていただきます。
- 1 タイミングを逃さない**
日本企業はミャンマーではNATO(No Action Talk Only)という表現をされることがあります。要は話を聞きに来るが実行しないということですね。それに比べて中国や韓国は非常に意思決定が早くチャンスと見ればすぐ動きます。日本国内ではピンと来ないかもしれませんが、海外では常にそういう企業との戦いがあるということも理解が必要です。チャンスがあってもタイミングを逃すと思はれず享受できません。
 - 2 適正人材を見極める**
重要なのは経営者と同様の考え、行動ができるタイプかどうかだと思います。

海外では日本と違い現場で判断しなければならないことが多くありますので、受け身の方では残念ながら現地での事業展開を成功に導くのは難しいと思います。それと、社長自身で動く場合も、実行段階の際は、トップダウンではなく、ビジョンを共有して現地赴任者を任命する必要があります。

3 なるべく早い段階で現地に行ってみる

とにかく百聞は一見にしかずです。情報だけでは、かなり充実した情報収集が日本国内にいても可能ですが、結局ビジネスチャンスは机上の情報だけでは得ることができませんし、気づくことも難しいと思います。まずは経営者もしくは経営幹部の方が現地を体験いただき、直接その市場とエネルギーに触れていただくことが重要です。動かずして情報ばかり集めても、残念ながら目の前だけ見ればメリットよりリスクの方が大きく見えてしまう(これからの市場なので当然ですが)だけに「鶏が先か、卵が先か」のメビウスの輪にはまらないようにしていただきたいですし、海外展開はゴールではなく選択肢の1つですので、可能性がないのであれば国内に特化して戦略を考える方が経営者としては有効であると考えます。(担当者の方が情報収集ばかりして結局何もアクションを起こしていない企業をたくさんお見かけします)

最後に

とはいえ中小企業様にとって(しかも初めての場合はなおさら)なかなか海外展開への投資を積極的に行うのは難しいというのが現実だと思います。現在日本政府の後押しもあり、JETRO(日本貿易振興機構)、JICA(国際協力機構)、中小企業基盤整備機構を筆頭に自治体や外郭団体等の様々な関係機関が海外展開の支援制度を実施しております、我々の支援についても、海外進出よりも上記制度をどう活用して現地のビジネスチャンスを見極めるかのご支援の方が増えて来ている傾向にあります。もし動かずしてチャンスを逃すくらいなら、動いた結果海外展開を見送る方がよほど今後の事業に正しいアクションになると思いますので、「考えるよりもまずは動いてみる」をリスク最小限で実行できる方法を検討してみるのも良いのではないのでしょうか?少なくともこれからのASEANは高度経済成長時の日本と同様のエネルギーで成長することが期待されます。もし、みなさんが今の情報やノウハウを持って、タイムマシンでその時代の日本に戻ることができたら...? ワクワクしませんか? このワクワク感こそがASEANにチャレンジする最大の魅力かもしれません。

日本政府が進める海外展開支援(補助金活用等)

実施機構	海外展開支援内容
■外務省	Step1 調査事業計画 ◎海外の情報を収集支援 ◎ビジネスの可能性について調査支援 ◎事業計画立案支援 など
■JICA	
■経済産業省	Step2 進出準備 ◎グローバル人材を育成・確保 ◎国内外での販路拡大支援 (海外展示会・商談会出展支援) など
■中小企業省	
■JETRO	
■HIDA	Step3 進出後 ◎海外進出時・進出後の支援 ◎現地子会社の人材を育成・確保 など
■農林水産省	
■全国中央会	

株式会社フォーバル(証券コード8275)
リサーチ&コンサルティンググループ 中 洋介
東京本社:東京都渋谷区神宮前5-52-2 青山オーバルビル 14F
(関西支社:大阪市西区西本町1-4-1 オリックス本町ビル15F)
コーポレートWEBサイト:http://www.forval.co.jp/
海外事業専用WEBサイト:http://www.kaigaiadvisers.jp/
各種問合せ先:0120-952-008

株式会社ライゼ

レンタル収納スペースランキングで全国1位 2万5000ルームを展開

レンタル収納スペース「ライゼボックス」。賃貸ホビースペース「ライゼホビー」。
人生をエンジョイする家づくり「ライゼハウス」。これらを三本柱にして社会貢献企業を目指す。

「今の時代にこういうものがあつたら喜んで
いただけるのではないか」。これが発想の原点である

株式会社ライゼが手がける「ライゼボックス」は、関西圏や関東圏を中心に約500店舗、2万5000ルームを展開している。レンタル収納スペースランキングでは全国ナンバー1だ。ユーザーにとっては大容量の収納専用スペースを快適に格安利用できるうえ、収納専用で作られた建物（鉄骨造）で、24時間警備など安心度も高く、一方、土地をお持ちの方にとっても収益不動産として役立つ。今後の広がりも大きく期待できるビジネスだが、同社が事業を始めた頃は業界の認知度が低く、苦勞を重ねたという。川端広和氏は、33歳までサラリーマンを経験。同社設立の前は工事施工の会社に勤めていたが、ビジネスを興すきっかけをこう振り返る。「サラリーマン時代にマンションを購入したのですが、駐車場と物入れがなかった。その時、駐車場と収納スペースがあつたらいいな、と。駐車場の上に物を置いたらどうかって…。世間の皆さまはどうしているのかなって思ったのです。駐車場と収納スペース、このふたつの事業をすることによって、土地も有効に使える。そういう発想がビジネスのスタートでした。ところが、この事業って当時は誰も知らないんで、非常に苦戦しました。今から23年ほど前ですね」



甲子園浦風町店舗内

「こういうモノが欲しい」という発想から
トランクルームの運営・管理会社「ライゼ」設立

たまたま父親の土地があり、しかも幹線道路に面していたため、そこに試験的にトランクルームを造ってみた。駐車場の上に簡易な工事現場ハウスを改良したものを乗せるという小規模なものだ。当時はまだサラリーマンだったが、それが第1号となる。モノを収納するというライフスタイルがまったくない時代。しかし、感触はよかった。こうして平成3年12月、トランクルームの運営・管理会社としてライゼを設立。「皆さまが必要とされているのがわかったし、やれば儲かるなと思った。ところが、土地をお持ちの方に提案するのですが、誰もこんな事業をしたことがない、名前も聞いたことがない。結局は、営業努力しかなかった。3年ほど鳴かず飛ばずで、そろそろ辞めようかと思った頃、ある出来事がきっかけで翌年、受注が一気に始まるんですけど……」

5年前から全国展開、ターゲットは主婦

パイロット的に造った1号店に続き、中環（大阪中央環状線）に2号店を。そして手作りのチラシを作成し、ポスティングを行うと、評判を呼んだ。「それでも、理解していただけるまでに、時間がかかりましたね。基本的なコンセプトはご家庭の収納庫、自分の駐車場です。対象はあくまでも主婦で、金額も主婦に合わせた設定にしました」こうして着々と業績を伸ばし、5年ほど前から全国展開。関西では寡占化状態で、ナンバー1のシェアを誇る。現在、年間30～40店舗増えているという。「この事業はアメリカが発祥で、アメリカは敷地がいっぱいある。1500万坪、2兆円産業なんです。コンビニよりも多くて、4人に1人が使っている。日本はまだ1000人に1人です」なぜアメリカで流行したのか？ それはアメリカは車社会であり、同時に自宅に置きたくない物を置かないという国民性で、自宅に置かない物は収納スペースなどを利用する習慣が根強いからだという。「アメリカは消費大国なのでモノが氾濫し、夫婦でも別々に収納スペースを借りている。向こうは離婚が多く、夫婦でもプライバシーがあるんです。引越しの時はあまり遠くにはいかず、モノは置いておく。自宅と近所のスーパーの間に収納スペースを借りている人も多い」とか。「人口比に違いがあるとはいえ、アメリカでは2000万ルームを数えるというのに、日本では100万ルームすら遠く及ばない。世界市場に比べると日本市場



新大宮北ライゼボックス

はまったく遅れている。これからでしょう」と川端社長。ただ、日本には特殊な建築基準、規制があるので、そういうのを熟知しておかないと、この産業への新規参入は難しいとも…。

「ライゼハウス」「ライゼホビー」も人気、 今後は目指せ100万ルーム

また、ライゼボックスの他に「ライゼハウス」も注目されている。「普通の生活の中で、主婦は収納スペースが欲しいし、男性の場合は隠れ家的なものやお洒落なガレージも欲しい。そんな家づくりです」さらに「ライゼホビー」では、収納、ガレージ、フリースペース機能が一体となったメゾネットタイプのホビールームの提案をしている。川端社長自身、自転車趣味で自宅にはロードバイクを複数置いた「ライゼホビー」を活用しているという。そんな川端社長は今後について「100万ルームを目指して展開していきたい」と述べ、「ライゼのトランクルームは、ほぼ満室状態で稼働しており、物件によってはユーザー様にお待ちいただいている状況です。このニーズに応えるべく、建設用地などをさらに募集しております。堅実で時代に左右されない、新しい土地の活用法として大事な資産を活かしてみませんか。オーナーを随時募集していますので、お気軽に資料請求して下さい。お待ちしております」と、続けた。



オフィス



株式会社ライゼ

【本社所在地】
〒530-0001
大阪府大阪市北区梅田1-2-2
大阪駅前第2ビル1309号
TEL 06-6346-0139

【事業内容】
駐車場施設の企画及び管理業務
不動産の売買及び管理
土木建築工事の設計、施工及び請負
上記に付帯する一切の事業

【HPアドレス】
<http://www.reisebox.co.jp/>

代表取締役社長 川端 広和

皮膚科・形成外科 田所クリニック

色素産生細胞(メラノサイト)の研究を重ね 最終的に「美しい素肌」を目指す

皮膚科・形成外科「田所クリニック」は平成26年10月1日、阪神西宮駅前に開院した。一般的な皮膚疾患にとどまらず、外傷や皮膚腫瘍、色素性疾患など、専門的な診療を最新機器を用いて行っている。田所丈嗣院長は国内の大学や海外の研究所で色素産生細胞(メラノサイト)の研究を重ねてきただけに、最終的には「美しい素肌」を目指している。そして地域に根差したクリニックとして「患者さんに笑顔を」をモットーに様々な患者さんと向き合っている。

外傷や病気のキズ痕で苦しむ人たちの 社会的な生活の質を改善したい

当クリニックは、美容外科ではなく、皮膚科ならびに形成外科的な観点から診療に携わっている。しっしん・じんましん・かぶれ・水虫・ニキビなどの一般的な皮膚疾患、さらに切り傷・擦り傷・やけど・床ずれなどの外傷にも対応している。また、おでき・イボなどの皮膚腫瘍に対する外科的手術や、ほくろ・シミ・ソバカス・あざ・白斑などの色素性疾患に対するレーザー治療や光治療も行っている。これまで培った豊富な経験を活かし、患者さんの社会的な生活向上を第一に考え、病状や年齢に応じた適切な治療を心がけることで地域医療への貢献を果たす。

「私はもともとは街医者に憧れて、大阪大学医学部へ入りました。そこで私は外傷や病気のキズ痕で苦しむ人たちの社会的な生活の質を少しでも改善したいと考え、卒業後は皮膚科形成外科診療班へ進みました。形成外科は人の命に関わる機会は少ないですが、その道で人の役に立ちたいと思ったのです」

その後、形成外科医として、大学病院などのあざ外来において、あざやシミ、ほくろ、白斑などの色素性疾患に悩む多くの患者さんに出会う。だが、当時は有効な治療法がまだ限られていたうえに、基礎的な研究も十分には行われていなかった。

「あざ外来をやっていた当時はレーザー機器が始めの頃で、あまり良い機械がなく、メラニン系の病気にはレーザー治療がきかない。なぜか本を読んでも書いていない。メラノサイト(色素産生細胞)の基礎研究というのはあまりされていなく、データがほとんどないので自分でやるしかありませんでした。そこで、自ら大分医科大学(現大分大学)に赴き、メラノサイトの基礎研究を開始しました。昼間は臨床医で、夜は研究をしていたのです」

最新の機器で病状や年齢に応じた適切な治療を

大阪大学に戻ってからは、皮膚科医として外来医長、病棟医長、医局長を歴任して医局運営に携わった。さらに研究を深めるために米国国立衛生研究所へも赴いた。



受付

「メラニン系の研究をするために留学させてもらったのです。当時、アメリカでは日焼けサロンがものすごく流行っていて、いろんな人種の方々に紫外線をあてて、肌のDNAダメージやメラニンがどうなるかなど、そんな研究をやっていました」

その間、色素性疾患に対する治療法は目覚ましく発展、数々の治療技術が実用化されていった。国立病院機構大阪医療センターでは、主にメラノーマなどの皮膚がんを含む皮膚腫瘍に対して外科的治療を中心とした診療を行うなど皮膚科専門医・形成外科専門医として従事。大阪大学医学部臨床教授、日本皮膚科学会認定専門医主研修施設責任指導医の役職に就くと、医学生や若い皮膚科医師の指導や教育にも尽力した。そんな経験を経て開業した当クリニックには、最新のレーザー・光治療機器がそろっている。

「光+高周波治療器ePlus」(ソバカスなどのシミに対して光と高周波を組み合わせることで、安全な治療を実現し、優れた治療効果で肌に張りをもたらす)。「炭酸ガス・レーザーCO2 Esprit」(ほくろなどの治療)。「Qスイッチ・ルビーレーザーThe Ruby Z1」(シミやあざなどの治療)。「ターゲット型エキシマ紫外線治療器308エキシマシステム」(白斑や乾癬などの治療)など。

「僕自身の考え方は年相応に綺麗になればいいと思っています。ただ、年齢に関係なく、綺麗になりたい女性の方は多いので、美容外科とは違った



カウンセリング風景

やり方でそのお手伝いをさせていただいています。『ePlus』など最新機器を使うことで、気になっているシミなどが改善され、自然で綺麗な素肌を得ることができますよ」

患者さんの笑顔とともに地域医療に貢献

また、開業医になると、これまでとは何が違うだろうか。「昨年10月に開業医になりました。前の仕事はずっと国家公務員。20年間、国家公務員だったんです。かつてはいろんな縛りがあった。ここでは自由とは言いませんけど、縛りが無い。役所の宮仕えというイメージと違って、今はすべて自分でやる仕事。ここが大きく違いますよね。大変ですけど、やりがいがあります。難渋した場合の方が印象に強く残っている。大阪医療センターの皮膚科にいた頃、食道に穴が開いて緊急入院したこともありました。それくらい激しい職場でしたから。今は別の厳しさはありますけど…」そう話す田所院長に一番の喜びは何かを聞いてみた。「患者さんの笑顔と疾患が治っていくのがうれしい。笑顔で帰っていただけよう、分かりやすく安心して診療を目指して、地域医療に貢献したいと考えています」。



処置室



**皮膚科・形成外科
田所クリニック**

【所在地】
兵庫県西宮市田中町5-20-2F
TEL 0798-36-1112
FAX 0798-36-1125

【HPアドレス】
<http://tadokoro-clinic.jp>

院長
田所 丈嗣

飛距離不足に悩む方へ

ブリヂストンゴルフアカデミー インストラクター 竹口 勇治



力強いボールを打つ為のドリルを紹介致します

アイソメトリックEXドリルです
(止まったまま筋肉を使うドリル)

① ボールの入ったカゴに通常のアドレスをします。



② カゴにクラブフェースを当てながら目標方向に押します。

③ そのまま10秒間キープし、正しいインパクトの形を覚える。



④ 正しいインパクトの形を意識してから、バックスイングに入り振りぬく事で風に負けない力強いボールになります。

■まとめ

プロゴルファーは、正しいインパクトの形を知っていて、その正しいインパクトにする為に自分のやりやすいスイングにしています。よって先に正しいインパクトを覚える事が重要になります。

とてもお得な

練習場月額制会員

菊水ロイヤルパス

平日会員 10,000円/月 (税別)

全日会員 14,000円/月 (税別)

入会金: 2,000円/月 (税別)

毎日100球 練習できます!

毎月2枚 ラウンド券付きます!(菊水ショートコース9ホール)

ビジター様で検証してみました。平日会員

入場料200円×20日=4,000円

1球11.5円×100球×20日=23,000円

2,750×2回=5,500円(平日9ホール・利用税別)

合計 32,500円 22,500円もお得!

※料金は全て税別で表示しています。

会費は銀行引き落とし。キャッシュカードがあればOK!

銀行印はいりません。※最初の1ヶ月は現金にて(手続き上)

最低6ヶ月の継続が入会条件となります。休会制度はありません。

入会に際しましては、会員規約に同意の上、入会申込書を記入して頂きます。

詳細はフロントまでお問い合わせ下さい。

菊水ゴルフクラブ

ショートコース最長332Y ゴルフ練習場145打席
ブリヂストンゴルフアカデミースクール
ゴルフパートナー神戸菊水ゴルフ店

〒652-0001 神戸市兵庫区烏原町ヌク谷1番地
TEL.078-511-3476 FAX.078-511-9155
kikusui@oak.ocn.ne.jp http://kikusui-golf.com
フェイスブックページ「菊水ゴルフクラブ」
ブログ(アメブロ)「菊水ゴルフクラブ(神戸)」

ショートコース情報

- ◎ドライバーが使えます(3ホール可)。最長332ヤード
- ◎お得な食事付プランはホームページに随時掲載。
- ◎コース会員募集(法人・個人): 視察プレー受付中、詳しくはホームページにて。

【関西ゴルフ連盟主催】

関西ゴルフ振興 初心者スクール

7月・8月・9月生 募集中!

登録料2,000円(税別)のみ(レッスン料金は無料)

※4回レッスン、ボール代を含んでいます。

特典 1ヵ月で4回全てを受講されメルマガ入会で練習ボール2,000円分のプリヘッドカードを進呈(毎月実施しております)

【対象者】20歳以上のゴルフ未経験者の方、ゴルフコースでラウンド経験のない方

初心者スクールの指導内容

- ①クラブの握り方から打球基礎(アドレス、ワン・ツー・スリー)
- ②プレー上のエチケット・マナー遵守の指導(テキスト配布)
- 1回60分、4回レッスン、1クラス6名構成
- 受講日時は自由(レッスンタイムテーブルより選んでください)
- レッスン、ボール代、クラブの貸出も無料
- ※1ヶ月以内に4回受講、月をまたいで受講はできません。

※クラブがなくとも大丈夫!!(レンタルクラブ無料)※神戸駅から送迎バスがあります(毎日運行)

初めてのコースレッスン会 初心者でもコースに出たい

初心者向けラウンドレッスン付きスクール

6月 7日・14日・28日 7月 5日・12日・19日 8月 2日・9日・16日

1週目 スイングの基本と練習方法(練習場60分)

2週目 アプローチ、パターの基本(練習場60分)

3週目 コースレッスン(ショートコース3ホール90分)

■日曜日15:00から ■1ヶ月3回 定員4名様まで ■料金 6,000円(税別)

麻美子先生の クッキングコラム Vol.9 Cooking Column

今回は暑い夏にピッタリ! お教室でも大人気の、和風「にんじんのポタージュ」をご紹介します。

ポイントは、次の2点です。1つめは、白味噌を使用すること。

甘さとコクが加わり、生クリームやバターを使わないので、ヘルシーに仕上がります。

そして2つめは、ご飯粒がピューレ状になるまで攪拌することです。

粒が残っていると、なめらかに仕上がりません。ご飯を加えることで、とろみができます。

電子レンジがない場合には、にんじんとスープ(分量の水とブイヨン)を加えフタをして、柔らかくなるまで炊いてください。

にんじんは健康に良く、免疫力を高める食材です。

またオレンジ色は、食欲がわく元気色でもあります。

夏バテで食欲がなくなる時期に、冷製スープとして、ぜひ手軽にお試しください。



神戸山手短期大学 非常勤講師
料理研究家 井上 麻美子

京都市出身。料理研究家・奥村彪生氏のアシスタント、製菓専門学校での講師を経て、神戸山手短期大学の非常勤講師として学生に教える傍ら、少人数制の料理・菓子・パン教室を神戸・三宮にて主催。舞子幼稚園でも非常勤講師として、食育講座「食農クッキング」、食物アレルギー食にも取り組んでいる。神戸を中心に活躍中。

URL <http://ameblo.jp/mamiko-kitchen/>

にんじんのポタージュ

【作り方】

- ① にんじんを耐熱皿に入れ、水大さじ1をふってラップをかけ、電子レンジで約4分加熱する。
- ② ミキサーに①と水、冷ご飯、白味噌、固形スープの素を入れ、ピューレになるまで攪拌する。
- ③ 鍋に②を入れ、牛乳を加えてのばし強火にかける。沸騰したら弱火にし、塩こしょうで味をととのえる。

材 料	分量(4人前)	下ごしらえ
にんじん	300g	皮をむき、薄いいちょう切り
冷ご飯	大きじ2強	
白味噌	大きじ2	
固形スープの素	1/2個	
牛乳	2カップ	
水	1カップ	
塩、こしょう	少々	

良質な中古パソコンを お買得価格で提供しております。

■YAHOOオークションで長年のパソコンの販売実績があります ■パソコン/ネットワークについてしっかりお応え致します

■お客様にご満足いただけるようサポート致します ■販売後の簡単サポートも致しますのでご安心ください

(ストア一覧)

【Yahoo!ショッピング】リサイクルバンク パソコン Yahoo

<http://store.shopping.yahoo.co.jp/recyclebank-store/>

【Yahoo!オークションID】izawaqinakayoshi

<http://sellinglist.auctions.yahoo.co.jp/user/izawaqinakayoshi>

【Yahoo!オークションID】fuyunoyume81

<http://sellinglist.auctions.yahoo.co.jp/user/fuyunoyume81>

- まとめ買いの方も大歓迎! おまとめいただくと更にお安く致しますので、お気軽にご連絡ください。
- 中古パソコン、タブレット、周辺機器などの買取もしております。
- ご不要なパソコン等がございましたら、お気軽にご相談ください。

リサイクルバンク株式会社(ネット販売部) 東京都板橋区成増5-22-9

お問い合わせ **TEL.080-1047-1015**
メール:qi.recycle-bank@ymail.plala.or.jp

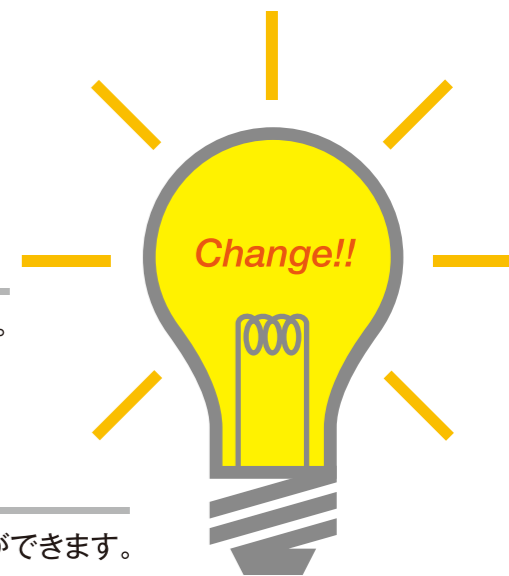
ホームページ <http://www13.plala.or.jp/recycle-bank/>



eREX Energy Resources Exchange

電気は自由に選べる時代

イーレックスのサービスなら
簡単なお手続きだけで電気料金を削減



1 新たな設備投資不要

書面での手続きだけで割安な電気料金に変更することができます。
お客様負担の設備投資や初期費用などはございません。

2 電気の使い方は今まで通り

電気の使い方、安定性は従来と変わらず電気料金を削減することができます。
弊社と契約することによって停電が増えるなどといったことはありません。

3 安心の供給実績

民間の企業様はもちろん、官公庁・学校など多くの公共機関へ電気を供給しております。
新電力としての歴史は古く、電力自由化開始時より**着実な実績**があります。



eREX 特定規模電気事業者イーレックス 正規代理店 株式会社リンク・ファースト

兵庫県神戸市中央区八幡通3-2-5IN東洋ビル8F
TEL:078-261-2735 FAX:078-261-2746 URL:<http://link-fareast.co.jp>
(担当)北島 携帯:080-2483-4353

電力供給実績例		
調理専門学校 東京電力管内 契約電力:700KW	年間削減金額 2,116,294円	7% 削減
高等学校 中部電力管内 契約電力:542KW	年間削減金額 1,280,171円	4.7% 削減
総合病院(400床) 東北電力管内 契約電力:776KW	年間削減金額 2,286,513円	3.7% 削減
総合病院(124床) 九州電力管内 契約電力:193KW	年間削減金額 526,453円	3.9% 削減
樹脂成形工場 九州電力管内 契約電力:461KW	年間削減金額 937,845円	4.9% 削減
オフィスビル 関西電力管内 契約電力:308KW	年間削減金額 825,446円	4.5% 削減
温泉旅館 関西電力管内 契約電力:355KW	年間削減金額 1,006,550円	3.7% 削減



ゆでたての美味しさを一カネス製麺株式会社

創業明治40年 機械乾麺(そうめん・ひやむぎ・うどん・そば・中華めん)と
手づくりの伝統を守る手延そうめん『揖保乃糸』の製造と販売をしております。

なかでも、延ばしとねかし(熟成)を丹念に繰り返す

手延そうめん『揖保乃糸』は格別の美味しさです。

ご贈答には『揖保乃糸』。

一社FSSC22000認証取得し、安全・安心な製品作りを心がけております。

〒679-4315
兵庫県たつの市新宮町井野原212-4
TEL.0791-75-0006 FAX.0791-75-0342
URL <http://www.kanesuseimen.co.jp>
■営業時間/9:00~16:00(受付時間)
■定休日/土曜日 日曜日 祝日

麺のふるさと播州から本場の味を...

RMJホールディングス設立のお知らせ

平素は格別のご高配を賜り誠に有難うございます。

さて、弊社は平成27年5月1日付、持株会社“RMJホールディングス株式会社”を設立、その傘下で 危機管理サービスを提供する 株式会社日本アイラック と経営統合いたしましたのでお知らせいたします。

今後は 保険のスペシャリストである弊社と、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がこれまで培ったノウハウを統合し、“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参ります。

“ Find the Best with You -ひとつ上の安全と安心を、お客様とともに- ”
新しい時代の、新しいリスクに挑戦する RMJグループ をよろしく願いいたします。

企業理念

Corporate Message グループメッセージ

Find the Best with You
ひとつ上の安全と安心を、お客様とともに

Mission わたしたちの使命
お客様の安全と安心を追求します

Vision わたしたちの目指す姿
独自のリスクマネジメントサービスの提供と実践を通じ、社会に貢献する企業グループを目指します

Values わたしたちの価値観と行動指針
わたしたちの使命である「お客様の安全と安心」を実現するために、わたしたちは次の価値観と行動指針に則って行動します。

- お客様第一** わたしたちは、常にお客様の立場で物事を考え行動し、満足いただけるサービスを提供します。
- 貢献** わたしたちは、常に高い倫理観をもって誠実に行動し、社会へ貢献いたします。
- 創造** わたしたちは、リスクマネジメントのプロフェッショナルとして、常に知識を深め、工夫を重ね、実践を通じて卓越した付加価値をお客様に提供し続けます。

持株会社の概要

名称：株式会社RMJホールディングス(英文名 RMJ Holdings, Inc.)
所在地：東京都新宿区四谷3丁目2番地1 四谷三菱ビル6階
TEL：03-6703-0309(代表)
FAX：03-6703-0310
URL：http://www.rmjgroup.co.jp/
代表者：代表取締役会長 国原 秀則(日本アイラック株式会社代表取締役社長)
代表取締役社長 清水 丈嗣(株式会社インシュアランスサービス代表取締役社長)
社員数：167名
事業内容：グループ経営戦略の立案及びグループ経営管理及びそれに付帯する業務
資本金：98,000,000円
決算期：2月末日

統合後のグループ資本構成 (平成27年5月1日)



インシュアランスサービス アドバイザーボードのご紹介 幅広いアドバイスをお約束!

ご相談をご希望の場合は、弊社営業担当者にお申し付けください。

 弁護士[大阪] 豊島法律事務所 豊島 哲男 大阪府大阪市北区西天満3丁目1番6号 辰野西天満ビル6階	 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丁目6番8号
 弁護士[神戸] 小林真由美法律事務所 小林 真由美 兵庫県神戸市中央区元町通6丁目1番8号 東栄ビル5階502A号室	 弁護士[東京] 朝日中央総合法律事務所 蒲谷 博昭 東京都千代田区霞ヶ関3丁目2番5号 霞が関ビル19階
 弁護士[東京] 浅田・中嶋法律事務所 浅田 泰裕 東京都港区西新橋1-21-8 弁護士ビル7階708	 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 9階
 税理士[神戸] ときわ会計社 松山 洋次郎 兵庫県神戸市中央区多聞通4丁目4-13 歩11番館603号	 税理士[東京] 朝日中央総合事務所 北野 康弘 東京都千代田区霞ヶ関3丁目2番5号 霞が関ビル19階
 司法書士[大阪] おおさか法律事務所 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	 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丁目2番13号 久ビル5階
 税理士・行政書士[神戸] 入江会計事務所 入江 順也 兵庫県神戸市中央区京町74番地 京町74番ビル4階	 特定社会保険労務士[千葉] アスミル社会保険労務士事務所 櫻井 好美 千葉県松戸市新松戸3-273 リベルタビル302



うちの元気印 PICK UP Interview
社員紹介 vol.14

所属:本社営業部営業第4グループ(2012年8月入社)
見た目と実年齢のギャップNo.1の営業マンと呼ばれています。「感謝」をモットーに、常にすべてのお客様に感謝の気持ちをもって、お客様一人おひとりに合った保険商品をご提案させていただく仕事をしております。また、上司や先輩、同僚に支えられ、毎日楽しく仕事ができる環境にも感謝しながら、周囲のサポートを活かし、これからも前向きに頑張っていきたいと思っております。まだまだ未熟者ではありますが、お客様の代理人であることを胸に励んでまいります。私をご存知のお客様、これから出会うお客様、どうぞよろしくお願い申し上げます。

読者プレゼント

カネス製麺 揖保乃糸 特級品
特級品50g×21把 1.05kg

10名様にプレゼント

カネス製麺 <http://www.kanesuseimen.co.jp/>

同封のアンケート用紙に必要事項をご記入いただき、FAXにてご応募下さい。抽選で10名の方にプレゼントを差し上げます。応募締切:2015年7月末日
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。

会社概要

商号 株式会社 インシュアランス サービス
事業内容 損害保険代理業・生命保険の募集に関する業務
設立 1975年(昭和50年)3月
資本金 24,845,000円
代表者 代表取締役社長 清水 丈嗣
本社 〒659-0094
所在地 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
e-mail info@inss.jp
URL http://www.inss.jp

【支店一覧】

- 東京支店 〒160-0004 東京都新宿区四谷2-9 寿ビル2F
TEL 03-3356-3239 FAX 03-3226-4226
- 名古屋支店 〒460-0003 愛知県名古屋市中区錦1-6-5 名古屋錦シティビル10F
TEL 052-202-0811 FAX 052-202-0812
- 大阪FPオフィス 〒553-0004 大阪府大阪市福島区玉川1-8-10 UGビル4F
TEL 06-6225-0200 FAX 06-6225-0206
- 神戸FPオフィス 〒650-0035 兵庫県神戸市中央区浪花町64 三宮電報ビル4F
TEL 078-325-1133 FAX 078-325-1122
- 保険クリニック神戸三宮店 〒650-0034 兵庫県神戸市中央区京町76-1(日本アジア証券神戸支店内)
フリーダイヤル 0120-01-1882
TEL 078-392-5190 FAX 078-392-5191

