

まるでリゾートのような新しいカタチの有料老人ホーム

GRAND AGE HOME

日本ロングライフがお贈りする「グランドエイジホーム」



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

毎日10便、約10分で
JR「三ノ宮」駅と
ホーム間を運行します。
シャトルバス



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

※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。



ロングライフ芦屋



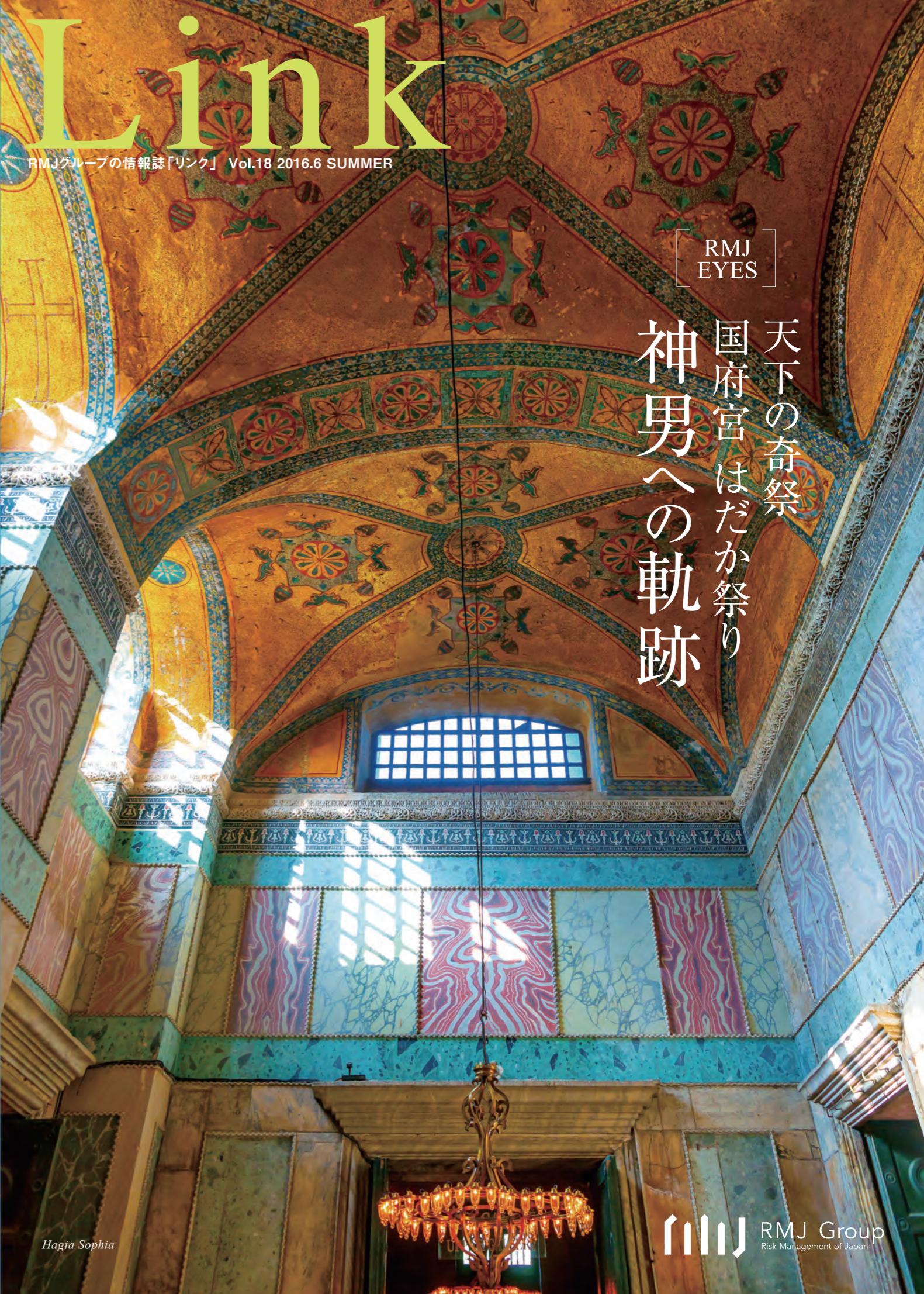
ロングライフ甲子園口



ロングライフ苦楽園 芦屋別邸



ロングライフ・クイーンズ塩屋



[RMJ
EYES]

天下の奇祭
國府宮はだか祭り
神馬への軌跡

新たなグループ会社を迎えて 可能性の輪がさらに大きく広がります。

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

RMJホールディングスは2016年5月2日付けでフュージョン・エスアイ株式会社の株式を取得し完全子会社としました。
RMJグループは「ひとつ上の安全と安心を、お客様とともに」を経営の理念に、個人や事業を取り巻く様々なリスクを包括的にサポートする「総合リスクマネジメント企業」を目指しています。
フュージョン・エスアイ社はいわゆるIT企業であり、RMJグループにIT機能を加えることにより、既存サービスのシステム化により省力を図り、新たな危機管理サービスのシステムやアプリ開発により労働集約型業務を知識集約型業務に転換などRMJグループが目指す総合リスクマネジメントを幅広く効率よく展開させることができます。
RMJホールディングスは、これからも総合リスクマネジメントの実現に必要と思われる有望企業をM&Aでグループ化していきます。

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

この度、株式会社RMJホールディングスは、情報システムの開発やコンサルティングを行うフュージョン・エスアイ株式会社を完全子会社化いたしました。
同社は2009年の設立以来、コンサルティングから開発・保守まで、ワンストップでIT関連サービスを提供しており、特に法人向けの業務システム構築やWEB・モバイルアプリケーションの開発を得意としております。
RMJグループは同社をグループに迎えることで、情報システムを活用した新しいサービスの開発、お客様の利便性向上に取り組むとともに、情報化社会に対応したリスクマネジメントサービスの強化に取り組んでまいります。
お客様を取り巻くリスクが多様化、複雑化する中、RMJグループは、ひとつ上の安全と安心をお届けできるよう、今後も事業領域を拡大しながら「総合リスクマネジメント企業」の実現に向けた取り組みを続けてまいります。
今後ともご支援ご指導賜りますよう、お願い申し上げます。



株式会社RMJホールディングス 代表取締役会長
日本アイラック株式会社 代表取締役社長
国原 秀則

株式会社RMJホールディングス 代表取締役社長
株式会社インシュアランスサービス 代表取締役社長
清水 丈嗣

フュージョン・エスアイ株式会社 代表取締役社長
横田 秀樹

フュージョン・エスアイ株式会社
代表取締役社長 横田 秀樹

フュージョン・エスアイの横田と申します。
当社はこれまで、企業の基幹業務を中心に、WEBシステムやモバイルサイト等、さまざまな業務のシステムをお客様への直接提案、受託(内製)でのシステム開発から保守・運用・改善することで、お客様の問題を解決してまいりました。特に、長年に渡り蓄積された業務ノウハウと、日々進化し多様化するIT業界において習得した最新の技術とを最適に融合(フュージョン)させて、常にお客様目線でコストパフォーマンスの高いシステム構築や運用等をハードウェア・ソフトウェアの両面からご提供することを得意としております。
この度、RMJグループの一員となったことで、各グループ会社の強みを融合させて、質の高いシナジー効果を生み出し、さらに顧客満足度の高いサービスをご提供させていただく所存でございます。

fusion-SI フュージョン・エスアイ株式会社

商 号 フュージョン・エスアイ株式会社(英文名: Fusion-SI Inc.)
設 立 2009年(平成21年)2月
資 本 金 10,000,000円
本社所在地 〒530-0044 大阪市北区東天満2-7-4 イシモトビル4F
TEL.06-4801-8081 FAX.06-4801-8874 URL <http://www.fusion-si.co.jp>
役 員 代表取締役社長 横田 秀樹
取 締 役 山本 和恵
取 締 役 綿貫 知実
監 査 役 木村 伸一
社 員 数 9名(2016年5月現在)
事 業 ITコンサルティング／業務システム開発／WEB・モバイルアプリソリューション
システム運用・保守・監視サービス／ネットワーク・インフラ環境構築／情報システムのアウトソーシング

グループ構成



選ばれました。 弊社グループの社員が 「神男（しんおとこ）」に 国府宮はだか祭



株式会社インシュアラנסサービス
名古屋支店 営業部長
池谷 悟 2012年入社

神男



日本全国で裸祭りが行われているが、中でも「国府宮はだか祭」は怪我人も出るほどの熱狂ぶりで天下の奇祭として知られている。愛知県稲沢市にある尾張大国靈神社で開催されており、正式には「儺追（なおい）神事」という。尾張大国靈神社は奈良時代に創建された歴史ある神社であり、儺追神事も1250年余の歴史を持つ。名物の揉み合いの儀式は約250年前からだという。この祭りの参拝者は多い時で20万人にも及び、また下帯姿も凜々しい1万人もの“裸男”が1年間の溜め込んだエネルギーを爆発させるかのように大興奮する。この祭りの主役が「神男（しんおとこ）」だ。毎年1人が選定式で決まるのだが、今年は弊社グループの社員である池谷悟が選ばれた。これは極めて大役で、尋常の精神力ではもたないとも言われている。いったい神男とは？ 池谷悟に話を聞いた。



儺追神事とは厄除けの神事で主役は「神男」

儺追神事は「難を追う」、つまり厄除けの神事のこと。尾張大国靈神社では毎年旧正月13日にこの行事が行われている。儺追神事には主役とも言うべき「儺負人＝神男」と呼ばれる人物がいる。神男に触れると厄落としができると言われており、このたった1人の神男を祭りの11日前（旧正月2日）に抽選で決めるのだ。

今年は2月9日だった。まず儺追神事を知らせる標柱建式（しめばしらたてしき）が同神社で行われた。標柱には「儺追神事2月20日」と記され、神職や関係者によって、楼門前と第2鳥居前に建てられた。続いて祭りの神男の選定式となり、今年は志願者4人が臨んだ。関係者やマスコミなど大勢が見守る中、白装束に身を包んだ4人は緊張した面持ちだったが、1番くじを引き当たったのが池谷悟で、昨年に続いて2度目の挑戦だった。

「テレビの取材の方に『今のお気持ちは？』と聞かれて、『武者震いをしています。これから気を引き締めていきたいと思います。妻、両親、支えてくれた友人、会社に喜びを伝えたい。たくさんの方に触れていただき、みんなの厄を背負っていきたいと思っています。自分の子どもや若い方に40代でもチャレンジができるを見せたかった…』と、そんなことを話しました」

また、応募した理由について池谷悟はこう話す。

「7年前に自分の厄落として、国府宮のはだか祭に初めて参加しました。小さい頃は知らなかったのですが、厄落としの神事で有名だと聞いていたので、友人に参加させて欲しいと頼みました。神男に触れて厄落となるのですが、最初は触ることもできずに、弾かれてばかりでしたが、3年前に初め

て触ることができました。その時はさすがにかなり興奮しても嬉しかったです。神男への立候補はそれがきっかけです」

今年の裸男は雨のため約8000人。神男に触れるチャンスを狙うとなると、人の塊が流動して並大抵ではなく、仮に触れる好機に恵まれたとしても、今度はそこから出ようとしても出られない。後ろからどんどん人の波が押し寄せてくるからだ。この揉み合いの儀式は1時間ほども続くという。

「アメフトをしていましたので僕自身が揉み合いに入っていけるという自信はありましたがあ、それ以上のすさまじさでした。神事なのですが、揉み合いは乱闘とも言えます。先輩に言われたのは決して意識を失うなということと倒れるなということです。倒れると踏まれて大怪我をすると、最悪は死に至ると。そして脇を閉めて行くようにと言われました。手を伸ばせば、一歩間違うと肋骨が折れるので、脇閉めていくよって。少しづつ少しづつ近づいて行き、ちょっとだけ触れることができました」

「地元の長老に『やってみたい、立候補したい』と相談をすると、『死ぬぞ』と言われました。何回か断られましたが、最終的に『本気でやりたいのだったら応援する』と。選定式に出るには条件があり、1つはやりたいという強い意志、2つ目が神男の団体の推薦、3つ目が1年以内に親族で亡くなった方がいないことです。あとは体力ですね。3年前から立候補したいと言っていたが縁がなくて…。今年初めて2月9日の選定式で、4人いる中で1番くじを引きました。たくさんの応募がありますが、先輩方の推薦がもらえないなどで、簡単にはいきません」

神社に三日三晩籠って身を清めて本番へ

その後、三日三晩、神社に籠って身を清め、2月20日の本番に備えた。

「選ばれると丸坊主となり、三日三晩神社に籠ります。その間は言葉を發してはいけません。食べるものは3食ありますが、白米と沢庵と白湯のみです。刃物は身を切るということで使えませんので、沢庵も手でちぎって食べます。3日間は、神男の先輩2人が身の回りのことをすべてしてくれます。服を着るもの、身体を拭くのも、全部してくれます。風呂とトイレだけは1人で行きましたが、そういう厳かなものです」

ご家族や会社の方たちの反応はどうだったのか。それについては、

「家族は裸で祭りに参加しているようだ、というぐらいでした。母は鹿児島の沖永良部島出身ですし、父は静岡の浜松ですので、はだか祭のことはあまり知らなかつたようで、テレビなどの取材が来て初めて事の大さが分かつたようです。9日に決まり17日まで時間がありましたので、仕事をしようと思っていたのですが、家にいてくださいって言われました。運転などで事故をされたら困るということで、先輩(神男経験者)が車で同行してくれました」

会社の反応を聞くと、「関西の方ははだか祭を知らない方もいらっしゃって『何かすごいことが起きているな』という感覚のようでした。はだか祭をご存知の方は、まさか身近にそういう人がいるということがまだビンとこない」と言っていました」

夜中に行われる「夜儺追(よなおい)神事」が最も尊い儀式

この神事の簡単な流れを紹介しておこう。

裸男は約100か所(1万人ほど)の地区ごとで準備がなされ、儺追布を付けた儺追笛を持ち、近所の店や家を巡り、1時間ほどかけて奉納する。代表者の裸男は神男に触れてみんなの厄を落とすと神男に全力で向かい肉弾相打つ壮絶な揉み合いになるわけだ。

この時、手桶集団が手桶に入れた水を撒いて水の冷たさで裸男をひるませ、通り道を開けさせる。裸男たちの摩擦を減らし、神男に近付きやすくなるのだ。そのため水を何杯も汲みに走りながら、裸男の頭から浴びせる。やがて体熱と相まって湯煙が上がり、高揚感も一気に高まる。神男は最終的には儺追殿に駆け込むのだが、この裸男の集団の中を神男1人ではとても儺追殿に入れないで、ガードする裸男に囲まれながら入っていく。まさに体験したことのない激務だけに失神する神男が過去に何人もいたそうで、生命の危機に遭遇するほどの大役だ。「フラフラになりました。終わったあとは全身ひっかき傷だらけで、肋骨も一本折れていて1人では歩けませんでした」と振り返る。

みんなの厄を一身に受けた神男は昨年の神男の背負ってきた厄をはだか祭が終わった夜中に、厄をつき込んだ土餅を背負って外に追い出す「夜儺追神事」を行う。この催しが終わると春が来ると言われている。「揉み合いは一部の行事で、その夜に行われる夜儺追神事というのが一番尊いと言われている。その時に、去年の神男の背負った厄を土餅に込めて埋めに行きます。神事は真夜中(午前三時)に庁舎において行われます。去年の神男が一年間集めてきた、あとあらゆる厄災をつき込んだ土餅を背負い、境外へ追い出して埋めるという儀式です」

土餅は(神男が)家路につく途中で捨てるのだが、この土餅を神職の手により埋めることで、世の中の罪穢悪鬼を土中に還し、国土の平穏を祈る。この神事こそが儺追神事の本義であり、称徳天皇の時代から現代に至るまで最も神聖視、かつ重要視されているといふ。



クレーンを使った大鏡餅の奉納と儺追笛奉納のパフォーマンス

はだか祭の前日には、二段重ねの直径2.4m重さ4tの大鏡餅が神社に奉納される。この大きさは神社の門をぐぐり拝殿に運べるギリギリのサイズとなり、奉納の際にはクレーンを使用するのだが、これも迫力満点の行事として注目されている。

他にも様々な行事があり、その中でも「儺追布」の奉納が裸男たちの大変な役割になっているようだ。儺追布には氏名・年齢・願い事が書かれている。

人々の願いが託された儺追布を回収し、奉納するのが裸男たちの役目であり、回収された儺追布は「儺追笛」という竹にくくりつけられて神社の拝殿まで運ばれる。お守りとしてのなおいひもは、1枚100円で購入することができる、厄除けとして人気のようだ。

「翌日から1年間、来年のはだか祭まで、どこか私に触れていただいて厄をお預かりすることで、厄除けになります。大神様が厄を全部受けるのは大変なので、神男が代わりに受けるのです。3月は毎日、4月は金・土・日と、反省会という名の宴会に出ます。そこで日本酒を飲むのですが、最後はまあ僕が倒れます(笑)。そういう宴会には感謝の気持ちで参加します。もちろん仕事は通常通りにしないといけないのでかなり大変です。テレビなどにも出演をしましたので、名古屋駅付近を歩いていると知らない方に声をかけられたりします」

1年間握手などをしながら人々の厄を取り払っていく。そうやって来年の祭りにまで繋げていくという大役だ。祭りが終わっても、池谷悟の務めは1年間ずっと続くのである。



今回訪ねたのは、アクションパッドなどの介護用品や機器の貿易・販売を行っている「アクションジャパン株式会社」だ。アメリカで開発された床ずれ防止用具のアクションパッドにいち早く着目し、日本の輸入総代理店として販売権を取得、これをメインに事業を展開している。

アクションパッドは世界58か国、50年以上の販売実績を持つ

「アクションジャパン」の業務内容は多岐にわたっている。

床ずれ防止用具(アクションパッド)をはじめ、海外で実績のある介護用品・機器、生ごみ処理機用ポンプ、防滑長靴、手術室用スリッパ等の輸出入・国内販売と、これに付帯関連する業務をすべて行っている。

ちなみに「アクションパッド」は、使う人の側に立った圧力対策や蒸れ対策を徹底的に検証してつくりあげた最先端パッドである。AKTONドライボリマードという優れた素材を使い、快適性、耐久性、手軽さをパック。体重がかからっても、しっかり体圧を受け止めて分散し、底づきが起らない。熱のこもらない性質を持ち、皮膚温を適温のままほぼ一定に保つ。寝た時に違和感もなく、液体や匂いを吸収しないので、快適な使い心地が変わらない。さらにマイナス30度から100度まで対応するなど、様々な優れた特性がある。

お客様訪問① アクションジャパン株式会社

アメリカ発の床ずれ防止用具 「アクションパッド」の日本総代理店。



このアクションパッドは、床ずれ防止用具としてアメリカで開発された商品で、世界58か国、50年以上の販売実績を持つ。西村健司社長はこれに着目し、1995年に30歳で独立した。「父が30歳の時独立し、私もちょうど30歳の時、最後のチャンスと思い起業しました。床ずれという疾病をまったく知らず、医学書から学問書まで読み漁り、1年間勉強し会社を興しました」という。

それまでは外資系大手コンピューター企業のSE(システムエンジニア)だった。半年くらいは父親が経営していた貿易会社の一事業部として事前準備を行ったうえで、会社設立にこぎつけたという。

アクションパッドに着目した理由について、西村社長はこう話す。

「1つは、自立支援型の床ずれ防止用具という単独商品でアメリカでは30年ほどビジネスをしています。立派な実績だなと思い、触ってみると何とも言えないふわふわの感触で、床ずれで困ってる方たちをこの商品がお手伝いしている。サービスを提供するやりがいと楽しさがあり、欧米で十分な実績とシェアがあるからです」

日本人は欧米人と違って痩せ型のお年寄りが多く、しかも、骨突出と言って骨が飛び出ている方が多いので床ずれリスクが高い。床ずれの2大要因である圧力とずれ力の分散に長けた商品だが、「50か国以上に総代理店があり、私たちは日本の総代理店です。当時はベスト5に入る医療器の企業が総代理店をしていたのですが、売上は2千万円ほどで会社は大きい

が、何千もの取扱い商品の中の1つに過ぎなかつたので、『私たちの会社は規模は小さいが、その商品を売るために会社を興します』ということを伝え、交渉が成立し総代理店になりました。昨年の10月で20周年を迎えることができました」

最初は4名でスタートした。前職では大企業の看板があり「優遇」されていたが、アクションジャパンになると、日本での販売実績が限りなくゼロに近く会社の看板もない。「私たちの力だけでどこまでやれるか、その部分だけが楽しみでした。周りの方から心配されましたが、我々はけっこう楽しんで仕事をしていました」と当時を振り返る。

海外の展示会で見聞を広め、介護系から一般商品にも視野拡大

これからビジネスの展開を聞くと、「私たちは介護業界と医療業界の両方に販売チャネルがありますし、それにレンタル会社が加わり3本柱ができました。せっかくアクションパッドで販売ルートができたので、新商品を扱おうということで、ドイツやアメリカ、ドバイで開催される世界三大福祉機器展に毎年訪ねて行っています、そこで新しい商品を見つけ輸入総代理店になってきました。ただ、介護に絞っているつもりはありません。長距離トラックや単車のシートなどへの高レベルの床ずれ防止用具素材の提供などをていきたいと思っています」と西村社長。2つの業界団体の代表と副代表を務めており、その活動で拡がった人脈は最大の宝といふ。

日本で最大の福祉機器展HCRは毎年秋にある。12~13万人の来場者で600社以上の出展社がいるが、海外で開催される医療・福祉展示会では、出展社が3800社を超えるものもあり、その中から実績があり日本で普及していない商品を厳選して取り扱う。「海外の展示会では、取引先のスタッフとミーティングすることもあります。日本の展示会には海外からの出展は少なく、8割以上が日本企業です。なぜかというと、体型が違い過ぎて日本製品が大きさや耐荷重で合わないのです。外国人は体重が重い方が多いですか

ら…。体型が近いアジア圏に優れた日本製品を普及させることにもチャレンジしたいです」と将来の展望を語る。

「小さいながらも楽しい我が家(会社)」を目指す

西村社長は会社経営について独特のポリシーを持つ。「創業当時から、5年後10年後に社員を50人にしたいというような会社を大きくするという夢はありません。何かの縁があって社員は、1日の3分の1を会社で過ごしますが、自分の人生を無駄にすることなく少しづつでも成長を続け、いつか退職するときに「それなりに楽しい会社だったな」と言ってくれたらそれでいいかなと。社員は急な仕事がなければ(ほとんど)18時半頃まで帰ります。長時間の残業が当たり前だと、プライベートな時間を犠牲にする会社にしたくありません。15人を超えたくらいになると、管理的な仕事が増えて私自身も現場に出られなくなりますので、社員は最大でも15人までと決めています。『小さいながらも楽しい我が家』を目指しています。社員にもそう言っています」

現在社員は10数名だ。「私は自分がそんな考えですから、休日は朝から晩までテニスとか。自分が幸せでないと人の幸せも祈れないですよね。この会社を盛り上げていくためには、社員1人ひとりの幸せと力にかかっています。前の会社では駒の一つだったとしても、ここならモーターの1つとしてかなり自分の思うように仕事ができるよ。失敗したら私が後始末するから」と。そういう経営方針でやっています」と西村社長は語っている。

■お問い合わせは

アクションジャパン株式会社

TEL:078-843-5417 [担当:小林]

E-mail:sales@actionjapan.co.jp

Kenji Nishimura

代表取締役社長 西村 健司

アクションジャパン株式会社

【本社所在地】

〒658-0046 神戸市東灘区御影本町2-9-16

アクションジャパンビル

TEL:078-843-5417 FAX:078-843-6817

【事業内容】

床ずれ防止用具「アクションパッド」の輸入・国内卸売・販売

【HPアドレス】 <http://www.actionjapan.co.jp/>



福祉関連の事業はNPO法人や社会福祉法人として取り組むケースが多いが、「阪神福祉企画株式会社」は「株式会社」である。その方が制約が少なく、スピーディーな事業展開が可能だからだ。同社は「障害者福祉サービス事業」「訪問介護事業」「居宅介護支援」「移動介護支援」「企画運営事業」を業務内容とし、これまでの規制概念の枠を取り除き、「感動プロデュース」を合言葉に地元尼崎をはじめ、西宮・神戸・伊丹・川西と笑顔の輪を広げている。

株式会社のメリットを活かして仕事をスピーディー化

障害者福祉制度は、2003(平成15)年4月の「支援費制度」の導入により、従来の「措置制度」から大きく転換した。これまで行政がサービスの利用先や内容などを決めていたが、この制度では障害のある方の自己決定に基づきサービスの利用ができるようになっている。

吉田雅信社長は、株式会社にした理由をまざう話す。

「社会福祉法人やNPO法人で行っているところは非常に多いのですが、私は業界はすべてサービス業だと考えています。それは利用者様をお客様として捉えているからです。また社会福祉法人、NPO法人だと何か新しいことをしようとしても、非常に時間を要します。定款の変更1つについても、時間がかかってしまいます。株式会社だと簡単で、とにかくスピーディーにやりたかったのです」

2003(平成15)年に障害者支援費制度に向けて開設の準備をし、1年後に有限会社パルとして創業した。2014(平成26)年11月、社名を阪神福祉企画株式会社に変更。「最初は移動介護、居宅介護、この2本柱でスタートしました。居宅介護というのは、依頼を受けて介護を必要とする利用者様のご自宅にお伺いして、車イスの方や1人では入浴ができない方などの入浴介護や夕食の手配、掃除などを行います。また、身体障害者も知的障害者の方も余暇が非常に大切ですので、ホームヘルパーとは別にガイドヘルパーとして、映画やナイターの野球観戦、ショッピングの付き添いといったサービスを行っています」

感動プロデュース、感動してもらって初めて仕事

「印象的な話がありまして、当初この仕事を始めた時にある車イスの利用者様から『いつも家でテレビで見てたけど大晦日から元旦にかけて初詣に行きたい』と。そして12月31日深夜の人ごみの中、出かけました。カウントダウンを楽しみ、初詣をした後、初日の出を見てから家に送って帰りました。その時に、出迎えたお母様から『一生心に残る思い出になりました』と言われた瞬間に、サポートを必要としない方にとっては平凡な事ですから『お母様、一生の思い出って言わないで下さい』と、日本人なら当たり前のことで、毎年やりましょう。と。車イスを利用する方は気軽に行けなかったのです」

知的障害の方とバスで海に行ったこともあるという。「20代の方で、最初

は怖がっていました。砂浜で遊んでいた時、たまたま波がきて顔にかかり、その時に海水が口の中に入り、海水が塩辛いということを初めて知ったと言いました。支援学校などでも海=危険な場所ということで、学校としては行ってはいけない場所ですからね」

ご高齢の方は京都観光などの要望も多いが、京都の神社仏閣は石畳や階段が多く、難攻不落と言われている。それでも、ガイドヘルパーのスペシャリストのお蔭で参拝することができ、感動してもらえたという。「顧客満足度ってありますが、満足だけではダメです。感動して初めてハートに火がつくのです」と吉田社長は熱く語る。

就労継続支援事業で働く喜びを

就労継続支援A型B型というのがある。A型は雇用契約を結び給料を得ながら利用する。B型は通所して授産的な活動を行い工賃を得て利用するというサービスだ。経済的自立を目的としており、同社のサービスの1つである就労継続支援A型事業「フレッシュベーカリーあたか」においては、ハンディキャップを持ちながら働く意欲のある方々を雇用し、協力し合いパンを手作りしている。

「障害者の方は一般的マンションに住むことも難しいです。グループホームという施設がありますが、そこには世話をしています。安心安全で居住できる場所の提供と、すぐ近くに就労場所も提供します。週末は原点である余暇活動も…。車イスのほとんどの方が障害者年金と生活保護を受けながら生活しているのが現状ですが、働けるチャンスがあれば、国の保護をできるだけ受けたくないという方もいます。そういう方にはA型があります。一般就労もありますが、生活保護を外して年金と自分のお給料で生活しましょうというのが会社のスローガンです。年金と就労関係の収入で月収15万円くらいです。それで生活保護を外して、働くことは尊い喜びですからね。施設の中にずっといると、外界が温かいのか寒いのかわかりません。カゴの中にいる小鳥ではなく、そこから飛び立って欲しいです。ただ苦勞も多いですが…。でも、それが生き甲斐になれば…」

「淡路島計画」で夢の実現を目指す

「学び、働き、暮らす」をテーマに様々なサービスを行っている同社だが、「淡路島計画(AWAJI Village計画)」というのが進んでいる。「(障害者の方の)ご両親も高齢になられるし、グループホームの近くに特別養護老人ホームがあれば良いのですが、将来は離れ離れになります。それで今計画がありまして、夢の実現をしたいと思っています。淡路島で施設を有効活用し、今後は住まいの提供と親御様が居住できる建物を造り、いつでも会えるようにしたいと考えています。なぜ淡路島を選んだかというと、土いじりができるからです。アメリカで認知症の方には土いじりがすごく良いと数年前に発表されていて、それは我々のDNAじゃないかなと思ったのです。牧場経営もしたいと思っています」

また、吉田社長によれば、「すべて自社物件で行っています。この仕事は賃貸ではできないのです」という。ビルの一室を貸してください、と言っても、障害者施設となると貸し主から敬遠されがちである。「10年前はまだ理解がなくて…。以前営んでいた不動産の経験が今、役立っています」最後に「色々なことがありました。この12年間この仕事をして、事故なくこれたのは、資格を持ったスペシャリストがいたからです。それと、熱い思いがないとこのビジネスはできません」と、業界のパイオニアである吉田社長は胸のうちを明かした。

お客様訪問② 阪神福祉企画株式会社

「感動プロデュース」を合言葉に 障害者福祉サービス。



Masanobu Yoshida

代表取締役社長 吉田 雅信
阪神福祉企画株式会社

【本社所在地】
〒661-0978 兵庫県尼崎市久々知西町1-10-3 ヨシダビル
TEL:06-6424-2686 FAX:06-6424-2679
【事業内容】
障害者福祉サービス事業
【HPアドレス】 <http://hanshin-f.jp>



■お問い合わせは――

阪神福祉企画株式会社

■ 06-6424-2686 [担当:地引]

■ info@hanshin-f.jp

REPORT
1

苦情・クレーム対応は現場力が9割

美しいという目に見えない価値を提供するヘアサロンでは、苦情やクレームが発生する危険性も高く、消費者意識が高まっている現在、これらに備えておくことは、経営上欠かせない視点です。

色々な業種がある中で、ヘアサロンは苦情・クレームが発生しやすい業種です。

- 消費者にとって身近である
- 美という主観的価値を扱う
- 評判重視の人気商売である

以上が理由です。特に最近はネット上など消費者同士の情報交換が盛んですから、苦情・クレームをこじらせないことは、経営を左右する重要課題です。

では、どう対処するのが正しいでしょうか。それは個々の状況で異なりますが、まずクレームと苦情を区別することが一つのポイントです。

- クレームはサロン側に過失があり、損害賠償の対象となるもの
- 苦情はサロン側に過失がなく、双方が交渉して解決を図るもの

という違いがあり、責任の所在を明確にすることが後の対処を決める第一歩となるのです。

ただ、過失の有無に関わらず、お客様がサロンに負の感情を抱いているのは同じですから、どちらにおいても、感情を和らげるプロセスが必要となります。つまり、顧客と接するスタッフがどう動くか、“現場力”が重要なことです。

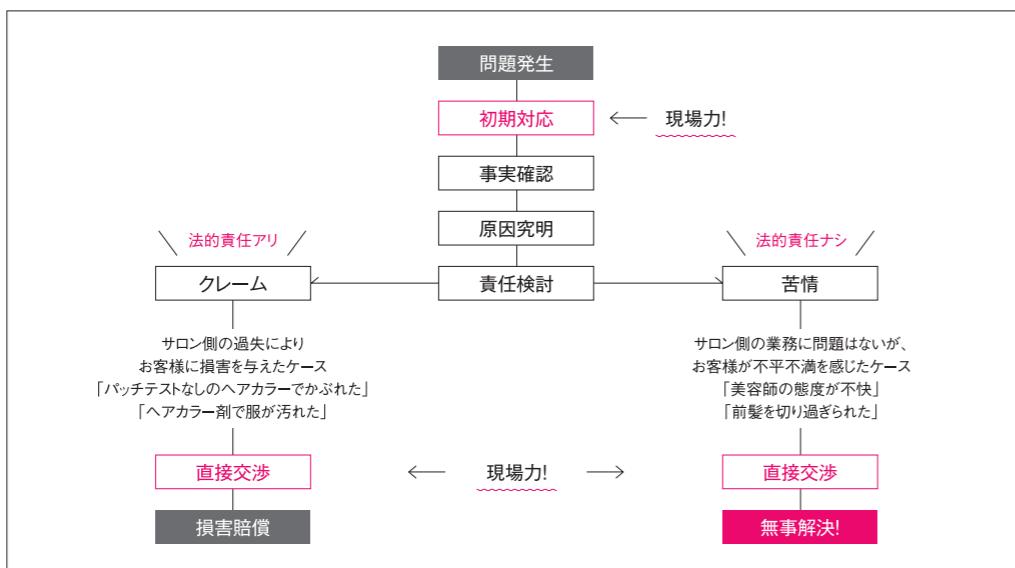
某コーヒーチェーン店では、1,000軒近く店舗があるのに、本部に上がる苦情・クレームは年に十数件程度といいます。それは苦情やクレームが発生しないからではなく、大半を現場で解決しているからです。というのも現場では、

○店舗が最も正確に事情を把握している

○本部対応ではコンプライアンス(法令順守)が厳格で、お客様の事情が優先されづらい

以上を理解し、スタッフ各自がお客様のために臨機応変に対応できるよう教育しています。顧客に対する企業の姿勢が、隅々まで行き渡っている好例といえるでしょう。

苦情・クレーム対応は単なる汚れ仕事ではなく、企業ブランド価値を高める戦略の一つです。問題発生時に現場がどのような初期対応を行うかが、対応の成否を左右すると言っても過言ではありません。現場の危機管理体制の整備や現場スタッフの教育が最重要です。



日本アイラック株式会社
CR事業部 総括スーパーバイザー

大西 克彦 Katsuhiko Onishi

自然災害や事故、感染症、インフラ障害、システム障害等をはじめとするさまざまな事態によりビジネスが中断・休止することは、企業・組織にとって極めて重要な経営課題です。

サプライチェーンや情報サービスの高度化・グローバル化に伴い、事業の中止の影響が広範囲かつ迅速に拡大するケースが増えており、事業中断のリスクはこれまで以上に経営上の大きな課題となっております。

内閣府の中央防災会議での調査によると、今後30年以内の大規模地震発生確率は首都圏直下型で70%程度、東南海地震でも70%程度、東海地震に至っては88%となっており、いずれも大都市近郊でもあることから、その被害は甚大であることが予想されます。実際に東南海地震が朝5時に発生したケースを想定した場合でも、建物全壊棟数が約33万棟、経済的被害は直接被害が43兆円、生産停止や交通寸断による遅延被害などの間接被害で14兆円と合計57兆円と天文学的被害額が予想されております。

企業のBCP(事業継続計画)を考える上で、災害によるダメージを最小限にし、早期に事業復旧を図るには非常時における指揮命令系統と組織態勢を整えるとともに、企業の経営資源となるヒト・モノ・カネ・情報を保守する対策を従前から進めておくことが必要です。

設備投資などで銀行から融資を受けている企業・工場が被災し、復旧の為に二重ローンを組まざるをえないケースが東日本大震災でも多く報道されていましたが、火災保険に加入しているだけでは地震や地震による津波での倒壊・埋没の被害はもちろん、地震が原因である火災の被害も補償されないことはご存知でしょうか?

地震を原因とする火災や倒壊の被害を補償するには地震危険補償特約を通常の火災保険に追加して契約する必要があります。実際にこの特約を契約していたため被害を最小限に抑えた企業もあります。大手半導体メーカーのL社は東日本大震災を原因として655億円の損失を出しました



が、この特約に加入していたおり、約160億円を保険金として受け取ったため、震災からの復旧に必要な費用を賄うことができたとの事です。

被災時の企業の財務面で支援する上で地震危険補償特約は非常に有効な一例でしょう。

ところが、この地震危険補償特約というのは特約の為、企業が契約したいと考えても、契約できないケースがあります。

それは、融資を受けている銀行等に火災保険の質権設定している場合や、火災保険の契約期間が複数年に設定しているケースが該当します。

今般、保険仲介とリスクマネジメントの世界的リーディングカンパニーであるマーシュエルエルシーの日本法人であるマーシュジャパン株式会社とエース損害保険株式会社が共同で企業財産地震保険を開発し、当社にて独占販売することとなりました。

この商品は地震補償を単独として通常の火災保険とは別に契約できる設計となっております。

企業の皆様のBCP策定の一環として、企業財産地震保険・地震危険補償特約をご検討いただきご不明な点は弊社スタッフまでお問い合わせください。

また地震リスク面以外でも企業様のBCP策定のお手伝いをさせていただきます。

末筆となりますが、企業の皆様の今後一層のご発展を弊社スタッフ一同心より祈念いたします。

REPORT
2

BCP(事業継続計画)策定時の企業財務への影響



株式会社インシュアランスサービス
営業推進部 第1グループ 課長

加山 敬介 Keisuke Kayama



「なるほど! ゴルフ上達ヒント講座」第12回
飛距離でお悩みの方:
飛びの三要素を理解して飛距離をアップしよう!
ブリヂストンゴルフアカデミー インストラクター 蔵座 教博

ドライバーの飛距離で悩まれている方は多いと思いますが、飛距離アップには飛びの三要素というものがあるという事は皆さんご存知でしょうか?

なんだそれ?って思われた方もいらっしゃると思いますので、皆さんが飛距離に悩まれておられるのでしたら是非チェックしてみてください。

【ボールの初速(ヘッドスピード)】【打ち出し角度】【バックスピン量】

飛距離に一番影響するのがヘッドスピードです。

次に打ち出し角度です。これは、スピードの遅い人はやや高めの方が、早めの人はやや低めの方が飛距離は出やすいのです。

最後にバックスピン量、多すぎると高く上がりすぎ落下してからランが出ず飛距離をロスすることになります。要するに、この3つの要素がすべて完璧なら、その方の最大飛距離になる訳です。つまり、ヘッドスピードはそのままでも2.3を改善できれば飛距離アップは可能です。逆に全て完璧なら、体全体の筋力アップをさせないと飛距離アップできないという事になります。

それでは飛びの三要素を向上させるための練習方法等をご紹介したいと思います。

(一つ目はヘッドスピードを上げるドリルです。)

◎バックスイングで左足を右足に寄せます。

菊水ゴルフクラブ 神戸市兵庫区烏原町ヌク谷1番地
TEL.078-511-3476 URL <http://kikusui-golf.com>

◎ミドルコース 9ホール 1965ヤード パー31 ドライバーも使える

◎ゴルフ練習場 250ヤード 140打席 広角な打席、自然がいっぱい

◎ブリヂストンゴルフスクール 週94時間のレッスンより選べる

◎ゴルフパートナーショップ 試打ができ、クラブ選びもお手伝い

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

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://www.13.plala.or.jp/recycle-bank/>

リサイクルバンク パソコン

検索

◎次にダウンスイングで手は動かさず左足を元の位置に戻します。
(この動作が下半身先行動作となりパワーが生まれます)

◎左の足が元の位置に戻ったら手がスタートします。

(手が遅れてスタートする事がためという事です)

◎後は一気にインパクトは意識せず振り抜きます。

【まとめ】スピードを上げるには下半身先行とためが必要になってきます。

(二つ目は一番分かりやすいティーの高さを変える方法です。)

◎図1は高い

◎図2は低い

(三つ目はバックスピンを減らす直ドラ練習方法です。)一度試してみてください。

◎図3ティーをせすそのまま打ちます。

イメージは上から叩くのではなくサラッと振り抜きます。



■幅広いアドバイスをお約束!

RMJグループ アドバイザリー ボードのご紹介

ご相談をご希望の場合は、
各営業担当者にお申し付けください。

■弁護士[大阪]



弁護士法人
淀屋橋・山上合同
田積 司
▶得意分野
不動産・コンプライアンス・訴訟・紛争

大阪府大阪市中央区北浜3-6-13 日土地淀屋橋ビル
<http://www.yglpc.com>

■弁護士[神戸]



小林真由美法律事務所
小林 真由美
▶得意分野
交通事故・医療事故・離婚・相続・刑事・少年事件・債務整理

兵庫県神戸市中央区元町通6-1-8 東栄ビル502A号室
<http://www.will-law.com>

■弁護士[東京]



浅田・中嶋法律事務所
浅田 泰裕
▶得意分野
一般民事・家事・企業法務・労務

東京都港区西新橋1-21-8 弁護士ビル708号
<http://asada-nakajima-law.jp>

■公認会計士・税理士[東京]



税理士法人ファシオ・コンサルティング
鯨岡 健太郎
▶得意分野
法人会計・税務(連結会計・連結納税対応可)・中小企業向け国際税務・創業支援・融資支援

東京都千代田区飯田橋3-9-7 飯田橋丸ビル3F
<http://www.fasio.biz>

■税理士[東京]



税理士法人 朝日中央綜合事務所
北野 康弘
▶得意分野
相続税申告・相続コンサルティング・株価評定・事業承継・M&A

東京都千代田区霞ヶ関3-2-5 霞ヶ関ビル19F
<http://www.ac-tax.or.jp>

■税理士[神戸]



米倉税理士事務所
米倉 啓浩
▶得意分野
法人会計・税務・公益法人会計・税務(宗教法人を含む)・税務調査対応・相続税申告・相続対策

兵庫県尼崎市南塚口町1-26-28 南塚口ビル本館603号
<http://www.kaikei-home.com/ynkr-tax/>

■特定社会保険労務士・精神保健福祉士[神戸]



吉澤労務管理事務所
吉澤 英己
▶得意分野

兵庫県神戸市灘記町3-1-20-101 灘・石屋川岸番館ハウス1F
<http://www.office-yoshizawa.com>

■特定社会保険労務士[東京]



有限会社人事・労務
瀧田 勝彦
▶得意分野
労務トラブル対応・チームビルディング・パワーハラ研修

東京都台東区松が谷3-1-12 松が谷センタービル5F
<http://www.jinji-roumi.com>

■司法書士[大阪]



司法書士法人
おおさか法務事務所
川原田 慶太

▶得意分野
相続後の手続・遺言の作成支援・認知症の方の法的支援・その後見業務

大阪府大阪市中央区久太郎町2-5-28 久太郎町恒ビル4F
<http://www.olao.jp>

■弁護士[大阪]



弁護士法人
淀屋橋・山上合同
森田 博
▶得意分野
訴訟・紛争・企業間取引・相続・事業承継

大阪府大阪市中央区北浜3-6-13 日土地淀屋橋ビル
<http://www.yglpc.com>

■弁護士[東京]



弁護士法人
朝日中央総合法律事務所
蒲谷 博昭
▶得意分野
相続・不動産関係・会社関係

東京都千代田区霞ヶ関3-2-5 霞ヶ関ビル19F
<http://www.ac-law.jp>

■公認会計士[大阪]



株式会社 ブレインアシスト
麻田祐司公認会計士事務所
麻田 祐司
▶得意分野
M&A・財務DD・株価算定・IPO支援業務・決算開示サポート

大阪府大阪市北区梅田1-3-1 大阪駅前第1ビル11F
<http://www.brainassist.co.jp>

■税理士[神戸]



税理士法人 ときわ会計社
松山 洋次郎
▶得意分野
事業承継・相続・医療法人会計・資産税

兵庫県神戸市中央区多聞通4-4-13 歩11番館603号
<http://相続税還付.com>

■税理士[東京]



落合税理士事務所
落合 章
▶得意分野
税務会計・企業支援・事業継承・相続対策

東京都墨田区立花1-23-3-101-6 サンタウン立花2F
<http://www.yanagi-tax.com>

■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
▶得意分野
就業規則整備・労務問題対応・労働災害対応・精神疾患対応・ストレスチェック団体分析実施

千葉県松戸市新松戸3-273 リベルタビル302号
<http://www.asmil.co.jp>

■司法書士[東京]



織田司法書士事務所
織田 博幸
▶得意分野
不動産登記(相続・売買・贈与等)・商業登記(会社設立・役員変更等)

東京都中央区日本橋馬喰町2-5-12 和円第二ビル3F
<http://www.office-oda.gr.jp>



CRAFTED TO DELIGHT

GODIVA
Belgium 1926

www.godiva.co.jp

Staff's Face No.003



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
ナガミネ アサミ
長峰 麻美

入社年月 2014年9月
趣味 ラーメンと鶏肉とホワイトチョコレートを食べること

2004年に入社し、2年程今の会社を離れ別の環境で仕事をしておりましたが、アイラックの温かい雰囲気や環境が忘れられず2014年に再入社をさせていただきました。

現在は、お客様相談窓口をメインとした業務を担当しており、日々メールや電話で、お客様から様々なご意見ご要望等のお話を伺わせていただいております。

お客様対応の中で、しょんぼりする様なケースも多々ございますが、一緒に働いている皆様に助けてもらい、数分後にはケロッとしながら元気にお菓子を食べている。そんな人間です。そんな私の趣味はラーメンと鶏肉とホワイトチョコレートを食べることです。

【個人的に好きなお店ラーメン部門】

渋谷区にある「金色不如帰」の醤油そばが今ところNo.1です。豚骨清湯に和風ダシ、大量のハマグリをふんだんに使用したトリプルスープ。スープを飲んだ時の後味(特にハマグリの香り)が忘れられません。ちなみに四ツ谷界隈で一番好きなラーメンは「支那そば屋こうや」のワンタンメンです。飽きのこない味で大好きです。

【個人的に好きなお店鶏料理屋部門】

阿佐ヶ谷にある「東京コケコッコ本舗」の鳥の半身揚げです。パリパリジューシー、ボリューミーで安くて言うことなしです。お店の近くに行かれた際は是非立ち寄ってみてください!

食べ物の話ばかりになってしましましたが、沢山食べてこれからもお客様のお話に耳を傾けて頑張りたいと思いますので、どうぞ宜しくお願ひします。



Staff's Face No.004



株式会社インシュアランスサービス
営業部営業第1グループ

ニノミヤ セイラ
二宮 聖来

入社年月 2012年6月
趣味 写真を撮ること
ピクニック

2012年6月入社当初より営業部に所属し、営業事務として従事してまいりました。保険の知識もなく、不慣れな業務に不安もありましたが、周りの方々の温かいサポートに支えられ、もうすぐ丸4年になります。お客様と直接お会いする機会はあまりございませんが、お電話にてお話しさせていただく際に自分の名前を覚えていただいていると嬉しいものです。まだまだ未熟であり、学ぶことばかりの毎日ですが、感謝の気持ちと学ぶ姿勢を忘れず日々の業務に向き合っていきたいと思っています。

神戸に住み始めて12年になりますが、私の出身地は愛媛県の端の方の宇和町という緑豊かな田舎です。

先日帰省した際に、「愛媛の魅力を再発見」と題して愛媛を旅してきました。小学校の通学路だったところが江戸の町並みを残す通りだったり、雑巾がけレースが行われている109mの長い廊下のある博物館などは、田舎ならではの魅力を改めて発見することができました。また、写真の汽車はドラマ「HERO」の撮影現場にもなった程、きれいな夕陽のみえる下灘駅です。(夏がおすすめ) 観光客気分になると楽しさ倍増でした。

今度は『神戸の魅力を再発見』の旅をしたいと思っています!
至らぬ点もあるかと思いますが、皆さんのお力になれるよう務めていきたいと思いますので、よろしくお願い申し上げます。



～～～ 読者プレゼント ～～～

ゴディバ(GODIVA) ゴールドコレクション20粒

贅沢でスタイリッシュなゴールドの
パッケージに詰め合わせた
ゴディバ定番のコレクション。
なめらかな口溶け、上質な香り、美しいフォルム、
ひと口ごとに広がる深い味わいをご堪能ください。

【原産国名:ベルギー】

10
名様に
プレゼント



[応募締切]
2016年6月末日

同封のアンケート用紙に必要事項をご記入いただき、ご希望の品を明記の上、FAXにてご応募ください。
抽選で10名様にプレゼントいたします。当選された方への賞品の発送をもって、発表にかえさせていただきます。

※デザイン、仕様等、予告なく変更する場合がございます。クール便での発送となります。

Link RMJグループの情報誌「リンク」2016.6 SUMMER

発行人:株式会社RMJホールディングス



株式会社RMJホールディングス
〒160-0004 東京都新宿区四谷3-2-1 四谷三菱ビル8F
TEL 03-6703-0309(代表) FAX 03-6703-0310

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
〒160-0004 東京都新宿区四谷3-2-1 四谷三菱ビル6F
TEL 03-5360-1391(代表) FAX 03-5360-1390

フュージョン・エスアイ株式会社
〒530-0044 大阪府大阪市北区東天満2-7-4 イシモトビル4F
TEL 06-4801-8081 FAX 06-4801-8874



製品に関するお問い合わせ先
大塚製薬お客様相談室 0120-550708
<http://pocarisweat.jp/>

