

Long Life Abeno urban residence

花・水・緑・風・光があふれる
リゾートのような住まいが阿倍野に誕生。
「人間の本質をつく心地よさ」がコンセプトの
貴方にふさわしい癒やしの空間が完成しました。

介護付有料老人ホーム

ロングライフ 阿倍野 *Abeno*

地下鉄谷町線「文の里」駅3番出口より徒歩1分
所在地／大阪市阿倍野区文の里2-1-19



人生をもっと楽しく！もっと素適に！
すべてはお客様のために。心地よい空間と質の高いケア、
そして、お客様への愛情と感動をご提供します。

【ロングライフ阿倍野 施設概要】 ■所在地/〒545-0004 大阪市阿倍野区文の里2-1-19 ■アクセス/地下鉄谷町線「文の里」駅より徒歩約1分、地下鉄御堂筋線「阿倍野」駅より徒歩約5分 ■類型/住宅型有料老人ホーム ■規模/鉄筋コンクリート造7階建 ■敷地面積/1,182.96㎡ ■延床面積/3,543.94㎡ ■居室数/64室 ■居室面積/ユニットタイプ22.25㎡~30.65㎡、マンションタイプ24.33㎡~66.51㎡ ■開設予定日/平成27年11月20日 ■共有施設/健康・レクリエーション室、機能訓練室、ロビー、イベントラウンジ、広さ大浴場、特別浴場、大浴場、1階一時金/2,200万円~8,600万円 ■居住の権利形態/利用権方式 ■利用権の支払方式/選択方式 ■専業主/日本ロングライフ株式会社 ■公益社団法人 全国有料老人ホーム協会 加盟

お客様第一への思いが認められました。

日本ロングライフ有料老人ホームのご入居者にご意見をうかがいました。

イメージアンケート チェリッシュ

ロングライフお客様満足度調査 (※日本能率協会総合研究所調べ)

95.5% にご入居者お満点

No.1 日本サービスステーション

ご入居者による、複数の評価項目に対する満足度評価

「介護の不安をなくしたい」方へ

毎日のチェックでお客様の健康をバックアップ。万が一に備え、地域の医療機関と協力・提携しています。

ロングライフのメディカルネットワーク

お客様の血圧・体温・脈拍は毎日必ずチェック。また協力医療機関と密に連携し、定期的な往診や夜間・緊急時の対応でお客様の健康をお守りします。

ロングライフ
メディカルサービス管理室
ロングライフグループ株式会社
ロングライフメディカルネットワーク

日本ロングライフ
有料老人ホーム
エリアを在宅介護

高度医療(外部医療機関)
専門医療(外部医療機関)
緊急医療(外部医療機関)

ケアサービスひと筋32年の実績、国内外211のサービスステーション・1108のお部屋を展開。

大阪府内のホーム	兵庫県内のホーム	京都府	首都圏
<p>介護付有料老人ホーム ロングライフ阿倍野</p> <p>介護付有料老人ホーム ロングライフ大田</p> <p>介護付有料老人ホーム ロングライフ大塚</p> <p>介護付有料老人ホーム ロングライフ大塚</p> <p>介護付有料老人ホーム ロングライフ大塚</p> <p>介護付有料老人ホーム ロングライフ大塚</p> <p>介護付有料老人ホーム ロングライフ大塚</p> <p>介護付有料老人ホーム ロングライフ大塚</p> <p>介護付有料老人ホーム ロングライフ大塚</p>	<p>介護付有料老人ホーム ロングライフ大塚</p> <p>介護付有料老人ホーム ロングライフ大塚</p> <p>介護付有料老人ホーム ロングライフ大塚</p> <p>介護付有料老人ホーム ロングライフ大塚</p> <p>介護付有料老人ホーム ロングライフ大塚</p> <p>介護付有料老人ホーム ロングライフ大塚</p> <p>介護付有料老人ホーム ロングライフ大塚</p> <p>介護付有料老人ホーム ロングライフ大塚</p> <p>介護付有料老人ホーム ロングライフ大塚</p>	<p>介護付有料老人ホーム ロングライフ大塚</p> <p>介護付有料老人ホーム ロングライフ大塚</p> <p>介護付有料老人ホーム ロングライフ大塚</p> <p>介護付有料老人ホーム ロングライフ大塚</p> <p>介護付有料老人ホーム ロングライフ大塚</p> <p>介護付有料老人ホーム ロングライフ大塚</p> <p>介護付有料老人ホーム ロングライフ大塚</p> <p>介護付有料老人ホーム ロングライフ大塚</p> <p>介護付有料老人ホーム ロングライフ大塚</p>	<p>介護付有料老人ホーム ロングライフ大塚</p> <p>介護付有料老人ホーム ロングライフ大塚</p> <p>介護付有料老人ホーム ロングライフ大塚</p> <p>介護付有料老人ホーム ロングライフ大塚</p> <p>介護付有料老人ホーム ロングライフ大塚</p> <p>介護付有料老人ホーム ロングライフ大塚</p> <p>介護付有料老人ホーム ロングライフ大塚</p> <p>介護付有料老人ホーム ロングライフ大塚</p> <p>介護付有料老人ホーム ロングライフ大塚</p>

人生をもっと楽しく！もっと素適に！

日本ロングライフ Resort & LongLife

0120-550-294 お客様相談室 365日受付 ●受付/9:00~18:00

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

日本ロングライフ(株)はロングライフグループです

検索

北海道/宮城/東京/神奈川/千葉/愛知/大阪/兵庫/京都/奈良/広島/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

RMJグループの情報誌「リンク」 Vol.23 2017.9 AUTUMN

Link | 2017.9 AUTUMN 平成29年9月15日発行(6.9-12.3月発行) 発行：株式会社RMJホールディングス 〒160-0004 東京都港区西四谷3-2-1 四谷三丁目18F TEL 03-6703-0309 (代表) FAX 03-6703-0310 定価0円

RMJ EYES
電子マニュアルで
伝えることを、もっと簡単に。

Canal and Bridge in Venice - Italy



どんなときも、賢者と。



糖分や脂肪の吸収を抑え、食後の
血糖値や血中中性脂肪の上昇をおだやかにします

食物繊維が働く、Wトクホ。



賢者の食卓
ダブルサポート



9包入



30包入

食事とともに
1回1包

食生活は、主食、主菜、副菜を基本に、食事のバランスを。●許可表示：本製品は食物繊維（難消化性デキストリン）の働きで、糖分や脂肪の吸収を抑えることにより、食後の血糖値や血中中性脂肪の上昇をおだやかにします。食後の血糖値が気になる方や脂肪の多い食事を摂りがちな方の食生活の改善に役立ちます。

製品に関するお問い合わせ ▶ 大塚製薬株式会社 お客様相談室 0120-550708
詳しくはこちら ▶ <http://www.otsuka.co.jp/kns/>



お求めは、ドラッグストア、一部スーパー、またはWebで。

気ままに
ランチ旅
5

南魚沼、絶品おにぎりはしご旅

旅人／飯沼 素子（フリーライター）

塩むすび2個300円（込）。7種のきのこが入ったきのこ汁300円（込）もお試しあれ。

新米を味わうなら、シンプルにおにぎりで！

最高のおにぎりを求めて南魚沼市にやってきた。米の味を評価する「食味ランキング」で、28年間、途切れることなく最高の「特A」を受賞しているのは、魚沼産コシヒカリだけだからだ。

全国でも有数の豪雪地帯の魚沼は、ミネラルをたっぷりふくんだ八海山の雪解け水で潤され、おいしい米がとれる土地になった。10月下旬の今、その山は美しい紅葉に彩られている。

レンタカーのアクセルを踏んで、一路八海山へ。おにぎりの店1軒目は、中腹のロープウェイ山麓駅の駐車場にあるからだ。地元六日町観光協会が、絶対の自信をもって開くイベント「新米おにぎりときのこ汁まつり」の特設小屋がそれだ。

広大な駐車場の一角、ロープウェイ乗り場のすぐ近くに、のぼりがはためく小屋を見つけた。数人の観光客が楽しそうにのぞき込むテーブルには、バックに入った2個1セットのおにぎりが3種類並んでいる。形と添えてある漬物が違うだけで、いずれも海苔を巻かない塩むすび。「米で勝負」と言わんばかりの潔さだ。「誰が作っているんですか?」と売り子のおばさんに聞くと、「八海山のふもとの農家」という返事。

迷ったが、大好きな野菜漬の漬物が添えてあるおにぎりを選ぶ。大きい。



ロープウェイ山頂駅からは、南魚沼市街と魚沼平野が見渡せる。

直径10センチ? 塩は控えめ。中身は塩昆布で、もう一つはたたき梅。これと漬物の塩気でちょうどいい塩梅になる。ご飯は一粒一粒がはちきれそうで、びっくりするほどもちもちしている。しかも雑味のない澄んだ味。塩むすびだからこそわかるご飯の甘さ。

晩秋の冷気のなか、きのこ汁で体を温めながら、素朴なおにぎりをかみ締める。見上げた山頂の紅葉がまぶしかった。

続いて、かつて三国街道の宿場町として栄えた塩沢地区に向かう。目指すは国道17号線沿いに建つ「うおぬま倉友農園 おにぎりや」だ。この店を有名にしたのは、減農薬で育て、半年間雪室の中で寝かせて甘みが増した「雪むろ米」を使ったおにぎりだ。でもこの季節だけは、やっぱり新米を使うという。

ショーケースに並ぶのは、黒々とした海苔が巻かれたおいしそうなおにぎりたち。さっき特大おにぎりを完食したのも忘れて、筋子、村上産鮭、牛肉味噌の3つを購入。早速イトインスペースで筋子のおにぎりを頬ばると、具は中にも入っていて、お得感満載。ご飯はつやつやもちもちしていて、海苔の風味と筋子の濃厚な旨みをまといながら、口の中でほどけていく。これぞ贅沢おにぎりの極み。

塩でよしリッチな具でよし。魚沼の新米おにぎりは、やっぱり絶品なのだった。

■新米おにぎりときのこ汁まつり

新潟県南魚沼市六日町。八海山ロープウェイ山麓駅駐車場
10月7日(土)～11月5日(日)開催

■うおぬま倉友農園 おにぎりや

新潟県南魚沼市塩沢471-11(セブンイレブン中越塩沢店隣り)
TEL.025-782-5151



「うおぬま倉友農園 おにぎりや」の筋子のおにぎり260円。
村上産鮭と牛肉味噌はそれぞれ260円と140円(いずれも税込み)。



電子マニュアルで伝えることを、もっと簡単に。

パソコンやインターネットの爆発的な普及により、“マニュアル”の配布形態が変化するなか、マニュアルの電子化の必要性が注目を浴びています。マニュアルとは本来、取扱説明書ですから、今までは本や冊子といった紙媒体がほとんどでした。しかし、現在はパソコンやスマートフォンなどで閲覧可能な電子マニュアルが増加傾向にあります。印刷・製本代がかかるとなく、低コスト化を図ることのできる電子マニュアルは極めて魅力的なツールと言えるでしょう。コスト削減だけでなく企業競争力の強化にもなります。そんなマニュアル電子化のレポートをお届けします。

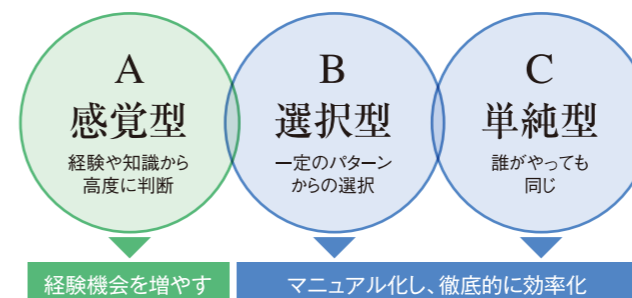
マニュアル四重苦を解消

マニュアル化を進めたいが、どこから手をつければよいかわからない。多くの業務があつてごちゃごちゃしている。冊子のマニュアルはあるが、あまり役立っていない…。マニュアル作りは今に始まったことではなく、昔から様々な会社で取り組んできた重要案件です。ただ、作成が大変で苦勞が絶えません。それには、マニュアルの四重苦というものがあるからです。四重苦とは、作成・配布・更新・管理——。マニュアル作成を今から始めようと考えたら、作るのがまず大変です。作ったあとの配布はどうしたら良いのか。配り終わっても、更新をしないといけません。また、管理も全部やらないといけませんので、尻込みをしてしまうケースが多いのです。逆に思い切って作成する会社は、あとの苦勞軽減のため、作成時点で100点満点の完成品を作り込みます。それでもやがては情報

が古くなるため更新時期が訪れます。マニュアル作りに真剣に取り込んでも、苦勞は残りますし、やらなくても苦勞は残ります。ところが、マニュアルの電子化でこの四重苦は解消されるのです。

マニュアル化すべき範囲を見極める「ABC分類」

どのような電子化が可能なのか、どのような要件を満たさなければならないのかなど留意すべき事項が多くあります。そこでマニュアル化すべき範囲を見極める「ABC分類」が必要となってきます。マニュアル電子化の導入にあたって、最初に行うのが「業務の洗い出し」です。模造紙と付箋紙を使って業務をランダムに書き出し、整理することが重要です。このABC分類とは何でしょうか。これは「業務の分類」のことで、右上のA/B/Cの3つのタイプに分類することができます。



- [A: 感覚型業務]** (長年の経験や知見から、感覚的に対応する業務)
- [B: 選択型業務]** (いくつかの選択肢から、適切な対応をする業務)
- [C: 単純な業務]** (誰がやっても結果は同じ、単純な業務)

出典：株式会社スタディスト

Aの部分は「本来業務・付加価値業務」であり、付加価値を左右する重要な領域です。長年の経験や知見から感覚的に対応する業務ですから、場数を踏み経験を重ねることで磨いていく方が効率的・効果的です。職人技を伸ばすべき領域とも言えます。BやCはパターンや手順を定めることが容易な領域です。「あたりまえ業務」とも言うべき部分で、できて当然・できないと問題が起きてしまいます。ここは新しいスタッフでも迷ったり悩んだりしないように、マニュアル化を進めるべき領域でしょう。

このA/B/C分類を行ってみると、様々な会社で共通した結果になることが判明しています。「思ったよりAが少なかった」「自分は普段Cばかりやっている」など、多くの会社でAは10~20%程度(平均14%)なのです。裏を返せば、どのような企業であれ「86%の業務はマニュアル化ができる」といえることが言えます。当然、特殊な会社も存在しますが、全体から見ればそれはごく一部。86%の業務はきちんとマニュアルに落としこみさえすれば、若手でもアルバイトでも十分対応可能な業務にすることができるということです。

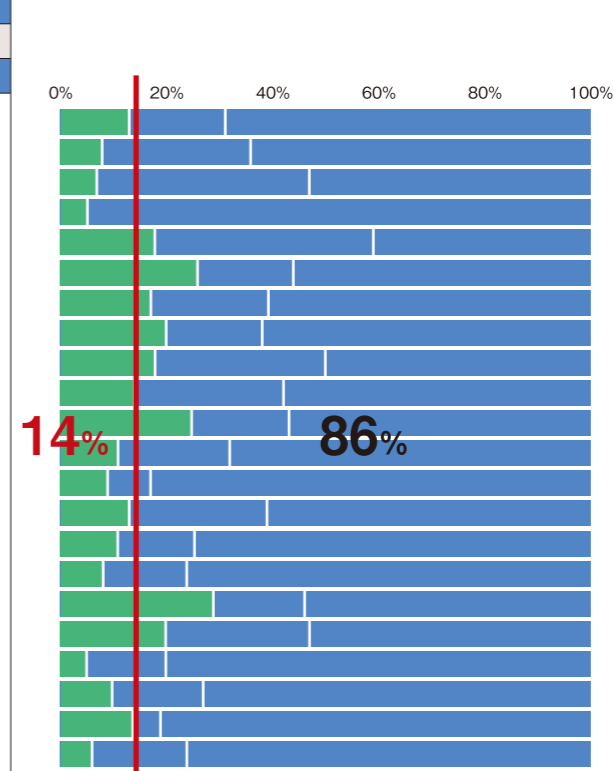
「2・8の法則」

分かりやすく言うと、会社で2割くらいはクリエイティブな仕事、残り8割の業務はマニュアル化が図れるということです。「2・8の法則」とよく言われていますが、実はその8割に多くの会社は資金を投じています。

では「職人技」とは何でしょうか。A/B/Cへの分類作業を通じて、「うちにとってのAとは何だろう?」という見直しにもなります。職人技のように個人の技量に委ねるべきなのでしょうか。それとも誰にでもできるように改善すべきなのでしょうか。「この業務ってずっと店長がやっているけれど、マニュアル化すればバイトに任せられるのでは?」など、改善策を講じるきっかけにもなります。A/B/Cの分類に正解はありません。ただ、「86%の業務はマニュアル化できる」というのを認識しておくべきでしょう。

業種	A: 感覚	B: 選択	C: 単純
22社	14%	21%	65%
		86%	
税理士事務所	13%	18%	68%
飲食業	8%	28%	64%
税理士事務所	7%	40%	53%
飲食業	5%	9%	86%
サービス業	18%	41%	41%
サービス業	26%	18%	56%
エステサロン	17%	22%	60%
サービス業	20%	18%	62%
サービス業	18%	32%	50%
飲食業	14%	28%	58%
人材派遣業	25%	18%	57%
保険・不動産	11%	21%	68%
飲食業	9%	8%	83%
サービス業	13%	26%	61%
飲食業	11%	14%	74%
飲食業	8%	16%	76%
美容室	29%	17%	54%
サービス業	20%	27%	53%
税理士事務所	5%	15%	80%
人材派遣業	10%	17%	73%
歯科医院	14%	5%	80%
小売業	6%	18%	76%

出典：株式会社スタディスト



「伝えること」に関するロスをなくす

業務手順を伝える“マニュアル”は、制作に膨大な時間がかかる上に、更新も面倒で、さらには大変な労力をかけて作ったマニュアルが結局使われていないこともあります。そんな「伝えること」に関するロスをなくし、誰かに何かを伝えることの負担やムダを減らし、かつ生産的でクリエイティブな仕事に集中できるように手助けをしてくれます。それがマニュアル電子化の効果でしょう。

オペレーション品質の平準化や既存人材のマルチタスク化、社内問い合わせの軽減、新人研修時の指導負荷の軽減、営業スキルの底上げによる売上向上、店舗巡回や監査の効率化、カスタマーサポートの効率化など、導入目的は企業によって様々ですが、着実に導入が広がっています。

電子化に役立つ、画像・動画ベースの“わかりやすいマニュアル”とは？

では、具体的にどう取り組んでいけばいいのでしょうか。マニュアル作成・共有ツールを導入すれば、簡単にマニュアル電子化を進めることができます。中でも、「Teachme Biz」は、株式会社スタディストが開発したもので、スマートフォン、タブレットで簡単に業務マニュアルや手順書が作成できるクラウド型の手順書作成・共有ツールです。画像・動画ベースの“わかりやすいマニュアル”を、短時間で作成・共有できるばかりか、閲覧状況管理や担当者を指定した作業指示まで行えるものです。単なるマニュアル作成工数の削減だけでなく、文字だらけのマニュアル、OJTや集合研修など、そんな従来の手順・方法のコミュニケーションロスや、チームの生産性向上を実現する優れた次世代型マニュアル作成・共有ツールになっています。



電子マニュアルで伝えることを、もっと簡単に。

RMJ
EYES

マニュアルの電子化を行うことによる数々のメリット

コスト削減、企業競争力の強化、紙の物理的な保管スペースが不要になるなど、紙から電子メディアへ移行するだけで業務や経営という観点からも大きなメリットを生み出すことができます。マニュアルの電子化は小売業、飲食業、農業、医療、保険など各企業によって取り組み方は異なりますが、これまでのように悩むことなく、「今日からでも作れるマニュアル」なのです。そこで、もう少し詳しくご紹介しましょう。

今日からでも作れるマニュアル、多様な活用方法

電子マニュアル導入でどう変わのでしょうか。例えば、小売業では接客、清掃、防犯などの店舗運営業務を画像・動画ベースで誤解なく覚えられますのでスタッフ育成がスムーズです。マニュアルを横展開して各店舗のオペレーションを標準化。外国人スタッフの育成、訪日外国人用の接客ツールにもなります。集合研修や各店舗での勉強会を実施しなくても、必要な情報をマニュアルにして配信すれば一瞬で共有可能です。飲食業では、レシピ、接客、クレンジングなどの業務を画像・動画ベースのマニュアルで誤解なく覚えられるため、これもスタッフ育成がはかどります。QSCの高い店舗のやり方をマニュアル化し、同じく横展開すれば標準化が進みます。スタッフ受け入れ時の流れや各作業も、マニュアル作成で誰でもすぐに対応可能となります。また、医療・福祉業では、病院内の事務作業から医療手順まで、マニュアル化しておけば育成・引き継ぎがスムーズになります。新しい医療機器・器具導入の際も効率的に病院全体で使い方を把握することが可能となり、在宅医療の患者様訪問時でもスマートフォンやタブレットで確認が可能で、抜け漏れやミスを防止することができます。

「Teachme Biz」のサービスのフォーマットはすべて同じです。写真が違って、デザインに悩むことなく、文字も黒しか使用できません。煩雑な悩みが使用者に一切なく、写真さえあれば今日からでも作れるのです。説明文の入力が面倒な場合は、音声認識機能を使って文章を入力することもでき、ツールとしては実にシンプルなのです。

従来のマニュアルは、撮影やパソコンへの取り込み、テキスト入力、カラー調整、ファイル保存など10以上のステップがあり、複雑で時間がかかり、運用が大変でしたが、「Teachme Biz」は、シンプル、速い、マニュアルも理解しやすく、撮影、画像編集、テキスト入力、公開と、作成はわずか4ステップです。画像中心で直感的、見る人が理解しやすく、操作感も良く、配信も容易です。そして低コストになっています。

需要拡大が進む

マニュアル作りは煩雑でわずらわしい。そんな思いが解消され、見ただけで把握できる電子マニュアルは今後必要不可欠なものになっていくでしょう。マニュアルは業務の重要性を左右する重要なツールです。企業の生産性向上とコスト削減、移動コストも含めた莫大な研修費用を軽減できるばかりか、伝えることのロスも減らすことができます。電子マニュアルの歴史はまだ短いものの、今後はその特性がさらに注目を浴び、需要拡大が一気に進むのは間違いありません。

株式会社スタディスト

〒101-0051 東京都千代田区神田神保町3-2-3 Daiwa神保町3丁目ビル3F
TEL.03-6206-9330(代表) <http://www.studist.jp>
マニュアル作成ツール <https://biz.teachme.jp>

【2013年9月にサービス提供開始、4年で1,500社に導入】

同社では2013年9月から「Teachme Biz」の販売を開始し、現在では1,500社を超える企業に導入されています。

「業種・業界関係なく、一部上場企業から社員3名の町工場まで幅広く導入していただいています。多いのは多店舗展開の飲食、ホテル、小売り。物流も意外と多いです。総じて皆さん、悩みは一緒ですから。会社としては創業8期目。最初の4年間はコンサルティングビジネスをやっていて、このツールが4年前に完成しました。最初の1年、初年度は有償導入50社でした。2年目で600社に。うまく活用いただいている事例を紹介することで、反響を呼ぶようになりました」(同社取締役COO・庄司啓太郎氏)

損保ジャパン日本興亜(コスト削減、企業統合に伴う業務手順の変更に対し、マニュアルを電子化)、星野リゾート(宿泊施設のスタッフ向けマニュアルに導入)、カメラのキタムラ(苦手の店員でもスマホ説明、携帯電話販売におけるタブレットによる手順説明)、東京慈恵会医科大学(院内業務の共有や院内アプリの利用手順の共有に導入)など、幅広い業界で活用されています。

【様々な受賞歴】

第5回千代田ビジネス大賞にて特別賞(ニュービジネス部門)、第27回中小企業優新技術・新製品賞にて優秀賞、第2回「Rise Up Festa」(三菱東京UFJ銀行主催)優秀賞、2015年ICTビジネスモデル発見&発表会全国大会にて中小企業庁長官賞、第2回富士通アクセラレータプログラム ピッチコンテストにて優秀賞。同社が開発したTeachme Bizは1社月々5万円～。



よく分かるM&A活用法



Brain Assist
M&Aと財務・経営コンサルティングの株式会社ブレインアシスト
代表取締役/公認会計士・税理士
麻田 祐司

監査法人トーマツ、税理士法人トーマツにて上場企業の会計監査、上場・非上場企業の税務コンサルティング業務に従事した後、株式会社エディオンに入社、平成24年常務取締役就任。その他、パソナグループ子会社社外監査役、株式会社ビックカメラ社外取締役などを歴任。RMJホールディングス取締役その他、上場・非上場会社社外役員・経営顧問・社団法人理事など就任。

【M&Aの基礎知識(第3回)】

前回まで、「M&Aの基礎知識」というテーマで、基本合意書の締結まで解説させていただきました。今回は、少しコーヒープレイクをはさみたいと思います。連日、報道されております東芝はじめ日本企業のM&Aの失敗についてお話させていただきたいと思います。

【日本の大企業のM&Aの失敗と「勝者の呪い」】

「勝者の呪い」という言葉をお聞きになったことはありませんでしょうか？ファイナンスの世界で時々用いられる用語です。「勝者の呪い」は元々、石油探掘ビジネスで業界関係者の間で知られていた経験則でした。石油探掘権がオークションにかけられるとしましょう。各石油会社はこれまでその地域に関して公表されているデータを集めたり、地質調査をしたりして、埋蔵量を推定し、その石油探掘権の真の価値を推定します。

自分たちの予測した真の価値に基づき、利益が出てかつ他の石油会社に勝てるぎりぎりの入札価格を提示するでしょう。結果、最も高い価格を提示した石油会社が実際に購入できることになります。しかし、このようにオークションで落札された油田は期待はずれに終わるケースが多く、入札の勝者であるはずの石油会社は頻りに大きな損失を出すのでした。これが「勝者の呪い」です。

入札に勝つ石油会社とは、たまたま油田の価値を最も過大評価してしまった会社であると言えます。価値よりも高い価格を払ってしまった会社が損をするのは当然と言えます。連日報道されている、東芝の米ウェスチングハウス社買収による巨額損失の発生・企業存亡の危機、日本郵政のオーストラリア物流企業買収による4,000億円の減損損失の発生など、日本企業が海外企業を買収し、その後、大きな負担となっているケースが少なくありません。企業買収のメリットとして、「時間を買う」「シナジー効果」という言葉があります。確かに、企業を買収すると、市場に独力で参入する手間をかけずに、新しいビジネスを手に入れることができます。ただし、買い手が潜在的に複数いる場合、最高値で買おうとする買収者が、買収合戦の勝者となりますが、勝者は、「他社が買いたいと思う値段よりも高い値段」で対象企業を買うことになるので、市場で評価される価格よりも高い価格で買うことになる場合が多く、いわば、追加的なプレミアム価格を支払うことになります。これが、まさに「勝者の呪い」と呼ばれる現象です。買収によって、人材を有効活用できる、重複部署や店舗を統廃合することで資産効率が上昇する、仕入れ規模が拡大することでボリュームディスカウントが効き収益力が向上するといった、シナジー効果が期待できる場合には、このプレミアムを上回ることが可能ですが、そうでない場合には、企業買収は失敗になるケースが多くなります。

また、M&Aによる成約報酬を期待して、仲介業者や売り手のFAと呼ばれる人が、被買収企業の企業価値とそのプレミアムを必死になって計算します。もっともらしい評価結果にしたがって、結果的に最も高い値段を払う(企業価値を過大評価する)会社を買収に成功するので、敵対的買収では買収企業の株主が損失を被ることが多いです。数年の任期のうちに、実績を上げたい日本大企業のサラリーマン社長にとって、連結売上高や利益が急増する企業買収は、魅力的に感じるかもしれませんが、そもそも「勝者の呪い」というリスクがあること、高い値段がつくことで儲かる関係者がいることに十分に注意してください。ちなみに、「勝者の呪い」をよく調べてみると、英語で「winner's curse」でした。

「勝者の苦しみ」の方が適切ではないかと思うのは私だけでしょうか。以上
M&Aの基礎知識(第4回)に続く

既婚女性に特化した人材派遣会社を設立

「私は人材派遣の会社に13年間勤めておりました。既婚女性(主婦)に特化した事業を行いたいと考え、退職し、2005年に株式会社セリオ(ポルトガル語で“まじめ”という意味)を設立しました。女性が結婚や出産でいったん仕事を離れると、それまでのキャリアがあってもなかなか良い仕事にめぐり合えない現実がありました。主婦業や子育てをしているということが大きなハンデキャップとなり、働く意欲はあるのに仕事に就けない、この状況を改善していくことは必ず社会に役立つと考えました」

未来を担う子どもたちのため子育て支援事業に参入

人材派遣を必要とする会社への営業活動とそこで働くスタッフの採用活

動、この両輪がうまく回らないと人材派遣事業は成り立たない。そこで求職者には時短勤務や週に2~3日の勤務など、無理のないワークスタイルを提案し、「もう一度働きたい」「家族との時間も大切にしたい」という思いを全力でサポートしたという。

「当時は短時間派遣の提案を行うところが少なく、セリオの提案は企業にとってもメリットがありました。派遣の対価は、時間単価×労働時間です。派遣会社にとって時間単価の安売りはできません。企業が人件費を抑えようとすれば労働時間を抑えるしかありません。必要な時間だけ派遣社員を雇用したいわけです。そこで派遣先企業の業務内容を精査し繁忙期と閑散期を分析しました。それらを元に各企業の業務形態に照らし合わせた労働時間を計算し人件費を削減する提案をしていきました」順調に人材派遣事業の業績を伸ばしていくが、より会社を成長させるための戦略の必要性を感じるようになる。

「既婚女性を主な対象とした人材派遣事業を進める一方で、企業としての独自性が不可欠だと思えるようになりました。他社が真似をすることができない企業理念を築きたいと思い、子育て支援事業に参入することを決めました」

学童クラブの運営と認可保育園開設へ

既婚女性の就業支援を行うなかで、安心して子どもを預けられる施設の必要性を感じ、2010年、茨木市にトレジャー☆キッズクラブ茨木校を開設。小学生を対象とした放課後事業(学童クラブ運営)に乗り出した。その後2012年、東大阪市に認可外保育所エンジェルキッズ東大阪園(のちに認可)の運営を開始する。

「どうしても保育園を作りたいと準備していたとき、既設の認可外保育所の運営委託というご縁をいただき、保育事業を開始することになりました」

2014年には若浜社長の夢であった認可保育所トレジャーキッズともぶち保育園を開設。2017年4月にはセリオが運営する施設数は、放課後事業132施設、保育事業14施設となり、今後も国家戦略特別区域法による関西初の公園内保育園などの認可保育園の開園が多数控えている。

「認可保育園の開園は我々だけで進めることはできません。自治体の要望があり、各自治体のニーズに合った保育園を提供できるよう万全の準備を行います。様々な基準をクリアすることで、はじめて国の補助金を利用できるようになります。自由は効きませんが、とてもやりがいのあるおもしろい仕事です」

これからも“まじめ”に…

既婚女性に特化した人材派遣会社はあまりないという。それがセリオの成長の要因の一つでもあるが、前職の経験を活かし、独自の企業理念を築

いた若浜社長の経営手腕によるものが大きい。12年前に若浜社長が一人で興したセリオは現在、派遣登録スタッフは4万人に及び、グループの雇用総数は3,100人を超える企業へと成長した。

「セリオ設立当初は一人で踏ん張りでしたが、よい仲間恵まれ、皆と力を合わせここまでやってこられました。今後も人材派遣事業と子育て支援事業の2つを軸に、働く女性が輝ける環境をつくり、そして子どもたちの将来の役に立てるような事業展開を“まじめ”に続けていきます」



■お問い合わせは

株式会社SERIOホールディングス

☎ 06-6442-0500

✉ info2@serio-corp.com

お客様訪問① | 株式会社SERIOホールディングス

人材派遣事業と 子育て支援事業で社会貢献。

「セリオ」は2005年子育て中の既婚女性を主な対象とした人材派遣事業を大阪で開始。2008年に東京に進出。その後は小学生を対象にした放課後事業、さらには保育園運営にもビジネスを広げ、「仕事と家庭の両立」と「未来を担う子どもたちの成長」の応援を目的に事業を行っている。2016年6月にはセリオを完全子会社化し、SERIOホールディングスを設立している。同社、若浜久社長に話を伺った。



Hisashi Wakahama
代表取締役社長 若浜 久
株式会社SERIOホールディングス
【本社所在地】
〒530-0003 大阪市北区堂島1-5-17 堂島グランドビル8階
TEL: 06-6442-0500 FAX: 06-6442-0881
【事業内容】
人材派遣事業、放課後事業(学童クラブ運営)、
保育事業(認可保育園運営)他
【HPアドレス】
<https://www.serio-corp.com>



世界一の風車王国、デンマーク製風車を取り扱う

「CPOWER」(本社:横浜市)は、海外の優れた小型風力発電機の輸入代理業務を行うために2016年3月に設立された。アイルランド C&F Green Energy Ltd. CF20JAPANと、デンマーク Solid wind power a/s SWP-19.8kWの輸入代理店契約を締結し、輸入販売をしている。同社の武中進社長は、会社設立の経緯をこう話す。

「私は太陽光発電の仕事が2005年からやって来ました。太陽光はずっと右肩上がりでしたが、そろそろ陰りが始まっています。そこで同じ再生可能エネルギーの小型風車を扱ってみようと思ったのです」

「2年前は20kWクラスでNK認証(FIT適合認定)を取得しているのはアイルランドのC&Fの小型風車だけでした。よし、この風車を扱おうと、3人が集まりました。まさに三矢の教えです。メーカーとの交渉力や知識、情報、取扱

量などが有利になります。それが設立の経緯です」(武中社長)

そして、その熱意が通じ、C&Fと輸入代理店契約を締結。その後、デンマーク製の小型風車ソリッドウインドパワーとも出会う。

「デンマークは世界一の風車大国。風力発電機を世界で初めて造った国とも言われています。総発電量の40%以上を風力発電でまかなう国。世界シェアナンバー1の風車メーカーの本拠地でもあります」という。永い間培ってきたテクノロジーは長期の安定性に大きく寄与すると確信し、デンマーク・ソリッドウインドパワー社に直接交渉し、輸入代理店契約を締結する。

「今なぜ、小型風車なのか?それには理由がある。

小型風力は1kWh55円の買取価格で投資家が注目

FIT法の改正(2012年7月1日施行)に伴い、「風力発電20kW未満」の買取価格は55円(税別)/kWhとなった。これは再生可能エネルギーの中で最も優遇された価格だ。ちなみに太陽光は21円(10kW以上)。2倍以上高く購入してくれるため、売電投資として多くの投資家が目を向け、今や投資商材のブームが小型風力に移行しつつあるという。

「小型風力(20kW未満)は、1kWhあたり55円で20年間の固定価格買取制度が決まっていますので、太陽光発電システムよりも高い収益が見込めます。投資家の利回りが出てくるのです。あと1年ぐらいいもっと盛り上がってくるでしょう」

小型風車の設置場所ではちばん多いのは、北海道、秋田、青森だ。これらのエリアの日本海側に8割ほどが集中しているという。

「私たちはB to Bですけど、最終的にはB to Cになります。イメージ的には建売住宅と同じです。風況を多角的に分析して秋田や青森の土地を我々業者が買い、そこに小型風車を建て、利回り物件として個人投資家が購入。太陽光の風車版です。投資家は1機(3,000万円ほど)から購入します。マンションを1部屋買うような金額ですが、マンションのように空室が出たりすることもなく、再生可能エネルギーの支払いは電力会社ですので、その点のリスクがありません」

もともと、落雷や災害、故障などトラブルが発生する可能性があるため、その損害や補修費はすべて保険で担保する。製品のメーカー保証も保険で延長する。「発電効率のいい場所を選んで販売し、これからマーケットも広がるので、ビジネスとしては凄く楽しみです。太陽光のように日本の大手企業が参入してきませんので、結構ニッチな分野といえます」(武中社長)

エネルギーの新しい歴史とともに地方再生へ

環境負荷が少ない風力発電は自然豊かな土地に多くみられ、地域産業としても注目を集めている。風力発電設備を持つことで自治体の財源が潤い、地域の雇用が伸びる。子どもたちと地域の未来のために、再生可能エネルギーの普及は重要だろう。

「誰も住んでいない土地に目をつけ、風車を設置し、それが地方再生になっていきます。自治体としても税金が増えます。地域の建設会社に仕事が発注されます。電気工事、土木、配送業者などへも仕事が広がります。いらぬ土地が急に利益を生み出すのです。だから社会的に意義があります。再生可能エネルギーは地方再生、眠っている土地の有効利用になります」そう話す武中社長。説明会を開催するとすぐに満席になるほどの人気で、つい先日東京・大阪で4回実施し、すべて早期満席となった。それだけ興味を持たれている。

「我々は一歩先にこの事業に取り組んで来ています。しかし、新分野のため、よく分からないこともあり、たくさん失敗もしてきています。皆さんはそれを聞きに来られます。電気、設置、配送とそれぞれの分野のスペシャリストがいますので、あらゆるご質問にもお答えできます。その説明会が起因して弊社の販売代理店もかなり増えてきています。競合メーカーもありますからブルーオーシャンにはなりません。小型風力の業界でナンバー1になることを常に念頭において邁進しております」

将来を見据えた武中社長の言葉には、常に力強さがある。

お客様訪問② | CPOWER株式会社

再生可能エネルギー「小型風力発電」が今、注目を浴びている。

世界的に再生可能エネルギーが注目される中、日本では太陽光発電システムが急速に普及した。最近新たに風力発電に関心を集め、そのひとつとして今、「小型風力発電」が脚光を浴びている。地域の活性化につながり、雇用が増えるばかりか、自治体の財源も潤う。今回はそんな小型風力発電機に特化した業界ナンバー1と目される代理店を訪ねた。

■お問い合わせは

CPOWER株式会社

☎ 045-440-6628

✉ wind@cpower.co.jp



Susumu Takenaka
代表取締役社長 武中 進
CPOWER株式会社

【本社所在地】
〒220-0011 横浜市西区高島2-19-12
横浜スカイビル20階 TEL: 045-440-6628

【事業内容】
デンマーク Solid Wind Power a/s、
アイルランド C&F Green Energy Ltd. の
小型風車の輸入代理業務
SWP WEBサイト <https://solidwindpower.cpower.co.jp>
C&F WEBサイト <https://cfgreenenergy.cpower.co.jp>



部門紹介

株式会社インシュアランスサービス 東京営業部 東京FP営業部

株式会社インシュアランスサービスは、2007年に、首都圏のお客様サービス向上を目的として東京都新宿区四谷1丁目に首都圏での営業拠点となる東京支店を開業いたしました。

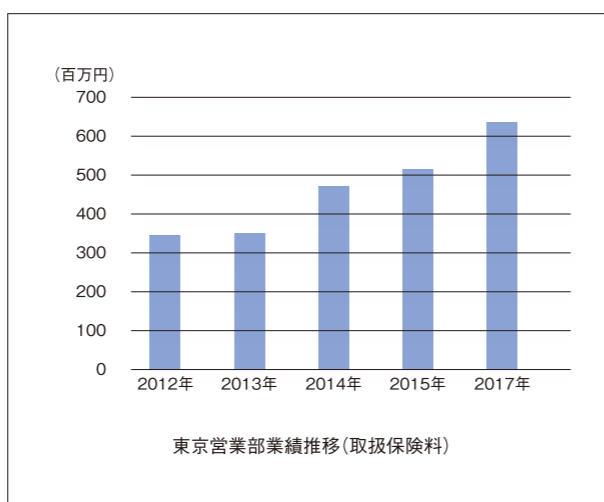
2007年の開設時は、支店長（現 取締役営業本部長の皆吉晃弘）と営業担当者1名、事務担当者1名、合計3名でのスタートでしたが、おかげさまで多くのお客様からあたたかいご支援をいただき、2012年に四谷2丁目（現在の寿ビル）へ拡張移転、2017年3月に営業部昇格、現在は東京営業部10名、東京FP営業部9名、合計19名の規模で首都圏のお客様を担当させていただいております。

オフィスのある四谷は、東京駅から中央線で約10分とアクセスがよく、四谷怪談のお岩さんを祀った於岩稲荷田宮神社や、上智大学があります。また、2016年に上映され歴代興行収入第4位になった「君の名は。」のロケ地としても有名です。

東京営業部ならびに東京FP営業部では、首都圏の法人や官公庁を中心にサービスを提供させていただいておりますが、最近では風力発電に関する補償制度や、レンタル収納業者様向けカビ補償、住宅設備の延長保証など、新しい分野にも積極的に取り組んでおります。

また、より一層のサービス向上を目指して、グループ会社である日本アイラックのサービスと保険を組み合わせた自動車事故の24H受付サービスや、クレーム対応サポートサービス、管理職向け危機管理対応研修なども提供させていただいております。

今後も“ひとりを、ひとつをありがとう”の精神を大切に、経営理念である「お客様の保険代理人である」を追求してまいりますので、引き続きご指導ご支援いただきますよう、よろしくお願いいたします。



東京営業部

- 課長代理 山本 花菜子
- 課長代理 宮本 一樹
- 営業本部 担当部長 砂川 繁雄
- 主任 矢田 匡寛
- 顧問 川村 志郎
- 部長 小林 直樹



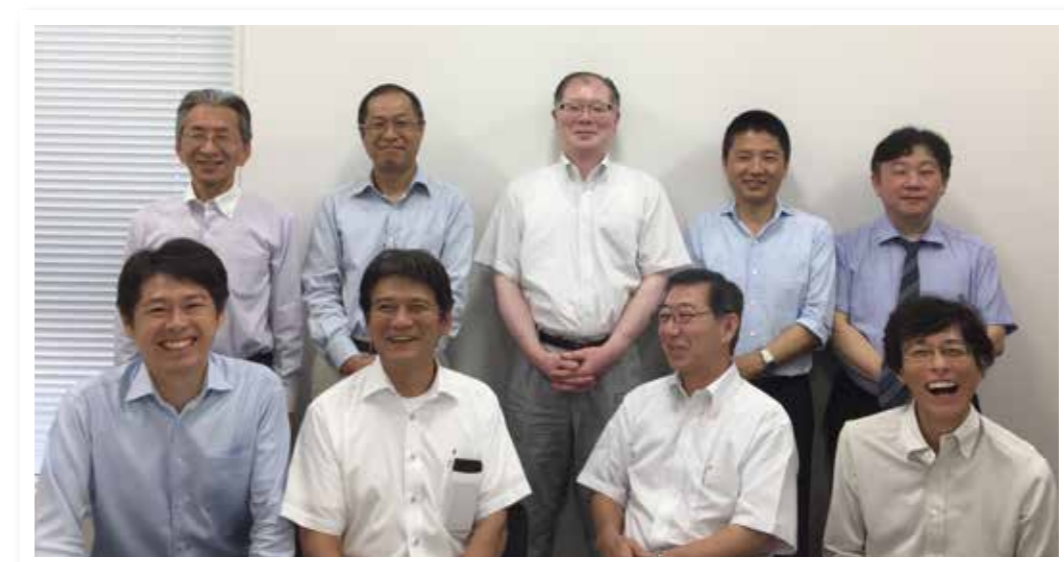
- 小澤 朋江
- 相島 郁子
- 今田 雅子
- 神谷 有沙



営業本部 担当課長
桑野 正位
(マーシュジャパン株式会社出身)

東京FP営業部

- 本部長 坂口 英之
- 風見 孝之
- 山本 博幸
- 南谷 玲郁
- 松葉 康人
- 皆川 高輝
- 齊藤 賢治
- 飯塚 豊
- 藤田 浩彦





お客様相談室のプロフィット化

お客様相談室(カスタマーサポート)といえば、これまでは「クレーム処理」「問合せ窓口」といったイメージが強い部署だと思えます。

弊社でも「クレームマネジメント」をサービスとして提供しており、ハードクレームなどへの対応実績は多岐にわたります。

多くのクライアントにはお客様相談室=コストセンターといったイメージが強くなりますが、弊社の目指すサービスはお客様相談室のプロフィット化にあります。

しかしながらお客様相談室では実際に商品を購入できる訳ではありませんので、どのようにセールスに貢献するのか?についてご説明いたします。

- クレームの本質を発見する
- お客様の声をセールスにつなげる

クレームの本質を発見する

日々発生するクレームに対し我々が行っていることは、スムーズな解決はもちろんですが、実際にはその発生原因・理由の追及にあります。製品に起因するトラブルなのか、接客など人的ミスなのか、またそれが重篤化した理由は何が原因だったのか?と、いかに本質にまで迫れるかが重要となってきます。

お客様の声をセールスにつなげる

お客様相談室へ苦情・クレームを含めお声をいただけるケースは顧客全体の数%です、ただお一人でもお声をいただいた場合には、同じようなお気持ちとなったお客様が他にも多数存在していた可能性が高いと私たちは考えます。そのため数が少ないクレームだったとしても見逃すことなく、再発防止を心掛けお客様の満足度につながる原因事象を解消していくことが重要となります。

一歩先のクレーム対応

弊社にて新たに展開がスタートしたサービスとして、クレームに発展する前に解消するソリューションがあります。特にギフトニーズが高いクライアントでは有効な対

策となりますが、贈答商品の到着タイミングを見計らいコールセンターよりアウトバウンドコールを実施、「商品は無事に到着したか」「梱包や中身に問題はなかったか」などヒアリングしつつお届け完了の確認をさせていただき、その結果についてもご注文者様へもフィードバックさせていただきサービスとなります。

導入のメリットとしては、万が一トラブルが発生した場合でも能動的な対応を開始することができるため、収束するまでのリードタイムを大幅に短縮することができます。

また大多数のお客様はご満足されている結果となるのですが、その感謝のお気持ちをご注文者様へもお届けすることで、商品購入による満足度の向上とサービスの差別化を図ることができます。

更に架電時の情報についてはクライアントに集約・集積されるため、反響の確認から今後の商品開発やサービス向上へ反映させることが可能となりいわゆる「三方よし」の環境を生み出すことが可能となります。

弊社ではクレームの解決のみならず、その原因追及や改善施策の立案までもサポートしており、その多くは収益の向上や損失の削減に繋がるものとなるため、その点でプロフィット化へのサポートを行っております。

【その他の取り組み】

日本アイラックでは、次世代コンタクトセンター開発の取り組みとして

▶感情分析の研究

画像における、表情の分析により感情判断のほか、音声に関しても声質やスピード、間の分析をすることで、その感情を可視化する研究。

▶チャットボットを活用したお問い合わせフローの構築
AIを活用した新しい問い合わせ窓口の開設から、センターのコスト削減や応答率の向上に役立ちます。

▶おもてなし度の数値化

感情解析の結果などから、顧客の期待値を超える対応を行うため、気配り、心配りを含んだ、一歩先の解決ができるソリューションのご提案を目指した商品開発がはじまっています。

日本アイラックがクレームをNAVIGATEするコミュニティページ『クレームナビ ~企業と共に進化するお客様相談室~』をFacebookにて開設



日本アイラック株式会社は、クレーム対応のノウハウを実際の事例を用いて学ぶ、ユーザー参加型のコミュニティページ『クレームナビ~企業と共に進化するお客様相談室~』(https://www.facebook.com/ClaimNavi)をFacebookにて開設しました。

「お客様相談室」は、企業がお客様と直接つながる窓口であり、顔です。そのため社会に貢献する企業として、良識を適切に提示するという重要な役割を担っています。お客様からは日々、様々なご意見が寄せられますが、時としてその場での解決が難しい重い苦情やクレームを受けることも少なくありません。

いつ、どこで、どのような形で発生するか予測できない苦情やクレームには、「お申し出内容の正確な把握」と「お客様の気持ちへの共感」という二つの側面を踏まえた上での、公平かつ柔軟な対応が必要不可欠です。しかし、苦情・クレーム対応の専任を持たない一般のお客様相談室では、通常業務の担当者が重い苦情・クレームの対応に大きな時間と労力を割かれ、精神的なストレスで疲弊してしまうことが多々あります。

今回開設した『クレームナビ』は、こうした苦情やクレームの対応を実際に発生した事例を使って紹介することで、クレームの対応に頭を悩ませている担当者のサポートをすることを目的としています。

安全と安心を提供する総合的なクレーム・セトルメント・カンパニー「日本アイラック」では、このような苦情やクレームの対応において豊富な知識・技術・経験とネットワークに基づいたサービスを提供しています。

主なサービス内容

- 顧客満足の視点を重視したアドバイス・対応サポート
- 苦情・クレーム発生の原因分析
- 再発防止策の策定支援

日本アイラック株式会社

http://www.i-rac.co.jp
info@i-rac.co.jp



クレームナビ
powered by 日本アイラック



いいね!



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 マネージャー

本橋 強 Tsuyoshi Motohashi

ゴルフ上達 ドリル講座 パート3

大たたき撲滅! バンカーショット編



川原 優介

[プロフィール]

清風高等学校卒。中央大学卒業後、兵庫県内のゴルフ場で研修生として働き始める。2008年PGAプロテスト合格。(昨年度ラウンドレッスン215回)

打球場レッスン

1時間5,000円(時間制により複数人でも可)

場所によってレッスン不可の練習場もございますのでご相談ください。形にはめるといったレッスンよりもみなさんの感性を大切にしたいと考えています。

ラウンドレッスン(ラウンド後1時間程のレッスンあり)

20,000円+交通費(場所により変動)+プレー費

コースマネージメントやショートゲームを中心にスコアアップの鍵を教えます!! お気軽にご連絡ください。

golf-ds@ezweb.ne.jp

REVE (レーヴ)

〒561-0843 大阪府豊中市上津島1-4-21
TEL.06-6864-6730 FAX.06-6864-6732
営業時間/10:30-19:00 定休日/木曜日

高性能シミュレーションゴルフを導入した
フィッティング施設を完備。あなたに合う一本を選びます。

使用ラウンド急増中のシャフトをご体感ください。



日本プロゴルフ協会(トーナメントプレーヤー)の川原です。残暑が厳しいのでこまめな水分補給を心掛けてプレーに望みたいですね。さて、スコアアップには大たたきを減らすことが重要になってきますが、中でもバンカーに苦しめられている方は多いのではないのでしょうか?簡単に出る時もあれば、ホームランや砂の取りすぎで球が飛ばずに何度も打ち、頭が真っ白になる。こんな経験をお持ちかと思います。今回ご紹介させていただく2つのキーポイントとドリルを実践することで、バンカーショットの精度を高めることができます。

キーポイント1 アドレス(レフティの方は左右逆にしてお読みください)

出るか出ないかはアドレスを見ただけでわかるほど、バンカーでは一番大事です。①は球をあげようと軸が右に傾いています。②は、軸は傾いていませんが、手元が高くなっています。①、②ともにバンカー脱出のために重要なクラブヘッドを鋭角に使うことができずに払いうちになるためバンカーからは出ません。



③のようにスタンスを少し広めにとり、体重を左足よりかけます。重心を下げて、手元もハンドダウンにします。実践していただければ分かりますが、体重を左足よりかけ、手元が低いとコックを使いやすく、クラブヘッドを鋭角に使えるため砂の爆発を利用できるようになります。

キーポイント2 しっかり振る

しっかり振ってしまおうとホームランになってしまいそうなイメージがあるかもしれませんが、そうならないためにフェースは開きます。

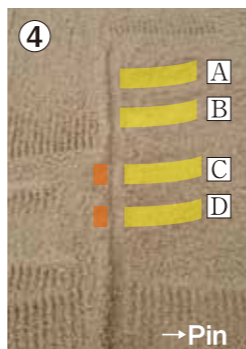
[フェースを開く=球が飛ばない=しっかり振れる]

しっかり振るときの注意点としては、右手が左手を追い越さないようにしてください。(追い越すと開いたフェースが閉じてしまいます)

バンカー脱出ドリル

キーポイントを押さえてもヘッドを落とす場所が一定でなければなりません。ここで1つドリルをご紹介します。

④のようにまずバンカー内に線を引きます。そしてピン方向に向かって右側の砂を取るようになります。(AB)線の左側の砂を取らないようにしてください。(CD)球を置かず繰り返し練習することでヘッドを一定の位置に落とせるようになります。是非お試しください。



Staff's Face >>> IRC



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 2課

ウラ ユキコ 宇良 由紀子

入社年月 2014年3月
趣味 ホットヨガ
インテリア雑貨探し
アルコール
英会話

かれこれ6年前、東京という大都会に憧れ、沖縄から上京し、東京3年目の年にご縁があり日本アイラックへ入社いたしました。

業務経験が乏しかった私がここまで辞めずにやってこれたのは、社長をはじめ上司や先輩方に恵まれ強力なサポートがあったからだと思、改めて実感しています。

日々の業務としては、基本的にお客様対応ですが、当初は電話対応独特の言葉の言い回しや交渉術話術など学ぶことが多く、今も変わらず日本語やお客様の温度感を読み取るのは難しいと感じる日々ですが、仕事終わりには、友人と笑ってお酒を飲むことを楽しみにしています。

写真は友人数名と浴衣を着て浅草散策をしていた時にこちらの写真の忍者さんに出会いました。お仕事で中なのにすごく優しく、ノリのいい忍者さんでめちゃぶりにも対応していただきました。

こんな私ですが、今年の6月の自身の誕生日に晴れて入籍することができました。夢は

東京に一戸建て庭付きマイホームを建てて、ゴールデンレトリバーを飼うことです。

沖縄のことは少々詳しいので、声をかけてください。観光ガイドに載っていない、美味しいそば屋さんをお教えします。どうぞ今後とも、ゆたしくうにげさびら。



Staff's Face >>> INS



株式会社インシュアランスサービス
営業本部 営業一部二課

イマイ サヤカ 今井 彩也香

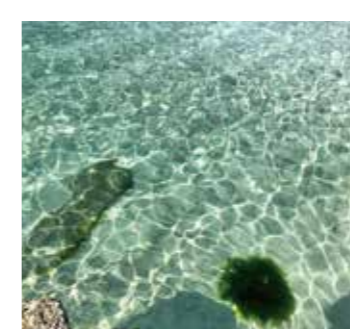
入社年月 2016年4月1日
趣味 お散歩
パン屋巡り
海水浴
旅行

インシュアランスサービスに入社し、2年目に突入しました。最初は、特殊な商品や、難しい商品が多数ある保険業界で、営業として働くことに不安を感じながらの毎日でした。

そんな私の不安も、面倒見の良い池水部長や、体育会系の塚本課長に鍛えられ、少しずつですが自信を持って業務をこなせるようになりました。また、本当に親切なお客様が多く、未熟な私でも温かく迎えてくださるお客様のおかげで、とても楽しく日々の営業活動をさせていただいております。

私は、パンが大好きで、お客様の会社へ訪問する際は近くに美味しいパン屋がないか探していくのですが、パン屋の情報がたくさん載った雑誌をくださるお客様や、パンを買ってそのままうちで食べていったら?と、ランチの場を提供してくれるお客様もいらっしゃいます。優しい皆様のおかげで、仕事とパン屋巡りで充実した毎日を送らせていただいておりますこと、感謝いたします。

最後に、地元の福井県のことを宣伝させてください!!! 私の生まれ故郷の福井県(高浜町)は、アジアで初の国際環境認証「BLUE FLAG」を取得しました。透明度が高く遠浅の海、白く広い砂浜が特徴で、砂浜のゴミ拾いは地元の方々が行っている、とっ



とても素敵な場所なのです! 毎年必ず友達と海水浴へ行き、フォトジェニックな写真も撮らず、ボートを漕いで島へ行き、ゴーグルをつけて本気で潜っております。魚やウニやヒトデ等、海の中の生き物がたくさん見られます。お子様連れや、カップルにはピッタリなお出かけスポットです! 皆様是非遊びにいらしてください! それでは、こんな私ですが、これからもどうぞよろしくお願い致します。

GODIVA

Belgium 1926

G by GODIVA



www.godiva.co.jp

旅のロマンス

世界中にある、息をのむような美しい聖域への旅
忘れられない、真の体験がそこにあります



BANYAN TREE

Sanctuary For The Senses

CHINA • INDONESIA • KOREA • MALDIVES • MEXICO • MOROCCO • SEYCHELLES • THAILAND • VIETNAM

banyantree.com

予約専用フリーダイヤル : 0120-778-187

バンヤンツリー・マカオ

お店情報

DIESELの世界観を体感できる
インターナショナル・ダイナー

Glorious Chain Café

グロリアスチェーンカフェ

「Glorious Chain Café(グロリアスチェーンカフェ)」は、ライフスタイルブランドとしてのこだわりが込められたDIESELのインターナショナル・ダイナーです。

ブランドらしい世界観に包まれてくつろぎながら存分に体感できる店内は大通りに面しており、気軽に立ち寄れるアクセスの良さも嬉しいポイントの1つです。



軽食だけではなく、ボリューム満点なパワフルなメニューが充実しており、女性だけではなく男性のお腹も満足できること間違いなし。バーガー好きにも人気の素材にこだわったハンバーガーは、外はカリッと中はフワフワの自慢のパンズにスモーキーな風味がクセになる自家製パテをサンド。また肉を肉で挟んだワイルドミートバーガー、タワーバーガーなど豊富なラインナップになっています。肉メニューと一緒に味わいたいコブサラダは、オープン以来の人気メニュー。具沢山のバランスも抜群のヘルシーな一品です。

カフェといえども、しっかりMEALが食べられ夜も遅くまで営業しているので、歓送迎会・誕生日や記念日のお祝い、昼間ならランチ会など、個々のニーズにあわせたパーティプランも多数用意されており、大人数で楽しめるボリュームたっぷりのコースメニューも人気です。

そして、フルーティーな酸味、程よい苦みとすっきりとした後味が特徴のこだわりのコーヒー「シングルオリジン」は、単一農園の単一種のコーヒー豆を表し、グアテマラ ブルーアヤルサ農園で栽培された豆を使用しています。また、ディナーなどに彩りを添えるドリンクメニューも充実しており、DIESEL FARMから届くオリジナルワイン、こだわりのオリジナルカクテルもあり、ビジネスシーン、プライベートを問わず楽しめます。

片肘はらないダイナースタイルで心地よい時間を過ごせるのもDIESEL流。昼と夜で異なる店内の雰囲気やシーンを合わせてお楽しみください。



グロリアスチェーンカフェ渋谷

東京都渋谷区渋谷1-23-16 cocoti 1F
TEL:03-3409-5670
営業時間:11:30~23:00(L.O.22:00) 不定休
東京メトロ「渋谷駅」13番出口正面
(JR各線・東急各線・京王線「渋谷駅」より
明治通りを原宿方面に徒歩4分)



グロリアスチェーンカフェ心斎橋

大阪府大阪市中央区南船場3-12-9
TEL:06-6258-5344
営業時間:11:00~23:00(L.O.22:00) 不定休
地下鉄御堂筋線 心斎橋駅より徒歩1分



□URL : www.gloriouschaincafe.jp □Facebook : www.facebook.com/gloriouschaincafe/ □Instagram : www.instagram.com/gloriouschaincafe/

ADVISORY BOARD

■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
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]

藤本慎司法律事務所
藤本 慎司

▶得意分野
交通事故・労災事故・相続・企業法務・一般民事

東京都港区西新橋1-21-8 弁護士ビル410号

■税理士[大阪]

中原会計事務所
中原 俊男

▶得意分野
税務会計・創業支援・企業判断と経営計画・
相続対策・遺産整理・不動産の有効活用
大阪府大阪市中央区大手前2-1-7 大阪赤十字会館9F
http://www.nkaikai.co.jp/company

■税理士[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 サンタウ立花2F

■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・ワークライフバランスコンサルティング・
賃金・人事制度設計
千葉県松戸市新松戸3-273 リバティビル302号
http://www.asmil.co.jp

■弁護士[大阪]

WILL法律事務所
森 直也

▶得意分野
企業法務(商事)・一般民事・刑事事件

大阪府大阪市北区西天満4-6-8 OLCビル6F
http://www.will-law.com

■弁護士[名古屋]

アイ・パートナーズ法律事務所
井口 浩治

▶得意分野
企業における法務問題・事業承継・M&A

愛知県名古屋市中区丸の内1-4-12 アレックスビル6階

■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1 番館603
http://相続税送付.com

■税理士[名古屋]

武田会計事務所
武田 光司

▶得意分野
事業承継・企業の資金繰りと銀行対応

愛知県名古屋市中区平針南3-1011

■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-roumu.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

■公認会計士[大阪]

株式会社 プレインアシスト
麻田祐司公認会計士・税理士事務所
麻田 祐司

▶得意分野
M&A・財務DD・株価算定・IPO支援業務・税務コンサルティング
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[東京]

税理士法人 朝日中央総合事務所
北野 康弘

▶得意分野
相続税申告・相続コンサルティング・株価評価・
事業承継・M&A
東京都千代田区豊ヶ岡3-2-5 豊ヶ岡ビル19F
http://www.ac-tax.or.jp

■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
就業規則整備・労務問題対応・労働災害対応・
精神疾患対応・ストレスチェック集団分析実施
兵庫県神戸市灘区記田町3-1-20-101 番・石屋川香番館ハウス1F
http://www.office-yoshizawa.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・その他後見業務
大阪府大阪市中央区久太郎町2-5-28 久太郎町恒和ビル4F
http://olao.jp

■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[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[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

兵庫県神戸市南塚町1-26-28 南塚町ビル本館603号
http://www.kaikai-home.com/yknr-tax/

■社会保険労務士[大阪]

SRKK いとう合同事務所
黒川 薫子

▶得意分野
事業主への共感・傾聴・就業規則作成・
メンタルヘルズ支援・労使関係支援
大阪府吹田市朝日町5-16 サンパザビル4F
http://srkk.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

読者プレゼント

グロリアスチェーンカフェ タンブラー

□カラー:ホワイト/レッド/ブルー(色はお選びできません)

グロリアスチェーンカフェ www.gloriouschaincafe.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。

【応募締切】2017年10月15日

10名様に
プレゼント



Link RMJグループの情報誌「リンク」2017.9 AUTUMN 発行人:株式会社RMJホールディングス

COMPANY PROFILE 会社概要

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



New Experience, New S-Class.

新時代を体感する、Sクラス。

あなたの期待に応える、安全・快適性能の進化に加えて。新開発のリモートパーキングアシストは*1、先進の自動駐車機能を、スマートフォンを通じて車外からコントロール可能。前進・後退だけでなく、並列・縦列駐車を、日本で初めて*2実現しました。新型Sクラスは、期待に応え、予想を超えていく。さあ、メルセデスの新時代を体感してください。



Mercedes **me**

S 400 1,128万円 / S 560 long 1,646万円 / S 560 4MATIC long 1,681万円 / S 600 long 2,331万円 /
Mercedes-AMG S 63 long 2,451万円 / Mercedes-AMG S 63 4MATIC+ long 2,491万円 / Mercedes-AMG S 65 long 3,323万円 /

*1 リモートパーキングアシストの操作は運転行為の一部です。必ず有効な運転免許証を保持した運転者が操作をしてください。操作中は、モバイル端末を注視することなく、周囲の状況と車両を常に注視してください。緊急時にはアプリの操作を中断して車両を停止させ、危険を回避してください。機能には限界があります。常に安全運転を心がけてください。S 600 long、Mercedes-AMG S 65 longには装備されません。
*2 縦列・並列駐車のリモート操作は、日本初の機能となります(2017年8月現在、自社調べ)。

【Photo】S 560 4MATIC long (欧州仕様車) ●表示の価格は付属品及び税金(消費税を除く)、保険料、登録等に伴う諸費用を含まない車両本体のメーカー希望小売価格です。価格は販売店が独自に定めています。●リサイクル料金が別途必要となります。詳しくはメルセデス・ベンツ正規販売店までお問い合わせください。S-Classの詳細は、QRコードから特別WEBサイトへ

MERCEDES CALL ☎0120-190-610 営業時間/24h(年中無休) ※システムメンテナンス等によりサービスを休止する場合があります。あらかじめご了承ください。 www.mercedes-benz.co.jp



DIESEL

FOR SUCCESSFUL LIVING



**FITS BETTER WITH
COMPULSIVE SHOPPING**

GO WITH THE FLAW

衝動買って、サイコー。