



お部屋でピアノを演奏するロングライフ成城のお客様



ロングライフ神戸青谷のプールで楽しむ入居者の皆様



旅倶楽部でゴルフを楽しみました(有料)



ロングライフ京都嵐山で社交ダンスレッスン



お部屋で趣味を楽しむロングライフ長居公園のお客様



アウトドアを楽しむロングライフ観ヶ谷のご夫婦



イメージパーソナリティ  
チェリッシュ

ロングライフにご入居のお客様は  
皆さま、笑顔で  
お暮らしです。

毎日が、  
楽しい暮らし。



## 【介護付有料老人ホーム】 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8分



JR三ノ宮駅から、  
送迎バスにてお迎えます。  
中央改札口南側ロータリー付近



私たちに、お任せください。

これまでリゾートホテルの支配人を始め、有料老人ホームの相談員などのサービス業で、長年培ってきたノウハウを、今はロングライフ神戸青谷のホーム長として、皆様に安心してご生活を送っていただけるよう、お客様に寄り添った対応を心掛けております。趣味のゴルフで体力をつけて、プロ級の腕前を目指し、日々練習に励んでいます。今後お客様の輝く人生のセカンドライフを愉しんでいただけるよう、プロのおもてなしを追求してまいります。

ホーム長 阿久津 隆司



■資格:訪問介護員2級養成研修課程修了 ■社内資格:おもてなし検定上級修了(茶道、華道、書道等)



私たちが提供するの、お客様の人生の質を高めるサービス。



これまでの実績と思いが  
評価につながりました。

ロングライフお客様満足度調査  
株式会社日本能率協会総合研究所調べ

※調査実施:2016年12月(ご入居の  
自立のお客様132名を無作為に抽出)



お問い合わせは

0120-550-294

受付時間  
9:00~18:00  
365日受付

大阪本社: 〒530-0015 大阪市北区中崎西2-4-12 梅田センタービル25階 東京本社: 〒103-0022 東京都中央区日本橋室町4-3-18 東京建物室町ビル3階

Link | 2018.12 WINTER 平成30年12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 東京都新宿区四谷3-2-1 四谷三差路ビル8F TEL: 03-6703-0309(代表) FAX: 03-6703-0310 定価0円

# Link

RMJグループの情報誌「リンク」 Vol.28 2018.12 WINTER

RMJ EYES  
明日かもしれない  
「もしも」のために……  
災害への備え

Hoi An



メンテナンス。  
努力と結果を  
つなぐもの。

覚えておいてください。  
がんばったあなたは、  
がんばった分だけリスクを抱えています。  
必要なのは、努力+メンテナンス。  
<ボディメンテ>は、電解質による潤いと  
乳酸菌B240の力で  
カラダをバリアする新発想のドリンク。  
飲み続けることで、  
様々なリスクからあなたを守ります。  
大切な本番が見えてきたあなた、  
メンテナンスを始めませんか。



電解質 + 乳酸菌B240

飲んでカラダをバリアする新発想。

**BODYMAINTÉ**  
CONDITIONING DRINK

ボディメンテ

VISSEL KOBE  
**SEASON SEAT**  
2019

VISSEL KOBE



ここにしかない特別な価値。『シーズンシート 2019』申込受付中





# 明日かもしれない 「もしも」のために… 災害への備え

地震大国、ニッポン。  
さらには、水害や雪害など予期せぬ自然の猛威に  
さらされる機会も増えています。  
災害の発生は予測不可能。  
もしかしたら、明日やってくるかもしれない  
その日のために普段からの備えが重要です。

## 災害直後は一口で摂取できる 高カロリーな食品を

災害直後は電気やガス、水道が止まってしまうことが想定されます。また、心理的にもショックで食べ物が喉を通らないといった状況に置かれることとなります。そのような時には、甘いお菓子など高カロリーなものを、少量ずつで良いので口に入れるようにしてください。日頃から、おやつ目的だけではなく、「もしも」の時のためにも、チョコレートや羊羹など、日持ちのする甘いものを常備しておくとい良いでしょう。

## 災害時は、ビタミンの摂取が困難に!?

災害が大きく、避難所生活を送ることになると支給される食べ物は、おにぎりやパンといった炭水化物中心の食品となります。自宅を過ごす場合でも、乾パン、カップラーメンなどの加工食品が多くなる傾向があります。

【図1】は、東日本大震災の時に宮城県が実施した避難所266箇所における栄養素別の食事提供状況の調査結果です。ビタミンB1、B2の充足率が低く、特にビタミンCは、避難所生活の中で摂取することが難しい成分であることがお分かりいただけると思います。

避難所生活が長期化するとビタミンやミネラルの摂取量が不足し、様々なカラダの不調が現れると同時に、避難所での集団生活により風邪などの感染症リスクも高まります。

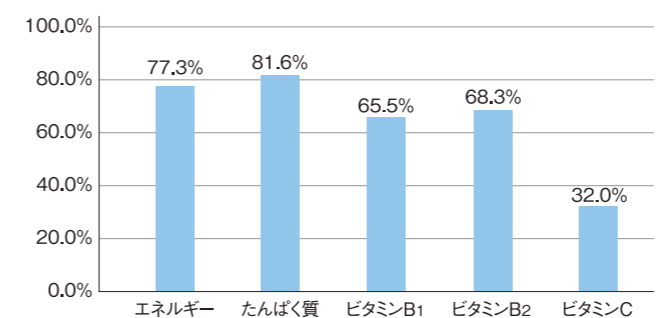
新鮮な野菜や果物の摂取が望めない非常時でもビタミンやミネラル、食物繊維を補給するためには、プルーンなどのドライフルーツやサプリメント、栄養を強化した食品などが役立ちます。

【図1】栄養素別の食事提供状況

	エネルギー	たんぱく質	ビタミンB1	ビタミンB2	ビタミンC
平均提供量(A)	1,546kcal	44.9g	0.72mg	0.82mg	32.0mg
目標栄養量(B)※	2,000kcal	55.0g	1.10mg	1.20mg	100.0mg
充足率(A)／(B)	77.3%	81.6%	65.5%	68.3%	32.0%
(B)に満たない避難所の割合	89.8%	77.9%	87.3%	85.1%	100.0%

※目標栄養量は、日本人の食事摂取基準(2010年度版)から県民の荷重平均により算出したもの。厚生労働省通知の数値。実際に必要な栄養量は年齢や活動量などにより、個人ごとに異なります。出典:避難所の食事状況調査結果(宮城県保健福祉部健康推進課)

充足率



出典:避難所の食事状況調査結果(宮城県保健福祉部健康推進課)



何年間も長期備蓄できる災害仕様のもも便利ですが、食べ慣れない食品が口に合わなかったというケースもあります。最近では、普段から食べ親しんでいる食品をストックし、日々消費しながら、少なくなったら補充する方法が注目されています。

## 水分補給は我慢しない

水道が止まってしまうと、飲料水に困るとともに、トイレの水が流せないのが問題となってきます。

とくに避難所では、共同のトイレに抵抗を感じる方も多く、トイレに行かなくても済むように、水分摂取を控える傾向があります。

その結果、脱水や便秘、ひどい時には心筋梗塞や脳梗塞などを引き起こす危険も出てきます。

災害関連死といった深刻な事態を回避するためにも、水分は積極的に摂るようにしましょう。

もちろん自宅で過ごすことを想定して、水の備蓄をしておくことも非常に大事です。

水分備蓄量の目安は、1人あたり最低9リットル(3日分)とされています。また、水と一緒にパウダータイプのスポーツ飲料等を準備しておけば、熱中症や脱水対策だけでなくエコノミークラス症候群への対策としても効率よく水分と電解質が補給できます。

## カバンやオフィスにも備蓄を

災害は仕事先や移動中に起こることも考えられます。

500ml程度の水分とかさばらない固形のお菓子などを、自家用車やカバンの中、職場のロッカーなどに入れておくようにすると、いざという時に心強い味方になるでしょう。

また災害が発生した直後、従業員の方々が一斉に帰宅をすると「歩道の混乱による将棋倒し」や「沿道建物の倒壊や建物からの落下物」による危険、「救助・救急活動や緊急輸送活動の遅れ」などの恐れがあるため、「従業員の一斉帰宅の抑制」に協力するよう各市町村ではガイドラインを策定しています。ガイドラインでは、事業者には最低3日分の水や食料などを備蓄することや従業員との連絡手段の確保などの事前準備するよう求めています。

## 備蓄の新しい考え方 「ローリングストック法」とは

「気が付いたら非常食の賞味期限が大幅に過ぎていた」、「賞味期限が迫っていて、毎日のように乾パンを食べるはめに…」など、非常食の管理に困った経験をお持ちの方は多いのではないのでしょうか？  
内閣府の防災情報サイトでも紹介されている備蓄の新しい考え方「ローリングストック法」とは、日頃から食べているものや使っているものを少し多めに購入し、食べた分・使った分を補充しながら日常的に備蓄していくという方法です。

ローリングストック法の一番のポイントは、日常生活で消費をすることです。賞味期限が切れる前に食べれば無駄もなく常に新しいものがストックされるため「もしも…」のときの対策となります。災害時に必要なものは家族構成によっても異なります。自分たちに何が必要かを家族で良く話し合い、最低3日分程の食品や生活必需品を備えておきましょう。



ローリングストック法

## 備蓄の心得

### 自宅で3日間過ごす時に必要な備蓄品

下記は、家族5人がいる場合に3日間過ごすために最低限必要な備蓄用品です。災害発生から3日を過ぎると生存率が著しく下がってしまうため、災害発生から3日間は人命救助が最優先となります。道路の復旧や避難所への物資輸送はその後になるので、まずこの3日間を自力で越えられるように準備しましょう。

具体的な品物と数量を挙げていますが、これはあくまでも例であり、それぞれのご家庭に合った備蓄品を用意するようにしてください。

	3日間過ごすために最低限必要なもの	+あったらいいもの
水	水	45ℓ
	給水タンク	2個
	給水袋	2袋
食料品	アルファ化米、レトルトご飯	45食分
	★缶詰(さばの味噌煮、野菜など)	15缶
	★レトルト食品(冷凍食品)	15個
	★缶詰(果物、小豆など)	3缶
	★加熱なしで食べられる食品(かまぼこ、チーズなど)	5個
	★栄養補助食品	15箱
調理補助品	カセットコンロ	2台
	カセットボンベ	8本
	★マルチツール(缶切り・ナイフなど)	1個
清潔品	簡易トイレ	75回分
	★トイレトペーパー	12ロール
	★ティッシュペーパー	1パック(5個入)
	★大型ビニール袋・ゴミ袋	適宜
	★除菌ウェットティッシュ	1箱(約100枚)
薬・救急用品	★常備薬・市販薬	各1箱
	★救急箱	1箱
情報確認手段	携帯電話の予備のバッテリー	携帯電話の台数分
	手回し充電式などのラジオ	1個
日用品	懐中電灯	2個
	★乾電池	50本
	ライター／点火棒／マッチ	1本
	ロープ	1本
	ガムテープ	2巻
衣類等	★使い捨てコンタクトレンズ	1ヶ月分
その他		

★日常的に使用する品物

出典:一般財団法人日本気象協会

## 日常も災害時も、 いつでも手軽に栄養を バランス良く摂れるカロリーメイト



1983年発売のカロリーメイトは、様々なシーンで食べられているロングセラー商品です。いつでもどこでも栄養がバランスよく摂れるので災害用食品としても最適です。サクッとした食感のブロックタイプ(賞味期限1年:製造日より12ヶ月)や、やさしい喉越しのゼリータイプ(賞味期限0.9年:製造日より9ヶ月)などがあり、好みに合わせてタイプや味を選んで頂けます。

### 1 1つに5大栄養素が入っている!

カラダに必要な5大栄養素(たんぱく質・脂質・糖質・ビタミン、ミネラル)が含まれています。ビタミンは1日に必要な量の約半分が摂れ(※)、ブロックタイプは1本100kcal、ゼリータイプは1袋200kcalとエネルギー摂取量が管理しやすくなっています。

※栄養素等表示基準値(ブロック:2005年版、ゼリー:2015年版)をもとに算出

### 2 コンパクトで保存しやすい!

水や火を使わずそのまま食べることができ、アルミ包装なので耐久性・保存性が高く、またコンパクトな形状なので携帯性に優れています。長期保存可能なカロリーメイトロングライフ(備蓄専用製品、賞味期限3年:製造日より40ヶ月)は、小さなスペースで効率のよい備蓄が可能です。

## 大塚製薬株式会社

本社:〒101-8535 東京都千代田区神田司町2-9

事業内容:医薬品・臨床検査・医療機器・食料品・化粧品等の製造、製造販売、販売、輸出ならびに輸入



「もしも」のために…  
災害への備え  
明日かもしれない

R M J  
EYES

## 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M&A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、パナソニック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。

### 【日本の大企業のM&A成功事例】

今回は、日本の大企業の過去M&Aで成功とされる事例をご紹介します。

なお、今回の記事においては、顧客数の拡大、事業の多角化、販路の拡大という成果を出せたことを「M&Aの成功」としています。

#### 【成功とされる事例】

□JT(日本たばこ産業)のM&A

JT(日本たばこ産業)は、1999年に米RJRNナビスコの海外たばこ事業(RJRI)を買収し、海外市場で従来の約10倍となるたばこ販売本数を叩き出すことに成功しています。その理由は、リストラやコスト削減ではなく、積極的なブランディングを行い、パッケージを一新して、知名度を上げたことが功を奏したと言われています。

2007年には、英たばこ大手のギャラハー(Gallaher)を買収し、給与・賞与体系を統一することで従業員のモチベーション維持に努めています。

□楽天のM&A

楽天は、上場により得た資金で積極的なM&Aを行い事業を拡大させました。特に2003年に宿泊予約サイトを運営する競合だったマイトリップ・ネットを323億円で買収し、自社サイト「楽天トラベル」の強化を図り、国内旅行ではJTBグループに次ぐ2位の取引高に成長しています。同じく2003年に、インターネット証券のDLJディレクトSFG証券を約300億円で買収、子会社化して「楽天証券」としました。

2004年には個人向けカードローン会社のおおぞらカードを74億円で買収して「楽天カード」にしています。2008年にはイーバンク銀行を資本・業務提携した後に連結子会社化し、2010年に「楽天銀行」と商号変更しました。海外でも積極的なM&Aを行っており、2005年に米リンクシェアを4億2,500万ドルで買収。2014年にはアメリカ最大級の会員制オンライン・キャッシュバックサイトを運営するイーベイツ(Ebates)も完全子会社化。2015年には電子図書館プラットフォーム世界最大手の米OverDriveも買収しています。

□ソフトバンクのM&A

情報・通信業のソフトバンクも積極的なM&Aを行い、事業を拡大させています。あまりにも事例が多いため、ここではその一部だけをご紹介します。

2006年、携帯電話事業の英ボーダフォンを約1兆7,500億円で買収し、2008年には直営型固定電話サービスの日本テレコムインボイスを255億円で買収。2012年には電気通信事業のイー・アクセスを株式交換により完全子会社化しました。

2013年にはオンラインゲームのガンホー・オンライン・エンターテイメントを約250億円で子会社化し、2016年には、フィンランドのスマートフォン向けゲーム会社スーパーセルを1,514億円で買収しました。先日、ガンホー株と合わせて売却することが発表され、売却金額は投資額の3倍を超え、売却益は6,000億円を見込んでいます。

□日本電産のM&A

日本電産は、買収した赤字の企業をすべて黒字化するというM&A成功事例を多く残しています。日本電産の買収後の基本方針は以下の3つ。①経営者も従業員も代えないで、一緒に経営を行うこと。②買収する会社のブランドを残し、安心感を与えること。③再建後には支援のための人員を引き揚げ、元の経営体制と同じにすること。

こうした方針が買収された側の従業員に安心感を与え、日本電産グループとして頑張っていくという思いにつながり、それが黒字化の源となっているのかもしれません。

今回は、失敗とされる事例をご紹介します。その中から成功のヒントを見つけていきたいです。

# 攻めの経営でグループ各社を 戦略的にマネジメント

今年5月、地上4階の螺旋階段をあしらった斬新な新社屋が完成した。「株式会社タカダホールディングス」だ。不動産業及び開発事業、ホテル事業、クレーンリース業、建設業、運送業と、グループ会社を戦略的にマネジメントし、それぞれが横並びとなり独立性を高め、機動的に事業を展開している。そこで、タカダグループ本社ビルを訪ね、高田実社長に話を伺った。

## 阪神・淡路大震災が苦境を救った

タカダホールディングスは、高田クレーン興業（クレーン作業全般・リース）、建設業、勇希運送（一般貨物自動車運送）、Rino Hotelマネジメント（ホテル開発・オペレーション）の4つのグループ会社を傘下に持ち、こうした体制をとることで各社の成長を促進し、結果としてグループ全体の企業価値を向上することを目的としている。

全体の舵取りを行う高田社長は、一見破天荒に見えるが、実に緻密で、鋭い洞察力の持ち主だ。一体どのような歩みを経てきたのだろうか。

「家を飛び出したのは22歳の頃です。とにかく、負けん気が強く、ビッグになりたい、金持ちになりたいという単純な野望がありました。そんな時、妻の実家がクレーン一台を保有して商売をしていました。クレーンが利益をもたらしてくれるだろうと、思い切ってクレーン一台を購入し、事業に参画しました」当時のことを振り返って、「バブル時代だから、とても忙しかったです」と言い、「クレーンの仕事がおもしろいのは、1回1時間でも6時間保障というのがあります。1時間で仕事が終わっても6時間分の給料を貰えました」と高田社長。その後、独立。しかし、平成4年が過ぎると、バブルが崩壊して業界は不景気に…。

「平成5、6年頃には、仕事はほとんどなくなりました。自宅で暇を持て余すばかりでノイローゼみたいになりました」。ところが、翌年の7年、阪神・淡路大震災が起り、状況が一変。「大変な災害でしたが、私は逆の発想で受注もお金もないのにクレーンメーカーに機械を5、6台注文しました。でも、予想通り忙しくなり、そこから寝ずに働きました。2台で月500万円くらい売り上げ、2～3年で社員が50人ほどになりました」

## ホテル事業に進出、財務体質を強化

攻めの経営で事業を上げ、多忙を極める中、1つの大きな転換期を迎える。平成16年、大手ゼネコン「長谷工コーポレーション」の仕事を受注したからだ。「そこに至るまでに色々なことがありましたが、今は長谷工コーポレーションに守られています」と高田社長。雪だるま式に会社は成長し、飛躍していったのだが、「私は10年後、20年後、30年後のことを考えています」



ホールディングス方式にしたのもそのためです。別に誰かから言われたわけではなく思いついたら、すぐ動いています。寝ている時でも常に事業のことを考えています」

ホテル事業にも進出したのも、マンション経営から始まったもので「まず土地を購入し、マンションを建てて1棟売りにしよう」と計画していました。すると、思いのほか入居者が集まりました。当時、銀行から融資を受けて物件を建て、その後すぐに売却をしたところ、十分な利益が出ました。今までこつこつ働いてきましたが、これはおもしろいなと思いました」。次にトライしたマンションも、同じく十二分に高値で売れた。ところが、土地が急に高騰し利回りが悪くなった。そこで目をつけたのがホテル事業だった。

「財務体質を強化するため、ビジネスホテルを3棟建てました。そして建てては売ることです。予想外の利益を得ました。3棟保有していたうちの2棟を売り、また別で現在、3棟を建築中です」

## 岐路を見極めるのは直観力

これらの事業の成功は一体何だろうか。「私は物事に対する嗅覚があると自分で思っています。真正面から物事を絶対に見ません。対話でいうと、その方がお話をされている裏側を見ます」。そう話す高田社長は、「私は言いたいことを言うタイプですし、何事も自分で決めます。“目が光っている”と、よく言われます。眼力が強いと自負しています」と続ける。そのせいか、「岐



路”を見抜く力が優れているようだ。経営者は様々な岐路に遭遇するわけだが、その時、どの道を進むのか。仮に二つの道があれば、どちらが正しいのか。「みんなそれ分からず、ひょっとしたら、誤った方向に進むかもしれません。それに気づく人はなかなかいませんが、僕は運良くそれに気づき、その都度、会社の地盤固めのために方向修正してきました。岐路を間違わなかったのは、直観力です。これは養えませんし、なかなか真似できるものではありません」。革新志向の企業風土、信頼関係と積極経営、顧客第一主義。それが同社の経営理念だ。新社屋の竣工も、将来を見据えた従業員に対する投資だった。「会社のビジョンは時に応じて変化していきます。1週間で変わることもあります。クレーン業界では、私は機械を日本一購入しています。何年か前から発注オーダーは日本一です。会社の成長率、これも日本一だと思います。私の信念は物事に対して頼まれたことは絶対に断らないこと。それがモットーで、顧客第一主義です。私は若い頃から、何に対しても断りませんでした。できません、と言ったことはこれまでありません」。高田社長は力強くそう言い切った。



## 株式会社 タカダホールディングス

- 営業本部 〒555-0011 大阪府大阪市西淀川区竹島5-4-43  
TEL.06-6474-6666 FAX.06-6474-0300
- 事業内容 資産管理、不動産業、建設業
- 売上高 80億円(全グループ:2018年3月期)
- 従業員数 200名(全グループ:2018年3月期)
- タカダグループ 株式会社 高田クレーン興業、株式会社 ユウテック、株式会社 勇希運送、株式会社 Rino Hotelマネジメント
- HPアドレス <http://www.takada-crane.jp/hd/>

代表取締役

高田 実

Minoru Takada



# 自社ブランドの製造販売から 経営コンサルタントまで

今回訪ねたのは、東京の表参道にある「株式会社相澤裕子Proto」だ。同社の相澤裕子社長は、ファッション業界の第一線で活躍してきたキャリア女性。キャリアの第2ステージの今、自社ブランドの製造販売だけでなく、経営コンサルタントとしても力を発揮している。コシノジュンコさんがプロデュースしたというビルに本社を構え、企業との顧問契約は33社にも及ぶ。

## 「無印良品」ブランドづくりの最初のコアメンバーだった

相澤社長は大学卒業後渡欧、1981年フランスワーズ モレシャン・ステイリスト・アカデミーを卒業し(仏・英国インダストリアルデザイナー・ファッションプロデューサーライセンス取得)、1984年西武流通グループ 株式会社西友契約「無印良品」の商品企画スチリスト・ディレクターとして改革プロジェクトメンバーに。ブランド立ち上げに関わり、プロデュース、監修、ゼロツーコンストラクトエポックメーカー初代キーディレクター。1995年東レに入社、2000年にはファッション・ビジネス総合研究所に入社し、プロデューサーを務めるなど、海外のファッションにも精通している。2016年「株式会社相澤裕子Proto」設立。靴の商社では社外取締役にも就いている。

「無印良品」の最初のブランドづくりのコアメンバーだった相澤社長は、当時のことをこう振り返る。

「卒業時期に、教授クリエイターから声を掛けられ3人のコアメンバーから始まりました。当時、元・堤代表が小売業主に株式会社西友ストアの改革を抱いておられた時期と拝します」。このことは無印良品の不動の原点となった。当時はこの様な偉人は、なかなか存在しなかった。また、その改革事業の芯柱構築に参画クリエイション「日本の顔となる物作りの製品群と存在作り」等々の多岐に渡り携わらせてもらったという。

実際に小売店の既定路線からクリエイターをヘッドリーダーとして改革に乗り出したわけだが、当初は5つのオリジナルのプライベートブランド構成で、その中の1つが無印良品だった。先輩と緩やかに、着実に、



沢山話し合い、コンセプト構築し地球の果てまで発信する暮らし方の創造。無印良品の企画全般の製品群のデザインを描き、オリジナルの素材開発で感動を伝える企画から開始した。しかし、デビューしてから売れていく製品は食品ばかり、アパレル空間、一貫したセンス

で暮らし方の提案をするコンセプトは埋没しエッセンスが伝わらない現象は、「改革にならず」という苦戦を強いられた。「ブランドはデビューから10年間は重要な育成期間、その内の最初の3年がエッセンスやコンセプトを伝える期間です。しかし、売り場では売れていく製品は食品ばかり、衣類は一向に動きませんでした」。そこで、相澤社長はファッションショーを企画したが、全員から猛反対を受けた。しかし相澤社長は、頑として反対を跳ね除けてメンバーと西友役員を説得してショーを展開した。「派手なメイクのモデルは採用せずにノーメイク・ウォーキングで無印良品らしさのコンセプトを表現しました」

テーマ「着こなし基本形・着こなし自分流」を次々に展開していった。音楽もオリジナルで作曲し、当時はヨーロッパ老舗ブランドでも未だプロモーションしていなかったショーのライブを店舗で観せる発信をし、魁の表現で発信した。それは元・堤代表やプロの方々への最高評価を受け、やがて広く周知され、止まっていた製品群は大型店舗から衣類と大型製品が着実に売れた起因となった。

「この息を飲む時期の結果としては、元・堤代表の構想はある意味逆転の画期的なものになったと言われ、少し鼻が高かったです。もっと凄いのは、携わったメンバーの多くの方々のパワーは高売上の成長の歴史を築き、お客様に認知をいただきました。各業界の皆様からは、エポック・メーカーと評価を受けました」。海外からはオファーを受け日本の顔の発信となった。「私が携わらせていただきましたことは、100年サステナブルとするならば、ほんの数ページのストーリーに他なりません、しかし私の誇りです。それが現在の私の事業の支柱となっています。無印良品発足38年、現在は日本と海外に928店舗へ広がり無印良品という存在の命を繋いでくださった後陣に感謝です」と語る相澤社長。

## プロデュース力の原点とは?

数々のプロデュースを手がけてきたが、その改革の原点は一体何なのか。「ファッションアカデミーを首席で卒業しましたが、そこが改革を教える学校でした。改革ばかりを言われていたので、私の中では改革は当たり前。建築家の父も改革精神が旺盛な人で、そういう環境の中で育ってきたことが、大きな始まりとなりました」



また、デザインワークについては、「基本的に私は日本のアイデンティティーを大切に、地球や人間の感覚に優しいのはもちろんですが、一番重きを置いているのはセンスです。特に「さり気なさ」と「気品」を大切にしています。着る人によってその人の最高のセンスを引き出し、お客様のモチベーションが上がりフィールドが広がれば本望です」。インテリア及びファッション、アパレル、雑貨、衣食住遊すべての新しいライフスタイルを想像していくことが同社の一番のストロングポイントだ。「経営には直観力がとても大事で、直観力を育てるのはセンスです。その成功の秘訣や魁事業戦略、ブランド事業など勝つための経営者の帝王学を望まれることが多く、社運を賭けて真摯に求道研鑽にいられています。また上場大手、中小企業の後継者や女性役員人材育成にと、それがきっかけです。実際にそういう経営者はご本人の変革で売上も10倍に、女性役員へ昇格などへ成長しています」

## 会社のビジョンは3つの柱

会社のビジョンについては、3つの柱を構築し、「会社の全体構造の成り立ちにはアパレルデザイン製造販売、自社製品デザイン-Y,izawa “さ”

## 株式会社相澤裕子Proto

- 本社所在地 〒107-0062 東京都港区南青山6-7-8 11F1102Room  
TEL.03-6434-1318 FAX.03-6434-1317
  - 支社所在地 〒223-0062 神奈川県横浜市港北区日吉本町2-45 第7-401Room  
TEL.045-564-0062
  - 事業内容 衣料製造、卸、経営コンサルタント業、人事コンサルタント業
- [お問い合わせ]TEL: 03-6434-1318 Mail : contact.yproto@y-izawa.co.jp

Bespoke inperial style事業。これを大きな支柱として市場への認知とファッション・ビジネス産業への促進貢献を望んでいます。2つ目の支柱は、企業ブランディング顧問。すでにクライアントが33社に及ぶ。その要めは、日本の魁となる企業、経営者の育成だが、日本のアイデンティティーに誇りを持つ企業を目指し、産業貢献ではハードパワーをソフトパワーへ。デザイン、物作りではクリエイティブパワーへ。「日本人の伝統文化と繊細なセンスや技術への尊敬と創造へ貢献をしたい。コピー製品を生み出さない、オリジナルの世界に1つの製品デザインへ挑戦していく顧問コンセプトプログラムです」とのこと。さらに3つ目の支柱として、国際パイオニア女性実業家Y,プロジェクトファッション・ビジネス“そ”構築開始。世界の三大都市と新たな30年、100年先の暮らし方と文化を模索しデザインと物作りを展開していく。そのチーム名が“そ”だ。素朴のそ、率直のそ、素材のその意味を持つ。会社設立から2年、未来に向けて相澤社長は多忙な日々を送っている。

代表取締役社長

相澤 裕子

Yuko Aizawa



部門紹介

# 株式会社インシュアランスサービス 経営管理部

インシュアランスサービスの経営管理部は、つい数年前まで、部長とスタッフ3名だけの小規模な部署でしたが、会社の発展と共に徐々に専門性を持ったスタッフも加わり、現在は滝田部長のもと、人事総務課4名と財務経理課3名の計8名で構成されています。

私達、経営管理部の業務は、人事総務課における社員の採用や人事制度の運用、給与計算、社内設備の調達・管理といったヒト・モノに関連する業務と、財務経理課における社員の経費申請やお客様から取受した保険料の精算業務、決算書の作成や資金の調達・管理といったカネに関連する業務などの定型的に発生する業務をはじめ、社内各種会議やイベントに向けた資料の作成準備や設営、出入りの取引先や電球交換など雑務への対応、歌って踊れる宴会要員?の各部署への派遣など、会社運営の円滑化と社員の皆さんが快適に働ける環境の向上に貢献できるよう日々邁進しております。

今後もグループの発展のため、日々精進して参りますので、ご指導ご鞭撻のほど宜しくお願い申し上げます。



上段左から)石園しのぶ／課長代理 後藤宏美／佐野浩一／課長代理 山脇秀元／櫻田園子  
下段左から)課長 南雲佳代子／取締役執行役員 部長 滝田太郎／課長 谷原伸一



人事総務課



財務経理課

TOPICS [トピックス]

## 「ひょうご仕事と生活の調和」推進企業に認定されました!

この度、当社のワークライフバランス推進への下記取り組みが評価され、「ひょうご仕事と生活の調和推進企業」に認定されました。

ひょうご仕事と生活センター <https://www.hyogo-wlb.jp/>

＜取組一例＞

- 「働き方改革PJ委員会」の立ち上げ。部門問わず20代～40代までの幅広い層でメンバー構成し、業務や働き方の見直しやIT化推進等に取り組んでいる。
- 年次有給休暇取得促進のひとつとして、半日単位で年次有給休暇が取得可能とし、子どもの学校行事や通院等のために幅広く活用されている。
- 水曜日をノー残業デーと定め、所定時刻で業務を終了し速やかに退社できるよう推進。
- 毎月「衛生委員会」にて、残業時間と健康管理に関し産業医と協議を実施。

今後も社員の皆さんが働きやすくなるように色々取り組んで参ります。



公益財団法人 兵庫県労働福祉協会 ひょうご仕事と生活センター  
左から)国本豊泰様／副センター長 川村貴子様



# こんな時どうする!? 企業の危機管理 AtoZ

## 第3回

# 不祥事発覚! あの対応は正しかったのか?

### ■不祥事発覚!対応次第では企業存亡の危機も

企業不祥事の発覚が後を絶ちません。製品検査データの改ざん、商品の不具合等に起因する事故、会社が保有する個人情報漏洩…。そういった企業不祥事が起こる度に、企業側の対応が問題となります。

不祥事への対応を誤った企業は取引先や消費者の信頼を失い、場合によってはその存続さえ危ぶまれる状況に追い込まれます。これは決して大企業だけの問題ではありません。企業規模に拘わらず、不祥事発覚に対してどのように対応するかが、その後の企業の成長を左右するのです。逆に、不祥事に対して適切で真摯な対応を取れば、そのことでかえって企業のイメージが高まり、消費者・取引先等の信頼を勝ち取ることもあります。正に「災い転じて福となす」ことも、不祥事に対する対応次第では可能なのです。

### ■不祥事対応の三原則

不祥事が発覚した場合、企業の適切な対応は以下の三つの段階的要素に分類できます。

#### ①初期調査と情報開示・謝罪

社内で不祥事が発覚した場合には、対応を後回しにせず、迅速に正確な事実の把握を行わなければなりません。それにはまず担当者(部署)を定め、社を挙げて調査に協力する体制の構築が必要です。調査により正確な情報を把握し、不祥事が真に会社の責任によるものかを見定めます。そして責任を負うべき不祥事であると判断した場合には、取引先やマスコミに対してできるだけ早く情報を開示し、それと共に謝罪を行うべきです。特に、消費者の安全に関する不具合等の場合には、正

WILL法律事務所(大阪)パートナー弁護士

## 森 直也



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)  
[その他] 現在、毎日放送(MBS)「ちんぷいぷい」「Voice」レギュラー出演  
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  
住所:大阪府北区西天満4丁目6番8号OLCビル6階 電話06(6130)8008までご連絡ください

確な情報を迅速に開示することで被害の拡大防止に努めなければなりません。

#### ②原因究明

上記初期対応を行った後は、本格的に不祥事の原因究明を行います。その際には、場合によっては社外の専門家等に依頼することも考えるべきでしょう(第三者委員会の設立等)。当該調査は、関係者への聞き取りや資料の解析等、時間がある程度掛かってでも正確な原因の究明を行うことが肝要です。

#### ③再発防止策の策定

原因究明の結果、不祥事の原因が解明されれば、再発をどのように防ぐべきかを検討します。社内での情報流通に問題があるのであれば、今後どのようにすれば正確な情報が伝わるのか、その方策を検討します。また不祥事発覚を機に、人事を刷新することもあるでしょう。

原因究明とそれを基にした再発防止策の策定は、然るべき時期に外部に公表すべきです。当該開示により、一旦損なった企業イメージや取引先の信頼を回復する第一歩を踏み出すこととなります。

### ■決してしてはならない対応

近時の企業不祥事において、その対応に失敗して企業価値・信頼を下落させた例に共通する誤った対応があります。それは、まず社内で不祥事発覚を把握した場合にそれを隠蔽しようとする事です。今日の高度情報化社会において、不祥事を隠そうとしてもそれは不可能と認識すべきです。一旦社内で不祥事を隠蔽した後に、それが発覚した場合、そのダメージは計り知れません。企業に対する社会や取引先の信用を失い、一気に企業存亡リスクを誘発することになります。とにかく、不祥事を把握すれば迅速に調査を行い、適切な方法で情報開示を行うべきです。

次に、情報開示の段階で正確な情報の把握もないままに責任転嫁・責任回避に走り、謝罪を拒否することも危険な対応です。不祥事について、個々の社員や下請業者に責任を押し付け、謝罪を拒むなどの対応を取れば企業イメージは著しく損なわれます。たとえ不祥事の原因が社員や下請業者にあるとしても、その責任は、結局はこれらの者の活動で利益を得ている企業が負うべきと言えるでしょう。少なくとも、正確な情報把握もないままに、不用意に責任を回避し、謝罪を拒むことは厳に慎むべきです(無論、適切な調査の結果、不祥事の原因が全く別のところにあった場合は別論です)。

# RMJ >>>>>>>>>> レポート REPORT



## 製品の故障クレームを解決する ポイントは保証期間

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を開設し、実例に基づいたノウハウをご案内しております。その一部をご紹介します。  
本ページで取り上げるのは電機メーカーの事例です。「パソコンの故障で保存していた写真が取り出せなくなってしまった」と電話口で激怒されているお客様…。適切な説明をしてもなかなか納得いただけず、販売店などに「メーカーの対応が悪い!!」とお怒りの連絡が入っているようです。



田中 和夫

おたくのパソコンを使ったせいで、大事な写真が消えて無くなったが、どうしてくれるんだ?!  
せっかくの家族旅行の思い出が台無しじゃないか。  
責任者を出せ! 責任者と話したい。



田中 和夫

感情的になられているお客様であっても誠意をもった対応を行うことが鉄則。つられて自身も感情的にならないように注意しましょう。言い訳や抵抗は一切せず、とことんお客様の話を伺うことに徹底しましょう。

恐れ入りますが、一度、私のほうでどういった状況なのかを確認させていただけないでしょうか。

持田 悟史



田中 和夫

何度言わせるんだ。お前じゃダメだ。責任者を呼べて。

今回のケースでは電話でのやり取りでは解決できず、持田さんと上司の矢部さんがお客様を訪問しました。



矢部 達也



持田 悟史

直接お客様の元に向いてお話しする事も早期解決に繋がる方法のひとつ。対面であればお客様の表情や態度もわかり、心情を理解しやすい利点もあります。

### クレームの内容

- ◆ パソコンのハードディスクが壊れて、保存していたデータが取り出せない。
- ◆ パソコンを購入したのは5年前。
- ◆ メーカー保証は1年で取扱説明書内の補償規約にその記載がある。

保証期間の1年を大幅に過ぎている為、メーカーでは保証できない故障であることを繰り返し丁寧に説明することで解決に至りました。対面でのお客様対応を行うときに重要なのは第一印象。清潔感のある身だしなみを心がけ、毅然とした態度で丁寧に説明しましょう。

※この記事はカスタマーサービスの対応事例を学ぶために事実を元に構成したフィクションです。登場する人物・団体・名称等は架空であり、実在のものとは一切関係ありません。

### ココがポイント

キーワードは「製造物責任法」と「保証期間」。製造物の欠陥によって、人の生命や身体、財産にかかわる被害が生じた場合、その製造者などが損害賠償の責任を負う、と製造物責任法では定められています。しかし今回のトラブルの原因となったパソコンは寿命によって自然に壊れたものでメーカーによる欠陥ではありません。さらに、その購入が5年前ということで保証期間を大幅に経過している為、保証の責任はないという判断ができます。

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随時発信しております。  
<カスタマーサービス用語>も目からウロコの情報満載です。



### 【カスタマーサービス用語】センチメンタルバリュー

センチメンタルバリューとは「感情的価値」を意味します。世間一般的な市場価値とは別に存在する物の価値観で、他人にとっては価値のない物でも当事者本人にとっては特別な思い出がある物に用います。例えば息子から初めて贈られた時計や、恋人からもらった指輪など。クレーム対応の現場ではこうした個人の感情的な価値をよく耳にしますが、実はこのセンチメンタルバリューは法的には保証の対象として認められない価値なんです。物の価値を正しく判断できるように注意しておきたいキーワードですね。

※本事例の他にも様々な内容をご案内しておりますので、ぜひご一読ください。



日本アイラック株式会社  
カスタマーリレーション事業部  
齋藤 友美  
Tomomi Saito

苦情・クレーム対応を学べる情報サイト「クレームナビ」  
~Powered by 日本アイラック~  
URL: <https://claimnavi.com/>  
Facebook: <https://www.facebook.com/ClaimNavi/>





日本プロゴルフ協会トーナメントプロ(TP)の川原です。寒い季節がやって来ました。体も硬くなり、怪我をしやすい時期でもあります。いつもより少し余裕をもってコースに到着して、しっかりと準備運動してください。さて、スポーツには心、技、体が重要と言われていますが、心(メンタル面)についてお話をさせていただきたいと思います。練習場では上手く打っても本番で力を発揮できない方は多いと思います。勿論技術面によることもありますがメンタル面の影響もかなりあります。特に朝イチでは同じ組のプレーヤー、コンペ等では後続組のプレーヤーの注目の的になるために、緊張してクラブが手につかずにミスショット。という方は多いのではないのでしょうか。

今回は朝イチのティーショットの成功率を確実に上げる方法(メンタル面)をご紹介します。

## 1 準備運動(練習場)

今の時期では寒いのも手伝って、スタート前はレストランで時間を使う方が増えて、練習場に向かう方は意外と少ないです。冒頭でも書かせていただきましたが少し余裕をもってコースに向かい、球を打ちましょう。ここで大切なのは、ただ球を打つのではなく、ターゲットをしっかりと狙い、1球1球集中して打つことです。

## 2 考え方を考える

ここである場面をイメージしてください。皆さんはコンペの一組目。打順はオーナー(一番目)後続組のギャラリイもいます。スタートホールは距離のあるミドルホールで左側にOBがあります。このような状況の時、どのようにお考えでしょうか?

- ①ギャラリーもいるし、ミスショットして恥をかきたくない。
- ②左側にいきたくない。力を抜いて軽く振ろう。

まだ他にもありますが、この2つの考え方が大半をしめると同時に朝イチの成功率を下げる考え方です。まず①に関してですが、皆さんは過去のラウンドやコンペの時の他のプレーヤーのショットを覚えていますか?ホールインワンやバンカーからのチップイン等のスーパーショットは記憶にも残りやすいですが、ミスが大半をしめるゴルフでは、ミスショットは残りにくいです。ミスショットは記憶に残らず、ナイスショットは残りやすいので、こんな舞台は大チャンスです。上手く打たないといけなさとプレッシャーを感じる必要は全くありません。

次に②についてお話をさせていただきます。一見良い考え方に感じますが、まず「左側に打ちたくない」という思考を消します。その意識があるだけで体や手先が反応して、いつものスイングができなくなるからです。このような状況の時は「右側に打つ」と考えましょう。頭の中をシンプルにすることでナイスショットが生まれやすくなります。

力を抜いて軽く振るについてですが、皆さんは普段、ラウンドを想定して飛距離を落とし、軽く振る練習をしているならば問題はありません。ですが、ほとんどの方はしっかりと振っていると思います。プレッシャーを感じる時には、力を抜くことよりもあえて力む方が簡単です。普段通りしっかりと振る方が遥かに成功率は上がります。

最後に、朝イチやプレッシャーを感じた時だけでなく、全てのショットにおいて成功率を上げる方法をご紹介します。

### 「ルーティンを作る」

ルーティンとは決められた動作という意味です。

1. ボールの後ろに立ちターゲットを確認する。
2. アドレスに入りワググルする(クラブヘッドを左右に軽く動かす動作)
3. ターゲットを再確認する

1つ例を出させていただきましたが、どのようなものでも構いません。ショットする前に同じ動作をすることにより、緊張を和らげ、ターゲットに集中できるようになります。

少し面倒かもしれませんが、普段の練習からルーティンを守ることで身に付いていきます。いつも同じリズムで打てるようになれば確実に精度は上がります。ぜひお試しください。



## 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217回)

### ■打球場レッスン

1時間6,000円+  
交通費(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事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

## Staff's Face >>> IRC



日本アイラック株式会社  
カスタマーコンサルテーション事業部

オノ ヒロコ  
小野 裕子

入社年月 2006年4月  
趣味 音楽鑑賞

産休・育休を取得後、今年の5月に晴れて復帰いたしました。子育てに奮闘しつつ、1年のブランクを取り戻すべく頑張っている所です。

現在は、お客様のお問合せに対しメールで回答する業務を主に行っており、10月から週に2日アイラックでは初の試みとなるテレワークで仕事をしています。

業務中はチャットを利用し、すぐに連絡や相談ができるので不便もなく、とても働きやすい環境で集中して業務に取り組んでいます。自宅での仕事はメリットが沢山あります。まず、通勤時間を家事をする時間に充てられることで、バタバタとした朝の時間にだいぶ余裕ができました。定時に仕事を終え、すぐに保育園に子供を迎えに行けるので、子供と過ごす時間も増え、充実した時間を過ごせています。「時短!簡単!」がモットーだった家族の食事もお昼休憩時間に下ごしらえをしたり、うまく時間を見付ければ少



し手の込んだ料理も作れるようになりました。また、週に3日は出社しているので、チームのメンバーや先輩ママ達とコミュニケーションもとれ、忙しく楽しい毎日です!

1歳半になったばかりの息子は、イヤイヤ期に入りつつあるのかご飯や着替えを嫌がったり、まだまだ手がかかりますが成長はあつという間なので、これからも日々の生活を大切に過ごしていきたいと思いま

## Staff's Face >>> INS



株式会社インシュアランスサービス  
損害サービス部

アスマ アイリ  
東 和里

入社年月 2016年11月  
趣味 旅行  
ピアノ

2016年に入社し、あつという間に2年が経ちました。保険業界は未知の世界で損保と生保の違いも分からないゼロからのスタートでしたが、皆様にサポートしていただき今では楽しく仕事ができるようになりました。

私は損害サービス部の所属で主に事故処理をメインに携わっておりますが、入社後からお客様の会社に出向しており、普段は心齋橋に勤めております。直接その場でお客様とやりとりをするポジションのため責任感を感じながらも、成長できる良い機会だと思いい日々の業務に励んでおります。

プライベートでは、旅行に行くことが好きで7月には沖縄へ行ってきました。3泊4日で行ったのですが、なかでも2日目に行ったナガヌ島の海は底まで透き通っているのではないかしらと思うくらい、とても綺麗で澄んでいてウっとりするような景色でした。沖縄本島からフェリーで30分ほどの距離にも関わらず、あまり人も多くなく、本島とは少し違った雰囲気を楽しめるので、皆様も沖縄に行かれる際はぜひ行ってみてください。

また、幼稚園から大学生までピアノを習っていたので、今でも趣味で休みの日にはよくピアノを弾いています。主にJPOPの曲を弾いており、始めたら時間を忘れるくらいに長時間弾いていることが多いです。ピアノを弾くことでストレス発散できるし、良い気分転換になるので我ながらいい趣味だなと思っています。

こんな私ですがこれからも仕事もプライベートも充実できるように頑張っていきたいと思っています!

今後ともどうぞよろしくお願ひいたします!





バンヤンツリー・ランコー  
(中部ベトナム)

一度で楽しめる旅。  
ビーチ、山、世界遺産を



1日1組限定のダイニング・セットアップ。

ダナンという地名を最近良く耳にするようになった、という方も多いのではないでしょうか?南北に細長いベトナムのちょうど中部に位置する港町で、ホーチミン、ハノイに次ぐベトナム第三の都市と言われています。のんびりとした町ですがここ数年でリゾート開発が進み、一気に人気のデスティネーションとして躍り出ました。そんな、今最も注目すべき中部ベトナム、ダナン国際空港から無料シャトルバスでわずか1時間の静かなビーチリゾートに誕生したのがバンヤンツリー・ランコーです。



メイン棟の前に広がる開放的なプール。



An hour's drive from:  
✈ Da Nang International Airport  
✈ Phu Bai International Airport

Legend  
✈ Airport  
● Banyan Tree Lang Co, Central Vietnam

バンヤンツリー・グループのベトナム第一号ホテルとして2012年末に開業したバンヤンツリー・ランコーは、「ラグーナ・ランコー」という統合型リゾートの中に位置します。ラグーナ・ランコーにはバンヤンツリーの開業を皮切りに、隣にアンサナ・ランコー、ラグーナ・ゴルフ・ランコーも開業し、新たなリゾートエリアとして注目されています。賑やかなダナン市街地からは少し離れるため、ホテル目の前に弓なりに伸びる美しいビーチはほぼ貸し切り状態、振り向くと背後は山に囲まれ、海と山を両方楽しめる稀有なロケーションが特徴的な、とっておきの隠れ家です。ベトナム王朝時代の建築様式にインスピレーションを得てデザインされた60棟の客室は、全てプライベートプール付きのヴィラタイプです。シャンパン・ブレックファストを楽しんだ後、バンヤンツリー・スパで身体を癒し、お部屋に籠もるのもヴィラ・ステイの醍醐味ですが、ここは豊富なアクティビティも魅力的です。各種ウォーターアクティビティはもちろん、3kmにも及ぶ広いビーチを四輪バギーで駆け抜けたり、自転車で山道をサイクリングしたり、地元の漁村などを見学するツアーなど、アクティブ派も満足のラインナップです。その他、地元の名産ランタン作り体験や、敷地内のオーガニックファームで育てた野菜を使った料理教室など、雨の日でも飽きることなく過ごせます。また、ゴルフ界のレジェンド、ニック・ファルド氏設計の18ホールのチャンピオンシップコースは、初心者から上級者まで楽しめるコース設計が魅力で、ファルド氏主宰のゴルフトーナメントも定期的に開催されています。

大自然に囲まれたラグーナ・ランコーは、フエやホイアン、ミーソン遺跡などの世界遺産が集中しており、観光の拠点としても便利です。フエとホイアンには毎日ホテルから無料のシャトルバスが出ているので、安心して気軽に訪れることができます。有名なホイアンのランタンの光景を見るなら、午後のシャトルバスで向かい、夕食をホイアンで食べて帰ってくるのがお勧めです。フォーや生春巻きといった、日本人の口にも合うベトナム料理は、滋味あふれる味わいで不思議とほっとします。バンヤンツリー内の4つのレストラン&バーに加え、隣接するアンサナ・ランコーのホテルにある5つのレストラン&バーも利用できるため、毎食の楽しみも倍増です。ベトナムの文化に触れて、世界遺産、ビーチ、山まで楽しめる欲張りな旅はいかがでしょう。

▶旅の計画ワンポイント

ダナンへは、現在成田と大阪からはベトナム航空が直行便を運航しており、約5時間前後のフライトです。乗り継ぎが必要なビーチリゾートが多い中、アクセスの良さが人気の理由でもあります。日本との時差は2時間なので、身体への負担も感じません。11月から2月は雨期に入りますが、ヴィラにお籠もりするにはお得な時期となりお勧めです。ビーチを楽しみたい方は、4月以降暑くなるシーズンが良いでしょう。



客室のヴィラは屋外スペースもゆったりと贅沢な造り。



元の地形を活かした設計が特徴的なラグーナ・ゴルフ・ランコー。



ウォーターコートレストランで提供される生春巻きやフォー。



ランタン作りのアクティビティも人気。



BANYAN TREE  
LANG CO  
CENTRAL VIETNAM

Information

BANYAN TREE LANG CO

Lagoon Pool Villa : USD580 (約65,000円)/室~  
(税込、2名様分の朝食込)

ご予約フリーダイヤル : 0120-778-187 (日本語)

www.banyantree.com

## お店情報 1

旬の食材を使った新感覚中華料理

# La Valse

(ラヴァルス)

「La Valse」とは3拍子であるワルツを意味しており、ピタリと揃うことで調和を成すことから、3つの大切な要素が整っている様子を指します。高級中国料理の基本とされる3つの基本要素「香・味・色」を兼ね備えた「La Valse」では、洗練された技術と豊かな創造性を持つ料理長によってオリジナルテイ溢れる斬新な絶品中華料理を味わうことができます。クラシックな伝統料理から新しい創作料理まで愉しめ、ここでしか食べられないこだわりの料理の数々が並びます。店内は、開放的な空間にモダンな内装で奥は仕切りのあるプライベート感あるテーブル席、そしてゆっくりくつろげる個室まで完備され、様々な用途で使用可能なゆっくりと静かに食事と会話が楽しめる空間があります。

22時以降はワインバーになり、中華料理とワインの意外な組み合わせなのにと相性が良く一度味わうとクセになること間違いなし。今までの中華とは違う新しい中華のジャンルに虜になるかもしれません。ぜひ足を運んでみてはいかがでしょうか？



### La Valse (ラヴァルス)

〒107-0062

東京都港区南青山5-4-27 Barbizon104 B1F

Tel : 03-6450-5590

営業：ランチ 11:00~14:00 (L.O.14:00)

ディナー 18:00~22:00 (L.O.22:00)

バータイム 22:00~25:00 (L.O.24:00)

定休日：日曜・祝日



## お店情報 2

大阪のブランド鴨「河内鴨」の専門店

# 河内鴨料理 田ぶち

鴨をこよなく愛した豊臣秀吉が大阪に居城を移してから、鴨を食べたいが故に大阪でも飼育を奨励したのがきっかけで大阪は一大産地として発展。当時夏場に食べるスタミナ食として、鰻よりも鴨のすき焼きを食べるのが主流だったほど、大阪では鴨が庶民に親しまれる食材だったそう。

朝引きのされたものを毎朝神戸から河内まで取りに行き、その日のうちに調理され提供してくれます。鴨鍋はもちろんのことコースのお肉が全て河内鴨の最高部位ロースを中心としたロース尽くしのコースもおすすめです。鴨鍋の中でも、鴨の旨味を最大限に引き出せるのは「鴨のだし鍋」です。縮めの十割蕎麦も最高です。

エレベーターを降りると和の上質なエントランスに迎えられ、店内は広々としており、洗練された空間に高級感が漂う落ち着いた内装です。個室が充実しているので、接待などにも最適です。神戸で一件しかない河内鴨の専門店です。ぜひ絶品鴨料理を堪能してませんか？



### 河内鴨料理 田ぶち

〒650-0004

神戸市中央区中山手通1丁目25-6

ラ・ドルレイ神戸三宮ビル5F

Tel : 050-3184-2657

営業：17:00~23:00 (21:30 最終入店)

定休日：日曜日

※月曜日が祝日の場合は日曜営業、翌月曜休み

完全予約制

<http://www.tabuchi-kobe.jp/>




# GODIVA

Belgium 1926



[www.godiva.co.jp](http://www.godiva.co.jp)

# 政宗公もご覧あれ。 松島牡蠣の食べ放題、 40分一本勝負

旅人／飯沼 素子（フリーライター）

気ままに  
ランチ旅  
最終回

牡蠣のみ食べ放題のBコースは40分2,200円(込)、牡蠣ご飯や牡蠣汁がつくAコースは50分3,200円(込)。

牡蠣がおいしい季節がやってきた。最後の旅は、日本三景の1つ松島で、40分間の焼き牡蠣食べ放題に挑戦だ。

松島といえば思い浮かぶのが、伊達政宗。彼は260もの島々が浮かぶ松島湾の景観をこよなく愛し、御座船に乗って湾内を巡ったという。美食家で、自ら厨房に立つことも多かったというから、きっと松島の天然牡蠣に舌鼓を打ったに違いない。

今回の店は牡蠣が本当においしい時期だけ営業する、松島観光協会直営の「かき小屋」だ。JR仙石線、松島海岸駅から北東へ1.2km。平成の大修理が終わったばかりの瑞巖寺の前を通り、ようやく目指すプレハブ小屋に到着すると、すでにやる気満々の先客たちが何組も順番を待っている。小屋裏には、細身のナイフで忙しく殻の汚れを掻き落とす漁師たちの姿が。早速松島牡蠣の特徴を聞くと、「外海に面した所の牡蠣は育つのに2、3年かかるけど、松島湾は波が穏やかで栄養豊富だから、1年で育つ。その分小ぶりだけど、身がギュッと締まって味は濃厚」とのこと。

時至りて、中央にステンレス製の四角いくぼみがある6人がけのテーブルに案内された。目の前には銀色の皿と殻開けナイフ、軍手などの戦(いくさ)道具。足元には空の一斗缶。こちら殻入れ。



大迫力の焼き上がり。男性は40～50個、女性でも30個は食べるとか。テーブルが6車並ぶ小屋の中は、真冬でも湯気があたたかい。

汚れを落とした牡蠣をスコップですくい、かごに入れて店内へ。



朝日を受けてきらめく松島湾。牡蠣の養殖が本格的に始まったのは明治の中頃。



政宗が再建した五大堂。赤いすかし橋で有名。

先ほどの漁師が、熱くなったくぼみにスコップで牡蠣をガサアツと投入する。スタッフが蓋をかぶせ、待つこと8分。蓋を取ると、もうもうと上がる湯気。おお、なんと豪快な。思わず武者震い。食べ方の説明を聞き終わるやパイプ椅子に座り直し、いざ出陣!

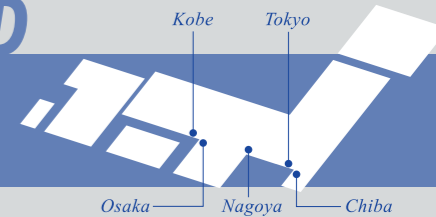
皿に取り、殻の隙間にナイフを差し込んでグイグイと貝柱を切ると、敵は意外にもあっさり口を開け、中から汁に浸かったプリプリの身が現れた。大きい。全然小ぶりなんかじゃない。箸ではがしてツルリと口へ。おいしい! 熱いけれど濃厚な旨みが口いっぱい広がる。また皿に取り、開け、食べる。冷めてくると独特の磯臭さが出てくるので、熱いうちに食べるのがコツ。最初の山を攻略し終わる前に次の山を焼いてくれるから、熱い汁にまみれた戦は終わらない。口代わりにレモンを買って搾るもよし。140個近く食べた兵(つわもの)もいるというが、こちらは40分を前に攻撃終了。お腹いっぱい幸せいっぱいの牡蠣合戦であった。

■松島観光協会「かき小屋」  
宮城県宮城郡松島町松島字東浜12-1 予約専用TEL:0120-733-530  
※今年度は2019年3月10日まで営業予定。Aコースのみ要予約。

# ADVISORY BOARD

## RMJグループ アドバイザリーボードのご紹介

幅広いアドバイスをお約束! ご相談をご希望の場合は、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  
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【大阪】

弁護士法人 淀屋橋・山上合同  
森田 博  
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【大阪】

WILL法律事務所  
森 直也  
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【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6-1-8 東栄ビル502A号室

### ■弁護士【東京】

浅田・中嶋・加藤法律事務所  
浅田 泰裕  
東京都港区西新橋1-21-8 弁護士ビル708号 http://asada-nakajima-law.jp

### ■弁護士【東京】

藤本慎司法律事務所  
藤本 慎司  
東京都港区西新橋1-21-8 弁護士ビル410号

### ■弁護士【名古屋】

アイ・パートナーズ法律事務所  
井口 浩治  
愛知県名古屋市中区丸の内1-4-12 アレックスビル6階

### ■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・税理士事務所  
麻田 祐司  
大阪府北区東天満1-10-14 MF南森町2ビル2F  
http://www.brainassist.co.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  
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【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9F  
http://www.nkaikai.co.jp/company

### ■税理士【神戸】

税理士法人 とさわ会計社  
松山 洋次郎  
兵庫県神戸市中央区多聞通4-4-13 歩11番館603 http://相統税理付.com

### ■税理士【東京】

税理士法人 朝日中央総合事務所  
北野 康弘  
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  
兵庫県尼崎市南塚口町1-26-28 南塚口ビル本館603号  
http://www.kaikai-home.com/ynkr-tax/

### ■税理士【東京】

落合章税理士事務所  
落合 章  
東京都墨田区立花1-23-3-101-6 サンタウン立花2F

### ■税理士【名古屋】

武田光司税理士事務所  
武田 光司  
愛知県名古屋市中区天白区平針南3-1011

### ■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  
兵庫県神戸市灘区記田町3-1-20-101 灘・石屋川志香館ハウス1F  
http://www.office-yoshizawa.com

### ■社会保険労務士【大阪】

SRKK いたう合同事務所  
黒川 薫子  
大阪府吹田市朝日町5-16 サンプラザビル4F http://srkk.jp

### ■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号 http://www.asmil.co.jp

### ■特定社会保険労務士【東京】

有限会社人事・労務  
瀧田 勝彦  
東京都台東区松が谷3-12 松が谷センタービル5F  
http://www.jinji-roumu.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  
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

### ■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2-5-12 和門ビル3F  
http://www.office-oda.gr.jp

## 読者プレゼント

### HOZONHOZON BOSAI SERIES「おいしいごはん」

- 国産発芽玄米に自社謹製昆布エキスなどを加えたごはんです。
- 種類も多彩で、水・お湯不要で調理不要。開けてすぐそのまま食べられます。
- スタンディングパックなのでお皿いらず、袋の底にスプーンもついてます。
- 非常食だけでなくローリングストックとして普段の食事にも活用でき、食事の支度が億劫な時や受験生の夜食などにも最適です。

10名様に  
プレゼント



※5年の長期保存可  
※特定原材料27品目不使用で、アレルギーの方にも安心です

株式会社横濱岡田屋 <https://www.okadaya-bousai.com/>

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。

<http://rmjgroup.co.jp/enq>

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】  
2019年1月15日



## Link RMJグループの情報誌「リンク」2018.12 WINTER 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

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

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

Asia Hotline Services  
1 Allée Pierre Burelle 92300 Levallois Perret  
Paris FRANCE

