

ロングライフの各ホームにて 完全予約制

# PREMIUM見学会開催中

「有料老人ホームのイメージが変わる!」とご好評いただいている見学会です。



ロングライフの新たなラグジュアリーステージ、7月14日誕生!

## 住宅型有料老人ホーム **ロングライフ 苦楽園 芦屋別邸 完成!**

兵庫県西宮市苦楽園五番町2-48

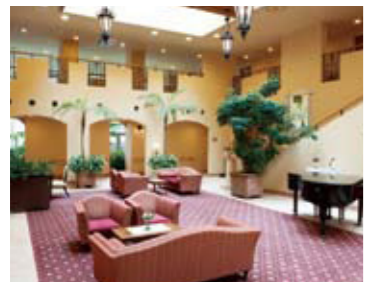
＜アクセス＞ JR神戸線「芦屋」駅から阪急バス芦屋市内線「苦楽園・阪急夙川方面」バス(国国系統)乗車「苦楽園五番町」バス停から約100m

料金のご案内	■入居一時金	2,200万円～4,500万円
	■月額費用(税込)	14万7千円～18万円
	■食費(税込)	日額2,100円(一日三食)

介護付有料老人ホーム 特定施設入居者生活介護

神戸・山の手、青谷。ここは新しい我が家です。

**新料金プランがスタート!**  
よりご利用しやすいプランを導入!詳しくはお問合せください。



### ロングライフ 神戸青谷

兵庫県神戸市中央区神仏通3-1-2

JR神戸線「三宮」駅、阪急神戸線「三宮」駅より  
神戸市バス(2系統阪急六甲行)で約15分、「青谷」下車徒歩約8分  
※駅とホーム間をシャトルバスが定期運行

＜料金のご案内 202号室 マンションタイプ＞ ※一括払いの場合

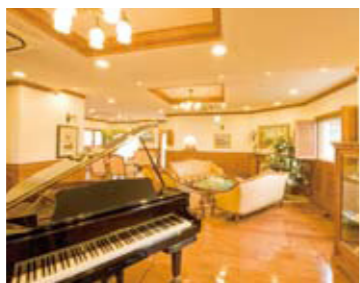
入居一時金/2,400万円 月額費用/21万円

【月額費用内訳】  
□家賃/0円 □管理費(税込)/14万7千円 □食費(税込)/日額2,100円(一日三食)

介護付有料老人ホーム 特定施設入居者生活介護

「安心」に包まれたオーシャンビューの特等室。

**新料金プランがスタート!**  
よりご利用しやすいプランを導入!詳しくはお問合せください。



### ロングライフ クイーンズ塩屋

兵庫県神戸市垂水区塩屋町1-6-30

JR神戸線「塩屋」駅・山陽電鉄「山陽塩屋」駅より  
国道2号線を西方面へ徒歩約8分

＜料金のご案内 203号室 マンションタイプ＞ ※一括払いの場合

入居一時金/1,470万円 月額費用/21万円

【月額費用内訳】  
□家賃/0円 □管理費(税込)/14万7千円 □食費(税込)/日額2,100円(一日三食)



ロングライフホールディングス  
JASDAQ 証券コード:4355  
日本ロングライフ(株)はロングライフグループです。

お問い合わせ、お申込みはお気軽に  
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

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

※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 秋号 2012.9 平成24年9月1日発行(7.9-12.3月発行) 発行株式会社インシュアランスサービス 〒659-0094 芦屋市松ノ内町1-110 ライフ2F TEL 0797-92-8080(代表) FAX 0797-92-9385 定価0円

# Link

インシュアランス サービスの情報誌 リンク

2012.9  
秋号

特集

## 社長・役員への貸付金、そのままにしておいて大丈夫ですか?

お客様訪問

訪問インタビュー●お客様に聞きました!

### 双洋貿易株式会社

馬術業界に知れ渡る有名ブランド事業で培ったノウハウで、新分野へ風を送り込む。

### 丸進運輸株式会社

強力なネットワークと熱意で次世代の物流をリード。

【お店情報】

◆こだわりグルメスポット

小味加味/味加味

社員紹介

PICK UP Interview うちの元気印



おおさか法務事務所  
司法書士 川原田 慶太

私はいま、毎週火曜日に日本経済新聞のウェブ版において、「司法書士が見た相続トラブル百科」という題名の連載コラムを持たせていただいています。先日、相続のトラブルの前段階として、認知症になってしまった際に起こりうる様々なリスクをテーマに触れましたところ、非常に大きな反響をいただきました。

高齢社会に突入したといわれる日本ですが、平成22年における65歳以上の人だけで構成される世帯は、全世帯の実に22%を占めます。そして、そのうちの約半数が単独世帯となっています。つまり、高齢者世帯においては、約半分もの割合で、「独居」されているという現状があるのです。これは厚労省が毎年行っている、「国民生活基礎調査」の資料をもとに算出した数字であり、実態は必ずしもそうではない場合もあるでしょう。同居しているが世帯を分けている、あるいは老人ホームなどの施設に入居しているなど、必ずしも独居ということの意味しない場合もありますが、しかし、そうした生活をされている方々の不安が根本的に解消されているかというところまで感じます。

先日、とある阪神間の老人ホームにおられる女性のお客さまを訪問してきました。この方とは3年に渡り、私が作成した遺言書に関し、継続的にフォローをさせていただいているのですが、その際、その方がホーム内で仲良くされているご友人も同席され、楽しい団欒となりました。

その中で、そのご友人がおっしゃったことがとても印象に残ったのですが、「子供たちの世話にはなりたくない」とおっしゃるのです。息子さんは東京で自宅を購入されて定住されており、娘さんはカナダ人と結婚して日本に帰ってくる気配がない。環境的にもお子さまからの支援が得られる状況にはないのですが、それ以前に子供たちの生活を邪魔したくなく、自分のことは最後まで自分で面倒を見たい、とおっしゃるのです。

自身が将来において、万一認知症等に罹患して判断能力を喪失してしまった場合に備え、あらかじめ信頼できる人間に、あらゆることを託しておくことができる制度があります。「任意後見」と呼ばれるこの制度、かなり有効に動く局面が多いにも関わらず、情報が十分に伝わっていないためか、あまり普及していません。平成23年度に利用された任意後見制度（契約作成ベース）は、わずか8000件程度。これは、作成された公正証書遺言のわずか1割にしかすぎません。上記のような、ご友人の方などもそうですが、自律した老後を過ごしたいというお気持ちや価値観をお持ちの方には、まさにうってつけの制度と言えるでしょう。

また、その他、任意後見制度を利用できる局面としては次のような場合があります。そもそも、後を託せるお子さんがいらっしゃらないケース、子供同士の仲が非常に悪いが、その中の一人にどうしても託しておきたいというケース、企業経営をしていて、株式の議決権が行使できなくなるリスクを避けておきたいケース、あるいは、何ら相続対策が出来ていないのに、初期認知症の診断がされたしまったというようなケースなどなど、挙げればキリがありません。

いずれにしても、「自身の意思を表示できない状態になってしまう」という点においては、「死亡すること」も「認知症になること」も全く変わらない、ということがあまりにも認識されておらず、そのことが相続トラブルを引き起こす一因になっていることは否めません。

是非、こうした視点をお持ちいただき、安心した老後を過ごすためのしっかりとした処方箋をお考えいただきたいと思います。

# 特集 社長・役員 への貸付金、 そのまま にしておいて大丈夫ですか？

## 金融機関における融資審査の裏側 ～審査を通すためのポイント～

みなさんは、銀行が企業に融資する際にどのように審査しているかご存知でしょうか？銀行は定性分析と定量分析を行い、融資先として問題ないかを判断しています。

### 定性分析

経営者能力、業界内地位、後継者有無、市場の魅力度、含み資産の有無などを担当者の主観でポイント化。

### 定量分析

決算書から、自己資本比率や利益率といった安全性、収益性の指標を計算し、ポイント化。

上記のような定性分析、定量分析の各チェック項目毎に細かくポイント化をして、その合計点数によって企業を格付けします。

この格付けは、いわゆる債務者区分と言われるものです。債務者区分は、大まかには以下の5段階となっています。

■正常先	業績が良好であり、且つ、財務内容にも特段の問題がないと判断される企業。
■要注意先	金利減免・棚上げ・延滞等の返済に問題ある企業、業況が低調ないし不安、財務内容に問題があると判断される企業。 (要注意先は更に要管理先と要管理先以外に区分。基準は3ヶ月以上延滞または貸出条件緩和していれば要管理先、それ以外は要管理先以外です。)
■破綻懸念先	現状、経営破綻状況でないが、経営難の状況で、経営改善計画も進んでいない。今後経営破綻に陥る可能性高いと判断される企業。
■実質破綻先	法的・形式的な経営破綻の事実が発生していないが、深刻な経営難であり、再建見通しがなく状況にあり実質的な破綻先と判断される企業。
■破綻先	法的・形式的な経営破綻の事実が発生している企業。

「要注意先」以下に格付けされた企業に対して、金融機関は融資を絞ります。特に、「破綻懸念先」以下に格付けされてしまうと、新規の融資を受けられる可能性はほとんどありません。また、正常先の中でも細かく格付けがされており、この格付けが融資の可否だけでなく、金利等の条件にも反映されるので、正常先であってもより高い格付けをもらえるように、努力する必要があります。では、どうすれば高格付けとなるのでしょうか。

定性分析は、担当者の主観によるところが大きいので、日ごろから担当者によくコミュニケーションを図ることが大切です。しかし、実際には融資審査の8割は決算書(定量分析)で決まると言っても過言ではありません。どんなに担当者の評価が高い企業でも、決算書の内容が悪ければ、金融機関は高い格付けを付与することはありませんので、やはり決算書をきれいにしておくことが大切です。中でも金融機関が最重要視するポイントは以下の2点になります。

### ①損益計算書の営業利益と経常利益

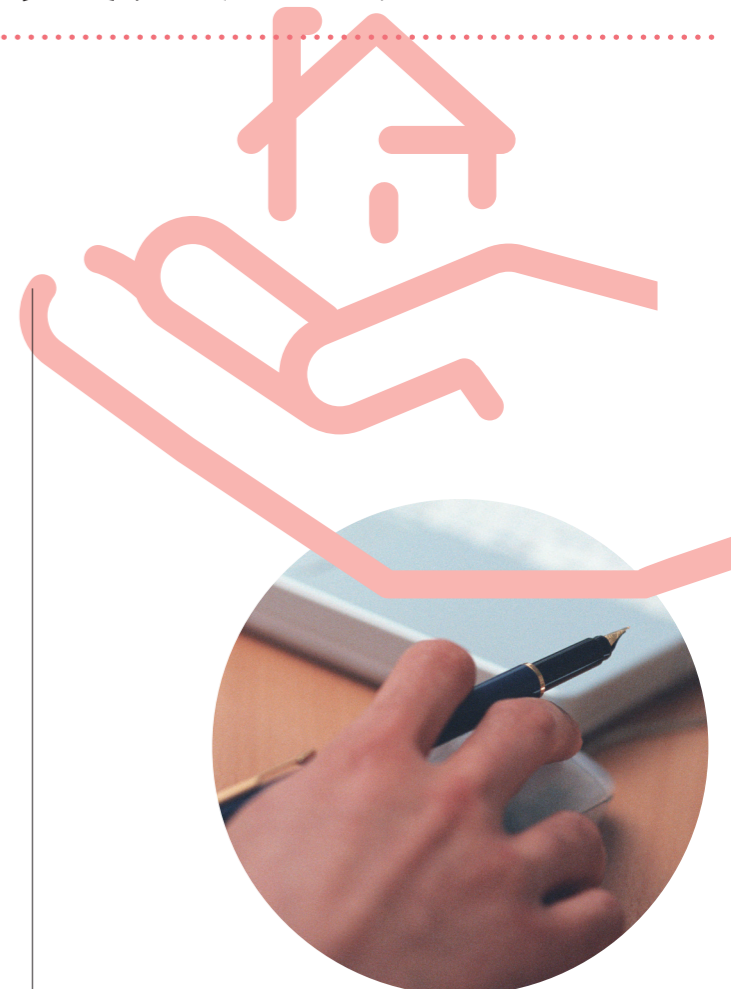
図1の損益計算書を見てください。〇〇利益という言葉がいくつか並んでいますが、金融機関が重要視するのはこの内営業利益と経常利益です。営業利益とは、営業活動を通じて得た売上総利益(=売上高-売上原価)から、広告宣伝費、人件費など本業の営業活動を行う際に必要となる販売費および一般管理費を差し引いた利益であり、企業の本業による利益獲得力をあらわします。

また、経常利益は、営業利益に本業以外の付随行為から得られる収益=営業外収益(具体例:受取利息、有価証券売却益など)を加え、本業以外の付随行為で発生する費用=営業外費用(具体例:支払利息、有価証券売却損など)を差し引いた利益であり、企業が本業を含めて普段行っている継続的な活動による利益獲得力をあらわします。

尚、最終的な利益である当期利益は、企業の本業とは関係ない部分で突発的、偶発的に発生した利益(特別利益という。具体的には固定資産売却益、保険差益など。)や損失(特別損失という。具体的には固定資産売

〈図1〉損益計算書

【売上】	× ×
【売上原価】	× ×
売上総利益	× ×
【販売管理費】	× ×
営業利益	× ×
【営業外収益】	× ×
【営業外費用】	× ×
経常利益	× ×
【特別利益】	× ×
【特別損失】	× ×
当期純利益	× ×



却損、災害損失など。)に左右されます。そのため、金融機関は当期利益ではなく、企業が継続的な活動でどのくらいの利益を確保できているかをチェックする意味で、営業利益と経常利益を重視しており、営業利益、経常利益がプラスでありかつ安定していると、金融機関の格付けは高くなるでしょう。

### ②貸借対照表の純資産

次に図2の貸借対照表を見て下さい。右下にある「純資産」の数値がいくらか、これが最も重要です。純資産とは、総資産から負債を引いたもので、この数値が高い企業は財務体質良好で格付けの高い企業となります。逆に、この純資産がマイナスの企業もあり、いわゆる「債務超過」と呼ばれる状態に陥っていることを表します。「債務超過」とは文字通り、負債の総額が資産の総額を超える状態=資産をすべて売却しても、負債を返済しきれない状態であり、これを理由に破産手続きを開始する企業もあります。その為、債務超過の企業は破綻懸念先もしくは実質破綻先に区分される可能性が高いです。

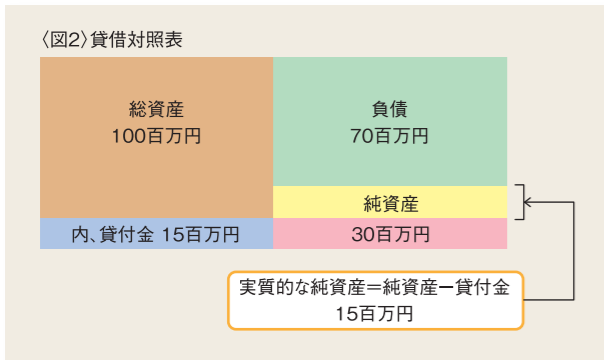
このように、債務超過企業は金融機関から融資を受けにくくなるということを良く認識し、債務超過に陥らないようにする事が大切です。また、現在債務超過に陥っている場合は、早期に解消しておくべきです。



## 社長・役員への貸付金による純資産の減少

さて、自分の会社は毎期利益を確保できているし、純資産も十分だから大丈夫だと思った方、ここでもう一度よく決算書を見てみてください。純資産が総資産に占める割合=純資産比率が高いほど安定している企業と言えますが、純資産比率が高い企業でも、金融機関による格付けが低い企業があります。それは、『社長・役員への貸付金』が発生している場合です。図2の例では、総資産合計が100百万円、負債合計が70百万円の企業の純資産は100百万円-70百万円=30百万円となり、純資産比率は30%となります。しかし、この総資産の中に社長や役員に対する貸付金が15百万円あったとします。この貸付金の返済が行われていない場合、金融機関はこの貸付金を回収の見込みがない不良資産と判断し、純資産から貸付金額を差し引いた30百万円-15百万円=15百万円を実質的な純資産とみなします。これにより、純資産比率は15百万円÷85百万円=16.7%となり、純資産比率が大幅に下がってしまうのです。

もし、純資産が貸付金より少なければ、当然ながら純資産はマイナスとなってしまう、実質的に債務超過に陥っていると金融機関に判断されてしまう恐れがあります。



このお話は、金融庁が金融機関を検査する際の手引書となる金融検査マニュアルにも明記されている内容です。

### 【金融検査マニュアル別冊〔中小企業融資編〕(抜粋)】

当該企業に代表者等への貸付金や未収金等がある場合には、その回収可能性を検討し回収不能額がある場合には当該企業の自己資本相当額から減額する。

これは金融庁の検査官のためのマニュアルなので、この内容が金融機関に直ちに義務付けられるものではない、とマニュアル内にも明記されているものの、実際には検査される立場の金融機関もこのマニュアルに準じた判断をしている事が多い為、金融機関はこのように社長や役員への貸付金を不良資産とみなすことが多いようです。

## その他にもある！社長・役員への貸付金の問題点

金融機関における格付け、融資審査の問題以外にも、社長・役員への貸付金の問題点があります。

### ◆社長・役員から受領した利息には法人税が課税されます。

もし無利息とした場合でも、税務上は認定利息(※)を計上する必要性があり、実際は受取利息収入がないにも関わらず、法人税が課税されることとなります。また、無利息もしくは認定利息以下の利息での貸付で、その理由が災害、疾病等により臨時的に多額な生活資金を要することとなった等、合理的である場合を除き、経済的利益を実質的に享受しているとみなされ、給与=役員報酬として所得税が課税されます。決められた利息を社長・役員が支払っていただいているのですが、社長・代表者への貸付金は無利息もしくは低利息であることが多い為、法人税と所得税の両方が課税されてしまうことになります。

※認定利息:会社が社長・役員へお金を貸し付けた場合、税務的見解では、会社と社長は別人格であるため利息をとるべきと考えます。会社が社長・役員に無利息、低利息で貸し付けた場合にとるべき利率を「認定利息利率」と言い、この利率により算出された利息を「認定利息」といいます。尚、認定利息利率は、会社が借入れて社長・役員に貸し付けた場合はその借入金の利率、借入によらない場合は貸付時期の公定歩合に年4%の利率を加算した利率とされています。

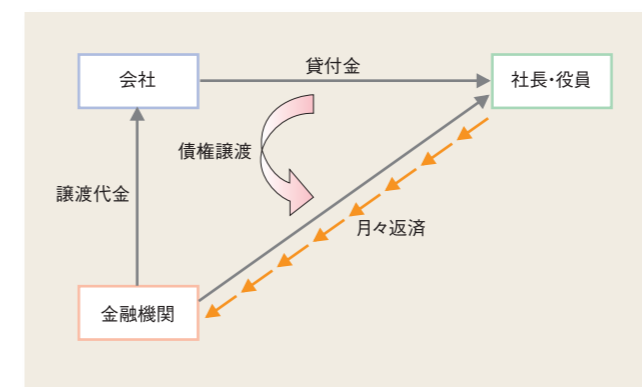
### ◆退職時まで貸付金が清算できなかった場合には、結果的に役員退職金と相殺せざるを得ません。

退職金は老後の資金にと考えている方も多いと思います、もし相殺されてしまうと、当然ながら受け取れる退職金は大幅に減少、もしくは全く受け取れない可能性もあります。特に年金制度の行方が不透明になってきている昨今、将来のことを見据えて貸付金は早期に解消しておくべきです。



## 社長・役員への貸付金を解消する方法は？

ここで、金融機関を活用して貸付金の清算する方法をご案内します。



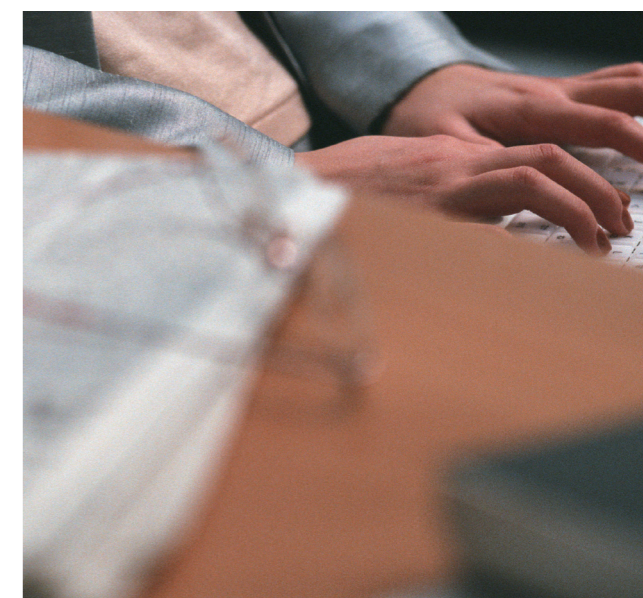
現在会社から社長・役員へ貸付している債権を、会社から金融機関へ譲渡し、その譲渡代金=現金を受領します。これにより、これまで金融機関から不良資産と見なされていた社長・役員への貸付金勘定が消え、代わりに優良資産である現金が増えることになります。この債権譲渡に伴い、社長・役員は借入先は会社から金融機関へ変わります。尚、会社から金融機関への債権譲渡と同時に、金融機関と社長・役員間で貸付条件を変更するための契約書を締結する必要があります。また、これまで会社に対しては返済していなかった場合でも、金融機関には当然ながら毎月返済する必要があります。

収入が変わらないのに、毎月返済できるかが不安、という方もいらっしゃると思いますが、返済方法は金融機関によって異なるものの、長期での返済が可能な金融機関もありますので、自分の毎月の収入とのバランスをみながら、返済負担が大きにならないように計画することは可能です。

※この取組には、金融機関の個別審査がございます。また、貸付条件は金融機関によりこととなりますが、生命保険等、換価性の高い担保が必要となることがあります。

この取組により会社から社長・役員への貸付金を解消できれば、金融機関からの融資を受けやすくなるだけでなく、金利等の借入条件もよくなることから、コストを抑えることもできるようになります。

**この機会に貸付金を解消したいという方は、弊社担当者までお気軽にお問い合わせください。**



# 双洋貿易株式会社

馬術業界に知れ渡る有名ブランド事業で培ったノウハウで、  
新分野へ風を送り込む。

神戸市に本社を置く双洋貿易株式会社は乗馬用具「CAVALLO」を展開する企業である。だが、それだけにはとどまらず、ドレス事業、コンテナ事業へも積極的に乗り出した。ニッケグループとしてのスケールメリットを生かしながら、総合商社としての小回りの良さと、ビジネスを展開している。また、現代社会において、メーカーと商社が手を取り合い、利益を一緒に生み出していくことこそ重要だと考えている。『世界中に笑顔にします』。同社のキャッチフレーズは、次代を見つめていけばこそ実現するものであり、そこには一歩先を行くユーザーニーズを的確に把握した独自のノウハウがある。

## 国内外に知られる 乗馬用具「CAVALLO」を展開する総合商社

優雅なスポーツのイメージが強い乗馬。その乗馬に欠かせない、サドルやブーツ、ヘルメットなど乗馬用品の有名ブランドと言えば「CAVALLO(カバロ)」である。

「1966年、雑貨商として創業した当社ですが、やがて馬具の輸出入を手がけるようになり、現在の基盤を作りました。」

そう語るの代表取締役・石村彰英氏だ。「CAVALLO」は同社の取り扱う代表的なブランドで、ヨーロッパにおいても高い評価を得ている。

乗馬専門商社として事業展開を図ってきた同社だが、1995年、M&Aによりニッケグループの一員となったことで、新事業にも積極的に力を入れている。

「ニッケグループは、ウールの総合メーカー日本毛織を中心とした衣料繊維事業をはじめ、6事業から成っています。それぞれの分野で独自に事業を行うことはもとより、グループ企業としての強みを生かし、一丸となって取り組むこともあります」。

双洋貿易株式会社は、ニッケグループの中の生活流通事業分野で躍進を続けている。乗馬の世界での名声は国内にとどまらず、広く海外にも知られ、不動の地位を築いている。一方、ビジネスだけではなく、馬術振興のための活動も見逃さない。

「ニッケグループとして、日本馬術連盟とオフィシャルスポンサー契約をしており、NHK全日本障害馬術大会などに協賛しています。また、当社では今年開催されたロンドンオリンピックにおいて、鞍の下に敷くことで、馬の背中を保護する「ゼッケン」というクッション材を各選手に提供しました。こうした活動を通して社会に貢献していくことも重要なことだと考えています」。

## ニッチでリッチ 社交ダンスのドレス事業も本格的にスタート

双洋貿易株式会社では、3月から本格的に社交ダンス用ドレス事業に乗り出した。一見、これまでの乗馬用具輸出入事業とは関係がない気もするが、「乗馬はスポーツ、ダンスもそうです。さらに、リッチ、優雅など共通するも

のが多くあります。無論、ダンスの世界への参入は初めてですが、商社としてこれまで培ってきたノウハウを生かし、当社の大きな柱としての事業確立を目指しています。ニッチでリッチな分野だからこそ、私たちの出来ることは少なくないと思っています」。

ある統計によれば、日本の乗馬人口は10万人と言われる。それに対し社交ダンス164万人。正直なところ、乗馬人口は伸び悩みを続けている。企業として一歩踏み出した道がドレス事業とも言える。

この双洋貿易株式会社の動きは、業界内外で話題を呼んだことは必然だ。そこには、ドレス業界はこれまで個人や中小規模レベルの会社が、それぞれ事業を行っているということも関係している。

「組織力のある我々ならではの視点で、業界の活性化に向けて新しい息吹を吹き込みたいと思っています。馬術の世界で培ったノウハウを、社交ダンスの世界でもやっていきたいと考えています」。

業界そのものが同じ方向を向き、前進することで全体が潤っていくようになればいいと、石村氏は語る。

## 広く浅くというより 深く掘り下げていくところ多角経営の道が見える

さらにもう一つ、注目すべき事業が動き出している。それはコンテナ事業だ。昨年の東北大地震の時、水に浮かぶコンテナの姿を見た人もいるだろう。丈夫なコンテナは、海外では家として利用されているところもある。日本でも震災を機に、建築基準法をクリアする傾向にあり、将来へ希望が持てる事業でもある。

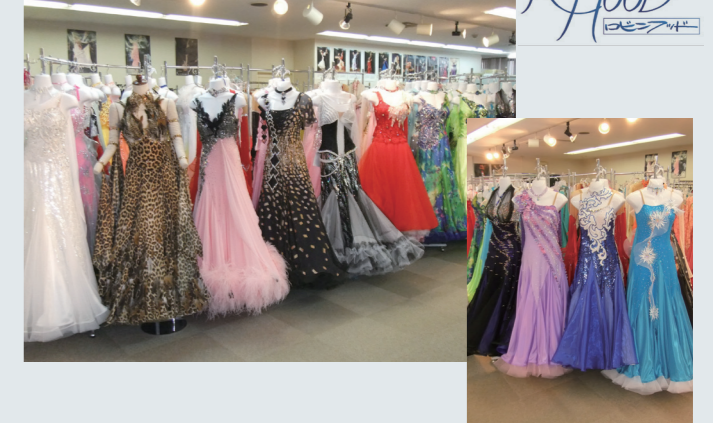
「経営の多角化を目指し、さまざまなところへ目を向けています。かといって、もちろん何でもいいというわけではありません。当社が今までやってきたことを生かせるもの、携わってきたものをベースに広げていくものなどが、新事業としての可能性があります。広く浅くではなく、一つのものを深く掘り下げていくなかで、枝が分かれていくという感じでしょうか」。

実際、前述のコンテナ事業もこれまで輸入代行という形で関わってきたものだ。だが、その地点で止まる=守るのではなく、可能性を見だし次に向かって進んでいくのが双洋貿易株式会社と言えよう。

乗馬用具「CAVALLO」



社交ダンス用ドレス事業



コンテナ事業



## 情報を武器に潜在的なユーザーニーズを把握 ビジネスと一緒に利益を得ることが基本

「企業にとって今後どうしていくか、それは永遠の課題です。具体的に事業という形で行っていくことは当然ですが、時代の流れや変化に対応していくためには、模索し続けることも必要です。当社は総合商社です。商社ならではの強みやノウハウで出来ることはまだまだあると思っています」。例えば優れた製品を作る技術を持った企業がある。その製品をどのように販売していけばいいか。そこには資金、営業力などクリアしなければならないことが多くある。

そうした企業のビジネスパートナーとして、お互いにビジネスチャンスを広げて行きたいと石村氏は話す。

「ひと昔前は、メーカーの販売先は商社でした。売ったものをいくらで売るか、それはメーカーではタッチしない。そこから先は商社のビジネスです。しかし、今はそういう時代ではありません。お互いが一つのユーザーに向けて考えなければならない。何を作ればいいのか、どこに売ればいいのか、お互いが同じように考えて、一緒に利益を生み出していくのが今なんです」。

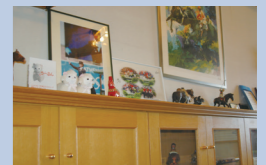
さらに、そのためには「情報」が重要だと言う。それは、もはや「何を求めているか」の時期は過ぎ、「何を求めるだろう」を考えなければいけないからだ。納期や品質ばかりにこだわる時代は終わりを告げた今、未だ見ぬ時代へと

アンテナを張り巡らせている双洋貿易株式会社。  
同社のキャッチフレーズは『世界中に笑顔をお届けします』。この言葉には、製品を使うユーザーだけではなく、世界各地のビジネスパートナーへの思いも込められている。



双洋貿易株式会社

〒658-0041 神戸市東灘区住吉南町1-12-17  
TEL 078-854-2323 FAX 078-854-2370



# 丸進運輸株式会社

強力なネットワークと熱意で次世代の物流をリード。

40年以上に渡り、物流一筋に歩み続けてきた丸進運輸株式会社。生活関連商品から精密機器・重量機械に至るまで、様々な物の輸送に携わり、数多くの実績とノウハウを積み重ね、ユーザーからの信頼も厚い、優良企業へと成長してきた。また、次代のニーズに的確に応えるために、国際事業部、旅客事業部、ネットワーク事業部、引越し事業部、重量機工業部、建築事業部、環境衛生(清掃)事業部、自動車整備部門、物流倉庫事業部なども設立。ゆるまない努力とチャレンジ精神で、さらなる飛躍をめざしている。

## トラック一台からスタート

兵庫県伊丹市に本社を構える丸進運輸が創業したのは昭和44年。「大阪浪速区の四畳半のアパートで、トラック一台からはじめました」と語るのは、創業者でもある代表取締役社長の半田静夫さん。資本金2万5000円からのスタートだった。

一番最初に輸送したのは食品関係。社長自ら、営業、運転手、総務、経理、掃除までこなし、1年363日、朝から深夜まで懸命に働いた。ひたすら仕事に邁進しながら順調に業績を上げていき、1978(昭和53)年には資本金1000万円円で法人化。1986(昭和61)年には、兵庫県伊丹に新社屋を完成させた。平成11年11月1日には資本金を3500万円に増資、寝る間も惜しんで身を粉にして働いたからこそ成功だが、「儲けても使わず、貯金し、お金が貯まったら車を買っていました。ただそれだけ。別に特別なことはしていません。車をローンで買ったのは最初の一台だけ。後は、すべてキャッシュで買いました」と、半田社長。

創業当時の苦勞話についても「苦勞するなんて当たり前のこと。なにも、すごいことあれへん」ときっぱり。この言葉に半田社長の豪快で気さくな人柄が表れている。

## より安全、より確実、より迅速がモットー

現在、同社が所有するトラックは400台。一般貨物から航空貨物、郵便貨物、小口協同輸送、特殊貨物、保管管理、冷凍・冷蔵食品まで、多種多様な商品を扱っている。

モノの輸送にあたって、求められるのは安全性と迅速な対応だ。その安全性をさらに揺るぎないものにするために、「設備、情報、ソフト、教育システムを充実させ、物流技術の高度化、情報化を推し進めていきました」。

その言葉通り、安全輸送研修会や社員指導教育、輸送品質向上教育などを実施。徹底した安全管理、商品管理を行っているのももちろん、環境にも配慮するため、エコロジー対策にも積極的に取り組んでいる。また合理的で効率的な物流を実現するために、柔軟な発想でニーズに応じてきた同社では、輸送事業以

外にも、さまざまな部門を設立。その先駆けになったのが、1983(昭和58)年に作られた「引越し事業部」だ。「その頃は、輸送では下請けの仕事ばかりでした。他にも何か、下請けではない仕事をはじめなくてはと思ったのがきっかけです」。

なぜ、引越し業だったのかについては「何でもよかった。たまたまです(笑)」と、また半田社長らしい一言。とはいえ、輸送で積み上げた実績と信頼があったからこそその展開だったと言える。

## 次々に新事業を展開し、大きく飛躍

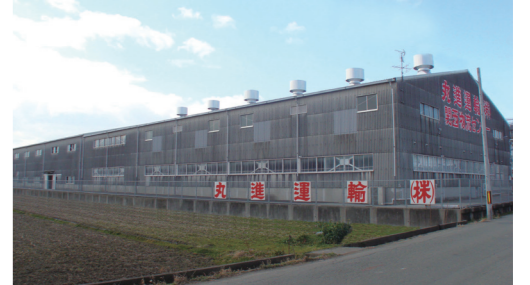
その後も、名古屋、京都、伊丹、大阪、広島で合計12,000坪の敷地に6100坪の倉庫を持つ『物流倉庫事業部』、生産機材の輸送からメンテナンスまでをトータルに行う『重量機工業部』、ビルの解体から施行までを請け負う『建設事業部』、世界中から商品を輸入したり、貿易代行を行う『国際事業部』、切花や鉢花、苗物を届ける『花卉物流事業部』、『環境衛生(掃除)事業部』、『自動車整備事業部』、女性ドライバーならではのきめ細やかなサービスで大好評の『旅客(タクシー)事業部』、『ネットワーク事業部』など



大阪倉庫物流センター



関西物流センター



を設立。飛躍的にビジネスチャンスを広げていき、そのいずれもを成功させている。

たった四畳半からはじまった個人会社が、わずか40年ほどで、多岐に渡る事業を展開する企業にまでなったのだ。その点についても「私は何もしていません。社員のみんなが優秀なんです」と、やはり半田社長らしい言葉。会社が大きくなっていても、初心を忘れず、真摯な態度で市場のニーズに的確に応え、妥協を許さないプロ集団を育ててきたからこそその成功ではないだろうか。

## 今、何をするか、今日、何をすることが大切

伊丹市を代表する企業にまで成長した丸進運輸だが、意外にも半田社長はこれまでに一度も事業計画を立てたことがないという。「明日のことは分からない。1時間先のことも分からない。計画を立て、その通りに行くならみんな苦勞しません。だから私は一切事業計画を立てません。今この瞬間に何をするか、今日、何をすることが大切です」。

あれこれ考えるよりも、行動すること。失敗を恐れず、前に進むことが重要だと言う。また、「既成概念にとらわれず、思いついたことはやってみることで」とも。

会社が大きくなると苦勞も少なくはないと思うが、「経営でストレスを感じ

ることは一切ありません。これまでに、事故やトラブルなど、いろんなことがありましたが、頭を下げるのを苦と思ったこともない。いつも最高に生きているから、不満もない。いつ死んでもいいと思ってるくらいです(笑)」。

どんな苦勞もするりとかわし、常識にとらわれず、やりたいことを命がけでやる。毎日を精一杯楽しみ、生きている半田社長だからこそその潔い言葉だ。

## 丸進運輸株式会社

〒664-0842 兵庫県伊丹市森本8丁目104 TEL.072-782-5553



代表取締役社長  
半田 静夫

# おいしいお酒と料理で 極上のひと時を

## ワイン食堂「KOBE小味加味」

7月16日、神戸・加納町に小さなワイン食堂が登場した。神戸の人気ビストロ「味加味(みかみ)」で腕を振るってきた、佐方昂さん、五水井克至さんの2人がオープンさせた「KOBE 小味加味(こみかみ)」だ。カウンター、テーブル席合わせて15席。新鮮な魚介類、地元の有機野菜など、こだわりの食材を使ったメニューはバラエティー豊か。その日、仕入れる食材によって内容が替わり、「メニューにないものでも出来る範囲で作りますよ」と、うれしい言葉も。看板メニューは、スペインの代表的なタパス(小皿料理)、アヒージョのガーリックオイル煮(750円)。ドリンクもワイン(グラス500円、ボトル3000円～5000円)、生ビール(500円)、焼酎(500円)、ソフトドリンク(350円)などが揃う。また、神戸に一つ、愛されるお店が誕生したようだ。



### ワイン食堂「KOBE小味加味」

神戸市中央区加納町3丁目10-9 宮井マンション1F  
各三宮駅から徒歩約8分  
TEL.078-251-0255  
月～木曜18:00～翌1:00  
(金・土曜は翌2:00まで) 日曜休



お店情報

# 贅沢素材を使用した300種のメニュー わいわい食べて飲んで大満足!

## 味加味 (KOBE MIKAMI)

北野を代表する人気店。元々はうどん屋からスタートしたが、いつの間にか、和洋折衷300種のメニューが揃うビストロに。しかも、和・洋・中それぞれの専属シェフがいて、味はもちろん、ボリュームにも大満足。「お客様に美味しいと思っただけのものしか出たくない」という、徹底したこだわりで、遠方からも足を運ぶファンもいるほど。アットホームな店内は、1階29席。2階32席。気の合う仲間と味加味を食べつくしてみても!

### 【メニューの一部をご紹介】

#### <ランチ>

- 味加味スペシャルチキンカツ定食
- えびしいたげ定食
- ハンバーグ定食(3種のソースからチョイス)
- 10食限定の日替わりランチ「味加味ランチ」800円も人気

#### <ディナー>

- パルマ産生ハム(お席でカットします)
- 各種季節の魚料理
- 辛い辛い手羽いため
- 黒毛和牛のローストビーフ or スペアリブ
- パルメジャーノ・レズジャーノパスタ(お席で作ります)



パルメジャーノ・レズジャーノパスタ



パルマ産生ハム



辛い辛い手羽いため



黒毛和牛のローストビーフ



### 味加味 (KOBE MIKAMI)

神戸市中央区加納町2-5-9  
各三宮駅から徒歩約10分  
TEL.078-242-5200  
11:30～15:00 / 17:00～21:50(LO)  
定休日なし  
<http://www.kobe-mikami.com/>  
<http://www.facebook.com/KOBE.MIKAMI>

# インシュアランスサービス 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、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

大阪府大阪市北区中之島2-2-2  
大阪中之島ビル3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  
霞ヶ関ビル19階



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  
霞ヶ関ビル19階



特定社会保険労務士・  
精神保健福祉士[神戸]  
吉澤 英己

兵庫県神戸市灘区記田町3丁目1-20-101  
灘石屋川老番館ハウス



社会保険労務士[大阪]  
SRKK社労士事務所  
黒川 薫子

大阪府大阪市中央区館屋町1-3-10-301



司法書士[大阪]  
おおさか法務事務所  
川原田 慶太

大阪市中央区久太郎町2-5-28  
久太郎町恒和ビル6F



税理士・行政書士[神戸]  
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



ハートフル  
コミュニケーション

うちの元気印  
**PICK UP**

Interview

社員紹介 vol.05

サカノ タヅコ  
**坂野 多津子**  
うちの元気印

所属:本社損害サービス部(2005年11月入社)  
事故の担当をしています。お客様が万が一、事故に遭われてしまった際に、詳しく状況やお気持ちをお伺いし、最善の解決ができるよう打ち合わせさせていただき、ご安心いただける対応を心がけています。お客様への感謝の気持ちをお忘れなく、経営理念である「お客様の立場にたった保険事故の解決につとめる」を常に心において日々の業務に取り組んでいます。

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 2,000万円

代表者 代表取締役社長 清水 丈嗣

所在地 本社 〒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

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1-15 アーバンビルサカス8 B棟1F  
TEL 03-3356-3239 FAX 03-3226-4226
- 名古屋支店 〒450-0002  
愛知県名古屋市中村区名駅2-45-19 桑山ビル4F  
TEL 052-589-6576 FAX 052-562-9122
- 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

会社概要