

Link

インシュアランス サービスの情報誌 **リンク**

特集

効率的なコスト削減のために今できること 家賃交渉に注目

お客様訪問

訪問インタビュー●お客様に聞きました!

龍野コルク工業株式会社

やさしいモノづくりをテーマに発泡スチロールの新たな用途を開発

株式会社ヴェリア・ラボラトリーズ

「儲かる省エネ・節電」を実現するエネルギー管理の主治医

◆第4回「なるほど! ゴルフ上達ヒント講座」

◆「麻美子先生のクッキングコラム」Vol.4

社員紹介

PICK UP Interview **うちの元気印**

⇒ 読者プレゼント ←

『形状記憶するクッション シートライト』詳しくはP14をご覧ください。



広告

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

お元気な方から ケアが必要な方まで、
皆様 お越しくださいませ。



介護付有料老人ホーム

ロングライフ 神戸青谷

兵庫県神戸市中央区神戶寺通 3-1-2

<506号室>

料金のご案内

■入居一時金/4,400万円

■月額費用(税込)/23万1千円

各「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 ※三宮駅とホーム間をシャトルバスが定期運行

住宅型有料老人ホーム

ようこそ。森の中の、新しい暮らしへ。



ロングライフ 苦楽園 芦屋別邸

兵庫県西宮市苦楽園五番町 2-48

JR神戸線「芦屋」駅から、阪急バス芦屋市内線
13、15系統乗車→「苦楽園五番町」バス停から徒歩1分

<料金のご案内 207号室>

入居一時金/2,300万円 月額費用/21万円

介護付有料老人ホーム

「安心」に包まれたオーシャンビューの特等室。



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>

入居一時金/1,470万円 月額費用/21万円



よろこびと感動を創造する

日本ロングライフ

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

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

お客様相談室 365日受付
受付/9:00~18:00

検索

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

※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 2013.9

平成25年9月1日発行(9・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1-10

ラニーア TEL 0797-82-8080(代表)

FAX 0797-82-9385

定価0円

人材採用で成功するポイント！ 欲しい人材を どうやって集める？②



株式会社ディリゴ 代表取締役 長谷 真吾

(株)リクルートの採用責任者として活躍後、採用代行会社を設立。
現在、株式会社ディリゴで採用、教育など人事全般のコンサルティング
を行う。
著書:「合う、合わないで仕事は決めない」技術評論社
◎このコラムに対するお問い合わせ
株式会社ディリゴHP <http://www.dirigo.co.jp/>

今回は、求人広告を使って募集をかける場合のコツやポイントをお伝えしました。しかし、この方法は費用が掛かり、場合によっては応募が少なく採用につながらないこともあります。できるだけ経費をかけずに募集をかける方法を考えてみましょう。新卒の場合は、学校訪問をして生徒の応募を促す方法があります。主に理系の採用に使われる方法ですが、学校訪問はそのやり方によって効果が大きく異なるのです。

一般的には自社で採用実績のある学校や研究室の教授を訪ねるのですが、多くの企業が教授や就職担当教授にアポを取り、採用実績がある場合は御礼と会社の紹介、そして今年も生徒の紹介をお願いするという流れです。

ここで自社に欲しい人材を紹介してもらうコツは、実際の採用した学生の話をもとに教授に伝えることです。その学生のどんなところを評価したのか、その生徒は自社の何を気に入ってくれていたのか?面接官の評価なども具体的に話してよいでしょう。教授が知りたいのは「自分の教え子がどんな就職活動をして何を評価してもらったのか?」なのです。意外とこのような話をする企業は少なく、自社の会社案内を長々として終わっているケースがあります。教授は会社よりも自分の教え子のほうに関心があるのです。入社した学生のキャラクターや評価されたポイントが解れば来年度も自社に合う人材を紹介しやすくなります。ある中小企業では内定を出した後に辞退された学生の話もしています。競合はどの会社だったのか、自社がどれほどその学生を欲しかったのか。など赤裸々に話をして教授に自社が欲しい人材のイメージを伝えています。その企業の人事担当者に聞くと、教授も人の子なので教え子が内定を辞退したことを少し申し訳ない、紹介してくれる生徒が増えたそうです。

「うちは中小企業だからいい生徒を紹介してくれない!」という人事担当者の方がいますが、実はどんな人材が欲しいのかわからないから具体的な生徒の紹介につながらないのです。ポイントは欲しい人材を実際の教授が知っている教え子を通じて伝えることです。

中途の場合、職安などで自在募集をする場合も同じことが言えます。職安の職員に会社の話(求人内容、職種、待遇etc)はしているがどんな人材が欲しいのか?どんな人材が直接で評価されるのかが伝わっていないことが多々あります。

もう一つ、ぜひ試してみてくださいなのが社員による紹介というやり方です。中途の場合は社員に知人や後輩を紹介してもらう、新卒なら自分のゼミやサークルなどの後輩を紹介してもらう方法です。IT企業では技術者が不足しているので入社になった場合社員に会社がお金を払う仕組みを作っているところもあります。

この紹介という方法を行っている企業で成功しているパターンと、失敗しているパターンがあります。失敗している企業は紹介してほしいと社員に広報しているだけで具体的なヒアリングを行っていない場合が多いようです。社員も紹介した責任が発生するのでただ紹介してほしいと言われていただけなら積極的には動きません。紹介を促す仕組み(お祝い金が紹介者と入社者両方に出るなど)をしっかり作りこむ必要があります。また優秀な社員の友人には類友の法則で優秀な人材がいるケースが多いです。このような優秀な社員には具体的にどんな友人がいるのかヒアリングをかけることも有効な方法です。

新卒の場合はお金などの仕組みというよりも入社前研修として自社の広報と後輩の発掘をさせるのが良いでしょう。「良い後輩がいたら紹介して!」というようなお願いスタンスでは内定者は動きません。

このような社員・内定者からの紹介ルートはやり方次第で効果がものすごく違ってきます。会社が優秀な人材を必要としていることを、熱意をもって社員に伝えることが基本です。できれば人事だけでなく社長などトップから伝えてもらうのが効果的でしょう。

具体的に検討してみたい、詳しい方法が知りたいと思われる方はお問い合わせください!

特集

効率的なコスト削減のために今できること

家賃交渉に注目

はじめに

企業経営においてコスト削減は絶対に必要なものかどうか、そのためにどんな手法をとっても良いのかどうか、この点については大いに検討する余地があると言えます。確かに環境の変化や同業種・異業種との競争の激化といった要因により売上を右肩上がりに伸ばしていくことがどの企業でも実践できるわけではないので、コスト削減を図るというのは非常に有効な手段といえます。よく言われる表現で言えば、営業利益率が10%の会社が100万円のコスト削減を行えば、1,000万円もの売上をあげるに等しくなります。その点においては、コスト削減は絶対に必要なものであると言えます。

コスト削減のためにどんな手法をとっても良いのかどうかについては、どうでしょうか。コスト削減を行うということは人件費等の社内で調整するものを除けば、仕入業者や外注先、賃貸物件の貸主等の外部業者に値下げを依頼することを指します。仮に値下げの打診に応じられるとしても、営利を追

求することを主体としているのであれば喜んで値下げすることは本来有り得ません。外部業者はコスト削減要求に耐えられなければ顧客を失ってしまうという恐れから、自社の企業努力の範囲内において補える限り値下げに対応している状況です。そんな中、極端なコスト削減要求や今までの関係性を考えないような失礼な提案をした場合には、関係性が崩れる、もっと悪いパターンではトラブルに発展する可能性があり、実際にコスト削減に関して様々なトラブルが起きています。その意味では、コスト削減のための手法は慎重に選ぶべきであると言えます。

今回の記事ではコスト削減対象として、金額の大きさや支払いの頻度から考えて非常にボリュームが大きいにも関わらずあまり手をつけられてない、賃料のコスト削減について市場環境や他コストとの比較、借主と貸主との関係、普段は意識することのない貸主の心理、最新のコスト削減手法等について取り上げています。これらの要素をご理解いただき、賃料コストを適正に削減するヒントにしていいただければ幸いです。

不動産市場と賃貸業の特徴

不動産業とは、携わる法人数が30万社を超え(全産業の約10.8%)、総生産約62兆円(国内総生産全体の13.2%)にのぼる規模の産業であり(金融・保険業の約2倍)、賃貸業は不動産業の売上高のうち約1/3を担っています。(平成21年度 国土交通省)では不動産賃貸業はどのような特徴を持っているのでしょうか。

- 一度契約した内容が長期にわたって継続する可能性が高い
 - 契約する相手方が、個人・法人はもちろん、大手ディベロッパーや巨大な投資ファンドまで非常に幅広い
 - 立場上圧倒的に貸主側が有利
- 貸主-借主の関係は古くから「貸していたらいい」といった言葉にも表れるように、圧倒的に貸主側が有利な立場で取引が進んでいる事が多く、多種多様な個人・法人が従事しこれだけ大きな産業に成長した現在でも、慣習を優先し、混沌とした印象が強いのが特徴的です。

他コストとの比較

人件費、光熱費、通信費、交通費・・・コストには様々な種類があり、いずれかひとつでも削減に向けて取り組まれた事のある企業様が多いのではないのでしょうか。大半の方が取り組まれている、水道・電気代などの水道光熱費は、毎月の使用料が一定でない為削減効果が見えにくく、長続きさせる事が難しいと言われていました。また、人件費は企業における最大の経費であるため、コスト削減という観点のみでは効果性が高いのですが、人員削減による人手不足への不満や、リストラへの不安から、社内の士気低下や優秀な人材の流出も招きかねない、非常に高リスクな手段と言えるでしょう。一方賃料はどうでしょう。「トラブルになり、退去させられるのでは」という不安を払拭する事ができれば、即効性もあり効果性も高いコスト削減であると言えます。一度下がると、「継続して」固定額が削減できるのです。固定費が下がる事は企業にとって純利益が毎月コンスタントに増加したのと同じ意味合いを持ちます。

冒頭に簡易な例を入れましたが、通常の営業活動の中で純利益をアップさせようとする、一体どれほどの売上をあげなければならないのでしょうか。

項目	効果	スピード	難易度	備考
光熱費	△	△	低	効果が見えにくい
交通費	△	○	低	
人件費	◎	◎	高	高いリスクを伴う
通信費	△	△	中	
賃料	◎	△	高	

賃貸借関係の考え方

賃貸借関係である貸主と借主は、本来ギブアンドテイクの関係です。したがってどちらか一方の利益を優先させるのではなく、双方の利益を最大化する事が重要です。(Win-Win)冒頭で触れたように、不動産賃貸業では貸主側優位の関係性が当然に思われてきましたが、昨今、オフィス物件の空室率が10%を超える事も珍しくなくなった時代において、その関係性も見直されてきました。

賃料減額によってWin-Winを成し遂げる

賃料設定の基となっているものには、「借入金の返済」、「固定資産税」、「修繕費」などの固定的な支出と、目標利益(利回り)があります。加えて、貸主側は次の借り手がみつからない間に退去してしまうことにより賃料が得られない、賃料をある日突然支払ってもらえない等のリスクを常に抱えているため、それを見越して価格を高めに設定していることがほとんどです。いくらこれまでの貸主側優位の関係性があつたとしても、借主を物件に縛り付けるわけにもいきませんし、逆に立場が強くコミュニケーションが希薄だからこそ、前触れも無く突然撤退となり、賃料収入がゼロになってしまう可能性も大きいのです。そこでそのリスク分を、事前に現在の賃料に上乘せするという考え方が定着していると考えられています。(リスクプレミアム)

賃料減額改定の協議において、「トラブル」と言われているものは、貸主側が抱える撤退リスクに付けこむような形で交渉をしたり、相場と比較して無理な減額を迫るといった場合に、貸主-借主の関係性が悪化することを指しています。多少の減額が実現できたとしても、関係性が悪化してしまうと、



家賃交渉に注目

特集

効率的なコスト削減のために今できること

最悪の場合は物件を借り続ける事が難しくなる事もあるでしょう。では一体どのようにすれば賃料の削減(借主のWin)と、貸主のWinを同時に実現する事ができるのでしょうか。では、以下の表で双方のメリットを確認してみましょう。

貸主側	借主側
<ul style="list-style-type: none">● 極力高い賃料で貸したい。● 入居者募集やクリーニングにもコストが掛かるのでできれば1つの借主に長く借りて欲しい。● 長期空室となるリスクを避けたい。(収入が0になるリスク)	<ul style="list-style-type: none">● できれば賃料は安いほうが良い。● 毎月の固定費を押さえて、その分を売上増加の施策に投下したい。● 引っ越しや新たな物件の初期費用にもコストが掛かるので、条件が合えば同じ物件に長く入居したい。

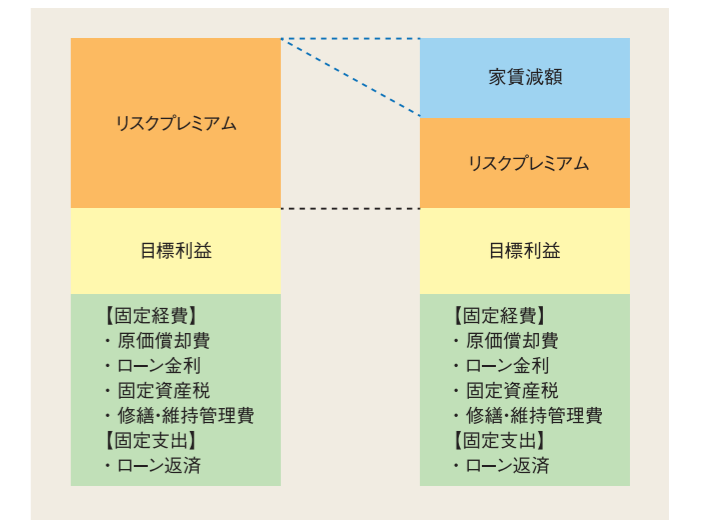
この場合、極力高い賃料で貸したい貸主と、安い賃料で入居したい借主が対立するようには見えますが、実は貸主も借主も、「同じ場所に同じ入居者が長期的に入居する事」においてはメリットが一致しています。その状態を実現する為には、借主は安定的に売上を上げて企業を成長させていく必要があります。このような場合「賃料の減額」は、**同じ目標を達成する為に必要な手段**となるのです。

しかし、当然ながら貸主側のメリットは長期的に入居して欲しいという1点のみでは無いため、様々なWinを確認し、互いがWin-Winとなる関係に近づけていく必要があります。

また、前述のような利害関係のみではなく、以下のようなメリットでベクトルが一気に合う事も少なくありません。

貸主側	借主側
<ul style="list-style-type: none">● 地元の皆さんの暮らしに役立つような企業を誘致して、地域の発展に貢献したい。● この企業を応援したい。	<ul style="list-style-type: none">● 地元の人に必要とされ、愛されて長く地域と共に発展したい。

先ほど、リスクプレミアムについて触れましたが、貸主側が抱えているリスクを少しでも低減する事ができれば、そのリスク分、賃料の減額を達成する事が可能でしょう。また、「応援したい」と感じて頂く事ができた時、自然に同じ目標に向かって協力し合う関係性が築かれるのです。



最後に

他コストとは異なる特徴を持つ賃料。賃料のコスト削減を図る上で今まで述べてきたような市場環境や他コストの違い、関係性や心理についての理解を踏まえてWin-Winの関係性を構築することが最善であると言えます。相場感や明確な理由のない削減要求を行うことは、コスト削減の額や中長期的な視点での関係性構築に悪影響を与えます。場合によっては立ち退き要求に発展することもあるでしょう。

冒頭にもあつたようにコスト削減は確かに必要であり実行していかないといけないものです。しかし、手法は慎重に選ぶべきである、という基本的な法則が、賃料削減の場面でより強く言えるということは、弊社が賃料削減に携わる中で日々感じ、普及させたいことでもあります。

監修 株式会社ギブ・スパイラル・ジャパン
TEL.06-6311-8337 <http://www.give-spiral.cp.jp>

龍野コルク工業株式会社

やさしいモノづくりをテーマに 発泡スチロールの新たな用途を開発

国内初の発泡スチロール製造販売メーカーである龍野コルク工業。成型品、加工品、発泡ビーズの3つの事業を軸に、発泡スチロールの特性を生かしたオリジナル商品を次々に開発。その分野は医療・福祉業界にも広がり、リサイクルの推進にも尽力。モノづくりに対する熱い思いと妥協を許さない真摯な姿勢で、多岐に渡り活躍の場を広げている。

時代を先取りし、いち早く発泡スチロールに着手

龍野コルク工業の創業は、1958(昭和33)年。その母体になったのが、炭化コルクを製造していた日新コルク工業だ。炭化コルクの代替として発泡スチロールの製造に乗り出すことになり、二代目会長が中心となり、独立する形で発泡スチロール事業を立ち上げたのが、同社のはじまりだ。

そのきっかけになったのが、フロンティア理論でノーベル賞を受賞した京都大学の福井謙一博士(故人)の助言だった。「福井謙一博士のご助言があったからこそ、国内でいち早く、発泡スチロールの製造販売に着手することができたのだと思います」

今でこそ、発泡スチロールは様々な製品に使用されているが、当時は断熱材やサンダルの資材くらいにしか使われていなかった。それが昭和30年代後半から40年代にかけて、飛躍的に需要が高まっていく。

「大きく伸びた要因になったのが魚箱です。時代の流れと共に、木箱から発泡スチロールに変わっていき、圧倒的に需要が拡大していったと聞いています」

次々に自社製品を開発

日本初の発泡スチロールメーカーとして、体圧分散性能、固定性能の高い車椅子用シーティング材、脊柱脊髄手術用頭部固定器付手術台用固定

具など、次々に独自の商品を開発。また、2007(平成19)年には、発泡ビーズを使った腰用ビーズクッション「キュッキュッシュシリーズ」を誕生させ、頸椎にやさしい「キュービーズピロー」と共に、グッドデザインひょうごの選定商品に認定された。その翌年には、神戸の医療、健康、福祉分野新規開発補助金コンソーシアムに参画。あらゆる分野で自社製品の開発を進めていった。



床断熱

「発泡スチロールの空気を抜くと固まるパットがあるのですが、私の兄が特許申請していたのが11年前。それで、私が社長に就任してすぐに、発泡ビーズをそのまま使う腰用ビーズクッション、及びパットの事業をはじめました」

というのも、片岡孝次氏が社長に就任した2001(平成13)年時には、家電メーカーなどの生産拠点が海外に移ってしまい、国内での梱包材の需要が激減。年間24万トン近くあった発泡スチロールの需要が20万トンを切るまでに落ち込んでいた。発泡スチロールの成型品事業だけでは、なかなか利益を上げるのは難しく「新たな自社製品を開発するしかないと思いました。二次加工を施すようなアート加工をして付加価値を生み出す。あるいは成型品の金型を作る前で他社と差別化を計れる仕組みを作っていく取り組みをはじめました。いいものを作りたい一心でした」

徹底的な改革で理想的を実現

現在、直径約1³/₉の微細な発泡ビーズを使った「キュッキュッシュシリーズ」には、神戸学院大学総合リハビリテーション学部教授が開発に協力。ほかにも、首にも腰にも使えるコンパクトなクッションをはじめとするステラシリーズ、身体にやさしい寝具のクレードルシリーズ、エコ足温器などのあったかシリーズ、医療用クッションパッドなどがある。いずれも50年以上発泡ビーズを手が



キュッキュッシュ・スタンダード

MRI用患者体位固定具

シートキュッキュッシュ

3D加工品

工場全景

エコ足温器

けてきたノウハウをもとに作られた自信作だ。

腰用のビーズクッション「キュッキュッシュシリーズ」は、今年3月には、ひょうごNo.1ものづくり大賞選考委員会特別賞を受賞し、テレビの情報番組などメディアにも数多く取り上げられている。

社長就任と同時に、様々な製品をプロデュースしてきた片岡氏だが、これまでの道程は決して平坦だったわけではない。

「私は、創業者からいうと孫になるのですが、祖父と私の間に、20年ほど社外から社長を2人お招きしています。私が、龍野コルクに来たのが93年。9年ほど現場をいろいろ回った後、社長に就任しました。で、就任後すぐに、モノづくりを根底から見直すために、可能な限りすべてを改善しました」

当然、社内の反発もあった。それでも意志は固く、現場の声をくみ取りながら、徹底的な改善を行った。「他社より、より安価にいいものをお届けするのがメーカーの使命だと思っていますので、それにきちんとお応えするような仕組みを取っていかうとただけです」

その結果、3年で50名の社員が退職したが、逆にそれで社内がひとつになれたという。「現場の声を生かせる、まとまった会社になったと思います」

ぶれない精神と毎日の積み重ねが重要

製品を生み出す苦勞について片岡氏は、「苦勞はないです。『はりま産学

交流会』や神戸医療産業都市構想をうけ発足した『神戸・医療機器開発研究会』に入会させていただいたお陰で、通常では巡り会えないような方々と、いろいろなお話ができましたので、ネタは尽きません。好きなことをしているというだけです(笑)」

今後の展望については、「どんな状況下にあってもきちんと利益を出せる、従業員を安定して雇用できる会社でありたいと考えています。大切なのは、毎日コツコツ前進していく取り組みをすることだと思います。それを継続していれば絶対によくなる。それを信じてやるだけです」

誠実な人柄がこの言葉に現れているようだ。



代表取締役
片岡 孝次

龍野コルク工業株式会社

〒679-4121
兵庫県たつの市龍野町島田321
TEL.0791-63-1301

【ホームページ】
<http://www.tatsuno-cork.co.jp/>

株式会社ヴェリア・ラボラトリーズ

「儲かる省エネ・節電」を実現するエネルギー管理の主治医

創業以来、「お客様の利益となりながら、社会貢献につながる省エネ」を実現する事が存在意義であると自認し、エネルギー管理の専門企業として成長を続けているヴェリア・ラボラトリーズ。

お客様目線での「儲かる省エネ」を実現する為、自社開発の様々なサービスや各種の補助金を活用し、経営判断としての「省エネ」を最先端の技術と共に提供し続けています。

儲かる省エネへ

省エネルギーとは「必要な社会活動を維持しながら、利用するエネルギーを減少させる事」を指している言葉です。

かつての省エネは社会貢献としての意味合いが強く、比較的規模の大きく余裕のある企業が膨大なコストをかけて行うもの、あるいは無理を強いられながら耐え忍び行うものというイメージが先行していました。

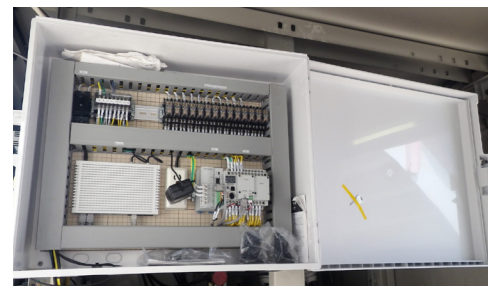
しかしながら、電気料金や化石燃料コストの増大によりエネルギーコストは増加傾向にあり、また省エネルギーソリューションも時代と共にリーズナブルなものへと変化し、現在では「省エネ化」する事で支出が減少し、結果的に利益が上がるという図式も成立するようになりました。

時代の流れは省エネルギーから節電へ

京都議定書を例に挙げるまでもなく、かつて日本のエネルギー課題は「省エネルギー・省CO2」であり、利用するエネルギーを減少させ、排出する温室効果ガスをどれだけ下げるといふ点に焦点が当てられ国から出る補助金もこのポイントに集中していました。

ところが、平成23年3月の東日本大震災以降、社会的関心も国家的な課題も「電力のピーク」に焦点が移行し、「節電・脱原発」が叫ばれるようになりました。

また、東京電力を筆頭に各電力会社が値上げに踏み切った事で、電気料金は概ね15%~20%増加する方向になります。既に値上げをご経験された企業様に於いては、経営的な問題として捉えられておられる事も多いかと思われまます。



そんな中「儲かる省エネ」を標榜するにあたり、当社では創業当初より自社開発しノウハウを培ってきた「統合的エネルギー管理」の為のWebシステムと、電力等エネルギーの見える化システムを融合させ、豊富な省エネルギー診断・分析・コンサルタント経験、更には国や地方自治体の各種補助金も併せ、ハード・ソフトの両面で「儲かる省エネ・節電」を提供しています。

見える化=体重計?

昨今、省エネルギー関連のキーワードとして「見える化」という言葉が広く散見されるようになりました。

あたかも素晴らしいものであるかのように表現される事が多いのですが、ではこの「見える化」とは一体どのようなものなのでしょう。

当社ではお客様にご説明する際には「体重計や体組成計のようなもの」とご説明しています。

ダイエットに体重計は必須

健康な生活を維持し、人生を全うするには「健康な身体」が不可欠です。体重は多すぎても少なすぎてもいけませんし、体重という全量では見えない、筋肉の量や内臓脂肪の量も重要なファクターです。

これらをコントロールする為に適切な食事を摂るのが本当の意味での「ダイエット」です。

ここで、人間の身体を「企業」、ダイエットを「省エネ」、食事を「エネルギー」に置き換えてみます。

企業に於いて、エネルギー消費量は多すぎても少なすぎてもいけません。多すぎればムダな出費がかさみ、取支が不健全な状態となります。また、少なすぎれば経済的な競争力が低下し、従業員は疲労困憊。やはり企業として不健全な状態となってしまいます。

では、何が必要かといえば、人間の身体で言えば最低限の現状を知る「体重計」が必要で、予算が許すなら体組成計やこまめな検診を受けたい所です。

企業に於いてこれに該当するのが「見える化」と呼ばれる、現状のエネルギー消費量を把握する事が可能なシステムになるのです。

体重計を買ったら痩せるわけではない

それでは、この企業の体重計「見える化」にはどのような事が必要なのでしょう。

ダイエットに立ち戻って考えてみてください。体重計(体組成計)を購入したとしましょう。

皆さんは完璧なプロポーションの健康体になったでしょうか?

答えは当然ノーです。体重計や体組成計は、現状を知るためには必要不可欠ですが、これを購入したというだけではそれまでと何も変わらないのです。

体重計や体組成計で得られた「データ」を基に分析をして、最適な食事方法を導き出し、実践して初めて痩せたり健康体となったりするのです。

また、できれば個人の素人判断で食事療法を行うより、データを「プロ」の目で分析して最適なメニューや更なる改善策(エクササイズメニュー等)を提案してもらうのが良いでしょう。

エネルギー管理の主治医として

当社はこの体重計(見える化システム)の販売だけを行う会社ではありません。

お客様に最適な計測システムを設計し、導入させて頂きますが、当社が最も重要だと考えているのはご導入頂いた後「どのようにダイエット=省エネを行うか」をプロの目と経験で分析し、その時その時に応じた適切なアドバイスを行い、より健康な企業体となって頂く事であると考えております。

お客様に設置された「見える化システム」のデータはインターネットを通じ、24時間当社のサーバにより監視されるため、さながら「省エネルギー管理の為の主治医」のような役割を担います。

「ゆりかごから墓場まで」のエネルギー管理

「ゆりかごから墓場まで」・・・学生の頃社会科の授業で習った記憶があるかと思いますが、当社が目指しているのがエネルギー管理に於けるこの思想です。

お客様との契約が続く限り、更なる健康体企業となられる事を目指し、お客様と共に歩み続けます。

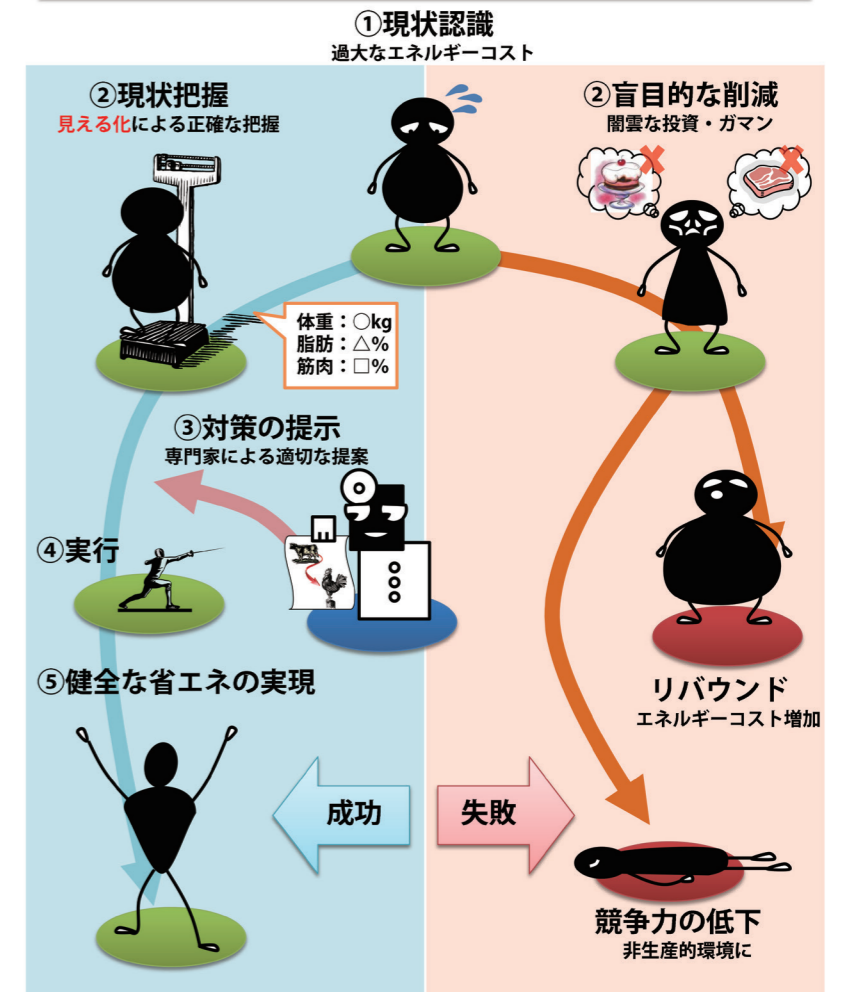
補助金は積極的に

国や地方自治体にとっても「省エネ・節電」は重要課題であり、実に様々な補助金が存在し、多くの予算が組まれています。

しかしながら、こういった補助金は公共の資金を投入する事もあり、申請時の必要書類が多岐に渡ったり、要件が細かく設定されていたり、導入後の報告書が膨大になる等お客様自身で活用するにはなかなか敷居の高いものとなっているのが現実です。

当社ではまずお客様が「何に対して困っているか」を十分に理解してから、

省エネは企業の「ダイエット」



最適な対策と利用可能なものの中でベストな補助金を組み合わせ、ご提案させて頂いております。

「省エネ」「節電」「エネルギーコスト」・・・これらのキーワードに関わる事でお困りの企業には、必ずやお役に立てる会社であると自負しています。



代表取締役社長
筒見 憲三

株式会社
ヴェリア・ラボラトリーズ

【本社】〒101-0051
東京都千代田区神田神保町1-27-3
TEL.03-6427-5450

【ホームページ】
<http://www.veglia.co.jp/>

「なるほど! ゴルフ上達ヒント講座」第4回

ボディバランスを感じ、鍛える!

BSゴルフアカデミーインストラクター 竹口 勇治



練習場では上手くいくがコースでは
上手くいかない方へ!

■ボディバランスを鍛えましょう!

ゴルフに限らずどんなスポーツでも下半身の安定は全ての動きの基本となります。地面との接地面である足の裏の感覚を敏感にする必要があります。足が安定していればバランスを崩さずスイングできます。コース内のどんな傾斜でも安定して狙った場所へボールを飛ばす事が出来ます。又、グリーン上の起伏も足の裏で感じる事もでき、パット数も向上します。



バランスディスクの上に
乗ってみましょう!



慣れてきたら、
ハーフスイングしてみましょう。



徐々にスイングを大きくして
フルスイングができれば、
スコアUPまちがいない!

■バランスディスクの上でスイングしてみましょう!

実際に乗って頂いたらわかりますが、ただ立つことも大変です。安定して立つことができれば、クラブを持ってハーフスイングでゆっくり素振りをしてみましょう。慣れてきたらスイングを大きくしてフルスイングまで行い安定した下半身と脱力した上半身の動きが身につきます。コツをつかめればコースでも確実にボールを芯で捕えられ、以前より狙ったところへ飛ばす事ができます。平らな練習場で身体がよろけていたらまずコースでのナイスショットはありえません。ひたすら球を打つよりかなり効果的な練習法です。低い椅子や浮き輪、踏み台、クッション等でも代用できます。是非お試しください。

ゴルフパートナー『神戸菊水ゴルフ店』

- ★ニューモデルから中古クラブまで1300本品揃え(その場で試打できます)。
- ★ドライバーからパターまで、1本から買取ります(無料査定実施中)。
- ★コンペ賞品もお任せください(ご予算に応じてお見積り致します)。

ショートコース情報

- ◎ドライバーが使えます(3ホール可)。最長332ヤード
- ◎早朝ゴルフ(4月~9月)スタート時間AM6:00(前日17時までの予約制)
- 早朝ゴルフ料金9ホール:2,150円(平日)、3,150円(土日祝)
- ◎ナイターゴルフ(4月~11月)最終スタート平日・土曜21:00 日曜20:00
- ◎コース会員募集(法人・個人):視察プレー受付中、詳しくはホームページにて。

練習場情報

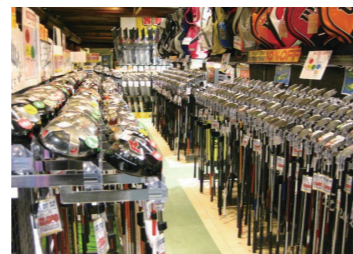
関西ゴルフ振興初心者ゴルフスクール

20歳以上の初心者(スコア130以上、ラウンド経験の無い方)
◎料金 2,100円(4回レッスン、ボール代込)定員7名 1回当り525円

	日曜日	土曜日	火曜日
時間	15:00~16:00	16:00~17:00	9:30~10:30
10月	6・13・20・27日	5・12・19・26日	1・8・15・22日
11月	3・10・17・24日	2・9・16・23日	5・12・19・26日

ブリヂストンゴルフアカデミー(ゴルフスクール)

お試レッスン随時募集中 ◎料金 2,520円(2回レッスン、ボール代込)
◎ラウンドレッスン・アプローチ、バンカーレッスン有
◎週66時間のクラスあり。好きな時間帯を選んで受講できます。



菊水ゴルフクラブ(ショートコース、ゴルフ練習場)
神戸市兵庫区烏原町ヌク谷1番地 TEL.078-511-3476

ゴルフパートナー神戸菊水ゴルフ店(菊水ゴルフクラブ内)
TEL.078-575-9000

- ホームページ <http://www5.ocn.ne.jp/~kikusui/>
- メール kikusui@oak.ocn.ne.jp
- 菊水ゴルフクラブスタッフブログ(アメブロ)
<http://ameblo.jp/kikusui-golfclub/>
- 神戸菊水ゴルフ店ブログ <http://ameblo.jp/kikusui-gp/>

麻美子先生の Vol.4 Cooking Column

食欲の秋ですね。

新米がでまわりはじめる秋は、1年中で一番お米が美味しい季節です。

最近では、一年中見かけるようになりましたが、旬の「さんま」の美味しさは、格別です。

さんまには、中性脂肪や悪玉コレステロールを減らす効果もあり、栄養価の高い魚です。

今回は旬の食材を使った、秋の人気No.1メニュー「焼きさんま寿司」をご紹介します。

一口サイズで食べやすく、焼いているので行楽弁当にもピッタリです。

お寿司にすることで、おもてなし料理にもなります。

また、リクエストされること、間違いなしのお料理です。ぜひ、お試しください。



神戸山手短期大学 非常勤講師
料理研究家 井上 麻美子

京都市出身。料理研究家・奥村彪生氏のアシスタント、製菓専門学校講師を経て、神戸山手短期大学の非常勤講師として学生に教える傍ら、少人数制の料理・菓子・パン教室を主宰。神戸を中心に活躍中。
URL <http://ameblo.jp/mamiko-kitchen/>



焼きさんま寿司

【作り方】

- 1 洗米に水(米の1割増し)を加え、昆布をのせて炊き上げる。
- 2 炊きあがったご飯に、すし酢を回しかけ、切るように手早く混ぜ、人肌で冷ます。
- 3 さんまは軽く塩をし、両面を焼き、冷ましておく。
- 4 巻きすにラップを敷き、1/4量のすし飯を盛り、水で濡らした手でさんまの大きさに形を整える。
その上に甘酢生姜を並べ、さらに青じそをのせ、さんまを置く。
- 5 さんまの幅に合わせてラップをかぶせ、巻きすで全体を締めるように巻く。
- 6 全体の形を整え、なじんだら、食べやすい幅に切り盛り付ける。

材 料	分量(4人前)	下ごしらえ
米	1.5合	洗ってザルにあげ、すぐ水を切る
だし昆布	5cm角1枚	
すし酢		
酢	大さじ2.5	混ぜる
砂糖	大さじ2.5	
塩	小さじ1/2	
さんま	2尾	3枚に卸し、腹骨をそぎ、中骨を抜く
塩	適量	
甘酢生姜	適量	
青じそ	4枚	縦半分に切る

神戸山手大学 神戸山手短期大学 公開講座のご案内

一般の方を対象とした公開講座で、実用講座を担当いたします。男性の方も大歓迎です。

■講座名 「簡単おもてなしクッキング」

- 日 時 10~11月 第2金曜日(全4回)11~14時 ※1回から受講いただけます
- 受講料 4000円(1回)

【申込先・お問い合わせ】

HPまたは、メールでもお申し込みいただけます。下記のメールアドレスからお申し込みください。
〒650-0006 神戸市中央区諏訪山町3-1 神戸山手大学・神戸山手短期大学
生涯学習センター TEL.078-351-7170 e-mail: shogai@kobe-yamate.ac.jp
HP: www.kobe-yamate.ac.jp > HOME > 生涯学習

住み慣れた場所で
あなたらしく生きていく



介護付有料老人ホームThe門戸

介護付有料老人ホーム **The 門戸**

2013年12月
OPEN予定

朝日のあたる家、入居者募集中



■住所/西宮市若山町 ■サービス内容/介護付有料老人ホーム ■構造/鉄筋コンクリート造5階建 ■敷地面積1,580.92㎡ ■延床面積3,067.52㎡ ■総戸数59戸 (介護居室) ■居室面積21.6㎡ ■居住の契約形態/利用権方式

The 芦屋

2014年秋頃
OPEN予定

阪神芦屋駅西口近くに
この秋オープン



■住所/芦屋市川西町(阪神芦屋駅西口すぐ) ■サービス内容/地域密着型特養・地域密着型共同生活介護(グループホーム)・介護付き有料老人ホーム・デイサービス ■開設予定日/平成26年秋ごろ 予定

メディカルグループホーム **甲南山手**

2013年7月
OPEN

利便性の高い住環境にも
こだわったグループホーム



メディカルケアハウス **甲南山手**

介護・看護のサポートシステムが
融合したケアハウス



Aging in place, Aging yourself

千種会の取り組み

- 私達は在宅療養支援診療所と連携し、ご希望により365日24時間オンコール対応が可能です。熟練した介護職員と看護職員が連携して、生活のサポートを行います。
- ご利用者様の栄養を考え、そして安定した品質のお料理を提供するため、セントラルキッチンを採用しました。常に安全と免疫力アップを目指した食事作りを心がけています。また、経口移行や寝たきりの改善にも取り組んでおります。口から栄養を取り、朝が来れば着替えて起き上がる。本来あるべき生活の回復が希望を取りもどし、気力を呼び起こすことを私達は目指します。
- 私達はユニ・チャームより全国初のロイヤルカスタマーの指定を受け、きめ細かな排泄ケアを行います。排泄の改善で自立度が大幅にアップすることを、経験で熟知しています。
- 私達は、研修センターを中心に、介護技術向上に向けて身体介護実践、感染症予防、褥瘡予防、認知症ケアなどの研修に取り組んでいます。経験豊富な介護職員、看護師、管理栄養士が講師として指導します。



デイサービスセンター **TheSPA 甲南山手 ANNEX**

併設

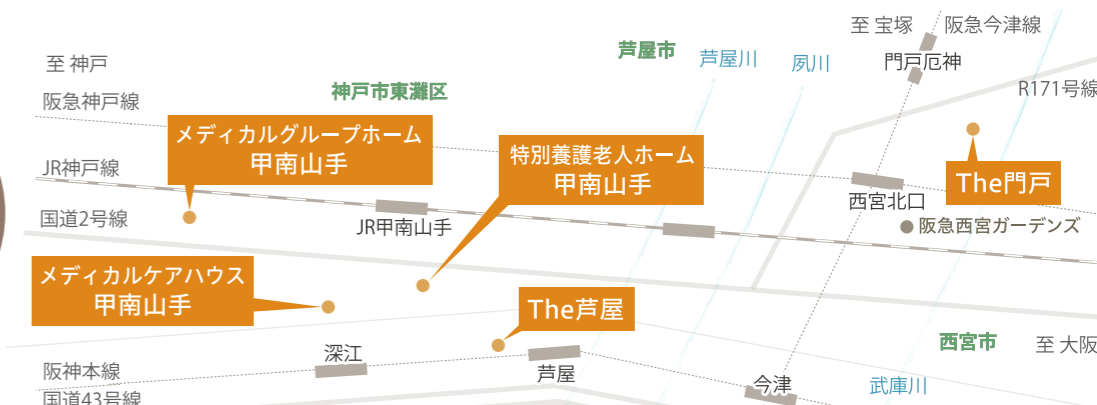
■住所/神戸市東灘区本山中町1丁目15番地7号 ■類型/認知症対応型共同生活介護 ■併設/デイサービスセンター ■開設年月日/平成25年7月 ■敷地面積/489.21㎡ ■延床面積/938.53㎡ ■居室数/2階9室・3階9室・計18室(全室個室) ■居室面積/13㎡

デイサービスセンター **TheSPA 甲南山手**

併設

■所在地/神戸市東灘区本庄町2丁目8-36 ■施設の規模/敷地面積:740.07㎡、建築面積443.36㎡、延床面積1,501.05㎡ ■建築構造:鉄筋コンクリート地上3階地下1階 ■業務内容/ケアハウス(定員24名)デイサービスセンター(定員30名)

千種会グループ
各施設
Access Map



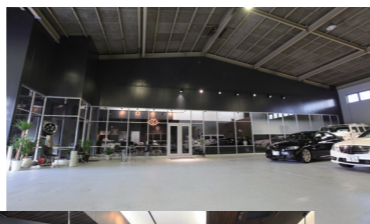
あなたの愛車をご希望の条件で
売りたい方から買いたい方へ



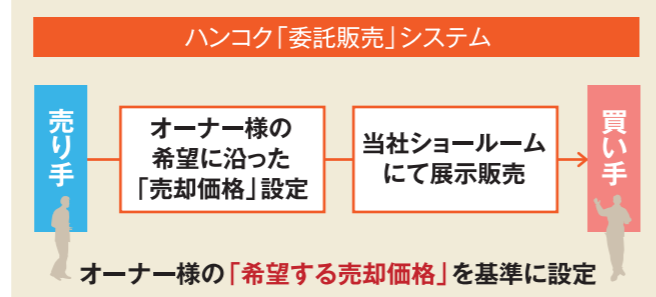
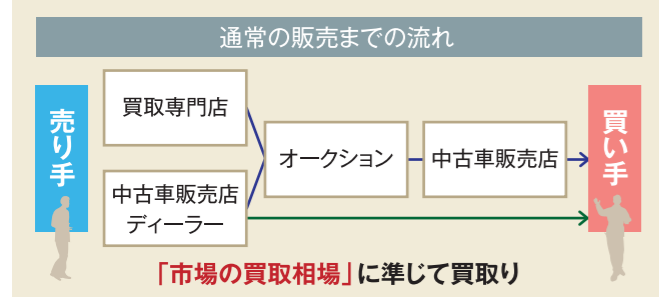
安心の輸入車「委託販売」システム

ハンコク「委託販売」システムとは?

- 輸入車に特化したシステム
- 委託車両はすべて当社ショールームにて販売
- 創業44年の豊富な実績と確かな信頼



当社が提案する「委託販売」システムとは、オーナー様のお車を最適に評価し、ご要望を叶えるための輸入車に限定した「委託販売」システムです。
オーナー様にご納得頂ける条件を整えた上で、当社のショールームにて展示販売いたします。
他社での委託販売は、ご成約の可否にかかわらず、保管料や委託手数料・ホームページ掲載料金の名目でお客様から費用を貰い受けるケースもありますが、当社の「委託販売」システムは販売が決定した時のみ仲介手数料を頂いております。
輸入車売却にあたり、他社と比較検討のうえ、ご相談・ご用命賜りますようお願い申し上げます。



- ### ハンコク「委託販売」システム 7つのメリット
- メリット 1** 販売に至らない場合は委託手数料が一切不要。
委託契約満了日までに販売が成立しない場合、一切の手数を頂けません。
 - メリット 2** オーナー様のご要望を叶えます。
ご要望に沿って、売却価格・売却時期・委託条件などを決定致します。
 - メリット 3** オーナー様のお車の価値を最適に評価・査定致します。
車種・グレード・色・走行距離・装備・内外装の状態はもちろん、カスタマイズ(アルミホイール・エアロパーツ・オーディオ)なども考慮します。

- メリット 4** お預かりしたお車は当社が責任を持って保管・管理。
当社ではお預かりした車両すべてを室内管理し、セキュリティも万全です。
- メリット 5** 節税のご相談にも乗らせて頂きます。
名義が法人の場合、売却時期・減価償却額・経過年数などによりかなりの節税効果も見込めます。
- メリット 6** 最適な乗り換えプランをご提案させて頂きます。
新車・中古車ともに最適な車をお探し致します。
- メリット 7** 現金買取にも対応させて頂きます。
すぐに売却し、現金化したいオーナー様にも対応させて頂きます。



株式会社 阪国

TEL.0120-61-5505 阪国 検索

[本社] 〒662-0922 兵庫県西宮市東町2-4-27 TEL.0798-38-5505 FAX.0798-38-5510
■事業内容 自動車販売・買取、ドレスアップ、車検・整備、钣金塗装、保険取扱い
E-mail trade@hankoku.net URL www.hankoku.net



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

幅広いアドバイザリーサービスをご相談を希望の場合は、弊社営業担当者にお申し付けください。

<p>弁護士[大阪] 豊島法律事務所 豊島 哲男</p> <p>大阪府大阪市北区中之島2-2-2 大阪中之島ビル3階</p>	<p>弁護士[大阪] WILL法律事務所 森 直也</p> <p>大阪府大阪市北区西天満4丁目6番8号</p>	<p>弁護士[神戸] 小林真由美法律事務所 小林 真由美</p> <p>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</p>
<p>弁護士[東京] 朝日中央総合法律事務所 蒲谷 博昭</p> <p>東京都千代田区霞ヶ関3丁目2番5号 霞が関ビル19階</p>	<p>税理士[大阪] 中原会計事務所 中原 俊男</p> <p>大阪府大阪市中央区大手前2-1-7 大阪赤十字会館 9階</p>	<p>税理士[神戸] ときわ会計社 松山 洋次郎</p> <p>兵庫県神戸市中央区多聞通4丁目4-13 歩11番館603号</p>
<p>税理士[東京] 朝日中央総合事務所 北野 康弘</p> <p>東京都千代田区霞ヶ関3丁目2番5号 霞が関ビル19階</p>	<p>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</p> <p>兵庫県神戸市灘区記田町3丁目20-101 灘石屋川壺番館ハウス</p>	<p>社会保険労務士[大阪] SRKK社労士事務所 黒川 薫子</p> <p>大阪府大阪市中央区館屋町1-3-10-301</p>
<p>司法書士[大阪] おおさか法務事務所 川原田 慶太</p> <p>大阪府大阪市中央区久太郎町2-5-28 久太郎町恒和ビル6F</p>	<p>税理士・行政書士[神戸] 入江会計事務所 入江 順也</p> <p>兵庫県神戸市中央区京町74番地 京町74番ビル4階</p>	

うちの元気印 PICK UP Interview 社員紹介 vol.09

所属：東京支店(2011年5月入社) ももとは本社の経営企画部に所属しておりましたが、現在は東京支店の営業事務を担当しております。配属当初は社歴も浅く、業務内容が全く違う部署からの異動で、不安も数多くありましたが、周りの方々の支えやお客様からの言葉を糧に日々努めております。これからも、もっとお客様に喜んでいただけるサービスを提供できるよう、心がけてまいります。

うちの元気印 PICK UP
カミヤ アリサ
神谷 有沙

読者プレゼント

新幹線・機内で重宝! 持ち運び自在、座面や背に!!

形状記憶するクッション シートライト

□サイズ(約)巾38×35×3cm
□重さ(約)140g

10名様にプレゼント

長時間の座位で、お尻にしびれを感じる方、椅子がからだに合わず、お尻がすぐに痛くなる方におすすめします。重さはたったの140g。二つに折りたたみビジネスバッグにスポッリ収まります。お尻と座面の隙間を埋めるビーズの量を極限までカットすることで、これまでのシートクッションの常識を超えたコンパクト性を実現しました。凹形状の採用で、クッションに残るヒップラインも気になりません。

■龍野コルク工業株式会社 <http://www.tatsuno-cork.co.jp/>

同封のアンケート用紙に必要事項をご記入の上、FAXにてご応募下さい。抽選で10名の方にプレゼントを差し上げます。

応募締切:2013年10月31日

当選された方への賞品の発送をもって、発表にかえさせていただきます。

会社概要

商号 株式会社 インシュアランス サービス
事業内容 損害保険代理業・生命保険の募集に関する業務
設立 1975年(昭和50年)3月
資本金 2,000万円
代表者 代表取締役社長 清水 丈剛
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2-9 寿ビル2F
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