

RMJ

RMJグループの情報誌 Vol.55 2025.12 WINTER

RMJ Group
Risk Management of Japan

RMJ
EYES

毎年のように劇団四季合格者を
輩出する秘密は、「心」を育てる独自の
育成メソッドにあり！

Afternoon Tea





PÂTISSERIE
à la campagne

NOUS VENONS DE KOBE

ア・ラ・カンパーニュ

神戸生まれの、パティスリー。


季節ごとに変わる旬のフルーツを、
タルトでいちばん美味しく味わってほしい。
そんな想いから、パティシエたちは素材と対話しながら、
日々の小さな調整を重ねています。

店頭では毎日、食べごろがぎゅっとつまった12種ほどの旬のタルトが、
ショーケースに並んでいます。



<https://www.alacampagne.jp/>

毎年のように劇団四季合格者を輩出する秘密は、「心」を育てる独自の育成メソッドにあり！



普段、ミュージカルを観る機会がない人でも劇団四季の名前は聞いたことがあるだろう。1953年に設立された日本を代表する劇団であり、日々多くの人の心を魅了し続けている。当然、そんなトップ劇団に入団するのは容易ではなく、毎年行われるオーディションの合格率は、3～5%の狭き門だと言われている。それほど高難度な劇団四季のオーディションにおいて、ほぼ毎年、合格者を輩出し続けているミュージカルプロの養成スクールがある。

兵庫県芦屋市にスクールを構えるダンスオブハーツである。1999年の設立以来、多くのミュージカルプロを輩出してきた当スクールには、不可能を可能にする強みがあるという。

今回は、当スクールの代表である末谷満氏と総合プロデューサーの山本靖子氏にダンスオブハーツの持つ育成力の秘密から、ミュージカルをはじめとした芸術・文化を取り巻く現在・未来まで語っていただいた。



偉大な先人の何気ない一言からはじまった、 芦屋発のミュージカルプロ養成スクール。

なぜ、ほぼ毎年、劇団四季のオーディションに合格できる人材を輩出できるのか。そんな疑問をぶつけると、スクール設立のきっかけに行き着くらしい。

「私も山本も、元々は劇団四季俳優として在籍しておりました。当時は俳優業の仕事で精一杯でしたが、劇団四季の創設者でもある浅利慶太先生から『不思議と関西からミュージカル俳優が育たないのはなぜか。関西でも人材を育てたい』という想いを頻繁に聞いていました。元々、山本は教室を持ち指導の経験がありましたので、キャリアを積むうちに養成スクールを設立したいという想いと重なりはじめ、その際先生から劇団四季メソッドを使って関西から優秀な人材を大切に育てるようにと有難い言葉をいただいたことから、本格的にスクール運営に舵を切った形です」。

劇団四季メソッドを公認で使えるスクールは決して多くない。スクール設立にあたり、これ以上ないバックアップだっただろう。とはいえ、それだけで毎年高難度のオーディションを勝ち抜ける人材を輩出できるのだろうか。他にも育成方針に秘密がないかと質問すると、山本氏は笑顔で答えてくれた。

「前提として、当スクールに入所してくれる生徒たちはみんな素晴らしい子たちだなと感じています。その上で私たちは、技術だけではなく、心を育てることを何よりも大切にしています。ミュージカルとは観る人に感動を与えることができる、素晴らしい芸術です。だからこそ、上辺の技術だけでなく、演じる人の心を育てたいと思って、生徒たちと向き合っています。この想いは、スクール設立時から変わっておりません」。

具体的には、日々の挨拶や掃除、物を大切にするといった人間として当たり前のことを習熟することで、自身の心身は磨かれていくという。実際、取材時にスクールに来た生徒たちは、皆一様に笑顔で元気に挨拶をしてくれた。それくらい当然では?と思われるかもしれないが、決してやらされているという挨拶ではなく、ごく自然に出た綺麗な挨拶だったため、印象に残っている。こうした所作を身に付けた上で技術を学ぶからこそ、心身ともに美しい表現者が育っていくのだと末谷・山本の両氏は力強く語った。

伸びる条件は、継続力と素直さ。 生徒全員に浸透する「3かく」の教え。

やはり劇団四季に入団できるほどの人材は、入所当時から才能に満ちていたのかと聞くと、末谷氏は決してそんなことはないという。

「確かに入所当時から才能に溢れる生徒は存在しますが、だからといって合格者全員がそうではありません。むしろ、ダンスも歌もやったことがない状態で入所した子でも合格したケースはあります。私が考える表現者として伸びる条件は、継続力と素直さだと思います」。

末谷氏の言葉に強く頷きながら、山本氏が言葉を重ねる。

「当スクールでは、昔から“3かくの教え”を大切にしています。3かくとは、“汗をかく”“恥をかく”“字を書く”の3つです。汗をかくとは、その字の通り、必死に汗をかくて努力をしましょうという意味です。

恥をかくとは、失敗を恐れることなく、挑戦しようという考え方です。そして字を書くとは、日々の課題や目標を実際にノートに書いて可視化することで、自身を客観的に見つめ直そうというルーティーンです。この3つに意識的に取り組み続けることで、生徒たちはみるみる成長していきます。自主性に任せることで、自立心も育ち、結果的にダンスや歌の表現力にも良い効果をもたらしてくれます」。

山本氏も話しているように、ダンスオブハーツの指導方針は、自主性に任せている点が特徴である。前述のノートに関しては、講師が赤ペンでフィードバックしながら、より良い指導へとつなげているそうだが、決して強制ではない。「やりたい人は続けてみてね」というスタンスとのことだが、継続できた生徒が高確率でプロになれている点は興味深い。

「ミュージカルの練習は、歌やダンスなどの基礎的な技術の反復がほとんどです。すぐに上達するものではなく、少しずつ磨いていかなければなりません。だからこそ、日々の練習をしっかりとこなせる継続力と素直さが重要なのです。この2つさえあれば、誰でもプロになれるチャンスはあります。実際に大学生で入所し、4年で劇団四季の舞台に出演を果たした卒業生もいます。興味はあるけれど、今からでは遅いと諦めた方もぜひ一度、当スクールにお越しいただきたいです」。年齢や才能を理由に夢を諦める必要はない。大切なのは、「ミュージカルが好き」「プロになりたい」という想いだけ。その想いを形にする育成メソッドがダンスオブハーツにはありますという末谷氏の言葉は力強い。劇団四季の合格率を見ると、その言葉の説得力にも納得だ。

前向きな思考へと導く、笑顔の力。 ダンスオブハーツが広めるワッハッハ開口。

インタビューをしていて、終始印象的だったのが末谷氏と山本氏の自然な笑顔である。山本氏に尋ねると、笑顔や笑いには大きな力があるという。曰く、笑顔には『目のいい子リス』で覚える、7つの効果があるという。こうした笑いの力をより多くの人に知ってもらうために、独自の発声法『ワッハッハ開口』を作ったというほど、両氏は笑顔や笑いに大きな可能性を感じているという。

「当スクールでも、毎日の朝礼時にワッハッハ開口を行っています。その際は3分にまとめたショートバージョンではありますが、笑顔になることと大きな声を出すことで、自然と前向きな気持ちに切り替えることができますね。道具や場所も不要なので、オフィスや学校などでもぜひ取り入れていただきたいルーティーンです」。


毎年のように劇団四季合格者を輩出する秘密は、「心」を育てる独自の育成メソッドにあり！

ワッハッハ開口の詳細は、下記QRコードから動画を見ていただきたいが、末谷氏の言葉通り、誰でもすぐにできる発声法である。実際に幼稚園や学校、企業への普及実績もあるとのこと。朝礼時にラジオ体操を取り入れている企業もあるが、前述のように7つの効果を期待できるワッハッハ開口を取り入れてみてはいかがだろうか。大人になると、どうしても声を出して笑う機会は少なくなってくるものだが、自分の笑い声こそ自身を元気にしてくれる一番の特効薬かもしれない。

笑顔の7効果
目のいい子リス

- め …免疫力向上
- の …脳の活性化
- い …癒し効果・痛みの抑制
- い …インナーマッスル強化
- こ …幸福感の増幅
- り …リラックス効果
- す …ストレス解消

ワッハッハ開口の
詳細はこちらから



たとえ夢叶わずとも、 学んだものは嘘をつかない。 輝ける場所は舞台上だけではない。

ダンスオブハーツでは日々、将来のミュージカルプロを育成しているが、当然皆がプロになれるわけではない。狭き門ゆえに、夢半ばで諦める生徒もいるのが現実ではある。それでも末谷氏は誰もが誇れる強みを身に付けた、輝ける人材だと胸を張る。それは劇団四季のスタイルにも通ずるところがあるという。

「劇団四季は創設以来、作品至上主義を貫いてきた劇団です。一般的な劇団と異なり、いわゆるスターを固定することはなく、作品ごとに主演・助演を配役していきます。あくまでも作品は劇団全員で作り上げるという考え方です。当スクールでも、誰もがどんな役でもこなせるように複数の役・ポジションを経験させます。それは演者としてだけでなく、衣装や音響、照明といった舞台を行う上で不可欠なポジションも経験させます。自分の役だけでなく、俯瞰で物事を見る習慣は、ミュージカルプロになれずとも、一般企業に入社した際も自身を支えてくれる大きな力となるでしょう」。

言われてみると、一般企業も劇団四季と変わらないのかもしれない。例えば、営業スタッフだけで利益を出せるわけではなく、裏で支えるバックオフィスがあってこそ、営業活動に集中できるのだ。自分のおかげと驕ることなく、ワンチームで仕事することを意識付けできれば、社内の風通しは間違いなく良くなるだろう。

「え？こんなところでもパフォーマンス？」 本物の芸術を、目の前で 見てみたくありませんか？

ミュージカルと聞くと、劇場に観に行くのが一般的だろう。しかし、ダンスオブハーツカンパニーの金の卵たちが輝く場所は、決して舞台上だけではない。例えば、企業の周年パーティーでテーマに合わせたミュージカルを演じることもあれば、商店街の記念イベントにてフラッシュモブを行うことも。どれもが依頼に応じたオリジナルプログラムを考案し、さまざまな場所で演じて、観る人の心を惹きつけるのであ





る。観客も最初は驚いているそうだが、いつしか目も心も奪われているという。これこそ、ミュージカルの持つ魅力だと山本氏は微笑む。「ミュージカルと聞くと、敷居の高いジャンルと思われがちですが、実は私たちの生活との親和性が高い芸術なんです。もちろん、劇場で観る壮大な物語も心揺さぶられますが、思いもよらない場所やタイミングで遭遇するダンスや歌は、きっと心に残り続けるでしょう。私たちは、こういった舞台以外での表現も大切にしながら、一人でも多くの人に感動を与えたいと思っています」。

両氏に共通しているのは、もっとミュージカルを身近に感じてほしいという想い。パーティーやイベントを彩る演目にお悩みの方は、ぜひ一度ダンスオブハーツに相談してみてもいいかだろうか。目の前で観る本物の芸術は、想像以上に心揺さぶられるものである。

芸術・文化を守り続ける難しさ。 一つひとつの応援・支援が未来を創る。

ここまでダンスオブハーツ、そしてミュージカルの素晴らしさを紹介してきたが、末谷氏曰く、取り巻く環境はなかなか厳しいという。「ピーク時に比べて、生徒の数は確実に減っています。大きな要因としては、やはりコロナ禍です。特にミュージカルの練習は、いわゆる3密が当たり前の環境だったため、どうしても休まざるを得ない状況が続きました。さらに慢性的な少子化も重なり、厳しい状況です。とはいえ、そんな中でも入所してくれる生徒たちは、皆プロ志向が高く、向上心の塊のような子ばかりで私たちが元気をもらっています。この子たちを一人でも多く、プロへと導けるように、日々指導に励んでいます」。取材時も生徒たちに優しい眼差しを向ける両氏。そこには、生徒たちへの愛情はもちろんのこと、未来の芸術・文化を守りたいという想いも強い。

「厳しい話ですが、どれだけ才能がある生徒でも経済的な理由で辞めていったケースもあります。私たちもできる限りの支援は行いたいのですが、どうしても当スクールの力だけでは心許ないのも事実。こうした芸術分野には公的支援もなかなか見込めず、どうしても民間の皆様への支えが不可欠です。ぜひ、芸術・文化を未来に遺すためにもご協力いただけますと幸いです」。

末谷氏の言葉通り、日本政府の芸術・文化への支援は諸外国に比べると少ない。政府予算の文化支出額の比率は、国民一人当たり数百円というデータもある。一方、CSR(企業の社会的責任)活動として、芸術・文化分野への支援に取り組む民間企業は着実に増えている。社会における芸術・文化分野の重要性が浸透してきている証拠だろう。それゆえ、支援したい企業と支援を必要とする人たちをつなげる機会が重要となってくる。

現在、ダンスオブハーツではさまざまな協賛方法を模索中だという。

これまでは、公演ごとの協賛を募集してきたが、常設応援隊という形で長期的に応援してもらえ、環境が整えば、将来的にはこうした支援を活かした、奨学金的なサポート体制まで検討している。応援ページも立ち上げたとのことなので、興味のある方はぜひご覧いただきたい。皆様の支援一つひとつが輝く舞台を彩ってくれることだろう。



応援ページは
こちらから

これからも日本を明るく照らす原石たちを生み出し、育て続けるダンスオブハーツ。

26年間、育成に携わってきても、人の「心」を育てるのは難しいと両氏は語る。ITやAIが普及して、簡単な答えは得やすくなった現在なら尚更だ。だからこそ、自身で汗水を流し、頭をフル回転させて、悩みと向き合う「3かくの教え」は大切なのだという。将来、生徒たちが大人になったとき、困難から逃げることなく、答えを導き出せるような人間としての基盤を作っておくことこそ、スクールの存在意義であり、やり甲斐なのだという。両氏の熱意を聞き、こうした原石たちが必死に学べる環境は決してなくてはならないと感じた。

そのために私たちができること。前述のように、個人・企業それぞれにできる範囲で支援をする風潮が定着すれば、日本の芸術・文化の未来は明るいものになるだろう。もちろん、金銭面でのサポートだけが支援ではない。例えば、これまでは気になっても腰が重かったミュージカルや舞台鑑賞に、勇気を出して行ってみるのも一つだろう。一人でも観る人が増えると、演者にとっても劇団やスクールにとっても励みになるのは間違いない。新しい趣味を作るのに早い遅いはない。自分の人生を豊かにするため、そして日本の芸術・文化を守るため、まずは興味を持つことから始めてみてはいかがだろうか。

株式会社ダンスオブハーツエデュケーション

〒659-0094 兵庫県芦屋市松の内町1-10 TEL.0797-38-8982

【事業内容】ミュージカルプロ養成スクールの運営

【HPアドレス】<https://www.dance-of-hearts.com/>



代表取締役
末谷 満



総合プロデューサー
山本 靖子



小型建設機械から新型避雷針まで。 さまざまな社会課題をレンタルで解決する、 レンタル業者専門のレンタル会社

1989年創業の株式会社アールアンドオールは、建設・産業機器レンタル会社に向け、揚重機をはじめとした小型建設機械を専門にレンタルを行う会社である。そして昨今では、レンタルを通して社会課題の解決にも取り組んでいるという。中でも電荷中和型避雷針「dinnteco-100plus」は、直撃雷被害を大幅に軽減できる画期的な商品とのこと。今回は、同社代表取締役専務である原田英雄氏に「dinnteco-100plus」の有用性を中心に、レンタルだからできる取り組みを語っていただいた。

落雷現象を発生させない避雷針!? アールアンドオールが提案する、新機軸の避雷針

日本国内で落雷件数が増え続けていることはご存知だろうか。近年の異常気象も影響してか、2024年の落雷件数は150万件を超えるというデータもある。当然、落雷件数の増加に合わせるように事故も増えており、人命に関わる重大事故も少なくない。現在、アールアンドオールがレンタル・販売している「dinnteco-100plus」は、そうした悲しい事故を大幅に減らすことができる画期的な避雷針だという。そもそも落雷とは、「雲の中のマイナス電荷」と「地表のプラス電荷」が互いに結び付いて放電することによって発生する。従来の避雷針はこうして生まれた雷を避雷針自身に誘い込んで落とさせるものだが、「dinnteco-100plus」は、雷を発生させるプラス電荷とマイナス電荷を中和し続ける仕組みにより、保護範囲内での落雷現象を抑制するというのだ。さらに雷をうけないため、落雷の二次被害も起こることはない。従来の避雷針の場合、人や建物への直撃は防げても、落雷による雷サージが電子機器やネットワークに甚大なダメージを及ぼす可能性を排除できないが、落雷現象を発生させない「dinnteco-100plus」であれば、電子機器やネットワークへの影響も皆無だ。社会全体のデジタル化が進む現在において、雷の直撃だけでなく、二次被害も防げる「dinnteco-100plus」はまさに理想の避雷針と言える。



従来型
避雷針



落雷現象を発生させない
電荷中和型避雷針
「dinnteco-100plus」

避雷性能の高さだけではない、 「dinnteco-100plus」が選ばれる理由

落雷の多いヨーロッパの山岳地帯で研究を重ね、生み出された「dinnteco-100plus」。その高い避雷性能は、世界37カ国に導入されている点からもご理解いただけるだろう。空港や軍施設など、雷サージが致命的な被害に発展しかねない施設にも導入が進み、世界

37カ国で10,000本超が設置されている。実際、3年連続で落雷被害に遭っていた施設に設置した結果、以後6年の間落雷が起きていないという事例からも、避雷性能に疑いの余地はないだろう。そして、その強みは避雷性能だけではない。

「例えば、イベント会場で雷対策を講じる場合、従来の避雷針だと相当数の設置が必要ですが、高さ約27mに設置した場合は半径100mの範囲を1機でカバーできる『dinnteco-100plus』であれば、数本の設置で十分です。コストを抑えられるおかげで導入ハードルは下がり、そもそも落雷現象を発生させないため、雷サージによる二次被害も防げます。そうした優位点の多さから、現在では日本国内の大型イベントでも多く採用されています。レンタルであれば、ご依頼から最短で1週間で設置可能ですので、急なイベント時にも対応可能です」。実際、過去には落雷により死者を出してしまったイベントもある。昨今では異常気象によるゲリラ雷雨も急増し、より落雷対策は必須と言えるだろう。とはいえ、専門機関ですら正確な雷予報は難しいのも現実である。だからこそ、落雷現象を発生させない「dinnteco-100plus」を普及させることで、安心・安全な環境を整えていきたいと原田氏は語る。「dinnteco-100plus」が、日本全体を守ってくれる日も遠くないだろう。

レンタルだからこそ必須の安全性 設備も人も最高品質にこだわるアールアンドオール

レンタル会社でレンタルをするアールアンドオールだからこそ、大切なのは何よりも安全性だという。

「当社がメインで取り扱っているレバブロックやチェーンブロックといった各種揚重機は、常に重いものを持ち上げ、移動の際に使用するため、万が一の事故も許されません。さらに、そうした機械を数多くの会社・現場にレンタルしているからこそ、より一層高い安全性が求められます。そこで当社では、最大荷重50tを誇る検査装置を株式会社タダノエステック様と共同開発し、2002年7月より運用してきました。この運用は、当時まだ業界も品質管理が万全ではない中、お客様の安心と安全を第一に考えた、業界初となる取り組みでした」。



左上・右：大阪 関西万博／画像使用許可：2025年日本国際博覧会協会

左下：RISING SUN ROCK FESTIVAL／画像使用許可：WESS INC2025

原田氏は、最大荷重50tの検査装置の開発こそ、同社が掲げる品質第一精神の原点だと語る。驚きなのは、この検査装置を日本全国の事業所に配置しているという点だ。年間で4～5万台の機械をレンタルしているという同社にとって、依頼は全国から舞い込むからこそ、どここの事業所からレンタルされても高い基準の安全性を維持するためには不可欠だという。

さらに同社の品質管理の徹底は、人材育成にも及ぶ。その代表的な例が、全営業所の技術スタッフのキトー技術認定取得である。

キトー技術認定とは、マテリアルハンドリング機器（フォークリフトやコンベア、パレットなど、「モノ」を移動・保管・仕分け・管理するための物流設備）の分野において、日本トップシェアを誇るメーカー・株式会社キトーが実施する認定制度であり、キトー商品のレンタルを安全に提供するための知識・技術力を有する証である。同社では、認定制度が始まった平成23年度に各営業所の技術スタッフ全33名が取得するなど、常に高い安全意識の下、人材育成にも余念がない。

日本全国どここの営業所にも、最高品質の検査装置と確かな知識・技術を有したスタッフがいる。それこそが長年にわたり多くの企業から信頼され続けてきた同社の一番の強みのだろう。

株式会社アールアンドアール

- 所在地 〒279-0012 千葉県浦安市入船1-5-2
プライムタワー新浦安18F
- 事業内容 建築・土木機械器具などのレンタル
建築・土木機械器具などの開発、販売、修理
同業者向け専門に取扱い
- HPアドレス <https://www.r-rental.co.jp/>



落雷バリアの
詳細はこちら

【お問い合わせ先】 営業開発課 TEL.047-306-3210 FAX.047-316-8700

良いものは積極的に採用する“先見の明”で、 これからは社会課題に向き合っていく

原田氏曰く、レンタル会社自体は日本全国に2,000～3,000社あるが、同社のような専門性の高い機器を取り扱っている業者は少ないという。理由は汎用機械に比べると稼働率が低く、メンテナンスも難しいためである。では、なぜ同社は取り扱っているのか。答えは社名に表れている。レンタル会社へのレンタルを通して、業界全体の生産性と効率性を高めたいという想いで構築されたシステム「Rental and Rental」の頭文字から名付けられた同社は、高い専門性と先見性で多くのユーザーの要望に応え続けてきた。その先見性の一例こそ、「dinnteco-100plus」を8年前から取り扱い始めた点だろう。今でこそ、落雷は社会課題として挙げられているが、当時はそこまで重要視はされていなかった。それでもイベント会場などを通じて落雷被害が増えているという情報を聞き、いち早く導入に至ったという。これ以外にも、老朽化が危惧されている上下水道の整備に欠かせないマンホール蓋昇降リフターや災害時用のポータブルLEDライト、発電機など、同社が取り扱う商品には、私たちが安心して暮らすために必要なものが数多い。これからは「レンタル」で豊かな暮らしを支えていけるように、アールアンドアールの社会課題解決へ目を向ける姿勢は変わらない。

代表取締役専務

原田 英雄

Hideo Harada





バレエへの愛とたくさんの縁が紡いだ 京都発の川畑麻弓バレエ教室が バレエの可能性を無限大に広げていく

2025年に設立25周年を迎えた川畑麻弓バレエ教室は、指導力に定評のあるバレエ教室である。少子化やコロナ禍によって全国的にバレエ人口が減り続けている中、京都府伏見区と宇治市にスタジオを構える当教室は、ピーク時には及ばずとも才能ある生徒たちで今なお賑わっている。一見、順風満帆な教室運営かと思いきや、実は25周年を迎えるまで波乱万丈の連続だったという。今回、当教室の主宰にして本人もバレエダンサーである川畑麻弓氏に、教室の歴史からバレエの持つ魅力・可能性まで、幅広く語っていただいた。

縁がつないだ25年

始まりは、愛する家族の一言から

今でこそ25周年を迎えた川畑麻弓バレエ教室だが、川畑氏は当初、本格的にバレエを教えようとは思っていなかったという。それよりも自身が踊ることにやり甲斐を感じていたとのことだが、そんな川畑氏を教室運営に導いたのは、愛する家族の一言からだった。

元々はカルチャースクールという形で始まった当教室だったが、間借りしていた場所が閉鎖となり、教えていた生徒たちを路頭に迷わせないためにも物件探しを始めた川畑氏。そんな折、実弟が重い病気を患ってしまい、それがさらに教室設立を躊躇する状況になってしまう。運よく銀行からは融資を受けられることになったが、それでも決心がつかない川畑氏に実弟が一言呟いた。「働けるだけ幸せじゃないか」と。

その言葉に背中を押された川畑氏は、まさにバレエ教室を行うためにうってつけの物件に出会う。「これは頑張れという導きだな」と直感した川畑氏は、ここから川畑麻弓バレエ教室の歴史を始めることになる。

思わぬ出会いから始まったフィギュア指導

あのオリンピック選手との出会いも！

日々多くのバレエダンサーを育てている川畑氏には、もう一つの顔がある。それがフィギュアスケート選手へのバレエ指導である。しかもオリンピック選手にも教えてきたというのだから驚きだ。その選手こそ、2018年の平昌五輪にて日本代表として出場し、4位入賞を果たした宮原知子選手。現在はプロスケーターとして世界で活躍しているが、なんと川畑氏は宮原選手が小学生の頃からバレエの指導を行ってきたという。フィギュアスケート選手を教えるようになったきっかけを聞くと、驚くほど偶然の出会いだった。

それはまだ川畑氏が20代の頃、地元のスケートリンクに併設されていたゲームコーナーでアルバイトとして働いていた際、そのリンクにフィギュアスケートの指導者として有名な濱田美栄コーチが訪れて

いたという。偶然にも濱田氏がバレエを教えることのできる人材を探していた折、川畑氏がバレエに精通していることを知り、直接依頼を受ける形でフィギュアスケート選手への指導を開始。当時は、まだ教室設立前ではあったが、カルチャースクールのような形でバレエ教室を行っており、二足の草鞋を履くことに。フィギュアスケート選手への指導経験もなかったため、不安もあったそうだが、「やってみよう!」という決断ができたおかげで、今ではかけがえのない自身のピースになったと川畑氏は笑顔で振り返る。

「教えつつ学ぶ」の教えをもとに、

「人として愛される人」を育てる日々

川畑麻弓バレエ教室の指導方針である「教えつつ学ぶ」。元々、川畑氏の恩師である中西照恵氏から送られた言葉とのことだが、教室設立以来、常に指導の柱として大切にしてきたと話す。指導する立場になると、とにかく教えることに注力してしまいがちだが、教えることで自分自身が学ぶことも少なくない。師弟関係はあれど、共に成長する意識を持って教えることで、より質の高い指導へとつながっていくという。この教えは決して講師だけではなく、生徒同士でも上級生が下級生のサポートを積極的に行うなど、教室全体の教えとして確立していると川畑氏は嬉しそうに微笑む。

「通い始めた頃は右も左もわからずに上級生に教えてもらおう側だった子が、いつの間にか下級生の子に教えるようになった姿は、何回見ても感動します。生徒たちの成長を通して、私たちも成長させてもらっているんです」。

こうした心温まる教えの好循環の効果は、川畑麻弓バレエ教室の25年の歴史が物語っている。それは、海外でも活躍するプロのバレエダンサーを輩出したという実績だけではない。25周年記念の発表会には多くの卒業生が集まったという。ダンサーだけでなく、服飾デザイナーや保育士、看護師、美容師など、それぞれが教室の教えを胸に、「人として愛される人」に成長した姿を見せてくれたことこそが、25年間の答え合わせといえるだろう。



リーズナブルな価格設定は、バレエ愛の証 一人でも長く続けられる環境作りを

皆様はバレエ教室と聞くと、どうしても高い月謝を思い浮かべるのではないだろうか。しかし、実際に当教室の入会金・月謝を見てみると、想像以上にリーズナブルで驚いた。入会金は1万円、月謝に至っては週5回(月20回)とたっぷり通うコースでも月18,000円という価格設定である。一般的な相場と見比べると、半額程度に抑えられているのがわかる。なぜ、ここまで価格設定を低く抑えているのか川畑氏に聞くと、バレエ特有の課題があるのだという。それは、コンクール費用やトウシューズといった衣装などの実費が思いのほか必要になるという現実である。その結果、残念ながら経済的な理由でバレエから離れてしまう生徒もいるという。当教室はこうした状況を鑑み、月謝を通いやすい価格帯に設定するだけでなく、毎年行っている発表会の規模を大小で交互開催するように調整するなど、少しでも長く続けてもらえるような工夫を凝らしている。

もちろん、教室運営のことを考えると、月謝などの収入はとても重要だろう。それでも一人でも多くの生徒たちがバレエに出会い、長く続けてほしいという想いから、今後も生徒ファーストの教室運営は続けていくという。

川畑麻弓バレエ教室

■所在地 伏見本校／〒601-1462 京都市伏見区小栗栖森本町20-77 土井ビル1F
TEL.075-574-2868

宇治校／〒611-0042 宇治市小倉町西浦78-3 OGURA783ビル3F
TEL.0774-21-9161

■HPアドレス <https://kawabata-ballet.jp/>

[お問い合わせ先] TEL.075-574-2868

これまでの縁に感謝を忘れることなく、 これからもバレエ道を追求し続けていく

現在、川畑氏はほぼ休みがないほど多忙を極めている。京都府伏見本校と宇治校でのバレエレッスンに加え、フィギュアスケート選手への個人指導や大阪府高槻市での大人バレエ、幼稚園への課外授業など、多方面からバレエ普及に尽力している。それでも実現したいことは尽きない。

今後、年齢を重ねるにつれ自らが理想の見本を示すことが難しくなっていくことに加え、生徒の怪我を防ぐためにしなやかで強い身体づくりを支えたいとの思いから、ピラティスとマスターストレッチの資格を取得。それらを取り入れた新たな指導法の研究や、バレエとパーソナルケアを同じ場所で行えるスタジオの開設など、夢はさらに広がりを続けている。

最後に25年間教室を続けてこられた原動力を問うと、何よりもバレエを愛する気持ちと、人のご縁に恵まれてきたことだと語る。恩師や仲間、生徒、家族の支えがあったからこそ前に進めたと振り返り、これからも出会いを大切に指導に向き合いたいと結んだ。

これからも川畑麻弓バレエ教室で育った人材が、日本そして世界の舞台上で輝き続けることを願ってやまない。

主宰・講師

川畑 麻弓

Mayumi Kawabata



フュージョン・エスアイ株式会社

当社は、大阪・南森町に本社を構えるソフトウェア開発会社です。私たちは、技術者の派遣を行わず、すべての案件を自社内で完結させる「完全請負・自社開発」、そして「100%エンドユーザーとの直接取引」にこだわっています。業務内容は、グループ会社の社内システム構築をはじめ、グループ会社のお客様へのシステム開発支援やITに関するご相談、さらに当社パッケージをご利用のお客様へのハードウェア・ソフトウェア・ネットワーク等の幅広いサポートまで多岐にわたります。社員全員が技術者で、日々の情報共有も活発。普段は自由で風通しの良い雰囲気の中で仕事をしていますが、ひとたびお客様からのトラブル連絡が入ると、全員が即座に連携し、真剣に問題解決にあたる——そんなチームワークが私たちの強みです。

自社開発システムの中には、グループ会社向けの保険関連システムはもちろん、一般向けにも長くご愛顧いただいている電気・設備業者様向けのパッケージソフトがあります。受注管理から顧客対応、工事スタッフの手配、請求・支払処理までを一元化し、効率的なスケジュール調整や完了報告の円滑化に役立てていただいております。近年は、スマートフォンやSMSなどを活用した現場連携にも力を入れ、より一層の業務効率化と品質向上を実現しています。

このように、私たちはお客様とともに「真剣」にシステムを創り、「誠実」に運用を支えてきました。受託開発にこだわり、積み上げてきた技術とノウハウを次のお客様へ還元する——その積み重ねが、私たちの誇りです。これからも「縁の下力持ち」として、お客様の信頼に応え続けるITパートナーを目指してまいります。



前列左より
代表取締役 横田 秀樹
取締役 山本 和恵
藤澤 寧々
山根 沙貴
中列左より
岡田 崇大
中川 雄大
後列左より
山添 周
宝崎 大介
竹内 一也
山本 拓馬

部門

RMJ Group

紹介

全日本交通安全協会の自転車会員となって 団体割引適用の サイクル安心保険に加入しませんか

「野球猫チータン」はサイクル安心保険のイメージキャラクターです。©NIPPON ANIMATION CO., LTD.



ご存じですか?【約7分48秒に1件、自転車事故は発生しています!】

警視庁「令和6年中の交通事故の発生状況」から作成

自転車会員は… 国内で自転車を利用される方およびその保護者の方など、どなたでも入会できます。

(Web加入、プランD~Fの場合)

最高3億円[※]の自転車事故等による賠償責任を補償!



Web申込みでお得! (Web加入、プランAの場合)

年間掛金 **1,770円**~

1か月あたり

約**150円**~

手続方法

1 Webの場合
● クレジットカード決済

● 掛金がお安い ● 加入者票はその場でダウンロード
**WEB加入が
お得です!**

2 郵送の場合
● 口座振替

ホームページから まずは検索ください!

一般財団法人全日本交通安全協会 自転車会員 検索

モバイルから

右記の二次元コードから
アクセスしてください。



申込用紙を入手してお申し込みください

《申込用紙の入手方法》

・ホームページからダウンロード
・下記団体連絡先、一般財団法人全日本交通安全協会 自転車会員係までご連絡ください。

- ★ 国内で自転車を利用される方及びその保護者の方など、どなたでも入会・加入できます。
※被保険者(保険の対象になる方)の**年齢制限はありません**。(加入手続きは成人の方にてお願いします)
- ★ 「サイクル安心保険」への加入には、全日本交通安全協会・自転車会員への入会が必要です。
- ★ 自転車会員入会申込書とサイクル安心保険加入依頼書は、**双方を兼ねていますので、1回の手続きで入会・加入ができます**。
- ★ **自転車会員入会は無料、年会費は30円**で年間掛金に含まれております。
- ★ 加入後は**自動継続**なので、更新手続きは不要です。(クレジットカードの有効期間切れの場合、再登録が必要です。)

★この広告は、概要を説明したものです。詳細に関しては、ホームページ上のパンフレットをご覧ください。

問い合わせ先(保険会社等の相談・苦情・連絡窓口)

更新は自動継続です!

取扱代理店 **株式会社インシュアランスサービス** 自転車保険担当窓口
(幹事) 〒160-0016 東京都新宿区信濃町35 信濃町煉瓦館4F

TEL 03-4590-1519 【受付時間】 平日:午前9時~午後5時

引受保険会社 【受付時間】平日:午前9時~午後5時
損害保険ジャパン株式会社 営業開発部第二課
〒160-8338 東京都新宿区西新宿1-26-1
損保ジャパン本社ビル14階
TEL 03-3349-3578

団体連絡先 【受付時間】平日:午前9時15分~午後5時
一般財団法人全日本交通安全協会 自転車会員係
〒102-0074 東京都千代田区九段南4-8-13
TEL 03-6261-2927

SJ25-03957 (2025/07/04)

スポットワーク導入! 知っておきたい労務リスク

■はじめに

短時間・単発の就労を対象に、求人者と求職者をスマートフォンのアプリでマッチングさせる「スポットワーク」や「スキマバイト」と呼ばれる雇用形態（以下、本稿では「スポットワーク」といいます。）が、ここ数年で急速に拡大しています。

企業は、簡単かつ低コストで一時的な労働力を確保することができ、一方の労働者（スポットワーカー）も、自分の都合に合わせて働きたいときにだけ働き、即日で報酬を得ることができます。その意味で、スポットワークは、労使双方にとって利便性の高い魅力的な働き方といえるでしょう。しかし、スポットワーク利用者数の増加に伴い、トラブルも増加しています。本稿では、企業がスポットワークを利用するときに注意すべきポイントを解説します。

■求人・求職の仕組み

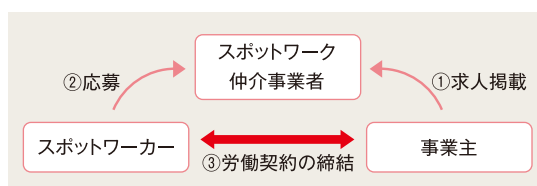
スポットワークには、様々な形態がありますが、本稿では、スポットワークの雇用仲介を行う事業者（以下「スポットワーク仲介事業者」といいます。）が提供するアプリを利用するものを対象に解説します。

まず、求人者である企業は、スポットワーク仲介事業者に求人情報を登録します。求職者（以下「スポットワーカー」といいます。）は、アプリに本人確認情報を登録し、自分が働きたい日時の求人情報を検索します。スポットワーク仲介事業者は、これらの求人と求職者をアプリ上でマッチングさせます。多くの場合、求職者登録時に履歴書の提出は不要であり、面接も実施されません。求職者の経歴や適性によらず、AIのアルゴリズムによるマッチングが行われる点が特徴です。

■労働契約

スポットワークにおいて、労働基準法上の「使用者」は、求人を行った企業です。スポットワーク仲介事業者は、「有料職業紹介事業者」に該当すると解されます。つまり、労働基準法や労働契約法、労災保険法などに基づく使用者としての法的義務は、スポットワーク仲介事業者ではなく、求人をした企業に生じるのです。この構造を、正しく理解しておくことが、適切な労務管理の前提となるでしょう。

なお、スマートフォンのアプリを通じて仕事を仲介する仕組みとして、フードデリバリーなどのギグワーク（デジタルプラットフォームを利用して、雇用関係を結ばずに単発・短時間で仕事を受注する働き方）が先に普及していますが、両者の法的な性質は異なります。ギグワークは業務委託契約に基づくものであり、原則として労働基準法や労災保険法による保護は及びません。これに対し、スポットワークはあくまで労働契約に基づく働き方であり、企業には通常の使用主としての法的義務が生じます。



出典：厚生労働省「「知らない」では済まされない「スポットワーク」の労務管理」（令和7年7月）<https://www.mhlw.go.jp/content/11200000/001512297.pdf>

■労働契約成立の時期

労働契約は、労働者が事業主に使用されて労働し、事業主がこれに対して賃金を支払うことについて、労働者および事業主が合意することによって成立します（労働契約法第6条）。現在普及している多くのアプリでは、スポットワーカーが求人に応募すると、面接等を経ずに先着順で就労が決定（マッチング）します。このような場合、別途特段の合意がない限り、企業が掲載した求人にスポットワーカーが応募した時点で労使双方の合意があったものとして労働契約が成立すると考えられます。

■労働契約成立後のキャンセル

スポットワーク仲介事業者によっては、就労時間直前に企業側の事情によるキャンセルも可能としている場合があります。スポットワーカーに与える不利益が問題視されてきました。厚生労働省は、令和7年7月にリーフレット（前掲図表の出典参照）を公表し、「その事由や期限をあらかじめ示した契約（解約権留保付労働契約）を労使間で締結する場合には、当該事由が合理的であることや、労働契約法第3条第1項の労使対等の原則の趣旨を踏まえスポットワーカーにのみ不利な内容にならないことに留意する必要がある」との見解を示しました。

これを受けて、一般社団法人スポットワーク協会も、「スポットワークサービスにおける適切な労務管理へ向けた考え方」（https://www.jaswa.or.jp/news/spotwork_250704/）をまとめ、労働契約成立後に企業側の都合で解約する場合について、解約事由によらず休業手当（予定給与額満額）を支払う必要があるとの方針を示しました。

一方、スポットワーカー側からのキャンセルについて、同協会は「原則として理由を問わずに解約可能」と明示しています。ただし、就労開始24時間前以降のキャンセルは、多くの場合、ペナルティポイントの付与や一定期間の利用制限等のペナルティの対象となります。

■労働条件の明示義務

使用者である企業は、予定された就業開始前に、スポットワーカーに対して労働条件を明示する義務を負います（労働基準法第15条）。この労働条件明示義務は、たとえ1日限り、数

時間限りの労働契約であっても免れません。

多くのプラットフォームでは、アプリ上で労働条件通知書が自動生成されスポットワーカーに交付される仕組みが採られています。この点、労働条件の明示義務の主体はあくまで企業にあることから、使用者である企業としては、スポットワーカーに対し労働条件通知書がきちんと交付されているか、またその内容は実際の就労内容に基づいた正確なものかを確認する必要があります。

■労働時間管理

企業の指示により行う、指定の制服や作業着への着替え、研修、待機、業務終了後の清掃や後片付けの時間などは、いずれも労働時間に該当しますので、適正に管理する必要があります。

なお、スポットワーカーに、1日当たり・週当たりの法定労働時間を超える労働を命じる場合は、36協定の締結が必要です。また、残業の発生などにより、スポットワーカーから労働時間修正の承認申請がなされた場合、企業は、速やかに確認し労働時間を確定することが求められます。

■労働契約の内容と異なる仕事

スポットワークでは、求人内容と実際の仕事内容が異なることによるトラブルが少なくありません。このような場合、スポットワーカーは、合意した労働契約の内容違反であるとして、業務を拒むことができます。企業は、労働契約の内容と、現場で実際に行わせる業務が一致しているかを確認し管理する必要があります。

■賃金

賃金については、スポットワーク仲介事業者が企業に代わって立替払いを行うことが一般的です。企業は、賃金に加えてサービス利用料(概ね賃金の3割)をスポットワーク仲介事業者を支払います。実際の支払いをスポットワーク仲介事業者が担っていても、法律上の賃金支払義務はあくまで企業にあることには注意が必要です。

労働条件通知書などで示した額を一方的に減額する、別途払いとしていた交通費を支払わない、法定労働時間を超えた労働時間に対する割増賃金を支払わないなどは、いずれも労働基準法違反となります。

■社会保険の適用

多くのスポットワーク仲介事業者は、スポットワーカーが社会保

険の適用対象とならないよう、一つの就労先における賃金額や労働時間に上限を設けています。

しかし、スポットワーカーが複数のアプリを利用し、同一企業で繰り返し就労する場合は、社会保険の適用対象となる可能性があります。また、健康保険法や雇用保険法上の「日雇」に該当する場合には、それぞれの制度の適用対象となることもあります。

企業は、スポットワーカーごとに社会保険の加入の可否を確認することが求められます。

■労働災害

繰り返しになりますが、スポットワークにおける使用者は、求人を行った企業自身です。したがって、企業は、一般の従業員と同様に、スポットワーカーに対して、労働災害防止義務(労働安全衛生法第3条)、雇入れ時の安全衛生教育を実施する義務(労働安全衛生法第59条)をはじめ、労働者の生命・身体の安全を確保するための安全配慮義務(労働契約法第5条)を負っています。

特にスポットワークでは、就業前に十分な安全衛生教育の時間を確保しにくい場合が多く、その結果、労災事故の発生リスクが高まりやすいことが指摘されています。スポットワーカーに割り当てる業務を危険の少ない作業に限定する、最低限必要な注意事項を簡潔に共有するためのマニュアルやチェックリストを作成するなどの受け入れ体制を整えておくことが肝要です。

なお、スポットワーク中や通勤途中の負傷は、就労先企業において成立する保険関係に基づき労災保険給付の対象となります。

■ハラスメント

企業は、スポットワーカーへのパワーハラスメントやセクシュアルハラスメントなどを防止するため、相談体制の整備や行為者に対する措置内容の周知等、労働施策総合推進法等に基づく各種措置を講じる義務があります。

■情報漏洩、コンプライアンス違反

スポットワーカーによる、情報漏洩やコンプライアンス違反が問題となることもあります。スポットワーカーが顧客情報等にアクセスする場合は、契約時に守秘義務条項を盛り込むことが必須です。また、取り扱う情報は最小限にすること、基本的ルールについての周知を徹底するなど管理体制を整えることがリスク回避につながります。

WILL法律事務所(大阪)パートナー弁護士 森 直也 URL <https://mori-lawyer.com>



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)

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 弁護士 森直也

住所:大阪市北区西天満4丁目6番8号OLCビル6階 TEL.06-6130-8008までご連絡ください。

※「本誌連載を見た」とお伝えいただければ、初回相談(電話or面談)を1時間まで無料とさせていただきます。

つげ社会保険労務士事務所 社会保険労務士 津下 薫 URL <https://tsuge-sr.com>



従業員一人の事業所から、業種を問わずご相談をお受けします。

◎就業規則・賃金制度・人事評価制度等を整備したい

◎社会保険・労働保険の手続き、給与計算をアウトソーシングしたい

◎ハラスメント、問題社員の対応に悩んでいる

その他、従業員に関するお悩みはお気軽にお問合せください。

「いつでもどんなことでも気兼ねなく相談できる社労士」として問題の早期発見・早期解決に努め、労務管理上の危機管理を支援します。

大阪市北区西天満4丁目6番8号OLCビル6階 WILL法律事務所内 TEL.06-4792-8787

▶メールアドレス: tsuge@tsuge-sr.com



オーダーメイド靴ショップにおけるすれ違いクレーム

何を求めているのか掴みにくいクレームにはどう対処すべきか【前編】



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

日本アイラック株式会社 CR事業部では、多様な価値観や期待を背景としたお客様からの苦情・クレームに対しての解決方法を学べるサイト『クレームナビ』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。今回ご紹介するのは、地元で親しまれているオリジナル&オーダーメイド靴ショップ・テラーフィッツで起こった事例です。【前編】と【後編】の2回に分けてご紹介いたします。

常連のお客様から革靴のオーダーメイドを依頼されました。いつもと変わらない手順で滞りなく対応し、完成した商品をお渡しした翌日、思わぬクレームを受けてしまったそうです。

「仕上がりのイメージが全然違う! どうしてこうなったんだ!」

普段からテラーフィッツの商品を愛用している梶原正志さん(51・仮名)。その履き心地の良さから、今回初めて自分のサイズに合わせたオーダーメイドを注文したそうです。品質の高さは既に把握済み。試着の際もこれといって問題はありませんでした。ところが、実際にシューズを履いて歩いてみたところ、思っていた履き心地ではなかったようで…。



この店の革靴が気に入っていたからオーダーメイドを頼んだのに、
どうしてこんなことになるんだ!



いやいや。オーダーした時、なんて
言ったか覚えてる?

はい、弊社の商品をいつもご愛用いただいていると…。



そう。そしたら君は「オーダーメイドでもいつもと同じにできますよ」って言ったんだ。
それなのに、全く違うじゃないか!

失礼ですが、デザインやステッチなどご愛用いただいている既製品と同じものです。それに、
オーダー用にご用意している革は既製品よりもやや高級なものでして、より滑らかな質感なんです。
その方が履き心地も良いですし、お客様にも喜んでいただけるかと…。



私が気に入っているのは「いつもの」履き心地だよ! 滑らかなんて望んでない!

そうはおっしゃいますが…それでしたらオーダーではなく既製品でいいということでしょうか?



どうしてそうなんだよ! もう君じゃ無理だ、オーナーを呼んでくれ!

クレームの要領を得ないまま手探りで対応するのは危険

なんともしゃべり合わない二人のやり取り。梶原さんの言葉が足りないのか、オーダーを担当した佐藤貴彦さん(29・仮名)がクレームの理由をイマイチ理解できていないようです。要領を得ないまま手探りで対応したようですが、結局佐藤さん一人では問題を解決できず、オーナーを交えた対応となってしまいました。梶原さんが怒っている理由は何だと思いますか?

☎ クレーム内容 ◆ オーダーメイドした革靴の仕上がりイメージと違った。

梶原さんは注文の際、「この店の商品を愛用している」と確かに伝えていました。では、梶原さんは「何を」気に入って愛用していたのでしょうか? それを確認しないまま、佐藤さんが「オーダーメイドでもいつもと同じにできますよ」と言ってしまったことが、今回のケースにおけるしつじりポイントです。おそらく佐藤さんは「見た目を同じにできる」という意味でその言葉を伝えたのに対し、梶原さんは「履き心地を同じにできる」と受け取ったため、認識のズレが生じてしまったのです。

すべてのお客様が思っていることを上手く言葉にできるとは限りません。だからこそ、お客様が本当に求めているものが何なのかを丁寧にひも解き、汲み取る作業が必要です。今回のケースで言えば、革靴のデザインなのか、耐久性なのか、はたまた機能性なのか、それを明確にした上でオーダーを受けるべきでしたね。ましてや佐藤さんは、既製品と異なる滑らかな革を用いることを伝えていませんでした。梶原さんが既製品のハリがある革を気に入っていたにもかかわらずです。当然これもNG。いかなる場合においても、相手にご理解いただけるよう、十分な説明を行うことが重要です。次回【後編】では、オーナーの中田功男さん(42・仮名)がこのお客様に、どのような対応を行っていったのかを詳しく見ていきましょう。

※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。

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/>



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
1部2課

タケナミ リョウコ

竹浪 怜子

入社年月 2018年8月
趣味 お酒、美術館巡り、
映画鑑賞、コンサートなど

カスタマーコンサルテーション事業部の竹浪と申します。前職では予備校の教務業務やリレーション事業部を担当しており、現在はお客様からのお問い合わせ対応およびチーム運営を中心に業務を行っております。日本アイラック株式会社に入社してから長い年月が経ちましたが、入社当初に指導いただいたお客様対応の基本は、今も私の業務の礎となっております。

また、前職での学校事務や塾運営の経験では、お問い合わせをいただいたお客様や生徒・保護者の方々と直接お話しする機会が多くありました。その経験を通じて、電話やメールの向こうにも「一人ひとりのお客様がいっぱいいる」という意識を持つようになり、現在の対応にも大いに活かされていると感じています。

現在はアパレルや飲食店など、約10社のお客様を担当しております。お客様対応の基本は共通していますが、業種ごとに異なる文化や考え方に触れることで新たな気づきも多く、常に新鮮な気持ちで業務に取り組んでおります。

趣味はお酒を嗜むこと、美術館巡り、映画鑑賞、コンサートなどです。新しい場所を訪れることも好きです。最近は老猫の世話で外出の機会が減っていますが、先日は初めて府中競馬場へ行きました。レースの結果は芳しくありませんでしたが、広々とした美しい施設で、紅葉の下で美味しい食事を楽しむことができ、良い気分転換になりました。

今後は、弓道や琴など、日本の伝統文化に触れられる習い事にも挑戦してみたいと考えております。

これからも何卒よろしくお願いいたします。



Staff's Face ▶▶▶INS



株式会社インシュアランスサービス
営業推進部1課

スギヤマ

杉山 ののか

入社年月 2025年10月
趣味 旅行

2025年10月に株式会社インシュアランスサービスへ入社いたしました。前職では同業界にて外交員として勤務しておりましたが、1社専属での業務だったため、他社のことについてはほとんど知識がなく、また事務職の経験も浅かったことから、入社当初は不安を感じておりました。しかし、先輩方がとても温かく、丁寧な指導に支えられ、少しずつ業務に慣れ取り組んでいけるように、日々精進しております。これからも経験と知識を身につけて、頑張っていこうと思っております。

プライベートでは、旅行先で各地のご当地グルメを楽しんだり、観光地を巡ったりする

ことが好きです。夫が福岡出身ということもあり、長期休暇には九州を訪れることが多く、夫の友人や家族のみんなが「ののかさんも一緒に!」と温かく迎えてくれる時間を大切にしています。

夫とは仲が良く、二人での旅行や、家でゆっくり過ごす時間が日々の仕事の励みになっています。旅行は好きですが、海外旅行の経験は一度きりなので、今後は海外にも行ってみたいという夢があります。

また、自然の中で過ごすことも好きで、BBQなどを通じて友人や家族とゆったりとした時間を過ごすことを楽しみにしています。おいしいものを囲みながら笑い合う時間がとても好きで、そうした経験を通じて人とのつながりを感じる瞬間を大切にしています。



羊蹄山に 舞い降りた ”非日常” という名の 奇跡



©Asyatt

ニセコの雪化粧した羊蹄山を舞台に、世界の富裕層が心の奥底で求め続けてきた究極の体験を現実化するプライベート体験——

それがAsyatt.(アシャット)社の「Snowtable(スノーテーブル)」です。

おひとり様ミニムチャージ25万円から・・・

この数字が示すのは、五感すべてを震撼させ命を洗濯する特別な儀式であり、人生を変える瞬間への投資なのです。

純白の雪原に忽然と姿を現す50名収容の特別テント。内部は蝦夷鹿の上質な冬毛に包まれ、暖炉が踊る炎で厳冬の寒さを温かく迎えます。ウェルカムシャンパーニュのきめ細やかな泡が弾ける音までもが、この特別な空間では深い意味を纏って響きわたるのです。

そして、興奮はテーブルを離れてもまだまだ続きます。大型スノーモービルでパウダースノーを舞い上げ、子供たちはピーコンを使った本格的な宝探しに夢中になり、更には夜空を彩るプライベート花火、和楽器の幽玄な調べ、著名アーティストによるライブペインティング——まさに現代版能舞台のような演出が次々と展開されていくこの体験はまさに唯一無二といえます。

1日1組という贅沢すぎる限定性。専属チームが織りなすおもてなしは、ゲスト一人ひとりの好みを熟知した完璧なオーダーメイド。既に2025年の予約枠は完売し、2026年2月まで埋まっているという人気ぶりが、この体験の魔力を何より雄弁に証明しています。羊蹄山の麓で刻まれる、人生で最も尊い時間。このプレミアムツアーこそが真の贅沢の定義といえます。



文：西田 理一郎
www.deeproot.co.jp

月経前のあなたの、 あたらしい選択肢へ。



個包装7袋入り
(1日3粒目安)



女性の健康を研究し続けてきた大塚製薬が
開発した、食品サプリメント「tocoelle」。
女性特有のサイクルに着目し、生まれました。
ビタミンEの一種で、tocoelleの名前の由来になっている
「 γ -トコフェロール」「 γ -トコトリエノール」と、
健康と美容をサポートするエクオール、
女性に不足しがちなカルシウムが含まれています。
どんな毎日も、あなたにエールを。

毎月の7日間もわたらしく

tocoelle

トコエル

お問い合わせ： 大塚製薬 トコエル 相談窓口 0120-008018
(9時～17時 土・日・祝日を除く)

お買い求めはお近くの医療機関、
または大塚製薬の公式通販
「オオツカ・プラスワン」にて

取扱い
医療機関は
こちらから



トコエルの詳細
お買い求めは
こちらから





こんにちは。今年は11月頃から急に涼しくなって、紅葉🍁も綺麗でしたね! ゴルフ場も金木犀の香りが漂い、桜、もみじ、ポプラの紅葉と色とりどりでした。皆さん楽しめましたか?

実は最近、海外のプレーヤーとラウンドする機会ができて、それがまあ緊張する相手なので、ゴルフ用語が英語でなんて言うか?? 調べてみました😊皆さんにご紹介しま〜す♪

基本的な用語

- *もともと英国発祥で海外から伝わっているゴルフですから、英語そのままが多いのは当然。日本人が勝手に和製英語で作ったものが多く、なかなか面白いです。
- *ショートホール/ミドル/ロングはそれぞれpar three/par four/par fiveです。short/middle/long だったら単に短い/中くらい/長い、で何の事??となるのでしょうかね🐦
- *ナイスショット/ナイスアウト/ナイスタッチは、good shot/good out/good speed、ナイスオンは言わないらしい。ナイスではなくグッドになる、日本人はナイス好き?!
- *フォロー/アゲントは、downwind/into the wind。芝目はgrainで、順目/逆目はwith the grain/into the grain。“into the ~”は中に入るから「順」っぽいけど「逆」なんですわ!
- *上り/下りはuphill/downhill、前上がり/前下りはabove the feet/below the feet なるほど。

ラウンド中に使う用語

- *ダフリ: duffed、トップ: topped、チョロ: dribbled、テンブラ: skied/ballooning、空振り/missed、池ボチャ: hit into the water、低空飛行: knockdown フムフム、なんとなく🤔
- *届かない: short、オーバー: over、フック: hook、スライス: slice そのままやん。
- *面白いところでは、目玉は🥚ではなくて目玉焼きfried egg lieです! カップに蹴られる、はlip out、ぐるりと回って入るのはflusher、ドキッとするからでしょうか?!(flush: 紅潮する)
- *良い方もありますね、ホールインワン: Ace、寄せワン: up and down、砂イチ: sand save、ナイスキックでオン: bump and run、オーバードライブ: out drive



- *入れー!はギャラリーがよく言っている“Get in the hole!”、とまれ!は、stay/sit/bite。スピンで止まってほしい時にbite!(噛みつけ!)なんですって。
- *お先にどうぞ、は“Please go first.”、で、お先です、は“Let me finish it.”、finishでも通じるそうです。
- *そうそうニギリで、いえマッチプレーでOK?というのは“Gimme?”というそう。give meの短縮版です。😊

一覧表

日本語	英語
ナイスショット	good shot / great shot
ナイスタッチ	good speed
ナイスアウト	good out
入れ!	get in the hole!
止まってー	stay / bite / sit
飛びすぎないで	get down
結果オーライ	good miss
がんばって(そのまま行け)	hang on
ピンまでの距離	yardage to the pin
ショートホール	par three
ミドル	par four
ロング	par five
ガードバンカー	greenside bunker
クロスバンカー	fairway bunker
グリーン	green / dance floor
芝目	grain
ベアグラウンド	hard pan / bare ground
赤杭	red penalty area
OB	out of bounds
暫定球	provisional ball
特設ティー	provisional tee / temporary tee
目玉	fried egg lie
ボールが半分埋まった状態	plugged lie
カップに蹴られる	lip out
一周して入る	flusher
スライスライン	left-to-right
フックライン	right-to-left
フォロー	tail wind / downwind
アゲント	headwind / into the wind

海外の友人とゴルフする時に備えて、練習してみてはいかがでしょうか? Let's Enjoy Golf !!

光葉 篤子 みつば あつこ

生まれも育ちも神戸、大学生の頃からゴルフを嗜み、神戸のとあるゴルフ用品メーカーに勤務、ゴルフ用品の企画・開発に携わる。週1ゴルファー、HDGP10。

お店情報 1

大人のための新橋ダイニング

遊膳 YUZEN 新橋

新橋駅烏森口から徒歩1分、ビルの地下に佇む「遊膳 YUZEN 新橋」は、野菜料理を中心に肉・魚料理も味わえる大人の隠れ居酒屋。

毎日変わる20種類以上の野菜から、お好みの食材&ドレッシングが選べるサラダをはじめ、和風・薬膳・豆乳のダシで楽しむ野菜しゃぶしゃぶ、ニュージーランド産のラム肉を使用した極上ラムチョップなど、多彩なメニューが揃います。人気のやさいの肉巻串焼きは、トマトやアスパラ、レタスなどを巻いたバリエーション豊かな味わいをぜひご堪能ください。ほかにも各種ランチや3時間飲み放題が付いた、デザート含め7品が味わえる「遊膳特製コース」、特製キムチを使用した「特製キムチ鍋プラン」、女性限定のお得な「女子会プラン」など、豊富なコース・プランもそろう踏み。誕生日や記念日には特製デザートプレートのうれしいサービスも。

シンプルかつ暖かみのある色で統一された店内は、カウンターやテーブル席のほかに個室もあり、仕事帰りの一杯から女子会や接待まで幅広いシーンに対応。営業時間も翌朝の8時までと、時間を忘れて満喫できる、まさに新橋らしい大人の隠れ家となっています。



遊膳 YUZEN 新橋

〒105-0004 東京都港区新橋3-16-3 烏森ビルB1F

Tel. 03-3436-6006

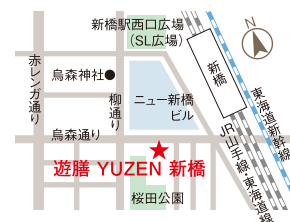
営業：月・土・祝日／15:00～翌8:00

火～金曜日／ランチ 11:30～14:30

ディナー 15:00～翌8:00

定休日：日曜日

URL <https://yuzen-shinbashi.owst.jp/>



クロスフィット明石

〒673-0018 兵庫県明石市西明石北町3-5-8

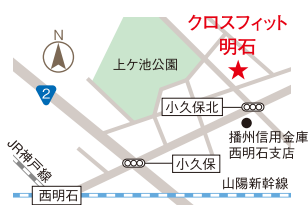
Tel.078-928-2663

営業：月・火・木・金曜日／6:30～

土・日・祝日／8:50～

※詳細はHP (<https://crossfit-akashi.com/home>) でご確認ください。

定休日：水曜日



お店情報 2

短時間で効果的「新しい運動習慣」

クロスフィット明石

JR西明石駅から徒歩約7分。「高い強度で行う多様なファンクショナル(日常動作)トレーニング」のメソッドに基づいて、日常生活の動きをベースに、体操運動・筋力トレーニング・有酸素運動を取り入れた、新しい運動習慣を提供する「クロスフィット明石」。

同ジムは6人制のセミパーソナルジム形態で、専門的な資格を持つコーチが、基礎の細かいポイントまで丁寧に指導してくれる「CrossFit」クラスをはじめとし、ランニングと筋力・持久力を鍛えるワークアウトを組み込んだ「HYROX」クラスや、自由にトレーニングができる「Open Gym」クラスと、ライフスタイルや体調に合わせ、初心者から上級者まで自分のペースでトレーニングできる環境が整っています。また、楽しみながらトレーニングが継続できるように、「仲間と一緒に成長できる」「毎日異なるメニューが用意されている」「短時間で効果が感じられるメニューが揃う」と、モチベーションを保てる仕組みが揃っていることも人気の理由だそうです。

仲間と楽しく新しい自分に出会いたい方。短時間で効率的に成果を出したい方。クロスフィット明石で新しい運動習慣を始めませんか？

季節の おすすめレシピ

Recommended Seasonal Recipes

カフェ78Fuzuki Yaokaおすすめの
旬の食材を使ったレシピをご紹介します



ピーマンの肉詰め

◆作り方

- ① 緑、赤ピーマンの上部は切り落として種を取り除き、玉ねぎ、にんにく、パセリはみじん切りにする。
- ② フライパンにオリーブ油を熱し、にんにく、玉ねぎがしんなりするまで弱火で炒め、冷ましておく。
- ③ ボウルに②と【A】の材料を入れて混ぜ合わせる。
- ④ ピーマンの内側に薄力粉、塩をまぶし、③を詰める。
- ⑤ 鍋に、肉を詰めたピーマンを並べて【B】を入れ、沸騰するまで火にかけて、ふたをする。
- ⑥ 180℃のオーブンで30分煮込み、塩・こしょうで味を調えたら、ローリエ、タイムを彩りよくあしらう。



◆材料(4人分)

緑ピーマン 8個
赤ピーマン 4個
玉ねぎ 200g
にんにく 1片半

合いびき肉 500g
米(生) 大さじ5
パセリ 大さじ3
パプリカ(粉) 【A】 大さじ2
卵 1個
塩 小さじ1と1/2
トマトペースト 大さじ2

牛ブイヨン 300cc
トマト水煮 【B】 200cc
薄力粉 適量
塩・こしょう 適量
オリーブ油(炒め用) 適量
ローリエ、タイム(飾り用) 適量

カフェ78Fuzuki Yaoka

〒659-0067 芦屋市茶屋之町3-7 Decola Ashiya 101
TEL.080-3844-0778

これまで兵庫県西宮市で料理サロンと各地に出向いてケータリングをお届けしてきた(株)ターブルドールの三好万記子が、芦屋市にカフェレストランを2020年にオープンしました。「大切な人々と囲む食卓でのひとときが黄金に輝く幸せな時間でありますように」という理念のもと、サロンで教えていた身体に優しいお料理にプロの手間とエッセンスを加えてお届けしています。

▶ご予約は「78FuzukiYaoka」HPから。<https://78fuzuki.com/>



料理サロン ターブルドール主宰
カフェレストラン「78Fuzuki Yaoka」
オーナーシェフ
株式会社ターブルドール
代表取締役
三好 万記子

パリに3年間滞在中、ル・コルドンブルーで本格フレンチを習得。自宅で料理サロンを主宰するかたわら、各種ケータリング・カフェプロデュースを請け負う。

インテリアコーディネーターの資格を活かして創り出すテーブル空間のセンスの良さにも定評があり、料理やコーディネートを含むパーティプロデュースの依頼元は個人宅から企業、スポーツイベントや展示会に及ぶ。現在は2020年9月にオープンしたカフェレストラン「78Fuzuki Yaoka」に力を入れており、ほぼ毎日厨房にて腕をふるっている。

ケータリングのお問い合わせはターブルドールHPから
<https://www.tabledor.net/>
Instagram @makikotabledor



相続の話題の切り出し方について、 それぞれの立場から考えてみる

Professional's 最前線

Vol.17

■ 終活・相続対策の話は誰から切り出すとよいのか

終活や相続の準備について、家族で話題にすることがむずかしいという場面をよく目の当たりにします。司法書士として相談を受ける中でも、「必要なのはわかっているのに、きっかけがつかめない」というご家庭は少なくありません。人生の終盤に関わる話は、財産や医療の希望など、深く踏み込む内容を含みます。そのため、家族の誰が話し始めるかで、その後の進み方に大きな違いが生まれます。

■ 親世代から話が出るときの進みやすさ

一般論として、終活や相続の話は親世代（本人）から切り出されると理解や意思決定が進みやすいです。財産の整理や将来の意向は“本人の意思”が何より尊重される領域です。ご本人自ら話し始めれば、家族は抵抗なく耳を傾けられ、必要な情報も自然に共有できます。

実務の場面でも、親主導のケースは手続きや意思確認が早く整います。ご本人が「備えておきたい」という気持ちで動いているため、対策の軸がぶれません。もっとも、健康で生活に支障がない時期には、自らこれらの話題をすることはそれほど多くありません。

「まだ大丈夫」「もう少し元気でいたい」という気持ちが働き、終活や相続の話を自分の問題として捉えにくいからです。通院が増えたとき、兄弟の相続を経験したとき、体力の衰えを自覚したときなど、生活の変化を境に意識が切り替わり、準備に向き合い始める方が多いように感じます。

■ 子世代が動くときに意識したい話の入口

親から話が出るのを待っていても、なかなか話が出ないケースも少なくありません。そのときは、子世代の方から小さなきっかけをつくることで、状況が動き始めることがあります。ただし、子どもが「準備しておいてほしい」と伝えようと、親としてはプレッシャーを感じてしまうことがあります。財産を聞きたいのかと思われるなど、誤解が生じやすい場面でもあります。そのため、子世代が主導する場合には話の入り方がとても重要です。たとえば、次のような伝え方があります。

「最近、相続の話をするのが増えて、自分の家のことも知っておきたいと思った」「友人が親の介護で苦労していて、うちはいざというときに、どうしたいのか聞いてみたい」

このように「自分自身の不安や学びたい気持ち」を軸にすると、「相談されている側」として、自然に会話に入れます。親の心配をして声をかけているという姿勢を示すと、関係性が角が立ちにくく、話題の切り替えも穏やかに進みやすくなります。

実際に、自分（親）が入院したときに献身的な子の姿を見たことで、任せたいという気持ちになったというようなケースを何度もみてきました。

また、焦って結論を求めず、数回に分けてゆっくり話すことも大切です。終活や相続は、価値観や健康状態で考えが大きく揺れるものです。一度話して終わりではなく、何回か対話を重ねることで、ようやく気持ちが整っていくご家庭も多くあります。

■ 専門家をきっかけにする方法

家族だけでは切り出しにくいとき、司法書士や保険の担当者などが情報の整理役になることがあります。

保険の見直しや資産の名義確認の場面は、老後の生活や財産の整理と関連づけて考えやすくなります。相談の途中で「将来のことで他に気になっていることはありませんか」と専門家が声掛けをすると、家族では触れにくい話題でもスムーズに受け入れられることがあります。また、必要に応じて、制度や手続きの説明を挟みながら対話を支えることで、客観的にご自身の状況を確認いただけます。

■ おわりに

終活や相続の話は、どうしても話づらい領域です。親主導で話が始まると理想的ですが、まだ元気なうちは自分の問題として捉えにくく、行動に移りにくいのも事実です。そのときは、子世代が“支える立場”として穏やかに声をかけることで、前に進むきっかけを作ることもできるでしょう。

年末年始や季節の折に家族で集まる機会も活用しながら、相続についての意見を交わしてみるのはいかがでしょうか。



杠（ゆずり）はグループ 代表
司法書士 川原田 慶太

1976年生。京都大学法学部卒。

近畿圏を中心に、成年後見や家族信託、遺言などの財産管理業務に特化した専門チームを結成し、年間300件以上の相談に応じる。日本経済新聞電子版にて「司法書士が見た相続トラブル百科」を長期連載。

金融機関を中心に相続セミナー講師を多数歴任、著書に「司法書士は見た実録相続トラブル」（日経出版）

<https://www.yuzuri-ha.or.jp>

読者プレゼント

コフレ・ゲート〈15個入〉

1991年に神戸で生まれたパティスリー、
ア・ラ・カンパーニュ。

南仏プロヴァンスの伝統的な味を
再現したこだわりの焼き菓子は
数々のスイーツファンが
納得する逸品です。

■ ア・ラ・カンパーニュ

<https://www.alacampagne.jp>

10名様に
プレゼント



※上記画像は商品イメージとなります。内容や数量が実際の商品と異なる場合がございます。

Webから、必要事項を
ご入力してご応募ください。

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

※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】
2026年
1月15日



RMJ

RMJグループの情報誌「RMJ」2025.12 WINTER

発行人：株式会社RMJホールディングス

会社概要 COMPANY PROFILE

株式会社RMJホールディングス

〒104-0033 東京都中央区新川1-22-11 永代ビル8F
TEL 03-6625-5360 (代表) FAX 03-6222-9322

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

〒104-0033 東京都中央区新川1-22-11 永代ビル9F
TEL 03-6625-5400 (代表) FAX 03-6222-9380

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

株式会社 i-Spec

〒662-0972 兵庫県西宮市今在家町3-6 西宮インクビル3F
TEL 0798-38-2705 FAX 0798-38-2706



RMJ Group

VISSEL KOBE OFFICIAL PARTNER

私たちはヴィッセル神戸オフィシャルパートナーです

人生に楽園。

さあ、ロングライフにしかない
極上のセカンドライフへ。

住宅型有料老人ホーム／厚生労働省基準 池田市有料老人ホーム設置届済

アーバンリトリートホテル

ロングライフ池田山手

北欧のデザインホテルのような洒脱な住空間。



防災も防犯も万全のサポート

地震・台風・水害など万が一の災害時、
ご自宅より安心・安全な暮らしを。
非常時に備えて訓練を受けた熟練の
スタッフがお客様をお守りします。

阪急宝塚線「石橋阪大前」駅下車

阪急バス池田市内線

「呉羽の里」バス停下車徒歩約3分



所在地／〒563-0022 池田市旭丘2丁目4-31



ロングライフはヘルス&ナチュラルビューティ

人生100年時代に向けた先進的なメソッド。それがヘルス&ナチュラルビューティ。
「ずっと健康」「ずっと美しく」ありたいという願いを叶える新しいプログラムです。



詳しくはWEBで

ロングライフだけの 「3つの保証」

1 住み替え保証

関西、関東、中部の日本ロングライフ内のホームから同条件のお部屋に、追加金無しで住み替え頂けます。
※詳しくはお問い合わせください。

2 リゾートホテル 利用保証

各ホームで開催するツアー企画にご自由に参加頂けます。また、函館、箱根、由布院、沖縄石垣島のときりゾートのホテルを優先的にご利用頂けます。

3 GFC保証

(グッドフィーリングコーディネート)

「文化と背景、心地よい空間、質の高い身体ケア」の三要素で、1986年創業以来ケアサービス専門企業としてサービスをご提供。