

RMJ

RMJグループの情報誌 Vol.47 2023.12 WINTER

 RMJ Group
Risk Management of Japan



RMJ
EYES

保険を通して自社を知る、
保険代理店との上手な付き合い方

Charles bridge in winter, Prague



Afternoon Tea



医師 1,000名の 95%が、 ボディメンテを 勧めたいと回答。

コンディションを整える
乳酸菌 B240 配合。

※2023年4月 AskDoctors 調べ ※調査対象：医師 1,000名 調査方法：資料を提示し、実際に製品を摂取した上での WEB アンケート調査 ※あくまで医師の方の印象であり、効能等を保証するものではありません。



5大栄養素が バランスよく摂れる ゼリータイプのカロリーメイト

カロリーメイトゼリーの特長

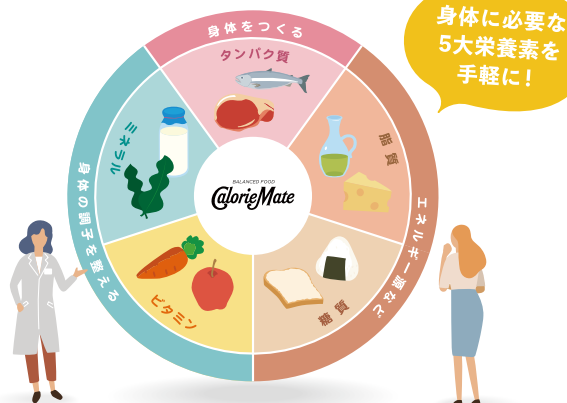
優しいのどごしで
食がすすまない時の
栄養補給にもおすすめ

ビタミン^{※1}は1日に
必要な量の約半分^{※2}

カロリー計算が簡単
1袋(215g) 200kcal

BCAA(分岐鎖アミノ酸)が
豊富なホエイタンパクを使用

※1: ビタミンA, B1, B2, B6, B12, D, E, ナイアシン, パントテン酸, 葉酸
※2: 1日に必要な量は「栄養素等表示基準値」をもとにしています。



LINE UP

BALANCED FOOD
CalorieMate
JELLY



アップル味

すりおろしりんごのような、
やさしい味わい。

さわやかなアップル味で、食がすすまない時や
日々の栄養補助におすすめです。

ライム&グレープフルーツ味

ライムの香りがさわやかな、
さっぱりとした味わい。

柑橘系ですっきり飲みやすく、リフレッシュ
したい時や運動時にもおすすめです。



フルーティミルク味

ほどよい甘みで
すっきりとしたミルクの味わい。
やさしい口あたりで飲みやすく、
食がすすまない時におすすめです。

※写真はイメージです。

eスポーツで地域活性化を目指す

今回ご紹介するのは、eスポーツ体験施設「eSPARKLe KOBE」(以下、エスパークル神戸)だ。

NTT西日本グループが「ICT(情報通信技術)×eスポーツ」を通じ、さらなる地域活性化や産業振興に貢献することを目的に、2021年4月に神戸市中央区、NTT西日本神戸中央ビル一階にオープンしたものだ。

子どもから高齢者、初心者からプロ志望者まで「eスポーツを楽しく学べる場」となっている。

いったいどんな体験施設なのか、加えて企業の福利厚生としての活用のすすめなど、詳しく話を聞いた。

エスパークル神戸の特徴とは?

訪れた「エスパークル神戸」は、未来の施設のような非日常的な空間で、ゲーミングPCやキーボード・マウスなどゲームが快適に楽しめる設備が整い、全16席がそろそろ。一般利用、コーチング利用、貸切利用が可能となっている。

プロゲーミングチーム「エヴァ:e」をマネジメントするNGM株式会社と連携して運営し、NTT西日本の通信設備を活かした配信席(2席)を設け、安定した大会運営やライブ配信ができるのも特徴のひとつだ。また、地域コミュニティに対する活動拠点の提供として、兵庫で活動するコミュニティイベント・eスポーツプレイヤーを誘致し、多数のイベントを開催。イベント開催時は東京や名古屋など県外からの参加者もいるため、観光や宿泊、飲食といった副次的な地域振興効果もある。ゲームコミュニティによる定期貸切利用では、高品質な設備や安定した通信環境を活用したライブ配信により、地域の人気イベントとしてすでに定着している。

また、eスポーツプレイヤーによる施設独自イベントも開催し、これは満席になるほどの人気だという。

企業への取り組みとしては、地域大手企業や東名阪に拠点を持つ企業に対しオフライン(現地)、オンラインでのeスポーツレクリエーションを提供。職場でのコミュニケーションの活性化を経営課題とする企業には、レクリエーション販売を行う旅行代理店と連携し、さらなる展開を図っている。

地域企業に対するeスポーツ体験会も開催。これはeスポーツ体験を通じて、役職や部署を越えた交流を図れるもの。eスポーツに関する講義や、田中雄紀店長(元プロeスポーツプレイヤー)による実演によってビジネス観点での気づきも生まれる。複数拠点を跨いだオンラインeスポーツレクリエーションの開催では、配信席を活用し、WebカメラやYouTubeライブ配信を利用することで、プレイヤー以外のご家族を含めた観戦者による交流も増える。

このようにeスポーツは地域社会(自治体)、地域企業・団体における「課題解決のツール」としての活用が始まっており、これらの取り組みを通じて、地域での多様なステークホルダーとの対話が生まれ、新たな価値創出となっている。

実際、2018年以降、神戸市を中心にeスポーツ施設(6店)、専門学校等の教育機関(5校)など、eスポーツに取り組む環境の整備が急速に進みつつあるようだ。

eスポーツ×社内レクの取り組み

昨今の多様な働き方に伴い、社内レクリエーションの在り方も変わりつつある。中でも、eスポーツ×社内レクは、eスポーツを用いたオンラインを中心としたレクリエーションだ。

支店対抗、部署対抗などチームで戦うことで、「コミュニケーションの促進」「一体感の醸成」など、様々な効果が期待大。つまり、年齢や性別、役職に関係なく、多世代交流に役立ち、今までにない新しい表現方法の機会が生まれる。

PC、タブレット、スマホ等を使って、自宅や各オフィスにオンラインで繋ぐだけ。従来のイベントのように一か所に集まる必要はなく、誰でも参加が可能。ゲームを楽しみながら交流を深められるので、今後ますます需要は増えてくるだろう。

加えてオンラインイベントを企画できる人がいなくても、実況・解説・配信まで、この施設に企画・運営をすべて任せることもできる。

eスポーツを通じて企業の福利厚生としての活用のすすめ

NTTビジネスソリューションズ株式会社 兵庫ビジネス営業部 河本陽介担当課長は、こう話す。

「コロナ禍のタイミングでしたが、2021年4月にオープンしました。なぜこの施設をつくったのかというと、我々の会社は地域に根づいた企業でもありますので、地域活性化や産業振興を行うことに各エリアで取り組んでおり、兵庫としては、eスポーツを通じて地域貢献をしていきたいという思いからです」。

様々な企業の福利厚生のレクリエーションには、かなりの頻度で取り組み、多い時で月に10回以上も利用があるという。

「体験利用者は企業様や労働組合の方々、学校の方々などです。特に企業様や労働組合の方々には、コロナ禍でなかなか人が集まること



できなかったけれど、オンラインならば集まれるということで、オンラインレクリエーションは増えています。あとは学校の修学旅行で、東北をはじめ全国から来られています。実はeスポーツ施設がまだないような都市もあるので、まず知っていただくことが大事だと思います」(河本さん)。

さらに続けて「eスポーツの最初のイメージとして、一個人がゲームをしている印象がありますが、個人の方のみでなく、企業、学校など

様々な方の体験を通してコミュニケーションツールとしての取り組みを広く紹介させていただいています」とも。

「エスパークル神戸」すでに個人会員は約1300人

快適にeスポーツをするための環境やコンテンツが評価され、すでに個人の会員は1300名ほど。同時に施設オープン以後、約120件の地域企業や自治体、団体による見学や視察があとを絶たないという。

また、国体の文化プログラムである「全国都道府県対抗eスポーツ選手権」の兵庫県代表決定戦も複数年にわたって開催する等兵庫県における公的なイベントを複数回開催実施。兵庫県との共催で、対戦型シューティング(FPS)を使ったイベントを城崎温泉で開催した。

「HYOGO eスポーツフェスタ in城崎温泉(実証事業)」(2022年10月23日)だが、県外からも参加者が多数で、斎藤県知事も参戦し、大きなニュースにもなった。

第1回兵庫県eスポーツ推進検討会資料によれば、取り組みの方向性として地域活力の創出、人材の育成、インバウンド効果(世界規模の大会誘致)、新産業・雇用創出——eスポーツ都市として兵庫ブランドの確立。そこまで視野に入れて活動しているということだ。





大手企業も続々と参入、eスポーツは身近なものに

KDDI、レオバレス21、イオン、日本テレビなど、大手企業が続々と参入し、eスポーツは身近なものになりつつある。

田中店長は、自身の過去を振り返りながら、こんなふうに述べた。「私がゲームを始めたのは9年前。その頃は日本でもeスポーツという言葉は全くなく、2017年から2018年頃に言われ始め、その頃から大手企業の参入が増え始めました。私は元々ゲームが好きで、楽しむ中でもっと勝ちたい、一緒にプレイできる仲間が欲しいと思い、チームに所属するようになりました」。

そしてその後、プロに。

「大会に出るプレイヤーだったり、対戦相手の情報を取得し分析するアナリストだったり、メンタルコーチなど、色々な関わり方があります。私はひと通りさせてもらった中で、2019年の時に世界大会ベスト4になりました。その時はアナリストでした」。

豊富な知識を活かし、教え方も極めていいねいだ。

「初めての方にはゲームタイトルや簡単な操作方法などを解説します。アカウントの登録など最初の過程はすごく難しい部分もあると思いますので、しっかりサポートさせていただいています」。

年齢の高い方もふらっと訪れるそうで、「最初はハードルが高いと思われそうですが、実際、やってみると楽しいという人が多いです」とのこと。

eスポーツは勝ち負けがあり、勝つためにはどうするかかの思考や戦術は多岐にわたる。そこで、田中店長は初心者向けのeスポーツ講座を行っている。実のところそれはシニア中心で、そういう方々も増え始めているとか。

さらにまた、子ども向けに創造性と表現力を育むプログラミング教室も開いている。

初心者向けのおすすめのゲームとは？

田中店長におすすめのゲームを3つ、挙げていただいた。

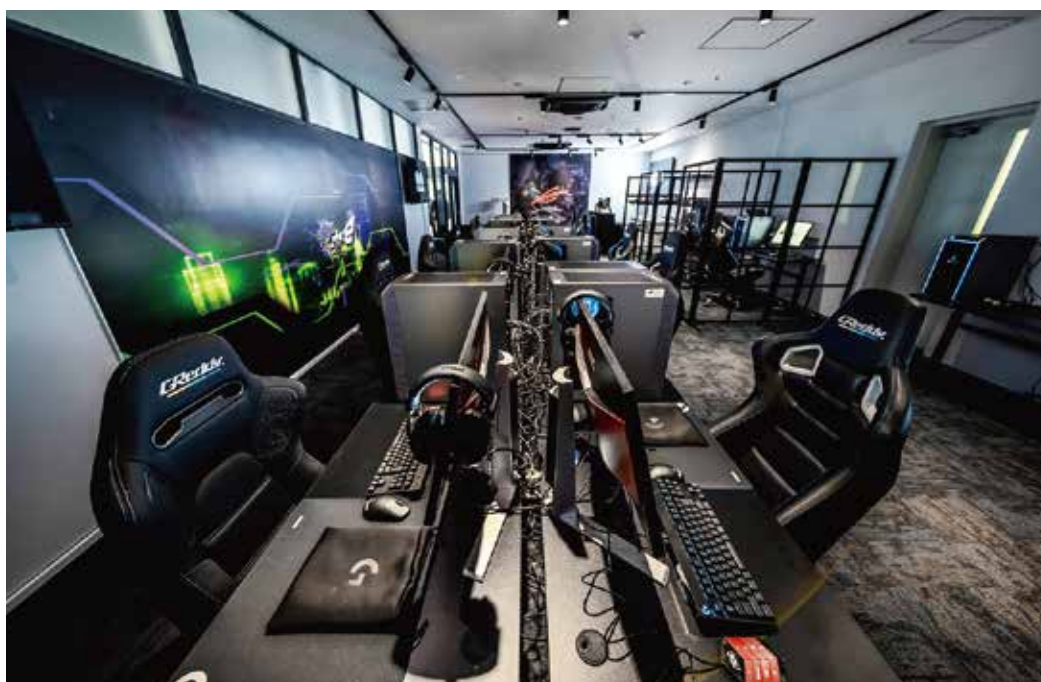
まず1つ目は、「Rocket League(ロケットリーグ)」。これは最も初心者におすすめ。車でサッカーをするゲームで、無料でできる。操作キーも少なく、わかりやすい。

続いて「VALORANT(ヴァロラント)」。シューティングゲームで、キャラクターベースの5対5で対戦する競技性の高いもの。リアルでもオンラインでも盛り上がる。

最後に「League of Legends(リーグオブレジェンド)」。これは一番ゲーム人口が多く、互いに相手の本拠地を目指して激突するゲーム。少しでも理解をすれば、疑問も湧きあがるため、かなり奥が深いものになっている。5人对5人で対戦し、自分のキャラクターを強化したりするなど、eスポーツをもっと知りたい人に向いている。

競技性のあるeスポーツでコミュニケーション活性化

そもそも「eスポーツ」とは「エレクトロニック・スポーツ」の略。ビデオゲームを使った対戦をスポーツ競技として捉える際の名称だ。





海外では大規模の大会になると、1万人を超えるギャラリーが会場を埋め尽くし、選手の一挙手一投足に熱狂し、それはまるでプロスポーツ大会のようである。

全世界での市場規模はすでに約1000億円に達したと言われていて、賞金総額が20億円を超える海外の大会もある。これら海外での人気に比べ、日本での市場規模はまだまだ小さいものの、それでも賞金額は年々上がっており、今後の市場拡大が期待される。

1人でこつこつするゲームと違い、eスポーツは対戦するという要素が強い。複数と複数で戦えば、チームの中だけでなく、対戦相手ともコミュニケーションが取れ、コミュニケーションの活性化に役立つ。もちろんゲームだけを見て楽しむ人もいます。

「eスポーツは人と人との対戦、さらに戦術性もしっかりとある。野球やサッカーにもチームの特徴があるように、eスポーツのチームや個人にも特色がある。それがeスポーツの醍醐味でしょう」(田中店長)。競技性があるのがeスポーツで、無料もあれば有料もある。当然だが、数年単位でゲームタイトルの主流も変わってくるという。

eスポーツで新たな価値創造へ

eスポーツの登場で、ゲームに対する考え方が変わってきている。これについて、河本さんは、こう話す。

「10代20代の方は、eスポーツの将来性を気づいていますが、30代以上の方はあまり気づいていません。そこに大きなギャップがあります。体験施設なので、体験をしていただく方が非常に多いのですが、毎回ご案内するたびにギャップが少しずつ埋まっています。皆さん感動されるので、それはすごく嬉しく思っています」。

さらに学校の先生方の考え方も、施設利用後にならりと変わるそうだ。「学校へのご案内でも生徒さんは当然盛り上がりませんが、実は先生も喜んでくれています。とある先生からは、ゲームはダメとかYouTubeはダメだと、そういう教育を今までしていましたが、今は全く変わりました。今後は、コミュニケーションツールとして使っていけば、社会性も身につきます。そういう良さを知ることができたので、しっかりと認識していきたい。より多くの方々に広げていきたいです—— そのような感想もいただいております」。

eスポーツは、中学や高校の探求学習やSDGs教育に活かせる。社内コミュニケーションの活性化を促進するためオンラインイベントの活用にも繋げることもできる。こうした様々な社会課題に対応する取り組みは、NTT西日本グループの新たな価値創造への挑戦と言えるだろう。



eSPARKLe KOBE

(エスパークル神戸)

運営会社 NTTビジネスソリューションズ株式会社



- 所在地 〒650-0024 神戸市中央区海岸通11番
NTT西日本神戸中央ビル1F TEL.078-335-6775
※アクセス 鉄道各社三宮駅より徒歩15分、元町駅より徒歩15分
- 営業時間 10:00~21:00
- 休業日 毎週火曜日、年末年始
- 利用料金 [一般利用] 1時間500円[税込]
[貸切利用] 平日全日 99,000円[税込]
休日全日 220,000円[税込] (時間貸切可)
- HPアドレス <https://www.esparkle-kobe.com/>

【お問い合わせ先】
e-mail esparkle-kobe@west.ntt.co.jp
X [@esparkle_kobe](https://twitter.com/esparkle_kobe)

保険を通して自社を知る、 保険代理店との 上手な付き合い方

「保険に関わり始めた頃、
保険に関する知識はほとんどありませんでした」。
当時をそう振り返るのは、トリドールホールディングス総務部次長の中村将人氏。
こうした意見は決して特別なものではない。企業経営はもちろん、
私たち一人ひとりの生活にも欠かすことのできない保険でありながら、
その実、精通している人は多くない。そこで今回は、
中村氏の経験談をもとに、保険との関わり方・保険代理店との
付き合い方を再確認するための一助になれば幸いである。

参加メンバー

右より

- トリドールホールディングス 総務部
中村 将人さん
- インシュアランスサービス
皆吉 晃弘・楠本 了



■ 保険のことは保険のプロに相談するのが正解

—中村様は総務部で保険を取り扱うようになった当時、保険に関してどれくらいご存知だったのですか？

中村 本当にお恥ずかしい話ですが、保険会社と保険代理店の違いも分からないレベルでした。そんな初心者からインシュアランスサービス様にはお付き合いいただいています。

楠本 今、中村様はそのようにお話されましたが、保険に精通しているお客様の方が圧倒的に少ないと思います。保険の種類も保険会社の数も本当に無数にあるので、ご自身だけで適切な保険を見つけるのは非常に難しいのではないのでしょうか。

中村 まさに楠本様のおっしゃる通りです。当社としても、M&Aや海外で合併会社を作る際、「今の保険で守られているのか」が不明瞭な状態でした。その上、もしも一覧表を別表でつけないと補償対象にならないような海外法人だった場合、総務部で全ての情報を管理するのは本当に大変で…。当社としては今後さらに海外進出も含めた事業展開を目指していく中で、保険契約とのギャップの把握・管理に

困っていたタイミングで、インシュアランスサービス様とのお付き合いが始まった感じですね。

楠本 トリドール様のように企業としての成長速度が目まぐるしいと、その都度リスクを把握し補償内容を照らし合わせるのが簡単ではありません。特に海外進出する際は、各国特有の状況はもちろん、テロやストライキなどに遭遇する可能性も無視できません。普段から幅広く保険に携わっている立場でなければ、そうしたリスクを全て察知しておくことは困難でしょう。

中村 だからこそ、インシュアランスサービス様にはいつもお世話になっています。今後、未知の国に進出する際、各国特有の保険情報を収集し把握する必要があると思うので、その時にご相談させていただきます。

楠本 もちろんです。数多くの保険に携わっている保険代理店だからこそ集まってくる情報を活用しながら、最適な保険契約をご提案させていただきます。



「補償されない」と思い込む前に、 まずは一度ご相談を

中村 インシュアランスサービス様とお付き合いするようになって驚いたのは、「え？この場合も補償されるんですか？」という事案があったことです。

楠本 これは決してトリドール様だけに限らず、皆様が驚かれることの一つかもしれないですね。保険契約においては、更新のたびに「前年踏襲」というケースも少なからずあり、担当者様が保険契約の細かい内容をご存知ではないこともあります。前任の担当者様が契約された後、前年踏襲を繰り返していると保険契約の内容を見直す機会もなかなかありません。そのため、「どうせこの事故では補償されないだろう」と思い込んでしまい、請求しなかったという方もいらっしゃるかもしれません。

中村 まさしくその通りで、インシュアランスサービス様に確認してもらった結果、「このケースだと補償されていたかもしれない」という案件がでてきたりもしました。

楠本 現在ご加入中の補償内容を見直す際は、特約の内容にも注目してください。

中村 特約ですか？

楠本 はい。何年も前に加入した保険の場合、特約が現在のお客様の状況にフィットしているとは限りません。例えば、昨年台風による被害が毎年のように報道されていますが、加入当時はそこまで重要視されずに想定していない条件が付帯されているケースもあります。

中村 確かに最近は当社でも台風による損害の報告も増えております。

楠本 そういった自社独自のリスク情報を保険内容に反映することで、よりお客様にピッタリの保険へとアップグレードすることができます。そもそも現在、どんな特約が付いているのかを理解されている方は少ないのではないのでしょうか。

中村 補償内容の隅々までは確かに把握しきれていないかもしれません…。

楠本 保険代理店への相談は、大きな機会損失を防げて適切な保険請求のお役立ちができるかと思います。お気軽にご相談いただければ、と思います。

■ 入手した情報は、社員同士でアウトプット

中村 インシュアランスサービス様とのお付き合いの中で強く感じるのが、とにかく説明がわかりやすいという点なのですが、顧客とのコミュニケーションにおいて、大切にされていることは何ですか？

楠本 そう言っていただくと、本当に嬉しいです。私がお客様にご説明する際に気をつけていることは「できる限り専門用語を使わない」「提案を裏付ける理由を添える」の2点になります。やはりお客様にしっかりと理解していただけるように気を配っています。

中村 確かに楠本様のご提案は、「なるほどなあ」と納得できることが多いです。こちらから何か質問した際にも、答えだけではなく、その理由・根拠をしっかりと付け加えてくださるので、社内に周知しやすいのがありがたいですね。もちろん、わからない専門用語に関しても丁寧に教えていただけるので、安心して質問できる心強い存在です。

楠本 今日は何か褒めていただければかりで恐縮です(笑)。でも、やはり中村様をはじめとした総務部の皆様が、保険に対しての意識が高いからこそだと思います。社内でも保険に関してお話をされたりしているのですか？

中村 そうですね。総務部のメンバー同士で、「提案資料に書いてあ

るここだけど、こういう理解で大丈夫かな？」といった答え合わせを兼ねた情報共有は行っています。

楠本 素晴らしいですね。ただ情報を得るだけではなく、得た情報を社内で共有されることで、自ずと皆様の保険に対する理解度は高まっていると思います。私たちは、お客様に寄り添いながら、お客様ごとに適切な保険契約をご提案することはもちろん、お客様自身の保険に対する知識を深めていただくことも大切な役割だと考えています。

中村 インシュアランスサービス様のおかげで、最初に比べると保険のことがわかってきたと思います。これからもお願いします。



保険を通して自社を知る、
保険代理店との
上手な付き合い方



保険も保険代理店も、 決して完璧なものではない

皆吉 中村様は覚えていらっしゃるかわかりませんが、私がトリドール様に初めてお伺いした際、中村様に「1回目からトリドールベストの提案を作れる自信はありません」とお伝えしました。現在加入されている保険の分析はできても、私たちはそれが合っているかはその時点では判断できません。お付き合いしていく中で、トリドール様特有の事情などを知っていき、より良い提案へと作り上げていく。そういう姿勢でこれまでお付き合いさせていただきました。

中村 その時のことは覚えています。でも、言われてみると確かにそうだなと思いましたし、皆吉様のお言葉にあったように、インシュアランスサービス様は本当に当社のことをよく調べてくださっていて、何なら社員よりも当社のことを知っているのではないかと驚くこともあるほどです(笑)。

皆吉 そうした分析とコミュニケーションの積み重ねにより、先ほどのお話にあった[自社独自のリスクに対する補償が必要]という答えを導き出すことができました。お客様自身からも見えない・見えにくい部分の事故を私たちが把握することで、より穴のない保険契約へと育てることができます。

中村 確かに保険は育てるものだと実感しました。

皆吉 保険商品は決して完璧なものではありません。保険で全てのトラブルをカバーできるわけでもありません。しかし、お客様のことを深く知っていけば、できる限り穴のない保険を提案することができずし、逆に無駄な保険を見直すこともできます。やはり皆様にお伝えしたいのは、保険契約は保険代理店と一緒に育てていくものであるということです。現在加入している保険契約はあくまでも“今”においてベターなものであり、次回更新時にベターであるかはわかりません。ですから、更新時期のたびに「前年踏襲」を続ける前に保険代理店と話しながら、気になることはどんどん質問してみてください。

中村 実際にインシュアランスサービス様に相談させていただくことで、保険契約を見直して保険料を削減することができましたし、自社の事業を客観視することもできました。保険のプロであり、企業を見るプロの方に第三者視点で弊社を見ていただけるのは、本当に助かります。

皆吉 そう言っていたら、本当に嬉しいです。弊社には、「お客様を深く知り、理解することにつとめる。また、常にお客様の立場にたつ」という理念があります。これは決して弊社に限ったことではありません。ご契約されている保険会社や保険代理店に気になることを質問し、コミュニケーションを積み重ねていくことで、きっとより良い保険契約へと成長していくはずですよ。

中村 これからも頼りにさせていただきますので、どうぞよろしくお願いいたします。

皆吉 ありがとうございます。末永くよろしくお願いいたします。

全4回にわたってお届けしてきた「トリドールホールディングスの攻める総務シリーズ」。いかがだったでしょうか？ もちろん、トリドールホールディングスの企業規模だからこそできる取り組みもあるが、汎用性の高い取り組みも少なくなかった。

ただ、中村氏はじめトリドールホールディングスの皆様と交流して感じたのは、「新しい取り組みには失敗がつきもの」であり、「失敗を恐れずに、失敗を糧にする」ことの大切さである。

攻める総務も、ペーパーレス化も、保険との関わり方も、一朝一夕で成し遂げられるものではない。それでも一歩ずつ前進を続けたことで、次のSTEPへと進むことができたのだ。

私たちも「できない理由よりできる根拠を探す」という考え方を少しでも参考にすることができれば、きっと今より先に進めるのではないだろうか。そう感じた有意義な時間だった。

株式会社トリドールホールディングス

[本社所在地] 〒150-0043 東京都渋谷区道玄坂1-21-1 渋谷ソラスタ 19階
[HPアドレス] <https://www.toridoll.com/>





部門

RMJ Group

紹介

株式会社インシュアランスサービス 関西営業1部1課

関西営業1部1課は、営業4名、事務担当2名の計6名で、毎日のコミュニケーションを大切にしながら、お客様と、保険と、日々向き合っております。

当課が担当させていただくお客様の業種は、製造業、建設業、不動産業、サービス業、小売業と多岐に渡り、事故の内容や潜むリスクも様々です。事故が発生した際、きちんと保険としての役目を果たせるよう、細かなヒアリングはもちろん、時には現場へうかがい状況を拝見、把握し、リスクを洗い出すことで、無駄や不足がない最適な保険商品をご提案させていただくよう努めております。

事務担当の2名は電話対応を通して、営業担当が不在の際などお客様より直接ご要望をうかがいます。その場でお客様にご安心いただき、解決させていただけるよう、日頃からお客様一人ひとりのことを知る努力を欠かしません。

経営理念である「ひとりを、ひとつを、ありがとう」を真とし、リスクマネジメントのプロとして、今後もお客様のお役に立てることがないかを常に考えていきたいと思っております。

保険を見直したい、補償内容を改めて説明してほしいなど、お気軽にお問い合わせください！全力でお応えいたします！

こんな私たちですが、今後ともよろしく願いたします。



[後方左から]
芦田 水美
東田 公美(課長代理)
塚本 厚志(課長)
[前方左から]
山本 直城(主任)
山内 奏慧
鴻池 櫻子



全日本交通安全協会の



自転車会員入会 および サイクル安心保険加入 ご案内



自転車は、ルールとマナーを守って 安全に利用しましょう。

自転車会員に入会して、 サイクル安心保険 (自転車保険)に入ろう!

1か月あたり
約140円~
(Web加入、プランAの場合)

「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.

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
(URL) <https://www.jtsa.or.jp/>

モバイルから

右記のQR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》
①ホームページからダウンロード
②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。

自転車利用者の皆さん ご存知ですか?

約7分32秒に1件、自転車事故は発生しています。

警察庁「令和3年中の交通事故の発生状況」から作成



自転車の加害事故賠償額例

自転車事故でも被害の大きさにより数千万円の賠償金を支払わなくてはならない場合もあります。この賠償責任は、未成年といえども責任を免れることはできません。

例1 **9,521万円**

男子小学生(11歳)が夜間、帰宅途中に自転車で走行中、歩道と車道の区別のない道路において歩行中の女性(62歳)と正面衝突。女性は頭蓋骨骨折等の傷害を負い、意識が戻らない状態となった。(神戸地方裁判所、平成25(2013)年7月4日判決)

例2 **9,266万円**

男子高校生が昼間、自転車横断帯のかなり手前の歩道から車道を斜めに横断し、対向車線を自転車で直進してきた男性会社員(24歳)と衝突。男性会社員に重大な障害(言語機能の喪失等)が残った。(東京地方裁判所、平成20(2008)年6月5日判決)

例3 **6,779万円**

男性が夕方、ペットボトルを片手に下り坂をスピードを落とさず走行し交差点に進入、横断歩道を横断中の女性(38歳)と衝突。女性は脳挫傷等で3日後に死亡した。(東京地方裁判所、平成15(2003)年9月30日判決)



「野球猫チータン」のLINEスタンプも好評配信中!

©NIPPON ANIMATION CO.,LTD.

スタンプショップ内にて「野球猫チータン」で検索してね!



一般財団法人全日本交通安全協会

※株式会社インシュアランスサービスは、全日本交通安全協会サイクル安心保険の幹事代理店です。

Topics ミモザ企業(ひょうご・こうべ女性活躍推進認定企業)認定

株式会社インシュアランスサービスは、兵庫県と神戸市が共同で実施している認定制度において、当社の女性活躍や多様な働き方への積極的な取り組みが認められ、9月6日付でミモザ企業の認定を受けました。



ひょうご・こうべ
女性活躍推進認定
ミモザ企業

取引先が不祥事! 人権侵害!?

契約を解除できるのか?

■はじめに

旧ジャニーズ事務所(現在は「SMILE-UP.」に商号変更)元代表者による性加害事件については、取引先企業が所属タレントとの各種契約(CM契約や番組出演契約)を解除する事態となっています。ここまでの規模ではないとしても、取引先が何らかの不祥事(法令違反や人権侵害等)を起こした時に、そのまま元の契約に基づく取引を継続することは、契約を継続する側にも問題が波及する危険性があります。一方、取引先に不祥事があったからといって、即座に契約を解除できるかは、契約の拘束力との関係を考慮しなければなりません。そこで今回は、取引先が不祥事を起こした場合に企業はどのように対応すべきか、特に従前の契約を解除できるかについて考えてみたいと思います。

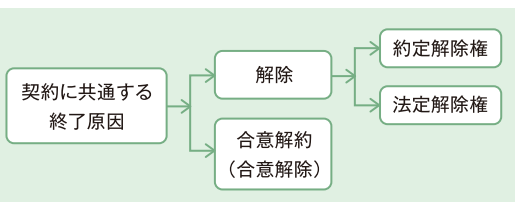
■契約の解除(一般論)

いったん有効に成立した契約が終了する事由には、様々なものがあります。

そもそも一回限りの契約(単発的契約)の場合、契約に基づく履行(弁済)が完了すれば、契約関係も終了します(例えば私人が行う住宅の売買契約)。他方、契約に存続期間が定められていて、その間履行が継続的になされる契約(継続的契約)の場合には、契約で定められた期間の満了(更新条項がある場合には更新の拒絶)により契約が終了します。

これに対して契約の「解除」という、契約に共通する終了事由があります。契約の解除とは、契約当事者の一方的な意思表示によって、契約の効力をさかのぼって消滅させることをいいます。解除権には、当事者が合意で契約中に定めておく「約定解除権」と、法律によって解除権が与えられている「法定解除権」の2種類があります。

なお、契約の解消を当事者が合意によって行う類型を「合意解除」といいます(解除と区別するために「合意解約」という場合もあります)。解除と合意解約は、当事者の一方的意思表示によって契約を解消できるか(解除)、相手方の同意が必要か(合意解約)という点で違いがあります。



■法定解除と約定解除

1 法定解除とは

法律の規定によって解除権が発生することを、「法定解除」といいます。民法上法定解除が規定されている主な類型として

は、債務不履行(履行遅滞、履行不能、契約不適合)や手付放棄による解除などがあります。

解除権の効力は、相手方に対する意思表示によって発生します(民法540条1項)。この意思表示は撤回できないとされています(同2項)。また、解除は、一般に、期間を定めて債務の履行を催告し、その期間内に履行がないときにできるとされています(民法541条)。ただし、債務の履行が不能であるとき、債務者が債務の履行を拒絶する意思を表明しているときなど法律で定める一定の場合は、催告することなく直ちに解除できます(民法542条)。なお、解除権が行使されたときには、契約の当事者は、それぞれ相手方を現状に戻す義務を負います(民法545条1項)。要するに、既に受け取った代金や物を相手方に返還する義務が生じるということです(これを「原状回復義務」といいます)。

2 約定解除とは

契約で解除事由を定めた場合、相手方にその事由に該当する事象が生じれば、契約上の義務の不履行がなくても、当事者は契約を解除することができます。これを「約定解除」といいます。

多くの契約書では、一方の当事者に以下のような事由が生じた場合、他方の当事者が契約を解除できるという条項が定められています。

約定解除事由の一般例

- (1) 監督官庁より営業の許可の取消し等の処分を受けたとき
- (2) 支払停止又は支払不能の状態となったとき
- (3) 手形又は小切手が不渡りとなったとき
- (4) 差押え、仮差押え、仮処分、担保権の実行又は公租公課の滞納処分を受けたとき
- (5) 破産、民事再生、会社更生又は特別清算の手続開始の申立てを受け、又は自ら申し立てたとき
- (6) 解散の決議を行ったとき

このような事由が相手方に生じた場合に契約を解除できるのは、契約の相手方の信用状態が著しく悪化するなどして、契約を継続するための前提が損なわれるからです。

なお、約定解除の場合には、法定解除(特に債務不履行解除)とは異なり、相手方に対する履行の催告なく解除できることが通常です。

■取引先の不祥事に対する企業対応

取引先が何らかの不祥事を起こした場合、企業としてはどのような対応をすべきでしょうか。この点、取引先が起こした不祥事が軽微なものであれば、契約関係を維持しながら、再発の防止を求めていくことで足りるでしょう。しかしながら、当該不祥事が法令違反(例えば独禁法違反や下請法違反)、刑

事罰が科せられるようなもの(例えば贈収賄や詐欺に当たる場合)、更には人権侵害に当たるような事案(例えば児童を使用した違法な労働や性加害)の場合、漫然と当該取引先との取引を継続することは、場合によっては違法行為や人権侵害を助長しているなどの風評被害が自社に及ぶ危険性もあります。

■取引先の不祥事を理由に契約を解除できるか

ただ、取引先が不正・不祥事などを起こしたとしても、それで直ちに契約を解約できるわけではありません。契約はいったん成立すれば、契約当事者を法的に拘束します。その関係を解消するには、上記に述べた様に契約関係を解消できる法的根拠がなければなりません。

1 合意解約を求める

まず穏便な解決策としては、不祥事発生を理由として取引先に契約の合意解約を求めることが考えられます。合意解約の場合、双方の合意に基づき契約関係を解消するのですから、違約金などを求められることもなく、穏便に契約を解消できます。ただ、取引先が解約に応じない場合には、この方策は採り得ません。

2 期間満了・更新拒絶

次の方策としては、契約に定められた期間満了を待って、更新を拒絶することにより契約関係を解消することが考えられます。継続的契約書には、一般的に契約の存続期間が定められており、また原則として期間を満了しても、当事者が更新を拒絶しない限り従前と同じ内容で契約が更新されるという規定が置かれています。そこで、取引先が不祥事を起こし、契約をこれ以上継続することが自社の不利益となったり、人権侵害を助長したりする場合には、契約期間満了を待ち、その段階で更新拒絶の意思を表示することにより契約関係を解消します。ただ、満了までの期間が長い場合には、不祥事発生以降も契約が継続することになり、自社にも風評被害が及ぶ恐れがあります。そのような場合には、少なくとも取引先に対し書面等で改善を求めたり、取引先がサプライヤーである場合には、取引期間満了まで同社からの調達を行わないなどの方策を採っておくことが必要となるでしょう。

3 約定解除条項の見直し

前述のとおり、契約書において約定解除できる事項を定める

ことができます。当該条項の中に、相手方が不祥事を起こした場合に契約を解除できる条項を入れておくことも有用です。たとえば先程の約定解除事由に以下のような条項を加えておきます。

明白な人権侵害、公序良俗に反する行為、代表者若しくは法人の一方ないしは双方が刑事上の訴追を受けたとき

その他契約関係の存続が一方当事者の社会的信用の維持に有害であることが客観的事象により明らかとなったとき

当該条項を入れておけば、取引先が人権侵害等の不祥事を起こした場合には、同条項により無催告で契約を解除することが可能となります。一方自社が不祥事を起こした場合に、相手方から同条項に基づき契約を解除されるリスクも有することになることは意識しておかなければなりません。

■取引先の人権侵害に対する対応

近時、持続可能な開発目標(SDGs)との関係で、企業活動における人権の尊重が目目されています。企業がSDGsに取り組む上で、自社のみならず取引先も含めて人権尊重のための施策を行うことは、社会全体からの要請とされており、その意味で、取引先で人権侵害事案が発生した場合には、企業が率先してその是正に関わっていくことも必要となるでしょう。この点、取引先において人権侵害が判明した場合の企業の対応を含め、「ビジネスと人権」の分野において企業に求められる対応については、「ビジネスと人権に関する行動計画の実施に係る関係府省庁施策推進・連絡会議」により、「責任あるサプライチェーン等における人権尊重のためのガイドライン」が公表されています。ここでは企業の人権尊重責任を根拠として、人権侵害を防止・軽減することを目的とした取組を企業に求めています。

▶責任あるサプライチェーン等における人権尊重のためのガイドライン

<https://www.meti.go.jp/press/2022/09/20220913003/20220913003-a.pdf>



同ガイドラインでは、取引先における人権侵害が判明した場合、人権尊重のための企業責任という観点から、即座に取引停止(すなわち契約解除や契約不更新)を行うのではなく、サプライヤー等との関係を維持しながら人権侵害の防止・軽減に努めるべきであると規定しています(本ガイドライン4.2.1.3)。

WILL法律事務所(大阪)パートナー弁護士 森 直也 URL <http://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



企業がサービス規定を公表する目的と効果

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「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。

今回のテーマは「～苦情・クレーム対応ガイドブック～「企業がサービス規定を公表する目的と効果」についてです。

社会問題化しつつあるカスタマーハラスメント

ここ最近、大きな話題となっている飲食店での迷惑行為。外食テロとして連日ニュースでも取り上げられるなど、全国的な社会問題になりつつあります。こうした状況を受けて、被害にあった企業は警察に被害届を提出。民事・刑事の両面から厳正に対処していくとの声明を出し、その毅然とした姿勢が大きな注目を集めました。

今回の一連の騒動に関連する動きとして、近年、カスタマーハラスメント(カスハラ)に対する方針を公表する事業者が増えています。以前には大手ゲームメーカーが自社の「修理サービス規程／保証規程」に、カスハラに関する内容を盛り込んだことが話題になりました。

実際、2020年2月に厚生労働省が発表した「カスタマーハラスメント対策企業マニュアル」でも、カスハラに対する基本姿勢を明確にすることを推奨しています。今や、企業におけるカスハラ対策が義務化されつつあると言えるでしょう。

企業がサービス規定を公表する理由

企業がカスハラに関するサービス規定を公表する目的としては、以下の3つが考えられます。

👉 クレーマーへの抑止力

あらかじめカスハラに関するサービス規定を公表することで、クレーマーへの抑止力につながります。この場合、「脅迫行為があったと判断した場合、サービスをお断りする場合があります」など、具体的な例を挙げて明記するとより効果的です。

👉 迅速な問題解決

カスハラに関するサービス規定を公表しておけば、迅速な対応が可能になります。理不尽な要求や「他社ではこうしてくれた」などの反論に対しても、自社のスタンスを明確に示すことができるので、不要な時間を費やすことなく問題を解決できます。

👉 従業員の保護

事業者がカスハラに関するサービス規定を公表する最大の目的は、従業員の保護です。現場のスタッフは、日々クレーマーの対応に追われています。中には、大きな声を出されたり謝罪を強要されたりといったケースもあり、精神的負担がかかることも少なくありません。そうした状況を回避するためにも、サービス規定の公表は意義あるものと言えるでしょう。



顧客対応も時代に合わせてアップデートを

日本のサービス事業者は、かねてより「お客様は神様である」といった価値観から、お客様の要求に合わせる風潮がありました。しかし、カスハラが社会的に問題視されるようになった今、そうした考えは過去のものになりつつあります。「お客様と事業者は対等な立場である」という考えのもと、時代に沿った価値観にアップデートしていくことが大切です。そのためには、カスハラに関するサービス規定を公表するだけでなく、実際にカスハラを受けた際の体制整備や従業員への周知徹底なども合わせて行う必要があります。組織と現場が一体となってカスハラ対策に取り組むことが大事なことです。毅然とした姿勢で対応するためにも、現場の声に耳を傾けながら自社としてのスタンスを確立していきましょう。

【顧客が上、サービス提供者が下】という固定観念

「お客様は神様です」という言葉がありますが、金を払う顧客こそが上位であり、サービス提供者は常にへりくだるべき、という考えを持つ人が一定層存在します。特に日本のサービス現場においては、いわゆる「おもてなし」として手厚いサービスを受けられるのが当たり前と認識されており、そのことが上下関係の思考に拍車をかけている傾向があります。



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/>



Staff's Face ▶▶▶IRC



日本アイラック株式会社
CC事業部2課

ウスイ コウイチロ

碓井 耕一路

入社年月 2020年11月
趣味 DIY

2020年の11月より日本アイラックへ入社いたしました。

以前はコールセンターのスーパーバイザーをしており、クライアントと接する機会などはほとんどありませんでした。アイラックではクライアントの方との直接のやり取りを含め、たくさんの初めての経験をさせていただいています。わからないことが多く、かつ、もともとビビリ症などもあり不安以外何も無いような日もありましたが、とても気遣っていただけるチームスタッフや、強面の方だったり優しさの塊のような方だったり、たくさんの上司や同僚の方々に助けられて一日一日を過ごせています。助けてもらったことを忘れないように、恩返しができるように自分にできることを頑張っていきたいと思っています。

休日については、基本的に無趣味ですが、しいていえば家具などを作るのが好きです。これまで作ったものは大きいものだと本棚、キッチンカウンター、小さいものだと米櫃を囲うための棚などがあります。設計図を作っているときは脳みそがパンクするので苦手ですが、木材をやすりで磨いている時間が好きです。嬉しいのは理想通りのサイズになるところです。ただ、家具作りは減多にしないので、ベッドで横になっていることが多いです。このような者ですが、何卒よろしくお願いたします。



Staff's Face ▶▶▶INS



株式会社インシュアランスサービス
神戸支店

エノモト クミコ

榎本 久益子

入社年月 2023年10月
趣味 お笑い、音楽、カフェ巡り、旅行

今年の10月にご縁がありインシュアランスサービスに入社いたしました。前職は総合病院で事務をしており、保険業界は全くの未経験ですが、優しい先輩方に教えていただきながら日々楽しく働かせていただいております。まだまだ不慣れではございますが、一生懸命精進してまいりますのでどうぞよろしくお願いたします。

18歳までは生まれ育った和歌山県田辺市に、それから三重、大阪とそれぞれ2年ほど住み、今回の入社に伴って兵庫県に引っ越してきました。私は昔からお笑いが好きで、芸人のラジオを流しながら家事をしたり、TVerでバラエティを観たりすることが日課になっています。大阪に住んだ理由も、芸人の話している大阪の街に詳しくなりたいという理由からでした。休日はカフェ巡りをよくしていて、特に昔ながらの喫茶店



で本を読む時間が好きです。兵庫県でもお気に入りの場所を見つけられるよう、様々な場所を開拓していくのが楽しみです。写真は伊勢志摩にあるカフェで、かわいい猫ちゃんが出迎えてくれました。

そして直近まで趣味としてバンド活動をしていたので、その代わりとなるアクティブな趣味やスポーツ等を始めようと思っています。運動不足解消になるようなおすすめの趣味等があればぜひ教えていただけると幸いです。

Life is a
Journey

Zoom-out travel

近年、AIを筆頭にデジタルコネクションが前提になりつつある現代社会において、距離感や価値が大きく変容する中、近所付き合いや人間関係が一層希薄になりました。この社会の変容ぶりは日々加速しています。

マイクロソフト社のファウンダーであるビル・ゲイツ氏は、変化の激しい時代を乗り切るために年に1週間、日々の生活習慣や業務を完全にシャットアウトし、経営に影響を与える重要なテーマについて検討する「Think Week (考える週)」を設けることで大きな成功を納めました。このように私たちも、今一度「デジタル」から距離を置いて等身大の自分を見つめ直すことで、何が本当に大切で普遍的な価値を持つのかを再認識し、自分らしく生きる羅針盤のようなものが見えてくるのではないのでしょうか。

日常の喧騒から離れ、本質を感じ取り心の感情を正すために、年末年始は心と身体の浄化の旅へ出かけませんか。1年が切り替わるこのタイミングこそ、人間という生命体としての根源的なリズムを取り戻し、調和を整える絶好のチャンスです。

家族との時間を大切にしたい年末年始の過ごし方として、例えば、ミクロネシア諸島やフィリピンの離島、タイ南部などへ船で向かい、さらに家族だけで小舟を使って小さな島へ渡る。スマートフォンの画面は「圏外」表示。海に放り出されてシュノーケルだけを与えられて、ただただゆっくり自然と向き合う環境。アナログ時代に育った親世代は、懐かしさとノスタルジーを感じ、逆にワクワクします。一方、デジタルネイティブである子供たちにとって「圏外」という環境は未知の領域で、不安と新しさが入り混じったものとなるでしょう。同じ環境でも、デジタルデトックスの受け止め方が大きく異なります。そんな世代ギャップを感じながら時間がゆっくりと流れていき、大自然の中で目に映ったものだけが現実となります。

Zoom社の社員も再びオフィスに戻り、また新たな時代の扉を開きました。

Zoom-out travel

今こそ、圏外への優雅な旅に出かけ、真の輝きを見つけましょう。

GRAND MICHELIN (グランミシュラン)
ミシュラン調査員のことば
[特別編集版]

絶賛
発売中



AmazonURL:
<https://www.amazon.co.jp/dp/4910204075>



文：ディープルート代表
西田 理一郎
info@deeproot.co.jp

特別展

癒やしいの日本美術

— ほのぼの若冲・ なごみの土牛 —

2023年 12月2日(土) -
2024年 2月4日(日)



- 開館時間：午前10時～午後5時（入館は午後4時30分まで）
- 休館日：月曜日
【1/8(月・祝)は開館、1/9(火)は休館、12/29(金)～1/2(火)は年末年始休館】
- 主催：山種美術館、日本経済新聞社
- 入館料：一般1400円(1200円) / 中学生以下無料(付添者の同伴が必要です)
障がい者手帳、被褥者健康手帳をご提示の方、およびその介助者(1名)は1200円(1000円)
*()内は前売料金
冬の学割 大学生・高校生 500円

上：伊藤若冲《伏見人形園》(部分) 1799(寛政11)年 紙本・彩色 山種美術館
 右：伊藤若冲《布袋図》(部分) 18世紀(江戸時代) 紙本・墨画 個人蔵
 左：奥村土牛《巻》(部分) 1947(昭和22)年頃 絹本・彩色 山種美術館



山種美術館
Yamatane Museum of Art



〒150-0012 東京都渋谷区広尾 3-12-36
<https://www.yamatane-museum.jp/>



こんにちは。寒い日もあれば暖かい日もあり、まだまだゴルフを楽しめそうですね! 🏌️

さて、みなさんは、どうやって自分が使うクラブやボールを選んでいきますか? 今日は、最近経験したオドロキ!のお話をご紹介します。

自分に合うボールを使うと、ゴルフが変わる!

クラブはあれこれ試してなんとなく良さそうなものを選びますが、ボールは?? タイリストを使ったらバックスピがかかる! 松山プロが使っているから? CMで「せやねん、飛ぶねん!」と言っているしー?? 実は私も、①アプローチで止まる方がいい、②ドライバーは飛んでほしい、③フィーリングはソフトが好き。ということで(生意気にも)SRIXON Z-STARを使っていました。が、クラブのテストで計測した時、「スピニングが少ないですね〜!」と言われ思い当たるフシが…。なんせアイアンでせっかくグリーンオンしても、オーバーすることが多く(アイアンが止まらない)、7番ウッドでも坂道を駆け上がっていくし(どんだけ転がるねん!)、まっスピニングが少ないのだろうと自覚はしていました。わが社が誇るボール技術担当の彼が言うには、「Z-STAR◆が合うかもしれませんよ。」ということで、Z-STAR◆を1スリーブ購入し、早速使ってみましたら〜

1 ドライバーで、最高到達点の手前で、ひと伸びする感じがある。

いつも私より飛ぶ友人と、肩を並べるかちょっと前にいくぐらいドライバーが飛んでいる!!

2 アイアンのキャリーが伸びた!

当たりがやや薄く手前のバンカーに入ったわ🌀という打球が、バンカーを越えてグリーンオン!

3 フェアウェイウッドで直接グリーンオンした球がグリーンに止まる!

これまた、低めの打出角でグリーン奥まで転がったな…という球が、なんとグリーンに止まっていて、バーディが一取れた🍀

私の場合、打ち方やヘッドスピードでスピニングが少なかったのが、ボールを変えてスピニングが増え適正スピニングになったので、飛距離が伸びる、アイアンはキャリーが伸びてトータルは同じ、フェアウェイウッドまで転がりが少なくなりキャリーボールで止まるようになりました! ボールを変えるだけで、こんなにゴルフの内容が変わるとは、まさに「目からウロコ」の経験でした! 🧐

自分のショットの特性を知ろう!〜計測のススメ

ドライバーショットで、ボールが良く上がる方ですか? それとも、落ちてからよく転がるか、転がらないか?

①ボールが高く、転がらない人。

⇒スピニングが多い⇒スピニングを減らすボールを使うと飛距離が伸びる。

②ボールが低め、やたら転がる。アイアンでも良く転がる。

⇒スピニングが少ない⇒スピニングが増えるタイプのボールと使うとよい。一応の目安はあるものの、一度計測してもらいたいと思います! ドライバーでの適正スピニング量は、ヘッドスピードや打出角にもよりますが、2000~2300rpm程度。ボールの飛距離や弾道は、ボールスピード、スピニング、打出角で決まるので、自分に合ったボールとクラブを選べば、同じスイングでも飛距離を伸ばせる!ということになります。

各社のボール、モデルの違いは??

各社のHPでじっくり比較いただければいいですが、

▶SRIXON Z-STARシリーズでは、

Z-STAR XV⇒スピニングを減らして飛ばす、ドライバーの飛距離重視
Z-STAR◆⇒スピニングがかかって止まる、アイアンで止まる
Z-STAR⇒ソフトなフィーリングが好きな人に

アプローチスピニング重視

▶ブリヂストンTOUR Bシリーズでは、

TOUR B X⇒スピニングを減らして飛ばす
TOUR B XS⇒スピニングがやや増えて、柔らかさもあるタイプ

▶タイトリストPRO V1シリーズでは、

PRO V1X⇒スピニングが増える、高弾道
PRO V1⇒スピニングを抑えて中弾道に

ぜひ、自分のショットの特性に合ったボールを選んで、ワンランクアップのゴルフを体験してください!! 🍀



SRIXON Z-STAR シリーズ



ブリヂストン TOUR B シリーズ



タイトリスト PRO V1 シリーズ

いかがでしたか? 今回はちょっとマニアックな話になってしまいましたが…、「まだまだボールの違いが分かるほどの腕ではない」という方も、1年後2年後には「そうかー!」と分かるようになるのを目指して、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、HDPC10。

お店情報

ikariスーパー直営の
本格中国料理

愛蓮

ikariスーパー直営ならではの厳選された新鮮食材を使用し、熟練の料理人が腕をふるう本格中国料理です。

神戸以外でも美味しい中国料理を、という行光博志会長の願いのもと、昭和56(1981)年に第一号店「門戸店」を開店しました。現在は、塚口店、苦楽園店、六甲店の3店舗で、単品の料理から本格的なコース料理まで、本場中国の味をベースに、日本人の好みに合わせてアレンジされています。

阪急塚口駅北出口すぐにある、外光の入る広い店内の塚口店は、おひとり様は気軽なカウンター席。円卓のフロア席や個室もあり、様々な用途に対応できます。200名まで収容できる4階ホールでは、宴会やパーティーも可能です。開放感あふれる店内の六甲店は、阪急六甲駅から北に100メートルの駅前店で、南側一面の窓からの眺めも楽しめます。4名様から20名様まで対応できる円卓を囲める個室があります。苦楽園店は、阪急苦楽園口駅から徒歩3分、ikariスーパー夙川店の真向かいのビル2階に立地。メインフロアには、テーブル席・カウンター席があり、掘こたつ式個室や落ち着いた雰囲気の大石の個室などがあります。また、大人数向けのパーティールームもあり、大切な方々との会食に利用できます。

お店の味を家庭でも職場でも楽しめる、テイクアウトメニューも充実しており、料理のできあがりまでに30分ほどかかるようなので、あらかじめ注文しておくといいかもかもしれません。いかりの会員カード「いかりシップカード」のポイントを、精算額に合わせて付与できるサービスも実施中です。



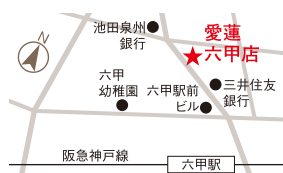
■塚口店
〒661-0002
兵庫県尼崎市塚口町1-15-8
いかりビル2F
※阪急神戸線 塚口駅 北出口 徒歩1分
Tel.050-5492-8134
URL <https://k386100.gorp.jp>



■苦楽園店
〒662-0078
兵庫県西宮市菊谷町2-25
※阪急甲陽線 苦楽園口駅 徒歩3分
Tel.050-5492-8170
URL <https://k386109.gorp.jp>



■六甲店
〒657-0065
兵庫県神戸市灘区宮山町2-6-15
いかり六甲店2F
※阪急神戸線 六甲駅 徒歩1分
Tel.050-5492-8147
URL <https://k386108.gorp.jp>



塚口店



苦楽園店



六甲店

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



ミニオマールとにんじんとパンパニッセル

◆作り方

- ① パンパニッセルは細かく砕く。
- ② ゆで卵は黄身と白身に分けて、黄身は裏ごしし、白身はみじん切りにする。
- ③ にんじんはスライサーでカットする。
- ④ サワークリームとマヨネーズは合わせておく。

カクテルグラスに、サワークリームマヨネーズ、パンパニッセル、卵の白身、にんじん、サワークリームマヨネーズ、卵の黄身、ミニオマールの順に盛り付け、ディルをあしらう。

◆材料(4人分)

パンパニッセル	1/2枚
ゆで卵	1個
にんじん	40g
ミニオマール(エビでも良い)	8尾
ディル	1本

【サワークリームマヨネーズ】

サワークリーム	小さじ4
マヨネーズ	小さじ4



ソシソン

◆作り方

- ① 湯の中にアールグレイの茶葉を入れてしばらく置き、茶葉を取り出して細かくみじん切りにする。
- ② ボウルに材料をすべて入れて混ぜ合わせる。粘りが出るまでよくこね4等分する。
- ③ フライパンにオリーブ油を入れ、両面をこんがり焼き、ふたをして3~4分蒸し焼きにする。
- ④ ローズマリーを飾る。

◆材料(4人分)

合いびき肉	100g
れんこんすりおろし	30g
ガラムマサラ	小さじ1/8
黒こしょう	適量
アールグレイ(紅茶)	} 小じ2
湯	
ローズマリー	適量
塩	小さじ1/2

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17年に渡り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)テーブルドルの三好万記子が、このたび芦屋市にカフェレストランをオープンしました。「大切な人たち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 ターブルドル主宰
カフェレストラン「78Fuzuki Yaoka」
オーナーシェフ
株式会社テーブルドル
代表取締役
三好 万記子

バリに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。現在は昨年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テーブルドルHPから
<https://www.tabledor.net/>
Instagram @makikotabledor

相続税を払いたくても、家が売れない

「空き家」について、全国で増えているというニュースを目にすることが多くなりました。5年ごとに総務省が行っている「住宅・土地統計調査」が10月に実施され現在集計中ですが、これまでのデータでは総住宅数に対する空き家率は「13.6%」、1世帯あたりに対して何戸の住宅が存在しているのかという住宅戸数も「1.16戸」と住宅の供給が過剰きみであることが窺えます。

空き家への国策のひとつとして、相続登記の義務化も来年4月から開始されます。相続した不動産を正当な理由なく3年以内に相続登記しなければ10万円以下の過料という罰則つきのため、早めの対応が必要となるでしょう。

ところで、こうした空き家率の増加は、相続トラブルとも無縁ではありません。相続トラブルの「代表選手」のひとつに、「主要な遺産が不動産にかたよっているため、うまく分けられない」というものがあります。このような場合、「遺産分けをお金で調整できない」というばかりでなく、ケースによっては「相続税を納めるお金すら準備できない」といったトラブルにもつながることがあるのです。

遺産のなかに十分なお金がある、あるいは当事者となる相続人たちの懐に余裕があるような状況ならば、「不動産を相続する人」と「お金を相続する人」ということで、うまく分けることができるかもしれません。しかし、十分なキャッシュが用意されていないために、「遺産の不動産を売却してお金に換えて、その代金を相続人たちで分ける」という方法を検討する場合も少なくないでしょう。

これがいわゆる「換価分割」という方法で、このやり方で遺産を分けることに当事者相続人全員が同意をすれば、不動産の持分そのものを巡ってもめる必要はなくなります。

ところが、この方法にはひとつの大きな「越えるべき壁」が存在しています。それは、「不動産の売却がスムーズに進んで、初めて可能になる分け方」だということです。地域によっては空き家率が増え、決して「売り手有利な市場」とはいえない部分もあるでしょう。こうした地域での不動産の売却については、買い手がつかないといった理由から今後ますますスムーズに進まないような事態も予測されます。

人口減少時代のなか、保有している不動産がかつて持っていた価値を、この先も留めていくとは限らなくなってきた状況になっているといえます。この先、その不動産が相続人の世代にとって必要となるかどうかということもきちんと考慮し、早めの準備や整理を行うことが今まで以上に求められている局面のように思います。



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「司法書士が見た実録相続トラブル」(日経出版)
<https://www.yuzuri-ha.or.jp>

■ 法人名称の変更のお知らせ

令和4年10月、司法書士法人おおさか法務事務所を含む当グループを「杠(ゆずり)はグループ」へ名称変更いたしました。それに伴い、事業法人を「杠司法書士法人」に、成年後見業務を担う法人を「司法書士法人ゆずりは後見センター」へと再編しました。「ゆずりは」という植物は、春若葉の萌え始めるころの瑞々しさを常に蓄く保つことから「譲り葉」と呼ばれるそうです。いつもそばに深く末永くお客様に関わらせていただくことを願い、お客様・ご家族が常に蓄く繁栄するようなサポートを目指しております。

読者プレゼント | いずれかご希望の品を各10名様にプレゼント

ikariスーパー直営の本格中国料理 愛蓮
お食事券〈3,000円〉 P19に掲載の「お店紹介」を、ご覧ください。



生産者だけが味わえる至福のメイプルシロップ
メイプルヌーヴォー

- ◆容量：250ml(330g)
- ◆原材料：サトウカエデの樹液(一番取り樹液)
- ◆原産国：カナダ



タンク貯蔵・再加熱なし、ピュアなメイプルシロップ。
毎年1万本、カナダ ケベック州の自社契約農園から仕入れる為、シリアルNo.入りです。

GRAND MICHELIN(グランミシュラン)
ミシュラン調査員のことは[特別編集版]

- ◆特別編集版プロデュース：西田理一郎氏
- ◆著者：フィリップ・トワナル氏他13名
- ◆監修：フィリップ・トワナル氏
- ◆翻訳：田中裕子氏
- ◆出版社：アンドエト



美食と知識のマリアージュ!心踊るディナータイムに一段と輝きが彩る、口福のグルメエクスペリエンスがここに。

同封のアンケート用紙に、
いずれかご希望の品及び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。

<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】
2024年
1月15日



RMJ RMJグループの情報誌「RMJ」2023.12 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 大阪市北区東天満2-1-10 KOUTOKUビル6F TEL 06-4801-8081 FAX 06-4801-8874



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。

抗菌コーティング施工済



ナノゾーンコート施工証明書

感染症対策のため、共有部分に抗菌コーティングナノゾーンコート施工実施。菌を抑制し、ウイルスの脅威から守ります。

[介護付有料老人ホーム] (一般型特定施設入居者生活介護)

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9分(約720m)



JR三ノ宮駅から、送迎バス
にてお迎えします。
中央改札口南側ロータリー



〒651-0051 兵庫県神戸市中央区神仙寺通3-1-2



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

函館・箱根・由布院・沖縄石垣島の4つの直営リゾートホテルと「京都天橋立・ハワイ」提携リゾートホテルをご入居者本人とご家族がご利用頂けます。

3 | GFC保証

(グッドフーリングコーディネイト)

「心地良い環境。質の高い身体ケア。個人の文化的背景」1986年創業以来ケア専門会社としてのノウハウをご提供。



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

お問い合わせはお客係相談室へ

0120-550-294

受付時間
9:00~19:00
年中無休

日本ロングライフ 検索
www.j-longlife.co.jp

東京本社：〒100-0004 東京都千代田区大手町1-6-1 大手町ビル9階
ロングライフグループ拠点：北海道／埼玉／東京／神奈川／千葉／静岡／愛知／大阪／兵庫／京都／大分／沖縄／中国(青島)／インドネシア(ジャカルタ)／韓国