

RMJ

RMJグループの情報誌 Vol.58 2026.9 AUTUMN

RMJ
EYES

入場料500円。小学生のみ入場OK。
リピーター続出の落語イベントが、
日本全国に広がり続ける理由とは。

韓国 昌徳宮・秘苑



RMJ Group
Risk Management of Japan

Afternoon Tea



銭湯をもっと心地よく!

ごくっ!
はいる前も
あがった後も

ポカリスエット &
ポカリスエットイオンウォーターで

ととの湯



ととの湯のススメ



お風呂の前にしっかりと、
水分と電解質を補給すれば、
いつものお風呂がもっと気持ちよく!

入場料500円。小学生のみ入場OK。 リピーター続出の落語イベントが、 日本全国に広がり続ける理由とは。

皆さんは、自分自身が初めて体験した大冒険を覚えているだろうか。

それは初めてのお使いだったかもしれないし、隣町の公園への遠出だったかもしれない。

どんな大冒険であっても、きっと当時の自分はこれまでにない高揚感と達成感を味わったはずである。

それは時代が移り変わっても決して変わらない、子どもの成長にとって必要不可欠な通過儀礼といえる。

そんな中、子どもたちにとって『令和版:初めての冒険』とも呼べるイベントがひそかに、

しかし、着実に周知されているのをご存知だろうか。

入場料500円・小学生のみ入場OKの落語会『子どもだけ寄席』である。

そして、それを主催するのが灘中学・灘高校から京都大学法学部卒業という異例の高学歴を誇る

神戸市生まれの落語家・桂福丸氏。時には、ラクゴニンジャというキャラクターを演じながら、

日本全国で落語会を開く福丸氏に、『子どもだけ寄席』の実態と目的をお聞きした。

子どもたちの笑顔を取り戻すために 立ち上がった、一人の落語家。

『子どもだけ寄席』は、スタートから5年間で約50公演を実施し、通算5,000~6,000人の小学生が参加するほどのイベントへと成長を遂げた。そんな人気イベントだが、始めるきっかけは誰もが忘れることのできない、あの出来事だったという。

「子どもだけ寄席を始めたのは、コロナ禍によってあらゆる学校行事が中止になり、登校することすらも制限されてしまった我が子の姿を見たのがきっかけです。当時は、私自身も多くの仕事がキャンセルになったこともあり、自分自身を見つめ直すきっかけになりました。そもそも、落語は私たちの生活に必要なものなのかとまで考えたほどです。それでも落語家として、何ができるだろうと考えて、まずはYouTubeに子ども向けの落語の動画を何本か上げて、見てもらうことにしました」。

2019年12月から始まったコロナ禍、その2020年2月末に安倍晋三内閣総理大臣(当時)が全国すべての小中高校と特別支援学校を

1か月間臨時休校するように要請。突然、学校からも街からも子どもたちの声は消え、自宅に閉じこもる日々へと強制移行することになった。福丸氏は当時を振り返り、何気ない日常の大切さを実感したという。

「学校での時間というのは、大人たちが思っている以上に子どもにとって大切なものなんだと感じました。私の子どもたちも明らかに笑





顔が減りました。しかも一斉休校が明けた後も子どもたちには我慢を強い状況が続いたのが可哀想で…。イベントが大幅に減少するだけでなく、日々の給食ですらも黙って食べないといけないうなど、相当なストレスが溜まっていたと思います。だからこそ、何とかして子どもたちを笑顔にできる場所を作りたいと思い、子どもだけ寄席を始めることになりました」。

そうして始まった『子どもだけ寄席』だが、子どもたちにとって実りの多いイベントにするため、ある2つのルールを定めることになる。それこそ、『入場料500円』と『小学生だけ入場可能（親の同伴禁止）』であった。

運営的に厳しくても500円にこだわる理由は、無邪気に心から楽しんでもらうため。

「500円という入場料は、子どものお小遣いから無理なく出すことができる料金設定にしました。自分のお小遣いで観に行くことで、子どもの自立心を育み、金銭感覚を身に付けるきっかけにもなればと。

正直、会場使用料や経費などを考えると500円の入場料では厳しいですが、それより一人でも多くの子どもたちに楽しんでもらいたいとの想いが勝ちました」。

自分のお小遣いから出すという行為は、前述の自立心や金銭感覚を育むと同時に、落語を真剣に楽しむ要素にもなっているという。大人からお金を出してもらったわけではないからこそ、何が何でも楽しむぞ!という眼差しで落語を楽しんでいるという様子で、その光景が何よりの報酬だと福丸氏は微笑む。

「そのための『小学生のみ入場OK』のルールでもあります。どうしても親が同伴の場合、子どもは無意識に親の反応を気にしてしまいます。ここは笑っていい場面なのか、静かにしないとイケない場面なのか。場の空気ではなく、親の態度で判断してしまいます。そうではなく、子どもの感性で落語を楽しみ、面白いと思ったところで心から笑ってほしい。不思議なもので、落語に初めて触れる子どもたちも講演が終わる頃には落語の楽しみ方を学び、一様に笑顔で帰っていきます。そうした子どもたちだけで成長する場は絶対に必要ではないでしょうか」。

さらに落語を観て大声で笑うこと自体が、子どもたちにとっては必要不可欠だという。

「子どもにとって大声を出すことは、喜びや不満などの感情を表現する手法であると同時に、筋力や肺活量を向上させる効果もあります。にもかかわらず、コロナ禍は子どもたちから大声を出す機会さえも奪いました。その結果、大声を出すことに躊躇してしまう子どももいます。だからこそ、子どもだけ寄席で落語を心から楽しんで、大声で笑ってもらえると本当に嬉しいですね」。

子どもだけ寄席は、子どもたちの心にたくさんの栄養を与える場だと福丸氏は考える。落語を通して、心身ともに健やかに育ち、30年後の日本を支える人材になってくれることを願いながら、日本全国に笑顔の輪を広げ続けていく。

長く続けていきたいからこそ、 補助金に頼らない運営体制に。

5年間続けてきた子どもだけ寄席だからこそ、子どもたちの成長も目に見えてわかるという。

「子どもだけ寄席は小学生しか観られないため、普通は小学校を卒業すると参加できません。しかし、それでも子どもだけ寄席を観たいと言ってくれる子どもたちは毎年いまして、そういう子どもたちには会場ボランティアをお願いしています。初めて子どもだけ寄席に来たときは自分の席を見つけるのにも苦労していた子どもたちが、いつの間にか会場誘導をできるまでに成長していると考えたら、感慨深いですし、続けてきて良かったなと思います」。落語に限らず、伝統芸能を次の世代につないでいくためには、こうした新しい世代の発掘が欠かせない。それと同時に大切なのは継続性である。

「一人でも多くの子どもたちを笑顔にするために。そして、落語を次の世代につないでいくためにも、子どもだけ寄席を一過性のイベントにしたいはありません。そのため、補助金に頼らずに自走式の運営体制を構築しています」。

現在、国や自治体から文化芸術活動に対する補助金などは確かに存在する。しかし、それらに頼ってしまうと補助金ありきの運営になってしまい、もしそれらの申請が通らなかった場合にイベントを開催できないとなってしまえば本末転倒だと福丸氏は語る。

そこで、子どもだけ寄席では『子どもだけ寄席:応援会員』という制度を取り入れている。年会費1万円から支援できる制度で、現在50名ほどが参加してくれているとのこと。本物の落語を一人でも多くの子どもに届けられるよう、興味のある方はぜひ参加してみしてほしい。

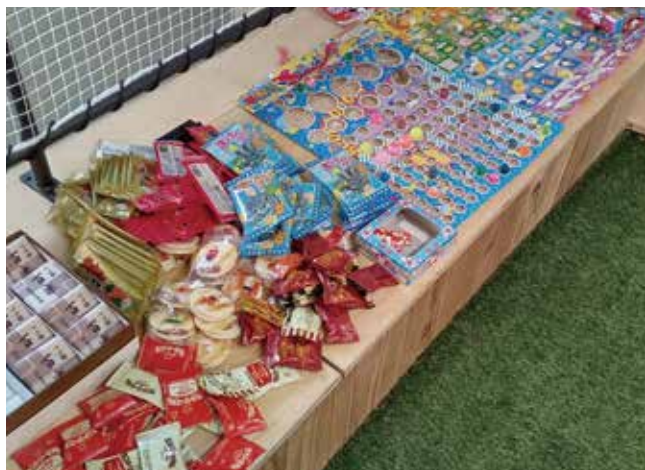
家でも学校でもない。 第3の居場所が子どもを育む。

子どもたちのために自分ができることをしたい。福丸氏のその想いは、子どもたちの新たな居場所作りにつながっていく。それが『宿題カフェ』である。宿題カフェとは、小中学生を対象に、自由に宿題を持ち寄って、みんなで頑張ろう!という参加無料のイベントで、飲み物・お菓子付き。宿題が終われば、お土産まで貰えるからか、開催するたびに子どもたちが殺到するという。しかも宿題でわからないところがあれば、京大卒の福丸氏自らが優しく教えてくれるというのだから、子どもだけでなく、保護者から喜ばれるのも頷ける。こんな人気イベントの宿題カフェもやはりコロナ禍がきっかけで生まれたという。

「ただでさえ、子どもたちが放課後に集える場所が減っていた昨今、コロナ禍でその傾向はさらに進みました。家に閉じこもっているばかりでは思い出も作れません。そんな折、ロケの仕事で似たような活動をされている方を見て、とても素晴らしい活動だなと感銘を受けて、自身でもやってみようと思い、宿題カフェを始めました」。



入場料500円。小学生のみ入場OK。
リピーター続出の落語イベントが、
日本全国に広がり続ける理由とは。



2021年にスタートして以降、月1回程度の不定期開催を続ける宿題カフェ。毎回、多くの子どもたちが訪れ、飲み物やお菓子、お土産まで用意するとなると、結構な経費がかかりそうに感じるが、「実はそうでもないんです」と福丸氏が笑う。

「飲み物やお菓子といっても、1、2万円もあれば十分なんです。それで子どもたちの居場所を作ることができます。背伸びをすることなく、自分にできることをする。今では宿題カフェの理念に賛同してくれる方も増えてきて、関西以外の場所でも開催できるようになってきたのは嬉しいです」。

1万円から始められる子どもたちの居場所作り。福丸氏は、宿題カフェを新しい形の地域貢献として、日本中に根付かせていきたいと語る。この記事を読んで、自身でもやってみたくて興味を沸かされた方は、ぜひ福丸氏に相談してみたいはかがだろうか。善意の輪が広がれば、子どもたちの笑顔はもっと増えるはずだから。

初めての大冒険は2時間。

子どもだけ寄席が描く、30年後の日本の未来。

子どもだけ寄席は、開場から終演までおよそ2時間。そのわずかな時間で、子どもたちは目を見張る成長を遂げる。例えば、『子どもだけ寄席』で初めて親と離れて、一人で行動する子どもも少なくない。そうになると、自身の座席一つを見つけることも容易ではない。それでも必死に考え、時には他の人に自分から聞いてみて、自身の座席を見つけ出す。それだけで子どもにとっては、大冒険なのである。しかも大冒険はそこから始まるのだ。初めて出会う子どもたちと、一緒に初めて落語を見聞きする。そして帰り道、親と合流した子どもは皆、楽しげに、誇らしげに大冒険の喜びを伝えることだろう。

もしも読者の皆さんの中で、自身の子どもに初めての大冒険をさせたいとお考えの方がいらっしゃったら、子どもだけ寄席はいかがだろうか。また、会社として新しい社会貢献の形を模索中の経営者の方にも強くおすすめしたい。落語がきっかけで、日本全体に笑顔があふれている。そんな粋な未来をぜひとも30年後に見てみたい。



撮影：ヒダキトモ

落語家 桂 福丸

Katsura Fukumaru



WEBSITE



instagram



Youtube

1978年神戸市東灘区生まれ。
灘中学灘高校卒業後、京都大学法学部に進学。
2001年卒業。卒業後は英語落語を学びアメリカでも公演を行う。
2007年2月、4代目桂福団治に入門。
「福丸」の名付け親は作家の藤本義一氏である。
3月9日に高石アブラホールにて初舞台を踏む。
天満天神繁昌亭ほか、各地の落語会に出演中。寄席では古典落語を中心に演じている。
2014年4月には、自身の体験を基にしたビジネス書「怒られ力〜新社会人は打たれてナンボ! (明治書院)」を出版。
「京大宇宙落語会」では、宇宙をテーマにした新作落語を発表している。
クラシック音楽とのコラボレーションや、B型肝炎の患者の方々に寄り添う活動なども行っている。

〔受賞〕

2017年度 文化庁芸術祭大衆芸能部門新人賞
第23回 新進落語家競演会新人奨励賞
2017年度 花形演芸大賞銀賞
2021年度 大阪文化祭奨励賞
2023年度 繁昌亭大賞・奨励賞

〔舞台〕

天満天神繁昌亭、子どもだけ寄席、学校公演(各地)、
会社研修会(落語、講演、ワークショップ)

R M J
EYES



兵庫に根差し、世界一を目指す 人と地域を心から愛する経営方針で、 “三方良し”の未来を創り上げる

兵庫県神戸市に本社を構えるSRCグループは、企業が抱える課題解決のためのソリューション提供を行う「株式会社SRCホールディングス」をはじめ、地域の求人に関するお悩みを戦略的に解決する「株式会社SRC」、関西圏のリスナーを長年楽しませてきた「兵庫エフエム放送株式会社 (Kiss FM KOBE)」など、人と地域に密着したビジネスを多角展開してきた。創業以来、35年以上にわたって兵庫県に根差ししてきた同グループには、必ず叶えたい夢があるという。今回はグループCEOである横山剛氏に、全社一丸で目指す夢とそれを叶えるための道筋を語っていただいた。

7つの指標で目指す、世界一の地域企業 夢を現実にする、“幸せ”の好循環とは

「私たちが目指しているのは、“世界一の地域企業”です」。

横山氏はあくまでも地域企業にこだわる。兵庫県特化型企业とはいえ、SRCグループが培ってきたノウハウやネットワークを駆使すれば、全国展開も可能なように感じるが、横山氏の考え方は至って合理的である。

「確かに全国展開することは可能ですが、地域集中することで資本コストを抑えることができ、収益率も上げることができます。わざわざライバルが多い都心部で戦うのもハイリスクです。だからこそ、兵庫県に集中することで、いずれは世界一の地域企業になれるように目指しています」。

世界一の企業ではなく、世界一の“地域”企業にしたのも、その方がライバルが少なそうだからと笑う横山氏だが、これは単なる夢物語ではない。実はしっかりとした基準を設けて、世界一を目指しているという。その基準こそ、次にあげる7つの要素である。

顧客数 社員報酬 従業員満足度 顧客満足度
ブランド力 採用力 地域貢献力

横山氏曰く、これらの7要素は独立した指標ではなく、それぞれが密接に連動しているという。例えば、社員報酬などの面で従業員満足度が上がれば、自然と仕事に対しても真摯に向き合える環境が整い、結果的に顧客満足度の高いサービスにつながる。それにより、ブランド力・採用力も高まるのである。このSRCグループに関わる全ての人が幸せになれる好循環こそ、世界一の地域企業になるための道だと横山氏は強く信じている。

大切なのは、目先の利益よりも“三方良し” 根幹に流れるのは、創業当時の感謝の気持ち

SRCグループは、横山氏が大学生時代に起業した株式会社SRCから始まった。それまでフルコミッション（完全歩合制）の訪問販売売

バイトをしていた横山氏は、「自分自身で成果を上げる」楽しさを感じ、一念発起して会社設立。時を同じく、大手求人媒体を扱う会社が関西進出するタイミングと重なった縁から求人媒体を扱うようになり、現在の主力事業へと成長するまでになる。学生起業から僅かな期間で大手求人媒体を扱うようになった要因を横山氏に聞くと、自嘲気味に笑いながら答えてくれた。

「最初はもう勢いだけでしたね。当時、20代前半の私がいきなり大手出版社の方に直談判して、取引させていただけただけで幸運でした。だからこそ、一人ひとりのお客様に感謝の気持ちを忘れずに精一杯頑張りました。あくまで売り手目線よりも買い手目線を大切にしながら。その中で大切な気づきがありました。それが“儲けを目的にしない”ということです」。

儲けを目的としない。一般的な企業からすると、利益が最重要に感じてしまうが、実はそこに罫が潜んでいるという。

「もちろん、企業なので利益は必要です。しかし、あくまでも利益は結果であって、目的にしてしまつては企業としての軸が歪んでしまうと感じています。有名な経営哲学に“三方良し”という考え方がありますが、自身だけが儲かるのではなく、関わる全ての人が幸福になることで、結果的に利益が出ることが理想的なのではないでしょうか。実際に起業当時、お客様に低単価で求人枠を販売していたのですが、顧客数も売上も圧倒的に私たちの会社が多かったんです。この“三方良し”の考え方は、今も変わらず大切な指針です」。

こうして“三方良し”の経営を続けていくことになったSRCグループにある日、大きな転機が訪れることになる。

関西圏で絶対的な人気を誇るラジオ局の危機 窮地を救ったのは、無謀な挑戦と諦めない心

順調に業績を伸ばしてきたSRCグループだが、2010年に大きな転機を迎える。兵庫県を中心に2府4県で広く親しまれてきたラジオ局「Kiss FM KOBE（兵庫エフエム放送株式会社）」の事業譲受である。事業譲受以前のKiss FM KOBEは、経営状態が非常に悪く、再生の望みも薄い状態であった。当然、SRCグループ以外で事業譲受



に名乗りを上げる企業もない中、横山氏は事業譲受に手を挙げることになる。

「ラジオ人気も下火だった当時、普通に考えたら再生は難しいのですが、私にはすごくチャンスに思えまして。もちろん、ラジオ単体で考えると年々聴取率は下がっている状態でしたが、ラジオというよりも地域メディアとして活かせないかと考えたんです。でも不思議なもので、事業譲受から16年。メディアとしてラジオを活かした結果、この期間で一番業績を伸ばしたのがラジオでした。ラジオ業界としては、どこも業績を落としている中で、です」。

現在、兵庫県内聴取習慣率1位を獲得した“FM放送”や月間総PV800万以上のWebメディア“Kiss PRESS”、“Web広告”や

SRCグループ

株式会社SRCホールディングス
株式会社SRC
株式会社TSC
株式会社SRCパートナーズ
ネットメディア株式会社
兵庫エフエム放送株式会社 (Kiss FM KOBE)

株式会社SRCホールディングス

■所在地 〒650-0037 神戸市中央区明石町48 神戸ダイヤモンドビル8F
TEL.078-334-0200 FAX.078-334-0567

■事業内容 企業コンサルティング
(マーケティング・組織及び人事マネジメント・商品開発)
・事業投資 ・起業支援 ・事業承継
事業効率化システムの開発
講演会やワークショップ等ビジネス系イベント企画
神戸ファイニーズ キッズチアスクールの運営

■HPアドレス <https://www.src-japan.net/>

[お問い合わせ先] TEL.078-334-0200(経営企画室)

“イベント”、“YouTubeとの連携”など、多彩な展開で見事にKiss FM KOBEを復活させた横山氏。事業譲受当時の心境を「無謀な正義感でしたね」と苦笑するが、その無謀な正義感が救ったラジオ局が地域の顔として再生し、今では世界一の地域企業を目指すSRCグループの一翼になっている点は興味深い。

躍進の原動力は、モテたいから!? これからも頼られる存在として歩み続ける

学生起業してからここまで35年以上。常に走り続けてこられた原動力は何なのだろうか。横山氏にそう聞くと、インタビュー中で最もはっきりとした口調でこう言い切った。

「モテたいから、ですね」。

横山氏は自社HPやブログなどで、常々「モテたい」が信条であると語っている。それは決してふざけているわけではなく、人生やビジネスにおける幸福に通じるという。前述したように「儲ける」を目的とせずに、誰かの役に立つことをビジネスとつなげることで利益を生み、そこで交わされる「愛のこもったありがとう」こそ、尽きることのない原動力であるという。夢想家のように現実主義者、そして誰よりも愛を追求する横山氏が描く「世界一の地域企業」の夢が叶ったとき、兵庫県もまた、世界に誇る地方都市へと復権しているのではないだろうか。

SRCグループ会長 (CEO)

横山 剛

Takeshi Yokoyama





グリーン電力で、日本に電力革命を 太陽光発電を知り尽くした新電力会社が、 エネルギー自立国への道標となる

しろくま電力株式会社は、地球温暖化対策が急務と言われて久しい2016年、株式会社after FITとして創業。その後、2023年に現社名に改名以降、飛躍的に業績を伸ばし続けている新電力会社である。「常識にとらわれない発想で、今は脆弱なグリーン電力が、誰もが使えるエネルギーになるよう、社会を変えていく」をミッションに、日本のエネルギー自給率向上を目指す同社。多くの会社が新電力事業に苦戦する中で、なぜ業績を伸ばし続けることができるのか。今回、しろくま電力の強みとこれからの展望を同社の正本氏にお聞きした。

オフィスビルで年間600万円の電気代削減!? 駐車場が発電所になる、 しろくま電力のソーラーカーポート

「当社が創業以来、長らく主力事業としているのが、ソーラーカーポートです。その名の通り、屋根部分が太陽光パネルになっているカーポートです。5~6年前から展開しており、数多くのお客様に導入いただいております」。

一般的な家庭に用いられている太陽光発電の場合、あくまでも電気代の補助という意味合いが強いかもしれないが、ソーラーカーポートは駐車場という広大な敷地を活用するため、その発電量は桁違いである。一例として、年間600万円以上の電気代を削減できたオフィスビルもあるというから驚きだ。さらにソーラーカーポートの利点は、電気代の削減だけではない。昨今の酷暑化に伴い、駐車場の日除け・雨除け目的で導入するケースも少なくない。自家発電ができ、駐車場の環境整備にもつながるため、施設利用者の満足度を上げることもできる。さらに脱炭素に取り組んでいるという姿勢を見せることができるため、現在では多くの企業や自治体、大型商業施設などに導入されているのも納得である。

一方、「導入したいが、工事の間、駐車場を使えなくなるのは困る…」とお悩みの方もいらっしゃるだろう。その点もしろくま電力独自の工法を用いることで、短期間で導入に成功。常に駐車エリアを確保しながらの部分的な施工も可能なため、安心して導入できる。また、屋根も一般的な4本足構造ではなく、2本足構造のため、車のドアの開閉もしやすいなど、とことん利用者目線なもの印象的だ。

電気代削減や環境保護だけではない いざという時の安全にもつながる蓄電池

『ソーラーカーポート』が同社の主要な事業として基盤を築いたとするならば、躍進のきっかけになったのが『蓄電池』だという。太陽光発電は、天候や時間に左右されるなど、変動性が高い発電方法である。さらに発電量が増えすぎてしまうと捨てられてしまうこともあること

をご存知だろうか。そうした太陽光発電の弱点をカバーできるのが蓄電池だ。

「ソーラーカーポートなどに蓄電池を併設することで、生み出した電力を余すことなく貯めることができます。さらに地震や台風などの災害で停電になった際も非常用電源として用いることができるため、特に病院などで重宝されています」。

これだけのメリットを有している蓄電池だが、実は同社が研究・開発を始めた当時、ほとんどの電力会社は参入を様子見していた。収益につながるのか不透明だったことが要因とのことだが、その中で同社代表取締役の谷本貫造氏は、「間違いなく市場で必要とされるから」と断言したという。結果的にはこの判断が功を奏し、しろくま電力の躍進に役買ったわけだが、蓄電池の持つ可能性も大きいという。「基本的に電気代は太陽光発電で電気が余る昼間に安く、需要が高まる夜間に高い傾向があります。つまり、電気代が安い昼間に太陽光発電で充電し、電気代が高い夜間に放電すると、その価格差が収益につながります」。

電気代の削減だけでなく、収益にもつながり、さらには災害などへのBCP（事業継続計画）対策にもなる蓄電池。同社の扱うグリーン電力は、どうやら地球だけでなく、利用者にもやさしいらしい。

初期費用・メンテナンス不要で導入可能！ しろくま電力ならではのオールインパッケージ

電力小売事業を主幹事業として業績を伸ばしてきた同社だが、多くのクライアントに信頼されている点はそれだけではない。

「お客様から多くいただくのは、とにかく電気に関することを相談しやすいというお言葉です。当社では、ソーラーカーポートや蓄電池の設置だけでなく、発電・蓄電所の用地の確保や開発から施工、充放電の制御、市場運用、メンテナンスまで一貫対応しております。だからこそ、お客様のご要望に多角的な視点でご提案することが可能です。その一つが今年リリースされた『オールインパッケージ』になります」。

オールインパッケージとは、顧客敷地内にソーラーカーポートまたは



上段：オフィス1F カフェスペース 下段左より：屋根上設置型／ソーラーカーポート型

屋根上太陽光パネルを設置し、蓄電池を併設。基本的には太陽光発電で電力を賄いながら、不足分は同社の新電力事業から補完できるプランで、6年契約プランとして新設されたものである。しかも、初期費用・メンテナンス費用は無料。毎月決まった電気料金、それも一般的な電気料金よりも割安な料金を払うだけで導入できるというから驚きである。リリースしてから数か月とのことだが、既に多くの問い合わせが寄せられているのも頷ける。

そもそも通常の化石燃料を用いた電力の場合、どうしても世界情勢によって電気料金が大きく変動してしまう。実際、ウクライナ情勢が加速した2022年、新電力の会社の3割が倒産したというデータもある。その中で安定的に電力を供給できた同社は、実に300社もの電力確保に困る会社を救ったという。燃料コストがほぼ必要ない太陽光発電だからこそ、エネルギー危機を回避することができたのだ。



両面式太陽光パネルを用いることで
地面からの反射光でも発電可能

しろくま電力株式会社

- 所在地 〒105-0012 東京都港区芝大門2-4-6 豊国ビル
TEL.03-6868-5268(代表) FAX.050-6865-3982
- 事業内容 発電所開発関連事業
 [ソーラーカーポート、系統用蓄電システム、
 発電設備設置用地の募集・買収、コーポレートPPA、風力発電
 電力小売業]
- HPアドレス <https://corp.shirokumapower.com/>

[お問い合わせ先] TEL.03-6868-5268

「安定した電力会社と契約したい」「とにかく電力コストを見直したい」という方は、ぜひしろくま電力に相談してみてもいいかだろうか。

しろくま電力が見据えるのは、“未来”の日本 安定したグリーン電力は決して夢物語ではない

取材を通して強く感じたのは、同社の“一歩先を読む嗅覚の鋭さ”である。例えば、創業当時の株式会社after FITにしてもFIT制度が終了した後も、グリーン電力を普及していけるようにと名付けられた社名である。さらに蓄電池に関しても、他社に先んじて研究・開発を始めることで多くの利益を得られているにも関わらず、決してそれに依存するわけではなく、蓄電池が広く普及した後の未来を見据えた準備を進めている。地球の未来を憂い、エネルギー問題の解決に挑戦してきた同社だからこそ、その視点はあくまでも“現在”ではなく、“未来”なのであろう。そもそも現社名のしろくま電力には、北極でしろくまが生息し続けられる未来を守りたいとの思いも込められていると、正本氏は語ってくれた。同社が掲げ続ける電力革命は、確かに容易な道ではないかもしれない。しかし、この困難な道に挑み続ける者がいなければ、きっと地球の明るい未来を見つけることはできないだろう。これからのしろくま電力の冒険から、目が離せない。

代表取締役

谷本 貫造

Kanzo Tanimoto



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2部1課

私たちは、大手輸入車メーカーに関する業務、外国人就労者の一時帰国、資格支援等に関するサポート業務など、クライアント企業様へ幅広いサポートを提供している部署です。業務の中心はコールセンター対応ですが、お客様対応だけでなく、各種事務処理やデータ管理、関係各所との調整業務まで担っており、円滑なサービス運営を支える重要な役割を担っていると自負しております。

今期は「ホスピタリティ」、「ナレッジのブラッシュアップ」を課のテーマとしており、きめ細やかなマネジメントとこれまでの経験に加え、柔軟な発想を活かしながら、日々の業務にあたっております。また、日本アイラックの中でも唯一、部長・課長の両名が女性であることが当課の特徴の一つで、メンバー一人ひとりが働きやすい職場づくりを推進しています。

メンバーはそれぞれ個性豊かで、多様な価値観や強みを持っていますが、お互いを尊重しながら協力し合う風土が根付いており、経験豊富な社員の安定感と、新しい視点やアイデアを持つメンバーの柔軟性がうまく融合し、一人ひとりが自身の役割を果たしながらチームとして高いパフォーマンスを発揮しています。時には意見を出し合いながら、時には助け合いながら、日々変化する業務にも柔軟に対応しています。

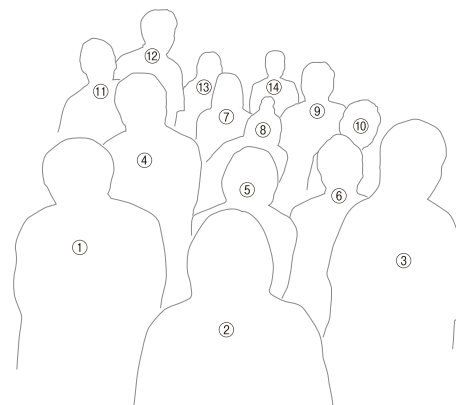
また、一部のメンバーはクライアント企業様に常駐しており、オフィスのメンバーとは離れた環境で勤務しています。しかし、物理的な距離があってもチームとしての一体感を失わないよう、部長を中心に積極的なコミュニケーションが図られています。定期的な情報共有や声掛け、相談しやすい雰囲気づくりによって、常駐メンバーも孤立することなく、部署全体が常につながりを感じながら業務に取り組んでいます。

こうした環境のもと、カスタマーコンサルテーション事業部2部1課は、お客様に高品質なサービスを提供することはもちろん、メンバー同士が支え合いながら成長できるチームとして日々業務に取り組んでいます。豊富な経験を持つベテラン社員と個性豊かなメンバーが力を合わせ、これからも「CC2部1課らしさ」を大切にしながら、お客様やクライアント企業様の期待に応え続けていきたいと思っておりますので、今後ともどうぞよろしくお願いいたします。

部門

RMJ Group

紹介



- ① 鯉江 健也
- ② 山本 桂子
- ③ 今井 良和
- ④ 相澤 貞治
- ⑤ 尾崎 貴子
- ⑥ 松本 翼
- ⑦ 生末 直美
- ⑧ 大石 美幸
- ⑨ 高山 良吾
- ⑩ 岡田 司門
- ⑪ 一柳 美緒
- ⑫ 神成 健太郎
- ⑬ 菊川 美希子
- ⑭ 近藤 美紀

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!】

警察庁「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、表面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)

2026年10月、カスハラ対策が義務化! 企業に求められる対応は?

■はじめに

近年、顧客等による迷惑行為が「カスタマーハラスメント（以下「カスハラ」といいます。）」として社会問題化しています。カスハラは、従業員の就業環境を悪化させるだけでなく、本来の業務に支障をきたすなど企業活動に深刻な影響を及ぼします。しかし、行為者が「顧客等」であることから、予防策や措置がとりにくく、多くの企業では十分な対策が進んでいないのが実情でした。

こうした状況を踏まえ、労働施策の総合的な推進並びに労働者の雇用の安定及び職業生活の充実等に関する法律（以下「労働施策総合推進法」といいます。）の改正により、2026年10月1日からは、企業に、カスタマーハラスメント防止措置を講じることが義務付けられることになりました。

この法改正への対応は、単なる法令遵守にとどまりません。人手不足が深刻化する中で、人材の確保・定着のための重要な危機管理といえるでしょう。本連載では、第20回でカスハラ対策を取り上げましたが、この度の法改正を踏まえ、改めて企業が取るべきカスハラ対策について検討したいと思います。

■カスタマーハラスメントとは

1 カスタマーハラスメントの定義

改正労働施策総合推進法では、以下3つの要素をすべて満たすものを「カスタマーハラスメント」と定義しています（第33条第1項）。

- ①顧客、取引の相手方、施設の利用者その他の当該事業主の行う事業に関係を有する者の言動であって
- ②業務の性質その他の事情に照らして社会通念上許容される範囲を超えたものにより
- ③労働者の就業環境を害すること

なお、商品やサービスに対する正当な苦情や改善要望は、カスハラではありません。顧客等の要求内容と、その手段や態様が社会通念上相当な範囲を逸脱しているかどうかについて、個別具体的に判断する必要があります。

2 カスタマーハラスメントの例

次のような行為は、典型的なカスハラの例とされています。

- ①言動の内容が社会通念上許容される範囲を超えるもの
 - ◎性的な要求や、従業員のプライバシーに関わることを要求すること
 - ◎契約内容を著しく超えるサービスの提供を要求すること
 - ◎契約金額の大幅な値下げを要求すること
- ②手段や態様が社会通念上許容される範囲を超えるもの
 - 身体的な攻撃
 - ◎殴る、蹴る、叩く等の暴行を行うこと
 - ◎物を投げつけること
 - ◎つばを吐きかけること
 - 精神的な攻撃
 - ◎SNS等に投稿することをほめかして脅すこと
 - ◎人格を否定するような言動を行うこと
 - ◎土下座を強要すること
 - ◎無断で撮影をすること

■威圧的な態度

- ◎大声や罵声で威圧すること

■継続的、執拗な言動

- ◎当初の話からのすり替え、揚げ足取り、執拗な責め立てをすること
- ◎同様の質問を執拗に繰り返すこと

■拘束的な言動

- ◎長時間にわたる居座りや電話により従業員を拘束すること

■顧客等とは

「顧客等」には、商品やサービスの購入者だけでなく、「取引の相手方、施設の利用者、その他の関係者」も含むとされており、次のような者も対象となり得ます。

- ◎今後、商品の購入やサービスの利用等をする可能性がある者
- ◎事業に関する内容等に関し問い合わせをする者
- ◎取引先の担当者
- ◎施設の近隣住民

■企業に求められる対応

1 カスハラ対策の現状

厚生労働省の「職場のハラスメントに関する実態調査（令和5年度）」によると、過去3年間にカスハラの相談があったと回答した企業の割合は27.9%であり、前回調査から増加しています。

カスハラがあったと判断した企業において挙げられた具体的な事例は、「継続的、執拗な言動」が最も多く、次いで「威圧的な言動」、「精神的な攻撃」などが多くみられました。このような状況のなか、カスハラに関する取組として実施しているものは「特になし」と答えた企業は、全体の55.8%でした。特に従業員数が99人以下の企業では73.8%と高く、企業規模が小さいほどカスハラ対策が進んでいない傾向がみられます。また、カスハラを受けた際の対応としては、「上司に引き継いだ」が37.4%と最も高かった一方で、「謝り続けた」（32.1%）、「何もできなかった」（14.6%）、「要求に応じた」（9.5%）との回答もみられ、現場の従業員だけで適切に対応することは難しい実態がうかがえます。

2 企業に求められる対策

法改正により、企業には次の対策を講じることが義務づけられました。企業の規模は問われません。従業員を一人でも雇用する全ての事業主が義務化の対象となります。

【カスハラを想定した事前の準備】

- ①事業主の方針等の明確化及びその周知・啓発
カスハラに関する基本方針を明確にし、企業のトップから従業員に周知・啓発します。
- 基本方針の例
 - ◎カスハラは重大な問題であり、決して許容しないこと
 - ◎現場の個人に負担を負わせず、組織として従業員を守ること

②カスハラの内容及び対処内容の周知・啓発

カスハラの内容及び対処内容をあらかじめ定め、研修等を通じて従業員に周知・啓発します。

■カスハラの内容

- ◎自社ではどのようなカスハラが発生しやすいのか、過去の事例を洗い出し整理しておくことが有用です。

■対処内容の例

- ◎報告のタイミングやルート：カスハラが疑われる行為があれば、現場責任者に直ちに報告する
- ◎対応の判断目安：十分な説明を行っても要求が続く場合は、一定の時間の経過をもって退店を求めたり、電話を切ったりする
- ◎管理職の対処：報告を受けたら従業員に一人で対応させず、必要に応じて対応を引き取る。顧客とのやりとりを録音・録画する（個人情報の取扱いに関する留意点を含む）
- ◎本社・本部の対処：法的な手続きが必要な場合は、弁護士に相談する

③相談体制の整備

カスハラを受けた従業員からの相談に適切に対応できるよう、相談窓口（担当者）を定め、従業員に周知します。相談窓口は、職場における他のハラスメントの相談窓口と一体とすることも可能です。

また、相談窓口と関係部門が連携を図ることができる仕組みとすること、相談窓口担当者の研修を実施するなど、相談窓口担当者が、適切に相談に対応できるよう体制を整えることも必要です。

④特に悪質なカスハラへの備え

特に悪質と考えられるカスハラへの対処の方針をあらかじめ定め、従業員に周知し、当該対処を行うことができる体制を整備します。

例えば、以下のような内容が考えられます。

- ◎暴行、傷害、脅迫など犯罪に該当する言動については、迷わず警察に通報すること
- ◎行為者に対して店舗等、施設等への出入りを禁止すること
- ◎行為者に対して警告文を出すこと

■ポイント

これらの方針等は、店頭や自社ウェブサイト等に掲示するなどして外部に公表することも、カスハラの未然防止の観点から効果的です。また、企業がカスハラに毅然と対応する姿勢を社外に示すことで、従業員の安心感につながるとともに、カスハラに直面した場合にも自信をもって適切な対応を取りやすくなります。

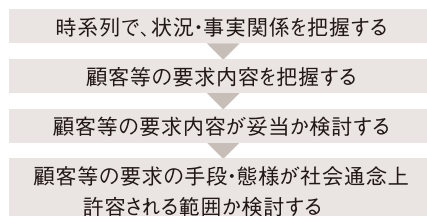
【実際にカスハラ相談があった場合の対応】

①事実関係の確認

従業員からカスハラに関する相談があった場合は、カスハラに該当するかの判断をするため、迅速かつ正確に事実関係を確認します。

なお、先に述べたとおり、「顧客等」には「取引先の担当者」も含まれます。カスハラの行為者が取引先の従業員である場合、必要に応じて取引先に対して事実関係の確認への協力を求めます。逆に、自社の従業員が取引先においてカスハラを行い、相手方企業から事実関係の確認や調査に協力を求められた場合には、これに応じるよう努めなければなりません。

〈カスハラ判断フローの例〉



②被害者に対する配慮のための措置

カスハラの事実が確認された場合は、被害者と行為者が接触しないよう担当者を変更するなどの措置や、メンタルヘルス不調への相談対応など、被害者に対する配慮のための措置を速やかに行います。

③再発防止に向けた措置

事実関係や原因を分析し、必要に応じて、接客方法や対応についての社内ルールを見直すとともに、カスハラに対する企業の方針を再周知するなどして、再発防止のための措置を講じます。

【そのほか併せて講ずべき措置】

相談者等のプライバシー保護のために必要な措置を講じ、従業員に周知します。

また、就業規則などで相談したこと等を理由として不利益な取り扱いをされない旨を定め、従業員に周知・啓発します。

■おわりに

正当な苦情や改善要望は、商品やサービスの向上につながる貴重な情報であり、企業の発展に重要な役割を果たします。カスハラ対策においては、正当な苦情や要望まで排除してしまわないよう注意も必要です。

法改正を機に、自社のカスハラ対策を見直し、従業員が安心して働ける職場づくりと、適切な顧客対応の両立を進めていくとよいでしょう。

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



過剰な要求 ～事例に学ぶカスハラ対応策～ Tシャツの折りジワを発端に、エスカレートしていく



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事業部では苦情・クレーム対応の解決方法を学べるサイト『クレームナビ』を開設し、事例に基づいたノウハウをご案内しております。現場で対応にあたる従業員が、毅然とした対応でカスハラ被害を防止し、適切なお断りができるよう、具体的な方法を事例とともに学んでいきましょう。

【前回のあらすじ】 ～「SNSで拡散するぞ!」自称インフルエンサーの脅迫～

ある日、カスタマーセンターにお客様からの怒りの入電がありました。購入されたTシャツにプリントされているキャラクター部分に折りジワがついていたとのこと。未開封をご希望されていたため、店頭での確認ができなかった商品でした。お詫びとともに商品の交換を提案しましたが、お客様はそれだけでは納得されず「迷惑料として値引きしろ!」「交通費や電話代を支払え!」などと要求をエスカレートさせていきます。

お客様(A氏)の 言動・行動



- ☑ 折りジワのついたTシャツの商品交換のみでの対応では納得せず、商品自体の値引きや店舗に出向いた際の交通費を請求。
 - ☑ カスタマーセンターに電話をかけた際の電話代を支払え!など、要求がエスカレート。
 - ☑ 「馬鹿野郎! 無能だ!」など発言し、「暴言をやめてほしい」と伝えても、やめなかった。
 - ☑ 自称インフルエンサーである自分の立場を利用して「どうなってもいいんだな…」と、報復をにおわす発言があった。
- またA氏は、金品等の不当な利益の取得を目的とする悪質クレマーの傾向もみられます。

まずは、このようなお客様への対応中に、暴言や個人攻撃を受けるようなことがあった場合、「おやめください」と意思表示をすることが重要です。このケースのように商品の交換の解決策をご提案し、何度説明しても執拗に要求を通そうとするお客様に対しては、できない理由を明確にして「できかねます」と毅然とした対応を行うことも必要です。

対話のコミュニケーションにおいて、カスハラに該当する迷惑行為が含まれる場合、信頼関係は構築できないため、まずは該当する行為を正確に指摘した上で、穏やかに、お止めいただくようお願いすることが求められます。

お客様にご不快な思いをお掛けした事実があれば、その点については誠実に謝罪します。また自社側の不手際によってお客様に損害が発生している場合には、適切なご提案が必要となります。しかし、そのご申告やご主張の中で、暴言や居座りなどのカスハラ行為が見られる場合には、「(お話は何うが)そのような行為は受け入れられない」旨を明確にお伝えすることが欠かせません。また、社会通念を超える要求や、事実関係を逸脱した過剰な要求には応じず、企業として一貫性のある対応を徹底することが重要です。

カスハラと考えられる迷惑行為や言動から適切な対応を判断!

具体的な言動

- ▶ 威嚇・暴言に該当する言動
 - ◎ 大声で怒鳴りながら言葉の暴力を振るった。
 - ◎ 「馬鹿野郎! 無能だ!」など、侮辱的な発言をした。
- ▶ 威圧・脅迫に該当する言動
 - ◎ 「自分はインフルエンサーで、SNSでこの件を拡散しても良いのか?」と商品の値引きや、交通費、電話代など不当な金額を要求した。

判断基準(目安)

- ◎ 限度を超えるような表現や人格の否定がある。
- ◎ SNS等のインターネット上で、悪評を投稿することをほのめかす発言をして、従業員を脅した。

対応トーク例

「A様、【そのようなお言葉で/強い調子で】話されますと、とても怖いのです。問題の解決のためにお話を伺いたいのので、そのような行為はなさらずにお話いただけますでしょうか。」

■ 同様の行為が続く場合

「大変恐れ入りますが、そのような行為をお控えいただけないようでしたら、これ以上のご対応はいたしかねます。そのような行為はなさらずにお話いただけませんかでしょうか。」

■ 最終的に

「お控えいただけないようですので、お電話を切らせていただきます。」

「A様が、そのようなお気持ちになられていることにつきまして、大変心苦しく存じますものの、A様のそのようなご意向につきまして、弊社はお止めする立場にはございません。事実と異なる情報が流布されたと判断された場合には、企業として法的措置が検討される場合があるものと聞いておりますため、その点につきましては予め十分にご留意くださいますよう、お願い申し上げます。」

※ 次回は、効果的な対処方法とカスハラ行為への対応に関する疑問に回答、アドバイスいたします。

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
クレームエージェント事業部1部2課

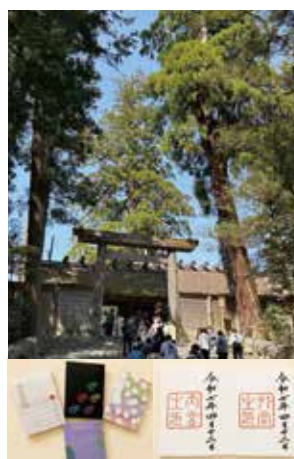
タガミ ナツコ
田上 菜都子

入社年月 2023年11月
趣味 神社巡り

クレームエージェント事業部で保険の査定業務を担当しています田上と申します。2023年11月に入社し、それまでは15年間スーパーでレジ係として勤務していました。そのため、保険の査定業務はまったく未知の世界で、入社当初は戸惑うことばかりでした。日々学びながら業務に取り組んでいますが、同じ「窓ガラスの破損」という事故でも一件一件状況が異なる点に、レジ業務でもお客様一人ひとりに合わせた対応を心がけてきた経験と通じるものを感じています。職種は変わりましたが、お客様の気持ちを想像しながら向き合う姿勢は、これまでの経験の延長線上にあると感じています。

一度に複数の案件を担当していますが、お客様にとって保険事故は慣れない出来事です。「私にとっては数ある案件の一つでも、お客様にとっては大切な一件」であることを忘れず、相手の気持ちに寄り添い、分かりやすい説明と落ち着いた対応を心がけています。

趣味というほどではありませんが、祖父が神主だったこともあり、気が向いたときに神社を訪れるのが好きです。6年ほどかけてのんびりいただいた御朱印は、気づけば御朱印帳4冊分になりました。2025年4月には伊勢神宮へお参りすることができ、とても良い思い出になっています。吉日にはあまりこだわらず、「行きたい」と思ったときにお参りしていますが、静かな空気の中で過ごす時間は心が落ち着き、リフレッシュになっています。いつか九州の宗像大社を訪れ、ゆっくりお参りしてみたいと思っています。



Staff's Face ▶▶▶INS



株式会社インシュアランスサービス
関西法人営業部

ボリ ミサキ
母里 美咲

入社年月 2026年4月
趣味 旅行、ダイエット

2026年4月に入社いたしました母里(ほり)です。現在はインシュアランスサービスの関西法人営業部で事務を担当しています。

前職では保険代理店で店頭営業をしておりました。個人向けの保険業務には携わっていましたが、法人向け損害保険についてはまだ勉強中です。「この保険はどの計算ツールを使うんだっけ?」とノートを見返しながら業務を進めることも多いです。そんな中でも周囲の先輩方が「何度でも聞いていいよ」と温かく声をかけてくださるおかげで、安心して業務に取り組むことができています。少しずつできることも増えてきたので、今後はさらに知識を深め、一日でも早く戦力になれるよう頑張ります。



最近は体力づくりのためにピラティスを始めました。長年悩んでいた猫背が少しずつ改善してきたように感じており、以前はできなかった腹筋ができるようになったときはとても嬉しかったです。その勢いで駅前の24時間ジムにも入会しましたが、まだ利用したのは1回だけです。早朝に行ったためスタッフがおらず、マシンの使い方が分からず少し戸惑ってしまいました。まずは動画などで使い方を勉強しながら、自分のペースで無理なく続けていきたいと思っています。

※写真は、先日初めて乗った観光列車「サフィール踊り子」から相模湾を眺める娘の後ろ姿です。

宵の残暑、 アジアの氷を纏って 九月、 グラスの 中の旅へ

九月の東京は、まだ秋と呼ぶには早すぎる。

それでいて、真夏の眩さはどこかへ姿を消し、夕暮れの風に、ほんのわずかな涼やかな綾が織り込まれはじめる。陽が落ちるのが、日ごとに少しずつ早い。夏のエネルギーが、静かに熟れてゆく季節——こんな宵には、よく冷えたマイタイやマルガリータの一杯が、驚くほど雄弁に語りかけてくる。

いま、アジアのバーが、面白い。香港、シンガポール、バンコク、台北、ソウル。昨年、ついに「世界のベストバー」の頂点に立ったのは、香港のバー・レオーネだった。アジアの一軒が世界を制した、象徴的な夜である。

このような名店には、バーテンダーが魂を注ぐシグネチャーカクテルが必ずある。

原点ともいえるのが、シンガポール・ラッフルズホテルロングバーの「シンガポール・スリング」。

一九一五年頃、女性が公の場で酒を嗜むことが憚られた時代に、海南島出身のバーテンダー、ニャム・トン・ブーンが、フルーツポンチに見せかけて淑女たちへそっと供したという——薔薇色の反骨心が、いまなおグラスの底で揺れている。バンコクのマハニヨムでは、タイの食材を余さず使うという、いわゆる「ノーズ・トゥ・テイル」の思想を一杯に閉じ込め、香港のCOAではテキーラとメスカル、アガベの多彩な表情が、夜の輪郭をやわらかく縁どる。都市の記憶そのものを、グラスに封じ込めるような一杯たち。

東京の湿度は、もはやアジアの亜熱帯と大差ない。この気候から生まれる東京発の一杯が、世界を震わせる夜も、そう遠くはないはずだ。グラスに落ちる水の音は、いつだって旅の始まりの合図である。



文：西田 理一郎
<https://riichiro.jp/>

噛んだ瞬間 **サクサク、しっとり**

でも口の中で溶けるような

不思議な新食感

フルーツの味と香りの後に

甘酸っぱい **果実** にホワイトチョコレートが
たっぷり 贅沢に染み込ませました



含浸チョコレート製法

限られた工場のみ製造できる

まさにフルーツがチョコレートに生まれ変わった
新しくて上品なお菓子。それが芦屋 寿果実です。

染みチョコ
いちご



苺の甘酸っぱさとやさしい甘みが口いっぱいに広がります。

染みチョコ
りんご



りんごを皮ごとFDし風味を豊かに。さっぱりした酸味をお楽しみいただけます。

染みチョコ
めろん



気品あふれる香りと芳醇な味わいをご堪能いただけます。

染みチョコ
バナナ



ザクザクとした食感を楽しんだあと、バナナ特有のねっとり感がクセになる美味しさ。



Le Bonheur 芦屋

芦屋市松ノ内町4-6

芦屋パレエレガンス3F

<https://www.lebonheur-jpn.com>



みなさん、こんにちは。猛暑酷暑もやっと少し落ちついてきた感じですが、元気にゴルフを楽しめましたか？ 今年はサマータイムを導入するゴルフ場が多く、私は7時台にスタートしてスルーで1ラウンドし、一番暑くなる1～3時にはラウンドが終わっている、というゴルフを楽しみました😊あと、冷房カートも試しましたが、生き返りますね！みなさん熱中症対策も慣れてきて、暑さの割に熱中症で倒れたとは聞かなかったのですが、いかがでしたか？

さて今日は、最近立て続けに有名な？ゴルフ場に行ってきたので、ご報告します♪

1

神戸ゴルフ倶楽部

日本で一番最初にできたゴルフ場が、神戸六甲山の上にある神戸ゴルフ倶楽部です。1903年に9ホールで始まりました。



たまたま友人が会員で、毎年夏にチェンバーに泊まって翌日ラウンドというのを、もうかれこれ10年くらい続けています。

六甲山の山の上にあるので、普通のゴルフ場とは全然違って、ゴルフ半分登山半分♡いや、登山が半分以上かも！?もちろんカートはなく全部歩き、メンバー同伴ならバッグを担いで回ることも可能です。

例えば11番190ヤードパー3は、ティーグラウンドから山越えてグリーンを狙います。山の上にボールが立っていて、あのちょっと右を狙うとグリーンに乗ります!といった具合です。



グリーンやフェアウェイにボールがあればいいのですが、ラフの熊笹の下に隠れるとボールを見つけるのが大変!見つかったらラフでどれだけ距離をロスするか?見極めが難しい、、、😓

では、どこが気に入っているのか? アットホームな倶楽部の雰囲気とまるで裏庭でゴルフして冒険しているかのようなプライベートな感じ、ですかねえ。会員でもないのに👉そう感じて、とても大好きな、ここに来たいが為に歩いて鍛えておこう💖!と思えるコースです😊

2

太平洋クラブ御殿場コース

言わずと知れたトーナメントコース! 三井住友VISA太平洋マスターズの開催コースです。

御殿場と言えば富士山! 関西人にとっては憧れというか神々しい神聖な山、それがあの遠さ、あの大きさで見えるのに感激しました🙏



大学の先輩が太平洋クラブのメンバーで、お願いして連れて行ってもらいました。標高576mとのことで真夏でしたが、とても涼しくて快適! コースはとても整備されていてキレイ😊 関西では、暑さ対策でグリーンが腐らないよう、風通しをよくする為にコース内の木🌲をバサバサ切るのが流行りですが、御殿場は、高い杉?の木🌲が密集していて下枝は切ってあるし、地面に雑草もなくボールが探しやすい! フェアウェイにディボットもない(上手い人しか来ないのかしら?)し、グリーンも絨毯のよう😊バンカーにはちゃんと砂が厚めにあって、しかも雲母かな?キラキラ✨してるんです!

コースは、プロや上級者向けには罫があるので、充分広いし、グリーンは富士山からの芽を教えてもらった、分かりやすく楽しめました。なんせメンテナンスが最高♡儲かってるな!って感じてた😊

いかがでしたか? いろんなコースに行ってみると、それぞれに趣があって面白いですね。クラブハウスや食事🍴のレポートができてなくてすみません! みなさんも、Let's Enjoy Golf!👏

光葉 篤子 みつば あつこ

生まれも育ちも神戸、大学生でゴルフを始めゴルフ用品メーカーに勤務、退職し、今はフリーター。週2ゴルファー、HDGP11に盛り返しました👏

お店情報 1

並んででも食べたい!

天神橋筋商店街の超人気寿司店

春駒 (はるこま)

大阪・日本一長い天神橋筋商店街に店を構える「春駒」は、連日多くの人々が長蛇の列をつくる超人気の大衆寿司店です。行列に並んででも訪れたい最大の理由は、圧倒的なコストパフォーマンスと、職人が一貫一貫手際よく握る新鮮な本格寿司にあります。

一番の魅力は、小ぶりなシャリからはみ出るほど分厚く大ぶりのネタの数々。市場直送の新鮮な魚介を驚くほどリーズナブルな価格で楽しむことができ、脂の乗った大トロや香ばしくふわふわなウナギ、旬の鮮魚など、どれを頼んでも抜群の満足感を味わえます。注文用紙に書いて手渡すシステムや、卓上の刷毛で醤油を塗っていただく関西ならではのスタイルも、食事の楽しさを添える名物として親しまれています。

威勢の良い掛け声と活気があふれる店内は、大衆店ならではの気取らない賑やかさに満ちています。行列店でありながら客の入れ替わりが早いいため、待ち時間のストレスも少なく「旨い寿司を心ゆくまで、安くお腹いっぱい食べたい」という願いを完璧に叶えてくれる、大阪・天満エリアを語る上で外せない屈指の名店です。



春駒 (はるこま)

〒530-0041 大阪府大阪市北区天神橋5-5-2

Tel.06-6351-4319

営業：月・水・木・金・土・日曜日／11:00～21:30

(ネタが無くなり次第終了)

定休日：火曜日・第2水曜日・第4水曜日

※第2週・第4週の火曜日・水曜日は連休となります。

※営業時間・定休日は変更となる場合がございますので、ご来店前に店舗へご確認ください。



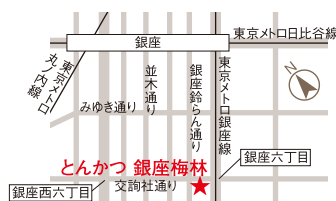
とんかつ 銀座梅林

〒104-0061 東京都中央区銀座7-8-1

Tel.03-3571-0350

営業：11:30～21:00 (L.O.20:00)

定休日：年中無休(年始を除く)



お店情報 2

創業100周年を迎える、銀座初の とんかつ専門店が誇る歴史と伝統の味 とんかつ 銀座梅林

銀座の街で永く愛され続ける「とんかつ 銀座梅林」は、昭和2(1927)年、銀座初のとんかつ専門店として産声を上げた伝統と格式を誇る名店です。創業者が考案した「ひと口カツ」や特製の中濃ソースをはじめ、日本のとんかつ文化の礎を築いた工夫の数々は、今もなお受け継がれています。

看板メニューの「スペシャルカツ丼」は、ぜひ味わいたい逸品。豚スジ肉と玉ねぎをじっくり煮込んだ秘伝のだしに甘辛いタレを合わせ、ふんわりとした半熟卵を重ねた一杯は、とろける旨味が口いっぱいに広がります。さらに、厳選された黒豚を使用し、サクサクの衣でジュシーに揚げた定番の「ロースカツ定食」や「ヒレカツ定食」も絶品。カリッと軽やかに揚げたカツは、脂の甘みとお肉本来の旨味が際立ちます。また、「銀座梅林」が発祥となる、「ヒレカツサンド」も見逃せません。冷めても驚くほど柔らかいヒレカツと、パン、特製ソースの絶妙な一体感は格別で、テイクアウトや土産としても大人気です。

洗練されつつも落ち着いた店内は、職人の技を間近で楽しめるカウンター席のほか、ゆったり過ごせるテーブル席も完備。お一人様でのランチから大切な方とのお会食まで幅広いシーンで活躍します。老舗の伝統の味を心ゆくまでお楽しみください。

季節の おすすめレシピ

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



アーモンドミルクのブラマンジェ

残暑が続く秋口に、手軽に作れるアーモンドミルクのブラマンジェ。
アーモンドの香ばしくナッティな味わいとやさしい香りに、
ほんのり秋の気配を感じる一品です。
季節の移ろいを楽しみながら、ぜひ作ってみてください。

◆作り方

- ① ゼラチンを水でふやかしておく。
- ② 鍋にアーモンドミルクときび糖を入れ、沸いたら
①のゼラチンを加えて溶かす。
- ③ 粗熱がとれたら、生クリームを加え、冷蔵庫で
冷やし固める。
- ④ 季節の果物を添えていただく。



◆材料(4人分)

アーモンドミルク	250g	板ゼラチン	6g
生クリーム	150g	季節の果物	適量
きび糖	60g		

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たい」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



「相続放棄」は自分だけの問題ではない

「父とは長年連絡を取っていなかったのですが、亡くなった後、突然、金融会社から請求書が届きました。私は何も相続していないので、支払わなくてもよいでしょうか」
相続のご相談では、このような質問を受けることがあります。「財産はいらないと家族に伝えればよい」「遺産分割で何も受け取らなければ、借金も引き継がない」と思われがちです。しかし、法律上の相続放棄は、単に財産を受け取らないという意味ではありません。

■「何ももらわない」と相続放棄は別

相続が始まると、相続人は預貯金や不動産だけでなく、借入金や未払金なども原則として引き継ぎます。「預貯金は相続する一方で、借金だけは引き継がない」という選び方はできません。

法律上の相続放棄をする、その相続については、初めから相続人ではなかったものとして扱われます。預貯金や不動産も、借金も引き継ぎません。ただし、ほかの相続人に「放棄する」と伝えたり、遺産分割協議書に自分が相続する財産が記載されていないだけで成立しません。亡くなった方の最後の住所地を管轄する家庭裁判所への申述の申し立てが必要です。

借金などの負債についても、誤解しやすい点があります。金銭債務などは、原則として法律で定められた相続割合（法定相続分）に応じて、各相続人が引き継ぎます。相続人同士で「長男が借金をすべて負担する」と決めても、それは家族の中での取り決めです。債権者の同意がなければ、ほかの相続人も法定相続分に応じた支払義務から当然に外れるわけではありません。

■期限は原則として3か月

相続放棄は原則として、自分のために相続が始まったことを知った時から3か月以内に行わなければなりません。この3か月は「熟慮期間」と呼ばれ、財産と負債を調べ、相続するか放棄するかを考えるための期間です。調べても決められない事情があるときは、期間内に家庭裁判所へ申し立て、期限を延ばしてもらう方法もあります。

例えば、長年疎遠だった父が亡くなり、後から督促状が見つかったとします。「何も受け取っていないから、自分には関係ない」と考えて、そのままにしておくことは避けた方がよいでしょう。戸籍で相続関係を確認し、郵便物、預貯金、不動産、借入れなどを調べたうえで、期限内に方針を決める必要があります。

■放棄を考えたら財産を動かさない

相続放棄を考えている間は、亡くなった方の預金を自分のために使ったり、価値のある遺品を売ったりしないよう注意が必要です。相続財産を処分すると、相続を承認したものと扱われ、放棄できなくなる場合があります。ただし、何が「処分」に当たるかは、行為の目的や内容によって異なります。判断に迷うときは、財産を動かす前に専門家へ相談しておく安心です。

さらに、子などの先順位の相続人が全員放棄すると、父母、父母がいなければ兄弟姉妹など、次の順位の親族が相続人になることがあります。すると、その親族も相続するか放棄するかを決め、必要に応じて手続きをしなければなりません。相続放棄が他の親族へ順番に影響してしまうことになるため、誰が次の相続人になるのかを確認し、親族間で連絡を取りながら進めることも大切です。

相続放棄は、いらない財産だけを手放す制度ではなく、相続人という立場そのものから離れる手続きです。まずは財産に手を付けず、相続人は誰か、どのような財産や負債があるかを確認することが大切です。3か月という期限だけでなく、次に相続人となる親族への影響も考え、分からないことがあれば早めに専門家へ相談しましょう。



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 | いずれかご希望の品を10名様にプレゼント

芦屋 寿果実<8袋セット>

フリーズドライの厳選フルーツに、まろやかな甘さが特徴のホワイトチョコレートをたっぷり浸み込ませてつくった「芦屋 寿果実」。



【内容量(8袋入)】
苺2粒×2袋
りんご15g×2袋
めろん15g×2袋
ばなな15g×2袋
■ル・ボヌール・パリス芦屋

プロも頼れる冷感と持続力 冷え冷え実感! クールワーカー

シュッとスプレーするだけで、
清涼感と消臭効果が、60分ほど続きます。

【内容量】950ml
【主成分】エタノール・メントール・メントール誘導体・抗菌剤・柿タンニン
【香り】無香料
■販売元:東神電気株式会社



Webから、いずれかご希望の品

及び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
10月15日



RMJ RMJグループの情報誌「RMJ」2026.9 AUTUMN
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

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



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

(グッドフイ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。