インフォメーションネットワークグループ会報誌［イング］

ING Information Network Group 2015 vol.8 Autumn / Winter

リーダーの肖像

盲点は「足」で解決！ 海外でこそ、より「謙虚」に！
中国に「阿吽」の呼吸はない！

丸紅株式会社　徳永 貴司 氏

The cold winter is here again.
Let's enjoy hot topics with a cup of hot coffee beside you!

社会貢献
KDDI株式会社
「ケータイ教室」シニア向け講座の実施

Pick up interview
株式会社駒村商会　駒村 利之 氏
人と人とのつながりが生んだ**「made in Japan」**

Pick up interview
株式会社フィールトラスト　野田 真一 氏
セキュリティスペシャリストが語る**「マイナンバー対策」**

SCOOP
プリベント少額短期保険株式会社　今岡 華子 氏
弁護士費用保険のここがすごい！

インフォメーションネットワークグループ会報誌
ING［イング］2015 vol. 8
Autumn / Winter

Contents

02 リーダーの肖像：丸紅株式会社
中国に「阿吽」の呼吸はない！ **徳永 貴司**氏

09 社会貢献 KDDI株式会社
シニア向けスマホ講座

12 Hot break　茶室は新発想を生む秘密基地
茶道家 **荒井 宗羅**氏

14 Pickup interview 株式会社駒村商会 **駒村 利之**氏
人と人とのつながりが生んだ「made in Japan」

18 Pickup interview 株式会社フィールトラスト **野田 真一**氏
セキュリティスペシャリストが語る「マイナンバー対策」

20 SCOOP KDDIまとめてオフィスグループ クラウド通信型テレマティクス
赤石 浩之氏 × **小更 辰彦**氏

22 SCOOP プリベント少額短期保険株式会社
弁護士費用保険のここがすごい！ **今岡 華子**氏

26 Asian Now 株式会社エーシステム
ものづくり現場で存在感を放つベトナム人技能実習生たち

28 健康 SEED　美容業界も注目！
水素の効果的な吸収には!実感する利用者が急増!

30 Hot break　立山 山行記
全身で感じる日本アルプス!

32 conomity's info.
一般社団法人ドライバーニューディールアソシエーション

他（conomity's info. 掲載順　（社）D.N.A、JT、組合広告）
表2:クレディセゾン　**表3:**コノミティ広告　**表4:**伊藤園

ING 2015年 vol. 8　発行：一般社団法人国際情報普及協会　〒105-0004　東京都港区新橋5-12-1 露月町ビル4階　TEL：03-3434-6203
編集長：小松 宣俊　製作：株式会社コノミティ　編集部：宮川 和己・早川 智哉　デザイン：株式会社プランニング・ロケッツ　印刷：株式会社ダイム
定価：290円（税別）
※本紙の掲載記事の無断転載を禁じます。　※掲載内容・広告のお問い合わせは、株式会社コノミティ 編集部 TEL：06-6399-3670

ビジネスオーナー様の**必須アイテム**!!
法人口座でお支払が可能なクレジットカードをご紹介
（ビジネススタイルに合わせてお選びください）

あらゆるビジネスシーンで スマートにカード決済

セゾンプラチナ・ビジネス・アメリカン・エキスプレス®・カード

プレミアム

年会費20,000円（税抜）
（追加カード1枚につき3,000円／税抜）

＋

世界700カ所以上の空港ラウンジを
ご利用いただける「プライオリティ・パス」

登録無料（通常＄399）
※プライオリティ・パスのご利用には別途ご登録が必要です。

UCギフトカード 6000円分 プレゼント!!

法人・個人口座ともに設定可
※法人口座は代表者名(お申し込みご本人様)が併記されたものに限ります。

主な特徴
＊ 社員の方にお持ちいただける追加カードを4枚まで発行可能
＊ 年間200万円以上利用で翌年年会費が10,000円（税抜）
＊ 24時間365日ご利用いただけるコンシェルジュサービス
＊ 最高1億円の海外・国内旅行傷害保険（自動付帯）
＊ オフィスサプライ割引等の「ビジネスアドバンテージ」
＊ カードご利用1,000円毎に永久不滅ポイントが貯まる
＊ カードご利用で自動的にJALマイルが貯まる「SAISON MILE CLUB」に無料登録可能

UC法人カード（VISA/Master）

ベーシック

ゴールドカード年会費10,000円（税抜）
（2枚目以降2,000円／税抜）

or

一般カード年会費1,250円（税抜）

UCギフトカード 2000円分 プレゼント!!

法人口座のみ設定可

主な特徴
＊ 法人の利用可能枠を個人カードとは別枠でご設定
＊ 従業員にも発行可能（最大99枚まで）
＊ カードご利用1,000円毎に永久不滅ポイントが貯まる
＊ ゆとりの限度額：ゴールド最大500万円，一般最大300万円
＊ ゴールドには最高5千万円の海外・国内旅行傷害保険付き

株式会社クレディセゾン 関西支社 法人営業部
お問合せはこちら TEL 06-7709-7700 9:00～17:30 土日祝除
※ギフトカードのプレゼントは、2015年9月30日（水）までにカード発行を完了された場合を対象とさせていただきます。

盲点は「足」で解決！ 海外でこそ、より「謙虚」に！ 中国に「阿吽」の呼吸はない！

中国でいち早く、現地人向けの不動産開発に成功した丸紅。その中心としてビッグプロジェクトを牽引した徳永貴司さんに、自らの経験を踏まえて中国ビジネスの「キモ」を語っていただきました。

丸紅株式会社
市場業務部部長代理（兼）中国チーム長
徳永貴司 氏
［聞き手］本誌編集長・小松 宣俊

ないなら自分で探し、作る

上海を中心に数々の中国人向け不動産開発を成功に導き、現在はより広い範囲で中国ビジネスに関わっていらっしゃる徳永さんですが、そもそも中国で不動産開発を始められたきっかけは何だったのですか。

徳永　私が入社した89年は、丸紅が海外での不動産開発に力を入れ始めたころでした。そんなこともあって91年に大連の担当となり、当時は工業団地や外国人向けの住宅開発を手掛けていました。私自身は中国人に家を売りたいと思っていたものの、当時はまだそんな状態ではなかった。

それはどうしてですか。

徳永　共産主義国家の中国では改革開放後も、家は政府や国営企業から分配されるものであり、買うものではなかったんです。いわゆる「分配住宅」は粗末な家が多く、「中国の人にもいい家に住んでほしい」とずっと思い続けていました。もちろん、10億以上の人口は魅力的でしたね。当時、丸紅は国内で3千戸以上の分譲マンションを供給していて、「中国では10年後に3万戸以上売れるかもしれないぞ」と、夢みたいなことばかり考えていました。

一度日本に戻られた翌年の97年ごろから、状況が大きく変わり始めたそうですね。

徳永　「上海で一般市民向けの住宅が売れている」という情報が入ってきたんです。当時の上海市民の平均年収はおよそ1.5万元（約20万円）で91年ごろとあまり変わらないのに、50万元（約650万円）以上の家が飛ぶように売れている、と。しかし、現地政府による統計データがないので詳しいことは分からない。ならばと上司と現地へ飛ぶと、本当にあちこちに立派な家ができている。中国では90年代の半ばから経済成長が著しく、そこから登場した富裕層が住宅を買い始めていたんです。

それから社内的にゴーとなったのですか。

徳永　いや、そのままでは客観的な統計データを示せないので稟議を通せない。じゃあ、自分たちでそれに代わるバックデータをそろえるしかないと腹を決めて、上司と二人で上海の街を隅々まで歩き、撮りまくった家の写真を一つ一つカラーコピーして資料を作り、それを基に粘り強く社内説明を行いました。そんな努力の甲斐あって、「それならやってみろ」ということで第1号プロジェクトの稟議を通したんです。

文字通り、足で道を切り拓いたということですね。

徳永　これはどんなビジネスにも言えることですが、盲点は地道に解決するしかないんですよね。04年に上海に赴任してからも、相変わらず街歩きを続けていました。おかげで今では、タクシーの運転手に道をゴマかされそうになっても、「どこ行くの？　こっちのほうが早いでしょ」って（笑い）。

「爆買い」≠富裕層

追い風もあったそうですね。

徳永　98年に分配住宅制度がなくなり、それと同時に住宅ローンの運用も本格的に始まり、より多くの人が家を買えるようになりました。それと同時に住宅ローンの運用も本格的に始まりました。また、一般のローンより金利が安い積立式の「公積金制度」もスタートして、中国でのビジネス環境が次第に整っていったんです。

同じく98年には現地パートナーと合弁会社を設立され、99年には上海市郊外でタウンハウス型の第1号プロジェクト「好世櫻園」を実現されました。その後も、丸紅は中国での不動産開発を積極的に展開し、「好世」ブランドの住まいは売り出すたびに完売を記録し、これまでに約7千戸を供給しています。何でも中国で現地人向けの住宅を日系企業が販売するのは、丸紅が初めてだったとか。

徳永　他の商社さんも、インドネシアやシンガポールなどのASEANでは80年代後半から不動産開発をされていましたが、中国は全くの手付かずでしたね。

それはなぜでしょうか。

徳永　中国人に物を売るという発想がなかったのだと思います。でも、昔から中国人はとてもよく買い物をしていたんですよ。

いわゆる「爆買い」ですか。

徳永　日本のメディアは「爆買い」イコール富裕層と報道しがちですが、2000年代の初め頃から普通の人たちも旺盛に買い物をしていました。例えば、日本よりも先の03年にフランスの量販店「カルフール」が上海に進出し、普通の人がありとあらゆる物をカートに山積みにしている姿を当たり前のように見ていましたからね。その後、05年ごろから日本のデベロッパーさんや建材メーカーさんが中国進出を検討され始め、当時は私のところにもほぼ毎日のように話を聞きにこられたものです。でも最近は、皆さんあまり力が入っていないようですね。

ちなみに、現在の上海の不動産価格はどのくらいですか。

徳永　ざっくり言うと、都心部では同クラスの建築面積の物件が東京よりも高い。参考までに、99年に日本円で約500万円で販売した「好世櫻園」の中古価格は、現在8千万円ほどになっています。

「ものづくりジャパン」で差別化

中国での不動産開発は、主にどのように進めているのですか。

徳永　まず、土地を入札で仕入れます。そして、現地の建設会社に声を掛ける。万里の長城を築き上げ、現在では日本の何倍もの高速道路網を敷いている国ですから、土木や建築の技術は非常に高いものを持っています。こちらでコンストラクション・マネジメントをきっちりとやれば、工事を任せるのに何の問題もありません。

全てをその会社に任せるのですか。

徳永　分離発注をしています。日本の不動産開発のように全部をゼネコンさんに任せるのではなく、土建は土建、設備は設備というように。設備のメーカーさんの国籍はさまざまで、「好世櫻園」ではアメリカのメーカーさんに屋根材の据え付けまでやってもらいました。YKKさんやTOTOさんといった日本のメーカーさんに発注するときは、輸入材ではなく、それぞれの現地法人に発注しています。輸入税が掛からない分、そのほうがコストを圧縮できるんですよ。

そのように日本の住宅設備を取り入れていることも、好評の理由なのでしょうか。

徳永　それはあると思います。多くの中国人は、日本の物はイイという認識を持っている。つまり、「ものづくりジャパン」に大きな信用を置いてくれている。偽物もないですから（笑い）。一般に、中国のマンションはコンクリート打ちっ放しの「スケルトン」が主流です。売るほうはコストを抑えられ、投機目的のオーナーも売りやすいですからね。「好世」シリーズも最初のうちは「スケルトン」で、プロジェクトを追うごとに日本と同じように内装や住宅設備まで整えて販売するようになりました。

設備以外にも、中国にはないスタイルを取り入れているそうですが。

徳永　「スケルトン」のころに、日本式の間取りを採用した住宅を販売したことがあります。実はこれは大冒険で、パートナーのスタッフにも「中国では絶対に売れない」と言われたほどでした。

それはどんな間取りだったのですか。

徳永　日本のマンションは普通、玄関ドアを入ると廊下があり、その奥にリビングがありますよね。でも、中国では玄関を開けるとすぐリビングで、そこから各居室に入るという間取りが一般的なんです。

アメリカの家みたいですね。

徳永　ええ、玄関ドアを開けたらすぐに「ウェルカム！」。とにかく誰でも大歓迎という間取りです。でも、どうしても日本式の間取りにしたい物件があったんです。リビングを廊下の奥に置いたほうが、敷地内に設けた公共緑地を眺めやすくなるので、ぜひそうしたかった。中国では不人気とされる間取りだったのに、いざフタを開けてみたらバカ売れでした。

それは緑地を眺めやすいという理由以外に、何か決め手があったのですか。

徳永　ちょうど生活習慣が変わり始めていたんですね。それまでの中国にはレストランがあまりなく、親戚や友人の家に「外食」しに行くことが多かったのに、レストランが増えるとそういったことも少なくなりました。すると、客があまり来ないのですぐに「ウェルカム！」とする必要はなく、リビングをゆったり過ごせる空間にしたいと考える人が増え始めた。そんな変化が決め手の一つでした。

一方、第1号プロジェクトの「好世櫻園」ではアメリカの設計会社を採用されたそうですね。

徳永　それはパートナー側からの提案でした。日本にはタウンハウス型の家があまりないせいか、日本の設計会社に頼むとどうしてもデザインがしっくりこない。すると、パートナーがカリフォルニアの設計会社を呼ぼうと言い出して、実際にその会社に設計してもらうと全然違う。私がイメージしていたヨーロピアンな雰囲気そのもので、「コレだ！」と。パートナーは規模はあまり大きくない分、機動性と柔軟性に富んだ会社で、本当に手を組んでよかったと思っています。

共に夢を語れるパートナーを

パートナーについて詳しく聞かせてください。どのようにして選ばれたのですか。

徳永　丸紅では80年代の半ばから中国で外国人向けの住宅開発を展開していて、私がこちらでビジネスに関わるまでは、パートナーといえば大手の国営企業でした。ところで、この国営企業というのが旧態依然としたシステムから脱皮できずに何かと頭が固い。なので、こちらの気持ちを汲んでくれるところ、日本への理解がある会社に絞って探していたら、「上海泰路実業発展有限公司」という会社に巡り会ったんです。ここは副社長が私より一つ下で、スタッフにも若い人が多く、「一緒に夢を語れるな」と思ったのが第一印象でした。また、社長が東大でドクターを取り、奥さまも日本の方ということで日本のことをよく知っている。上司やトップを交えたミーティングを重ねるうちに、「丸紅が造るんなら、しっかりした家を造らないと」という気概が伝わってきたんです。

もちろん、小規模ながらも実績はしっかりした会社だったのでしょうね。

徳永　不動産開発は、土地を入手できないと何も始められません。パートナーは地方政府との仕事で実績を残していたため、そのパイプを通じて土地の入手ができたんです。現在は入札制に変わりましたが、当時は土地の使用権を地方政府から買うというシステムで、その買う権利を持っていたんです。

それで98年7月に合弁会社の「上海好世置業」を設立されたのですね。

徳永　丸紅が60％、パートナーが40％を出資し、人員は3人、2人ずつで出帆。今では60名ほどに増え、そのうち20数名がコンストラクション・マネジメントなどを行う工事部隊、残りが販売・管理部隊です。

言い回し一つで状況が一転

ところで中国でビジネスを行うとなると、人間関係が重要という話をよく聞きますが。

徳永　確かに日本と違って個人主義の国なので、「組織対組織」というより「人対人」という部分がまだ根強いですね。頻繁に会っている人を優先してくれるといった感じです。それは言い換えればフレキシブルなわけで、それを活用しない手はありませんよね。例えば、日本では書類に少しでも不備があると突き返されますが、中国では受け付けてくれることがある。また、私たちの書類が山積みの書類の一番下にある場合、交渉次第で何とかしてくれることがあります。

まさに「人対人」の、何とも言えない駆け引きですね。

徳永　といっても、難しいことではないんですよ。相手は人間ですから、言い回し一つで状況が変わることがある。中国では、閉店直前のレストランでもオーダーを聞いてくれることがよくあるんです。そのときは命令形の後に「一下（イーシャ）」と付けて、「ちょっと食べさせてくれませんか」という優しいニュアンスで話すと大体うまくいく。本当に、そんなちょっとしたことなんですよ。

賄賂についても、いろいろ取りざたされていますよね。

徳永　習近平政権になって宴会禁止令が出されたりして、役所の人がとても慎重になっています。私が不動産開発を手掛けた上海や長春では、そういったことはありませんでした。現在は土地の入札もガラス張りです。ガラス張りといえば、上海の不動産売買はスゴいことになってるんですよ。

えっ、どういうことですか。

徳永　物件の情報が役所のコンピュータ・システムに登録され、そこを経由しないとお客さまと契約できないようになっているんです。05年から始まったそのシステムでは価格も公開され、マンションであればどの住戸が売れたのかについても、パソコンの画面上に表となって現れます。

モデルルームに貼り出してある、あの表のようにですか。

徳永　そうです。日本では「鳥かご表」といって、契約済みの住戸にはバラを飾ったりするあれがパソコンでそのまま見られるんです。最初は緑、予約時はピンク、本契約が結ばれると黄、登記後は赤というように、業者とお客さまとの契約過程が誰にも一目瞭然。本当にすさまじい「優れモノ」です。

絶対にボタンを掛け違えない

中国でビジネスを行うにあたってあえて気をつけるとすれば、どのような点だとお考えですか。

徳永　通訳やエージェントの言うことを鵜呑みにしてはならない、ということですね。誤解が生まれるのは大体そこからです。もし、通訳やエージェントの話を聞いていて少しでも辻褄が合わないと思ったら、決してその場の雰囲気に流されずに、彼らにとことん質問してください。最初にボタンを掛け違えたままでいると、元に戻すことは絶対にムリですから、中国のビジネスでは。

その他には。

徳永　現場に自分で行ってみることです。繰り返しになりますが、中国ではコミュニケーションの方法次第で状況を変えることができます。もちろん、そのためにはある程度の語学力が必要ですが、場数を踏むことも大切。最初は不安かもしれませんが、行ったら行ってみたで面白く、またそうすることで役所の雰囲気や性質が分かり、何かあったときも対策が取りやすくなります。また、中国では日本の常識が通じません。上司の言うことを何でも「ハイ、ハイ」と聞いてくれる部下がいる国は、恐らく日本だけ（笑い）。それと先ほども言ったように、メディアに騙されないよう気をつけてください。日本のメディアはまだ「爆買い」を富裕層だけの楽しみと伝えたり、反日運動が盛んと報道していますが実際は違いますから。

しっかり話し「NO」はハッキリ

なるほど。当たり前のことですが、大切なのは他国でビジネスをやるという意識を持つことですよね。

徳永　それに尽きると思います。特に私の場合は人の国の大切な土地を扱うビジネスなので、決して高慢にならないように心掛けています。手続きをしっかりと踏み、ちゃんとした家を造るように。

それはパートナーとの関係においても、そうですよね。

徳永　いくら気心が知り合えても、それぞれが異なる文化的背景を持っています。だからといってハナから違うと決めつけるのではなく、また、お互いに分かっているだろうと物事をおざなりに進めるのではなく、まずは議論を深めることが大切。中国では「阿吽」は通じませんから。

一番のキモは、お互いにしっかり話し合った上で意思表示をハッキリと、ということですか。

徳永　「NO！」と言うべきときは「NO！」と。言いたいことを言わずにコソコソしていると、相手もそうしますからね。すると、せっかく積み上げた信頼が意味を失ってしまいます。また、これは中国だけに限らないことですが、その国のためになるという夢を持ち、その実現に向けて精魂を尽くすことが海外ビジネスでは大切だと思います。

まだまだチャンスはある

ところで、メディアでは中国経済の減速が伝えられていますが。

徳永　あたかも近い未来に崩壊するかのごとく報道されていますね、何か大きな意図でもあるかのように「中国バブル崩壊云々」という話は私が知っている限り、２０００年以降これで４回目です。

メディアに騙されてはいけないと。

徳永　ＧＤＰ成長率がスローダウンしたとはいえ、その年間増加額だけを見てもインドネシア一国分になりますからね。まだまだチャンスはありますよ。クリスタルキングの名曲「明日への旅立ち」のワンフレーズを借りれば、「まだ間に合うかもしれない。君にその若さがあれば」といったところでしょうか。これは私の思い込みかもしれませんが、中国は１８４０年代までずっと世界一の国でした。産業革命以降は欧米に出遅れましたが、いずれ再び世界一に返り咲きますよ。それだけの底力があります。

不動産市場はいかがですか。

徳永　不動産については15年３月の緩和策で潮目が変わりました。数度に及ぶ住宅ローン金利の切り下げをきっかけとして追い風が吹いています。実際に、北京や上海、天津といった一級都市と大部分の二級都市、さらに一部の三級都市では在庫不足になりつつある状態です。

こちらも、まだまだいけると。

徳永　一級都市以外は成長期の真っ只中で、さらに新型都市化政策もあって都市人口の増加が見込まれることから、引き続き住宅需要は堅調を維持すると予測しています。中国の土地は国有であり、開発業者や購入者は使用権を購入することになっています。土地の供給は政府しかできない制度になっていて、地方政府の歳入問題はあるものの、政府が開発業者などへの土地供給を容易にコントロールすることができます。今後は地方政府の業績評価の尺度が経済成長率ではなくなることもあり、過度の経済成長を抑えることで適正な供給になっていくと思います。

胸襟を開いて語り合う

「上海不動産のパイオニア」になられた徳永さんですが、今後の夢について聞かせてください。

徳永　しばらくアメリカに浮気をしていたのであまり偉そうなことは言えませんが、中国の不動産事業もまだ夢の途中であり、もっと大きな仕掛けをしたいですね。現代版シルクロード構想である「一帯一路政策」にのっとって、あたかも「西方見聞録」のような大スケールの事業展開を。

では最後に、徳永さんの中国への思いを聞かせてください。

徳永　何かと騒がしい昨今の両国ですが、箸と漢字を使う国は世界にこの二つしかありません。箸も漢字も中国から伝わってきた物であり、日本の歴史や文化は中国の影響を強く受けています。中国では文化大革命などがあって古い文化が消えかかったこともありましたが、私自身20年以上も中国と関わってきて文化的な差異を感じたことはあまりありません。色眼鏡で見合うのではなく、胸襟を開いて語り合う。彼らとはいつまでもそんな関係でありたいと思っています。

丸紅株式会社
市場業務部部長代理（兼）中国チーム長
徳永貴司 氏

1966年生まれ。東京大学工学部土木工学科卒業後、89年に丸紅入社。91年から中国での不動産開発に関わり、97年から上海でのプロジェクトを開始。2004年から5年間同地に赴任。

「KDDIケータイ教室」シニア向け安心・安全講座

子どもから大人まで、いまや携帯電話やスマートフォン（以下、スマホ）は、私たちの日々の生活に欠かせないものとなっている。スマホ利用が急速に進むなか、シニアの利用者層では、果たしてスマホを使いこなせるのかと、スマホ利用を躊躇する利用者が多いのも現実だ。
そんなシニア層の悩みや不安に応えてくれるのがKDDI株式会社が実施している「KDDIケータイ教室」のシニア向けスマホ安心・安全教室。スマホに実際に触れながら学んでいただく体験型の出前講座である。全国の教育委員会、消費生活センター、高齢者大学などの地方自治体を対象に無料で講師を派遣している社会貢献活動である。

KDDI株式会社
KDDIケータイ教室　シニア向け講座
http://www.kddi.com/corporate/csr/lesson/senior/

Designing The Future KDDI

シニアの利用者の声が教室を生んだ

シニア向けスマホ教室は、「実際にスマホをゆっくりと直接触って操作してみたい」「安心・安全に使うには、何に気を付けたらいいのかわからない」など、シニア層の方から多くの声が寄せられたことをきっかけに、2012年10月に開始したという。現在までに延べ約600回の講座を実施しており、日々開催の要望が多数寄せられ申し込みが後を絶たないという。

講座は「スマホの購入前に基本的な操作方法を学びたい方向け」と「スマホを購入したが使い方がわからない方向け」の2コースが準備されており、いずれもスマホがひとり1台用意されている。この講座の最大の特長は、講師が操作する手の動きを、会場のスクリーンで確認しながら学習ができること。「タップ」などスマホ特有の操作方法も、講師と同じモデルのスマホを使って一緒に学べる。また、アシスタント講師によるサポートもある。2時間の講座では、文字の入力、電話のかけ方、インターネット検索、写真や動画の撮影など、スマホの基本操作を、ゆっくり丁寧に学べる。特に、入力が簡易にできる「音声入力」は、その操作性に会場が盛り上がるという。

さらに、この講座の目的は単にスマホの操作方法やサービスを体験するだけでなく、「スマホを安心・安全に活用するためのポイントを学ぶ」という面もある。たとえば、アプリケーションをダウンロードするときに気を付けるポイントや、災害時にスマホを有効に活用する方法なども学ぶ。

また、今年度よりスマホ教室に加え、タブレット教室も開始している。

同社CSR・環境推進室の鈴木裕子室長は、「スマホやタブレットでどんなことができるのか、実際に操作しながら体験いただくとともに、安心・安全な使い方を身に付け、また、災害時などにも是非活用いただく能力をつけて頂きたい」と言う。

シニア向けスマートフォンコース

		(A) これから購入予定の方向け	(B) すでに持っている方向け
受講対象者		スマートフォンの購入前に、 基本的な操作方法を学びたい方	スマートフォンを購入したが、 使い方が分からない初心者
受講者人数		8〜20名	8〜20名
講座プログラム	第1部（50分）	スマートフォンの基本操作 スマートフォンで電話をかける スマートフォンの文字入力	スマートフォンの基本機能 スマートフォンの基本操作 スマートフォンの文字入力
	休憩（10分）		
	第2部（60分）	インターネットを活用する 安全なアプリの使い方 災害対策アプリのご紹介 スマートフォン選びのポイント	インターネットを活用する 安全なアプリの使い方 災害対策アプリのご紹介 高齢者を狙う犯罪手口のご紹介

シニア向けタブレットコース

		(A) これから購入予定の方向け	(B) すでに持っている方向け
受講対象者		タブレットを購入前に 基本的な操作内容を学びたい方	タブレットを購入したが、 使い方が分からない初心者の方
受講者人数		8〜20名	8〜20名
講座プログラム	第1部（55分）	タブレットとは （PC、スマートフォンとの違い） タブレットの基本操作 インターネット活用	タブレットの基本操作 文字入力 インターネット活用 動画検索
	休憩（10分）		
	第2部（55分）	安心・安全なアプリの使い方 アプリの活用 タブレットの選び方のポイント	安心・安全なアプリの使い方 アプリの活用 高齢者を狙う犯罪手口のご紹介

シルバー人材センターとの連携

2014年4月からは、新たな取り組みとして、公益社団法人港区シルバー人材センターと委託契約を締結し、講師業務の一部をシルバー人材センターに委託している。同センター講師は、KDDIの専任講師より6カ月以上にわたる研修を受け、同社による厳しい認定試験を経て講師認定される。シニア同士であると話題や使い方を共有しやすく、わからないことも聞きやすいという利点があるといい、大変好評である。今年度からは、港区に加え、他の地域のシルバー人材センターとも契約を締結。講師たちは各地の講座で活躍しており、シルバー人材の活用でシニア世代の新規雇用創出にも一役かっている。

KDDIのスマホ教室の講座を実施するシルバー人材センター講師

受講者の声が商品・サービス企画に活かされる

KDDIでは、今年2月に同社初のシニア向けスマホ「BASIO（ベイシオ）」を発売した。シニア向けに開発されたモデルで、電話やメールがすぐに使える専用ボタンや、相手の声が聞こえやすいスマートソニックレシーバー（画面全体を使って音と振動で相手の声を伝えるので、耳当て位置を選ばないのが特長）、大きなアイコンや文字で見やすい5インチの大型画面や歩数計など、シニアの方が使いやすい機能を満載している。さらに、BASIOは55歳以上の契約者がお安くご利用いただける「シニアプラン（V）」も用意しており、機能面だけでなく、価格面でもシニアに優しい配慮がなされている。これらは、シニア向けのスマホ教室でいただいた受講者の生の声が取り入れられており、社会貢献活動の成果が本業の商品・サービスの企画にも活かされている。

KDDIならではの被災地復興支援活動

また、KDDIでは東北地方の被災地支援活動の一環として、被災地シニアの方を対象とした「タブレット教室」を開催しており大変好評だという。講師のほか、約40名のボランティア社員が、仮設住宅の集会所や公的施設を訪問し、受講者ごとサポートし、タブレットを体験頂くとともに、活動を通して被災地の方とのコミュニケーションも図っている。

被災地で実施の「タブレット体験教室」

これまで、宮城県仙台市、気仙沼市、東松島市で実施してきており、本年9月の東松島市での教室では約30名の受講者が集まった。「脳トレアプリ」の体験では、タブレットの操作を学びながら、ゲーム感覚で脳トレに挑戦し、会場は熱気にあふれ、歓喜の声もあがり、大変な盛り上がりであったという。通信事業者であるKDDIならではの被災地との関わりが、タブレット教室を通じて継続的に行なわれている。

安心・安全な情報通信社会の実現に向けて

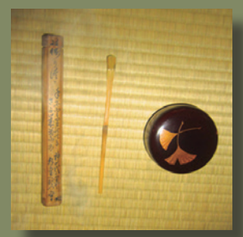
KDDIは、豊かなコミュニケーション社会の発展に貢献することを企業理念に掲げている。なかでも、安心・安全な情報通信社会の実現に向けた取り組みにもっとも力を入れており、今回ご紹介したシニア向けの教室はその代表的な取り組みのひとつである。

スマホやタブレットを安心・安全に使うことはもちろん、災害時など必要なときこそ、より上手に活用することが大事である。その第一歩として、KDDIのスマホ教室、タブレット教室を是非活用してみてはどうだろうか。

茶室は新発想を生む秘密基地です

京都国立博物館・茶室からの紅葉

茶壷飾りの床の間


秋の道具取り合わせ

豪大使館のサマーパーティMC

お稽古風景

柚子の色づくを見て　囲炉裏に

茶聖千利休のこの言葉に従い、私達は今月、半年間閉じていた茶室の一尺四寸四方の炉を開いて、釜を掛けます。そして茶園から届いた茶葉の詰まった壷の封を切って、「口切」という重要なお茶事を行うのです。これは「茶人の正月」とも称され、最初に茶壷の口を切る「内口切」に呼ばれたら、明日死んでも本望という茶人もいるほどですから、招待側もそれは心をこめておもてなしをします。茶庭の苔の霜枯れを防ぐための「敷き松葉」はまた風雅な設いです。蹲の筧や垣根も青竹に改められ新しい蕨縄で結ばれて、飛び石を渡る茶人達も白襟紋服で茶人たる矜持を示しています。また

この一瞬を演出するためにどれだけの職人や芸術家たちが正直な仕事を行っているか、参加者はみな知っています。そして感謝し、大切に扱います。

日本人であることに誇りと幸福を感じながら。

劣化が止まらないある日本人たち

しかし最近の世相を振り返ると、あまり自慢のできないことばかりが起きていますね。超一流企業の偽装データ捏造、不正会計処理等々、耳を疑う不祥事が続くのはどういうことでしょう。そもそも一流の定義とは、社員数や収益だけで図るものではない、世界に貢献する正直で美しい仕事をしているという、社員一人ひとりの矜持ではないでしょうか？

実際悪事が露見すれば、払わされるペナルティは収益の額を遥かに超え、その上失った信用を完全に取り戻すことはまず無理ということなど、子供でも分かる数式と条理です。

日本文化を救済した財界人たち

五百年を超える歴史ある茶道も、廃藩置県で各藩お抱えの茶頭はリストラされ、重ねて明治政府の欧化政策により民衆に見向きもされない不遇の時代がありました。廃仏毀釈で仏像はじめ日本美術の逸品が数多く海外に安値で流出し、実際歌磨の版画などは、それらの包み紙に使われたという話もあります。

でも救いは、その時代の実業界に志と美を見分ける目を持った人物があったこと。三井物産の益田孝しかり阪急電鉄の小林一三しかりです。つまり仏教で言うダーナ、転じてよきパトロンを指す旦那衆の存在がありました。

彼らは買い戻した美術品を披露する機会として茶会を催す中、次第に茶道そのものの深い精神世界に魅了され、財界茶人という分野を拓いてやがて後身に道を譲っていきます。

騎手を勝利に導く茶道の教え

私が請われて講演や茶道教授にお呼ばれする業界も、時代というべきでしょうか、今はITや先進医療など多岐に渡っています。聞いたところでは競馬の騎手も茶道は必須科目のようですね。全体を見る目や独特の空気に動じない胆識などを養うためと聞いています。

五年後のオリンピックを見据えて今日本は以前にも増して世界の注目を集めています。

新しい発想を生む茶室という秘密基地で、皆様も本気で自分磨き、始めませんか？

宗羅濃茶点前

茶道家
荒井宗羅氏

茶道家。茶道を中心にITを駆使して日本文化を世界に発信している。「外交の妙諦は文化理解にあり」が持論。ニューヨーク、パリ、ロサンジェルスで教室展開や講演の経験もある。また人気ブロガーでもある。著書に「和ごころで磨く」「人間力の時代」他美術工芸に関する著作も多い。
（公益社団法人）日・豪・ニュージーランド協会・理事。織部研究会主宰。猫とワイン好き。

■Solaへのメディア出演・講演&茶道出張教授などのお問い合わせは…
info@sola-arai.com

■ご案内のHPは…
sola-arai.com

■豪・ニュージーランドとの様々な交流をお望みなら、
（公社）日・豪・ニュージーランド協会へ…
janz.jp

株式会社駒村商会
代表取締役社長
駒村 利之 氏

人と人とのつながりが生んだ、世界に誇る「Made in Japan」

2014年4月に、かつてない暗視カメラが登場して世界を「アッ」と言わせた。開発したのは東京に本社を置く、駒村商会というカメラメーカー兼商社。スタッフはたった5人。社長の駒村利之さん(69)は技術畑の人ではなく、メーカーといっても自社工場を擁しているわけではない。そんな会社が快挙を成し遂げられたのは、駒村さん曰く「人のおかげ」。そして、国境を超えた人づきあいを通して、あらためて見えてきたものがあると、駒村さんは言う。

ヒマに耐えかね現場復帰

実は、一度はリタイアするつもりだったんです。そもそもうちは父と叔父が1933年に創業した会社で、戦後に独自開発の鑑識用カメラが警察庁と防衛庁に採用されて成長しました。その後民間用のいろいろなカメラも造るようになり、さらにドイツ製光学機器や放送用カメラの周辺機器の輸入販売などを手掛けていたんです。

私も長いことやってきたので、そろそろ休もうと思って2013年の年末に暗視カメラを扱う部門を残し、他の事業を売却。正月から悠々自適の毎日を送るつもりが、実際に休んでみるとヒマで仕方がない(笑い)。それで1ヶ月でリタイアを取りやめ、新しい暗視カメラの開発に取り掛かったんです。

目指したのは今までにないモノ

暗視カメラとは文字通り、暗いところでも視覚を確保できる装置を備えたカメラのこと。世界にはいろいろな製品がありますが、みんな映像が緑色でカラーでは映らず、昼間に撮ると真っ白けに映る。私はこの二つの課題をクリアすると同時に、昼夜を問わず照明なしで使えるようにし、さらに機動性を高めるためハンディタイプにしようと決めました。それは今までにないモノ、つまり世界にコレだけ。暗視カメラを扱う部門を売却しなかったのは、心のどこかに「夢」が残っていたからなのでしょうね。

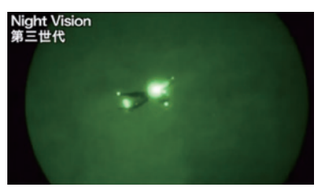
量産化までわずか10ヶ月

うちの会社は、外側から始めるんです。みんなで意見を出しあって、まずカメラのモックアップ(模型)を造る。その上で、静止画も動画も世界最高水準の超高感度で撮れるようにしたいとか、誰もが簡単に操作できるようにしたいとか、SDカードで記録可能にしたいとか、そういった仕様を煮詰めて専門家のところに持っていく。「このスペックで造ってよ」って。お菓子に例えれば、最中の皮を先にこさえて、そこにアンコを詰めていくというやり方です。

今回はスタートから量産化まで10ヶ月ほどと、メチャクチャ早かった。普通なら3年はかかり、途中でボツになることもあるでしょうからね。正直、うちがそんなことをしたらツブれます。だから短期間で、百発百中でいかないと。といっても100%自信があったわけではなく、せいぜい51%ぐらい。でも、とにかくやってみた。やってみないと何事も分からないですから。銀行さんに「1台も売れなかったらどうするんですか」と聞かれ、「そんなことは絶対ありません。私が1台は買いますから」って答えました(笑い)。

豪華客船ではなく潜水艦

現在、お話をいただいているのは警察や自衛隊、報道関係などからです。海外からも数多くの引き合いがあります。これも世界初に特化した成果、言い換えれば誰もやろうとしなかったことをやった結果だと考えています。もとより、うちは大手さんと競争なんかしたくない、いや、できません。スタッフは私を含めて5人しかおらず、資金力も全然かなわない。だからニッチなところで勝負しているんです。うちはいうなれば、豪華客船ではなく潜水艦。豪華客船はいろんな装備をつけて、いろんなことをしなければなりませんが、潜水艦はひたすら潜ることだけを考えていればいい。



「ノウ・ハウ」より「ノウ・フー」

とはいえ、私も他の社員もカメラを造ることはできないし、自社工場があるわけでもない。だいたい工場経営なんて私にはできない。だから、さっきも言ったように専門家のところに行くんです。レンズのこと、中の機械のこと、量産化のこと、いろんな分野の人に相談して、一つひとつの案件を実現していきました。そのときに思ったのは、大切なのは「誰を知っているか」ということ。あの人に頼んだら何とかしてくれるということが分かれば、もうできたも同然です。ビジネスに不可欠なのは「ノウ・ハウ」と「ノウ・フー」。しかし「ハウ」はお金で買えるけれど「フー」、つまり人脈は決してお金では買えない。

また、人間関係は一朝一夕で築けるものではなく、反対に時間をかけたからとうまくいくものでもない。良い人脈を持っている人は損得勘定とかを超えて人を惹きつける魅力、いわゆる「人間力」に満ちた人であり、私が一生をかけて目指しているのはそんな人です。アイツの頼みだからと喜んでやってもらえ、誰かに何かを快くしてあげる。一人ひとりがそんな人になれば、垣根を超えたチームワークが自ずと生まれ、できないこともできるようになると思うんです。

英語はコミュニケーション・ツール

もともと私は知らない人と会うのが大好きで、この暗視カメラの開発をきっかけに、より多くの人と知りあうことができました。人はみんな「生き字引」だと思っているので、会って話をするだけで楽しい。また、カナダ、インド、ナイジェリア、アラブ首長国連邦（UAE）といった国々のVIPの方とのお付きあいも新しく生まれ、先日はUAEに行ってきました。それまではイスラム圏の国はみな同じというイメージだったのに、現地に行って人と会って話をしてみると、国ごとにいろんな違いがあることが分かりました。例えば、サウジの女性は全身黒づくめなのに、UAE女性のファッションは比較的自由であるとか。

また、イスラム圏の国の人たちは日本にかなり好意的であることを初めて知りました。もちろん、コミュニケーションはオール英語。英語は国際共通語であり、英語ができないと世界では話にならない。私は入社早々海外業務を任され、若いころから英語を使わなければ生きていけない環境に置かれました。でも、大学のゼミで習ったような「商業英語」を勉強し直すつもりはなく、実際に人と話しながら英語力を身につけていった。なぜなら、英語はあくまでもコミュニケーションのツールと考えていたから。日本もグローバル化が進み、私と同じような考えの人や会社が増えましたが、しかし英語教育はいまだにそうではないようですね。

世界の人たちと仲良くなるために

以前、知り合いがやっているサマースクールで子どもたちを相手に講演をしたとき、英語の好きな人って聞いたら「シ～ン」。外国人と友だちになりたい人って聞いたら「ハ～イ」。じゃあ、そのためには何が必要って聞いたら、みんな「英語」って答える。だから、英語好きになるポテンシャルはある。でも、教育がおかしい。日本の学校で教えている英語はテストや受験のためのもので、世界の人たちと仲良くなるためのツールとしてではない。だったら教わる方のモチベーションも上がりませんよ。教えるほうがちょっと知恵を働かせて、「英語ができれば外国人の彼氏や彼女ができる」って言ってあげれば、みんな目の色を変えて話そうとするかもしれないのに（笑い）。

国際ビジネスは恋愛と同じ

海外のビジネス現場にはあらゆる国の人がいて、ブロークンな英語がポンポン飛び出します。大切なのは文法とかテクニックじゃなくて、自分の思いを伝えたい、相手に分からせたいという気持ち。もっと言えば、自分にいかに関心を持たせるかということ。恋愛と同じですよ。そのためか、シャイな日本人は引いてしまう。自分をアピールすることに慣れていないし、不完全な英語を使うことに尻込みする。

私は英語の学習方法について聞かれたら、「とりあえずアメリカのファミレスに行って、店の人に笑顔で『ハーイ』と言ってごらん」って答えているんです。まず、自分から先にアクションを起こさないと何も始まらない。確かに最初は勇気がいるかもしれない。けれども、その小さなひとことがもしかしたら、未来をガラッと変えるかもしれないよって。

日本の一番の売りは「トラスト」

世界の人たちと仲良くすることは、自分の国を知ることでもあるんですよ。この間、カナダ大使館の人と雑談をしていてビックリした。日本の一番の売りは「トラスト（信用）」だって言うんです。

日本人は約束したことは必ず守る。世界には、アポの時間に遅れるのを当たり前と考えている国があるけれど、日本は違うと。また、神社なんかに行くと所々に立入禁止のロープが張ってあるけれど、それをちゃんと守る人たちはみな、信ずるに値すると。

その言葉を聞いて本当に驚きました。私たちが当たり前と思っていることが、実はそうではないんだって。それと同時に、とても嬉しかった。ああ、世界の人は日本のことをそう思ってくれているんだなって。誇らしさも感じましたよ。大きな「信用」をかたち作っているのは、私たち一人ひとりなのかもしれないって。

「Made in Japan」はライセンスフリー

この暗視カメラは100％「Made in Japan」で、そこに大きな魅力に感じてくれる人も多い。高性能で品質が高く、すべてに信頼が置けると。といっても全部に新開発のテクノロジーを取り入れているわけではなく、これまでに培われてきた日本の技術をさまざまに応用しています。

つまり「Made in Japan」のイイところ取りをしているんです。これは本当にありがたいことで、さっきも言いましたけど、たくさんの専門家と組めばこんなことも可能になります。

これは余談ですが、「Made in Japan」にライセンス料はいらないんですよね。その資格を満たしていれば、世界に名だたる「ブランドネーム」をタダで使うことができる。よく考えてみると、スゴいことだと思いませんか、これって。

株式会社駒村商会
代表取締役社長
駒村 利之 氏

警察の鑑識用に開発されたカメラ「ホースマン」が、アンセル・アダムスをはじめとする大写真家に愛用され、世界にその名を知らしめた駒村商会。現在は駒村社長の指揮のもと、世界をリードする暗視カメラの開発に力を注いでいる。

KOMAMURA CORPORATION
株式会社駒村商会

〒103-0013　東京都中央区日本橋人形町3-2-4　駒村ビル　TEL:03-3808-0118　FAX:03-3808-0115
事業内容　映像関連機器の輸入販売
インターナショナル・ビジネス・マッチング［海外企業への日本企業技術供与・国内企業の海外進出業務支援・貿易実務 輸出入業務代行］
ナイトビジョン事業［米国Electorophysics社 アストロスコープ ナイトビジョンの販売・超高感度ビデオカメラ KC-2000（隼 Falcon Eye）］
LED製品事業［Owell社製品の販売（日本製）・Solarluce社製品の販売（韓国製）・Samjin社製品の販売（韓国製）・その他LED製品の販売］

御社のマイナンバー対策は大丈夫ですか？

セキュリティスペシャリストが語る、マイナンバー対策とは

複雑なセキュリティ対策をシンプルに一元化

PICK UP インタビュー

株式会社フィールトラスト
代表取締役 野田 真一 氏

どうすればお客様の社内環境を安全且つ使いやすく低コストで守ることが出来るか徹底的に考える。

来年1月からマイナンバー制度が開始しますが、企業のセキュリティ対策の現状をどのように見ていますか？

今年に入ってから多くの中小企業の方にマイナンバーの取り扱いについて質問を投げかけてみましたが、ほとんどの方が「よくわからない」「とくに何もしていない」との回答でした。そもそもマイナンバー対策の前に社内のセキュリティ意識が非常に低い会社が多く、サポート切れのパソコンを使用していたり、ウイルス対策ソフトすら未導入の企業もあったほどです。

中小企業からすると、サイバー攻撃は他人事のように感じる方がほとんどですが、２０１４年には年間１０億件もの情報漏えいが発生しています。また同年のインターネットバンキングを使用した銀行不正送金被害額は約３０億円にまで上り、各銀行も対策を強化していますが一向に減る気配はありません。なぜ情報漏えいや銀行の不正送金が増え続けているのか、それは利用する企業側のセキュリティ対策が全く追いついていないからです。このような現状の中マイナンバー制度は待ったなしで始まります。間違いなくマイナンバーの漏えいが多発するものと思われます。

企業はマイナンバー制度の開始に向けて、どのような対策が必要ですか？

先ほどサイバー攻撃の話をしましたが、外部による攻撃で情報漏えいした件数は全体の２０％にしか過ぎません。とても耳の痛い話ではありますが、残りの８０％は内部犯行によるものです。当然マイナンバー対策においても同じことが言えます。ただ他の情報漏えいと大きく違うところは、マイナンバーを漏えいした企業は重い刑罰が科せれる可能性があるということです。最も厳しいもので「４年以下の懲役または２００万円以下の罰則」が設けられていますので、企業にとって否応無しにマイナンバー対策は急務となります。

では具体的にどのような対策が必要かご説明します。まず政府が定めたガイドラインによると「技術的安全管理措置」があります。分かりやすく言うとサイバー攻撃による外部犯対策です。サイバー攻撃はウイルス対策ソフトだけでは防ぐ事は不可能です。最も効果的な外部犯対策として現在注目を集めているのがＵＴＭ（Unified Threat Management）というセキュリティ対策機器です。この機器を社内に設置することで、あらゆる外部からの脅威をシャットアウトしてくれます。非常に優れた機器ですので、そのぶんコストが高いのが難点です。ＵＴＭで外部からの攻撃を遮断した環境下で、マイナンバー対策ソフトなどを用いて、社員等のマイナンバーを集め、取集したマイナンバーは暗号化して保管する必要があります。次に「物理的安全管理措置」があります。分かりやすく言うと内部犯対策です。具体的にはマイナンバーを保管、利用する環境を隔離し、マイナンバーが持ち出されないよう対策を講じなければなりません。政府が求める水準に近づけるには、一事業所にかかる設備投資はおよそ１００万円以上との試算もあります。このように、企業にとってマイナンバー対策は、相当なコスト負担と責任を強いられる厳しいものです。

マイナンバー対策において中小企業の悩みを解決する製品を開発されたようですが詳しく教えてください。

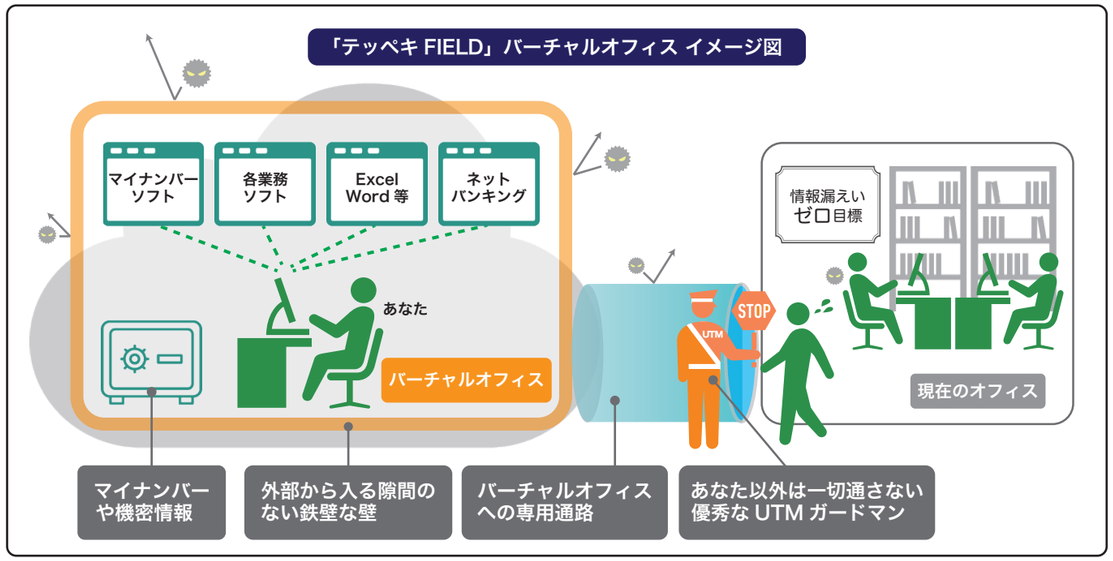
弊社が開発したシステム「テッペキＦＩＥＬＤ」は、その名の通り鉄壁な守りで外部犯や内部犯からの情報漏えいを防ぎます。特許出願中のクラウド技術を活用することにより、バラバラでの対策を余儀なくされていた技術的・物理的安全管理措置を「テッペキＦＩＥＬＤ」１つでクリアできます。このことにより、大企業並みのセキュリティレベルを実現しながらコストは個人事業主でも手の届く金額に抑える事が可能となりました。

内部犯行対策である物理的安全管理措置をクリアするのは、マイナンバーを利用、保管するパソコンやサーバーを社内に置かず、全てをクラウド化させることにより、データの物理的な抜き取りや盗難を防ぎ内部犯行意欲を抑止します。外部犯行対策である技術的安全管理措置については、弊社の技術により、クラウド化したセキュリティ最高レベルのＵＴＭに守られた環境で一元的に保護することで、外部からのサイバー攻撃によるマイナンバーを含む機密情報の漏えいを防ぐ事ができます。簡単に言うと､下の図にあるような、バーチャルオフィスをイメージしていただくとわかりやすいと思います。

さらに「テッペキＦＩＥＬＤ」では高機能なマイナンバー収集保管ソフトが標準で付いています。マイナンバーの暗号化だけではなく、収集においても他社が採用していない最も安全なＶＰＮ接続方法を用いています。

マイナンバー対策は、企業にとって負担の大きものですが、社内のセキュリティ環境を見直すには良い機会だと思います。企業にはマイナンバーだけでなく多くの機密情報が存在します。セキュリティを強化し、大切な情報を安全に守ることは、健全な企業経営にもつながっていくことだと思います。「テッペキＦＩＥＬＤ」が多くの企業のセキュリティ対策のお役立れば幸いです。

これからスタートする、マイナンバー制度は企業にとって少なからず負担となりますが、この制度をきっかけに、社内のセキュリティ環境を見直してみてはいかがでしょうか。今回ご紹介をした野田社長が開発された「テッペキＦＩＥＬＤ」を検討されるのも一つの方法かもしれません。



Fieltrust
代表取締役 野田 真一氏

1984 年大阪生まれ。2009 年より株式会社フィールトラストを 23 歳で設立。中古パソコンのインターネット販売を中心に法人向けのネットワーク構築事業を展開。中小企業のセキュリティ意識の低さを目の当たりにし、アドバイザーという立場でセキュリティ環境の改善に取り組む。最近ではマイナンバー制度導入に伴う税理士協会向けのセキュリティ対策セミナー講師などでも活躍中。

株式会社フィールトラスト
〒550-0011 大阪府大阪市西区阿波座 1-5-10 福島ビル南館 4F
TEL 06-6538-2311　FAX 06-6538-2312（営業時間 平日 9:30~18:00）

クラウド通信型テレマティクスの導入で交通事故を削減！

社用車を保有している企業必見！

KDDIまとめてオフィスグループでは2014年3月にテレマティクスクラウドサービス「あんしんドライブくるま-ｉ」を導入。それまでの課題や導入後の効果について取締役 経営管理本部長赤石浩之氏（＝写真右）と経営管理本部総務部 部長小更辰彦氏（＝写真左）にお話を伺った。

KDDIまとめてオフィスグループでは現在全国に350台余の社用車を保有し、日常の営業活動に使用しております。特に大都市圏のように公共交通機関の発達していない地方都市に拠点を置く事業所では、社用車なしの営業活動は考えられません。

2013年4月に事業所ごとに異なる運用となっていた社用車管理や安全管理の業務について管理手法や基準を統一し、効率よくしかも効果的な施策の導入が求められていました。

運転状況の報告はドライバー任せ

ドライブレコーダー導入前、実際の社用車の運行状況はドライバーが作成する運転日誌の記録を基本とし、これに必要に応じて管理者が同乗して運転の技能を確認するといった具合でした。

しかしこの方法はドライバーによって報告内容の軽重に差が生じたり、事故に至らないような「ヒヤリ・ハット」が記録されないことがありました。

現場の管理者による指導の際にもドライバーに対して実証的な根拠をもとにした注意ができていませんでした。

通信機能搭載でさまざまな課題を解決

ドライバーに対し客観的で実証的な根拠を示し納得して指導・注意を受け入れさせるための管理方法がないか探していました。

2013年4月になって車両運行管理テレマティクスクラウドサービス「あんしんドライブくるま-ｉ」の紹介を受けました。

このシステムは通信機能、GPS機能、Gセンサー、ジャイロセンサー及びカメラを備えた小型の車載機を車両に搭載することで車両の位置情報、加速度や傾き等を検出し運転者への注意喚起をはじめ各種データ、車両運行状況を把握し安全運行及び管理業務軽減につなげるものです。

設置も簡単でドライバーや管理者への負荷もほとんどなく搭載すれば直ちに利用を開始することができるものでした。また、万一の事故の際画像の記録は重要な証拠としての効力もあるのでした。

1台あたりの導入コストもさまざまな機能が備わっていることと比べ、経済的な料金でした。

そこで2014年2月、何台かの車両に搭載して実証試験を行いました。

数週間の実証試験を行った結果「あんしんドライブくるま-ｉ」がもたらすさまざまな情報に加え、ドライバーにも適度な緊張感が生まれ安全運転につなげられるとの確証を得ることができました。

ドライバーの運転に対する、意識が変わった

本格的な導入は2014年3月でした。十分な効果検証ができましたので全国一斉にすべての車両に備え付けました。

実際に利用してみると導入前にはドライバーの感覚に頼っていた「安全の尺度」が画一的に客観視できるようになり、管理面だけでなくドライバーの危険運転に対する「気付き」も得ることができました。

管理者側は実証的、客観的な情報をもとにした安全指導が可能となり、あわせて省エネ運転への意欲も醸成することができました。

交通安全講習をあわせて実施する事で、目指すは、交通事故ゼロ

KDDIまとめてオフィスグループでは「あんしんドライブくるま-ｉ」に記録された画像をもとに交通安全講習も実施しております。

身近な社員の運転画像を教材とすることにより受講者の当事者意識はより高まりどのような運転をすることが最も安全なのか事故を回避するためにはどうすればよいのかなど従来の座学における講習会よりも活発な意見が飛び交うようになりました。

ドライバー一人ひとりの交通安全に対する意識が高まった証といえるでしょう。

もちろん当社グループにおいても交通事故は皆無ではありません。しかし一人ひとりの安全意識が高まれば「交通事故ゼロ」を実現することも夢ではないかもしれません。

「あんしんドライブくるま-i」のお申し込みはKDDIまとめてオフィスへ！

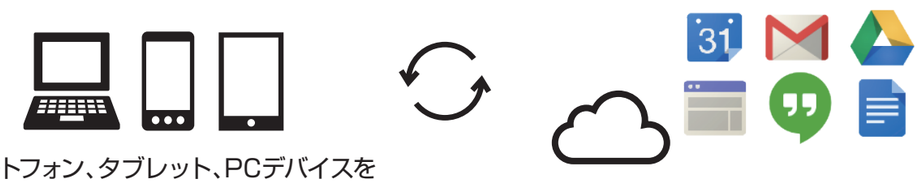
運転状況の見える化で事故リスク低減

※全ての危険運転動画が送信される訳ではありません。※危険運転以外の動画データはSDカードに保存されます。

KDDIまとめてオフィスではクラウドと多彩なデバイスを組み合わせた新たなビジネス環境をご提案します。

Google Apps™ で働き方を変える

Google Apps for Work



スマートフォン、タブレット、PCデバイスを選ばず利用可能

ビジネスのためのGmail

大容量のGmailとストレージがつき、ビデオ会議や文書作成も可能。企業のためのツールです。

自由な働き方

スマートフォン・PCなどデバイスを選ばす使用可能。外出先でも社員のスケジュールがわかります。

まずは30日間の無償トライアル　KDDI Google apps　検索

※Google Apps for Workは、Google Inc.の登録商標です。

お問い合わせ
KDDIまとめてオフィス　フリーコール 0120-025-059　受付時間:平日 9:00~17:30(年末年始除く)

KDDI まとめてオフィス

弁護士費用保険がすごい！

我が国初の画期的な保険商品が発売されたとの情報を聞きつけ、今日はその商品を取扱っているプリベント少額短期保険株式会社 営業推進部の今岡華子氏にお越しいただき、商品の概要についてお話しいただくことになりました。

［聞き手］ING編集部・澤村 秀敏
［企業様］プリベント少額短期保険株式会社 営業推進部・今岡 華子 さん

本日はお忙しい中をお越しいただき、大変ありがとうございました。今まで世の中になかった新しい保険と聞いておりますが、どのような商品なのでしょうか？

私どもが扱っている保険は、「弁護士費用保険」と称されているもので、いわゆる一般の人が日常生活の中で法律トラブルに遭遇した際に、法律のプロである弁護士、司法書士、行政書士などに相談することとなるわけですが、その際の相談料を保険金としてお支払いするものです。

さらに、相談だけでは解決できずに、不幸にして訴訟を提起せざるを得なくなったり、相手方から訴えられたような場合は、その時にかかる弁護士費用（一部、内容によっては自己負担があります。）についても保険金でお支払いさせていただくというものです。

弁護士特約といった言葉を聞いたことがありますが、これまで、そのような保険は世の中になかったのですか？

ご質問のとおり、損害保険各社から既に弁護士特約として自動車保険には用意されております。

しかし、これは、まず第一にご自身が自動車保険を契約していなければ対象にはなりません。したがって、お車をお持ちでない方は弁護士特約の恩恵を受けられません。また、最近多いのが、自転車との事故です。自分が歩行中に、突然飛び出してきた自転車にぶつけられ怪我をしたような場合にも仮にご自身が自動車保険の弁護士特約を契約していても使えないことが多いのです。これは、自動車に関わる事故ではないため対象とならないというのが理由のようです。自転車は、道路交通法上は軽車両として自動車と同じような交通ルールが適用されるのに意外に思います。

このような場合、自分で対応するか、着手金を払って弁護士さんに委任して交渉に当たってもらうしかありません。

こういった場合でも、当社の保険加入者であれば、まず事前に弁護士さんなどに相談されることとなりますが、この相談料が保険金で支払われます。さらに、和解、調停となった場合も費用がかかるわけですが、その際の弁護士費用もこの保険から支払われます。また、お互いの主張がかみ合わず、やむを得ず訴訟となった場合でも、弁護士さんにかかる費用はこの保険からお支払いいたします。

今、交通事故の場合について説明していただきましたが、日常生活の中での法律トラブルということになりますと、他にも様々なものが考えられると思いますが、どのようなトラブルに対して保険金が支払われるのですか？

当社の弁護士費用保険は、基本的には一般の方々が日常生活を送る上で生じる、あらゆる法律トラブルを対象としております。例えば、ワンちゃんを連れて散歩していた時にリードが切れてしまい、周りにおられた方の足を噛んでしまったような場合、治療費や休業補償などの賠償責任が生じますが、そのような場合にも弁護士さんへの相談料や費用がこの保険では適用されます。その他、会社でのセクハラ、パワハラに遭遇した場合や知人間での金銭の貸借トラブル、親族間での相続トラブル、離婚トラブル等々おおよそ日常生活で生じる法律トラブルも対象としています。

ただし、そもそも保険ですので、加入前に原因があった事案は対象外となります。また、保険である以上、皆さまの保険料から保険金が支払われるわけですので、保険に入っているからあえて使おうという（保険用語ではモラルハザードと称します）ケースも起こりえます。ご契約者様の公平性を保つため、いわゆる偶発事故の場合は加入後に発生した事故であればすぐに保険の対象となり、実費相当額が支払われますが、一般の事案（パワハラ、セクハラ、雇用問題など）は、加入後3カ月の待機期間を設けており、待機期間経過後に発生したトラブルでなければ支払いの対象となりません。また、一部お客様でご負担いただく割合が設けられています。これとは別に相続など家族・親族間トラブルは加入から1年、さらに、離婚トラブルは加入から3年という、一定期間保険金をお支払いできない不担保期間が設けられております。いずれも支払いの対象となるのは、不担保期間経過後に起こったトラブルとなります。

例えば、保険に入ったはいいが、法的な問題かどうか本当に保険金が支払われるケースかどうかは、なかなか素人では判断しづらいですよね。そういった場合にはどうしたら良いのでしょうか？

おっしゃるとおり、自分で抱えた事案が、まず法律トラブルか否かが一般の人には分かりづらいことだと思います。

そのために、２０１５年の１月から開始したサービスなのですが、日本弁護士連合会（※以下「日弁連」とする）との協定をに基づく形で、東京弁護士会及び大阪弁護士会担当の弁護士が控え、当社の契約者からの初期相談（１回15分まで）を直接受けております。（弁護士直通ダイヤル）

これにより、法的対応が必要な事案か否かの判断及び一般的な法制度上の助言を行っております。次に、法的な問題となり保険を利用する場合は、当社コールセンターにて内容をお伺いして、補償の対象となるかどうか判断しております。分からないことが出てきた時には、当社の総合カスタマーセンターへお気軽にお問い合わせいただければと思います。

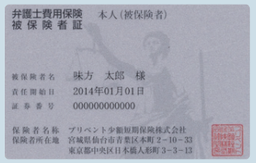
どちらかというと、保守的でお堅いという印象がある日弁連が御社の契約者のためにそのようなサービスを提供されているのですか？

皆さま方が、病気や怪我に遭遇された際には、健康保険を使ってお医者さんに診ていただきます。

それと同様に、日弁連におかれては、将来は弁護士費用は保険から支払われることが当たり前という時代がやってくるとの考えから、このような取組みをスタートさせていただいたものと思います。

弁護士費用保険の先進国であるヨーロッパでは、既にこのような考え方が一般的で、例えばドイツでは世帯加入率の約42％、イギリスでは人口比約59％もの普及率となっております。

さらに、私どもも健康保険証と同様に「弁護士費用保険被保険者証」というものを契約者の皆さま方に発行させていただいております。副次的効果として、何かトラブルに遭遇した際に、これを提示して、弁護士費用保険に加入していることを伝え、「今後は弁護士さんに間に入ってもらいます。」と言っただけで、相手の対応が１８０度変わったという実際のお話も聞いております。



上が「弁護士費用保険被保険者証」（健康保険証と同サイズ）で下が「弁護士保険加入者ステッカー」です。
すべてのご契約者様に交付しております。上は常時持参していただき、下は、家のチャイムなどの前に貼ってご利用していただいております。

日弁連も御社の新しい保険に対しては、大きな期待を持っておられることが良く分かりました。

次に、私も含めて一般の方々は、弁護士さんの知り合いが必ずしもいる訳ではないですよね。そういった契約者の方々が万が一、法律トラブルに遭遇した際に、どちらの弁護士さんに相談したら良いか迷うと思うのですが、その点はいかがですか？

知人・友人に弁護士さんがいるという方は少数だと思います。ですから、ご契約者様から当社にその旨をお申し付けいただければ、日弁連に弁護士さんの紹介依頼をします。それを受けて、日弁連では、お客さまのご希望の地域の弁護士会より弁護士さんを紹介していただくこととなっております。

弁護士の紹介は、補償の対象となったお客様へのサービスとなっておりますが、補償の対象とならなかったお客様へも、各地域の弁護士会の法律相談センターをご案内しております。

これにより、深刻な事態になる前の早め早めに弁護士さんに相談することができる仕組みをご提供することができております。

先ほどの弁護士直通ダイヤルで、対応された弁護士さんから「これは、法的対応が必要となる案件ではないですね。」と判断された場合でも、何かしらの相談をしたいという方もおられるのではないですか。そのような方々に対しては、何らかのサービスはあるのですか？

これは、保険固有のサービスと言うよりは付帯サービスですが、ご契約者様を対象として「なんでも悩みごと相談ダイヤル」というものを設けて、24時間何でも悩みごとの相談に対応するサービスを提供しております。

これは、株式会社セーフティーネットとの契約によりご提供しているサービスですが、スタッフには、看護師、栄養士、税理士、社労士、警察ＯＢ、産業カウンセラーなどの専門家を配置して、24時間何度ご利用されても無料で提供しております。また、契約者と同居のご家族様でもご利用いただけるようになっております。

しかし、世の中には、「自分だけは弁護士や訴訟などといった争い事は無縁であり、話し合えばわかるのだから、必要性はまったく感じない」と言う方が多いのではないですか？

実は、この会社に入る前には私もそのように考えておりました。しかし、実際に保険金が支払われたケースを見聞きすると、これは他人ごとではないと思えるようになりました。

実際の事例ですが、都内の飲食店員の女性（43）はこの2月、帰宅中の六本木の路上で、喧嘩をしていた外国人が投げたビンが、通りかかった自身の頬に当たり、救急車で運ばれ全治2ヵ月間の大けがをしました。

数日後、傷害容疑で逮捕された外国人側の弁護士から30万円で示談に応じるよう求められました。この方は幸い当社のご契約者様でしたので、当社の弁護士保険を利用され、女性についた弁護士が交渉すると示談金は３００万円に跳ね上がりました。女性は「相手の弁護士から、いきなり電話で法律用語を使われて不安だった。保険がなければ泣き寝入りでした」と話しておられました。

このように、自分が気をつけていてもいつ何時トラブルに巻き込まれるか予測できません。

また、病気やけがの場合とも同じですが、特に法的トラブルは、深刻な事態になってから正当な権利を回復しようとしても非常に困難なことが多く、少しでも早くから専門家に相談して対処しておくことで、権利が守られることが多いのです。

さらに、少額の争いごとのような場合、弁護士さんにお願いして仮に勝訴となっても、その後の弁護士費用を支払うと結果的に手元にはほとんど残らなかったという場合もあります。

私どもの保険は、むしろこのようなごく一般の方々が巻き込まれる日常的な法的トラブルに効果を発揮するものだと思っております。

なるほどよく分かりました。痒い所に手が届くというか本当に至れり尽くせりですね。

最後に、今後の抱負などをお聞かせください。

私どもが今現在取扱っている弁護士費用保険は、月額保険料が2，980円（一日当たり概算で98円ですので、コンビニのコーヒーより安いですね）で個人を対象とした日常生活での法律トラブルを担保する単独の商品として提供しております。現在の保有契約は、約二万件に届くところまで来ておりますが、もっと多くの方に加入していただきたいと思っております。

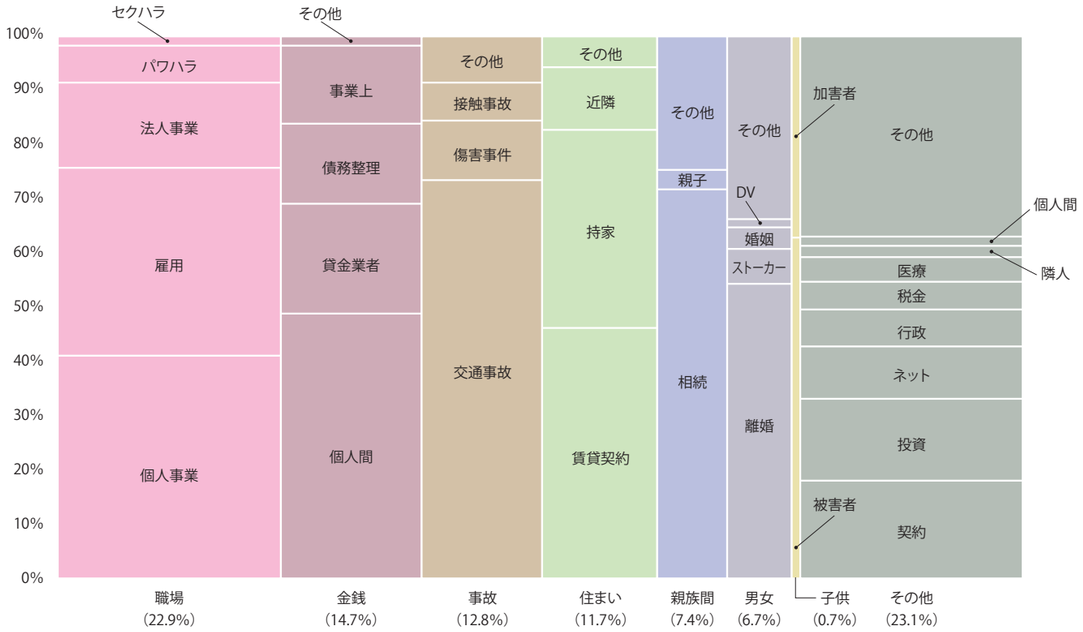
しかし、一方で中小企業や個人事業主が事業活動の中で生じた法的トラブルにも対象を拡大してほしいという要望が非常に根強くあります。したがって、現在はこれらのトラブルにも対応した商品を早急に開発して、ご要望にお応えしたいと役職員一同一丸となって業務に取組んでおります。

本日は、大変ありがとうございました。

我々としても、中小企業や個人事業主の皆さま並びにご家族の方々に、一人でも多くこの弁護士費用保険に加入いただき、社会環境が大きく変化する時代の中で、法的トラブルやリスクに事前に備え、少しでも多くの安心を得ていただきたいと思いました。

相談件数の分野別内訳（2014年度）

（総合カスタマーセンター・保険相談ご利用ダイヤル）



プリベント少額短期保険株式会社　主に保険ご利用相談ダイヤルへ被保険者様からの保険適用の可否を含めたご相談案件の分野別件数分布分類については、必ずしも完全なものではなく、電話でのお話の範囲で判断されたものによります）保険ご利用相談ダイヤルにて受電したうち、具体的な事案についてのお話（1137件）の内訳となります。
原因発生の時期が責任開始日前および、待機期間中に発生しているものや、被保険者本人以外のトラブル等で、支払対象外となったものを含みます。
この統計からも、いかに広範囲にわたって法的トラブルに遭遇しているかということが分かります。

PREVENT
Peace of mind cheering squad.
プリベント少額短期保険株式会社
総合カスタマーセンター　TEL:0120-741-066（平日10:00～17:00）
〒103-0013 東京都中央区日本橋人形町3-3-13日本橋人形町フォレストビル6階
FAX:03-3662-5405　http://preventsi.co.jp

ものづくりの現場で存在感を放つ、ベトナム人技能実習生たち

自国の経済発展の担い手となる人材を、日本企業での実務を通して育成したい。諸外国のそんなニーズに応える「外国人技能実習制度」が、新しい国際協力・貢献のかたちとして注目を浴びています。大阪府の建設業・株式会社エーシステムでは今、ベトナムからやってきた若者たちが3年間に及ぶ実習の真っ最中。そこで株式会社エーシステム社の社長さまと3人の技能実習生に、いろいろとお話を伺いました。

代表取締役 安西 康彦 氏

DOAN VAN TOAN（ドアン バン トアン）

LE VAN DAT（レ バン ダット）

VU VAN LOI（ブー バン ロイ）

Q1 受け入れを決めたきっかけは？

初めて会ったとき、とても真面目そうだという印象を受けました。日本の同年代の子たちとの違いを強く感じ、それが受け入れの決め手となりました。現在、あの子たちにはとびの仕事をしてもらっていますが、想像していた以上に勤勉で学ぶ意欲も強く、さすが国の期待を背負っているだけはあると思います。

Q2 どのように指導している？

こちらに来てまだ2ヶ月で、日本語を勉強中ということもあり、分かりやすい指導を心掛けています。職人の中には言葉遣いの荒い人も多いのですが、彼らにも「これはこういうようにするんだよ」とか「そうしたらダメ」

というふうに、言葉と身振りで具体的に教えるようお願いしています。あの子たちは一度教えたら必ずできるようになります。こちらの言ったことをすべてメモしていて、本当に感心しますよ。この間なんかは、私が言った冗談まで書いていたぐらいです（笑い）。もし分からないことがあったら、必ず「分からない」と言うように教えています。分からないのに「ハイ」と分かったふりをするのが一番危険ですからね、この仕事では。

Q3 特別教育を行ったそうだが？

2015年の7月から、足場の組み立てなどの作業に就く者への「特別教育」が義務化され、あの子たちにもベトナム語の講習を受けさせました。また、実習を始めて9ヶ月後に技能検定試験を受けなければならないので、そちらのケアもできる限り行っています。

Q4 受け入れてよかったと思うことは？

あの子たちはとても礼儀正しく、どれだけ疲れていても「今日はありがとうございました」、「明日もよろしくお願いします」と言ってくれるんです。その言葉を聞くと、こちらの背筋もシャンとしますね。遅刻も一切なく、真面目な勤務態度が我々にとっても「いい仕事をしよう」というモチベーションとなっています。あの子たちに教えられているという感じですね（笑い）。

Q5 日本の生活には慣れた？

最初は知らないことばかりで大変でしたが、社長や先輩のおかげでずいぶん慣れてきました。この会社はとても家族的な雰囲気があり、楽しいです。お風呂で背中の流しあいをしたときはビックリしたけど気持ちよかったです。ベトナムの入浴は主にシャワーで、日本のお風呂のような感じではないんですよ。

Q6 日本に来て苦労した点は？

やはり言葉ですね。日常会話で使う単語はもちろんですが、現場で使う道具の名前や専門用語を覚えるのに時間がかかりました。道具なんかは人によって呼び方が違ったりして、それぞれの名前を覚えるのに苦労しましたね。でも、どうしても分からないときはそう言うと簡単な日本語で解説してくださり、作業も見せながら教えてくださるので助かっています。

Q7 とびの仕事は怖くない？

最初は怖かったです。高いところに登るのも、足場の上で重い物を持つのも大変でしたが、今はもう大丈夫です。ベトナムにいたときより体力もついたと思います（笑い）。

Q8 これからの目標は？

みんな実家が建設に関係したビジネスをしているので、日本の進んだ技術をすぐに仕事に活かせるように、できるだけ多くの経験を積みたいと思っています。また、日本の人たちはみんな仕事に対して誠実です。そういったところも見習いたいですね。

ING編集後記　取材：ING編集部　宮川・早川

古代ローマの風呂職人の主人公が現代日本にタイムスリップし、風呂を通して異文化の国の人々と心を通わせる「テルマエ・ロマエ」という漫画がある。

（株）エーシステムにお邪魔した際も同様のお話があり、銭湯で初めて日本式の風呂に直面したベトナム人技能実習生の3人は何をどうしていいかわからず立ちすくんでいたそうだ。そこを安西社長が背中を流してあげたそうで、3人が社長を見る目は、社員と社長というよりまるで親子の様である。こんなに笑顔の絶えない取材は初めてだった。

株式会社 エーシステム
〒587-0041
大阪府堺市美原区菅生664-1
TEL：072-361-8000　FAX: 072-361-8002
代表取締役　安西 康彦 氏
とび土工工事業　大阪府知事許可（般-25）第139634号
一級とび技能士　第07-1-040-27-0030号

Health information
健康SEED

美容業界も注目！

水素の効果的な吸収には！
実感する利用者が急増！

登　祥子 氏

株式会社イズミズ
技術マネージャー
大手家電メーカー研究開発部門を経て、
同社の技術部勤務。

今、テレビ、新聞等のメディアでは、健康、美容の重要なキーワードに水素があります。最近では、美に対する意識の高い人を中心に美容業界も大きな注目をしています。今回は、大ヒットを続ける水素吸入器ラブリエリュクスのメーカーの開発リーダーである登祥子さんに水素とラブリエリュクスについてお聞きしながら、実際にこの機器を使って健康と美容に取り組んでいるエステサロンを経営する渕辺和歌子さんに詳しくお聞きします。

登さん、水素吸入器ラブリエリュクスは大ヒットですね。ヒットの原因は何ですか？

『水素は「呼吸」で取り入れる』というコピーで新しい水素の取り入れ方をご提案したところ、まず、これまでの水素水のご愛飲者様に注目されました。それと、展示会等でのラブリエリュクスのパンフレットやポスターも人気があり、代理店も増えました。

効率的な水素の吸入！

ラブリエリュクスのいいところは何ですか？

ラブリエリュクスは水素水を作るのと水素ガス吸入が1台でできます。1分間の水素吸入量は、水素水3リットルを飲むのと同じ量ですよ。

この圧倒的に効率のいい水素の取り入れでどんな事が期待されますか？

特に中高年の健康維持やエイジングケアに効く様です。水素吸入は慶應義塾大学病院で治療として利用されています。水素吸入を導入する美容サロンが増えてきました。ラブリエリュクスはデザインもモデルもいいので美容サロン向きだと思います。

御社が水素に取り組もうとしたきっかけはどのようなことだったのでしょうか？

水を電気分解すると水素ガスと酸素ガスが生成する中学校の学習教材を作っていました。6年ほど前、お客様から「水の電気分解の教材で水素水を作れますか？」というお問合せが多くありました。それで、私に商品開発をさせてほしいと言う事でプロジェクトリーダーとして初め、2012年7月に初号機となる「水素水生成器ラブリエ」※の発売にこぎつけました。

※2015年11月販売終了

いろいろな水素製品がありますが、ガス吸入タイプにしたのは何故でしょうか？

最も効率よく水素を取り入れられると思ったからです。それと前機種のラブリエをお客様から「水素吸入ができるようにしてもらえないか？」というお問い合わせが多かった事も改良のきっかけです。

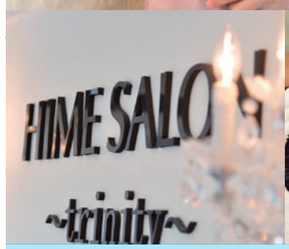
その開発のポイントと出来栄えはどうですか。

本体のガス発生量を医学会で言われている呼吸の1％となるよう性能を向上し、製品寿命を伸ばすために電解液や電極、電源の変更をしました。水素吸入機能を追加した二号機が、2015年1月に販売開始した水素吸入器ラブリエリュクスです。これはお客様にも代理店様にも喜ばれ満足しています。今年度の大阪トップランナー育成事業のプロジェクトに認定されました。大阪市のご支援をいただいています。

水素は美容に効果があるのでしょうか？

水素は強い抗酸化作用があり、体の細胞が活性酸素により働きをします。また、血管を拡張する作用があると言われています。血流が良くなれば、老廃物が取り除かれて、細胞に酸素、栄養が十分に届けられ、シミや小じわがなくなる効果にもつながります。脂質代謝や糖代謝に好影響を与える研究結果もあり、ダイエット効果も期待されています。私も毎日吸入しています。

高まる美容業界の注目！



渕辺 和歌子 さん

HIMEJAPAN 株式会社
代表取締役
神戸市灘区のヒメサロン、カフェ、ビューティーアカデミーを経営。ミセス日本グランプリファイナリスト。

ここからは渕辺さんにお聞きします。渕辺さんが経営されるエステサロンは大変好評で、ご活躍ですが、水素との出会いは何だったのでしょうか？

一般的に、水素は2007年頃から注目はされていましたが、実際に利用している人は少なかったと思います。私は体質改善を目指すエステを経営する中で、効果を求めて、常に新しいものに取り組んできました。水素はその中の一つでしたが、効果をはっきりと感じることができました。「これだ」と感じて以来、私自身も愛用していますし、お客様にもおすすめしています。

実際、生活の中で、どれくらいの頻度で利用していますか？

水素水は日常生活の中で、かなりの量を飲んでいますし、吸入、お風呂も水素バスを使うこともありますが、特に無理をしているレベルではありません。吸入タイプであるラブリエは吸収が楽ですし、とてもリラックスして癒されます。

炎症系のケアへの効果を実感！

水素を体感している訳ですが、特に感じる効果を教えてください？

仕事柄、肌には気を付けていますが、肌荒れ、ニキビ等の炎症系のケアに効果があると思います。内面的にも、身体が快調と感じることが多いと思います。

今後、水素は、美容の中でどうなってきますか？

もう既に美容業界で取り入れる施設が増えてきています。今後は、幅広い年齢層に利用される美容の常識となるのではないでしょうか。

今日は、お忙しいところ、ありがとうございました。今後、ますますのご活躍を祈っております。

水素吸入器ラブリエリュクス

全身で感じる 日本アルプス！

立山 山行記

立山について

中部国立公園を代表する山々であり、雄山・大汝山、富士ノ折立を総称して立山と呼ぶ。

古来より山岳信仰の対象となっていた山であり、富士山、白山と並んで日本三霊山に数えられる。その歴史は古く、飛鳥時代に佐伯有瀬（慈興上人）が開山したと言われ、万葉集において大伴家持が謡い、昭和天皇もその美しさと雄大さを詠んだ、古代から今に至るまで人々を魅了し続けてきた山である。

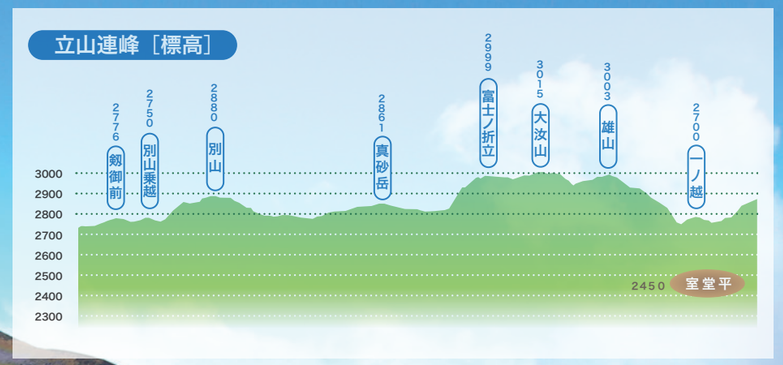
立山の魅力 近い×スゴイ！

登山といえばその言葉の響きだけで3K＝キツイ、汚い、怖いといったイメージを思い浮かべる方が多いのではないだろうか。しかし、立山においてはそういったイメージは当てはまらない。

立山の特筆すべき点は何と言っても「立山黒部アルペンルート」だろう。富山県の立山駅～長野県の信濃大町を結ぶこの道のおかげで標高2450mの室堂平まで電車とバスでアクセスすることが出来る。また、我が国の休日に合わせるかのように5月初旬ゴールデンウィークであれば10m以上の雪の壁の中を通る雪の大谷、9月のシルバーウィークであれば金色、緋色に色付く木々と季節毎の見どころが用意されていることも大きな特徴だろう。

立山の玄関をノックして

立山駅から、下界より一足早い秋の訪れを眺めながらバスに揺られること小一時間。バスを降りるとそこには雲を見下ろす日本アルプスの高原世界が広がっている。今回はここ室堂平周辺を散策し、立山の主峰雄山～別山に至る1泊2日の工程を取り上げる。



室堂周辺

雄山神社山門

富士ノ折立

日本アルプスを感じる！高原散策路

室堂バスターミナルにて下車し、登山に備え準備を整える。室堂バスターミナルのすぐ近くには日本の名水100選にも選ばれている「玉殿の湧水」が引かれており、キリッと冷えた水を汲んでおけば登山の疲れを癒してくれる。

冴えわたるような青空の下、水面に移る立山連峰を望みつつミクリガ池から雷鳥沢までの道を散策する。雷鳥沢から一ノ越までの道は石畳が整備されており、非常に歩きやすく、左右いっぱいに広がる高原風景は歩く者を非日常の世界に誘ってくれるだろう。

立山信仰・悠久の歴史に背を押され

一の越山荘で宿泊し、疲れを癒す。

立山の主峰、雄山でご来光を拝みたいならば朝4時に一ノ越を発っておきたい。一ノ越からはザレ場の登山道が続き、いよいよ登山の始まりといった印象だ。9月のハイシーズンは登山客も多く、混雑することもあるので注意されたい。1時間ほど歩くと雄山山頂へと至る。

雄山山頂の3003m地点には立山信仰の中心地である雄山神社がある。立山開山の祖、佐伯有瀬が造営したと言われており、戦前まで立山山麓の集落では男子は元服までには立山に登り、雄山神社を参拝する風習があった。現在でも雄山神社で宮司による登山の安全・健やかな成長を祈って祈祷を行ってもらうことが出来る。

日本アルプスに囲まれた360度大パノラマ

雄山山頂で大休止をとり、富士ノ折立に至る稜線を歩く。西側には先日散策していた室堂を眼下に望む。昨日まで見上げていたところに自分が居ることに思いを巡らせると思わず息が漏れる。富士ノ折立の手前の広場で荷物をデポし、山頂を登る。富士ノ折立山頂からは360度のパノラマが広がり、日本アルプスを一望することが出来、天気が良ければ能登半島まで見ろすことが出来る。

真砂岳に至るまでには雷鳥沢、室道方面に至る道が通っており、体力的に困難な場合はここからエスケープすることが出来る。

白砂を踏みしめて

真砂岳からはその名の通り砂地で緩やかな登りが続く。別山からは剣岳への展望がよく、山頂が開けているためカップラーメンでも持参して剣岳を眺めながらの昼食をとることが出来る。

別山から望む剣岳に別れを告げ、雷鳥沢に下る。雷鳥荘には地獄谷から引いた天然温泉があり、これまで自身が登った山々を望み、登山の思い出を語らいながら疲れを癒すことが出来る。

別山から望む剣岳

別山から望む雄山

これだけは持っておきたい！装備リスト

□日焼け止め　□応急処置グッズ　□雨具　□方位磁石　□地図
□エマージェンシーシート　□予備の食糧　□ライター

トラックドライバーに夢と誇りを。イベント、研修など精力的に開催

運送業界から日本を元気にしたい——トラックドライバーに光を当てたイベント「トラックドライバー甲子園アワード」の第3回大会が、2016年2月7日にTHE GRAND HALLで開かれることが発表されました。

主催は「一般社団法人ドライバーニューディールアソシエーション」(以下「D・N・A」)。トラックドライバーを憧れの職業にし、国民生活を支えるライフラインとしての基盤を確立することで、運送業界から日本を元気にすることを理念とする団体です。D・N・Aには運送業をはじめとする78の会員企業が所属しており(※2015年9月現在)、「誇り」「安心」「人材の確保と育成」をテーマに活動しています。

団体の特徴は、運送業を中心としながらも、保険会社・システム会社・人材・教育など、さまざまな業種に携わる会員企業によって形成されていること。運送業に関連する他業種がいることで、会員企業間の情報交換や円滑な取引などが可能になっています。実際に、人材紹介会社との連携によって、採用面のサポートを充実させていく計画が進んでいます。

D・N・Aの活動の代名詞となっているのは『トラックドライバー甲子園アワード』。トラックドライバーの日々の仕事に対する情熱や、ドライバーを中心とした5名前後のチームによる社内の環境改善などへの取り組みを発表・表彰するというものです。14年1月に「第1回大会」をよみうりホールで開催し、今年2月に同所で開かれた「第2回大会」では国土交通省が後援したほかにも、矢崎エナジーシステム㈱などの著名な企業がスポンサーに名前を連ねました。同イベントは、運送業に携わる人を中心に1000人以上が来場し、当日の様子は複数のメディアに取り上げられるなど注目を集めました。

中小企業の労働環境の改善にも取り組んでいるD・N・A。毎月の定例会では、会員各社の労働時間や給料の実態把握に努め、どのように改善するのかについて、具体的に話し合っています。ほかにも、「Gマーク」の取得や、安全講習などの啓蒙活動にも力を入れていく予定です。

昨年からは、独自の研修事業「トラドラアカデミー」を開設し、関東・東海近畿・九州の3エリアで、参加企業の企業価値の向上などに取り組んでいます。今後は、さまざまな研修会社と連携することで、より幅広い内容の研修を実施していく予定。人材育成を通じて、業界の底上げや活性化を図っています。

今年からD・N・Aの理事長に就任した㈱ウインローダーの代表・髙嶋民仁さんは、団体の展望について次のように話します。

「D・N・Aの会員各社は、トラックドライバーが〝夢〟と〝誇り〟を持って仕事ができる環境をつくるために励んでいます。近年、トラックドライバーの高齢化や人材不足が取沙汰されていますが、だからこそ、業界に携わる者が『共に学び、共に成長し、共に走り続ける』ことが重要。今後、運送業界に関係するさまざまな組織・団体と力を合わせていくことで、業界の健全な発展を支える一助になれるよう活動していきます」

D.N.Aの取り組み

「誇り」「安心」「人材の確保と育成」がテーマ

＜人材の確保と育成＞への取り組み

トラドラアカデミー

～中小企業の成長は、運送業界の成長～

業界の大半を占めるとされる中小企業。その社員教育を行うことで、業界の底上げと活性化につなげようというのが、「トラドラアカデミー」の狙いです。今後、さまざまな研修会社との連携によって、幅広い研修内容を実施する予定。

人材育成など、会社の現状をよくすることによって、会員企業に留まらず、業界全体の人材不足の改善を狙っています。

＜誇り＞への取り組み

トラックドライバー甲子園

～トラックドライバーが最高に輝ける場所を～

トラックドライバーらが、社内環境や企業価値の向上のために取り組んだ活動を発表する「情熱のプレゼン」、同業者の模範となるような取り組みをしているトラックドライバーを表彰する「MVD～Most Valuable Driver」が主なプログラムです。

ドライバーがライフラインを支える社会的責任、そして仕事への誇りを持って働いていることを伝える内容となっています。

D.N.Aの概要

～全国の運送会社が団結～

運送事業に関わる会員各社の社員が誇りを持って、いきいきと楽しく仕事をできる職場をつくるために、会員同士の情報交換やノウハウの共有、勉強会などを行って切磋琢磨する機会をつくろうと集まったのが、団体発足のきっかけ。

団体名は、米国のフランクリン・ルーズベルト大統領が世界恐慌の際に行った経済復興対策に由来し、ドライバーが輝ける政策をつくり出そう、と名付けられました。

＜安心＞への取り組み

労働環境の改善・安全講習

～マイナスイメージの根本を払拭～

人材不足の一員とされる労働環境の是正のために、法令遵守・労働環境の改善・安全面に関する調査を実施。会員企業への啓蒙活動を行うほかにも、品質マネジメントシステム「ISO 9001」などの取得を促進するなど、安全面での取り組みにも注力。

ドライバーという職業へのマイナスイメージを払拭することで「誇り」「人材の確保と育成」への相乗効果を期待しています。

—問い合わせ先—
D.N.A. Driver New deal Association
一般社団法人ドライバーニューディールアソシエーション　理事長:髙嶋民仁 氏(2013年12月設立)
〒167-0043 東京都杉並区上荻2-37-7（株式会社ウインローダー内）
TEL:03-3390-2161　FAX:03-3301-0481　http://www.t-d-k.jp

※コメントはコンサルティングを受けた方からお寄せいただいた声がもとになっています。※人物、場所はイメージです。

分煙の悩みはそれぞれ。
あなたも、JTの分煙コンサルタントにご相談を。

オフィスや飲食店、ホテルや商業施設など、
さまざまな分煙の相談にお応えしてきた、わたしたちJT。
その数は、全国で約15,000件にのぼります。
おかげさまで、多くの方からうれしい声をいただいている
このコンサルティング活動。
分煙に関することなら、ぜひお気軽にお声掛け下さい。
アドバイスは無償ですから。

知ってください。東京都の分煙補助金制度。
JTの分煙コンサルタントがお手伝いします。

東京都内の宿泊施設・飲食店事業者を対象に分煙環境整備に
関わる補助金制度がスタートしました。分煙環境づくりを
考える皆様に、無償で分煙コンサルタントを派遣、
サポートいたします。

詳しくは
JT分煙 検索

吸う人も 吸わない人も ここちよい世の中へ。

ひとの
ときを、
想う。
JT

ETCをご利用の皆様へ

高速道路上は駐停車禁止です!!

高速道路を利用されている皆様はご存知だとは思いますが、高速道路上で駐停車する事は緊急時を除き**禁止**となっております。

しかし一部の料金所では、割引適用を受けるために停車する車両が見受けられるのが現状です。

特に東京料金所では、ＥＴＣ深夜割引の適用時間前に料金所付近に到着した車両が、割引適用を受けるために列を作って停車し、当該車列が原因となる渋滞がほぼ毎日発生しています。この渋滞には多くの一般車両も巻き込まれ、交通事故の危険性も非常に高くなっております。

＜東京料金所の実態＞

中日本高速道路株式会社では、関係機関とも連携を図り、取締りを強化しており、駐停車を現認した車両に対しては、後続車両の通行に妨げとなっている車両や、交通上危険と判断される車両を中心に「指導」を行っております。

ご利用の皆様におかれましても、追突事故が発生しないよう十分注意して走行して下さいますようお願いするとともに、高速道路上で駐停車することは、**絶対におやめ下さい**ますようお願いいたします。

また、割引適用を受けるために時間調整を行う場合は、必ず手前のサービスエリアなどの休憩施設で行って下さい。特に長距離運行中に所定の休憩をされる場合は、**休憩箇所の出発時刻を調整していただき、割引適用時間前に料金所に到着することがないよう**お願いいたします。

ご利用の皆様には、交通ルール・マナーを守っていただき、事故のないよう安全運転でお願いいたします。

情報提供：中日本高速道路株式会社

組合員様のお車

廃車買取致します！

買取事例

Case 1

車　名　：カローラ フィールダー
年　式　：平成 22 年
排 気 量　：1,500cc
グレード：X
走行キロ：110,000km

買取価格：185,000円

Case 2

車　名　：プロボックス VAN
年　式　：平成 22 年
排 気 量　：1,300cc
グレード：DX コンフォートパッケージ
走行キロ：143,000km

買取価格：174,000円

Case 3

車　名　：ハイエース VAN
年　式　：平成 22 年
排 気 量　：2,000cc
グレード：DX
走行キロ：110,000km

買取価格：548,000円

10万キロ以上の多走行車

10年落ち以上の高年式車

キズ・凹みがある 要修理車

買取までの流れ

お問合せ 査定依頼 ご相談 → ご訪問の上、査定・成約後、必要書類のご記入 → ご指定日時にお引取り → お客様口座へお振込・抹消手続き完了

まずは、お電話・メールでお問い合わせを

Conomity コノミティ

株式会社 コノミティ

TEL: 03-3438-3585

E-mail: info@conomity.co.jp

〒105-0004　東京都港区新橋6丁目9番4号
新橋六丁目ビル6F

インフォメーションネットワークグループ機関誌
ING vol. 8
［イング］2015
発行日：平成27年11月25日　発行元：一般社団法人国際情報普及協会　住所：東京都港区新橋5－12－1 露月町ビル4階　電話番号：03－3434－6203

香り高く、まろやかな味わい。

※お～いお茶 従来品比。
1985年に「缶入り煎茶」を発売したのは伊藤園です。 お～いお茶は、茶生産者の方々と協力して育てた専用茶葉を含む良質な国産茶葉を100％使用しています。
空容器の散乱防止・リサイクルにご協力ください。

お茶は伊藤園