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 2016

vol.11
Autumn / Winter

リーダーの肖像

小さな町の町長さんの存続をかけた大作戦

静岡県小山町長 込山 正秀 氏

It's getting colder.
Let's read the latest issue of ING,
and move from a cold place to a warm place!

Pick up interview
独自技術の結晶である特許権を、未来に生かす。
特許庁 総務部長 **間宮 淑夫** 氏

Pick up interview
全職員が心を一つにして、「まごころケア」を実践。
株式会社ティーシーエス 代表取締役会長 **伊藤 英雄** 氏

SCOOP
HR EXPO 初出展に密着！！
コノミティ出展レポート　株式会社コノミティ

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］2016 vol.11
Autumn / Winter

Contents

02 リーダーの肖像：静岡県小山町長 込山 正秀 氏
小さな町の町長さんの存続をかけた大作戦

08 Pick up interview 特許庁 総務部長 間宮 淑夫 氏
独自技術の結晶である特許権を、未来に生かす。

14 Asian Now 仕事を学び、日本語を磨く。
ベトナムからきた二人の技能実習生の希望物語

16 企業探訪 新浪日本総合ネットワークグループ㈱ 金子 久武 氏
中国インバウンド・越境ECビジネスを仕掛ける

18 HOT BREAK 協同組合経営情報サービス 八木澤 豊美 さん
花のチカラで、会社のイメージとオフィス環境を向上!

20 HOT BREAK Bespoke Tailor Morosawa 代表 諸澤 和博 氏
社長さんのオシャレ学：ビジネスを成功に導くもの

22 神経内科とは
日本脳卒中協会東京支部 副支部長 井口 保之 氏

24 HOT BREAK カネイ一言製茶株式会社
歴史は真似出来ない。確かな品質と信頼性。

26 SCOOP 株式会社コノミティ
HR EXPO 初出展に密着!!コノミティ出展レポート

28 Pick up interview ㈱ティーシーエス 伊藤 英雄 氏
全職員が心を一つにして、「まごころケア」を実践。

32 SCOOP 車両制限令を守りましょう!
大口・多頻度割引とETC 2.0のご案内

他：組合広告
表4：株式会社コノミティ

ING 2016年 vol.11　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：鈴木 直人・宮川 和己・早川 智哉・諸澤 孔司　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

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

「富士山」がそびえるわが町を、「金太郎さん」のように元気に!

「地方消滅」というショッキングな言葉が現実味を帯びてきた日本。
その主な原因は人口急減とされ、静岡県小山町も「消滅可能性都市」に選ばれた自治体の一つです。
このままでは町がなくなってしまう・・・そんな危機的状況を打破すべく、立ち上がったのが込山正秀町長。
ふるさとの英雄「金太郎」のようにエネルギッシュに動き続ける町長に、
町の存続をかけた「大作戦」について語っていただきました。

［聞き手］本紙編集長 小松 宣俊

誓いの丘より撮影

小さな町の町長さんの存続をかけた大作戦

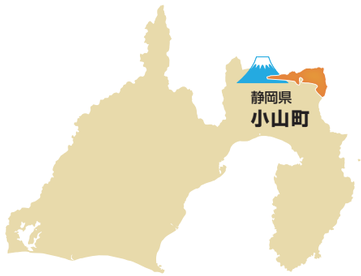
静岡県小山町長
込山正秀（こみやま まさひで）氏

わが町は「富士山頂のあるまち」

小山町といっても、日本のどこにあるのかご存知でない方も多いことでしょう。まずはわが町について、簡単にご紹介したいと思います。

小山町は「こやまちょう」ではなく「おやまちょう」と読みます。

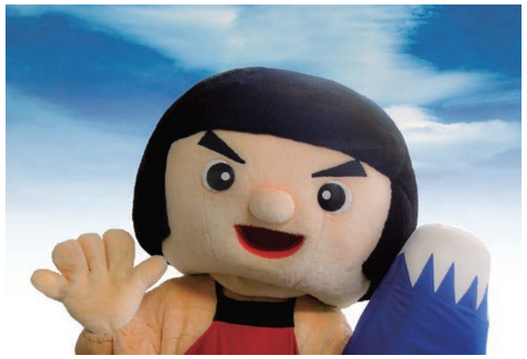
静岡県の最北東に位置する東西に細長い形をした町で、その東側は神奈川県と、西側は山梨県と接しています。面積は約136㎢とさほど大きくありませんが、最高地点は標高3,776mもあります。小山町は世界遺産・富士山の頂上を擁する町であり、その独自性を守るために、町では「富士山頂のあるまち」の商標登録を済ませています。



「金太郎さん」が生まれた地

小山町には町を挙げての自慢がもう一つ、それは古くから全国的に知られた人の生誕地であることです。その人とは、「まさかり担いで」で始まる唱歌でおなじみの金太郎さんこと、坂田金時です。金太郎さんは「坂田」という集落で平安時代の中ごろに生まれた人物といわれ、町内には生家跡とされる金時神社や、坂田家の菩提寺とされる勝福寺といったゆかりの地がたくさん残されています。

ちなみに、金太郎さんは10歳のころに町内の足柄山の峠で武将・源頼光と偶然出会い、その怪力が認められて頼光の家来となったそうです。やがて名前を坂田金時に改め、京に上って渡辺綱たちと共に頼光四天王の一人となります。そして、京の周りで暴れまわっていた酒呑童子と呼ばれる鬼を退治するなど、さまざまな武勇伝を残しました。



人口減少対策は待ったなし

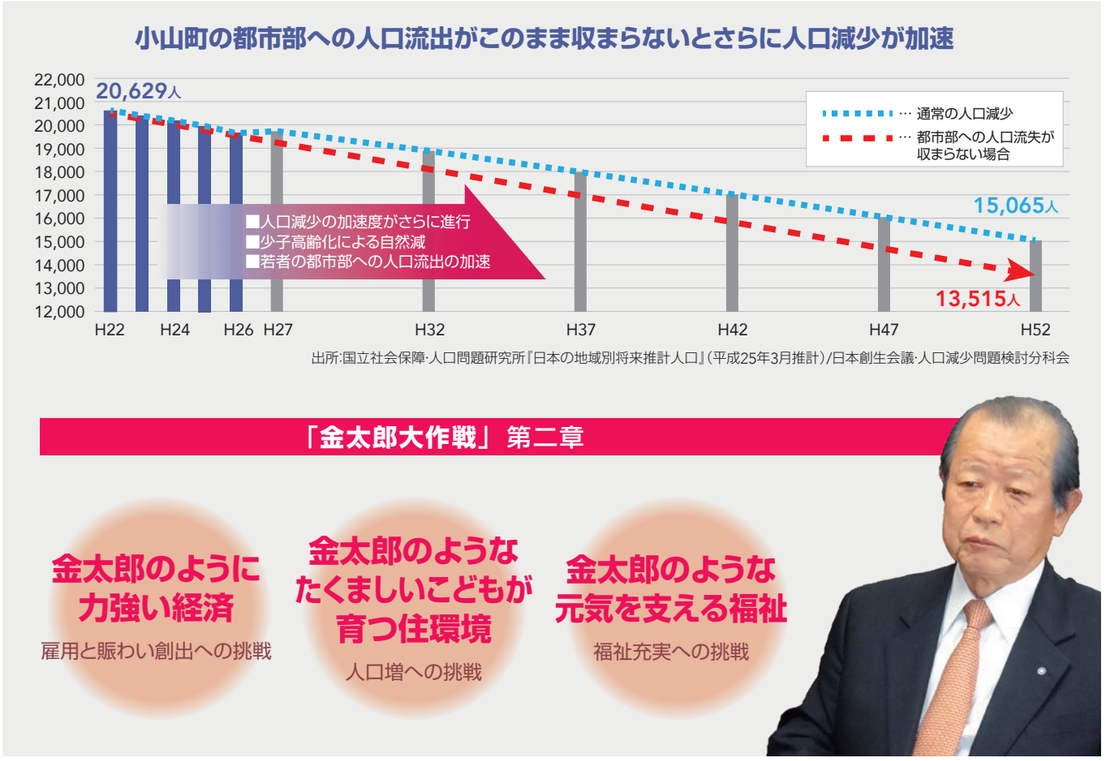
現在、私は町長として2期目を務めさせていただいていますが、そもそも平成23年にこの道を目指した一番の理由は、「ふるさとを元気にしたい！」という思いにありました。当時から町の人口は年々減り続けていました。一人の女性が一生に産む子どもの平均数を示す、合計特殊出生率はずっと低いままで、町外への人口流出も止まりませんでした。

残念なことに、日本創成会議が平成26年に発表した推計において、わが町は少子化や人口移動に歯止めがかからず、消えてしまう恐れがある「消滅可能性都市」に位置付けられています。小山町にとって、町の元気に直接かかわる人口減少対策はまさに待ったなしなのです。

私は小山町で生まれ、富士山を眺めながら大きくなった人間です。また、今でも友人から「金太郎」と呼ばれることがあり、そのことを大変嬉しく感じています。そんな私にとって、ふるさとが元気をなくしていく姿を見るのは耐えられないことでした。とはいえ、それまで静岡県会議員を4期務めていた私が、小山町のことだけを考えるわけにはいきませんでした。それなら自分が町長となって、町を元気にするためにとことん汗をかいてやろう。そう思って町長選挙に出馬することを決意したのです。

「金太郎大作戦」を全力展開中

おかげさまで多くの町民の方のご支持を頂き、町長を務めさせていただくことになった私は町の英雄にあやかり、「小山町を元気にする『金太郎大作戦』」と名付けたマニフェストを一つひとつ実行に移してきました。



その中で、最も重要視していたのが雇用の創出です。人口の減少を食い止めるためには、つまり若い世代の町外への流出を防いで町外からの転入を促すためには、何よりも働く場所と機会をつくることが大切と考えたのです。

その足掛かりとして、２０２０年の新東名高速道路の全線開通に伴い新設される小山パーキングエリア（ＰＡ）・スマートインターチェンジ（ＳＩ）周辺を、静岡県が進める「内陸フロンティア推進区域」に指定してもらうことに成功しました。これは東日本大震災の被害を教訓に、県の内陸部に災害に強い地域をつくることを目的とした計画で、推進区域に指定されると企業立地のためにさまざまな助成を受けることができます。そもそも、小山町は推進区域に当てはまらない位置にあったのですが、県に粘り強く働き掛けることで本計画における小山町の重要性を認めてもらい、区域に入ったのです。

現在は1期目に播いた種が芽吹き、少しずつ花を咲かせようとしているところです。小山ＰＡ・ＳＩの周辺、そして現東名高速道路の足柄サービスエリア近辺などで企業誘致が進み、すでに操業を開始している工場もあります。しかし、それだけでは人口減少対策としては不十分と言わざるを得ません。そこで「小山町を元気にする『金太郎大作戦』の第二章として、さらなる企業誘致に合わせて新たな取り組みをバリバリ進めているところです。その柱の一つが定住・移住を希望する方の受け皿となる住居対策です。いくら雇用を創出しても、暮らす所が十分でなければ永住にはつながりませんから。

足柄峠からの富士山

■ 内陸フロンティア推進区域

転入者数は静岡県下ナンバー1

この取り組みを必ず成功させるために、「おやまで暮らそう課」という課を新しく設けました。その期待通り、課員たちは受け身ではなく、攻めの姿勢で行動してくれています。例えば、東京・有楽町にある認定ＮＰＯ法人の「ふるさと回帰支援センター」などで積極的にＰＲ活動を行い、それをきっかけに町に見学に来てくださった方にはマンツーマンで1日かけて土地や家を紹介したり、学校や幼稚園に案内したりと、自分たちで頭を使って汗をかき、町外の方をどんどん町の中に呼び込んでいるのです。実際に課員たちの努力は大変好評で、町内への定住・移住を決めた方の中には、富士山に代表される日本有数の豊かな自然環境とともに、人の優しさや暖かさに惹かれて小山町に来たという方が多くいらっしゃいます。

また、「おやまで暮らそう課」ではインターネットによる「不動産バンク」を運営し、町内の土地を売りたい人や家を貸したい人と、定住・移住を希望する人とのマッチングを実施しています。さらに町では、土地取得の際の仲介料を割り引いたり、町内産を中心に地域で算出された木材を使って家を建てる際には補助金を出したり、ローンの金利を補填したりと、補助制度も充実させています。これらに加えて、町では住宅用の不動産開発を独自に行い、その販売は民間業者と共同で行うといった、これまで町になかったビジネスを新たに展開中です。同時に、子どもたちが外で遊べる場所の整備や社会体験の充実など、子育てをしやすい環境づくりも進めているところです。

このような取り組みの甲斐あって、昨年度の県外からの転入者は33人、県内からのそれは83人、合わせて116人となり、これは静岡県内35市町の中で最高の数字でした。今年度も4・5・6月の段階で県外から33人、県内から17人と合わせて50人を数え、こちらも目下県下一を独走中です。

小山町では将来のビジョンとして、現在およそ19，000人の人口を、２０６０年には17，000人で下げ止まりさせることを目標としています。その達成のためにも、人口減少対策は今後も常に、喫緊の問題であり続けると考えています。

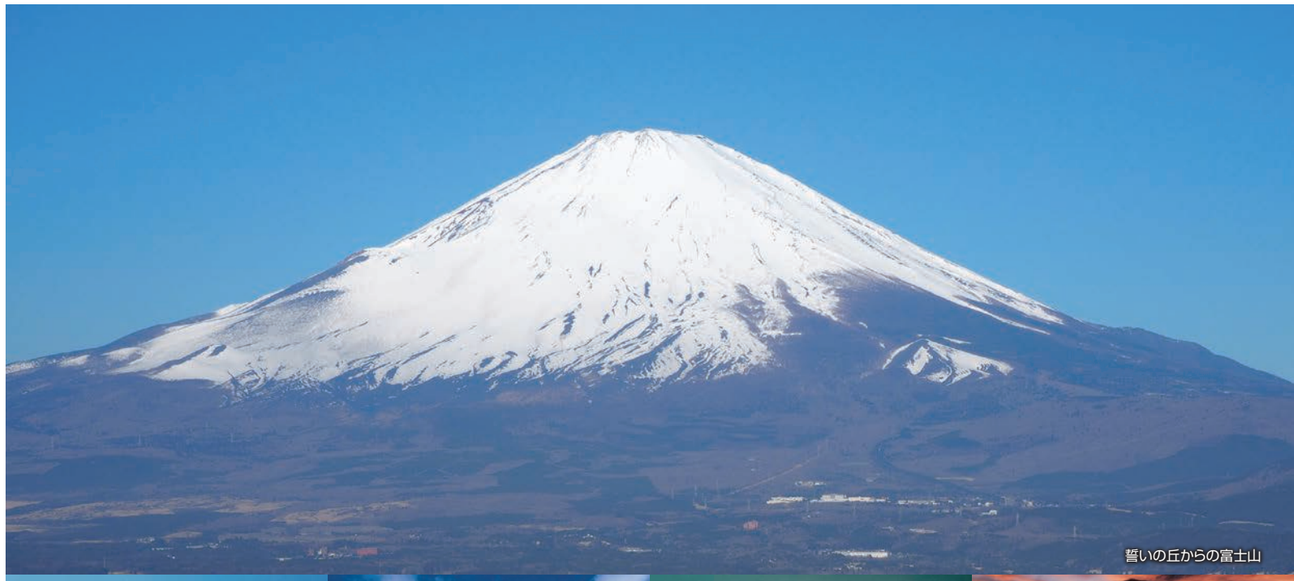
おやまで暮らそう課「不動産バンク」
http://asuoyama.jp/house/

外国からのお客さまも続々と

ここ数年、外国人観光客が日本を元気にしているような感があります。静岡県を訪れる外国人の方も年々増えていて、小山町でも昨年度の外国人宿泊者数が過去最高の117,000人を記録し、これは県下では浜松市に継ぐ2番目の多さでした。しかし残念なことに、町内には現在、外国人対応の可能な宿泊施設が一つしかありません。これでは到底、今後も増え続けるであろう観光客の方を十分に迎え入れることはできないでしょう。東京オリンピック・パラリンピックが開催される2020年に、新東名高速道路の小山PA・SIが誕生することを考えると、なおさらです。首都圏につながる新東名の全線開通によって、小山町は静岡県の「東の玄関口」となるのですから。

国内外から一人でも多くの方に小山町にお越しいただけるように、そして、ぜひともこの町を気に入っていただけるように、「小山町を元気にする『金太郎大作戦』」の第二章では観光振興にも力を入れています。主な施策としては、サイクリングやハイキング、ゴルフといった豊かな自然を満喫できるスポーツ観光の充実や、最大の懸案である宿泊施設の整備が挙げられます。後者については、企業の研修所として建てられた数カ所の遊休施設を宿泊施設に変更することを決定しました。また、民間の大型デベロッパーが広大な敷地でホテル建設の準備を進めています。ともあれ今後数年の間に、小山町に宿泊施設が増えることは間違いないでしょう。

ところで、外国人観光客の方が小山町を訪れる目的は二つあります。一つは大型アウトレットでのショッピング、もう一つは、富士山です。


誓いの丘からの富士山

まぼろしの滝

富士山須走口五合目

誓いの丘からの富士山

誓いの丘からの富士山

絶景も名産も、富士山さまさま

最初にお話ししたように、小山町は富士山の頂上を擁している町です。そのため、町内のどこからでも四季折々の山容を眺めることができます。故に絶景ポイントを数えると枚挙にいとまがないのですが、人気ベスト1は富士山と真正面から向かい合う「誓いの丘」という公園です。ここには鐘が置かれていて、その鐘を鳴らすと幸せが訪れるといわれることから、特に新婚のご夫婦やカップルの方に人気があるスポットです。

誓いの丘

私個人としては、金時山の頂上から見る富士山をおすすめしたいですね。山裾から頂上までを一目で見渡すことができ、その雄大な美しさを目の当たりにするたびに心が休まります。町が運営している「あしがら温泉」から眺める富士山も素晴らしい。お湯にゆったりと浸かりながら青空に高くそびえる富士山を見ていると、日頃の疲れやストレスも一気に吹っ飛びますよ。昼だけでなく、登山者のライトや山小屋の灯りがちらちらと揺れる、夜の富士山も中々です。

富士山の湧水に恵まれた小山町には、美味しいものがたくさんあります。稲作が終わった田んぼに水を引いて育てる「水掛菜」は全国的にはあまり知られていませんが、シャキシャキとした独特の食感と味を持つ、漬物やおひたしにぴったりの野菜です。一方、こちらはご存知の方も多いと思いますが、他のトマトと比べて味が濃い高糖度の「金太郎トマト」や「アメーラトマト」も名産の一つです。

水がきれいな小山町は米どころでもあり、「ごてんばこしひかり」は県内の品評会で常に上位に輝いている銘米です。また、最近ではもち米の「峰の雪もち」が全国的な話題となっていて、おかげさまで昨年の9月に始めたふるさと納税でも、予想を遥かに上回る人気を博しています。そうして日本各地の皆さまから頂いた貴重な寄附は、町内の文化財の補修などに大切に使わせていただいています。

金太郎が縁で大砂嵐関を大使に

小山町の英雄である金太郎さんには、観光振興にも一役買ってもらっています。町では「金太郎」のブランド化を図るために、平成26年度に「金太郎生誕の地」を商標登録しました。これを機にオリジナルキャラクターやオフィシャルグッズの開発に取り組み、現在はみそやサブレ、最中といった商品を展開したり、私自らが町公認のゆるキャラを連れて日本各地のイベントに参加したりして、小山町の知名度アップに努めているところです。

ところで、この取り組みにはとても心強い応援団がいます。それは大砂嵐関です。エジプト出身で、イスラム教徒として初の大相撲力士である大砂嵐関は四股名を「大砂嵐金崇郎」といい、字は違うものの「きんたろう」という名前をお持ちです。それをご縁に、平成26年度から小山町の観光親善大使を務めていただいているのです。これまでに、大砂嵐関には毎年5月に金時神社で行われる富士山金太郎春まつりに二度参加していただき、その際には町外からも多くの観光客の方が見物に訪れてくださいました。

町では大砂嵐関のさらなる飛躍に期待して化粧まわしを贈呈したのですが、これは町民の方から寄附金を募って作成したものです。富士山をバックに、金太郎のオリジナルキャラクターと町のロゴマークをあしらったユニークな化粧まわしは相撲ファンからの評判も上々で、大砂嵐関の活躍とともに小山町を日本全国に知らせる役割を十分に果たしてくれています。また、町では1月、5月、9月と年に3回行われる東京場所に大砂嵐関の応援ツアーを実施しており、私をはじめとする参加者は化粧まわしと同じ絵柄のハッピを着て、大砂嵐関に熱い声援を贈りながら町ぐるみで小山町のPRに勤しんでいます。

いつまでも暮らしたい小山町に

ここまでお話ししたように、現在町では「小山町を元気にする『金太郎大作戦』」の第二章の推進を軸として、雇用・観光の振興とともに、住環境の整備に鋭意取り組んでいます。それに加えて、町では健康づくりや介護予防のサポート、多世代交流コミュニティの創出といった福祉の充実に全力でチャレンジしており、これら3点を有機的に結ぶことで、多くの方に行きたい、働きたい、住みたい、子育てをしたい、いつまでも暮らし続けたいと思われるような小山町にしたいと考えています。

言うまでもなく選挙で選ばれる町長職には4年という任期があり、言い換えれば毎日がカウントダウンのようなものです。従って1日1日がかけがえなく、私自身、あらゆることを「思い立ったが吉日」と思って取り組むようにしています。その積み重ねが、先に述べたような町の実現につながると信じており、それは決して私の自己満足ではなく、マニフェストを通して町民の方と交わした一つひとつの約束を果たすことにほかなりません。

ある時はセールスマン、ある時は指揮官、ある時は裏方というように町長の仕事は多岐にわたり、「きっと、中小企業の社長さんってこんな感じなんだろうな」と思いながら日々の業務に明け暮れています。よくいろいろな方から「辛くないですか?」と聞かれますが、そんなことはまったくありません。もともと気力と体力には自信がありますし、何よりも自分でなりたくてなった町長です。日に日に元気になっていく町の姿を見るのはやはり嬉しいですし、やり甲斐がありますよ。

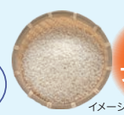
愛するふるさとの10年後、20年後、50年後を思いながら、今すべきことをがむしゃらに、スピード感を持ってやり遂げる。子どもたちからその子どもたちへ、さらにその子どもたちへと明るい笑顔が続いていくように、小山町を金太郎のように元気な町にするための挑戦は、まだまだ続きます。

富士山と水掛菜

静岡県 小山町長
込山 正秀（こみやま まさひで）氏

【プロフィール】
静岡県小山町長　1948年小山町生まれ　1987年に小山町議会議員に当選、1995年より静岡県議会議員を4期務める　2011年から小山町長を務め、現在は2期目　町のホームページに毎月「らしんばん」というエッセイを連載中

小山町ホームページ
http://www.fuji-oyama.jp

ING 読者プレゼント
込山町長が薦める
日本一美味しい、もち米
「峰の雪」一俵（60kg）

イメージ
1名様にプレゼント
Web版読者の方は
ご応募いただけません

Pick up interview

独自技術の結晶である特許権を、未来に生かす。

これからのビジネスを左右するカギとして、特許権が注目を浴びています。しかしそれは大企業にとっての話であり、自分たちには縁遠いもの。多くの中小企業の経営者の方が、そのようなイメージを持っているのも事実です。そもそも特許権とは何か？　企業経営にどのように生かすことができるのか？特許権に関するさまざまなことを、特許庁 総務部長の間宮淑夫さんに語っていただきました。

特許庁 総務部長
間宮 淑夫 氏

特許権は知的財産権の一つ

まず最初に、特許に関する基本的なことをお話したいと思います。日本における特許をごく簡単に定義すると、「国が特許法に基づき、発明者もしくはその承継人に対して特許権を与える制度」といえるかと思います。よく「特許を取る」とか「特許出願する」といいますが、それは通常、特許庁に願書や明細書といったアイデアや発明を説明する書類を提出して審査を受け、特許権を取得することを意味します。

特許権とは、技術開発によって生まれたアイデアや発明を財産として守るものであり、知的財産権の一つです。知的財産権にはこのほか、形状などのデザインに関わる意匠権、商品名などに関わる商標権などがあります。

取得すると豊富なメリット

私たちの身の周りには、特許権を活用したさまざまな部品や装置、製品があります。例えば、スマートフォンのタッチパネル、クルマの盗難防止装置、刃を折って使うカッター、蒸れない絆創膏・・・パッと思いついた物を挙げていくとキリがありません。また、世の中には中小企業が特許権を生かして開発した物も数多く存在しています。

では、特許権を取得するとどのようなメリットがあるのでしょうか。ここでは大きく三つに分けてお話したいと思います。一つ目は、先ほどもいいましたが「自分たちのアイデアや発明をちゃんと守ってもらえる」ということ。いいかえれば、ほかの誰かが自分たちのアイデアや発明を用いて模倣品をつくることを未然に防げるということです。二つ目は、特許権がセールスポイントになるということ。つまり、自分の会社にはそれだけの技術開発力があることを示す根拠になるということです。三つ目はビジネスの選択肢が増えるということですが、これについては後ほどお話しします。

取るにはおカネが掛かる

このように幾つものメリットがあるにもかかわらず、わが国の中小企業は特許権の取得に積極的とはいえません。２０１５年の内国人による特許出願件数約26万件のうち、中小企業の出願件数は約３万６千件に過ぎず、割合にすれば14％ほど。日本の中小企業数が全企業数の９９・７％を占めることを考えると、大変少ない数字といえます。その理由としてさまざまなことが考えられますが、一番大きいのはおカネが掛かるということだと思います。

いうまでもなく、特許権の取得には経費が必要です。出願するだけで１万４千円が必要で、国に審査を要求するのに12万円ほど掛かります。また、出願を代行する弁理士への報酬として数10万円を用意しなければならず、もし外国に出願するとなると１国あたり１００万円ぐらいみておかなければなりません。さらに特許権の維持費も毎年必要で、これらをトータルすると決して安くない金額となり、結果として経営者の方に二の足を踏ませているのです。

損得をしっかりと見極める

これは残念といえば残念な状況ですが、一方ではとても健全なことだと考えています。多くの中小企業の経営者がコスト感覚を大切にしているという証拠にほかならないからです。もし特許権を取得しても、それによる儲けがゼロであっては意味がありません。大きなコストを掛けるのであれば、十分なリターンが見込めるのかどうかを精査する必要があります。

そのアイデアや発明が特許権の取得に値するのかについて、さまざまな観点から議論や検証を重ねた上で、これなら「イケる」と確信したものだけを出願する。このようなプロセスに忠実であることが、ビジネスに成功をもたらすだけでなく、会社そのもののレベルを引き上げることにつながると考えています。

先ほどもお話ししましたが、特許権の取得は自社のセールスポイントになります。また、海外進出の際などにも有利な条件になります。故に一般論として、特許権をできるだけ多く取ったほうがベターといえますが、私は「何でもかんでも出願する」ということには賛成できません。少なくないコストが掛かる以上、損得をしっかりと見極める。そんなビジネスの基本ともいえる感覚を、経営者の方にはいつまでも大切にしていただきたいと思います。

「穴」があると訴えられる？

さて、特許権を取得するためには、出願の際にそのアイデアや発明を言葉で定義する必要があります。例えば「鉛筆」という筆記具が存在しない世の中で、Aさんがその実現を思いつき、それを次のように定義したとしましょう。

❶ 木材の中心に炭素からなる芯材を配置し、先端を削り、芯材を円錐状に露出させて筆記する、筆記具。

❷ その断面が六角形であることを特徴とするもの。断面を六角形とすることによって机から転がり落ちることを防止できる。

一見、なるほどと思われるかもしれません。これは確かに、「鉛筆」に違いないと。しかし、この定義には「穴」が幾つもあります。これでは首尾よく特許権を取得できたとしても、アイデアや発明の権利範囲をあまりにも狭め過ぎていて、後に不利なことを引き起こす恐れがあるのです。

例えば素材でいうと、木だけでなくプラスチックや金属でつくることができるかもしれないし、芯材も炭素に限定する必要はありません。断面の形状も、六角形ではなく五角形や八角形でもオーケーかもしれない。そう考えると、プラスチック製の五角形の「鉛筆」で特許権を出願する人が出てくるかもしれないし、芯材に炭素を使っていない「鉛筆」で誰かが特許権を出願する可能性もあり、このどちらもAさんの特許権を侵害することにはなりません。さらにいえば、素材や形の範囲をもっと広げて特許権を取得する人が出てくるかもしれません。そうなれば、Aさんは木でできた六角形の、芯材が炭素の「鉛筆」しかつくれなくなり、もしそれ以外の「鉛筆」をつくるとほかの誰かに特許権侵害で訴えられる可能性が生じてしまうのです。「鉛筆」という筆記具を、世界で最初に考案したのはAさんなのに。

特許力で営業力アップ！

昨年、『下町ロケット』というテレビドラマが話題になりました。原作はベストセラー小説で、ある町工場がさまざまな苦難を乗り越えながら、超大手企業が進めるロケット開発に必要な部品を供給していくというストーリーでした。

このドラマでは特許権が重要なポイントになっていましたが、その中でまさに「鉛筆」のようなエピソードが登場したのです。町工場がある部品の特許権を取得した際、定義した権利範囲があまりにも限定的だったこと、つまり「穴」だらけだったことを巧妙に利用され、ほかの会社に特許侵害で訴えられてしまうのです。その中で、とても印象深いセリフがありました。裁判に直面している主人公に対して、弁護士がこのようなことをいったのです。「あなたたちの特許を生み出した研究開発能力や技術そのものは素晴らしいが、それと特許の良し悪しは別問題」と。

『下町ロケット』のようなケースは、実際に起こり得ることです。もし、今後特許権の取得を考えているなら、ぜひこのドラマをご覧になることをお薦めします。そして、自分たちのアイデアや発明の可能性を狭めることなく、できるだけ大きく、しかも細やかに考えた上で、その内容を明確な言葉で表現できるように心掛けてください。それはいいかえれば究極のセールストークを生むこととなり、営業力の強化にもつながります。

あるブレーカーのメーカーは特許権の取得に非常に積極的で、経営者の方はその理由として技術開発はもとより、営業のモチベーションアップとおっしゃっていました。いくらいい商品をつくっても、営業の方がその素晴らしさを的確に説明できなければ、シェア拡大にはつながりません。その会社では、営業の方も特許権の取得にかかわることで自社の強みをしっかりと理解し、それを相手に分かりやすく伝えることで、超大手メーカーに負けないぐらいの存在感を発揮しているのです。

ビジネスチャンスを引き寄せる

ここで先ほど少し触れた、中小企業が特許権を取得することのメリットの三つ目をお話ししたいと思います。『下町ロケット』で、町工場にロケット開発を行う企業から特許権を買い取りたいという話が持ち上がります。紆余曲折を経て結局は自分たちで部品をつくり、それをその企業に供給することになるのですが、このエピソードを見ていて、特許権を取得しているとビジネスの選択肢が広がるということにあらためて気づかされました。

まず、買い取りたいという申し出に応じて特許権を売却するという選択肢があります。また、町工場のように特許権を売り渡すことなく、部品をつくって買わせるという選択肢があります。さらに、特許権をライセンスするという選択肢もあります。

会社の考え方やその時々の状況によって、どの選択肢がベストなのかは一概にはいえませんが、ともあれ特許権を取得していると思いがけないビジネスチャンスが生まれます。例えば、ドラマのように大企業と直接、対等な取引ができるような機会です。そういった意味でも、特許権には会社を大きく成長させる力があるといえるでしょう。

マッチングで「売り」を生かす

よく、中小企業の経営者の方から「特許権をもっと上手に活用したい」というお話を聞きます。そういった要望に応えるものとして「開放特許」があります。これは国が運営するマッチングのためのデータベースで、特許権を探している者と特許権を使ってほしい者、つまりニーズとシーズとを結ぶ役割を果たしています。中小企業の場合、資金やノウハウが足りなくて独自開発に限界を感じることがあると思います。そんなとき、自らの「売り」である特許をほかの企業や公的研究機関、大学などに公表することで、その有効活用を図ることができるのです。

また、国ではインターネットを通したビジネスマッチングも行っていて、これまでに中小企業同士はもちろん、中小企業と大手企業とのコラボレーションを後押しし、幾つもの興味深い商品を実現させています。

痒い所に手が届くサポート

このほかにも、国では特許権など知的財産権に関するサポートを実施しています。「そもそも何から始めたらいいのか分からない」。そんな経営者の方のために、日本全国にワンストップの相談窓口を置いています。こちらを利用すれば、経験豊かな企業ＯＢによる訪問支援や、弁護士や弁理士によるアドバイスなどを無料で受けることができます。

さらに、国では海外ビジネスのサポートも積極的に行っています。外国の事情に精通した「海外知的財産プロデューサー」が北海道から沖縄まで、日本全国どこにでも無料で参上し、海外知的財産権のイロハからその活用方法、さらにはそのリスクまでを解説します。また、海外に特許権などを出願する際の費用補助、海外で模倣品がつくられているときの調査費用補助など、海外ビジネスを円滑に進めていただくための「痒い所に手が届く」サポートも無料で行っているので、海外進出をお考えの場合はぜひご利用ください。

特許権を経営戦略の主軸に

最後に、特許権を活用するビジネスの新しい動きについてお話ししたいと思います。それは「オープン＆クローズ戦略」です。これは簡単にいうと、自社技術を完全に秘匿したり、あるいは特許権を取得することでその技術を占有化する「クローズ領域」と、自社技術を公開することによってそのデファクトスタンダード化を図る「オープン領域」とを使い分けることで、自社利益の拡大を目指す戦略です。スマートフォン業界を例に挙げると、タッチパネル技術はクローズ領域とすることで競争力を確保しつつ、端末の製造工程はオープン領域とすることで製品市場の拡大を実現している企業があります。

今後は日本でも、オープン＆クローズ戦略のように特許権などの知的財産権を戦略的に活用するビジネスが存在感を増し、中小企業もその潮流に無縁ではないと考えています。いいかえれば、特許権の活用次第によって、ビジネスが左右されるかもしれないのです。

日本の中小企業には、卓越した技術開発力を誇る会社が数多くあります。一般論として、そういった独自のアドバンテージを生かすためには特許権の取得が有利といえますが、しかし、それには少なくないコストが掛かります。そして、取得したからといって必ずリターンが得られるわけではありません。一方で、特許権を取得することによって享受できるメリットも豊富にあります。

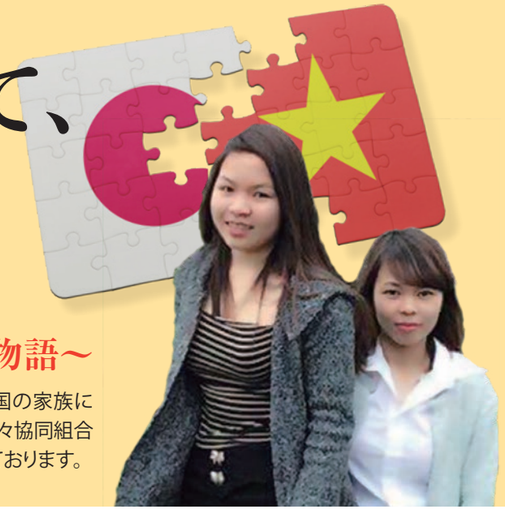
あなたの会社がもし特許権を活用するビジネスを構想しているなら、先ほどもお話ししたように、まず損得をしっかりと考えてください。繰り返しになりますが、損得を十分に見極めることがビジネスの基本であり、真髄なのですから。

間宮（まみや） 淑夫（としお） 氏
特許庁 総務部長　1987年通産省入省
地域振興、エネルギー、マクロ経済、中小企業、大蔵省主計局、クリエイティブ産業、通商等幅広い政策分野を経験
内閣官房まち・ひと・しごと創生本部事務局次長を経て、2016年より現職

将来の夢に向かって、仕事を学び、日本語を磨く。

～ベトナムからきた二人の技能実習生の希望物語～

外国人技能実習生は日本での産業上の技能を学びながら、収入の一部を母国の家族に送って生活を助け、帰国後は学んだ技術を活かし母国の発展に寄与します。我々協同組合の役割は、企業様と実習生間の調整、技能実習を円滑に進めるために活動しております。



皆様は「日本語能力試験」という試験をご存知でしょうか。

名前の通り、日本語の能力を測る試験で国際交流基金と日本語国際教育協会（現日本国際教育支援協会）が１９８４年に開始した検定試験です。

N１～５の５つのレベルがあり、N１が一番難易度が高く合格率は３０％程度です。

この合格証を持っていると、自国もしくは日本での勤め先の就職・昇給・昇進に役立てることも出来るのです。

仕事もこなしつつ、日本語に磨きをかけ夢を追いかける実習生はとても生き生きしています。

今回は、そんな実習生の合格までの努力と夢を取材しました。

1人目は入国して2年のベトナム人実習生のグエン ティ マイさんです。

〈インタビュアー〉定期巡回を担当芦沢職員です。

芦沢： N２合格おめでとうございます。

マイ： ありがとうございます。

芦沢： N２合格において、どのような勉強をしたのか教えてください。

マイ： 単語の勉強を毎日意識して勉強していました。新聞、本を読んで分からない文章を写真に撮り、寮で辞書を調べて読みました。同じ文章を何回も覚えるくらい読みこんで、文章の意味が分かるまで勉強しました。

芦沢： 文章を読むのに漢字がありますが、漢字の読み方に苦労しませんでしたか。

マイ： 漢字の学習が日本語の勉強で一番難しかったです。分からない漢字は、書けるようになるまで何回も練習しました。

芦沢： 勉強はどのくらいの期間しましたか。

マイ： N３を合格してからすぐにN２の勉強を始めました。８ヶ月間毎日勉強しました。

芦沢： 勉強する時間はいつですか

マイ： 仕事のある日は、帰宅してご飯を食べて、23時から2時まで勉強をしました。寝る前に勉強をして、朝起きてから、寝る前に勉強した内容を復習しました。

芦沢： 普段の生活など教えてください。日本での生活はどうですか

マイ： 来日した年はとにかく日本語が分からない、通じなくて辛かったです。会社以外に友達もいないため、寂しいと思うこともありました。2年目に入り、生活にも段々慣れてきました。特に会社の社員さんたちが優しく、質問を沢山しても、嫌な顔をしないで答えてくれました。分からないことも教えてくれました。日本の人たちに教えてもらって勉強になりましたが、足りないこともあったので、自分で勉強したいと思いました。

芦沢： どんな本を読んだりしますか。日本は漫画が多いですが、漫画は読みますか。

マイ： 漫画は縦書きのため、読みにくいのであまり読みません。好きな本は「99のありがとう」日本中から寄せられた24の感動物語」が好きです。とても心温まる本で、1日1つのありがとうのページを読むようにしていました。日本の本は高いので、本屋さんに行ってよく立ち読みをしていました（笑）

芦沢： お休みの日はどう過ごしていますか。

マイ： あまり出かけません。本屋さんに行ったり、日本のテレビを見たり、Youtubeで日本語の勉強をしています。

芦沢： これからもがんばってください。ありがとうございました。

企業様への質問ですが、会社として実習生をどのようにサポートしていましたか。（芦沢）

企業様

日々の生活面については、分からない、困っていることについては指導員を含め社員が積極的に会話をして、解決できるようサポートしております。また、社長の意向で業務をする際の言葉については、日本語で話して欲しいとの強い思いがありますので、日本語をゆっくり話す、分かる単語を使って話すことを心がけています。

2人目は入国して1年9ヶ月のベトナム人実習生のグエン ティ トォさんです。

〈インタビュアー〉國井職員です。

國井： N３合格おめでとうございます。

トォ： ありがとうございます。

國井： どのような勉強をしたのか教えてください。

■日本語能力試験とは

日本語を母国語としない人の日本語能力を測定し認定する試験として、国際交流基金と日本語国際教育協会（現日本国際教育支援協会）が1984年に開始。受験者数は2011年で約61万人に上る。

レベル	認定の目安
N1	幅広い場面で使われる日本語を理解することができる
N2	日常的な場面で使われる日本語の理解に加え、より幅広い場面で使われる日本語をある程度理解することができる
N3	日常的な場面で使われる日本語をある程度理解することができる
N4	基本的な日本語を理解することができる
N5	基本的な日本語をある程度理解することができる

（日本語能力試験HPより引用　http://www.jlpt.jp/）

次回の日程は
2016年
12月4日（日）
〈年２回実施〉

学習ノート

トォ： 以前、組合の方にもらった文法の本を使って勉強しました。時々、日本のアニメを観て言葉を勉強しています。漢字は、以前中国系の会社に勤めていたのでそこで勉強したことが役に立ちました。

國井： 以前に比べて会話も上手になったように感じます。

トォ： ありがとうございます。休憩時間に、会社の方とおしゃべりを楽しんでいます。また毎週日曜日に6人で公民館に行って、日本語教室の講座を半年以上受けています。先生がとても親切なんです。もともと、教師の経験のあるリタイアされた方がボランティアでやっています。

國井： 試験に向けて大事なことは何でしょうか。他の実習生にアドバイスできることはありますか。

トォ： 漢字を勉強しておくことが大切です。試験問題には漢字がたくさん出てくるので、そこが理解できないと答えられません。

國井： トォさんはいつも笑顔で楽しそうで、とても良い経験をしているように見えます。お休みの日はどう過ごしていますか。

トォ： きれいなところに行ったり、散歩をしたり、映画を観たり、勉強をしたりしています。おいしいものを食べに行ったりもします。

國井： 今後の目標を教えてください。

トォ： 来年の7月にN２に合格したいです。帰国後は日系の会社に入りたいです。

國井： 更に勉強が難しくなりますが、これからもがんばってください。

企業様への質問です。会社の取り組みについてお聞かせください。（國井）

企業様

6人の実習生は3交代制での勤務のため、2名につき1名の社員「チームリーダー」が付き指導しています。

仕事上で不明点があるとアピールがあった場合にすぐ対応できるよう「チームリーダー」を教育し実習生をサポートしています。

会話については日頃の勉強の成果と飲み込みの早さで、いまでは言葉を省略する社員よりも時には正確に伝わってくる場面も出てきました。

仕事上では専門用語の使用を求める場面もあるのですが、このときビジネスプラザ様より提供のあったJITCO『わかりやすい日本語』の冊子が大変役にたちました。実習生にも、熟練のパート、アルバイトさんと同じ業務を担ってもらう必要があります。間違いは指摘し、慣れなどによるミスに対しては場合によって厳しく接することもあります。この点は実習生以外のパート、アルバイトさんと分け隔ての無い対応を行うように心がけています。

住み慣れた地を遠く離れた場所で生活する苦労を少しでも軽くするため可能な限り、通院などの場合は同行や案内を行っています。当初、6名もの実習生をサポートしきれるか不安や困惑のほうが勝っていたと記憶しています。

日本語の勉強をしている公民館で、夏祭り

ビジネスプラザ様に色々と聞きながら1年以上が経ちましたが一番苦労する時期に、十分に実習生をサポート出来ていたのか今となってはわかりません。

しかし、今では実習生も日本語の理解が深まり、検定の合格者が出たことはとても喜ばしいことです。

これは実習生自身の努力の結果です。

今後も実習生の活動範囲が広がり、日本での生活がより充実したものになるよう精一杯サポートしていきたいと考えております。

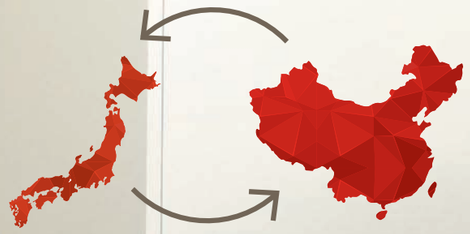
仕事のやり方を学び、きちんとこなすためには日本語力が必須です。しかし、疲れて仕事を終えた実習生が日本語を勉強する時間を取ることは容易なことではありません。目標を持って実習生活を送っていることが結果に繋がっています。また、企業様のサポートが必要不可欠であり前向きな実習姿勢に繋がっています。組合として、企業様が安心して実習生を受け入れられる体制を構築していくと共に、このような喜ばしい報告がたくさんの実習生から受けられるよう、実習生に対しても寄り添っていきたいと思います。

〈レポート〉協同組合ビジネスプラザ
国際事業部　國井三智子

中国インバウンド・越境ECビジネスを仕掛ける

メディアプロモーション始動

新浪日本総合ネットワークグループ株式会社
事業開発本部　部長
金子 久武 氏



微博（Weibo）
http://www.weibo.com/

新浪（SINA）
http://www.sina.com.cn/

今回は中国最大手インターネットポータルサイト「新浪（SINA）」とSNS「微博（Weibo）」を日本で展開する『新浪日本総合ネットワークグループ株式会社』を訪問し、これからの日中ビジネスについて　事業開発本部 部長　金子久武様にお話を伺いました。

早速ですが、毎年訪日される中国人の観光客が増加の一途だと伺っておりますが、来日の目的に変化はみられますか？

はい、最近、新聞・TVやネットで「爆買いに急ブレーキ」「インバウンドは終焉か」等々の見出しを多く見かけるようになりました。

確かに中国人団体ツアー客の家電量販店などでの大量まとめ買いは影を潜めました。しかし、一方で、訪日中国人客は2015年と比べて増加。

特に、FIT（Foreign Independent Tour）と呼ばれる、個人旅行者が増えていることも確かなことです。

今、訪日中国人は「爆買い」をするための訪日ではなく、「個人の趣味嗜好を優先」した訪日プランへと変化しています。

購入方法など情報を入手する手段にも変化が？

確かに欲しいものは「中国にいてネットで購入」というスタイルに変わりつつあります。事実、現在500万人の中国観光客の方の中には訪日前に情報収集し自ら関心のある、観光先やショッピングエリア、娯楽施設など知識を得て来日する比率が増えています。

これからの「中国ビジネス」は我々日本人が中国人のニーズをもっと研究し、理解しこちらから仕掛けていくことが大きな課題となります。また同時に日本国内の企業、個人も中国に進出できるチャンスが身近な時代にもなったわけです。

御社の日中ビジネスの役目とは？

ええ、このような状況を踏まえ、『新浪日本総合ネットワークグループ株式会社』は中国の強力なインターネットメディア「新浪（SINA）」の日本における広告・PRの独占販売権と「微博（Weibo）」の日本における広告・PRの販売権を取得し事業を開始しました。

中国は政府のネット検閲により、中国から国外へのアクセスの規制や利用できるインターネットサービスが限定的となります。日本で通常使われているサイトが使用出来ないためそれぞれにかわる独自のサイトがあります。「新浪（SINA）」は中国最大のインターネットポータルサイトです。1日平均アクセス数11億5,000万ページビュー、ユニークユーザー数6,010万を誇ります。また「微博（Weibo）」は、中国最大のSNSです。

ユーザー6億人以上、月間アクティブユーザーは2億6,100万人、デイリーアクティブユーザーは1億2,000万人に上ります。2016年第1四半期の1日平均動画配信量は4億7,000万回に上り、名実ともに中国最大のSNSです。私達「新浪国際・日本グループ」は企業、個人、自治体の皆様のPRや広告、プロモーションのご要望を日本国内でお聞きし中国語で編集、そして中国の新浪サイトに瞬時にダイレクトにアップすることを可能にしました。特に「微博（Weibo）」の「口コミ」拡散は、越境ECやインバウンドのプロモーションには絶大な効果を発揮します。日本国内でもタレントや著名人が一言呟くことで流行が生まれるように、中国でもオピニオンリーダーによる「微博（Weibo）」投稿を通じた第三者評価の拡散が、より日本の商品・サービス・文化への深い共感を作っています。口コミ、撮影した写真の発信拡散が大きなブームを作っていることも事実です。中国の人口は日本の10倍ですからその影響効果は計り知れません。私達は日本と中国の信頼ある架け橋の役目を果たします。

では、中国でメイドインジャパンが再度手軽に手に入れられるということですか？

はい、私達「新浪国際・日本グループ」は商品に限らず、日本文化、そしてサービスなど訪日時の購買だけに留まらず、帰国後の越境ECでのリピート購入など、ターゲットの各層に合わせて総合的にコミュニケーションを図っていくことを可能にするサービスを企画しております。「新浪（SINA）」、「微博（Weibo）」に日本編集の日本紹介オリジナルサイトを製作中、観光や商品、日本の食など幅広く紹介していきます。クーポンなども発行できます。

例えば？

やはり中国においても「**美と健康**」への関心が年々高まっています。いま体験ツアーを企画しているところです。ヘアサロンへの体験ツアーのニーズがございます。

「美と健康」ですか、具体的にはどのように滞在期間を過ごされるのでしょうか？

日本のカット技術はレベルが高い評判は知られており、その体験、ネイル、着物着付け、その写真撮影を盛り込んだ行程内容で、「微博（Weibo）」で、その様子を動画配信し拡散を行います。

イメージ

そして高まりつつあるのが、**医療体験ツアー**です。

高度な医療機器で正確な健康診断を望むニーズがあり大変注目しています。現在診断ツアーは東京、大阪で検討しています。

興味が湧きますね！

最後に今後の日中ビジネスの架け橋としての抱負をお聞かせください。

「新浪国際・日本グループ」は、「新浪（SINA）」と「微博（Weibo）」の広告すべてを取り扱うことができる日本唯一の企業です。その膨大な情報量を活用して、中国に関するあらゆる課題を解決できるプロモーション施策の提案が可能です。今後も独自の事業を通して、両国の経済交流はもとより人的交流の促進に貢献していきたいと思います。

◇◇◇

大変お忙しい中、本日は大変ありがとうございました。ご発展を期待いたします。

プロモーション

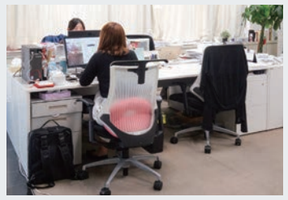
越境ECやインバウンドプロモーションの一環として「Weibo（微博）」を活用する日本企業が近年急増しております。

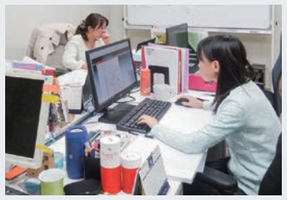
プロモーション
「新商品情報」や「キャンペーン情報」「イベント情報」など、広めたい情報を「Weibo（微博）」に発信・投稿・広告出稿。

ユーザー
興味のある情報、お得な情報はフォロワーが積極的に共有・拡散。

リーチ
フォロワー同士で共有・拡散をし合うことで、あっという間に情報は伝播し、圧倒的なユーザー数にリーチ。

セールス
興味・関心の高いユーザーにより来店・購買のアクションが発生。近年、ECサービスとの連携により、「Weibo（微博）」上でアリペイを利用した決済が可能となっており、プロモーションから販売までがワンストップで可能となります。





sina 新浪国際 Japan Dept.
新浪日本総合ネットワークグループ株式会社
〒106-0032　東京都港区六本木5-17-6 オークビル5階
TEL : 03-5545-3535
https://weibo-japan.co.jp/

花のチカラで、会社のイメージとオフィス環境を向上！

オフィスといえば、どこか無機的な空間を想像しがち。
そんなオフィスに花を飾ることで、
会社のイメージや職場環境の向上に努めている方がいます。
本格的ないけばなの腕前を持つ、協同組合経営情報サービスの八木澤豊美さんに、
花に対する思いなどをお伺いしました。

花との出逢いは「一期一会」

どうしてオフィスに花を生けようと思ったのですか？

八木澤　オフィスの入口の壁三面が真っ白で、ずっと殺風景だなと思っていました。花があると、みんなに「ホッ」としてもらえるんじゃないかなと思ったのがきっかけです。

もともと、いけばなをされていたとか？

八木澤　小さいころ、家の庭にいつもいろんな花が咲いていて、それをよく学校に持って行って先生に飾ってもらっていました。いけばなを習い始めたのは中学からで、今では人に教えたりしています。

ということは本格的な腕前ですね。花を生けるとき、気をつけていることはありますか？

八木澤　やはり季節感ですね。春だったら桜を差したり、夏なら涼しげな青色の花を入れたりして、それぞれの季節の趣を演出するようにしています。あと、空間とのバランスですね。花を置いているのが呼び出し電話のすぐ横なので、受話器を取って何気なく前を見たときに、花全体が視野に入るような大きさになるように心掛けています。

なるほど、細かい計算があるのですね。もちろん、花は自分で買いに行かれるのですよね？

八木澤　はい。でも、花屋さんに行っても必ず欲しい花があるわけではないんです。その季節のそのとき、そこにあった花を買って生けることが多く、いうなれば花との出逢いは「一期一会」でもあるんです。そもそもいけばなは、与えられた花材を用いるもので、自分が好きな花を使えるわけではないんですよ。

それは知りませんでした。四季それぞれの花は、お客さまからも好評のようですね。

八木澤　ええ、おかげさまで。一度、中国からのお客さまにたくさんのバラの花を頂いたことがあるんですよ。入口に花が飾ってあるのを見て、この会社の人は花好きに違いないと思い、現地からたくさんのバラを贈ってくださったんです。あのときは本当に嬉しかったですね。あと、私の生けた花を毎回写真に撮って、保存してくださっている方もいるんですよ。

花を通じて、人とのつながりが広がるのはすてきですね。

八木澤　茶道と同じように、いけばなの原点は「おもてなし」でもありますからね。入口に飾るということは、お客さまを歓迎するという気持ちの表れなんです。

いけばなで集中力と想像力を養う

最近のオフィスでは、人工の観葉植物を置いている所も多いですよね。

八木澤　枯れないように加工したプリザーブドフラワーをよく目にしますよね。でも、「生」のエネルギーは生花でしか感じられませんし、それが人の心に与える効果って大きいと思うんです。やはり見ていると心が華やかになるし、癒されたりもしますよね。生花ならではの香りもありますし。

花の美しさは限りあるものであり、だからこそ心に響くといいますよね。

八木澤　そうですよね。私自身、いけばなをずっと続けているのは、消えてなくなる物に愛情を注いだり、お金を掛けることに魅力を感じるからなんです。それは単なる贅沢ではなくて、日本人が古くから大切にしてきた美意識なんだと思います。

ところで、花の見方に男性と女性とで差はありますか？

八木澤　男性は造花と生花の区別がつかない方が多いみたいですね。ただ、桜を入れたときは「いつもより一段ときれいだ」と大変褒めていただきました。女性は「この花は何ですか？」って聞いてくる方が多いのですが、若い人の場合は知っている花ってあまりないみたいです。せいぜいバラとかユリぐらいで。

私は男ですが、確かに区別がつかないし、花の名前もよく知りません。

八木澤　昔は花の名前を家族に教えてもらうことも多かったのですが、今ではそのようなこともないでしょうからね。大阪市内でも街のあちこちに花は咲いているのに、みんなあまり関心がないみたいで。

そうですね、みんな心にゆとりがないというか…

八木澤　今度、通勤途中に一度、周りを見てください。きっと色とりどりの季節の花が、香り豊かに咲いていると思いますよ。

はい、分かりました。それでは最後に、いけばなの魅力をあらためて教えてください。

八木澤　まず、花と向き合うときは心を整えなければならないので、集中力を養うことができます。そして、限られた花材を用いてどのような形にしようかと思いを巡らせることで、想像力も養えます。ビジネスにも、頭の活性化にも、いけばなは力になると思いますよ。

協同組合経営情報サービス　八木澤 豊美さん

イトギクとトルコキキョウ、リンドウ（紫色）で秋の野原をイメージし、
赤い実をつけたヤブサンザシの枝を差して空間のさらなる広がりを演出

社長さんのオシャレ学

ビジネスを成功に導くもの、それは自分に合ったスーツ。

社長さんの〝勝負服〟といえばスーツ。その着こなしによって印象が決まります。アメリカのエグゼクティブの間では、「第一印象を制する者はビジネスを制する」といわれるくらい第一印象は重要。スーツの達人である「ビスポークテーラーモロサワ」の諸澤和博代表に、社長さんのための着こなし術を伺いました。

ソフトスーツ全盛のバブル時代

30年前というとバブル全盛期です。

ジョルジオ・アルマーニやジャンニ・ヴェルサーチなどが世界のファッションを牽引し、メンズファッションにも多大な影響を与えていました。この時代のスーツの特徴を挙げてみましょう。

◇**シルエット**…緩い（ソフトスーツ）
◇**肩パッド**…厚い
◇**ラペル幅**…広い
◇**衿ノッチの位置**…低く、開きが広い
◇**フロントカット**…開きが狭い
◇**丈**…長い
◇**生地**…堅く重い
◇**パンツ**…裾幅の広いストレート

スーツの基本は程よいタイト

「タイトの時代もそろそろ終わりだろう」という意見もありそうですが、スーツの基本は常に程よいタイトなのです。

ウエストがキュッと絞られていて、ボディラインを強調する英国調トラッドスーツが基本です。歴代の「007」をイメージしていただけるとよいでしょう。

British Style

現代のスーツの特徴

◇**シルエット**…タイト。ただ細身というだけではなく、動きやすいスーツを選ぶことが大事です。
◇**肩パッド**…わずかな厚みの薄いもの
◇**ラペル幅**…細すぎず、標準的な幅
◇**ゴージライン**…高めでスッキリ衿の切込み部分であるゴージラインはスーツの「顔」になる部分です。現代は高めの位置がいいでしょう。
◇**フロントカット**…シャープに深く切れ込んでいる。ちなみに30年前は閉じていました。
◇**丈の長さ**…身長・体型に合わせた、尻が半分くらい隠れる長さ
◇**生地**…より軽やかで、滑らかな生地感がメイン
◇**パンツ**…身体のラインに自然に沿う細身のシルエットで、少し短めのジャスト丈
◇**価格**…1点10万円を超えるようなスーツが当たり前だった30年前に比べると、今はオーダーメイドで3万〜4万円から、既製服でも2万円を切るスーツが登場するなど大きく変化しています。

フロントカット

ゴージライン

今のトレンドはこんな感じ

社長（役員）

ノッチラペルにシングルの２ボタン。これにベストを付けてスリーピースにしたものや、ダブルブレストスーツをお薦めしています。パンツは１タックで、裾はシングルでもダブルでもOKです。色柄は黒か濃紺のシャドーストライプや、オルタネートストライプが選ばれています。濃い目のチャコールグレーもありです。

若者

ノッチラペルにシングルの３ボタン。ポケットはスラントポケット（斜めポケット）にチェンジポケット。お好みでシングルピークラペルもありです。パンツはタイトなノータックの股上浅め、裾はシングルです。色柄は紺でも明るめのインクブルーベースの無地や、ストライプが好まれています。やや薄目のミディアムグレーもいいでしょう。

上手な着こなしとは？

◇**スーツ**…自分に合ったサイズを選ぶことが必須。ジャストフィットのスーツは大事な商談、プレゼンテーションを成功に導く自信につながることでしょう。
◇**靴**…紐の黒靴、中でもプレーントウをお薦めします。
◇**ネクタイ（勝負タイ）**…赤い色は気持ちを高揚させたり、勝利を導く色といわれます。「ここぞ」というときは赤系統を選ぶといいでしょう。普段であれば、スーツと同系色の小紋柄がシックで良い印象を与えます。レジメンタルストライプもお薦めです。
◇**ポケットチーフ**…基本はスーツと同系色で目立たない色を。逆に目立たせたい場合は、反対色を選ぶと相手に強い印象を与えることができます。
◇**コート**…カシミヤウールのチェスターフィールドコートや、綿ツイルのトレンチコートをお薦めします。着丈は短めにしましょう。

「ビスポークテーラーモロサワ」が提唱するエグゼクティブの着こなしとは？

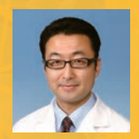
ズバリ、英国調スタイルをお奨めしています。英国は伝統と革新を繰り返して名品をつくりだしてきました。例えば、ダンヒル、バーバリー、アクアスキュータムなどは英国を代表するステータスブランドです。それらのブランドは、今なお世界中のエグゼクティブに愛され続けています。「ビスポークテーラーモロサワ」もこれらをベースにしつつ、一味違う英国調の「質実剛健スタイル」を意識したオーダースーツをお奨めするよう心掛けています。

Bespoke Tailor Morosawa
代表 諸澤 和博 氏

ブルックスブラザーズジャパン、ニューヨーカーの企画生産、日本橋のオーダーショップを経て2013年に独立、現在に至る。個人から企業の福利厚生、大学体育会の制服まであらゆるオーダーに対応し、出張採寸も積極的に行っている。

東京プリンスホテルB1F プリンスショッピングアーケード内
090-9000-7342　btm7342@gmail.com
http://bespoketailormorosawa.com

神経内科とは



日本脳卒中協会東京支部
副支部長
井口 保之（いぐち やすゆき）氏

1968年11月28日生まれ

【専門分野】脳卒中の疫学研究、急性期脳卒中診療体制の構築、脳神経超音波検査の臨床応用

【学術関係】成医会（評議員）、日本内科学会、日本神経学会（代議員）、日本脳卒中学会（代議員）、日本神経治療学会（評議員）、日本脳神経超音波学会（理事）、日本栓子検出と治療学会（理事）、日本嚥下学会（評議員）、日本心血管脳卒中学会（学術評議員）、日本画像学会（評議員）、Neurosonology誌編集委員長

【略歴】1993年：東京慈恵会医科大学 卒業 ～ 1995年：東京慈恵会医科大学附属柏病院 総合内科 医員 ～ 1997年：国立循環器病センター 内科脳血管部門 任意研修生 ～ 2000年：東京慈恵会医科大学内科学講座 神経内科 助手 ～ 2003年：テキサス大学ヒューストン校 神経内科 Research fellow ～ 2006年：川崎医科大学 脳卒中医学 講師 ～ 2008年：川崎医科大学 脳卒中医学 准教授 ～ 2012年：東京慈恵会医科大学 内科学講座（神経内科）担当 教授現在に至る。

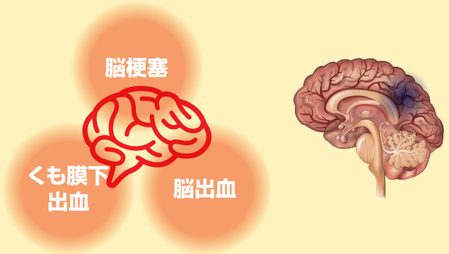
神経内科とは

神経内科は、❶脳、❷脊髄、❸末梢神経、および❹筋肉などの障害により出現する様々な疾患を対象に診療を行います。

まず、私たち神経内科医は皆様から「力が入らない」「頭がいたい」「しびれる」「物忘れ」などの訴えを聴きます。各臓器に訴えを説明できる障害がないか丁寧に診察を行い、各種検査（MRI、筋電図検査等）を実施し、どの臓器が障害されているかを判断します。最終診断から適切な内科治療を実施する、それが神経内科医の役割です。神経内科医は、認知症、頭痛、脳卒中、パーキンソン病、てんかん、髄膜炎から発症頻度が極めて稀な疾患までを幅広く対象とし診療をおこないます。

脳卒中とは

国民病です。寝たきり原因ナンバーワン、介護を必要とする疾患の3割は脳卒中に関連しています。脳卒中とは、❶頭の血管が詰まり神経細胞が壊れる脳梗塞、❷頭の血管が破け血液の塊が脳を圧迫する脳出血、❸頭の血管のコブが破けて脳の表面に血液が漏れるくも膜下出血です。いずれも「早期診断、早期治療」が重要です。



脳梗塞とは

脳卒中の7割を占める脳梗塞は、脳の血管が詰まって発症します。脳梗塞の「梗塞」とは「ものが詰まり流れが通じなくなる」という意味です。脳梗塞は血栓という血液の塊ができて脳の血管を塞いでしまうことで発症します。すると詰まった先の神経細胞は酸素、栄養を運んでもらえず壊死（神経細胞が死んでしまうこと）します。

ひとたび脳梗塞を発症すると、神経細胞の壊死により脳がコントロールしていた「大切な体の機能」が働かなくなり、「片側の手足の動きが悪い、しびれる」などの後に示す五大症状が出現します。この症状は後遺症として永続することが大きな問題です。発症後4.5時間以内にt-PA点滴治療を開始すると後遺症が軽くなります。また、カテーテル治療で血管に詰まった血液の塊を取り除く治療も有効です。いずれの治療も「早期診断、早期治療」が重要です。

五大症状とは

脳卒中は突然、特徴的な症状が出現します。

❶片側の手足の動きが悪い、しびれる

❷ものが二重に見える、見えにくい

❸ろれつがまわらない

❹ふらつく

❺激しい頭痛

このような症状が突然出現したらただちに救急隊を呼び、近隣の脳卒中センターで診療を開始することが重要です。

脳梗塞にならないための予防

脳梗塞という恐ろしい病気にならないためには予防対策がとても大切です。高血圧、動脈硬化、不整脈（心房細動）などが原因として考えられます。

- 自宅で血圧をはかる習慣を
- アルコールは控えめに
- 禁煙を目指しましょう
- 塩分、コレステロール、糖分の摂りすぎに注意しましょう
- 動悸を感じたら心電図検査を
- 適度な運動を日頃から心がけましょう

第58回日本神経学会学術大会のご紹介

会期: 2017年9月16日（土）～21日（木）
会場: 国立京都国際会館

全国から脳卒中関係の名医が参加し、第58回日本神経学会学術大会を第23回世界神経学会と合同開催します。学術大会期間中に開催を予定している市民公開講座は例年好評です。機会がありましたら是非!

歴史は真似出来ない。確かな品質と信頼性。

おいしいお茶の淹れ方

①電気ポットの再沸騰を押しカルキ臭を取り除きます。(湯温約98℃)

③急須に茶葉を入れ、冷ましたお湯を注ぎ30秒ほど待ちます。

②人数分の湯のみにお湯を注ぎ分けます。(湯温約80℃)

④湯のみに、少しずつ均等にまわし注ぎ、最後の一滴まで注ぎきります。

煎茶・ほうじ茶・黒豆の各素材と、乳成分をブレンドし、甘味料を加えたティーバッグです。お湯さえあれば、どこでも本格的なラテを楽しめます。

華やかでかわいらしい
国内・海外への贈り物として人気です。

・煎茶ラテ・黒豆ラテ・ほうじ茶ラテ

縫製は自社にてハンドメイドで、一つ一つ丁寧に仕上げております。ご使用後も、この布袋は、小物入れやお化粧道具入れとしてご利用いただけます。

読者プレゼント

ほうじ茶ラテティーバッグ

Web版読者の方はご応募いただけません

当社は、本プレゼントの応募を通じてお客様からご提供いただきました個人情報を、本プレゼントの運営に関すること以外の目的で使用することはありません。

私どもカネイ一言製茶が創業以来150年間のれんを守り続けてきた地、島田市はお茶どころ静岡の中心地です。
はるか南アルプスに源を発する大井川の豊かな流れ。雪を知らぬ温暖な気候。澄んだ空気と水はけのよい肥沃な土壌。こうした茶の理想郷ともいえる島田には大きく分けて2種類の銘茶があります。それが大井川上流で作られる「普通煎茶」、下流域で作られる「深蒸し煎茶」です。
大井川上流の山間地では、朝夕の川霧が直射日光を遮るため、昔から品質の良いお茶が栽培されていました。この地域のお茶には上品な香りと見た目の美しさといった特徴があります。一方、大井川の下流では燦々とした太陽の光を浴びて、自然の滋味豊かな茶葉が育ちます。この地域のお茶の特徴は、深蒸し製法による濃いめでまろやかな味わいです。自然の恵みによって育まれた素晴らしい二つのお茶をぜひ皆様に味わっていただきたいと思います。

掲載商品はほんの一例です。
この他にも、個包装商品からギフト商品まで、数多く取り揃えております。

弊社は**1865年に創業**し、今年で**151年**になります。左記の日本画は、大正年間に二代目・一言 伊左衛門が絵師に依頼して制作したものです。
弊社の特約店に同様の日本画を配布し、店頭に掲げておく決まりでした。

◎ご注文・お問合せはこちらまで
カネイ一言製茶株式会社
〒427-0019 静岡県島田市道悦1-1-9
www.hitokotoseicha.jp
0120-37-7887

SCOOP

HR EXPO 初出展に密着！！ コノミティ出展レポート

2016年10月5～7日、インテックス大阪で開催されたリードエグジビションジャパン株式会社が主催する「第1回 関西HR EXPO」に出展しましたので、今回はその内容をレポートしたいと思います。

HR EXPOとは、東京では既に4回開催されているイベントであり、総務・人事・経理の方を対象とした日本最大の展示会です。他の展示会と違う大きなポイントは、「即商談会」を売りにしており、その場で商談がまとまるケースも多いのが特徴です。また、基本的には招待券制度を取っており、真剣に様々な商品の導入を検討するために来場する人が多く、イベントによくある逆営業が少ないのも特徴です。

公表データによりますと、3日間での来場者数は10,811人とのことで、非常に多くの人が足を運んだイベントとなりました。

今回、大阪で初のイベント開催ということで、コノミティとしてもブースを出展することになり、**勤怠管理システム「勤給解決」**と、**車両関連コスト削減サービス「社用車110番」**の2つをメインに出展しました。

勤怠管理システム「勤給解決」は株式会社シフトが開発した、次世代カラーバーコード「**カメレオンコード**」を使った勤怠管理システムです。カメレオンコードとは4色の基本色で情報を認識する次世代カラーバーコードです。接写せずに離れた場所から高速・高精度の認識が可能で、ICカードに代わる新たな認識技術として様々な分野への活用が広まっています。

「勤給解決」はパソコンのWEBカメラや、iPadにカメレオンコードをかざすだけで、出退勤の打刻を記録するシステムです。認識時の画像と時刻を記録に残すことが可能で、なりすまし不正行為を抑止できます。カメレオンコードは1秒以内で瞬時に認識できるので、生体認証やタイムカードで起きやすい打刻渋滞も緩和できます。

イベントブースでは実際にiPadを使用した**「勤給解決」**のデモ機を設置し、来場者の方に打刻スピードや認識力を体感して頂き、非常に好評でした。

認識された出退勤のデータはクラウド上で自動保存・自動集計するので、複数拠点のデータを一元管理することが可能です。また、各支店からのタイムカードの郵送や打刻時間の入力・集計作業が不要となりますので、総務担当者にとっては作業時間が減るため、大変好評でした。

「勤給解決」のもう一つ大きな特徴は、低コストでの導入が可能ということです。タイムレコーダー等の認識専用の機器は必要なく、既存のパソコンにWEBカメラを取りつけるか、iPad等の今あるハードウェアで対応できます。また、カメレオンコードは市販のプリンターで発行出来るので、個人IDの発行も非常にスムーズです。また、給与計算ソフトに関しては、市販されている一般的な給与計算ソフトとCSVで連動可能ですので、導入に対するハードルが低く、検討して頂きやすくなっています。

車両関連コスト削減サービス「社用車110番」は新しいコノミティの商材で、このHR EXPOで初お披露目となりました。

「新車・中古車リース」「ETCカード」「ガソリンカード」「社用車板金修理」「安全運転支援機器」「廃車買取」と、車の購入から使用時、売却に至るまで、全ての社用車にまつわる商材のお困りを解決するという商品です。コスト削減が命題となっている企業様は多く、様々な比較・検討をされて様々な会社と取引した結果、コストは削減できたが取引会社が増え、管理が大変になってしまったという声は非常に多く聞きます。そこをコノミティのネットワークを使って、多数ある会社の中から最適な商材をご提供させて頂きます。また、その窓口を一元管理させていただくことによって、総務の方の負担を減らすといった商材でもあります。

もちろん、「ETCカードだけ手付かずだった」といったような、商品単体のご提案も可能です。

こちらはデモ機等はなく、ポップでの広告だけでしたが、非常に好評でいくつかお問い合わせも頂いております。

リードエグジビションジャパン株式会社はすでに「第2回関西HR EXPO」を告知しており、2017年11月15～17日での開催が決定しております。

株式会社コノミティでは今回の好評を受け、第2回の出展も既に決定しておりますので、今回ご来場できなかった方はぜひ来年お越しいただければと思います。もちろん、「すぐに検討したい！」「興味があるので話だけでも聞いてみたい」という方は、コノミティに直接ご連絡下さい。全国どこでもご対応させて頂きます。

［聞き手］本誌編集長・小松 宣俊

全職員が心を一つにして、「まごころケア」を実践。

今や世界でも類を見ない超高齢化社会となった日本。その到来を見据えて、いち早く介護ビジネスに参入した株式会社ティーシーエス（東京都大田区）の会長である伊藤英雄さんに、自らの取り組みやこれからの介護への思いなどをお聞きしました。

株式会社ティーシーエス
代表取締役会長
伊藤 英雄 氏

60歳を過ぎてからこの世界へ

最初に、現在運営されている施設について教えてください。

伊藤　株式会社ティーシーエス（TCS）では、大田区を中心とした東京都内と神奈川県の川崎市内でさまざまな介護施設を経営しています。主なものとして、通所介護のデイサービスセンターを10カ所、認知症の方をケアするグループホームを2カ所、住宅型有料老人ホームを1カ所運営しています。

伊藤会長は商社マンだったそうですが、なぜ介護ビジネスの世界に入られたのですか？

伊藤　60歳で定年を迎えたとき、これからはもっと社会の役に立つことをしたいと思ったのがきっかけです。今後は高齢化がどんどん進むだろうから、高齢者の方のために何かをしたいと考えたのです。

それはいつのことですか？

伊藤　今から20年ほど前のことです。退職して、まず介護の専門学校に入ってヘルパーの資格を取りました。それと同時に施設の開設準備を進め、1998年の8月にTCSを設立しました。

それまでに介護関係の仕事をしたことはあったのですか？

伊藤　いや、まったくのゼロからのスタートです。しかし介護の経験はありました。私が35歳のときに母が末期ガンで入院したのですが、その際に母の身の回りの世話をしたのです。病室に泊まり込んで、夜中にオムツを替えたり、清拭をしたり。最初、母は「申し訳ない」といって嫌そうにしていました。私より家政婦さんにお世話をしてもらうほうが、気が楽だと。でもそのうち、私のほうが「いい」といい始めたのです。

やはり家族のほうがいいということでしょうか？

伊藤　それもあったのかもしれませんが、やはり心が込もっていたのだと思います。例えば、清拭をするときには必ず温かいタオルを使い、何度も体を拭いてやりました。技術的にはプロの家政婦さんのほうが快適だったのかもしれませんが、きれいにしてやりたいという気持ちは私の方が強く、それが伝わったのでしょう。会社を立ち上げるとき、母にしてやったことを多くの方にしてさしあげたいと思い、その気持ちを「まごころケア」というモットーに託しました。技術と心のどちらも大切にするという気持ちは、今も変わりありません。

介護職には教養が不可欠

伊藤会長も実際にヘルパーとして介護されていたそうですね。

伊藤　介護施設を経営する以上、自分でやらないと利用者の方や介護職の人の気持ちが分からないと考え、介護保険制度が始まった2000年から1年間、通院介助、家事援助、入浴介助といった仕事を一通り経験しました。

60歳を超えてからでは大変だったでしょう。

伊藤　そうですね。しかし、家庭では実際に同年齢やそれ以上の年齢の方が介護をされているわけです。自分でやってみて、あらためてその大変さを実感し、自分たちが何とかしなければならないという気持ちを新たにしました。

利用者はお幾つぐらいの方が多いのですか？

伊藤　それはさまざまですね。現在、10カ所のデイサービスセンターではそれぞれ35名から40名の方にご利用いただいていますが、その中には60歳代の方もいらっしゃいますし、95歳になって初めて通所される方もいらっしゃいます。

もちろん経歴もさまざまですよね。

伊藤　そうですね、さまざまですが全体的にレベルが高いという印象があります。住宅型有料老人ホームの利用者の方とお話をしていて、「総理大臣だった麻生太郎さんが若いころ、うちによく来ていたのよ」なんていわれてびっくりしたことがありました。このほかにも90歳を超えて株をされていたり、政治に強い関心を持たれていたり。

伊藤 英雄（いとう ひでお）氏

1938年 生まれ　1965 年富士短期大学卒業
1998年 伊藤忠マシンテクノス株式会社 常務取締役退任・株式会社ティーシーエス 代表取締役社長就任
2003年 株式会社ティーシーエス 代表取締役会長就任

そうなると職員の方にもそれなりの知識が求められますね。

伊藤　だから普段から、例えば日本経済新聞を読んだり、為替の仕組みについて一通り説明できるように勉強したりして、一社会人として必要な教養を身につけるよう指導しています。正直なところ、会社を始めたころは介護の知識やスキルは十分にあっても、そういった教養を持っている職員はあまりいませんでした。でも、それでは利用者の方とお話ができないし、そうすると利用者の方に満足や信頼をしていただけないと思い、私が商社時代に経験したことなどを踏まえて社員教育を行ってきました。上から「こうしろ」というのではなく、自分も職員の目線に立って「こうしたほうがもっとよくなるよ」といったやり方でです。

一般に介護の仕事は離職率が高いといいますが？

伊藤　会社を立ち上げて今年で19年目ですが、15年以上勤めている職員が何10名もいます。離職率については、ほかの事業所と比べて低い方だと思います。

現在も職員の方とのコミュニケーションを大切にされているそうですが？

伊藤　月に一度は各施設を回り、職員の声を直接聞くようにしています。要望や不満があるなら正直に話してください、と。職員がやり甲斐を感じなければ、いい介護はできませんからね。創業以来、私が大切にしているのは「一緒に会社をつくりましょう」という意識です。

会社の業績がよくなると職員への待遇がよくなり、それが結果としてサービス向上、すなわち「まごころケア」の実現につながり、ひいては利用者の数も増えて会社の業績がよくなり、職員への待遇がさらによくなる。こういった正のサイクルを、心を一つにしてつくっていきましょうということを全職員にいい続けています。

株式会社はすべて自己責任

ところでティーシーエスは株式会社なのですね。

伊藤　はい、社会福祉法人や医療法人ではなく、株式会社です。つまり一般企業です。

その違いは何でしょうか？

伊藤　いろいろあると思いますが、一番大きな違いは社会福祉法人や医療法人は公的な援助を受けられますが、株式会社は経営が困難になっても自分たちで解決しなければならないということでしょうか。

すべて自己責任であると？

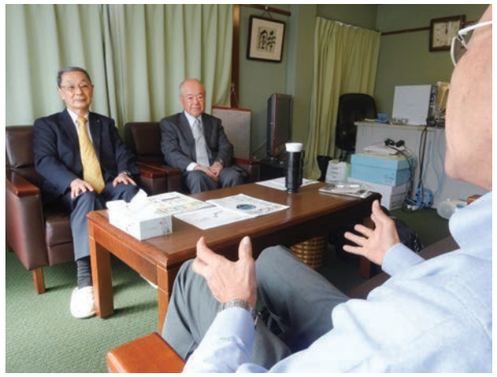
伊藤　そうですね。サービスが悪くなれば利用者が減り、そうして経営困難になっても公的な援助は受けられません。だからこそ、経営者の手腕と職員の水準が問われるのだと思います。

費用面での違いはあるのですか？

伊藤　例えば弊社の住宅型有料老人ホームの場合、利用料は食事代や理髪料などを含めて1ヶ月に25万円ほどです。社会福祉法人や医療法人が運営する特別養護老人ホーム（特養）では、月15万ほどですが、その代わり待ち人数が多くて入りたくてもすぐには入所できません。

よく「何百人待ち」という話を聞きますものね。サービス面での違いはあるのですか？

伊藤　これは一般論ですが、特養に入ると自分で用を足せる人でもオムツをされることが多い。なぜなら、その方が職員の負担を減らせるからです。しかし、よく考えてみてください、自分で自分のことができるのにオムツをされる人の気持ちを。また、そうして寝たきりにされると、どうしても自分で考えることや動くことが少なくなり、結果として認知症になる人が多い。弊社では、どうしても自分で用を足せない方だけご本人の了承を得た上でオムツをしていただき、そのほかの方には自立した生活を楽しんでいただけるようにしています。



今後は外国人の介護職員も

これから日本の介護はどのようになっていくのでしょうか？

伊藤　介護保険制度は3年に一度見直しされ、次は2018年です。厚生労働省の介護保険部会で現在議論されていることとして、要介護1から5のうち、軽度である1と2の方に対するサービスの縮小などがあります。そうすると今のように介護保険制度を使ってデイサービスが受けられなくなり、家族の負担が増す一方となります。また、現在は1割の自己負担を2割に上げるという議論もされているようです。もちろん国には国の事情があるのでしょうが、少なくともこの2点については現状を変えないでいただきたいと思います。

介護職の人材不足も深刻ですね。

伊藤　これから一般企業の業績が回復して、そちらの方で求人が増えると介護職の人材不足は一層深刻になるでしょうね。その対策として、外国人の採用も柔軟に考えるべきだと考えています。例えばフィリピンやベトナムといった国の人たちです。ただ、そういった人たちにキツい仕事を押し付けるという発想での議論には反対です。介護のスキルをしっかりと身につけ、言葉の問題もクリアした人材には日本人と同じような待遇で働いてもらうべきだと、私は考えています。

最後に、伊藤会長が理想とする介護の在り方についてお聞かせください。

伊藤　先日オーストラリアに行ったとき、ある施設を見学して感銘を受けました。5千坪ほどの敷地に病院をはじめとした各種施設が整えられ、伸びやかな環境の中で自立、軽度要介護者、中度要介護者、重度要介護者、ターミナル期の方が共に暮らしているのです。自立した方でも万一のことを考えると安心ですし、認知症の方も伸び伸びと過ごすことができます。実際にそこで暮らしている方たちの笑顔を見ると、本当に輝くようで誰もが生き生きと老後を過ごしていることを感じました。もちろん、日本とオーストラリアとでは国の大きさが違いますし、福祉や介護への認識や年金制度も異なるため、それをそのまま持ってくることはできないでしょうが、自分の理想として、いつかそんな施設をつくりたいと思っています。

株式会社ティーシーエス

創立：1998年8月　本社所在地：東京都大田区池上6丁目30番9号

事業内容：居宅介護支援、介護相談・要介護認定申請代行・訪問調査、訪問介護、通所介護、認知症対応型通所介護、認知症対応型共同生活介護、福祉用具貸与・販売・住宅改修、住宅型有料老人ホーム　URL：http://www.total-care-servise.co.jp

大口・多頻度割引とETC2.0のご案内

SCOOP

高速道路をご利用される企業様の中で、大口・多頻度割引適用されるETCコーポレートカードをご利用の方も多数いらっしゃると思います。

そのETCコーポレートカードをご利用される方にとっては大きな変更となるのですが、平成28年9月29日に、東・中・西日本高速道路株式会社の各社のホームページ上で「大口・多頻度割引の割引率について」との発表がありました。

その内容は、平成28年4月以降、車両単位割引の10%拡充措置については、ETC2.0搭載車に限り適用することを基本とし、**従来のETC搭載車については、平成28年12月末をもって終了**するというものです。

車両単位割引率（高速国道・一般有料道路ともに）

自動車1台ごとの1か月の高速国道等のご利用額	現在の割引率	平成29年1月以降の割引率
5千円を超え、1万円までの部分	20%	10%(20%)
1万円を超え、3万円までの部分	30%	20%(30%)
3万円を超える部分	40%	30%(40%)

※(　)内の割引はETC2.0搭載車両に限り適用される割引率です（平成29年3月末までの予定）
なお、経過措置として平成28年4月1日から平成28年12月31日までは従来のETC搭載車両にも適用します。

これにより、ETC2.0搭載車でなければ、車両単位割引が減少する事となり、ETC2.0への切り替えが急速に進む事になると思われます。

ETC2.0につきましては、2016年春号（vol9号）でもご紹介しておりますが、従来のETCより格段に進化した機能を備え、情報提供に加えてさまざまな新しいサービスを利用できるものです。この機会にETC2.0への切り替えを検討してはいかがでしょうか？

ETC2.0については関係団体事務局、または当団体編集部までお問い合わせ下さい。

ETC2.0のシステム概要

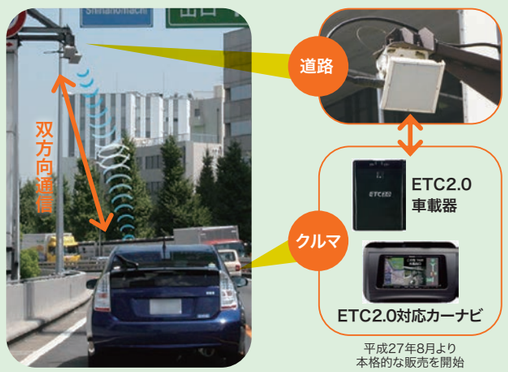
ETC2.0はこれまでのETCと比して、

- **大量の情報の送受信が可能となる**
- **ICの出入り情報だけでなく、経路情報の把握が可能となる**

など、格段と進化した機能を有しており、道路利用者はもちろん、道路政策に様々なメリット※をもたらし、ITS推進に大きく寄与するシステムです。

※ETC2.0で期待されるサービス例：
- 経路上の広域情報や画像の提供
- 特車許可　における一括申請や自動更新
- 高速料金の経路割引や一時退出

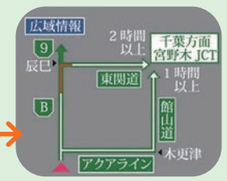
双方向に大量の情報の送受信



平成27年8月より
本格的な販売を開始

経路上の広域情報や画像の提供

広域的な渋滞情報の提供



事故多発箇所ではカーブ先の見えない渋滞など危険な状況を注意喚起

この先渋滞、追突注意

この先、渋滞しています。
注意して走行して下さい。

○km先の現在の路面状況です。
雪のため注意して走行して下さい。

車両制限令を守りましょう！

車両制限令とは…

道路の構造を保全し、又は交通の危険を防止するため、道路との関係において必要とされる「車両の幅」「車両の重量」「車両の長さ及び最小回転半径」の最高限度を定めたもので、それを超えるものは道路を通行させてはならないと定められています。

車両制限令の罰則が強化されます

東日本高速道路株式会社、中日本高速道路株式会社、西日本高速道路株式会社、首都高速道路株式会社、阪神高速道路株式会社及び本州四国連絡高速道路株式会社の高速道路各社より、重量超過等の違反が後を絶たず、道路を著しく劣化させる要因となっていることを踏まえ、道路構造物の保全、道路法令違反抑止及び安全走行の啓発を目的として、違反車両に対する徹底した指導取り締まりと合わせて、高速道路各社の大口・多頻度割引において、車両制限令違反者に対する割引停止措置等を見直すとの発表がありました。

1 違反点数の見直し

① 【即時告発】悪質な違反者（重量が基準の2倍以上）の対する対応強化

即時告発の結果	現状	変更後
有罪	割引停止	即時告発をもって一部割引停止（1か月以上）
不起訴	―	

※即時告発の結果にかかわらず、違反に応じた点数は別途加算します。

② 【即時告発】悪質な違反者（重量が基準の2倍以上）の対する対応強化

違反種類	現状	変更後
指導警告	―	3点
措置命令A	3～15点	5点
措置命令B又はC	5～15点	15点
即時告発相当	15～30点	30点

指導警告： 車両制限令違反車両のうち、措置命令の発出基準にいたらない違反に対する指導

措置命令A： 法定速度を遵守し、可能な限り低速で走行のうえ、指定する場所から流出させる行政処分

措置命令B： 法定速度を遵守し、可能な限り低速で走行のうえ、指定する場所まで移動し、当該車両の諸元を車両制限令に規定する制限値（通行許可を受けている場合はその許可値）以下になるよう、積載貨物の分割等により軽減させる方法

措置命令C： 法定速度を遵守し、可能な限り低速で走行のうえ、指定する場所まで移動し、必要な通行許可を受けるまでの間、当該車両をその場に留め置く行政処分

2 累積期間等の見直し

① 違反点数の累積期間を3ヶ月から2年間に拡大

累積期間	適用条件
3ヶ月（四半期）	高速道路6会社が指定する四半期において違反を繰り返した場合

↓

累積期間	適用条件
2年間	累積点数に応じて適用

② 違反点数の累積

違反点数	措置内容
30点	講習会による指導及び警告
上記に定める警告期間に30点以上	一部割引停止又は一部利用停止

↓

累積違反点数	措置内容
30点	講習会による指導
60点	一部割引停止（1か月）
90点	一部割引停止（2か月）
120点	一部利用停止（1か月）
150点	一部利用停止（2か月）

※累積違反点数150点以降も、30点ごとに一部利用停止期間が1か月ずつ延長
※割引停止・利用停止の期間中に各高速道路が定めるETCコーポレートカード利用約款及び営業規則に違反する行為が認められた場合には、更なる措置が適用されます。

3 違反項目の見直し

① 軸重超過に対する措置命令等の発出基準に応じた違反点数の設定

軸重超過	現状	変更後
指導警告	なし	3点
措置命令B又はC		15点

上記の内容は平成28年9月時点で発表内容となっておりますので、今後新たな情報が入りましたら、別途ご案内させていただきます。

インフォメーションネットワークグループ会報
ING vol. 11
［イング］2016
発行日：平成28年11月15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

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