

大阪経済を支える経営者のための応援マガジン

Root for

[ルート・フォー]

冬号

アイデアを形に ゆるまなない挑戦

Root for Next Osaka

東大阪から「ネジ」で世界へ
ハードロック工業株式会社
若林 克彦氏

ウラマヨ! タイアップ企画

町の畳屋から業界トップ企業へ
株式会社TTNコーポレーション
四代目
辻野 福三郎氏

大阪府施策情報

あなたの起業を応援します!大阪起業家スタートアップ事業
大阪府のベンチャー起業家“急成長”プログラム「Booming!」
支援施策を活用して大阪経済を元気にする経営者たち
人材支援のイベント・サービスのご案内
専門家のサポートを受けながら省エネを進める
「大阪府健康づくり推進条例」を制定!

編集・発行:株式会社関西ばど

関西ばどは、大阪府と包括連携協定を締結しています。



**3.5L
HYBRID**
G-Executive



クラウン 3.5L Hybrid G-Executive | 車両本体 価格 **7,187,400円** (消費税込み)

■3.5L HYBRID (車両価格帯(消費税込み))

S (2WD・5人乗り) 6,237,000円 ~ G-Executive (2WD・5人乗り) **7,187,400円**

Photo:G-Executive (3.5L ハイブリッド車)

ボディカラーのプレシャスシルバー(1J6)はメーカーオプション<54,000円(税込)>。オプション装着車。

**2.0L
GASOLINE**
RS Advance



クラウン 2.0L RS Advance | 車両本体 価格 **5,594,400円** (消費税込み)

■2.0L ターボ (車両価格帯(消費税込み))

B (2WD・5人乗り) 4,606,200円 ~ RS Advance (2WD・5人乗り) **5,594,400円**

Photo:RS Advance (2.0L ガソリン車)

ボディカラーのプレシャスブラックパール(219)はメーカーオプション<54,000円(税込)>。オプション装着車。

進化を続ける次世代の予防安全パッケージ

Toyota Safety Sense



5つの先進機能が、事故の起こりやすい多くの状況でドライバーをサポート。



高速道路のレーシングを
サポート

レーントレーシング
アシスト



ついていくを
サポート

レーダークルーズ
コントロール
(全車速追従機能付)



ぶつからないを
サポート

プリクラッシュ
セーフティ



夜間の見やすさを
サポート

オートマチックハイビーム
アダプティブハイビームシステム*



標識の見逃し防止を
サポート

ロードサインアシスト

■運転者には安全運転の義務があります。運転者は各システムを過信せず、常に自らの責任で周囲の状況を把握し、ご自身の操作で安全を確保してください。■各システムに頼ったり、安全を委ねる運転をされると思われる事故につながり、重大な傷害におよぶが最悪の場合は死亡につながるおそれがあります。■ご使用の前には、あらかじめ取扱説明書で各システムの特徴・操作方法を必ずご確認ください。■運転者自身でプリクラッシュセーフティの自動ブレーキ制御を試すことはおやめください。■グレードにより標準装着またはメーカーオプションとなります。詳しくは、トヨタ自動車(株)のホームページをご覧ください。



環境にやさしい

大阪トヨタ

本社 / 〒553-0003 大阪府大阪市福島区福島5丁目17番2号

お客様相談デフォ
ン
ハローダイヤル



みんな ハロー
0120-37-8600

受付時間 / 9:30~18:00 休業日/火曜日

<https://osaka-toyota.jp>

大阪トヨタ

検 索

大阪トヨタ スタッフ一同、
ご来店を心よりお待ちしております。

お近くの店舗は
コチラから



CROWN

力強いスタンスと存在感。
新たな躍動を予感させる。

2.5L
HYBRID

RS Advance



試乗・商談予約は
こちらから

Photo: RS Advance (2.5L ハイブリッド車)。
ホワイトパールクリスタルシャイン(062)はメーカーオプション<37,800円(税込)>。オプション装着車。



クラウン 2.5L Hybrid RS Advance (2WD) | 車両本体価格 5,799,600円 (消費税込み)

■2.5L HYBRID (車両価格帯(消費税込み))

S (2WD・5人乗り) 4,978,800円 ~ G-Executive Four (4WD・5人乗り) 6,323,400円

新しいクラウンで“つながる”

Connected System



オペレーターサービス

運転しながらでも簡単に、
ホテル、航空機の予約ができます！



ホテルの
ご予約
ご案内



レストランの
ご予約
ご案内



国内
航空券の
ご予約*



夜間・休日
診療機関の
ご案内

*マイレージカードが必要になります。
また、マイレージカードはJAL、ANAのみとなります。

LINEマイカーアカウント

出発前に知りたい情報など
教えてくれる。

目的地の天気がわかる！

出発時間がわかる！

目的地の登録ができる！

給油が必要かわかる！

マップオンデマンド

常に新しい道路情報で、
正確・スムーズなナビゲート。

自動更新だから、操作は簡単！



DCM



トヨタ
スマートセンター

ご成約プレゼント

東急グランドオークゴルフクラブ(兵庫県)
4名様プレーご優待券(平日のみ)



対象条件 | 12月31日までの期間にご成約のお客様が対象となります。詳細は右記のQRコードからご確認ください。

■有効期限は2019年3月31日までとなります。(除外日の設定がございます。)
■プレー及びキャディー費用のみとなります(月曜日はセルフデイとなります)。別途、ゴルフ場利用税、ゴルフ振興基金が必要となります。
■予約状況によりご希望に添えない場合もございますので、予めご了承下さい。■詳しくはスタッフにお問い合わせ下さい。



特典に関する
情報はコチラから

大阪商工信用金庫 京橋支店 2018.12.3 月 OPEN!!



店舗内ロビー（※イメージ）



ごあいさつ

このたび、私ども大阪商工信用金庫は平成30年12月3日、当所に京橋支店をオープンさせていただきます。

これを機会に、地元の皆様に親しまれ、お役に立つ金庫を目指して精一杯、頑張ってまいります。どうぞ、よろしくお願いいたします。ご期待ください。

新店舗 京橋支店

〒534-0024

大阪市都島区東野田町2-4-20 三井住友銀行京阪京橋ビル

TEL : 06-6352-7200 FAX : 06-6352-7201

（開設準備室は TEL・FAX と同じです。）



大阪商工信用金庫

<http://www.osaka-shoko.co.jp/>

Root for

【ルート・フォー】

CONTENTS

2018年冬号 目次

Root for Next Osaka

ハードロック工業株式会社
代表取締役社長

06 若林 克彦 氏

東大阪から「ネジ」で世界へ



12 銘品紹介コラム 「オトナをつくろう」 vol.08

13 美食紹介コラム 「オトナをやすもう」 vol.08

15 経営者のための法律相談室 「五島の部屋」 ニッチなマーケットに独自戦略で挑み成長を遂げる！

ウラマヨ! タイアップ企画

18 株式会社TTNコーポレーション 四代目 辻野 福三郎 氏

町の畳屋から業界トップ企業へ

24 相続カウンセリング
司法書士法人ABENO 成年後見制度について

25 春日不動産鑑定事務所コラム
不動産鑑定士にしかできない相続・事業承継の節税方法があります

26 太田 智子コラム
経営者、経営幹部必見！
教養を身につけて組織をより良い方向に導ぼう！

27 佐和田 悠葵コラム
経営者必見！集客広告費が実質無料に！？
時間をポイントにする新たなビジネスをスタート！

28 BCP 特集 大阪府の事業継続策定支援 「想定外でした」では済まされない。非常事態に備えられる企業への転身

大阪府施策情報

30 あなたの起業を応援します！大阪起業家スタートアップ事業
31 大阪府のベンチャー起業家“急成長”プログラム「Booming！」
32 支援施策を活用して大阪経済を元気にする経営者たち

33 人材支援のイベント・サービスのご案内
34 専門家のサポートを受けながら省エネを進める
35 「大阪府健康づくり推進条例」を制定！



写真／米田真也

〈編集・発行〉株式会社関西ぼど 〒550-0004 大阪市西区靱本町1-10-24 三共本町ビル4F
〈お問い合わせ〉広告・編集 06-6479-3110 〈デザイン〉株式会社アングル
※本誌掲載の写真、イラスト、記事の無断転載を禁じます。

【(株)関西ぼどがRoot for誌面において取得する個人情報の取り扱い】

①(株)関西ぼどがRoot for誌面において個人情報を取得する場合、あらかじめその利用目的を自社広告内または取得フォーム内に明記し、その目的の範囲内に限定して利用いたします。②お預かりした個人情報は、ご本人の事前の承諾なく、第三者に提供することはありません。③提供が予定される場合には、あらかじめ、第三者に提供目的・提供する個人情報の項目・提供の手段又は方法・当該情報の提供を受ける者又は提供を受ける者の組織の種類及び属性・個人情報の取り扱いに関する契約がある場合はその旨を自社広告内又は取得フォーム内に明記いたします。④お預かりした個人情報について、その利用目的の範囲内において、個人情報の保護に関する当社の基準を満たす企業・個人に、取り扱いを委託する場合があります。⑤当社が保有する個人情報について、ご本人から開示・訂正・追加・削除・利用停止のお申し出があった場合、適切に対応いたします。⑥当社への個人情報のご提供はご本人の任意ですが、ご提供いただけない場合、あらかじめ明示した目的を達成できない場合があります。⑦当社の個人情報の取り扱いに関する苦情・相談その他のお問い合わせは、次の窓口までご連絡下さい。

○個人情報保護管理代理/広域営業部長

○個人情報に関する窓口/テレフォンセンター 06-6479-3120(受付/平日9:30~18:00)

東大阪から 「ネジ」で 世界へ

ハードロック工業株式会社
代表取締役社長

若林 克彦 氏



絶対に緩まないネジ『ハードロックナット』。

開発から約43年。日本のインフラを支える唯一無二のネジとして、

圧倒的な存在感を誇る製品となった。

東大阪市に本社と工場をかまえるハードロック工業株式会社の

代表取締役社長若林克彦氏に話を聞いた。

text:Satoko Araki / photo:Masaya Yoneda

絶対的な安全が 求められる場所で

ハ

ードロックナット。その真価を示すエピソードがある。2011年3月11日、8割がた工事が進んだ東京スカイツリーを東日本大震災が襲った。タワーの天辺は大きく左右に揺れ、作業員たちが振り回された。タワー内に使われているハードロックナットは数十万個。全て締め直しかと思われたが、下から上までひとつのネジも緩んでいなかったという。

同社のネジは瀬戸大橋や明石海峡大橋、高速道路や原子力発電所など絶対的な安全が求められる施設や設備に使われている。供給先の約3割を占める鉄道もしかり。東海道新幹線の車両にはハードロックナットが16両一編成に約2万個使用され、長きに渡り安全安定輸送に貢献している。最近では海外からも注目され、英

国や台湾の鉄道、アメリカNASAのロケット発射設備に使われるなど、その名をとどろかせている。

そんな同社の本社工場には、関西を始め、日本全国の中小企業の経営者たちが見学に訪れる。若林氏はその見学者たちを前に、ハードロックナットの開発秘話や同社の歴史、自身の哲学などを話すのだという。「私たちは絶対に緩まないネジ、ハードロックナットをマーケットに出してお客様に喜んでもらう。その一心で開発をやってきました」と。

同社のネジは Uナットから始まった

東

大阪のエジソンとも呼ばれる若林氏は今年85歳。少年の頃から発明が好きだった。10歳のころには農作業で腰をかがめる女性たちのために自動種まき

機をつくり、喜ばれた。かまどの火をおこす火吹き竹をモーター付きの送風機に変え、ご飯の炊きあがりを格段に早くした。困っている人を助け、不便を解消するためにアイデアを出して形にする。それが若林氏のものづくりの原点だ。

1961年、そんな若林氏が会社を立ち上げた。ハードロックナットが生まれる前のもうひとつの緩まないネジ、Uナットを開発し、販売するための会社である。

「私と私の弟を含め3人で始めた会社です。最初は飲まず食わずと言えりような生活で給料もなし。よくついてきてくれたなと思います」

ネジの卸問屋にUナットを売り込みに行くものの、「こんなけつたいなもの、売れまへん」と蹴された。理由はJIS規格（日本工業規格）に

▼明石海峡大橋のあらゆるところにハードロックナットが使われている



違反していたからだ。他の問屋にあたっても答えは同じ。

「私以外の2人は『もう、やめたほうがええんとちゃいますか』と弱気でしたが、退路を断ち、2人を引き込んだ責任のある私は『今やめてごないすんねん』と自分を鼓舞し続けました」

その後、販売先を問屋からエンドユーザーに切り替えたものの、2、3カ月たっても一向に反応がない。「さすがの私もこれだけやって結果が出ないのだからと後ろ向きになりました」。そんな時に一本の電話が入る。無料サンプルの箱を置いてきたある会社から、もう一箱持ってきてほしいと注文が入ったのである。当時、単価19円のUナットが50個入って約1000円。同社のネジが初めて売れた瞬間である。「会社に戻って『売れたで!』と言ったら、弟が『作り話やろ』と笑うんです。皆、半信半疑です」

無料サンプルをあちこちに配り種まきが続けたこと、省力化と合理化で製造工程の効率化が求められる時代の流れなどが重なり、手間のかからないUナットに注目が集まり始めた。「ありがたかったですね」。しかし、そんな好機もつかの間、緩まないネジと広告にうたっていたUナットが緩み、機械がはずれて付近にいた作業員が怪我をするという事故が発生。このことで若林氏の会社は数千万円の損害賠償を支払うことになった。



絶対に緩まない ネジの誕生

苦

境に追い込まれた若林氏は「今度こそ、どんなことがあっても緩まないネジを開発しよう」と再び挑戦を始めた。なにかヒントはないかと近所の住吉大社にふらりと出かけたある日、鳥居のクサビを見てひらめいた。「これや!」。クサビとは古代から伝承されている建築道具の一種で、物と物の継ぎ目に打ち込むことで、2つのものを固くつなぎ合わせる機能を持つ。「クサビをボルトとナットの隙間に打ち込めば、今度こそ絶対に緩まないネジをつ

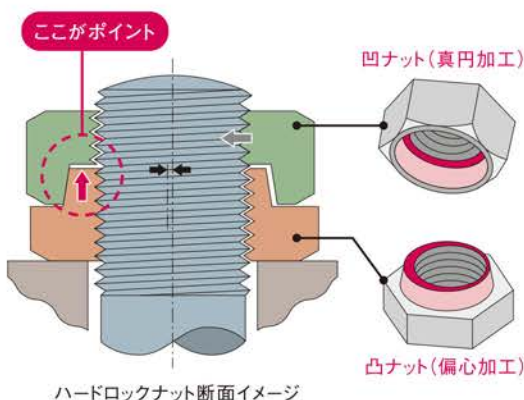
くれるのでは」。若林氏はそう直感した。「思いついた時は本当にうれしかった」と、その瞬間をありありと思い浮かべる。

ハードロックナットの原理はこうだ。上下に分かれたダブルナットは凹型と凸型で、下側の凸型はネジ穴の中心を少しずらして偏心構造にする。ボルトに凸型ナットを通して、上から凹型ナットを締め付けると、凸型ナットの偏心箇所が凹型ナットの内側に接触しさらに締め付ける。その結果、ボルトに凸型ナットが軸直角方向から押さえつけられる。上下のナットでクサビをすき間に打ち込んだ状態となり、振動や衝撃に対して「戻り回転」しないネジができあがる。絶対に緩まないネジ「ハードロックナット」の誕生だ。

若林氏は「うれしさのあまり、それまで何年もかけて育てたUナットを共同経営者に譲ってしまいました」と話す。わずかなロイヤリティを受け取るだけで、Uナットの販売権、生産設備、人材に至るまでの資産をすべて手放してしまったのだ。

「ハードロックナットに専念したかったんです。二兎追うものは二兎をも得ず。どっちつかずになる。それではあかんと思いました。家内には呆れましたが、『2つやる必要あらへんやんか。振り出しに戻るだけや』と説得しました」と若林氏。

「自分で考えたものをマーケットに出す。言うたら趣味みたいなもんですわ。受け入れられるかどうかはマーケットが実証してくれる。いいものであれば、必ずお客さんが受け入れてくださるんです」





【心の状態が 形(品質)となって現れる】

毎

月のように見学者が訪れる本社の会議室には同社の基本理念が掲示されている。そのひとつが「心豊かな創造性を磨き、無から有を生み出し進展させる」という一文だ。「無から有を生み出し進展させる」の意味を若林氏はこう解説する。「無はアイデア、知恵、考え方などの形のないもの。有はカタチ。つまり形のないものを形のあるものに置き換える。そしてそこにお客様が喜ぶ付加価値をつける。それが進展です。無から有を生み出すだけでなく、お客さんが好むような形にしなければ商品は受け入れられません」。さらに、「中小企業も大企業も形ばかりが中心になっている。それでは不十分。心(無)と形(有)は両輪です。心の状態がいい加減だと形もいい加減になる。心がしっかりしていれば、その土台の上にしっかりした形が成り立つ。形だけにとらわれて心を二の次にしたら、いつまでたっても不安定なままです」。若林氏はそう言いつて、その違いを「不動心」と「浮動心」という言葉に例える。

「世の中にはコピー商品が出回っていますが、コピー商品をつくる人はちよつとくらない不良品が出ていいと思っている。不良品を出したら大変なことになると考えている人とは、考え方の方が違うんです。つくる人の人間性は必ず品質となつて現れます。商売ですから利を求めるのは当然ですが、お客様に喜んでいただくことを考えず、儲けることだけを考へるのは邪な考え。邪は邪を呼び込みますよ」

また、若林氏は商売のあり方を「たらいの水」に例えて説明する。「たらいの水を自分のほうにかき寄せたら、水は手前に流れてくるように見えますが、実際は向こうに逃げていきます。反対に向こうに押し出せば押し出すほど、水はこちらに戻ってきます。商売はこれと同じ。欲をかって自分の利益ばかりを考えていたらみんな逃げていく。反対にお客様や社会に喜びを与えれば与えるほど、あとで自分に返ってくるんです」。大企業、中小企業、零細企業等の規模に関わらず、経営者はすべて心の眼を開き、心の状態を正しく保たなければよい結果が出ない。形だけでは不十分。心だけでも形にならず、その両輪のバランスを取ることが良いものを生み出し、そのエネルギーがまた次のものを生み出すというのが若林氏の信念である。

見学者たちはそんな話を熱心に聞く。韓国など日本の中小企業に関心を持つ海外からの見学者にも評判がいい。

「仏教的哲学などの感覚を身につけて活かす。人間はそういうものの後押しが要る。自分一人の力はたかがしれていますから」

【東大阪から世界に向けて】

ハ

ードロックナットの開発から約43年。若林氏は今後、何を目指すのだろうか。「せっかくここまでできたのだから、今後は海外へもつと進出していきたい」。英国では鉄道全線のレールの継ぎ目に同社のハードロックナットを使う10年計画が今年からスタートする。日本の新幹線の技術がそのまま使われている中国や台湾の鉄道にも同社のネジが使われている。

一方で課題も口にする。最近、大阪府内では地震、台風、記録的大雨など災害が相次いでいる。生産拠点が東大阪一か所に集中する同社では、災害時に供給がストップするリスクを抱えている。「供給先の企業から、万一本社が機能しなくなってもきちんと供給できる体制をつくつ」といってほしいと言われています。安全なところに社員を移動して、同じことができる体制をつくらなければならない。それだけ同社のネジが重要な施設設備に使われていることを示している。

東大阪の地で事業を始めて30年。大阪のものづくりの歴史の一部を担ってきた。「大阪には中小企業が独自のアイデアと力がんばる一匹狼が多いと違いますか。縦横のつながりが少ないぶん、ピンチになつても自力でやっていく強さがあると思いますよ」と大阪を語った。

個別指導^{アクシス}AXIS フランチャイズ加盟企業を募集中!

驚異の成功確率99.4%※
長期的に高収益が見込める塾経営。
法人様の新規事業に最適です。

※過去3年間のフランチャイズ校の経営継続率

個別指導アクシスが展開するフランチャイズ事業の責任者である澤枝さん。

40年以上の実績と全国展開するサポート体制も含め、
企業が導入するメリットについてうかがいました。

アクシスは全国に370校を展開!



**2017年度は70校を開校。
1000校に向けて出校強化中!**



株式会社ワオ・コーポレーション FC事業部責任者 澤枝 純一さん

統一的なオペレーションと 地域性を活かした運営

関西では能開センターと言った方が馴染みが深いかもしれませんが、40年以上の実績がある大手民間教育企業ワオ・コーポレーションが展開している個別指導アクシス。業界でも類を見ない47都道府県に県本部を持つことによる細やかなサポート体制により、小中学校生の補習層から成績上位層まで幅広い対応が可能です。

「直営の校舎が培ってきたノウハウを1ヶ月の事前研修によって学べるので、教育事業未経験でも成功確率が高いのが利点です。さらに当社では、47都道府県に県本部を設置していることから、それぞれのエリアに適したサポートを実施。独自開発の教材活用にとだわっている点も特徴です」と話す澤枝さん。フランチャイズによる統一的なオペレーションと地域性を活かした運営をミックスさせる、「いいとこ取り」のサポートが受けられます。

「塾の運営は、会員制ビジネスとして長期間の安定性と継続性がメリット。4月の入校以降の生徒の伸び率もある程度計算でき、年間の売上が計算しやすいので、例えば本業が波のある業種の場合は計算できる事業として導入しやすいのではないだろうか」。

社会貢献に取り組む ブランディング効果も期待

企業がフランチャイズで塾を運営する際には、もちろん経営面でのメリットはありますが、それに加えて地域の教育に携わる社会貢献としての側面も見逃せません。日本の未来を牽引する人材の育成を手がけていることによる企業のブランディング効果も見込め、本業へのプラスの影響が期待できます。「多感な子どもたちの教育に携わることに、意義を感じていただける企業様には適している事業だと思います。また、塾の講師として働いている大学生を、卒業後に本業の正社員として採用できるなど、人材の供給源にもなります」。

初期投資も少なく、リスクも低い塾のフランチャイズ事業ですが、導入に適している企業としては、「利便性の高い場所にスペースを有している。既に異業種のフランチャイズを導入されていてメリットを感じている。本業が細ってきて人材に余裕がある場合や、社員のキャリアアップを目的としている企業様などが考えられます」と澤枝さん。

そのほか、加盟店への手厚いサポートも充実している個別指導アクシスだから、企業の新たな挑戦への一歩を安心して踏み出してください。



法人の成功オーナーが続々と増加中!
「3校展開・生徒200名に!」

株式会社vision

代表取締役 **津川貴政** 様(右から2人目)

40年以上の実績、豊富な商品力、そして全国に県本部を持つサポート体制には安心感があります。現在、スーパーバイザーの手厚い支援のおかげで、3校展開・生徒200名と順調経営を続けています。今後、さらに校舎数を増やしていく予定です。

アクシスの特長

他塾との差別化を図り生徒増を実現!
多彩な商品ラインナップ



1対1または1対2
個別指導



スーパー講師
映像講座



東大生・京大生の
オンライン個別指導



ステップアップ講座
小学生英語



SONYと独自カリキュラムを共同開発
ロボットプログラミング講座

40年以上の信頼と実績ある老舗ブランド

能開センターも強力サポート

低リスクで新規事業の立ち上げ可能!
アクシス加盟「5大特典」

① **チラシ100万円分**を支援! 大阪府 奈良県

② **加盟金0円**県あり! 兵庫県 京都府 滋賀県

③ **0円プラン**登場! 開業資金の分割払制度 全県対象

④ **初期ロイヤリティ0円!** 全県対象

⑤ **黒字校の譲渡プラン**あり! 地域限定

売掛金のない月謝制・高収益モデル!
校舎利益「トップ5」

1	40,910,073円
2	26,189,535円
3	24,694,971円
4	23,830,484円
5	22,975,555円

※2017年度FC加盟校の利益額の上位5校。
複数校の展開で、さらなる利益増も可能!

フランチャイズ加盟説明会を全国で開催中!

アクシスのフランチャイズ経営について理解を深めていただくための個別説明会です。

◎お申し込みはWEB・お電話で。資料請求も受付中!

アクシスFC

検索



個別指導 アクシス **AXIS** **0120-188-335**

受付時間(平日)
10:00~19:00

大阪本社 大阪府大阪市北区中崎西1-5-14 WAO第2ビル

東京本社 東京都杉並区阿佐谷南2-14-4 WAO阿佐ヶ谷ビル

WAO!
Education & Entertainment
ワオ・コーポレーション

オトナを つくろう

良質な物をそろえるだけで洗練されるわけじゃない。
自分だけの「好き」を大切にする目
が備わってこそ、オトナですよね。

Vol.08

芸術的なニュアンスカラーで
冬の装いを温かく、魅力的に

伝統とクリエイションが融合する BEGG & CO のカシヤマフラー

カシヤマ山羊の原毛をアザミの実のトゲで起毛する伝統的な手法を踏襲し、カシヤマ特有の滑らかな肌触りとツヤ感を実現する、スコットランドのBEGG & CO。その一方で、糸の段階からグラデーションに染め上げる革新的な製織技術を用い、シームレスなグラデーションを表現するなど、職人技とモダンな感性が融合する老舗織物ブランドだ。

阪急メンズ大阪のバイヤーが、「使い勝手のよいリバーシブルマフラーが定番化するなかで、少し差をつけたい方に」とお勧めするのは、BEGG & COの「ニュアンス」というコレクション。スコットランドの自然からインスピレーションを受けたカラーバリエーションは、首元にシンプルに巻くだけで、さまざまな表情を生み出す豊かさをもつ。

自分好みのカラーをひとつ選べば、単調になりがちな冬の装いがぐっと魅力的に仕上がるに違いない。

10th
Anniversary

多彩なバリエーションから選べる
アルテ
伊ブランド「ARTE」のイベントを開催

阪急メンズ大阪では、11月28日(水)～12月4日(火)にイタリアブランド「ARTE」のモアバリエーションイベントを開催。阪急メンズ大阪10周年を記念した、マルチカラーとブリーツ加工が特徴の限定商品など、バリエーションに富んだARTEマフラーの数々をご用意。寒さに向かうこの季節は、おしゃれなカシヤマフラーに出合える絶好のタイミング。



阪急メンズ大阪10周年商品の
ARTEマフラー

「鴨胸肉のクルスティアンとフォアグラのボアレ」目にも美しいベトラブルージュのソースで爽やかな風味を添えて。

オトナを やすもう

みんなが毎日24時間、オトナをやっているわけじゃない。
オトナを上手に休む時間こそが、
つぎのパワーになったりしますから。

Vol.08

特別な会食にふさわしい 一期一会のフレンチを堪能

お客様の要望を至福の一皿に。
オリジナルコースで
記憶に残る会食を演出。

地上25階の絶景とともに本格フレンチが味わえるスペシャルティレストラン「マルメゾン」。ここでは、お客様の要望に応えるオリジナルコースに力を入れている。「味や食材の好み、ゲストの年齢層によってもご満足いただける料理や量は違うはず。しっかりとご希望をうかがって結婚のお顔合わせやビジネスなど、大切なシーンにふさわしいコースをお創りします」と前田和彦シェフは頼もしく語る。

この秋おすすめのメインディッシュは、舌の上でとろけるフォアグラと、蜂蜜と香辛料を効かせた鴨。旬の栗やトリュフを添え、ピーツピューレのソースで爽やかな一皿に。魚料理は、鱗ごと皮をパリパリに焼いた甘鯛とブリっとした食感のオマール海老を用意。魚介の旨みを凝縮した2種のソースをからめれば至福の味わいが口広がる。「何度訪れても、新鮮な感動のある店でありたい」というシェフの想いが込められた珠玉の料理は、心に残る素晴らしい会食を演出してくれるだろう。



「甘鯛のエカイ仕立てとオマール海老のアンサンブル」ジュ・ド・オマールとベルモット酒のソースとともに。



前田 和彦 統括シェフ
歴史ある関西のホテルで腕を磨き、2015年ホテル阪急インターナショナル統括シェフに就任。伝統に新たな感性と美的感覚を加えた一皿で多くのファンを獲得している。

日常から美しく遊離した空間で優雅にいただく本格フレンチ

梅田・茶屋町という好立地と都会的な美的空間が魅力のホテル阪急インターナショナル。「SUPREME（最高峰）」をコンセプトに、贅と質を究めた多彩なレストランを揃えている。メインダイニングは、25階

にあるスペシャルティレストラン「マルメゾン」。伝統に新たな感性を取り入れた本格フレンチを、ヨーロッパの古城をイメージしたラグジュアリーな空間でゆったりと楽しめる。

ホテル阪急
インターナショナル25階
スペシャルティレストラン
「マルメゾン」

〒大阪府大阪市北区茶屋町19-19 ☎06-6377-3648(直通)
☑朝食7:00~10:00(L.O.) / ランチ11:30~14:30(L.O., 土日祝は15:30 L.O.) /
ディナー17:30~21:00(L.O., 土日祝は15:30~) ❹なし
☑54席(テーブル席) / 個室2室(最大18名) ❷禁煙



晩餐会のようなひと時が流れる、優雅な空間も魅力。

株式会社 東急スポーツオアシス

カードをシェアしてお得に使える!

— 個店フリーカード法人会員プラン —

3つのポイント

1. 利用回数制限なし（契約期間中は何回でも利用可能）
2. 1回ごとの利用料は不要（年会費以外の追加料金は不要）
3. どなたでも利用可能（事前登録が必要です）

ご利用例

カード2枚を4名様でご利用の場合
（登録制で何名様でもご利用いただけます）

	月	火	水	木	金	土	日
カード1	Aさん	Dさん	Bさん	Cさん	Aさん	Cさん	Bさん
カード2	Bさん	Aさん	Cさん	Aさん	Dさん	Aさん	Cさん

■ 料金表（一部店舗抜粋）

（税別表示価格）

店舗	入会金	年会費	利用料	カード枚数
梅田	¥100,000 ¥0 （キャンペーン中）	¥295,000	¥0	2枚
江坂		¥259,000		
心斎橋EAST		¥235,000		
あべの もりのみや		¥224,000		



手荷物なしで通えるフルレンタルプランもあります。
（ウェア、タオル、シューズ等をご利用頂けます。）

【大阪府内店舗】梅田店、心斎橋EAST、心斎橋WEST、江坂店、茨木店、
もりのみやキューズモール店、あべの店、鶴ヶ丘店、住道店、狭山店

ご予算、ご利用スケールに応じ、
企業・団体様の規模に合わせた
法人会員プランをご用意。
充実の施設と多彩なプログラムを
駅近の通いやすい店舗で!

大 阪府内に10店舗。
市内を中心に通いやすい
好ロケーション

フィットネススクラブを全国展開する
東急スポーツオアシス。主要ターミナ
ルの近く等、通いやすいロケーション
を中心に店舗展開しているのがその
特徴の一つ。大阪においては、梅田、
心斎橋、もりのみや、あべの等、市
内を中心に10店舗あるので、オフィ
スや工場等、仕事場の近くの店舗を
お気軽にご利用頂けます。

利 用しやすい個店フリー
カード法人会員プラン。
フィットネス出張プランも

ご予算、ご利用規模（利用店舗、
利用人数）に応じた様々なプランを
設けていますが、手始めにご利用頂
きやすいのは個店フリーカード法人
会員プランです。まず利用店舗を二つ
選んで頂き、オアシスフリーカード
を2枚発行します。そのカードがあ
れば、固定の年会費のみ（1回ごと
の利用料は不用）で、登録頂いた方
なら人数に関わらず、回数に制限な
くご利用頂けます。カード1枚あれ
ば、仕事帰りや休日に気軽に利用で
きるこの手軽さが、利用頻度を上げ
運動不足の解消に役立ちます。

また、法人へのサービスとして、
経験豊富なインストラクターをオフィ
スに派遣する出張フィットネスサービ
スも行なっています。特別な運動経
験を必要とせず、従業員の方の健
康づくりに役立つプログラムをご用
意しています。正しい歩き方と美し
い姿勢に主眼を置いたフィットネス
ウォーキングや腰痛改善体操等、多
種多様です。詳しくはお電話にてお
問合せ下さい。



入会金0円キャンペーン 実施中（通常10万円）

2019年1月31日(木)迄

施設見学会、プラン説明会随時開催中。まずはお電話を。

【資料請求・お問合せ】

株式会社 東急スポーツオアシス 大阪支店

大阪市中央区森ノ宮中央2丁目1-70 もりのみやキューズモールBASE内

WEB:【オアシス法人】で検索 携帯・スマホからはこちら▶▶▶

06-6944-0144

まず「Root for を見た」とお伝え下さい。



どなたでも、どの店舗でも使えるフィットネスチケット(回数券)も好評販売中!詳しくはお電話下さい。



ニッチなマーケットに独自戦略で挑み成長を遂げる！

「人材不足解消」と「サービスの質向上」。多くの企業が悩む課題であるが、特に保育の現場では、その傾向が顕著に表れている。パワフルケアでは、こうした課題を解決すべく独自の戦略を展開。同社の創業期から顧問として成長を見続けた弁護士五島洋氏が、同社の代表である黒田命人氏の経営戦略に迫る。

母が苦勞して立ち上げた事業

「私が大きくなる」と承継を決意

Q、会社の沿革と

現在の事業内容を教えてください

黒田 約20年前、高校時代に父が他界し、現会長である母が生活のためにベビーシッター業を始めました。私は高校・大学に通いながら約8年間家業を手伝っていましたが、関東に移り住んだこともあり、また兄弟も継がないということで、母は後継者不在という理由で廃業を考えるようになっていました。

五島 私は創業期から顧問として現会長の相談に乗っていました。経営状態は良かったので、廃業よりも事業の売却先を探そうと現社長と共に奔走。しかし、当時は保育事業をビジネスとして捉える企業が少なく買い叩かれたこともありました。

黒田 母の苦勞を間近で見ていた私としては、事業の価値を低く見られたことが悔しくてたまらなかったですね。業績が悪くないのに、正直、こんな金額なのかと

思った事もあり「それなら私が継いで会社を大きくしてやろう」と事業承継を決意したのです。

五島 現社長は営業からスタートし、少しずつ経営を学びながら2011年に取締役副社長、2014年には代表取締役社長に就任。今では経営の一切を任されています。いきなり「引退するから後はよろしく」ではなく非常に丁寧な事業承継でしたね。

黒田 現会長(母)は、その後全くといっていいほど、干渉はありません。創業から続けている保育についての研究はしていますが、経営について、承継後ももっと何か言ってくるかな、と思っていたのですが本当に無かったです。

現在は院内保育所受託と直営保育園の2本柱で事業を展開し、院内保育所では病院職員の子どもを預かるとともに運営全般を任されています。直営保育園は19名定員の小規模認可保育園を院内保育所の近隣に4ヶ所設立しています。そのうち高槻の保育園は福利厚生を目的とした企業主導型保育所のノウハウを蓄積するために、当社の社員の子どもを保育しています。

人材育成策が、退職防止につながる

Q、病院が保育所を持つメリットは

黒田 院内保育所で、子どもを一人預かると月に約15万円の経費がかかります。



大抵の病院は大きな負担に二の足を踏みますが、「子育て期間中に雇用を継続すれば、子どもの手が離れてからも働き続けてくれます。先行投資のつもりで院内保育所を設け運営を任せてください」と説明しています。

五島 看護師などの女性が多い専門職は出産・育児で一旦、退職し、復帰時には紹介会社などを利用して別の病院に勤めます。院内保育所があれば辞めずに働き続けられるので、慣れない病院で勤めるストレスがなく、病院側は紹介会社に支払う求人コストを削減できます。また、現在の病院は医師や看護師をはじめ各職種が連携して動くチーム医療体制になっています。慣れた人が退職すると、オペレーション効率が低下します。つまり頭数の問題ではなく、雇用の継続は重要な経営課題なのです。さらに、院内保育所を設けている病院は採用が有利になるというメ

リットもあります。

Q、世間では保育士が不足していると言われていますが

黒田 実は当社ではあまり深刻な課題ではないのです。院内保育所と直営保育園を近隣に設置することで、ある拠点で保育士が不足すると他の拠点から応援を派遣できます。また、保育士は人間関係で離職することが往々にしてあるのですが、複数の拠点があれば配置転換で解決を図ることができるといふメリットもあります。ドミナントの効果を社員も理解しているのです。

五島 さらに貴社の場合は保育士の人材育成策が、退職防止や採用増につながっていますね。入社した保育士は保育技術を身に付けた後、後輩を教え、次に教える人をマネジメントする立場になり、やがて経営に参画するというステップを踏みます。自分の将来像や目標が明確になることでモチベーションがアップしています。

黒田 月1回の役員会には、五島先生、会計士やコンサルタントといった外部ブレインのほか、当社の幹部社員が同席しています。会社の戦略が決まっていく過程を見ることが、社員が経営に参画しているという意識を持てるからです。また社員には保育技術だけでなく、経営などの研修も積極的に受けてもらい、保育士としてではなくビジネスマンとしての成長も推進しています。

**一人ひとりの価値を高めることが
来たる大競争時代に生き残る道**

Q、今後の戦略は

黒田 国は待機児童解消のために民間保育園設立を後押ししています。こうした背景から保育市場は7年連続で2ケタ成長を遂げ、今後も成長し続けると予測していますが、数年後に出生率低下がさらに進むと市場は縮小すると考えています。そのため、一般の保育所は余剰する大競争時代に突入します。一方で、院内保育所は夜勤や日祝勤務の対応などで新規参入が難しいため、今後も競争の少ない院内保育所の受託にさらに力を注いでいく方針です。また、従来通り院内保育所の



飛翔法律事務所 五島洋弁護士

企業法務を専門分野としており、M&A、事業承継、人事労務等の他、コンプライアンス及びコーポレートガバナンスなどを主として手掛ける。関西におけるベンチャー法務・IPO支援の草分けとして、関西経済支援に寄与し、行政施策などの審査員の実績多数。

一般社団法人関西IPOチャンスセンター代表

上場企業及び未上場企業の社外役員

NPO法人同志社大学産官学連携支援ネットワーク 副理事長

〒530-0047 大阪市北区西天満4丁目3番25号 梅田プラザビル別館10階

TEL: 06-6361-7141 <http://www.hisho-law.jp/>





近隣に直営保育園を設立し、ドミナント戦略を推進していきます。

五島 研修ノウハウを活用して、保育士の育成事業への進出も考えておられますね。

黒田 今は保育士不足なので売り手市場ですが、保育園が余る時代が到来すると確実に買い手市場になります。高い保育技術やヒューマンスキルを身に付けていないと、選ばれる保育士にはなれません。また、保育士は世の中に必要な仕事にも関わらず、他の職種に比べて収入が低く、価値が認められていません。それは自分たちの技術やスキルをアピールできていないからです。保育士自身が研修により付加価値を高め、自己プロデュース力を磨けば、価値が認められ、保育料の上昇、ひいては給与アップにつながるはずです。

五島 そのためには保育士の研修や、新しい保育サービスの研究開発は必要ですが、



今の規模のままであれば難しい面もありますね。事業拡大は必須です。貴社は来年4月、大阪府島本町に定員90名の規模保育園を設立されると聞いていますが、小規模保育園ではできない新しい教育サービスを提供し、保育士を育成できると見えています。そこで蓄積したノウハウも関西以外への進出、そして将来的には上場を目指してほしいと考えています。

黒田 事業承継がきっかけで、この業界に携わりましたが、保育、子育て支援という、必要不可欠な社会構造の二環に仕事として携われたことは幸せな事だと日々感じています。またその福祉をどうビジネスとして扱ってゆくか、しいてはその戦略・戦術を五島先生はじめ支援者の方々と一緒に模索する事は、とても経営者として面白くやりがいを感じ、取り組みをさせてもらっています。

保育士同士は仲が良く、アットホームな雰囲気の職場です



保育部門事務スタッフ
石倉友加さん(入社2年目)

以前は幼稚園教諭をしていました。他の仕事に携わっていたこともありましたが、保育関連の仕事をしたと考えて当社に入社しました。現在は従業員の勤怠管理などの事務をメインに、保育園の手伝いに行くこともあります。当社の保育園は小規模なので一人ひとりのお子さまに手厚い保育が行われています。また保育士同士は仲が良く、アットホームな雰囲気も気に入っています。

「保育業界」といえば、低収入・人材不足という負のイメージがあり、また「企業主導型保育園」などで参入も多い業界だ。競合他社が直営の保育事業に注力する中、院内保育の受託型に特化し確実に業績を伸ばし、かつノウハウを蓄積して差別化を図れている点は、黒田氏の経営手腕からなるものだ。さらに人材難である今の時代に、ドミナント戦略を用い人材の育成(教育)と確保という課題を見事にクリアにした点も見逃せない。「差別化」「人材確保の戦略」は、他業界の経営者の方にも大いに参考になるのではないだろうか。黒田氏の今後の更なる飛躍に注目したい。(編集部)

株式会社 パワフルケア

代表取締役社長 黒田 命人 氏

1997年3月に、創業者(現取締役会長)の黒田真理子氏がベビーシッターを事業としてパワフルケアを創業。2011年には2代目の黒田命人氏が代表取締役社長に就任し、現在は北摂地域を中心に12ヶ所の院内保育所を受託し、4ヶ所の直営保育園を運営している。2代目として、創業された「会社」という器を顧客・従業員・社会から必要とされる盤石のものに成長させる事、さらには次世代にバトンタッチする事を経営者として使命として捉えており、さらなる拡大・整備に取り組んでいる。



〒569-0803 大阪府高槻市高槻町 5 番 23 号 ファイブビル 5F
TEL : 072-681-7465 URL : <http://www.pcare.jp/>

町の畳屋から 業界トップ企業へ。

ウラマヨ! タイアップ企画

Root for × **ウラマヨ!**

隣の経営者

#08

株式会社TTNコーポレーション
四代目 辻野 福三郎氏



住まいの洋風化が進む現代において、量が衰退するのは仕方ない…と誰もが思う斜陽産業で奮起し、急成長を遂げている量メーカーがある。それが、「T・T・Nコーポレーション」。

小さな量屋を年商65億円の業界トップ企業へと導いたのは、4代目辻野社長の攻めの姿勢だった。

町の小さな量屋の

後継ぎとして生まれる

辻

野社長の生家は、伊丹の駅前商店街のはずれにあった量屋。1階の作業場で両親と祖母の3人が働く、店舗兼住居だった。家業を継ぐことを意識しだしたのは、小遣い稼ぎに家の手伝いをするようになった中学生のとき。「勉強が得意じゃなかったのに、量の仕事を覚えたらご飯が食べられる」という感覚。見るだけだった量

に実際に触れることで、愛着もわいた。親の勧めで高校の途中から3年間の海外留学を体験するが、「量屋になると決めたので、時間ができると量でおもしろいことができないかと構想を練っていたね」

帰国後の就職先も決まっていたある日、父親から一本の電話があった。「会社の状況がよくないから、すぐに帰国して手伝ってほしい」。パブル崩壊をなんとか持ちこたえ、阪神・淡路大震災の特需で量の注文が急増した後、一気に仕事が多くなったときで、父親のただならぬ緊迫感が伝わってきた。

下請け化する量産業の 打開策を模索する日々

す

ぐに帰国し、家業に入って職人の見習いをスタートしたのが20歳のとき。そのころには、社員が20数名に増えていた。「技術と知識で競い合う職人の世界に飛び込み、何もわからない状態でした。周りは社長のドラ息子が帰ってきたと思っていたでしょう」

一人前の職人になるための地道な修行を続けながらも、家業の将来のために何かできないかと考えていた辻野社長。他社との差別化をはかって、量の色や形状を変えた次世代の量をイメージした商品づくりに挑戦した。いまでもこそ一般化しているカラー量だが、当時はまったく売れず、誰も反応してくれなかった。

量産業の状況はというと、直接注文を受けていたお客様との間にさまざまな業種が入るようになり、完全に下請け化してしまっていた。下請けになっても仕事はまだあったが、高品質のい草をつくる農家がどんどん潰れていく。本来の量のよさを

知らない客層に向けた、中国産などの廉価量が主流になってしまったからだ。「このままでは、量産業自体が存続できなくなるかもしれない」という危機感が膨らんだ。

エンジンを同時稼働して 売上げを6・5倍増に

そ

んな25歳のある日、営業先の飲食チェーン店経営者から、「競争が激しくて休業日がないから、量を張り替えるタイミングがない。夜中に張り替えてくれるなら仕事を出すのに」と言われ、これはビジネスチャンスになるのではと直感。

そこで、職人気質が残る量の世界に機械化を推し進め、工場を24時間稼働させて生産性を向上。さらには、夜間の張り替え作業を昼間と同じ価格にしたことで、飲食店などから続々と注文が舞い込んだ。

同時に、一般のお客様に良質な量を紹介するBtoCのマーケットをつくるため、「三条たたみ」というブランドも立ち上げた。手頃な価格帯の商品から高級品まで自由に選べる三条たたみは、「1年間張

替無料補償付き」「配送料・階段手数料・家具の移動は無料」「24時間稼働の生産体制で早朝・深夜も対応可」という業界に旋風を起こすサービスを打ち出して、全国シェアNo.1ブランドにまで成長した。

一方では、従来通りのお客様である寺社仏閣や伝統文化施設、高級旅館をはじめ、好んで量を使用する一般のお客様も健在。各事業のエンジンを同時にフル稼働させることで売上げをぐいぐい伸ばし、わずか6年で売上げは6・5倍にまで増えた。

暮らしの洋風化に合う 和テイストのインテリア商品

職

人としての修行後は、配送、営業、支店展開、新規事業の立ち上げなどを経験し、31歳で社長に就任した辻野社長。「日本人の暮らしの洋風化＝フローリングと量の戦いだと思っていた時期もあ

辻野社長が
『ウラマヨ!』に出演しました!
[10/6放送] 攻める老舗社長の裏側



りました。でも、現実には圧倒的にフロアリングの勝ちなんですよ。それならばと、フロアリングと共存するための次の手を考えた。

それが、フロアリングにもびったり合う、畳を利用した和テイストのインテリア商品開発。例えば、円形畳クッションの「マカロニ」は、丸いフォルムとほどよい弾力性、カラーバリエーションの豊富さが人気。座布団感覚でフロアリングに置いたり、ベンチシートの上に並べて設置することもできる。このような、畳屋の技術やアイデンティティをしっかりと伝えることができる商品づくりを推進するために、国内だけでなく、海外への販路拡大も積極的に行なっている。

また、「畳をお風呂の湯船のなかに敷きたい」「ファッショナブルにピンヒールで歩ける畳がほしい」といったユニークで難しい注文にも拒むことなく挑む。それは、長年培ってきた技術やノウハウを発揮し、さらに新たなノウハウが手に入る機会でもあるから。「畳のことなら辻野のところにけばなんとかなると言われるのは、とても光栄でうれしいことです」*写真真に使用

畳のよさを広め さらなる事業拡大をめざす

T Nコーポレーションは近年、インテリアのプロデュース業も手がけて

いる。「うちは、どこよりもたくさんのお客さんを見てきた会社なんです。これらの経験やデータを活かすよりほかはない」。得意とするのは、日本各地の旅館それぞれのコンセプトに合わせて行う、畳を軸とした和空間づくり。海外の日本食レストランなどの和の演出に最適な、簡単に組み立てができるユニット和室も揃える。

日本発祥の畳の伝統や文化については声高に言うつもりはなく、「純粹にいいものだから使い続けられてきた畳のよさを広く知ってもらいたい」と望む辻野社長。畳のリラックス効果のある香り、気持ちいい肌触りは人の心を落ち着かせてくれる。優れた吸湿性は空気中の有害物質を吸っ

てくれ、家に畳の部屋が一部屋あるだけで、清浄な空気のリサイクルにつながるなど、畳のもつメリットは数えきれない。

現在の社員数は450名。小さな畳屋が出发点なので、社内にはアットホームな雰囲気が残るが、工場を大きくしたことでも小さな畳屋が潰れ、悪気はないのに恨まれたこともあった。だからいまは突っ走るだけでなく、各地の畳業者と提携する生産体制の整備を進めている。畳を残していくためには、同業者との共存共栄をはかっていくことも必須だから。

「畳のことを、もっとみんなに好きになってほしい」という熱い思いを胸に、辻野社長の攻めの姿勢はまだ続く。



カラフルな畳表を使ったコースター



和空間の総合プロデュースも手がける



毎週土曜 午後1:00-1:59

11月24日(土)の『ウラマヨ!』は…

ウラマヨ!グルメ裏検定～うどん編～

- 老舗うどん店の常識問題!
- “ここまで来た! NEW大阪うどんクイズ”
- 古くから愛されているうどんは呼び方も変わりつつある!?

MC ブラックマヨネーズ(小杉竜一、吉田敬)
 アシスタント 高橋真理恵(カンテレアナウンサー)
 パネラー 角淳一、安田美沙子、♥さゆり(かつみ♥さゆり)、
 祇園(木崎太郎、櫻井健一朗)



井上こん(うどんライター)



興正博(吾妻)

12月1日(土)の『ウラマヨ!』は…

もう損はしない!買い物の目利きスゴ技、プロが教えます

- 身体にもお財布にも優しい!野菜の目利き方法
- 失敗しない損しない得するインテリア選び
- 不動産に関するスゴ技目利き

MC ブラックマヨネーズ(小杉竜一、吉田敬)
 アシスタント 高橋真理恵(カンテレアナウンサー)
 パネラー 具志堅用高、はるな愛、星田英利、
 学天即(よじょう、奥田修二)



左から:立野真生(立野商店代表取締役)、窪川勝哉(インテリアスタイリスト)、
 長嶋修(不動産コンサルタント)



地獄も悩みも笑ってふっとばせ!ウラマヨ!&モモコのOH!ソレ!合体2時間SP

2018年11月17日(土)午後1:00～午後3:00頃 ※生放送のため、多少の放送時間変更があります。

カンテレの人気番組『ウラマヨ!』と

『モモコのOH!ソレ!み～よ!』が合体!

それぞれの名物コーナーと、出演者がコラボレーション!

〈出演〉

ウラマヨ!

ブラックマヨネーズ(小杉竜一、吉田敬)、
 高橋真理恵(カンテレアナウンサー)、角淳一、鈴木紗理奈

モモコのOH!ソレ!み～よ!

ハイヒールモモコ、西川ヘレン、兵動大樹(矢野・兵動)、
 重岡大毅(ジャニーズWEST)、中島めぐみ(カンテレアナウンサー)

ゲスト:横山 裕

- 『ウラマヨ!』に、“OH!ソレ!ファミリー”の5人がやってくる!『ウラマヨ!』の人気コーナー「地獄から生還した人シリーズ」のスペシャルバージョンをお届け!モモコ、西川ヘレン、そしてゲストの横山裕の知られざる地獄エピソードが明らかに!?

- 『モモコのOH!ソレ!み～よ!』のお馴染みコーナー「ビッグマザー相談室」で、ブラックマヨネーズと横山裕が、モモコとヘレンに悩み相談。「あなたのお家をDIY」では、あの芸人のお宅を、浅越ゴエとヤナギブソンが大改造!

なにが起こるか分からない!?

大阪南港ATCホールからお届けする
 生放送の2時間SP! ぜひ、お楽しみに!



2018年11月17日(土)・18日(日) 大阪南港ATCホールで開催!

大阪南港ATCホールやカンテレ大阪本社で、スペシャル番組や東野幸治と、横山裕(関ジャニ∞)のふたりが司会を務める5時間超の特別番組など、2日間であわせて12時間超の公開生放送! ATCホールからお届けする番組は、会場で観覧

することができる。さらに、カンテレお馴染みの番組セットの展示や、飲食ブースなど、来場のみなさまに楽しんでいただける企画もご用意!(詳しい情報は、公式HPを確認下さい、<https://www.ktv.jp/8ppv/>)

必見!

東証一部 株式会社フォーバル 主催

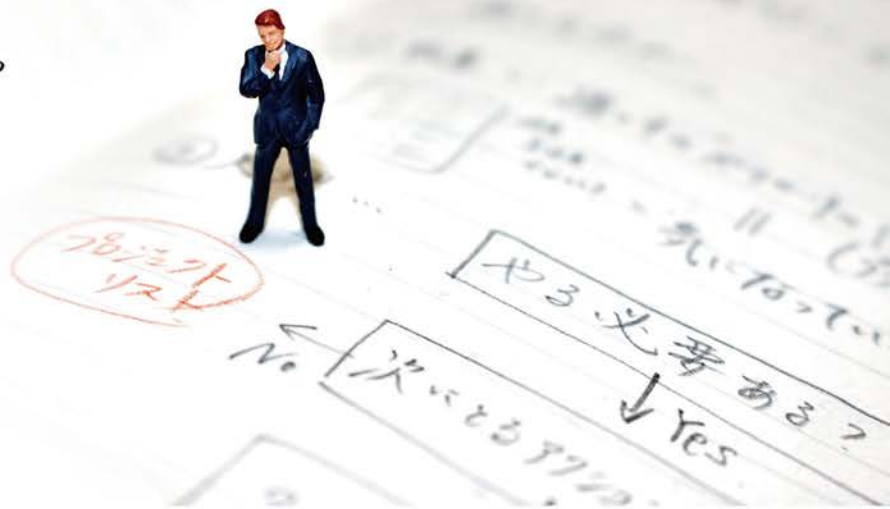
次世代経営実践セミナー を開催!

次世代で成功する経営者の極意とは?

創業から38年、「人」の育成に悩み続け
実践を通じて数々の失敗を繰り返してきながら
成功のノウハウを積み上げてきたフォーバルから
「次世代経営者がやるべき「在り方」(考え方)」
についてお伝えします。

こんな方におすすめのセミナーです

- ☒ 会社を成長させるヒントが欲しい
- ☒ 社員の意識を高めたい
- ☒ 会社を社会に認知させたい



経営理念の重要性

私たちフォーバルは、経営理念を軸とした企業経営の実践を大切にしています。人に人格があるように、法人には法人格があります。経営者は法人としての考えを明確にもって企業経営を行う。経営理念とは経営者の考え方であり、生き様そのもののものです。

経営者は、常にぶれることのない判断軸である経営理念をもって企業を営営する。そして、家族である社員に惜しみなく経営理念を伝え続けることで、全社共通の思考となります。まさに家訓となるのです。この経営理念を真ん中においた企業経営を私たちフォーバルは自ら実践し、そして中小企業経営者に推奨しています。

経営判断は、社会性↓独自性 ↓経済性の順番

さらに、その経営理念を軸とした企業経営実践の根底に「在り方」という考えを持つことが重要です。

在り方とは、「三法よし」「浮利を追わず」「足るを知る」「和をもって貴しとなす」という日本に昔からある利他の精神、昔から受け継がれるこれらの精神を大切にすることにあります。

経営者としてこの「在り方」を持ち、経営判断の基準は「儲かるのか、儲からないのか」という経済性ではなく、「世の中で役に立つのか」という**社会性**を一番に考える。次に「他に誰もやる人がいないのならば」という**独自性**、最後に「採算はとれるか」という**経済性**の順番で考えます。

企業経営において、なくてはならない存在を目指して

経営理念・在り方をもった経営者が行う経営判断基準は、社会性↓独自性↓経済性の順番となります。

経営理念を軸とした企業経営の実践を推奨するフォーバルのお客様は、日本の総企業数中99.7%を占める中小企業です。この中小企業の経営者に対して「理念経営」「在り方」という考え方の提供とともに、実体験から導き出した「実践型の経営ノウハウ」を「やり方」として凝縮し、一件一件対面方式でお客様へ届けています。私たちはこの活動を毎日実践しています。

この毎日の積み重ねを通して、
「日本一中小企業を知っている会社」
「日本一中小企業と接点がある会社」
「日本一中小企業の経営支援実績を持っている会社」を目指しています。

中小企業を知り尽くしているフォーバルが推奨する『理念経営』について、理論だけの習得ではなく、すでに実践し、実績を上げている中小企業経営者がたくさんいます。そこでRoom101読者の皆様はこの『在り方』に直接触れて、感じていただき、「理念経営」を実践していただく機会として次世代経営者育成セミナーを開催します。2019年を「実践の元年」にすべく一緒に取り組みましょう!

参加費無料
先着最大30名

(株)フォーバル主催 次世代経営実践セミナー ～次世代で成功する経営者の極意とは？～

大好評につき、大阪での開催決定！

開催日時

2019年1月10日(木) 14:00～16:00 受付開始13:30～

第1部 14:00～14:30

次世代経営者がやるべき「在り方」(考え方)とは？

講師:株式会社フォーバル 西野 幸典

- ・これからの中小企業が抱える経営課題
- ・成功するための軸、「在り方」について
- ・成功している中小企業経営者の事例

第2部 14:30～16:00

- ・採用コスト0円で6年連続新卒採用を実現(新卒社員率73.5%)
- ・利益対前年比200%以上達成、
- ・上場企業との業務資本提携で1億円調達

成長に繋がる理念経営の実践

講師:リタワークス株式会社
代表取締役 佐藤 正隆 氏

- ・創業期の経験と気付き
- ・理念経営との出会いと10の実践
- ・人財が育つ事業で切り開くビジョン

第2部終了後に質疑応答・アンケートのご案内等があります。

※内容は一部変更になる場合がございます。

講師の紹介

第1部 株式会社フォーバル コンサルティングディビジョン ディビジョンヘッド 西野 幸典

営業として当時異例の5年連続年間個人売上1億円等、数々の記録を打ち立てる。拠点長を経験後、2014年にフォーバル創業者の久保秀夫からの指名を受け、コンサルティングディビジョン配属。久保秀夫と全国の経営塾を共にし、経営ノウハウを伝承。

- ・日経トップリーダー経営者クラブ講師登壇
- ・公益資本主義推進協議会講師登壇

FORVAL



第2部 リタワークス株式会社 代表取締役 佐藤 正隆 氏

WEB制作会社で営業とディレクターを経験し、2008年リタワークスの前身であるメディアスイートを創業。在り方経営の学びをきっかけに「理念経営」を導入し、「利他の心を大切にしたい経営」で社名変更に至る。

- ・2017年大阪府ベンチャー企業成長プロジェクト「Booming!」に採択
- ・日本経済新聞をはじめ複数のメディアに掲載

RITAWORKS



参加したセミナー参加者の声



話を聞いて自分の想いを真剣に考えないといけないと思いました。ありがとうございました。

大阪市 システム会社



経営判断は社会性、独自性、経済性の順番...経営について深く考えるきっかけとなりました。

大阪市 デザイン業



話を聞き終わり、気持ちの切り替えができ元気になりました！ありがとうございました。

大阪市 製造業



経営理念の大切さを痛感させられた。すぐに取り掛かり、これから経営にいかしたい。

大阪市 店舗内装業

先着最大30名！参加費無料 お早めにお申し込みください

対象者

経営者・後継者様

会場の都合上、ご参加企業様1社につき、最大1名様までとさせていただきます。

WEB

<https://www.forval-consul.com/pado>

TEL

0120-4086-53

受付時間
平日9:00～18:00



会場

オリックス本町ビル 3階 小会議室

〒550-0005 大阪市西区西本町1-4-1 オリックス本町ビル 3階 小会議室

アクセス

地下鉄四つ橋線「本町」駅直結(19・20番出口)
地下鉄御堂筋線・中央線「本町」駅より徒歩1分

コンサルティング会社、マーケティング支援会社、研修教育会社、およびセミナー主催者の競合に該当する企業様のご参加はご遠慮願います。



【お問い合わせ先】株式会社フォーバル コンサルティング推進課

前回、遺産分割協議におけるトラブル事例の中で「成年後見制度」について少し触れさせていただきましたが、本稿ではこの「成年後見制度」を中心に説明させていただきます。

そもそも、民法上、個人が締結した商品やサービスに関する契約を有効に維持させるためには当事者に十分な判断能力が必要とされています。これは、判断能力が不十分である者が単独で契約を行った場合、自分自身に不利益な契約を締結してしまい、悪徳商法や詐欺被害にあう恐れがあり、こういった方々を保護する必要性があるためです。

そこで、認知症・精神障害・知的障害等の理由で判断能力が十分でない方々を保護・支援するため、判断能力が不十分な本人に代わって財産管理（不動産や預貯金の管理等）や法律行為（契約や遺産分割協議等）を行う者を選任する制度として「成年後見制度」が存在します。

成年後見制度には①法定後見制度と②任意後見制度の2種類があります。

また、①法定後見制度は「後見」「保佐」「補助」と3つに分かれており判断能力の程度や本人の事情に応じて制度を選ぶようになっています。

①法定後見制度と②任意後見制度の大きな違いは、本人に代わって財産管理や法律行為を行う者をいつ・誰が選ぶのかという点です。

①法定後見制度では、本人の判断能力が不十分になってから、本人に代わって財産管理や法律行為を行う成年後見人等（成年後見人・保佐人・補助人）を家庭裁判所が選任します。

一方、②任意後見制度においては、本人の判断能力が十分なうちに、将来判断能力が不十分となった場合に財産管理や法律行為を行う者（任意後見人）を本人自身が選びます。

まずは、①法定後見制度において家庭裁判所が成年後見人等を選任することは前述のとおりです。

では、実際に成年後見人等はどういった役割を果たすのでしょうか、成年後見人等は本人の生活・医療・介護・福祉など本人の身の回りの事柄に目を配りながら本人を保護・支援します。ただし、成年後見人等の職務は財産管理や法律行為に限られているので、食事のお世話や実際の介護等を行うことはありません。

介護サービスや施設への入所に関する契約を成年後見人等が行い、実際の介護サービスの提供や施設での生活の介助は専門的な技術や知識を持った介護士等が行うというわけです。

また、成年後見人等は自らが行った職務に関する報告を定期的に家庭裁判所に報告する義務があり、家庭裁判所は成年後見人等の選任だけでなく監督の役割も担っています。

このように、成年後見人等には、

本人の生活を保護・支援するために本人に代わって契約や財産管理を行う権限が与えられていますが、この権限には制限があり、成年後見人等によっても行えない行為があります。

例えば、成年後見人等は本人の財産を管理する権限や義務がありますが、これにはリスクを冒して積極的に増やすことは含まれていません。でするので、本人のためであっても、本人の財産を用いて株式を購入するなど、投資を目的とした行為を行うことはできません。

また、婚姻・離婚・養子縁組等の属人的な行為を代わりに行うこともできません。

さらに、成年後見人等の職務は本人が亡くなるまでですので、亡くなった後の葬儀については職務外ということになります。

このように、あくまでも本人が安心して生活をするための保護・支援が成年後見人等の職務であるため、ありとあらゆる行為を代わりに行ってもよいというものではありません。

では、「後見」「保佐」「補助」の違いについてですが、「後見」では精神上の障害により「判断能力を欠く常況にある者」が対象とされており、3つの類型の中では最も重い類型にあたります。

成年被後見人（後見類型の対象とされる本人）は非常に広い範囲で法的保護を受け、本人が自分自身で行った

法律行為は、日常生活に関するものを除いて、ほとんどが成年後見人によつて取り消すことが可能です。

ただし、その反面、成年被後見人は資格制限を受けることとなり、様々な資格・職種に就くことができないだけでなく、株式会社の取締役を務めることもできません。

「保佐」においては、「判断能力が著しく不十分な者」が対象とされており、3つの類型の中で中間に位置します。保佐人は被保佐人が一定の重要な行為（例不動産の処分、訴訟行為、遺産分割、借財または保証等）をしようにすることに同意したり、被保佐人が一定の重要な行為について保佐人の同意を得ないで既にしてしまった場合に限り取り消しすることを通じて、被保佐人が日常生活に困らないよう配慮します。

また、被保佐人も成年被後見人に準じる形で資格制限があります。「補助」においては、「判断能力が不十分な者」が対象とされており、3つの類型の中では最も軽い類型です。

被補助人は日常生活においては問題がほとんどない場合が多いため、被補助人が必要な範囲に応じて補助人に権限を付与するというオーダーメイド型の支援となります。また、資格制限も特になりません。

どの類型に該当するかは医師の診断が基準となりますので、まずは診断書を入力し、それから該当する手続きを行うという流れになります。

【会社概要】

司法書士法人ABENO

Abeno Judicial Scrivener's Office

〒541-0047
大阪市中央区淡路町3-5-13
創建御堂筋ビル7階

TEL.06-6755-4890
FAX.06-6755-4891

E-mail : yinada@abenojimusho.com
U R L : http://www.abenojimusho.com

大阪事務所

司法書士法人 ABENO 代表司法書士

稲田 勇也

Inada Yuya

2009 年 司法書士試験合格
2010 年 同志社大学法学部法律学科卒業

業務の中心は遺産整理、不動産取引の立会業務、新築分譲時の引渡し、不動産ファイナンスに伴う登記手続。また、大手証券会社主催のセミナーで講師を務めるなどして、相続に関する不動産法務コンサルティング、遺言書の作成についての啓蒙活動も行っております。





不動産鑑定士にしかできない相続・事業承継の節税方法があります

今年の税制改正の目玉は『非上場株式等についての贈与税・相続税の納税猶予・免除の特例（事業承継税制の特例）』です。

不動産鑑定が役立つケース

① 親族間・同族法人・関連会社間での不動産売買・交換等



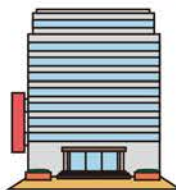
法人 A が所有する本社ビルを、関連会社 B に、土地・建物を売買して譲渡する際の時価
(評価が妥当かどうか関係者や税務署に納得してもらうため)

② 取締役等の退職金支給のための不動産評価



A 社所有の社長の住居として使用している宅宅を、社長退任時に A 社からの退職金として譲渡する際に時価
(その不動産の時価が退職金に見合う金額かどうかを判定するため)

③ M&A、事業譲渡のための株価算定



M&A、事業譲渡のための不動産評価を知り、株価査定をする。

オーナー企業の事業承継を考える時にまずしなければならないことは、『誰』に承継させるかを定めることです。『誰』とは、親族（長男、次男、娘婿等）なのか、役員、従業員なのか、社外（M & A）なのかを決めることです。

そして、『どのようにして』行うのか、事業承継後の会社運営に支障のないような譲り方をしなければなりません。承継の方法によって相続税・贈与税等の税金対策、その後の運転資金、議決権等も考えて行わなければならないという点です。

その場合の対策として、借入等による土地以外の資産購入、遊休地の貸付等会社の持つ土地保有割合を下げて『土地保有特定会社』からはずれることが考えられますが、もともと根本的な対策は、土地の評価額を下げることです。

会社や工場等資産のほとんどが不動産であるという方も多くいらっしゃいますが、その際の自社株評価は、純資産価額方式により評価され、類似業種比準方式よりも高くなります。

さて、『誰に』どのようにして『いつ頃』事業承継するのかの大枠が定まれば、次にそのプランがより具体的にどのように、自社株及びその他の財産総額を概算しましょう。それによって、相続税額の計算とその対策を考えることができるようになります。

【会社概要】
有限会社 春日不動産鑑定事務所
〒541-0047
大阪市中央区淡路町3丁目3番2号
(クラッシィタワー淀屋橋801号)
TEL.06-6202-2060
FAX.06-6202-2071
URL: <http://kasuga-app.jp>

有限会社春日不動産鑑定事務所

代表取締役 松田嘉代子

有限会社春日不動産鑑定事務所代表。
公益社団法人大阪府不動産鑑定士協会理事、一般社団法人不動産コンサルティング協会理事、大阪家庭裁判所調停委員、参与員、大阪地方裁判所鑑定委員、一般社団法人既存住宅・空家プロデュース協会理事
地主、家主、投資家目線の不動産鑑定を得意とし、依頼者は弁護士、税理士、司法書士、金融機関等が多い。不動産鑑定士、建築士として活動する傍ら遺産分割の調停委員を務める。専門知識を活かした相続相談に定評がある。



経営者、経営幹部必見！教養を身につけて組織をより良い方向に導ぼう！

＜伝統産業の「匠」に学ぶ教養＞

昨今、単に経営や技術の勉強以外にいわゆる「教養」を身につけるための取組をされている経営者の方が増えてきています。私も様々なセミナーに参加していますが、その中でもおすすめは伝統産業の「匠」たちを講師に招き、お話を聞いた後に参加者全員でディスカッションをする形式の研修です。

伝統工芸品を生み出している「匠」たちは、基本は職人であり、ものづくりができる、さらに経営をされているので単なる職人ではない、コストも分かる、技術も分かるということになります。

なによりもよく勉強されています。歴史にも明るく自分の今の立ち位置をはっきりと認識されています。そしてこれは私の感想ですが、話は間違いなくおもしろいです。このような伝統産業の匠の講演会に参加しましたので以下にご紹介します。

「TAKAMI BRIDAL」漆の講座「蒔絵—黄金と漆黒の美—」蒔絵再発信 英国立V&Aミュージアムへ下出蒔絵所所 下出 祐太郎

内容は蒔絵の歴史に始まり漆の採取から、製品が出来あがるまでの工程、製品を科学的に分析したデータまで幅広い内容でした。

世界にむけてのヴィクトリア・アンド・アルバートミュージアムでの展示、外務省の日本ブランド発信事業（イタリア・スペイン・ポルトガル）など京都で1200年続いている漆文化の継承と発展を目指して活動されているお話は、一般の組織運営にも非常に参考になりました。

下出祐太郎氏 経歴

- ・下出蒔絵所三代目
- ・1955年京都市生まれ
- ・博士（学術）・伝統工芸士
- ・即位礼や大嘗祭の神祇調度蒔絵や、第61・62回伊勢神宮式年遷宮御神宝蒔絵を手がける
- ・京都迎賓館では水明の間の飾り台「悠久のささやき」等を制作
- ・第14回～第37回日展24回連続入選 以後フリーで活動
- ・京都市芸術新人賞等受賞多数
- ・京都産業大学文化学部京都文化学科 教授
- ・外務省日本ブランド発信事業によりヨーロッパ3国で講演及び実演
- ・後継者育成に力を注ぐ一方、漆芸の研究、漆や文学の講演、執筆活動にも取り組む

工房紹介

蒔絵を中心とした制作や修理修復を活動の柱としています。こだわりは、あくまでも伝統技法。印籠の修理から大型パネルの創作まで、多くの弟子とともに、日々新たな取り組みにチャレンジしています。ほかに文化財の調査や保存修理を手がけ、研究活動にも力を入れています。

工房の歩み

大正4年、初代祐頭（本名・オウ郎）が、京都市下京区で開業。師は水橋氏で、六角紫水の流れをくむ。二代祐堂（本名・行雄）、三代祐太郎と続く。平成27年創業100周年を迎える。祐頭、祐堂と「現代の名工」を受章。祐堂は勲六等瑞宝単光章受章。代々、京都府仏具協同組合に所属。

「和空」京壁の講座「京壁—茶道に現れた土壁の歴史とは—」有限会社京壁井筒屋 代表 佐藤 ひろゆき

佐藤さんは「土壁の伝道師」と自ら名乗られるほど、土壁への愛着は深いものがあります。

上塗としての土壁が我々の目の前に現れたのは、千利休がお茶室に使ってからだと。土壁には人の気持ちを落ち着かせる効用があります。そのための構造はどうなっていて、それをどう作っていくかが、ものづくりの真髄です。

佐藤ひろゆき氏 経歴

- ・1951年生まれ。
- ・高校卒業後、佐藤左官工業所に就職し、同時に立命館大学二部（夜間）理工学部学ぶ。
- ・卒業後、東京の西京工業で修業し、土壁・漆喰壁を中心に研鑽を積む。
- ・帰京後は主に、茶席・数寄屋建築の土壁を施工する左官職として現在に至る。
- ・有限会社 京壁 井筒屋 代表
- ・京都左官協同組合理事
- ・京都工芸繊維大学伝統みらい教育研究センターシニア・フェロー
- ・京都府左官技能専修学院講師・学術博士・左官一級技能士・職業訓練指導員
- ・二級建築施工管理技士・左官基幹技能者

佐藤氏の講演で印象的だったのは「コツは時なり、時は金なり」の名言でした。

いかがでしょうか、勉強になりかつ教養が身につきます。また、ディスカッションするという研修の形式は一方向的に話を聴く講習よりも効果的であるとも言われています。私共では「匠×ディスカッション」形式の研修を構築することができます。費用については補助金・助成金を活用できます。ご興味を持たれた経営者の方はお気軽にお問合せください。

※研修については、株式会社伝統みらいまでお問合せ下さい。

株式会社伝統みらい 〒540-0036 大阪市中央区船越町1-6-6 レナ天満橋4F
TEL 06-6966-1488 <http://www.dentou-mirai.com/>

【会社概要】

株式会社中央ビジネスグループ
代表取締役 太田 智子（学術博士）

経営革新等支援業務認定支援機関
〒540-0036

大阪市中央区船越町一丁目6番6号
レナ天満橋4F

TEL 06-6943-4412

FAX 06-6943-4414

E-mail: promotl@gold.ocn.ne.jp

URL: <http://www.chuo-business.com>

設立:平成23年4月(平成3年6月創業)

資本金:500万円



株式会社中央ビジネスグループ 代表取締役 太田 智子

中央ビジネスグループ代表取締役として、ISO認証取得、Pマーク取得、不動産業、運送業、環境、介護、法人設立、NPO法人設立など幅広い分野においてコンサルティング業務を展開する。特に補助金・助成金の申請に精通し、成功報酬による代理申請業務もおこなっている。複合材料分野で博士の学位を取得し、自動車会社とともに材料開発の産学連携事業にも取り組む。その後伝統の匠の技の解析研究に参画し、それを発展させ独自におもてなし(接客)の定性的・定量的分析による数値化を行い、業務にフィードバックすると同時に多くの研究論文として発表している。

【経歴】

- ◆私立京都女子高等学校卒業 ◆立命館大学産業社会学部卒業
- ◆京都工芸繊維大学大学院工芸科学研究科 博士課程前期・後期先端ファイブ科学 専攻修了学位取得博士(学術)
- ◆タイRMIT大学において大学院生を対象に講義担当
- ◆ポーランドで開催されるManaging Enterprise of the Futureにおける国際委員就任
- ◆2016年カナダで開催されたHCL学会では1つのセッションをまとめるチェアマンを務める
- ◆2017年カナダで開催されたHCL学会でOMOTENASHIセッションをまとめるチェアマンを務める
- ◆2019年ギリシャで開催されるACHI学会の組織委員に就任
- ◆2019年ワシントンD.C.で開催されるAHFE学会のオーガナイザーに就任
- ◆第4回高品位介護シンポジウム実行委員長 ◆京都工芸繊維大学非常勤講師



Time Innovation

TimeInnovation Pte. Ltd.

経営者必見!集客広告費が実質無料に!?

時間をポイントにする新たなビジネスをスタート!

消費者の「時間」にポイントを付与

当社は、スマートフォンアプリとビーコンを用いて消費者の時間を可視化しポイントに変換する新たなサービスを開発しました。

加盟店の利用者に對して、待ち時間や滞在時間に應じたタイムポイントを付与。利用者はポイントが溜まった商品と交換できたり他の加盟店で使用できます。

具体的には、行列のできる人気レストランでは、消費者は並んでいる時間を浪費していますがポイントを付与することで有意義なものとなり、お店も待ち時間に報酬を付与することで差別化を図ることができます。

ショッピングモールや家電量販店などにおいても、ポイント付与によって消費者の滞在時間を伸ばすことで商品を目にする機会を増やし購買意欲を上げ売上アップにつなげることができます。

最先端技術を活用した相互集客機能

タイムポイントの付与、消費は以下の仕組みになります。

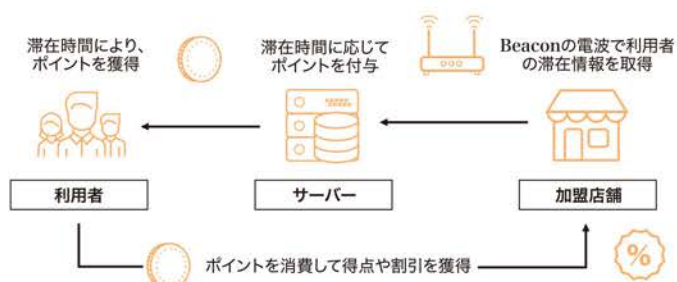
①加盟店はスマートフォン(タブレット)などに店舗用アプリをインストール

②加盟店は店内に設置したビーコンの電波を受信して利用者の滞在(時間)情報を取得

③店舗用アプリとビーコンを連携し滞在情報をサーバーに送信

④利用者はスマートフォンのQRコードやフェリカなどの機能を用いて店舗用アプリと連携しタイムポイントの獲得や消費のやり取りを実施

⑤タイムポイントの付与、消費や加盟店毎のポイントアップ設定などはブロックチェーン技術を使って制御・管理



このサービスは汎用性が高く様々な事業分野で活用できると考えています。

当社ではタイムポイントを加盟店に購入していただきますが、販売金額は他のポイント使用企業と同等の相場を予定しています。

我々のプラットフォームでは幅広い業種、そして数多くの企業と連携することで利用者の行動情報を収集・活用し集客促進を図ることが可能になります。参画する加盟店、利用者が拡大すれば更に強い相互集客機能が働くようになります。

当然、個社でこのプラットフォーム参加者(「利用者」)に対するプロモーションを実施することも可能です。

そうして、相互集客機能が高まりタイムポイントの流通量が増加すれば、その本来価値も増幅してくると予測しています。

ポイント発行企業の利益の源泉「失効ポイント」

タイムポイントの流通は加盟店から利用者へ付与し、利用者が他の加盟店で消費していくサイクルになっていますが、当社は加盟店への販売単価とタイムポイントの本来価値の差額が利益となるわけで、他のポイント発行企業も同じことが言えます。

ただ、それ以外にもポイント発行企業の利益の源泉となっているのは実は「失効ポイント」です。多くのポイント発行企業が「最終利用から1年経過した場合に失効」としていますが一説にはこの失効ポイントが40%を超えるというデータもあります。

本来、ポイント発行企業はポイントをいざれ換金する義務がありますが、販売はしたが流通することなく結果、換金を免れたポイントが4割あり、それが大きな収益源となっているのです。当然、この失効ポイントを負担しているのは加盟店です。

新規暗号通貨「タイムコイン」保有でタイムポイントの再配分

当社では、ブロックチェーン技術を活用して「タイムコイン」という名称の暗号通貨を新たに作成・発行します。

(ICO予定)

予めタイムポイントにおいても利用されないポイントが発生すると考え、他のポイント発行企業が採用している「最終利用から1年経過した場合には失効」とはせず、タイムコインを保有している割合に応じて失効ポイントを再配分する」という仕組みを業界で初めて採用します。

つまり、タイムコインを保有していれば、毎年タイムポイントを再配分され続けると言えます。

多くの暗号通貨は投機的に購入・保有されるケースが多いのですが、この「タイムコインの再配分」という方式を採用することで「タイムポイント事業の拡大報酬」に直結することになり、タイムコイン保有者は本当の意味での事業への投資が実現できるのです。

加盟店においては、タイムポイント導入と同時にタイムコインを保有することで毎年ある水準(タイムコイン保有割合により変動しますが)のタイムポイントの再配分を受けけることができ、そのポイントを集客のために再度活用することができると実質広告費を無償化することが可能となります。

TIME経済圏構想

当社のサービスは「滞留時間が購買意欲・経済効果に直結する」「時間消費により把握できる行動情報がマーケティング活動に有効である」という考えを基に構築します。構築する形としてポイントとコインによる「TIME経済圏」を誕生させます。

すでにインターネット上では、消費者の興味の対象を判別し類似した情報を提供するというサービスは存在しています。それはあくまで発信された情報に関連付けて提供されるものですが、我々はさらにその技術を進化させ「消費者が現実にとつた行動情報」について収集し、さらに「報酬の付与」という形で興味を意図的に向けさせます。

順調に発展していけば、TIME経済圏の中で流通するポイントを活用しながら(しかも再配分されるサイクルで)多くの利用者に対して実質無料でプロモーションが可能になると考えています。

ちょっと難しいお話をしましたがもしご興味を持っていただいたならお気軽にお問合せください。

【お問合せ】

タイムイノベーション株式会社

西日本オフィス

〒530-0012

大阪市北区芝田1-10-10

芝田グランドビル12F

TEL050-3821-7979

URL:https://timeinnovation.io

MAIL:info@timeinnovation.io



Time Innovation Pte. Ltd. CEO

佐和田 悠葵

Beacon 技術を駆使したサービス提供で Microsoft より Device AppDevelopment でのアワードを受賞するなど確かな技術力を持ち合わせる ObjectS 株式会社の代表取締役。航空会社のポイントやウォレット開発にも従事し、その他にも Beacon や人工知能を活用した O2O ソリューション開発など、幅広い分野で活躍。同社のもつプロダクト bGPS (Beacon を用いた屋内型ロケーションシステム) やブロックチェーン技術などを用いて Time Innovation (タイムイノベーション) の技術中核を担うと共に、魂を込めて開発をした Beacon ソリューションの集大成として創業を決意。

大阪府北部地震、西日本豪雨、台風21号、災害の多い今だからこそ考える

「想定外でした」では済まされない。 非常事態に備えられる企業への転身



関係者
ミネルヴァベリタス株式会社
代表取締役 松井裕一朗氏

株式会社ジャパンクレイティグループ
代表取締役会長 五十嵐庸公氏

災害大国と呼ばれる日本、災害時の死者数の少なさや復旧の早さは大変優れているが、後の追跡調査では被災地域における失業率が他の先進国と比べると非常に高い。つまり、企業が事業継続できているということをおぼろげにしている。

災害対応で企業に求められるのは、レジリエンス（復旧力や対応力）であり、そのためにはBCP（Business continuity planning：事業継続計画）やBCM（Business Continuity Management：事業継続マネジメント）といった事業継続についての取り組みが必要だ。

国では、平成28年度から事業継続の取り組みを広めることによって、すそ野の広い、社会全体の強靱化を進めることを目的とした「国土強靱化貢献団体認証」、通称「レジリエンス認証」を実施している。今回は事業継続の取り組みを先んじて実施し、レジリエンス認証を7月に取得された株式会社ジャパンクレイティグループの五十嵐会長に、事業継続のスペシャリストであるミネルヴァベリタス株式会社の松井社長が、その先進的取り組み・考え方について伺う。

災害のようにいつ起こるか分からないものに人はなかなか動かない。だからこそ、トップダウンでの取り組みが必要。

松井 まず、(株)ジャパンクレイティグループの事業継続についての考え方を聞かせてください。

五十嵐 事業継続についての重要性を認識したのは平成23年の東日本大震災がきっかけです。有事の対策はその場その場ではなく、マニュアル化する方法がよいと考えました。非常事態時にトップがいなくてはいけません。不在時にどう対応すればいいのか。私は、BCPという「機能」が対応すればいいと思います。その「機能」があるかどうか重要です。ただ、いつ起こるか分からないものには、なかなか人は動かない。そこでBCPを策定しようということを経営トップで

発信しました。経営層にはある程度の「臆病さ」が必要です。南海トラフも明日起こるかもしれない。がむしゃらに突っ走るだけではなく、あそこが水没したら、ここが被害にあつたらどうなるのだからという「臆病さ」も必要だと思います。

松井 BCP作成にあたって注意したことや苦労したことはありますか。

五十嵐 当グループは、創業18年目の若い会社ですが、ホールディングスとしてグループに14社、主力のアウトソーシング事業では全国に拠点・テナントがあり、従業員は約850名、派遣請負スタッフを合わせると8500名程度おります。このため、どこから手をつけていいのかわかりませんでした。色んな支援制度を調べ、最終的に大阪府のBCP策定支援制度（左記ページ参照）を活用させていただいたところ、時間も短縮でき良いものができたと思います。指導を頂いた大阪府商工会連合会・ミネルヴァベリタス様には大変感謝しております。

作成の際は、社員に中身をじっくり考えて作り上げてもらうためにボトムアップで行いました。最初は取組みに対して懐疑的な雰囲気がありましたが、トップダウンで演習を繰り返すうちに意識もガラッと変化しました。今は、社員への意識啓発だけでなく、その家族への意識も高めてもらうよう取り組んでいます。

松井 レジリエンス認証を取得して良かったことはありますか。

五十嵐 グループでは、これまでプライバシーマークやOHSASなど色々な認証の取得に取り組んできました。これらは、定期的な更新を求められるので維持することは大変ですが、良い面もあります。それは、認証を継続しようという目標のため、現場の社員にプロ意識が生まれることです。今回取得したレジリエンス認証についても同様の効果があると期待しています。

真に必要なことは、策定したBCPのブラッシュアップや演習。
決して取組みが終わることはない。

松井 大阪府北部地震、西日本豪雨、台風21号の際には、どのような対応をされたのでしょうか。
五十嵐 大阪府北部地震では、訓練どおりBCPを発動することができました。事前に構築していた従業員の安否確認システムの不具合や什器の転倒などはありませんでしたが、幸い大きな被害はありませんでした。次の改善につなげるためにも、被害状況については全て写真に記録しました。

通常業務と平行して取組まないといけない項目がたくさんあり大変苦労しましたが、認証を取ることで会社の付加価値が上がり、社員の自信にも繋がるというプラスの効果もありました。

災害の多い日本では、BCPやレジリエンス認証のような取組みは、これから社会全体から企業に求められる要件になってくると思います。先んじてこのような取組みを行っているということで、お取引いただいているお客様の安心感にも繋がっていると思います。



西日本豪雨では、中国地方の取引先のテナントに土砂が流れ込んだり、従業員が通勤できないなど問題がありました。大きな被害はございませんでした。台風21号は、正直目の当たりにして驚きました。しかし、前日にはBCPの観点から様々な指示をしていたので、人的被害は最小限で済みました。松井 事前にBCPを発動したのが非常に重要なことですね。発動して結局空振りだと恥ずかしいなどの理由から、具体的な被害が出るまで発動しない会社もあります。しかし、たとえ空振りに終わってしまったとしても、計画通り行動できたことを称えるくらいの気持ちで大事です。

五十嵐 私は、発動して空振りでも、恥ずかしいとは一切思いません。最近の鉄道機関の事前告知もそうですよね。賛否両論あると思いますが、私は事前に対策を行って止めるのも良いと思います。松井 その通りだと思います。「電車を止めただけ被害はなかった」との批判もありますが、「止めたから被害がなかった」とも言えます。

松井 実際BCPを発動して感じたことはありますか。
五十嵐 大阪北部地震でBCPを発動したときに、

改善点が多く見つかりました。例えば、連絡網再構築の必要性、SNSが非常に有効ということ。そこで全従業員に了解を得て、SNSで非常時に連絡が取れるようにしました。これだけ推敲・演習を重ねたものでも、想定外のものがあつて、課題は尽きないなあと感じます。今後も、演習・ブラッシュアップを重ねていきます。

マルチハザードに対応できるBCPにしていきたい。

松井 今後の展望について聞かせてください。
五十嵐 自然災害対策も大事ですが、情報セキュリティ対策を行わないと企業の信用失墜につながりますのでしっかりと取り組みたい。企業経営には様々なリスクが存在するので、それらを顕在化させ、幅広く対応できる危機管理を目指したいと考えています。

松井 日本はBCPⅡ自然災害となりがちですが、情報セキュリティなどの人災なども意識されていることは素晴らしい。ぜひマルチハザードに対応できるように取組んでほしいと思います。

五十嵐 最近よく思うのは、「どの元過ぎれば熱さ忘れる」ということです。今年是比较的大きな災害が頻発していますが、たとえば阪神淡路大震災の記憶を鮮明に持っている人は意外と少ないのでは。人間は長い歴史の中で、色々な経験をしているはずなのに必ず忘れます。やはり人間は「いつ起きるかかわからないものになかなか行動できない動物」。そのような取組みは、トップがしっかり意識を進めなければならないと思います。マンパワーや予算がなくて取組めないという企業もあるでしょうが、幸いにして大阪府には策定支援制度があります。活用するしないもトップの判断ですが、せっかくそのような制度があるので利用しない手はないと思います。

ミネルヴァベリタス(株)

リスクマネジメントならびにクライシスマネジメントを手掛けるコンサルティング会社。特に事業継続分野(BCM/BCP)のコンサルティング実績を多数有し、国内外を問わず自治体・大企業から中小零細企業まで幅広く対応している。事業継続マネジメントの普及啓発を推進している英国事業継続協会のコーポレートパートナー。
平成24年度から、大阪府商工会連合会が実施するBCP策定支援事業の業務を受託。

事業継続計画(BCP) 策定支援制度

A
コース

BCP策定支援【簡易版】
2日訪問 無料

B
コース

BCP策定支援 4日訪問
有料30,000円(税抜)

C
コース

BCPブラッシュアップ支援
2日訪問 無料

D
コース

レジリエンス認証取得準備支援
3日訪問 無料

詳しくは下記の事業継続計画(BCP)策定支援制度ウェブサイトをご覧ください

<http://www.osaka-sci-bcp.com/>

実施主体(問い合わせ先):大阪府商工会連合会(06-6947-4340)
府内商工会議所、商工会

大阪府の 創業支援 施策

あなたの起業を応援します! **StartUP**

～大阪起業家スタートアップ事業 第11回ビジネスプランコンテスト～

大阪府ではイノベーションを創出し、活力ある大阪経済の成長を促進するために、有望な起業家の発掘と成長支援を行う「大阪起業家スタートアップ事業」に取り組んでいます。

スケール型ベンチャーのための メンタリングを開始しました

大阪府では、ビジネスプランコンテストを勝ち抜いた有望起業家のうち、特に事業の急成長を目指すビジネスを展開する方に対し、大阪起業家スタートアップ事業ハズオン支援の一環として、個別支援プログラムを今年8月に開始しました。

本プログラムを実施しているのは、株式会社ゼロワンブスター（本社：東京都、代表取締役：鈴木規文、以下01Booster）で、国内大手の事業創造アクセラレーター・コーポレートアクセラレーターを運営している企業です。（※コーポレートアクセラレーターは、株式会社ゼロワンブスターの登録商標です。）

「01Booster」は、「日本を事業創造できる国にして世界を変える」を理念に、事業創造を支援する様々なプログラムを提供し、地方創生、中小企業、大手企業、行政、大学、そして起業家や起業家予備軍とともに共存共栄できる社会を目指しています。創業／運営メンバーのほとんどが大企業での新規事業開発や経営企画、スタートアップ立ち上げ、行政ベンチャーキャピタル、起業、EXIT（IPOやM&Aによる事業売却）などの多様な経験を併せ持っており、バックグラウンドも様々です。

【キックオフ研修】

平成30年8月30日に、「01Booster」共同代表の合田ジョージ氏、及びコミュニティ・ディレクターの常川朋之氏による集合研修を実施しました。



株式会社ゼロワンブスター
共同代表 合田 ジョージ氏



株式会社ゼロワンブスター
コミュニティ・ディレクター 常川 朋之氏

まず、合田氏は、世界的なムーブメントやスコープの高さ、商圏サイズの重要性、チームが如何に大切かなど、起業家としてのマインドセットにつながるお話をいただきました。また、常川氏からは、本事業のメリット「①課題の整理」、「②最適な手段の検証」、「③締切効果による加速」、「④ネットワークとコミュニティ」、「⑤一緒に戦う仲間を持つ」などレクチャーを行っていただきました。



【メンタリング】

現在、企業が抱える経営課題に対しての個別支援を行っています。この個別支援プログラムを受けている有望起業家は、第7～10回ビジネスプランコンテスト受賞者のうち9社。

株式会社オタククラウド(代表 茶木盛暢氏)
株式会社未病マーカ研究所(代表 岡田隆彦氏)
ベッシェ株式会社(代表 米田大介氏)
株式会社toraru(代表 西口潤氏)
株式会社英知継承(代表 福井秀幸氏)
株式会社Replace(代表 中谷タスク氏)
株式会社スペースエンジン(代表 野口寛士氏)
株式会社Casie(代表 藤本翔氏)
株式会社レイソルテクノロジーズ(代表 上山竜生氏)

全社、事業のスケールを目指す新進鋭の起業家の方々です。スケール型ビジネスには、それ以外のビジネスとは異なる専門的な支援が必要であり、大阪府ではこれら起業家の皆様に次代の大阪経済を担う大企業へ成長していただくべく、今後そのニーズに応じたきめ細かな支援を実施してまいります。

【第11回ビジネスプランコンテスト】

さて、前述の起業家の方々挑戦し、受賞されましたビジネスプランコンテストを来年1月に開催いたします。今回のコンテストでは、「地域需要創出部門」を設定し、大阪府内の地域における課題を独自の視点で的確に捉え、地域

資源を活用し、地域経済への好循環波及効果を生み出すビジネスプランを募集いたしました。すでにビジネスプランの募集は終了し、現在審査を行っております。ビジネスプランコンテスト当日は、来場者からの共感度合も投票により加味され、最終受賞者を決定いたします。コンテスト出場まで勝ち進んだ起業家たちの想いがこもったプレゼンテーションを、ぜひ見に来ませんか。来場者申込みの詳細につきましては、12月上旬に大阪府のホームページや大阪府が月3回起業に関するイベントやセミナー情報等を配信する「Osaka起業家応援メールマガジン」でご案内いたします。

■第11回大阪起業家スタートアップ事業 ビジネスプランコンテスト

日時	平成31年1月22日(火) 13時～17時30分
場所	大阪イノベーションハブ (大阪市北区大深町3-1 グランフロント大阪 ナレッジキャピタルタワー C7階)
問合せ	大阪起業家スタートアップ 運営事務局 TEL: 06-4560-6044 MAIL: osaka.startup@tohmatu.co.jp

大阪で起業したい方の夢の 実現を応援します!

大阪府商工労働部
中小企業支援室 商業・サービス産業課
新事業創造グループ
〒559-8555
大阪市住之江区南港北1丁目
14-16
大阪府咲洲庁舎(おしき)25階
TEL: 06-6210-9492

大阪府からのお知らせ

大阪府商工労働部中小企業支援室の大阪起業家スタートアップ事業に関する最新情報は、大阪府創業支援ポータルサイトをご覧ください。

起業 大阪

検索

<http://osaka-startupper.jp>

Osaka起業家応援メールマガジンご登録:

<http://www.pref.osaka.lg.jp/keieishien/mailmaga/index.html>



大阪府のベンチャー起業家“急成長”プログラムBooming! 先輩Boomerが教える「Booming!」でこれを学べ!

Booming!とは

株式上場などを目指す成長志向のベンチャー企業を積極的に支援する大阪府の起業家育成プログラム。2015年に開始し、年1回参加者を募集。現在第4期がスタートしている。目的は、大阪のベンチャー企業を急成長させ、①2020年までに大阪から3社以上の上場企業を輩出し、②成功した起業家が後輩を支援する環境(ベンチャーエコシステム)を定着させること。そのために、この事業の委託支援団体である年商100万ドル以上の若手起業家の世界的ネットワーク「EO Osaka」からプログラムの提供を受け実施している。

▼目の前に現れたチャンスをつかめ。IPOを目指す本気の仲間に出会え。

Booming!には独自のプログラムがある。大阪から株式上場会社を輩出するという具体的な目標を達成するためのプログラムだ。上場が容易でないからこそ、プログラムの完遂もまた容易ではない。経験豊富な参加者でも心折れることがあるという。既にラウンドを終えた参加者から、Booming!のリアルな体験談と次のチャレンジャーへのメッセージを受け取った。

●Booming! 4.0 タイムラインと状況変化

	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月
	2週	1週 2週 3週 4週	1週 2週 3週 4週	1週 2週 3週 4週	1週 2週 3週 4週	1週 2週 3週 4週	1週 2週 3週 4週	
合格者オリエン合宿/終了式	■							■
メンタリング		■		■		■		■
フォーラム		■		■		■		■
事業トラッキング			■		■		■	
2軍勉強会		■		■		■		■
全体集会				■				■
コンシェルジュ	□	□	□	□	□	□	□	□



最初は
スケジュールの
調整が大変でした



どんなものが
わくわくしながら
参加しました



刺激を受けて
へこむことも
いい経験...



おもしろい!素晴らしい
プログラムに出会った!



仲間のお陰で自分自身も
どんどん活性化している!



いつか自分が
起業家を支援したい

素晴らしいプログラムの中で、考え方や意識を 変えるチャンスが目の前に現れる

これまでいくつもの事業を行ってきましたが、集大成として大阪からIPOをしたいと思いBooming!に参加しました。最初の全体集会の時には、どういものかまだ腹の中に落ちていませんでした。でも、2回目、3回目とフォーラムに取り組むうちに、これは素晴らしいプログラムだと実感。これまで33年間事業を続ける中で、青年会議所で考え方や意識が変わり、今またこのBooming!に参加してさらに考え方や意識が変わりました。ファシリテーションの重要性を体感し、デジタルを得意とする若い起業家に刺激を受けました。自分がIPOを果たした時には、若い起業家を支援し新しいビジネスを創出する側に回りたいという気持ちも生まれました。Booming!は、IPO企業を輩出するという目標に向かうと同時に、大阪の起業家を活性させ、刺激を生み続ける組織にもなり得る価値があります。このBooming!に目がとまった人は、もう一つの大きなチャンスが目の前に現れているのです。このチャンスを掴まない理由はないのです。



コドモエナジー株式会社
岩本 泰典 (いわもと やすのり)
<http://www.codomo-e.co.jp/>

IPOという目標を共有する仲間が刺激になり 自分自身を追い込み、成長させる

イベリコ豚に特化した事業展開を行っています。Booming!を知ったきっかけはFacebookでした。事業を成長させたいと模索していた時に、Booming!の広告に出会いました。結論から言うと、本当に参加してよかった。IPOという高い目標を持つ仲間に出会ったことで、彼らの成長のすごさを目の当たりにし、私も必死になりました。メンタリングや事業トラッキングでは、こてんぱんにやられて落ち込むこともありましたが、事業16年目の私にとってありがたい刺激でした。経営者は独学も必要だと思いますが、IPOを目指す仲間を持つことで、成長や解決のスピードは確実に速くなります。私はBooming!を通じて確実に視野が広がり、成長角度が高くなりました。今は、イベリコ豚を中心としたより幅広い事業展開を進めています。これまで数多くの勉強会やセミナーに参加しましたが、これは間違いなく自分史上最高のプログラムでした。ふと見た広告から、この成長が始まり今も続いています。いつか恩返しをしたいと思います。

※「Facebook」は、Facebook, inc.の登録商標です。

タイシコーポレーション株式会社
山本 真三 (やまもと しんぞう)
<https://taishi-co.com/>



お問合せ

大阪府商工労働部 中小企業支援室 中小企業支援室商業・サービス産業課 新事業創造グループ
電話:06-6210-9493 Mail:entry@osaka-booming.com URL:<http://osaka-booming.com/>
(事業受託者:一般社団法人EO Osaka) <http://www.eoosaka.org/>

中小企業 支援施策 事例

大阪府の支援施策を活用して 大阪経済を元気にする経営者たち!!

大阪府商工労働部中小企業支援室では、厳しい経営環境のなか「変革と挑戦」に取り組む中小企業を支える様々な支援施策を実施しています。支援施策を活用してさらに成長し続ける府内の中小企業をご紹介します。

株式会社ノボル電機

代表者 猪奥 元基 住所 枚方市茄子作南町229-1 TEL 072-852-5860 URL <http://www.noborudenki.co.jp/>



写真は
前代表取締役 猪奥 年紀氏（左）と
新代表取締役 猪奥 元基氏（右）

活用した支援施策 ☐大阪ものづくり優良企業賞 ☐経営革新計画 ☐なにわマーケティング大学
府経営支援課 TEL06-6210-9494

経営革新計画の作成を通して、円滑な事業承継及び中期経営戦略の立案ができた

■事業内容と強み

(株)ノボル電機は、創業以来70年以上の歴史を誇る、拡声音響装置の専門メーカー。平成30年11月1日に父からバトンを受け継ぎ、新社長に就任。同時に新本社工場を枚方市に移転し、社名も「(株)ノボル電機製作所」から現社名に変更した。
我が社の強みは、小型船舶市場及びメガホン市場へ他社には真似できない商品を生み出し、提供してきたところ。今後とも、多品種小ロットに対応した高品質な商品を提供していく。特に、送受話補助装置「スマホ拡声ホン」や重量500g未満の最軽量メガホン「かる〜いホン」等の新商品を投入し、顧客利便性の向上とシェアの更なる拡大を図る。

■支援施策を活用してみよう

大阪ものづくり優良企業賞2015を受賞後、平成29年度に経営革新計画の作成・承認を受けた。さらには父が「なにわマーケティング大学」を受講、講義内容を社内で共有した。経営革新計画では、大局的な視点で先代の経営戦略の棚卸を行い、当社の強みや戦い方を把握できたことで新戦略を立案できた。また、同大学の講義を通じ、新商品「かる〜いホン」や「スマホ拡声ホン」のブランディングや販促広報戦略を立案し実行している。現在、これらの商品は大阪府の「中小企業新商品調達制度」にもチャレンジしている。今後とも、商品の認知度を一層高めて販路を拡大し、安全を伝え、安心を作るものづくり企業として更なる飛躍を目指す。

NPO法人トイボックス

代表者 栗田 拓 住所 大阪市浪速区幸町2-3-33 TEL 050-3733-5544 URL <http://www.npotoybox.jp>



写真は代表理事 栗田 拓氏

活用した支援施策 ☐商店街サポーター創出・活動支援事業
府商業・サービス産業課 TEL06-6210-9496

商店街サポーター創出・活動支援事業を活用して

■事業内容と強み

「こどもとちいき」をテーマに、こどもを取り巻く地域課題を解決することで地域を良くし、社会を良くすることを目指しています。池田市で全国初の公設民営フリースクールを運営するほか、福島県南相馬市で放課後学習支援センターや小規模保育所を運営。また、門真市や東大阪市で公共施設の管理運営も行っています。それぞれの地域において、行政をはじめ、市民団体やNPOなどと連携して事業を実施しているところが強みです。

■支援施策を活用してみよう

平成27年度に「商店街サポーター創出・活動支援事業」を活用して、大阪市大正区の三泉商店街の空き店舗に「カフェ LOBBY」を開設しました。「カフェ LOBBY」では、こどもたちに

勉強の習慣をつけてもらうため、また、いじめや虐待などの早期発見のため、専門家を派遣して放課後に勉強する機会を提供する「宿題カフェ」などを実施。現在は、同市浪速区に事務所及び「カフェ LOBBY」を移転して営業を継続しています。当事業の実施を通じて商店街との接点が増加し、平成29年度には同市大正区の平尾本通商店街で、商店街組織の再生とコミュニティ機能強化を図るプロジェクトにもチャレンジすることができました。また、当事業での経験を活かし、「宿題カフェ」を大阪府内5ヶ所で展開。今後、新たに2ヶ所で開設を予定しています。今後とも、地域のリソースを活用しながら商店街の活性化やまちの魅力向上などに取り組み、こどもたちが生き生きと笑顔で成長していける社会の実現に向けて頑張っています。

上田製袋株式会社

代表者 上田 克彦 住所 守口市佐太中町2-13-22 TEL 06-6916-5005 URL <https://uedaseitai.com/>



写真は代表取締役 上田 克彦氏

活用した支援施策 ☐大阪府IoT推進ラボ・IoT診断/IoTマッチング/IoTリスタート!セミナーで導入事例を発表
府ものづくり支援課 TEL06-6748-1054

大阪府IoT推進Lab IoT診断でIoTをいち早く導入!

■事業内容と強み

早くからクリーンな環境を備え、高度な品質管理を必要とする滅菌バッグなど、メディカル分野に特化した製袋事業を展開。最新のレーザーを用いた溶着技術で、これまで加工が難しかった、極低温下で柔軟性を失わないフッ素樹脂を用いた液体窒素での冷凍保存用のバッグを開発し、医療現場での安心安全に貢献している。

■支援施策を活用してみよう

製造現場の課題を解決するため、IoTを活用できないかと考え、大阪府IoT推進Labの事業をフル活用。IoT診断では、IT分野に詳しい中小企業診断士が実際に工場現場を訪問し、ニーズをヒアリングしたうえで、現場に最適な

IoT導入プランを提案いただき、IoTをどこに活用すれば効果が上がるかを見極めるうえで大変参考になった。また、IoTマッチングでは、IoT導入に必要なシステムインテグレーターとしてのノウハウを持つIT事業者を紹介いただき、安心してシステム導入を相談することができた。また、同Lab事業で連携する大阪商工会議所のスマートものづくり応援隊による現場指導や助言も参考にしながら、「IT推進委員会」を社内に設け、IoTが現場に根付くよう工夫した。計画段階からシステム構築に至る各段階で、様々な視点から客観的な助言・提案をいただけたことが導入実現のうえで大きな力となった。今後、導入の拡大により、さらに生産性の向上、作業環境の向上が進むよう取組みを進めていく。

大阪府からのお知らせ

大阪府商工労働部中小企業支援室の支援施策や活用事例については、府のHPに掲載しておりますので詳細はこちらをご覧ください。

大阪府 中小企業支援室 検索 http://www.pref.osaka.lg.jp/s_shokoshinko/

採用・定着が実る場所。

OSAKAしごとフィールド 中小企業人材支援センター(大阪働き方改革支援センター)より
イベント・サービスのご案内

中小企業の 人材確保の悩みにこたえる カリスマ講師シリーズ

OSAKAしごとフィールド 中小企業人材支援センターでは、「相談できる」「学べる」「発信できる」「出会える」などの多彩なメニューをおとして、企業の人材確保・定着に関するお困りごとをサポートしています。

今回は「学べる」メニューの中で、当センターがお届けする特別企画のセミナー「カリスマ講師シリーズ」をご紹介します。

本セミナーでは、それぞれの分野でトップを走る講師陣が、中小企業の人材確保の悩みに対して、優秀な人材を獲得するためのさまざまなアイデアを紹介いたします。7月からの全5回シリーズで、最終回となる第5回目は、教育改革実践家の藤原和博氏に「これからの時代に求められる組織マネジメント」というテーマでお話いただきます。

司会は大谷邦郎氏(元毎日放送ラジオ報道部長・現グッドニュース情報発信塾塾長)で、簡単なワークも交えた参加型のセミナーです。
アクティブラーニングを体験しながら、組織マネジメントに必要な考え方について学んでみませんか。

中小企業の人材確保の悩みにこたえる カリスマ講師シリーズ 第5回

「これからの時代に求められる組織マネジメント」

講師：藤原 和博 氏 (教育改革実践家・奈良市立一条高校 前校長)

司会：大谷 邦郎 氏 (元毎日放送ラジオ報道部長・現グッドニュース情報発信塾塾長)

日時：平成30年11月30日(金) 14:00 ~ 16:00

会場：エル・おおさか 南館5階 南ホール (大阪市中央区石町2-5-3)

参加料：3,000円(当日お支払いください)

大阪府 中小企業の人材確保の悩みにこたえるカリスマ講師シリーズ
「これからの時代に求められる組織マネジメント」
講師：藤原 和博 氏
司会：大谷 邦郎 氏
日時：11/30(金) 14:00~16:00
会場：エル・おおさか 南館5階 南ホール
参加料：3,000円(当日お支払いください)

法人として、 従業員が保育施設を利用できる！ 働く人のための保育園

企業主導型保育施設の共同利用についてご存知ですか？自社が保育施設を設置・運営しなくても、他企業が設置した企業主導型保育施設と契約することで自社の従業員が保育施設を利用できます。出産や育児による離職リスクを軽減でき、産休・育休からの復帰もスムーズになります。

また、職場環境を整備することで次の子育て世代従業員の安心感や活躍推進につながり、人材確保にも役立ちます。経営者、人事担当者の皆様、人材確保や離職防止にもつながる本制度の利用をぜひご検討ください。

企業主導型保育施設とは…企業が従業員の子どもを対象として、事業所内や近隣地に設置する保育施設のことです。認可保育施設並みの助成(整備費・運営費)を受けています。施設設置企業と利用枠契約を締結した企業(「子ども・子育て拠出金」を負担している必要がある)の従業員の子どもも利用することができると。

共同利用とは…他企業が設置した企業主導型保育施設を自社の従業員のために利用すること。

※共同利用には、施設設置企業との企業間契約が必要。

【お問合せ】

企業と人が会える場所 OSAKAしごとフィールド
中小企業人材支援センター(大阪働き方改革支援センター)
〒540-0031 大阪市中央区北浜東3-14 エル・おおさか本館 2・3F
TEL:06-6910-3765 FAX:06-6910-3781
営業時間：平日 9:30 ~ 18:30 (17:30 受付終了) ㊟ 土・日・祝・年末年始



※詳しくは「OSAKA しごとフィールド」のホームページをご確認ください

<http://business.shigotofield.jp/>

人材確保・離職防止に効く
働く人のための保育園 共同利用!
(企業主導型保育施設)

設置済みの企業主導型保育施設を「共同利用」する
メリットはさまざま! 人材確保・離職防止に役立ちます!!

大阪府の 省エネ 支援策

専門家のサポートを受けながら省エネを進める

大阪府・大阪市では、省エネ・創エネ・蓄エネ等のワンストップ窓口「おおさかスマートエネルギーセンター」を設置し、大阪府内事業者のエネルギー対策を支援しています。このページでは事業者に関わる情報を提供します。今回は、省エネの進め方について具体的なアドバイスを受けられる制度を紹介します。



専門家のサポートを受けて
スマートに省エネを！

エネルギーコスト削減のため、エネルギーの専門家から具体的な省エネ改善策をご提案する「無料省エネ診断」を以前にご紹介しました。

しかし、省エネ診断を受診した後に実際に改善策を実施していくに当たって、何か手をつけたいかかわからない、という声も聞きます。

このような場合、専門家のサポートを受けながら省エネ改善策を実施すると、スムーズに対策を進めていくことができます。



無料で専門家に相談できます！

事業者の具体的な省エネ改善策の実施支援事業として、経済産業省は「省エネルギー相談地域プラットフォーム構築事業（PF事業）」を実施しています。

本事業では、国の認定を受けた支援事業者から派遣されるエネルギーの専門家が、無料で皆様の事業所を訪問し、省エネ対策を複数回にわたってサポートします。本事業を利用することで、省エネ診断の後、計画の作成、設備の運用改善や更新などについて、専門家が具体的なアドバイスを受けることができます。

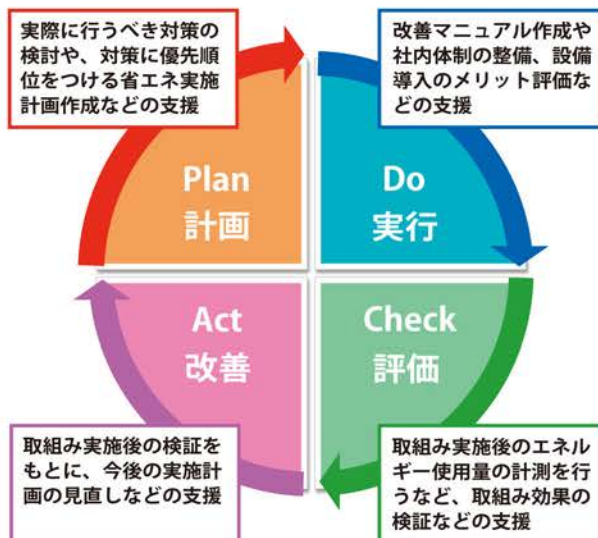
平成30年度は、（社）省エネプラットフォーム協会が、国の認定を受けて、大阪府域で支援を行っています。

省エネで企業力アップ！

省エネはまだこれからという方も、ちよつと行き詰っている方も、専門家のサポートを受けながらであれば、対策を進めていくのではないのでしょうか。省エネへの取り組みは、エネルギーコストの削減によって経営の安定化が図られるなど、経営課題の解決に繋がっていくことができます。

省エネ診断やPF事業など、国の支援事業を活用して上手に省エネに取り組むことで、企業力アップを目指しませんか。

PF事業やその他の省エネに関することについては、おおさかスマートエネルギーセンターまでお気軽にご相談ください。



省エネPDCA支援のイメージ



一般社団法人

省エネプラットフォーム協会

エネルギーの専門員を20人以上擁する、省エネのPDCAを支援するエキスパートの集団です。

☎ 06-6585-9241（平日10時～16時）

URL: <http://s-platform.or.jp/>



PF事業活用事例

有限会社 一の谷

住所 枚方市招提平野町4-18

TEL 0120-16-5044

URL <https://www.ichinotani.net/>



（一社）省エネPF協会 野上担当専門員（有）一の谷 大八木取締役営業部長

計画の作成など細やかなサポート ～専門家に相談できる安心感～

1965年の創業以来地域に根ざし、季節の食材にこだわった会席料理をご提供している日本料理専門店です。

これまで、料理や接客の面では、従業員一同お客様の声を大切に改善に取り組んできましたが、新たに省エネについても専門家のアドバイスを受けて、改善の取り組みにチャレンジしました。

平成27年に、経費削減を目的に無料省エネ診断を受診。照明の一部LED化や空調の更新を実施しました。その後、なかなか運用改善を進めることができていなかったところ、平成29年に診断員の方から「PF事業」のご案内をいただき、サポートを受けることにしました。何度も足を運

でいただき、取組みの優先順位や具体的な取組み方法、実施スケジュール等を相談・検討し、「省エネ推進計画表」を作成することができました。計画を基に、省エネを進めていく体制づくりや目標の設定など一つずつ取組んでいます。診断での提案項目以外にも、設備業者等からの提案が本当に効果があるのかを相談でき、投資回収年数などを数値化して説明していただけたことは、経営判断するにあたり、とても大きな助けとなりました。

今後も、非常灯のLED化等やりたいことはたくさんありますが、できることから着実に取り組んでいきたいと思っています。

お問合せ

おおさかスマートエネルギーセンター

おおさかスマートエネルギーセンターは大阪府と大阪市の共同設置です。詳細はホームページをご覧ください。

おおさかスマート

検索

<http://www.pref.osaka.lg.jp/eneseisaku/sec/>

大阪府環境農林水産部 エネルギー政策課内
大阪市住之江区南港北1-14-16 大阪府咲洲庁舎22階
TEL:06-6210-9254 FAX:06-6210-9259
Mail: eneseisaku-01@gbox.pref.osaka.lg.jp

『大阪府健康づくり推進条例』を制定!

(平成30年10月30日公布・施行)

～オール大阪で健康づくりに取り組みましょう～



大阪府では、府民の健康寿命の延伸・健康格差の縮小に向けて、若い世代から働く世代、高齢者まで、ライフステージに応じた府民一人ひとりの主体的な健康づくり活動を社会全体で推進し、健康づくりの気運醸成を図るための条例を新たに制定しました。

健康づくりの気運を醸成し、
推進する条例を制定

府民の平均寿命、健康寿命は男女とも全国平均を下回っており、府内の市町村間においても健康格差(健康寿命の差)が生じています。近年の急速な少子高齢化の進展や疾病構造の変化、平均寿命の延伸等、府民の健康を取り巻く環境が大きく変化している中で、健康寿命を延伸し、健康格差を縮小していくことが求められています。

そのためには、府民一人ひとりが健康への関心と理解を深め、食生活の改善、適度な運動・休養等による生活習慣病の予防や早期発見、早期治療、歯と口腔の健康づくり、こころの健康等について主体的に取り組むことが必要です。

大阪府では、府民の健康づくりの推進に向けて、多様な主体の連携・協働のもと、健康づくり施策の充実を進め、府民の健康づくりと一人ひとりが健やかで心豊かに生活できる活力ある社会の実現に寄与することを目的に、「大阪府健康づくり推進条例」を制定しました。

大阪の特徴を盛り込んだ条例

本条例を制定することにより、

「健康増進計画」「食育推進計画」「歯科口腔保健計画」に基づき実施している健康づくり施策を総合的に一体的に推進します。そして、府の責務をはじめ、市町村や保健医療関係者、医療保険者、事業者、府民等の多様な主体の役割の明確化や、その連携・協働により、

「オール大阪体制」を構築し、社会全体で府民の取組みを支援します。また、大学や研究機関が多く集積する大阪の特徴を活かし、それら学術・研究機関との連携を図るとともに、健康医療情報の活用を進めます。

この条例の制定を契機として、さらなる健康づくりの普及啓発と気運醸成を推進していきます。

条例のポイント

①健康づくり関連3計画の総合的・一体的な推進

・3計画に基づく施策を総合的・一体的に推進

②多様な主体の役割の明確化と連携・協働による

“オール大阪体制”の構築

・多様な主体(府民・事業者・保健医療関係者・医療保険者・健康づくり関係機関等)の役割を明確化
・各主体の連携・協働を促す“オール大阪体制”を構築

③大阪の特徴(強み)を活かした取組みの推進

・府内の大学・研究機関との連携や地域資源の活用
・健康医療情報の活用

④府民の健康づくりの普及啓発と気運醸成

・健康行動の実践・健康診査の受診促進等の普及啓発
・あらゆる場での気運醸成

条例の概要

第1章 総則

《第1条～第11条》

○目的、定義、基本理念 ○各主体の役割等
○連携及び協働について

第2章 健康づくりの推進に関する施策

《第12条～第16条》

○健康づくりの推進に関して府が講じる施策

・健康教育等
・食生活、身体活動・運動、休養・睡眠、こころの健康
・歯と口腔の健康 ・喫煙、過度の飲酒の対策
・特定健診、がん検診、特定保健指導の受診促進

第3章 推進の体制及び方策

《第17条～第21条》

○推進会議の設置 ○顕彰 ○年次報告 等

■健康経営セミナーご案内

本セミナーでは、第1部として「健康経営」について株式会社健康企業 代表・医師 亀田 高志 氏にご講演いただくほか、第2部として、職場における健康管理・マネジメントの実践手法をお伝えします。

- ① 2月18日(月) あべのハルカス
 - ② 2月25日(月) 大阪東海上日動ビル
 - ③ 3月13日(水) グランフロント大阪
- *各回開催時間: 13:30～16:30
※詳細は、ホームページをご覧ください。

主催: 大阪府、協会けんぽ大阪支部



健康づくり推進条例ホームページ: <http://www.pref.osaka.lg.jp/kenkozukuri/kenkozukurijourei/index.html>

お問合せ

大阪府健康医療部 保健医療室 健康づくり課

大阪市中央区大手前2丁目1番22号

TEL: 06-6944-6029 健活10 検索 <http://www.pref.osaka.lg.jp/kenkozukuri/kenkatsu10/index.html>

関西ばどからのお知らせ

Root for
読者限定

お得な情報をお届けします

Lively Networking KANSAI
関西ばど
KANSAI

×

OWLet

ホームページを活用して経常利益を上げるための

店舗・事業者様向け

**ホーム
ページ**

無料診断 &訪問アドバイス

(株)関西ばどは、(株)ガーディアン「OWLet」の事業提携を行い、本格的にWEBソリューション事業に参入しております。弊社WEB専門チームが貴社ホームページの改善点分析を行い、訪問して適切なアドバイスをさせていただきます。決して販売を前提としておりませんので、Root for読者様からのお問い合わせ・お申込みをお待ちしております。

本格的にIT導入に乗り出すと

経常利益が 1.46倍に



経済産業省の「企業活動基本調査」によると、IT投資開始企業は2010年から2013年で、売上高経常利益率は1.46倍になっております。この数値はIT投資非開始企業と比較すると1.26倍の差が生まれております。



出所：経済産業省「企業活動基本調査」再加工

5,000サイト以上を手掛けてきたプロフェッショナルが編み出した HP無料診断「44s Check!」

⑥つのカテゴリ

④④項目に及ぶHP無料診断

- ☒ サイト信用力
- ☒ マーケティング・デザイン力
- ☒ 検索エンジン対応力
- ☒ SEO基礎設定
- ☒ 集客パワー
- ☒ コンバージョンパワー



弊社WEB専門チームが独自の44項目によるHP総合診断をいたします

現状把握なくして、戦略・対策なし まずはお気軽にHP無料診断をご利用ください。

無料診断&訪問アドバイス
のお申込みはこちら

「Root forを見た」とお伝えください

大阪府包括連携協定締結企業

株式会社 関西ばど

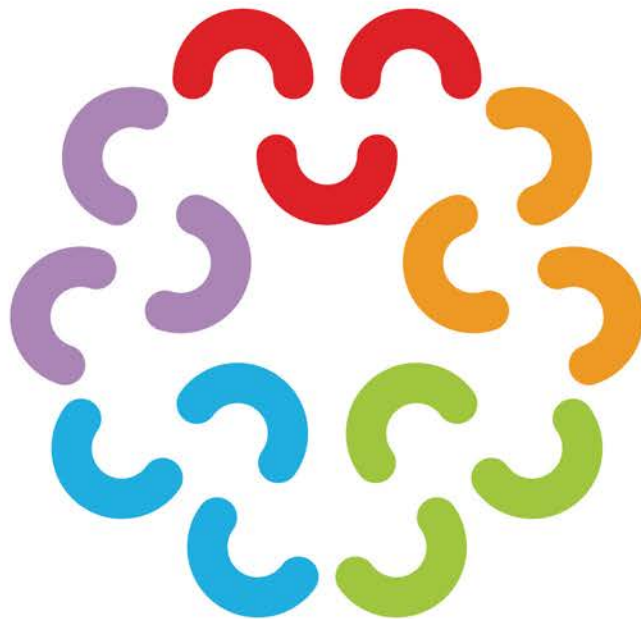
〒550-0004 大阪市西区靱本町1-10-24

TEL.06-6479-3105

【受付時間(土・日・祝除く)】平日10:00~18:00

<https://owlet.kansaipado.co.jp/>





OSAKA-KANSAI/JAPAN EXPO2025

2025年 国際博覧会を大阪・関西へ

EXPO2025 OSAKA,KANSAI,JAPAN

**株式会社関西ぱどは、
2025年 国際博覧会(EXPO)大阪・関西への誘致を応援しています。**

日本の高度経済成長をシンボライズする一大イベントとなった1970年の大阪万博（EXPO' 70）。

その伝統を継承し、大阪・関西、さらには日本の発展の新たな起爆剤となる、2025年の国際博覧会（EXPO）の誘致活動が本格化しています。
世界の人々が集い、ともに考え、行動する国際博覧会（万博）は、我が国の魅力やポテンシャルを世界に発信する絶好の機会となります。

2025 国際博覧会誘致へのご賛同・ご協力をよろしくお願いいたします。

OSAKA EXPO 2025

検索

<http://www.expo2025-osaka-japan.jp/recruit-ind>



経営者の皆様へ

いつでも起こり得る **業務上の交通事故**

予防・対策はできていますか？

事故を減らしたい

新入社員が
ペーパードライバーで
困っている

違反者を減らしたい

保険料が高い

20年間で
約10万人
の受講実績

そんな悩みを解決するのが 大阪ガス オートサービスの「安心運転教育プログラム」

交通事故を引き起こす要因の8割は運転する「人」にあると言われています。

大阪ガスオートサービスでは、その運転する「人」の「こころ」に注目。自ら気づき、納得を得ることで、それを長くその意識に残し、運転を変えていく「事故予防」のトレーニングを行います。

当社オリジナルのビデオ診断と
ディスカッションで自身の運転に
「気づき」を与えます



安心運転講習で

ルールを守り、譲る心と思いやりで
交通パートナーに安心感を与えます



事故が減ることにより **任意保険料のコスト削減** に繋がります

【A社の事故件数と支払保険料の推移】



【A社の事故件数と保険料割引率の推移】



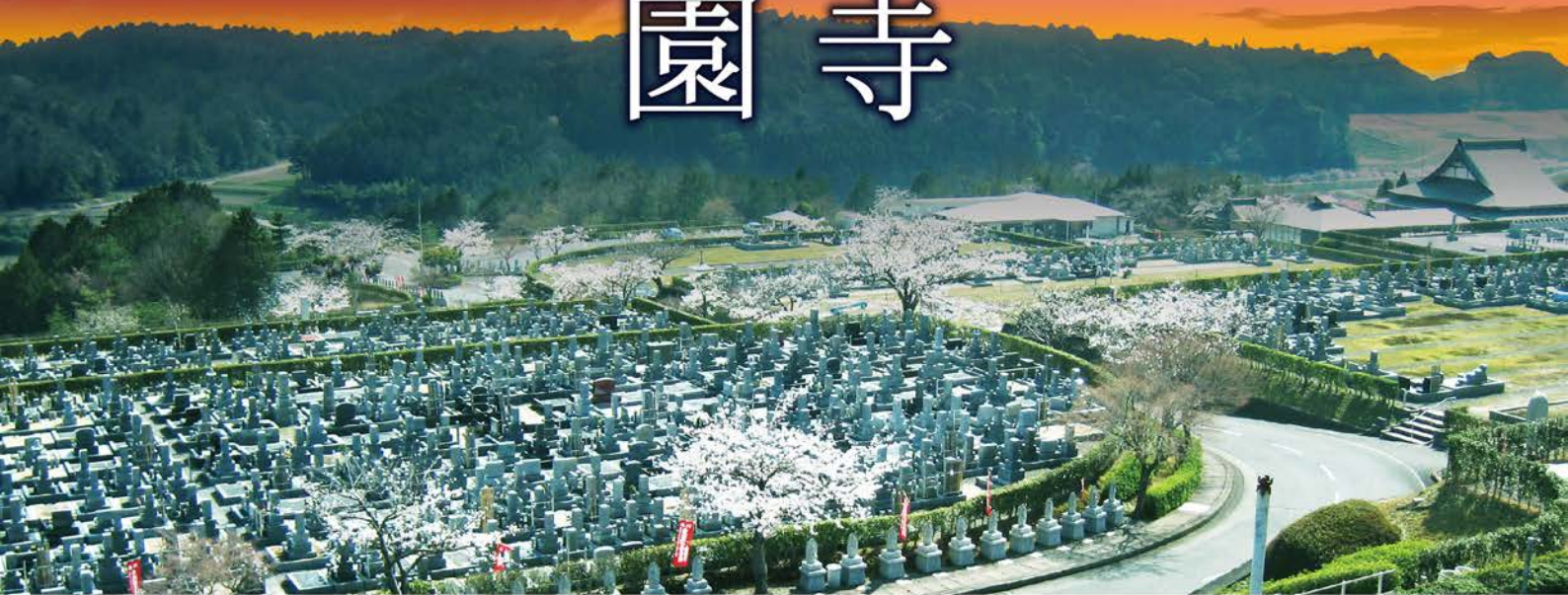
各地から多くの経営者が
自分自身の生きた証を
「ここ」に残されています。

世界遺産「比叡山延暦寺」に護られし霊園

比叡山延暦寺 大霊園

hieizan
enrya-
kuji

dai-
reien



教宗派は問いません

- ◆ 広々としたバリアフリー
- ◆ 花や線香などが買えます
- ◆ 無料送迎バスが毎日運行
- ◆ お坊さん常駐
- ◆ 駐車場完備

企業墓もあります

大手企業も比叡山延暦寺大霊園
に慰霊塔を設けています



永代供養

へ久遠墓へくおんぼ

比叡山延暦寺大霊園で永代
供養致します。

歴史が続く限り、ご子孫に
代わり永代に亘ってご供養
致します。

墓じまい不要です。お墓は
延暦寺大霊園が護ります。



資料請求はこちら

0120-33-0044 (受付時間 / 午前9時～午後5時)

霊園・墓石の

須藤石材株式会社

TEL.077-598-2611 大津市伊香立上竜華町703





モデルルームTr-Lタイプ(1)リビング・ダイニング

積水ハウスの分譲マンション



グランドメゾン上町台レジデンスタワー

12月上旬より 第1期分譲登録申込受付開始

Osaka Metro谷町線・中央線 8号出入口(約400m) 徒歩5分
Osaka Metro谷町線・長堀鶴見緑地線 谷町六丁目駅 徒歩8分
Osaka Metro堺筋線・中央線 堺筋本町駅 徒歩10分
Osaka Metro長堀鶴見緑地線 5号出入口(約470m) 徒歩6分

■物件全体概要●物件名称/グランドメゾン上町台レジデンスタワー●所在地/大阪市中央区久宝寺町4丁目62番(地番)、大阪市中央区和泉町2丁目39番2(地番)●交通/Osaka Metro谷町線・中央線「谷町四丁目」駅8号出入口まで徒歩5分、Osaka Metro谷町線・長堀鶴見緑地線「谷町六丁目」駅5号出入口まで徒歩8分、Osaka Metro堺筋線・中央線「堺筋本町」駅3号出入口まで徒歩10分●用途/商業・住宅●建ぺい率・容積率/80%(防火地域内耐火建築物の緩和により100%)・400%(総合設計制度採用により700%)●敷地面積/3,329.58㎡(登記記録面積・実測面積)、3,329.56㎡(建築確認対象面積)●建築面積/1,632.53㎡●建築延床面積/32,365.89㎡●構造/規模/鉄筋コンクリート造一部鉄骨造・地上36階地下2階建●建築確認番号/第ERI-17055853号(平成29年12月25日)●総戸数/287戸●分譲後の権利形態/建物専有部分は区分所有、敷地及び建物共用部分は専有面積比率による所有権の共有●管理形態/区分所有者全員により管理組合を結成し、管理会社に委託●管理会社/積水ハウスの管理会社●完成(竣工)予定/2020年10月中旬予定●入居(引渡)予定/2021年1月下旬予定●事業主(売主)/販売提携(代理)/積水ハウス株式会社(国土交通大臣免許(14)第540号、(一社)不動産協会会員、(公社)首都圏不動産公正取引協議会加盟、〒531-0076 大阪市北区大淀中1丁目1番88号梅田スカイビルタワーイースト11階 大阪マンション事業部 TEL.06-6440-3581)、三菱地所レジデンス株式会社(国土交通大臣免許(15)第408号、(一社)不動産協会会員、(公社)首都圏不動産公正取引協議会加盟、〒530-6015 大阪市北区天満橋1丁目8番30号OAPタワー15階 関西支店 TEL.06-6356-3440)●設計・監理/株式会社熊谷組関西一級建築士事務所●施工/株式会社熊谷組 関西支店●駐車場(賃貸)/115台(機械式114台、福祉対応1台)(月額使用料:未定)●バイク置場(賃貸)/6台(月額使用料:未定)●ミニバイク置場(賃貸)/52台(月額使用料:未定)●自転車置場(賃貸)/574台(月額使用料:未定)●予告販売概要●販売戸数/未定●販売価格(税込)/未定●間取り/1LDK+SC+3LDK+3WIC+SC+2N●専有面積/46.95㎡~143.47㎡●バルコニー面積/4.40㎡~26.89㎡※上記概要は、供給予定の全住戸(287戸)の内容を表示しています。販売住戸を一括販売するか又は数期に分けて販売するかが確定していません。販売戸数・価格等につきましては、今後行う予定の本広告または当物件ホームページ(<http://www.sekisuhouse.co.jp/gm/osa/tower287/>)の本広告にて明示します。●広告制作日/2018年11月6日



マンションギャラリーのご案内

電車でご来場の場合

Osaka Metro 御堂筋線「淀屋橋」駅より、徒歩4分(約300m)

Osaka Metro 御堂筋線「本町」駅より、徒歩6分(約460m)

Osaka Metro 四つ橋線「肥後橋」駅より、徒歩6分(約450m)

お車でご来場の場合

御堂筋線「淀屋橋」駅交差点を右折、四つ橋線「京町堀」交差点を右折、「セーパーク野野町」をご利用ください。

カーナビゲーション、地図アプリをご利用の際は、下記の住所を入力してください。

「大阪市中央区平野町4-4-7」

※上記はマンションギャラリーの住所です。

予告広告

本広告を行い取引を開始するまでは、契約又は予約の申し込みは一切応じられません。また申込の順位に関する措置は講じられません。あらかじめご了承ください。(販売予定時期/2018年12月上旬予定)

※1. 上記の距離・徒歩分は、公園・公園地を通行するルートにて計算しております。●掲載のパンフレットの写真はモデルルーム(アパレル)にのみ変更したものを掲載しております。●(平成30年10月)したもので、実際とは異なる場合があります。●モデルルーム内の設備の家具・調度品・カーテン・ランドリ・照明器具等は販売価格に含まれません。●フリープランは30日以上の上の住戸をお申込みいただいた場合のみ適用される設計変更対応プランです。●無償オプション・有償オプション・無償・有償の申込には限りがあります。●掲載の距離・徒歩分は、地図上を計測した距離として計算したものです。●掲載の名称・内容は2018年4月5日現在のもので、変更になる場合があります。

売主・販売提携(代理)

売主・販売提携(代理)



積水ハウス株式会社



三菱地所レジデンス

お問い合わせ・資料の請求は
「グランドメゾン上町台レジデンスタワー」マンションギャラリー



0120-965-968

営業時間/10:00~18:00
定休日/火曜・水曜

最新の情報は

森と水のタワー

検索

資料請求は
右記よりアクセス



ご来場予約は
右記よりアクセス

