

時代と対話する1時間

ワン・アワー

one hour

東洋経済新報社 × 現場のリアル
ブランドスタジオ

原油価格・物価高騰を乗り越える
資金繰りが厳しいときこそ
銀行との情報共有を大切に



2021年度グッドデザイン賞

手洗いの重要性を楽しく体感
30秒程度で使い切れる石けん

POCKET SOAP

株式会社ドリームズ

おかげさまで120周年

DAIDO 大同生命

120th
ANNIVERSARY
大同生命

2022

9

地に足がついていなければ、
背伸びしたくてもできません。

代表取締役
畑 栄次 Eiji Hata

1976年、山口県生まれ。横浜の大学に在学中、先代である父親が病気を患い、就職活動をやめて卒業後すぐの帰郷を決意。'98年、株式会社畑水産へ入社。仕入れの目利きやセリの駆け引き、フグの除毒などの加工技術をベテラン仲卸人の背中を見て“盗み”、わずかに数年で周囲から“一人前の仲卸人”だと認められるようになる。2007年、代表取締役に就任。'16年、3Dフリーザー（急速冷凍機）などの最新設備を導入するとともに、下関のフグの仲卸業者では初めて一般社団法人日本水産会によるHACCP認証を取得。現在、下関のふく食文化をより普及・浸透させるために、様々な仕掛けを模索している。

注目の
企業に
学ぶ

株式会社畑水産

企業 DATA

本社・工場 山口県下関市彦島
西山町5-9-5
創 業 1958年(昭和33年)
事業内容 水産物の加工及び販売(主に河豚)、鮮魚の仲買業(主に河豚)、鮮魚の貿易業(主に河豚)
Webサイト <http://hatasuisan.com>

one hour

ワン・アワー 9月号

contents

- P1 注目の企業に学ぶ**
株式会社畑水産
フグという“食材”だけを商いするのではなく、ふくという“食文化”まで届けていきたい。
- P5 経済ジャーナリスト川島睦保が切り込む 現場のリアル**
資金繰りコンサルタント
有限会社エム・エヌ・コンサル代表取締役 **瀬野正博**
Interview
原油価格・物価高騰を乗り越える
資金繰りが厳しいときこそ
銀行との情報共有を大切に
- P8 Essence 論語と算盤**
Vol.26
「道理があつてこそ、繁栄する」
仁義道徳と利益の追及、
その両立が、国と人の正しい発達を導く。
- P9 健康経営の実学**
株式会社テック
従業員一人ひとりの個性に向き合い、
一人ひとりの個性が活きる環境づくりを目指す。
- P11 カルテの余白**
和光病院 院長 **今井幸充**
認知症患者の介護は、感情論に流されず、
無理なことは遠慮なく専門職に任せてください。
- P13 美味伝心**
「薄紅」
青森産りんごの美味しさをギュッと凝縮。
“ザ・青森”の和風アップルグラッセ。
- P14 cover story 匠の結晶**
「POCKET SOAP」
株式会社ドリームズ
手洗いの重要性を楽しく体感。
30秒程度で使い切れる石けん。

日本で唯一のフグ専門市場、南風泊市場。国内最大級のフグの集散地、下関の中でもフグの「聖地」とも称される南風泊を拠点に、全国各地へ天然・養殖ふくを卸す佃水産。代々受け継がれてきた高度な加工技術と熟練の目利き、最新鋭の設備を駆使して、最高の味覚とともに「ふく食文化」を届けようとする佃栄次社長にお話を伺いました。

聞き手：石井由美子（大同生命保険株式会社 山口支社下関営業所）



「お客さまにとって一番いいふく」を一番いい状態でお届けする。

創業から64年、当社は「ふく一筋」に商いをしてきた仲卸問屋です。仲卸という、活気にあふれた市場内でのセリの場面を思い浮かべるでしょうか。セリは、もちろん我々の腕の見せ所ですが、それだけでなく、仲卸は仕入れから出荷までの間に「美味しく食べられるようにする」という役割も担っています。

まず、南風泊市場で水揚げされた天然・養殖フグをセリで仕入れると、当社の150トンの活魚水槽で「活かし込み」をします。水槽の中で1〜4日ほど泳がせておくことで、フグのストレスがなくなり、体内に残るエ

サや老廃物が排出され、美味しく身が引き締まるのです。またこの間に傷や病気の有無を調べ、状態の良いフグだけを選別します。

次に「みがき」という除毒処理です。フグの有毒部分を取り除くのですが、実はこの工程にはもう一つ意味があります。刺身や鍋用に二次加工するための「下ごしらえ」でもあるのです。ちなみに下関では、一般的な「フグ」ではなく「ふく」と呼ぶことが多いのですが、これは不具や不遇を連想させる音の響きを避け、縁起の良い福にかけているといわれています。とはいえ使い分けの線引きは曖昧で、地元でも意外と混在しています。私自身は「毒のあるうちはフグで、毒を取り除いたら濁点を取ってふく」と、そんな感じで言い換えています。それほど厳密でもないのですが(笑)。

基本的には、みがき処理を終えた状態で出荷しますが、さらに手を加えて一切れ菊の花びらに見立てて盛り付けたふく刺の「菊盛り」

や、鍋用の身とアラ、皮刺、ヒレ酒用のヒレなど、すぐにお召し上がりいただける状態にセットしてお届けすることも珍しくありません。

私どもを含め下関唐戸魚市場仲卸協同組合には20の仲卸業者が加盟し、それぞれに独自色があるのですが、当社の特徴は、お客さまの業態も地域も多岐にわたること。北海道から沖縄まで、みがき処理前の活きたフグでお納めする料亭や料理店もあれば、ご自宅用に通販を利用されるお客さまもいらつしやる。全国各地の卸売市場へも出荷しています。そのため、お客さまによって異なる、それぞれの「一番いい状態」で出荷しているのです。

もう一つ、取り扱うフグの種類が多いことも強みになっていると思います。天然のトラフグ漁が解禁される9月末から2月、3月頃までが繁忙期になりますが、フグには様々な種類があり、一年中楽しめます。マフグ、シマフグ、ナシフグ、シヨウサイフ



佃水産には個人の「常連さん」も多く、様々なセット商品が用意されている。

冷凍したフグでも「これなら遜色ない」と喜んでいただけるようになりました。

大切なのは「お客さまにとって一番いいふく」であることです。最上級の天然トラフグを求められている料理屋さんであれば、納得していただける最高ランクのものを。できるだけ安価に料理を提供したいと考えられている居酒屋さんへは「このフグを試してみてください」と。一般的に、

フグと聞くと「高級魚」と思われる方が多いのですが、実際は皆さんが想像される以上に身近で「親しみやすい魚」なのです。

まずは地元下関から「ふく食文化」を浸透させたい。

私どもは「単にフグという食材を卸すのではない。フグを美味しくいただくために、先人たちが積み重ねてきた「ふく食文化」を広めるのだ」という意識で仕事をしています。その一例が輸出事業です。

平成元年、当社の創業者と二代目は、アメリカへのトラフグの輸出を実現させました。ニューヨークの日本料理店のパイオニアとして有名な「レストラン日本」のオーナー・倉岡伸欣さんとともに、約5年の歳月をかけて「安全性が確保された適正な商品であること」を証明し、審査の厳しさで知られるFDA(アメリカ食品

医薬品局)の認証を得たのです。

以来30年以上、何トンもの天然養殖トラフグを、毎年楽しみにされているニューヨークの人々のもとへお届けしていたのですが、一昨年、コロナ禍の影響で輸出事業がストップしてしまいました。私は「国内のマーケットとは違い、一度中断してしまうと、そのまま途切れてしまうかもしれない」と焦りました。

正直なところ、できるだけ多くの現地の方へ「本場のふくの美味しさ」を伝えようと、ギリギリの単価で卸してきましたから、売り上げの問題ではありません。理屈抜きに「絶対に再開させる」と奔走した理由は明確です。これまで「ふく食文化を世界に」と輸出事業に関わってきた数えきれない方々の想いを、私が背負っているからです。ですから昨年末、2年ぶりにニューヨークへ出荷できたときは、嬉しさよりも安堵感を感じましたね。

私は魚のことしか分かりませんが、日本の食文化って本当にいろいろな先人の知恵が詰まっていると思うんです。生で美味しく食べるために、包丁の入れ方から研究し、日持ちしない魚であれば塩漬や天日干し、酢締めをしたり、発酵させたり。フグに至っては、文字通り命懸けで「安全に美味しく食べる技術」を追求して

きたのです。

私は今、誇るべきこの「ふく食文化」を「まず下関から浸透させよう」と、当社の敷地内に新しい施設の建設を計画しています。生簀で泳ぐフグを見学してもらい、フグの解体ショーのようなことをしてみたり、捌いたフグをそくチャーしながら、特に子どもたちが目を輝かせるような「ふく食文化の発信基地」をつくりたい。若年層の魚離れは、魚介の宝庫ともいえる下関でも深刻です。フグの本場、フグの聖地と呼ばれるからには、子どもたちが「一番の好物は、ふく！」という街にならなければいけないと思うのです。

もちろん日本全国、世界各国への普及も目指します。ですが、まずは地元。地に足がつかないければ、背伸びもできないじゃないですか。■



社長とともに(写真左は大同生命 石井由美子)。

原油価格・物価高騰を乗り越える 資金繰りが厳しいときこそ 銀行との情報共有を大切に



資金繰りコンサルタント 有限会社エム・エヌ・コンサル代表取締役
瀬野正博 Masahiro Seno

1971年、東京都江戸川区生まれ。東京国際大学経済学部を卒業後、地方銀行での法人融資を担当。その後、税理士事務所、資金調達コンサルタント会社に勤務。2005年、独立して有限会社エム・エヌ・コンサル設立。中小企業経営者を支えたいとの強い思いから、25年以上一貫して従業員100人程度までの中小企業を中心に資金繰りや経営改善、経理業務をサポート。'14年、国より認定経営革新等支援機関に認定される。現在、中小企業3社の監査役を務める。

「大同生命サーベイ」の調査テーマ
資金繰りと今後の業績
について専門家の視点から深掘りしていただきました!



ウクライナ情勢に伴う原油価格・物価高騰や、長引くコロナ禍の影響を受け、資金繰りに頭を悩ませる中小企業が増えている。無担保・無利子のいわゆる「ゼロゼロ融資」は延長されたものの、ほかの中小企業に対する資金繰り支援、例えば事業復活支援金は打ち切られた。コロナ特別貸付の据置期間が終わり、これから返済が始まる企業では、返済に懸念を抱く企業も多い。銀行にて融資担当者としての経験を持つ瀬野正博氏に、資金繰りに困ったときの対処法を尋ねた。

聞き手・経済ジャーナリスト 川島睦保むつほ（元週刊東洋経済編集長）

▼コロナ禍に加えて、資源高騰、半導体不足に円安など、中小企業の経営環境は悪化しています。昨今の中小企業の資金繰りはどのような状況でしょうか。

中小企業の資金繰りの悪化傾向は、消費税が10%になった2019年秋頃から見え始めていました。その直後にコロナ禍に突入し、さらに最近では、円安により原材料費の上昇が顕著です。原油が上がった場合、それが価格に反映されなければ利幅が減って当然、企業の資金繰りは悪化します。とはいえ競合他社に切り替えられてしまうことを懸念し、なかなか取引先に値上げを要請できない中小企業も多かったようです。ただ最近では、食品・サービスなど幅広いジャンルにおいて値上げラッシュが起きているため、以前と比べると値上げしやすい状況にはなっています。

ちなみに、過去に中小企業の資金繰りに影響を与えた出来事としては、リーマンショックや東日本大震災があります。というのも、リーマンショックや東日本大震災のときは、企業業績は急激に悪くなったものの、ある程度先が見えていたからこそ、回復も早かったのです。一方昨今は、コロナ禍の収束の見込みがつかないために、回復もなかなか進まない中小企業が、増えているように思います。

▼中小企業にとって厳しい状況ではありますが、コロナ特別貸付の据置期間が終わり、返済が必要になる企業が今後増加することも見込まれます。どのような返済計画を立てればいいでしょうか。

返済するには、まずどれだけの売上と利益が必要かを考えることが重

要です。しかし、そこにしっかり時間を割けずにいる経営者は少なくありません。据置期間が長くなると、据置を前提とした経営をしてしまいがちです。「来年から返済が始まります」と忠告しても、よその会社も同じように苦しんでいるから、また国が支援してくれますはずだと考えている経営者もいます。しかし国は、融資や補助金はもうやり尽くしたと思っている可能性が高く、銀行からも今後は、コロナ禍で緩和された審査基準での融資は行なわれなないと考えなければなりません。今の事業だけでは銀行に返済ができません。何か新しい事業をビジネスプランとしてまとめ上げて融資を引き出す方法もあります。既

存事業と新規事業を併せて利益を回復し、返済していくという計画書をつくることによって、金融機関の信用を得ることが大事です。もともと、企業によってはすぐに以前の状態に戻すのは難しい場合もあるでしょう。その場合は、当面の資金流出を抑えるしかありません。返済が始まる前に、借り換えによって据置期間を継続してもらおうなどという交渉が必要になります。

▼銀行との交渉におけるポイントを教えてください。

会社の現状を、具体的に説明できる資料を用意することです。最悪の状態からは回復していることや、業績が

コラム 銀行融資における「リスケジュール」

金融用語としてのリスケジュール(リスケ)とは、借入金の返済が困難になったときの、「一定期間の約定返済額を減額する」などの返済条件変更のこと。新規融資を受けられない場合、資金繰りを改善させるための選択肢の一つとなる。2009年に時限立法で中小企業金融円滑化法が施行されてから多く使われるようになった。金融庁は、現在も金融機関に対して継続して円滑な資金供給や貸付条件の変更を行なうことを求めており、リスケの実行率は高い。

条件変更の内容は様々だが、多く見受けられるのは、毎月の元金返済を半年~1年程度ストップしてもらい、その期間は利息のみの支払いとする方法。毎月の返済金額を減らすことによって資金調達と同様の効果が得られ、経営の立て直しを図ることができる。デメリットとしては、リスケ期間中は新規融資が受けにくくなり、まとまった資金調達が難しくなることが挙げられる。

【銀行から融資を受ける際に用意すべき資料】

新規融資やリスケジュールの際に、銀行に提出すべき書類は主に下記5点だ。銀行から提出を求められてから作成にとりかかる企業も少なくないが、顧問税理士に依頼したとしても、すぐにできあがるとは限らない。提出が遅くなれば、それだけ審査が遅れることになるので、できるだけ事前に準備しておきたい。

決算書	「貸借対照表」と「損益計算書」のほか「販売費及び一般管理費内訳書」など。融資の審査においては、決算書の内容が大きなウエイトを占めている。
試算表	「月単位」や「ある一定期間」で試算した期中の決算書(貸借対照表や損益計算書)のこと。銀行は決算後の業績がどのように推移しているかを知るために、最新の試算表を要求する。
資金繰り表	企業の現金収入・支出を項目別に収支の差額がどのようになっているか、また不足している場合、どのように資金を調達し賄っているのかがわかる重要書類。基本的には月単位で作成し、3カ月程度の実績とその後6カ月程度(できれば1年)の予想をセットにして作成する。資金繰りを管理する経営上重要な書類でもあり、日常から作成しておくことが望ましい。
金融機関別取引推移表	取引銀行ごとに借入残高や融資取引条件をまとめたもので、名称は「借入残高推移表」など、銀行によって異なる。これによって銀行は他行が融資先企業に対してどのような姿勢で取引しようとしているのか、シェアバランスに大きな変化がないかを把握する。
経営(改善)計画書	今後どのような経営をしていくかを経営計画としてまとめたもの。業績が悪化している企業が、問題点を抽出し改善策を考え、健全企業を目指して策定した計画書は、「経営改善計画書」と呼ばれる。経営者が中心となって、業績が悪化した原因を究明し、対応策を熟考し、実現可能性の高いものを作成する。改善効果がどのような算出根拠によって出されたのかを明確にしておくことが大切。

資料:瀬野正博氏作成

当の数字を見せることです。昨今の銀行員は協力的なので、できるだけ企業のよいところを拾おうとしてくれるはず。手持ちのお金が多少なりとも残っている状態であれば、新たな融資が得られなくても経営改善で立て直せる場合もあります。

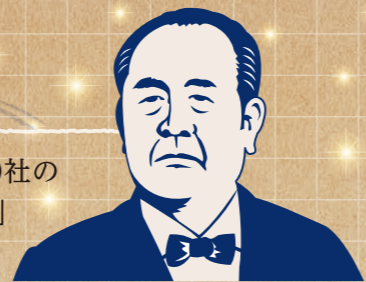


【大同生命サーベイ調査結果のポイント②】ウクライナ情勢や円安等に伴う原油価格・物価の高騰が、今後の業績に「影響がある」と回答した企業は76%となりました。新型コロナ関連融資について、「融資条件通り全額返済可能」と回答した企業は80%でした。一方、18%の企業で返済が滞る懸念があることがわかりました。



【大同生命サーベイ調査結果のポイント①】自社の資金繰りについて、「支障はない」と回答した企業は全体の62%と、前回調査(2021年5月)から増加(+3pt)しました。一方で「今後、支障が出てくる」と回答した企業も26%と増加(+4pt)しました。

Essence 「論語と算盤」



渋沢栄一

渋沢栄一といえば、明治維新後の新政府に仕えたのち、第一国立銀行をはじめ約500社の企業の創立および発展に貢献した日本の企業の先駆者であり、「日本の資本主義の父」といわれる人物。彼の思想をまとめた講演集『論語と算盤』は大正期の1916年に出版されたものながら、今なお多くの経営者や指導者の愛読書となっています。混迷の時代の今こそ、『論語と算盤』から経営のヒントを学んでいきましょう。

◆利益拡大は仁義道徳に基づくべき

世の中の商売、事業は利益を増やすことを目的としていることは当然です。しかし、本物の利益の拡大は仁義道徳に基づくべきであり、そうでなければ絶対に長続きしません。仁義道徳に欠けると世の中の仕事はだんだん衰退してしまうものです。その一方で、仁義道徳の空理空論に陥るのも国の活力を低下させ、生産力を削ぎ、ついには国を滅ぼします。かつて宋の時代にそのような実例がありました。ある学者が仁義道徳を唱えるあまり、その国は進歩するという考えを打ち捨て利益を得る欲望も失ったところ、とうとう学者も国も滅びてしまいました。仁義道徳も悪く使うと亡国に至ってしまう恐れがあると分かります。つまり利益を求めると仁義道徳たる道理を重んずることを両立してこそ、国家は健全に発展し、個人も豊かになっていくのです。

◆事業発展の欲望を正しく持つべし

自分さえよければ良いというのは、例えば駅の改札に我先にと大勢が押しかけ、結局混乱のあまり誰も通れずに共倒れになるようなものです。アメリカの経営学者ドラッカーは、近代日本の製造業に貢献した人物として私と岩崎弥太郎氏を掲げました。岩崎氏の会社が明治初頭から日本の海運業を独占していたので、用船料の緩和には競争が必要と考えた私は共同運輸会社を設立。両者の熾烈なビジネスの闘いが新たなエネルギーを生み、のちに合併して日本郵船を設立するに至りました。そこには日本の産業を活性化させたいという道理があり、互いの利己の欲望ではなかったのです。事業を発展させたい、利益を拡大したいという欲望は誰もが持つべきですが、その欲望は道理によってコントロールすべきなのです。つまり、利益を上げるには人格が求められるとも言えます。

【監修】 渋澤 健 Ken Shibusawa

1961年生まれ。渋沢栄一の玄孫。テキサス大学卒業。JPモルガン、ゴールドマン・サックスなど米系投資銀行でのマーケット業務、大手ヘッジファンドを経て、2001年に独立。'08年 commons 投信株式会社を創業し、現在は取締役会長。講演、セミナー、著書多数。

特集記事 「渋沢栄一と広岡浅子」

第4回 渋沢と浅子のビジネスの関わり・石炭と港

広岡浅子は日本女子大学校設立以前に、渋沢栄一とビジネスである関わりを持っていました。舞台は九州・筑豊、キーワードは「港」です。浅子は当時最先端のエネルギー産業だった石炭の販売に着目。広炭商店という会社を設立します。また、海外への輸出のために、設備が不十分だった若松港の築港に投資。門司港でも税関の設置を願いました。一方、渋沢は別の観点からこれらの港に関わります。彼は港湾が近代化に重要な役割を持つと考えて全国で築港に協力。その一環としてこの二港にも出資し、築港会社の相談役も務めました。目的は違いますが、この二人の活躍が筑豊を日本の玄関口にまで育て、繁栄に導いたのです。

渋沢栄一と大同生命創業者の一人である広岡浅子は、同時代を生きた実業家同士、日本女子大学校の設立など様々な接点がありました。大同生命では保管されていた貴重な資料などから両者の交流の足跡を紹介しています。ぜひご覧ください。https://kajimaya-asako.daido-life.co.jp/column/



※本稿は2022年7月末現在の情報を基に執筆された原稿です。

▼ **リスクを申し出る際に特に留意すべきことはありますか。**

リスクをすると、基本的にははばらく新規の融資は見込めないと考えなければなりません。政府の指導もあつて、今はリスクの実行率が90%以上と極めて高いのですが、申請では厄介な交渉が必要になる場合もあります。リスクをしたら経営がどう改善するのか、客観的に見た信頼性の必要があります。とはいえ、きちんとした計画書をつくるには日数がかかりますから、銀行には「1〜3カ月かけて計画書をつくって説明するので、とりあえず元金返済を半年ストップさせてほしい」とお願いしましょう。初めてのリスクなら、まずはそれで応じてもらえることがほとんどです。経営改善計画書をどうつくるかですが、身近に信頼できる税理士や中小企業診断士がいれば相談してみてください。あるいは、中小企業庁が提供している認定経営革新等支援機関（認定支援機関）の検索システムを使って、相談先を探してみてもよいでしょう。

▼ **今後、経営者は資金繰りに当たってどのような注意が必要でしょうか。**

今月末の支払いが危ないという相談もよく受けますが、その時点で融資を申し込んでも即対応してもらえない可能性が高く、場合によっては経営者自身が自己資金を入れる必要も出てきてしまいます。もちろん業種によつて、どこまで先が読めるかは様々ですが、できる限り先を読む習慣を身につけましょう。例えば飲食業なら、過去数年間の月間売上を見れば季節や月の変動による波動が見えてきます。今期は、前年同月と比べて売上が5%増えていたとすると、同じような波動で毎月5%が波を打つように増えると考えます。そうして入金予想を行い、その原価から支払いも予測します。要するに出入金の予定表である資金繰り表をつくることです。

▼ **資金繰りの成功事例があれば教えてください。**

ある企業がコロナの収束を見込んで旅行業を始めようとしたものの、感染者の増加によりキャンセルが多数出てしまい、売上が立たなかったことがありました。そこで、銀行にキャンセルしたお客様のリストを個人情報提供を伏せた状態で見せたところ、債務超過で借入金もかなり残っていたにもかかわらず、新たな融資を獲得できました。コロナが収まれば、この顧客リストが収益基盤になると銀行が判断してくれたのです。キャンセルの発生は一見悪材料に思えますが、逆に自社にはこれだけのお客様がいるという証拠にもなります。技術力だけでお金を借りられた会社もあります。文房具への箔押しを行なっている印刷会社は、コロナ禍で業績はさんざんだったのに、銀行はその技術が高く評価して融資してくれました。自分たちにとっては当たり前でも、外部から見ると希少性のある技術の場合、こういうことが起こり得ます。このように、何かアピール材料をうまく見つければ、銀行の評価が上がって資金繰りが楽になる可能性があります。だからこそ、できるかぎり銀行と情報を共有して、着実に信用を得ていきましょう。

川島の複眼思考

―本稿のまとめとして―

企業の資金繰りが悪化したとき、頼らざるを得ないのが銀行などの金融機関だ。銀行に良い印象を持たない経営者も少なくないだろうが、そのような固定観念は捨てて、販売先や仕入先と同じビジネスパートナーとして、対等な立場での意見交換を心がけたい。銀行との関係が良好ではない場合、企業側も何か改善したほうがうまく進むこともある。こちらの要請に応じてくれない場合、その理由は何か、今後何をどうすればいいか、企業から銀行に歩み寄ってアドバイスを求める姿勢も必要だろう。ただし、現在もファクタリング（事業者が保有している売掛債権などを期日前に一定の手数料を徴収して買い取るサービス）を装った違法貸付などがはびこっており、金融庁も繰り返し注意喚起を行なっている。そうしたヤミ金融業者につけこまれないためにも、銀行とは普段から良好な関係づくりが望まれる。（睦）

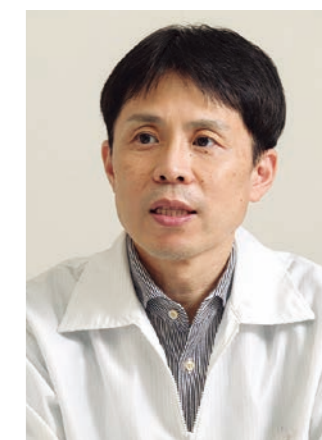
「大同生命サーベイ」の月次レポートは、当社のWebサイトからご覧いただけます。どうぞご利用ください。(https://www.daido-life.co.jp/knowledge/survey/)



一人ひとりの個性に向き合う。

株式会社テック(広島県竹原市)

光学フィルムなどの機能性フィルムのカット、貼り合わせ、検査を得意とする株式会社テック。従業員一人ひとりの個性が活きる組織・環境づくりを目指し、日々奮闘する松下琢哉社長にお話を伺いました。



あらゆる産業で用いられる機能性フィルム*1。その中でも、液晶や有機ELディスプレイに用いられる偏光板*2の加工をテックは主力事業としてしています。

「テレビやパソコン、カーナビ、スマートフォン。誰もが毎日、何かしらのディスプレイを見ていると思います。その画面の美しさ、見え方を左右する部材が偏光板です。当社は、大手化学メーカーが製造する偏光板の加工部隊として成長してきた会社です」

偏光板の品質は、最終製品の価値に直結します。クリーンルームで行なう加工には細心の注意と正確性が求められ、極めて高い水準で品質管理をしなければいけません。

「加工だけでなく検査にも『職人技』があり、決して『誰にでもできる仕事』ではありません。特に偏光板の検査は難しく、暗室で特殊な照明を使って正しい見方をしなければ、折れや傷、異物混入、光学的な歪みなどを見つけることはできません。おそらく一般の方では、不良の有無すら分

らないと思います。それを一枚一枚、何百何千というフィルム(偏光板)をテック、百枚に一枚あるかどうかという不良品を見落とさなく探します。その集中力は並大抵のものではありません」

テックには検査員の社内資格があり、松下社長も資格取得の訓練に参加したことがあるのですが…。

「私には無理でした(笑)。やはり、どのような仕事にも適性や得手不得手があるのです。ですから、その人の個性が活きる環境を与えられるかどうか。それが重要なのだと、身をもって知りましたね」

一人ひとりの個性を尊重し、適材適所の持ち場を与える。70人以上の従業員全員に、そのような環境を与えることは容易ではないけれど「諦めたくない」と松下社長はいます。

「この竹原市で積極的に地元企業に入社したい」と考える若者は稀です。広島市はもちろん、大阪や東京などの都市部で働きたい、あるいは「格好いい業界」で働きたいという気持ちも理解できます。新卒採用の難しさから、一時は『社会経験のない若者に、どうすれば当社の魅力を伝えられるか』と試行錯誤しましたが、悩んだ末に『今いる人たちが、ずっと働きたいと思ってくれる会社しよう』と発想を変えました。当社には、性別や年齢を問わず活躍できる『持ち場』が

あります。新規採用もゼロではありませんから、定着率を高めていけば、人材不足に悩まされることもなくなると思います」

従業員の満足度を高めるために、松下社長は様々な取り組みに着手。働き方改革の一環として取り入れた健康経営もその一つです。

「若者が憧れる立地に移転するとか、大企業並みの高待遇にするとか、できないことを考えても仕方ありません。まず、できることを考え、得意なことを伸ばす。人の成長も会社の成長も、考え方は同じです。健康経営に關しても、無理して特別なことをしようとしたわけではありません。がん検診も費用を会社負担にすることは難しいので、行政サービスを活用しやすいように情報提供したり、休みを取りやすくしたり、できることから考えました。広島県は働き方改革や健康経営のサポートに積極的なので、探せば活用できる施策って、いろいろあるんですよ」

従業員自身の健康問題に限らず、出産や育児、家族の看護や介護などまで見据えた、ワークライフバランスのための制度づくり。そしてその制度を気兼ねなく活用できる「休みたい」と言いやすい環境づくり。この数年、進めてきた取り組みの根幹には、創業時から現会長が提唱してきた「社員は皆家族」という想いがありました。

「アットホームな社風とか、家族的経営って、一時期かなり否定的に捉えられましたよね。効率や成果、合理性を重視した経営をするべきだと。けれどそれは、先ほどの雇用の話と同じで、物事の一面しか捉えていないと思います。少なくともこの地域では、従業員と一緒に成長し、従業員と一緒に幸せを追求しなければ、企業を継続させることはできないと思います。成績や成果だけで従業員の能力を評価する会社は、逆に従業員から社になつてしまおうと思うのです」

社員は皆家族という言葉の第一義は、従業員を大切にすることを松本社長は「もっと深いものだ」と感じています。

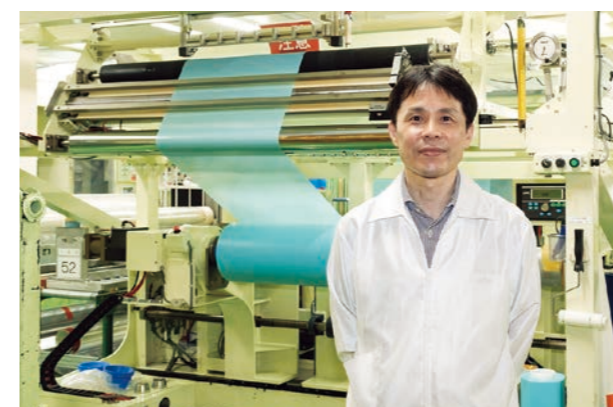
「家族的経営は『仲良し』ってことではありません。時には親子喧嘩もあれば兄弟喧嘩もあります。それでも、自分の幸せのために『子どもがどうなってもいい』なんて思う親はまずいませんよね。厳しいことを言う父がいて、愚痴を聞いてくれる母がいて、応援してくれる姉や、手を引っ張ってくれる兄や、みんなを笑わせる弟がいる…。そんな組織って強いと思うんです。私自身、まだ『親』を名乗るには未熟です。けれど『家族の幸せは自分を守る』という気概だけは持ち続けていたいと思います」

大同生命サーベイ2021年9月度調査「健康経営」にご回答いただいた企業の中から、健康経営に取り組まれている企業さまにインタビューしました!



企業 DATA

所在地 広島県竹原市西野町 195-1
 代表者 代表取締役会長 水戸裕孝
 代表取締役社長 松下琢哉
 創業 1986年(昭和61年)
 事業内容 樹脂フィルム等の加工
 Webサイト <https://tec.co.jp/>



■ 中小企業経営の現状分析に「大同生命サーベイ」をお役立てください! ■

大同生命に所属する全国約3,700名の営業職員は、日々様々な業種・業態の中小企業経営者と触れ合っています。そこで見聞きするのは現場のリアルな声であり時代の生の声です。そのような声を共有し、経営の参考にさせていただこうと開始した調査が「大同生命サーベイ」です。



大同生命では、創業120周年を迎える2022年度を「健康経営の本格普及元年」と位置付け、健康経営に関する各種情報提供やイベント・セミナーの開催などを通じ、日本を支える中小企業における健康経営の普及に一層取り組んでまいります。



※「健康経営®」は、NPO法人健康経営研究会の登録商標です。

*1:機能性フィルムとは、基材となる樹脂フィルムなどに様々な機能を持つ材料を付加して、新たな機能や付加価値を付けたフィルム。
 *2:偏光板とは、様々な方向に進む光を制御し、一定方向に進む光だけを通す光学フィルム。余計な光が遮られることで人の目が認識しやすいようになる。

カミテテの今日

今井幸充

認知症患者の行動を止めるのではなく、行動に「環境を合わせる」のです。

いかなる状況でも「身体拘束も隔離もしないケア」を実践する認知症専門病院。

それが埼玉県にある和光病院だ。2012年から院長を務める今井幸充医師にお話を伺った。



「当院ができたのは2002年。介護保険制度がスタートして2年後のことでした。当時はまだ『痴呆症』と呼ばれていた時代で(2004年、厚生労働省によって呼称変更)、この病気に対する誤解や偏見も多く、患者さんにとのケアをすればよいのか、方法論も確立されていませんでした。そのため多くの老人保健施設などの介護施設が、認知症患者のBPSDに困惑していたと思います」

認知症には大きく二つの症状があり、一つが記憶力や理解力、判断力などが低下する「中核症状」。そしてもう一つが「認知症の行動：心理症状」を意味する英語の頭文字を取った「BPSD」で、興奮や暴力、幻覚や妄想、徘徊、不眠などの症状が表れる。介護者が苦慮するのは中核症状より、BPSDへの対応であることが多いという。

「通常、私たちの行動や心理には」このように「認知症の行動や心理には」このように「認知症の行動や心理には」このように「認知症の行動や心理には」

医療法人社団翠会 和光病院院長

今井幸充 Yukimichi Imai

1983年、聖マリアンナ医科大学大学院にて博士(医学)課程を修了。同大学助手、講師、米国ハーバード大学ブロンクスVAメディカルセンター研究生、聖マリアンナ医科大学東横病院精神科部長、日本社会事業大学大学院社会福祉学研究科教授等を経て2012年より現職。日本認知症ケア学会元理事長、日本老年社会学会理事、日本老年精神医学会名誉会員。主な著書に「家族のための「認知症」対策完全ガイド」「ユッキー先生の介護相談」などがある。

行なう専門病院として誕生した。超高齢化社会の到来を見据え、精神科医療の領域をさらに一歩、前に進めようとしたのだ。

「当時の精神科医療では、激しい行動障害に対して身体拘束や隔離が行なわれていました。しかし当院では、そのような方針は取りませんでした。BPSDの多くの症状は、自分の気持ちがうまく通じないことや、できないことに対する苛立ちなどから起こります。そうであるなら『適切なケア』さえできれば、身体拘束などをしなくても済むはずだと考えたのです」

実際、開院当初から現在に至るまで、和光病院に入院する患者の多くはBPSDのために「自宅や施設での介護が難しい」とされた人だ。ただし、医療保護入院(本人の明確な同意が得られなくても、精神保健指定医と家族が必要性を認めた場合に入院できる制度)の体制をとっているため病棟は閉鎖構造となっている。病棟内ではプライバシーが守られ、自由に行動できる環境づくりがなされている。

「私どもの認知症ケアの柱は『コミュニケーション』、環境、そして患者さんの気持ちになって行動の背景を想像するサポートです。まずはご本人が考えていることを最優先に、自由に過ごせるようにします。例えば患者

さんが『ご飯を食べたくない』と意思表示したとき、その言葉の背景として考えられることは一つではありません。おなかがいっぱいなのか、内緒でお菓子を食べたのか、身体的な病気があるのか…。いろいろな方向からその理由を探ります」

患者は、自分で自分の気持ちを説明できないからイライラしている。それを無理に説明させようとすれば、イライラが爆発するのは当然だと今井医師はいう。



「カーテンの陰で放尿する患者さんも少なからずいます。それはトイレの場所が分からないから。ソワソワしている患者さんを見かけて『トイレに行きませんか』と誘うことはありますが、たとえその場で放尿してしまっても無理に止めることはしません。終わってからカーテンを洗濯に出して掃除をし、着替えさせればいい。そのような考え方が基本なのです。どれほどきつく『こんなことしてはダメ』と注意しても、患者さんが理解して、やめるわけではありませんから」

「朝食のために誤嚥(ごえん)をしてしまう食行動異常の症状がある人には、小さなぐい呑みにご飯とおかずを分けて提供し、一つずつ食べるように工夫する。こうした丁寧なケアの積み重ねによって行動障害を減らし、安心して安全に生活できる環境を提供することが、認知症のケアであり治療なのだ」と今井医師はいう。

「ケアというと、身の回りのお世話のような軽い印象を持たれるかもしれませんが、ケアも治療の一環です。良質なケアは、むしろ向精神薬などよりも有効に『患者さんの尊厳を守る治療』を実現してくれます。例えば、過去にこんなことがありました。ある病室の前に毎日じっと立ち、その中にいる入院患者をずっと眺めているAさんという患者さんがいます。そのAさんがある日、外から眺めるだけでなく、中に入って重症者の点滴を全部抜いてしまったのです。そのときはさすがに、ずっと守ってき

た方針を曲げてでも『Aさんを隔離するしかない』という流れに。しかし、一人の看護師が『いつも同じ行動をする常同行動という症状なのだから、入室された側の患者さんを別の病室に移して、その病室を空っぽにしましょう』と提案し、隔離は見送りました。結果、Aさんは毎日『空になった病室』を眺めに行き、何度行っても誰もいないと分かると、やがてその

常同行動をしなくなったのです」

このように何らかの行動を「やめさせよう」とするのはなく、環境のほうを「患者の行動に合わせる」ように工夫する。それが認知症ケアのコツだという。ただ、その実践は容易ではない。また、認知症のケアは医療・看護・介護の各分野にまたがるため、一般には理解しづらい部分もある。

「ご家族も医療・看護・介護スタッフと連携するチームの一員だ」という考え方もありますが、過剰な使命感を持たれないように配慮する必要があります。ご家族は患者さんとの関係性が特殊だからです。医師や看護師は、認知症になった状態の患者さんしか知りませんから、認知症の症状を冷静に見ることができません。一方、ご家族が認知症の症状がもたらす相間に『ダメじゃないの!』と大声を出してしまうのは、以前のその人を知っているからなのです」

使命感や義務感に押しつぶされそうになっている家族に、今井医師は『介護を一人で行おうと思わないで』『できないと思うことは遠慮なく専門職に任せて』と話しかける。「いくら『家族の愛情があれば、どんなに大変でも介護できるはず』などと感情論を語ったところで、結果的に不幸になつては何の意味もないのです」



ウイルスについて楽しく・わかりやすく学べる、イラスト満載の「ポケットういるす図鑑」も付いています。



万が一、子どもが誤飲をしてしまったとしてもすぐに吐き出すよう、苦味成分が配合されています。

株式会社ドリームズ

代表取締役 添谷 徹(そえや・とおる)
所在地 東京都新宿区高田馬場3-14-3 八達ビル2F
Webサイト <https://www.weareviruses.com/pocketsoap/>
お問い合わせ 03-5332-3955

※商品の購入についてはWebサイトをご確認ください。



内容量：6種×6個
重量：18g(0.5g×36個)
付属品：ポケットういるす図鑑
価格：660円(税込)
※個人によって使いきり時間は異なります。

photo:Yoshinobu Kose 写真提供:株式会社ドリームズ

匠の結晶

2021年度グッドデザイン賞

POCKET SOAP

手洗いの重要性を楽しく体感できる、30秒程度で使い切れる小さな石けん。

コロナ禍で重要性が再認識された「手洗い」。しかし、子どもたちにその大切さを理解させるのは容易ではありません。実際、子どもを持つ親への調査では約6割が「子どもに手を洗わせるのに苦労した」との回答も。そうした状況を打破しようと、株式会社ドリームズと株式会社TBWA HAKUHODOが共同開発したのが「POCKET SOAP」です。

これは、厚生労働省が推奨する手洗い時間の「30秒」程度で使い切れるサイズの小さな石けん。コロナ、インフルエンザ、サーズ、アデノ、ノロ、エボラという危険な6種類のウイルスをキャラクター化した形状になっており、30秒でウイルスをやっつけるという手洗いの意味合いを子どもでも視覚的に理解できるのが特徴です。色や香りも種類ごとに異なっており、

楽しみながら使えるのも◎。持ち運びに便利なおえ、1個ずつ取り出して使えるので、自宅はもちろん、公園遊びの後や食事の前など外出先でも重宝します。ただ、泡立ちやすさを保ちながら、30秒程度で消えてなくなるようにするまでには多くの苦難があったといえます。薄さや重量など微妙な仕様の違いでも硬度が足りず、形崩れが生じてしまうことも。キャラクターの造形にも徹底してこだわり、サンプルや試作金型の改善を何度も重ね、イラストのかわいらしさを表現した形状を実現しました。発売からわずか半年ほどで出荷数は10万個を突破し、海外でも販売されるなど人気のアイテムに。手洗いをゲームのような楽しい体験に変えたこの石けんが、感染症との闘いを支える大きな力となっています。



PRESENT 「POCKET SOAP」
今月のプレゼント

を抽選で10名様にプレゼント!

ご希望の方は、アンケート・プレゼント応募フォームよりご応募ください。締切は2022年10月10日です。当選者の方には、裏表紙に記載の担当者よりプレゼントを持参させていただきます。

https://ma-dodai.daido-life.co.jp/survey_2209.html



bimi-densin

美味伝心

“おいしいものは、心まで伝わる”

薄紅

うずくれない



一つの実から3枚だけ作られる、贅沢な和風アップルグラッセ。

「おきな屋」は、大正7年から100年以上にわたって、本州の最北、青森の地で愛され続けている和菓子の老舗です。「たんなる物まねに陥らない」「安易に流行を追わない」「見栄えが良いだけのお菓子にしない」といったこだわりを100年間守り、基本に忠実に、確かな美味しさを求めてお菓子作りと向き合い続けています。

また、「おきな屋」では地元産の食材を活かしたお菓子作りを大切にしています。南部小麦や中村養鶏の卵、津軽味噌、上北地方の長いもなど、青森県は魅力的な食材の宝庫です。それらを活かすためにも、添加物の使用は最小限にしています。そしてそんな青森が誇る食材の代表ともいえるりんごを、贅沢に使った和風アップルグラッセが「薄紅」なのです。

今ほど保存技術が発達していなかったころ、青森では穫れすぎたりんごを乾燥させて保存食としていました。「薄紅」はそんな昔ながらの食べ方を参考に作られています。りんごを輪切りにし、直径6~7センチ程の幅が広い部分だけを使用。ただ乾燥させるのではなく、特殊な製法で果実の水分を砂糖蜜に置き換えてい

ます。一つの実から多くて3枚ほどしか作れない贅沢なお菓子です。

使用しているりんごは、日本に伝来した原種に近いといわれる「紅玉」です。酸味と香りが強く、果肉が締まっていて崩れにくいのが特徴で、加工すると甘みが強くなるため、お菓子作りにはぴったり。一口かじれば、しんと柔らかくもシャリシャリとした独特の食感とともに、「紅玉」の芳醇な香りと酸味と甘みが口いっぱいに広がります。原材料はりんごと砂糖のみで、砂糖蜜や表面にまぶしている粉砂糖には、滑らかなくちどけと上品な風味が魅力の和三盆糖を使用。材料も製法もシンプルだからこそ、素材の良さと職人の腕が光ります。

また、包装は商品の高級感を損なわないため上品な箱型で、青森市出身の彫刻家の原画をモチーフにデザインされています。外見から味まで、「青森産」にこだわり抜いてつくられた「薄紅」は、どこにでも青森県の魅力と美味しさを届けてくれます。穏やかなティータイムにも、大切な方への贈り物にも一役買ってくれる一品です。■

株式会社 翁屋 青森県青森市南佃1-18-15

お取り寄せ情報

販売価格：1枚 249円(税込) 9枚入り 2,474円(税込)
12枚入り 3,348円(税込) 18枚入り 4,850円(税込)

発送方法：通常便 賞味期限：90日

ご注文はこちらから

<http://shop.a-okinaya.co.jp/> 【お問い合わせ】017-742-1430



大同生命大阪本社特別展示をリニューアル 『大同生命の源流 ～加島屋と広岡浅子～』

当社の創業120周年を記念し、大同生命の源流・加島屋*1の幕末期の姿を近年発見された資料を元に再現しました。

最先端の経済都市だった江戸時代の大坂。大坂で一二を争う豪商・加島屋のビジネスや生活を「見える化」し、若き日の広岡浅子*2の姿など、活力にあふれたサステナビリティ都市・大坂を紹介します。

*1 当社の礎を築いた大坂の豪商 *2 当社創業社の一人



会場	大同生命大阪本社(大阪市西区) 2F メモリアルホール
展示期間	2023年3月末まで
開館時間	火～金曜日10:30～16:00(入館は15:30まで) ※月曜日(祝日を除く)はガイドツアー実施日(要事前申込)
休館日	土曜日・日曜日・祝日・年末年始 ※その他、臨時休館する場合があります。
入場料	無料

詳しくは特設サイトをご覧ください。 <https://kajimaya-asako.daido-life.co.jp/mh2022/>



財住金から住宅ローンのご案内です

財形住宅融資

【財形貯蓄をされている方がご利用できます】

5年間固定金利制

年0.62%

※上記金利は令和4年7月1日現在のものです。 ※子育て支援特例利用時の金利になります。
※財形貯蓄をされていない方でもご利用できます、「フラット35」も取扱中。(最新の金利につきましては弊社HP等で、ご確認ください。)

住宅資金セミナー・個別相談会 開催中 ●東京地区をはじめ、全国各地で随時開催中です。

※セミナー・個別相談会の詳細は弊社ホームページをご覧ください。参加のご予約もHPにて受付しております。



厚生労働大臣登録福利厚生会社 貸金業登録番号:関東財務局長(8)第01157号
財形住宅金融株式会社 東京支社 担当:森山・吉村
〒102-8650 東京都千代田区麹町5-1 NK真和ビル3階 TEL 03-3263-4861
全国からのお問い合わせを受付いたします

財住金ホームページ <http://www.zaijugin.co.jp>
～財住金HPで資料請求やセミナー申込み等ができます～

onehour ワン・アワー 9月号 ■ 2022年9月1日発行 ■ 発行/大同生命保険株式会社 ■ 発行部数/212,000部 ■ 企画・制作/株式会社アイズ

■お届けしたのは…

DAIDO 大同生命保険株式会社

お問い合わせ先

大同生命コールセンター

0120-789-501 (通話料無料)

受付時間 9:00～18:00(土・日・祝日・年末年始を除く)

■契約内容のご照会・見直し ■資金のご用立て・お引出し
■各種変更

※プライバシー保護のため、お問い合わせは**契約者ご本人**または**ご家族登録制度に登録されたご家族**よりお願いいたします。

■大同生命ホームページアドレス <https://www.daido-life.co.jp/>

■本誌に掲載の各記事は各発言者・筆者等の見解です。

■本誌に関するお問い合わせは業務部までお願いします。 TEL.03-3272-6140

大同コード



※本誌掲載記事・写真の無断複写(コピー)・複製・転載を禁じます。