

あんしん Life

7・8

July-August

2023

Vol.610

誌面P5

JAPAN HERITAGE
日本遺産
を巡る



「山寺が支えた紅花文化」
の動画がご覧いただけます

※動画は予告なく終了する場合があります



7月初旬、紅花が花畑一面を黄色に染める。山形の紅花は江戸時代には染料として珍重され、この地に莫大な富をもたらした。(山形県山形市)



中小企業の競争力の源泉

「情報資産」を守る取組みを

連載

各界のスペシャリストに学ぶ経営のヒント

『食育』を通じて社会と未来を考える

服部栄養専門学校校長・料理研究家 **服部幸應さん**

社長の思いをつなげて成長 中小企業の事業承継

「事業承継選択肢のどれを選ぶか／事例紹介」

読者アンケートに
ご協力ください

※詳しくは30ページを
ご覧ください。



「経営」を守る・支える

あんしん財団

広報誌

「情報資産」を守る取組みを

2023年2月号、3月号の「FOCUS」では、中小企業の経営課題の一つとして情報セキュリティ対策の重要性をお伝えしました。今回はその中でも、中小企業にとって生命線ともいえる「情報資産」を守る対策についてITコーディネータの進京一氏に伺いました。

1 情報資産とは

企業における情報資産とは、**企業活動に必要で価値がある情報**（個人情報含む）および、**それらの情報を含む書類、電子データ**（データを保存する媒体や機器も含む）のことをいいます。大別すると、**研究開発、製造関連などの「技術情報」と、顧客、価格などの「営業情報」**に分けられます（図1）。「**情報資産は経営に直結し、競争力の源泉となるものです**。2022年には、回転寿司チェーンの社長が前勤務先のライバル企業から商品原価などの営業情報を持ち出し、元部下とともに逮捕されるという事件が話題を集めました。このように、最近、情報資産が流出してしまう事件が増えており、それを守らなければならないという認識が広がっています。**経営者の中には情報資産の価値に気付いていない方もいますが、自社の情報資産を見極め、守るとともに、活用していくために、しっかり管理していく必要があります**」（進氏）。

技術情報	営業情報
<ul style="list-style-type: none"> ●研究開発情報（実験データ、試作品情報等） ●製造関連情報（製品図面、製品テストデータ、製造プロセス、工場設備・レイアウト）など 	<ul style="list-style-type: none"> ●顧客情報（顧客リスト、クレーム情報、顧客別製品等情報） ●市場関連情報（市場分析情報、競合先分析情報） ●価格情報（仕入れ値、製品価格、利益率等） ●取引先情報 ●接客マニュアル など

出典：経済産業省「秘密情報の保護ハンドブック～企業価値向上に向けて～」をもとに作成

●紙やデータ以外の形でも存在する
情報資産は紙やサーバー、パソコン、USBメモリなどの機器・媒体や、クラウドなどの外部サービスに記録された電子データなどのような形だけでなく、以下のような形でも存在します。

【例】
・従業員が業務の中で記憶した製造ノウハウなど文章化されずに目に見えないもの
・プラントのレイアウト、金型、試作品などの「物」自体

2 中でも重要な「秘密情報」を管理する

上記のような情報資産の中でも、**自社にとってとりわけその情報が生み出す価値が高く、漏えいした場合に重大な損失が生じる情報は「秘密情報」として保持、管理する必要があります**。数ある情報資産の中から秘密情報を決定するためには、図2のように、まずは自社にどのような情報資産があるのかを洗い出し、「見える化」することから始めましょう。次に、一つひとつの情報を評価し、情報の重要度に応じた管理・対策を講じます。「この作業は自社が保有する情報を把握し、自社の強みを確認する作業ともいえます。これをもとに改めて競争力強化の可能性の検討につなげることもできるでしょう」と進氏。さらに、**秘密情報は管理だけでなく、日々の業務の中で活用されてこそ、価値を発揮すると指摘します**。「一律に厳格な管理をするだけでなく、従業員に公開することが有効と判断した秘密情報は、例えばアクセス権を設定のうえ公開し、有効活用しましょう。その際、情報の取扱いをルール化して管理することも重要です。ルー

ル化の方法としては、就業規則、情報管理規程といった社内規程を策定し、周知することが効果的です」（進氏）。

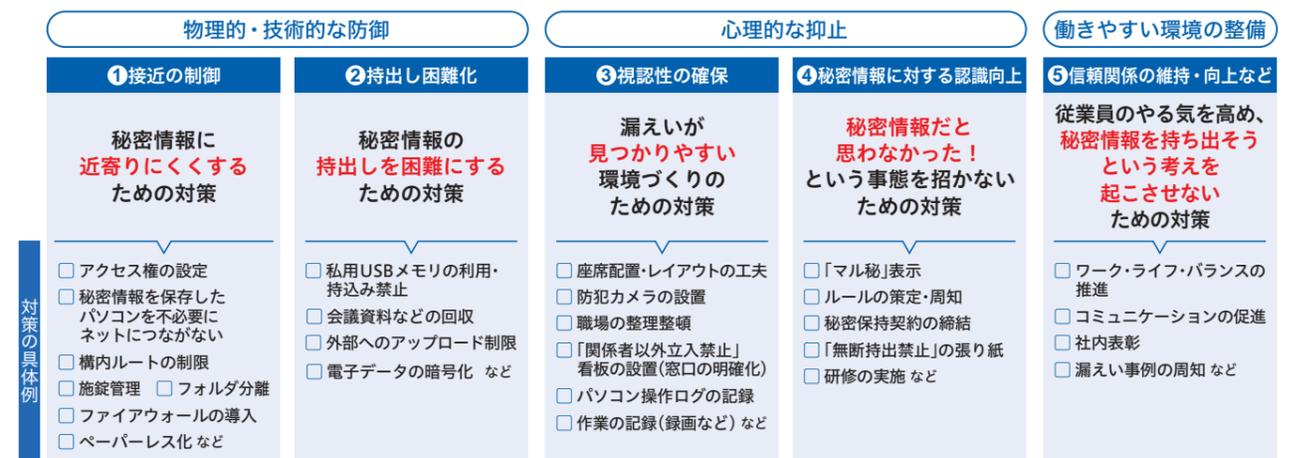


3 秘密情報漏えいのリスクと対策

前述したとおり、秘密情報は有効活用することが大切である一方、万が一、漏えいしてしまうと、情報の経済的価値が損なわれるだけでなく、**企業の社会的信用の低下**につながり、結果的に**競合他社に顧客が奪われる恐れ**もあります。「**自社の競争力の源泉となる秘密情報を守ることは、自社そのものを守ることでもある**」と進氏。では、どのような対策をとっていけばよいのでしょうか。経済産業省は、情報漏えい対策を考える際のベースとなる「**物理的・技術的な防御**」「**心理的な抑止**」「**働きやすい**

環境の整備」の3つの観点（目的）と、それらの観点から具体的な対策へと落とし込んだ「**5つの対策**」をまとめています（図3）。一方、漏えいのルートは**内部の従業員のほか、外部（退職者、委託者、不正アクセスなど）**までさまざま。したがって、それらのルートごとに3つの観点を踏まえて、実効的で効率的な対策を講じることが大切です（下記「事例1・2」参照）。「**自社の状況や、守るべき秘密情報の重要度や利用の仕方に応じて、ムリ・ムダ・ムラのない形で対策を取捨選択しましょう**」（進氏）。

図3 情報漏えい対策を効率よく講じるための目的と5つの対策



出典：経済産業省「秘密情報の保護ハンドブック～企業価値向上に向けて～」をもとに作成

5つの対策を取り入れた漏えい対策例

事例1 従業員、退職者による情報漏えいを防ぐ
即席めんを製造する企業で、スープ開発リーダーから競合他社への転職の申出があった。

対策

- ④秘密情報に対する認識向上
 - ・退職時のほか、入社時、プロジェクト開始時にも秘密保持契約を結ぶ。
- ①接近の制御
 - ・申出後は社内情報へのアクセス権を制限し、退職時はすぐにID・アカウントを削除。
- ③視認性の確保
 - ・退職後もOB会の開催などで本人の近況を調査。転職先の商品情報もチェック。

退職します
アクセス権制限

事例2 不正アクセスや攻撃型メールの被害を防ぐ
従業員宛に顧客を装ったメールが届いた。内容に違和感を覚え、社内セキュリティ部門に相談したところ、ウイルスが仕込まれた攻撃型メールであることがわかった。

対策

- ①接近の制御
 - ・可能な限り外部ネットワークにつながらない機器に秘密情報を保存する。
 - ・アンチウイルスソフトを導入し、ソフトウェアのアップデートをしっかりと行う。
- ②持出し困難化
 - ・秘密情報の電子データを暗号化する。

出典：経済産業省「秘密情報の保護ハンドブック～企業価値向上に向けて～」をもとに作成

4 働く環境整備で情報漏えいを防ぐ

図3 「5つの対策」の中でも重要視してほしいのが、「働きやすい環境の整備」と進氏は提言します。「公平な人事評価を導入したり、従業員のアイデアを積極的に取り入れたりするなど、働きやすい環境を整えることは、**従業員のやる気や働く意欲、当事者意識を向上させます**。さらに、会社への愛着が深まり、離職や同業他社への転職の防止になるなど、**間接的に漏えいリスクを低減させることにもつながります**。経営者の皆さんには、**働きやすい環境を整備することが自社のさらなる競争力の源泉を生み出す土壌となることも意識していただきたいです**」（進氏）。

今回ご紹介したより詳しい内容は、経済産業省ホームページ「**営業秘密～営業秘密を守り活用する～**」の「**秘密情報の保護ハンドブック**」などの関連情報をご確認ください。
<https://www.meti.go.jp/policy/economy/chizai/chiteki/trade-secret.html>

監修 **進京一氏**
特定非営利活動法人 ITCちば経営応援隊
法務省デジタル統括アドバイザー、特定非営利活動法人 ITCちば経営応援隊 理事(ITコーディネータ)、進京一技術士事務所 代表(技術士：電気電子部門/総合技術監理部門)。サイバーセキュリティや情報処理に関する国家資格・国際資格を多数有し、政府機関、地方公共団体、企業などに対する指導・助言・コンサルティングに携わる。

CONTENTS

2 **FOCUS**

中小企業の競争力の源泉
「情報資産」を守る取組みを

5 **日本遺産を巡る**

第26回 山寺が支えた紅花文化



8 **社長の思いをつなげて成長
中小企業の事業承継**

Vol. 4 「事業承継選択肢のどれを選ぶか／事例紹介」

12 **各界のスペシャリストに学ぶ
経営のヒント**

Vol.25 『食育』を通じて社会と未来を考える
服部栄養専門学校校長・料理研究家
服部幸應さん



16 **新連載 行動経済学入門**

Vol. 1 「意思決定の“あるある”を知ると、ビジネスの視点も変わる」

18 **健康資産を増やしましょう**

Vol.22 うなぎで夏バテを防ごう！

19 **財団TOPICS** 第10回 こども作文コンクールを実施します

20 **あんしん財団サービス内容**

21 ●事業総合傷害保険

24 ●災害防止

25 ●福利厚生

26 ・福利厚生(お客様サービス事業)の変更事項について

27 ・使用者賠償責任保険制度

29 会員資格について・ご加入にあたっての注意など

30 読者アンケートにご協力ください

**広報誌『あんしんLife』7・8月合併号
読者アンケートご協力をお願い**

よりよい誌面づくりのため、皆さまの声をお聞かせください。
詳しくは30ページをご覧ください。

広報誌を動画と音声で
お楽しみください

「日本遺産を巡る」
「各界のスペシャリストに学ぶ
経営のヒント」の誌面の中にある
下記のマークの二次元コードを
スマートフォン等で
読み込んでください



記事に関する動画を
ご覧いただけます



記事をAIが読み上げます

※ご利用のスマートフォンやタブレットの機種によっては二次元コードを読み取るアプリをダウンロードする必要があります。
※ご利用のスマートフォンやタブレットの機種、設定環境によってはご利用いただけない場合があります。
※動画・音声は予告なく終了する場合があります。



広報誌
『あんしんLife』は
あんしん財団
ホームページでも
ご覧いただけます。

【内容に関するお断りとお知らせ】
本誌に記載されている企業・店舗・施設の住所・連絡先・料金・営業時間・URLや二次元コードのリンク先などは、予告なく変更されたりご利用できなくなる場合があります。また、情報は細心の注意を払って掲載していますが、その記事および内容の正確性を保証するものではありません。どのような場合・理由によらず、本誌の情報を利用したために被った損害に対しては、当法人は一切の責任を負いません。料金(価格)、所要時間なども目安としてご覧いただけますようお願い申し上げます。また、本誌に掲載されている記事、写真、イラストなどは著作権法で認められた私的な使用や引用を除いて、ほかの印刷物や電子的なメディアに複製、転載することはできません。本文中の商標および製品・サービス名称は各社の商標または登録商標です。本文中では、TM、®マークなどは明記していません。



日本各地の有形無形の文化財をその地域の歴史的ストーリーとともに紹介する「日本遺産」。今回は、江戸時代に金より高価とされた紅花の栽培で、地域に莫大な富と豊かな文化をもたらした、山形県最上川流域の紅花交易の歴史をご紹介します。



山間の町を見渡す断崖に建つ、“山寺”こと宝珠山立石寺(山形市)。この山寺は平安時代、天台宗の高僧・慈覚大師円仁により建立された。山寺の寺領だった門前町でも栽培されていた紅花は、山形の地に莫大な富と豊かな文化をもたらした。

シルクロードを通して日本へ

咲き進むにつれて黄色から橙色、紅色へと変化する紅花。その歴史は古く、エジプトでは紀元前2500年のミイラの着衣にも紅花の色素が認められており、日本へは原産地の中近東からシルクロードを通り、3世紀ごろには伝わっていたとされています。その後、平安時代には関東から中国地方にかけて広い地域で栽培されるようになり、貴族の衣服や化粧用の染料としてなくてはならないものになりました。

山形へは室町時代末期ごろに紅花が伝えられたとい

われています。中でも最上川流域は肥沃な土地が良質な紅を含む花を育て、加えて朝霧が立ちやすく、紅花の鋭く硬い刺を柔らかくして摘みやすくしたことから栽培が拡大しました。江戸時代になると、さらに栽培は加速します。その背景には、最上川の舟運と日本海を行き来する北前船が連結したことで京・大阪へと販路が広がったこと、そして、藩主が頻繁に交代し強大な権力を維持できなかった山形藩に代わり紅花商人と生産者間の自由市場が形成され、発達していたことがありました。



記事はAIが読み上げます。
※音声は予告なく終了する場合があります。

領主、栽培農家、地元の紅花商人と 近江商人らの協働で一大事業へと急成長

質・量ともに日本一の「最上紅花」

紅花の需要が高まるにつれ栽培は全国に広がりましたが、中でも最上川中流の最上地域(現在の村山地域)で育つ紅花は良質な紅を多く含むことから「最上紅花」と呼ばれ、珍重されました。その価格は、馬一頭(一俵)に背負わせた米一俵ほどの紅餅(紅花の色素を取り出すために花弁を加工して乾燥させたもの/右ページ上参照)で米が百俵買えるとき、「米の百倍、金の十倍」といわれるほど高価なものでした。その価値と人気ぶりは日本の特産物の番付を定めた幕末の「諸国産物番付」で、東の関脇として選出されるほどでした。

こうして江戸時代初期には最上地域は全国の紅花出荷量の50~60%を占める一大産地に発展。質、量ともに日本一を誇り、近隣の農業・経済に多大な影響を与えました。

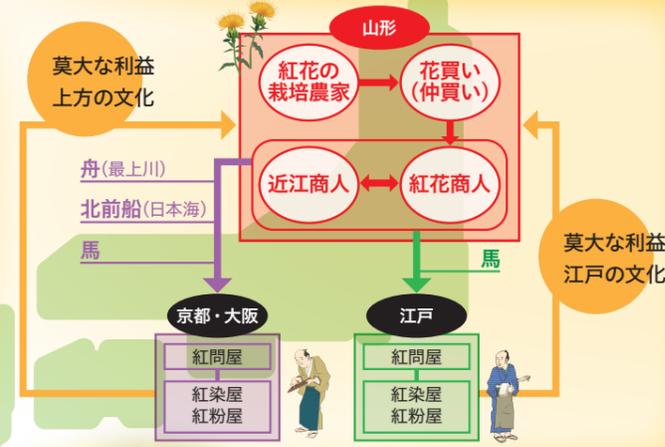
山寺ゆかりの近江商人が活躍

紅花は7月上旬から中旬の2週間ほどの短い期間に収穫され、農家にとっては米の収入が入る前の貴重な換金作物でした。赤い色素は花びらに含まれ、その量は花びらのわずか1%。短い収穫期に大量の花びらを集めるため、村々では朝露が残る早朝から、家族総出での花摘みが始まります。そして膨大な量の花びらは紅餅に加工され、最上川舟運や北前船、陸路で上方や江戸へと運ばれました。この紅花交易をさらに盛んにしたのが最上地域にある名刹・山寺と近江商人でした。というのも、山寺の総本山(比叡山延暦寺)が近江国(現在の滋賀県)にあることから近江商人たちをこの地に惹きつけるとともに、時の領主・最上義光も上方との取引を見据え、商才のある近江商人を誘致して城下に店舗を構えさせたのです。閉鎖的にならず、必要とあらば外部からも有力な人材を

招き入れる領主の戦略は功を奏し、近江商人は地元の紅花商人らと協働し、莫大な富を生み出しました。さらに山寺への寄進も行い、上方文化もこの地に伝えました。このような山寺と近江商人の深いつながりが地域の発展に大きな役割を果たしたのです。

明治時代に入り、化学染料の普及や安価な中国紅花の輸入により山形の紅花産業は打撃を受けますが、戦後には産地復活に向け生産を再開。その後、再び減少するも近年は本物志向の高まりとともに需要は徐々に増えていきます。現在、山形県は紅花を県の花に制定し、その栽培と加工品生産という文化的伝統を守ろうと励んでいます。

莫大な富を生んだ紅花交易の仕組み



もう一つのストーリー

松尾芭蕉も詠んだ紅花畑

江戸時代の俳人・松尾芭蕉は、「おくのほそ道」の道中で慈覚大師が建立した山寺(宝珠山立石寺)を詣で、その道すがら「肩掃きを佛にして紅粉の花」(いずれ



1 芭蕉の句碑

山寺への参詣の途中、芭蕉が紅花の句を詠んだとされる場所に建つ。

紅花を紅餅へ。江戸時代に生まれた加工技術

2 紅餅の製作技術

紅花は紅餅に加工してから出荷された。加工することで保存・輸送がしやすくなり、赤い色素を多く抽出できるようになった。



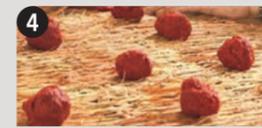
1 花弁を洗ってゴミを取り除いたら、紅色だけを取り出すために、水の中でよくもんで水に溶ける黄色素を取り除く。



2 花弁をざるに上げ少量の水をかけてムシロで覆い、かき混ぜながら深紅になるまで2~3日寝かせて発酵させる。



3 寝かせた花弁を杵などでつき、空気に触れさせることで酸化を促し、発色を高める。成形しやすいようにさらに潰す。



4 ついた花弁を3cmほどの大きさの団子状に丸め、手で潰したりムシロをかぶせて踏んだりして、煎餅のように成形する。



5 煎餅状の花弁を天日で干し、繰り返し裏返して乾燥させる。乾燥したものが紅餅で、この形で出荷する。染色の際は紅餅を灰汁の中に入れてかき混ぜ、布を漬け込む。



紅花から紅餅へ。さらに染料として使用される様子をご紹介します。

紅花栽培の始まりと発展



3 山寺

山寺(宝珠山立石寺)は平安時代に慈覚大師円仁が創建。比叡山との縁故から近江商人を惹きつけ、紅花交易の発展を加速させた。



4 紅の蔵及び収蔵資料(旧長谷川家)

江戸時代、紅花商人として活躍した長谷川家。いまでも通りに面した門、店蔵、座敷蔵が残っている。



5 旧柏倉家住宅及び収蔵資料

江戸時代の紅花商人・柏倉家の屋敷。座敷蔵には上方から伝わった雛人形など数多くの調度品が残っている。



6 最上川

流域面積は山形県の県土の約75%にあたる。紅餅は最上川の急流を舟で下り、日本海に出てからは北前船で上方へと運ばれた。

紅花交易によって山形へと伝わった上方文化



7 尾花沢まつり囃子

毎年8月27・28日に開催されるおばなざわ花笠まつりの初日に行われる。最上川舟運を介してもたらされた宮廷の流れをくむ。



8 林家舞楽

山寺建立とともに上方より伝えられた舞楽。毎年9月の谷地八幡宮例大祭で厳かに奉奏され、その際紅花染めの衣装が用いられる。



9 次郎左衛門置上げ立雛

上方との紅花交易によってもたらされた華やかな雛人形が数多く残る。毎年4月の谷地ひなまつりで一般公開される。



10 紅花染め衣装(縮緬紅花染振袖A)

縮緬地を紅花染めにした絹織物。上方へ紅餅を運んだ紅花商人が上方で買い求め、持ち帰った。

日本遺産「山寺が支えた紅花文化」を構成する文化財一覧

- 紅花畑の景観
- 山寺
- 立石寺中堂
- 若松寺観音堂
- 最上川
- 紅餅の製作技術
- 深山和紙
- 大石田河岸絵図
- 大石田河岸の景観
- 紅花屏風
- 花笠まつり
- 紅花まつり
- 紅花染め衣装(亀綾織絹地 鶴亀二松竹梅福寿模様藍二墨ト紅曬染女中裁祝着) など計5点
- 芭蕉の句碑
- 紅の蔵及び収蔵資料(旧長谷川家)
- 芭蕉、清風歴史資料館(旧丸屋鈴木家住宅)
- 紅花資料館及び収蔵資料(旧堀米家)
- 旧安部家住宅と屋敷及び収蔵資料
- 旧柏倉家住宅及び収蔵資料
- ふるさと資料館及び収蔵資料(旧佐藤家)
- 次郎左衛門置上げ立雛
- 享保内裏雛
- 御所人形
- からくり人形
- 紅花商人⑩長谷川家の上方由来コレクション
- ひな市(ひなまつり)
- 林家舞楽
- 尾花沢雅楽
- 尾花沢まつり囃子
- 谷地八幡宮
- 慈恩寺旧境内
- 木造弥勒菩薩及び諸尊像附 弥勒菩薩像内納入品
- 本山慈恩寺本堂
- 芋煮
- おみづけ(近江漬)

※2023年5月16日時点の構成文化財。 ※番号が付いている文化財は、本誌に写真付きの説明があります。 ※番号が付いていないすべての文化財は、右の二次元コードよりご覧いただけます。



取材協力・写真・動画提供/山形県観光文化スポーツ部 博物館・文化財活用課

日本遺産とは
WHAT'S JAPAN HERITAGE?
日本各地に存在する有形無形の文化財を、その地域の歴史的ストーリーとともに認知を広めるべく、2015年より文化庁が開始させた認定制度。地域住民のアイデンティティの再確認や地域のブランド化、ひいては地方創生への貢献も期待されています。 <https://japan-heritage.bunka.go.jp/ja/>



10回の連載でご紹介します

4月号 Vol.1
なぜ、いま「事業承継」が
問題となっているのか

5月号 Vol.2
「経営権の承継」で
経営理念や思いを引き継ぐ

6月号 Vol.3
後継者を育てることも
現経営者の重要な仕事の一つ

7・8月
合併号 Vol.4
事業承継選択肢の
どれを選ぶか/事例紹介

9月号 Vol.5
事業承継の
10年計画スケジュール

10月号 Vol.6
【事例紹介】
第三者承継

11月号 Vol.7
財産権の承継は経営を
支えるもう一つの柱

12月号 Vol.8
現社長が高齢の場合の
財産権承継

2月号 Vol.9
現社長が65歳未満の
場合の財産権承継

3月号 Vol.10
事業承継で
伝えておきたいこと

※内容は変更になる場合が
あります。

バックナンバーは「あんしんLife」の
WEB版からご覧いただけます



閲覧にはユーザー名と
パスワードが必要です

ユーザー名 **anshin**

パスワード **T63sk82Y**

監修 **飯島彰仁氏**



株式会社古田土経営代表取締役社長。2018年に200名以上の会計事務所を親族外で承継。自らが事業承継経験者であることを生かしながら延べ300社以上の中小企業経営者への事業承継指導実績を持つ。相談者の状況に合わせて多角的な視点で診断し、総合的に最適なアドバイスができる点を生かして、現在も月20社以上の事業承継を支援している。

Vol.4 事業承継選択肢のどれを選ぶか/事例紹介

5月号、6月号では事業承継の本質ともいえる経営権の引き継ぎについて取り上げました。今号では、事業承継の実務に入る際に重要となる事業承継の選択肢について、それぞれの方法や特徴をお伝えします。

■親族、従業員のほか、外部招へいやM&Aも事業承継の選択肢

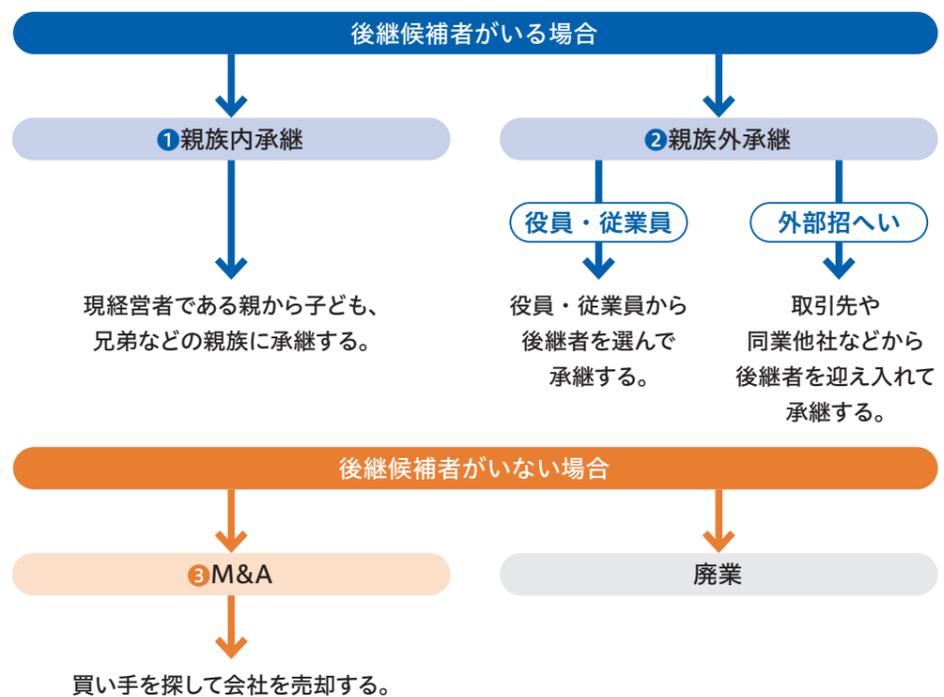
事業承継の方法は、主に後継候補者の有無で変わってきます(図1)。中小規模の事業者では、**現経営者の子ども、娘婿、兄弟、甥や姪など、親族内から後継候補者を検討する親族内承継①**から検討するのが一般的でしょう。その場合、後継者は学校卒業後に関連会社で数年間修業してから、自社に転職するという形で入社するケースが多く見られます。あるいは、まったく関係のない他社に就職していた親族が、現経営者の健康問題などで急に呼び寄せられるといったケースもあります。

しかし、必ずしも親族内に経営能力と意欲のある者がいるとは限りません。その場合に選択肢となるのが**親族外承継②**です。**役員や従業員の内部昇格のほか、取引先などの外部から人材を迎え入れて後継者とする**

ケースもあります。

親族内や親族外にも後継候補者がいない場合には、主に**専門業者などを通じて買い手を探し、会社を売却するM&Aなど③**を検討することになります。M&Aとは、合併(Mergers: マージャーズ)と買収(Acquisitions: アクイジションズ)を意味します。主に、**株式譲渡**(売り手の株主が、買い手に対して、売り手の株式を譲渡する手法)か、**事業譲渡**(売り手が、買い手に対して、自身の事業を譲渡する手法)が用いられるのが一般的です。かつては会社を売却することに抵抗のある経営者もいましたが、近年では事業存続のための一つの選択肢として認知されてきています。ほかに、自社株の評価額が高い場合には**自社株を公開(IPO)**するという選択肢もあります。

図1 主な承継の形



出典:『会社の想いを引き継ぐ事業承継の進め方』(飯島彰仁監修 あさ出版)をもとに作成

後継候補者がいる場合

1 親族内承継

現経営者の親族に承継する方法で、承継方法が多様化した現在でも、中小規模の事業者ではまず考えられる選択肢です。**後継候補者を早い段階で決定できるので、準備期間を長く確保することができ、業務を円滑に承継することができます。**しかし、関連企業などで修業してから入社する場合、現経営者と後継者が一緒に仕事をする期間は意外と短くなりがちです。承継してほしい後継者がいる場合には早めに本人に伝えて了解をとりつけておくことが大切です。また、**従業員や取引先に不安を与えないように、現経営者は後継者に経営理念をしっかりと伝え、意思統一することも必要です。**なお、必ずしも親族内に経営能力と意欲がある者がいるとは限らないので、その場合は他の選択肢を検討する必要があるでしょう。

2 親族外承継

親族外への承継の中でも多いのが、**役員や従業員からの抜擢**です。親族内に適任者がいない場合でも候補者を確保しやすく、**長年、ともに働いてきた役員や従業員であれば、経営理念を共有し業務に精通しているため円滑な承継ができる可能性も高い**といえるでしょう。ただし、従業員はそもそも経営リスクをとる覚悟で入社、就業してきていません。その場合、**経営計画書を作成するプロジェクトに後継候補者にも参加してもらい、将来のビジョンを一緒に作りながら本人の自覚を養っていくのがおすすめです。**役員や従業員への承継のほかにも、**取引先や同業他社から、あるいは銀行の紹介などにより、経営スキルのある人をヘッドハンティングのような形で招き入れるケース(外部招へい)もあります。**

後継候補者がいない場合

3 M&Aなど

マッチングにより条件の合う買い手を選定し、会社を売却する方法です。親族や従業員などに後継者がいない場合でも、広く候補者を外部に求めることができます。近年では、事業引継ぎセンターなどの公的機関や、M&Aに関する支援機関も充実してきています。**M&Aを考えている場合は、早めに身近な支援機関(事業引継ぎセンター、商工団体、顧問税理士、金融機関、中小企業診断士、公認会計士、弁護士、M&A専門事業者など)に相談しましょう。**ほかに、自社株を上場(IPO)して売却し、現金化するという方法もあります。ただし、上場をするためには、さまざまなクリアしなくてはならない形式基準や審査要件があるため、現実的にはかなりの時間と労力と費用がかかります。

○ メリット

- 従業員にとっては環境が変わらず、会社の理念や方向性を継続しやすい。
- 取引先などの関係者から心情的に受け入れられやすい。
- 経営の分離を回避できる可能性が高い。

早めに承継のスタートを切ることができ、後継者の自覚も育ちやすい。



× デメリット

- 相続人が複数いる場合、後継者の決定や承継後の経営権の集中が困難になる可能性がある。
- 個人保証も含め、リスクも親族内で引き継ぐことになるほか、株式の譲渡が贈与税の対象となる場合もある。

○ メリット

- 役員、従業員の内部昇格の場合、ほかの従業員から理解を得やすい。
- 外部から経営スキルのある人を招き入れる場合、会社の成長につながる可能性がある。

後継者とともに将来のビジョンをつくる中で、後継者の自覚が生まれる。



× デメリット

- 親族内承継と比べると取引先などの関係者から心情的に受け入れられにくい場合がある。
- 株式取得資金や個人債務保証の引き継ぎなど、財政的な承継が難しい。
- 後継者にならなかった幹部の退社、独立のリスクがある。

○ メリット

- 現オーナーである経営者が会社売却の利益を得ることができ、個人保証も解除される。
- より強い事業基盤でさらなる発展を期待することができる。

M&Aを検討する場合、経営者は一人で抱え込まず、まずは身近な支援機関に相談を。



× デメリット

- 売却価格などの条件が折り合わず、なかなか買い手が見つからない場合がある。
- 最近のM&Aは継続雇用が守られるケースが多いが、経営方針の変更や職場環境の変化など、従業員に与える影響も出てくる。

事業承継のタイミングを「36歳」に設定 期限から逆算して後継者を教育

沢根スプリング株式会社(静岡県浜松市)
業種・事業内容: 各種ばねおよび関連製品の製造販売
従業員数: 54名
創業年: 1966年

■事業承継に向けた取組み

各種ばねやワイヤー加工品の製造・販売を手がける沢根スプリング株式会社は、輸送機器、電気機器、機械設備などのほか、近年では医療機器、健康福祉、航空宇宙などの分野にも販路を広げている。現会長の沢根孝佳氏の父である沢根好孝氏が36歳で創業し、2代目の孝佳氏も同じく36歳の時に社長に就任。3代目の沢根巨樹氏への事業承継について孝佳氏は、「**承継のタイミングは、決めておかないと先延ばしになってしまう。自分と同じように息子が36歳になるタイミングでと期限を決めて、準備を進めてきた**」と語る。

巨樹氏は大学卒業後、アメリカのばねメーカーで1年間、中国で6年間の研修を受けた。中国では合併会社の立ち上げに携わり、2012年に沢根スプリングへ入社。36歳となった2021年に社長として事業を承継した。「大学3、4年生の時には後を継ぐことを決めていたので、社長になるであろう30代後半から逆算して、その時々、何をすべきかを考えてきました」と巨樹氏。孝佳氏は「50代、60代で事業承継すると、失敗を恐れて守りに入ってしまう恐れがある。でも、30代なら5年先、10年先を見据えた大胆なチャレンジができます。そういう意味で、36歳で社長というのは決して若すぎることはない」と自身の経験も踏まえて話す。



取締役会長 沢根孝佳氏(2代目)



代表取締役社長 沢根巨樹氏(3代目)

■事業承継後の取組み

孝佳氏は社長時代、働き方改革ならぬ「楽しみ方改革」を掲げ、挑戦することこそが仕事を楽しくする秘訣だとして、**従業員のチャレンジ精神と熱意に応える会社づくり**に取り組んできた。そんな経営理念を受け継ぎ、巨樹氏が社長就任後に手がけた新事業が、ばねの技術を生かしたキャンプギア(キャンプで使う道具)の販売である。

「私は中国でゼロから会社をつくる経験をさせてもらいました。ゼロから1をつくる経験は、どんな仕事をするうえでもすごく生きる。キャンプブランドの立ち上げも、従業員にゼロから1をつくる経験をしてほしいという人材育成の側面も大きいですね」(巨樹氏)。巨樹氏が社長に就任して2年目。同社は事業承継をきっかけに今後、事業構造の転換も図っていく方針である。会長として巨樹氏を支える孝佳氏は、「自動車産業の発展とともにわが社も発展してきましたが、いま伸びているのは医療機器や健康福祉などの分野です。新たな事業や市場を開拓するためには若い人のアイデアが不可欠」と3代目のチャレンジを見守る。

事業承継年表

1966年	沢根好孝氏(沢根巨樹氏の祖父)が創業
1978年	沢根孝佳氏が入社 孝佳氏、アメリカで研修、自動車電機部品メーカーで修業を積み
1990年	孝佳氏が社長に就任
2008年	巨樹氏、アメリカの日系ばねメーカーで研修(1年間)
2009年	巨樹氏、中国で研修(6年間)
2012年	巨樹氏、中国で合併会社を設立。総経理(社長)に就任(現任) 巨樹氏が入社
2016年	巨樹氏が取締役役に就任
2021年	事業を承継。孝佳氏が会長、巨樹氏が社長に就任

ここがポイント

経営計画書を毎年作成し 経営理念を継承

沢根スプリングでは三十余年にわたり、毎年、経営計画書を作成。会社の経営理念や将来のビジョンなどを言語化し、社内全体で共有している。孝佳氏は事業承継にあたり、この経営計画書で示す経営理念を巨樹氏に承継することを特に重視した。



「人生を大切に会社」を経営理念とし、創業以来、五十余年にわたり黒字経営を実現。第4回「日本でいちばん大切にしたい会社」大賞で中小企業庁長官賞を受賞するなど、従業員の働きやすさと働きがい向上にも努める。



巨樹氏が立ち上げたキャンプギアブランドは通販限定で販売。商品は事務所入り口に展示され、企業イメージの向上にも貢献している。

高い技術を引き継ぎながら 事業構造を転換して成長につなげる

株式会社マツブン(東京都足立区)
業種・事業内容: 刺繍加工業・刺繍商品販売
従業員数: 18名
創業年: 1939年

■事業承継に向けた取組み

株式会社マツブンはスーツのネーム手刺繍加工の会社として松本文作氏が創業。2代目の松本誠氏は大手アパレルブランドのワンポイント刺繍で会社の基礎を築いた。現社長で3代目の松本照人氏はオリジナル刺繍の直販事業で成功。3代にわたり親族内承継をし、代替わりのたびに事業構造を転換して会社を発展させてきた。3代目の照人氏は幼い頃から一生懸命に働く両親を間近で見て、家業を継いで両親を助けたいという思いが強かった。しかし大学卒業後、すぐに自社に入ることは両親が反対。「**両親は外での社会人経験を重視していました。私自身、異業種に勤めたほうが視野が広がると考えて、外資系商社に就職。前職の会社に引き留められ5年の予定が10年に伸びましたが、アパレル業界の仕事が激減する中、父は私の入社まで頑張って待ってくれました**」(照人氏)。

照人氏がマツブンに入社したのは2000年。創業以来のマツブンの理念・強みである高い刺繍技術と「一針入魂」の丁寧な仕事による「マツブン品質」を引き継ぎつつ、「脱下請け」を掲げ、従来の顧客だけに頼らず、ネット直販で新規顧客を開拓した。「小さな会社の中で、『会社の上司＝両親』の区別が上手くできずに衝突することもありました。しかし、新規事業については両親は私のやり方を尊重してくれ、協力的だったのはありがたかったです」と照人氏。



代表取締役社長 松本照人氏(3代目)

■事業承継後の取組み

2009年の社長就任後は、デジタルマーケティングを活用してインターネット広告や関連施策を強化。自社ホームページも刺繍の持つ高級感を打ち出したものに改修した。現在、売上げは入社時の約7倍となり、そのうちインターネット経由の売上げが90%を占める。「**先代からの高い刺繍技術があるので、いかに商品を知ってもらおうか。ネット直販での売りやすく、買いやすい仕組みづくりは、商社時代のマーケティング手法が生きました**」(照人氏)。

マツブンでは照人氏の長男である4代目に承継すべく準備を進めている。長男は現在WEBマーケティングの会社に勤務し、父と同様に10年修業したら事業承継するという意欲を見せているという。「WEBマーケティングと工場経営がうまく融合するような新規事業ができればいいかもしれませんね。それも本人次第。長男が事業承継したら、新たな市場や商品、サービスの開発に取り組んで会社を成長させてほしい」と同社の将来について話す。

事業承継年表

1939年	松本文作氏(松本照人氏の祖父)が創業
1953年	松本誠氏(照人氏の父)が入社
1960年	誠氏が社長に就任
1964年	事業拡大に伴い法人化。以後、大手アパレルブランドの受注加工に事業転換
1990年	照人氏が外資系商社に入社
2000年	照人氏が入社
2001年	自社にてサイトを構築
2002年	企業向け刺繍商品の販売を開始。以後、一般企業向け刺繍商品の直販に事業転換
2005年	刺繍入りポロシャツの定額制販売を開始
2007年	刺繍入り今治タオルの定額制販売を開始
2009年	黒字に転換。照人氏が社長に就任

ここがポイント

会社を立て直すヒントになった 「刺繍は高級品」という母の言葉

照人氏は入社後、社長就任前に新しい顧客を自ら開拓することが必要だと考えた。しかし、先代と同じやり方では成果は得られなかった。そこで毎日工場に通い、新規事業のアイデアを探していたところ、母の「刺繍は高級品の証」という言葉がヒントとなり、「**一般企業向けに高級感を出したオリジナル商品を直販する**」という新しいビジネスをスタートした。チャレンジできる風土が新事業を創る力を養い、実績を積んだところで承継へと至った。

今治タオルに刺繍を施した同社のオリジナル商品。企業の記念品、販促品としてのニーズが高くヒット作となった。



業界初の刺繍商品の定額制販売を行うなどの取組みで、一般企業・団体向けのオリジナル刺繍の販売という新しいビジネスモデルを構築。



「一針入魂」をモットーに高いクオリティを実現。約50%という高いリピーター率を誇る。

今回は事業承継の具体的な選択肢について見ていくとともに、親族内承継を実際に行った2社の事例をご紹介します。次号(9月号)では、事業承継を進めていくステップについて考えていきます。そして10月号では親族内承継以外の事業承継事例をご紹介します。

経営のヒント

各界のスペシャリストに学ぶ

撮影・赤城耕一

Vol.25
「食育」を通じて
社会と未来を
考える

和食が世界で注目される一方で、食料自給率の低下、食生活の貧困、農林水産業の衰退など、日本の「食」は課題が山積みです。調理師学校の校長として30年以上前から「食育」を提唱してきた服部幸應氏に、いま家庭が、企業が、できることを伺いました。



interview with

服部栄養専門学校校長・料理研究家

服部幸應さん

Vol.25

「食育」を通じて 社会と未来を 考える



子どもの頃に沼で見た光景が原点
レイチェル・カーソンの著書で
自然破壊の現実にショックを受ける

東京育ちの僕が食や自然環境を守る大切さに、おぼろげながらも気付いたのは子どもの頃でした。小学4年生の時、近所の遊び場に小さな沼があって、子どもたちはよくそこでアメリカザリガニなんかを釣っては遊んでいたわけです。ある時、見知らぬおじさんが一斗缶を持ってきて、僕たちの横で缶に入った液体を沼に流し始めたのです。見る見るうちに沼の水の表面に虹色の膜が広がっていきました。子どもながらにそういうことをするのはよくないと思って、「おじさん、だめだよ」と言ったのですが、聞き入れてくれない。翌日、沼に行ってみると、魚もカエルもみんな、沼の生き物たちがお腹を上にして死んでいました。缶の中身は中性洗剤か何かの廃液だったのでしょうか。

そんなふうには、日本の経済成長が進むとともに、僕の身の回りで自然がだんだん失われていきました。みんな勝手に海や野山に廃棄物を捨てる。スモッグで星空も見えなくなるし、水俣病のような公害病も日本各地で発生するようになりました。

大学生になって『沈黙の春』という本を読みました。アメリカの生物学者レイチェル・カーソンが1962年に発表した作品で、DDT(有機塩素系の殺虫剤・農薬)などの化学物質の危険性を訴えています。この本の中で、僕がそれまで漠然と感じていた化学物質による自然破壊の現実、農薬による生態系への影響が、つづさに報告されていました。これはショックでしたね。若い人はDDTを知らないかもしれないけれど、

僕らが子どもの頃は、頭にシラミがたかるといって、粉状のDDT薬剤を浴びせられたものでした。カーソンの著作や反対運動の成果で、1970年代には日本を含め先進国ではDDTが使用禁止となりました。

持続可能な、美味しく健康的に
食べる生活——
「食育」を教育の柱の一つに

自然破壊を憂える一方で、親が調理師・栄養士の学校を経営していたので、美味しい食事についてもよく考えていました。その後、僕が校長になってからのことですが、食の大切さについて発信することで社会を変えられると実感する出来事がありました。当時、僕は新聞にコラムを連載していて、友人の体験をもとに「病院食はなぜまずいか」という内容のコラムを書きました。まずいうえに、夕方の4時にはもう夕食が出されるので食欲が湧かない、というのです。病気やケガの時こそ美味しい食事でも元気になるのに、食の楽しみは二の次になっている。このコラムが反響を呼んで、病院食でも美味しさに気を配られるようになり、東京では多くの病院で6時に夕食が出されるようになりました。それで僕は、世の中に食の大切さを訴えるためには、単なる反対運動ではなくて、こうやって正しい食のあり方というものを変えていくことが効果的だということに気がきました。そして何より大切なのは、子どもたちへの教育の一環としてそれを教えることなのだ。

日本の教育というのは、昔から「知育」「徳育」「体育」の三つの柱でできています。そこに僕は、食べ物



音声
読上げ
記事はAIが読み上げます。
※音声は予告なく終了する場合があります。

12の食育ピクトグラムおよび食育マーク(一番右)



の安全性や食べ物ができてくる環境に関心を持つ「食育」を、もう一つの柱に据えるべきだと1991年から提唱し、僕が校長を務める服部栄養専門学校でも食育を実践してきました。僕自身も医学部に入り直して、食品添加物や栄養のことを勉強しました。

最初はさほど反響はなかったのですが、次第に食育という言葉が浸透していき、2005年ようやく「食育基本法」が小泉内閣の下で成立しました。その後、僕は農林水産省「食育推進会議」の委員として「食育推進基本計画」策定にかかり、それを4年ごとに見直すようにしました。食育基本法の柱は「食を選ぶ力を身につける」「伝統文化を継承する」「地球規模で考える」の三つで、現在は第4次食育推進基本計画の取組みが進んでいます。第4次計画では、食育の取組みを子どもから大人まで誰にでもわかりやすく発信するため、2021年に「食育ピクトグラム」と「食育マーク」を作成しました(上記「12の食育ピクトグラムおよび食育マーク」参照)。食育ピクトグラムは、「みんなで楽しく食べよう」「朝ごはんを食べよう」「よくかんで食べよう」「和食文化を伝えよう」など、食育に関する取組みの中から代表的なものをわかりやすく抽象化しています。

SDGsの目標でもカラフルなアイコンが使われていますが、SDGsの飢餓、健康、安全な水、海山の豊か

さなどに関する目標は、食育の基本にある健康的で持続可能な食料システムの構築という考え方と通じるものがあります。現在、日本の食品産業や農林水産業は、気候変動やこれに伴う大規模自然災害、生産者の高齢化や減少などの生産基盤の脆弱化、新型コロナを契機とした生産・消費の変化への対応など、さまざまな問題にさらされています。農林水産省でも2021年に「みどりの食料システム戦略」を策定し、農林水産業におけるCO₂ゼロエミッション化(廃棄物の排出〔エミッション〕をゼロにする)のほか、化学農薬や化学肥料の使用量の削減、有機農業の面積の拡大、食品製造業の労働生産性の向上などを2050年までに実現するという目標を掲げています。しかし僕に言わせれば、まだまだのんびりしている。もっと前倒しで実現しなければ、日本の食は危うくなります。

**家庭の食卓から始まる食育
中小企業経営者もぜひ「食育ピクトグラム」や「食育マーク」を活用して普及啓発を**

このように食育は幅広い領域を対象にする言葉で、その実現のためには、僕たち一人ひとりが多角的に物事を捉えていく必要があります。そのために、そうした教育は、まず家庭の食卓から始めていかなければな

**“食育は社会の未来を支える。
企業も積極的に
かかわってほしい”**

Yukio Hattori

●はっとり・ゆきお

1945年東京都生まれ。立教大学卒業。昭和大学医学部博士課程修了。医学博士。学校法人服部学園理事長、服部栄養専門学校校長。東京農業大学客員教授、昭和大学医学部客員教授、広島大学医学部客員教授、東京大学医学部講師。テレビ番組「料理の鉄人」などの監修・出演でも知られる。日本政府から旭日小綬章、フランス政府からレジオンドヌール勲章、国家功労勲章、農事功労章を受章。

らないと僕は考えています。昔は箸の持ち方に始まり、まんべんなくおかずを食べる、よくかんで食べる、食べ物を大事にするなど、食育で伝えようとしていることの基本は、子どもの頃に家庭で厳しくしつけられたものですが、いまは家庭でそれができない。そもそも親世代が核家族で育っていますから、昔の食育が伝わっていないのです。だからこそ、僕は親の世代向けにも食育の大切さを説くようにしています。

食育は社会全体の未来にかかわる問題ですから、企業の経営者にもぜひ積極的に関心を持っていただきたい。SDGsバッジを胸に着けているビジネスマンはよく見かけますが、僕が着けているのは「食育マーク」のバッジです。「食育ピクトグラム」と「食育マーク」は、農林水産省ホームページからダウンロードでき、食育の取組みについての情報発信や普及啓発を目的とする際に自由に使えるので、ぜひ企業が食育に取り組む際に利用してほしいですね。

子ども食堂など地域と食育を結び付ける活動にも、企業が参画する余地はまだまだあるはず。僕もいまホテル、レストラン、食品メーカーなどフード業界の人たちと一緒に「HATTORI食育クラブ」というものをつくって、勉強会やイベントを通して企業から食育を発信する機会を設けています。

これからも企業の皆さんとともに、「食」を通して、地球の持続可能性を考えるような実践を続けていきたいと願っています。



服部幸應さんの

**ひらめきの瞬間
5つの質問**

服部さんの「ひらめきの瞬間」の詳細を動画でご覧いただけます

Q アイデアがひらめくのはどんな時ですか？

アイデアのベースは、子どもの頃に遊び場の沼に廃液を流された思い出と、レイチェル・カーソンの『沈黙の春』。いつもそこに立ち返り、アイデアの方向性を見出しています。

Q 初対面の人と話す時、何に気を付けていますか？

なるべく目を見て話さないと言っていますし、自分も見ようとするのですが、実はなかなか見られないほうで……。つい、視線が下を向いてしまいます。

Q 重要な決断の基準になるのは？

いま取りかかっている仕事を5本の指でイメージします。親指が一番大きい仕事。普段は小指から人差し指の仕事が多いですが、これは「親指の仕事」となった時には、「やらなくてはいけない」と決断します。

Q オンとオフの切りかえはどうしていますか？

24時間全部仕事。疲れるでしょうと言われるのですが、そのほうが生きているという実感を持てるのです。

Q 日課は何でしょうか？

就寝は深夜1時から2時頃。起きるのが5時という生活です。故・日野原重明先生が4時間睡眠のおかげで長生きだと言っていたので、僕もまねしています。

**服部さんのスペシャル動画を
WEB版デジタルブック内で公開中！**

WEB版
限定



インタビューテーマ

家庭での食育を社会へつなげる

閲覧方法

- STEP 1 二次元コードを読み込む
(WEB版デジタルブックへアクセスします)
- STEP 2 「ユーザー名」と「パスワード」を入力
ユーザー名: パスワード:
- STEP 3 誌面の赤く光る箇所をタップ



※デジタルブックの詳細はあんしん財団ホームページをご覧ください。 ※動画は予告なく終了する場合があります。





ともの のりお
●監修 友野典男氏

明治大学大学院講師。専攻は行動経済学、ミクロ経済学。著書に『行動経済学－経済は「感情」で動いている』『感情と勘定の経済学』『慣習と秩序の経済学』（訳書）等。

人の心の動きに重点を置き、経済の動向や仕組みを読み解く「行動経済学」。その理論を知り、日々の経営に生かすヒントを探ります。

意思決定の“あるある”を知ると、ビジネスの視点も変わる

「行動経済学」をテーマにした新しい連載を不定期でお届けします。ビジネスシーンで役立つ理論を、事例をもとにわかりやすくご紹介していきます。第1回目は、はじめに「行動経済学」とはどんな学問か、ご説明しましょう。

「行動経済学」とはどんな学問か？



従来の経済学は「人間は常に合理的判断に基づいて行動する」ことを前提にしています。しかし、人間というものは時として非合理的な行動をとってしまうもの。例えば「必要がないのに限定商品だからつい買ってしまった」、または「ギャンブルの負けを取り戻そうと一発逆転を狙い大惨敗」……。そこには“わかってはいるけど”ついやってしまう、非合理的な心の動きが潜んでいます。そうした人の心理に焦点を当て、行動メカニズムを解明し、経済現象やその仕組みについて理解しようという学問が「行動経済学」です。

経済学と心理学を融合させたこの学問は1970年代半ばに誕生し、さまざまな研究を経て、現在、その理論はビジネスシーンでも活用されています。消費者の購買意欲を刺激する宣伝方法や、取引先との契約を理想の方向に導くための交渉術、社員のやる気をさげなく引き出す働きかけなど、行動経済学の理論を応用した施策や取り組みは多くの場面で見ることができます。

こんなところに活用されている！

お寿司の松竹梅。あなたはどれを選びますか？



お寿司のメニューなどでよく見かける松・竹・梅。「真ん中の竹を選びがち」という人が多いのでは？

人には極端なものを選び、中庸を求める傾向があり、これを行動経済学では「極端の回避性」といいます。この「極端の回避性」を営業活動に応用して、売りたい商材をあえて真ん中に位置づける三択プランを提案することにより、顧客の意思決定を理想の方向に導く可能性が高まります。

お寿司の例でいえば、高いものと安いものの二択だと、安い方を選ぶという人が少なくないでしょう。ところが、最上級の豪華版を加えて三択にすると、「高いお金は払いたくない」と思う反面、「安いと物足りないかも」という心理が働き、「無難なものにしよう」と、多くの人が真ん中の竹を選ぶというわけです。

Q.

会議で賛成3：反対4「よし、決定！」……？



都合の悪いことは、ついつい無視しがち～確認バイアス～

会議で多数決をとる際、よく見ると意見がほぼ同数で割れているのに「賛成多数！」と結論されて「あれ？」と思ったり、あるいは反対意見を無視して自分の意見に固執する人を見たりすることはありませんか？

人には無意識のうちに自分に都合の良い情報ばかり集め、都合の悪い情報は見ようとし、あるいは容易に受け入れようとし、あるいは容易に受け入れようしない傾向があります。これを行動経済学では「確認バイアス」といいます。

「確認バイアス」の対象となるのは、経験則から生じる思い込みのほか、単純な好き嫌いもあります。好きなものについては積極的にメリットを探し、デメリットはあまり探そうとしないのも「確認バイアス」の一つです。このような「確認バイアス」は誰しも持っているものといえますが、時に間違いの可能性を見落とし、結果として大きな判断ミスやトラブルを招いてしまうことがあるため注意が必要です。

判断する際は確認バイアスにとらわれない工夫を

ビジネスシーンにおいても何かしらの判断を下す際、誰もがこうした「確認バイアス」という“色メガネ”を持っていることを、常に意識しておきたいものです。例えば決議をとる際にはなるべく複数の人の意見をとり入れる、客観的なデータを取り入れるなど、確認バイアスを回避する工夫を心がけましょう。

Q.

「ビタミンC 1g」と「ビタミンC 1000mg」どちらを買いたい？



言い方ひとつで人の行動は変えられる～フレーミング効果～

健康食品にある「1粒にビタミンC 1000mg」などの表示。一見、「1000mgも！」と有効成分がたくさん入っているように思えますが、1000mgは1gに過ぎません。なぜ1gではなく1000mgと表示するのでしょ。それは、数字が大きいほど分量が多く感じられ、それだけ購買意欲を刺激する効果があるからです。このように、同じことを伝える場合でも表現や言い回しの違いで受け手の印象は大きく変わり、意思決定に強い影響を及ぼします。これを行動経済学では、同じ絵画でも額縁（フレーム）によって印象が変わることにちなみ、「フレーミング効果」といいます。手術を受ける際、医者に「9割の確率で成功します」と言われるのと、「1割の確率で失敗します」と言われるのではまったく印象が違いますよね。前者では前向きになれるが、後者では不安が先に立ちます。これもフレーミング効果を表す事例の一つです。

コトバを工夫し効果的な販促を

フレーミング効果の理論をビジネスに応用するならセールストークにこそ使いたいもの。例えばお得な価格設定をアピールする場合、「2台ご購入で半額になります」と、「2台ご購入いただければ2台目は無料になります」では、後者のほうがお得な感じがしませんか？ 言い回しの工夫で、セールストークがより顧客の心に刺さるかもしれません。



健康資産を増やしましょう

一人ひとりの健康は会社の大切な資産です。
日々コツコツと蓄えていきましょう。

うなぎで夏バテを防ごう！

7月30日は土用の丑の日です。
この時期にうなぎを食べる方も多いことでしょう。
なぜ夏にうなぎを食べるとよいのか、
あらためてその栄養価について知るとともに、
夏バテ予防におすすめの食べ方をご紹介します。

お話を
伺いました

管理栄養士
森 由香子氏

● 医療機関をはじめ幅広い分野で活動中。日本抗加齢医学会指導士の立場から食事からのアンチエイジングを提唱している。『免疫力は食事が9割』（青春出版社）など著書多数。



栄養価の高いうなぎは
滋養強社の一助に。

うなぎは夏を元気に乗り切るために役立つ栄養食

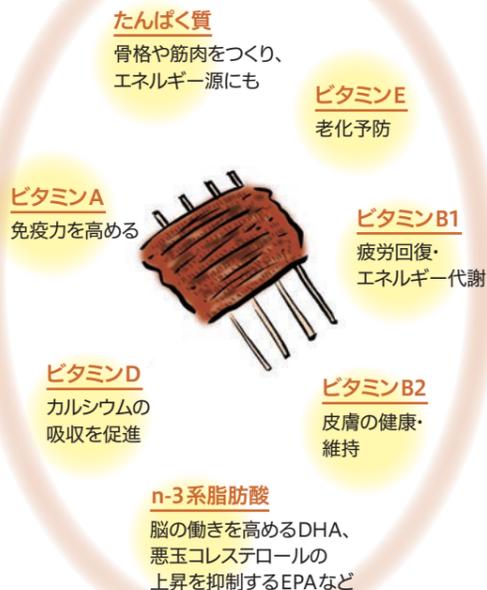
手軽にエネルギーやたんぱく質が補給できる

うなぎは、日本最古の歌集『万葉集』でも、「夏痩せにはうなぎを食べろ」と詠われるほど日本人になじみ深い食品で、夏の風物詩となっています。夏にうなぎを食べるのは、実は栄養学的にみても理にかなっています。というのは、うなぎの蒲焼1串(80g)あたりのエネルギー量は約230kcalで、これはご飯約1杯分(150g)のエネルギー量と同じです。そのため暑さで食欲が低下しがちな夏でも、うなぎなら少量で効率よくエネルギー補給することができます。また、エネルギー源にもなり、骨格や筋肉をつくる働きがあるたんぱく質も1串に約23g含まれ、成人男性が1日に必要なたんぱく質(推奨量)の約3分の1の量を取ることができます。

疲労回復によいビタミンB1など多彩な栄養素も豊富

うなぎにはビタミンB1も含まれています。ビタミンB1は、ご飯やパン、そうめんなどの炭水化物をエネルギーに換える際に不可欠な栄養素で、スタミナ不足による夏バテ防止にも効果的です。右のようにうなぎはほかにもさまざまな栄養素が含まれている優秀な食品です。夏に限らず日常の健康増進に役立ててはいかがでしょうか。

うなぎに含まれるさまざまな栄養素



夏バテ予防に、さらに栄養価を高めるおすすめの食べ方

山椒と一緒に

蒲焼に欠かせない山椒は、その味を引き立てるだけではありません。うなぎに含まれるn-3系脂肪酸は、動脈硬化の予防や脳の働きを高め、悪玉コレステロールの上昇抑制に役立ちますが、酸化しやすい特性があります。山椒はその酸化を抑える大切な役割をします。また、独特の香り成分が抗ウイルス作用や食欲増進、胃もたれ、消化不良を助ける働きがあるといわれています。



玉ねぎ、にらと一緒に

ビタミンB群は水溶性のため汗とともに排出されてしまう特性があり、汗をかきやすい夏は少しでも効果を高める工夫をしたいもの。例えば、疲労回復やエネルギー代謝を促すビタミンB1の働きをアップさせるには玉ねぎ、にら、にんにくなど含硫化合物(刺激臭を感じる成分)を含む野菜や、ビタミンB2が豊富な卵と組み合わせたメニューがおすすめです。刻んだ蒲焼と一緒に炒めたりするとよいでしょう。



財団 TOPICS

はたらく人を応援する

第10回 こども作文コンクールを実施します

あんしん財団では毎年、読売新聞社と協力し、小学生を対象としたこども作文コンクールを実施しています。身近な働く人への感謝の気持ちや、あこがれの仕事、将来の夢を作文に書くことで、働くことについて考えるきっかけになれば——という趣旨で開催しており、昨年の第9回は、21,790作品のご応募をいただきました。今年も第10回を開催いたしますので、会員の皆さまのご家族、お知り合いのお子さまなどからのご応募を心よりお待ちしております。

募集



はたらく人を応援する

第10回 こども作文コンクール

「ありがとう」感謝の心を、未来へつなぐ。

主催：読売新聞社 共催：一般財団法人あんしん財団 後援：文部科学省

応募受付

2023年7/1(土)～9/15(金)

※当日消印有効

募集テーマ

- ① 身近なはたらく人へ、ありがとう
- ② あこがれの仕事、かなえたい夢

- ① ② どちらかを選び、作文に書いてください。

[原稿枚数]

400字詰原稿用紙3枚以内

※自作、未発表の作品に限ります。

応募資格

小学校1～6年生

- *小学1～2年生の部
- *小学3～4年生の部
- *小学5～6年生の部

上記3つの部に分けて審査します。

賞と賞典(予定)

- *大賞(3名).....賞状と副賞(図書カード5万円分)
- *優秀賞(3名).....賞状と副賞(図書カード3万円分)
- *読売新聞社賞(3名).....賞状と副賞(図書カード2万円分)
- *あんしん財団賞(3名).....賞状と副賞(図書カード2万円分)
- *選考委員特別賞(3名).....賞状と副賞(図書カード2万円分)
- *佳作(10名).....賞状と副賞(図書カード5千円分)

入賞発表

受賞者には10月下旬頃、直接事務局よりご連絡いたします。
また、11月上旬に表彰式の開催を予定しています。

応募方法

応募用紙にテーマ、作品タイトル、氏名、学校名、学年、性別を明記のうえ、下記事務局にご郵送ください。

〒101-0054

東京都千代田区神田錦町1-8-11 錦町ビルディング7F

こども作文コンクール

「ありがとう」感謝の心を、未来へつなぐ。

事務局 AZ 係

お問合せ：こども作文コンクール事務局

☎03-5577-3074(平日10:00～18:00)

詳しくは下記の専用ホームページをご覧ください。



🎁 ご応募いただいた方全員に、オリジナルの参加賞をプレゼント！

こども作文コンクール専用ページをご覧ください！

チラシや応募用紙、原稿用紙等のダウンロードができるほか、第9回受賞作品を公開していますので、ぜひご覧ください。

あんしん財団 作文

検索



<https://www.anshin-zaidan.or.jp/about/csr/sakubun/>

あんしん財団は、中小企業の安心を総合的にサポートしています。

“あんしん”を支えるサービス

特定保険業



事業総合傷害保険 → 21~23P

働く皆さまにもしもの事故が起こってしまった場合の「ケガの補償」です。業務上・業務外にかかわらず24時間補償します。事故によるケガで万一死亡された場合や、後遺障害、入院、通院、往診まで補償します。

お客様サービス事業



災害防止事業 → 24P

職場事故ゼロを目指して、安全衛生水準の向上をサポートする災害防止サービスです。安全活動に対する補助金やセミナー・研修の開催、視聴覚教材の貸し出しなどで安全で快適な労働環境づくりを支援します。



福利厚生事業 → 25~28P

健康管理、旅行・レジャーなど、従業員の生活の質を向上させるための福利厚生サービスです。人間ドックや定期健康診断の補助金、パッケージ型の福利厚生サービスの自動付帯など、さまざまなサービスで健康で豊かな生活を支援します。また、あんしん財団の会員制度にご加入いただくと使用者賠償責任保険制度が自動付帯されます。

会費	お一人様
	月々2,000円 (うち保険料1,700円)

- あんしん財団は、厚生労働省より特定保険業の認可を受けた一般財団法人です。
- 国からの補助金は一切受けておりません。
- 制度の変更があった場合には、広報誌やホームページ等でご案内いたします。

あんしん財団の保険制度の特長

- お工作中的のケガはもちろん日常生活におけるケガも補償します。
- 入院、通院、往診の保険金は、1日目からお支払いします。
- 交通事故によるケガや海外旅行中のケガも補償します。
- 業種・売上高・年齢にかかわらず会費は一律です。
- 「災害防止」「福利厚生」サービスがご利用いただけます。

ケガの補償

事業総合傷害保険

特定保険業

ケガの補償で、社員と会社を守ります

「ケガをした被保険者および遺族の生活補償」と「保険金受取人である保険契約者が負担する資金等の財源確保」に備えるためのケガの保険です。



保険契約者・保険金受取人 → 中小企業の法人または個人事業主

被保険者 → 保険契約者の事業に従事する方で、ご加入されている方

補償の内容

被保険者が日本国内または国外において、急激かつ偶然な外来の事故によりケガをされた場合に、保険契約者へ保険金をお支払いします。

死亡保険金と後遺障害保険金は被保険者の満年齢^(注1)に応じ、次の保険金をお支払いします。入院・通院・往診の保険金日額は年齢に関係なく一律です。

		満80歳未満	満80歳以上	
ケガの補償 ^(注2)	死亡したとき (死亡保険金)	2,000万円	1,000万円	<ul style="list-style-type: none"> ●ケガをして、その直接の結果として、事故日からその日を含めて180日以内に死亡した場合。 ●同一の事故によりすでにお支払いした後遺障害保険金がある場合は、死亡保険金の保険金額からすでにお支払いした金額を控除した残額となります。
	後遺障害が残ったとき (後遺障害保険金)	満年齢 ^(注1) に応じ 2,000万円 (第1級) \ 16万円 (第14級)	満年齢 ^(注1) に応じ 1,000万円 (第1級) \ 8万円 (第14級)	
	入院したとき (入院保険金)	1日につき	6,000円	事故日からその日を含めて180日以内に入院した日数 ^(注5)
	通院したとき (通院保険金)	1日につき	2,000円	事故日からその日を含めて180日以内に通院した日数(90日を限度) ^(注6)
	往診を受けたとき (往診保険金)	1日につき	4,000円	事故日からその日を含めて180日以内に往診を受けた日数 ^(注6)

(注1) 被保険者の満年齢は、保険始期日(増員の場合は、増員日)の満年齢を適用します。

(注2) 疾病(病気)は補償の対象になりません。

(注3) 被保険者が医師の場合は、本人以外の医師の診断に基づきます。

(注4) 当法人の等級表は契約後にお渡しする「約款」に掲載しています(約款は当法人のホームページにも掲載しています)。

(注5) 入院は平常の業務または生活ができず医師の指示に基づき入院した期間がお支払いの対象です。

(注6) 通院および往診は平常の業務または生活に支障をきたした期間がお支払いの対象です。

保険金のお支払いの対象となる医療機関：病院もしくは診療所

★業務上・業務外にかかわらず補償します。

ご加入後に経営または就業の実態がなくなった場合は、その時点で被保険者資格を喪失し補償等のサービスはお受けいただくことができなくなりますので、すみやかにあんしん財団までお知らせください。



保険期間

- 保険期間は1年間です。
- 保険証券(継続契約は更新証)にてご確認ください。

保険責任の始まりと終わり

- 保険責任は「保険証券記載の保険期間」の初日の午後4時(注7)に始まり、末日の午後4時に終わります(増員の場合は、増員日時からその被保険者に対する当法人の保険責任を開始します)。
- (注7) 保険証券に異なる時刻が記載されている場合はその時刻とします。

保険契約の更新について

- 満80歳で契約更新日を迎える被保険者は、更新日前に継続申込書の提出が必要となります(継続申込書の提出がない場合、当該被保険者の保険契約は更新日(満了日)の午後4時で終了となります)。
- 満80歳未満および満81歳以上で契約更新日を迎える被保険者は、原則として自動継続となります。
- 保険契約の満了日より2ヵ月前の日までに、保険契約者または当法人のいずれか一方より別段の意思表示がない場合には、この保険契約は、満了日の内容と同一の内容で継続するものとします。保険金請求状況等によっては、保険契約の継続をお断りさせていただくことがあります。

ご契約についての注意事項

■保険金の請求について

- 被保険者がケガをした場合は、事故日からその日を含めて30日以内に当法人にご連絡ください。
- 保険金は保険金受取人である保険契約者に対してお支払いします。ケガで死亡した被保険者が保険契約者である個人事業主の場合の死亡保険金は、当法人が定めた受給順位に基づき遺族にお支払いします。

- 死亡保険金および後遺障害保険金第1級から第3級の請求に際しては、通常書類に加え、別途当法人が求める書類をご提出いただけます。また、保険契約者が保険金を受取った後に、保険金の全部または一部を被保険者またはその遺族に支払った記録を証する資料をご提出いただけます。
- 入院保険金、通院保険金、往診保険金および後遺障害保険金の請求に際しては、当法人が求める書類および診断書(診療証明書)をご提出いただけます。

■保険金をお支払いできない主な場合

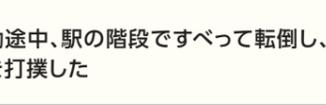
- ① 保険契約者(法人の場合は役員等)または被保険者の故意または重大な過失によって生じた傷害
 - ② 保険金受取人(法人の場合は役員等)の故意または重大な過失によって生じた傷害
 - ③ 被保険者の自殺行為、犯罪行為または闘争行為によって生じた傷害
 - ④ 被保険者の重大な法令違反によって生じた傷害
 - ⑤ 細菌性食中毒またはウイルス性食中毒
 - ⑥ 被保険者が次のいずれかに該当する間に起きた事故によって生じた傷害
 - ア) 自動車等の無免許運転(無資格運転を含む。)
 - イ) 自動車等の酒酔い運転(酒気帯び運転を含む。)
 - ウ) 麻薬、大麻、あへん、覚せい剤、シンナー等の影響により正常な運転ができないおそれがある状態での自動車等の運転
 - ⑦ 被保険者の脳疾患、疾病または心神喪失によって生じた傷害
 - ⑧ 被保険者の妊娠、出産、早産または流産によって生じた傷害
 - ⑨ 被保険者に対する外科的手術その他の医療処置によって生じた傷害(ただし、当法人が保険金を支払うべき傷害の治療によるものである場合は保険金を支払います。)
 - ⑩ 被保険者に対する刑の執行によって生じた傷害
 - ⑪ 戦争、外国の武力行使、その他これらに類似の事変または暴動によって生じた傷害
 - ⑫ 地震もしくは噴火またはこれらによる津波によって生じた傷害
 - ⑬ 核燃料物質もしくは核燃料物質によって汚染された物の放射性、爆発性その他有害な特性、またはこれらの特性による事故によって生じた傷害
- ⑭ ⑪から⑬までの事由に随伴して生じた事故またはこれらに伴う秩序の混乱に基づいて起きた事故によって生じた傷害
 - ⑮ ⑬以外の放射線照射または放射能汚染によって生じた傷害
 - ⑯ 骨折および打撲を除く腰部の症状(ぎっくり腰、腰部ねんざ等)は全て保険金支払いの対象外となります。)
 - ⑰ 保険契約者、被保険者または保険金受取人が故意に不実の事故発生のお知らせをしたとき
 - ⑱ 被保険者が次のいずれかに該当する間に起きた事故によって生じた傷害
 - A. 次のいずれかの運動等を行っている間(主なもの)
 - ア) ピッケル等の登山用具を使用する山岳登山
 - イ) リュージュ
 - ウ) ボブスレー
 - エ) スケルトン
 - オ) 航空機操縦(職務として操縦する場合は除きます。)
 - カ) スカイダイビング
 - キ) ハンググライダー搭乗
 - ク) 超軽量動力機搭乗
 - ケ) ジャイロプレーン搭乗
 - B. 次のいずれかを行っている間
 - ア) モーターボート、水上オートバイ、ゴーカート、スノーモービルまたはこれらに類するものを用いての競技等
 - イ) 自動車等を用いての競技等を行うことを目的とする場所において、自動車等を用いての競技等
 - ウ) 法令による許可を受けて、一般の通行を制限し、道路を占有した状態で、自動車等を用いての競技等
- ※自動車等とは、自動車または原動機付自転車をいいます(クレーン車等の工作用自動車その他これらに類する自動車を含みます)。
※競技等には、試運転、練習、サーキットのフリー走行等を含みます。

■保険金のお支払いが制限される主な場合

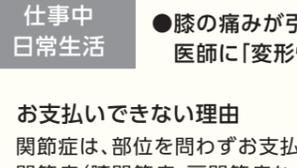
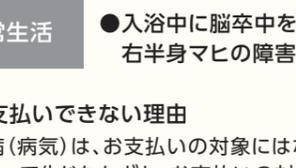
- ① 頸(けい)部症候群(むちうち症)については、保険金の請求金額の総額が20万円を超える場合は、20万円を限度としてお支払いします。
- ② 後遺障害保険金において、同一部位に一部既存障害があった場合は、その既存障害の保険金に相当する額を控除してお支払いします。
- ③ ケガをしたときすでにあった身体障害・疾病、またはケガをした後に別に発生したケガ・疾病の影響により、治療期間が長くなったときもしくは死亡・障害に至ったときは、その影響がなかった場合に相当する金額を決定してお支払いします。

保険金をお支払いできる例とできない例

○ 保険金をお支払いできる例

工作中 日常生活 ●脚立から転落し、右足を骨折した 	スポーツ ●キャッチボール中にボールを取り損ね、つき指を負った 	国内旅行 海外旅行 ●旅行中につまずいて転倒し、足首をねんざした 
工作中 ●溶接作業中にズボンに火がつき、左足をやけどした 	通勤中 ●通勤途中、駅の階段ですべて転倒し、頭を打撲した 	交通事故 ●バイクで走行中、一時停止無視で飛び出してきた乗用車と衝突し、全身打撲を負った 
日常生活 ●自宅の台所で料理中、包丁で指を切った 		

✕ 保険金をお支払いできない例

工作中 ●高温多湿の作業場で長時間仕事をしていて、熱中症になった  <p>お支払いできない理由 急激かつ偶然な外来の事故ではないため、お支払いの対象にはなりません。また、熱中症による立ちくらみや意識障害、けいれん発作等を原因とする転倒や転落等の結果生じたケガも、お支払いの対象外です。</p>	工作中 日常生活 ●重い荷物を持ってぎっくり腰になった  <p>お支払いできない理由 腰部のケガは、骨折と打撲のみがお支払いの対象です。ぎっくり腰・腰部ねんざ・腰椎椎間板ヘルニア・腰椎すべり症・坐骨神経痛などは、その発症の原因にかかわらずお支払いの対象にはなりません。</p>
工作中 日常生活 ●膝の痛みが引かず病院に行ったところ、医師に「変形性膝関節症」と診断された  <p>お支払いできない理由 関節症は、部位を問わずお支払いの対象にはなりません。関節症(膝関節症、肩関節症など)は、ある部位が年齢とともに変形して発症するものであり、ケガに該当しないためです。</p>	日常生活 ●入浴中に脳卒中を発症して倒れ、右半身マヒの障害が残った  <p>お支払いできない理由 疾病(病気)は、お支払いの対象にはなりません。また疾病によって生じたケガも、お支払いの対象にはなりません。あんしん財団の保険は、ケガの保険です。</p>

※上記は保険金をお支払いできる場合、またはできない場合をわかりやすく説明するために、代表的な事例を挙げたものです。

保険金のお支払い可否は、最終的に手続き書類の確認(審査)によって判断いたします。

安全で快適な環境づくりを支えます

大切な従業員をケガから守るために普段からできることは、安全で快適な労働環境づくりを進めることです。災害を防止する各種サポートで、安心を支えます。



職場の環境改善のための補助金制度

下記の災害防止対策の費用の一部を、限度額の範囲内で補助します。支払条件がありますので、「申請手続きのご案内」および補助金規程をご参照ください。

1 安全衛生設備等の設置	職場の安全衛生環境向上のために当法人が指定する設備等を設置(購入) ※3,000円以上 [例]タイヤチェーン、消火器、安全靴、運搬用台車、保護帽など
2 動力プレス機械特定自主検査の実施	厚生労働大臣または都道府県労働局長登録の検査業者を利用した動力プレス機械特定自主検査(年次点検)
3 フォークリフト特定自主検査の実施	厚生労働大臣または都道府県労働局長登録の検査業者を利用したフォークリフト特定自主検査(年次点検)
4 作業環境測定の実施	法令に規定された有機溶剤、特定化学物質、鉛、放射性物質、鉱物性粉じん、石棉などの有害物を扱う職場の気中濃度および騒音を測定
5 特殊健康診断の実施	法令に規定された有機溶剤、特定化学物質、鉛、四アルキル鉛、高気圧作業、石棉、電離放射線、じん肺、VDTの特殊健康診断を実施
6 ゼロ災運動研修会等への参加	中央労働災害防止協会(中災防)等が主催する当法人指定の研修会に参加
7 運転適性診断の受診および運行管理者指導講習の受講	独立行政法人自動車事故対策機構等が実施する運転適性診断を受診または運行管理者指導講習を受講
8 安全運転教育研修への参加	自動車安全運転センター安全運転中央研修所および埼玉県トラック総合教育センターが実施する研修課程を修了
9 AED等職場の救急対策用設備の設置	職場でのケガや急病に備え、救急救命に必要な設備のうちAED(自動体外式除細動器)等を設置(購入) ※3,000円以上

■補助限度額

1会員につき1年度間(4月1日～翌年3月31日)で、加入者数に応じた補助金額を上限に補助します。

加入者数	1～2名	3～4名	5～9名	10～19名	20名以上
補助限度額	5,000円	10,000円	20,000円	40,000円	10名増加ごとに20,000円ずつ追加

※145689は費用の1/2まで、7は費用全額より補助金を算出します。

※23は1台あたり5,000円までとし、上記の限度額に含めます。

※補助金額は、千円未満切り捨てです。

※補助金は会費振替口座に振り込みます。

※補助限度額は、当法人が申請書類を受領した日の属する年度の4月1日時点の加入者数(年度中に新規加入した場合は加入日の人数)で決定します。

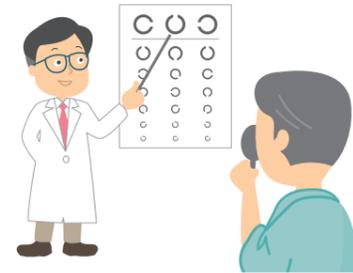
安全衛生のための活動

- 労働安全衛生講演会
- KYT(危険予知訓練)一日研修会
- 労働安全衛生に関するポスター等の配布
- 労働安全衛生に関する視聴覚教材の無料貸出
- 働く人の健康講座
- あんしん財団ヘルスケア・トレーナーの無料派遣



福利厚生をしっかりとサポートします

従業員の健康管理、能力向上のサポート、旅行、レジャーなど、さまざまなサービスをご提供します。



あんしん財団WELBOX (ウェルボックス)

「あんしん財団WELBOX」は、旅行、レジャー、エンターテインメント、イベント等、さまざまな施設やサービスをWELBOX会員料金や特典付きで利用できるパッケージ型の福利厚生サービスです。

「あんしん財団WELBOX」の利用登録ができるのは被保険者(加入者)のみとなります

■利用できるサービス例

無料 eラーニング	社員の能力向上に! 会社経営、労働法・労務、人材開発、語学、PCスキル、財務経理、マーケティング など 約500種類の講座が何回受けても無料!	旅行・レジャー	海外旅行・国内旅行 ●国内宿泊WEB予約 ●国内&海外パックツアー ●海外ホテル予約サイト	スポーツ・レジャー	●全国レジャー施設 ●ゴルフ場WEB予約 ●スポーツクラブ など
すごい!	毎週水曜日更新! 50%～70%OFFのサプライズ商品が満載!!	お得なポイント	「WELコイン」は、WELBOX会員限定のお得なポイント制度です。		

※「あんしん財団WELBOX」は、株式会社イーウェルが提供する福利厚生サービスです。株式会社イーウェルは、メインサービスの「WELBOX」をはじめとしたさまざまな福利厚生サービスを提供する東急不動産グループの企業です。

各種補助金制度

支払条件がありますので、「申請手続きのご案内」および補助金規程をご参照ください。

健康管理のための補助金

定期健康診断や人間ドックの受診費用の一部を補助します。同一加入者1名に対し、定期健康診断または人間ドックのどちらか1年度間(4月1日～翌年3月31日)1回のご利用になります。

■定期健康診断 補助金

加入者1名につき1年度間1回 **補助金額 2,000円まで**

労働安全衛生規則第43条および第44条に定められた定期健康診断が補助対象となります。

※定期健康診断に対する補助金制度については、2024年3月31日の受診分をもって終了になります。

■人間ドック 補助金

(人間ドック・脳ドック・PET検診・生活習慣病予防健診に加え付加健診を受診の場合)

加入者1名につき1年度間1回 **補助金額 6,000円まで**

資格取得に対する補助金

■ホームヘルパー等資格取得 補助金

加入者が介護関係の研修を修了または資格を取得したとき

補助金額 加入者1名につき1研修修了または1資格取得に対して5,000円まで

補助対象資格

- ・介護職員初任者研修の修了
- ・介護福祉士養成のための実務者研修の修了
- ・介護福祉士資格の取得

※加入者1名につき各1回まで補助。

※補助金は会費振替口座に振り込みます。

その他サービス

使用者賠償責任
保険制度

1加入者あたり3億円、1事故あたり10億円を支払限度額とする損害保険会社の使用者賠償責任保険が自動付帯されています(詳細は27ページ)。

広報誌
「あんしんLife」

会員制度にご加入いただくと月刊誌が届きます。

お客様サービス
事業について

お客様サービス事業の詳細については、当法人のホームページをご参照ください。お客様サービス事業(災害防止・福利厚生)の内容は、2022年4月時点のものであり、将来内容を変更することもあります。サービス内容を変更する場合、広報誌等にてご案内いたします。

健康管理のための補助金

定期健康診断 補助金制度終了のお知らせ

あんしん財団では、福利厚生事業(お客様サービス事業)の一環として提供しております「健康管理のための補助金制度」のうち、定期健康診断受診に対する補助金制度については、**2024年3月31日の受診分をもって終了**することといたしました。

本制度は、「労働安全衛生規則第43条および第44条に定められた『定期健康診断』受診の普及・促進」を目的として2003年4月から実施してまいりましたが、現在では受診率も高まり、制度の目的である「受診の普及・促進」の役割は終わったという状況を踏まえ、今般終了するに至りました。なお、人間ドック受診に対する補助金制度は今後も継続してまいります。

健康管理のための補助金制度	
定期健康診断 補助金制度	人間ドック 補助金制度
2024年3月31日までの受診分が補助の対象となります。	現行と変更ありません。
受診日が2024年4月1日以降の場合は対象とはなりません。※	

※2024年3月31日までの受診であれば、あんしん財団の補助金申請書類の受付(受領)が2024年4月1日以降であっても、審査のうえ補助金をお支払いします。ただし、受診日の翌日から起算して180日以内にあんしん財団が申請書類を受付(受領)することが必要となります。

2024年4月スタート!!

健康管理に関する新しい福利厚生サービスの提供開始について

あんしん財団では、**2024年4月**から、中小企業にとって重要性が高まりつつある『従業員の健康管理』に関する新サービスの提供を開始します。このサービスは、皆さまご自身で健康情報管理・目標設定・行動記録のPDCAサイクルをまとめて行えるWEB・アプリサービスです。



お持ちのパソコンやスマートフォンで、楽しみながら健康活動を継続できるサービスメニューを開発中です。

労災事故における使用者の賠償責任を補償!

お仕事中のケガ、うつ病による自殺や過労死などの労災事故で、従業員など(加入者に限ります)からの訴訟などにより、会員企業やその役員が法律上の賠償責任を負った場合の賠償金・弁護士費用などが支払われる制度です。

3つの特長

- 1 あんしん財団の会員制度に自動セット!**
この制度への加入手続きや会費の追加負担は不要。
当法人の会員制度にご加入いただくと、自動的にこちらの使用者賠償責任保険制度が付帯されます。
- 2 高額化する労災事故での賠償責任への備えとなります。**
労働災害での使用者責任を問う高額な判決が続出しています。
賠償金、弁護士費用など最大1加入者あたり3億円/1事故あたり10億円を補償。
企業防衛にお役立ていただけます。
- 3 自殺や過労死、地震などの天災による使用者責任にも対応!**
お仕事を原因としたうつ病による自殺や過労死、お仕事に発生した地震などの天災によるケガなどにより会員企業や役員が法律上の賠償責任を負った場合も補償されます。

示談、訴訟時の
弁護士費用も補償

精神疾患・過労死、熱中症、
地震などの天災にも対応

支払限度額 (1会員事業所単位)	1加入者あたり 3億円 / 1事故あたり 10億円			
労働災害関係 高額判決例	判決認容額等	業種	被災内容	判決年
	1億9,869万円	製造	長時間労働による脳内出血で全介助状態	2008年
	1億8,760万円	飲食	過労による脳障害で寝たきり	2010年
	1億6,524万円	製材	玉掛けしていた原木が落下し、1級障害	1994年
制度の仕組み	あんしん財団を保険契約者、会員企業およびその役員を被保険者とする損害保険会社の使用者賠償責任保険をあんしん財団の会員制度に自動付帯した保険制度です。 ●新たな加入手続きや会費の追加負担はありません。			
制度の概要	従業員などの加入者(当法人の加入者)が業務上の災害などにより被った身体の障害について、会員企業およびその役員が訴訟などにより法律上の賠償責任を負った場合に、賠償保険金・弁護士費用などの費用保険金が会員に支払われます。			
支払われる 保険金の種類	(1)賠償保険金:損害賠償責任額から労災保険法、自賠責保険(共済)、あんしん財団および法定外補償規定等から給付されるべき金額を控除した額 (2)費用保険金:弁護士報酬を含む訴訟・示談交渉等に要した費用 ●訴訟費用・弁護士費用などは、事前に引受保険会社の同意を得て支出したものをいいます。			
保険金が 支払われない 主な場合	<ul style="list-style-type: none"> ●被保険者やその事業場責任者の故意 ●戦争・内乱、核燃料等による災害 ●風土病、職業性疾病(脳・心疾患、精神疾患、熱中症を除きます。詳細は28ページ) ●会員が個人事業主の場合の、被保険者と住居および生計をともにする親族が被った身体障害に対する賠償責任 ●会員と加入者(当法人の加入者)との間に損害賠償に関する契約や規定等がある場合は、その契約、規定等がなければ会員が負担することがない損害賠償金または費用 ●加入者(当法人の加入者)ではない者が被った身体障害に対する賠償責任 <p>◆2023年4月1日以降に発生した事故から下記免責が新たに追加されました。</p> <ul style="list-style-type: none"> ●法令に定められた資格を持たない(※)で、下記の運転をしている間に被用者が被った身体の障害 1. 釣り上げ荷重5t以上のクレーン、デリック 2. 釣り上げ荷重1t以上の移動式クレーン 3. 最大荷重1t以上のフォークリフト、フォークローダー、ショベルローダー <p>※「法令に定められた資格を持たない」とは、「無免許」または「必要な技能講習の未受講」をいいます。</p>			
「他保険等 優先払」特約	<p>◆2023年4月1日以降に発生した事故からこの特約が適用されます。</p> <ul style="list-style-type: none"> ●支払責任が同じ他の保険契約等(※)がある場合には、まず他の保険契約等から保険金が支払われ、損害額が他の保険契約の限度額を超えた場合に、超えた分が当保険制度から支払われます。 <p>※「他の保険契約等」とは、あんしん財団の会員企業が保険料(掛け金)を負担している契約のことをいいます。</p>			

使用者賠償責任保険制度の詳細は28ページをご覧ください。

使用者賠償責任保険制度内容(詳細)

保険種類名	労働災害総合保険（使用者賠償責任条項）、施設賠償責任保険（特定危険限定補償特約）
引受保険会社	三井住友海上火災保険株式会社
保険契約者かつ保険料負担者	あんしん財団
被保険者 (保険の利益を受ける者)	あんしん財団会員である事業主・法人およびその役員 ・会員とは、お客様サービス事業の「加入者サービス規約」に定められた会員に限ります。
補償対象者	あんしん財団加入者（特定保険業上の被保険者）
支払限度額 (1 会員事業所単位)	1 加入者あたり 3 億円 / 1 事故あたり 10 億円 (2014 年 3 月 24 日から 2015 年 3 月 24 日の間に発生した事故の支払限度額は、1 加入者 / 1 事故あたり 2 億円)
保険金支払事由	補償対象者が業務上の事由または通勤途上の災害により被った身体の障害（注）について、被保険者が訴訟等により法律上の賠償責任を負った場合（ただし、「保険金が支払われない場合」を除きます） (注) ケガおよび一部の病気をいい、これらを原因とする後遺障害や死亡を含みます。
支払われる保険金の種類	(1) 賠償保険金：損害賠償責任額から労災保険法、自賠責保険（共済）、あんしん財団および法定外補償規定等から給付されるべき金額を控除した額 (2) 費用保険金：①弁護士報酬を含む訴訟・和解等の費用 ②示談交渉に要した費用 ③解決のための保険会社への協力費用 ④第三者への損害賠償請求が可能な場合の権利の保全・行使に要する費用 (注 1) ①および②は事前に保険会社の書面による同意を得て支出した費用 (注 2) 保険会社は、必要と認められた場合に被保険者に代って、自己の費用で損害賠償請求の解決にあたるすることができます。 ③は、この場合の協力費用をいいます。
保険金が支払われない主な場合	●次の事由によって生じたケガまたは病気 ・被保険者やその事業場責任者の故意 ・戦争や内乱、核燃料等による災害 ●次に該当するケガまたは病気 ・風土病 ・職業性疾病（注） (注) 労働基準法施行規則第 35 条に列挙されている疾病のうち、被用者が長期間にわたり業務に従事することにより、有害作用が蓄積し、発病したことが明白なものをいいます。ただし、以下の疾病を除きます。 ア. 長期間にわたる長時間の業務その他血管病変等を著しく増悪させる業務による脳出血、くも膜下出血、脳梗塞、高血圧性脳症、心筋梗塞、狭心症、心停止（心臓の突然死を含みます）もしくは解離性大動脈瘤またはこれらの疾病に付随する疾病 イ. 人の生命にかかわる事故への遭遇その他心理的に過度の負担を与える事象を伴う業務による精神および行動の障害またはこれに付随する疾病 ウ. 暑熱な場所における業務による熱中症 ※上記ウ. を免責除外とする規定の開始日は 2014 年 3 月 31 日とします。 ●会員が個人事業主の場合の、被保険者と同居および生計をともにする親族が被った身体障害に対する賠償責任 ●会員と加入者（当法人の加入者）との間に損害賠償に関する契約や規定等がある場合は、その契約、規定等がなければ会員が負担することがない損害賠償金または費用 ●加入者（当法人の加入者）ではない者が被った身体障害に対する賠償責任 ◆2023 年 4 月 1 日以降に発生した事故から下記免責が新たに追加されました。 ●法令に定められた資格を持たない（※）で、下記の運転をしている間に被用者が被った身体の障害 1. つり上げ荷重 5t 以上のクレーン、デリック 2. つり上げ荷重 1t 以上の移動式クレーン 3. 最大荷重 1t 以上のフォークリフト、フォークローダー、ショベルローダー ※「法令に定められた資格を持たない」とは、「無免許」または「必要な技能講習の未受講」をいいます。
「他保険等優先払」特約	◆2023 年 4 月 1 日以降に発生した事故からこの特約が適用されます。 ●支払責任が同じ他の保険契約等（※）がある場合には、まず他の保険契約等から保険金が支払われ、損害額が他の保険契約の限度額を超えた場合に、超えた分が当保険制度から支払われます。 ※「他の保険契約等」とは、あんしん財団の会員企業が保険料（掛け金）を負担している契約のことをいいます。

■保険契約者(会員)資格について

保険契約者(会員)は中小企業の法人または個人事業主となります。ただし、次のいずれかに該当する場合はご加入になれません。
A. 東京証券取引所「プライム市場」または「スタンダード市場」上場企業
B. 事業を営んでいることを客観的に証明できないとき
C. 法人の設立前の準備期間と解散後の清算期間

D. 個人事業主の開業前の準備期間と廃業後の清算期間
E. 外国に本社のある企業の日本支社
F. 社会通念上、事業として営まれていると評価できない事業
G. 反社会的勢力に該当・関係する事業所または個人

■被保険者(加入者)資格について

保険契約者(会員)の事業に従事する方がご加入いただけます。

●**法人事業所**
その法人の役員、その法人が常時雇用する従業員（臨時雇用の従業員はご加入になれません。）
・役員とは登記された役員を指します。
・役員には、法人事業所から一定の報酬を受けて役員会に出席する等、経営に関与している非常勤役員の方を含みます。

●**個人事業所**
その事業主本人およびその事業に従事する家族、その事業主が常時雇用する従業員（臨時雇用の従業員はご加入になれません。）
・家族とは民法に定める親族関係にある方を指します。
・その事業主本人およびその事業に従事する家族は、他の事業所に雇用されている場合はご加入になれません。

■ご加入にあたっての注意

・ご加入の際には、被保険者(加入者)ご本人の同意が必要です。また、その同意を証するため、「加入申込書」の同意欄に必ず「ご本人がフルネームで署名」してください。被保険者の同意のないままに契約をされた場合、契約は無効となります。
・反社会的勢力に該当・関係する事業所、該当・関係する方はご加入になれません。

・保険契約者資格、被保険者資格を事前に確認させていただきます。
・保険契約者資格、被保険者資格を有しない方がその事実を告げないで加入した場合、契約を解除し、保険金をお支払いできないことがあります。
・事業所のエリアや業種、当法人による審査結果、その他総合的な判断によりご加入をお断りすることがあります。

■お申込みからご加入までの流れ

- 1) 本誌の説明とあわせて重要事項説明書の内容をご確認いただいたうえで、お申込みください。
※ご加入時には、保険金をご遺族等に支払うための手続きに関する書類として「就業規則」「労働協約」あるいは当法人所定の「傷害見舞金支払に関する確約書」のいずれかの書類をご提出いただけます。
- 2) 保険始期の日時(増員日時)は、「加入申込書の記載内容を当法人が確認した日時以降」かつ「加入申込書記載の申込日(告知日)から1ヵ月以内」の日時を、保険契約者と当法人で取り決めます。
- 3) 保険契約を締結した場合、保険契約者に会員証兼保険証券(増員の場合は変更確認書)を交付します。

■会費について お一人様 月々2,000円(うち保険料1,700円)

●**会費の自動振替**
会費は、指定いただいた預金口座から、当法人が指定した日(金融機関休業日の場合は、翌営業日)に自動振替されます。
※初回会費として、2ヵ月分を口座振替によって払い込むものとします(保険料払込の猶予期間中に保険金の支払事由が発生した場合は未払保険料が猶予期間内に払い込まれない場合は、保険金をお支払いしません)。
●**会費の振替口座**
会費の振替口座は、必ず保険契約者(会員)の法人名義の口座または個人事業主名義の口座を指定してください。

■会費の経理処理について

会費の経理処理は下記のとおりです。

	振替口座	税務上の処理	勘定科目
法人事業所		法人名義	全額損金
個人事業所	事業主および事業主と生計を一にする配偶者その他の親族	事業主名義	①保険料相当部分(1,700円)は事業主個人の負担となり経費となりません。 ②保険料相当部分以外(300円)は必要経費。
	その他の加入者	事業主名義	全額必要経費

広報誌『あんしんLife』 読者アンケートに ご協力をお願いいたします

回答締切／2023年8月31日(木)

いつもあんしん財団の広報誌『あんしんLife』をお読みいただき、ありがとうございます。今後の『あんしんLife』の誌面づくりやお客サービス向上のため、皆さまの声を聞かせください。

回答方法

パソコンで

- 1 あんしん財団ホームページへアクセスし、ページ最下部の「サイトマップ」をクリック



- 2 「サイトマップ」ページの一番上の「広報誌アンケート」をクリック



スマートフォンやタブレットで

右の二次元コードを読み込んでアンケートへアクセス



FAXで

こちらのアンケートにご記入のうえ、下記の番号へお送りください。
※家庭用ファクス(A4サイズ)をご使用の場合は、P31を切り離してご送付ください。

あんしん財団 経営企画部広報課 宛
FAX送信番号 03-5362-2070

※FAX番号のお掛け間違いにご注意ください。

本アンケートにご記入いただきました内容はアンケートの集計のみに使用し、集計後の統計資料はアンケートの趣旨目的以外には使用いたしません。

アンケートに関する問合せ先 TEL 03-5362-2323

(受付時間9:00~17:30/土・日・祝日および年末年始除く)

それぞれの質問に対してご記入および該当す

る回答(番号)にマルをつけてください。FAX 03-5362-2070 あんしん財団 経営企画部広報課 宛

Q1	あなたご自身についてお聞かせください。 ※お答えになれる範囲でお願いします	所在地 () 都・道・府・県	Q1
		貴事業所の形態 ① 法人 ② 個人	
		役職 ① 経営者(代表者) ② 従業員 ③ その他()	
		従業員数 ① 1~9人 ② 10~29人 ③ 30~49人 ④ 50人以上	
		業種 ① 建設 ② 製造・加工 ③ サービス ④ 販売 ⑤ 運輸・通信 ⑥ 飲食 ⑦ 電気・ガス・水道 ⑧ その他	
		年齢 ① 20歳未満 ② 20~29歳 ③ 30~39歳 ④ 40~49歳 ⑤ 50~59歳 ⑥ 60~69歳 ⑦ 70~79歳 ⑧ 80歳以上	
Q2	あなたの職場では何人くらいの方が『あんしんLife』を読んでいますか。	冊子()人 WEB版()人	Q2
Q3	『あんしんLife』WEB版をご覧になったことはありますか。	① ある ② ない	Q3
Q4	広報誌の発行頻度はいかがですか。	① 今のままでよい(年11回発行) ② 2か月に一度でよい ③ 3か月に一度(季刊)でよい ④ 半年に一度でよい ⑤ その他()	Q4
Q5	今月の広報誌でよかった記事を選んでください。(複数回答可)	① P2 FOCUS(フォーカス)「中小企業の競争力の源泉『情報資産』を守る取り組みを」 ② P5 日本遺産を巡る「山寺が支えた紅花文化」 ③ P8 社長の思いをつなげて成長 中小企業の事業承継「事業承継選択肢のどれを選ぶか/事例紹介」 ④ P12 各界のスペシャリストに学ぶ経営のヒント「服部栄養専門学校校長・料理研究家 服部幸應さん」 ⑤ P16 行動経済学入門「意思決定の“あるある”を知ると、ビジネスの視点も変わる」 ⑥ P18 健康資産を増やしましょう「うなぎで夏バテを防ごう!」 ⑦ P19 財団TOPICS「第10回 こども作文コンクールを実施します」 ⑧ P20 あんしん財団サービス内容	Q5
Q6	広報誌で取り上げてほしい記事や内容があれば自由にお書きください。		Q6
Q7	普段よく見るメディアは何ですか。 (複数回答可)	① 新聞 購読している新聞があれば教えてください() ② 雑誌 よく読む雑誌があれば教えてください() ③ TV 好きな番組があれば教えてください() ④ ラジオ 好きな番組があれば教えてください() ⑤ ネットニュース よく見るニュースサイトがあれば教えてください() ⑥ SNS よく見るSNSがあれば教えてください() ⑦ その他()	Q7
Q8	あんしん財団の社会貢献活動として実施している「こども作文コンクール」の特設サイトを知っていますか。	① よく見ている ② 見たことはある ③ 知っているが見たことはない ④ 知らない ⑤ 興味がない	Q8
Q9	広報誌やホームページ等についてご意見・ご感想をお聞かせください。		Q9

← 家庭用ファクス(A4サイズ)をご使用の場合、こちらのページのみ切り離してご送付ください。 ご回答ありがとうございました。

あんしん財団 お問い合わせ先

お電話をいただく際は番号のお掛け間違いにご注意ください。

受付時間

9:00～17:30（土・日・祝日および年末年始除く）

ケガをされた場合の
保険金の請求・受付24時間
いつでも

インターネットでのご連絡

あんしん財団 ケガ

保険金請求・受付専用ダイヤル

通話料
無料

0120-611-616

受付内容

- ケガのご連絡
- ケガによる保険金の請求
(死亡・後遺障害・入院・通院・往診)

各種補助金制度に
関するお問合せ

各種補助金申請専用ダイヤル

通話料
無料

0120-512-511

お手続き番号	受付内容
1	職場の環境改善のための各種補助金 (安全衛生設備等設置等)
2	人間ドック・定期健康診断補助金 ホームヘルパー等資格取得補助金

あんしん財団WELBOXに
関するお問合せ

あんしん財団 お客様サービス事業部

通話料
無料

0120-157-182

使用者賠償責任保険制度に
関するお問合せ

あんしん財団 団体保険制度部

通話料
無料

0120-918-235



契約内容の変更や退会等の手続き

	受付内容	お問合せ先
1	<ul style="list-style-type: none"> ● 加入申込(未加入従業員の追加加入) ● 保険契約者(会員)の変更 	通話料 無料 0120-311-816 ☆最寄りの支局につながります。
2	<ul style="list-style-type: none"> ● 加入者の減員、退会(解約) ● 契約更新や会員証に関する照会 	通話料 無料 0120-745-108
3	<ul style="list-style-type: none"> ● 上記以外の変更(事業所所在地などの変更) ● 会費支払(口座振替)に関する照会 	通話料 無料 0120-840-849

広報誌「あんしんLife」、ホームページについて TEL.03-5362-2323 (受付時間9:00～17:30/土・日・祝日および年末年始除く)

一般財団法人あんしん財団

本部: 〒160-0022 東京都新宿区新宿4-1-6 JR新宿ミライナタワー <https://www.anshin-zaidan.or.jp/>