

インフォメーションネットワークグループ機関誌 [イング]

ING

**Information
Network
Group** 2025
Autumn/Winter

vol.37

リーダーの肖像

わが国を「**防災先進国**」に。
未来を見据えた挑戦で、
白岩強氏

帝国繊維株式会社
代表取締役会長執行役員



Asian
Now

日本の血流、物流の未来を支える外国人ドライバー
株式会社 首都圏ロジスティクス **チャン・バン・ルオン** 氏

企業
探訪

フィジカルとデジタルで中小企業の海外挑戦を支援
株式会社スタンデージ 代表取締役CEO **足立 彰紀** 氏

Health
Information

総合診療部ってどういうところ？
東京慈恵会医科大学附属 第三病院 院長 **平本 淳** 氏

02

リーダーの肖像

帝国繊維株式会社 代表取締役会長執行役員 **白岩 強氏**
未来を見据えた挑戦で、わが国を「防災先進国」に。

08

Asian Now 国内レポート

日本の血流、物流の未来を支える外国人ドライバー
株式会社首都圏ロジスティクス
運輸事業本部 運輸第一部 千葉センター
主任 **程田 晃治氏** **チャン・バン・ルオン氏**
運輸事業本部 運輸第一部 部長 **磯邊 祐太氏**
株式会社首都圏ホールディングス
代表取締役 **駒形 友章氏**

14

企業探訪

株式会社スタンデージ 代表取締役CEO **足立 彰紀氏**
フィジカルとデジタルで中小企業の海外挑戦を支援

18

Health Information

東京慈恵会医科大学附属 第三病院 院長 **平本 淳氏**
総合診療部ってどういうところ？

22

～労務の道標～

社会保険に関わる「壁」106万円の壁特集 その1
株式会社ブレイン・サプライ 代表取締役 **岡 弘己氏**

24

元キャリアの独り言

協会理事（前内閣官房参与 地域活性化担当）**間宮 淑夫氏**
霞が関と通商交渉

26

Seminar Report


INGセミナー 今日から使える！生成AI実践的活用方法
株式会社成基総研
コンサルティング事業部 部長 **藤田 一臣氏**

他：組合広告
表4：組合広告

28

～アンケートのお願い～

この度にご購読いただきありがとうございます。
INGでは、ご購読いただく皆様により良い情報を提供できるよう
努力を続けております。アンケートは今後のING機関誌運営
の参考とさせていただきますので、協力お願いいたします。



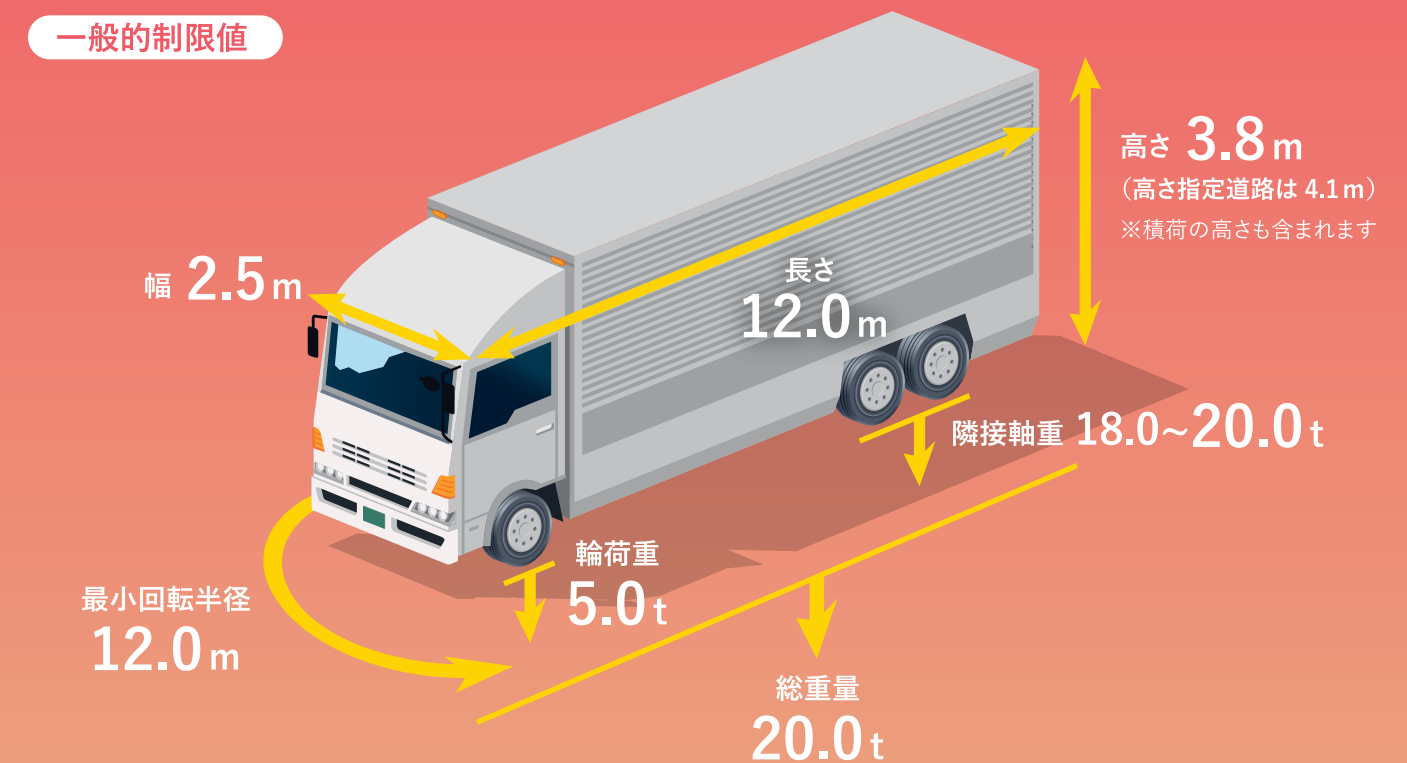


ING 2025年 vol. 37 発行：公益社団法人国際情報普及協会 〒105-0004 東京都港区新橋6-23-7 新橋TSビル2階 TEL：03-3434-6203
編集長：小松 宣俊 製作・編集部：安藤 正幸・高田 有美 デザイン：株式会社プランニング・ロケット 印刷：富士印刷印刷株式会社 定価：500円（税込）
※本紙の掲載記事の無断転載を禁じます。 ※掲載内容・広告の両方の場合、編集部までご連絡ください。 ※[ING]は、環境に配慮した無塩素漂白で製造された用紙を使用しています。

車両制限令を 守りましょう!!

道路は、一定の構造基準によって作られており、構造の保全、交通の危険防止のため、通行する車両の大きさや重さの最高限度(一般的制限値)が定められています。

「**車両制限令違反**」とは、車両全体の重量が一般的制限値又は許可された限度値を超過することをいいます。



もし車両制限令に違反してしまったら…

車両制限令に違反をした場合、道路管理会社から「措置命令書」もしくは「指導警告書」が、運転手へ交付されます。交付された場合は、速やかに会社へ報告して下さい。報告をしないままにしておくと、点数が累積され、会社の方へ「ペナルティ(割引停止等)」が発生する可能性があります。



会社へ報告する

会社が組合へ報告し、適切な処置方法を検討



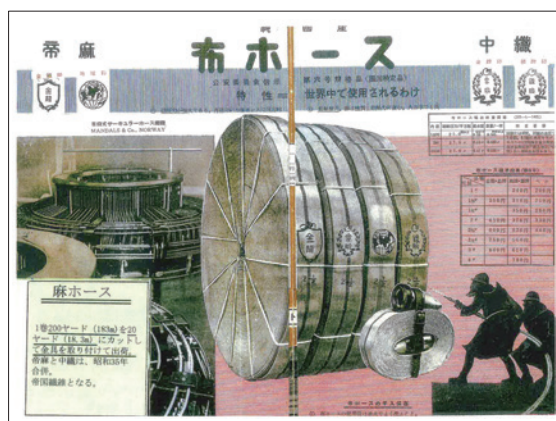
会社へ報告しない

累積点数が増え、
会社の方へ
ペナルティが発生



紡績から防災へ

帝国繊維は2027年に創立120周年を迎えます。当社は現在、防災を事業の中核に置いています。私がこの会社に来たころは繊維と名乗るにふさわしく、麻紡績を中心とする繊維事業が8割以上を占めていましたが、今では防災事業がその逆の8割を占めるまでになりました。



麻製の消防ホース

当社の主要製品に消防ホースがあります。これは前身会社が明治の後半から製造していた、いわば帝国繊維の原点ともいえる製品です。もちろん、主要製品はこれだけにとどまりません。東日本大震災後の福島第一原発事故の教訓をもとに、わが国のほとんど全ての原子力発電所で当社のポンプが採用されています。

このポンプは万一電気が使えない非常時に海水を汲み上げ、その水で炉心を冷却するというもので、原子力施設の設計想定を大幅に超えた事故であるシビアアクシデントに備えた装置です。また、近年のテロ対策のニーズに応えるため、生物剤や化学物質、放射性物質、爆発物といったCBRNE^{シーバーン}テロに対応する製品をグローバルに展開しています。

先日、オーストリアのある空港で、当社が扱うボデイスキャナーが使われているレーンに行列ができているのを見掛けました。「うちの製品が調子悪くてつかえているのかな」と心配しましたが、実は性能が良くてチェックが短時間で済むため人が集中していたのです。ホッとしました(笑)。話がそれましたが、当社では人命救助の第一線で活躍する救助工作車をはじめ、さまざまな防災車輛の製造も手掛けるなど、防災に関する社会のあらゆるニーズに応える企業であることを自負しています。

社会の安全に貢献

紡績から防災への事業転換は単なるビジネスモデルの変更ではありません。この変革は「社会の安全、生活文化の向上に貢献する企業」という、会社創立当時から経営理念を現代にふさわしいかたちで具現化したものです。



最新の消防車と特殊災害対応車輛



1907年の会社創立当時は日露戦争後の大不況に見舞われるなど、不穏な時代が続いていました。そんなとき、当社は繊維、特に麻製品を通じて衣食住の衣を支えることで、社会の安全とわが国の生活文化の向上に貢献してきました。しかし時代が大きく変わり、社会が抱える不安のかたちも様変わりしました。かつての不安定な世相という脅威が、現代では災害へとその姿を変えたのです。それゆえ当社は防災を核とした事業を通じて、今も変わることなく社会の安全に貢献し続けています。



未来を見据えた挑戦で、わが国を「防災先進国」に。

災害大国の日本において防災は永遠のテーマともいえる課題。きな臭い空気が世界中に漂う中、テロ対策^{シーバーン}の強化も喫緊の課題となっています。帝国繊維株式会社は消防ホースからCBRNE^{シーバーン}テロ対応の資機材まで、多岐にわたる製品の供給を通して社会の安全に貢献する、国内屈指の総合防災企業。同社を大きく変えた代表取締役会長執行役員の白岩強さんに、会社の歩みや仕事に対する思いについて語っていただきました。

帝国繊維株式会社
代表取締役会長執行役員

しら いわ つよし
白岩 強 氏

【プロフィール】

1946年生まれ 九州大学法学部卒業
1969年株式会社富士銀行(現みずほフィナンシャルグループ)入行
同行北九州支店長などを経て、1992年帝国繊維株式会社へ業務出向
1999年同社取締役 2022年より現職

〔聞き手〕 本誌編集長 小松 宣俊

帝国製麻

当社の歩みを駆け足でご紹介します。わが国の麻紡績事業は、明治政府が進する殖産興業政策の一環として始まりました。そのため、北海道をはじめ日本各地に麻紡績事業を展開する企業が生まれ、それらの会社は軍服などの軍需品や人びとの暮らしに欠かせない衣類を大量に供給していました。ところが前述の日露戦争後の深刻な不況により、経営危機に陥った会社同士の合併が各地で始まります。そして最後に残った二社が1907年、合併により帝国製麻となり、帝国製麻が1941年、社名を変更して帝国繊維となりました。この合併を主導した人物が安田善次郎翁、安田財閥の創始者です。

ところで、当社が帝国製麻の時代から取り扱っている麻はリネンといい、ヨーロッパ発祥の麻です。その布はエジプトでミイラを包むために使われ、もっと古いところでは、今から5000年以上前の男性のミイラ、アিসマンの持ち物にリネン製の袋があったといわれています。日本古来の麻であり、のれんや力士のまわしなどに用いられる大麻とリネンは性質が少し異なります。リネンの一番の特徴は大量栽培が可能なこと。また緯度が高いところでも育てられるため、日本では開拓期の北海道でリネン栽培が盛んになりました。

わが国のリネン栽培の起源にはこんな逸話があります。日本に初めて繊維用植物としてリネンを紹介したのは当時ロシア公使を務めていた榎本武揚でした。榎本の提案によりリネン栽培を広めたのは当時の北海道開拓使長官で、後に総理大臣になる黒田清隆でした。幕末、榎本は旧幕府軍に、黒田は新政府軍に属するいわば敵同士でした。後に二人は互いを認め合い、共に明治政府で重責を担うわけですが、この二人がいなければ当社はなく、日本の麻紡績事業は発展していなかったかもしれません。



隆盛と凋落

帝国製麻は第一次世界大戦から第二次世界大戦にかけて、主に軍需品の供給を担って成長します。最盛期には北海道だけで三十以上の工場や営業所を有し、帝国製麻一社でヨーロッパ全体の麻製品の生産量を凌駕していたほどです。そして迎えた終戦。帝国繊維はGHQ（連合軍総司令部）によって三社に分割されてしまいます。いわゆる財閥解体のようなものですが、繊維関連の会社で分割を命ぜられたのは帝国繊維だけでした。

しかし、その後も麻製品の需要が途絶えることはありませんでした。というのも、焼け野原となった日本で手に入られる繊維は、戦災が比較的軽微だった北海道で採れるリネン由来のものしかなかったからです。当時、通産省（現経済産業省）のお役人が日本橋にあった本社に毎日のようにやって来たため、帝国繊維は日本橋通産省と呼ばれた時期もあったそうです。

ところが昭和30年代後半、安価なナイロン製品がアメリカから大量に入ってくると麻製品の地位はどんどん下がり、昭和40年代に入ると社員の退職金を払うため、日本各地にあった工場跡を売り払うまでになっていました。その後、何度か麻ブームが起きて一瞬は売れるものの、ブームなどはすぐに去ってしまいます。

それにもかかわらず、いずれまた売れるときが来るだろうと大量生産を続け、その結果、在庫の山だけが残りました。結局それがあだとなって債務超過に陥ったのが、昭和の終わりから平成の初めにかけてのころです。当時は日本中がまだバブル景気にわいていたところで、そんな中で赤字に苦しんでいる当社はいわば希少動物のような存在でした。

金利の重み

私が帝国繊維に来たのは1992年、45歳のときです。メインバンクである都市銀行から業務出向というかたちで、会社再建というミッションを抱えて意気揚々とやって来て、まず驚かされたのが大量の在庫でした。大きな倉庫の天井まで、売れ残りが積み上げられていたのです。

ゼロ金利、マイナス金利の時代には在庫の重みはあまり意識されませんが、高金利時代だった当時、その重みはかなりのものでした。例えば金利が3%として、1,000円の在庫が翌年には1,030円、その翌年にはおよそ1,060円になります。1,000円で売れないものが1,060円で売れるわけがなく、在庫はそのまま残り続けます。在庫の山を見れば、その会社の経営状態が手に取るように分かります。つまり当時の帝国繊維では、どれだけ在庫が

たまってもこれといった対策が取られていなかったのです。

債務超過が続いていたもうひとつの理由は、赤字販売が当たり前のように行われていたことです。1,000円で売るべきものを800円で売り、それでも「売り上げが増えたからいいじゃないか」という考え方が社内でもかり通っていたのです。

神は細部に宿る

会社再建のため、支払伝票から何から、会社経営に関するあらゆるものを一つひとつチェックしました。「神は細部に宿る」というように、小さなことから問題点を見出せるケースが多々あります。そうして1992年から3年かけて集中と選択を徹底し、1995年から防災事業への変革を進めることにしたのです。

とはいえ当時、社内には防災に詳しい社員はいませんでした。そこで勉強会を開いて社員の再教育を始めたのですが、これは言葉でいうほど簡単ではありませんでした。しかし苦勞の甲斐あって、解雇を回避することができたのです。そのころから解雇を意味する新語として、リストラという言葉を見たり聞いたりするようになりました。リストラ、つまりリストラクチャリングは本来、事業再構築を意味し、それは儲からない商売を整理して儲かる

商売に経営資源を集中することにはかならず、決して解雇ではありません。

本来の意味のリストラを進めるため、社員に新しい知識を身に付けてもらうことに注力しました。会社を変えていくためには、役員との対立も辞さないスタンスでした。皆さん年上の方ばかりでしたが、「会社の財務状況を知らなくて、あなたそれでも役員ですか」と怒鳴りつけたこともしばしばです。若かったのでしょうか。今振り返ると、出向で来た若造が歴史ある上場企業のお偉いさんに向かつてよくもそんなことが言えたなと思います（笑）。

全社的な取り組みが功を奏し、1995年に黒字回復を遂げ、その後も黒字を続け、創立100周年のころには負の遺産を全て解消し、現在の会社の形態が整いました。

ものづくりへの誇り

防災事業への変革のカギは消防ホースでした。今でもよく覚えているのが、当時の社長と新幹線の車内で交わした会話です。社長の「うちには不動産がいっぱいあるから不動産業でもやるか？」という言葉に、「それでは人材が4、5人いれば事足りてしまうので、多くの社員を抱えるわが社には向いていないし、何より会社の理念に合わない」と答えたのです。



2020年(令和2年)「京都市消防出初式」カラーホース

2024年の正月に起きた能登半島地震の際、こんなことがありました。大阪にある子会社の社長から「明日、能登に行つてきます」と連絡があり、実際にその社長は翌日の早朝から軽トラで10時間以上かけて被災地に入り、消防署などに救済物資や防災資機材を届けました。また、岡山で山火事があったときも当社の代理店が消防ホースを届け、現地の関係者の方から「おかげさまで隊員の

私は、事業を行う上で「人の役に立つこと」が最も重要だと考えています。利益を追求するだけでなく、その事業が社会にとつてどのような意味を持つのか、誰の役に立っているのかを会社として常に問い続けていきたいのです。当社の主な顧客は消防や警察、自衛隊や海上保安庁、原子力発電所やコンビニナートで、そういったところは24時間365日、働き続けています。そうした意味で、社員をはじめ当社に関係する人はいつ何時も正しい対応ができるようにしてほしいし、それが帝国繊維の真骨頂だと考えています。

人に役立つ

は挑戦や失敗を恐れず、そこから得た経験を糧として自分たちで会社の未来を、ひいては防災の未来を拓いていってほしいと心から願っています。

小さく、大きく

防災事業への変革はスムーズに進んだわけではありません。前述のように防災に詳しい社員はおらず、何より防災事業には先客がごまんといるわけですから、消防車などの防災車輛についても同様で、防災業界において当社はまったくの新参者に過ぎませんでした。どうすれば業界で競争優位性を獲得できるか。そこで考えたのが、他社がまだやっていないビジネスへのチャレンジでした。1995年といえば、阪神・淡路



大震災に続いて地下鉄サリン事件が起きた年です。もしかすると、これから似たような事件が起きるかもしれない、それに対処するには生物剤や化学物質といったCBRN（パン）テロに対応する資機材が必要だが、それらは日本にまだない。そこで、海外の最先端の資機材を日本のマーケットに供給すれば、競争優位性を獲得できるに違いないと考えたのです。そして、そのようなニッチマーケットを幾つも拓いて自らマスマーケットを構築することで、帝国繊維を防災のあらゆるシーンで活躍できる会社に育てようという決意をしました。

一つひとつの規模は小さくても、それらを合わせると巨大な市場になります。「事業を小さく始め、マーケットを大きく育てる」。これは今もことあるごとに社員に言っている言葉です。

防災元年

1995年を、私は防災元年と位置付けています。同年1月17日に発生した阪神・淡路大震災は、まさにその始まりを告げる出来事でした。それまでの日本は、戦後の焼け野原から豊かさを求めて邁進してきました。この豊かさを追求する中で最も重要視されたのが経済合理性であり、そのため防災、医療、食糧といった、人びとの暮らしや国の基盤と

士気が上がりました」と大変感謝されました。

物資であれ、人であれ、災害が起きたときには必ずそこに帝国繊維がいる。いつも、いつまでも人と地域、国の役に立つ集団でありたいと願う。この考えが当社の原点にほかならず、災害が多い国だからこそどこかに困っている人がいれば、すぐに手を差し伸べる会社であり続けたいと考えています。

身銭を切る

早いもので、帝国繊維と関わりを持つて30年以上の時間が過ぎました。最初は業務出向ということで、3、4年もすれば銀行に戻れると思っていたのが、出向期間は異例の7年を数え、その後取締役となつて一層経営の中核で改革に携わり始めました。会社再建に取り組んでいる間ほとんどかかガムシヤラでした。土日もほとんど休めなかつたので、毎週末のお楽しみを封印し、そのおかげで今でもゴルフは下手くそです（笑）。所属が銀行だったため会社から交際費が出ず、身銭を切ることもたびたびでした。そのため女房に「最近預金の減りがとても早いんだけど、なぜかしら」と聞かれ、説明に追われたこともありましたが、

当時、いろんな人から「なぜそんなに頑張るんですか」と聞かれたのですが、

なる分野の重要性がないがしろにされてきました、この事実をさらけ出したのが、阪神・淡路大震災だったのです。

未曾有の悲劇を機に、防災に関する法律や体制が整備され、国民や企業の防災に対する意識も変わり始めました。そして、その成果が東日本大震災や能登半島地震などで活かされたように思います。その一方で、まだまだと感じることがたくさんあります。例えばアメリカの株主総会では、株主から「御社の工場は竜巻が来ても大丈夫か」といった質問が投げ掛けられるのに、日本ではそんな話を聞いたことがありません。これだけ災害が多い国であるにもかかわらずです。だからこそこの国は1995年に今一度立ち帰り、防災、医療、食糧の重要性についてのさらなる意識改革と、たゆまぬイノベーションを求めることが重要だと考えています。

未来創造計画

当社では2023年度より「テイセン未来創造計画／テイセン2025 未来への基盤作り」を鋭意展開しています。これは今後の10年を見据え、防災業界におけるリーディングカンパニーへの進化を目指す計画です。「人を創る」「仕事を創る」「人と仕事を繋ぐ企業文化を創る」の3つをテーマに、「防災のテイセン」

やはり身銭を切つたからこそ本気になれたし、あきらめることもなかったと思うのです。そして、企業再建はもちろん会社経営というものは、個人の覚悟に支えられる部分が大きいことを肌で感じました。もつとも、こんなことは中小企業の経営者の方にとっては当たり前かもしれない。ともあれ、帝国繊維は自ら手塩にかけて育てた会社という格別の思いがあります。だから人に何か言われたい、自分のことを悪く言われたように悔しい思いをします。

最後に住みたい国

最後に、夢をお話します。それは日本が防災大国を超えた「防災先進国」となり、世界のトップを走ることです。もし災害が起きても、すぐに立ち直ることができる。そんな安全と安心を確保し、さらに日本人ならではのホスピタリティを生かし、世界中の誰もが最後に住みたいと願う国になることです。

当社がその一翼を担うことについては、何の不足もないと考えています。帝国繊維は単にものを売る会社ではありません。社会の安全と人びとの暮らしに貢献し、さらに、世界中の人びとが憧れる国づくりに寄与する。この思いを胸に、これからも防災のイノベーションに日々邁進してまいります。

としての未来を切り拓き、世界に通用する防災企業として、名実ともに社会およびステークホルダーの皆さまから絶対的な信任をいただくことを目指すものです。ここでは計画の詳細ではなく、「未来創造計画」という言葉に込めた思いについてお話しします。未来は誰かが用意してくれるものではありません。未来は今を生きる者が、自らの手で創り上げていくものです。会社の10年後の姿も、今いる社員一人ひとりがそれを実現しようと努力しなければ、決して見ることはできません。10年後の人がいくら頑張っても、もう間に合わないのです。

私が大切にしている言葉のひとつが「創る」です。ここ30年、日本社会は閉塞感に満ち、何かと海外のやり方を模倣するばかりでした。しかし、私はそれではないと考えています。そろそろ日本発の、新しいものを創る時代が来なければならないのではないのでしょうか。「未来創造計画」には、そんな思いも込めています。従業員一人ひとりが、自分こそ主役という意識を持ち、単に会社の指示に従うのではなく自分たちで新しいルールを創り、新しい事業を考え、会社をより良くしていく。そうした気概に燃えた者の集団になることが、会社の未来を創るための唯一の方法だと考えています。口先だけで「責任感を持って」と言っても、皮膚感覚は伝わりません。だからこそ、社員に



帝国繊維株式会社

<https://www.teisen.co.jp/>



顧客ニーズに応え、細部までこだわった最新の救助工作車



日本の血流、物流の未来を支える 外国人ドライバー

物流業界を襲う、深刻な人手不足の切り札として注目されている外国人ドライバー。
東日本を中心に運送事業を展開する首都圏物流グループさまでは、
特定技能のベトナム人ドライバーが会社の未来を担う人材として活躍しています。
指導教育・ドライバー・採用・経営トップの4名の方に、それぞれの立場からお話を伺いました。

[聞き手] 本誌編集部 安藤 正啓・高田 有美

人に優しい運転を
教える



株式会社首都圏ロジスティクス
運輸事業本部 運輸第一部 千葉センター 主任

ほど だ こう じ
程田 晃治氏

会社に新たな風

—ベトナム人のチャン・バン・ルオンさんがドライバーとして勤務されていますが、外国人ドライバーの受け入れに不安はありませんでしたか？

程田 正直ありました。特に言葉の壁ですね。でも、会社見学のときに横に乗ってもらっている話してみると、ルオンさんは日本語が上手なこともあってコミュニケーションがスムーズに取れたんです。実際に仕事を始めるとすぐ真面目で一生懸命なので、すぐに期待の方が大きくなりました。これは会社の風向きが変わるかもしれないぞ、と。

—それはどういう意味ですか？

程田 ルオンさんが一番若いドライバーなので、平均年齢が下がって会社が若返るかもしれないと思っただけです(笑)。

でも外国人でも、相手が理解しやすいようかみ砕いて説明すれば、大抵のことは伝わるということにあらためて気付かされました。

子どもに好かれるトラックに

—教育面で特に気を遣われていることはありますか？

程田 安全運転に対する意識をいかに高



—ご自身も刺激を受けることが？

程田 ルオンさんは首都圏ロジスティクスの千葉センターに来てまだ1カ月半なので、分からないことがたくさんあります。すると、彼はその都度「どうですか？」と聞いてくるんです。もちろん日本語で。そして、こちらの言ったことをしっかり理解しようとしているのが態度で分かるんです。年を取るとどうしても聞く耳を持たなくなりますが、彼のそんな姿を見るたびに自分も謙虚でいようと身が引き締まります。

程田 日本語力については全然問題がない？
普段のコミュニケーションでは

問題ありませんが、漢字や業界独特の言い回しについては結構難しいみたいです。例えば、ある納品先には荷受け場、ある納品先には荷さばき場と書いてあっても、それはどちらも荷物の納品口のことなんです。
—書き方が違うと同じ納品口とは思いませんよね。日本語ネイティブでも分かりづらい(笑)。
程田 そうですよ。そういった業界独特の言い回しについては、スマホの翻訳アプリを使って説明するようにしています。読み方が難しい漢字についても同じです。
—アプリを使っても説明が難しいことがありますか？

程田 今のところありませんが、どうしても無理というときは意味をかみ砕いて伝えるようにしています。難しい言葉でも、工夫次第で分かりやすく伝えられるのが日本語の良いところですからね。このように説明の仕方についてあれこれ考えることは、自分を振り返るきっかけになりました。

—どういことですか？

程田 日本人ドライバーを教育しているとき、「なんで分からないんだろう」と思うことがよくありました。でもそれは、こちらの伝え方がよくなかったからと考えるようになったんです。対象が日本人



—OJTの際に気を遣われていることはありますか？

程田 同じく安全性ですね。特に、歩行者や自転車に乗っている人がトラックをどう思っているのかについてよく考えるよう指導しています。これは日本人に対しても同じことです。

—確かに狭い道を歩いていて横を走り抜けるのが怖いと思うときがあります。

程田 人に優しくない走り方をするの怖いと思われただけで、いいことは何も無いということをまず教えるのが、私のやり方です。人間がやることだから事故を起こすというのではなく、こういう運転をしたら事故に繋がるという事実を、しっかり理解してもらうことに重点を置いています。

—何よりも人に優しい運転が重要だと。

程田 おっしゃる通りです。人に優しい運転が事故につながることはまずないので、小さな子どもにもトラックを好きになってもらうような運転を心掛けるよう、ことあるごとに言っています。

—道路交通法など交通法規に関する指導もされるのですか？

程田 ルオンさんは日本で準中型自動車免許を取得しているので、基本的な部分については問題がない状態です。標識もよく知っていますよ。一緒に乗っていて「あの標識は何か分かる？」と聞くと瞬時に

に答えますからね。何時から何時までは右折できない、みたいな標識もしっかり頭に入っているみたいです。

よりプロフェッショナルに

—これまでのルオンさんの働きぶりはいかがですか？

程田 ほかのドライバーたちも言っていますが、とにかく真面目です。でも、ちょうど1カ月半くらいで仕事に慣れ、気が緩むことがあるのでそこは気を付けてほしいですね。例えば荷物の積み忘れとか荷下ろしの間違いといったミスが、このころになるとどうしても出てくるんです。

—ミスは御法度？

程田 一人がミスをしてほかの人間がリカバリーする体制を整えているので、そんなに問題視はしていません。ただ、同じミスを繰り返さないためには何が必要か、どうすればいいかを自分で考えるよう指導しています。もちろん分からないことがあれば、すぐに相談するようには言っています。

—ミスを糧にどんどん成長してほしいということですね。最後にルオンさんに一言。

程田 真面目に一生懸命、仕事に取り組む姿勢には本当に好感が持てます。反面、

「ありがとう」がやりがい

—トラックドライバーの仕事には慣れましたか？

ルオン 師匠である程田さんのおかげでだいぶ慣れました。

—程田さんは師匠なのですね(笑)。仕事をしていてどんなときにやりがいを感じますか？

ルオン お客様に時間通り荷物を届けるときです。

—今までで一番印象的だった出来事は？

ルオン 天気が悪くて到着が遅れたのに、お客様に「ありがとう」と言われたこと

です。あのときは本当にうれしかったですね。

—仕事で難しいと思うことは？

ルオン 複雑な交差点や狭い道を運転するのはちょっと難しいですね。車の大きさが乗用車からトラックに変わり、まだ慣れていないところがあるんです。バックするときも後ろが見づらいことがあったりするので、程田さんやほかの先輩のアドバイスを受けながら運転技術を磨いているところです。

—先輩のアドバイスは役に立ちますか？

ルオン はい。事故が多い道の近くを通るときなどに「この道は危険だから絶対

ちよつと人見知りなところがあるのかな(笑)。先輩たちに大きな声であいさつをすればみんな笑顔で返してくれるので、もう少し勇気を出してほしいですね。そうやって先輩のいいところをどんどん吸収し、よりプロフェッショナルなドライバーを目指してほしいと思います。

大好きな日本で夢を叶えたい



株式会社首都圏ロジスティクス
運輸事業本部 運輸第一部 千葉センター
出身地：ベトナム・ナムディン省

チャン・バン・ルオン氏

SNSを見て転職

—首都圏ロジスティクスの千葉センターに來られて1カ月半ですが、その前はどこにいたのですか？

ルオン 成田空港で1年ほど働いていました。

—そのときも特定技能のドライバーだったのですか？

ルオン 前職は空港グランドハンドリングの仕事にかかわっていました。

に入るな」といったアドバイスをよくいただき、とても役に立っています。あと、狭い道を走っていてこれ以上前に進むのは無理と思ったときは、どこかでリターンして引き返すなど、そういった危険回避のパターンをいくつか教えていただいています。

—それは心強いですね。ベトナムは日本と違って車は右側通行で、ハンドルの位置も逆ですよ。

ルオン はい。最初は戸惑いましたが、今ではすっかり慣れました。

夢は大型免許取得と家

—ほかにベトナム人のドライバーはいらっしゃるのですか？

ルオン 私だけです。日本語しか話せない環境なので、日本語力は前より伸びているんじゃないかな(笑)。

—休日はどう過ごしているのですか？

ルオン 買い物したり、熱海に住んでいる姉と義兄のところに遊びに行ったりしています。5歳上の姉も特定技能の仕事をしているんです。

—それはとてもいいですね。寂しくないでしょう？

ルオン そうですね。会社の人みんな優しいので、今まで寂しいと思ったことはないですね。

—そもそも日本で働こうと思ったきっかけは？

ルオン 日本が大好きなんです。それで留学生として2年間日本語を学び、その間に日本で免許を取りました。

—最初からドライバー志望だったのですか？

ルオン そうです。ベトナムでも車に乗っていたので、学校を卒業した後に特定技能で空港グランドハンドリングのドライバーの仕事を選びました。でも空港内での仕事には限界があるので、トラックドライバーの仕事をもっと幅広く経験したいと思って転職しました。

—こちらは怎么样って探したのですか？

ルオン SNSで探しました。SNSにはいろんな情報があり、この会社を見つけたのはラッキーでした(笑)。



—それはよかったです。成田空港で1年仕事をされたので、特定技能の期間がまだ4年近く残っています。その間にしたいことはありますか？

ルオン 大型免許を取りたいですね。そして特定技能2号を取得し、もっと日本で働きたいです。

—もっと大きな夢はありますか？

ルオン 家を建てることです。結婚はまだ考えていません(笑)。

—最後に特定技能としてドライバーを目指すベトナムの後輩たちに、アドバイスををお願いします。

ルオン 日本語の勉強をしっかりとっておくことです。交通ルールの違いも理解しておく必要があります。習慣や文化の違いについても、日本に来る前に調べておいてほしいですね。それくらい準備しておいたら大丈夫だと思います。



国の血流を 止めないために



株式会社首都圏ロジスティクス
運輸事業本部 運輸第一部 部長

いそ べ ゆう た
磯邊 祐太氏

伝える仕組みを整備

— 外国人ドライバー採用のきっかけは？

磯邊 人材確保です。国の血流である、物流を止めてはならないという使命感から採用に踏み切りました。

— 採用はどのようにされたのですか？

磯邊 登録支援機関である協同組合「ジネスプラザ」さまにご協力いただきました。今後は当社が直接海外に行き、面接などを行うルートもつくっていきたいと考えています。

— ルオンさんを採用された決め手は？

磯邊 真面目な人柄と日本語でコミュニケーションが取れることです。トラックの運転は未経験でしたが、日本人でも未経験者を積極採用しているので、そのことについては問題視しませんでした。

— 外国人ドライバー向けの教育プログラムを構築されているのですか？

磯邊 法令をはじめ、教える内容は日本人と同じなので、それを伝える仕組みを整備しているところです。例えば運転前の点検の手順などを翻訳付きの動画にして、スマホでいつでも閲覧できるようにしています。OJTのサポートにも力を入れ、教える側と教えられる側との意思疎通をスムーズにさせる仕組みをこの11月から運用できるよう、取り組んでいます。納品などそれぞれの業務ごとに用意しているマニュアルについても、外国人向けの冊子の作成を進めています。

— 教える側のスキルアップも重要ですね。

磯邊 当社ではA-TTという安全運転指導に関する独自の資格制度を設けており、今後はA-TTにも外国人ドライバーの教育に関する項目を追加する予定です。

お客さまあつての物流

— 社内ルールの変更などもあったのですか？

磯邊 ありました。社内ルールでは、シャツの裾をズボンの中に入れることになっていますが、ベトナムではそういった文化がないそうなんです。それでシャツの裾を出したいというルオンさんの要望を認めることになりました。

仲間と切磋琢磨 してほしい



株式会社首都圏ホールディングス
代表取締役

こま がた とも あき
駒形 友章氏

ワンチームとして働く

— 人材確保のために外国人ドライバーを採用されたわけですが、それによる好影響はありますか？

駒形 当然、人数が増えたとドライバー一人あたりの労働時間が少なくなるので、2024年問題の解消に好影響を与えていると思います。もちろん、売上向上にも貢献しています。

— 向こう1年で外国人ドライバーの数を50名まで増やす予定だそうですか？

駒形 はい。しかし、重要視しているのはドライバーの数ではなく営業所の数です。今後、商圏を広げるために営業所の数を増やす必要があり、そのためにはドライバーの数も増やさなければなりません。

— 外国人の方が増えることで、そういったことが増えるかもしれません。

磯邊 現在、2人目の外国人ドライバーを教育中で、取り急ぎ向こう1年でその数を50名まで増やす予定です。そうなるかわれわれが考える当たり前を押し付けただけでは、対応できないことが幾つも出てくると思うので、それぞれの国の倫理、ルール、文化を理解し、歩み寄っていかないと考えています。

— あまり外国人に寄りすぎると日本人からの不満が生まれませんか？



— 外国人の方が増えることで、社員の方の意識はどのように変わると思われますか？

駒形 当社では以前から多くの技能実習生を受け入れているため、外国人と一緒に仕事をするのがすでに当たり前になっています。なので、今後大きく変わることはないと考えています。

— 教育方法や社内ルールを外国人に合わせ変えた部分もあると思いますが、これだけは変えてはならないことは？

駒形 やはり社訓ですね。何よりも安全を優先する、苦楽を分かち合える仲間と共に成長する、そしてお客さまと深く長い関係性を築くという、この3つは絶対に変えられないものです。世界にはさまざまな考え方がありますが、ワンチームで働くときにはやはり1つのルールにのっとって仕事をしないと、会社である意味がありません。

— 今後、外国人ドライバーがリーダー的な存在になるかもしれません。そのため特別な教育を行う予定はありますか？

駒形 特に外国人だからという理由で特別扱いする考えはありません。外国人も日本人も同じなので、切磋琢磨しながら共にどんな上を目指してほしいですね。そしていつか、当社が海外拠点を展開したときには、そこで大いに活躍していただきたいと期待しています。

磯邊 おっしゃる通りで、その落としどころをどこでつけるかが大きな課題といえます。当然、物流は顧客あつてのビジネスなので、お客さまがどう感じるかといったことも視野に入れながら考えていかなければなりません。例えば、国によつてはタトゥーや奇抜な髪が普通の場合もあるので、そういったことも踏まえてこれらのルールづくりに慎重に、しかしスピード感を持って取り組んでいるところです。

— 生活面における指導や支援についてはいかがですか？よくゴミの分別などが問題になります。

磯邊 企業として雇っている以上、そして日本で生活してもらう以上、当然しっかり指導しています。

— 最後に外国人ドライバーの採用を考えている企業にアドバイスをお願いします。

磯邊 ほかの業界もそうだと思いますが、即戦力になるからと安易に採用するといろいろな問題が起き、会社の信用を傷つけるおそれがあります。そうならないためには、受け入れ前に教育プログラムとそのスケジュールをある程度整えておかねばなりません。短期的ではなく、会社の未来を見据えるといった観点から採用に取り組むのがベストだと思います。



Asian Now 国内レポート



SHUTOKEN [首都圏物流グループ]
株式会社首都圏物流
株式会社首都圏ロジスティクス
〒173-0004 東京都板橋区板橋二丁目65番8号 MSビル5階
<https://www.shutoken.net/>



もちろんその間のサポートについては、国内はもとより世界各国のスタッフが、それぞれが持てる知識や技術、人脈、行動力を



アドバイス、取引相手の情報受発注書、当社スタッフとお客さまとのやりとりなどをクラウド内にためていき、2年後にはその会社専用の貿易マニュアルをつくりあげるというシステムです。ひと口に貿易といっても、取り扱う商品や取引相手の国の法律などによつてその方法は千差万別です。会社の未来を拓く海外挑戦を乗り切るためには、その場・その人限りの情報提供ではなく、将来にわたって使えるオーダーメイドのマニュアルづくりが不可欠であり、その過程を担うのが「貿易クラウド」なのです。

サービス開始から2年がたち、おかげさまで「おまかせ貿易」の顧客は350社を越えています。その業種はさまざまですが、およそ半数を食品が占め、その次にファッションや雑貨、中古車を含む機械製品、美容サプリメントや健康食品などが続きます。食品が多いのは、やはり日本の食が世界的

顧客は350社以上

余すところなく駆使してワンストップでのバックアップを実現します。当社にはメキシコ、フランス、中国、マレーシア、台湾、香港、アメリカ、ナイジェリア、エジプト、オランダ、パキスタン、ネパールなどの外国人スタッフが在籍し、それぞれの国・地域の文化や風習はもとより、日本のビジネス習慣を知り尽くした人材が海外挑戦を支えます。

もともと、当社の基本は伴走支援をしながら中小企業の海外挑戦にコミットする、というスタンスです。お客さまにはサッカーに例え、よくこういう話をさせていたでいます。「われわれは頑張つてセンターリングを上げますが、最後にゴールを決めるのは貴社のもので、ゴールに掛ける熱意や価格競争力です」と。「貿易はやりたけれどよく分からないから、スタンデーさんの方でやっという」という気持ちでいられると、決してうまくいきません。共に走り、共に汗を流しながら、お客さまのチャレンジを全力で支えるのが「おまかせ貿易」の本質なのです。

ここ数年、輸出市場として急激に存在感を増しているのがアフリカ諸国です。特に注目されているのがアフリカ東部に位置し、ここ数年の間に高い経済成長を遂げているタンザニアで、この国は中古車の輸出市場として急成長しています。また、アフリカ西部に位置するナイジェリアは一人当たりのGDPが小さく、貧富の差もまだ激しい国ですが、人口が多く、しかも国民の平均年齢が18歳と非常に若いことから成長の余地が十分にあり、次代の巨大市場として興味を示す会社さまが増えています。



に注目されているからだと思います。一例を挙げると、抹茶を米国向けにコンテナベースで輸出し、売り上げを大きく伸ばしている会社さまがあります。雑貨では、それまで下請けをメインにしていた会社さまが独自の

「すべての国が、すべてのものに、平等にアクセスできる世界の実現」。当社ではこのビジョンに基づき、国内はもとより世界を舞台に貿易と物流に関するさまざまなサービスを展開しており、そのひとつが「おまかせ貿易」です。「おまかせ」の名の通り、貿易業務を市場調査から販路開拓までワンストップでバックアップするというもので、主な顧客は海外取引の経験がない中小企業さまで、このサービスを始めたきっかけは、ある社長さまのひとことでした。営業の一環として、当社で開発したブロックチェーンを利用した海外取引を提案したところ、「貿易をやりたいのはやまやまだけど、うちみたいな会社には到底無理。第一ノウハウがないし人材も

おまかせ貿易

いないし、商社も相手にしてくれない」と言われたのです。

300万以上ある日本の中小企業のうち、自社で貿易を行っている企業の割合は全体の5%にも満たないといわれています。

当然、貿易には英語が必須ですし、そもそも業務自体が非常に専門的かつ煩雑なため、リソースに限りがある中小企業にとつて、何のサポートもなしに海外取引を始めるのはリスクが大きいと言えるでしょう。日本にとつて貿易は生命線なので、経済産業省やJETRO（日本貿易振興機構）も中小企業向けの施策としてマッチングや補助金などのサポートを積極的に行っているのですが、実務の支援は手薄です。

『ING』読者の皆さまもよくご存知のように、わが国の経済を支えているのは中小

共に汗を流す

企業であり、中小企業に元気がないと日本は元氣を取り戻すことはできません。とはいえ今後少子化と人口減少が加速する中、国内市場に目を向けているだけでは成長の見込みが薄いことを多くの経営者の方が実感しています。私は大分県出身で、帰省するたびに地元で中小企業が疲弊しているのを感じていて、もしそういった企業が海外市場に活路を見出すことができれば、この国に新しい成長曲線を描けるはずなんです。このような思いも込めて立ち上げたのが「おまかせ貿易」です。

「聞き手」本誌編集長 小松 宣俊

株式会社スタンデー 代表取締役 CEO

あだち あきのり 足立 彰紀 氏

1984年生まれ 大分県出身 九州大学大学院を卒業後、伊藤忠商事株式会社入社 医薬品の輸出入、海外での工場建設などのプロジェクトマネジメント、先物トレーダーとして石油化学品のトレーディングなどに従事 2017年に株式会社スタンデーを設立



Thaifex Anuga Asia 2024:日本酒・海ブドウ



Arab Health 2025:マッサージチェアの展示



Interzum 2025:量



〒105-0011

東京都港区芝公園1-6-7

住友不動産ランドマークプラザ3F

<https://wp.standage.co.jp/>

最後に、最近お客さまからよく聞かれることへの、私なりの見解を述べたいと思います。それはトランプ関税についての質問への回答です。その前提として、昨今の円安状況についてお話しします。2025年

円安はチャンス

夢は、ちょっとおこがましいのですが、「挑戦と成長」を尊ぶ文化を日本中に広げることです。この国は戦後、ゼロから再び成長してきました。残念ながら今はそれが鈍化しています。ポテンシャルは消えていないと信じているので、ビジネスを通してより多くの人に「挑戦と成長」への思いを伝えていきたいと考えています。

8月の時点で、1ドル1140円後半で推移しています。円高水準にあった1ドル1100円台のころから考えると、現在は50%近く円が安くなっているわけです。そこにトランプ関税として新たに15%の関税が課せられたとしても、1ドル1100円台の時代と比べると、まだ35%近く円安に振れていると言えます。

輸出を行う企業にとって、海外市場における自社製品の価格競争力が高まる円安は、まさに追い風です。私が商社にいたころは1ドルが80円台とかなりの円高だったもので、その当時と比べると円安の今は、輸出のチャンスは相当広がっていると思います。円安傾向は今後もしばらく続くと思われ、この好機を逃すことなく、多くの中小企業さまに海外

さい。そして共に「挑戦と成長」を目指していきましょう。



市場にチャレンジしていただきたいと考えています。もし伴走支援が必要であれば、スタン

デージがパートナーとして皆さまのチャ

レンジをサポートしてまいりますので、海外進出や貿易をお考えであればぜひ気軽にお声掛けくだ

泥くさい仕事

当社の強みはフィジカルとデジタル、つまり実務とシステムづくりの両方を手掛けていることです。ビジネス面や法律面から貿易を支援する会社はたくさんありますが、社内エンジニアチームを擁し、「貿易クラウド」のようなプラットフォームを自社開発している同業他社はそうそう無いと思います。

今後の目標は「貿易クラウド」をもっと便利で使いやすいものにする事です。例えば貿易に関するノウハウを体系的に保管し、誰もが欲しい情報をすぐに取り出せるようにしたり、AIに「どんな商品をどこに売ればいいのか」といった提案をさせたりと、ほかがまねできないシステムを実現することです。もともと、そのためにはフィジカルも今以上に頑張らないといけません。「貿易クラウド」にためる情報は国内と世界各国のスタッフが頭と足をフルに使い、時間もかけて初めて獲得できる生きたデータです。そのデータを充実させないと、いくらシステムを進化させても意味がありません。

貿易はとても泥くさい仕事です。海外での販路開拓の多くは、実は電話営業から始まります。現地のスーパーマーケットに電話をかけ、そのバイヤーさんに「日本の会社がつくったこういう商品があるのですが、今度カタログを送ってもいいですか」といちいちお願いするのです。もちろん展示会もやったりしますが、当社が大事にしているのは

泥くさいやり方です。なぜなら海外進出にウルトラCは決してなく、地道に数をこなすことが貿易の真理と考えているからです。

実務とテクノロジー

会社設立は32歳のときで、それまでは総合商社にいました。貿易が大好きだったので仕事は楽しかったですね。アジアと欧米を中心に、世界を飛び回る仕事にやりがいも感じていました。しかし30代に入ったころ、自分がマネジメントできるようになるにはまだ時間がかかると思い始め、さらに日々の業務が革新的なビジネスとはほど遠いことに危機感を覚えたのが、起業のきっかけとなりました。貿易業界は本場にレガシーな世界なので、AIやブロックチェーンといった最先端のテクノロジーと縁がありません。商社にいれば貿易のプロにはなるかもしれませんが、当社がミッションに掲げる「革新的なビジネスの創造を通じて世界のすべての地域を豊かにする」ための第一歩をなかなか踏み出せません。実務とテクノロジーとを融合させた、新しい貿易を実現したい。そう思って職場の後輩と共に起業したのがスタンデージです。とはいえ、やはり会社を辞めることに不安がありました。自分たちに経営なんてできるんだらうかと、今の会社に勤め上げるのも悪くないんじゃないかと二人で散々悩んだ末に「辞めよう」という結論に至り、2017年に会社をつくりました。

挑戦と成長

私の経営哲学は「ネバーギブアップ」、何があっても絶対にあきらめないことです。自分の強みはそこにしかないと考えています。会社を始め、考えの甘さゆえ失敗したことは山ほどありますが、それでも「ネバーギブアップ」の精神と失敗から学ぶという姿勢を決して忘れないようにしています。商社にいたときは貿易以外の雑務にも追われ、「ビジネスはスピード命なのに、なんでこんな面倒くさいことやらなきゃいけないんだ」といつも思っていたのですが、会社経営を始めた今、商社時代に経験したこと一つひとつにとても大きな意味があったことを実感しています。

経営哲学はもうひとつ、「挑戦と成長」です。成長には挑戦が欠かせず、挑戦にはリスクがつきものです。そして成長が著しいほどリスクはもちろん、プレッシャーも大きくなります。それらを恐れず、困難を一つひとつ乗り越えて初めて、成長を続けられると考えています。

好きな言葉は「Stay Hungry, Stay Foolish」(ハングリーであれ、愚かであれ)です。アッブル創業者のスティーブ・ジョブズ氏が、アメリカのスタンフォード大学の卒業式で述べたことで広く知られるようになった言葉です。起業前の一番不安だったとき、この言葉に奮い立たされました。特に愚かであれば、バカであり続けるといふ部分を肝に銘じています。



総合診療部ってどういうところ？



総合診療とは

医療知識が膨大となり、医療技術が専門的になったため、現在の日本の医療は高度に専門化し、たくさんの診療科が存在します。内科、外科、小児科などは勿論、内科の中にも臓器別に消化器内科、呼吸器内科、循環器内科など細かく専門が分かれていきます。それぞれの診療科の医師は専門性を極めようと努力していますが、その裏返しとして、患者を1人の人間として、包括的、統合的に診ることは忘れがちになります。

また、患者も自分の症状がどの診療科を受診すべきかわからないこともあります。それを解消するために日本では1970年代半ばに総合診療という名前が生まれ、1980年代から大学病院に総合診療部が創設されはじめて1990年代に急増してゆきました。

総合診療医とは、「日常診療で頻繁に遭遇する症候、疾患に対して、適切なプライマリケアを提供し、可能なら継続診療し、必要に応じて専門医に紹介することができる医師」ということになります。それを具体的に表すと次のようになります。

総合診療医とは

- ① どんな症状にも、何歳でも診察し、必要であれば専門医を紹介してくれる医師



- ② 日常的に頻度が高く幅広い領域の病気とケガに対応できる医師

- ③ 臓器を診るのではなく患者を一人の人として診る医師

- ④ 患者個人の治療だけでなく、その生活を支える家族もまるごと診てくれる医師

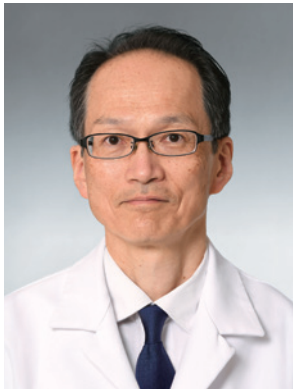
- ⑤ どんな相談にも耳を傾け、向き合う医師

- ⑥ 病気の治療だけでなく予防から終末期まで継続的に診てくれる医師

- ⑦ 地域全体の健康を考えてくれる医師

- ⑧ 看護師・薬剤師等の多職種や行政と連携し、住み慣れた地域での暮らしを支えるチームの核となる医師

参考文献：一般社団法人日本専門医機構
総合診療専門医検討委員会HPより



東京慈恵会医科大学附属 第三病院 院長
ひらもと じゅん

平本 淳氏

経歴

1989年：東京慈恵会医科大学卒業
2004年：東京慈恵会医科大学 内科学講座 講師
2007年：東京慈恵会医科大学附属 第三病院 総合診療部 診療部長
2010年：東京慈恵会医科大学 内科学講座 准教授
2016年：東京慈恵会医科大学附属 第三病院 副院長
2019年：東京慈恵会医科大学 内科学講座 総合診療内科 教授
2025年：東京慈恵会医科大学附属 第三病院 院長 現在に至る

その他

日本内科学会 認定内科専門医、日本消化器病学会 専門医、日本肝臓学会 専門医、日本成人病学会 評議員、日本プライマリケア連合学会 指導医、他所属学会多数



主な役割と特徴

総合診療医には働く場所などから大きく分けて家庭医と病院総合医の2通りがあり、**図1**のような特徴があります。家庭医と病院総合医は目指すものがやや異なります。

2018年から新しくなった専門医制度で総合診療科は内科、外科、小児科などと同列の基本領域(19番目)になっていますが、総合診療専門医になるためには、3年間で家庭医と病院総合医、両方の領域の研修をする必要があります。サスペンシャリティ専門医になるためには、その後に各領域の研修を更に積む必要があります。**図2**

2種類の総合診療医

	イメージ	得意分野	やや不得意	得意分野	共通点
家庭医	町のかかりつけ医	地域や家庭の事情を考慮して診療できる	幅広い鑑別診断を挙げて、検査を駆使して診断する	診療所 往診	患者が初めに受診するところ
病院総合医	病院の何でも屋	どんな症状でもお任せ手広く何でも知っている	地域や家庭の事情を考慮して診療する	病院	

総合診療医として必須の能力

総合診療医は幅広い疾患を診て、必要なら専門診療科に紹介します。また、幅広い年齢の患者さんを診て、患者さんの背後にある心理社会的な側面にアプローチすることが必要になります。そのため、次のような能力を必要とします。

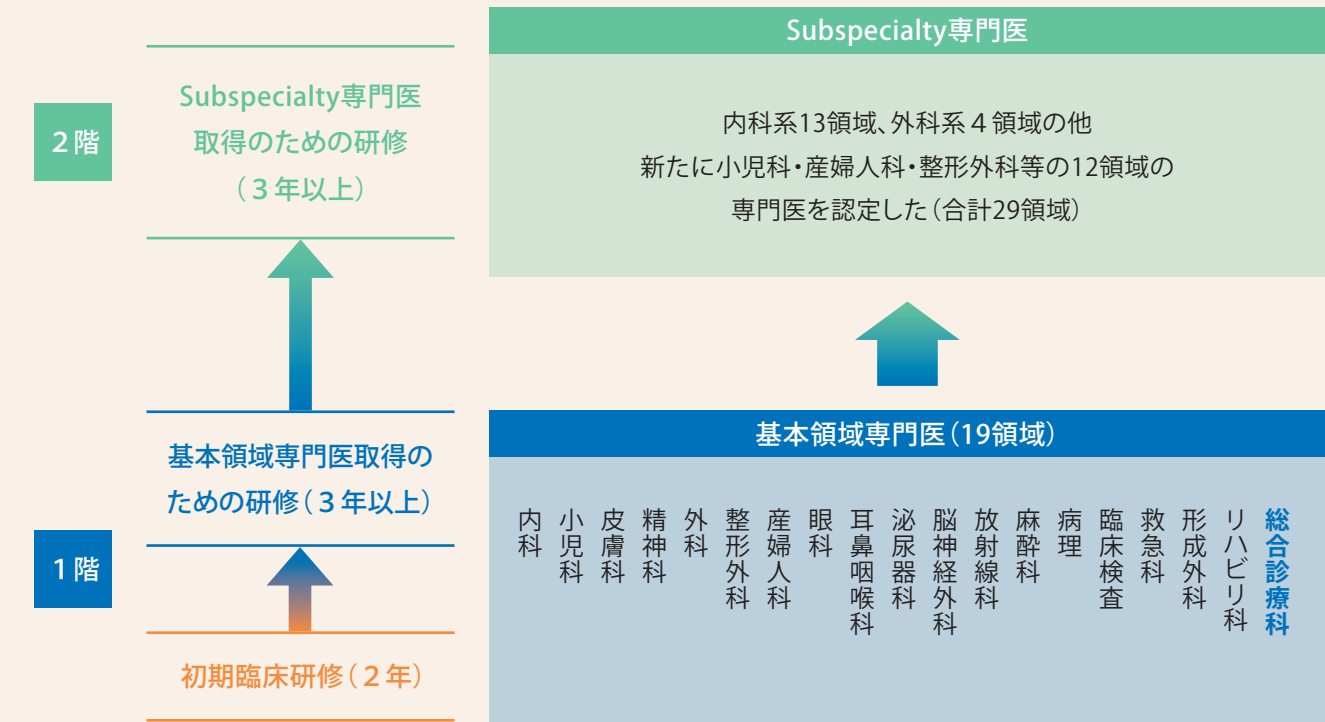
1 幅広い知識

総合診療医は幅広い症候、疾患を扱うので幅広い医学知識が必要になります。医学の進歩は急速で全ての領域の知識を持つことは大変ですが、様々なツールを用いて常にアップデートすることが必要です。また、医療経済学的な視点も必要になります。今後、医療費が抑制される時代が来た時、いかにコストをかけずに的確な診断、治療をするかの観点も必要となります。更に医療以外の幅広い知識も必要となります。医療以外の幅広い知識が、患者から様々な情報を得られ、信頼を得ることも多いです。

2 他の診療科、各職種との連携、コミュニケーション能力

全ての疾患を総合診療部で完結させることはできません。総合診療部は専門診療科に依頼することが多く、それには知識だけでなく他診療科医師とのコミュニケーション能力が必要になります。また、高齢者や精神的な背景を持つ患者

現在の専門医制度



総合診療の魅力、これからの役割、総合診療の未来

国民全員が健康保険に加入して、少ない自己負担で医療が受けられる国民皆保険制度と患者さんが望めば希望する医療機関を受診できるフリーアクセス制度は日本が世界に誇るべき医療制度です。ただ、高齢者の増加と進歩する医療の高額化により医療費は増大の一途をたどっております。また、病院医師の献身的な労働で成り立っていた医療も医師の働き方改革で限界に来ており効率的な医療体制の確立が望まれます。患者がはじめから大病院を受診するのではなく、まず診療所のかかりつけ医を選択し、必要なら大きな病院を紹介する、こうした効率的な医療体制

3 患者に寄り添う共感力

そして何より大切なのは患者に寄り添う共感力です。患者は何か困って不安で医療機関を受診します。患者の症状、背景を考えて患者のつらさに寄り添う共感力、そして患者を安心させることこそが一番必要な能力だと思います。

こんな時に受診しましょう

診療所の総合診療医(家庭医)を受診する時は特定の症状、疾患はありません。風邪、膀胱炎などの感染症、高血圧、脂質異常症、糖尿病などの生活習慣病、健康診断の異常など何でも構いません。気軽に受診していただいても構いません。

大きな病院の総合診療医(病院総合医)を受診する時は病院によって微妙な違いがありますがほとんどの病院の総合診療科は何科にかかってよいかわからないとき、診断がつかない疾患の窓口になっていることが多いです。参考に当院の総合診療部外来の対象患者さんを左記に示します。当科は診断不明科、感染症内科、不明熱科、高齢者内科、緩和医療科などの側面を持っています。

東京慈恵会医科大学附属第三病院
総合診療部外来の対象患者

- 1 罹患臓器が特定できない
症状の患者
- 2 併存疾患が多く、バランスが
難しい患者
- 3 高齢者
- 4 緩和医療が必要ながん患者
- 5 当科の診療を希望する患者



東京慈恵会医科大学

〒105-8461 東京都港区西新橋3-25-8
TEL:03-3433-1111(大代表)
<https://www.jikei.ac.jp/>



を実現することが必要です。今後、多くの疾患を持つ高齢患者、家庭や精神的な問題を背景に持った患者、生活習慣病の患者は必ず増えます。総合診療医はそういった患者さんのマネジメントにたけており、これからの日本の医療に必要な存在だと思われれます。



社会保険に関わる「壁」 106万円の壁特集 その1

106万の壁とは？

「106万の壁」は、お勤め先の企業規模によって、社会保険（健康保険・厚生年金保険）への加入義務が発生し、保険料の支払いが生じる年収を表す言葉です。

106万円

社会保険加入対象者

社会保険の適用を受ける企業で働く社員の場合、以下に該当する方は収入に関係なく社会保険に加入しなければなりません。

収入に関係なく社会保険に加入しなければならない人の基本条件

- ① 正社員・フルタイムで働く労働者（呼び方は契約社員、嘱託社員等、問いません）
- ② 以下の1および2が正社員の4分の3以上である場合は、社会保険被保険者です。

1. 労働時間 → 1週の所定労働時間が正社員の4分の3以上

2. 労働日数 → 1月の所定労働日数が正社員の4分の3以上

（例）正社員の1週の所定労働時間が40時間で、1月の所定労働日数が20日の場合

週の所定労働時間40時間×4分の3以上＝30時間以上

1月の所定労働日数20日×4分の3以上＝15日以上

1週30時間以上および1月の所定労働日数が15日以上業務に従事する従業員は、パートタイマー、アルバイトなどの名称を問わず、健康保険・厚生年金保険の被保険者となります。

上記に該当しない方でも、以下の条件を全て満たす場合は 社会保険（健康保険・厚生年金保険）の加入対象です。→ ここで106万円の壁が登場！

【106万の壁の対象者で社会保険に加入しなければならない人の条件】

- ① 週の所定労働時間が20時間以上
- ② 賃金が月額8万8,000円以上（年収計算で、約106万円）
- ③ 雇用期間の見込みが2ヶ月以上
- ④ 学生ではない
- ⑤ 事業所の従業員数が51人以上の会社にお勤めの方

106万円の壁の撤廃とは？

年金制度改革法が令和7年（2025年）6月13日に成立し、この改正により、企業規模要件を縮小・撤廃し、左記②の賃金要件の撤廃もあわせて、短時間労働者が週20時間以上働けば、働く企業の規模にかかわらず、社会保険に加入ようになります。改正の時期は、10年かけて段階的に縮小・撤廃することとしており、勤め先の規模によって変わります。

短時間労働者の加入要件 月額8.8万円以上の要件（賃金要件）を撤廃します。

「年収106万円の壁」として意識されていた、月額8.8万円以上の要件を撤廃します。撤廃の時期は、法律の公布から3年以内で、全国の最低賃金が1,016円以上となることを見極めて判断します。（最低賃金1,016円以上の地域で週20時間以上働くと、年額換算で約106万円となります。）



つまり、昨今の人手不足の風潮や、壁があることで労働時間を縮小するパートタイマーの方が増えることが考えられ、労働力不足に陥らないための施策のひとつであるといえます。今まで配偶者の扶養の範囲で働いておられたパートタイマーの方にとりましては、戸惑いもあるかもしれません。ご自身で社会保険に加入することは、デメリットばかりではなくメリットもたくさんあります。今回はメリットにも着眼してご案内をさせていただく予定です。

出典：社会保険の加入対象の拡大について（厚生労働省ホームページ）
https://www.mhlw.go.jp/stf/seisakunitsuite/bunya/0000147284_00021.html

出典：「年収の壁」への対応（厚生労働省ホームページ）
https://www.mhlw.go.jp/stf/taiou_001_00002.html



株式会社ブレイン・サプライ
代表取締役
社会保険労務士法人ブレイン・サプライ
代表社員
株式会社BSジャパンブランド
代表取締役
おか ひろ み

岡 弘己 氏

大阪生まれ 関西学院大学商学部卒 旧住友海上火災保険株式会社（現在の三井住友海上火災保険株式会社）入社後、福岡・大阪・東京本社営業所にて企業営業担当。本社法人営業推進部にて、中堅中小企業の人事労務についての経営支援を担当し、企業RMに主眼を置いた独自の人事労務コンサルティング手法を展開。名古屋にある税理士法人を母体としたコンサルティング会社の代表取締役社長に就任。株式会社ブレイン・サプライの代表取締役に就任。社会保険労務士法人ブレイン・サプライ設立代表社員に就任 商社部門として株式会社BSジャパンブランド設立 <https://brain-supply.co.jp/>

霞が関と通商交渉



今年の経済関係の最大のトピックの一つは、日米の関税交渉ではないかと思えます。トランプ大統領が日本をはじめ世界各国に対する関税を引き上げ、それを引き下げるべく、我が国政府はもちろん、世界各国の政府が米国政府と関税の引き下げ交渉を行っていました。このような通商交渉には様々な観点が、関係省庁も多く、相手国との調整や駆け引きはもちろん、政府の中での調整や全体の対応方針の決定等も極めて重要になってきます。

では、関税等の通商交渉を行う政府の体制は、どのようなものなのでしょうか。外国との交渉、という観点では、まず外務省が関係してきます。また、関税は法律で定められており、その法律は財務省が担当しています。さらに、何に対する関税が議論となっているかに応じて、関税をかけられている物資等を所管する省庁が、交渉に参加します。例えば自動車なら経済産業省、お米なら農林水産省、医薬品なら厚生労働省ということになります。ご存じの通り経済産業省はかつて「通商産業省」という名称で、現在でも通商交渉に関して最大かつ中心的な省庁の一つになっています。これらの物資所管省庁は、それぞれ実際に製造や貿易等を行っている企業、産業と相談、調整しながら、相手国のカウンターパートと交渉を進めていきます。企業、産業との相談は、主にその業界の意見を代表してとりまとめている

業界団体（例えば自動車であれば、自動車工業会）との間で行われますが、必要に応じて個別の企業と意見交換等を行うこともあります。

関税というと基本的には物資、「もの」が対象になりますが、現代の国と国との経済関係では、投資等の「お金」、人材や労働力といった「ひと」のやりとりも重要です。実際に今回の米国との交渉でも「投資」が大きなテーマとなっていたのは皆様もご存じの通りです。例えば過去にフィリピンと経済連携協定について交渉した際には、フィリピン側から介護分野等にフィリピンの人材を活用して欲しい、との要望が出て、「ひと」が大きなテーマとなったこともあります。

このように、関税交渉をはじめとした通商交渉については、幅広い分野が対象となり、複数の省庁が関係してくることが多くなります。その場合には基本的には外務省が政府の窓口となりますが、今回の日米関税交渉のように重要性や規模が大きなものについては、首相官邸・内閣官房が直轄する対策本部が置かれることもあります。例えば今回は、内閣官房に日米関税交渉の対策本部が設置され、官房長官と経済再生担当大臣が中心となった体制が整備されて、実際の

米国との交渉には経済再生大臣をヘッドに、外務省、財務省、経産省が中心となった事務方からなるチームを編成して交渉にあたっていました。

政府の中で外務省、経産省といった役割分担があるように、経産省や農水省の中でも役割が分かれており、二つの省の中でも分担や調整が行われています。例えば経産省では、通商政策を担当する通商政策局が、省の通商交渉全体の窓口となり、交渉内容に応じて、自動車や鉄鋼を所管する製造産業局、IT・エレクトロニクス産業を所管する商務情報政策局、資源エネルギー等の省内の関係部局と調整を行います。関係部局は、自分たちの担当する産業の業界団体等とやりとりをし、産業界の要望等を踏まえて、相手国との交渉の対処方針を決めて、それを通商政策局に伝えます。

ただ、関係部局の方針が、必ずしもそのまま我が国の方針となるわけではありません。同じ経産省の中でも、異なる産業の利害が対立することもあり得ますし、相手国との関係全体や過去のやりとり等の中で、通商政策局の観点から独自の判断がある場合もあります。そのような省内の利害得失等を踏まえた全体的な見地から、各省庁として

新聞やテレビ、ネット等のメディアではこのような調整の過程はあまり出てきませんが、通商交渉は、一度合意するとそれを変更・修正するには相手国との再交渉が必要になることから慎重な対応が必要であり、まず我が国政府としての対処方針を決めるのに大きな時間やエネルギーが費やされているのです。

対処方針が決まっても、相手国との調整や交渉の結果、その通りになるとは限りません。多くの場合、相手国との交渉前に基本的な方針は決めておきますが、その後は、相手国と交渉しながら、交渉の中で得られた感触や情報等をもとに、省庁間や省庁内、産業界等との間で、具体的な対処方針の継続的な見直しや検討が行われていきます。今回は紙面も尽きてきたのでこのあたりまでとして、また別の機会に、実際の交渉の場面や通商交渉に伴う国内対策の重要性、我が国の通商政策の変化等についてお話ししたいと思います。



協会理事・前内閣官房参与・地域活性化担当
間宮 淑夫 氏

1987年通商産業省入省、地域活性化、資源エネルギー、中小企業、通商政策、マクロ経済政策、経済分析、クールジャパン、繊維・ファッション産業、サービス政策、ヘルスケア産業、IT・エレクトロニクス産業、大蔵省主計局、内閣府経済財政諮問会議事務局、大臣秘書官等幅広い政策分野を担当。内閣官房まちひとと創生本部事務局次長、経済産業省特許庁総務部長、内閣官房内閣審議官（文化経済戦略特別チーム）を歴任、石破新内閣発足に伴い、内閣官房参与・地域活性化担当就任

INGセミナー

今日から使える！生成AI実践的活用法



2025年8月26日にオンライン形式でINGセミナーを開催しました。20回目の今回は「生成AI」をテーマに、株式会社成基総研で生成AIコンサルタントをお務めの藤田一臣さんによる講演を実施しました。その内容をダイジェストでご紹介します。

株式会社成基総研
コンサルティング事業部 部長
藤田 一臣 氏



AIを使う企業が選ばれる

生成AIとひと口に言っても多種多様である。すでに利用されているかもしれないが、一番なじみがあるのは「チャットGPT (ChatGPT)」をはじめ文章の作成に適したテキスト生成AIであろう。このほかにも画像、動画、音楽などの生成AIがあり、今回のセミナーでは主にテキスト生成・検索型生成・スライド生成AIの活用法についてお話ししたい。

その前に、生成AIを巡る社会の動向と、生成AIの特長について簡単に説明しておきたい。2025年3月時点での個人の生成AI利用率は、日本全体で27%、つまり4人に1人が利用しており、男性は20代が40%強、女性は30代が30%強となっている。男性は40代でも40%近くが利用していて、これは管理職になる人が多いためと考えられるが、実感値としては70%程度の人が使っているように思う。一方、企業など組織でも導入が

進み、2024年度には21%が言語系生成AIを導入済み、40%以上が導入準備中あるいは検討中にあるが、こちらも実感値として50%以上が導入済みのように思える。

生成AIが人の仕事を奪うという話をよく聞くが、これに対してAI関連の半導体大手・エヌビディアのCEOは「AIではなく、AIに精通した人が仕事を奪う」と述べ、企業についても似たような発言をしている。顧客の要望に、生成AIを活用して即座に対応できる企業と1週間時間をくれという企業とでは、どちらが選ばれるか答えは明白であり、それゆえ企業にとって生成AIの活用は必須であると考ええる。

スキルも投資も必要ナシ

生成AIの特長は大きく3つある。1つ目は利用に特別なスキルがいらなこと。ほとんどの生成AIは、プロンプトを入力・送信することで操作できる。プロンプトは指示のことで、普通の日本語で、家族や友人、部下に話しかけるようなイメージで記述でき、その具体例については後述する。

2つ目はすぐに始められること。「チャットGPT」の場合、GoogleやYahoo!と「ChatGPT」と検索し、表示された検索結果のうち、OpenAI社のChatGPTページにアクセスして、トップページに飛ぶだけで使えるようになる。

クレーム処理もらくらく

ここからは日々の業務において、こんな生成AIを使うとこんなことができ、こんなことに役立つ、といった具体例をご紹介します。



テキスト生成AIには「チャットGPT (OpenAI)」「Gemini (Google)」「Copilot (Microsoft)」などがあるが、使い方はほぼ同じである。繰り返しになるが、GoogleやYahoo!で使った生成AIを検索し、そのトップページへ飛ぶ。すると画面下部にチャット欄という枠がある。これが先ほどお話ししたプロンプトを入力・送信するスペースで、ここで「こんな文章を作成してください」とか「こんな提案をしてください」といった指示を行う。その一例として、クレームメールへの対応について見てみたい。ある人が顧客に異なる商品を送ってしまった、お叱りのメールを受け取った。そこでテキスト生成AIに、次のようなプロンプトを入力・送信した。すると「瞬のうちに、謝罪文とともに、商品の再送や商品代金の返金といった今後の対応策が表示される。もちろん、補足や深掘りのプロンプトも可能だ。このような文章を書くことと意外と時間がかるものだが、テキスト生成AIを使えば瞬時に問題解決の糸口を見つけることができ、その結果として業務の効率化が図れる。

図1

お客様に異なる商品を送ってしまったことに対して、お叱りのメールをもらいました。それに対して、返信メールを送る必要があります。お詫びと今後の対応を伝えるメールを作成してください。

今後の対応は、以下の通り。

- 正しい商品を送り直す
- 今回の商品代はいただかない（返金手続きをする）

＋ 動画 Deep Research Canvas 画像 ...

プロンプト入力
スペース

図2

◆ お客様

この度は、ご注文いただいた商品とは異なる商品を発送してしまい、誠に申し訳ございません。ご不快な思いをさせてしまったこと、心より深くお詫び申し上げます。

本来あってはならない私の不手際により、ご迷惑をおかけしましたこと、重ねてお詫び申し上げます。

瞬のうちに

今後の対応について

つきましては、お客様にご満足いただけるよう、以下の対応を取らせていただきます。

- 正しい商品の再送
正しい商品を本日で再送させていただきます。到着まで今しばらくお待ちいただけますようお願い申し上げます。
- 今回の商品代金の返金

これはほかの種類の生成AIも同じであり、いずれも高額な初期投資や面倒な設定はもとよりアカウント登録も必要なく、しかも無料で使える。

3つ目は無料でも高機能であること。ほとんどの生成AIが有料版を用意し、そちらの方が回答の質が上がるとか容量の制限がないといったメリットがあるが、普段使いであれば無料版でも十分に威力を発揮する。ここでご紹介する生成AIはすべて無料で使える。

多様なメリット

今すぐ簡単に使える生成AIだが、企業がそれを活用することでどんなメリットが期待できるのだろうか。まず、業務効率化が挙げられ、文書作成から企画立案、顧客対応、人材育成、課題解決に至るさまざまなシーンでの効率化が期待できる。次に生産性アップ。生成AIを活用することで業務時間の短縮のみならず、意思決定、プロジェクトの質やスピードが飛躍的に高められる。

また、採用や離職への影響も考えられる。生成AIの利用が当たり前になる中、それを躊躇したり拒否したりする企業で働きたいと思う人材が果たして出るだろうか。さらに新規事業を生み出したり、競合他社との優位性を確立したりと、生成AIの活用は企業活動を新たなステージへ押し上げることにつながる。

図5

木 ホームページ用ブログ記事生成・カスタム Gem

【ペットとの暮らしを叶える】理想の住宅選びで失敗しないためのポイント

愛するペットといつまでも幸せに暮らしたい。そう願うあなたのために、ペットと人が心地よく共存できる理想の住まいを見つけるためのポイントをご紹介します。ペット可物件と一口に言っても、その設備やルールはさまざま。この記事では、後悔しないための物件探しのコツや、実際に暮らす上での注意点を詳しく解説します。

1. ペットと暮らす住宅の選び方：賃貸物件の場合

ペット可の賃貸物件を探す際には、まず「ペット可」の範囲をしっかりと確認することが重要です。犬や猫だけでなく、小動物や鳥なども許可されているか、また頭数や種類、大きさに制限がないかなど、細かくチェックしましょう。また、敷金が通常より多く設定されている場合や、退去時の原

3. 戸建て・分譲マンションの

プレゼン用の企画書を魅力的なものにしたいという方には、テキスト生成AIとスライド生成AIとの組み合わせが最適だ。テキスト生成AIで作成した企画書をスライド生成AIのチャット欄にペーストし、ビジュアルのテーマやイラストのテイストなどの条件を指定するだけで、見栄えのするスライドを瞬時

そこで、例えば「ペットと暮らせる住まいづくり」というテーマを入力すると、それに合った記事を作成してくれる。図5 ももちろん文体の変更やSEO対策なども可能なので、毎日の記事づくりにお悩みの方はぜひ一度お試しください。

た画像を1枚生成

図5

ブログも企画書も

読者の中には自社のホームページにブログを書いたり、SNSへの投稿を任せられたり、いわゆるコンテンツ制作にレギュラーで携わっている方がおられるかもしれない。そういった方にお薦めなのがカスタム生成AIの構築だ。これについては「ジェミニ」が無料で利用できる。

例えばブログの場合、このようなプロンプトをあらかじめ組み込んでおく。

テーマを入力したら、以下の条件で1,200字の記事を作成してください。
#条件「キャッチコピーをつける」「大きく4つの段落に分ける」「各段落には魅力的なタイトルをつける」「記事の内容に合った画像を1枚生成」

図3

perplexity

私は京都府にて、建築資材の卸業を営む企業を運営しています。
年間の売上規模は10億円です。
以下の観点で競合調査を行い、表にまとめてください。
売上高が多い順に上から並べてください。
社名
本社所在地
従業員数
年間売上高

図4

keishin.ullet.com 企業ランキング - 京都府 - 建築一式 - 売上高順 1~20位	tenshoku.mynavi.jp 株式会社 会社概要	株式会社 会社概要	株式会社 京都... 会社概要 株式会社 京都府 滋賀 建築 設計
--	---------------------------------	-----------	--

京都府の建築資材卸業を営む企業の競合調査結果を売上高順に整理し、以下の表にまとめました。表には、社名、本社所在地、従業員数、年間売上高、事業内容・得意領域、そして卸以外の事業内容を含めています。

社名	本社所在地	従業員数	年間売上高	事業内容・得意領域	卸以外の事業内容
京都府株式会社	京都府（詳細不明）	不明	約500億円相当	住宅用板ガラス、アルミサッシ、エクステリア等住宅関連資材の総合卸売業	施工業
株式会社	京都府	32名	未公開（標準的中小規模）	木材・建材・住設機器販売卸	特に記載なし
株式会社	京都府	不明	未公開	建築金物や金属屋根、基礎から屋根	金属屋根の加

数時間・数日かかっていた仕事が、わずか10分程度で完了することができる

煩雑な作業も瞬時に

次に検索型生成AIの活用方法をご紹介します。「パープレキシティ (Perplexity)」は検索に特化した生成AIで、現在インターネット上にある無数の情報の中から最適な情報を抽出するためタイムリー性に富む。しかもそのソースを明示してくれるので、ファクトチェックも容易である。

例えば競合調査のため、同じ営業エリア内の同規模の競合他社の一覧表をつくらんとする。従来であれば、GoogleやYahooで検索した会社のホームページを開き、その中の会社概要から所在地、従業員数、売上高などのプロフィールを調べ、それらをエクセルでつくった表にコピーするという作業を何十回と繰り返す必要があった。

しかし「パープレキシティ」なら、チャット欄に自社のプロフィールを記した上で、「競合他社を売上高が多い順に並べた表をつくってください」といったプロンプトを入力・送信すると、一瞬のうちに各社のプロフィールを網羅した一覧表が現れる。図4 情報ソースを確認できるので、内容が正確かどうかのチェックも簡単である。ダウンロードして紙ベースでも展開できる。これなら今まで数時間、あるいは数日かかっていた仕事を10分程度で終わらせることができ、業務縮減が一気に図れる。

議事録作成もおまかせ

AIリサーチアシスタントの「ノートブックLM (NotebookLM)」は、情報源を限定できるという特長を持つ。「パープレキシティ」がインターネット上の無限の情報を対象とするのに対し、こちらは例えば社内という限定された領域の情報の中から、プロンプトにあった回答を生成してくれるのだ。事例を紹介すると、ある会社では社員が育児休暇や労災などの社内規定について知りたければ総務担当に逐一電話で問い合わせていたのが、「ノートブックLM」の導入により誰もが知りたい情報をいつでもピンポイントで瞬時に得られるようになった。これにより、その会社では電話による問い合わせを9割も減らせたという。また、「ノートブックLM」には議事録を音声データで保存し、その中からプロンプトにあった回答を生成する機能もある。つまり面倒な議事録作成の手間が省け、必要な情報もいちいち過去の膨大な議事録に当たることなく瞬時に得ることが可能になるのだ。

これら検索のほかにも、「ノートブックLM」は社内データベースの構築にも活用でき、大規模なシステム連携を行うことなく全社的に情報共有が図れるのは大きなメリットと言えるだろう。さらに営業ノウハウの言語化などにも利用できるなど、「ノートブックLM」は非常に汎用性が高いAIリサーチアシスタントである。

図6



【質疑応答】

Q.「ノートブックLM」のセキュリティは大丈夫？

A. ノートブックLMはGoogleの強固なセキュリティ基盤の上に構築されており、ユーザーのデータプライバシーとセキュリティを最優先に設計されている。

Q.こちらが望む回答を得るためのプロンプト作成のコツは？

A. 聞きたいことを明確にすること。指示はこれ、条件はこれ、要件はこれと聞きたいことを構造化し、こういう資料をつくるためにこういう情報がほしいという補足情報も入力すれば、求める回答を引き出しやすくなる。「なるべく多く挙げて」ではなく「10個挙げて」というように、指示の定量化も重要。

Q.生成AIの利用にガイドラインは必要？

A. もちろんだ。セキュリティやリスクコントロールのためにガイドラインの策定は非常に重要だ。策定には、日本ディープラーニング協会が公開している利用ガイドラインが参考になる。無料かつ内容の適宜修正が可能なので、ぜひご参考いただきたい。参考 URL <https://www.jdla.org/news/20230501001/>



車両不一致にご注意下さい！

ETCコーポレートカードは、カード上に表示された**登録車両に限り**ご利用いただけます。登録車両以外で使用了場合、「**車両不一致**」となります。車両不一致は、高速道路会社が定める利用約款及びETCコーポレートカード利用規則に**違反**となりますので、下記のペナルティが科せられます。



**全ての割引が適用されません！
割引停止ならびに利用停止の処分が科せられます！**



車両不一致になる主な例

**リースアップにより
車両が変わった場合**



**ナンバープレートが
変わった場合**



**「ETCコーポレートカード入替申請書」を
ご提出ください！！**

※カードに紐づいている車両に変更があった場合、
同月内に道路会社への申請をしないと不一致走行となり、**定価でのご請求**となります。
月の最終営業日3営業日前までに入替申請書を組合までご提出ください。