

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

わが國を「未来を見据えた挑戦で、
防災先進国」に。

白岩 強氏
帝国織維株式会社
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? |



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 正啓・高田 有美 デザイン: 株式会社プランニング・ロケッツ 印刷: 富士精版印刷株式会社 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・広告のお問い合わせは、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。

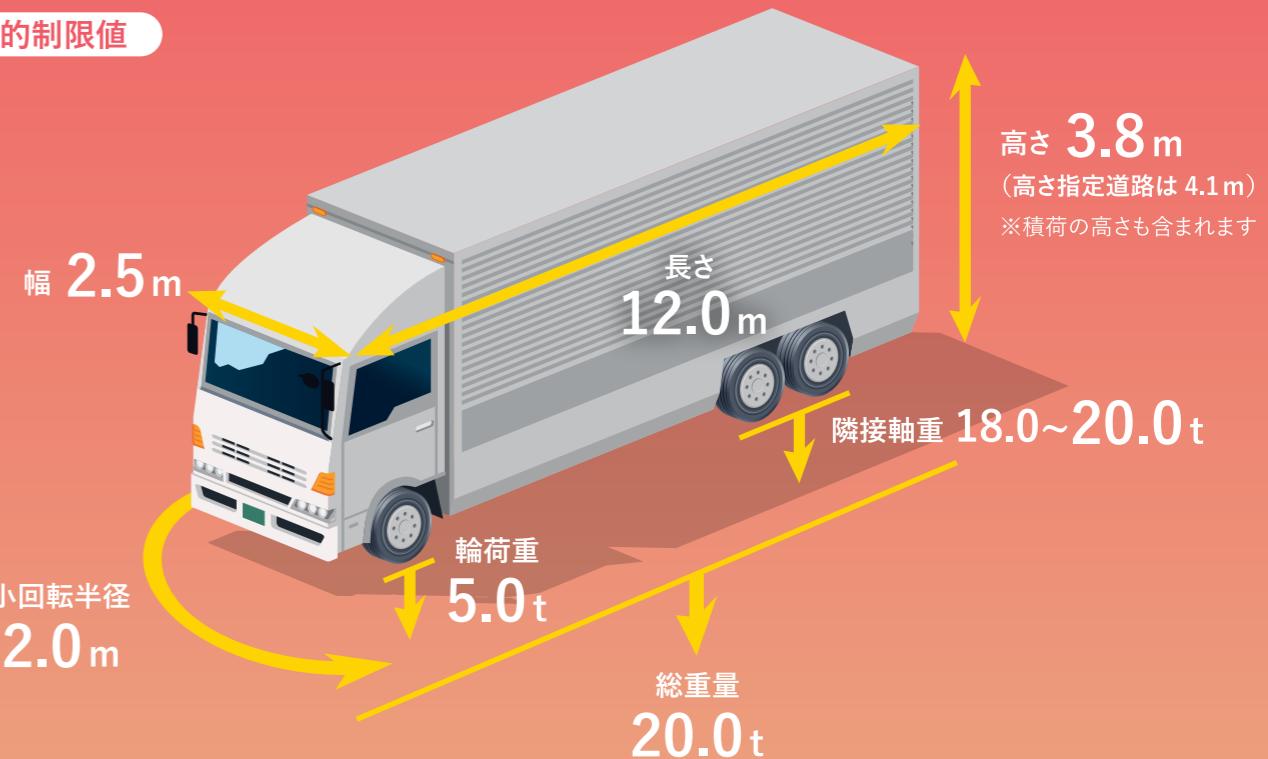
車両制限令を 守りましょう!!

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な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。

一般的制限値



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



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、いわば帝国織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。



麻製の消防ホース

社会の安全に貢献

紹興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、会社創立当時の経営理念を現代にふさわしいかたちで具現化したものなのです。



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、当社は織維、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。

紹興から防災へ

帝国織維は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織維と名乗るにふさわしく、麻紹興を中心とする織維事業が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。

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CBRN-E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、オーストリアのとある空港で、



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、テロ対策の強化も喫緊の課題となっています。帝国織維株式会社は消防ホースからCBRNE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。

帝国織維株式会社
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(現みずほファイ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年帝国織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、明治政府が推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織維となりました。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、もつと古いところでは、今から5000年以上前の男性のミイラ、アイスマンの持ち物にリネン製の袋があつ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りねん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です。また繊度が高いところで育てられるため、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。



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つて成長します。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。帝国織維はG.H.Q(連合軍総司令部)によって三社に分割され、しまいます。いわゆる財閥解体のようですが、織維関連の会社で分割を

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ません。それに対処するには生物剤や化学物質といったCBRN（シーバーン）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。



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。

ホースや消防被服をつくる会社は数が多く、消防車などの防災車輌についても同様で、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、他社がまだやつていな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ません。それに対処するには生物剤や化学物質といったCBRN（シーバーン）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。

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えます。その一方で、まだまだ感じることもたくさんあります。例えばアメリカの株主総会では、株主から「御社の工場は龍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言っている言葉です。

一つひとつの規模は小さくても、それ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ろ。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

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

やはり身銭を切ったからこそ本気になれたし、あきらめることもなかつたと思うのです。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ません。ともあれ、帝国纖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ら、自分のことを悪く言われたよう悔しい思いをするのです。

当社では2023年度より「テイセン未来創造計画／ティセン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、「防災のティセン」

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

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纖維がいる。いつも、いつまでも人と地域、国の役に立つ集團でありたいと願う。この考えが当社の原点にほかなりず、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

最後に住みたい国

最後に、夢をお話しします。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。帝国纖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、世界中の人が憧れる國づくりに寄与する。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。

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、消防署などに救援物資や防災資機材を届けました。また、岡山で山火事があつ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頑張るんですか」と聞かれたのですが、

追われたこともあります。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、

ティセン 帝国纖維株式会社

くらしを守る 企業を守る 社会を守る

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



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

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纖維がいる。いつも、いつまでも人と地域、国の役に立つ集團でありたいと願う。この考えが当社の原点にほかなりず、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。

当社では2023年度より「テイセン未来創造計画／ティセン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、「防災のティセン」

だからこそこの国は1995年に一度立ち帰り、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

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

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

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

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年に一度立ち帰り、



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

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いろいろ話してみると、ルオンさんは日本語が上手なこともあります。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きすごく真面目で一生懸命なので、すぐに期待の方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んです（笑）。

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



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

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。

—教育面で特に気を遣われていることはありますか？

程田 そうですね。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なります。読み方が難しい漢字についても同じです。

—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らづらい（笑）。

程田 そうですね。そういった業界

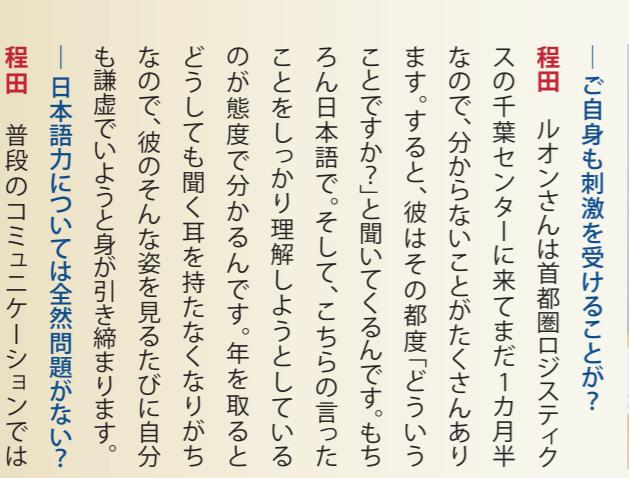
でも無理というときは意味をかみ砕いて伝えるようにしています。難しい言葉でも、工夫次第で分かりやすく伝えられるのが日本語の良いところですからね。このように説明の仕方についてあれこれ考えることは、自分を振り返るきっかけになりました。

—アプリを使っても説明が難しいことがありますか？

程田 今ところあります。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。

—どういうことですか？

程田 日本人ドライバーを教育しているとき、「なんで分からんんだろう」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つたんです。対象が日本人



—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ヶ月半なので、分からないうことがたくさんあります。すると、彼はその都度「どういうことですか？」と聞いてくるんです。もちろん日本語で。そして、こちらの言つたことをしつ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がちなので、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 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ね。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、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らづらい（笑）。

程田 そうですね。そういった業界

で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。

—どういうことですか？

程田 日本人ドライバーを教育しているとき、「なんで分からんんだろう」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

— OJTの際に気を遣われてること

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が。

— 確かに狭い道を歩いていて横を走り抜けられると、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と怖いと思われるだけで、いいことは何もな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実事を、しっかりと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で、小さな子どもにもトラックを好きになつてもうつよつた運転を心掛けるよべことあることに言っています。

— 道路交通法など交通法規に関する指導もされたのですか？

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。一緒に乗つていて「あの標識は何か分かる？」と聞くと瞬時導もされたのですか？

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。一緒に乗つていて「あの標識は何か分かる？」と聞くと瞬時導もされたのですか？

— ありがとうございます！

— トラン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)。仕事をしていく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たときです。

— 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「ありがとうございます」と言わされたこと

— ありがとうございます！

— トランクドライバーの仕事には慣れましたか？

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。バッタクするときも後ろが見づらいことがあります。

— 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

— ありがとうございます！

— 仕事で難しいことは？

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。バッタクするときも後ろが見づらいことがあります。

— それは心強いですね。ベトナムは日本

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

— ありがとうございます！

— トランクドライバーの仕事には慣れましたか？

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。バッタクするときも後ろが見づらいことがあります。

— それは心強いですね。ベトナムは日本

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。最初は戸惑いましたが、今はすっかり慣れました。

— 夢は大型免許取得と家

ルオン ほかにも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 買い物をしたり、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。寂しくないでしよう？

ルオン そうですね。会社の人はみんな優しいので、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。それでもう少し勇気を出してほしいですね。そつやつ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。

— 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。

— こちらはどうや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、この会社を見つかったのはラッキーでした(笑)。

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

— そもそも日本で働こうと思ったきっかけは？

ルオン 日本語の勉強をしっかりとしておこことです。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

— 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。

最中です。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。

11月から運用できるよう、取り組んでいます。

— 教える側のスキルアップも重要ですね。

磯邊 当社ではATT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ATT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。

— 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？

磯邊 確かに、お客様が増えると、そういう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。そうなると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でてくると思うので、それぞれの国の倫理、ルール、文化を理解し、歩み寄つて、いろいろと考えています。

— お客様にとっての物流

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があります。ですが、ベトナムではそういう文化がないそなうなんです。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。

— 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があります。ですが、ベトナムではそういう文化がないそなうなんです。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。

— 生活面においての指導や支援についていかがですか？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がある程度整えておかなければなりません。

— 教育方法や社内ルールを外国人に合わせて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ということは？

磯邊 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、そしてお客様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。世界にはさまざまある考え方があると思いますが、ワントームで働くときにはやはり1つのルールにのつとて仕事をしないと、会社であります。

— 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。そのため特に必要な教育を行なう予定はありますか？

磯邊 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どん上を目指してほしいですね。そしていつか、当社が海外拠点を開いたときには、そこで大いに活躍していただきたいと期待しています。

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

ワントームとして働く

— 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、人數が増える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が？

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すなければなりません。



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/>



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頭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から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。

— 外国人の方が増えると、そういうた

ことが増えるかもしません。

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

と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でてくると思うので、それぞれの国の倫理、ルール、文化を理解し、歩み寄つて、いろいろと考えています。

— 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？

磯邊 確かに、お客様が増えると、

— お客様にとっての物流

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があります。ですが、ベトナムではそういう文化がないそなうなんです。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。

— 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があります。ですが、ベトナムではそういう文化がないそなうなんです。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。

— 生活面においての指導や支援についていかがですか？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がある程度整えておかなければなりません。

— 短期的にはなく、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。



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ーケットをつくりあげるというシステムです。ひと口に貿易といつても、取り扱う商品や取引相手の国の法律などによっ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実りあるものとするには、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。

「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開発しており、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す。このサービスを始めたきっかけは、ある社長さまのひと言でした。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

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って、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。日本にてつて貿易は生命線なので、経済産業省やジェトロ（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ますが、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

おまかせ貿易

「おまかせ貿易」の核となるのが、自社開

業であり、中小企業に元気がないと日本は元気を取り戻すことはできません。とはいえ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。私は大分県の出身で、帰省するたびに地元の中小企業が疲弊しているのを感じていて、もしさういった企業が海外市场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

「おまかせ貿易」の核となるのが、自社開発の「貿易クラウド」というプラットフォームです。これは2年間、当社スタッフからの

共に汗を流す

「おまかせ貿易」の核となるのが、自社開発の「貿易クラウド」というプラットフォームです。これは2年間、当社スタッフからの

株式会社スタンデージ 代表取締役 CEO

あだち あき のり
足立 章紀 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ジを設立

中小企業の海外挑戦を支援 ファイジカルとデジタルで

国内市場の縮小や少子高齢化が進む中、新たな成長の機会を求めて海外に目を向ける中小企業が増えています。株式会社スタンデージはファイジカルとデジタルの両輪で、中小企業の海外挑戦をバックアップ。大手総合商社時代に世界を飛び回り、若くして同社を立ち上げた足立彰紀さんに独自のビジネスモデルについて伺いました。



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な

示す会社さまが増えています。



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:畳


 田安はチャンス
 田安はチャンス

最後に、最近お客様からよく聞かれる「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が、ボ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ます」と考へています。

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が、ボ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ます」と考へています。

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さい

り続けるという部分を肝に銘じています。

好きな言葉は「Stay Hungry, Stay Foolish (ハンギリーやれ、愚かやれ)」です。アップ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つた言葉です。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、バカであれ

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。

経営哲学はもつひとつ、「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。

私の経営哲学は「ネバーギブアップ」、何があつ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。

会社を始めて、考えの甘さゆえ失敗したことは山ほどあります。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

泥くさい仕事

当社の強みは「フィジカル」と「デジタル」、つまり業務とシステムを組み、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、社内に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ことです。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なります。A-1に「どんな商品をどこに売り込めばいいか」といった提案をさせたり、ほかがまねできないシステムを実現することです。もっとも、そのためには「フィジタル」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、そこでのバイヤーさんに「日本の会社がつくったこういう商品があるのですが、今度カタログを送つてもいいですか」といちいちお願いするのです。もちろん展示会もやつたりしますが、当社が大事にしているのは

A-1やプ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れるかもしれません、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。そう思つて職場の後輩と共に起業したのがスタンダージです。とはいっても、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ろうかとか、今の会社に勤め上げるのも悪くないんじやないかとか、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。

好きな言葉は「Stay Hungry, Stay Foolish (ハンギリーやれ、愚かやれ)」です。アップ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つた言葉です。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、バカであれ

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。

経営哲学はもつひとつ、「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。

私の経営哲学は「ネバーギブアップ」、何があつ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。

会社を始めて、考えの甘さゆえ失敗した

ことは山ほどあります。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

泥くさいやり方です。なぜなら海外進出にウルトラこは決してなく、地道に数をこなす

ことが貿易の真理と考えてじるからです。ウルトラこは決してなく、地道に数をこなす

ことは山ほどあります。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

泥くさい仕事

泥くさいやり方です。なぜなら海外進出にウルトラこは決してなく、地道に数をこなす

ことは山ほどあります。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

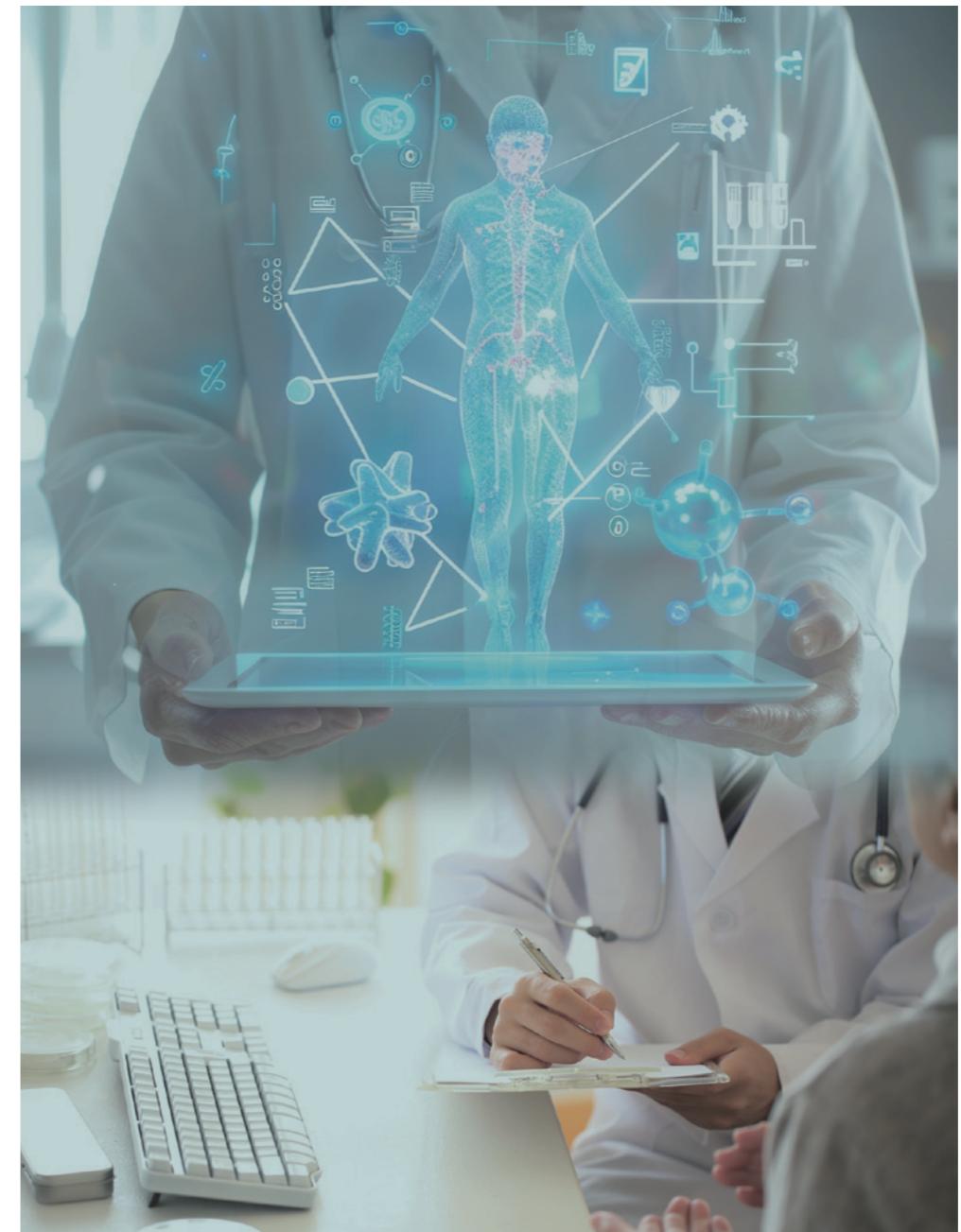
にいたときは貿易以外の雑務にも追われ、

「ビジネスはスピード命なのに、なんでこん

泥くさい仕事



総合診療部 つてどういところ？



総合診療とは

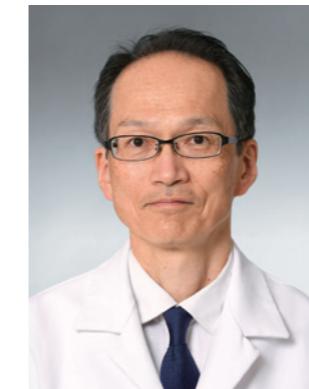
医療知識が膨大となり、医療技術が専門的になつたため、現在の日本の医療は高度に専門化し、たくさんの診療科が存在します。内科、外科、小児科などは勿論、内科の中にも臓器別に消化器内科、呼吸器内科、循環器内科など細かく専門が分かれています。それぞれの診療科の医師は専門性を極めようと努力していますが、その裏返しとして、患者を1人の人間として、包括的、統合的に診ることは忘れがちになります。また、患者も自分の症状がどの診療科を受診すべきかがわからないこともあります。それを解消するために日本では1970年代半ばに総合診療という名前が生まれ、1980年代から大学病院に総合診療部が創設されはじめました。

総合診療医とは「日常診療で頻繁に遭遇する症候、疾患に対応して、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ます。それが具体的に表すと次のようになります。

① 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



- 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
- 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、向き合つける医師
 - 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



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



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、次のような能力が必要とします。

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い、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

総合診療の魅力、これから役割、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テーション技師、事務との連携、更に患者を地域、自宅に返すために、地域の医療者との連携、コミュニケーション能力も必要になります。

そして何より大切なのは患者に寄り添う共感力です。患者は何かに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。



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/>

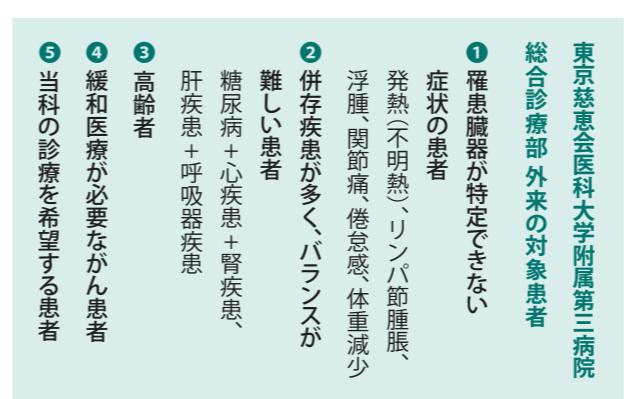
主な役割と特徴

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自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と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、サブスペシャリティ医になるためには、その後に各領域の研修を更に積むことが必要です。図2

2種類の総合診療医				
家庭医	町のかかりつけ医	得意分野	やや不得意	得意分野
病院総合医	病院の何でも屋	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
		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
		患者が初めに受診するところ		



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る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ます。参考に当院の総合診療部外来の対象患者さんを示します。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。



～労務の道標～

社会保険に関する「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会社員の場合、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ぬ人の基本条件

- 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ぬ人の条件】

- 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、社会保険に加入するようになります。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。）

現在

2024年、地域別最低賃金の最低額である時給951円で働く人は…

週20時間 働いても 月収8.2万円

週の勤務が20時間以上

給与が月額88,000円以上

※残業代、賞与、通勤手当臨時の手当は原則含みません。

満たす

社会保険に加入しない

満たさない

賃金要件を撤廃していくイメージ

20××年、地域別最低賃金の最低額が時給1,016円を上回るとどの都道府県においても

週20時間 働くと 月収8.8万円

週の勤務が20時間以上

給与が月額88,000円以上

※残業代、賞与、通勤手当臨時の手当は原則含みません。

週20時間働くだけで自動的に社会保険に加入

月額8.8万円以上の要件は撤廃

※最低賃金は都道府県ごとに決まっています。

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をすることは、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。次回はメリットにも着眼してご案内をさせていただきます。

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/>



間宮淑夫氏

協会理事(前内閣官房参与 地域活性化担当)

1987年 通商産業省人材・地域活性化課
織維・ファッショニ産業・サービス政策ヘルスケア産業
会議事務局、大臣秘書官等幅広い政策分野を担当。内閣官房まちひとしご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

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。

関税とともに基本的には物資、「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まし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つたこともあります。

「ひと」によっては、幅広い分野が対象となり、複数の省庁が関係していくことがあります。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。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つ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す。

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います。一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、資源エネルギー庁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て、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。

たた、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

の交渉の方針が決まります。これと同様の調整等が外務省と各省庁の間で行われ、我が国としての通商交渉の対処方針が決まります。

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できませんが、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ります。我が国政府としての対処方針を決めるに大きな時間やエネルギーが費やされているのです。

対処方針が決まつても、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たいと思います。

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します。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いました。このよの、通商交渉には様々な観点があり、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な点になります。



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。

A-Iを使う企業が選ばれる

生成AIとひと口に言つ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と思う。一方、企業など組織でも導入が

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るないこと。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、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!で「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。



株式会社成基総研
コンサルティング事業部 部長

企業がそれを活用することと、様々な
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
いるだろうか。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。

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。

プロンプト入力
スペース

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）

図 1

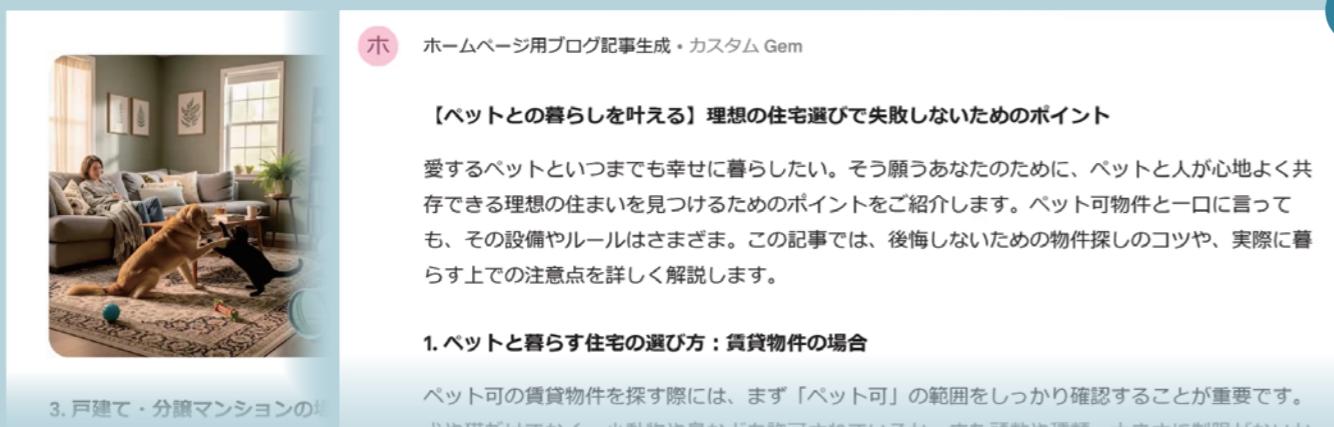
ここからは日々の業務における

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

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!で使いたい生成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入力欄がある。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つてしまい、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。**図1** すると一瞬のうちに、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。



3



ホームページ用ブログ記事生成・カスタム Ge

【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、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・分譲マンションの場

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ィエ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

「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。
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。

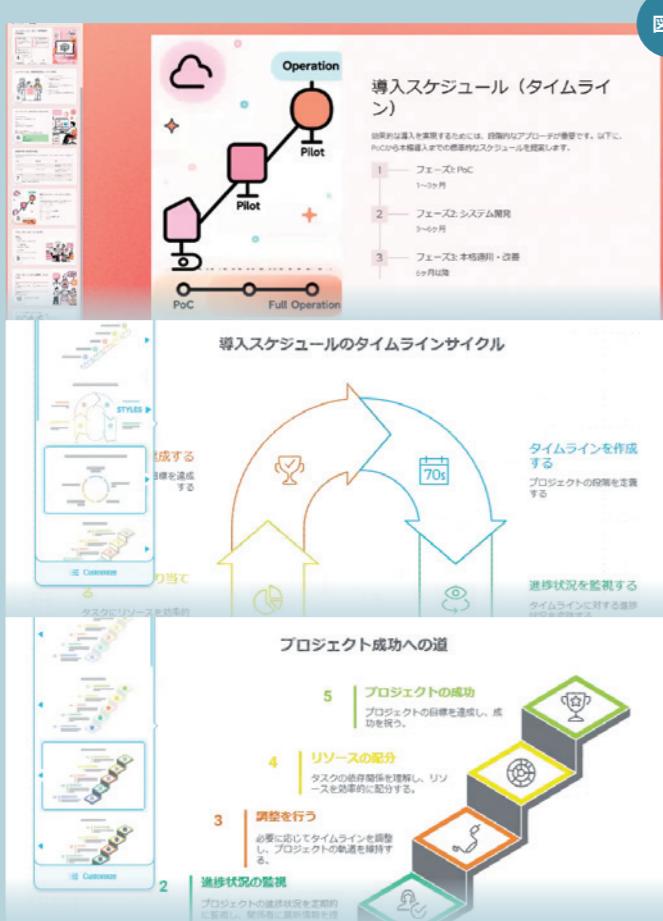
#条件「キャッチコピーをつける」「大きく4つの段落に分ける」「各段落には魅力的なタイトルをつける」「記事の内容に合った画像を1枚生成

そこで、例えば「ペットと暮らせる住ま

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知れない。そういう方にお薦めなのがカスタム生成APIの構築だ。これについて、「ジエミニ」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1,2000字の記事を作成してください。

25



6

のスライドをパワーポイントで作成しようとすれば、どれだけ時間がかかるか分からない。お薦めは「ガンマ(Gamma)」というスライド生成AIで、こちらも無料で使える。

生成AIについてざつと駆け足でお話しさしたが、その活用は時代の趨勢であり、多くの会社が活用を始めている。生成AIは業務効率化はもとより、新たな企業価値の創造をサポートするものだ。スキルも初期投資も必要なくすぐに始められるので、まだ使ったことがないという方は、まずはできそうなことからスタートしていただきたいと思う。

が一気に図れる。
に作成してくれる。
図6 同等のクオリティ

ト欄に自社のプロファイルを記した上で、「競合他社を売上高が多い順に並べて表をつくってください」**図3**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、業務縮減につながる。しかし「一ヶ月後には、この情報が古くなっている」といったリスクがある。そこで、この情報が古くなってしまった場合でも、いつでも最新の情報を手に入れられるように、各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て表をつくってください」**図3**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、業務縮減につながる。

ソースを明示してくれるので、アクセスも容易である。

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るとする。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ペするという作業を

次に検索型生成AIの活用方法をご紹介する。「ペープレキシティ(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

555

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」「でも「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、ぜひ参考いただきたい。参考 URL <https://www.jdla.org/news/20230501001/>

高いAIリサーチアシスタントである

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もなく全社的に情報共有が図れるのは大きめ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

「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つ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。

中からプロンプトにあつた回答を生産してくれるのだ。実例をご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つた。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」

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。「ページレキシティ」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みを扱う。



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した場合、「**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。