Life plan
ライフプラン情報

Vol. 85
2017
4月号
発行
(公財)神戸いきいき勤労財団

新しい生き方みつけませんか？

「ライフプラン情報」では、生活設計を考えるうえで必要な3K「健康K」「経済・家計K」「いきがい・心K」についての有益な情報を提供していきます。

私の金言

「持続できるベンチャー」
「世界で最も小さな一位」
「最後は笑顔で！"SMILE AT THE LAST"」

株式会社ベイエリア　代表取締役　**田中　宏明 氏**

Contents

1　表　紙　の　人　株式会社ベイエリア 代表取締役　**田中 宏明** 氏
2-3　いきいきと輝く人　vol.20　**田中 宏明** 氏
4-5　いきいき仕事セミナー　カリスマ添乗員　**寺田 一義** 氏　講演会
6-7　「ワーク・ライフ・バランスセミナー」から　介護離職を防ごう　**内海 かおり** 氏 講演会
8　受　講　生　募　集　宅地建物取引士受験対策入門講座
ファイナンシャルプランニング・FP技能士3級受験対策講座
社会貢献塾2017 -第６期- ～社会を元気にする活動をあなたも始めてみませんか～
8　編　集　後　記

いきいきと輝く人 vol.20

今回は、株式会社ベイエリアの田中氏です。「敷かれたレールはない!どないでもなる」「ピンチもチャンスも慣れ!」など機転とスピード、実行力がある方です。力強いエネルギーに溢れていました。

株式会社ベイエリア　代表取締役

田中　宏明 氏　Hiroaki Tanaka

田中 宏明 氏プロフィール

兵庫県淡路島出身
1996年 株式会社ベイエリア設立
イベント企画・制作としてスタートし、インターネット関連、リサイクル、人材派遣、海外進出など、複数の事業を展開。

1996年　資本金500万円にて有限会社ベイエリア設立
1998年　株式会社ベイエリアに組織改組（資本金1000万円）
2003年　関連会社　株式会社こうべリサイクルセンター設立
2004年　中国上海事業を開始
2005年　人材派遣事業を本格化、インターネット事業を本格化
2007年　プライバシーマーク使用許諾事業者に認定
2008年　ベトナムホーチミンのVIJA　POWER　SOUCEの経営に参加
2009年　資本金を3000万円に増資
2010年　神戸市須磨区にBAY板宿スイミングスクールを設立
2010年　中国上海にNATURAをオープン
2011年　神戸北野美術館の企画運営開始
2011年　資本金を4500万円に増資

敷かれたレールはない!どないでもなるやん!

イベント企画制作会社として1995年、貿易センタービルの隣のベンチャービルに事務所を構えました。当時はまだ家賃が高く、5坪 月9万円の家賃。そこにコピー機と電話回線と全部入れると、仕事がなければどれだけ働いても赤字です。ただ…阪神淡路大震災があった後なので、別に敷かれたレールがなくても「どないでもなるやん!」のひとことです!失敗して「あ～あ」というのも人生!何もせずあれこれ言うのはいやだ!それならやってみよう。いってまえ!の世界です。

前職は、営業の仕事をしていました。営業は仕事を取ってこなくてはいけませんが、会社に雇われているので別に仕事は取れなくても給料は出ていたと思います。独立すると、とたんに給料出すと会社が赤字です。

被災地でもある淡路島出身の僕は、金が無くなったからといって親に頼るわけにもいきません。

当初は2人で会社を立ち上げ、半年後に大阪にいた1人が合流しました。

当時26～27歳のなんのこっちゃ…というやつが起業してワ～っとやっていたわけです。

わが社の強み

今考えると、面白いことをけっこうやっていました。

㈱ベイエリアで初めての仕事は、1996年（震災の翌年）長田の震災追悼式。続いて4月の春祭りなどです。

前職の時は、会社の利益率を考えて数字を出していました。でも起業した今は、契約が取れる金額で取ればいい。この金額なら契約が取れる!という事がわかります。どこにどんな仕事があり、仕事のボリュームはどの程度になるか…業界の仕組みを知っているので、経費の流れもわかります。

営業機能は手間の掛かる部分と知っていたので、営業経費で10%ください!としました。

例えば、テント10,000円とすると、うちは間に入って9,000円で取ってきて、7,000円で下請けに投げる。そうすれば食いっぱぐれないな…と考えていました。

事務所経費と、自分の給与以上にそれを押し返せれるかどうかはわからない。

必要な年商は幾らだろうか…など負のスパイラルとかや不安ばかり考えて起業するは不自然です。

起業には、やっぱり夢の部分もあります!僕達は"インターネットの時代がやってくるぞ!"や"㈱ベイエリアの売りは何か"など、夜中までああだ、こうだ話していました。元気なものでした!

企業には売り（強み）が必要です!

㈱ベイエリアは、インターネットやイベントの企画ができるグループです。というのを武器にやり始めました。

その起業のきっかけは…「どないでもなるやん!」と感じさせられた震災でした。

巨大な盆踊りと花の絨毯

94年の夏から「海の盆踊り」が始まり、95年は神戸まつりが無く、かわりに新聞社と婦人団体協議会が、巨大な「海の盆踊り」をやろうという事になりました。

盆踊りは追悼の意味があり、盆踊りならやる意義があるのではないかと…メリケンパークで大きいイベントをやろうと動いていました。神戸をやっぱり元に戻さないといけない。これまでも、神戸まつりなどになってくると、恒例的に予算を組んでくれている企業があるので、新聞社としては切りたくない…。でも、神戸まつりはできない状態です。

神戸まつりはできなかったが、代わりに海の日に「海の祭り」があり、96年の5月神戸まつり復活のオープニングは、㈱ベイエリアで請け負いました。

震災から1年くらい経ったとき、震災の復興につながる行事を立ち上げようという話しが出ました。

イタリアで行われている"インフィオラータ" 町がまるごと"花の絨毯"で彩られるお祭りが候補に上がりました。97年春に第1回インフィオラータを開催。

あじさい通り（サンパルの前の通り）で、花びらを置いて花絵を作りました。その時の担当が、中央区役所と三宮東まちづくり会と、神戸芸術工科大。そして仕込みは全部㈱ベイエリアが請け負いました。

第1回　1.17 のイベント

98年1回目の1.17は旧吾妻小学校で開催。99年の1.17は東遊園地で行いました。

98年から準備・設営などを㈱ベイエリアが請け負いました。

中央区仮設連絡協議会が、3年たち解散するので、最後にイベントをやりたい。当時の行政の担当者から、演歌のコンサートはどうかとの相談がありました。ギャラは掛からないとしても、音響・照明など相当のものが必要です。それで何人の人が観に来るのかという事を考えると、タレントを呼んできてやるのが正しいのだろうか?という疑問を伝えました。

当時、仮設住宅支援などに取り組んでいた神戸市民交流会の中島正義会長から「竹灯篭を立てて、ロウソクに火つけたいねん!」という提案が出ました

「いいじゃないですか!」面白いアイデアです。でも、6000個の数が必要です。

6000個のロウソクにどうすれば一気に火がつくのか…初めての1.17は、いろんな事をやりたいとアイデアが挙がってきました。

6000個の竹灯篭に、どうやって火をつけるのか?真剣に議論を交わしたりしたが、人間の数があれば、人から人へと分灯すれば大丈夫という事に、最後になってから気づいた（笑）

当初、イベントの前日まで 1.17の竹灯篭の並べ方は、今のような縁取りではありませんでした。

最初並べてみると、思ったよりも1.17の文字が小さい…と担当者が言ってきました。

どのくらいのサイズをイメージしていたのかと確認すると「これくらいやで!」と、現状より1.5倍の大きさでした!事前に、竹の直径サイズから必要本数を算出していたので、1.17の文字が1.5倍の大きさになると竹が足りません。もう一度計算し直し、文字をふちどることで1.17を大きく出来る!と閃きました。全て現場での判断です。

ピンチもチャンスも慣れ

起業してから今までを振り返って…ピンチ!と感じたことはそれほどなく、逆にチャンスだ!と感じる事もそれほどないです。意外と、そのような部分は流されるがままという感じです。

最終的には"なるようになるしかない"あとは、"慣れ"です。以前の話ですが、約1億円（実際は9100万円）の予定をしていた入金が無ければ普通は怖いと思います。でも、そんな状況も慣れです!言いだしたらキリがありません。"こんなものかな"ぐらいです。チャンスだピンチだという状況に振り回されてはシンドイだけです。

どんな状況も"なるようになる"考えすぎて、しんどい事を考えながらやっているのは意味がないです。慣れて吹っ切れます（笑）

地元企業の㈱ベイエリア

1999年、2000年、2001年あたりは、2001年復興記念事業がありました。

イベント会社として、大手広告代理店が数社いる中、地元制作会社の㈱ベイエリアは強みがありました。

僕は、業界のことや手数料ビジネスは理解できていました!

例えば、看板を作りたいと思ったら　顧客は代理店に依頼→代理店はプロダクションに依頼→プロダクションは看板施工会社に依頼→施工会社はデザイナーに依頼　という仕組みです。メールがない時代、看板の文字を1字入れ替えるだけでも1週間くらいの日数が掛かっていました。

㈱ベイエリアの場合、僕がイラストのソフトウエアを使えたので、文字修正しプリントアウトした物を顧客へすぐに持参できました。直して!と言われてから30分後にプリントアウトして持参できました。

一つのイベントに対して、代理店、プロダクション、施工会社は完全に分業していました。例えばテントのサイズを聞かれても、管轄は施工会社なのでそれ以外は把握していません。

㈱ベイエリアは、看板原稿から、会場設営までワンストップでやりました。スピードは恐ろしく早いです!

イベント会社はマンパワーです。他社が3人掛かりでやっていれば、僕一人で3人分はこなします。

そうすれば費用は下がります。顧客の要望に対し、費用や作業量、それにかかる時間などの経費が瞬時に算出できます。文字修正など、一瞬で直る箇所については費用を取りませんでした。担当者は喜んでくれ、仲良くなることができました。

基本ことわらない!

3月にクイーンエリザベス号が神戸に来ると、街全体が賑やかになります。㈱ベイエリアは、いろいろお手伝いさせて頂いてます。

2月10日には、ラグビーの平尾さんの感謝お別れの会。

3月18.19日はスタッフの数よりイベントの数の方が多いです。

4月はゴールデンウィークの仕込み。

5月は開港150年音楽祭。全国広告代理店の式典。開港150年の式典。6月は国際フルートコンクール、海フェスタ。それ以外には、日本珈琲フェスティバル、海外ブロガーサミットなど仕事になる、ならないなどいろいろあります、基本断らない!だからめちゃ忙しくなった!みたいな感じです。

PRしたい事

インバウンドでいろいろ取り組んでいくと、大交流時代がやってきます!

既存の請負マーケットや既存の生活マーケットではなく、新しい市場を作っていきたい。作りたいというより、その部分に手をつけていく必要があります。

海外にいくと、外国人だらけです。上海など本当の国際交流都市というのは、人種が入り混じり"なに人"なのかもわかりません。その中に現地の人がいて活性化しています。

パリなどに行くと観光客だらけです。それは世界的に当たり前の状況です。インフラの整った日本には外国人が来ます。日本も外国人だらけになってきます。

神戸のイメージは…というと、神戸牛・有馬温泉があります。神戸牛はブランド力はあります、でも相対的に近江牛などに比べ落ちてきています。有馬温泉は、韓国人が多く、城崎温泉などは、欧米系の方に人気が出てきています。トリップアドバイザーで検索すると、一番行ってみたい城は「姫路城」です。ただ、姫路城へは大阪から日帰りで来る外国人は多いが金は一つも落ちません。

残念なことに…神戸の場合それもありません。

新しい物を作ってやっていくのであれば、インバウンドマーケットです。

関空から海を通るルートを作り、神戸をハブにする。絶対に世の中的に必要です。大阪や東京はインバウントで勝っている。神戸がそこに追い付いていないのなら、それは僕の立ち位置で入り込める、取るチャンスだと思います。神戸が勝っていたら僕の入る余地はありません。まだまだ神戸には参入する余地があります!

「いきいき仕事セミナー」から

カリスマ添乗員が語る

～人をイキイキとさせるコミュニケーション術～

食べて、出かけて、リフレッシュ！人を元気に楽しくさせる仕事をしたい

さまざまな分野で活躍する講師を招き、楽しく幸せになるための気づきやヒントを提供していただく人気のセミナー。今回は、巧みなトークと人情味あふれる接客で旅行業界トップセールスマンとして活躍し「カリスマ添乗員」「おもしろ添乗員」として業界に名を轟かせた寺田さんから、人をイキイキとさせるコミュニケーション術をお話しいただきました。

旅行コメンテーター　寺田　一義 氏　Kazuyoshi Terada

寺田 一義 氏プロフィール

京都出身、1955年9月16日生まれ。乙女座のA型。チャームポイントは丸坊主。1979年4月に日本旅行に入社し、業界トップセールスマンとして活躍。2011年3月末に32年間勤めた日本旅行を退社。 添乗員として鍛えたトークとユニークなキャラクターを生かし、テレビやラジオの出演、イベントの司会・講師として活躍。2013年1月、日本旅行に復帰。

「おもてなし」の最後の部分とは

今日は、こんなことをしたらお客さんに喜んでもらえた、イキイキとされていたというお話をしたいと思います。もともと私は、添乗員として「おもてなし」をずっと考えていました。なぜ「おもてなし」をするか?喜んでもらう、気分良くなってもらう、また来てもらう、お金をもらっているから…。さらに、本当に良かったと思ったお客さんは、自分で友人知人に話して、広めてくださる。その話を聞いて実際に行かれた方が、また誰かに話される。この繰り返しが、「おもてなし」の最後の部分だと思います。

実例で言います。伊勢の宇治山田駅の近くにフレンチの「グリル片山」というお店があります。そこへ私が行ったきっかけは1本の電話でした。添乗員としてお客さんを連れて行くために、お店を何軒かリストアップして、まず電話をします。「グリル片山」に電話をすると、家族でやっておられるお店なので、お母さんが出られました。顔が見えないのに、お店の良さが伝わってきて、一発でそこに決めました。実際に行ったら、味はもちろん、最初から最後までパーフェクト。お客さんも満足されて"また行こう"と言われるし、個人でも行かれて、お友達にも話される…。由布院温泉の宿「梅園」でもそんな体験をしました。由布岳を一望する露天風呂が人気ですが、心地良さを保つために、なんと2時間に1回掃除をして、それを当たり前にしておられる。これぞ「おもてなし」だと感じましたし、そんな体験は人に伝えたくなるんですね。

人を喜ばせるには準備が必要

添乗員として、お客様とレストランや旅館をつなぐには多くの準備が必要です。約11年前、「冬のソナタ」のロケ地を巡る韓国ツアーがブームになりました。参加者はほぼ女性で、すでに気持ちはチェ・ジウになっておられますので、期待がすごく大きい。我々は、期待を一身に背負って、できるだけ忠実に再現してギャップがないようにいろいろな準備しました。200人を五班に分けて約40人がバスに乗って行くのですが、キスシーンを再現して写真を撮るのに列ができ、私はシャッターを切り続けて腱鞘炎になりそうでした。しかし、皆さんはものすごく満足してイキイキとされていました。

フラダンスをされている方のお世話もしています。先日500人のパーティがありました。全員女性で、平均年齢は70歳より少し上。89歳の方もステージでお仲間と元気に踊っておられます。男性にはわからない部分ですが、この元気を男性は見習わなくてはなりませんね。イキイキするには、誰かの力が必要です。誰もが自分を認めてほしいと思って生きています。とくに、男性は認めてもらえるだけで頑張れます。

先日、JR留萌本線の留萌～増毛間の廃線に伴い増毛駅が廃止になりましたが、その時、私もNHKのニュースに出させてもらいました。新大阪を出発して、JR四国半家（はげ）駅からJR北海道増毛（ましけ）駅に行く、"はげから増毛へ"の旅を企画したら、大勢の鉄道ファンで埋まり、メディアにも取り上げられました。旅行は非日常ですが、お客さんが喜ぶ非日常は人によって違う。それぞれに満足感を持っていただくには、プロとして下準備がすごく重要で、私の仕事ではそれが9割を占めます。

自分ひとりではイキイキできない

「おもてなし」は、無償の心くばりとは言うものの、たどりつくところはお金で、やはり重要なポイントです。お金をいただくために、ちゃんとした努力はしているか、笑顔、心くばり、心地良さを提供しているか、が大事ですね。

NHKのディレクターさんが一目惚れした凄腕清掃員のドキュメンタリー「プロフェッショナル仕事の流儀」を見られましたか?世界最大の航空業界格付け会社・スカイトラックス社のランキングで、2013年、14年に"世界で最も清潔な空港"に選ばれた羽田空港を、新津春子さんという女性が支えているのです。中国生まれの残留日本人孤児2世だそうで、17歳で日本に帰ってきても日本語ができない。言葉ができなくても清掃はできるからと、20年以上も清掃の仕事をしてこられた。"誰がやったからではなく、お客さんがキレイねと思ってくれるだけで十分。私はこの仕事が大好きだから"と言われているのを見て、私は涙が出るぐらいうれしかったです。"好きだから、これができる"という環境は、自分でもつくらなければなりませんが、先輩や周りの人の力が必要です。サッカーに例えると、ドルトムントで大活躍している香川真司さんが、全日本では控えにまわられるようなもの。自分を信頼してくれる人がいなければ、自分を生かす場はできない、ひとりではイキイキできないのです。

目線を変えてみるとわかることも

祇園のお座敷遊びを体験する「京都4時間の家出」ツアーをやったことがあります。すると、97歳のおばあちゃんが元気に参加され、他の皆さんは、舞妓さんより、そのおばあちゃんとの記念写真を喜んで撮っておられました。その時は、90歳の方も参加されていて、後でウィットに富んだお礼状をいただきました。そんな年代の方が来てくださる。これほどうれしいことはありません。食べる、出かけるという行為は、健康とイキイキの秘訣です。旅行に行って、動くことの喜びを感じつつリフレッシュしていただきたいのです。

最後に、コミュニケーションの話をします。しゃべることは、慣れたらできます。むしろ、聞き方が難しい。聞いた話の中で、ちょっとでもためになると思ったら、それを覚えて帰って誰かに教えると頭に残ります。よく"言った言わない"でもめることがありますが、私が思うには、それは言い方が悪くて伝わっていないのですね。

私の場合は、皆さんとはちょっと違うところで考えていくために、ネタ帳をつくっておもしろいと思ったことをメモしています。そして、新しいことは皆さんに発表する。日頃から目線を変えてものを見てみると、立場の違う方の見方や考え方がわかるようになります。旅行の仕事で言えば、お客様に聞かれること以上に話せる内容が豊富にあると、その地域をイキイキとさせるコミュニケーションができます。私は、こうしたことを心がけて、これからもいろいろな方を勇気づけて楽しくさせる仕事をしていきたいと思っています。

「ワーク・ライフ・バランスセミナー」から

介護離職を防ごう!!
～仕事と介護の両立を目指して～

どんなサービスが利用できる?公的介護保険制度の基礎知識

介護コンサルタント
内海 かおり氏

プロフィール
滋慶医療科学大学院大学医療安全管理学修士課程修了。公立の総合病院や在宅医療に携わり、平成15年株式会社ユー・ユー・ユー設立。株式会社ユー・ユー・ユーは介護保険事業・介護研修事業・仕事と介護の両立支援事業を運営。仕事と介護の両立支援事業では、介護コンサルタントとして企業に訪問し『公的介護保険セミナー』『介護相談』などを行い、企業より高い評価を得ている。看護師・主任ケアマネジャー・認知症ケア専門士。

仕事と介護　両立のポイントは何か?

皆さまもご存じの通り、日本は「少子高齢多死社会」の時代が到来してきました。同時に介護保険制度上の要支援・要介護認定者数は年々増加しており、今後は、仕事と介護の両立を考えていく必要が個人や企業に求められてきました。企業においても中核を担う労働者であることが多く、管理職として活躍する方も少なくありません。

今日は、個人としての取り組みについて「ワークライフバランス・仕事と介護の両立支援・介護離職」をテーマに一緒に考えてみたいと思います。

「少子高齢多死社会」の中で、私達が着目しなければならないのは健康寿命と平均寿命の差であります。ここでいう健康寿命は、健康上の問題で日常生活が制限されることなく生活できる期間を示しており、健康寿命と平均寿命との差は、「不健康な期間」を意味しています。この不健康な期間は、おおよそ10年間程で介護支援を要する期間ともいえるでしょう。介護は育児と異なり突発的に発生することや、介護を行う期間・方策も多種多様であることから、仕事と介護の両立が困難となるとも考えられます。

平成24年度厚生労働省委託調査によると「仕事をしながら介護をすることに不安を感じる方」が非常に多いということが分かりました。

実際に仕事と介護を両立させている方が「どのように両立させているか」、5つのポイントにまとめてみました。

ポイント1　職場の上司・同僚に「家族等の介護を行っていること」を伝え、必要に応じて介護休暇や福利厚生など勤務先の「仕事と介護の両立支援制度」を積極的に利用している。

ポイント2　介護認定を申請し、介護保険サービスを積極的に利用し、「自分一人で介護をしすぎない」状況を作っていくよう努力している。

ポイント3　介護のプロであるケアマネージャーをまず信頼し、遠慮せず、恥ずかしがらずに「何でも相談する」。

ポイント4　日ごろから家族や要介護者宅の近所の方々等とも親しくし、「要介護者を取り巻く良好な関係」を築くことを心掛ける。

ポイント5　介護を深刻に捉えすぎずに、誰でも経験しなければならないことと考えるとともに、日ごろの介護のご褒美として、しっかり「自分の生活リズムを大切にし、自分の時間を確保」することにも留意している。

要は「介護は一人で抱え込まない」ことが何より重要です。
介護者の責任として、ひとり頑張り続けない努力も必要だと思います。ご自身の仕事も大切にしながら、離職する前に「仕事と介護の両立を心掛けてみてはどうでしょうか。

知っておきたい介護制度活用の基礎知識:介護保険で利用できるサービス例と基本Q&A（40歳以上の方は、介護保険料を毎月、納付しています。）

○介護認定、介護保険サービスの利用にかかる相談、ケアプランの作成
○自宅で受けることができるサービス:入浴、着替え、住居の掃除、洗濯、買い物、食事準備など（訪問介護）
○施設で日帰り介護ができるサービス:食事、入浴、認知症予防。転倒予防など（通所介護・デイサービス）
○施設などで生活（宿泊）しながら、長期間または短期間受けられるサービス（特別養護老人ホーム、短期入所生活介護（ショートステイ）等）
○訪問・通い・宿泊を組み合わせて受けられるサービス（小規模多機能型居宅介護）
○福祉用具の利用にかかるサービス（福祉用具貸与、特定福祉用具販売）
○生活環境を整えるための小規模な住宅改修:手すりの取り付け・段差解消・引き戸扉の取替えなど

また、質問が多いのは、以下の内容です。

Q:介護について分からないことや困ったことがあったら、どこに相談すればよいですか?

A:地域包括支援センター等に相談しましょう。地域包括支援センターでは、介護に関する専門職が相談に乗ってくれます。

Q:どうすれば介護保険サービスを利用することができますか?ケアマネージャーとは?ケアプランとは?

A:介護保険サービスは、要介護度別に応じて利用できるサービスの種類や介護保険の対象となるサービスの費用の上限などが決まっています。まずは介護や支援を必要としている方がお住まいの市区町村の窓口で「要介護認定・要支援認定」の申請を行い、認定を受けてください。ケアマネージャーとは、介護知識を広く持った専門家で本人や家族の希望を聞き、本人に適したケアプランを作成し、利用者（介護が必要な人）とサービス提供事業者の間に立って連絡調整をします。

Q:介護保険サービスの費用はいくらかかるのですか?

A:利用者が支払う自己負担額は、本人の所得金額等に応じて1割または2割です。1ヶ月当たりの利用限度額を超えた場合は、全額自己負担となりますので介護費用は事前に明確にしておくと良いでしょう。

事例検討で具体的に考えてみよう!

●事例検討

私（55歳）は、夫（58歳）と二人暮らしです。

私は、月曜日～金曜日まで（9:00～18:00）仕事をしています。

夫も、月曜日～金曜日まで（9:00～18:00+残業）仕事をしており、帰宅は毎日23時頃です。

隣町に義母（88歳）が、一人暮らしをしています。（車で30分移動）

◆義母は、両膝の痛みがあり、毎週月曜日に●●病院にのみ通院をしていました。（徒歩10分程度）
しかし、最近、両膝の痛みが強くなり通院をせず自宅にいます。

◆義母は、最近、薬の飲み忘れや昼夜逆転などの症状が出現しています。（鎮痛剤・降圧剤）

◆私は、いづれ買い物・入浴・掃除などに介助が必要と思い、介護保険の申請をしました。
（介護保険被保険者証⇒要介護3
有効期限は2018年1月31日）

介護の段階によって、1か月あたりの利用限度額は定められていますが、どんなサービスをどう使うかは本人や家族が決定します。ホームヘルプサービスや夜間対応型の訪問介護、看護などいろいろあります。

多くの場合、ケアマネージャーさんが、皆さんの要望を聞いてケアプランを立てたり、連絡調整してくれます。

介護の答えは1つではない

いま検討していただいた事例では、たとえば、訪問介護サービスを利用して通院したり、昼夜逆転しないようにデイサービスを利用したり、できるだけ1人で生活できるように住環境を整えておくことが必要かと思います。

事例は要介護3でしたが、月日が経つと介護度が上がっていく場合もあり、その時はいつでも変更手続きをしてください。「なかなか施設に入れない」という話を聞いたことがあると思います。それは特別養護老人ホームのことで、要介護3以上が入居可能で、しかも重度の方が優先なので、介護度が低いと順番が来ないのです。ですから、施設入居を希望される場合は、他にどんな施設があるかを調べておく必要もあります。

介護の答えは1つではありません。仕事を持っておられる方は、困ってからでは遅いのです。いろいろな方法があり、サービスが利用できることを知っておくと、いざという時に自分がどう行動すれば良いのかのヒントになるはずです。

●お役立ちリンク　『仕事と介護の両立支援』 http://www.mhlw.go.jp/ （厚生労働省ホームページより）

宅地建物取引士（宅建）受験対策　入門講座

宅地建物の取引の専門家として、相手方に重要事項を説明する国家資格です。初めて宅建の勉強をする方、法律用語などに不慣れで学習に不安を感じる方は、この「入門講座」から学習を始めましょう。また、合格に向けて7月開講の「受験対策短期集中講座」を継続して受講することをお勧めします。

受講生募集

日　時
平成29年5月11日（木）～6月15日（木）
のうち月・木曜日 18:30～20:30 全10回

会　場
神戸市勤労会館 4階 404講習室

受 講 料　17,950円（税込）テキスト代別途必要
定　員　25名（先着順）

ファイナンシャルプランニング・FP技能士3級 受験対策講座

ファイナンシャルプランニング・FP技能士とは、さまざまな金融商品の知識を身に付け、資産のプランニングを行う人生設計のアドバイザーです。ご自身の資産運用に役立つほか、キャリアアップにもつながります。

受講生募集

日　時
平成29年5月9日（火）～8月8日（火）
いずれも火曜日 18:30～20:30 全14回

会　場
神戸市勤労会館 4階 403講習室

受 講 料　20,520円（税込・テキスト代込）
定　員　35名（先着順）

上記の2講座については **4月10日（月）9:00**から窓口または、電話・FAXでお申込みください。

神戸市勤労会館　〒651-0096 神戸市中央区雲井通5-1-2　第3月曜休
TEL（078）232-1881　FAX（078）232-1876

社会貢献塾2017　ー第6期ー
～社会を元気にする活動をあなたも始めてみませんか～

座学と実習を通じて、社会にどのような課題があるのか、
どのように社会貢献活動に参加していけばいいのかを総括的に学んでいただけます。

前期（スタディゼミ）	（全4回）	座学：6月21日・28日、7月5日・12日	社会貢献活動（身近な地縁系の活動、多文化共生、環境・まち歩き、防災）等について、現場で精力的に活躍する方々を講師に迎え、座学で学びます。
後期（インターンゼミ）	（全6回）	ワークショップ：8月2日、9月6日・13日 視察バスツアー：8月23日 地域調査：8月24日～9月4日のうち1日 個別相談：9月5日～12日のうち1日	ワークショップ、視察バスツアー、地域調査、個別相談等を予定しています。現場で活躍している様子を見て、臨場感を味わってみませんか。

※講座時間は13時30分～16時30分を予定しています。
ただし、視察バスツアーは午前集合～夕方解散、地域調査・個別相談は、個人によって時間が変わります。

場　所　神戸市勤労会館 4階405講習室（神戸市中央区雲井通5-1-2）他
受 講 料　10,000円（前期・後期合わせて）　※視察バスツアー1,000円+実費
定　員　先着30人

電話・FAXで
5月8日（月）から
先着順受付

参加者募集

FAXの場合は〒・住所・名前（ふりがな）・年齢・電話番号及び「社会貢献塾2017申込」と明記のうえ、下記までお送りください。

（公財）神戸いきいき勤労財団 生涯現役支援課
〒651-0096 神戸市中央区雲井通5丁目3-1 サンパル10階　土・日・祝 休み　**TEL（078）251-5561 FAX（078）252-9448**

編集後記

春です！街を見わたすと、活き活きワクワクした空気に包まれています。
新社会人らしき人達を見かけると、とても新鮮な気持ちになります！
やる気一杯のエネルギーを感じると、自分も何か新しい事に挑戦したくなってきます！（あ）

ライフプラン情報
Vol. 85　2017. 4月号
Life plan
この冊子は、再生紙を使用しています。

公益財団法人 神戸いきいき勤労財団
ホームページ　http://www.kobe-kinrou.jp/
〒651-0096 神戸市中央区雲井通5丁目3-1 サンパル10階
TEL（078）251-5561　FAX（078）252-9448
Eメール　info-kobe-lp@kobe-kinrou.jp