

CONTENTS

高齢社会

巻頭言 高齢者層をビジネスターゲットに！ 日本社会事業大学 教授 村川 浩一	1
高齢社会への対応をめざして - 生衛業の明日 - 訪問理美容の現状と課題 ●宮城県理容業生活衛生同業組合 ●宮城県美容業生活衛生同業組合	2
センター便り 平成13年度 生活衛生営業経営指導員研修会等開催について	8
生活関連企業(生衛業)の景気動向等調査概要 - 平成13年度第1・四半期(4～6月) 国民生活金融公庫 生活衛生企画部 調査課 佐々木 広和	10
平成14年度 生活衛生関係営業予算概算要求等の概要 厚生労働省 健康局	13
高齢者を契約トラブルから守るために (社)全国消費生活相談員協会 消費生活相談員 吉川 萬里子	16
北から南から 宮城県生活衛生営業指導センター	19
時の話題 飲食・サービス業界と音楽著作権 (社)日本音楽著作権協会(JASRAC) 演奏部長 三津木 一守	21
武田常雄特相員(山形県)からのたより	23
編集室だより	24

原稿をお寄せ下さい

- 時の話題
生衛業をめぐり、皆様の身近で起きました「感動した話題」「紹介したい話題」「問題を提起したい話題」「真似をしたい話題」等を纏めて、『時の話題』として、お寄せ下さい。
- 北から南から
各県の生活衛生営業指導センターの、年間を通じての活動計画＝実践事例を『北から南から』欄へお寄せ下さい。
- 自由なご提言
生衛業をめぐるご自分の意見・提言をお寄せ下さい。
- 投稿方法
郵送、FAX どちらでも結構です。お名前(匿名ご希望の方は、その旨を明記して下さい。)連絡先、電話番号を添えて下さい。採用の方には、図書券をお送りします。
- 送付先
〒105-0001
東京都港区虎の門1-25-12
大内ビル2F 株式会社 まほろば
TEL03-3503-7846 FAX03-3503-7847

高齢者層をビジネスターゲットに！

日本社会事業大学教授
社会事業研究所長

村川 浩一



村川浩一所長

我が国は、世界に類の無い高齢社会を迎えるに到りました。

現在の人口高齢化率は、9月15日（敬老の日）の各新聞紙上によると、18%弱、（人数としては2,300万人弱）に達しました。

そのうち、65歳以上の寝たきり及び痴呆性等の、要介護老人は実に、300万人に達するといわれています。

これら、要介護老人やそれを取り巻く介護者の、より良い生活を維持するために2000年4月より、介護保険制度がスタートしたことは、周知の通りであり、いよいよ福祉大国の実現の間近さを、伺がわせます。

一方、要介護老人も含めた高齢者にとっては、医療保険制度の見直し及び、周辺の法整備の実施等により、高齢者の最も生活の支えとなる、年金制度も成熟しました。

この背景下、戦前戦後を生き抜いてきた高齢者の“堅実な生活の保持”の思想に貫かれ、現在の大方の高齢者は、一様に裕福であり、多趣味であり、将来に向けての生活エンジョイ思考が強いと推測されます。

このことは、数字的にも裏付けられ、高齢者の平均貯蓄額は2,500万円位といわれ、一般のサラリーマンの、停年後20年程度の生活費に匹敵する額であり

ます。今や高齢者は、決して貧しい存在ではなく、その90%位の方々がゆとりある生活をおくれる土台があるのです。

本号は「生活衛生業における、今後の高齢社会への対応」がテーマとすれば、まず配食サービス等の〔食〕の部門が考えられます。寿司、ソバ等の完成品の配食、つまり出前から始まりその調理用の食材の配達までを行う等、この高齢者の市場を大いに開拓する余地が残されているのです。

また、これに加え、ディスカウントデーの設置、ヘルシーフード志向食品の取扱等、地域ぐるみの活動も、大いに期待されるところでありましょう。

また、理・美容等において、特に訪問理・美容も大きな市場となり得ます。

訪問理・美容サービスは、在宅高齢者の衛生管理の一貫として、身だしなみを整えるという側面もあるが、頭髮その他の必要なケアを行うことであり、また、高齢者が、他の方々と交流する対人的な接触をはかる際の、自己アピールという面もある一方、他の方に良い印象を与える点でも、意味のあるサービスであると考えられます。

デイサービス（通所介護）施設における訪問理・美容は、効率からいっても今後は前向きに考えるべき点であろうと思います。

このように生活衛生業を、単なる営利事業としてだけではなく、重要な社会資源と位置づけ、事業者間の連携パートナーシップを持つことが求められていると思います。

さて累々述べてきましたが、この高齢者は2030年代には3,300万人のピークにさしかかるといわれていますが、そのおりの寝たきりの高齢者は520万人、大半は比較的健康な高齢者であります。

それら高齢者の方々は、今後益々生活の質の向上と、旅行や映画鑑賞等々多様な趣味活動・生きがいを求め続けて行くことになると思いますが、生活衛生各業においても、その場面場面が、大いにビジネスチャンスに繋がるものであるとの認識を更に喚起する必要があると思います。

高齢社会への対応をめざして！

- 生 衛 業 の 明 日 -

■ 我が国の高齢社会の現状

平成11年、我が国の高齢人口（65歳以上の人口）は、遂に2,119万人を超え、総人口の16.7%を占めるに至りました。結果、全世界未経験の「高齢社会」に突入いたしました。この高齢社会の定義は「高齢化が進行して、高齢人口の比率が14%以上の水準を常に維持する社会」とされております。

かつて、1950年（昭和25年）我が国の65歳以上の人口は416万人で、その高齢化率が4.9%であったものが、約50年後の1998年（平成11年）に16.7%と急激な伸びを示しました。

この傾向は今後とも急速に進行し、総務庁の推計によると、西暦2000年（平成12年）には、この65歳以上の人口が2,187万人（総人口の17.2%）となり、国民の6人に1人が高齢者となるとしております。

さらに2050年（平成62年）には、それが33%に達し、実に国民の3人に1人が65歳以上の高齢者となると推計されております。（厚生（現厚生労働）省国立社会保障・人口問題研究所「日本の将来推計人口」（平成9年1月推計）の中位推計値）

■ 平均寿命の推移

次に、平均寿命の推移ですが、先日（平成13年8月3日・読売新聞）の新聞によると、日本人の平均寿命は、女性＝84.2歳・男性＝77.6歳と、いずれも過去最高更新したことが報じられております。

このことは、厚生労働省が入手している最新データでも、男女とも世界一に当たるとの事です。

■ 65歳以上の要介護老人は、100万人を突破！

さて、ここで高齢者と言っても、若者と変わらぬ精神と健康体を持った高齢者もいれば、痴呆、寝たきり等の要介護者もおります。

厚生労働省の「国民生活基礎調査の概況（平成11年）」によると一昨年、65歳以上の要介護老人は、初めて100万人を突破し、このうち、「寝たきり老人（全くの寝たきりと、ほとんど寝たきりを併せた数字）」は31万6000人と、要介護老人のうちの約1/3となっております。

しかし、この数字は逆に要介護老人であっても、

そのうちの70%は、自己の生活に自力で何らかのアクションを起こせる人々で、他の健康な高齢者と併せ生衛業における今後の大きなターゲットとなり得るものと考えられます

■ 高齢者世帯の経済状況

厚生労働省の「平成10年度国民生活基礎調査」によると、65歳以上の高齢者のいる世帯の所得は、次表のとおりであり、高齢者であっても必ずしも経済的には特に逼迫しておらず、医療費や老後に対する種々の問題はあっても、現在は一定水準の生活を維持できる境遇にあると言えます。このことは、以下に触れる「シルバービジネス展開への可能性」があると思えることができます。

■ 65歳以上の高齢者のいる世帯の所得（1997年の所得）

世帯の種類	65歳以上世帯人員に占める割合	1世帯当たり		世帯人員1人当たり		有業人員1人当たり平均所得金額（万円）	平均世帯人員（人）	平均有業人員（人）
		平均所得金額（万円）	平均可処分所得金額（万円）	平均所得金額（万円）	平均可処分所得金額（万円）			
高齢者世帯	約40%	323.1	284.9	207.0	182.9	277.5	1.56	0.31
世帯主65歳以上の世帯	約75%	519.7	440.6	203.1	175.0	293.1	2.56	0.95
65歳以上の者のいる世帯	100%	634.5	533.8	203.2	173.9	328.5	3.12	1.29
全世帯		657.7	549.9	222.7	187.4	387.8	2.95	1.42

資料：厚生（現厚生労働）省統計情報部「平成10年度国民生活基礎調査」

（注）1. 高齢者世帯とは、65歳以上の者のみで構成するか、またはこれに18歳未満の未婚の者が加わった世帯。

2. 「65歳以上世帯人員に占める割合」は、国民生活基礎調査から大臣官房政策課で算出。

■ 高齢社会における「シルバービジネス」の現状

前項で触れたように、高齢社会は益々進展して行くなか、高齢者の消費支出はこの21世紀には、100兆円を超えと言われております。

その主なものは、生活関連（介護用品、医療器具等）、住宅関連（ケア付住宅、有料老人ホーム等）、金融関連（老人向け保険、融資等）、レジャー関連等であります。

一方、最近顕著な例として、民間企業が高齢者の全般（衣食住関連等）を対象とする福祉分野に進出するケースが上げられます。

これは言うなれば、福祉サービスの商品化でありませんが、この背景には、福祉サービスを必要とする高齢者が増えたかたわら、国や地方公共団体はその

財政負担の関係から、従来の無料の公的福祉を、有料のサービスに切り換えたため、民間企業の参入の機会が大幅に増大した結果とみることができます。

■高齢社会における、生活衛生業の今後の展開

さて、生活衛生の業界における「シルバービジネス」については、皆様もご存じの通り既に、

飲食業界における——→宅配中食(なかしょく)業務

旅館業界における——→シルバースター制度

理・美容業界における——→訪問理・美容

浴場業界における——→福祉浴場、家族風呂サービス

等々が実施されておりますが、いずれもこの高齢社会を反映してか、着実な歩みを見せております。

繰り返しとなりますが、益々進捗して行く高齢社会において、我々生衛業者が一丸となって、今後主流となるであろうこのシルバーに対するビジネスのチャンスの芽を模索することが今、一番の課題と考えられます。

以上累々述べてきましたが、高齢社会における生活衛生業の今後の展開について、今回は特に理美容業界における訪問理美容に焦点を当てて、その現状を探って見ました。

まず、理美容業界における訪問理美容については次のような調査報告があります。

■訪問理美容の将来展望と、ビジネスへの可能性

「訪問理美容福祉モデル事業実施報告」(当指導センター・刊)に、以下の調査結果がまとめられていますが、これを抜粋紹介いたします。「現在、全国各地でボランティア等、様々な形で訪問理美容が行われており、目的に応じた成果を挙げている。しかし～略～在宅者については、この訪問理美容がほとんど行われておらず、理美容にでかけるのは、家族の負担も大きいことから(これの実施は)大変喜ばれ、ほとんど例外なく感謝の言葉が聞かれている。しかし、現在行われている訪問理美容は、ボランティア精神に富んだ一部の理美容師が、様々な負担を個人

的に請け負いながら行なわれている。～略～しかしながら、今後着実に高齢化が進むなかで、訪問理美容を必要とする要介護高齢者は急速に増加し、とりわけ、在宅の要介護高齢者は前述のとおり、ほとんど訪問理美容を受けていない。」・・・としている。

以上のことから、訪問理美容は今後、企業として立派に成り立つて行く要素あると考えられる。

■訪問理美容の展開について、生活衛生同業組合に期待される役割

このことについても、前出の「訪問理・美容福祉モデル事業実施報告」は次の通りまとめています。

・訪問理美容を定着させるためには、軌道にのるまでは、

- ①業者を啓蒙し、訪問理美容に対する積極的な取り組み体制を構築する。特に地域ごとのチーム作りは、一つの重要なキ・ポイントとなる。
- ②業者の研修を行い、技術レベルの向上、必要な知識の蓄積に努めるとともに、器具や資材類の一層の改良・開発の支援とその普及に努める。
- ③現場の様々な問題点を素早く吸い上げその解決に務める。また、現場の様々な工夫を広く周知するように努める。
- ④必要な機材のリースや共同購入等を支援し、経費軽減に努める。金融面での直接、間接の支援も検討すべきである。
- ⑤関係団体や行政機関等との意思疎通を深め、個々の企業では対応できない問題の解決に当たるなど、訪問理美容が適切に遂行できるように努める。を、強力に推進すべきであるとしている。

【参考文献】

老人福祉の手引(長寿社会開発センター刊)

厚生白書(ぎょうせい)

「訪問理美容福祉モデル事業実施報告」

(当指導センター・刊)

では、実際の現場ではどんな対応が取られているのか、宮城県の理・美容業界における訪問理美容を取材してみました。

高齢社会への対応をめざして！

- 生 衛 業 の 明 日 -

宮城県の理容業の現状と課題

宮城県における「理容業の現状と課題」について、宮城県理容生活衛生同業組合（仙台市泉区）の、星副理事長にお尋ねした。



星副理事長

同県においても、高齢化の波は当然のことながら年々加速し、加えて若年層の都市部への流出による過疎化現象のため、目に見えてお客様が減少してきているとのことである。

このお客様の減少は、まさに死活問題であり、同組合としても旧来の考え方から脱却し、お客様の拡大を図り健全経営を営むために、数々の協議を重ねてきましたがその解決策の一環として、「訪問理容」に着目いたしました。

■ 訪問理容の展開

宮城県理容生活衛生同業組合（組合員数2,400人）においては、以前より理容の福祉活動を、各支部において実施していますが、平成12年4月1日施行の「宮城県理容師法施行条例」第5条（別記）により、あらかじめ宮城県知事に届け出を行い「届け出済証」を携帯すれば、理容所以外の場所においても理容業を行うことが、できるようになりました。

このことから平成13年度より、当生活衛生同業組合においても「訪問理容サ・ビス」を積極的に検討、実施しており、現在、宮城県内では、約2割の理容店が登録されております。

更にこの13年度は、仙台市を訪問理容の先進モデル地区として、要介護度3～5の方々に対する訪問理容に力点をしておりますが、高齢化が進む現在、それに対応する技術や活動方法を、今後県内各市町

村との相談の場を持ちながら、組合の一つの大きな事業として、組合員挙げて真剣に取り組んで行きたいと考えております。

■ 訪問理容に対する将来への対策

訪問理容の実施に当たっては、安全面等から色々な問題点もあります。

要介護高齢者、特に重度障害者等への訪問理容サ・ビスの実施に当たっては、身体的安全確保や医療管理が必要となってくる場合も少なくありません。

こんな場合、理容師といっても現状では法的に対処できないケースが多々あります。

しかし、訪問する理容師自身がホ・ムヘルパ・の資格を有していれば、これはまた訪問理容の分野に大きな展望が開けるものと考えられます。

このようなことから当組合においては、本年度理容師を対象として、「ホ・ムヘルパ・・2級」の資格取得講習を開講いたしました。

この「ホ・ムヘルパ・・2級」の資格を取得することによって、今後益々進展する高齢社会の、様々なニーズにも対応できる新しい型の理容師の誕生を目指したのですが、近々37人の「ホ・ムヘルパ・・2級」の有資格者が誕生する予定です。

わが、宮城県理容生活衛生同業組合はこれを機に、訪問理容が更に充実・発展することを、大いに期待しております。



「宮城県理容師法施行条例」第5条
(出張営業)

第5条 法第6条の2ただし書の規定により、理容所以外の場所において理容の業(以下「出張営業」という。)を行おうとする理容師であつて理容所に所属しないものは、次に掲げる事項をあらかじめ知事に届け出なければならない。

- 一 氏名及び住所並びに免許証番号又は登録番号
 - 二 出張営業を行おうとする場所、期間及び理由
 - 三 器具等の消毒方法の概要
- 2 知事は、前項の規定による届出を受理したときは、届出を受理した旨を証する書類(以下「届出済証」という。)を交付するものとする。
- 3 届出済証は、出張営業中携帯しなければならない。
- 4 出張営業を行う理容師は、消毒用器具、消毒薬品並びに外傷に対する応急手当に必要な薬品及び衛生材料を携帯しなければならない。

お 店 探 訪

●理容店

「スター」を訪ねて

宮城県栗原郡若柳町川北中町40-1

■お店の立地条件

副理事長のお店のある宮城県栗原郡若柳町は、人口15,010人、高齢人口4,139人、高齢者構成比27.6%(全国市町村要覧・平成12年版＝市町村自治研究会編集)で、高齢化も過疎化も進んでいる地域であります。

■顧客の動態

従って、従来の定期かつ常連客は、高齢化によって年々減少して行く一方であり、加えてこれを補うことが期待される一般成人層は、その生活自体が圏外流出や、住居が圏内にあっても、現代社会を反映して、遠隔地勤務等により勤務先も、理容場所も他方に移ってしまい、定量顧客数の確保は、非常に難しいのが現状であります。

■理容店「スター」の取組方法

この現況を踏まえ、平成12年4月からの当地区若柳町における「訪問理美容サービス実施要領」の展開を機に、若柳町役場の行政窓口や民生委員、社会福祉協議会等へも相談し、「当店」も『客を待つ営業から、客の所へ伺う営業』を取り入れ、新たな営業を開始しました。

■効果の測定

この「訪問理美容サービス」は実施し始めたばかりではありますが、利用者の口コミもあって、評判もよく、徐々に依頼件数も増加してきており、同様の趣旨で展開中美容業との連携を密にし、今後とも地道な展開を図っていききたいと思います。

■訪問理・美容実施に伴う今後の課題

この「訪問理美容サービス」の実施に伴い、要介護者に対するもののうち、介護度によっては、『寝たまま』或いは『椅子なし』の散髪、洗顔などを余儀なくされるケースがまゝあり、それら介護に対する知識、実技の習得を痛感しました。

このようなことから、若柳町の理容業関係者は、介護者の要望に添うためには、理容師本来の技術に加え、前述の資格(ヘルパー2級)の取得が必須と考え、副理事長自身も率先垂範、休日を返上して、ヘルパーの講習会に参加する等、熱意に燃えておるわけであります。

宮城県における訪問美容業の現状と課題

宮城県における「訪問美容業の現状と課題」について、宮城県美容生活衛生同業組合(仙台市青葉区)の、高橋理事長にお尋ねした。



高橋理事長

高齢社会への対応をめざして！

- 生 衛 業 の 明 日 -

いよいよ高齢社会が到来したが、この社会は加齢により誰しもが必ず到達する社会である。

高齢者はある意味では弱者であるだけに、この高齢社会は配慮の社会でなければならないと思います。

その意味で、当組合における「訪問美容」は、昭和30年代に発足した、「癒しの場の提供＝出張美容室」という、美容師仲間の奉仕活動の精神が今なお、我が宮城県美容業の訪問サ・ビスの基礎となっており、現在でも、それが24支部に引き継がれ大いに活動しております。

■ 訪問美容に対する法的な整備

当組合における訪問美容（出張営業）については、宮城県美容師法施行条例第5条、並びに仙台市美容師法の施行に関する条例第2条により（別掲）、法的な整備がなされており、今後の見通しとすれば昨今の高齢社会の背景下実施箇所は続々と増えてくるものと、大いに期待しておるところであります。

■ 福祉美容（訪問美容）の実施状況

宮城県美容生活衛生同業組合傘下には、現在72市町村があり、そのうち7市町12支部で福祉美容（訪問美容）が実施されており、その状況は次の通りで

あります。

また、平成13年度の委託料は、当該支部の財政状況もあってまちまちですが、「高齢者訪問理美容サ・ビス利用券」（図）として、1回1,000円から2,000円の範囲で、年間4枚から6枚となっております。

■ その他

さて、訪問美容については今後とも営業的見地から大いに期待される分野ではありますが、いずれにしても加齢などの事情もあり、「癒しの場としての美容室」へのアクセスがままならない方々の立場に立てば、行政の指導のもとに、理・美容業者、利用者、介護者それぞれが、知恵を出しあい、相互信頼のもとによりよい訪問美容の体制を築き上げて行くことが大切だと思います。なおここに当組合青葉支部会の訪問美容の「体験記」をご紹介します。

また、この体験記の裏面には、『介護保険制度にかかわる生活支援事業』の特集が組まれており、私たち美容業界も、福祉美容に貢献するとともに、美容業の社会的立場を高めるこのチャンスに職域を広げ新しい業態を創りだそう！と訴えております。

◇福祉美容実施状況

平成13年9月7日

支 部 名 (区・市・町)	出張美容 利用者数 人	参 加 登 録 店			委 託 料 (円)	利用券 配付枚数 (枚/年)	摘 要
		員 数	登録 店	%			
仙 台 市	太 白 (区)	12	190	48	25	2,000	4
	青 葉 (区)	10	319	37	12		
	宮城野 (区)	7	141	33	23		
	若 林 (区)	3	135	135	100		
	泉 (区)	7	151	89	59		
角 田 (市)	45	44	39	89	1,000	6	カット 1,500円 メイク 500円 パーマ 2,000円 マニキュア 100円 ペアケア 2,000円 65才以上在籍高齢者（要支援者・介護認定者）
丸 森 (町)	20	18	18	100	1,000	6	
岩 沼 (市)	3	37	37	100	1,500	6	
築 館 (町)	3	63	48	76	1,500	6	
若 柳 (町)	0	46	46	100	1,500	6	
気仙沼 (市)	0	141	85	60	1,000	4	
7 市 町 計		1,285	615	48			

- (注) 1 この集計は、平成13年9月7日で、福祉美容開始から約5か月後、まだ7市町の中間の統計です。
 2 「出張美容実施数」は、平成13年9月7日現在の各支部毎の利用延べ人数です。
 3 「参加登録店」は、この福祉美容への賛同登録店です。「員数」は、美容師会の会員数であり、「%」は、会員数に対する参加登録店の割合です。
 4 「委託料」は、各支部の所在の市町の実費支援の額の単価です。「利用券配付枚数」は、利用者の1年間の最大利用回数です。1回1枚で、最大は、年6枚です。
 5 福祉美容開始に当たり、前もって、福祉美容講習会を開催し、言葉使い、カットの仕方、顔の手入れ、座ったままのシャンプー等、利用者、高齢者の方に喜んでもらうよう細かな配慮をしました。
 6 角田支部の場合、カット、シャンプー等、細部の価格が決まっております。
 7 若柳支部の場合、寝たきりの身障者を対象としました。

高齢者訪問理美容サービス利用券

平成13年度 高齢者訪問理美容サービス利用券		仙台市
平成13年5月22日発行	利用券番号	有効期限 平成13年3月31日
利用券氏名 近藤	利用者氏名 近藤	サービス提供機関 (利用機関)
要介護入籍 (利用者は記入して下さい)	実地日 平成13年6月18日	実地場所 仙台市
実地時間 午後2時	実地回数 1回	サービス提供者氏名 三浦
実地場所 仙台市	電話 245-0223	サービス提供機関 三浦
この利用券を利用者以外の人に譲渡又は貸与してはいけません。		仙台市印はきもの無効
		2100

『訪問理美容サービス』体験記

(平成13年8月6日ビューティみやぎ 第194号)
青葉支部 キーン美容室 庄子 大

それは、突然の電話問い合わせでした。

同じ団地内に居住している方でしたが、お嫁さんと言う人の話を伺って、○月○日(水)午後2時に「ヘアカット」に伺う事に決めた。

当日、伺って訪問致しましたら、昼寝の後だったのです。家人にだっこしてもらいながら玄関の広間でカットしたのです。私はもちろんカットの毛が散らからないように、敷物を広げ、椅子を借りて用意を整えてカットを始めたのです。

お客様本人は要介護3～5の認定の方ですから、半分は何をしようのか理解していない様子です。家人の人の話によれば少し痴呆がありますとの事。しかしヘアカットの時間は20～30分位で終わったのです。家の人からすれば訪問してカットして頂く事に大変感謝されておりました。

私共の仕事はサロンで待っているだけの仕事ではなく、外に目を向けたボランティア的に動くのも美容師をやっている上で、必要な事だと思いました。

要介護の人達を外に連れ出す事の大変さを身にしみて聞かされたのです。

これからも電話を通じて問い合わせがあれば、続けてあげなくてはと思いました。

2,000円の「利用券」を持って帰ったのですが、金額の問題ではなく、我々の使命だと思います。これから多くのサロンの人達がこう言う仕事に理解をして頂けたら、世の中も変わって行くのではないのでしょうか。

■終わりに 我々は、今、かつてない超高齢社会を迎え、従来からの営業形態も、生活形態も大きく変転せざるを得ない社会が出現いたしました。

情報に努めて敏感になれ！

この中にあって、豊かで充実した生活を享受するためには、この高齢社会に即した対応策を早急に構築し、懸命な努力が必要と思いますが、それにも増して生衛業としてビジネスチャンス拡大のために、努めて情報に敏感になる必要があると思います。

介護保険制度との関連

今後、この訪問理美容を推進して行く上には、問題点や課題が山積しておりますが、まず、介護保険制度との関連で、この訪問理・美容は介護保険制度上は対象外となりますが、このサービスは、要介護高齢者のQOL(生活の質)の向上や、社会復帰の促進に大いに貢献していることから、これを介護保険制度に組み入れるよう働きかけることが、業界として大いに必要なことと考えます。

理・美容業者・業界等における取り組み

訪問理・美容に必須な、介護・介助の基本的知や応急措置等についての知識の修得や自己研鑽に努めると同時に、関連する業界団体もこれらの知識の修得のための指導・教育体制の強化を図って行く必要があると考えます。

また、行政側に対して、介護予防及び生活支援事業への更なる拡大・充実を求めて行くべきであろうと思います。

まとめ

訪問理・美容の、今後の運営については、山積する諸問題を一つひとつクリアーして行く積極的な姿勢と、更にこの理・美容業者と、行政、そしてQOLの向上を求める利用者とを結び付け、効率的な制度の活動を促進する有機的な機関の存在が不可欠になってくると考えます。

「仙台市美容師法の施行に関する条例」 第5条 (出張営業)

第2条 本市の区域内の美容所の従業者でない美容師は、法第7条ただし書きの規定により本市の区域内の美容所以外の場所においてその業を行おうとするときは、あらかじめ、市長に届け出なければならない。

2 前項の美容師は、同項の規定により届け出るときは、市長が別に定める疾病の有無に関する医師の診断書を添付しなければならない。ただし、市長がその必要がないと認めるときは、この限りではない。

3 市長は、第1項の規定による届出があったときは、出張営業届出済証を交付するものとする。

4 前項の出張営業届出済証の交付を受けた美容師は、美容所以外の場所においてその業を行うときは、同項の出張営業届出済証を携帯しなければならない。

5 法第7条ただし書きの規定により美容所以外の場所においてその業を行う美容師は、市長が別に定める消毒用器具等を携帯しなければならない。

平成13年度 生活衛生営業経営指導員 研修会開催について

(財)全国生活衛生営業指導センターでは、「生活衛生営業経営指導員設置要綱」の定めに基づき、生活衛生営業経営指導員の資質・能力の向上を図ることを目的として、次のとおり研修会を開催いたします。

開催日時

平成13年10月16日(火) 午後1時00分

～10月19日(金) 午後4時10分

開催場所

全国生衛会館3階研修室 ☎03-5777-0341

〒105-0004 東京都港区新橋6-8-2

別 添

平成13年度生活衛生営業経営指導員
研修会カリキュラム

開催期日：平成13年10月16日(火)～19日(金)

月 日	研 修 科 目	時 間	講 師
10月 16日 (火)	受 付	12:30～13:00	
	開 講 式 (オリエンテーション)	13:00～13:10	全国生衛指導センター
	生衛業界の諸問題と指導センターの業務運営	13:10～13:50	全国生衛指導センター 専務理事 亀 川 潔
	生衛業の経営指導体制等	14:00～15:00	厚生労働省健康局 生活衛生課
	標準営業約款制度について	15:10～15:40	全国生衛指導センター 指導研修部
	クリーニング師等研修事業について	15:40～16:10	全国生衛指導センター クリーニング研修部
	基金事業等について	16:10～16:40	全国生衛指導センター 基金事業部
	質 疑 応 答	16:40～17:00	
	(懇 親 会)	17:10～	
17日 (水)	日 本 経 済 と 生 衛 業 ー生衛業の特質と課題ー	9:30～11:00	帝京大学経済学部 教 授 喜多捷二
	生 衛 業 の 税 務	11:10～12:30	東京青色申告会連合会 常務理事 占達鎮夫
	生活衛生資金融資制度 (振興貸付、小企業貸付等)	13:30～14:30	国民生活金融公庫 生活衛生企画部
	信用調査の基本と経営分析	14:40～17:00	
	ケ ー ス ・ ス タ デ ィ		
18日 (木)	情報化社会への対応① 〔コンピュータの基礎知識、Windows及び ワープロ・表計算等主要ビジネスソフトの基本 操作等〕	9:30～17:00	東京コンピュータサービス 株式会社
19日 (金)	情報化社会への対応② 〔インターネットの操作・活用 生衛業特設ネットワークシステムの概要と基本 操作・活用等〕	9:30～16:00	
	閉 講 式	16:00～16:10	

生 衛 業 経 営 セ ミ ナ ー 開 催 案 内

- 生衛業の経営者の皆様方に、経営環境の変化に対応した経営を展開するために、必要な知識を習得して戴くことを目的として、次の生衛業経営セミナーを開催いたします。
皆様方の積極的なご参加をお願いいたします。

西日本

開催期日 平成13年9月27日(木)午前11時～
開催場所 新大阪シティプラザ3階プロミナンスホール
大阪市淀川区宮原4-5-30
☎ 06-6393-1112 / fax 06-6395-1555

◆カリキュラム

時 間	研 修 時 間	講 座 名	研 修 内 容	講 師
11:00 ～ 11:10	10分	開 講		全国生活衛生 営業指導センター
11:10 ～ 12:00	50分	生衛業の現状と課題	現下の生衛業を取り巻く 経営環境、生衛業に対する 各種行政施策の現状と問 題点及び今後の行政指導 の方向を解説する。	厚生労働省 健康局生活衛生課
12:00	60分	休 憩		
13:00 ～ 14:10	70分	中小企業の後継者問題	後継者問題の本質と解決 の方向について事例をま じえながら解説する。	国民生活金融公庫 総合研究所 主任研究員 竹内 英二
	10分	休 憩		
14:20 ～ 15:30	70分	生衛業（企業）と税務に ついて	生衛業（企業）を取り巻く 税の問題点を、基本的なこ とから最近の判例等まで、 具体的な例をあげて解説 し、税への対応の仕方を解 説する。	税理士 中島 利治
15:30		閉 講		

東日本

開催期日 平成13年11月15日(木)午前11時～
開催場所 全国生衛会館4階
東京都港区新橋6-8-2
☎ 03-5777-0341 / fax 03-5777-0342

◆カリキュラム

時 間	研 修 時 間	講 座 名	研 修 内 容	講 師
11:00 ～ 11:10	10分	開 講		全国生活衛生 営業指導センター
11:10 ～ 12:00	50分	生衛業の現状と課題	現下の生衛業を取り巻く 経営環境、生衛業に対する 各種行政施策の現状と問 題点及び今後の行政指導 の方向を解説する。	厚生労働省 健康局生活衛生課
12:00	60分	休 憩		
13:00 ～ 14:15	75分	「顧客の心をつかむ」 確かな心のふれあい	他店と差別化を図りお客 様から選ばれるには何が 必要か。またお客様と心の 通う接客について改めて 考えてみませんか。	(株)リファイン 講師 田中忠子 (元日本航空国際線 スチュワーデス)
	15分	休 憩		
14:30 ～ 15:40	70分	求められる「消費者の 自立・自己責任」	規制緩和が進み、商品・サ ービスの選択の幅が拡大 し、消費者の自己責任にた った行動が望まれる。今、 消費者が選択する市場の 環境は？	(社)全国消費生活相 談員協会 専務理事 鶴本房子
15:40		閉 講		

生活関連企業（生衛業）の景気動向等調査概要

平成13年度第1・四半期（4～6月期）

佐々木 広和 国民生活金融公庫生活衛生企画部・調査課

この調査は、国民生活金融公庫が財団法人全国生活衛生営業指導センターに委託して、生活関連企業の景気動向や設備投資動向などを把握するため、四半期ごとに実施しているものです。今回は、平成13年度第1・四半期（4～6月期）の調査結果の中から一部をご紹介します。

■ 景気の動向

～依然低迷する生活関連企業の景況～

（概況）

業況DI、売上DI、採算水準DIをみると、今期は前期に比べていずれも上昇しています。

しかしながら、例年4～6月期はDIが上昇する傾向にありますが、各DIとも前年同期の水準には達していません。

来期は、業況DIが再び低下する見通しとなっており、生活関連企業の景況は、個人消費支出抑制の影響を受け、依然として低迷しています。

（1）業況

平成13年4～6月期の業況DI（前期より「好転」企業割合 - 「悪化」企業割合）は、▲41.2で前期より10.7ポイント上昇していますが、依然厳しい水準にとどまっています。

来期は、▲46.2で、今期に比べ、5.0ポイント低下する慎重な見通しとなっています。

（図1）

業種別にみると、「ホテル・旅館業」がわずかに低下しましたが、他の業種は全て上昇しています。

来期は一転して9業種のうち6業種で低下する見通しとなっており、「理容業」、「美容業」、「公衆浴場業」、「クリーニング業」などが低下を予想しています。

なかでも、「公衆浴場業」はDI ▲70.6の低水準の見通しとなっています。（図2）

図1 業況DIの状況（全業種計、前期比）

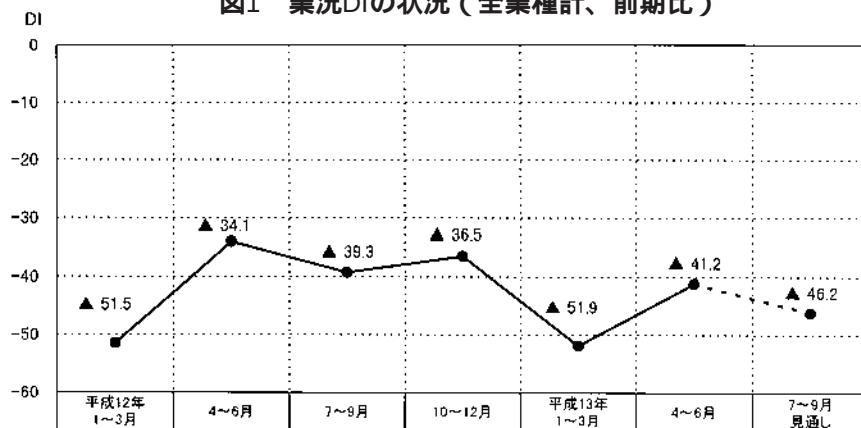
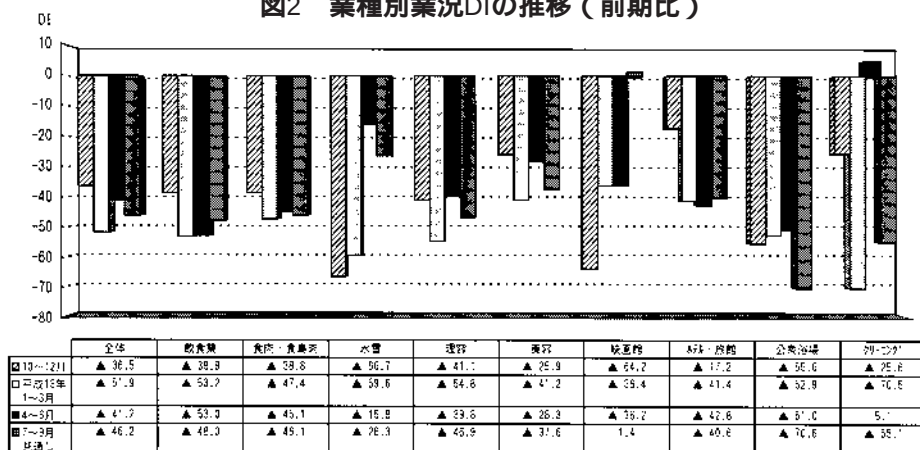


図2 業種別業況DIの推移（前期比）



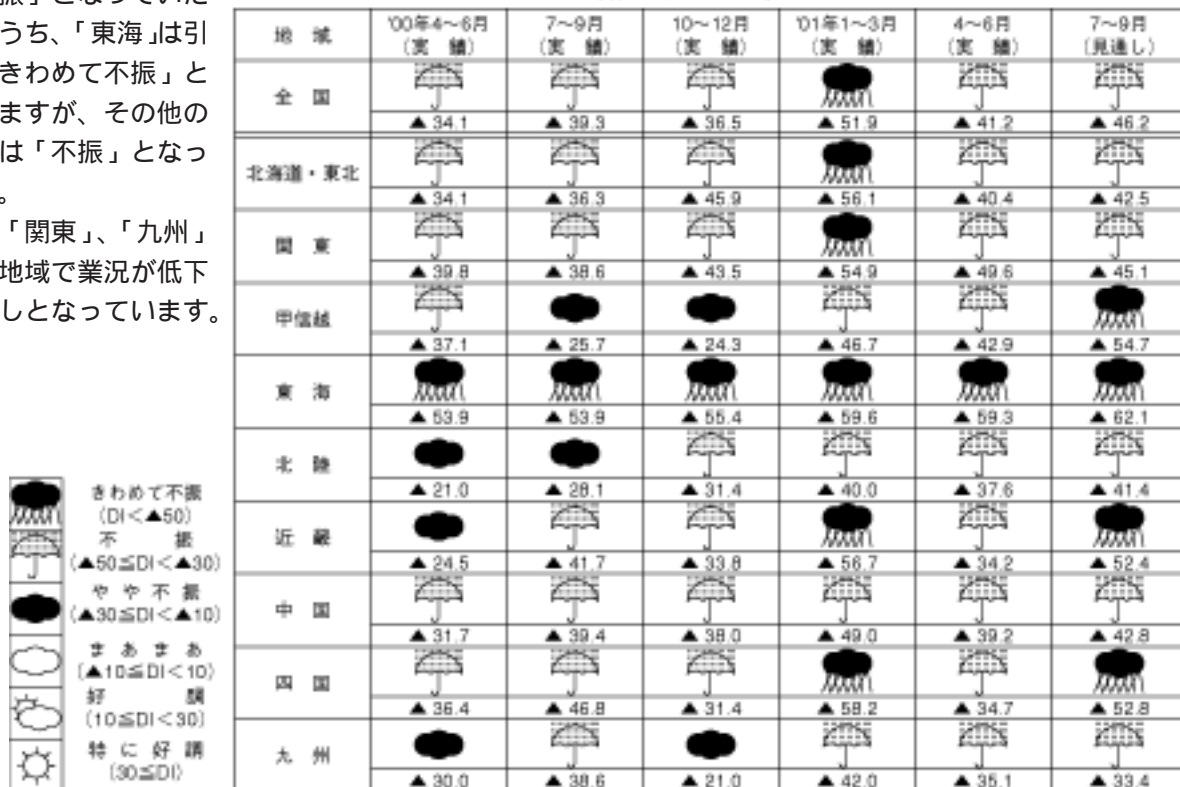
地域別にみると、前回「きわめて不振」となっていた5地域のうち、「東海」は引き続き「きわめて不振」となっていますが、その他の4地域では「不振」となっています。

来期は「関東」、「九州」を除く7地域で業況が低下する見通しとなっています。

(図3)

図3 地域別景況天気図

地域ごとに業況を天気図で示してみました。



(注) 表中の天気マークは、業況DIを左のように分類したものです。

生活衛生業の皆様へ

お店の繁栄に「生活衛生融資」を……

くわしくは最寄の支店窓口または相談センターでご相談下さい。

相談センター: 東京03(3270)4649、名古屋052(211)4649、大阪06(6536)4649

飲食店営業 喫茶店営業 水質販売業



食肉販売業 食鳥肉販売業



旅館業

浴場業

クリーニング業

興行場営業

理容業 美容業



- お店の新築
- お店の増改築
- 設備・機械
- お店を賃借する場合の①入居保証金
- 店舗等の買取り
- 土地に要する資金
- 運転資金
- ②敷金・権利金



大きな明日へ いきいき融資

国民生活金融公庫

ホームページアドレス(URL)
<http://www.kokukin.go.jp/>

(2) 売上

4～6月期の売上DI（前年同期より「増加」企業割合 - 「減少」企業割合）は、▲45.0と前期に比べ、5.7ポイント上昇していますが、前年同期に比べると低い水準にとどまっています。

また、前期調査時点での今期見通し▲34.5を10.5ポイントも下回りました。

来期については、DIが▲37.0と今期に比べ8.0ポイント上昇する見通しとなっており、夏季の売上増加に期待を寄せています。（図4）

業種別に売上DIをみると、7業種が上昇し、2業種が低下しています。美容業を除く全ての業種でDIが▲40以下という低水準の中で、前期のDIが▲60台と低迷していた「映画館」、「クリーニング業」が大幅に上昇していることが特徴です。

来期は、「冰雪販売業」、「公衆浴場業」、「クリーニング業」を除いた6業種が上昇する見通しですが、なかでも、「映画館」は超大作、話題作の多い夏休み興行に期待して、大幅に上昇する見通しをしているのが目立ちます。（図5）

(3) 採算

4～6月期の採算水準DI（当該期「黒字」企業割合 - 「赤字」企業割合）は、▲9.4と前期に比べ8.7ポイント上昇したものの、DIの前年同期比較では2.7ポイントの低下となり、2期連続で前年同期の水準を下回っています。（図6）

図4 売上DIの状況（全業種計前年同期比）

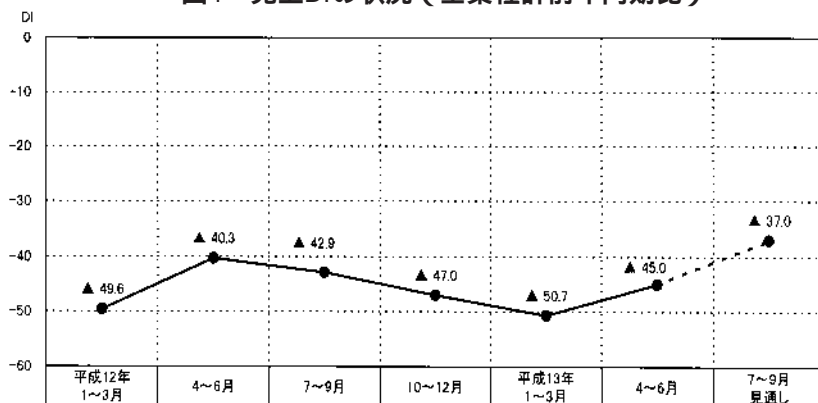


図5 業種別売上DIの状況（前年同期比）

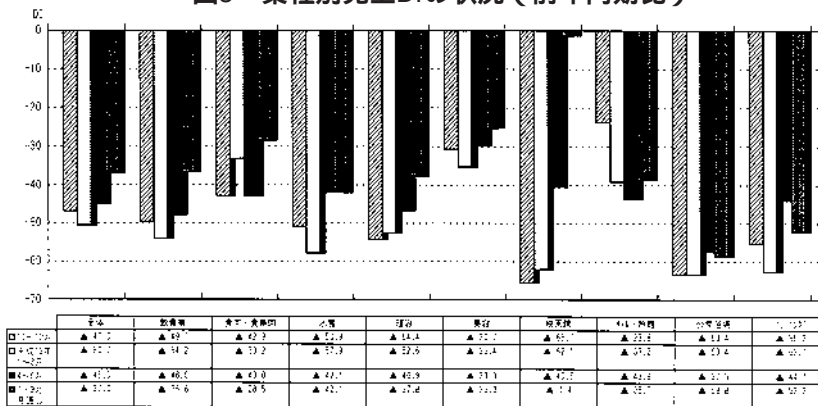
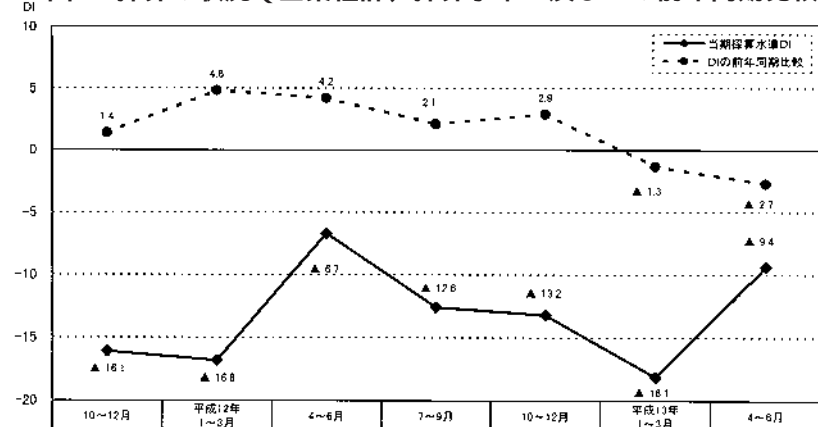


図6 採算の状況（全業種計、採算水準DI及びDIの前年同期比較）



（注）DIの前年同期比較 = 「当該期の採算水準DI」 - 「その前年同期の採算水準DI」

平成14年度・生活衛生関係営業予算 概算要求等の概要

厚生労働省・健康局

□平成14年度、『生活衛生関係営業予算』の概算要求について。

生活衛生関係営業予算要求の概要

生活衛生関係営業の振興

918百万円→917百万円（1百万円減）

1. 全国生活衛生営業指導センターへの補助

109百万円→114百万円（5百万円増）

(1) 食品リサイクル推進事業の実施（新規）

0百万円→10百万円

生衛業における、食品リサイクルの推進に寄与するため、飲食店営業、旅館業から発生する食品廃棄物等の年間廃棄量を把握し、効率的なリサイクルシステムを構築する。（別記）

(2) 中央指導員等の確保

66百万円→65百万円

2. 都道府県生活衛生営業指導センターへの補助

582百万円→574百万円（8百万円減）

経営指導員等の確保

444百万円→443百万円

3. 生活衛生営業振興事業費

201百万円→201百万円

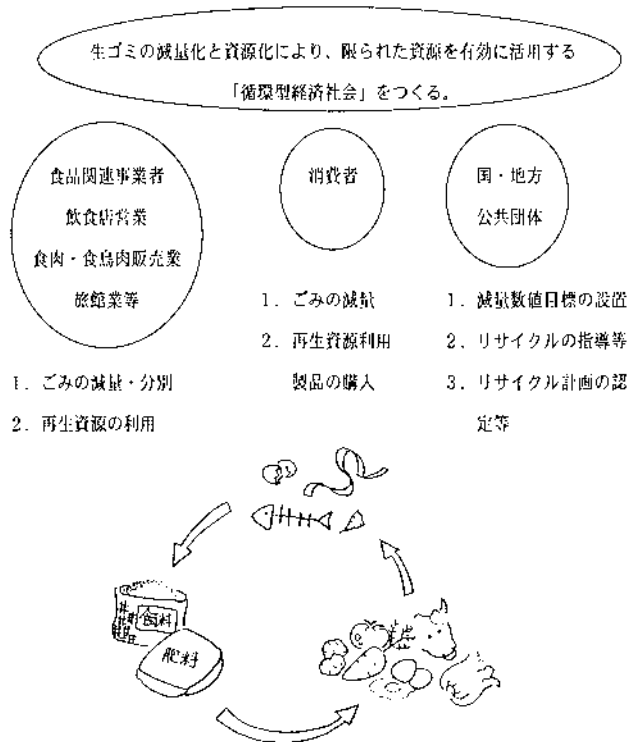
生活衛生関係営業の振興を図るため、以下の事業に助成を行う。

- (1) 生活衛生同業組合連合会及び生活衛生同業組合が実施する消費者サービス向上、地域の福祉増進、人材育成、衛生水準向上、経営革新等のための事業。
- (2) 全国生活衛生同業組合中央会が実施する、生衛業の振興のための調査、普及啓発事業

□「食品リサイクル推進事業」について
～平成14年度予算の概算要求より～

平成13年5月1日に施行された、「食品循環資源の再生利用等の促進に関する法律」をご存じでしょうか。これがいわゆる「食品リサイクル法」と言われるものですが、この資源の再利用問題については、地球環境の面からも、あるいは限りある資源の有効利用の面からも、今一番重要な課題であると言われております。

そこで今回、平成14年度の予算の概算要求に、新規に盛り込まれたこれらの事業について、ご紹介いたします。



【食品リサイクル法のしくみ】

【食品リサイクル事業の流れ】

1. 減量数値目標設定

食品関連事業者は平成18年度までに、食品循環資源の再生利用等の実施率を20%に向上させること

を目標とします。

なお、現状20%を上回る食品関連事業者は、これを維持・向上することを目標とします。

2. 各食品関連事業者の取組①

イ・自分の施設から出る生ごみの量を記録し、目標値を決めます。

ロ・出るごみの量を減らします。(ごみの発生の抑制)

ハ・ごみを再利用できるものとできないものに分けます。

ニ・出たごみの量を減らします。(ごみの減量化)

ホ・再利用できるごみを資源化します。(自前委託)

3. 農業者・酪農者等

再生資源化された肥料・飼料を利用して、生産を行います。

4. 各食品関連事業者の取組②

再生資源を利用した農業者・酪農者等の生産品を購入し、販売、調理等を行います。

各食品関連事業者は、上記2～4の流れの中で、

生ごみの減量化を行っていきます。

取組の評価

年間100トン以上の生ごみを出す食品関連事業者については、目標値が達成できない場合、取組が不十分として、担当大臣から勧告・命令を受けることがあります。

また、悪質な事業者の場合、事業者名を公表したり、罰金が科せられたりすることもあります。

一般消費者の対応策は！

このことについて、平成12年3月に農林水産省から出された『食生活指針』では、食品リサイクルに協力できる次のような提案がなされました。

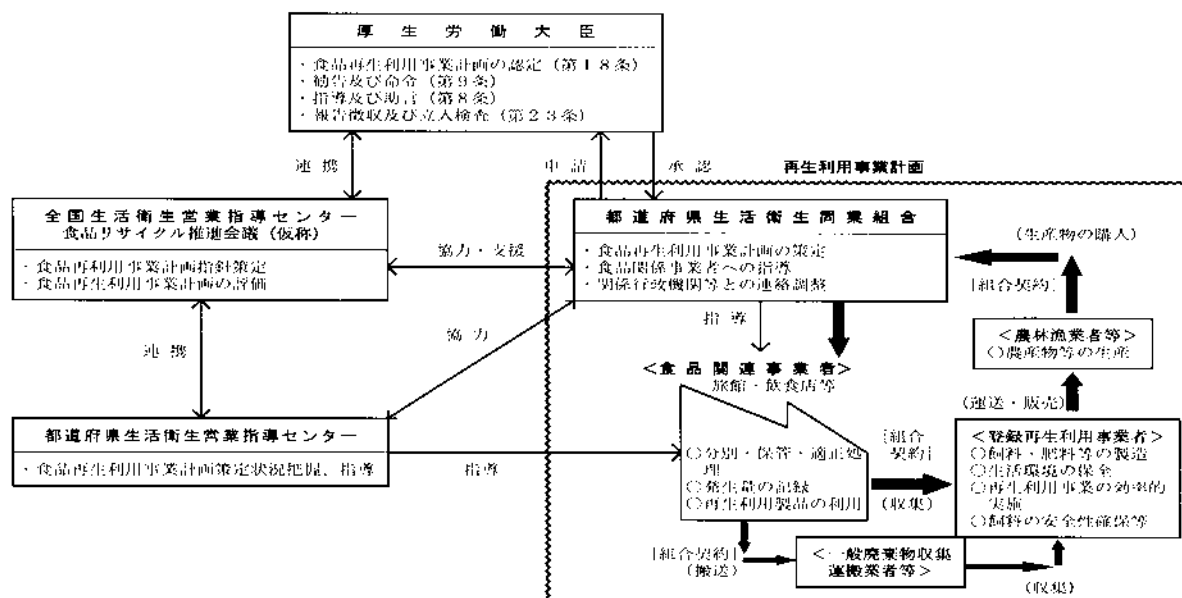
買いすぎ、作りすぎに注意しましょう。

賞味期限と、消費期限を考えて購入・調理しましょう。

定期的に、冷蔵庫内等の食材を点検し、献立を工夫して無駄を省きましょう。

また、外食でも残さず食べる量を注文する等、一人一人の協力が、各店の生ごみ減量化につながる

食品リサイクル推進事業のフローチャート



ります。

リサイクルを促進するために！

リサイクルを促進するために、次のような方策が取られています。

イ・リサイクル業者のうち、一定の要件を満たす業者を登録します。(登録再生利用事業者制度)

食品関連業者は、登録リサイクル業者に業務委託ができます。

ロ・リサイクル計画の認定を行います。(再生利用事業計画の認定制度)

ハ・廃棄物処理法、肥料取締法等の特例が設けられています。

ニ・リサイクル業者や関係施設、食品関連事業者のうち、一定の要件を満たすものに税制等優遇措置が設けられています。

食品リサイクル法は、農林水産省を中心に、財務省、経済産業省、環境省、国土交通省、厚生労働省が協力していますが、上記以外にも省庁ごとに、指導・助言等を行っています。

□食品リサイクルに係る税制等優遇措置

下記のような優遇措置があります。

■国 税

○再商品化設備等の特別償却(租税特別措置法第11条の7第1項及び第44条の9の第1項関係)

①対象者・・・青色申告の個人又は法人

②対象施設

・生ごみ処理装置(発酵型)

・食品循環資源肥料・飼料化設備(大型施設)

③特例の内容

・初年度に取得価格の25%の特別償却

④適用期間

・平成13年4月1日～平成14年3月31日

■地方税

(1) 廃棄物再生処理用施設に係る固定資産税等の課税標準の特例(地方税法附則第15条第22項関係)

①対象者

・食品循環資源再処理業(食品関連事業者、食品循環資源再生利用事業者)

②対象施設

・食品循環資源肥料・飼料化設備(大型施設)

③特例の内容

・課税の初年度から3年度に限り3分の2に軽減

④適用期間

・平成13年4月1日～平成14年3月31日

(2) 資源の有効利用のための施設に係る事業所税の課税標準の特例(地方税法第701条の41第1項第4号及び第4号の2関係)

①対象者・・・

・食品関連事業者及び再生利用事業者

②対象施設

・食品循環資源肥料・飼料化設備

③特例の内容

食品関連事業者においては、資産割及び新增築について、当該事業所床面積又は新增築事業所面積から4分の3に相当する面積を控除

再生利用事業者においては、更に従業者割について、従業者給与総額から2分の1を控除

④適用期間・・・なし

■融資制度

(1) 対象企業・・・

動植物性残さを再資源化する企業

(2) 対象事業

動植物性残さを再資源化するために必要となる運搬、貯蔵、回収若しくは加工のための設備及びこれに付随する設備

(3) 融資内容

○取扱機関：農林漁業金融公庫、日本政策投資銀行

○融資比率：40%以内

○金利：政策金利Ⅰ(2.10%)〔法に定める基準以上の者及び登録又は認定を受けた者は政策金利Ⅱを適用〕

○償還期限：15年以内(据置3年)

高齢者を契約トラブルから守るために

全国消費生活相談員協会 消費生活専門相談員

吉川 萬里子

□ 平均寿命は男女ともに世界一

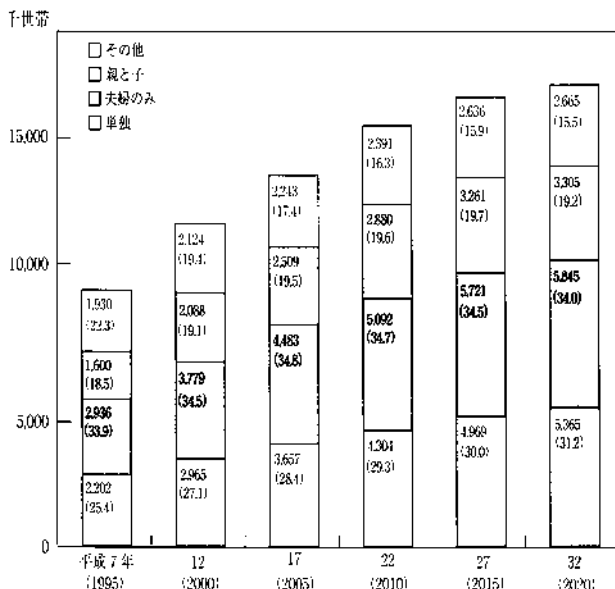
厚生労働省がまとめた2000年の簡易生命表によると、日本人の平均寿命は、男性77.64歳、女性が、84.62歳と過去最高を記録し、「今後も寿命は伸びていく長期的な傾向は変わらない」と、厚生労働省では予測しています。男女ともこの時点で、平均寿命世界一だそうです。

50年前の男女の平均寿命は、男性が59.57歳、女性が62.97歳と、我が国は他の先進国に例をみない速度で高齢化が進んでいます。

2000年現在、65歳以上の高齢者が人口に占める割合が、17.2%、2020年には平均寿命の伸びや低い出生率を反映し26.9%になり、国民の4人に1人超が、65歳以上の高齢者になると推計されています。

高齢化が進めば、当然のこととして高齢世帯が増えます。高齢世帯の家族は、2000年には夫婦のみというのが34.5%に対し、単独、つまり1人暮らしが、27.1%、2020年には34.0%と31.2%と、1人暮らし世帯がさらに増えると推計されています。(図)

図 高齢世帯の家庭類型別の将来推計



資料：国立社会保障・人口問題研究所「日本の世帯数の将来推計」(平成10年10月推計)

(注1) 高齢世帯とは、世帯主の年齢が65歳以上の一般世帯

(注2) () 内の数字は、高齢世帯総数に占める割合(%) (平成13年度版「高齢社会白書」)

□ 悪質商法のターゲットにされる高齢者

2000年4月から介護保険制度がスタートし、高齢者が安心して暮らせるように、高齢化社会に対応した社会構造への転換が図られようとしています。

しかし、先頃も「高齢者狙い浄水器売る」との見出しで始まる新聞が、『水道局員が水質検査にきたように装い、高齢者に虚偽の説明をして浄水器の販売をしていた。警視庁生活経済課と、所管の警察署に逮捕された浄水器販売会社社長は、「都営住宅や県営住宅などは1人暮らしのお年寄りが多く、水道も古いものが多いので、浄水器を取り付けやすかった」と、取調べに対して供述していた。』と報じていたように、情報量が少ないうえに相談する人がいない、1人暮らしで常に不安に感じている、寂しいので優しくされると弱い、設備や家が老朽化していることが多いなど高齢者単身者故にターゲットにされやすかったという内容の苦情相談が増えています。

□ 1人暮らしの不安につけ込まれた高齢単身者

保健所の保健婦さんから、「担当している87歳のAさんから、取り付けている警備機器を取り外してもらうのに20万円強を事業者から請求されているが、何故こんなに払わなければならないのかと尋ねられた。自分は健康についての相談にはいることができるが、契約などは分からないので」という内容の相談が寄せられました。Aさんは夫の死後1人で暮らししており、子供はいません。

【相談内容】

昨年8月に、日頃買物をしてくれたりして世話になっている近所の方が、セールスマンを連れてきて、「これを付けておけば何かあったら、すぐに警備員がかけつけてくるから安心。1人暮らしのお年寄りに喜んでもらっているそうだと。」とAさんに警備機器の取付を勧めた。

Aさんは、「市役所に付けてもらったものがあるからいらない」と断ったが、「これは外からの侵入者を防ぐ、さらに安心な装置だから」と、しつこく勧められ、仕方なく取り付けもらった。

取付費は9万円、以後月々8,000円を警備料として支払うことになっている。

しかし、年金暮らしで、月々8,000円の支出はつらく、12月に自分から事業者に、「取り外して欲しい」と電話連絡したが、「中途解約は認めていないので、解約には応じられない」と断られた。お金は口座から引き落とされていたが、諦めきれず3月に解約を事業者に再度申し入れた。

しかし、前回と同じように解約できないといわれた。お金が口座から落ちないようにしたらいいのではないかと思いつき、5月にヘルパーさんに頼んで、銀行に手続きに行ってもらった。その後、事業者から支払請求が何度も届き、電話も掛かったので、「解約して欲しい」とさらにいったら、「解約するには20万円強を払うように」といわれた。契約する時に、月々の支払金額と、3年契約というのは聞いたが、途中で解約できないということは聞いていない。解約するのにそんなにお金を払わなければならないのか？。

(解約料は3年契約の残存期間の警備料(26ヶ月×8,000円=208,000円)+機器撤去料であった)

【事実確認】

保健婦さんから「Aさんはしっかりしているが、相談のためにセンターに出向くことは難しい。本人は電話などでいろいろ聞かれたら、パニック状態になる可能性もある。自分がAさん宅を訪問している時であれば、電話でも落ち着いて受け答えができるだろう。」とのことで、警備機器の確認もかねてAさん宅を訪問し、事情を聞いた。

玄関から正面に見える真ん中の柱に警備機器が取り付けられていた。そのすぐ下には市役所が設置した警報装置も据えられていた。Aさんに、「どうして使うのですか」と尋ねたところ、「特に使ったことは無い。事業者が取付後に操作したときは、大きな音が鳴っていた。何かあれば大きな音がするのだろう。」とのこと。しかし、機械警備を作動させるための『鍵』のようなものがあるはず

なので、「他に何かありませんか」と尋ねたところ、タンスの引き出しから『鍵』を取り出してきて、「これは使ったことがない。いつ使うかも知らない」とのことであった。

機械警備契約の警備内容は、家の外からの侵入者が開放口を開けようすると、そこに付けられたスイッチが異常をキャッチし、警備会社に知らせるシステム(夜間に無人になる事務所などで、外部からの侵入者を防ぐために取り付けられることが多い)。玄関と台所と座敷という間取りのAさん宅の開放口10ヶ所に、ドアスイッチが付けられていたが、警備会社に異常を知らせるには、警備機器にある『鍵』を最終的にセットしておかなければ動かないシステム。火災探知器も3ヶ所に付いていた。

【契約内容】

- ・ホームセキュリティ(機械警備)
- ・警備内容・・・防犯、火災監視業務、設備異常監視業務(非常)
- ・契約期間・・・3年(現金、家財の盗難保険つき)

【処理経過】

①Aさんは、3年契約で月々の支払金額については認識があったが、中途解約ができないということは知らされていないと主張。確かに中途解約を認めない旨は、契約約款に記されていた。

当該事業者は、本来は事務所などを対象に事業をしている。そのため、ファミリー契約というものの、Aさんに渡していた契約約款は、事業者用の請負契約約款を基本契約として使用し、契約解除について、「やむをえない事由により事業を廃止し、または譲渡するとき」とされ「2年を上限として期間満了までの警備料を請求することができる」となっていた。

⇒渡されていた契約約款の内容が、一般家庭用のものとは言いがたく、Aさんが契約内容(解約)を十分に理解して契約していたとは考えら

れない。また、解約料として約款で定めた以上の金額を請求している。Aさんの契約後につくられたとはいえ、勧誘方法や契約書面、解約処理など(社)全国警備業協会の作成した、「消費者契約に関するガイドライン」(2001年4月1日から実施)の諸規定に反している。

- ②機械警備の記録の提出を求めたところ、取付直後の記録は出てきたが、ここ数ヶ月は利用記録(警備会社への接続をしていない)が「0」になっていた。

相談者は、機械警備を事業者に接続する『鍵』の操作方法を、相談時点では認識していなかったため、記録が「0」なのは当然の結果と考えられた。

⇒契約内容(使い方)を理解できないまま契約をさせている。

- ③また、市役所が取付た警報機があることを知りながら、警備内容が同じではないにしろ、Aさんが断っているのにさらに警備機器を取り付けている。
- ④再三、再四の契約解除の申し入れに、中途解約を認めていないという約款をたてに、相談に応じようとしないうる顧客対応のまずさ。

以上、4点を中心に事業者と話しあい、Aさんは解約損料を支払うことなく、契約解除することができた。

□高齢者の契約をサポートする体制の確立を

1人暮らしのAさんには、健康状態を把握してくれる保健婦さんや、生活の手助けをしてくれるヘルパーさんがいました。

また、市役所がまさかの時のために、消防署などに連絡が行くように警報装置も設置されていました。

しかし、こうした配慮がなされていても、さらに日々の不安を取り除くことのできない高齢単身者。

その不安につけ込むように、使い方も分からない、あるいは、いくら説明されていてもすぐに使い方が

分からなくなることの多い高齢者に、安心装置などといって警備機器を売りつけ、再三の解約申し入れにもなかなか応じようとしない事業者の対応は許せません。と、同時に保健婦さんやヘルパーさんがいるように、悪質商法のターゲットにされたAさんに、契約に関してサポートする人がいたならば、もっと早く解決できたのではないかと思います。

つまり、Aさん宅を訪れているヘルパーさんは、Aさんが解約したがっていることを知り、権利擁護センターへ相談するようにアドバイスをしていました。しかし、Aさんは、何をしてくれるのか解からないところへ、自分から電話することを嫌い、ヘルパーさん同席のもと、事業者と解約交渉をしていました。

ヘルパーさんは、高齢者の生活を手助けしているのですから、求められれば契約現場に立ち会うこともあるでしょう。

こうしたことが、ヘルパーさんの仕事の範囲内の行為かどうか判断は難しいといわれますが、少なくとも契約について積極的にサポートすることは許されていません。ということであれば、契約や解約についても高齢者をサポートする人がいなければ、これからも高齢者が契約トラブルに巻き込まれることは避けられないでしょう。

権利擁護センターでも、契約について相談に応じえています。しかし、Aさんのように電話をかけるのも面倒がる人もいます。

高齢者の契約全般をサポートする、契約ヘルパーといった人がいて、要請があれば気軽に高齢者宅を訪問し、契約に関する相談に応じることができるような制度ができれば、悪質商法による契約トラブルだけではなく、介護サービスを受けるのにも利用し、安心して契約を結ぶことができるようになるでしょう。

最近、こうした制度を発足させた自治体もあります。高齢者が安心して暮らすことができるように、高齢者の契約のためのサポート体制が確立されることが望まれます。

宮城県生活衛生営業指導センター



青柳恒夫専務理事

我が国は、誰もがかって経験したことのない、超高齢社会に突入した訳であります。

従って、これからの社会生活は、あらゆる面で未経験の連続であると言えます。

このような社会情勢に伴い、生活衛生営業を営む我々としても、当然この流れに沿って対応していかなければ、も早世の中の片隅に取り残されてしまう危機に直面していると言っても過言ではないでしょう。

こんな経済情勢の中で、各都道府県生活衛生営業指導センターにおかれても、その対応に日夜ご腐心のことと想われますが、今回は宮城県生活衛生営業指導センターのそんな実情と日頃の活動状況等を紙上をかりてご紹介いたします。

■宮城県生活衛生営業指導センターの概況

1. 住 所 宮城県仙台市青葉区通町1-6-9
宮城県通町分庁舎
2. 参加組合員 13業種9,296 人
3. 設立月日 昭和55年 7 月
4. センターの
職員数 職員 4 人・特別相談員127人

■活動状況

通常業務

イ) 営業者からの融資相談

昨年の状況は、

- ・相談件数 = 37 件
- ・相談の多い業種 = 理美容業21%、飲食業（居酒屋、スナック、ラーメン、レストラン）59%
- ・融資相談総額 = 2,325百万円
- ・この融資申込相談のほとんどは、新規開業で、業種的には飲食業が件数で75%を占めていますが、既存の営業者（アウトサイダー）で、店舗改装等のための申込相談が含まれております。

ロ) クリーニング研修会

昨年の状況は、

- ・研修会 3 回（7,9,11月）・講習会 1 回
- ・ご承知のように、クリーニング業法で、3年に1度のクリーニング師研修と従事者講習が義務づけられています。

しかし、毎年受講率が低下しており、昨年度は、研修 3 回、講習 1 回を開催済ですが、これまでのところ受講率は（対受講対象者）は、20%弱にとどまっています。

理由は、種々考えられますが受講者の、法律に対する意識や研修・講習の内容など、規制緩和を含めて考えるべき問題が、多いと思われます。

しかし、今後とも関係機関と連携を図り、受講率の向上に努めたいと思います。

ハ) 標準約款登録事務

昨年の状況は、

- ・新規登録60件（うち理・美容 = 計 7 件）

二) 小企業等に対する店舗改修資金の融資指導

昨年の状況は、

- ・55件前後で、金額は153百万円程度
- ・理美容業種が多い

・『グルメラリー』の概要
～古川地区商売繁盛活性化事業～

本年末実施予定の商戦概要

・年末商戦の展開

昨年、麺類飲食業・古川支部では、年未年始にあたり、近年の不景気風を一掃しようと下記のような『グルメラリー』を実施しましたが、その事業が好評裡に終わったため、引き続き本年末においても拡大実施することといたしましたので、その概要をご紹介します。

なお、この事業は当初は一業種のポイントラリーで始まったものが、当センターがコーディネート、助成金を拠出することにより、以下のような規模に拡大したのですが、今後も他地区に波及する兆しがありますことを付け加えさせていただきます。

■ その他

福利厚生事業の充実

当県下の理容業、美容業、クリーニング業の3支部は、かねてより9人制バレーを、業種間の親睦と、従業員の福利厚生をかねて進めてきましたが、昨今は、従業員はもとより事業主までも高齢になり、その開催も危ぶまれるようになりました。

そこで、当該3支部での協議の結果、老若男女、誰もが気楽に参加できる「パークゴルフ」を採用することとなり、9人制バレーの衰退に落ち込んでいた従業員に、活気が戻ったとの事があります。

○趣 旨

・景気不況を打破し、4同業組合が共に経営の健全化・地場産業の発展を目的とする。

○タイトル

・〔2002年〕《チヨットうれしいお年玉》

○主 催

- ・麺類飲食業古川支部（71名）
- ・社交飲食業古川支部（61名）
- ・美容業古川支部（135名）
- ・理容古川支部（135名）

○期 間

・平成13年12月～平成14年1月15日

○内 容

- ・麺類飲食業を、3店舗回ってスタンプをもらうスタンプラリー方式とし、他の3組合の加盟店は抽選券方式とする。
- ・抽選日及び当選者決定は新聞紙上（大崎タイムス）にて発表する。

○商品内容

・商品総額68万円

- 松賞 20,000円・8本（共通商品券）
- 竹賞 10,000円・16本（共通商品券）
- 梅賞 5,000円・40本（共通商品券）
- 寿賞 2,000円・80本（共通商品券）
- 合計 680,000円・144本

○指導センター分助成金

- ・助 成 金 = 600,000円
（概要は一部省略）



時の話題

飲食・サービス業界と音楽著作権

～演奏権保護の国際水準へ向けて～

（社）日本音楽著作権協会（JASRAC）

演奏部長 三津木 一守

新しい世紀は、社会構造のさまざまな変化とともににはじまりました。インターネットの登場など情報伝達技術のめざましい発展の中で、著作権をめぐる環境も大きく変わろうとしています。

10月1日には、新しく「著作権等管理事業法」が施行され、著作権の管理事業にも自由競争の時代が到来します。この法律により、私どもJASRAC以外の企業・団体の音楽の著作権管理事業への参入が考えられますが、少なくともカラオケ演奏の著作権管理など「演奏権」の分野で、他団体が参入する可能性は少ないというのが、一般的な見方です。

また、一昨年の著作権法改正により、店舗内等でのBGMの利用についても著作権が及ぶことになりましたが、具体的な管理に際しましては、JASRACの集中管理体制と、これまで築いてきた飲食・サービス業界の皆様との信頼関係、さらには、有線音楽放送事業者、BGM音源提供事業者など、関係業界の皆様のご協力が欠かせません。

BGMの管理につきましては、後述しますように来年4月からを予定していますが、この機会に「演奏」という行為に働く著作権を仲立ちとした、皆様とJASRACの絆を再認識し、著作権への一層のご理解を賜うことができれば幸いです。

「印税」の認識と演奏権

とにかく著作権というと、「作家の○×さんの印税は・・・」などと所得番付の発表の時に取り沙汰さ

れる「印税」という言葉で、漠然と理解されているようです。また、レコードの売上から支払われる歌手の印税＝歌唱印税（アーティスト印税）と、JASRACが受け取り、作詞家、作曲家などに分配される著作権使用料が混同されることもあります。

印税という言葉は、小説などの著者が著作権料を受け取るため、本の奥付に一冊ずつ捺印をして、発行部数を確認していたところ由来とも言われ、法律用語ではありません。とはいえ、印税という言葉が早くから一般に知られていたことから見れば、少なくとも、レコードなどの有体物に音楽を録音（複製）する場合は、印税（複製の著作権料）が必要という社会的な了解はあり、その限りではしばしば耳にする「わが国は知的所有権への理解が遅れている」との指摘は当たっていないのかも知れません。

しかしながら、同じ著作権でもカラオケ演奏など「演奏」という形のない複製の権利については、わが国では一般の方々に理解されるまでには、多くの時間と労力が費やされてきました。西欧では、レコードが登場する以前に、その作品が演奏されることから発生する権利として作詞家、作曲家の著作権が社会的認知を受けており、有体物への複製使用料＝印税＝著作権料として一般的に認知されてきたわが国の歴史との違いが、演奏の著作権への理解が遅れた一因ともなっているようです。

音楽著作権協会の誕生は、飲食店の演奏

フランスのSACEMという音楽著作権協会は、今からちょうど150年前の、1851年に設立されました。設立の背景にはある事件がきっかけになっています。1847年のパリ。シャンゼリゼ通りのカフェ「アンバサドル」という店で飲食したブルージェ、パリゾら3人の作詞家や作曲家が飲食代金の不払を宣言。

「自分たちの作品（シャンソン）がこの店で歌われているのに、何の対価の支払いもない」というのが不払の理由。裁判の結果、ブルージェたちの主張が認められた事件でした。この事件を機に、フランスの作詞家、作曲家らによってSACEMが、そして西





欧各地に音楽著作権協会が設立されていきます。

食い逃げとは、あまり誉められた話ではありませんが、営業に音楽演奏をすれば、著作権の使用料が必要であることをストレートに理解できる事件として、今に伝えられています。

エジソンが蓄音機を発明したのが1887年ですから、西欧ではレコードの「印税」が一般化するはるか以前に、演奏することの対価として著作権料が支払われていたことになります。ですから、その後に生まれた録音物による演奏であっても、演奏の形が変わっただけで、著作権者の権利が及ぶのは当然のこととして受け入れられています。デパートも遊園地も空港ロビーでも、BGMは無料とされてきたわが国との違いは、歴然としています。

カラオケ管理と関係業界との連携

飲食店などで利用されているカラオケ演奏から使用料のお支払いを頂く、いわゆる「カラオケ管理」をJASRACが開始したのは1987（昭和62）年4月でした。営業施設での演奏権については、それまで、バンド演奏、ピアノ、ギター、電子オルガンなどの生演奏店との契約が中心でした。その管理業務の中

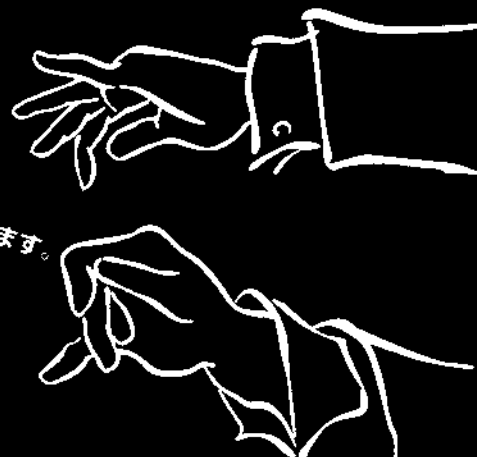
で、演奏権の侵害責任は店の経営者にあることを始め、さまざまな訴訟により演奏権としての著作権の正当性を主張、社会に定着させてまいりました。

しかし、カラオケの登場は「客が勝手に歌っている」「カラオケソフトで著作権は処理されている。二重取りだ」など多くの反発があり、演奏という無形の利用への理解を得る迄には大変な苦勞と訴訟手段を必要としました。昨年の例でも、全国で500件を超す仮処分申立などの法的措置を実施するという状況ですが、既に契約率は78.1%（カラオケ歌唱室（ボックス）は87.3%）に達するまでに至っています。

カラオケ演奏の管理開始から15年近く経ちました。この間の生活衛生同業組合中央会をはじめ、組合員の皆様、さらにはカラオケリース事業者の方々、関係業界の皆様の著作権へのご理解、JASRAC業務へのご協力など幅広い連携が、日本の文化として定着したカラオケを軸に広く著作権の普及に寄与したことは間違いありません。

新たな管理事業法の下で開始するBGMの管理についても、この連携の絆は受け継がれ、利用者と権利者がともに音楽の恩恵を享受できる社会の形成に、JASRACは努力して参りたいと思います。

著作権使用料は、新しい音楽の創造と音楽文化の発展を支えています。



未来に響かせます。

JASRAC (社)日本音楽著作権協会 〒151-8540東京都渋谷区上原3-6-12 TEL 03(3481)2121 <http://www.jasrac.or.jp>

BGMの管理について

一昨年(1999年)の通常国会で、著作権法が改正されました。この改正は、レコード(CD)などの録音物をBGMとして流す場合には、著作権は及ばないとする著作権法附則第14条の規定を廃止するというものでした。この規定は1970年の著作権法の大改正時に、旧法を踏襲する形で附則として設けられたものですが、先に述べましたように生演奏であれ、録音物によるものであれ演奏に権利を及ぼすことのできる諸外国との差異は明らかで、世界に例のない規定として外国から非難されてきました。長らくこの規定があったためにJASRACは法律上では権利が及ぶことになっている有線音楽放送を、店内で流している場合の使用料の徴収を控えざるを得ませんでした。

法改正後JASRACは、現在殆どの店舗でのBGMが有線音楽放送であること、カラオケなどの契約店も増加していることなどを踏まえ、関係業界の皆様と協議をしまいいりました。この協議をベースとして、使用料のお支払い開始時を来年4月からと考え、現在その準備を進めています。有線音楽放送などの事業者がお店に代わって使用料をお支払い頂く場合には、各お店にご負担をおかけしないこと、生演奏やカラオケなどすでに使用料をお支払いいただいているお店には二重にご負担をおかけしないこと、また、「福祉、医療、教育機関」「工場、事務所等主として従業員を対象とする場合」「ワゴンセール、露天等」「CDショップ・レンタル店等」でのBGMについては当分の間、使用料を免除する方針です。市販のCDなど、録音物を店内で流す場合は個別に手続きを頂く必要があり、その使用料は年額6,000円(店舗面積500㎡迄)から最大規模(9,000㎡を超える場合の年額50,000円までとする予定です)。

詳細については改めてお知らせいたしますが、音楽著作権の原点ともいえる演奏権にご理解を頂き、著作権擁護の国際水準をめざすBGMの管理に何卒皆様方のお力添えを賜りますようお願い申し上げます。

- 山形県武田常雄特相員 からのたより -

山形県の武田常雄特相員から日常業務の片手間で纏めたと、添え書きのある「どこさ行く山形こどば - 時代と暮らしを方言で詠む」と題した歌集の贈呈を受けた。

曰く「たまたま、還暦の年に大病を患い、その機会に上梓に踏み切った」由。

早速、繙いてみた。しかし、そこはお国柄、濁音、促音の山、仲々前へ進まない。苦勞(失礼!)の末、括弧内の解説文を頼りにどうにか詠みきった。

読後の感、すこぶる爽快。

特相員の日頃の心意気を痛感する。

価格 = 1000円 + 消費税 文芸社刊

みだぐなえ ほだなこどばば つかうなて
んだて婆ちゃん しゃべてえって



(財)全国生活衛生営業指導センター賛助会員
(9月25日現在)

AIU保険会社

東京都千代田区丸の内1-8-2 第1鉄鋼ビル2階

株式会社弘環

東京都渋谷区代々木5-55-6 コンフォール参宮橋5階

芝サン陽印刷株式会社

東京都中央区新川1-22-13

タカラベルモント株式会社

大阪市中央区長堀橋筋2-1

第一生命保険相互会社

東京都千代田区有楽町1-13-1

中央法規出版株式会社

東京都渋谷区代々木2-27-4

東京コンピュータサービス株式会社

東京都文京区本郷1-18-6 トーコンビル

社団法人日本サウナ協会

東京都千代田区六番町一・番町一番館ビル二階

日本標識株式会社

東京都太田区大森本町2-4-9

日本ハム株式会社

大阪市中央区南本町4-47

株式会社エレベータシステムズ

東京都豊島区西池袋3-29-9

株式会社サンエイジ

東京都中央区銀座5-9-17 銀座あづまビル5階

株式会社清光社

横浜市中区山下町1 シルクセンター

株式会社ユニバーサルファミリー

東京都中野区本町4-45-9 ユニバーサルビル

謹 告



当指導センター理事長 柳瀬孝吉は、去る9月22日腎不全のため都内の病院にて逝去いたしました。通夜及び告別式は、9月27、28日都内泉岳寺にて(喪主は妻 良子様)行われましたことを謹んでご報告するとともに、故人のご冥福をお祈りいたします。



本号のメインテーマ「高齢社会への対応」の取材活動の中で、理容業、美容業の皆さんの『訪問理美容』の一端を垣間見る機会に恵まれた。

会に恵まれた。

宮城県の庄子さんの『訪問理美容サービス事業体験記』の中から、高齢社会に対する斯業の在り方への示唆を随所に感じる。

お客様本人は要介護認定3～5級の方とか。ご本人は、半分は何をしてもらっているか、理解できない様子。30分程でヘアカット終了。作業の合間に、要介護の方々の、外出の体験をお聞きする。そして、その大変さを推量する。

結果、訪問理美容サービスが、単なる「技」の提供ではなく、介護する人、される人、双方の心のクッション『癒し』になっている事を知らされる。

斯界の振興を願う原点に立って、金銭以外＝心への配慮＝上下関係、売買関係、師弟関係、友達関係、医療関係等々には、念には念を入れてあたるべきと痛感した。

生衛ジャーナル 9月号 平成13年9月25日発行 通巻329号 定価420円(本体価格400円)

- 編集・発行 財団法人 全国生活衛生営業指導センター 編集長 亀川 潔 編集主幹 今村 寛
〒105-0004 東京都港区新橋6-8-2(全国生衛会館2階) TEL 03(5777)0341 FAX 03(5777)0342
- 制作販売 株式会社 まほろば
〒105-0001 東京都港区虎ノ門1-25-12 TEL 03(3503)7846 FAX 03(3503)7847