

喫茶飲食店の 経営ガイドブックVI



全国喫茶飲食生活衛生同業組合連合会

喫茶飲食店の 経営ガイドブック VI

喫茶飲食店経営者と事業承継者のためのガイドブック

事業承継の手引き

P1 ~

「事業を譲り渡したい」、「事業を譲り受けたい」とお考えの皆さまへ

事業承継マッチング支援のご案内

P21 ~

食物アレルギーとアレルギー性接触皮膚炎

生衛業に従事する方のための 知りたい 身近なアレルギーの話

P29 ~

事業承継の手引き



喫茶飲食店経営者と
事業承継者のためのガイドブック

はじめに

事業承継といえば一般に節税対策（相続税や贈与税対策等）が本筋と思われがちですが、節税対策はあくまでも事業承継のほんの一部にすぎません。本冊子では親族内承継（子供（孫）への承継）と、喫茶飲食店経営の80%以上を占める個人事業主を対象に解説しております。是非、この冊子をご活用いただきスムーズな事業承継をしていただければ幸いです。

2016年6月時点では日本の全企業数の約99.7%が中小企業で、うち84.9%が小規模事業者でした。5年後の2021年6月時点では全企業数の約99.7%が中小企業であることに変わりはないですが、うち小規模事業者は84.5%となりました。これは1年あたり3.9万者減少したことになります。

喫茶飲食店の経営環境を見てみると、喫茶店市場では大手コーヒーチェーンの進出や安価なコンビニのセルフコーヒーの販売など厳しい状況にあります。一方、飲食店市場も安価を売り物にしたチェーン店の進出がありほぼ同様ではないでしょうか。さらに、人口構成面や顧客層などから市場を見てみると、少子高齢化や人手不足で小規模事業者にとってはなかなか厳しい経営状況にあります。しかし、喫茶飲食店によっては現在の経営環境にマッチするようメニューを若者向けに改良するとか、四季折々その時期にあったメニュー構成に工夫を凝らすなどして成長している喫茶飲食店も少なくありません。

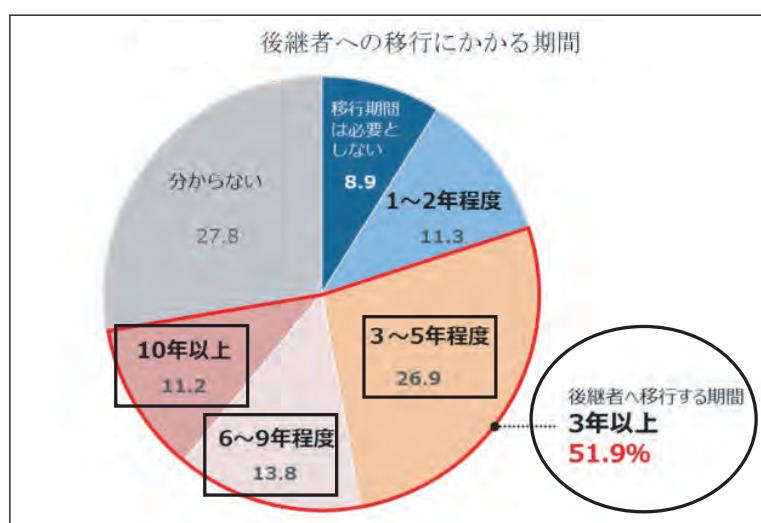
ただ、このような厳しい経営環境の変化の中に置かれている喫茶飲食店業界において、後継者問題に関する誰にも相談できず専門的知識がないなどの理由と苦手意識や親子が本音で子供と話せない事情などもあって触れないようにしているのが現状ではないでしょうか。このような状態では円滑な事業承継を進めることはできません。

一般に事業承継には製造業などでは原材料の仕入先や製品の販売先や取引金融機関等を考えますと10年かかると言われていますが、喫茶飲食店では食材の仕入れ先、調理・接客技術、広告宣伝・企画販売、経理事務などで最低3年以上はかかります。

事業承継には先手着手が勝負のカギとなりますから、早急に事業承継に着手してもらいたいのです。（右図参照）

もし、この事業承継ができなければ喫茶飲食店の場合は後継者不在による廃業へとつながりますし、今まで毎日お越しいただいた常連顧客の“憩いの場”を失うことになります。このようなことを考えますと、喫茶飲食店経営の水面下に隠れているであろう事業承継問題について、見直そうではありませんか。

後継者への移行にかかる期間



目 次

ページ

1. 事業承継とは	4
2. 事業承継の基本の3手法	4
(1) 親族内承継	5
①親族内承継の進め方のポイント	5
②親族内承継のメリットとデメリット	7
③親族2人が二人三脚で成長させる8つの鍵	8
(2) 従業員承継	10
(3) M&Aによる承継	10
3. 事業承継者等が活用できる補助金と助成金等	11
(1) 事業承継・引継ぎ補助金	11
(2) 小規模事業者持続化補助金(持続化補助金)	12
(3) ものづくり・商業・サービス業補助金	12
(4) 経営革新計画と経営革新支援事業費補助金	13
(5) IT導入補助金	13
(6) キャリアアップ助成金	14
<参考資料>	
1. 事業承継円滑化法(事業承継税の軽減・民法の特例・金融支援)	15
2. 事業承継マッチング支援(日本政策金融公庫)	15
3. 5ヶ年事業承継計画書	16
4. 事業承継サポート機関	18
事業承継円滑化法 認定・申請等に関する窓口について	19

1. 事業承継とは

事業を承継するということは現経営者が長年培ってきたさまざまな財産（ヒト・モノ・カネ・経営ノウハウ・調理技術・接客技術・人間関係など）をバトンタッチして、現在の暖簾（のれん）等を後継者に引継ぎ、承継後の事業と暖簾を上手に継続させることにあります。

ヒ　ト＝後継者を誰にするかの決定

教育期間の準備と承継計画立案（最低3～5年の期間が必要）

現経営者の経営理念の伝承（現経営者の創業時の心構えや想いなど）

モ　ノ＝事業承継にあたってお店をどうしたいのかを決定（現状維持・改装・改築等）

備品・設備機器等の見直し（調理器具・冷蔵庫・製氷機・テーブル・椅子等）

カ　ネ＝金融機関との事前調整（担当者の紹介や周知）

借入金があればその対応（個人保証への対応）

ノウハウ＝調理技術・許認可など

接客技術やお客様情報など

仕入先との人脈ほか



2. 事業承継の基本の3手法

事業承継の基本的な手法には下記の3手法があります。

(1) 親族内承継

(2) 従業員承継

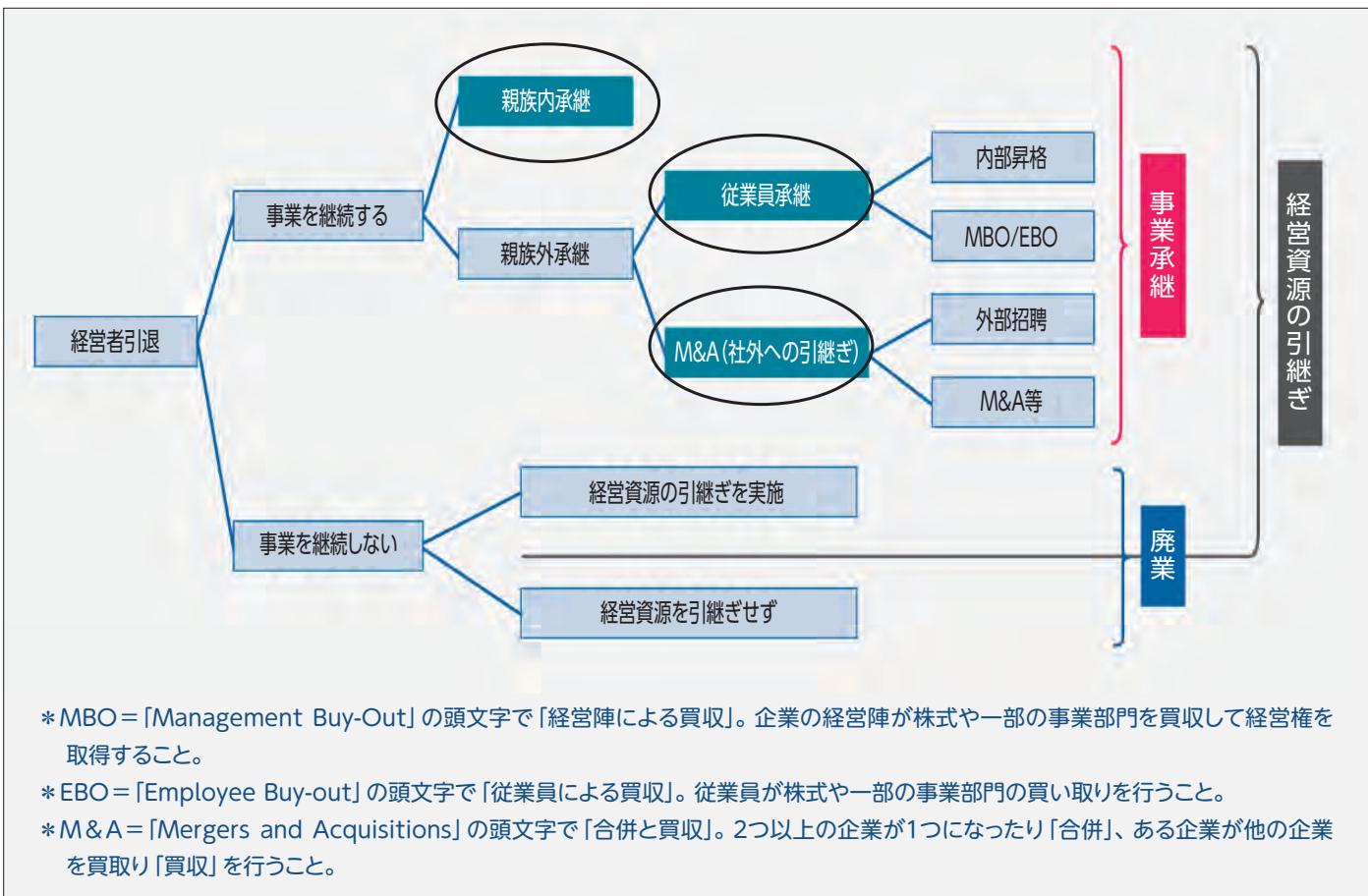
(3) M & Aによる承継

昔から日本の小規模事業者では親族内の事業承継が当たり前でした。しかし、最近では少子高齢化や情報化という社会的な変化や子供の就職に対する意識の変化などがあり、長男が親の仕事を継ぐという意識から個人として働く意義や将来を見つめて自分の進路を決めるという考え方へ変わってきています。

従業員承継の場合は事業主が持っている事業用資産をすべて従業員が原則買い取ることになりますので、多額の費用を従業員が調達しなければ成立しない手法もあります。

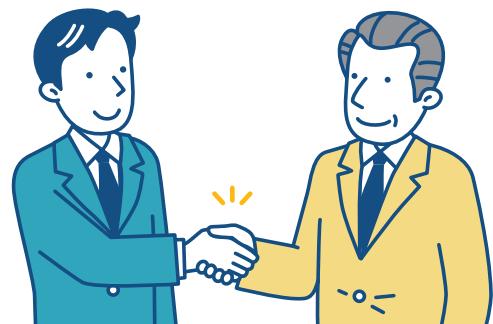
また、第三者の他企業に売却するM & Aについても、売手と買手の関係でなかなか売買金額が折り合わないのが現実で、大変な時間と労力がかかるのが実態です。

喫茶飲食店経営の80%以上を個人事業主が占めるという独特の事業スタイルからすると、売上規模や従業員数にもよりますが事業承継は親族内承継が最善策です。もちろん、従業員承継やM & Aという選択肢もありますが現実的にはなかなか厳しいと思われます。



(1) 親族内承継

親族内承継とは配偶者や子供・孫など、経営者の親族を後継者とする事業承継方法で、親族内承継は後継者選定が親族の中から簡単に行えることと血縁関係であるため安心感もあり、個人事業主の喫茶飲食店経営にとって一番スムーズな承継方法と言えるのではないか。



① 親族内承継の進め方のポイント

ポイント 1 事業承継候補者を早めに決定し、常に承継を意識して経営に邁進

後継者にしようとしていた子供が学校卒業後にサラリーマンになりキャリアを積んで部長や課長というポジションに就いている場合や、結婚して配偶者や子供がいる場合などでも、経営者は「喫茶飲食店を継いで欲しい」という意向を早めに本人に伝えるとともに、商いのおもしろさや経営者としての喜びなどを常日頃から伝えておかなければ、なかなか親族内承継は難しいものです。さらに、経営者は事業承継のことを常に意識して喫茶飲食店経営に邁進すべきです。

ポイント2 経営は社会貢献や地域活性化の一助という役割と責任感の醸成

親族内承継ではある意味、多額の投資や失敗のリスクが少ない創業と考えれば承継者にとつて最高のビジネスチャンスであります。加えて、商売は生活のためだけでなく地域に対する社会貢献や商売を通して地域活性化の一助としての役割もあることを現経営者は伝えなければなりません。そういう意識が承継者に醸成されれば「親族内承継は上手に進むことになります。

そうすることで、後継者も責任感が育ってモチベーションが高まり経営者になる勇気とやる気が備わってきます。

ポイント3 経営が厳しい時こそ、後継者と二人三脚で経営の実践教育で成長

親族内事業承継では後継者本人からたびたび不満が出る時があります。当初は前向きに考えていた後継者も実際に経営権を握り実践したら、思ったように売上が上がらずモチベーションが下がる時です。そのような時こそ前経営者が経験した過去の苦労話や困難を乗り越えた時の喜びなどをしっかり後継者に伝えるとともに、商いの厳しさを伝え・体験させることが最高の実践教育となりいい人生経験になります。いい経験は成長の糧と言えます。



ポイント4 金融機関との付き合い方を後継者と共有

喫茶飲食店が金融機関と付き合う主な目的は融資です。経営は承継創業期や成長期、成熟期など経営の各ステージに応じて資金調達が急に必要となることがあります。資金調達には色々な手法がありますが、一般的な金融機関としては近隣の信用金庫や公的機関の日本政策金融公庫などが最も有効です。また、現在取引している金融機関の特徴や付き合い方等も共有しておくと資金調達時に役立ちます。

つまり、日頃から金融機関と信頼関係をしっかり築くことで、後継者も緊急事態が起こって資金繰りが悪化した際にも、スムーズに融資が受け易くなります。

ポイント5 廃業を考える前に「事業承継マッチング支援」の活用を考える

もし、どうしても後継者がいない場合、廃業を考える前に最近では公的な日本政策金融公庫が窓口の「事業承継マッチング支援」が脚光を浴びています。

この支援サービスは、後継者がいないことなどを理由に「事業を譲り渡したいと考える人（現経営者）」と、創業や新分野進出等を目的に「事業を譲り受けたい人（新創業希望者）」をつなぐ、無料の「事業承継マッチング支援」サービスです。

詳細は後述 P15参照 資料をご覧ください。

★「廃業」は最終手段と考えるべきです。

② 親族内承継のメリットとデメリット

メリット

メリット 1 事業の引継ぎが早くから準備を始められるので比較的簡単でやり易い

親族内承継では、経営者本人の子供や孫などの親族が後継者となるため、早い段階で経営者育成や事業の引継ぎ準備が始められるのでやり易いです。

メリット 2 3年前から仕入先や顧客に親族後継者を周知できれば承継がスムーズ

喫茶飲食店経営では現経営者の子供がお店を引き継ぐケースが昔は一般的でしたので、それを踏襲することで材料等の仕入れ業者や顧客にも受け入れられ易いのが大きなメリットです。ただし、事業承継をスムーズに子供に進めるには、早めに仕入先や顧客に後継者を紹介しておくことが重要で、最低3年以上前には公表して周知を図ることが理想的です。

メリット 3 今まで通りお客様も安心して違和感なく来店できる

お客様にとっても前経営者の親族が経営者ですので、料理の味や接客などもほぼ変わらず安心して来店してもらえるというメリットが大きいです。

デメリット

デメリット 1 必ずしも親族内に適切な後継者がいるとは限らない

親族内承継では経営者の子供など親族が後継者となることが一般的ですが、必ずしも子供に経営能力が備わっているとは限りません。適切な人物が不在の場合、事業の継続が困難になり廃業にもなりかねません。親族内承継はメリットも多く理想的ですが、リーダーシップや経営能力など素質面で難しい面もありますのでしっかり経営者教育をすることが望されます。

デメリット 2 経営者が独断で後継者を選択した場合、「争族」になる可能性もある

喫茶飲食店の場合では珍しいと思われますが、経営者が独断で後継者を選択した場合は関係親族との人間関係でギクシャクすることも少なくありません。特に、事業用の土地や建物などでトラブルが生じると「争族」になります。現経営者としての判断や周囲への了解には繊細な注意と配慮が不可欠です。

デメリット 3 親族内承継であるがゆえに甘えや緩みが生じやすい

親族内承継は長年子供と一緒に生活していますので親族という固い絆で結ばれておりスムーズに承継が進むようですが、逆に、親族であるがゆえに金銭感覚や礼儀・作法等に甘えや緩みが起こりやすいというデメリットもあります。

具体的には感情的な親子喧嘩に発展することも考えられます。このような時は親子といえども商売はお客様第一主義であることを念頭におき、感情的にならず冷静に時間をかけて解決することが求められます。ただ、現経営者は承継者が将来を担うというベースも忘れてはなりません。

③ 親族2人が二人三脚で成長させる8つの鍵

ア 事業承継後の喫茶飲食店をどうしたいか

喫茶飲食店には色々な営業形態がありますが、各店にはそれぞれ立地・客層(ターゲット)・メニュー・味・接客方法など他店にはない当店独特のカラーがあるから今まで営業してこられたのです。今後は事業承継後自店をどうすればお客様に来ていただけるかを真剣に考えることから始めるべきです。その時、喫茶飲食店は「癒しの場所の提供」という使命を忘れてはなりません。



イ 各個店独自のサービスの提供

喫茶飲食店が提供するサービスの中で最も重要なポイントは「癒しの場所の提供」です。消費者がただ単に食べたり飲んだりするだけならスーパー・コンビニエンスストアの買い物で充分ではないでしょうか。しかし、喫茶飲食店は来店客に付加価値を提供するから来店いただいている。個人の喫茶飲食店が成長するためには各個店独自の個性や特徴(パフォーマンス)を追求し提供することが必要。

つまり、価格で勝負するのか味で付加価値を提供するのか、雰囲気や接客で特徴を出すのかなどはっきりさせること必要です。それが経営のコンセプトでありお店の個性で特徴となります。今一度この機会に考え、追及することが成長につながります。

ウ 現状の見直しと経営革新のための情報アンテナを持つ

現経営者は今の店舗で長年経営してきておりますが、店舗の立地や内装、味、品ぞろえや価格など定期的に見直しているでしょうか。事業承継を機会に今一度現状を見直すこと(商いとして時代に合っているかなどの考察)はどうでしょう。また、自店の常連客はドンドン高齢化します。これは当たり前ですが、商いは常に経営環境の変化と共に経営革新しようとする情報アンテナを持つことと、そのパワーと知恵が不可欠です。

喫茶飲食店は日本標準産業分類では小売業ですが実際はサービス業です。変化するトレンド(流行)に対応する柔軟性を持つことが経営者と後継者に今求められています。

★経営革新=企業を取り囲む環境変化などに対応して経営のスタイルを変えていくこと

エ 新メニュー開発にチャレンジ!

新しいメニューの開発は大変であることは分かりますが、顧客に再来店をもたらすお店の雰囲気を飽きさせないため新メニュー開発は不可欠な課題です。

つまり、当業界だけにとらわれない柔軟な発想の顧客志向をベースにしたメニュー開発が求められます。ただ、新メニュー開発は時間と経費と労力がかかるのと、現状変化には大きな勇気がいるのは事実です。しかし、メニューも一気に刷新するのではなく季節メニューとか期間メニューで反応を見て徐々に拡大するのも一つの方法です。

④ 色々な業種・業界と交流し顧客を飽きさせない「イベント開催」で活性化

喫茶飲食店の顧客を飽きさせないための「イベント開催」はきっと顧客も楽しみにすること間違いありません。ただ、イベント開催には情報収集が欠かせられませんので、地域のお祭りに便乗することもひとつですが、暦の祝日や〇〇記念日などを取り入れるとか色々とアイデア次第でお店は活性化します。さらに、地域の商工会・商工会議所の青年部や異業種交流会に参加することも大きなきっかけになります。色々な業種・業界との交流から新しいイベントのヒントを見つけてお店を活性化すべきです。

⑤ 新しい広告宣伝手法の活用 (HP・SNS・LINE・フェイスブック・インスタグラムなど)

事業承継をきっかけに各喫茶飲食店のカラーや特徴を周りの顧客に素早く認知してもらうことが重要です。そのためには今ではスマートホンやインターネットの情報提供(広告宣伝)は不可欠となっていました。子供から高齢者までスマホ全盛時代です。何はともあれホームページを立ち上げることから始めて、LINEの活用も必須でしょう。ホームページの立ち上げには後述の「小規模事業者持続化補助金」[P12参照](#)が有効な補助金ですのでご活用ください。

ただ、実践で一番有効なPR方法は「マスコミ」より「フチコミ」が一番であることはご存じかと思います。「口コミ=信用」ですので、信用が積み重なり信頼が生まれます。信用の獲得には時間がかかりますが、失うのは一瞬です。注意が必要です。

⑥ 事業承継をきっかけに顧客の若返りも含め再考

現在の固定客が徐々に高齢化している場合は現経営者も同様に高齢化していることも考えられます。そのような時に若い経営者に事業をバトンタッチすれば、新経営者との年齢的なギャップで今後の経営という意味で大きな課題を残すことになりかねません。

このような時は、店名をおしゃれな名前にすると内装を現代風に変身させることなどが必要となる場合があります。一般に親族内承継では20~30歳位若くなりますので改めて顧客ターゲットを設定し、顧客の新規開拓に努力することが必須となります。

店名を変えることは新経営者に変わったことをアピール出来るとともに、提供する商品も一新する工夫が求められます。つまり、新経営者の年齢の若返りと共に現顧客層のリフレッシュ化を図るわけです。これには時間がかかりますが長期的にみて安定した新規固定客を確保することができますし、この新集客戦略は新経営者の腕の見せ所とも言えます。こうすることで、顧客のニーズと経営者の事業コンセプトが一致しますので成長すること間違いありません。

⑦ 健康志向・SDGs等をテーマに取り組むお店づくりへ挑戦

現在の社会的な流れとして経営の基本姿勢は健康志向やSDGs等と切り離せなくなりました。つまり、社会的な流れに沿った柔軟な発想の店舗開発が急がれています。事業承継を機会に健康志向・SDGs等を前面に打ち出したお店づくりや食品ロス削減のアピールなどで、更なる社会貢献と集客力を高めるのはどうでしょう。店舗づくりのコンセプトは常に顧客志向でなければ成長はありません。挑戦してみてください。

(2) 従業員承継

従業員承継とは現在の従業員の中から後継者を選ぶ事業承継の手法のことです。個人事業主の従業員承継のメリットは、これまで喫茶飲食業に携わり経営の一部始終を知り尽くしている人（店長等）が後継者になるため、来店客にとってもスムーズに受け入れられることは間違いないかもしれません。

さらに、店長の日頃の態度や性格からこの人物なら当店の暖簾（のれん）を任せられるかどうかの判断も現経営者には明確となります。また、経営者として適任であるという気持ちの余裕と安心感も生まれてきます。

ただ、譲渡には一般的に売却も含まれますが無償譲渡の場合もありますのでケースバイケースです。結局、従業員のお店への貢献度や勤務年数等で譲渡方法が決定されることが多いです。一方、法人の場合は基本的に株式の売却で全てが落ち着くものと思われます。

しかし、従業員承継には難しい面もあります。それは後継者が親族でないことです。結局、最終的に店舗や事業用備品等を売却にするか賃貸にするかの判断に迫られることになる上に、その従業員に譲渡資金があるかどうかの問題も発生します。最近では金融機関も事業承継資金の貸付にも力を入れていますのでそれを活用する方法もあります。例えば、日本政策金融公庫の「事業承継・集約・活性化支援資金」があります。

結局、この対策の一つとしては早いうちに従業員に承継の意思があるかの意向確認をすることが求められます。何ごとも早めに対応することで道は拓けるでしょう。

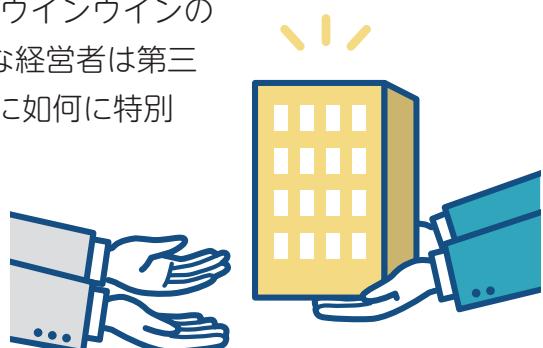
(3) M&Aによる承継（Mergers（合併）& Acquisitions（買収））

昔は親族内承継や従業員承継が出来ない場合は廃業してしまうケースが少なくありませんでしたが、M&Aの場合は買い手が売り手に特別な魅力を感じて会社を買収しますので、M&A取引が成立すれば買収された会社は原則そのまま会社が残る上に、事業も継続し従業員の雇用もそのまま守られて安心です。

最近では事業拡大目的の買い手と事業承継を手早く進めたい売り手の考えが合致したときに成立することが多くなりました。基本的に売り手の株式の譲渡取引（原則51%以上の譲渡ですがほとんど100%譲渡）で成立します。

つまり、これは売り手も買い手も事業としてはお互いがワインワインの関係を株式の売買で行うことにあります。この場合、新たな経営者は第三者であり異業種からの進出も少なくありません。売り手側に如何に特別な魅力があるかがポイントとなります。

ただし、結果的にM&Aでは株式の売買金額でスムーズに進まないことも多く、時間と労力がかかりますのでそれなりの心構えがいるでしょう。



3. 事業承継者等が活用できる補助金と助成金等

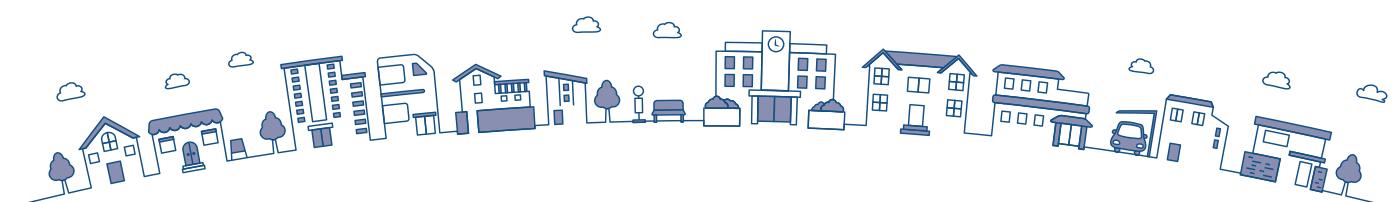
(1) 事業承継・引継ぎ補助金

事業承継・引継ぎ補助金は中小企業者及び個人事業主が事業承継、事業再編及び事業統合を契機として新たな取組を行う事業等について、その経費の一部を補助することにより事業承継・事業再編及び事業統合を促進し、我が国経済の活性化を図ることを目的とする補助金です。

補助金の対象となる取組内容や経費の種類に応じて、「経営革新枠」・「専門家活用枠」・「廃業／再チャレンジ枠」の3枠で補助します。さらに、経営革新枠は「創業支援類型」、「経営者交代類型」、「M&A類型」の3類型、専門家活用には、「買い手支援類型（I型）」と「売り手支援類型（II型）」の2類型に分類されます。詳細はコールセンターへ。電話 050-3000-3550

支援枠の概要

	経営革新枠	専門家活用枠	廃業・再チャレンジ枠
要件	経営資源引継ぎ型創業や事業承継（親族内承継実施予定者を含む）、M&Aを過去数年以内に行った者、又は補助事業期間中に行う予定の者	補助事業期間に経営資源を譲り渡す、又は譲り受ける者	事業承継やM&Aの検討・実施等に伴って廃業等を行う者
補助上限	600～800万円* *一定の賃上げを実施する場合、補助上限を800万円に引き上げ	600万円	150万円* *経営革新枠、専門家活用枠と併用申請する場合は、それぞれの補助上限に加算
補助率	1/2・2/3* *中小企業者等のうち、①小規模、②営業利益率の低下(物価高影響等)、③赤字、④再生事業者のいずれかに該当する場合：2/3	買手支援類型：2/3 売手支援類型：1/2・2/3* *①赤字、②営業利益率の低下(物価高影響等)のいずれかに該当する場合：2/3	1/2・2/3* *経営革新枠、専門家活用枠と併用申請する場合は、各事業における事業費の補助率に従う
対象経費	店舗等借入費、設備費、原材料費、産業財産権等関連経費、謝金、旅費、外注費、委託費、広報費	謝金、旅費、外注費、委託費、システム利用料、保険料	廃業支援費、在庫廃棄費、解体費、原状回復費、リースの解約費、移転・移設費用（併用申請の場合のみ）



(2) 小規模事業者持続化補助金(持続化補助金) <窓口は商工会・商工会議所>

経営の持続化に向けた「販路開拓への取り組み費用」<広告宣伝費(折り込チラシ費用や看板製作費やHP・Web広告費など)や店舗改装費といった費用>を支援する制度。補助金額の上限は50万円から200万円、補助率は2/3と高いため新たな事業へチャレンジする時の自己負担額を大きく削減できます。「自費では難しい広告を、費用を抑えて展開したい」「集客のための店舗改装や設備導入を行いたい」という場合に活用する補助金です。

採択率は40~60%前後で開催時期により少しばらつきはあります。年4回実施。

免税事業者から適格請求書発行事業者に転換する事業者(インボイス転換事業者)を対象に、全ての枠で一律に50万円の補助上限を上乗せし、販路開拓(税理士への相談費用を含む)を支援します。

	通常枠	特別枠			
		賃金引上げ枠	卒業枠	後継者支援枠	創業枠
補助率			2/3 (賃金引上げ枠のうち赤字事業者は3/4)		
補助上限	50万円			200万円	
インボイス特例		50万円※ ※インボイス特例の要件を満たす場合は、上記補助上限額に50万円を上乗せ			

【申請要件】

- 賃金引上げ枠 ⇒ 事業場内最低賃金を地域別最低賃金より+30円以上とした事業者
- 卒業枠 ⇒ 小規模事業者として定義する従業員数を超えて規模を拡大する事業者
- 後継者支援枠 ⇒ アトツギ甲子園のファイナリスト等となった事業者
- 創業枠 ⇒ 過去3年以内に「特定創業支援事業」による支援を受け創業した事業者
- インボイス特例 ⇒ 免税事業者のうち適格請求書発行事業者の登録を受けた事業者

(3) ものづくり・商業・サービス業補助金(窓口=商工会・商工会議所)

中小企業の生産性向上、持続的な質上げに向けた「新製品・サービスの開発」や「生産プロセス等の省力化」に必要な設備投資等を支援する制度。補助対象経費は11種類、利用される経費は「機械装置・システム構築費」や「冷凍庫・真空パック機・洗浄機など」で、利用される業種としては製造業、商業(喫茶・飲食サービス業)まで幅広く利用されています。

支援枠・類型の概要				
生産プロセス改善等の取組		製品・サービス開発の取組		海外需要開拓等の取組
要件	省力化(オーダーメイド)枠	製品・サービス高付加価値化枠		グローバル枠
		通常類型	成長分野進出類型(DX・GX)	
要件	省力化への投資	製品・サービスの高付加価値化	DXやGXに資するもの	海外事業の拡大・強化に資するもの
補助上限	750万円~8,000万円	750万円~1,250万円	1,000万円~2,500万円	3,000万円
補助率	1/2 ※小規模・再生事業者2/3 ※1,500万円までは1/2、 1,500万円を超える部分は1/3	1/2 ※小規模・再生事業者2/3 ※新型コロナ加速化特例2/3	2/3	1/2 ※小規模2/3
対象経費	<全枠・類型共通> 機械装置・システム構築費(必須)、運搬費、技術導入費、知的財産権等関連経費、外注費、専門家経費、クラウドサービス利用料、原材料費 <グローバル枠のみ> 海外旅費、通訳・翻訳費、広告宣伝・販売促進費も利用可能			

(4) 経営革新計画と経営革新支援事業費補助金

経営革新計画とは新事業活動経営の相当程度の向上事業者が「自社にとって初めての取組（新事業活動※1）」を行うことにより、「経営の相当程度の向上※2」を図るために策定する経営計画のことです。

※1 = 新事業活動とは

- ①新商品の開発又は生産 ②新役務（サービス）の開発又は提供 ③商品の新たな生産又は販売方式の導入 ④役務（サービス）の新たな提供方式の導入 ⑤技術に関する研究開発及びその成果の利用 ⑥その他の新たな事業活動の6項目のいずれか。

※2 = 経営の相当程度の向上とは

下記の2つの指標（①と②）を計画終了時に相当程度向上することが必要。

- ①「付加価値額」又は「一人当たりの付加価値額」の伸び率
- ②「給与支給総額」の伸び率

なお、その経営革新計画は既に他社において採用されている技術・方式を活用する場合でも原則として承認の対象になりますが、業種毎及び同一地域の同業他社の当該技術の導入状況を判断し、既に相当程度普及している技術等の導入計画には承認対象外となる場合がありますので、各都道府県の窓口に問い合わせが必要です。

さらに、その計画（3～5年計画）を実行するにあたって小規模事業者のみ補助金（小規模事業者経営革新支援事業費補助金）が付く場合があります。各県単位で補助金額や補助率が異なるため各県に問い合わせてください。

(5) IT導入補助金

IT導入補助金は中小企業・小規模事業者等の労働生産性の向上を目的として、業務効率化やDX等に向けたITツール（ソフトウェア、サービス等）の導入を支援する補助金。

対象となるITツールは事前に補助金HP登録されたソフト等に限定されます。また、相談対応等のサポート費用やクラウドサービス利用料等も補助対象に含まれます。

補助金申請者（中小企業・小規模事業者等）は、IT導入補助金事務局に登録された「IT導入支援事業者」（ITベンダー・サービス事業者）が申請代理事業者で申請します。

右記の他にインボイス枠（インボイス対応類型・電子取引類型）、セキュリティ対策推進枠、複数社連携IT導入枠などがあります。

<通常枠>

事業のデジタル化を目的としたソフトウェアやシステムの導入を支援。	
補助率	補助額
1/2以内	1プロセス以上 5万円以上150万円未満
	4プロセス以上 150万円以上450万円以下

(6) キャリアアップ助成金

有期雇用労働者、短時間労働者、派遣労働者といったいわゆる非正規雇用の労働者(=有期雇用労働者等)の企業内でのキャリアアップを促進するため、**正社員化、待遇改善の取組を実施した「事業主」に対して助成**するものです。一般にパートを正社員にする場合に利用します。

正社員化 支援	正社員化コース	有期雇用労働者等を正社員化 (40万円×2期=80万円)
	障害者正社員化コース	障害のある有期雇用労働者等を正規雇用労働者等に転換
待遇改善 支援	賃金規定等改定コース	有期雇用労働者等の基本給の賃金規定等を改定し3%以上増額
	賃金規定等 共通化コース	有期雇用労働者等と正規雇用労働者との共通の賃金規定等を新たに規定・適用
	賞与・退職金制度 導入コース	有期雇用労働者等を対象に賞与または退職金制度を導入し支給または積立てを実施
	社会保険適用時 待遇改善コース (令和8年3月31日まで)	有期雇用労働者等を新たに社会保険に適用させるとともに、収入を増加させる(手当支給・賃上げ・労働時間延長) または、週所定労働時間を延長し、社会保険に適用させる

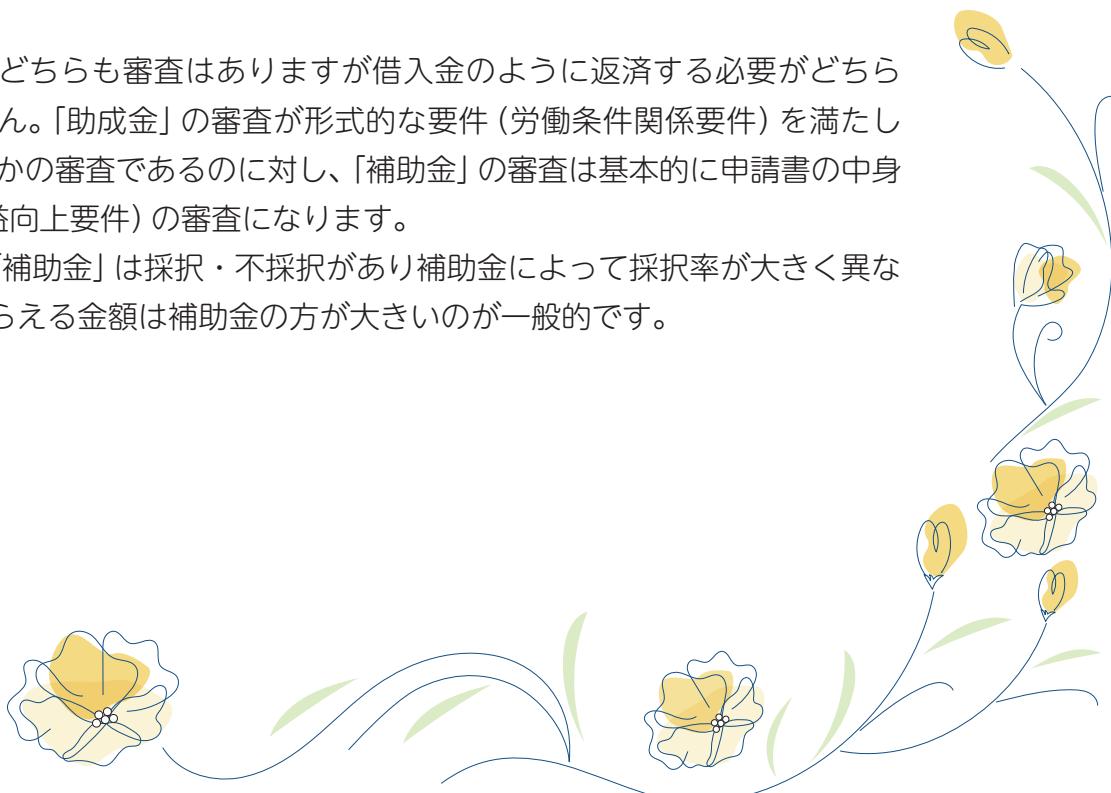
<一口メモ>

助成金<厚生労働省管轄>と補助金<経済産業省管轄>の違い

助成金と補助金の最も大きな違いは「助成金」がある一定の条件を満たせばほぼ必ずもらえる返済不要資金であるのに対して、「補助金」はある施策を実行する際に施策目的に合っている申請書に限って採択される返済不要資金です。

基本的にどちらも審査はありますが借入金のように返済する必要がどちらもありません。「助成金」の審査が形式的な要件(労働条件関係要件)を満たしているか否かの審査であるのに対し、「補助金」の審査は基本的に申請書の中身(売上・利益向上要件)の審査になります。

つまり、「補助金」は採択・不採択があり補助金によって採択率が大きく異なります。もらえる金額は補助金の方が大きいのが一般的です。

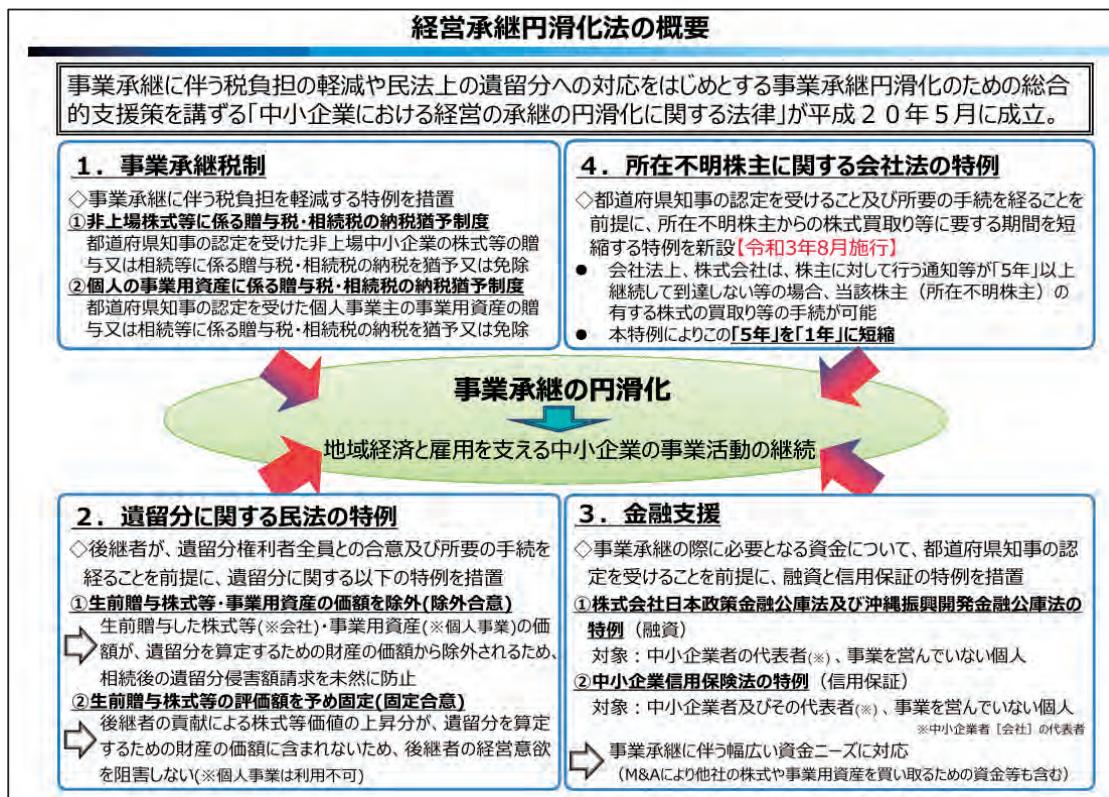


<参考資料>

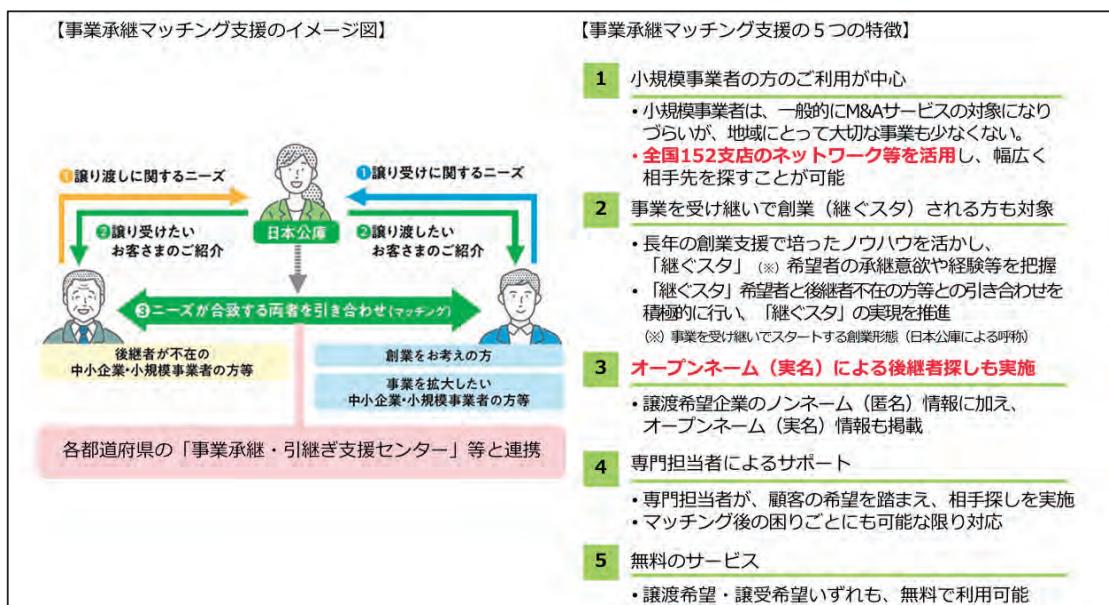
1. 事業承継円滑化法 (事業承継税の軽減・民法の特例・金融支援)

経営承継円滑化法=中小企業経営者の個人資産には自己株式の割合が大きいための対策。

①後継者が事業を引継ぐ時の**事業用資産に対する税**(贈与税や相続税)負担の軽減対策<事業承継税の軽減>、②先代から受ける相続や**資産の減少対策**<民法の特例>。③承継時に必要な**資金調達困難、承継後の資金的な経営不安定対策**<金融支援>の3つをいいます。



2. 事業承継マッチング支援 (日本政策金融公庫) ⇒ 詳細は P21 参照



3. 事業承継計画書

● 5か年版事業承継計画(白紙様式)

<5カ年版事業承継計画(様式)>

社名					後継者	親族内・親族外	
基本方針							
項目		現在	1年目	2年目	3年目	4年目	5年目
事業計画	売上高						
	経常利益						
会社	定款 ・ 株式 ・ その他						
	年齢						
現経営者	役職						
	関係者の理解						
	後継者教育						
	個人財産の分配						
	持株(%)						
後継者	年齢						
	役職						
	後継者教育	社内					
		社外					
	持株(%)						
補足							

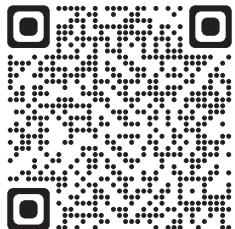
● 5か年版事業承継計画（記入例）

<5カ年版事業承継計画（記入例）>

社名		中小株式会社			後継者	親族内・親族外	
基本方針	<p>[基本方針]</p> <p>① 中小太郎から、長男一郎へ親族内承継。</p> <p>② 3年目に社長交代。（代表権を一郎に譲り、太郎は会長に就任。5年目に完全に引退。）</p> <p>③ 5年間のアドバイザーを弁護士と税理士に依頼する。</p>						
事業計画	項目	現在	1年目	2年目	3年目	4年目	5年目
会社	売上高	8億円			8億5千万円		9億円
	経常利益	3千万円			3千2百万円		3千5百万円
現経営者	定款 ・ 株式 ・ その他		相続人に対する 売り渡し請求の導入			他の親族から 金庫株取得	
	年齢	60歳	61歳	62歳	63歳	64歳	65歳
後継者教育	役職	社長			会長	相談役	引退
	関係者の理解		家族会議 社内への計画発表	取引先・ 金融機関に紹介	役員の刷新		
個人財産の分配	後継者教育	経営者とコミュニケーションをとり、経営理念、ノウハウ、ネットワーク等の自社の強みを承継					
	持株(%)	70%	60%	50%	0%	0%	0%
後継者教育	持株(%)	暦年贈与（暦年課税制度）					
	年齢	33歳	34歳	35歳	36歳	37歳	38歳
後継者	役職	取締役	専務		社長		
	後継者教育	社内	工場 ■ 営業 ■	本社管理部門 ■			
補足	社外	外部の研修受講	経営革新塾	→			
		経営者とコミュニケーションをとり、経営理念、ノウハウ、ネットワーク等の自社の強みを承継					
持株(%)	0%	10%	20%	70%	100%	100%	
	持株(%)	暦年贈与（暦年課税制度）			事業承継税制	納税猶予	
補足		<ul style="list-style-type: none"> 3年目の贈与時に事業承継税制の活用を検討 遺留分に配慮し遺言書を作成（配偶者へは自宅不動産と現預金、次男・長女へは現預金を配分）。 一郎以外の株主（次男・長女）の保有株式を金庫株取得することで均衡を図る。 					

4. 事業承継サポート機関

①事業承継・引継ぎ
支援センター一覧



②よろず支援拠点



③全国の商工会議所



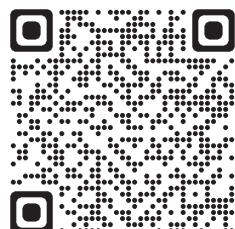
④日本商工会議所



⑤全国商工会連合会



⑥全国の商工会



⑦喫茶店のM&A登録URL

https://batonz.jp/sell_cases/bk_700/bk_728/

*参考文献：中小企業白書2023年版

：事業承継ガイドライン

：各種助成金・補助金要領

：ほか、中小企業庁、厚生労働省出版物

執 筆：日本ビジネスコンサルタント 中小企業診断士 梶野照夫

事業承継円滑化法

認定・申請等に関する窓口について

事業承継税制の適用の前提となる「中小企業における経営の承継の円滑化に関する法律施行規則」に基づく認定、確認及びそれに係る申請書・報告書の提出に関する窓口は、**会社の主たる事務所が所在する都道府県**です。

また、**特例承継計画の提出**に関する窓口についても**会社の主たる事務所が所在する都道府県**になります。

＜各都道府県のお問合せ先＞

令和5年11月1日現在

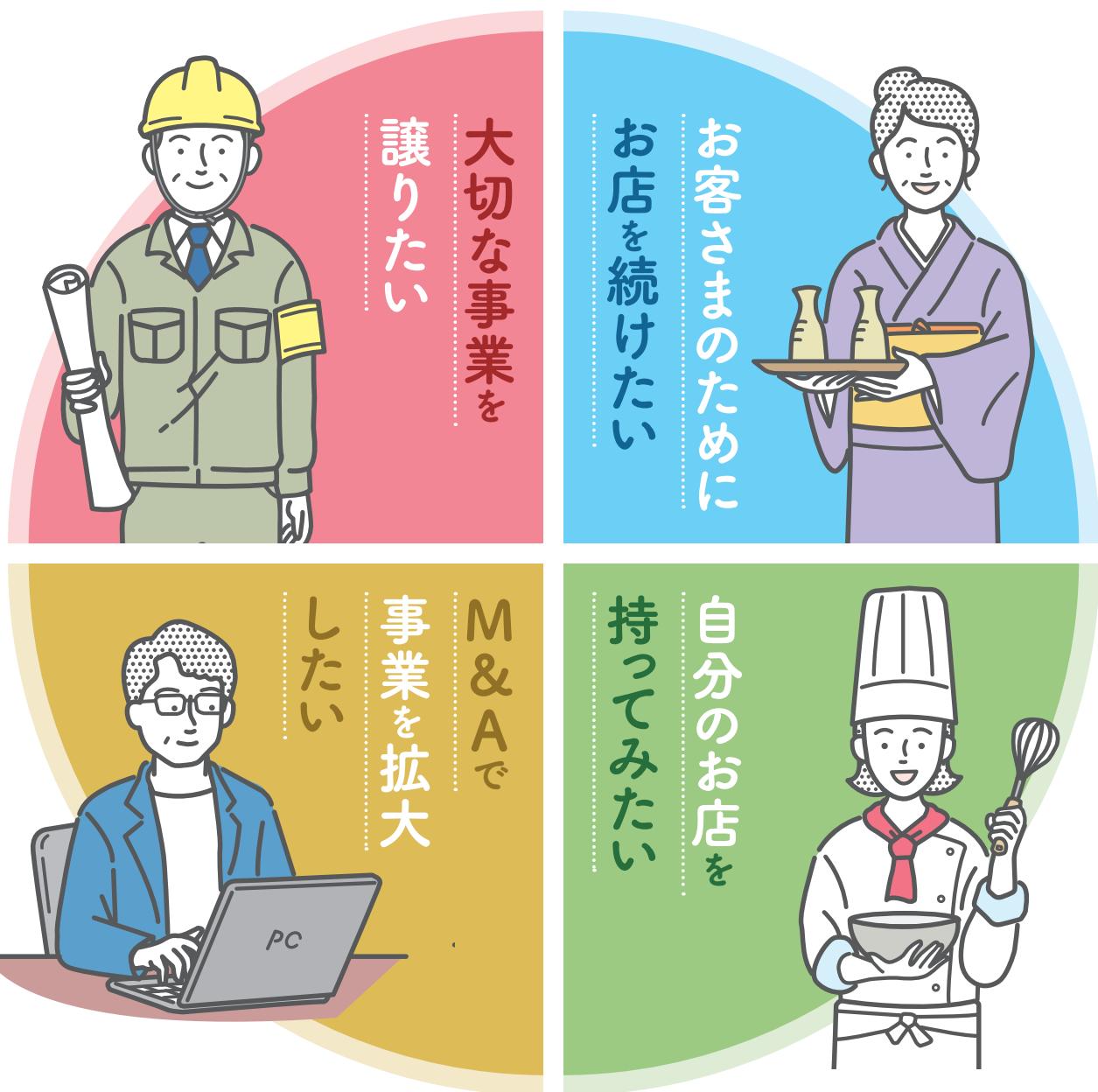
北海道	経済部地域経済局 中小企業課	011-206-0494	滋賀県	商工観光労働部 中小企業支援課	077-528-3732
青森県	商工労働部 地域産業課 創業支援グループ	017-734-9374	京都府	商工労働観光部 中小企業総合支援課	075-414-4836
岩手県	商工労働観光部 経営支援課	019-629-5544	大阪府	商工労働部 中小企業支援室 経営支援課	06-6210-9490
宮城県	経済商工観光部 中小企業支援室	022-211-2742	兵庫県	産業労働部 地域経済課	078-362-3313
秋田県	産業労働部 産業政策課	018-860-2215	奈良県	産業振興総合センター 創業・経営支援部 経営支援課	0742-33-0817
山形県	産業労働部 産業創造振興課 スタートアップ推進室	023-630-2708	和歌山県	商工観光労働部 商工労働政策局 商工振興課	073-441-2742
福島県	商工労働部 経営金融課	024-521-7288	鳥取県	商工労働部 企業支援課	0857-26-7453
茨城県	産業戦略部 中小企業課	029-301-3560	島根県	商工労働部 中小企業課	0852-22-5354
栃木県	産業労働観光部 経営支援課	028-623-3173	岡山県	産業労働部 経営支援課	086-226-7353
群馬県	産業経済部 地域企業支援課 経営・事業承継支援係	027-226-3339	広島県	商工労働局 イノベーション推進チーム	082-513-3355
埼玉県	産業労働部 産業支援課	048-830-3910	山口県	産業労働部 経営金融課	083-933-3180
千葉県	商工労働部 経営支援課	043-223-2712	徳島県	商工労働観光部 商工政策課	088-621-2322
東京都	産業労働局 商工部 経営支援課 事業承継税制担当	03-5320-4785	香川県	商工労働部 経営支援課	087-832-3345
神奈川県	産業労働局 中小企業部 中小企業支援課(かながわ中小企業成長支援ステーション)	046-235-5620	愛媛県	経済労働部 産業支援局 経営支援課	089-912-2480
新潟県	産業労働部 地域産業振興課 小規模企業支援班	025-280-5235	高知県	商工労働部 経営支援課	088-823-9697
富山県	商工労働部 地域産業支援課	076-444-3248	福岡県	商工部 中小企業振興課	092-643-3425
石川県	商工労働部 経営支援課	076-225-1522	佐賀県	産業労働部 産業政策課	0952-25-7182
山梨県	産業労働部 スタートアップ・経営支援課	055-223-1541	長崎県	産業労働部 経営支援課	095-895-2651
長野県	産業労働部 経営・創業支援課 創業・承継支援係	026-235-7194	熊本県	【製造業以外】商工労働部 商工雇用創生局 商工振興金融課	096-333-2316
岐阜県	商工労働部 産業イノベーション推進課	058-272-8389		【製造業】商工労働部 産業振興局 産業支援課	096-333-2321
静岡県	経済産業部 商工業局 経営支援課	054-221-2807	大分県	商工観光労働部 経営創造・金融課	097-506-3226
愛知県	経済産業局 中小企業部 中小企業金融課	052-954-6332	宮崎県	商工観光労働部 商工政策課 経営金融支援室	0985-26-7097
三重県	雇用経済部 中小企業・サービス産業振興課	059-224-2447	鹿児島県	商工労働水産部 中小企業支援課	099-286-2944
福井県	【建設業、商業、サービス業等】 産業労働部 経営改革課	0776-20-0367	沖縄県	商工労働部 中小企業支援課	098-866-2343
	【製造業等】 産業労働部 産業技術課	0776-20-0370			

- 事業承継税制に関する情報につきましては、中小企業庁ホームページにおいてもご覧いただけますので、ぜひご利用ください。【www.chusho.meti.go.jp/zaimu/shoukei/index.html】



「事業を譲り渡したい」、「事業を譲り受けたい」とお考えの皆さまへ

事業承継マッチング支援のご案内

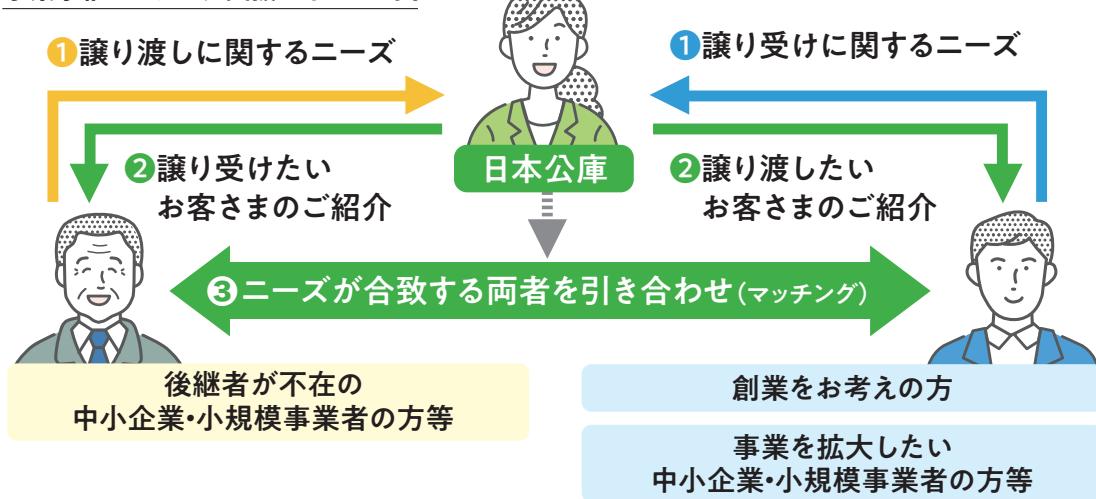


- | | |
|-----------------------------|-----------------------------------|
| ■事業承継マッチング支援とは 22 | ■事業承継マッチング支援のご利用の流れ 24 |
| ■事業承継マッチング支援の5つの特徴 22 | ■成約事例のご紹介 26 |
| ■第三者承継のメリット 23 | ■事業承継マッチング支援Q&A(よくあるご質問) 27 |

事業承継マッチング支援とは？

後継者がいないことなどを理由に **事業を譲り渡したい** とお考えの方と、創業や事業拡大等に向けて **事業を譲り受けたい** とお考えの方をつなぐ、マッチングサービスです。

事業承継マッチング支援のイメージ図



事業承継マッチング支援の5つの特徴

1 小規模事業者の方のご利用が中心

日本公庫(国民生活事業)の融資先の約9割は、従業者数9人以下の小規模事業者の方です。本サービスにおいても、小規模事業者の方のご利用が中心になります。

2 事業を受け継いで創業(継ぐスタ)される方も対象

近年、「事業を受け継いでスタートする創業形態」(略称:継ぐスタ)への関心が高まってきています。譲受希望の場合は、事業を営んでいる方(法人企業および個人企業のいずれも対象です。)に加えて、「継ぐスタ」をお考えの方も、本サービスをご利用いただけます。

3 オープンネーム(実名)による後継者探しも実施

「事業承継マッチング支援」ページ(日本公庫ホームページ)には、譲渡希望の方に関するノンネーム情報^(注)に加え、オープンネーム情報(実名)も掲載しています。
(注)個社・個人が特定されない範囲の匿名情報を指します。

4 専門担当者によるサポート

日本公庫の専門担当者が、お客様のご希望を踏まえ、お相手(マッチングの候補)をお探しします。お客様とお相手との希望条件が合致すると考えられる場合、お相手をご紹介します。

5 無料のサービス

譲渡希望・譲受希望いずれの方も、本サービスを無料^(注)でご利用いただけます。

(注)本サービスとは別に、弁護士等の専門家の支援を受けられる場合は、当該支援について、お客様に費用負担が生じる可能性があります。

第三者承継のメリット

事業を第三者に譲り渡すこと、事業を第三者から譲り受けることを考えてみませんか？事業の譲渡・譲受により、さまざまなメリットを得られる可能性があります。

譲渡側のメリット

廃業する場合

設備や在庫の処分、店舗の原状回復等にお金がかかるケースも多い…

※中小企業白書2019によると、約4割の方が廃業にあたり100万円以上の費用がかかっています。



事業を譲り渡す場合

メリット 1

譲渡収入の確保

多くのケースで事業の譲渡の対価を得られています！



従業員が職を失うことに…



メリット 2

従業員の雇用維持

従業員の雇用維持を条件とすることもできます！



取引先に迷惑をかけるかも…



メリット 3

取引先の引継ぎ

取引先を引き継ぐこともできます！



譲受側のメリット

ご利用される方の例



創業をお考えの方

創業の夢を叶えたい。でも、ゼロから始めることは不安…

事業を拡大したいがコストは抑えたい…



事業を営んでいる方

今の事業とは異なる分野に進出したいが、ノウハウがない…

メリット 1

創業時や事業拡大時等のコスト軽減

既存の店舗や機械設備等を受け継ぐ場合、新たに設備投資を行うよりも、コストを抑えられる可能性があります。



メリット 2

経営資源の承継

販売先（顧客）や仕入先、地域におけるブランドや培ってきた技術・ノウハウ等の経営資源を受け継ぐことができるため、創業後の経営や事業拡大等を円滑に進められる可能性があります。



事業承継マッチング支援のご利用の流れ

ご相談・お申込

- 本サービスの内容やお手続きについては、お電話等により、最寄りの支店まで、お気軽にご相談ください。
- 本サービスをご利用いただく場合は、インターネットまたは郵送での申込手続きが必要になります。詳しくは、「[お申込のご案内](#)」のページをご覧ください。

お相手探し

- ご登録後、日本公庫は、マッチングに関するお客様のご希望を踏まえてお相手（マッチングの候補）を探します。
- 譲渡希望の方は、「事業承継マッチング支援」ページ内に情報を掲載して、お相手を募集することができます。
- 譲受希望の方は、掲載されている譲渡希望の方の中から、ご自身でお相手を探すことができます。
- お相手が見つかった場合、日本公庫がお相手に交渉を希望されるかを確認します。

お相手との面談に向けた検討

- お客様とお相手がともに交渉を希望される場合は、譲受希望の方から譲渡希望の方に秘密保持契約書^(注1)を差し入れていただきます。その後、日本公庫が譲渡希望の方の詳しい情報^(注2)を提供します。
- 日本公庫が提供した情報をご確認いただいた後、お相手との面談を希望されるかをご検討いただきます。
- お客様とお相手がともに面談を希望される場合は、日本公庫が、お客様とお相手の面談場所・日時等の調整を行います。

(注1)一般に公開されていない情報を入手した者が、入手した情報を無断で第三者に伝えたり、定められた目的以外で利用したりすること等を禁止する契約書です。

(注2)譲渡希望の方の決算書や企業情報を、譲受希望の方に提供することが一般的です。

お相手との面談・交渉

- 事業の譲渡・譲受に向けた交渉等（譲渡希望の方の事業内容・財務内容等の精査、条件交渉等）については、当事者（お客様とお相手）間で行っていただきます。
- 交渉等に関して、専門家の支援をご希望の場合は、日本公庫が「事業承継・引継ぎ支援センター」等を通じて、ご紹介することが可能です。

譲渡契約の締結

- お客様とお相手が、事業の譲渡・譲受について合意された場合、譲渡契約を締結することが一般的です。
- 譲渡契約のお手続きについては、当事者間で行っていただきますが、専門家の支援をご希望の場合は、日本公庫が「事業承継・引継ぎ支援センター」等を通じて、ご紹介することが可能です。

お申込のご案内

ポイント1 | ご利用条件

ご利用いただける方	
事業を営んでいる方	中小企業・小規模事業者の方 ^{(注1)(注2)}
事業を営んでいない方	事業を受け継いで創業(継ぐスタ)することを希望されている方

(注1)原則として、日本公庫に事業資金のお借入残高がある方(お借入のご完済日から起算して8年以内に、本サービスの申込登録をされる方を含みます。)を対象としていますが、お借入残高がない方であっても、商工会議所・商工会、生活衛生同業組合、税理士等の中小企業・小規模事業者支援に取り組まれている団体または専門家から紹介により、本サービスをご利用いただけます。

(注2)廃業済みの場合はご利用いただけません。また、業種や経営内容等によってはご利用いただけない場合がございます。

ポイント2 | 申込方法

オンラインまたは郵送により、お申込みください。

オンライン	「事業承継マッチング支援」ページ(日本公庫ホームページ)内のインターネット申込フォームから必要事項をご入力のうえ、添付書類(ポイント3)の電子ファイルをアップロードしてご送信ください。 
郵送	支援申込書に必要事項をご記入のうえ、添付書類(ポイント3)とともに、下記の郵送先にご郵送ください(注)。支援申込書は、「事業承継マッチング支援」ページからダウンロードいただけるほか、日本公庫の支店窓口でもお受け取りいただけます。  (注)郵送によりお申込みいただく場合は、配達状況を追跡可能な簡易書留やレターパックのご利用をお勧めします。

ポイント3 | 添付書類^(注1)

事業を営んでいる方	<input type="checkbox"/> (個人営業の方) 最近1期分の申告決算書の写し <input type="checkbox"/> (法人営業の方) 最近1期分の確定申告書・決算書の写し(勘定科目明細書を含みます。) <input type="checkbox"/> 運転免許証またはパスポートの写し ^(注2) <input type="checkbox"/> 企業案内、商品・製品パンフレット(発行されている場合)
事業を営んでいない方	<input type="checkbox"/> 継ぐスタ計画書(支援申込書と一緒にあります。オンラインでのお申込の場合は、インターネット申込フォームの必要事項に含まれていますので、添付不要です。) <input type="checkbox"/> 運転免許証またはパスポートの写し ^(注2)

(注1)中小企業・小規模事業者支援に取り組まれている団体または専門家から紹介により、本サービスのご利用を希望される方は、当該団体または当該専門家の紹介状(支援申込書と同じく、「事業承継マッチング支援」ページから様式をダウンロードいただけます。)が必要になります。

(注2)運転免許証は両面、パスポートは顔写真のページおよび現住所等の記載があるページの写しが必要になります。



- 郵送先をお間違いのないよう、ご注意ください。
- 上記の郵送先は、本サービスのお申込専用です。融資や他のサービスの受付は行っておりません。
- ご提出いただいた支援申込書および添付書類はお返しきれませんので、あらかじめご了承ください。

成約事例のご紹介

事例 1

譲渡側 個人A × 譲受側 法人B

譲渡側の概要	地域で評判の人気うどん店。経営者は後継者を探していたところ、店舗が入居するビルの建替えが決ったことで、立ち退きを迫られていた。
譲受側の概要	複数の飲食店を運営する企業。事業の多角化のため、ランチタイムに強いジャンルの飲食店の譲り受けを希望していた。
成約後の状況	譲渡側の店舗を移転し、店名は変えずに新装開店。譲渡側の経営者は、移転後の店舗で店長として勤務し、自身の持つ技術を伝えている。



事例 2

譲渡側 法人C × 譲受側 法人D

譲渡側の概要	地域で唯一のガソリンスタンド。経営者は体調不良のため、廃業を考えていたが、地域住民から事業の継続を要望されていた。
譲受側の概要	自動車関連の事業も展開するガソリンスタンド。商圏拡大のため、他県のガソリンスタンドの譲り受けを希望していた。
成約後の状況	譲渡側の経営者から経営を引継ぎ後も従業員は雇用継続となり、新事業の宅配サービスを始めるなど、地域になくてはならないガソリンスタンドとして、事業を展開している。



事例 3

譲渡側 個人E × 譲受側 継ぐスタ希望者F

譲渡側の概要	豊富なワインの品揃えが自慢の酒屋。夫婦二人で経営してきたが、経営者が高齢になり、引退を検討していた。
譲受側の概要	商社でワイン販売に長年従事してきた一般個人。自身もワイン好きであり、ワインに関わる事業での独立を目指していた。
成約後の状況	譲渡側の経営者から経営を引継ぎ後、店舗の内装を変更し、新たな商品の取扱を開始するなど、さらなる事業の成長に取り組んでいる。



※事例1～3は、匿名性を保つために、一部の情報を改変しています。

事業承継マッチング支援Q&A(よくあるご質問)

Q1 マッチングの相手(候補)は必ず紹介してもらえますか。

A 日本公庫は、お客さまとお相手のご希望が合致すると考えられる場合にのみ、お相手を紹介しますので、必ずしもお相手を紹介できるとは限りません。

Q2 マッチングの相手(候補)を紹介してもらうまでに、どれくらいの日数がかかりますか。

A お客さまの希望条件に合うお相手の登録があれば、すぐに紹介できる可能性もございますが、紹介までに数カ月あるいは年単位の期間を要することもございます。

Q3 日本公庫以外の後継者探しサービスやM&Aサービスと併用できますか。

A ご利用いただけます。ただし、他社のサービスでは、併用を禁止している場合がありますので、その場合は本サービスを終了させていただく可能性がございます。

Q4 事業の譲渡・譲受に関する交渉や契約手続等を、日本公庫に支援してもらえますか。

A 日本公庫はお相手の紹介や情報の提供のみを行い、仲介行為は行いません。事業の譲渡・譲受に向けた交渉等(双方の事業内容及び財務内容等の精査、条件交渉等)については、当事者(お客さまとお相手)間で行っていただきます。
事業の譲渡・譲受に関する交渉や契約手続等に対する支援が必要な場合は、税理士や弁護士等の専門家にご依頼ください。
日本公庫では個別の専門家の紹介は行っておりませんが、ご希望があれば、「事業承継・引継ぎ支援センター」等を通じて、紹介することが可能です。

Q5 直近の決算では赤字ですが、事業を譲渡するために、本サービスを利用できますか。

A 赤字や債務超過の方でもご利用いただけます。ただし、赤字や債務超過の程度によっては、マッチングのお相手が見つかりにくくなる可能性があることをご承知おきください。

Q6 事業の譲渡を希望する場合、自分の事業の譲渡価格(相場)を教えてもらえますか。

A 「事業承継マッチング支援」ページ(日本公庫ホームページ)で、譲渡価格の算出が可能です。ただし、簡易的に算出された参考値であり、実際の譲渡価格を保証するものではありません。精緻な算出をご希望の場合は、税理士等の専門家にご相談ください。

Q7 本サービスを利用して、事業を譲受することになった場合、事業の譲受に必要な資金を、日本公庫から借入することはできますか。

A 事業の譲受に必要な資金の融資をお申込みいただくことは可能ですが、審査の結果、お客さまのご希望に沿えないことがあります。

Q8 事業の譲受を希望して申込する予定です。
相手の希望や自社の情報は詳細に記入するべきでしょうか。

A ご記入いただく内容は、マッチング候補先を選定するための情報であるため、可能な限り具体的・詳細にご記入いただかなければ、マッチングの可能性が高くなります。

Q9 「事業承継マッチング支援」ページ(日本公庫ホームページ)において情報公開されている
譲渡希望の方との交渉を希望したいのですが、どうすればいいですか。

A 譲受希望のお申込がお済みでない方は、まずは本サービスにお申込みください。お申込時に交渉希望先をご指定いただくことで、専門担当者がお客さまのご希望をお相手にお伝えします。既にお申込済みの方は、「事業承継マッチング支援」ページ内からお問い合わせください。

なお、事業の譲渡に関するお相手のご希望に合致しない等の理由により、紹介できない場合もございます。

Q10 「事業承継マッチング支援」ページ(日本公庫ホームページ)を見ると、
実名掲載されている企業がありますが、実名掲載は必須ですか。

A 必須ではありません。お客さまのご希望に応じて、ノンネーム(匿名)による掲載のほか、オープンネーム(実名)での掲載も可能です。

「事業承継マッチング支援」ページ (日本公庫ホームページ)のご案内

日本公庫は、「事業承継マッチング支援」ページにおいて、本サービスに関する情報を発信しています。また、同ページ内の「実名掲載の譲渡希望案件」や「探す」ページでは、本サービスをご利用いただいている譲渡希望の方の情報を公開しています(情報公開を希望されない方を除きます)。譲受希望の方は、「実名掲載の譲渡希望案件」や「探す」ページに掲載されている譲渡希望の方の中から、ご自身でマッチングの候補となるお相手を探し、その紹介を日本公庫にご依頼いただくことも可能です。



「探す」ページに掲載されている譲渡希望の方のイメージ画像

 機能訓練に強みがあるデイサービス

福祉 | 石川県 | 法人 | 掲載ID 00-0-00
掲載開始日: 2024年〇〇月〇〇日

企業情報		希望条件	
業歴	20年~29年	譲渡金額	1,000万円
正社員数	5人~9人	譲渡スキーム	株式譲渡
売上高	5千万円~1億円	主な譲渡対象資産	株式
経常利益	1百万円~3百万円	交渉対象	事業者または継ぐスタッフ
純資産 ※法人企業のみ	0~5百万円	その他	従業員の継続雇用を希望
借入金額 ※法人企業のみ	1千万円~5千万円		

譲渡理由

後継者不在

引継ぎ協力

引継ぎ協力可能。引継ぎ後は引退を希望

事業内容

機能訓練に特化した1日型デイサービス
ベッド上で痛み緩和マッサージや日常生活動作訓練に加えて入浴時の機能訓練も実施
職員のサポートのもと平行棒を使った運動や専用マシーンを自由に使える環境あり
現在の利用者は30名以上

商品・サービスの特徴

介護士のほか看護師も在籍。在宅での生活を自立して送るために必要な指導とアドバイスを提供
リハビリメニューは、バランス訓練や筋力増強運動、機械を使用したリハビリ等、多くのメニューを扱う
季節ごとに各種イベントを実施し、利用者からも好評

「事業承継マッチング支援」ページ

日本公庫 事業承継マッチング

検索

こちらの
二次元コードからも
ご覧いただけます。



生衛業に従事する方のための

知っておきたい

身近な

アレルギーの話



～食物アレルギーとアレルギー性接触皮膚炎～

公益財団法人 東京都生活衛生営業指導センター

はじめに

生活衛生関係営業に従事する方が、身近で出会う「アレルギー」として、「食物に関するアレルギー」や「アレルギー性接触皮膚炎（かぶれ）」などがあります。

「アレルギー」というと、ハチ刺されや甲殻類を食べたときなどに起き、時として重篤化し最悪命を落とすアレルギー疾患である「アナフィラキシーショック」などの言葉が身近にあると思います。

一方、「アレルギー」は、アレルギー症状を発症している人以外には、影響も無いことから、感染症や食中毒に比べ、私たちの知識量や関心度は低いようです。

しかし、近年、何らかのアレルギー疾患を持つ人の割合が増加しています。また、食べ物や化学物質などによるアレルギーと似た症状の疾患や刺激性の接触皮膚炎（かぶれ）は誰にでも起こりうるものです。

生活衛生関係営業に従事する方にとり、身近に経験する食物に関するアレルギーや接触皮膚炎などに関してリスク回避の知識を少しでも持つことは、ご自身やお店を利用いただくお客様への安全・安心の対応に大きく寄与すると思われます。

このパンフレットは、生活衛生関係営業に従事する皆様が普段身近で見聞きする食べ物のアレルギーやかぶれ・手荒れなどに関して、「知っておきたい」知識をわかりやすくまとめたものです。

また、巻末にはアレルギーに関する基本的知識を掲載していますので、合わせて参考してください。

皆さんの業務の上での一助になれば幸いです。

令和6年3月

公益財団法人 東京都生活衛生営業指導センター

もくじ

はじめに	30
I 「食物アレルギー」を知ろう	32
1 食物アレルギーとは	32
2 食物アレルギーの原因となる食品～食品表示法より～	33
3 食物アレルギーへの取り組み	35
II 様々な要因で起こる食物アレルギー	38
1 食物依存性運動誘発アナフィラキシー ～食後、直ぐの運動や体調不良が関わる食物アレルギー～	38
2 似たもの同士の抗原（交差抗原性）による食物アレルギー	39
2-1 花粉・食物アレルギー症候群　～花粉が関わる～	39
2-2 ラテックス・フルーツ症候群　～天然ゴム樹液が関わる～	40
2-3 Pork-Cat 症候群　～ネコ抗原が関わる～	41
3 アニサキスアレルギー　～魚の寄生虫が関わる～	42
4 サバにあたる　～アレルギー反応とアレルギー様反応（食中毒）～	43
5 ヤマイモのかゆみ　～主にアレルギー様反応（物理的刺激もあり）～	44
III 接触皮膚炎（かぶれ）を知ろう	46
1 接触皮膚炎（かぶれ）とは	46
2 皮膚のバリア機能	46
3 刺激のかぶれとアレルギー性のかぶれ	46
4 刺激性接触皮膚炎	47
4-1 洗剤・洗浄剤などによるかぶれ・手荒れ	48
4-2 クリーニング溶剤によるかぶれ	49
5 アレルギー性接触皮膚炎	50
5-1 金属製アクセサリーなどによるかぶれ	52
5-2 ヘアカラーリング（毛染め）剤によるかぶれ	53
5-3 化粧品によるかぶれ	56
6 天然ゴム製品によるかぶれ　～ラテックスアレルギーなど～	58
IV 参考 アレルギーを知る基本的なはなし	60
1 体を守る仕組み（生体防御）～3つの壁～	60
2 免疫システム	61
3 免疫とアレルギー	62
4 アレルギー反応の分類	62
○ 参考文献等	64

I 食物アレルギーを知ろう

1 食物アレルギーとは

食物アレルギーとは、食べ物を食べた際に、「免疫（自身の体を防御する仕組み）」が、食べ物を「異物」と認識して排除しようと過剰に防御してしまい不利益な症状を起こすことをいいます。



アレルギーの起こる仕組み（機序）

食物に含まれるタンパク質などを「異物（抗原）」（※1）と認識して起こる主に即時型（I型）のアレルギー反応（※2）です。

症状

主な症状は以下のとおりです。

皮膚症状 かゆみ、むくみ、じんましん、皮膚が赤くなる

粘膜症状 まぶたが腫れる、鼻汁、口の中やのどの違和感・腫れ、イガイガ感

呼吸器症状 せき込み・のどがゼイゼイ・ヒューヒュー（喘鳴）、呼吸がしづらい

消化器症状 腹痛、吐く

など、様々なものです。

全身性症状 アナフィラキシー（皮膚・粘膜・消化器・呼吸器などの症状が複数出て進行する）、アナフィラキシーショック（アナフィラキシーに血圧低下や意識障害を伴う）に至る場合もあります。



（※1）本パンフレットでは、自分の細胞・組織（自己）以外のもの（非自己）を「異物」、「異物（抗原）」、「抗原（アレルゲン）」として表現しています。

（※2）即時型（I型）のアレルギーについては「IVアレルギーの基本的ななし」で解説しています。

原因

食物アレルギーに関して原因となる食品、症状を引き起こす食品の量などは、各個人ごとに異なります。食物アレルギー発症の原因食物は、乳幼児期（0歳～6歳）においては、鶏卵、牛乳、魚卵、木の実、落花生などですが、学童期（7歳～17歳）から成人時期では、甲殻類、小麦、魚類、大豆など、加齢とともに原因食物が変わってきます。

また、乳幼児期において、魚卵類、木の実類などが表示されているように、時代による食生活の変遷を反映して、原因食品も変わってきています。

	0歳 (1,356)	1～2歳 (676)	3～6歳 (369)	7～17歳 (246)	18歳以上 (117)
1番目	鶏肉	鶏卵	木の実類	果物類	甲殻類
	55.6%	34.5%	32.5%	21.5%	17.1%
2番目	牛乳	魚卵類	魚卵類	甲殻類	小麦
	27.3%	14.5%	14.9%	15.9%	16.2%
3番目	小麦	木の実類	落花生	木の実類	魚類
	12.2%	13.8%	12.7%	14.6%	14.5%
4番目	—	牛乳	果物類	小麦	果物類
		8.7%	9.8%	8.9%	12.8%
5番目	—	果物類	鶏卵	鶏卵	大豆
		6.7%	6.0%	5.3%	9.4%

出典：食物アレルギー診療ガイドライン2021 ダイジェスト版

表（年齢別）食物アレルギー新規発症の原因食物

2 食物アレルギーの原因となる食品～食品表示法より～

食品の中で、免疫に「異物（抗原）」と認識されてしまうものはそう多くはありません。

「食品表示法」では、食物アレルギー患者の健康危害防止の観点から、「加工食品」等を対象として、「アレルギー物質となる原材料を含む食品であること」がわかるように「食物アレルギー」の表示を定めています。

アレルギー患者の多い、または重篤な症状になりやすい8品目を「特定原材料」とし、表示を義務付けています。

それ以外に「特定原材料に準ずるもの」として、表示を推奨するもの20品目が示されています。

消費者庁では、年度内（令和5年度）に即時型アレルギー発症者症例数の推移から「マカデミアナッツ」を「特定原材料に準ずるもの」に追加するとしています。また「まつたけ」を症例数の報告がここ数年無いため削除するとしています。

本品には枠内が■で塗られたアレルギー物質が含まれています。		小麦	そば	卵
乳成分	えび	かに	落花生	くるみ
豚肉	鶏肉	牛肉	いか	さけ
さば	いくら	あわび	大豆	やまいも
アーモンド	カシューナッツ	ごま	まつたけ	りんご
オレンジ	バナナ	もも	キウイ	ゼラチン

表 アレルギー物質表示（例）

▼ 特定原材料【表示義務 8品目】



▼ 特定原材料に準ずるもの【表示推奨 20品目】



アレルギー物質の表示方法

表示は以下の3通りとなります。

- ①「原材料」（例：卵）
- ②「代替表記」（特定原材料と同一であると理解できる表記。例：鶏卵、うずら卵）
- ③「拡大表記」（特定原材料又は代替表記を含んでいるため、これらを含んだ食品と理解できる表記。例：ハムエッグ、卵白（卵を含む）、卵黄（卵を含む））

▼ アレルギー物質（特定原材料）の表示方法

特定原材料	代替表記	拡大表記(表記例)
卵	玉子 たまご タマゴ エッグ 鶏卵 あひる卵 うずら卵	厚焼玉子 ハムエッグ
乳	ミルク バター バターオイル チーズ アイスクリーム	アイスミルク 生乳 ガーリックバター 牛乳 プロセスチーズ 濃縮乳 乳糖 加糖練乳 乳タンパク 調整粉乳
えび	海老 エビ	えび天ぷら サクラエビ
かに	蟹 カニ	上海がに カニシューマイ マツバガニ
落花生	ピーナツ	ピーナツバター ピーナツクリーム
小麦	こむぎ コムギ	小麦粉 こむぎ胚芽
そば	ソバ	そばがき そば粉
くるみ	クルミ	くるみパン くるみケーキ

加工食品等に対して「特定原材料8品目」は、極少量であっても必ず表記することが義務づけられています。

しかし、特定原材料に準ずるもの20品目に関しては、「可能な限り表示する」との推奨であり義務ではないので、少量しか含まれない場合は表記がされない可能性があります。「表示がない≠含まれていない」という点に注意が必要です。

飲食業などにかかわる皆様が、「食物アレルギー」に関心を持ち、使用している原材料の食品表示にも留意していただければ、食物アレルギーをお持ちの方の「誤食事故防止」への効果は大きいものがあります。

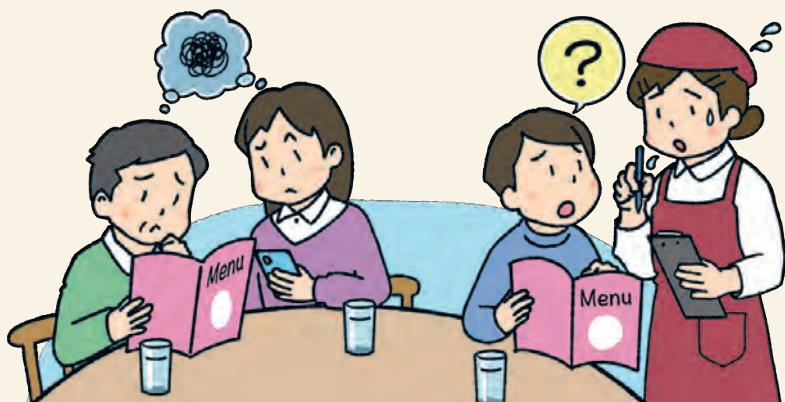
3 食物アレルギーへの取り組み

飲食業等では、加工食品のような「食物アレルギー表示」に関するルールはありません。

このため、食物アレルギーの方たちは、料理に「食べられない物」が含まれているかの情報がないため、外食などで飲食店を利用することが困難です。

飲食業にかかわる皆様が「食物アレルギー」に関心を持ち、使っている原材料や食品の表示を確認したり、食物アレルギーの知識量を少し高めることで、食物アレルギーの方々の「安心・安全」につながります。

消費者庁は、『外食・中食事業者のみなさんへ 食物アレルギーのお客様との会話で困った経験ありませんか』という食物アレルギーの人たちへの取り組みや対応への協力を求めるパンフレットを作成しています。（[消費者庁 HP：食物アレルギー表示に関する情報](#)）



1 食物アレルギー情報の提供を行う場合の3か条

（第一条）最新で正確な情報を把握する

加工食品では、「特定原材料8品目」は必ず表示されていますが、「特定原材料に準ずるもの」は必ず表示されているとは限りません。また、品番やメーカーの違いによっても原材料が変わることがあります。必ず、最新の情報を確認してメニュー等を提供しましょう。

業務を行いながら最新で正確な情報を得ることは、飲食店などでは困難な面もありますので、購入商品ごとに、原材料表示部分をファイルしておくのもひとつ的方法です。

また、原材料欄をスマホで撮影することにより、アレルギー情報を表示できる「アレルギー管理サービス」アプリなどもあります。

取り組みの第一歩として、正確に情報提供できる範囲から対応を始めるここともひとつの方法です。

例えば、「特定原材料8品目」、「卵・乳・小麦だけ」など対象範囲を明示した上でメニューなどに表示をするものです。



対象範囲を明示したメニュー（例）

（第二条）お客様の質問にあいまいな回答はしない

お客様から使用している食材やメニューなどについての質問があったとき、最新の情報や確実な情報を確認できない場合は、「わからない」とはっきりと回答しましょう。

普段から、食物アレルギーへの質問に対しては、より確かな知識を持って対応するよう心がけましょう。



（第三条）食物アレルゲンの意図しない混入の可能性を伝える

食物アレルゲンの意図しない混入を完全に防ぐのは、一般的な厨房では難しいと思われます。特に、アナフィラキシーやアナフィラキシーショックを起こしやすい食材の場合、極微量でもアレルゲン成分が残っていれば発症してしまいます。

厨房、調理器具などが、完全に分かれていない場合は、混入がある可能性をお客様に伝えましょう。

特に「エピペン（アナフィラキシー補助治療剤）」を所持しているようなお客様には、伝えることは必須です。



（混入の例）同じ調理台・調理器具などを使用



（混入の例）粉の飛散

2 食物アレルギーコミュニケーションシートの利用

お客様との食物アレルギーに関する会話の際、情報を間違いないように確認するためのツールとして「アレルギーコミュニケーションシート」を利用する方法があります。

特定原材料・特定原材料に準じるもの 28 品目を表示して、お客様との間での情報を確認するためのツールとして役立ちます。

自分のお店用に独自に作成しても良いですし、東京都や消費者庁などでも作成し HP で提供しています。

(参考) 東京都保健医療局 HP : 食品衛生の窓 アレルギーコミュニケーションシート 

English / 中文(简体) / 中文(繁體) / 한국어

アレルギーコミュニケーションシート

食物アレルギーをお持ちの方は、このシートをご利用ください。

Please use this sheet if you have any food allergies.

食物过敏的顾客请使用本单。食物過敏者請使用本表單。

음식을 알레르기 있는 분은 이 시트를 이용해 주십시오.

● **食べられないものにしをつけてください。**

Please check the foods you are allergic to.

请在不能吃的项目上作記号。 請勾選您不能吃的食材。 알레르기가 있는 것에 체크해 주십시오.

 <input type="checkbox"/> 卵 (鶏卵) egg (chicken egg) 蛋白 (鸡蛋) 달걀(계란)	 <input type="checkbox"/> 乳 milk 牛乳 우유	 <input type="checkbox"/> エビ shrimp/prawn 虾 새우	 <input type="checkbox"/> カニ crab 蟹 게	 <input type="checkbox"/> 小麦 wheat 小麦 밀	 <input type="checkbox"/> 落花生 (ピーナッツ) peanut 花生 땅콩(파리)	 <input type="checkbox"/> そば buckwheat 荞麦 메밀	 <input type="checkbox"/> くるみ walnut 核桃 호두		
肉類 meats 肉类 内類 육류	 <input type="checkbox"/> 牛肉 beef 牛肉 소고기	魚介類 seafood 海鲜 어패류	 <input type="checkbox"/> いくら salmon roe 鮭鱼籽 연어알	 <input type="checkbox"/> 大豆 soybean 黄豆 대두	 <input type="checkbox"/> まつたけ matsutake mushroom 松茸 송이버섯	 <input type="checkbox"/> やまいも yamaimo yam 山芋 마	 <input type="checkbox"/> ごま sesame 芝麻 깨	 <input type="checkbox"/> アーモンド almond 杏仁 아몬드	 <input type="checkbox"/> カシューナッツ cashew nut 腰果 캐슈넛
 <input type="checkbox"/> 豚肉 pork 猪肉 돼지고기	 <input type="checkbox"/> 鶏肉 chicken 鸡肉 닭고기	 <input type="checkbox"/> あわび abalone 鲍鱼 전복	 <input type="checkbox"/> いか squid/cuttlefish 鱿鱼 오징어	 <input type="checkbox"/> ゼラチン gelatin 明胶 겔라틴	 <input type="checkbox"/> オレンジ orange 橙子 오렌지	 <input type="checkbox"/> キウイフルーツ kiwi fruit 猕猴桃 키위	 <input type="checkbox"/> バナナ banana 香蕉 바나나	 <input type="checkbox"/> もも peach 桃子 복숭아	 <input type="checkbox"/> りんご apple 苹果 사과

・接客者 ・テーブル番号 ・注文品(時刻) (:)

お客様に確認する際は、次の文章を指差して使用しましょう。

 このメニューには、選択された食材を使用していません。 This menu item does not contain any of the ingredients you have indicated. 本菜单中没有使用您选择的食材。 這道菜沒有用到您勾選的食材。 선택하신 식재료가 들어가지 않은 메뉴입니다.
 このメニューには、選択された食材を使用しています。 This menu item contains ingredients you have indicated. 本菜单中使用有您选择的食材。 這道菜有用到您勾選的食材。 선택하신 식재료가 들어간 메뉴입니다.
 このメニューには、選択された食材が混入することがあります。 This menu item may sometimes contain ingredients you have indicated. 本菜单中可能混有您选择的食材。 這道菜有可能參雜您勾選的食材。 선택하신 식재료가 섞여 들어갔을 가능성이 있는 메뉴입니다.
 このメニューは、選択された食材を除去して提供することができます。 This menu item can be prepared by omitting the ingredients you have indicated. 本菜单可以去除您选择的食材后为您提供菜品。 這道菜可以為您去掉您勾選的食材。 선택하신 식재료를 빼고 주문이 가능한 메뉴입니다.
 残念ながら当店では、選択された食材を除いた食事の提供はできません。 We are sorry, but we are unable to offer meals that do not contain the ingredients you have indicated. 非常抱歉本公司不能提供去除您选择的食材的餐品。 非常抱歉，本公司無法為您去掉您勾選的食材。 죄송합니다만, 저희 점포에서는 선택하신 식재료를 제외한 식사를 제공해 드릴 수 없습니다.

英語/中国語(简体字)/中国語(繁体字)/韓国語

東京都のアレルギーコミュニケーションシート

生衛業に従事する方のための 知っておきたい 身近なアレルギーの話

37

III

様々な要因で起こる食物アレルギー

1 食物依存性運動誘発アナフィラキシー ～食後、直ぐの運動や体調不良が関わる食物アレルギー～

食物依存性運動誘発アナフィラキシーとは、ある特定の食べ物（小麦製品、甲殻類、そばなど）を含む食事をした後、おおむね2時間以内に、体への負荷がかかる運動（球技、ランニングなど）をしたことで起こるじんましん、アナフィラキシー（複数箇所、全身症状を伴うアレルギー反応）などを引き起こすものをいいます。



アレルギーの起こる仕組み(機序)

特定の食品を食べて、すぐに運動をすることで、腸での消化が不十分なために、特定の食品のタンパク質を「異物（抗原）」と認識して起こる即時型（I型）のアレルギー反応です。

症状

じんましん、赤み、かゆみ、せき、吐き気、腹痛、下痢など
呼吸困難、意識障害などのアナフィラキシーショック

対処法

- 諺（ことわざ）「親が死んでも食休み」食後、2～3時間休息をとる。
激しい運動をしないことが、最も有効な対処法です。
- 食事のあと負荷の高い運動が予定されている場合、特定食品を食べるのを少量にするか、なるべく控えます。
- 運動だけではなく、睡眠不足、過労、ストレス、アルコール摂取なども要因となるので、要注意となります。
- 症状の悪化が早く、患者の半数は、アナフィラキシーショックを起こしてしまうといわれています。このアレルギーが疑われる場合には、迷わず救急車を呼んで医療機関へつなげるべきです。



2 似たもの同士の抗原（交差抗原性）による食物アレルギー

このアレルギーは、花粉やラテックスアレルギーを持つ人が、花粉やラテックスなどの抗原に含まれるタンパク質の構造と似ている食物（果物や野菜）を食べることで起きるものです。（このように、タンパク質の構造が似ていることを「交差抗原性」といいます。）

交差反応による食物のアレルギーには個人差があり、同じものを食べても、必ずしも発生するものではありません。

2-1 花粉・食物アレルギー症候群～花粉が関わる～

花粉・食物アレルギー症候群とは、花粉に感作（※3）されている人が、その花粉と似たような抗原（交差抗原性）を持った果物や生野菜を食べたとき起こる食物アレルギーです。

アレルギーの起こる仕組み（機序）

花粉と交差抗原性を持つ果物や野菜の成分に反応して起こる即時型（I型）のアレルギー反応です。

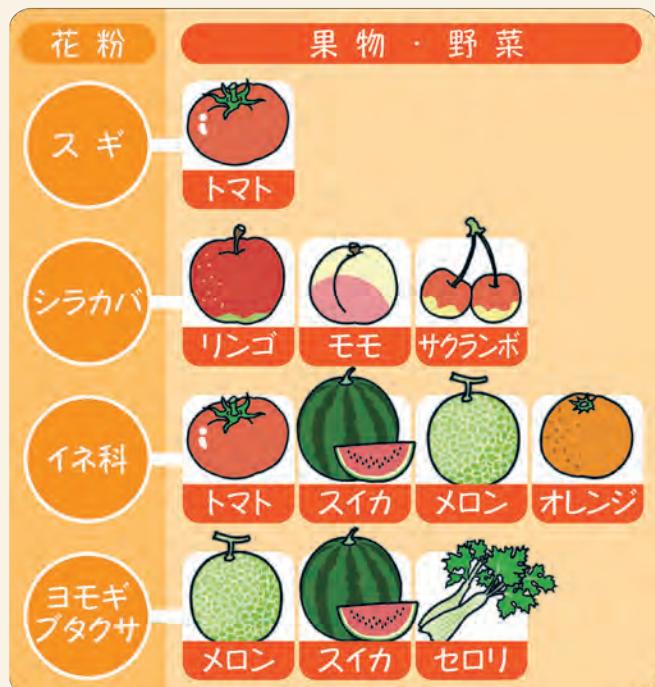
症状

果物、野菜などを食べたときに唇のむくみ、舌、口の中、のどのイガイガ感、ピリピリ感、しびれ感などの症状が、短時間の間にでます。

花粉・食物アレルギーの代表的なものは、シラカバ花粉アレルギーの人々に見られるバラ科の果物（リンゴ、モモなど）を食べて起こるアレルギー反応です。

対処法

- 食べて違和感があったときは、それ以上食べるのをやめ、様子を見ます。
- 野菜や果物の抗原は「加熱」で壊れやすいので、加熱調理すれば、症状を起こさないか、低減されることが期待できます。



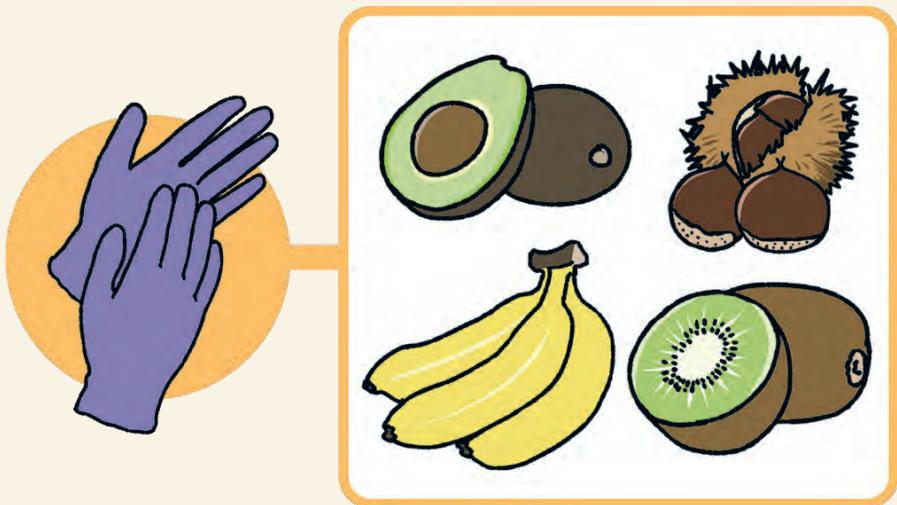
花粉と交差抗原性が報告されている果物・野菜（例）

（※3）感作とは、再び同じ抗原が侵入したとき、直ぐに排除できるよう、体内で準備態勢が整った状態になること。

2-2 ラテックス・フルーツ症候群 ~天然ゴム樹液が関わる~

ラテックス・フルーツ症候群とは、ラテックスアレルギー（58ページ参照）の方の多く（30%～50%の説があります）において、ラテックスタンパク質が抗原となり、似たタンパク質成分を持つ果物やその加工品などを食べて発症するアレルギーです。

多種の果物、野菜、ナッツ類の交差抗原性が報告されていますが、特にバナナ、アボガド、キウイフルーツ、クリは、ハイリスク4品目といわれ、発症リスクが高く、重症化するので注意が必要です。



アレルギーの起こる仕組み(機序)

ゴム樹液のラテックスタンパク質（抗原）と交差抗原性を持つ果物・野菜の成分に反応して起こる即時型（I型）アレルギー反応です。

症状

果物、野菜などを食べたときに唇のむくみ、舌、口の中、のどのイガイガ感、ピリピリ感、しびれ感などの症状がでます。

時として、アナフィラキシー、アナフィラキシーショックなどの症状になることもあります。

対処法

- ラテックスアレルギーの人は、ハイリスク4品目に注意が必要です。
- 不安がある場合は、食べるのを避けるのが原則です。食べる場合には、大量に食べない、少しづつ食べて様子を見る、などの対応を取りましょう。
- 食べて違和感があったときは、それ以上食べるのをやめます。
- 新鮮なものほど症状が出やすいので、加熱調理すれば、症状を起さないか低減されることが期待できます。

2-3 Pork-Cat症候群 ~ネコ抗原が関わる~

ネコアレルギーの人が、ある時期（学童期～青年・壮年期など時期は様々です）から、豚肉、牛肉などを食べてアレルギー症状を起こすことをいいます。

アレルギーの起こる仕組み（機序）

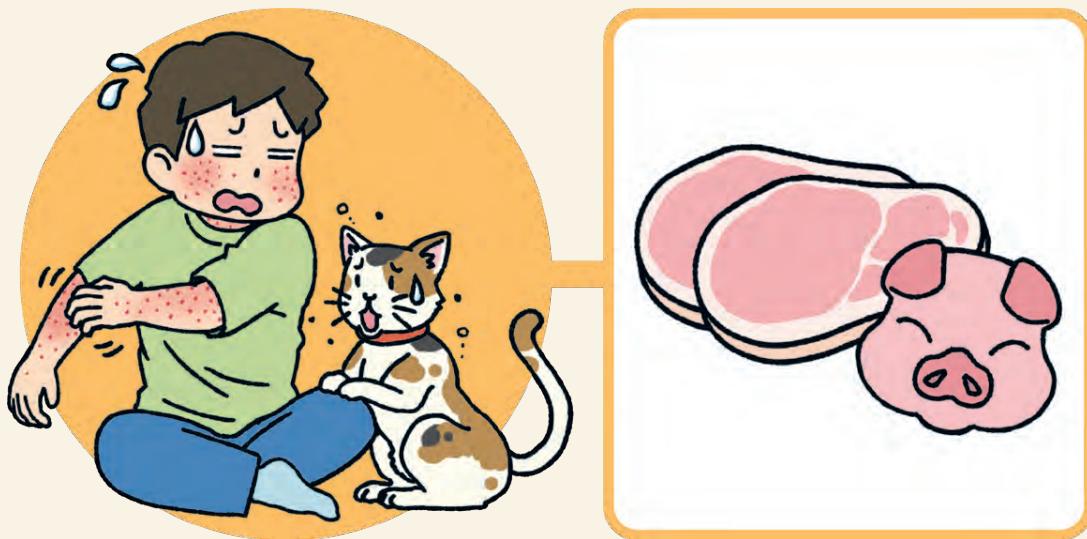
ネコの皮膚や唾液に含まれているたんぱく質（ネコ血清アルブミン）と豚肉などに含まれているタンパク質（アルブミン）の交差抗原性による即時型（I型）アレルギー反応です。

症状

ネコの「抗原」に感作されている人が、豚肉などを食べて30分～45分位で、じんましん、のどのイガイガ感などが起きます。

ときにはアナフィラキシーショックを起こす場合もあります。

ネコアレルギーの人の1%位が発症するようです。



対処法

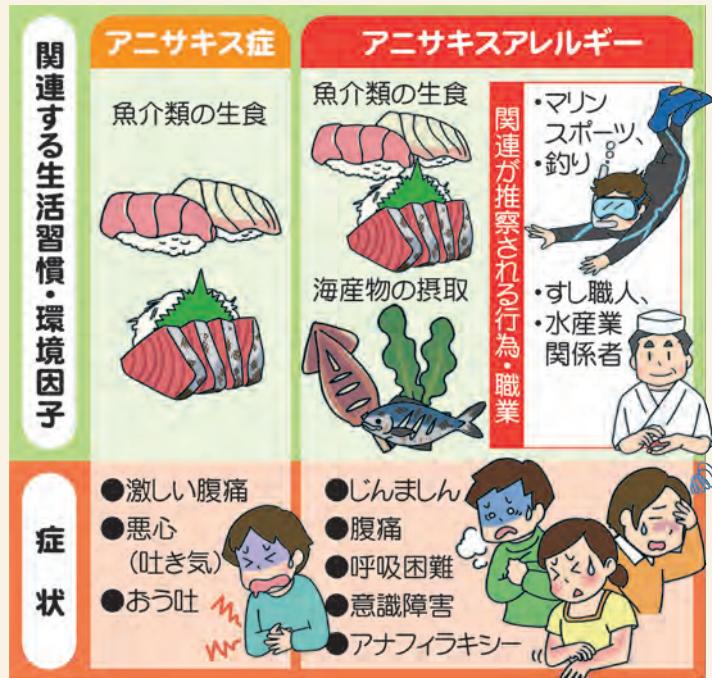
- 猫の皮膚や唾液などに含まれているタンパク質（猫血清アルブミン）が「抗原」ですので、猫への「口よせ」、「猫可愛がり」はできるだけ避けましょう。
- 多頭飼育をしている人に発症が多い傾向がありますので、該当の方は注意が必要です。
- 豚肉のタンパク質（アルブミン）は、加熱により抗原性が弱くなりますので、十分に加熱をして食べれば、発症のリスクを低減できます。

3 アニサキスアレルギー～魚の寄生虫が関わる～

アニサキスアレルギーとは、寄生虫アニサキスのタンパク質が「抗原」となるアレルギーです。

海産魚介類を食べて具合が悪くなる原因の一つに、アニサキス成分の混入による例があげられます。

原因の発端として、年間の食中毒発生件数の半分以上を占める生きたアニサキスによるアニサキス症（食中毒）に罹患したり、海産魚介類に接する機会を多くもつことで、アニサキスに対する「抗体」が作られるものと考えられています。



アニサキス症とアニサキスアレルギー

アレルギーの起こる仕組み(機序)

アニサキス症への罹患、海産魚介類や海水産物への頻繁な接触、マリンスポーツなどにより、アニサキスの虫体や水産物などの分泌物に含まれるアニサキスのタンパク質（「抗原」）に接することで起こる即時型（I型）のアレルギー反応です。

症状

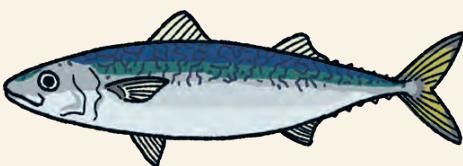
かゆみ、じんましん、鼻水、くしゃみ、下痢、腹痛
アナフィラキシーショック

対処法

- アニサキス症（食中毒）罹患経験者は、海産魚介類を食べるとき、違和感があったらそれ以上食べないようにし、様子を見る。
- アニサキス症罹患経験者で、アナフィラキシーショックなど重篤化しやすい人は、海産魚介類の喫食を避けるのが無難です。
- アニサキス（タンパク質）の混入している可能性のある魚介類の加工食品にも注意が必要です。
- 海産の餌を使っていない陸上養殖の海産魚介類や淡水魚類は食べても発症しないと考えられます。

4 サバにあたる ~アレルギー反応とアレルギー様反応（食中毒）~

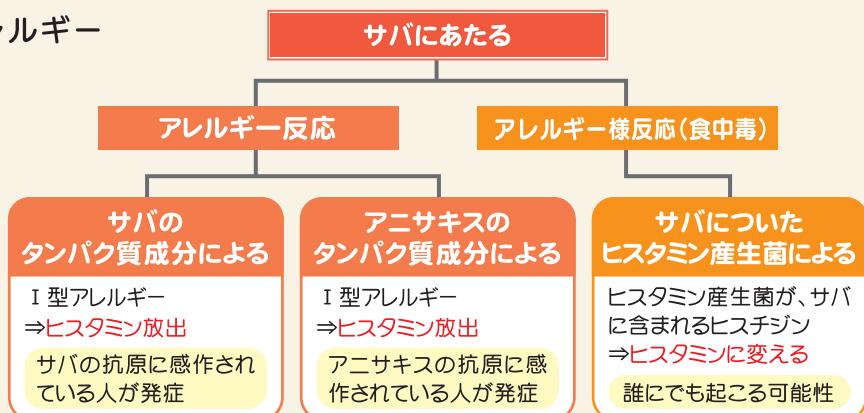
いわゆる「サバにあたる」症状には、「アレルギー反応」によるものと、「アレルギー様反応」によるもの（食中毒）があります。



まず、「アレルギー反応」の第一は、サバのタンパク質を「抗原」とするサバによる食物アレルギーです。

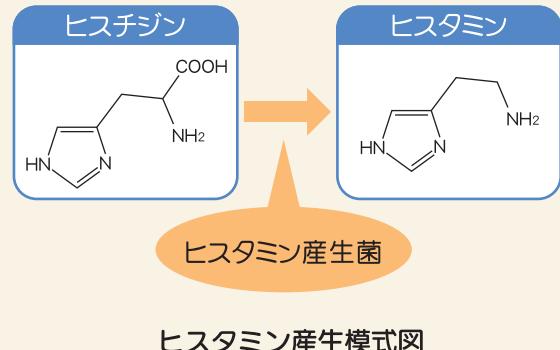
第二は、アニサキスによるアレルギー（42 ページ参照）です。

一方、「アレルギー様反応」によるものは、サバに含まれるアミノ酸由来の「ヒスタミン」を喫食したことで起こる症状（「食中毒」）です。



アレルギー様反応（食中毒）のおこる仕組み

サバ、ブリ、アジ、マグロなどの青魚、赤身魚、それらの加工品に多く含まれているアミノ酸「ヒスチジン」が、魚などに付着し増殖している「ヒスタミン産生菌」により分解され、「ヒスタミン」という仮性アレルゲン（※4）に変換されます。その「ヒスタミン」を食べることにより食中毒が発生します。



症状

食べた直後から 1 時間以内に、顔面、口の周り、耳たぶなどの発赤、じんましん、頭痛、おう吐、呼吸困難、意識不明など、即時型アレルギー反応（I型）と似た症状が現れます。

ヒスタミンによるアレルギー様症状（食中毒）は、誰にでも起こります。

対処法

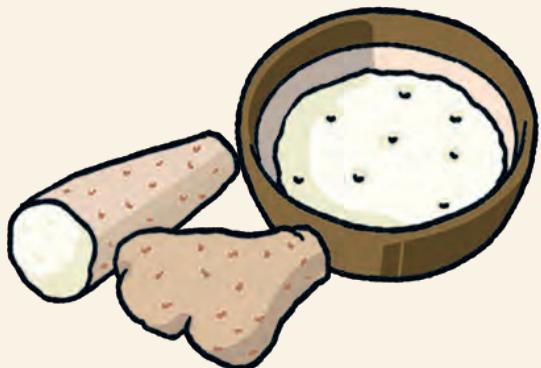
- 青魚や赤身魚（マグロ、ブリ、サバ、イワシなど）は、生魚、切り身・干物などの加工品を問わず、常温に放置せず速やかに冷蔵保存します。加工品の解凍も冷蔵温度で行います。
- 温度管理が悪く、ヒスタミンの増加が疑われる赤身魚などは、加熱してもヒスタミンは熱に強く残ったままなので、食べるのを避けることが賢明です。

(※4) 仮性アレルゲン：食品中に含まれている化学物質でアレルギーに似た症状を引き起こす物質

5 ヤマイモのかゆみ～主にアレルギー様反応（物理的刺激もあり）～

ヤマイモを食べたときに、発赤、かゆみ、のどのイガイガ感などの症状が出ることがあります。この症状は、「ヤマイモアレルギー」と呼ばれるものです。

ヤマイモは、食品表示法の「加工食品等の食物アレルギー物質表示の推奨品目」(33~34ページ参照)になっています。

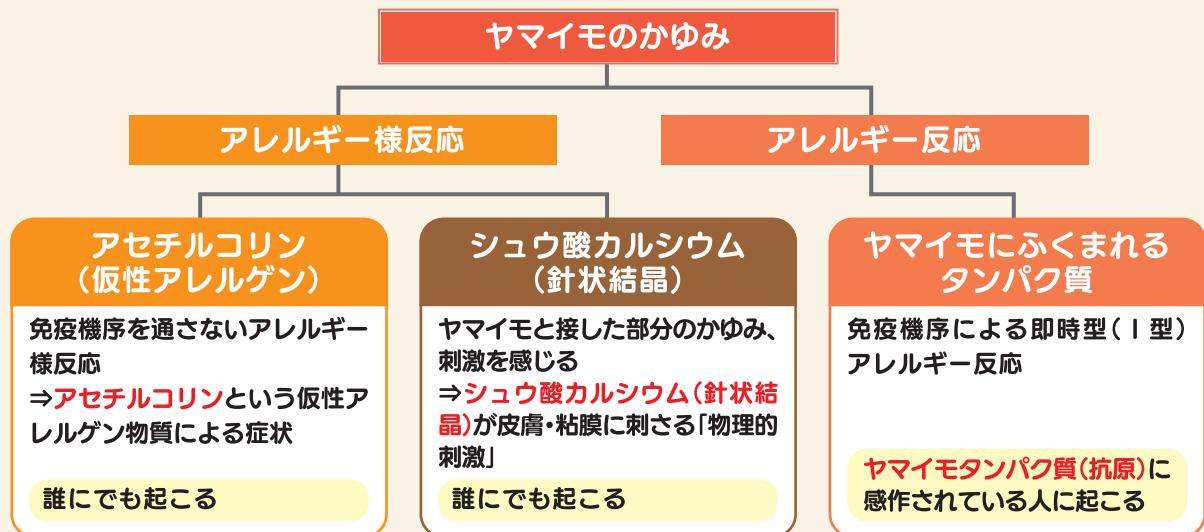


原因

ヤマイモによる症状の大半は、「アレルギー様反応」によるものです。ヤマイモに含まれる「アセチルコリン」という仮性アレルゲン物質が、体に作用してアレルギー反応と似た症状を引き起し、「かゆみ」が発生します。

また、チクチク感じる「かゆみ」が発生する場合もあります。この症状は、ヤマイモの皮付近に多く含まれるシュウ酸カルシウムの針状結晶が皮膚や粘膜に刺さる「物理的刺激」により発生するものです。

上記以外に「アレルギー反応」による症状として、最近、ヤマイモにわずかに含まれるタンパク質を「抗原」とする即時型アレルギー反応の存在が明らかになってきました。



症状

皮膚、唇・口腔内のかゆみ、イガイガ感・チクチク感のほか、腹痛、吐き気などの消化器症状が出る場合もあります。

アレルギー様反応による症状は、だれにでも起こり得ます。体調なども影響することで、症状が出来たり出なかったりします。仮性アレルゲンによる症状は比較的軽いようです。

ヤマイモが「抗原」となるアレルギー症状の場合は、稀に気管支収縮、呼吸困難などのアナフィラキシーショックなど重篤な状態になる場合もあります。

対処法

- ヤマイモを食べる際、加熱やあく抜きをする、一度に大量に食べない、体調が良くないときは食べない、などに留意すれば、発症のリスクを低減できます。
(アレルギー様症状の原因であるアセチルコリン摂取対策)
- ヤマイモを素手で直接触らない。(皮周辺にシュウ酸カルシウムの針状結晶があるため)
- 酢水などに浸ける。(シュウ酸カルシウムは酸に溶けやすいため)
- 一度ヤマイモアレルギーを発症した人は、食品を食べる前に、その食品の原材料名表示などで確認しましょう。(ヤマイモは、アレルギー物質の表示において表示推奨品目であるため、アレルギー物質として表示されていない可能性があります。原材料名表示欄などで確認することを推奨します。)

1 接触皮膚炎とは

接触皮膚炎とは、皮膚に何らかの物質が触れると、その物質による物理的刺激、アレルギーが関与することによって皮膚が炎症を起こしたことをいいます。

この炎症は、かぶれ・手荒れなどと呼ばれ、湿疹、赤み、かゆみ、腫れなどの症状を生じます。



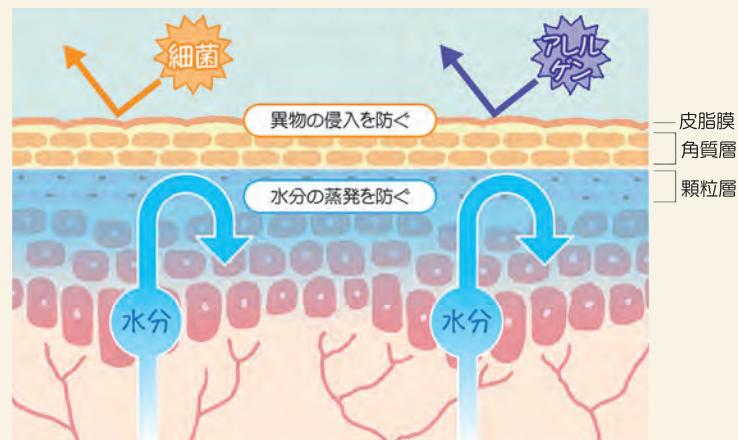
2 皮膚のバリア機能

皮膚は、体を守るために「よろい」であり、物理的・化学的防御により異物の侵入を防ぎます。

皮膚の一番外側には「皮脂層」、その内側に「角質層」があり、細菌などの微生物、化学物質、紫外線、空気の乾燥などの外部からの異物や刺激から体を物理的・化学的にブロックする役割があります。

(皮膚のバリア機能)

この「皮膚のバリア機能」が低下、壊れてしまうと皮膚は刺激に弱くなります。

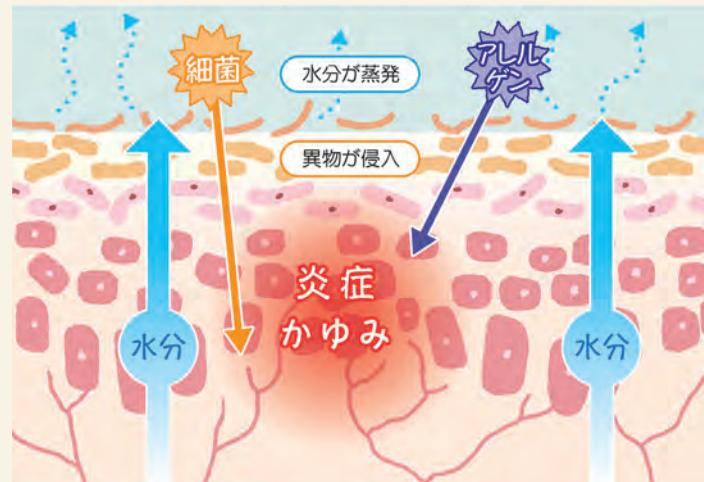


バリアが正常(健康)な皮膚の模式図

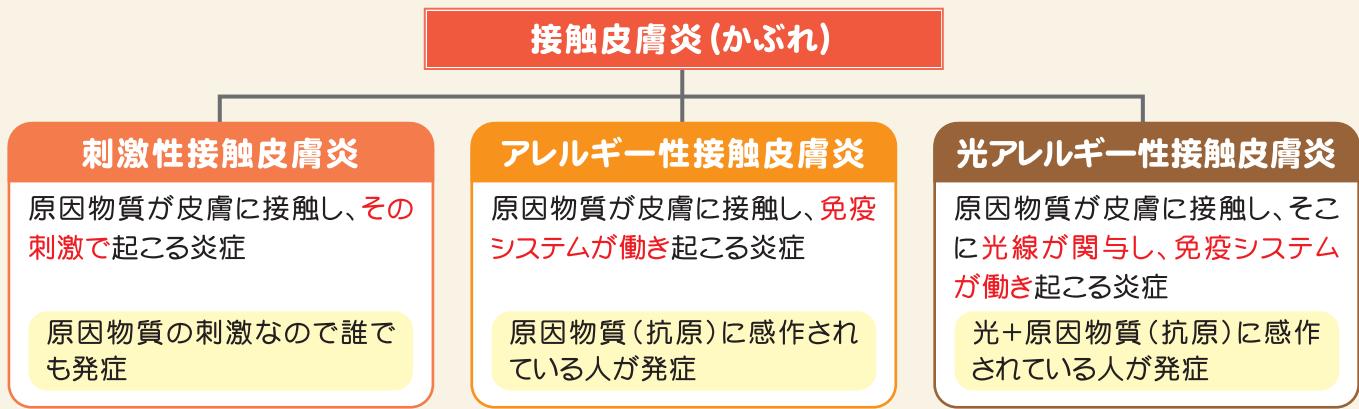
3 刺激のかぶれとアレルギー性のかぶれ

接触皮膚炎（かぶれ）には、以下のものがあります。

- ① 強酸、強アルカリ、灯油などの強い刺激物質を原因とする、あるいは刺激の弱い洗剤・化粧品などの日用品の常時使用を原因とする「刺激性接触皮膚炎」
- ② アレルギー原因物質（「抗原」）による「アレルギー性接触皮膚炎」
- ③ 光線（紫外線）で化学変化を起こした光アレルギー原因物質によって起こる「光アレルギー性接触皮膚炎」



バリアが壊れた(荒れて乾燥した)皮膚の模式図



接触皮膚炎(かぶれ)の種類

ちなみに、労災病院の調査結果を見ると、接触皮膚炎症例の多い職業群として、理美容業従事者、調理・炊事・食器洗浄などの従事者、飲食店業・ホール担当者等が上位を占めていました。

特に、理・美容業では、アレルギー性皮膚炎症例が多く、就業後しばらくしてから発症、その後業務継続に支障をきたし、離職に至る例もあります。

（参考：平成4年～平成7年、平成17年～平成19年 労災病院における職業性接触皮膚炎・湿疹群の職業別症例数）

4 刺激性接触皮膚炎

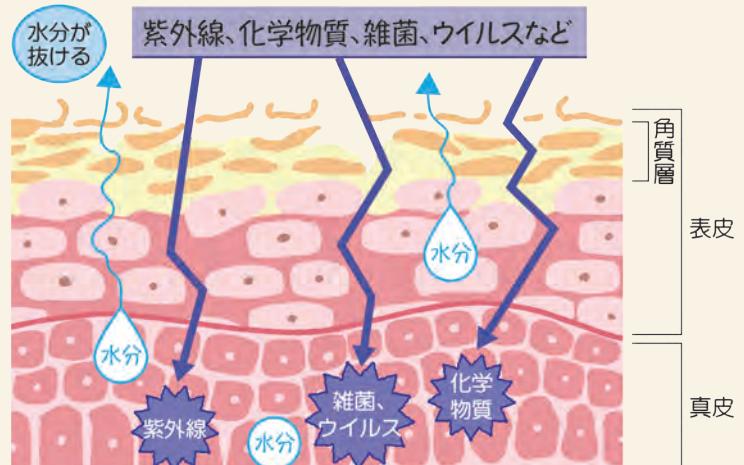
刺激性接触皮膚炎とは、皮膚のバリア機能の許容範囲を超えた刺激により、皮膚が直接損傷されて起こる皮膚の炎症をいいます。

その刺激は、洗浄剤、有機溶剤などの刺激の強い化学物質との接触や、刺激は弱いものの日常的に繰り返し使用する化粧品・日用品などに起因します。

刺激性接触皮膚炎は、化学物質などの刺激が皮膚に直接作用して起こるため、誰にでも起こります。

身の回りの生活用品などが原因物質になるので、刺激性接触皮膚炎によるかぶれ・手荒れなどは身近で起こっています。

刺激性接触皮膚炎は、接触皮膚炎(かぶれ)全体の8割を占めているといわれています。



刺激による損傷でバリア機能の低下した皮膚の模式図

4-1 洗剤・洗浄剤などによるかぶれ・手荒れ

原因

洗剤・洗浄剤の界面活性作用が強い（成分が濃い）もの、酸・アルカリ性作用の強いもの、あるいは作用は弱くても長時間・繰り返し使用などによる刺激が継続するもの、などを起因として、皮膚表面のバリア機能が損傷されることにより原因物質が侵入し発症します。



症状

原因物質に触れた部位のかゆみ、痛み（ヒリヒリ感）、赤み、腫れなど
手のひらなど皮膚の厚い部分は症状が出にくいですが、原因物質に触れた手で皮膚の柔らかい場所を触るとその場所に症状が出ることがあります。

強酸性、強アルカリ性のものは、触れた時間が短い場合では、赤み、ヒリヒリ感、腫れなどの症状に留まりますが、長時間及ぶと皮膚深部まで損傷し重症化（化学熱傷（※5））します。

（※5）化学熱傷：化学物質が皮膚・粘膜に接触した際、その化学反応などの刺激により起こる急性の刺激性接触皮膚炎

対処法

- 皮膚にとって刺激の強い物質には、ゴム手袋など着用し、直接触れないようとする。
- 作用が弱いものでも継続的に触れる場合は、ゴム手袋などを着用する。
- 使用後のスキンケアは有効なので、対応を心がけましょう。

4-2 クリーニング溶剤によるかぶれ

お客様がドライクリーニング後の衣類をポリ衣類用カバーから出してすぐ着用したときや、従事者が溶剤を素手で扱ったときなどに、やけど様の皮膚トラブルが起こることがあります。この症状は、灯油などを扱ったときでも起こります。

原因

石油系溶剤は揮発しにくいため、厚手の繊維製品や皮革・合成皮革製品では、脱液工程を経ても溶剤が残留することがあります。

この仕上げた製品をポリカバーから出してすぐ着用すると、衣類に残っていた溶剤が皮膚と接することで皮膚炎になります。

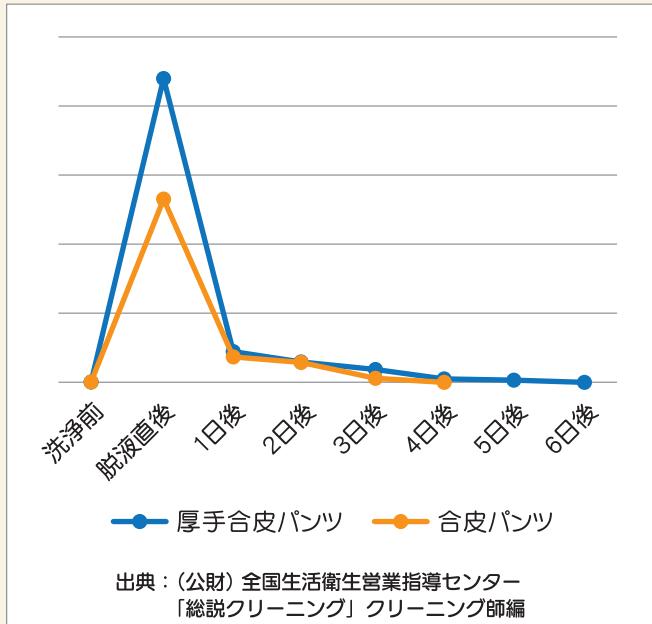


図 石油溶剤クリーニング後の乾燥重量変化(自然乾燥)

症状

溶剤に触れた皮膚部分のかゆみ、痛み（ヒリヒリ感）、腫れ、皮膚の剥離などが起こります。長時間接触していると、皮膚深部まで損傷し重症化（化学熱傷（※5））します。

対処法

- ドライクリーニング後の衣類は、ポリカバーから外して、保管します。厚手の物は、カバーから外して陰干しした後保管します。
- 合成皮革製品などは、1週間程度陰干してから保管・着用します。業者の方は、厚手の衣類をお客様にお渡しするとき、注意を促しましょう。
- ドライクリーニング溶剤を扱うときは、耐油性のゴム手袋を着用するなど手指を守りましょう。

5 アレルギー性接触皮膚炎

アレルギーの原因となる特定のアレルギー原因物質（「抗原」）が皮膚に接触し、引き起こされるアレルギーです。

アレルギーの起こる仕組み（機序）

「抗原」への初めての接触では、発症しませんが、何回か接触するうちに感作が成立し（P39※3参照）、再度の接触で発症します。

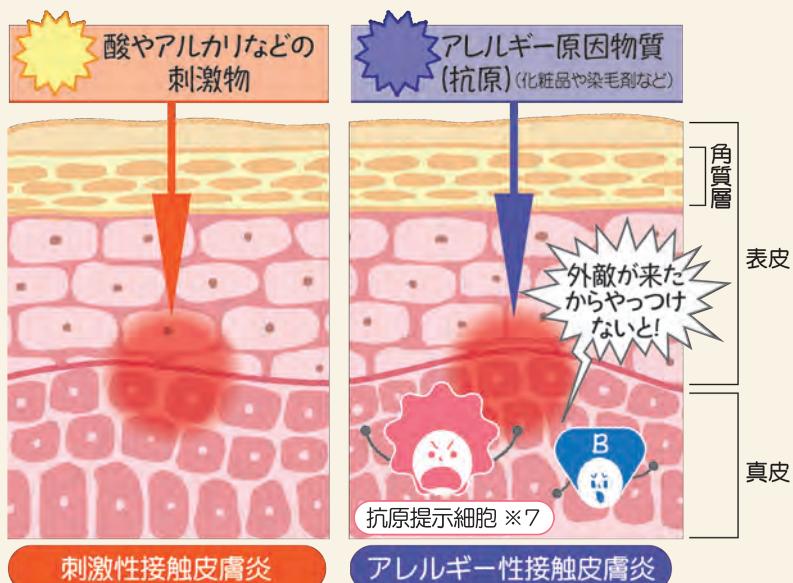
アレルギー反応の起り方は、遅延型（IV型）（※6）といわれるゆっくり発症してくるアレルギー反応です。

アレルギー性接触皮膚炎の「抗原」は、身近に広くありますが、生衛業の業務に関わりの高いと想定される物質をここでは取り上げていきます。

（※6）遅延型（IV型）のアレルギーについては、「IV アレルギーの基本的なはなし」で解説しています。

（※7）抗原提示細胞：細菌、ウイルスなどの「抗原」を攻撃すると共に、他の細胞に応援を求める。

細胞の免疫反応を活性化する細胞（B 細胞など）が該当します。



刺激性接触皮膚炎とアレルギー性接触皮膚炎の模式図

ジャパニーズベースラインシリーズ 2015について

日本人にとり、アレルギー性接触皮膚炎を起こす人の割合が多い物質を「パッチテスト」用などにまとめたものに「ジャパニーズベースラインシリーズ 2015（以下、JBS2015）」があります。

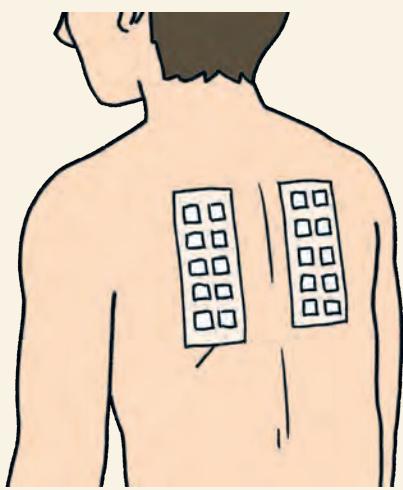
○パッチテスト

アレルギー性の「かぶれ」の原因を探る方法に「パッチテスト」があります。「パッチテスト」とは、抗原になると思われる物質を皮膚表面に48時間貼り付け、「かぶれ」の反応を見る遅延型アレルギー用の検査方法です。

長引く「かぶれ」、ぶり返す「かぶれ」などアレルギー性接触皮膚炎の発症可能性のある場合には、原因となる抗原を探しだして、接触を避けるべき物質を特定するためのパッチテストは有効です。

「かぶれ」が長引いたり、繰り返し起こる場合は、素人判断せず医療機関を受診しましょう。

特に、洗剤、洗浄剤、化粧品、染毛剤などを使用する業務に従事する方は留意が必要です。



パッチテスト

「JBS2015」の中から、抗原陽性率調査結果を踏まえて、生衛業の皆さんに知っておいてほしい物質を抜粋しました。

表 生衛業に身近な物質（抗原）と抗原陽性率

物質名(抗原)	用途・製品	抗原陽性率	
		2015年	2020年
		調査数 1217	調査数 1476
塩化コバルト	(金属) 青色染料 顔料 化粧品 乾燥剤など	8.4%	6.5%
硫酸ニッケル	(金属) ピアス、イヤリング、ネックレスなどのアクセサリー、ニッケルメッキ、歯科合金など	23.5%	24.0%
2クロム酸カリウム	(金属) 靴・グローブなどの皮製品 メッキなど	3.0%	2.3%
塩化第二水銀	(金属) 朱肉 体温計 歯科金属	7.1%	3.0%
金チオ硫酸ナトリウム	(金属) ピアス、イヤリングなどのアクセサリー歯科金属	25.7%	24.2%
黒色ゴムミックス※1	(ゴム用添加剤) 長靴	1.1%	1.7%
カルバミックス※2	(ゴム用添加剤) ゴム手袋 タイヤ	5.8%	4.3%
ペルーパルサム	(化粧品) 美容液 化粧水 ハンドクリーム 曰焼け止め アロマセラピーなど	1.8%	1.7%
香料ミックス※3	(化粧品) 化粧品 香水 石けんなど	6.0%	4.3%
パラフェニレンジアミン	(化粧品) 染毛剤	9.2%	7.1%
ラノリンアルコール	(化粧品) メイク用品 スキンケア用品 保湿剤 基礎化粧品 曰焼け止め 石けんなど	3.1%	1.6%
ロジン	(樹脂) アイシャドウ リップグロスなど	2.5%	2.1%
チメロサール	(防腐剤) 化粧品 (韓国など、アジアの国の製品)	3.3%	2.2%
パラベンミックス※4	(防腐剤) 化粧水	1.3%	0.8%
ホルムアルデヒド	(防腐剤) 化粧品 (日本製には含まれない)	0.7%	0.6%
イソチアゾリノンミックス (ケーソンCG) ※5	(防腐剤) シャンプー リンス ボディソープ化粧品 冷感タオルなど	4.7%	2.6%
ウルシオール	(植物) 漆塗り製品 塗料など	11.5%	7.2%

※1 黒色ゴムミックス：N-イソプロピル-N'-フェニルパラフェニレンジアミン、N-シクロヘキシル-N'-フェニルパラフェニレンジアミン、NN'ジフェニルパラフェニレンジアミン

※2 カルバミックス：ジフェニルグアニジン、カルバミン酸塩 (ジエチルジチオカルバミン酸亜鉛、ジブチルジチオカルバミン酸塩)

※3 香料ミックス： α -アミルシンナムアルデヒド、イソオイグノール、桂皮アルデヒド、オイグノール、桂皮アルコール

※4 パラベンミックス：パラオキシ安息香酸メチル、パラオキシ安息香酸エチル、パラオキシ安息香酸プロピル、パラオキシ安息香酸ブチル、パラオキシ安息香酸ペンジル

※5 イソチアゾリノンミックス：メチルクロロイソチアゾリノン、メチルイソチアゾリン

出典：ジャパンニーズベースライン2015 日本皮膚免疫アレルギー学会「日本接触皮膚炎研究班JSB2015調査データ (アレルゲン別陽性率)」

JBS2015において、特に抗原陽性率が高いのは、アクセサリー、ピアス、イヤリングなどに使用されているニッケル（硫酸ニッケル）と金（金チオ硫酸ナトリウム）です。

また、黒色に染める染毛剤として使われているパラフェニレンジアミンも抗原陽性率が高い物質です。

5-1 金属製アクセサリーなどによるかぶれ

ネックレス、ピアスなど金属製のアクセサリーなどを着けていて突然発症する皮膚炎は「金属アレルギー」と呼ばれるものです。

原因

金属アレルギーのアレルギー反応は、金属自体で起こることはありません。

ニッケル、コバルトなどの金属が、体液や汗などに溶け出し金属イオン化したものと自分のタンパク質が結合したもの（金属タンパク複合体）を、体が「異物（抗原）」と認識して起こります。

金属アレルギーの人には、チョコレート、豆類、貝類などの食品に微量に含まれる金属によってもアレルギー症状が出ることがあります。



金属アレルギーの起こり方

症状

金属と接した皮膚の部分にかゆみ、赤み、赤いぶつぶつ（紅斑）、水ぶくれ（水疱）が生じ、激しいかゆみや痛みを伴うことがあります。

また、口から金属が摂取された場合、全身の広い範囲に、以下のような症状がでることがあります（全身性接触皮膚炎）。口内のただれ、手足に膿、手足に水ぶくれ、全身に湿疹など。

対処法

- 普段から「金属アレルギー」を発症しやすい金属を身に着けないようにします。アレルギーを発症しやすい体质の人は、特に注意が必要です。
 - 「金属は溶ける」と認識し、イオン化傾向の高い（水溶液中で「陽イオン」になりやすい）ニッケルなどの金属の使用をできるだけ避けます。
 - また、金、銀などはイオン化傾向が低い（溶けにくい）ですが、「金」を含んだ合金の陽性率が近年最も高くなっています。その理由として、「金」が体に直に接するピアス、イヤリング、ネックレスなどに合金として多方面に用いられているためと考えられます。
 - 夏場やスポーツなどで汗をかくときは、アクセサリーはできるだけ外しましょう。
 - ピアスホールには、安定するまでチタン製や金属以外の素材使用を検討しましょう。特にアレルギーを発症しやすい体质の人は金属素材を避けることが賢明です。
- 金属アレルギー協会では、「ファーストピアス」に最も安全な素材として、「純チタン」をあげています。

5-2 ヘアカラーリング（毛染め）剤によるかぶれ

ヘアカラーリング剤は、「薬機法」（※8）に基づく医薬部外品である「染毛剤」と化粧品である「染毛料」とがあります。

（※8）薬機法（略称）：医薬品、医療機器等の品質、有効性及び安全性の確保に関する法律

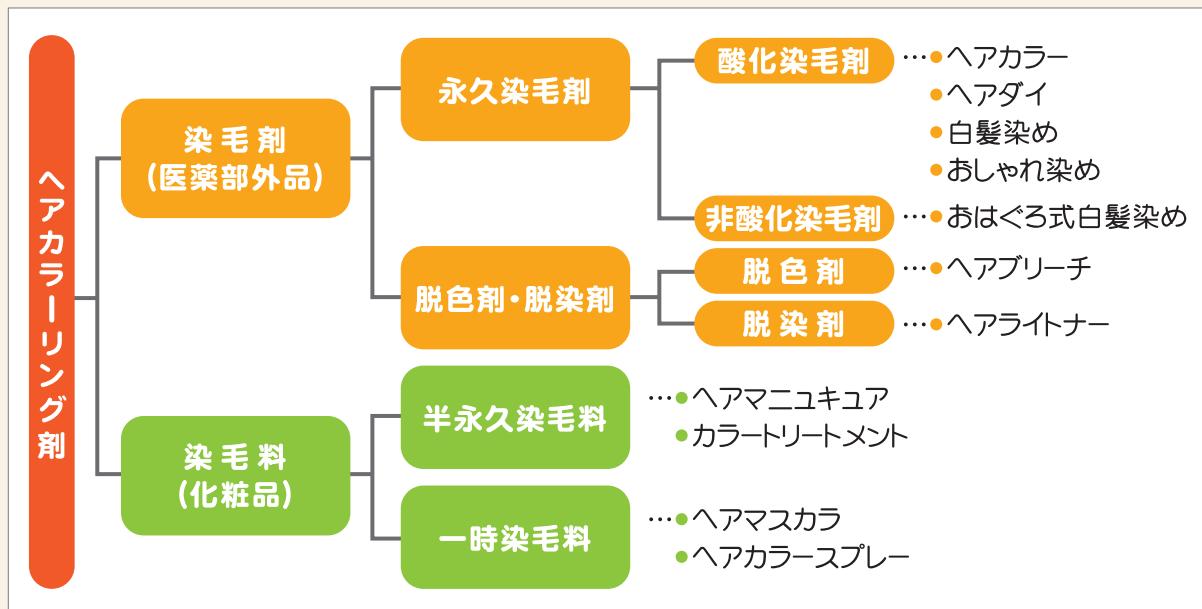


表 ヘアカラーリング剤の種類

出典：日本ヘアカラー工業会HP：ヘアカラーリング製品の分類

ヘアカラーリング剤による接触皮膚炎は、薬剤の物理的刺激による刺激性接触皮膚炎、薬剤の成分に「感作」したことによるアレルギー性接触皮膚炎（遅延型アレルギー反応）です。

まれに、アナフィラキシー（即時型アレルギー反応）が起こることもあります

疾 患	刺激性接触皮膚炎	アレルギー性接触皮膚炎	アナフィラキシー
発生機序	原因物質の化学的刺激の強さや継続的刺激で皮膚バリアの許容範囲を超えたときに起こる	原因物質に感作後、再度その原因物質に接触した時に起こる	
発生条件	誰にでも起こりえる皮膚の健康状態も影響する	感作が成立した人が再度同じ原因物質に接触したとき	
発症部位	原因物質に接触した部位	原因物質に接触した部位 度重なる接触や重症化で接触部位以外の部位にも発症	接触部位以外の部位にも発症
主な症状	痛み、かゆみ、発赤、水疱、ジクジク等が拡がり次第に腫れる	痛み、かゆみ、発赤、水疱、ジクジク等が拡がり次第に腫れる	短時間で発症 じんましん、咳、動悸、血压低下、めまい、腹痛、おう吐など
対処法 (リスク) (回避法)	・ゴム手袋着用などにより原因物質との接触を断つ ・保湿などに配慮し皮膚を健康な状態に保つ ・皮膚に障害となるような物理的刺激を与えない		原因物質との接触を断つ

表 ヘアカラーリング剤による接触皮膚炎（かぶれ）（例）

酸化染毛剤によるかぶれ～アレルギー性接触皮膚炎に注意～

白髪染め、おしゃれ染めなどと通称されるヘアカラーリング剤は、染毛剤の中の「酸化染毛剤」に該当し、アレルギー性接触皮膚炎を引き起こしやすい染毛剤です。

○酸化染毛剤リスクに関する意識（参考）

- ・理・美容師に施術中に顧客からかゆみや痛み等の異常を訴えられた経験の有無を聞いたところ、62.3%が「ある」と答えている。（n=800）
症状が発生したときの対応 ⇒希望する場合は続ける 61.0%、医療機関の受診を勧める 15.7%、カラーリング剤で症状を訴えるのは珍しくないので施術を続ける 7.0%（n=498）

（出典：消費者庁）

消費者安全法第 23 条第 1 項の規定に基づく事故等原因調査報告書【概要】毛染めによる皮膚障害

上記調査において、症状が発生したときの対応で、「施術を中止して医療機関の受診を勧める」割合は 15.7% となっており、酸化染毛剤によるアレルギー性接触皮膚炎リスクに対する認識不足が見られます。

また、理・美容師への接触皮膚炎のパッチテストの結果によると、酸化染毛剤（第 1 効）の陽性率は 63.6% となっています。

しかし、それ以外のシャンプー剤、パーマ液（第 1 効）なども比較的高い陽性率であることから、継続的使用による影響がうかがえられます。

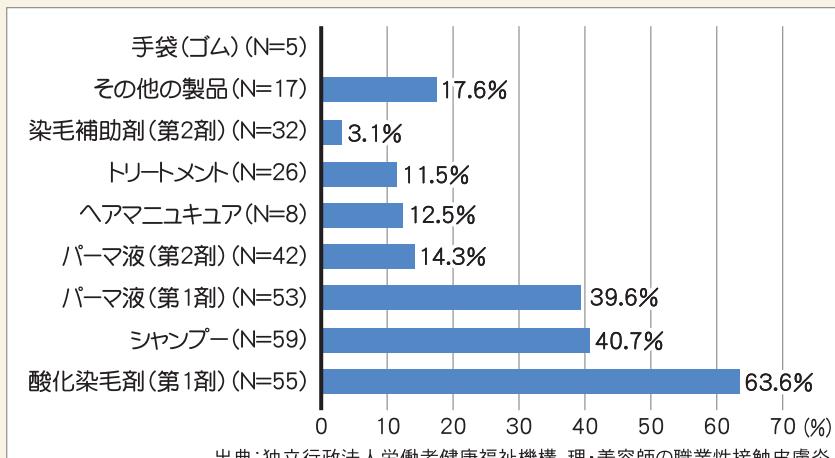


図 理・美容師使用製品別パッチテスト陽性率

原因

酸化染毛剤には、パラフェニレンジアミン、メタアミノフェノール、トルエン-2,5-ジアミンなどの「酸化染料」と呼ばれるアレルギー性接触皮膚炎を起こしやすい化学物質が含まれており、それが原因と推測されます。

パラフェニレンジアミンは「JBS2015」のパッチテスリストにも入っています。

症状

〈被施術者〉頭、髪の生え際、顔、首筋など薬液が直接接した部位や、洗髪時の濯ぎ液に直接接した部位などにかゆみ(染毛6～12時間後)、赤み、腫れ、丘疹、小水疱などの皮膚症状(染毛48時間後位が症状最大)。症状がひどい場合には、顔全体の腫れや薬液と接触していない部分まで皮膚炎が拡大します。

〈施術者〉手指の露出部分が皮膚炎になり接触のたびに悪化していきます。

稀に、全身じんましん、呼吸困難、意識障害、血圧低下などのアナフィラキシー症状が出ることがあります。



対処法

〈被施術者〉

- 「48時間前のパッチテストを必ず毎回行う」と、製品の用法として記載されています。
- パッチテストで皮膚に反応が出た場合は、施術はしない。以後、酸化染毛剤による染毛はしない。
- アトピー性皮膚炎などのアレルギー症状のある人は施術を避ける方が良い。
- 頭皮、顔などに傷、湿疹がある人は治るまで避ける方が良い。
- 体調不良の時や妊婦は、施術を避ける方が良い。
- 子供は頭皮が薄いため施術を避けるのが無難です。

〈施術者〉

- 染毛剤に頻繁に接するのであれば、手指など露出部分を防御するグローブを着用しての施術が必要です。薬液の洗い流し(洗髪)時も同様にします。

5-3 化粧品によるかぶれ

化粧品は「人の身体を①清潔にし、②美化し、③魅力を増し、④容貌を変え、又は、⑤皮膚・毛髪を健やかに保つために、身体に①塗擦、②散布、③その他これらに類似する方法で使用されることを目的としている物で、人体に対する作用が緩和なもの」と薬機法に定義されています。

化粧品の範疇には、シャンプー、石けんなども入ります。薬用化粧品、薬用はみがき、染毛剤、パーマネントウェーブ用剤などは、「医薬部外品」とされ「化粧品」の定義から外れます。



化粧品による「接触皮膚炎（かぶれ）」は、化粧品成分の物理的刺激による「刺激性接触皮膚炎」、化粧品成分が抗原となる「アレルギー性接触皮膚炎」、化粧品成分が紫外線を受けて変化し抗原となる「光アレルギー性接触皮膚炎」などがあります。

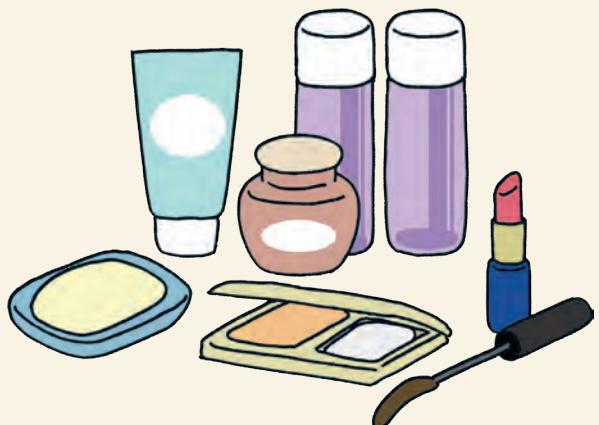
疾 患	刺激性接触皮膚炎	アレルギー性接触皮膚炎	光アレルギー性接触皮膚炎
発生機序	含有物質の化学的刺激の強さや継続的刺激で皮膚バリアの許容範囲を超えたときに起こる	含有される原因物質（アレルゲン）に感作後、再度その原因物質に接触した時に起こる	含有された原因物質が皮膚に接触し、そこに光（紫外線）が関与し、光抗原特異的な免疫システムによりその刺激で起こる
発生条件	誰にでも起こりえる 発生頻度が高い	感作が成立した人が再度同じ原因物質に接触したとき	感作が成立した人が再度同じ原因物質+光（紫外線）に接触したとき
発症原因	化粧品に含有される、界面活性剤、防腐剤、香料などの化学物質	化粧品に含有される、各種成分、樹脂、防腐剤などの原因物質（アレルゲン）など	サンスクリーニング剤（紫外線吸収タイプ）、香水など

表 化粧品による接触皮膚炎（かぶれ）（例）

原因

化粧品のアレルギー性のかぶれの原因物質（抗原）として、「JBS2015」では、パッチテストの陽性反応が高い以下の物質をあげています。

- メイク用品や基礎化粧品、石けんなどに含まれる「ラノリン（アルコール）」
- 美容液、化粧水、ハンドクリームなどに含まれる「ペルーバルサム（油）」、
- 口紅など唇のケア用品に含まれる「ロジン」
- 化粧品全般や石けんなどに添加される「香料」
- 防腐剤の「パラベン」「チアゾリノン」



化粧品は、皮膚への刺激は穏やかで弱いが、皮膚に直接、あるいは繰り返し使用されるため、「接触皮膚炎」になりやすいといえます。

症状

化粧品を使用した部位に痛み、かゆみ、赤み、腫れ、丘疹、小水疱などが起こります。目元・口元など皮膚が薄い部分では重症化（腫れあがる、水疱など）することがあります。その他、色素沈着、皮膚の鱗苔化（ゴワゴワと固くなる）などの症状の出ることがあります。

対処法

- ゴシゴシ洗顔・クレンジング、ピーリングは、皮膚のバリア機能を傷めますので、頻繁に行わないようにします。
- 肌荒れ、乾燥、疲労、ストレスが溜まっているなど肌の状態が悪く、皮膚のバリア機能が低下していると思われるときは、使用を控えめにします。
- 低刺激性、抗原とならない成分の化粧品をできるだけ使用するようにします。
- 再発防止のためには、原因となった化粧品成分にできるだけ接触しないようにします。
- 新たな化粧品を使い始めるのは、体調の良いときになります。



6 天然ゴム製品によるかぶれ～ラテックスアレルギーなど～

生衛業で頻繁に使われるラテックスゴム手袋（炊事・洗い物、毛染めなどの際に使用）により引き起こされる皮膚炎があります。

ラテックスアレルギーは、天然ゴム製品に含まれるラテックスタンパク質に接触し感作された後、接触部位の発赤、膨疹や全身のじんましん、咳や喘鳴などの呼吸器症状が数分後に起こる即時型（I型）のアレルギー反応です。

また、ゴム製品に添加されている特定の化学物質（抗原）による遅延型（IV型）アレルギー性接触皮膚炎も起こります。

他に、誰にでも起こる皮膚炎として、刺激性物質などへの物理的接触による刺激性接触皮膚炎もあります。



疾 患	ラテックスアレルギー	アレルギー性接触皮膚炎	刺激性接触皮膚炎
発生原因	天然ゴム製品に含まれるラテックスタンパク質成分に接触して感作後、再度接触したときに起こる	添加された加硫促進剤や老化防止剤などの原因物質（抗原）に接触して感作後、再度接触したときに起こる	手袋による皮膚閉塞、ゴム製品添加剤などによる刺激や、それらの刺激の繰り返しにより起こる
発生条件	感作が成立した人が再度同じ原因物質に接触したとき		誰にでも起こりえる
主な症状	(装着後、数分で出現) 膨疹、腫脹、かゆみのある発赤などが発生する 全身性のじんましん、呼吸困難に発展することもあり。 まれにアナフィラキシーショックを発症	(装着後、数時間で出現) かゆみを伴う湿疹、紅斑、水疱などが発生する	(手袋等の装着時に出現) かゆみ、ヒリヒリ感、表面の凸凹などが発生する

表 天然ゴム製品による接触皮膚炎(かぶれ)（例）

アレルギーの起こる仕組み（機序）

ラテックスアレルギーは、天然ラテックスタンパク質が抗原となる即時型（I型）アレルギー反応です。

また、ゴム製品に添加されている特定の化学物質によるアレルギーは、遅延型（IV型）アレルギー反応です。

症状

赤み、かゆみ、膨疹、腫脹、じんましんなどの皮膚症状

全身性じんましん、呼吸困難、喘鳴（ゼーゼー、ヒューヒューとなる）

まれにアナフィラキシーショックなどを起こすことがあります。

ラテックスアレルギーは、天然ゴム製品との接触機会が多い職業に従事する人（本人）やその家族で、アレルギー疾患がある人に生じやすい傾向があります。

ラテックスアレルギーの人には、「ラテックス・フルーツ症候群」（P40 参照）を発症する可能性が高いようです。



対処法

- ラテックスが含まれる製品は、天然ゴム製手袋・炊事用手袋、医療用具など家庭を含め広く使われています。アレルギー素因を持っている人は注意が必要です。発症予防としては、天然ラテックス成分を含む製品の使用を回避することです。
- 飲食業、理容・美容業、旅館・ホテル営業などの生衛業の業種においては、ラテックスゴム手袋を装着する機会が多いので、留意が必要です。
- アレルギー素因を持っている人は、「ラテックスフリー（パウダーフリー）」の製品やプラスチック製品の使用により発症を抑えることが期待できます。

この章では、今まで取り上げてきた「アレルギー」の起きる仕組みについて、簡単に概要を説明しています。ご興味のある方は参考にしてください。

「アレルギー」という言葉は、日常的な表現として定着していますが、いざ、その内容を自分で説明しようとすると、戸惑う方が多いのではないでしょうか。

「アレルギー」を簡単に定義すると「免疫学的な機序によって体に症状が引き起こされる」となります。

ここでは「免疫学的な機序」という聞きなれない言葉（専門用語）が登場してきます。この「免疫学的な機序」をさらに説明すると、「侵入してくる異物を認識し、排除するための一連の免疫細胞が働いている場合の免疫の仕組み」となり、別の専門用語がたくさんでてきます。

このように、アレルギーの分野では、たくさんの専門用語が登場してきますが、このパンフレットでは、専門用語にこだわらず、そのまま読み進めていただいても、身近なアレルギーの内容を理解していただけるよう作成しています。

本文中では、専門用語について、注釈（注、※、（ ）書き等）を付け加えていますが、説明が不十分と感じる方やさらに詳しく知りたい方は、巻末の参考文献等の確認や、インターネットで検索などを行って、理解を深めていただければと存じます。

1 体を守る仕組み（生体防御）～3つの壁～

体には、異物（細菌、ウイルス、化学物質など）の侵入を防いだり、侵入した異物を排除する2段階の体を守る仕組み（生体防御）が備わっています。

第一段階の防御は、まず、様々な異物が「体内に侵入すること」を皮膚、粘膜、皮脂腺、汗腺や唾液腺からの分泌物などにより、物理的・化学的に防ぐ仕組みです。

第二段階の防御は、「体に侵入した」異物を排除する「免疫」という仕組みです。

「免疫」は、自身の体の細胞・組織を「自分（自己）」と認識します。一方、侵入した微生物、自身の死んだ細胞・がん細胞、外部からの化学物質などを「自分ではない（非自己）」と認識し、「異物」として排除します。



表 体を守る仕組み

	種類	異物への対応	対象	主な防御方法
1段階	物理・化学的防御	体内侵入を防ぐ	様々な異物	皮膚の角質層・粘膜（バリア機能）、皮脂腺・汗腺（油分で覆う、皮膚表面を弱酸性に保つ）、汗（殺菌酵素）・唾液腺（分泌物）など
2段階	免疫システム 自然免疫①	体内に侵入した異物を排除	特定の異物	食作用で排除（好中球※1、マクロファージ※2）、ウイルスなどを直接攻撃し排除（NK細胞※3）など
	獲得免疫②			特定の異物（抗原）に抗体を結合させ排除（B細胞※5）、感染した細胞などを直接攻撃して排除（キラーT細胞※6）など

2 免疫システム

「免疫システム」には、「自然免疫」と「獲得免疫」があります。

前者は、生まれつき体に備わっている初期の防御反応で、体内に侵入した様々な異物を即座に攻撃します。

後者は、一度侵入した「特定の異物」の情報を記憶し、再度侵入した相手を特異的に攻撃し排除します。

○自然免疫

体内に侵入した異物に対して、自然免疫がまず出動します。

自然免疫は、好中球※1、マクロファージ※2、NK（ナチュラルキラー）細胞※3などが、異物を幅広く認識し、即座に出動し異物を攻撃し排除します。

○獲得免疫

獲得免疫は、異物に対して、相手を特定して（特異的）に攻撃します。

ヘルパーT細胞※4は、マクロファージからの情報提供（抗原提示）により、司令塔として、特定の異物への攻撃命令を出します。

B細胞※5は、命令により、抗体（特定の異物に結合し、その異物の働きを抑える）を產生し、異物に結合させ排除します。

キラーT細胞※6は、命令により、ウイルスなどに感染した細胞を細胞ごと破壊します。

※1 好中球 白血球の50%以上を占める。

異物を捕食し排除する。

※2 マクロファージ 白血球の一種、異物を無差別に攻撃し捕食し排除する。異物の情報をヘルパーT細胞に伝える役目（抗原提示）も持つ。

※3 NK（ナチュラルキラー）細胞「生まれつきの殺し屋」と呼ばれ、ウイルスなどに感染した細胞、がん細胞などを直接攻撃し排除する。

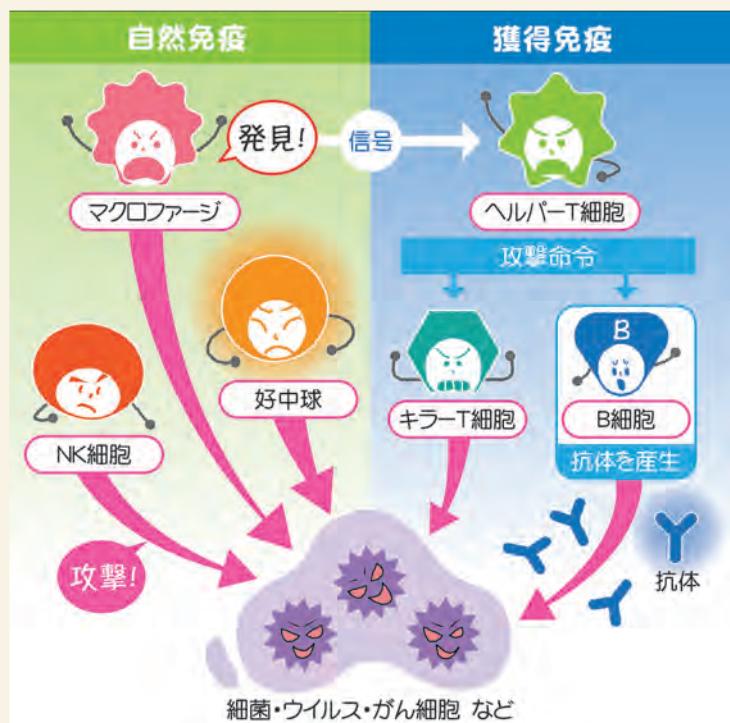
※4 ヘルパーT細胞 侵入した異物を判断し、攻撃を指示する司令塔の役割を持つ。

※5 B細胞 白血球の20～40%を占める。特定の異物を標的とする抗体を作り放出。一部は記憶細胞となって同じ異物の侵入に備える。

※6 キラーT細胞 ウィルスなどに感染した細胞、がん細胞などを直接攻撃し、細胞ごと破壊する。

※7 形質細胞 B細胞が分化した細胞。

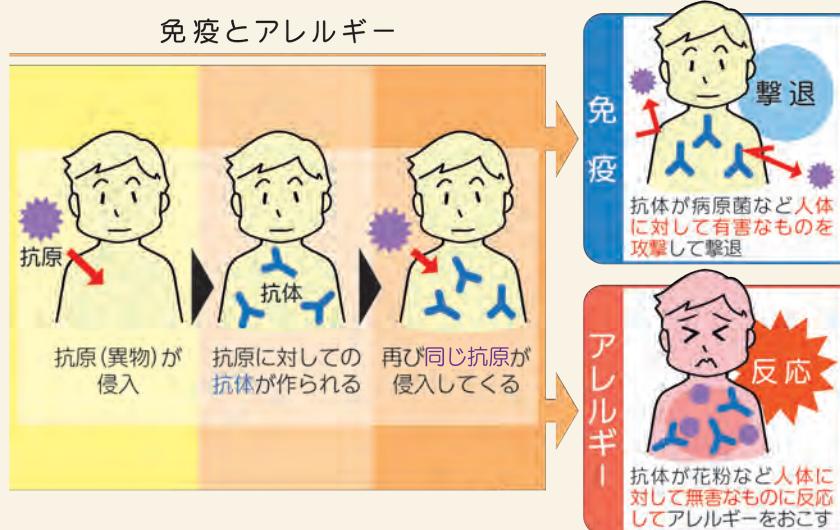
図 免疫システム(例)



3 免疫とアレルギー

本来、ヒトの体を守る「免疫」が、自分の体に無害なものにも過剰に反応して自分の体に悪影響を引き起こしてしまうことを「アレルギー」といいます。

アレルギーは、免疫反応の一つであり、自身の体から「異物」を排除するためのメカニズムによって起きる反応です。



4 アレルギー反応の分類

アレルギー反応は、組織への傷害の反応の起こり方から、即時型（I型）、細胞障害型・細胞刺激型（II型）（細胞刺激型をV型と分類しているものもある）、免疫複合型（III型）、遅延型（IV型）の4つの型に分けられています。

このパンフレットで取り上げている「食物アレルギー」は、概ね即時型（I型）アレルギー反応です。「アレルギー性接触皮膚炎」は、遅延型（IV型）アレルギー反応に分類されます。

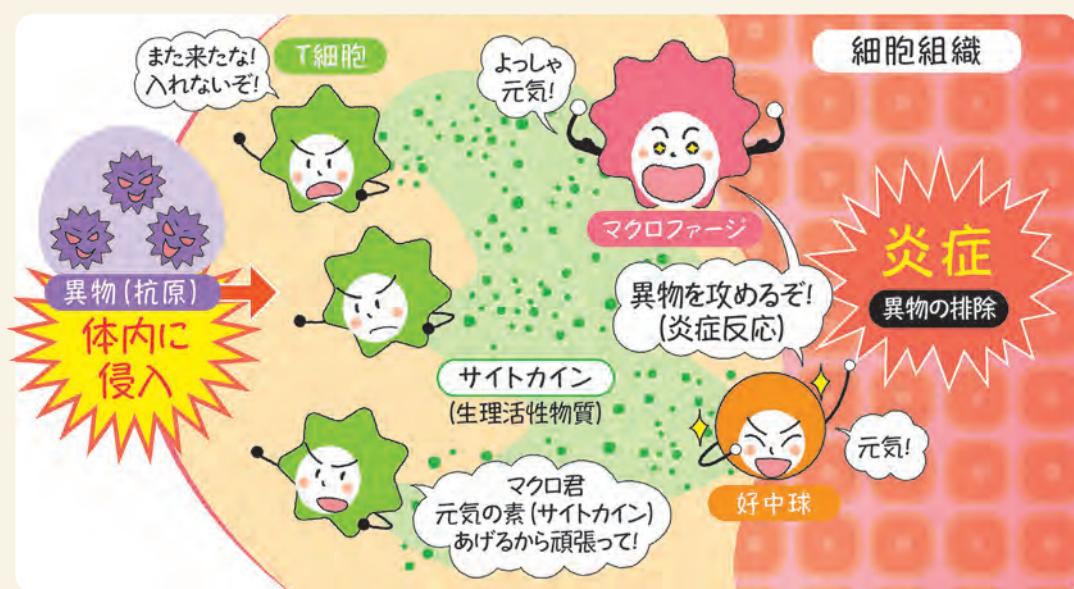
表 アレルギー反応の分類

型	別称	アレルギー反応の起こり方(機序)	疾病例
I型	即時型 アナフィラキシー型	特定の抗原(異物)に反応した抗体※1(特異的IgE抗体)の働きにより細胞(肥満細胞、好塩基球※2)から化学伝達物質※3(ヒスタミンなど)が放出されて起こる、即時に反応するアレルギー	食物アレルギー じんましん アナフィラキシーショック※4 花粉症 喘息
II型	細胞障害型 (II型)	誤って自分の組織や細胞が抗原になり抗体が作られて、組織や細胞が障害されてしまうアレルギー	自己免疫性溶血性貧血 重症筋無力症
	細胞刺激型 (V型)	自分の組織や細胞が抗原になり抗体が作られて、組織や細胞の機能だけを障害するアレルギー	バセドウ病
III型	免疫複合体型	過剰な免疫反応が起こった場所の組織が巻き添えをくったような組織障害のアレルギー	関節リウマチ 全身性エリテマトーデス
IV型	遅延型 細胞免疫型	特定の抗原に反応したT細胞※5(リンパ球)から化学伝達物質(サイトカイン)が放出され、活性化されたマクロファージが組織や細胞を障害する、ゆっくりと反応するアレルギー	接触皮膚炎 アトピー性皮膚炎 ツベルクリン反応

- ※1 抗体 特定の異物（抗原）に特異的に結合し、その働きを抑え排除する分子。
- ※2 好塩基球 全白血球の1%未満の存在。特定の抗原に会うと化学伝達物質（ヒスタミン）を放出する。アレルギー反応が起こる。
- ※3 化学伝達物質 細胞から細胞への情報伝達に使われる化学物質の総称。
- ※4 アナフィラキシーショック 複数の臓器に全身性のアレルギー症状が起こり、重篤になる過敏反応を「アナフィラキシー」といい、アナフィラキシーに血圧低下や意識障害を伴う場合を「アナフィラキシーショック」という。
- ※5 T細胞 白血球のうち、リンパ球と呼ばれる細胞の一種。獲得免疫システムの重要な細胞集団。



食物アレルギーの起こり方模式図(例)【即時型】



アレルギー性接触皮膚炎の起こり方模式図(例)【遅延型】

参考文献等

○消費者庁 厚生労働省 経済産業省 News Release

- ・天然ゴム製品の使用による皮膚障害は、ラテックスアレルギーの可能性があります。アレルギー専門医に相談しましょう。

○厚生労働省HP

- ・リウマチ・アレルギー相談員養成研修会テキスト第1章アレルギー総論 第4章 食物アレルギー

○消費者庁HP

- ・食物アレルギーのお客様との会話で困った経験はありませんか
- ・外食・中食におけるアレルゲン情報の提供に向けた手引き、・外食・中食を利用するときに気をつけること
- ・加工食品の食物アレルギー表示ハンドブック（令和5年3月作成版）
- ・消費者安全法第23条第1項の規定に基づく事故等原因調査報告書 毛染めによる皮膚障害

○国立医薬品食品衛生研究所

- ・鹿庭正昭：家庭用品に使用される化学物質による健康被害と安全対策；国立衛研報No.124(2006)

○東京都保健医療局HP

- ・「飲食店の皆様 食物アレルギー対策に取り組みましょう」

○神奈川県衛生研究所HP

- ・じんましんと青魚の関係 アレルギー様食中毒の話（衛研 NEWS No.124）

○独立行政法人 環境再生保全機構

- ・よくわかる食物アレルギー対応ガイドブック 2021 改訂版

○ 独立行政法人労働者健康福祉機構HP 勤労者物理的因子疾患研究センター

- ・理・美容師の職業性接触皮膚炎

○ アレルギーポータル（日本アレルギー学会・厚生労働省）HP

- ・アレルギーとは ・食物アレルギー ・アナフィラキシー ・じんましん ・接触皮膚炎
- ・ラテックスアレルギー

○ 日本小児アレルギー学会HP

- ・食物アレルギー診療ガイドライン 2021 ダイジェスト版

○ 日本皮膚科学会

- ・接触皮膚炎ガイドライン2020 ・皮膚科Q&A かぶれ

○ 日本皮膚免疫アレルギー学会

- ・日本接触皮膚炎研究班 Japanese baseline series 2015 調査データ（アレルゲン別 陽性率）

○ 日本ラテックスアレルギー研究会HP

- ・よくわかるラテックスアレルギー

公益財団法人

東京都生活衛生営業指導センター

〒150-0012 東京都渋谷区広尾 5-7-1 東京都広尾庁舎内
TEL 03(3445)8751(代) FAX 03(3445)8753



喫茶飲食店の経営ガイドブック VI

全国喫茶飲食生活衛生同業組合連合会

〒110-0003 東京都台東区根岸1-6-12-801

- 発行 令和6年9月
- 制作協力 株式会社日本政策金融公庫 国民生活事業
公益財団法人東京都生活衛生営業指導センター
- デザイン・印刷 社会福祉法人東京コロニー 東京都大田福祉工場



喫茶飲食店の 経営ガイドブックVI

全国喫茶飲食生活衛生同業組合連合会