

# JB News Letter

No. 25  
2025.06

JB Print Techno

株式会社  
ジムブレーション

ジムブレーション編集・発行の情報誌。今ホットな話題やお得な情報をお届けします！



梅雨の季節になると、『傘』が手放せなくなりますね。日常的に使っている傘ですが、その歴史や豆知識を知ると、いつもの雨の日が少し楽しくなるかもしれません。

傘の起源は古代エジプトや中国にまでさかのぼり、当初は日よけとして使われていました。雨をしのぐ道具として使われるようになったのは、布や紙に防水加工が施されるようになってからのことです。日本では平安時代に中国から伝わり、和傘として発展しました。現在のような洋傘が一般的になったのは明治時代以降のことです。また、日本は世界でも有数の『傘大国』と言われ、年間の傘の消費量は1億本を超えるとも言われています。そのうちの多くはビニール傘で、安価で便利な一方使い捨てになりやすく、環境への影響も課題となっています。最近では、長く使える丈夫な傘やリサイクル素材を使った製品も増えてきており、サステナブルな選択が求められています。

雨の日こそ、『傘』に少し目を向けてみてはいかがでしょうか。お気に入りの1本が、憂うつな空模様を彩ってくれるかもしれません！

今月の

今日は何の日?  $\frac{6}{2}$

□

1

ズ

の

日

語呂合わせの『ロー(6)ズ(2)』に由来し、日本のバラ愛好家や生産者団体によって制定された記念日である。この日は、バラの美しさや香りを楽しむとともに、日頃の感謝や愛情を伝える機会として広まっている。恋人や家族、友人など大切な人にバラを贈る習慣があり、人と人との絆を深める日ともされている。また、全国各地ではバラに関連したイベントやフェアが開催され、園芸や観光の分野でも注目を集めている。

## SNSが及ぼす影響と防災について — 拡散する情報とどう向き合うべきか? —

SNSの普及により、誰もが簡単に情報を発信・共有できる時代になりましたが、その反面、真偽不明の情報が瞬く間に広まり、大きな影響を及ぼすケースが増えています。例えばそれが娯楽やフィクションの一部であっても、多くの人に“信じるに足る情報”として受け取られると、社会的な混乱を招きかねません。特にSNSでは、拡散力の強さや感情に訴える内容が注目されやすく、事実確認が不十分なまま人々の不安を煽る傾向があります。

最近では、ある予言がSNSで拡散された結果、外国人観光客の旅行キャンセルや飛行機の便数減少など、経済や観光業にも影響を及ぼしている事例があります。それは、漫画家・たつき 諒さんが『本当の大災難は2025年7月にやってくる』という予知夢を見たことです。

たつき 諒さんは1999年に発行の著書『私が見た未来』において、2011年の東日本大震災を予言していたと話題になった漫画家で、その著書が2021年に完全版として復刻するほど人気を博しました。『私が見た未来 完全版』は、書店でもよく目立つところに陳列されていることが多いため、目にしたことがある方もいるのではないのでしょうか。



『私が見た未来 完全版』  
たつき 諒 [著] 飛鳥新社

SNS上の情報に接する際には、その出所や根拠を冷静に見極める姿勢が必要です。予言や噂に振り回されず、信頼できる情報源を基に行動することが、混乱を防ぎ、健全な社会を維持するために不可欠なのです。とはいえ、予言の有無に関わらず地震大国の日本ではいつ地震が発生しても不思議ではありません。そのため、日頃から災害への備えをしておくに越したことはないのです。

たつき 諒さんは、「皆様が高い関心をお寄せいただいていることは、防災意識が高まっている証拠であり、非常に前向きに捉えております。(中略)過度に振り回されないように、専門家の意見を参考に、適切に行動していただくことが大事であると思います」と話しています。もし本当に7月に災害が起きてしまったとしても、防災用品の備えをしておくことで被害を最小限に抑えることができるかもしれません。これを機に、ご自宅やオフィスの災害用品を見直してみはいかがでしょうか？

S課長の  
おすすめ  
防災・防犯・  
感染対策用品カタログ  
『危機対策のキホン』



掲載アイテム約1,400点！  
想定リスクに応じた備えの検討を！  
カタログの詳細は営業担当まで！



## K社長のつぶやき

### 第96回 『相手を尊重すること』

なぜ政治家は信用できないのか。それは『ご飯論法』で話をするからです。『ご飯論法』とは、「朝ごはんを食べましたか？」という質問に対して「(朝、パンは食べたがお米のごはんは)食べていない」と答えるようなやり方です。「パンは食べたがお米の『ごはん』は食べていないから嘘をついた訳ではない」と強弁するわけです。『ご飯論法』のほかに『きな粉餅論法』というのもあります。部屋の中には1人しかいないが、部屋に1つあったきな粉餅がなくなっていった…部屋にいた彼に「あなた、きな粉餅食べたでしょ？」と聞くと、彼は「絶対に食べていない」と答えました。「だけれど、きな粉が口のまわりについているよ」と追及すると、「この口のまわりのきな粉については現在調査中である」と答えるというものです。『ご飯論法』や『きな粉餅論法』は話す相手を尊重しません。相手を徹底的に見下して相手の真意が分かっているにもかかわらず、論点をすりかえ、ごまかし、無視して、自分の都合の良い方に話をねじ曲げてしまいます。その結果、他人からの信頼・信用を完全に失ってしまいます。お客様との信頼・信用を築く、そのためにはまずお客様を尊重することが大切です。

