

経営と労務の  
お役立ち情報満載

# せのサポ定期便

平成 22 年 (2010 年) 5 月 1 日 発行 VOL.19

平成 22 年 第 19 号



事/務/所/日/誌

No.21

労務の森



## ●4月22日・28日労務管理セミナーを開催

4月22日・28日と当事務所主催「改正労働基準法と労務管理の基本」セミナーを開催しました。

以下、ご参加いただいた方の感想を一部、ご紹介いたします。

- ・裁量労働制の導入、パート社員の契約内容で悩んでいた。案内パンフレット、従業員からの提言で参加。正式な労務セミナーを受けたことがなかったため参加を決意。不明点等の質問等ができてよかった。
- ・年次有休のことが気になり、今後は当社も少しずつ取り入れていこうと考えさせられました。一つ一つできるところから前向きに歩んでいこうと思います。ありがとうございました。
- ・労務管理については、ほとんど関心をもったことがなかったのですが、少しは自分で勉強しておく必要があると本日の講習で思いました。
- ・労働基準法改正については話しは知っていたが中身はほとんど知らなかったもので、いい勉強になりました。
- ・本日もありがとうございました。一般的な内容を含め、当社のニーズにあった項目も聞かせていただき、本当に身のある研修でした。その後に個別相談の時間も助かります。
- ・ありがとうございました。今の自事業所の状況から考えて、まだまだ基本的なことができていないと、感じました。私自身もわからないことが多く、勉強になりました。が、本音を言えば、途中、頭が全く働いていない内容の部分もありました。

参加して下さった皆様、有難うございました。

## 「労務の森」は、労務管理に必要な用語を解説します

今月の「労務の森」は、社会保険の適用範囲について解説します。

### ●社会保険とは4つの保険の総称

社会保険とは、健康保険、厚生年金保険、雇用保険、労災保険の4つを総称したものを言います。健康保険、厚生年金保険を「社会保険」、雇用保険、労災保険を「労働保険」と区別している場合もあります。

### ●4月1日より雇用保険の適用基準が変わりました

労災保険は原則、1人でも人を雇うと強制的に加入する義務があります。雇用保険は適用する範囲があります。そして、その範囲が変わりました。今までは、6ヶ月以上の雇用見込みがあり、1週間の所定労働時間が20時間以上であることが要件でしたが、平成22年4月1日より、「31日以上」の雇用見込みがあり、1週間の所定労働時間が20時間以上であると雇用保険が適用されることとなりました。

### ●健康保険・厚生年金は要注意

健康保険・厚生年金保険は、①その事業所の正社員の労働時間が一般社員の4分の3以上(8時間の場合は6時間以上)で、②労働日数が一般社員の4分の3以上(20日の場合は16日以上)の両方の条件に該当するときは、加入義務が生じます。

1週間の所定労働時間が30時間未満であれば加入しなくてもよいと思っている人が多いようですが、1日が7時間で週4日勤務の人は、上記の条件に当てはまり被保険者となります。

お急ぎの方は、電話 090-4574-0682 までどうぞ

お電話の受付時間●毎日・午前9時～午後7時 FAX050-1188-2050(24時間受付)

前回に引き続き、従業員の教育訓練について考えてみましょう。

前回、教育訓練の効果を公式で表すと、

**《教育効果の公式＝従業員の素質×教材の質×教え方の質×教育回数》**となると書きました。

小さな会社は、教材の質、教え方、回数に力を入れるようにします。

#### ①教材の質のチェックポイント

教材を選ぶポイントは以下のとおりです。

1. 教材で説明されている内容の経営規模と、自社の会社の規模と一致している
2. 業種が一致している
3. 教材を作った著書が1位を5年以上維持経験あり
4. 教材のテーマがほしいものと一致している
5. 教材の種類(DVD がよい)

#### ②教え方の質のポイント

教え方の質を高めるには、教育を受ける人の熟練度に合わせることで、たとえ話しを効果的に入れること、復習を入れること、関連する資料をそろえることです。

#### ③教育回数を同業者より多くする

教育回数は、業界平均より「3～5倍」多くします。スポーツと同じで、上達するためには、量稽古が必要です。大事なテーマは、年に3～4回教育するようにします。従業員を講習会に参加させると費用と時間がかかるので、社内で研修する仕組みを作ることが長い目で見ると重要になってきます。

インストラクターは社長がします。社長がインストラクターになる効果は、前回お話ししたとおりです。社長の熱意が組織を動かします。

事務局：せのお社会保険労務士・行政書士事務所

◆社長さん・起業志望者のための勉強会  
～びんご・いばら戦略社長塾 5月例会～

ランチェスター経営公認

## 「実践編2：地域（十客層）戦略」のお知らせ

井原会場▼平成22年5月12日（水）  
PM7時00分～9時00分

福山市市民参画センター3階・会議室3  
（福山市本町1-25 福山駅より徒歩6分）

福山会場▼平成22年5月19日（水）  
PM7時00分～9時00分

井笠地域地場産業振興センター3階・相談室  
（井原市七日市町10 井原駅より徒歩5分）

●営業地域に目標を定める目的は、お客占有率で1位になることにあります。まず自社の経営力と競争相手との力関係を考えたうえで、どこの地域に力を入れて強くするか「重点地域」の目標をはっきり決め、次にどこの地域まで営業するのか、営業する「最大範囲」の目標をはっきり決めると効率が良くなります。

【各会場共通】参加費●お一人様 2千円  
※平成22年3月までの参加者は千五百円  
定員●7名（事前にご予約が必要）  
締切り●各開催日の前日まで  
ご予約・お問い合わせは、当事務所まで

お申込：電話0866-63-3213（受付は毎日9時～19時、メール・FAXは24時間受付）  
FAX 050-1188-2050 メール senojimu@ybb.ne.jp  
※FAX・メールともに、必ずお名前・緊急連絡先（なるべく携帯電話）・希望参加日を明記

●ホームページは「せのお事務所」で検索してください。すぐに、見つかります。

ホームページ <http://www.senojimu.net/>