

NATTARA トレーニング スクール



このQRコードで
NATTARA
スペシャルサイト
へ

Webサイトには、誰もが楽しく学べる
マネジメント情報&動画を満載です



NATTARAおすすめ図書

ご機嫌な職場

酒井穰 著

職場とは、楽しくなかったら
ダメなんじゃないか

ネット社会のなかで、職場コミュニティの弱体化が進行していると指摘されています。人は、人とつながっていたい。そして、職場に居場所があることが、一番大切と言われています。どうやって部下や仲間とコミュニケーションをとっていけばいいのか。この本で、あらためて職場ってなんだろうと考えてみませんか。

労働・社会保険
インフォメーション



「セクハラ対策」は会社の義務です。

セクハラは、個人の尊厳を不当に傷つけ、職場秩序も阻害します。軽いつもりで「胸、大きいね」「結婚しないの?」「今日は早く帰るね。デート?」「髪、薄くなったんじゃない?」等、男女問わず、相手が不快に思う言動をしていませんか? ましてや「キスを迫る」「体に触る」はもってのほかです。

女性部下が男性上司を相手にした損害賠償訴訟では、男性上司だけでなく、会社にも使用者責任があると判断されました。

この機会に使用者からセクハラ排除の方針を社内に宣言し、労働者からの相談に適切に対応するための相談窓口を設置しましょう。

オームス社労士事務所 代表 小野雅人氏

株式会社総合保険コンサル
電話番号:011-883-5667 FAX番号:011-883-5749
※お電話による受付時間 平日9:00~17:00



HAPPY

通信

いつも 身近に。

私たちは、
プロの保険代理店です。

HAPPY通信 第5号もくじ

保険TOPICS

ご存じですか

For Business
コラム

実験のすすめ

Information

総合保険コンサルスペシャル情報

役立つ保険の新知識

保険 TOPIX ご存じ ですか

最近よく聞く保険に関する話題や事例。知っていると、きっと役立つ保険の新知識をタイムリーにピックアップしてご紹介します。

自動車事故で
ほんとうにあった



った話

あなただったら...



フロントガラスに飛び石...誰に請求 すればいいの？

対向車が踏んだ石が自分の車に飛んで
きてフロントガラスにひびが入った！



まさか当て逃げされるな
んて！

買い物を終えて駐車場に戻ると
車がぶつけられていた！相手は
いない...

車両保険（一般条件・車対車限定危険いずれでも）
に入っていれば安心！！

自転車走行中に接触して歩 行者にけがを負わせてしまっ た！

ご存じですか？

近年多発してる自転車事故による賠
償額は数千万円にも及ぶことがあり
ます。**個人賠償責任保険**に入ってい
れば大丈夫！！

私たちが

「ちゃんと」入っているつもりが..「ちゃんと」説明します。ぜひご相談ください。

もらい事故で大けが！ しかも新車！ 相手が無保険で、どうすれば...

こんなとき
相手に賠償してもらわないと困ります
よね？しかし相手は無保険...でも、ご安
心ください。**弁護士特約**を付けておく
と安心です。

プロの保険代理店として、わたしたちは、CS（ちゃんと説明する）がモットーです。
保険に関わることで、わからないこと、不安に思うことなど、どんどんご質問・ご相談ください。

For Business コラム 実験の すすめ

活き活き企業を目指して

活気ある組織、お客さまに信頼される組織づくりを目指して、学んだことは、まずやってみよう＝「実験してみよう」の精神で、さっそく今日から始めてみませんか。成功への合言葉は、『実験』です。

●今号のテーマ 教え合う組織が 強い組織



代表取締役社長
越前 賢一

自社の強み (コアコンピタンス) を考える

コアコンピタンスとは、強みとなる基本能力です。

- 顧客に何らかの利益をもたらす自社能力
- 競合相手に真似されにくい自社能力
- 複数の商品市場に展開できる自社能力

この3つが同時に備わった企業は強いと言われています。

例えば、 Honda のCVCC エンジン

今からちょうど50年前の話。どこでもできなかった排ガス規制のエンジン。社内のだれも絶対できないと思っていた。それをリーダーである本田宗一郎は、やってみないとわからない、とにかくやれと。そしてみんなの力でできた。それが今のHondaの自信につながっている。これがコアコンピタンス。他社でできないからやる価値があると本田宗一郎は言った。



正直に教え合う、認め合うことが 強くなっていく秘訣

不確実な未来。だからこそ自社のコアコンピタンスを継続して創造していくことが大切。

しかしその答えはわからない。
現場にあるかもしれない。
みなさんの発想にあるかもしれない。若い人たちの意見にあるかもしれない。

そこを正直に教えあう、認め合うことが、強くなっていく秘訣ではないかと思います。そして確実に言えることは、「お客さまはどんなサービスを期待しているのかを真摯に追求していく姿勢こそが大切なのです。」

困った時の〈ビジネスお悩み相談室〉を開設しています。
担当スタッフにお気軽にお申し出ください。