

読書会からのおすすめ

毎週弊社で行っている「読書会」から
皆さんに読んでいただきたい1冊をご紹介します

ぼくたちは習慣で、できている。
佐々木典士 著（ワニブックス社）2018年



事務担当
小松貴子

通称ミニマリストといわれる「自分にとって本当に必要なものだけを持つことでかえって豊かに生きられる」という考え方を記した著作です。まずは理想を意識せずして生活に組み込まれるように、行動を改善し無意識に習慣化出来る仕組みが描かれています。人は、罰則があることがわかっていても目の前の報酬に屈服してしまう…それに抗うためには、とにかくハードルを下げ、何事もやり始めてしまうことが大切。はじめてしまえばやる気は生まれ、続けることで習慣化するという仕組みを、是非皆さんのライフスタイルにも当てはめてみてはいかがでしょうか？

このWEBサイトにはマネジメントに関する本の紹介がたくさんあります。
是非ご覧ください。

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（NATTARA
READING JUNGLE）



労働・社会保険
インフォメーション

「労働条件」と「就業規則」の変更

「労働条件」を変更する際は、強要することなく労働者と使用者が合意をして行うことが原則とされています。そのため両者が自由な意思のもとに合意をすれば労働条件を変更することができます。「就業規則」変更の場合は、使用者が一方的に内容を変更して労働条件を不利益に変更することはできません。

但し、次の1と2の要件をいずれも満たせば使用者は就業規則の変更ができます。

1. その変更が次と照らし合理的であること
 - ・労働者の受ける不利益の程度
 - ・労働条件変更の必要性
 - ・変更後の就業規則の内容の相当性
 - ・組合などとの交渉の状況

2. 変更後の就業規則を労働者に周知させること

※「労働条件」「就業規則」とも法令に違反する場合は無効になります。

株式会社 札幌総合保険コンサル
〒004-0841 札幌市清田区清田1条1丁目4番30号
電話:011-883-1000 FAX:011-883-1010（旧札幌総合保険事務所）
電話:011-883-5667 FAX:011-883-5749（旧総合保険コンサル）
※お電話による受付時間 平日9:00～17:00
<https://s-sogohoken-consul.jp/>



札幌総合保険コンサル

第14号

2023.2

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14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

札幌総合保険コンサル 読書会からのおすすめ

役立つ保険の新知识

保険 TOPICS 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识をタイムリーにピックアップしてご紹介します。

ハラスメントは 事業者も 責任が 追及 されます



ハラスメントは加害者個人のみの責任ではありません。
加害者は不法行為による賠償責任はもちろん
事業者にも安全で快適な職場環境を確保する義務を怠った安全配慮義務
違反による賠償責任があります。

セクハラ～
性的ないやがらせ

パワハラ～職場での性的要
素のないもの

マタハラ～妊娠、
出産、育児休業など

そのために 事業者が備える保険があります

雇用慣行賠償責任特約

ハラスメントや不当解雇などの不法行為が原因で従業員から訴えられた場合に事業者が備える保険です。
業務災害保険の特約として使用者賠償とセット加入となります。

《保険料の一例》 業務災害保険（飲食業・売上高1億円）

基本保険料	15,470円
雇用慣行賠償特約 1千万円	3,340円
使用者賠償特約 1億円	600円

合計保険料（月払） 19,410円

皆様のご契約ご確認下さい！詳しくはご相談下さい！

プロの保険代理店として、私たちは、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、ご質問・ご相談ください。

For Business コラム 成長 しよう

活き活き企業を目指して

●今号のマネジメント力向上テーマ

やるからには 「徹底」の姿勢を 強く持つ



代表取締役社長
越前 賢一

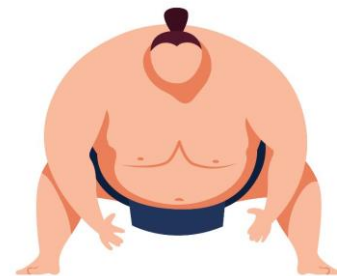
ユニクロの柳井さんが絶賛する本『徹底のリーダーシップ』（ラム・チャラン 著）には、「危機の時は、リーダー自身が徹底的に動くこと」が必要だと書かれています。

つまりリーダーは、現場を自分の目で見ていくこと。この姿勢を徹底すること。

そして、顧客企業に対する徹底した情報収集を行い、ソリューション型営業にしていることが重要だと書かれています。

こうしたことはわかっていても、多くの場合、まだまだ「徹底」が甘いものです。

「徹底」の姿勢を肝に銘じて取り組むことこそが、確実に成果を上げる最も重要な姿勢と理解してください。



リーダー的存在になると、
ともすると現場情報から遠ざかることもあります。「現場情報は部下から聞く」というケースが出てくるからです。

たとえば、リーダーが部下の自主性を重んじるとします。その時、部下が優秀でいい結果を出してくれば、リーダーとしてこんなに幸せなことはありません。

しかし、それはあくまで業績が安定していて、好調である場合に限りです。

大切なのは、業績が悪化した時、
リーダーとしては
どういう動きをするべきか、です。

優秀な部下に「もっと頑張れ」と指示を出すこともあり得ますが、
リーダー自身にはどういう動きが求められるのでしょうか。



当社代表の越前が
メイントレーナーで活躍しています！
ビジネス応援サイト
「NATTARAトレーニングスクール」を
覗いてみませんか！

概要サイト



情報更新サイト

