

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9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

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 (NATTARA  
READING JUNGLE) 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

白洲次郎  
100の言葉

別冊宝島編集部

「真のリーダーシップ」について  
大切なことを示してくれる一冊です

- 白洲次郎は、きちんと自分の考え方をもって原理原則を貫いた
- リーダーシップとは、きちんと自分の考え方を相手がわかるように説明する能力だ
- 足りないのは、素直な意見をいう勇気ではないか

労働・社会保険  
インフォメーション「管理職」と「管理監督者」は  
別のものです。

「管理職」と残業や休日、休憩を与えなくても良いとされる「管理監督者」とは全く違うものです。

## 「管理監督者」の必要条件

重要な職務内容を有する

経営者同様の重要な職務を担い経営会議の様な企業運営意思決定の場などに参加している。

経営者と一体的な責任と権限を有する

部下の管理だけではなく、最終的な人事決定権を有している。

労働時間等の規制がない

出退勤は本人の裁量です。給与から遅刻、早退、欠勤等の控除はできません。

地位にふさわしい待遇を受けている

一般労働者と比し、給与、賞与が優遇される。(例: 1.5~2倍)

この機会に、ご確認ください。

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



役立つ保険の新知識

# 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識をタイムリーにピックアップしてご紹介します。

## 大雪だった今年の 冬に発生した保険事故

屋根に雪が積もり、その重みで  
屋根が損害をうけた  
損害額 約270万円



屋根が折れてしま  
いました

車庫の雪による  
屋根の凹み損害  
損害額  
約85万円



凹み



大雪

※2022年10月に火災保険改定があります

補償の確認はいま！ すぐご相談を！

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 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

諺には示唆が  
いっぱい！



代表取締役社長  
越前 賢一

諺は、長い年月を経て、多くの人達に支持され、何気なく使われているけれど、実は深い考え方がそこには潜んでいると思うのです。今回は私が好きな諺のなかから3つだけ抽出して、考えてみたいと思います。

（1）売り手よし、買い手よし、世間よし  
これは近江商人の基本的な考え方として知られていますが、実は現代のビジネスを行う上での基本スタンスを言い表しています。

「売り手よし、買い手よし」は、よく聞かれるWin-Winのことで双方に価値があることをしなさいよということです。しかし「世間よし」という考え方がこの当時から言われていたことに驚きを感じるのです。

「世間よし」とは現代風に言えば、コンプライアンスを守りなさいということです。コンプライアンスという言葉も法令順守という考えからさらに一歩進めて、世の中の常識や普通に考えてどうかを判断していくことです。まさに「世間よし」なのです。

（2）馬の耳に念仏

組織の長としてメンバーに話をするとき特に気を付けないといけないことが言われている気がします。

難しい話を難しく言う人がいます。またやたらと横文字をちりばめて話をする人がいます。まずは、聴こうと思わせることが大事な原点です。馬の耳ではだめなのです。人間の耳になってもらう努力を話す側が気を付けないといけない。リーダーは「俺の話を聞け」という姿勢ではだめだということです。

（3）案ずるより産むが易し

何かやる前に言い訳をする人、やらない理由を探す人がいます。こうした否定的に物事を考える人を指導するには骨が折れます。

しかしこうした人でも成果が上がるとやり始めます。リーダーの仕事は、やるまで許さないという姿勢です。ただやれと言葉で指導するのではなく、一緒にやる、やるまで「お願い」を続けるしつこさ「情熱」が必要なのです。成果は行動量に比例するといわれるように、行動なくして成果はないのです。

この諺は、「意外といけるね！」「いいやり方かもしれない」と感じてもらうまであきらめないということを教えてください。



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。