



News Letter

株式会社K&K経営労務コンサルティング

〒151-0061東京都渋谷区初台1-19-4-202

電話: 03(6383)3031 FAX03(6383)3038

http://www.k-kconsult.com

mailto: hatsudai@k-kconsult.com

e-ウォッチ

フクシマ後の2つの動きと日本の未来

■注目された電力各社の株主総会

大手企業の株主総会が集中する6月下旬、電力各社でも相次いで株主総会が開かれ、どの会場も過去最高の出席者数で白熱した株主総会になりました。原発の停止や廃炉、新増設の中止など、原発事業からの撤退や原発に依存しない路線への転換を求める提案が提出され、株主となっている自治体も賛成するという動きです。

こうした提案は、従来ごく少数の「奇異な」主張として、マスコミもほとんど取り上げなかっただけに、東日本大震災と福島原発事故が与えた衝撃がいかに大きいか分かります。

■議決権行使助言会社の「助言」

これら電力大手の株主総会をめぐるのは、投資家向け議決権行使助言会社の態度が注目されます。「日本プロクシーガバナンス研究所」(JPG)は、電力各社の株主総会で「脱原発」提案に賛成するように「助言」し、その根拠として「一民間事業者の取り得るリスクの範囲を越えている」こと、これは「純粋な経済の話」としての判断だとしています。つまり、原発事業は、「投資の対象としてなじまない」というわけです。

■経済界や自治体の間でも

原発に依存しない日本の将来像を描こうとするとりくみは、経済界や自治体の間でも大きなうねりとなりつつあります。

ソフトバンクの孫正義氏が提唱し、全国4分の3の道府県(35自治体・6月24日現在)が参加を表明している「自然エネルギー協議会」が7月にも正式発足する予定で、2020年までに日本の発電量に占める自然エネルギーの比率を現在の10%から30%に引き上げることをめざし、自治体や企業がネットワークをつくって協力し合うという動きもその一つです。

■城南信用金庫の「英断」

全国トップクラスの信用金庫である城南信用金庫では、ホームページに「原発に頼らない安心できる社会へ」と題する宣言を掲載。「原子力エネルギーは、私達に明るい未来を与え

てくれるものではない」とし、自ら省電力と省エネルギーにとりくむと同時に「金融を通じて…省電力、省エネルギーのための設備投資を積極的に支援、推進」と謳っています。吉原毅理事長は、テレビや新聞のインタビューで「(脱原発で電気料金が上がり、経済活動にも影響があるというが)適正に計算し直すと、原発のコストは高い」「純民間ベースなら原発事業に融資する銀行は一つもないはず」、「努力もしないで、原発はなくせない」と言い張るのはおかしい話」(「朝日」6月29日付)と指摘しています。また、城南信用金庫の態度表明について、三井住友銀行の西川名誉顧問から「英断」と評価されるなど、期待が広がっていることも披露されています。

■古い詩を新しい曲に乗せて歌う人々

これに対して、政官財を中心に、原発をあくまで維持・推進しようとする側は、「原発＝低コスト」論の大合唱で、防戦に躍起です。日本エネルギー経済研究所は「原発を停止したら電気料金は18%値上げになる」という試算を発表し、麻生元首相などは、原子力発電を太陽光発電で代替したら「電気料金が10倍に跳ね上がる」「工場は海外へ流出し失業者が増える」などと、恫喝まがいの主張を振りまいている有様です。

しかし、こうした試算に何ら根拠のないことは、在野の専門家たちの指摘でも明らかです。毎年4000億円にも上る原子力関連予算や安全投資、使用済み核燃料処理費、廃炉費用、事故処理費用、賠償費用などをまったく計算に入れずにはじき出した架空の「低コスト」論がその真相です。

■“企業には理想もあるし、魂もある”

電力各社の株主総会での「脱原発」提案は、どこでも「少数意見」として否決されましたが、それはあくまで株主の中での話。最近の各種世論調査は、まったく逆の調査結果を示しています。将来の日本のエネルギー政策はどうあるべきか、東日本大震災と福島原発事故という深刻な犠牲の上に立って、重大な選択を迫られている歴史的な瞬間であるのかもしれませんが。前述のインタビューの中で、経済界の「異端児」か?の問いに答えた城南信用金庫の吉原理事長の「私は常識人です」「企業は…お金を稼ぐだけでなく、理想もあるはずだし、魂もある」の決然とした回答が印象的です。

【小人閑居】

◆私はこの語を座右の銘にして、よからぬことをしないように日々を有意義に過ごすよう心がけています……。ということはなくて、むしろ「小人閑居して不善をなす」というこの心地よい言葉のリズムに心がわくわくして大好きです。◆「小人閑居不善プロジェクト」なんてものをすごく暇な人が立ち上げて「不善企画」をいろいろ考えたら、きっと世の中おもしろくなるかもしれないですね。小人は大きな不善はきつとできないから、あんまり他人に迷惑はかからないと思います。◆不善の最たるものは、国を挙げての原発推進政策のあげくに起きたこの原発事故じゃないですか。効率化、便利さを追い求めた結果ではないかと、今一億総懺悔状態になっているのは決して悪いことではないとは思いますが、「小人にそこまで責任を突き付けられてもね」と小人を自認する私はついそう思ってしまう。「節電、節電」って、少し前まではオール電化が今風だと言っていた人たちの言葉とは思えません。◆私は「暇だ」ということをしなないねえ」という言葉がある暮らしが一番良いくらいだと思います。一日も早く、文字通り「小さな人」子どもたちが大人の目をかいくぐり、どんな中で、草むらの中で、雨に喜び、幸せに不善をなす日々ががもどってくることを、願ってやみません。…(来)

(しょうじんかんきょ) つまらぬ人間は暇を持て余して、とかくよからぬことをしがちであるの意味。

経営課題を見定めて——経営者に聞く

地域社会づくりに貢献できる 設計事務所を目指して



株式会社中央企画設計コンサルタント
代表取締役 今井 出

◆株式会社中央企画設計コンサルティングの成り立ちを教えてください

勤めていた建築設計事務所が倒産した後、同僚だった有志5名で2008年に立ち上げたのが今の会社です。前の会社が倒産した時には、当然これまで手がけた建物も数多くあり、また計画途中だったものもあります。そんなこれまでの仕事に対する相談や計画途中だった物件の受け皿としてスタートしました。

◆現在の仕事の中心はどのような内容ですか

建築設計事務所として、さまざまな事業を手掛けていますが、中でも医療や福祉の分野が中心です。具体的には、病院や保育園、老人福祉施設などについて新築、増改築や修繕、保守メンテナンス、相談の業務があげられます。

今まで、会社として、また設計技術者としてどう社会と向き合うべきなのかを仲間と共に悩んできました。やはり、職能の社会性と技術者の生きがいから、社会に貢献したい、地域社会の発展に役立つ仕事をしたいという思いが一致するところです。自然に医療や福祉的な仕事を中心になってきたのだと思います。病院や保育園は地域に必要な施設であり、街づくりの骨格的なものですからなおさらです。

今の事務所は小人数ですが、能力も高く経験も豊かなメンバーが揃っています。また何よりも基本的な考え方が一致しているため、集団的な力を瞬時に発揮できることが設計事務所としての大変な強みだと思っています。

◆設計をしていく上で、特に大切にしている点などがありましたら教えてください

我が社の場合、民間の仕事がほとんどですから、施主はご自分の仕事の病院経営なり保育園の運営はプロです。しかし、建築に関してはある意味シロウトです。だから、施主の意向とは多少違っていても、工事をする建設業者がやりたい内容を施主に勧めれば大抵のことは出来てしまいます。しかし、それでは建物を作る

主役が誰なのか分からなくなってしまいます。主役は当然施主です。私たち設計者は、主役である施主の要望を出来る限り具体的な形にしていくのが仕事です。施主の話を聞きながら、時にはアドバイスもし、設計内容はもちろんお金の使われ方まで施主に納得してもらえることを第一に考えています。そういった意味では、いつでも施主の側に立つために、建設会社とは馴れ合い関係にはならず、一定の距離を置いた関係を保つことを心掛けています。そのことが大切だとより強く感じたのは2007年に起こった耐震強度偽装問題の「姉歯事件」です。設計事務所は個人経営的な事務所も多く、経済的な基盤の弱さが根底の問題としてあります。設計事務所の多くが大手設計会社やゼネコンの下請けとなり、本来の職能が歪められやすい状況に置かれています。二度と繰り返してはいけない事件です。

◆東日本大震災の後に仕事の変化はありましたか。

震災によって直接的な仕事上の変化はありませんが、打合せの中で、住んでいる方や建物のオーナーの方の考え方が変わってきたと感じています。もともと「耐震性」は日本の建物に欠かせないキーワードですが、建て替えなのか修繕なのかを迷った際の判断基準として「耐震性」が今までより上位のポイントになっています。また、貸ビルや貸店舗のオーナーからも貸す側の責任として「耐震性」を心配する相談などがありました。

◆これからの会社(事業)の方向は

建築の業界でも「スクラップ&ビルド」という考え方が時にはありますが、バブル期のような人間を無視した変化では、そこに社会や文化の継承は成り立ちません。建物は、住む人や使う人の変化とともに変わっていくものです。私たちは、これからも建物で暮らし、事業を営む「人」や「社会」の求めに寄り添って仕事をしていきたいと考えます。住み続けられる地域に必要な施設づくりに関わり続けたものです。

＜株式会社中央企画設計コンサルタント＞ 東京都千代田区、2008年設立創業。事業内容:建築設計事務所、医療福祉分野を中心に新築、増改築、保守メンテナンス等。資本金150万円、従業員6名。

部下の育て方＝コーチングの技術を覚えよう

【悪い上司の対応】

4月から係長に抜擢された総務部の山田寧子さん。同時に部下を配属されましたが、どうにもうまくいきません。以下、ある日の部下とのやりとり。

新人「係長、昨日指示されたA社の件なのですが…」

山田「ああ、あれね。前任者の〇〇さんが話を通してあるからうまくいってるんでしょう？」

新人「ええ、まあ一応進んでいるのですが…」

山田「そう、それは良かった。話したかったのはそれだけ？」

新人「あ、いえ、そのう…」

山田「なに？何か問題でもあるの？」

新人「い、いえ。特に問題ということではないんですが…」

山田「そう。問題がないならどんどん進めて。私は約束があるからもう行くから。」

新人「はあ、わかりました…。」

こんなやり取りの一週間後

山田「〇〇君、先週頼んだA社の件だけどうなってるかな？」

新人「はあ、検討は進んでいるのですが、内容に合意が得られなくて…」

山田「えっ、先週は何も言ってなかったじゃない？どういうこと？」

新人「A社の担当の方が、前任者の人とは契約の約束などしていないと言うのです。」

山田「何言ってるの今頃？それなら先週はつきり言ってくれなきゃ困るでしょう？」

新人「はあ、先週はどうも煮え切らない感じを受けてただけで、そこまでは聞けずに…」

山田「もういいわ。私がA社さんと話します。」

いかがですか？皆さんの部下や同僚への対応はどのようになっていますか？

上の山田係長の対応は、人を育てるという点ではまったくの落第点です。

【山田係長はどのように対応すべきだったのか？】

上記のやり取りでは、まず山田係長は「ああ、あれね。どうしたの？」と聴くべきだったでしょう。新人は、最初に問題がありそうなことを示唆しているのですが、山田係長は「うまくいっているんでしょう？」と、断定(特定)的な質問をして、その芽を摘み取ってしまいました。そのために話が進展せず、問題点が明らかにならないまま終了してしまいました。

単なる会話のやり取りと見えますが、部下を成長させるためには、その可能性を最大限に引き出すための会話が大切であり、そのためのコミュニケーション技術を実につけることが必要です。この技術をコーチングと言います。

【コーチングで大切な「質問のスキル」】

コーチングには、対人関係で使うことをなるべく減らしたい質問として、「特定質問」、「過去質問」、「否定質問」といわれるものがあります。上記のやり取りでは、山田係長はこの三つをふんだんに使っています。必要なのはこの逆の質問、「拡大質問」、「未来質問」、「肯定質問」といわれるものです。山田係長は「ああ、あれね。どうしたの？」(こういう質問を「拡大質問」といいます)とすべきでした。そうすれば、新人は上司に尋ねられて、自分の考えを自由に話すことができるようになったでしょう。「特定質問」が多いと、萎縮し、自分の考えを話すことができなくなります。

今回から連載でコーチングの技術について考えていきます。コーチングにはさまざまな技術がありますが、まずはこの「質問のスキル」を使えるようになっていきましょう。

7～9月の経理部総務部の仕事

7月11日(月)は以下の申告納付等の期限が集中しています。

①労働保険の確定保険料・概算保険料申告納付期限

②社会保険の算定基礎届の届出期限(賃上げのあった場合は月額変更届)

今年から、標準報酬月額算定の方法に以下の大きな変更がされました。

算定基礎届の作業において、「通常の方法で算出した標準報酬月額」と「年間(前年7月～当年6月)平均で算出した標準報酬月額」の間に2等級以上の差が生じた場合で、この差が業務の性質上例年発生することが見込まれる場合は、後者の「年間平均で算出した標準報酬月額」を保険者算定として決定するというものです。

3月決算の経理部では、決算のまとめ作業などにより4～5月が繁忙期となります。年間の平均では残業時間はすくないものの、この算定作業の基礎となる4～6月は非常に忙しく残業も増加します。そのため、年間平均よりも高い標準報酬月額で社会保険料を支払うという矛盾がありました。それがやつと解消されることになりました。

なお、この扱いを受けるためには、特別に申出を行う必要がありますので、詳しくは管轄の年金事務所や社会保険労務士にご相談ください。

③源泉所得税と住民税の特別徴収税額の特例納付の納付期限

毎月の給与から控除している源泉所得税と住民税特別徴収税額を特例納付としている場合の、半年分(1月～6月)の税額の納付期限となっています。

NPO法人八千穂お山の家が認証・設立

“山菜狩り&田植え体験”に大満足

東京都の認証を受けて発足した「NPO法人八千穂お山の家」の企画第1弾「山菜狩りと田植え体験——自炊で楽しむ八千穂お山の学校」が5月28日(土)・29日(日)、長野県佐久穂町の通称「お山のお家」で行われました。

行政(町商工観光係)や地元の人々の協力を得ての企画となり、また、入梅の時期と重なったにもかかわらず奇跡的に天候にも恵まれたこともあって、日頃都会では経験できない体験に、参加した大人も子どもも大満足。「稲刈りが楽しみ」「その前に田の草取りは？」など、今後の企画への期待も。

夜は、採りたての山菜を天ぷらにしたり、釣ったばかりのニジマスで炭火で塩焼きにしたり…。ガイドをしていただいた地元の方とも懇親を深め、「農山漁村地域において自然・文化・人々との交流を楽しむ滞在型の余暇活動」であるグリーン・ツーリズムをちょっぴり味わえた企画となりました。

■第2弾は8月20日(土)・21日(日)を予定

夏の八千穂高原を舞台に、山歩き(ハイキング)やフィッシング、魚のつかみ取り…。夜は満天の星空を眺めながらBBQなどを予定しています。



親公認の泥んこ遊び?…でも田植えもちゃんとやりました。(上)
山ウドがこんなに採れた!(左)

娘が生まれてもうすぐ一年。先輩ママから聞いてはいたけれど、こんなに頻繁に病院に行くとは…。
乳児が受ける(受けられる)予防接種は、とても覚え切れる数ではない。すでに7回の予防接種を受け、これからはいくつもの注射が彼女を待っている。
生後2か月で咳が出始めなかなか治らなかったこともあり、数えてみると、お世話になったお医者さんは8人にもなる。新米ママの私は、どの医者さんへの話にもこれまでにないくらい必死に耳を傾け、娘の病状などを少しでも正確に把握し、大丈夫だと安心したい気持ちで一杯だった。多くのお医者さんは、丁寧に説明をしてくださって、今更けで改めてお世話になっている先生は、とても信頼している。
でも、残念ながら、中には信じられないくらい冷たい対応のお医者さんもいた。こちらが、受診に至った経過を懸命に話してもほとんど耳を傾けず、「お母さんの言っていることはよくわからない」とか、検査は必要ないですかと聞いても「僕の子どもなら検査なんてしないね」と冷たく言い放って、具体的な説明をほとんどしてくれなかったお医者さんもいた。こちらは、生後間

もない娘を病院に連れて行くだけでも緊張し、医者の言葉一言一句に耳を傾けているのに…悲しい気持ちになつて病院から帰宅したこともあった。
しかし、この経験をして自分の仕事を振り返る機会を得たことも確かだ。事務所の戸をたたき、弁護士に相談に来てくれる方は、私たち弁護士の言葉に一喜一憂しているのだということをもう一度考えさせられた。日常生活の中で病院に行かない人は多いが、一生弁護士などには縁のない人も大勢いる。法律事務所を訪れるのは、病院に行く以上に気が重く、大変なことなのだ。もう一度意識して依頼者の方と向き合ってみると、相談に来た方が緊張しながら話していることがよく伝わってくる。私たちの意見やアドバイスを真剣なまなざしで聞いてくれている。それぞれが、人生の中での一大事を抱えて相談に見えてくるのだから当然だけれど、少しでも緊張をほぐして、リラックスして話をしてもらえようようにしたい。そして少しでも元気な顔で帰ってもらいたい。そのためには、聞き手である弁護士が、たんに事務的に依頼者から話を聞くのではなく、話しやすい雰囲気をつくり、依頼者の気持ちを受け止めるこ

大久保佐和子の
ママさん弁護士

子育て
第2回