

発行…埼玉県社会保険労務士会 大宮支部 広報部 発行日…平成19年7月1日
ホームページアドレス <http://www.sr-omiya.net>

平成一九年度

通常総会開催される

去る四月二十五日（水）午後三時よりホテルブリランテ武蔵野において、平成十九年度通常総会が開催された。

司会者長谷川総務部長のもと、まず平成十八年度に亡くなられた五人の先生に黙祷を捧げ、この後総会に入った。

大木支部長の挨拶の後、議長に瀬田邦光先生、副議長に手島俊明先生を選出し、審議に入った。

平成十八年度の事業報告・収支決算報告（案、以下同じ）、役員改選、平成十九年度事業計画・収支予算、支部選出埼玉会理事候補・同政治連盟幹事候補、埼玉会代議員候補並びに埼玉会通常総会議事運営委員候補、役員資格審査委員候補の承認に関する件の八議案を審議し、いずれも原案どおり承認され、審議は終了した。

その後、来賓のご挨拶をいたしたとき、午後五時盛會裏のうちに終了した。



ご挨拶

支部長 石倉 正仁

平成19年度大宮支部通常総会におきまして、支部長に選任いただきました、石倉正仁です。よろしくお願ひ申し上げます。私は、開業登録が昭和62年12月でありますので、約20年間この業界にお世話になっております。その間、支部においては、広報部長、事業部長、総務部長、副支部長を経験し、埼玉会においては、事業委員長、全社連においては、社労士業務等検討委員会委員を務めていただきました。

本年は、4月1日より個別労働関係紛争解決代理業務が開始されることになり、我々社労士が司法参入への第一歩を踏み出す年となりました。また我々が取り扱う諸届についても電子申請の推進が取り組まれるなど、我々の業務を取り巻く状況も大変革の波の中にあると考えます。

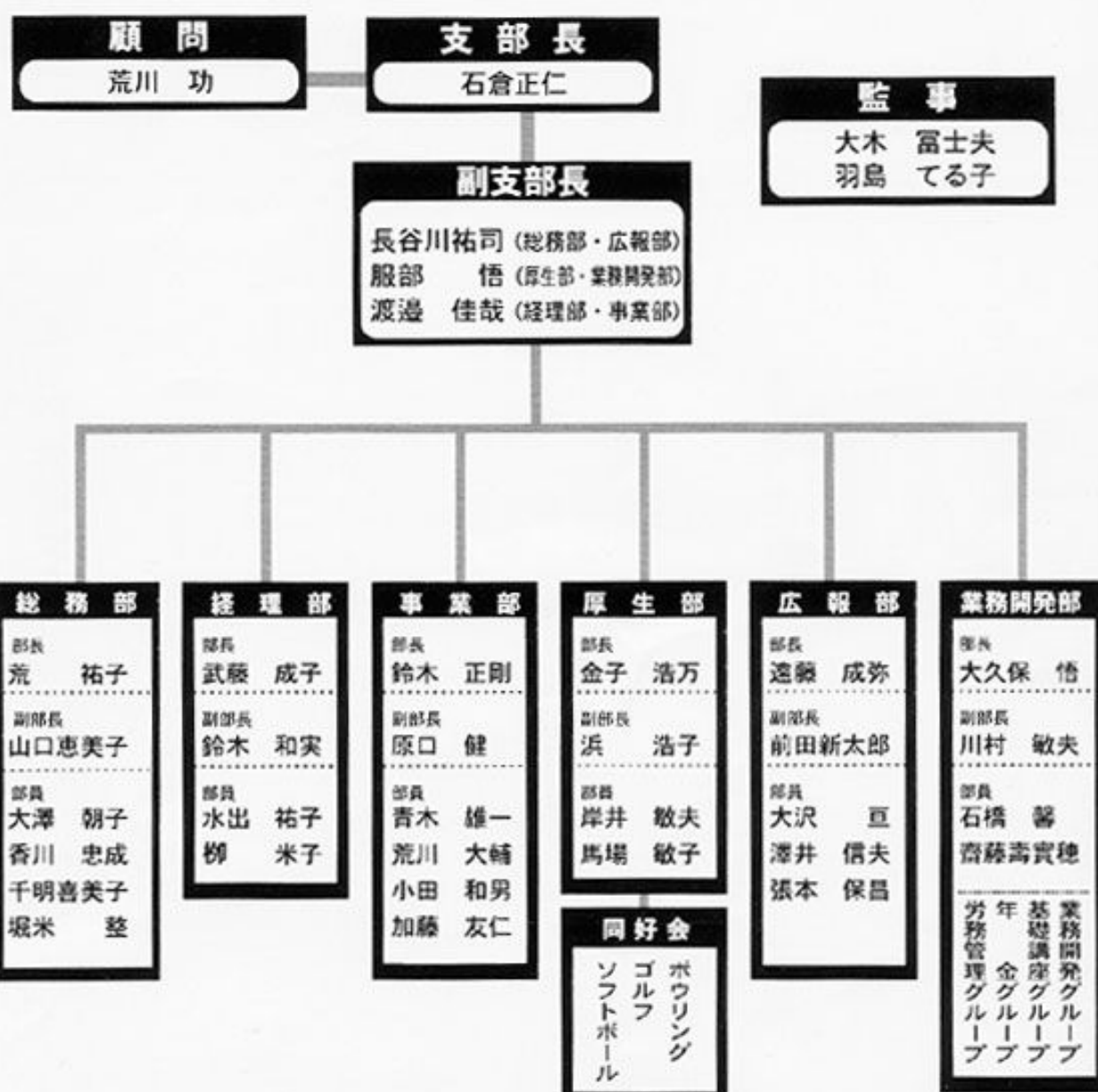
時代の変化の波は急激な速度で押し寄せてきておりますが、社労士の存在目的や職責については、何一つ変わることはありません。特に代理権を取得した現在、職業倫理の確立や、職責を全うする事の重大さを認識する必要性が我々に求められているのではないのでしょうか。支部会員の皆さんと共に、再度認識を新たにしていきたいと思っております。

支部運営については、先輩諸兄に作り上げていただいた土台の上にのりながら、一つひとつ丁寧に検証を行い、変化

を求めていきたいと思っております。各部ごとの職務分掌に沿いながら、総勢36名の理事・監事を核として「支部会員の資質の向上と社労士制度発展のための事業」を構築してまいります。約300名の支部会員の皆様におかれましては、是非、定例会をはじめとして各種事業にご出席いただき、叱咤激励、ご指導ご鞭撻賜りますことをお願い申し上げます。支部長就任のご挨拶と致します。



平成19年度 大宮支部役員・組織図



一口メモ

用語解説【不易流行】

大宮支部の今年度の事業計画の基本理念(キーワード)として、「不易流行」という言葉が謳われております。

ただ、この言葉の語源、由来については、必ずしも人口に膾炙されているわけではないと思いますので、簡単に解説しましょう。

もともとは、俳諧用語で、芭蕉が、元禄二年(1689年)、「おくのほそ道」の旅を通じて開眼し、同年冬から門人達に説いた蕉風俳諧の根本理念であるとされています。

解釈には、諸説があるようですが、一説には、俳諧には不易(永遠に変わらぬ本質的な感動)と流行(ときどき新味を求めて移り変わるもの)とがあり、不易の中に流行を取り入れていくことが不易の本質であり、またそのようにして流行が永遠性を獲得したものが、不易であるから、不易と流行は同一であると考えるのが俳諧の根幹であるとしています。

「不易」はいつまでも変わらないこと。または、そのまま、あるいは不変ということです。また、「流行」は、新しさを求めて変化を重ねていくことです。

各部の当面の行事

▲総務部▲

定例会開催日

・(原則)各月の第3週の水曜日(ただし、4・5・7月を除く)、午後3時～5時

予定日

8月 8日(水)

さいたま市産業振興会館

9月 12日(水)場所未定

10月 17日(水) "

11月 14日(水) "

12月 12日(水) "

▲事業部▲

8月 8日(水)

電子化に向けた基礎研修会(産業振興会館)

9月 12日(水)

労働基準監督署 実務基礎研修会

10月 17日(水)

社会保険 関係研修会 実務研修
助成金関係研修会

11月 14日(水) 労働契約法研修会

11月 (日時未定)

パソコンを利用した電子化応用研修会
(定例会外開催予定)

▲厚生部▲

9月 支部ボウリング大会(場所未定)

10月 支部ゴルフ大会

10月 県会支部対抗ソフトボール大会

11月 県会支部対抗ゴルフ大会

12月 支部ボウリング大会

▲広報部▲

7月 1日

「シャロームおおみや」19号発行

7月 1日 支部ホームページ
リニューアル

10月 13日～

「咲いたまつり」労働・年金相談

20年 1月 1日

「シャロームおおみや」20号発行

▲業務開発部▲

8月 あっせん代理及び労働相談業務支援研修

9月 同上

10月 同上

11月 新人研修会

12月 特別セミナー

【会員からの寄稿】

耳は目ほどに物を見る？

平田 正路

私が視覚に障害を負ってから、もう9年が経とうとしています。確かに大変なことも有りますし何よりも不便です。ですが意外と悪いことばかりでも無く、かえって良いこともあります。今まで気が付かなかったことに気付かされる、というのもその一つです。

普通、人と話をするときは、様々な方法で相手の情報を得ようとしていると思います。外見や表情、しぐさや目の動きなど、そのほとんどが視覚によるものだと思います。それができない視覚障害者は、かなりの困難を強いられているのかというと、実はそうでもありません。その秘密は耳。つまり声から情報を得ているわけです。声は実に多くの情報を含んでおり、耳はそれらを的確に伝えてくれます。時には視覚以上の情報をもたらしてくれる、優秀な「目」となってくれるのです。

しかし普通は、ほとんど視覚のみに集中している為、気が付くことは無いでし

よう。耳は聞くことが仕事で、見るのは目の仕事だと思っているからです。ですが、耳に意識を集中させて「見て」みてくださ。きつと耳は様々な情報を教えてくれると思います。

ちなみに、視覚障害者が話をする場合、相手の方を見ていないことが多いかと思えます。それは、耳に意識を集中させているからです。「人と話をするときは相手の目を見る」と言います

が、まさに耳という「目」を相手に向けているわけです。

ただこの「目」にも弱点があります。例えば年齢の判断。外見と違い、声はあまり年齢に左右されません。声に張りがあれば年齢に関わらず若く感じます。外見もまた声では判断できない要素です。声の印象から優しそうな人かと思いきや、実は結構強面だったということも。です。で、私が「若く感じる」とか「優しそう」と口にしたときは決してお世辞ではありません。私にとっては事実そのように感じているわけです。お世辞が苦手な私にとって、これもまたささやかな恩恵の一つでしょうか？

開業3年経ちて

小田 和男

皆さんこんにちは。社労士開業者として3年経ちました小田（ちなみに35歳・既婚・子なし・男）です。まだまだですが、社労士として生きていけそうだなと自信があります。開業してからを振り返ると開業前は健康保険組合で保険給付ばかり仕事をしており、他の業務は何にもわからないで、開業しました。さらに悪いことに私は、実務研修に行っても何にも頭に入らない資質なのです。それでも、研修に行くのと年齢に関係なく色んな方と仲良くなれて、仕事上の事から私的な悩みまで、意見や情報の交換ができたことが、最大の幸だと思えます。少なくとも業務の悩みは、仲間が多ければ多いほど解決の糸口や方針がみつかり、何とかなりました。

さて、仲間が多く例え業務に自信がついても、営業職の経験の無い私が生きていくためには営業力が必要でした。仲間と意見交換もしますが、やはり営業は自分の力で身に付けていくしかありません。それは自分の経営方針が他の仲間と同じであれば、その人より声が大きいくだけで、営業できますが、そんなことは先ず無いと思います。それは、業務の内容が多岐にわたっている点も理由のひとつですが、人生経験やその人の資質が、そのお客様

に気に入られるかが違うからです。ですから私は、ネットによる入札、飛び込み営業、テレアポ、DMなどすべて少数ではありますが、必ず実績（成約）が上がるまでやってみました。売り上げが上がるまでは、寝室では寝ないで（だから子どができない！）事務所まで寝ると願掛けもしました。どれも一番効果的かと聞かれると、どれも自信はあります。少なくとも自信が無いのならやらないし、もし全てが駄目かもと尻込みをするなら、人格からして創業する器では無いでしょう。何しろ営業力はやる気さえあれば、必ず付いて来ることは身を持って体験したことです。

そこで、将来に対する我が社社労士人生を考えると、創業時は何でもやると決めていきましたが、今では、給与計算全般、1号2号業務と助成金申請だけで十分だと思えます。ですから、業務としては「小田和男社労士事務所」としてブランド化することが当面の目標です。さらに折角社会的に認められている仕事をしているのだから、社会に対して口外したり公的な委員などは積極的に名乗り出ていくつもりです。その時は社労士として意見を言いますので、皆さんに何らかの形でご報告しますし、ご意見をお聞きするかも知れません。是非ともご協力を頂けたら幸いです。こんな私ですがこれから何卒よろしく願いいたします。

最近思うこと

渡辺 佳代子

大学を卒業して、民間企業に十数年勤務し、開業登録をしてから早いもので5年を経過しました。幸運にも先輩の先生の下で仕事をすることができ、また、たくさんのお仲間の先生方ともお付き合いさせていただきながら、何とか日頃の業務をこなしている毎日です。そのような中で、ここ1、2年顧問先とは関係のない労働者や事業主等、単独の相談が寄せられるようになり、私自身も考えさせられることがあります。

相談者の方もいろいろな方がおり、金銭的な問題よりもとにかく「誠意のある一言が聞きたい」と望まれる方。何が何でも金銭の請求を行いたい方とさまざまです。大抵は「自分には権利がある」という主張をされます。損害賠償だの、慰謝料だの今日はいとも簡単に相手方に請求をする場合が見られ、時には不思議に思うことさえあります。理屈からすれば権利の裏には義務もあるわけで、義務について見た場合に権利を主張している当事者が義務を怠っていることもあり。通常相手を責める時は自分には非がないかどうか、確認するものだと思いますが、必ずしもそうでもないのかな？と思わざるを得ないこともあります。もちろんどう見ても違法である場合は別として多くのトラブルはエゴから発した思い



込み等の感情を含めたさまざまな要因のうえに起きていることがほとんどであることは周知のとおりです。事業主であれ、従業員であれ、最後は人と人の付き合いであることから、双方が十分に理解し、認めることから始めないと、最終的な解決には及ばないように思います。

「和解技術論」(草野芳郎著)という本を先日読みました。裁判官が和解をする時の試みがわかりやすく書かれています。もちろん裁判官ならではのテクニックもありますが、基本は当事者との対話を尽くすことだそうです。トラブルは交通事故のような突発的なものは別として信頼関係のある知り合い同士の間に起こることから、相互不信の関係をいかに解消させるかについて相当のエネルギーを費やすそうです。労使間のトラブルも全く同じで信頼関係がうまく機能しているときは問題ないのですが、一度相互不信が生まれると信頼関係は崩れトラブルとなります。権利義務の関係からいうと、お互いが義務を果たしている間はうまくいき、権利の主張ばかりするとトラブルとなります。信頼を取り戻す手立ては労働基準法でも民法(もちろんこれらも解決の手立てではありませんが)でもなく最終的にはお互いの人間性であるところづくを感じます。相談される私自身も常にそのことを肝に銘じて、日々精進するよう努力しなければならぬと思うと同時に、社労士業の奥深さを感じています。

新着情報満載

大宮支部 HPリニューアル(7月1日)しました。支部の必要情報はこちらをご利用ください。お気に入りの登録ください。

ホームページ <http://www.sr-omiya.net>

特定社会保険労務士支部別人数 (単位:人)

支部	人数	うち開業	支部	人数	うち開業
大宮	47	43	所沢	29	28
浦和	23	20	行田	5	5
川口	25	20	秩父	1	1
熊谷	12	11	あさか	18	17
川越	24	22	越谷	27	27
春日部	24	22	合計	235	216

・平成19年5月1日現在 開業には法人の社員を含む。

大宮支部歴代支部長(敬称略)

初代	府川 修三	昭和50年～昭和52年
第2代	星野 安三	昭和53年～昭和55年
第3代	増田 幸暉	昭和56年～昭和63年
第4代	原口又三郎	平成元年～平成2年
第5代	畑田 錦男	平成3年～平成4年
第6代	小山 茂樹	平成5年～平成8年
第7代	村岡 武仁	平成9年～平成12年
第8代	荒川 功	平成13年～平成14年
第9代	渡辺 渉	平成15年～平成16年
第10代	大木富士夫	平成17年～平成18年
第11代	石倉 正仁	平成19年～

平成19年5月1日現在

投稿歓迎!

次回発行 平成20年1月新春号
原稿締切り日 平成19年11月10日
テーマ 意見・感想・随想等何でも結構です。

同好会紹介

ボウリング同好会

当同好会は、①会員間の親睦を深める。②運動不足やストレスの解消。③支部対抗大会に向けての練習。以上が主目的で活動しています。ボウリングは良くてきたスポーツでメンタル面の鍛錬にもなります。今年度は2ヶ月に1度位のペースで活動して行きたいと思っています。どうぞお気軽にご参加ください。

【連絡先】服部 悟
FAX: 048-774-5872
E-mail: satoru15violin.ocn.ne.jp



ゴルフ同好会

「のんびりと1日を過ごす」……一言で言うと「楽」「らく」に「たのしむ」のがゴルフ同好会のスタイルです。

経験やスコアは問いません。年に2回(6月と11月)行っています。定例会等で開催日をご案内しますので、「楽」したいと思った方はご連絡下さい。

【連絡先】長谷川 祐司
FAX: 048-824-8798
E-mail: hsgw99@earth.ocn.ne.jp



ソフトボール同好会

当同好会は、「ソフトボール」と「仲間」と「お酒」をこよなく愛する者たちの集まりです。

楽しみたい方は、是非ご参集ください。
【連絡先】原口 健 Tel 048-653-3097



新入会員紹介

(平成19年1月1日以降)

19年1月1日

- (開業) 早川 益美 はるか社労士事務所
さいたま市大宮区吉野町1-62-403
- (同) 河本 哲弥 河本社会保険労務士事務所
さいたま市見沼区中川520
- (勤務等) 小林 雅之 さいたま市大宮区東町1-85
- (同) 林 茂広 株式会社 アキュラホーム
- (同) 寺嶋 正実 桶川市寿1-9-11
- (同) 林 友男 北本市北本4-291-7
- (同) 飯島 美樹 さいたま市北区宮原3-438-201
- (同) 三吉 弘人 衆議院議員枝野幸男大宮事務所
- (同) 木方 英樹 さいたま市見沼区南中野557-12
- (同) 長 瀬 進 大日本インキ化学工業株式会社 埼玉工場

19年2月1日

- (開業) 川 面 康 プラス経営労務管理事務所
上尾市春日1-32-75

19年2月15日

- (開業) 中谷 充宏 M&Nコンサルティング
さいたま市大宮区大門町2-109 6F

19年4月1日

- (開業) 星 弘美 星社会保険労務士事務所
さいたま市北区東大成町1-519-1

19年5月1日

- (開業) 齊藤 浩由 齊藤社会保険労務士事務所
さいたま市西区植田谷本137-1-3-207

編集後記

「下心あれば恋、真心あれば愛」とは、至言。真心をもって編集に臨んだが、まだまだ愛が足りないこと痛感。会員諸兄の協力と言う愛をもって、次回は充実した紙面にしたいもの。ご意見など投稿を願う次第です。(S)

サラ川

能年齢
年金すでにももらえます
年金の出る頃
妻は家を出る

大宮支部管内の人口、社労士数

地区	人口 (人)	社労士数 (人)	社労士1人当り 人口 (人)
さいたま市大宮区	106,451	25	4,258
北区	132,789	19	6,989
中央区	90,806	27	3,363
西区	82,436	8	10,305
見沼区	152,918	36	4,248
上尾市	220,702	40	5,518
桶川市	73,969	8	9,246
北本市	70,121	10	7,012
鴻巣市	119,449	14	8,532
伊奈町	37,273	4	9,318
合 計	1,086,914	191	5,690

(注)人口、社労士数は平成18年4月1日現在。
社労士数は、開業社労士のみで、事務所所在地ベース。