

**YouTubeで
オリジナルセミナー動画が見られます!**

**随時
更新**

～普通の社労士では
教えてくれない人事労務のこと～



労使トラブル・労働組合折衝

強い!

**熱血
講義!**

事務所代表 **佐賀豊**が

登録・視聴 無料

[会員登録]



ウェブセミナーご登録はコチラ!

ウェブセミナー会員にご登録いただくとこれまでに開催したすべての ZOOMセミナーが全て視聴できます。ぜひご登録ください!

社会保険労務士法人 佐賀事務所 株式会社 佐賀人事総研 〒115-0045 東京都北区赤羽1-10-11 ショーエービル TEL.03-5249-3326

労使相愛を実現する会

～伝説の社労士事務所と呼ばれたい～

**社会保険労務士法人 佐賀事務所
株式会社 佐賀人事総研
TEL.03-5249-3326**

2023
October
10月号
第64号

- 1 支払う給与程度で利益を生み出すには「人のマッチング」
- 2 22歳で出会った厳しい営業職で、私は計画性とコンスタントさを身につけた
- 3
- 4 オリジナルセミナー動画が見られます!

発行元: 社会保険労務士法人 佐賀事務所 株式会社 佐賀人事総研 赤羽の社労士ブログ <https://ameblo.jp/saga-sr/>

南極マラソンまで (12月13日レース予定) **087日** 断酒してから **1869日** 断煙してから **6617日**

皆様、いつもお世話になっております。

最近、アウトフロー(=退職勧奨)案件の相談が非常に多くなっています。債権債務の関係で成り立っているのが労働契約、給料以上に働く見込みがないくらいは我慢の範疇……アウトフローの発想までたどり着くケースは少ないように感じます。ほかへ悪影響を及ぼす、休職を繰り返して勤怠ままならず、能力が著しく足りない、パワハラを通り越して不法行為に近い行いをした等々、経営者側がのっぴきならない状況に追い込まれてやむなくというケースが大多数です。アウトフローの手法はケースに応じてさまざまですが、私も経営陣の最側近として「対面」で立ち会うようにしています。後方での支援はチャットGPTでも誰にもできる。「駆け引きと忖度、そして勝負どこの機微を知る」の3点を強みに勝負のリングに上がるようにしています。なんだか喧嘩みたいですが、「度胸」も少しは必要かもしれません😊。

窓際族という族がいなくなって久しい。理由は明快で、出来ない人間を置いておく余裕が企業になくなったからです。それでも解雇はできない、雇ったからには家族との絆みたいに離れるに離れない。そんな呪縛に憑りつか



れている担当者もいらっしゃいます。ホワイト企業であれば、なおさらその傾向が強い。私は呪縛からの解放を促し、給料以上に働く見込みがないケースでもアクション可能と、担当者の背中をひと押しすることもあります。赤字社員が過半数では、会社が成り立たないことも事実。給料以上に働いて欲しいと法人が欲するのは当然です。対人変革力のある人事評価制度で人生育成をサポートすることも仕事の柱ですが、アウトフローという対症療法に強みを持つほうが令和の常在戦場の時代では重宝されるのをいささか寂しく感じることもあります。

実は黒字社員の本音も赤字社員のそれと、そう大きく変

わるものではなく五十歩百歩。よほど責任感が高いか、将来は社長や役員を目指す方、そんな稀有な方以外は「給与以上には働きたくない」というのが本音です。法律が変わると、罰則ではなく人の気が変わるから厄介なのです。働き方改革が先陣役となり、労働関係諸法令の遵守徹底が求められています。それについていけないと廃業しかない。ついていけない企業はなくなっていいと、国が考えているのは間違いなさそうです。

対症療法を取り入れる、人事評価制度で対人変革力を培う。それに加えて、支払う給与程度でも利益が出る「ビジネスモデル」を作ることも大事ではないかと、最近は何に思うのです。社員に過度なストレスをかけずと



も、会社の指示にしたがっているだけで支払う給与以上の利益が生み出されていく仕組みです。

「人の世界」でそのビジネスモデルを語るのであれば、それはマッチングです。人はそれぞれに違います。楽しいこともつらいことも、得意も不得意も人さまざま。一人一人の特性をていねいに拾い上げて微調整をし、仕事と個性とのマッチングを図る……。

スマホの開発などのような世界中の人を魅了するような優れたビジネスモデルは、私には思いつきません。しかし人の世界のマッチングであれば、世界中ではなく自社の社員の個別の満足を狙い撃ちにすればいいのです。「この仕事のやり方なら私はまったくストレスがない、楽しく仕事ができる!!」です。

支払う給与程度で利益を生み出すには「人のマッチング」が最適解であると、私は思っています。

今月も「充実」を合言葉に、マイペースで飛ばして行きます!

佐賀豊



22歳で出会った厳しい営業職で、私は計画性とコンスタントさを身につけた

社会人デビューでめぐり合った保険の営業という厳しい環境が、無計画でコンスタンスに努力できない私を変えてくれました。

伝説の社労士の視点から提言させていただきます

小学校5年生、夏休みの終わりの思い出

この原稿は締め切りの関係で8月の終わりに書いています。この時期になると毎年思い出すことがあります。40年前の出来事ですが、現在の私の仕事ぶりにつながる点があります。8月末が近づくと思い出すのは小学校5年生の時のこと。8月31日に近所の赤羽公園で縁日が開かれ、毎年楽しみにしていました。でも、その年は夏休みの宿題がまったく終わらず、縁日に行けなかったのです。

宿題が終わらず、親からも「宿題が終わってないのなら縁日に行くな」と怒られたのですが、自分でもこれでは行けないなと思いました。「その日のうちに終えて、明日学校に持っていかなければいけない。でも終わっていないので行きたくても行けない。もっと早くやっておけばよかった」と後悔しました。目の前にある宿題の量に圧倒されながら、泣く泣くやっていたことを今でも覚えています。



土壇場まで追い込まないと頑張れない……

当時は7月21日が夏休みの始まりでした。休みに入ってから毎日コンスタントに宿題をやっていたら、その量をそんなに大きく感じることもなかったでしょう。最後にまとめて一気にやろうとするから、大きく感じてしまうのです。計画的に、そしてコンスタントにやっていたら、友だちと縁日に行くことができたはず。それでは翌年からそれができたかという、やはり全然ダメでした。

そして中学・高校・大学に進んでも、**土壇場まで追い込まれないと頑張れない性格は変わりません。計画性もコンスタントさも、私は身につけることができなかったのです。**受験勉強も同じ。その結果、18歳の春に自分のピークを持っていくことができませんでした。学歴という面では私にピークはなかったのです。

社会人デビューで厳しい営業職に出会う

しかしその後、**自分のピークを迎える契機となる出来事にめぐり合うことができました。**それは22歳と11か月、つまり大学を卒業して社会人になった年の4月です。職種は保険の営業職。保険の営業はさまざまな営業の中でも難しいと言われていました。22歳と11か月、**社会人デビューで出会ったのが厳しい営業職だったのです。**そして、その厳しい仕事が私に20代でピークをもたらし、**現在の私に身につけている計画性やコンスタントさを実行できる人生のいしずえになったのです。**

「環境が人の行動を作る」を実体験する

営業なので月末が締め切りで、毎月の数字（売上げ）があります。その数字は土壇場に頑張ればなんとかなるというものではありません。月末の2、3日の頑張りだけで営業ノルマを達成することはとうていできません。毎日コンスタントにやらなければいけないのです。しかも正規の労働日数だけでは、人の上に行くことはできません。暦日のすべてをノルマ達成のための準備に注がないと難しいのです。

ただ、ここで**営業職に出会うことによって、締め切りギリギリまで溜めてからやるということが、私の生きざまからは自然となくなりました。**これこそが、**環境が人の行動を作るということだと思えます。**それは人として成長したというよりも、**数字を追うためには否が応でも自分の生活態度、性格を変えるしかなかったのです。**まさに**環境が人の行動を作るのです。**

36か月間、トップの数字をとり続ける

社会人になった時、私には「求められる以上に頑張ってもらえる給料以上に会社に返したい。それができないと自分のプライドに関わる」という気持ちがありました。今でも覚えています。4月は求められている数字が55万円でした。しかし、数字はゼロ。5月も55万円に対して、やはりゼロ。それでも一生懸命にやっていました。6月からは65万円になったのですが、その数字に達したのです。それからは7月8月9月……ずっと求められる数字を達成し、しかも36か月後までトップの成績を取ることができたのです。

「頑張ればなんとかなる」が、28年間ずっと続いている

もし6月も数字がゼロだったら、私は会社を辞めていたかもしれません。最近、脳の勉強をすることで、その頃は本当に危なかったと感じられるのです。**人のセロトニンはプレッシャーや疲労のなか、それでも頑張っていると3か月くらいで枯渇し、頑張りがきかなくなって立ち上がれなくなるというのです。**セロトニンがダメージを受けて体が動かなくなると、人は精神力だけでは耐えられないのです。

私も、もしかすると6月に成果というドーパミンが出なければセロトニンが枯渇して続かなかったかもしれません。枯渇する前にチャンスが来て、それがアドレナリンになり、セロトニンもより増えた。結果が過程を肯定することによって自信もつき、脳内物質も活



性化されたのです。その**ドーパミンの快感、頑張ればなんとかなるという気持ちが28年間、今でもずっと続いています。**

営業の経験が社労士試験の勉強でも生かされた

その後、社労士試験の勉強を29歳から始め、合格するまでに2年間かかり31歳で合格しました。それでも仕掛かりが20代だったので、社労士試験の勉強もコンスタントに毎日5時間なら5時間、土日は10時間できました。これも一事が万事、営業職を経験していなければできなかったでしょう。もしかしたら営業職という経験がなければ、計画さ、コンスタントさという学びがなければ社労士試験も合格できなかったかもしれません。

社労士の資格を取り、保険会社をやめて独立して事務所を構えましたが、当然、お客さんを取らなければいけません。社労士業も営業第一です。お客さんがいないことにはスキルも経験も磨かれません。売上げがなければ仕事として存続することができません。22歳で迎えた**最初の最難関での経験が、私の中に計画性とコンスタントの大事さをしっかりと教えてくれたのです。**

3か月前からの頑張りによって毎月の花が開く

例えば社労士試験が近くなり、土壇場の馬鹿力で8月に200時間勉強し、それまでの勉強時間とあわせてトータルで1000時間勉強したとします。ただし、800に200をプラスするよりも、コンスタントに毎月80時間勉強して1年間で1000時間になった人と比べると、総時間は同じでも馬鹿力と計画性・コンスタントさを考えると、やはり馬鹿力は計画性・コンスタントさに勝ることはできないと私は思っています。

それは営業の仕事でも同じです。私の事務所では毎月末、営業数字の締めを行います。その数字は最後の数日の頑張りによって出来上がるものではありません。**少なくとも3か月前からの頑張り、3か月前からの行動によって毎月の花が開くと考えています。**花が開かず、一回でも閉じたままになってしまうと資金もショートします。**3か月前からの頑張りが今の数字となって現れるのです。**

無計画でコンスタンスに努力できない自分が変わった理由

勉強も営業の数字も、やはり3か月前ぐらいからの行動が反映されていると思います。体が少し鈍ってきなと感じたら、前日のお酒の飲み過ぎや食べ過ぎだけでなく、3か月前からの生活、3か月前からの数字が積み重なっているのです。3か月前からの行動が今に現れていると感じることが最近をよくあります。

保険の営業で6月に初めて数字を達成できたのは、4月5月の頑張りが反映された結果でした。具体的には紹介が増えたのです。4月5月の私の動きを見ていた人から紹介が来るようになりました。2か月間、名刺を配つ

たり、インパクトのある面談を心がけました。そうした頑張りを見てくれた人から「佐賀さん、こんな案件があるんだけど」という紹介が来て、それが成果に結びついたのです。おかげで6月から数字を達成でき、しかも最高ランクの数字が連続で達成できたのだと思います。

私は18歳の3月31日の春までに、学歴を作るという花を咲かすことはできませんでした。しかし社会人になり、保険の営業という厳しい環境が、無計画でコンスタンスに努力できない自分を変えてくれたのです。22歳というと、学歴の面では間に合わない手遅れでの開花でしたが、いま生涯現役、人生100年時代と言われ、社会人生活が30年40年と続くわけです。振り返ってみると、新人時代に営業職に置かれたこと、頑張らざるを得ない環境にめぐり合ったことが結果として自分にはよかったです。

20代に頑張ればなんでも挽回は可能

この事務所通信を読む方に20代は少ないかもしれませんが、**今月は私なりの20代へのメッセージを書かせていただきます。**なぜなら、**私のように出遅れても十分に挽回できるからです。**ただし、20代で頑張らないと挽回は難しくなります。例えば、東大早稲田慶応卒の人は学歴でのアドバンテージは向こうにあります。しかし、20代の頑張り次第で、いかにしても挽回は可能だと思います。

ただ、20代で頑張る機会がないと、30代で挽回するのはちょっと難しいかもしれないとも考えます。**何者かわからない30代にチャンスを与えるよりも、何者かわからないかもしれないけれど20代という若さにチャンスを与える人が、経営者や管理職には多いと思うからです。**20代で頑張らないとそれ以降の成長は難しいかもしれないと、最近を感じています。

学歴などでハンディキャップや引け目を感じていても、十分に挽回できるのが20代だと思います。「**20代で頑張るしかない。20代での頑張りがないと、まわりの成功者を指をくわえて見ることになる**」、それが私の正直な気持ちです。

「佐賀さん、そんなことはない。20代での頑張りが必要と言いますが、30代に頑張るという逆転ができました。40代、50代でもこんな逆転できました」

そんな体験談やエピソードがあれば、ぜひ私に教えてください。それらは自分の体験ではありませんが、体験に等しい経験値として私の中の引き出しにインプットさせていただきます。

