

努力と勇気でチャンスをつかむ

## 競争を生き抜く代理店

(株)日本シンクタンク 代表 取締役 那須顯一

TEL06-6282-6488(代)  
http://www.j-thinktank.com/

◀123▶

## 今や国民総弱者時代に

### 労働規程の整備は喫緊の課題

新年明けましておめでたございます!皆さん年末・年始の休暇はゆっくりと過ごせましたでしょうか?

弊社ではお客様に対し、年賀状ではなく暮れの元気な挨拶で、毎年考えたネタなどを掲載したA3のフライヤーを年末にお送りしているのです。(その方が目立つし、ゆっくり読んで頂けるかなと)

そして先の年末には『教えて先生』と題し、理として、労働事件を多く扱われている、弁護士法人天満法律事務所所属の弁護士、西村敬太先生にインタビューをさせて頂きました。各損保も、雇用リスクの現状について特集をさせて頂きました。各損保から訴えられたり、また世間の風潮、実際に経営の方も周りで『従業員から訴えられた。と言う話を聞いた』と言ふ声が多くなってきました。

### 未然に防ぐ制度を作る

『ハラ』といわれたら負け

未然に防ぐ制度を作ること

## 認知度向上に向け積極的な広報活動

各社協力して業界全体の成長へ

# 企業と労働者の対立構造ではない

2. 認知度の向上と社会貢献活動

3. 業界内の連携の強化

4. 業界全体が持つべき姿

**8社が仲間入りし97社の陣容  
保有契約件数は715万件に**

**日本少額短期保険協会会長 杉本尚士**

「少額短期保険」を活かしながら、社会に役立つ業界となるよう取組みを進めています。

これまで、最近では一人の労働者が賠償請求などの訴えを起こすと『俺も!私も!』と、同時に他の労働者からも起こされる場合がある。これが一番やったお隣の企業は早急に取り組むべき、とも仰っておられました。

ほんとまあ我々の体制が、新鮮で自分にとってもかなりの学びになります。

2018年の新春を迎えるにあたり、謹んでお慶び申上ります。

お客様のために何ができるか

常に念頭に置き各社方針を順守

1. 顧客本位の業務運営

2. 勤務時間の管理

3. 業界内の連携の強化

# 年頭所感

本年は、国民の皆さまにより一層、必要かつ役に立つ業界として認知していただくことを目的として、次の3つをテーマに

1. 顧客本位の業務運営

2. 勤務時間の管理

3. 業界内の連携の強化

お客様のために何ができるか

常に念頭に置き各社方針を順守

1. 顧客本位の業務運営

2. 勤務時間の管理

3. 業界内の連携の強化

お客様のために何ができるか

常に念頭に置き各社方針を順守

1. 顧客本位の業務運営

2. 勤務時間の管理

3. 業界内の連携の強化