

とちぎ社労士 No.95



県会執行部と新入会員との座談会が行われました

- ★県会執行部と新入会員との座談会が行われました
- ★支部長からのコメント
- ★委員長からのコメント
- ★会員からの投稿特集
- ★連合会の委託事業に思う
- ★新入会員ご紹介
- ★事務局だより
- ★編集後記



発行

栃木県社会保険労務士会
宇都宮市鶴田町3492-46
TEL 028 (647) 2028
(ホームページ) <http://tochigi-sr.jp/>
(Eメール) tochigi-sr@tea.ocn.ne.jp
発行人 藤沼清市

県会執行部と新入会員との座談会が行われました

平成21年8月11日 社労士会館にて県会執行部と開業3年未満の新入会員との座談会が行われました。今年は、19名の会員の方にご出席いただきました。

出席していただいた会員のうち、5名の方から座談会の感想をいただいております。

「座談会に参加して」

県央支部 今井 敬 史

平成20年12月より栃木県社会保険労務士会に入会させていただいたものの、勤務という関係上、なかなか都合がつかず、勉強会等に参加することなく半年以上が過ぎておりました。

今回の座談会では会執行部の皆様にもご参加いただき、ある意味では「同業者・競合先」であるにもかかわらず、諸先輩先生方から温かく迎えていただき大変ありがたく思いました。

会長のごあいさつの中で、われわれ社会保険労務士を取り巻く社会情勢は「雇用問題」「年金問題」など、数多くあり時代のニーズとなっているとのことでしたが、まさにそのとおりであります。

私の場合は直近で開業の予定はございませんが、業務を行っている労働保険事務組合の委託事業主等に社会保険労務士登録をしたことをお知らせした後、事業主から労災保険や雇用保険の手続きのことだけでなく、労務管理（就業規則や労使協定）や助成金等の相談や質問をされる機会も多くなりました。また、勤務先では労務管理担当総務でもあり、勤務先社員への対応（残業時間管理や36協定、安全衛生委員会）も行っております。

以上のような理由から自分自身自己研鑽を常に行い、ニーズにこたえられるような知識や経験を積んでいく必要があることを痛感いたしました。更にはあまり得意ではない社会保険分野に関する知識の向上の為に、今後は出来る限り勉強会等にも積極的に参加させていただき、諸先輩先生方のご指導賜りたく存じております。そして将来可能であれば開業も検討して参りたいと思っております。

今回の座談会では他の新規入会の方とお会いでき、自己紹介できたことに関しましても大変よい機会となりました。会員の方とお話することは時間的にかないませんでしたでしたが、今後の人脈として活かしてゆきたいです。

今後とも何卒ご指導のほど、お願い申し上げます。

誠に有難うございました。



県央支部 岡 安 利 政

初めまして。私は本年8月に栃木県会に入会したばかりの新人です。中年のオヤジではありますが、社労士としては全くの新人ですので皆様今後ご指導の程よろしくお願い致します。

さて、去る8月11日に新規入会、開業者を対象とした座談会が社労士会館にて開催され、新人である私も参加させて頂きました。藤沼会長の挨拶に始まり、各参加者の自己紹介、ベテラン先生方の実体験を踏まえた話、新規開業者ならではの悩み相談などが行われました。私にとっては現役先生方の話が特に興味深いものでした。なぜなら、もともと私が社労士の勉強を始めた目的は“独立”ということよりも“自己啓発”で

あったため（今では社労士として将来独立したいと考えていますが）、直に社労士の先生と話をしたことも無く、社労士という仕事の“現実”については全くといってよいほど知らなかったからです。ですから座談会における現役先生方の“生”の話についてはとても興味があったのです。実際に座談会では現役先生方の経験に基づいた貴重な話を数多く聴くことができ、想像通りであったもの、そうでないもの、あるいは全く想像もしていなかったものなど、社労士の仕事を知る上で私にとって非常に参考になる話ばかりでした。色々と勉強になる話ばかりだったのですが、私にとって印象的であったのは協副会長が仰っていた「長年社労士の仕事をしていると飽きてしまうこともある」という話でした。ベテランであるからこそ言えることであるし、人として正直な意見でもあったと感じました。もちろん個人差はあるのですが、目標を持ち、好きで始めた仕事であっても長年その仕事に対して少なからずのモチベーションを維持し続けていくということは想像しているよりもずっと難しいことであって、特に私のような飽きっぽい性格である者にとっては、例え開業し上手く顧客を獲得して仕事を軌道に乗せることができたとしてもそれを長年維持していくことは思いのほか難しいかもしれないと考えさせられました（もちろん顧客獲得が最も難しい問題であるとは思っていますが）。自営業者の仕事に対するモチベーションの低下はサラリーマンのそれに比べると遥に致命傷になり易いでしょうから。

今回座談会に参加し、現役先生方の“生”の話を聴くことができるとても勉強になりました。また、生き活きと話をされる先生方の姿を目の当りにしますと、難しさを改めて感じさせられたものの、やはり独立してみたいという気持ちが強くなりました。まだまだ未熟者ではありますが独立へ向け徐々に準備していきたいと考えておりますので皆様今後ともどうぞよろしくお願い致します。最後に、このような座談会を催して下さいました県会にはとても感謝しております。ありがとうございました。

県西支部 渡 邊 徹

11日の座談会及び基礎実務研修会に参加させていただきとても有意義な時間を持つことができました。まず、設営していただいた県会執行部の皆様に御礼申し上げます。

座談会で驚いたことは、皆さん様々な形で社労士になっているということです。出席された19名の登録3年未満の会員のうち勤務社労士の多いこと…社労士＝開業と思っていた私にとっては、実に興味深いことでした。それぞれの立場で、社労士を目指し、そして活躍されているのだなあ、と感心しました。また、執行部の皆様の自己紹介での一言がこれまでの経験に立脚したとてもためになるお話ばかりで、できればお一人お一人からもっと長い時間お話を聞いていたかったというのが正直な気持ちです。それと同時に、社労士という仕事は、しゃべるのも仕事のひとつのようなところもあるのだなあ、とも感じました。お客様に難しい条文を説明したり、役所と交渉したり、社員をなだめたりと、現場で話術が磨かれていくものなのか、と思いました。また、「営業」についての質問が出た時は、執行部の皆さんでさえ開業直後は同じように苦労され、飛び込みやDMの空振りを経験されて現在に至っていると聞きし、改めて「営業」の難しさを痛感するとともに、自分はまだまだ努力が足りない反省しました。

座談会が終わってからの基礎実務研修会も、座談会同様有意義な研修でした。まだ、開業1年目なので、傷病手当金の申請も第三者行為災害も実際の経験がない私にとっては、講師の実際の経験に基づいた説明は実にためになるものでした。これから、新たに遭遇するであろう場面で少しは臆することなくあたっていきそうです。今後も、県会主催の研修会には積極的に参加していこうと思っておりますのでよろしくお願いいたします。

県南支部 鈴 木 一 敬

先日8月11日に栃木県社会保険労務士会館で開催された「県執行部との座談会及び基礎実務研修会」に参加させていただきました。今年の座談会の参加人数は執行部10名、新人19名（女性8名 男性11名）と合計29

名で、今年の新人の参加人数は通常の年の約2倍と多かったそうです。

さて、最初は藤沼会長の挨拶から始まりその後はお互いの自己紹介、座談会と進みました。今回の座談会で次のようなアドバイスをいただきました。

- 顧問先開拓には待ってはダメ。名刺を配るなど何か具体的な行動に移さなければならない。
- 顧問先開拓には1日、1日、自分にできそうな目標を持つ（例えば今日はこの通り沿いの営業所をすべて訪問するとか）また、人と人との付き合いが大切！
- 社会保険労務士の仕事は相談業務ではなく手続き業務が基本である。
- 研修会の資料は業務に困ったときのヒントとなる。大切にしよう！
- 研修会はできるだけ出席するように！（研修会の内容はどれも実務に役立つものを選んである。アドバイザーなどの選任基準は研修会の出席状況が勘案される。また、研修会に参加しているとお互いに顔見知りになりネットワークができる）
- 労務管理とは紛争防止のことである。
- 各事業所の奥様が総務、経理の仕事を握っている。（気に入られるように！）

どのアドバイスも各先生方の貴重な経験に基づいたものばかりで、今後の活動の参考にさせていただきます。

今回初めてこのような座談会に参加してもらい大変ためになりました。（懇親会には何回か出席していますが、それとはまた別に得るものがありました）特にこんなに多くの新人の方々と会ったことはありませんでした。そして、皆私と同じような不安を抱えていることがわかりました。執行部の先生方にはその不安や悩みに答えていただき非常に感謝しております。

私自身は栃木県社会保険労務士会に登録して1年になりますが、わからないことばかりです。自分ができることから実務を勉強していこうと思います。

県北支部 室井隆司

私は、去年に引き続き今年も参加させていただきました。2年連続という方はさすがに少なかったように思います。多くの方が初めての参加だったようで、なんとなく場違いなところに出てきてしまったかな？と正直思いました。加えて、1年でこんなに増えたんだと率直に感じました。

そして、定刻となり会が始まりました。会場は机が口の字型にセットされていて、執行部と参加者がそれぞれ対するような形になっていました。初めに藤沼会長にご挨拶をいただき次に執行部の皆さんからの自己紹介そして参加会員の自己紹介と続きました。席が口の字型だったため皆さんの表情が良くわかり、参加者の皆さんの緊張しているような表情を見て（感じて？）いるうちに私も緊張してきてしまいました。そんな中、初めて県会の研修に出たときの事を思い出しました。初めての県会の研修室で研修会に出席したときは、知り合いはいないし勝手はわからないし戸惑うことが多かったな～。なんてことを考えながら自分の自己紹介の順番を待っていました。そして私自身、あの頃とは随分違うな～ということを感じました。どうということかという、当時は何も解らなくて本当に不安でした。不安定な状況、不十分な知識の中、一から十まで全部自分でやらなければならない。開業して個人事業主になったのだからそれは当たり前とは思っていましたがそれでもやっぱり不安でした。でも、今はわからない事があっても当時ほどは不安ではなくなりました。なぜか？それは、これまで研修や今回の座談会などに出席・参加しているうちになんとなく周りとの関係が出来てきたということなんだろうと思います。行けばなんとなく一言二言なり誰かと話す機会があります。行く度にそれをくり返しているとそういう関係がなんとなく出来てきます。なので、よっぽどわからない事があっても、執行部のみなさんや、よく話しをするようになった人に聞くことができる。という安心感が出てきたということなんだろうと思います。そんな中で座談会というのはまさにぎっくばらんな座談という事で大変有意義なものだと改めて感じました。そして今後もよき交流の場として継続して下さいますようお願いいたします。

最後にこの座談会を開催してくださり、お忙しい中にも係わらずお集り頂き丁寧にお話くださいました執行部の皆さん、本当にありがとうございました。

支部長からのコメント

県央支部

支部長 永 島 要 吉

① 前期をふりかえって

4支部長が交替し、県会研修会と支部研修会のあり方について意見交換をしましたが、明確な答えが出ないままスタートし、支部役員の皆様と共に試行錯誤の2年間でした。

② 今期、重視したいこと

新しい会員とベテランの会員が融合できるような支部研修会及び情報交換会を実施したいと思います。

③ その他、ひとこと

支部会員の身近な存在でありますので、ご意見・ご要望等ありましたら気軽にお聞かせ下さい。

県西支部

支部長 杵 洸 徹

① 前期をふりかえって

今までは不定期に年間2～3回実施していた「支部研修会」を、定期的（奇数月）に「情報交換を兼ねた研修会」として実施しました。支部会員のご協力のお陰で、結果として2年間継続することができました。また、足利市役所で開催している「労務なんでも無料相談会」も無事に継続実施することができました。「研修会」も「相談会」も合格点だったと自負しています。

② 今期、重視したいこと

重視というよりは方針（？）かもしれませんが、「支部研修会」としては、支部役員が中心となって、担当者（講師）を務めてきましたが、支部役員以外の支部会員や他支部の会員（足利は遠いと敬遠されがちですが……）へ幅広くお願いすること、「相談会」については、足利市役所（相談員の人数は増えてきました）に限らず、県社労士会館や宇都宮市役所（宇都宮は確かに遠いですが……）の「相談会」の相談員を担当しやすい環境を提供すること、の2点を心がけたいと思っています。

③ その他、ひとこと

県会や各支部の行事（総会や各種相談会など）に協力することは、会員の“義務”だと思っています。社労士業務で難問に遭遇したときの“セーフティネット”になり得る会員間のネットワークは、研修会などに参加することによってのみ構築することができます。開業（登録）してから時間が経っていない会員の皆さま、積極的なご協力・ご参加をお願い致します。

県南支部

支部長 須 藤 忠 良

① 新支部長になって

松浦前支部長から引き継ぐ形で、新しく支部長に就任しました。松浦前支部長は、社労士としての経験も豊富ですし、人間的にも素晴らしく、後輩の面倒見もよく、正に支部長に相応しい先生であったと思います。それに比べ私などは、経験も浅いし、業務知識の上では、私なんかよりはるかに知識を持った先輩が大勢いらっしゃると思います。自分でいいのかな、と思うところもありますが、しかし、支部長の大任を拝命した以上は、少しでも松浦前支部長に近づけるよう、社労士会、支部会員のためにもがんばりたいと思います。

② 今期、重視したいこと

支部長という立場から重視したいことは

- (1) 所属する県南支部のまとまりを良くすること。
- (2) 参加して良かったと思うような支部研修を開催すること。
- (3) 新しく入会した会員のよき相談相手となること。

以上3点を重視し、活動していきたいと思っています。

③ その他、ひとこと

会および支部の運営には、皆様の協力が大切と考えます。会の行事予定で、例えば社労士会館で実施している「無料なんでも相談会」や厚生労働省からの連合会を通じた委託事業等、支部単位で担当を人選し、皆様に協力していただかなくてはならない事業があります。その際は、私から個別にお願いすることになると思いますが、趣旨をご理解いただき、断わることなく、快くお引き受け下さいますようお願いいたします。

県北支部

支部長 沼尾 和 夫

① 前期をふりかえって

前支部長が県の事業委員長に就任し、支部長と県会委員長とを兼務することがないようにとの新会長の方針に基づき支部長を拝命致しました。

当支部の会員数は、他の支部に比べ少ないが、支部管轄地域は広大であり、関係行政機関も各地に設置され、地域性にも異なりがみられます。

このような実情下、理事会での申合わせどおり3回の支部研修会を開催いたしましたが、支部研修会開催の意義、目的など自分自身が理解できずの前期でした。

② 今期、重視したいこと

支部細則第3条には、いくつかの支部業務が規定されています。その中で現在、当支部での実施業務は、研修会の開催だけです。

今後は、(4)に規定される「地域に密着した相談コーナーの設置」などの地域貢献業務も欠かせない業務と考えています。

③ その他、ひとこと

社会保険労務士業を実業と考えるか士業と捉えるかは、個々の社会保険労務士の価値観の問題であり、何らの関心にも及びませんが、少なくとも昨今の世情である「金拝」風潮にだけは、掉さすべきとの思いです。



(後列) 杵渚県西支部長 永島県央支部長
(前列) 沼尾県北支部長 須藤県南支部長

委員長からのコメント

総務委員会

委員長 松浦 良雄

平成21・22年度の総務委員会担当となりました。主な仕事は、行政官庁との業務改善協議の推進、図書室の充実（補充）、会の諸規程の見直しなどです。委員は3名でこれといった大きな役割はありませんが、会員の皆様が県会の事業その他を身近に感じ、会館にも気軽に立ち寄れるようなそんな雰囲気づくりをめざして、努力していきたいと思えます。

総務委員会だより

☆次の書籍を購入しましたので、ご利用下さい。

『問題解決労働法（全12巻）』（9月4日）

☆購入希望図書等ございましたら、事務局までご連絡下さい。

☆限られた予算ですが、個人では手に入れにくいもの、高額なものを中心に購入検討いたします。

☆日常業務、手続等に関し、各行政官庁への疑問点、改善要望、提案等ございましたら随時ご連絡下さい。

事業委員会

委員長 齋藤 学

① 就任してからの感想

再び事業員長を仰せつかりました齋藤です。前期からの再任となりましたが、やはり重責を担うことには変わりありませんので、正直なところ非常にプレッシャーを感じております。とにかく会員の方のためにお役に立てることを意識しながら、会務を粛々と遂行していきたいと思っております。

② 抱負・今後重視していきたいこと

私が師と仰ぐ先生曰く、社労士たるもの「条文を読み切れる」ようにならないと駄目だと以前おっしゃられたことがあり、未熟者の私は、まさにその通りと痛感させられました。

今後は、単に実務向けの研修ということだけではなく、社労士（専門職）として条文・省令・告示・通達等を「読み切れる」ような、また、「精通」できるような能力を養う研修会を実施していきたいと考えております。

安全管理研修会にご参加下さい

11月27日(金)

研修会場：鬼怒川温泉 ホテル三日月

開催時間：13時30分～

広報委員会

委員長 小玉 高史

新体制での最初の理事会でちょっとした番狂わせもあり、急遽、広報委員長を務めさせていただくことになりました。県央支部の小玉高史と申します。

先期も広報委員として、社労士会の広報活動に携わらせていただきました。何もわからない中でのスタートでしたが、前任の潮田委員長をはじめ広報委員の皆様からご指導いただき、広報活動の影響の大きさや責任の重さ等を肌で感じることができました。

今期は「とちぎ社労士」第100号の発行を迎えることとなります。大きな節目となる時に発行に携われることに、責任の重さも感じますが、大変嬉しく思います。

まだまだ至らない委員長ではございますが、会員の皆様の期待に応えられるような広報活動を目指し、精進していきたいと思っております。



左から 松浦総務委員長 齋藤学事業委員長 小玉広報委員長

会員からの投稿特集

「社会保険労務士業って？」

(県央支部 潮田 章)

『テーマは自由です』…広報誌の原稿を依頼されたが、自由なテーマでと言われてハタと困った。

私が広報委員の時には、確かに『テーマは自由』でと、多くの会員の皆さんにお願いしたことでご苦勞をかけたことを大いに反省しています。

最近『社会保険労務士業』について、今更ですが考えることがあり原稿のテーマとしてみました。

私は社会保険労務士として開業24年になります。

しかし、『社会保険労務士です』と胸を張って言えるのは、この数年位のものではないでしょうか。

独立した時には、一軒の顧問先も無く『サンデー毎日…そう、毎日が日曜日状態』でした。

そのために収入を得るために、損害保険の代理店（副業が社会保険労務士事務所）として、走り回り20数年…『二兎追うもの、一兎も得ず』ではないが、一日の7割が損保、3割が社会保険労務士の生活のために、顧問先事業所に、ご迷惑をかけてしまっていたようで、2年前に損害保険代理店を閉め、社会保険労務士業務のみにしました。

損保を切り離したことで、じっくり社労士業務ができる…と思った。

しかし、不思議なことに、一向に時間的に楽にならない。

いかに、今まで社会保険労務士業務に対する姿勢が甘く、いかに手抜きをしていたかを痛感する毎日です。

また、顧問先事業所の経営者も世襲ではないが、二代目・三代目と変わり始めて、私より年齢の若い経営者となり、いままでは、私が経営者から教えられることが多かったが、最近、私の方から情報の提供や業務・労務相談に応じることが多くなってきました。

社会保険労務士の業務は、第1号・第2号業務と第3号業務とありますが、第1号・第2号業務（手続・帳簿作成）は、これからは事務処理の電子化と電子申請等で簡素化されてゆくことでしょう。

それだけに、第3号業務（相談・指導）については、社会保険労務士の経験・能力が問われることになってゆきます。

そのためにも、社会保険労務士の専門分野（労働基準法、年金、安全衛生等）を柱に、社会や経済情勢にも目をむけ、顧問先事業所の変化に注意して、適切なアドバイスができる準備をしてゆくべきではないでしょうか。

最近の政権交代により、年金や雇用・派遣に関しては大幅な法律改正や実務での変更等が実行され、しばらくは混乱も予想されます。

とくに、年功序列や終身雇用という今までの常識が崩れ、リストラという大義名分での雇用調整や派遣切りが行われる企業環境のなかでは、企業内の従業員だけでなく、今後は、顧問である社会保険労務士に対する評価基準も厳しくなると考えられます。

そのためにも、これからの社会保険労務士は、自分がスペシャリストとして得意とする分野は何かを考えてみる必要があるではないでしょうか。

社会保険労務士が得意分野でスペシャリストとして能力発揮してゆき、自己実現できれば、それも社会保険労務士としての生き残るための選択肢の一つではないでしょうか。

とくに新人の先生方は、現在、労務士会で実施されている、実務研修に出席され講師の先生方の貴重な実務経験を吸収するだけでなく、さらにその資料に含まれている栄養素（永年の実務経験）を消化されることで、社会保険労務士としての経験不足を補っていけると思います。

先にも述べたように、社会保険労務士という国家資格を持っていても、他の士業と同じく選択される厳しい時代になると思います。

実務研修や各研修会で社会保険労務士の土台をしっかりと築き、スペシャリストとして自己実現し生き残りましょう！



「ねんきん特別便コールセンター体験記」

(県西支部 加藤 克一)



平成19年の社労士試験に合格後、資格が活かせる仕事を探していた平成20年3月、登録していたある派遣会社から「ねんきん特別便コールセンター」での仕事を紹介され、派遣社員としてその年の春から秋にかけて都内某所のコールセンターに勤務していた時の体験記を恐縮ながら寄稿させていただきます。

平成19年冬から約1年の間にすべての年金加入者あるいは年金受給者に「ねんきん特別便」が送付され、内容の確認・訂正を迫られた(?)のは皆様にとっても記憶に新しい事かと思われます。そして、封筒の宛名の横に「よくわからないことがあれば必ず『ねんきん特別便専用ダイヤル』にお電話ください」と書いてありますので、皆様からの電話を受ける人々が当然必要となります。しかし、この膨大な電話を当時の社会保険庁の職員が受けることは到底不可能となりますので、民間のコールセンターが委託を受けてお電話を受けるわけです。ただし、コールセンターのオペレーターといっても、年金知識がほとんどゼロからのスタートの方もおり、研修を受けて、目の前に電話帳サイズのマニュアルがあっても、いざ受信段階では様々な質問に対応しかねる為、その管理役（スーパーバイザー）として、話中のオペレーターの挙手質問に走り回り答える仕事を私は担当いたしました。

私の勤務したコールセンターは、フロアに200席程度あり、通話装置とパソコンが並べられておりました。平日は朝9時から夜8時まで（土日は夕方5時まで）受信、夕方以降は人数が減るものの、日中はほぼフル稼働な状態でしたが、どんなにオペレーターの方に頑張ってもらってもそのセンターでは日に1万件くらいの対応が限界でした。ピーク時は日に2万件くらいそのセンターへコールが回された（コールセンターは他に数ヶ所ありましたが、どこも似たような稼働かと思われます。）為、問い合わせをした半数近くが諦めて切っけてしまい、「つながりにくい」と感じられた方も多いためです。

受電した内容として、当初はいわゆる「宙に浮いた5,000万件の年金記録」の名寄せ作業がメインであったものの、時期が経つにつれ質問が多岐に渡っていったと言えます。免除に関するものや特別支給の老齢厚生年金、障害・遺族年金受給者からの問い合わせ。恩給関連や沖繩特例の話、船員保険や厚生年金基金や共済年金がらみの質問等、はっきり言って、社労士試験勉強中は「出題頻度が少ないのでパス（苦笑）」していた分野からの質問が多いものである。実際に特別便が届いたものの無年金者であった方からの相談も切実でした。これらの経験を今後の社労士としての活動に微力ながら役に立てたいです。

最後に余談ではありますが、当時は「全国の社会保険事務所にて窓口相談が数時間待ち状態」や「杜撰な年金記録管理の実態」等のマスコミ報道にも影響されてか『怒りの電話』も受けました。中には「上司を出せ!」と言われ私が出るケースもあったのですが、粘着的に数時間・数日にわたって攻めてくる方や、ガミガミ怒鳴りまくるガシャンと切る方、最後にはこちらの“民間人”たる地位を理解してもらい「アナタも大変だけどカンバレ」と励ましてくれる方など、存分に十人十色も感じさせてくれた今回の体験でした。



連合会の委託事業に思う



今年度、連合会は「雇用保険コンサルティング事業」「日系人雇用適正化促進事業」「中小企業労働契約改善事業」「事業主団体等の活用による雇用安定化に向けた相談支援事業」と次々に受託しています。また、厚生労働省等から受託する委託事業に係る運営事務を担当する部門として「委託事業部」を10月1日付で新設しました。これにより、今後さらに委託事業が増えるのではないかと危惧しています。

「事業主団体等の活用による雇用安定化に向けた相談支援事業」につきましては、平成21年9月10日付栃社労発第83号にて会員の皆様にお知らせし、アドバイザーを公募いたしました。公募の結果、応募者は8名で、内4名の方は講師経験がなく、連合会が定めた選任基準を満たしていませんでした。残りの4名の方の担当可能日数は、週2日の方が2名、週1～2日が1名、週1日が1名でしたので、相談体制を整えることは出来ないと判断し、協力できない旨の文書を連合会へ送付いたしました。

これだけ委託事業が増えてくると、連合会の姿勢に疑問を感じずにはられません。そもそも委託事業を行うことは、社会保険労務士法第2条の社会保険労務士の業務に該当しませんし、第25条の26第2項の社会保険労務士会の目的からも外れています。また、社会保険労務士は本来、自分の力で顧客開拓し生計を立てる“士業”です。委託事業を行いたいという会員の方もいらっしゃいますので全て否定しようとは思いませんが、会として行うには限度があると思います。

連合会と各社会保険労務士会（以下「各単会」と言う。）との関係は、一般企業における本社と支店との関係とは異なります。連合会には、各単会に業務命令を出す権限はありませんし人事権もありません。連合会ができるのは、各単会に対して協力を求めることだけです。各単会の協力を得られるように事前説明を行い、各単会の実情に配慮するということが連合会には求められるのに、その意識はまったく見られません。各単会の意向や実情など考慮せずに、連合会が一方的に作成したものを押し付けてきます。

「年金相談センター運営事業」の受託や、「街角の年金相談センター」設置構想などを見るにつれ、このような連合会の言うことにただ従っていたのではとんでもないことになってしまうという思いが、最近特に強くなってきています。

（森田 晃光）

