



## ○【ご挨拶】

1年の締めくくりの月となりました。12月は、師走という言葉があるくらいなので、忙しい方も多いと思いますが、12月から1月は、クリスマス、冬休み、お正月など町の飾りつけもにぎやかなものになり、私自身は、ちょっぴりワクワクしながら駆け抜ける感じで過ごしています。皆様は、12月はどのように過ごされますか。ところで、今回は安全衛生についてお知らせします。

### 【1】衛生管理者は「常時50人以上の労働者がいる事業場」で選任が必要です

常時50人以上の労働者が働く事業場では、衛生管理者という国家資格を持つ人から、その事業場の「衛生管理者」を選び、労働基準監督署に届け出る必要があります。衛生管理者は、労働者の健康について実務を担います。週1回は事業場を見回ったり、職場環境・労働者の健康等について改善策を検討・実施したり、衛生委員会に参加するして話し合う等の役割を担います。

### 【2】雇入れ時の「安全衛生教育」していますか？

雇い入れたときや作業内容を変更したときは、法律で定めた一定の事項について、安全衛生教育をする必要があります。その中でも「①業務に関して発生する恐れのある疾病の原因・予防」「②整理、整頓、清潔」「③事故時等の応急措置、退避」は必須です。事業所内に雇入れ時の研修内容をマニュアル化しておくともよいです。

### 【3】「心の健康」についてのセミナーを受付中です

従業員の皆さんが、イキイキと能力を活かして働き続けるためには、心の健康が大切です。そのために社内セミナーを実施しませんか？座学だけではなく、グループワークや傾聴訓練を取り入れて、参加者同士でコミュニケーションを図りながら進めるセミナーも実施しています。お問合せ、ご依頼は、当事務所までご連絡ください。



## ～ちょこっとコラム～

10月に「おんたけ湖マラソン大会」に参加してきました。私がエントリーしたのは「5キロコース」。普段、ほとんど運動していないので、短めのコースを選びましたが、私の体カレベルでは、5キロはなかなかハード。当日は、無理せずマイペースで（かなりのスローペースでしたが）なんとか、完走しました。ちょうど紅葉の時期で、木々が黄色から紅のグラデーションになっていてとてもきれい。沿道や時には畑の中から応援があったりして、とても楽しく気持ちよく走りました。走ることを習慣にしたら健康にもいいなあと思い、普段も少しずつ近所を走るようにし、埼玉県内のマラソン大会に、いくつか申し込みました。しばらくは、完走をめざして、走ってみようと思います。



↑おんたけ湖マラソン大会・走り終わった後です



# 働く人の法律問答



「とても手厚い産前産後、育休中の給付について」

**マツ社労士は、タケ社長からこんな質問を受けました。**

**タケ社長**：職員から、妊娠の報告を受けたのですが、産休や育休について、どのような制度があるのか教えてください。

**マツ社労士**：社会保険に加入している方であれば、産前産後休業中は、健康保険の出産手当金という、お給料の3分の2がもらえる制度があります。

**タケ社長**：当社は産休中は給料を支給していないので、本人も安心ですね。8週間の産後休業が終わったら、どうなりますか？

**マツ社労士**：産休後、子どもが1歳になるまでは雇用保険から育児休業給付が給されます。もらいはじめの6ヵ月は給料の3分の2、その後子どもが1歳になるまでの約4ヵ月は、給料の2分の1がもらえます。1歳時点で、希望の保育園に入れにくい等、職場復帰できない場合はさらに最長2歳まで、育児休業給付の延長が可能です。また、出産手当金、育児休業給付のいずれも税金はかかりません。

**タケ社長**：とても手厚いですね。ところで、産休・育休中の社会保険料はどうなりますか？

**マツ社労士**：届け出により本人も会社も、社会保険料の支払いをしなくてよくなります。

**タケ社長**：それはありがたいですね。それ以外にも出産、育児に関する制度はありますか。

**マツ社労士**：職場復帰後は、子育てで残業時間が減る等、給料総額も下がるということがあると思います。従前の保険料だと割高になってしまうので、保険料を下げる届け出ができます。また、事前の届け出により、年金受給の際に、子どもが3歳になるまでに給料が下がっても下がらなかったものとして年金を計算してもらえなどの制度もあります。この年金計算の制度は、夫婦両方とも届け出が可能です。すべて利用するとメリットがたくさんあります。利用できる制度は積極的に利用するとよいですよ。

(※わかりやすくするため、法律上の言葉を使っていない箇所がありますのでご了承ください。また、支給要件が細かく決められていますので、ご不明な点は行政又は当所までお問合せください。)

**【編集後記】** 10月に宇都宮のサトーカメラにベンチマーキングに行ってきました。ノンカスタマーをカスタマーにしようという方針の会社です。店舗はとにかくにぎやかでワクワクするようなレイアウトになっています。写真に関するものは、額縁、手紙、雑誌、その他何でも売っています。写真撮影会などのイベントも頻繁に開催して、「カメラを売る」だけではなく「カメラを通して得られる楽しい経験」を提供しています。それらに、お客様が魅力を感じ、お店に通い続けるのだろうなあという印象を受けました。