



令和5 (2023) 年5月号 (NO.42)

発行：にのだん社会保険労務士事務所
社会保険労務士 二之段 直哉 (にのだん なおや)
メールアドレス

2ninodan@iris.eonet.ne.jp

ホームページ

<http://ninodan.html.xdomain.jp>



にのだん社労士 で検索ください

最近、大リーグエンゼルス選手がホームランを打つと選手の頭の上に兜をのせるのが大変話題になっていますが、我が家では毎年4月になると兜を飾っています。兜（五月人形）を飾る意味は、子供の健やかな成長と強く育つようにという願いが込められており「ならわし」についての由縁を知ること、これからも日本の伝統を大事にしなければならないと強く感じます。



①資格取得を目指して

先日、前の勤務先でお世話になった1歳年上の方が新しい資格取得を目指されていることをSNSで知りました。

その方と知り合ったのは、私が社会保険労務士試験に合格してから実務を学ぶために転職した勤務先で、指導はなかなか厳しく、私が開業を目指した時も私のためを思い、叱咤激励されたことは私にとって忘れられない思い出です。

その方も社労士試験に合格されており、今回、社労士試験よりもさらに難しい資格を目指されるとのことで、尊敬すると同時に心より応援したいと感じます。

社労士試験は毎年8月後半の一番厳しい季節の時に行われるのですが、ちょうど5月が申請期限となっています。私は独学で5年もかかりましたが、今年、社労士試験にチャレンジされる方については、ぜひとも合格を目指して頑張ってください。

次ページに続きます！！

②週1日しかオープンしないお店の魅力

先日、動画のニュースで毎週土曜日しかオープンしないスーパー（肉の専門店野菜もあわせて販売するお店）の話を見かけました。私は食品スーパーでの勤務を8年ほど経験したので、このような話題は普段から大変興味があります。

動画では肉や野菜の値段がとても安く、多くのお客さんが買い物かごにたくさんの商品を入れて購入していました。購入した人にプレゼントする商品もあり、お客さんが笑顔で商品を購入している姿を見ると、こちらも嬉しくなります。

安さの秘密は、決まった曜日のみ営業するので、人材の確保や販売に向けた準備も計画的に行うことができ、商品の仕入れも大手スーパーの納品用に準備されていた余剰品を問屋さんのお任せで仕入れることで安く販売が出来る仕組みのようでした。

仕入れ業者の人や販売する人、そして購入する人やそこで働く人たちがお店を通じてウインウインの関係になれるのは、商売にとって一番の成功事例かもしれません。

いっぽう、私が食品スーパーで働き始めた頃の苦い経験ですが、当時日配部門を担当していた時、牛乳は大量に売れ残る時があれば、日によって大量に売れる時がある非常に予想しにくい商品でした。それで牛乳売場が空っぽになるのを防ぐ手段として、一部牛乳は近くの販売店から仕入れるルートがあり、特別に明日の朝納品する商品を前日の夕方以降、先に仕入れることが出来ました。

ただ、そのような形で牛乳を追加注文する時、残念だったのは日頃納品時に丁寧な対応をする販売店の人が、足元を見るように横柄な口調や態度をあからさまに見せるがとても嫌でした。さらに酷いと思ったのが「〇〇も持ってきたから一緒に受け取って」と注文した牛乳以外の商品を勝手に納品し、伝票を渡してサインさせられたことでした。私が新入社員というのも理由かもしれませんが、目先の利益だけを求めて強引な取引を無理やり行うことでは信頼関係など絶対に生まれません。このような職務経験も今となれば、私にとって貴重な社会勉強であったと感じます。

最後までお読みいただきありがとうございました