令和３年春号　第44号（通巻第157号）

東京都社会保険労務士会
千代田統括支部　会報

新たな活躍を期待して

千代田統括支部長　森　俊介

必要とされるのは、企業のこれからをサポートできる社労士です。いわゆる「働き方改革」をコロナ禍が後押しをして、企業の労働環境が一変し、労務管理全般について新しい施策が多く求められています。我々社労士は、専門性と実務能力を更に高めて、企業のどのような要望にも応えていかなければなりません。今まで手掛けたことのない分野にも、踏み込む必要があるかもしれません。過去の自分に囚われず、勇気をもって前に進みましょう。永平寺の道元禅師曰く「道は無窮なり。悟りてもなお行道すべし。」この精神が大切です。

千代田統括支部といたしましては、2021年度も活動綱領である「社労士業務の電子化への推進」「専門性と実務能力を高めるための研修の充実」「新規会員の教育とサポート」を基本に、会員の皆様が様々な面で活躍できるようなヒントとアイテムを提供してまいります。

今回の会報から、掲載企画を大きく変更しました。今までは過去の研修会や行事に関する報告記事が多く、将来のヒントになるような記事が殆どありませんでした。コロナ禍によりリアルな研修会や厚生行事が開催できなかったという事もありますが、これを契機に新しい会報、新しい広報のあり方というものを模索していこうと考えております。

発行人　千代田統括支部長　森　俊介
事務局　〒101-0061　東京都千代田区神田三崎町３-３-１　TKIビル４階
森武内社会保険労務士法人内　☎03（5213）8061
URL＝http://www.sr-ccs.com

特別寄稿

約１年ぶりの会報発行になります。今後、従来とは一味違った企画や記事を掲載していく所存です。今回はその第一弾として、弁護士の岡崎教行先生から「顧問先との打ち合わせにおけるヒアリングの仕方」をテーマに、親しみやすい口語調の原稿をお寄せいただきました。そのエッセンスをご堪能ください。

顧問先からの相談に際して、みんな、ヒアリングってどのようにやってるの？という素朴な疑問はありませんか？質問の仕方には、オープンクエスチョンと、クローズドクエスチョンがあるって言われるけど、そりゃ、オープンクエスチョンが大事でしょ！当たり前じゃないか。とお思いの先生方も多数いらっしゃるかと思います。

当職も弁護士となり、あと２年で20年目となります。漸く最近になって、ヒアリングが出来るようになってきたなと感じるところです。良いヒアリングって、何でしょう？多くの事実を話していただける質問であると思います。でも、これが結構難しい。当事務所の若手弁護士もヒアリングに四苦八苦しています。

今回のコロナ禍で、今後、企業が生き残るためには、人員削減、整理解雇まで行わなければならないこともあるかと思います。そのような場合には、整理解雇の４要素という指標をもとにその有効性が判断されますが、裁判では、実に様々な事情を主張しなければなりません。

様々な主張をするためには、多くの事実をお客様から教えてもらう必要があります。ヒアリングがとても大事になります。裁判になった後に、突如知らない事実がわかり、「どうしてあのとき教えてくれなかったんですか？」と言っても、お客様は、「だって、聞かれなかったので。大事なこととは思っていませんでした」と言うのです。これ本当によくある話です。

そこで、当職がヒアリングにあたって、気をつけていることをご紹介します。これまでの経験の中で、たくさんの失敗を重ねながら生み出してきたものです。

まず１つ目。時系列で考え、時系列で物事を整理する。つまり、時系列表を作りましょうということです。これは、ヒアリング前に資料をもらって、それを時系列に引き直す。例えば、○年○月○日に○○があった、○年○月△日に△△があったということを整理します。当たり前のことですが、人間は時間と共に生きています。物事も、時間と共に発生しています。そうするとですね、あれ？○年○月○日に○○があったということは、その前に、□□ということがあったのではないかという想像が働きます。そうすると、お客様に、□□ってことはなかったんですか？と聞くことができるわけです。時系列表を作ることで、見えていなかった事実に気づくことができるのです。これは、是非とも試してみてください。

それから、２つ目。なんで？なんで？を繰り返す。小さい子どもが、親にダメ！って言われて、なんで？なんで？って言うじゃないですか。それです。お客様が説明することに対して、なんで？を繰り返す。例えば、整理解雇前の希望退職者募集で経理部門だけを対象として行ったとしましょう。それに対して、なんで経理部門だけを対象としたのですか？と聞くのです。そうすると、お客様からは、「売上が減って、経理業務が減ったから」という説明があったとしましょう。それに対しても、「なんで、売上が減ると、経理業務が減るのですか」と、どんどん聞いていくのです。物事の本質は、「なんで?」を５回繰り返して初めて分かるものだと書いていた書籍がありましたが、まさにそのとおりかと思います（どの本かは忘れましたが）。

このように熱く語ってしまいましたが、紙面が足りない。ん、どうしようか？そうだ、千代田統括支部の研修に再び呼んでいただければ、この続きをご披露できるな。こうご期待（笑）。

寄稿者紹介

岡崎教行氏　寺前総合法律事務所パートナー弁護士（2003年登録、第一東京弁護士会）、中小企業診断士、経営法曹会議会員

使用者側弁護士として経営法曹会議に所属し、多くの企業への指導や多数の労働裁判を担当しておられます。毎日ブログ「労働法務弁護士、がむしゃらに生きる365日」を更新中。「標準中小企業のモデル就業規則策定マニュアル」「労働条件変更・人員整理の実務」など著書も多数。千代田統括支部では、令和元年７月実施の第３回研修会において「補佐人を知ることで見えてくる３号業務の本質」をテーマにご講演いただきました。