



あおばファイナンシャルプランナーズ 代表

倉田春彦のFP通信

キーパーソンのためのお金のはなし
「会社の柱」

for Executives

「24 時間戦えますか？」これは高度経済成長期に流行った、テレビCM(栄養ドリンク)のフレーズです。当時、多くの職場は男性中心で、かつ今日に比べて長時間労働や激務という言葉にも比較的寛容な時代でした。

一方、近年は女性の社会進出が進み、高齢者や日本人とは生まれも育ちも異なる外国人の雇用も増えています。また、未婚の方の比率が増え(たとえば、30~34 歳男性の未婚率は、1960 年の 9.9%に対し 2015 年は 47.1%(*1))、さらに、男性の仕事や家事・育児に対する向き合い方にも変化が見られます。

今日の職場は、かつてのように妻子持ちの男性が大半を占め減私奉公する場ではなく、多様な立場や価値観、人生プランをもった人たちが一緒に働く場となりつつあるようです。

「会社がさまざまな背景や価値観を持った人たちが一緒に働く場となった今、かつてのように全社員一律の働き方を社員に示している、優秀な労働力を得る機会を失いかねない」経営者からはそうした声も聞かれます。



「家計の柱」

そうしたさまざまな立場の働き手のなかでも、時折テレビなどで取り上げられ注目されている、「仕事と家事の両立に奮闘する女性たち」の社会進出の状況について、統計データを用いて少し掘り下げて見てみたいと思います。

まず、共働き等世帯数の推移についてです。昭和 55 年に

は「男性雇用者と無業の妻から成る世帯」は 1,114 万世帯、「共働き世帯」は 614 万世帯でしたが、平成 28 年には、順に 664 万世帯、1,129 万世帯とその数は逆転しています。(*2)

次に、子育て中のお母さまに注目してみると、「児童のいる世帯における末子の母の仕事の状況」では「仕事あり」の割合が 70.8%となっており、平成 16 年の 56.7%と比べても大きく上昇していることが分かります。(*3)

「クラスでお仕事していないお母さんは〇〇ちゃん家とうちくらい」そんな小学生のお孫さんの言葉を聞いて、専業主婦が主流だった高度経済成長期を経験したおじいさまは耳を疑ったそうです。でも、今は働くお母さまの方が多数派で、家計の一翼を担うとともに、会社においても戦力として欠かせない柱のひとつになっているのです。

「変化する柱」

昔は一家総出で働いていたのが、高度経済成長期に核家族化などと相まって、夫は外で働き、妻が家事と子育てを一手に引き受けるようになりました。一旦は定着したこの役割分担ですが、ここに来て、経済環境の変化や電化製品の進化、家事・育児サービスの発展などにより、またかつてのように女性も外で仕事をして、家計を支えるという社会にもどりがつつあるということなのかもしれません。

こうした働き手の多様化や価値観の変化は、家族や自身の保障、会社の福利厚生のあるり方などにも変化をもたらし始めています。個人の皆さまも経営者の皆さまも、この機会に各種の備えや保障のあり方、福利厚生や資金計画などについて、改めて考え直してみませんか。

(出典)

(*1) 総務省統計局「国勢調査」平成 27 年、(*2)「男女共同参画白書(概要版)平成 29 年版」内閣府男女共同参画局、(*3)「平成 29 年国民生活基礎調査の概況」厚生労働省

フリーコールまたはQRコードをスキャンの上、HPのフォームよりお気軽にお問い合わせください。

あおばファイナンシャルプランナーズ 0120-922-144

受付時間/平日9:00~18:00



少し勇気を出して

暑い夏が過ぎ、一年の中でも過ごしやすいこの季節。同窓会、お祝いごとやその二次会、異業種交流会や企業のレセプションパーティーなど、公私を問わず何かとイベントに参加する機会が増える時期でもあります。

「気後れ」

そうしたイベントの中で、立食パーティーは実はちょっと苦手という声を耳にします。

理由はさまざまで、「気後れしてしまう」「手持無沙汰になる」「盛り上がっている輪には近づき難い」など。固定席がないので、自分の居場所があるようなないような、取り残されたような気分になるという声も聞きます。

「立食パーティーとは」

立食パーティーの本来の主旨は「出会いと会話を楽しむ」ことにあり、「着座スタイルより気軽で安上がりなパーティー」ではありません。会場内を自由に動き回り、多くの人と交流することが大切なのです。

しかし、一般的に日本人は、欧米の方たちのように誰にでも気軽に話しかけ、お互いに自己紹介をし合い親しくなることに少し抵抗があるかもしれません。

「話すきっかけ」

でも、話し掛けるきっかけさえあれば大丈夫。たとえば、手元の料理やドリンクについて「おいしいですね」とか「私こ

れ好きなんです」といったライトな内容ならどうでしょう。

これなら話しかけやすいし、相手もいきなり「何関係の仕事をしているんですか？」と尋ねられるよりずっとリアクションがしやすいのではないのでしょうか。

それから発展して主催者との関係を話題にしたり、相手の身に着けているものを褒めたりするのもよさそうです。相手に親近感を持ってもらうためには、相手を名前で呼ぶのもおすすめです。

「ほんの少し」

立食パーティーは交流の輪を広げる場。たいてい相手も同じ目的で参加しているので、話し掛けられて嫌な顔をする人はいないはず。ですから、ほんの少し勇気を出して初対面の人にも声を掛けてみましょう。思わぬ出会いがあるかも知れませんよ。

なお、相手から話しかけてもらいやすくする秘訣は「笑顔」。話しかけるときの「笑顔」です。ただし、初対面でいきなりプライベートについての質問をするのはマナー違反となりますのでご注意ください。



【講師紹介】茂木 ゆみ (Excellent Heart 代表)
国内航空会社にグランドスタッフとして通算 17 年間勤務。皇族、国会議員、大手企業トップ等の VIP 接遇を 4 万回以上経験する。現在は企業向けのマナー講師、個人向けの品格アップ・パーソナルコンサルタントとして活動中。

column『どっちに軍配？』

財布の中にポイントカードを何枚お持ちですか？再来店に結び付けようと、近年は多くのお店がポイントカードを導入しています。

財布がかさばるから持たないという方もいらっしゃいますね。そうした背景もありスマホにポイントカード機能をもたせる試みも見られます。

一世代前ころまでは、来店客に店名の入ったマッチを配るお店がありました。当時、マッチは喫煙者でなくても石油ストーブや蚊取り線香など使い道があったため、気軽に持ち

帰る方が多かったようです。

オフィスや自宅でテーブルなどに置いてあるマッチを見て、「あ、この店に行こう」と思った人がどのくらいいたかは分かりませんが、きっと目には入りやすかっただろうと考え、存在感という点ではポイントカードより優っていたかもしれません。また、チラシポスティングより宣伝効果も長持ちだったかも知れませんね。

ポイントでつなぎとめるか、マッチで身近に感じてもらうか、皆さまだったらどちらに軍配をあげますか。

あおばファイナンシャルプランナーズ

aoba fp
financial and life consulting

Haruhiko Kurata
倉田 春彦

(事務局)
〒227-0062
横浜市青葉区奈良4-1-1-F608

info@aobafp.jp

フリーダイヤル 0120-922-114 (平日9:00 - 18:00)

近況の変化やご要望、ご質問などございましたら、ぜひご連絡ください。また、私がお役に立ちそうな方がいらっしゃいましたらぜひご紹介いただけますようよろしくお願いいたします。

