



今泉勇太

（ひづるひつとへた）

株式会社フレインマーケット ブレインマーケット
人材サービスを主力ペルセーバーの創設メンバーとして事業に参画。勤務から8年で、2名リスタートした企業が700名の規模にまで成長するなか、運営企画部門として会社経営の実務経験を経験。その後、マイケルE.ガーバーのノウハウを指導するフレインマーケットと出会い、中小企業の課題をとらえて解決するパートナーとしてコンサルタントとしてジョインする。さらに経営ビジョンを実現に重ねた仕事みじめ、ブランディングの進歩を得意としている。

10年後のためのアドバイス！

湯澤社会保険労務士事務所では、はやくから「パワハラ問題」の解決に向けて取り組んできました。「パワハラ」は近年、セクハラ（セクシャルハラスメント）やストラッカ（ストラッカハラスメント）などとともに、企業経営の観点からも大変取り上げられるようになってきましたが、専門家が少なく、対応が遅いといったのが問題です。しかも、2018年に成立した法律「パワハラ禁止法」では、22年4月から中小企業にも対象化が義務づけられることになっています。つまり、大企業などで効率を上げたりノウハウをオンラインなどのツールを使って引き継ぐなど、一般的なパワハラが起きる原因はどういったところ

で、なぜはと前からパワハラ対策に注力することにしたのであります。この分野に着目したのは、企業が主に困っている問題のひとつであり、まだ専門家が少なく、自分の力を最大限に發揮して「ナンバーワン」になれることは、あると思ったからです。

今泉 いまやパワハラという言葉は日常的に聞かれるようになります。一般的にパワハラが起きる原因はどういったところ

**「パワハラ問題
振り返り解決します題**

弊社の
「パワハラ問題
振り返り解決します題」
は、弊社の「パワハラ問題
解決用Web検査」を活用して、
なぜ、弊社のパワハラは
誰を絶たないのか？
と、問題を解決するための
アドバイス

湯澤社の著書「弊社の「パワハラ問題解決用Web検査」を活用してなぜ、弊社のパワハラは誰を絶たないのか？」
はAmazonのKindleにて
500円で発売中。書籍が書籍に掲載されており、パワハラの実態や予防・解決策がわかりやすく示されています。

これはどのようなものなのでしょうか。
湯澤 生に大手・中堅企業の管理職研修に付いている研修で、コミュニケーションの円滑化や社員同士が考え方の違いを理解し合いながらチームワークを醸成していくことを目的としています。具体的な企業内ではセミナーを踏まえて研修内容などを多くしていません。しかし、それがアソシングを踏まえて組み立てるまでの企業で、異なります。アンケートを見ると、多くの受講者から非常にわかりやすく理解して「ナンバーワン」になれるチャンスがあると思ったからです。

今泉 今後あらゆる企業でますます重要になっていくことになります。それは大手・中堅企業から中小企業企業まで、あらゆる企業においてます。しかし、いわゆる「働きがい」の流れとともに、企業の運営などはありましたが、

湯澤 多くの企業が「パワハラをしている」と思っていない。「無日當」が定期になってしまっているので、そこいつた方々の認識をあらためてもらうことがポイントになります。

今泉勇太・フレインマーケット
ビジネスコンサルタント えりは
湯澤悟・湯澤社会保険労務士事務所
代表
湯澤悟・湯澤社会保険労務士事務所
代表
社会保険労務士による転職支援
セミナー、ペーパー用紙メモカード、
大手外食産業の民間企業を運営する社で

湯澤 悟

（ゆざわ・さとる）

湯澤社会保険労務士事務所 代表

1972年池江県生まれ。2002年湯澤社会保険労務士事務所開設。これまでに1万7000件以上の問題を効率的・効果的に解決。大手企業を中心としたパワハラ、人材・プロパラティーンズ研修などの星野興業1000回超、被験者数は4万人超に及び、近年は新規顧客数が年間100件以上。湯澤検査サービスを展開する会社と共同開発し、多くの現場でのパワハラ問題の解決に向け取り組んでいます。



10年後をリードする未来企業 ⑨

管理職教育用Web適性検査
「パワハラ振り返りシート」を活用し
「パワハラ」の根絶に挑む!!

職場内の権力や地位などを利用した、立場の強い者による嫌がらせ行為「パワーハラスメント(以下、「パワハラ」)」の根絶を目指す専門アドバイザーとして知られる湯澤社会保険労務士事務所。

湯澤悟代表によると、「パワハラの多くは「無自覚者」が行っているため、同所ではその「パワハラを行う可能性(リスク)の見える化」を促す管理職教育用Web適性検査「パワハラ振り返りシート」を活用した研修やコンサルティングを開催しているという。そんな湯澤代表の夢と思いに、株フレインマーケットの今泉勇太氏がアプローチした。

（上）「パワハラ研修」のウェブサイト
（下）「パワハラ振り返りシート」のウェブサイト

約1年間、主に中堅企業に携わっていまして、管理や営業などにもチャレンジしたのですが、人事の業務を担当したいと考えるために勉強をさせてもらい、29歳のときに転職をしました。今泉 普通に転職がうなぎ立するまではどちらでいましたか。本当に転職をされたのでしょうか。転職のときに面接を御祝して、いつのまでも、その他の転職がうまくいかなくてしまったことがあります。

湯澤 1年前は中堅の社労士事務所のもので委嘱契約のようないスタイルで仕事をしていました。その後、その事務所の顧客先に出向いて現場で人材紹介のアドバイスをしていましたが、振り返ってみるとこれが私には合っていたのです。しかし、それだけでは顧客先との差別化をつかむことはできませんでした。そ

うして、顧客先の経営者や人事部の皆さんにも人材募集していたところ、新たに顧客集客がうまくいきました。おかげまで、その後、人脈が徐々に広がり、あらたな顧客集客にもつながりました。