

中小企業経営者・担当管理職必読！

長時間労働を削減し、組織の生産性を上げるには？
具体的手法について学べる究極の一冊！

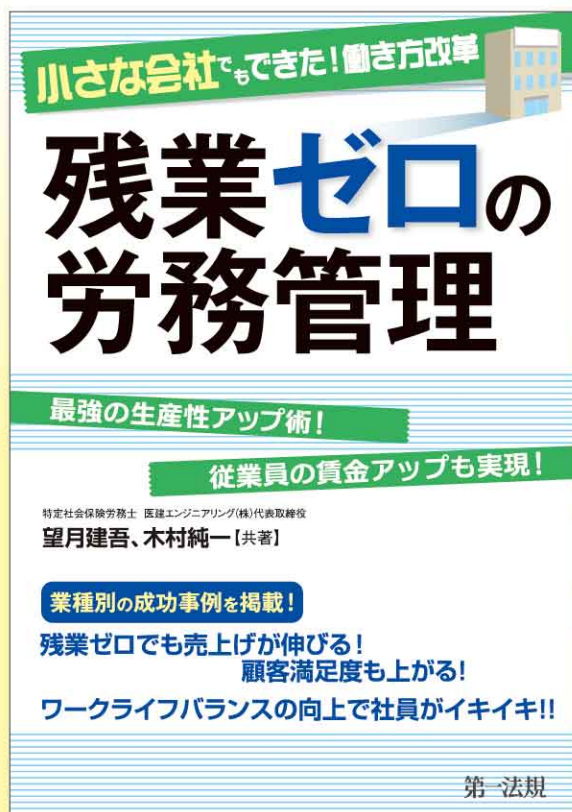
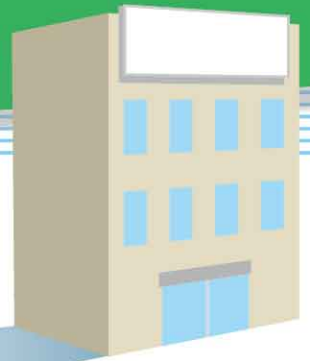


小さな会社でもできた！働き方改革

残業ゼロの 労務管理

望月建吾
木村純一【共著】

A5判／216頁
定価 本体2,400円＋税



本書の特色

- 大企業では実施できても、
小さな会社には汎用性がない
これまでの解説とは違う
改革の手法を提示！
- 小さな失敗や停滞などを
経験しながらも、
実際に長時間労働が減り
生産性のアップを達成した
事例を基にノウハウを紹介！
- 200件を超える
企業で成功した
「残業ゼロの労務管理」の
取組みの中から、選りすぐりの
事例（業種別）を掲載！



第一法規

東京都港区南青山2-11-17 〒107-8560
<https://www.daiichihoki.co.jp>

Tel. 0120-203-694
Fax. 0120-302-640

業種別 小さな会社 12の成功事例

執筆：藤月建彦（社会保険労務士法人ヒドゥン・コンサルティング）

1. まずは「社長が残業ゼロ」で帰る！

—【従業員数5名の東京都内の出版業A社】の事例—

(1) 上司の残業が従業員の「付き合い残業」を誘発する

【従業員数5名の都内の出版業A社】の社長は、元来どうしても長時間労働化の傾向がある出版業界にあってそれを言い訳にせず、筆者の支援で残業削減を進め、かつて月間平均80時間ほどだった残業時間を45時間以内にまで減少させることができていました。しかし、社長自身が夜遅くまで会社に残って仕事をし、また休日にも出社する状況に、従業員が「私たちが早く帰るのは申し訳ない」と時に「付き合い残業」をしてしまうことで、それ以上の残業削減効果が上がっていない状況でした。

(2) 経営者自身も「残業ゼロで帰る」

確かに経営者や管理監督者は労働基準法の時間外労働や休日労働の対象ではないので、ついつい部下を早く帰して自分だけが遅くまで仕事をしてしまうものかもしれません。気持ちばかり分かりますが、これでは部下も早く帰りにくいのではないのでしょうか。

さらに、部下を早く帰すために残った仕事を社長や所属長が肩代わりしているケースも散見されます。これでは、残業削減における「極限状態の有効活用」や「業務の標準化」の効用が無意味になってしまいます。

残業ゼロの労務管理™活動を成功させるためには、時には経営者自身も「残業ゼロで帰る」ことが重要なのです。

▶ 2. 「ノー残業デー」を持続させる2つの取組み！

たまには率先して残業ゼロで帰り、部下に背中を見せることはとても有効な手法だとご理解ください。

2. 「ノー残業デー」を持続させる2つの取組み！

—【従業員数15名の都内のプラスチック製品メーカーB社】の事例—

(1) 一番有名だけど形骸化しやすいのが「ノー残業デー」

残業削減の手法でまず一番最初に思い浮かぶのが、「ノー残業デー」でしょう。

しかし、こんなに有名で歴史が深いノー残業デー制度ですが、成功事例よりも失敗事例について耳にすることが多く、【従業員数15名の都内のプラスチック製品メーカーB社】も一度はそんな失敗をしていた会社の1つでした。

(2) 「ノー残業デー」が上手いいかない原因

まず、このB社でノー残業デーが形骸化してしまっ原因としては、以下のものが考えられます。

- ① 会社が決めたノー残業デーに残業しないという取決めを破ってノー残業デーに残業してしまっていた。
- ② ノー残業デーに残業しないために、ノー残業デー以外にその分も残業してしまい、総計として残業時間が変わらなくなってしまっていた。

(3) ノー残業デーを形骸化させないための2つの取組み

今回の事例のB社では、ノー残業デーが形骸化してしまうこの2つの原因への対策を以下のとおり実施しました。

- ① 会社が決めたノー残業デー以降に対象従業員が物理的に「残業不可能」な状態を作り出したこと。

目次

第1章 小さな会社・ 医建エンジニアリングの 1年間

1. 残業という名の魔物
2. 非常事態の長時間労働
3. 長時間残業のある社員の日
4. 残業削減プロジェクトの立ち上げ
5. 残業ゼロの労務管理™との出会い
6. 就業規則ワーキンググループ(WG)活動
7. 患病ではなく提案を議論し合う場
8. 「健康日(ノー残業デー)」の導入
9. 健康日で残業2割削減を達成するも
10. 戦略投資で外回り担当者の事務作業軽減
11. 低予算での強制消灯導入
12. あの手この手の「残業ゼロ破り」
13. 当社のとった最終手段とは?
14. 従業員自身が作った基準で評価を見える化
15. スケジュールと成果物の予実管理で業務精度がアップ
16. 先進的な取組みとしてテレビ出演
17. 増員なしで残業半減、売上2割アップ!!
18. 残業ゼロで高付加価値化! 顧客満足度もアップ!!
19. 生産性アップを原資に1.5倍の賞与を支給!
20. さらなる目標は残業ゼロへ

第2章 残業をゼロにして 生産性をアップさせる 仕組みづくりとは?

1. 「残業代削減」ではなく、残業ゼロでも生産性を上げられる仕組みづくり
2. 高度プロフェッショナル制度で残業削減をする必要がなくなる??
3. 残業ゼロの労務管理™で行う3つの仕組みづくりとは?
4. 正しい残業ゼロの労務管理™で生産性・顧客満足度・従業員賃金の3つがアップできる!
5. 残業ゼロの労務管理™はワーキング・グループで進める!
6. 「退社時刻の宣言と実績管理」で残業してしまう原因を潰す!
7. 「余裕時間の一括管理」が我が国特有のサバ読みの重層化を防ぐ
8. 他人任せの業務の標準化は空中分解の危険性大! 同僚からのダメ出しを活かし標準化していこう
9. 成果だけではなく、役割責任や成果を生み出す過程も評価できる人事制度を整備しましょう

第3章 業種別 小さな会社 12の成功事例

1. まずは「社長が残業ゼロ」で帰る!
—【従業員数5名の東京都内の出版業A社】の事例—
2. 「ノー残業デー」を持続させる2つの取組み!
—【従業員数15名の都内のプラスチック製品メーカーB社】の事例—

3. 少額投資でOK! 「強制消灯システム」と「入室管理システム」の導入
—【従業員数10名の都内のシステム開発業C社】の事例—
4. 残業削減に効く「残業申請&報告書式」はこれ!
—【従業員数20名の神奈川県内の医療機器メーカーD社】の事例—
5. 「形骸認印」を押させないための管理職技能の底上げ!
—【従業員数15名の都内の建築検査業E社】の事例—
6. 「簡単なIT活用」で事務作業の省力化!
—【従業員数20名の埼玉県内の建築業F社】の事例—
7. 「分業化」でムリ・ムラ・ムダをなくす!
—【従業員数15名の都内の医療機器メーカーG社】の事例—
8. 「業績偏重の人事評価」をやめる!
—【従業員数10名の千葉県内の不動産仲介業H社】の事例—
9. 従業員の「残業ゼロ破り」への対処法!
—【従業員数20名の都内の公益社団法人I社】の事例—
10. 「顧客都合」を言い訳にしない!
—【従業員数20名の埼玉県内の建設業J社】の事例—
11. 「手のひらサイズ」の目標設定で従業員を巻き込む!
—【従業員数15名の神奈川県内の歯科クリニックK歯科医院】の事例—
12. 残業ゼロでもこれまで以上の「賃金水準」を維持!
—【従業員数20名の都内の創業メーカーL社】の事例—

第4章 残業ゼロを目指す 就業規則づくりと 日々の労務管理のキモ

1. 【残業申請の形骸化】「残業の事前申請・許可制」の徹底で長時間労働に頼った緩慢な業務遂行を防止!
2. 【名ばかり管理職】「管理職」の未払い残業代リスクに注意!
3. 【みなし残業手当】「年俸制」や「営業手当」では未払い残業代リスクはなくなる!
4. 【裁量労働制】裁量労働制は「残業代免除」の免罪符ではない!
5. 【賞与で後払い】時間外・休日労働手当を賞与で後払いするのは違法!

第5章 限られた時間内で 生産性を上げるための 経営者の「課題と行動ルール」

1. 行動が伴わない「意識改革」は無意味
2. できることを1つでも見つけて必ず行動すること
3. 「残業ゼロ」成功への第一歩は「社長の真実度」を示すこと
4. 「業務」として正しく「評価」すること
5. 「言い訳の谷」を埋めて行動すること
6. 「キラキラワード」から卒業すること
7. 手のひらサイズの「目的」を設定すること
8. 残業ゼロでも賃金水準は維持すること
9. 出始めた小さな芽をすぐに刈り取らないこと
10. 時には積極的な投資も有効であることを理解し行動すること

詳細・お申し込みはコチラ

＜クレジットカードでもお支払いいただけます＞

→ 第一法規

検索

CLICK!

キリトリ線

申込書（第一法規刊）

小さな会社でもできた!働き方改革 残業ゼロの労務管理

●定価2,640円(本体2,400円) [コード063339]

申込部数

部

*弊社宛直接お申し込みいただく場合、一回のご注文でお届け先が一箇所、お買い上げ合計金額5,000円(税込)以上のご注文は、国内配送料サービスといたします。また、お買い上げ合計金額5,000円(税込)未満のご注文については、国内配送料550円(税込)にてお届けいたします。
*消費税は申込日時の適用税率に依ります。

◎上記のとおり申し込みます。代金については、次に示す方法にて支払います。

*現在、弊社とお取引のないお客様につきましては、代金引換にてお支払いをお願い申し上げます。

(いずれかを✓で選択ください。) □代金引換により支払います。 □現金到着後請求書により支払います。

*代金引換手数料について
一回あたりのご購入金額
(商品の税込価格+送料)の合計が

1万円以下の場合、300円+税
3万円以下の場合、400円+税
10万円以下の場合、600円+税

*送料・代引手数料を含む合計金額は、商品のお届け時に配送業者
に現金でお支払いください。その際、クレジットカードはご利用い
ただけません。

年 月 日

〒 〇〇〇
ご住所

機関名

部署名

公用

私用

フリガナ

TEL

ご氏名

E-mail

様

@

お客様の個人情報の
取扱いについて

お客様よりお預かりした個人情報は、納品や請求書の発送・アフターサービス、弊社製品・サービスののご案内などの目的のために利用させていただきます。また、お客様の個人情報は、弊社ホームページに掲載のプライバシーポリシーに基づき適切に取り扱います。なお、個人情報については、個人情報についてのご案内、修正・削除・利用停止を希望される場合、その他お問い合わせにつきましては、お問合せフォーム(https://www.daiichihoki.co.jp/support/contact/contact.php)からフリーダイヤルにてご連絡ください。フリーダイヤル TEL.0120-203-696 FAX.0120-202-974

取扱い

この申込書は、ハガキに貼るか、このままFAXで下記宛お送りください。

■宛先

〒107-8560

東京都港区南青山2-11-17

第一法規株式会社

FAX.0120-302-640

書店印

残業ゼロ (063339) 2018.2 SE