

1. 最近のニュースや話題から徒然に

○民法改正が視野に

4月14日に「企業や消費者の契約ルールを定める債権関係規定（債権法）に関する民法改正案」が衆議院本会議で与野党の賛成多数で可決しました。改正案の一部を確認してみましょう。

①民事の法定利息率が5%から3%へ

交通事故で不幸にして家計の柱を失ったとします。遺族は不法行為による損害賠償責任を迫り賠償額を手に入れることができます。しかし「生存する時の必要な生計費を控除」し、かつ法定率5%で割引をします。よって損害賠償額が同額でも、実際に受け取る額は少なくなり、被害者が「泣き寝入り」の状態になっていました。利率が3%となることで控除額が少なくなり、受け取る額が実質的に増加します。

②約款に関するルールの新設

契約は利害が対立する当事者の合意に基づいて成立します。しかし多数の相手に対して個別に契約内容を決めるとすると事務作業量は膨大です。よって企業側が予め契約内容を決めておき、相手側が同意する形で契約をさせようとしています。この企業側が予め契約内容を定めたものが約款です。消費者保護の観点から喜ばしいことかも知れませんが、無効や取消とならないように企業側は注意しなければなりません。

③短期消滅時効は5年で統一

現在では取引の内容によって、消滅時効が1年や2年など詳しく定められていました。それが全て5年に統一されることとなりました。「時効は何年だった？」と調べる必要がなくなりそうです。

④連帯保証制度の変更

中小企業等に融資する際に、第三者に保証人となってもらうことがあります。これが、公証人による自発的な意思の確認が求められるようになりました。

2. 継続的な繁栄（継承）を目指して

○賃金と社員のモラルアップ

大手企業では今年の賃金引き上げ交渉がほぼ収束したようです。引き上げ率は2%強で昨年より若干低くなったようです。中小企業の賃金引き上げはこれから本格化するのが一般的です。「賃金をどれだけ上げればよいのだろうか」と悩む経営者もいることでしょう。そこでワンポイントレッスンです。

①賃金アップは一時的な満足を引き起こしますが、それが継続することはほとんどありません。直ぐに「もっと上げて欲しい」と逆回転の動きが始まり易いものです。

②社員の成長・成果をしっかりと把握し、肯定的な正のメッセージを発しましょう。自己主張は強いものの、自発的な意思疎通が苦手な社員が多くなっています。“承認”という技を使うのも良いでしょう。

③共感するというのも大切。社員が孤立させない為に目配りや気配りをし、社員から滲み出る言働に共感してあげてください。

3. お役立ち瓦版～本の紹介～

○「世界がもし100人の村だったら（お金編）」（マガジンハウス）

世界の人口は73億人だそうです。それをぎゅ〜と圧縮して100人しかいない村に例えて、色々な質問を投げ掛けて説明を行っています。

米国トランプ大統領のような大富豪がいます。1人の財産と99人の財産とが同じ！という驚愕の事実が説明されています。私は本の内容そのものではなく、「物事を単純化して考える」という手法に納得感を持ちました。世の中は複雑怪奇で、「風が吹けば桶屋が儲かる」式に、一見無関係な事実・事象が会社の業績に影響を与えていくことがあります。

複雑系で考えるのではなく焦点を絞り込み単純化する。思考を深耕・純化していくことが大切であると改めて考えた次第です。