

自転車保険の加入義務化について

普段から通勤やプライベートで自転車に乗られている方は多いと思います。では、ご自身やご家族も含めて自転車保険には加入されていますか？ 7月1日より大阪府では自転車に乗る場合「自転車保険」に必ず加入しないといけなくなっています。

誤解を招きやすいのですが、全ての方が「新たに保険加入」というわけではありません。大阪府の説明ページをよく確認いたしますと、ご自身が個人的に加入している保険でカバーできていれば、別途加入の必要はないということです。

ただ、ご自身が加入している保険の内容を熟知されている方は少ないと思いますので、現在加入している保険証券の内容を確認することから始めてください。

最初にご確認いただきたいのが、「個人賠償責任保険」や「自転車保険のオプション」の内容です。これらの保険で自転車保険部分がカバーされていれば、まずは一安心です。

万が一「未加入」状態だった場合は、早急に加入の手続きを進めてください。なお、大阪府の該当ページにはチェックシートもありますので、これをご活用していただければわかりやすいでしょう。

そして学校としての対応は、「生徒と教職員の双方に確認」が必要になります。どの学校にも、自転車通学をしている生徒は一定数在籍しているので取り急ぎ案内を出さないといけません。

また、教職員で自転車通勤されていない方も、業務上自転車を使うことがあるかもしれません。もちろん「1年に1回自転車を使う」レベルであったとしても加入が必要です。金額の話をして恐縮ですが最近の判例では、自転車事故による損害賠償が1億円近くになることも珍しくなっています。事故が発生してからでは手遅れです。事前にしっかりと対応しておきましょう。

なお、今回は大阪府のお話でしたが、すでに兵庫県や滋賀県でも同様の制度が運用されていますので、今後この動きが拡大するかもしれませんね。

(弊社ブログ「寝ても覚めても学校のこと。」2016年7月7日付記事を改編し掲載しています)

1 **School Management Review**
自転車保険の加入義務化について

2-3 **〈連載〉事業計画を作ろう！**
第5回 「あるべき姿」から「なすべきこと」を導く

3 **学校経営トピックス**

4 **会議のコツをひとつまみ**
タイムキーパーをお願いしよう

葉月
August

8

2016

第5回 「あるべき姿」から「なすべきこと」を導く

前回は建学の精神・経営理念について考えてみました。そしてその中で「理念」「ビジョン」「シナリオ」の違いについても触れさせていただきました。

建学の精神（経営理念）とは学校の存在意義、すなわち「何のために存在するのか」を示すものです。御校が生まれる際、その創立にかかわった人々は何らかの強い想いを持ったうえで学校を創られました。その想いこそが御校の存在意義、建学の精神であり、経営理念と言えるでしょう。つまり、理念は普遍性が強いものとして位置づけられます。

これに対し、ビジョンとは「目指すべき将来の具体的な姿」、つまりどんなふうになりたいかを示すものです。理念は変わらずとも、理念を具現化したものが何であるのかは時代背景とともに変化する可能性が高いでしょう。例えば、当初は女子校あるいは男子校として建学の精神を実現しようとした学校が共学化した



り、高等学校のみを持つ法人が中学校や小学校を持つようになったり、単一コースから複数のコースを持つ学校になったり…と、建学の精神を具体化する際の姿は構成員や時代の変化によって変わっていくことも決して珍しいことではありません。ビジョンは短ければ5年後、長くても10～15年後の学校の姿を示すものとして、より具体的なイメージが必要になります。これが今回のタイトルにある「あるべき姿」です。

あるべき姿を実現するために必要なこと、それは「その姿にたどり着くためにどうすればいいのか」をはっきりさせることです。「こうなりたい」という姿が明確にイメージできれば、そこに至る道筋を考えることはそう難しくはないでしょう。ただし、そこには2つ、留意すべき点があります。

1つは、あるべき姿を「明確に」イメージする、ということ。

もう1つは、あるべき姿に至る道筋を組織内で「一本化」する、ということです。

この2つの事柄は異なるように見えて、実はよく似ています。組織内で合意形成するには往々にして「総論賛成、各論反対」が起きがちです。つまり、大きな方向性は構成員全員で合意できても、それが具体化される中で反対論が多くなり、行動レベルを一致させることが難しくなる、ということです。あるべき姿を明確にしようとすれば、その考察は自然とその方法論に向くわけですから、その意味においては、ビジョンを明確化することとそこに至る道筋を一本化することは不可分一体、とも言えるかもしれません。

あるべき姿に至る道筋を「戦略（シナリオ）」といいます。先ほど触れた、共学か別学か、保持する学校種は何か、設置するコースは…といったことも当然この「シナリオ」に含めて考えられることですが、学校における経営のシナリオとして重要な要素が「規模」です。学校規模は「引き受ける子どもたちの人数」によって定義することができます。そしてこの「引き受ける子どもたちの人数」は、実現すべき教育内容及びその成果を左右するものとして、また収入や支出を司る最大の変数として、学校経営の土台をなすものと位置付けることができます。ついては、どのくらいの規模を意図して学校経営を組み立てるか、という点は学内で合意形成しておく必要があります。「経営戦略（シナリオ）」と聞くと小難しい印象があるかもしれませんが、学校の場合、シナリオの構成要素はそれほど複雑ではなく、極論を言えば、規模についてしっかり議論し、結論を得ることができればそれがすなわちシナリオであると言ってもいいくらいです。中長期計画の大前提となるこの学校規模に関して、御校なりの結論を得られるよう、議論を深めていただきたいと思います。

最後にひとつ、シナリオを考える際に忘れてはいけないことがあります。それは「自分たちの強み」を考えるということです。御校のこれまでの活動の中では、培われた経験や創られてきた風土、価値観があり、また役員や教職員の皆さんにも得意とする事柄が必ずあるはずです。それらはれっきとした経営資源であり、これを活用しないのは本当にもったいないことです。自分たちの強みが何かを知り、それを活用するシナリオが立案できれば「強い組織」が実現できることでしょう。強みを知ることについては、次回のこのコーナーで詳しくお伝えすることにいたします。



学校経営トピックス ～6月掲載ブログより～

- 2016. 6. 27 30.10（サンマル・イチマル）運動
- 2016. 6. 15 学校現場における業務の適正化に向けて
- 2016. 6. 14 子供のスマホ使用について
- 2016. 6. 7 授業参観にて
- 2016. 6. 3 1学期の終わりを見据えて

学校経営ブログ「寝ても覚めても学校のこと。」 <http://ysconsult.hatenablog.com/>



理事会、評議員会、各種の委員会、部会、そして職員会議…

ミーティングや打ち合わせなども含めると、人が集って話し合うことは日常茶飯事です。

そんな会議にちょこっと工夫を加えてみませんか。ほんの少しの隠し味が、生まれる成果を豊かにしてくれますよ。

タイムキーパーをお願いしよう

「予定していた時刻に会議が終了しない…」

会議のお悩みの中で最も多いのはこれ、と言ってもいいでしょう。会議は毎回長引いてしまう、とか、今回は30分で終わるって言われたのに結局1時間費やしてしまった、など、会議終了時刻が守られないケースは非常に多いものです。

予定時刻に会議を終了するためにはいくつかコツがあるのですが、ひとつは以前のこのコーナー（議題を先に知らせよう）でお伝えした通り、事前配布する議案書に時間割を記入する、というものです。つまり、その会議で審議すべきことがらのそれぞれについて、どのくらいの時間を使うのかを先に決めておくのです。これはまさに「会議をデザイン」することになるわけで、時間割を決めるためには、その議題の中身がどんなものであるか、さらにはその中身を話し合うのにどのくらいの時間を確保すべきか、といったことをしっかり考えねばなりません。こうやって事前準備を行っておくと、議題ごとに想定した時間がある程度意識しながら審議を進めることができます。

そしてもうひとつ大切なこと。それが今回のテーマ、「タイムキーパー」の存在です。時間割設定が準備段階でのポイントだとすれば、タイムキーパーは実行段階でのポイントになります。タイムキーパーは本来、予定された時間が守られているかどうかを確認する役割ですが、実際にはそこまでのことをしなくても、予定された時間が経過したときに「〇分経過しました」と告げるだけで構いません。いや、告げるのもはばかられるようであれば事前にセットされたタイマーを鳴らすだけでも十分です。というのも、議論が白熱しているときに定刻を告げることは心理的なハードルが高いのが通例。ましてや「時間を守れていませんよ」などと言えばその場の雰囲気が台無しになってしまうこともあり得ます。ですから、ここは機械の出番。当初予定された時間割に合わせてタイマーをセットし、「〇分経ったら鳴りますからねー」とだけ言っておく、それで十分です。それだけで本当に効果があるの？と思われる方もいらっしゃるでしょうが、タイマーが鳴れば自然と議論は収束に向かいます。



終了時刻が守られないことが多い場合には、時間割とタイムキーパー。これを覚えておくといいでしょう。

学校経営のことなら…



未来へつなぐ、夢がある。

株式会社ワイズコンサルティング/ワイズ税理士・診断士事務所

TEL (06) 6484-7513 FAX (06) 6484-7518 E-mail: info@ysmc.co.jp

URL: <http://www.ysmc.co.jp>(会社) <http://www.ystax.jp>(事務所)

Facebook[®] -ジ-: <https://www.facebook.com/ysconsult>