



宇都宮餃子は美味でした🐾

近場で美味しいものを食べにいくという趣旨で宇都宮に餃子を食べに行ってきました。想像以上に餃子のお店が多く、さらに行列ができていて活気があります。今回は昼も夜も餃子を食した旅になりました。餃子にビールは最高ですね。前から気になっていた「大谷資料館」の地下神殿にもいけて良いリフレッシュになりました。近いので宇都宮へまた行きたいですね。（志戸岡）

マイナ保険証の有効期限をご存知ですか？

マイナンバーカードの有効期限は、18歳以上が発行の日から10回目の誕生日まで、18歳未満は5回目の誕生日までですが、マイナ保険証利用時等に利用する電子証明書(数字4桁)の有効期限は、全年齢で5回目の誕生日までとなっています。つまり、マイナンバーカードは有効期限内であってもマイナ保険証は期限切れ、ということが起こり得るのです。

◆有効期限が切れてしまったら？

マイナンバーカードおよび電子証明書は、有効期限の2～3カ月前を目途に**有効期限通知書**が送付されてくるので、市区町村窓口で手続きをすれば更新できます。期限内に手続きができなかった場合、**期限切れから3カ月間は引き続きマイナ保険証で受診できます**(保険資格情報の提供のみ)。3カ月を過ぎるとマイナ保険証では受診できなくなり、再発行の手続きをしなかった場合、3カ月以内に資格確認書が交付されます。

◆どんな手続きが必要？

マイナンバーカードおよび電子証明書は、上記のとおり、有効期限が近づくと有効期限通知書が送付されてきます。通知書に交付申請用QRコードがある場合は、スマートフォンで申請の上、市区町村窓口で新しいマイナンバーカードと交換できます。QRコードがない場合は、有効期限通知書に記載された必要書類を持って市区町村窓口で手続きをします。

【マイナンバーカード総合サイト】

<https://www.kojinbango-card.go.jp/faq/expiration5/>
https://www.kojinbango-card.go.jp/220401_2/

【厚生労働省「マイナ保険証利用時には電子証明書の有効期限をご確認ください！」】

<https://www.mhlw.go.jp/content/12400000/001459040.pdf>

派遣事業報告書は今からチェック

派遣事業報告書は、労働者派遣法に基づき派遣元事業主が年1回、提出を義務付けられている法定報告書です。派遣労働者の契約状況・安全衛生管理・キャリアアップ措置の実施状況などを記載します。提出期限は、例年6月末となっていますが、正確な内容で期限内に提出できるよう事前にチェックしておきましょう。

◆提出不備は事業継続にマイナス影響

未提出の場合、罰金や、派遣許可取消・業務停止命令の対象となります。虚偽報告が発覚した場合の信用失墜は取引先離れを招きます。許可取消処分を受けた事業者の多くが報告書不備を要因としています。

◆事業報告書のポイント

◎2024 年様式変更への対応

新様式では欄の配置変更が行われており、旧様式使用は受理されません。都道府県労働局のホームページから最新の様式をダウンロードして使用しましょう。

育児・介護休業法と次世代育成支援対策推進法による公表制度の改正

◆育児・介護休業法—育児休業取得状況の公表義務が300人超の企業に拡大

従来は、従業員数1,000人超の企業に育児休業等の取得状況を公表することが義務付けられていましたが、4月1日から、**従業員数300人超の企業に公表が義務**付けられることとなりました。公表内容は、公表を行う日の属する事業年度の直前の事業年度(公表前事業年度)における男性の「育児休業等の取得割合」または「育児休業等と育児目的休暇の取得割合」のいずれかの割合を指します。

◆次世代育成支援対策推進法:行動計画策定に育児休業取得等に関する状況把握・数値目標設定の義務
従業員数100人超の企業が4月1日以降に行動計画を策定または変更する場合には、次のことが義務付けられます(従業員数100人以下の企業は、努力義務の対象です)。

- ・計画策定時の男性労働者の「育児休業等取得率」または「育児休業等および育児目的休暇の取得率」や労働時間の状況の把握等(PDCAサイクルの実施)
- ・育児休業取得状況や労働時間の状況に関する数値目標の設定

【厚生労働省「育児・介護休業法、次世代育成支援対策推進法の2024(令和6)年改正ポイント」】

https://www.mhlw.go.jp/seisakunitsuite/bunya/koyou_roudou/koyoukintou/ryouritsu/ikuji/point02.html

『建築と不動産のあいだ』 高橋 寿太郎(著)

不動産、建築業界の勉強のために普段とは毛色の異なる本を読書。土地選びのフェーズである不動産業とそこにどんな建物を立てるかという建築業が縦割りになっているのが課題であり、解決すべき問題であることが書かれています。確かに、この業界は素人目線からみても隣接業界ではあるものの、分かれていると感じます。この両者を繋ぎ、全体をサポートすることで建て主にとって最適なゴールへと導く考えは非常に面白いです。世の中には隣接している業務ではあるものの、業界や業種の特性、法令の関係などでサービスの範囲が限定されているものも多々あります。土業の業務もそうです。ユーザーからみれば、全体をサポートしてくれ、自分たちのビジョンやゴールへ伴走してくれる存在は心強いです。他土業との協業がやはり重要だと改めて本書を読んで感じた次第です。

