

全司法労働組合青年協議会発行「時の窓は、青年みんなに配りましょう」



ときのまど

時の窓

No.230



[青年協HP]
※時の窓バック
ナンバー掲載



青年協議会の
紹介動画
※新採用職員向け

全国の青年と楽しんで交流を深めよう！

青年協が「全国オンライン交流会」を企画

全司法青年協は、6月4日（土）に、オンラインで「全国オンライン交流会2022」を開催することとしました。この間のコロナ禍によって、青年同士がつながりにくいことから、青年のつながりをつくるためのレクとなります。

詳細は以下のとおりです。全国の青年のみなさんの参加をお待ちしています！

交流会の詳細

1. 日時

2022年6月4日（土）
9時45分 受付開始
10時00分 開催
12時00分 終了（予定）

2. 会場

オンライン（Zoom）

<https://us02web.zoom.us/j/87241538634?pwd=RE5WQmFabmU2RE44cTh0ajlIMU5pZz09>
ミーティングID: 872 4153 8634
パスコード: 294672

3. 対象

全国の青年（未加入者も参加OK!）

4. 内容

全国の青年で交流します！
オンラインレクリエーションなど

5. 参加費

無料



参加登録
はこちら

当日のURLも貼り
付けています。



アタック チャ〜ンス

オンラインレクの雰囲気
昨年定期総会後の懇親会では、パネルクイズで有名な「アタック25」を参考にゲームを行いました。

その他にも「価値観平均ゲーム」という、数字で回答できるお題を出題し、回答の平均を計算して、平均が一番近い数字の人が勝ちというゲームもあります。

みんなで参加しよう！

交流会の内容は現在検討中ですが、オンライン上でも楽しめるレクや職場での悩みや疑問も話し合える場も設ける予定です。

この交流会には、青年組合員だけでなく、未加入者の青年も参加することができます。ぜひ4月期の新採用職員のみなさんも参加して、全国の青年と一緒に楽しみましょう！



東京地連

青年集会

役員も初めて！育休導入のキッカケや人員不足の実態を知る

東京地連主催の青年集会が行われ（2/10開催）、東京管内の青年だけでなく中部や九州からも青年協役員が参加しました。集会のその内容と参加者の声を少しご紹介します！！

■「みんなで考える、職場のルール」

このコーナーでは、クイズ形式で人事制度や組合のこと学んでいきました。4カテゴリ5問ずつの問題を、参加者が答えていき、その後解説をおこなう形式でしたが、全司法結成の場所や人事評価制度に関する問題、年次休暇の計算問題など幅広い問題で、自分も知らないことが多く、勉強になりました。

個人的には、「国家公務員に育児休業制度が導入されるきっかけを作ったのは最高裁判所か？」という問題の中で、全司法の女性部の活躍によって育児休業制度が導入されたということを知り、驚きました。

参加者も積極的に答えてくださり、斉藤委員長の丁寧な司会進行もあり、短い時間でありながら有意義な時間になったと思います。

（青年協常任委員（東京地区担当） 佐々木 陸）

■「あなたの質問に答えます。組合ができること」

このコーナーでは、主にNAVIUSと人員不足の話題が挙がりました。NAVIUSに関しては組合でも散々改善を求めてきたところではありますが、人員不足の件は今回初めて知る実態も多くありました。

人員不足で困っているという声の多くは、長期休暇中の職員がいる部署へのサポートの弱さから来ているものが多いようです。逆に、同じ部署の職員が安心して職務に専念できるようなサポート体制がとられていないと、各種休暇制度を利用しようと思っている職員も躊躇ってしまいますよね。

人員不足の実態は現場の職員が声を上げていかないと、苦しい現状を誰にも気付いてもらえないままになってしまいますし、当局からも「この人数で大丈夫なんだな」と思われてしまう可能性もあるので、しんどいな、と思ったらすぐ組合に相談してほしいなと思います！

（青年協常任委員（東京地区担当） 柏井 莉紗子）



北海道地連

ウィンタースクール

勧誘のときに大事な3つの問い

～北海道地連ウィンタースクール(2/26オンライン開催)をザ・振り返る～
今年は道内の青年部役員等を対象に、「コロナ禍における組合への勧誘方法」を大きなテーマとして本部非常任(中国地連)の小川聡子さん、釧路支部の村上昇平さんにそれぞれ講義していただき、その後に全体討議を行いました。

ここでは個人的に大事ななと思ったことをいくつかご紹介します！

■自己分析はできているのかい？

勧誘する側の自分は組合を必要だと思っているのか？思っているとすればそれはなぜか？をまず考えることが大切だというお話がありました。勧

誘側が組合は必要だと思っていなければ、勧誘される側も組合は必要だと感じることはできません。まずはしっかり自分と向き合うこと、そして自分なりの勧誘方針を立てることが、勧誘の第一歩ですね。

■なぜ自信を持って勧誘しないんだい？

組合に入ることによって部署や年代を超えた横のつながりができたり、職務上の要求から個人の異動要求まで上げることができるといったメリットがあります。そのようなメリットがあるのに、どうして勧誘する側が遠慮しがちになってしまうのか？というお話がありました。組合の魅力を伝える！くらいの勢いで自信を持って勧誘にあたれば、きっと勧誘される側も組合って良いかもと思ってくれることでしょう。

■情報はきちんと伝えているのかい？

勧誘時に伝える組合に関する情報に不足や誤りがあると、仮に入ってくれても、「こんなの聞いてない」と思われてしまいます。のちに不信感を抱かれることがないように、組合のありのままを伝えることが大事です。

この他にも様々なお話がありましたが、字数の関係上、ご紹介はここまでとさせていただきます。講師のお二人にはこの場を借りて御礼申し上げます。ありがとうございました！

ちなみに、進行に夢中になり、写真を撮り損ねました。読み手の皆様のイメージで補完していただけると幸いです。以上!!

（青年協常任委員（北海道地区担当） 吉田健吾）

