

松本みつはる社会保険労務士事務所

ニュースレター



8月

夏休み

2016年

こんにちは、松本です。
夏本番、暑いですね。



エアコンがきいた涼しい室内での仕事のあと、車での移動が地獄です。「う、うわ～」車内は間違いなく40度を超えていて、すぐには乗り込めません。

でも、そんなことも言ってられませんね。常に屋外でのお仕事の方はもっと辛いことでしょう。建設業や製造業、サービス業でも・・・頭が下がります。お体ご自愛ください。

さて、今年の夏は、**リオオリンピック**ですね。楽しみです。普段あまり関心のない競技でも、オリンピックとなったら興味津々。私は特に、サッカーと陸上を楽しみにしています。サッカー日本代表にはぜひ決勝に進んでもらいたい。

陸上では、女子のマラソン:福土選手、
100m:ケンブリッジ飛鳥選手、
棒高跳び:2人に注目しています。



「よっしゃー」とビール片手に喜びたいところです。

ただこの時期に注意しなくてはいけないのが、「熱中症」です。

疲労+睡眠不足+アルコール ⇒ 熱中症



私は仕事柄、お客様から熱中症の報告を受けますが、「かなり危なかった」報告も頻繁にあります。熱中症は死に直結する身近な「怖い災難」ですからね！

頑張っているあなたへ一言。

「体がきつい日は、休んじゃいましょう!」(笑)

妥協しているなんて思わずに、この時期だけは一休み。

トップに元気がなくなったら終わりですから！

夏は、ほどほどに、張り切って参りましょう！！

あなたのご愛顧に、感謝！



CONTENTS 今月のお題

01 ごあいさつ

02 【労務で育つ】 ……賃金の見直し、重要3ポイント！

03 【助成金】 ……うちは助成金もらえるのか？

04 編集後記、プロフィールなど

労務で『ひと』が育つ

ブラック企業なんて呼ばせない！

賃金の見直し、重要3ポイント！ 編

『ひと』がどんどん減っていく時代。売り上げは縮小するのが当たり前。需要減、高齢化、人手不足…
じゃあ、どうすればいいのか？できることはたくさんありますよ！

近年、中小企業の現場では、**就業規則や賃金規程の改定**が積極的に行われています。



背景としては、リーマンショック以来、有効求人倍率が文字通りのV字回復、さらに、労働力人口の減少などの要因で、人材の採用・育成・定着がメインテーマとなっていることが考えられます。

これまでは「ヒト・モノ・カネ・情報」が経営資源だと言われてきましたが、今後は「**まずはヒト**」という時代になったという事でしょう。

実際に私のところにも、特に賃金規程の見直しの相談が多く寄せられています。

ここでは、会社のルールを改定する際に、松本が重要視している**3つの要素**についてご紹介したいと思います。

1、法律の範囲内か？

私に賃金規程改定のご相談をされる方は、この部分をクリアにしてホワイト企業を目指したいと思っています。ブラック企業とは呼ばれたくないですから。よって、この法律部分がまず重要。



2、人件費コストは大丈夫か？

これは1の法律をクリアしようとする、残業代、有給休暇をはじめとして、人件費が大きくなっていきます。ホワイトにしようとするほど、たいがいのケースでは費用がかさむことになります。よって、増えた分、どこからそのお金をねん出するのか？…というシビアな資金面の問題が浮上します。ここをクリアしないと絵に描いた餅になりますので非常に重要です。

3、社員はから**不平不満**がでないか？

資金が厳しい中で1と2を両立させようとすると、マズイことになりがちです。

人件費を増やさず、法律をキッチリ守るとなると、待遇を厳しくせざるを得ないからです。不利益変更として労務紛争になってしまうケースだって！

逆に、資金に余裕があると、新しい社員が喜ぶ施策が可能になり、社員満足度やインセンティブを高める手が打てることになります。

若き社労士の視点

もちろん3つとも大事な要素ですが、各会社で抱える状況が違います。優先順位も違ってきます。

人件費が増えず、コンプライアンスも遵守できて、なおかつ社員の満足度も上がる魔法のような制度があればいいのですが、そんなものはありません。

ちなみに現場感覚では、ほとんどの経営者が「**売上が今のままでは、人件費総額を増やせない**」と言います。そうなんです。「売上が今のままでは…」という限定が付くのです。

逆に言うと、売上拡大路線に入った時こそが、『ヒト』の問題に着手するチャンスなのかもしれません。あなたの会社は、今そういうタイミングではありませんか？



経営者、社員、お互いが納得して、売上拡大に進んでいける環境づくり…をサポートするのが私の役目です。お気軽にご相談ください。

助成金ゲット情報局

失敗しないための「初めの一步」

うちは助成金がもらえるのか？ 編

とにかく複雑な助成金ですが、誤解を恐れずにやさしい言葉で解説に挑みます。
「これ、おいしいよ」と現金給付の魅力が実感できるはず！

「うちは助成金がもらえるのかな？」

助成金をもらったことがない社長からこんな相談をうけることがあります。ストレートな疑問で、未経験者がまず知りたいのは、ここですよね。



対して、私は「えーっと・・・」(ちょっと困って) 実は、この質問に答えるのは、そう単純ではないのです。

なぜかという、助成金をもらうための第一の条件は、いくつかあり、その会社の実態を把握しないと、その条件をクリアできるか否かの判断ができないのから。

以前から、「うちはもらえるのか？」という質問に対し、シンプルに回答する方法がないか、私なりに考えていました。

そこで、助成金がもらえるかを判断するチェックシートを作ってみました。あなたも試してみてください。

名付けて、

『助成金をもらうための“初めの一步”チェックシート』

助成金の活用を考えたときに、まず躓くハードルが、“**そもそも助成金がよくわからない**”ことなのです。

「聞いたことはあるけど、実際のところ、よくわからん」と皆が言います。仮に調べたところで、難解な要綱ゆえに、理解不能→思考停止となるのがパターンです。



じゃあ、どうするか？

まずは、このチェックシート▼で第一歩を確認ください。

助成金をもらうための“初めの一步”チェックシート

～まずはこの5つをクリアすることから、すべてが始まります！～

□1、法定の帳簿は整っていますか？

- ① タイムカード(出勤簿)
- ② 賃金台帳(給与明細)
- ③ 雇用契約書(労働条件通知書)

3つとも最重要な書類。

最近では**残業代計算が違う**(法律に違反している)と指摘されるケースあり。

3つの**書類の整合性**が取れていないとNG。例えば、労働日数が違う、基本給が違う、タイムカードの端数を切っている、定年制が法改正に違反・・・など。

□2、雇用保険は正しく手続きしていますか？

週 20 時間以上の従業員を加入させていますか？

入社手続の漏れ・遅れ、滞納がありませんか？

□3、社会保険は正しく手続きしていますか？

週 30 時間以上(正社員の3/4)の従業員を加入させていますか？

入社手続の漏れ・遅れ、滞納がありませんか？

□4、就業規則は役所に出せる状態ですか？

(労働者10人以上の場合)労基署への**届け出**は？

法改正に適応できておらず、無意識ながらも法違反の状態になっていないですか？

□5、会社都合での退職者がいませんか？

最近6か月以内に、解雇、退職勧奨、会社都合での退職はありますか？

編集後記



誇大広告にご注意ください！

優秀なキャッチコピーなのか、誇大広告なのか…判断できないことって多いですね。心理的な弱みをつかれるとグラグラとしちゃう。

この春、あるセミナーに参加した**3名様から同じ相談**を受けました。「助成金で210万円もらえるって本当？」詳しく伺うと、東京の某企業が全国各所で助成金のセミナーを開催、多くの経営者が参加している模様。

要は、こんなビジネスモデルなのです。

研修を2～3日(60万円)受ければ、助成金210万円がほぼ確実にもらえますよ…なんか怪しい！



問題なのは、この研修と助成金に関係がないこと。

研修代は先に支払って、1年以上後に国から直接会社に助成金が交付される(されない可能性ありの話)。

研修の販売が目的で、はい、さよなら…ってことだつて。

ちなみに、

助成金の代行申請を行うことは社労士以外に認められていません(国家資格者の**独占業務**)。

<<要注意>> 相手の狙いを見極めましょう！

松本みつはる



～プロフィール～ 松本 光治 (まつもと みつはる)

社会保険労務士／労務最適化アドバイザー

悩みの深い労務＝『ひと』に関する解決策を 経営者目線で提案できる数少ない社労士。

(松本みつはる社会保険労務士事務所 代表／松本 SR 事務所合同会社 代表社員)

1971年(昭和46年)6月生まれ、45歳。埼玉県出身。現在ひたちなか市在住。

専修大学経済学部卒。外資系AIU損害保険会社を経て独立。

息子2人の子育てに苦戦中。悩み事: 中年太りと腰痛。 趣味: 柴犬と散歩。 好物: そば。

茨城県社会保険労務士会 登録番号 08110029 号

全国1000の社労士事務所のネットワーク正会員  PSRnetwork

中小企業福祉事業団会員

一般社団法人 マイナンバー推進協議会会員

一般社団法人 ウェルフルジャパン会員

ご意見・ご相談をお寄せ下さい！

大学卒業から、一貫して法人営業の現場で育つ。年間優秀賞(2004年AIU)などのタイトルを獲得し、一見、順風満帆にみえた営業マン人生であったが、しだいに…結果を出しつつも、心が折れ始める。「ただの押し売りなんじゃないか?」…と思い悩む日々、次第にジリ貧に…そして、東日本大震災、茨城で被災。人生最大のピンチ。約3週間の窮地「水なし・電気なし・電話なし、物流なし」を経験したことで、「もう一回すべてやり直したい」という想いに突き動かされる。「セールスは卒業し、もっと価値ある提案をしたい!」と一念発起、ゼロから社会保険労務士として開業。復興支援の気持ちで、中小企業の支援をコツコツ展開。経営者の「お困りごと」や「喜ぶこと」にスポットをあてたコンサルティングを実践。難解な法律論ではなく、わかりやすい現実論の提案が功を奏し、「助かったよ」という最高の褒め言葉をもらえるようになる。近年の実績としては、①過去5年間の助成金受給額→累計1億5000万円を突破。②労働トラブル相談→年間50件以上。③就業規則・雇用契約書の改善コンサル→累計40社以上…など。

【自由欄】 感想・激励・意見・要望・お叱り…何でもけっこうです。FAX: 029-212-5112 へ

※今後の送付が不要な方は、お手数ですが以下に社名のみ記載しFAXでご一報ください。

→FAX: 029-212-5112

□ ニュースレター配信停止 貴社名 _____ 様