

社労士國本の一(笑)日(勝)一(翔)生(笑)



1. 3年以内既卒者に関連する奨励金の実施期間延長

平成 24 年 3 月末をもって多くの「若年層採用にかかる奨励金・助成金」が時限措置の期限を終える予定でしたが、震災や円高の影響によりその一部が延長・拡充となりました。以下、延長となった既卒者関連の奨励金について取り上げます（震災についての延長内容の詳細は省略します。お知りになりたい方は、お尋ね下さい）。

3年以内既卒者（新卒扱い）採用拡大奨励金

[主な要件] 平成 21 年 3 月以降に専門学校以上（一部例外あり）を卒業後、安定した就労経験がない者を職安経由で雇用した場合

[支給額] 正規雇用から 6 ヶ月定着した場合に 100 万円支給（1 事業所 1 回限り）

[延長内容] 基本、平成 24 年 3 月末 平成 24 年 6 月末日までに職安からの紹介を受け、平成 24 年 7 月末までに雇用開始した労働者まで対象となります。

3年以内既卒者トライアル雇用奨励金

[主な要件] 平成 21 年 3 月以降に中学校以上（一部例外あり）を卒業後、安定した就労経験がない者を職安経由でトライアル（試し）雇用し、その後正規雇用した場合

[支給額] 当初のトライアル雇用期間 3 ヶ月について、1 ヶ月あたり 10 万円、さらに正規雇用から 3 ヶ月後に 50 万円支給（1 事業所当たりの回数制限なし）

[延長内容] 基本、平成 24 年 3 月末 平成 24 年 6 月末日までに職安からの紹介を受け、平成 24 年 7 月末までに雇用開始した労働者まで対象となります。

平成 21 年 3 月 1 日から平成 22 年 2 月 28 日までに卒業した方は、平成 24 年 3 月末までに職安から紹介を受け、平成 24 年 7 月末までに雇用開始した労働者が対象となります。

奨励金受給には、この他にも一定の要件があります。

	基本	東日本大震災特例
延長内容	平成 24 年 6 月末日まで延長	平成 25 年 3 月末日まで延長
3年以内既卒者（新卒扱い）採用拡大奨励金	100 万円（1 事業所 1 回まで）	120 万円（1 事業所 10 回まで）
3年以内既卒者トライアル雇用奨励金	合計 80 万円（回数制限なし）	合計 90 万円（回数制限なし）

「回数制限なし」がポイントかと思えます。

2. 採用内定と雇用関係

はじめに

新卒者や新入社員・パート社員等新しい方を雇う際、それを迎える企業では、受け入れ準備を進めます。一方で、景気後退等の影響から予定通りの雇用ができず、内定者とのトラブルに発展するケースもあります。ここでは、採用内定の法律的效果、並びに内定者への対応に関する注意点について取り上げます。

内定とは何か

内定とは、「(主に新規学卒者と企業との間に)解約権を留保した始期付きの労働契約が成立した状態」を言います。実際に労務の提供はなされていないものの、労働契約成立とみなされる点で労働基準法が適用されます。

つまり、内定者に対する内定取り消しや入社時期延期、賃金条件の変更等の行為には労基法上の制限がかかるため、既存の社員に準じた注意を払う必要があります。

トラブル例示と注意点

次に、内定を巡る代表的なトラブルと、その合理性の判断基準・注意点を具体的に取り上げます。

[1、内定取り消し]

内定取り消しをする主な理由としては、経営不振や人員計画の変更等の会社都合、内定者の社員としての適格性の二つが主なものですが、それぞれの合理性を判断する基準は以下のとおりです。

会社都合の場合の判断基準

) 整理解雇の4要件を満たしているか

人員削減の経済的必要性がある

解雇(内定取消)回避努力の程度が相当である

対象者選定に合理性がある

説明責任の遂行程度が相当である

) あらかじめ内定取消事由として経済的理由を約束しているか

) 30日以上の予告期間を設けているか

内定者の適格性を見る場合の判断基準

) 経歴詐称や過去の犯罪歴の程度が社員としての適格性を欠くか

) 卒業できない等、労務の提供が不可能となるか

) あらかじめ内定取消事由として上記のような理由を約束しているか

[2、雇用開始時期の延期]

人員に余剰が生じた等会社の都合で雇用開始時期の延期をする場合、当該延期期間は会社都合による休業になります。そのため、待機期間に対する休業手当の支払いが必要となることがあります。

休業手当は平均賃金の6割以上である必要があり、賃金支払い実績のない内定者の場合は、予め契約した賃金等をもとに計算することになります。

近年さらなる注意が必要な事項

採用前の事前研修等する場合、会社業績や、新商品情報等の機密情報を取り扱う可能性があります。近年ではソーシャルメディアの普及により、内定者が悪気なくそれらを漏洩してしまうリスクも無視できません。その点で事前研修等する際は、秘密保持契約書や念書を書いてもらうことも検討すべきと言えます。



3. 話題のビジネス書をナナメ読み～「高売れキャッチコピー」がスラスラ書ける本(加藤洋一 著)

はじめに

モノの値段が「安売り価格」で張り付いた感がありますね。一昔前のモノの値段を覚えている年代の方々にとっては、輸入品だか何だかよく分からないけど、安くなったと思うことがよくあるのではないのでしょうか。

一方で、安くなった値段が通常の価格とインプットされている世代も、増えてきました。お弁当等の食品から、フリース、発熱下着からスーツ等の衣料品も、「低価格」を競う商品やサービスが氾濫しています。売る側にとっては「他よりも安く」は、いまや至上命令なのかと思わせる時もあります。

でも、本書では「**大手以外が、価格競争というレースに参加すること自体が苦難の始まり**」「**安売り競争とサヨナラしませんか?**」と、読む者の心に希望が芽生える誘いが書かれています。そして、「**自分も安売り競争とサヨナラしたい。自分には大切な商品、他では得ることができないと思っているサービスを、妥当な価格、少なくとも、安売り競争から離脱しても、戦い抜き、勝利できる商売をしたい**」という心の準備をしつつ、いかにその製品・商品を紹介するか、そのキャッチコピーの書き方を考えていきたいと思えます。

価格ゾーンを考える

まず、商品の存在を全肯定し、社会に役立つと信じること。そして、その商品の価格ゾーンを考えること。

お客様がここまで値切りたいと思う価格	お客様がここまでなら満足して払ってくれる価格
この値段で売れたらウハウハだぜ。という価格	これ以上は赤字です。カンベンしてくださいという価格

これに対し、右の4つのゾーンがあるといえます。

お客様購買ゾーン	販売可能ゾーン
購買成立ゾーン	購買決裂ゾーン

そして、経営者がいつのまにか、自ら「お客様がここまでなら満足して払ってくれる価格」を引き下げ、利益を捨ててしまっていることに気づかせてくれています。

また、安売り競争のもう一つの特徴は、「まとめ買い」が多いことです。大切なもの、価値のある商品を、丁寧に購入し、消費するのではなく、「安かろう、悪かろう」も含んだ上での価格競争ありきであるとするならば、こんな競争をしたいと思う経営者等いるはずがありません。

「高売れキャッチコピー」の書き方

では、そんな安売り競争から抜け出し、自分の商品をいかに世の人に知ってもらえばいいのか、何気なく商品の前を通り過ぎる人の目に飛び込み、意識に残るキャッチコピーは、どうすればできるのでしょうか？

いよいよ、この本のメインとなる部分です。「高売れキャッチコピー」がどのようにして「お客様が感じる価値」を引き上げるのかというと、

「**特長**をキャッチコピーで表現できているかどうか」ということです。

その特徴の中でも商品が持っている「～なら…」とか、「～しか…」をできるだけ多く探し出し、キャッチコピーに含めて訴えられているのか、ということだと本書で感じる事ができました。



所長のひとこと ~ 勉強会の講師をさせていただきました！

2月24日夜のことですが、以前労働保険の手続きをさせていただいたお客様より依頼をいただき、「勉強会兼食事会」の講師をさせていただきました。題名は、“人を雇うにあたって気を付けたいこと”です。

元来、私は話下手です。皆さまに伝わったかどうか分かりませんが、一所懸命話をさせていただきました。そして、その会に今後も参加させていただけるようになり、ありがたい気持ちです。

開業して以来、ラジオ出演、講演等の依頼をいくつかいただけてきました。昔の自分だったら到底できなかったことですが、何とかこなしてきました。

何かの役職を受けることは性格上、また仕事上難しいですが、できるだけ自分に壁を作らずに、ご依頼事を喜んで引き受けていきたいです。



國本豊社労士事務所は、以下の業務を行うことで、地域の事業主様をサポートいたします！

(以下は顧問契約先へのフルサポートですが、単発の相談も喜んでお受けいたします)

・就業規則の作成

(プロが作る就業規則です。会社の発展、社員の安心感につながる規則を作成します。法改正にも随時対応します)

・労働保険、社会保険手続き

労働保険年度更新(7月) 社会保険算定基礎届(7月) 36協定作成届出(定時) 労災事故手続き
1年単位変形労働時間届(定時) 介護保険料変更、控除額お知らせ(3月) 雇用保険料率変更お知らせ(4月)
健康保険料、厚生年金保険料変更、控除額お知らせ(9月) 入社・退職社員様に関わる保険関係届 年金相談 等

・情報発信、相談業務

労働基準監督署の調査対応 御社に役立つ助成金情報があれば、ご提案します
土日朝夜問わず雇用に関するお困り事の電話、メール相談をします。もちろん、訪問相談もいたします
給与改定時ご連絡いただければ給与台帳を拝見し、社会保険料算出、月額変更等の確認をします
御社に役立つ有効情報をタイムリーに発信、ご提案します 毎月1回人事労務ニュースを持参(又は発送)します

お客様の喜び=私の喜び くにもとゆたか 國本豊 社会保険労務士事務所

〒742-0034 山口県柳井市余田 1310

TEL 0820 24 6886 FAX 0820 24 6887 ホームページ <http://k-sr.jp>

公的活動

- ・山口商工会議所エキスパート登録
- ・財団法人やまぐち産業振興財団専門家登録
- ・柳井商工会議所青年部所属
- ・柳井商工会議所中小企業支援センターコーディネーター
- ・柳井市倫理法人会会員(広報委員をしています)
- 講演、メディア出演等
- ・KRY ラジオ「おはようKRY」電話出演(平成20年3月)
- ・FM山口「ザ・ムーブマン」に出演(平成21年11月)
- ・柳井ライオンズクラブにて講演(平成22年11月)
- ・柳井市倫理法人会モーニングセミナー講師(2回)

