

労働保険料の 年度更新について

注目トピックス 1

01 | 労働保険料の年度更新について

労働保険は4月から翌年3月までの一年度を基準に計算されます。

保険料は、①まず当年度分の保険料を概算で納付し、②年度が替わったら前年度の過不足精算と新年度の概算納付を同時に行い、以後同じ作業を毎年行います。この②の作業を「年度更新」といいます。

この度は平成26年4月から平成27年3月までの一年度の労働保険料の過不足計算、及び平成27年度の保険料の概算支払いを行います。

注目トピックス 2

02 | 応募数を上げるための採用活動の

「3つのキーポイント」

「人を募集したいが応募そのものがない」という悩みを解決するために、採用活動で気を付けるべきポイントについて解説します。

社会保険労務士法人 未来経営より

03 | お問い合わせについて

04 | 近況報告

経営診断ツール

05 | 採用活動現状チェックシート

労働保険料の 年度更新について

年度が変わり、労働保険（労災保険、雇用保険）の年度更新時期になりました。計算方法について改めて解説します。

はじめに

毎年4月～翌年3月の年度を区切りとして労災保険及び雇用保険の保険料を確定精算しますが、この計算ルールについて基本的な事項はよく知られていません。以下、労働保険年度更新の基本的な考え方について解説します。

年度更新とは

労働保険は4月から翌年3月までの一年度を基準に計算されます。

保険料は、①まず当年度分の保険料を概算で納付し、②年度が替わったら前年度の過不足精算と新年度の概算納付を同時に行い、以後同じ作業を毎年行います。この②の作業を「年度更新」といいます。

この度は平成26年4月から平成27年3月までの一年度の労働保険料の過不足計算、及び平成27年度の保険料の概算支払いを行います。

労災保険料の決まり方

労災の保険料は全て事業主が負担します。労災は**傘**にたとえるとわかりやすく、労災事故が降ってくるのを防ぐために大きな傘を用意しており、従業員は社員からアルバイトまで、その働き方に限られず傘で守られます。

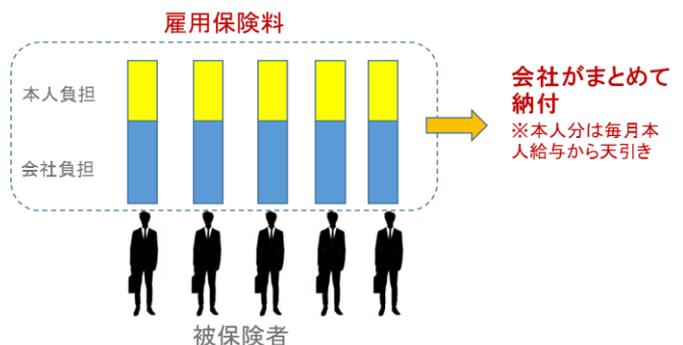


会社が傘代を支払う
...傘の下にいる労働者の4月～翌3月に支払った給与(賞与を含む)の合計額×労災保険料率

傘の料金は**傘の下にいる人の一年度の給与を合計した額×労災保険料率**です。ただし、社長や労働者としての性格がない役員など一部の者は労災の傘から外れています。

労災保険料率は、仕事の危険度によって0.25%～8.8%まで差が設けられています。また、建設業では、①労災保険を現場ごとに申告納付する②傘代を元請企業がまとめて払う③給与総額でなく工事請負金額などから計算する、などの例外があります。

雇用保険料の決まり方



雇用保険は、労災保険と違って「被保険者」という考え方があるため、雇用保険に加入している従業員のみ的一年度の給与を合計して、雇用保険料率をかけて保険料計算をします。

雇用保険料は会社がまとめて支払いますが、従業員が負担すべき金額は毎月の給与から会社が天引きします。雇用保険料の一部には「助成金やその他雇用事業のため」に使われる保険料が含まれており、その保険料は会社がすべて負担します。

労働保険の計算についてのご相談は当事務所までお寄せください。

応募数を上げるための採用活動 「3つのキーポイント」

「人を募集したいが応募そのものがない」という悩みを解決するために、採用活動で気を付けるべきポイントについて解説します。

はじめに

一部の大企業の好景気による人材囲い込みの影響か、中小企業の採用活動はますます厳しさを増しています。サービス業においては特にその傾向が顕著で、「複数の応募者の中からいい人を選ぶ」ということすらできない状況です。そんな中でも採用活動を優位に進めるためのポイントをご紹介します。

Key1 :

「貪欲さ・高収入」よりも「安定・安心」をアピール

現在は、「頑張り次第でいくらでも稼げます」や「高収入の事例」などの金銭的な煽り文句よりも、「安定業績を続けており、安心して長く働ける」「離職者が少なく、安定的である」「しっかり休みが取れる」などの表現の方が、アピール度が高いようです。

特に残業時間、休日、休暇などの「労働時間」に対する関心が高い傾向にあります。「ウチの業種にとって長時間労働は仕方がない」という思考のままでは、採用を有利に進めることは難しいでしょう。

Key2 :

「キャリアアップのために丁寧に教育」をアピール

「仕事は先輩を見て覚えるものだ」「教えてもらえると思うな」という姿勢は、採用活動をする上で求職者にあまり歓迎されないようです。それよりも「しっかり練られた教育カリキュラムやプログラムを見せて、「経験がなくてもしっかりと仕事を教えます」というスタンスをアピールしたほうがよいでしょう。また、教育制度をアピールする際には「会社で働く上で必要な知識を教えるし、それは本人のキャリアアップのためでもある」と説明できる内容であることが重要です。「ここで働けば技術や経験が身に付き、自分のキャリアアップにも役立つそうだとイメージさせることを目指しましょう。

Key3 :

「社長のビジョンと、人柄の両方」をアピール

求人の際には、社長自らが会社の目指す方向を明確に示さなければなりません。社長のメッセージの中で、しっかり自社のビジョンを表現しましょう。

その際、「社会貢献」などの聞きなれたワードから一步踏み込んで、社長自身の身にどんな「物語」があってそのビジョンを目指しているのかを、具体的なエピソードを使って表現してください。

そして、社長の人柄が垣間見えるようにブログなどで人柄をこっそりアピールすることも効果的です（若い世代の求職者は社長のブログもチェックします）。自社のホームページ、ブログがあるならば、日常の日記のような記事を頻繁にアップしてみてもいいでしょうか？

写真の選び方

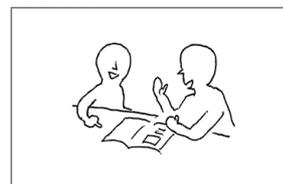
Webなどの求人媒体に使用する掲載写真を選ぶときにも、前述のキーポイントに沿っていくとよいでしょう。例えば「丁寧な教育」をアピールしたいのであれば、写真例①よりも写真例②のほうが「具体的に教育されているイメージ」を抱きやすく、与える印象がよいでしょう。

写真例①



経験豊富な先輩が丁寧に業務を教えます。

写真例②



個別に面談シートを作り、マンツーマンで教育するから安心です。

採用や求人のテキスト添削などについてのご相談は当事務所までお気軽にお寄せください。

当事務所からの お知らせ

労務管理や助成金などのご相談がございましたら、お気軽に当事務所までお問い合わせください。

当事務所へのお問い合わせについて

今回の労務の達人はいかがでしたか？

次回も充実した内容でお届けしていきますので、よろしくお願いいたします。

なお、今回の内容に関して、ご不明点やご依頼などございましたら、お気軽にお問い合わせください。

社会保険労務士法人 未来経営	
代表	高山 正
所在地	〒390-0874 長野県松本市大手 4-6-4
営業時間	平日 8:30~17:30
電話	0263-32-2002
FAX	0263-32-7684
メール	info-sr@mirai-keiei.net

スタッフよりあいさつ

こんにちは。未来経営の高山です。

先日、今人気があるらしい「7つの大罪」というアニメを見ました。とある王女が王国を救うために、7人の罪人から成る最強最悪の騎士団と冒険する物語です。

そこで、ふと人気が出るものの共通点に気づきました。それは「7」という数字です。アニメドラゴンボールは、どんな願いでも叶えられる「7つの球」を集めるというストーリーですし、アイドルグループAKB48で人気を博したのは、「神7」と呼ばれるメンバーでした。他にも、スティーブン・R・コヴィー著のベストセラー「7つの習慣」や、様々な「七不思議」など、「7」にまつわるものは世界的にも人気が出る傾向にあるようです。

品揃えや商品展開なども「7」に関係するものにしてみるといいかもしれませんね。



採用活動現状チェックシート

現在の採用活動方法と、アピールポイントについて整理しましょう。具体的なフィードバックをさせていただきます。

チェック項目

No	チェック項目	YES	NO
1	採用活動をしていますか？	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2	採用したいのはどの職種ですか？複数回答可 <input type="checkbox"/> 営業 <input type="checkbox"/> 事務 <input type="checkbox"/> 専門職 <input type="checkbox"/> 技術 <input type="checkbox"/> その他（ ）	-	-
3	採用したい学歴、分類はどれですか？複数回答可 <input type="checkbox"/> 中卒、高卒 <input type="checkbox"/> 短大、大学卒 <input type="checkbox"/> 専門学校卒 <input type="checkbox"/> 第二新卒 <input type="checkbox"/> 中途採用	-	-
4	採用したい年代はどれですか？複数回答可 <input type="checkbox"/> 10代 <input type="checkbox"/> 20代 <input type="checkbox"/> 30代 <input type="checkbox"/> 40代～50代 <input type="checkbox"/> 60歳代以上	-	-
5	「安定性」というキーワードでアピールできることはどれですか？複数回答可 <input type="checkbox"/> 業績が安定している <input type="checkbox"/> 離職者が少ない <input type="checkbox"/> 労働時間が長すぎない <input type="checkbox"/> キャリアパスがしっかりある <input type="checkbox"/> 業種的に安定している <input type="checkbox"/> その他（ ）	-	-
6	「丁寧な教育制度」というキーワードでアピールできることはどれですか？複数回答可 <input type="checkbox"/> 丁寧なOJT <input type="checkbox"/> 外部研修への費用補助 <input type="checkbox"/> 資格取得支援 <input type="checkbox"/> 人事制度 <input type="checkbox"/> 留学制度 <input type="checkbox"/> その他（ ）	-	-
7	社長や社員がブログなどで継続的に情報発信をしていますか？	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
8	採用ページに会社のビジョンが記載されていますか？	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

FAXのご返送は **0263-32-7684** まで

貴社名		ご担当者名	
ご住所		E-mail	
TEL		ご要望を	
FAX		お書きください	