

リストラをする前に

昨年の東日本大震災やその後に発生した原発事故による電力不足や放射能汚染、そして追い討ちをかけるようなタイの洪水やヨーロッパの信用不安が背景にある円高の影響による輸出企業の低迷により、日本企業の経営は依然厳しく、このままの状態が続くと事業規模の縮小を余儀なくされる企業は多数あると思われます。また、少子化による人口減少の影響で日本の経済活動の規模自体が縮小し国内売上高の恒久的減少が予想されるため、これまで以上に経費削減が求められていると思われます。中でも人件費の削減は段階を踏みながら慎重に対応しなければなりません。

〔1〕 第一段階

短期的な売上高の減少と見込まれる場合には、役員報酬や従業員賞与の一部カットと並行して極力現状を維持するため助成金制度の活用を検討してみましょう。

代表的なのが雇用調整助成金（中小企業緊急雇用助成金）で、最近3ヶ月の売上高や生産高の一定の減少などにより雇用する労働者を一時的に休業あるいは教育訓練又は出向させ雇用を維持させた場合にそれらにかかる手当て、もしくは賃金の一部を助成する制度です。当然の事ながら、この制度は雇用保険などの社会保険加入企業等が対象で売上高の減少等に伴い従業員を休ませただけでは対象にならず、その休ませた事に対する休業手当等を支給した場合にはその手当等の一部に対して最高で支給額等の4/5までを助成する制度です。

ただこの制度は届出書などの提出が煩雑であり、事前の準備も必要であるため休業等を実行する前に社会保険労務士に相談されてからの方が望ましいでしょう。

〔2〕 第二段階

上記では対処しきれない場合には工場支店等の閉鎖や希望退職者の募集などと並行して、レイオフやワークシェアリング（ワーキングシェア）と言った欧米の雇用形態も検討してみましょう。

①レイオフ

レイオフとはアメリカで普及している雇用形態で会社の業績が回復した時に優先的に再雇用する事に条件に解雇する事で再雇用した場合には解雇前と同じ労働条件で雇用されるのが特徴です。ただし業績

が回復し再雇用される保証もなく解雇には違いないので、転職が日常的なアメリカとは違い日本ではあまり普及しない雇用形態だと言われています。

②ワークシェアリング

ワークシェアリングとは、一人当たりの仕事量を減らす事によりみんなで仕事を分かち合い雇用を守ると言う考え方で、ヨーロッパなどで普及している雇用形態です。このワークシェアリングは一律に仕事量及び賃金を減らすので長期化すると社員の仕事に対する意欲が低下し優秀な社員までもが流出する恐れがあるため、半年や1年などの期限を決め、その間は社員の他でのアルバイトを認めるなどのフォローが必要と思われます。

〔3〕 最終段階

今後恒久的な売上高の減少が予想され事業規模を縮小せざるを得ない場合にはリストラを断行しなければなりません。この場合には次の最低条件を守り、実行する場合にはそれなりのプロセスのための準備が必要となります。

①経営状況の悪化

まずリストラをしなければならないほどの状況なのか。単に業績が悪化している程度の理由ではなく、リストラをしなければ企業の存続自体が危ない状況であるかと言う事です。

②経営努力の是非

リストラをする前にその他の努力をしたのか。例えば役員報酬のカットや希望退職者の募集など人件費を抑制するあらゆる努力をしたのかを問われます。

③選定方法の公平さ

リストラ対象者がどのような基準で選定されたのか。つまり特定の社員のみを対象にするのでは無く皆が納得し公平な選定基準でなくてはなりません。

以上の条件が揃って初めてリストラ対象者と直接話し合い納得してもらうよう努力する必要があります。しかし現実には③の条件を明確にする事は難しく結局は年令的な事や勤務態度、営業成績などで選定しているのが実情だと思われます。

最後にリストラは人件費削減の最終手段であり、リストラされる立場に立って最終局面に臨んで欲しいものです。



鬼も笑えない話

よく諺で、「来年の事を言えば鬼が笑う」と言います。これは、明日何が起こるかわからないのに、来年のことなどわかるはずないという事ですが、もうすぐ一年の半分も過ぎようとしているので、ちょっと来年の皆様に関係する税金の話をしてみようと思います。

今年の東日本大震災以後、「復興税」という言葉をニュース等でよく耳にするとおもいます。企業関係の税金で言えば、法人税が対象となりますが、今回は個人所得税関係について書きたいとおもいます。平成25年から平成49年（25年間！）の間、基準所得税について2.1%上乘せされます。この平成25年からと書きましたが、実は給与の支払日が変わってきます。例えば、12月分給与を12月中旬に支給されていれば平成24年中の所得なので、復興税はまだ関係ありません。しかし、12月給与が翌年1月に支払がある場合は、その給与は平成25年の所得になるので、復興税が関係します。さらに、所得税と一緒にもちろん住民税も変わります。住民税はまだまだ先ですが、ご案内だけさせて頂くと、住民税は均等割りが引き上げられます。現在の住民税の均等割は、4,000円ですが、これが1,000円引き上げられます。実施は平成26年度からなのでまだ先です（余談ですが、6月の給与から住民税の徴収金額が新年度の徴収になりますのでお気を付け下さい）。



また、意外と知られていないのが預金利息等の税金です。預金利息は通帳に入金された利息には20%の税金（所得税15%・地方税5%）が差し引かれて入金されている事はご存知の方も多とおもいます。この預金利息等の税金にも復興税は関係します。復興税がスタートすると預金利息の税金は20.315%（所得税15.315%・地方税5%）に変わります。これは法人のお通帳に入金される利息も同じです。また配当の源泉も変わるので注意が必要です。

来年のことなどわかるはずないと冒頭で書きましたが、もはや決まってしまった事なので、鬼も笑わないでしょう。よく言われる事ですが、増税の前にやはり何かやるべき事があるような気がしますね。

（文責：関内事業部 西 さおり）

今、ナンバーポータビリティが熱い！

先日、NTTドコモとauが夏モデルをそれぞれ発表しました。NTTドコモは19機種のうち、16機種が、auも9機種のうち5機種がスマートフォンという内容になっています。また、現在の携帯販売台数のうち50%強がスマートフォンという状況です。各キャリアとも、スマートフォンの販売台数を増やすため、様々な施策を展開しています。この施策による消費者に対する恩恵はすさまじく、数年前問題となった1円携帯の時以上に、消費者にとって有利な状況があります。ではどのように購入するのが一番お得なのでしょうか？

結論から申し上げてしまうと、2年ごとにナンバーポータビリティ制度（MNP）を利用して携帯キャリアごとと変えてしまうのが、現在は一番お得と言えます。というのも、携帯市場は既に飽和状態（2011年末で携帯の加入件数が日本の人口を超過しています）のため、各キャリアは通常の新規契約よりMNPによる新規契約に注力しています。それは、消耗戦といっても差し支えないほどです。ではMNPを利用した契約には、どのようなメリットがあるのでしょうか？

具体的には、①機種によっては0円でスマートフォンを購入することができる（分割払いもない）、②販売店によっては数千円から数万円キャッシュバックを受けられる、③機種によっては2年間、毎月数千円の通信費の割引を受けられる、という三点になります。①については、0円でなくとも、数万円の機種を最初に1~2万程度支払うだけで購入できる販売店もあります。

しかも、スマートフォンであればGmailのような無料のメールアドレスでもメールはできますので、こちらを使用すれば携帯アドレスを変更する必要もありません。また、2年使用すれば中途解約による解約手数料の問題も生じません。

もっとも、現在のこのような状況は、各キャリアが販売店に多額の報奨金を支払うことによって成り立っており、1円携帯の時と非常に類似しています。総務省などの指導が入る恐れがありますので、今後はこのような販売方法がなくなってしまうかもしれません。

（文責：東京事業部 大林 直樹）

