

## 助成金を受けよう！

助成金って何でしょうか？助成金とはお金を貰えることです。返す必要はありません。条件さえ合えば誰もが貰える可能性があるのです。今回のaliveでは、関心の高まる助成金について取り上げてみました。

今回紹介する助成金は、主に人材(採用・教育)に関するものです。サロン経営者の皆様は、長引く経済不況により、採用や教育に資金を投入する余裕がないでしょう。しかし、人材の重要性も十分認識されていると思います。だからこそ今回のaliveが助成金をもらえる可能性を確認するひとつの参考資料になればと私たちは思っております。

### 1. 新卒者体験雇用奨励金

就職先が未決定の新規学卒者を雇用体験者として受け入れた時に支給される助成金の新設されました。

#### どんな時？

採用に当たって、適性を判断した後、正社員への雇用を考えていきたいとき。

#### どんな事業主が使えるの？

ハローワークで「体験雇用求人」を登録していること。  
雇用保険の適用事業主であること。

#### どのくらいもらえるの？

対象者1人につき最大16万円

#### どんな求職者が対象になるの？

平成21年9月から平成22年10月までに卒業した新規学卒者で満年齢40歳未満の人。

ハローワークに求職登録を行って、就職先が未決定の人。

新規学卒者とは美容専修学校などの専修学校だけでなく中・高・大学等の卒業者も含まれます。

#### ポイント

多くのサロン経営者の皆様にとって人事採用というのは判断の難しい問題です。ただ、若いスタッフの力は未知の魅力に溢れています。平成22年限りの時限措置ですので、オーナー様は是非ご一考を。

#### 実施の手続き・問合せ

都道府県労働局、または最寄りのハローワーク

厚生労働省の下記のURLにて詳細な手続きや申請書をダウンロードできます。

<http://www.mhlw.go.jp/bunya/koyou/jakunensha10/index.html>

#### STEP①

最寄りのハローワーク  
に体験雇用求人を  
登録

#### STEP②

体験雇用期間が  
スタート(1ヶ月～最  
長で3ヶ月)

#### STEP③

2週間以内に  
「体験雇用実計画書」  
1ヵ月以内に  
「奨励金支給申請書」  
を提出

#### STEP④

奨励金の受給

1ヵ月間：8万円  
2ヵ月間：12万円  
3ヵ月間：16万円

#### 注意点は？

体験雇用という名称であっても、雇用契約のため賃金支払いは必要です。

労働時間は、その事業所の通常労働者と同程度(30時間以上)であることが必要です。



## 2. 実習型雇用助成金

### A. 実習型試行雇用報奨金 / B. 実習型雇用助成金 / C. 正規雇用奨励金

技術や経験のない求職者を、「実習型雇用」という形で雇い入れ、一定期間実習や座学のプログラムを受けさせることで、サロンのニーズにあった人材に育成し、その後の正規雇用へつなげていくものです。

#### どんな時？

技術や経験のない求職者を雇うとき / 教育費の負担が大きいとき

#### どんな事業者が使える？

前もってハローワークに「実習型雇用求人」の申込をすること。  
受け入れる求職者を実習型雇用終了後に「正規の雇用」として雇い入れることを前提としていること。  
雇用保険の適用事業主であること。

#### どの位もらえるの？

- 【A. 実習型試行雇用により求職者を受け入れた場合】 12万円(月4万円×3ヶ月)
- 【B. 実習型雇用により求職者を受け入れた場合】 48万円(1~3ヶ月目:月6万円 / 4~6ヶ月目:月10万円)
- 【C. 実習型雇用終了後に正規雇用として雇い入れた場合】 100万円(第1期:50万円 / 第2期:50万円)

#### どんな求職者が対象になるの？

過去一定期間に、その事業主に雇われたことがない人。  
すでに職業紹介以前から事業主との間で雇用予約がされていない人。

#### 必要書類等は？

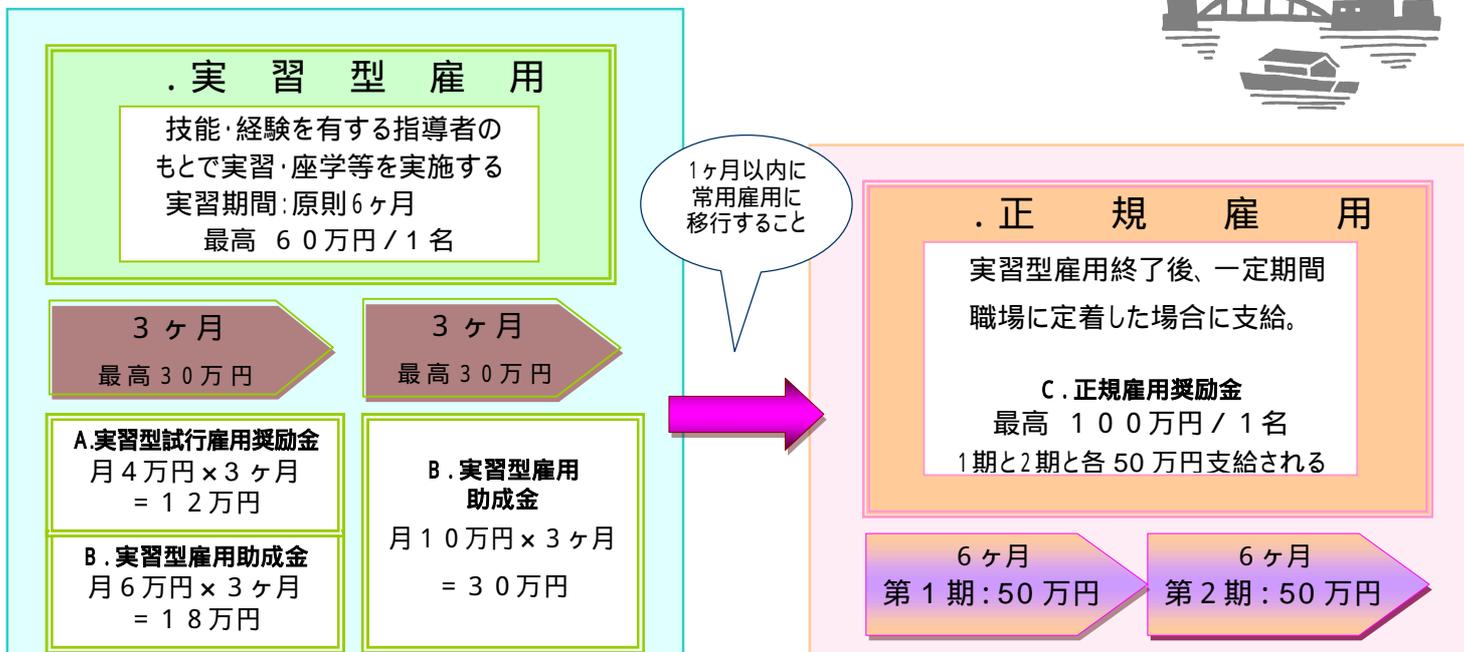
- 【開始時】実習型雇用開始後2週間以内に「実習型雇用実施計画書」をハローワーク及び産業雇用安定センターへ提出(AとBそれぞれ申請)します。
- 【支給申請】AとBは、実習型雇用終了日の翌日から起算して1ヶ月以内に「実習型雇用結果報告書兼実習型試行雇用奨励金・実習型雇用助成金支給申請書」とその他書類(賃金台帳、出勤簿等)を提出します。  
Cの第1期は、支給期対象期(正規雇用日から6ヶ月)の末日の翌日から起算して1ヶ月以内に支給申請書を提出。第2期は、正規雇用日から6ヶ月の日の翌日~1年の日から起算して1カ月以内に申請します。

#### ポイント

サロンの繁栄のカギは、何といたっても人材の確保と育成です。時間もコストもかかるものですが、この助成金を活用すれば、雇い入れにかかる負担を軽くすることができます。1面の新卒者体験雇用奨励金との併用はできません。

#### 実施の手続き・問合せ

ハローワークに「実習型雇用求人」の申込(求人票には“実習型雇用”と明記される)  
面接&採用(対象者との間に有期雇用契約を結ぶこと)



# 3. キャリア形成促進助成金

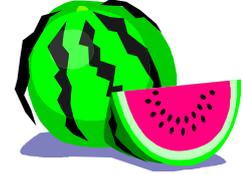
サロンの皆様は何かしら従業員の能力UPのために投資をしていると思います。それは従業員の能力向上がサロンの競争力強化に直結するからです。そんなサロンが使える助成金が『キャリア形成促進助成金』になります。

## どんな時？

従業員の能力を高めたいとき / 研修費・教育費の負担が大きいとき

## どんな事業者が使える？

雇用保険に加入している事業主



## どの位もらえるの？

訓練に要した経費の1/3に相当する金額

訓練実施時間に対して支払われた賃金の1/3に相当する金額（原則として1,200時間を限度）

## どんな教育訓練が対象になるの？

外部カットセミナー等の入学金及び受講料

外部講師を呼び行う研修の謝金・教材費等

訓練実施時間に対して支払われた従業員の賃金

業務に関連した専門的な知識技術の訓練に限ります。接客マナー研修等は対象外。

## 必要書類等は？

事業内職業能力開発計画の作成

受給資格申請書類の作成

年間職業能力開発計画の作成

## ポイント

提出する書類（事業内職能開発計画や年間職業能力開発計画等）も多く非常に面倒であるかもしれないが、会社で教育規定やプログラムがしっかりとあるサロンはスムーズかもしれない。

教育のための費用が負担であるサロンにとっては是非挑戦してみたい助成金である。

## サロン会計 ワンポイントアドバイス

### ポイントカードのポイントがたまった時はどうする？

#### 技術や新サービスの値引きをする場合

仕訳例 売上が7,000円。ポイントがたまり、売上から1,000円値引きをした場合

(現金) 6,000円 (売上) 7,000円

(売上値引) 1,000円

#### 実際の売上と値引きをしっかりと把握することがポイントです

ポイントカード使用料を売上値引という科目に集約させることによりポイントカードの効果を把握できる。適正な売上額が計上される。

#### 店販商品をプレゼントする場合

仕訳例 ポイントがたまり、お客様に2,000円(原価1,400円)の店販商品をプレゼントした場合

(サービス費) 1,400円 (商品仕入) 1,400円

#### サービスした店販商品をしっかりとサービス費等に変更することがポイントです

売っていない商品を仕入からマイナスすることにより適正な利益率が保たれる。

ポイントカード使用料をサービス費という科目に集約させることによりポイントカードの効果を把握できる。

サロンを経営する皆様にとって、ポイントカードはリピート率UPの為の必需品です。そのポイントカードが有効に活用されているのかを分析する為には、お客様が使用した金額・量を把握することが大切でしょう。  
(担当：市川 尚史)

# こんなサロンに行ってみたい！

## ～高濃度メデイカル炭酸泉スパ体験～

最近、雑誌・テレビで取り上げられている“炭酸泉”をさいたま市のサロンで体験してきました。ウェブ上で「炭酸泉 美容室」と検索してみると、メニューは炭酸泉スパ、ヘッドソーダスパ、スパークリングスパ、シャンパンスパ…等、様々ですが炭酸泉の説明が長々とされているサロンが多いなか、夏のおすすめメニューとして「血流を良くして肌を引き締める。ヘアアンチエイジングに効果大」と内容を短く、わかりやすく説明しているサロンを選びました。

### 施術内容

トリートメント+シャンパンヘッドスパ(シャンプー+ブロー込) 9,450 円

*シャンプー (15分)	トリートメント+スチーム (15分)	ヘッドマッサージ (30分)	ブロー (15分)
-----------------	-----------------------	-------------------	--------------

カウンセリングで仕上り具合の希望からトリートメントを選び、料金の提示がありました。「全てシャンプー台で行います」と案内されたシャンプーブースは、フルフラットのシャンプー台が3台、広いわけではないけれども、スパを行うにはぴったりな、店内より少し暗めの落ち着いた静かな空間でした。

シャンプーからマッサージまで、どの施術の流しにも炭酸泉が使われており、頭皮への炭酸の“シュワシュワ”という刺激が気持ちよく余分な力が抜けていきます。トリートメントとマッサージの途中に「シャンプーボールにお湯をため、手で炭酸泉を髪にかけ流し髪浴」をしました。こちらには炭酸の刺激は感じられなかったのですが、かけ流すお湯の温かさと髪にかかる適度な重みに癒され、さらにリラックスできました。施術中、シャンプーブースへ入ってくる人の足音は聞こえましたが、隣に他のお客様が通されていることには全く気がつかないほどの心地よい時間でした。

今回のサロン体験で1番の印象は、このメニューは「サロンのスタッフ誰でもが行うことができる」ということです。私は、スタイリストの方との信頼関係がサロンを選ぶ1番の条件だと思っているので、通うサロンを頻繁には変えませんが、今回は正直なところ「すぐにまた行きたい!」と思ってしまったのです。経験や技術が多くなっても、心のこもった丁寧な対応ができるスタッフならお客様へ満足感を得て、再来店につながるでしょう。競合他社が増え、飽和状態の美容業界で顧客数を増やすことは、簡単ではありませんが、来店頻度アップに期待ができるメニューの1つとしておすすめ致します。

(中島 理子)

税理士法人 西川会計  
理美容事業部 主催

# サロン経営セミナー2010



第3回

8月10日(火) 14:00~16:30

## 資金調達Q & A

(講師) 市川 尚史

第4回

9月14日(火) 14:00~16:30

## サロンの出店計画!

(講師) 平塚 忍

第5回

12月7日(火) 13:00~17:00

## 経営計画で 未来を決める!

(講師) 代表税理士西川 豪康