

雇用対策特集号

サロンで売上を増加させていくために必要な経営資源で、一番重要なものは「人」です。現在、多くのサロンオーナー様から雇用に関する相談を受けます。雇用は、自分のサロンへの投資です。今回の alive では、その投資を促進する税制や助成金を紹介いたします。3面では、サロンに関わる税制改正も載せております。ぜひご覧ください。

◆雇用促進税制が拡充されます！～一人増加で40万円に～

当期末の雇用者数が前期末の雇用者数と比較して、5人（中小企業者等の場合には2人）以上増加したこと等、一定の条件を満たした場合に、納める税額から控除することができる“雇用促進税制”ですが、平成25年4月1日から平成26年3月31日までの間に開始する事業年度においてその控除額が、現在の一人当たり**20万円から40万円に拡充**されます。

例)サロンAの場合 現在の従業員数…20人

3人×40万円＝
120万円お得！

平成25年5月、ハローワークに「雇用促進計画」を提出。
今年度は3人の雇用を目指す。

その後、事業年度終了までに目標通り3人の従業員を雇用。

事業年度終了後、ハローワークに
①雇用保険一般被保険者数の増加
②事業主都合の離職がないこと
③支払給与額の一定の増加
の確認を受ける。

平成26年5月31日
確定申告
法人税額 600万円
雇用促進税制
による控除 ▲120万円
納付する金額 480万円

◆所得拡大促進税制が創設されます！～給与増加で税額控除～

基準年度と比較して5%以上、給与等支給額を増加させたこと等、要件を満たした場合、その支給増加額の10%を納める税額から控除することができます。

【要件】

- ①基準年度と比較して5%以上給与等支給額が増加
- ②給与等支給額が前期を下回らないこと
- ③給与等支給額の平均が前期を下回らないこと

例)サロンBの場合:平成24年度の給与額が1,000万円

基準給与と比較し、増加した部分の10%を税額控除

(1,200万－1,000万)
×10%
＝20万円の控除！

(1,400万－1,000万)
×10%
＝40万円の控除！

200万円

400万円

平成24年度
基準給与額
1,000万円

平成25年度
給与額
1,200万円

平成26年度
給与額
1,400万円



雇用について考えていますか？

事業規模を拡大するためには「人」を雇い、育成していくことは避けては通れない道です。
そこで、雇用のポイントと採用、育成をサポートする制度（助成金）についてご紹介します。

サロン発展のために～より良い人材を雇用するためのポイント～

◆サロンの目標（ビジョン）を設定していますか？

オーナーの目標設定が曖昧であれば、欲しい人材像や育成方針も曖昧になってしまいます。
目標の店舗数、どのようなサロンを目指すのか等ビジョンを明確にすることが雇用の第一歩であるといえます。

◆人材を募集するツールを持っていますか？

「求人サイトに登録はしているけど、応募が来ない」ということはありませんか？
ハローワークや美容専門学校への働きかけ等、様々なツールを活用しましょう。
募集が増えれば自分のサロンに適した人材を見つけることができます。

◆人件費や社会保険料等、「人」にかかるお金を経費として考えていませんか？

雇用した人材はオーナーのビジョンを共有し、達成のために協力してくれる運命共同体です。
経費ではなく、投資であるという意識を持ちましょう。

雇用や人材育成を応援します～助成金制度～

助成金は、国などから無償で交付されるお金で、申請をしなければ支給されません。
サロンの雇用や育成に活用できる助成金は様々ありますが、今回は「若者チャレンジ奨励金」をご紹介します。
助成金の申請や、他の助成金で申請できるものがないか等、お気軽にらいふ社労士事務所にご相談ください！

●若者チャレンジ奨励金【平成25年度末まで】

35歳未満の正社員でない若者を正社員として雇用することを前提に、自社内での実習と座学を組み合わせた訓練（若者チャレンジ訓練といいます）を実施した場合に支給される助成金です。

対象者

35歳未満の次の要件をすべて満たす人が対象となります。

- 過去5年以内に訓練を行う分野（サロンであれば美容業）で3年以上継続して雇用されたことがない。
- 登録キャリアコンサルタントに若者チャレンジ訓練への参加が認められ、ジョブ・カードの交付を受けること。
- 訓練を実施する会社と期間の定めのある労働契約（契約社員・アルバイトなど）を結ぶこと。

給付金額

- 訓練実施期間中…受講者1人につき1ヶ月15万円
- 訓練終了後、正社員として雇用した場合…1人につき1年経過時に50万円
2年経過時に50万円の合計100万円

申請の流れ

一定の要件に該当する
訓練実施計画を労働局
またはハローワークに
提出

労働局等の確認後、訓練
受講者の選考・決定を行
い、確認後6ヶ月以内に
訓練を開始

給付金の支給申請

- 訓練終了日の翌日から2ヶ月以内
- 雇用後1年（2年）の日の翌日から2ヶ月以内

平成25年度 税制改正

① 商業・サービス業・農林水産業活性化税制の創設 [平成25年4月1日から2年間]

商業・サービス業・農林水産業を営む中小企業等が認定経営革新等支援機関などからアドバイスを受け、1台60万円以上の建物附属設備、又は1台30万円以上の器具・備品を取得し（新品の購入に限ります）、事業に使用した場合に、「取得価格の30%を費用に計上（＝特別償却）」、もしくは「7%を法人税額から控除（＝税額控除）」することができます。

集客力アップの対策を認定経営革新等支援機関に依頼



認定経営革新等支援機関から受けたアドバイスを基に、新たな設備を購入する。



購入した年度の確定申告において、
30%の特別償却 or 7%の税額控除



購入設備の例

※西川会計は、「経営革新等支援機関」の認定を受けています。ぜひご相談ください！

注)「指導及び助言を受けたことを明らかにする書類」の写しを申告書に添付することが必要です。

② 中小法人の交際費課税の特例の拡充 [平成25年4月1日から1年間]

中小法人に係る交際費について、800万円までの全額を経費に計上することが可能となりました。

改正前

経費とならない(10%部分)
経費となる(90%部分)

600万円

拡充

改正後

全額経費できる

800万円

税理士法人 西川会計 サロン経営セミナー2013



終了しました

4月9日(火) 14:00~16:00

サロンの
労務管理と助成金

終了しました

5月21日(火) 14:00~16:00

サロンの
資金調達Q&A

6月18日(火) 14:00~16:00

サロンの事故対応

8月6日(火) 14:00~16:00

サロンの経営指標

9月17日(火) 14:00~16:00

サロンの出店計画

11月5日(火) 13:00~17:00

経営計画で
来年を決める

こんなサロンに行ってみたい

完全個室の高級サロンに行ってきました

1. 居心地のよい空間・癒し

～お店の概要～

店 舗：2 階建

スタッフ：4 名

席 数：4 席（全個室）

営業時間：10 時～20 時

予約の有無：完全予約制

店舗は 2 階建となっており 1 階は 1 席のみ、2 階は 3 席で全て個室となっているようです。座り心地のよい椅子・安らぎのある音楽・清潔感のある空間など、サロンのコンセプトは「居心地の良い空間・癒し」をテーマにしていることが伝わってきます。周囲のお客さんを気にせずに施術を受けたい方や、疲れがたまっている方にぴったりのお店だと思います。

私も、周囲を気にして美容師の方に髪型等の相談ができないことがありました。今回は施術前にいろいろ聞くことができ、個室の良さを体験することができました。

2. サービス

～今回体験したメニュー～

①シャンプー→②カット→③ヘッドスパ

（料金：11,550 円、施術時間：約 1 時半）

シャンプーとカットは店長兼スタイリストの女性の方に、ヘッドスパはアシスタントである若い男性の方に担当していただきました。

～メニュー・料金～

カット	：7,350 円
ポイントパーマ	：4,500 円
ストレートパーマ	：15,000 円
トリートメント	：5,250 円
ヘッドスパ：	
	4,200 円～10,500 円
カラー	：9,000 円

まず、最初にやっていただいた**シャンプー**は、とても丁寧で感動するほど気持ちよかったです。次に**カット**です。こちらも、技術・接客・提案、どれも申し分のないサービスでした。また、シャンプー、カット、ヘッドスパまで、全く席を動かず施術してもらい、とても快適な時間を過ごすことができました（料金の支払いも、その場で済ませることができました）。

完全個室のサロンというのは、スタイリストが他のお客様に対応することがなく、自分だけに向き合ってサービスを提供してくれるため、非常に居心地がよく、高い料金を払ってでも、また来たいと思えるような内容でした。

～完全個室サロンについて思ったこと～

完全個室サロンのよいところは、その個室（空間）自体がサービスの一つであることです。そして、その空間の中で 1 対 1 になることにより、より一層会話や気配りがお客様に伝わりやすいことではないでしょうか。

逆に 1 対 1 だからこそ、お客様への配慮が不十分であれば、そのお客様に不快な思いをさせてしまう危険性があると思います。今回のヘッドスパの担当者（アシスタント）は、施術中の話しが少し多かったように思えます。お客様によっては寝ていたい人もいます。サロンのコンセプトである「癒し」とは少しかけ離れているようでした。個室であることは、対応するスタッフの接客が非常に大事であり、スタッフが、サロンのコンセプトをしっかり理解していることが重要ではないでしょうか。

サロンのコンセプトは「経営者の想い」です。その「想い」をスタッフ全員で共有することが、お客様を大切にする心につながり、長く繁盛するサロンにつながるのだと思います。よりよいサロンを目指すためには、スタッフ全員が、サロンの目的と方向性を常に意識できるよう、教育していく必要があるのではないのでしょうか。（鎌田直弘）