ニュースが分かる！ Q&A

給与前払いサービス 仲介会社も導入

営業A　もしもし。Aだけど。おう久しぶり。何々、結婚式の日程が決まった？来月か。もちろん出席するよ。二次会もでるよ。じゃあな。

営業B　誰か結婚なのか。

A　大学時代の友達の電話で、来月に結婚式が決まったみたいで。でも困ったな。今月は忘年会にクリスマス、来月は新年会。いくらお金があっても足りないですよ。

B　しかし、給料が入ったばかりだし。預金だっていくらかは残ってるのだろう。

A　新卒で1年も経っていないのに、預金なんてありませんよ。B先輩は預金ありそうですよね。

B　預金なんてないぞ。

A　3年も先輩なのに、預金してこなかったのですか。

B　3年経っても、あまり給料はアップしないからな。Aよりも毎月数千円ぐらい多いだけなのじゃないかな。

A　年功序例、終身雇用も崩壊してきましたから。預金して安心したいのですけど。

B　うちの会社では、恐ら く厳しいな。成果を出しても給料に反映されないほど、お寒い経営状況だしな。

A　そう言えば、この前、小耳に挟んだのですが、「給与前払いサービス」というのがあるらしいですね。

B　給与を前払い？

A　給与を支払う企業がそのサービスを導入すると、その従業員がウェブサイトで申請すれば、早ければ即時に入金されるようです。例えば、タスキ（東京都港区）が提供している給与前払いサービス『タスキDayPay』（デイペイ）は、日中であれば即時に入金されます。

B　給料の前借りかよ。そういうのに慣れると、クセになってよくないぞ。

A　いや、タスキのほかにも、『AdvancedPaySAISON』（アドバンストペイセゾン）のクレディセゾン（東京都豊島区）や、銀行系、人材派遣系など、給与前払いサービスを提供している会社が最近、増えているようです。給与前払いサービス会社がサービス利用料を差し引いた上でいったん給与の支払いを立て替え、当日や翌日には入金されるようです。それを給料日に精算する仕組みです。働いた分の給与の一部を支払い日に先立って受け取れるサービスなのです。

B　普段の給料日よりも前に、一部をもらえるのか。

A　結婚式や飲み会など、急にちょっと現金がほしくなった時に助かる、というわけです。実際にタスキの給与前払いサービスを導入した企業の従業員の利用金額は、平均3万円程度です。従業員の利用割合は全従業員の1～3割だそうです。

B　しかし、給与前払いサービスを導入する企業は事務負担が増すのではないか。

A　勤怠データを連携するだけで、面倒な事務作業は要らないようです。給与前払いサービス会社が立て替えて払うので、事前の準備資金も必要ないです。タスキが訴求しているのですが、給与前払いサービスは、「福利厚生」の一つだということです。

福利厚生で社員定着に効果

B　福利厚生になるのか。

A　大手の求人サイトで検索ワードにランキングするほど、従業員側に〝すぐに現金がほしい〟というニーズが多いようです。そのニーズに企業が応えることで、求人の応募数が増え、入社後の定着率が高まり、離職を防ぐ効果があるそうです。タスキの顧客層では、不動産仲介会社の導入が増えているようです。

B　不動産仲介会社で導入が増えているのか。どの業界も、人手不足の状況にあるしな。給与前払いサービスの導入で優秀な人材を確保したいと考えているのだな。

A　今年、人事院が国家公務員一般職の月給とボーナスを6年連続で引き上げるように勧告したのは、民間企業で若年層への給与配分を増やし始めた傾向を反映するためらしいのです。ただし、実際に我々の給与が高くなったという実感はないですよね。大して預金も出来ていません。このサービスは便利ですよ。

B　20日に閣議決定されるバブル崩壊後の〝就職氷河期〟世代への来年度の支援額は、前年度よりも増額されるそうだな。現在30代半ばから40代半ばの世代が中心で、非正規雇用は多い。20代だけでなく、その上の世代も、給料は低いままの状況にある。

A　来月の結婚式どうしよう。またキャッシングかな。

B　いくらぐらい必要なのだよ。それほど貸せないぞ。

A　助かります！神様！