

発展を目指す企業家のための経営指南役

No. 604

平成23年 2月28日(月曜日)

社 外 重 役

Selected Clients & Professionals Relationship

発行)株式会社ノースアイランド
 東京本社)東京都千代田区丸の内3-2-3 富士ビル5F
 Tel.03-3216-2004 Fax.03-3216-0439
 大阪支社)大阪市北区中之島3-3-23 中之島ダイビル9F
 Tel.06-6448-2004 Fax.06-6448-0539

人 事

今求められるグローバル人材
海外拠点のリーダー、8割が不足

海外に事業拡大する日本企業では、国籍を問わず職場の中心となる優秀な人材(グローバル人材)の活用と育成に躍起となっている。特に自社の現状と今後のあるべき姿との差異を生み出すネガティブ要因の解消、日本と現地法人の課題認識の相違点等の解決策の模索が急務だ。

「グローバル人材マネジメントサーベイ 2010」の調査によると、4割の企業は海外派遣で経営者・役員を重視するが、8割は役不足を認めている。一般・管理職も6~8割が「不足」で、日本側の人材供給の問題は深刻だ。対応策として、本社は経営者等を現地採用(30%)し、凌ごうとしている。

現状と差異を生み出す要因としては、「社内ノウハウがない」「本社人事部の人員不足」「本社全体の能力不足」が上位だが、「本社トップの理解不足」という回答も見られる

課題解決策では「日本人の選抜と育成」が58%を占め、「現地法人の経営層となる現地採用社員の確保」は18%と少なく、これがそのまま現地側(中国他)との温度差を生んでいる。現地では「現地法人が主体となった人材の強化」が必要という回答が最多(67%)。ただし、本社からの支援や理解についての期待が低いというように、認識のズレが顕著になっている。

人材不足を解消するには、本社主導で人材マネジメントの目的と方向性の確認、次に自社の現状の課題を整理し、施策の優先順位を明確にする必要があるとサーベイは結論づけている。

税務会計

消費税等確定申告における注意点
誤りやすいポイントを確認しよう

消費税等の課税対象となる取引は、①国内において行う取引、②事業者が事業として行う取引、③対価を得て行う取引、④資産の譲渡・貸付または役務の提供であること、の要件をすべて満たすものをいう。

誤りやすい例として、まず、居住用アパートを譲渡したが、非課税売上としているケースがある。居住用のアパートの賃貸料は非課税売上となるが、居住用アパートの譲渡は、事業用資産の譲渡に該当し、課税売上になる。

また、所得税法上の雑所得に該当する収入をすべて課税売上としていないケースも少なくない。消費税は、国内において事業者が行う「資産の譲渡等」(事業として対価を得て行う資産の譲渡または貸付もしくは役務の提供)を課税対象としている。したがって、所得税法上の所得区分が雑所得に該当するかどうかによって消費税の課税関係が影響を受けるものではない。

課税仕入の関係では、消費税率4%適用分に係る課税仕入に係る消費税額を、課税仕入に係る支払対価の額(税込)に105分の5を乗じる誤りがある。このケースでは、課税仕入に係る支払対価の額(税込)に105分の4を乗じることになる。消費税の税率は4%で、地方消費税1%相当を含めて5%になることに注意。

その他、事業と家事に共用する減価償却資産を取得しているが、その取得価額の全額を課税仕入に係る支払対価の額とする誤りもある。これらのポイントを確認して申告して欲しい。

今週のキーワード

グローバル人材

定義はないが、東洋経済誌が特集で「①グローバルマネジメントができる、②海外市場に精通、③海外と高度なビジネスができる」の3点を必要要素に挙げた。「求められる能力」は、①語学力：中国語は基礎までなら上達できるので取り組むべき。基本の英語の重要性は不動。②コミュニケーション力：宗教や食物上の禁忌など相手国の文化を理解する。アジア各国の行動特性とマネジメントのコツを学ぶ。③専門性：ゼロから商売を起こせる。新興国で戦えるタフさと専門性。