

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

新入社員の7割はイクメン希望 条件次第で転職40%、自立心向上

間もなく2012年度の新入社員受入の季節がやってくる。

2011年度は3月の東日本大震災から原発事故、欧州金融危機、就活解禁2ヶ月繰り下げなど不安連鎖が切れない。この間企業と大学生の間ではSNS(ソーシャルネットワークシステム)を就活手段に応用し定着させ、そこで11年はソ一活元年(電子就活)といわれた。

ソ一活は学生と企業に大きな変革を生んだ。2ヶ月遅れの就活で両者の時間が減り説明会が滞る。そこで効率化と経費削減でSNSに学生を誘導し接点を増やそうとしている。学生側はSNSで自己アピールを図ろうとする。特に学生は対面(面接)よりも話しやすい利点を生かし自己PRに力点を置く。その内容は特に自立心、責任感、協調心の訴求が目立つ。

一つの例として、日本生産性本部の11年度入社意識調査に変化があった。男性の7割以上(72.8%)は「子どもが生まれたら育児休業をしたい」と希望を主張する。「良い会社があれば移る方が得だ」(40.7%)や「若い時フリーアルバイトの生活も悪くない」(35.9%)なども、積極的でいずれも前年比大幅増だ。

イクメン(男性の子育て)は、義務と権利を峻別する自立心を表している。最近の新入社員教育では、会社からの一方的な「押し付け」は時代遅れ。新入社員は自分が納得すれば動き、クールに自分は何を求められているのかを知っている。12年は人事も変質を迫られているのだ。

税務会計

消費増税を前に進む課税の適正化 免税事業者の要件の見直し为中心

消費税増税の議論がいよいよ本格化しているが、国民に負担増を求めることと併せて、消費税制度の信頼性を確保するための一層の課税の適正化が着々と進められている。

2011年度改正では、免税事業者の要件について、改正前は当期の扱いを前々期の課税売上高のみで判定することから、前期に売上高が急増しても、課税事業者となるのは翌期からだったが、課税売上高が上半期で1千万円を超える場合には、その翌期から課税事業者とすることとされた。

この改正は、その年または事業年度が2013年1月以後に開始するものについて適用される。

いわゆる「95%ルール」は、非課税売上に対応する仕入については仕入税額控除を認めないのが原則だが、売上のほとんど(95%以上)が課税売上の場合、全ての仕入れについて仕入税額控除を認めるもの。改正では、この制度の対象者が、1年間の課税売上高が5億円以下の事業者に限定される。この改正は、2012年4月以後に開始する事業年度から適用される。

また、消費税の還付申告の際、消費税の確定申告書に添付する「仕入税額控除に関する明細書」の提出は任意であるため、強制力がなく、提出を拒否する事業者もいた。そこで、不正還付防止のための内部審査を強化するため、「仕入税額控除に関する明細書」の記載内容を充実させたうえで、その提出を法令で義務化した。この改正は、2012年4月以後に提出する還付申告書について適用される。

今週のキーワード

ソ一活元年

2011年は約400社がフェイスブックに採用情報を公開したと推計される。ソーシャルメディアを通じて企業と学生が採用に関する細かな要望などを確認すればミスマッチが回避される効果があるのだ。11年末のソーシャル就職人気企業ランキングではニトリが1位。ユニクロは大学1年生からでも受け入れるインターンシップを始めるなど独自路線。ソ一活の普及で人気企業への応募が急増中だ。