

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2-4-1 丸ビル10F
 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

入社3カ月、3年離職を防ぐ策は？ 新人はウエットな人間関係求める

売り手市場だった2016年度就職戦線。4月から本番。人事部は今後、新人の定着率に悩む。本音は「入社3カ月、3年以内に離職30%」を防ぎたい。好景気時の採用活動は「採用よりも定着策が難しい」とされるからだ。

入社3カ月後の意識調査は就職支援サイトのマイナビ(東京都)が行っていて、今年が4回目。調査は、2015年入社と同社実施の「新入社員研修フォローアップ講座」に参加した各企業の新入社員1,382名にアンケートを実施したもの。

2015年も景気上昇機運だったことから2016年にも直結するデータは客観的といえる。調査結果の主な特徴は「『この会社に入社してよかった』と思ったことがあるか」では89.3%が「ある(前年比1.4pt減)」と回答—「それはどんな時か」の1位は「上司・先輩に恵まれたと感じた時」が49.5%、次いで「社会人生活が想像よりも厳しくなかった」が前年比6.4pt増の35.6%。「会社に求めること」の上位は「給料」「福利厚生」の充実など実利志向が増加。約8割が「社内にロールモデルがいる」と回答。一方「OJTトレーナーがいる」は調査以来最も低い。この結果を今年に活かすには、今年の新入生の願いは「仕事を早く覚えるために人間性のある職場づくり」。上司・先輩といったロールモデルが鍵かもしれない。ただし実利志向の増加でドライ派かと思うと、ウエットな人間関係も求めている。

税務会計

役員に支給する渡切交際費の取扱い 臨時に支給するのは「役員賞与」

渡切交際費とは、役員や従業員に対して交際費など会社の業務のために使う目的で金銭を支出したにもかかわらず、その使途や使用金額について精算を要しないものをいう。このような支出は名目上交際費として会社が支給をしたとしても、領収書等の証拠資料をもって精算がされないような交際費は、支給を受けた人間が自由に処分できるので、給与の性質を有するものと考えられ、交際費には該当しないこととされている。

したがって、渡切交際費が毎月定額で役員に支給されるような場合は、定期同額給与となるので、通常の役員給与に合算した上で過大役員給与かどうか判断され、過大であると認められる部分の金額は損金に算入されないことになる。また、役員に対し臨時的に支給するもの、毎月不定額で支給するものは「役員賞与」として、損金の額には算入されないため注意が必要だ。

例えば、会社によっては、接待の機会が多くなる年末や年始だけに渡切交際費を支給するというようなことも考えられるが、それが役員に対して支給されるものであれば、その金額は支給した役員に対する臨時的な給与として扱われ、この場合には、その内容を事前に税務署長に届出(事前確定届出給与)していない限り、損金の額に算入することはできない。また、消費税法上も、このような渡切交際費は仕入税額控除の対象外となる。

今週のキーワード

ロールモデル
(お手本)

自分からみて具体的な行動や考え方の模範となる人物のこと。人は「あの人のようになりたい」という自分の価値判断に合う人物を無意識に選び、影響され、成長するとされる。職場で自分に不足する能力を持つ人材(発想の豊かな人、交渉能力の高い人、豊富な会話力、事務処理や緻密な仕事に長けている人など)の、それぞれの得意のエキスパートを持つ人または注目される人。組織行動学にあるメンター(助言者)、メンタリング(年長者)も人格やスキルに重点を置く人。