

今年3月卒業の学生、 就職内定率が80%台に改善

DATA

今回は厚生労働省が3月16日に発表した平成23年度「大学等卒業予定者の就職内定状況調査」をご紹介します。調査対象は112校、平成24年3月に大学を卒業する学生6250人。

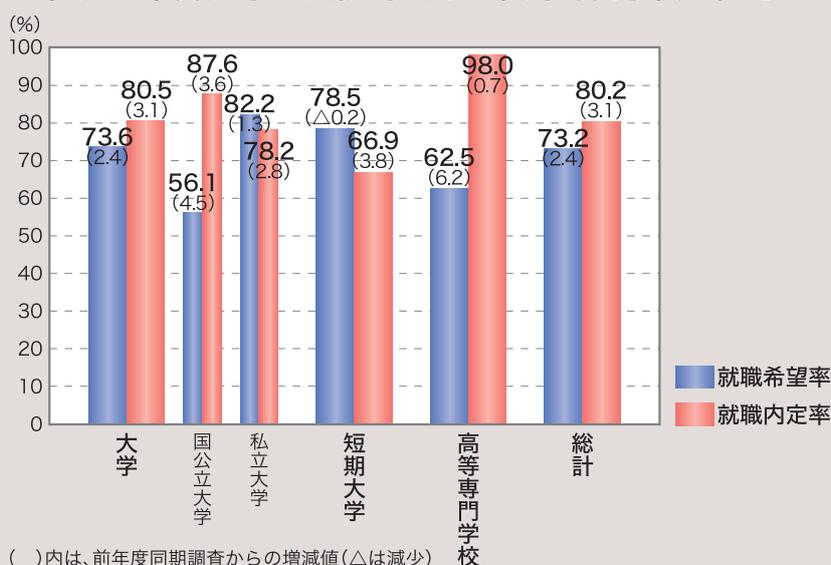
表は大学、短期大学、高等専門学校それぞれの就職希望率、就職内定率をまとめたもの。短期大学の就職希望率をのぞき、すべての項目で前年度を上回りました。

全体の就職内定率は80%台に回復。その内定率を男女別に比較すると、男子が1ポイント台後半の改善に対し女子は4～5%台の改善と、女子の活躍が目立っています。

大学の就職内定率は3.1ポイントの増加で80%台に回復。国公立だけでなく、私立も改善傾向にあります。

23年度は東日本大震災の発生により、内定取り消しなど就職状況の悪化が懸念されましたが、大きな影響はなかったようです。一時期の「超買い手市場」から少しずつ変化しつつある今、企業側も採用の方法やスケジュールを見直すべき時かもしれません。

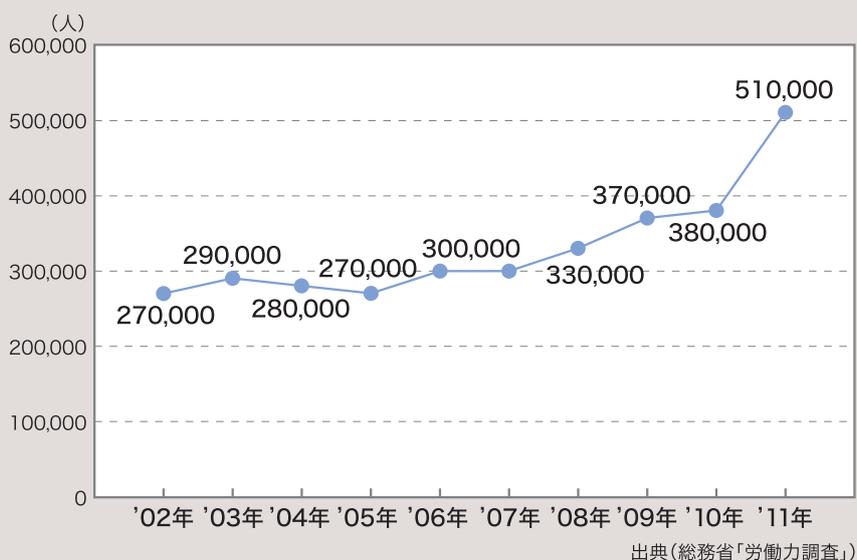
■平成24年度 大学、短期大学および高等専門学校の状況



フリーターの高年齢化、止まらず ~35歳以上のフリーターが50万人

NUMBER

■ 35~44歳におけるフリーターの人数



出典(総務省「労働力調査」)

今回は総務省が発表した「労働力調査」から、バブル後の氷河期世代に関するデータを紹介します。

2002年の同調査では約27万人だった同年齢帯のフリーターが10年の間に倍増。バブル崩壊直後の就職氷河期である1993年以降に高校や大学を卒業してから、アルバイトなどを続けてきた人がそのまま年齢を重ねた結果とみられています。

団塊ジュニア世代は人数も多く、年齢的にも大きな購買力を持つ層。若年層だけに絞られた政府のフリーター対策や企業の新卒絶対主義を見直し、「見捨てられた世代」と呼ばれる彼らをサポートする必要があるのかもしれない。

大災害発生時の給与支払いは？

Q&A

Q:東日本大震災のような大きな地震が発生し、社員が交通の混乱で通勤できず、会社が休業状態になってしまった場合、社員への給与支払いはどうすべきなのでしょうか？

A:法的整理をしっかりと行った上で、会社としてどう対応していくのか、立場をはっきりさせておくべきでしょう。国の役割も注視しておくべきです。

まず、労働契約法第6条を確認。「労働契約は、労働者が使用者に使用されて労働し、使用者がこれに対して賃金を支払うことについて、労働者及び使用者が合意することによって成立する」。

今回の場合は、労働に対する賃金支払い義務は発生していないと考えられます。

社員(労働者)は交通の混乱により、出勤したくてもできない状況であり、仕事をする義務を果たしていないことにはなりません。一方、会社(使用者)にとって支払い義務が発生するような事由があったのでしょうか。今回は大地震という不可抗力の自然災害の影響であるため、その責任を問うことは難しく、支払い義務は生じません。ただし、会社側が大事を見て自宅待機を命じた場合などは休業手当の支払い義務が発生します。

次に、会社としての対応。これは就業規則が基本になります。一番多いのが賃金補償のための有給休暇の消化。特別休暇として定めている場合は、それによります。この他、通常の遅延証明の延長や、他の日・時間に働く代替労働により減給しない処置なども考えられます。

最後に、国の役割。東日本大震災のような大きな災害が発生した場合、一企業として対応するには限界があります。たとえば雇用維持のために一時的に支給される助成金や中小企業に対する資金調達援助など、国が緊急に発する救済措置を最大限に活用できる仕組み作りをしておくことが必要でしょう。

買掛金、未払金、未払費用の違い

Q&A

Q：買掛金、未払金、未払費用の違いはどこにありますか？

A：買掛金、未払金、未払費用ともに負債を表す勘定科目です。それぞれの勘定科目はその内容によって使用方法が決まっています。

買掛金は会社の営業取引上発生した債務を処理する科目。簡単にいうと、会社の主たる商品や材料を掛取引で仕入れた場合に使用します。

一般的には買掛金の相手勘定は、仕入や外注費などの売上原価項目になります。

未払金は会社の営業取引以外の取引で発生した債務を処理する科目。つまり、買掛金以外の債務を処理する科目です。具体的には会社の賃料や消耗品等の経費を掛取引で購入した場合に使用します。

一般的には未払金の相手科目は販売管理費などの科目になります。

未払費用は一定の契約に従い、継続して役務の提供を受ける場合、既に提供された役務に対して未だその対価の支払いが終わらないものを指します。決算のときなどに使用する経過勘定といわれるものです。

未払金と未払費用は似ているため、混同しがちです。大きく異なるのは債務が確定しているかどうかです。

例えば、3月31日決算の会社があったとします。その会社の給与の締め日は25日で実際の支給日は翌月の4月10日だとします。この場合の3月分給与(3/25までの分)の支給は4月10日ですが、債務が確定していますので、決算上では未払金になります。

一方、3月26日から31日の間も従業員は働いており、役務の提供は受けています。この間の労働に対する債務の確定日は、次の給与の締め日=4月25日になります。よって決算では債務が確定していないので、この間の給与は未払費用になります。

詳しいことは会計事務所におたずねください。

週に1日の自由時間で 社員のモチベーションアップ

HINT

日本のソーシャル・ネットワーク・サービス(SNS)を牽引するmixiでは開発者向けに業務時間内に何をしても良い自由裁量の時間を与える「One Day Free制度」を実施しています。「社員はサボるもの」という性悪説に基づいた経営が主流の日本で、社員の自主性に任せるこの制度は、どんな結果を出しているのでしょうか。

自主性が新しいアイデア創造に結びつく

mixiの個人ページ上でTwitterのように心境などをつぶやける一言コメント投稿サービス「mixiボイス」。公開されるやユーザーから大人気となり、いまでは月間1億投稿されるこのサービスは「One Day Free制度」から生まれました。

制度について詳しく説明すると、mixiに勤めるエンジニアは、週5日出勤のうちの1日を自分の判断で自由に使えます。

本を読んでもいい、セミナーに参加してもいい、新サービスを開発してもいい。最終的に会社の利益としてフィードバックできるなら何をやってもいいというこの制度は、結果的には現在のmixiを支える基幹サービスのひとつを生み出しました。

自分の通常の開発とは別に面白いと感じたものを作ることができる。それは、通常業務の会議からは出てこない企画だったようです。

他にも、スマートフォン用OSのひとつ、Android用のmixiクライアントアプリも、エンジニアがこの制度を使ってプロトタイプを作り、それが後に正式版へと結びついていったそうです。

開拓精神や合理性を大切にするWebサービス系の企業にとって、スピード感は命綱。「長々と企画会議をする時間があつたら、デモ版でいいから作ったほうが早い」という考え方は、今ではWebサービス系企業以外の日本企業にも、必要なのではないのでしょうか。

宝くじで社員のモチベーションアップ

SYSTEM

このコーナーでは、企業のユニークな制度や取り組みを紹介します。
今回は「社内年末ジャンボ宝くじ・ご家族お年玉」を紹介します。

売上の多寡によってボーナスの金額が変わる変動賞与制や、給料に加えて歩合給を導入し営業社員のやる気向上に務めるという話はよく聞きますが、「それこそ運一発！」「当たるも外れるもくじ運次第！」というこの制度。まさに社内だけの年末ジャンボ宝くじです。売上に比例しない特別ボーナスは、果たして社員のモチベーションアップに役立つのでしょうか？

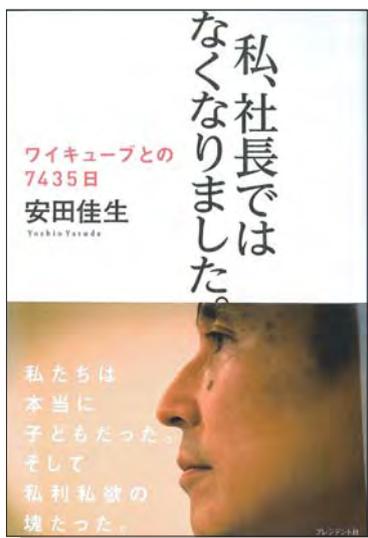
「企業が社員を大切にしている」という気持ちこそがやる気アップの秘訣

この「社内年末ジャンボ宝くじ・ご家族お年玉」制度の狙いは、福利厚生をしっかりとさせ「売上は社員のために還元しているよ」という社員へのメッセージが込められています。「社員が目標を達成してしまったから“仕方なく”特別ボーナスを払う」なんて経営者はいらっしゃらないとは思いますが、しかし、それでも「◎◎をやった代わりにボーナス」という引換条件になっているはず。その金額が微々たるものなら、社員としては「あれだけ頑張ったのに…」と逆効果になってもおかしくありません。

特別賞与をあげるなら、せっかくだからパーッと、というこの取り組み。社員の心理を想像するきっかけとして一度、考えてみるのもいいかもしれません。

話題のベンチャー企業 破たんの真相がここに

BOOK REVIEW



『私、社長ではなくなりました。
ワイキューブとの7435日』

安田佳生 著
プレジデント社
定価 1400円(税別)

★こんな方におすすめ

- 企業が失敗する法則を学びたい企業経営者
- 経営知識をもっと身につけたい企業経営者
- 最近、経営がうまくいかないと悩んでいる企業経営者

オフィスに豪華なワインセラーや、専属の一流バーテンダーがいる会員専用バーを設けるなど、これまでの常識を打ち破ったオフィスでメディアを騒がせた、採用コンサルティング会社・ワイキューブ。一見業績好調に見えた同社ですが、リーマンショック後の採用活動の冷え込みによる影響で、2011年3月に民事再生法の適用を申請しました。

同書はワイキューブ社長の安田佳生氏本人による、破たんに至るまでの真相が綴られています。

企業が成功するには、さまざまな偶然が重なります。なので、成功した企業のまねをするだけでは成功しません。しかし、失敗するのには一定の法則があります。同書は企業経営者が陥りがちな「失敗への法則」を学ぶには絶好の一冊。当事者ならではの生々しいエピソードは、読み応え十分です。

「院長.JP」

開業医におすすめ! 臨床の実践的情報が豊富

<http://www.incho.jp/>

開業医が見たい情報に特化した情報サイト。無料会員登録をすれば、病院経営のトレンドニュースや院長インタビューを掲載する「ザ・診療現場」を閲覧でき、近隣の開業状況、全国の処方量動向、学会スケジュール、医療機器の価格を調べることが可能です。臨床現場の実践的な情報提供にこだわっています。運営会社のQLife(キューライフ)はカレン、サンケイリビング新聞社、ヤフーの共同出資会社。