

CASE 01
RESOLUTION CASE

ゴーンショック! 性善説では管理できない?!
見直してみませんか? 経費管理システム

日本のみならず、世界的大ニュース! 11月、日産を立て直した救世主とまで言われたカルロス・ゴーン元会長が東京地検特捜部に逮捕されました。そもそもは、自身の収入を低く申告し、脱税の疑いでしたが、その後、家や家具、投資損の補填等に会社資産を流用していた疑惑が続々と発覚しています。

地位も名誉も給与もあるのに…

「50億円も給料があれば何でも買えるのに、なんでそんなことをするのか」。一般的な感覚でいえば、不思議でならないところ。これまで築いてきたキャリアや社会的地位で、これから得られたであろう利益と比べれば、使い込んだ資産など微々たるものです。それくらいのことわからない人ではないはずなのに、どうして?

実は多い、「経費運用が怪しい社員への対応」相談

会社に貢献してきた功労者が、ある程度の経費を決済できる役職に就き、その後も順調に業績を上げている。部下も上手くまとめている。経費の管理がいささか杜撰であることを除けば、文句のつけようのない模範的社員。一体どうしたのか…。そんなご相談、実はとても多いのです。

「こんなに大ごとになるなんて」

企業様のご依頼を受け、いざ、当人と面談をしてみると、「見つからないと思った」「経費のことで処分された人の話を聞いたことがなかった」と、軽く考えていたばかり。外部の社労士を会社側の補佐人とした話し合いが始まって、ようやく重大さに気づく人が多いのです。

なぜ、「経費で処分された人」がいないのか

ある程度経費を自由にできるのは相応の役職者、つまり仕事ができ、人望もある。一罰百戒、これで社内を引き締める! という考えの企業様もありますが、大方の企業様では、「これまでの功績も鑑みて、表立った処分ではなく内々に本人の反省と改心を促したい。この機会に経費管理システムを見直して今後の再発防止に努めたい」という方針を持たれます。

「魔が差す」隙のない経費システムを

「不正な経費運用をしてはいけない」。そんなことは当たり前、仕事ができる人なら尚更わかっている。でも、わかっている、ふと魔が差してしまうことはあるものです。会社が大事な戦力を失わないためにも、社員が今後の人生を失わないためにも、「魔が差す」隙の無い経費システムがとても重要です。

経理を矢面に立たせない

経費担当の経理社員だって、自分より上席の役職者の経費運用についてはアレコレ言いつらいもの。

精算や仮払いについては、**申請者より上席者の事前承認を挟むだけで不正も無駄遣いもかなり抑制できます**。一度の申請に金額の上限を定めるのもよいでしょう。何回も申請が出れば、自然と上席者の注意をひきます。

更に接待については、別途、予定日時や店名、予算と出席者の人数、名前等の事前申請を義務付けます。

「会社の目が届いていること」を意識させる仕組み作りを

「どうせ見つからない」「ちょっとくらい」と思わせない。そんな経費運用システムも、どうぞ社労士にお任せ下さい。「そういうの、税理士さんじゃないの?」経費運用単独ではなく、**いざという時に備えた人事や賞罰に関する会社規則と法律も含めた総合的な視点からご提案します**。万が一の時にもしっかりサポート! 労使相愛をもって円満に解決します。

素行が怪しい社員に対するキラーチェックもお任せ!

どうぞ、社) 佐賀事務所にご相談下さい。

林・小林・古賀



お困りごと、何でもご相談ください!!

佐賀事務所では、従業員ご本人様の人事労務相談のみならず、配偶者様、お子様他、ご家族皆様の勤務先でのご相談も承ります。

「家族がリストラにあいそう」「子供がバイト先で強制シフトを組まれ、学校に支障が出ている」などお困りごと、何でもご相談ください。

〒115-0045 東京都北区赤羽1-10-1 ショーエービル3F
営業時間 9:00~18:00 定休日 土日祝 (※休日対応は個別にご相談ください。)
FAX.03-3598-1827 http://www.saga-sr.com yutaka-saga@mtj.biglobe.ne.jp

TEL.03-5249-3326

労使相愛を実現する会
~伝説の社労士事務所と呼ばれたい~
社会保険労務士法人 佐賀事務所
TEL.03-5249-3326

2019 February 2月号 第7号

1 試用期間、ヒトを視る時の「ココだけ」ポイント!!
2 モンスター社員、その親もやっぱりモンスター!
3 お金の流れが漠然としていてストレスを感じている人への処方箋
4 ゴーンショック! 性善説では管理できない?! 見直してみませんか? 経費管理システム

発行元: 社会保険労務士法人 佐賀事務所 赤羽の社労士ブログ <https://ameblo.jp/saga-sr/>

ヒトを視る時の「ココだけ」ポイント!

皆様、いつもお世話になっております。137day 断酒137日目、飲酒欲求に負けず何とか望年会シーズン乗り切っている最中です。宴の楽しみはお酒だけではありません。会話や美味しい食事等、素面でこそより深くなる味わいも捨てたものではありません(負け惜しみかも)。

お酒と結婚させられる…。精神科の医師曰く、酒の依存性の強さの表現とのこと。私は「依存」ではなかったですが、間違いなく「習慣」にあったと思います。将来、子供達が飲める年頃になったら、習慣でもなく、手前の「嗜み」を推奨します。親として、煙草は論外ですが、酒はさにあらず。酒の勢いを借りることや酒の失敗を知ること、人生を太く長く生きる上で大切な経験と確信しているからです。

憧れのウルトラレースへいざ出陣!!

北極マラソンエントリー完了。なけなしの貯金を叩き、憧れのウルトラレースへいざ出陣です! ノルウェー領スバル諸島に2019.4.7集合。帰国日は未定、天候次第です。公式ホームページには「カネとヒマの無い人間(=自分?)は来るな!!」と書いてあります。天国に行く以外は受け入れるしかなさそうです。今大会の日本人参加者は私一人。「水と空気があればどこへでも行きます!」。

23年前、就活面接時の気概は未だ健在です。が、英語が苦手なので、参加者同士のコミュニケーションや、運営の指示・説明が理解出来るか等、正直不安です。子供達の塾の先生に御指導願うか、英会話学校か。どちらにしても突貫で学び直します。サハラマラソンでは摂氏47℃、灼熱の世界を知りました。北極は-40℃の氷の世界。凍傷対策が勘所。±90℃の対極という経験で人生観を彩れる、今からウキウキです。

必ず完走、そして生還します(絶対)。

試用期間 ヒトを視る時の「ココだけ」POINT ①

それは「勤怠を守れるかどうか」です。「始業時間までに相応の余裕をもって出社し、早退せず、相応の余裕をもって終業時間まで働く」こと。

シンプルで当たり前の約束事です。欠勤は論外。持参債務の世界では、出勤・在席しないことには何も始まらないからです。「体調が悪いのにそれでも来いと言うのか?」はい、私は来て欲しいと考えます。非人道的かもしれませんが、従業員に欠勤権はない。「易々」はまだしも「安々」は他の従業員に及ぼす<悪>影響が大きいものです。勤怠を守れないヒトと一緒に仕事をすれば、必ず不愉快な結果が訪れます。見極め見切りは早く、双方で傷を深くしないことが人事労務管理の鉄則です。

試用期間 ヒトを視る時の「ココだけ」POINT ②

勤怠良好の職場であれば、「欠勤はご法度という環境を維持する」ことです。「少くくらい欠勤しても…」という緩みを生まないよう、注意を払い続けることが最善策。良い従業員との関係性は値千金、筋の良いヒトであれば「注意を払うだけ」で十分です。

仮に仕組みとして取り入れるのであれば、「当日欠勤は必ず診断書を提出する」ルールとし、診断書には「体温・病名・処方薬」の記載を就業規則で定めれば完璧です。

診断書料は原則、「当日欠勤者負担」。仲間にも会社にも迷惑を掛けるのですから迷惑共有料です。法的にも問題ありません。有給処理も原則不可。有給は零時起算で24時間付与と法令で定められているからです。但し、救済したい従業員はこの限りではありません。労基法第1条をもって、どうぞ例外を適用してあげて下さい。

私の趣味の一つである格闘技では、臆して踏み込みが足りないと相手に当てられません。

人事労務でも臆さず、もう一步踏み込む発信や提案を今後も心掛けます。

今月も元気に飛ばして行きましょう!

佐賀 豊



モンスター社員、その親もやっぱりモンスター! 職場を振り回すモンスターを採用しないための、新しい「親子面接」

モンスター社員とは、公的な定義付けは未だなされていませんが、**「モンスターペアレント(親)」「モンスターパシエント(患者)」**といった言葉の普及に伴って、近年、自然発生的に人事労務の現場で使われ始めています。



ご相談、急増中!

「遅刻や無断欠勤をしてはいけない」「出退社時には挨拶」「勤務中は敬語」。そんな当たり前ともいえる指導をしても、本人はムスツとして碌に返事もしない。と思えば、帰社後に親御さんから電話が...



お詫びかと思ったら...

「うちの子は疲れやすいから休んでも仕方ない」「遅刻するなというなら、会社が毎朝電話で起こせ」「敬語なんて平等じゃない」。お詫びどころか常軌を逸した怒声の嵐。なんとか宥めて電話を切り、翌日本人に確認すると「上から目線で注意するとか、やめて欲しい」と、これまた明後日な返答。



「当たり前」「一般常識」が通用しないのがモンスター

会社員として給与を貰うからには、一定量の業務を行い、周囲ともそれなりに上手くやっていく。そんな「当たり前」が通用しないのがモンスター。義務などお構いなしに権利だけを振りかざし、自分勝手に理不尽な要求を押し通そうとします。

職場の疲弊を生み出す悪要因

定時中はモンスターに、定時後はモンスターママのクレーム電話に振り回され、上長や同僚のメンタルブレイクや職場崩壊に繋がることも。時間と比例して問題が拡大していく事案なので、即時の対応が必要です。

是非、社) 佐賀事務所にご相談下さい!



モンスターを採用しないために

入社してしまっただけでは、ある程度の被害は避けられません。まずは「採用しない水際対策」を!

社) 佐賀事務所では若年者(25歳未満)の採用に際し、親御さんの面談を推奨しています。

蛙の子は蛙



これまで、採用面接といえば本人と会社が行うものでした。しかし、モンスター社員は表面上、生真面目で寡黙なタイプと見分けがつかないことが多いのです。若年者故、職歴がない、または浅いため、履歴書からの読み取りも難しいでしょう。入社後、少しして会社生活に慣れた頃から徐々に牙を剥いてくるのが特徴。知らない人には本性を隠す内弁慶とも言えます。そこで親御さんの面接が重要に。小学校受験でも両親面接が重要視されているように、やはり蛙の子は蛙。モンスターの親はモンスターなのです。年齢を重ね、子供よりもモンスターレベルが高くなっているため、面接でもその片鱗を隠し切れません。ポイントは以下の通りです。

- ※面接というと敏感になります。「会社内覧会」「保護者懇親会」等の名目がよいでしょう
- ※内定前に、「会社からご挨拶」という形での家庭訪問も有効です
- ※親御さんの身だしなみ。過度の茶髪や金髪、TPOに沿わない服装や、華美なネイルアートは要注意です
- ※親御さんから会社側担当者に挨拶ができるか、他の保護者を見下すような態度はないか
- ※子供が友達と写っているスナップ写真を持参してもらう。子育ての苦労や思い出話に水を向け、友達やその親御さん、学校との関わり方等を聞き出してみる
- ※食べ物の好き嫌いを確認。アレルギー等は仕方ありませんが、単純な好き嫌いを是正する努力をしない親御さんは、自称「放任主義」で、子供の我儘を放置している可能性があります

未来予想図としての親

子は親の鏡。若年者については、面接マニュアル等で武装した本人より、親御さんにお会いすることでより深く子供の本性が見えると言えます。若年者採用マニュアル、どうぞ、社) 佐賀事務所にお任せ下さい!

林

お金の流れが漠然としていてストレスを感じている人への処方箋



あなたは自分の会社のお金の流れをわかっていますか? 売上や利益ではなくお金の流れです。通帳の残高をみていれば大丈夫、お金の流れをわかると思いきや...

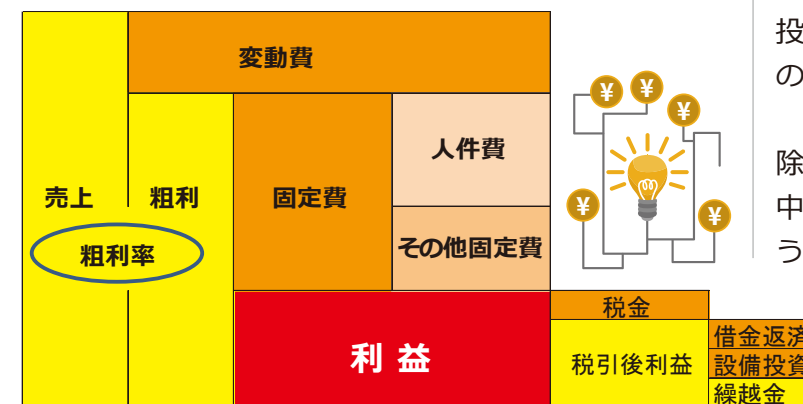
- ・なぜか黒字なのに金が足りないという不安はありませんか?
- ・忙しくなった、人を採用しなきゃ!と気分を人を増やしていないですか?
- ・設備投資をするとき、ここは攻め時!と勢いだけで投資をしていないですか?

ちゃんとお金の流れがわかっていると、アクセルを踏みたいのに同時にブレーキをかけてしまう、漠然としたお金の流れに対するストレスを感じてしまいます。

そんなときの処方箋!

ずばり「お金の流れをすべて見える化」です。その見える化を図にして目でパッとわかるようにするのがポイント! 一例として私が普段クライアント様と一緒に作っている図をご紹介します。

下図はお金のブロックパズルといって経営コンサルタントの和仁達也氏が考案し、私共、キャッシュフローコーチ®が使用しているものです。



この図は、あなたが税理士さんから定期的にもらっている試算表をもとに作成することができます。実際にあなたの会社の数字をいれてみましょう! そこがスタートです。

数字を入れられましたか?

この図を使えば色々な経営判断のシミュレーションが見える化できます。

例えば仕事が増えてきたから人を1人増やそうとします。そうするとどのブロックの金額が真っ先に増えるでしょう。そうです、人件費ブロックが増えます。

さて人を増やすのは仕事が増えてきて売上、粗利が増えてきたからです。その増えた粗利と増えた人件費どちらが多いですか?

増えた粗利が多いなら大丈夫。しかし先行投資として人件費の方が多かったら、利益が減ってしまいます。さらに利益の先のお金の流れはどうなっているでしょう。借金返済できるくらいお金が残っていないならすぐに資金繰り策を練らなければなりません。

設備投資をするときも一緒です。勢いだけでなく投資効果を見てお金の回る、とわかってから投資です。

想いは熱く、経営判断は冷静に。

投資をする場合、売上、利益だけではなくその先のお金の流れも見える化しなければならないのです。

お金の流れを見える化して漠然としたストレスをとり除くことにより、資金繰りに悩んでいた時間を本業に集中できます。その時間で自分が目指す会社の姿になるよう全力を尽くしましょう!

変動費: 売上が増えるにつれ一緒に増える経費。
例: 仕入れた商品。簡略化のため減価償却費と在庫などの営業キャッシュフローは考慮外



●スパークティスコンサルティング会計事務所
キャッシュフローコーチ®, 税理士, 元銀行員 中 園 輝 (なかそのひかる)

東京都赤羽で社外CFOとして経営数字を使って社長の想いを実現するお手伝いをしています。大手税理士法人の元役員として複数店舗経営を経験、その際200を超える会社の税務、財務支援を実施。銀行取引支援を含めた資金調達(法人融資特化の元銀行員です)が強みになります。「脱どんぶり経営セミナー」や「税理士にも教えている元銀行員税理士による融資セミナー」も定期的に開催しています。
HP: <https://spartice.com> ブログ: <https://naka-tax.com>

主な取り扱い分野/会計税務顧問・キャッシュフローコーチ・個別コンサルティング・資金調達支援 等