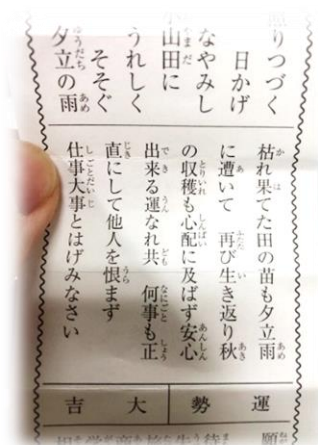




本年もよろしくお祝い致します。

2025 年がスタートしました。正月は箱根駅伝をテレビで見てのんびり過ごしていました。

今年のおみくじは大吉。縁起がいいです。時間が経つのは早いもので、いつの間にか独立して 15 年目になります。今年も顧問先の皆様とともに、たくさんチャレンジをしていきたいです。2025 年もどうぞよろしくお願いいたします。(志戸岡)

就職者の離職状況と定着～厚生省、エン・ジャパン調査等より

厚生労働省が公表した新規学卒就職者の離職状況によれば、就職後3年以内の離職率は、新規高卒就職者が 38.4%(前年度比 1.4 ポイント上昇)、新規大学卒就職者が 34.9%(同 2.6 ポイント上昇)となっています。

また、**離職率は企業規模が小さいほど高い傾向**にあり、**30 人未満の事業所では高卒、大卒共に5割を超える離職率**となっており、離職率が高い産業としては、①宿泊業、飲食サービス業、②生活関連サービス業、娯楽業、③教育、学習支援業が挙げられています。

◆退職に繋がりやすい時期は「3か月未満」

苦労して採用したにもかかわらず、早期離職につながってしまうのは、企業としても負担が大きく、積極的な対策が求められるところです。

エン・ジャパン株式会社が運営する採用支援サービス『engage』が実施した「中途入社者の定着」についてのアンケートによれば、**中途入社者が退職に繋がりやすい時期の最多は「3か月未満」**だそうです。

また、定着率を高めるために行っている取組みとしては、「入社前の社内見学や社員面談などギャップの対策」(47%)、「直属の上司によるフォローアップ面談の実施」(43%)、「研修やスキルアップ機会の提供」(40%)、「社員の声を聞くアンケートやヒアリングの実施」(30%)が挙げられています。

◆社員の定着・離職防止のために

社員の離職理由は会社ごとに様々だと思われます。人材不足の状況下において、自社の離職対策を考えることは、経営力を高めるためにも今後より一層無視できない課題となるでしょう。

【厚生労働省「新規学卒就職者の離職状況(令和3年3月卒業者)を公表します」】

<https://www.mhlw.go.jp/content/11805001/001318959.pdf>

【エン・ジャパン「中途入社者の定着」実態調査】

<https://prtmes.jp/main/html/rd/p/000000955.000000725.html>

「103 万円の壁」見直し賛成企業が9割～帝国データバンクの調査より

帝国データバンクが行った「103 万円の壁」引上げに対する企業アンケート(有効回答企業数 1,691 社)において、回答した企業の9割近くが「103 万円の壁」の見直しに賛成していることが明らかになりました。「103 万円の壁」とは、**年収が 103 万円を超えると所得税が発生し、配偶者控除の対象から外れる**ことを指すものです。この壁を超えていないことを配偶者手当の支給要件としている企業もあります。そのため、この壁を意識して働き控えをするパートタイム労働者が多く、企業にとっても人手不足の一因となっています。

103 万円の「年収の壁」を巡っては、従来の103万の基準を123万円にすることが年末に閣議決定されたところ。最新の動向を注視し、従業員が安心して働けるよう適切な対応策を講じることが重要です。

【帝国データバンク「103 万円の壁」引き上げに対する企業アンケート】

<https://www.tdb.co.jp/report/economic/20241114-1-03mwall/>

価格交渉促進月間(2024 年9月)のフォローアップ調査結果～中小企業庁

原材料費やエネルギー価格、労務費などが上昇する中、多くの中小企業が価格交渉・価格転嫁できる環境を整備するため、中小企業庁では 2021 年9月より、毎年3月と9月を「価格交渉促進月間」と設定し、受注企業が発注企業にどの程度価格交渉・価格転嫁できたかを把握するための調査を実施しています。

◆価格交渉の状況

直近6か月間における価格交渉の状況は、「発注側企業から申し入れがあり、価格交渉が行われた」割合は、前回から約2ポイント増の 28.3%、「価格交渉が行われた」割合も前回から約1ポイント増の 86.4%でした。発注企業からの申し入れは浸透しつつあるものの、受注企業の意に反して「交渉が行われなかった」割合が約 1.5 割あり、引き続き、労務費指針の徹底等による価格交渉・転嫁への機運醸成が必要です。

◆価格転嫁の状況

コスト全体の価格転嫁率は 49.7%で、今年3月より約3ポイント増加しています。「全額価格転嫁できた」割合は、前回から約3ポイント増の 25.5%、「一部でも価格転嫁できた」割合も前回から約3ポイント増の 79.9%と、増加しました。価格転嫁の状況は改善してはいますが、「転嫁できた企業」と「できない企業」で二極化がみられ、転嫁対策の徹底が重要です。

【中小企業庁「価格交渉促進月間(2024 年9月)フォローアップ調査結果」】

<https://www.meti.go.jp/press/2024/11/20241129001/20241129001-1.pdf>

『パーフェクトな意思決定―「決める瞬間」の思考法』 安藤広大(著)

識学の安藤さんのシリーズ本の 4 冊目です。今回は、主にマインド面での内容でした。昨今、判断することや決断することが苦手な人が増えていると言われています。これは、その判断や決断によって失敗することへの恐れから来るものでしょう。本書では、それではダメだと説いています。判断して、決断しろと。

不確実性が増す今の世の中だからこそ、結局最後は「勇気」を持って決断し、実行すること。そして、そのために、「自分はこのままではいけない」と思い、変わろうという意思決定を行うこと。これが重要という点は非常に納得。私もまだまだ成長したいです。2025 年も今より成長するために、変わろうと決めます。

