

# MCS税理士法人立川事務所通信

10月号 VOL. 074

## MCS税理士法人立川事務所

〒190-0023

立川市柴崎町 3-11-4 千代田生命立川ビル 4 階

電話：042-595-7671 F A X：042-528-6949

<http://www.mcs-office.jp> [mail.info@mcs-office.jp](mailto:mail.info@mcs-office.jp)

相続専用 HP：<http://www.souzokushien110.com/>



日本人は行列が大好きですね。わざわざ混雑している人気のスポットに出掛けて行列に並びます。米コロンビア大学の調査によれば、「お金に余裕がある人は列に並ぶのを嫌い」「お金への執着が強い人ほど平気で長蛇の列に並ぶ」のだとか。とは言えこれはアメリカのお話。日本人の行列好きは堅実な国民性の証でしょう。

## 【「マイナンバー」4つの注意点】

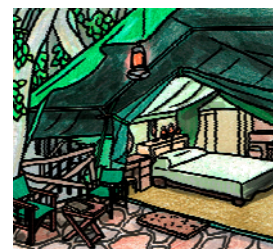
平成二十八年一月から、いよいよマイナンバーの利用が開始されます。そこで今回は、「企業」として注意すべき4点を確認しておきましょう。1つ目は、マイナンバーは税分野や社会保障など、利用範囲が法律で定められています。それ以外の利用は禁止されています。2つ目は、法律で定められた分野以外では、提供していただくことも禁止されています。関係ない業務でのマイナンバーは受け取らないようにしましょう。3つ目は、本人からマイナンバーの提供を受ける際には、その都度、本人であることを確認する必要があります。そして4つ目は、マイナンバー漏えいなどの防止、その他適切な管理のための安全管理措置を講じる必要があります。

以上が最も基本的な注意点になります。マイナンバーは制度面とシステム面の両方から、個人情報保護を保護するようになっていきます。制度面では、法律に違反した場合の罰則があり、従来より重くなっています。また第三者機関が、マイナンバーが適切に管理されているか監視・監督を行います。システム面では通信する場合は暗号化がなされ、システムにアクセスできる人も制限されます。また個人情報を一元管理するのではなく、分散して管理がされています。マイナンバーの導入によって効率性や透明性が高まり、より公平で公正な社会が実現することを期待したいですね。



## 【「自然は好き！でもキャンプは面倒で不便」の声に応じて人気上昇中！】

グラマラスとキャンプを掛け合わせた「グランピング」はホテルなどの宿泊施設が提供する贅沢なキャンプで、世界では上質なアウトドアレジャーとして定着しています。国内でも提供する施設が徐々に増え、テントなど面倒な準備の心配もすることなく、自然を満喫しながらホテル泊の快適さも味わえると人気です。都心では手ぶらで楽しめるバーベキューも登場し、大人の娯楽として注目されています。いつの時代も自然に癒しを求めるニーズに変化はないようです。



## 【今月の教えてキーワード：株主提案権】

株主が株主総会で議案を提出する権利のこと。総株主の議決権の1%以上または300個以上の議決権を6カ月以上前から保有する株主が、株主総会の8週間前までに取締役に対して書面で請求することができる。複数の株主が議決権数を合算して要件を満たせば共同提案もできる。通常、経営陣の考えとは異なる内容が出されることが多いが、提案した議案が10%以上の賛成を得られなかった場合、同内容の議案は3年間提出できない。

## 【「良い質問」が「良い答え」を連れてくる】

ミスをした部下に、あなたならどちらの声がけをしましょう。

「なぜミスをしたんだ？」

「どうしたらミスをくり返さなくなるだろう？」

質問する力を「質問力」と呼び、ひとつの能力としてクローズアップされるようになりました。「問いを立てる力」と言い換えてもいいでしょう。質問の仕方や問いの立て方で引き出される答えが変わってくるので、「相手が打ちやすい球」を投げましょうというわけです。先ほどの例でいえば、「なぜ」で理由を聞いてしまうと相手は言い訳を考え始めますが、「どうしたら？」と問いかけると自分で解決策を探すようになるそうです。世の中にはいくつかの有名な問いがあります。

例えば、マネジメントの父と称されたピーター・ドラッカーの「何のための経営か」、経営学者セオドア・レビットの「わが社は本当はどんな商売をしているのか?」。どちらも時代を超えた名言であり、本質を突いた問いでしょう。上手な質問によって交渉相手の本音を引き出したり、機転を利かせた問いかけでピンチを切り抜けたりと、商売でも質問力がものをいう場面は少なくありません。

ところで、肝心なのは「上手な質問」の中身でしょう。興味本位



で自分が聞きたいことだけをポンポン投げかけても相手は打ち返してくれません。双方にとってのストライクゾーンに入る質問、つまり自分は聞きたいし相手は話したい（答えたい）と思っている質問を投げかけることができれば、商売に限らず人間関係全般がスムーズに運ぶのではないで

しょうか。質問力是一种の能力なので訓練で上達します。では、質問力がアップするひとつのテクニックをご紹介します。

相手の本音が知りたいときは、何か相談事を持ちかけてアドバイスを求めてみてください。人はアドバイスを求められると「もし自分だったら?」と想像して、警戒することなく自分の考えを話してくれるそうです。さりげなく聞いてみましょう。

「あなたならどうしますか?」

複雑なものはいかなく

今を生きる!

## 先人の言葉

オーストリア生まれの経営学者であるピーター・ドラッカーの言葉。手が込んだことをしても徒労に終わることは多い。物事の本質を見極めてシンプルに考えよう。

## 【民王】

池井戸潤の痛快政治エンタメ小説です。ある日、突然に総理大臣とそのドラ息子の中身が入れ替わってしまいます。

仕方なく息子は国会に、父親は就職の面接を受けに行くのですが結果はいかに?お疲れ気味の方は読むとスッキリしますよ。

