

事務所通信 リソース

10月号 VOL. 64



安心が私たちの商品です

税理士法人 中央総合会計

〒070-0037 旭川市7条通13丁目 59 番地 4

TEL: 0166-25-4131 FAX: 0166-25-4132

URL: <http://csk-i.com/> E-mail: cyuou@csk-i.com

税理士法人 中央総合会計 北見

〒090-0023 北見市北 3 条東 2 丁目 14 番地

TEL:0157-24-8866 FAX:0157-24-6108

E-mail:cyuou-kitami@mocha.ocn.ne.jp



事務所休業のお知らせ

いつもお世話になっております。
誠に勝手ながら、**10月16日(金)**は
職員研修のため終日事務所を休業
とさせていただきます。
皆様には大変ご迷惑をおかけしま
すが、よろしくお祈いします。

【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
るべき4点を確認しておきましょう。1つ目は、マイナ
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、提供してもら
うことも禁止されています。利用範囲外でのマイナンバ
ーは受け取らないようにしましょう。3つ目は、マイナ
ナンバーの提供を受ける際には、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
するようにする必要があります。制度面
は、法律に違反した場合の罰則があ
ります。



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
場合は暗号化等を行い、システムに対するアクセスも制
限が必要となります。書類の保管場所等も、担当者や特
定の者以外閲覧できないよう制限が必要です。また、必
要のなくなったマイナンバーの廃棄も必要となります。
マイナンバーの導入によって行政等の効率性や透明性
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。

【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。

【「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。



【「良い質問」が「良い答え」を生む】

ミスをした部下に、あなたはどちらの質問をするでしょうか。

「なぜミスをしたんだ？」

「どうしたらミスを防ぐことができる？」

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。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、良い質問をすることが大切です。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が多くなります。「どうしたら？」と問いかけると自分で解決策を探すと共に、自然と反省ができるようになります。

経営学の有名な問いに、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「わが社の本当の商品は何か？」があります。前問は組織(会社)の存在理由は何かを考えさせます。まず、ミッション(使命)があり、その達成のために組織があるのだという本質を考えさせられます。後問は自社が提供する商品の真の価値を考えさせるものです。有名な「ドリルを買おうとしている人はドリルが欲しいのではなく、穴を開けたいのだ」ということになります。両問とも良い質問が本質にせまる良い答えを生む好例です。

上手な質問によって交渉相手の本音を引き出したりと、商売でも質問力がものをいう場面は少なくありません。肝心なのは「上手な質問」の中身です。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るのではなく、自分も聞きたいし相手も話したい(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のでしょうか。例えば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たりします。良い質問を考え、良い答えを引き出してはみてはどうでしょうか。



税理士法人 中央総合会計
代表税理士 井内 敏樹

複雑なもの
はうまくいかない

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勞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。

