

いつもお世話になりありがとうございます。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。

## 痛快! えだまめ君

画:ほりひろみ



## 知っとこ! 「税務のマメ知識」

### 【「マイナンバー」4つの注意点】

平成28年1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、提供してもらう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。

副所長

たなべしげお

田邊繁雄の ~税務のコラム~



## 知っとこ! 『出国税!?!』

お金持ちの人は、税金を払ってから日本から出てください・!?!

資産家(富裕層)をターゲットにした「国外転出時課税制度」、いわゆる『出国税』が平成27年7月1日からスタートしています。この制度は、**海外に移住する日①前10年以内に日本国内に5年を超えて住所又は居所を有して、②所有等している有価証券等の価額が1億以上の個人が、平成27年7月1日以後に実際に海外に移住する場合、その国外転出する時点で、②の有価証券等の含み益(=売却すると実現すると見込まれる未実現の値上がり益)に所得税が課される(確定申告等が必要)**というものです。近年、節税対策で所得税の税率の低い外国へ移住する、あるいは移住を検討する資産家は少なくありません。日本の所得税は、税法上の非居住者の国外所得には課税されませんから、非居住者に海外で多額の有価証券の売却益(=値上がりの実現)が発生したとしても、財務省のお財布には1円も入ってこないこととなります。こうした状況を解決するためにいわゆる『出国税』制度が創設されたようです。この他、「国外贈与/相続時課税」制度も創設されています。海外に居住する親族等への贈与や相続の際にも同様の制度設計となっていますから、念のため注意が必要です。

## 社員のひとこと日記



日に日に 朝晩めっきり涼しく（肌寒く）なってきました。10月と言えば“〇〇の秋”などとよく言われますが、皆さんはどんな秋を満喫されますか？

【巷には、その“〇〇な秋”のランキングなるものがあるそうですよ…。】

1位：食欲の秋		1位：スポーツの秋	…	ゴルフや野球観戦
2位：行楽の秋	個	2位：行楽の秋	…	各地イベントへの出かける
3位：紅葉の秋	人	3位：食欲の秋	…	after5の一杯～数杯
4位：スポーツの秋	的	⇒ 4位：芸術の秋	…	ピクセル（3D）鑑賞済
5位：睡眠の秋	に	5位：以下は		
6位：読書の秋	は	どんぐりの		
7位：芸術の秋		背比べ(^_^)		

楽しみ方は十人十色(^)v

どちらにせよ、行動を起こすには とても良いシーズンですので、思う存分◎◎な秋にしたいです。

たかまつ

## 365日 が楽しくてたまらない! 「商売のヒント」

### 今月の商売のヒント：【「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するでしょう。

「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のでしょうか。質問力是一种の能力なので訓練で到達します。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?」