

これからの会計事務所経営を提案する、弥生PAP会員のための情報メディア

YAYOI LINK

Journal

November

2024

vol.02

INTERVIEW

川村会計事務所

FOCUS

一般社団法人 日本租税検定協会

代表理事

酒井 克彦

“租税リテラシーの向上”
に寄与したい

SPECIAL FEATURE 01

税務行政のDX化で
税務調査もAI活用

PRODUCT SERVICE

クラウド型会計サービス
「弥生会計 Next」

SPECIAL FEATURE 02

会計事務所の採用問題

CLOSEUP YAYOI SERVICE 01

新サービスZEXTの開発と今後

CLOSEUP YAYOI SERVICE02

事業支援アドバイザー制度

DXで業務効率化と採用を加速
事務所成長の好循環とは？



FOCUS

(一社)日本租税検定協会

“租税リテラシーの向上”に寄与したい

子どもから大人まで、幅広い人に税金に関する知識を持ってもらいたい。

この思いから2023年11月、一般社団法人 日本租税検定協会

(以下=租税検定協会)が設立された。

「租税検定」試験を通じて税務・会計業界の仕事を選択する子どもや、学生・社会人の中でも、企業の財務・経理などに興味を持ち、もっと深い知識を身に付けたいと思う人が増えてくることを期待している。

酒井克彦代表理事に協会の活動などについて語ってもらった。

PROFILE

一般社団法人日本租税検定協会
代表理事

酒井 克彦 Katsuhiko Sakai
(中央大学法科大学院教授)

1963年2月東京都生まれ。中央大学大学院法学研究科博士後期課程修了。博士(法学)。中央大学商学部教授を経て、中央大学法科大学院教授。現在、租税法などを担当。その他、中央大学大学院商学研究科、税務大学校などでも教鞭をとる。

一般社団法人日本租税検定協会
■ホームページ
<https://www.sozeikentei.com/>
■所在地
〒158-0091 東京都世田谷区中町2-9-20(事務局)
■顧問等
代表顧問:寺村信行【元国税庁長官】
顧問等(五十音順)
今村 隆【日本大学教授】
岩崎 政明【明治大学教授】
内田 久美子【弁護士】
岡本 忍【税理士(元熊本国税局長)】
神津 信一【税理士(日本税理士会連合会 前会長)】
北島 則行【税理士(東京地方税理士会 会長)】
駒宮 史博【新潟大学名誉教授】
佐藤 純通【司法書士(日本司法書士会連合会名誉会長)】
佐藤 信行【中央大学教授】
品川 芳宣【筑波大学名誉教授】
杉浦 宣彦【中央大学教授】
玉園 文敏【東亜大学教授】
野村 修也【中央大学教授】
吉村 典久【慶應義塾大学教授】

「租税検定協会」設立の目的

私たちの生活と「税」とは切っても切り離せないものと誰もが認識していると思いますが、国民の「租税」に関する知識のレベルは決して高いものではありません。

数年前に東京税理士会の租税リテラシー教育検討委員会で「税に関する意識調査」を実施したのですが、「自分が納める税について納得感がありますか?」との問いに対して、8割近くの人が「納得感がない」と答えました。このうち4割近くが不満の理由として「税負担が重いこと」を挙げているのですが、実際に自分が昨年納めた所得税がどのくらいだったのかを把握している人はほとんどいませんでした。このような状況において、納めた税の使い道や、税で成り立っている社会にどの程度の関心を寄せることができるのでしょうか。

現在、多くの人の税に関する不満は、おそらく漠然とした痛税感であり、きちんとした知識による判断ではないと思われます。これは不幸なことだと思いい「租税」に関する知識を身に付けてもらえる環境を整えたいとの思いから、2023年11月23日、租税検定協会を設立しました。

ガバナンスと透明性の高い組織運営

租税検定協会の設立は、私の悲願で

した。かねてより国民に「租税」に関する知識をもっと高めてほしいとの思いが強く、それをさまざまな方のお力を借りてやっと形にできました。

租税検定協会は、「租税検定」試験の実施運営を主な事業とし、公民分野とりわけ租税に関する書籍の発行、租税教育に関する研究支援並びに租税に関する講演会・啓発イベントの開催などの事業活動を行っています。

「租税検定」試験は、簡単に言ってしまうえば英検(実用英語検定試験)や漢検(日本漢字能力検定)などに似た資格試験です。まだスタート段階ですが、ぜひ多くの人にチャレンジしてもらいたいと思っております。試験勉強を通じて、「租税」の知識を高めていくことで、国の在り方、政治にも意識が高まっていくことを期待しています。

租税検定協会は、自立したガバナンスと透明性の高い運営を心掛け、社員は、元日本税理士会連合会会長や日本司法書士連合会名誉会長のほか、経験と実績のある税理士や租税法学者によって構成されています。また、代表顧問には、元国税庁長官の寺村信行氏、顧問として租税法学者、憲法学者、商法・会社法学者、金融法・保険法学者、会計学者などの研究者陣、弁護士、税理士などの実務家を迎えました。また、活動趣旨に賛同いただける法人、個人の方には「賛助会員」として応援していただいております。

経営者、経理担当の租税知識の向上で 弥生PAP会員との協力関係に期待

小学生から大人まで 受けられる「租税検定」試験

「租税検定」試験の中身ですが、入門的な「4級」から始まり「3級」「2級」「準1級」「1級」と租税に関する深い知識を問うシステムとなっています。「4級」は、小学生以上が対象で、租税を出発点にして世の中の仕組みの大枠を理解する内容となっています。「3級」は、中学生以上が対象で、刻々と変わる社会事象に租税がどのように関わっているかの知識が問われます。「2級」は、高校生以上が対象で、社会生活に必要な知識を身につけることができます。大学入試や就職試験、さらには起業に必要な能力にもなる内容です。「準1級」「1級」は、大学生以上、社会人が対象で、社会の時事問題を自律的に考え、租税に関する高度の知識を有することを公的に認証できる出題内容になっています。もっとも、レベル感はいくらでも目安ですので、自分の学習度に応じてどの級でも受験いただけます。

2024年11月10日に、第1回「租税検定」の「3級」「2級」試験を行いました。来年6月8日、10月26日、2026年1月18日には、全国主要都市で全級の試験を実施する予定です。

弥生PAP会員との 連携について

弥生PAP会員の皆さま方とは、「租税」というキーワードで同じ方向を向いていると思っております。直接、間接を問わず、皆さま方のご支援をいただければ、これほど嬉しく、心強いことはありません。

租税検定は、社会・経済活動に関わる幅広い租税に関する知識向上を目的にしていることから、ビジネスシーンにおいて身に付けておくべき基礎知識を学ぶことができます。顧問先の経営者や経理の方などが租税知識を高めることで、日々の経理に対する心がけや、無理な節税を会計事務所に期待することも減ってくるものと思います。節税は決して悪いことではありませんが、法の網をくぐった脱税なのか節税なのか極めてグレーな手段は好ましくありませんし、将来の不安定な課税リスクは顧問先のためにもならないものです。

税理士の使命でもある適正納税を実現するため、是非とも共に歩んでいければ嬉しい限りです。貴事務所スタッフの知識向上、教育としてもご利用いただけたらと思います。

※2 個人事業主の要件としては、継続して1年以上事業を継続していること、常時使用する従業員の数が要件を満たしている。事業所得（不動産所得）を得ていることにより確定申告をしている。雇用契約以外の契約によって他者の事業に従属する形で（継続的な請負や納入をする業者、代理店など）個人で独立経営をしていること。

※3 中小企業者には、株式会社、有限会社、合名会社、土業法人、合資会社、合同会社、医療法人、農事協同組合、NPO法人、外国法人が含まれる。

取引先が倒産した際の連鎖倒産や経営難に陥ることを防ぐための備えとして活用されている中小企業基盤整備機構（基盤機構）が運営する「中小企業倒産防止共済（経営セーフティ共済）」
2024年10月1日から経営セーフティ共済を活用した節税対策が一部封印された。

経営セーフティ共済に加入できるのは、個人事業主や中小企業者^{※3}。掛け金を払うことで、取引先の倒産時にその掛け金の最高10倍（上限8千万円）まで、無担保・無保証人で借りられる。この貸付は無利息で、貸付を受けた共済金の額の10分の1に相当する額が、納付した掛け金から控除され、その掛け金の権利は消滅する。償還期間および償還方法は、貸付額に応じて異なる。

経営セーフティ共済の掛け金は、全額損金計上できるほか、途中解約しても解約返戻金を受け取れる。

掛け金は、毎月5千円から20万円の範囲内で、総額800万円になるまで払い込むことができ、任意解約の返戻率については40か月以上掛けていると100%の戻りとなる（12か月未満は掛け捨て）。

この経営セーフティ共済だが、令和6年度税制改正により2024年10月1日以降、任意解約してから再び締結

NEWS 02 経営セーフティ共済の節税にメス 10月1日以降の脱退で制限

した場合、その任意解約日から2年を経過する日までの間に再加入しても、掛け金が損金計上できなくなる（9月末までの解約であればこの規定は適用されない）。

従来は解約した後、同年度内に再契約し、1年分の掛け金を前納しても全額損金計上できた。そのため例えば、任意解約する前の1年間の掛け金を最大240万円（＝20万円×12か月）まで損金計上できるだけでなく、さらに同年度内の再加入後の「20万円×12か月＝240万円」を前納することで、この年度で合計480万円を損金計上することができたわけだ。

新年度になって任意解約して得られた解約返戻金から最大で480万円を控除できるため、他の支出などと合わせると、長期間にわたって大きな節税効果を得ることができたのだ。

こうした利用の仕方にも国としては「本来の目的と違う利用の仕方」ということで、メスを入れたわけだ。

決算対策と言う意味では魅力が薄れた経営セーフティ共済だが、「掛け金は全額損金計上OK」「取引先のいざというときの備え」という部分は、十分に魅力的な商品だ。賢く使って、会社経営に役立てていきたい。

2024年4月1日から相続登記の申請（不動産登記）が義務化された。

不動産登記とは、正式名は「相続を原因とする所有権移転登記」と言い、被相続人が所有していた不動産の名義を相続人の名義へ変更すること。

4月1日から義務化された不動産登記のポイントは、次の3つ。

① 相続（遺言も含む）によって不動産を取得した相続人は、その所有権の取得を知った日から3年以内に相続登記の申請をしなければならない。

② 遺産分割が成立した場合には、これによって不動産を取得した相続人は、遺産分割が成立した日から3年以内に、相続登記をしなければならない。

③ ①と②のいずれについても、正当な理由^{※4}なく義務に違反した場合は10万円以下の過料。

④ の「知った日」とは、例えば、亡くなった親が不動産を所有していたかよくわからない場合は、取得した不動産を具体的に知るまでは、相続登記の義務はない。

相続人による遺産分割協議によって不動産を取得した場合、別途、遺産分割から3年以内に、遺産分割の内容に応じた登記をする必要がある。

相続登記を申請しようとする場合、被相続人の出生から死亡に至るまでの

NEWS 03 相続で忘れてはならない登記義務化のポイント 26年からは住所等の申請義務も

戸籍謄本などの書類を集め、法定相続人の範囲や法定相続分の割合を確定する必要がある。そのため、期限内の3年以内に相続登記の申請をすることが難しい場合も想定され、簡易に相続登記ができる制度も設けられている。それが「相続人申告登記」だ。

「相続人申告登記」は、諸事情により相続登記を申請することができない場合、自分が相続人であることを法務局の登記官に申し出ること、相続登記の申請義務を果たすことができるもの（戸籍謄本等を提出するだけ）。

なお、相続登記の義務化は、2024年4月1日より前に相続したが相続登記がされていない不動産も義務化の対象になり、2027年3月31日までに登記する必要がある。

相続登記の義務化においては、相続登記を促進するため一定要件に該当する土地については、登録免許税の免税措置も創設されている。

このほか、2026年4月1日から、住所等の変更登記の申請が義務化される。登記簿上の不動産の所有者は、所有者の氏名や住所を変更した日から2年以内に住所等の変更登記の申請を行う必要がある。正当な理由がないのに申請をしなかった場合には、5万円以下の過料の適用対象だ。

※4 相続人が極めて多数に上り、戸籍謄本等の資料収集や他の相続人の把握に多くの時間を要するケースなど。

PICK UP NEWS

ここでは最近話題になり、会計事務所の実務において押さえておきたい“税”や“会計事務所業界”に関するニュースをピックアップしてご紹介します。



NEWS 01 税理士も従業員ナシなら「特定受託事業者」に 11月1日施行のフリーランス保護法の保護対象

2024年11月1日から「特定受託事業者に係る取引の適正化等に関する法律」いわゆる「フリーランス保護法」が施行された。注目は、税理士を含む「士業」も個人で「従業員ナシ」なら「特定受託事業者」に含まれるとされていること。「特定受託事業者」とは、個人や一人会社で従業員を雇用しない事業者を指すもの。フリーランス保護法では、特定受託事業者に対して業務を発注する事業者を「特定業務委託事業者」と定め、業務委託に係る取引の適正化及び就業環境を整備する。

「特定業務委託事業者」には、取引条件の明示、給付を受領した日から原則60日以内の報酬支払い、ハラスメント対策のための体制整備等を義務付けている。

具体的には、

1）特定受託事業者に対し業務委託をした場合は、特定受託事業者の給付の内容、報酬の額等を書面又は電磁的方法により明示しなければならないものとする。[※]

2）特定受託事業者の給付を受領した日から60日以内の報酬支払期日を設定し、支払わなければならないものとする。（再委託の場合には、発注元から支払いを受ける期日から30日以内）

3）特定受託事業者との業務委託（政

令で定める期間以上のもの）に関し、以下の①～⑤の行為をしてはならないものとし、⑥・⑦の行為によって特定受託事業者の利益を不当に害してはならないものとする。

① 特定受託事業者の責めに帰すべき事由なく受領を拒否すること

② 特定受託事業者の責めに帰すべき事由なく報酬を減額すること

③ 特定受託事業者の責めに帰すべき事由なく返品を行うこと

④ 通常相場に比べ著しく低い報酬の額を不当に定めること

⑤ 正当な理由なく自己の指定する物の購入・役務の利用を強制すること

⑥ 自己のために金銭、役務その他の経済上の利益を提供させること

⑦ 特定受託事業者の責めに帰すべき事由なく内容を変更させ、又はやり直させること

なお、法の取引の適正化に係る規定については主に公正取引委員会及び中小企業庁が、就業環境の整備に係る規定については主に厚生労働省がそれぞれ執行を担う。

特定受託事業者に税理士や公認会計士、弁護士などの「士業」が含まれるのかについては、「特定受託事業者に係る取引の適正化等に関する法律施行令（案）」等に対する意見の概要及びそれ

に対する考え方の中で、特定受託事業者に業種の限定はない。そのため、個人で開業しており、従業員を雇わなければ士業等であったとしても、業務委託の相手方である事業者になるとして

①個人であって従業員を使用しないもの

②法人であって、①の代表者以外に他の役員・理事、取締役、執行役員、業務を執行する社員、監事若しくは監査役又はこれに準ずるもの）がなく、かつ、従業員を雇わないもの

いずれか該当するものを特定受託事業者としている。

フリーランス保護法の「従業員を使用」については、①週所定労働時間が20時間以上、②かつ継続して31日以上の雇用が見込まれる労働者（労働基準法9条に規定する労働者）を雇用することとしている。

ただ、紹介予定派遣の派遣先として「1週間の所定労働時間が20時間以上」で、かつ、「継続して31日以上雇用されていることが見込まれる派遣労働者を受け入れる場合」には、同派遣労働者を雇用してないものの、従業員を使用していることとなる。一方で青色専従者など同居の親族のみを使用している場合には該当しないとしている。

※1 従業員を使用していない事業者が特定受託事業者に対して業務委託を行うときについても同様とする



PROFILE

川村 和弘

Kazuhiro Kawamura

1970年大阪府枚方市生まれ
24歳で税理士試験合格
当事務所は「More helpful」
をVisionに掲げ、「お客さまに
寄り添い、今よりもっと役に
立つ存在を目指します」この
想いを胸に、日々研鑽を積み、
サービス向上に努めてまい
ります。

INTERVIEW

Interview with 川村会計事務所

コロナ禍を経て4年ぶりの再会 事務所経営・採用・顧客獲得はどうなった？

4年前の新型コロナウィルス感染拡大による緊急事態宣言の真っ只中、川村会計事務所（大阪府堺市）にインタビューを行った（会報誌「弥生NEXT Vol.15」に掲載）。いち早く事務所の証憑類や税務関係資料などをペーパーレス化し、DocuWorksで情報管理するなどデジタル化を一気に進め、テレワークを開始した。

顧問先とのやり取りも、オンライン会議可に移行。コロナ禍を経て、川村会計事務所はどう事務所運営をしているのか？テレワークは？顧客に提供するサービス内容などに変化があるのか？改めて話を伺った。

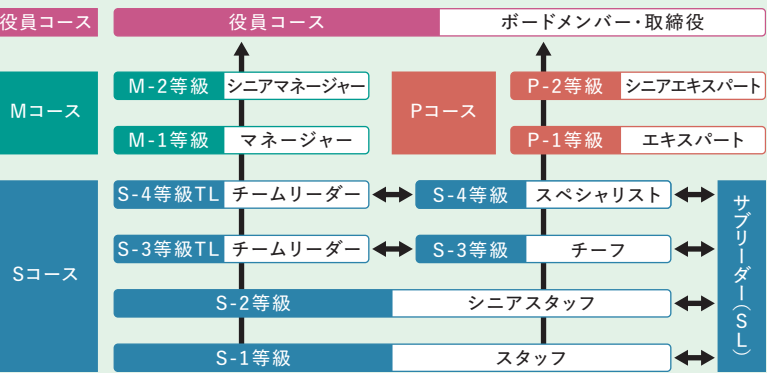
Company Data

川村会計事務所

■代 表 者：川村 和弘
■設 立：2006年2月
■本 店：大阪府堺市堺区
■従業員数：23人



図1 川村会計事務所の「人事評価制度」



コースを用意しています。こちら（図1）を見ていただくとわかりやすいと思いますが、一番下が「スタッフ」その上に横並びで「マネージャー」「プロフェッショナル」、一番上に「役員」という位置付けをしています。スタッフの段階でも、ここまでできたら階級が一つ上がるなど、「ポジション」「給与」に差をつけています。一定以上のポジションのスタッフは、次の段階で「マネージャー」になりたいのか、「プロフェッショナル」に進みたいのか選択できるようにし、こちらもその習熟

緊急事態宣言を受けていち早くテレワークを導入 現在はい？

—— 前回、インタビューをしたのは2020年6月。緊急事態宣言が発せられ、いち早くテレワークを導入されたことから、会計事務所におけるテレワーク導入事例の一つとして取材させていただきました。あれから4年が過ぎ、多くの会計事務所では出社も増えていますが、事務所の勤務体制は変わりましたか？

川村 基本的にテレワークは今でも続いています。私も来客などの予定がなければテレワークをしています。スタッフも出社するか、テレワークにするかを自由に選べるようにしており、フレキシブルな勤務体制を取っています。私どもの特徴は働き方が自由なこと。勤務時間も完全フレックスです。注意しているのは、業務効率や業務品質など、総合的に勘案してテレワークか出社するかを考えてもらっています。

管理職は部下がいますので、テレワークする際は計画を立てて、仕事が滞らないようにしています。

人材採用・定着率アップから
新たな人事評価制度を構築

—— 自由度が高い勤務形態ですが、組織はどのように回しているのですか？川村 チーム制を採用しています。というのも、お客さま対応として、担当

度でポジションが上がるようにしています。

—— この人事制度は、税理士資格者と無資格者を分けていないのですか？川村 はい。現在もそうですが、一人の税理士資格者は、「プロフェッショナル」を選択しているの、マネージャーにはなりません。もう一人の資格者は「マネージャー」コースを選んでいます。無資格者でも、同じ人事制度なので管理職になっている職員もいます。マネージャーコースを進まなくとも、「プロフェッショナル」から役員になることもできます。給与も階級によって一緒なので、どちらのコースを選択しても評価される仕組みです。

コミュニケーションツールを
複数利用しない理由

—— 前回の取材時は、勤怠・労務・業務管理については、クラウドサービスのMYKomon（マイコモン）を利用され、テレワークということで、証憑類や税務関係資料はペーパーレス化しDocuWorksで管理、所内および顧問先との情報ツールとして、Chatwork、Zoom、Teamviewer、Chromeリモートデスクトップなど取り入れていましたが、現在は、どのようなシステムを利用されていますか？川村 基本的にそれほど大きく変わっていません。所内および顧問先とのコミュニケーションは以前同様Chat

者を1人にはさせず、誰が抜けても業務が回るような体制をとっています。現在、チームは4つあり、1チームに4〜5人ぐらい。そこに管理職がついてマネジメントをしております。管理職の上に私がおり、全体を把握していますが、チームの細かなことは管理職に任せています。管理職とは、定期的なミーティングをしております。その際、チームの状況を確認するだけです。もし、チームでできていないことがあれば、各チームで研修するなどして補っています。事務所全体での研修は、持ち回りで定期的に行っています。

—— 人事評価（制度）などはどのようにしているのですか？川村 人材採用・定着の問題につながってきますので、今は、外部の人事コンサルタントに入ってもらい、人事制度をブラッシュアップしているところです。今の人事制度は、各個人の長所を活かすため「コース制度」を導入しています。個人のキャリアプランを重視し、どのコースを選択するかは自由です。

—— 具体的にどのような「コース」があるのですか？川村 スタッフの中には、管理職にしたい人もいれば、管理職はいやだけど、実務レベルを上げて良い仕事を提供していきたいと考えるスタッフもいます。なので私どもの事務所では、大きく組織を「Sコース（スタッフ）」「Mコース（マネージャー）」「Pコース（プロフェッショナル）」「役員」の4つの

workを使っています。ただ、Chatworkは有料版にしないと40日以上前のやり取りが見えなくなってしまうので、事務所内は有料版を使っていますが、顧問先には強要できないので、今は資料のやり取りに関してはDropboxを利用しています。つまり、文章でのやり取りはChatwork、資料はDropboxという使い分けをしています。

——Chatwork以外にもLINEなどのコミュニケーションツールも増えましたが、顧問先の要望によって使い分けはしてないのですか。

川村 さまざまなコミュニケーションツールが出てきて、対応が難しくなってくるのでChatwork以外は使



っていません。職員からも、あれが良い、これが良いなどの話を聞きました。が、正直、もう私の決めの問題です。あまり手を広げると、このツールでは何がで、何ができないなど、覚えることも多くなります。それに、複数使っていると、やり取りを見落としてしまうリスクも高いので、一つに絞ってやっています。

——オンライン会議も、ツールが多々ありますがこれも絞りましたか？

川村 Zoomを中心に利用しています。私どもの事務所は、今は基本的に顧問先の相談対応は、来所が中心です。ただ、顧問先がオンラインを希望された場合はZoomを使った相談対応が多くなっています。

——多くの会計事務所では、今も訪問しての相談対応が多いと思いますが、来所型の相談対応というのはコロナ禍以降、業務効率化のために切り替えたのですか。

川村 来所型の相談対応は、私が事務所を開業したときからやっています。時間効率などを考えると、「独立したら絶対来所型」と決めていました。なので、顧問先も昔から納得しており、逆にオンラインで相談できる幅が広がったので喜んでいいると思います。

新規顧客からの相談で共通する悩みそれを新たなサービスに

——コロナ禍が明けて、顧問先や見込み客から求められるサービスなど、変

わったことはありませんか。

川村 堺周辺になります。景気が悪くなってきたのか、私どもの事務所には資金繰りに関する相談が増えています。堺は製造業が多いのですが、私どもの顧問先は建設業が多いです。建設業は2025年4月から「大阪万博」が開催されるため、このあたりは景気が良いかなと思っていました。が、大きな案件は減っているそうです。コロナ禍においては、ゼロゼロ融資や助成金で乗り切ってきたと思うのですが、中小企業の多くが、売上が伸びず、以前より資金繰り状況は悪くなっているようです。なので、税理士変更の顧問先は財務管理のアドバイスを求める声が多いです。

——ホームページを拝見すると、相談や創業支援にも力を入れているようですが、相談件数は増えていますか。

川村 相続税申告依頼が増えているので、拡大していきたいと考えています。平成27年に基礎控除が見直されたことが大きいと思います。弁護士や司法書士などとのネットワークも強め、連携するように努めています。基本、他士業の方々とは、飲み会やゴルフで交流することも重視しています(笑)。このほか、地銀など、金融機関との連携も強めています。

——創業支援についてはどうですか。

川村 昨年、新規のお客さまからの相談の約8割近くが創業支援です。それとセットで半分ぐらいが資金調達サポートだったと思います。日本政策金融

川村 現在、紹介は3割ぐらいです。残りはほぼウェブからの問い合わせです。創業支援サービスはその筆頭です。問い合わせを受けたら、面談する流れで進めています。

記帳代行支援サービスの活用職員の残業時間が激減

——業務の効率化を進めるため弥生の「記帳代行支援サービス」を積極的に活用されていますね。

川村 はい。記帳業務は、記帳代行支援サービスを利用し、事務所での入力作業はしないようにしています。顧問先から受け取った紙証憑類は、スキヤナで読み込み、後はアップロードするだけ。この作業は、パート職員にお願いしています。翌日にはデータ化されて納品されるので大変満足しています。職員は、その戻ってきた内容に誤りがないかを証憑ビューアーを使ってチェックし、間違いがあれば修正するだけです。仕訳日記帳や帳簿類で勘定科目や摘要を修正すれば、弥生会計はAIが学習していくので、使っていくうちに業務効率が更にアップしていくので助かっています。

——インボイス制度、電子帳簿保存法対応などからスマート証憑管理の使い勝手はいかがですか？

川村 とても満足しています。スマート証憑管理は、取引先から受領、あるいは自社が発行した領収書・請求書・納品書・見積書などの証憑をクラウド

上で保存・管理できるので、インボイス制度・電子帳簿保存法に対応できます。さらに、弥生製品と連携することで、法令改正で負担が増えてしまう業務も「自動読み取り」「自動仕訳」「自動保存」など便利な機能で効率化でき大変助かっています。自計化している顧問先には、勘定科目などある程度事務所で決めて、それに沿って仕訳作業をお願いしています。最初、指導する手間はありますが、後で私どもがチェックするときにミスが少なくなるほか、業務効率が非常に良いです。

——弥生製品の「ここをなんとか」という要望はありますか。

川村 勝手なことを言って申し訳ないのですが、スマート証憑管理をアプリでも使えるようになるといいですね。——事務所全体の業務効率はかなり上がったのではないのでしょうか。

川村 そうですね、繁忙期を含め職員の残業時間はかなり減りました。業務効率の向上は、職場環境の改善になるので重要だと感じます。私どもの事務所では、業務効率が悪い環境で一番負担がかかるのがブレイングマネージャーである管理職です。ここが疲弊してしまうと、業務が滞ってしまうだけでなく、チームのメンバーにも大きな影響が出てきます。管理職クラスが退職するのが一番のダメージです。なので、管理職がやりがいを持ち、成長できる環境、働きやすい職場を作っていくことを経営者として一番考えています。管理職が成長していけば、下の職員も

ボトムアップして育っていきます。

——事務所運営がうまく回っている実感がありますか。

川村 昔と違い職員の定着率は格段に良くなりました。私を含め上の者が下の者を育てていく、良い循環ができてきたと思います。成長していけばポジションも上がり、給与も上がっていくので、1年以内の目標として、経験者を含め職員を5名採用し、事務所規模を30名にしたいと考えています。今は5人で1チームなので一つ増やす計画です。

厳しい経験者採用 未経験者採用で心がけていること

——現在は職員の採用が難しくなってきましたが、その辺りはどのように考えていますか。

川村 職員は、経験者に限らず、未経験者でも積極的に採用しています。人事制度ができたこと、チーム制による業務推進、管理職の成長により、未経験者でも受け入れるベースができたと思います。採用に関しては、応募者に対して、ウェブで1次面接を行い、受ければ幹部を含めて対面2次面接を行います。

——未経験者の採用ポイントは？

川村 やはり、人柄とコミュニケーション能力が大切であると考えます。

——採用手段としては、いくつかありますがどのようなしていますか。

川村 人材紹介会社やメジャーな求人

公庫などの金融機関と連携を強めているので、この辺りはかなり良い実績を残せていると思います。既存の顧問先を含め、資金問題の根本である財務に関する相談ニーズが多く、通常の会計事務所業務としての顧問契約とは別に「財務顧問」という形でより深くサポートできるメニューも用意しました。

——反響はいかがですか。

川村 中小企業の経営者の多くは、記帳業務だけではなく、会計情報から経営に関するアドバイスを望んでいるのだと改めて感じています。正直、そうした要望のお客さまは、顧問税理士に満足していない方が多いようです。

——創業支援は記帳代行業務もセットで受けるのですか。

川村 要望があれば受けています。起業したての場合、経理がいることはまずなく、奥さんが経営者本人がやっています。記帳業務は、経営者にとって結構負担なので、面談の際、「記帳代行までやってよ」となれば対応します。創業間もないと、自分でやる人と依頼する人の割合は半々ぐらいだと思います。

——新規のお客さまの相談対応は誰が担当しているのですか。

川村 基本的に、新規のお客さまの場合、相談対応から契約までを私がやっています。それ以降のやり取りはチームに任せます。

——新規顧客の増やし方は、どのようにしていますか。基本は知人などからの紹介ですか。

サイトを利用しています。良さそうな人であればアプローチします。自社ホームページについては、今年リニューアルして、SNSを通じて応募できるようにしています。

——最後に弥生PAP会員へのメッセージをお願いします。

川村 個人的には「記帳代行支援サービス」は絶対に使うべきだと思います。人が採用できない時代ですから、給与を支払う代わりにシステムへ投資すると考えれば決して高くはないです。業務効率が上がることで、職員の残業も減るので、そういう意味ではぜひとも利用した方が良いと思います。





SPECIAL FEATURE 01

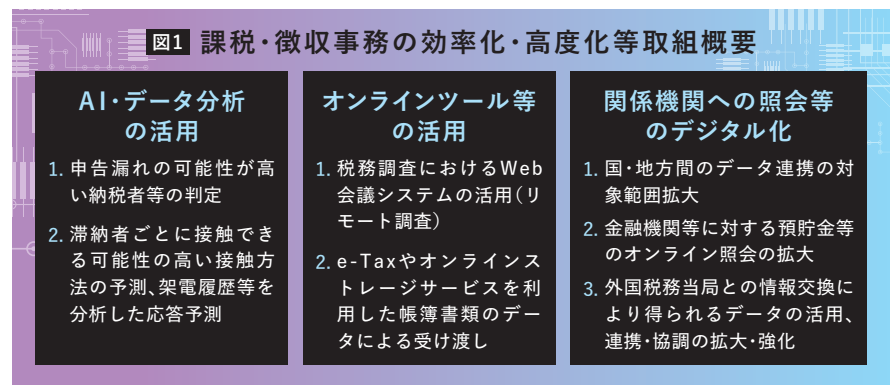
税務行政のDX化で税務調査もAI活用 調査はこれまでより厳しくなるのか？

国税当局では現在、DX（デジタル・トランスフォーメーション）化やAIを活用した課税・徴収事務を進めている。気になる一つに、これらが進むことで税務調査は厳しくなるのか？調査の仕方が変わるのか？ということ。そこで、税務行政のDX化による税務調査への影響について検証した。

Text by タックスジャーナリスト・ZEIKENメディアプラス 宮口貴志



出典：税務行政のデジタル・トランスフォーメーション—税務行政の将来像2023—より



出典：税務行政のデジタル・トランスフォーメーション—税務行政の将来像2023—より

国税当局の「税務行政のDX化」の狙いは、2023年6月23日に公表された「税務行政のデジタル・トランスフォーメーション—税務行政の将来像2023—」によると、事務処理コストの削減や業務効率のアップ、AIを活用した課税・徴収事務の効率化・高度化だ（図1）。

AIを最大限に活用し、調査に活かすには、さまざまな情報を集積する必要がある。国税当局は現在、申告内容

や税務調査実績、法定資料、国税当局が独自に収集した情報、民間の情報機関からの情報、海外との租税条約等に基づく情報、CRSに基づく非居住者の金融口座情報などを収集し、基幹システムであるKSK（国税総合管理システム）に蓄積している。

国税庁では、こうした膨大な情報を、BA（ビジネス・アナリティクス）ツール^{※1}を利用し、法則性を見つけ出し、将来の予測を行い、申告漏れの可能性が高い納税者等を判定し、調査先を選定している。

ただ現状では、KSK内の情報は課税部門別に管理されており、個人・法人・資産などの各部門で連携していない。そのため、将来的には納税者情報を一元管理できるように令和8年を目途に、KSKの後継システム「KSK2」の構築に取り組んでいる（図2）。

次世代システムの構築と併せて取り組んでいるポイントが、データ分析のための人材育成と新たな研修体系の整備などだ。税務大学校では、選抜されたメンバーに対して、「データ活用研修」を実施しており、データ活用に必要な高度な知識及び技術の習得に取り組んでいる。国税OB税理士によれば「講師陣は、大学教授やAI・データ分析、データサイエンティスト育成支援専門会社のスペシャリスト、実務経験豊富な国税庁内の職員から選任された教授・教育官によって構成されている」としている。

注目は、国税専門官採用試験に「理工・デジタル系」の試験区分を新設したこと。採用時から専門家予備軍を集めている。

準備調査ではこんなことが検討される

AIを活用した税務調査は、蓄積する情報量と調査官の「調査視点」などの学習で、かなりのレベルが上がっていくことが予想される。

例えば、法人税調査における準備調査の選定基準だが、調査官はどういった視点で抽出していくのだろうか？

国税OB税理士の話では、一般的な視点として、

- ① 過去の事業年度までさかのぼって申告内容をチェック（申告審理）。
- ② 直近5年分の売上、経費、利益等のチェック。決算書や内訳書を基に並べて、増減が激しい科目、新規に加わった科目、支出額の多い科目など動きが大きい科目を抽出。
- ③ 内訳書から売掛金や未収金、買掛金や未払金の相手先に同族関係がある法人や親族があるかを確認し、相互の申告書内訳書の整合性を確認。
- ④ 関係会社からの資料収集、金融機関の口座情報、官公庁からの情報提供から問題点を抽出・検討。
- ⑤ 過去の調査内容の確認。多額の非違事例や不正事例などはもちろん、非違金額が少額であっても、税務調査時

の「指導事項」についても検討。

⑥ 代表者や親族の個人の確定申告書の確認。ここでは役員報酬の他に収入があるのか、また、還付や納付に関する銀行口座も把握。特に代表者からの借入金が多額か否かを確認（その原資を知る上で重要な情報）。

これらはAIが学習すれば人がやるよりも早くできるため、AIによる「準備調査」体制が整備されると、調査対象に選定される対象者（個人・法人ともに）が増えることになるだろう。ただ、実際の実地調査は人が行うため、調査選定で上がってくる対象が増

えたとしても、一人の調査官が行う実地調査件数にも限りがあり、全体的な調査件数が急増するとは考えにくい。

それよりも、軽微なものは電話による「行政指導」「お尋ね」などが増え、実地調査は税額が大きい悪質なものに絞って実施されることが予想される。

では、準備調査をAIが行うことで、実地調査は従来より「深度ある厳しい調査」に繋がるのだろうか。国税OB税理士は「あくまで個人的な見方だが、数字で読めないものを探し出すのが調査ノウハウ。AIは全体的に不自然な数字を見つけ出すだけなので、それだけで深度ある調査になるかは疑問。実地調査を行う担当者のレベルの底上げが必要」と指摘する。

最近の消費税調査が参考になるDX化による調査

一方で、申告データなどのAI活用により、調査実績が上がっていると考えられる税目がある。その一つが消費税。それも還付事案だ。

国税当局の組織的な対応として令和4年9月、東京局が輸出商品への免税制度などを悪用した消費税の不正還付を防ぐため、全国で初めて「消費税不正還付対策本部」を設置。「消費税不正還付対策本部」では、東京局や税務署の職員ら100人以上が参加し、対策本部に關係する職員を一同に集めることで効率的に調査を進めている。

実際に東京国税局の「令和4事務年度法人税等の調査実績の概要」によれば、消費税還付申告法人のうち、前年比約1・4倍増の1801件に対して実地調査を実施、前年比約1・7倍増となる321億6200万円の追徴課税を実施している。このうち、不正計算が行われたものは285件把握され、前年比約1・3倍強の件数となっている。追徴税額も前年比約1・9倍の73億7900万円にのぼる。

消費税調査の不正還付対策としては現在、東京局だけでなく、関東信越、名古屋、大阪、福岡の各国税局に専門部隊が設けられ、いわば消費税の資料調査課（料調）的な動きをしている。

相続税調査においてもAI活用の動き

このほか、国税当局は租税回避への対応、富裕層に対する適正課税の確保、相続税調査についてもAI分析を活用して調査を実施し始めている。蓄積している情報を分析することで、調査の必要性がある対象が絞りやすいためだ。

国税庁では、限られた人的資源を最大限に有効活用するため、内部事務に関してはDX化、AI活用により業務効率を上げていくことを目指している。そして必要性の高い分野や悪質な事案等へ人手を割き、今後はますます税務調査に軸足を置いた税務行政が行われると考えられる。

※1 BA(Business Analytics)ツール…蓄積された大量データから統計分析・機械学習等の高度な分析手法を用いて、法則性を発見し、将来の予測を行うツール

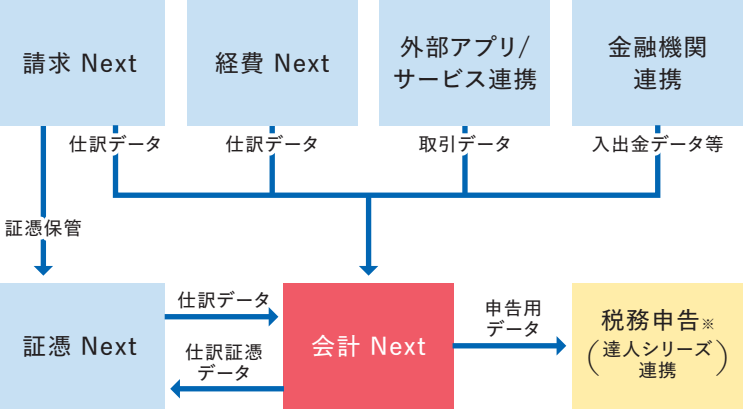


Text by
宇於崎 善規
Yoshinori Uozaki
次世代本部
次世代企画・開発部

クラウド型会計サービス 「弥生会計 Next」のご紹介

弥生株式会社は2024年10月、クラウド型会計サービス「弥生会計 Next」をリリースしました。このサービスは、専門知識がなくても簡単に操作できる点を重視して開発し、経営者が本業に集中できる環境を提供します。「弥生会計 Next」が目指す世界観、これまでの会計業務がどのように変わるのか、今後の展望と合わせてご紹介します。

図2 弥生 Next製品 連携予定図



※株式会社NTTデータの税務ソフト「法人税の達人」「内訳概況書の達人(内訳書)」「内訳概況書の達人(概況書)」「消費税の達人」

請求・証憑管理、経費精算
などの会計以外の
業務効率化も手助け

「弥生会計 Next」は、スマートフォン・タブレット端末の事業者向けにサービスを提供します。さらに、弥生は会計業務にとどまらず、請求管理、証憑管理、経費精算といったバックオフィス業務をサポートするサービスをセットで提供します。また、POSレジ、ECサイト連携、決済代行(端末)などの外部アプリやサービス連携において、設定

サクッと簡単、スムーズ会計。

会計が繋がると、経営はもっと広がる
弥生会計Next

帳簿・決算書の作成、請求書発行や経費精算もこれひとつで効率化。使いやすいさを追求したクラウド会計ソフト。

「弥生会計 Next」とは？

スマートフォン・タブレット端末を支援する新たなクラウド型会計サービス「弥生会計 Next」は、従来の会計ソフトが経営者の専門家や簿記の知識を持つ人向けであったのに対して、誰でも簡単に操作できることを目指して開発しました。経営者が本業に集中できる時間を増や

まずは、法人向けにサービスをリリースします。当面の間、無償でご利用いただけるので、弥生PAP会員の皆さまも1事業者としてご利用いただくことが可能です。また、「弥生会計 Next」を利用している顧問先とデータ共有機能を使うことで、「弥生会計 AE」に顧問先のデータを取り込むことなく、直接顧問先の「弥生会計 Next」にアクセスして月次チェック業務を行うことができます。なお、個人事業主向けのサービスは従来の「やよいの青色申告オンライン」などを引き続き提供します。

顧問先・事務所で画面をリアルタイムに共有

「弥生会計 Next」はクラウドサービスであるため、事業者側で操作する画面を会計事務所側でもリアルタイ

図3 今後のリリース予定

2024年10月 リリース	●自動取込・自動仕訳(金融機関連携・外部サービス連携) ●仕訳帳 ●総勘定元帳 ●試算表 ●消費税集計 ●決算書	●達人シリーズ形式の申告データエクスポート ●インボイス制度対応 ●電子帳簿保存法対応 ●仕訳重複チェック	●証憑 Next連携 ●請求 Next連携 ●経費 Next連携 ●会計事務所とのデータ共有
2025年1月 リリース予定	●自動取込・自動仕訳(OCR機能) ●仕訳データインポート(弥生形式)	●部門管理 ●仕訳データエクスポート(弥生形式)	
2025年1月以降 リリース予定	●固定資産管理 ●仕訳一括置換	●各種Next製品連携 ●経営分析	●AI決算予測 ●AI資金予測

し、事業の継続と成長を支援することを目的としています。

そして「弥生会計 Next」では、経営者が経営状態を把握し、課題の解決策を提案する「経営支援プラットフォーム」としての役割を果たしていきたいと考えています。

他の「弥生 Next製品」や
申告書との
連携部門管理も可能に

「弥生会計 Next」は、クラウド型サービスとして、金融機関との自動連携機能や他の「弥生 Next製品」との連携機能を実装しています。これにより、日々の業績確認が容易になり、経営判断の迅速化が期待されます。初期設定についても必要なステップを操作すれば完了でき、創業間もない事業者にとって利用しやすいサービスとなっております(図1)。また、従来の製品で特長的な、マウスのドラッグ&ドロップによる月選択ができる機能や、試算表からのドリルダウン機能など、日頃利用する機能の操作感はそのままだに、仕訳帳、総勘定元帳、試算表といった基本的な会計機能に加え、決算書の出力や申告書への連携機能も提供しています。さらに、2025年1月以降に、部門管理機能や固定資産管理機能、仕訳データのインポート・エクスポート機能の追加も予定しています。

ムで共有できます。これにより、決算後の税務申告に至るまでの業務がスムーズに進行します。さらに、事業者側はバックアップファイルのやり取りを必要とせず、次年度の業務を迅速に開始できます。決算書や税務申告に必要なデータを出力する機能を備えており、税務申告までの一連のプロセスを一貫

図1 弥生会計 Nextホーム画面、およびセットアップ画面



して行える点が強みです。弥生は、これらの機能を活用することで、事業者と会計事務所が連携し、効率的に業務を進められる環境を提供してまいります。

当初サービスの利用が想定されるのは新設法人です。新設法人は、会計事務所との契約をしていない場合もあるため、会計事務所の皆さまにも本サービスに対応する準備を進めていただきたいと考えています。

**AIによる
資金予測サービスなど
未来型会計サービスへと進化**

「弥生会計 Next」は、経営に役立つ未来型の会計サービスへと進化していきます。特に新設法人は将来の資金繰りに不安を抱えやすく、キャッシュフローの管理ができず黒字倒産のリスクがあります。そこで、AIによる仕訳データを活用した、資金予測サービスの提供を計画しています。将来的には、過去のデータやトレンドに基づいて、未来の売上や費用の予測を行う機能を追加し、経営判断や予算管理に役立つサービスへ拡充する予定です(図3)。

「弥生会計 Next」の詳細はこちら
www.yayoi-kk.co.jp/rd/yn685



SPECIAL FEATURE 02

会計事務所の採用問題 「人材紹介会社」活用するならここを押さえておく

会計事務所でも、人材採用が難しいとの声が多い。人材採用にはいくつかの方法がある。例えば、求人広告や人材紹介会社、SNSなど。テクニックとしては、これらいくつかの方法を組み合わせ、採用活動をしていくことが重要だ。そのいくつかの方法のうち、会計事務所でも最近多く利用される「人材紹介会社」の活用ポイントについて紹介する。

大手、専門紹介会社で 利用方法を見直す

会計事務所には資格者や実務経験者を紹介する人材紹介会社が増えたが、大手人材紹介会社とそれ以外の税務・会計などの専門人材紹介会社では使い分けをしたほうが良い。

大手人材紹介会社は、基本的に求職者の登録が多く、業務の進め方としては、登録された求人及び求職者の情報から、それぞれが求める条件を機械的にマッチングし、求人登録する会計事務所を求職者に紹介する。もちろん、求職者が興味を持たなければ、会計事務所への応募はない。求職者には数多くの求人情報が送られることから、気になれば「とりあえず応募」ということもあるため、会計事務所の「知名度」「イメージ」などのブランド力が応募に影響することが多い。この段階では、あくまで登録された情報だけのマッチングなので、細かな部分でミスマッチも多い。例えば、会計事務所に勤めた経歴として「法人税務」顧問先〇〇件担当などと記載していることがあるが、企業規模や細かな業務内容などは触れられていないため、会計事務所が求めるレベル感とかけ離れていることも少なくない。

一方で税務・会計などの専門人材紹介会社は、登録者は大手と比較すると少ないが（大手人材紹介会社の求職

者データを有料で利用していることもある）、業界知識が深いためマッチングレベルが高い。登録する求職者との面談時に「経歴書」などに書かれていない情報も細かくヒヤリングしているほか、さらに優秀なコンサルタントの場合、人となりや家族、住まいのことなども話を聞いている。他にも、求人登録する会計事務所の情報や所長の人となりも細かく把握し、求職者に紹介するときに必要と判断すればこれらの情報も提供する。ミスマッチが少ないのは、こうした情報を総合して求職者に求人を紹介しているためだ。そのため、会計事務所の「ブランド力」とは関係なく、面接の応募獲得に繋がる可能性が高い。

ておく必要がある。基本的に、優秀な人材ほど、どの会計事務所でも採用したいため、年収は高くなる。コンサルタントも実績（売上）を上げなければ、自身の会社での評価に影響してくる。なので、高い紹介料をとれる求職者や、早く決まりそうな求職者は、紹介会社内でも奪い合いだ。基本的に、求職者は人材紹介会社1社だけに登録している人は少ない。複数社に登録しているため、後は「何処が採用を決めてくれるか」というスタンスだ。会計事務所は、税・会計の専門知識を提供するサービス業。品質はスタッフの能力で決まる。まさに「人材」＝「人財」なのが会計事務所。人材にお金をかけることは決して悪いことではないが、採用マーケットは一種異様な状況が続くだけに、戦略的に採用活動を進めたい。

紹介料の相場を押さえる

一般的に人材紹介会社を活用したときの紹介料は、実務経験にもよるが税理士試験の科目合格者及び資格者（税理士、公認会計士）なら年収の40%が相場。それ以外だと35%というところが多い。つまり、単純に資格者を年収700万円で採用したら、紹介料として280万円支払うわけだ。会計事務所としては一人の採用に用意しておく経費として1千万円程度かかると考え

大手人材紹介会社

- 求職者の登録数が多い
- 税務・会計業務の専門知識は低い

税務・会計専門の人材紹介会社

- 求職者の登録数は大手に比べ少ない
- 大手に比べ全体的に税務・会計業務の専門知識があり、会計事務所業界のことを理解している

CLOSEUP YAYOI SERVICE 01

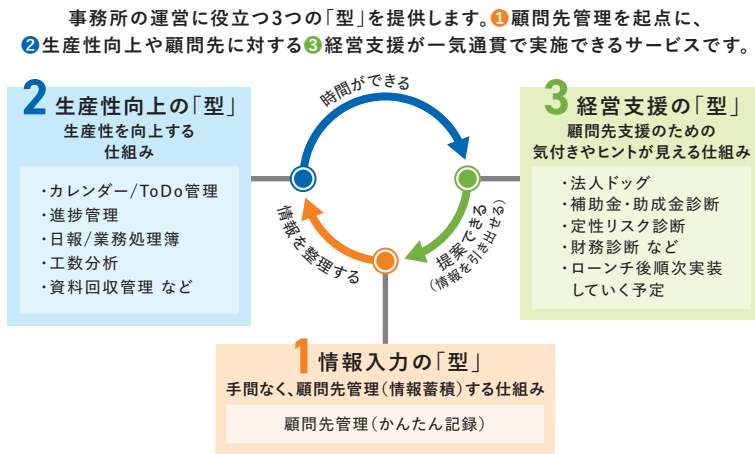
弥生PAP会員をご支援する新サービス ZEXTの開発と今後について

ZEXTは、税理士事務所に特化した業務システムで、税理士事務所運営に役立つ3つの「型」をクラウドサービスとして提供していきます。手間なく顧問先情報を蓄積できる「情報入力型」、カレンダー、ToDo管理、資料回収、工数分析などの「生産性向上型」、法人ドッグ、補助金・助成金診断、定性リスク診断・財務診断等（サービスリリース後随時実装予定）顧問先支援のための気づきやヒントがみえる「経営支援型」を搭載した税理士事務所運営のための革新的なサービスを目指しています。

①プロジェクト背景と目指す姿

弥生PAP会員の皆さまは、日々の業務の中で顧問先の信頼を守り、支援することの大変さを感じていらっしゃると思います。そんな中、帝国データバンクの調査によれば経営者の平均年齢が60歳を超え、特に団塊世代の経営者は70歳代半ばに達しており、いわゆる「事業承継における2025年問題」が叫ばれてきました。今後、皆さまの顧問先についても、今以上に事業承継の波が押し寄せてくることが想定される中、新規創業のみならず、事業承継という形で「新しい経営者」が誕生していくことになりました。弥生は、この「構造変化」に着目しました。弥生も、弥生PAP会員の皆さまも、中小企業を取り巻くプレーヤーは一層「選ばれる存在」になっていくことが不可欠です。中小企業数は減りつつも「新しい経営者」が次々と誕生するこの時代の中で、弥生PAP会員の皆さまと一緒に日本の中小企業の課題解決に挑戦したいと考えています。そのうえで経営者やその家族、従業員の幸せをサポートすることで、「共に選ばれる存在」になっ

ZEXTの特徴



決めました。

②ZEXTとは何か？

ZEXTは、弥生PAP会員の皆さまが、事務所運営上抱える課題（難所）の解決をシステムで支援する仕組みです。日常業務で生じるヒヤリ・ハット、顧問報酬VS投下時間のブラックボックス、顧問先への助言・提案の組み立てや資料作成にかかる時間・スキルの確保、その前提となる顧問先の定性的な情報の属人化：など、標準化を図ることで解決できる課題が多く存在します。そ

の解決のための「型」を提供します。

ZEXTでは、「①情報入力（顧問先管理）」を起点に「②生産性向上」「③経営支援」の実践に貢献する3つの「型」をシステムとして提供します。

「①情報入力（顧問先管理）」では、顧問先情報を手間なくかんたんに記録できる型（機能）・U-Iを提供し、顧問先タスク進捗や大切な定性情報の見える化を推進します。

そして、「②生産性向上」では、定常的な業務を効率化・生産性を可視化する型（機能）を提供し、その延長線上で経営支援が実践できるよう、「③経営支援」の型（機能）を提供していきます。顧問先との会話のきっかけをつくるコンテンツや、顧問先の課題可視化・課題解決の提案まで手間なくできる型（機能）を提供します。

③今後の予定

既に主要な機能の開発に着手しており、2025年の春にリリース予定です。開発の過程でも、アンケートやインタビューを通じて改善を繰り返し進めていきます。

新サービス「ZEXT」をご活用いただくことで、弥生PAP会員の皆さまの業務効率化が進み、さらに、経営支援を通じて顧問先との関係がより深まることを期待しています。

本稿での頭出しをスタートに、詳細を随時お知らせしていきますので、今後の開発にぜひご期待ください。

CLOSEUP YAYOI SERVICE 02

先生の学び直しに最適 「事業支援アドバイザー制度」

弥生PAPでは、会計事務所がより高い付加価値を提供できるよう、「事業支援アドバイザー制度」を提供しています。
今回は、事業支援アドバイザー制度の「財務支援コース」の認定を受けられた大阪市の山村俊洋先生に、事務所経営に関するお話や、財務支援コースの感想などを伺いました。

事業支援アドバイザー制度とは

現在、弥生PAPでは会員向けに「事業支援アドバイザー制度」をご提供しています。財務、相続、事業承継、金融機関からの資金調達など、事業課題の解決に取り組む弥生PAP会員を認定するものです。当社が制作したコンテンツを受講し、テストで一定基準を超えることによって「認定者」となり、「認定者」には、税理士紹介ナビの上位表示などの特典をご用意しています。

事務所について

33歳で顧問先ゼロから独立開業へ

——山村先生は、なぜ税理士を目指されたのですか。
山村 高校生のときに簿記に出会い、これを仕事にしたいと思ったことがきっかけでした。大原簿記学校に入り、卒業後は3年間試験勉強に専念して、その後は働きながら勉強を続け、25歳のときに税理士試験に、法人、消費、相続で官報合格しました。
——独立開業されたのはいつですか。
山村 会計事務所に勤務したあと、33歳になる2007年に、顧問先がゼロの状態の開業しました。
——若い年齢での開業には、ご苦労も多かったのではないのでしょうか。
山村 最初に借りた事務所は、狭いひとつの部屋でした。訪ねてきた顧問先に「ここは、先生の部屋ですか？」と尋ねられたのはさすがにショックでしたね。しかし、それが励みになって、少しずつ事務所を大きくして、5年前に今の事務所に移転しました。
——どのようなときに、税理士でよかったと感じられますか。
山村 顧問先に感謝されたときです。税理士は、顧問先から本当にさまざまなご相談をいただきます。例えば、最近も顧問先がトラブルを抱えていたのので、お話を聞いて状況を整理し、解決方針を示したところ、大変喜んでくださり利用しており信頼できる、弥生さんのサービスにしたいと思いました。粗悪なものにあたりと時間もお金もムダになりますからね。

企業経営に必要な基本知識の学び直しに

——受講した財務支援コースについて感想をお聞かせください。
山村 「久々に勉強した」という感じがしました。
——講座の内容はいかがでしたか。
山村 企業経営を支援するためのポイントが押さえられていると感じました。例えば、キャッシュフロー計算書が試験項目になっていましたが、まさに企業の財務支援にとって重要な項目です。私としては、もう30年くらい勉強という形では向き合っていなかったのですが、基本に立ち返り、「こういう考え方だったなあ」と思い出していくような感じで取り組みました。おかげで、忘れがちだったところも顧問先と話すときに出てくるようになりました。

——教材の難易度はいかがですか。
山村 ちょうどよいと感じます。職員の研修にも使えると思いますよ。あまり難しく過ぎると実務に活用しづらいですからね。
——受講をしてみて、ここは改善してほしいというところがあれば、正直に教えてください。
山村 いや、よくできていたなあと思いますけどね。あえて言うなら、ひと

さいました。
——身近な専門家である税理士が、さまざまな経営の相談にのってくれることは、経営者にとって本当に価値のあるサービスですね。

不動産の消費税還付を強みに顧問先を拡大

——現在の事務所の体制を教えてください。
山村 私と職員4名の計5名です。ちなみに、職員は全員20代です。
——事務所の強みとしている業務を教えてください。
山村 不動産業の支援を得意としています。特に、オーナーさんが建物を建てる際の消費税の還付申告の実績が多いことは、当事務所の強みです。不動産の消費税の還付は、法改正によりどんどん厳しくなっていますから、法律の理解だけでなく、税務署とのやり取り、そして実際に還付を受けた経験の蓄積が重要です。
——不動産関係の顧問先はどのくらいありますか。
山村 全体の3割ほどです。顧問先の会社が成長するにつれて、新しいお客さまを紹介してくださるようになりました。

「税理士紹介ナビ」が集客の入り口に

——不動産関係の顧問先は紹介によってのテーマの受講時間が1時間くらいありますが、もう少し短いとさらに利用しやすくなるかも知れません。
——他にご興味のあるコースはありますか。
山村 相続や事業承継のコースは、時間があれば受けてみたいですね。財務支援コースのように、基本的なことを思い出すために利用したいですね。
——本日は貴重なお話をありがとうございました。



PROFILE

山村 俊洋

Toshihiro Yamamura

山村俊洋税理士事務所代表

1974年生まれ。大阪市の2つの会計事務所で実務経験を積みながら、税理士試験に官報合格。中央区本町の事務所では、上場企業の決算も担当。多くの前向きな経営者と接し、税理士としての誇りと情熱を育む。2007年に独立し、5年前に現在の中央区今橋のオフィスに移転。時代の変化に対応し、単なる決算書・申告書の作成にとどまらず、経営課題に迅速かつ的確に対処できる力を追求。お客さまの最善のパートナーとなることを目指し、日々努力を重ねる。



事業支援アドバイザー制度の詳細・お申し込みはこちら(要ログイン)
www.yayoi-kk.co.jp/rd/yn687

2024年分

年末調整顧問先対応のための
お役立ちガイド公開

2024年分の年末調整も早い段階から顧問先ごとに年末調整の進め方について認識合わせを行い、適切に準備を進める必要がございます。弥生PAP会員の皆さまへ各種コンテンツや情報を公開しておりますので、ぜひご活用ください。

2024年分年末調整 顧問先対応のためのお役立ちガイド内容

デスクトップ給与ソフト

2024年分 年末調整の 特徴と影響	顧問先対応用資料/コンテンツのご提供	セミナー情報
	顧問先の年末調整対応時の負担軽減につながるチェックシートやスケジュール表をご提供しております。 顧問先配付用 会計事務所使用 提出書類確認チェックシート 業務チェックシート スケジュール表 顧問先提示用回収チェックシート ダウンロードはこちらから www.yayoi-kk.co.jp/rd/yn6862	例年通り事業者向けセミナーの開催、弥生PAP会員向け動画提供を予定しております。

クラウド給与サービス

2024年分 年末調整の 特徴と影響	申告情報のWeb回収のメリット	顧問先対応用資料/コンテンツのご提供
	クラウドならではのWeb年末調整申告書機能を使った申告情報のWeb回収についてご紹介します。 ●紙回収とWeb回収の時間・コスト ●業務フローの違い ●メリット、デメリット ●年末調整に使用するソフトと申告方法について ●Web給与明細・Web年末調整申告書オプション 無料キャンペーン実施中！	顧問先への提案時にご利用いただける資料や、顧問先の年末調整代行業務を行う際の負担を軽減するために役立つ資料をご提供しています。 会計事務所使用 提案資料 (会計事務所→顧問先) 「弥生給与 Next」 「やよいの給与明細 Next」 ユーザー向け年末調整手続きの 電子化説明資料 ダウンロードはこちらから www.yayoi-kk.co.jp/rd/yn6864

CONTENTS

- 02 FOCUS
(一社)日本租税検定協会「租税リテラシーの向上」に寄与したい
- 04 PICK UP NEWS
税理士も従業員ナシなら「特定受託事業者」に11月1日施行のフリーランス保護法の保護対象 他
- 06 INTERVIEW
川村会計事務所
コロナ禍を経て4年ぶりの再会 事務所経営・採用・顧客獲得はどうなった？
- 10 SPECIAL FEATURE 01
税務行政のDX化で税務調査もAI活用 調査はこれまでより厳しくなるのか？
- 12 PRODUCT SERVICE
クラウド型会計サービス「弥生会計 Next」のご紹介

発行人 『YAYOI LINK Journal』編集部
編集長 青木宏之(弥生株式会社)
編集 米津大地・又吉綾香(弥生株式会社)
宮口貴志・樋口智大(株式会社ZEIKENメディアプラス)
デザイン 東竜平・児玉由布香・山口舞・川井育子(株式会社ディレクトリー)
撮影 藤巻祐介(FLAME)
ヘアメイク 佐藤ゆいな・橋本直子(ヘアメイクサロンFelice)
発行 弥生株式会社
〒101-0021 東京都千代田区外神田4-14-1秋葉原UDX 21F
https://www.yayoi-kk.co.jp/

2024年分 年末調整
顧問先対応のためのお役立ち情報
会計事務所が役立つが顧問先の年末調整代行業務の負担を軽減できる各種資料や情報を提供しております。

年末調整顧問先対応のためのお役立ち情報のご案内ページはこちら

www.yayoi-kk.co.jp/rd/yn686

税務署から電話があったら
「税務調査」か「行政指導」の確認を！

Text by TAXコラムニスト・会計事務所業界ウォッチャー 宮口貴志 illustration by kabu

「調査通知」と「事前通知」の違い

税務調査は国税通則法に従って、税務署の担当者からの調査通知からスタートします。勘違いしている税理士の方も少なくありませんが、税務調査は「調査通知」↓「事前通知」↓「実地調査」と進んでいきます(無予告調査の場合は通知なし)。

「調査通知」では次項を納税者に伝えます。

- ① 実地調査を行う旨
- ② 調査の対象となる税目
- ③ 調査の対象となる期間

「事前通知」は、国税通則法74条の9より、次項を納税者に伝えます。

「調査通知」「事前通知」とともに、税務代理を委任された税理士に対しても通知されます。「調査通知」がされると、調査が実施される前に自発的に修正申告をしても5%の加算税が課せられます(調査開始後の修正申告は10%の加算税)。

調査の結果、申告内容に誤りが発見されなかった場合は、書面の通知(更正決定等をすべきと認められない旨の通知)により調査が終了します。

税務署から電話があったらまず確認

税務署から電話があったとしても、税務調査と早合点してはいけません。実は、行政指導の場合もあります。この違いにより税金の取扱いが異なります。

行政指導とは、『行政機関がその任務又は所掌事務の範囲内において一定の行政目的を実現するため特定の者に一定の作為又は不作為を求める指導、勧告、助言その他の行為であつて処分に該当しないものをいう。』とされています(行政手続法第2条)。

そして、税務署が行う行政指導は、特定の納税者に対して適正な納税義務の履行の確保を目的として納税者の自発的な意思に基づく協力を求めるものであると言われています。つまり、納税者に対して法律上の義務を負わせるものではありません。

例えば、税務署からの電話で「申告した確定申告書に〇〇〇の誤りがあったようですが、ご確認いただき、誤りであつたら修正申告をお願いします」というものは、あくまで自発的に修正申告を要請しているだけなので行政指導に該当します。

一方で税務調査は、『国税に関する法律の規定に基づき、特定の納税義務者の課税標準等又は税額等を認定する目的その他国税に関する法律に基づく処分を行う目的で当該職員が行う一連の行為(証拠資料の収集、要件事実の認定、法令の解釈適用など)をいう。』としていいます(国税通則法第7章の2等関係)。

税務調査においては、質問検査権が行使され、納税者にとっては受忍義務を負うこととなります。正当な理由がなく納税者が税務署の質問に対して答えない、または虚偽の回答をした場合には刑罰の対象になる可能性があります。

それでは、行政指導と税務調査での税金の違いですが、行政指導に従って修正申告書を税務署に提出した場合、追加となる本税と納税が遅れたことによる延滞税が発生しますが、過少申告加算税などを賦課されることはありません。

しかし、税務調査の結果に基づいて修正申告書を提出した場合は追加となる本税と延滞税が発生する点は同じですが、それ以外に過少申告加算税(＝本税×10%)等を賦課されることになります。その申告漏れが「仮装・隠ぺい」と認定されると過少申告加算税に代えて重加算税が課され金額は本税額の35%にもなってしまう。

しかも5年以内に再度調査を受けて、重加算税に該当する申告漏れがあれば重加算税は本税額の45%にもなります。

税務署から連絡があつた際は「行政指導」なのか「税務調査」なのかは必ず確認して対応することが肝要です。

- 14 SPECIAL FEATURE 02
会計事務所の採用問題
「人材紹介会社」活用するならここを押さえておく
- 15 CLOSEUP YAYOI SERVICE 01
弥生PAP会員をご支援する
新サービス「ZEXT」の開発と今後について
- 16 CLOSEUP YAYOI SERVICE 02
先生の学び直しに最適「事業支援アドバイザー制度」
- 18 ZEIKAI COLUMN
税務署から電話があったら「税務調査」か「行政指導」の確認を！
- 19 YAYOI INFORMATION
2024年分年末調整 顧問先対応のためのお役立ちガイド公開

弥生PAP会員限定
読者アンケートプレゼント

アンケートにお答えいただくと、抽選で40名様に5,000円分のギフトカードをプレゼント！
以下Webページ、QRコードよりご回答ください。

www.yayoi-kk.co.jp/rd/yn68

応募締切
2024
12.31(火)

面倒な紙証憑のスキャン作業を効率化！

スキャンセンター for 弥生

「顧問先から受け取った証憑の整理・データ入力をもっと効率化したい」

「インボイス制度対応で記帳代行業務の作業量が増えてしまった」

「証憑をデータ保管するスキャナ保存制度に対応したいものの、紙証憑をスキャンする時間がない」



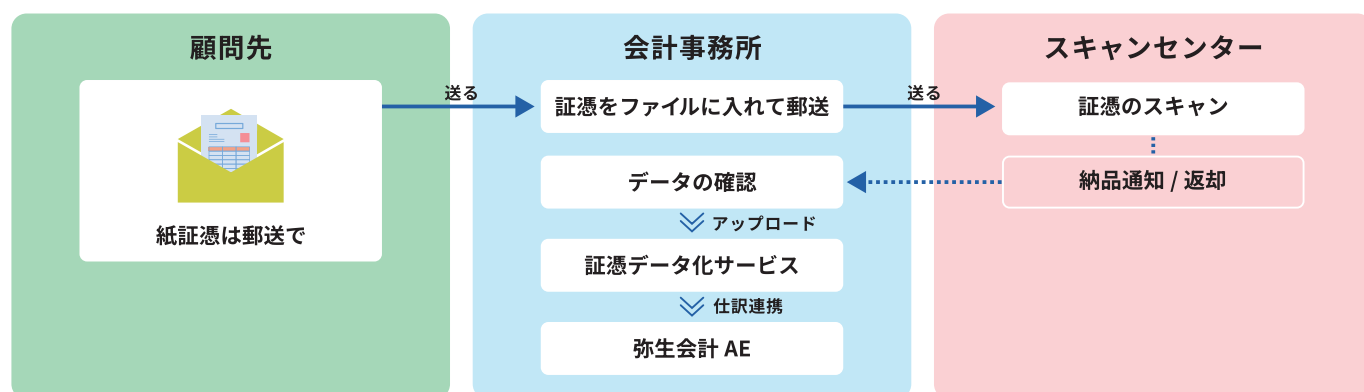
その悩み、スキャンセンター for 弥生で解決できます！

「スキャンセンター for 弥生」は紙証憑のスキャンを代行するサービスです。

会計事務所はスキャンされたデータを確認して証憑データ化サービスにアップロードするだけで書類の整理からデータ入力までの作業が完了。

今までの業務フローを大きくかえることなく、記帳代行業務の効率化が実現できます。

仕訳データ化までの運用例

この運用例の場合、
会計事務所で
発生する作業は

1

証憑をファイルに
入れて郵送

2

スキャンセンターで
スキャンされた
データの確認

3

証憑データ化
サービスへの
アップロード

4

弥生会計への
仕訳取込 / 確認

の4点のみ！



サービス概要

納品期日	スキャンセンターで資料を受領してから 2 営業日以内
納品ファイル形式	PDF (300dpi 解像度 / カラー)
通知	資料の到着 / 納品完了時にメール通知
対応証憑	領収書・レシート、領収書・レシート (小書き入り)、受領請求書、発行請求書、 クレジットカード利用明細、通帳 (該当ページコピー)、現金出納帳

※証憑回収ファイルの返却は、月次返却 (検収完了月の翌月 10 日頃発送) か週次返却 (納品日の翌週 2 営業日頃に発送) を選択いただけます。費用は月 1 回分は無料です。週次返却は月 2 回以上分から実費をご請求いたします。

「スキャンセンター for 弥生」の詳細は

弥生 スキャンセンター

検索

お申し込み
はこちら

お問合せ

ULURU
B P O

株式会社うるる BPO
〒104-0053 東京都中央区晴海 3 丁目 12-1 KDX 晴海ビル 9F
<https://www.uluru-bpo.jp>

▶お問い合わせはメールで「support_sc_yayoi@uluru.jp」をお願いいたします。

※本サービスは「株式会社うるるBPO」が運営するサービスです。お申し込み・お問い合わせは「株式会社うるるBPO」へ直接ご連絡ください。



BCG-240916-I