

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

June
2025
vol. 03

INTERVIEW

税理士法人
内田会計事務所

FOCUS

弥生株式会社
代表取締役 社長執行役員 兼 CEO
武藤 健一郎

弥生の新しいミッション
中小企業を元気にすることで、
日本の好循環をつくる。

PRODUCT SERVICE 01

「弥生会計 Next」
正式リリース

PRODUCT SERVICE 02

「弥生給与 Next」のご紹介と
給与製品移行について

SPECIAL FEATURE

KS Kの後継システム

CLOSEUP YAYOI SERVICE 01

新サービス「ZEXT」を
間もなくリリース

CLOSEUP YAYOI SERVICE 02

弥生の会計事務所M&A仲介
事業承継の新たな選択肢



会計事務所のDX推進と
弥生のクラウドサービス

FOCUS

弥生の新しいミッション

中小企業を元気にすることで、日本の好循環をつくる。

40年以上にわたり、中小企業の業務支援を行ってきた弥生に、2024年10月、新社長として武藤健一郎が就任しました。2025年1月15日には、「弥生の新しいミッション・ビジョン・バリューを刷新^{*}し、「中小企業を元気にすることで、日本の好循環をつくる。」という意志を掲げ、日本経済全体の成長を目指す内容となっています。その実現のため武藤のリーダーシップのもと、今後弥生が目指す姿をお伝えします。

中小企業支援の重要性と弥生の使命

日本の企業の99%以上を占める中小企業は、地域経済の活性化や雇用創出に大きく貢献しています。しかし、多くの中小企業が人手不足や業務の効率化に関する課題を抱えており、それが成長の妨げになっています。こうした課題を解決し、中小企業の成長を後押しすることが、弥生の使命です。私は、テクノロジー活用の格差^{**}を取り除いていくことがこれからの中堅企業の成長に必要不可欠だと考えています。弥生はその解消のために業務効率化による生産性の向上と経営支援による業績の向上という2つの重点課題に取り組みます。また、中小企業を支える弥生PAP会員とのパートナーシップ・サービスも強化してまいります。中小企業にとっての会計事務所の存在は、経営を支える大きな力になると考えています。



日本は、地域経済の活性化や雇用創出に大きく貢献しています。しかし、多くの中小企業が人手不足や業務の効率化に関する課題を抱えており、それが成長の妨げになっています。こうした課題を解決し、中小企業の成長を後押しすることが、弥生の使命です。私は、テクノロジー活用の格差^{**}を取り除いていくことがこれからの中堅企業の成長に必要不可欠だと考えています。弥生はその解消のために業務効率化による生産性の向上と経営支援による業績の向上という2つの重点課題に取り組みます。また、中小企業を支える弥生PAP会員とのパートナーシップ・サービスも強化してまいります。中小企業にとっての会計事務所の存在は、経営を支える大きな力になると考えています。

PROFILE

武藤 健一郎 Kenichiro Muto

サンパウロ・ブラジル生まれ。1994年アンダーセン・コンサルティング(現アクセンチュア)に入社。2001年マッキンゼーに入社し、さまざまな日米アジアのテック企業の戦略策定と実行を支援。2012年からは、業務系ソフトウェアのカスタマーサポートなどを請け負うスタートアップ企業での日本支社長を経験。2014年Google Japanに入社。広告事業責任者としてスマートビジネスから中堅および大手まで幅広い企業の成長・事業課題の解決を支援。2024年10月 弥生株式会社入社。代表取締役社長執行役員 兼 最高経営責任者(CEO) 就任。

PROFILE

武藤 健一郎 Kenichiro Muto

サンパウロ・ブラジル生まれ。1994年アンダーセン・コンサルティング(現アクセンチュア)に入社。2001年マッキンゼーに入社し、さまざまな日米アジアのテック企業の戦略策定と実行を支援。2012年からは、業務系ソフトウェアのカスタマーサポートなどを請け負うスタートアップ企業での日本支社長を経験。2014年Google Japanに入社。広告事業責任者としてスマートビジネスから中堅および大手まで幅広い企業の成長・事業課題の解決を支援。2024年10月 弥生株式会社入社。代表取締役社長執行役員 兼 最高経営責任者(CEO) 就任。



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

中小企業の事業承継税制 役員就任要件が緩和

期限延長なしで囁かれる「これで最後」

令和7年度税制改正では、事業承継税制における後継者要件の一つである「事業承継前3年以上の役員就任要件」が緩和される。

事業承継税制は、中小企業の経営者や個人事業主の後継者が取得した株式や事業用資産について、その贈与税・相続税の全額が猶予または免除される特例措置。この法人版・個人版事業承継税制(特例措置)の適用を受けるためには、後継者が法人の役員就任期間が継続して3年以上とされている。個人事業主の場合は事業への従事期間が3年以上だ。そのため、事業承継税制の実施期限が法人同9年12月末日、個人

改正のポイント	
現行	役員就任要件の緩和
改正後	贈与の日まで引き続き3年以上役員を務めていることが必要
現行	事業従事要件の緩和(個人版)
改正後	贈与の日まで引き続き3年以上事業に従事していることが必要

人事業主が同10年12月末日となつているため、法人の場合ではあれば、昨年末までに役員に就任している必要があった。それが今回の改正で、法人の場合「贈与の直前時点で役員であれば適用可能」となり、実質、事業承継税制が緩和される。

NEWS 02

サイバーセキュリティ対策の補助金支援

DX投資促進税制 5G導入促進税制は廃止

の期限到来までに役員に就任していれば良いことになった。個人事業主の場合も同様に直前までに事業を引き継いでいれば良くなった。

今回の改正では、事業承継税制の期限延長が期待されていたが、期限については触れず、適用要件だけ見直され

た格好。専門家の間では「期限をいじらなかつたということは、これで最後になる可能性が高い」と指摘する声も多い。使い勝手がかなり良くなつた事業承継税制だけに、顧問先の事業承継では上手く活用していくたい。

令和7年度税制改正では、①DX投資促進税制と、高速・大容量の通信規格である5Gの導入を促すため関連する投資額の一部を法人税から差し引く②5G導入促進税制の二つが廃止された。

経済産業省はそれぞれ廃止の理由として、「先進的なDX事例の普及に一定の役割を果たした。企業・経営者の意識改革やデジタル人材育成を通じて更なるDX推進を進めることから、本税制は適用期限をもつて廃止とする」としている。

一方で、デジタル化に関する税制措置としては、中小企業者等が機械等を取得した場合の特別償却または法人税額等の特別控除(中小企業投資促進税制)期限が2027年3月末まで延長された。企業は引き続き設備投資に対する税制上の優遇を受けられる。

今回の税制がらみではないが、経済産業省では、サイバーセキュリティ対策を提供する「サイバーセキュリティお助け隊サービス^{**}」を案内している。同サービスは、ユーチャーからの相談を受け付ける窓口の設置、ネットワークや端末による24時間見守り、専門知識がなくても導入・運用できるよう工夫された仕組みをはじめ、突発的に発生する駆けつけ費用を補償する簡易サイバーセキュリティお助け隊サービス^{**}を提供する。中小企業向けに国が認定したサービスなどは安心して利用できる。

なお、サイバーセキュリティお助け隊サービスは、IT導入補助金(セキュリティ対策推進枠)の対象となっており、お助け隊サービスにかかる初期費用や導入費用を2年間分、中小企業は1/2、小規模事業者は2/3の補助を、最大150万円まで受けられる。

会計事務所の役割とパートナーシップの強化

会計事務所は、単なる記帳や申告業務の代行者ではなく、顧問先の経営を支援する戦略的なパートナーへと進化しています。経営相談や資金調達のサポート、デジタル化の推進など、その役割はますます重要になっています。

会計事務所の皆さまの業務負担を大幅に軽減し、より付加価値の高い業務に集中できるようになります。また、経営データをA-Iが分析し、将来のキャッシュフローや経営リスクを予測することで、顧問先に対するコンサルティングの質も向上します。弥生は、A-Iを積極的に取り入れながら、皆さまの業務をよりスマートにし、効率的な経営支援を実現してまいります。

弥生は今後も会計、商取引領域におけるデスクトップソフトを継続して提供していくとともに、会計事務所の皆さまがよりスマートにし、効率的な経営支援を実現してまいります。特に弥生PAP会員の皆さまが利用されている「弥生会計」となっており、操作性、利便性の観点





PROFILE

内田 佳伯
Yoshinori Uchida

1975年、長崎県長崎市生まれ。税理士法人内田会計事務所代表社員税理士。内田会計グループ代表。グループ全体の統括とあわせて、代表として地元経済界や士業団体など外部とのネットワークづくりも担当している。

INTERVIEW

Interview with 税理士法人内田会計事務所

会計事務所のDX化推進 まずやるべきことはココから

多くの会計事務所がデジタル技術を活用しながら、

顧問先ニーズに応えていく必要性を感じている。

しかし、実際には長年の業務プロセスや事務所独自の慣習があるため、

デジタルトランスフォーメーション(DX)化は一筋縄でいかない。

今回は、着実に事務所のDX化を進め、業務の効率化、

スタッフのレベル向上などに取り組んでいる

税理士法人内田会計事務所(長崎県長崎市)にそのポイントなどを伺った。

Company Data

税理士法人
内田会計事務所

- 代 表 者：内田佳伯
- 設 立：1980年5月
- 本 店：長崎県長崎市
- 従業員数：91人



現在どういった事務所運営をされているか、特に力を入れているサービスを教えてください。

内田(佳) 事務所の方針としては、営業エリア拡大や顧問先数を積極的に増やすことよりも、地元に密着して、長崎県内のお客さまを応援するということを基本方針としています。既存の顧問先に、いかにきちんとしたサービスを提供ができるか、そこにこだわって経営しています。お客様に提供しているサービスも、一部の税目で専門特化しているわけではなく、顧問先の「社外重役」として、顧問先が発展していく際のサポートはできる限りお手伝いさせていただく姿勢で取り組んでいます。顧問先からの依頼であれば、事務所での対応が難しいときには、他士業などと連携しながらサポートしていきます。

顧問先からの依頼であれば、事務所での対応が難しいときには、他士業などと連携しながらサポートしていきます。顧問先からの依頼であれば、事務所での対応が難しいときには、他士業などと連携しながらサポートしていきます。顧問先からの依頼であれば、事務所での対応が難しいときには、他士業などと連携しながらサポートしていきます。

内田(裕) 事務所グループとして税理士法人内田会計事務所のほか、株式会社内田会計事務所、一般社団法人バッカオフィスソリューションズ、有限会社医療福祉評価センター、行政書士内田佳伯事務所があります。株式会社内田会計事務所は医業コンサルティングや保険関係事業を手掛けており、バッカオフィスソリューションズはDX化促進の業務支援、医療福祉評価センターは介護施設の外部評価事業などを行っています。

内田(裕) 事務所のDX戦略は、単なるデジタル化を超えた、顧客価値の最大化を目指す包括的なアプローチと最大化を目指す目的で、顧問先とデータ連携を進めるために力を入れております。そのため、顧問先の棚卸をして、どのようにデータ連携していくかランク分けしました。ランク分けすることで、共通の課題が見えてきますので、それをどのように解決していくか、現在はそこには注力しています。目標は、顧問先の会計データの収集・管理についてのデジタル化です。預金通帳や請求書、経費精算などのデータ連携を進め、この夏には顧問先の80%のデータをデータで受け取ることを目標にしています。また、併せてIT支援部門を設置し、お客様の業務効率化をサポートしています。

採用サイトからの応募を増やす

内田(裕) 事務所のDX戦略は、単なるデジタル化を超えた、顧客価値の最大化を目指す目的で、顧問先とデータ連携を進めるために力を入れております。そのため、顧問先の棚卸をして、どのようにデータ連携していくかランク分けしました。ランク分けすることで、共通の課題が見えてきますので、それをどのように解決していくか、現在はそこには注力しています。目標は、顧問先の会計データの収集・管理についてのデジタル化です。預金通帳や請求書、経費精算などのデータ連携を進め、この夏には顧問先の80%のデータをデータで受け取ることを目標にしています。また、併せてIT支援部門を設置し、お客様の業務効率化をサポートしています。

内田(裕) コロナ禍前からテレワークを推進しており、子育てしながら働くトからの応募が多いです。

内田(裕) 東京などの都市部とは異なり、長崎で起業する方はそれほど多くありません。そのため、創業直後の法人に関与する機会はあまり多くはありませんが、個人事業主の顧問先が法人化するケースはあります。また、既存の顧問先が新たな事業を始めるので、その会社も見て欲しいというご要望をいただくことがあります。顧問先は長崎県内全域にわたっており、離島にも顧問先がいます。

内田(裕) スタッフ数は、税理士が5名、その他非常勤税理士5名、全体で91名です。顧問先数は、個人が約130件、法人が約470件で合計約600件となっています。積極的に顧問先を増やしていないと言いましたが、地域密着でやっていると、顧問先や取引先から紹介いただくことも多く、自然に関与するお客様は広がっています。

クラウドによるデータ連携で記帳代行業務を省力化

内田(裕) 現在、事務所のDX化は、どのように進めていますか？

内田(裕) 新卒、中途採用のスタッフには、1年間で必要な知識を身につけて新卒採用にも力を入れています。若いスタッフが増えると事務所も活気づきますね。

内野 既存スタッフは、事務所全体での研修のほか、医療・相続などの分野ごとに実務に即した勉強会を開催しています。内容は動画で共有しており、他のスタッフも自由に視聴できます。

内野 採用サイトに社員の声を入れてから、採用サイト経由での応募も増えています。感覚的には求人サイトと比べています。

内野 一スタッフの研修はどのように進めていますか？

内田(裕) 既存スタッフは、事務所全体での研修のほか、医療・相続などの分野ごとに実務に即した勉強会を開催しています。内容は動画で共有しており、他のスタッフも自由に視聴できます。

内田(裕) 現在、事務所のDX化は、どのように進めていますか？

内田(裕) 会計事務所としては帳簿作成も基幹業務の一つですが、入力作業を減らせるようデジタルツールを積極的に使っています。その意味で、顧問先からはなるべくデータでいただけの「弥生会計」は、その意味で重要なツールとなっています。リアルタイムでのデータ共有など、テクノロジ

ーの力を最大限に活用し、単なる帳簿

現在、ブラシュアップしている各税目のシステムとは

現在、国税当局が税目別に構築しているシステムだが、情報公開した内部資料によれば、所得税などの個人の関係は「調査選定補助ツール『SAT』」、法人税関係が「選定支援システム『結』」、資産税関係が「相続税選定支

図2 KSK2導入に向けた取組

KS2は、国税の賦課・徴収の基盤となる「基幹システム」であり、導入の成否によっては、職員の職務遂行のみならず、納税者の申告・納税義務の履行に多大な影響を及ぼすおそれがある。

そのため、KSK2の円滑な導入に向けて、開発作業のみならず、「データ移行」「外部接続先との連携」といった、全局的な課題については、全局的な理解の下、各課の役割分担をしっかりと定め、検討を進めていく必要がある。

なお、事務処理手順の確認を目的として、令和7年10月から令和8年3月までの期間、拠点の業務センター（東京大手町分室、大阪大手前分室、金沢支店業務センター、福岡局春日分室）において「テスト運用」を実施する予定である。さらに、職員の習熟度の向上を目的として、令和8年4月以降順次、全職員（非常勤職員を含む）を対象とした「研修」を実施する予定である。

する予定（中略）。DXを推進する観点から、KSK2・GSS導入を見据えて各種検討を進めていく必要がある」としている。

また、令和6年9月12、13日の全国国税局長会議の「税務行政DX（選定について）」によれば、図表2のようなことが記載されている（図2）。

れ込むと、RINが調査を行う優先順位が高い対象を選定していく。

こうした調査システムが出来上がつてきたら国税庁では、分析作業は国税庁が行い、実際の調査先の選定などは国税局や税務署の担当者が行っていく

具体的には、RINでは過去に相続税で申告漏れなどが生じた案件から不正や申告ミスが生じる傾向をはじめ申告漏れのリスクを被相続人（亡くなった人）ごとにスコア化。ここに納税者が申告した相続税申告書や財産債務調書、海外送受金を記録した資料、生命保険の一時金の支払調書、金地金を売却した際の支払調書などの情報を入り込むと、RINが調査を行う優先順

これらツールは現在、KSK2への移行までに、調査事績や活用部署で把握された改善事項等をシステムにフィードバックしながら、バージョンアップしている。

例えば、資産税関係の「R-IN」では、プログラミングに関して「Tab leau」から「Python」に変更し、複雑な統計分析、画面遷移スピードの向上などを図る。複雑な統計分析が可能になることで、納税者の保有資産における予測モデルを構築し、さまざまな情報から課税逃れに関するパターンをはじめ、見込み追徴税額におけるリスクスコアなどをまとめる。これにより、リスクスコアの高い順にADランクで判定させ、新たに調査選定に必要な情報ソースとして活用していく考えなのだ。

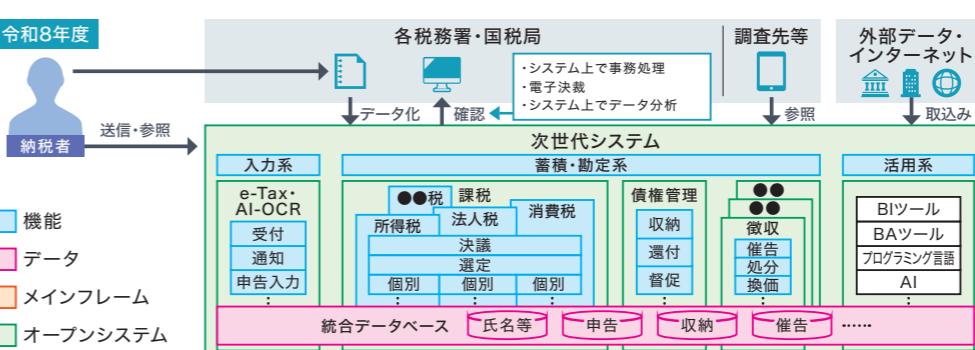
SPECIAL FEATURE

情報公開でわかった、国税庁の次世代システム 税理士業務に影響してくるのは!?



前号の会報誌(YAYOI LINK Journal vol.02)で「税務行政のDX化で税務調査もAI化 調査はこれまでより厳しくなるのか?」を掲載したが、その後、国税庁の情報公開資料などから、国税当局の次世代システムの中身などがわかつってきた。そこで、今回は国税当局が現在構築中の次世代システムや今後予想される当局の動きなどについて迫った。 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

図1 国税庁の「税務行政DX～構想の実現に向けた工程表～」より



国税庁より情報公開した内部資料によれば、構築中の次世代システムの正式名称はKSK2。現在の国税庁基幹システムは、国税総合管理システム、いわゆるKSKと呼ばれているが、その後継システムということで名称を「KSK2」としたようだ。

そのKSKとKSK2との大きな違いは二つ。

一つ目が、政府が進める「ガバメントソリューションサービス(GSS)」との連携だ。デジタル庁によれば、GSSは府省などの行政機関の業務用PCやネットワーク環境などの業務実施環境を、政府共通の標準的な環境として提供するサービスとしている。令和5年6月9日に閣議決定された「デジタル社会の実現に向けた重点計画」によれば、府省LAN統合として高度化する脅威に対応したゼロトラストアーキテクチャに基づき、利便性とセキュリティ両面を確保したネットワークへの統合に向けて、人事院及び各府省庁は、令和4年度以降のネットワーク更改等を契機にこの環境へ移行することを原則として進めている。具体的には、人事院、農林水産省、個人情報保護委員会及びこども家庭庁、宮内庁、消費者庁、内閣府及びカジノ管理委員会で導入。他省庁においては現在、順次導入中だ。

国税庁の次世代システム 「KSK2」

つまり、国はGSSをベースに各省庁を超えた共通インフラの基盤作りを進めているわけだ。

国税内部の部門を超える 情報・システム共有へ

情報・システム

「共有へ 」を超えた

図3 資産課税部門における事務運営

- 資産税各税の適正申告を確保することに努め、全体として均衡のとれた事務運営に配意する。
 - 調査等事務運営に当たっては、確保した調査等関係事務量を有効活用する観点から、深度ある実地調査と行政指導等をバランスよく実施することで効果的・効率的な事務運営に取り組む。

区分	課題・取組方針	主な内容
調査事務	調査の重点化・進行管理の徹底	調査優先度の高い事案への深度ある実施調査/暫定日数指令方式による進行管理/調査件数の回
	特官部門の広域運営体制の見直し	リスクスコアや調査事績等を基に、配置署、配置職員数及び対象エリアを見直し
	局主導による事務計画の策定	事務計画の策定方法を従来から抜本的に変更/局署間で意見交換を実施
	簡易な接触による処理の徹底	相続税のメールマーテルに該当する事案は簡易な接触(机上調査)による処理を徹底
	調査選定の充実	Pythonにより再構築したRINの活用/リスクスコアに応じた優先度判定
	人材育成	機動課による1・2年目職員への指導を実施/若手職員同士の組調査等により責任感等を醸成

出典: 令和6年8月1日「全管特別国税調査官(資産税担当)及び資産課税部門統括国税調査官会議資料「令和6事務年度の資産課税部門における事務運営」より一部抜粋」

面調査のオンライン照会などのデジタル化に力を入れている。令和5年6月23日の「税務行政の将来像 2023」に詳しく紹介されている。

会計事務所としても、こうした国税当局の動きにアンテナを張りながら、これから事務所の方向性やDX化対応などを真剣に考えていくたい。

その準備段階として国税当局では現在、申告内容やこれまでの税務調査事績はもちろん、法令で情報提出を義務付けている法定資料に加え、国税庁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交換「CRS」に基づく非居住者の金融口座情報などを収集し、KSKに蓄積している。

令和6年5月17日に開催された全国国税局調査监察部長会議資料によれば「令和7年以降、順次GSS環境へ移行し、KSK2導入までに移行を完了

超えた情報共有だ。
現在、国税当局は、法人税や所得税など、税目を超えた横の連携はしておらず、各部門で情報を管理している。例えば、Aという社長個人の資産状況などは個人課税課、A社長が運営する会社情報は法人課税課で管理しており、部門を超えて税務署職員は知ることができない。これをKSK2では、部門を超えて情報共有ができるようにしていく。そして、税務申告に関する情報だけでなく、各省庁、民間データ等をKSK2に蓄積して、税務調査等に活用していく。

図1 カレンダータスク画面



今まで以上に顧問先との信頼関係を深め、経営支援や各種付加価値提供に力を入れることが可能になります。

初期は定性的な診断に留まりますが、中長期的には「弥生会計」と連動し、財務分析等の定量的な分析をシームレスに体験できるよう検討を進めております。

今後のロードマップ

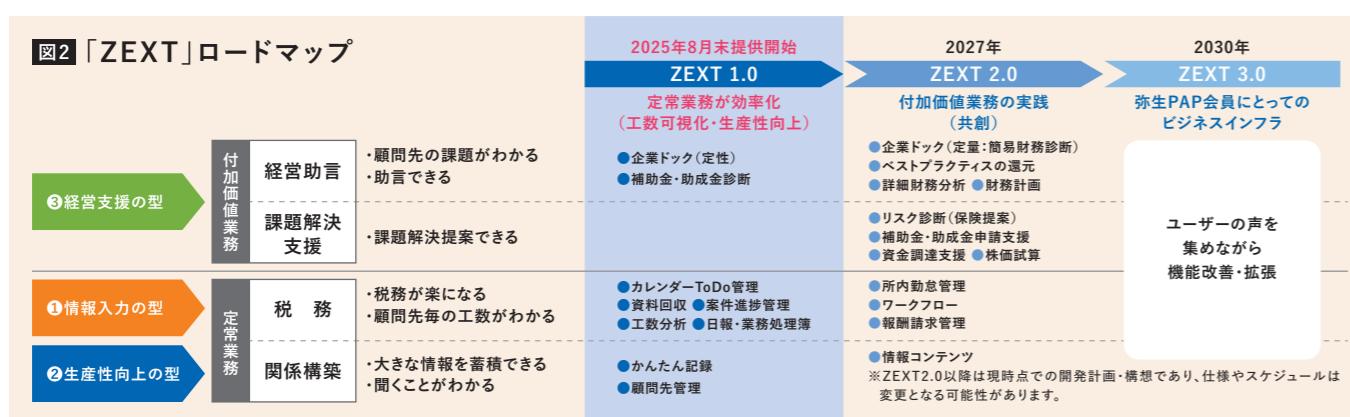
正式版のリリースを2025年8月末に予定しています。正式リリース時点では、税理士事務所の日常業務の効率化を目指せるよう、定常業務の効率化機能（「情報入力」「生産性向上」）を

今後のロードマップ

「NEXT」は、弥生PAP会員の皆さまのお声をもとに、継続的にアップデートを行いながら、皆さまと一緒に進化していくたいと考えております。「NEXT」の開発背景の根幹である「中小企業を支える人（弥生PAP会員の皆さん）を支える」ことを実現し、中小企業の発展に伴走できるよう、前進していきます。



図2 「ZEXT」ロードマップ



※2 必要書類リストのステータスが、進捗管理へ反映　※3 顧問先への自動リマインドは2025年12月末頃に実装予定

15 YAYOI LINK Journal Vol.03 | June 2025

CLOSEUP YAYOI SERVICE 01



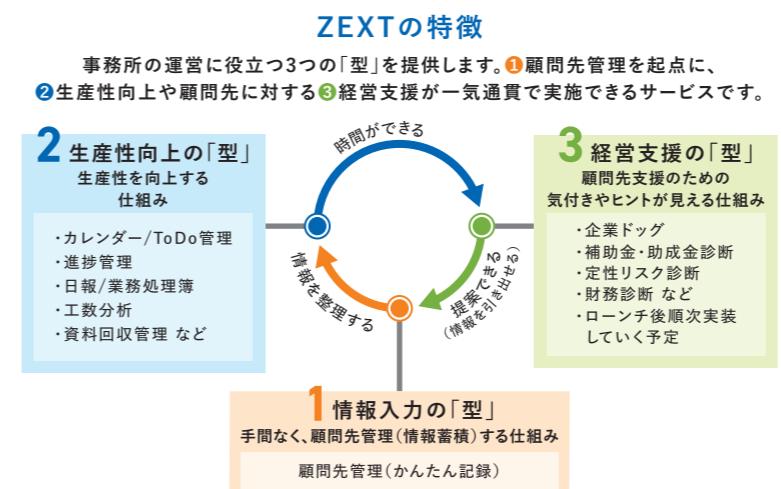
弥生PAP会員向け新サービス **ZEXT** を間もなくリリース

2025年5月にβ版リリースをしました「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」^{※1}をクラウドサービスとして提供します。前号の会報誌(YAYOI LINK Journal vol.02)では、「ZEXT」の企画背景と、提供したい価値(機能群)を紹介させていただきました。今回は、提供したい価値(機能群)に加えて、一部具体的な機能をご紹介し、今後のロードマップについてお伝えします。

「ZEXT」は、税理士事務所に特化したシステムならではの機能で、事務所運営上のお悩みを解決し、附加值提供の実践を支援します。

弥生PAP会員の皆さまへのインタビューから、

「顧問先毎のタスク・情報管理が属人化」「日常の業務の進め方」「経営助言・解決まで支援するのが難しい」というようなお悩みが多いこと



情報入力（顧問先管理）の型

これらに対し、「ZEEXT」では「情報入力(顧問先管理)」「生産性向上」「経営支援」の3つの業務標準化の型を提供することで、税理士事務所のよくあるお悩み解決を支援します。

「情報入力の型」では簡単に記録できるローと所内での情報共有の仕組みを提供。顧問先毎の業務進捗や対応履歴を可視化、顧問先の定性情報の蓄積と活用を促進します。

具体的には、税理士事務所として押さえておきたい顧問先の定性情報を、実際のお声をもとにテンプレート化しており、業務経験の長さに関わらずどなたでも顧問先の情報を整理できます。「職員毎に、それぞれのやり方で顧問先を管理している」「Excelで管理しているが煩雑である」などのお悩みを解消し、税理士事務所の資産として顧問先管理を行うことで顧問先とのコミュニケーションを円滑に進めるための土台構築を「ご支援します。

生産性向上の型

「生産性向上の型」では大きく3つ「資料回収」に着目

税理士事務所の一一番のお悩み。

生産性向上の型

「生産性向上の型」では大きく
「資料回収」に着目

「情報入力の型」では簡単に記録で
きるUーと所内での情報共有の仕組み
を提供。顧問先毎の業務進捗や対応履
歴を可視化、顧問先の定性情報の蓄積
と活用を促進します。

具体的には、税理士事務所として押
さえておきたい顧問先の定性情報を、
実際のお声をもとにテンプレート化し
ており、業務経験の長さに関わらずど
なたでも顧問先の情報を整理できます
。「職員毎に、それぞれのやり方で顧
問先を管理している」「Excelで管
理しているが煩雑である」などのお悩
みを解消し、税理士事務所の資産とし
て顧問先管理を行うことで顧問先との
コミュニケーションを円滑に進めるた
めの土台構築をご支援します。

③所内の生産性分析のための工数分析機能
カレンダー・タスクの消込・日報の提出情報に基に、業務処理簿の自動生成や、進捗管理への自動反映など、カレンダー・タスクの利用で日常業務を効率化できます。

「職員の負担を懸念し、日報がなかなか実施できない」「適切な報酬設計や職員の業務配分のため、工数分析をしたいが時間がなく中々実施できない」「ない」などのお悩みを「ZEXT」で一気に解決します。

そして、弥生PAP会員の皆さまから、アンケートで最も回答数が多かつた、資料回収のお悩みを解決する「資料回収機能」を提供します。

資料回収の一連の工程である「案内書(提出リスト)」の作成・回収資料の進捗管理・資料提出に関する顧問先への連絡」を網羅的に解決する機能を搭載し、資料回収の手間を削減します。具体的には、「ZEXT」内に資料格納ストレージを設け、顧問先とストレージを共有する仕組みを構築し、「案内書の簡易送付」「進捗管理への自動連携」

※1 手間なく顧問先情報を蓄積できる「情報入力の型」カレンダー・タスク管理、資料回収、工数分析などの「生産性向上の型」企業ドック、補助金・助成金診断、定性リスク診断・財務診断など顧問先支援のための気づきやヒントがみえる「経営支援の型」

PROFILE

米津 晋次

Shinji Yonezu

社員、名古屋事務所長、税理士

1962年愛知県生まれ。

SEを5年経験後税理士事務所に転職。2005年9月米津晋次税理士事務所独立開業。税務と共にマネジメントゲーム研修講師で「戦略MQ会計」理論の普及に注力している。著書に「利益が見える戦略MQ会計」(共著、かんき出版)などがある。



あり、会計ソフトは「弥生会計」を使っていたので事業統合による業務上のスタッフの負担もほぼありません。申告ソフトや業務の進め方、メールアドレスもそのまま維持してよいとのことでしたので、請求書発行など一部バッカオフィス業務のみ対応する柔軟な要件でした。

森 私どもとしては、米津先生がまだ5年、10年働けるという部分が大きかったです。事務所のM&Aにおいては、事業統合される事務所のスタッフやその顧問先が不安になるのは目に見えています。そのため、まずは名古屋事務所のスタッフのストレスを最小限に抑えています。そのため、まずは名古屋事務所のスタッフが不安になるのは目に見えています。そのため、まずは名古屋事務所のスタッフのストレスを最小限に抑

規模拡大は人材採用に大きく影響

——今後の目標についてお聞かせください。

森 名古屋事務所を戦略的に重要な拠点と位置づけています。先の話になりますが、米津先生と話し合いながら、名古屋事務所でも若手の採用をしています。現在は東京、名古屋の2拠点ですが大阪にも拠点を

えることを最優先としました。業務の進め方や利用しているシステムなどの見直しはストレスです。そのため、利用しているシステム、業務フローはほぼ変更せず、スマートな事業統合を心がけました。

米津 M&Aを公表したとき、スタッフから「先生の年齢のことが気になっていた」という率直な声も聞かれ、M&Aが双方にとって前向きな選択肢だつたと感じました。

——実際のM&A後、どのような変化がありましたか？

米津 昨年10月1日から名古屋事務所として加わりました。業務上は大きな変化はほとんどありません。むしろ、私個人としては業務負担が軽減され、精神的な余裕が生まれました。

森 現在は、顧問先の月次データの共有や、申告書のチェックなどを通じて、無理なく統合を進めています。急激な変化は避け、互いの事務所文化を尊重しながら進めている状況です。

M&Aを検討する税理士へのアドバイス

米津 自身の健康リスクを考えると、なるべく早めに引き継ぎの準備をすることが重要だと思います。M&Aのタイミングとして65～70歳になつてからと考え始めるのでは遅いと思います。長期的な視点で事業承継を考える必要があり、スタッフのこと、顧問先のことも考えながら、引き継いでもらえる環境と一緒に作つていいけるパートナーを探していく必要があります。例えば、

設け、この3都市を中心とした事務所を拡大していく計画です。まずは売上10億円、従業員70名を目指しています。

——組織拡大がもたらす新たな可能性をどのようにお考えですか？

森 スタッフのキャリアプランの幅が大きく広がると思っています。支店が増えれば、地方拠点で経験を積んでもらうこともできます。例えば、経営や業務管理、スタッフの育成など、各拠点でキャリアを段階的に積み、組織内で成長できる環境を整備できます。

米津 税理士法人で経営者が若く全国展開していくれば、人材採用も個人事務所より有利だと思っています。全国的に採用が難しい中、これは大きなメリットです。私自身は70歳までは現役でいたと思っていますが、健康状態や後継者の育成状況によっては、柔軟に対応していく環境ができたのは嬉しいです。

——M&Aをして約半年、今後の課題についてどのようにお考えですか？

森 事務所運営において、東京事務所と名古屋事務所のスタッフの交流も一部しか行えておらず、細かな部分ですり合わせが必要です。各種規則や報酬体系、教育システムなども徐々に調整していく必要もあると思います。お互いに焦らず、納得できる形で進めていなければと思います。

——クリアコンサルティングの今後の目標をお聞かせください。

森 組織を固めながらになりますが、事務所のブランドディング、知名度、人材採用の観点からも、積極的なM&Aで事務所を拡大していくたいと考えています。

CLOSEUP YAYOI SERVICE 02

弥生の会計事務所M&A仲介採用と定着にもつながる、事業承継の新たな選択肢



Company Data

税理士法人クリアコンサルティング
 ■代表者:森 雅和 野沢 泰之
 ■社員:米津 晋次
 ■設立:2005年7月
 ■本店:東京都千代田区

——事務所のM&Aに踏み切られた背景をお聞かせください。

米津 事務所を続けていくにあたり大きく3つの課題がありました。まず、一つ目が後継者問題です。私自身、息子が2人いるのですが、自分のやりたい仕事を優先させました。一方で事務所の後継者を育てなくてはいけなかつたのですが、税理士資格者で優秀な人材は育つてくると独立などにより、結果的に事務所内に適切な後継者を育成することができませんでした。それと還暦を過ぎ健康リスクがますます高くなつていてこれから、私にもしものことがあつた場合にお客さまやスタッフに迷惑をかけないようにしたいと思いました。

二つ目は事務所運営の問題です。管理職の育成もできなかったため、スタッフはほぼ定時で帰宅し、多くの業務が私に集中していました。体力が落ちていて今後はこの状況は続けられないと思いました。

三つ目が人手不足による人材確保の難しさです。正社員の募集に対して、ほとんど応募がない状況が続いていました。仮に応募があつてもなかなか採用に至りません。理由の一つに、私の年齢が60歳を超えていることもあります。そのため、このままでは事務所が存続が危ぶまれると感じていました。

譲渡先を決めたポイント

——そうした中でM&Aへ行動を起こ

米津 弥生を通して最終的に4事務所からM&Aの意向表明書をご提示いたしました。最終的に税理士法人クリアコンサルティングを選択したわけですが、選んだ一番の理由は、明確な後継者の存在と現状の事務所経営のスタイルをできるだけ変えないM&A後のプランでした。経営トップの方に何かあったときの代替わりを考えると、クリアコンサルティングが最もリスクが低かったです。また、現状をできるだけ変えない事業統合プロセスもポイントでした。弥生からのご紹介ということもありました。



PROFILE

森 雅和
Masakazu Mori
代表社員、税理士

1977年愛知県生まれ。大学卒業後、複数の税理士法人を経て税理士法人クリアコンサルティングに参画。2010年より社員税理士として主に大規模法人向けの税務業務、企業再編業務に従事。2018年より代表社員に就任し現在に至る。

日本の会計を、次へ。 弥生会計、Nextへ。

サービス開始から38年。

会計ソフト「弥生会計」は、

350万もの中小企業の業務を支え続けてきました。

でも、まだまだやるべきことがある。

日本の会計を、数字の管理業務から

次のステージへと導くために。

誕生、弥生会計Next。

業務効率化はもちろん、

培ったデータとAIを活用した経営支援で

会計を事業成長の手段へ進化させます。

日本の会計を、次へ。あなたと。

私たちの挑戦に、ご期待ください。

会計がつながると、経営はもっと広がる。

 弥生会計 Next

この社会に、挑戦の循環を。

弥生

詳しくはこちら▶

