

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

KSK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



中小企業を元気にすることで、日本の好循環をつくる。

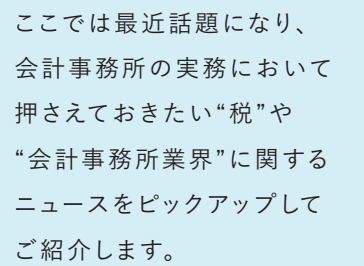
中小企業支援の重要性と弥生の使命

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、「テクノロジ活用」の格差を取り除いていくことがこれからの中小企業の成長に必要な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、信頼できるパートナーとし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。

リアルタイムでの経営状況把握や、迅速なアドバイスが可能となります。

今後の会計業務においてAーの活用は欠かせなくなると考えています。Aーによる仕訳の自動化、データ分析、異常値検出など、日常業務のさまざまな場面でAーが貢献することで、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ーが分析し、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ー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きます。特に弥生PAP会員の皆さまが利用されている「弥生会計AE」は会計事務所業務を支える基盤となっており、操作性、利便性の観点



令和7年度税制改正では、①DX（デジタルトランスフォーメーション）投資促進税制と、高速・大容量の通信規格である5Gの導入を促すために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

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に軸足を置いた制度として中小企業向けに安価で効果的な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、ユーザ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・運用できるように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保険などを支援する。中小企業向けに国が認定したサービスなので安心して利用できる。

安心して利用できる。

なお、サイバーセキュリティお助けサービスは「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。

からも提供継続は必要不可欠と考えています。弥生のデスクトップソフトとクラウドサービスの両輪で、皆さまの成長を支援し、多様な業務スタイルに対応する環境を提供してまいります。

会計事務所は、単なる帳帳や申告業務の代行者ではなく、顧問先の経営を支え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。

弥生は、弥生PAP会員の皆さまがより価値の高いサービスを提供できるよう、支援を強化していきます。そしてこれからも会計事務所の皆さまと共に歩みながら、中小企業の成長を支え日本経済の好循環を実現するため、弥生はこれからも挑戦を続けてまいります。今後とも、よろしくお願いいたします。

クラウドサービス「弥生会計 Next」 正式リリース



次世代本部
次世代戦略部



注目の機能

●インポート機能

●固定資產管理機能

●資金予測機能β版

今後に向けて

イードバックを積極的に受け止め、より良い会計体験を提供してまいります。
ぜひ、「弥生会計 Next」をご活用いただけますと幸いです。

「弥生会計Next^{※1}」は事業者向けの料金プランに加え、弥生PAP会員の皆さまに「弥生会計Next」を活用していただきやすいよう「弥生Next^{※2}」パートナープランをご用意しております。「弥生Next」パートナープランをご契約いただくと、①自社業務用、②代行業務用、③セミナー業務用の3用途のサービスをご利用いただけます。

YAYOI LINK Journal Vol.03 | June 2025 04



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、

顧問先ニーズに应运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、地元に着目して、
長崎県内のお客さまを応援するとい
うことを基本方針にしています。既存
の顧問先に、いかにきちんとしたサー
ビス提供ができるか、そこにこだわっ
て経営しています。お客さまに提供し
ているサービスも、一部の税目に専門
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
している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
業などと連携しながらサポートしてい
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
バック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療コンサルティ
ングや保険関係事業を手掛けており、
バックオフィスソリューションズはD
X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。

—— 現在の事務所のスタッフ数、顧問
先数はどのくらいですか？

内田(佳) 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、顧問先や取
引先からご紹介いただくことも多く、
自然に関与するお客さまは広がってい
ます。

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りませんが、
法人に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。

採用サイトからの 応募を増やす

—— 最近、人手不足もあり事務所の
人材採用で苦戦するケースが多いで
すが、採用に関してはどうですか？

内田(佳) 中途採用をメインに行っ
ています。主に求人サイトとハロー
ワークを利用していますが、求人サイ
トからの応募が多いです。

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

うに進めていますか？

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
考えています。その実現に向けた第一
歩として、まずは記帳代行業務を効率
化させる目的で、顧問先とデータ連
携を進めること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けるかラン
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
ジタル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、お客さまの業務効率化をサポート
しています。

藤川 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
らせるようにデジタルツールを積極
的に使っていくことです。その意味で、
顧問先からはなるべくデータでいた
だくようにしています。データ連携にお
いて最も重要なのは、クラウド会計ソ
フトの活用だと思っています。クラウ
ド版の「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、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
つけるカリキュラムに基づく研修制度
を用意しています。

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。

クラウドによるデータ連携で
記帳代行業務を省力化

作成から、データ分析に基づく経営コンサルティングへと業務モデルを転換しています。

内田（裕） 5年ぐらい前から社内書類をデータ化しています。今は、決算書などの書類はほぼデータ化でき、倉庫は空になってきました。会計資料などはドキュワークスで管理しており、どこにいても資料を見られるようにしました。

内野 人材採用戦略もDX推進の重要な要素だと考えています。弊事務所では、IT関連スキルを持つ人材の採用に注力しています。デジタルスキルは今後のデジタルツールの活用には必須で、業務の習熟度や処理スピードにも

差が出てきます。新入社員向けには、専門の研修プログラムとしてデジタルスキルと会計知識を身に着けられるようにしております。

「記帳代行支援サービス」で紙証憑を仕訳、データ化

藤川 デジタル化対応できない顧問先に関しては、弥生の「記帳代行支援サービス」を活用して記帳業務を効率化しています。会計資料が紙で送られてきても、事務所内で機械的にスキヤナリー読み込みし、電子化してしまえばデータで情報をもらうのと一緒です。DX化の目的の一つである生産性向上は、

データ取り込みのやり方を見直すことで改善できると考えています。

内田（裕） 顧問先への訪問は、基本的に自動車となりますが、往復だけで1〜2時間かかってしまいます。それをオンライン面談に変えられたらかなりの業務効率化が図れます。顧問先とはクラウドでデータ共有しているので、リアルタイムの数字も見ながらさまざまなアドバイスが可能です。オンライン面談できる顧問先は、できるだけ訪問せずに済むように業務の進め方を見直しています。

――物価高も影響し、報酬体系を見直すケースもありますが、どのように設定されていますか？

内田（裕） 適格請求書発行（インボイス）制度の開始、電子帳簿保存法（電帳法）の施行に伴い、事務所内のDX化を進めながら、提供する業務内容、報酬を一部見直しました。以前は年に1回の決算だけを行うようなサービスもありましたが、今は月次または3か月に1回のペースでお会いするなど、継続的なサービス提供により、顧問先との長期的な関係構築を重視しています。インボイス制度や電子帳簿保存法への対応も、顧客サービスの質を高める機会と捉えて支援させていただいており、適正な料金設定に移行しました。

内田（佳） DX化推進の最終的な目標は、会計事務所の役割を根本的に変革することです。記帳業務なども重要

で以上に力を入れてほしいと思います。

――最後に弥生PAP会員の皆さまへメッセージをお願いします。

内田（佳） デジタル時代の会計事務所は、単なる数字の記録者から、経営の戦略的パートナーへと進化しています。「弥生会計Nex t」は、その変

な仕事ですが、そこから脱皮し、会計などの数字を記録する存在から、顧問先経営者の真のパートナーへと成長していくことに主眼を置いています。データ分析、経営アドバイス、戦略立案支援など、顧客の成長に直接貢献する存在を目指しています。事務所のDX戦略は、テクノロジーと人間性の融合による、新しい会計サービスを追求する挑戦だと思っています。

会計事務所のDX推進における「弥生会計Nex t」の可能性

――弥生は、中小企業が本業に専念でき、的確な経営判断のための情報をいつでも提供できるクラウド型会計ソフト「弥生会計Nex t」の提供を開始しました。貴事務所では、いち早く「弥生会計Nex t」を利用いただいておりますが、DX化を進めていくにあたっての可能性などはどのように感じましたか。

藤川 「弥生会計Nex t」は、従来の会計ソフトウェアから大きく進化し、クラウド時代の会計業務を支援する新しいツールだと感じました。利用させていただき、最大の特徴は、AIによる自動仕訳機能だと感じました。通帳、請求書、経費精算などのデータを自動的に仕訳し、会計処理の効率を劇的に改善します。特に、同じ取引が繰り返しある企業では、初期設定後は

驚くほどスムーズに処理できるようになります。

内野 クラウド化でリアルタイムでのデータ共有が可能になることから、会計事務所とのコミュニケーションもリアルタイムで行えます。また、複数拠点や異なる担当者間でのデータ共有も容易です。

今後、「弥生会計Nex t」は、財務分析機能や経営アドバイス機能が充実していくと伺っていますので、こうした機能により経営者は常に最新の財務状況から直接経営に結び付く判断をできるようなと思います。

現時点で導入に適している業種は、入力がシンプルで売上や仕入れが比較的固定的なクリニックや美容室などがあげられます。データが自動連携されることで、経営者が早期に数字を把握したいと考えている企業にも最適です。**内田（裕）** 将来的には、単なる会計ソフトを超えて、経営分析や資金繰りの改善ツールへと進化する可能性を秘めています。業種別の平均データ提供や、AIを活用した経営アドバイスなど、会計事務所の付加価値を高める機能を期待しています。

内田（佳） 会計事務所としては、業種、地域、規模別に役員報酬や役員退職金などの情報を得られたら役立ちますね。税務調査で否認されることが多いのがこの二つ。国税当局は申告データを管理しているため十分な情報を持っていますが、われわれは適正な相場

の情報は持っていないません。

藤川 ただ、導入していくにあたって課題も感じました。データ連携のルール設定などにあたり、お客さまの理解と協力が不可欠だということです。会計事務所には、クラウド化に向けた社員

のスキルアップと、顧客への丁寧な説明が求められます。

内野 別法人で一般社団法人バックオフィスソリューションズを運営しておりますが、ここでは中小企業に対するDX化支援を行っています。ITツールをどのように活用したらよいか、業務プロセスの構築から導入、活用、問題解決まで細かなサービスを提供しています。中小企業や個人の場合、こうした細かなサポートが不可欠だと思っています。

――「弥生会計Nex t」に期待することはありますか？

内田（裕） 日本社会全体で人手不足となっており、これからも続くと言われております。労働時間の省力化として、会計事務所業界であれば会計帳簿の作成にかける労働をいかに効率化できるかだと思っています。その前提条件がデータ連携であり、そのインフラ整備において「弥生会計Nex t」に期待しております。

内田（佳） 税理士業界は高齢化が進んでおり、DX化といっても対応に苦慮している方も少なくないと思います。弥生にはそうした方向けに、「弥生会計Nex t」の情報発信や研修をこれま



PROFILE

内野 敦史 Atsushi Uchino

1973年、長崎県長崎市生まれ。株式会社内田会計事務所 ビジネスサポート部 部長。内田会計グループのIT部門責任者として、グループ内の業務効率化・IT化を推進する一方で、地元中小企業のDX導入支援や経理業務改善の提案にも力を注いでいる。弥生マスターインストラクター。

PROFILE

藤川 奈穂子 Nahoko Fujikawa

長崎県長崎市生まれ。税理士法人内田会計事務所 経営支援部 主任。有限会社医療福祉評価センター 経理コンサル課 課長(兼任)。勤務15年目。税務・財務コンサルティングに加え、社内外の業務効率化にも力を入れている。

革を支える最先端のツールです。皆さまのビジネスを加速させる機能が搭載されており、テクノロジーの力で、顧客により深い価値が提供できます。デジタル化は選択肢ではなく、生存戦略。共に未来を切り開きましょう。



Text by

細渕 敬太
Keita Hosobuchi次世代本部
次世代戦略部

「弥生給与 Next」のご紹介と 給与製品移行について

給与計算や年末調整業務を代行する会計事務所にとって、業務効率化と正確性の向上は常に求められる課題です。これらのニーズに応えるべく、クラウドサービス「弥生給与 Next」を提供しています。クラウドならではの利便性と柔軟性を備え、給与計算業務の負担軽減、法令遵守の強化、ペーパーレス化など、活用するメリットが多いサービスです。本記事では、「弥生給与 Next」が目指す世界観、新機能のご紹介と「弥生給与」からの移行手順や料金プランについてご紹介します。

最新の法令対応と 業務の正確性向上

「弥生給与 Next」は、給与計算や年末調整業務をよりスムーズに進めるための機能を備えています。税制改正や社会保険料率の変更にも自動で対応し、最新の法令に適合した業務が行えます。また、業務の漏れを防ぐ機能として「やることリスト」があります。給与業務・年末調整業務を行う手順がリスト化されており、流れに沿って作業することで進行状況を可視化できるため、業務の正確性を大幅に向上させます。さらに、クラウド環境を活用することで、従業員情報の変更や年末調整時の控除申告書の提出、給与明細や源泉徴収票の配信などをペーパーレスで管理できます。

勤怠・労務管理との連携で さらなる業務効率化

「弥生給与 Next」は、2025年4月より勤怠管理を行える「弥生勤怠 Next」（図1）、労務管理を行える「弥生労務 Next」（図2）のサービス提供を開始しました。各クラウドサービスの相互連携により、HR領域の更なる業務改善を実現します。具体的には、「弥生勤怠 Next」との連携により、打刻データを給与計算に自動反映し、手作業を削減できます。「弥生給与 Next」で登録する同一の従業員マスタを利用できるので初期

設定を軽減できます。また、「弥生労務 Next」は、「弥生給与 Next」の従業員情報や賃金情報をAPI連携することで、初期設定が簡単に行えます。入退社手続きや社会保険手続き、社内ワークフローなど労務業務をまるごとデジタル化できるので、作業工数を削減し、人事、労務担当者の負担を軽減できます。

継続的な機能改善で より快適な利用環境を提供

「弥生給与 Next」は、これまでも多くの法令対応や機能改善を行ってきました（表1）。今後は、カスタム計算式、集計表レイアウト、地方税対応機能、インポート・エクスポート機能などの追加を予定しています。これらの継続的な法令対応・機能追加や改善により、業務負担を軽減し、より効率的な給与業務環境を提供いたします。

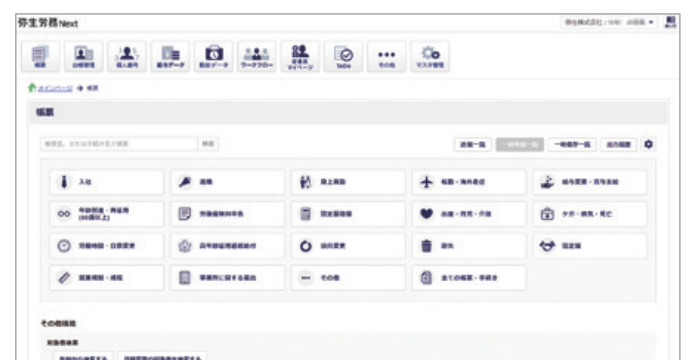
表1 「弥生給与 Next」機能改善・追加一覧

2024年5月	定額減税対応
2024年9月	ファームバンキングデータ出力機能を追加
2024年10月	令和6年分の年末調整対応
2024年11月	計算単価機能を追加
2025年2月	通勤経路・通勤費機能を追加
2025年3月	算定基礎届・月額変更届に対応

図1 「弥生勤怠 Next」ホーム画面



図2 「弥生労務 Next」ホーム画面



「弥生給与」から 「弥生給与 Next」への 移行のご案内

2024年12月より弥生PAP会員の皆さまにご案内しておりました通り、デスクトップソフト「弥生給与（やよいの給与計算）」の新規販売を2025年5月30日で終了いたしました。^{※1}「あんしん保守サポート」による法令改正や年末調整などの製品アップデートは2027年3月31日まで継続いたします（図3）。2027年3月31日までに「弥生給与（やよいの給与計算）」から「弥生給与 Next」へのデータ移行を行うことで、2027年4月1日以降も「弥生給与 Next」で業務を継続いただけます。

移行手順

「弥生給与 Next」への移行は、次の3つのステップで簡単に行えます（図4）。

① 契約同意手続き^{※2}

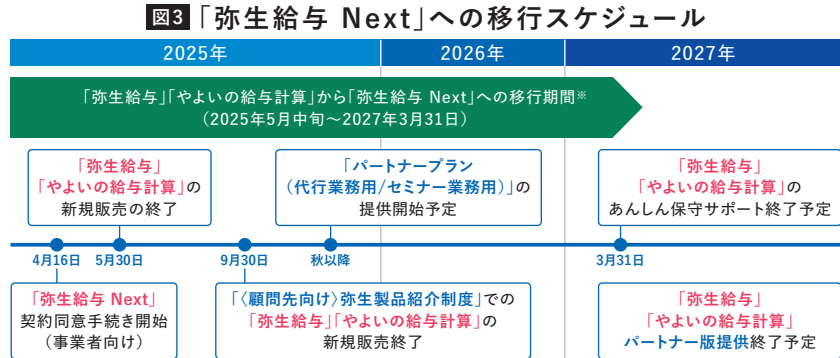
「弥生給与 Next」を利用するためには、関連する各種利用規約を確認のうえ、契約同意いただく必要があります。現在ご加入中のあんしん保守サポートプランに準じたプランで、契約終了日まで無料で「弥生給与 Next」を利用いただけます。

② 移行用データファイルの作成

「弥生給与 Next」移行支援ガイドから最新の移行用データファイル作成ツールをダウンロードし、移行用データファイルを作成します。移行され

る際は、最新の「弥生給与（やよいの給与計算）25」にアップデートしていただき、給与製品がインストールされているパソコンをご利用ください。インストールした移行用データファイル作成ツールを起動し、画面の案内に従って操作するだけで、移行用データファイルを作成、保存ができます。マイナバーを管理されている場合は、マイナバー取り扱い権限のある担当者が移行作業を行ってください。

③ 「弥生給与 Next」のセットアップ



※ 移行期間中に事業者（顧問先）は「弥生給与 Next」の契約に関する同意手続きが必要です。顧問先のあんしん保守サポートの終了日より、同意手続きの期限は異なります。また、データ移行期間中（2025年5月中旬～2027年3月）は「弥生給与 Next」と「弥生給与（やよいの給与計算）」の両方を利用いただけます。

事業者向け料金プランについて

「弥生給与 Next」および「やよいの給与明細 Next」は、お客さまのご利用シーンにあわせた支援を目指すべく、プラン形態を変更し、2025年4月に新料金プランをリリースしました。現在、デスクトップソフト「弥生給与（やよいの給与計算）」および「弥生給与 Next」をご利用中のお客さまは、新料金プラン提供開始後も、現在ご契約中のプラン価格にて引き続きご利用いただけます。

「弥生 Next」 パートナープランについて

「弥生 Next」パートナープランをご契約いただくと、①自社業務用、②代行業務用、③セミナー業務用の3

「弥生給与 Next」移行支援ガイド
www.yayoi-kk.co.jp/rd/yn6956



用途のサービスをご利用いただけます。本誌P4～5「弥生会計 Next」のご紹介ページにあるパートナープランの記載と重複しますので、代行業務用に絞ってご紹介します。

代行業務用 (2025年秋以降提供予定)

顧問先の給与計算代行や年末調整代行業務に利用いただけるサービスで、「弥生給与 Next」をご提供します^{※3}。さらに顧問先向けの機能も提供を予定しています。料金や代行業務用リリース後に実施予定のリリースキャンペーンについては、「弥生会計 Next」でご紹介した内容と同様です。さらに「弥生給与（やよいの給与計算）」から「弥生給与 Next」へ移行いただいた事業所データは、2027年春以降も通常価格の半額で利用いただける「弥生給与 Next」移行応援キャンペーンを実施予定です。

事業者や弥生PAP会員の皆さまのご利用状況によって移行開始できるタイミングは異なりますので、改めてスケジュールをご確認の上、移行開始までのご準備を進めていただければと思います。給与製品移行講習会や個別相談会も行っておりますので、必要に応じてご利用ください。

「弥生給与」「やよいの給与計算」から
「弥生給与 Next」への移行のご案内
www.yayoi-kk.co.jp/rd/yn6956



※1 会計事務所からの紹介制度を通じた新規販売は2025年9月30日をもって終了いたします。 ※2 「弥生給与 Next」の契約同意手続きは事業者向けのご案内となっており、弥生PAP会員の皆さまは手続き不要です。
※3 自社業務用は「弥生給与 Next」「弥生勤怠 Next」「弥生労務 Next」をご利用いただけます。セミナー業務用は「弥生給与 Next」「弥生労務 Next」をご提供する予定です。用途により提供する製品が異なりますのでご注意ください。

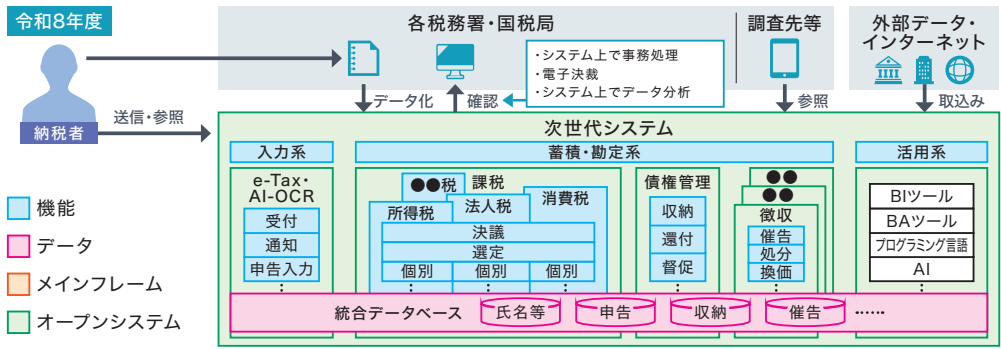


SPECIAL FEATURE

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



出典:「税務行政のデジタル・トランスフォーメーションー税務行政の将来像 2023」令和5年6月23日より

国税庁は、令和3年6月11日に「税務行政のデジタル・トランスフォーメーションー税務行政の将来像2・0」を公表し、令和8年度までに次世代システムを構築することを目指し計画(図1)している。最新情報によれば、「稼働時期は令和8年9月24日とする方向で進めている」との話もある。

国税庁の次世代システム「KSK2」

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を導入。他省庁においては現在、順次導入中だ。

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た情報・システム共有へ

二つ目が、国税当局における税目を超えた情報共有だ。

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。

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実績はもちろん、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査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

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)。

図2 KSK2導入に向けた取組

KSK2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、全庁的な課題については、全庁的な理解の下、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月の間、4拠点の業務センター(東京局大手町分室、大阪局大手前分室、金沢局業務センター、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。

現在、ブラッ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

援ツール『RIN』』というものだ。これらツールは現在、KSK2への移行までに、調査実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「RIN」では、プログラミングに関して「Tableau」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A〜D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。

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査、海外送受金を記録した資料、生命保険の一時金の支払調査、金地金を売却した際の支払調査などの情報を入れ込むと、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っ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

計画をしている。つまり、従来、ペタラン調査官の経験などに頼っていた部分をデータ化し、RINによって効率的な調査選定ができるようにし、国税局や税務署では、これらシステムを利用して、深度ある調査に繋げていく計画だ。これにより、考えられるのが、現在、相続税調査などは、資産規模が数億円以上の富裕層中心に調査選定されているのが、資産規模が小さくても不正やミスを発見していきたいと推察される。

ちなみに、令和6年8月1日の「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」」に前述した内容がまとまっている(図3)。

e-Tax等による申告促進の狙い

国税庁では現在、AI化の推進を目的に、インターネットで提出可能な添付資料類等を拡大している。e-Taxの推進は、納税者の利便性向上という一面も大きい。情報収集の充実と「勘定科目内訳明細書」「事務諸表」など、電子データ(XML形式、XBRL形式、CSV形式)により提出可能な添付書類はイメージデータでの提出がNGとなったのも、KSKシステムに取り入れやすくなる狙いもある。

このほか国税庁では、税務調査や滞納整理に際して、金融機関等を行う反

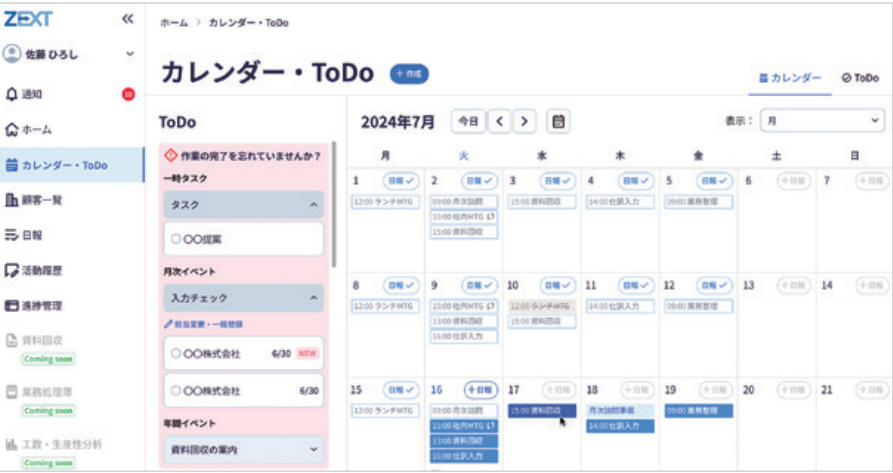
図3 資産課税部門における事務運営

- 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慮する。
- 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・進捗管理の徹底	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捗管理/調査件数の回復
	特官部門の広域運営体制の見直し	リスクスコアや調査実績等を基に、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	相続税のメルクマー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

図1 カレンダー・タスク画面



「顧問先への自動リマインド」を実現します。

●進捗管理への連携

顧問先毎の回収状況が「ZEXT」内の進捗管理と連動しているため、どの顧問先がどのような回収ステータスなのかを自動でシームレスに可視化できます。

●顧問先への自動リマインド※3

設定された期限日と回収ステータス

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ます。今後のロードマップについてお伝えします。

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すよう、定常業務の効率化機能(「情報入力」「生産性向上」)を

「経営支援の型」では、税理士事務所が顧問先の経営支援を実践するための機能を備えています。

例えば、「企業ドック」というドアンックコンテンツを提供し、設問形式の簡単なアセスメントを実施することで、定期的に顧問先との接点を誰でも簡単に生み出し、会話のきっかけを作ることができます。

定期的な企業ドックの実施により、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。

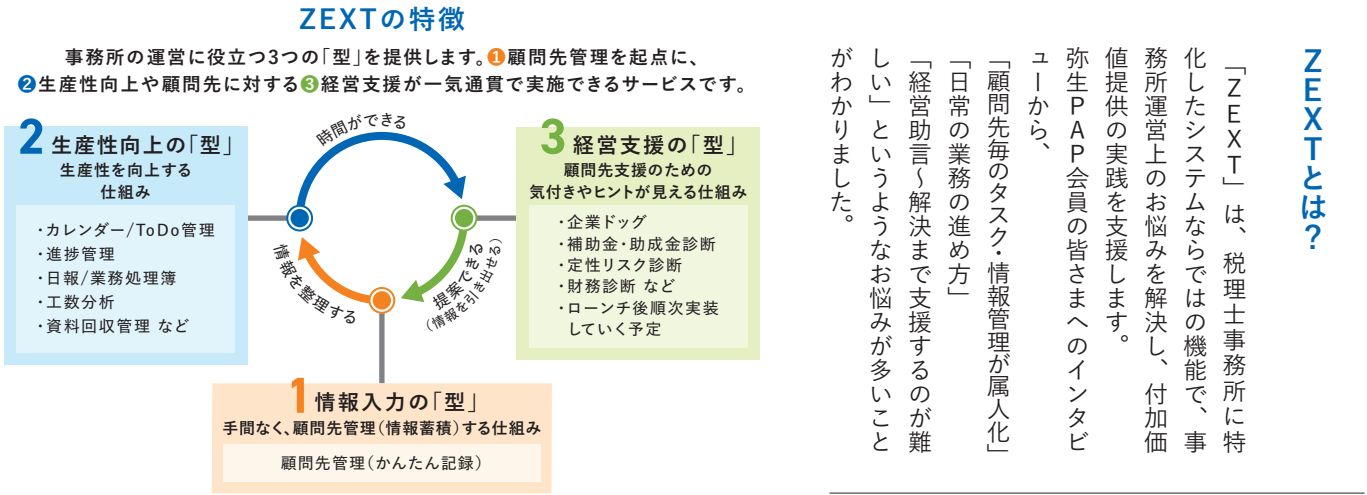
初期は定性的な診断に留まりますが、中長期的には「弥生会計」と連動し、財務分析等の定量的な分析をシームレスに体験できるよう検討を進めております。

「経営支援の型」では、税理士事務所が顧問先の経営支援を実践するための機能を備えています。

例えば、「企業ドック」というドアンックコンテンツを提供し、設問形式の簡単なアセスメントを実施することで、定期的に顧問先との接点を誰でも簡単に生み出し、会話のきっかけを作ることができます。

定期的な企業ドックの実施により、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。



「ZEXT」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きたいと考えております。

「ZEXT」の開発背景の根幹である「中小企業を支える人(弥生PAP会員の皆さま)」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。

正式リリース以降は、「情報入力」「生産性向上」の機能の磨き込みを行うしつつ、顧問先に対する付加価値支援の機能にも注力し、新たな機能が増えていく予定です。



これらに対し、「ZEXT」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(顧問先管理)の型」

顧問先情報の属人化を防止し、事務所として顧問先理解を深化

「情報入力(顧問先管理)の型」では簡単に記録できるUI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んな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」では大きく3つ

税理士事務所の一番のお悩み。『資料回収』に着目



※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

※1 手間なく顧問先情報を蓄積できる「情報入力(顧問先管理)」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ク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

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

日本税理士会連合会の第7回実態調査(令和6年1月1日時点)によると、税理士の年齢層は「60歳代」が最も多く、次いで「70歳代」、「50歳代」で、「60歳代」以上が半数以上を占めることがわかった。高齢化する税理士業界において、事業承継は最も重要な経営課題の一つとなっている。今回、東京・千代田区の税理士法人クリアコンサルティングと愛知・名古屋の米津晋次税理士事務所は、弥生株式会社の仲介によりM&Aを実施した。この事例を通じて、個人事務所における事業承継の課題と、M&Aを通じた解決策について率直な意見を伺った。

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

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きたいと考えています。現在は東京、名古屋の2拠点ですが大阪にも拠点を

——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てはいけなかったのですが、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、結果的に事務所内で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っていくこれから、私にもしものことがあっ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。体力が落ちていく今後はこの状況は続けられないと感じていました。

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。仮に応募があっ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した。そのため、このままでは事務所の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

設け、この3都市を中心に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いと思っていますが、健康状態や後継者の育成状況によっては、柔軟に対応していける環境ができたのは嬉しいです。

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歳になってから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ます。スタッフのこと、顧問先のこと、引継いでもらええる環境を一緒に作っていくパートナーを探していく必要があります。例えば、



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、複数の税理時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。

されたのですね。

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だきました。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。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

5年程度の引継期間を設けるなど、計画的に事業承継を進めることが大切だと思います。

森 会計事務所のM&Aは、単なる事業統合ではなく、顧問先や働き続けるスタッフへの責任を果たす選択肢の一つと考えます。だからこそ慎重に、かつ前向きに検討してほしいですね。重要なのは、形式的な統合ではなく、人と組織を大切にする丁寧なアプローチだと思っています。その意味でM&Aは、属人的な事務所運営から、組織的で持続可能なビジネスモデルへの転換点となる選択肢の一つだと考えます。

今後もM&Aで事務所拡大する理由

——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。事務所のブランディング、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きたいと考えています。

国税当局が税理士の 取り締まりを強化しています！

Text by TAXジャーナリスト・会計事務所業界ウォッチャー 宮口貴志

国税当局が税理士を調査する場合、実態確認及び税理士法調査、課税調査があるのを「存じでしよるか？」

課税調査は、一般の所得税等の調査と同じで、税理士本人の所得税等を調査します。担当は、税務署の個人課税部門の統括官または特別調査官（所得税等担当）。税理士法人の場合は、法人税等調査となります。

課税調査は、税務署単位で決まった件数を実施することになっていますので、基本的には、管轄する税理士支部内で申告所得額の多い順に調査対象になります。

実態確認ですが、こちらは財務省設置法第19条を法的根拠に、税理士業務の適正な運営の確保を目的に行われます。税務署の管内に事務所を有する開業税理士及び税理士法人の社員税理士等を実施され、署の税理士事務担当者（総務課の課長補佐等）が行います。

一方で税理士法調査は、税理士法違反行為やその事実があると認められる税理士に対して懲戒処分を視野に行われます。根拠条文は、税理士法第55条第1項です。

担当するのは国税局の税理士専門官が主体で、署の税理士事務担当者（課長補佐等）はそのサポート役となります。つまり、局の税

理士専門官から連絡があったら、基本的に税理士法違反が疑われていることとなります。この3つの調査の詳細は、また別の機会に紹介させていただきますが、2025年7月から、実は、税理士を取り締まる新設ポジションとして「税理士事務専門官」が全国の国税局（所）に配置されます。

国税庁の発表では、「税理士事務専門官は、国家公務員の定年年齢引上げに伴う役職定年制の対応として設けられる」としていますが、担当業務は、税理士法違反行為者に対する懲戒処分やにせ税理士に対する取締り等に関する事務運営に従事するとしています。

なぜ、このようなポジションが新設されたのかと言えば、不良税理士が増えてきたから。前述しましたが、国税局には、税理士を取り締まるポジションとして、税理士専門官が配置されています。元税理士専門官を務めた経験のある国税OB税理士によると「税理士専門官は、税理士法調査だけでなく、税理士会との連携・情報交換など調査以外の仕事も多いため、業務負担を軽くするために新設ポジションが設けられたものと考えられる」としています。

2024年12月12日、国税審議会が第112回の税理士分科会を

開催し、税理士懲戒処分事案26件について審議し、その26件について懲戒処分を行うことが相当であると決定しました。これにより、同年6月28日付官報で税理士懲戒処分者が38件公告されていたので、2024年（令和6年）の税理士法違反者は合計64件となりました。2023年（同5年）が38件、22年が13件だったので、僅かこの3年で5倍近く増加したことになります（図表参照）。

会計年度	懲戒処分数
令和1年	43人
令和2年	22人
令和3年	21人
令和4年	13人
令和5年	38人
令和6年	64人

出典：国税庁の発表資料から作成

その下に税理士専門官が配置され、この専門官が実質的な調査等を行います。このほか事務作業などを行う部門として「税理士係」があり、「係長」をトップに数名配置されています。ここでは税理士の情報収集などを行っています。「税理士事務専門官」は何処に配置されるか定かではありませんが、税理士への取り締まりが強化されていることを意識して、これまで以上に業務に集中していくことが肝心です。

調査までの流れ

税務署総務課
税理士等資料せん

↓

税理士監理官
調査等指示

↓

国税局事案
局配置の税理士専門官が主体となって実施

↓

支援事案
署の課長補佐が税理士専門官の支援を受けて実施

↓

署事案
署の課長補佐が単独で実施

に「課長補佐」が配置されています。「税理士監理官」はキャリア組のポジションで、実務的には課長補佐が動きます（図表参照）。

YAYOI INFORMATION

新製品リリース記念！

対象製品の紹介でAmazonギフトカードがもらえる！ 紹介制度キャンペーン

「弥生会計 Next」正式リリース記念としまして、「＜顧問先向け＞弥生製品 紹介制度」のキャンペーンを実施します。

「＜顧問先向け＞弥生製品 紹介制度」を利用した契約・アンケート回答で通常紹介料に加え、製品・契約金額に応じAmazonギフトカードをプレゼントします。弥生PAP会員・事業者双方に特典があるキャンペーンです。ぜひこの機会に弥生製品をおすすめください。

キャンペーン期間 | 2025年4月8日（火）～9月30日（火）

対象パートナー | 弥生PAP会員

対象製品 | 【クラウドサービス】「弥生会計 Next」「弥生給与 Next」の各プラン（無料プランを除く）
【デスクトップソフト】各製品のサポートプラン

※「やよいの白色申告 オンライン」「やよいの青色申告 オンライン」「弥生会計 オンライン」「Misoca」は対象外です。

特典内容 | 製品および契約プランに応じたAmazonギフトカード（Eメールタイプ）

付与条件 | (1) キャンペーン期間中に「＜顧問先向け＞弥生製品 紹介制度」を利用した製品の、弊社への入金が済んでいること
(2) (1)で購入または契約した製品に対するアンケートを回答すること
【紹介元パートナー（弥生PAP会員）】(1)を満たすこと
【紹介先（事業者）】(1)(2)両方を満たすこと

特典付与方法 | 毎月月末時点で付与条件を達成された方を対象として、紹介元パートナーおよび紹介先それぞれのメールアドレス宛に特典（Amazon ギフトカード）をお届けします。

キャンペーンの詳細は
弥生PAP会員Webサイトを
ご確認ください



www.yayoi-kk.co.jp/rd/yn696

※キャンペーンを利用した製品の購入後の返品返金はできません。※アンケート回答のためだけの紹介メールの再送はできません。
※弥生PAP会員は期間中に付与条件を達成することで、何度でも本キャンペーンをご利用いただけます。※顧問先への特典提供は、1事業者1回までです。

CONTENTS

02 PICK UP NEWS
「中小企業の事業承継税制 役員就任要件が緩和」他

03 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。

04 PRODUCT SERVICE 01
クラウドサービス「弥生会計 Next」正式リリース

06 INTERVIEW
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

10 PRODUCT SERVICE 02
「弥生給与 Next」のご紹介と給与製品移行について

発行人 青木宏之（弥生株式会社）
編集長 米津大地・又吉綾香（弥生株式会社）
編集 宮口貴志・樋口智大（株式会社ZEIKENメディアプラス）
東竜平・佐藤哲哉・山口舞・川井育子（株式会社ディレクトリー）
デザイン 藤巻祐介（FLAME）
撮影 野村忠司・黒田由希子（ヘアメイクアップオフィスノムラ）
ヘアメイク 山田静華（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/

- 12 SPECIAL FEATURE
情報公開で分かった、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!?
- 14 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
- 16 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
- 18 ZEIKAI COLUMN
国税当局が税理士の取り締まりを強化しています！
- 19 YAYOI INFORMATION
新製品リリース記念！対象製品の紹介でAmazonギフトカードがもらえる！
紹介制度キャンペーン

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
3,000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/yn69

応募締切
2025
6.30（月）



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 ▶



New