



# 月刊税理士事務所チャンネル CHANNEL

2022  
**11**  
No.495

シリーズ企画

## 「ジョブ型雇用」の現状と今後……………2

事務所訪問

国吉大陸公認会計士・税理士事務所……………6

業界ウォッチャーのトレンド情報NOW……………9

沖縄会独自企画

沖縄「市場」観光の魅力……………10

ミロク会計人会のミリョク……………13

MJSからのお知らせ……………14

ミロクシステムQ&A

『会計大将』……………15

会計人のリレーエッセイ

沖縄ミロク会計人会 嘉陽 宗一郎……………19

今月の表紙:色鮮やかな市場本通り  
場所:沖縄県那覇市

日本の未来一  
企業を支える



ミロク会計人会

<https://www.mirokukai.ne.jp/>

# 「ジョブ型雇用」の現状と今後

高齢化や人口減などとともに働き方改革が進み、採用や雇用の考え方が変わってきています。

その代表的な雇用形態の一つが「ジョブ型雇用」です。これは仕事の範囲を明確にすることで、年齢や学歴、社歴ではなく、「その仕事に必要なスキルを持っているか」を重視する「仕事基準」の雇用形態のこととされています。

欧米では一般的とされるこの仕組みを日本に導入する際には、どのような問題が生じるのでしょうか。

人事コンサルタントの清水 泰史氏にジョブ型雇用の概要と現状、そして導入のポイントについてお話いただきました。



清水 泰史 氏

しみず・やすし

株式会社クリエイション  
統括コンサルタント

1981年消費財メーカーに入社、開発部門にて設計開発業務に従事。98年中小企業診断士登録。企画部門、営業販促部門に社内転職。2003年株式会社クリエイションに入社し、現在に至る。人事コンサルタントとして多くの職種で評価制度と賞金制度を構築し、構築後の円滑な運用ができるまでの支援を行う。MJS税経システム研究所の客員講師も務める。

## 日本特有のメンバーシップ型雇用と欧米で一般的なジョブ型雇用

近年、話題になってきているジョブ型雇用は、もともと欧米で主流の雇用形態で、端的に言えば仕事に人を合わせていく「仕事基準」の雇用形態です。ジョブ・デイスクリプション（職務記述書）に具体的な給与や業務内容、勤務地、給与などを定めておき、その内容に同意した労働者が応募し、働く仕組みになっています。なお、給与や業務内容、勤務地などはジョブ・デイスクリプションが更新されない限り、変更されることはないのですが、労働者は自身の業務に没頭できますし、専門性を高めるのに適しています。

では、一方で従来型の雇用形態はどのように呼称するのかというと、「メンバーシップ型雇用」と言います。こ

れは人に仕事を合わせていく「人基準」の雇用形態で、労働者一人ひとりの能力や個性に応じて、随時、給与や業務内容、勤務地などの見直しを図っていく仕組みになっています。また、終身雇用と年功序列、新卒一括採用といった制度との相性が良く、多くの日本企業が総合職人材の雇用にあたってはそれらと同時にメンバーシップ型雇用を取り入れています。

日本では今もメンバーシップ型雇用が一般的ですが、先進国を見渡してみると、随分前からメンバーシップ型雇用を中心に据えているのは日本のみという状況が続いていました。実際、私は1980〜90年代にかけて消費財メーカーに勤め、欧州ではその頃から既にジョブ型雇用が一般的で、私が勤めていた会社でも現地スタッフはジョ

ブ型雇用で勤務していました。その働きぶりには実に見事なものでしたが、一方でジョブ型雇用が身につけていることもあり、ジョブ・デイスクリプションに定められていたこと以外には一切関わらないというスタンスでした。日本であれば、同じチームのメンバーが残業していたら何かしら気を遣ったり、フォローしたりすることが自然にありますが、彼らは自分の仕事がかちんと終わってしまえば、何も気にすることなく、定時になった途端に帰るのです。当時は「国民性の違い」と捉えていましたが、この仕事基準の割り切りこそがまさにメンバーシップ型雇用とジョブ型雇用の最大の相違点と言えます。

当時から欧州ではこのジョブ型雇用の考え方がさまざまな業界に浸透していました。例えばある日、私が間借りしていたオフィスを掃除していると、大家さんから「掃除は業者に任せているのだから、彼らに任せてほしい」と言われたことがあります。要は私が掃除をすることで、彼らの大事な仕事を奪うことになってしまうというわけです。それほどまでに欧州では仕事基準の考え方が大切にされており、労働者一人ひとりの仕事が尊重されているのです。

図1 人の評価と仕事の評価

人の評価が中心	仕事の評価が中心
<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 日本の雇用制度</li> <li>▶ 人との契約で終身雇用</li> <li>▶ 企業内で職種変更あり</li> <li>▶ 業務のゼネラリスト傾向</li> <li>▶ 職務の役割が不明確</li> <li>▶ 基本は昇給制度がある</li> <li>▶ 企業内での人材育成</li> <li>▶ 労働市場の流動性は小</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 欧米の雇用制度</li> <li>▶ 業務内容で雇用契約する</li> <li>▶ 企業内での職種変更なし</li> <li>▶ 業務のスペシャリスト傾向</li> <li>▶ 職務の役割が明確</li> <li>▶ 基本は昇給制度がない</li> <li>▶ 企業外での自己啓発</li> <li>▶ 労働市場の流動性は大</li> </ul>

「ジョブ型雇用に向けて  
同一労働同一賃金」が施行

ただ、ジョブ型雇用にもメンバーシップ型雇用にも一長一短があるので、それを考慮しながら導入することが重要になります。例えばジョブ型雇用の場合、メンバーシップ型雇用に比べて昇給の機会を柔軟につくることができないため、終身雇用や年功序列という日本特有の制度と相性が悪いということを考慮する必要があります。多くの日本企業では同じような職務内容でも

年齢を重ねるごとに昇給の可能性がありますが、欧米ではそのようなことはありません。ジョブ型雇用では、勤続1年目だろうが、30年目だろうが、その会社で同じ職務内容と同じ作業レベルでこなしていれば基本的に同じ賃金になるわけです。そのため、勤続年数が長いにもかかわらず、賃金がほとんど変わらない労働者も多く、中には一社の賃金だけでは生計を立てることができず、定時を終えた後にアルバイトなどの副業に励む労働者もいるほどです。

欧米において転職が当たり前なのも、その背景にジョブ型雇用があるからに他なりません。もちろん、スキルが上げれば必要に応じてジョブ・デイスクリプションが更新され昇給することになるわけですが、日本のメンバーシップ型雇用ほど柔軟に昇給の機会があるわけではありませんし、早い段階で賃金が頭打ちになってしまふこともしばしばあります。その結果、多くの労働者が自分をもっと評価してくれるところに転職し、生計を立てたり、生活水準を上げていくことが一般的になっていくのです。

しかし、一方のメンバーシップ型雇用にも当然ながら短所は存在します。その一つが「人基準」かつ終身雇用や

年功序列などと併用されるため、優秀な人材や振られた仕事を断れない人材に業務が集中してしまうことです。また、ジョブ型と違い、職務内容と賃金の紐づけが明確になっていない分、正社員と派遣社員やパートタイマーなどとの間に賃金格差が生じてしまうといった課題もあります。さらに人材育成などの観点からは、ジョブローテーションなどを通じて総合的な人材を育成しやすい反面、専門性の高い人材を育成しづらいといった課題もあります。

とはいえ、日本において急激にジョブ型雇用に移行することはないように思います。真の意味でジョブ型雇用に移行するには教育の抜本的な改革が必要になるからです。実際、欧州では大卒を卒業する時点で、学生たちは資格・免許を含めた何かしらのスキルを身につけておき、それを自身の強みとして企業に売り込んでいきます。まさに実学を軸にした教育システムが確立しているわけです。しかし、日本の大学はそこまで実学を重んじていませんし、採用においてもスキルはさほど重視されていません。こうした状況を考慮すると、欧米のようなジョブ型雇用に移行できるのはパートタイマーの方々くらいで、多くの業種・雇用形態においてはジョブ型に完全に移行する

のは難しいように感じています。

ただ、現状のメンバーシップ型雇用の課題を解消するにはジョブ型雇用を部分的に導入する必要があります。そこで、働き方改革の一環として導入されたのが「同一労働同一賃金」です。これは正社員と派遣社員、パートタイマーなどに不合理な賃金格差が生じないようにするための制度で、原則的に「雇用形態にかかわらず、同じ仕事をする労働者は同じ賃金を得る」ことを義務付けるものです。職務内容と賃金を紐づけることからジョブ型雇用に移行する上でも大きな一歩と言える制度であり、2020年4月から大企業で、21年4月から中小企業で義務付けられています。中小企業ではまだまだ十分に浸透してはいないように見受けられますが、大手企業ではかなり対応が進んでいるように思います。

ジョブ型雇用を導入しやすい業種と職務内容や職務評価の見える化

では、どういった業種であれば、ジョブ型雇用が浸透しやすいのでしょうか。その一例として紹介したいのが資格・免許と紐づく業種です。資格・免許は新卒であっても、自身の能力を証明する要素になりますし、それをベースにした職業であれば一定水準の職務

図2 職務評価の評価項目

評価要素と評価項目		評価項目の内容
知識・技術	職務知識と専門性	職務遂行する上で必要な知識や専門的知識・資格等の有無
	技能の習熟度合	職務遂行する上で習得すべき技能の習熟度合
	対人関係の複雑さ(社内)	職務遂行上で、社内の関係者との交渉や調整の多さ
	対人関係の複雑さ(社外)	職務遂行上で、社外取引先等や関係先との交渉や調整の多さ
負担	心的負担	職務上要求される集中力や注意力、同時進行で複数の業務を行う、納期が厳しいなど、心的なプレッシャーによる負担
	身体的負担	重量物の運搬、無理な姿勢の長時間の維持、高所での作業など、職務遂行上で要求される身体にかかる負担
負荷	職場環境による負荷	職場の不快な温度・湿度、耳障りな音や騒音、刺激の強い匂いや有害な化学物質等の物理的な環境負荷
	労働条件による負荷	不規則な変則勤務、深夜帯の勤務、長時間労働、緊急時の対応等の勤務負荷
責任	人に対する責任	勤怠管理、人事評価、人材育成等に対する責任
	業務に対する責任	顧客に提供する製造物に関する「品質」、「コスト」、「納期」の責任
	金銭の取扱いに対する責任	金銭に関わる入出金や決済権限の度合とそれに応じた責任

※国際労働機関(ILO)の評価項目を参考に清水氏が作成

を全うしてくれることが想定できるため、ジョブ型雇用を導入しやすいのです。

具体的な業種例としては、運送会社が挙げられます。多くの運送会社ではドライバーが持っている免許と実際にどのサイズのクルマを運転するかというのを加味して、賃金を設定します。クルマのサイズ・種類としては、2t、4t、8t、10t、タンクローリー、トレーラーなどがありますが、サイズが大きければ大きいほど運送量が増えるので、当然ながら大型のクルマを運転できるドライバーのほうが重宝されますし、その分だけ賃金も高く設定することになるわけです。これはまさにジョブ型雇用的な評価基準であり、ドライバーに関してはスムーズにジョブ型雇用に移行しやすい業種と言えるでしょう。

その他、例えば医療介護業界においても看護師や介護福祉士、理学療法士などの資格・免許があるので、それぞれの資格・免許と職務内容を紐づけ、賃金を明確にすれば比較的、スムーズにジョブ型雇用に移行できると思います。また、製造業やIT業に関してもスキルと資格・免許などが一致していることが多いので、ジョブ型雇用を導入しやすいのではないのでしょうか。

次に職務内容や職務評価を「見える化」する要素別点数法について紹介したいと思います。

詳細については、厚生労働省が「要素別点数法による職務評価の実施ガイドライン」を示しているのですが、私には国際労働機関(ILO)と厚生労働省の職務評価モデルをミックスした独自の手法を使っています。なぜあえてこの2つのモデルをミックスしているのかというと、厚生労働省のモデルは全業種に対応したものになっていて一方で、業種によってはあまりマッチしないケースがあるからです。例えば医療・福祉業や製造業の場合はILOのモデルのほうがピタリとくるため、それらの業種に関しては一部ILOのモデルを活用するようにしているのです。

まず重要なのは職務ごとの業務を細分化し、それぞれに点数を設けていくことです。これが実はかなり大変な作業です。例えば、介護業界一つとっても、施設系なのか訪問系なのかによって職務内容が細かく変わってきます。訪問系だと利用者にとって一人サービスを提供するため、その際の業務レベルや責任なども考慮する必要があります。また、同じ施設系でも

### 図3 職務評価に基づく職務給導入のメリットとデメリット

#### ▶ メリット

- ☞ 仕事の付加価値が明確になる
- ☞ 担当する仕事による不公平感がなくなる
- ☞ 専門家が育ちやすくなる



#### ▶ デメリット

- ☞ 付加価値の低い仕事をやりたがらない
- ☞ 職種間の異動がやりにくくなる
- ☞ 給与差が拡大する



24時間体制の特別養護老人ホームのかデイサービスなのかによって、労働時間や環境が異なってきます。こういった違いを一つひとつ加味した上で、ベースとなる職務給を定めていく必要があるのです。

また、日本の場合はこうした仕事基準の客観的な職務評価に、人基準の職能評価を組み合わせたほうがベターだと感じています。いわゆる行動評価や業績評価といった従来型の評価制度も

残し、それを加味することで、多くの社員の納得感を得られやすくなるからです。例えば、行動評価については社内での模範とされる行動を定めておけば、それほどの程度、近い行動をとっているかといったことを重視すればいいのです。また、業績評価については職務評価をベースにしながらも、そこに社員一人ひとりの実績や目標達成度などを加味します。そうすれば、同一労働同一賃金の原則に則りながらも社員の職能を評価できるので、頑張っている社員、優秀な社員を正しく評価でき、モチベーションを高めることができます。つまり、職務評価部分をベースの給与とし、職能部分をプラスアルファの給与とする2階建ての評価・給与体系を整えればよいわけです。

先述したように日本においては完全にジョブ型雇用に移行することは難しいと考えられるので、こうした独自のジョブ型雇用の仕組みを目指すべきではないでしょうか。

なお、職務については大前提として、等級を大まかに一般職、中堅、管理職などに分類し、それぞれの等級で賃金の範囲を設け、その中で職能を評価するといった仕組みを設定するといでしょう。つまり、その範囲が5万円であれば、その範囲内については同一労働同一賃金が適用されているという考え方を論理的かつ明確に示しておくわけです。そうすれば無理のない範囲でジョブ型雇を導入することができるはず。

もともと、この仕組みを社内ですら浸透させ、効果的に機能させるには社員全員の納得感を得られるかが重要なポイントになるので、念入りの調整が必要になります。この作業自体は現場を知っている経営者と私たちのような専門家が話し合いながら進めていくこととなりますが、詳細を詰め、全社員の納得感を得られるものに仕上げるにはかなりの時間がかかるため、数年越しの計画になると考えていただければと思います。

高齡化、人口減社会にマッチした2階建ての仕組みにシフト

実を言うと、この2階建ての仕組みは、多くの企業が知らず知らずのうちに採用しているものでもあります。例えば役職者に対しては、多くの企業が基本給+役職手当という仕組みにしているかと思いますが、まさにこれと同じような仕組みを他の等級にも応用していけばよいわけです。

こうした雇用形態のシフトは、今の日本にとって非常に有用な仕組みであると思います。経済が右肩上がりになり、長し、人口が増え続けていた時代はメンバーシップ型雇用や終身雇用、年功序列といった仕組みは非常に効果的に機能していましたが、成熟社会となり、人口が減少傾向にある今にあってはジョブ型雇用が適している場面が少なからずあるからです。例えば、シニア世代の活用を推進するにしても、職務がきちんと見える化されていけば、「60歳になったら課長職などの役職を降りてもらいたい、マネジメント部分の職務を割愛する」といった具合に、双方が納得する形で合理的に賃金を調整できるわけです。多くのシニア世代が、現役として働き続けるようになるこれからの時代にあつては、むしろこうした方針を軸に据えたジョブ型雇用の方が企業にとっても持続可能性を追求しやすくなるのではないのでしょうか。

本誌アンケートに答えた方に毎月抽選で

2,000円分を  
プレゼント!



QRコードからアクセスし、  
ぜひお答えください!



右から4人目が、会長の国吉 浩隆先生、5人目が所長の国吉 大陸先生

## 持ち前のスポーツマンシップを強みに 「親身」「スピード」「提案」を重視した経営を実践!!

沖縄県西原町に事務所を構える国吉 大陸<sup>たいりく</sup>所長は、東京の大手監査法人で勤務した後、2021年に2代目所長として父上の事務所（沖縄県西原町）を承継。現在は「親身」「スピード」「提案」を軸に、主に医療業と建設業の顧問先を中心としたサービスを展開中です。さっそく、そのお仕事ぶりを拝見させていただきました。

—— 国吉先生は興南高校時代、沖縄県勢初の夏の甲子園（全国高等学校野球選手権大会）優勝という快挙を成し遂げていますが、プロ野球の道に進もうという考えはなかったのですか。

**国吉 大陸所長（以下、敬称略）** 甲子園で早い段階からトップ選手たちと渡り合ってきたこともあって、野球の世界ではプロになることは難しいと感じていました。そこで、高校2年生くらいの時から卒業後の進路を本気で考えるようになり、脳裏に浮かんだのが税理士という仕事だったのです。もともと父が税理士だったこともあり、税理

### 甲子園のスター選手が 公認会計士・税理士に

士という仕事が身近な存在だったんですね。それに私の送り迎えの最中に顧問先と電話でやりとりをしたり、休日などにも親身になって顧問先の対応をしている父の姿に、どこか憧れのようなものを感じていたので。ただ、せっかくなのでチャレンジするのであれば、父と少し違う道を歩んでみたいと思い、公認会計士を志望することにしました。

—— その後、明治大学商学部に進学し、在学中に公認会計士試験に合格したそうですね。

**国吉** 大学や専門学校の手厚いサポートのおかげで3年生の時に試験に合格することができ、4年生の途中からEY新日本有限責任監査法人（東京都千代田区）で勤務し始めました。

## 事務所 訪問

### 国吉大陸公認会計士・ 税理士事務所

所在地 沖縄県中頭郡西原町千原253-12  
TEL 098-944-2650  
設立 2021年（創業：1992年）  
職員数 9名  
URL <https://www.tax-hirota.com>



——EYでの勤務はどうでしたか。

**国吉** 周囲の人たちがとても優秀で、少なからず劣等感を覚えることがありました。それまではスポーツでも勉強でも努力した分だけ報われる感覚があったのですが、それ以上の努力が必要だったということを肌で感じたのです。また、顧問先が日本を代表する大手企業だったこともあり、先方の担当者に食らいつくのにも苦労しました。おかげで「資格を持っているだけで安心してはいけない」「資格を取ってからも日々、精進することが大事だ」という思いを強くすることができましたね。

——沖縄に戻ろうと思ったきっかけについて教えてください。

**国吉** EYに在籍していた頃に父が大病を患い、2カ月間の入院を余儀なく



写真左上に所長席を設け、フラットな雰囲気なオフィスです

されたのが契機になりました。それまではしばらく東京で経験を積もうと考えていたのですが、早めに父の事務所を承継する準備に入らなければならないようになったのです。

——その準備段階として、東京の税理士法人で勤務経験を積んだのですか。

**国吉** 明治大学に在籍していた頃からお世話になっていた税理士法人・社会保険労務士法人タックス・アイズの五十嵐明彦先生のお言葉に甘え、2年半ほど勤務しながら税務会計の実務を勉強させていただきました。監査法人では顧問先が作成した財務諸表に誤りがないかをチェックするのが主な業務でしたが、税理士法人では顧問先と一丸となって決算書を作成していかなければなりません。そのため、当然ながら1円たりとも記載漏れや記載ミスがないようにしなければなりません。

が、当時の私はそのあたりの認識が甘く、固定資産税の台帳を作成する際に先輩にきつく叱咤されたことがありました。「これが税務会計の世界なんだ」と思い知らされましたし、その時の気づきは今もしつかりと胸に刻まれています。ちなみに、監査業務と税務会計業務のどちらが好きかといえば、今は断然、税務会計の方が好きですね。経営者と同じ目線で見られることに楽し

さや喜びを感じられますから。

## 沖縄に戻って事務所のDXを推進

——沖縄にはいつ頃、戻られたのですか。

**国吉** 2020年1月に戻り、その翌年に事業承継をしました(現在、父上の浩隆先生は会長)。当事務所の顧問先は医療業や建設業が大半を占めているのですが、建設業に関しては資金繰りに苦労しているところが多く、東京にいた頃に比べて、経営面での相談に乗るケースがかなり増えました。しかも、沖縄に戻ってすぐにコロナ禍が発生し、顧問先と思うようにコミュニケーションが取れない時期が続いたのは苦しかったですね。子どもの頃から知っていた経営者も多いので、基本的なコミュニケーションに関しては問題なかったのですが、込み入った話を対面で思うようにできない状況にはやきもきしました。

——コロナ禍にあつて注力したことはありますか。

**国吉** 業務効率を高める必要性を感じていたこともあり、事務所内のDX(デジタルトランスフォーメーション)に力を入れました。例えば月次決算一つとっても、もともとは締め日の翌月ま

でに仕上げるルーティンになっていたのが、2カ月後にずれ込んだりしていたので、そのあたりを改善するためにITを活用しようと考えたのです。もともと、慣れない作業が加わることもあつて、当初は後ろ向きな意見や反応もありましたが、職員とのコミュニケーションを重視し、自分の気持ちをできるだけ丁寧に伝えることで、最終的には納得感を持って取り組んでもらえるようになりました。おかげで、ペーパーレス化も一気に進みましたし、日報やスケジュール管理などもMJSの事務所管理システムを活用してスムーズに連携できるようになり、業務を全体的にスピーディーにこなせるようになっていきました。ちなみに、新しいシステムやツールの導入に関しては、ITに詳しい職員がいるので、今も彼と相談しながら逐次、進めています。

——自計化についてはどうでしたか。

**国吉** 幸いにして父がMJSと連携しながら早い段階から推進してくれていたため、それをベースに今も対応してくれる顧問先を増やし続けています。

## 窮地に立たされた顧問先を親身になってサポート

——国吉先生は(一社)日本医療経営実践協会の医療経営士3級という資格



野球への情熱を税務会計の仕事、そして顧問先に昇華して奮闘される国吉 大陸先生

も取得されていますね。

**国吉** 医師の皆さんとコミュニケーションを取る上で、何度も自身の知識不足を思い知らされることがあったので、ある程度の知識は身につけておく必要があると感じ、この資格を取得しました。結果、医療業に関する専門用語の他、医療経営に役立つ知識を習得することができたので、医師の皆さんとのコミュニケーションに大いに役立っています。

—— 職員の皆さんも医療業や建設業には詳しいのでしょうか。

**国吉** 医療業と建設業は父が開拓してくれた分野なので、父はもちろん、父の代からの職員の皆さんも豊富な知識

を持っています。特に勤続20年以上を誇る2人の職員は顧問先やその業務内容を熟知している頼もしい存在です。

—— ウクライナ危機に端を発した物価高がさまざまな業種に影響を与えています。特に燃料代や資材代の比重が高い建設業は厳しい状況にあるのではないのでしょうか。

**国吉** 2010年くらいからしばらくは建設ラッシュが続き、建設業は順調に売上を伸ばしていたのですが、コロナ禍、そして物価高の影響でご指摘の通り、苦境に立たされているのが現状です。当事務所は父が与那国島生まれの石垣島育ちで、離島をこよなく愛していることもあって、宮古島や久米島伊是名島などにも多くの顧問先がいるのですが、そういった島々では沖縄本島以上に燃料や資材にかかるコストが高騰しており、必然的に利益が圧迫されています。そこで、当事務所ではそういった顧問先をサポートするために、原価計算の見直しなどを通して、今の時代にマッチした売上単価をシミュレーションするなどしています。こういった外部環境の変化に対応するには値上げしかないのです。引き続きその正当性を示すための資料を作成するなどして顧問先を下支えできればと思っています。

—— 医療業についてはどうでしょうか。

**国吉** 全体的にコロナ禍で受け入れられる患者の母数が減少し、厳しい状況にあるのですが、積極的に新型コロナウイルスの治療に取り組んでいる医院については経営が好転しつつあります。—— 今後、どのような事務所にしていきたいとお考えですか。

**国吉** 当事務所は父の代から顧問先に親身に接することを重んじてきましたし、私もそんな父の背中憧れを感じてきました。だから、これからも常に

顧問先に親身に接しながら、スピード感と提案力のある事務所を目指していきたいと考えています。また顧問先に関しては、業種の幅を広げながら月次の契約件数を200件くらいにまで増やしたいですね。そして、より柔軟に顧問先のニーズに対応できるよう、M&Aや事業承継といった領域にも着手していきたいと思っています。

—— 本日はありがとうございました。—— 本日はありがとうございました。ますますのご発展をお祈りいたします。

### History & Story

## 公認会計士・税理士までの歩み

子どもの頃はプロ野球選手を目指していたという国吉先生。幼少期から野球に没頭し、高校時代（興南高校）には高校2年春、2年夏、3年春、3年夏と4季連続で甲子園大会に出場、しかも3年時（2010年）には春夏連覇という快挙を成し遂げました。

ところが、高校卒業後はプロ野球の道を目指さず、一転して父の背中を追い、会計の世界を目指すことに。明治大学に進学し、入学当初から専門学校に通い、猛勉強に励んだそうです。「指定校推薦での入学でしたし、野球に没頭していた分、勉強に後れを取っているという意識があったので、とにかく必死でした。野球への情熱を一気に勉強に切り替えたような感じもあったのかもしれませんが」と国吉先生は振り返ります。そして、その努力は見事に結果し、大学3年生の時に公認会計士試験に合格、4年生の時からEY新日本有限責任監査法人での勤務を始めたそうです。そして、その後は税理士法人での勤務を経て、2020年に父上の事務所に入所しました。

# 業界ウオッチャーの トレンド情報 NOW

元税金専門紙・税理士業界紙の編集長である業界ウオッチャーが伝える、会計事務所業界関連の最新情報！旬な話題を読み、事務所経営や顧問先へのアドバイスにご活用ください。

File 19

## インボイス制度と 電帳法の対応はセット



宮口 貴志 氏

税金・会計ニュースを他では読めない切り口で伝えるメディア「KaikeiZine」の論説委員兼編集委員。税金の専門紙「納税通信」、税理士業界紙「税理士新聞」の元編集長で、現在は租税調査研究会の事務局長の傍ら、会計事務所ウオッチャーとしても活動。  
「KaikeiZine」ホームページ ● <https://kaikeizine.jp/>

### 消

費税のインボイス制度（適格請求書等保存方式）スタートまで、残り1年を切りました。2023年10月1日からのインボイス制度スタートから適格請求書発行事業者（登録事業者）になるためには、23年3月31日までに税務署に登録申請しておく必要があります（図参考）。会計事務所は年末から来年5月まで繁忙期になるため、顧問先に対しては、いち早い対応が不可欠です。

さらに考えておかなければならないのが、電子帳簿保存法（電帳法）への対応です。消費税法では、登録事業者は、取引の相手方（課税事業者）の求めに応じてインボイスを交付する義務がある（消法57条の4①）としていますが、インボイスは、紙でも電子イン

ボイス等、いわゆる電子データでの提供も認めています（消法57条の4⑤）。

また、電子データの保管に関しても消費税法では、その保存の有無が税額計算に影響を及ぼすことなどを勘案して、22年1月1日以後も引き続き、電子データを書面に出力することにより保存することも認めています（23年10月の適格請求書等保存方式の導入に伴う電子データの保存についても、「電子帳簿保存法一問一答」の問4で一定の方法により出力した書面の保存により仕入税額控除の適用が可能としていきます）。そのため、「電帳法対応はまだ難しいので、紙で保存」という顧問先も多く出てくると思われます。

ただ、ここで注意が必要なのが、取引先と請求書のやり取りを電子データ、メール等で行っているケースです。

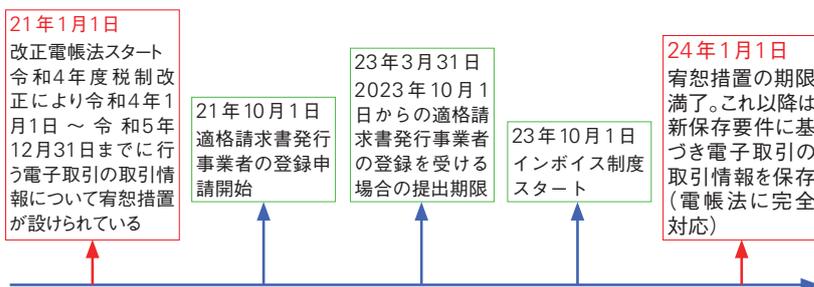
### 宥恕措置以降は電帳法対応が必要

21年度税制改正により、所得税（源泉徴収に係る所得税を除く）及び法人税に係る保存義務者については、22年1月1日以後行う電子取引の取引情報に係る電子データは、書面やマイクロフィルムに出力して保存する措置が廃止されました。そのため、電子データに関しては、電帳法に対応した要件で保存しなければなりません。

現状は、22年度税制改正でこの部分については宥恕措置が適用され、24年12月31日までの2年間は紙での保存が可能としていますが、これ以降は、取引先と請求書のやり取りを電子データやメール等で行っていれば電帳法対

### ■図 インボイス制度と改正電帳法のスケジュール

- \* 図は執筆者が作成
- \* 緑色の部分がインボイス制度のスケジュール
- \* 赤色の部分が改正電帳法のスケジュール



応が不可欠になってきます。つまり、消費税法では紙の保存が可能なのですが、法人税や所得税では、電子データの保存義務が課せられるわけです。図の通り、インボイス制度のスタートから3カ月後には、電帳法の宥恕措置がなくなります。会計事務所としては、インボイス制度と電帳法をセットに、今後の取り組みについて総合的に検討、業務改善を実施していく必要があるわけです。

## 沖縄「市場」観光の魅力

戦後の露天闇市を起源とし、時代の変化とともに独自の高い文化を育んできた沖縄の市場文化。長年、各地で住民の台所として親しまれ、現在では観光地としても人気のスポットとなっています。そこで今回は、建て替え計画が進捗し2019年から仮設市場での営業が続いている那覇市第一牧志公設市場と、今なお野菜の相対売りが息づく農連市場（現・のうれんプラザ）、昔ながらのアーケード街に飲み屋が軒を連ねる栄町市場商店街など、沖縄の市場の魅力をお伝えしたいと思います。

### 仮設市場でも変わらない 県民の台所の魅力

まずは沖縄の市場の代表格、那覇市第一牧志公設市場から紹介したいと思います。古くから、沖縄県民の台所と呼ばれ、食材が何でも揃う沖縄最大の市場として地元住民や飲食店などに親しまれてきました。場内には小さな店舗が100店以上もひしめき合い、沖縄近海で獲れた新鮮やかな魚や精肉の他、ゴーヤーや島らっきよ、ヘチマといった島野菜の漬物など、沖縄料理に欠かせない食材が所狭しと並んでいます。

この市場最大の特徴は、場内での商いが相対売りで成り立っていること。観光地というイメージが強い第一牧志公設市場組合ですが、実は生活市場としての機能をしっかりと残しているのです。組合長を務める山城くんぶ店の3代目、栗国 智光氏も「店側と馴染み客とのやりとりは親から子へと代々引き継がれていて、例えば精肉店であれば、店主は肉の種類や部位、分量など、お客の細かな要望や好み、時には家族構成まで知っている。これだけ地域住民の生活に根差した市場は全国的に見てもかなり希少だと思う」と言います。もちろん、観光客も気楽に

この相対での買い物を楽しむことができます。精肉店では精肉だけでなく、ラフテーやスーチカーなどお土産になる加工品も売っており、漬物店では沖縄ならではの漬物や珍味を味見できるので、気軽に店の方に声を掛けてみてください。また、観光客に好評なのがいわゆる「持ち上げ」。1階の鮮魚店や精肉店で食材を購入し、2階の食堂で調理代を払って調理してもらおうという第一牧志公設市場ならではの仕組みで、割安価格で好みの魚介類のみそ汁やフライ、煮付け、バター焼きなどが食べられるとあって人気です。

このように地元住民の台所として親しまれるとともに、昔ながらの沖縄の市場を体感できる県内屈指の観光スポットにもなっている第一牧志公設市場ですが、19年7月からは市場建て替えのため、一時、仮設市場（元の場所から100mほどはなれた「にぎわい広場」）での営業となっています。とはいえ、その魅力は何一つ変わらず、先述の持ち上げなども可能な



場内には沖縄ならではの鮮魚や食材、加工食品が所狭しと並ぶ(移転前)



＊沖縄県民の台所。として長年、県民や近隣飲食店、観光客に親しまれてきた那覇市第一牧志公設市場(移転前)



入口には、農連市場時代の看板が掲げられている



2015年に農連市場の建物が解体された後、17年10月に再スタートを切ったのうれんプラザ



仮設の第一牧志公設市場の前に立つ栗国氏

ので、那覇観光の折にはぜひ立ち寄ってみてください。

なお、市場建て替え工事の進捗は予定よりも遅れているものの、来年の春にはリニューアルオープンを迎えられる見込みとのこと。「リニューアル後は公設市場の3階に調理体験や交流などができる多目的スペースが設けられる予定なので、界隈の飲食店ともコラボしながら、島内外の人たちに沖縄の食文化を発信していきたい」と栗国氏は言います。この間、コロナ禍で市場関係者も周辺の飲食店も厳しい状況にあつたようですが、古い建物を活用した飲食店が人気を集めるなど、新たなトレンドも盛り上がっているのです。市場界隈の一体的な取り組みにも大いに期待したいところです。沖縄県では今、琉球料理や泡盛の世界遺産登録に向けた取り組みが進められています。リニューアルした第一牧志公設市場はその拠点として重要な役割を果たすことになるでしょう。

### 昔ながらの野菜の相対売りと多種多様なグルメを満喫

那覇市第一牧志公設市場のほど近くにはかつて、もう一つ昔ながらの相対売り文化が息づく「農連市場」がありました。農家が野菜や果物、花きを直

接持ち込む他、肉や魚、惣菜、雑貨を扱う店などがトタン屋根の下に100店以上も軒を連ねていたのですが、建物の老朽化で解体、17年10月に真新しい3階建ての「のうれんプラザ」として生まれ変わりました。

その建物内1階には農産物販売スペースがあり、現在も旧農連市場時代からの相対売りが以前と変わらず行われています。市場が動き始めるのは、だいたい深夜2〜3時頃から。生産者たちの搬入や野菜の仕分け、簡単な加工作業などが行われた後、4〜5時頃になると地元住民や飲食店、小売業者などが買い物・仕入れに訪れ、生産者や卸業者との間で相対売りが行われます。

この相対売りの様子を見物するだけでも楽しいですが、のうれんプラザはグルメスポットとしても実に魅力的。館内には居酒屋や沖縄そば店、八重山そば店、ベトナム料理屋、焼肉屋など数多くの飲食店が軒を連ねている他、名嘉鮮魚店など海鮮丼や天ぶらを店先で販売し、飲食ブースを設けている魚卸業者もあるので要チェックです。「早朝に相対売りでの買い物に挑戦してみたり、朝ごはんにお惣菜や天ぶらを買ったり、お昼に飲食店で食事したりと、のうれんプラザの楽しみ方はさまざま」と話すのはのうれんプラザ商店



魚卸売業者の飲食ブースで、新鮮かつリーズナブルな海鮮丼や魚汁などを味わえる(写真左は名嘉鮮魚店のミニ海鮮丼と魚汁、天ぶら)



早朝には現在も、地元農家などが野菜を持ち寄って昔ながらの相対売りを行っている

## 沖縄本島以外の魅力的な市場

### ■石垣市公設市場

八重山諸島の中心地、石垣島(石垣市)の“日本最南端のアーケード商店街”ユーグレナモール内に位置する石垣市公設市場。1899年の開設以来、島民の台所として重要な役割を果たしてきましたが、近年は利用客が減少、2018年から「公設市場を島を代表する観光地にしよう」とリニューアル計画がスタートし、21年5月にリニューアルオープンしました。これを機に新たに多数店舗が加わり、「精肉」「鮮魚」「お土産」など多様な計28店舗が営業している他、八重山そばや石垣牛などが味わえるフードコートも新設。コロナ禍でのオープンで当初は閑散としていましたが、最近では多くの観光客でにぎわっているようです。



### ■宮古島市公設市場

宮古島市公設市場は1969年に建設され、老朽化のため2007年に閉鎖しましたが、11年にリニューアルオープン。沖縄本島や石垣島の市場に比べると規模が小さく、青空市場も含めて全部で23店舗、青空市場では80代のおばあちがトマトや野菜、キュウリなどの島野菜を販売している素朴な市場です。市場全体の営業時間は8時から21時までと決まっていますが、入居者によって時間はまちまちだそうです。八重山諸島の伝統飲料「ミキ」を使った発酵スムージーや地元農家が手掛けるマンゴー酵素ジュース、マンゴーシャーベットなど宮古島ならではのグルメもあり、観光客に人気のスポットとなっています。



会長の友利繁文氏。「コロナ禍を経て営業が不定期となった店などもあるが、ここところは全体的に活気が戻ってきている」そうなので、立ち寄ってみてはいかがでしょう。

**迷路のようなアーケード商店街が人気の飲み屋街に**

那覇市内の市場といえば、栄町市場

商店街も外せません。飲食事業者などが食材を仕入れにくる市場ではないのですが、14〜15年前からこの商店街の独特な雰囲気魅了された人たちの出店が相次ぎ、今では個性的な店が軒を連ねる飲み屋街として市民や観光客の間で定着、夜ごと多くの人でにぎわう様子はまさに沖縄の市場文化に相通じるものがあります。古びた低層アーケ

ードの下、細く迷路のように入り組んだ路地は散策するだけでも楽しいですが、何ととっても道端に並べられたテーブルで杯を傾けてみるのがオススメ。安価でおいしいツマミを出す店が多いこともあって、つい夜遅くまでハシゴ酒をしたくなってしまうこと請け合いです。

ただ、ここ数年の盛り上がりの陰で、栄町市場商店街は第一牧志公設市場などと同様、建物の老朽化という課題を抱えています。そもそも、このアーケードはかなり古く、組合ができる以前に各店有志でつくったものだと言います。栄町市場商店街振興組合事務局長の黒島浩氏は「昔の姿をとどめたいまま、これだけ多くの新規出店がある商店街は全国でも珍しい。組合の誰もがこのままの形で栄町を残していきたいと願っている」と話しています。組合員有志でアーケードや建物の補修を行うなど、一丸となって課題と向き合っているそうです。

それぞれ姿を変えながらも、昔ながらの趣や文化を今に残している市場は、沖縄観光に欠かせないスポット。沖縄にお出掛けの際はぜひ訪れてみてください。



屋の栄町市場商店街。飲食店が増えたことで食料品を中心とした買い物需要が高まり、なかにはランチ営業をする店も



人気の飲み屋街となっている栄町市場商店街

# ミロク会計人会の ミリョク

ミロク会計人会には、さまざまな会員メリットがあります。このコーナーでは毎回、その魅力を詳しくお伝えします。

## 実務に役立つ研修を オンラインで受講可能

ミロク会計人会のホームページは、本会広報委員会の監修のもと、職業会計人の先生方に向けた有用な情報発信を行っています。本会会員限定で公開しているコンテンツも多数あり、特に「オンラインセミナー」が好評を博しています。

このコンテンツは本会研修委員会が監修する、MJSシステム「ACELINK NX-Pro」をより活用するための具体的なノウハウについての「実践セミナー」を中心とした研修をオンライン上で視聴できるというものです。

研修委員の先生が、税務上の注意点を含め、具体的に解説しま

す。また、使用する資料は研修委員会の監修で作成されているため、単なるシステムの操作マニュアルではなく、より実務的な内容になっています。現在、

表1のようなテーマの研修が公開されており、年内には「消費税編」の更新と、電子帳簿保存ならびに電子インボイスをテーマとしたオンラインセミナーも公開予定です。

## 「時間と距離」の制約なく 充実した情報を手

本コンテンツはオンラインでの配信を前提に制作された映像なので、講師の方の表情まではつきり分かり、操作画面もお使いのモニター全体に近い大きさで観ることができま

す。ダブルモニターを利用すれば、セミナー画面と同時に事務所でお使いの「ACELINK NX-Pro」の操作画面も確認でき、さらに

講でできるので、理解度がより一層深まります。時間や開催場所の都合で実際のセミナーを受講できなかった方に、ぜひご利用いただきたいと考えています。また、セミナーの内容を職員全員に共有したいという先生方にとっても、オンラインセミナーを所内研修などで活用いただくことで、「時間と距離」の制約なく事務所全体のスキル向上を図れるのでお薦めです。

なお、コンテンツがアップされているページへのアクセス方

法や、ページの中身の説明、映像の視聴方法や資料のダウンロード方法などを記載したガイドブックも、サイト内にご用意しております。

本会ホームページにログインするためのIDとパスワードは、会員事務所単位で発行していますので、職員の方が直接サイトにログインすることも可能です。ID・パスワードが不明の方は、サイト内のフォームから事務局にお問い合わせください。

この有意義な「オンラインセミナー」が見られるのは、本会会員だからこそそのメリットです。より充実した情報を手できるミロク会計人会への入会を、ぜひご検討ください。

表1 公開されている研修

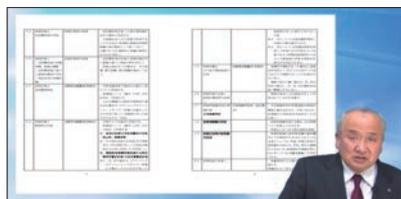
消費税基礎講座
消費税軽減税率・インボイス制度対策研修編
消費税編
法人税編
所得税編

## オンラインセミナーのトップ画面



オンラインセミナー各研修のトップ画面

## 動画のイメージ



クリアな動画と音声で受講することができます

## ガイドブックの表紙



不明な点がある方は  
ガイドブックをご活用ください

## 【オンラインセミナーのURL】

<https://www.mirokukai.ne.jp/learning/>

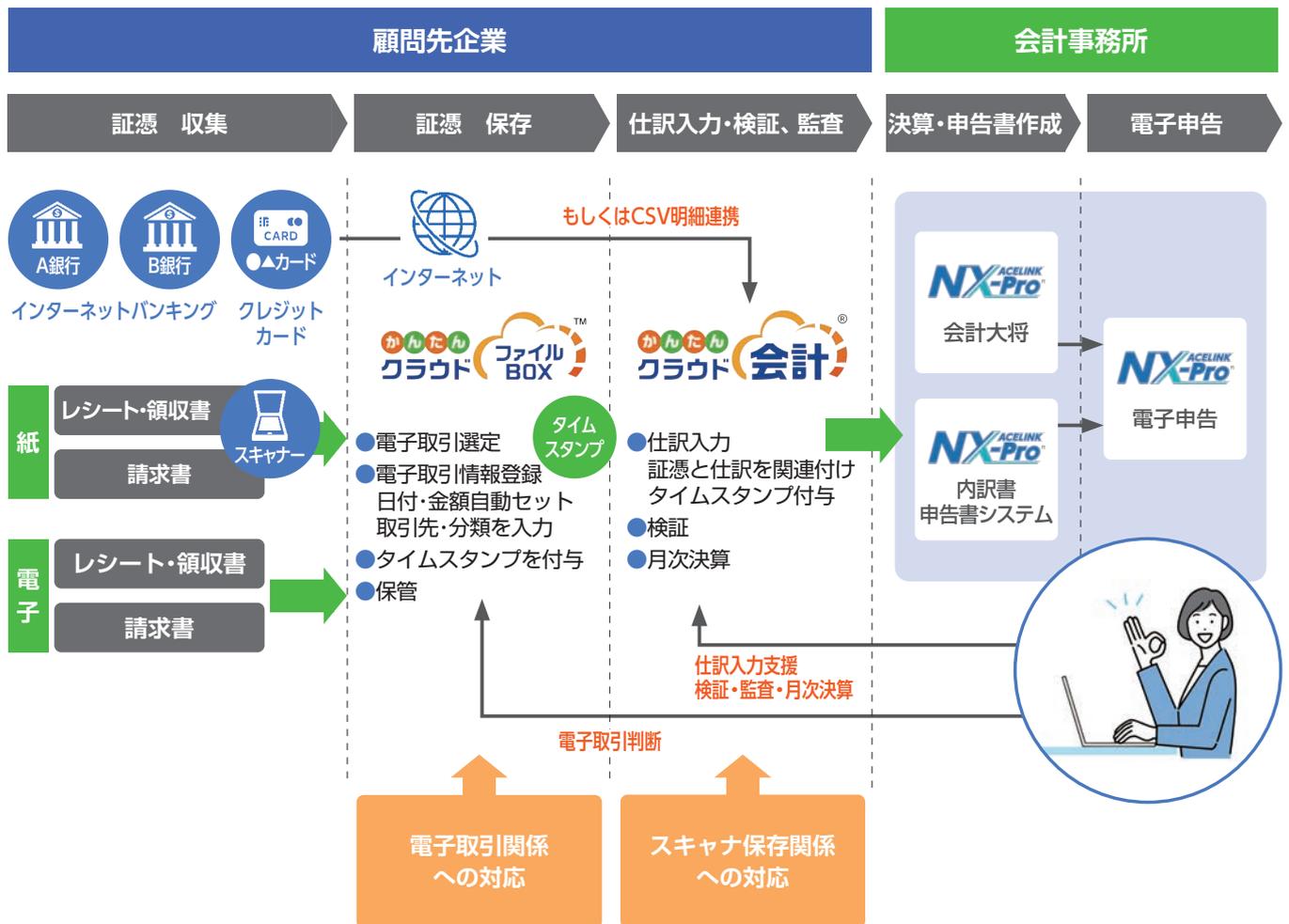
会計人会ホームページトップからオンラインセミナーのバナーをクリックすることでもアクセスできます!

顧問先企業の改正電子帳簿保存法の準備はお済みですか。

かんたんクラウド<sup>®</sup>の電子帳簿保存法対応のご紹介

■ 原始証憑から月次決算・申告まで電子データで連携

メール等で受領した証憑の電子データや紙で受領した証憑をスキャナーでスキャンし、かんたんクラウドファイルBOXに保存します。かんたんクラウドファイルBOXに格納された証憑ファイルを確認しながらかんたんクラウド会計で仕訳伝票を起票することで、証憑と仕訳伝票を関連づけることができます。会計事務所のACELINK NX-Proと連携することで決算業務、申告業務までの処理の効率化を実現します。



「電子取引とは?」「どのように保存するの?」あなたの悩みを解決します!!



タイムスタンプを付与して簡単・安心・安全に電子取引データ保存が可能なシステムをご提案します!!

9分でわかる「電子取引データ保存義務化制度とかんたんクラウドファイルBOXのご紹介」動画公開中!!

PCの方 ▶ <https://youtu.be/VGiqpra7HQ8>

スマホの方は QRコードより視聴ください。



※「かんたんクラウド」「かんたんクラウド会計」「ACELINK NX-Pro」「会計大将」は、株式会社ミロク情報サービスの(商標)または(登録商標)です。



## 「我が家のコロナ奮闘記」

沖縄ミロク会計人会

沖縄県宜野湾市 嘉陽 宗一郎

8月4日の深夜、小学3年生の息子が「気持ち悪い」といって不調を訴えた。体に触れると熱い。コロナだとすぐに直感した。前から楽しみにしていた家族旅行をキャンセルした矢先のことだった。翌日、運よくPCR検査ができた。検査結果はやはり陽性だった。幸い息子は2日間ほどの発熱だけで回復したが、今度は妻が発熱してしまった。抗原検査キットで検査したところ陽性であった（私は陰性）。

妻が熱にうなされている最中に旧盆を迎えた。義母がウケージューシー※1を作ってくれてくれた。仏壇のある実家は車で5分くらいの距離なのだが外出もはばかられたので、自宅でジュシーをよそって膳に据え、実家に向かって息子と二人手を合わせてお迎えしたことにした。「リモートお盆。そんなのあるのか？」と自分にツッコミながらも済ませたつもりでいたが、夜になってなんとなく気になったので、近くのスーパーで急ぎ足で果物と花を買い、実家の仏壇にお供えした。

妻が発熱してから慣れない家事の負担が一挙にのしかかってきた。三食の支度、洗濯、息子の家庭学習を見る。特に負担に感じたのは朝食を作る段階から昼食は何を作るかを考えることだった。自分一人なら適当に済ませられる食事でも、小学3年生の子どもに適当なものを食べさせるわけにもいかない。

息子の家庭学習で分からないところを見ていると、こちらが教えているそばからあやうくつぶやく怒ってしまった。息子は急に押し黙り、目に涙を浮かべながら「がんばりノート」をまた進めた。夏休みなのに外で遊ぶこともできない中、子どもなりに我慢していたのだと思う。きつく言ってしまったことを後悔した。夜になって、妻が寢床から「少し息抜きして来たら？」と言ってくれたので、近くのコンビニまで行ってアイスコーヒーを買い、駐車場の車内で一人息をついた。

翌日、息子は昨日のことなどまるで覚えていないようにいつも通りだった。この天真爛漫さにも救われる。その夜は息子と二人で実家に行き、仏壇に手を合わせ、ささやかにウケイ※2をした。

※1 お盆初日に先祖をお迎えするために用意する炊き込みご飯

※2 先祖をお見送りする最終日

### 表紙の写真



「色鮮やかな市場本通り」  
(沖縄県那覇市)

多くの観光客でにぎわう那覇の国際通りから一本入ると、現在建て替え中の牧志公設市場へと続く「市場本通り」があります。約160mの商店街で、お土産やお菓子、果物などを販売するお店も多く、カラフルな看板や店構えは「南国に来た」という旅情を一層感じさせてくれます。また、近隣には個性的な飲食店なども増えており、昼夜問わずにぎわいを見せています。

### MJSより

製品解説の動画などをYouTubeで配信！



MJS YouTube  
公式チャンネル

## 税理士事務所 CHANNEL

発行 株式会社ミロク情報サービス  
〒160-0004 東京都新宿区四谷4-29-1  
TEL. 03-5361-6309  
(経営企画・広報IRグループ)

発行人 是枝周樹

編集企画 ミロク会計人会連合会広報委員会  
ミロク会計人会事務局、  
経営企画・広報IRグループ

監修 ミロク会計人会連合会広報委員会

配信制作 東方通信社

印刷 耕文社

※本誌に掲載されている会社名及び製品名は、各社の商標または登録商標です。禁無断転載

ホームページにて本誌データを公開しています！こちらをご覧ください

ミロク会計人会

検索

<https://www.mirokukai.ne.jp/channel/index.html>

Canon

make it possible with canon

*DO YOU KNOW Canon ICT?*

ICTで、  
あなたと  
つくる。



キャノンマーケティングジャパングループ  
[canon.jp/ict-partner](https://canon.jp/ict-partner)