

月刊税理士事務所チャンネル

# CHANNEL

会計人のコミュニケーション・マガジン

10

2023 OCT.  
No.506

特集

## 認知症対策としての信託活用

- 事務所訪問 安里匡平税理士事務所——6  
先進事務所の取り組み——10  
スキマ時間ストレッチ——12  
エヌエヌ生命・税理士通信——13  
ミロク会計人会連合会 & 単体会 定期総会報告——14  
ミロクシステムQ&A——15  
会計人のリレーエッセイ 沖縄ミロク会計人会 當山 孝祥——19

リスク軽減への一手！

# 認知症対策としての信託活用

世界的に深刻化している認知症の急増。中でも日本は超高齢社会にあって、その対策が急務です。特に企業経営を担う経営者の認知症リスクをどうするかが問題になっています。そこで、本特集では経営者の認知症対策について、行政書士の松尾 陽子先生に「民事信託」という切り口で解説いただきました。



## NOTARY SERVICES

©marigis/shutterstock.com

認知症とは「さまざまな脳の病気により、脳の神経細胞の働きが徐々に低下し、認知機能（記憶、判断力など）が低下して、社会生活に支障をきたした状態」を意味します。日本では高齢化の進展とともに65歳以上の認知症患者数が拡大しています。2019年に厚生労働省が発表した国や学術機関が合同で実施した研究の結果によると、少なくとも12年時点で約462万人の有病者がいると推計されており、その数は年々増加しているようです。推計では25年に最大730万人、40年に953万人、60年に1154万人にまで達するとされています。また、世界保健機関（WHO）は、世界の認知症有病者数は23年3月時点で5500万人以上に達しており、2030年までに6570万人、2050年までに1億1540万人になると予測しています。

世界的な課題となっている認知症ですが、経営者が認知症になった場合にはどのようなリスクが生じるのでしょうか。また、そのリスクを軽減するための対策はどのように講じればよいのでしょうか。以下、行政書士の松尾陽子先生にお話しいただきます。

**認知症対策として注目される民事信託の活用**

認知症の増加が社会問題となる中、経営者の認知症対策が喫緊の課題となってきました。経営者が認知症になってしまうと、経営判断ができなくなるだけでなく、会社の財産を動かすこともできなくなってしまうからです。しかし、その対策は容易ではありません。相続対策といえば「遺言」を思い浮かべる方が多いと思いますが、遺言は遺言人が逝去して初めて効力が発生するものであり、認知症によって判断能力を失った状態に対しては無効なのです。そういった中で注目してほしいのが「民事信託」（私は「親愛信託」と呼称しています）です。そもそも、信託と

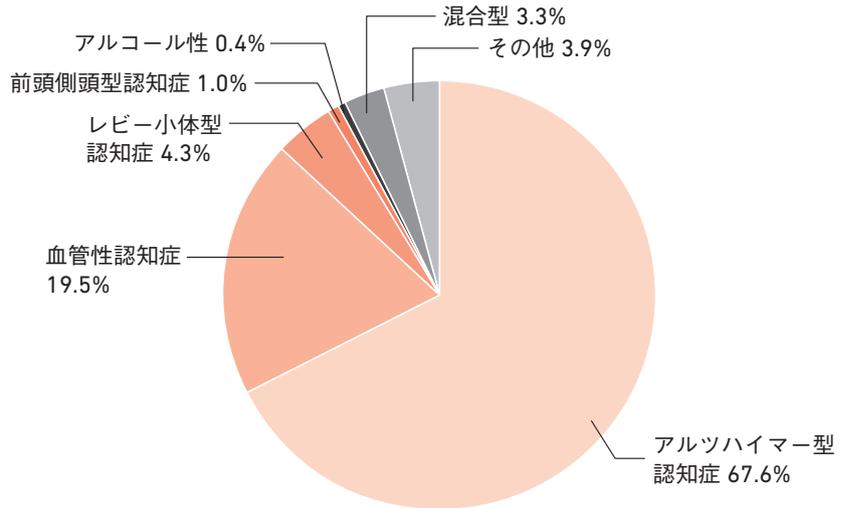


**松尾 陽子 氏** まつお・ようこ

行政書士法人まつおよび子法務事務所 代表

税理士事務所、中小企業、バスガイド、飲食店など、さまざまな仕事を経験した後、2015年に行政書士事務所を開業。その後、すぐに信託のことを知って感銘を受け、以来、共通の志を持つ仲間と一緒に民事信託(親愛信託)の普及に尽力。福岡をはじめ、北海道、名古屋、東京、大阪などで、専門家向けの信託組成のための連続講座を展開している他、毎週1回のペースでセミナーを開催している。MJS税経システム研究所 客員講師も務める。

**図1 認知症の原因となる病気**



出典:厚生労働省「都市部における認知症有病率と認知症の生活機能障害対応」(平成25年5月報告)

**民事信託の特徴**

- ・自分の持っているプラスの財産が対象となる。
- ・財産の管理の方法と“相続制度に縛られない自由な”承継方法を定めることができる。
- ・名義を変えた時点での所得税や贈与税の課税はない。
- ・株式の場合、共益権と言われる議決権等(名義)と自益権と言われる財産権に分けることができる。
- ・商事信託ではない信託(親愛信託®・家族信託®などさまざまな呼称がある)。
- ・民法とは異なる信託法に基づくものなので、民法上の制度である相続の手続きが不要。
- ・みなし相続財産となるため、相続税や贈与税は通常通りに課せられる。
- ・名義と権利を分けることができるため、それぞれが財産権を持ったまま名義を一人(法人も可)に集めることができる。
- ・最初に信託をする人が、受託者(名義を持つ人)を何代先も指定したり変更したりできる。
- ・最初の所有者(委託者)が、次の受益者(権利を持つ人)になる人を何代も先まで指定しておくことができる(受益者連続)。

は民法における「所有権」を「財産権(信託受益権)」と「名義」とに分離する仕組みのことです。また、信託には信託銀行などを介する商事信託と、家族や親しい人たちとの間で信託契約を結び、運用していく民事信託の2つがあり、認知症対策では民事信託を活用することになります。

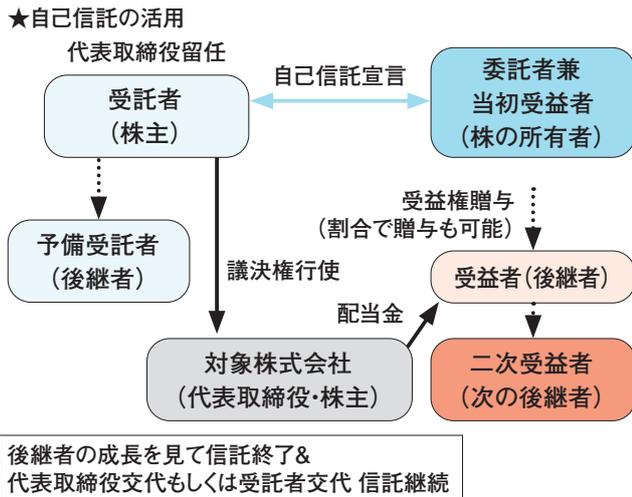
そもそも認知症対策を進めるにあたって、最も大切なのは早めに経営権(議決権)を移転しておくことです。しかし、中小企業で事業承継を進める場合、経営権に紐付いている株式の移転が難しいという課題があります。後継者によほど資金的な余裕がない限りは株式を買い取ることが難しく、仮に資金を持っていたとしても本人にとってリスクを取ってまで引き継ぐ価値があるのかという問題に直面するからです。また、経営者側からしても、後継者にいきなり全てを委ねる決心がつきづらいついたこともありません。

こうした課題を民事信託は一気に解決することができます。

す。その代表的なスキームが株式信託です。株式の権利を「自益権(財産権)」と「共益権(議決権)」に分離し、経営者(株主/委託者・受益者)と後継者(受託者)の間で株式信託契約を締結することで、財産権を動かさずに議決権のみを後継者に移転し、株式購入などの負担をかけずに済ませることができるのです。しかも、株主は名義(議決権)を移転した後も「受益者への報告義務」によって引き続き会社の動向をウォッチし続けることができますし、「これ以上、経営を任せられない」ということになったら、受託者を交代して議決権を取り戻し、経営者として返り咲くこともできるのです。

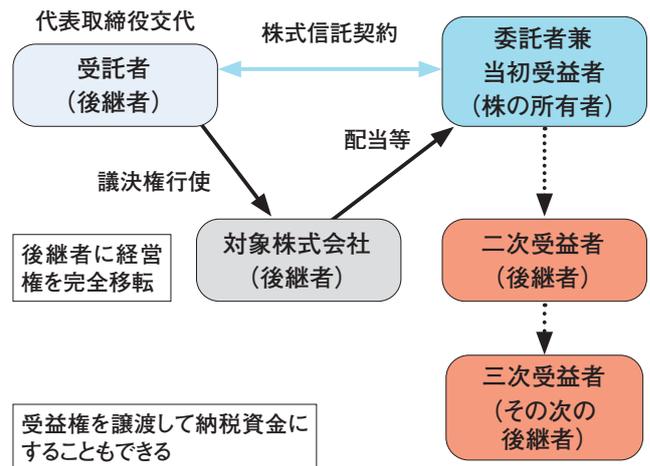
一方、会社の権利を財産権と経営権に分離し、財産権を後継者に渡すというスキームも有効です。この場合、株主(委託者)は経営者としての議決権を維持しながら、相続対策のために財産権の部分を早めに譲渡していくことができます。なお、この際には

図3 民事信託の活用例(自己信託で株価を見ながら受益権を贈与)



© 2023 特定行政書士松尾陽子

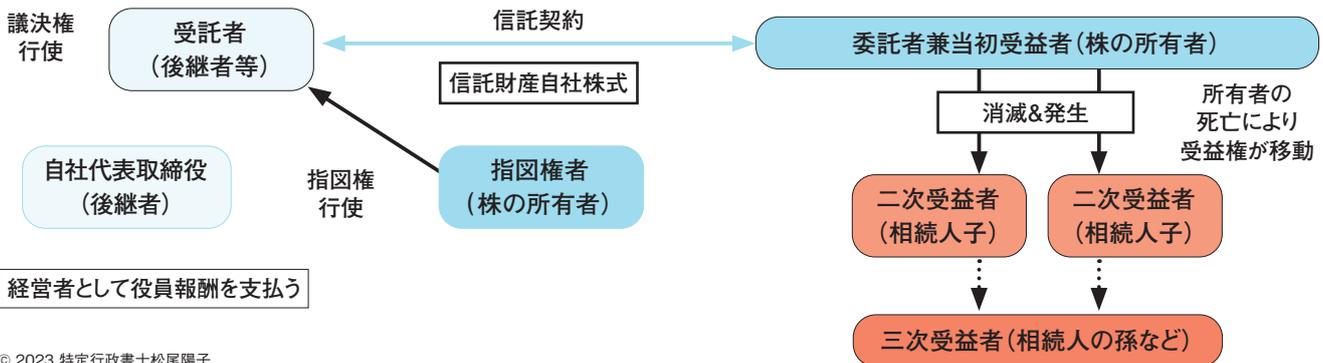
図2 民事信託の活用例(株主の死亡で受益権を承継)



© 2023 特定行政書士松尾陽子

図4 民事信託の活用例(オーナー型株式信託)

保有する自社の株式を信託財産とする親愛信託契約を締結し、自社株式の名義のみを会社を運営するものに持たせ、それぞれの相続人は受益者となり、オーナーとしての権利を持ち続ける。

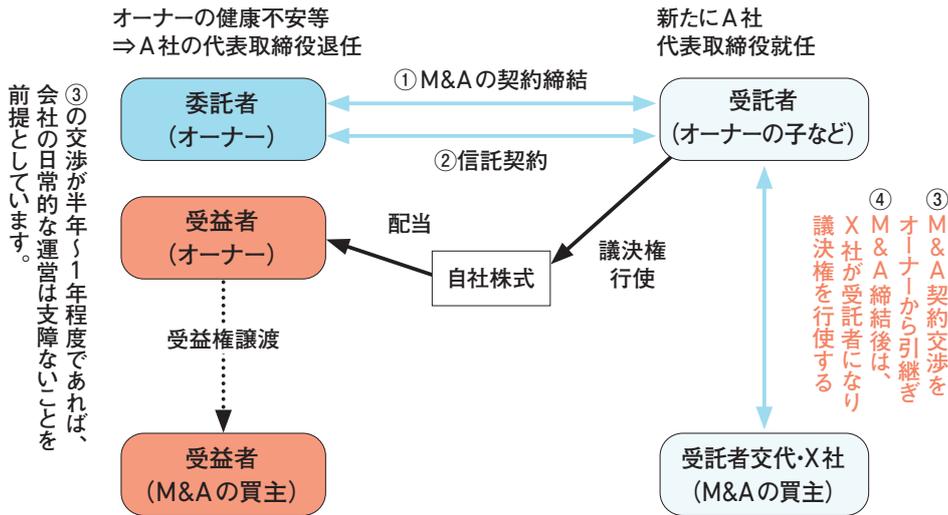


© 2023 特定行政書士松尾陽子

自分を受託者にする「自己信託」というスキームを活用することも可能です。信託という仕組みに抵抗がある場合であっても、自己信託であれば自分自身が受益者となるわけですから所有権と変わらない状況を保てるので、取り組みやすいものと思われれます。そして、株価や後継者の成長具合を見ながら、良きところで受託者交代という手続きを経て、後継者に議決権を移転すればよいわけです。ただし、相続税法は「相続ではない財産権の移動」に関して特別な条文(相続税法9条の2及び3)を設けており、「みなし相続財産」として所有権の相続や贈与の場合と同率の課税を行うとしているので、受益権を相続や贈与で移す際には相応のコストが必要になることも念頭に置いていただきたいと思います。

さらに、民事信託を活用すれば、中小企業同士のM&Aをスムーズに進めることも可能になります。売り手に配慮したM&Aの事例として、売り手の経営者を数年間、役員や相談役といった立場で会社に残し、徐々に経営統合を進めていくケースがありますが、それでもM&Aによって株式を移転してしまっている以上、買い手も売り手も後戻りがで

## 図5 受益権譲渡信託



株式ではなく受益権の譲渡により、柔軟なM&Aが可能となる。  
受託者の交代も容易になる。

© 2023 特定行政書士松尾陽子

きない状況にあることは変わりません。いかに売り手に配慮し、経営統合を慎重に進めたとしても「こんなはずではなかった」という結果に陥ってしまふことがあるわけです。

ところが、株式信託というスキームを活用すれば、M&Aの話がある程度まとまった段階で買い手に決定権のみを移転するという選択肢を採ることができるようになります。もちろん、その後数年間、買い手に経営を担っても

らった上で問題がなければ財産権を移転することもできますし、問題があればM&Aを白紙に戻すこともできるので安心です。また、M&Aにおいては、買い手は「安く買いたい」、売り手は「高く売りたい」と思っているだけに売却価格がなかなか決まりにくいのですが、このスキームのように買い手がいったん経営に取り組むという過程を経れば、双方がより現実的な視点で価値を見極められるようになるでしょう。中小企業のM&Aのように企業価値の算定がしにくい領域においては特に効果的なスキームなので、中小企業のM&Aを活性化させる上でも大いに役立つと思います。

### 税理士の先生方とともに 民事信託の普及に努めたい

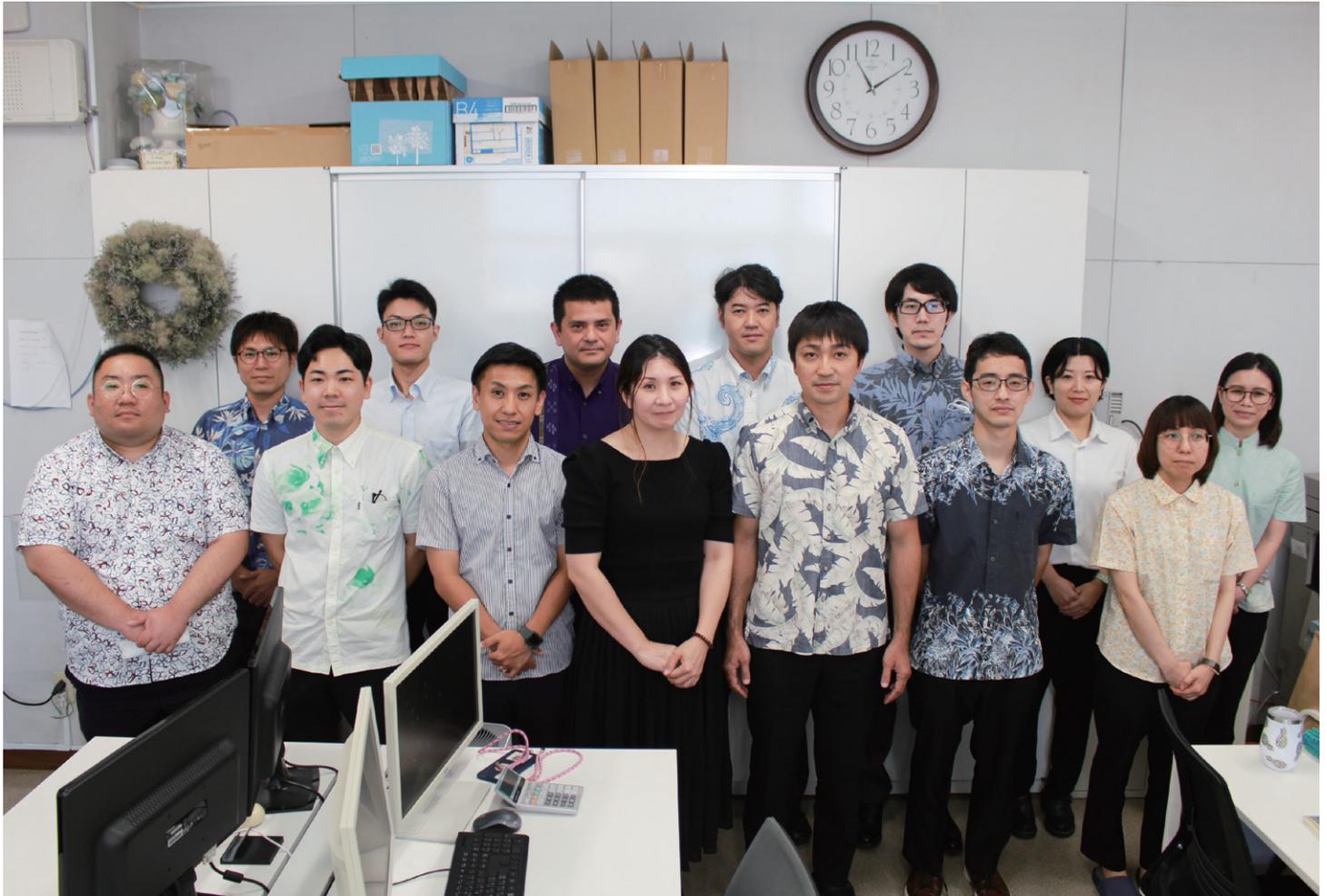
昨今、このように認知症対策に民事信託を活用する動きが急速に盛り上がってきています。令和6年以降に相続開始前7年以内（従来は3年以内）の贈与が相続税の対象になると定められたこともあり、今後、さらにその注目度は増すものと思われれます。実際、東京や大阪、名古屋、福岡などの大都市部ではこの種の信託事業が増加傾向にあり、私の事務所にもさまざまな相談が舞い込んできています。そうした流れとともに、一時は信託口座（信託された金銭を管理する口座）の開設に後ろ向きだった金融機関も理解を示し始めています。例えばオリックス銀行では、信託口のインターネット口座を5万円で開催するサービスを展開。おかげで、最近では40〜50代の経営者が万が一に備えて、民事信託を検討するという潮流が生まれ始めています。今後、オンライン化の動きはさらに加速していくと思いますので、民事信託はより身近なものになっていくでしょう。

合にみなし相続税の計算方法が適切かという問題です。また、先述した自己信託に関しては、名義も財産権も自分なので通常の口座と区別がつかないため、信託口座が開設できないというのが現状です。こういった民事信託における不明点や課題は、今後、さらに活用・普及が進み、事例が増え、社会制度が追い付いていくにつれて解消されていくはずですが、その動きを後押しすべく、私は今、協同組合親愛トラストという団体で、民事信託に関するセミナーや勉強会を重ねています。ぜひとも税理士の先生方にもご参加いただき、さまざまな意見を頂戴しながら新たな活用方法や課題の解消法を模索していければと考えています。

**QUOカード**

**2,000円分を  
プレゼント!**

読者アンケートにご協力ください!  
QRコードからアクセスできます。



THE TAX  
ACCOUNTANT OFFICE  
事務所 訪問

## 人材獲得と若手の教育に注力し 地域を末永く支えていく

沖縄本島中部の北谷町ちやたんにある安里匡平あさときょうへい税理士事務所は、地元事業者からの幅広いニーズにワンストップで応えられる体制づくりに力を注ぎ、金融機関や商工会などの勤務経験者を採用してチームで顧問先の支援を続けています。同時に若手未経験者の採用と教育にも積極的に取り組んでおり、まさに「末永く地域を下支えしていきたい」という所長の安里 匡平先生の思いが根ざしている事務所です。

リゾートと基地の町、  
ふたつの顔を持つ北谷町

——まず、安里先生が事務所を営まれている北谷町の土地柄についてお聞かせください。  
安里 匡平所長（以下、敬称略） 沖縄本島中部に位置する北谷町は、本島内の主要観光地へのアクセスが良いリゾートタウンとして知られています。中でも宮城海岸から安良波ビーチに至る海沿いの街並みはアメリカ西海岸にも例えられ、近隣には「美浜アメリカンビレッジ」を中心として多くの商業施設やリゾートホテルなどが立ち並んでいる他、年間を通してマリンスポーツとしても人気が高いエリアとなっています。

一方で、北谷町は第二次世界大戦時に米軍の沖縄本島上陸地点になった地でもありません。村全域が米軍に占領され、終戦後も大部分の土地が兵舎や飛行場として利用されました。沖縄の本土復帰後は土地の返還が進み、さまざまな跡



専門の分野を広げ、主体的に顧問先支援をなされている  
安里 匡平先生

地開発が行われてきましたが、現在も町面積の50%以上が米軍基地となっています。

——その北谷町で安里先生が会計事務所を開業されて約6年、顧問先にはどのような事業者が多くなっているのでしょうか。

安里 現在、月次顧問を務めている事業者としては、建設業を営む小規模事業者が最も多く、約半数を占めています。ただ、やはり土地柄もあって町内には軍用地などの地主の方が多く、当事務所にも相続関係の相談が年間で数十件寄

せられます。また、米軍関係者を中心に外国人の住民が多いのも北谷町ならではです。

町内で飲食店や小売店、ジムなどを経営するアメリカ人やトルコ人、韓国人などが事務所を訪れることがあります。そうした場合は、通訳の方に間に入ってもらうと税務サポートや経営コンサルティングを行うようにしています。

### 幅広い相談内容に応えられる体制を構築

——ご実家の家業は司法書士事務所だそうですね。安里先

生が地元で開業するにあたっては、やはりご実家との連携を考えていたのでしょうか。

安里 兄が早くから司法書士となつて父の事務所を継ぐことを目指していたので、私も税理士を志した時から兄との連携を見据えていました。開業後には、地主の方からの相続関係の案件などに兄と一緒に取り組まれました。現在も相続税申告から相続登記までワンストップで手掛けられるので好評を得ています。

——あらためて事務所のコンセプトをお聞かせください。

安里 ホームページで「起業・会社設立のご相談」を第一に掲げている通り、地元でスモールビジネスを営んでいる方、新たにスタートアップされる方などを支援することで地域経済を支えたい、そんな思いで事務所を開業しました。当初は2〜3人のスタッフとともに、自分の目の届く範囲で少数の事業者にじっくり寄り添えるような事務所経営をイメージしていたのですが、いざ始めてみると、地元

に司法書士事務所や会計事務所が少ないということもあって、土業の需要が非常に大きく、口コミや紹介で多くの問い合わせが寄せられました。

特に開業3年目あたりからは顧問先事業者がどつと増えて相談内容の幅も広がったため、「地元の声に着実に応えねば」と腹をくくり、規模拡大に舵を切りました。といつても単に人員を増やしたわけではなく、税務以外の補助金申請支援や財務支援、経営改善支援、融資斡旋といった多様な案件に対応できるよう、専門的知見を備えたスタッフを迎えていきました。

例えば、ここ数年で最もニーズが高まったのがコロナ禍で業績が悪化した事業者やコロナ対策で実施された実質無利子・無担保融資（ゼロゼロ融資）の返済に窮する事業者などの資金繰り改善支援です。

こうしたニーズが高まることは早い段階から分かっていたので、それを見越して金融機関に勤務経験のある人、商工会で働いた経験があつて地域



白を基調に、ライトブルーをアクセントに用いたさわやかなオフィスカラーです

の実情をよく分かっている人などを採用し、それぞれの課題に対するチームを作り出した。

おかげで問い合わせがさらに増えており、開業当初4〜5社だった顧問先は現在、70〜80社にまで伸びています。また、新分野展開や事業転換、業種転換、業態転換、事業再編など、思い切った事業再構築に挑戦する中小企業を対象とした「事業再構築補助金」の申請サポートにも力を入れており、現在までの採択数は県内トップクラスとなっています。

——幅広い案件に対応できるだけの人材を集めるのは大変

## 税理士までの歩み

家業が司法書士事務所だったとはいえ、幼い頃は士業について意識したことがなかったという安里先生。専門学校で学んでいた18歳の時、自分が簿記に向いていると気づき、それを活かした仕事として税理士に興味を持ったといいます。

その後、21歳で上京し税理士になることを目指して猛勉強。沖縄県那覇市の会計事務所で4年半ほど実務に携わった後、27歳の時に税理士試験に合格し、2017年に地元・北谷町に戻って現在の事務所を開業されたそうです。

以後、本業の傍ら地域との関係も大事にし、商工会青年部や地元の「山手通り会」、観光協会などの監事を務めている他、さまざまな地域活動にも携わられています。

かと思えます。採用活動はどのように行っているのでしょうか。

**安里** おっしゃる通り人材採用には苦労しましたが、地元を中心に人脈を活かして地道な声掛けを行い、時間をかけて徐々に優秀な人材を増やしてきたところです。例えば金融機関の勤務経験者については、財務・経営支援、融資幹旋などについて一緒に勉強会や交流を重ね、1年半ほどかけて当事務所のコンセプトや実情もよく伝えた上で入所し

てもらいました。ここ最近では事業承継やM&Aのニーズが高くなっていて、既に数多く相談も寄せられています。そうした案件に強い人材を探しているところです。

——専門的な知見を持つ人材の増強に注力すると同時に、未経験者の採用も積極的に行っていると同じです。

**安里** ここ数年、1年に1人以上、未経験者採用を行っています。当然、教育・育成に時間と手間がかかっていますが、これから末永く地元

の事業者支援を手掛けていくには20〜30代の若手をじっくり育てていくことが必須だと思っています。ちなみに、今年4月には新たに3人の若手を採用しました。

——新人教育としてはどんなことを行っているのでしょうか。

**安里** MJS主催の研修など、さまざまなテーマの外部研修を積極的に受けさせています。また、新人に役員報酬について説明させ、私が経営者役となつてさまざまな質問を投げかけるなど、研修や勉強会を通して覚えた事柄をアウトプットする練習の機会を日頃から設けるようにしています。

## 攻めの姿勢で人材力とネットワークを拡大

——最後に今後の展望についてお聞かせください。

**安里** 税理士業はサービス業です。決まった税務だけでなく、淡々とこなすのではなく、顧問先の困り事に幅広く、総合的に応えられる事務所でありたいと考えています。さらにいえば、顧問先からの相談をお待ちするのではなく、常に「攻め」の姿勢でさまざまな技を仕掛けていく。総合格闘技のように、顧問先の課題解消に努めたいと思っています。当然、それを実践するためには数多くの技、つまり専門的知見が必要となりますので、今後も引き続き、各分野に長けた人材の増強を進めてまいります。

また、職員がのびのびと気持ち良く働ける職場環境を作ることにもこれまで以上に力を入れていきたいですね。顧問先に良いサービスを提供するには、職員が笑顔で働いていることが前提だと思います。

——北谷町から営業エリアを広げていくことは考えていますか。

**安里** 地元だけでなく、より広いエリアを開拓していきたいと考えています。関連して、同業者とのネットワークを広げようという考えから、福岡など県外各地で開催される研修には積極的に参加するようにしています。地域特性も考

え方もノウハウも異なる会計事務所とのやりとりはとても刺激的で、学びや気づきに満ちています。時代の変化や新たなニーズに対応するために、ぜひそうした機会を重ねて顧問先支援のあり方のアップデートを図っていきたいと思えます。

——本日はありがとうございます。ますますのご発展をお祈りいたします。

## Company Information

## 安里匡平税理士事務所

住所／沖縄県中頭郡北谷町字桑江618番地7  
TEL／098-979-6656  
設立／2017年  
職員数／18名  
<https://asato-zei.com/>



## 沖縄屈指のリゾート地でローカルグルメを堪能!! 地元酒蔵の泡盛と居酒屋の沖縄そば、ジャマイカ仕込みのジャークチキン

### 泡盛「北谷長老」

1 北谷長老酒造工場（株）は琉球王朝時代の首里にルーツを持つ老舗蔵。スタッフが少人数のため年間生産量は限られていますが、伝統製法にのっとり、味がブレないよう丁寧な酒造りを行っています。看板商品「北谷長老」は3年以上貯蔵した古酒がメインで、度数が異なるさまざまな商品をそろえています。「北谷長老 13年古酒 25度」はさわやかな香りと甘さが広がり、後からほのかに甘苦さを感じられるふくよかな味わいで女性にも人気の逸品。ロックやストレートがオススメです。



### 「そば&酒膳処 一本松」の 一本松そば

2 北谷町桑江にある「そば&酒膳処 一本松」は地元で人気の居酒屋。ラーメン店で修業した店主が、伝統的な沖縄料理をアレンジした豊富なメニューが大好評です。中でも名物メニューとなっているのが「一本松そば」。出汁はカツオ、ガラ、魚骨など数種類をブレンドし、化学調味料の使用は一切なし。同じ町内の製麺所の生麺を使用し、口に運んだときに出汁がうまからまるように太麺と細麺をブレンドするというこだわりぶり、トッピングはてびち、ソーキ、三枚肉の豪華3点盛り。奥深い出汁ともちもちした生麺、ほろほろととろける肉の組み合わせは最高、ぜひ一度ご賞味あれ。



3 ジャークチキンとは、さまざまなスパイスやハーブなどをすり込んで寝かせたチキンをじっくり焼き上げたジャマイカの名物料理。「FLEX Bar & Grill」はその本場ジャマイカ仕込みのオリジナルジャークチキンやカレーを楽しむことができるレストランです。レゲエ好きでジャマイカに住んだこともあるオーナーが食材やスパイス、ハーブにとことんこだわっているだけあって絶品。安里先生もレゲエ好きが高じてこの店を訪ね、たちまちジャークチキンのトリコに。「一度食べればヤミツキになること間違いなし!」と安里先生が太鼓判を押す逸品です。

### 「FLEX Bar & Grill」の ジャークチキン



## 採用難の3つ目の波が 会計事務所業界にも到来

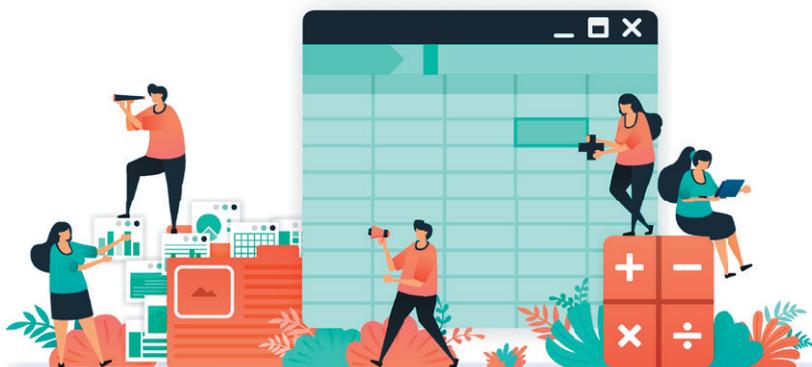
労働人口の減少が続く中、2000年前後のITバブル期、コロナ禍前に次ぎ、採用難「第3の波」が到来しています。事実、昨年の有効求人倍率平均は前年比0・15ポイントアップの1・28倍と、コロナ禍に入った2020年以降で最高となるなど、あらゆる業界で人手不足が深刻化しているのです。

そうした中で、会計事務所はどうすれば効果的な採用活動を展開できるのでしょうか。よく用いられてきたのが、求人情報を①ハローワーク、②新聞広告、③求人誌・フリーペーパー、④WEBポータルサイトに掲載する方法などです。

①②③は従来行われてきた方法ですが、このチャネルからの応募者は高齢化してきています。社会のDX（デジタル・トランスフォーメーション）化に対応するために若手を求めるのであれば、これらの方法は適切ではないかもしれません。

また、一時期は一世を風靡した④もここに来て風向きが変わってきました。一つの求人に対するアクセス数が大幅に下がり始め、コストパフォーマンス

## 先進事務所の 取り組み



©Nakigitsune-sama / shutterstock.com

売手市場に打ち克つ！

## 最新の採用トレンドを 理解し 計画的に組織をつくる

コロナ禍を経て、デジタル化が進展し、さらに激動の時代に直面している会計事務所業界。そこで、本コーナーでは船井総合研究所の能登谷京祐氏に、昨今の業界の動向や先進事務所の取り組みについて語ってもらいます。



### 能登谷 京祐 氏

株式会社船井総合研究所  
第三経営支援本部 士業支援部  
マネージャー

船井総研入社後、人材ビジネス業界・弁護士業界・介護業界・物流運送業界をコンサルティングし、現在は会計事務所向けのコンサルティングに従事している。WEBマーケティング集客、営業パーソン育成を中心とした即時業績アップから、新規事業の立ち上げなどを行うマーケット付加まで、多くの成功事例を持つ。近年はクライアント企業の専門特化分野の確立に力を入れており、税理士・会計事務所向けの経理コンサル事業の付加～事業拡大を手掛けている。

が低下しているのです。他にも掲載サイトの運用方法に変更が生じコスト増加の可能性が高まったり、掲載基準が厳格化されるなど、利用する企業側からすると望ましくない変化が生じています。さらに言えば、求職者は一途ではありません。さらに言えば、ポータルサイト上のいろいろな事務所の求人情報を見て、比較・吟味し、応募するのです。費用を投じて比較対象の結果、選ばれないケースが増えてきています。

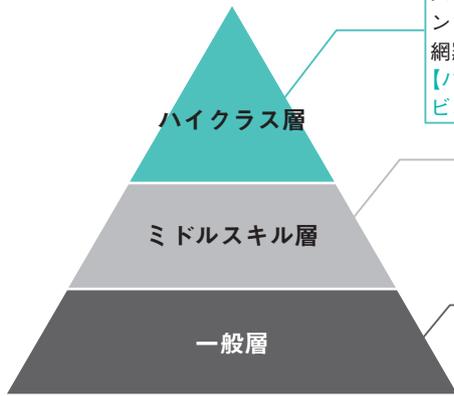
### 経営層クラスの人材は スカウトで獲得する

そのような傾向に鑑み、当社では「ターゲット別アプローチ」を推奨しています。図のように、まずは採用し

図 募集ターゲットを明確化する

キャリア採用

中途採用



ハイクラス層は、一般的に「高い専門性の求められる職種」や「経営に近い役職」のポジションを指す。経営コンサルティング・財務・総務人事・労務など、事務所運営におけるスキルを網羅的に必要とする経営幹部は、ハイクラスに該当する。  
【ハイクラス層が利用する採用媒体】ハイクラススカウト・登録型ヘッドハンティングサービスが主となる。 ※ 市場価値に関心が高いため転職サービスには常時登録している。

ミドルスキル層は、一般的に30～40代後半までを指すことが多く、業種特化の専門スキルを有する求職者を指す。マネジメントスキルの有無は人によって異なる。  
【ミドルスキル層が利用する採用媒体】転職特化型ナビサイト・人材紹介エージェント・求人特化型検索エンジン

一般層は、専門的スキル・社会人としての汎用スキルでとりわけ秀でることはないが、採用市場においては労働力とされる。  
【一般層が利用する採用媒体】ハローワーク・ナビサイト

たい人材像を明確化します。ハイクラス層（高い専門性を持ち、経営陣に近い人材）なのか、ミドルスキル層（特化した専門スキルを持つ人材）なのか、一般層（特に秀でたスキルを持っていないわけではないが、労働力として有用な人材）なのかを見極めるのです。その上で、ターゲット層に応じた求人チャネルを活用します。

特に、ハイクラス人材を求めらるならぜひスカウト型求人サイトを検討していただきたいと思えます。これは求職者が登録してオファーを待つ仕組みなので、事務所側からこれぞという人材に直接アプローチできるのです。近年、融資支援を強化するために金融機関出身者を、相続案件強化のため保険会社出身者を、顧問先のDX化支援に備えて、DXの知見を持ち合わせているであろう大手企業の経理部出身者を採用するといった会計事務所の動きも顕著なので、必要な専門性を有する人材を効率的に探せるのは大きなメリットです。また、応募を待つであつたり、エージェントが紹介してくれないと始まらないといった「待ち」の姿勢から、より「攻め」の採用活動が可能になります。

ミドルスキル層や一般層では、ハイクラス層ほどの時間やコストはかけら

れないので、よりWEBマーケティング的な発想での求人活動が肝要になります。

この人手不足の時代なので、業界未経験の20～30代をターゲットとした場合、会計事務所の求人情報に不足しているのは「具体的な業務内容」です。採用に成功している事務所様では、写真などをうまく使い、現場の見える化に尽力しています。それも事務所内の普段の様子というより、顧問先に訪問してコンサルティングをしている様子など、この仕事のブランディング、「面白そう」と思ってもらえるような見せ方をされています。

ある地方の事務所様では、東京のWEBマーケティング会社で働いていた人材を「広報担当」として採用し、SNSなどを駆使して採用面も含めた事務所のPRを行っているところもあります。

一般層ターゲットでは、気軽に働ける環境づくりを、整備し採用を進めている例があります。その事務所様は、「在宅経理」をワークスタイルとして打ち出しています。パソコンさえあれば全国どこでも仕事をすることが可能です。業務中に電話は受けられるかなど対応範囲によって給与が変わってきます。また可能性を感じるのは、ここで

活躍した人材はもつと責任のある仕事を任せるといふ、優秀な人材発掘の場」としても機能しているところでは

「補充採用」から「計画採用」へ  
今後の組織体制を描く

人が辞めたので誰か採用、現職員が高齢化してきたので誰か採用、という考えでは雇われた人も3年ともたないかもしれません。欠けたから、不足したから、補充、するのではなく、計画的に、採用をすることをお勧めします。

基本的に、「人を採用したなら、採用をし続けなければならない」と考えます。でなければ、直近に入社した人はいつまで経っても、新人のままです。社歴というヒエラルキーの中で、雑用などを任せられる先の見えない状況は、本人にとって辛いものがあります。そうならないよう、計画的に、次の新人を採用し年齢層に傾斜をつけていくのです。それに、近い年代が身近にいることは定着率の向上にも寄与します。正社員が難しいのであれば、まずはパートさんで若い年代を雇うところから始めてもいいかもしれません。

組織は循環していきます。新しい風を取り入れることで変化も生じるので、ぜひ新たなメンバーを迎え、事務所をさらに活性化いただければと思います。

# スキマ時間ストレッチ

デスクワークが多い会計事務所において、身体のコンディションを維持するのはとても大切なこと。そこで、業務の「スキマ時間」に最適なストレッチを、for.R 整体院にレクチャーしてもらいました。

SUKIMA  
STRETCH

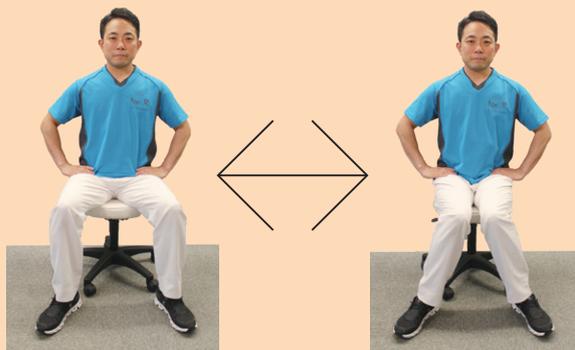
1

## 足の付け根ストレッチ →お尻ストレッチ

このストレッチでは座り姿勢でこり固まった股関節周りの動きを良くし、姿勢や腰痛、足のだるさやむくみを改善します。さらにお尻の筋肉を柔軟にし、歩行時の足の運びを良くしていきます。

胸を張らない程度に  
背筋を伸ばした姿勢を意識する。

- ①足幅を広めにとって座り、両手を足の付け根に添える。膝を内側、外側にゆっくりと動かす。



上半身を倒していく時に、  
背中が丸まらないようにする。  
また、押さえた膝が  
浮き上がらないようにする。

- ④背筋を伸ばして息を吸い、吐きながらゆっくりと上半身を前に倒していく。右側のお尻に伸びを感じたところで止め、3呼吸キープ。



膝を上げる時に腰が  
丸まらないよう、  
腹筋に力を入れて姿勢を保つ。

- ⑤④の位置で息を吸い、吐きながら上半身を右膝側にひねる。右側のお尻に伸びを感じたところで止め、3呼吸キープ。息を吸いながら元の姿勢に戻り、反対側についても同様の動作をする。



- ③右足を左もの上に置く（右足の外くるぶしが左もの外側にくるように）。右手を膝に、左手を足首に置く。背筋を伸ばして、息を吐きながらゆっくりと膝を下に押し、3呼吸キープする。



- ②足幅を腰幅に広げ、背筋を伸ばす。息を吐きながら右膝を上げ、吸いながら下ろす。息を吐きながら左膝を上げ、吸いながら下ろす。この動作を10回、繰り返す。



### 読者限定で動画公開中!!

実際の動作を動画で確認してみよう!! お手持ちのスマホから下記QRコードをスキャンしてご覧ください。



### for.R 整体院

東京スカイツリーが見える錦糸町駅北口から徒歩3分、スタイリッシュなオープンスペースで施術を行う総合整体院。クライアントの身体の状態に合わせ、整体を軸にストレッチやトレーニング、ヘッドマッサージなどさまざまなテクニックで不調の原因にアプローチしている。著書に『テレワークーズ「1分」ストレッチ』(秀和システム)、『ストレッチのプロがこっそりやっている 世界一気持ちいいストレッチ』(ワニブックス)など。  
住所: 東京都墨田区錦糸1-7-16 グリシーヌ1F  
TEL: 03-3623-3232



税務や中小企業に関する情報をお届けします!



# 税理士通信

大好評! 15分で学べる専門動画シリーズ

毎週火曜日17時頃配信 ※変更となる場合があります

2023年8月スタート!(全6回シリーズ)

中央大学法科大学院酒井克彦教授の事業承継講座

無料

講師の酒井教授は、中央大学大学院・中央大学ロースクール、ビジネススクールでも教鞭をとっております。さらに、租税制度や納税環境整備などを多角的に研究対象とするシンクタンクであるアコード租税総合研究所の所長でもあります。今回は、事業承継における組織戦略などシチュエーション別に解説いただきます。



知識豊富な講師による専門動画から、すき間時間に読めるライトな記事など  
税理士向けのバリエーション豊かな情報をメールでお届けします。



配信のご登録はこちら  
登録は**簡単30秒!**

所員の皆さまにもおすすめです。

税理士先生から温かいお言葉をいただいております



簡潔で誰にでもどこでも話せる内容が良いです。  
また、何度も視聴できるので助かります。

少しの時間で手軽に見られてありがたいです。  
重要なことがまとめられていて、  
基礎知識として大変参考になりました!



※通信環境について、ご確認ください。定額プランをご利用でない場合は通信料のご負担が発生する場合がありますのでご注意ください。

※ご登録いただいたメールアドレスを含む個人情報は、今後の情報提供やセミナーのご案内等のために使用させていただきます。

※当資料を当社の許可なく御社以外の第三者に提示・提供することはできません。

※この資料の内容は資料作成日現在のものであり、将来的には内容が変更となる場合があります。

またエヌエヌ生命は内容の正確性・完全性を保証するものではありません。

資料作成日:2023/6/9

# 第48回ミロク会計士人会連合会定期総会報告

ミロク会計士人会連合会および各単位の定期総会が開催されましたので、ご報告いたします。

新型コロナウイルス感染症拡大防止の観点から、対面とリモート会議を組み合わせたハイブリッド型での開催も取り入れられました。

日時 2023年7月28日(金)  
会場 株式会社ミロク情報サービスならびに全国各所  
(ハイブリッド開催)

## 議題

第1号議案 第47期事業報告承認の件  
第2号議案 第47期収支決算承認の件

## 監査報告

第3号議案 第48期事業計画(案)承認の件  
第4号議案 第48期収支予算(案)承認の件  
第5号議案 会則改正(案)承認の件

## 報告事項

- (1) 新任副会長及び新任理事の件
- (2) 『第47回全国統一研修会 大阪大会』開催準備の進捗状況
- (3) 各単位の状況
- (4) 各委員会の活動
- (5) MJSの現状
- (6) その他

次の方々が連合会副会長として選任されました。  
連合会 新任副会長 近畿会 新会長 植田 順  
連合会 新任副会長 四国会 新会長 正司 哲浩



近畿会  
植田 順 新会長



四国会  
正司 哲浩 新会長

## 単体会 定期総会報告

### 中国会

日時/2023年7月6日(木)  
会場/グランドプリンスホテル広島  
《審議事項》  
第1号議案～第3号議案承認  
《記念講演会》  
演題/生産性アップを目指す! 電子帳簿保存法を理解して業務効率化を図る～顧問先支援の観点からの電子化対応～  
講師/MJS税経システム研究所 客員講師  
公認会計士・税理士佐久間 裕幸 氏

### 東京会

日時/2023年7月4日(火)  
会場/ハイアットリージェンシー東京  
《審議事項》  
第1号議案～第5号議案承認  
《研修会》  
演題/インボイス制度  
～免税事業者は課税事業者を選択すべきか～  
講師/MJS税経システム研究所 客員研究員・税理士  
長野 匡司 氏

### 四国会

日時/2023年7月14日(金)  
会場/ザ・グランドパレス徳島  
《審議事項》  
第1号議案～第4号議案承認  
《記念講演会》  
演題/税務調査手続って何?  
経営者の方にもわかりやすい入門編!  
講師/香川大学法学部教授 青木 丈氏

### 北陸会

日時/2023年6月12日(月)  
会場/ANAクラウンプラザホテル金沢  
《審議事項》  
第1号議案～第4号議案承認  
《記念講演会》  
演題/放送作家が伝える笑いのスキルを  
駆使した人材育成コミュニケーション術  
講師/放送作家 漫才作家 村瀬 健氏

### 北海道会

日時/2023年7月21日(金)  
会場/京王プラザホテル札幌  
《審議事項》  
第1号議案～第4号議案承認  
《記念講演会》  
演題/ラーメンの未来と可能性  
講師/Japanese Ramen Noodle Lab Q 代表  
平岡 寛視氏

### 九州会

日時/2023年7月24日(月)  
会場/ホテルニュー長崎  
《審議事項》  
第1号議案～第4号議案承認  
《講演会》  
演題/「トーマス・グラバーと幕末の志士」  
講師/ブライアン・バークガフニ氏

### 中部会

日時/2023年6月22日(木)  
会場/マリエカリオン名古屋  
《審議事項》  
第1号議案～第6号議案承認  
《記念講演会》  
演題/法人課税における税額控除  
(措置法関係)の適用と留意点  
講師/MJS税経システム研究所 顧問 税理士  
植田 卓氏

### 東北会

日時/2023年7月10日(月)  
会場/江陽グランドホテル  
《審議事項》  
第1号議案～第5号議案承認  
《講演会》  
演題/無自覚ハラメントを防ぐ実務対応  
講師/杜若経営法律事務所 パートナー弁護士  
向井 蘭氏

### 沖縄会

日時/2023年6月15日(木)  
会場/ザ・ナハテラス  
《審議事項》  
第1号議案～第5号議案承認  
《研修会》  
演題/相続で家族をもめさせない!  
～時間軸と定量分析を元にした相続コンサルティング～  
講師/株式会社シナジープラス 代表取締役  
亀島 淳一氏

### 近畿会

日時/2023年7月12日(水)  
会場/ホテルグランヴィア大阪  
《審議事項》  
第1号議案～第4号議案承認  
《記念研修会》  
演題/相続時精算課税の本質を知る  
～相続が開始した時に驚かないために～  
講師/MJS税経システム研究所 客員研究員 税理士  
武田 秀和氏

### 関東信越会

日時/2023年7月13日(木)  
会場/ホテルメトロポリタン長野  
《審議事項》  
第1号議案～第5号議案承認  
《記念講演会》  
演題/企業再生のカリスマ・ゴルフ場支配人が語る  
企業再生の要諦 ～社会のために事業価値を守る～  
講師/日成観光株代表取締役社長・長野国際  
カントリークラブ総支配人 古木 惣一郎氏

# ゴルフ場からの人生レッスン



沖縄ミロク会計人会  
**當山 孝祥**  
 沖縄県中頭郡北谷町

ゴルフは人気のスポーツであり、その魅力はスポーツという意味だけにとどまりません。この記事では、ゴルフにはまった一税理士の視点から、ゴルフが人生にもたらす価値について語らせていただきます。

沖縄県には約40のゴルフ場があり、チャンピオンコースとシヨートコースが存在します。交通の便もよく30分ほどの移動でゴルフ場に到着できます。また、昼食休憩なしでラウンドを進めるスループレーも特徴です。

ゴルフをプレーする上で重要なのは、自己コントロールを維持することです。風やグリーンの状態、心理的な面などがプレーに影響を及ぼすことがあります。これらの要素を受け入れつつ、最善のプレーをするた



大切な仲間たちと。沖縄のゴルフコースは最高です！

めの自己管理が求められます。さらに、ゴルフはコミュニケーションを促進するスポーツでもありません。コース上で他のプレーヤーとの会話を通じて、ビジネスや社交の場でのコミュニケーションスキルを向上させることができます。相手の性格や趣味を知ること、良好な人間関係を築く手助けにもなります。また、ゴルフは個人的成長にも影

響すると思っています。ゴルフは単にボールを打つだけではなく、戦略的思考や集中力、忍耐力が必要です。成功のためには、自身の長所を活かし、同時に弱点も理解し、スキルとテクニックを向上させる必要があります。このプロセスを通じた自己啓発もゴルフの醍醐味の一つです。ゴルフには、単なる娯楽を超えた価値があると考えています。自己コントロール、コミュニケーション能力、個人的成長への影響など、ゴルフを通じて得られることは多岐にわたります。この記事は家族も目にするものになると思いますが、ゴルフは単なる娯楽の一面だけではないことを妻に堂々と説明できる機会を与えてくれたミロク会計人会からの執筆依頼に感謝しています。ありがとうございました。

大切な仲間たちと。沖縄のゴルフコースは最高です！

## 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  
 配信制作／東方通信社 印刷／耕文社  
 表紙／©genki/ PIXTA

※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



**MJS YouTube公式チャンネル**  
**好評配信中！**

MJSより製品解説の動画などを中心にYouTubeで配信しております。

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

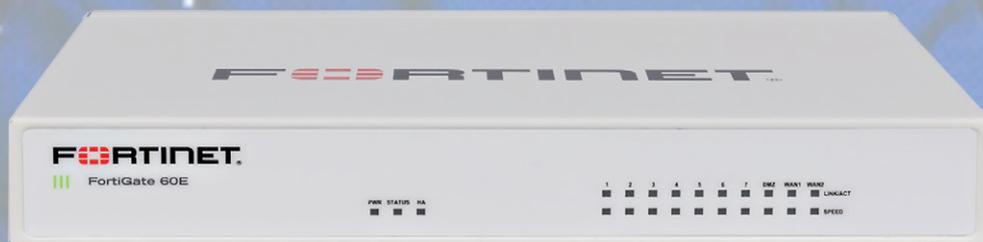
<https://www.mirokukai.ne.jp/channel/index.html>

# FORTINET®

## インボイス制度・電帳法対応に取り組む皆様 メールのセキュリティ対策はできていますか？



紙媒体の電子データ化で送付の手間を削減できるメールの活用は  
今後更に増えると想定されますが、取引先を騙った詐欺メールや、  
マルウェアが添付された攻撃メールが紛れ込んでいるかも知れません。  
これらは内容が巧妙化しており、目視での見極めは非常に難しく手間もかかります。  
そこで設置するだけで最新脅威を判定する専用装置の利用が効果的です。



国内シェア  
No.1の実績

1台でメールと  
ファイルをチェック

自動更新で  
かんたん運用

## ネットワークセキュリティの統合管理装置 FortiGateで重要データを守りましょう！

**NVC** NETWORK VALUE COMPONENTS

一歩先の「ニーズ」を満たすネットワーク構築で  
私たちは未来をカタチにします。

本書に記載されている会社名、製品名・サービス名は各社の登録商標または商標です。

株式会社ネットワークバリューコンポネンツ  
TEL:03-5714-2050 FAX:03-5714-2051  
Mail:sales@nvc.co.jp  
WEB:http://www.nvc.co.jp/  
Fortinet 国内販売代理店