

10 No.461  
2024年  
月号

もりやま商工ジャーナル

守山商工会議所

儲かる 使える 損しない ビジネスに役立つ情報をお届け!

# あすのたね

特集  
P2~5

中小企業の第二新卒採用戦略



カーボンニュートラル  
個別相談会開催!

詳細は本誌  
8pをご覧ください

相談無料です。お気軽にご利用ください。

●相談無料 ●予約制

#### 法律相談

日時：10月25日(金) 10:00 ~ (30分単位)  
相談員：平柿法律事務所

#### 事業承継 等相談

日時：10月17日(木) 10:00・11:30・13:00・14:30  
相談員：滋賀県事業承継・引継ぎ支援センター

#### 知的財産 等相談

日時：10月9日(水) 13:30・14:30・15:30  
相談員：INPIT滋賀県知財総合支援窓口

時間外労働の削減や各種助成金など働き方改革に関する相談は、滋賀働き方改革推進支援センターへ。社会保険労務士等の専門家が無料でサポート。

☎ フリーダイヤル 0120-100-227

☎ 上記相談のお申し込みお問い合わせは指導課まで TEL 077-582-2425

## topic

- 9 会員事業所の福利厚生を支援  
健康診断は守山商議所が  
お得で便利!  
一般仮設足場レンタル業北村×川崎経営支援員
- 10 「あらゆる税務手続きが税務署に  
行かずにできる社会」を目指す  
税務手続きのデジタル化  
あさくら税理士事務所 朝倉 友見氏
- 14 季節の変化を楽しむ  
フロリストのこだわりブーケ  
FACTORY

## 特集

# 中小企業の第二新卒採用戦略

少子化や人手不足を背景に、新卒採用の“売り手市場”“早期化”が加速する中、中小企業において若手人材を確保することは年々厳しさを増しています。

そうした中、中小企業の若手人材の確保に第二新卒の採用が注目されています。

そこで、今、なぜ中小企業にとって第二新卒が狙い目なのか、中小企業がとるべき採用戦略について解説します。



## 現在の新卒採用市場について

近年、新卒採用市場は深刻な少子化と人手不足の影響を強く受けており、企業にとって若手人材の確保はますます厳しい状況になっています。少子化により毎年の新卒者数が減少している一方で、企業の採用ニーズは高まり続けた結果、求職者側に有利な「売り手市場」が形成されています。企業は限られた優秀な新卒人材を競い合う状況にあり、特に大手企業は多くのリソースを投入して早期から採用活動を展開しています。この「早期化」のトレンドは、学生が就職活動を開始する時期が年々早まるという傾向に拍車がかかり、採用活動のタイミングが非常に重要になっています。

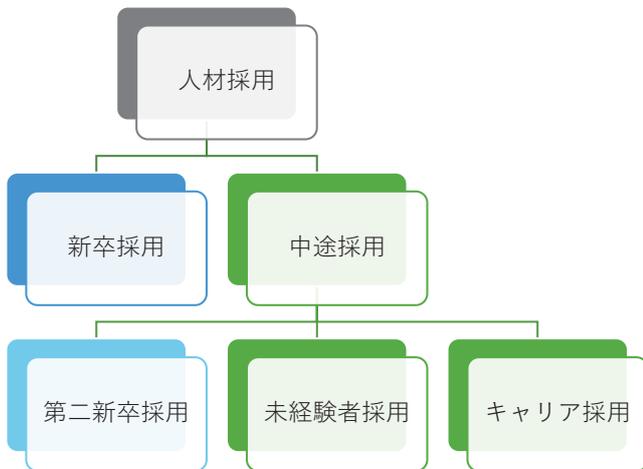
具体的には、大手企業ではインターンシップを積極的に活用し、3年生の夏や秋の段階で学生と接触し、内定に近づける戦略が取られています。また、リク

ルーター制度を通じて学生との密接なコミュニケーションを図り、早い段階での内定出しを行うなど、早期の囲い込みが進んでいます。この結果、中小企業は大手に先を越される形となり、優秀な新卒人材の確保が一層難しくなっているのが現状です。

一方で、中小企業が直面しているもう一つの課題は、企業の知名度や福利厚生の変異による競争力の弱さです。大手企業に比べ、財政的な余裕が少ない中小企業では、給与や待遇、キャリアアップの機会などで大手に対抗することが難しい場合が多いです。また、ブランド力の差も顕著で、多くの新卒求職者は知名度の高い企業を優先して応募する傾向が強く、中小企業は新卒求職者に自社の魅力を伝える機会自体が少なくなっています。その結果、新卒市場における競争は中小企業にとってますます厳しいものとなり、新卒採用だけに依存することがリスクとなっています。

## 新卒採用以外の若手人材採用

そこで、中小企業が注目すべきなのが「第二新卒」の採用です。第二新卒とは、法的な定義はありませんが、一般的には新卒で入社後1～3年以内に転職を希望する若手層を指します。第二新卒は、社会人としての基礎スキルやビジネスマナーを既に習得しているため、新卒に比べて教育コストが低いというメリットがあります。それに加えて、1社目での勤続期間が短く、既存の業務プロセスや企業文化に染まり過ぎておらず、新しい企業の風土にも比較的スムーズに馴染むことができるのが特徴です。特に中小企業では、こうした柔軟性を持つ第二新卒は、即戦力としての期待ができるだけでなく、早期に自社文化に適応できる人材として重宝されることが多いです。このように、第二新卒は社会経験を持ちながらも、新卒に近い柔軟性を備えた人材層として、中小企業が採用戦略に取り入れるべき重要なターゲットとなっています。



## 第二新卒層の特徴

第二新卒層には、主に2種類の層が存在します。まず1種類目は、「キャリアアップを目的としている層」です。彼らは、より高い成長機会や専門性を深める環境を求めており、現状に満足できず、現職では得られない新しいスキルや知識を習得するために転職を検討しています。特に、自分のキャリアビジョンを明確に持っているため、転職先の企業でも積極的にチャレンジし、短期間で成果を上げることが期待できます。こうした層は、高い意欲を持っているため、企業にとっては成長の原動力となる可能性があります。

2種類目は、「企業の社風や条件、働き方が合わなかったことを理由に退職した層」です。この層は、1社目での合わなかった経験から、新たな職場ではより自分に適した環境を求めています。特に、前職でのミスマッチを解消するため、転職先の企業には柔軟な働き方や明確なキャリアパス、オープンなコミュニケーション環境などを期待することが多いです。彼らは自身のニーズに合った職場であれば、高い満足度を持って働き続ける可能性が高く、適切な環境が提供されれば長期的な定着も十分に期待できます。

特徴	新卒	第二新卒
社会経験	社会人経験がほとんどない	入社から3年程度の社会人経験がある
スキルレベル	基本的なビジネスマナーやスキルが未習得の場合が多い	一定のビジネスマナーやスキルを既に習得している
採用人数	まとめて大人数採用しやすい	1人ずつ採用を行う必要がある
採用プロセス	主に卒業年度の春に集中	いつでも採用活動が行われ、転職活動のタイミングも多様
定着率	初期の段階で離職するリスクが高いことがある	適切な環境が提供されれば、高い定着率が期待できる

## 中小企業がターゲットとすべき第二新卒層

その中で中小企業が特にターゲットとすべき層は、「企業の社風や条件、働き方が合わなかったことを理由に退職した層」です。この層の人材がそのような理由で退職してしまうのは、企業に入社する前の段階で思い描いていた企業像と入社後の実際の企業との差異、すなわち『ズレ』があり、「思っていたイメージと違う」と感じてしまうことが最大の原因となります。

このイメージの『ズレ』は、具体的には企業の文化や労働条件、仕事の内容、働き方など、個人の期待と現実との差によって生じます。例えば、入社前には掲げられたキャリアパスや成長機会が、実際には十分に提供されていなかったり、事前に聞いていたよりも残業時間が多く労働環境が予想と異なっていた場合などです。こうした経験から、退職した層は次の職場ではより具体的に自分の期待や価値観に合った環境を求めようになります。

そのため、第二新卒層の採用を行う上では、条件や文化、労働条件等に『ズレ』が生じることが無いようにする必要があります。給与や休暇、勤務地等の条件については、基本的に決められているため、その他の変動的な要素において、入社前に求職者が思っている働き方と、入社後の実際の働き方を一致させることが重要です。

### 第二新卒層の特徴

前提として、新卒が3年以内に退職する企業は、第二新卒を採用できない可能性が高いです。理由は前述のとおり、第二新卒の求職者は、入社前後での企業との『ズレ』が生じたために離職をし、第二新卒市場の人材となります。そのため、新卒が3年以内に退職している企業は、第二新卒市場に人材を排出する側の企業であり、企業と求職者との間に『ズレ』が生じてしまっている企業となります。企業の採用活動においてすでに『ズレ』が生じてしまっている企業では、たとえ第二新卒採用に取り組んだとしても、新卒で採用した人材と同様に、『ズレ』が原因で離職につながる可能性が非常に高いです。そのため、採用活動を行う中で発生している『ズレ』を無くすことが最優先事項となります。



たとえ企業側が高く評価する優秀な人材であっても、求職者の期待と企業の実際の働き方にズレがあ

る場合、採用後に早期離職のリスクが高まります。これは、入社後に感じるギャップや不満が、結果として退職の原因となるためです。従って、企業は単に「いい人材」を採用するだけでなく、「企業と求職者の間に『ズレ』のない人材」を見極めることも、第二新卒の採用を成功させるための最も重要な要素となります。

### どのようにして『ズレ』を無くすのか

企業と求職者の間の『ズレ』を発生させないためには、入社前の面接が最も重要なプロセスです。面接時には、求職者の希望や価値観を正確に理解し、企業が提供できる条件や環境としっかりと照らし合わせることで、双方にとって満足度の高いマッチングが実現します。そのためには、面接での質問内容や進行方法を工夫し、求職者の真のニーズや期待を引き出すことが重要です。その上で、求職者の希望する働き方が自社の文化や業務内容と合致するかを慎重に確認する必要があります。

まず第一に正確な情報提供と期待値の調整を行いましょう。企業の文化や業務内容、働き方について正確な情報を提供し、求職者の期待と企業の実態を一致させることが重要です。求人広告や企業のウェブサイト、面接時に具体的な業務内容やキャリアパスについて説明し、求職者の希望や価値観を理解することで、期待値を調整します。面接では、求職者が期待する働き方やキャリアビジョンが自社で実現可能かどうかを慎重に確認し、リアルな企業像を示します。

続いて、求職者に実際の業務を体験する機会の提供を行いましょう。求職者に企業の実際の職場環境や文化を体験する機会を提供することで、入社後のギャップを減らします。インターンシップや社内見学、従業員との対話の場を設けることで、企業の文化や働き方を実際に肌で感じてもらい、自分に合った環境かどうかを判断してもらいます。これにより、求職者はより具体的な情報を得て、自分に適した職場かどうかを確認できます。

そして、継続的なコミュニケーションとフィードバックを取り続けましょう。採用プロセス全体を通じて、求職者との継続的なコミュニケーションを行い、双方の期待や不安を解消することが重要です。面接後や入社後も定期的にコミュニケーションを取

り、求職者の反応やフィードバックを収集し、必要なサポートや情報提供を行います。これにより、入社後の『ズレ』を最小限に抑え、求職者の満足度を高めることができます。

### 『ズレ』を利用することを考える

現在、自社で発生している『ズレ』だけでなく、他社や業界、世代間などの採用活動内に存在する『ズレ』を把握し、自社ではその『ズレ』が発生しないようにすることも大切です。自社以外で発生している『ズレ』を知ることで、他社よりも優位に立つことができ、同業他社との第二新卒をめぐる争いに勝利することができます。

具体的には、業界全体や競合他社の採用活動をリサーチし、どのような『ズレ』が発生しているのかを把握します。例えば、業界全体で求職者が感じる職場環境や条件のギャップ、世代間で異なる価値観や働き方のズレ、他社での採用プロセスや待遇に関する問題などです。これにより、業界全体のトレンドや他社の課題を理解し、自社の採用プロセスや提供する情報を改善するヒントを得ることができます。

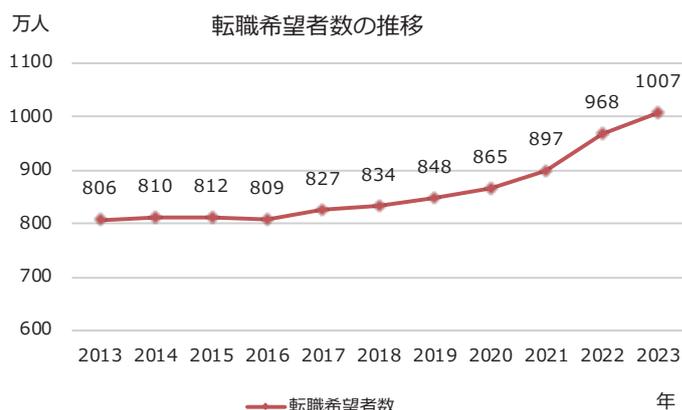
また、世代間の価値観の違いについても認識し、各世代が求める働き方やキャリアパスに合わせたアプローチを考えることが重要です。これにより、特定の世代に特化した採用戦略を構築し、自社に適した人材を効果的に引き付けることができます。

このように、自社だけでなく業界や他社、世代間でのズレを把握し、それに対する適切な対応を行うことで、自社の魅力を高め競争優位性を確保することができます。これにより、第二新卒の採用活動での成功率を向上させ、即戦力として期待ができる柔軟性を備えた人材を確保することができます。



### 今後の中小企業の採用活動について

冒頭でも述べたように、採用活動において、求職者側に有利な「売り手市場」が形成されており、今後もこの状態が続くことが想定されています。大手企業の大幅な給与アップによる条件面での格差や、採用活動の開始時期の早期化による採用活動期間の長期化など、変化、改革の少ない中小企業にとって、採用活動は今まで以上に負担がかかるものとなってきています。特に、採用担当を兼任でやられている中小企業では、担当者が別の業務も行う必要があるため、スピード、質、量のすべての面で十分な採用活動を行うことができない、現在の採用市場についての知見を広めることができないという理由から、求めている人数の採用に繋がらないという話をよく聞きます。また、昔に比べて、1社に勤め続ける風潮は変化してきており、転職希望者数は年々増加傾向にあります。



出展: 統計局「労働力調査(詳細集計)2023年(令和5年)平均結果の概要」  
<https://www.stat.go.jp/data/roudou/sokuhou/nen/dt/pdf/gaiyou.pdf>

このような採用市場において、企業と求職者の『ズレ』を無くすことは、人材の採用だけでなく、人材の排出を止めることにも繋がります。この『ズレ』を重要視する人材が多い層が第二新卒です。中小企業が大手企業との戦いに勝つためには、第一に『ズレ』を理解し、活用することが求められています。



株式会社Honki 常務取締役 **西澤尚樹**

大学院卒業後、大手コンサルティング会社に入社。2020年より現職。経営戦略室として経営戦略の策定や社内組織の構築、新規事業の立ち上げを行う。また、経営コンサルティング事業、採用支援事業、研修事業、デジタル活用推進事業、ICT事業といった複数の事業の管理者として、企業や自治体、地域の活性化に努めている。

# 10月のスケジュール



お知らせ

MORIYAMA

1 火	正副会頭会議
2 水	観光理財部会 Canvaセミナー②
3 木	
4 金	
5 土	
6 日	
7 月	建設部会 役員と行政との懇談会
8 火	常議員会
9 水	知的財産等相談
10 木	
11 金	
12 土	
13 日	
14 月・祝	スポーツの日
15 火	
16 水	五部会合同ゴルフ大会
17 木	事業承継等相談会 守山市障害者就職フェア カーボンニュートラル見える化サポート講習会
18 金	
19 土	
20 日	
21 月	
22 火	カーボンニュートラル個別相談会 商業部会 市長懇談会
23 水	
24 木	
25 金	法律相談
26 土	
27 日	珠算検定
28 月	工業部会 視察研修
29 火	
30 水	事業所内公正採用選考人権啓発担当研修
31 木	

サービス部会  
主催

優秀作品には豪華特典も!  
今年も開催!

## ショート動画 2024 コンテスト

作品募集!

商品、サービス、スタッフなど「自社の魅力」をショート動画にして応募しよう!

応募するだけでもメリットたくさん!

- ・映像のプロによる審査とワンポイントアドバイスを受けられます!
- ・応募作品を守山商工会議所がPRします!  
(SNS・デジタルサイネージ他)

最優秀賞にはSNS広告3万円相当分を守山商工会議所Instagramアカウントにて広告宣伝させていただきます!

応募・詳細折り込みチラシまたは  
守山商工会議所HPをご覧ください。

[https://moriyama-cci.or.jp/2024/08/29/dougacontest\\_2024/](https://moriyama-cci.or.jp/2024/08/29/dougacontest_2024/)



## 秋の健康診断のご案内



11月18日(月)、11月22日(金)、11月25日(月)

会場 守山商工会議所

各種健診を特別料金で実施しています  
(例：一般的な定期健康診断の料金9,900円  
→7,000円でご受診できます!)

詳細は守山商工会議所HP  
QRコードや折込チラシをご覧ください。  
<https://moriyama-cci.or.jp/management/welfare/>



問合せ先：守山商工会議所 健康診断担当  
TEL：077-582-2425

守山市駅前総合案内所

## ハロウィンイベント開催!

おばけをつって、  
おかしをゲットしよう!

日時 令和6年10月27日(日)  
10:00 ~ 15:00

場所 守山市駅前総合案内所  
2階フロア

対象 小学生以下

詳しくは守山市駅前総合案内所まで

## 会議・イベント 開催報告

役員会・総会 部 部会 青 青年部 女 女性会 他 その他(セミナー等)

### サービス部会 動画マーケティング推進事業 動画制作講習会 7/25(木) 8/29(木)

講師：サークルワークス株式会社  
代表取締役 松井敬樹 氏

テーマ：スマホでできる動画講座

事業に動画を活用したいけれど『どう活用すれば良いのか分からない』『動画の編集の仕方が分からない』などのお悩みをお持ちの方向けに、全2回で動画講座を実施しました。講師の松井氏から丁寧に指導いただき、参加者からは「動画制作って難しいと思っていたけれど、楽しみながら制作することができました」というお声をいただきました。

### 他 ブランディングで差をつける！戦略とデザイン術セミナー 8/6(火)・8/27(火)

講師：アンテナデザイン  
廣井 真衣子氏、古川 恭子氏

グラフィックデザインを多く手掛けられているアンテナデザインのお二人にブランディングについて2日間ご講義いただきました。1日目はブランディングについて企業の実例をもとにお話しいただき、2日目では参加者の方々にワークショップ形式で自身のブランドについて考えていただく内容となっており、参加者からも好評でした。



▲ブランドについてお話しする  
廣井氏(右)と古川氏(左)

### 建設部会 集中豪雨水害防止奉仕作業 8/21(水)

小津小学校のグラウンドの蓋を持ち上げ、側溝に溜まった土砂の除去を行いました。

奉仕作業は毎年2回実施しており、市内の小学校の水害防止の為に今後も継続して実施してまいります。



▲奉仕作業を行う参加者ら

### 建設部会 建築委員会 『親子木工教室』 8/24(土)

小学校1～3年生の親子22組が参加。カナヅチやノコギリを使い木製ミニハウスの製作体験を行いました。

建設部会の会員がスタッフとして補助をすることで、子供たちにとって夏休みの思い出となる手作りの木製ミニハウスが完成しました。



▲木製ミニハウスを製作する  
参加者親子ら

### 建設部会 令和6年度守山市地震災害 総合訓練 8/25(日)

建設部会 土木委員会・造園委員会は平成11年度に締結した、守山市との道路・河川災害応急復旧業務に関する協定に基づき、守山市地震災害総合訓練に参加しました。

訓練では地震により倒木が発生したという想定のもと、連携して倒木を切断、撤去し非常時に備えた対応が確認出来ました。



▲倒木を撤去する参加者ら

### 他 動画・SNS活用セミナー 8/28(水)

講師：クロダプランニング 代表 黒田史子氏  
テーマ：基本のキから学び集客に繋げる！

SNSによるマーケティングが、集客等において重要なツールであると言われて中、「そうは言っても何から始めたら良いか分からない」などのお悩みをお持ちの方向けに、SNS発信の重要性や、どういう投稿が効果的かなどを分かりやすくご講義いただきました。



▲SNSについて話す黒田氏

## 新入会員紹介コーナー

新しい会員さんです。共に、がんばりましょう!(敬称略)



事業所名	代表者名	所在地	営業内容
andum	寺村 慎太郎	二町町 273-18	Webマーケティング、Webサイト制作
KOOL EYEZ JAPAN (株) cafe&Bal 和瑚	岡田 和也	勝部町一丁目 13番1号	飲食店経営
株式会社 NOW	田中 智家臣	守山市梅田町 4-25 ニューメトロビル	ラウンジ経営



旭化成株式会社・守山商工会議所工業部会 共催

# 「善ちゃんのサイエンスショー」と 「企業・学校展示会」

8月26日(月)開催

工業部会では、昨年に引き続き旭化成株式会社と工業部会の共催により、テレビや全国各地の科学ショーで活躍する『善ちゃん(北沢善一さん)のサイエンスショー』を開催しました。

守山市民ホール小ホールが午前の部・午後の部ともに満席に近い状態なり、午前午後合わせて親子約560名に参加いただきました。飲料缶の底と手のひらの間を真空状態にしてくっつけて中身をコップに注ぐ実験や、白い煙を飛ばす空気砲の実験等に会場の子供たちからは大きな歓声が上がりました。

また、市民ホール展示室では当所の会員企業9社の体験・実験ブースならびに市内3校の科学部の展示コーナー、国スポ・障スポや守山市観光物産協会のブースも設けられ、多くの子供たちが実体験を通じ、楽しみながら市内の企業・学校・イベント等を知る良い事業となりました。



制度改正等の  
課題解決  
環境整備事業

## カーボンニュートラル個別相談会

カーボンニュートラルに関するお悩み・課題について、専門家によるアドバイスや各種支援事業の紹介等を行う「カーボンニュートラル個別相談会」を開設します。省エネや脱炭素に取り組む中小・小規模事業所を対象に、経験豊富な専門家が相談に応じます。

### こんなお悩みありませんか？

- 省エネ、節電などを進めたいが、どこから手を付けたらいいの？
- CO<sub>2</sub>排出量の調べ方が分からない…
- CO<sub>2</sub>排出量を減らすために何をしたらいいの？
- 再エネ電力を使用したいけど、どうすればいいの？
- 中小企業版SBTやZEBって何？
- 自社の状況にあったアドバイスが欲しい！
- 補助金や支援事業を知りたい！



**お悩み・課題解決に、** 経験豊富な専門家によるアドバイス／対面での相談(個別面談形式)／  
**ぜひご利用ください!** 要望に応じて現地訪問／オンラインで相談にも対応／相談費用無料(会員・非会員問わず)

＝ 日 時 10/22(火)・11/26(火)・12/24(火) 13:30～16:30 (原則1件1時間・最大3件) ※事前予約制

＝ 対 象 カーボンニュートラルに取り組む中小・小規模事業所

＝ 会 場 守山商工会議所 守山市吉身三丁目11番43号 TEL.077-582-2425 FAX.077-582-1551

＝ 相談員 一般財団法人省エネルギーセンター 専門員 吉村喜代和 氏

＝ 申込み 申込書または右記QRコードよりお申し込みください(要事前予約)。



主 催 守山商工会議所 共 催 プラットフォームもりやま懇談会

お問合せ 守山商工会議所 業務課 TEL.077-582-2425 FAX.077-582-1551



## 会員事業所の福利厚生を支援 健康診断は守山商議所がお得で便利！

労働安全衛生法第66条に基づき、事業者は労働者に対して、医師による健康診断を実施しなければなりません。守山商工会議所では事業主や従業員だけでなく、家族の健康管理に「健康診断」（以下、健診）を会員限定=Aコース（法定健診）の場合、特別料金税込み7,000円＝で実施し、会員事業所の福利厚生を支援しています。毎年4月と11月に同会議所内で集団健診として行っています。

同支援を担当している川寄希枝経営支援員は「ただいま秋の健診の申し込みを受け付け中！実施日午後の部がお勧めです」＝申込締め切りは10月18日＝と話します。

建設現場などで使う足場を取り扱う、一般仮設足場レンタル業北村＝幸津川町＝は、長年この健診を利用しています。代表取締役の北村勝美さん（56）＝上写真＝に、川寄経営支援員同行のもと伺ってみました。

### －ご自身の事業について教えてください

北村さん「建設会社で足場の発注を担当していたのが縁で、その後独立して事業を始め29年になります。足場材を、現場に運搬→組み立て→撤収→自社に運搬というサイクルで多くの現場を回しています。滋賀と東京で事業を展開しているのですが、滋賀の現場は一般住宅がメイン、関東エリアはビルやタワーマンションなどが多いです。『ひとつの受注が次の受注につながる』『難しい物件こそ自社の強みになる！』と果敢に取り組んでいます」



▲一般仮設足場レンタル業北村の敷地内に積み上げられた足場材

### －守山商工会議所への入会は、健診がきっかけと伺いました

北村さん「知人に、健診が商工会議所でできると教えてもらいました。『病院へ行かなくても、守山商工会議所で集団健診が受けられるのは便利！』と、さっそく入会しました。以降毎年、従業員や専属の職人、外国人の研修生も受診させてもらっています」

川寄経営支援員「健診会場では職場の皆さんが一緒なので、和やかに受診されている様子が伝わってきます」

北村さん「ここ数年は従業員の熱中症の発生率が高く、健康管理はより大切だと実感しています。会議所の健診はリーズナブルですし、とても助かっています」

### －健診以外に守山商工会議所をどう使っておられますか？

北村さん「従業員が積極的に会議所主催のセミナーに参加しています。無料なので本当助かります。インスタ活用法もそのセミナーで学びました。おかげで集客につながっています。今は動画にもチャレンジ中です。今度行われる、会議所の『ショート動画コンテスト』にも出品します！＝応募締め切りは10月31日。楽しい職場の魅力が伝えられるよう企画中です！！」

（聞き手 守山市民新聞・寺田）

制作協力 / 守山市民新聞



取材当日（9月10日）、和やかに話す北村さん（左）と、川寄経営支援員



### 一般仮設足場レンタル業北村

住所 守山市幸津川町3455-1

TEL 077-585-5287

FAX 077-575-1618

営業時間 8:00～17:00

定休日 日曜日・祝日



HP



Instagram

【お問い合わせ】守山商工会議所  
中小企業相談所 指導課まで  
TEL 582-2425 FAX 582-1551



# Business COMPASS

ビジネス  
コンパス

専門家による情報配信事業  
by 観光理財部会



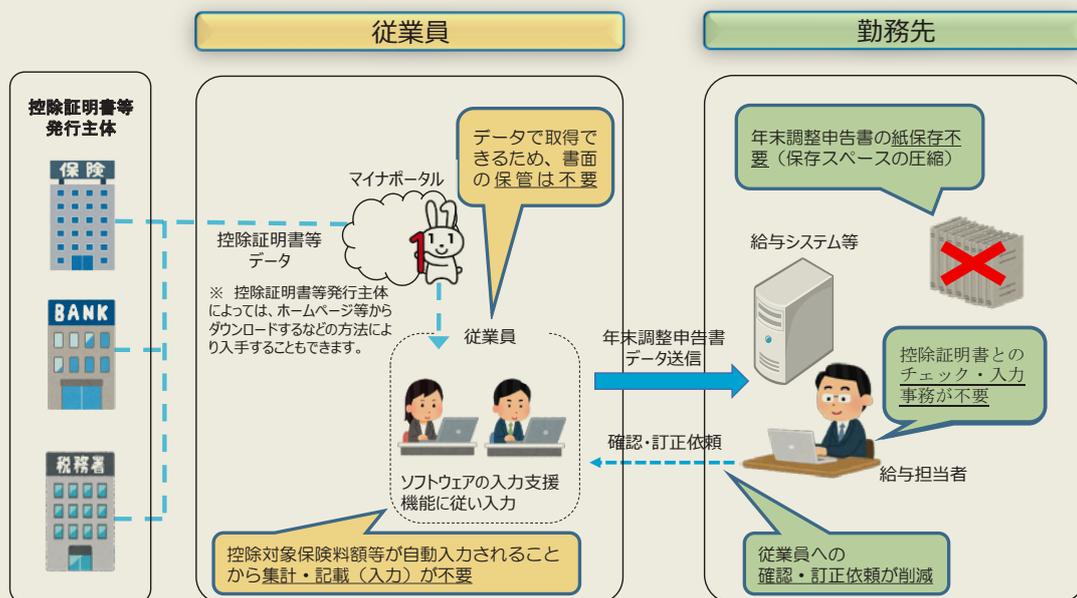
## 「あらゆる税務手続が税務署に行かずにできる社会」を目指す税務手続のデジタル化

社会のデジタル化の進展に伴い、様々な分野でデジタル化が急速に進み各段に便利になってきています。国税庁は「あらゆる税務手続が税務署に行かずにできる社会」の実現を目指し、税務手続のデジタル化を推進しています。今回は、その中から中小企業等の経理業務の省力化につながる税務手続のデジタル化についてご紹介します。

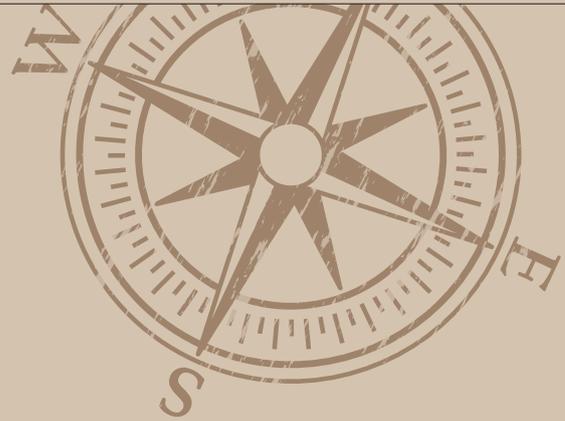
### 年末調整のデジタル化

年末調整手続は、紙でのやり取りが多く、従業員は申告書を手書きで作成し、経理担当者は申告書の入力・確認・検算・年税額の計算という大変な作業です。そこで、年末調整手続のデジタル化によって下記のように事務負担を軽減することができます。

- (1) 従業員が、保険会社等から「マイナポータル」を利用して控除証明書等をデータで取得。
- (2) そのデータを「年調ソフト」等に取り込んで従業員が申告書データを作成。
- (3) 控除証明書等と控除額が自動計算された申告書データ等を勤務先にデータで提出。
- (4) 勤務先において、提出されたデータを「年調ソフト」等に取り込み内容の確認・検算・年税額を自動計算し、提供されたデータを保管する。



出典：国税庁ホームページ「年末調整手続の電子化及び年調ソフト等に関するFAQ」



令和2年以降、生命保険料や地震保険料、住宅ローン控除などの控除証明書等のデータ対応が順次進められてきました。令和5年10月には、小規模企業共済等掛金控除証明書もデータ対応となり、ほとんどの証明書はすべてデータ提出が可能となっています。

		データ（主な保有機関等）	実現時期（注1）			
			令和3 (2021)	令和4 (2022)	令和5 (2023)	令和6 (2024) 以降
所得	年金	年間収入金額（日本年金機構）			令和5年1月～	
	給与	年間収入金額（勤務先）	※未定 ⇒ 実現方式の検討が必要（注2）			
	事業・雑	収入、経費（会計ソフト・支払調書）	※未定 ⇒ 実現方式の検討が必要（注2）			
	特定口座取引	取引金額（証券会社）	令和3年1月～（対応する証券会社を順次拡大）			
所得 控除	生命保険料	保険料支払額（生命保険会社）	令和3年1月～（対応する保険会社を順次拡大）			
	地震保険料	保険料支払額（損害保険会社）		令和4年1月～（対応する保険会社を順次拡大）		
	社会保険料	国民年金保険料負担額（日本年金機構）			令和5年1月～	
	医療費	医療費支払額（審査支払機関）		令和4年2月～		
	ふるさと納税	寄附金額（仲介業者）		令和4年1月～（対応する仲介業者を順次拡大）		
その他	住宅ローン	年末残高（金融機関）	令和3年1月～（対応する金融機関を順次拡大）			

（注1） 実現時期は「デジタル・ガバメント実行計画」（令和2年12月25日閣議決定）の記載等に基づく現時点の見通し。

（注2） 給与の源泉徴収票については、令和4年1月以降、所定のクラウドに保存する方式による提出が可能となる予定。

また、確定申告書等作成コーナー（申告データを作成できる国税庁ホームページ上のシステム）において、スマートフォンのカメラで源泉徴収票（紙）を読み取ることにより金額等を自動入力できる機能を提供する予定（令和4年1月リリース予定）。

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2.0—より転載

## 確定申告もスマホで完結！

e-Taxと「マイナポータル」の連携が進み、その機能は年々拡充され、とても便利になっています。個人の確定申告も、給与や年金の収入金額、医療費の支払額などのデータを自動で取り込み確定申告ができる体制が整っています。

## キャッシュレス納付

納付書を使用して、金融機関や税務署、コンビニで現金で納付されている方もまだまだ多いのではないのでしょうか。

次のようなキャッシュレス納付を利用すれば、窓口へ行かずに国税を納付することができ、現金管理・準備も不要で、e-TaxやeLTAXの利用時間内にかつ金融機関のインターネットバンキング等の利用時間内であればいつでも納付できます。

- ・ダイレクト納付(e-Taxによる口座振替)
- ・振替納税
- ・インターネットバンキング
- ・クレジットカード納付
- ・スマホアプリによる納付

さらに、上記のダイレクト納付に令和6年4月からの新機能として「自動ダイレクト」の利用が始まりました。今までのダイレクト納付はe-Taxで納税額等の確認後、今すぐ納付か期日指定の選択をして確認ボタンをもって納付の手続きという段階がありましたが、この確認作業がなくなり、納付額の確認とデータ送信画面にて「自動ダイレクトを利用する」の項目にチェックを入れて送信すると、データ送信とともに法定納期限当日に自動で口座引き落としが行われます。

e-Taxで申告を行った法人等には、令和6年5月以降「納付書」が送付されなくなりましたが、「自動ダイレクト」を利用すれば納付忘れなどの心配がありません。

### デジタル化への備えはお早めに！

年末調整手続のデジタル化は従業員の「マイナポータル」の利用などの対応を含めて早いうちから準備しておかなければなりません。キャッシュレス納付についても事前の届出等の手続きが必要なものもあります。

今後納税者にとって、さらに便利になっていくことが想像できますが、依然として税務手続は複雑な部分が多く専門知識を要することが多々あります。

あさくら税理士事務所では、基本業務である税務顧問はもちろんのこと、税務手続きのご相談や申告対応など、積極的にサポートさせていただいております。税務手続のデジタル化への対応は、中小企業等の経理業務の省力化につながるものです。当事務所と一緒にデジタル化への準備を進めましょう。

ぜひ、お気軽にご相談ください。

#### あさくら税理士事務所 税理士 朝倉友見

〒524-0043守山市二町町13-8 ☎ asakura-tax@tkcnf.or.jp ☎ 090-4284-7783

経営者の1番目の相談相手になりたい!という思いで令和6年1月に開業しました。法人・個人の新規開業のご支援、資金調達のご支援はもちろん、毎月の利益をきちんと見える化するお手伝いをさせていただきます。

守山市の数少ない女性税理士の1人です。まずはお茶でも飲みながら、気軽にお話し聞かせてください。

当事務所へはメールにてお問い合わせください。



## 地方の中小企業こそ AIをうまく活用しよう



「何でもかんでもChatGPTに相談してますよ」。和歌山に帰省したとき、今勢いのある地元の食品会社の社長をしている友人がそう話していました。自分の会社の売上規模や商圈、地域の経済指標などを踏まえて、新商品の売り方や開発の方向などもAIに相談しているとのこと。もともと「自分は頭も良くないし田舎者なので、何でも人に聞いて教えてもらう」という姿勢を持つ経営者です。「仕事に限らず、どんな些細(ささい)なつまらないことを聞いても真面目に答えてくれる」のがAIの良いところと力説していました。

ChatGPTやCopilotなど、条件付きなら無料で使える生成系AIサービスが普及してきました。私も調べものやちょっとした相談事、アイデア出しのサポートによく使います。面白いのは、同じ質問でも使うAIの種類によって答えが大きく違うところ。例えば「地域おこしで成果を上げている高校生の活動事例を五つ挙げなさい」と前述した二つのAIサービスに聞いてみると、それぞれまったく違う事例を紹介してくれます。それはそれで面白いのですが、ある意味これがAIの良いところでもあり、注意しなければならない点でもあります。つまり、回答したものが唯一の正解なのか分からない、なぜその回答を出してきたかも分からない、といった点です。ですから、AIから得られた回答をそのまま何かに使うことは避けた方がよいでしょう。私はさらにGoogleなどの検索サービスにも同じ質問を投げ、結果も踏まえつつ自分で切り口を考えてアイデアの参考に使っています。

回答の信ぴょう性のほかにも注意点はあります。広くネット上に流布した情報を基に回答を生成しているため著作権に配慮がないことや、こちらが出した質問自体も他者への情報として利用されてしまうので、本当に秘密にしたい質問はしない方がよいといったことです。また、最近のトピックや情報は回答を生成する基になる情報に組み込まれていないた

め、どんどん状況が変化しているような事象についてはあまり使えません。

精度の高い回答を引き出すためには、ちょっとしたコツもあります。プロンプトと呼ばれる、入力する質問をできるだけ具体的に条件を付けて記述し、AIが出力する形式や分量なども具体的に指示する方が良い結果を得られるようです。AIを業務に利用するノウハウを研究している人に聞くと、「社会経験がなく融通の利かない、優秀で真面目な新入社員に仕事を頼むイメージ」だそうです。山本五十六の名言「やってみせ、言って聞かせてさせてみて、褒めてやらねば人は動かじ」というのはAIに対しても通じるようです。「褒めて」というのは、正解をフィードバックして学習の精度を高めることに相当します。

気軽に調査を依頼したり相談したりする専門家が少なく、世間が狭くなりがちな地方の中小企業経営者にとって、AIはかなり便利で有効なツールです。スマホやパソコン同様、この先必ず常識になるものですから、つまらない質問でも何でもとにかく使って「慣れる」ことが重要だと思います。手始めにランチのお店でも聞いてみるはいかがでしょうか。



日経BP 総合研究所  
上席研究

**渡辺 和博**

わたなべ かずひろ



日経BP 総合研究所 上席研究員。1986年筑波大学大学院理工学研究科修士課程修了。同年日本経済新聞社入社。IT分野、経営分野、コンシューマ分野の専門誌編集部を経て現職。全国の自治体・商工会議所などで地域活性化や名産品開発のコンサルティング、講演を実施。消費者起点をテーマにヒット商品育成を支援している。著書に『地方発ヒットを生む 逆算発想のものづくり』（日経BP社）。

会員事業所訪問

モーリーの  
気になる  
事業所




季節の変化を楽しむ  
フローリストのこだわり  
ブーケ

FACTORY

FACTORYについて教えてください。

当店は、現在の場所に移転してから3年目を迎えました。私のフローリストとしての経験は30年に及び、どんなリクエストにもお応えできる技術がありますので、お気軽にご相談ください。また、私の両親も花屋で、幼い頃から花屋の仕事に触れてきたことが、今の私の原点となっています。

お客様のイメージにぴったり合ったブーケを作るために、丁寧なヒアリングを心がけています。お客様がどのようなシーンで花束を使うのか、予算や好み、目的に応じて、最適な花束をご提案させていただきます。

店主から  
ひとこと

花束を渡す人が心から喜んでもらえるよう、細部にまで気を配ります。贈り物としての花束が、その瞬間を特別なものにするよう、心を込めて作り上げています。

四季折々の花々が持つ美しさを感じながら、季節の変化を身近に感じることができるよう花束をお届けすることによって、お客様が花を通じて、日常に彩りを加え、心温まるひとときをお楽しみいただけるよう努めています。

ぜひ、当店にお越しください。花を通じて、特別な瞬間や季節の美しさと一緒に感じるお手伝いをさせていただきます。お待ちしております。

店内も  
こだわりのオシャレな  
インテリアが沢山!



FACTORY

- 代 遠藤 善之
- 所 〒524-0021  
守山市吉身三丁目3-11-15  
南ビル1-A
- ☎ 077-583-5566
- 営 11:00 ~ 18:00
- 休 木曜日





アクサ生命

# 経営者ご自身と 会社を守るがん保険

アクサの  
治療保障の  
がん保険 **マイセラピー**

ガン治療保険(無解約払いもどし金型)

がんにはげずに、  
人生を歩むために。

特長  
**1**

ガンの主な治療方法、  
**手術・放射線治療・化学療法(抗がん剤治療)**を  
入院しなくても保障します。

「手術」「放射線治療」は上皮内ガンも保障します。

特長  
**2**

**一時金\*1・先進医療\*2・入院\*3の特約を  
プラスすると、保障の幅がひろがります。**

\*1 ガン・上皮内新生物一時金特約(ただし、ご契約から90日間は保障されません。) \*2 ガン先進医療給付特約(12) \*3 ガン入院給付特約

●一時金の特約は最高**2,000万円**までご契約可能!

(「一時金1回のみ支払特則」を付加した場合で、  
ガンと診断確定されたとき)

●お引受けには所定の条件があります。本商品をご検討の際には「重要事項説明書(契約概要・注意喚起情報・その他重要なお知らせ)」「ご契約のしおり・約款」を必ずご覧ください。

AXA-A1-2005-0728/0F7

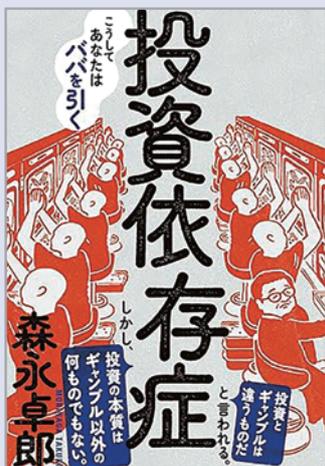
アクサ生命は、商工会議所と協力し、会員事業所の各種ニーズ(弔慰金・見舞金制度、退職金制度、リスク対策や事業承継など)を共済制度/福祉制度でサポートしています。

アクサ生命保険株式会社 京滋支社 京都営業所

〒604-0845 京都府京都市中京区烏丸御池上ル二条殿町 538 ヤサカ烏丸御池ビル 3F TEL 075-229-6117 FAX: 075-255-1130



## 本のがんこ堂がオススメ！ビジネススキルアップ本 ビジネスに役立つ書籍を月替わりで紹介！



### 書名 投資依存症

著者名：森永卓郎  
ISBN：9784866809403 出版社：フォレスト出版  
発行年月日：2024/9/6 版型：四六判 価格：1,650円(税込)

**内容紹介：**政府の旗振りによる空前の投資ブーム。みんながこぞって投資に参加するなか「本当に大丈夫？」と警鐘をならす本が登場しました。人気経済アナリストの森永さんが語る「投資の本質はギャンブル」という言葉の本当の意味とは？  
自分自身の失敗談も交えて投資との向き合い方を教えてくれる本書を読んで、正しい投資について考え直してみませんか？



発見はいつもここから

本のがんこ堂

上記書籍のお買い求めは、「本のがんこ堂」へ！



本のがんこ堂 守山店  
守山市古高町福田393-19  
営業 9:00～22:00  
TEL 077-582-7560 FAX 077-581-2723

年中  
無休

本のがんこ堂 守山駅前店  
守山市勝部一丁目1-21-101  
営業 10:00～21:00 休 日曜・祝日  
TEL 077-584-5460 FAX 077-585-9855

本の森のちいさなカフェ Gankodo  
守山市守山五丁目3-17 守山市立図書館内  
営業 10:00～18:00 休 図書館定休日に準ずる  
TEL 077-514-8225

## 10月は「高年齢者雇用支援月間」です



会員事業所のみなさまへ

## くすのき共済

10/1(火)～11/29(金)

加入促進キャンペーン実施中！

ぜひこの機会にご加入ください！

- 6大生活習慣病入院一時金・ガン入院一時金・ガン先進医療一時金
- 業務上・業務外を問わず24時間保障
- 福利厚生制度にご活用いただけます！
- 1年更新で医師の診査なし
- 剰余金があれば配当金も！