YUBISUI NEWS

公益法人版

No.07
2022

特集 ゆびすいニュース 100 号の軌跡

CONTENTS

会計ＴＯＰＩＣＳ Ⅰ　電子帳簿保存法の改正について …… 02

会計ＴＯＰＩＣＳ Ⅱ　公益法人にも影響 !? インボイス制度とその準備 …… 03

コンサルの現場から　未来会計について - 未来からの逆算で大きく成長する -（実践編） …… 05

社労士からのアドバイス
令和３年 10 月から各都道府県の地域別最低賃金が改正されました …… 06

特 集　ゆびすいニュース100号の軌跡 …… 07

司法書士の目の付けどころ　電子契約・電子署名って何？？ …… 11

医療介護専門部より　「ゆびすいチャット」って何ですか？ …… 13

セミナー報告　「インボイスセミナー」を開催 …… 15

平素はゆびすいニュースをご愛読いただき、誠にありがとうございます。

本号は特集として、「ゆびすいニュース100号の軌跡」と題し、これまでの歩みを振り返っております。

最近になってお読みいただいている読者の方に於かれましては、「表紙には公益号No.７となっているのにどういうこと？」と不思議に思われた方もいらっしゃるかもしれません。

私共のゆびすいニュースは、1986年に第一号を発刊後、当初は「企業号・幼稚園号」にそれぞれ分かれており、その後一度は統一を経て、2019年に「企業号No.93、公益法人号No.1」と再度お客様目線に寄り添うよう、冊子を分けております。

その流れを踏まえ今回で合計100号となる為、このような特集を組ませていただいております。

今後も末永く続くよう精進して参りますので、今後とも楽しくお読みいただけますと幸いです。

ゆびすいニュース編集長　石川　泰令

TOPICS I

電子帳簿保存法の改正について

～電子取引で受け取った請求書の保存方法が変わりました～

堺事業部　税理士　石田 圭

令和4年1月1日から電子帳簿保存法が改正されました。今回はその中でも全ての方に影響のある改正項目、「電子取引」で受け取った請求書等を紙で保存する代替措置の廃止についてご説明したいと思います。

■電子取引とは？

注文書や請求書・契約書・領収書等に記載される取引情報を電磁的方式により受け取ることをいいます。

例えば、請求書や領収書のPDFをメールで受け取る場合や、WEB上のページからダウンロードする方法、EDI取引により受け取る方法が該当します。身近な取引でも知らず知らずのうちに電子取引に該当しているものがあるかもしれません。

■改正内容

改正前は、電子取引で受け取った請求書や領収書などは原則データで保存をすることとされ、代替措置として印刷をして書面での保存も認められていました。しかし、改正後は代替措置として認められていた書面での保存制度が廃止され、電子帳簿保存法で定められた一定のルールに従って、データのまま保存することが必須となります。

■今後の対応

令和4年1月1日以後に行う電子取引のデータ保存には、以下のいずれかの措置を行うことが求められています。

① タイムスタンプが付された後の取引情報の授受（発行者が付与）
② 取引情報の授受後遅滞なくタイムスタンプを付す（受領者が付与）
③ 訂正削除を行った場合にその記録が残るシステム又は訂正削除ができないシステムの利用
④ 訂正削除の防止に関する事務処理規程の備付け

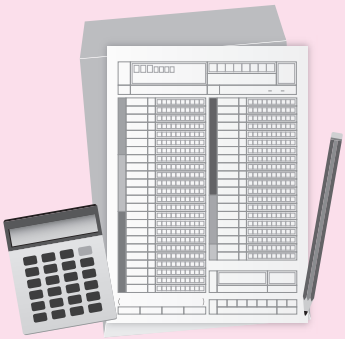
タイムスタンプが浸透していない現状では、①及び②の対応は難しいと想定されます。また、③については、新たなシステムの導入を検討する必要があるため、④の方法が一番取り組みやすい方法になります。

また、上記に加え電子データを保存する際には「取引年月日」「取引金額」「取引先」で検索可能な形式で保存することも求められています。

■宥恕措置

社内システム構築が間に合わないことや対応を避けるために請求書等を書面でやりとりする等、時代に逆行する動きが見え始めていたことにより、令和4年度税制改正大綱において、2年間の宥恕措置を設けることが示されました。これにより、①要件に従って保存できない「やむを得ない事情があり②税務調査の際に出力書面の提示又は提出に応じることができる場合には、税務署への事前申請不要で出力書面での保存も認められることとなりました。

ただし、令和6年1月1日以降の電子取引については、上記措置の適用がありません。したがって、引き続き保存要件を満たす形式でのデータ保存の準備を進めていくことをおすすめします。



公益法人のお客様におかれましても上記措置が必要となる場合がございます。

現在社会の流れとしてこのように電子化は進んでおります。
今後公益法人の皆様もこのような対応が必要になる可能性がございますので、是非頭の片隅に入れておいて下さい。

TOPICS II

公益法人にも影響!?インボイス制度とその準備

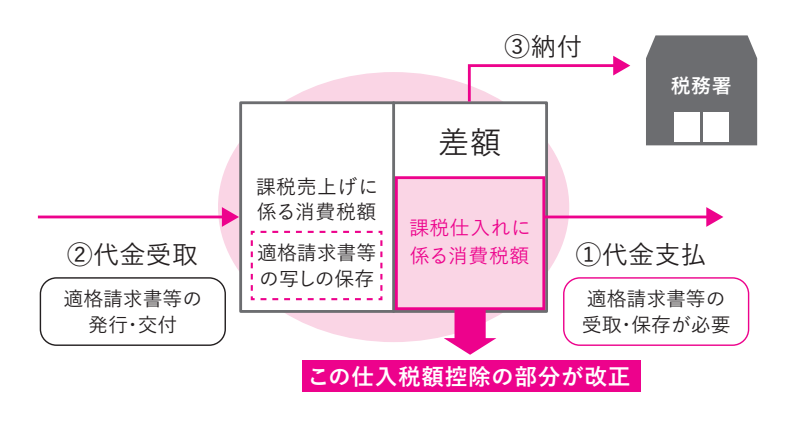
はじめに

令和5年10月1日から「適格請求書等保存方式」(いわゆる「インボイス制度」)が導入されます。また、これに先立って令和3年10月1日には「適格請求書発行事業者」の登録申請の受付が開始されました。

インボイス制度は、企業だけでなく、公益法人等にも影響します。ここではまず、インボイス制度導入後の請求書等の記載要件や保存要件、そして仕入税額控除の計算方法などを整理し、その主要項目について簡潔に解説いたします。

1. インボイス制度とは?

インボイス制度は、現行の区分記載請求書に代え、適格請求書等(インボイス)に基づいて仕入税額控除を行う制度です。



適格請求書等は、適格請求書発行事業者のみが発行でき、買い手側はこの適格請求書等の保存等がなければ仕入税額控除が認められません。実は、消費税は消費税の申告・納税を行っていない者(免税事業者)との取引の中にも含まれています。そのため、すべての事業者が取引先から適格請求書等の発行・交付を求められる可能性が生じるのです。

インボイス導入後の義務	
売り手側	適格請求書等の発行・交付とその写しの保存
買い手側	適格請求書等(適格請求書・簡易適格請求書など)の保存等 ⇒適格請求書発行事業者以外の者(免税事業者など)からの仕入れは控除が認められない

ただし、制度開始後6年間は適格請求書発行事業者以外の者からの仕入れについても一定割合の仕入税額控除が認められます(経過措置)。

相続専門部
大元 誠児

2. インボイス導入前に準備すべきこと

インボイス導入までに準備すべき事項としては、主に次の項目が考えられます。

☑適格請求書発行事業者の登録申請（売り手側）

適格請求書等を発行するためには「適格請求書発行事業者」の登録申請をしなければなりません。この登録申請は、原則として令和3年10月1日から令和5年3月31日までの期間内に行う必要があります。

ただし、免税事業者の場合には、課税事業者を選択した場合でなければ登録申請を行うことができません。

☑適格請求書等の様式と交付方法の決定・確認（売り手側・買い手側）

適格請求書発行事業者である売り手は、発行する請求書に次の事項をすべて記載しなければなりません。**下線の項目**が現行の区分記載請求書の記載事項に追加される項目であり、①～⑥が記載されたものが適格請求書に該当します。なお、不特定多数の者に対して販売等を行う小売業、飲食店業、タクシー業等に係る取引については、適格請求書に代えて、⑥を省略等した適格簡易請求書を交付することができます（様式省略）。

適格請求書の記載事項	請求書の様式例
適格請求書発行事業者の氏名又は名称及び**登録番号**	
取引年月日	
取引内容（軽減対象課税資産の譲渡等である場合には、その旨）	
税率ごとに区分して合計した対価の額（税抜又は税込）及び**適用税率**	
税率ごとに区分した消費税額等	
書類の交付を受ける事業者の氏名又は名称	

（出典：国税庁パンフレット令和３年７月）

※記載事項を満たせば、その名称を問わず、また、相互に関連する複数の書類全体でも一の適格請求書に該当

☑免税事業者との取引の検討（買い手側・売り手側）

買い手においては、インボイス導入後、免税事業者との取引について消費税の負担が生じます。したがって、ケースによっては経営上の判断としてその取引を別の適格請求書発行事業者で補完することもあるでしょう。しかし、いずれにしてもこの項目を検討するためには、現状において免税事業者との取引がどのくらいあるのか、今後の取引をどうするのか、免税事業者である取引先に今後の予定を確認しつつ現時点から課題を洗い出しておくことが先決です。

一方で、売り手である免税事業者において消費者向けに取引を行っている事業者は影響ありませんが、事業者向けに取引を行っている事業者は、今後その取引が除外されてしまう可能性があります。免税事業者は、その影響を踏まえつつ、免税事業者のままとするのか、適格請求書発行事業者となるために課税事業者を選択して原則課税・簡易課税により消費税を納めていくことにするのか、現時点からインボイス導入後の対応を検討しておくことが重要です。

おわりに

インボイス制度の導入にあたっては、経理などの現場レベルで対応すべき事項や経営者が検討すべき課題が多く、早期の運用方法の整理が求められます。今回は主要な検討項目について取りあげましたが、別途セミナー動画においても詳細な内容を解説しています。

これらの情報が皆さまのもとに届き、経営の一助となれば幸いです。

コンサルの現場から

未来会計について
−未来からの逆算で大きく成長する−
実践編

経営コンサルティング事業部
税理士
尾上 暁彦

ちょうど1年前のゆびすいニュースで、未来会計についてご紹介しました。その内容について少し振り返りますと、未来会計とは「**①未来のありたい姿を思い描いていただき、②そこから逆算して数値目標（予算）を定め、③さらにその数値目標を達成するために行動計画を作る**」

といった3段階の取組みであることをお伝えしました。先生方におかれましては年度末を迎えられ、作成された数値目標や行動計画についてチェックされる時期かと思います。そこで、今回はこの一年間でお客様からご相談いただいた中から、進捗管理のポイントについていくつかご紹介したいと思います。

以下は、予算や行動計画をたてたものの、その進捗管理で苦戦されている主なケースです。

【進捗管理がうまく機能していない具体例】

①目的が職員間で共有されていない 園長先生や主任・主幹の先生だけで目標設定がされているため、他の先生に未来のあるべき姿が共有されておらず目標達成に向けた熱意が欠けているケースです。この場合は全職員向けにあるべき姿の発表し、その目的を共有しておく必要があります。	**②進捗確認のサイクルが長い** 計画の実行（Do）から評価（Check）までの間隔が長すぎるケースです。実際のところは、ほとんどの施設において、計画が実行されるだけで振り返りがされていないケースが圧倒的に多いです。進捗管理の間隔は一週間〜半月以内が理想的です。
③定量化できていない 行動目標が定量化できていないため、実行（Do）後の評価（Check）が曖昧になっているケースです。実践したことに対する成果が見えにくいため、徐々に熱量が無くなり風化している計画をよく見ます。回数や点数等で評価できる目標にしましょう。	**④行動目標が抽象的すぎる** 行動目標を定めたものの、内容が抽象的すぎるため、すぐに行動に移せないケースです。行動目標を設定する際のコツとしては5 W1H（いつ、どこで、だれが、何を、なぜ、どのように）まで落とし込めるような内容が理想的です。

最近では、都市部であっても少子化の進行により園児募集が思うように進まない園、保育士不足で採用に苦戦されている園が増えております。しかし、あるべき姿からの逆算経営により、しっかりと対策をとられている施設は、外部環境の変化によるリスクを最小限に抑えられています。「目標の定め方が分からない」「会議の進行をお願いしたい」「職員向けに計画の発表をしてほしい」などお困りごとがございましたら是非お問い合わせください。

社労士からの
アドバイス

令和3年10月から 各都道府県の地域別最低賃金が 改正されました

社労事業部
社会保険労務士
堀　美都子

令和3年10月から、各都道府県の地域別最低賃金が改定されました。
今年度は全国平均で28円の引き上げが決定しました。
時給者はもちろん、月給者も最低賃金を下回っていないかチェックしてみましょう。

月給制の場合の換算方法

月給（以下1～4を除く）÷月平均所定労働時間数（年間総労働時間数÷12）
1）臨時に支払われる賃金
2）1ヵ月を超える期間ごとに支払われる賃金
3）時間外割増賃金、休日割増賃金、深夜割増賃金
4）精皆勤手当、通勤手当、家族手当

3）は所定労働時間を超えた労働に対する賃金の意味合いで、つまり、固定残業代も除いて考えます。固定残業代や4）の諸手当が大きなウェイトを占めている給与構成では注意が必要です。

下回っている場合は、至急、賃金額を見直してください。
なお、有期雇用契約を年度（4月～翌年3月）等で結んでいる労働者は、期間の途中で契約内容が一部変更されることになります。実際に最低賃金以上を支払っていれば違反にはならず、契約書の変更は必須ではありませんが、言った言わないのトラブルを防ぐためにも、次のいずれかの対応が望ましいです。
・変更部分だけを抜き出して明示し、元の契約書と一緒に保管
・新たに契約書を作成し、元の契約書と一緒に保管

Q&A

Q. 他府県に支店がある場合、どこの最低賃金が適用されるのか?

A. 原則、支店（事業所）の所在地がある都道府県です。支店に独立性がなく、他府県の本社と一括して一つの事業所としてみなされている場合には、いずれか高い方が適用されます。なお、派遣は派遣先の事業所の所在地がある都道府県です。

Q. 特定最低賃金とは?

A. 地域別とは別に、特定の産業に従事する労働者に対して、都道府県ごとに最低額が定められているものです。地域別最低賃金と特定最低賃金の両方が適用される場合は、いずれか高い方が適用されます。

ゆびすいニュース 100 号の軌跡 グループのあゆみと制度の変遷

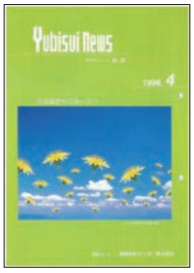
年号	西暦	ゆびすいの歴史	制度の変遷
昭和20	'45		
21		指吸千之助が指吸経理事務所創設	
22			
23			
24			私立学校法施行
25	'50	大阪事務所開設	相続税・贈与税　開始
26			宗教法人法施行
27			
28			
29	'55		
30		和歌山事務所開設	
31		公認会計士事務所開設	
32			
33			
34		経営コンサルティング業務開始	
35	'60		
36			
37			
38		グループ基本理念発表	
39		岡山事務所開設	
40	'65	堺興産㈱設立	
41		堺計算センター㈱設立	
42		コンピュータ導入	臨時私立学校振興方策調査会答申
43			学校法人財務基準調査研究会発足
44		東京事務所開設	左記調査研究会中間報告
45	'70		私立学校法一部改正
46		指吸会計センター㈱設立・25周年	学校法人会計基準施行
47			
48		司法書士事務所開設	
49			
50	'75	学校会計業務開始	私学振興助成法
51			
52			
53		福岡支店開設	
54			
55	'80	指吸千之助死去グループ役員会発足	
56			
57			
58		パソコンソフト開発	
59			
60	'85	寺院会計業務開始	男女雇用機会均等法　制定
61		資産税シミュレーション業務開始	国民年金保険料：7100円 大阪最低賃金：480円
62			
63			学校法人会計基準一部改正
平成1			消費税導入3％
2	'90	仙台支店開設	厚生省「保育所保育指針の改訂」通知
3			
4			
5			

表紙の変遷

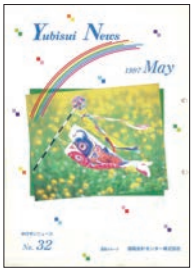
創刊号(S61年9月・企業用と学園用に分かれていた)

No.9(H元年6月・初代藤田から鈴木に編集責任者交代)

No.11(平成2年1月・企業用と学校用を合併。表紙と裏カラーに)



No.29(1996.4月・創業50周年・鈴木から佐藤に編集責任者交代)



No.32(1997.5月・B5からA4へ表紙デザインも一新)

特集企画

関与先紹介企画

創刊当初から顧問先を紹介。
今も顧問契約をしていただいている顧問先様がほとんど

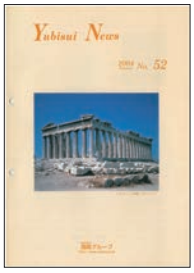
園舎紹介企画

掲載の順番待ちが出るほどの人気コーナーでした。

No.23裏(平成6年1月グルメスポット企画で顧問先の飲食店紹介)

No. 62
(ゆびすい会計システムの使い方)

4	医療介護専門部 開設 すい会計システムに商号変更 指吸会計センター株式会社を株式会社ゆび		民法改正　成人年齢引き下げ
令和1	福原事務所 開設 ・行政書士法人） 広島支店 開設（税理士法人・会計センター 介護専門部 開設 臼間真次が代表に就任		
3			用開始 収益認識に関する会計基準 強制適
31	税理士法人の仙台支店 開設 社会保険労務士法人の名古屋支店 開設 本格リリース開始 京都支店 開設　ゆびすい社福 withfreee		消費税10％
30	司法書士法人の東京支店 開設		
29	ド会計システムの共同開発を開始 「freee」株式会社と社会福祉法人向けクラウ 株式会社ゆびすいコンサルティング 設立		
28	行政書士法人ゆびすい 設立		マイナンバー制度導入 社会福祉法人会計基準改正
27	「PCA」リリース 学校法人会計システム「ゆびすいまなび		こども子育て新制度 施行 学校法人会計基準一部改正 相続税基礎控除改正 施行 （50人以上の事業所） ストレスチェック実施義務化
26	相続専門部 開設		消費税８％
25	中小企業庁から経営革新等支援機関認定 社会保険労務士法人の東京支店 開設 新本社ビル完成・税理士法人の名古屋支店 開設		で全額経費に 中小法人の交際費が８００万円ま
24	社会保険労務士法人の福岡支店 開設		特別医療法人制度廃止 「子育て関連３法」 「教育基本法」全面改正
23			
22			日本において「PCA」任意適用開始 年少扶養親族控除の廃止 児童手当の施行
21			
20	社団・財団法人支援業務 開始		
19			医療法人廃止 社団医療法人の新規設立時　出資持分あり 「一般社団法人及び一般財団法人に関する法律施行」 ふるさと納税開始
18			認定こども園の発足 会社法施行
17	ホールディングスに商号変更 名古屋営業所開設・堺興産㈱を㈱ゆびすい 新公益会計システム「まなびなごみ」販売開始		個人情報保護法　全面施行
16	司法書士法人・社会保険労務士法人設立		e-Tax運用開始
15	税理士法人設立		新ＮＰＯ法人法施行 中間法人法施行
14			
13			
12	'00 社会福祉法人会計業務開始		社会福祉法人会計基準施行 介護保険法 幼稚園教育要領・保育所保育指針の実施
11			会計ビッグバン 所得税　住宅ローン控除開始
10			私学振興助成法一部改正 ＮＰＯ法人法施行 社会医療法人創設
9	福岡に税理士事務所開設		消費税５％
8	50周年		
7	'95 社会保険労務士事務所開設		宗教法人法の大改正
6			育児休業期間の保険料免除制度開始



No.52（横書き・左開きに変更・表紙写真/世界遺産シリーズ）

No.66表紙リニューアル（表紙全面写真に）

No.68表紙リニューアル（表紙写真／世界遺産シリーズ）

No.93（佐藤から石川に編集責任者交代）

No.95（表紙リニューアル）

公益法人版の表紙リニューアル（社員の子供の写真に）

社員紹介企画

No.17平成4年1月からNo.22平成5年9月まで各支店の職員紹介企画

事業部紹介

「社長が行く」シリーズ

専門家座談会

社長と社員の座談会

100号記念

歴代編集長に聞く

創刊のきっかけ

石川：本日は、ゆびすいニュース100号を迎えるということで、歴代の編集長にお集まりいただき、いろいろと当時のお話をお伺いしたいと思います。
まず、鈴木さん、ゆびすいニュースの創刊はどういったきっかけで始まったのですか？

鈴木：1980年に創業者が亡くなり、ゆびすいグループを引き継いだ2代目の佐久間氏が、社内外へのCI（Corporate Identity）の浸透のため、1986年に社内報と社外報の発刊を発案されました。ゆびすいニュースの創刊号で佐久間氏が書かれていますが、「最新の情報・知識をお客様にお届けする事」を当時はコンセプトとしていました。

石川：創刊から鈴木さんが関わっていたのですか？

鈴木：いえ、当時は総務の藤田力男さん（1993年8月逝去）が編集長をされていました。当時、私は大阪支店の会計をしており、ゆびすいニュースと同時期に発刊された社内報の担当だったんです。藤田さんが、総務の仕事との両立が難しく、発刊が遅れがちでしたので、藤田さんからのたっての希望で、私にご指名がありました。1988年に大阪支店から向陵ビル（現本社）の総務に転勤となり、総務の仕事と当時合格したばかりの社会保険労務士の仕事と兼任しながら、社外報、社内報の両方を担当することとなりました。№8から編集長となり、表紙のレイアウトも一新しました。

石川：当時から企業号と公益号がわかれていたのですね。

鈴木：そうですね。どちらも年3回の発行でしたので、今号が完成したと思ったら、次号の企画が始まる、といった状態で、スケジュール管理が非常に難しかったですね。

石川：そこで11号からは企業号と公益号を合併されたと。

鈴木：はい。ただ、合併すると、企業にも公益法人にも納得していただける企画の折り合いをつけるのが非常に難しくなりました。

石川：やはり、そうですよね。それで、私も3年前から企業号と公益号を再び分けました。

どんなことに苦労しましたか

鈴木：紙媒体ですので、企画から発行まで最短でも2ヶ月かかります。最新の情報の提供といっても、発行される頃には古くなってしまうことが悩みでした。

石川：そうですよね。今もその悩みは同じですね。

鈴木：読者の皆様が、読んでいただける企画を考えるのは毎回大変でした。自分では企画力があるほうだとは思っていませんでしたので、広報委員のメンバーにずいぶん助けられました。レイアウトを工夫することが好きだったので、それは楽しかったですね。イラストや写真を切り貼りしてましたね～。余白を大事にして読みやすい紙面作りを心がけていました。

石川：切り貼りですか？

佐藤：懐かしいですね。今のようにパソコンで自由にレイアウトできない時代でしたから、レイアウト用紙に、文章を入れる箇所を指定して、イラストや写真はコピーで縮尺を何度もかえて、剥がせる糊を切り抜いたイラストの裏につけて、位置決めをしていましたね。私が鈴木さんから引き継いだときに、イラストを貼り付けるために目打ちを買いなさいと言われました（笑）

石川：今よりかなり大変だったんですね～。

2代目編集長：鈴木 淳子（中央）
現・ゆびすいグループ顧問
社労事業部の初代事業部長
取締役・常務を歴任
グループにおける女性活躍の草分け的存在

3代目編集長：佐藤富美子（右）
現・社長室　チーフ
コンサル事業部を経て、社長室へ
グループの採用・広報を一手に担う

現編集長：石川泰令（左）
現・コンサルティング事業部
広報委員長を4年前より兼任
ゆびすいニュース・ホームページの編集に携わる

思い入れのある企画は？

鈴木：広報委員のメンバーの一人から、幼稚園の園舎を載せてはどうかとの案が出たのがはじまりで、「現代学び舎考」という園舎紹介をするコーナーを作りました。中央の見開き頁をカラーにして、そこに2園ずつ掲載させていただきました。

佐藤：その企画は、私が担当してからも掲載して欲しいという関与先様が順番待ちをしてくださるほどの人気コーナーでした。私はその園舎紹介のキャッチフレーズや写真のキャプションを考えるのが好きでしたね。いいキャッチフレーズをつけると、もの凄く喜んでくださったので、こちらもやりがいがありました。

鈴木：いろんな企業の経営者の方をインタビューする「関与先紹介」や、特徴のある新商品の紹介の掲載などもしました。

佐藤：鈴木さんの企画で、その頃は珍しかった女性経営者の方を特集した記事がとても印象的でした。

鈴木：インターネットがまだ普及してない時代でしたから、流行の音楽や書籍の紹介などのコーナーもありました。映画の紹介もやりましたね。著作権や肖像権などで今は掲載しにくくなりましたが…。

佐藤：私は「教育を考える」というコーナーで、幼稚園や保育園の先生方に教育について書いていただくという企画に思い入れがあります。ちょうど私も子育て中でしたので、日本各地の幼稚園、保育園の先生方の教育論をお伺いできたことは貴重な経験でした。

鈴木：地方の顧問先様から「うちのデータ入力をしてくれている担当者はどんな人か知りたい」とのご意見を受け、全国の支店の社員の顔写真を紹介する特集を組んだときは、非常に喜ばれました。のちに佐藤さんも部門紹介で何度か社員の顔写真を掲載してくれてましたよね。

佐藤：そうですね。最近では、石川さんが発案された「社長が行く」という企画は、弊社の社長の人となりを顧問先様に知っていただける良い企画だったと思います。

石川：今はコロナでこの企画ができないのが残念ですね。

鈴木：専門的な内容をできるだけわかりやすくお伝えしたいということから、税理士の社員にQ&A形式や小咄を書いてもらったり、漫画の得意な社員にお願いして、わかりやすい税金漫画（§25まで連載）を連載したりもしました。

佐藤：私も、一つのテーマで税理士、社会保険労務士、司法書士、行政書士の社員に座談会をしてもらったり、相続について物語形式で執筆してもらったり、ITが得意な社員にはパソコン活用講座やゆびすい会計システムの使い方講座などを連載してもらいました。

石川：読者の皆様はもちろんのこと、専門執筆員や広報委員のメンバーのおかげで、何とか100号まで辿り着けたということですね。

今後のゆびすいニュースに期待すること

鈴木：時代も変わっているので当初のコンセプトとはずれがでてきているように思います。新しい情報だけならインターネットで取れる時代ですので、今の時代にあうコンセプトを確立して、せっかくの紙媒体ですから、ビジュアル面でもアピールして「残して置きたくなる誌面」を作って欲しいと思います。

佐藤：読者の皆様があってのゆびすいニュースですので、鈴木さんも私も何度か読者アンケートを実施しました。読者の皆様の意見を伺って、今の時代にあったゆびすいニュースを作っていただけたらと思います。

鈴木・佐藤：石川さん、期待してますよ。

司法書士の目の付けどころ

電子契約、電子署名って何??

コロナウィルス感染拡大の影響を受け、近年、様々な手続きで、急速にオンライン化が進んでいます。その中で最近ニュースでも聞く電子契約、電子署名とはどんなものなのか?について、本日は書いてみたいと思います。

電子契約、電子署名をものすごく簡単にいうと、

・電子契約とは、オンライン上で交わす契約書を指します。

・電子署名とは、オンライン上で使用する「印鑑」です。

電子契約、電子署名を理解するには、「契約」と「押印の意味」を理解する必要があります。

■「契約」とは?

「契約」とは、当事者間で約束して、権利と義務を生じさせるものを言います。

・「契約」の効力の発生時期はいつでしょうか?

当事者が双方合意をしたときに契約が成立します。

・なぜ「契約」を書面で残す必要があるのでしょうか?

言った言わないの問題になった際に、「契約書」をもってお互いに事実確認をするためです。契約は口頭で成立しますが、万が一、裁判になった際には、証拠がものを言います。そのため、重要な契約は必ず書面で行う必要があります。

・なぜ契約書に印鑑を押す必要があるのか?

民事訴訟法に根拠があり、契約書に押印をされると、その文書は、

(1)本人の意思により作成されたはず

(2)本人の意思で作成された文書は正しく作成されたはず

という2つの推定が法律上働きます。(これを二段の推定と呼びます)

少しややこしいですが、要するに、「本人の印鑑が押してあるから、本人が納得の上、作成されてるはず!」という前提になるということです。

よって、契約書に印鑑を押さずとも効力は生じますが、後々争いになった際に、印鑑を押していないと、いちいち契約書の存在自体から戦わなくてはいけません。その面倒を防ぐために必ず印鑑を押す習慣になっています。

上記の内容は、あくまで書面で契約書が作成され、押印された場合のケースです。これをオンライン上で契約をする場合に印鑑のかわりに行うのが「電子署名」です。

「電子署名」も書面に押印するのと同様に「二段の推定」が働くと電子署名法に規定されました。

印鑑の場合、特に実印、銀行印の場合は、物理的に個人で管理を行いますが、「電子署名」については、「特定認証業務」という業務を行っている業者に依頼をし、本人確認の上、電子証明書を発行してもらって、初めて「電子署名」が使用できるようになります。

登記事業部　司法書士
神田 雄樹

「電子署名」と一言にいっても、実印相当レベルのもの、認印レベルのもの様々な保証レベルのものがあり、契約書のレベルにより使い分けることになろうかと思います。

また電子署名法で規定されている電子署名は、

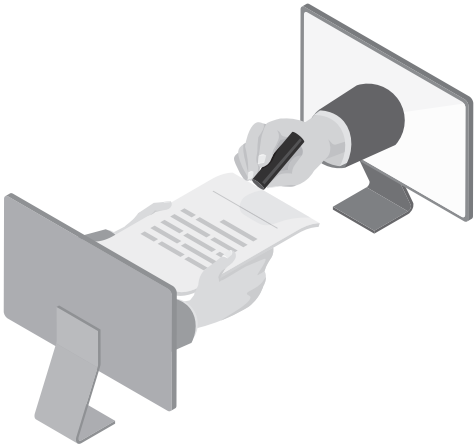
①署名者本人が作成したこと
②改ざんが行われていないこと

の2点が確認することができるものと定義づけされています。

例えば、社内決裁で、社内システムにログインして、決裁文書を上司に送信した以降は変更できなくなるというのも広い意味では、「電子署名」とも捉えられます。

今後、オンライン化が加速をしていくことが予想されます。コロナの感染拡大によるリモートワーク増加の影響もあり、普及率も爆発的にあがってきています。

是非一度、社内手続からオンライン化を目指されてはいかがでしょうか。



教えて司法書士さん！

Q. 法律上では、「双方の合意があれば契約は成立する」。という内容を聞いた事があります。それを元に考えると、例えば・・・

A 社「御見積書及を添付ファイルにてお送りします」
B 社「確認しました、こちらの通りで進めて下さい」
というメールのやり取りが記録に残っていると、十分な契約としての証拠になるのでは？と思うのですが、こういった場合でも契約書や電子署名は必要になるのでしょうか？

A. まず、契約は、御見込みのとおり、当事者の意思の合致（申し込みと承諾）で成立します。別段の定めを除いて、契約の成立は、書面でなくとも良いとされています。しかし、実際には、上記でも述べた訴訟リスクを考えると、取引をする際には、必ず契約書を準備する必要があります。

では、その点を踏まえて、上記の例を見てみましょう。ポイントは２点あります。
「見積書を確認した」と「こちらの通り進めて下さい」の２点です。
社会通念上、見積書とは、仕事の価格を知るためのものであって、具体的に何を行うかは明確に定まっていません。よって、「見積書を確認した」という事実だけでは、契約の成立とは言い難いでしょう。
ただし、後文の「こちらの通りで進めて下さい」というやり取りは、契約の内容を示されて、それに対して承諾をしたともとらえられます。もっとも、これ以前に、契約の内容（仕事の内容）について正確にやり取りをしていたかは重要です。

医療介護専門部より

「ゆびすいチャット」って何ですか？

今回は、今年から私どもが新たに始めたサービス「ゆびすいチャット」の仕掛け人、医療介護専門部の門原さんに、お話しを伺います。

まず、どのようなサービスかを教えて下さい。

門原：従来の顧問契約とは異なり、巡回をせずにチャットでの相談や最新の情報を提供するサービスとなっています。

そもそもチャットってなんですか？

門原：一言で言うと、皆さんが携帯でよくご利用されているLINEをイメージしてもらえるとわかりやすいです。メールよりも気軽にコミュニケーションを取る事ができます。

確かにLINEは私も良く利用します、プライベートでのコミュニケーションは、今はもうLINE一択という感じです。

門原：もちろん、メールの方が便利というお客様もいらっしゃいます。ただチャットだと、やり取りした過去の履歴が見やすいという事や、了解しましたの代わりに可愛いスタンプを使えることなどがメリットになります。ゆびすいの社内でも「了解！」の意味でスタンプを押す事って社内ルールになってるけど、ちゃんと押してる？

ちょっと恥ずかしかったり、目上の人に失礼な気もするので、あんまり押さないです。

門原：あれちゃんと押した方がいいよ、LINEとかと一緒で、スタンプだけでコミュニケーションを取れるところが、チャットのメリットだから。スタンプを良く使っている方が、コミュニケーションを上手く取れるっていう、科学的なデータもあるらしい。誰しも持っている承認欲求が満たされるんやろうね。

なるほど、今度から恥ずかしがらずに押すようにします。

門原：また、最近ではセキュリティー関係もしっかりとしてきたので、チャットなら添付ファイルにパスワードを付けなくても恐らく大丈夫という点もメリットではないでしょうか。

確かにメールでのやり取りだとパスワードが必要になり、送る側の私たちも手間ですし、恐らくお客様も大変ですもんね。

門原：そうそう、私たちのお客様は忙しい経営者の方が多いから、少しでもコミュニケーションコストを下げたいと思うわ。

お話しを聞いていると、非常に便利そうなサービスですね。そもそもどうしてこのサービスを始めようと思ったのでしょうか？

門原：色々な理由があるんだけど、大きくは3つやね。
一つはやっぱり、昨年来のコロナの影響で、巡回を減らさざるを得なかった事やね。コロナの影響で巡回ができなくなった時に、顧問先様とのコミュニケーションをいかに保つかという問題があって、全社的なチャットの導入に踏み切った訳やけど、使ってみると非常に便利で、発展性を感じたのよ。

どのあたりが一番便利でしたか？

門原：お客様側からしたら、やっぱりメールよりも手軽に問い合わせや質問ができるところ。スマホからもアプリで使えるからね。ゆびすいの担当者としても、簡単な内容ならPCを開かずに移動中にスマホから返信できて、お客様へのレスポンスを上げることができるのはメリットだと思う。

なるほど、確かに私たちも便利に感じます。

門原：二つ目は、市場のニーズ。今回のサービスはゆびすいが得意としている「幼稚園&保育園業界向けと、介護業界向け」の2種類からスタートしたんだけど、近年この業界から私たちに、「セカンドオピニオン」としてのニーズが非常に高まっていて、それに上手くハマると考えました。

セカンドオピニオンって何ですか？

門原：直訳すると「二つ目の意見」って意味やね。元々は医学用語で、主治医とは違うお医者さんにも見解を聞くという事。これが今我々の業界でも非常に流行りだしているのよ。

どういった場面で使われているんですか？

門原：幼保業界や介護業界って非常に特殊な業界で、専門家として業界知識が必要になるねん。ただお客さんの中に「先代からの付き合いで、地元の会計事務所や社労士と契約してるけど、**業界知識が無くて不安・・・**」っていうパターンがめちゃくちゃ多いのよ。
実際この業界って、会計に関するルールも近年大きく変わったり、何より国からの補助金や給付金、介護報酬の支給ルールが毎年のように変わっていて、最新の報酬を持っていないと対応がどんどん難しくなってきてるの。そういった中で、「今契約している会計事務所は切れないけど、不安があるから、セカンドオピニオンとしてアドバイス

医療介護専門部
門原 慎也

して欲しい」っていうニーズが非常に増えています。

なるほど、私も新規の保育園のお客様で処遇改善の案件をお手伝いした際に、前年までの処理が全然できていなくて、返金をくらったという事例がありました。

門原：そうやねん、知識ない事を誤魔化しながら仕事して、お客様に迷惑をかけるような業界の人間もおるんよ、ホンマ腹立つわ!!
あ、こんな同業他社の悪口みたいなこと言ったらアカンな。カットしといて（笑）

このインタビュー、お客様向けの社外報なんで多少は大丈夫ですよ（笑）

門原：ゴメンゴメン、他の同業の方の悪口を言うつもりはないんやけど、どうしても専門的な知識が必要になる業界やから、知識が無いと怖い。お客様に迷惑をかけてしまうというリスクが大きい業界やからね。

もちろん、同業の方でもしっかりされている方もたくさんいらっしゃいます。

門原：そうそう、ただ経営者の方が不安に思われる事も多いからセカンドオピニオンのニーズが増えてきているって事やね。

なるほど、良くわかりました。最後の理由はなんですか？

門原：三つ目の理由は、ゆびすいの一番の強みでもある「ワンストップサービス」が提供できるということです。このサービスではお客様との1つのチャットに、ゆびすいの各部門の専門家が参加する事になります。従来なら各部門との契約をしてもらわないといけなかったのですが、このチャットサービスだけでゆびすいのすべてのノウハウをお伝えする事ができます。

確かにそれは便利ですよね、例えばですがゆびすいの社内では、諸規程類は社労部門だけど、運営規程は登記部門、経理規程は会計部門という様に業務分担がうっすら分かれていますが、それってお客さんから見たらわからないですもんね。

門原：そうそう、そこの問題を解決したかったんよ。他の例で行くと、給与規程を作るのは社労チームやけど人事制度や評価制度を本気で作ろうと思うとコンサルやろ？あんなんもお客さんから見たらわからへんわ。

おっしゃる通りですね。

門原：このチャットサービスなら、これまで以上のワンストップサービスをお客様に提供できるから、絶対これまで以上に役に立てるはずやねん。

「顧問先の繁栄」ってことですね。

門原：そうやな、ゆびすいの経営理念にも合致したサービスだと胸を張って言えます。

なるほど～。非常に強い思い入れをお持ち&良さそうなサービスだという事が、良くわかりました。ただ、そんなサービスだとさぞかしお高いんじゃないですか？

門原：今ならなんと・・・・・・「いや、通販番組みたいな事やらすな！」

失礼しました（笑）改めまして、サービスの内容をご説明させていただくと、

単独部門とのご契約	30,000円/月 ～
ワンストップ（全部門）ご契約	50,000円/月 ～

となっています。1法人で施設数が複数ある場合や、規模の大きな施設様の場合は応相談でのご対応とさせていただいております。
相談契約となる為、書類の作成等は行いませんが、非常に好評をいただいています。
是非皆様のご利用をお待ちしております。

このサービスに対する、お問い合わせ先

医療介護専門部：担当 門原　072-238-0171
https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSefLAe_ky_DTQWcgRVwH6lFye3-0r7TVbBC8nKST0X9GZwQKw/viewform

セミナー報告

「インボイスセミナー」を開催

令和５年 10 月１日から始まる適格請求書等保存方式（インボイス制度）へ向けて 10 月８日にセミナーを開催いたしました。

当セミナーでは、対象者別に、それぞれ以下の項目について詳しく解説しました。

免税事業者向け	制度の概要と免税事業者が検討すべき事項（京都事業部　水口）
課税事業者向け	制度の導入に向けて「売り手側と買い手側のそれぞれの準備と対応」（堺事業部　天谷） 電子帳簿保存法の改正（堺事業部　石田）

対面での研修会開催が難しいなか、今回は Zoom にて開催いたしましたが、239 名という多くの皆様にご参加いただきました。誠にありがとうございました。

また、顧問先様限定でセミナー動画の YouTube 配信も行っております。
全ての事業者様に影響のある「インボイス制度」について、
一度ご視聴いただけますと幸いです。

水口　　天谷　　石田

今後も旬な情報をわかりやすくお伝えするため、弊社若手職員が中心となり、工夫をこらした研修会を開催していきますので、是非ご参加ください。

コロナの影響で、昨年からお気軽に受講いただけるウェビナーを増やしております。
今後の開催予定は弊社 HP に掲載しておりますので、是非ご覧ください。

2022年2月発行／編集責任者　ゆびすいグループ　広報委員会／TEL 072-238-0171／印刷　㈱ケーエスアイ