

### 平成 21 年度税制改正要望運動 ～ 青色申告会の要望実現に向けて～



一昨年以來、全青色は個人事業主の事業承継税制上の緊急課題として、小規模企業共済制度(以下、企業共済制度)・中小企業退職金共済制度(以下、中退共済制度)の改正を強く訴え続けてきた。この要望について全青色青年部も陳情活動に参加し、積極的に国会議員に陳情をおこなった。

小規模議連加入の先生方は青色申告会の要望を受け、昨年暮れの自民党税調において積極的に発言をいただき、「後継者(配偶者専従者を含む)の企業共済制度への加入」及び「青色事業専従者のみでの中退共済制度への加入」という緊急要望は、自由民主党の平成 21 年度税制改正大綱の検討事項に盛り込まれた。

自民党税調は平成 20 年 12 月 2 日、部会要望重点項目について「×等審査」をおこなった。午前中の正副・顧問・幹事会議において本会が要望した事業主報酬制度の実現は「お断りする(×)」、後継者の小規模企業共済制度への加入ならびに青色事業専従者のみでの中小企業退職金共済制度への加入はともに「長期検討とする(△)」事務局案が提示された。

党税調副会長の塩崎恭久先生(議連常任幹事)、衛藤征士郎先生(議連顧問)および尾身幸次先生(議連副会長)から相次いで改正すべきとの積極的な発言があったが、事務局案は修正されずに、引き続き

検討することとして、午後の小委員会に提案することになった。

本会は、午前中の審議状況について望月義夫先生(議連事務局長)と協議をおこない、午後の小委員会において関係議員への積極的な発言を要請した。

小委員会では、財金部会長の吉田六左工門先生(議連常任幹事)、経産部会長の櫻田義孝先生(議連常任幹事)、片山さつき先生(議連加盟)、岸田文雄先生(議連幹事長)、元幹事長の武部勤先生(議連加盟)等々により、本会の要望について党税調執行部と激しいやりとりがかわされた。しかし事務局案は修正されることはなかった。

こうした事態を打開するために議連幹部は 4 日、武部勤先生をはじめ衛藤征士郎先生、塩崎恭久先生、櫻田義孝先生、宮下一郎先生(財金部会副部長・議連事務局次長)、臼井日出男先生(議連会長)代理とともに全青色の細野会長、山本専務理事が経産省に出向いた。議連の総意として、二階俊博経済産業大臣に、小規模企業共済制度に後継者の加入が認められるよう法改正をおこなうことを要請した。

二階大臣は、小規模事業者がおかれた厳しい経営環境をふまえ、政策を総動員しなければならないと発言、中小企業庁長官以下幹部に実現方を早急に検討することを指示。その後議連幹部と中小企業庁幹部は数次の詰めの作業をおこなった。

9 日夕刻、臼井会長の指示により全青色事務局は宮下先生と協議。宮下先生は中小企業庁幹部と検討項目について協議をおこなった。

税調が最終取りまとめをおこなった 11 日、津島雄二税調会長は、この問題は心得て対応したい、と発言。

11 日の党税調終了後、税調顧問の野田毅先生(議連会長代行)が、陳情活動参加者の部屋を訪れ、税調執行部の立場から審議状況の経過報告と実現にむけ努力する旨のあいさつがおこなわれた。

翌 12 日党税調は総会を開催。平成 21 年度税制改正大綱を決定した。

平成 21 年度税制改正大綱（抜粋）

第四 検討項目

(62 ページ)

6 小規模企業共済制度及び中小企業退職金共済制度の加入者の範囲の見直しについては、今後、各制度における加入対象者の範囲の見直しが行われる際には、新規加入者の制度上の位置付け等を勘案し、その掛金等の税制上の取扱いについて措置する。

青色申告会は緊急要望について小規模議連の先生方と連携し、二階俊博経済産業大臣、中小企業庁長官以下幹部等と協議を重ねてきた。

自民党税制調査会は「企業共済制度」と「中退共制度」の見直しをおこなってから、その税制上の必要な措置をはかることとした。

中小企業庁は「企業共済制度」の制度改正に取組み、平成 21 年度中のできるだけ早い時期に、政府提案により改正法案を国会に上程し、施行することを前提に作業することが小規模議連との間で合意された。

厚生労働省は「中退共制度」について、「企業共済制度」の制度改正により、加入対象外となる青色事業専従者の加入にむけ整備する方針。

全青色は、小規模議連加入の先生方に働き掛けるとともに、全国各地での税制問題研究会開催を支援し、企業共済制度と中退共制度の改正を関係省庁等へ訴え続けてきた。また、今申告期には、小規模議連の幹部役員の地元会に協力をいただき、企業共済制度・中退共制度についてのアンケート調査を実施した。多くの会員の方々から制度改正への強い要望が多数集まるなか、中小企業庁・厚生労働省が企業共済制度・中退共制度の加入対象範囲の見直しに着手したことが報じられた。

平成 21 年 3 月 12 日「日本経済新聞」（一部抜粋）

(略) ...見直しの対象は小規模企業の退職金を積み立てる『小規模企業共済』と中小企業の連鎖倒産を防ぐための『中小企業倒産防止共済』。中小企業政策審議会経営安定部会の研究会、小委員会で制度の今後のあり方を検討し、六月までにとりまとめる方針だ。...(中略)...見直しの柱は加入対象者の範囲拡大。いまは小規模企業の『個人事業主』に限られる加入者に『後継者』や『共同経営者』を加える方向だ。共済制度に後継者も加入できるようになると、事業承継が円滑に進むようになる。家族など共同経営者の引退後の生活保障を拡充して、望まない廃業を防ぐねらいもある。

平成 21 年 4 月 8 日「日本経済新聞」（一部抜粋）

厚生労働省は七日、自前で退職金制度を持ってない中小企業が加入する中小企業退職金共済制度（中退共）の加入対象を拡大する検討に入った。同居の親族だけで事業を運営する個人事業主を対象に加える方針だ。...(中略)...。六月をめどに制度の詳細をまとめる。

対象は個人事業主でも、税制上の特典を受けられる青色申告をした事業主とする。加入によって、事業主の家族が退職金をもらえるようになる。...(中略)...

中退共は中小企業を支援するための国の退職金制度。加入する中小企業は毎月一定額を掛け金として納め、従業員は会社を辞めたときに退職金をもらえる。制度に加入する事業主は税制優遇のほか、掛け金の一部で助成を受けられる。与党が昨年末に同制度への加入者の対象拡大を要請していたことに対応する。

昨年 12 月の研究集会・陳情活動に多くの青年部員の方々に参加いただいた税制改正運動が一つの成果を出そうとしている。

世界的な金融危機は日本経済にも大きな影響を及ぼし、昨年 10-12 月期の GDP は年率に換算して 12%も縮小し、回復の兆しは未だ見えない。厳しい経済環境下で多くの会員・部員の方々の支援があり、今日の状況に至っていることは間違いない。青色申告会の要望実現までより一層のご支援をお願いしたい。

## ブルーリターンAによるイータックス件数について

平成20年分の申告に際して、消費税の申告期限(平成21年3月31日)までに会計ソフト「ブルーリターンA」からイータックスを行った送信人数および送信件数を集計した。百年に一度といわれる厳しい経済状況のなか、ブルーリターンAの普及本数に伸び悩みがみられるものの、イータックスの送信人数は前年比で約2.5倍の伸びをみせた。

ITに強い青年部として、今後も親会等でのイータックス研修に積極的に参加するだけでなく、青年部独自の研修会を開催し、送信実績のある方は指導側としてご協力をお願いしたい。全青色では研修会への講師の派遣や、機材の貸し出しなどの協力を今年も続ける。青年部が送信実績を押し上げることを期待したい。

### ブルーリターンAによるイータックス実績表

平成21年3月31日現在

ブロック	県名	ブルーリターンA普及本数				20年分					
		13~19年	20年	21年	普及累計	送信人数	送信人数	所得税計	決算書計	消費税計	送信件数計
東 京	東京	4,307	530	175	5,012	271	512	514	585	144	1,243
	神奈川	6,917	911	229	8,057	887	1,974	1,969	2,070	541	4,580
	千葉	4,562	674	199	5,435	461	1,205	1,208	1,358	344	2,910
	山梨	65	1	0	66						0
関東信越	埼玉	2,421	263	58	2,742	118	290	292	330	84	706
	茨城	1,707	149	50	1,906	114	190	190	220	104	514
	栃木	444	44	18	506	9	53	53	55	14	122
	群馬	590	43	16	649	12	20	19	20	12	51
	長野	1,087	125	59	1,271	51	64	64	89	29	182
	新潟	1,342	141	57	1,540	66	149	149	168	67	384
	北海道	2,156	204	100	2,460	72	173	174	175	50	399
東 北	宮城	546	97	48	691	18	98	98	109	40	247
	岩手	203	22	7	232	2	8	8	10	7	25
	福島	1,220	142	75	1,437	17	45	45	52	19	116
	秋田	253	28	8	289	3	7	7	8	5	20
	青森	449	42	22	513	45	103	103	116	50	269
	山形	835	63	31	929	89	124	125	138	44	307
東 海	愛知	2,350	359	145	2,854	214	494	495	516	159	1,170
	静岡	2,339	337	157	2,833	171	1,085	1,087	883	442	2,412
	三重	1,955	213	81	2,249	314	968	968	1,117	373	2,458
	岐阜	1,628	168	70	1,866	89	173	176	202	54	432
北 陸	石川	614	77	39	730	32	86	85	89	36	210
	福井	668	74	33	775	93	165	164	185	84	433
	富山	806	61	23	890	47	166	166	176	65	407
中 国	広島	1,468	125	42	1,635	97	184	184	253	49	486
	山口	934	94	36	1,064	103	147	147	170	46	363
	岡山	1,354	131	43	1,528	172	277	281	308	86	675
	鳥取	318	27	9	354	8	17	17	21	8	46
	島根	765	84	20	869	92	164	164	194	92	450
四 国	香川	474	47	23	544	16	21	21	23	7	51
	愛媛	1,880	266	80	2,226	417	1,128	1,129	1,233	460	2,822
	徳島	341	52	18	411	5	13	13	16	10	39
	高知	445	62	23	530	13	11	11	12	5	28
北部九州	福岡	415	93	57	565	219	599	592	610	171	1,373
	佐賀	239	31	22	292	2	58	58	65	30	153
	長崎	399	33	11	443	35	44	44	59	20	123
南九州	熊本	1,589	209	81	1,879	311	1,002	973	1,071	331	2,375
	大分	631	80	29	740	75	137	137	158	40	335
	鹿児島	558	64	28	650	26	52	52	65	21	138
	宮崎	601	88	28	717	187	241	238	251	91	580
	沖縄	1,397	127	76	1,600	325	634	633	714	194	1,541
小 計	53,272	6,381	2,326	61,979	5,298	12,881	12,853	13,894	4,428	31,175	
その他(大阪)	1,461	7	2	1,470	8	6	6	5	1	12	
合 計	54,733	6,388	2,328	63,449	5,306	12,887	12,859	13,899	4,429	31,187	

## 青年部レポート 沖縄県 那覇青色申告会

事務局 〒900-0034

沖縄県那覇市東町 11-6 中村商事ビル 3 階

TEL.(098)868-8218 FAX.(098)868-1094

E-mail:info@naha-airo.jp

青年部長 上地 隆

発 足 平成 15 年 1 月

部 員 36 名

予 算 12 万 5 千円

### (現役員)

部 長	上地隆(不動産業)
副部長	高良康雄(乾物店)
副部長	系数正彦(ハイショップ)
副部長	城間弘実(輸入家具販売)
幹 事	宮里理香(広告代理店)
幹 事	神谷雅樹(泡盛酒造所)
幹 事	津堅直樹(事務用品店)
事務局長	金城学(ハウスクリーニング)
監事	金城一也(税理士)
監事	七戸康博(空手道場)

### (地元概況)

沖縄の祖国復帰(昭和 47 年 5 月 15 日)前年の昭和 46 年 12 月 10 日、沖縄青色申告会が沖縄初の青色申告会として誕生しました。沖縄国税局管轄下、県内 6 税務署管轄内に青色申告会が設立されたことから、昭和 59 年 5 月 30 日に、沖縄青色申告会は現在的那覇青色申告会に改称しました。

美しい海や平和記念公園、国際通り等、観光産業に恵まれ、近年も人口が増加している那覇青色申告会の管轄地域は、小売業や飲食店業が多く、会員事業に占める割合も高くなっています。



### (青年部の活動)

平成 15 年 1 月に設立したばかりの青年部では、部員増強を第一目標に、活発な交流会を開催しています。平均年齢約 38 歳と若く、事業の主力が青年部活

動に時間を割くことは難しい側面もありますが、家族や従業員を交えてのバーベキュー、アイススケート、ビーチパーティー(平成 20 年度)等の交流会を開催することで、青年部への理解を深めてもらい活発な活動につながっています。



また、本年度は女性部との合同企画で、青年部幹事(宮里理香)を講師に「売れるには『売れる方法』がある!」と題した研修会を開催しました。当日は青年部幹事(神谷雅樹)の事業をモデル企業として、商品の強み・特徴等を自己分析し、「手にとってもらえるディスプレイ」方法につなげる実例を示す等、実践的マーケティング内容で参加者に満足いただきました。



### (今後の抱負・課題)

積極的な事業活動を行ってこそ部員増強につながるの考えから、交流会と研修会を活動の軸に据え、次年度は海外視察も含めた交流会や、税務以外の講師も招いて部員事業の発展に役に立つ情報を発信できる研修会を開催していこうと考えています。

## KEY WORD

### eLTAX (エルタックス)

公的個人認証システムを利用した、地方税ポータルシステムの呼称。従来、地方税の申告・申請・納税等の手続きは、各地方公共団体で行う必要があったが、インターネットを介した電子的な一つの窓口で完結できるよう全国共通のシステムとして開発された。

利用可能なサービスは市区町村ごとに若干異なるものの、平成 17 年 1 月の申告サービス開始以降、平成 20 年 1 月(個人住民税及び事業所税)、平成 21 年 1 月(地方法人特別税)と税目を追加し、平成 20 年 3 月からの電子納税も利用開始とも相まって、利用者数が飛躍的に増加し続けている。

### iPS 細胞 (人口多性能幹細胞)

生物を構成する様々な細胞へ分化する機能(分化万能性)を持った細胞。本来、分化万能性は胎盤細胞等の一部だけに固有の性質であるが、京都大学の山中伸弥教授の研究により、皮膚細胞から樹立することに成功した。分化万能性を持つ細胞として受精卵の一部から培養する ES 細胞の樹立を巡って捏造事件が発生するなど、産学両界で注目を浴びていた。

受精卵を用いる ES 細胞とは異なり、倫理面での抵触が少なく、また、患者の体細胞から作れることより、拒絶反応等が無いことが想定され、再生医療や難病治療への応用が期待されている。

### SaaS (サーズ)

Software as a Service の略称。インターネットを介してソフトウェアをサービスとして提供する販売の方法・形態。類義語として ASP (Application Service Provider) が挙げられる。両者共に、インターネット環境及びブラウザがあれば(ソフトウェア)サービスを購入でき、通常、ヴァージョンアップやバグ修正などの保守を販売者側がインターネットを介して提供する。

経済産業省は、IT 環境が必ずしも充実していない中小事業者の競争力強化を目的に、平成 21 年 4 月より各種会計・社会保険手続き等のソフトウェアを SaaS により提供する予定。

### グリーンニューディール

地球温暖化・世界金融危機・石油資源枯渇に対しての一連の政策提言で、金融と租税の再構築、再生可能エネルギー資源への財政出動が中核をなす。第一次世界大戦後の輸出に負った好況後に訪れた生産過剰と金融危機に対応するために、当時の米国大統領フランクリン・ルーズベルトが打ち出した金融・経済対策「ニューディール政策」に由来する。

オバマ政権でも環境関連分野での雇用創出、新エネルギー資源利用への補助金支給、金融派生商品への監査の強化、租税回避地(タックス・ヘイブン)への取り締まり強化等の政策が打ち出されている。

## Opinion & Announcement

一貫して高収益を生み出し続けているコンビニエンスストアチェーン、セブンイレブンは、消費者の嗜好を捉えサービスを提供し市場をつくり続けている。全店舗へのコピー機の導入や、セブン銀行の設立、電子マネーへの取り組み等、枚挙に暇が無い。

新しいサービス提供の基盤となるのが、ドミナント(地域集中出店)方式、IT インフラの徹底的な整備および「仮説・検証」アプローチの採用によるサプライチェーンの効率化だ。

ドミナント方式は、一つの地域に集中的に出店することで、効率的な流通拠点・製造拠点・仕入先の確保を可能にする。

店舗と本部をつなぐ回線の整備、POS(販売時点情報管理)システム等の IT インフラの整備は、商品の単品管理、発注・検品・棚出作業を効率化し、商品ごとの販売時点を記録し、流通拠点と店舗での在庫量変動をリアルタイムで把握することを可能にする。

「仮説・検証」アプローチは、店舗周辺の情報(運動会の開催等)を商品構成・仕入量等に反映させ、その結果を検証し、本部でデータベース化して保有することによって、各店舗の収益率だけでなく、チ

ーン全体での効率性に貢献する。

例えば、運動会開催時に、ある店舗でおにぎりの仕入量を増やした結果、売上高が伸びたというデータを他店舗の運営にも適用してみるということだ。

セブンイレブンは 80 年代から店舗へ IT を積極的に導入し、経営の合理化を段階的に進めてきた。

POS で得られた情報を分析することにより、各地区の店舗ごとの顧客の性別・年代別・曜日別等の購買動向を把握し、売れ残りの削減や物流の効率化を実現した。購買行動の把握は、消費者の嗜好の把握に直結し、新規サービス展開の際に強力な情報となる。メーカーと共同してセブンイレブン限定の商品等が製造・販売される理由はここにある。

IT の活用によって、事業経営のさまざまな面に効果を生み出すことができる。会計ソフトでの記帳に慣れたら、自身の帳簿から売上や在庫を分析して、中心となる顧客層や売れ筋の商品等をあらためて把握してみてもどうだろうか。経済環境・時流に即した事業経営のヒントになるかもしれない。まずは記憶の新しいうちに帳簿を見直してほしい。