



法人こおりやま

2014. 11

第437号



題名/里の歌 提供/大波 天久 中国書法研究院客員教授・郡山法人会副会長

インターネットセミナー 最新タイトルのご案内

郡山法人会のホームページから無料でセミナーがご覧いただけます

<http://www.koriyama-hojinkai.or.jp>

無料

郡山法人会

検索

で検索いただけます

会員は専用IDとパスワードを入れてログインする事により多くのコンテンツが視聴可能となります。

ログインIDとパスワードを入力してログインしてください

ログインID

パスワード

ログイン

ID・パスワードは 会員ID: **1101** パスワード: **1005**

会員の方は300タイトル以上のセミナーが無料で受講できます

お問い合わせは郡山法人会事務局まで **TEL:024-933-7777**

目次

法人会平成27年度 税制改正提言事項	2
税務署ニュース	
通勤手当の非課税限度額の 引き上げについて	6
税のミニ通信	
輸出免税物品販売場制度を ご存知ですか	7
「よし、それで行こう」と 上司に言わせる提案の仕方	8
マイナンバー法が施行されると 税・社会保険の実務はどう変わるのか?	10
トピックス	12

まだ道半ば。国・地方とも

聖域なき行財政改革の推進を！

平成27年度 税制改正 提言

法人会では、来年度の税制改正に望む提言をまとめました。税制改正提言は、全国の中小企業の真摯なる声として政府・国会に届き、毎年、多くの改正実現をみています。

I. 社会保障と税の一体改革と今後のあり方

社会保障と税の一体改革は、本年4月に消費税が8%に引き上げられるなど実行段階に入った。

我が国財政を先進国で突出して悪化させた最大の要因が、社会保障の「給付」と「負担」のギャップ拡大にあることは論をまたない。

換言すれば、持続可能な社会保障制度の確立と財政健全化は表裏一体の問題であり、今回の消費税引き上げは、このギャップ縮小に一定の意味を持つことになろう。

ただ、依然としてギャップは途方もなく大きいうえ、国の社会保障費は今後も毎年、1兆円ずつ増えることが見込まれている。

少子高齢化が先進国で最速のスピードで進む我が国

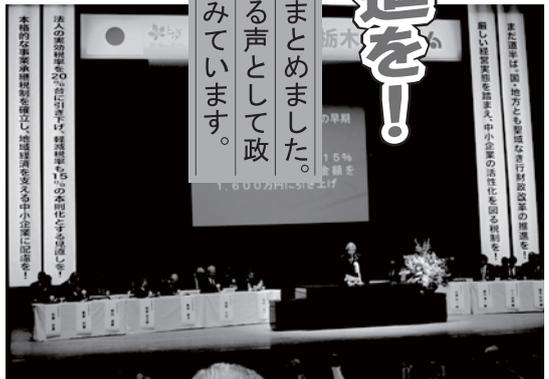
にとつて、この問題に対応するのは容易でない。

しかし、持続可能な社会保障制度の確立と財政健全化を両立させなければ、国民の間に将来不安が醸成され日本経済にも多大な悪影響をもたらす。

こうした事態を回避するには、まず、重点化・効率化により「給付」を可能な限り抑制し、同時に適正な「負担」を確保するしか方法はない。

政府は15年10月に消費税をさらに10%へ引き上げる予定だが、本年4月の引き上げ同様、経済の動向に配慮しつつ着実に実行することが重要になる。

そして、中期の「給付」と「負担」のあり方についても、合わせて議論してい



かねばならない。

1. 社会保障制度のあり方 に対する基本的考え方

持続可能な社会保障制度を構築するには、「中福祉」「低負担」といわれるアンバランスな構造の是正が欠かせない。

しかし、今後の社会保障給付は高齢化社会の急進展で急速な増大が不可避とされる。

とくに、年金受給年齢に達した団塊の世代が数年後に医療、介護分野で給付を受ける中心的世代になると考えれば、社会保障制度の改革は急を要する。

改革に当たっては、「重点化・効率化」によっていかに給付を抑制するかが何より重要である。

その際には「自助」「公助」の役割とその範囲を改めて見直すことが求められる。給付財源を公的負担に頼ることになれば、消費税などをいくら増税しても間に合わないからだ。

社会保障と税の一体改革では、「社会保障制度改革国民会議」がその土台作りを委ねられた。しかし、年金、医療、介護、少子化対策いずれの分野においても改革案は十分ではなかった。

「ポスト改革国民会議」として新設された「社会保障制度改革推進会議」では、一体改革の進捗状況を厳しく点検すると同時に、10年後を見据えた抜本的な改革のあり方を示すよう求めた。

(1) 年金については、「マクロ経済スライドの厳格な適用」「支給開始年齢の引き上げ」「高所得者の年金給付の削減」等、抜本的な施策を実施する。
(2) 医療については、成長分野と位置付け、大胆な規制改革を行う必要がある。

また、給付の急増を抑制するために診療報酬(本体)体系を見直すとともに、後発医薬品(ジェネリック)の使用促進を強化する。

(3) 介護保険については、制度の持続性を高めるために、真に介護が必要な者とそうでない者にとメリハリをつけ、給付のあり方を見直すべきである。
(4) 生活保護については、給付水準のあり方などを見直すとともに、不正受給の防止などさらなる厳格な運用が不可欠である。

(5) 少子化対策では、現金給付より保育所の整備など現物給付に重点を置いた方が効果的である。
(6) 企業の過度な保険料負担を抑え、経済成長を阻害しないような社会保障制度の確立が求められる。

2. 消費税引き上げに伴う 対応措置

消費税率10%への引き上げに当たっては、景気に十分な配慮が必要なほか、よりきめ細かな価格転嫁対策が求められる。とくに中小企業は価格決定プロセスにおいて立場が弱く、実際、

特集 平成27年度税制改正への法人会提言

各種調査でも価格転嫁が完全ではないとの結果が出ていることに留意すべきである。

また、政府・与党では今年末の来年度税制改正に向けて軽減税率導入に関する議論のとりまとめ作業を行っているが、以下に示した理由などから税率10%段階での導入は必要なく、低所得者対策は現行の「簡素な給付措置」の見直しで対応するのが適当である。

(1) 消費税率のさらなる引き上げに対応するため、現在施行されている「消費税転嫁対策特別措置法」の効果等を検証し、中小企業が適正に価格転嫁できるよう、さらに実効性の高い対策をとるべきである。

(2) 事業者の事務負担、税制の簡素化、税務執行コストおよび税収確保などの観点から、当面（税率10%程度までは）は単一税率が望ましい。

また、インボイスについては、単一税率であれば現行の「請求書等保存方式」で十分対応できるものと考えられるので、導入の必要はない。

(3) 税の滞納全体に占める

消費税の割合は依然として高く、国民に消費税に対する不信感を与える一因ともなっている。

本来、消費税は預り金的な性格を有する税であることから、消費税率のさらなる引き上げを考慮すると、その滞納防止に向けて、制度、執行面においてより実効性のある対策を講じる必要がある。

3. 財政健全化に向けて

先進国の中で突出して悪化している財政の健全化は、アベノミクスによるデフレ脱却と両立させることが極めて重要である。

国債の信認が失われれば、長期金利の急上昇などによりアベノミクスはもとより、日本の経済、財政自体が危機に瀕してしまうからである。

我が国は、①2015年度に国・地方を含めた基礎的財政収支赤字の対GDP比半減、②2020年度に黒字化・長期債務残高対GDP比の安定的引き下げ——という財政健全化目標を掲げている。

これは国際公約でもあり、

目標を着実に達成することが極めて重要である。

しかし、内閣府が本年7月に示した「中長期の経済財政に関する試算」によると、15年度の赤字半減は達成可能としているが、20年度には消費税率10%への引き上げと高い成長率を前提とした楽観的なシナリオでも、GDP比で1.8%、11兆円の赤字が残る。

これに対し、安倍政権の「中期財政計画」は20年度黒字化への道筋を示しておらず、その策定は15年夏以降に先送りした格好になっている。

来年度予算の概算要求基準（シーリング）でも、国債の新規発行を前年度以下に抑制するとしただけで、歳出上限額の提示さえ2年連続で見送った。

先進各国はリーマンショックで悪化した財政の健全化を法律で規定するなど、厳しい財政規律の下で急速に進めており、ドイツはすでに財政収支を黒字化している。

我が国も早急に歳出・歳入両面からの改革に具体的な数値目標を設定して取り組まないと、20年度の黒字

化は達成できないと考える。

(1) 財政健全化の達成は税の自然増収や増税のみに頼るのではなく、聖域なき歳出削減が不可欠である。

その際には社会保障をはじめとした各歳出分野に削減目標を定め、その達成に必要な具体的方策と工程表を明示して着実に実行することを求める。

(2) 消費税率のさらなる引き上げに当たっては経済への負担を和らげる財政措置も必要になるが、財政健全化の阻害要因とならないよう十分注意すべきである。

(3) 国債の信認が揺らいだ場合、金利の急上昇など金融資本市場に多大な影響を与え、成長を阻害することが考えられる。市場の動向を踏まえた細心の財政運営が求められる。

4. 行政改革の徹底

社会保障と税の一体改革により消費税が段階的に引き上げられる。

社会保障の安定財源確保と財政健全化のためには極めて重要だが、その前提に「行革の徹底」があったことを改めて想起する必要がある。

ある。

増税は国民に痛みを求め、その理解を得るには地方を含めた政府、議会が「まず隗より始めよ」の精神に基づき自ら身を削らなければならない。

しかし、衆議院の議員定数削減が小手先の対応に終始しているのをはじめ、公務員改革でも本気度が不足している。

また、特別会計と独立行政法人に対する改革熱も冷めたように見える。財政健全化と同様、行政改革も直ちに明確な期限と数値目標を定めて断行するよう求める。

(1) 国・地方における議員定数の削減、歳費の抑制。
(2) 国・地方公務員の人員削減、能力を重視した賃金体系による人件費の抑制。
(3) 特別会計と独立行政法人の無駄の削減。
(4) 民間にできることは民間に任せるなど、積極的な民間活力導入を行って成長につなげる。

5. 共通番号制度について

マイナンバーの運用に当たっては、国民の利便性を

高めるとともに、制度内容を国民に周知し、定着に向けて取り組んでいく必要がある。その際には個人情報漏洩、第三者の悪用を防ぐためのプライバシー保護など制度の適切な運用が担保される措置を講じるとともに、コスト意識をもつことも重要である。

また、社会保障と税、災害対策となつている利用範囲をどこまで広げるかは今後の重要な課題であり、広範な国民的議論が必要である。

6. 今後の税制改革のあり方

今後の税制改革に当たっては、①国際間の経済取引の増大や多様化・諸外国の租税政策等との国際的整合性、②経済の持続的成長と雇用の創出、③少子高齢化や人口減少社会の急進展、④グローバル競争とそれがもたらす所得格差など、経済社会の大きな構造変化―など、にどう対応するかという視点を踏まえ、税制全体を抜本的に見直していくことが重要な課題である。

替財源については、財政健全化目標との関係なども踏まえれば恒久財源の確保を原則とすべきで、具体的財源は税制全般の改革の中で検討されるのが望ましい。

(1) 法人実効税率20%台の実現

我が国の立地条件や競争力強化などの観点から、法人税率のさらなる引き下げを行い、早期に欧州、アジア主要国並みの20%台の実効税率を実現するよう求める。

2. 中小企業の活性化に資する税制措置

留保に対する留保金課税について、適用対象の拡大が検討されているが、「資金調達の困難性」など中小企業の厳しい実情を踏まえ、範囲を拡大すべきではない。

④ 中小企業の活力増大と成長の促進に資する観点から、「中小企業者に対する法人税率の特例(軽減税率)」と租税特別措置の適用範囲の見直しは行うべきではない。

なお、直ちに本則化することが困難な場合は、適用期限を延長すること。

また、昭和56年以来、800万円以下に据え置かれている軽減税率の適用所得金額を、少なくとも1,600万円程度に引き上げるよう求める。

(2) 中小企業の技術革新など経済活性化に資する措置は、以下の通り制度を拡充するとともに本則化することを求める。

Ⅱ. 経済活性化と中小企業対策

1. 法人税率の引き下げ

法人実効税率は復興特別法人税が1年前倒しで廃止され、税率35・64%に引き下げられた。

しかし、近年、国際競争力の強化や外国資本の誘致などを目的に大幅な引き下げが行われているアジア、欧州各国との税率格差は依然として大きい。

さらに、法人税に社会保険料を加えた企業負担の国際比較では、我が国は必ずしも高くないとの指摘があ

るものの、年々、社会保険料が引き上げられていく状況を加味すると、企業の負担感が高まっている。

こうした状況が続けば、国内企業の海外移転が加速し、雇用への悪影響、さらには経済全体の衰退につながる恐れがある。

これらの観点から、法人の税負担は地方税を含めて大幅に軽減すべきであり、政府が示した来年度からの法人実効税率引き下げは着実に実行すべきである。

また、税率引き下げの代

(2) 代替財源として課税ベースを拡大するに当たっては、中小企業に十分配慮すべき

① 租税特別措置については、政策目的を達したものと適用件数の少ないものは廃止を含めて整理合理化を行う必要があるが、中小企業向けの措置については本則化すべき

② 地方税については、応益課税の原則を考慮すべきではあるが、中小企業は経営基盤が弱く、担税力が低いことから、外形標準課税の対象範囲を拡大すべきではない。

③ 特定同族会社の内部

中小企業は、我が国経済の礎であり、また、地域経済の担い手である。

その中小企業が時代や環境の変化、特にグローバル化の流れの中で存在感を確保し、経済社会への貢献を続けることができるような税制の確立が求められる。

(1) 中小企業の軽減税率の15%本則化と適用所得金額の引き上げ

中小法人に適用される軽減税率の特例15%を時限措置(平成27年3月31日まで)ではなく、本則化するよう求める。

3. 事業承継税制の拡充

① 中小企業投資促進税制については、対象設備を拡充したうえ、「中古設備」を含める。

② 少額減価償却資産の取得価額の損金算入の特例については、損金算入額の上限(合計300万円)を撤廃する。

我が国企業の大半を占める中小企業は、地域経済の活性化、雇用の確保などに大きく貢献しており、経済の根幹を支える重要な存在である。

その中小企業が相続税の負担等により事業が承継できなくなることは、日本経

特集 平成27年度税制改正への法人会提言

済に大きな損失を与えるも
 平成25年度税制改正にお
 いて、納税猶予制度の要件
 緩和や手続きの簡素化が図
 られるなど大幅な見直しが行
 われた。しかし、中小企
 業が円滑な事業承継を行う
 にはまだ不十分であること
 から、さらに以下の点につ
 いて見直しを求める。

(1) 相続税、贈与税の納税
 猶予制度について要件緩和
 と充実

① 株式総数上限（3分
 の2）の撤廃と相続税の
 納税猶予割合（80%）を
 100%に引き上げ。

② 死亡時まで株式を所
 有しないと猶予税額が免
 除されない制度を、5年
 経過時点で免除する制度
 に改める。

③ 対象会社規模を拡大
 する。

(2) 親族外への事業承継に
 対する措置の充実
 親族外承継も重要な課題
 であり、円滑な承継を支援
 するとの観点から、所要の
 措置を講じる。

(3) 事業用資産を一般資産
 と切り離れた本格的な事業
 承継税制の創設

我が国の納税猶予制度は、
 欧州主要国と比較すると限

定的な措置にとどまってお
 り、欧州主要国並みの本格
 的な事業承継税制が必要で
 ある。とくに、事業に資す
 る相続については、事業従

Ⅲ 国と地方のあり方

地方を含めた我が国行財
 政システムの硬直性は正や
 地域活性化の観点から地方
 分権が叫ばれて久しいが、
 具体的議論は依然として深
 化していない。

国と地方の役割分担とそ
 れに対応する行財政のあり
 方を明確化させる分権の本
 質的議論が行われていない
 からである。

地方分権は権限と責任が
 国から移行することを意味
 する。従って地方は国依存
 から脱却し自立・自助の体
 質を構築することが不可欠
 となる。

しかし、例えば財政状況
 をみると、地方の基礎的財
 政収支が黒字なのに対し、
 国は途方もない赤字を抱え
 ているにもかかわらず、地
 方交付税を加算していた。
 しかも、地方交付税は地
 方公務員の高給与や高額の
 議員報酬の財源に充てられ
 ている側面もある。

事を条件として他の一般財
 産と切り離し、非上場株式
 を含めて事業用資産への課
 税を軽減あるいは控除する
 制度の創設を求める。

こうした中で、政府は地
 方活性化を重要課題として
 位置付けアベノミクス効果
 を全国に波及させる取り組
 みに乗り出すという。

それぞれの地方の特色と
 強みを生かした活性化とい
 う理念に異論はないが、一
 方ではそれが新たな歳出圧
 力を生むとの懸念も指摘さ
 れている。

地方活性化は安易に国の
 財政支援に頼ることなく、
 いかに地方独自の知恵を絞
 るかが重要である。
 また、地方行政に必要な



■ 厳しい経営実態を踏まえ、
 中小企業の活性化を図る税制を！

■ 法人の実効税率を20%台に引き下げ、
 軽減税率も15%の本則化とする見直しを！

■ 本格的な事業承継税制を確立し、
 地域経済を支える中小企業に配慮を！

27年度税制改正へ
法人会の声!!

安定的な財源の確保や行政
 改革についても、自立に向
 けて自らの責任で政策を企
 画・立案し実行していくこ
 とが求められる。

(1) 広域行政による効率化
 の観点から道州制の導入に
 ついて検討すべき。

それに伴い、基礎自治体
 （人口30万人程度）の拡充
 を図るため、さらなる市町
 村合併を推進するとともに、
 議員定数削減や行政のスリ
 ム化などの合併メリットを
 追求する必要がある。

(2) 地方においても、それ
 ぞれ行財政改革を行うため
 に、民間のチェック機能を
 活かした「事業仕分け」の
 ような手法を導入すべきで
 ある。

(3) 地方公務員給与は、国
 家公務員給与と比べたラス
 パイレス指数（全国平均ベ

ース）が是正されつつある
 ものの、依然としてその水
 準は高く、適正水準に是正
 する必要がある。

とくに、国家公務員に準
 拠するだけでなく、地域の
 民間企業の実態に準拠した
 給与体系に見直すことが重
 要である。

(4) 地方議会は大胆にスリ
 ム化するとともに、より納
 税者の視点に立って行政に
 対するチェック機能を果た
 すべき。

また、高すぎる議員報酬
 の一層の削減と政務活動費
 の適正化を求める。

行政委員会委員の報酬に
 ついても日当制を広く導入
 するなどして見直すべきで
 ある。

Ⅳ 震災復興

被災地の復興の遅れが依
 然として改善されていない。
 復興事業に当たっては、

予算を適正かつ迅速に執行
 するとともに、原発事故へ
 の対応を含めて引き続き、
 適切な支援を行う必要があ
 る。

また、被災地における企
 業の定着、雇用確保を図る
 観点などから、実効性のある
 措置を講じるよう求める。

税務署ニュース

通勤手当の 非課税限度額が引き上げられました

この度、所得税法施行令の一部改正が行われ、交通用具を使用している給与所得者に支給する通勤手当の非課税限度額が、通勤距離の区分に応じて次のように引き上げられました。

区 分		課税されない金額		
		改正後	改正前	
自動車等の交通用具を使用している者に支給する通勤手当	通勤距離	片道 55 km以上	31,600 円	24,500 円
		片道 45 km以上 55 km未満	28,000 円	
		片道 35 km以上 45 km未満	24,400 円	20,900 円
		片道 25 km以上 35 km未満	18,700 円	16,100 円
		片道 15 km以上 25 km未満	12,900 円	11,300 円
		片道 10 km以上 15 km未満	7,100 円	6,500 円
		片道 2 km以上 10 km未満	4,200 円	4,100 円
		片道 2 km未満	(全額課税)	同 左

- この改正後の非課税限度額は、平成26年4月1日以後に支払われるべき通勤手当（同日以後の通勤手当の差額支給分を含みます。）について適用されます。
なお、次に掲げる通勤手当については、改正後の非課税規定は適用されません。
 - 平成26年3月31日以前に支払われた通勤手当
 - 平成26年3月31日以前に支払われるべき通勤手当で4月1日以後に支払われるもの
 - (1)又は(2)の通勤手当の差額として追加支給されるもの
- 既に支払われた通勤手当のうち、課税対象となっていた金額について、新たに非課税とされる部分の金額が生ずることにより過納となる税額の精算は、本年の年末調整の際に行うこととなります。
(注) 年の中途に退職した人など本年の年末調整の際に精算する機会のない人については、確定申告により精算することになります。

改正内容の詳細については、国税庁ホームページ（www.nta.go.jp）をご覧くださいか、税務署の源泉所得税担当にお尋ねください。

【お問い合わせ先】

郡山税務署 法人課税第二部門（源泉所得税担当）

電話 024-932-2041（代表） 内線 322

音声案内メッセージに従い、「2」（当税務署にご用の方）を選択してください。

税のミニ通信

輸出免税物品販売場制度をご存知ですか (最近のテレビニュースから)

10月1日、テレビ各局のニュースでは「当日、都心のデパートで免税商品の販売窓口に外国人観光客が行列をなして化粧品等の日本製品を大量に買い求めている」という報道がありました。これは国内の免税店(税務用語では「輸出免税物品販売場」)における消費税免税対象物品が、これまでは対象外とされていた食品類、飲料類、薬品類、化粧品その他の消耗品まで拡大されたことによるものと思われます。

平成26年度税制改正法・政省令では、外国人旅行者等が購入する一定の消耗品の消費税免税制度が改正消費税法施行令で手当され、「平成26年10月1日以後に行う課税資産の譲渡等」から、その適用を開始することになり、国税庁は平成26年8月下旬に「**輸出物品販売場制度に関するQ&A**」を公表したところです。

具体的には、①外国人旅行者等に販売する食品類、飲料類、薬品類、化粧品類等の消耗品を免税物品に追加、②事業者が保存すべき書類の追加、③購入記録票等の制限の撤廃と記載事項の簡素化等々の改正が行われています。



東北税理士会郡山支部
税理士 高守 善子

輸出免税物品販売場制度とは、許可を受けた免税店を経営する事業者が外国人旅行者等(非居住者)に対して生活用商品を、消費税法の規定に沿って販売する場合に消費税が免除されるというものです。この輸出免税物品販売場における消費税の免税については消費税法第8条に規定されています。以下、概略は次のとおりとなります。

1 「輸出免税物品販売場の許可」を受けていること

免税店を開設しようとする事業者は、納税地を所轄する税務署長の許可を受ける必要がありますが、原則として次の条件を全て満たしている消費税課税事業者となります。① 非居住者の利用度が高いと認められる「特定の場所」を店舗としていること、② 非居住者への販売手続きが可能な販売員配置及びカウンター等があること、③ 申請者が国税について過去3年以内の納税義務を適正に履行していると、④ 申請者の資力及び信用が十分であること、⑤ ①から④のほか特に不適当な事情がないこと。

2 「非居住者に対する販売」であること

免税販売のできる相手は、外国為替及び外国貿易法で規定されている「非居住者」に限られています。① 日本国内にある事務所に勤務している者 ② 日本に入国後6か月以上経過した者は該当しません。いわゆる外国人旅行者が対象となりますが、実際の免税販売のときはパスポート等で確認することになります。

3 「輸出免税対象物品の販売」であること

免税店で外国人旅行者等に販売される全ての商品が免税の対象となるわけではありません。① 国外へ持出しする(輸出)ために購入した物品であり、② 通常の生活のために使用する用品のみが免税の対象とされています。したがって、購入後に日本国内で消費するものや、非居住者が事業又は販売用として購入することが明らかなものは対象になりません。このため国外持出し時の包装にも具体的な方法が定められています。

また、消耗品は1人、1店舗で1日の合計販売額が**5千円を超え50万円まで**の範囲内のもの、消耗品でない一般物品は同じく合計販売額が**1万円を超えるもの(上限なし)**となります。なお、その販売に当り許可等が必要とされる酒、たばこ等については 輸出免税物品販売場の許可とは別に、それぞれの法律等に基づく許可等が必要です。

4 「所定の手続で販売」すること

輸出免税物品販売の手続は、おおよそ右の図表になります。
(関係省庁HPから)



5 「購入者誓約書等を保存」していること

上記4の免税販売手続きの流れの中で図表②の「購入記録票」と③「購入者誓約書」が作成されることとなります。購入記録票は外国人旅行者等の出国の際に税関での持出し確認書類となり、購入者誓約書は販売場を経営する事業者の免税販売確認書類となることから、他の税務関係書類と同様に7年間の保存が必要となります。また、消耗品でない一般物品で合計販売額が100万円を超えた場合は旅券等の写しを合わせて保存しなければなりません。なお、手続き等に瑕疵があると消費税が追徴されます。

最近、知り合いの税理士が県内の温泉旅館から依頼を受け申請手続きをしましたが、窓口となる税務署法人課税第一部門からの指導を受け許可となりました。申請時には具体的な販売手続マニュアル等の添付を求められますが、作成の参考となるのは「外国人旅行者等への消費税免税販売制度について」(国土交通省HP)のようです。

消費税増税への対策や観光地における土産品の販売力強化のためには、営業戦略の一端に組み入れてみてはいかがでしょうか。

よし、それで行こうと上司に言わせる



(有) 島田教育総合研究所 所長 島田義也

提案の仕方

一般社員でも管理監督者でも「上司に言われたことだけを行い、一切自分の意見を言わない」という人は「仕事が出来る人」とは言えません。上司と言えども万能の神様ではありませんので問題点に気がつかなくなったり、間違った判断をしてしまったり、ということとはよくあることです。

そのような時に部下が提案・意見具申をすることは非常に大事なことです。しかしながら提案をしても却下されたり、上司が何のアクションも起こしてくれなかつたりして「提案なんてしても無駄だ」とやる気もなくしてしまう人も大勢存在するものです。提案が通らないのは、上司が聞く耳を持たないとか優柔不断だとか、半分は上司の側にも原因があること

でしょう。しかし残りの半分は提案の自身がまずかつたり、提案の仕方そのものがまずい等、部下の側にも原因があるのです。「聞いてくれない上司が悪い」と他責にする前に、まず自分自身の提案の仕方を工夫してみることが必要です。

1 「こんな提案内容じゃダメ」「こんな提案の仕方じゃダメ」というのはどんなものか？

受け入れられやすい提案の仕方について述べる前に、まず、「こんな提案じゃダメ」というのはどのようなものか、について解説します。
(1) 感覚だけで「現状のままでは良くない」と言っている。「事実」を示していない。

(2) 「こうすれば良い」の部分に具体性なし。抽象的。

提案とは「現状のここに問題がある」「だからこのような方法にした方が良い」と問題解決策を具申し上司が考える手間を省く、いわゆる「上司の補佐行為」の一環です。

「今のままでは残業は減りませんよ」と、何が問題なのかを示さなかつたり、「この状態を何とかすべきですよ」と解決策を考えることを上司に丸投げするだけでは上司の補佐行為にはならず、かえって上司の足を引く張っていることになります。

多くの上司は「ただ不満をぶつけるだけじゃなくて自分でも『どうすれば良いか』を考えてみたらどうだ」と思うことでしょう。上司は多くの問題に直面して大変忙しい人なのでそこからような提案では取り上げられる確率は低くなります。
(3) その提案を実行に移した場合、どんな効果があるのか、がさっぱりわからない。

部下の提案を取り上げ、実行に移すということは現状のやり方を変えるという、いささか面倒なことを伴います。

上司が現状のやり方にそれほど不都合を感じていない場合であれば、どんなメリットがあるのかわからないのに、わざわざ手間のかかる面倒なことをしようとは思わないでしょう。

(4) 今のニーズとかけ離れた提案内容であり、すぐ実行に移す必要性が認められない。
前述の通り、提案とは問題解決策を具申する行為です。

「問題」には大きく分けて「今すぐ解決に向けて動かなければならない」という問題」と「将来は解決しなければならぬが、とりあえずは放っておいても良い問題」という2種類があります。仕事には優先順位がありますのでどうしても上司の関心は前者の問題解決に行きがちです。後者の問題解決のための提案を力説して

も上司にはあまり関心を持ってもらえません。

(5) 上司が忙しく駆け回っているときに長々と提案する。提案をするにはタイムリミットも大事です。

私事で恐縮ですが、筆者が夏の暑い夜、大きな荷物を持って汗まみれで出張先から帰宅した時に玄関先で靴も脱がぬうちに家内が「今日、保険屋さんからこういう電話があつて、私はこういうことを答えたんだけど云々」とまくしたてられたので、筆者もうんざりして「そんなこと知るか!」と答えて夫婦喧嘩になったことがあります。

言っている内容は傾聴に値することであってもタイミングが悪いと「そんなこと今言ってくるな!この状況、見ればわかるだろう」と思われてしまうものです。
(6) 「現状のやり方はまるで中学生並み」ときき下ろす。
「今のやり方にはこういう点で問題があります」までは良いとして、「今時こんなやり方じゃダメ」「普通の管理者だったららもつと

先を読んで手を打っているものですよ」「何でこんな簡単なこともわからないのでしょうかね？」まで言ったら上司もカチンと来て、通る提案まで通らなくなってしまう。

2 「上司に提案を受け入れてもらうためには？」

上記を踏まえて、「提案の仕方の注意点」を挙げると以下のようになるでしょう。

(1) 「現状のまま放置するとどんなマイナスがあるか」「この提案を実行するとどんなメリットがあるか」を数字で示す、あるいは成功事例を示す。

提案は問題解決策を具申する行為ですから提案する側にも「現状のどこか問題なのか」「解決のためにどんな行動をすれば良いのか」を考える能力が必要になります。

のみならず、自分では「この提案内容は絶対に良い」と思っている相手(上司)はそれほど関心がないとい

うことも十分考えられます。丁度、自社商品を販売する営業担当者が「この商品は絶対に良い」と思っているお客様はあまり関心がないと思うことが多いと同様です。

相手に関心をもってもらい、相手を動かすためには「現状のまま放置するとどんなマイナス(困ったこと)が発生するのか」「この提案を実行するとどんなメリットがあるのか」を事例や数字を交えて確信を持って上司に訴えることが必要です。

(2) この提案を実行するに際しての具体的な手順も予め考えておく。

提案の最中に上司が「それでまず何から着手するんだ」「それは誰が担当するんだ」「このような事態になった場合、どう対処するんだ」等色々質問してくることは当然考えられることです。

そんな時、「具体的なことはまだ何も考えていません」では説得力も半減します。「何だ、アイデアだけ

で具体策はないのか」と思われてしまい、提案が却下される確率が高くなります。いざGOサインが出た時のことも想定してあらかじめ具体的な手順も考えておけば提案にも説得力が増します。

(3) 上司が提案を聞いてくれやすいタイミングをねらう。営業担当者がお客様に提案する際は、いきなり「営業担当者の売りたいもの」を提案するものではありません。

事前にお客様のニーズを訊きだしておき、その後でお客様のニーズに合った提案する、という手順を踏みます。

社内における提案の場合も同様に、現在のニーズからかけ離れた提案をしてもし上司はあまり関心を持ってくられません。

また、上司が仕事でバタバタしている時はそもそも会話をす

ることすら困難です。上司が聞いてくれやすいタイミングをねらうことが大切です。(4) 上司を立てる。人間は感情の動物ですから、いくら良い提案であっても言い方を間違えると上司ははじめから聴く気をなくしてしまいます。

上司を立てるとは、「ごまをする」とか「おべっかを使う」ということではなく、「礼を尽くす」ということです。図表に「上司を動かす者の言い方」を例示しましたので参考にしてください。

(5) 「こいつの意見なら聴く」

社内における提案の場合も同様に、現在のニーズからかけ離れた提案をしてもし上司はあまり関心を持ってくられません。

また、上司が仕事でバタバタしている時はそもそも会話をす

に値する」という評価を日頃から得ておく。同じ内容のことを言うのでも「誰が言ったか」によって受け手の印象はだいぶ違うものです。普段、上司の信頼がない部下が提案すると「いちいち余計なことを言うな」と却下されてしまうことも、普段から認められている部下が言う「うん、考えてみよう」となることが多いものです。

「よし、それで行こう」と上司に言ってもらうためには小手先のテクニクだけでなく普段の仕事ぶりも大変大事になります。

社内における提案の場合も同様に、現在のニーズからかけ離れた提案をしてもし上司はあまり関心を持ってくられません。

また、上司が仕事でバタバタしている時はそもそも会話をす

また、上司が仕事でバタバタしている時はそもそも会話をす

上司を動かす者の言い方の例	
1. 依頼する場面	①島田課長、お願いがあるのですが…。 ②島田課長、今、お時間よろしいでしょうか。 ③お忙しいところを申し訳ございません。
2. 感謝する場面	①きのうはありがとうございました。 ②面倒なお事をお願いして申し訳ございません。 ③課長のおかげで完成させることができました。本当にありがとうございました。 ④ご指摘ありがとうございました。以後、十分に気をつけます。
3. ほめる場面	①いつも思うのですが、課長の発想は本当にすばらしいですね。 ②(本来の君の力が出てきたね)ありがとうございます。課長のご指導のおかげです。 ③お客様が、課長のことを若いのにしっかりしている、と、とても誉めていらっしゃいましたよ。 ④課長、おめでとうございます。
4. 諫(いさ)める場面	①大変言いにくいことを申し上げますが…。 ②失礼を承知の上でご意見させていただきます。 ③失礼なことを申し上げます。どうかお気を悪くさせないで下さい。
5. 上司の意見に答える場面	①(第1案の方が良いと思うが…) お言葉を返すようですが、第1案を採用した場合は次のような点で問題があるのではないのでしょうか。 ②(これではまずいと思うんだ) 確におっしゃる通りです。その点につきましては実は…。 ③(この点をもう少し考えてごらん。現実的なものになると思うんだが…) はい。わかりました。さすがに課長は鋭いですね。そこまでは気がつきませんでした。 ④(よし、そこまで言うならやってみる) ありがとうございます。必ずご期待に応えてご覧にいたします。



マイナンバー法が施行されると 税・社会保険の実務はどう変わるのか？

特定社会保険労務士 小島信一

昨年5月に「行政手続における特定の個人を識別するための番号の利用等に関する法律（通称・マイナンバー法）」が公布され、来年10月には国民1人に1つの番号（これを個人番号といいますが）が付与されます。本稿では、平成27年10月以降、大きく変わりそうな社会保険・税の会社事務について概説します。

●マイナンバー制度とは何か

マイナンバー制度は、簡単にいうとどういふものなのでしょう。内閣官房の資料によると、

「番号制度は、複数の機関に存在する個人の情報を同一人の情報であるということの確認を行うための基盤

であり、社会保障・税制度の効率性・透明性を高め、国民にとって利便性の高い公平・公正な社会を実現するための社会基盤（インフラ）である」と記載されています。

●誰が対象となるのか

マイナンバーの対象は、個人と法人です。

報道等では個人番号に注目が集まっていますが、法人にも番号は付番されます。

個人番号は、住民票コードの付番履歴のある日本国民及び中长期在留者、特別永住者、一時庇護者及び仮

滞在許可者、経過滞在者に對して市区町村が付番します。

●マイナンバー法がめざすもの

マイナンバー制度を政府が国民を監視するためのツールと誤解している向きも

ありますが、実際のところ法律を読んでみると、そうではないことが分かります。

どちらかというと、社会

保険の給付を適切に行いたい、そのために所得等を正確に把握したい、という趣旨になっています。

マイナンバー法によって実現したいことは、次のようなものです。

① よりきめ細やかな社会保障給付の実現

例）総合合算制度（仮称）の導入、高額医療制度・高額介護合算制度の現物給付化（費用立替をなくす）、給付過誤や給付モレ、二重給付の防止ができる。

② 所得把握の制度の向上

番号を使うことで効率的に名寄せ・突合することが可能となるため、所得の把握が容易になる。

③ 災害時における活用

例）災害時要援護者リストの作成および更新、災害時の本人確認、医療情報の活用、生活再建への効果的な支援などが考えられる。

④ 自己の情報や必要なお知らせ等の情報を自宅のパソコン等から入手でき

る

例）各種社会保険料の支払い、サービスを受けた際に支払った費用の確認、制度改正等のお知らせ、確定申告等の行う際に参考となる情報の確認などができるようになる。

⑤ 事務・手続の簡素化、負担軽減

所得証明や住民票の添付省略、医療機関における保険資格の確認の簡素化、法定調書の提出に係る事業者負担の軽減などが考えられる。

⑥ 医療・介護サービスの向上

継続的な健康情報・予防接種履歴の確認、乳幼児健康診断履歴の継続的把握における児童虐待の早期発見、難病等への医学研究において、継続的で正しいデータの蓄積が可能、地域がん登録等における患者の今後の追跡が容易になる、各種行政手続において診断書添付の省略、年金手帳、医療保険証、介護保険証の一元化

などができます。

以上が大綱で記載された今後実現したいことです。

ただ、これらはすぐにできるものと、法改正が必要なものもあるため、今後少しずつ取扱いが変わっていくようになります。

当面は、⑤の行政事務効率化が始まって行きます。

●民間事業者(企業)が個人番号を利用する場合

民間事業者(企業)は、従業員・顧客・株主などから、個人番号(マイナンバー)を記載した書面などを受け取り、「給与所得の源泉徴収票」「報酬、料金、契約金及び賞金の支払調書」といった法定調書に個人番号を記載した上で、税務署に提出します。

また、年金、健康保険、雇用保険などの各種社会保険手続において、従業員から個人番号を記載した申請書などを受け取り、日本年金機構や健康保険組合などへ提出します。

●今後のスケジュール

マイナンバー法は、平成25年5月31日に公布されました。その後、本年1月1日には特定個人保護委員会が設置されるなど、準備は着々と進んでいます。

今後は、平成27年10月をめどに個人番号が各市区町村から通知され、平成28年1月をめどに個人番号の利用が開始される予定です。

なお、番号通知の方法ですが、郵送で、住民票のある住所に「通知カード」によって行われます。

一方、法人番号は平成27年10月以降、書面により国税庁長官から通知される予定です。

また、法人番号はホームページで公開されるようになります。

●実務上の留意点

まずは、自社のマイナンバー対応範囲とスケジュールを確認します。

人事・労政、経理などは当然として、営業の部署は

どうでしょうか。

マイナンバーは顧客や個人の取引先などからも番号を取得する必要があるため、番号について関わる関係部署はどこなのか、を確認します。

次に、社員に対する教育・研修が必要になるでしょう。

マイナンバー制度の概要は、全社的に周知徹底しておくべきです。

なぜなら、マイナンバー法は、すべての民間企業に対して、特定個人情報(マイナンバーのついた個人情報)の取扱いに関する管理義務を置いています。

そして、漏えい等した場合の罰則がかなり厳しいものになっているからです。

個人情報保護法よりも情報の管理等が厳格であることに留意が必要です。

●人事給与、経理関係の部署

社員の所得税の源泉徴収、住民税の特別徴収、社会保険料(健康保険、厚生年金、

法律名	条文番号	届出事項
健康保険法	48条	被保険者の資格取得、喪失、報酬月額および賞与額に関する事項
厚生年金保険法	27条	被保険者の資格取得、喪失、報酬月額および賞与額に関する事項
雇用保険	7条	被保険者の資格取得および喪失
所得税法	225条	利子所得、配当所得に関する支払調書、報酬、料金、契約金、利子等に関する支払調書、損害保険・生命保険の保険金給付に関する支払調書、不動産等の譲渡対価・貸付斡旋手数料の支払調書など
国外送金等支払調書法	4条1項	国外送金等支払調書

介護保険、雇用保険)の納付、被保険者資格及び給付に関する申請や異動等に関する届出においてマイナンバーを利用します。

以上、マイナンバー法について個人番号中心に見てきましたが、法人番号利用についての視点も考慮されています。

おくといいでしょう。1つの法人に1つの番号が付番されるので、法人情報の名寄せ・突合を効率的に行うことができます。ようになり、EDI(電子データ交換)取引等で活用できることが期待されています。

トピックス

経営セミナー「経営道場」がスタート。

今年で6回目を迎える、経営者のための経営セミナー「経営道場」が10月1日より始まった。今年度は県内各地で活躍されている4名の企業経営者にお越しいただき、「中小企業が勝ち抜く術」をテーマに、自身の経歴、自社の歴史、現在、未来の展望、経営理念・哲学などを講話いただいた後、質疑応答、講師・受講者とのディスカッションを重点に行う。



(株)丸福織物 齋藤 義博 氏 昭和タクシー(株) 安斎 文彦 氏

第1回の講師には、福島市より(株)丸福織物 齋藤 義博 氏を迎え講義をいただいた。「逆境の時は実はチャンス」をテーマに齋藤社長は、「変化に対応し、環境に適合したものが生き残る。」という考えから、たえず変化する社会のニーズに対応し現在複数の事業を展開するに至ったと語った。その中の一つ、米粉100%のバウムクーヘン「バウムラボ樹楽里」が今秋、米国ロサンゼルスでもデビューする。齋藤社長は、衣・食・住・遊すべてを網羅する総合業を手掛けたいという大きな夢のため、生涯現役でがんばっていきたくて講義を終えた。

10月15日、第2回目の講師に二本松市より昭和タクシー(株) 安斎 文彦 氏を迎え、「我が生き残りをかけて行っていること」と題し、講義をいただいた。「地域の中でいきていくというよりは、地域にいかされて会社があると思っている」と語るアイデアマンの社長は、社会貢献セミナーの講師や介護・福祉タクシーなど様々な活動を実施。「お客様にも従業員にも一歩近づく事が大切な事」と話し、地域がよりよくなるために今後も様々な活動を行っていきたくて語った。

今後は、第3回目に会津若松市・會津通運(株)の渡邊 泰夫 氏、最終回は郡山法人会 有馬会長に講義をいただく予定となっている。

<h1>穴熊。</h1>				<p>穴熊とは二重の防御により王将を守り抜く、最も堅牢と言われる将棋の戦術の一つ。経営者を守る幾重もの安心を「経営者大型総合保障制度」はご提供します。</p> <p>※保障の組み合わせには、所定の制限があります。保障内容について、詳しくは「設計書(契約概要)」「ご契約のしおり」「約款」を必ずごらんください。</p>			
				<p>法人会会員のみなさまに</p> <p>経営者大型総合保障制度</p> <p>企業保障プラン 総合型V</p> <p>(大同生命の定期保険+AIUのベーシック傷害保険)</p>			

法人会の経営者大型総合保障制度

広げよう 企業保障の 大きな傘を

大同生命 **DJIDO** 大同生命
郡山支社/郡山市中町1-22
TEL 024-922-0860

AIU保険会社
郡山支店/福島県郡山市中町1-22
(郡山大同生命ビル6F)
TEL 024-932-0822

◎この資料は平成26年3月現在の商品内容に基づいて記載しており、将来変更となることがあります。
◎この制度は、法人会の会員のみご加入いただける制度です。ご加入後に法人会を退会された場合は、保険料の引き上げや損害保険部分の解約等のお取扱いとなることがあります。
◎この広告には、保険商品の内容のすべてが記載されているものではありません。ご検討・ご契約にあたっては、「設計書(契約概要)」「注意喚起情報」「ご契約のしおり」「約款」を必ずご覧ください。また、ご不明の点などございましたら、引受保険会社または取扱者にお問い合わせください。

F-25-1010(平成26年3月11日)