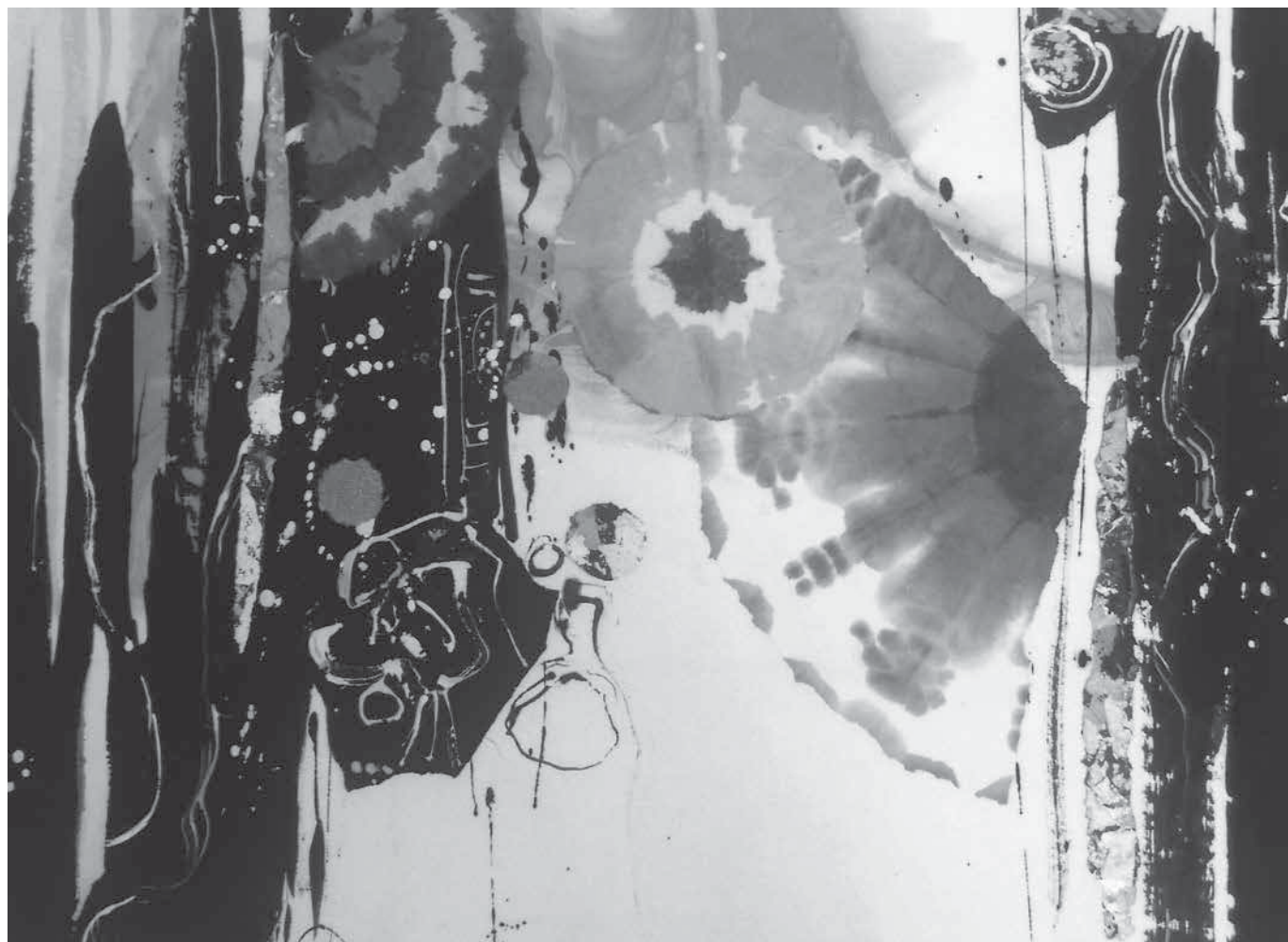


# 法人こおりやま

2015. 2

第440号



題名／絞り華 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

郡山税務署の確定申告書作成会場は

## 南東北総合卸センター

協同組合イベントホール (郡山市喜久田町卸一丁目1番地1)

開設期間 平成27年2月2日(月)～3月16日(月)  
※土・日・祝日を除く

開設時間 午前9時30分～午後4時まで

会場では「手引き」や「パソコン」を利用して、ご自分で申告書などの書類を作成していただいております。

注) 税務署には申告書作成会場は設置いたしません

国税庁ホームページ(www.nta.go.jp)の「確定申告書等作成コーナー」でも「申告書」が作成できます!

### 目次

税務署ニュース

相続税の基礎控除額が

引き下げられました

2

税のミニ通信

事業承継税制の拡充について

3

マイナンバー制度が

導入されます

4

中小の活路拓く現場主義

6

トピックス ..... 8

## 税務署ニュース

## 相続税の基礎控除額が引き下げられました

平成25年度税制改正により相続税法及び租税特別措置法の一部が改正されました。

平成27年1月1日以後に相続又は遺贈により取得する財産に係る相続税について適用される主な改正の内容は、次のとおりです。

## 1 遺産に係る基礎控除

遺産に係る基礎控除が引き下げられます。

改正前	改正後
5,000万円＋ (1,000万円×法定相続人の数)	3,000万円＋ (600万円×法定相続人の数)

※ 被相続人（亡くなられた人）から相続又は遺贈によって財産を取得した人それぞれ  
の課税価格（各人の課税価格）の合計額が、遺産に係る基礎控除を超える場合、  
その財産を取得した人は、相続税の申告が必要となります。

また、相続税の申告が必要となる場合には、相続の開始があったことを知った  
日の翌日から10か月以内に、被相続人の納税地を所轄する税務署に相続税の申  
告と納税が必要となります。

## 2 相続税の税率構造

最高税率の引上げなど税率構造が変わります。

各法定相続人の取得金額	【改正前】税率	【改正後】税率
～ 1,000万円以下	10%	10%
1,000万円超 ～ 3,000万円以下	15%	15%
3,000万円超 ～ 5,000万円以下	20%	20%
5,000万円超 ～ 1億円以下	30%	30%
1億円超 ～ 2億円以下	40%	40%
2億円超 ～ 3億円以下		45%
3億円超 ～ 6億円以下	50%	50%
6億円超 ～		55%

## 3 税額控除

未成年者控除や障害者控除の控除額が引き上げられます。

## 4 小規模宅地等の特例

特例の適用対象となる宅地等の面積等が変わります。

## 【お問い合わせ先】

郡山税務署 資産課税第一部門 電話（代表）024-932-2041（内線261）  
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。  
※ 税務署での面接による個別相談を希望される方は、あらかじめ電話等により予約  
の上、税務署へお越しください。

税のミニ通信

# 事業承継税制の拡充について

中小企業庁の発表資料には「中小企業は、我が国企業数の99.7%、従業者数の7割、付加価値額（製造業）の5割強を占めるなど、『日本経済の基盤を形成』している。特に、地域経済は、サービス業、小売業、建設業を中心とした中小企業の活動によって支えられており、中小企業が『地域経済の活性化』と『就業の機会の増大』の役割を担っている。」と中小企業の我が国における重要性が述べられております。

このような中小企業を対象として、平成20年10月に施行された経営承継円滑化法を税制面から支援する目的で、事業承継税制（非上場株式等に係る相続税・贈与税の納税猶予制度）が創設されました。この制度は、農地に係る納税猶予制度の「企業版」といった位置づけなのですが、その要件の厳しさと手続きの煩雑さのため、実際に利用されるケースは少ないのが実情です。経済産業省の資料によると、この制度の利用件数は、平成21年度から平成25年度の累計で、相続税について539件、贈与税について307件となっております。実務界からは、「知れば知るほど使えない仕組み」と評価されていたこと、また、後継者不在から自主廃業に追い込まれる中小企業が増加している現状を阻止すべく、平成25年度税制改正により要件等が緩和され、平成27年1月1日より施行されております。



東北税理士会郡山支部  
税理士 大和田 一美

## ■大きな改正は次の点です。

### 1. 親族外承継が対象に加わり、幅広く後継者を選ぶことができるようになりました。

(旧) 後継者は、現経営者の親族に限定されていた。

(新) 後継者は、現経営者の親族以外の者も対象に加わった。

### 2. 雇用8割維持要件が緩和され、景気の変動に一定の考慮が加えられました。

(旧) 雇用の8割以上を5年間毎年維持しなければならない。

(新) 雇用の8割以上を5年間の平均で維持しなければならない。

### 3. 役員退任要件（贈与税）が緩和され、現経営者が役員として残ることが可能になりました。

(旧) 現経営者は、贈与時に役員を退任しなければならない。

(新) 現経営者は、贈与時に代表者を退任しなければならない。

この3つは、「要件の緩和」に関するものですが、このほかにも「利子税等の負担の軽減」「事前確認の廃止等手続の簡素化」「資産管理会社等への対応その他の適正化措置」といった、「利用しやすい制度」を目指し多くの改正が加えられております。

今回の改正により、役員退任要件が緩和されたことは、現経営者が後継者に代表権を譲っても取締役として残り、その知識・経験を活用できることから、生前贈与による後継者への自社株移転がやりやすくなったと考えられます。また、雇用の8割維持要件が緩和されたことは、先行き不透明な経済状況下では、まだ厳しすぎる印象がありますが、事業承継により「業績が向上した」「変わらない」が7割以上を占めているという調査結果もありますので、当面は現経営者の支援のもとで経営を行うことで要件を満たすことができるものと考えられます。過去に、この制度の利用を検討はしたものの、要件等の厳しさから断念した方々も、今一度検討されてみてはいかがでしょうか。

残念ながら、こうした事業承継対策（準備）を行っていなかったことから、経営権をめぐる相続争いとなってしまい、優良顧客を持ちながらも事業継続が困難となってしまったケースも現実に生じております。事業承継には、この税制を利用した自社株移転以外にも、さまざまな手法があります。経営者の皆様には、福島の復興と将来的な経済発展・雇用提供のためにも、事業の炎を絶やさぬよう、事業承継についてお考えいただきますことをお願いいたします。

# マイナンバー制度が導入されます

## 社会保障・税番号 制度の概要

○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ことを目的として、社会保障・税番号制度（マイナンバー制度）が導入されます。

○平成27年10月から、個人番号・法人番号が通知され、平成28年1月から順次利用が開始されます。

○税分野では、申告書や法定調書など、税務署に提出する税務関係書類に個人番号・法人番号を記載することによって、税務行政の効率化及び納税者サービスの向上などが期待されています。

## 個人番号について

○個人番号は、12桁の番号で、住民票を有する国民全員に1人1つ指定されます。市区町村から通知されます。また、住民票を有する中长期在留者や特別永住者等の外国籍の方にも同様に指定・通知されます。

○個人番号は、「通知カード」により、住民票の住所に通知されます。

○個人番号の利用範囲は、番号法に規定された社会保障、税及び災害対策に関する事務に限定されています。

## 法人番号について

○法人番号は、13桁の番号で、設立登記法人など、法人等に1法人1つ指定され、国税庁から通知されます。なお、法人の支店や事業所には指定されません。

○法人番号は、書面により通知を行うこととしており、例えば、設立登記法人については、番号の指定後、登記上の本店所在地に通知書をお届けします。

○法人番号は個人番号とは異なり、原則として公表され、どなたでも自由に利用いただくことができます。

## 税務関係書類への 番号記載時期について

○申告書及び法定調書などを提出する方は、これらの税務関係書類に個人番号や法人番号を記載することが求められます。

① **所得税**：平成28年1月1日の属する年分以降の申告書から

② **法人税**：平成28年1月1日以降に開始する事業年度に係る申告書から

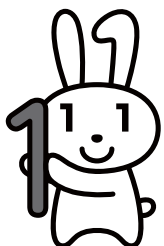
③ **法定調書**：平成28年1月1日以降の金銭等の支払等に係る法定調書から※

④ **申請書・届出書**：平成28年1月1日以降に提出すべき申請書等から

※法定調書の対象となる金銭の支払を受ける者等の番号も記載する必要があります。

## 特定個人情報の 保護措置の必要性

○番号法（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）では、個人番号の漏えいや悪用などのリスクから特定個人情報（個人番号をその内容に含む個人情報）を守るため、個人番号の利用範囲や提供を制限するなど、特定個人情報の取扱いについて厳しい保護措置を定めています。



マイナンバー

マイナンバーキャラクター マイナちゃん

個人番号の提供を受ける場合の本人確認方法

○個人番号が記載された申告書等を提出の際には税務署等で本人確認をさせていただきます。

本人確認を行うときに使用する書類の例

① 個人番号カード

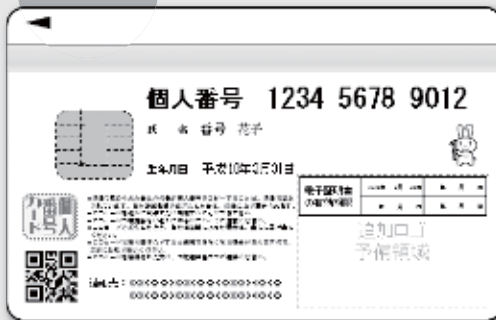
(番号確認と身元(実存)確認)

② 通知カード

(番号確認)及び運転免許証、健康保険の被保険者証など(身元(実存)確認)

- ・通知カードとは、本人の氏名、住所、生年月日、性別、個人番号が記載されたカードです。
- ・個人番号カードとは、本人が市区町村に交付を申請し、通知カードと引換えに交付を受けるカードです。個人番号カードには、本人の氏名、住所、生年月日、性別、個人番号等が記載され、本人の写真が表示されます。

裏面(案)



表面(案)



社会保障・税番号制度の詳細やお問い合わせは

社会保障・税番号制度の最新情報やお問い合わせ

- ・内閣官房「社会保障・税番号制度」ホームページ

<http://www.cas.go.jp/jp/seisaku/bangoseido/index.html>



- ・マイナンバーのコールセンター(全国共通ナビダイヤル)

(マイナンバー)  
**0570-20-0178**

※ナビダイヤルは通話料がかかります。  
平日9時30分～17時30分  
(土日祝日・年末年始を除く。)

国税に関する社会保障・税番号制度(法人番号を含む)の最新情報

- ・国税庁ホームページ

<http://http://www.nta.go.jp/sonota/sonota/osirase/mynumberinfo/index.htm>

最新情報は、随時更新してまいりますので、お知らせコーナーをご覧ください。



- ・内閣官房 社会保障・税番号制度ページ

<http://www.cas.go.jp/jp/seisaku/bangoseido/index.html>



アベノミクスの効果は、大企業を潤しているが、その恩恵に中小企業は浴していないと、政府は、中小企業救済のための施策を次から次へと打ち出してくる。

政府が手を差し伸べてくれるとすれば、それはそれで有難いことで、大いに歓迎すればいいと思う。

しかし、本当に中小企業は政府の救いがなければ存在できないほど弱い存在なのか。

筆者は、「中小企業は弱者ではない。中身で大企業に勝てる」と、心底考えている。これは30年来の持論だが、いまなお変わることはない。

たしかに、売上の総額、利益の総額では、大企業に適わない。しかし、一人当たりの利益、伸び率等々の指標では、中小企業は大企業に勝ると筆者は考えている。

一番の例が、小売業だ。小売業ほど大企業が有利だとされるが、本当にそうなのか。

かつては小売業の王様と

# 中小の活路拓く 現場主義

経営ジャーナリスト 足田 文明



1950年奈良県生。新しい経営者像の会を経て、竹村健一未来経営研究会事務局長。フリーランスのライターとして独立。企業経営の現場を歩き、トップに取材しなぜ成功したのか、なぜ失敗したのかを分析。取材体験をベースに、企業経営をテーマに講演。現在、『元氣塾』『実践経営塾』を主宰し、元氣印の企業が増えることを願って活動中。

セブン&アイグループ、イオングループは、グループとしては伸びているが、メガストア部門は見る影もない。

2014年の上半期、両社のメガストアは、損益ギリギリの状態に陥っている。

では、小売業で好調な分野はどこなのか。それはいうまでもなく、売り場面積平均30坪のコンビニだ。

セブン&アイグループの場合、利益の3分の1は、セブンイレブンが稼ぎ出しているのだ。

セブンイレブンは、大手企業のヨーカ堂グループの資金力があって成長したと指摘されるかもしれないが、それは違う。

親会社の反対を押し切って鈴木敏文さんが始めたのは、よく知られているし、問屋ルートも全く新しく開拓したものだ。北海道にはセイコーマート、広島にはポプラといった地域の中小企業からスタートしたコンビニの成功事例もあるではないか。

小売業では、いまひとつ、

しまむらといういいお手本がある。

しまむらは、いまでこそ、北海道から沖縄石垣島まで店舗展開する大企業だが、もともとは埼玉の小さな呉服屋だ。

それが、なぜここまで成長できたのか。

それは、小商圏に的を絞りにこんで店舗展開してきたからに他ならない。

しまむらは、小さな商圏で、自社の扱い商品で高いシェアをとることで成功を手に入れている。

しまむらの、平均売り場面積は1000㎡と、決して大型店ではない。規模の大きさを武器に顧客の支持を得たわけではないのだ。

これはものづくりの世界でもいえる。

マブチモーター、島精機製作所は、今でこそ堂々たる一部上場企業だが、創業時代は小さな町工場に過ぎなかった。

それが、マブチモーターは、「小型直流モーター」、島精機製作所は、「自動編み機」に的を絞りこみ、そ

れぞれの分野で高いシェアをとることで今日の地位を築き上げたのだ。

マブチの馬淵隆一名誉会長は、ものづくりの中小企業は、錐型経営で勝ち残れと、アドバイスを送っている。

「中小企業の場合には、経営資源が限られていますから、あれもこれもやろうとすると、力が分散してしまい、競争力のないものになってしまうのです。一本の錐の上だと、ちよつと乗っただけで刺さってしまうが、剣山の上は歩けまじやうが、マブチは、小型直流モーターに特化して、深く掘り進んで極めたから勝ったのではないでしょうか」

得手の分野に的を絞りこんで、錐のように深く掘り進んでいけば、そこまでいった会社にはしか見えませんが、これは神の領域としか思えない、そこまでいけば、国内のマーケットだけではなく、世界に売れるようになる、とまで馬淵名誉会長は、自社を例に言う。

## 多能を活かす

筆者が、いくら中小企業には勝ち残る道があると主張しても、必ず反論が返ってくる。それは、中小企業には、資金力がない、人材がないというものだ。

しかし、この二つの要素が、本当に中小企業を弱者たらしめているのか。筆者はそうは思わない。

まず資金力だが、たしかに中小企業は、資金は劣るに違いない。しかし、それが成長の妨げになるとはいえない。

逆に、豊富な資金が経営を甘くすると考える、堀場雅夫さん（堀場製作所創業者）のような経営者もいる。

「一度成功した経営者の多くが次のステップで失敗するのは、資金面に問題があるように思う。それは、資金がタイトで苦勞するということではなくて、資金に余裕ができすぎておかしくなるという意味からだ。うまくいくと、銀行の融資も受けやすくなるし、株式

公開でもすれば、キャピタルゲインが手に入ってくる。創業の頃の、資金に苦勞し、

汗水たらして、自分の能力いっぱいのところを得たお金というのは大事に使いたが、逆に甘く入ってきたお金を使い方も甘くなってしまうものですよ」

資金がタイトなときは、問題があれば、ぎりぎりまで考え抜いて、解決しようとするが、なまじお金に余裕があると、お金で解決しようとなつて、経営が甘くなるのと指摘だが、まさにその通りだと思う。

資金はあるにこしたことはないが、乏しいからといって悲観することはない。考えに考え知恵を出すことで資金難は克服できると考えたい。

人材についてはどうか。たしかに、いい大学で教育を受けたのいい人材とすると、中小企業にハンディはある。しかし、学歴と仕事力は全く関係ないといつてもいい。

自社の仕事に真面目に意欲的に取り組んでくれる人

材なら、中小企業にも数多くいるはずだ。

それに、中小企業には、人材が育つ土壌がある。大企業の幹部社員から、中小企業に転じたある経営者が、筆者に、「疋田さんが言うように、中小企業は、本当に面白い。中小企業は、

自身で大企業に勝てるし、その原動力になるのが、人材だ。中小企業は、一専多能な人材が育つ可能性を秘めている」と語ったことを思い出す。

大企業では、ひとつの専門分野を持つ優秀な人材は多い。与えられた仕事に結果は出すが、それだけだと、先の経営者は指摘する。

どんな企業でも、いくつかの課業がある。ひとつひとつが分離独立しているわけではなく、すべて相互に作用し合っているのが企業だ。

中小企業でも、それぞれの担当はあるだろうが、狭いところで、いくつかの部門が同居して仕事をしている。必然的に他部門の仕事を見る機会も多い。

仕事は見ることで覚えることが多くある。

それだけに、自分の専門分野だけでなく、多くの能力を身につけるチャンスが、中小企業にはあるのだ。この土壌を活かせば、中小企業は、人材で大企業に負けることはない、と筆者は信じている。

## 早い意思決定を武器に

一見、ハンディに思える資金力、人材不足に目を向けるよりも、中小企業の強みに目を向けて欲しいと思う。

まずは、トップが現場に近いという強みだ。

トップが現場に近いと、第一線の情報を肌身で感じることができると、判断を誤ることが少ない。

中小企業で名を成した企業が、規模が拡大するにつれて、業績を落とすケースが目立つが、その原因は、トップが現場から遠くなることにある。大企業ながらも、トップが現場に近い企業は、間違いなく業績はい

い。

日産自動車の再建は、カルロス・ゴーンが、現場の声を直接聞くことから、スタートして成功をおさめている。これが、なによりその事実を証明している。もうひとつの強みは、意思決定の早さだ。

ラスクで躍進する「原田」の原田義人社長から、象徴的な話を聞いたことがある。

「ある大手メーカーが、当社のチョコレート冷や設備を見学に来たことがありますが、その会社は、見学してから一年半後ぐらいに導入しました。ところが、当社は、成長が早かったこともありましたが、その間に、第二世代、第三世代のシステムを導入しました」

トップが現場に出ることは、大企業も意識さえあればできる。しかし、意思決定には、大企業はそれなりに時間がかかるものだ。

この中小企業だけが持つ意思決定の早さを武器に戦えば、間違いなく、中小企業は大企業に中身で勝てる、と、筆者は固く信じている。

## トピックス

## 新春講演会・新春賀詞交歓会開催

1月22日、郡山法人会新春講演会を郡山ビューホテルアネックスで開催した。講演会に第一生命経済研究所首席エコノミストの鳶峰義清氏を迎え、会員はじめ一般聴講者約80名が来場した。「2015年経済・景気の見通し」をテーマに、第3次安倍政権の課題や消費税増税後の消費回復の遅れについて解説した。

消費が低迷した平成26年と消費主導で景気を盛り上げた平成25年とを比較し、株高と消費マインドの関係に触れ、株価上昇に向けた政策の必要性を指摘した。鳶峰氏は、所得を増加させ消費改善につなげるためには、中小企業の賃上げが重要と位置付けた。来場者はメモを取るなどして熱心に聞き入っていた。

講演会に引き続き新春賀詞交歓会を開催し、有馬会長があいさつ、郡山税務署長、鈴木義典氏が祝辞を述べた。参加者らは和やかに懇談し交流を深め、また、豪華景品が当たる抽選会では、福利厚生事業受託会社の大同生命・AIU保険・アフラックの3社をはじめ、会員事業所からご協賛をいただき、当選発表ごとに大きな歓声が湧き上がった。



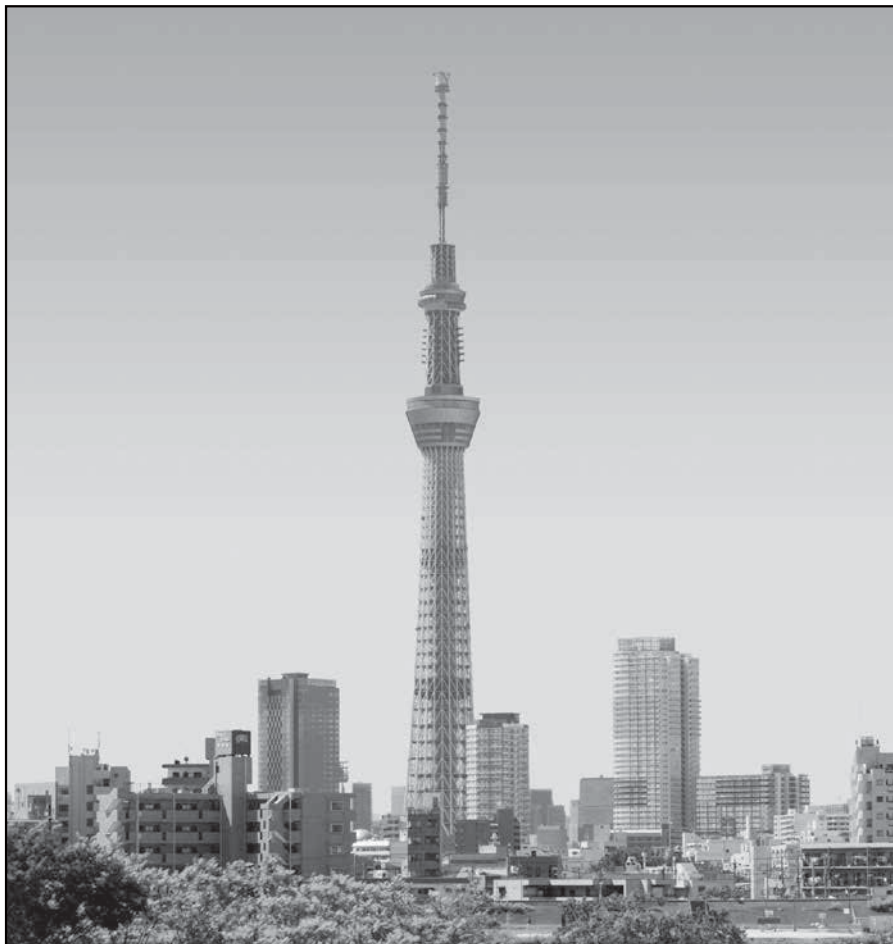
景気の見通しを話す鳶峰氏



新春賀詞交歓会



新年のあいさつをする有馬会長



法人会の「経営者大型総合保障制度」は  
昭和46年に発足し、  
会員のみなさまと共に歩んでまいりました。  
これからも会員のみなさまを  
お守りしてまいります。

**DAIDO 大同生命**

郡山支社/郡山市中町1-22  
TEL 024-922-0860

**AIU 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