

生活衛生関係営業活性化のための税制問題ワーキンググループ（第3回）
議事録

厚生労働省健康局生活衛生課

生活衛生関係営業活性化のための税制問題ワーキンググループ（第3回）
議事次第

日 時：平成 24 年 4 月 19 日（木）14：59～17：00

場 所：全国生衛会館 4 階 大研修室

1. 開 会

2. 議 題

（1）生活衛生関係営業税制の改革方策の検討

（2）その他

3. 閉 会

○山内課長補佐 ただいまより第3回「生活衛生関係営業活性化のための税制問題ワーキンググループ」を開催させていただきます。

本日は大変御多忙中のところを本ワーキンググループに御出席いただきまして、誠にありがとうございます。

鴨田構成員から欠席される旨の連絡をいただいております。

また、中村構成員からは遅れる旨の御連絡をいただいております。

オブザーバーに人事異動がございました。中嶋オブザーバーが退任され、後任は中小企業庁事業環境部財務課の府川秀樹課長補佐にお願いすることとなりました。

府川オブザーバー、一言ごあいさつの方をお願いいたします。

○府川オブザーバー 今、御紹介にあずかりました中小企業庁財務課の府川と申します。

先週着任したばかりでございまして、今、まさにキャッチアップの最中でございます。皆様方にどこまで貢献できるかわかりませんが、精いっぱい何とか皆さんのお力になればと思っておりますので、よろしくをお願いいたします。

○山内課長補佐 ありがとうございます。

それでは、会議に入ります前に、お手元の資料の御確認をさせていただきます。

議事次第、構成員名簿、座席表、配付資料一覧のほか、資料1が「生活衛生関係営業の現状と課題（追加）」。

資料2が「主な生活衛生関係営業の平均経営モデル」。

資料3が「生活衛生関係営業者に対する主な税制措置」。

資料4が「これまでのワーキンググループにおける議論の整理（未定稿）」。

資料5が「竹内構成員提出資料」。

資料6が「羽鳥構成員提出資料」。

資料7が高橋構成員提出資料で、表題は「平成22年4月に施行された、商店街等を含めた小規模宅地等の減額特例の見直しに伴う商店主等への課税強化」。

資料8が「今後の議論の進め方（案）」。

参考資料1といたしまして第2回議事録。

参考資料2といたしまして「生活衛生関係営業税制の利用促進関係通知」。

参考資料3といたしまして「月刊税理（2012年5月号）抜粋」。これは構成員限りの資料となっております。

参考資料4でございますが、「生活衛生関係営業に係る税制の検討フレーム」。

以上でございます。資料に欠落等がございましたら事務局までお申し出ください。よろしいでしょうか。

それでは、以降の議事進行につきましては芳賀座長によりしくお願いをしたいと思います。

よろしくをお願いいたします。

○芳賀座長 今日もお忙しい中をお集まりいただきまして、どうもありがとうございます。

本日も活発な御議論のほど、どうぞよろしくお願ひいたします。

今日も前回に引き続きヒアリングなのですけれども、まず冒頭、事務局から説明を聞いた後で、竹内構成員、羽鳥構成員、高橋構成員の順にお話を伺いたいと思います。

まず初めに、事務局から御説明をお願いします。

○山内課長補佐 それでは、御説明いたします。

お手元の資料1、「生活衛生関係営業の現状と課題（追加）」と表紙の付いた資料をごらんください。前回ワーキンググループにおきまして生活衛生関係営業の施設数の増減ですとか、年齢別世帯数の将来推計といった資料を御紹介させていただきましたけれども、その際に芳賀座長を初めとして、構成員の先生から、都市部と地方の比較あるいは地域分布を踏まえた検討が必要ではないかといった御意見もいただきましたので、今回そのような資料を中心といたしまして追加資料として御用意をさせていただきました。

まず「1 人口あたりの主な生活衛生関係営業施設数」の資料でございます。これは3～10ページまで飲食店営業、美容所、理容所、食肉販売業、クリーニング業、旅館業、一般公衆浴場、映画館、これらの業種別に都道府県ごとの人口1万人当たりの施設数を多いところから少ないところまで順に並べて比較をできるようにした資料でございます。これらの資料を参考に、今後も御検討をしていただければと考えてございます。

次に11ページ「2 総世帯に占める65歳以上世帯の割合」と表題のついた資料でございますが、前回年齢階層ごとの世帯数の将来推計を2005年、2015年、2025年と比較をした資料を御用意させていただいたわけでございますけれども、今回は高齢者単身世帯に的を絞って都道府県別に高齢者世帯の多いところから少ないところまでを順に並べた資料を、続きましての12～14ページに御用意をさせていただきました。

次に15ページでございますが、「社会的に孤立する高齢者単身世帯」と表題のついた資料でございます。高齢者の方々がどのような生活実態にあるかを内閣府が調査をしたものがございます。近所づき合い程度につきましても、1割程度の方がほとんどないと回答されております。また、日常会話の頻度というところでも、ほとんどないという方が3割を占めている。友人とのつき合いにつきましても、ほとんどないという方が2割程度という割合を占めているところでございます。右上の孤独死ということについて見ますと、半数以上の方が自分もそうなるのではないかと感じていることがこの調査でわかるということでございます。これらの資料を見ましても、高齢者の孤立化が進んでいると感ぜられるところでございます。

続きまして16ページでございますが、こちらの資料は日経新聞の方に三菱総研が発表いたしました資料がございましたので、それを基に一部改編をいたしまして資料として御用意させていただきました。三菱総研の推計によりますと、2010年を100とした場合に、65歳以上の消費については15年後の2025年には1.5倍に伸びることが推計されてございます。全世帯の名目家計消費と比較しても大変大きな伸びを示すことが推計されてございます。

続きまして 17 ページでございますが、17 ページ以降につきましては参考資料ということで幾つかの資料を地域別で比較ができるという形のを御用意させていただいております。

1 枚おめくりいただきまして、「生活衛生関係営業の地域別の状況」と表題がつきました資料でございますが、こちらは 65 歳以上の単独世帯の割合、生衛関係の施設数及び占有率、人口 1 万人当たりの生衛関係施設数、施設数の増減、1 か月間での 1 世帯当たりの生活衛生関係の支出額といったものを、北海道から九州までをブロック別に比較できるように一覧としてまとめた資料でございます。

次に 20 ページ、表題が「主な生活衛生関係営業の支出額」とついた資料でございますが、こちらは 2 人以上の世帯 1 世帯当たりの 1 か月間の生衛関係の支出額を種類別に分けて、更にそれをブロックで比較できるように整理をした資料でございます。

21 ページ以降でございますが、これは前回御紹介をいたしました生衛関係の施設数の増減を比較をした、それは全国ベースのものでございましたけれども、それをブロック別に 21～30 ページまで分けたもので御用意をさせていただきました。

一応資料 1 につきましては以上でございます。

続きまして、お手元の資料 2 をごらんいただきたいと思います。表紙に「主な生活衛生関係営業の平均経営モデル」とついた資料でございます。

1 ページおめくりいただきますと、理容業、美容業、クリーニング業、飲食店営業と 4 つの業種につきまして、こちらの資料は生活衛生課の方で実施をしてございます生活衛生関係営業経営実態調査という調査に基づきまして、平均的な財務指標ですとか、あるいは PL、BS、損益計算書、貸借対照表、あるいは経営指標といったものを整理したものでございます。このような平均像を参考といたしまして、今後の御検討を進めていただければと考えてございます。

続きまして、お手元の資料 3、表紙に「生活衛生関係営業業者に対する主な税制措置」と表紙の付いた資料をごらんください。

まず 3 ページでございますが、この資料は前回中小企業庁の中嶋オブザーバーから御説明をいただきました商店街の個人事業主に対する主な税制の資料でございます。

1 ページお戻りいただきまして、この検討会では生活衛生関係営業業者について御検討いただくということになりますので、生活衛生関係営業業者が利用可能な税制という観点から先ほどの資料を改編いたしまして、こちらの資料を作成させていただきました。アクションの欄につきましては、ほぼ先ほどの資料と同じ形で残したまま、税目、課税対象、根拠法令、個人で利用できるか、法人で利用できるかということにつきまして、新たに欄を追加いたしまして整理をしてございます。税目の欄につきましては、黒字で書かれている税は国税、青字で書かれているものは地方税という形で分けてございます。また、黄色く塗られている部分がございますが、こちらは生活衛生関係営業税制ということでわかるように印をつけさせていただいております。内容につきましては時間もございませんので割

愛させていただきますけれども、この後の検討の御参考として御活用いただければと考えております。

なお、この資料の作成に当たりましては、竹内構成員にお忙しい中を御無理を申し上げ御助言を賜りましたので、この場で御礼を申し上げます。ありがとうございました。

続きまして、資料4、「これまでのワーキンググループにおける議論の整理（未定稿）」と表題のついた資料をごらんください。

前回までのワーキンググループにおきまして各構成員から御提案いただきました意見を整理した資料でございますが、特に下線を付した部分が第2回のワーキンググループにおいて各構成員から御発言のあった部分でございますので、その部分を特に簡単に御紹介をさせていただきます。

まず3ページ目、中小企業投資促進税制に関する部分でございます。こちらにおきまして竹内構成員から、設備投資をした際の償却資産に係る固定資産税について優遇措置についても検討が必要ではないかとの御意見をいただきました。

また、村橋構成員から、低利融資制度など、他の支援策についても目を向けていく必要があるのではないかと御意見をいただきました。

ページをおめくりいただきまして(2)のところでございますが、村橋構成員から、店舗併設型宅地に対する税制優遇措置についても検討が必要ではないかという御意見をいただきました。

(3)のところでございますが、ここでは中嶋オブザーバーから、中小企業で損失が生じた場合の欠損金の控除期間を延ばすことについてどうすべきかという御意見をいただきました。

(4)のところでございますが、こちらについては中嶋オブザーバーから、住民税の均等割など、利益がなくても納税をしなければならないものについて、地域経済や雇用の観点からどうすべきかとの意見がございました。

「5. 税制措置以外の事項」についてでございますが、芳賀座長、松本構成員から、生衛関係の施設数の減少については地域的な傾向を整理して丁寧に見ていくべきではないかとの御意見をいただきました。

最後にお手元の参考資料2「生活衛生関係営業税制の利用促進関係通知」と表題のついた資料をごらんください。

本年3月31日に租税特別措置法等の一部を改正する法律、また地方税法等の一部を改正する法律などの税制改正関連法が公布をされましたので、24年での税制ということで改正されました生活衛生関係営業税制につきまして改正内容の周知と税制の利用促進を図るため、関連の団体あてに生活衛生課長通知を發出してございます。

2ページのところで、生活衛生同業組合等が設置をする共同利用施設に係る特別償却制度ということで、各連合会代表者あてに通知を出しております。

また、同じ共同利用施設につきまして、4、5ページのところで全国生活衛生同業組合

中央会、また全国生活衛生営業指導センター理事長あてにも発出をしております。

8 ページ目でございますが、公害防止用の設備に係る特別償却制度について、12 ページでございますが、同じく公害防止用設備に関する課税標準の特例措置、この2 つにつきましては全国クリーニング生活衛生同業組合連合会理事長あてに通知を発出をしております。

参考までに御紹介をさせていただきました。

○堀江生活衛生課長 失礼申し上げます。生活衛生課長の堀江でございます。また本日もよろしくお願いたします。

実は今日、新しいメンバーが加わっているので一応御紹介させていただきますけれども、総括補佐大重という者がいたのですけれども、栄転いたしまして、堀川です。

法令担当で奥田という者がいましたが、代わりまして伊藤です。

これくらいのメンバーでまたずっと引き続き頑張っていきたいと思っておりますので、よろしくお願したいと思っております。

それから、集まっていたいて誠に恐縮なのですけれども、今日もうすぐすると山内、4 時半くらいになると私と堀川、それぞれ全然違うテーマで国会だとか、いろいろなところに呼ばれていなくなってしまうので、お詫びを申し上げながら行きたいと思っております。

今日の資料で今、説明があったのですけれども、田舎と都会と違うのだろうかというのが1 つ。それから、税の仕組みでいうと、特に経営者の報酬の部分の扱いが個人と法人では全然違うということで、法人と個人と分けて議論しなければだめだよねという話、その2 つが非常に大きかったのだらうと思っております、それに向けて少しチャレンジをしてみましたのが資料1、2、3のところでございます。

資料1 がいろいろと地域差を出そうということを説明しております。資料1 の地域差の関係でいうと、資料を出しておいて大変申し訳ございませんが、率直に申し上げますと、一個一個の資料を置いてみてもなかなか見づらいところがあるので、少しクロスしていかなければいけないのかなど。実はそこまで手が回らなかったところもありまして、また次回くらいに、松本構成員にお手伝いいただいて、ちょっと分析が進むようになると思っております。

資料2 は営業者さんの代表の方が3 人お見えになっていて、その方々は大体相場観がわかる。ただ、税の仕組みのつくり方みたいなものはよくわからないというところがありまして、逆にほかの学識の関係の人あるいは税理士の先生、中小企業診断士の先生方からすると、ここの分野だけ見ろと言われても、大体どんなものが標準的な事業なのかかわからない。大きくいうと、税理士関係あるいは中小企業診断士のアドバイザー的な関係の先生と営業をやっている先生との言わばかみ合わせをしようというもくろみで、理容、美容、クリーニング、飲食店に限定してなのでございますけれども、平均モデルをつくって準備してみましたというようなことで、こういうものを見ながらやるとイメージがわかりやすいかなという資料でございます。

資料3は先ほどもありましたけれども、前回中嶋オブザーバーが出していただいたものを活用させていただいて、これも法人・個人別に資料をつくってみましたということでございまして、これから、今日はヒアリングの方が中心かと思えますけれども、振り返っていただくときの資料に、だんだんにインプリーブしていきたいと思えますので、よろしくお願いたします。ありがとうございます。

○芳賀座長 ありがとうございます。

それでは、事務局からのこれまでの説明を受けて、御意見、御質問がございましたらお願いします。いかがでしょうか。

お願いします。

○村橋構成員 資料2なのですけれども、この中で言われている個人と法人の平均モデルですが、個人経営については当期純利益が所得と考えた方がいいのでしょうか、それとも個人経営の場合のいわゆるオーナーの所得は給料賃金に含まれているのか、どちらなのかなというところを教えていただければと思います。

○竹内構成員 この指標を基に私が税額の計算をさせていただくときに、この勘定科目が何を意味するのかというのが非常に大事で、実は悩んだところなのです。この数値はネットにも出ているのですが、まだ22年のものは出ていないのですけれども、これに関しましては用語の説明がございまして、それを見た限りでは当期純利益とは通常の会計で使う当期純利益とは異なっているのです。そこに書いてありましたのは、個人の場合は所得税、法人の場合の法人税、そして特別損益を差し引いた最終利益ということになっているのです。ですから私がこの後御説明しようと思っております税額については、この当期純利益の数値は使うことができません。通常は税金の計算をするときは当期純利益から計算するのですが、今回は法人税、所得税まで引いたところの数値ということなので、計算するに当たりまして当期利益から計算しております。

○村橋構成員 ということは、美容でいいますと個人経営のオーナーの年間所得は当期利益に当たる250万9,000円ということですか。

○竹内構成員 そうです、指標ではそういうような扱いで集計をとっているようです。

○芳賀座長 よろしいですか。

○村橋構成員 はい、ありがとうございます。

○芳賀座長 先生、もっと素朴な質問なのですけれども、よろしいですか。

理容、美容どちらもですけれども、個人経営の方が法人その他よりも利益率が全然いいですね。これはどうしてですか。

○竹内構成員 これといたしますのは、法人の場合には収入から経費を引きます。そして利益になるのですが、経費の中に給料が入っているのです。代表者の給料も入っているわけです。ですけれども、個人経営の場合には収入から経費を引くのですが、従業員の給料は引いています。ただ、オーナーの、経営者の給料が引かれていないのです。といたしますのは、所得税では、当期利益が出たところから実際にもらえる所得に対して課税されるとい

う流れになるので、経費としていわゆる法人でいう代表者の給与がのっていないということです。ですからどうしても利益が多くなっている。所得税と法人税では構造が全く違うのです。

○芳賀座長 例えば2ページの上の表で見ると、個人経営より株式会社の方が1施設当たりで当期純利益が大分大きいですね。これとこれは計算の根拠が全然違うということなのですか。(1)と(2)だと。

○竹内構成員 これも私の推測ですけれども、多分利益に対して割る分母の数が違うのではないかと思うのです。個人の場合には非常にばらつきがあって数が多いと思うのです。ですから下を見まして、下に総数というものがありますね。総数で個人経営と法人となっておりますけれども、個人経営と法人の合計ではないのですね。全然違う数字が出ていると思うのです。多分売り上げは個人も法人も全部合計して、個人の経営者数、法人の企業数を分母で割った数字になっているのではないかと思います。ですから全く違う数字で、つまりこの数字を見るところは、個人経営がいかに細かくと言ったら申し訳ないのですが、小さいところがたくさんあるかということではないかと思えます。

○芳賀座長 わかりました。ありがとうございます。

総数のところは要するに加重平均になっているということですね。

○竹内構成員 そうです。

○芳賀座長 なので個人経営の数字がかなり引っ張ってこういう値になっていると。わかりました。ありがとうございます。

ほかにはいかがでしょうか。

かなり細かい資料をたくさん用意していただいたので、全部目を通すのに時間がかかるのかもしれませんが、資料1の方でよろしいですか。資料1の18ページですが、地域別で見た方がいいと前回私も言ったのですけれども、最初の方のものだと確かにわかりにくいのですが、ここがおもしろいなと思ったのですけれども、一番左に65歳以上単独世帯の割合がありますね。済みません、北陸の下の東山とは何ですか。

○芳賀座長 これは何と読めばいいのですか。

○堀江生活衛生課長 山梨、長野、岐阜のことを言うと19ページのところで定義づけております。

○芳賀座長 これはトウサンと読めばいいのでしょうか。

○芳賀座長 それと済みません、ざっくりですけれども、一番右、1世帯当たりの生活衛生関係支出をぱっと見た感じなのですが、何となく負の相関があるのかなという感じがしますね。要するに65歳以上の単独世帯の割合が高くなると、1世帯当たりの支出が少なくなるように見えなくはないという感じなのですが、この辺は関連をとらえていかなければいけないのかなと思って見たのですが、もしそうだとすると先ほど言っていたような65歳以上の消費はこれから増えるのだとか、あるいはこれまでの議論でもずっとありましたけれども、生衛業が商店街あるいは町の中で果たす役割として、特に高齢者を中心とした

コミュニティ機能みたいなものが恐らく重要であろうということを考えたときに、高齢者の割合が多いところでなぜか1世帯当たりの支出が少ないというのは、何となくそういう機能がまだ十分果たされていないことにもなるのかなと思って見ていたのと、次の20ページの業種別のものがありますね。これとそれぞれ見てみると、業種によっても多分大分違いがあるのだらうなど。例えば牛肉とか喫茶、飲食、この辺などはぱっと見た感じもばらつきが大きいので、人口統計といいますか、年齢構成、ここの相関をしてみると何か見えるのかもしれないと思ったので、次回分析されるのであればそこを見られると。

○松本構成員 これはなかなか難しく、これだけでは特に何かということは言えないですね。18ページの方ですか。これを負の相関と見るかどうかは非常に難しく、ほかの要因が余りにも多過ぎるので何とも言えないですね。まず1つは物価水準で調整しないと何とも言えないというのがありますし、あと細かいところを見ていって、私は北海道出身なのですけれども、例えば牛肉が少ないとかというのはばらつきというよりも文化ではないですか。北海道で私も子どものころ牛肉などはほとんど食べたことがないですから。

○堀江生活衛生課長 ジンギスカンを食べている。

○松本構成員 そうですよ、羊ですから。多分そういうばらつきがあるのだと思うのです。

○芳賀座長 わかりました。ありがとうございます。

ほかにはいかがでしょうか。

よろしいですか。

○堀江生活衛生課長 また羽鳥委員から後から同じようなというか、出てくると思いますが、これで時間を引っ張る気はないのですが、今の特に資料2のところと同業の方、柿野委員とか村橋委員とか、それぞれイメージに合うかどうかみたいな話を少し見ていただけたら、多分ほかの人との会話がしやすいかなと思っております。

失礼しました。

○芳賀座長 ありがとうございます。

それでは、ヒアリングに入りたいと思いますけれども、トップバッター、竹内構成員からお話を伺いたいと思います。

どうぞよろしく願いいたします。

○竹内構成員 よろしく願いいたします。

まずいただいた資料で御説明したいところがございまして、中嶋オブザーバーがつくられたのは資料3のところなのですが、これについて「生活衛生関係営業の営業者に対する主な税制措置」というところでアクションと税制の優遇措置をまとめていただいておりますけれども、その中で税目が分かれています。どういったものがあるかというのは細かく説明すると切りがないのですが、主に個人、中小法人にそれぞれ適用があるもの、ないものというところがございまして、そこの違いを簡単に御説明したいと思います。あと生活衛生関係の独特の優遇措置がございまして、そこも御説明したいと思います。

一番上にあります事業所税に関しては両方に適用がございまして、これはここに書いて

あるように、非課税、一般公衆浴場ということで資産割の2分の1を軽減、ホテル・旅館等の施設の客室・食堂・広間と書いてありますけれども、これだけ見てもわかりにくいと思います。これは単純に言えば事業所として面積の広いところですが。面積基準と人数基準がございまして、面積は1,000㎡、人数は会社の従業員が100人以上の対象になる方は一般的に事業税ではなくて、事業所税がかかります。やはり公衆浴場、ホテルといったところは広うございまして、そちらの方で減額、減免措置があることになっております。ただ、これは本当に小さな、ほかの理容、美容に関しましてはほとんど縁がない税金だと思います。

個人があつて法人がないものがその次の小規模企業共済控除です。これは所得税の方で所得控除の中に入っているものでございます。こちらの方は通常生命保険に入りますとよく言われるのが、10万円以上であれば5万円控除になるといったところは皆さんも使われていると思うのですが、この小規模企業共済に入りますと全額が所得控除になるのです。ですからここは非常に大きく優遇されております。小規模企業共済の掛け金は何を目的にするかといいますと、大体事業主が退職されたときの退職金代わり。退職のときに掛けていたものが退職金として手に入るといった意味で使われております。法人の方にバーが引いてありますけれども、法人そのものにはないのですが、法人でも5人以下の小さな法人であれば、代表者は個人の所得の申告をするときに適用になります。ですから最終的にはやはり所得税なのですが、あくまでも法人の代表者はそれも控除することができるということです。これはかなり一般的に使われております。

飛びまして、次に家族従業員（専従者）に給料を支払ったということで優遇措置のところを読みますと、青色申告者は届出額までは全額必要経費算入です。白色は家族従業員1人につき50万と書いてございます。これはいわゆる青色事業専従者の話なのです。普通の従業員を雇った場合には法人と全く同じように給与を支払うのですが、個人の場合には家族でお店をやっているのが普通の商店の中では多いと思うのです。その場合にお給料を払っても通常ですと経費として認められません。でも、払っていると主張するには、青色の事業専従者の届出を出して初めて給与として認められる制度になっております。ただ、これがあれば全額必要経費ということになります。青色でなく、白色、何も届出を出していない場合には、それでも一応50万まで、でも50万と書いてもこれは年間ですので余り優遇措置とは言えませんけれども、こういう制度があるということです。ただ、ここには書いていないのですけれども、配偶者が青色事業専従者になった場合には、事業主の方のことは扶養家族には入れません。いいとこどりができなくて、配偶者の控除は38万だと思うのですが、それより少なくても、ちょっとでももらうともう扶養控除が受けられないという制度にはなっております。

飛びまして交際費の場合には個人は全額経費として計上できます。法人の場合には三角になっておりますけれども、1割だけ法人税として、別表加算とっているのですが、要するに例えば100万円使っても10万円は課税の対象になりますということです。ただ、

三角というのは、交際費の中でも 5,000 円以下の飲食費であれば、いろいろ要件はほかにございますけれども、金額として 1 人当たり 5,000 円以下であれば経費として認めますという制度です。

飛びまして設備等を取付したというところで、一番上はあくまでも法人税で中小企業投資ということで書いてありますので、中小企業法人の対象になっております。

その次に飛びまして、法人税の方です。共同施設の特別償却が三角というのは、共同利用施設は中小企業ではなく生活衛生同業組合等を対象にしていますので、△にしたのですが、これは○でもよろしいかと思えます。

その次の黄色のところは全部今回の生活衛生関連の方のオリジナルの税制優遇措置ということになります。

また飛びまして個人事業税に行きます。これは当然中小企業にはありません。個人事業主控除がございまして、課税標準、つまり所得です。売り上げから経費を引いたものに対して 290 万を控除して、290 万円より多かった場合には事業税がかかるのですが、290 万が特典かなというところなんです。これにつきましては下にもあるのですが、個人事業主の場合には青色申告の届出を出している場合には特別控除としまして 65 万の控除、これは帳簿をつくったらということが前提条件にありますけれども、控除ができます。ただ、これはあくまで所得税の計算だけですので、事業税の計算をするときには 65 万を足してから 290 万を引いて、それに対してこちらの方は日本産業分類の中ではほとんどサービス業という分類に入ると思えますので、5%が税金の対象になっております。

欠損金が生じた場合はそれぞれございます。

あと先ほど説明しましたように、その下で所得税、帳簿・決算書を作成した場合ということで、65 万の所得控除がありますということです。

あと最後の欄は個人が対象でございまして、相続をした場合は小規模宅地の特例がございます。これは事業をしている場合と自宅の場合に 80%、240 ㎡まで減額できる。つまり相続税の課税対象となるのが 20%というものでございます。

こちらの方は大体概略としてこのような形になっております。よろしいでしょうか。細かいことを言うと切りがないので、ざくっとご説明いたしました。

その次ですが、資料 2 の方の「主な生活衛生関係営業の平均経営モデル」で大体税金がどのくらいかかるのだろうかというところで、私の方でつくりました資料 5 をお開きください。

これは、(2) にありますそれぞれの業種の平均財務指標を使いまして、どんな税金がどのくらいあるのかという計算を入れたものでございます。こちらの方は先ほどの御質問にもあったように、実はこの項目が余り見えていないところもたくさんございます。ですからあくまでもタイトルに書きましたように概算ということでございますので、大枠イメージとしてこのくらいかなと思っただけだと思います。

この前提条件としまして、まず売上高でこれは消費税が入っているのか入っていないの

かというところから最初問題になるのですが、先ほどの用語解説の中で確認したところ、消費税は除きますと書かれておりましたので、この数字はすべて税抜きと考えて計算しております。

注書きの（１）が消費税は税抜きで試算ということです。原則課税が本来の消費税の計算の仕方なのですが、簡易課税という方法もございます。5,000万までは簡易課税が使えるのですが、ただこれについては全く状況がわかりません。逆に原価が高いところであれば、幾ら小規模であっても原則の方が有利な場合がございますので、これはあくまでも原則として計算しております。

注（２）としまして、これは美容、理容全部共通の前提条件なのですが、所得税の方は当期利益から青色申告特別控除65万を引いて、基礎控除、これは所得控除ですが、38万を控除して各所得に応じた税率で計算しております。先ほどの御質問にあったように当期利益を使うのか、当期純利益を使うのかというところで非常に迷ったのですが、内容としましては当期利益のところを見ますと、当期利益については営業利益と営業外収益の合計額から営業外費用を引いた額をいいますということで、これは何をいうかといいますが、要するに特別損益を入れていないということです。ですから結果としまして、会計科目でいいます経常利益に当たっております。ですから特別損益を入れないところで、そういう特殊なものがある事柄があったり、そういうものに左右されないというところで経常利益、当期利益を使って税額計算をしております。

注（３）番なのですが、個人住民税は65万を引きまして、基礎控除は住民税の場合は33万でございます。33万を控除して、税率は一律10%でございますので、10%を乗じて計算しております。

注（４）が個人事業税なのですが、個人事業税の方は先ほど言いました65万を控除していないと当期経常利益を考えておりますので、当期利益からダイレクトに事業主控除290万を控除して、サービス業ということで5%を乗じています。

注（５）としまして今度は法人税なのですが、法人税は、当期利益を法人税の所得金額そのもの、イコールと仮定して800万円以下は18%、800万円超は22%を乗じております。

注（６）の法人の方の住民税でございますが、こちらは法人税に対して税率を掛けるという仕組みになっておりますので、税率を17.3%として計算しております。これは一般的には20.7%とお聞きになっているとは思いますが、それはあくまでも大きな法人あるいは支店を持っているような法人が20.7%を使いまして、小さなところは17.3%を乗じますので、これは東京都の数字なのですが、こちらの方を使っております。

注（７）としまして均等割。これは所得が出て出なくても、利益が出て出なくてもかかるものございまして、均等割は地方税でございます。こちらの方は資本金と従業員数によって異なります。ですから、これはあくまでも法人なのですが、業的な規模によっては変わりますけれども、小さいところと考えて資本金を1,000万以下と仮定しておりま

す。従業員の方も 50 名以下と仮定しております。そうしますと 7 万円なのです。ですからこれを 7 万円として計上しております。

注（8）としまして法人の事業税なのですが、これも小さいところの法人は所得に応じて 3 段階に分かれます。そして 400 万円以下が 2.7%、400 万を超えて 800 万以下が 4%、800 万円を超えた場合には 5.3% という段階があります。この法人事業税も大きな法人ですと最初から 800 万円超という事業税率がかかっております。

総数というのは先ほどの推定なのですが、全体としては個人も法人も入っていると考えますと、ここに出てきている経常利益から計算するのは無意味だと思ひまして、消費税だけを計算しております。そういうことが全部の業種にわたる前提条件になります。

初めに理容業ということで、個人経営の方なのですが、まず消費税は、売上高が 700 万ということですので、2 年前が 1,000 万円以下の売り上げであれば免税事業者なのです。ですから 1,000 万円以下が続いていると仮定しますと、700 万円ですと消費税がかからないということで、消費税はゼロです、かかりません。所得税に関しましては 3 万 5,000 円。住民税は先ほどの仮定において 7 万 5,000 円。事業税は先ほど言いましたように 290 万円を超えなければかからないということで、当期利益が 173 万 1,000 円で 290 万にいておりませんのでゼロです。この合計値が幾らかといたしますと、11 万円の納税額ということになります。ちなみに先ほどの所得税のところでも所得控除は基礎控除 38 万だけを引いておりますので、本来ですと医療費控除だとか、扶養家族が何人だとか、生命保険料控除とかさまざまなものがあると思います。ですからこれは多少高目に出ていると思っただければよろしいかと思ひます。

その次に法人の方なのでございますけれども、法人は売り上げがあります。これは課税事業者でございますが、原則課税を使いますと、まず売り上げに対してかかります。それから、売り上げが仮受消費税で、経費にかかったものが仮払消費税になります。支払ったものには消費税がかかるものとかからないものがございまして、こちらの項目で見ますと、消費税がかかっていないものが上から 4 番目の項目のところを見ていただきますと減価償却費です。それから、1 つおきまして給料です。これは消費税の対象ではありませんので、この金額から消費税は発生しない、支払っていないということになります。あと福利厚生費はどういったものが入っているのかなということで用語解説の方で見ましたところ、社員の慰安、本当の福利厚生費なのですが、あと保険、保養、残業の食事代に支払った費用をいいますと書かれています。そうしますとほとんどが消費税を払っているのですが、保険が実は消費税を払っていません。ただ、ここから抜くことは難しいので、これは入っているものとして引いております。その他は何が入っているかわからない。一般的には旅費・交通費とか通信費といった消耗品があると思います。ですからこれは課税の対象にしております。ただ、借入金があった場合には支払い利息がございまして、これは課税の対象ではないですね。ですから非常に悩ましいところなのですが、ここは割り切って、その他は全部課税の対象として考えて出したものが消費税の納税額です。61 万

4,000円でございます。そして法人税は22万6,000円。法人の住民税が3万9,000円。均等割が7万円。事業税が3万4,000円ということで、納税額が98万3,000円で約100万近いという数字になっております。

同様の考え方で美容業の方ですが、個人の方は一応1,100万売り上げておりますので、消費税の課税事業者というふうに計算しまして、経費の方も先ほどの法人と同じような経費の考え方をいたしまして、31万5,000円です。所得税が7万4,000円。住民税が15万3,000円。事業税はやはり290万いっておりませんのでゼロです。合計納税額が54万2,000円です。

法人の方は、消費税は155万1,000円ですが、当期利益でマイナスになっておりますので、法人税はゼロです。それから、法人税を基にして計算する住民税もゼロでございます。均等割は1,000万以下の資本金と考えましたので、7万円です。事業税も所得がゼロですのでかかりません。ということは、消費税と均等割の合計額は162万1,000円という数字になっております。

その次なのですが、クリーニング業は、個人経営の方は980万で、1,000万円いかないということで消費税はないと計算しております。所得税、住民税を計算しまして、やはり事業税はありませんので、合計が6万8,000円という納税額になります。

クリーニング業としては個人と法人の差が非常にございまして、法人の方は売上高が2億を超えております。これで計算しますと、消費税が226万4,000円ということです。法人税6万8,000円、住民税1万2,000円、均等割と事業税ということで合計が242万5,000円となっております。

最後に飲食店業。こちらの方の個人経営の方は2,000万というところでございますので、消費税は36万6,000円です。所得税12万3,000円。住民税が22万5,000円です。事業税は当期利益が290万を超えていますので、超えた部分に対して5%ということで1万7,000円かかります。そして納税額が73万円となります。

法人の方は売り上げが6,400万でございますので、消費税が98万5,000円。法人税14万2,000円。住民税2万5,000円。均等割7万円。事業税2万1,000円ということで、合計額が124万3,000円となります。

一番後ろを開いていただきまして、設備を取得した場合の税制上の優遇措置を、先ほどの中嶋オブザーバーの方が書かれたものをざくっと表にしますと、左側に適用金額と書いてありますけれども、左側が生活衛生関係の対象、生活衛生関係業者のみが適用対象となっています。右側の方は中小であればということで全般に適用になる優遇制度と書いております。その中で先ほど言いました公害防止、共同利用施設、公衆浴場、公害防止設備といったものはもう既にあります。あと少額償却資産の特例ということで30万未満、その下に合計150万以上が課税と書いてございますのは、あくまでも償却資産の合計が150万いきますと課税が発生するというので、合計150万以上と書いています。その隣の一括償却資産は20万未満について3年にわたって均等償却ができるということでござい

して、これは償却資産の対象にはなっておりません。

次はその行から上の方を見ていただきますと、中小企業の投資促進税制がございまして、これが特別償却 30%、税額の控除で 7% ということでございまして、電子計算機やデジタル複合機の場合は 120 万円以上ということがあります。その他にはソフトウェアについては 70 万以上という金額があるのですが、それは特殊ですので、一般的に使われているのは 120 万以上だと思います。

私が思いましたのが、では 30 万を超えて 120 万以下の資産を購入したときには何の特典もないのです。ここがエアポケットになっているのではないかと思います、ここを何とかしたいと私は考えております。勿論ここを全ての業種の事業者にとということではなくて、あくまでも生活衛生関係に特化しまして、生活衛生関係の営業者に対しては何か特典ができないものだろうかと考えております。そうすれば生活衛生関係で使いやすくなるのではないかと考えております。

ただ、具体的にどうしたらいいかというところはまだまだ皆さんの御意見をいただいて議論の余地がありますので、私もこれからまた考えていかなければいけないと思っておりますが、適用方法としましたらば中小企業の投資促進税制と同様な特別償却、税額控除にするか、あるいはその場合には下限の 120 万円をもっと引き下げるという話になると思うのです。そうではなくて少額減価償却資産の方を考えた場合に、では 30 万というのを固定観念で持っているところもございまして、それを引き上げにはならないだろうかという考え方もあると思います。

どちらも有効だと思うのですが、ただ一番最初、特別償却関係が余り使われていないというお話がございまして、何で余り使われていないのかなというのを私は直接お聞きしていないのでわからないのですが、私が想像するには、例えば特別償却の対象となる設備はある程度限定されていると思うのです。特別償却という言葉もそうなのですけれども、設備が対象になるかどうかは個人経営あるいは個人の小さなところは税理士さんがいらっしゃれば教えていただけたと思うのですが、いらっしゃらないところは多分青色申告会とか法人会に御相談に行っていると思うのです。そこで聞けば教えていただけたと思うのですが、そもそも事業者がこういうこと自体を知らなければ多分素通りしてしまっているのではないかなと想像します。やはりこの設備が対象になるかどうかを判断するのを情報としてもっと提供すれば使われるかと思うのですが、なかなか税額控除できるよ、特別償却できますよという言葉だけを御提示しても、実際になかなか申告の中に織り込むのは難しいのかなと想像しております。

一方で、30 万未満を引き上げて一括で経費にできる、償却できるという場合には、第一番にわかりやすい。全額損金になりますよとお伝えすればわかりやすいという面があるのではないかと思います。更に一括損金になった場合には、どうしても中小であればあるほどキャッシュフローが厳しいところが多いと思いますので、税金はなるべく少なくしたいと思っているといると思うのです。ですから損金が大きくなればお支払いする税金が少なくなり

ます。損金にならない場合、結局投資したものの、ただでさえお金が出ておりますので、それでなおかつ税金が多く出ていくのは結構キャッシュフローの上では厳しいものがありますので、これが一括で損金になるということは個人経営者、中小企業にとっては非常に有効ではないかと思えます。

ただ、金額を幾らにするかというところですが、1つは、もし提言する場合には各業種でどういった設備が幾らくらいなのか、だからここまでは一括で損金で認めてくださいというような裏づけがないとなかなか難しいのではないかなとは思っております。先ほどの特別償却は使う方にしましたらわかりにくいというデメリットが多少ございますけれども、財務省側からすれば一括で損金で経費になるよりも、やはり特別償却 30%といえども少しずつ期間按分でしていただく方が、税収としては助かるだろうなと思えます。それはあくまでも財務省側ということですので、もし提言する場合にはこちらの方が案としては通りやすいのかなとも考えております。これは私がこのエアポケットを何とかしたいという提言でございます。

以上でございます。長くなりまして済みません。

○芳賀座長 ありがとうございます。大変詳細な資料で、かなりお手間をとらせてしまったのではないかと思います。本当にありがとうございます。説明も詳細にわたってありがとうございます。最後の税制マップみたいなものはすごくわかりやすく、確かにここがないんだというのがわかりやすくよかったですと思います。本当にありがとうございます。

それでは、竹内構成員の御発表につきまして、御質問、御意見等がございましたらいただきたいと思えますけれども、いかがでしょうか。

お願いします。

○高橋構成員 今の資料5を見せていただきまして、個人経営で当期利益、経常利益と言っていますけれども、大体理容業で170万、理容業で250万、クリーニング業で140万、飲食ですと320万。これで何となく個人経営ですというと、この150万だとか250万で店主の方の生活が成り立たないと思うのです。これを見てもみますと、大体150万くらいに収まっていると、所得税と住民税合わせて10~20万くらいお支払いになっている。ですからここら辺の税金の負担を10~20万に考えて、個人の当期利益、経常利益が算出されているかなと、逆算させていただいた気持ちがございます。これは余り公式に言えないのですが。

それと、個人経営で非常にもうかっていないのですけれども、資料2の方の純資産を見ていきますと、3ページで理容業が734万3,000円、5ページで美容業が636万5,000円、クリーニング業が7ページで667万円、飲食業が9ページで479万4,000円、これはちょっと少ないですが、生活できないだろうと思うけれども、ある程度の事業資産はお持ちなのですね。

法人になると理容業はマイナス175万9,000円、美容業がマイナス228万4,000円、クリーニング業は総合分析から算定していきますと大体7,700万の自己資本を持っている。

飲食店は法人で 421 万 7,000 円。これを見ていきますと、飲食店が一番無難な経営をしているかなと。美容業については、経常利益も法人ですと 1,800 万の赤字ですし、純資産もマイナス 228 万 4,000 円ですから、いいところと悪いところと非常に混在しているような感じがいたしました。

法人の方は比較的素直に数字が出ているのではないかと。このくらいの赤字でしたら金融機関は金を貸してくれるので経営が続いている。ただ、個人の方は最後の税負担を考えて数字をつくっているのではないかなと。100 万か 200 万で事業主の方は生活できないだろう。それで資産はちゃんとありますよと。これがこの数字を見せていただいた偽らざる感想でございます。個人と法人でもって粗利益率は大きくは変わらないのです。3%前後の違いですから、事業によって法人にするか個人にするか、売上高総利益率はほとんど違いません。クリーニング業は設備が非常に大きいですから大幅に違っているのですが、通常のサービス業でしたらそんなに粗利益率は違ってない、そういうふうに踏まえさせていただきました。

○村橋構成員 多分理容業も美容業も個人経営の部分が生活できないのではないかと、逆に支払う税額から逆算しているのではないかという非常に興味深いお話なのですが、例えば家族従業員が 1 人この中に入っているとすると、2 人の収入が合計しますと 600 万近くになるのです。そういうふうに考えるときっと正しい税務申告をされているのかなと。

○高橋構成員 家族 3 人でやっていて、御家族は 300 万ないし 400 万、2 人で 600 万とか 800 万とって、店主の方はゼロにしてしまう。そうすれば暮らしは成り立つわけです。

○村橋構成員 それは 1 つですね。多分ちゃんと税理士さんに御相談して正しい申告をしていますと。

○高橋構成員 これは厚労省の統計ですから正しい統計です。

○村橋構成員 個人は数字的に余り違和感がないのです。ところが法人が逆に違和感があって、美容業だけを見ますと、営業利益がマイナス 200 万に対して当期利益がマイナス 1,800 万というこのギャップがわからないなというのと、その後更に当期純利益がマイナス 1,200 万に損失が減っているということは損金不算入があったくらいしか考えられなくて、損金不算入があったとしてもどうなのでしょう、消費税も含めると 750 万この間にギャップが出てくるという理屈がちょっとよくわからなくて、何がここに入ってくる可能性があるのかなと疑問に思いました。

○高橋構成員 美容業の数字はよくわからないのですよ。

○村橋構成員 損金不算入の項目で何もありませんものね。

○高橋構成員 1 つには過去に赤字があって、いわゆる利益が出ても税金がかからないようになっているとか。ちょっとこの数字はよくわかりません。

○堀江生活衛生課長 これはそういう店がありましたというのではなくて、平均でこうなっているということだから、過去に何とかという話は余り一般的には言えないですね。

○村橋構成員 ただ、赤字の法人が多いことについては特に違和感はないし、例えば法人で見る給料賃金についても、この売上げを美容師1人頭50万の売上げと見た場合に、オーナーさん1人が所得800万、900万くらいをとって、あとのスタッフ9名、10名が平均賃金である250万くらいをとったとしてもちょうどぴったりはまるので、その部分では違和感はない数字ではあります。最後の当期純利益の値がちょっと不明という点はありませんけれども、全体的にはそんなに違和感はない数字だと思います。

○芳賀座長 ありがとうございます。

ほかにはいかがでしょうか。

柿野構成員、飲食店のところの御感想はいかがですか。

○柿野構成員 私は数字に余り強くないので一般的な概論的なことなのですが、やはり私の周りも法人にしても個人にしても大きく黒字経営のところは少なく、恐らく2割とかそのくらいではないかと思います。私も大きい声では言えないのですが、法人ですけれども赤字企業ですので、この中に入っているのかなと思います。先ほど竹内構成員からお話があった特別税制措置とかこの辺を、法人の方はある程度そのような知識のある方が多いかと思うのですが、個人の方がこういう措置をうまく使えていない、知らないということは確かに私も思い当たる所がありますので、何かうまい形でそういう方たちに情報を発信するなり、広報的なものがあれば、そういう方たちももう少しうまくこういうことを使ったり、将来的にこういう考えを浮かべていけるのではないかなと思いました。ですから何かそういう広報活動的なところでもう少し欲しいなと思います。

○芳賀座長 ありがとうございます。

竹内構成員の御発表あるいは資料についてほかには何か御意見等はございますでしょうか。よろしいですか。

それでは、ヒアリングを続けていきたいと思います。次は羽鳥構成員から御発表いただきたいと思います。

どうぞよろしくお願いいたします。

○羽鳥構成員 竹内構成員からお話があった中の内容と、今、柿野構成員の方から出たお話等も多分含まれているかとは思いますが、資料の方をごらんいただきたいと思います。僕もそんなに数字に強い方の人間ではありませんので、感覚的な話も多くなるかもしれませんが、税制についてすべてを網羅しているわけではありませんが、現場のお話としてお話をさせていただきたいと思います。

こちらの方の資料ですが、1つ前提条件というわけではないのですが、ごらんとおり理容店、サロンの実態の調査になっております。これは私どもの業界が1人が1人というほどではありませんが、やはり家族がほとんどで経営しておりますので、組合員店は1人の人間がどうなのかということを考えていくよりも、1店舗がというふうに考えた方が調査としては妥当なので、どうしても店舗となっております。先日、村橋構成員の方からお話があった資料には美容師1人当たりのという数字もありましたが、今日はこちら

の方では店舗ということで経営の環境をお知らせしております。

経営者の年齢 62.9 歳。ごらんのとおり超高齢、とんでもない高齢になっております。年金をもうすぐもらえる方が平均年齢としての経営者という形になっておりますが、これに関しては経営者という登録の仕方がどうしてもオーナーさん、もしくは創業者、そういう方が多いので、その方が登録のままに入っておりますので、実質的には代がわりをして息子さん、もしくは店長という方たちが動かしているとお店自体が高齢化しているというほどではないのですが、やはりどうしても店主イコール専従者というか、労働者ということになれば、この方がこの年齢でやっているというお店も少なくはないという実態もあります。どちらともつかないというところが実態でしょうか。

経営主体に関して、個人経営が 92%とありますが、恐らく感覚的には法人経営はほとんどない。大型店化している、もしくはぱっと見、美容室にしか見えないサロン、外から見たらぐるぐる回るサインポールというマークですが、あれすらついていなくて、ガラス張りで中が素通しで、背中が倒れないようないすが並んでいて、バックシャンプーでという形の理容室と言われるところが結構ございます。これが 5.9%に当たる大型店といいたいでしょうか、チェーン店、もしくは支店を持っている会社経営のお店だと感じてください。ですから決してお父様方がやっている理容店だけでなく、美容室に見える理容店という、登録ですから理容登録というお店も結構ございます。

経営店舗数は 1 店舗。これはまさに支店を持たずという、個人でやっていらっしゃる方です。

面積 9.9 坪というのも、お 1 人でやるにはやはり 3 台程度という下の数字がありますね、理容いすが 2.7 台、遊休というか、遊んでいるいすが、使われていないいすが 0.7 となればマイナス 2。そして 2 人ほどでやっていらっしゃるという実態がこの数字には見てとれると思います。これも本当に調査のとおりだと感じます。実際いろいろなお店を見ても、大きいところでも 20 坪、小さいところでは 7~8 坪というところも結構ありますので、実態だと思います。

店舗地域は本当に住宅街、中心地、繁華街からいろいろなところに多岐にわたっております。多くはやはり個人のお住まいと一緒に店舗兼住宅というのが多いですので、割と住宅街、お店の経営というよりも住まわれる、もしくは先人から受け継いだ土地で店舗を開かれる方も結構多いので、特段改めて出店するというのではなく、今、お持ちの土地、もしくはお持ちのおうちで営業される方が結構多いというのが実態です。借地というのは、昔からの店舗を使っていると借地権のままやっていらっしゃる、継承されている 3 代目、4 代目という方も結構いらっしゃいます。

これが大体営業環境、理容というところが見え隠れしている部分では先ほど申し上げました美容に見える理容、本来の理容という形もありますということでした。

(2) のサービスのところですが、営業状態が書かれております。ここでは固定客比率ということでありまして、90%近い固定客比率ですから、とても安定した経営をされている

ようにお思いでしょうが、これは実態、総客数がここには書かれていないのです。総客数はとても減少している傾向にあります。理容の総客数はここにはデータはございませんが、やはり1店舗当たり、もしくは1利用者当たりで考えますと減少傾向にあるところですので、固定客が高いということは安定しているのですが、やはりそこから引越される方、死亡される方、いろいろな方を考えると、もっと総客は増えていかなければいけないので、ここだけでは見えないところがありました。

女性客のところでは7.1とありますが、これは女性カットのお店も勿論あるのですけれども、やはり我々の専門分野であるシェービングという顔そりがあります。顔そり、そして最近提案されているフェイシャルマッサージがあります。産毛そりとそういうマッサージが一連ですので、その中で新たな提案でシェービング専門サロンが最近出始めていますが、理容店登録されていると思うのです。理容店登録がありませんと刃物等の取扱いがなかなか難しいのと、そういう免許を持った方が専門学校からずっと勉強されていますので、これは別に美容師さんを下げるような意味を言っているわけではないですが、やはり顔に刃物というのはやはり我々の業界で若いときから学んだ仕事ですので、安心して提供できている影響かなとは思いますが、ただ、多分女性客の年齢層を年代別に見ていくと、かなり御高齢の方でしか最近はシェービングをされませんので、お若い方にシェービングを提供するような環境になれば、もっともっとブライダルとかエステとかそういったところの提案もできるのかなと思います。

ただ、これは営業的な話になってしまいますが、どうしても理容店の場合はオープンスペースでやっていますので、シェードとかブラインドとかがありませんと、顔を上に向けてお化粧をとるといのは、女性にとりまして本当に素顔をさらすのは余り好まれない方の方が多いですから、そういう方をお客様として迎えるためにはどうしても個室化が進められるべきではないかなと思います。

そういうことを踏まえて下の円グラフを見ますと、これは低料金対策ということなのですが、要はちょっと大ざっぱ過ぎてしまうのです。低料金というのはどんなものかなといえ、組合員店舗と言われている一般的な理容店の場合、4,000円前後という料金でやっていらっしゃると思うのですが、これも確固たる原価計算があったわけでもなく、特段の意味もなく4,000円前後になっているかとは思いますが、低料金というのは一般的に言われるお店よりもかなりお安くやっていらっしゃる、1,800円、1,600円、1,300円というものが学生街にあります。それに省サービス、サービスを極力抑えてやっているお店、要するにいろいろな経費を使わない、もしくは1,000円カットのように時間価値をつくり上げているお店があると思います。そういった本当はもう少し細かいカテゴリーに分けた分類にしませんと、何が脅威で何が脅威でないのか、自分がやりたくないのかやるのか、適さか適さないかという、ここにはもうちょっと調べる要素があるのかなと思いましたが、大きな意味で低料金店舗に対してこんなふうな考えを持っているという、そんなふうなものに囲まれている理容店であるということをお知らせしておきたいと思えます。

続けさせていただきます。「(3) 従業者状況・経営状況」はもうごらんのとおりです。先ほどの2人でお店をやっている、その他はごらんのとおりでございます。雇用従業者数はほとんどありませんので、これは法人化されている、もしくは大型化して経営されているということになります。

2枚目の方に移りまして、お店の税務申告についてなのですが、8割方青色。これも下をごらんのとおり、10万円が半分。やはり煩雑なそういう帳票製作作業、複式簿記といったもの、もしくはそれをアウトソーシングして税理士さん方をお願いすることを極力避けているという個人経営の極端な形だと思うのです。やはり難しいことをするくらいだったら簡単な方がいいというのが、どちらかというところ、我々の業界はどうしても職人肌でやっていたらいい方が多いので、なるべく極力簡単に。そうしますと先ほど竹内構成員の方からありましたとおり、やはり自分たち自ら勉強していないのですね。ですからこういった業界、サービス業という言い方なのですが、生衛業の中でどうしても仕事から入って経営は後から勉強するという我々のような業種の場合、理容・美容においては、是非積極的にこんな方法が使えるよというインフォメーション、そして最近はどのようなお店でもホームページくらいは見られますので、インターネットを使った開示はされているのですが、もっとばつんと、これが安くなる方法みたいな、こういう税法が使えますみたいな、そういうわかりやすいキャッチ、コメント、どうしても難しいコメントが並ぶ、文字が並ぶお役所、税務署、いろいろなところのホームページですから、是非そういったインフォメーションをしていただけたらありがたいなと思います。当然ながら先ほど資料にもありましたとおり、こんな税法があります、税制がありますと言われますと、私も見ていて前回から気になって気になって毎回付せんを付けているのですが、私が欲しくなる、つまり一般の理容店の方がどれほどこれを欲しがっているか、この一覧表は本当にわかりやすいものですので、是非こんな形のパンフレット、リーフレットの作成をお願いしたいというのが1つあります。

済みません、だらだらと読み上げてしまいましたが、ベースの売り上げがとても低迷しているこの時代ですので、そういった税務とか営業のコンサルティングという、税法だけではなくて、こんなメニュー化はどうですかみたいな、こんなお店づくりをしているお店がありますよみたいな形のことも是非インフォメーションの中の1つとすれば、税務を取り扱っている窓口は税の回収も目的でしょうけれども、税の増加を促すことも1つの目的にあるのかどうか私にはわかりませんが、もしそういったことがあるのであれば、とる方の確率を上げるのだけではなく、基のベースを上げるのもいいことなのではないかと思えます。そんな勉強不足の我々業界に対してインナー情報、インフォメーションの拡大をしていただきたいということです。

あとは是非いろいろなハードルがあります。例えば複式簿記でなければ65万円にならないとか、簡単にやるのだったら10万円だとかいうところも、もう少し金額も考えていただけるようにしないと、先ほど資料3でずらずらっと見ていて伺ったのですが、黄色マ

一カーで書かれているところは理美容全く関係ないのです。黄色でラインが引かれているところです。その他理容で使える、美容で使えるのはどんなものかなと思えば、やはり少ないのかなと思うところがあるのです。先ほどエアポケットの部分の提案をいただきましたけれども、生衛業の中でも今、後継者不足に悩む我々理容・美容業におきましても、後継者が親、そして先人たち、先輩たちの姿を見て、我々も参加したい、参画したいと思えるような経営形態、経営状況になれるようないろいろな税制的な優遇措置、具体的にこれあれとは言いませんが、どちらかという和生活衛生の中でも伸び悩んでいるサービス業の中では是非そういった税制を加えていただき、ハードルを下げた、もう少し実態に合った金額、ラインを設定していただけたらありがたいなと思います。

加えて組合活動が我々の業界ではメインですが、組合以外にも実は研究団体という形があるのです。これの勉強会をしている団体があります。個人の団体ではありませんけれども、中には法人をとって、今、一般社団法人という団体もあります。そういったところに対してどんな税制優遇がされているかは個人的にはわかりませんが、業界にいろいろな営業提案、そして勉強会を開いてくれているそういった団体、また競技会、コンクールなどを開いていただいて、業界の発展浮揚に貢献していただいている団体にもいろいろな優遇措置等をそれ以上に拡大していただきませんか、我々の業界はどうしても公害対策はありませんので、そういったところも踏まえた提案をお願いしたいなということです。

とりとめもありませんが、要は我々の業界に対してもいろいろなサポートをいただければありがたいという提案として結ばせていただきます。よろしくお願いします。

○芳賀座長 ありがとうございます。

それでは、羽鳥構成員の今のお話について御意見、御質問がありましたらお願いいたします。

お願いします。

○高橋構成員 低料金のアンケートのところで「脅威に感じる」というのはわかるのですが、「自店には適さない」という意味がわからないのですが、これは低料金とは競争しなくてもやっていけるという意味なのでございますか。

○羽鳥構成員 これが違うのですね。「自店には適さない」というのは自分のところの技術は1,000円で売りたい。営業できるかできないかという感覚の前に、自分たちがやってきたものは1,000円で売るのでなくて、しっかりと正規の料金でいただきたいという提案なのです。そのときに差別化をするために、我々はそういったシェービングでもいろいろな商材を使ったり、痛くない技術、ちゃんと気持ちのいいマッサージをしたりという提案をしていく、だからそういうところとは競争しない、すみ分けをするのだという形でもありますし、もう一つは先ほど私が申し上げましたとおり、カテゴリーが1,000円でも1,800円でもいろいろなお店がありますので、単純に言い切れない部分があるということです。だから職人的考え方という言い方をさせていただくと、営業できるか生活できるかの前に、自分たちに対するプライドがまず1つあると私は思いました。

○村橋構成員 設問が「脅威を感じる」に対する「自店には適さない」ではなくて、「自店にも取り入れたい」に対する「自店には適さない」という対比でやっているのですね。言っていることはわかりますか。

○松本構成員 これは多分アンケートの質問肢がよくないというか、2つの質問が1つの中に入っていますね。脅威を感じるか感じないかという1つの質問と、自店で適用してみたいかどうかという問題が1つに入ってしまったので、ぱっと円グラフにしたときにどれか1つと選べないと思うのです。例えば脅威を感じているから自店に取り入れたいというところもあると思います。だから、多分質問肢を変えするというか、質問を2つに分けるともっとわかりやすくなると思います。

○高橋構成員 「自店に適さない」というのが、低料金の店もあっていいよという話だったらそんなに問題視しないのですけれども、いわゆるうちの店には適さないけれども負けているよという話だとちょっと苦しいわけですね。それがどちらなのかがよくわからないのです。

○羽鳥構成員 これもまた2通りありまして、ちゃんとそういうお店とは線を引いて、自分のところではすみ分けをしてしっかりと自分のところのファン層をつかんでいるお店もありますし、そういうところにじわじわ攻め立てられながら、挟まれながらだんだん安売りの脅威の中で、自分がちょっとこのまま営業をやっているのかどうかということと脅威を感じていらっしゃる方もどちらもいらっしゃるのです。そこの辺は何とも言えない、この設問は本当に難しいと思います。

○芳賀座長 実際脅威を感じていて、自分はやりたくないと思っている方、両方丸をつけたい方はいると思うので、先ほど松本構成員がおっしゃったみたいに2つに分けるか、あるいは複数回答を認めるかにした方が実態がわかりやすくなると思います。

ほかにはいかがでしょうか。

○村橋構成員 ちょっとびっくりしたのは、美容と理容を比べたときに、やはり理容の方はどちらかという男性を相手にしている仕事ですので、こういった会社経営だとか税制とかについては美容より比較的詳しいというイメージが我々としてはあるのです。ところが、これを見ると青色申告特別控除65万円を採用しているところは37%しかない、半分以上が10万円の控除というのはちょっとびっくりしました。恐らく美容で同じ調査をしたら、10万円の控除の率は理容よりも少し高いのではないかなと感じました。

○羽鳥構成員 私も実際このデータはちょっとびっくりだったのです。私もこの10万円と65万円は逆なのではないかなと思っていたのですが、この調査の状況を見ますと、個人的な知り合いにも何人か聞いてみました。そうしましたら、「うん、10万円」「ちょっと僕は今、10万円です」。私の年代に近い人間でもやはりそういうことを言われていたので、個人経営の方がいかに一生懸命インフォメーションを耳にしよう、自分から積極的に情報をつかもうという意識がないのだなと。この55万円の差が、手間がかからなければいいやみたいな、本当に一般の常識では考えられないところがありますので、

是非ちょっとだけでも、この手間でいいんだよ、こういうことをやればいいんだよということを書いていただけるだけで、皆さんも本当に頑張ってこういうことをやると思いますので、そういった税務の勉強会とか税務教室みたいな硬い名前ではなくて、絶対得する税務何たらという感じのお話をいただけた方が、みんなこぞって参加するのではないかなと思います。是非そういったことを理容・美容問わず、こういった生衛業活性化のために皆さんの方からつくっていただけたらありがたいなと思います。

○高橋構成員 済みません、もう一つよろしいですか。

うちの女房は1日5時間だか7時間朝昼晩と韓流ドラマを見ているのですよ。CATVに入っていますから。そうするとイケメンばかりに首ったけのようですけども、韓国のイケメンに対してはムードが高くて、日本では男がイケメンだとか、スタイルがいいとか、そういう雰囲気は盛り上がりませんね。韓国の男に対してはみんな大騒ぎしているのですよ。だからそこら辺で商売の仕組みとして、今の風潮をどうやって自分のところに引き込むかという話もあっていいのではないかなと思うのです。高齢の男性だとか、女性だとか、定年後の人を相手にして商売しているような発想ではなくて、もうスタイルがいいとか、イケメンだとか、それで夢中になっているわけですよ。ドラマの筋立てとか何かもあるのでしょうか、それはそこに映っている顔、スタイルだとかで見ているわけですから、もうちょっと韓国ドラマの話をこちらに1つのヒントとしてお客を引きつけるような話があるのではないかなと思うのです。

○羽鳥構成員 税制とちょっと離れてしまうのですけれども、経営的な目標として考えるのであれば、実は業界を挙げて中で働いている人がもっと格好よくなろうということは一応取り組んでいることなのです。なかなかお一人お一人でやっていらっしゃる方は勉強に参加されないとそういう御指導もできませんけれども、どうしても中にいる人が格好いいお店、つまり若いスタッフが3人、4人という大型店はどんどんお客様は来られます。それで固定客が増えます。そういったところと同じようなことも業界を挙げて頑張りたいと思っています。

○高橋構成員 業界を挙げてこういうブームをつくっていけば、やはり雰囲気が変わってくるのではないかなと思うのです。

○羽鳥構成員 美容のカリスマのときにもやはり格好いいスタッフ、腕がいいか悪いかではなくて、格好いいか悪いかを採用の秘訣だったのです。第1条件だったみたい。今、うちでもそれを第1条件に頑張っています。オーナーがまず自ら格好よくなろうと。

○芳賀座長 ありがとうございます。

それでは、お時間も押してまいりましたので、引き続きプレゼンテーションを聞きたいと思っておりますけれども、次は高橋構成員から御発表いただきたいと思っております。

どうぞよろしくお願いいたします。

○高橋構成員 私は、最近の課税の風潮として国民には財産を持たせないような風潮まで出てきたら困るなど。特に住まいですとか事業で小規模のものは売ったら困ってしまうか

ら1つだけは持たせてやる、でもいわゆる町村道でもって店舗が1つあって、50メートル、100メートルごとに家が並んでいるようなところだったら余り相続税は問題ないですけども、大体商店街や何かに、商業地ですとか、近隣商業地でもって事業をしている。商店街の中にこそ生衛業の店舗もあるわけですし、そのところがある程度発展していかなければ商売する人もやりづらいただろう。それを今の課税は押さえ込んでいるような方向に行っている。ここのところがもう少しいわゆる適正額は確保する必要があると思ひまして、私はここに資料を出しました。

「平成22年4月に施行された、商店街等を含めた小規模宅地等の減額特例の見直しに伴う商店主等への課税強化」。

普通のサラリーマンもそうですけれども、特に商店主。平成22年4月に施行された相続税法の課税強化により、とりわけ商業地域や近隣商業地域の事業主の相続税負担が重くなりました。

相続税法では、事業に使用していたり、居住に使用していたりして、容易に売却できない宅地については、その土地の評価額を減額することにより、相続税額を減額する制度があります。

制度の基本は、1番として事業用の土地は400㎡まで評価額を80%減額。

2番、居住用の土地は240㎡まで評価額を80%減額。

3番、不動産賃貸用の土地は200㎡まで評価額を50%減額、であり、この基本は変更されていませんが、下記のように適用条件が厳しくなり、課税強化が行われました。

1番として、継続して使用するかどうか。従来は事業用で事業継続、事業非継続、不動産賃貸、ここら辺は事業を続けなければ少し評価額を下げる、居住用住宅についても事業継続、非継続でもって80%から50%というような評価減が出ていました。22年4月の改正で、事業用継続については400㎡までは80%ですが、事業非継続はゼロ、不動産貸付については50%減、これは同じです。住居継続240㎡までは80%、住居非継続はゼロになった。

ここら辺はまだそれほど厳しさは感じないのですが、その次の2番目で相続人ごとの相続持ち分に関する軽減措置。改正前でしたら、小規模宅地に該当する土地の一部でも相続人の1人に軽減が適用されるとほかの相続人の持ち分にも軽減が適用された。夫婦でもってだんなが死んで奥さんが残った。奥さんと息子が相続した。息子は外で自分の家を持っている。奥さんが相続したら、奥さんが80%減額なので、息子さんの持ち分についても80%が適用された。それが今度改正後は、小規模宅地に該当する土地の一部が1人の相続人に軽減が適用されても他の相続人の持ち分には軽減が適用されない。だから以前はみんな分けて、奥さんが80%対象になったから、ほかの子どもたちも80%減額されたけれども、今度は分けたら課税が強化されてしまう。

3番目、これが商業地などで一番問題だと思っています。小規模宅地の使用状況による軽減措置の案分。改正前でしたら、このチャートがあるように、事業用ですとか、賃貸用

ですとか、居住用ですとか、どんな使い方をしていても住宅併用の小規模宅地でしたら80%減額は出ていました。ところが、改正後ですと、フロアごとに事業用フロアは80%、賃貸用は50%、居住用は80%、ほかに家があって住んでいない人が持ったら減額はしないとか、こういうような形でいわゆる高層化して店舗と住宅で2階建てでやっていけば減額がとれて、ところが、ここは商業地でもって少し住民も増やそう、賃貸スペースもつくりようよと5階建て、8階建てを建てたら評価減が半分になってしまう。これだけ厳しくなっているので、商業地の有効活用とか、住民を呼び込もうという意欲は出なくなってしまうわけです。相続税を考えると高くなってしまいます。

例えば事例としまして、①で一部を居住用にしている併用住宅だったら、路線価平米70万、240㎡で評価額1億6,800万として、住宅併用でしたら1億6,800万の80%減額で3,360万円。基礎控除5,000万ですから、何ら課税されない。

ところが、改正後ですと、まず1階は同居の親族が事業を継続すれば80%減額、賃貸用は50%減額、ほかの相続人が私も欲しいと、住宅はあるけれども上の居住用フロアは私がもらって賃貸にするよとかいうと、これはゼロになってしまう。これで評価減を同じようにやっていくというと、1億6,800万が9,072万になる。これは5,000万の基礎控除を超えてしまって課税扱いになる。ほかの資産もあるでしょうから、相続人が1人1,000万増えたところで課税扱いになるというのが厳然たる事実になると思います。

だからこの問題点として、相続税の課税強化が価値の高い土地の有効利用を阻害。商業地域や近隣商業地域での賃貸フロアの増設を考慮した高層建物の建築は、相続税の課税を考えると、決して得策なことではなくなった。ですから商店街だとか商業地をある程度活性化していく、人を呼び込もう、そのために建物を高層化しようという発想のときに、これは足を引っ張ってしまうわけです。そういう発想ができなくなってしまう。中心市街地を活性化するとか何だとか言っていて、丸きり逆の、逆噴射してしまう。これが1,000坪、2,000坪のお話なら別ですけども、70坪だとか100坪、120坪くらいのものについてはある程度有効利用も考えることを推進しなければ、いわゆる地域がよくなると思います。そういうことでこの政策は余りにも極端過ぎたなと思っています。

以上です。

○芳賀座長 ありがとうございます。

高橋構成員の御発表について何か御質問、御意見等はございませんでしょうか。

お願いします。

○羽鳥構成員 実は今のお話を伺って、本当にえっという感じです。先ほどの資料に税制の優遇がいっぱいいろいろなものがある中で、あ、80%なんだとすごく安心して伺っていましたが、80%にはこれだけの抜け道といったら何ですけども。

○高橋構成員 絞られています。

○羽鳥構成員 逆にぎゅっというのがあるわけですね。

○高橋構成員 貧乏人で50坪で家1軒だったら税金取らないよと。ところが、借金して

ビルをつくって、借金もある程度返したといたら、もうばっちり税金を取るよと。

○羽鳥構成員 だから当然事業継承とか、そういうものには借金はつきものですし、そういった際に事業を継承しましょうというのが、改正前のやり方であれば1人が事業を継承して何とか頑張りましょうというのはありますけれども、我々の業界は後継者不足と先ほどの発言でも申し上げたとおり、後継者がやる気をなくしてしまうこととか、目標ができないことはとても困ることで、相続に当たってもしこういうことであれば、先ほど私は相続税のことに關しては控えたのですが、80%ということ抜いて、これでは相続税も何とか改正していただきたいという意見に本当に賛同させていただきたいと思います。

○高橋構成員 町の開発だとか人を呼び込む、ある程度整理していくというのには、これは完全に逆噴射の政策だと思います。これが500坪、1,000坪の話でしたら、それは資産家のためにそんなに無税にする必要はないだろうということになりますけれども、70坪、80坪の話なのでありますから。

○羽鳥構成員 実際都内ではこれくらいの金額になってしまいますね。

○高橋構成員 地方でもちょっとした場所でしたら平米70万くらいいくでしょうし、都内でしたらもうここら辺はすべて超えていると思います。

○芳賀座長 ありがとうございます。

伝統的な商店街の衰退はどこでも問題になっていて、商店街が衰退してシャッター通りになっていくきっかけは、やはり住民が減って、その中から生鮮三品みたいな最寄り業種が抜けていくと一気に加速するなどということも言われているので、確かに住民を増やすというのは。

○高橋構成員 だから中高層にして商店街に住民を増やしていくというのが1つの対策なのです。それを中高層で賃貸部分をつくっていけば、借金を増やせば相続税は安くなると昔言っていましたけれども、それはバブルの時代でございまして、今、借金してものを取得したら、借金は高止まりですけれども、ものの値段は幾らになるかわからないのです。

○芳賀座長 突然振って恐縮なのですけれども、府川オブザーバー、中心商店街の活性化という観点からいかがですか。

○府川オブザーバー 商店街の問題については、私の所掌を直接は超えます部分もありますが、確かに、私も地方をいろいろ回りましたが、商店街はシャッター通りだとか、そこにいかに住民を呼び込むかということについていろいろな施策を講じているものの、施策が不十分なのか、それとも我々中小企業庁として、経産省としてやっておりますような施策の部分についてなかなか有効的に、先ほど皆さんからインフォメーションとか、いろいろなお話がありましたけれども、施策の有効利用が十分図られていないのか、この辺のところは十分評価する必要があるのではないかなと思っています。

○芳賀座長 ありがとうございます。

○高橋構成員 それは22年で改正されてまだ日が浅いものですから、皆さんはこの影響度を感じていないと思うのです。3年、5年経って、相続がどんどん発生したときに大変

な騒ぎになるのではないかと思います。

○芳賀座長 わかりました。ありがとうございます。

ほかには御意見はございませんでしょうか。

時間がもう近づいてまいりましたので、以上でヒアリングは一旦ここで終了とさせていただきます。活発な御意見をありがとうございました。

それでは、今後の議論の進め方について、事務局から御説明をお願いします。

○新川係長 それでは、事務局の方から資料8の「今後の議論の進め方（案）」につきまして説明の方をさせていただきます。

生活衛生関係営業の積極的な事業活動を促進し、成長力を強化できるよう、魅力ある税制の在り方についてとりまとめを行うことを目的に、これまで、第1回に議論を開始し、第2回、第3回のそれぞれの回で各構成員の先生方から御提案を賜ってまいりました。特に本日につきましては設備投資に係る税制のマッピングや小規模宅地等の減額特例などより具体的な御提案もいただきましたので、これから少しまとめを意識した議論の方を開始していきたいと思っております。5月24日の第4回と6月に予定しております第5回とで論点の整理を行わせていただき、同じく6月の第6回で報告書のとりまとめをさせていただければと事務局で考えております。前回までは計第5回でのとりまとめを予定しておりましたけれども、もう少し議論の方もさせていただきたいということで、1つコマを追加させていただいております。各回の内容でございますとか進め方につきましては、芳賀座長の方に御相談させていただきながら、その都度各構成員にお知らせの方をさせていただく予定でございます。

以上でございます。

○芳賀座長 どうもありがとうございました。

ただいまの事務局からの説明について何か御質問等はありませんでしょうか。

それでは、ちょうど終了の時間となりましたので、本日は以上で終了したいと思います。まだ御意見等がございましたら、事務局の方におっしゃっていただきたいと思っております。

最後に事務局からほかに連絡事項はありますか。

お願いします。

○伊藤課長補佐 皆様方、本日は活発な御議論をありがとうございました。竹内構成員、羽鳥構成員、高橋構成員のお三方につきましてはプレゼンテーションをありがとうございました。まだまだコメント、言い足りないことがあるかとは思いますが、その点についてはまた事務局側に御遠慮なくメールまたはファクスでお寄せいただければと思います。

次回の日程でございますが、既にお知らせしておりますけれども、5月24日、木曜日の17～19時に開催させていただきたいと思っております。

本日の議事録につきましては、原案ができた段階で各構成員に御確認をさせていただいた後、厚生労働省のホームページで公表させていただきたいと考えておりますので、併せてよろしくお願いたします。

それでは、以上をもちまして第3回「生活衛生関係営業活性化のための税制問題ワーキンググループ」を終了いたします。本日はお忙しい中をどうもありがとうございました。