

# 国民健康保険料劇的削減スキーム

## Version 4.0

実践マニュアル



保険プロ.jp



# 最大 123.7 万円の削減！ 個人事業主の社会保険料を削減して 高確率で生命保険を販売する方法

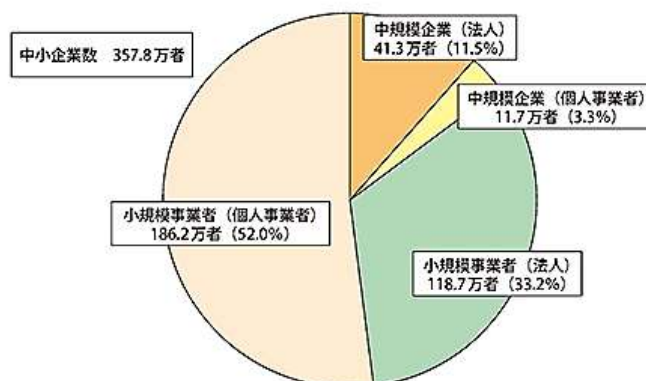
本マニュアルでは個人事業主の国民健康保険料を「ガツン！」と削減しながらその延長線上で“**生命保険を高確率で販売する方法**”についてステップ・バイ・ステップで解説していきます。ここでいう個人事業主とは“**税務署に開業届けを出し、実際にある程度の所得（収入）を得ている自営業者**”のことを指します。

その意味では『**国民健康保険料劇的削減スキーム**』が使えるターゲット数は“膨大”です。

中小企業庁によると中小企業数全体（約 357.8 万者）のうち、半数以上となる約 197.9 万者が小規模な個人事業者とされているからです。

そして！

約 197.9 万者の大多数の個人事業主は国民健康保険の重い負担で悩んでいます…



資料：総務省・経済産業省「平成28年経済センサス活動調査」再編加工  
〔注〕1. 中規模企業とは、中小企業のうち小規模事業者以外を指す。  
2. 会社以外の法人及び農林漁業は含まれていない。



## 「バカ高い国民健康保険料、何とかならないものでしょうか？」 茅ヶ崎市在住の整骨院経営 K さんからの相談

私は 40 歳の自営業者（整骨院経営）です。夫婦 2 人暮らし。妻は同じ年で専業主婦です。昨年結婚したのですが、国民健康保険料が急に高くなって絶句しております。申告所得 650 万円に対して年間で約 86.5 万円もの請求額なのです。昨年と申告所得は変わらないのに約 20 万円も上がっています。

ここに私と妻の国民年金保険料（年間 40.7 万円）も併せると、保険料だけで**年間 127.2 万円**もの支払いになってしまいます。他にも税金や自宅家賃の支払いなどもあり、生活が本当に苦しいです。

未納者や高齢者の医療費増加がその原因なのでしょうが、背に腹は代えられません。とにかく国民健康保険料が高すぎます。86.5 万円なんて、数カ月分の収入です。

あまりの保険料の高さに役所に問い合わせしたところ「確定申告に基づいて算出している」とのこ

と。となれば、やはり対策としては申告所得を意図的に下げるくらいしかないのでしょうか？



## 旧バージョンご購入者様へ 新版 Version4.0 へのアップデートについて

『国民健康保険料劇的削減スキーム』は2014年の発売以降、数多くの保険営業マン・士業・コンサルタントに実践され、その成果が報告されてきました。しかし今回、4年振りにバージョンアップいたしました。というのも、本スキームに“**重大な影響を与える3つの制度改正**”があったからです。

- #1. インボイス制度の開始（令和5年10月～）
- #2. 国民健康保険料限度額の引き上げ（令和7年4月～）
- #3. 所得税控除の引き上げ（令和7年度税制改正）

そのため【Version4.0】では上記を踏まえた内容にアップデートしています。

とりわけ、「#1. インボイス制度の開始」は実質的な**増税**です。そのため本スキームを提案するにあたって“**インボイス制度への具体的方策**”を知っておく必要があります。さもないと、個人事業主は“**余計な税コストの負担を余儀なくされる**”からです。

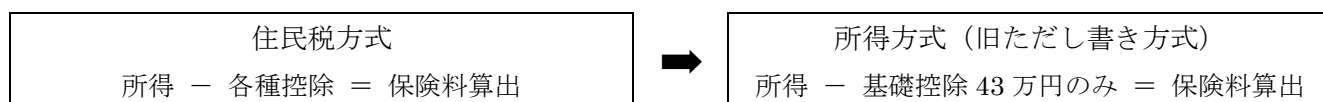
また、「#3. 所得税控除の引き上げ」では改正内容を反映させた「**保険プラン**」にする必要があります。さもないと、個人事業主の“**手元に残るキャッシュが変わってくる**”からです。

いずれにしても、旧版発売時と状況が大きく変わっています。直近までに相談事例も多数寄せられており、本スキームに関する新たな“**知見**”も生まれています。そうした諸々をすべて盛り込み、本スキームの実務知識、及び営業ツールを大幅に刷新し、【Version4.0】を発売する運びとなりました。

## ■ 保険料の“高騰”が加速している理由

さて、多くの個人事業主が国民健康保険料の重い負担で苦しんでいるのには理由があります。ここ数年の間に、国民健康保険制度が大きく改正されて、保険料の“**高騰**”が加速しているからです。

まずは**保険料の計算方法**です。かつて国民健康保険料の計算方法は各種の所得控除後の所得から保険料を算出する「**住民税方式**」でした。ところが、平成25年にその計算方法が「**所得方式**」（旧ただし書き方式）に変わりました。端的にいうと、保険料計算の際に所得から控除できるのは“**基礎控除43万円のみ**”になってしまったのです。この改正によって当然、国民健康保険料は跳ね上がりました。



次に、**賦課限度額**です。国民健康保険料には“一定所得以上の人はそれ以上に所得が高くなっても保険料は同額とする上限額“があります。しかし、この賦課限度額は毎年のように引き上げられ続けているのです。以下をご覧ください。なんと、過去 15 年間で賦課限度額は**“40 万円”**も上昇しているのです。

国民健康保険料の賦課限度額の推移

年度	医療分+支援分	介護分	賦課限度額
2010 年 (H22)	59 万円	10 万円	69 万円
2015 年 (H27)	69 万円	16 万円	85 万円
2020 年 (R 2)	82 万円	17 万円	99 万円
2023 年 (R 5)	87 万円	17 万円	104 万円
2024 年 (R 6)	89 万円	17 万円	106 万円
2025 年 (R 7)	92 万円	17 万円	109 万円
15 年間の上昇額	↑ 33 万円	↑ 7 万円	↑ 40 万円

最後に、**保険料**です。賦課限度額だけでなく、保険料率と保険料額も上昇しています。ご存知のように、どこの市区町村でも「国保」財政は**“赤字”**であり、その財源を一般会計から補填しています。それゆえ、多くの市区町村では毎年のように保険料率と保険料額を引き上げ続けています。

(参考) 茅ヶ崎市 国民健康保険料の推移 (令和 2 年度と令和 6 年度の比較)

▽ 医療分の推移

年度	所得割	均等割	平等割	賦課限度
2020 年 (R 2)	6.21%	18,700 円	24,500 円	63 万円
2024 年 (R 6)	6.90%	22,200 円	27,600 円	65 万円

▽ 支援分の推移

年度	所得割	均等割	平等割	賦課限度
2020 年 (R 2)	2.71%	7,800 円	10,200 円	19 万円
2024 年 (R 6)	2.87%	9,100 円	11,300 円	24 万円

▽ 介護分の推移

年度	所得割	均等割	平等割	賦課限度
2020 年 (R 2)	2.41%	8,000 円	7,600 円	17 万円
2024 年 (R 6)	2.58%	9,300 円	8,700 円	17 万円

このように毎年保険料が引き上げられる背景には厚生労働省の方針（「保険料水準統一加速化プラン」）も関係しています。平成 30 年度の制度改正により、国民健康保険制度は各都道府県が財政運営の責任主体となり、市区町村とともに「国保」財政の赤字解消に向けた取組みが強く求められているからです。

(参考) 保険料水準統一加速化プラン (厚労省)

<https://www.mhlw.go.jp/content/001273984.pdf>

加えて、2024年10月から短時間労働者（パート社員など）への社会保険適用拡大により、さらに現役世代の「国保」加入者が減少しています。市区町村の「国保」財政は一層厳しい状況になるでしょう。

## 個人事業主の悩みを一発解決！

いずれにしても、です。このバカ高い保険料、何とかならないか…。そんな個人事業主の悩みを一発で解決してみせる方法があります。それこそが、本マニュアルで公開する『国民健康保険料劇的削減スキーム』です。もちろん、保険営業マンのあなたにも大きなメリットをもたらします。

**なぜなら、『国民健康保険料劇的削減スキーム』は個人事業主の社会保険料（国民健康保険料＋国民年金）を劇的に削減しながら、保険契約を高確率で販売するためのスキームだからです。**

### ■ Kさんの場合、年間99.8万円もの削減効果！

論より証拠です。先述の整骨院経営 Kさんのケースで削減効果をシミュレーションしてみましょう。Kさんの場合、申告所得650万円で夫婦2人とも40歳です。（世帯加入2名）

この条件で付属の【次年度保険料計算ソフト】を使って、令和6年度の茅ヶ崎市の国民健康保険料を計算すると年間864,539円になります。ここに夫婦2人の国民年金保険料の年間407,520円（16,980円×12ヶ月×2人）がプラスされると、**年間1,272,059円**もの負担になるわけです。

茅ヶ崎市在住・整骨院経営 Kさんの国民健康保険料（試算）

試算結果	令和7年度 保険料額合計 (R7.4～R8.3まで12ヶ月加入の場合)			1ヶ月あたりの保険料 (年度保険料額合計÷12)			1期あたりの保険料 (年間10回に分けて納付)		
	864,539円			72,045円			86,454円		
※あくまでも試算であり、実際の保険料額とは異なる場合があります。目安としてご利用ください。									
内訳	医療分			支援分			介護分		
	所得割	均等割	平等割	所得割	均等割	平等割	所得割	均等割	平等割
加入者	6.90%	22,200円	27,600円	2.87%	9,100円	11,300円	2.58%	9,300円	8,700円
1人目	418,830円	22,200円	27,600円	174,209円	9,100円	11,300円	156,606円	9,300円	8,700円
2人目	0円	22,200円		0円	9,100円		0円	9,300円	
3人目	0円	0円		0円	0円		0円	0円	
4人目	0円	0円		0円	0円		0円	0円	
5人目	0円	0円		0円	0円		0円	0円	
6人目	0円	0円		0円	0円		0円	0円	
小計	490,830円			203,709円			183,906円		
限度額	660,000円			260,000円			170,000円		
医療分保険料額(年)									
490,830円									
支援分保険料額(年)									
203,709円									
介護分保険料額(年)									
170,000円 (限度額)									
↓ ↓ ↓									
保険料額合計(年)									
864,539円									



ところが、です。そんな K さんが『国民健康保険料劇的削減スキーム』を導入すると、どうなるかを同じく付属の【削減効果計算ソフト】を使ってシミュレーションしてみましょう。シミュレーションの結果はご覧のとおり、年間 127.2 万円の負担を**年間 99.8 万円**も削減できてしまうのです。

茅ヶ崎市在住・整骨院経営 K さんの保険料削減シミュレーション

事前診断シミュレーション

氏名	茅ヶ崎市在住K	様	国民健康保険料(世帯月額)	72,045	保険料率(A)	10.02%
年齢	40	歳	国民年金保険料(本人月額)	16,980	保険料率(B)	1.60%
扶養	1	人	国民年金保険料(配偶者月額)	16,980	保険料率(B)	18.30%

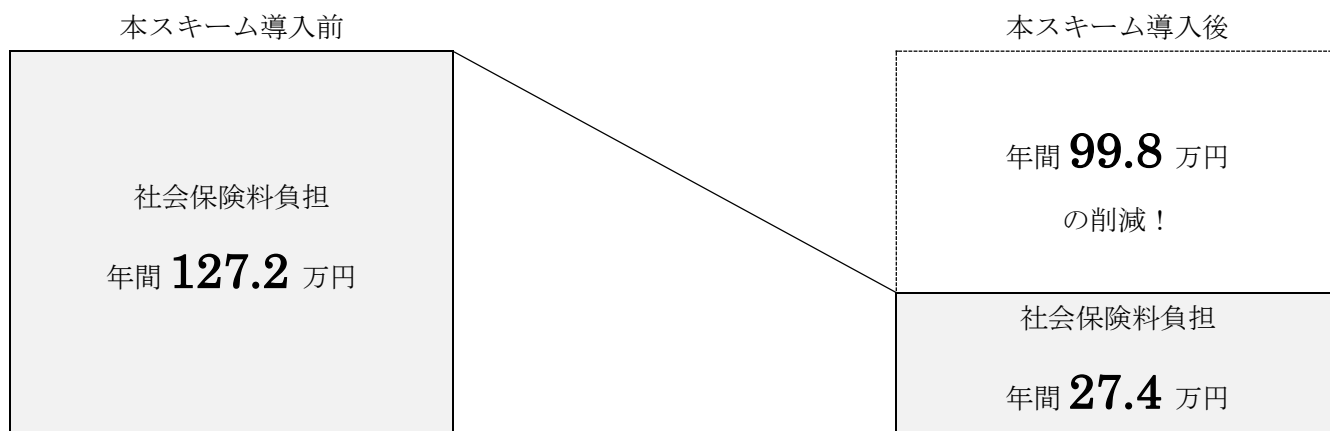
シミュレーション詳細

私どもの【国民健康保険料劇的削減スキーム】は個人事業主の国民健康保険料・国民年金保険料を大幅に削減し、合法的に手元に残るキャッシュを増やす方法です。以下はそのスキーム“導入前”と“導入後”の削減シミュレーションになります。

【単位:円】

		対策前	対策後	
社	国民健康保険料(世帯)	月額	72,045	6,740
		年額	864,540	80,875
	国民年金保険料(本人)	月額	16,980	16,104
		年額	203,760	193,248
合計	月額	106,005	22,844	
	年額	1,272,060	274,123	
削減効果(削減額)		月額	83,161	削減率 = -78.45%
		年額	997,937	

繰り返します。年間 99.8 万円も負担が減るのです。もちろん、保険制度の給付内容は何も変わらずに、です。(むしろ給付内容は少しグレードアップします)

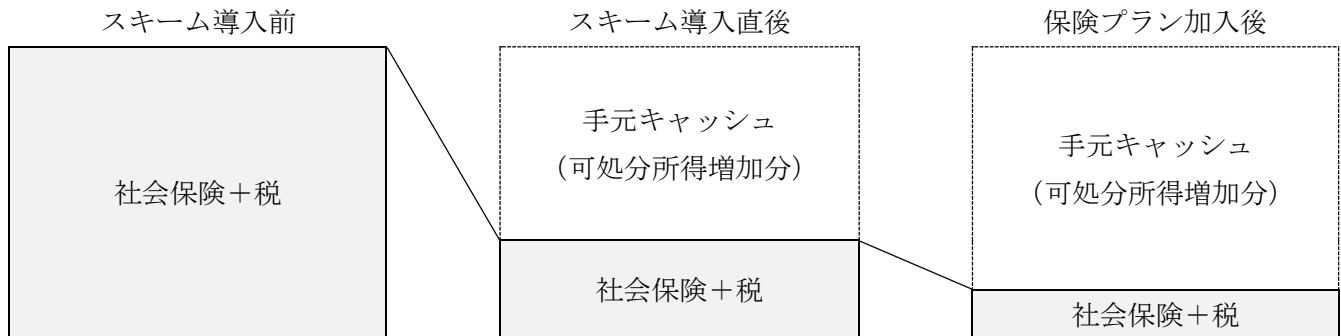


いかがだったでしょうか？

『国民健康保険料劇的削減スキーム』の“破壊力”が一目瞭然とお分かりいただけたでしょう。ちなみに、

これは「削減分で保険を提案しましょう！」という単純な話ではありません。

『国民健康保険料劇的削減スキーム』を導入すると、個人事業主は“**イヤでも生命保険の加入を考えるようになる**”のです。なぜって、生命保険に加入した方が“**断然有利にお金を残せる**”からです。



通常、個人事業主から保険契約を獲得しても“個人契約”になり、売上単価はさほど期待できません。しかし、『国民健康保険料劇的削減スキーム』は違います。本スキームのロジックに従って保険提案すれば、個人事業主から“**最低でも月額5万円以上**”の売上単価を獲得できるでしょう。

## このアプローチを断れる個人事業主はいない！

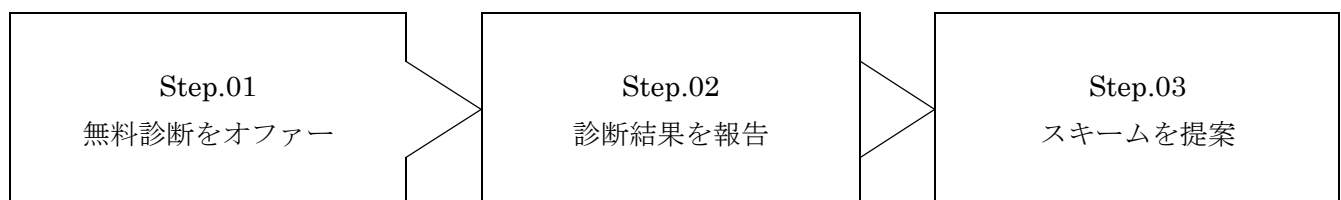
まずは実際に個人事業主の国民健康保険料の削減を実行援助してあげることです。その実行援助の過程で保険契約の獲得チャンスが必ず生まれるからです。これが大前提。そのうえで、個人事業主から保険契約を獲得したい。それにはまずあなたの話を聞いてもらうことが“**はじめの一歩**”ですよね。

ところが、たいていの保険営業マンは個人事業主に保険を売りたいでも、“その気にさせる切り口”を持っていません。その結果、個人営業と同じように「保険を見直しませんか？」「保険料のリストラをしませんか？」などとアプローチして玉砕していきます。

### ■ 保険契約を獲得する具体的手順

一方、『国民健康保険料劇的削減スキーム』をマスターしたあなたは違います。冒頭のとおり、多くの個人事業主が国民健康保険料の重い負担で苦しんでいます。そのような状況で、あなたは「**ここにあなたの国民健康保険料を『ガツン！』と削減する方法があります。その方法に興味がありますか？**」と切り出します。

当然、「興味ない」と答える個人事業主はいないでしょう。その後の流れはこうです。



**Step.01 無料診断をオファー** まずは「無料診断」をオファーにして見込客（個人事業主）にアプローチします。つまり、「**いくら国民健康保険料を削減できるのか？**」をシミュレーション



ンしてあげるのです。「無料診断」というオファーは強力です。

集客面では“**無料**”ゆえに多くの見込客を惹き付けられますし、セールス面では【**無料診断→診断報告→提案**】という“**鉄板販売モデル**”を簡単に構築することができるからです。

そのうえ、「無料診断」というオファーを使うと“**売り込まずに売れる**”ようになります。無料診断の結果、「効果アリ！」となれば、「次はどうすればいいのか？」とおのずと見込客から声が掛かるからです。

---

### Step.02 診断結果を報告

無料診断の結果、「**削減効果アリ!**」となったら診断結果を見込客に伝えます。つまり、具体的な削減額を伝えて、「このスキームの詳細説明を希望するか？」を見込客に確認するわけです。

ここで見込客の答えが「詳細説明を希望する！」なら「ではいつがよろしいですか？」と**訪問アポイント**を取り付けます。

---

### Step.03 スキームを提案

最後のステップは『国民健康保険料劇的削減スキーム』の提案です。正直いって、ある程度の所得がある個人事業主なら“**導入しない**”と決断する方が難しいくらいです。かなりの確率でスキームの導入を検討するはずですよ。

加えて、スキーム導入後は生命保険に加入した方が見込客は断然有利にお金を残せますので、“**保険プラン**”も**同時提案**していきます。

もしあなたがこれまで個人事業主への保険販売でなかなか“**攻略の糸口**”を見出せずにいたのなら、この一連の販売ステップがその“**突破口**”になるはずですよ。

## あなたを、個人事業主はどう思うか？

国民健康保険料は低所得者でも高額所得者でもない最大のボリュームゾーンに一番負担がかかる仕組みになっていて、ある程度の所得があると、すぐに保険料の賦課上限に達してしまいます。その額は令和7年度で年間109万円になります。ここに国民年金保険料（年間210,120円）を加えると、

➤ 社会保険料負担計 1,300,120円 = 国民健康保険料 109万円 + 国民年金保険料 210,120円

もの負担になります。さらに既婚者なら2人分の国民年金保険料420,240円（年間210,120円×2人）も払わないといけません。そうなれば“**年間1,510,240円**”もの負担になるわけです。これでは社会保険制度を支えるために働いているようなものでしょう。ところが、です。あなたの提案によって、

この年間1,510,240円を“**年間27.3万円**”の負担にしてあげたらどうでしょう？

**年間1,236,952円**もの経済メリットを提供したことになります。しかも、それはこの先ずっと続くわけで

すから、3年で371.0万円、5年で618.4万円、10年で1,236.9万円ものドデカイ経済メリットです。

対策前

対策後

年間 **1,510,240 円**

夫婦 2 人の社会保険料



年間 **273,288 円**

夫婦 2 人の社会保険料（東京都の場合）

そのうえ、あなたが提案した「生命保険」に加入することで、さらに手元に残るキャッシュを増やせるとなれば、そんな提案をしてくれたあなたを、個人事業主はどう思うのでしょうか？

「保険を見直しませんか？」「保険料のリストラをしませんか？」なんてアプローチで玉砕している“その他大勢の保険営業マン”と同じ存在と見られるでしょうか。

それとも、“この人なら私の問題を解決してくれる信頼できるアドバイザー”として一目置かれる存在と見られるでしょうか。もちろん、その答えは“後者”でしょう！

## ■ アプローチがうまくいかない理由

個人営業でも、法人営業でもそうですが、まだ何の売り込みもしていないのに「保険は間に合っている」「もう保険はたくさん入っている」と警戒されてしまう。あなたも保険営業マンなら一度は経験しているでしょう。これって「話を聞きたくない」と言われているわけですから、セールス以前の話です。

ではなぜそうになってしまうのか？

考えてみれば分かります。結局のところ“そんな反応が返って来るアプローチしかできていない”からなのです。世の中は問題を解決した人に報酬が支払われる仕組みになっています。ということは、逆にいうと、売上を上げたければ、誰かの問題を解決するアプローチでないとダメだということです。

翻って、これまでのあなたはどうかだったでしょうか。個人事業主の問題を解決しながら保険契約を獲得できるアプローチを持っていたでしょうか。個人事業主から「何それ？詳しく話を聞かせて欲しい！」と言われるアプローチを実践しているでしょうか。もしその答えに確信を持たずにいるのなら、『国民健康保険料劇的削減スキーム』がそんなあなたの“切り札”になるはずですよ。

市場は十分すぎるほどあって、見込客である個人事業主の悩みも明確です。後はあなたが『国民健康保険料劇的削減スキーム』をマスターして個人事業主にアプローチするだけです。

今回ご購入の『国民健康保険料劇的削減スキーム』があなたの業績アップに貢献できることを願っております。ぜひ営業現場でご活用なさってください。あなたの成功を祈ります！

株式会社おまかせホットライン

代表取締役 田中正博

# 目次

## はじめに

## 第 1 部 実務知識編

### Chapter

1
---

## 個人事業主の社会保険と税金の話

### ～ 前提知識のおさらい ～

Ⅰ 個人事業主の税金	16
① 所得税	16
② 消費税	19
③ 住民税	20
④ 個人事業税	21
青色申告と白色申告の違い	22
所得税控除の引き上げ（令和 7 年税制改正大綱）	22
Ⅱ インボイス制度と個人事業主	23
インボイス制度の概要	24
猶予期間と軽減措置	24
免税事業者の対策	26
まとめ	26
Ⅲ 国民健康保険制度の仕組みと概要	27
市町村国保と国保組合	27
国民健康保険の保険料計算方法	28
同じ県内でも市区町村でこれだけ違う！	29
国民健康保険料の削減が難しい理由	30
保険料を払わないとどうなるのか？	31
保険料方式と保険税方式	32
Ⅳ 今後の国民健康保険制度の行方	32
「保険料水準統一加速化プラン」について	34
国民健康保険制度の不公平性	34
Ⅴ 国民健康保険料を削減する 3 つの方法	35
方法 #1. 青色申告を選択する	35
方法 #2. 国保組合（職域国保）に加入する	36
方法 #3. 「経営セーフティ共済」に加入する	38
まとめ	39



#4. ××××××××××××××××××××以下にする	.....	55
#5. ××××××××××××××××××××××××にする	.....	55
まとめ	.....	55

## 個人事業主が断れない！ 保険プランと単価アップの秘訣

個人事業主が断れない2つの提案ストーリー	.....	56
#1. 「医療保険」を××××に切り替える	.....	57
#2. 「死亡保険」を××××に切り替える	.....	57
まとめ	.....	57
提案プラン#1. ××保険××××プラン	.....	57
××××××××××××××××××××のポイント	.....	58
本プランのメリット	.....	60
本プランのデメリット	.....	60
××××××××××××××××××××について	.....	61
提案プラン#2. ××保険××積立プラン	.....	63
夢のような「保険プラン」の正体	.....	63
××××××××××××××××××××できるカラクリ	.....	65
保障機能は“××××”と変わらない！	.....	65
令和7年度税制改正の影響	.....	67
まとめ	.....	67
契約単価アップ3つのポイント	.....	68
#1. ××××××××××××××××××××に××する	.....	68
#2. ××××××××××××××××××××万円以内にする	.....	69
#3. ××××××××××××××××××××にも2つの「保険プラン」を導入する	.....	69
本スキームの出口対策について	.....	69
「経営セーフティ共済」は要注意！	.....	70
本スキームの有力なターゲット	.....	70
マッサージ事業者や動物病院も狙い目！	.....	70

## スキーム導入と同時にキャッシュを増やせる3つの方法+α

方法#1. 削減原資で××××をもらう	.....	72
「××××××××××××××××××××」の活用	.....	73



削減効果計算ソフトの使い方	109
■ プレゼン提案書&台本	110
プレゼン提案書記載の提案プラン	111
プレゼン提案書の編集箇所	112
■ 次年度保険料計算ソフト	112
次年度保険料試算ソフトの編集箇所	113
次年度保険料試算ソフトの使い方	113
集客ツールやニード喚起ツールでも活躍！	116
■ 導入実務書式集	117
① ××××××	117
② ××××××	118
③ ××××××× (×××)	118
④ ×××××××	118
⑤ ×××××××	118
■ 集客用小冊子	118
小冊子を使った新規開拓の流れ	119
集客用小冊子の編集箇所	119
集客用小冊子の表紙印刷	120

## 国民健康保険料劇的削減スキーム コンサルティング実行手順

■ Step.01 無料診断をオファー	132
ヒアリングシートの取り付け方法	132
■ Step.02 診断結果を報告	133
事前診断結果の報告について	133
訪問アポイントの取り付けについて	136
■ Step.03 スキームをプレゼン	136
プレゼンテーションの方法について	137
売り手主導でプレゼンするアイデア	138

## 第3部 コンサル収益化編

### 販売手数料以外の収益源を 手に入れる具体的方法

■ 完全成果報酬制によるコンサルティング	141
----------------------	-----



コンサルティング報酬体系（例）	.....	142
■ 本スキームの推進で異業種と提携する方法	.....	143
士業にとって断れないオファーをする	.....	143
<b>巻末案内① 国保削減シミュレーター開設方法</b>	.....	148
<b>巻末案内② 購入者サポートサイト利用方法</b>	.....	154

# 第 1 部

---

## 実務知識編

# 個人事業主の社会保険と税金の話

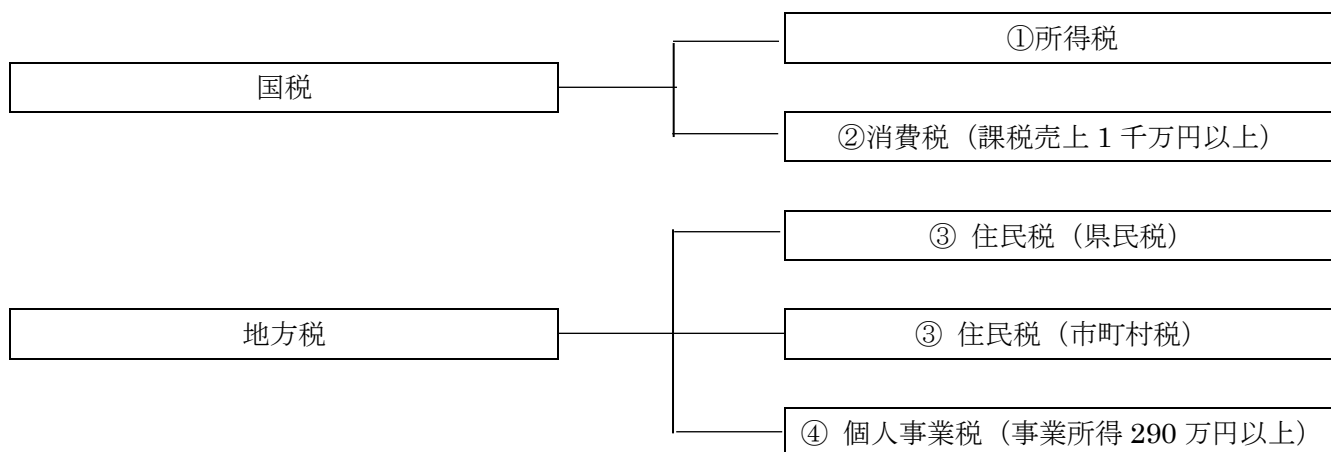
## ～ 前提知識のおさらい～

まずは『国民健康保険料劇的削減スキーム』（以下、本スキームという）を販売するうえでインプットしなければいけない前提知識をおさらいしておきましょう。インプットすべきは次の7つのトピックです。

1. 個人事業主の税金
2. インボイス制度と個人事業主
3. 個人事業主の社会保険
4. 国民健康保険制度の概要と仕組み
5. 国民健康保険制度改正まとめ
6. 今後の国民健康保険制度の行方
7. 国民健康保険料を削減できる3つの方法

## 個人事業主の税金

まずは税金の話をしましょう。個人事業者として納める税金はおもに4種類あります。国税として「**①所得税**」「**②消費税**」、地方税として「**③住民税（県民税）**」「**④個人事業税**」です。



### ■ ① 所得税

個人事業主の所得税は単純に“売上一経費”で計算されるわけではありません。「基礎控除」「社会保険料控除」「生命保険料控除」「医療費控除」「青色申告控除」などの「所得控除」を差し引いた課税所得金額に

次表の税率を乗じることで計算されます。つまり、こういう計算式です。

➤ 所得税額 = 課税所得（売上 - 経費 - 各種の所得控除）× 税率

上記の計算式で分かるとおり、個人事業主が納める所得税額は「経費」と「所得控除」が大きいほど、税額が少なくなる仕組みになっています。ということは、です。個人事業主の節税ポイントは「**経費**」と「**所得控除**」を“**いかにして積み増すか？**”にかかってくると分かるのではないのでしょうか。

### 【所属税額の計算例】

- 年間売上 1,000 万円
  - 経費 300 万円
  - 所得控除 221 万円
    - 基礎控除 48 万円
    - 国民健康保険料 88 万円
    - 国民年金保険料 20 万円
    - 青色申告特別控除 65 万円
- 課税所得金額 479 万円 = 売上 1,000 万円 - 経費 300 万円 - 所得控除 221 万円
- 所得税額 530,500 円 = 課税所得金額 479 万円 × 税率 20% - 課税控除額 427,500 円

所得税速算表

課税所得金額	税率	控除額
195 万円以下	5%	0 円
195 万円を超え 330 万円以下	10%	97,500 円
330 万円を超え 695 万円以下	20%	427,500 円
695 万円を超え 900 万円以下	23%	636,000 円
900 万円を超え 1,800 万円以下	33%	1,536,000 円
1,800 万円を超え 4,000 万円以下	40%	2,796,000 円
4,000 万円超	45%	4,796,000 円

個人事業主が使える 16 種類の所得控除と控除額一覧

所得控除	所得税	住民税
1. 基礎控除	580,000 円	430,000 円
2. 配偶者控除	一般	330,000 円
	老人	380,000 円
3. 配偶者特別控除	30,000～380,000 円	30,000～330,000 円
4. 扶養控除	一般	330,000 円
	特定	450,000 円
	同居老親以外	380,000 円
	同居老親	450,000 円

5. 障害者控除	一般	270,000 円	260,000 円
	特別障害者	400,000 円	300,000 円
	同居特別障害者	750,000 円	530,000 円
6. 寡婦（寡夫）控除	一般	270,000 円	260,000 円
	特別	350,000 円	300,000 円
7. 勤労学生控除		270,000 円	260,000 円
8. 生命保険料控除（限度額） ※一般生命保険＋個人年金＋介護医療保険料		120,000 円	70,000 円
9. 地震保険料控除（限度額）		50,000 円	25,000 円
10. 雑損控除		いずれか多い金額 ①（損失額－保険等補填額）－（総所得金額等 × 10%） ②（災害関連支出－保険等補填額）－ 5 万円	
11. 医療費控除（限度額 200 万円）		いずれか少ない額 ①（支払った医療費－保険等の補填額）－ 10 万円 ② 総所得金額等 × 5%	
12. 寄付金控除		いずれか低い金額 － 2,000 円 ＝ 寄附金控除額 ①その年に支出した特定寄附金の額の合計額 ②その年の総所得金額等の 40%相当額	
13. 社会保険料控除		支払った金額	
14. 小規模企業共済等掛金控除		支払った金額	
15. 青色申告特別控除		650,000 円	
16. 事業専従者控除額（白色申告）		配偶者 860,000 円（配偶者以外 500,000 円）	

個人事業主の経費（勘定科目）例

租税公課	個人事業税・固定資産税・自動車税（事業用）・収入印紙
通信費	郵送代・電話代・ネット回線使用料
交際費	歳暮・中元などの贈答費用・冠婚葬祭の祝儀・接待の飲食費
家賃	事務所の家賃・駐車場代
支払手数料	振込手数料
旅費交通費	電車代・バス代・タクシー代・宿泊費用
消耗品費	パソコン・コピー機等の消耗品・封筒・名刺など
事務用品費	筆記用具・文房具
水道光熱費	電気代・ガス代・水道代
広告宣伝費	看板・広告・チラシ・ホームページ制作
損害保険料	火災保険・自動車保険
修繕費	パソコン修理・車検費用・建物修繕
給料手当	従業員の給料及び賞与
福利厚生費	従業員の慰安（旅行、忘年会、新年会など）・残業の夜食代
減価償却費	自動車・器具備品などの償却費
支払利息	借入金の利息

リース料	パソコン・自動車・コピー機のリース料
諸会費	業界団体の会費・商工会議所の会費
材料費	制作のために要する材料の購入代金
外注費	仕事の一部を外部に委託した場合の委託費用
図書研究費	書籍代・サンプル代
会議費	打ち合わせ費用（喫茶店など）
雑損失	上記以外のその他の費用

### 経費で落とせないもの

なお、個人事業主の経費で落とせないものとしては次のようなものがあります。

- 所得税・住民税
- 国民健康保険料・国民年金保険料
- 家事関連費・住居費
- 自分への報酬・自分と親族専従者への退職金
- 生命保険料・損害保険料（自宅）

## ■ ② 消費税

すべての個人事業主が消費税の課税事業者というわけではありません。課税事業者の要件を満たす個人事業主だけに納税の義務が発生します。逆に、消費税は納税だけでなく、還付（お金が戻る）されるケースもありますが、その場合は課税事業者でないと還付は受けられません。

では、消費税課税事業者の要件とは何か？

下記のいずれか1つが該当した場合に課税事業者になります。

- 2年前の課税売上高が 1,000万円 を超えた場合に課税事業者になります。
- 2年前の課税売上高が 1,000万円以下でも個人事業主の場合1年前の1月1日から6月30日までの期間における課税売上高（又は給与等支払額）が 1,000万円を超えた場合はその年度（当課税期間）から課税事業者になります。
- 「消費税課税事業者選択届出書」を提出すると課税事業者になります。

消費税の納税方法には2種類あります。ひとつは「預かり消費税」から「支払い消費税」を差し引いて計算する「**原則課税方式**」、もうひとつは「支払い消費税」を実際の金額ではなくて業種別の「みなし仕入率」で計算する「**簡易課税方式**」です。

個人事業主の場合は「簡易課税方式」が多数でしょう。多額の設備投資等がなければ、通常は「簡易課税方式」の方が納付税額は少なくて済むからです。以下、「簡易課税方式」を選択するための条件です。

- 消費税の課税売上高が 5,000万円以下である
- 税務署に選択届出書の提出が必要である
- 選択した場合は最低2期の適用が必要である

## 消費税のみなし仕入率

事業区分	みなし仕入率	該当業種
第一種	90%	卸売業（他の者から購入した商品とその性質、形状を変更しないで他の事業者に対して販売する事業）をいいます。
第二種	80%	小売業（他の者から購入した商品とその性質、形状を変更しないで販売する事業で第一種事業以外のもの）をいいます。
第三種	70%	農業、林業、漁業、鉱業、建設業、製造業（製造小売業を含みます）、電気業、ガス業、熱供給業及び水道業をいい、第一種事業、第二種事業に該当するもの及び加工賃その他これに類する料金を対価とする役務の提供を除きます。
第四種	60%	第一種事業、第二種事業、第三種事業及び第五種事業以外の事業をいい、具体的には、飲食店業、金融・ <u>保険業</u> などです。なお、第三種事業から除かれる加工賃その他これに類する料金を対価とする役務の提供を行う事業も第四種事業となります。
第五種	50%	不動産業、運輸通信業、サービス業（飲食店業に該当する事業を除きます。）をいい、第一種事業から第三種事業までの事業に該当する事業を除きます。

ご覧のとおり、「みなし仕入率」が高いほど、差し引くことができる消費税が多くなりますので、納税額が少なくなります。例えば、課税売上額が 500 万円、そのうち軽減税率（8%）が適用される課税売上額が 200 万円の飲食店業の消費税額を計算してみましよう。（飲食店業は第四種事業に分類）

- 売上にかかる消費税額 46 万円 = (500 万円 - 200 万円) × 10% + 200 万円 × 8%
- 仕入控除税額 = 46 万円 × 60% = 27.6 万円
- 納税する消費税額 18.4 万円 = 46 万円 - 27.6 万円

### ■ ③ 住民税

住民税は市県民税とも呼ばれます。「**都道府県民税**」と「**市区町村民税**」の合計額を各市区町村に納付します。といっても、課税所得の確定申告を基に行政が税金を計算し、納税額を通知してくれますので、自分で申告する必要はありません。なお、「所得税」と「住民税」（所得割）とでは先述の【**個人事業主が使える 16 種類の所得控除と控除額一覧**】のとおり、所得控除の金額が異なりますのでご注意ください。

では、どうやって住民税を計算するのか？

住民税には 2 つの“**割**”があります。ひとつは「均等割」で収入に関係なく一律課税されるものです。市町村民税は各自治体によって異なります。

- 市町村民税 … 2,000～3,000 円程度
- 都道府県民税 … 1,000 円程度

もうひとつは「所得割」で所得金額に対して一律 10% 課税されます。その内訳は市区町村民 6%・都道府



県民 4%の合計 10%になります。

### 【住民税額の計算例】

- 年間売上 1,000 万円
- 経費 300 万円
- 所得控除 216 万円
  - 基礎控除 43 万円
  - 国民健康保険料 88 万円
  - 国民年金保険料 20 万円
  - 青色申告特別控除 65 万円

(均等割)

- 市町村民税 3,000 円 + 都道府県民税 1,000 円 = 均等割の住民税額 4,000 円 … ①

(所得割) 市区町村民税 6%・都道府県民税 4%の合計 10%

- (売上 1,000 万円 - 経費 300 万円 - 所得控除 216 万円) = 課税所得金額 484 万円
- 課税所得金額 484 万円 × 住民税率 10% = 所得割の住民税額 484,000 円 … ②

(住民税額) 均等割 + 所得割

- 住民税額 488,000 円 = ① + ②

住民税は毎年 6 月頃に自治体（市町村）から納税通知書が届きますので、役所、郵便局、銀行等で年 4 回（6 月・8 月・10 月・1 月）に分けて納付します。（普通徴収）

## ■ ④ 個人事業税

個人事業税も住民税と同じで地方税になります。1 年間の事業所得及び不動産所得が 290 万円以上ある個人事業主に納付義務が発生します。（逆に、事業主控除が一律年間 290 万円ありますので、事業所得及び不動産所得が 290 万円以下なら納付義務はありません）

個人事業税は確定申告を出すと、毎年 8 月に都道府県税事務所から納税通知書が送られてきますので、第一期分（8 月）と第二期分（11 月分）に分けて納付します。

では、どうやって個人事業税を計算するのか？

個人事業税の税額は「青色申告特別控除」を控除する前の課税所得金額から事業主控除 290 万円を差し引いたものに税率を掛けて算出します。（「青色申告特別控除」は個人事業税には適用されませんので、計算の際はその分をプラスします）

個人事業税の税率は 3%～5%です。ただし、ほとんどの業種は税率 5%になります。税率が 3%の業種はあんま・マッサージ・指圧・はり・きゅう・柔道整復・その他の医業に類する事業等で、税率が 4%の業種は畜産業・水産業等ですので、その他業種はすべて税率 5%になるからです。

従って、個人事業主の税額計算方法はこうなります。

➤ 個人事業税の計算式 = 課税所得金額 + 青色申告特別控除額 - 事業主控除額 × 税率

例えば、保険代理店で課税所得金額が 457 万円、青色申告特別控除が 65 万円だったら、個人事業税の税額はこうなります。

➤ 個人事業税 116,000 円 = 457 万円 + 65 万円 - 290 万円 × 5%

## ■ 青色申告と白色申告の違い

ご存知でしょうが、個人事業主の確定申告方法には「青色申告」と「白色申告」の 2 種類があります。さらに「青色申告」は特別控除の金額が 10 万円と 65 万円に分けられています。

### 青色申告

原則として複式簿記方式により毎日の取引を記帳し、それに基づいて所得を申告する制度です。税務署に申請書類を提出し承認を受けることが条件となります。白色申告と比べて次のメリットがあります。

- ① 必要経費として認められる科目数・金額が増加する
- ② 所得金額から控除される科目数・金額が増加する

### 白色申告

青色申告の申請を行っていない個人事業主が選択する申告制度です。記帳は単式簿記で行います。所得税の税額計算のベースとなる「課税所得」は次の計算式で求められます。

➤ (収入 - 必要経費 + その他の所得) - 各種所得控除

青色申告と白色申告の比較表

区分	白色申告	青色申告	
届出有無	ナシ (注) 青色申告を申請しない場合は自動的に白色申告になる。	アリ (注) 「青色申告承認申請書」を税務署に提出する。家族に給与を支払う場合は「青色申請事業専従者給与に関する届出書」「給与支払事務所等の開設届出書」も提出する。	
特別控除	ナシ	10 万円	65 万円
記帳義務	単式簿記	単式簿記	複式簿記
決算書作成	収支内訳書	「貸借対照表」「損益計算書」	
		一部未記入でも可	すべて記入
専従者	配偶者 86 万円/それ以外 50 万円	家族給与を全額経費算入可	
赤字処理・	なし	赤字を翌年以降 3 年間繰り越し可	
減価償却	特例なし	特例あり (30 万円未満)	

## ■ 所得税控除の引き上げ (令和 7 年税制改正大綱)

令和 7 年度 (2025 年度) の税制改正大綱により、「個人所得課税の見直し」が図られることになりました

た。具体的には令和7年1月より、所得税控除が次のように改正されます。

基礎控除		給与所得控除（最低額）	
改正前	改正後	改正前	改正後
48万円	<b>58万円</b>	55万円	<b>65万円</b>

なお、住民税の基礎控除については今回の改正により地方税の減収となることを考慮し、現行のまま据え置きとされています。また、給与所得控除額については、年収190万円までは最低保証額として65万円に10万円増額となりますが、年収190万円以上の場合は、現行の控除額と変更はありません。

## Ⅰ インボイス制度と個人事業主

ご存知のとおり、2023年10月1日（令和5年10月1日）より「**インボイス制度**」が導入されました。インボイス制度とは消費税の課税事業者を対象にした新制度のことで、課税事業者の法人や個人事業主はもちろん、これまで免税事業者だった個人事業主にも影響のある新制度です。

### ■ インボイス制度の概要

まずはインボイス制度の概要です。インボイス制度とは消費税に関わるルール変更で「**仕入税額控除**」（課税売上から課税仕入に関する消費税を控除すること）を受けるための改正制度です。正式名称を「**適格請求書等保存方式**」といいます。具体的には、下記要件を満たした請求書（納品書）によって消費税を計算・納付しましょう、という制度になります。

1. 発行者の氏名または名称
2. 取引年月日
3. 取引内容（軽減税率の対象品目である場合はその旨）
4. 受領者の氏名または名称
5. 軽減税率の対象である旨の表記
6. 適用税率ごとに区分した合計額
7. インボイス制度の登録番号
8. 適用税率
9. 適用税率ごとの消費税額の合計

現在の消費税率は10%です。しかし、食品や定期購読の新聞などには**8%の軽減税率**が適用されています。つまり、現在の消費税率には10%と8%の2つが混在していることになります。そこで、売り手は買い手に「この商品の消費税率は何%（10%か8%）なのか？」を伝える必要が生じてきます。これが“消費税率・消費税額を請求書内で明記する”という、（表向きの）インボイス制度導入の背景です。

インボイス制度開始後は事業者には「**適格請求書**」の発行が求められることになりました。ところが、すべての事業者が「適格請求書」を発行できるわけではありません。「適格請求書」を発行できるのは消費税課税事業者（税務署で適格請求書発行事業者登録済みの事業者）だけだからです。

つまり、消費税を納めていない“**免税事業者は「適格請求書」を発行できない**”わけです。そうなる  
と、課税事業者が免税事業者と取引する場合、「仕入税額控除」が受けられないため、課税事業者側が消費  
税を余分に支払うことになります。

### ケーススタディ

例えば、インボイス制度開始後、課税事業者である A 社が「免税事業者」と「課税事業者」と取引する  
ケースです。A 社が売上として受け取った消費税が 100 万円、仕入れとして支払った消費税が 50 万円と  
して、「免税事業者」と「課税事業者」との取引で「消費税額がどう変わるのか？」を見てみましょう。

	免税事業者との取引	課税事業者との取引
A 社が受け取った消費税	100 万円	100 万円
A 社が支払った消費税	50 万円	50 万円
A 社の消費税納税額	<u>100 万円</u> (100 万円 - 0 万円)	<u>50 万円</u> (100 万円 - 50 万円)

すなわち、このケースではインボイス制度導入後は「免税事業者」と「課税事業者」との取引におい  
て、消費税額に“**50 万円**”もの違いが生まれるわけです。となれば、課税事業者は「適格請求書」を発行  
できる事業者と優先して取引したいと考えるでしょう。余計な消費税を負担しなくて済むからです。

### インボイス制度の影響を受ける免税事業者

インボイス制度の影響を受ける免税事業者とは取引先が「課税事業者」（原則課税）である事業者で  
す。例えば、士業、コンサルタント業、フリーランスのエンジニア、ライター、WEB デザイナー、建築  
業の 1 人親方など、BtoB がメインの業種はインボイス制度の影響が大きいといえるでしょう。

### インボイス制度の影響を受けない免税事業者

一方、インボイス制度の影響を受けない免税事業者もあります。具体的には取引先が「課税事業者」（原  
則課税）でない事業者です。免税事業者の取引先が「一般消費者」だったり、同様に「免税事業者」だっ  
たり、「課税事業者」であっても「仕入税額控除」のない簡易課税方式を採用している事業者のケースで  
す。例えば、次のような BtoC がメインの業種はインボイス制度の影響が少ないといえるでしょう。

- 理容院・美容院
- エステ・ネイルサロン
- 整体・マッサージ
- 教室（学習塾・英会話教室など）
- 居住用住宅の賃貸オーナー

## ■ 猶予期間と軽減措置

前述のとおり、インボイス制度が開始されると、課税事業者は免税事業者との取引では消費税の「仕入  
税額控除」が適用されなくなります。ただし、インボイス制度には猶予期間があります。次のとおり、一  
定期間は免税事業者との取引でも「仕入税額控除」を一部適用できる経過措置が講じられています。

インボイス制度の猶予期間

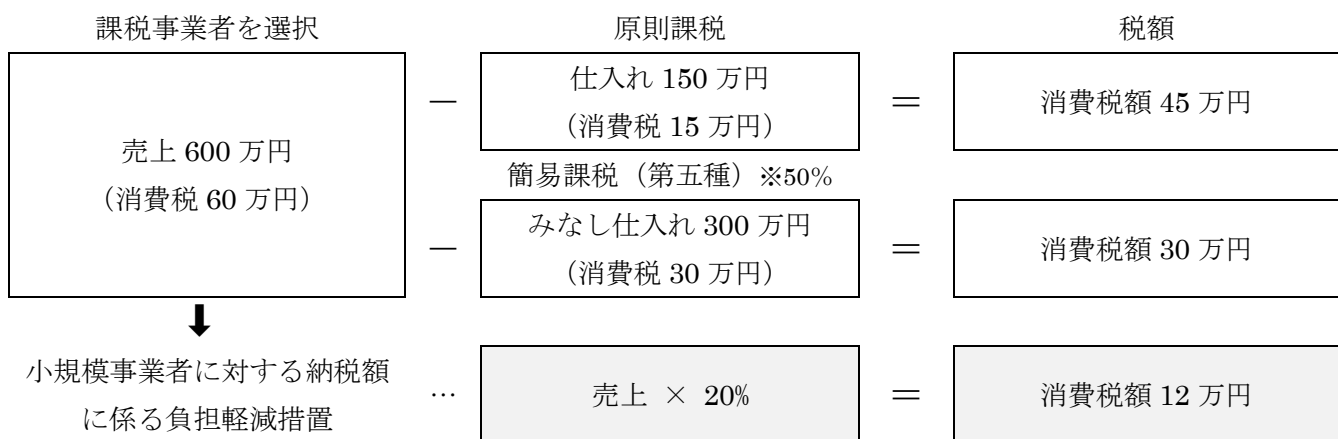
猶予期間	適用割合
2023年10月1日～2026年9月30日	仕入税額相当額の80%
2026年10月1日～2029年9月30日	仕入税額相当額の50%
2029年10月1日～	仕入税額相当額の適用不可

また、インボイス制度には3つの軽減措置もあります。ただし、そのうちの2つは時限的措置ですから時期が来たら**“本来のインボイス制度に戻る”**こととなります。この点は注意が必要です。

- 小規模事業者に対する納税額に係る負担軽減措置（3年）
- 中小事業者等に対する事務負担の軽減措置（6年）
- 返還インボイスの交付義務の免除

### 小規模事業者に対する納税額に係る負担軽減措置（2割特例）

インボイス制度開始後、小規模事業者が消費税の「免税事業者」から「課税事業者」に変更する場合、消費税納税額の軽減を目的として、消費税の本来の計算方法に替えて**“売上に係る消費税額の2割”**を納税額とする措置があります。つまり、「課税売上×消費税20%でOK!」という軽減措置です。



ただし、この軽減措置は課税売上高 1,000 万円以下（前々年の事業年度）の事業者が対象で、かつ 2026年9月30日の課税期間までの適用となります。

また、この軽減措置では本来の計算方法を選択した方が税負担は低くなるケースがあります。小売業や卸売業などの“利益率”の低い業種（売上原価の高い業種）がそのケースに該当することがあります。売上原価が 80%以上なら、軽減措置ではなく、本来の計算方法を選択した方が有利になるからです。

### 中小事業者等に対する事務負担の軽減措置（少額特例）

インボイス制度導入から6年間、課税売上高1億円以下の事業者（中小事業者等）は**取引金額1万円未満**の課税仕入れについてはインボイス保存しなくても、帳簿のみで消費税の計算上の「仕入税額控除」が可能になっています。また、課税売上高1億円を超える場合でも前年（または前事業年度）開始の日以降6ヶ月間の課税売上高が5,000万円以下であれば適用対象となります。

### 返還インボイスの交付義務の免除

インボイス制度の登録事業者になると、「適格請求書」の発行と同様、「適格返還請求書」（返還インボイス）の発行義務も課されるようになります。「適格返還請求書」とは課税事業者との取引で売上に係る対価の返還等（値引き・返品・リベート・販売奨励金等）があった場合に発行する請求書のことです。

例えば、インボイス登録事業者の取引相手（課税事業者）が請求金額から振込手数料を差し引いて支払ってくるケースがあったとします。その場合、本来インボイス登録事業者はその振込手数料分を値引きしたものと処理し、新たに「適格返還請求書」（返還インボイス）を作成しなければなりません。

これはかなり面倒な作業です。そこで、そうした事務負担を軽減することを目的として、“**1万円未満の少額な値引き等**”については返還インボイスの交付を免除されるようになっています。

## ■ 免税事業者の対策

インボイス制度開始以降、免税事業者として理想的なのは取引先が“免税事業者のまま”でもこれまでと同条件で取引を継続してくれることです。しかし、現実的にはそうでないケースもあるでしょう。その際、免税事業者が取れる対策は大きく3つになります。

- 対策#1. 課税事業者になる
- 対策#2. 免税事業者のままている
- 対策#3. 消費税分の値引きに応じる

### 対策#1. 課税事業者になる

免税事業者でも消費税の課税事業者になることで「適格請求書」を発行できます。消費税の納税分だけ負担は増えますが、取引先の大部分が課税事業者ならもっとも手っ取り早い方法です。その場合は消費税の計算方法において、「原則課税」と「簡易課税」のどちらか有利な方式を選択するようにします。

### 対策#2. 免税事業者のままている

もちろん、免税事業者のままていることもできます。インボイス制度の影響が大きいのは取引先が課税事業者（BtoB）の免税事業者になります。一方、取引先が一般消費者や免税事業者、あるいは「課税事業者」であっても「仕入税額控除」のない簡易課税方式を採用している事業者の場合はインボイス制度の影響は限定的です。従来どおり免税事業者のままでも問題は起こらないでしょう。

### 対策#3. 消費税分の値引きに応じる

消費税負担を考えると、免税事業者のままがいい。しかし、大口の取引先に課税事業者（BtoB）がいてそうはできないケースもあるでしょう。その場合は「消費税を請求しない」という選択肢もあります。とはいえ、当面はインボイス制度の猶予期間があります。2026年9月30日迄は割引率20%（仕入税額相当額100%－80%）で済みます。【対策#1】と比較して、どちらが有利かを検討するようにします。

## ■ まとめ

インボイス制度導入の表向きの目的は“混在する2つの税率から成る消費税額を把握するため”とされています。しかし、その本当の目的は免税事業者の消費税に関する“**益税の阻止**”、もっというと制度にかこつけた“**増税**”（ステルス増税）です。なぜなら、2つの税率から成る消費税額を把握するだけなら免税

事業者でも「適格請求書」を発行できるようにすればいいだけだからです。

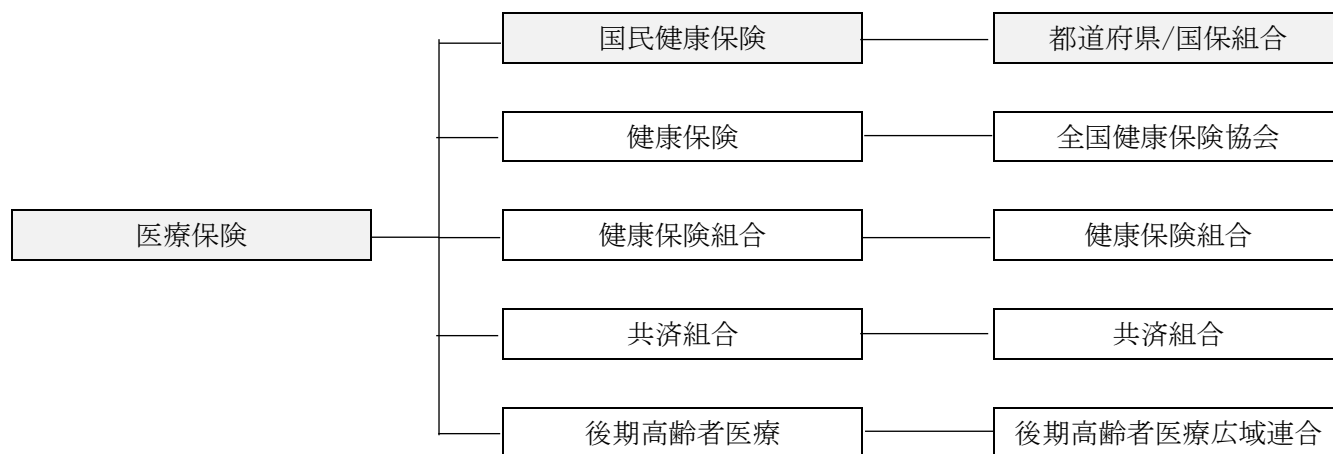
実際、インボイス制度が導入されてから初めての2023年度の確定申告では、制度開始が期中の10月からなのにもかかわらず、個人事業主の消費税の申告件数は前年比86.9%増（197万2千件）、申告納税額9.1%増（6,850億円）、前年比573億円増収で過去最高になっています。

このことは何を意味するのか？

それだけ個人事業主の“手元に残るキャッシュが減っている”という厳しい現実です。

## 国民健康保険制度の仕組みと概要

我が国は「国民皆保険制度」ですので、生活保護を受けている人などを除いて、原則的には次のいずれかの医療保険に加入することになっています。このうちで「健康保険」「健康保険組合」「共済組合」は会社員（会社役員含む）や公務員等などが勤務先を通じて加入する医療保険で、「後期高齢者医療」は75歳以上の方及び65歳から74歳までの一定の障害認定を受けた方が加入する医療保険になります。



そして、それ以外の人たちが加入する医療保険が「国民健康保険」です。「国民健康保険」には次のような人たちが加入しています。ご覧のとおり、「国民健康保険」には“被扶養者”という概念はありません。従って、一人ひとりが被保険者になり、大人や子どもの区別もありません。ただし、義務教育就学前（小学校入学前）児童や70歳以上の方は医療費の負担割合が異なります。

- 個人事業主、農業・漁業従事者
- 専業主婦（専業主夫）、学生、未成年者
- 無職者
- 職場の健康保険に加入していない非正規労働者（パート・アルバイト等）
- 退職者（「健康保険」「健康保険組合」「共済組合」を脱退した人）
- 外国人登録をされていて日本に1年以上滞在する外国人

## 市町村国保と国保組合

「国民健康保険」には市町村が“保険者”となっている「市町村国保」の他、「国保組合」と呼ばれるものがあります。「国保組合」とは「国民健康保険組合」の略称で、「職域国保」とも呼ばれています。「国保



組合」(職域国保)とは、簡単にいえば、同業の自営業者間で組織・運営している健康保険組合のことです。

メジャーなところでは、医師、歯科医師、薬剤師などがあり、現在 161 の「国保組合」(職域国保)が存在しています。(※ちなみに、国の方針としては市町村国保が原則なので昭和 49 年「沖縄県医師国保組合」以降は新設を認められておりません)

令和 3 年度 国民健康保険事業年報 (総務省統計局)

区分	保険者数	世帯数(千世帯)	被保険者数(千人)
市町村国保	1,716	16,899	25,369
国保組合 (職域国保)	161	1,415	2,683
総 数	1,877	18,313	28,051

では、「市町村国保」と「国保組合」(職域国保)では何が違うのか？

これは簡単な話。「国保組合」(職域国保)には加入メリットがある、ということです。給付内容も同じ、保険料も同じなら、わざわざ「国保組合」(職域国保)なんて組織する必要はないからです。

ただし、その加入メリットは「国保組合」(職域国保)によってピンキリです。つまり、「健康保険」「健康保険組合」「共済組合」よりも優れたものもあれば、「市町村国保」と大して変わらないものもある、ということです。従って、「『国民健康保険料劇的削減スキーム』は「国保組合」(職域国保)でも使えるのか？」という質問についての回答はこうです。

1. 削減効果が十分見込める
2. 国保組合 (職域国保) を脱退できる

上記の 2 点をクリアできれば、“『国民健康保険料劇的削減スキーム』は「国保組合」(職域国保)でもその削減効果を発揮します。

## ■ 国民健康保険の保険料計算方法

国民年金保険料は全国统一 (令和 7 年度 : 17,510 円) ですが、国民健康保険料は市町村 (自治体) によって計算方法が異なります。共通するのは被保険者が納める国民健康保険料には次の 3 つの区分があり、それぞれに「所得割額」(所得に応じて算定)と「均等割額」(世帯人数に応じて算定)といった金額をプラスして計算されるということです。

- ① 医療分保険料
- ② 支援分保険料
- ③ 介護分保険料

ここにさらに「平等割額」(世帯ごとに一律算定)や「資産割額」(保有資産に対して算定)などの計算項目が追加される市町村もあります。

(例) 茅ヶ崎市の国民健康保険料計算方法 (令和 6 年度)

**世帯保険料**（加入者毎に各保険料率を計算し、合計したものが世帯全体の保険料になる）

	↑	所得割	均等割（1人）	平等割（1世帯）
① 医療分保険料 （限度額 65 万円）	=	基準総所得金額 × 6.90%	+ 22,200 円	+ 27,600 円
+				
② 支援分保険料 （限度額 24 万円）	=	基準総所得金額 × 2.87%	+ 9,100 円	+ 11,300 円
+				
③ 介護分保険料 （限度額 17 万円）	=	基準総所得金額 × 2.58%	+ 9,300 円	+ 8,700 円

端的にいうと、国民健康保険はどこの市区町村でも、“**所得が多ければ多いほど、また世帯加入者数が多ければ多いほど保険料が高額になる仕組み**”です。しかし、給付内容は同じでも、その保険料は市町村によって“大きな差”があるという“おかしな制度”になっています。

ではなぜ各市町村によって計算方法が違うのか？

どこの市区町村でも国民健康保険料には「①医療分保険料」「②支援分保険料」「③介護分保険料」という3つの区分あるという点は同じですが、「所得割額」「均等割額」「平等割額」「資産割額」といった金額が市区町村によってかなり異なってくるからです。

**■ 同じ県内でも市区町村でこれだけ違う！**

例えば、神奈川県の場合です。次のとおり、同じ条件で「横浜市」「川崎市」「茅ヶ崎市」の3市の保険料を比べてみましょう。この条件で令和6年度の国民健康保険料を試算してみると、

前提条件 | 所得金額 650 万円  
家族 4 人（夫 40 歳：個人事業主・妻 40 歳：専業主婦・子 5 歳・子 3 歳）

横浜市	川崎市	茅ヶ崎市
年 1,040,695 円	年 1,055,157 円	年 927,139 円

上記のとおり、「横浜市」は年間 1,040,695 円、「川崎市」では年間 1,055,157 円、「茅ヶ崎市」では年間 927,139 円でした。「川崎市」と「茅ヶ崎市」とでは年間 128,018 円もの違いがあるのです。このように住むエリアによって、かなりの“**保険料格差**”があると分かります。

（参考）先ほどの条件で全国主要都市の年間保険料を計算

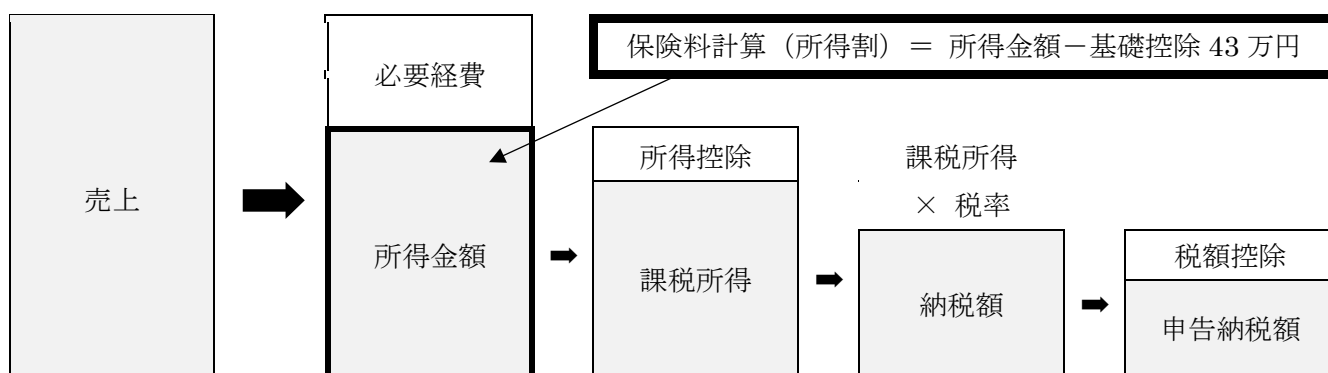
北海道札幌市	年 1,037,560 円	愛知県名古屋市	年 1,051,043 円
宮城県仙台市	<u>年 1,060,000 円</u>	大阪府大阪市	<u>年 1,060,000 円</u>
石川県金沢市	年 939,586 円	広島県広島市	年 976,045 円
東京都中央区	年 1,055,960 円	福岡県福岡市	年 885,534 円

いずれにしても、です。ここに国民年金保険料 2 人分（本人・妻）の年間約 42 万円（17,510 円×2 人×

12ヶ月)が加算されるわけですから個人事業主にとっては大きな支出インパクトです。でも、それを払わなければ、病院にも行けないし、将来のわずかな年金ももらえない。そうかといって、個人事業主は国民健康保険料を削減したくても、それが難しい理由があるのです…

## ■ 国民健康保険料の削減が難しい理由

所得税や住民税については「**所得控除**」を増やすことで節税を図れます。しかし、次のとおり、国民健康保険料では「所得控除」を増やしても保険料は削減できません。その意味で削減が難しいといえます。



上図のとおり、所得税・住民税ならそこから基礎控除・配偶者控除・国民健康保険料負担分・国民年金保険料負担分・青色申告特別控除などの「所得控除」を差し引いて納税額を計算します。しかし、国民健康保険料は違います。所得から控除できるのは「**基礎控除 43 万円だけ**」なのです。

つまり、国民健康保険料の場合は所得金額から控除できるのが「基礎控除」だけです。ですから保険料を削減するには元の所得をできるだけ低く抑えるしか方法がないのです。

- 収入 - 経費 = 所得金額 … 国保・消費税・事業税は「所得金額」に対してかかる
- 所得 - 所得控除 = 課税所得 … 所得税・住民税は「課税所得」に対してかかる

## 上昇し続ける賦課限度額

削減が難しい理由はまだあります。冒頭でも触れたとおり、国民健康保険料の**賦課限度額**が毎年のように引き上げ続けられているからです。過去 15 年の間に、なんと「**40 万円**」も上昇しています。

国民健康保険料の賦課限度額の推移

年度	医療分+支援分	介護分	賦課限度額
2010年 (H22)	59 万円	10 万円	69 万円
2023年 (R 5)	87 万円	17 万円	104 万円
2024年 (R 6)	89 万円	17 万円	106 万円
2025年 (R 7)	92 万円	17 万円	109 万円
15 年間の上昇額	↑ 33 万円	↑ 7 万円	↑ 40 万円

## 上昇し続ける保険料率・保険料額

毎年のように上昇し続けているのは賦課限度額だけではありません。「国保」財政の「慢性赤字」から各

市区町村が定める**保険料率・保険料額**も上昇し続けているのです。とりわけ、ここ数年は厚生労働省の方針（「保険料水準統一加速化プラン」）により、その上昇が加速している市区町村が多々あります。

その結果、どうなったか？

例えば、「**横浜市**」の場合です。次の条件のもと、過去 15 年間の間、2010 年（H21）と 2025 年（R6）とで国民健康保険料がどのように変わったのか見てみましょう。

前提条件	所得金額 650 万円
	家族 4 人（夫 40 歳：個人事業主・妻 40 歳：専業主婦・子 5 歳・子 3 歳）

2010 年（H21）	2025 年（R6）
年 690,000 円（限度額）	年 1,040,695 円

ご覧のとおり、同じ所得 650 万円でも、2010 年（H21）と 2025 年（R6）とでは、その保険料は“**350,695 円**”も上昇しているのです。

## ■ 保険料を払わないとどうなるのか？

以前から国民年金保険料の“**未納**”が社会問題になっていましたが、実は国民健康保険料の“**滞納**”も深刻な問題になっています。厚生労働省によると、令和 4 年 6 月 1 日現在において保険料（税）に一部でも滞納がある世帯数は 194.8 万世帯で、全世帯に占める滞納世帯は 11.4%とされています。すなわち、全国的にみると 100 世帯のうち 11 世帯は滞納している、ということになります。

では、国民健康保険料を払わないとどうなるか？

国民健康保険料を滞納すると、法に基づいて段階的に次の 5 つの措置が取られます。

### ① 督促状の送付、催告の実施

納期までに保険料が納付されない場合は督促状が送付されます。滞納が続くと電話や文書による催告も行われます。また、自宅訪問にて催告されることもあります。

### ② 保険給付の一時差し止めと保険料への充当

一定期間滞納が続くと保険給付（療養費、高額療養費など）の全部または一部を差し止められる場合があります。また、保険給付の全部または一部を滞納している保険料に充当される場合があります。

### ③ 保険証有効期間の短縮

通常より有効期間の短い保険証（6 ヶ月上限）が交付される場合があります。交付を受けた人は期限が切れる度に市町村（窓口）に再交付を受ける必要があります。

### ④ 被保険者資格証明書の交付

1 年以上保険料の滞納が続くと保険証を返還し、代わりに「被保険者資格証明書」が交付されます。こうなると医療費はいったん全額自己負担になります。後日、市町村に申請すると、保険診療の国保負担分の払い戻しができます。ただし、滞納が続いている場合は滞納保険料に充当される場合があります。なお、被保

険者資格証明書が交付されても保険料の支払い義務は継続します。

## ⑤ 財産の差押え

長期滞納が続いた場合には法律に基づき財産の差押えが行われます。また、滞納額に見合う財産があるにも関わらず、納付されない場合も差押えが行われます。

## ■ 保険料方式と保険税方式

市区町村によって国民健康保険料の呼び方が違うのをご存知の方もいるでしょう。例えば、同じ「神奈川県」でもほとんどの市区町村では「国民健康保険料」と呼びますが、一部の市区町村（海老名市・平塚市など）では「**国民健康保険税**」と呼んでいます。

これって、どういうことでしょうか？

国民健康保険制度は保険者（市区町村）が保険料を徴収することで賄われています。ただし、市区町村の条例によって「国民健康保険料」を徴収する代わりに「国民健康保険税」を課することもできるのです。つまり、「保険料」には次の2つの徴収方式があるということです。

- 保険料方式
- 保険税方式

違いは「保険料方式」より「保険税方式」の方が強制力を発揮できる点です。例えば、「滞納保険料の時効」です。「保険料」を滞納した場合の時効は2年ですが、「保険税」では時効が5年に延長されます。また、「滞納処分の優先順位」も「保険料方式」の滞納では差し押さえ順位は住民税の次（後）ですが、「保険料方式」の滞納では住民税と同順位になるのです。

「遡及賦課（遡って保険料を徴収すること）」もそうです。国民健康保険の加入日は加入届提出日ではなくて、加入要件を満たし日とされています。そのため滞納があれば、その日まで遡れるわけですが、これが「保険料方式」では最長2年前までですが、「保険料方式」では最長3年前までなのです。

要するに、です。「保険税方式」の方が市町村としては“保険料の取りっぱぐれ”がないということです。その結果、多くの市区町村が「保険税方式」を採用しているというわけです。

## Ⅰ 今後の国民健康保険制度の行方

「今後の国民健康保険制度の行方」なんて大そうなタイトルにしましたが、その行方が“**暗い**”のは誰の目にも明らかでしょう。たしかに国民健康保険料の未納や滞納という問題も深刻です。しかし、問題は別のところにあります。それは国民健康保険制度の構造上の問題ともいえます。

個人事業主などが加入する国民健康保険制度はその他の医療保険（「健康保険」「健康保険組合」「共済組合」）を抜けた定年退職者も含まれることから、次表のとおり、加入者の年齢構成が高く、医療費の水準が高い他、加入者の所得水準が低い特徴があります。つまり、保険給付が保険料収入を大きく上回っている状況です。それゆえ、多くの都道府県と市区町村（保険者）では慢性的な財政赤字に陥っています。

## 各保険者の比較

	市町村国保	協会けんぽ	組合健保	共済組合	後期高齢者医療制度
保険者数 (令和2年3月末)	1,716	1	1,388	85	47
加入者数 (令和2年3月末)	2,660万人 (1,733万世帯)	4,044万人 (被保険者2,479万人 被扶養者1,565万人)	2,884万人 (被保険者1,635万人 被扶養者1,249万人)	854万人 (被保険者456万人 被扶養者398万人)	1,803万人
加入者平均年齢 (令和元年度)	53.6歳	38.1歳	35.2歳	32.9歳	82.5歳
65～74歳の割合 (令和元年度)	43.6%	7.7%	3.4%	1.4%	1.7%(※1)
加入者一人当たり 医療費(令和元年度)	37.9万円	18.6万円	16.4万円	16.3万円	95.4万円
加入者一人当たり 平均所得(※2) (令和元年度)	86万円 (一世帯当たり 133万円)	159万円 (一世帯当たり(※3) 260万円)	227万円 (一世帯当たり(※3) 400万円)	248万円 (一世帯当たり(※3) 462万円)	86万円
加入者一人当たり 平均保険料 (令和元年度)(※4) 〈事業主負担〉	8.9万円 (一世帯当たり 13.8万円)	11.9万円 <23.8万円> (被保険者一人当たり 19.5万円 <38.9万円>)	13.2万円 <28.9万円> (被保険者一人当たり 23.2万円 <50.8万円>)	14.4万円 <28.8万円> (被保険者一人当たり 26.8万円 <53.6万円>)	7.2万円
保険料負担率	10.3%	7.5%	5.8%	5.8%	8.4%
公費負担	給付費等の50% +保険料軽減等	給付費等の16.4%	後期高齢者支援金等の 負担が重い保険者等 への補助	なし	給付費等の約50% +保険料軽減等
公費負担額(※5) (令和4年度予算ベース)	4兆3,034億円 (国3兆1,115億円)	1兆2,360億円 (全額国費)	725億円 (全額国費)		8兆5,885億円 (国5兆4,653億円)

(厚生労働省 HP より)

## 「国民健康保険」令和4年度決算 実質的な収支 1,067 億円の赤字

2024年8月8日 / NHK

自営業者などが加入する「国民健康保険」の令和4年度の決算がまとまり、加入者の減少などで保険料収入が9年連続で前の年度を下回り、実質的な収支は1,067億円の赤字となりました。厚生労働省は、都道府県や市区町村が運営し、自営業者などが加入する「国民健康保険」の令和4年度の決算をまとめました。

それによりますと、「国民健康保険」の加入者数は、前の年度より124万人減って2,413万人となり、過去最少を更新しました。これに伴い、保険料収入は前の年度より502億円減って2兆4,513億円となり、9年連続で前の年度を下回りました。また、国からの支出金が前の年度より823億円減って3兆3,650億円、ほかの医療保険からの交付金が2,521億円減って3兆5,397億円などとなっています。

一方、支出は、保険給付費が加入者の減少で前の年度より1,338億円減って8兆6,244億円などとなりました。この結果、全体の実質的な収支は1,067億円の赤字となりました。

「国民健康保険」をめぐっては、加入者の4割以上を65歳から74歳までの高齢者が占め、1人あたりの医療費が高い一方で、保険料収入に影響する加入者の平均所得が低く、厳しい財政状況となっています。厚生労働省は「医療費の適正化を進めるとともに、今後、財政支援のあり方も検討していきたい」としています。

## ■「保険料水準統一加速化プラン」について

こうした状況を受けて、平成 30 年度の制度改正により、国民健康保険制度は各都道府県が財政運営の責任主体となり、市区町村とともに「国保」財政の安定化に取り組むようになりました。その延長線上で令和 5 年度に策定されたのが「**保険料水準統一加速化プラン**」です。

現状の国民健康保険料は保険給付費から公費等を差し引いた額が保険料必要総額になり、医療費水準の差などの様々な要因により、市区町村ごとに“**保険料格差**”が生じています。その一方で、我が国は人口減少、及び超高齢化が進展していますから、このまま市区町村単位で保険料を設定し続けていては、その格差がますます広がることが予想されます。

そこで、保険料水準を“都道府県単位”にし、“**同一都道府県内なら同じ保険料に統一しなさい!**”という国（厚生労働省）の方針が「保険料水準統一加速化プラン」です。

※ 全国に先駆けて令和 6 年度、「大阪府」と「奈良県」が保険料水準を統一しています。

今後は「保険料水準統一加速化プラン」によって、保険料の安かった市区町村では値上げされ、高かった市区町村では値下げされることとなります。が、実際は保険料の値下げになる市区町村は少数でしょう。むしろ、保険料水準統一により「**大阪市**」のように値上げになる市区町村が多数のはずです。

内 訳	2024 年 (R5)			2025 年 (R6)		
	医療	支援	介護	医療	支援	介護
所得割	8.78%	3.09%	2.94%	9.56%	3.12%	2.64%
均等割	30,789 円	10,659 円	19,543 円	35,040 円	11,167 円	19,389 円
平等割	30,321 円	10,494 円	—	34,803 円	11,091 円	—
限度額	65 万円	22 万円	17 万円	65 万円	24 万円	17 万円

## ■ 国民健康保険制度の不公平性

率直に言って、国民健康保険制度はおかしなところばかりです。まず給付内容は全国统一なのにその保険料は住んでいる“**場所によってピンキリ**”という点です。「保険料水準統一加速化プラン」が完了しても、それは“都道府県単位”の話です。先述のとおり、都道府県単位でみれば、同じ条件でもその保険料には次のような“**格差**”が生じています。

前提条件

所得金額 650 万円

家族 4 人（夫 40 歳：個人事業主・妻 40 歳：専業主婦・子 5 歳・子 3 歳）

北海道札幌市	年 1,037,560 円	愛知県名古屋市	年 1,051,043 円
宮城県仙台市	年 1,060,000 円	大阪府大阪市	年 1,060,000 円
石川県金沢市	年 939,586 円	広島県広島市	年 976,045 円
東京都中央区	年 1,055,960 円	福岡県福岡市	年 885,534 円

上記でいうと、同じ条件なら「仙台市」「大阪市」に住む個人事業主よりも、「福岡市」に住む個人事業主の方が“**年間 174,466 円**”も手取りが多くなるわけです。

おかしなところはまだあります。国民健康保険制度では所得が高い人ほど負担率が下がるという点です。例えば、令和6年度において次の条件で所得と保険料の負担割合を比べてみましょう。ご覧のとおり、現行の国民健康保険制度は所得が低い人ほど**“負担割合が大きいという逆進性がある”**のです。

前提条件 | 家族4人（夫40歳：個人事業主・妻40歳：専業主婦・子5歳・子3歳）

所得における保険料の負担割合（東京都中央区の例）

所得	保険料	割合	所得	保険料	割合
200万円	年511,275円	25.56%	650万円	年1,055,960円	16.24%
350万円	年717,525円	20.50%	800万円	年1,060,000円	13.25%
500万円	年923,775円	18.47%	950万円	年1,060,000円	11.15%

## 国民健康保険料を削減する3つの方法

**こんなおかしな制度には付き合っていないツ！** おそらく多くの個人事業主がそう憤りを覚え、自力で何とかしたいと考えるはずですが。とほいうものの、先述のとおり、国民健康保険料はその仕組みから削減するのが難しい側面があります。しかし、その効果は限定的ですが、やりようによっては**“削減できない”**のです。ここでは、その3つの方法をご紹介します。

- 方法#1. 青色申告を選択する
- 方法#2. 国保組合（職域国保）に加入する
- 方法#3. 「経営セーフティ共済」に加入する

### ■ 方法#1. 青色申告を選択する

現在、個人事業主が白色申告を選択しているなら青色申告にすることで国民健康保険料の削減につながります。先述のとおり、国民健康保険料には3つの区分（「医療分保険料」「支援分保険料」「介護分保険料」）があり、それぞれに**「所得割」**（所得に応じて算定）といった金額がプラスされます。

「所得割」については、所得に応じて金額が増減します。それゆえ所得を低く抑えることで、国民健康保険料を削減できるようになります。所得を低くするには、「経費」を増やすか、「控除」を増やす、かです。ただし、個人事業主の「経費」は事業に関係のあるものしか認められません。そこで、「控除」を増やしたいところですが、ここで注意したいのが、国民健康保険料と「控除」の関係です。

国民健康保険料の計算では所得から差し引かれる控除は**“基礎控除 43万円”**のみだからです。つまり、それ以外の、例えば、扶養控除や生命保険料控除、医療費控除などは差し引くことができないのです。

しかし、青色申告をしている個人事業主は別です。国民健康保険の保険料計算においても青色申告をしている個人事業主なら**「青色申告特別控除」**で**“最高 65万円”**までの控除を受けられるのです。つまり、その分だけ国民健康保険料の計算上、所得を低く抑えることができるわけです。

- 保険料計算（所得割）＝ 所得金額 － （基礎控除 43万円＋青色申告控除 65万円）



## ■ 方法 #2. 国保組合（職域国保）に加入する

令和 6 年 4 月時点で全国には 158 の「国保組合」（職域国保）が存在します。個人事業主は「国保組合」（職域国保）に加入することで、国民健康保険料を削減できる可能性があります。というのも、「国保組合」（職域国保）によっては、次のような加入要件を設けることで、市区町村の国民健康保険料よりも、掛金が割安に設定されているところがあるからです。

- 保険料が所得と連動しない
- 業態（就業形態など）により保険料が決まる
- 年齢・家族数により保険料が決まる

例えば、「建設国保」（全国建設工事業国民健康保険組合）の場合です。次の条件で「茅ヶ崎市」の国民健康保険料と「建設国保」の国民健康保険料とを比べてみましょう。

前提条件	<p>所得金額 650 万円</p> <p>家族 4 人（夫 40 歳：個人事業主・妻 40 歳：専業主婦・子 5 歳・子 3 歳）</p>
------	--

茅ヶ崎市 (R6)	建設国保 (R6)
年 927,139 円	年 746,400 円

※ 1 人親方（第 5 種組合員）

(参考) 建設国保 HP : <https://www.kensetsukokuho.or.jp/>

すると、上記の条件では「建設国保」の方が保険料は安いと分かります。これは「建設国保」には所得比例の計算式（保険料が所得と連動しない）がないからです。

いずれにしても、個人事業主にしてみると、保険料が安くなるに越したことはないわけですから、同業者で組織されていそうな「国保組合」（職域国保）の加入条件、保険料、給付内容などを確認し、比較検討しておいた方が良いでしょう。以下、「国保組合」（職域国保）の一覧を列举しておきます。

### 国民健康保険組合（医師）

- |  |   |
|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>● 北海道医師国民健康保険組合</li> <li>● 青森県医師国民健康保険組合</li> <li>● 岩手県医師国民健康保険組合</li> <li>● 宮城県医師国民健康保険組合</li> <li>● 秋田県医師国民健康保険組合</li> <li>● 山形県医師国民健康保険組合</li> <li>● 福島県医師国民健康保険組合</li> <li>● 茨城県医師国民健康保険組合</li> <li>● 栃木県医師国民健康保険組合</li> <li>● 群馬県医師国民健康保険組合</li> <li>● 埼玉県医師国民健康保険組合</li> <li>● 千葉県医師国民健康保険組合</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>● 滋賀県医師国民健康保険組合</li> <li>● 京都府医師国民健康保険組合</li> <li>● 大阪府医師国民健康保険組合</li> <li>● 兵庫県医師国民健康保険組合</li> <li>● 奈良県医師国民健康保険組合</li> <li>● 和歌山県医師国民健康保険組合</li> <li>● 鳥取県医師国民健康保険組合</li> <li>● 島根県医師国民健康保険組合</li> <li>● 岡山県医師国民健康保険組合</li> <li>● 広島県医師国民健康保険組合</li> <li>● 山口県医師国民健康保険組合</li> <li>● 徳島県医師国民健康保険組合</li> </ul> |
|--|---|

- 東京都医師国民健康保険組合
- 神奈川県医師国民健康保険組合
- 新潟県医師国民健康保険組合
- 富山県医師国民健康保険組合
- 石川県医師国民健康保険組合
- 福井県医師国民健康保険組合
- 山梨県医師国民健康保険組合
- 長野県医師国民健康保険組合
- 岐阜県医師国民健康保険組合
- 静岡県医師国民健康保険組合
- 愛知県医師国民健康保険組合
- 三重県医師国民健康保険組合

- 香川県医師国民健康保険組合
- 愛媛県医師国民健康保険組合
- 高知県医師国民健康保険組合
- 福岡県医師国民健康保険組合
- 佐賀県医師国民健康保険組合
- 長崎県医師国民健康保険組合
- 熊本県医師国民健康保険組合
- 大分県医師国民健康保険組合
- 宮崎県医師国民健康保険組合
- 鹿児島県医師国民健康保険組合
- 沖縄県医師国民健康保険組合

### 国民健康保険組合（歯科）

- 全国歯科医師国民健康保険組合
- 北海道歯科医師国民健康保険組合
- 宮城県歯科医師国民健康保険組合
- 秋田県歯科医師国民健康保険組合
- 山形県歯科医師国民健康保険組合
- 福島県歯科医師国民健康保険組合
- 茨城県歯科医師国民健康保険組合
- 群馬県歯科医師国民健康保険組合
- 埼玉県歯科医師国民健康保険組合
- 千葉県歯科医師国民健康保険組合
- 神奈川県歯科医師国民健康保険組合
- 静岡県歯科医師国民健康保険組合
- 愛知県歯科医師国民健康保険組合
- 三重県歯科医師国民健康保険組合

- 大阪府歯科医師国民健康保険組合
- 兵庫県歯科医師国民健康保険組合
- 奈良県歯科医師国民健康保険組合
- 和歌山県歯科医師国民健康保険組合
- 広島県歯科医師国民健康保険組合
- 愛媛県歯科医師国民健康保険組合
- 福岡県歯科医師国民健康保険組合
- 佐賀県歯科医師国民健康保険組合
- 長崎県歯科医師国民健康保険組合
- 熊本県歯科医師国民健康保険組合
- 大分県歯科医師国民健康保険組合
- 宮崎県歯科医師国民健康保険組合
- 鹿児島県歯科医師国民健康保険組合

### 国民健康保険組合（薬剤師）

- 北海道薬剤師国民健康保険組合
- 埼玉県薬剤師国民健康保険組合
- 千葉県薬剤師国民健康保険組合
- 東京都薬剤師国民健康保険組合
- 神奈川県薬剤師国民健康保険組合
- 新潟県薬剤師国民健康保険組合
- 福井県薬剤師国民健康保険組合
- 静岡県薬剤師国民健康保険組合

- 愛知県薬剤師国民健康保険組合
- 三岐薬剤師国民健康保険組合
- 近畿薬剤師国民健康保険組合
- 京都府薬剤師国民健康保険組合
- 紀和薬剤師国民健康保険組合
- 中四国薬剤師国民健康保険組合
- 福岡県薬剤師国民健康保険組合
- 長崎県薬剤師国民健康保険組合

### 国民健康保険組合（建設）

- 東京建設職能国民健康保険組合

- 静岡県建設産業国民健康保険組合

- |  |  |
|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>● 神奈川県建設業国民健康保険組合</li> <li>● 新潟県建築国民健康保険組合</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>● 愛知建連国民健康保険組合</li> <li>● 京都府建設業職別連合国民健康保険組合</li> </ul> |
|--|--|

### 国民健康保険組合（それ以外の業種）

- |  |   |
|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>● 関東信越税理士国民健康保険組合</li> <li>● 全国土木建築国民健康保険組合</li> <li>● 東京理容国民健康保険組合</li> <li>● 東京芸能人国民健康保険組合</li> <li>● 文芸美術国民健康保険組合</li> <li>● 東京料理飲食国民健康保険組合</li> <li>● 東京技芸国民健康保険組合</li> <li>● 東京食品販売国民健康保険組合</li> <li>● 東京美容国民健康保険組合</li> <li>● 東京自転車商国民健康保険組合</li> <li>● 東京青果卸売国民健康保険組合</li> <li>● 東京浴場国民健康保険組合</li> <li>● 東京都弁護士国民健康保険組合</li> <li>● 神奈川県食品衛生国民健康保険組合</li> <li>● 福井食品国民健康保険組合</li> <li>● 静岡市食品国民健康保険組合</li> <li>● 名古屋市食品国民健康保険組合</li> <li>● 京都芸術家国民健康保険組合</li> <li>● 京都料理飲食業国民健康保険組合</li> <li>● 京都府酒販国民健康保険組合</li> <li>● 京都市中央卸売市場国民健康保険組合</li> <li>● 京都市食品衛生国民健康保険組合</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>● 京都府衣料国民健康保険組合</li> <li>● 京都花街国民健康保険組合</li> <li>● 大阪府整容国民健康保険組合</li> <li>● 大阪府小売市場国民健康保険組合</li> <li>● 大阪文化芸能国民健康保険組合</li> <li>● 大阪中央市場青果国民健康保険組合</li> <li>● 大阪府浴場国民健康保険組合</li> <li>● 大阪府食品国民健康保険組合</li> <li>● 関西たばこ国民健康保険組合</li> <li>● 大阪質屋国民健康保険組合</li> <li>● 近畿税理士国民健康保険組合</li> <li>● 大阪衣料品小売国民健康保険組合</li> <li>● 兵庫食糧国民健康保険組合</li> <li>● 兵庫県食品国民健康保険組合</li> </ul> |
|  | <p>全国国民健康保険組合協会未加盟の組合</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 全国建設工事国民健康保険組合</li> <li>● 全国左官タイル塗装業国民健康保険組合</li> <li>● 全国板金業国民健康保険組合</li> <li>● 中央建設国民健康保険組合</li> <li>● 建設連合国民健康保険組合</li> </ul>   |

(参考) 全国国民健康保険組合 <http://www.kokuhokyo.or.jp/>

### ■ 方法 #3. 「経営セーフティ共済」に加入する

個人事業主の税金計算では「小規模企業共済」や「確定拠出型年金」などの掛金は全額が「所得控除」の対象で、これらに加入することは有効な「節税対策」になります。しかし、国民健康保険料の計算ではこれらの「所得控除」は意味も持ちません。「所得控除」をいくら増やしても保険料の削減効果はないからです。

この点において、「経営セーフティ共済」(中小企業倒産防止共済制度)はその掛金が「所得控除」ではなく、「必要経費」になります。「必要経費」が増えれば、それだけ所得金額が減ることになります。

つまり、「経営セーフティ共済」に加入することは国民健康保険料の削減にもつながるわけです。このことが個人事業主にとって節税以外で享受できる「経営セーフティ共済」の副次メリットになります。

例えば、次の条件で「茅ヶ崎市」在住の個人事業主が「経営セーフティ共済」に加入前と加入後の国民健康保険料を比べてみましょう。「経営セーフティ共済」の掛金は年間120万円充当したものとします。

前提条件

所得金額 650 万円

家族 4 人（夫 40 歳：個人事業主・妻 40 歳：専業主婦・子 5 歳・子 3 歳）

加入前 (R6)	加入後 (R6)
年 927,139 円	年 792,845 円

すなわち、「経営セーフティ共済」加入前と加入後で比べると、節税効果とは別に国民健康保険料を年間▲134,294 円削減できたことになるのです。

## ■ まとめ

たしかにここで紹介した【方法#1】【方法#2】【方法#3】を実行できる個人事業主なら国民健康保険料の削減は可能でしょう。しかし、残念ながら、いずれの方法を実行しても、その削減効果は“限定的”です。

【方法#1】は所得から控除できる金額（青色申告特別控除）が最高 65 万円増えるだけです。【方法#2】はその個人事業主が加入できる「国保組合」（職域国保）がなければ、そもそも実行できません。また、加入できる「国保組合」（職域国保）があったとしても、必ずしも保険料が安くなるというわけでもないのが悩ましいところです。

【方法#3】もそうです。「経営セーフティ共済」に加入して国民健康保険料を削減する方法は個人事業主にとって、次の点がデメリットになるといえます。

- ある程度の掛金で加入しないと削減効果が薄い（手許現金が減る）
- しかも、掛金は 40 ヶ月以上負担しなければいけない（さもないと元本割れする）
- 解約時には課税される（解約時は解約金相当額の収入になる）
- 時限的な削減方法である（掛金積立総額 800 万円で頭打ち）
- 解約⇒新規加入する場合、2 年間その掛金を必要経費（損金）にできない

ところが、です。こうしたデメリットのない“**とっておきの国民健康保険料の削減方法**”があるのです。そうです。それこそが、『**国民健康保険料劇的削減スキーム**』なのです！

立ち読み版はここまで

最新版 ver4.0 新発表！

国民健康保険料劇的削減スキーム

販売ページに戻る →