

South China - Asia Business Report

Vol. 66
October
2017

華南・アジア ビジネスレポート

CONTENTS

Topics

日本企業の台湾事業再構築 ～台湾事業の「存在意義」を探る～	3
香港外食産業への進出に関する考察	11

Regional Business

India インドの税制 [65] インド子会社における IT を活用した ガバナンス強化のための要点 (後編)	17
Malaysia マレーシア源泉税に関する改正とその留意事項	22
Singapore シンガポールの法人税	26
Vietnam ベトナム公開会社に関するガバナンス規則の概要	29
China 「広東省高級人民法院の労働紛争案件の審理における 疑問に関する解答」の一部解説と外資企業の留意点	31
China 中国からの資金還元スキーム～中国配当実務～	35
Taiwan 台湾における法人税申告の個別調査	38

Macro Economy

アジア経済情報: アジア概況	41
----------------	----

Briefs

Topics

日本企業の台湾事業再構築 ～台湾事業の「存在意義」を探る～

日本企業の台湾事業が岐路に立っている。台湾経済の成熟化や、台湾・中国企業との競争激化といった外的要因による事業の伸び悩みに加え、特定事業に特化してきた従来のビジネスモデルから脱却できず、新たな事業をもって内外のニーズを取り込めないといった内的要因が重なり、「台湾事業の再構築」に悩む企業は多い。長く続いていた日台アライアンスにも変化の兆候が見られ、提携見直しや台湾企業が主導する日本企業とのアライアンスが増えつつある。台湾と日本企業が変化に直面する中、日本企業にとっての台湾事業の存在意義は何か——。台湾アドバイザーの現場から、近年、増えている日本企業の「台湾事業再構築」に関する課題について考察する。

香港外食産業への進出に関する考察

日本の農林水産物・食品輸出先として 2016 年まで、12 年連続の国・地域別トップを維持する香港は、世界で最も日本食が普及している地域の一つと言われ、1,000 軒以上の日本料理店が軒を連ねる激戦区でもある。香港市民のみならず、観光等で訪れる中国人にも日本料理の人気は高く、その数はまだまだ増えそうな勢いだ。香港を足がかりに、中国・アジア展開を目指す企業も後を絶たないが、高額な店舗賃料や人材確保難等を理由に、苦戦するケースは少なくない。本稿では香港の外食産業の中でも、日本料理店を取り巻く現状を紹介しつつ、香港での食品関連ビジネス展開を検討する場合の留意点について解説する。

Regional Business

[India] インドの税制 [65] インド子会社における IT を活用したガバナンス強化のための要点(後編)

日系インド子会社における実態を踏まえたガバナンス強化の考え方と、その実施方法に関する留意点を紹介する。前編で概説した、ガバナンスの強化が注目されるようになった3つの要因や、在インド日系企業の実態と、企業が陥りがちな管理不備のスパイラルに続き、後編ではインド独特の業務システムとその留意点などについて説明する。

[Malaysia] マレーシア源泉税に関する改正とその留意事項

マレーシアでは 17 年度税制改正により、源泉税の対象となる範囲が変更され、非居住者がマレーシア国内で居住者に対してサービス提供を行う場合に加え、新たに、非居住者がマレーシア国外で居住者

に対してサービス提供を行う場合も源泉税の対象とされた。従来は源泉税の対象範囲でなかった取引もその対象となるため、企業はマレーシア居住者および非居住者間の取引の内容を確認し、源泉税の対象となる場合には、申告納税手続きが必要となる。本改正は特に外国企業への影響が非常に大きく、取り扱いが必ずしも明確とは言えない部分も存在するため、マレーシア内国歳入庁が公表を予定しているガイドライン等に注目する必要がある。

[Singapore] シンガポールの法人税

シンガポールにおける法人税の確定申告は 11 月 30 日(電子申告の場合 12 月 15 日)が期限となっており、目下、申告対応が本格化している。本稿では、法人税の申告制度や課税対象期間・賦課年度、申告の種類、およびスケジュールの概要を解説する。申告遅延や申告漏れについては罰金等のペナルティーもあるため、適切な申告を実施されたい。

[Vietnam] ベトナム公開会社に関するガバナンス規則の概要

ベトナムでは証券法施行規則の改正により、2015年9月1日以降、外資出資割合の上限を49%とする規制は廃止され、原則として、公開会社に対する100%外資の出資が可能となった。これにより、多くの外資企業が公開会社への出資に関心を強める中、公開会社のガバナンスに関する新たな通達(Decree 71/2016/ND-CP)が17年8月1日から施行された。新通達では、取締役の兼任の制限、非上場公開会社の独立取締役の設置義務、各責任者の設置義務など、公開会社のガバナンスをさらに強化する方向で改正が行われている。公開会社への出資に当たっては、新通達に基づいて慎重に検討の上、対応を進めることが望ましいと思われる。

[China] 「広東省高級人民法院の労働紛争案件の審理における疑問に関する解答」の一部解説と外資企業の留意点

広東省高級人民法院は17年7月19日、「広東省高級人民法院の労働紛争案件の審理における疑問に関する解答」を公布し、省内の各級人民法院が実情に照らし、これらの解答を徹底的に実施するよう要求した。22の難問と解答が明記されたこの難問解答は、省高級法院が労働紛争の審理実務に基づいて定めた、労働紛争事案の審判原則にかかるガイドラインであり、今後、省内の各人民法院の労働紛争事案の審判において指針となるものである。本稿では、労使紛争の処理において頻発する問題について、当該難問解答の一部を解説する。

[China] 中国からの資金還元スキーム～中国配当実務～

中国から日本などの海外に資金を還元する方法としては、いくつかの方法および状況が考えられる。そもそも海外送金を実施する場合、送金内容は大きく分けて貿易取引にかかる海外送金と、非貿易取引(サービス取引)にかかる海外送金の2つに大別されるが、ここではサービス取引に焦点を絞り、当該

取引にかかる資金還元スキーム、特に配当を中心に紹介する。配当は一定の要件を満たせば比較的容易に海外送金が可能であるため、実施要件や金額、手続き上の留意点を踏まえたうえで、累積利益の還元による効率的な資金運用につなげられたい。

[Taiwan] 台湾における法人税申告の個別調査

台湾税務当局は毎年、管轄地区ごとに業種別の利益率を調査し、基準利益率を算定している。そして企業による申告書の所得額が当該業種別の基準利益率を下回る場合や、税務当局が調査の過程で異常や過少申告の疑いを抱いた場合には、個別調査が行われることになる。本稿では、税務当局が行う申告書の調査方法や所得の計算方法について、具体的な計算例を交えながら解説する。税務当局が行う個別調査にあたっては、経理資料や証憑の管理状態によって追加納税額が大きく変わってくる可能性があるため、経理業務の品質維持に留意されたい。

Macro Economy

アジア経済情報：アジア概況

17年2Q(4～6月期)のアジアの景気は概ね堅調を維持した。中国が高めの成長を維持し、ASEANでは内需の堅調が続いた。ただし、韓国、台湾ではIT関連輸出が高水準ながら頭打ちとなり、中国では在庫の積み上がりもみられ、これまでアジアの景気を支えてきたITサイクルの改善、中国の輸入回復がピークアウトする兆しもうかがわれた。インドは高額紙幣廃止の影響で減速した前期からさらに下振れ、約3年ぶりの低成長になった。

17年と18年の成長率は、中国が+6.8%と+6.4%、NIEsが+2.6%と+2.4%、ASEAN5がいずれも+5.1%、インドが+6.6%と+7.3%と予測する。中国とNIEsが緩やかに減速する一方、その他が加速することで、アジア全体の成長率は+6.0%で横ばいに推移するだろう。



日本企業の台湾事業再構築 ～台湾事業の「存在意義」を探る～

安本 佑 みずほ銀行 台北支店
ビジネスソリューション課

本稿では台湾アドバイザーを務める筆者の目線から、近年、増えている日本企業の「台湾事業再構築」に関する課題について概述する。台湾に起因する要因により、日本企業の台湾事業は今までの通りの展開が容易ではない一方、日本企業に内在する事情からも機動的に台湾事業の再構築が進まない現状が存在する。他方、長く続いていた日台アライアンスにも変化の兆候が見られ、提携見直しや台湾企業が主導する日本企業とのアライアンスが増えつつある。台湾と日本企業が変化に直面する中、日本企業にとっての台湾事業の存在意義を再考察する。

求められる台湾事業の「存在意義」

2014 年度下半期から現在進行形で日本企業、あるいは台湾現法のお客様から「台湾事業の再構築」に関するご相談をいただく機会が増えている。一回のご面談・ご説明で終わるような内容から数カ月のプロジェクトとしてサポートが必要となる事案まで千差万別だが、共通しているのは「台湾事業の存在意義」に関する深い悩みである。

台湾の存在意義にかかるご相談・ご依頼としては、以下のようなものが多い¹。日本本社からの指示として台湾現法が検討する場合もあれば、台湾現法独自でプロジェクトとして進めるケースもある。

- ① 日本本社から「台湾事業を伸ばす」よう指示された、あるいは台湾現法の中期経営計画を策定する必要があるが、どのように

進めればいだろうか。

- ② 「台湾での新事業」、「既存商品の新用途」を検討しているが、台湾ではどのような産業が伸びているだろうか。
- ③ 台湾企業とのアライアンスを検討しているが、どのような企業があるだろうか。

このような悩みを抱えるのは、どちらかと言えば、台湾での業歴が長い日本企業の台湾現法が多いようにみられる。確かにこの 30 年余りで、台湾の實質経済成長率は 1980 年代の 8% 超から足もとでは 2% 台まで下がり²、台湾経済の状況は大きく様変わりしている(図表 1³)。図表 1 を見ると、経済成長の鈍化は、民間消費と投資の伸びの鈍化であると見て取れ、消費財・サービス、設備装置・原材料を提供する日本企業にとって台湾事業が伸び悩むとしても理解できる状況である。

¹ 本稿では説明上、弊行にて対応した複数の案件をベースにしたモデル事例を紹介しています。実際の事例と異なる部分が含まれますが、予めご了承下さい。

² 2011 年以降、一部台湾政府予測含む。

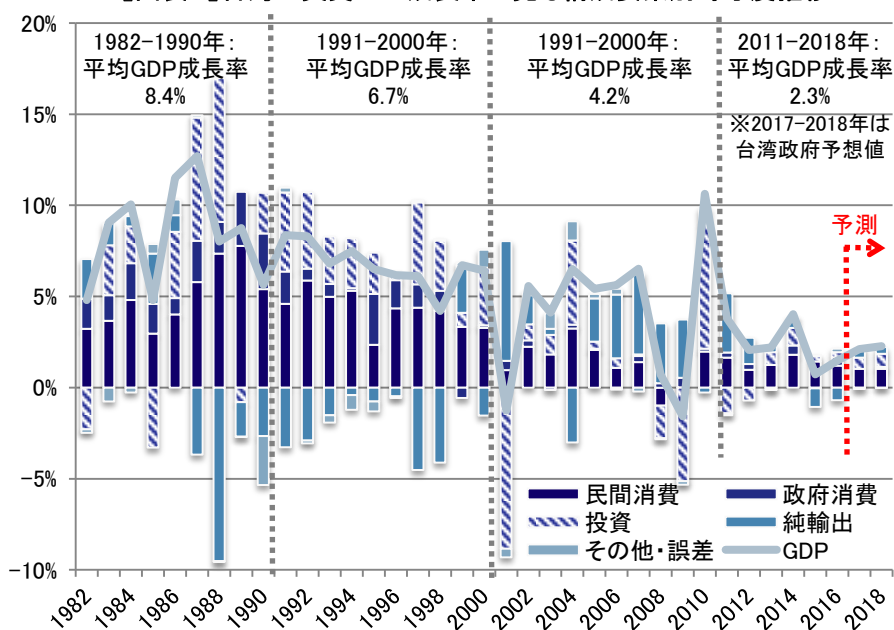
³ 純輸出はマイナス成長だが、名目値および貿易統計では 1980 年代以降、貿易黒字を維持している。

台湾域内市場だけでなく、台湾企業の競争力低下が日本企業の台湾事業に影響を及ぼしているケースもある。台湾の液晶・タッチパネル業界は中国・韓国メーカーとの競争にさらされているが、特に中国企業との競争は激化している。台湾・中国の主要液晶メーカー売上高推移(図表2)では台湾の AUO(友達)と Innolux(群創)、および中国の BOE(京東方)の売上高を比べている。BOE は2012 年以降、新工場を次々と稼働させ、16 年は BOE の売上高が台湾系2社を上回っている⁴。一方、台湾系2社は

16 年後半こそ業績が回復したが、前半の不調が響き新台湾ドル(以下、NTD)ベースでも売上高は前年比減収となっている。

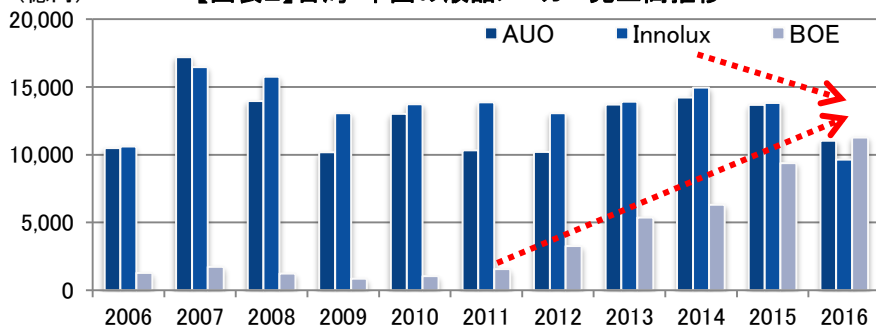
タッチパネル・中小型液晶メーカーも16 年こそ業績が回復しているものの、長く苦境が続いている(図表3)。リーマンショック後も欧州債務危機のほか、

寄与度 【図表1】台湾の実質GDP成長率に見る構成要素別寄与度推移



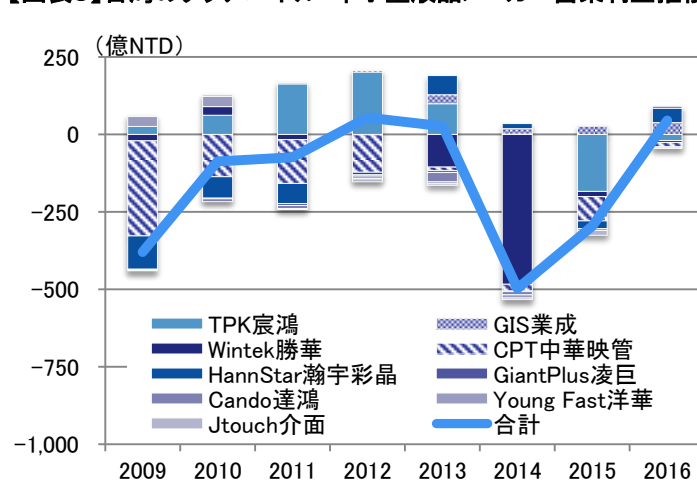
(出所) 行政院主計総処

【図表2】台湾・中国の液晶メーカー売上高推移



(出所) SPEEDA(各社 IR 資料より)

【図表3】台湾のタッチパネル・中小型液晶メーカー営業利益推移



(出所) 各社 IR 資料より

⁴ 新台湾ドル、中国人民元の対円レートは新台湾ドル(3.35 円)、中国人民元(16.3 円)で算出。

Windows8 導入後も当初目論見ほどタッチパネル搭載型パソコンの販売が振るわなかったことに加えて、近年では中国メーカーとの競争激化が追い打ちを掛けたとされている。14 年以降、台湾上場企業だけでも Wintek(勝華)⁵、Cando(達鴻)、Jtouch(介面)が実質的な経営破綻に追い込まれている。

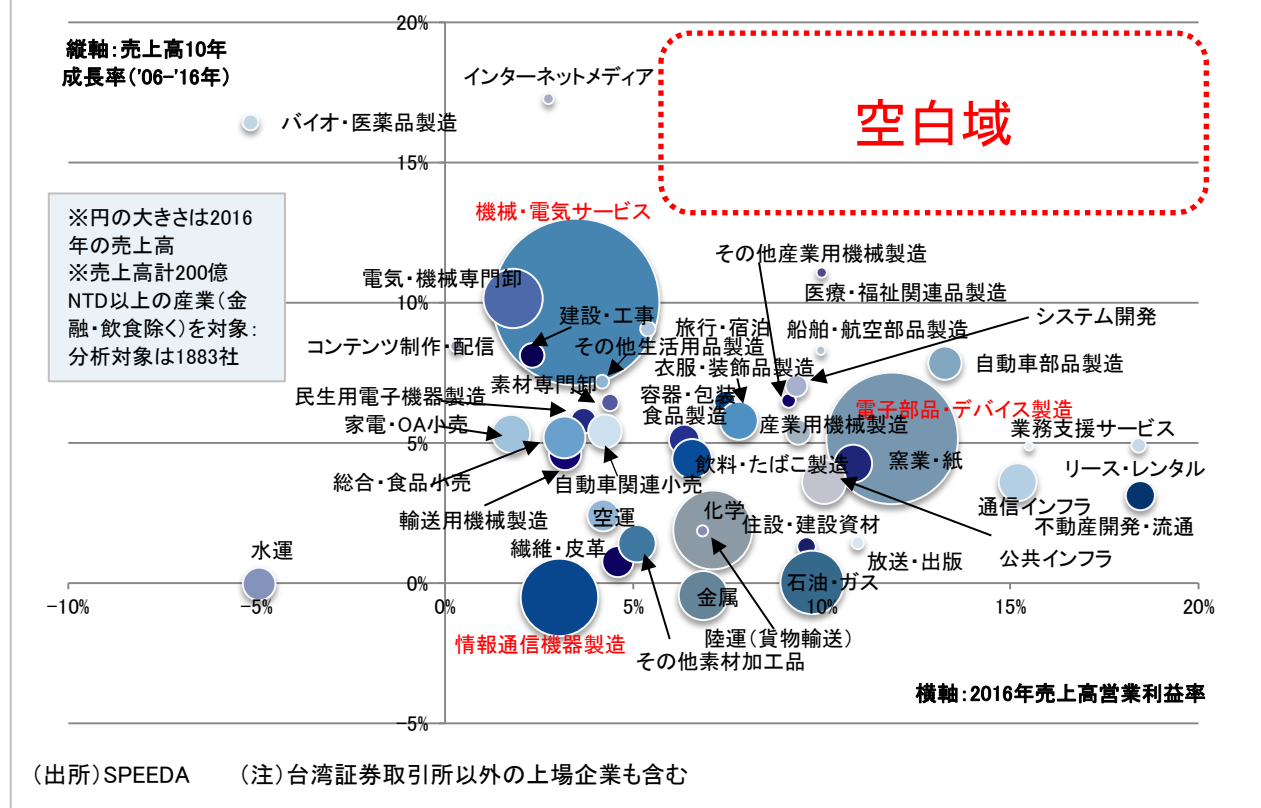
振り返ってみれば、14 年 10 月の Wintek 破綻は、日本企業の台湾現法に「台湾での新事業」や「既存商品の新用途」を考えさせる一つの契機になったのではないかと筆者は見ている。この時期から「変動が激しい IT 企業を顧客に持つ」リスクが意識され、電子材料以外の事業、電子材料の新用途を探る動きが活発化したように思う。

台湾の成長産業を探る

「台湾での新事業」「既存商品の新用途」を考えるにあたって受ける質問が、「台湾の成長産業とは何か」である。その答えを台湾企業に求めたグラフが図表4である。図表4では台湾上場企業を産業毎に大別し⁶、売上高の10年平均成長率(縦軸)から産業の成長率を、営業利益率(横軸)から産業の収益性を示している。

成長著しいのは「インターネットメディア」、「バイオ・医薬品製造」であるが、売上高は小さく、利益率は低い。「バイオ・医薬品製造」に至っては産業全体で赤字である。利益率では「不動産開発・流通」「通信インフラ」等が高利益率と言えるが、不動産開発は土地の確保が容易ではなく、通信インフラも

【図表4】台湾上場企業の産業別マッピング



⁵ 日本経済新聞「タッチパネル大手の台湾ウインテック、会社更生手続き申請」(2014 年 10 月 13 日)より。

⁶ 産業に属する上場企業の売上高合計が 200 億 NTD 以下の産業及び金融業、飲食業は除外した。

規制業種であり、ともに参入障壁は高い。グラフ右上にあれば、「成長率が高く」かつ「利益率も高い」産業であるが、空白域である。つまり、台湾には一定規模の産業で成長していて、一定の利益が見込める産業は現状見当たらないことになる。

ところで、産業の規模では「機械・電気サービス」が目を引き、成長率も他の産業に比して高い。16年の同産業に属する上場企業の売上高は約9兆NTDであり、そのうち8.6兆NTDが鴻海(フォックスコン)、和碩(ペガトロン)等のEMS(電子機器受託製造サービス)によるものである。

しかし、図表4が示すように「機械・電気サービス」は産業規模、成長率に比して利益率は高くない。加えて、EMSの主力事業であるノートパソコン、スマ

ートフォンの受託製造は製品市場の成長鈍化により、将来は高い成長を見込めない状況になりつつある。そこでEMS各社は次の収益源を確保するべく、次々と新事業への参入を発表している。

図表5は近年の主要台湾系EMS各社の新事業(提携や部分出資等も含む)に関する報道をまとめたものである。「サーバー・クラウド」および「VR」は既存のパソコン、スマートフォン等から派生した事業とすれば、「車載」、「医療」、「ロボット」は、EMSが成長を見込めると考えている<新しい産業>とも言えるだろう。台湾経済におけるEMSの存在感は図表4で示しているように同産業単独だけでも大きい上に、同企業群が調達する材料、部品、設備等の周辺産業も含めれば、その経済波及効果は更に広がる。そのEMSが生産能力を「車載」、「医療」、

【図表5】EMS各社の新事業・多角化の動き

	車載関連	医療関連	サーバークラウド	エネルギー	ロボット	VR	その他
鴻海 Foxconn	自動車部品 電気自動車(生産、電池) 配車サービス 電動バイク	放射線治療機器 薬用人参・医療用AI・医療IoT 遺伝子検査、がん医療など 医療材料	クラウド ビッグデータ データセンター スマート製造	太陽光(発電所) 風力発電所	ロボット(警備、生産、家庭用) ドローン	VR	通信(4G)・半導体・スマートハウス CATV・動画配信・対話アプリ・電子タバコ 顔認証・白物家電・空気清浄器 ネット金融(ブロックチェーン、自動車保険) 3Dプリンター・オーディオ・カメラモジュール
廣達 Quanta	車載 AV、GPS 無線 有線システム	医療用クラウド	新 3C(クラウド、コネクティビティ、クライアントデバイス) サーバー/ストレージ データセンター IoT(システムインテグレーション)	—	ロボット	VR/MR(複合現実)	カメラモジュール
仁寶 Compal	AE・カーエレクトロニクス	血糖値測定器 関連タブレット 関連スマート衣料/ピロー スマートメディカル&ヘルスケア 病院、介護施設等の POC 電子カルテ/病院管理システム	サーバー 垂直型 IoT ソリューション	—	ロボット	—	スマートホーム ホームセキュリティ IoT ホーム・ゲートウェイ 3Dプリンター ウェアラブル端末
緯創 Wistron	車載パーツ(車載 PC)	非侵襲性医療機器(人体非接触) リハビリ支援ロボット	サーバー/クラウド	—	—	VR カメラ	Game
和碩 Pegatron	車載パーツ(e コックピット) 自動車事故通報システム	コンタクトレンズ等	サーバー	—	ドローン	VR	—
英業達 Inventec	ドライビングレコード	血圧計、体脂肪計 ダイエット用リストバンド	データセンター クラウド、サーバー 携帯周辺機器、IoT	太陽電池	—	VR	3Dプリンター

(出所)公開報道 (注)子会社参入、部分出資の事例を含む。必ずしも本体で手掛けているわけではない。参入・出資後も事業が継続しているか不明。参入後、撤退している可能性あり。

「ロボット」に振り向ければ、周辺産業の構造も大きく変化しうる。周辺産業の構造変化の影響を受けるのは台湾企業だけではない。日本企業の台湾現法も何かしらの影響を受ける、別の言い方をすれば、これら＜新しい産業＞に何らかの形で関与する可能性が生じてくる。

台湾企業の海外進出、中国以外への多極的展開は続く

成長産業への着目とともに台湾企業の大きなトレンドとして、中国以外への海外進出増加が挙げられる。16年の拙稿「台湾新政権下における中台関係と経済の行方(後編)～蔡新政権の経済政策を展望する～」⁷でも述べたとおり、蔡政権(民進党)が新南向政策を打ち出す前から、台湾企業は中国に加えて東南アジア等への多極的展開を進めてきた。

同様のトレンドは16年も同様に続いており、同年

の中国への投資シェアは更に低下し、中国外への投資(海外直接投資:FDI)が目立っている(図表6)。さらに17年初に成立したトランプ政権が米国への製造業回帰を打ち出す中、鴻海は米国への投資を発表している⁸。鴻海の米国投資には時期や実現性に不確実性があるものの、今後、鴻海に追隨して台湾企業が米国への投資を活発化させる可能性がある。

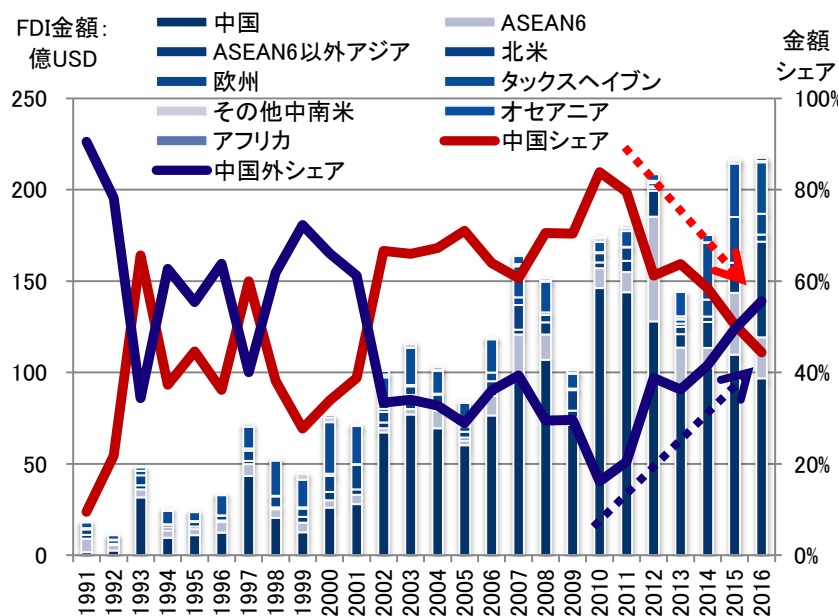
台湾企業のように振る舞いづら～日本企業の台湾現法が抱える構造的要因

台湾域内経済のGDP成長率は低下し、液晶等では中国企業との競争が激化、台湾企業の現状を見ても、成長著しく且つ利益率の高い産業は見当たらない。日本企業や台湾現法が台湾事業の将来運営に不安を感じるのは理解できる。一方で、台湾企業はEMSを中心に「車載」、「医療」、「ロボット」と

いったく＜新しい産業＞(IoTやIndustry4.0とも関連)への参入を進めており、近年は中国集中から多極的な海外展開を図っている。必ずしもネガティブな動きだけではない。

日本企業の台湾現法も台湾の会社法に基づき設立・運営される「台湾企業」である。台湾企業と同じように＜新しい産業＞への進出や海外展開ができないか。少なからぬ日本企業の台湾現法にこの議論を持ちかけても、総論賛

【図表6】台湾企業によるFDI金額推移

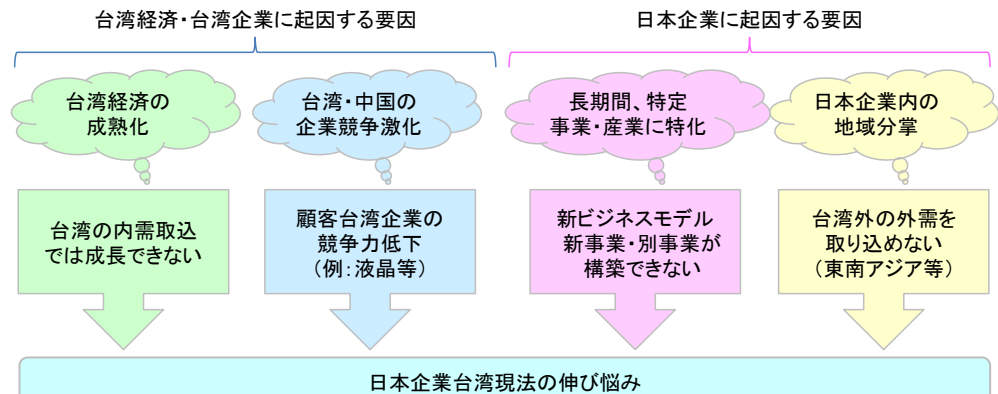


⁷ 華南アジアビジネスレポート第57号(2016年11月)

⁸ 日本経済新聞「鴻海が米工場新設 1.1兆円 トランプ氏発表、成果強調」(2017年7月27日)

成ながら実現が難しいというお話をよく伺う。業種や台湾での業歴、企業形態によって各社事情は異なるが、図表7の右側のような背景があると推察される。

【図表7】日本企業の台湾現法を取り巻く課題



（出所）関係者ヒアリングよりみずほ銀行台北支店作成

「車載」、「医療」、「ロボット」に着目している日本企業は多いものの、日本企業にとっても新事業に該当することが多い。一方で、台湾現法自体は新事業ではなく、既存事業の中でも特定部門に長く従事してきたケースが多い。例えば、パソコン、スマートフォン向けの電子材料事業を長年営んでいた台湾現法が急に医療機器向けの電子材料を販売しようにも、台湾系医療機器メーカーについて情報がなく営業に行けない、あるいは医療機器メーカーにアプローチできても台湾現法には医療機器の知識を持つ人材は極めて少なく有効な営業活動ができないといった事態が想定されうる。つまり、事業部門に係わる管掌の問題がある。

台湾企業の海外進出に沿って、日本企業の台湾現法が台湾域外に進出するのも容易ではないようだ。何故なら、台湾現法は「台湾における事業運営」のために設立された拠点であり、顧客である台湾企業が中国や東南アジアに進出してしまえば、中国や東南アジアでの顧客フォローは、中国や東南アジアの各現法が担うことになりがちだからである。勿論、顧客の工場(需要地)所在地ではなく、顧客の本社(意思決定者)所在地ベースで各現法の地域管

掌を決めているケースも皆無ではなかろうが、顧客の工場(需要地)所在地で決めるケースの比率が高いように推察される。事業部門に加えて地域管掌の問題が、台湾現法が次の一手を打つ制約となっている。

変化の胎動～日台アライアンスは全てを解決するのか

台湾における新事業、台湾事業の伸び悩みに対して、解決策として日台アライアンス(事業提携から資本提携までを含む)を検討する日本企業及び台湾現法も多い。前述のようにEMSはく新しい産業への参入を進め、追随する台湾企業が出てくると思われる中、台湾企業とのアライアンスにより現状打開を図ろうとするのは自然な流れであろう。

一方、長年、続けてきた日台合併(JV)の解消についてご相談を受けることも増えている(次頁図表8)。やはり業種や設立年代や出資比率・形態に応じて事情はさまざまだが、①台湾側パートナーの(近い将来想定される)世代交代、②当初見込んでいたシナジー効果の喪失が主因と見受けられる。①については提携当時の台湾側パートナーが日本

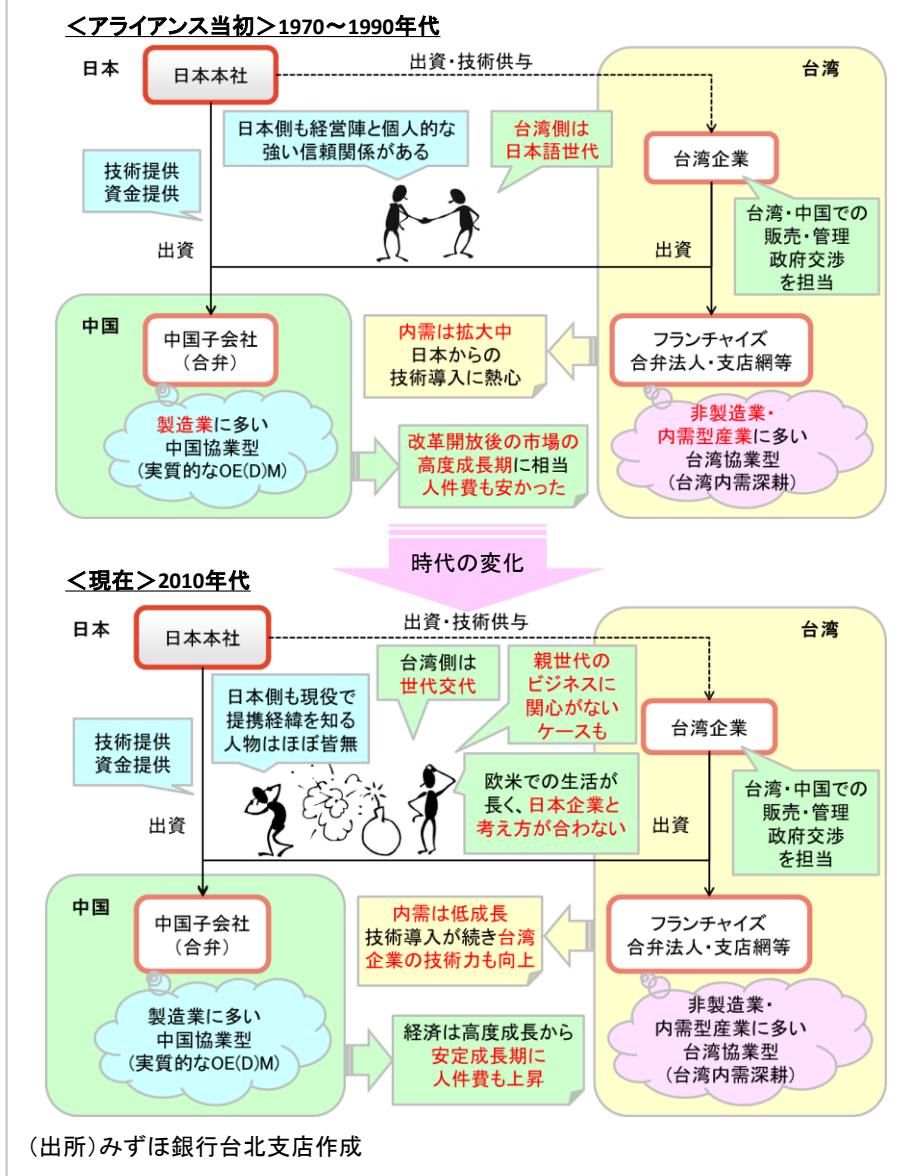
語世代、現年齢は 80 歳を超える方が多い反面、子供世代が日本語でコミュニケーションを取れず、かつ親世代ほど日本企業とのアライアンスに熱心ではないケースが多いようである。世代交代後、台湾側パートナーが JV の事業運営にコミットしなければ、②のシナジー効果、提携する経済的な合理性も見出しづらい。

さらに②については、外部環境変化も影響している。台湾経済の成熟化は前述の通りだが、台湾企

業との JV で中国に進出している場合でも、中国の経済成長率の鈍化、人件費の高騰等により、中国における日台 JV の経済的な合理性、JV の意義は過去よりも薄れている。

つまり、現在、日台アライアンスの新規構築と再構築・解消が同時並行で進んでいる状況にある。当行でも日台アライアンスの新規構築と再構築・解消ともにサポートしているが、その中で垣間見える台湾企業の姿はここ数年だけでも変質しているように感じる。

【図表8】日台アライアンスの変化

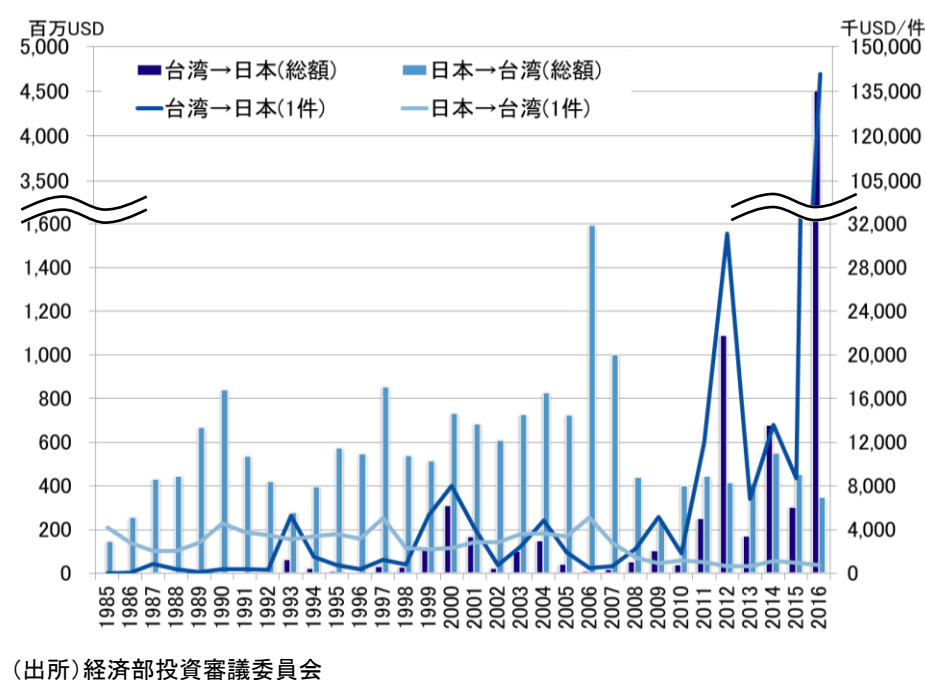


次頁図表9は日台間のFDIの動向を示している。日台間のFDIは08年以前の多くの年で大幅な日本からの投資超かつ一件当たり投資額も日本が台湾を上回っていたが、09年以降は1件当たりの投資額において台湾が日本を抜き、12年、14年、16年については投資総額でも台湾から日本への投資が、日本から台湾への投資を抜いた。台湾から日本への投資の方が大規模なものになっており、台湾企業の資金力が高まっていると考えられる。

図表8で示しているように、過去の日台アライアンスにおいては、資金と技術を日本企業が与え、台

湾企業を“活用する”立場だったかもしれない。しかし図表9が示すように、今や台湾企業の資金力は高まり、その資金力を以て台湾企業が主導する日台アライアンスが増えている。今後は、日台アライアンスにおいて日本企業が台湾企業に“活用される”場面も増えてくるだろう。その時、日本企業は日台アライアンスに何を求め、何を得るか、今以上に熟考を重ねる必要に迫られるかもしれない。

【図表9】日台間の FDI 金額総額・一件当たり金額推移





香港外食産業への進出に関する考察

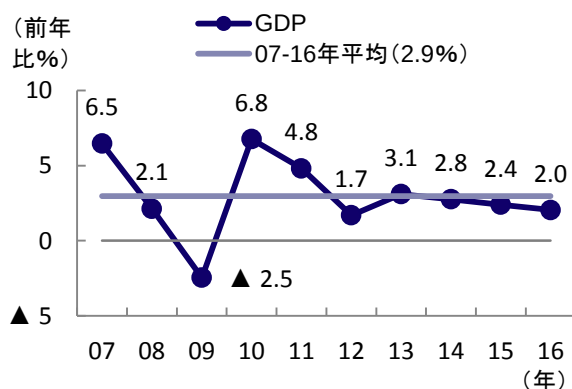
張 玉美 みずほ銀行香港営業第一部
中国アセアン・リサーチアドバイザー課

香港は日本の農林水産物・食品輸出先として2016年まで、12年連続のトップを維持するなど、世界で最も日本食が普及している地域と言われ、1,000軒以上の日本料理店が軒を連ねる激戦区でもある。香港の住人のみならず、観光等で訪れる中国人にも日本料理の人気は高く、その数はまだまだ増えそうな勢いだ。本稿では香港の外食産業の中でも、日本料理店を取り巻く現状を紹介しつつ、香港での食品関連ビジネス展開を検討する場合の留意点を考察する。

香港の経済環境

香港経済はリーマンショックの影響を受けた2009年を除き、ここ10年ほど、堅調な成長を維持している(図表1)。さらに、中国本土住人の香港訪問ビザの適用拡大や、人民元の使用にかかる香港での優先的開放、香港と隣接する広東省やマカオとの交通の利便性向上を図る高速道路や鉄道、橋梁の建設などにより、香港と中国本土の経済的な結びつきは年々強まっており、今後もさらに中国との関係深化が進み、香港経済の安定的発展を支える見通しだ。

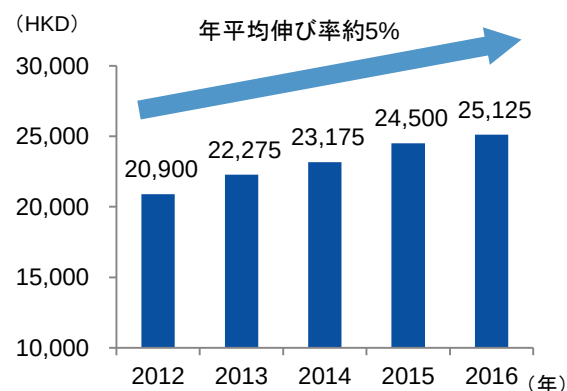
【図表1】香港のGDP成長率の推移



(資料) 香港政府統計処、CEIC

こうした経済成長の恩恵を受け、香港における世帯収入も2016年までの過去5年で平均約5%の伸びを維持している(図表2)。香港では従前から共働き世帯の増加が進んでいることもあり、消費者の購買力はいっそう高まっている。労働市場も実質的に完全雇用の状況にある中、安定した家計所得の伸びにより、世帯あたりの可処分所得に占める消費支出も10年から15年に年平均5%増加している。また、消費支出のうち27%は食費であり、香港の世帯平均消費支出において2番目に大きな消費項目となっている(次頁図表3)。

【図表2】香港の世帯収入(月額、中央値)の推移



(資料) 香港政府統計処、CEIC

香港外食市場の概況と展望

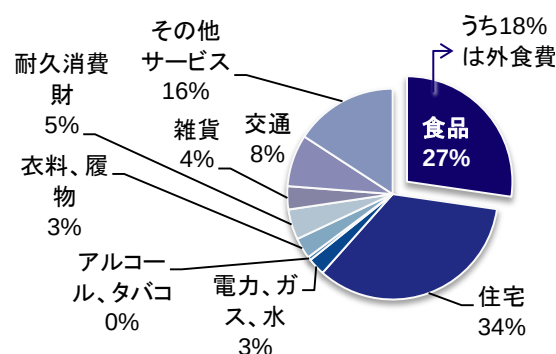
さて、香港で 2017 年3月現在に登録されているレストランは全体で1万 6,700 軒で、そのうち中華料理店は約 4,690 軒、中華以外のレストラン(ファストフード店も含む)は 3,965 軒となっている。また、これらレストランで働く従業員数は計 24.3 万人、売上高は 548 億香港ドルで、いずれも前年同期と比べ、安定的に推移している(図表4)。

こうした香港の外食業界における堅調な売上増加には、以下3つの要因が考えられる

(一) 外食産業の多様化と店舗数の増加

近年の人民元安の進行や、越境電子商取引が盛んになったことなどに伴い、香港では買い物目当ての中国人観光客数が減少し、小売売上高も 2016 年は前年比で 8.1%減少するなど、各所に影響が出ている。これとは対照的に、飲食店の売上高は同 2.9%増加した。これは、同年に香港市場に新規参入した 89 の国際ブランド企業のうち、3分の2が飲食ブランドであった¹ことなど、新たな飲食ブランドの参入が持続しており、常に新しい味やサービスを

【図表3】世帯平均支出の内訳



(資料) 香港政府統計処、CEIC

提供し、客をひきつけていることがある。また、小売店舗が集積するショッピングモールなどの運営会社が、観光客向けの高級宝飾店などの撤退による売上減少を埋め合わせるために、飲食関連店舗の入居比率を拡大したことが、飲食関連店舗数の底上げにつながったことも奏功していると思われる。

(二) 食品配送サービスの利用の増加

市民の外食頻度が高く、多くのレストランが軒を連ねる香港だが、昨今は、食品配送サービス²が急速に発展・拡大している。食品配送サービス市場は 2017 年～21 年の年平均成長率(CAGR)は 26.5%と見込まれており、17 年は金額ベースで3億米ドル

【図表4】香港の登録レストラン件数の推移と内訳

レストラン	軒数		従業員数		飲食店の売上高 (100 万 HKD)	
	2016 年 3 月	2017 年 3 月	2016 年 3 月	2017 年 3 月	2016 年 6 月	2017 年 6 月
食品・飲料サービス全体	16,516	16,700	241,827	242,518	52,596	54,759
中華料理店	4,749	4,690	105,207	104,643	23,224	23,785
中華以外のレストラン	2,296	2,372	31,704	32,237	15,178	16,048
ファストフード店	1,580	1,593	43,272	43,114	10,013	10,558

*中華料理店とは香港式喫茶店、広東、北京、四川、上海料理及びその他中華料理店を意味する。全体数には、バー、飲料スタンドなども含まれるが、本稿では割愛した。

(資料) 香港政府統計処

¹ CBRE Hong Kong “Hong Kong Remains the Most Attractive APAC Retail Market for New Entrants” (2017 年7月5日)

² ここでいう食品配送サービスとは、「Meal Online order or Restaurant delivery」を指し、スーパーマーケット等の食料品デリバリーサービスは含まない。

に達すると推測されている³。また、食品配送サービスの場合、サービス提供にあたり店舗そのものを小規模とすることも可能であるため、家賃の高い香港で固定費の圧縮による経営効率向上が期待できるという利点もあろう。

(三) インフラの拡充・高度化による波及効果

高度にインフラが発展した国際都市である香港だが、中心部の市街地と郊外の住宅地を結ぶ交通インフラは現在も、着々と整備されている。近年は、市民の足である地下鉄の延長や新路線の敷設が相次いだことで、これまでローカル色の強かった郊外に西洋風の飲食街が出現するなど、新たなビジネスチャンスが生み出されている。上述の食品配送サービスにおいて、フード・デリバリー・アプリの登場でより簡便にオーダーが可能になったことも、ソフト面でのインフラ高度化の恩恵の一つと言えるだろう。

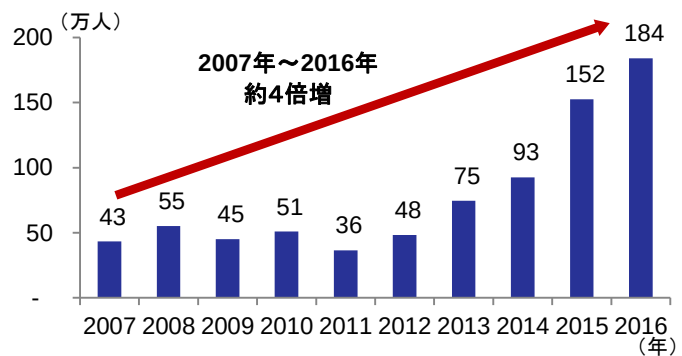
香港外食市場の優位性

日系企業にとっては、上述の市場環境のみならず、外食産業に参入する香港ならではのメリットも複数考えられる。

➤ 日本食に対する親和性と好感度の高さ

一つ目は、世界各国の料理・食材が集まる中で、日本食の人氣が圧倒的に高いことである⁴。香港人はかねて、日本に関する関心が非常に高い。日本は香港人にとって、最も人氣がある旅行先の一つ

【図表5】香港からの訪日旅行者数の推移



(出所) 日本政府観光局 (JTN0)

であり、国・地域別訪日外国人数の中で、中国、韓国、台湾に次いで4位と、年間約 184 万人が訪れている⁵。これは香港の人口から換算すると、香港人の3人に1人は少なくとも年に1回、日本を訪れていることになる。過去 10 年間 (2007-16 年) の推移を見ても、香港からの訪日旅行者数は増加の一端をたどっており、07 年の 43 万人から 16 年には4倍を超える 184 万人に達している (図表5)。日本で多彩かつ豊かな味わいの日本料理を知った香港人が、旅行から戻っても日本の味を求め、日常的に日本食レストランを訪れていると考えられよう。

➤ 中国人観光客へのアピールと中国市場参入に向けた調査

観光都市でもある香港が受け入れる旅行者のうち、全体の約7割を占めるのが中国本土からの観光客である。香港が中国に返還された 1997 年以降、本土から香港を訪れる観光客は、97 年の 236 万人から 16 年には 4,277 万人まで増加した。2017 年も6月までの香港訪問者数は全体で 2,780 万人に達し、そのうち 75% (2,089 万人) は本土からであった⁶。これら観光客は香港で、日本料理店を利用するケ

³ <https://www.statista.com/outlook/374/118/food-delivery/hong-kong#>

⁴ JETRO「日本食品に対する海外消費者アンケート調査 (香港)」(2013 年 3 月)ほか

⁵ 日本政府観光局 (JTN0)

⁶ 香港入境事務署 2017 年 6 月末時点統計

ースも多い。来港者数の増加による潜在顧客の増加のみならず、観光客は高級食材や高級飲料への許容度が高く、需要も大きい。中国本土観光客を通じ、中国人の味覚にあった調理法やメニューを調査するなど、将来的な中国市場進出へのテスト地域としての活用価値もあるだろう。

このほか、ニューヨークや東京と並んで不動産価額が高い香港では、人通りが多く来客数が多く望める路面店ではなく、飲食店の集まる商業ビルやショッピングモール内に店舗を構えるケースが比較的多い。こうしたビルやショッピングモールのオーナーのほとんどは、大手地場財閥系の不動産デベロッパーである。そして、これら不動産デベロッパーの中には、香港だけではなく、中国をはじめ、アジアで事業を展開している企業もある。したがって、香港に進出する際は将来的なその他海外への展開も展望しつつ、どの不動産デベロッパーと組み、いかに良好な関係を築いていくかが、次なるビジネスチャンスへの一手となろう。

➤ 優れた投資環境と進出・参入の容易さ

香港では、金融など一部の業種を除き、進出にかかる制限はない。税制も非常にシンプルで、企業所得税率はアジアで最も低い 16.5%となっている。オフショア所得は非課税で、関税や VAT も、香港から日本に配当する場合の源泉税もない。日本との間では日港租税条約も締結されているため二重課税への懸念もなく、法制度も国際基準に則っており、事業環境としてはきわめて優れた状況であると言える。

➤ 効率的な物流インフラ

香港のインフラが充実していることは周知の事実

だが、中国とのクロスボーダーの陸運はもちろん、中国や海外との海運、空運とも、アジア有数の物流ハブとして機能している。16 年の香港の空運貨物取扱量は 462 万トンに上り、東京の 217 万トンと比べ約 2 倍の規模を誇っている。同年の世界の空運貨物取扱量ランキングで香港は 1 位であった⁷。通関システムも高度化されており、毎日世界各国より新鮮な食材が香港に届けられている。東京・築地に水揚げされた水産物を、同日の夜に香港のレストランで食べることも可能だ。

香港外食産業への進出検討

香港への進出を本格的に検討するにあたり、主な選択肢となるのは以下の 3 つの形態になる。なおレストランの場合、業務内容によってライセンスや許可証の取得が必要で、これら飲食に関連するすべてのライセンスは食物環境衛生署が発行する。通常、ライセンス取得までに 6～8 週間を要し、アルコール飲料を提供・販売する場合は、酒牌局にてリカーライセンスを取得する必要がある。当該ライセンスの取得には、およそ 2～3 カ月を要することに留意されたい。

■ 独立経営

自ら現地法人を設立後、レストラン経営に必要な各種ライセンスの取得、店舗の賃借、内装や管理、経営を行う。

独立経営の最大のメリットは投資者自らの事業戦略に基づき、自身のブランドを確立し、独自の経営スタイルでマネジメントを行うことが可能なことである。香港で現地法人設立の必要はあるものの、

⁷ Airports Council International

申請手続きは簡便だ。ただし、香港の店舗賃貸料は東京を上回るほか、競争も激しく、開業前の準備から、その後の経営管理コストなどを考えると、相応の資金が必要とされる。

■ フランチャイズ

フランチャイズはフランチャイザーとフランチャイジーの間の契約関係により構築された経営形態で、フランチャイザーはフランチャイジーに自らの商号または商標、サービスマーク、営業ノウハウ、知的財産などの使用権を与え、経営させることになる。メリットとしては、短期間に事業拡大と、自社ブランドの確立ができることがある。フランチャイザーは食品などの仕入材料を納品することで、安定的な水準の品質をコントロールできるほか、経営システム、ノウハウの提供により、マネジメント効率の向上も比較的容易であろう。

ただし、フランチャイザーにとっての難点は、要求するすべての規定や品質レベルを厳守できるフランチャイジーを開拓する必要があることである。フランチャイジーによってはマイナスの風評がフランチャイザーの経営に影響する可能性があるほか、経営手法や仕入ルートなどの模倣リスクもあり、フランチャイジーとの契約に当たっては入念な検討が不可欠であろう。

■ 運営委託(運営会社と契約)

香港の外食市場を熟知する当地の飲食運営会社と運営委託契約を結び、コミッションフィーを受領する経営方式で、現地法人を設立する必要はない。運営会社に経営、管理を任せることにより、創業当初の「模索期間」を圧縮できるほか、現地での豊富な経験と人脈を有する運営会社に経営を委託でき

れば、材料、商品の仕入にも融通が利く可能性がある。新規スタッフの教育、管理の手間を省くことで、経営コストの効率的な運用も期待できる。

ただし、外部企業に委託するためには、誰にでも分かる形に業務を「標準化」する必要がある。独自のノウハウや技術がある、または自社の経営スタイルの履行を重視する場合、「標準化」は容易ではない。また、他社に経営管理に任せることで、海外進出に当たってのノウハウの蓄積が難しくなるだろう。

香港外食市場進出にあたっての課題

➤ 高額な店舗賃貸料

香港政府の調査によると、16 年店舗賃料は1平方フィート(約 0.09m²)あたり1カ月の平均で、香港島 1,548 香港ドル(約 21,595 円)、九龍 1,467 香港ドル(約 20,465 円)、新界 1,225 香港ドル(約 17,089 円)と、世界で最も高額な水準にある。平均的な商業向け物件家賃は 11 年から 16 年までに年率平均 4%超の伸び率で急騰し、足もとでやや調整が入っているものの、引き続き店舗賃料は高止まりしている状況だ。

また、香港では2～3年ごとの賃貸契約が一般的あり、更新時の交渉で値上げを通告されることも多く、店舗を賃借する飲食店にとって賃料引き上げによるコスト増加は大きな障害となっている。同様に、オフィス賃料も高騰しているため、商業地区からやや離れた新興地域に移転する企業も相次いでいる。香港の日本食レストランは従前、商業地区でもあり、繁華街でもある香港島の銅羅湾(コーズウェイベイ)や、九龍の尖沙咀(チムサーチョイ)に店舗を構えることが多かった。しかしこうした事態を受

け、ここ数年は、これまで日本食レストランが少なかったエリアに商圈が広がる動きが見られている。

➤ 人材確保と最低賃金の調整

外食業界の人手不足も深刻な問題だ。香港政府は 11 年5月に法定最低賃金を導入し、1時間あたり 28 香港ドルとした。その後、最低賃金は何度か引き上げられ、17 年5月以降は 34.5 香港ドル(約 500 円)となっている。しかし、飲食業界に就労する若年労働者の数は減少の一途をたどっており、政府勞工署の統計によると、09 年から 15 年までに飲食業界に就業する 18 歳から 25 歳の人口は 47%減少している。じりじりと上昇する賃金水準を受け人件費を抑えたい企業側の意向とは反対に、人手不足の解消のため賃上げに踏み切らざるを得ないケースは多く、企業の経営コストを圧迫する要因となっている。

最後に

香港は市民の外食率が高いことに加えて、中国や海外市場への展開を見据えたテスト地域として十分な魅力を備えている。実際に、香港である程度の実績を積んだり、パートナーを得たりした上で、中国市場への本格参入を果たした事例は少なくない。一方で、1,000 軒以上の日本料理店と、それをはるかに超える各国料理店がひしめく過当競争市場であり、顧客の舌も年々肥えてきている。競争を潜り抜けた人気店であっても、店舗賃料の高騰に耐え切れず、閉店・撤退を余儀なくされることもままある。外食産業企業の香港への進出に当たっては、綿密な事業計画の策定や事業環境の調査はもちろんのこと、経営リスクを十分に踏まえた上で、将来的な事業拡大戦略の第一歩としてチャレンジす



【India】インドの税制 第 65 回

インド子会社における IT を活用した ガバナンス強化のための要点 (後編)

田村 暢大 KPMG インド

前回(本誌第 64 号掲載)に続き、日系インド子会社の実態を踏まえたガバナンス強化の考え方と、その実施方法に関する留意点を取りまとめ、ご紹介します。

1. インドにおける特別な事情

インドを初めて訪れた日本人の多くはインドの特別な交通事情に驚かれただろうと思います。渋滞も酷いですが、交通規則も交通マナーも一般の日本人の想像をはるかに超えています。クラクションを鳴らし続け、車線も信号も守ることなく、常に割り込みを繰り返しながら車やバイクやオートリキシャが猛スピードで走って行きます。また、親子5人で一台のバイクに乗っている姿や、大人数でオートリキシャに相乗りする姿を見ると最大積載人数の決まりがあるのかすら分かりません。半年もインドに住んでいれば不思議に思わなくなりますが、サイドミラー等で後方を確認することなくクラクションを鳴らしながら急に車線を変更したり、一番左側の車線から道を右折するなど日常茶飯事です。また、インドでは速度制限表示を余り見ることがなく、代わりにスピードバンプが多用されています。これは表示だけではルールが守られないため、強制的にルールを守らざるを得ない状況を作っているものと考えられます。このような背景からカルチャーショック

を受ける日本人は多いのではないのでしょうか。

こうした交通事情が会社の業務にそのまま適用されることは勿論ありませんが、実際にインドでの業務の現場を見ていると、上記のような日本とインドの文化の違いについては認識しておく必要があると強く実感します。つまり、インドにおいてはルールを文書化するのみならず、そのルールを守らないと業務が運営できないような仕組みを構築することが求められています。これは業務システムを活用した内部統制の具現化と言うことになります。

2. インドにおける業務システムの事情と留意点

インドに進出して事業を行っている企業のほとんどは何らかの業務システムを導入しているものと思います。これら、インドの日系企業が利用する業務システムの導入にあたっては幾つかのパターンが見られます。この項では、各パターンのメリット・デメリットや留意点を記します。

① 地場の ERP の導入

インド固有のシステム(例:タリー)を導入するケースです。ここでは、インドで最も有名なタリーを例にとります。タリーの特徴としては、以下が挙げられます。

- ✓ 地場の ERP であり、インド近辺の市場に特化している
- ✓ インドにて 20 年以上の実績がある
- ✓ 安価である(25,000 円程度で購入もしくは月々1,000 円程度から利用可能)

一方で、タリーを利用している日系企業においては、次のような課題も多く見受けられます。

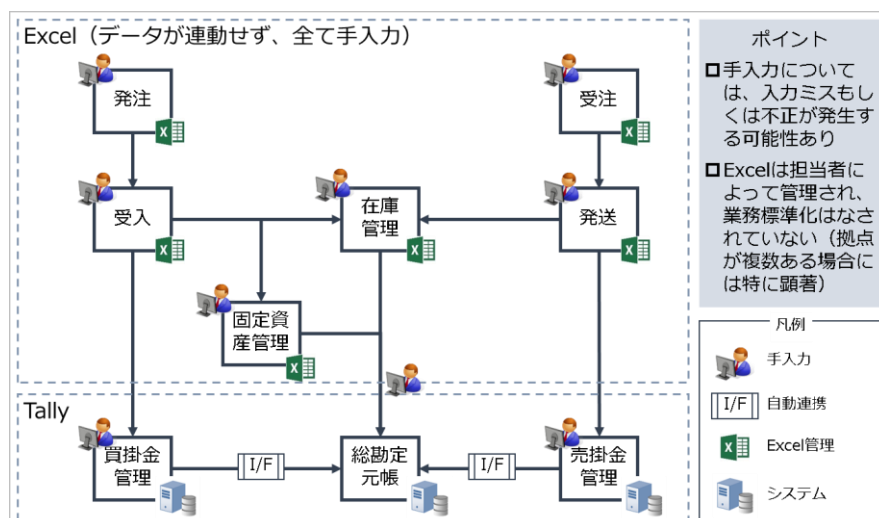
- ✓ タリー上の各種機能が連動していない(受入と支払伝票など)ため、例えば受入処理をしても当該データを利用して支払伝票を作成することが出来ず、支払伝票もすべて手入力(購買先、品目、単価なども)する必要があり、入力ミスを起こしやすい
- ✓ タリーにて管理できない情報は、別途 Excel など管理する必要があるため、各種データを一元的に管理できない
- ✓ 個人 PC 上にインストールされており IT 統制が確立されていない

タリーを利用するすべての日系企業に当てはま

る訳ではありませんが、多くの場合は以下の図の通り、タリーの会計機能(買掛金管理、売掛金管理、総勘定元帳管理)のみを活用し、受発注や在庫管理は Excel や他の地場 ERP で実施しています。この結果、各種データが連携されず、発注書、受入、在庫登録と言った一連の手続きのすべての伝票等を手入力する必要性が生じます。また、Excel を利用して管理する場合は個別の担当者によって管理されており、業務が標準化されていないことも多く見受けられます。

このようにさまざまな情報がさまざまな担当で個別に管理されている、さらには入力ミス等が多くデータの精度が低いことから、例えば2カ月後の支払予定金額と言ったような簡単な情報ですら、データの収集、突合と修正等を繰り返し行う必要があり、結果として2週間程度の時間が掛かる上に情報精度が非常に低いといった日系企業も良く見受けられます。さらに、決算時にも同様の状況が生じるため、決算時の締め処理にも多くの時間が掛かります。このため、一部の日系企業ではタリーとは別に独自の Excel や Access で構築した総勘定元帳等を設けて二重入力および二重管理し、Excel もしくは Access とタリーを突合することでデータの精度を担

保しています。この場合、経営管理用のデータは Excel もしくは Access、税務用・決算用のデータはタリーで、というように目的別にシステムを使い分けています。ただ、業務負荷が非常に高いため、実践している企業もこの解決法が最適とは考えていません。



また、タリーを利用している日系企業はタリーの問題点として、税計算をユーザーが行う必要がある点を挙げています。インドの複雑な税制を把握している一般事業会社の経理担当者（インド人）の中にはいますが、手計算なのでミスは生じ得ます。しかし、その伝票を承認する日本人管理者がインドの税制を理解しているケースは非常に少ないのが実情です。ヒアリングをしていくと、経験・勘・度胸で各種伝票を承認しているとお話される大手企業の日本人駐在員の方も少なくありません。さらに、タリーは生産管理機能を有していないことから、大量の在庫管理や生産管理を必要とする製造業には向いていないにも関わらず、タリーを活用する日系の製造業も数多く存在しています。この場合の多くは、在庫も在庫担当者が Excel を使って管理しています。

また、タリーを利用する日系企業の多くは個人パソコン上にタリーをインストールしています。このような場合、IT ガバナンスが非常に効きにくい状態と言えますし、個人パソコンに何かがあった場合にデータが消滅する可能性があります。

上記のような背景から、原則としてはタリーの利用をお勧めしておらず、インドを含めたさまざまな国で利用されている ERP システムの導入をお勧めしています。実際のところタリーを利用して5年程度たつ多くの日系企業では、現地法人の経営層も上述のようなタリーの弊害が業務に強く支障を与えていることを理解し、タリーから他 ERP へと乗り換え始めており、弊社にもお問い合わせを数多く頂いたり、ご支援を提供させて頂いているのが実態です。

一方で、タリーから他の ERP へ変更した際に、しっかりとした検討がなされずに間違った ERP を、間

違った方法で導入したが故に、ほとんど利用されておらず、結局タリーを継続して利用しているケースも散見されます。以下は実際に弊社がヒアリングした際の実例となります。

- ✓ ローカルスタッフに ERP 導入費用の見積りをさせ、本社に掛け合って予算を取ったが、見積りに含まれていたのはライセンス料だけで、導入費用が入っていないことが後に判明した。
- ✓ アジアを拠点とするベンダーのシステムを導入したが、当該ベンダーはインドをマーケットとして捉えておらず、インドの税制改正等に対応できない。
- ✓ 日本の IT 部門が主体となって ERP を導入したためインドの税務要件が理解されず、費用もスケジュールも当初の見積りを大幅に超えた上に、結局 Excel を駆使して税務申告データを作成している。
- ✓ 自社の規模に見合わない ERP を導入し、結局プロジェクトが途中でとん挫した。
- ✓ 地場のベンダーを使って ERP を導入してみたが、トレーニングもマニュアルもないことから、まったく使いこなせておらず、簡単な情報の抽出もできない。

大規模な日系企業を除き、IT の専門家をインドで抱えている企業は多くありません。また、インドの税制等や複雑性を理解する IT 部隊を抱えている日本本社も多くありません。このため、IT が分からないインド側と、インドの税制等が分からない日本側で ERP 導入を推進し、結果的に失敗する事例は数多

く存在します。詳細は次に取り上げますが、このような背景から、タリーから他の ERP に移行する場合には、インド側でも検討の初期段階から IT 専門家に相談することが非常に重要になります。

② 本社や海外子会社向け ERP のインド展開

本社が利用する ERP や、グループとして海外子会社向けに選定した ERP を利用するケースも良く見受けられます。このような場合に留意すべき点としては、当該 ERP がインドに力を入れており導入実績も豊富であることが重要となります。インドの税制は世界でも最も複雑な税制の一つである上に、税改正の発生頻度も高いことから、インドに力を入れていないシステムを導入すると、インドの税制に対応できずに、結果として Excel 等を活用して税務処理を行う必要が出る可能性もあります。また、この度の GST のように大規模な税制改革にシステムが対応しない(ERP ベンダーもインドの税制を理解していないため、対応できない)可能性もあります。実際にインド市場においてマイナーな ERP を導入したことから ERP が税対応できず、結果として税務処理を Excel 上で実施し、決算上の数値と税務上の数値の突合に多大な労力を払っている日系企業も少なくありません。また、数千万円の費用を投じて ERP を導入したにも関わらず、調達等の一部機能しか使えておらず、会計機能はタリーを使っているという企業も珍しくありません。このような会社においては、調達システムとタリー間の連携は人が手入力しているというのが実態です。

また、インド市場でもメジャーと捉えられている ERP を導入したにも関わらず、本社主導で導入したことから、インドの実情にあっていないシステムとなってしまった日系企業も見受けられます。先に挙げ

た通り、日本本社の IT 部隊にインドの税制等を詳細に理解してもらうことは困難を伴いますし、一方でインド子会社の担当者に ERP の内容を理解させることも困難であることが一般的です。更にはインド人と英語で電話会議を通じて要件を把握する必要があることから、知識とコミュニケーションの2つのギャップが同時に発生することも起きています。多くの場合は日本人駐在員が間に入ってコミュニケーションのハブとなりますが、基本業務が忙しいこと、IT の知識が少ないことなどが原因となり、最終的には駐在員が疲弊し対応が出来なくなるケースが多いのが実態です。この結果として、インドにて必要な機能や内部コントロールが盛り込まれていない ERP システムを利用する日系企業も多く存在しています。このような場合、上述のように ERP 外で税務処理を行っているケースが大半です。

なお、しっかりとした ERP が入っているにも関わらず、管理不備の可能性がある場合には、これらの原因で何らかの問題があると考えられるため、外部のコンサルタントなどを活用し、業務およびシステムにおける内部コントロールをチェックする必要があります。また、今後本社等の ERP を展開する場合においては、インド側でも IT 関連のアドバイザーを活用し、インドの実情にあった各種機能や内部コントロール機能が盛り込まれたシステムを導入すべきでしょう。

③ インド子会社独自で ERP を導入する

インド子会社で独自の ERP を導入するケースも数多くあります。また、当初はタリーを導入して使っていたが、上述の通り問題が非常に多いため、インドで独自に ERP を導入したいとのご相談を受けることも多くあります。ただ、先の「① 地場の ERP 導入」

でも説明した通り、自社にとって適正な ERP と導入ベンダーを選定する必要がありますが、これを IT 担当者の少ない現地法人のみで進めるのは非常に困難です。どのような ERP がインドではメジャーなのか、どのような導入ベンダーが存在するのか、それらを選定するための条件を設定する方法など高度な知見が数多く必要な上に、すべてのコミュニケーションを英語で行う必要があります。特にご注意くださいのは、インドの SI ベンダーによく見られる傾向として、

- ✓ ERP そのもののセットアップだけが仕事の対象と考えており、結果としてマニュアル整備やトレーニングがしっかりと行われないまま ERP がユーザーに受け渡される
- ✓ ERP 技術者がプロジェクトマネジャーになっているため、ERP の各種機能は非常に詳しいが、税制は分からず、プロジェクト管理の経験も少ない
- ✓ 実際にアサインされてきた人材が新卒ばかりで使い物にならない

などが挙げられます。また、ローカル担当者が中心となりタリ-を設定した場合、日本ではあまり考えられないような勘定科目が設定されているケースも良くあり、残高移行も一筋縄では行きません。このような背景から、弊社のようなコンサルティングファームに ERP やベンダーの選定を依頼される日系企業も多くあります。また、インドでは日系企業においてもベンダーとは別にプロジェクト管理機能のみを中立的な立場の別のベンダーやコンサルティング会社に委託し、企業側にたってプロジェクトを管

理し、ベンダーをコントロールさせることも一般的に行われています。ERP 導入においては経営層が解決すべき課題も多々でてきますので、導入ベンダーまたはプロジェクト管理の委託先にプロジェクト管理に知見のある日本人が在籍していると、より安心して確実な導入に取り組めます。また、既に導入済みの場合においても、管理不備の可能性がある場合には、「②本社や海外子会社向け ERP のインド展開」で説明した通り、業務およびシステムにおける内部コントロールをチェックする必要があります。

田村 暢大

(たむら のぶひろ)

KPMG インド

PMP (Project Management Professional)



朝日アーサーアンダーセン ビジネスコンサルティングやベリングポイント(現 PwC コンサルティング)等で民間や官公庁などにおける業務改革、ERP 導入や IT 戦略・政策の策定支援などに従事した後、14 年より KPMG コンサルティングに所属。米国の高校・大学を卒業した経験を活かし、インドを含む海外プロジェクトを経験したのちに、16 年 4 月よりインドのバンガロールに駐在。インド全土の日系企業向け IT アドバイザーを統括する。



【Malaysia】

マレーシア源泉税に関する
改正とその留意事項

岡島 伸宏 SCS Global Consulting (M) Sdn. Bhd.

1. 概要

2017 年度税制改正により、源泉税の対象となる範囲が変更され、従来のとおり、非居住者がマレーシア国内で居住者に対してサービス提供を行う場合に加えて、新たに、非居住者がマレーシア国外で居住者に対してサービス提供を行う場合にも源泉税の対象とされることになりました。これに伴い、源泉税の対象範囲が拡大され、従来は源泉税の対象範囲でなかった取引もその対象となるため、マレーシア居住者および非居住者間の取引の内容を確認し、源泉税の対象となる場合には、申告納税手続きが必要となる点に留意が必要です。

2. 改正前のマレーシア課税所得

マレーシア所得税法 (Income Act 1967) において、マレーシアにおける課税所得は、

- ▽ 事業から生じる利得または利益
- ▽ 給与など雇用から生じる利得または利益
- ▽ 配当、利子、割引料
- ▽ 賃料、使用料、保険料
- ▽ 退職金、年金、その他の定期収入
- ▽ その他の利得または所得

とされます。

また、非居住者が受け取る所得が、

- (1) 非居住者が所有する財産または権利の使用、もしくは、非居住者から購入した設備、機械、またはその他の装置の設置もしくは運転に関して、当該非居住者によって行われるサービスの対価
- (2) 科学、産業または、商業上の事業やプロジェクト、計画における技術的管理、事務運営に関連する技術的アドバイス、支援、サービスにかかる対価
- (3) 動産使用に関する契約上の賃料またはその他の対価

上記(1)～(3)に該当した上で、マレーシア源泉である場合は、マレーシアにおける課税所得とされます。

さらに、

- ① 政府、州政府、地方自治体に支払義務がある
- ② マレーシア居住者に支払義務がある
- ③ 支払がマレーシアで行われている事業の経費である

①～③のいずれかに該当し、サービスがマレーシア国内において提供された場合については、上記(1)および(2)に該当するとされていました。つまり、非居住者が居住者に対してマレーシア国内においてサービス提供を行う場合に関しては、マレーシアにおける課税所得となり源泉税の対象とされていました。なお、この場合の源泉税率は 10%となります。

3. 改正後のマレーシア課税所得

本改正により、上述2における①～③のいずれかに該当し、サービスがマレーシア国内もしくはマレーシア国外において実施された場合については、上記(1)および(2)に該当すると改正されました。つまり、「もしくはマレーシア国外」の文言が追加されました。

これに伴い、非居住者が居住者に対してサービス提供を行う場合、サービスの提供場所がマレーシア国内もしくは国外を問わず、マレーシアにおける課税所得として源泉税の対象となることとなります。なお、源泉税率 10%に変更はありません。

2002 年以前はサービス提供場所をマレーシア国内に限定しておらず、非居住者の居住者に対するマレーシア国外におけるサービス提供もマレーシア課税所得として源泉税の対象とされていました。本改正により 02 年以前の状況が復活したことになります。

4. 改正に伴う留意事項

本改正により、非居住者の居住者に対するサービス提供は、その提供場所を問わずマレーシア課税所得として源泉税の対象となります。居住者と非

居住者間の取引において、源泉税の対象となるか否かの判断基準は、取引内容がサービスであるか物品の売買であるかによります。居住者から非居住者への支払いの対象がサービスであれば源泉税の対象となり、その対象が物品の売買であれば源泉税の対象とならないと考えられます。

他方、取り扱いが非常に微妙である事例として下記事例があります。マレーシアの旅行代理店がマレーシア国外の業者に対して顧客のホテルの宿泊や旅券の手配を委託する場合、サービス提供ではなく旅行パッケージの購入であるとして源泉税の対象とはならないと考えられています。

本改正は特に外国企業への影響が非常に大きく、取り扱いが必ずしも明確とは言えない部分も存在するため、マレーシア内国歳入庁 (IRB: Inland Revenue Board of Malaysia) が Q&A などのガイドラインを公表するとしています。本稿執筆時点において当該ガイドラインは公表されていません。今後のガイドライン等の公表に注目する必要があります。

また、上述のとおり源泉税の対象範囲が拡大し、非居住者がマレーシア国外でサービス提供を行った場合にも源泉税の対象となりますので、該当する取引の有無には注意が必要です。該当する取引がある場合、居住者は取引に関する支払日から 30 日以内に IRB に対して源泉税の申告納付が必要となります。期日以内に源泉税の納付を行わない場合には、源泉税額に対して 10% のペナルティーが課されます。なお、実際には支払いを行わず相殺を行う場合にも、相殺は支払いとみなされる点にも留意が必要です。

5. 改正の適用時点

本改正は、金融法(Finance Act)の改正日を施行日とし、具体的には2017年1月17日より施行されることになりましたが、施行日時点では、どのような状況にある取引が源泉税の対象となるか明確ではありませんでした。

その後、17年6月にIRBより実務指針が公表され、マレーシア国外におけるサービス提供にかかる契約締結時点、サービス提供時点および支払時点と源泉税との関係が下記の通り明確となりました。

- (1) 契約締結およびマレーシア国外におけるサービス提供時点が17年1月17日以降の場合、当該取引は源泉税の対象となります。
- (2) 契約締結が17年1月17日より前であり、マレーシア国外におけるサービス提供が①17年1月17日より前である場合当該取引は源泉税の対象となりませんが、②17年1月17日以降である場合、源泉税の対象となります。
- (3) 契約締結およびマレーシア国外におけるサービス提供が17年1月17日より前であって、当該取引にかかる代金の支払いが17年1月17日以降の場合には、当該取引は源泉税の対象となりません。
- (4) 契約締結および当該取引にかかる代金の支払いが17年1月17日より前であって、

【表1】改正の適用時点

契約締結	サービス提供	支払日	源泉税
2017/1/17 以後	2017/1/17 以後	2017/1/17 以後	対象
2017/1/17 前	2017/1/17 以後	2017/1/17 以後	対象
2017/1/17 前	2017/1/17 以後	2017/1/17 前	対象外
2017/1/17 前	2017/1/17 前	時期を問わず	対象外

マレーシア国外におけるサービス提供が17年1月17日以降である場合には、当該取引は源泉税の対象となりません。(表1)

6. 租税条約との関係

本改正は、原則として二国間租税条約の影響を受けないとされています。

一方で、17年6月にIRBより通達が公表され、以下の4カ国に関しては二国間租税条約により源泉税に関して例外的に取り扱われることが明確となりました。

シンガポールおよびスペインに関しては、マレーシア国外で提供されたサービスの対価は、源泉税の対象とはなりません。

オーストラリアおよびトルクメニスタンに関しては、マレーシア国内外を問わず提供されたサービスの対価は、源泉税の対象とはなりません。

この4カ国以外にも日本を含めた複数の国がマレーシア政府、IRBに対して源泉税の対象範囲の見直しを求めて交渉しています。対象範囲の例外的な取り扱いや対象範囲の再度見直しが認められるか、見通しは明るいとは言いきれませんが、状況の推移を見守る必要があります(次頁表2)。

【表2】例外的な取り扱いを受ける租税条約

租税条約締結相手国	サービス提供
シンガポール	マレーシア国外におけるサービス提供の対価は源泉税の対象とならない。
スペイン	
オーストラリア	サービス提供の対価は、源泉税の対象とならない。
トルクメニスタン	



岡島 伸宏
(おかじま のぶひろ)

公認会計士(日本)
SCS Global Consulting (M)
Sdn. Bhd.



慶應義塾大学商学部卒業。中堅会計事務所にて法定監査、新規株式公開、財務コンサルティングを担当。2008年1月より、SCS Globalに参画、シンガポールにおいて日系企業の会計、財務、税務、法務及び業務拡大にかかるコンサルティングに携わる。09年からマレーシアに異動。マレーシア法人の取締役として、マレーシアで業務展開をしている日系企業に対して幅広いサービスを提供して、現在に至る。



【Singapore】

シンガポールの法人税

伊藤 潤哉 FAIR CONSULTING SINGAPORE

1. はじめに

シンガポールにおける法人税の確定申告は 11 月 30 日(電子申告の場合 12 月 15 日)が期限であり、今年も各社において申告対応が本格化しています。そこで本稿では、法人税の申告制度やスケジュールの概要を解説し、申告が未了の会社におかれましては、今後の申告に備えていただければと思います。

2. 課税対象期間・賦課年度及び申告の種類

シンガポールの課税対象期間は基本的に会計期間と一致し、例えば、会計期間が1月～12 月(12 月決算)の会社の課税対象期間は1月～12 月となり、会計期間が4月～翌年3月(3月決算)の会社の課税対象期間は4月～翌年3月となります。また、シンガポールは賦課課税制度を採用しており、企業は賦課年度において課税対象期間の所得を申告します。賦課年度(YA: Year of Assessment)は1月～12 月の暦年であり、通常、決算日の属する年にプラス1した年が賦課年度となります。例えば、2016 年 12 月決算の会社の賦課年度は YA2017 であり、2017 年 3 月決算の会社の賦課年度は YA2018 となります。

シンガポールにおける法人税の申告は、先に ECI(Estimated Chargeable Income)申告を行い、その後に確定申告を行います。これらの申告期限は

【表1】法人税の各申告期限

項目	申告期限
ECI 申告	決算日後 3 カ月以内。
確定申告	賦課年度の以下の日。 書面申告: 11 月 30 日 電子申告: 12 月 15 日

表1の通りです。なお、いずれも免除規定が存在しますが、本稿では割愛します。

納税は上記の申告後に、税務当局(IRAS)から発行される賦課決定通知(NO A: Notice of Assessment)に基づき行い、企業はまず ECI 申告後に当該賦課決定通知に基づき納税します。その後、確定申告を行います。このとき IRAS から発行される賦課決定通知は、確定申告と ECI の差額(追加納付、もしくは還付)になります。

上記を基に、決算・賦課年度、課税対象期間、申告期限(書面申告の場合)の関係を表2(次頁)①～④のケースで例示します。

本稿の冒頭で触れた今年の法人税の確定申告は、上記のケースでは、「①2016 年3月決算」と「②2016 年 12 月決算」の2つが該当します。しかし、表2から明らかなように、①2016 年3月決算の課税対象期間は 2015 年4月～2016 年3月であるため、2 年以上前の取引も含まれます。従って、申告内容のチェックに際しては、過去の取引内容の再確認な

どに予想外の時間を要することが多いため、余裕を持った申告スケジュールが望まれます。

3. 遅延・税務調査

シンガポールの法人税申告には ECI 申告と確定申告の2つがありますが、申告が遅延した場合には、いずれもIRASが見積った課税所得に従い賦課決定通知を発行される可能性があります。この内容に不服があった場合は異議の申し立てができますが、その場合でもいったんは当該通知に基づく納税が要求され、特に確定申告の場合は、状況によって重いペナルティーも設けられています。

また、IRAS は確定申告の内容を調査し、誤りや漏れ等がある場合には以下のペナルティーを課すことができます。意図的な誤り等に対してはより重い規定になります。

- ① 納税漏れ額に対する最大2倍のペナルティー
- ② 5,000 シンガポールドルの罰金、および(もしくは)最大3年間の禁固刑

なお、IRAS は公平を期すために、各企業の個別の状況を考慮します。例えば、下記のようなケース

では、確定申告に際して企業に怠慢がある、もしくは合理的な根拠がないものとみなされる可能性があります。

- 過去にも同様の違反、もしくは似たような違反を犯している。
- 税法について豊富な知識を有するが、申告内容が誤っている。
- 取引に関する適切な証憑や会計データを保管していない。

また、IRAS は企業の過去のコンプライアンスの遵守状況を考慮しながら、ペナルティーを決定します。企業が過去2年以内に3つのコンプライアンス違反を犯している場合、コンプライアンスの遵守状況が悪いものと判断されます。コンプライアンス違反には下記のようなものが含まれます。

- 納付期限を超えた納税
- ECI 申告の遅延
- 確定申告の遅延
- 過少申告や税額控除、費用の不

【表2】

決算 (賦課年度)	課税対象期間	申告期限
① 2016 年 3 月決算 (YA2017)	2015 年 4 月～2016 年 3 月	ECI: 2016 年 6 月末 確定申告: 2017 年 11 月末
② 2016 年 12 月決算 (YA2017)	2016 年 1 月～2016 年 12 月	ECI 申告: 2017 年 3 月末 確定申告: 2017 年 11 月末
③ 2017 年 3 月決算 (YA2018)	2016 年 4 月～2017 年 3 月	ECI 申告: 2017 年 6 月末 確定申告: 2018 年 11 月末
④ 2017 年 12 月決算 (YA2018)	2017 年 1 月～2017 年 12 月	ECI 申告: 2018 年 3 月末 確定申告: 2018 年 11 月末

当な請求

4. 終わりに

上記のとおり、シンガポールの法人税は申告期限までの期間が非常に長い特徴がある一方、申告誤り等に対するペナルティーが重いため、適切な法人税申告を行うためにも、いま一度、今年の申告スケジュールを確認して頂ければと思います。



伊藤 潤哉

(いとう じゅんや)

FAIR CONSULTING SINGAPORE
PTE.LTD.

監査法人において会計監査、内部統制構築・運用支援および国際会計基準の導入支援を担当するなど、監査および会計コンサルティング全般に対する数々の経験を有する。現職ではシンガポールにおいて、日系企業のシンガポール進出のサポートや、進出後の日系企業の財務・会計・税務面でのサポートを幅広く行っており、クライアントのニーズを把握した質の高いサービスを提供している。



【Vietnam】

ベトナム公開会社に関する ガバナンス規則の概要

山口 健次郎 LNT & Partners

一 概要

ベトナムでは、公開会社に関しては、証券法に基づく「ベトナム証券市場における外国投資家の出資比率に関する決定」(Decision 55/2009/QD-TTg)により、外資出資割合の上限を 49%とする規制が適用されていました。しかし証券法施行規則の改正¹により、2015 年9月1日以降、外資出資割合の上限を 49%とする規制は廃止され、原則として、公開会社に対する 100%外資の出資が可能となりました。その結果、多くの外資企業が公開会社への出資に関心を強めています。

この点、ベトナムでは、公開会社のガバナンスに関する通達(Circular 121/2012/TT-BCT)(以下「旧通達」)により公開会社のガバナンス規制が定められていますが、この度、新たなガバナンス規則(Decree 71/2016/ND-CP)(以下「新規則」)が制定され、17 年8月1日から施行されています。新規則の施行に伴って旧通達は効力を失います。本稿では、新規則のうち重要な点をいくつかご紹介します。

なお、ベトナムでは、公開会社とは、以下の①から③のいずれかに該当する株式会社を指し、下記

③のとおり上場していない会社であっても公開会社に該当する場合がある点に注意が必要です。

- ① 株式の公募(Public Offer)を行った会社
- ② 株式を証券取引所(Stock Exchange)または証券取引センター(Securities Trading Center)²に上場している会社
- ③ 100 名以上の株主(機関投資家を除く)が存在し、かつ、払込済設立資本が 100 億ベトナムドン(現在の為替レートで約 4,900 万円)以上である会社

二 新規則の主な内容

(1) 公開会社モデル定款

旧通達では、付録(Appendix)として「公開会社モデル定款」が添付されていますが、新規則では、財務省が公開会社モデル定款を発行すると規定されているにとどまっています。今後、財務省により公開会社モデル定款が発行され次第、その内容を確認する必要があります。

(2) 取締役等の兼任制限に関する規定

旧通達では、取締役会の会長(Chairman of Board of Management)は、定時株主総会での承認

¹ 従来の証券法施行規則(Decree 58/2012/ND-CP)が Decree 60/2015/ND-CP によって一部改正され、上記外資出資割合規制の緩和がなされました。

² 証券法に「証券取引センター」に相当する用語が残されているが、同センターは証券取引所に改組等された結果、現在、同センターに相当する機関は存在しません。

があれば社長（General Director）の地位を兼任できると規定されていますが、新規則では、この例外文言が削除されたため、取締役会の会長は社長を兼任することができなくなります。また、旧通達では、取締役（Member of Board of Management）による他の会社の取締役との兼任については特段制限されていないものの、新規則では、取締役は、5つ以上の他の会社の取締役を兼任することはできないこととされました。

なお、これらの条項については、実務に与える影響を考慮し、施行日を遅らせることとされています。具体的には、取締役会の会長と社長との兼任規制については新規則の施行から3年後（20 年8月1日）、取締役による他社取締役との兼任規制については新規則の施行から2年後（19 年8月1日）に施行されます。

（3）非上場公開会社の独立取締役

旧通達では、公開会社のうち一定の要件を充足する大規模公開会社および上場会社についてのみ独立取締役を選任する義務が課されています。これに対し、新規則では、非上場公開会社であっても、「株主総会、取締役会および社長」の機関構成を採用する場合には、取締役の 20%以上が独立取締役である必要がある旨規定されました。

なお、上場会社の場合、旧通達では、取締役の3分の1以上が独立取締役である必要がありますが、これは新規則でも同じ内容となっています。

（4）コーポレートガバナンス責任者

新規則では、新たな規制として、上場会社の取締役会は少なくとも1名のコーポレートガバナンス責任者を指名しなければならないことが規定されま

した。コーポレートガバナンス責任者は、株主総会および取締役会に出席し、手続きの進行についてアドバイスなどを行います。

（5）ディスクロージャー責任者

新規則では、新たな規制として、公開会社は、少なくとも1名のディスクロージャー責任者を指名しなければならないことが規定されました。ディスクロージャー責任者は、法令および会社の定款に従って情報を開示する役割を担います。なお、株主が当該責任者にコンタクトを取ることができるよう、当該責任者の氏名および電話番号を公開する必要があります。

三 まとめ

以上のとおり、新規則では、取締役の兼任の制限、非上場公開会社の独立取締役の設置義務、各責任者の設置義務等、公開会社のガバナンスをさらに強化する方向での改正が行われています。今後、新規則に基づき、具体的にどのような対策をとる必要があるかについては、慎重に検討の上、対応を進めることが望ましいと思われます。



山口 健次郎

（やまぐち けんじろう）

弁護士

LNT & Partners

森・濱田松本法律事務所



2007年東京大学大学院公共政策学教育部中退。13年北京大学外資企業EMBA高級研究班修了。08年弁護士登録。10年より森・濱田松本法律事務所にアソシエイトとして参加。16年7月よりLNT & Partners（ベトナム・ホーチミン市）出向中。



【China】

「広東省高級人民法院の労働紛争案件の審理における疑問に関する解答」の一部解説と外資企業の留意点

潘立冬、向菲 広東育資法律事務所

はじめに

2017年7月19日、広東省高級人民法院は粵高発[2017]147号「広東省高級人民法院の労働紛争案件の審理における疑問に関する解答」（以下、「難問解答」）を公布し、省内の各級人民法院が実情に照らし、これらの解答を徹底的に実施するよう要求した。22の難問と解答が明記されたこの難問解答は、省高級法院が労働紛争の審理実務に基づき、労働紛争事案の難問における審判原則に関する指導意見であり、省内の各人民法院の労働紛争事案の審判に対し重大な指導意義を有する。本稿では、労使紛争の処理において頻発する問題について、当該難問解答の一部を解説する。企業は近時の審判実務の動向から示唆を得て、自社の労使紛争の処理に関する施策を見直し、雇用による法的リスクを最小限に抑えるよう工夫されたい。

1. 労働者の過失により使用者に損失を与えた場合、使用者は労働契約の解除後においても労働者に賠償責任を請求することは可能か

現行の法律法規には、労働者が会社に経済損失を与えた場合、賠償責任を負う必要があると定めているが、使用者が月毎に労働者の賃金からその賠償金を控除する賠償方式に限られ、かつ控除

した後の賃金基準は当地の最低賃金基準を下回ってはならないこととなっている。つまり、労働者が離職する時、または離職した後において、使用者の経済損失をどのように賠償するかは明確に定めていないため、実務上は、労働者が離職した後、企業は従業員へ損失賠償を請求することは困難となっている。

上記の問題に対し、難問解答第5条は『労働者が労働関係が存在する間に故意または重大な過失によって使用者に直接的経済損失を与えた場合、使用者が双方の労働契約解除後に労働者にその賠償責任を一括で請求する場合は、人民法院はこれを支持すべきである。労働者の負担すべき賠償金額は労働者の過失程度などによって確定される。使用者自らが負うべき経営リスクを拡大して労働者に負担させてはならない。』と明記している。

難問解答は、労働契約の解除後に、使用者が労働者に経済損失賠償を一括で請求できることを明確にしている。つまり、規則制度に重大に違反しかつ企業に損失をもたらした従業員に対し、企業が適法に労働契約を解除する権利がある場合、労働契約の解除を提示すると同時に損失賠償を一括で請求することが考えられる。

2. 計画出産に違反したことを事由として労働契約を解除された場合、労働者は使用者に対し労働契約の違法解除による賠償金を請求することは可能か

上記の労務問題は、中国でよく見られる特有の労務紛争である。当該問題に対し、難問解答第7条は、『使用者が労働者による計画出産規定違反を事由として労働契約を解除し、労働者が使用者に労働契約の違法解除による賠償金を請求する場合、人民法院はこれを支持すべきである』と明記している。ただし、労働契約、集団契約、使用者の規則制度に別途約定のある場合はこの限りでない。

上記の難問解答が公布される以前、企業は従業員が計画出産規定に違反したことを事由として直接的に労働契約を解除することができるかどうかについて、広東省内の審判は主に、「女性従業員労働保護特別規定」第5条の『使用者は、女性従業員の妊娠、出産、授乳の期間中に給料を下げ、退職させ、あるいは、労働契約や雇用契約を解除してはならない。』に依拠していた。また「深圳市労働契約管理難問に関する検討会会議議事録」(深人社專紀[2012]11 号)第7点には、女性従業員が計画出産に違反した場合においても、『女性従業員労働保護特別規定』の関連規定を適用し、使用者は女性従業員が計画出産に違反することを事由として労働契約を解除してはならないが、労働契約、集団契約、規則制度には別途約定のある場合は除く』としていた。一方、国有、集团的企業・組織を対象とする「広東省人口と計画出産条例」(2016 年9月改正)第40条には、『国家機関と事業組織、国有企業、国有持株企業、郷鎮集団企業は、計画出産に違反した従業員に対し、除籍処分あるいは雇用契約を解除する。計画出産規定に違反した村(居)民委員

会のメンバーに対し、関連規定により処理する』と定めている。

難問解答は、上記の各規定を踏まえ、労働者との労働契約、集団契約あるいは規則制度に明確な約定がない限り、企業は、計画出産に違反することを事由として労働者との労働契約を解除してはならないことを明確に定めている。

したがって、実務上、企業は労働者が計画出産規定に違反することにより企業への生産経営に比較的に大きな影響を与えることが懸念され、これを事由として当該労働者との労働契約を解除したい場合、労働契約、集団契約、あるいは適法な手順により制定された規則制度に、労働者が計画出産規定に違反した場合に使用者が労働契約を解除することができる旨を予め約定または速やかに定めることが検討される。これにより、労働者に計画出産規定に違反する行為が発見された場合、企業は当該従業員との労働契約を解除でき、かつ、違法解除と認定され、労働者に対して賠償金を支払うリスクは低いと考えられる。

3. 企業移転時、労働契約の履行をどう処理すべきか

ここ数年、中国沿海都市の生産コストの上昇に伴い、多くの外資企業が自らの事業の発展に応じて内陸またはその他の都市へ移転を実施、あるいは検討しているが、こうした移転に伴う、在籍従業員との労働契約の履行が問題となっている。「労働契約法」第40条第3項には、労働契約の締結時に依拠した客観的な状況に重大な変化が起こり、労働契約の履行が不可能となり、使用者と労働者が協議を経ても労働契約の内容変更について合意で

きなかった場合、使用者は 30 日前までに書面により労働者本人に通知するか、または労働者に対し 1 カ月の賃金を上乗せして支給した後、労働契約を解除することができる、との定めがある。しかし司法実務において、企業が自らの事業の発展に応じて移転することは前記の労働契約法第 40 条第 3 項に定める「労働契約の締結時に依拠する客観的な状況に変化が生じた」状況に該当するかについて問題となるケースが多かった。今回公布された難問解答第 9 条はこれを明確化した。

難問解答第 9 条は、『企業が自らの事業の発展・計画に応じて移転する場合、労働契約の締結時に依拠する客観的な状況に重大な変化が生じたことと認定され、使用者は労働者と労働契約の内容変更について協議しなければならない』としている。また『協議を経ても労働契約の内容変更に合意できなかった場合、労働者が労働契約の解除および使用者に労働契約の解除による経済賠償金の支給を要求する場合、人民法院はこれに支持すべきである』と指摘。ただし、企業の移転が労働者に著しい影響を与えず、かつ合理的な措置を講じ（例えば、通勤バス、交通手当などを提供する等）、労働者による労働契約の解除理由が不十分となったとき、『使用者は労働契約の解除による経済補償金を支払う必要はない』とした。

上述の難問解答によると、広東省内において、企業が自らの発展ニーズに応じて会社の移転を実施した場合は、人民法院の審判時に、労働契約法第 40 条第 3 項に定める「労働契約の締結時に依拠する客観的な状況に重大な変化が生じた」ことと認定される。したがって、広東省内の企業は自己意思で会社を移転する場合、特に長距離の移転（別の

行政区域への移転）を行った場合、労働者と事前に労働契約の内容変更について協議を行う法的手順を経る必要があること、ならびに合理的な補足措置を講じることのできない場合、従業員への経済補償金の支給を移転計画に組み入れる必要があることに注意する必要がある。なお、「深圳市中級人民法院による労働紛争事案の審判に関する裁判マニュアル」では、移転時、企業が経済補償金を支給する必要の有無に関し、使用者が深圳市内で移転する場合は、労働者からの経済補償金の支給要求を支持せず、使用者が深圳市外に移転する場合は、労働者からの経済補償金の支給要求を支持すべきであると定めている。広東省高級人民法院の難問解答に比べ、深圳市中級人民法院の指導意見は明確で、裁判官の自由裁量権は小さいものと考えられるため、深圳市内の法院および企業にとって、当該労使関係の事案を処理する実務において指導的な意義がより大きいと言える。

4. 労働者が使用者に違約金の支払いを要求できるか

この問題に関し、難問解答第 21 条では、以下の通り回答している。すなわち、「中華人民労働契約法」第 25 条は使用者の労働者への違約金請求に制限を制定したのもで、労働者が違約金を主張することを禁止していない。そのため、法律法規にて労働契約違反による違約金の性質および適用条件を規定していない状況下において、労働者は、違約金、経済補償金を同時に主張することは可能である。労働者が労働契約の約定に基づき、使用者に労働契約の解除による違約金の支払いを要求する場合、法院はこの要求を支持する、としている。

上記の難問解答は、労働契約に労働契約解除

による違約金を約定した場合、かつその他法律法規にこの違約金に関する特別な規定がなければ、労働契約の解除時に労働者は違約金、経済補償金を同時に請求することが可能であることを明確にした。これに対し、労働契約法第25条には、使用者と労働者は労働契約法第22条および第23条に定める状況以外に、労働者が負担する違約金について約定してはならないと定めている。第22条および第23条はそれぞれに労働者に対する服務期間中の研修費用にかかる違約金および競業禁止による違約金を指している。したがって、労働者と労働契約を締結するとき、企業は、労働契約法第22条、23条に定める状況以外の違約金に関する条文を約定しないよう注意を払う必要がある。そして、労働者はこれらの違約金条項に基づき、企業に相應の違約金支払い責任の履行を要求できるが、企業は労働契約法第25条の制限があるため、労働者に違約金の支払いを求める権利がないことに留意すべきだろう。

終わりに

本文は難問解答の22条のうち4つの条項について簡単に紹介した。当該難問解答のその他の回答

も、企業の労使問題の処理実務に指導的な意義を持っており、例えば、第12条の労災保険条例に記載する前年度をどのように認定するかに関する回答、第16条の労働紛争事案において社会保険費の追納にかかわる場合は如何に処理すべきかに関する回答、および第18条の終局的な裁決事案に関し、労働者が既に人民法院に訴訟を提起した場合、使用者は「中華人民共和国労働紛争事案調停仲裁法」第49条により抗弁を提出できるかに関する回答などがある。よって、広東省内の企業は、関連法律法規に基づき、かつ自らの労務問題の処理実務に照らして、当該難問回答を更に理解する必要があると思われる。



潘立冬
 広東育資法律事務所
 パートナー弁護士
 ニューヨーク州弁護士

中山大法学部大学院指導教官 広州仲裁委仲裁員 中山大大学院法学研究科修了、米セントルイス・ワシントン大ロースクール修了、1998年中国にて弁護士登録、2004年米ニューヨーク州弁護士資格取得。会社法、企業の合併・清算、労働法、不動産業務、知的財産保護、保険法、商法、海商仲裁及び訴訟等の分野で、豊富な経験を有する。

向菲

広東育資法律事務所
 実習弁護士



四川大学外国語学部卒業、日本文学修士。中国人民大学、民商法修士、在学中。2015年国家司法試験に合格。外商投資、契約法、会社法、労働法、破産・清算などの分野で経験を有する。



【China】

中国からの資金還元スキーム ～中国配当実務～

尾内 卓豊 SCS Global Consulting (Shanghai)

1. はじめに

最近、中国企業の日本進出に関するニュースを多く耳にするようになり、中国への注目度・関心度がまた熱を帯びてきたように思えます。既に中国に進出している日系企業、今後中国への新規進出を考えている飲食業やサービス業等の日系企業などさまざまかと思いますが、今回は中国へ投資した際の非貿易項目を中心とした資金還元スキーム、特に配当を中心にみていきたいと思います。

2. 中国からの資金還元スキーム

中国から日本などの海外に資金を還元する方法としては、いくつかの方法および状況が考えられま

す。そもそも海外送金を実施する場合、送金内容は大きく分けて貿易取引にかかる海外送金と非貿易取引（サービス取引）にかかる海外送金の2つに大別されます。今回はサービス取引としての非貿易取引のみを考慮したいと思います。

中国で事業をしている日系企業が海外送金を行う代表的なケースとしては、本社立て替え費用の精算（立替金送金）、現地が負担すべき本社支給人件費の送金、業務委託費名目等のサービス費用の送金、株主への配当、清算実施時の清算分配金の実施等が考えられます（図表1）。

なお、海外送金の実行にあたっては地区によって対応が異なることがあるため、実務上、海外送金

【図表1】海外送金名目別論点

送金名目	内容	タイミング	論点
立替金送金	本社立替費用を生産するために現地法人から本社へ海外送金を実施する場合	立替費用清算時	立替金の実態証明が難しい（立替金という実態を無視してサービス費用とみなされ関連税金（増値税6%/企業所得税10%）が発生する可能性あり
人件費立替	現地従業員の給与につき、一部を中国にて支給し、残額を日本で支給している際日本史旧聞につき清算する場合	立替人件費清算時	個人所得税を中国にて納税していることを証明すれば送金可能（納税証明書を取得し、銀行へ提出&状況説明等）
サービス費用（コンサル名目、業務委託費等）	本社からサービス提供を受けた場合	取引発生都度	関連税金として増値税6%と企業所得税10%が発生することが一般的
配当金	株主に対して配当を実施する場合	配当実施時	源泉税として企業所得税10%が発生（中国から日本へ配当するケースを想定） 配当実施のための要件を満たせば送金自体は比較的容易

を実行する際は事前に銀行や専門家へ都度確認された方が良いかと思います。

また、非貿易取引については実務上の簡便性を考慮し5万米ドルを超過するか否かで対応が異なります。送金金額が5万米ドルを超過する場合は、まず税務当局へ備案手続きや申告納税を実施し、その後に銀行送金が可能となります。これに対し送金金額が5万米ドルを超過しない場合には、銀行審査のみで送金できることが一般的です。なお、この場合でも納税が免除されたわけではないので、送金後に税務当局にに関連手続きを実施する必要があります。

3. 中国配当金の各論点

上記までは中国からの海外送金方法の一部をご紹介させて頂きましたが、ここからは配当スキームを中心に紹介します。中国現地法人から株主への配当が実施可能であれば、源泉税 10%のみで資金還元が可能となります。そのため、現地法人から株主への配当は有用な資金還元スキームの一つと言えます。下記では配当を実施する際に重要となる点につき、紹介します。

1) 配当実施要件

そもそも中国現地法人から日本等の株主に対して配当実施による資金還元は可能なのでしょうか？答えは一定要件を満たせば年1回に限り配当実施が可能です。理論上は中間配当が認められるケースもあるようですが、実務上、中間配当が認められるケースはかなり稀かと思います。

下記が中国にて配当を実施するための前提条件となりますので、配当実施前には事前に確認しておく必要があります。

- 要件①：繰越欠損金が存在しない
- 要件②：中国公認会計士による年次監査を受けている
- 要件③：登録資本金の全額を振り込んでいる

外商投資企業等の外資企業であれば、通常中国公認会計士による年一回の年次監査を受けているかと思うので、配当実施可否を判断する主な要素としては現地法人がそもそも潤沢な累積利益を有しているかという点になります。過去から業績が悪く、繰越欠損金が生じているような場合には、そもそも配当実施ができないこととなります。

2) 配当実施可能額

配当実施要件に照らし、現地法人が配当を実施できなくなった場合、現地法人が配当実施できる金額はいくらとなるのでしょうか？配当実施可能額は累積利益¹から法定積立額²を控除した金額となります。中国では会社法第 167 条の規定³に基づき、税引き後利益に対して 10%の積立が要求されているため、配当実施可能額を算定するにあたっては当該金額を控除する必要があります。原文では繰越欠損金が存在する場合には、該当年度に生じた利益をまず繰越欠損金に補填することが規定されており、このことから配当を実施するためには累積利益が生じている必要があることが読み取れます。

¹ 累積利益とは、中国 FS 上の「未分配利潤」科目にプールされている過年度損益を意味する。

² 積立額としては法定積立と任意積立があるが、外資企業で任意積立をしている企業は実質ないため、ここでは法定積立のみを前提として記載する。

³ 会社法第 167 条「税後利益を配当する場合、100 分の 10 を法定積立しなければならない。法定積立は資本金の 50%以上積み立てている場合、積み立てないことも選択できる。前年度繰越欠損金がある場合、まず法定積立実施する前に繰越欠損金に充当しなければならない。」と規定されている。

3) 配当に関する実務上の対応

現地法人の配当実施可否および配当可能限度額を把握した後は、実際に配当を実施するための手続きが必要となります。主に税務当局対応および銀行対応を経て、株主への配当実施が可能となります(図表2)。

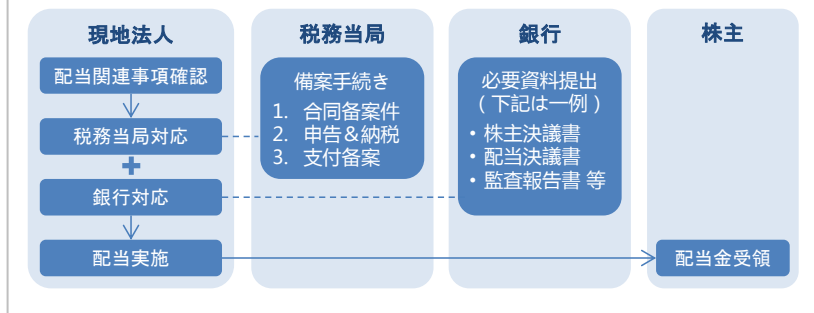
税務当局対応としては、主に納税申告を含めた備案手続きが必要となります。配当を実施するために必要となる配当金額、配当先といった基本的な情報を税務当局に申請し、その後、源泉税 10%分(日本の場合)を申告納税します。配当金額が5万米ドルを超過していない場合には「支払備案」(支払いに関する備案手続き)が不要となった事例もあります。

銀行対応としては、主に銀行側の要求資料を準備し、提出することが求められます。銀行側の要求資料は各銀行により異なることがあるため都度確認された方が良いでしょう。一般的に必要な可能性がある資料としては、株主が当該配当に対して決議したことを証明する株主決議書(董事会決議書)や、配当に関する基本事項が記載されている配当決議書、中国公認会計士による監査証明を受けた監査報告書、その他年次申告書等が挙げられます。

4. おわりに

今回は中国からの資金還元スキームの概要と、その中でも一定要件を満たせば比較的容易に海外送金が可能である配当についてご紹介いたしました。中国現地法人が累積利益を出すことは容易なことではないかと思いますが、累積利益が生じてい

【図表2】配当実施フロー



る日系企業は配当による年一回の資金還元スキームを取り入れた方が良いでしょう。

現地法人で稼ぎ出した Cash は中国現地で使うのが最も効率が良いため、現地への投資を最低限に抑えつつ利益を確保し、毎年配当による資金還元により企業価値を下げつつ最終的には売却等による Exit をするという方法も、投資から撤退までを見据えた戦略の一つかと思います。

中国現地法人で稼ぎ出した利益の還元方法に悩んでいる日系企業または累積利益が生じているが特段利益還元を実施していない日系企業の、今後の資金運用・方針の一助となれば幸いです。



尾内 卓豊
(おない たくと)

公認会計士(日本)
SCS global consulting
(ShangHai) Ltd
董事/Director

慶應義塾大学経済学部を卒業後、2013年にあらた監査法人(現PwCあらた有限責任監査法人)に入所し、財務報告アドバイザー一部に所属。主に金融機関向けのUSGAAP及びIFRSのコンバージョン業務や、海外進出案件に従事。2016年7月からSCS上海に赴任し、会計・税務業務を中心としたコンサルティング業務に従事。M&Aに伴う財務デューデリジェンスや持分譲渡、不正調査、新規設立、中国撤退等の案件に多数関与。



【Taiwan】

台湾における法人税申告の 個別調査

坂下 幸紘 フェアコンサルティング台湾

1. はじめに

台湾の所得税法第 80 条では、税務当局による申告書の調査方法が規定されています。本稿では、税務当局が行う申告書の調査方法、および所得の計算方法について、具体的な計算例を交えながら解説します。また、やむを得ない事情により申告できない場合の所得計算方法についても、あわせて解説していきます。

2. 基準利益率および調査の概要について

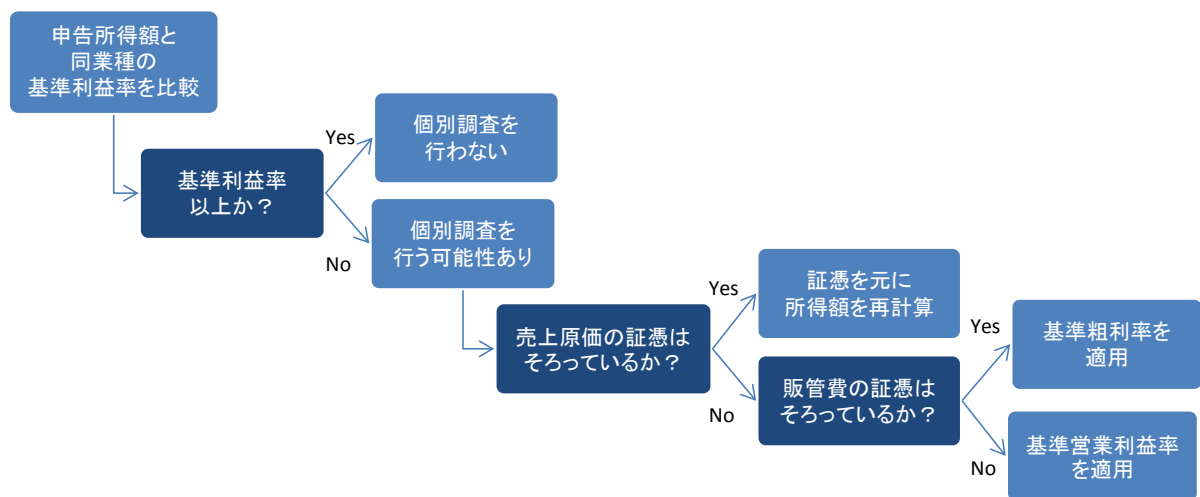
税務当局は毎年、管轄地区ごとに業種別の利益率を調査し、基準利益率を算定しています。そして申告書の所得額が、この業種別の基準利益率以上であるかどうかを確認し、所得額が基準利益率

以上である場合は、原則として当該所得額がそのまま認められます。

一方で、所得額が基準利益率を下回る場合や、税務当局が調査の過程で異常や過少申告の疑いを抱いた場合には、再度、個別調査が行われます。この個別調査に際して、税務当局の要求する帳簿や証憑の提示が十分でない場合、税務当局は調査で得た資料もしくは同業種の基準利益率に基づいて所得額を算出できるとされています（所得税法第 83 条）。

この同業種の基準利益率を用いて所得額を算定する場合、資料の提出状況に応じて、①営業利益を基準に計算する方法と②粗利益を基準に計算する方法があります（図1）。

【図1】個別調査フロー図



① 基準営業利益率が適用される場合

売上原価・販管費ともに証憑に不備や不十分な点がある場合、基準営業利益率を用いて所得を計算します。具体的な計算式は下記の通りです。

$$\text{所得額} = \text{売上高} \times \text{同業種の基準営業利益率} + \text{非営業収入} - \text{非営業支出}$$

計算例として、表1の例を見てみると当初の申告額は

$$10,000,000 - 7,000,000 - 2,000,000$$

$$+ 400,000 - 300,000 = 1,100,000$$

となりますが、同業種の基準営業利益率 15%を使って、みなし営業利益を計算すると、

$$\text{売上高} \times 15\%:$$

$$10,000,000 \times 15\% = 1,500,000$$

となります。この金額に非営業収支を加減して、みなし所得を計算すると、

$$1,500,000 + 400,000 - 300,000 = 1,600,000$$

となります。そして、このみなし所得と当初の申告額の差額は、

$$1,600,000 - 1,100,000 = 500,000$$

となり、この差額分に対して税率 17%をかけた分、

$$500,000 \times 17\% = 85,000$$

の追加納税が必要となります。

【表1】

売上高	10,000,000
売上原価	7,000,000
粗利益	3,000,000
販管費	2,000,000
営業利益	1,000,000
非営業収入	400,000
非営業費用	300,000
純利益	1,100,000

② 基準粗利率が適用される場合

売上原価の証憑に不備・不十分な点があるが、販管費の証憑はそろっている場合、基準粗利率を用いて所得を計算します。具体的な計算式は下記の通りです。

$$\text{所得額} = \text{売上高} \times \text{同業種の基準粗利率} - \text{販管費} + \text{非営業収入} - \text{非営業支出}$$

①の表1同様に当初の申告額は

$$10,000,000 - 7,000,000 - 2,000,000 + 400,000 - 300,000 = 1,100,000$$

ですが、同業種の基準粗利率 40%を使って、みなし営業利益を計算すると、

$$10,000,000 \times 40\% - 2,000,000 = 2,000,000$$

となります。この金額に非営業収支を加減して、みなし所得を計算すると、

$$2,000,000 + 400,000 - 300,000 = 2,100,000$$

となります。そして、このみなし所得と当初の申告額の差額は

$$2,100,000 - 1,100,000 = 1,000,000$$

となり、この差額分に対して税率 17%をかけた分、

$$1,000,000 \times 17\% = 170,000$$

の追加納税が必要となります。

ただし、①と②の営業利益を比較すると、

$$\textcircled{1} 1,500,000 < \textcircled{2} 2,100,000$$

となっています。

このように、②の基準営業利益率を適用した営業利益が、①の基準粗利率を適用した営業利益を超えた場合には、①の 1,500,000 の金額を用いて計算します。

これは、売上原価・販管費の証憑に共に不備がある①より、売上原価のみの証憑に不備があり、比較的資料が整っている②の方が、追加納税の額が多くなってしまうという逆転を防ぐためです。

3. やむを得ない事情により申告できない場合

不可抗力・災害により証憑資料を喪失した場合には、原則として過去3年分の税前利益の平均を使用して所得を計算します。また、開業間もない企業または統一発票の使用を始めて間もない企業で過去3年分の平均純利益を算出できない場合は、同業種の平均税前利益を使用して計算します。

災害により証憑資料を紛失したことが証明できる場合は、調査を免除されます。

4. おわりに

台湾では税務当局が行う個別調査の際、経理資

料や証憑の管理状態によって、追加で納税すべき金額が大きく変わってきます。そのため、経理業務の品質維持は非常に重要となります。



坂下 幸紘
(さかした ゆきひろ)



FAIR CONSULTING TAIWAN CO.,LTD

大学卒業後、国内大手メーカーにて約 10 年にわたり、工場での固定資産管理・原価管理を中心とした工場会計、子会社への内部監査・経理指導、本社での予算業務・経営分析などの管理会計を中心に担当してきた。現在フェアコンサルティングでは、前職の経験を生かしながら日系企業の台湾進出サポートや進出後の財務・会計・税務面での支援業務を行っている。



【アジア経済情報】

アジア概況

～18 年にかけて全体の成長率は横ばい推移～

小林 公司 みずほ総合研究所

2017 年2Qの景気は概ね堅調を維持

17 年2Q(4～6月期)のアジアでは、景気が概ね堅調を維持した。中国が高めの成長を維持し、ASEAN では内需の堅調が続いた。ただし、韓国、台湾ではIT関連輸出が高水準ながら頭打ちとなり(図表1)、中国では在庫の積み上がりもみられ、これまでアジアの景気を支えてきたITサイクルの改善、中国の輸入回復がピークアウトする兆しもうかがわれた。

国・地域別にみると(図表2)、中国の成長率は高めの水準で横ばいだった。もっとも、成長率を支えたのは、自動車や電機機械、通信などでの在庫の増加だった。NIES では韓国で半導体中心に急増していた輸出に反動減の動きが出て減速した。台湾も減速した。中国系スマートフォンメーカーによる電子部品調達の弱まりなどの影響を

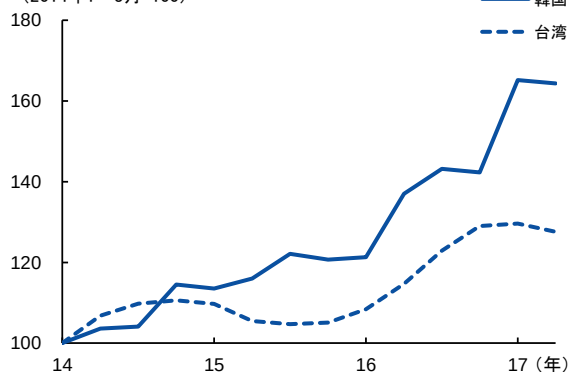
受け、輸出が2半期連続で減少した。一方、香港とシンガポールは加速した。前者は内需の加速、後者は輸入の減少が主因であり、いずれも輸出に関しては減少ないし減速していた。

ASEAN5では、フィリピンが政府消費を中心に加速し、個人消費と輸出も高い伸びを維持した。ベトナムは、個人消費と投資を中心に加速した。タイも小幅に加速したが、在庫投資の増加に支えられた結果であり、景気の実態は良くなかった。インドネシアは、個人消費と投資は堅調な一方、輸出の一時的な減速などで横ばいにとどまった。マレーシアは前期の高成長からは減速したものの、消費を中心に底堅い動きを示した。

インドは減速した。高額紙幣廃止の影響で減速した前期からさらに下振れ、約3年ぶりの低成長になった。一般機器を中心とする輸出の減速が主

図表1 半導体輸出数量指数(季節調整値)

(2014年1～3月=100)



(注)季節調整は、みずほ総合研究所による。台湾は、半導体を含む「電子機器」。(資料)各国統計より、みずほ総合研究所作成

図表2 実質GDP成長率

(前期比年率、%)

	2016				2017	
	1～3	4～6	7～9	10～12	1～3	4～6
韓国	2.0	3.7	1.9	2.0	4.3	2.4
台湾	4.8	1.4	3.1	1.4	3.5	0.5
香港	▲1.2	6.0	3.2	5.0	2.8	4.1
シンガポール	▲0.5	0.8	▲0.4	12.3	▲2.1	2.2
タイ	4.0	3.8	2.0	2.1	5.3	5.4
マレーシア	3.1	4.3	5.7	5.1	7.5	5.2
フィリピン	6.0	7.3	6.3	7.1	5.2	7.2

(前年比、%)

	中国	インドネシア	ベトナム	インドネシア
中国	6.7	6.7	6.7	6.8
インドネシア	4.9	5.2	5.0	4.9
ベトナム	5.5	5.8	6.6	6.7
インドネシア	9.1	7.9	7.5	7.0

(資料)各国統計、CEIC Data より、みずほ総合研究所作成

困であり、内需も伸び悩んだ。

先行きを展望すると、既に頭打ちの兆しがみえるIT輸出については、17年後半にiPhone8の発売によっていったん盛り返し、その後もIoT(モノのインターネット)関連の中長期的な需要拡大で高水準を維持するものの、伸び率については18年に低下する可能性が高い。

景気は中国、NIESで減速へ

中国では、在庫の積み上がりが進んでおり、今後はその調整圧力が再び強まりそうだ。また、不動産バブルや過剰債務といった金融リスクを防止する規制強化がなされており、投資を中心に成長率は低下すると予想される。

NIEsでは、IT輸出が17年後半に上述の要因で盛り返すものの、18年以降は減速に向かうだろう。加えて中国向け輸出も鈍化する一方で、景気回復の想定される欧米向け輸出が下支えとなるため、輸出を中心とする成長率の低下は小幅にとど

まるとみられる。

ASEANでは、設備稼働率の高い国が多く、投資の拡大が期待される。また、前年にみられた異常気象と通貨安の一服などからインフレ率は年初から低下基調にあり、消費環境が改善している。対中輸出依存度の高いベトナムやマレーシアを中心に輸出には期待できないものの、ASEAN5では総じて内需が堅調に推移することで、成長率は安定的に推移すると見込まれる。ただし、タイは例外であり、設備稼働率は低く、家計債務が重荷となっているため、内外需とも振るわず減速感が強いだろう。

インドでは、2Qに下振れた輸出が、主要仕向け先である欧米の景気回復を反映して持ち直すと考えられる。17年初から高額紙幣廃止の影響で停滞した消費も、その影響が薄れる18年には加速するだろう。もっとも、低稼働率や銀行不良債権問題を背景に設備投資が低迷を続けるため、

景気の回復ペースは緩やかと予想される。

17年と18年の成長率は、中国が+6.8%と+6.4%、NIEsが+2.6%と+2.4%、ASEAN5がいずれも+5.1%、インドが+6.6%と+7.3%と予測する(図表3)。中国とNIEsが緩やかに減速する一方、その他が加速することで、アジア全体の成長率は+6.0%で横ばいに推移する見通しである。

図表3 アジア経済見通し総括表

(単位: %)

	2014年 (実績)	2015年 (実績)	2016年 (実績)	2017年 (予測)	2018年 (予測)
アジア	6.4	6.2	6.2	6.0	6.0
中国	7.3	6.9	6.7	6.8	6.4
NIEs	3.5	2.0	2.3	2.6	2.4
韓国	3.3	2.8	2.8	2.8	2.7
台湾	4.0	0.7	1.5	2.1	2.0
香港	2.8	2.4	2.0	3.4	1.4
シンガポール	3.6	1.9	2.0	2.6	2.5
ASEAN5	4.6	4.8	4.9	5.1	5.1
インドネシア	5.0	4.9	5.0	5.1	5.2
タイ	0.9	2.9	3.2	3.5	3.1
マレーシア	6.0	5.0	4.2	5.5	5.2
フィリピン	6.1	6.1	6.9	6.4	6.6
ベトナム	6.0	6.7	6.2	6.3	6.4
インド	7.0	7.5	7.9	6.6	7.3
(参考) 中国・インドを除くアジア	4.1	3.7	3.9	4.2	4.1
(参考) 中国を除くアジア	5.4	5.4	5.7	5.3	5.6

(注) 1. 実質GDP成長率(前年比)。

2. 平均値はIMFによる2015年GDPシェア(購買力平価ベース)により計算。

(資料) 各国統計、CEIC Data、IMFより、みずほ総合研究所作成

Back Issues

2017 年 1/2 月発行 第 59 号

- ・ 2016 年下期為替市場の回顧と 17 年上期の見通し～ドル円およびオフショア人民元相場を中心に～
- ・ 香港の賃金動向～2016 年の回顧と 17 年の展望～
- ・ Vietnam: ロイヤルティーに関する税務上の留意点
- ・ Vietnam: 投資法の改正案
- ・ India: インドビジネス最新情報 [23]均等化税の概要
- ・ Indonesia:インドネシア会社法上の「買収」手続き
- ・ Malaysia:2017 年度マレーシア予算案における税制改正
- China: 非居住企業による中国法人持分の譲渡取引の要点

2017 年 3 月発行 第 60 号

- ・ 中国での外国人就業許可にかかる最新政策と留意点
- ・ “一帯一路”構想を支える国際金融機関～IFFO にみる外資参入のチャンス～
- ・ Thailand:タイ法人の撤退・清算時における実務上のポイント
- ・ Vietnam:ベトナム税務最前線～税法改正と税務調査のトレンド～
- ・ India:インドの税制 [62] 2017 年度インド予算案における税制改正概要
- ・ China:解説・中国ビジネス法務 [25] インターネット安全法の解説と実務への影響
- ・ China:中国での会計と IFRS の動向～収益認識基準について～
- ・ Hong Kong:香港における BEPS への対応に関する公開草案の概要

2017 年 4 月発行 第 61 号

- ・ 【みずほ銀行（中国）深圳支店 30 周年記念】 深圳市 30 年の軌跡と奇跡～世界の工場から紅いシリコンバレーへ～
- ・ 企業取引におけるサプライチェーンファイナンスの活用
- ・ Vietnam: 移転価格の新政令
- ・ India: インドビジネス最新情報 [24]インド・シンガポール租税条約の改正
- ・ Singapore: 2017 年シンガポール予算案～税制改正を中心に～
- ・ China: 海外 NGO の中国国内活動にかかる管理法
- ・ China: 中国税関実務～輸入申告価格の設定～
- ・ Hong Kong: 香港における事業譲渡
- ・ Hong Kong: 香港法人の資本再構築

2017 年 5 月発行 第 62 号

- ・ 中国自動車産業の新常態
- ・ 【みずほ銀行バンコック支店ブノンペン出張所開設記念】 成長期を迎えるカンボジア
- ・ India: インドの税制 [63] インド物品・サービス税 (GST) 導入を機会としたサプライチェーン改革の動向
- ・ Vietnam: ベトナム不動産制度の概要

- ・ Malaysia: マレーシア新外国為替管理規制
- ・ Philippines: 日比租税条約の適用
- ・ China: 中国民法総則の要点解説
- ・ China: 中国現地法人運営の留意点
- ・ Taiwan: 統一發票の実務上の留意点

2017 年 6 月発行 第 63 号

- ・ アジア投資マインド回復も対米通商警戒の日系製造業～2017 年 2 月アジアビジネスアンケート調査結果から～
- ・ 中国返還 20 周年を迎える香港
- ・ 重慶市概況と日系企業進出の可能性
- ・ Vietnam:ベトナムにおける会計制度の主な特徴
- ・ Indonesia:インドネシア新移転価格文書規制
- ・ India:インドビジネス最新情報 [25] 一般的租税回避否認規定および「実質的な経営の場所」の概念の導入
- ・ China:解説・中国ビジネス法務 [26] 民事執行における財産調査の最新状況
- ・ China:企業簡易抹消登記改革に関する分析
- ・ Hong Kong:香港私的有限会社の開鎖オプション～会社秘書役の観点からの考察～

2017 年 7/8 月発行 第 64 号

- ・ 2017 年上期為替市場の回顧と 2017 年下期の見通し～ドル円およびオフショア人民元相場を中心に～
- ・ 欧州との物流ハブ目指す成都
- ・ Malaysia: 法人の不動産投資に関する課税関係
- ・ India: インドの税制 [64] インド子会社における IT を活用したガバナンス強化のための要点 (前編)
- ・ Vietnam: 現地法人への出資の際の送金手続き及び留意点
- ・ Philippines: フィリピンにおける委託加工ビジネスの可能性
- ・ Taiwan: インターネット広告費の支払いにかかる所得税
- ・ China: 企業経営における刑事コンプライアンス及びリスク削減

2017 年 9 月発行 第 65 号

- ・ 電子商取引が中国経済にもたらす新たな商機と課題
- ・ 加速する産業移転の現状と課題～珠江デルタから広東省東西北部へ～
- ・ Vietnam: ベトナムにおけるインボイス制度の概要
- ・ Thailand: タイ国移転価格税制について
- ・ India: インドビジネス最新情報 [26] インド物品・サービス税～供給が行われた場所
- ・ China: 中国における税関調査～ロイヤルティーへの課税動向
- ・ China: 解説・中国ビジネス法務 [27] 改正「外商投資産業指導目録」
- ・ Hong Kong: 香港証券取引所～新たな取引市場の創設に向けた動き
- ・ Hong Kong: 外国子会社合算税制改正の概要と在香港日系企業への影響

バックナンバーのご用命は、巻末記載の連絡先もしくは営業担当者まで、お気軽にお申し付けください。

みずほ銀行 香港営業第一部
中国アセアン・リサーチアドバイザー課
TEL (852) 2102-5487

国際戦略情報部（日本）
TEL (03) 6838-1291

産業調査部アジア室（在シンガポール）
TEL (65) 6805-3660



免責事項

1. 法律上、会計上の助言

本誌記載の情報は、法律上、会計上、税務上の助言を含むものではありません。法律上、会計上、税務上の助言を必要とされる場合は、それぞれの専門家にご相談ください。また、弁護士など専門家を紹介することで費用は一切頂きません。

2. 秘密保持

本誌記載の情報の貴社への開示は貴社の守秘義務を前提とするものです。当該情報については貴社内部の利用に限定され、その内容の第三者への開示は禁止されています。

3. 著作権

本誌記載の情報の著作権は原則として弊行に帰属します。いかなる目的であれ本誌の一部または全部について無断で、いかなる方法においても複製、引用、転載、翻訳、貸与等を行うことを禁止します。

4. 諸責任

本誌記載の情報は、弊行が信頼できると考える各方面から取得しておりますが、その内容の正確性、信頼性、完全性を保証するものではありません。弊行は当該情報に起因して発生した損害については、その内容如何にかかわらずいっさい責任を負いません。各申請項目については、最終批准の取得を保証するものではありません。みずほ銀行香港支店はみずほフィナンシャルグループに属するグループ会社と協同してお客様をサポートします。また、みずほフィナンシャルグループに属するあらゆる会社から提供されるサービスは当該サービスが行われた国・地域・場所における法律、規制及び関連当局の管轄下にあります。