

mizuho global news

みずほグローバルニュース

2018
APR&MAY
vol.96

02

今月の特集

揺れ動く世界の通商政策

14

グローバルインサイト

グローバル・マーケティングの
ポイント

明治大学 経営学部 教授 大石 芳裕氏

米国税制改革の日系企業への
影響について

みずほ銀行 国際戦略情報部 次長 小関 健一郎
(現在、国際法人営業部 副部長)

22

アジアインサイト

台湾「所得税法」改正が
日系企業へ及ぼす影響

みずほ銀行 国際戦略情報部 調査役 金久 実央

EECが牽引するタイの飛躍

みずほ銀行 国際戦略情報部 調査役 松井 勇太

揺れ動く世界の通商政策

世界貿易体制を危機にさらす 米国第一主義

早稲田大学大学院 アジア太平洋研究科 教授 浦田 秀次郎氏



2018年3月8日は、今後の世界貿易体制の行方に大きな影響を与える2つの出来事が起きた日として記憶に残るであろう。1つは、トランプ米国大統領が鉄鋼およびアルミニウムの輸入に対して、通商拡大法232条(国家安全保障上の理由)を適用し、輸入関税を、それぞれ、25%と10%引き上げると発表したことである。2008年の世界金融危機以降、世界で保護主義的傾向が強まっている状況のなかでの米国による関税引き上げは保護主義の拡散をもたらし、自由貿易体制を崩壊させる危険性を孕んでいる。

もう1つの重要な出来事は、日本や豪州などアジア太平洋地域に位置する11ヵ国が参加する自由貿易協定(FTA)である「包括的かつ先進的環太平洋パートナーシップ(CPTPP)」協定が署名されたことである。同協定は、トランプ大統領が2017年1月の就任3日後に米国の環太平洋パートナーシップ(TPP)協定からの離脱を宣言したことで、米国を除く11ヵ国により協議が進められ、2018年1月に合意に至っていた。CPTPPは、今後、加盟国による批准を経て発効したならば、世界貿易機関(WTO)の下での貿易自由化が進まないなかで、自由で開かれた世界の貿易体制の維持・強化への貢献が期待されている。

上述した2つの対立する動きの根底には、トランプ大統領の米国第一主義がある。今後の世界貿易体制の方向性は、どちらの動きが勝るかによって決まるであろう。以下では、これらの2つの動きの背景や影響などについて考えてみたい。

保護主義化を強めるトランプ政権

米国政府はトランプ大統領の指令を受けて、3月23日に通商拡大法232条を適用し、鉄鋼およびアルミニウムの輸入に対して関税を引き上げた。同法の適用は、WTOの前身である関税と貿易に関する一般協定(GATT)およびWTOのルールに違反する恐れがあるため、同法が執行された1962年以来、79年の対イランおよび82年の対リビアの2件(ともに原油)にとどまっていた。今回の適用にあたっては鉄鋼やアルミニウムの国内生産は戦闘機などの生産に不可欠であり、それらの産業の保護は国家安全保障にとって必要であるという説明であるが、国内における政治的な理由が大きいという見方が多い。

トランプ大統領は2016年の大統領選挙戦において米国第一主義を唱え、国内産業および雇用を輸入から守ることを公約に掲げてきたが、この公約を実施しているのである。また、3月13日には、大統領選で競り勝った激戦州であるペンシルバニア州で下院補欠選挙があった。さらに、今年の11月には、大統領としての評価が下されるとされる中間選挙が控えている。これらの選挙での支持を得るために、関税引き上げにより輸入を制限して、国内産業・雇用を保護するのである。

鉄鋼およびアルミニウムの輸入に対する関税引き上げは、トランプ政権が期待するように両産業における生産と雇用を維持・拡大し、再生させることはできるであろうか。生産と雇用を一時的に拡大させることは可能であろうが、競争力を失った産業を復活させる可能性は低い。大きな問題は、鉄鋼やアルミニウムを使用する自動車などの産業への負の効果である。鉄鋼やアルミニウムに対する関税引き上げは、自動車などのコスト・価格上昇をもたらすことから、それらの消費量・生産量が減少する。さらに、価格競争力の低下により、輸出が低下し、輸入が拡大する。自動車などの輸出の低下と輸入の拡大は生産減少をもたらし、鉄鋼やアル

ミニウムの生産も低下させる。このようなメカニズムが発動すれば、当初の目的であった鉄鋼やアルミニウムの生産・雇用の維持・拡大という効果も喪失してしまう。実際、2002年のブッシュ大統領による鉄鋼に対する関税の引き上げによる雇用への影響は、全産業でみると、マイナスであったという研究結果がある。

米国による関税引き上げは対外的な問題も引き起こす。関税引き上げによって輸出減少を余儀なくされる国は、米国からの輸入(米国の輸出)に対して関税を引き上げて報復する可能性が高い。実際、中国は米国から輸入しているワインや豚肉などの農産品、鋼管やリサイクルアルミなどの工業製品に対して関税引き上げを検討している。米国の貿易相手国が報復措置を採ったならば、米国はそれに対して報復措置を採るという形で貿易戦争に突入してしまう。貿易戦争による輸出・生産・雇用の大幅な減少が第二次大戦の引き金になったことを認識するならば、貿易戦争から利益を得る国はなく、貿易戦争は避けなければならない。

同関税の適用を巡っては、トランプ政権内においても、賛否で意見が分かれていた。ロス商務長官、ライトハイザー通商代表部代表、ナバロ通商製造政策局長等は、鉄鋼およびアルミニウム産業の稼働率が低いことなどを理由に、関税賦課を支持した。一方、コーン国家経済会議委員長をはじめとして、自由貿易を支持する共和党の主流派は、上述したような負の効果を理由に反対したが、保護主義派が勝利した。その後、コーン氏が辞任し、対外協調路線を進めていたティラーソン国務長官が解任されたことで、保護主義派が勢力を増しており、中間選挙が近づくにつれて保護主義的措置の発動が活発化する恐れがある。

米国抜きのCPTPPの設立

TPP交渉は2010年3月に米国、豪州、シンガポールなど8カ国で開始され、その後、マレーシア、カナダ、メキシコ、日本が加わり、米国のリーダーシップの下で2015年10月に大筋合意に至り、2016年2月に署名が行なわれた。その後、批准プロセスに入ったが、メリットがないという理由で米国が2017年1月に離脱したことと、発効には至らなかった。米国を除く11カ国はTPPの以下に述べるようなメリットを強く認識し、米国抜きのTPP(TPP11、公式にはCPTPP)交渉を積極的に進め、2018年1月に合意、3月8日に署名を行なった。日本は豪州、ベトナムの協力を得ながら交渉を先導した。CPTPPは今後、参加国における批准プロセスを経て、2018年後半あるいは2019年での発効が期待されている。

CPTPPは参加国合計でみると、人口約5億人、世界GDPの約13%、世界貿易の約15%を占める大きな規模の経済統合である。また、モノの貿易だけではなく、サービスや投資においても高い自由化を実現し、さらに、知的財産、電子商取引、国有企業の規律、環境など近年重要性を増してきたがルール構築が遅れている分野においてルール作りを進めた。CPTPPはアジア太平洋地域において、自由で開かれた、公正かつ透明性の高いビジネス環境を構築し、経済成長を促進する。経済モデルを用いた筆者等による推計では、CPTPPによって日本および参加国合計の国民所得は、各々、0.9%、1.0%引き上げられる。これらの数値は小さいようみえるが、日本の経済成長率は約1%前後で推移していることを踏まえれば、それほど小さな数値ではないことが分かる。また、これらの推計値は自由化のみを考慮したものであり、ルール構築による効果も含めるならば、より大きな数値となる。

CPTPPは台頭する保護主義を抑制し、自由で開放的な貿易環境の実現に貢献する。CPTPPは今後設立されるFTAの模範・基準として看做され、高度な自由化と包括的な内容を含むFTAの構築が促されるであろう。具体的な例としては、日本、中国、インド、ASEAN諸国など東アジアに位置する16カ国によって行なわれている地域包括的経済連携(RCEP)と称するFTA交渉が挙げられる。RCEPはCPTPPを1つのベンチマークとして交渉が行なわれているが、CPTPPの署名は、RCEP交渉に対して競争圧力を与えており、同交渉を加速させる可能性も高い。

CPTPPが発効したならば、加盟国を増やすことで、望ましいビジネス環境を拡大させることが重要である。TPP合意後において、TPPへの参加に関心を表明した、韓国、インドネシア、フィリピン、タイ、台湾などが新規参加の候補となる。また、米国もTPPへの復帰に関心を持っているようである。新規加盟を受け入れることを可能にするためにも、CPTPP参加国は迅速にCPTPP協定を批准し、早期に発効させることが重要である。

貿易戦争の回避とメガFTA設立の加速

保護主義が台頭している現在、第二次大戦後の世界経済の順調な成長は、貿易や投資の自由化政策による貿易・投資の拡大によって実現したことを再認識しなければならない。しかし、現実には、世界最大の経済大国である米国が保護主義を前面に押し出している。米国の保護主義に対しては、貿易戦争に発展する可能性の高い報復措置で対応するのではなく、国際的に認められているWTOに提訴することで、同機関の紛争処理機能を活用すべきである。米国経済にとっても時間の経過と共に保護主義による弊害が表面化し、保護主義の見直しを余儀なくされる可能性も高い。

保護主義に対抗する有効な政策としては、CPTPPのような多くの国々が参加するメガFTAの設立がある。メガFTA設立によって開放された自由なビジネス環境を構築することが貿易・投資の拡大を通じて経済成長に貢献する。CPTPPの設立はほぼ確実になった現在、保護主義の拡散に先んじて、RCEPを早期に設立することが重要である。そのためには、RCEP参加国がその重要性を強く認識するとともに積極的かつ建設的に交渉を進めなければならない。

浦田 秀次郎氏 プロフィール

早稲田大学大学院アジア太平洋研究科長・教授。慶應義塾大学経済学部卒、スタンフォード大学Ph.D(経済学)取得。ブルッキングズ研究所研究員、世界銀行エコノミストなどを経て、2005年より現職。経済産業研究所ファカルティ・フェロー、東アジア・ASEAN経済研究センター(ERIA)シニア・アドバイザー、日本経済研究センター特任研究員を兼務。専攻は国際経済学。著書に『国際経済学入門(第2版)』(日本経済新聞社、2009年)、『アジア地域経済統合』(共編著、勁草書房、2012年)、『TPPの期待と課題』(共編著、文真堂、2016年)、『躍動・陸のASEAN、南部経済回廊の潜在力—メコン経済圏の新展開』(共編著、文真堂、2017年)など。



TPP11の署名とアジアの経済統合の展望

亜細亞大学 アジア研究所 教授 石川 幸一氏

21世紀に入り急速に進んだアジアの経済統合は2017年に転機を迎えた。米国のTPP(環太平洋パートナーシップ協定)離脱により、TPPが消滅する可能性が起きたのである。しかし、米国を除く11カ国は5月から精力的にTPP11交渉を行い11月に大筋合意にこぎつけ、2018年3月8日に署名に至った。21世紀型FTAであるTPPが米国抜きであっても存続する意義は極めて大きい。

アジアでは、21世紀の最初の10年間でASEAN自由貿易地域が実現するとともに2国間FTAと5つのASEAN+1FTAが締結され、アジア広域(region-wide)FTAが次の課題となった。ルールが異なる2国間FTAが数多くできることにより企業の負担が増えるスパゲッティ・ボウル現象が懸念されたことと、アジアの多数国間で形成された企業のサプライチェーンを2国間FTAではカバーできないためである。アジア広域FTAとして2010年に交渉が始まったのがTPPであり、続いて2013年にRCEP(東アジア地域包括的経済連携)の交渉が始まった。

重要な意義を持つTPP11の大筋合意

トランプ大統領は就任すると直ちに米国のTPP離脱を表明した。TPPはGDPの85%を占める6カ国以上の承認が発効の条件であり、GDPの6割を占める米国の離脱によりTPPの発効は不可能になった。TPPは「消滅」あるいは「漂流」の危機に瀕したのである。そのため米国を除いた11カ国は5月から協議を始め短期間に集中的な交渉を行った結果、11月に「包括的及び先進的な環太平洋パートナーシップ協定(CPTPP)」について大筋合意に達した。CPTPPは2018年1月に協定文が確定し、3月8日に署名が行われた。

CPTPPは7条の協定だが、1条に全体で30章1,900ページのTPPが組み込まれている。2条は特定の規定の適用停止(凍結)を規定している。凍結されたのは22項目であり、残りの約1,000といわれる項目は維持されており、関税撤廃など市場アクセス分野では変更はない。凍結項目は参加国が合意すれば凍結が解除される。

凍結された項目は、米国が強く主張し途上国や豪州などが反対をしていた項目が多い。米国市場へのアクセス改善の代償として米国に譲歩した項目であり、米国抜きのTPPで残すのは利益の均衡がとれないと考えたためである。最も多いのは知的財産関係で11項目ある。続いて、紛争処理関係が2項目、政府調達関係が2項目などとなっている。

表1. CPTPPの主な凍結項目

- ・知的財産(11):著作権保護期間を70年に延長、特許審査遅延による特許期間延長、医薬承認審査に基づく特許期間延長、医薬品データ保護、生物製剤データ保護、技術的保護手段、権利管理情報、インターネット・サービス・プロバイダなど
- ・ISDS(3):資源開発、発電・配電・電気通信、インフラ整備を対象外、金融サービスを対象外など
- ・急送便:内部相互補助の禁止
- ・政府調達(2):政府調達参加条件としての労働者の権利保護、3年後の再交渉

出所:内閣官房TPP等政府対策本部「TPP11協定の合意内容について」2017年11月11日

21世紀型FTAとしての意義は不变

CPTPPはTPPを組み込んでいるため、21世紀型FTAとしての意義は変わらない。関税撤廃率99~100%(日本は95%)という高いレベルの自由化を実現し、電子商取引、国有企業、労働などの新しく高いレベルのルールを作ったというTPPの基本的な特徴は維持されている。オバマ前大統領はTPPの意義として「中国のような国にルールを書かせない」ことを強調したが、中国を牽制する効果のあるルールも変わっていない。国有

企業への非商業的援助の禁止、情報の電子的手段による移転の自由、投資における設立段階での内国民待遇などである。

米国が抜けたことでCPTPPの経済規模は縮小し魅力が減じたといわれるが、CPTPPの経済規模は決して小さくない。GDP10兆2,051億ドルは中国の9割の規模で独仏英伊の合計(10兆6,340億ドル)に匹敵し、人口4億9,463万人はEU(5億877万人)とほぼ同じである。輸入額(2.3兆ドル)は中国(1.5兆ドル)、独仏英の合計(2.2兆ドル)を上回る。

日本のTPP11向け輸出972億ドル(2016年)はEU向け734億ドルを上回る。TPPは日本が締結していた2国間FTAの自由化を上回る自由化を実現しているが、CPTPPでも変わらない。ASEAN4カ国のTPPでの合意は、日本企業にも大きな機会とビジネス環境の改善をもたらす。物品の貿易では、2国間FTAでは例外となっていたベトナムの3,000cc超の乗用車の高率関税(関税率77%、80%、10年目)が撤廃される。米、牛肉、果物、醤油、日本酒などの関税も段階的に撤廃される。日本食が人気なこれらの国への輸出の追い風になる。

サービス貿易の自由化でも進展があった。ベトナムでは、日本の小売業の進出の障害となっていた経済需要テスト(出店審査制度)が発効後5年の猶予期間を経て撤廃される。マレーシアではコンビニへの外資出資が禁止されていたが、30%まで出資できるように緩和された。またマレーシアでは外国銀行の支店数の上限拡大(8→16)、外国銀行の店舗以外の新規ATM設置制限の原則撤廃など金融自由化も行われた。

ASEANでは、政府調達の開放も大きな成果である。2国間EPAでも開放されていなかったベトナム、マレーシア、ブルネイの政府調達市場が開放されるのは大きい。政府調達市場はGDPの10%ともいわれており、インフラ輸出などの効果が期待できる。

凍結された項目では、資源開発、インフラ投資に対するISDSの適用が日本のインフラ輸出に弾みをつけることが期待されていただけに影響が懸念されるが、それ以外の項目は日本の国内法、ACTA(偽造品の取引の防止に関する協定)などに規定されている項目などで大きな影響はないと考えられる。著作権保護期間の死後70年への延長は、著作権法の改正をCPTPP署名後に今国会に提出する予定である。なお、内閣府はCPTPPのGDP押し上げ効果を1.49%(TPPは2.59%)と試算している。

トランプ大統領は2018年1月に、「TPPがよいものになればTPPをやる」と復帰検討を示唆する発言を行った。多国間交渉また2国間交渉を行うとしており、復帰を明言してはいない。TPP離脱とCPTPPによる米国の不利益は大きい。CPTPPにより日本の牛肉の輸入関税は9.5%に段階的に削減されるが、米国は38.5%が適用され豪州に比べ著しく不利になる。こうした業界からのTPP復帰要求があったことは想像に難くない。11月に中間選挙を控えるトランプ大統領は、こうした声を無視できなくなったと推測される。

合意への期待高まるRCEP

アジアのもう1つの広域FTAはRCEPであり、ASEANとそのFTA相手国である日本、中国、韓国、インド、豪州、ニュージーランドの16カ国で2013年より交渉が行われてきた。RCEPはASEANが提案し交渉を主導しており、中国が牛耳っているという見方は誤りである。RCEPの特徴は、中国、ASEAN、インドという世界の生産基地と成長市場を含むことであり、市場としての成長可能性はTPPに勝る。交渉が遅れているのは、①インドが高いレベルの自由化に消極的なこと、②インドはサービス貿易の第4モード(人の移動)の自由化を求めておりがASEANなどが消極的、③知的財産などで高いレベルのルールの導入について途上国からの反対があるためである。

日本にとりRCEPの重要性は極めて大きい。RCEPは日本にとって、中国および韓国とのFTAができるることを意味する。アジアの日本企業の部品調達は90~95%

表2. メガFTAの規模比較(2016年、括弧内はシェア)

	TPP	CPTPP	RCEP
GDP	28兆8,295億ドル(38.3%)	10兆2,051億ドル(13.5%)	23兆8,378億ドル(31.7%)
人口	8億1,793万人(11.2%)	4億9,463万人(6.8%)	35億3,125万人(48.5%)
輸入	4兆5,274億ドル(28.3%)	2兆3,396億ドル(14.6%)	4兆1,820億ドル(26.1%)
日本の輸出	2,125億ドル(33.0%)	825億ドル(12.8%)	2,802億ドル(43.5%)
日本の輸入	1,646億ドル(27.1%)	972億ドル(15.1%)	3,113億ドル(51.3%)

出所:筆者作成

がRCEP参加国からであり、サプライチェーンの効率化に重要であるし、日本の貿易額はRCEPのほうがTPPより大きい。CPTPPの合意はRCEP交渉にモメンタムを与える要因となる。ASEANが高い目標を掲げながら、ASEAN-Xなど柔軟な方式で自由化を実現したことを参考に、柔軟な交渉を行うべきである。

FTAAPの実現に向けて

日本の通商政策の2018年の目標はCPTPPの早期の発効であり、続いてRCEPの大筋合意である。アジアの経済統合の長期目標は、FTAAP(アジア太平洋自由貿易地域)の創設である。CPTPPとRCEPはFTAAPへの2つの道筋であり、相互に補完する。

CPTPPの発効に続く目標はCPTPP参加国の増加である。2016年のTPP署名の時期には、韓国、タイ、インドネシア、フィリピンなどが参加の意思を表明した。CPTPPへの参加の意思を明らかにした国は台湾のみであり、参加国を増やすには米国の復帰が必要である。米国にTPP復帰を働きかける一方で、2国間FTA交渉の要求があればTPP復帰を提案すべきである。米国と中国が参加すれば、TPPは世界のGDPの53.2%を占める。中国のTPP参加を模索しながらFTAAPの実現を目指すことが、アジア太平洋の通商戦略の長期目標となる。TPPとRCEPに参加する日本、豪州、シンガポール、ベトナムなどのイニシアチブが期待される。

石川 幸一氏 プロフィール

亜細亞大学アジア研究所教授、国際貿易投資研究所(ITI)客員研究員。専門はASEANの経済発展と経済統合、アジアの経済統合。著書に、『ASEAN経済共同体の創設と日本』(共編著、2016年文眞堂)、『メガFTAと世界経済秩序』(共編著、2016年勁草書房)など多数。



「米国第一主義」に揺れる米州の通商関係

みずほ総合研究所 欧米調査部 上席主任エコノミスト 西川 珠子

「米国第一主義」を具体化させるトランプ政権

2年目に入ったトランプ米政権の通商政策は、「米国第一主義」に基づく保護主義的な主張を、より具体的な措置として実行に移す段階に入りつつある。1年目は、公約通りに環太平洋パートナーシップ(TPP)協定から離脱し、北米自由貿易協定(NAFTA)再交渉を開始したほか、矢継ぎ早に通商関連の大統領令を公布したが、具体的な成果は乏しかった。米国の貿易赤字は減るどころかむしろ拡大し、2017年の財貿易赤字は▲7,961億ドルと前年の▲7,368億ドルから594億ドル(8.1%)も増加した。貿易赤字拡大は米国景気が堅調に推移し、輸入が輸出を上回る伸びを示したことによるところが大きく、通商政策の結果ではない。しかし、2018年11月の議会中間選挙で政策運営への信認を問われるトランプ大統領は、貿易赤字削減に向けた努力をより有権者にアピールする政策を打ち出す必要に迫られている。

トランプ政権が、貿易赤字を削減する手段と位置づけているのが、通商法の執行強化だ。これまでも、不当廉売に対するアンチ・ダンピング関税措置、政府補助金を受けて生産された产品に対する相殺関税措置を積極的に発動してきたが、2018年に入りより強硬な措置に訴えている。1月には米1974年通商法201条に基づき、大型家庭用洗濯機・太陽光発電製品について緊急輸入制限(セーフガード)発動を決定した。同条に基づく措置は、2002年の鉄鋼に対する発動(2003年に世界貿易機関(WTO)協定違反で撤回)以来となる。さらに3月には、米1962年通商拡大法232条に基づき、安全保障上の脅威を理由として鉄鋼やアルミニウムに対する追加関税(各々25%、10%)を発動した。同条に基づく措置は、1982年のリビア産原油輸入禁止以来となる。米国が最大の貿易赤字を抱える中国に対しては、米1974年通商法301条に基づき、知的財産権侵害等を理由に500億ドル相当の同国製品に高関税を課す等の制裁措置を発動する方針だ。1995年のWTO発足以降、301条に基づく制裁措置の発動を控えてきた米歴代政権の方針からの転換となる。

トランプ政権による米国内法に基づく一方的措置に関係国は反発を強め、WTOへの提訴や報復関税の導入を検討しており、米通商政策が「貿易戦争」の引き金となることへの警戒感が高まっている。

米国の強硬姿勢がNAFTA再交渉を難航させる要因に

米国の貿易赤字削減のためのもう1つの切り札が、既存の通商協定の見直しだ。米州地域では、2017年8月から米国・カナダ・メキシコの3カ国間でNAFTA再交渉が開始された(図表1)。トランプ政権はNAFTAを今後の自由貿易協定(FTA)のひな形と位置づけており、自動車・部品の原産地規則の見直し等、米国に有利な修正を盛り込むことを主張している。

NAFTAは1994年の発効からすでに24年が経過しており、電子商取引等の分野を中心とする協定の近代化にはカナダ・メキシコも前向きだが、米国に有利な修正には強く反発している。当初掲げられた2017年内の合意目標は、2018年3月に先送りされ、さらに決着は4月以降に持ちこされた。新しいNAFTAの協定本文は約30章(現在は22章)あまりで構成される見込みだが、第7回会合(2018年2月25日~3月5日)までに合意したのは6章にとどまる。

図表1. NAFTA再交渉に関わる主なイベント

年	月日	注目イベント・概要
2017	2月2日	トランプ大統領、NAFTA再交渉の意思表明
	7月17日	米通商代表部(USTR)、NAFTA再交渉の目的公表：工業品・農産品の相互無税市場アクセス維持を明記
	8月16日～20日	初回会合(ワシントンDC)
	9月1日～5日	第2回会合(メキシコシティ)：2017年内合意を目指し交渉を加速
	9月23日～27日	第3回会合(オタワ)：中小企業章で合意
	10月11日～17日	第4回会合(ワシントンDC近郊)：競争政策章で合意。交渉期間を2018年1月～3月期に延長
	11月15日～21日	第5回会合(メキシコシティ)：初の閣僚不参加会合
	12月9日～15日	事務レベル協議(ワシントンDC)
2018	1月23日～28日	第6回会合(モントリオール)：腐敗防止章で合意
	2月25日～3月5日	第7回会合(メキシコシティ)：衛生植物検疫章など3章で合意
	4月上旬(予定)	第8回会合(ワシントンDC)
	6月7日	(加) オンタリオ州議会選挙
	7月1日	(墨) 大統領・連邦議会選挙
	9月1日	(墨) 新議会招集
	10月1日	(加) ケベック州議会選挙
	11月6日	(米) 議会中間選挙・州知事選挙
	12月1日	(墨) 新大統領就任

(資料) 各種報道等より、みずほ総合研究所作成

特に交渉が難航している分野は、自動車・部品等の原産地規則、紛争解決手続き、サンセット条項(5年ごとに更新で合意しなければ終結)、政府調達、農産品分野等である。これらの分野における米国の主張は、メキシコ・カナダのみならず、米国内産業界からも反発を招いている措置が多く、3カ国での協議とともに米国内での調整の余地も依然として大きい。

日系企業への影響が大きい自動車・部品の原産地規則見直し

NAFTA再交渉のなかでも最難関であり、かつ北米地域に進出する日系企業にとって影響が大きいとみられるのが、自動車・部品等の特恵関税(無関税)の適用条件を定めた原産地規則だ。米国は、①域内調達率の現行62.5%から85%への段階的な引き上げ、②新たに米国産品の調達率(50%)を導入、③非原産材料にカウントされる域外からの輸入品のトレーシング対象品目拡大、を要求してきた。2018年1月末の第6回会合では、カナダが「創造的アイデア」として、①域内調達率の算定に研究開発費等を含める、②特定品目を域内産品に限定する形でトレーシングリストを見直す、等の提案を行ったとされる。

米国の提案は、自動車・部品業界の意向にも反しており、2月下旬によく業界側との本格的な協議が開始された模様だ。米国はカナダの提案に否定的見解を示していたが、当初の強硬な主張を軟化させる兆しがみえる。

何らかの形で原産地規則の厳格化が実現すれば、メキシコに進出する日本企業は、サプライチェーンの見直しや、最惠国待遇(MFN)税率による輸出、米国への生産シフト等、事業戦略の変更を迫られる可能性がある。域内調達率が大幅に引き上げられた場合、乗用車・自動車部品のMFN税率は2.5%と低いため、ペソ相場の変動等である程度は吸収可能であり、労働コスト等も勘案すれば、MFN税率でメキシコから輸出を続ける選択肢がある。他方、SUV等のトラックについては、MFN税率が25%と高いため、新基準を達成できない場合には、米国への生産シフトを検討する必要に迫られる可能性がでてくる。

米国のNAFTA離脱リスクは後退も残存

トランプ大統領は、2018年入り後はNAFTA再交渉に対して柔軟とも受け取れる姿勢をみせており、米国の離脱リスクは後退する方向にあるようだ。2017年12月の税制改革の実現後、米議会・産業界が「NAFTA離脱回避」に向けた政府への働きかけを強めており、大統領も離脱がもたらす副作用の大きさを認識するようになったとみられる。米政府は4月中の大筋合意を目指して、交渉を加速させる構えだ。

とはいっても、トランプ大統領は、「米国にとって公正な取引にならないなら離脱する」との主張を変えていない。鉄鋼・アルミニウムに関する輸入制限の適用対象からカナダ・メキシコを除外する条件として、NAFTA再交渉での譲歩を求めるなど、トランプ大統領は他の通商問題とNAFTAを抱き合わせて交渉することで自國に有利な成果を引き出そうとしている。実務レベルでは肅々と前進しているNAFTA再交渉が、トランプ大統

領による政治判断で混乱するリスクには引き続き注意が必要だ。

「米国抜き」の関係強化を模索する動きも

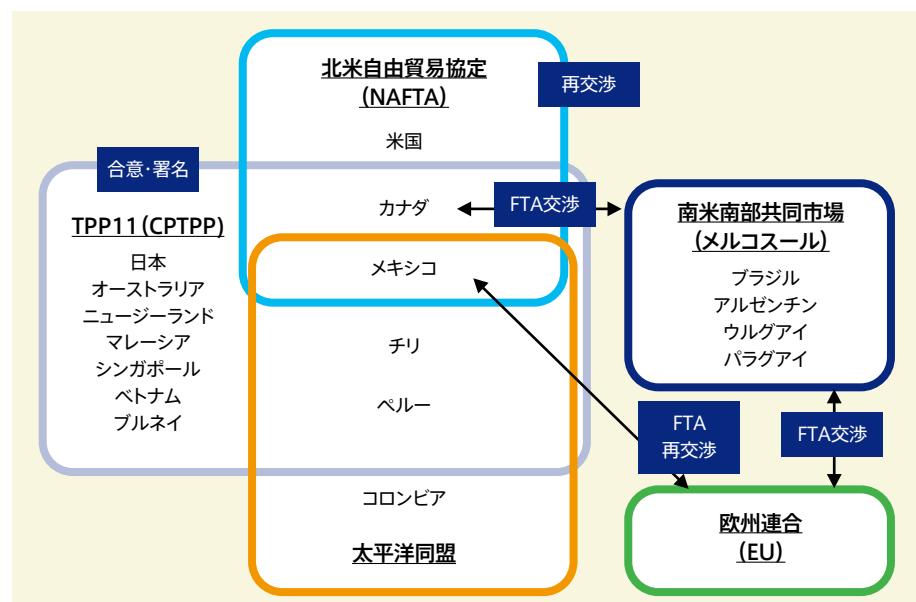
トランプ政権による保護主義的な通商政策は、米国と貿易相手国間での提訴や報復の応酬という「貿易戦争」の懸念につながっている一方で、米州各国が「米国抜き」の関係強化を模索する動きもみられる。

典型的なのがTPPであり、米国の離脱後もTPP11(TPPに関する包括的かつ先進的な協定(CPTPP))として合意・署名に至っている。NAFTA再交渉の決裂に備える意味合いもあり、カナダ・メキシコはTPP11への参加や、EUとのFTA(EUカナダ包括的経済貿易協定(CETA)は2017年9月暫定適用開始、EUメキシコFTAは2018年4月合意目標に再交渉中)、ブラジル・アルゼンチン等が参加する南米南部共同市場(メルコスール)とのFTA(カナダは2018年3月交渉開始、メキシコはブラジルとの経済連携協定の拡大・深化)等、米国を除く米州域内・アジア・EUとの関係強化を進めている(図表2)。

かつて1930年代には、米国の保護主義策が世界貿易の縮小を通じて、世界恐慌を深刻化させたといわれる。米国は確かに世界最大の経済大国だが、世界貿易量(輸出+輸入)に占めるシェアは11%程度にとどまる。米州各国は、開放的な通商政策を志向することで「米国第一主義」に対抗し、世界貿易縮小の防波堤となることが期待される。

(執筆:3月23日)

図表2. 米州各国の主要な地域統合の枠組み



(資料) みずほ総合研究所作成

西川 珠子 プロフィール

東京大学教養学部卒業。2002年よりみずほ総合研究所。在米日本大使館勤務等を経て現職。公益社団法人日本証券アナリスト協会検定会員。日本金融学会会員。

英国のEU離脱交渉の展望

みずほ総合研究所 欧米調査部 上席主任エコノミスト 吉田 健一郎



2018年のブレグジット交渉の概要

(1)これまでのブレグジット交渉と今後の予定

英国の欧州連合(EU)からの離脱(ブレグジット)を巡る交渉は「第二段階」へと進んでいる。2017年12月のEU首脳会合で、交渉の「第一段階」とされていた在英EU市民と在EU英國民の相互地位保全、アイルランド島の国境問題、離脱清算金という離脱協定の主要項目において進展がみられたとEU首脳が判断したためだ(図表1)。

図表1. 2017年のブレグジット交渉

在英EU市民と在EU英國民の相互地位保全	在EU英國民と在英EU市民の相互地位保全について、共同報告書では特定のカットオフ日の時点で英国に住むEU市民や、EU域内に住む英國民に対しては、居住や就労等に関して、これまでと同様の地位が保全されることに
アイルランド島の国境問題	アイルランド共和国に対しては、アイルランド島に「ハード・ボーダー(hard border、物理的国境)の設立を避けること」などを約束。他方で、北部アイルランドの英国との統合を志向するアイルランド民主統一党(DUP)に対しては、全ての環境下において「北部アイルランド企業が、英国内市場にこれまでと同じ自由なアクセスを得られること」を保証
離脱清算金の問題	英国は、総額400～450億ユーロといわれる、EUに英国が負う債務の返済を約束。ただし、一度に行うのではなく、徐々に支払いを実施

(資料) 英・EU共同宣言文書より、みずほ総合研究所作成

このうち、アイルランド島の国境問題については、実質的に結論は先送りされた。EU首脳会合に先立ち英国とEUが合意した共同報告書のなかで、英政府はEUに対して「アイルランド共和国と英領北部アイルランドの間」には「ハード・ボーダー(物理的国境)」を設けないことを約束した。他方、「北部アイルランドと残りの英国の間」でこれまでと同じ自由な市場アクセスを維持することも約束した。これは、英国との統合を志向する北部アイルランドの地域政党である民主統一党(DUP)への配慮であり、メイ政権はDUPの支持がなければ下院で過半議席を維持することができないためだ。しかし、英国がEUの単一市場や関税同盟から離脱する場合、上記の2つの約束は両立しない。

交渉の「第二段階」では、離脱協定のうち未着手であった移行期間の取り扱いに関する協議がまず行われた。EU側が2月28日に発表した離脱協定草案をたたき台に、3月19日に両者は移行期間に関して大筋合意に達した。移行期間は2020年12月31日までとされたうえ、移行期間中は英国はEUの単一市場や関税同盟にとどまることになった。他方で、移行期間中に英国はEU法制定や変更の議論には参加できない。ただし、英国は第三国との通商協定交渉を行うことが認められた。

今後も、離脱協定交渉は未決着のアイルランド島の国境問題を中心に継続協議され、4月以降は包括的な自由貿易協定(FTA)を柱とする「新協定」の交渉が始まる。このうち、離脱協定交渉は2018年10月までの大筋合意を目指して行われ、その後欧州議会や英下院における採決を経て、2019年3月には締結されることが目指されている。予定通りに進めば2019年3月30日には英国はEUを離脱し、21ヶ月の移行期間を経て、2021年初から新しい英・EU関係が始まる。

新協定交渉については、3月23日のEU首脳会合においてEU側の基本方針が採択された。今後は、EU総務

理事会において新協定交渉に関するEU指令が採択され、欧州委員会と英国側の正式な交渉が始まる。新協定交渉は移行期間が終わる2020年12月末までの暫定発効を目指して行われるが、3年弱という期間の中で交渉が決着するかはまだわからない。

(2)離脱協定交渉の今後の争点は何か

移行期間に関する英・EU間の大筋合意がなされたことで、今後の離脱協定交渉における主な争点は、アイルランド島の国境問題となる。EU側は、離脱協定草案のなかでアイルランド島に「共通規制区域」を設置、英国のEU離脱後も北アイルランドが実質的にEU関税同盟に残留するという案を選択肢の1つとして示した。

EU側のこの提案に対してメイ首相は「英国の単一市場を脅かす提案であり、この提案に賛成するような英国の首相はいない」と強く反発した。DUPは、北アイルランドだけがEU関税同盟にとどまれば、残りの英国との間で規制環境が乖離し、アイラント海峡に通関を設けることになるとして、やはり強く反対している。

しかし、英政府は反対を表明してもそれに対する明確な代案を示すことはできていないというのが現状だ。北アイルランドとアイルランド共和国の国境において、高度な規制調和と自動化を通じて通関手続きを極限まで簡素化することなどが考えられるが、それでも、何らかの「ハード・ボーダー」は発生してしまう。

(3)新協定の詳細は今後明らかに

包括的なFTAを柱とする新協定については、今後その詳細が明らかとなろう。FTA交渉については、財・サービスの自由化がどこまで実現できるかが注目される。EU側は、3月23日に開催されたEU首脳会合において新協定交渉に関する基本方針を発表した。この中では、「野心的かつ広範なFTA」を目指す準備がある旨を明言し、交渉に関して、財市場における関税撤廃や、適切な通関協力、規格統一など貿易の技術的障害(TBT)の改善、自発的な規制協力の枠組み、サービスの自由化、公共調達などの8分野を主要項目としている。これに先立ち、メイ首相は、3月2日にロンドン市内で行った演説のなかで、EU単一市場および関税同盟からの離脱を再度明言したうえで、包括的なFTAの締結を目指す旨を表明している。

交渉の出発点となるのは、EUがカナダと締結した包括的経済貿易協定(CETA)となりそうだ。CETAでは98%の関税撤廃が実現しているが、英国が望む金融サービスの完全自由化等は実現していない。メイ首相は上記の演説の中で、英国は現在英銀が保有しているEU域内の単一営業免許(シングル・パスポート)の継続は求めず、FTAの中で新たな合意を目指す旨を発表した。

新協定は、EUが単独権限を有する関税等の分野だけでなく、加盟国との共有権限に属する投資等の分野も対象とする混合協定になる。このため、正式に発効させるにはEU各国議会ならびに一部地方議会の承認を得る必要があり、合意から発効までには時間がかかる。

ブレグジット交渉の見通し

これまで、主に報道や政府文書に基づくブレグジット交渉の現状についてまとめてきた。以下では、交渉の見通しについて、筆者なりの考え方を示していく。

(1)離脱協定交渉は遅延せずに締結できるか?

離脱協定交渉について、筆者は、2019年3月の期限までには締結が可能なのではないかと考えている。秩序だったブレグジットは英・EU双方にとってメリットがあり、最大の懸案であった離脱清算金の問題にもおおよその目処がついているためだ。

しかし、上述したように離脱協定交渉上の争点は残っている。離脱協定交渉の進捗が遅れ、かつ保守党議員の造反等により英議会の承認が得られないといった事態に陥った場合、2019年3月29日までに締結が間に合わない可能性もゼロとはいえない。現在英上院にて審議中の2017~19年EU離脱法案では、離脱協定で合意された内容は、その実施にあたって議会での承認が必要となる。このため、議会の承認を得られなければ、実質的に離脱協定の締結は困難な状況となっている。与党保守党の議会における優位性は盤石とはいえず、英領

北部アイルランドの地域政党であるアイルランド民主統一党(DUP)の支持を得てかろうじて過半議席を得ている状況である。

(2) ブレグジットの取り止めや再国民投票はあるか?

筆者は、ブレグジット取り止めの可能性は低いと考えている。その理由としては、英國の世論が大きく残留支持に転じているわけではないことと、野党労働党もブレグジットには反対していないことが挙げられる。

英調査会社YouGovが2017年9月に行った世論調査によれば、ブレグジットが「間違っている」と考えている人のシェアは45%と、「正しい」と考えている人のシェア(43%)を上回っている。しかし、両者の差はさほど大きくないうえ、政府がこのままブレグジットを進めるべきかという問い合わせに対する回答では、52%が何らかの形で「進めるべき」と答え、「方針転換すべき」と答えた人のシェアは32%に過ぎない(図表2)。

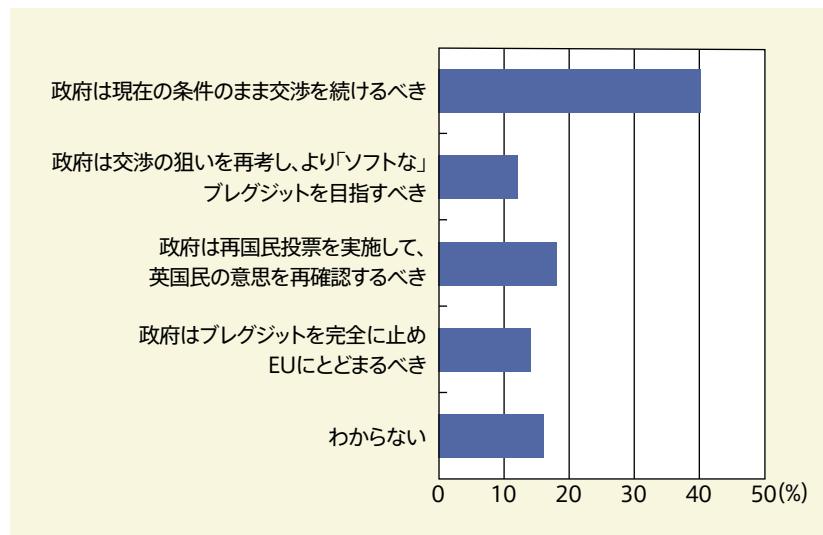
また、野党労働党のジェレミー・コービン党首は、2月に行ったブレグジットに関する演説のなかで、「国民投票の結果を尊重」し、「人々の職、生活水準、経済にとってベストな協定をEUと結ぶことが、我々の優先事項である」と述べて、再国民投票の可能性を否定している。

(3) メイ首相は任期を全うできるか?

筆者は、メイ政権は当面存続すると考えている。2017年6月の下院選の実質的な敗北以降、メイ政権の求心力は大きく低下している。メイ首相はいつ保守党内から不信任案を突き付けられてもおかしくない情勢にあるのは事実だろう。

今後も交渉が難航すれば、折に触れてメイ首相退陣論が出る可能性はあるであろうし、耐え切れずに辞任する可能性も否定はできない。しかし、メイ首相に代わる政治家がないことや、現在支持率で野党労働党に逆転されている保守党の議員が解散総選挙を行いたくないと考えていること、ブレグジット交渉の最中であり時間的な余裕はないこと等を考えると、メイ政権は続くのではないか。

図表2.「ブレグジットを進めるべきか」を問う世論調査



(注)調査時点は、2017年9月22日～24日
(資料) YouGovより、みずほ総合研究所作成

グローバル・マーケティングのポイント

明治大学 経営学部 教授 大石 芳裕氏



グローバル・マーケティング(以下、GM)とは、「多数(複数)の国・地域で、国境を越えて、同時にかつ連関して意思決定しなければならないマーケティング」である。海外における1つの国・地域で行うマーケティングも確かにGMの一部ではあるが、それだけならば国内マーケティングとほとんど変わりはない。「国境を越えて、同時にかつ連関して意思決定しなければならない」点に、GMの特徴がある。

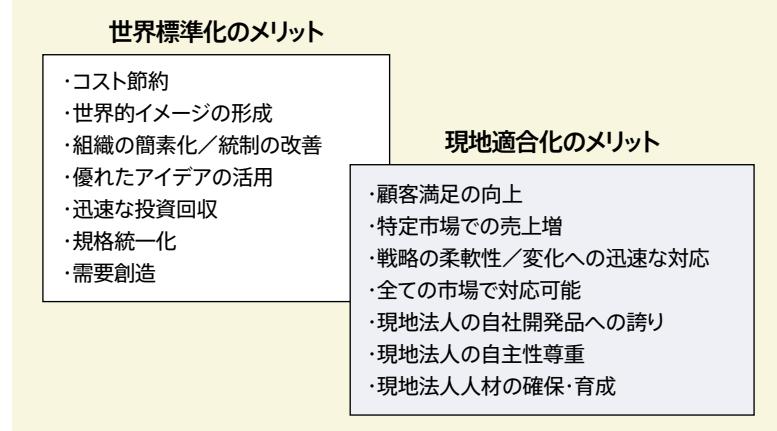
たとえば、母国で生産しA国へ輸出していたものをA国で生産するようになれば母国からの輸出を減らさなければならないし、A国の生産量が増えてB国や母国にも輸出するようになれば再び戦略を変更する必要がある。さらに、A国からC国に生産拠点が移れば、三度、国境を越えた調整が必要になる。ブランドにおいても、当初は母国のものをそのまま利用していたものの、市場浸透を考慮して各国市場向けのものを開発する場合がある。しかしながら、メディアのスピルオーバー(流出入)や人の移動の活発化などにより、各国市場向けのブランドが不都合をきたすと地域統合ブランドやグローバル・ブランドへのシフトが起こることもありうる。まさに、M.E.ポーターが重視した「配置と調整」が重要な課題となるのである。しかも、「配置と調整」およびグローバル戦略の仕組みそのものが国境を越えて実施されなければならないところに、国内マーケティングとは異なったGMの理論的・現実的問題が生じる。

世界標準化と現地適合化による「複合化戦略」

GMの特徴からして、GMの最重要課題は、生産拠点・販売拠点・研究開発拠点などの世界的配置と絡めて、世界標準化と現地適合化の調整をいかに行うかという点である。通常の理解は世界標準化と現地適合化が二律背反的で一方が強まれば他方が弱まるというものだが、筆者は世界標準化と現地適合化の「いいとこ取り」をすることこそ肝要であると考えている(筆者はそれを「複合化戦略」と名付けている)。現在では多くの研究者や実務家が同意するところであるが、大事なことはこれが動態的に変化するということである。企業内外の条件が変われば、あるいは経営者が変われば、調整度合いは変化するし、競争優位の所在も変化する。また、同じ産業、同じカテゴリーに属していても、それぞれの企業の戦略は異なってくる。D.J.ティースなどのダイナミック・ケイパビリティ論が「動態的」にこだわる理由はそこにある。

複合化戦略の方策は、①ハイブリッド方策(たとえばブランドは世界標準化しながら、製品政策や小売価格、チャネル設計は現地適合化する方策。例:ネスレのネスカフェ・ゴールドブレンド)、②共通要素方策(たとえば核製品またはモジュールは世界標準化し、副次的な部分、外観などを現地適合化する方策。例:VWのMQB)、③複数パターン方策(た

図1. 世界標準化と現地適合化のメリット



出所:大石芳裕「グローバル・マーケティングの最重要課題」、
大石芳裕編著『グローバル・マーケティング零』白桃書房、2017年、P11

とえば本社が3パターン制作した広告を、海外現地法人は完全採用してもいいし、キャラクターや音楽、背景などを修正してもよいとするような方策。例:ジレットのインドでの広告)、④共通分母方策(各国市場の市場細分化を行い、一定の層を市場横断的に追求するもの。例:トヨタのIMV)、⑤SCM方策(在庫を極小化しつつリードタイムを短縮することで、市場の変化に柔軟に対応する方策。例:ザラのハンガーデリバリー)などがある。

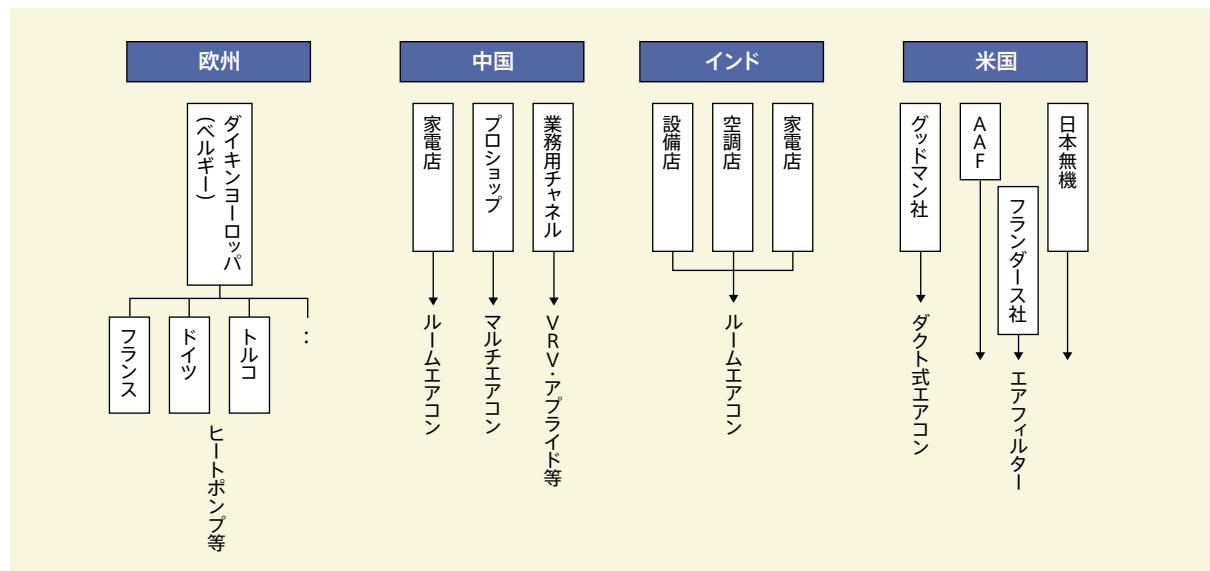
経営者の覚悟・信念・理念

このような特徴を持つGMを成功させるためには、いくつかの不可欠なポイントがある。第1に、経営者の覚悟・信念・理念が不可欠である。マーケティング方策は必ずしも短期的な成果につながらないこともあるので、経営者がマーケティングに投じる力ネを「費用」ではなく「投資」と考えることが必要である。PLC(製品寿命)の各ステージに応じた適切なマーケティング方策と成果判断をすることが重要であるが、経営者に覚悟・信念・理念がないと目先の成果や状況によって初期の方策を簡単に覆してしまい、長期的な成果につながらないことがある。ヤクルトは海外市場のある国で生産拠点を設けたら、原則撤退しない方針を貫いている。「生きた乳酸菌を腸まで届け、人々の病気を事前に予防し、世界の人々の健康を守りたい」という企業理念を持つ同社は、かなりの期間赤字続きでも市場浸透に力を注ぎ続けている。

チャネル戦略

第2に、チャネル戦略が重要である。GMのチャネル戦略には先行性・販促性・模倣困難性という特徴がある。先行性とは、参入初期には母国で成功した製品を導入することが多いので、製品戦略よりもチャネル戦略が最重要なマーケティング戦略となることを意味する。販促性とは、チャネルにおける看板やPOPあるいは棚に並ぶ自社製品そのものが重要な販売促進活動となることである。一部の企業を除き、初期に大量のプロモーション投資を行うことは困難ということもあり、チャネルが販促性を兼ねるのである。模倣困難性とは、チャネルの構築には手間・力・時間かかり、一旦構築されたチャネルは他社に模倣されにくいということである。途上国などでは、ディストリビューターがあるカテゴリーにおいて1社と取引をすれば、同じカテゴリーにおける他社製品は取り扱わないという排他性を持つ場合が多い。したがって、優れたディストリビューターと取引ができるれば、模倣困難性を強化できる。空調機メーカー・ダイキンの強みは、優れた製品機能とともに優れたチャネル戦略にある。

図2. ダイキンの市場ごとのチャネル戦略



出所:大石芳裕『実践的グローバル・マーケティング』ミネルヴァ書房、2017年、P131

製品政策・価格政策の適切性

第3に、製品政策・価格政策の適切性が重要である。この点はマーケティングの基本中の基本であるにもかかわらず、「多数(複数)の国・地域で、国境を越えて、同時にかつ連関して意思決定しなければならない」状況になると、複雑性・困難性が格段に増す。母国と海外市場すなわち本社と海外現地法人との地理的・心理的距離もあり、何をもって「適切」とみなすのかが不確定になる。P.ゲマワットはこの距離(隔たり)をCAGE(文化・制度・地理・経済)の4つにまとめたが、それら外部環境の距離だけでなく、本社の人間と海外現地法人の人間との「肌感覚の差」が大きい。ダイナミック・ケイパビリティ論ではセンシング(感知能力)をまず重視するが、能力というよりも「現場感覚」と言い換えた方がいいかも知れない。本社の人間の現場感覚がずれると海外現地法人に不適切な指示を出し、海外現地法人の現場感覚だけを重視していると本社全体のグローバル戦略を損なう危険性がある。

途上国においては、総じて日本製品は「品質はいいが価格が高い」とみなされている。「日本製品は好きだが、この価格では買えない」と言い換えてもいい。一方、日本企業とりわけ本社の意向は「高品質こそ日本製品の強みであり、少々価格が高くなることはやむを得ない。富裕層や今後増大する上位中間層が買ってくれるであろう」と考えている場合が多い。一部の企業では成り立つ論理ではあるが、富裕層や上位中間層においてもバリュー・フォー・マネーは不可欠である。

GMのポイントは、当然上記3点のみにとどまらない。参入方法やブランド構築、対象市場設定、消費者インサイト、マーケティング人材育成など考慮すべき課題は多い。先行する欧米のグローバル企業と猛追する韓国や中国などの途上国企業の狭間で、日本企業はGMを強化していくことが必要である。

大石芳裕氏 プロフィール

1952年2月生まれ(66歳)。明治大学経営学部教授。日本流通学会理事(元会長)、多国籍企業学会理事(元副会長)、国際ビジネス研究学会常任理事、異文化経営学会理事など。会員2,400名を超える無料のグローバル・マーケティング研究会を主催。『実践的グローバル・マーケティング』、『グローバル・マーケティング零』、『日本企業のグローバル・マーケティング』など著書・論文多数。



米国税制改革の日系企業への影響について

みずほ銀行 国際戦略情報部 次長 小関 健一郎(現在、国際法人営業部 副部長)

トランプ米国大統領は、2017年12月22日に上下両院の改正法案を統一した最終案に署名。1986年のレーガン政権以来の大規模税制改革法案が成立し、ようやく主要選挙公約の1つを果たすことができた。今回の法案成立のおおまかな流れとしては、まず上院・下院が別々の改正案を可決し、最終的に2日あまりで約1,000ページにもわたる法案を擦り合わせた。それゆえ、かなり「拙速」に決まったというのが実情であり、いまだに会計士によって解釈の相違が見られ、実務上の対応が不明という事項も多々ある。

そのような状況ではあるが、日系企業への影響や対応事項を整理してみたい。

今回の税制改革概要

今回の税制改正の「目玉」は従来最高税率35%であった連邦法人税率を一律21%とすることであるが、マイナス面としては、10年間で約1.5兆米ドルの政府歳入減となると試算されている。一方で「テリトリアル課税」による海外子会社剰余金の配当金還流や、固定資産(ただし動産に限る)の一括償却による設備投資促進など、米国経済を活性化する意図が種々盛り込まれている。

懸念されていた国境調整税や物品税の導入は見送られたが、代替的観点も含めて導入された「BEAT (Base Erosion and Anti Abuse Tax) 課税」は米国外関連者^{*1}に多額のロイヤルティや利息、保証料などの支払いを行う米国子会社を有する日系企業にとっては大きな増税となることが危惧される。そのほか、CFC (Controlled Foreign Corporation・被支配外国法人) の定義拡大(後述)による、連結対象として課税されるグループ会社が広がる可能性があることも注意を要する。

図表1. 法人税に係る主な改正点

		変更前	変更後
ビジネス 関連	①連邦法人税減税	最高税率35%	一律21%に引き下げ(減税)
	②受取配当金控除	80%(所有率20%~80%)、70%(同20%未満)	同65%、50%に引き下げ(増税)
	③欠損金との通算控除制限	100%可能/2年繰戻、20年繰越	控除上限は当期課税所得の80%/繰戻なし/永久繰越(増税)
	④固定資産取得時の 一括償却	MACRS(修正加速度償却)適用	5年間限定で一括償却が可能に(控除前倒し)
	⑤支払利息損金不算入	EBITDAの50%超過分/非適格利子の少ない方	EBITDAの30%超過分(増税)
国際課税 関連	⑥海外配当金益金不算入 (テリトリアル課税)	海外子会社からの配当は米国で課税されるとともに、外国税額控除により二重課税を排除	米国法人が10%以上の株式を保有する外国法人から受け取る配当金が益金不算入に(減税)
	⑦強制見なし配当課税		海外留保所得に対する課税(現金・現金同等物:15.5%、事業資産再投資額:8%)
	⑧税源侵食防止規定 (BEAT課税)		課税所得に「税源侵食的支払」を加算した額の10%が法人税額を超過した分を課税
その他	⑨CFCの定義拡大	米国法人の10%以上保有兄弟会社	米国法人が少しでも保有している兄弟会社

出所: 法案原文、Shearman & Sterling LLP、PwCなどから、みずほ銀行国際戦略情報部作成

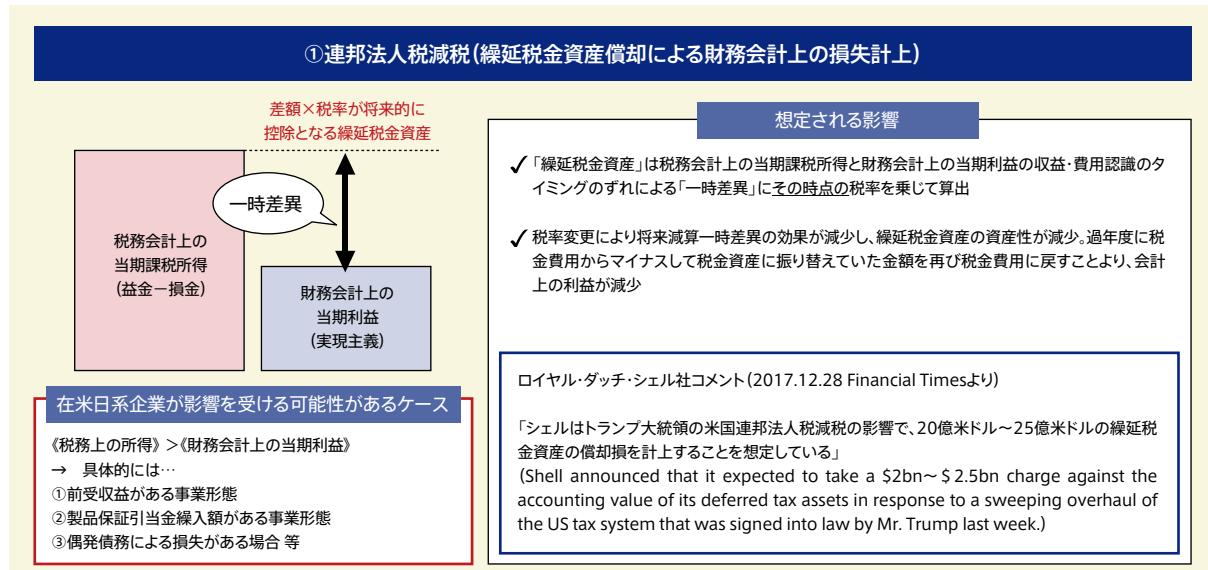
日系企業への影響(その1) 減税の税効果会計への影響

通常「減税」といえば納税者にとって良いことばかりのようだが、新聞紙面にて、今回の減税が財務会計上の損失計上につながるとの記事をご覧になられた方もおられよう。たとえば、ロイヤル・ダッチ・シェル社はフィナンシャルタイムズ紙にて、今回の法人減税によって約20億～25億米ドルの損失を計上すると報じている。これは「繰延税金資産償却」によるものである。

「繰延税金資産」とは税務会計上の当期課税所得と財務会計上の当期利益の収益・費用認識のタイミングのずれによる「一時差異」にその時点の税率を乗じて算出するものである。従って税率変更により、将来控除できる税金が減少するため、繰延税金資産の資産性が減少。その結果、会計上の利益が減少するもので、不動産賃貸業など、前受収益があるような業種がこれに該当する。

逆のケースとして、税務上の収益認識が遅行するような「繰延税金負債」となった場合は、税率の低下は財務会計上の利益押し上げ要因となる。

図表2. 連邦法人税減税による税効果会計への影響



出所:みずほ銀行国際戦略情報部作成

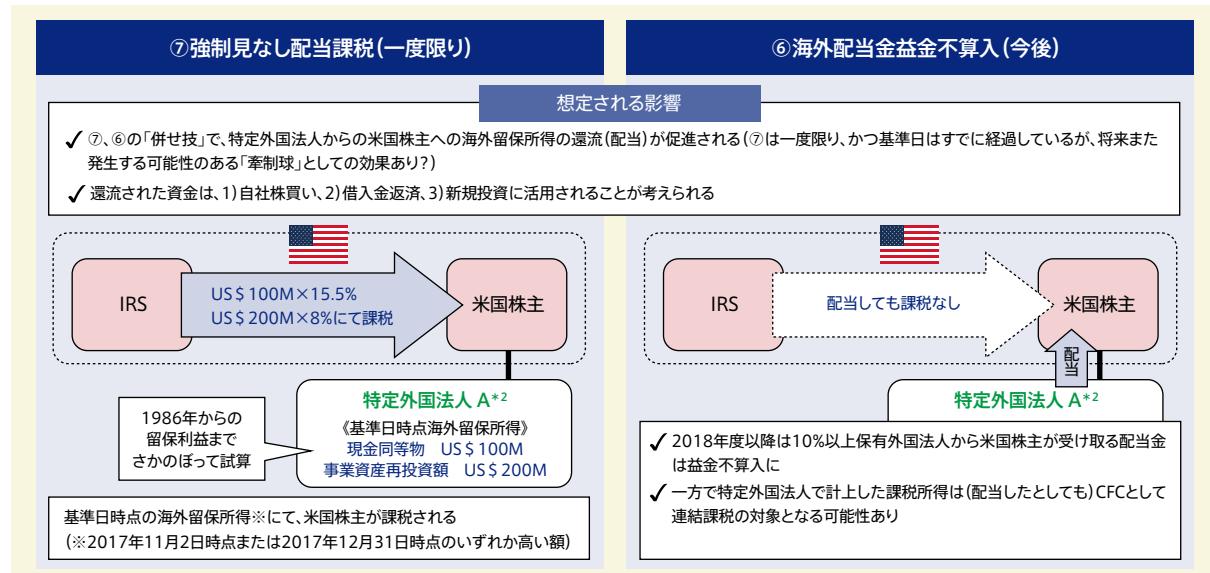
日系企業への影響(その2) 強制見なし配当課税による影響

強制見なし配当課税は、米国株主の特定外国法人^{*2}が1986年以降、米国に配当せずにため込んだ留保利益について、(あたかも配当をしたかのように)ペナルティとして課税するものである。税率は、現金および現金同等物が15.5%、事業資産再投資額が8%であるが、基準日をすでに過ぎている(2017年11月2日時点、または2017年12月31日時点のいずれか高い額)ので、もはや回避できるものではない。

日系企業におかれでは、もし米国子会社が係る「特定外国法人」を有する場合は、早急に会計士と累積した留保利益を算定することをお勧めする。

一方で、2018年度以降は、10%以上保有外国法人から米国株主が受け取る配当金は益金不算入となる。前述の「強制見なし配当金」は一度限り、かつ基準日はすでに経過しているが、将来また発生する可能性のある「牽制」としての効果を発揮し、また、係る海外配当金益金不算入との「併せ技」により、配当金の米国への還流が進むものと考える。還流した資金は、①自社株買い、②借入金返済、③新規投資などに活用されるを考える。

図表3. 強制見なし配当課税による影響

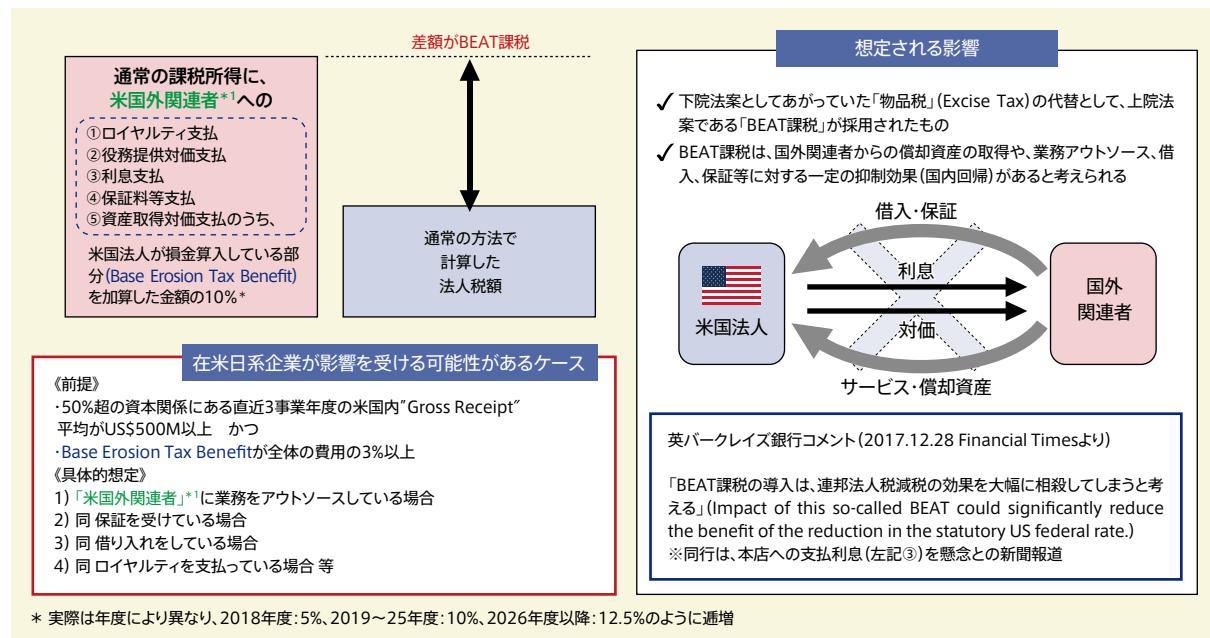


(注) IRS(Internal Revenue Service) : アメリカ合衆国内国歳入庁
出所:みずほ銀行国際戦略情報部作成

日系企業への影響(その3) 税源侵食防止規定(BEAT課税)による影響

当該「BEAT課税」は、下院法案としてあがっていた「物品税」(Excise Tax)の代替として、上院法案に採用されたものである。基本的な発想は類似しており、「米国でできることは米国内でやらせよう」ということである。具体的には、米国外関連者^{*1}への、①ロイヤルティ、②役務対価、③利息、④保証料、⑤資産取得対価等の支払いのうち、米国法人が損金算入している部分(Base Erosion Tax Benefit)を加算したものに10%を乗じた金額が、通常の方法で計算した法人税額を上回った部分を課税するものである。ただしその前提として、50%超の資本関係にある直近3事業年度の米国内“Gross Receipt”平均が500百万米ドル以上、かつ、税源侵食割合が全体の費用の3%以上であるので、日系企業としては相当大きなオペレーションがある先以外は対象とならない。

図表4. 税源侵食防止規定による影響



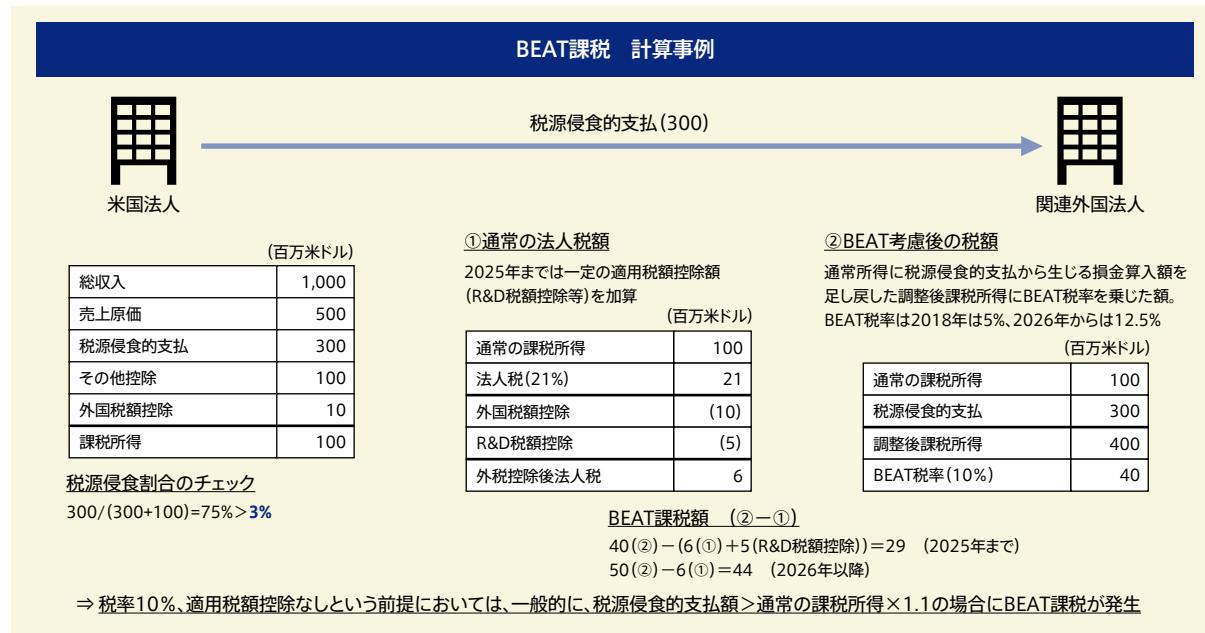
* 実際は年度により異なり、2018年度:5%、2019~25年度:10%、2026年度以降:12.5%のように遞増

出所:みずほ銀行国際戦略情報部作成

かかる前提でということであるが、米国外関連者に業務をアウトソースしている場合や、親会社などから保証を受けている場合、あるいは米国外にファイナンスカンパニーがあって借り入れをしている場合、もしく

は、知的財産権が米国外にあり、ロイヤルティを支払っている場合などは要注意である。以下に、計算事例を掲載する。

図表5. BEAT課税計算事例



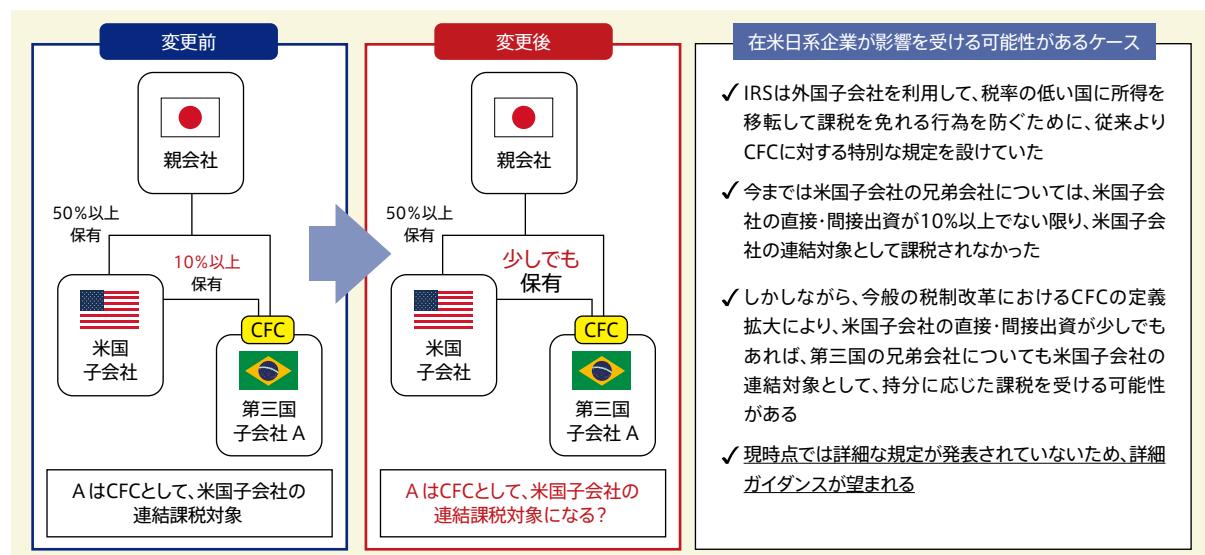
出所:PwCセミナー資料等よりみずほ銀行国際戦略情報部作成

日系企業への影響(その4) CFC(被支配外国法人)の定義拡大による影響

今回の税制改革において大きなポイントとなりそうのが、CFCの定義拡大である。従来、米国子会社の、第三国における兄弟会社が米国にて連結課税対象となるには、米国子会社との直接の資本関係が10%以上あることが必要であった。しかしながら、今回の改革により、米国子会社が第三国兄弟会社に少しでも直接出資していた場合、係る兄弟会社は米国子会社の連結課税対象となる。

日系企業においては、中南米子会社がこのような資本構造になっているケースが散見されるため、今回の税制改革によりCFC対象となる兄弟会社が増え、その結果、増税となる可能性にも注意が必要である。ただし、現時点では詳細な規定が発表されておらず、かつ会計士間でも見解の相違が見られるため、今後のガイドンスが望まれる。

図表6. CFCの定義拡大による影響



出所:みずほ銀行国際戦略情報部作成

事業法人にとってのタイムフレーム別必要アクション

米国にてオペレーションを有する日系企業において必要となるアクションを、短期・中長期に分けて整理したのでご覧いただきたい。

図表7. タイムフレーム別の想定タスク

	短期	中長期
在米日系企業 対応タスク・影響	①税務インパクト測定 (a.強制見なし配当課税、b.繰延税金資産等) ②新しい税制に基づいた決算開示対応 (株主に対する決算への影響の説明責任) ③コントロールできるインパクトの調整 (控除前倒し、益金後倒し等) ④強制見なし配当課税支払いの手当て (12月決算であれば、4月16日までの予定納税を要する)	①米州組織再編の検討 (米国統括設立、CFC回避など) ②製造拠点、R&D拠点(知的財産権)の米国内移転によるサプライチェーンの再編検討 (ただし、NAFTA再交渉など複合要因の影響あり) ③米国外からの借入、保証、支払口イニヤルティの抑制 ④コンペティター、自社仕入・販売先の戦略注視 ⑤減税、国外留保利益還流にともなう自社株買い、借入圧縮等によるROE好転 ※②③についてはBEAT課税の対象となること 詳細は図表4参照

出所：みずほ銀行国際戦略情報部作成

最後に

今般の米国税制改革は単なる減税ではなく、さまざまなりスクやビジネスチャンスを包含しているものである。早期にその本質を理解し、リスクを回避しつつ、うまくビジネスに活用するべきものである。

*1 ①法人の25%以上の持分を有する株主(25%株主)、②25%株主と50%超の持分関係でつながる関連者、および③当該法人と50%超の持分関係でつながる関連者、のいずれか

*2 米国法人が10%以上保有する外国法人または、CFC、あるいは議決権または株式合計の50%超を、当該CFCを10%以上所有する米国株主によって所有されている法人－改定前定義

本資料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。

台湾「所得稅法」改正が日系企業へ及ぼす影響

みずほ銀行 国際戦略情報部 調査役 金久 実央



台湾財政部が2017年9月に発表した所得稅法改正草案が、2018年に1月18日に立法院で可決、2月7日に公布され、同年1月1日より遡及適用された。本稿は、当税制改正が日系企業に及ぼす影響に焦点を当て、内容を紹介していきたい。

所得稅法改正の主要内容、背景

当改正は、蔡英文政権が公約として進める税制改革の一環で、①国際潮流に合わせた合理的な所得稅制の確立、②台湾における複雑な税制の簡素化、③台湾企業と外資系企業との差異解消、④営利事業所得稅(以下、「法人税」と未処分利益課稅の構造調整、⑤給与所得者および中低所得者の税負担の軽減の5つを目的としている。

具体的な改正内容に関しては、法人税の引き上げや、非居住者株主への配当源泉税率の変更などの項目があげられている。主な変更内容は図表1の通り。

図表1. 草案の主な変更内容

税の種類	対象	内容	適用時期
法人税	台湾国内法人	1. 法人税の17%から20%への引き上げ ※ただし、年間課稅額が50万台湾元未満の中小企業は3年かけて引き上げ (2018年度:18%、2019年度:19%、2020年度以降:20%)	2018年度
		2. 未処分利益追加税の引き下げ	2018年度
外国株主 配当関連税	台湾 非居住者株主 (個人・法人)	1. 源泉徵收税率の20%から21%への引き上げ	2018年1月1日
		2. 未処分利益課稅控除の廃止	2019年1月1日
個人所得稅	台湾居住者株主	控除額の調整、45%最高税率帯の廃止、特別控除額の引き上げ	2018年度

出所:台湾財務部・公開情報に基づき、みずほ銀行台北支店作成

他の海外諸国が相次いで法人税率を引き下げる状況下、増税に踏み切った理由は、国民の税負担軽減を公約に掲げてきた蔡英文政権が、法人税率を引き上げることにより、個人所得税の現行最高税率を引き下げ、調整を図ったと考えられる。

また、法人税率は馬英九前政権時代の2010年に25%から17%に減税した経緯もあり、日本(23.2%)、韓国(25%)、中国(25%)等の周辺のアジア諸国と比較しても、20%という税率はまだ低い水準にあるため、国際競争力の維持は可能であると台湾政府は主張している(図表2、3)。

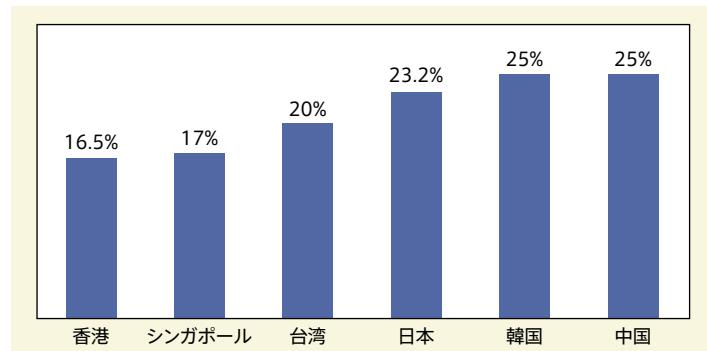
それでは本税制改正は、日系企業に具体的にどのような影響を及ぼすのか、次項で説明していきたい。

図表2. 台湾における法人税率の推移

年	2008	2009	2010	2011~2015	2016	2017	2018
出来事	国民党・馬英九 総統就任		法人税率 引き下げ		民進党・蔡英文 総統就任	所得稅改正 草案を発表	法人税率 引き上げ
法人税率	25%	25%	17%	17%	17%	17%	20%

出所:各種報道から、みずほ銀行国際戦略情報部作成

図表3. 台湾と周辺国(地域)の法人税最高税率(2018年4月1日現在)



(作成)財政部賦税署の資料をもとにみずほ銀行国際戦略情報部

図表4. 税制改正が日系企業に及ぼす影響

項目	改正内容	税制改正にともなう影響	影響の有無
1	法人税率の引き上げ (17%⇒20%)	すべての台湾域内企業の税負担増加	影響あり
2	留保金(未処分利益)追加税10%の半分に相当する外国株主税額控除の制度を2019年以降に廃止	未処分利益に対する課税そのものが10%から5%へ引き下げとなるため、税制変更前後を単年度で比較した場合、影響は発生しない ※しかしながら、2017年度以前の利益については、従来の10%が適用され、その後の控除の機会はない。現行控除制度の恩恵を受けられるのは2018年12月31日まで	2017年度以前の未処分利益に影響あり
3	配当所得の源泉徴収率の引き上げ(20%⇒21%)	(2017年1月1日に発効した)日台租税協定で約定された上限の源泉徴収率(10%)を適用できるため、日本の株主は源泉徴収率引き上げの影響なし	影響なし

(出所)台湾財政部・公開情報に基づき、みずほ銀行国際戦略情報部作成

日系企業に及ぼす影響

本所得税法改正草案により、日系企業に影響を及ぼすのは①法人税率の17%から20%の引き上げ、②未処分利益課税控除^{*1}の廃止の2点があげられる。配当所得の源泉徴収率も20%から21%に引き上げられるが、2017年1月1日に適用された日台租税協定で約定された上限の源泉徴収率(10%)を適用できるため、日本の株主は実質的な影響を受けない(図表4)。

法人税の引き上げに関しては、台湾域内の全企業に影響が発生するが、日系企業が1番高い関心を寄せるのは、未処分利益課税の追加税10%の半分に相当する外国株主税額控除の制度を2019年以降に廃止する点であろう。

2018年度利益からは、未処分利益課税の税率そのものが10%から5%への引き下げとなるため、2018年度以降の影響はさほど生じないが、2017年度以前の最終利益に関しては、従来の10%の課税が適用され、2019年1月1日以後は控除が不可となり、親会社の現金収入に影響を及ぼすケースが想定される。

次項では具体的な計算を交えたうえで、生じる差額を紹介したい。

法人課税所得の実例計算

未処分利益課税控除廃止にともない、2017年度以前の配当にどのような影響が出るのであろうか。図表5は、2015年度および2016年度は配当せず、2017年12月期決算時に全額配当する①のケースと、2018年12月期決算時^{*2}に全額配当する②のケースを比較して試算したものである(最終利益は各年度とも100とし、日本における課税は考慮していない)。

まず、2015年度、2016年度は配当せず、2017年度決算時に配当する①のケースから説明する。

2015年度、2016年度ともに最終利益100(A)を配当せずに積み立てるため、未処分利益課税がそれぞれ10%計上され(100×10%)、当年度可処分利益として積み立てる利益が90(C)ずつとなり、2017年度に過年課税済未処分利益が180(D)繰り越されることとなる。2017年度は配当を実施するため、未処分利益課税は計上されず、当年度の可処分利益は100となり、この100に2015年度、2016年度の過年課税済未処分利益の180を足した280(E)が2017年度の合計可処分利益となる。

なお、配当実施時に配当源泉税10%である28(F)が課税されるが、2015年度、2016年度において未処分利益課税を計上しているため、過年度課税済未処分利益である180に10%を掛けた半分に相当する9(180×10%×50%) (G)を控除できる。そのため、280(E)から28(F)を差し引き、9(G)を足した261が2017年度の最終的な親会社現金収入となる。また、2018年度は配当額が90(最終利益の100から配当源泉税の10を差し引き)となるため、2017年度および2018年度の合計親会社現金収入は351(261+90=351)となる。

図表5. 未処分利益課税控除廃止にともなう影響度合いの試算

		①2017決算後に配当を行う場合				②2017決算後に配当を行わない場合	
		2015	2016	2017	2018	2017	2018
最終利益	A	100	100	100	100		
未処分利益課税額	B	10	10	0	0		
当年度可処分利益	C (A-B)	90	90	100	100		
過年課税済未処分利益	D	0	90	180	0		
合計可処分利益	E (C+D)	90	180	280	100		
配当源泉税 (配当実施は翌年度)	F (E×10%)	配当せず	配当せず	28	10		
控除上限額	G(D×10% ×50%)	配当なし=控除なし	配当なし=控除なし	9(180×10%×50%)	0		
親会社現金収入*	H (E-F+G)	0	0	261 (280-28+9)	90		

* 日本での課税に関しては考慮せず
* 各年度とも全額配当を前提とする

351 ← 333

当年度利益は配当するため未処分利益課税はなし
配当済であり、課税済未処分利益はなし
配当源泉税徴収額からの一部控除の廃止(50%⇒0%)

出所:勤業衆信聯合会計師事務所監修により、みずほ銀行国際戦略情報部作成

一方、2017年度決算時に配当を行わず、控除廃止後の2018年12月期決算時にまとめて配当する②のケースを見てみよう。2017年度までに蓄積された過年課税済未処分利益の270(2015年度、2016年度、2017年度の最終利益100に10%の未処分利益課税が課せられた過年課税済可処分利益90を3年度分累積しているため、90×3で合計270)に2018年度の可処分利益100を足した370が当年度の合計可処分利益となる。これに10%を掛けた配当源泉税37を差し引くと、親会社現金収入は333となる(2019年1月1日以降は控除が廃止となるため、控除額は0)。

日本における課税等は考慮していない単純計算となるが、親会社現金収入は、控除廃止前の2017年度決算時に配当を行った場合は351、廃止後の2018年度決算時に配当を行った場合は333と、差額が18生じる。

在台湾日系企業の各対応

こうした状況下、2017年度以前の未処分利益を抱える台湾における日系企業はどのような対応を検討しているのだろうか。在台湾の日系現地法人にヒアリングした結果、当税制改正の施行を受け、2018年中の配当実施を検討する企業と特段の対応を行わない企業の2つに分かれた。2018年中に配当を実施する企業の大半は、配当を数年に1回の頻度でしか行っておらず、2017年度以前に最終利益に対し10%の課税を受けた未処分利益が残存しており、「利益剰余金を全額配当予定。現金が不足する場合は、資金調達を検討する」というケースと、「手元にある現金の範囲内で、利益剰余金を配当したい」という2つの回答が多かった。

特段の対応を行わないとする企業は、毎年配当を実施している企業で、「従前通りに対応。本社と取り決めた利益に対する一定の割合で配当を実施する」というケースや、中国などに海外子会社を保有する企業に関しては「配当自体を行わない。投資または海外子会社にグループファイナンス実施などを検討している」という回答を得ている。

上記のように、本税制改正を受け、台湾におけるすべての日系企業が配当を検討しているわけではないが、本稿の最大のポイントは、2017年度以前の未処分利益には従来の未処分利益課税10%が適用され、2019年1月1日以降は控除不可となる点である。台湾には原則として中間配当の制度がなく、現行控除制度の恩恵を受けられる機会は、2018年12月31日までに行う配当の1度限りとなる。そのため、2017年以前の未処分利益が残存する企業に関しては、2018年中の配当額を慎重に検討する必要がある旨を記し、結びとしたい。

*1 台湾では1998年度より、当該年度に発生した配当可能利益について配当しない場合、当該未配当利益10%の法人税が徴収されており、これを未処分利益追加税という。なお、2018年度からは5%に引き下げられている

*2 2017年12月期は2018年に配当、2018年12月期は2019年に配当を想定

本資料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。



EECが牽引するタイの飛躍

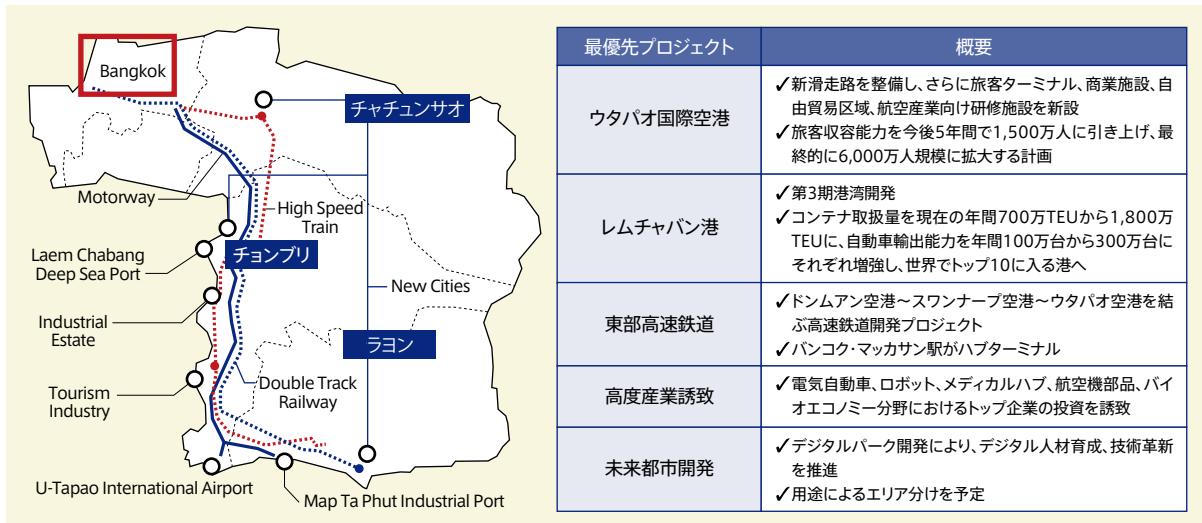
みずほ銀行 国際戦略情報部 調査役 松井 勇太

ASEANは、人口6億人を超える巨大なマーケットであり、日系企業の進出数も相当数に上る。そのなかにおいてもタイは、日系企業の進出数も周辺諸国と比較して多く、積極的な外資誘致政策を背景に、日系企業が早期より進出した結果、日系企業のプレゼンスは高く、製造業の産業集積も進んでいる。段階的な成長を続けてきたタイは、さらなるステージへの飛躍を企図して、2016年に新国家戦略「タイランド4.0」を立ち上げた。積極的なインフラ基盤整備に加え、東部3県をEastern Economic Corridor(EEC)として特区に指定した高度先端産業誘致等に向けたEECプロジェクトはその中核戦略である。本稿ではこのEECに焦点を当て、その内容を俯瞰していきたい。

産業高度化の推進に向け、各種プロジェクトが始動

タイランド4.0は、今後20年にわたり産業の高度化、高付加価値化を図るべく、積極的なインフラ開発や、ターゲット産業への投資拡大を通じた新経済政策であり、この実現によりアジアのハブ化、タイが先進国へ成長していくことを目標としている。この政策の実現加速に向け、具体的な対象エリアとして、過去の開発プロジェクトの成功実績や周辺国との地理的連結性の観点から、東部に位置するラヨン、チョンブリ、チャチュンサオが指定された。その域内に特区が設置され、高度先端産業の集積地域として開発が進められる方針である。EECにおいて計画される各種プロジェクトについては、当初5年間で総額1兆5千億バーツ以上の投資予算が計画されている。いずれも相当規模のプロジェクトであり、タイ政府の予算制約をふまえ、原則として官民連携(PPP:Public-Private Partnership)方式が想定されている。

図表1. EEC対象エリアおよび最優先プロジェクト



(注)TEU (Twenty-foot Equivalent Unit) : 20フィートコンテナ換算。20フィートコンテナ1個を単位としたコンテナ数量
出所:BOI等、各種公表資料より みずほ銀行国際戦略情報部作成

高度化を図るべきターゲット産業を指定

EECにおいては、その趣旨に鑑み、タイとして成長を志向する産業として、重点産業を定めている。具体的には、

強化すべき既存有望分野(Sカーブ産業)として、①次世代自動車、②スマートエレクトロニクス、③メディカル&ウェルネス・ツーリズム、④農業・バイオテクノロジー、⑤食品加工(先進的食品)の5業種が指定されている。加えて、次世代産業(新Sカーブ産業)として、⑥ロボット工学、⑦医療ハブ、⑧航空・ロジスティクス、⑨バイオ燃料・バイオ化学、⑩デジタル、の合計10業種が指定されている。

重点産業は、タイ国内企業の単独開発が困難、もしくは成長に長期間を要する、高度技術、研究にかかる分野が中心であり、その発展には、外国企業の投資誘致の可否が大きなポイントとなる。タイ政府としては、これまでの実績もふまえ、日系企業に対する期待を強く抱いているものの、特定の国に固執せずに、現地財閥のほか、中国企業、欧州企業等、幅広に投資を呼びかけている。また、タイ政府としても各重点産業の範囲は幅広く捉える方針であり、日系企業の技術、ノウハウを活用するフィールドは相応に広いものと考えられる。

従来と一線を画すタイ政府の取り組み

EECにおいては、従来の外国企業誘致施策とは一線を画している点も多い。従来と異なる点として、まずは東部特別開発区法案(EEC法)の制定という法制化があげられる。現状タイは軍事政権下にあり、今後の政権運営が注目されるところではあるが、法による明確化を図ることにより、政権交代時においても運営や方針が維持されることを、対外的にも明示する狙いがあるものと考えられる。また、縦割り行政であるタイの監督機関の連携を促す狙いもある。EEC法は当初計画より遅れたものの、国家立法議会(NLA)の本会議において、2018年2月8日に賛成多数で可決された。

EEC法は、事前にアナウンスがされていた各種恩典の新設、既往制度の拡充といった企業投資促進に向けた内容について、明確な根拠を付した形となっている。EEC法で規定された恩典は、最長15年の法人税免税および減税、最長99年の長期不動産賃借などであり、既存の投資恩典と比べ、その対象範囲、享受できるメリットが拡大されている。なお、今後も恩典を追加することや、投資環境を改善するための法改正も積極的に進めていくことをタイ政府は公言している。EEC法成立とともに、EECにかかるタイ政府の体制および方針が一層明確になったことをふまえれば、追加恩典の付与などが実現される蓋然性は相応にあろう。加えて、EEC事務局は、自身のWebサイト等を通じ、既往のBOI(タイ投資委員会)恩典、ワンストップサービスセンター設置による各種有用な情報の発信や事業認可の迅速対応化等を組み合わせ、投資メリットを強調している。

图表2. EEC法概略

項目	該当条文	説明
エリアの指定	6条	東部3県を指定、勅令により東部の他の地域を加えることも可能
監督委員会と事務局	10~24条	首相を議長としたEEC政策委員会、EEC事務局などを明文化
県域を横断した地域開発計画の策定	29条	—
インフラ開発	30条	ウタバオ空港、高速鉄道などの大型インフラ案件は優先的に選定済み
関係機関の職務分掌	33条	—
開発に必要な土地・不動産収用	34条	—
農地改革事務局の土地利用規定	36条	バイオ(農業分野)も重点産業の1つ
インフラ開発の許認可	37条	—
特別経済開発区の指定	38~41条	ウタバオ・エアロポリス、EECi、EECd など
外国人向けワンストップサービス	43条	外国企業の投資円滑化に向けた現地サポート体制整備の一環
特別経済開発区の恩典	48~51条	投資誘致は3県全域ではなく、委員会指定の特別経済開発区が対象
土地長期貸借権	52条	50年の長期賃借契約(49年の追加延長可)
外国人居住許可	54条	—
税減免	56条	法人税免除期間終了後の一定期間、減税(50%)措置の付与もあり
外国為替など金融取引規制緩和	57条	—
外国人専門家の就労	59条	産業振興を図るうえで、国内人材不足を補う高度外国人材誘致施策
基金の設置	60条	—

出所:タイ経済、各種公表資料等より みずほ銀行国際戦略情報部作成

また、タイ経済において影響力が強い財閥と連携している点も特徴としてあげられる。EECプロジェクトはコンセプト策定期階より、一部の大手現地財閥が関与しており、各グループより政策委員会にマネジメント層の派遣といった対応もなされている模様である。また、中国大手企業も本プロジェクトに高い関心を示す動きもあり、投資

主体として期待される財閥を巻き込み、プロジェクトに実効性を持たせることにより、海外からの投資を呼び込みやすくしたいとのタイ政府の思惑もうかがえる。タイ政府が財閥に対し、恩恵を与えつつ、その影響力を活用できるかという点が、今後のEECの成功における重要なポイントであり、政府の財閥に対する対応、各財閥の動向は、引き続き注視するべきであろう。

そのほかにも、ベンチャー企業育成に向けたファンド「デジタル経済基金」の設立、各種専門機関との業務協力に向けた覚書締結のように、政府が主体的に各種施策を進めていることも、特徴といえよう。また、EECの推進主体として、EEC政策委員会、EEC管理委員会、EEC事務局といった機関が設置され、首相がプロジェクトマネジメント、副首相が運営を仕切る形となっている。幹部閣僚が主体的に、個別企業への投資誘致活動を始めとしたアクションを実施するという、トップ主導のプロジェクトであること、大きな特徴であると考えられる。

日系企業の新たなビジネスの契機に

これまで見てきたとおり、EEC推進においては、タイが国を挙げて進めていく本気度合いが随所にうかがえる。また、EEC法成立により、タイ政府の取り組み姿勢や方針がより明確となったとともに、インフラ整備などの現地開発プロジェクトも、進行ペースが早まることが予想される。EECを成功させるうえでは、高度技術の集積、高度人材確保が必須であるなか、タイの発展の黎明期から支援をしてきた日系企業に対するタイ政府の期待感は強い。タイが大きな転換を迎える可能性を秘めた一大国家プロジェクトを適切に捉え、新たなビジネスチャンスを創出する機会として、今後の日系企業の積極的な動きにも期待したい。

ご注意

- 1.法律上、会計上、税務上の助言: みずほグローバルニュース(以下、「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。
- 2.著作権: 本誌記載の情報の著作権は原則としてみずほ銀行に帰属します。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写、複製、引用、転載、翻訳、貸与等を行うことを禁止します。
- 3.免責: 本誌記載の情報は、みずほ銀行が信頼できると考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。みずほ銀行は当該情報に起因して発生した損害については、その内容いかんにかかわらず一切責任を負いませんのでご了承ください。

作成:みずほ銀行 国際戦略情報部

お問い合わせ先

くわしくはお取引店または下記まで

e-mail: **kaigainews.mizuho@mizuho-bk.co.jp**

(2018年4月16日現在)