

# 中小企業の海外進出時における 留意すべき実務上の論点

海外に進出しようとする中小企業の増加にともない、その支援を顧問税理士に求めるケースが増えているという。そうした中小企業のニーズに応え、中国、インドネシア、マレーシアへの進出を支援した経験を持つ3名のパネリストが、各国の経営環境や会計・税務の状況、文化や宗教を踏まえた進出にあたっての実務上の留意点などを語った。

■とき：平成27年6月19日(金)



パネリスト  
税理士 角掛博人氏



コーディネーター  
早稲田大学大学院教授 青山慶二氏

## I 中小企業のアジア進出を取り巻く環境

### (1) アジアへの直接投資の拡大

青山 パネリストの皆さまにそれぞれのご経験をお話したく前に、インドロダクシオンとして、近年のアジアにおけるわが国中小企業の活躍の状況について説明をいたします。

アジアにおけるわが国からの直接投資は、——直接投資というのは基本的に出资比例10%以上の海外法人向け出資を指し、子会社を作って投資するケースや支店を出して進出するケースも含まれます——残高ベースで全世界に占めるシェアがす

でに30%となっており、北米の30%と同規模、EUの23%を凌駕しています。そしてアジアの中での内訳を見ると、インドネシア、マレーシアを代表とするASEANが12~13%、中国では10%に達しています。一方、内閣府による上場企業アンケート調査によると、海外で生産している企業の割合は2014年には72%に達しており、製造拠点の海外移転、特にアジアへの進出が近年非常に進んでいるという現状が見て取れます。さらに海外現地法人数(2012年)を見てみると、アジアが65%と他地域に比べ圧倒的なシェアを持っており、特に製造業についてはア



パネリスト  
税理士 茂木和夫氏



パネリスト  
税理士 菅川 洋氏

アジアだけで76%を占めています。これを直接投資のシェアと比較し分析すると、アジアには投資額と比較して相対的に数多くの企業が進出しており、かつ業種的には製造業が中心であるということになります。すなわち、このことは製造業を中心とした中小企業の進出先としてもアジア地域が非常に注目されていることと表れと言えるのではないのでしょうか。

なお、日系海外現地法人の売上高で見ても、アジア全体が全世界シェアの45%を占めています。

## (2) 海外子会社収益の拡大

それでは、海外に進出した日本の子会社の業績、パフォーマンスはどうでしょうか。海外子会社の収益——これは内部留保と配当・利子支払を含めた額ですけれども——これが2014年に6・5兆円となっており、2002年の1兆円に比べると、非常に大きく伸びていることが分かります。

そして、そのうち3分の2が国内に還流していますので、海外で稼いで、国内の経済に貢献しているという図式が見て取れます。ちなみに、この6・5兆円という数字は、全産業の経常利益79兆円の8%にも相当する額です。

また「輸出総額に占める製造拠点の海外移転に伴う直接投資収益の割合」を見ても、2000年代半ばでは4%台だったのが2014年には9%とその伸び率は非常に高くなっており、シェアが倍増しています。

特許や商標といった知的財産の収支についても、アジアには多くの製造業が進出していますので、製造するにあたって特許権や商標等を利用した形での進出も多くなっています。2014年は1・7兆円の黒字となっており、しかもその8割程度が海外子会社からのものとなっています。

## (3) 最近のアジアにおける法人税制の動向

続いて、わが国から進出しようとする企業を受け入れる側である、アジア各国の努力の状況です。その一つが法人税率の引き下げで、例えば中国、インドネシア、マレーシアの法人税率は25%となっており、その他、特定法人についての軽減税率やタックスホリデー（期限付きの法人税の減免措置）もございます。

タイにつきましては、2013年に23%から20%に引き下げ、韓国も2012年に22%から20%に引き下げるなど（韓国はその後22%に復帰）、ある意味、外国企業を自国に呼び込むための法人税率の引き下げ競争のようなことが起こっています。

## 最近のアジアにおける法人税制の動向

### ● 法人税率の引下げ

- 中国、インドネシア、マレーシア:25%  
ただし、特定法人についての軽減税率や、タックスホリデーの制度(開業当初の減免措置)あり
- タイは2013年に23%から20%、韓国は2012年に22%から20%に引下げるなど租税競争が見られる(韓国はその後22%に復帰)

### ● 国際課税体制の整備・執行の強化

- 移転価格税制、外国法人課税制度、株式譲渡益課税等
- 租税条約網の拡大(国連モデル条約のポリシーに傾斜)

(パネルディスカッション資料より)

法人税率以外にも、進出しようとする企業にとっての関心事として、国際課税体制の整備・執行が強化されているかどうかが挙げられます。この点では多くの国が、特に「移転価格税制」「外国法人課税制度」「株式譲渡益課税」など、外国法人への課税の透明化に力を入れています。

それに加え、租税条約網がアジアの国々にもどんどん拡張しています。これは、わが国から進出する企業にとっては、二重課税を救済してもらえろという意味

で大きなメリットであるとい一般的には評価されます。

ただし、その租税条約の中身を詳しく調べてみると、先進国と発展途上国間の条約のひな型を使った「国連モデル条約」を採用するものが多く、源泉地国(発展途上国)の方により多くの所得が配分される形の条約になっている点に留意が必要です。

## (4) 税源浸食・所得移転(BEPS)プロジェクトへの関心

このようなアジアを取り巻く税務環境の中で、今、全世界的に国際課税の大きなテーマになっているのが「税源浸食・所得移転(BEPS)プロジェクト」です。これは、OECDとG20が共同で作業しているものですが、このプロジェクトにはアジア諸国も組み込まれています。

もともとこのプロジェクトは、例えば「グーグル」や「アップル」といった国際IT企業が、ヨーロッパやアメリカで



税金を納めずに国際的なオペレーションをしていることについて批判を受けてしまったわけですが、その問題への関心はアジア諸国も共有しています。

したがって、所得源泉地での課税を重視するというこのプロジェクトにアジア諸国は大きな関心を持っており、特に電子商取引により、直接支店や子会社を介在させずにその国でオペレーションをするようなケースについて、恒久的施設の認定や移転価格税制の適切な執行で、自国税収を確保することへの関心が高まっています。

こうした動きを踏まえると、今後はアジア諸国でさらに国内法の改正等が活発に行われることが予測されています。

## II 各国の経営環境と会計・税務の特徴

**青山** それでは、アジアに進出する日本の中小企業を支える立場でご活躍の3名の税理士の方々に、それぞれ、専門とする国へのクライアントの海外進出を支援するようになったきっかけをお話しただき、併せて、各国の国情をはじめ会計制度や法人税、消費税、所得税等の税務の状況等についてお話しただけだと思います。

### (1) 中国

#### 取引毎に請求書と領収書をかねた「発票」を発行

**茂木** 私はもともと日中の友好促進を目的としたある民間団体に参加していたことがあり、その関係で「中国の税制に関する本を翻訳出版してほしい」という話をいただきました。そして約10人のTKC会員と協力して、平成16年に『中国の税制』（大蔵財務協会）という本を出版しました。その制作の過程で上海に

事務所を立ち上げ、それ以来中国の事務所を中心に経営をしております。

会計・税務については「中国は国際会計基準を採用しており、日本とさほど変わらない」と解説している本も一部にあるようですが、けれども、忘れてはならない重要なことは、中国は「発票主義」であるという点です。

これは「発票管理法」という法律に基づくもので、中国では、取引する場合には必ず「発票」という請求書と領収書を兼ねた書面を発行し、その「発票」に基づいて会計がなされる習慣が根付いています。会計基準や規定があっても習慣はなかなか変えられませんから、実際に起こっていることは必ずしも規定の通りではないということです。こ

れは税務でも同じです。

また中国では、日本と比べ、モノであれば偽物が多かったり、人であれば相手が言ったことを鵜呑みにできなかったりすることが多いわけですから、中国でビ

### 中国の会計と税務

#### 会計

～2012年

“新”企業会計準則  
(財政部令33号、财会[2006]3号)  
〈適用実態〉上場企業、金融機関・中央国有企業等、深圳等一部の大中型企業

“旧”企業会計準則(1992)+  
企業会計制度  
(财会[2000]25号)  
〈適用実態〉“新”企業会計準則適用以外の多くの企業(日系企業含)

“旧”企業会計準則(1992)+  
小企業会計制度  
(财会[2004]2号)  
〈適用対象〉小型国有企業

2013年～

“新”企業会計準則  
(財政部令33号、财会[2006]3号)  
〈適用対象〉原則全ての企業が対象  
〈十二次五カ年計画〉全ての上場企業、大中型企業を全面实施へ

小企業会計準則  
(财会[2011]17号)  
〈適用対象〉小型企業微型企業は参照執行する

- 国際会計基準
- 発票主義

#### 税務

企業所得税：(日本の法人税)月毎、又は四半期毎に予納

個人所得税：(日本の所得税)源泉徴収

増値税：中国国内で物品の販売及び加工、修理修繕等の役務提供、物品の輸入を行う場合

営業税：指定された営利事業、経営行為

消費税：消費物品の生産、委託加工、輸入等の業務を行う個人又は法人

ただし、日本の「申告納税方式」のイメージではない

外国の税務とは  
「ある国」の笑い話

(パネルディスカッション資料より)

ビジネスをしようとするとするならば、人を見抜く力、嘘を見抜く力をつけなければいけないと思います。

## 会計の目的は業績の把握ではなく 社会主義市場経済の維持

皆さんの中には、会計というのは全世界どこでも同じ、当然中国でも基本的には日本と同じことが行われているのだろうと思う方もいるかもしれません。しかし中国における会計の目的は「社会主義市場経済」の秩序を維持することであり、日本のように、「財政状態と経営成績を表すもの」とは考えられていません。中国では、財務諸表は必ずしも業績を表すものではないのです。ですから、日本語を中国語に翻訳すればいいとか、そんな簡単なものではないわけです。

そして、中国に進出する日本企業を対象とした現地コンサルタントは多いですが、そのほとんどが会計・税務に関してはアマチュアであり、皆さんのようにプロではありません。われわれがここをきちんと理解しておかないと、クライアントはもつと分からなくなります。

なぜなら、海外に派遣されているのは

工場長や営業マンがほとんどで、どちらかというと会計や税務は苦手な人が多い。それなのに日本の本社からは「発生主義で作成した試算表をきちんと報告しなさい」と指示があるわけです。そのギャップに苦労している方がたくさんいます。

中国に限ったことではないかもしれませんが、支店や工場などを作ることで自体はそこまで難しいことではないものの、それを維持するのは日本と比べるとはるかに難しい。海外に進出した企業は大企業・中小企業を問わず相当ご苦労されているというのが、中国の経営環境の印象です。

## (2) インドネシア

### 物価はそれほど安くない ジャカルタでは常に渋滞

角掛 私がインドネシアに関わった経緯ですが、もともとTKC東京中央会では毎年海外への視察旅行を開催しており、私も2011年に参加しました。その時の視察先はインドネシアではなくベトナムでしたが、そのときに感じたのが、ア

## インドネシア進出のポイント

- **物価は安くない**  
大都市の生活費は日本と変わらず  
進出ラッシュで土地代・建設費が高騰  
中長期的にも経済成長につれ、コストアップ
- **投資インセンティブがない**  
ASEAN他国と比較すると税恩典等が少ない
- **インフラ整備が遅れている**  
渋滞、港湾整備が課題
- **捨てがたいインドネシアの魅力**  
巨大な市場を持つ資源大国  
日本と日本製品へのあこがれを持つ国民性  
70年代の日本を彷彿とさせる高度経済成長が期待される将来性

ジア、特にASEANはいま非常に勢いがあるということ。

そこで帰国後に他の国も視察しようと思いい、縁もゆかりもないインドネシアに行ったことがきっかけです。そうして何度か訪問するうちにビジネスパートナーができて、2012年に現地にコンサルティング会社を立ち上げたのです。

インドネシアの特徴を簡単にご説明しますと、まず国土面積が非常に広く、広

(パネルディスカッション資料より)



範囲にわたって島が点在しています。人口も約2億5千万人と非常に多く、これは世界第4位にあたります。したがって、日系企業の進出のポイントとしては、工場を作って生産拠点にするというのはもちろん、消費地としても着目されており、

製造業だけでなくサービス業の進出も非常に多いことが特徴です。

実際にインドネシアに進出する際の形態としては、基本的に「駐在員事務所」あるいは「現地法人」という形になります。よく聞く「支店」という形態は、インドネシアにおいては原則として金融業等でしか認められていません。日系企業が進出する場合には、まず「投資調整庁」という役所に投資計画を提出し認可を得るところから始まります。

進出にあたって特に留意しておいていただきたいことが二つあります。一つ目は、物価はそれほど安くはないということ。日系企業の駐在員が日本と同じような生活水準を実現しようとすると、家賃をはじめとして非常に高額になります。二つ目は、特にジャカルタ近辺の社会問題として、常にものすごい渋滞であるということです。これは道路をはじめとしたインフラ整備が遅れていることが原因です。

### 給与やサービスごとに定められた「源泉所得税」が特徴

会計の特徴については、インドネシアには国際会計基準（IFRS）をベース

に作られた「PSAK」という会計基準があります。税務については、基本的には所得課税で、つまり個人・法人にかかわらず所得に対する課税が規定されており、法人税という項目はありません。

取引課税としては、付加価値税（VAT）や高級品売上税（物品税）、不動産取得税が、資産課税として土地家屋税、看板税があります。

中でも、インドネシアで最も特徴的なのが「源泉所得税」で、これが非常に複雑で、多種多様にわたっています。毎月の給与、サービス、外国人居住者、土地や建物の賃借料などに対しそれぞれ源泉所得税が定められており、これらを毎月帳簿から抜き出して納めるという手続きが非常に煩雑であるということが特徴と言えます。

### (3) マレーシア

#### 「ルックイースト」政策で多くの国民が親日に

菅川 私がマレーシアと関わるようになったきっかけは、以前所属していた広

島商工会議所青年部の活動の一つに海外視察旅行があったので、行き先の候補地としてマレーシアについての調査を担当したことでした。

調べてみるとなかなか面白い国だなと興味がわき、平成24年にTKC会員の有志により設立された「一般社団法人海外展開支援ネットワーク」に加えていただき、マレーシアへの進出を決めました。マレーシアの特徴は、まず国土面積は日本とそれほど変わりませんが、人口は約3000万人と日本の4分の1ほどというところです。気候は非常に温暖で、治安も日本ほどではないですけれども、ASEANの中では比較的良好と言えます。そのため「リタイアメントプログラム」という制度を使ってビザを取得し、日本から移住され

## マレーシアの投資環境

### ●整備された法制度

イギリスの植民地時代があり、イギリス法に基づいた法整備が行われている

### ●充実したインフラ

道路、港湾、電気・ガス・水道・インターネットなどの事業を行うために基本的なインフラが整備されている KL-シンガポール間的高速鉄道計画が進むなど更なるインフラ整備中

### ●安定した政治

安定多数を維持する与党の政治運営が続く  
プミトラ政策により格差の少ない社会の実現により治安も良好  
豊富な天然資源を持つが、エネルギー価格の変動は財政に対する影響が大きい  
Look East政策により親日である

### ●多言語国家

多民族間の共通言語として英語が浸透し、バイリンガル、トライリンガルも珍しくない  
イスラム教など宗教に対する理解が必要

### ●少ない自然災害リスク

地震などの自然災害の発生は非常に少なく、雨季の洪水リスクぐらいで、これに対しても河川・下水道などの整備を行っている

### ●イスラム市場への入り口

政府機関によるハラル認証はマレーシアのみ  
イスラム金融の拠点 世界最大のスクーク発行国

(パネルディスカッション資料より)

その理由としては、1980年代のマハティール首相（当時）による「ルックイースト」という政策の影響が大きいようです。これは日本に留学生を派遣して労働倫理観を学んでもらうという政策で、ここ30年くらい続けられているので、親日的な方が多いのです。

宗教は国教としてイスラム教を定めていて、国の機関が「ハラル認証」、つまりイスラム教の戒律で食べられるものだけで作られていることを証明する認証をしているのが大きな特徴です。

またイスラム教にはラマダンという1カ月の断食期間があり、その期間は仕事に対する集中力が低下するなど、雇用面での苦労があります。しかしある調査によれば、マレーシアはアジアの中では最も英語が通じる国と言われているなどビジネス環境は比較的整っており、少なくとも他のASEAN諸国よりは中小企業が進出しやすいと言えるのではないかと感じていきます。

## 国際会計基準に基づいた基準を採用

企業の進出の形態としては、インドネ

ている方も少なくないようです。日本企業は1960年代から電子部品の工場を中心に多くの企業が進出しており、JETROの調査によると、現在在留日系企業は約1400社もあります。

シアと同じで支店形式というのはほぼできません。

また現地法人についても、100%外資で設立できます。ただ政策的に自国企業を優先する傾向がありますので、一部業種によっては参入できないこともあります。

会計・税務については、上場企業・金融機関などではIFRSをフルコンバリエンスした基準である「MFRS」が、

### Ⅲ 進出にあたっての実務上の留意点

青山 3カ国の経営環境や国の特色、さらに会計・税務の制度について詳しくご説明をいただきました。

今お話しいただいたように、皆さまのクライアントを含め、わが国から製造業を中心に多くの中小企業がそれぞれの国に進出しています。そうしたクライアントに対し、現地の状況を踏まえ会計・税務サービスを提供するために、これまでさまざまなご苦勞をされてきたと思います。次はそうした体験談、あるいは実務上の留意点について、お話しただけますでしょうか。

それ以外の企業等ではローカル基準であるマレーシア会計基準(PERS)かMFRSのどちらかが使われています。近年のトピックスとして、これまでマレーシアにいわゆる付加価値税はなかったのですが、今年の4月に消費税(GST)がスタートしました。今は始まったばかりで現場が混乱しているようですが、このまま根付くのかどうか注目される所です。

#### (1) 中国

#### 撤退の際の税務調査で 最大500%の罰金も

茂木 近年の中国では、日本企業の撤退が目立っています。例えば、ある日本のラーメンチェーン店がいつの間にか撤退していたことがあります。私はよく食べに行っていたので残念に思ったのですが、どうやら一緒に会社を作った中国パートナーと方針が合わなかったこと

#### 「税務局の質」の「違い」

同じ用語でも、国が違えば意味合いが違ってくる。

#### 「税務局」

日本は「租税法主義」であり、税法、判例の理解が役立つ

中国は、「租税法主義に基づく申告納税制度」ではない。  
税務は分税制であり地域の独立性が強い。  
窓口になる専管員(税務職員)には収税ノルマがある。

#### どう影響するか?

⇒専管員に頼った税務行政  
税法、事例は参考程度 税務師(税理士)の役割も異なる。

(パネルディスカッション資料より)

が原因だと、後から噂で聞きました。つまりその中国人パートナーは「カネが儲かれば品質は問わない」という発想で、そういう価値観が合わなかったということのようです。

ところが、最近またそのラーメン店が再度進出してきた、客がたくさん入って繁盛しています。やはり一度失敗したくらいでは諦めないことが中国では大切なこと。何回か失敗するのは当たり前なの

で、「3回目くらいに成功できればいい」というくらいの感覚がちょうど良いのではないかということです。

ただ一言で撤退といっても簡単ではなく、会社清算の際には、税務上の問題が生じてきます。例えば、もともと日本で働いていた社員が中国に行つて、そのまま源泉徴収を含め同じように日本円で給料を受け取り、中国では申告していなかったというケースがよくあります。普段はそれが問題になることは少ないのですが、撤退する際は税務調査が前提になっているので、その時点で、給与証明、具体的には源泉徴収票や納税証明書の提出を求められます。

もちろん中国の当局には申告していないので提出できないのですが、こうした場合、本税に加え罰金を納めなければならなくなります。こうした撤退に伴う税務調査で不備が見つかった場合、本税の50%から最大で500%が加算された罰金が科せられることもあります。

中国は日本のように「租税法主義」ではありません。一応、法律はきちんとあるのですが「専管員」と呼ばれる税務署の職員がイエスと言ったらOK、ノーと言ったらダメ。

専管員にはノルマがありますから、ノルマを達成していればある程度融通を利かせてくれる可能性はあるけれども、そうでなければいくら「法律的に正しい」と主張しても無駄です。こうしたことは十分注意しておかなければいけません。

## (2) インドネシア

### 確定申告で還付を受けると必ず税務調査がある

**角掛** インドネシアも全世界所得課税なので、現地で支払われた給与と日本の在宅留守手当を合算し、インドネシアに対して申告をするというのが原則です。原則通りに申告している企業もあれば、一部しか申告していない、あるいはまったく申告していない企業もあるというのが現状です。

インドネシアに関しては、中国のように撤退する企業はそれほど多くはありませんが、今後は中国と同じような問題が起こってくる可能性はあると思います。

また税務調査に関しては、所得税や消費税の確定申告を行つて還付を受ける場

合、必ず税務調査が入るとい法律があります。さらに、インドネシアも中国と同様に税務ノルマ、年度の徴収目標があります。

したがって、中国のように調査官が目標を達成するための行動をするということとはあり得ることで、例えば、大手外資系企業に税務調査が入り、強引な駆け引きによって追徴課税をするということも実際に起きています。

また税務については国内主義的な側面があり、外国人が申告する際は基本的に現地の有資格者、例えば公認会計士や税

### インドネシア税務の特徴

所得課税	所得税(個人・法人)
取引課税	付加価値税(VAT)
	高級品売上税(LST)
	源泉所得税
	不動産取得税 印紙税
資産課税 (地方税)	土地家屋税 看板税

※住民税、相続税は存在しない。

※インドネシアの所得税の徴収方法の特徴は、源泉徴収システムが採用されていることです。

(パネルディスカッション資料より)

理士のような有資格者がいますので、そうした有資格者に税務代理をしてもらうというのが一般的になっています。

### 手続きが遅くビザ取得に半年かかることも

インドネシアで日系企業の方にお会いして感じるのは、やはり日本本社が思っている手続きのイメージと、実際にインドネシアで行う手続きのイメージに、大きなギャップがあるということです。

例えば日本で法人を設立しようとした場合、役所に必要な書類を提出すれば、2〜3週間後には法人が設立されるということが決まっています。ところがインドネシアでは、書類を提出しても「概ね3〜4カ月後には会社が設立されるかもしれない」ということしか言えません。実務的には、書類のやりとりなどに時間がかかり半年から1年近く経ってしまうケースも珍しくありません。

また近年では、就労ビザが取りにくくなっているという問題もあります。観光ビザに関しては最近撤廃され、これまで入国する際には35USドルが必要でしたが、現在は30日間なら費用は不要となり

ました。逆に、就労関係のビザについては非常に厳しくなり、例えば代表取締役といった役職なら比較的ビザ取得はしやすいのですが、いわゆるワーカー、日本人の駐在員の方のビザは半年から1年以上時間がかかることもありますし、手続きも煩雑です。

さらに法律がよく変わるというのも問題です。例えば、今年7月1日から国内取引はすべてインドネシアルピア建てで取引をしなければならぬという法律ができました。これまで不動産関係に関してはUSD建てというケースもかなり多かったのですけれども、それに関しては今後はインドネシアルピアで取引をしなければならなくなり、現場で混乱が生じているということもあります。

### (3) マレーシア

#### 資源大国のため

#### 徴税は甘いという側面も

菅川 マレーシア人も比較的のんびりしていて、こんな話を聞いたことがあります。税務当局から電話があり「申告を

修正する必要があるので、また後日連絡する」と言われたので待っているけど、あれからもう1年以上経っていると(笑)。万事においてこんな感じですよ。

税務申告についても、マレーシアでの給与と別に日本で手当が出ているようなケースでは、やはり本来は日本で支給されている給料もマレーシアでの給与に計算して申告しなければいけないのですが、実際に駐在している方にヒアリングをしてみると、申告されている方はほとんどおらず、それで特に問題は起こっていないようです。

その理由の一つとしては、マレーシアは資源大国であり、天然ガスや石油といった天然資源が非常に豊富という面があります。そうした天然資源を取り扱っている国営企業の利益が国の歳入の半分以上を占めているという状況なので、他の国のように無理矢理徴税する必要がないということかもしれません。

#### 今後は消費税の徴税が厳しくなる可能性がある

一方で、先ほど申し上げた通り、今年4月から消費税が導入されているので

● **2つの会計基準**

上場企業・金融機関はIFRSをフルコンバージョンした基準(MFRS)  
 その他はローカル基準であるマレーシア会計基準(PERS) or MFRSのどちらか選択

● **すべての企業に会計監査が必要**

税務申告の際に監査報告書が必要になる

● **キャピタルゲインは非課税**

ただし、不動産譲渡益には不動産譲渡税が課せられる  
 キャピタルロスも所得計算対象外となるが、キャピタルアローワンスなどの英国圏の税制あり  
 キャピタルアローワンス…会計上の減価償却費は税務上損金と認められないので、政策上、税務上の減価償却を認めている

● **ASEAN周辺国に比べれば、非合理的課税は少ない**

● **法人税・所得税とGST(消費税)は管轄が違う**

● **GST、今年4月にスタート 税率は6%**

売上税、サービス税を廃止して導入  
 現場は大混乱 マハティール元首相が廃止すべきと苦言

● **多様な外資への優遇税制**

バイオニアステータス…製造業対象 5年間にわたり法定所得の70%が免税  
 経営統括本部…10年間一定の所得に対する法人税免除 etc.

(パネルディスカッション資料より)

すが、内容を調べてみると他の国と少し違う点があります。それは、他の税目であれば国税当局が徴税をするわけですが、マレーシアの消費税は税関が担当します。日本でも税関には逮捕権があるなど国税当局よりも力が強いように、不正に対するペナルティーが厳しいという側面があります。

つまり今までは厳しくなかったかもし

IV 海外進出にあたってのアドバイス

日本の税法知識を背景にした  
 適切な助言ができるのが強み

青山 今後日本からアジア諸国への企業進出がさらに増えていった場合、わが国の税理士事務所がクライアントからアドバイスを求められる機会も増えてくると思います。

そこで、皆さまのご経験を踏まえ、そうした場合にどのようなアドバイスをするべきなのか、教えていただけますでしょうか。

茂木 一般的に「海外に進出するならば、大手監査法人にアドバイスを依頼する」

れませんが、税関が担当することにより、きちんと行わないと厳しい処分が課される可能性があるということです。消費税については始まったばかりで、その仕組みそのものがまだ浸透していないという状況なので、半年から1年後にどのような問題が出てくるか、また税関がどのような動きをするのかということに注視していく必要があると思います。

と考える方がいます。大手監査法人ならノウハウもあるでしょうしそのこと自体が間違っているとは思わないですけれども、大手監査法人は報酬が高いという問題点があります。

大企業であれば問題はないかもしれませんが、そうした報酬を支払える企業は、われわれのクライアントでは多くありません。ですから、税理士でも、会計・税務以外に海外進出の支援ができるのだということを、もっとアピールしていく必要はあると思います。

もちろん「税理士は日本国内の業務だけをやってほしい」という考えの方も

いらつしやると思っています。しかし、中小企業がどんどん海外に進出している中、「海外だから監査法人」という思考のままでいいのでしょうか。

私は日本の税理士、特にTKC会員の能力レベルは非常に高いと強く確信しています。というのは、海外進出を支援するコンサルタントはたくさんいらつしやいますが、その中には、会計・税務の知識をほとんど持っていない方も多いからです。

しかし実際にクライアントを支援する際は幅広い知識と経験が必要です。外国の税務を知っているだけではダメで、日本の税務の知識という基本があり、その上で外国の税務も知っているからこそ、より適切なアドバイスができる。コンサルタントの中には、基本である日本の税務の勉強をされていない方が多いのですが、それでも外国で会計・税務を含めたアドバイスをしています。

その点、税理士は日本の会計・税務に精通しているプロですから、そのプロが支援することは、クライアントにとってもメリットがあるのではないかと考えています。

**角掛** まさにその通りだと思います。



私がインドネシアに行つて感じたのは、やはり大手監査法人の報酬の高さでした。顧問報酬だけでも、われわれのような会計事務所と1桁額が違うのが当たり前。

私は中小企業のサポートをするためにインドネシアに会社を立ち上げたわけで

すけれども、中小企業だけでなく、大手上場企業の子会社のマーケットも意外とあることが分かりました。業種や規模にとらわれずに、1次下請けから3次下請けといった子会社でもニーズはあります。ただし、われわれは日本国の税理士ですけれども、外国においては有資格者ではないということも意識しなければいけません。日本の税理士であってもインドネシアの税理士ではないわけですから、そこは現地の専門家に敬意を払い、教えていただくという謙虚さも必要かと思えます。

先ほども申し上げたように、特に税務についてはどうしてもドメスティックというか、排他主義的な面が否めません。例えば、いくら「われわれは日本の税務を知っている。インドネシアの税務も勉強した。英語も話せる」と言っても、インドネシアの税務調査があつたときに、果たしてインドネシアの税務調査官と対等に議論ができるのか。それを考えた場合、やはり現実的には難しいと思います。日本の税理士は税法を体系的に学んでいるという強みがありますので、そうした強みを基礎にしながら、外国の税務の知識を学び、トータルで判断してクライ

アントである日系企業の方にアドバイスするということが大切なのではないかと、実際に現地ですべて感じます。

## アジアにおける税務アドバイザーサービスがますます重要に

菅川 私自身、マレーシアに行ってみて教えられたことがあります。マレーシアはイスラム教の国であると申し上げましたが、人種でいうとマレー人が約3分の2で、約4分の1は中華系、さらにインド系などさまざまな国の出身者が集まっています。マレーシアという国を形作っています。それにもかかわらず、マレーシアには人種や宗教間の争いがほとんど見られない。

他の国では、例えばヒンズー教信者とイスラム教信者が常に仲が悪いなど、人種や宗教間での争いは珍しくありません。しかしマレーシアではその点はうまくバランスを取っています。

昔はイギリスの植民地だったため英語が普及している、つまりコミュニケーションに困らないということがその理由の一つかもしれません。もちろん、もともととはマレー語、中国語、タミール語と違

う言語が使われていたのですが、共通の言語である英語の存在がコミュニケーションという面で大きいのかと思います。また、たとえ自分とは違ったとしても、お互いの考え方をできるだけ尊重し、違いを受け入れるという姿勢がマレーシア人にはあるのではないかと感じます。

私も英語は苦手なのですが、英語のできない日本人が突然マレーシアに行っても、気にせず受け入れて、しっかりと話を聞こうとしてくれます。そういった姿勢があるというのはわれわれも学ばないといけない点だと思えますね。

今後、日本の労働人口は毎年1%ずつ減っていきますから、10年も経つと働ける人が1割も減ってしまいます。そうなった時に、中小企業はどうやって生き残ればいいのか。それを考えた時に、やはり海外進出というのは避けられないテーマだと思います。クライアントに「日本で売れなければ、海外のマーケットに目を向けましょう」とアドバイスをする場面も出てくるでしょうし、その前に自分自身が海外に出て苦労していれば説得力があります。

もちろん簡単なことではないですし、苦労話をすればきりがなほほど大変なこ

とばかりだと思えますけれども、挑戦をし続けなければ生き残れないわけですから、皆さんにもぜひ挑戦していただきたいです。

青山 海外に進出する際の問題をサポートする主役は、これまで監査法人系のコンサルティング会社であると思われてきました。しかし皆さんのお話をお聞きして、今後は、税理士にもその役割が期待されているということが言えると思います。

そしてその際には、やはり税理士としての実力、税の専門家、日本の税法を知っている立場としての役割が求められるのではないかというお話でした。

私は早稲田大学の会計研究科で税法を教えているのですが、学生の中にはアジア各国からの留学生も含まれています。そうした留学生は、日本の会計のみならず、税務も勉強したいと考えており、その成果が、卒業して本国に帰ったときに、日本と本国の両方の税務知識に基づくコンサルティングサービスを可能にするという確信があります。

すなわち、自らが両国間経済交流の架け橋になり、それに関わる日系企業および現地企業のニーズに応えたいとの使命

感を語ってくれることもあります。

このように、日本から出ていく企業のニーズ、そしてそのカウンタートパートとなる現地企業のニーズ、さらには専門家を目指す留学生たちの意欲まで重ねて考えますと、今後のアジアにおける税務アドバイザリーサービスのニーズというものはますます重要になってくると感じます。

### 海外進出支援の道は 自ら切り開いていくもの

青山 最後に、本日の3名のパネリストの皆さまから、出席者に向けてメッセージをお願ひいたします。

茂木 時々、同業者などから「マニュアルをください」とか「報酬規定はありますか」など質問を受けることがあります。しかしそうしたマニュアルが通用するのは日本の話です。中国に限らず恐らくどの国も同じだと思いますが、決められた道というのはありません。

海外の場合、道は自分で作らなければいけないということです。私はいま63歳ですけれども、これから活躍する若い税理士の皆さんには、やはり自分の道を切

り開いていく税理士になってもらいたいと思います。

角掛 私はほとんど英語ができなくて本当に苦しみましたが、海外進出の支援にあたっては、やはりまずは英語、そして現地の言葉の勉強も重要です。現地語をできるだけマスターしつつ、現地の方々といかにコミュニケーションを図る



かということが大事になってきます。

会計・税務の専門家であると同時に、ある意味通訳、それも「税務が分かる通訳」としての役割が求められるわけですから、そうしたニーズにしっかり応えていきたいと思っています。

菅川 大手監査法人ならともかく、一会計事務所が多くの方に対応するのは現実的に難しいと思います。まずはどこか一つ得意な国を作ったり、TKC会員のネットワークなどに参加して活動したりすることで、少しでも多くの国の事情を理解することができます。

もし海外進出の支援をしたいという場合には力になれる体制が整っていますので、ぜひ皆さんにもチャレンジしていただきたいと思います。

青山 本日採りあげた国は3カ国でしたが、この3カ国でのパネリストのご経験というのは、他のアジアのマーケットで税務の専門家が活躍する際にも妥当な内容が多かったと思われれます。

本日まで出席されました皆さま方には、このパネルディスカッションでの情報を一つの材料にして、今後の事務所経営のご参考にしていただければ幸いです。

(構成／TKC出版 村井剛大)