

ONE CONNECTION: Japan to ASEAN

AEC Task Force



第1部 Re-drawing the ASEAN Map

Newsletter

June 2015

Baker & McKenzie が英国の経済誌「The Economist」に依頼して ASEAN に拠点を置くグローバル企業 171 社を対象に行った調査によれば、規模の大小を問わず、企業は ASEAN 全域に事業領域を拡大し、自前の販売拠点を置きつつある。特にインドネシアとミャンマーにおいて急速に販売の拠点が強化されている。【第1、2章は4月号、第3、4章は5月号に掲載】

Key Points

- 1 企業規模の大小を問わず、すでに企業は ASEAN の半数以上の国で事業展開している
- 2 特にインドネシアとミャンマーにおいて販売拠点が強化されている
- 3 ASEAN に統括拠点がないと回答した企業は1%に満たない

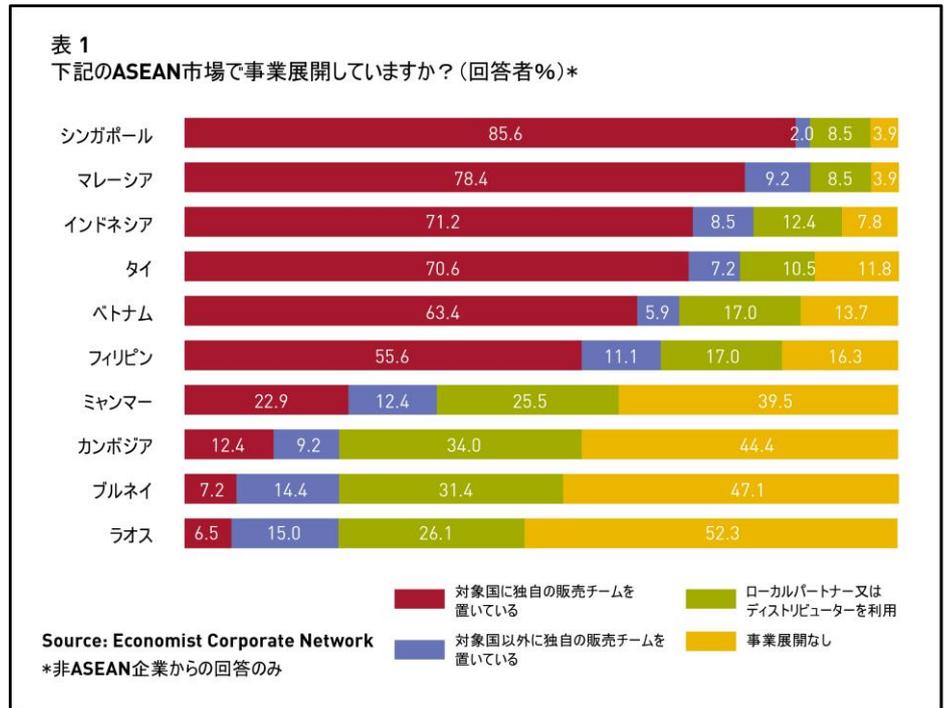
第5章 ASEAN 全域に事業を拡大

企業はその事業を ASEAN 全域に拡大し、各地に実質的な営業拠点を配置している。大企業は既に、ほぼすべての ASEAN 加盟国で販売を行っており、中小企業もこれに続く。

企業は販売先として ASEAN 域内のどの国に注目しているのか。ホームバイアスを取り除くために調査結果から現地企業を除外すると、2つの市場グループが浮かび上がる。

東南アジアにおける6大経済先進国であるインドネシア、タイ、マレーシア、シンガポール、フィリピン、ベトナムには、企業が多く進出している。調査対象となった国際企業の大多数は、これらの国々すべてに、独自の現地販売チームを置いている。経済規模が比較的小さなミャンマー、カンボジア、ブルネイ、ラオスの4か国における進出の度合いは、上記6か国に比べると著

しく低い。これら4か国においては、企業は現地のディストリビューターや提携先を通じて販売を行う傾向にある（表1）。

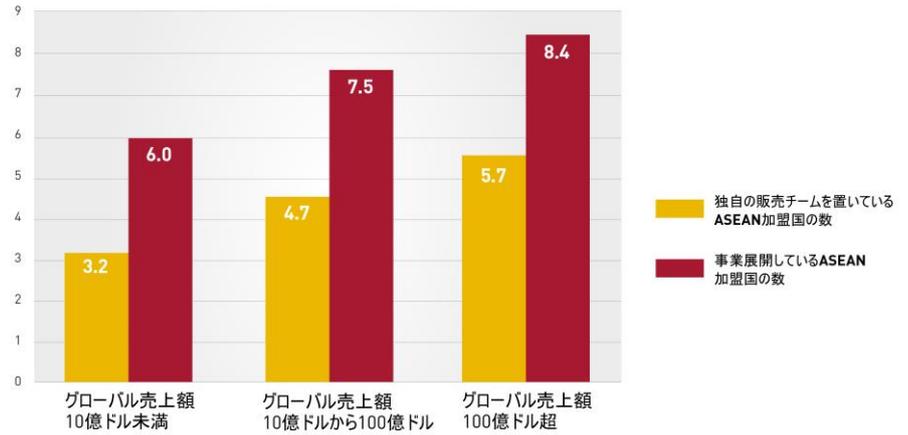


ASEAN 全域にわたる営業基盤の構築

調査結果を企業規模により分析すると、大企業は中小企業に比べより多くの国で活動していることが明らかである（表2）。全世界での売上が100億米ドル以上の企業は、ASEANの平均8.4か国において事業活動を行っている。全世界での売上が10億米ドル未満の企業でも、平均6か国において事業活動を行っている。

上記は、企業が、ASEAN地域全体を網羅する営業基盤を構築していることを示唆している。ASEAN域内で最小の市場でさえも関心を惹きつけており、たとえばラオスの経済は極めて小規模であるが、それでも調査対象企業のほぼ半数が有望な市場と考えている。

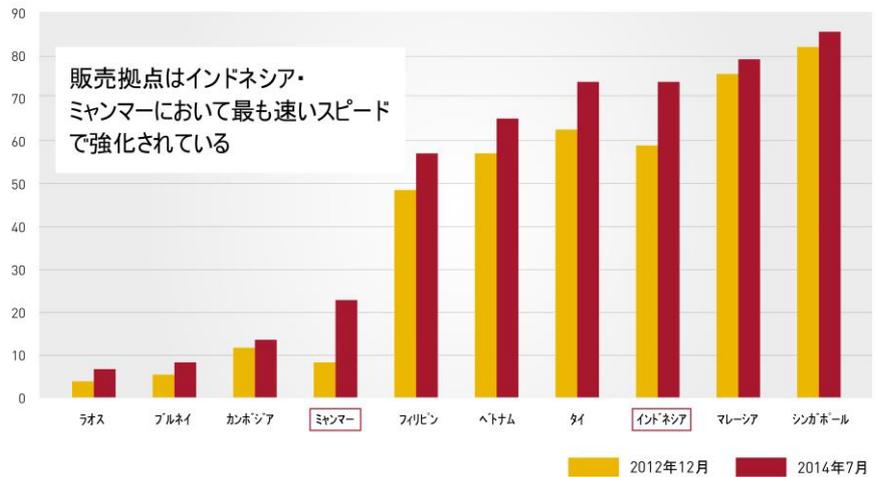
表 2
ASEAN域内で事業展開している国の数(平均)、会社規模別*



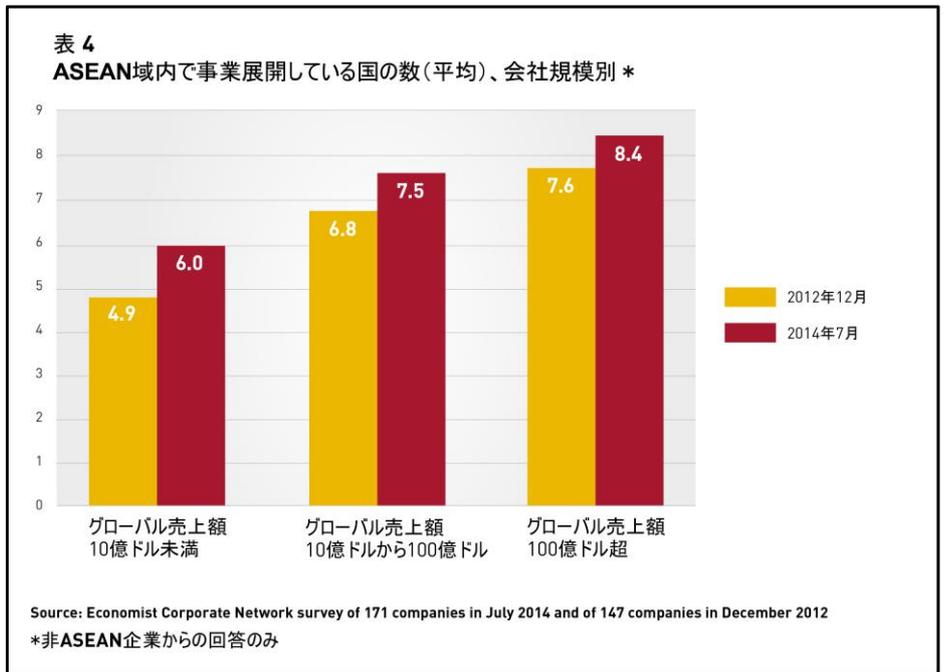
Source: Economist Corporate Network
*非ASEAN企業からの回答のみ

また、ASEAN 地域の販売拠点も拡大している。本調査の結果と 2012 年 12 月に実施した同じ調査を比較すると、国際企業は ASEAN のどの国においても存在感を高めていることがわかる。特にインドネシアとミャンマーで、現地での販売活動が急速に強化されている（表 3、表 4）。

表 3
下記のASEAN市場に独自の販売チームを置いていますか？(回答者%) *

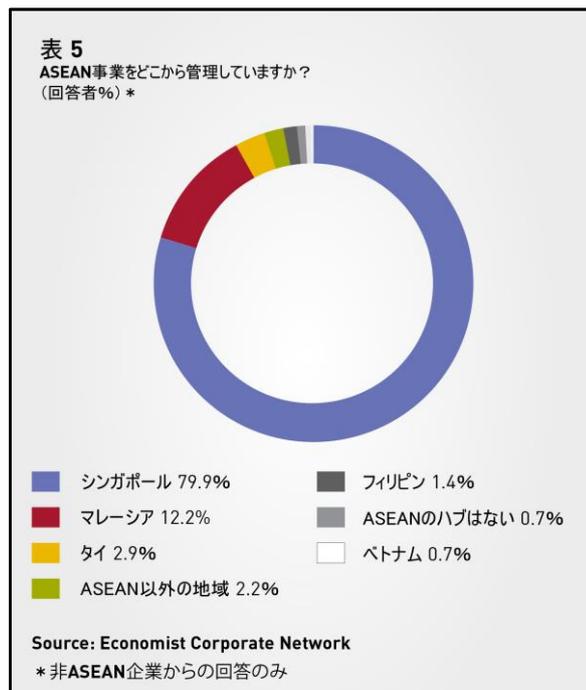


Source: Economist Corporate Network survey of 171 companies in July 2014 and of 147 companies in December 2012
*非ASEAN企業からの回答のみ



地域統括拠点の設置

このように ASEAN 全域での基盤強化が進む中、調査対象のグローバル国際企業に ASEAN をマネージメントするチームをどこに置いているかを尋ねた。シンガポールが突出して多く、企業の 80%が同国に地域統括拠点を置いている。次に多かったのは 12.2%のマレーシアであった。ASEAN 地域の統括拠点はまだないと回答した企業は 1%未満であった (表 5)。



執筆：東京オフィス
AEC TASK FORCE

タックスチーム
岡龍太郎
パートナー
Tel: 03 6271 9474
Ryutaro.Oka@bakermckenzie.com

フィッシャー英美
アソシエイト
Tel: 03 6271 9547
Emi.Fisher@bakermckenzie.com

大島浩司
アソシエイト
Tel: 03 6271 9546
Koji.Oshima@bakermckenzie.com

コーポレート M&A チーム
穂高弥生子
パートナー
Tel: 03 6271 9461
Yaeko.Hodaka@bakermckenzie.com

協力：Baker & McKenzie
バンコクオフィス ASEAN
フォーカスグループ



Peerapan Tungsuwan
パートナー (バンコク)
Peerapan.Tungsuwan@bakermckenzie.com



Panya Sittisakosin
パートナー (バンコク)
Panya.Sittisakosin@bakermckenzie.com

第2部 AEC 下で進むタイ+1 戦略と投資奨励方針の大転換に伴うタイ法人の国際統括本部化 —タイ編 (上) —

ASEAN 経済共同体 (AEC) の下では、単一の市場・単一の生産拠点を創設するため、域内の物的・人的・制度的な連結性の強化が図られ、特にメコン圏での物流は著しく改善された。これにより、メコン圏は他に先駆けて単一の生産拠点として機能しつつあるが、従来生産拠点の中心であったタイからは、逆に労働集約的な工程が周辺国に移動し、タイ国内の産業構造は大きく転換しようとしている。そのような中、タイ政府は、タイに統括本部を置く企業に新たな投資奨励措置を付与することを決定した。従来タイに大規模な生産拠点を置いてきた日本企業は、タイ法人を統括本部として機能させ、メコン圏でのビジネスを再構築することを検討する必要がある。今回は、Baker & McKenzie バンコクオフィスの協力を得て、タイの状況について報告する。

Key Points

- 1 AEC の下でメコン圏の単一市場・単一生産拠点化が先行した
- 2 タイの労働力不足と賃金上昇が「タイ+1」戦略を推し進めている
- 3 タイ政府は製造業中心から貿易ハブへと産業構造の転換を図ることを決断し、投資奨励策を大改正した
- 4 タイに製造拠点を置く企業にとって、投資奨励業種としての国際統括本部の設置が選択肢となった

メコン圏で進む単一生産拠点化とタイ+1 戦略

「物、サービス、投資、熟練労働力がより自由に移動できる単一の市場・単一の生産基地の創設」を目的とする ASEAN 経済共同体 (AEC) は、域内の関税・非関税障壁の撤廃に取り組むほか、ハードインフラ・ソフトインフラの整備を行っている。ハードインフラについては、メコン地域における主要な陸路である東西・南北・南部経済回廊の主要部分がすでに開通している。また、ソフトインフラについても、CBTA (Cross Border Transportation Agreement ; 越境交通協定) により、国をまたがる輸送に要する税関・入国などの国境手続の簡素化が進められている。これらにより、ASEAN 域内でも特に大メコン圏での物流が大きく改善されつつある。

上記に加え、タイでは失業率 1%未満という労働力不足が慢性化していること、また、法定最低賃金の引き上げ政策による賃金の上昇が加わり、今まで日本企業にとって ASEAN 域内で最大の生産拠点であったタイから、特に労働集約的な製造工程が、労働コストが 5割ないし 3割程度で済む、ベトナム、ミャンマー、ラオス、カンボジアのメコン周辺国に移される傾向が出現している (いわゆるタイ+1 戦略)。

タイの投資奨励方針の転換

この流れを受けて、タイ政府自身も、今後タイが持続的に成長するためには今までのような製造業への依存体質から脱却しなければならないとの認識の下、外国投資に対する優遇措置を、もっぱら高技術製品の製造や研究開発等、タイの国際競争力の向上に必要と考えられる重要業種に限定的に付与することに方針を大転換し、タイ投資委員会（BOI）による投資奨励策の全面改正を行った。新投資奨励策はすでに今年1月1日から施行され、また、奨励業種に対して国税局から付与される税制上の優遇措置に関する勅令も5月2日に公表された。

従来、タイにおける投資奨励策は、地方振興を目的として、バンコクから距離的に離れた地域になればなるほど大きな恩典を与えるといういわゆる「ゾーン制」を採用していた。しかし、新投資奨励策はゾーン制を廃止し、地域にかかわらず、タイの国際競争力の向上に重要と考えられる業種ほど厚い優遇措置を付与するという業種別の恩典に変更された。これにより、例えば自動車産業では、部品メーカーの中でも高度技術部品の製造であれば、当該製造に係る利益については法人税8年の免税を付与するが、完成車のメーカーには法人税の免税特典はないということになった。

上記により、今後ますます労働集約的な製造工程がタイから周辺国に移るという流れが加速すると思われる。ただし、タイとその周辺国の産業集積の程度には依然として大きな開きがあり、タイには、ハイテク作業を担当するマザー工場を残し、タイから部品等を供給し周辺国に一定の工程を移しつつも、最終的には製品をマザー工場に戻し完成品として、タイから国内外に向けた販売を行うという場合が多いのではないかと思われる。

新たな奨励業種「国際統括本部」の活用

このような場合に検討すべきなのが、新投資奨励策が新たな奨励業種として指定した、国際統括本部（International Headquarter ; IHQ）ないし国際貿易センター（International Trading Centers ; ITC）のカテゴリで、既存のタイ法人が改めて投資特典の申請を行うことである。すなわち、現在すでにタイに一定の規模の生産拠点を有している企業は、周辺国に一部の工程を移しつつ、タイ法人には周辺諸国の関連会社の統括機能を持たせ、IHQ/ITCのカテゴリで特典を取得し、タイ法人が適切な利益を得ることによってタックスメリットも取るという戦略をとることが考えられる。

従来、ASEAN地域の統括拠点としてはシンガポールがほぼ唯一の選択肢のように考えられてきた。しかし、日本の税制上、シンガポールは基本的に低税率国に該当し、タックスヘイブン税制の適用除外を受けるためにも、また、シンガポール政府の提供する統括会社優遇措置を受けるためにも、シンガポールに相当程度のビジネス実体を置くことが必要となる場所、特にタイに大きな生産拠点を置く製造業にとっては、これは実際には難しく、むしろタイに統括拠点を置くことが合理的な場合も多かった。今回の新制度はこのような要請にも応えうるものとなっている。

国際貿易センター（ITC）は、国際統括本部（IHQ）の行う業務のうち「国際貿易サービス」のみを担うことを想定して設置されたカテゴリである。したがって、以下ではIHQに絞って説明を行う。IHQとして認められるための基準は、①払込登録資本金が1,000万バーツ以上であること、②1会計年度のタイ国内における事業支出が最低1,500万バーツであること、③1か国以上の海外における関連会社に対して、経営管理、技術支援、財務管理などのサービスを提供していることである。IHQのカテゴリでBOIから投資奨励を受けた

場合、外資による過半数の株式取得、土地の取得などの非税制面での優遇措置が付与される。また、日本からの出向者によるワークパーミットの取得が容易になるというメリットもある。

国際統括本部 IHQ に付与される税制面での優遇措置

さらに、税制面での優遇措置として、①関連会社に対する支援サービス（バックオフィスサービス）、②関連会社における商品または原材料の調達または販売（国際貿易サービス）、③関連会社に対する財務管理サービス（トレジャリーセンター機能）から得られた収入に対する法人税率が、原則的に、海外関連会社に対する関係では免税となり¹、国内関連会社に対する関係では20%から10%まで低減されるというメリットが付与される。また、海外関連会社から受領するロイヤルティや配当収入が免税になることに加え、タイ法人が有する海外関連会社の持株を譲渡した場合の収入も免税の対象とされ、タイ法人を持株会社化することも容易となっている。さらに、タイの個人所得税は累進課税で最大税率が25%であるところ、統括業務に携わる出向者に対する関係では、個人所得税は画一的に15%となるというメリットもある。

従前から、タイは、地域統括本部（Regional Headquarters ; RHQ）を設置する会社に類似の投資奨励を付与していたが、実際にはあまり活用されていなかった。今回の新 IHQ 制度は、旧制度と比べて、①最低1か国（RHQ では最低3か国）の海外関連会社に対してサービスを提供すれば足りる、②税務メリットが付与される適格サービスの範囲が大幅に拡大した、③税務上のメリットが15年間という長期にわたり付与されることとなった、などの改善が見られる。報道によれば、新制度の施行以来、5月までの時点ですでに IHQ/ITC のカテゴリでの投資奨励付与承認件数は10件近くに上っている。

なお、既存のタイ法人は重ねて IHQ/ITC による投資奨励を申請することができ、申請にあたって別法人を設立する必要はない。また、現在、タイ法人が周辺国に設立した法人に対して、人事管理、販売支援などのサービス機能を事実上提供し、その結果無意識的に現在取得している指定業種では許容されていない業務を遂行し違反状態を生じているケースが散見されるが、IHQ/ITC 業種での奨励措置の取得はこのような場合にも有効である。

想定される活用例と ASEAN 関連会社のリストラクチャリング

自動車産業や精密機器産業を中心に、日系メーカーはタイを中心とする東南アジアに製造・販売拠点を拡大し続けてきた。特に自動車産業では、完成車メーカーの工場進出に伴い、古くからその関連日系メーカーがタイに進出しており、現在ではタイの製造販売子会社は、東南アジア地域でのマザー工場として技術力を高め、一部の先進企業では域内の関連会社向けの設計・開発にまでその機能を拡大している。また近年では、従来の生産拠点としての位置付けから消費市場のハブとしての重要性も一段と高まりつつあり、メコン圏への販売拡大へ向けた体制作りも急がれている。

税務面では、欧米を中心とする多国籍企業が税務上からも整理された最適なストラクチャーを構築している一方で、日系メーカーでは税務の視点が抜け落ち、現地優遇税制を十分に活用していないケースや、税務リスク、とりわけ移転価格税制の更正リスクを抱えていることが少なくない。

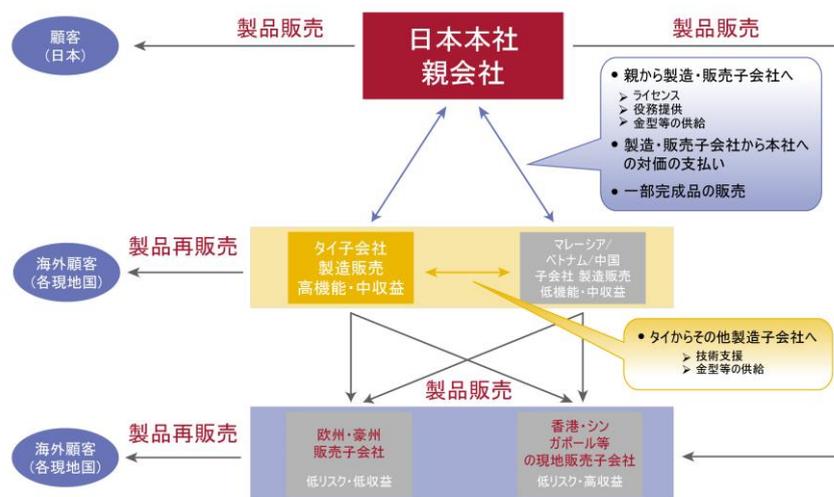
¹ ただし、海外の関連会社については国外-国外の取引から得られた収入のみが免税の対象となる。

IHQ/ITC 制度の導入は、これまで税務面からの最適なストラクチャーの構築が遅れがちであった日系メーカーにとって、税務リスクを低減しながら税務効率性の高いストラクチャーへの転換を果たす大きな機会ををもたらす可能性がある。

従来型ストラクチャー

下記は一例として、日系メーカーの従来型の商流、機能とその収益状況を示したものである。

現在の商流関係



各社毎に多少の違いはあるものの、多くの製造メーカーにとって、中国・タイでのオペレーションが中心拠点であるケースが多く、また産業によっては隣国のベトナム、マレーシアやインドネシアといった国にも製造拠点が設けられている。これらの拠点で製造された製品は、各現地の顧客や日本本社ならびにシンガポール、香港、豪州や欧州等の再販会社に販売されている。

同じ製造子会社ではあっても、それぞれの製造子会社が有する技術レベルには大きな差があることが多く、近年では技術力が進展しているタイ製造子会社から、隣国の製造子会社に対して、設計開発等の技術支援、役務提供、金型の販売等が行われているケースも多く見られる。また、同種の製品を製造し販売する製造子会社であっても、様々な要因により各社の利益率は大きく異なっている。近年、アジア諸国においても移転価格調査は増加の一途を辿っており、移転価格を適切に管理していない場合には、将来、現地もしくは日本本社で極めて大きな移転価格上の問題に発展する可能性もある。

次号 7 月号では、上記のような従来型のストラクチャーに潜んでいた問題点を、「移転価格税制」および「タックスヘイブン対策税制」を含む税務の観点から分析し、IHQ/ITC 制度を活用することにより、これをどのように最適化することが可能かを解説していく。同時に、かかる最適化の過程で必要となる商流変更のステッププランにも言及する。

以下、本号の最後に、想定される IHQ/ITC を活用した最適化ストラクチャーの一例を示しておく。次号での解説はこのストラクチャーを題材として行う。

本ニュースレターに
関するお問い合わせ先

東京オフィス AEC タスクフォース



穂高 弥生子
パートナー

Tel: 03 6271 9461

Yaeko.Hodaka@bakermckenzie.com

ベーカー&マッケンジー法律事務所
(外国法共同事業)

〒106-0032

東京都港区六本木 1-9-10

アークヒルズ仙石山森タワー28F

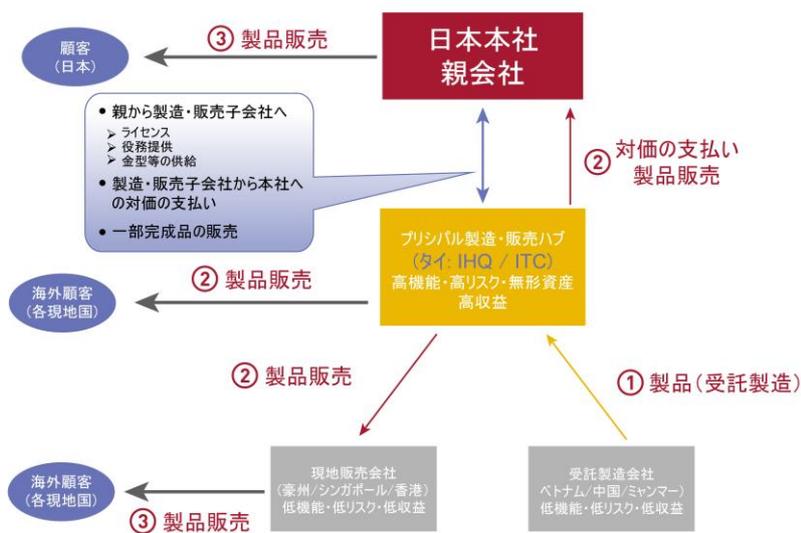
Tel 03 6271 9900

Fax 03 5549 7720

www.bakermckenzie.co.jp

想定される IHQ/ITC を活用した最適化ストラクチャー

IHQ / ITCを活用した最適化ストラクチャー例



本ニュースレターは一般的な情報を提供するためのものであり、ベーカー&マッケンジー法律事務所による法的意見・見解・助言等を示すものではありません。個別具体案件に関しては、別途専門家から助言を受けてください。