

CHUGIN GLOBAL NEWS

ちゅうぎん海外ニュース

2017 OCT (Vol.6)

CONTENTS

クロスボーダーM&Aにおける IT デューデリジェンス① 重要性.....	2
太陽グラントソントン・アドバイザーズ株式会社 マネージャー 高橋 正明氏.....	2
新興国ニュース 第6回 インド最新ビジネス情報.....	4
株式会社東京コンサルティングファーム.....	4
海外現地法人からの配当・外国税額控除.....	6
みらいコンサルティング株式会社.....	6
インドネシアにおける移転価格税制⑥.....	8
株式会社フューチャーワークス 公認会計士・税理士 中村 正英氏.....	8
中国から撤退する際のポイント(3).....	10
柳田国際法律事務所 弁護士 柳田 一宏氏.....	10
海外事業展開を行なう日系企業の“内なる国際化”と人材確保.....	14
株式会社ジェイエイシーリクルートメント 海外進出支援室 室長 佐原 賢治氏.....	14



株式会社 中国銀行	
岡山県岡山市北区丸の内1-15-20	
TEL : 086-234-6539	
香港支店	cbk_hkbr@fr-chugin.jp
シンガポール駐在員事務所	cbk_sgrep@fr-chugin.jp
ニューヨーク駐在員事務所	cbk_ny@fr-chugin.jp
上海駐在員事務所	cbk_sh@fr-chugin.jp
バンコク駐在員事務所	cbk_bang@fr-chugin.jp

- ・本情報は、作成時の情報に基づくもので一部内容に変更がある場合があります。
- ・本情報は、信頼できる資料により作成しておりますが、当行がその正確性、安全性を保証するものではありません。
- ・本情報は、当行都合により通知なしに内容の変更・中止を行うことがあります。
- ・本情報は、法律の定めのある場合または承諾のある場合を除き、複製・複写することはできません。
- ・本情報は、お客さまへの情報提供のみを目的としたもので、取引の勧誘を目的としたものではありません。
- ・お取引に関する最終決定は、お客さまご自身の判断でなされますようお願い申し上げます。
- ・本情報についてのご照会は、最寄りの中国銀行の本支店、国際部または海外駐在員事務所までお願いします。

クロスボーダーM&AにおけるIT デューデリジェンス① 重要性

太陽グラントソントン・アドバイザーズ株式会社

マネージャー 高橋 正明氏

<増加する IN-OUT 型クロスボーダー M&A>

この数年、国内市場の低迷、国内生産性の低下などから、新規マーケットや新たな生産拠点を求めて、大手企業だけでなく多くの中堅企業においても海外進出を加速させるケースが目立ってきています。このような海外進出の手法においては、海外販社や海外工場の設立・合併企業の設立だけでなく、M&A で現地の法人を買収するという手法についても当たり前になってきており、実際 IN-OUT 型 M&A(日本企業による海外企業を買収)の件数は M&A マーケット全体の件数によらず年々増加する傾向にあります。

M&A による海外進出は手続そのものや買収後の統合(PMI : Post Merger Integration)にかかる労力が大きく感じられるかもしれません。しかし、逆に設立に伴うリスクの回避、既存販路の獲得、ノウハウを持った現地従業員の獲得などの面でメリットも多いということが広く認知されてき

たことが近年の件数増加の背景にあると考えることができます。(図1)

M&A の手法・手順などについては多くの情報が出ておりますのでそちらに譲るとして、本稿ではクロスボーダーM&A におけるデューデリジェンス(以降、DD)、その中でも IT に関する DD(以降、ITDD)について 3 回に分けて取り上げていきます。第一回となる今回は、その重要性についてお伝えします。

<そもそも DD とは>

M&A の手続の中で、売手と買手が基本合意(仮価格、仮条件、排他的交渉権などを盛り込んだ、いわゆる仮契約のイメージ)を交わした後、買手が売手の資産価値や買収におけるリスクを調査するプロセスのことをデューデリジェンスと言います。この結果は最終的な買収価格や買収条件を決めるためのインプットとなるため、M&A において非常に重要なプロセスです。

<DD の種類と ITDD>

DD には大きく 6 つの種類があります。ビジネス DD、財務 DD、法務 DD、人事 DD、税務 DD、そして ITDD です。それぞれの DD についての詳

しい解説はここでは省略しますが、名前だけでもビジネス DD や財務 DD が非常に重要であることはお分かりいただけると思います。通常、時間とリソースが限られた中で DD が行われますので、それぞれに優先順位をつけると相対的に ITDD は

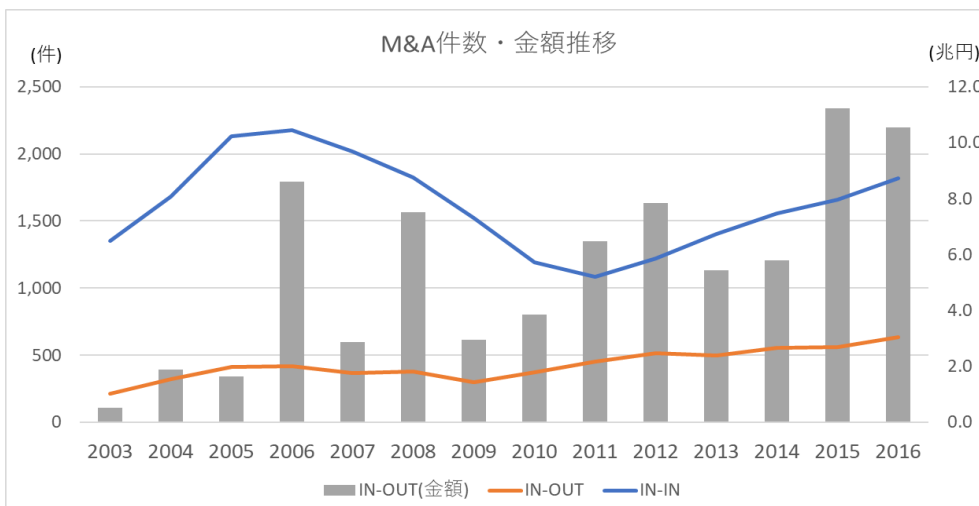


図1 (レコフのデータを加工)

優先順位が低くなり、省略されてしまうケースも少なくありません。元々ITコストは売上高の1%程度が一般的であり、また数十億～数百億円規模となる買収案件において、ITの統合にかかる費用が与えるインパクトは相対的に小さくなるため、そういう判断に至るのも無理もないことのように見えます。

しかし、筆者は経験上、特に海外進出のために行うIN-OUT型クロスボーダーM&AにおいてはITDDが非常に重要であり、省略すべきではないと考えています。

<ITDDはなぜ重要か>

今回取り上げているM&Aの目的は、もちろん海外進出です。これを言い換えると、「自分達のガバナンスの下で海外買収対象会社の事業を運営し、収益を上げる」ということになります。「事業を運営し、収益を上げる」ためには今やITの力は欠かせません。むしろ、事業の成否をITの善し悪しが握っているようなケースも少なくありません。また、ガバナンスを利かせるためにITが十分に活用できることも周知の事実です。

ですので、ITDDを行って買収対象会社のIT状況を把握し、買収後にそれをどのように変革させてガバナンス・事業運営に活用していくのかを事前に検討しておくことは、M&Aを成功させるために欠かせないことと言えます。

一方でITDDの重要性はまだ認知度が低く、実際のM&Aの現場でもITDDが行われないことも

多いのが実情です。これは、DDはまだM&Aを社内的にもオープンにできないフェーズに実施されるため、限られた経営層レベルで進められることが多く、その場合ITに詳しいメンバーが存在しないケースが多いこと、また、ITに関する調査結果がM&A実行可否を左右するリスクはほぼなく、さらに前述の通り、買収金額への影響も大きくならないと考えられていることが原因と考えられます。

しかし、IT統合がうまくいかなかったことでM&Aが失敗に終わってしまう事例も少なくありません。メガバンクの経営統合に係るIT統合がうまくいかず、大きな混乱につながった事例は皆様の記憶にも残っていることでしょう。そこまではいかないにしても、IT統合が進まないために本来は必要のない現場作業や二重コストの発生、障害発生による事業損失、買収対象会社のITブラックボックス化によるガバナンス不全(不正見逃し)などが起こってしまうケースは多々あります。このような事態に陥るリスクを極力減らしていくために、ITDDを実施することで事前にその兆候を察知し、その対策を統合計画に織り込んでいくことが必要となるのです。

次回は、実際にITDDをどのように進めるのか、重視すべき観点は何かについて取り上げます。

太陽グラントソントン(グラントソントン加盟事務所)

グラントソントンは、世界130カ国以上・700以上の拠点を有する国際会計事務所ネットワークです。

太陽グラントソントン(太陽有限責任監査法人、太陽グラントソントン税理士法人、太陽グラントソントン・アドバイザーズ株式会社)が、グラントソントンの日本メンバーとして、国際水準の監査の他、会計、税務、企業経営全般のコンサルティングサービスをご提供しております。

【国内拠点】 本部・東京事務所、大阪事務所、神戸オフィス、名古屋事務所、北陸事務所、福井オフィス、富山オフィス
【ジャパンデスク】 中国(北京、上海、広州/香港)、インド、インドネシア、シンガポール、タイ、台湾、フィリピン、マレーシア、ベトナム(ホーチミン、ハノイ)、オーストラリア、米国(シカゴ、ニューヨーク、アーバイン)、メキシコ、英国。

詳細は太陽グラントソントン Web サイトをご覧ください。<http://www.grantthornton.jp>

新興国ニュース 第6回 インド最新ビジネス情報

株式会社東京コンサルティングファーム

インド GST (Goods and Services Tax ; 物品サービス税) 導入のまとめ

2017年7月1日よりインドで GST が導入されました。

レストランでの飲食後や、モールでのショッピング後にレシートを確認して、GST 税率を確認されている方も少なくないかと思えます。一消費者としてはデメリットを感じる部分が大いですが、企業の営業活動においては相対的にメリットの方が大きいと言われています。今号では現時点における GST に関する決定事項を確認したいと思います。

GST 税率について

インドの GST 税率は、5%、12%、18%、28%と主に4段階に区分されています。

物品については、穀物類は非課税、生活必需品は5%、贅沢品・嗜好品は28%、その他は標準税率として12% or 18%が採用されています。

単一の GST レートを採用している多くの先進国と比較すると、インドのレートが依然として複雑であることは否めませんが、GST 導入前は複数の税種・税率があったことを考慮すると、簡素化されたと言えるでしょう。

サービス・物品に係る税率を以下にまとめましたので、ご参照ください。

0%・・・

【サービス】教育、医療、住宅

【物品】水、魚、農作物、塩、牛乳、ラッシー、米、小麦、コーヒ豆、果物、避妊具

5%・・・

【サービス】エコノミークラスの旅客輸送・物品輸送、レンタカー、広告掲載

【物品】医薬品、加工食品、冷凍食品、砂糖、インド産菓子、食用油

12%・・・

【サービス】エコノミークラスを除く旅客輸送、知的財産譲渡、AC無・酒類非取扱レストランのサービス、1泊2,500ルピー未満の宿泊料、建築工事

【物品】バター、肉、化学肥料、フィルム

18%・・・

【サービス】1泊2,500ルピー以上7,500未満の宿泊料、サーカス・劇場の入場料、100ルピー以下の映画鑑賞、AC有・酒類取扱レストラン(5スター以外)のサービス、作業契約

【物品】日用品、コンデンスミルク、マーガリン、ミネラルウォーター、トイレットペーパー、石鹸、歯磨粉

28%・・・

【サービス】カジノ、100ルピー以上の映画鑑賞、遊園地、5スターレストラン(ホテル)のサービス、7,500ルピー以上の宿泊料

【物品】エアコン、コピー機、冷蔵庫などの電化製品、ソフトドリンク、チョコレート、化粧品、自動車用タイヤ

28%+追加 Cess (付帯税)・・・

※追加 Cess は(+税率)で表示

【サービス】リースサービス

【物品】ディーゼル小型車(+3%)、ガソリン小型車(+1%)、SUV・1500cc超の自動車(+15%)、たばこ(+60%以上)、炭酸飲料(+12%)

GST の申告方法について

月次 3 回、年次 1 回、計 37 回の申告業務が州の拠点ごとに義務付けられています。

GST の月次申告手続を下記にてまとめました。

【Step】ごとの詳細情報は、申告内容／申告主体／フォーム／期限／備考 の順で記載しております。

【Step 1】

Outward Supply 申告／販売者／GSTR-1／翌月 10 日／購入者に提出したインボイスに基づき、販売者がシステム上で GSTR-1 を申告

【Step 1.5】

Inward Supply の確認／購入者／GSTR-2A／翌月 15 日／販売者が申告した GSTR-1 に基づき、購入者のシステム上に GSTR-2A が自動生成される。内容を確認後、記載内容が正しければ承認

※誤りがある場合、購入者は GSTR-2A の修正を行う。その後、販売者のシステム上に修正確認用の GSTR-1A が自動作成されるので、販売者は 17 日までに修正内容を確認して承認

【Step 2】

Inward Supply 申告／購入者／GSTR-2／翌月 15 日／GSTR-2A の確認後、購入者は支払 GST 額をシステム上で申告

【Step 2.5】

差額 GST の支払／GST 納税対象者／-／翌月 20 日／GST1 及び GSTR2 を最終確定させた後、オンライン上で税金毎の納税金額 (Outward Supply と Inward Supply の差額) が自動的に算定されるので、納税を行う

【Step 3】

GST 月次申告／GST 納税対象者／GSTR-3／翌月 20 日／納税者のシステム上に作成された GSTR-3 の申告

GST 導入の留意点について

・2017 年 6 月 30 日時点で保有していた、旧税制における間接税のインプットクレジットを GST に移行してクレジットとして保有することが可能です。申告期限は 9 月末で、Form GST Tran1 の申請が必要です。

・本会計年度より売上高が 2,000 万ルピー以上のすべての GST 登録者は、従来の監査に加えて GST 監査を行う義務がある旨が規定されました (Sub-section (5) of section 35, CGST Act 2017)。

・販売先への対価支払を 180 日以内に行わない場合、GST のインプットクレジットは取り消され、利息を支払う必要があります (リバースチャージの場合は非適用)。また、インボイス発行日から 1 年以上経過した場合、自動車輸送・レンタカー・フィットネスクラブ会員権・美容関連サービスからのインプットクレジットは認められません。

株式会社東京コンサルティングファーム

世界第 6 位の国際会計士事務所グループである GGI (Gevena Group International) の日本メンバーファーム。

インド・中国・香港・ASEAN・中東・アフリカ・ラテンアメリカなど世界 27 か国に拠点を有し、各国への進出や進出後の事業運営についてトータルサポートを行っている。

また、新興国投資に対応したデータベース「Wiki-Investment」を提供し、30 カ国の投資環境や会社法、税務、労務、M&A 実務といった内容を掲載 (URL <http://wiki-investment.com/>)

さらに「海外投資の赤本」シリーズとして、インド・中国・東南アジア各国・メキシコ・ブラジルなどの投資環境、拠点設立、M&A、会社法、会計税務、人事労務などの情報を網羅的かつ分かりやすく解説した書籍を出版している。

問合せ先 : f-info@kuno-cpa.co.jp

海外現地法人からの配当・外国 税額控除

みらいコンサルティング株式会社

Q

日本では、海外現地法人からの配当金が非課税になると聞きましたが？

A

- ① 「外国子会社配当金不算入制度」と言われます。平成 21 年より制度化されています。
- ② 一定の条件を満たした場合、日本で受けとった配当金の「95%」が非課税となります。

☑ 配当金非課税の背景

海外では、利益に対して課税が行われます。

課税後の利益を元手に日本への配当したとき、さらに日本でも課税されるとなると、海外からの資金回収のモチベーションが低くなり、投資活用意欲が失われてしまうおそれがあります。

そのため、一定の条件をもとに、海外現地法人から受領した配当金の 95% を非課税とする制度が、日本において定められました。

☑ 非課税の条件

制度が適用される条件は、以下のとおりです。

外国子会社配当金不算入制度の適用条件

- ⇒ 日本本社が、海外現地法人の発行済株式等の「25%以上」の株式等を有している。
- ⇒ 配当金の支払い義務が確定する日の「6 か月以上」前から、株式等を継続・直接保有している。

☑ 実務対応上の留意点

この制度は、日本で配当を受け取る際には非常にメリットの大きい制度です。実務上は、次の点に留意することが望まれます。

項目	規定内容
保有比率について	⇒ 原則「25%以上」ですが、租税条約によりこの条件が緩和されている国があります。
平成 27 年度税制改正	⇒ 国によっては、配当金が税務上「損金」として認められる場合があります。その際には、海外・日本の双方で税金が発生せず、逆に公平性を欠くこととなります。 ⇒ 平成 27 年度の税制改正により、海外で配当金の損金算入が認められる場合には、日本において当該制度を適用できないこととなりました。
海外で支払った源泉徴収税の扱い	⇒ 外国子会社配当金不算入制度の適用を受けた場合、すでに海外で支払った「源泉徴収税」については、次の項目で説明する「外国税額控除」もしくは「損金算入」の対象とすることはできません。

Q

「外国税額控除」とは何ですか？

A

- ① 二重課税の発生を防ぐために、海外で支払った税金を、日本で支払う税金から控除する仕組みです
- ② 外国税額控除には、3 年間の繰越制度があります。
- ③ 外国税額控除が十分に活用できない場合、「損金算入」を選ぶ手段もあります。

☑ 海外進出を活性化させるために

せっかく利益を計上しても、日本・海外の両方で税金が発生すると、会社の事業意欲がそがれてしまいます。

そこで、日本の税法では「外国税額控除」という仕組みを設けて、海外で支払った税金を日本で払う税金から控除することにより二重課税を軽減することとしています。

☑ 控除限度額の計算方法

外国税額控除には控除限度額があり、海外で支払った税金の全額が日本の税金から控除できるとは限りません。控除限度額は、次の数式で計算されます。

《控除限度額》

= 法人税額 × (国外所得金額 ÷ 全世界所得金額)

つまり、支払った法人税のうち、国外所得の割合のみが控除限度額として認められることとなります。このため、国外所得の割合が低いケースでは、外国税額控除が十分に活用できないおそれがあります。

外国税額控除には、「3年」の繰越制度が認められています。そのため、外国税額控除を使う際には、今後どれくらいの国外所得が発生するかを検討・シミュレーションする必要があります。

外国税額控除が十分活用できない場合、以下で説明する「損金算入」を採用する方法があります。

☑ 「外国税額控除」と「損金算入」の比較

外国税額控除には、前述したとおり「控除限度額」があり、支払った金額が十分控除できない可能性があります。

3年間の繰越は認められますが、それでも控除しきれない可能性も十分にあります。

その場合、単純に税務上「経費」として認めてもらう、という手段があります(以下、「損金算入」といいます)。外国税額控除と損金算入には、以下のような違いがあります。

まず、根本的な違いとして、外国税額控除は「確定した日本の法人税額から直接控除」されます。

これに対して、損金算入の場合は、「まず売上から経費として控除し、残った利益から日本の法人税を計算する」という手順になります。

両者の効果を比較すると、以下のとおりです。

前提条件：現地国で支払った源泉税 10、日本の法人税率 30%、日本での売上金額 100

科目	外国税額控除	損金算入
売上	100	100
経費	-	10
利益	100	90
税金	30	27
控除	△10	-
最終税額	20	27
繰越	3年間	9年~10年間

上記のとおり、明らかに外国税額控除のほうが、

瞬間的な節税効果は高まります。

しかし、外国税額控除の繰越が「3年間であるのに対し、損金算入の場合は繰越欠損金として現行9年(平成29年4月1日以後は10年)が認められます。そのため、中長期的目線では、損金算入を選ぶ手段も選択肢に入ります。

☑ 実務対応上の留意点

「外国税額控除」か「損金算入」かは、年度ごとに選択することが可能です。

ただし、ある年度に「損金算入」を選択した場合で、過去に発生した外国税額控除の繰越額がある場合には、その繰越額は「全額切り捨て(=失効)」となってしまいますので、注意が必要です。

外国税額控除への対応は、企業の「中長期的な海外事業計画」の視点から検討することが求められます。

注：執筆内容はポイントが分かりやすいように原則的制度を中心に説明したものであり、例外規定などを網羅するものではありません。



本社：〒100-6004 東京都千代田区霞が関3-2-5 霞が関ビル 4F

拠点：国内9拠点 海外14拠点

TEL：03-3519-3970(代) FAX：03-3519-3971

<https://www.miraic.jp/>

1987年創業。従業員数約200名(海外拠点を含む)。日本国内に9拠点、海外(中国・ASEAN)4拠点に加え、ASEANにジャパンスク10拠点を有する。公認会計士・税理士・社労士・ビジネスコンサルタントが一体となる「チームコンサルティング」により、中小中堅企業のビジネス展開を、経営者目線から総合的にサポート。

株式上場支援、働き方改革の推進、組織人材開発、企業を強くする事業承継やM&A、国際ビジネスサポート等で多数の支援実績がある。

インドネシアにおける移転価格 税制⑥

株式会社フューチャーワークス

公認会計士・税理士 中村 正英氏

今回のコラムはインドネシアの移転価格税制における「マスターファイル（以下、「MF」という）」の具体的な記載内容についてお伝えします。前回の「ローカルファイル」の具体的な記載内容と同様にインドネシアの移転価格税制（以下、「PMK213」という）を踏まえて我々が実務でどのようなドキュメントを作成しているかの参考にしてもらえれば幸いです。

MFの記載内容を理解するためにも「目次」により全体像を確認することが重要かと思えます。下記に弊社で利用しているMF「ひな型」の目次例を記載します。

【MF目次例】

1. 多国籍企業グループの組織構造と事業概要
 - ① 構成会社一覧（役員一覧、株主一覧）
 - ② 事業概要
 - i 事業概要
 - ii 営業収益の源泉（当社の強み）
 - iii 主要商品（製品）の概要（サプライ・チェーン図含む）
 - iv 主要商品（製品）の市場の概要
 - v 役務提供取引に関する重要な取極め
 - vi 機能・リスク・資産分析の概要
 - vii 対象年度の重要な事業再編取引等
2. 無形資産
 - ① 研究開発体制及び無形資産の所有に係る戦略
 - ② 無形資産開発施設一覧
 - ③ 重要な無形資産の種類及び所有者一覧
 - ④ 無形資産に関する重要な取極め
 - ⑤ 対象年度の重要な無形資産の譲渡等
3. 金融活動

- ① 資金調達方法の概要
 - ② 中心的な金融機能を果たす構成会社
 - ③ 金融取引に関する重要な取極め
4. 財務状況
 - ① 連結財務諸表
 - ② APA（税務ルーリング）の状況
 5. その他項目

※役員一覧や株主一覧、取引類型毎の移転価格ポリシーなどボリュームが多くなる項目については、外だして添付資料とすることもあります。

このMFの意義は、「税務当局が重要な移転価格リスクを検証するために必要な多国籍企業の概要のまとめ」となります。利益率の適正性を確認するローカルファイルだけでは、リスクの検証を行うために必要な「全体像」が把握できないという問題提起があり、全世界的にMFを移転価格ドキュメントとして作成することになりました。そのため項目としては、「多国籍企業グループの構成会社一覧及び構成会社の事業一覧、構成会社が行っている取引の類型毎の移転価格ポリシー（価格設定の根拠）」を示すことが主な内容となります。


本来であればこのMFは、究極の親会社（連結のトップ）が作成するべきものですが、日本においては連結売上高1,000億円以上の企業にのみ作成義務が課されています。ただし、インドネシアの法律（PMK213）を確認すると、日本において作成義務がない場合においてもインドネシアでの保存義務が発生するために、インドネシアの保存用にわざわざ作成しなければなりません。

ただし、内容は「多国籍企業グループ（全世界）の構成会社一覧及び構成会社の事業一覧、構成会社が行っている取引の類型毎の移転価格ポリシー（価格設定の根拠）」となるためにインドネシア子会社において作成できるものではありません。作成には日本親会社との綿密な打合せが必要となり

ますので、その対応は主に日本語で行います（保存はインドネシア語なので、日本語で作成した後にインドネシア語へ翻訳することが一般的）。

また、MFに含まれる移転価格ポリシー（価格設定の根拠）は取引の種類毎に行われますので、例えば日本親会社がタイの子会社及びインドネシア子会社と同様の取引を行っている場合などは、国は違いますが取引の種類は同様であるために同様のポリシーにより値付けが行われていなければなりません。

インドネシアにおいては PMK213 の内容に耐えるローカルファイルを作成しますが、その内容をそのままマスターファイルに転用（取引内容をそのまま移転価格ポリシーと）してしまうと、その他の国で使用することができないマスターファイルになることがあります。日本でもインドネシアにおいても問題にならないマスターファイルを作成し、その範囲内で各国のローカルファイルの整合を取らなければ、日本や各国において追徴課税がなされる可能性もありますので、その点は十分にご注意ください。

代表取締役	中村正英（日本国公認会計士・税理士）
経歴 	京都府出身 38歳 同志社大学経済学部、京都大学公共政策大学院卒。 日本国公認会計士、税理士 アジア圏における企業進出に注力。日本公認会計士として日本会計・税務のプロフェッショナルであると同時に、海外会計・税務にも精通する国際派。 2004年 新日本監査法人入所。主にIPO、法定監査業務に従事。 2008年 (株)フューチャーワークス設立。代表取締役就任。中小企業の経営サポート及び経営改善の一環として中小企業の海外進出のサポートを開始 2011年 日本企業のインドネシア進出及び進出企業のサポートを開始 2012年 独立行政法人中小企業基盤整備機構 国際化支援アドバイザー/海外販路開拓支援アドバイザー 2013年 大阪府ビジネスアドバイザーデスク 2013年 (株)ユナイテッドファクトリー設立。代表取締役就任 2014年 中国アジア進出支援機構メンバー 2014年 大阪府インドネシアコンソーシアムメンバー 2017年 インドネシア進出実務ガイド（中央経済社）出版

中国から撤退する際のポイント(3)

柳田国際法律事務所

弁護士 柳田 一宏氏

前二号では、中国で解散・清算手続を円滑に進めるためにおさえておくべきポイントについて述べた。以下、最終号である本号では、持分譲渡及び破産により撤退する際におさえておくべきポイントについて説明したい。

目次

- 1 はじめに
- 2 中国から撤退する際の方法
- 3 中国で解散・清算により撤退する際におさえておくべきポイント（前編）
(以上、前前号 [2017年8月号])
- 3 中国で解散・清算により撤退する際におさえておくべきポイント（後編）
(以上、前号 [2017年9月号])
- 4 中国で持分譲渡により撤退する際におさえておくべきポイント
- 5 中国で破産により撤退する際におさえておくべきポイント
- 6 おわりに
(以上、本号 [2017年10月号])

4 中国で持分譲渡により撤退する際におさえておくべきポイント

(1) はじめに

持分譲渡は、手続自体簡易であり、手続に要する時間及び費用負担も比較的小さいため、譲受人が見つかるのであれば、撤退の手段として最適である。もっとも、持分譲渡に関する中国独特の規制があるため、それらの規制を中心に、持分譲渡により撤退する際におさえておくべき

ポイントを説明する。

(2) 持分譲渡手続の概要

まず、中国における持分譲渡手続の概要を見ておこう。概要は、以下表のとおりである。

持分譲渡手続の概要	
①	譲受人の選定
②	譲受人によるデューディリジェンス
③	持分譲渡契約書の締結
④	審査許認可部門への変更届出（ネガティブリストに当たる業種の会社の場合は、審査許認可部門からの認可取得）
⑤	工商部門への変更登記及び変更後の営業許可証の取得
⑥	譲渡代金の支払

(3) 持分譲渡手続を円滑に進めるためにおさえておくべきポイント

ア 譲受人の選定

適当な譲受人が見つからない場合が最も悩ましい。撤退を検討している現地法人は業績不振に陥っている場合が多いため、譲受人候補者は簡単には見つからない。それでも、合弁相手方、取引先や金融機関、コンサルティング会社などに幅広く当たって、譲受人候補者を探すべきである。

他方で、譲受人が複数社見つかった場合にいずれの譲受人とするかの決定も悩ましい。一つの視点として、譲受人が中国企業より外国企業の場合の方が譲渡手続は簡易である。特に譲渡代金の支払は、中国国内の金融機関を経由しなくて済むため、中国国内の厳しい外貨規制の適用を受けずに決済を行うことができる。また、上記(2)表の④の審査許認可部門への変更届出及び⑤の工商部門への変更登記は必要であるが、外商投資企業としての企業類型は変わらない。この点、譲受人が中国

企業である場合、企業類型が外商投資企業から中国内資企業に変更されるため、工商部門との関係で新会社の設立に準じた手続が必要となってしまいます。また、中国内資企業になると外商投資企業として享受できていた外債借入に係るメリットを享受できなくなるため、外債の借入れがある現地法人の場合、持分譲渡の時点で全額返済するか、外債の継続借入のための外貨管理局との調整が必要となる。

イ 合弁相手の同意

日中合弁企業の持分を譲渡して撤退する場合は、合弁相手全員の同意を得る必要がある。政府当局との関係で持分譲渡関連の認可や登記手続を行う際に必ず合弁相手全員の同意書の提出が求められる。合弁相手全員という点に注意しなければならない。すなわち、中国会社法は、株主以外の者に持分を譲渡する場合その他の株主の過半数の同意を得なければならないと定めているものの(同法71第2項)、中外合弁企業法实施条例が、持分を第三者に譲渡する場合には、他の出資者の過半数ではなく出資者全員の同意を得ることを求めているからである(同条例第20条及び外商投資企業紛争事件の審理における若干問題に関する規定(一)の第11条)。

なお、日中合弁企業の場合、持分譲渡に関する董事会決議は、董事会に出席した董事の全員一致決議が必要である点に留意を要する。すなわち、持分を譲渡する場合は合弁企業の定款の修正が必要となるが、合弁企業の定款の修正は董事全員一致決議事項だからである(中外合弁企業法实施条例第33条)。そのため、合弁相手全員の同意だけではなく、持分譲渡に関する董事会決議で合弁相手の派遣した董事に賛成票を投じてもらう必要がある。

ウ 審査許認可部門への届出

2016年10月7日までは、全ての外商投資

企業の持分譲渡に関し、中国の審査許認可部門による認可が必要であった。しかし、2016年10月8日に「外商投資企業設立及び変更届出管理暫定施行弁法」が施行されて以降は、外資参入特別管理措置(「ネガティブリスト」)に当たらない業種の会社であれば、認可の取得は不要となり届出で足りることとなった。持分譲渡契約を締結した後30日以内に「外商投資総合管理情報システム」を通じて、「変更届出申請表」に必要事項を記入し、関係書類を提出することにより届出を行うことになった。届出の結果は、3営業日以内に「外商投資総合管理情報システム」を通じて通知され、その後、「変更届出受領証」を受領することになる。

届出制へ移行したことで、持分譲渡の効力の発生時期も変更された。届出制への移行前は、外商投資企業の持分譲渡の効力が生じる時期は、審査許認可部門が認可した日(変更後の批准証書が発行された日)であった(外商投資企業の出資持分変更に関する若干の規定第20条)。届出制への移行後は、(ア)ネガティブリストに当たらない業種の会社の持分譲渡効力の発生時期は、持分譲渡契約に定められた効力発生日となり、(イ)ネガティブリストに当たる業種の会社の持分譲渡の効力の発生時期は、従来どおり審査許認可部門が認可した日となった(以下表参照)。

	届出制への移行前	届出制への移行後
ネガティブリストに当たらない業種	変更後の批准証書が発行された日	持分譲渡契約に定められた効力発生日
ネガティブリストに当たる業種	変更後の批准証書が発行された日	変更後の批准証書が発行された日

エ 譲渡代金の支払

持分を譲渡して撤退する譲渡人としては、可能な限り早期に譲渡代金を受領することを望むものの、譲受人は、持分譲渡の対抗要件の効力発生後、すなわち変更後の営業許可証が発行された日以降に譲渡代金を支払うことを望む場合が多い。この点、中国ではいわゆるエスクロー口座を利用することもできないため、譲渡人が譲受人の要請を受け、譲渡代金の支払時期を「変更後の営業許可証の受領後●●営業日以内に支払う」とすることがある。もっとも、変更後の営業許可証が発行されたにもかかわらず、譲受人が譲渡代金を支払わない場合、譲渡人としては株主たる地位を取り戻すことが手続上非常に複雑となり不利である。譲渡人として有利な方法は、譲受人から銀行保証状をもらうことであるが、それも難しい場合は次善の策として、審査許認可部門への変更届出（ネガティブリストに当たる業種の場合は、審査許認可部門からの認可取得）後に直ちに譲渡代金を支払ってもらえるように交渉することが良い。なお、地方によっては、海外送金の際に変更後の営業許可証の提出も求められる場合があるため、交渉に先立ち、地方の関連当局に事前に必要書類を確認しておくことが良い。また、持分の取得より高値で譲渡する場合、その譲渡益に10%の企業所得税が課税されるという点にも留意を要する。

オ 商標使用許諾契約の解除と商号の変更

出資先の現地法人と商標使用許諾契約等を締結し、現地法人の製品や社名に、自社の商号や商標又はそれに類似するものの使用を認めている場合、撤退後の継続使用を防ぐため、既存の商標使用許諾契約等の解除が必要となる。商標使用許諾契約等にそのための定めがあれば良いが、そうでない場合は交渉が必要となる。その際、在庫商品の継続販売及び集

客力の維持の観点から、譲受人に一定期間の猶予期間を与えて、その期間内に限り継続使用を認めることが必要な場合もある。譲受人側が猶予期間の終了後も商号や商標の使用を継続し、取引先や消費者を誤解させるケースや、譲渡人の将来の中国市場への再進出に際し嫌がらせをするようなケースもあるため、猶予期間を与える際は慎重に検討する必要がある。また、与える場合であっても猶予期間終了後の使用停止を保証するために多額の保証金を譲受人に要求するなどの対策を講じておいた方が良い。

カ 労働契約

持分譲渡による撤退では、労働関係は基本的に維持されるため経済補償金等の負担はかからず、労働者との紛争も起きにくいといわれることがあるが、実務上は必ずしもそうとは言いきれない。譲受人から、(ア)譲渡前に人員整理を行っておくことを求められたり、(イ)従業員の勤務年数に応じた経済補償金を従業員との間で事前精算するよう求められたり、(ウ)従業員の経済補償金に相当する金額を譲渡代金総額から控除することを求められたりする例があるからである。持分譲渡の交渉を始める初期段階で、こうした問題について譲受人と交渉し合意しておく必要がある。交渉の後半になってこの問題が持ち出されると、撤退を急ぐ譲渡人が譲歩することになりがちである。

5 中国で破産により撤退する際におさえておくべきポイント

破産は、債務超過の状態となった会社が企業破産法にしたがって債務整理をする方法であり、理論上は中国からの撤退時に利用することはできる。もっとも、実務上、破産により撤退する例はほぼない。その理由としては、以下の事項が考えられる。



- ① 現地法人の破産により日本の親会社の信用低下を招き、一連の連鎖反応が起きるのをおそれ、敢えて子会社破産という方法を探らない。
- ② 破産申請を受理するか否かにつき、中国の人民法院が裁量権を有しているところ、外商投資企業の破産申請は受理されないことが一般的である。
- ③ 破産は、人民法院のコントロール下で破産管財人により手続が進められるため、株主のコントロールが効かない。

6 おわりに

中国では進出より撤退が難しいとよく言われる。中国から円満・円滑に撤退するためには相当な時間と労力を要する。予想もしなかった問題やトラブルに巻き込まれ、撤退のスケジュールを変更せざるを得なくなり、予定より何倍も長い時間がかかったり、過去にずさんな撤退をしたことが原因で中国への再進出が困難になったりするケースは実際にある。そのような事態を招かないよう、撤退する際は、おさえておくべきポイントを事前に把握し、周到に準備を進めることが何よりも大切である。本号を含め3回にわたり、中国から撤退する際におさえておくべきポイントについて解説してきたが、本稿が中国からの撤退を検討される際の有益な情報を提供することができていれば望外の幸いである。

以上

柳田国際法律事務所 代表パートナー
柳田 一宏氏

2000年弁護士登録。ハーバード・ロースクール客員研究員を経て、2003年ハーバード・ロースクールLL.M.課程修了。2004年米国ニューヨーク州弁護士登録。専門分野はコーポレート・ガバナンス、国際取引、M&A、事業再生・倒産、訴訟・紛争等。著作に「アメリカ事業再生の実務」（共著、金融財政事情研究会、2011年）、「特別対談 法務部と法律事務所の役割分担」（Business Law Journal 2013年5月号）、「世界銀行 ICR Task Force Meeting への参加報告」（NBL 2016年3月15日号）他多数。

【お問い合わせ先】

柳田国際法律事務所

東京都千代田区有楽町一丁目7番1号

有楽町電気ビル北館1310区 (〒100-0006)

E-mail: kazuhiro.yanagida@yp-law.jp

URL: <http://yp-law.jp>

Tel: +81-3-3213-0034

Fax: +81-3-3214-5234

海外事業展開を行なう日系企業の“内なる国際化”と人材確保

株式会社ジェイエイシーリクルートメント
海外進出支援室 室長 佐原 賢治氏

8月号から、グローバルビジネスの拡大を行なう日系企業の日本本社側の課題である“内なる国際化”を進める各社の事例を連載で紹介しています。

この連載で特に焦点を当てるのは以下のような問題です。

- 1) 言葉の壁
組織の語学力や国際性をいかに高めるか
- 2) 属人化
海外子会社に対する支援・管理体制をいかに整えるか
- 3) 採用難
“いい人が来ない”にいかに対策するか

第3回目は、「自らを支えるナンバー2を採る」というテーマで、間もなく父親である社長から経営のバトンを受け取ることになる3代目経営者（当時の役職は専務）が行なったプロフェッショナル人材採用事例をご紹介します。

A社は、約60年前に創業した従業員数約100名の金属部品メーカーです。国内に複数の工場を持ち、大手家電メーカー向けのビジネスを長く行なってきましたが、取引先の生産の海外シフトが進んでいることから自らも海外に工場を設けるか、国内で新たな取引先開拓を行なうかという岐路に立たされていました。

大手自動車部品メーカーの生産技術部門に勤めていた長男のB氏は、今後10年を目途に一線を退くことを決めた社長である父親から事業を継承するため、約2年前にA社に転職しました。

勤めていた自動車部品メーカーで海外赴任経験をもつB氏は、次代の成長戦略の柱として海外事

業を企画します。具体的には、既存の取引先に依存することなく多くの顧客を開拓できる可能性が高いタイに自社工場を建設することでした。工場の立上げは、海外での工場立上げや海外生産のマネジメントに長けたB氏にとってそんなに難しいことではありませんでしたが、事業を軌道に乗せて、更にそれを拡大していく一連のプロセスを、自らがタイに常駐して担うことは、専務として日本の経営を担う立場としては不可能でした。

B氏は、自らの右腕として、タイだけでなく今後の海外ビジネスのキーパーソンとなるような人材を採用することを決めました。海外生産のプロであるB氏にとって、自らを補佐する人材として必要だったのは海外での販路開拓や海外子会社の経理面の管理を行なうことができる人物でした。

しかし、大手有名企業がひしめく東京の人材市場において、B氏が求める水準のスキルを持つ信頼のおける人材を採用することは簡単ではありませんでした。また社内に海外での販路開拓を行なった経験をもつ人材はおらず、全ては採用した人材の双肩に委ねられるという前提においては、どんな候補者を見ても「安心して任せられる」という確信を持つことはできませんでした。

そこでB氏は、それまでの採用方針を見直し、「海外生産のプロ」を募集することにしました。即ち、事業の成否を担う「新たな販路開拓」には自らがハンズオンで取組み、最も得意とする生産のマネジメントを、外部から採用した人材に任せようと考えたのです。

自らが最も得意とする領域であれば、誰かに任せたとしても必要に応じて管理や指導を行なうことは可能ですし、トラブルになりそうなことに対しても、予めその予兆を感じ取り事前に手を打つことも可能です。

当社からの紹介により、かつて大手メーカーのタイ工場をマネジメントした経験をもつ人材（C氏）の採用に成功したB氏は、自ら積極的な顧客

開拓を始め、外資系航空機メーカーをはじめとする複数の大型案件の受注に成功します。

またC氏は立上げ間もないタイ工場をうまく切り盛りし、順調に生産量を増やしていきます。



一方、新たに取引を始めたアメリカ企業からの要請により、A社はアメリカ工場を立ち上げる意思決定を行いません。B氏はC氏を採用した時と同様、海外工場のマネジメント経験豊富な人材を再び採用します。アメリカ工場の竣工はまだ一年以上先でしたが、採用されたD氏はタイ工場に赴任し、C氏のもとでラインのマネージャーを担いながら仕事を覚え、アメリカ工場の竣工と同時に赴任を果たしました。

当然のことながら、いかなる人材を採用する際にも「100点満点」の人材と巡り会うことはできません。A社の事例は、即戦力人材採用において、「(外部人材の)どんな経験値を手に入れるか」を明確にすると同時に、「(自らによって)何を補うか」を明確にした採用であったと言えます。万が一、採用した人材に期待値を下回る部分があったとしても、そこは確実に自らの手によって補うことができるという計算は、「採用の成功(=人材を機能させる)」の確からしさを大いに高めます。

「よい人材が採用できないから新たな事業展開の目途が立たない」、「新たな事業展開を担う人材を採用したが、期待外れで新規事業がストップした」という話は非常によく聞く話です。

そんな時、外部採用する人材と社内の人材の役割分担を少し見直してみることは、“いい人が採れない”という問題を解決する出口になることがあるのです。

株式会社ジェイエイシーリクルートメント
海外進出支援室 室長 佐原 賢治氏

1990年同志社大学商学部卒業。国内企業人事部門で主に「人材採用(新卒、中途、海外留学生等)」に携わった後に2000年JAC Japan(現JAC Recruitment)入社。国内外資系企業向け人材紹介コンサルティング(東京、大阪)、日系製造業向け人材紹介コンサルティング(東京、大阪、福岡)の後に本社人事部長、エグゼクティブ紹介部門を経て2011年より現職。海外事業展開に伴う人材採用に対する各種情報提供(年350~400社訪問)を行なう傍ら、アジアの日系企業における人材面の課題に関する調査を行っている。

<JAC Recruitment>

1988年設立。アジア9カ国にグループ会社をもつ人材紹介会社。日系海外進出企業に対する海外事業の即戦力人材の紹介を行っている。