

*South China - Asia Business Report*Vol. 88
December
2019**華南・アジア** ビジネスレポート*CONTENTS***Briefs****Topics**2019 年下期為替市場の回顧と 2020 年の見通し
～ドル円およびオフショア人民元相場を中心に～ …… 2**Regional Business****Vietnam**ベトナムにおける商社・販売会社の設立
～法令改正を踏まえた最新実務の留意点～ …… 5**Malaysia**

2020 年度 マレーシア予算案における税制改正 …… 9

Indiaインドにおける M&A①
～現地パートナー・買収先の選定、
契約条件の交渉・確立時のポイント～ …… 14**Hong Kong**

香港の Business Valuation 業界最新状況 …… 20

Hong Kong在香港日系企業における
リストラクチャリングと解雇の実務 …… 24**Macro Economy**アジア経済情報: ベトナム
～今後の成長率は当面横ばい圏も、その後減速～ …… 28

Briefs

Topics

2019 年下期為替市場の回顧と 2020 年の見通し～ドル円およびオフショア人民元相場を中心に～

19 年下期のドル円相場は、8 月下旬に年初来の安値 104.46 円を記録した後、108 円～109 円レベルに反発した。米中貿易協議の動向と FRB による利下げがドル円を動かす主要因となった。本稿では、ドル/円相場とオフショア人民元相場の 19 年下期を振り返り、20 年の見通しを考察する。

Regional Business

[Vietnam] ベトナムにおける商社・販売会社の設立～法令改正を踏まえた最新実務の留意点～

ベトナムは WTO 加盟条約により、2009 年 1 月以降、外資 100% で商社・販売会社を設立できるようになり、購買力が増加し続けるベトナム市場をターゲットとした販売会社や、現地製造拠点に対する材料や部品を販売する現地法人が増え続けている。本レポートでは、商社・販売会社設立手続きの概要と、最新の法令改正を踏まえた留意点について説明する。

[Malaysia] 2020 年度 マレーシア予算案における税制改正

2019 年 10 月 11 日、マレーシアの 20 年度(20 年 1 月 1 日～12 月 31 日)予算案が発表された。マハティール首相によって同年 10 月 5 日に公表された「繁栄の共有ビジョン 2030」に沿い、本年度予算案のテーマは「繁栄の共有に向けた成長および公平な成果の推進」とされている。本稿では予算案のうち、日系企業との関連性が高い税制改正の内容について解説する。

[India] インドにおける M&A①～現地パートナー・買収先の選定、契約条件の交渉・確立時のポイント～

インド進出や既存事業展開の検討、買収先・出資先候補の対象企業・パートナーとの協議の開始段階では、出資・提携後に顕在化し得る一般的な問題点を念頭に置き、事前対策を行うことが肝要である。本稿では、出資・提携先選定と契約条件の交渉を取り扱う。次号では、いくつかの検討事項に絞って、日系企業のインドでの M&A 事例を紹介する。

[Hong Kong] 香港の Business Valuation 業界最新状況

国を越えた取引や企業の売買件数が増加するに伴い、Business Valuation の量・煩雑度も、特に無形資産の部分で以前より増している。香港でも国際金融の中心地として上場・非上場会社を問わず Business Valuation 制度を順守することが重要だが、現時点では香港において統一的な制度はまだ制定されていない。本稿では、香港の Business Valuation 業界の最新状況を解説する。

[Hong Kong] 在香港日系企業におけるリストラクチャリングと解雇の実務

香港における国籍別企業数において日系企業は長年にわたり大きなプレゼンスを維持している。一方で、中国本土の景気減速や昨今の米中貿易摩擦といった外部環境の変化を受け、多くの日系企業において香港オフィスの存在意義が問われ始めている。本稿では日系企業のリストラクチャリングの動向と、それに伴い発生する解雇を中心とした労務問題について事例を交えて紹介する。

Macro Economy

ベトナム ～今後の成長率は当面横ばい圏も、その後減速～

2019 年 2Q(4～6 月期)の実質 GDP 成長率は、前年比 +6.7% と前期(同 +6.8%) から小幅に低下した。減速したとはいえ、過去数年の同時期と比較すると依然、高い伸びを維持しており、景気は引き続き堅調だと評価できる。今後の成長率はしばらく横ばいが続くが、その後、減速すると予想する。



2019 年下期為替市場の回顧と 2020 年の見通し

～ドル円およびオフショア人民元相場を中心に～

みずほ銀行 香港資金部

チーフアジア FX ストラテジスト 張建泰

ドル／円相場 2019 年下期回顧

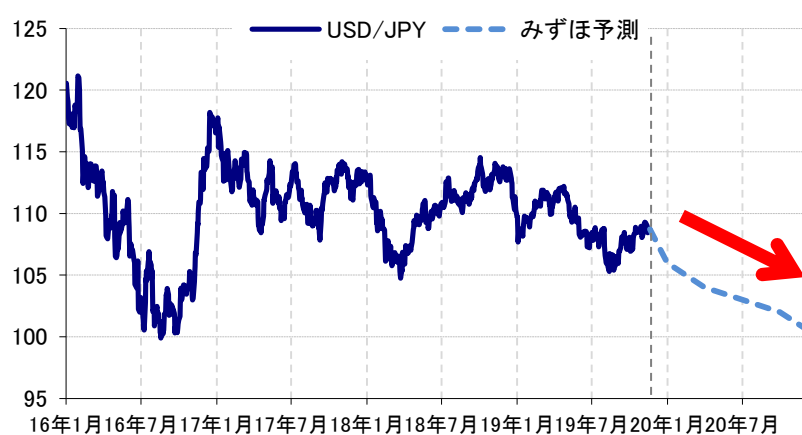
19 年下期のドル円相場は、8 月下旬に年初来の安値 104.46 円を記録した後、108 円～109 円レベルに反発した。米中貿易協議の動向と FRB による利下げがドル円を動かす主要因となった。

米中両国は6月末の G20 での首脳会談で貿易交渉再開を合意したが、トランプ大統領は8月初旬に対中制裁関税の発動を表明。そ

その後、米中関税報復合戦と英国の「合意なき離脱」の懸念の高まりからリスク回避の流れが強まり、ドル円は下落した。さらに、FRB の利下げサイクルが7月に始まったことで、米国債 10 年金利は3年ぶりの低水準となる 1.427%に低下し、日米金利差の縮小によりキャリートレード妙味も低下した。

その後、米中貿易交渉が大きく進展し、英国の「合意なき離脱」の懸念が後退し、FRB の予防的利下げの一時停止により、ドル円は 108 円～109 円近辺に反発した。10 月に消費税率が 10%に引き上げられた悪影響はそれほどみられない中、日銀の金融緩和策はほぼ現状維持となった。

【図表1】貿易摩擦と軟調なドルがドル円を引き下げる

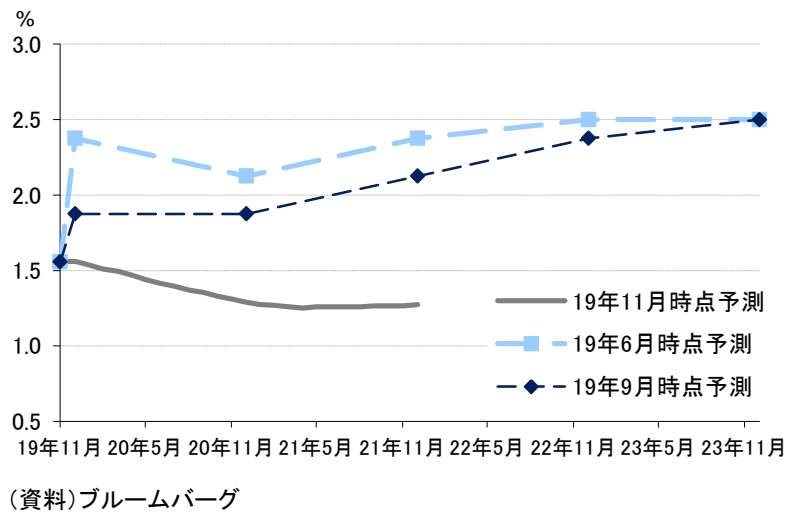


(資料)ブルームバーグ、みずほ銀行

ドル／円相場 2020 年上期見通し

軟調なドルと世界的な成長見通しの悪化を背景に、ドル円は 103 円レベルまで徐々に下落すると予想する(図表1)。FRB の予防的利下げは一時停止しているが、まだ利下げサイクルは終了していないと考える(次頁図表2)。FRB は引き続き金融緩和を維持する必要があると、今後、米国の経済指標が悪化したときに、再び政策金利を引き下げる用意がある。特に先行指数である ISM 製造業景気指数の大幅悪化は、10 年に及ぶ景気拡張をしている米国経済の見通し悪化を示唆している。英国の「合意なき離脱」のリスクは低下したが、米中の貿易摩擦は続くだろう。米中貿易摩擦の原因は構造的かつ広範なものであるため、米

【図表2】市場はFRBが再び利下げを行うと予想



10月中旬に米中は貿易交渉を再開し、対中関税の引き上げ一時停止を含めた「第1段階」の暫定合意に達し、米中首脳会談で既存の関税が一部撤回されるとの期待が高まると、オフショア人民元は6.95元台まで上昇した。しかし、チリでのアジア太平洋経済協力会議(APEC)が中止となり、米中首脳会談に対する不確実性は高まったため、オフショア人民元は再び7元台に下落した。

国と中国の経済が悪化する前に両国が包括的な合意に達することは困難である。

米大統領選挙も、貿易交渉に関する不確実性を高めるだろう。世界的に先行き不透明感が強まる中、主要中央銀行による金融緩和サイクルが続き、安全資産への資金需要が高まるとみられる。日銀の金融緩和の余地は限られており、日銀と他の中央銀行との金融政策の乖離が円高につながる可能性が高い。

中国の第3四半期のGDPは、米中貿易摩擦が下押し圧力となり、前年同期比6.0%増と過去最低を更新した。減税や行政手数料の引き下げ等の景気対策の効果は薄れており、中国人民銀行は成長支援のために預金準備率(RRR)と中期貸出ファシリティー(MLF)金利の引き下げを行った。

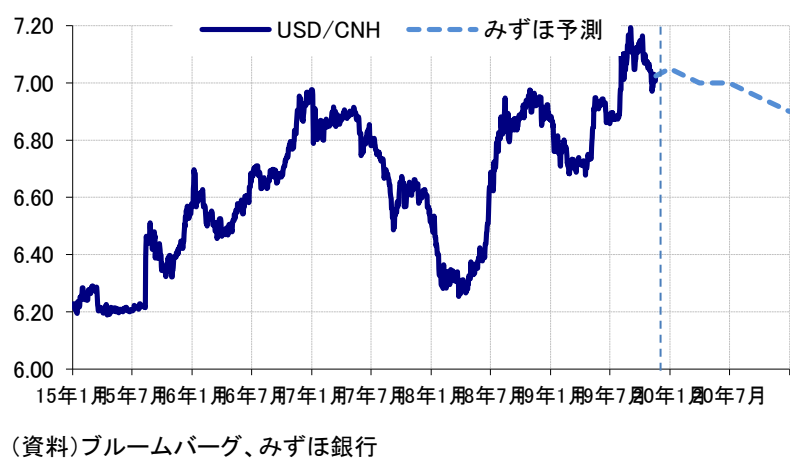
オフショア人民元相場 2019 年下期回顧

19年下期のオフショア人民元は、8月にトランプ政権が中国に制裁関税第4弾を発動し、中国を為替操作国に認定したことで急落し、心理的節目である7元を突破した。また、中国人民銀行は人民元の基準値を7元台に設定し、人民元安を許容した。その後、ドル高要因も加わり、オフショア人民元は9月に過去最安値水準の7.1965元レベルまで下落した。

オフショア人民元相場 2020 年上期見通し

20年上期のオフショア人民元は7元近辺での推移を予想する(図表3)。来年も米中協議動向が為替市場を動かす主要な要因となるだろう。米

【図表3】オフショア人民元は7元近辺での推移

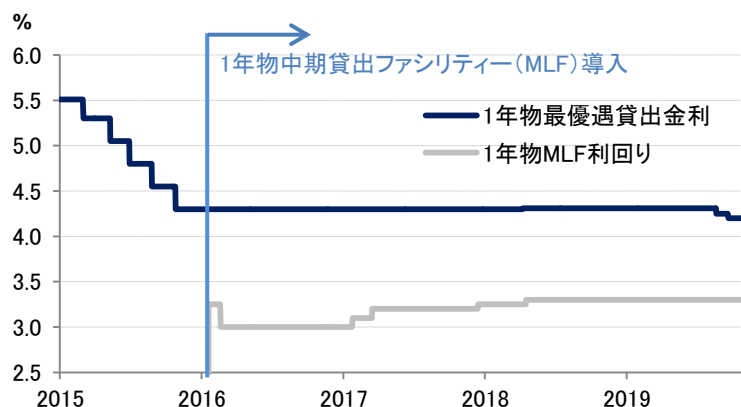


中の貿易摩擦は今後も続くだろうが、両国は本格的な貿易摩擦を回避し、貿易交渉を継続しようと試みるだろう。特に、米中両国の経済成長の悪化と米大統領選挙は、貿易交渉の余地を作っている。

トランプ大統領は、大統領選挙の年に米国経済がリセッション(景気後退)に陥らないように配慮すると同時に、岩盤支持層である農業州からの支持を得るため、米国の農家に有利な条件で交渉をまとめようとするだろう。そのため、来年の米中協議の見通しはそれほど悲観的ではないと思われる。

金融政策面では、長引く貿易摩擦と中国の成長構造の変化を考慮すると、中国の経済成長は依然として下方圧力にさらされており、おそらくGDP成長率は前年同期比6%増を下回る水準に減速するだろう。中国人民銀行は人民元の安定化のために、慎重な姿勢で金融緩和を進め、預金準備率(RRR)や政策金利を徐々に低下させると予想する(図表4)。

【図表4】中国人民銀行は利下げサイクル入りへ



(資料)ブルームバーグ



【Vietnam】

ベトナムにおける 商社・販売会社の設立

～法令改正を踏まえた最新実務の留意点～

實原 和希 株式会社 I-GLOCAL

1. はじめに

ベトナムは WTO 加盟条約により、2009 年1月以降、外資 100%で商社・販売会社を設立できるようになり、購買力が増加し続けるベトナム市場をターゲットとした販売会社や、現地製造拠点に対する材料や部品を販売する現地法人が増え続けている。

ベトナム政府は 18 年、外資系企業の商社・販売活動に関する改正法令 (Decree 09/2018/ND-CP、以下「政令 09 号」)を発行し、卸売業者が取り扱う商品項目にそれまで必須だった事前承認を不要とするなど規制緩和を進めた。本リポートでは、商社・販売会社設立手続きの概要と、最新の法令改正を踏まえた留意点について説明する。

2. 外資系企業のベトナム現地法人設立手続きの流れ

ベトナムで法人を設立する場合、以下の通り①～③の順でライセンス取得が進む。

① 投資登録証明書 (Investment Registration Certificate、以下「IRC」)

外資のみ取得が必要。投資実施場所や活動内容、総投資額、活動期間などが記載される。通常は申請から 15 営業日で取得できるが、プロジェク

ト内容によっては承認までに時間を要する場合があります。弊社の経験上、書類の準備を含め2～3カ月を要する。

② 企業登録証明書 (Enterprise Registration Certificate、以下「ERC」)

取得までの期間は3営業日。社名や住所、資本金、法的代表者などが記載される。この ERC が取得された時点で現地法人設立となる。弊社の経験上、ここで手続きが滞ることは無く、IRC 取得後 ERC 取得まで1週間程度で完了する。

③ 個別ライセンス

外資のみ、特定の業種・事業内容に限り対象になる。IRC、ERC に加え、条件付き投資分野の業種(教育、人材紹介など)においては、管轄当局から営業開始前にその条件を満たしていることを証明するために個別ライセンスを取得する必要がある。取得に要する期間は業種によって1カ月～半年以上かかるものまでさまざまであり、地域によっても対応が異なるため注意が必要である。

商社・販売会社も地方の商工局が発行するビジネスライセンス(以下「BL」)と呼ばれる個別ライセンスの取得が必要となる。弊社の経験上、ライセンスの取得には1カ月程度を要する。従前はすべての商社関連業種にBL取得が必要とされてい

たが、今般の法令改正により輸出入権や卸売権は BL 取得が不要となり、規制緩和が進んだ。

3. 商社・販売会社のライセンス取得

3.1 ライセンスの種類

商社・販売会社のライセンスは主に輸入権、輸出権、卸売権、小売権の四つに大別される。

3.2 商社・販売活動に関する政令改正

外資系企業がベトナムでの販売活動を行う場合、従前は 07 年 2 月 12 日付政令 Decree

23/2007/ND-CP

(以下、「政令 23 号」)に基づき、輸入権、輸出権、卸売権、小売権のすべてにおいて BL を取得する必要があった。しかし、18 年 1 月 15 日より有効となった政令 09 号により、このうち「小売権を取得する場合のみ BL 取得が必要」と変更された。さらに各ライセンス上への HS コード¹の記載

も不要となり、BL 上にも、より簡便な取扱商品の種類(例:「オフィス用品」、「電子部品」など)を

¹ 世界各国共通の商品分類番号。Harmonized Commodity Description and Coding System の略。

記載することとなった(図1)。従前は新たな取扱品目が出るたびに HS コードの追加登録が必要であり、承認までに時間を要してしまう問題があったが、本改正により取扱品目の多い企業もタイムリーな対応ができるようになった。

また、輸出入・卸売の範囲までであれば、BL 取得および HS コード記載も不要²で、改正後の IRC と ERC には「法律で禁止される品目以外は取り扱い可能」と記載される。

【図1】新旧法令の比較

改正前(政令 23 号)			
ライセンス	①IRC	②ERC	③BL
認可機関	計画投資局	計画投資局	商工局
輸入権	要	要	要
輸出権	要	要	要
卸売権	要	要	要
小売権	要	要	要
HS コード記載	要	要	要

↓

改正後(政令 09 号)			
ライセンス	①IRC	②ERC	③BL
認可機関	計画投資局	計画投資局	商工局
輸入権	要	要	不要
輸出権	要	要	不要
卸売権	要	要	不要
小売権	要	要	要
HS コード記載	不要	不要	不要(※)

※商品種類記載要

² 政令 23 号でも 09 号でも HS コード記載に関する言及は一切ないが、実務上 23 号下では必要となっていた。政令 09 号下では「法律で禁止される品目以外は取り扱い可能」と記載があるため、IRC、ERC への HS コード記載は不要と実務では解釈されている。しかし、一部の地方(特に工業団地管理委員会)では未だに HS コード記載が求められるため、留意が必要である。

3.3 卸売/小売の判別

図1の通り、商社・販売会社の主要4ライセンスのうち、改正後にBL取得が必要なのは小売権のみとなる。BL取得には1カ月程度の期間とコストが追加が必要となるため、可能な限り小売権は取得せず卸売権までの範囲で事業を開始したいと考える企業は多い。その際、事業範囲が卸売権取得で十分なのか、小売権まで取得する必要があるのかの判断が重要となる。ベトナムの法令上は「消費者(個人に限らない)に販売する行為を小売とする」とされているが、それ以上の明確な定義がなく不明確な部分が多い(図2)。

明らかに卸売のみと解釈できる場合、BL取得は不要であるが、図2の④、⑤のようなケースでは、一部オフィシャルレターでは卸売とみなされる見解はあるものの、商品内容や地域によって解釈が異なるため、慎重に検討をすべきである。

3.4 BLを取得しないことによる将来のリスク

活動範囲を卸売までと判断しBLを取得しなかったものの、実際には小売だと当局から指摘された場合、最も懸念されるのは税務リスクである。税務調査の際に、小売の範囲(ライセンス外の活動)とみなされた活動に関連する費用が損金否認される可能性がある。法令上の定義が不明確なため指摘された場合は反論が容易ではなく、多額の追徴課税を課されるリスクがある(例:本来、売上1,000万円・売上原価900万円・利益100万円のところ、売上1,000万円・売上原価0円・利益1,000万円と税務上みなされる)。

【図2】卸売・小売の判別

ケース	卸売 or 小売
① 個人への販売	小売
② 代理店への販売	卸売
③ 工場へ製品材料を販売	卸売
④ 化学品など工場で直接消費されるものを販売	不明確
⑤ 工場への機械・設備の販売	不明確

このリスクを低減させるため、卸売/小売の判断が難しい場合は、事前に当局へ書面で確認をとる、あるいは保守的に最初から小売(BL)まで申請することをお勧めする。BL申請の結果、卸売の範囲だとみなされてBL取得不可という書面が送付される可能性もあるが、税務調査で指摘された際の反論材料にもなり得るため、その書面を残しておくことが重要になる。

4. その他の留意点

4.1 小売店舗

外資系企業が小売店舗を構える場合、1店舗目から設置許可を取得する必要がある(政令09号)。許可取得にあたり、①小売店運営の財政計画を有すること、②税金の滞納がないこと(会社設立から1年以上経過している場合)、③小売店舗の設立住所が行政計画に適合していること、の3条件を満たすことが規定されている。従って、小売店舗を構える場合は出店場所も考慮する必要がある。ショッピングモール内への出店に比べ、路面店は設置許可取得の難易度も上がる。弊社の経験上、ERC取得後、小売店舗許可取得まで2~3カ月を要する。また、2店舗目以降は一部例外を除き、エコノミックニーズテスト(経済的需要審査:ENT)と呼ばれる更に厳しい審査を要する。

4.2 販売仲介ライセンス

販売委託先からコミッションをもらうような販売仲介を事業とする場合も BL 取得が必要となる(政令 09 号)。当該 BL の審査は前述した小売権よりも厳しく、実務上、親会社の決算内容や事業規模、現地法人の資本金などが総合的に審査される。BL の有効期間も5年間と限定され、現行法令では5年ごとに更新の必要がある。

5. おわりに

今回の改正法令により、商社・販売会社のベトナム進出のハードルが大幅に緩和されたと考えられる。一方で、政令 09 号の発行から1年以上経った現在でも、解釈が地方や各当局によって異なるなど完全な統一はなされていない。そのため、想定される事業内容や取扱品目を事前に専門家に相談し、必要に応じて書面で当局に確認しながら設立手続きを進めていくことをお勧めする。



實原 和希
(じつはら かずき)
株式会社 I-GLOCAL
米国公認会計士



慶應義塾大学商学部卒。大手損害保険会社にて企業向けのリスクコンサルティングを担当。退職後、起業を経験し、2016 年より I-GLOCAL に入社。現在は東京事務所にてベトナムに進出する日本企業の本社向けコンサルティングに従事している。



【Malaysia】

2020年度 マレーシア 予算案における税制改正

青木 貴宣 FAIR CONSULTING MALAYSIA SDN. BHD.

2019年10月11日、マレーシアの2020年度(20年1月1日～12月31日)の予算案が発表されました。予算案によると、歳入は2,445億リンギット(以下、RM)、歳出は2,970億RMを見込んでいます。19年の財政赤字は3.4%(対GDP比)と推定されますが、20年度の財政赤字の目標値として3.2%、中期的には平均2.8%に赤字幅を抑えることを目標としています。また、20年度の実質GDP成長率は4.8%と予測しています。

マハティール首相によって同年10月5日に公表された「繁栄の共有ビジョン2030」に沿い、本年度予算案のテーマは、「繁栄の共有に向けた成長および公平な成果の推進」とされています。予算案では、主に以下の4つの分野において、15の戦略を掲げています。

1. 新たな経済およびデジタル時代の経済成長の牽引

- 投資先として優先度の高い国にする
- デジタル経済の加速
- 事業向け融資へのアクセスの強化
- 経済的多様性の強化

2. マレーシア人への投資(人的資本のレベルアップ)

- マレーシア人の雇用機会の向上

- 労働市場の近代化
- 教育および人材への投資

3. 団結、包括的、公平な社会の実現

- 包括的な開発(農村開発向けの109億RMの投資)
- 医療サービスの向上
- 交通エコシステムの向上
- 住宅購入へのアクセスの推進
- スポーツを通じた団結
- 環境の特続可能性の推進

4. 公的機関と財政の活性化

- 財政健全化へのコミットメント
- 公的機関、ガバナンス、品位の強化

今回は予算案のうち、日系企業との関連性が高い税制改正の内容について解説します。なお、本レポートは19年10月31日時点の情報に基づいて作成しています。

法人税(Corporate Tax)

① 中小法人に対する法人税の軽減措置

中小法人の成長支援を目的として、中小法人に対して 2020 賦課年度(20 年1月1日から 12 月 31 日までに終了する事業年度)より以下の2つの改正が提案されています。

- (1) 軽減税率の対象となる課税所得の限度額の引き上げ(表1)
- (2) 軽減税率の適用を受けられる中小法人の範囲の制限(表2)

② 少額資産にかかる一括償却の損金算入額の増枠(表3)

現在、1,300RM 以下の少額資産については、賦課年度ごとに合計 13,000RM までの一括償却が認められていますが、2020 賦課年度より、一括償却による損金算入額の増額が提案されています。なお、中小法人に対しては一括償却の賦課年度ごとの上限は設けられていません。

優遇税制(Investment Incentives)

① 電気・電子産業向けの投資優遇措置の見直し(次頁表4)

マレーシアにおける電気・電子産業に対する継続的な投資を促進するため、現行制度の見直しが提案されています。

② 知的財産の開発に対する優遇措置

マレーシアでの知的財産の開発促進のため、特許権やソフトウェアの著作権から生じた適格知的財産収入を対象に、10 年間にわたって法人税

【表1】課税所得の限度額の引き上げ

課税所得(RM)		法人税率(%)
現行	2020 賦課年度以降	
500,000 以下	600,000 以下	17
500,000 超	600,000 超	24

【表2】中小法人の範囲の制限

現行
以下の両方の要件を満たす中小法人
<ul style="list-style-type: none"> • 払込資本金が 250 万 RM 以下の法人 • 払込資本金が 250 万 RM 超の法人と親子・兄弟関係にないこと
2020 賦課年度以降
上記の要件に加え、以下の要件が追加される
<ul style="list-style-type: none"> • 年間売上が 5,000 万 RM 以下の法人

【表3】一括償却の損金算入額の増枠

項目	現行(RM)	2020 賦課年度以降(RM)
少額資産の金額	1,300	2,000
賦課年度ごとの損金算入限度額	13,000	20,000

を全額免除することが提案されています。国内で開発された知的財産が対象とされており、適格知的財産収入の計算方法は、修正ネクサス・アプローチ¹が用いられる予定です。申請先は MIDA、申請期間は 20 年1月1日から 22 年 12 月 31 日までとなります。

③ グリーンテクノロジーに関する優遇措置の拡充(次頁表5)

再生可能エネルギーへの投資促進のため、現行制度の見直しが提案されています。

¹ 修正ネクサス・アプローチとは、BEPS(多国籍企業による税源侵食及び利益移転)に対する行動 5 において、OECD/G20 によって合意された方法であり、「ネクサス・アプローチ」(所得の発生に関連した支出に則して知的財産関連所得の便益を納税者が享受できるようにする方法)に一定の修正を加えた方法を指す。

④ 自動化を促す優遇措置の拡充(表6)

自動化を促進するほか、生産性と効率の向上のため、現行制度の見直しが提案されています。

製造業向けの自動化設備への投資に対する優遇措置に関して、労働集約型産業における自

【表4】電気・電子産業向け投資優遇措置の見直し

現行
以下の優遇制度の適用が可能
<ul style="list-style-type: none"> 1986年投資促進法に基づく税制上の優遇措置(パイオニアステータスなど) 15年間にわたる再投資控除(Reinvestment Allowance (RA))
改正後
現行の制度の適用を終えた法人を対象に、以下の制度が新設される
<ul style="list-style-type: none"> 5年間以内に生じる適格資本支出に対する50%の投資税額控除(Investment Tax Allowance (ITA))が認められる。控除限度額は法定所得の50%。申請先はマレーシア投資開発庁(以下、MIDA)、申請期間は20年1月1日~21年12月31日

【表5】グリーンテクノロジーに関する優遇措置の拡充

現行
<ul style="list-style-type: none"> グリーン投資税額控除(Green Investment Tax Allowance (GITA)) <ul style="list-style-type: none"> 20年12月31日までに生じたグリーン事業にかかる適格資本支出に対して、100%の投資税額控除が認められる。控除限度額は法定所得の70% グリーン所得税免除(Green Income Tax Exemption (GITE)) <ul style="list-style-type: none"> 2020 賦課年度までに生じたグリーン事業活動にかかる法定所得の全額免税が認められる
改正後
<ul style="list-style-type: none"> グリーン投資税額控除 <ul style="list-style-type: none"> 適用期間の3年間の延長。申請先はMIDA、申請期間は23年12月31日まで グリーン所得税免除 <ul style="list-style-type: none"> 適用期間の3年間の延長。ただし、免税額は法定所得の100%から70%に減額される 新制度として、Sustainable Energy Development Authority (SEDA) が認可したソーラー発電機のリース会社に対して、10年間にわたり法定所得の70%の免税が認められる 新旧制度ともに、申請先はMIDA、申請期間は20年1月1日~23年12月31日

【表6】自動化を促す優遇措置の拡充

現行
<ul style="list-style-type: none"> カテゴリー1:労働集約型産業(ゴム、プラスチック、木材、繊維製品) <ul style="list-style-type: none"> 2015~2020 賦課年度までに支出した適格資本支出を対象に、400万RMを上限とし、200%相当の税務上の減価償却費が認められる カテゴリー2:カテゴリー1以外の産業 <ul style="list-style-type: none"> 2015~2020 賦課年度までに支出した適格資本支出を対象に、200万RMを上限とし、200%相当の税務上の減価償却費が認められる
改正後
<ul style="list-style-type: none"> カテゴリー1、2ともに、適用期間を2023 賦課年度まで延長する。MIDA が23年12月31日までに受領した申請に適用される カテゴリー2の範囲をサービス産業に拡大する。MIDA が20年1月1日~23年12月31日に受領した申請に適用される

個人所得税 (Individual Tax)

① 個人所得税率の引き上げ(表7)

現在の所得税率は0%から28%までですが、国民の所得格差を減らすため、課税所得が200万RMを超える高額所得者に対する税率を30%に引き上げることが提案されています。この改正に伴い、非居住者に対して適用される税率も28%から30%(一律)に引き上げられる予定です。

② 医療費控除の見直し

納税者本人または家族の医療費に対して、年間6,000RMまでの所得控除が認められていますが、2020 賦課年度から医療費控除の対象範囲に不妊治療にかかった費用も含めることが提案されています。

③ 託児所または幼稚園費用にかかる所得控除

6歳以下の子供のための、教育省または社会福祉・開発省に登録された保育園や幼稚園にかかった費用に関して1,000RMまでの所得控除が認められていますが、2020 賦課年度より2,000RMに上限を引き上げることが提案されています。

売上税、サービス税 (Sales and Service Tax (SST))

① サービス税のグループリリーフ(免税措置)の見直し

現在、国内外のグループ会社から提供を受けるサービス²に対しては、グループ外の第三者に

² Service Tax Regulations に定めるグループGに分類される専門サービス(弁護士、シャリーア法律家、会計士、調査

【表7】個人所得税率の引き上げ

課税所得(RM)	現行(%)	2020 賦課年度以降(%)
0 - 100,000	0 - 21	0 - 21
100,001 - 250,000	24	24
250,001 - 400,000	24.5	24.5
400,001 - 600,000	25	25
600,001 - 1,000,000	26	26
1,000,000 - 2,000,000	28	28
2,000,000 超	28	30

同様のサービスを提供していないことを条件に、サービス税のグループリリーフの適用を受けることができます。

20年1月1日以降、グループ外の第三者に提供する場合であっても、そのサービスの価値が12カ月以内に該当法人によって提供されるサービスの合計価値の5%を超えない限り、グループリリーフの適用を受けられる旨が提案されています。

② 売上税の輸出業者スキームの導入(次頁表8)

現在の売上税の取り戻し(drawback)および免税制度を改善し、マレーシアにおける輸出型企業の競争力を保つため、新しく輸出業者スキームの導入が提案されています。

不動産譲渡益税 (Real Property Gain Tax (RPGT))

● 不動産譲渡益税の税率引き上げ(次頁表9)

不動産の譲渡により生じた譲渡益に対しては、RPGT が課税されます。現在、法人に対するRPGT の税率区分は国内外問わず同じですが、

官、専門技術者、建築家、研究開発業を除くコンサルタント業者によって提供されるサービス、IT サービス、マネジメントサービス)に限ります。

【表8】輸出業者スキームの導入

輸出業者	現行		輸出業者スキーム (2020年7月1日から適用開始予定)
	特徴	デメリット	
商社	輸入または購入した商品を輸出する場合、該当の商品にかかる売上税の取り戻し(drawback)を請求できる	商社または製造業者は売上税の取り戻し、または免税を受けるため、輸出する該当品目の数量を事前に確定しておかなければならない	<ul style="list-style-type: none"> 承認を受けた商社、製造業者は、製品、原材料、部品、梱包材の購入および輸入にかかる売上税が全額免税される(現行手続きの簡素化) 該当品目を輸入または購入する時、輸出する該当品目の数量を事前に確定することが不要となる(デメリットの解消) 年間売上に占める輸出割合が80%以上の商社または製造業者のみ、このスキームの適用が可能となる 国内で販売されたもの、または輸出されなかったものにかかる売上税、国内で販売または処分した免税品目の製造に利用された原材料、部品、梱包材の廃棄物にかかる売上税については、納付が必要となる
製造業者	免税品目を輸出する製造業者は、製造に利用する原材料、部品、梱包材の輸入または購入にかかる売上税が免税される		

【表9】マレーシア国外で設立された法人に対する RPGT 税率の引き上げ

不動産の 所有期間	RPGT 税率(%)		
	現行	改正後*	
	法人	マレーシアで設立された法人	マレーシア国外で設立された法人
3年以内	30	30	30
3年超 4年以内	20	20	30
4年超 5年以内	15	15	30
5年超	10	10	10

※ Finance Act2019 の施行日から効力が生じることになります。

今後はマレーシア国外で設立された法人に対しては、外国人、非永住者と同様の税率が適用されることが提案されています。

印紙税(Stamp Duty)

- 外貨建ローン契約に対する印紙税の引き上げ

外貨建のローン契約に対して、ローン金額の0.5%の印紙税が課されますが、現在の上限額は 500RM とされています。20年1月1日以降に締結される外貨建ローン契約については、印紙税の上限額を 2,000RM に引き上げることが提案されています。



青木 貴宣
(あおき たかのり)
Fair Consulting Malaysia
フェアコンサルティング マレーシア

中堅会計事務所にてオーナー企業や中小企業の経理業務全般に従事。その後、EY 税理士法人にて主に上場企業と外資系企業の税務申告業務や税務アドバイザリー業務に従事し、国内・国際税務、組織再編税制、連結納税などの幅広い分野での税務業務を担当。現職では日系企業が海外進出する際の様々な問題を解決するためのコンサルティング業務を提供している。



【India】

インドにおける M&A^①

～現地パートナー・買収先の選定、 契約条件の交渉・確立時のポイント～

北川 耕 KPMG インド

1. M&A による日系企業のインド進出と事業展開

日系企業によるインド投資は増加の一途を辿り、2019 年6月時点での外国直接投資 (FDI¹) の国別総額 (2000 年4月～) で日本は3位に位置する²。

インドにおける日系企業数・拠点数も過去 12 年、それぞれ年平均成長率 15.3%、25.0% で増加を続け、在インド日本大使館とジェトロの最新の統計では、企業数が 1,441 社、拠点数が 5,102 カ所である (図1)³。

【図1】インドで展開する日系企業の現状



これらインド進出する日系企業の形態としては、完全子会社および合併会社 (以下、JV⁴) が存在する。前者の場合、進出時点から 100% 単独で現地法人を設立するケースも相当数見られる。

一方で、インド特有の市場・ビジネス環境、人的リソースに絡んだ課題に起因し、前者でも、単独の新規進出ではなく既存インド企業の買収⁵で完全子会社を取得するケースも多々見られる⁶。後者の場合は、そもそも上述の課題に起因して選択される進出形態であるため、ほとんどのケースで既存のインド企業やインド人経営者をパートナーとした JV 組成⁷となる (次頁図2)。

既存インド企業の買収や JV 組成のケースでは、既存基盤やパートナーの役割・貢献により上述の課題への対応力強化が期待される (次頁図3)。例えば、地場特有の仕入れ・販売網にかかる既存ネットワークの活用が期待される。開発済みの土地・施設の継承や現地特有のコンプライアンス要件でのサポートを期待できることもメリットである。人材面では、経営職人材の存在に加えて、現地スタッフの雇用・活用のノウハウも魅力である。

¹ FDI: Foreign Direct Investment

² Department of Industrial Policy and Promotion (DIPP) 「FDI Statistics」

³ ジェトロ「インドへの進出日系企業が着実に増加」、在インド日本国大使館・ジェトロ「インド進出日系企業リスト」(2018 年 10 月現在)

⁴ JV: Joint Venture

⁵ インド企業本体を買収する形態、特定の事業のみ切り取って買収する形態 (事業譲渡) とともに見られる。

⁶ 一度に 100% 買収せず、数年の時間軸で段階的に 100% 買収するケースも多く見られる。

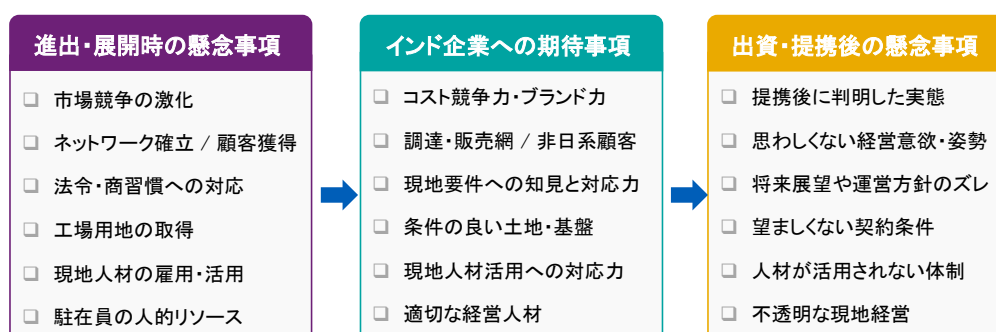
⁷ 新規 JV の組成、既存企業への出資による JV 組成。

【図2】既存インド企業・インド人経営者を絡めた主なディール形態例

投資先の基盤種別	内容(契約条件や意向によって異なる)	投資先の企業形態
ブラウンフィールド (既存事業)	<ul style="list-style-type: none"> インド企業を100%買収し、既存の事業基盤を継承 旧経営陣は株主でなくても、買収から一定期間、取締役として残るか、別法人や個人の事業上の取引としてサポート 	完全子会社
ブラウンフィールド	<ul style="list-style-type: none"> インド企業の特定の事業のみを切り取って100%買収し、当該事業の基盤を継承 残りの事業と共に存続する当該インド企業の経営陣は、事業譲渡から一定期間、当該企業や個人の事業上の取引としてサポート 	完全子会社
ブラウンフィールド	<ul style="list-style-type: none"> インド企業を一部買収し、既存の事業基盤へのアクセスを取得 インド企業の既存経営陣は株主、JVパートナーとして残り、関与を継続 後に独資化するケースあり(ただし、契約条件やパートナー側の意向による) 	JV ↓ 完全子会社
グリーンフィールド (新規事業)	<ul style="list-style-type: none"> インド企業やインド人経営者と新たな法人として新規JVを設立 当該インド企業・インド人経営者は株主、JVパートナーとして関与 後に独資化するケースあり(ただし、契約条件やパートナー側の意向による) 	JV ↓ 完全子会社
グリーンフィールド ↓ ブラウンフィールド	<ul style="list-style-type: none"> グリーンフィールドの新規JV、または従前より運営される完全子会社において、第三者インド企業が保有する土地・設備や商権等を資産譲渡、事業譲渡で取得 <起点がJVの場合>後に独資化するケースあり(ただし、契約条件やパートナー側の意向による) 	JV ↓ 完全子会社

期待の一方、【図3】インド進出/既存事業展開のポイント

出資・提携後に直面する問題も枚挙にいとまがない(図3右端)。これらの多くは、経営意欲の不足、将来のビジョンや方針



針の相違等、その性質上、根幹的なものであり、JV・事業運営そのものを揺るがし得る問題である。実際、日系企業が出資・提携後に苦悩した事例も多々ある。問題顕在化後の対応策を否定するものではないが、事後対応では譲歩対応に迫られることが多く、なかには打開困難で撤退・JV 解消の選択肢しか残らないケースも見られる。

したがって、インド進出・既存事業展開の検討、買収先・出資先候補の対象企業・パートナーとの協議の開始段階で、出資・提携後に顕在化し得る一般的な問題点を念頭に置き、次のような事前対

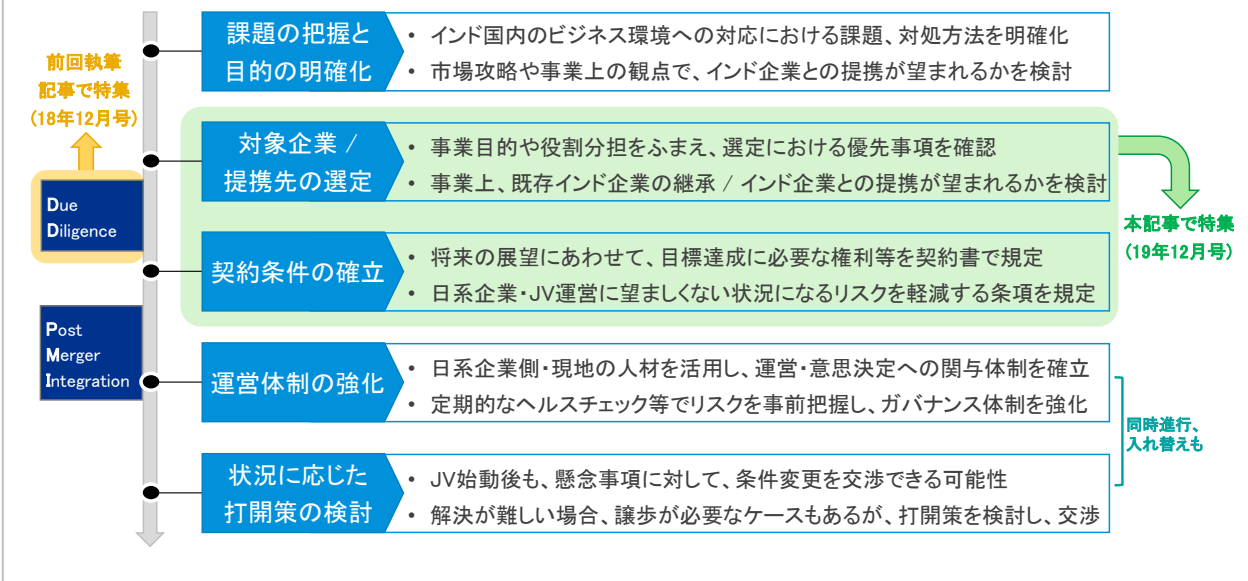
策を行うことが肝要となる。

1. 出資先・提携先候補に関する十分な理解
2. 将来ビジョンの擦り合わせ
3. 望まれる運営・提携体制の擦り合わせ
4. 必要となる防御策の確認

もちろん、デューデリジェンス(以下 DD⁸)も重要であり、前回執筆記事(18年12月号)でも十分なDD、事前精査の重要性を強調しているが、DDは上記4点に取り掛かる際のツールである。本稿では、より直接的なアクションとして出資・提携先選定と契約条件の交渉を取り扱う(次頁図4)。

⁸ DD: Due Diligence

【図4】M&Aによるインド進出・既存事業展開の手順



2. 出資先・提携先の選定

出資先・提携先の選定にあたり、経営・事業運営などのハード面とマインドセット・姿勢などのソフト面の両面からの検討が重要である(図5)。ハード面は冒頭で言及したインド特有の市場・ビジネス環境、人的リソースに絡む懸念点打開に必要な基盤が備わっているかの判断材料となる。ソフト面は出資・提携後に顕在化し得る問題点を解消すべく必要な条件が揃っているかの判断材料として重要な役割を果たす。

投資後の企業形態がJVの場合、対象企業やパートナーのハード・ソフト両面は、JV運営に大きな影響を与える。形態が100%買収による完全子会社の場合も、ハード面はもちろん、ソフト面も一部、買収後の運営に関係する。なぜなら、株主レベルのパートナーはいない一方、図2の通り、株主の立場以外で旧経営陣がサポートするケースは多く、移行期間における関与・サポートの度合い・クオリティーが買収後の成功可否に影響を与えるからだ。

【図5】出資先・提携先企業の選定における検討事項(一部、投資後の企業形態がJVの場合のみ適用)

1	経営・事業運営などのハード面	2	マインドセット・姿勢などのソフト面
	<ul style="list-style-type: none"> 当該事業に十分な実績と知見があるか 業界内で十分なネットワークをもっており、顧客・仕入れ先と継続可能な関係ができているか 拠点(土地・建物等)の条件が事業に適しているか、また拡大の余地があるか 資本注入に応えられる財政的基盤を有しているか 優良な人材が揃い、効果的な活用ができているか 各種法規定への対応に大きな問題無く、事業に専念できる基盤が整備されているか 	+	<ul style="list-style-type: none"> 「やる気・成長意欲」と「敬意・謙虚な姿勢」があるか 将来の事業運営に関し、明確なビジョンを持っているか グローバル市場での経験、もしくは展開意欲があるか ロイヤルティー・駐在員コスト、日系企業の関与にかかる各種コンプライアンス要件に前向きな理解があるか 交渉に際して合理的で妥当な見解を示しているか 現状理解に必要な情報提示・説明に協力的か 将来の展望・運営にかかり建設的協議の姿勢があるか

なお、図5で列挙された検討事項は、事業上の目的・戦略や各当事者の役割によって、選定時における優先順位は異なる。日系企業のケースでは一般的に、さまざまな指標をベースにハード面をより重要視する傾向がある。前述の通り、ハード面は、インド市場で日系企業が単独で進出・事業推進する場合の不安材料を打破するための基盤有無の判断材料となるため、ハード面を精査する意義を否定するものではない。ポイントは、それと同様、「相性」を含むソフト面も考慮に入れて検討することが、出資・提携後の成功のカギを握るということである。

ソフト面の検討にあたっては、買収先・出資先候補となる対象企業、パートナーとの協議での直接的なやり取りを通じて把握できるものに加え、第三者によるバックグラウンド調査を通じて評判、他事業の状況等を把握することも可能である。

3. 契約条件の交渉・確立

出資先・提携先の選定後は、具体的なディール形態の検討に加えて、契約条件の交渉が始まる。DD 前にタームシートや覚書(MOU⁹)が締結され、DD・価格決定後に、図6のような本契約書類が締結されるのが一般的な流れである。

【図6】M&Aにおける主要な本契約書類

和名	英名	英名(略称)
株式譲渡契約書	Share Purchase Agreement	SPA
事業譲渡契約書	Business Transfer Agreement	BTA
合併契約書 または株主契約書	Joint Venture Agreement または Shareholders' Agreement	JVA または SHA

上記の他、譲渡後の移行期間における旧経営陣からのサポート条件を定める契約書やケースごとに種々の追加・付属的契約書も存在する。

【図7】契約条件の交渉・確立時の主なポイント(一部、完全買収のケースにも関連するが、主にJVのケースを想定)

項目	検討事項	
出資先提携先の実情 将来の展望	財務・税務・法務 デューデリジェンス	<ul style="list-style-type: none"> 出資先・提携先全体の実態把握とあわせて、(i) 既に顕在化している問題・対応事項・リスク、(ii) 過去の状況(主に違反・不履行)に起因して将来発生し得る対応事項・リスクを判別 → 発見事項を加味した適切な対価で出資 → 発見事項に基づいた適切な契約条件・防御策を確立
	インテグリティ デューデリジェンス	<ul style="list-style-type: none"> 出資先・提携先、プロモーター、その他重要人物のバックグラウンド調査を行い、リスクを判別 → 投資・提携の実施有無、当該人物との関わり方・提携形態の検討 → 発見事項に基づいた適切な契約条件・防御策を確立
	資本注入	<ul style="list-style-type: none"> 将来増資時にパートナーによる反対を避けるため、資金の必要性を示す事業計画に対する事前合意 → 事業計画と整合性のある資金の必要性に際しては、単独増資・資本注入も可能と定める パートナーにキャッチアップ期間を与え、保有率を元に戻す期間を付与 → 保有率が下がるため日系企業の単独増資は認めないと主張されるリスクを軽減
	コール・オプション (買取請求権)	<ul style="list-style-type: none"> 特定の条件(期間、パートナーの不履行等)で買い取り・独資化できる権利について事前合意 → 将来の保有率拡大・独資化の計画について事前合意し、より妥当な価格でよりスムーズに買い取り
	バリュエーション 基準	<ul style="list-style-type: none"> 将来の買い取り・売却に際し、日系企業に不利な価格決定の手段の適用を避けるため、評価者選定・価格決定手順の詳細(双方指名の評価者がそれぞれ算定し、平均値計算。相違が大きい場合は別の第3の評価者が算定等)を事前合意 → 将来の買い取り・売却時、より妥当な価格で、よりスムーズに買い取り・売却

*次ページに続く

⁹ MOU: Memorandum of Understanding

*前ページから続く

項目	検討事項
JVの構成と体制 防御策	事業範囲・非競合 <ul style="list-style-type: none"> ・<JVのケース>JVでカバーすべき事業内容を鑑み、可能な限り適切・明確に設定 <ul style="list-style-type: none"> → 将来、パートナーがJVで行うべき事業をJV以外で行うリスクを軽減 → 日系企業によるJV外の別事業が非競合条項に抵触するリスク軽減とインド事業の自由度拡大 ・<完全買収のケース>買収後の一定期間、旧経営陣が別法人で競合活動に関与することを禁止 <ul style="list-style-type: none"> → 従業員や顧客の引き抜きを行い別法人と競合する行為を、非勧誘条項とあわせて制限 → 旧経営陣が移行期間中、サポートに注力する環境を整備(サポート義務の有無は各ケースによる)
	各パートナーの事業上の役割 <ul style="list-style-type: none"> ・口約束の「サポートする」のみに依存せず、契約書上でも役割・義務を明確に事前合意 <ul style="list-style-type: none"> → パートナーが役割を果たさない場合は不履行とし、日系企業がより安価に買い取り・独資化、または、より高価に売却・撤退できる契約上のメカニズムを策定 → パートナーがJV組成後・対価受領後も、当初から期待された役割を果たすよう牽制
	重要な経営職 <ul style="list-style-type: none"> ・出資・提携後も関与する旧経営陣・重要人物に適切な権利・インセンティブを付与 <ul style="list-style-type: none"> → 重要人材をスムーズに移行し、JV設立・完全買収後の事業推進への貢献を助長 ・派遣できる適任な出向者の有無に関わらず、パートナーに任命権を過度に与えない <ul style="list-style-type: none"> → 本社・グループ会社からの派遣に限らず、適任な現地インド人を登用・活用し、日系企業側の運営関与を適切なものにし、技術使用や財務の透明性を高める
	プット・オプション(売付請求権) <ul style="list-style-type: none"> ・特定の条件(期間、パートナーの不履行等)で売却・撤退できる権利を事前合意 <ul style="list-style-type: none"> → パートナーによる不履行等のケースで、前述の買い取り・独資化できる権利とあわせ、状況が望ましくないと判断する場合、すべての保有株式を売却し、JVからの撤退を可能に
	前提条件(CP) <ul style="list-style-type: none"> ・出資・提携の条件として、クロージング日(ディール実施日)までに完了されるべき事項を規定 <ul style="list-style-type: none"> → 現存する、または過去に起因して将来に発生し得る対応事項が、売手・パートナーの責任で出資前・提携前に完遂されるよう、条件として設定 → 出資・提携後、対応に迫られ多大な労力・コストを要し、事業に専念出来ない状況や、事業基盤・運営体制・収益力が当初の想定・計画と大きく異なる状況を回避
	補償条項 <ul style="list-style-type: none"> ・過去に起因して出資・提携後に損害が発生した場合の補償メカニズムを規定 <ul style="list-style-type: none"> → CPで対応完了しない問題事項(相手側が合意しない、外的要因で時間を要する場合等)や想定外に将来、過去ベースの損害が発生する可能性に対する防御策
	拒否権 <ul style="list-style-type: none"> ・役割・貢献度に応じて拒否権を検討し、拒否権の範疇を適切に設定 <ul style="list-style-type: none"> → 日系企業がマジョリティー:パートナーに過度な拒否権を与えず、運営の障壁リスクを軽減 → 日系企業がマイノリティー:適切な拒否権を取得し、意向にそぐわない運営決定を阻止
	デッドロック条項 <ul style="list-style-type: none"> ・デッドロック時、膠着状態が続くリスクを避けるため、独資化や撤退への手順を詳細に規定 <ul style="list-style-type: none"> → 事業範囲拡大、資本注入等、日系企業の運営関係の提案にパートナーが異議を唱え、合併としての事業継続が困難な場合、永続的な均衡状態に容易に陥ってしまうため、提案に反対側が売却する義務や過半数保有側が全株式を買い取る権利等を事前合意

厳密には、法規定に違反しない範囲であれば、契約書が定める特定の条件が存在する場合でも、各局面における当事間の合意に基づいて異なる条件を採択することは可能である。また、既存の契約書内で特定の条件が存在しない事項では、当事者間の合意がある限り、その局所局所での合意事項に基づいて、物事を進めることになる。この点からも契約書が100%絶対とは言えない。

一方で、双方の意向や利害が相反する場合は、それが日系企業にとって有利かどうかに関わらず、既存の契約条件に従うことになる。また、これら対応の必要がある事項に関して、既存の契約書では特に触れられず、条件が定められていない場合、双方の主張が拮抗し、JVのケースにおいては、日系企業側が望む事業推進ができないばかりか、次のアクションが取れない状況に陥るこ

ともある。

したがって、契約条件の交渉時点で、図7で示すような項目を適切に検討し、必要以上に譲歩せず、交渉することが非常に重要と言える。その際には、15頁で挙げた事前対策事項を契約条件でも適切に反映することがカギになる。

実際には、図7で示す検討事項の例に限らず、ケースバイケースで重要になるその他の事項も十分検討し、契約条件に取り込む必要がある点にも注意いただきたい。

次号では、図7からいくつかの検討事項に絞って、日系企業のインドでの M&A 事例を紹介する。

北川 耕

(きたがわ こう)

KPMG インド

(デリー・グルガオン)

ディールアドバイザー部門

米国公認会計士



大手監査法人の NY 事務所にて日系企業等への会計監査業務を行った後、2016 年よりインド系ファーム BMR アドバイザーズにて日系企業のインド投資に係る M&A アドバイザー業務に従事。進出形態検討から、契約条件の策定、ディール実施、事後サポートまで、日系企業の必要に応じて、幅広いサポートを行う。2017 年より KPMG インドにて同業務に従事。



【Hong Kong】

香港の Business Valuation 業界 最新状況

ウィルソン・チェン SCS Global Consulting (HK) Limited

(A) Business Valuation 増加の背景

世界経済の交流は年を追うごとに加速しており、企業のビジネス形態もいっそうの国際化が進んでいます。国を越えた取引や企業の売買件数も増加しています。これに伴い、Business Valuation の量・煩雑度も、特に無形資産の部分で以前より増えています。香港は国際金融の中心地として上場・非上場会社を問わず Business Valuation 制度を順守することが重要ですが、現時点では香港において統一的な制度はまだ制定されていません。従って、Business Valuation サービスを提供する業者の質には大きな差があるのが現状です。

香港のビジネス慣習では、客観的な評価よりも人間関係を優先して依頼してしまう傾向があります。Valuation を依頼する企業は香港あるいは中国企業が多く、かねてより自社と付き合いのある業者に依頼することが多いのですが、必ずしもその会社に Valuation 経験があるとは限りません。Valuation につき、一部の会社では役員自身がその責任を理解していないというケースもよくあります。

一方で、他国、例えばシンガポールは Business Valuation の確固たる制度をすでに設定しています。香港が Business Valuation に関する競争力を

強化するためには、適正な制度の制定が必要です。このような背景もあり、最近 International Valuation Standards Council (IVSC) と香港公認会計士組合 (HKICPA) が共同で諮問提案書を作成しました。目的は香港における Business Valuation の水準と専門性を引き上げることです。そして、その枠組み作りに向け「The Hong Kong Business Valuation Quality Initiative Task Force」を設立しました。

(B) Valuation 業界の現状

上記のような経緯を経て2018年11月に諮問会議が開催されました。当会議では、下記の要点が議題に上りました。

- (a) 会計監査だけではなく、Valuation にも専門性が必要である
- (b) Valuation サービス提供企業の中でも研修・経験・専門知識が足りない企業が相当数存在している
- (c) 実際は Valuation が必要ない場合でも、自社の業績を良く見せるために Valuation を行っている事例がある
- (d) 企業の管理職・役員・顧問・監査法人などに専門知識がないため、Valuation の独立性

が不十分となっている

- (e) 経験の足りない業者に対する管理が不足している傾向にある
- (f) 報告の質に対する Financial Reporting の優先順位が低い
- (g) 業者の採用条件・教育水準・専門性・継続研修などの制度が確立されていない
- (h) 業界の中で共通認識とすべき規制・基準・文献などが無い
- (i) 有形資産と比較して、無形資産については依頼者側にも理解不足の面がある
- (j) 質の低い業者に対する独立調査・管理制度等が存在しない
- (k) 業者の責任感が乏しく、責任転嫁する傾向がある

(C) 方向性

その後、19年初めに二つの Working groups (作業部会) が設立されました。

- Professional Working Group: 業界の専門性・倫理性・基礎条件・継続研修・レベル維持方法などの研究
- Technical Working Group: 業界の専門基準・採用制度などの研究

(D) 重要項目

前述の諮問提案書では、以下の6項目が強調されています。

- 1) 倫理性
- 2) 客観的な能力の証明
- 3) 継続的な専門性の発展
- 4) 専門知識のレベル
- 5) 作業内容
- 6) 調査と苦情申し立て制度の制定

提案書では、香港 Business Valuation 業界の専門性確立を目指しており、公的・法的資格の設定も視野に入れています。これにより、上場会社・未上場会社に対する Business Valuation の質の担保が可能となる見込みです。さらに先般、香港証券先物委員 (HKSF) は「Guidance note on directors' duties」を発行しました。この細則では以下のとおり、Valuation 企業の業務内容と、それに関する役員の責任を明確にしています。

「役員は以下の三つの条件をクリアしなければならない。即ち:(i) 利益相反の無い、独立性の高い専門業者を採用する (ii) 適切な資格を持つ、良質な業者を選定する (iii) 依頼内容を達成するため、業者は関連する経験と不足している情報を明確にすること。」

これらの条件をクリアすることで、役員は他者へその責任を転嫁することはできず、逆に他の役員の責任を負わされることもなくなります。

以下、6つの重要項目について簡単に説明します。

- 1) 倫理性

基準として、責任性、機密性、利益相反、誠実

性、サービスレベル、透明性、信用度などが提案されています。

2) 客観的な能力の証明

サービス提供者は関連する経験と現地の法定機関が認める知識を持つべきであり、能力はさまざまな方法により判断されます。例えば正式な試験・個別研究・専門家による面接あるいはそれらを基にした総合的な判断です。

3) 継続的な専門性の発展

業者は最新知識、例えば法律の変更、専門ルールの更新、市場の変化などを得るために継続的な学習が必要です。提案によると、業者は基本的に少なくとも毎年 20 時間の関連する学習あるいは専門的な活動に参加すべきとされています。20 時間中 50%は Business Valuation と直接関連のある学習・活動をすべきあり、残りの 50%は学習の内容を書面(勉強会の出席証明書等)で証明すべきと考えられています。

4) 専門知識のレベル

資産・債務の市場価格を判断するために Hong Kong Financial Reporting Standards (HKFRS), International Financial Reporting Standards (IFRS) および US Generally Accepted Accounting Principles (GAAP)を全面的に採用すべきとしています。ただし、基本価格評価基準に対する財務報告基準は細かく判断できない可能性があるため、International Valuation Standards (IVS)も考慮する必要があると考えられています。

5) 作業内容

提案書では、どの程度の作業量で“専門性”を達成することが可能か検討されました。作業範囲・厳密性・分析程度・必要書類の入手状況・作業書の内容などが考慮されるべきとしています。Valuation の専門性に対する The Mandatory Performance Framework (以下、MPF) と Application of the MPF (Application)が作成されました。提案書では最終的に MPF を採用すると予想されていますが、その中のいくつかの部分は香港に適応可能と考えられます。例えば以下のような項目です。

- Subcontractors (MPF 2.14)
- Professional Skepticism (MPF 2.16 – 2.18)
- Comprehensive Valuation Report or Abbreviated Valuation Report (MPF 2.20.1 – 2.20.2)
- Management Interviews (MPF 2.23)
- Selection of Valuation Approaches and Methods (Application A1.3)
- Prospective Financial Information (Application A1.4)
- Discount Rate Derivation (Application A2.2)
- Estimation of Growth Rates (Application A2.3)
- Selection of Terminal Value Multiple Methods and Models (Application A2.4)
- Selection of, and Adjustments to, Valuation Multiples (Application A2.5)
- Selection of Guideline Public Companies or Guideline Company Transactions (Application A2.6)

- Discounts and Premiums (Application A2.7)
- Life for Projection Period (Application A3.4)
- Customer-Related Intangible Assets (Application A3.5)
- Selection of Royalty Rates (Application A3.6).

6) 調査と苦情申し立て制度の制定

専門的な倫理性と水準を達成できなかった場合、苦情が寄せられたり、原因調査を迫られたりする可能性もあるため、事前に予防措置を制定する必要があると考えられています。

諮問提案書に対する意見公募は先ごろ締め切られました。今後、香港の Business Valuation にかかる水準と専門性を引き上げ、香港の競争力を強化する適切な制度の早期制定が期待されます。



ウィルソン チェン (鄭鶴明)

公認会計士(香港)、税理士(香港)、
MBA(銀行財務)
SCS Global Consulting (HK) Ltd.



香港大学文学部卒業後、大手日系金融機関に勤務。その後、香港準大手会計事務所にて日系企業の香港・中国進出に対するの支援を行う。同期間に香港公認会計士、税理士資格を取得。2002年に独立し、SCS Global 香港・中国の業務提携で現在に至る。



【Hong Kong】

在香港日系企業における リストラクチャリングと解雇の実務

本多 清志 PERSOLKELLY Consulting

1. イントロダクション: リストラクチャリングへのニーズ増加

2019年の香港における国籍別企業数において、日系企業は2位(1,413社/インベスト香港調べ)となっており、長年にわたり大きなプレゼンスを維持している。一方、中国本土の景気減速や昨今の米中貿易摩擦といった外部環境の変化を受け、多くの日系企業において香港オフィスの存在意義が問われ始めている。弊社でも米中貿易摩擦が表面化した18年以降、オフィスの縮小・閉鎖/撤退・関連会社への統合に伴う労務問題について頻繁に相談を受けている。それらの多くは従業員の解雇、オフィス賃料の削減といったコスト削減を目的としている。本稿では日系企業のリストラクチャリングの動向と、それに伴い発生する解雇を中心とした労務問題について事例を交えて紹介する。

2. 昨今のデモンストレーションへの対応

本題に入る前に、昨今のデモンストレーションに関する解雇事例についても触れておきたい。従業員が無断欠勤してデモに参加した場合、もしくはデモに参加し逮捕された場合、解雇することは可能なのか?という相談を数件頂いている。結論としては雇用条例上、解雇することは可能であるが、昨今の社会情勢を十分に考慮する必要があるとお答えしている。

19年8月には、キャセイパシフィック航空のパイロットが抗議活動に関連した暴動罪で逮捕され、抗議活動への関与を理由に解雇されている。また、9月には客室乗務員で構成する労働組合(香港空勤人員总工会)が、抗議活動に関連したコメントをSNSに掲載したことを理由に解雇された客室乗務員について、不当解雇の撤回と職場への復帰を要求している(当人は本人を装った偽アカウントからの投稿だったと主張している)。これらのケースにより、昨今の社会情勢においては入念な事実確認を行い、戦略性を持って意思決定することが求められているといえる。日系企業においてもデモに関連した労務問題の対応に当たっては細心の注意を持って臨んでいただきたい。

3. 香港雇用条例における雇用契約解除(解雇)

香港では雇用条例(日本の労働基準法・労働契約法に相当)に基づき、労働者・使用者のどちらかが雇用契約解除を希望する場合、法律で定める手続きに則り相手方の同意を求めることなく一方的に雇用契約解除が成立する(雇用条例第6および第7条)。使用者による雇用契約解除(解雇)は大きく以下のように分類される。

① 普通解雇(理由は二つ)

- a. 余剰人員整理(リストラクチャリング)
- b. その他(能力不足や定年退職など)

【表】雇用契約解除時の支払い項目一覧

支払項目 解除理由		予告または 予告手当の支払い		解雇 補償金	長期 服務金	年次有給休暇の 買い上げ		年末手当の 按分額 (もしあれば)
		使用者側	労働者側			未消化の 日数	概念上の 日数	
普通 解雇	余剰人員 整理	○	-	○	×	○	○	○
	その他の 理由	○	-	×	○	○	○	○
懲戒解雇		×	-	×	×	○	×	×
自己都合退職		-	○	×	×	○	○	×

②懲戒解雇

本稿では実務と事例にフォーカスしているため、法律そのものについての詳細な説明は割愛させていただくが、解雇時の支払い項目は上の表の通りとなっている。

4. 注意すべきその他の労働関連法

香港にはその他の労働関連法（差別条例¹等）も存在するため、それらの法律に対する注意を怠ることはできない。例えば、差別条例においてはセクシャルハラスメントやマタニティーハラスメントを含む性的差別を禁止している。

妊産婦に対する差別の具体的な事例として、食品を製造販売する米国企業の香港法人の事例を紹介する。同社で勤務する女性社員が妊娠した事実を会社に報告したところ、同社より退職か降格を選択するように指示を受けた。同社員はそれらの指示を拒否し行政機関へ相談し、その後、

¹ 差別条例についての詳細は、華南・アジアビジネスリポート第 83 号「香港におけるセクシャルハラスメント：傾向と対策」を参照。

https://www.mizuho.com/corporate/world/info/cnd/b/economics/kanan_asia/pdf/R421-0083-XF-0105.pdf

同社を訴えた。判決では、同社が敗訴し慰謝料を支払い和解している。

5. リストラクチャリングに伴う解雇事例

a) 撤退（17年の事例）

電子部品商社 / 従業員5名（オフィスマネージャー1名、輸出入業務4名）

同社は香港において輸出入ならびに経理財務機能を有していたが、香港オフィスの運営コストを削減するため、香港から上海へ機能を移管し、香港オフィスを閉鎖することを本社にて決定（同年1月）。営業停止日を半年後（同年6月末）とし、オフィス閉鎖決定後すぐに閉鎖にかかるタスクの洗い出しとリストの作成、コストの見積もり、従業員との雇用契約解除に向けたリスクアセスメントとスケジューリングを開始した。

輸出入業務は漸進的に機能移管することが可能であったため、当該業務に関わる4名を実際の営業停止日の1カ月前（同5月末）に解雇し、決算業務やオフィス原状復帰工事等のオフィス閉鎖に伴う実務に関わるオフィスマネージャーは営業停止日より2週間後に解雇することを計画。同社で

は就業規則により雇用契約解除に必要な解雇予告期間が1カ月(One month notice)と定められているため、全従業員に対する解雇通知を同4月末に実施した。解雇通知後の1カ月後に雇用契約解除が成立するが、オフィスマネージャーについては営業停止日後も残留してもらう必要があることから特別ボーナスを支給する特約事項を設定し、本人の同意を取り付けることにより、円滑かつスムーズなオフィス閉鎖へと繋げた。

b) 統合(18年の事例)

機械メーカー / 従業員 15 名(経理・人事総務・物流の各部門を有する)

同社は香港に販売会社と物流会社を展開。製販統合による円滑なオペレーションとコスト削減を目的として、同物流会社を販売会社へ統合することを計画。統合後も物流機能を維持する必要があったため、物流会社の全従業員の雇用は販売会社で維持することを前提として統合準備を進めた。

このようなケースにおいて前使用者からの雇用を維持するオプションとしては①転籍方式と②再雇用方式の二つが挙げられる。①転籍方式については前使用者での雇用契約を解除することなく、新会社で雇用が引き継がれた状態となる。②再雇用方式では前使用者との雇用契約を解除(余剰人員整理による普通解雇)し、新使用者側にて新規採用として雇用する方式である。

本事案では②再雇用方式を選択したが、再雇用方式では前使用者からの解雇時に解雇補償を行い、前使用者が有する労働債務を解消することができることから、物流会社ならびに販売会社双

方において②再雇用方式にメリットがあると判断した。また、元来、両社間でビジネス上のやりとりが頻繁に行われていたこともあり、両社間の社員同士の関係性も良好であったため、物流会社の従業員は誰一人欠けることもなく、販売会社への入社を決めた。

c) 縮小(18年の事例)

玩具メーカー / 従業員 11 名(経理・営業・購買・品質管理の各部門を有する)

同社は購買・品質管理機能を他地域(中国その他東南アジア)へ移管することを本社にて決定。香港における当該部門(5名が在籍)を閉鎖し、香港オフィスの縮小を計画した。

機能移管するに当たっては当該部門に在籍する従業員の協力が必要不可欠であったため、機能移管への協力を条件として特別ボーナス(基本給1カ月分)を用意した。また、特別ボーナスの支給基準を具体的・測定可能な状態にするため、機能移管関連のタスクを棚卸し、タスクリストを作成、それぞれに達成基準を設定。その結果、会社が求める水準での機能移管を行うことができた。

オフィス縮小のケースでは残留する社員にとってもネガティブなインパクトを残しやすい傾向があるため、解雇実施と同時に背景の説明ならびに今後の成長プランの共有を行った。結果として、残留社員が疑心暗鬼に陥ることなくこれまで通りのパフォーマンスを発揮している状態が実現できている。

6. 解雇時に発生したトラブル例

上述の通り、法律を遵守した上で解雇を実施すれば、法的リスクは極小化することができる。一方で、企業としては従業員からの感情的な反発や、競業避止・守秘義務違反、企業イメージ・レピュテーションへの影響といったポテンシャルリスクへの配慮も忘れてはならない。具体的には、解雇通知を行った際に従業員が激高する、補償内容について団体交渉を仕掛けてくる、引き継ぎを断固拒否する、解雇された従業員が SNS 等で会社に対する誹謗中傷を繰り広げるといったことがポテンシャルリスクとして挙げられる。

特に消費者向け商品・サービスを扱う企業においては企業イメージやレピュテーションの悪化によるビジネスへのマイナスインパクトが大きい。そのため、より円満な雇用契約解除が望ましいと言える。そのためには、事前のリスクアセスメントと解雇までの想定シナリオと対応策を準備しておくことが肝要である。ただし、それらを企業単位で独自に遂行することは容易でないことから、必要時には速やかに専門家へ相談されることをお勧めしたい。

7. まとめ

本稿ではリストラクチャリングに伴う従業員の解雇について触れてきた。解雇の実施に当たって重要なポイントは、解雇の方法論に終始することではなく、解雇の目的に立ち返ってプロセス全体を設計することである。また、解雇自体は目的ではなく、企業の目的を達成する手段と位置付け、リストラクチャリングを通じてどのような企業にして

いくのかという中長期的な経営戦略を持って臨まれることを願いたい。



本多 清志
(ほんだ きよし)

中小企業診断士
PERSOLKELLY Consulting

チーフコンサルタント

パーソルグループ東京本社・大阪支社での BPO コンサルティング、アウトソーシング事業開発を経て、2014 年同シンガポール現地法人、2016 年同香港法人へ赴任。香港・華南地区での専門商社および電機メーカーの事業統合、香港での事業譲渡および撤退に関わる案件、人事制度構築プロジェクト等の人事コンサルティングに従事。香港日本人商工会議所・シンガポール日本商工会議所での講演。経済産業省登録中小企業診断士。



【アジア経済情報】

ベトナム

～今後の成長率は当面横ばい圏も、その後減速～

松浦 大将 みずほ総合研究所

成長率は依然堅調を維持

2019年2Q(4～6月期)の実質GDP成長率は、前年比+6.7%と前期(同+6.8%)から小幅に低下した。減速したとはいえ、過去数年の同時期と比較すると、依然高い伸びを維持しており、景気は引き続き堅調だと評価できる(図表1)。

需要項目別に内訳をみると、最終消費支出は高めの成長(同+7.1%)となった。食品や衣類などの財消費が悪化した一方で、旅行や宿泊といったサービス消費は増加した。

総資本形成は、同+7.5%と前期の同+6.2%から伸びが高まった。財政難の影響もあり公共投資は三四半期連続で減速した一方、直接投資と民間投資が全体を押し上げた。

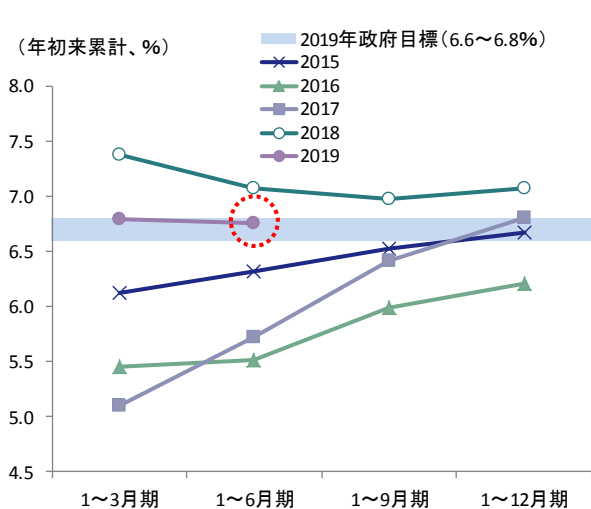
輸出は同+7.3%と1Q(1～3月期)の同+6.8%から加速した。世界的なIT関連貿易の停滞や中国や欧州を中心とした海外経済の減速が重石となる一方で、米中貿易摩擦の激化に伴い、中国の対米輸出をベトナムが代替する動きが強まっており、対米輸出は好調が続いている。

直近の月次指標の動きをみると、直接投資が減速しているものの、小売・サービス販売や輸出は高めの伸びを維持している(図表2)。

今後の成長率は当面横ばいも、その後減速

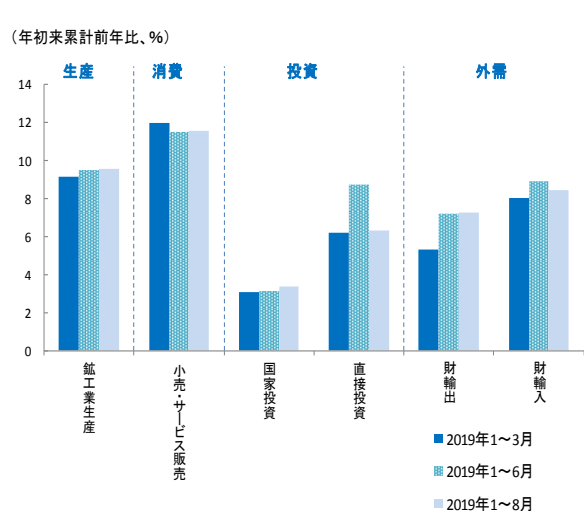
今後の成長率はしばらく横ばいが続くが、その後、減速すると予想する。これまでの輸出を支えてきた米国向けは、貿易摩擦に伴う輸出代替の効果でしばらくは増加するが、年末にかけて米国

図表1 実質GDP成長率



(資料) CEIC Data、ベトナム統計総局より、みずほ総合研究所作成

図表2 月次経済指標



(資料) ベトナム統計総局、計画投資省より、みずほ総合研究所作成

経済が減速局面を迎えることで、徐々に力強さを失うだろう。輸出減速は企業収益の悪化を通じて、雇用や所得にも波及し、個人消費の増勢も徐々に落ち着くだろう。投資については、引き続き公共投資の回復には期待できないうえに、直接投資の先行指標である認可額も下落しており、力強い増加は期待しづらい。

以上より、成長率は19年に+6.8%、20年に+6.4%となる見込みだ。

Back Issues

2019年3月発行 第80号

- ・中国および香港の新エネルギー車市場の現状～政府支援による急速成長の裏にある潜在的な課題～
- ・米中貿易摩擦への対応とプラスワン(3)リスクヘッジ先として期待高まるベトナム
- ・Thailand:タイにおける国際ビジネスセンター(IBC)制度の導入に関する解説と考察
- ・India:インドのリース会計～IFRS 第16号および Ind AS116 の概要～
- ・Vietnam:ベトナム投資法の改正案
- ・Myanmar:マレーシア最新税務動向
- ・Taiwan:労基法改正後の残業代計算方法
- ・Hong Kong:香港における雇用契約の終了(1)

2019年4月発行 第81号

- ・勃興する深圳ベンチャー企業Ⅱ～紅いシリコンバレーの今と躍動する深圳ベンチャー企業～
- ・Vietnam: 付加価値税控除・還付の留意点
- ・Indonesia: インドネシア特有の就業ルール(1)
- ・Singapore: シンガポール 2019年度予算案～税制改正の概要～
- ・China: 中国独占禁止法執行に関する三事件の概要と解説
- ・China: 中国の新個人所得税の新計算方法(累計ベース)

2019年5月発行 第82号

- ・グローバル完成車メーカーを目指す中国企業
- ・米中貿易摩擦への対応とプラスワン(4)ベトナムシフト急ぐ外資企業と高まる懸念
- ・India: インドにおけるデジタル化とオープンイノベーション
- ・Indonesia: インドネシア特有の就業ルール(2)
- ・Australia: 豪州税制におけるFBTと2020年度予算案
- ・Hong Kong: 香港における雇用契約の終了(2)
- ・Asia: アジア地域で人材を最大限活用するための要諦

2019年6月発行 第83号

- ・米中中国の景気減速・米中貿易摩擦を懸念する日本企業～2019年2月アジアビジネスアンケート結果より～
- ・Philippines:フィリピン会社法改正
- ・Vietnam:ベトナムにおける借入にかかる主な派生論点
- ・India:インド労働法改正アップデート
- ・China:「外商投資法」の概要と実務への影響
- ・Hong Kong:香港におけるセクシャルハラスメント:傾向と対策

2019年7/8月発行 第84号

- ・2019年上期の為替市場と下期の展望～ドル円およびオフショア人民元相場を中心に～
- ・Thailand: ROH、IHQ、ITC の税務恩典の廃止と、BOI 税務恩典の利用上の注意点
- ・Vietnam: ローカルファイル作成時の留意点
- ・India: IoT 時代の個人情報保護の在り方
- ・China: 新個人所得税法下の外国籍個人の「6年ルール」
- ・Taiwan: 台湾の個人所得税申告

2019年9月発行 第85号

- ・韓国におけるeスポーツ産業
- ・Vietnam: 個人所得税～非居住者および出張者を中心とした留意点～
- ・India: 2019年度インド政府予算案概要
- ・China: 中国増値税改正の概要
- ・China: 労働法実務～産休期間中における女性従業員の福利厚生～
- ・China: 中国における内部監査のポイント

2019年10月発行 第86号

- ・台湾のモバイル決済市場
- ・Vietnam: 『ベトナム流』交渉スタイルへの対処
- ・Cambodia: カンボジア労働法の改正
- ・Philippines: フィリピン会社法改正に伴う発起人に関する施行規則
- ・India: インド税務訴訟ケーススタディー
- ・China: 中国における外国企業駐在員事務所の労働者雇用に関するコンプライアンス
- ・China: 2019年版外商投資ネガティブリストおよび外商投資奨励リストの公布・施行

2019年11月発行 第87号

- ・米中貿易摩擦への対応とプラスワン(5) タイにおける日系・中資系企業の動向
- ・Vietnam: 引当金新ガイダンス Circular 48 の影響(1)
- ・Myanmar: ミャンマー税制アップデート Tax Administration Law ～徴税システムとの関係におけるその意義～
- ・China: 中国のクロスボーダーOEM における商標権侵害～2件の最高人民法院判決の考察～
- ・Taiwan: 台湾法人・支店の休眠化・清算手続き
- ・Asia: HR マネジメントのグローバルトレンドとアジアの動向

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リー課

TEL (852) 2306-5670

国際戦略情報部（日本）

TEL (03) 6628-9208

One MIZUHO
Building the future with you

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、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。