

富山県海外販路開拓サポートデスクより

環日本海経済交流センター 海外販路開拓支援マネージャー 田中 正明

今回は筆者の経験を踏まえ、海外での事業経営に多大な影響を及ぼす事項につき述べたい。

海外での会社経営においては、市場でのビジネス活動を深化させるために、顕在化する様々な商業上の危険に対処しつつ、目標の達成に尽力しなければならない。「商業上の様々な危険への対処」と述べたが、現実にはかなり広範なものであり、特に、海外での事業経営では、未経験の難関に遭遇することは珍しいことではない。

筆者の場合は、営業部門での限られた実務経験しかなく、その他のことはよく分からないまま、グループの海外法人内の、ある事業の責任者として海外の前線に出ることになった。出向先の海外法人の法務、経理などの管理部門のスタッフから、それぞれが精通した分野につき、筆者が関わることになるだろう重要な三つのテーマを主に説明してもらい、理解に努めながら、事業活動を展開するという経験をしていくことになった。

今回は、その中から、海外での事業運営に関わる下記の管理面の重要テーマにつき、概略でもいので、どのように把握しておくべきかにつき記述したい。

－ 三つの重要テーマ －

- (A) PE (Permanent Establishment) について
- (B) 移転価格税制について
- (C) ダンピングについて

上述のテーマにつき社内のそれぞれの専門家より「これだけは頭に叩き込むように、又、不測の事態に直面した折は、素人考えで対応せず謙虚に専門家のアドバイスを求めるように」との指導を受けた。今も筆者の頭から離れない、あの時の「肝に銘じた短い言葉」も記載する。

(A) PE (Permanent Establishment)

(肝に銘じた短い言葉)－米国(1980年代で既に厳しいPEの概念が確立されていた)と取引する場合は米国内にPEを設置することを原則とすること。又、日本からの出張者と同行して顧客と交渉する場合は、原則として、我々、グループ海外会社の社員が交渉し、出張者を前面に出さないように－

1. PEについての簡略説明

- ① PEとは恒久的施設のことで、事業を行う(Doing Business)一定の場所のことをいう。
外国法人の課税を決める指標となる。
- ② 具体的に恒久的施設(PE)とは、・営業活動をする場所。即ち、事業所、事務所、工場、土地、倉庫などの場所のこと
・そこに定着し一定の期間を経過しており
・契約を結ぶ権限を有し、様々な営業活動を行っている。
- ③ 企業(個人)が外国で企業活動を行うためには、PEを有し、関係官庁の事業許可を取得し、本邦より駐在員を派遣し、あるいは、現地人を雇用し、組織化しなければならない。
- ④ 国内法、租税条約や関係法令の規定に従うことは当然であり、課税の義務を負うことになる。

富山県海外販路開拓サポートデスクより

但し、資産の購入や保管のために所有する場所、市場などに関する情報収集とその提供や市場調査、広告、宣伝、基礎的研究等、その事業の補助的な機能を有する活動を行うために使用する場所は恒久的施設ではないとされている。つまり、駐在員事務所はPEでなく、収益を伴う営業活動はできない。

例えば、PEの考え方が定着している外国の企業と取引する場合は、特に日本よりの輸出に関しては、上記のテーマ（A）のPEに万全の配慮をすることが条件であり、日本から制御することは限界があり、特に当時の米国内では既に然るべく対応が必須条件となっていた。勿論、後述のテーマ（B）（C）にも万全の対応をしなければならない。又、米国内のPEに勤務せず、商用ビザを取得していない日本からの出張者が米国ビジネスマンと商業上の交渉をすることは避けるべきとの厳しい判断もあった。（日本法人からの出張者には米国でビジネス行為をする資格が付与されていない。）

2. PEが問題となった事例

筆者は2000年代の4年間、某機械メーカーのスペイン事務所（在：マドリード、スペイン）に駐在していた。これはPEではない“駐在員事務所”というステータスであり、スペインの市場情報を当該機械メーカーのヨーロッパ某国にあったヨーロッパ本社（某国のPE）に提供し、又、このヨーロッパ本社がスペイン国内に設定していた、複数の販売代理店（スペイン企業）の概況についてもスペイン事務所より報告していた。更に、全ての販売代理店のアフターサービス員に対しサービス指導をするために、機械メーカーより派遣された指導員3名がスペイン事務所に勤務し、1名はマドリードに、他の2名は、多くの機械が稼働している地方都市にある某代理店の近くの事務所に勤務していた。ある時、ヨーロッパ本社が契約している大手会計事務所により、その地方都市の事務所勤務のサービス指導員の活動がスペインでの商

活動（Doing Business）に該当するのではないかと指摘がなされた。

その論拠は、

- ① 地方事務所のサービス指導員は、代理店のサービス員へのアドバイスというより、多くの機械が稼働している大手ユーザーの現場で、そのユーザーのために機械のサービスを行っているのではないのか、これは代理店のサービス員の責任で行うべきではないのか。
- ② しかも、スペイン事務所の指導員は大手ユーザーからサービスという役務に対する対価を得ておらず、無償で対応している。このサービス対価はスペイン国の誰かが負担しなければならないが、この対価（付加価値）はスペイン国で発生しているものであり、源泉はスペイン国である。
- ③ 商談では、“サービスは特にメーカーが指導員を派遣し現場で行う”という約束があり、結果として価格も折り合ったのではないのかと推察される。その付加価値は価格に織込まれ日本で、あるいは、ヨーロッパ本社で取り込まれたと見なされる恐れがある。その付加価値はスペインが源泉（スペインでのDoing Businessによる）であるので、スペインの税務当局に支払われなければならないのではという指摘であった。

この種の税務問題は各国で数多く提起されているものであり、いわゆるPE問題と云われるものである。

（B）移転価格税制について

（肝に銘じた短い言葉）－本社とグループの海外法人とのビジネスは、あくまで第三者の別法人と取引するのと同じやり方をする。本社・グループの海外法人間で特段の調整などは一切を排除すること。“調整”という日本語及び該当する外国語の使用も一切禁止を原則とすること－

移転価格 (Transfer Pricing) とは、企業グループ内の取引価格のことを指すものであり、移転価格税制とは「グループ企業ではない第三者との取引価格 (独立企業間価格) と移転価格が異なる場合、独立企業間価格で取引したとみなして課税」する制度のことである。

1. P Eを設置し、本社とP E間でビジネスを行う場合、どのようにすれば税務上や経営上にも有利であるかを勘案して取引条件を決定しようとせず、本社と第三者との取引と同じであることを原則としなければ税務問題が喚起される。特にP Eとなる海外法人に勤務する責任者は現地の会計士との交流を密にして移転価格税制につき厳しい認識をしなければならない。さもないと、後に税務問題に苦しめられるリスクが高くなる。
2. この移転価格税制は、それほど難しいことではないので、パソコンで検索すれば信頼の出来る会計事務所のレポートも掲載されているので、御目通し願いたい。常に第三者の別法人と取引をする原則を順守すればよい。但し、企業が多国籍化し、国際取引が複雑になるにつれて移転価格の設定も難しくなるので、専門家とよく相談されることが肝要である。
3. このような移転価格税制に関わり、従来は、問題が生じた場合には、公認会計士 (C P A) に入ってもらい、関連の会計書類を整え、C P Aが代理して税務当局と協議するものと理解していたが、筆者が前述のマドリード駐在時代に会計士事務所より、「移転価格の文書化」が今後の流れになってくるので講習会に出席するよう要請された。要するに税務当局の求めに応じて、移転価格文書を提出する必要があるため、そのために自ら、国外取引が独立企業間価格で行われていることを証明できる資料を定型化されたフォームで作成し、かつ常に保存しておくことが必要になるというものであった。いく種類かの資料をマニュアルに従い作成し、税務当局の求めに応じ、いつでも提示できるように、

企業側に (初めは会計士の指導の下に) 準備させておくというものであった。その後、どのように推移したのかはよく承知していないが、それ程に、多国間にまたがり、移転価格税制が複雑化してきていると理解すべきであろう。

(C) ダンピング (不当販売)

(肝に銘じた短い言葉)—これは理屈ではなく、**該当国の競争相手の生存状況に深く関わりながら提起される問題であるので、よく耳を澄ませて、相手方よりの怨嗟の声が揚がってきていないか聞くようにせよ、そして聞こえるように思えば、すぐに相談に来い—**

「ダンピングとは市場の健全な競争を阻害するような不当に安い価格で商品を販売し、他の事業者の事業活動を困難にさせる恐れがあるもの」と定義されているが、上述の (A) (B) に比べると、抽象的で分かりにくい。しかし、ダンピングについては、幸いなことに、そのような怨嗟の声は聞くこともなく、こちらからも発することもなかった。多分、関係者の方々の処し方が絶妙であったのではないかと考えている。