

海外進出の形態別メリット・デメリット①

中小企業の海外進出

平成 23 年 3 月に中小企業基盤整備機構により公表された平成 22 年度中小企業海外事業活動実態調査報告書によれば、調査対象会社 777 社のうち何らかの形で海外展開を実施している企業は 505 社 (65%) となっています。平成 20 年度の調査では海外展開企業の割合が 23.9%であったことから、この数年の間に中小企業の海外展開が大きく進んだことをうかがえます。また、直接投資実施企業は 159 社 (31.5%) にのぼり、海外展開している企業の 1/3 は海外に駐在員事務所や支店、子会社を有していることがわかります。

海外進出の形態

海外の進出形態としては、主に駐在員事務所の開設、支店の設立、子会社の設立の 3 つの形態が考えられます。形態別の主なメリット・デメリットは下図のとおりです。

	メリット	デメリット
駐在員事務所	<ul style="list-style-type: none"> ・ 設立手続きが簡易 (ただし国によっては申請等手続き必要) ・ 事業所得課税 (現地) が生じない 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 活動に制限あり (利益獲得活動の禁止) ・ PE 認定リスク
支店	<ul style="list-style-type: none"> ・ 設立手続きが簡易 (ただし国によっては申請等手続き必要) ・ 本支店間取引は原則課税されない ・ 本支店の損益合算による所得の圧縮 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 一時的な二重課税の発生 (ただし外税控除により回避可能) ・ 為替リスク ・ 外資規制
100%子会社	<ul style="list-style-type: none"> ・ 現地税率による課税 (低税率のメリットを享受) ・ 事業リスクの分散 (子会社損失は親会社と原則切り離される) 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 移転価格税制の適用 ・ タックスヘイブン税制の適用可能性あり ・ 為替リスク ・ 親子間取引に係る源泉税等の発生

資料ご利用の際のご注意

本書は、一定の編集を経た要約形式の情報を掲載するものであり、ご利用は一般的な参考目的の利用に限られるものとし、詳細な調査への代用、専門的な判断の材料としてのご利用はお断りいたします。税理士法人 青山トラストは、その内容の正当性、完全性、目的適合性その他いかなる点においてもこれを保証するものではなく、本書に基づいた行為又は行動により発生したいかなる損害についても一切の責任を負いません。

PE 課税の問題

PE とは「Permanent Establishment」のことをいい、日本語では恒久的施設と言われます。

PE とは、一般的には会社や個人が事業を行う一定の場所等をいいます。国際課税の原則では「PE なければ課税なし」といわれ、たとえば親会社 (日本) の駐在員事務所 (外国) が現地国で PE 認定されなければ、当該駐在員事務所は現地国の課税は受けないこととなります。

一方で、支店や子会社は PE だと考えられるため、現地国課税を受けることとなりますが、支店の場合は外国税額控除により 2 重課税が排除され、また子会社については配当金等が 95% 益金不算入になることで実質的に 2 重課税が排除されることとなります。

なお、企業が海外進出する際の予備的活動は PE の定義における「事業」に該当しないため、駐在員事務所は本社との連絡、現地の情報収集、市場調査等のみを行い、利益を上げるような営業活動を行わなければ、PE 認定をされないと考えられます。

しかしながら、駐在員事務所という形態をとりつつも、その実態が営業活動を行っている税務当局にみなされた場合 (PE として認定されてしまった場合) は、想定外の税務コストが生じる可能性があるため注意が必要です。

適切な海外進出形態について

海外進出の形態を検討する上では、支店の場合と子会社の場合とのグローバルでの税負担額の比較等のシミュレーションを行うことが望ましいと考えます。現地支店 / 子会社において利益が見込まれる場合とそうでない場合で税負担が大きく異なることがあるためです。シミュレーションの内容等、適切な海外進出形態の検討に関しては、次月のレポートで詳しく述べたいと思います。

(文責：齊藤)

資料に関するお問い合わせ

税理士法人 青山トラスト 広報企画室

Email : info@aotaf.jp