

製造業のための 国際間接税戦略

オプティ株式会社

2017年9月





これからの世界予測

現在、30年前と比較して、ほぼ全ての産業でよりグローバルなビジネス展開を行っています。『マッキンゼーが予測する未来』（ダイヤモンド社）によると、近未来のビジネスは4つの力に支配されているとのこと。

これらの4つの力とは、

- 1, 発展途上国の中産階級がより豊かになり、中規模都市のプレゼンスがよりいっそう強くなる。
- 2, 技術進化のスピードがより加速化される。
- 3, 地球規模の高齢化が進む。
- 4, 貿易、人間、金融、データがより高速に結びつくようになる。

これらの流れは日本企業が抵抗してもしきれない流れであり、日本だけでなく世界でまさに進行中の出来事となっています。



グローバル化する貿易

マッキンゼーが指摘するまでも無く、現在、貿易がより一層グローバル化・複雑化しています。

一例を挙げると、30年前であれば製品は日本で製造されそのまま海外輸出されていました。または、大手製造業は製造拠点を海外に設立し、当該製造拠点と販売拠点を置くことにより世界中で日本の製品を販売していきました。

しかし現在では、海外拠点を作るまでもなく、日本企業が海外ビジネスの商流に入ることは一般的です。

このように商物流がグローバル化するにつれて、グローバルなタックスプランニングは必須であり、その上での世界展開の戦略を立案・実行していくべきです。

当シートでは、製造業で問題となりやすいケースをご紹介します、製造業の皆様の注意喚起となれたらと思っております。



Are You Ready to Get Excited About Free Shipping? [Learn More](#)

Tools

Tools

197 results found that include 449 products

FILTER RESULTS BY

APPLIED FILTERS

[Clear All](#)

Shop Items By

On Sale

Search within these results

GO

PREVIOUSLY PURCHASED

View Previously Purchased Products

PRODUCT CATEGORIES

Grinding, Sanding, And Finishing Tools (79)

Wrenches (48)

Ratchets And Sockets (47)

Drill Bits And Extensions (43)

Drills And Drivers (42)

Cordless Tool Batteries, Chargers



Sort Results By:

List | Results per page: 16 | 32 | 48 | 1 2

Safety Utility Knife

Multiple product options available

Category : Safety Utility Knives

Price \$7.53- \$10.87

[VIEW A](#)

Expand to Compare [Quick View Most Pop](#)

ECサイト販売

国内でもモノタロウやMISUMI-VONAといった製造業向けのECサイトが人気となっています。また世界でもGRAINGER（左記写真）と言った同様のサービスがございます。

ECサイトでの物品販売に活路を見出す製造業は少なくないかと思われま。ECサイトで直接顧客に商品を販売できれば、商社を通すよりも高い利益を稼ぐことができますし、全世界でのオンラインの売上は急増中です。

しかしながらこのような海外企業へのECサイト販売の場合、販売する国や地域、販売額、販売スキームによっては、現地の税の支払いリスクが発生することもあります。

このため、このようなケースの場合には事前に税務登録を行っておく必要があります。

製品とサービスの販売



コマツのKOMTRAX (Komatsu Machine Tracking System)というビジネスモデルでは、製品である建機販売の他に、ITでサービスを中心としたサポートも含まれています。

KOMTRAX付きの建機では、GPSと各種センサーで建設機械の情報を遠隔で操作したり、稼働状況や故障情報を本部や顧客サイドで管理することができるようになります。このため、顧客側でのコマツの購買要因の一つとなっています。KOMTRAXは非常に秀逸なビジネスモデルであり、多くの製造業がKOMTRAXモデルを模倣しようとしていることでしょう。

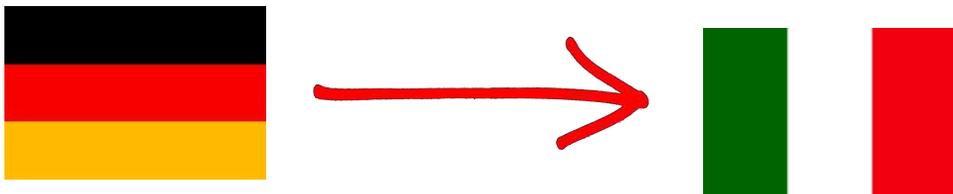
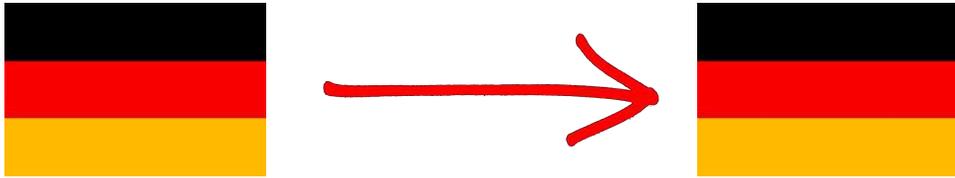
しかしこのようなケースを税務で考えてみると、製品（物品）とサービスの両方を他国にて販売していることとなります。たとえ製品自体は海外販社経由で販売していたとしても、サービス提供（保守利用料、サービス利用料）を徴収している場合、VAT等の税を支払う必要性が発生する場合があります。

連鎖取引

日本企業がドイツのサプライヤーから製品を購入し、当該製品を別のドイツ企業（顧客）に販売する場合で、物品自体はサプライヤーから顧客に直送される時、この日本企業はドイツにて税務登録を行う義務があります。

また、ドイツからドイツなら問題は少ないのですが、ドイツからイタリアというように発送国と受取国が違う場合、また複数の企業取引に含まれている場合には、様々な角度で商流を確認する必要があります。

当社ではこれらの事前の分析を行っております。加えて、もしも現地で税務登録を行う必要がある場合、これらの回避策を検討し、クライアント企業の税務負担の軽減を目指します。



ケース

Q, 英国の製造元で保有している商品をドイツの顧客企業に直送します。この場合の欧州VAT、関税及び日本の消費税の取扱は？

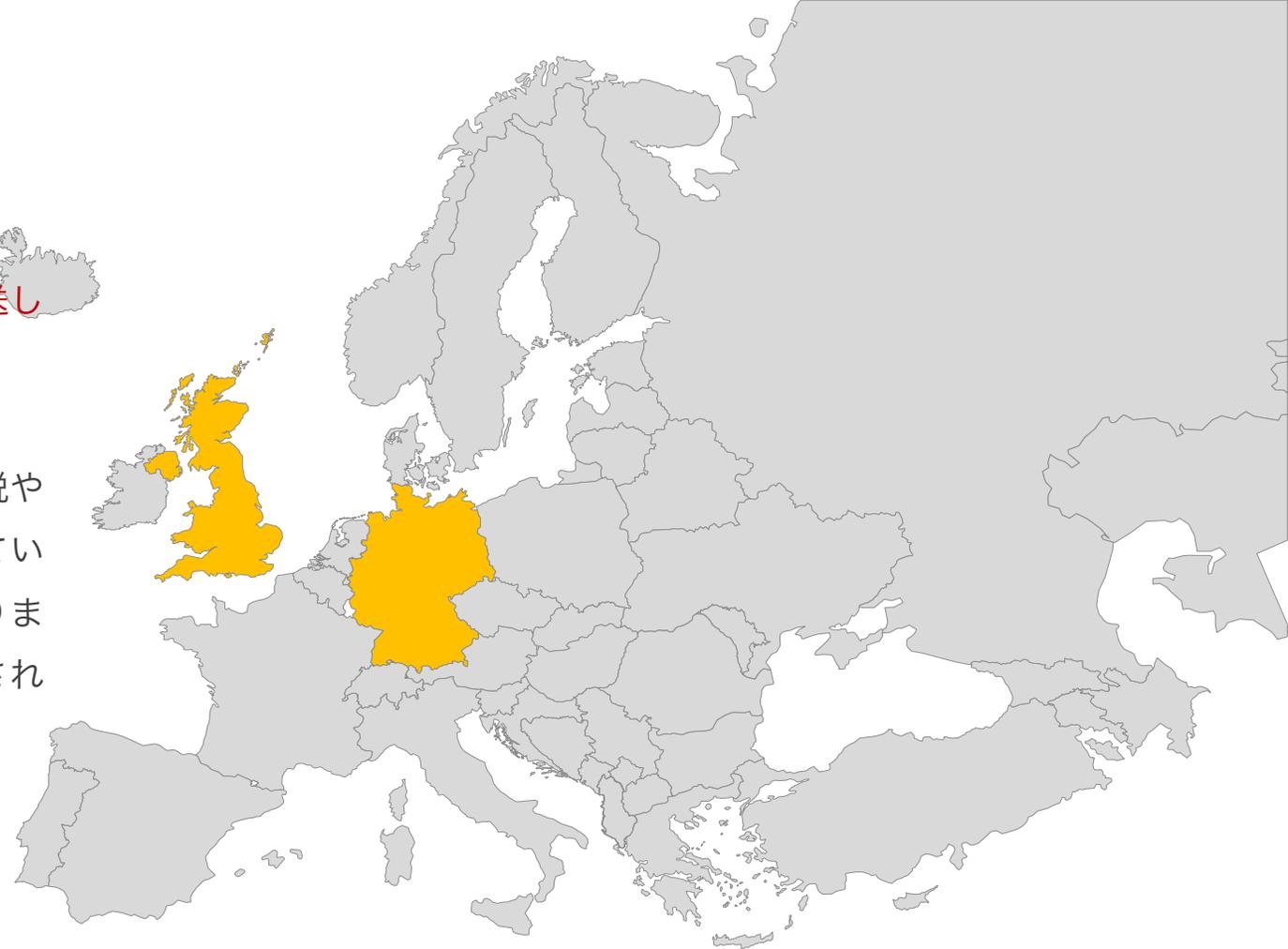
A, ご質問の取引はEU域内で完結する取引です。本取引では関税や消費税は発生しませんが、欧州VAT法上の課税要件を満たしているため、英国またはドイツでVAT登録とVAT申告の義務があります。売買契約が日本国内で締結され、契約書が日本語で記載されていた場合であっても同様です。

詳細URL

ジェットロ投資相談Q&A

<https://www.jetro.go.jp/world/qa/040-111101.html>

(*) 当社にて執筆





物流戦略・在庫戦略

トヨタが1970年代より提唱していったトヨタ生産方式。トヨタ生産方式とは、生産工程の各工程間で伝票をやり取りすることにより、後工程から前工程に対して引取や運搬の時期、量、方法、順序等を支持することにより前工程へ生産着手を指示する方式でした。このメリットとして、部品の過剰生産が防がれ、両工程間で発生するロスが激減しました。このようなジャスト・イン・タイム方式の物品納入の場合、購入企業側にとっては迅速に仕入れを行うことが可能となっています。

しかし、この取組を外国企業が行う場合、納入側である企業はクライアント企業の製造拠点の近くの倉庫を所有・賃貸し、自社製品の在庫を保有しておく必要があります。

このような場合に、米国では売上税、欧州ではVATといった各種間接税の問題が絡んでくる場合があります。単なる物流コストの問題ではなく、税を含めてどこに在庫を持つかという戦略が必要となります。

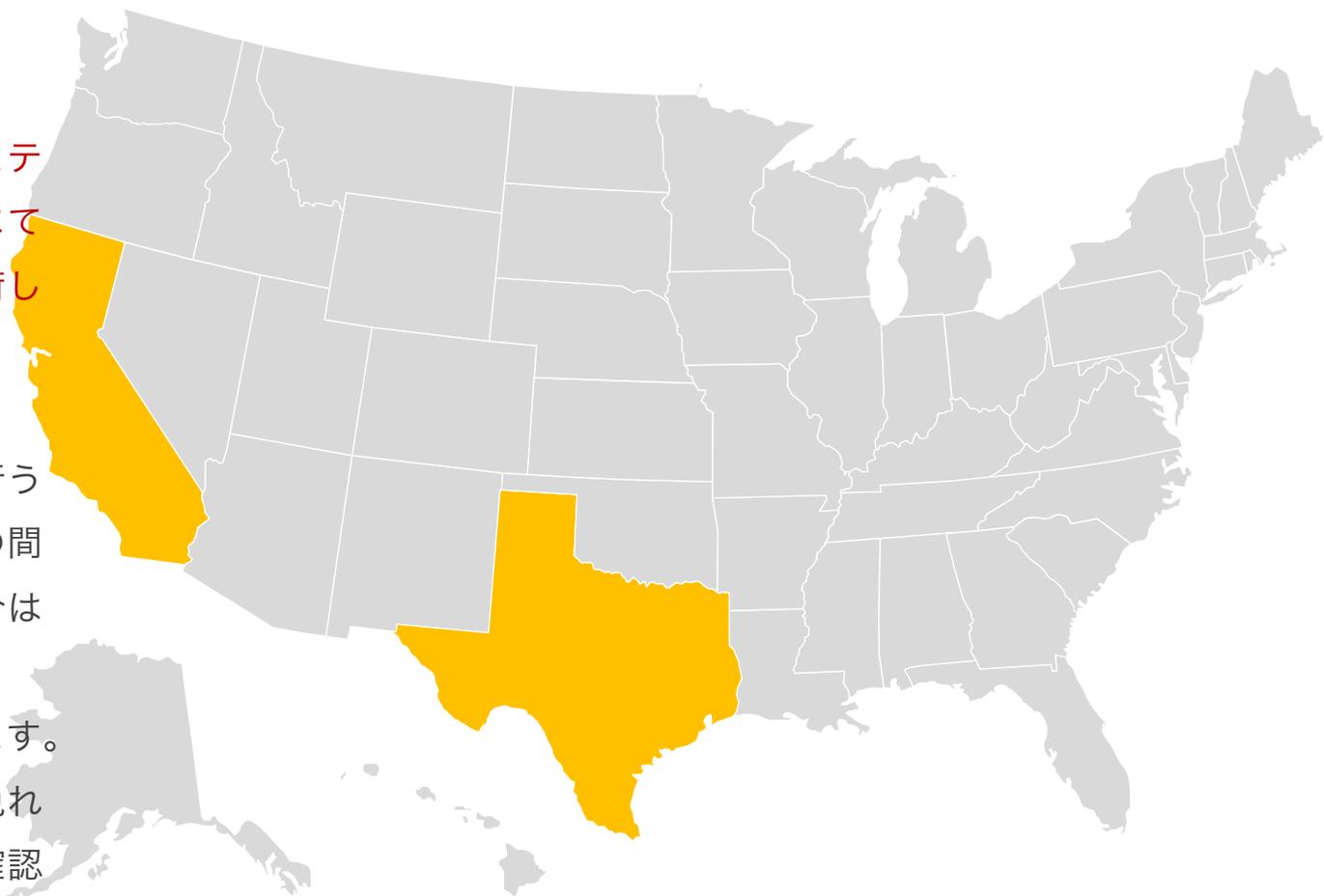
ケース

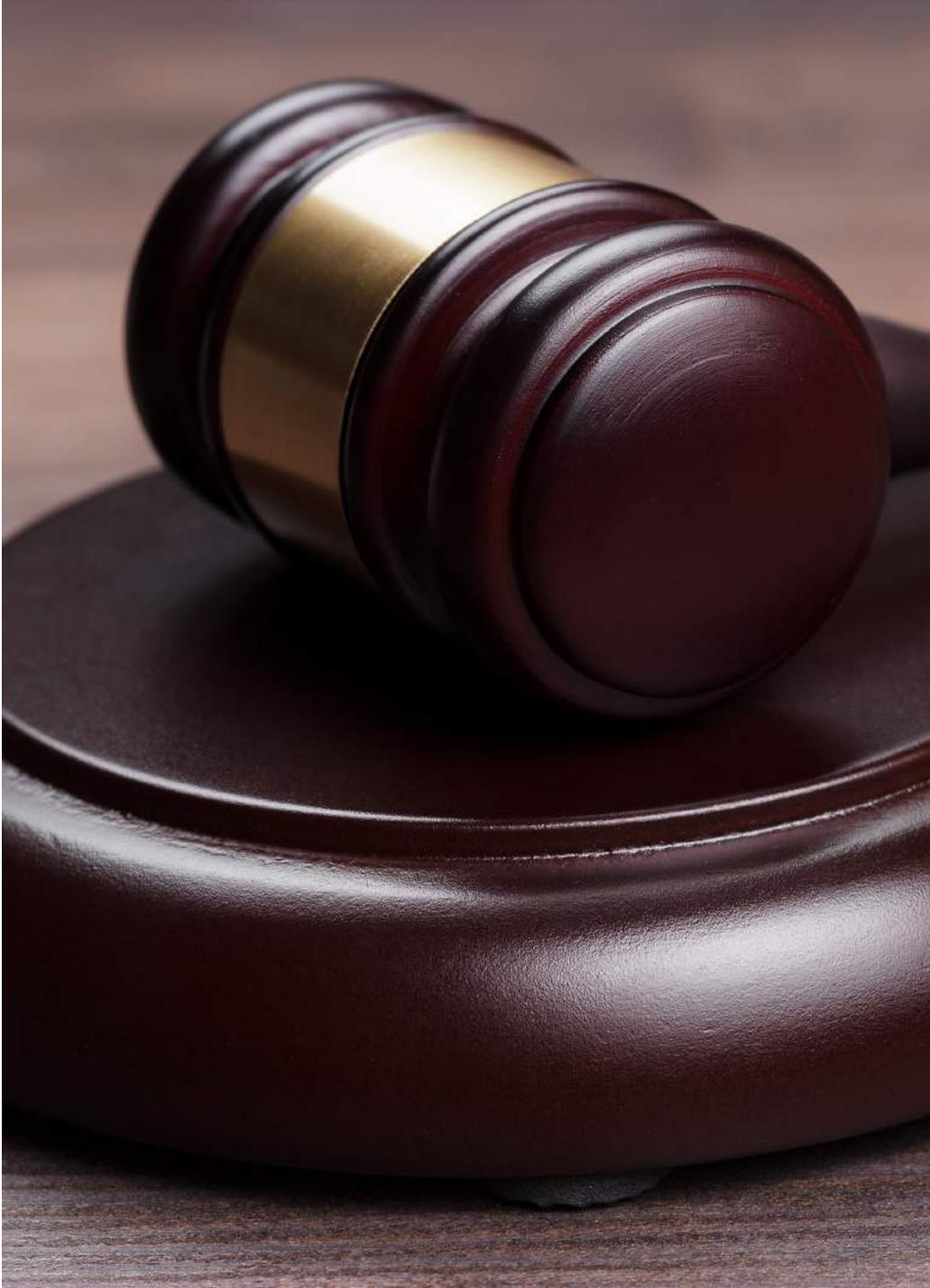
Q, 当社では自社の在庫を日本から出荷し、カリフォルニア州とテキサス州の3PL業者の倉庫にて保有しています。倉庫は賃貸にて利用し、顧客から注文があり次第業務委託した3PL業者に出荷してもらいます。このような場合、何か税金と関係ありますか。

A,ご質問の取引では、両州での売上税登録及び売上税申告を行う必要があります。売上税は日本の消費税や欧州のVATと同様の間接税です。また、売上税を課税しなければならない取引の場合はコンプライアンスに基づき課税しなければなりません。

なお、売上税登録を行う必要のある州とそうでない州があります。また現地法人があるからといって、日本法人側で税務登録を免れるかは別問題となっています。よって、まずは自社の取組を確認し、どの取引が売上税登録の必要性があるかを確認する必要があります。当社では売上税登録や申告の他、過去に登録し忘れたケースでの対応（税務当局との交渉等）も行っています。

詳しくはお問い合わせくださいませ。





税務署へのアピール・裁判

日本企業は中小企業だけでなく大企業であっても、税法や指令などの日本国外のルールについては、依然コンプライアンス（法令遵守）の意識が低い企業が多いと思われます。この理由として、①これらの法律が日本語で書かれていない点、②当該法律についての国内の専門家が少ない点、③目に見えるペナルティ事例が無い場合にはコンプライアンスを軽視しがちである点（他社でもやっていないという理由）の3つの仮説を立てることが出来ます。いずれにせよ、企業としては、外国の法令に対しても法令遵守を行うべきですし、一従業員が判断する問題ではありません。間違った処理を行えば、数年後に外国政府から税務調査が行われ、罰金や延滞税支払を求められ、悪質な場合刑事罰にも発展します。

当社ではこのような場合外国政府へアピールして、減額交渉を行ったり裁判の支援を行ったりします。しかし一番の良策として、ビジネスを行う前にスキームを事前調査することをおすすめしています。



VAT還付（購買部門）

原材料やクラウドサービス、その他各種サービスの購買等、現在購買部門では様々なモノやサービスを購買しています。

購買部門はサプライヤーを選定し、購入する製品やサービスを比較し、RFIやRFQ等で金額を確定します。しかし、購買部門が国際的な税務に全ての購買部門が精通している訳ではないため、海外サプライヤーから購入した財貨に掛かる間接税が還付対象であっても対応していないことが多くあります。当社では多くのナショナルクライアントの事例を扱っていますが一部の企業しか当該分野でのコスト削減はきちんと出来ていない印象があります。

サプライヤーからのインボイスに掛かる間接税が削減できれば多額の間接税の削減が可能です。当社でも数億円規模の還付は何度もお手伝いしており、事前のご相談及びシミュレーションは無料です。もし海外からの物品やサービスの購入が多い場合は是非ご検討くださいませ。

オプティVAT（付加価値税）還付代行サービス



海外で支払済の付加価値税を、カード情報を元に分析・還付します。

VAT還付とは欧州を中心として世界の多くの国で出張した際、ホテル、レストラン、タクシー、その他現地で掛かった経費の間接税を還付する制度です。当社のVAT還付サービスでは、クレジットカード情報の経費データから抽出して還付を行うため、インボイス（請求書）をご準備いただく必要が軽減いたします。

出所：Visaビジネスオファー(biz-offers.com/opti.html)

VAT還付（人事部門）

前述のように購買部門が取り扱うインボイスと比べると規模は縮小しますが、旅行経費(T&E)のインボイスに掛かる間接税は間違いなく削減出来る税コストです。

当社では、VAT還付という手法でT&Eインボイスの税務コストの削減を行っています。また貴社から経費データの一部を頂ければ、年間でどれだけ還付額が発生するかを『無料還付シミュレーション』にて可視化することが可能です。

VAT還付を行っていない法人、または既に行っているけど効果がない法人には効果的です。なぜなら、貴社の経費データに基づいて正確な還付額を把握することが可能となるので戦略的なVAT還付を行うことが出来るからです。

また、もしもVisa法人カードを利用中の企業様であればクレジットカードを駆使したVAT還付も可能です。詳細は是非当社営業までお問い合わせくださいませ。



まとめ

本シートでは製造業を中心にいくつかのケースをご紹介しました。国内市場では多くの産業が縮小する一方、グローバルに自社の製品を世界に売り出すことは有効的な打ち手であり、現に多くの企業が海外の市場に自社製品を売り込んでいます。

その一方、国際的な税務管理や先進的な税務戦略はグローバルな企業であっても実行していないことが多くあり、これらの税務戦略の知見の差が欧米企業とのROEの差となっているのかもしれない。

当社オプティ株式会社では、大手企業を中心とした国際税務戦略および国際調査の分野でご支援させて頂ければと存じます。

今後共何卒宜しくお願い申し上げます。

ご質問がある方は、メールでのお問い合わせの場合は、support@opti.co.jp宛にお願いします。またはWebフォームよりお問い合わせ下さい。

会社概要



会社名 : オプティ株式会社
住所 : 千代田区内神田1-2-2 小川ビル4階
取締役 : 淵上 暁 (代表取締役)
Willem Schutte (取締役)
TEL : 03-4530-9826
FAX : 03-4530-9717
関連企業 : ワンソース・ジャパン株式会社
提携先 : 株式会社コンカー
Taxback International
トッパントラベル
トップレップ
顧客企業 : 上場企業を中心に400社
業務内容 : 国際税務コンサルティング
グローバル企業・市場調査
ビジネスデータベース販売
URL : <http://www.opti.co.jp>

免責事項

オプティ株式会社は、当資料に掲載している情報の正確性について万全を期しておりますが、その内容について保証するものではありません。当資料に掲載している情報は、一般的な内容説明に限定されています。法律の適用およびその影響は、特定の事実関係によって大幅に異なることがあります。法律、規則、規定は、常に変更が加えられることの問題点を踏まえ、当資料内の情報は、その情報提供が遅れたり、欠落したり、また不正確である可能性もあります。

当資料では、信頼できる情報源から得た情報を、確実に掲載するようあらゆる努力をしておりますが、オプティ株式会社は、間違い、情報の欠落、あるいは、掲載されている情報の使用に起因して生じる結果に対して一切の責任を負わないものとします。当資料に掲載されている全ての情報は、その時点の情報が掲載されており、完全性、正確性、時間の経過、あるいは、情報の使用に起因して生じる結果について一切の責任を負わないものとします。また、あらゆる種類の保証、それが明示されているか示唆されているかに係わらず、また業務遂行、商品性、あるいは特定の目的への適合性への保証、また、これらに限定されない保証も含め、いかなることも保証するものではありません。

いかなる場合にも、オプティ株式会社、その関連するパートナーシップ、法人、パートナー、代理人、ならびに従業員は、当資料に掲載されている情報によって決定を下したり、あるいは行為を起こしたことにより、結果的に損害を受け、特別なあるいは同類の損害を蒙ったとしても、またその損害の可能性について言及していたとしても、一切の責任を負いません。

当資料の全部あるいは一部を問わず、許可なく転売、転用、再販売、コピーなどの目的で利用すること、第三者への貸与・譲渡および第三者との共用、またはそれと思われる行為を固く禁止致します。