

「中小企業の海外進出について 前編 ～海外進出のポイントと最近のトレンド～」

いつもお世話になります、株式会社 ZUU の富田和成です。

昨年の安倍政権誕生以降、円安傾向に転換しましたが、2007年から昨年未まで、日本は長期間の円高傾向にあり、その間、特に製造業を中心に海外への進出ニーズが高まりました。このメルマガをお読みの税理士の先生方の顧問先にも、そのようなニーズをお持ちの先は多いと思います。そして、海外進出案件でのサポートの依頼を受けられたり、あるいはそれに関する仕事をしたいとお考えの方も多いのではないのでしょうか。

私も、野村証券時代にシンガポールとバンコクに赴任し、現地の富裕層（華僑系）向けのプライベートバンクビジネスや、野村証券リテール部門のアジア戦略を担当していたこともあり、現在も何社かの企業様から海外進出に関する顧問やコンサルティングの依頼を頂いております。

この度はそのような私の経験の中から、皆様のお役に立つ部分もあるかもしれませんので、今回と次回の2回に分け、アジアを中心とした進出国の選び方や地域ごとの特徴、海外進出の注意点、また海外進出のトレンドについてなどをお伝えしたいと思います。

○企業の海外進出目的の3パターン

そもそも、企業が海外進出を考える理由をまずおさらいしましょう。一般的に、主に3つに分けられるといわれています。



1. 製造コストの低減

「日本国内での生産では価格競争で負ける」として、廉価な労働コストや原材料コストなどを求め、開発途上国などに製造拠点や原材料調達拠点を作る場合です。これらは、主に円高時に強く志向されます。

2. 海外販売市場への参入

売上げ拡大を目指して、販売市場として有望な地域へ販売拠点・製造拠点の設立を図るものです。昔は、世界最大の販売市場である米国がその主立った候補地でした。しかし近年は成長著しいアジアの国々も販売市場先として有望視されています。これは、主に円安時に強く志向されますが、国内マーケットの成長性の良し悪しなども影響します。

3. 取引先の海外進出に伴う参入

1980年代における自動車業界の米国進出の際に、現地調達条件の充足などを背景とし、完成車メーカーからの進出要請にこたえざるを得なかった「系列」部品メーカーは数多くありました。近年の中国進出ラッシュや、アジア各国へのシフトでも事情は変わりません。自社としては海外進出をする理由も計画も無く、やむを得ず進出を行うので、お困りになる企業が多く出てしまうケースがよく見受けられます。

○ビジネス的視点からの海外進出・移住の背景

さて、上記を前提に、直近の企業の海外進出熱の高まりの背景を振り返ってみましょう。

2004年から2007年まで円安が続いておりましたが、そこからは円高が進み、経営者・企業は、この時期に海外進出・M&Aを進めました。円高は製造拠点などの海外進出を意識させ、同時に現地企業などに対するM&Aや資産購入にも有利に働きます。

その行先としては東南アジアで、特に、インドネシア・マレーシア・タイ・ベトナム・フィリピンなどが多かったです。特に、消費材などを扱うメーカーやIT企業などの場合、シンガポール・香港を拠点として、東南アジア全体をカバーするという事例が多くありました。

そしてアベノミクス以降、為替トレンドは急激に円安にシフトし、一時期よりは製造拠点の海外移転熱はおさまっています。しかし、消費地の近くでの生産志向や現地政府からの要望、優秀な人材確保などの目的から製造拠点の海外移転が無くなった訳ではありません。

また、最近の傾向である興味深い事例として、若くして成功を収めた起業家タイプの富裕層（いわゆる新世代富裕層）の第2の挑戦の場としてもアジア各国は選ばれております。特にシンガポールや香港がそれに当たりますが、主な理由は、右肩上がりの成長市場があることと法人税や所得税などの低い税率です。法人税に関しては香港が16.5%、シンガポールは17%、マレーシアは25%、また所得税の最高税率はシンガポールが20%で、マレーシアは26%です。このように、日本に比べて割安な各国税制は、市場の成長性とともな魅力的に移るのです。

○進出先の選別項目

さて、上記のような理由により、今も多くの企業が海外への進出を考えているのですが、その際に極めて重要になるのが進出先の選定であり、この分野で適切なアドバイスができることは信頼の獲得にも繋がります。

そこで最後に、企業が進出先を選ぶ際に重要視すべき指標についてまとめます。

●主要政治・経済指標

基本情報としては必須になります。評価の仕方ですが、候補国間での相対評価がセオリーです。

●主要政治・経済指標

各種外為規制の頻繁な変更は、それ自体がカントリーリスクと言えるでしょう。酷いケースでは、現地資産の持ち出し禁止なども起こりえます。

●進出時の税務インセンティブ

上記とは逆に、外資系企業へ税務インセンティブを与える国も多くあります。ただ、重要指標ではありませんが、それだけで決めてしまわないように注意が必要です

●法人・個人の税法

法人・個人税も重要指標ですが、それだけで決めないよう注意が必要です。

●労働事情・労使関係

日本的な価値観が通用しないことを押さえておく必要があります。また、作業ワーカーだけでなく、現地での幹部候補採用なども検討すべきです。

●人件費水準

現地の賃金水準が急上昇し、結果として事業採算が大幅に狂う場合があります。

●工業団地全般

製造拠点目的の場合ですが、進出済み日経企業が多く、評価が高い工業団地が優先的な候補となります。

●産業集積状況

これも製造拠点を作ることが目的に進出する場合ですが、部品調達その他のインフラなどは注意が必要です。

●住居環境・教育環境・治安

社員の生活環境などに関係します。

●兵役などの諸制度

例えば、シンガポールには子女の兵役義務が存在します。日本には無い制度のため、あまり想像してない方が多いですが、個人としても本格移住となった場合、周囲の方を含めて人生に大きな影響を与えることとなりますので注意が必要です。

今回の記事はこれにて以上となります。次回は、実際に進出先候補となり得る国の実情についてより具体的にお伝えします。

<著者プロフィール>

富田和成

株式会社ZUU 代表取締役社長兼CEO

<http://diamond.jp/ud/lecturer/516281f51e2ffa4970000002>

大学在学中にソーシャルマーケティングにて起業。2006年に一橋大学を卒業後、野村証券株式会社に入社。支店営業にて同年代のトップセールスや会社史上最年少記録を樹立し、最年少で本社の超富裕層向けプライベートバンク部門に異動。その後シンガポールへの駐在とビジネススクールへの留学やタイへの駐在を経て、本店ウェルスマネジメント部で金融資産10億円以上の企業オーナー等への事業承継や資産運用・管理などのコンサルティングを担当。

2013年3月に野村証券を退職し、2013年4月株式会社ZUUを設立、現在に至る。

◇今後のメルマガをより良い物とするために下記のページより皆様のお声をお聞かせ下さい。

<http://www.nichizei.com/fp-enquete.html>

メルマガ執筆者募集のお知らせ

税理士FP実務研究会事務局では、FP実務に関する様々なテーマでメルマガの執筆をしていただける方を募集中です。分野・テーマ等は自由です。最近の相談事例や得意分野など、ぜひ寄稿ください。執筆を希望される方は、税理士FP実務研究会事務局【㈱日税ビジネスサービス 総合企画部】までご連絡ください。TEL 03-3340-4488