

「中小企業の海外進出について 後編～進出国の考え方～」

いつもお世話になります、株式会社 ZUU の富田和成です。

前回も触れましたが、このメールマガジンをお読みの税理士の皆様方は、事業法人や医療法人、またそのオーナーなど富裕層の方々とビジネスをされる方が多いと思います。

そして、その方々の大きな関心ごとの一つが、所有する法人の海外進出やオーナー自身の海外移住、そして海外資産の管理などです。



今回の記事では前回の続きとして、そのような企業やそのオーナーの方々とビジネスを行う上で押さえておきたい海外進出に関する基礎として、実際に企業や個人の進出・移住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たいと思います。

○香港 VS シンガポール① 両者の差はあまりない？

これまでの私のビジネスの経験上、海外拠点のハブとなるような進出国や、オーナー自身の移住国は、税制などによって選ばれることももちろんあるのですが、地理的なポイントも大きいと感じています。そして、東南アジアで最も比較され、最も相談を受けるのは、ほぼ「香港とシンガポールはどのように選べばいいの？」という質問に集約されます。

その両者の比較ですが、税制面では香港は法人税率 16.5%、一方シンガポールは 17%と余り大差ありません。そして、投資の面でもほとんど一緒、また永住権の取り方も香港の方がやや大変ですが、大体同じです。また、生活コストも香港のほうが少し高いですが、やはり大体同じです。

シンガポールも香港も、他の東南アジアからしたらコストが圧倒的に高く、しかしグローバル企業が多くて、英語や中国語が通じるという点で共通しているのです。

では一体何が違うかなのですが、地理的なポイントです。つまり、アクセスしたい国々によって区別されます。

○香港 VS シンガポール② それぞれの経済圏

まずシンガポールを最終的に決断される方の特徴は、インドネシア、マレーシア、インドにフォーカスをされていることです。なぜインドかと言うと、インドへの距離もそうなのですが、シンガポールは人口の 10% 前後はインド系の人たちなので、インド企業とのビジネスがしやすいのも理由になります。

そして香港を選ばれる方の特徴は、中国本土や台湾でビジネスをしたいという方です。また東南アジアの中でも、北の方のラオスやベトナムのハノイでのビジネスを検討される方も、移動コスト・時間コストの点から香港を選ぶ傾向があります。

ただ、タイに関しては、シンガポールと香港からともに2時間~2時間半くらいで、あまり違いがありません。ですので、タイを攻めるとした場合、タイよりも上か下のどちらから攻めようとしているのかが問題になります。

○香港 VS シンガポール③ 製造業系の香港と IT 系のシンガポール

また、あえて業種で分けるなら、香港は製造業系の人たちが集まる一方、シンガポールに集まる人達は IT 系の人が多いと言われています。これはそれぞれの国がどのような人材を誘致しているのかという所にも関係してきます。他に、マレーシアやインドネシアも IT に力を入れているので、シンガポールにエンジニアが多いという理由もあると思います。

○ミャンマーで急拡大するビジネス機会と急浮上するタイのバンコク

なお、東南アジアを考える場合、もう一カ国忘れることができない国があります。それがミャンマーです。実は、ビジネス的視点で香港でもシンガポールでもなく、タイをアジア本社として東南アジアに進出する人たちがここ数年で急増しているのですが、その理由がミャンマーです。

この2年間で、ミャンマー、ラオス、カンボジアの東南アジアでも後進国と言われる地域のビジネス機会が大きくなっています。それまでは、インドネシア、マレーシア、タイ、ベトナムと言いつけられていましたが、ミャンマー、ラオス、カンボジアに進出するための拠点としてタイが注目されるようになりました。ミャンマー、ラオス、カンボジアにアジア本社を置くのも選択肢かもしれませんが、生活水準が低過ぎるし、人材採用の点で難があります。一方、タイの人達は怠惰な国民性と言われていますが、人材の質が低いと言うことはなく、優秀な方も多いです。加えて、タイはベトナムにも近く、ベトナムに進出したい企業がタイにアジア本社を持つこともよくあります。

○コストや英語人材の多さでマレーシアも高パフォーマンス

これは個人的な意見になりますが、実は進出先としてマレーシアが一番いいのではと思っています。まず、シンガポールや香港ほどコストが高くなく、マレーシアで大都市にいる人達は基本的にビジネスレベルで英語を操ります。また、人材コストや不動産コストもシンガポールや香港よりは相対的に安く、ビジネス環境として優れているのです。

以上、2回に渡って、主に企業の東南アジアへの海外進出に関する情報をお届けしました。お伝えしきれないことも多かったですが、11月の2回のセミナーでも、これらの内容を更に深彫りしてお伝えできればと思います。引き続き、宜しくお願い申し上げます。

<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