



タイ外資規制に関する最近の政府解釈と違反リスク対策

KPMG コンサルティング株式会社

マネジャー 吉田 崇

日系企業がタイで事業を行ううえで、最も重要な法律の1つである「外国人事業法」について、タイ政府はウェブ上で判断事例を公開しています。同法は外資規制を規定するもので、独資または外資マジョリティでタイに進出した日系企業にとって、どのような事業が外資規制に抵触するのか、あるいは抵触しないのか、タイ政府の解釈を知るうえで貴重な資料となっています。

本稿では、最近の判断事例から、製造、販売、サービス、および従業員向けの福利厚生といったトピックに関して、日系企業にも関連の深い案件を紹介し、留意すべき点や誤解しやすい点を解説するとともに、外資規制を含めたタイの法律に対する違反リスク対策について検討します。

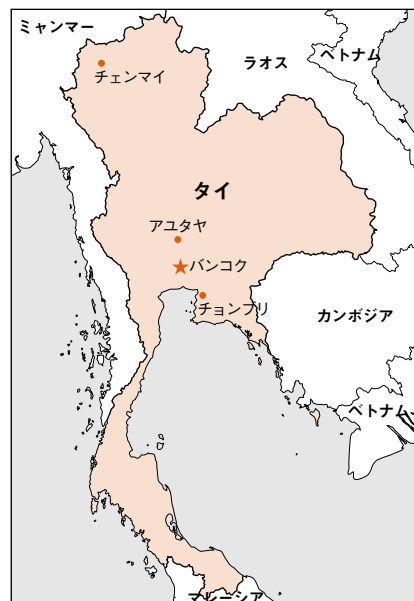
なお、本文中の意見に関する部分は、筆者の私見であることをあらかじめお断りいたします。



よしだ たかし
吉田 崇
KPMG コンサルティング株式会社
マネジャー

【ポイント】

- 外資規制に抵触しない「製造」、抵触する「販売」の、それぞれにタイ独自の解釈が存在し、日系企業の理解とは一致しない可能性がある。
- タイの外資規制では、従業員向けの福利厚生のような社内管理業務に類するものであっても、事業とみなされ外資規制の対象になることがある。
- 違反リスク対策として、外部専門家の活用、最低限の文書管理、および海外子会社管理体制の構築が求められる。



I タイ外資規制における政府解釈の重要性

日本企業がタイ進出を検討する際に、最も重要となるタイの法律の1つが、外資規制について定めた「外国人事業法」です。1999年に制定された同法は、原則として外資50%以上の企業を「外国人」（外資企業）と定義し、販売事業やサービス事業については外資企業の参入規制を設けるなど、タイの投資制度を特徴づけるものとなっています。

日本から100%出資でのタイ進出、あるいは合併でも日本側がマジョリティを取る場合には、必ず同法の適用対象となりますので、タイでの事業展開を考えるうえでも避けては通れない法律である一方、同法の解釈については、適用から15年以上経過した今なお、不明確である点や、曖昧な点が残されていると一般に認識されています。

その理由の1つは、同法自体が全46条と、法律の重要性に比べ決して規定の多いものではないことに加えて、補足する下位規則もそれほど充実していない点にあると考えられます。たとえば、同じく日本企業にとって重要な投資奨励法（Board of Investment：BOI／タイ投資委員会および投資奨励制度について定める）は、本体はやはり全60条と多くはありませんが、2015年（9月末時点）だけでも既に22件の下位規則（告示、命令等）が出されるなど、解釈と手続が明確化され、重要なものについては日本語にも翻訳されています¹。これに対して外国人事業法は、現在適用されている下位規則が、過去に出されたものを合わせても全25件と、投資奨励法の約1年分しかありません²。本体は日本語で確認できますが、下位規則を翻訳したものは公には存在しないようで、一般には下位規則があることすら知られず、専門家だけがチェックするものとなっています。また、下位規則の内容も手続を定めたものがほとんどで、解釈の助けになるものはあまりないのが実情です。

このため外資規制の解釈にあたっては、法律事務所やコンサルティング会社の間でも見解が分かれることが多々あり、企業の担当者にとっては「人によって言うことが違う」と、まさにタイ、あるいは新興国の難しさを示す典型的な課題であると捉えられています。

しかし、タイの政府機関の多くでは、企業や市民からの照会を積極的に受け付けており、外国人事業法を所管するタイ商務省の事業開発局でも、企業等から受けた毎月数件の照会に対して、当局の判断として回答をウェブサイトで公開しています³。回答は各案件に対してのみ効果を持つものではありませんが、蓄積した案件数（2006年9月～）は数百に及び、これが

事実上、政府解釈としてタイ外資規制のガイドラインの役割を果たしています。このなかには、法文上は明確にはなっていないもののタイ政府としての解釈は確立しているもの、日本企業の多くが誤った解釈をしがちなものなど重要な記述が多くみられます。

本稿では、過去1年間に出了された新しい判断事例から、日本企業のタイ事業にとって重要または基本的なものを紹介し、あわせて違反リスクへの対応を検討します⁴。

II 外資規制に関する政府解釈

1. 外資規制の原則

(1) ケース①・・・外資規制の対象とならない事業は何か

<案件概要>

外資100%で法人を設立し、製造、タイ国内販売、および輸出事業を計画している。この場合に、

- 外資規制上の許可を得る必要があるか。
- タイ資本法人の場合と、設立条件等に違いがあるか。

<事業開発局の判断>

- 法人設立において、株式の半数以上を「タイ国籍を持たない個人」または「タイで登記していない法人」が保有すると、外資規制上の「外国人」（＝外資企業）となる。
- 外資企業が、自ら製造した商品をタイ国内・国外を問わず販売することについては、製造事業とみなされ外資規制の対象外となるため、外資規制上の許可を得る必要なく実施することができる。
- タイでの法人設立は、民商法典に従い手続が進められる。タイ資本か、外資かによっての違いはない。

（案件番号：2015年7月 No.1）

ケース①は、外資企業の定義、およびタイ資本企業との間に設立手続上の差がないことを確認した、非常に基本的な照会内容ですが、判断には極めて重要な内容を含んでいます。外国人事業法では、規制対象業種を3種類43業種に分類し、これに該当する事業内容については、外資企業は禁止または許可を得なければ実施できない（すなわち、該当しなければ規制を受けない）、というのが一般的によくある説明です。しかし、実際には、一見するとリストに該当するものがないようにみえる事業であっても、最後の43番目に記載されている「その他サービス業」が包括的に適用されるため、およそすべての事業が外資規制の対象になる、といって差支えありません。

1. タイ投資委員会ウェブサイト（タイ語以外のページに掲載される下位規則類は一部のみ）

http://www.boi.go.th/index.php?page=boi_announcements&language=th

2. タイ商務省事業開発局ウェブサイト（タイ語のみ）http://www.dbd.go.th/more_news.php?cid=85&filename=index

3. タイ商務省事業開発局ウェブサイト（タイ語のみ）http://www.dbd.go.th/ewt_dl_link.php?nid=1195&filename=law

4. 本稿で紹介する各ケースは、論点の整理と明確化のため、原文を一部編集しています。

反対に、外資規制の対象にならない事業が存在するのかわかりにくい点に対して、ケース①は「製造事業は外資規制の対象外」と明確に述べています。このように、外資企業であっても（外資規制上は）自由に事業を行うことが明示されている事業は、これまでのところ製造事業（ただし、後述のとおり留意事項あり）と、輸出事業の2つのみです⁵。それ以外の事業を行う場合には、たとえ事業全体におけるごく僅かな比率に過ぎないとしても外資規制を受けるというのがタイの外資規制の大原則です。

(2) ケース②・・・外資規制が適用されるタイミング

<案件概要>

A社はタイ資本51%、外資49%の合弁企業で、試験用の動物の飼育・販売を行っている。増資に合わせ、A社の資本構成がタイ資本25%、外資75%に変更されるが、事業への影響はあるか。

<事業開発局の判断>

外資比率が50%以上となることで、A社のステータスは外資企業へと変更される。このため試験用の動物の飼育・販売は実施することができなくなる（本事業は畜産に該当し、「特別の理由により外国人が営むことができない業種」として許可を得ることも不可）。

（案件番号：2014 年12月 No.3）

よくある誤解の1つとして、「法人を設立した際や、事業を新規に開始する際には、許認可を得るためにタイ資本を過半数にしておく必要があるが、許認可が一旦得られれば、後から外資に変えても問題はない」という考え方があります。しかし、タイのルールではそうならず、事業開始時のみではなく法人が存在する限り、あるいは事業を継続する限り、外資規制が適用されることをケース②は明らかにしています。

一般には増資のタイミングよりも、むしろローカルのタイ企業を買収するような場合に、本ケースの論点は大きな問題となり得ます。それまでタイ企業が行っていた事業のうち、外資規制を受けるためにタイ資本企業でなければ実施できないものが含まれているのであれば、買収後も同事業を継続するためには、資本構成を工夫してタイ資本のステータスを維持するか、新たに許認可を取得する必要があります（ただし、ケース②のように許可が認められない事業も存在します）。製造等の主たる事業で見落とすことは考えにくいと思われますが、ごく僅かだけ行っていて、しかも廃止できない重要な事業（特定顧客向けの付随サービス等）で本件が問題になるケースは現実に散見されます。また、法律は異なりますが、外資企業は土地を原則として所有できませんので（土地法）、買収後にどのような法的根拠に基づいて土地所有を継続するのか、特に工業団地（Industrial Estate Authority of Thailand：IEAT／工

業団地公社の管轄）外かつBOI奨励なしの場合には差し迫った問題となります。この場合も、タイ資本のステータスを維持する、新たにBOI奨励を取得する、あるいは土地保有だけを目的とするタイ資本の法人を別途設立する等の対応が考えられます。

2. 製造事業と販売事業に関する判断事例

(1) ケース③・・・タイにおける「製造」の範囲

<案件概要>

大型空調機を製造するB社は今後、小型空調機に関する事業への拡大について、以下の2つの形態を検討している。

- 顧客の要望に基づいてB社が商品を生産し、タイ国内外のメーカーに製造を委託して、B社が品質検査を行ったうえで、顧客に引き渡す。
- B社が定めたデザインに基づき、B社が製造も行い販売する。

<事業開発局の判断>

- 前者の形態は、B社が自ら製造していない商品の販売とみなされ、タイ国内で販売するのであれば小売または卸売として外資規制に抵触する。
- 後者の形態は、B社が自ら製造した商品の販売とみなされ、外資規制対象に該当しない。ただし、顧客が求めるデザインとサイズに基づいて製造するのであれば、製造受託とみなされ、その他サービス業として外資規制に抵触する。

小売と卸売、その他サービス業のいずれも、外資企業が行うためには事業開発局長の許可が必要となる。ただし、事業ごとに払込み済み資本金が1億バーツ以上あれば（外国人事業法と他の法律で定める最低資本金を含まない）、小売は5店舗まで、卸売は1店舗まで、許可を得る必要なく実施することができる。

（案件番号：2015年3月 No.2）

前述のケース①で紹介したとおり、タイの外資規制において製造事業は対象外とされ、外資企業であっても自由に実施することができるかとされています。しかし、日本人が一般にイメージする製造と、タイ政府が考える製造には、若干の齟齬が生じている可能性があります。ケース③では、製造事業とみなされる範囲について、2つの論点を示しています。

まずケース①では、自社が自ら製造した商品については、販売行為までを製造事業に含むとしているのに対して、ケース③では、製造とみなされるために、設計や検査だけでなく、実際に製造活動を行うことを求め、自社が実際に製造していない商品については、その販売行為を製造事業の一部とはみなさない（したがって、単なる販売となる）としています。当然のことと思われるかもしれませんが、製造工程の外注化を段階的に進めた結果、自社に残る工程が少なくなった場合に、

5. 「海外の顧客に対して輸出を行い、タイ国内では販売を行わないのであれば、外資規制上の許可を得る必要なく実施することができる」

（案件番号：2015 年 6 月 No.3）。

6. 各ケースにおける A 社等は、別段の補足がない限りタイ法人かつ外資企業（外資 50% 以上）です。

自社は製造と考えるが当局は製造とはみなさないという状況が発生することは考えられます。特に、自社に組立工程しか残らない（かつBOI奨励を取得していない）場合には、製造とみなされない可能性が高まる点に留意が必要です。

2つ目の論点は、より現実的な問題として、タイにおける製造事業は、自社が設計から行うものに限定されているという点です。顧客から得た図面を基に製造するという行為は、製造事業ではなく、受託製造としてサービス業とみなされ、外資規制の対象となります。自動車部品メーカー等において、顧客の意向を反映せずに完全に自社だけのアイデアで設計を行うことは考えにくいと思われそうですが、事業開発局の解釈においては、顧客から設計図を提供される、あるいは部材を提供されて（商品代金ではなく）加工賃として受領する、といった形態は受託製造とみなされますので、そのように解釈されないようビジネスモデルを調整する必要があります。ただし、受託製造は比較的、外資規制緩和の許可を得やすい類型で、日系企業の許可取得事例も多くありますので、正面から許可を申請することも検討可能です。

(2) ケース④・・・「小売」と「卸売」の定義

<案件概要>

タイで製造業を営むC社は、国内外の顧客から新規事業の引き合いを受けている。そこで、タイ国内で販売事業を行うことおよび自社の既存設備を利用して顧客のために製造を行うことについて、外資規制上の論点を確認したい。

<事業開発局の判断>

- 自社が自ら製造したのではない製品をタイ国内で販売することは、小売または卸売として外資規制に抵触する。小売と卸売の定義は、法律上は定められていないが、事業開発局は基本的なガイドラインとして、以下のように認識している。
小売・・・直接消費する顧客に対して販売すること
卸売・・・転売もしくはサービス提供のために用いる購入者に対して販売すること、または他の製品の原材料として使用するために販売すること
- 自社の既存設備を利用して顧客のために製造を行うことについて、その製品が顧客のデザインに基づくものである場合には、受託製造として外資規制に抵触する。

(2014 年11月 No.4)

ケース④もケース③と同様に、「自社で自ら製造していない製品の販売行為は、製造事業の一環ではなく販売事業とみなされること」および「自社がデザインしていない製品の製造は、製造事業ではなくサービス業としての受託製造とみなされること」として、いずれも外資規制の対象となることを確認しています。

ケース④ではさらに、販売事業について小売と卸売に分類し、それぞれ定義を行っています。法律上は定義が定められていないことを事業開発局も認めています。この小売と販売に関する定義は、事業開発局の回答において過去数十回と繰り返し同じように述べられてきていますので、事業開発局と

しての明確な指針になっているものと考えられます。

問題は、なぜ小売と卸売を分ける必要があるかという点ですが、前述のとおり外国人事業法は規制対象業種を3種類43業種に分類し、そこにも小売と卸売は別々に記載されています。小売と卸売は、外資規制の例外として、ケース③でも言及されているように「払込み済み資本金が1億バーツ以上あれば」外資規制上の許可なく、外資企業が事業を行えることになっています（制度上は販売であっても外資規制上の許可を申請することは可能ですが、実際に許可を得るのは非常にハードルが高いものとなっています）。ところが、ケース③で「事業ごとに」という文言が入っているのは、ある販売行為が小売と卸売の双方を含む場合に、無許可で実施するためには、単純に1億バーツではなく、「事業ごとに」1億バーツと計算される、すなわち2事業であれば2億バーツの払込み済み資本金が求められるということを意味しています。

販売する商品や顧客によっては、自社では小売と認識していても、顧客が卸売として使用していた、という例は考えられます。たとえば、機械メーカーに対して同じ機械部品を販売しても、販売した部品を顧客が自らの設備の補修に使用するのか、それとも販売用製品を製造するために使用するのか、必ずしも明確ではない場合も出てきます。顧客の用途をすべて管理することは困難ですが、外資規制上の対応として、特に小売と卸売のどちらかのみが行なえる状態においては、少なくとも自社が小売と卸売のどちらとして認識しているのか、整理しておかなければなりません。

(3) ケース⑤・・・最低資本金の考え方

<案件概要>

D社は払込み済み資本金1億3,000万バーツで、これはタイ投資委員会 (BOI) から奨励を受けた9つの事業に対し、最低資本金として定められたものであった。その後、D社は1億バーツの増資を行い、払込み済み資本金は2億3,000万バーツとなった。これによってD社は、外資規制上の許可を得ずとも卸売事業を実施することができるか。

<事業開発局の判断>

卸売事業を開始するためのD社の払込み済み資本金が1億バーツ以上あって、これには外国人事業法や他の法律で定める最低資本金を含まないのであれば、D社は外資規制上の許可を得る必要なく、卸売事業を実施することができる。

(2015年8月 No.1)

ケース③と④で述べたように、外資企業が小売または卸売について、外資規制上の許可を得ずに実施するためには、それぞれにつき払込み済み資本金が1億バーツ以上必要です。このため、「自社は資本金2億バーツだから、小売も卸売も自由に実施することができる」という解釈が、日本企業の間でも以前は多くみられました。特に製造業の場合は、投資規模が大きくならざるを得ず、かつBOIからも最低資本金が定められるため、2億バーツ程度の資本金は比較的簡単にクリアできて

しまうためです。

しかし近年、ケース⑤のような最低資本金の考え方に関する事業開発局の判断が多く出されるようになってきました。以前は必ずしも明らかにされてはいませんが、現在では単純に払込み済み資本金が2億バーツ以上あるというだけでは不十分で、外国人事業法やBOI（投資奨励法）等が定める最低資本金を別に、販売のためだけに2億バーツ以上（小売か卸売どちらかのみであれば1億バーツ以上）なければならない、という判断が明確になっています。ケース⑤においても、既に持っている1億3,000万バーツはBOIの最低資本金として定められたものであり、小売または卸売を行うための最低資本金としてはカウントできず、別途1億バーツが卸売のために必要とされています。

3. サービス事業に関する判断事例

(1) ケース⑥・・・無償でのサービス提供

<案件概要>

E社はクリーンルームに使用する断熱材を製造している。商品の保証期間内に、無償で修理サービスを提供することについて、外資規制上の許可を得る必要があるか。

<事業開発局の判断>

商品の保証期間内に、無償で修理サービスを提供することは取引とみなさず、許可を得る必要なく実施することができる。

(2015年1月 No.1)

ここまで述べてきたとおり、製造は原則として外資規制の対象外であり、また、販売も資本金を大きくすることによる例外規定があるのに対して、サービス事業については特段の例外規定もなく、BOI奨励を受けた場合を除けば、個別の許可を得なければ事業を行うことができません（販売と同様、不特定多数に向けたサービスで許可を得ることは容易ではありません）。特に販売との関係において、「商品販売は（大型資本金により）できることになったが、その商品のアフターサービスが行えないので事業として成り立たない」という状況に陥る例も多々みられます。

ケース⑥は、過去にはみられなかった新しい判断の1つで、保証期間内の無償サービスであれば、許可を得る必要なく実施できると述べ、アフターサービスの実施可能性に道を開くものとなっています。今後の解釈の積み重ねを待つ必要がありますが、反対解釈として、保証期間外であったり、有償でサービス提供を行うことは、なお外資規制に抵触する可能性が高いと考えられます。

(2) ケース⑦・・・サービスに伴う部品代金の請求

<案件概要>

F社はBOIの奨励を受けて、自動車産業で使用する機械の据付や保守、修理等の技術サービスを行っており、外資規制上の許可も受けている。機械の据付の際に部品等が必要となるため、タイ国内で調達し、その代金は顧客に対し、据付サービス料とは別に請求している。

<事業開発局の判断>

F社が据付サービス料とは別に部品代金を請求し、その部品はF社が自ら製造した製品ではない場合には、小売として外資規制に抵触し、事業開発局長の許可が必要となる（資本金1億バーツ以上の場合を除く）。

(2014年11月 No.2)

ケース⑦もサービスに関連する案件ですが、据付サービス自体はBOI奨励のもと許可を得て実施しており、それに付随する部品代金の請求について回答したものです。現場感覚として、この程度はサービスの一環として認められるという印象を持つことは十分に考えられますが、外資規制のなかでも販売行為については特に厳しく解釈されているため、本ケースにおいても部品販売は外資規制に抵触するとの判断がされています。

外資規制緩和については大きく、主管官庁の事業開発局が直接許可するパターンと、BOIの奨励を受けて、それに基づき事業開発局が許可（厳密には「許可」とは別の「証明」制度）するパターンの2つが存在します。特に後者のBOIのパターンでは、自社がBOIから奨励を受けたから大丈夫、と考え、具体的に奨励を受けた事業内容について精査していない場合も少なくありません。製造ではあまり問題になりませんが、サービス事業で奨励を受けた場合には、実施可能な範囲が明確に定められ、それを超えると外資規制違反になりますので、自社に認められた事業内容をきちんと認識しておく必要があります。本ケースにおいても、BOI事業として認められたのは据付等の技術サービスに限定されており、認められていない部品販売については、たとえ技術サービスに不可欠であり一体とみなされると企業側が認識しても、タイ政府側はそうに判断しません。

4. 福利厚生に関する判断事例

(1) ケース⑧・・・従業員への資金貸付

<案件概要>

G社は、従業員への福利厚生として、緊急時の貸付制度を設けることを検討しており、就業規則にも規定している。貸付制度は、無利子と、有利子だが市場より低金利の2パターンを想定しているが、外資規制上の許可を得る必要があるか。

<事業開発局の判断>

G社に主たる事業が他にあり、従業員への福利厚生として、たとえば、取引上の利益を求めない貸付を行う場合に、

- 法律の趣旨に則って、タイ企業のビジネスと競合が生じない
- 労働福祉保護局の定めに従い、従業員向けの福利厚生であることが社内規程類に明示しており、当局から求められた際に開示できる

以上を満たすのであれば、外資規制に抵触しないものとして実施することができる。

(2015年3月 No.1)

従来、従業員への資金貸付は、それが福利厚生の一環であったとしても、サービス事業ないし金融事業に該当するものとして、外資規制の対象となり、個別に許可を得なければ行うことができませんでした。従業員への福利厚生がなぜ外資規制を受けるのか、労働者保護等のタイ社会の流れにも反するもので理解に苦しむ点がありますが、未成熟な国内金融機関への影響を懸念したものとされています。しかし、2011年に発生した大規模な洪水被害の後、現実には外資企業の間でニーズが高まったことを反映したためか、事業開発局の解釈にも変化がみられ、就業規則等で福利厚生の一環として明らかである場合には、外資規制に抵触しないこともある、と判断を改めています。

最近のケース⑧は、従業員への貸付が認められる要件をさらに明確にしています。反対解釈として、タイの金融機関と競合するような形態であったり、社内規程等での明示が説明できない状況であれば、福利厚生であるとの説明は通用せず、事業とみなされ外資規制対象になることを示しています。無利子ないし有利子（低金利）の如何については回答に明確な言及がなく、解釈を回避したように思われますので、今後の判断の積み重ねが待たれます。

なお、従業員に向けたものではなく、他の法人への貸付については、たとえグループ会社に対する貸付であっても外資規制の対象となっており、この解釈に変化はみられません。ただし、グループ会社向けに限定した貸付やサービス提供は比較的、個別の許可が取りやすい類型で、日系企業を含め許可取得事例は多くみられます。また、貸付を含めたグループ企業への包括的なサービス提供という文脈では、本稿では言及しませんが、最近タイに導入された新たな地域統括拠点制度（International Headquarters：IHQ／国際地域統括本部）が注目されています。

(2) ケース⑨・・・事前の定めのない従業員への資金貸付

<案件概要>

H社は、付属定款や社内規程で、従業員の福利厚生として医療費補助の金額を定めている。この補助額を超える医療費が発生した際に、H社が従業員に代わって医療費を立て替え、同額に達するまで給与から無利子の分割で控除することは、外資規制上認められるか。

<事業開発局の判断>

H社が従業員の医療費を立て替え、無利子で従業員から後日徴収することについて、会社の収支として会計上の記録がされないのであれば、取引とはみなされず、外資規制上の許可を得る必要なく実施することができる。

(2015年5月 No.3)

ケース⑨は前のケース⑧と同様、従業員向けの福利厚生として、実質的な資金貸付について判断したものです。従前の解釈の流れとは若干異なり、少なくとも事業開発局の判断においては社内規程等での明示が求められていません。一方、会計上の記録がされないという以前にはみられなかった、より実務的な要件が示されています。ケース⑨から読み取れる情報は少なく、過去に類似した案件もみられないため、解釈には不確定な要素がありますが、たとえ社内規程等による事前の定めがなかったとしても、一定の要件を満たすのであれば、従業員向けの福利厚生としての資金貸付は外資規制に抵触しないことがある、との判断の可能性を残したものと考えられます。

いずれにしても重要な点は、外資規制の対象となる事業の範囲について、タイ政府は広く解釈しており、そこには従業員向けの福利厚生まで含まれるという点です。日本企業の傾向として、主たる事業についてはチェックするものの、付随的な事業、散発的に発生する事業、ごく僅かしか行われなかった事業、そして福利厚生までを規制対象として認識していない事例は多くみられますので、改めて既存事業の棚卸が必要です。

III 違反リスクへの対策

本稿で紹介したように、タイの外資規制の解釈については、法文上の規定は十分ではないものの、企業等からの照会に対する政府当局の回答として、多くの判断事例が積み重ねられ、そこには、場合によっては資本構成や増資を迫られるような重大な内容も含まれています。しかしながら、外資規制の違反リスクに対応するために、事例の内容をすべてチェックすることは、タイ語の資料しかない点もあわせて、現実的には不可能に近いものがあります。とはいえ、対策が全くないというわけではありません。日系企業が、現実的・具体的に行うべき事項として、以下の点が挙げられます。

第1に、実力ある外部専門家の活用です。外資規制に限らず、重要な法改正や解釈変更を、企業単位でフォローすることは非常に困難で、たとえ地域統括拠点に有能な法務担当者を置いたとしても、各国とも言語が異なる障壁もあり、独力で十分な対応をとることは困難と考えられます。それよりも適切な情報をタイムリーに入手するための情報チャネルを確保しておくことが、むしろ管理上は重要なポイントとなります。なお、タイに限らず、新興国ではプロフェッショナルの実力にも大きな差が出がちですので、企業の側には目利きが求められます。

第2に、少なくとも最低限の文書については、日本語ないし英語に翻訳し、日本人が内容を把握しておくことです。タイにおいて定款や付属定款、BOIの奨励証書といった書類は、その企業の事業範囲や権利義務関係を定める重要な書類ですが、タイ語が原文ということで敬遠され、翻訳されず内容が正しく認識されていないケースが多々見受けられます。本稿で紹介したいいくつかの案件のように、そもそも自社に認められている事業が何なのか、文書の内容を理解していなければ正しい判断ができません。自社が保有する文書にはどのようなものがあって、そのうち重要なものは何で、翻訳すべきものは何か、文書の整理と把握を、現地社内規程の整備ともあわせて進めるべきと考えられます。

第3に、中長期的な課題として最も重要なのが、適切な海外子会社の管理体制の構築です。そもそもタイや新興国の現地法人は、当初からの社内での位置づけとして工場ないし営業所に留まっており、結果として管理体制に重きが置かれていない例が散見されます。しかし現状は、海外拠点の規模が日本本社を上回ったり、あるいは海外拠点でのトラブルが日本本社に大きな影響を及ぼしたり、といった事例が多く生じるようになりました。外資規制への対応に限らず、海外事業リスクを適切に管理するためには、日本本社を含めた包括的な海外子会社の管理体制を今後どのように考えるのか、といった視点が求められます。

本稿に関するご質問等は、以下の担当者までお願いいたします。

KPMG コンサルティング株式会社
マネジャー 吉田 崇
TEL: 03-3548-5305 (代表番号)
takashi.t.yoshida@jp.kpmg.com

KPMG ジャパン

marketing@jp.kpmg.com
www.kpmg.com/jp



本書の全部または一部の複写・複製・転記載および磁気また光記録媒体への入力等を禁じます。

ここに記載されている情報はあくまで一般的なものであり、特定の個人や組織が置かれている状況に対応するものではありません。私たちは、的確な情報をタイムリーに提供するよう努めておりますが、情報を受け取られた時点及びそれ以降においての正確さは保証の限りではありません。何らかの行動を取られる場合は、ここにある情報のみを根拠とせず、プロフェッショナルが特定の状況を綿密に調査した上で提案する適切なアドバイスをもとにご判断ください。

© 2015 KPMG AZSA LLC, a limited liability audit corporation incorporated under the Japanese Certified Public Accountants Law and a member firm of the KPMG network of independent member firms affiliated with KPMG International Cooperative ("KPMG International"), a Swiss entity. All rights reserved. Printed in Japan.

© 2015 KPMG Tax Corporation, a tax corporation incorporated under the Japanese CPTA Law and a member firm of the KPMG network of independent member firms affiliated with KPMG International Cooperative ("KPMG International"), a Swiss entity. All rights reserved. Printed in Japan.

The KPMG name, logo and "cutting through complexity" are registered trademarks or trademarks of KPMG International.