

BTMU

中国月報

第5号 (2006年6月)



CONTENTS

■ 特集

- ◆ 保税區企業の区外連絡事務所問題
(BTMU 上海外高橋保税區セミナー(2006年5月8日)講演録)

■ 連載

- ◆ 「アジアの一大集積地を目指す広東省の自動車産業」
広東省の自動車部品メーカーの動向

■ 経済

- ◆ 中国経済の現状と見通し

■ 産業

- ◆ 急増する中国の木材パルプ輸入量

■ 上海支店人民元レポート

- ◆ 人民元相場8元割れの実情、そして資金市場で懲罰的と噂された中銀債券発行について

■ スペシャリストの目

- ◆ 投資： 人材マネジメント
- ◆ 法律： 無固定期限労働契約の対応の仕方・・・その1
- ◆ 税務会計： 中国の会計・税務
- ◆ 人事： 中国の給与概況 ①

■ BTMU中国ネットワーク





目 次

■ 特 集

- ◆ …… 保税區企業の区外連絡事務所問題
(BTMU 上海外高橋保税區セミナー(2006年5月8日)講演録)
弁護士法人キャスト糸賀 …………… 1

■ 連 載

- ◆ …… 「アジアの一大集積地を目指す広東省の自動車産業」
広東省の自動車部品メーカーの動向
三菱東京UFJ銀行 香港支店 …………… 16

■ 経 済

- ◆ …… 中国経済の現状と見通し
三菱東京UFJ銀行 経済調査室 …………… 21

■ 産 業

- ◆ …… 急増する中国の木材パルプ輸入量
三菱東京UFJ銀行 企業調査部 香港駐在 …………… 24

■ 上海支店人民元レポート

- ◆ …… 人民元相場8元割れの実情、そして資金市場で懲罰的と噂された
中銀債券発行について …………… 30

■ スペシャリストの目

- ◆ …… 投 資：人材マネジメント
UFJ綜研(上海)有限公司 …………… 33
- ◆ …… 法 律：無固定期限労働契約の対応の仕方・・・その1
リチャード法律事務所 …………… 37
- ◆ …… 税務会計：中国の会計・税務
プライスウォーターハウスクーパース中国 …………… 39
- ◆ …… 人 事：中国の給与概況 ①
パソナグループ・パソナ上海 …………… 43

- BTMU中国ネットワーク …………… 47



エグゼクティブ・サマリー

特集 今号は注目を集める「保税區企業の区外連絡事務所問題」を特集しました。これは当行主催「上海外高橋保税區セミナー」での**弁護士法人キャスト糸賀**の講演・質疑応答の議事録です。区外事務所問題発生の際、法的問題を指摘した上で、対応方法を、コンプライアンスの観点から企業の業容や状況ごとに分類して提示しています。その上で自社に適したスキームを決定する高度なビジネス判断が求められるとしています。資料として関連法規の比較も掲載しており、皆様の業務展開にご利用いただけるものと思います。

連載 「アジアの一大集積地を目指す広東省の自動車産業」は、広東省の自動車産業の現状をレポートする連載第2回目で、今回は部品メーカーを採り上げています。売上げは2004年で前年比5割増で更なる伸びが見込まれること、部品メーカーに部材を供給する二次部品メーカーの進出が活性化していること、広東省はOA、PCなど電器・電子産業集積が存在していた効果から、車体電装品メーカーの厚みが他地域比突出していることなどの特徴を指摘しています。

経済 「中国経済の見通し」は当行経済調査室の見通しです。11次5カ年計画で安定成長路線を打ち出したものの拡大至上主義からの脱却は難しく、当面は投資・輸出の伸び低下による小幅な景気減速に留まると見えています。2007年までに関しては規制緩和が限定的でかえって政府の危機管理能力が高く、経済面でのリスク顕在化の可能性は低いとしています。

産業 「急増する中国の木材パルプ輸入量」は世界的需要逼迫の原因とされる中国製紙メーカーの木材パルプ輸入急増が、世界第二位の紙消費国となった中国の需要、ファッション誌などカラー印刷普及による上質紙ニーズの向上、一方で生産設備の整備の遅れによると指摘し、対応策としての自給化の動きや植林企業への優遇策につき解説した上で、優遇策を利用する外資企業の実例などを示しています。

上海支店人民元レポート 「人民元相場8元割れの実情、そして資金市場で懲罰的と噂された中銀債券発行について」は、1ドル8元割れは政治イベントと関連が薄いと見られていること、国営商業銀行上場に伴う為替ポジションが相場動向に影響を及ぼす可能性が高いことを指摘。また、資金市場で貸出拡大への警告として貸出急増金融機関に対して行われた懲罰的とされる債券発行にも言及しています。

スペシャリストの目

投資 「人材マネジメント」はUFJ綜研(上海)の人材マネジメントコンサルタントが新人社員教育の重要性とポイントについて説明しています。重点としてプロフェッショナルマインドと業務スキルをあげ、OJTに頼りがちな日系企業のリスクにつき触れたうえで、外部講師の活用や総経理の関与の必要性を述べています。

税務会計 「中国の会計・税務」は、①中国の売上げ計上基準、②在庫及び経費に関する購買業務の管理、③移転価格文書の作成を求める規定、④M&A、純資産調査、についてをそれぞれQ&A形式で回答しています。

法律 「無固定期限労働契約の対応の仕方...その1」は、中国進出10年を超え、労働者から無固定期限労働契約の締結を要求される事例が多くなっていることを踏まえ、その法的背景や問題点を説明した上で、固定期限労働契約への変更を求められる対応のひとつとして提示しています。

人事 「中国の給与概況①」は、パソナグループの給与調査をもとにした中国における給与概況レポートの第1回目です。今回は地域間、市場間(企業国籍別)の格差が採り上げられ、日本語人材市場では自動車、部品メーカー新規投資が活発な華南の水準が突出していることなどが指摘されています。



保税区企業の区外連絡事務所問題 (BTMU 上海外高橋保税区セミナー(2006年5月8日)講演録)

弁護士法人キャスト糸賀

弁護士 曾我貴志

弁護士 中島あずさ

MUFG:次に保税区企業の区外事務所問題という2006年に入ってから中国進出日本企業の注目を集めている問題について、まずは、Q1として、どのような経緯でこの問題が発生してきたのか、という点から説明していただきたいと思います。

Q1 保税区企業の区外事務所問題はどのような経緯で発生したのか？

保税区企業の区外事務所問題について、まずはその発生の経緯からご説明いたします。Q1の1のという問題から始めます。

1 会社法、会社登記管理条例、外商投資企業登記書式一部修正通知の改正又は発布はどのような問題を惹起したか？

2006年1月1日に改正「会社法」が施行され、その付属法規である「会社登記管理条例」も改正施行されました。連絡事務所問題に関する限りで、改正の前後で実質的な差異がもたらされた点は、[資料1-1](#)の通りです。すなわち、外商投資企業の登記について別段の定めを置くことを許容する場合として従前は「法律」と並べて「行政法規」を含めていたにもかかわらず、改正により「法律」即ち全人代の定めた法規のみを許容することとなったことが相違点です。

元々、外商投資企業の連絡事務所は、「企業法人登記管理条例」という行政法規及びその施行細則によって規定されていたのですが、「会社登記管理条例」の改正により、行政法規において外商投資企業について別段の定めを置くことができなくなりましたので、「企業法人登記管理条例」及びその施行細則は外商投資企業に適用されないこととなり、また「会社登記管理条例」においては分公司に関する規定は置かれているものの、連絡事務所に関する規定は置かれていないために、結果として外商投資企業の連絡事務所の登記に関する根拠規定が失われてしまったわけです。

これを受けて、「外商投資企業登記書式一部修正通知」が発布され、事務所に関する登記書式が廃止され、外商投資企業の分公司の書式のみが残されました。外商投資企業の登記に関する各種の申請書式については[資料1-2](#)にアドレスを示しておきましたので、そちらをご参照ください。

この結果、外商投資企業について分公司は認めるが連絡事務所は認めないこととなったのか、また、少なくとも連絡事務所の登記を行うことはできないのではないのか、という疑問が出てきたわけです。特に、[資料1-3](#)に掲げた法規の規定により、保税区外商投資企業の区外事務所の有効期間は1年で管理されている場合が多く、既存の区外事務所は早晚登記上の期間の満了を迎え、これを延長する必要性に迫られるところ、それができないという問題に直面することになったわけです。

ここで概念を確認するために分公司と連絡事務所（又は単に事務所ということもあります）との違いについて説明しておきます。すなわち、Q1の2の

2 工商行政管理（会社法）の観点からの分公司と事務所の違いは如何？

という問題に移ります。

分公司は日本語の支店に該当する概念であり、他方、連絡事務所は中国語で弁事機構と言われる概念です。その相違は、分公司については「会社登記管理条例」の規定から、連絡事務所については「企業法人登記管理条例施行細則」の規定から、それぞれ[資料1-4](#)の通り纏めることができますが、要するに分公司は営業活動に従事することが認められ、その結果として独立の会計拠点となるべき存在であるのに対し、連絡事務所は営業活動への従事が認められず単独の会計処理を行わない、連絡機能を有するに過ぎない存在ということが出来ます。



MUFG：保税區企業の区外事務所問題が発生してきた経緯についてはよく分かりました。ところで、この問題は主として上海外高橋保税區を中心に議論されているようですが、どうして外高橋保税區のみがクローズアップされるのか、というQ2の問題について説明していただきたいと思います。

では、Q2の

Q2 なぜ上海外高橋保税區がクローズアップされるのか？

という問題についての検討に移ります。この問題に関する説明の前提として、

1 保税區会社は区外分公司を設置することができるか？

という問題に関する、歴史的展開を見せる法規制を見ていく必要があります。

(Q1の1で述べた) 今回の騒動が起こる2005年12月31日以前において、保税區会社が区外に分公司又は事務所を設置することができるかという点についての法規の変遷は資料2-1に示す通りですが、要するに、資料2-2のように纏めることができます。すなわち、

第一に、区外事務所の設置は許容されていたし、それに従って実務上も多くの事務所が設置されてきています。

第二に、区外分公司の設置は明示的に1996年と2001年の全国的法規によって禁止されていたものの、当該法規はいずれも2004年に廃止されました。

第三に、区外分公司設置を禁止する法規が廃止されたといえども、直ちに区外分公司設置が許容されたと考えることはできず、実務上も区外分公司設置が認められたという例は存在しないようです。

そもそも分公司が保税區外にあるとすれば、そこで取扱うことができる商品は必ず関税・増値税の納付を済ませて通関を終えた非保税貨物に限られますが、保税區にある本店では保税貨物の取扱も可能です。何の法的制限もなく区外分公司の設置を認めてしまえば、保税貨物について納税、通関を経ずに保税區外にもっていくという過ちが生じる虞もあり、政府が区外分公司設置に消極的であるということには、それなりに理由があるわけです。

このように保税區企業の区外分公司は認められず、区外事務所は認められているという法規の状況下において、現実問題として

2 浦東と浦西の両事務所はどのように機能分化しているか？

というQ2の2の問題を見ていきます。なお、表題で浦東と浦西と称していますが、浦東も保税區以外の地域が大部分を占めており、三菱東京UFJさんその他の邦銀が集中している陸家嘴(ルージャズイ)などのビジネス街もありますので、正確には外高橋保税區とそれ以外の上海市内というべきところですが、ビジネスの中心を浦西と見なして象徴的に浦東と浦西と表現したに過ぎません。

さて、法規上の問題として保税區会社の区外分公司は認められないのではないかという懸念があり、実務上存在していない一方、区外事務所はその設置が一般化しているというのが実務の現状です。

他方で、外高橋保税區は上海市の中心部である浦西から(渋滞を勘案すると)ゆうに1時間は見ておかなければならない、浦東の、必ずしも便がいいとはいえない地域にあります。そこで、保税取引従事のメリット、及び外高橋保税區的提供する多くの財政的、税務的支援を享受すべく外高橋保税區に進出した外資保税區貿易会社の多くにおいては、保税區に名目的な、面積の小さいオフィススペースを借りつつ、そこには通常、多数の人員を置かず、むしろ浦西又は浦東であっても保税區以外の場所に区外事務所を設け、そこに50人、100人という従業員を集結させ、総経理、副総経理も置き、経営判断を行うという状況を作ってきました。従って、多くの外高橋保税區外商投資貿易会社において、本店機能はむしろ区外事務所の方に存在し、区内の本店は形式的・名目的な存在に過ぎないという現象が一般化しています。

このように外高橋保税區に設立した外商投資による貿易会社において、外高橋保税區外の上海市内その他の場所に事務所を設置し、実質的な経営機能を持たせるという実務が大規模に展開され、定着しているために今回の保税區企業の区外事務所問題においても外高橋保税區が取り立ててクローズアップされているわけです。ここで注意すべきことは、今回の外商投資企業による連絡事務所の登記問題は外高橋にかかわらず全ての保税區の外商投資企業に共通する問題であり、更には保税區企業にかかわらず、全ての外商投資企業にも共通する問題であるということです。単に実際上のインパクトが余りにも大きいため外高橋保税區に関して最も深刻に議論されているに過ぎないわけです。

MUFG：なるほど。それでは、Q3に移り、この問題について、主として管轄を有すると思われる工商行政管理の立場として、これまで公開されている情報に基づいて説明してください。



それではQ3の

Q3 保税區企業の区外事務所問題に関する工商行政管理当局の立場は如何？

という問題を紹介します。

Q3に示した2つの問題、つまり、

- 1 新規設置登記又は既存事務所の登記の延長は可能か？
- 2 既存事務所の登記期間満了時に如何にすべきか？

という問題については、2006年4月24日に、国家工商行政管理総局、商務部等の4部門から「關於外商投資的公司審批登記管理法律適用若干問題的執行意見」（工商外企字（2006）81号）（以下「新意見」といいます。）が出され、

- ① 新規設置登記及び既存事務所の登記の延長はいずれもできないこと、
- ② 既存事務所の登記期間満了時には抹消登記手続をし、又は必要に応じ分公司の設立申請をすべきであること、が明らかにされました。
法的に言えば期限が到来した登記はその時点で失効しますので、あえて抹消登記を行うか否かは重大な問題とはいえませんが、工商局としては抹消登記手続を行うことを勧める傾向にあると思います。このほか、「新意見」では、
- ③ 外商投資企業の分公司は会社の経営範囲内での連絡、コンサルティング等の業務に従事することができること、
- ④ 事務所の名義で経営活動に従事した場合、工商局が調査・処分すること、も明記されています。

問題は、登記が失効し、又は抹消した後に既存の連絡事務所の機能を維持してよいかという点にあります。この点については、これまで、上海の工商局の方より、「登記のない連絡事務所」として従来の登記のある連絡事務所が行っていた連絡業務を引き続き行うことができるというコメントがなされてきました。しかし、このコメントをもって従前の連絡事務所の機能をそのまま維持してよいという青信号と受け止めるわけには行きません。当該コメントはあくまで従前から行いうる「連絡業務」を継続してよいと述べているに過ぎませんし、また、「新意見」では登記のない連絡事務所の存在の可否については全く言及されておらず、登記のない連絡事務所というステータスは現時点において明文の根拠が見当たりません。この点、「新意見」発布に際して国家工商行政管理総局外資司の担当者から出されたコメントでは、「中国の法律が事務所設置を禁止しているわけではない。（新）意見は事務所設立に工商登記をする必要がないことを明確にした。」とされ（「国際貿易」第1717号、2006年5月16日）、登記のない連絡事務所が認められたかのような解釈も一般化していますが、新意見はわずかに、事務所名義で経営活動に従事した場合には処罰される旨を定めている（第26条第2項）のみであり、明確な青信号と受け止めるにはなお慎重にならざるを得ません。仮令（たとえ）連絡事務所において「連絡業務」のみを行うとしても、登記を経ないことによって後に紹介するような様々な不都合が予想されます。今のところ、登記のない連絡事務所という存続方法は、明確な法的根拠に裏づけされたものではなく、工商局が示した1つのアイデアに過ぎない状態といえます。

（なお、2006年3月8日に上海市外国投資工作委員会及び上海市工商行政管理局から共同で資料3-1に記載の指導意見が出され、新たな会社法及び会社登記管理条例の下で外商投資企業法制では必ずしも整合的でない規定を置いている問題点について、上海市における暫定的な取り扱いを定めていますが、この後に出された「新意見」がこういった問題についての中央の立場をある程度明確に規定していることから、資料3-1についてはここでは触れないこととします。）

MUFG：「登記のない連絡事務所」というものが認められる可能性が示されていることが分かりました。それでは、ここで、本日ご来臨の工商局の方に、既存連絡事務所の登記期間が満了した後も「登記のない連絡事務所」という形式でオフィス及び人員を維持して連絡業務に従事することができるのか、という点についてご見解を伺っておきたいと思えます。

（工商局発言）

- * 外高橋保税區工商局登録課課長のコメント
「新意見」に明記はないものの、登記のない連絡事務所として既存の事務所を存続させることも認められる。ただし、登記のない連絡事務所を経営活動を行うことは違法である。

MUFG：ありがとうございます。仮に「登記のない連絡事務所」というものが認められとしても、様々な問題が生じるとの指摘をいただいています。この辺について、まずQ4の工商行政管理上の問題から紹介していただきたいと思えます。



それでは、Q4の工商管理の立場から

Q4 登記のない連絡事務所の形式を採用することに問題はないか？～工商管理の立場から

という点を見ていきます。その前提として、Q4の1の通り、「経営活動」という概念を明確にしておく必要があります。

1 「経営活動」とは？

先ほど、「分公司は営業活動に従事することが認められ、その結果として独立の会計拠点となるべき存在であるのに対し、連絡事務所は営業活動への従事が認められず単独の会計処理を行わない、連絡機能を有するに過ぎない存在」と述べました。営業活動、会計拠点といった概念をもって分公司と連絡事務所とを区別しているわけですが、ここで営業活動、ないしこれと同じ意味で通常用いられている経営活動という用語について更に具体的に説明します。即ち、如何なる事実が存在すれば経営活動が行われていると見なされるのか、という点については、[資料4-1](#)に見るとおり、第一に、金銭授受の主体となること、より具体的には事務所で開設した銀行口座にお客様等から送金を受けることは経営活動への従事を端的に示す行為といえるでしょう。第二に、連絡業務への従事場所というには過度に広いスペースを賃借し、単なるサンプル在庫にとどまらない商品在庫を保管しているような状態も経営活動への従事を疑われてもいたし方のないケースといえるでしょう。第三に、連絡業務に従事しているに過ぎないというには余りにも多い従業員を抱えている状態も経営活動性を肯定する重要な事由となりうるでしょう。

このようにして判断される「経営活動」に登記を経ないで従事することに問題はないか、というQ4の2の問題を次に検討します。

2 登記を経ないで「経営活動」に従事することに問題はないか？

連絡事務所の決済、オフィス面積、従業員数等の実態に着目して「経営活動」に従事していると見なされた場合、そのような活動はそもそも登記を経た分公司にのみ認められる活動であることから、それを、登記を経ない連絡事務所で行うことは違法といわざるを得ません。この点は、「新意見」でも改めて明らかにされているところです。

このような違法が認定された場合には、法律上は、[資料4-2](#)の通り、「会社登記管理条例」第80条に基づいて是正命令その他の取締がなされ、併せ10万元以下の罰金に科される可能性や「無許可経営調査処分取締弁法」第4条第1項第4号及び第14条に基づいて取締、違法所得没収、最大で50万元までの罰金等の制裁に曝される可能性があります。

もう一度繰り返しますが、これまで関係当局者がセミナーやヒアリング等で語っておられる「登記のない連絡事務所」としての継続というアイデアは、あくまで連絡事務所として連絡機能を果たすに過ぎないのであれば、登記なくして存続しうるのではないかという趣旨に過ぎません。先ほど工商局の方からご指摘いただいたように経営活動を行う存在として「登記のない連絡事務所」が認められるわけではありませんし、また、そもそも「登記のない連絡事務所」というアイデアは現状において明文を欠いている存在であることに注意が必要です。

MUFG：なるほど。ではQ5に移り、「登記のない連絡事務所」に関して工商管理以外の観点から発生しうる問題を紹介していただきたいと思います。

Q5 登記のない連絡事務所の形式を採用することに問題はないか？ ～工商管理以外の規制の立場から

はい。経営活動の問題は非常に重要で、コンプライアンス意識の問題とも絡む問題ですので、後に更に申し述べるとして、ここでは経営活動の問題を一時離れて「登記のない連絡事務所」に関する工商管理以外の観点から問題となりうる点というQ5の問題について紹介いたします。第一にQ5の1の

1 労働・社会保障規制上、問題はないか？という点ですが、連絡事務所毎に採用している従業員に関する養老保険、医療保険、失業保険、住宅積立金等の納付については、従前は登記地である事務所所在地で行ってきていると思いますが、「登記のない連絡事務所」となってもかかる納付を継続しうるのかという点、今後現地で確認していかなければならないものと思います。上海市という一つの行政区画の中に存在する複数事務所間では元々一括処理しているでしょうから問題はないかもしれませんが、上海と大連のように離れている場合にはこのような処理にも実務上の限界があります。代案としてFESCOのような外国企業・外資系企業向けの人材派遣会社から派遣を受けることも考えられますが、十分に機能するか否かはなお実務的観点から考察が必要です。

第二に、Q5の2の2 出入国管理規制上、問題ないか？という点ですが、外国人の就労ということに関してはビザその他の居留管理の問題を無視することはできません。駐在員については登記のある場所、例えば上海でビザ



等の居留手続を行うこととなるでしょうが、実際に勤務し、生活している場所が遠隔地、例えば大連のような場所である場合には公安局の管轄に属する出入国管理規制上、虚偽申告、不実申告等の問題が生じるリスクがあります。

第三にQ5の3の3、金融機関との関係で問題ないか?という点ですが、金融機関その他の取引先との関係でも、やはり問題が生じる可能性があるといわざるをえません。登記のある連絡事務所ならそこに国家の関与を経た実態が存在することを説明でき、口座開設等について現地の金融機関の協力を得ることは容易でしょうが、登記のない連絡事務所に対し、そのような協力を与えることについて金融機関が消極的になる可能性があります。また、オフィスビルを賃借しようという際にも登記の裏打ちがなければオーナー側で躊躇を感じるかもしれません。

以上Q5の1から3の問題を纏めると資料5-1のようになります。登記を必要としなくなったという規制緩和の面があるとしても、その裏側では、登記をすることができなくなったという事実が存在するわけで、中国の諸手続き、商慣習は登記と結びついているという現実の下、登記証を持たない事務所として存続させることが現実的かという点については慎重に検証してみる必要があります。

MUFG: Q4、Q5 とご説明いただいて、「登記のない連絡事務所」に関する問題が分かりました。ところで連絡事務所において実質的に経営活動を行うことについて、「異地経営」という概念が用いられ、その適法性が問題とされているものと理解しています。そこで、次に「異地経営」は適法なのか、というQ6の問題を紹介していただきたいと思います。

はい。Q6の

Q6 そもそも異地経営に問題はないのか?

という問題を見るに当たって、Q6の1の通り、「異地経営」の概念を確定する必要があります。

1 「異地経営」とは?

この異地経営という問題は、実質的には既に述べている経営活動の問題と同一の問題を別の角度から掘り下げるものとお考えいただいて結構です。

経営活動は、法定住所＝登録住所とされている本店か、又は登記を経た分公司のいずれかを通じてこれを行わなければならないということは既に申し述べたところからお分かりいただけるものと思います。

逆に言うと、分公司において経営活動を行うこと自体は法の予定するところであり、それ自体は問題視されるべき「異地経営」とは言えません。問題視される「異地経営」とは、本店と本店以外の機構との乖離現象、つまり、本店の形骸化にあるとすることができると考えられます。具体的には、本店での経営活動が全くなく、分公司が実質本店の役割を果たしている場合もこれに含まれますが、形式的・名目的な存在としての本店と実質的に本店機能を有する連絡事務所との並存という上海外高橋保税区における一般的現象を指す場合も多いでしょう。これを纏めると資料6-1の通りとなります。

では、「異地経営」には如何なる問題があるのでしょうか。Q6の2の問題に移ります。

2 「異地経営」には如何なる問題があるか?

この問題については資料6-2に纏めましたので、そちらをご参照ください。

登記を経ない連絡事務所として経営活動を行った場合には、先に述べた通り分公司の登記を受けずに経営活動を行うという違法の問題が生じます。登記を経ない連絡事務所に実質的な本店機能を持たせることも、登記を経ずに経営活動を行うことに他なりませんので同様の違法の問題が生じます。

しかしながら、この問題を考えるとき、連絡事務所が登記を経ているか否かは本質的な問題とはいえません。連絡事務所は事務所としての登記を経た時代においても経営活動に従事することはできず、連絡機能を果たすことができるに過ぎない存在であるからです。従って、異地経営の問題は、そもそも連絡事務所の機能の限界という元々存在していた問題であり、今回の連絡事務所の登記の撤廃によって惹起された問題ではないと思われま

す。区外事務所が今まで強い取締の対象となつてこなかったのは、先に述べたように保税区貿易会社には分公司を開設する途が開かれておらず、区外事務所を開設する途しかなかったという法規の状況も関係しているものと思います。分公司を開設できず、区外事務所しか開設できないという状況で、区外事務所において連絡機能を超えて、経営活動ではないかと疑われるような行為を行っているからといって、これを根こそぎ規制対象としていたのでは保税区貿易会社の魅力が減退し、地域の発展にとってマイナスではないかという政策的意図も存在したのではないかとと思われるわけです。



ところが、現在では保税区貿易会社を商業企業化して、その商業企業の分公司を開設することもできるようになったわけですから、実態に即して分公司とすべきではないか、それをせずに連絡事務所において実質的に経営活動を行うことに対しては厳正に取り締まるべきではないか、という思考が生じるのも、ある意味で当然といえます。更に、従前であれば区外事務所についても連絡事務所としての登記を通じた管理が可能であったのですが、連絡事務所の登記管理を行わなくなり、工商行政管理部門において把握することができない曖昧な存在となった連絡事務所を経営活動を行っているとなると、これに対しては従前のような黙認から規制強化の方向へ進む可能性もあるのではないかと思います。

このように登記のない連絡事務所として経営活動を展開していくことは、違法性の程度において登記を経た連絡事務所として経営活動を展開することに比して質的な差異はないものといえますが、登記を経ないこととなったことによって違法の謗りを受けるリスクは高まったといえるかもしれません。従って、連絡事務所の形式で経営活動を続けるという選択肢はコンプライアンスの観点から疑問が残るものであるということにはご注意ください。

特に、これまででも関係当局の方によってセミナー等で強調されていたことですが、会社の法定住所というのは会社の主たる事務取扱機構の所在地でなければならない、主たる営業活動を行う拠点こそが法定住所であるという規定が会社法第10条に置かれており、名目的な外高橋保税店の本店と実質的に本店機能を有する区外事務所という役割分担は、中でも、その適法性を疑問視されやすい状態であるということができそうです。

さてここでQ6の3の「異地経営」規制に関する上海市における最近の動向を紹介します。この点に関しては資料6-3を併せて参照ください。

3 「異地経営」規制の動き～滬国税徴[2006]12号上海市税务局《税务登記集中管理実施弁法》(2006/4/1 施行)

以上のような違法性リスク顕在化という懸念の中で、2006年4月1日に上海市税务局の発布に係る「税务登記集中管理実施弁法」という法規が施行されました。この法規は、税务登記の集中審査等により徴税業務の効率化、迅速化、正確化を期するための規定ですが、その中で、税務機関は、納税者の登録地と生産経営地について実態調査を行うことができる旨を定めています。これにより登録地と生産経営地との間に齟齬がある状態が問題視される可能性が示されており、異地経営問題に一石を投じるものとの指摘がなされています。しかし、当該法規はあくまで租税徴収上の手当に過ぎず、工商行政管理局の立場は明確にされていません。

更に、日中経済貿易センター情報ネット部の4月20日付中国情報発信室メール配信サービスによると、上海市工商局では4月1日以降各種登記申請の際に本店事務所の「不動産登記証明」提出を義務付けており、従来の賃貸契約書及び不動産証書の提出のみで足りる実務をより厳格化しているとのことです。同配信サービスは、更に続けて、「不動産登記証明」は当該事務所物件が如何なる目的で誰に賃貸されているかを証明するもので、これによって一つの物件を複数に貸し出す違法行為を発見することができるとしています。この「不動産登記証明」として如何なる書類が要求され始めたのかという点については更に調査検討を要しますが、このようなオフィス物件の管理監督という方法を通じて工商行政管理の観点においても登録地と実際の経営活動地との間に齟齬があるという状況にメスが入られる可能性は否定できません。

しかしながら、そもそも異地経営は、立法的に更なる明確化の措置が図られると否にかかわらず、現行の各種法規からも違法性が強く疑われる行為であることにご留意ください。

MUFG：名目的な本店と実質的な本店である連絡事務所が乖離する問題や連絡事務所において経営活動を行うことの問題、リスク状況については理解できました。そこで、コンプライアンスの観点から既に存在している保税区貿易会社の区外事務所をどうすべきかというQ7の問題について説明していただきたいと思います。

Q7の

Q7 コンプライアンスの観点から既存区外事務所をどうすべきか？

という問題については、結論的にはコンプライアンスの観点のみから正解を導き出すことはできず、複雑かつ多様な利益状況を勘案して決断をしていかなければならない、非常に難しい問題である、ということができるといえます。まず、Q7の1の1、分公司に変更すべきか？というテーマについて検討します。

既存の区外事務所については、資料7-1の通り、既存区外事務所は小規模である、転廠等保税取引中心である、分公司に係る税務上の問題が気になる、いずれにしても費用を抑えたいといったビジネス上の事情がある場合に、登記のない連絡事務所としての存続を採ることが第一に検討されえます。しかし、その場合でも既存の事務所登記は抹消する必要があるでしょう。

しかしながら、資料7-2に示す通り、工商行政管理上、登記を経た本支店によらない経営活動は禁止され、また、労働・社会保障・出入国管理規制、金融機関その他取引先との関係上登記が欠如していることは何かと不都合であるという問題が存在するという前提の下で、しかも保税区貿易会社の商業企業化による分公司設置が



可能になった、連絡事務所は登記を経ない存在となり、取締を受けやすくなるかもしれない、異地経営強化の方向性が垣間見られるなどという動きが生じた現時点では、少なくとも保税區貿易会社を商業企業化してその分公司を設置するという方向性を検討すべき時期に来ているものと思われます。

ここで「少なくとも」と述べているのは、

2 分公司への変更により厳格な意味での「異地経営」の問題は解消しきれぬのか？
という Q7 の 2 の問題と関連しています。

既に述べた通り、異地経営の論点は通常、保税区内の名目的本店と区外事務所としての実質本店の乖離の問題として語られていることからすると、区外事務所を区外分公司に変更するだけでは根本的な解決は得られないこととなります。これを解決するためには資料 7-3 に示す通り、本店機能を保税区内に移転することがベストということになります。

弁護士としての立場から、法的ロジックとして言わせていただくと、やはり分公司に本店機能が結集し、本店所在地の方に形骸化した事実しかないというのではコンプライアンス上問題が絶無ではないということがいえるわけであり、実質本店の保税區移転が最も望まれるということになるかと思えます。しかし、上海市の中心街から 1 時間近くもかかる外高橋保税區に、現在浦東でも陸家嘴（ルージアズイ）ですとか、浦西で稼働している従業員の大半を移し、そのためのオフィススペースも確保するというのは現実的ではないと感じる保税區貿易企業が圧倒多数であると推測されます。そこで、せめて区外事務所の部分は登記の基礎のない連絡事務所というよりは、登記の基礎のある分公司という形をとる、即ち資料 7-2 のレベルにまで持っていくことが Not best but better な選択肢ということになります。登記住所に本店を置くべしとする会社法第 10 条に関する違反行為に対する行政処罰の法的根拠は明確ではなく、また実務的に本店よりも支店業務が肥大化している例も存在し、かつ、そのことゆえに法定住所の変更を強制されることがないという事実に鑑みれば、登記のない連絡事務所化という資料 7-1 のスキームと比較した場合、資料 7-2 の商業企業化+分公司化というスキームは実務的には相対的な安定性が高いということではできると思われます。もっとも、分公司化に関しては、後に述べる税務処理上の問題もあり、資料 7-1 の登記のない連絡事務所化というスキームもなお捨てがたいものがあるものと思えます。

ただ、コンプライアンスを徹底したい、しかし区外事務所に置かれている本店機能は移転したくないといった企業においては、いずれもコンプライアンス上の問題を残す資料 7-1、資料 7-2 のスキームではなく、資料 7-4 のように、今後のアプローチモデルとしては本店機能が存在する現在の連絡事務所を真の意味での法定住所、本店所在地とする、すなわち保税區貿易企業としてのステータスではなくて、一般の外商投資商業企業を新たに設立してビジネスを継続するという選択も出てくることでしょう。

しかし、資料 7-4 のスキームですと保税區貿易会社を解散、清算するなど大変な手続を経なければならず、行政手続上の費用、時間という意味での煩瑣、負担が出てきます。また、保税區貿易会社は、保税區という、その場所に企業が存在するだけで保税効果を享受することが可能であるという特別なメリットがあります。このメリットを享受することが自社ビジネスにとって必要であるという企業、例えば転廠プロセスの商流に入ることを希望する商社出資の保税區貿易企業、保税区内倉庫を利用する必要のあるメーカー出資の保税區貿易企業等にとっては、完全なコンプライアンスを尽くしたスキームである「区外に外商投資商業企業を設立する選択肢」を採用するとしても、資料 7-5 に示す通り、同時に保税區貿易企業を並存させる必要が生じるものと思えます。

しかし資料 7-5 のスキームとなりますと、勿論コンプライアンスの徹底という意味では優れているのですが、ほぼ同じビジネスを 2 社で役割分担して実施する一種の重複投資をもたらしますので、間接コストが 2 倍になるなど、1 社で実施する場合と比較して、利益率低下の懸念があるなどの問題があります。

結局のところ、資料 7-6 に示すような各種の事情を勘案しながら、各企業毎に自社に適したスキームを選択するという高度なビジネス判断が必要となってくるものと思えます。

MUFG：既に存在している保税區貿易会社の区外事務所の取り扱いについては幾つかの選択肢はあるものの、そのうちの重要な一つとして分公司化という方法があるようであり、また本店機能を有する連絡事務所以外の遠隔地に存在する連絡事務所についてはいずれにしても分公司化を検討すべきものと思えます。そこで、以下では Q8 の既存連絡事務所の分公司化の問題点について説明していただきたいと思えます。

Q8 の既存事務所を分公司化の問題点を検討する前提として、Q8 の 1 の分公司の種類という問題を見てみます。

Q8 既存事務所を分公司化する場合の問題点如何？

1 分公司には如何なる種類があるか？

この点については資料 8-1 に論点を整理しましたのでご参照ください。



分公司は経営活動を行う拠点であり、経営性分支機構と呼ばれています。しかし、今回連絡事務所の登記が撤廃されたことに伴い分公司化をするというケースにおいては、事実として経営活動を行っていない、会計拠点とする必要もない、連絡業務を主としている事務所を分公司化するという場合もあろうかと思えます。そのような場合、分公司となる、すなわち経営活動を行う、すなわち会計点となる、すなわち独立の税務主体となるという連鎖を避けたいと考えることもあるでしょう。

そこで、非経営性分支機構としての分公司、いわゆる非経営性分公司が認められるのか、ということが問題となります。実務上このような非経営性分公司の設立を工商局に勧められた例も聞いておりますが、経営活動を行う存在としての分公司の定義に照らして非経営性分公司は認められないのではないか、という見方も有力でありました。ただ、この問題については「新意見」において「外商投資企業の分公司は会社の経営範囲内の連絡、コンサルティング等の業務に従事することができる」と規定されていることから、これをもって連絡業務のみに従事する分公司を認めるものと理解してよいか、また認められるとして、経営性分公司と登記、営業許可証上に何らかの違いが表されるのか、という点については是非本日ご在席の工商局の方のご意見をお聞きしたいところでありま

MUFG：それでは、ここで、本日ご来臨の工商局の方に、今後非経営性、非営業性の分公司というものが認められるのか、認められるとした場合には経営性分公司との違いが登記、営業許可証上に表されるのか、という点についてご見解を伺っておきたいと思えます。

(工商局発言)

* 外高橋保稅区工商局登録課課長のコメント

非経営性の分公司の設置は認められる。その場合、非経営性の分公司の経営範囲は登記上、「新意見」が定めるとおり、「会社の経営範囲内の連絡、コンサルティング業務」となる。

MUFG：ありがとうございます。

次に連絡事務所を分公司化するとして、如何なる手続に従って行うべきかというQ8の2の問題を見ていきます。

2 分公司化は如何なる手続に従って行うべきか？

この点、法規において連絡事務所を直接分公司に変更するための手続は定められておらず、やはり分公司を新たに設立してその後連絡事務所の登記を抹消するという手続によることとなろうかと思えます。その場合、各政府機関との関係で手続をやりなおさなければならない他、金融機関、事務所賃貸者その他の取引先との関係でも契約関係を改めて締結することが必要となります。対各政府機関との関係で、実質は承継であるということに基づいてどの程度手続を簡素化しうるか、という点は各地の関係当局に照会する必要があります。

MUFG：既存事務所について分公司化をするという方法についてお話いただいておりますが、他方でQ2のところ保稅区会社については区外分公司を設置することができないのご説明がありました。そこで、以下ではQ9の既存連絡事務所の分公司化と保稅区会社による区外分公司設置規制との関係を如何にクリアすべきかという問題について説明していただきたいと思えます。

はい。まず、かかる問題をクリアするために保稅区会社を商業企業化すべきかというQ9の1の問題を検討します。この点に関しては、既に紹介申し上げた、保稅区企業の区外分公司に係る規制に関する[資料2-1]及び[資料2-2]をご参照いただくと共に、商業企業化した保稅区企業に関する規制を纏めた[資料9-1]をご参照ください。

Q9 既存事務所の分公司化において保稅区会社による区外分公司設置規制との関係をどのようにクリアすべきか？

1 商業企業化をすべきか？

確かに保稅区会社は区外分公司を設置することができないというのが法規の状況であると申し上げました。

他方、2005年7月13日に「保稅区及び保稅物流园区の貿易管理の関係問題に関する通知」が発布施行され、保稅区貿易企業が国内販売に従事することが認められました。これは経営範囲上、自由な輸出入及び卸売が必ずしも許容されているわけではないにもかかわらず実務上なし崩し的にこれらに従事してきた保稅区貿易企業の実務に対して青信号を与え、コンプライアンス上の不安を解消するものといえます。しかし、当該通知は保稅区企業による区外分公司の開設を許容し、その手続を定めるといった規定を欠いており、当該通知をもって直ちに区外分公司の設置が可能となったと判断することはできません。

しかしながら、Q2のところ述べた通り、区外分公司の設置を禁止する1996年と2001年の法規はいずれも2004年に廃止されています。しかも、保稅区貿易企業が商業企業としての経営権、すなわち中国全土で販売行為を行



う権利を獲得したのであれば他の企業と同様に国民待遇を享受すべきであると思われますので、とりもなおさず中国全土で経営活動に従事する組織、すなわち分公司を設置することも認められるべきであるという理論的な帰結を導き出すことができます。このようなことから、国内販売に従事するよう経営範囲を拡大して商業企業化した保税區企業については、分公司を設置することが可能であると一般的には理解されています。逆に、商業企業化を果たしていない保税區企業については Q2 のところで述べた従前の法規の状況に照らしてなお分公司設置が認められない可能性が高いと理解されています。

尤も保税區企業による区外分公司の設置の可否について明確に言及する法規の規定は依然として存在しません。また、先に述べた通り、区外分公司が取扱うことができる商品は関税等の納付を済ませて通関を終えた非保税貨物に限られるべきところ、何の法的制限もなく区外分公司の設置を認めてしまえば、保税貨物について納税、通関を経ずに保税區外にもっていくという過ちが生じる虞もありますので、やはり保税區企業による区外分公司の設置については法規上の明確な根拠、手続規制等が設けられることが筋であると思います。

また実務上保税區企業が経営範囲を拡大して商業企業化したケースは多々聞いておりますが、それが更に区外分公司を設置したという例については、弊職らは認識しておりません。

そこで、Q9 の 2 の 2 実例と認可状況はどうなっているか？認可に要する時間はどの程度か？という問題については、是非本日ご出席の現地担当者の方にご説明いただきたいと考えます。

MUFG：それでは、ここで、本日ご来臨の聯合發展有限公司、外高橋保税區管理委員会、工商局の方に、①商業企業化した保税區企業の区外分公司の設置例はあるのか、②あるとして何件くらいあるか、③あるとした場合、区外分公司の設立は例外的に認められたのか、④特別な要件はあるか、認可を得る難易度は如何、という点についてご説明いただきたいと思ひます。

(関係者発言)

* 外高橋保税區工商局登録課課長のコメント

- ① 設置例あり。
- ② 外高橋保税區企業で商業企業化した会社は現時点で 110 社あり、そのうち 2 社は区外分公司の設立を認められている。
- ③、④ このような区外分公司の設立は例外的に認められたものではなく、通常の手続を経れば認められる。ここにいう通常の手続とは、審査認可部門、つまり上海市外国投資工作委員会での認可手続と工商局での登記手続をいう。小売業務を行う場合には、上海市外国投資工作委員会のほかに上海市經濟委員會の認可も得る必要がある。

* セミナー後に判明した補足情報

外高橋保税區管理委員会經貿処及び浦東新区工商局外高橋保税區分局が共同で、2006 年 5 月 15 日付けで、「關於外高橋保税區企業工商管理若干問題的通知」(以下「外高橋通知」)を發布している。2004 年に区外分公司設置禁止の規定が廃止されたことにより、区外分公司設置の可否について中央法規レベルでは法的に不明確な状態になっているが、「外高橋通知」は、一步進んで、經營範囲によっては保税區会社の分公司設置を肯定する内容の規定を設けている。具体的内容は次のとおり。

- ① 保税區内の貿易及び仕分け・配送(中文：分拔)類の企業は 8 号令に基づき内販権を獲得した後に、区外に内販業務に従事する分公司を設立することができる。
- ② 保税區内の生産、貨物運送代理(中文：貨代)、研究開発及びコンサルティング等の類型の企業は区外に関連する業務に従事する分公司を設立することができる。

MUFG：ありがとうございます。では最後の Q10 に入りますが、区外分公司設置に伴う税務上の問題、税関処理上の問題についてご説明いただきたいと思ひます。

Q10 浦西に分公司を設置した場合の問題点如何？

Q10 の 1 には、1 企業所得税は 15%か 33%か？という問題提起がなされていますが、ここでは従前の区外事務所と新たに分公司化した場合の区外分公司との税務上の差異全般について紹介することにします。各税務上の差異は資料 10-1 に一覽する通りです。

ポイントは、区外事務所時代には本店で一括処理していた税務会計上の処理について、区外分公司となった場合には、企業所得税は本店での合算申告納税、増値税・營業税は各所在地で個別申告納税が必要となるという点にあります。企業所得税については本店での合算申告納税とはいっても本店と分公司の所在地で税率が異なる場合



には合理的に所得を区分して各税率を適用して各税額を計算して合算申告納税することになります。例えば同じ上海市であっても外高橋及び浦東新区については15%の税率ですが、その他の地域は北京などと同様国家の法律レベルの水準である30%の税率です。従って、浦西に所在する分公司に帰属する所得については30%の割合で企業所得税が課されるのに対し、外高橋保稅区に所在する本店に帰属する所得については15%の割合で企業所得税が課されます。なお、Q10の1の問題提起は「15%か33%か」となっていますが、33%は地方税3%を加算したものであり、同様に地方税を加算するのであれば15%は16.5%となるべきです。

そうすると地方税である増値税・営業税の場合には各地方の税務局が税収増を企図して所得の配賦について否認権を行使してくる可能性がありますし、企業所得税についても地方毎の税率差がある以上、税収増目的で所得の配賦について否認権が行使される可能性があります。本店と分公司が同じ上海市内にある場合であれば、分公司所在地の上海の他地域の税務局が、外高橋保稅区税務局による徴税に対してクレームを提起する可能性は低いものと予想されますが、分公司所在地が上海市以外である場合には、このようなクレームが提起される可能性は相対的に高いものということではできないのではないかと思います。その場合でも、企業所得税については最終的には本店所在地の外高橋保稅区の税務局が配賦を行う権限を有していますが、例えば増値税を巡る合理的配分の論争が企業所得税の配分にも影響を与えかねないことには注意が必要です。所得の合理的配分の結果が企業所得税と増値税との間で異なるというのはおかしいという議論は正鵠を得ているものと思われるからです。

本日は上海からゲストにお越しいただいているわけですので、外高橋の本店と同じ上海市内でありながら企業所得税率の異なる浦西に所在する分公司という前提で、主たる営業が浦西にあるとして、なお15%の外高橋の税率で申告納税することが可能かという点、もし不可能であるならば如何なる配賦基準で所得を配賦するのかという点について伺いたいと思います。

MUFG：それでは、ここで、本日ご来臨の外高橋保稅区税務局の方に、①外高橋の本店と同浦西の分公司という前提で、主たる営業が浦西にあるとして、なお15%の外高橋の税率で申告納税することが可能かという点、②もしそれが不可能であるならば如何なる配賦基準で所得を配賦するのかという点についてご説明いただきたいと思います。

(税務局発言)

* 外高橋保稅区税務局局長のコメント(注：下記コメント①及び②はあくまでも上海市税務局の立場からのコメントとして理解すべきと思われる。)

- ① 浦西に分公司を持つ場合の税率の問題は親会社の登録時期により異なる。つまり、
 - (i) 今年4月1日までに登録された保稅区企業の場合は、その浦西分公司の所得は、全て親会社が納税、つまり、保稅区税務局に納税。つまり、企業所得税税率は全て保稅区の税率15%が適用される。
 - (ii) 親会社が今年4月1日以降に設立された保稅区企業の場合は、その浦西分公司の所得は、全て分公司所在地の税務局に納税。つまり、分公司企業所得税税率は分公司所在地である浦西の税率33%が適用される。
- ② 上記の取扱いは上海市の規定である「税務登記集中登記管理実施弁法」(資料6-3)の弁法)第3条の解釈による。
- ③ 上記「税務登記集中登記管理実施弁法」は上海市のみに適用される。外高橋保稅区と上海市内の区外の税務局の上記弁法についての解釈は共通であると思う。
- ④ 本店と分公司の税率が違う場合の所得の区分の基準は増値税發票等によるそれぞれの拠点の売上が基準の一要素となる。

MUFG：ありがとうございます。

本日の弊職のお話の最後のテーマですが、Q10の2の2 異地通関は可能か?という問題について説明いたします。

2005年6月1日に施行された「税関の通関単位の登録登記に対する管理規定」第8条によれば、保稅区企業でも「対外貿易経営者届出登記表」を取得していれば、税関への届出をすることによって自主通関を行うことができるものとされています。

対外貿易法上、対外貿易経営者として届出を行うことができる単位は法人に限られませんので、分公司であっても「対外貿易経営者届出登記表」を取得しうるのはないかと思いますが、それを取得しているか否かにかかわらず「税関の通関単位の登録登記に対する管理規定」第9条により、分公司自身で税関への届出を行うことはできません。分公司が通関を行う必要がある場合、本店の税関届出登記番号を使用して通関を行う必要があります。従って、分公司は自己名義での通関を行うことはできず、本店名義での通関を行うことができますに止まります。

以上

【資料編】

【資料1-1】【会社登記管理条例の修正前後における差異】

修正前	修正後
第75条 外商投資による有限責任会社の登記には本条例を適用する。外商投資企業に関する法律、行政法規が、その登記について別段の規定を置く場合には、当該規定を適用する。	第87条 外商投資による会社の登記には本条例を適用する。外商投資企業に関する法律が、その登記について別段の規定を置く場合には、当該規定を適用する。
<p>企業法人登記管理条例（行政法規）及びその施行細則の外商投資企業への適用が排除され⇒連絡事務所の登記に関する根拠規定が喪失してしまった!!! ⇒連絡事務所の登記はこれを行うことができなくなってしまった?</p>	

【資料1-2】【外商投資企業に関する登記書式の一覧を掲げるHP】

http://wzj.saic.gov.cn/bszn/wzBSZN_xx.asp?strSessionID=&myRandom=4.87389846463876E-03

【資料1-3】【保税区外商投資企業の区外事務所の登記有効期間に関する規定】

国家工商行政管理総局の保税区外商投資企業の分支機構設立の関係問題に関する通知（「国家工商行政管理总局关于保税区外商投资企业设立分支机构有关问题的通知」。工商企字[2001]第363号）	
中国語	日本語
<p>第三条 保税区外商投资企业区外办事机构的登记机关应加强对办事机构的监管。</p> <p>1. 区外办事机构《外商投资企业办事机构注册证》的有效期限暂定为一年，如无违法行为可顺延。</p>	<p>第3条 保税区外商投資企業の保税区外事務機構の登記機関は、事務機構に対する監督・管理を強化しなければならない。</p> <p>1. 保税区外事務機構の「外商投資企業事務機構登録証」の有効期間は、暫定的に1年とし、違法行為がない場合には、順延することができる。</p>

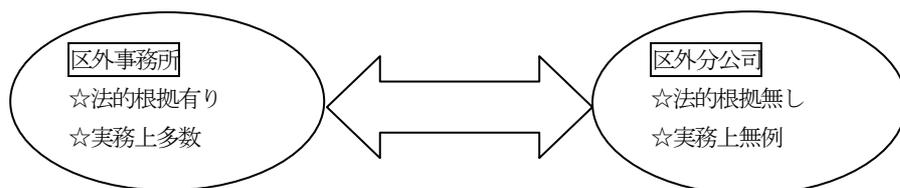
【資料1-4】【分公司と事務所の相違】

	分公司	連絡事務所
適用法規	会社登記管理条例	企業法人登記管理条例施行細則
固定的場所の呼称方法	「営業場所」(47条1項)	「事務場所」(17条1項2号)
経営範囲の要否	必要。本店の経営範囲を超えること不可(47条3項)	不要。但し、「業務範囲」は登記事項(22条)
経営活動への従事の可否	可(46条)	不可(17条2項)

【資料2-1】【保税区会社の区外における分公司・事務所設置の可否に関する法規の変遷】

中国語	日本語	趣旨
关于保税区内外商投资企业在区外设立分支机构有关问题的通知(1996年10月17日工商企字[1996]第341号)	保税区内外商投資企業が区外に分支機構を設立することに関する関係問題の通知(1996年10月17日工商企字[1996]第341号)	区外の分公司、連絡事務所共に全面禁止
关于促进对外开放、扩大利用外资的若干意见	対外開放の促進、外資利用の拡大に関する若干の意見(上海市工商行政管理局。1997年11月13日解放日報より)	外高橋保税区の生産企業、倉庫企業について区外の連絡事務所を試験的に許容
关于进一步规范保税区企业进区开展经营活动的通知(沪外管委(99)第15号)	保税区企業の区内経営活動の展開を今一步規範化することに関する通知(滬外管委(99)第15号)	○外高橋保税区保税区企業の他の保税区における分支機構設立許容。 ○加工企業、倉庫企業について認可を経て上海の他所における連絡事務所設立許容。 ○純貿易型企業について認可を経て浦東新区の指定オフィスビル内で連絡事務所設立許容。
国家工商行政管理总局关于保税区外商投资企业设立分支机构有关问题的通知(工商企字[2001]第363号)	国家工商行政管理総局の保税区外商投資企業の分支機構設立の関係問題に関する通知(工商企字[2001]第363号)	○全国的に保税区企業の区外事務所設立を許容。その業務範囲は連絡業務に限定。 ○他方、区外分公司については禁止。
关于废止有关工商行政管理规章、规范性文件的规定(工商法字[2004]第98号)	関係する工商行政管理規則、規範性文書の廃止に関する決定(工商法字[2004]第98号)	工商企字[1996]第341号及び工商企字[2001]第363号の廃止

資料2-2 【区外事務所と区外分公司を巡る法規・実務の状況】

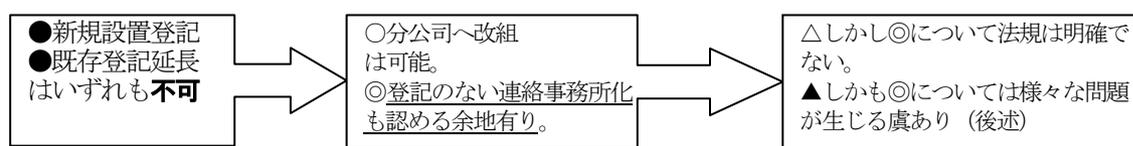


資料3-1 【上海における暫定規定（2006年4月1日施行）中の分支機構関連規定】

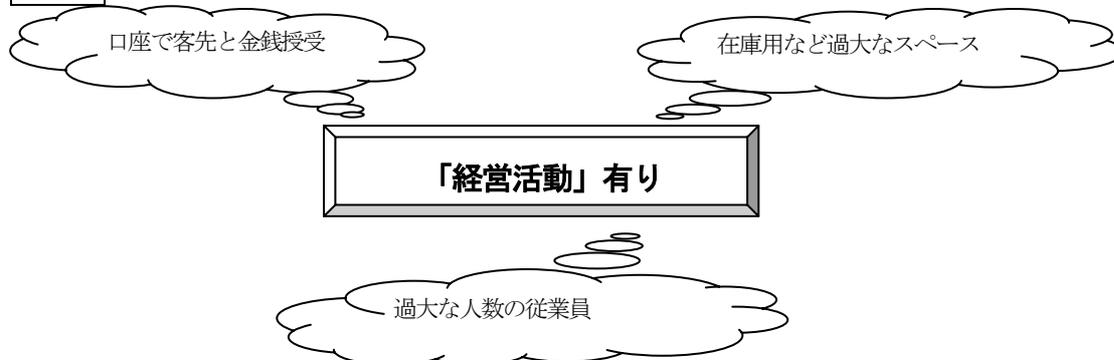
新会社法及び会社登記管理条例発布後の外資審査認可管理及び工商登記に関する操作指導意見第6条		
商務部門による認可が必要な場合	外商投資について特別な規定があり、分支機構の設立が審査認可に係ることが明示されている場合 娯楽、飲食、コンサルティング、生産型の分支機構	←商業企業の分公司は「外商投資商業領域管理弁法」（の店舗開設認可手続）に基づき省級審査認可機関の認可必要 ←分公司自体がこれらの活動に従事することを前提としているものと思われる
商務部門認可不要、直接工商部門に登記申請可能な場合	その他業種の分支機構	←生産型企業の販売分公司などがこれに該当するか？

⇒連絡事務所の登記問題についての規定は置かれていない！！

資料3-2 【連絡事務所問題に関する工商行政管理部門の立場】



資料4-1 【経営活動性の判断要素】



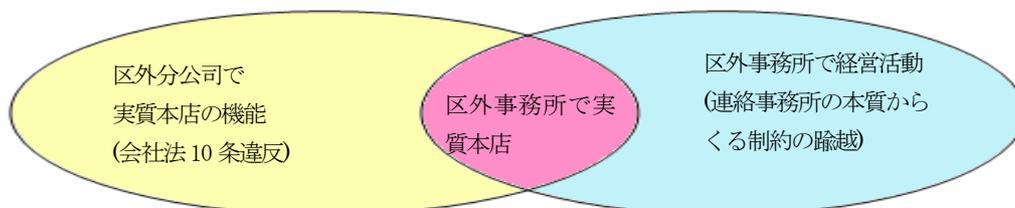
資料4-2 【未登記による経営活動に対する制裁規定】

法条	規定内容
会社登記管理条例第80条	有限責任会社又は株式有限公司として法により登記していないにもかかわらず有限責任会社又は株式有限公司の名義を冒用した場合、又は有限責任会社又は株式有限公司の分公司として法により登記していないにもかかわらず有限責任会社又は株式有限公司の分公司の名義を冒用した場合、会社登記機関により改正を命じ、又は取締を与え、更に10万元以下の罰金を併科することができる。
無許可経営調査処分取締弁法第4条第1項第4号	(第1項本文) 下記の違法行為については工商行政管理部門は、本弁法の規定に従い調査処分を与える： (第1項第4号) (4)既に抹消登記を完了し、又は営業許可証の取消を受け、また営業許可証の有効期間満了後に規定に従って改めて登記手続を行わっていないにもかかわらず、無断で経営活動に従事し続ける無許可経営行為。
同弁法第14条	無許可経営行為に対しては、工商行政管理部門は取締を行い、違法所得を没収し；刑事法規に抵触する場合には刑法の違法経営罪（中略：刑法上の罪名列記）の規定に従い刑事責任を追及する；刑事処罰に満たない場合には2万元以下の罰金を併科し；無許可経営行為の規模が比較的大きく、社会への危害が重大である場合には2万元以上20万元以下の罰金を併科し；無許可経営行為が人体の健康を害し、重大な安全危殆化をもたらし、公共の安全を脅かし、環境資源を破壊した場合には、無許可経営に従事するのに用いた道具、設備、原材料、製商品等の財物を没収し、かつ5万元以上50万元以下の罰金を科する。

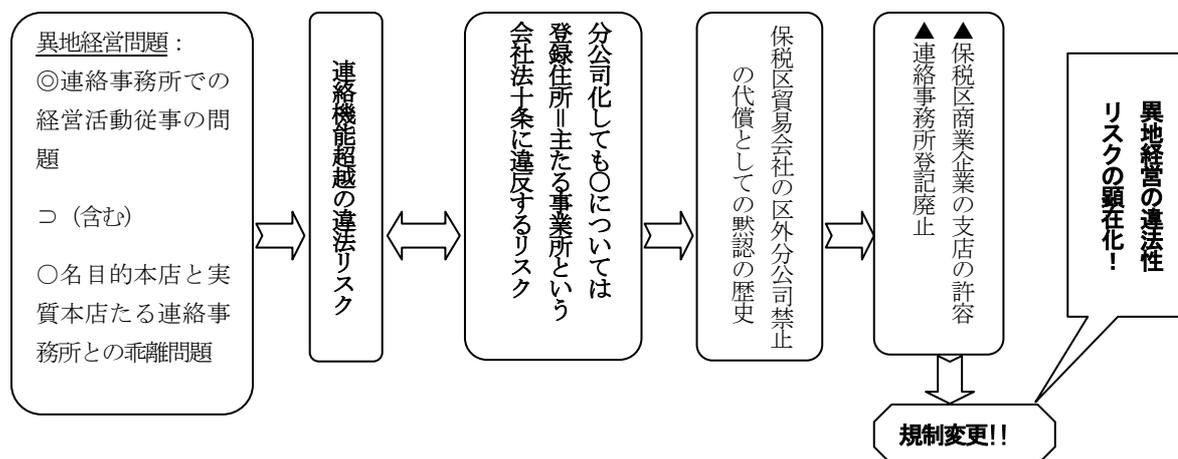
資料5-1 【登記のない連絡事務所に係る工商行政管理以外の問題点】

問題領域	具体的問題状況
労働・社会保障	登記とリンクしている各種社会保険等の納付を連絡事務所所在地で行えるか、現地での確認必要
出入国管理規制	ビザ・居留の管理地と実際の生活地・勤務地が異なることとなり、虚偽申告とされるリスクあり
金融機関等取引先との関係	口座開設、事務所賃貸など取引相手が通常登記を要求する取引において困る可能性あり

資料6-1 【異地経営のタイプ】



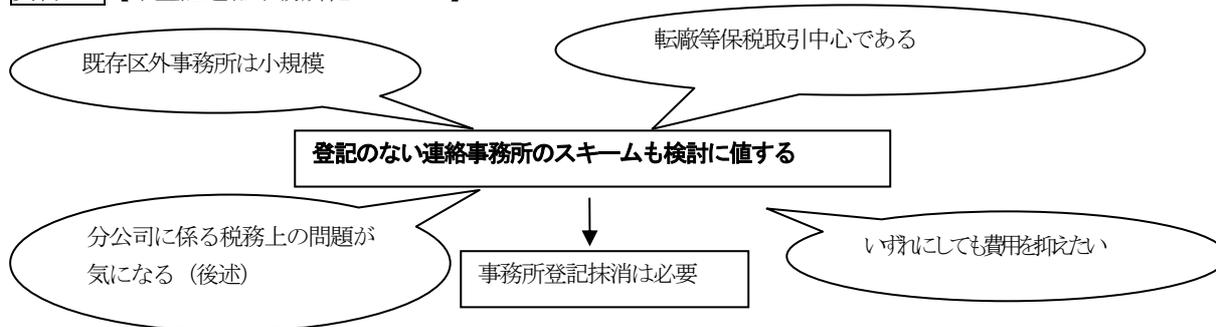
資料6-2 【異地経営の違法性顕在化リスク】



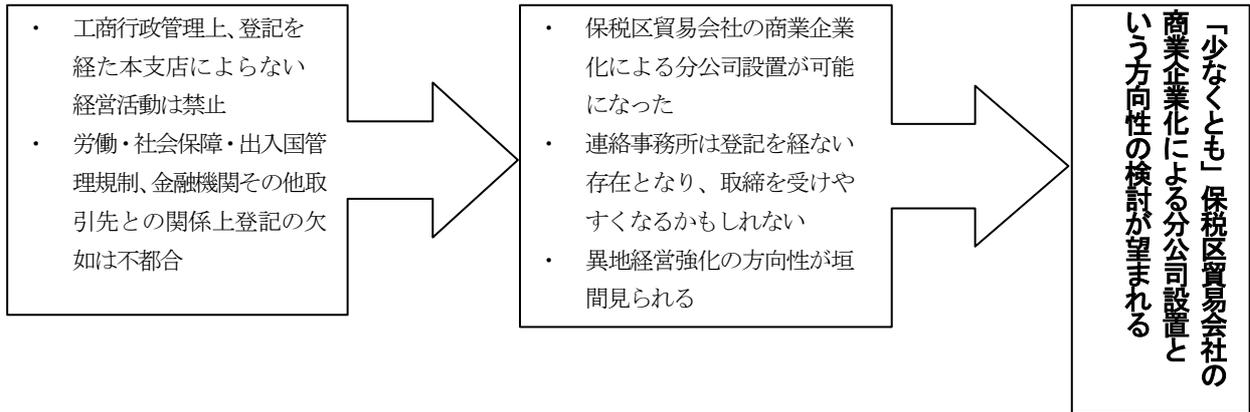
資料6-3 【異地経営規制に関する上海における最近の動き】

06/4/1 施行の各種措置	具体的内容	コメント
稅務登記集中管理実施弁法	稅務上、登記地と經營地の一致が確認される可能性	しかしこのような措置の有無に拘らず、そもそも異地經營は違法性リスクあり!!!
本店事務所の「不動産登記証明」提出義務付け	工商登記申請時に本店事務所の物件に係る実態が確認される可能性	

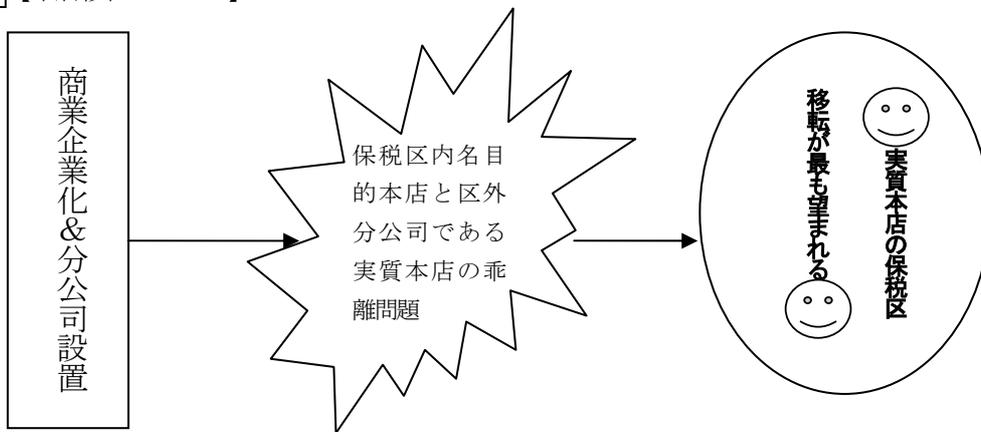
資料7-1 【未登記連絡事務所化スキーム】



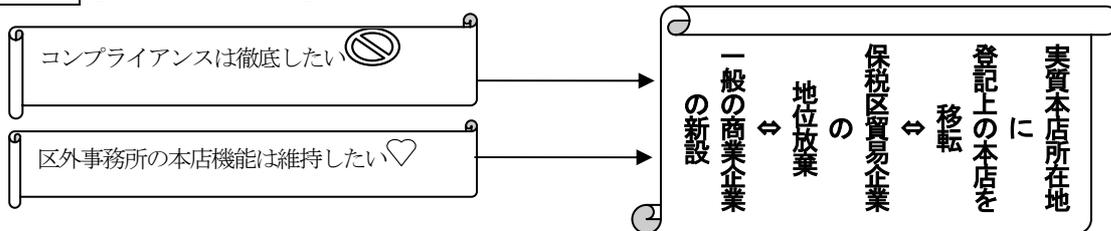
資料7-2 【分公司化スキーム】



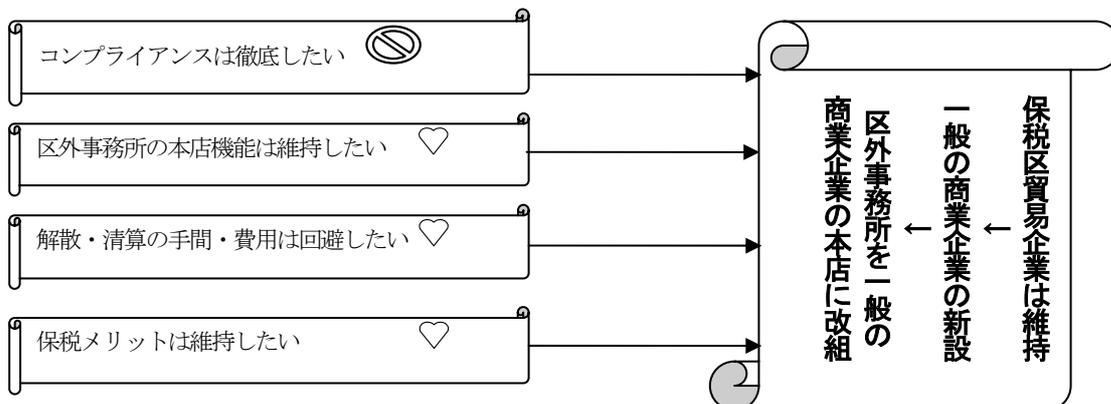
資料 7-3 【本店移転スキーム】



資料 7-4 【区外新設スキーム】



資料 7-5 【保税區存続+区外新設スキーム】



資料 7-6 【区外事務所問題解決スキーム選択に当たっての検討事項】

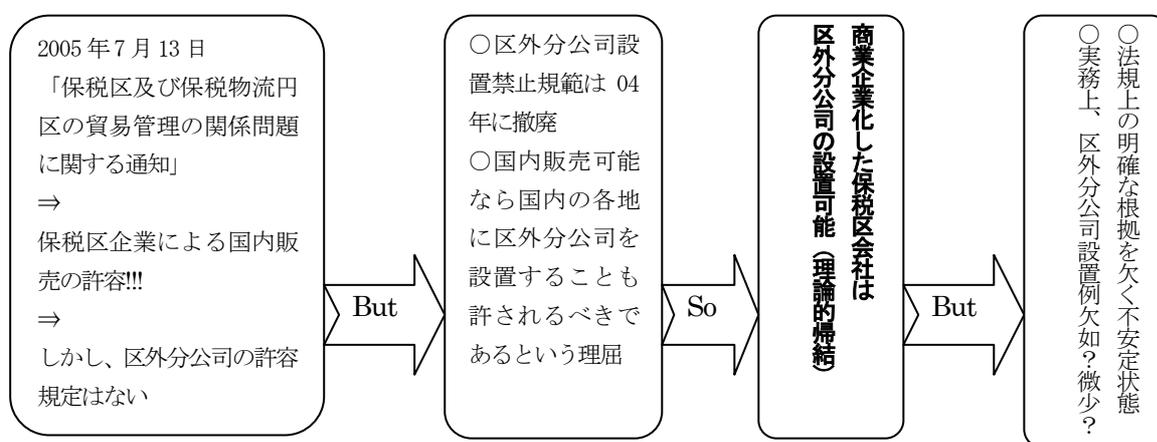


検討事項	方向性 (左が Yes の場合) (A<B は、B は A より better)
区外事務所の規模は大きいか	本店移転<未登記連絡事務所化<その他
Compliance を徹底したいか	未登記連絡事務所化<分公司化<その他
保稅メリットを維持したいか	区外新設<その他
費用を節約したいか	区外新設<保稅区存続+区外新設<本店移転<分公司化<未登記連絡事務所化
(注) 以上の検討事項は包括的ではなく、他にも検討事項は存在する。特に稅務上の得失については十分な検討が必要である。	

資料 8-1 【分公司の種類】

分公司の種類	機能	認められるか
經營性分公司	經營活動に従事	会社登記管理条例上予定されている本来的な姿であり問題なし
非經營性分公司	經營活動に従事せず連絡機能のみ	連絡事務所登記廃止に伴い認められるとする実務見解あるも、法規は存在せず、その可否は不明???

資料 9-1 【商業企業化した保稅区企業による区外分公司設置に関する法規の状況】



資料 10-1 【区外事務所と区外分公司の稅務上の差異】

項目	区外事務所	区外分公司
企業所得稅	本店として一括処理	○本店として合算申告する ○但し、本店と分公司の所在地間で稅率が異なる場合、合理的に所得を区分し各稅率を適用して合算申告 (合理的区分不能時は本店所在地の稅務局が売上比、原価・費用比、資産比、従業員数比、給与金額比等の基準で合理的に配分する)
増値稅	本店として一括処理 (交易市場から交付を受けた増値稅發票を使用)	○各所在地で申告納稅 (例外として稅務局の許可を受けて合算納稅) ○事業所間で帰属する売上についての申告が所在地稅務局に否認され、合理的区分によって仕分された上で課稅される可能性あり
營業稅	本店として一括処理	○各所在地で申告納稅 ○事業所間で帰属する売上についての申告が所在地稅務局に否認され、合理的区分によって仕分された上で課稅される可能性あり
個人所得稅	本店として源泉納付	本店又は分公司で選択して源泉納付することが可能
會計 - 連結	そもそも本店の帳簿に記帳。連結はなし	○分公司で独立した帳簿を作成し、本店で合算して連結。 ○合算時に内部取引の相殺、在庫中の未實現利益の消去等を行う。
監査	本店として法定監査・聯合年檢を行うのみ	○分公司独自の法定監査は不要 ○分公司独自の聯合年檢が必要 (本店の聯合年檢合格後の營業許可証が必要となる)



「アジアの一大集積地を目指す広東省の自動車産業」
広東省の自動車部品メーカーの動向

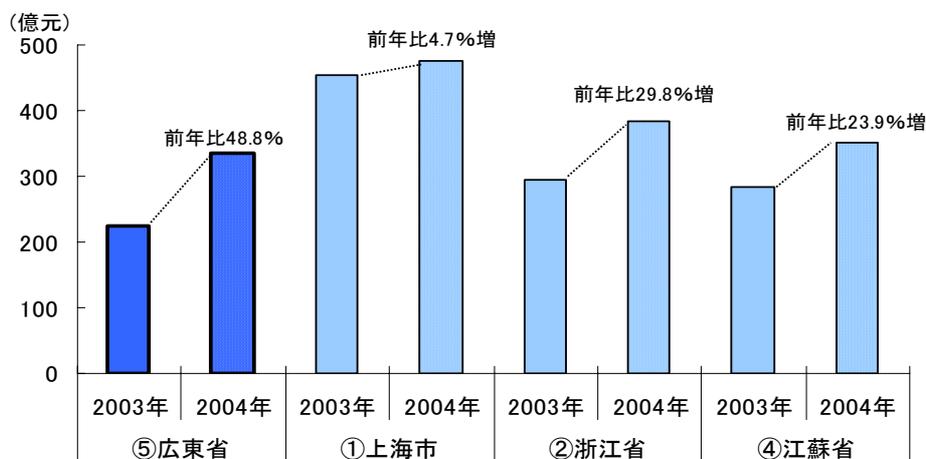
三菱東京 UFJ 銀行
香港支店 業務開発室
支店長代理 江上 昌宏

本シリーズの第 1 回では、「広東省の完成車メーカーの生産動向と乗用車販売市場」についてレポートしました。第 2 回となる今回は、完成車メーカーと極めて密接な関係にある日系の自動車部品メーカーを中心に「広東省の自動車部品メーカーの動向」についてレポートします。

1. 急拡大した広東省の自動車部品メーカーの売上高

まず、広東省の自動車部品メーカーの売上高をみていきます。広東省の自動車部品（含むエンジン）の売上高合計は、2004 年時点で 334 億元に達し、中国の地域別で第 5 位となっています（図表 1）。とりわけ、注目されるのは、前年比約 5 割増となった売上高の伸び率で、地域別ではトップクラスとなっています。これは、広州本田や東風日産の新車種投入による生産拡大などを主因に、既に進出している本田系や日産系の部品メーカーの販売額が順調に増加したことによるものと考えられます。今後も、本田系、日産系の部品メーカーに加え、広州豊田の 5 月 23 日からのカムリの生産開始やさらなる新車種投入に伴い、昨年以降進出が加速しているトヨタ系の部品メーカーの売上増についても期待できることから、順調に拡大する公算が高いといえます。さらに、数年先をみれば、第 1 回で述べました通り、広東省の場合、完成車の生産台数トップの上海市に肉薄してくる可能性があることなどから、自動車部品メーカーの売上高についても中国国内の地域別トップに躍進する可能性もあると思います。

図表 1：中国における主要地域別の自動車部品メーカーの売上高の推移



(注)1.省市名の頭にある数値は、2004年時点の中国の地域別自動車部品売上高の順位を示す。

2.自動車部品には、エンジン用の部品も含む。

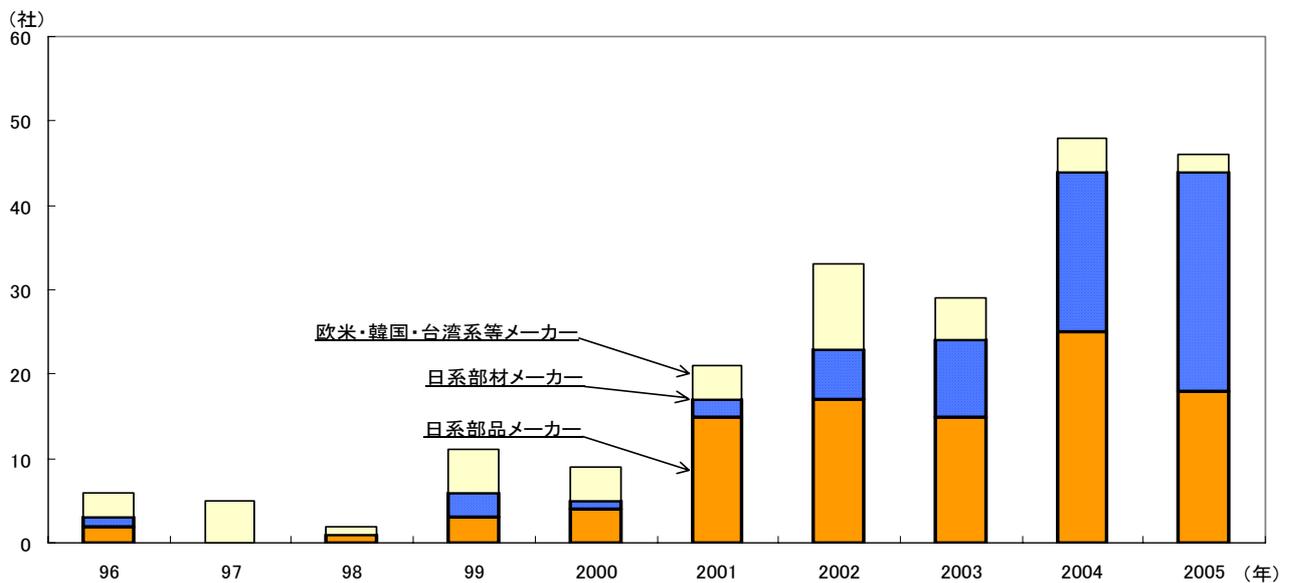
(資料)FOURIN資料をもとに三菱東京UFJ銀行香港支店業務開発室作成



2. 広東省における自動車部品メーカーの進出状況

次に、広東省における自動車部品メーカーの進出状況を見てみたいと思います。最近10年の広東省への自動車部品メーカーの設立状況をみると、図表2の通り、2001年以降に急増している様子が窺えます。なかでも、日系部品メーカーの進出は一段と活発化していますが、その進出企業の中身をみると、一昨年あたりから変化がみられます。具体的には、部品メーカーの進出以上に、部品メーカーに対して“部材を供給する”二次部品メーカーの進出が活発化していることです。たとえば、自動車部品を構成する鋼材、樹脂、繊維、ゴム製品などを供給する業者がこれに当たります。現在、部品メーカーは、コスト削減に向けて現地調達比率の向上が不可欠ななかで、二次部品さらには三次部品メーカーに対して進出を促しており、一方、これら二次、三次の部品メーカーにとっても、販売先の開拓チャンスの多い広東省への進出により、顧客基盤の拡充に繋がる可能性があることが要因と考えられます。この結果、足許をみると、広東省には、部材メーカーを含めると約290社の自動車部品メーカーが存在しており、地域別でも、中国では、上海市や江蘇省などに次ぐ、自動車部品産業の集積度の高い地域に成長しています。このうち、日系部品メーカーは、約220社（約7～8割）を占め、その内訳をみると、一次部品メーカーが約120社、二次・三次といった部材メーカーが約100社となっています。また、系列別では、先行しているホンダ系部品メーカーが約3～4割、日産系が約1割、トヨタ系が2割強、独立系・その他が約3割といった構成比になります。

図表2：広東省への自動車部品メーカーの進出状況



(注)2005年の進出メーカー数は速報ベースの数値。

(資料)FOURIN資料及び新聞報道などをもとに三菱東京UFJ銀行香港支店業務開発室作成

さて、こうした部品メーカーの進出加速は、将来的にみれば、広東省での自動車部品の“モジュール化”によるコストダウンを後押しする可能性も出てくるかもしれません。一般に“モジュール化”とは、複数の部品をアセンブリーして“システム”単位で完成車メーカーに納入することを指します。大別すると、①部品メーカーが既存の部品を完成車メーカーに代わってアセンブリーすること、②部品メーカーによる開発・設計段階での工夫を基に複数の部品の持つ機能をひとつの部品の機能に統合すること、があります。これにより、(a)完成車メーカーと部品メーカーとの従業員賃金の格差による人件費の削減効果、

(b)一体成形による歩留まり向上や部品の機能統合によるコスト削減効果が見込まれます。もっとも、今のところは、輸入部品・部材も少なくないため、“モジュール化”を進めたとしても、却って仕掛品や在庫が嵩むというロスが発生することも考えられます。しかし、今後、部品メーカーの進出が一段と活発化し、“モジュール化”に組み込まれる現地調達部品が増加すると、広州市中心部から 50 km圏内という地の利を活かした JIT (Just in Time) 納入実現に伴い、“モジュール化”の効果が次第に顕れてくると考えられるかもしれません。

3. 日系自動車部品メーカーの“製品分野別”進出動向

最後に、広東省における日系自動車部品メーカーの製品分野別の進出動向をみてみたいと思います。広東省の日系部品メーカーの場合、車体電装品(注1)の部品メーカーが30社に上るなど、他の地域と比べて突出している点が注目されます。これは、自動車向けの電子部品は、電機・電子機器向けと品質・規格などが異なるものの、電子部品産業が集積した同地ならではの調達面での優位性が生かされているためと考えられます。このほか、サスペンション系部品及びブレーキ系部品、内装・外装系部品などを手掛ける部品メーカーについても、他地域と比べて遜色ない数のメーカーが集結しつつあります。もっとも、自動車の駆動系を司るパワートレイン系部品(注2)については、従来、華南では日系部品メーカーが独資では殆ど生産しておらず、中資系との合弁で同部品を生産するにとどまっていた。ただし、2005年10月に、本田技研工業(中国)投資有限公司がパワートレイン系部品の生産現法を、2006年1月にエフ・シー・シーがクラッチの生産現法を全額出資により仏山市南海区に設立することが決定されましたので、これを受けて、同種部品メーカーの進出が促される可能性もあります。このように、今後も多岐に亘る各種部品メーカーが広東省に出揃ってくると思われる(図表3~6)、その動向が注目される所です。

(注1)具体的には、ワイヤーハーネス、ドアロックの施開錠を遠隔操作するキーエントリーシステム、各種装置を作動させる際に電気信号により電流を制御するパワーリレーなど。

(注2)具体的には、トランスミッション、両輪の回転差を調整する役割を担うディファレンシャルギア(差動装置)、エンジンの出力をオートマチックトランスミッション(AT)に適切に伝達するトルクコンバーターなど。

図表3：広東省への主なエンジン系部品メーカーの進出状況

部位	自動車部品	主要自動車部品メーカー	生産品目	形態	中国名	進出地域
エンジン	エンジン組立	本田技研工業	エンジン	合弁	東風本田発動機	広州市黄埔
			カム・クランクシャフト、コンロッド等	合弁	東風本田汽車零部件	惠州市
		トヨタ自動車	エンジン、カム・クランクシャフト等	合弁	广汽豊田発動機	広州市南沙
		日産自動車	エンジン、シリンダー等	合弁	東風汽車 乗用車公司(内製)	広州市花都
	燃料系システム	デンソー	燃料噴射装置システム	独資	電装広州南沙	広州市南沙
		ケーヒン	燃料噴射装置システム	独資	東莞京濟汽車電噴装置	東莞市
		愛三工業	スロットルボディ、キャニスター等	独資	愛三仏山汽車部件	仏山市順徳
		八千代工業	樹脂製燃料タンク	独資	八千代工業中山	中山市
	吸気系システム	ケーヒン	インタークマニホールド等	独資	東莞京濟汽車電噴装置	東莞市
		アイシン精機	インタークマニホールド等	独資	愛信精機仏山汽車零部件	仏山市順徳
	排気系システム	ユタカ技研	排気系システム	合弁	仏山市豊富汽配	仏山市瀾石奇槎北
		フタバ産業	排気系システム	独資	広州双叶汽車部件	広州市経済技術
		三五	排気系システム	独資	広州三五汽車部件	広州市南沙
		カルソニックカンセイ	排気系システム	独資	康奈可(広州)汽車電子	広州市花都
	動弁系部品	愛三工業	エンジンバルブ等	独資	愛三仏山汽車部件	仏山市順徳
		日本発条	バルブスプリング等	独資	広州日弘機電	広州市経済技術
		森六	タイミングチェーンカバー等	合弁	広州森六塑件	広州市経済技術
		柳河精機	タイミングチェーンカバー等	合弁	広州柳河精機	広州市贈槎路
	冷却系部品	アイシン精機	タイミングチェーンカバー等	独資	愛信精機仏山汽車零部件	仏山市順徳
		ティラド	ラジエーター	合弁	東洋熱交換器中山	中山市
その他	デンソー	ラジエーター	合弁	広州電装	広州市増城	
	山下ゴム	エンジンマウント等	独資	山下橡膠中山	中山市	

(注)色付きの部分は同一部品メーカーが複数の部品の生産していることを表す。
(資料)進出各社のプレスリリースをもとに三菱東京UFJ銀行香港支店業務開発室作成



図表 4 : 広東省への主な駆動系部品メーカーの進出状況

部位	自動車部品	主要自動車部品メーカー	生産品目	形態	中国名	進出地域
モーター	部品用小型モーター	アスモ	部品用小型モーター	独資	阿斯莫広州微電機	広州市南沙
		ミツバ	部品用小型モーター	合併	広州三葉電機	広州市経済技術
ステアリング	パワーステアリング	ショーワ	パワーステアリング	合併	広州昭和汽車零部件	広州市経済技術
		ジェイテクト	パワーステアリング	合併	豊田工機仏山汽車部品	仏山市順徳
		日立製作所(日立ユニシア)	パワーステアリング	独資	広州日立優喜雅汽车配件	広州市花都
ブレーキ	ブレーキシステム (含むABS)	アドヴィクス	ブレーキシステム	独資	愛徳克斯広州汽車零部件	広州市南沙
		日立製作所(日立ユニシア)	ブレーキシステム	独資	広州日立優喜雅汽车配件	広州市花都
	ドラム・ディスクブレーキ	日信工業	ブレーキシステム	独資	中山日信工業	中山市
		曙ブレーキ工業	ドラム・ディスクブレーキ	独資	広州曙光制動器	広州市永和
		アイシン高丘	ドラム・ディスクブレーキ	合併	高岡六和広州機械工業	広州市南沙
サスペンション	足回り骨格プレス部品	ヨロズ	サスペンションアッシー	合併	広州萬宝井汽車部品	広州市花都
		エフテック	サスペンションアッシー	合併	偉福科技工業中山	中山市
	ショックアブソーバ	ショーワ	ショックアブソーバ	合併	広州昭和汽車零部件	広州市経済技術
		日本発条	ショックアブソーバ	独資	広州日弘機電	広州市経済技術
パワートレイン	AT	ユタカ技研	ATトルクコンバータ等	独資	仏山優達佳汽配	仏山市順徳
	MT	柳河精機	MT	合併	広州柳河精機	広州市贈槎路
	等速ジョイント	NTN	等速ジョイント	合併	広州恩梯恩裕傳動系統	広州市経済技術
	クラッチ	エフ・シー・シー	クラッチ	独資	仏山富士離合器	仏山市南海
	パワートレインシステム	本田技研工業など	トランスミッション、ドライブシャフト 各種ギア	独資	本田汽車零部件製造	仏山市南海

(注)色付きの部分は同一部品メーカーが複数の部品を生産していることを表す。
(資料)進出各社のプレスリリースをもとに三菱東京UFJ銀行香港支店業務開発室作成

図表 5 : 広東省への主な外装部品メーカーの進出状況

部位	自動車部品	主要自動車部品メーカー	生産品目	形態	中国名	進出地域
外装部品	ホイール	リンテックス	スチールホイール	独資	輪泰科斯広州汽車零部件	広州市南沙
		旭テック	アルミホイール	合併	広州戴(上)に下)旭(金へんに呂)铸件	広州市増城
		中央精機	アルミホイール	合併	広州中精汽車部品	広州市南沙
	タイヤ	ブリヂストン	トラック・バス用ラジアルタイヤ	独資	普利司通惠州輪胎	広州市惠州
	ドアミラー	ホンダロック	四輪用ドアミラー	合併	本田制鎖広東	中山市
	ラジエータグリル	森六	ラジエータグリル	合併	広州森六塑件	広州市経済技術
	ワイパー	アスモ	ワイパー・ウインドウォッシャー等	独資	阿斯莫広州微電機	広州市南沙
		ミツバ	ワイパー・ウインドウォッシャー等	合併	広州三葉電機	広州市経済技術
	ドアハンドル	アルファ	ドアハンドル	独資	阿尔発広州汽车配件	広州市花都
		ホンダロック	ドアハンドル	合併	本田制鎖広東	中山市
	ドアロック	ユージン	ドアロック	独資	有信製造中山	中山市
		三井金属鋳業	ドアロック	独資	広東三井汽车配件	珠海市金湾
		豊田合成	ドアウエザーストリップ等	合併	豊田合成仏山	仏山市順徳
	ボディシール	鬼怒川ゴム工業	ドアウエザーストリップ等	独資	福州福光橡塑 広州花都分公司	広州市花都
		西川ゴム工業	ドアウエザーストリップ等	独資	広州西川密封件	広州市花都
		日本ケーブル・システム	ウインドウレギュレータ等	合併	広州利時徳控拉索系統	N.A.
	ウインドウレギュレータ	オムロン	パワーウインドウユニット等	独資	欧姆龍広州電子	広州市高新技术
		シロキ工業	ウインドウレギュレータ等	独資	広州白木汽車零部件	広州市永和
		丸順	車体骨格プレス部品	独資	広州丸順汽车配件	広州市永和
	車体プレス部品	豊田鉄工	車体骨格プレス部品	独資	広州豊鉄汽車部品	広州市南沙
		エイチワン(本郷、ヒラタ)	車体骨格プレス部品	独資	広州愛機汽车配件	広州市花都
			車体骨格プレス部品	独資	清遠愛機汽车配件	清遠市銀杯工業園
		三池工業	車体骨格プレス部品	独資	広州三池汽车配件	広州市花都
高尾金属工業、菊池プレス工業		車体骨格プレス部品	独資	広州艾(市)に白)克汽车配件	広州市経済技術	
ユニプレス		車体骨格プレス部品	独資	広州優尼冲圧	広州市花都	

(注)色付きの部分は同一部品メーカーが複数の部品を生産していることを表す。
(資料)進出各社のプレスリリースをもとに三菱東京UFJ銀行香港支店業務開発室作成



図表 6 : 広東省への主な電装品・内装部品・用品メーカーの進出状況

部位	自動車部品	主要自動車部品メーカー	生産品目	形態	中国名	進出地域
車体電装品	キーレスエントリーシステム	オムロン	キーレスエントリーシステム(S)等	独資	欧姆龍広州電子	広州市高新技术
	ランプ	小糸製作所	ヘッドランプ、テールランプ等	独資	広州小糸車灯	広州市番禺
		スタンレー電気	ヘッドランプ、リアランプ等	合弁	広州斯坦雷電気	広州市经济技术
スイッチ	東海理化	レバーコンビネーションスイッチ等	独資	仏山東海理化汽車部件	仏山市順徳	
内装品	シート関連	インテックス	自動車用シート	合弁	広州桜泰汽車飾件	広州市南沙
		タチエス	自動車用シート	独資	泰極広州汽車内飾	広州市花都
		テイ・エステック	自動車用シート	独資	広州提愛思汽車内飾系統	広州市増城永和
		アイシン精機、インテックス	シートトラック、シートバック	独資	豊愛広州汽車座椅部件	広州市南沙
		富士機工	シートトラック等	独資	富士機工汽車部件	広州市花都
		今仙電機製作所	シートトラック等	独資	広州今仙電機	広州市花都
	ドアトリム・成形天井	河西工業	ドアトリム等	合弁	広州河西汽車内飾件	広州市花都
		インテックス	ドアトリム等	合弁	広州桜泰汽車飾件	広州市南沙
	サンルーフ	アイシン精機	電動サンルーフ	合弁	愛信精機仏山車身零部件	仏山市順徳
	キーセット	ホンダロック	キーセット等	独資	本田制鎖広東	中山市
		アルファ	キーセット等	独資	阿尔発広州汽車配件	広州市花都
		東海理化	キーセット等	独資	仏山東海理化汽車部件	仏山市順徳
		ユーシン	キーセット等	独資	有信製造中山	中山市
	インストルメントパネル	カルソニックカンセイ	インストルメントパネル等	独資	康奈可(広州)汽車電子	広州市花都
		豊田合成	インストルメントパネル等	合弁	豊田合成仏山汽車部件	仏山市順徳
森六		ラジエータグリル	合弁	広州森六塑件	広州市经济技术	
自動車用品	カーエアコン	松下電器産業	カーエアコン用コンプレッサー	合弁	松下・万宝広州圧縮機	広州市番禺
		デンソー	カーエアコン	合弁	広州電装	広州市増城
	カーオーディオ	クラリオン	カーオーディオ	独資	東莞歌樂東方電子	東莞市

(注) 色付きの部分は同一部品メーカーが複数の部品を生産していることを表す。

(資料) 進出各社のプレスリリースをもとに三菱東京UFJ銀行香港支店業務開発室作成

第 1～2 回では、広東省の完成車メーカーと自動車部品メーカーの動向を概観してきました。次回からは「広東省の自動車産業の将来性」を見通すために、自動車産業全体が他のアジア諸国を含めた集積地と比べて、各種コスト面での優位性を持てるかといったポイントを中心にレポートしたいと思います。

(本稿は香港の週刊紙香港ポスト 2005 年 11 月 11 日号掲載分に加筆したレポートです)

以上

(執筆者のご連絡先とメッセージ)

三菱東京UFJ銀行 香港支店 業務開発室

住所 : 8F AIG Tower, 1 Connaught Road, Central, Hong Kong

Email : Masahiro_Egami@hk.mufg.jp

TEL : 852-2823-6991 FAX : 852-2823-6744



中国経済の現状と見通し

三菱東京UFJ銀行
経済調査室
調査役 萩原陽子

本レポートは、三菱東京UFJ銀行経済調査室作成の「アジア経済の見通し」の中国編を転載したものです。「アジア経済の見通し」はNIEs、ASEAN、インドについても記載しております。また、日本、米国、欧州、オーストラリア、原油についても見通しを作成しており、下記アドレスよりご参照頂けます。

<http://www.bk.mufg.jp/report/ecolook2006/index.htm>

1. 現状：再過熱の兆候にいち早く利上げ

中国では、2006年第1四半期の実質GDP成長率が前年比10.3%と前期(9.9%)から上昇した。これは投資と輸出の再加速によるものである。

投資は前期の前年比25.0%増から27.1%増となり、当局の過熱再燃への危惧を高める結果となった。新規の貸出増加額が1.26兆元とすでに人民銀行(中央銀行)が設定した通年の目標額(2.5兆元)の半分を超過したこともあり、2006年4月27日、人民銀行は貸出金利の引き上げに踏み切った(翌日実施)。これは、前回の2004年10月から1年半振りの利上げである。加えて、人民銀行は、同日、利上げの公表に先立って、大手国有銀行や中堅銀行を集めて会議を開き、貸出のペースが速くなりすぎないように、また、投資過剰業種に対する融資を厳しく抑制するように要請した。

2003年後半以降の多様な引き締め政策の結果、素材、不動産など過熱業種の伸びは収まる一方、ボトルネックとなったエネルギー・輸送向けの投資は好調とバランスは取れつつあった。とはいえ、ごく小幅の利上げによる予防的引き締めで過熱の兆候にいち早く手を打つ必然性は高かった。2006年は5カ年計画の初年ということもあり、地方政府の投資意欲が強く、伸びが高まり易い。加えて、すでに余剰設備が積み上がり、その淘汰に多大な調整努力を強いられているからである。政府は、2005年12月に淘汰すべき生産技術・設備・製品399種を選定したのに続き、2006年3月には、過剰が顕在化した業種として、鉄鋼、アルミ、カーバイド、合金鉄、コークス、自動車を、潜在的な過剰業種として、セメント、石炭、電力、紡織を指定し、新規参入の厳格な選別、小規模企業の整理・淘汰を通じた調整を決定した。さらに、4月には、セメント、コークス、石炭、合金鉄、アルミに対し、個別に構造調整策を公表、数値目標を明示して、高度化・大規模化と旧式設備、小企業の淘汰を進めようとしている。

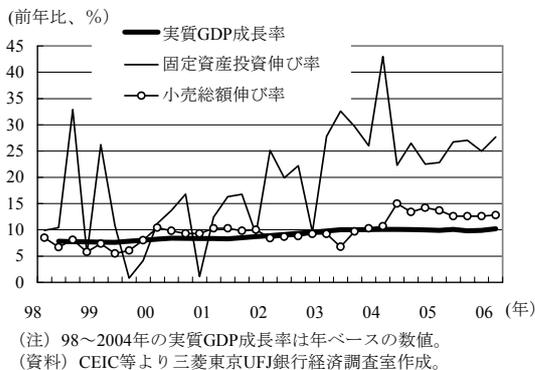
一方、輸出の勢いは、人民元相場上昇、資源・エネルギー多消費型である金属製品を中心とした輸出抑制策などを反映して2005年第4四半期には前年比21.7%増と収まりかけたが、2006年第1四半期には26.6%増と加速に転じた。これに対し、輸入は24.8%増にとどまり、貿易黒字は一段と拡大傾向にある。

その要因として、第一に、今後の人民元高を見込んだ輸出ドライブ、輸入抑制の可能性が指摘されている。第二に、化学、金属などを中心に高水準に達した在庫の調整が続いている模様である。第三に、これまでの投資拡大に伴う生産能力の増強により輸出力は一段と強化される一方、

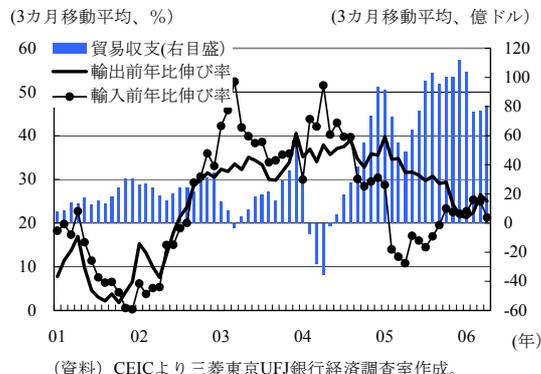


輸入代替が進展したと考えられる。第一、第二の要因が一時的なものであるのに対し、第三の要因は構造的な変化であり、対米、対EU貿易黒字を一段と膨らませかねず、注意を要する。

図表1：中国の成長、投資、消費の推移



図表2：中国の貿易動向



2. 見通し：投資・輸出の減速により成長率は小幅の低下

2006～2010年を対象とする第11次5カ年計画で、当局は、過剰投資と低付加価値製品の大量輸出に依存した高成長路線を持続不能とみて、消費主導型の安定成長への路線転換を打ち出した。極めて妥当な方針ながら、国内に広く浸透した拡大至上主義から脱却するための意識改革、体制整備は短期間で実現できるものではないことから、当面は投資・輸出の伸びの低下による小幅の景気減速にとどまろう。

当局は、1年半振りの利上げに踏み切り、過熱再燃を阻止するという強い意思を示したが、オーバーキルを招きかねない大幅な金利引き上げは回避し、過剰業種に対する個別対策を中心に肌理細かい調整を続けると考えられる。このため、投資は小幅減速が見込まれる。

一方、成長に対する外需の寄与度は縮小からマイナスに転じると考えられる。海外からの人民元切り上げ圧力は引き続き強いものの、中国当局は国内産業への悪影響を考慮し、緩やかな人民元上昇にとどめよう。とはいえ、上昇ペースは2005年同年の2.6%という水準から徐々に速まり、これに伴い、価格競争力の低下が顕在化していくものと予想する。また、貿易の主管官庁である商務部は過大な貿易黒字削減を2006年の主要課題に掲げており、5月10日には、アンチダンピングと批判されるような極端な安値輸出を調査・処罰する規定の草案を公表、広く意見徴収を始めた。他にも付加価値税還付率の引き下げなど輸出抑制策の拡充が予想される。一方、輸入面では、航空機をはじめ政府主導の大型購買が見込まれる。

消費は底堅い伸びを続けるとみられるが、成長の牽引役になるには未だ課題が残る。都市住民については、所得の伸びは高水準ながら、社会保障システムの整備が依然遅れるなかで消費よりも貯蓄を優先する傾向が強い。また、農民については、胡錦濤政権が格差の是正を掲げて所得拡大に取り組んでいるものの、都市住民の3分の1以下という水準を大きく改善する切り札はみつかっていない。消費拡大には広範な制度整備による息の長い取り組みが求められよう。

これらを総合すれば、投資調整策の浸透と人民元相場上昇に伴う輸出減速を主因に、実質GDP成長率は2005年の9.9%に対し、2006年には9.6%、さらに2007年には9.3%と緩やかに低下していくものと予想される。

なお、燃料など原材料価格の高騰が続いているが、消費者物価上昇率は低率にとどまる見込みである。生産能力の拡大による供給過剰ゆえに価格転嫁がおこりにくいことに加えて、石油製品



価格は政府の管理下にあり、国際原油価格の高騰に伴い引き上げられているものの、国際水準より大幅に低く抑えられている。政府は省エネルギーの観点からも市場原理に基づく価格改革を掲げているが、国際価格があまりにも高水準に達しただけに、農民を始めとする低所得の需要家への影響を考慮すれば、改革にはブレーキがかからざるを得ない。勢い、物価上昇圧力は限定されよう。

3. リスク・ファクター：米国の選挙を前に強まる人民元高圧力

以上のようにソフトランディングシナリオをメインに据えているが、本年に入り、投資再過熱の兆しが現れ、しかもその背後に未だ健全性を欠く銀行の融資拡大スタンスが指摘されている点は憂慮すべき事態である。過大な生産能力は大きな調整圧力を孕み、不良債権問題再燃の火種でもある。

ただし、2007年までの見通し期間に限っていえば、市場経済化ならびに資本移動の自由化が限定される体制下で政府の危機管理能力は高いことから、リスク顕在化の可能性は低い。

見通し期間に限定すると、最大のリスクシナリオは人民元相場的大幅上昇といえる。米国では11月の中間選挙を前に、米議会のチャイナバッシングがヒートアップしており、対中制裁法案が目白押しである。5月10日に公表された米財務省の為替政策報告書(年に2回作成)では、またしても為替操縦国への認定は見送られたが、先行きは予断を許さない。人民元が大幅に上昇すれば、価格競争力を源泉とする中国製品の輸出が急激に衰え、内需にも下押し圧力が加わり、成長が大幅に鈍化する可能性は否定できない。

図表3：アジア経済見通し総括表

GDP規模 2005/bilUS	実質経済成長率(%)			消費者物価上昇率(%)			経常収支(億米ドル)			
	2005年	2006年	2007年	2005年	2006年	2007年	2005年	2006年	2007年	
中国	2,224.8	9.9	9.6	9.3	1.8	1.5	1.8	1,608	1,629	1,564
韓国	793.1	4.0	5.3	4.6	2.8	2.4	2.5	166	83	65
台湾	346.1	4.1	4.6	4.2	2.3	1.8	1.7	164	189	175
香港	177.7	7.3	5.5	4.7	1.1	2.0	2.2	197	202	212
シンガポール	117.9	6.4	6.7	5.6	0.5	1.4	1.3	333	368	396
NIEs	1,434.8	4.6	5.3	4.6	2.3	2.1	2.2	859	842	847
インドネシア	276.0	5.6	4.9	5.2	10.5	12.7	7.0	9	30	25
マレーシア	130.8	5.3	5.6	5.4	3.0	3.7	3.5	199	224	220
タイ	168.8	4.5	4.6	5.0	4.5	4.5	3.2	▲38	▲10	▲33
フィリピン	97.7	5.1	5.3	4.9	7.6	7.2	6.8	24	27	23
ASEAN 4	673.2	5.2	5.0	5.1	7.1	8.1	5.3	194	271	235
アジア9カ国・地域	4,332.9	7.4	7.4	7.1	2.8	2.7	2.5	2,661	2,741	2,646
インド	775.4	7.8	7.5	7.6	4.3	4.5	4.3	▲147	▲186	▲219
ベトナム	50.9	8.4	7.9	7.8	8.2	7.5	6.5	▲18	▲14	▲17

(注)インドは年度(4月~3月)ベース。

以上

(執筆者のご連絡先とメッセージ)

三菱東京UFJ銀行 経済調査室

ホームページ(経済・産業レポートとマーケット情報)：http://www.bk.mufg.jp/rept_mkt/index.html



急増する中国の木材パルプ輸入量

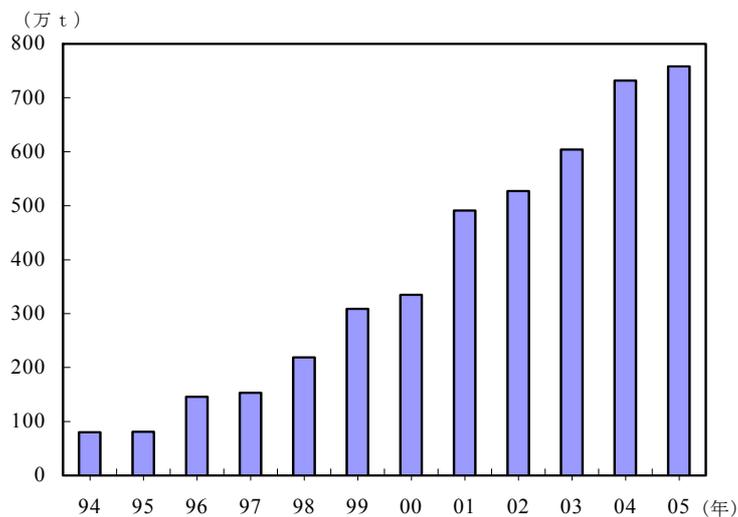
三菱東京UFJ銀行
企業調査部 香港駐在
シニアアナリスト 王 浩

中国の製紙メーカーによる木材パルプの輸入量が急ピッチで拡大しており、石油や鉄鉱石などと同様、木材パルプの分野でも、中国の需要拡大が世界的な需給逼迫を招く恐れが強まっている。その一方で、中国の製紙メーカーの間では、販売競争の激化に伴って容易には原材料価格の上昇を販売価格に転嫁できない状況となりつつあり、各社においては、収益性の維持・拡大に向け、パルプの自給化を進めることが重要な課題となっている。そこで本稿では、中国製紙メーカーの木材パルプの輸入状況とその背景について整理するとともに、各社に求められる対応についてまとめた。

1. 急増する中国の木材パルプ輸入量

中国の木材パルプ輸入量が急ピッチで拡大している。図表1は、1994年から2005年にかけての木材パルプ輸入量の推移をみたものであるが、過去11年間、ほぼ右肩上がりで年率22.7%のピッチで増加しており、足元の水準は年間758万トンと1994年時点(80万トン)の実に9.5倍に達している。

図表1：中国の木材パルプ輸入量



(資料)CEIC Data Co.,Ltd.より作成

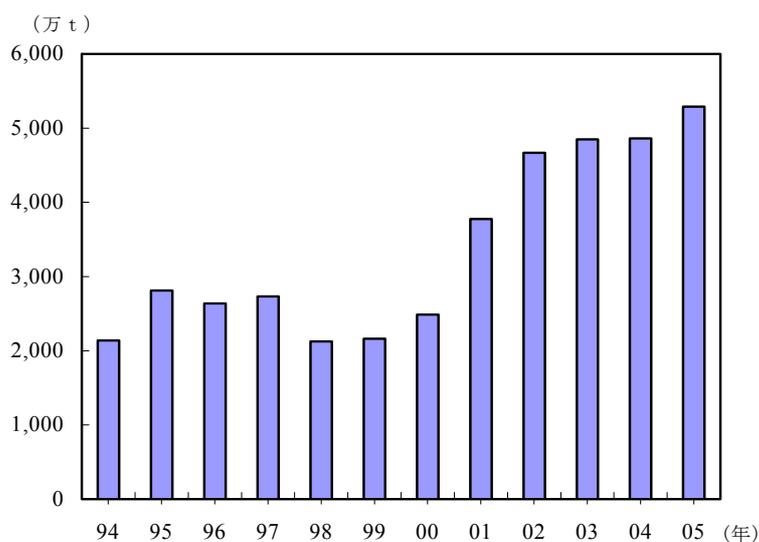
2. 木材パルプ輸入量増加の背景

これには、いうまでもなく中国製紙メーカーの木材パルプの消費量が急拡大し、中国における木材パルプの需給が逼迫したことがある。

(1) 中国製紙メーカーの紙生産量の拡大

まず、中国製紙メーカーの紙生産量が急速に拡大し、原材料となるパルプの消費量が増加した。1994年以降の紙生産量の推移をみると(図表2)、2000年前後までは一進一退で推移していたが、2000年を境に増加基調に転じ、以後、年率16.3%のペースで増加を続けてきた。これには、中国の工業生産が拡大するにしたがって段ボール原紙、紙器用板紙、包装用紙など産業向けの紙需要が伸びたこともあるが、さらに、近年になって出版規制が緩和されたことなどを背景に、印刷用紙、新聞用紙など出版・印刷向けの紙需要が著しく伸びたことが大きい。2005年には、中国における紙消費量は5,644万トンに達し、中国は米国に次ぐ世界第2位の紙消費国となった。

図表2：中国の紙生産量



(資料)CEIC Data Co.,Ltd.より作成

(2) 木材パルプ使用率の上昇

さらに、中国の消費構造の変化に伴って、製紙メーカーの原材料に占める木材パルプ使用率が上昇したことも大きく影響している。そもそも中国の場合、古紙のリサイクルシステムの整備が遅れていることから、古紙回収率が約3割と韓国(約8割)や日本(約7割)と比べて低く、出版・印刷向けでは、製紙原料として主にバージンパルプを使用している。バージンパルプは、木材から作られる木材パルプと、藁や布などから作られる非木材パルプに大別される。一般に、非木材パルプから作った紙は木材パルプから作った紙に比べて白さや光沢、耐久性などで見劣りするといわれるが、従来、中国の製紙メーカーは、出版・印刷向けでもさほど紙の品質を問われなかったことなどから、バージンパルプの原材料として主に非木材パルプを使用してきた。ところが、近年では、ファッション誌やチラシ広告などのカラー印刷が普及するなかで紙の品質が問われるようになってきたことから、木材パルプで作られた紙に対する需要が拡大しており、中国製紙メーカーが使用するバージンパルプに占める木材パルプの比率はかつての1~2割から4~5割にまで上昇している模様である。

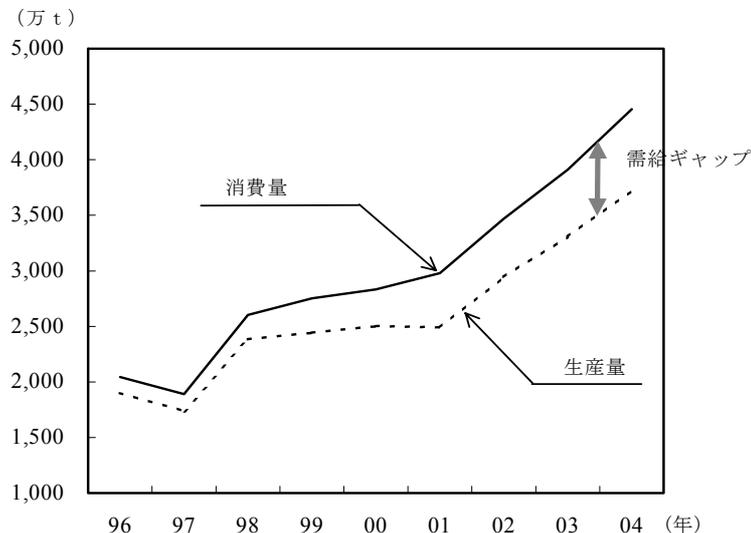
(3) 遅れたパルプ生産設備の増強

むろん、こうした状況のなかで中国製紙メーカーは木材パルプ生産設備の増強を進めてきたが、急拡大する木材パルプ需要の伸びには追いつけなかった。中国におけるパルプ(非木材も含む)の国内消費量と国内生産量を比較すると(図表3)、国内消費量の伸びが国内生産量の伸びを上回



る格好で需給ギャップが年々拡大している様子が窺われる。これが海外からの木材パルプ輸入量の増加となって現れたわけである。

図表 3：中国におけるパルプの需給ギャップ



(資料) CEIC Data Co.,Ltd.より作成

3. 製紙メーカーに求められる対応

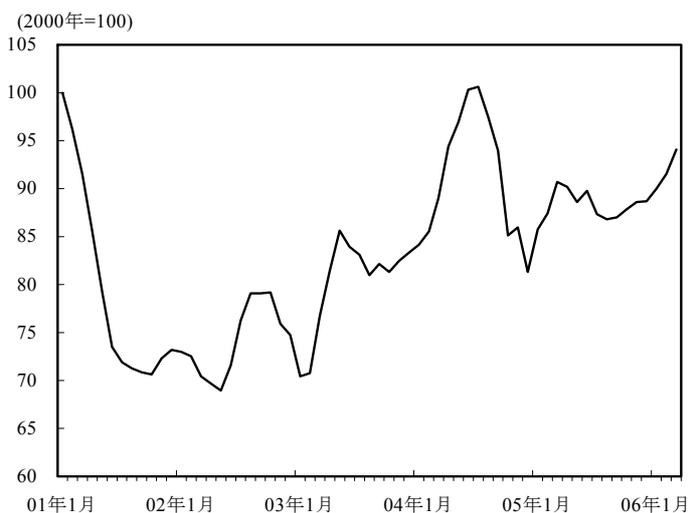
(1) 高まる木材パルプ調達コストの上昇懸念

問題は、中国製紙メーカーの木材パルプの輸入が拡大するにつれて国際需給が引き締まり、木材パルプ調達コストが上昇する懸念が高まりつつあることである。

図表 4 は、木材パルプの国際市況をみたものであるが、2000～2001 年の一時的な大幅上昇・下落以降、市況は振れを伴いつつもジリジリと上昇傾向を辿ってきた。これは、中南米諸国等のパルプメーカーが増産を進めたものの、それを上回る勢いで中国製紙メーカーの木材パルプ輸入量が増加したことが大きい。この先も中国製紙メーカーの紙生産量の拡大や木材パルプ使用率の上昇が一段と進むと予想されるなかでは、国際的な木材パルプ需給がさらに引き締まり、市況の上昇ピッチが加速する恐れが否定できない状況となっている。

その一方で、中国国内では製紙メーカー各社の相次ぐ生産能力増強で紙の販売競争が激化したことから、パルプの調達コストが上昇したからといって、容易には販売価格に転嫁できない状況となりつつあり、製紙メーカーを巡る収益環境は厳しさを増している。

図表 4：木材パルプの国際市況



(注) 国際市況として、日本のパルプ輸入価格をみたもの。
(資料) CEIC data co.,ltd.



(2) 課題となる木材パルプ調達我自給化

このため、中国製紙メーカーにおいては、安定的かつ割安に木材パルプを調達できるよう木材パルプの自給化を進めることが重要な課題となっており、実際、各社は、従来にも増してパルプ工場の新設・増強に力を入れ始めている。むろん、木材パルプの増産を進めたからといって直ちに国内需要をすべて埋め切れるわけではなかろうが、中国国内で伐採された木材を使用して国内のパルプ工場に木材パルプを生産すると、①パルプの生産にかかわる労働力が安価なこと、②輸入木材パルプに比べて製紙工場までの輸送コストが安く済むことなどを背景に、現時点では輸入木材パルプの半分程度のコストで木材パルプを調達できるといった意見も聞かれるだけに、この先、木材パルプの自給化度合を高めたところほど、木材パルプ調達コストの上昇リスクを軽減しつつ有利に事業を展開できる可能性が高い。

なお、中国の製紙メーカーが木材パルプの自給化を進めるにあたっては、単に木材パルプ工場を設置するだけでなく、木材パルプの原材料となる木材チップを生産するための植林事業も同時に手掛けることが重要である。中国は、国土の森林被覆率が約13%と約65%の日本に比べて遥かに低いなど森林資源が乏しく、すでに木材チップの多くを輸入に依存しているが、各社が木材パルプの増産を進めると、木材チップの供給が一段と不足することとなり、さらなる輸入増加と価格上昇を招く恐れが強いからである。このため、植林事業を開始してから実際に木材チップを調達できるようになるまでには相応に時間がかかるとみられるもの^(注)、今のうちから地道に植林事業を推し進め、木材チップを安定的かつ割安に調達できる体制を整えておく必要があると考えられる。

(注) 中国の植林事業で使用される樹種は、中国原生のポプラに改良を加えたもの(針葉樹、中国北部中心)と海外から導入したユーカリ(広葉樹、中国南部中心)がほとんど。樹種によって生育速度は異なるが、生育が早いといわれるユーカリでも伐採できるようになるには6~7年かかる。

さらに、将来的な木材チップの供給不足を懸念した中央政府や地方政府が、植林事業を手掛ける製紙メーカーを優遇する政策^(注1)を打ち出していることも、各社の植林事業への参入を後押しする要因となろう。まず、中央政府は、製紙メーカーが木材パルプ生産事業と植林事業とセットで手掛けた場合に、政策銀行である国家開発銀行を通じ、プロジェクト全体に対して低利融資を行う制度を設けた^(注2)。それにより中央政府は、2010年までに木材・竹材パルプの生産能力を555万トン増加させるとともに、植林面積も301万ヘクタール増加させる目標を立てている(図表5)。また、地方政府のなかにも、植林向けの土地を無料あるいは格安料金で提供する方針を打ち出すところが現れており、広西自治区が中国最大規模の植林事業を展開すると発表したほか、雲南省も思茅市、紅河州、文山州などを中心に2010年までに117万ヘクタールのパルプ用植林を行うなどと発表している。これら中央政府・地方政府の政策は、植林事業を行いさえすれば、パルプ工場や製紙工場への投資も含んだプロジェクト全体に適用されるため、製紙メーカーにとっては活用余地が大きく^(注3)、実際、製紙メーカー各社の間では、植林事業を含めて大型プロジェクトを立ち上げる動きが相次いでいる(巻末付表)^(注4)。

(注1) こうした政策は、「林紙一体化政策」と呼ばれている。

(注2) さらに、一部のメディアによれば、植林事業を手掛けない限り、製紙メーカーが製紙工場の生産能力を増強する際の認可が下りないとの報道もなされているが、中央政府の公式の通達等では確認できない。

(注3) たとえば、地場の大手製紙メーカー寧夏美利紙業は、製紙工場の増設(生産能力41万トン分)、パルプ工場の増設(生産能力30万トン分)、植林事業(面積3万ヘクタール)を含む大型のプロジェクトを計画している。その総投資額は45億元に達するが、国家開発銀行の低利融資31億元、寧夏自治区の財政資金2億元、中衛市の土地提供3億元相当を引き出すことができたため、自身の投資額は9億元に抑えられる見通しであるという。



(注 4) なお、植林事業単独の採算を懸念する（パルプ調達コストの引き下げに成功しても、植林事業で大幅赤字を計上しては意味がないとみる）向きもあろうが、新聞報道等で得られたデータなどをもとに、適正な価格で外部に販売したと仮定して植林事業単独の採算を試算したところ、ほぼ収支トントンとなり、他事業の足を大きく引っ張るような状況にはならないとみてよさそうである。

図表 5：第 11 次 5 ヶ年計画における紙パルプ産業育成計画
～全国林紙一体化工程建設“十五”及 2010 年専項規劃（摘要）～

	生産能力（増加分）	生産量（増加分）	木材パルプ 国産比率
第 10 次 5 ヶ年計画 (2001～2005 年) 投資額 870 億元	製紙 : 330 万トン 木材パルプ : 210 万トン 竹材パルプ : 70 万トン 植林 : 木 176 万ヘクタール 竹 24 万ヘクタール	製紙 : 300 万トン 木材パルプ : 180 万トン 竹材パルプ : 60 万トン	10% (2003 年 5.5%)
第 11 次 5 ヶ年計画 (2006～2010 年) 投資額 1,573 億元	製紙 : 560 万トン 木材パルプ : 435 万トン 竹材パルプ : 120 万トン 植林 : 木 265 万ヘクタール 竹 36 万ヘクタール	製紙 : 500 万トン 木材パルプ : 370 万トン 竹材パルプ : 100 万トン	15%

(資料) 国家発展改革委員会

(3) 外資系製紙メーカーへの影響

こうした流れについては、日系をはじめとする外資系製紙メーカーも十分意識しておく必要がある。外資系製紙メーカーは、自国の紙市場が成熟化を迎えるなかで、伸長著しい中国市場への参入・拡販を企図しているが、中国に設けた生産現法のパルプや木材チップの調達に支障が生じると、販売価格や収益力で地場メーカーに遅れをとることになりかねないし、植林事業を行うことで中央政府や地方政府の優遇政策を利用できれば、投資額やリスクを抑えつつ事業を展開できる可能性もあるためである。実際、すでに中国進出を果たした外資系製紙メーカーのなかには、率先して植林事業を手掛けることで、中国内に植林事業から木材パルプ生産事業、製紙事業までの一貫生産体制を構築する動きがみられている。たとえばインドネシアの大手製紙メーカーである APP は、中国内の生産現法である金海パルプを通じ、雲南省思茅市で 5 万ヘクタール、長江南部地域で 27 万ヘクタールの植林を行ってきたほか、海南島では 7 万ヘクタールの植林事業と年間生産能力 100 万トンのパルプ工場の新設を同時に行うといった対応を進めてきた。また、王子製紙は、現在 2,200 億円を投資して江蘇省南通市に大規模パルプ・製紙工場を建設する計画を進めているが、それに先立つ形で、広西自治区や広東省惠州市などで植林事業を展開しており、植林事業から得られた木材チップを南通市に建設するパルプ・製紙工場に利用する計画を立てている。これから中国進出を検討する外資系製紙メーカーにとっても、こうした事情を理解したうえで投資戦略を練っていく必要がある。

以上

付表：中国地場製紙メーカーの最近の主な投資事例

会社名	投資内容	会社概要	所在地
山東晨鳴紙業 (上場)	<ul style="list-style-type: none"> ・広東省湛江市で、年産能力 70 万トンの木材パルプ工場を新設するとともに、20 万ヘクタールの植林を実施。総投資額は 94 億元。 ・寿光市で 8 万ヘクタールの植林を実施。 ・湖北省で、年産能力 20 万トンの木材パルプ工場を増設するとともに、3 万ヘクタールの植林を実施する計画。 	地場製紙メーカー最大手。高級紙から新聞紙まで幅広く生産。2005 年の年商は 170 億元。	山東省 寿光市
金海パルプ	<ul style="list-style-type: none"> ・海南島で、年産能力 100 万トンの木材パルプ工場を新設するとともに、7 万ヘクタールの植林を実施。総投資額は 102 億元。 	インドネシア大手製紙メーカー APP の子会社。	海南省
湖南泰格林紙 集団	<ul style="list-style-type: none"> ・湖南省懷化市で、年産能力 40 万トンの木材パルプ工場を新設するとともに、14 万ヘクタールの植林を実施する計画を発表。総投資額は 44 億元。パルプ工場は 2007 年末完成の予定。 	年商 42 億元、製紙能力年 70 万トンの岳陽紙業(上場)を傘下に保有。	湖南省 長沙市
山東華泰紙業 (上場)	<ul style="list-style-type: none"> ・年産能力 45 万トンの製紙工場(塗工紙)、年産能力 30 万トンの木材パルプ工場を新設するとともに、4 万ヘクタールの植林を実施。 	新聞紙市場でシェア 2 割。2005 年の年商は 28 億元。	山東省 東営市
岳陽紙業 (上場)	<ul style="list-style-type: none"> ・植林用地 7 万ヘクタールを確保。うち 5 万ヘクタールの植林を実施する予定。 	2005 年の年商は 19 億元。	湖南省 岳陽市
寧夏美利紙業 (上場)	<ul style="list-style-type: none"> ・年産能力 41 万トンの製紙工場(塗工紙等)、年産能力 30 万トンの木材パルプ工場を増設するとともに、3 万ヘクタールの植林を実施する予定。総投資額は 45 億元。 	2005 年の年商は 9 億元	寧夏自 治区 中衛市
山東博匯紙業 (上場)	<ul style="list-style-type: none"> ・5,000 万元を投資し、年産能力 10 万トンの木材パルプ工場を新設。同工場で使用することを目的に、親企業の博匯集団が山東省、河北省で 7 万ヘクタールの植林を実施。 	2005 年の年商は 6 億元	山東省 淄博市
雲景林紙	<ul style="list-style-type: none"> ・アジア開発銀行の融資を受け、雲南省景谷県で年産能力 10 万トンの木材パルプ工場を新設するとともに、7 万ヘクタールの植林を実施する計画を発表。総投資額は 20 億元。2005 年末時点で植林事業に 1 億元以上を投入、植林面積は 5 万ヘクタールに。 	2004 年の年商は 5 億元	雲南省 景谷県
山東興創紙業 集団	<ul style="list-style-type: none"> ・内モンゴルで、年産能力 20 万トンの板紙工場、同 20 万トンの新聞紙工場、同 30 万トンの木材パルプ工場を新設するとともに、植林事業を実施。総投資額は 23 億元。 	2003 年の年商は 1 億元	山東省 諸城市

(資料) 各種新聞報道より作成。

(執筆者のご連絡先とメッセージ)

三菱東京UFJ銀行 企業調査部 香港駐在

住所：8F AIG Tower, 1 Connaught Road, Central, Hong Kong

TEL:852-2249-3030 FAX:852-2521-8541



人民币相場 8 元割れの実情、そして資金市場で懲罰的と噂された中銀債券発行について

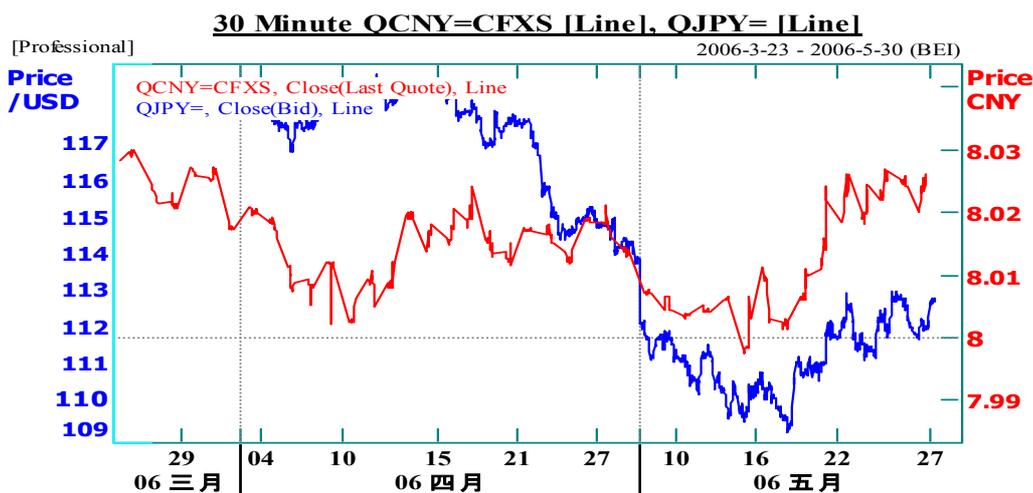
三菱東京UFJ銀行 上海支店
為替資金課長 石田 真佐人

1. 人民币為替市場

4 月以降急速に進んだドル円為替市場やユーロドル為替市場でのドル安にも、人民币相場は下方硬直的に 8 割れ手前で足踏みを続けていたが、15 日、9 時 15 分発表の中銀公表相場で 1USD=7.9976 と 8 割れを実現、9 時 30 分以降の為替市場において実際に 1USD=7 台で取引が行われた。但し、1USD=7 台の相場水準は定着せず、対円、対ユーロでドル相場が小戻しの展開となると、人民币相場も連れ安となり、再び 1USD=8 台の前半での取引となり、現在に至っている。

この値動きをどう見るべきであろうか。

(1)Chart 人民币対米ドル、米ドル対日本円為替相場 by Reuters



政治と絡めた分析は、結論が見出せず、また実際に相場を形成している商業銀行のディーラーの為替操作に直接影響を与え得るものではないことから、政治関係の分析は議論の外に置くこととしたい。1 月以降、中央銀行に替わり、日中の人民币為替市場に流動性を供給し、市場の安定装置としての役割を担っているのは三菱東京 UFJ を含めた 15 行のマーケットメーカー行であるが、何れの銀行の為替ディーラーも、少なくとも短期的には、政治イベントと為替操作を関連付けていないと感じる。

無論、中央銀行が一部商業銀行（一部のマーケットメーカーと噂される）との間で為替介入を実施する際、介入の規模、頻度、レベル等により、商業銀行を誘導することは可能であろうし、当日の為替市場に極めて大きな影響を与えている中銀公表相場を誘導することにより実質的なコントロールも可能であろう。

最近の人民币為替相場の人民币安進行に関しては、政治イベントが終了し、中央銀行のスタンスがニュートラルになったことから、再び通貨バスケットの影響を受け易くなったとの見方、某国営企業が莫大な外貨買いを進めているとの噂、一部金融機関が為替ポジション規制



の変更を見込んだポジション調整（人民元売り）を進めているとの見方、規制上マーケットメーカー行 15 行全行が人民元売りポジションにあることから、人民元高の進行を押さえ込む傾向があること、様々な見方が存在する。

6 月、個人的には中国銀行の動向を注目している。

既上場の地場金融機関の 2005 年 12 月期決算が出揃い、様々な比較分析を行ったレポートが発表されているが、各行の為替売買益比較を行った某レポートは、小職にとり興味深いものであった。各行とも順調に為替売買益を拡大させている中、交通銀行、建設銀行の二行のみが損失を計上したとするものであった。交通銀行と建設銀行に共通するもの、香港上場である。香港株式市場上場で得た資本金を中国国内に還流させ、人民元転を行う場合、三資企業の資本金同様、資本項目の人民元転として経常項目の外貨資金の人民元転比、厳格な取り扱いが求められている。両行共香港上場で得た資本の人民元転が、手続き上、或いは意図的に遅延し、人民元為替相場の変動化もあり、結果として少なからぬ為替評価損が生じたのではないだろうか。

6 月はいよいよ中国銀行の香港上場である。人民元為替市場で最大・最強の存在である同行が、内部の資本勘定に莫大なポジションを抱えることとなった場合、為替市場全体に少なからぬ影響が及ぶ懸念がある。

影響発生自体は不可避であるとしても、影響が及ぶ期間を可能な限り短期間に抑える為、当局手続きを速やかに進めさせ、中央銀行の協力を得つつ、大量の外貨売人民元買（外貨の購入者は中央銀行）を一時に行う可能性もあるのではないだろうか。

6 月の人民元為替相場は、ドル円、ドルユーロ相場の影響を受けつつも、人民元高にバイアスがかかり易い、1USD=7 台が定着する方向で緩やかな人民元高が続くと予想する。

2. 人民元資金・債券市場

5 月末の貸出金利引上に加え、二度目の景気過熱への対策、中央銀行は、過熱する投資と急拡大する銀行貸出への警告として、懲罰的中央銀行債券発行を行い、大きな衝撃を与えた。

現在中央銀行は、週二回火曜日、木曜日に公開市場操作を実施しており、資金・債券市場の注目を集めている。

現在、景気過熱感の高まる中、また中銀により更なる引き締め懸念が高まる中、債券価格は継続的な下落傾向にある。5 月 16 日の一年物中銀債入札は落札利回 2.27%と事前の市場予想同様の水準で落札されていた。18 日には、総額 1,000 億元もの一年物中央銀行債券が、特定金融機関に対し発行され、その落札利回は 2.11%と極めて低利、違和感があるほど高値での入札であった。

真相は定かではないが、その後伝わっている市場の情報は、中央銀行は、2006 年 1-4 月、貸出の伸びの顕著な金融機関を特定し、各行の債券引受予定額と市場水準比高価な発行予定価格を指定した入札を行った、被指定金融機関は検討の余地が限られていた、落札銀行は高価な債券引受により含み損を抱えることとなった、これにより中央銀行は窓口指導の更なる徹底を図った、といったものである。

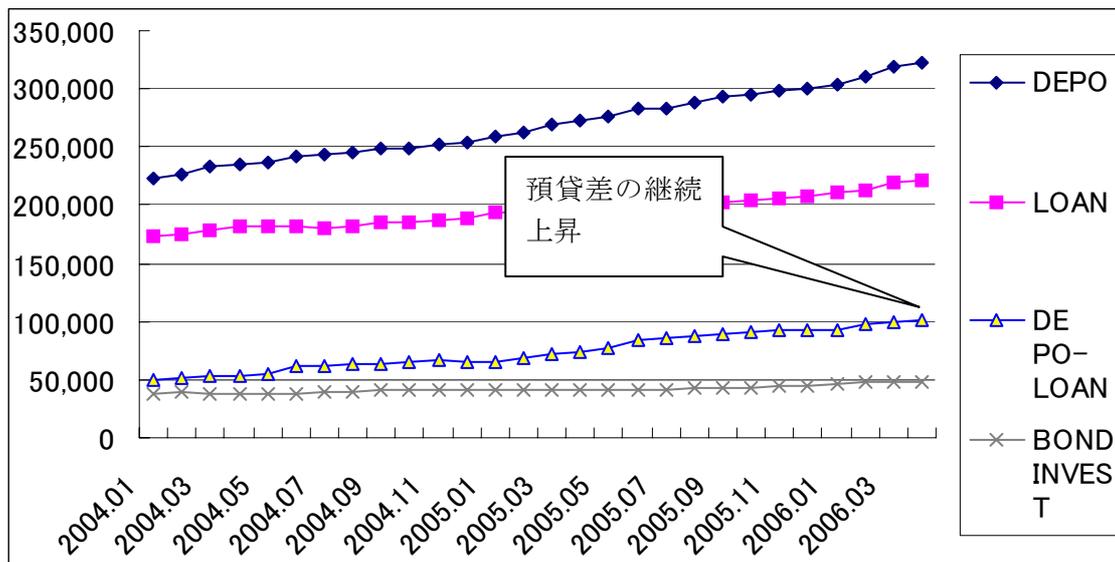
18 日の中銀債発行は、当日のセカンダリーマーケットに影響を与えず、以降も債券利回りは継続的な上昇を続けている（31 日、2.37%-2.32%）。入札以降の市場の反応もあり、現在では、どうやら懲罰的入札であったとの見方が定着している。

中央銀行は、4 月の貸出金利利上げに続く、二度目の警鐘を鳴らした。

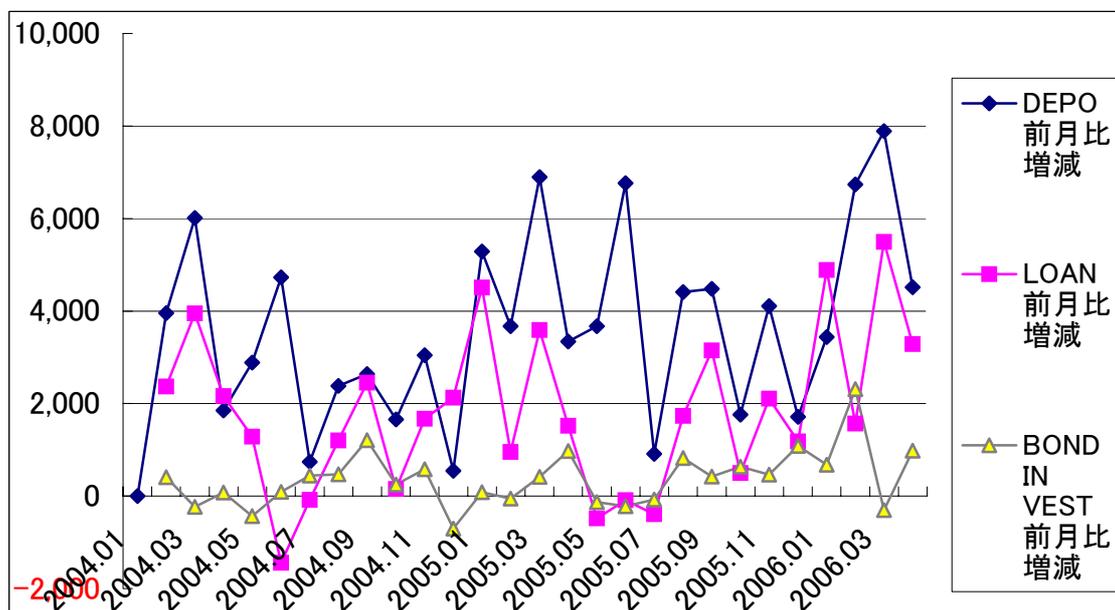
今後の経済指標、取り分け注目される新規銀行貸出、固定資産投資額次第で、預金準備率操作等の三度目の景気過熱対策を行う可能性があり、注意を要すべきであろう。



(2)Chart 全金融機関貸出預金証券投資残高推移(単位:億元)



(3)Chart 全金融機関貸出預金証券投資前月比増減(単位:億元)



以上

スペシャリストの目

投資：人材マネジメント

U F J 綜研（上海）有限公司
人材マネジメント
コンサルタント
林久美子

新入社員教育の重要性（新卒対象）

■ 新入社員教育の意義

間もなく学校を卒業した若手社員が新入社員として入社してくる。日本でもそうだが、今まで学生生活を送っていた若者に「社会人としての常識」を教えていくのは、雇用する企業にとっては必須事項である。日本人上司の中には、当地にて常識にもとる行動をとる若手社員に遭遇した際、それを「中国人の資質」のせいにしてしがちであるが、最近の日本での新入社員の状況も当地で起こっている状況とそう大差はないものである。例えば、「中国人はハウレンソウをしない」という話は当地でよく聞かれる悩みであるが、日本でも新入社員に対してこのような不満を抱える上司は多いものである。

日本人はとかく社員に主体性、自律性を期待しがちであるが、ここ中国においては、まずは企業の側から社員に対し、期待する心構えや行動を明確な言葉で提示し、またそれを教育訓練する必要性は大きい。しかし「1年間の契約社員のため社員の会社に対する帰属意識を醸成しにくい」「教育してもどうせやめてしまう」という理由で、若手社員の教育に力を入れない企業も多い。

そのため業務に必要な基本スキル不足や社内におけるコミュニケーションルートに対する不理解により、スムーズな業務遂行に支障をきたしている現象も多々見られる。例えば、新人営業マンが営業活動に必要な基本スキルを身につけていないため、うまく営業活動ができず、1年未満で退社してしまう、といった例は日系企業でよく見られる。

人材に関わるコストは往々にして報酬や教育研修などにのみ注目しがちであるが、採用にもコストがかかっていることを企業は念頭におくべきである。「辞めればまた採用すればよい」と簡単に考える人も多いが、人事部が採用業務に投入するコストや時間、辞めた社員に投入したコストや時間、また新しく採用した社員が仕事を覚えるまでの時間などをコストに換算して考えれば、1人の社員が定着したほうが企業にとってもコストは安くまた効率もよいはずである。

また教育研修は企業の社員に対するメッセージでもある。企業が社員を大切に考えているのか、個々人のキャリア発展を真剣に考えているのかは、その企業で教育研修の機会があるか否かでも判断できる。「中国人社員は会社に対する帰属意識が無い」と嘆く前に、まずその意識を醸成させるために、企業も施策をねることは大切である。

なお入社1年目の社員の離職理由は「仕事内容の不適合」がもっとも高い。「教育されていないために、仕事の本当の醍醐味がわからなかった」ということがないようにしたい。



■ 新入社員教育のポイント

新入社員教育の重点はマインドとスキルの両方に置く必要がある。最近の新入社員はほぼ全員が一人っ子世代である。この世代の特徴としては、勉強はでき賢いが、「辛抱強さ」にかけることがあげられる。社会にでるまで、家庭の中で大切にされてきたため、社会での厳しさに直面した際、挫折しやすい。

よって社会人としてのプロフェッショナルマインドについて、最初の段階で教える必要がある。中国人は短期志向の人が多く、将来的な目標をたて、それに到達するためには自分は今何をすべきか？といった前倒しの考え方が苦手である。10年後の自分の市場価値を上げるためには、日々の努力こそが大事なのである、という自分自身のキャリア発展の考え方を早い段階で教えることこそが、社員活性化の道である。

「中国人は自己の発展しか考えない」と思う日本人上司は多いが、企業としても、いかにして我が社の中で社員が発展できるか、その道筋を見せることが、社員のモチベーションを上げる秘訣となるだろう。上海のように能力のある人にとってはチャンスが多い都市では、社員は安易に転職の道を選びがちである。教育研修を社員のリテンション対策のひとつとして有効活用する必要もある。

また業務に必要な基本スキルの訓練も実施しなければならない。工場のワーカーなどは、一定の訓練が行われるが、いわゆる事務職、営業職の場合には、この訓練が実施されないことが多い。特に営業職の場合には、現場実践を通じて学ぶOJTのみに頼っている場合が非常に多い。OJTは実践的であるが、上司の指導方法に応じて、教育効果が異なるため、OJTのみに頼るのはリスクがある。また場当たりのであり、体系的なスキル習得をしにくい。上司の側は「OJTでその都度指導しているから大丈夫」と考えていても、社員の側からすれば、単に上司が同行営業をし、不足点を指摘しているのみで、なぜだめなのか、どうやればうまくできるか、といったことについて指導されていないため、結局単独ではうまくできない、ということもある。

その反対に研修を実施してそれで安心している企業もある。仕事の能力は仕事の実践を通じてはじめて伸びるものである。理論やテクニックを聞くだけでは自分のものにはならない。研修とOJTをバランスよく組み合わせ、教育効果のあがる方法を考える必要がある。

また新入社員教育で気をつけたいのは、「問題が発生してから教える」ではなく、「会社として必要だから教える」というスタンスをもつことである。悪い習慣がついてから直すのは、何も知らない社員に最初から教えるより困難だからである。例えば、工場の5Sなども入社してすぐに教えれば、「整理整頓や清掃は工場では当たり前のこと」という認識を植えつけることができる。しかし、最初は放任し、その後教育するとなると「なぜ今まではよかったのに、急にうるさくなったのか？」と逆に社員から反発される元となる。社内で必要な知識やスキルを整理し、教育体系を構築し、計画的に教育を実施していきたい。

■ 教育で強調すべき点

新入社員教育で主として必要な内容は、①企業文化②日系企業に必要なビジネススキル③基本業務遂行スキル④専門知識・スキルとなる。

①企業文化

日本であれば、新卒の新入社員教育において、我が社の歴史や企業文化、必要な行動様式などを集合研修で教えるのが一般的である。しかし、当地においては、これをなおざりにしている企業は大手ブランド企業といえども少なく無い。ある企業で管理職向けの企業内研修を実施し、初日の半日を使い、その会社の日本本社の歴史をビデオで見せたことがある。長年働いている幹部



社員でさえ、日本本社の歴史を初めて知り、あらためて自分の会社に対して敬意をもったと話していた。

若手社員に会社に対する誇りや帰属意識を早いうちにもたせるためにも、企業文化の教育は必要である。我が社の社会に対する貢献や業界におけるポジション、製品やサービスの強みなどを教え、企業の存在価値を社員に理解させ、魅力ある企業で働いていると実感させることが大切である。

②日系企業に必要なビジネススキル

また日系企業で働く以上は、やはり「日本式の仕事の進め方」や「日本人上司や日系顧客とのコミュニケーションのとりかた」など、日系企業独特のビジネススキルを身につける必要がある。当地ではイメージが先行するため、中国人社員の中には、「欧米企業は自由度が高くオープンで、日系企業は細かく閉鎖的である」と一方的に日系企業に対しマイナスの印象をもつ人も多い。単に会社批判をするのではなく、その企業で働く以上は、その企業のやりかたを理解し、実践できるよう企業としては社員を指導しなければならない。

例えば「ホウレンソウ」などは日系企業であれば最低限必要なビジネスマナーであるが、なぜ必要なのか、どのようにすべきなのか、といったことを日本式のビジネスマインドの側面から説明し教えないかぎり、中国人の新入社員には理解されない。単に口をすっぱくして「ホウレンソウをしなさい」と言っても、その本質を理解していなければ、実践には結びつかない。例えば「仕事の結果を報告してはじめて仕事は完了する」というのが日本人の考え方であるが、中国人は一般的には指示された仕事は「自分に任された」という認識であり、それが順調に完了すれば自分の任務は終わりと思い、わざわざ上司に「報告」しようという意識の無い人が多い。頻繁な報告を義務づければ、「上司は私を信用していない」と思い込む社員も多い。

日本のビジネス社会では、皆で情報を共有化し、組織力により仕事を進めることが基本である。また上司は部下の仕事に対し責任をもち、問題発生を未然に防ぐために、部下の仕事のプロセスを把握するのである。部下から上司への報告はそのためである。こういったものごとの本質はやはり教えないと中国人社員にはわからないものである。不必要な誤解を招き、社員のモチベーションを下げないためにも、日本企業における基本的な考え方ややり方は最初に教えることが企業にとっても得策である。

③基本業務遂行スキル

次に業務遂行に必要な基本スキルであるが、一般的なビジネスマナー、チームワークやコミュニケーションスキルなどである。これらはいずれもそのスキルが不足していることにより、自分自身の業務遂行を滞らせてしまうことをまず理解させる必要がある。これらスキルを身につけることは、企業にとっても必要であるが、それと同時に「自分自身がスムーズに業務遂行するためには不可欠である」ということを悟らせることが、「個人主義」と言われている中国人社員の行動変容を促すポイントとなる。

例えば、ビジネスマナーであれば、不適切な言葉遣いや身なりをしていれば、相手に自分が信用されず、またよい印象をもたれない。営業マンであれば、まず自分自身を受け入れてもらえなければ、とても商品は売れない。マナー不足では営業成績も上がらず、自分の業績に支障をきたすのである。単に「ビジネスマナーは社会人の常識である」と教えるよりも社員の受容度は高まるだろう。

また中国人社員はチームワークが苦手と言われているが、これもマインドとシステムの両面から教育することが大切である。単に「部門間協調しなさい」と言っても、社内における自分の位置づけや前工程と後工程との関係など、社内顧客に関する知識を理解していなければ、なかなか主体的にはチームワーク精神は醸成されない。チームワークをマインド面から教育すると同時に、



自部門の仕事内容以外に、社内の業務フローについて全体像を見せることが必要となる。

またチームワークというのは、お互いの感情面での親しさも大いに影響を与える。入社直後の集合研修や1年後のフォローアップ研修の機会を通じて、社員同士が親しくなれば、業務上でのコミュニケーションにもよい影響を及ぼす。

④専門知識・スキル

業務の専門知識やスキルはある程度時間をかけ、体系的に教えるべきである。各部門の中国人マネージャーが講師となり、定期的に研修を実施している企業もある。これは部下育成を上司の責務と認識させるためにも役立つ取り組みである。気をつけたいのは、仕事ができても必ずしも「人に教える」のが得意とは限らない、ということである。社内講師を務める社員に対しては、講師をする際に必要なスキルを学ぶ「社内トレーナー養成研修」の機会を会社としても提供することが大切である。本研修では、社会人学習の特徴や教材作成のポイント、講義する際の注意点などを学ぶ。

また社内のナレッジを蓄積していくためにも業務マニュアルの作成をお薦めする。マニュアルがあれば、上司も指導しやすく、また指導者がかわっても教える内容が異なることがない。マニュアル作成で気をつけたいのは、現地社員のレベルに合わせ、内容を詳細に作成する、ということである。「これくらいのことは常識だろう」といった判断で内容を簡略化することは避けたい。当地では物事に対する判断力には非常に個人差があるからである。例えば顧客訪問をする際の服装なども「相手に失礼のない格好」という表現をとれば、その解釈にはばらつきがある。してよい格好、してはいけない格好がどうなのか、事例を挙げ詳細に記載することが大事である。

■ 教育は誰がするのか

教育方法は大きく研修とOJTに分かれるが、新入社員導入教育は基本的には社内の人事・研修担当者が中心となって企画運営実施すべきである。ただこの中で「プロフェッショナルマインド」「ビジネスマナー」「チームワーク」「コミュニケーション」などは外部のプロ講師が担当することにより、より高い効果が得られることも想定される。マインド面の教育は中国人の価値観や習慣などを熟知したうえで、企業が望む行動変容を社員に促すアプローチをとる必要があるが、プロ講師であれば、中国人の若手社員の特徴や不足点を的確につかみ、研修を通じて動機付け、さらに社員同士の交流も促進させることができるからである。

また研修開始時には総経理が挨拶をし、研修目的や企業が求める人材像などを伝えることも大いに意義のあることである。さらに懇親会などを設け、トップと参加者がインフォーマルな交流をすることも社員の動機付けに役立つ。社員を労働手段と考えるのではなく、大切な人材ととらえ、その思想をトップ自らが体現することが、社員の会社に対するロイヤリティを高めることにもなるだろう。

また中国では率先垂範がリーダーシップの重要要素となる。「上司のようなプロ社員になりたい」と新入社員に思わせることが、本人の学習意欲をかきたてるポイントとなる。企業が求める社員像を上司や先輩社員、また企業トップ自らが身をもって示す必要がある。人間的にも仕事面でも、新入社員の模範となるベテラン社員がより多いほど、全社的に学習する組織を創出することができるだろう。

(執筆者のご連絡とメッセージ)

UFJ綜研(上海)有限公司

上海市長寧区延安西路2201号国貿中心2207室

TEL: 86-21-6295-3534 FAX: 86-21-6295-4110

※親会社の統合に伴い社名変更の予定です。



法律：無固定期限労働契約の対応の仕方・・・その1

リチャード法律事務所
法律顧問 高居宏文

中国に進出して10年近く経つところが多くなったせいか、労働者から無固定期限労働契約の締結を要求され、弊所に相談が来るケースが増えてきた。

そこで、今回は、どういう場合に、無固定期限労働契約を締結しなければならないのか、詳しく整理してみることにする。

まずは、労働法第20条第2項の規定を見てみることにしよう。

「労働者が、同一の会社において連続して勤務し10年以上に達し、当事者双方が労働契約の延長に同意し、労働者が無固定期限労働契約の締結を申し出た場合、無固定期限労働契約を締結しなければならない。」

となっている。分かりやすいように、無固定期限労働契約を締結しなければならない要件を以下に整理してみる。

- ① 同一会社での連続勤務期間が10年以上
- ② 会社と労働者が労働契約の延長に同意
- ③ 労働者から会社に対して無固定期限労働契約の締結を要求

以上、三つの要件が満たされた場合、会社は、無固定期限労働契約の締結を拒むことができなくなる。

よく、クライアントから、「労働者から無固定期限労働契約の締結を要求されてしまった。会社は、必ず無固定期限労働契約を締結しなければならないのか」という質問を受ける。しかし、もう一度、以上三つの要件をしっかりと眺めて欲しい。

答えは、②の要件にかかっている。すなわち、①と③の要件が満たされたとしても、会社が労働契約の延長に同意しなければ、無固定期限労働契約を締結しなくてもよいのである。したがって、この場合の会社の選択肢は、以下の二つということになる。

- 1) 無固定期限労働契約の締結
- 2) 労働契約の延長をしないで、期限満了により終了させる

2)の場合、労働者は退職せざるを得ない。労働者が有能な場合、会社としては、更に継続してあと2・3年は、継続雇用したいという場合もあろう。その場合に、二つの選択肢しかないとする、会社は往々にして2)を選択せざるをえなくなり、双方にとって望まない結果となる。

それでは、この場合、労働契約の期限を1年又は2年とする固定期限労働契約を締結することができるか？

最高人民法院《关于审理劳动争议案件适用法律若干问题的解释》(法积[2001]14号)第16条第2項によると、「無固定期限労働契約を締結しなければならないにもかかわらずこれを締結していない場合、人民法院は双方の間に無固定期限労働契約関係が存在しているとみなすことができる」としている。

したがって、上述①から③の要件が満たされている状態で固定期限労働契約を締結したとしても、これは、労働法第20条第2項で本来無固定期限労働契約を締結しなければならない状態となっているので、労働者が後日、人民法院に対し無固定期限労働契約への変更を請求すれば、人民法院は、上述の解釈に基づき、無固定期限労働契約への変更を命じざるを得ないことになる。

それでは、絶対に固定期限労働契約を締結することはできないのか？これについては、参考文献も判例も見当たらないが、立法趣旨から解釈して、以下のように考えることができるように思われる。



無固定期限労働契約の締結というのは、あくまで、労働者が長期間に渡って同一の会社で勤務し、「労働者から無固定期限労働契約の締結の意思表示があった場合」に法律が、会社にこの締結を要求するものである。すなわち、労働者に無固定期限労働契約を強制するものではなく、あくまで「労働者の意思」に委ねているわけである。したがって、従業員が自らの自由意思で、すでに行った無固定期限労働契約の締結の意思表示を撤回し、固定期限労働契約を締結することに同意すれば、有効に固定期限労働契約を締結することができると思われる。

問題は、実務上どのようにすればよいかである。

労働仲裁委員会や人民法院の判例を見ていると、労働者が会社からの強制ではなく自らの自由意思で無固定期限労働契約を締結する権利を放棄しているかどうかを非常に慎重に判断している。したがって、仮に労働者からこの権利を放棄する旨の書面をとっておいたとしても、「この書面に署名しないと労働契約を期限満了により終了させると会社から脅されたのでやむを得ず署名した。」と主張された場合、労働仲裁委員会又は人民法院は、労働者保護の観点から「当該権利の放棄は任意になされたものとは言いがたい」と認定され、無固定期限労働契約に変更される可能性がある。

無固定期限労働契約を締結する権利の放棄については、もちろん、書面でやらせることが重要だが、書面だけでも駄目だということがこれで分かる。

それでは、どうすればよいか？

労働仲裁委員会及び人民法院が、この「任意性」を重視していることに鑑みると、やはり、その「任意性」が確保されたことを利害関係のない第三者の手によって証明してもらう必要がある。

この「任意性」を証明する手段としては、以下の二つの方法が考えられる。

- a) 公証役場で権利の放棄を公証
- b) 権利を放棄したことを労働組合の主席が証明

まず、a)だが、公証人は、公証を行う前、本人の意思で権利の放棄を行っているのかどうかを確認する。したがって、人民法院も、この公証があれば、それを一応真実なものとして推定する。

次に、b)だが、労働組合は、労働者の権利を保護する組織であるから、組合の主席が、権利の放棄について、労働者の権利放棄について自由意思で行われたことを証明してくれば、人民法院も a)と同様真実なものとして推定すると思われる。

以上、労働者から無固定期限労働契約の締結要求があった場合に、これを固定期限労働契約に変更するのは、非常に手間がかかることだが、これくらいのことをしておかないと、後日、労働者が、固定期限労働契約を無固定期限労働契約への変更を労働仲裁委員会又は人民法院に申し立てたときに、会社がこれを阻止するのは容易ではなくなってしまうのである。

※次回は、本件の実務上の注意点をもう少し詳しく述べてみることにしたい。

(執筆者のご連絡先とメッセージ)

リチャード法律事務所(上海市小耘律師事務所) 上海本部

(連絡先)住所: 上海市延安東路 100 号聯誼大廈 1 8 楼

TEL: 86-21-6323-6200 FAX: 86-21-6321-8890

E-mail: takai@rwlawyers.com ホームページ: <http://www.rwlawyers.com>

拠点: 上海、北京、天津、ニューヨーク

毎週月曜日に弊所では法務エッセイを無料で配信しております。御興味のある方は、以下のアドレスまでに会社名、氏名、電話番号、メールアドレスをご連絡の上、以下のアドレスまでに御申込頂きますようお願い致します。saika@rwlawyers.com



税務会計：中国の会計・税務

プライスウォーターハウスクーパース中国
中国日系業務担当パートナー

会計、経営管理、税務、M&Aについて、日頃日系企業の皆様からご質問を受ける内容の内、実用的なものについて、Q&A形式で解説致します。

◆会計 (担当：宇賀伸二)

Question

中国の売上計上の基準は、日本の実務慣行に比べて厳しいと聞きますが、中国企業会計制度上どのように規定されているのでしょうか？また、米国会計基準や将来的にコンバージェンスが予定されている国際財務報告基準(IFRS)における売上計上基準との比較で教えてください。

Answer

商品販売については、中国企業会計制度(第 85 条)では、米国会計基準(SAB101 号)や国際財務報告基準(IAS18 条)と同様に、商品に関連する所有権及びリスクが売上先に移転した時点で収益を認識することとされており、日本での一般的な実務慣行である「出荷基準」をもって一律に売上計上することは認められておりません。

商品販売に関する収益認識条件(企業会計制度第 85 条)。

- 1) 商品所有権上のリスクとベネフィットが買主に移転している。
- 2) 所有権に係る管理権を売主が留保しておらず、当該商品の支配権を行使していない。
- 3) 取引に関連する経済利益が企業に流入し得る。
- 4) 関連する収入と原価が確実に測定できる。

また、役務提供については、中国企業会計制度(第 88 条)では、米国会計基準(APB45 号)や国際財務報告基準(IAS11 条)と同様に、役務取引結果を確実に評価できる場合は、進行状況に応じて収益を計上する「進行基準」による収益認識が義務付けられております。一方、日本の会計実務では「進行基準」も認められているものの、完成・引渡時に一括して収益を計上する「完成基準」も認められており、どちらを使用するかは企業の選択にゆだねられています。

役務提供に関する収益認識条件(企業会計制度第 88 条)。

- 1) 役務の総収入と総原価が確実に測定できる。
- 2) 取引に関連する経済利益が企業に流入し得る。
- 3) 役務の進捗度が確実に確定できる。

したがって、中国現地法人は、顧客との契約条件を明記した売買契約書及び役務提供契約を締結した上で、契約条件に合致した売上計上手順を社内事務処理として標準化することが必要であります。また、このような顧客との契約条件に合致した売上計上基準の徹底及びそのための業務フローの確立は、中国現地法人の経営管理体制の強化及び経営の透明度を高める上でも必要であります。



◆経営管理 (担当：齊藤勝彦)

Question :

在庫及び経費に関する購買業務の管理に関して、マネジメントとして留意すべきポイントを具体的に教えてください。

Answer : ①発注時点、及び②支払時点の双方において、適切な承認手続を実施することがポイントとなります。なお、承認手続は発注業務担当者以外のマネジメント（経営管理者層）により実施される必要があります。

① 発注時点における事前承認手続は、具体的には次の点を考慮する必要があります。

1) 発注先の信用調査

商品・サービス内容の品質だけでなく、コンプライアンスの観点も含めて、発注先の信用調査を行う必要があります。また、新規に取引を行う際には、決済条件、検収条件、債務不履行の場合の責任関係等を明確に規定した取引基本契約書の締結は、不測のビジネスリスクを回避するためにも不可欠です。

2) 発注内容、及び発注金額の妥当性

発注先との癒着を防止するため、複数の発注先から見積り入手し、比較検討する必要があります（相見積りの実施）。

なお、発注段階での不正防止の観点から、定期的に IT システム内に登録された発注先リストをレビューし、不必要な発注先データのマスターからの削除、及び見覚えの無い発注先データの調査を実施することも有効な管理手続となります。

② 支払時点における事前承認手続は、具体的には次の点を考慮する必要があります。なお、これらの承認手続は、購買部門のマネジメントによる実施と合わせて、財務部門においても現金出納承認手続の一貫として実施されることとなります。

1) 商品・サービスの検収の事実確認

発注した商品・サービスが担当者により適切に検収されていることを確認する必要があります。具体的には、支払申請書の添付書類として、商品入荷伝票・サービス検収確認書等の証憑書類が準備されていることを確認する必要があります。

2) 請求金額と発注金額の整合性

発注先からの請求金額と、承認済みの発注金額の整合性を、必ず確認する必要があります。また、仮に差額が発生している場合、発注承認手続の再実施の必要性を含めて、必ず内容検討されている必要があります。

なお、財務部門の決算手続において未払残高を網羅的に計上する必要性から、商品・サービスの検収後、支払申請書に基づく財務部門への連絡が未了のケースが存在する場合を想定して、各部門に対してヒアリングを行うことなどの措置をとることが必要であります。



◆税務 (担当：堀越大三郎)

Question

中国では、移転価格文書の作成を求める規定が公布される予定とのことですが、この内容について教えてください。

Answer

国家税務総局は、移転価格関連文書管理規定（以下、“文書化規定”と略称）を作成しており、年内に発行する可能性が極めて高いと見られます。本文書化規定は、中国において広く事業展開を行っている外資系企業にとって、大きな影響を及ぼすものと考えられます。

納税者が作成し保管することになる文書は次の2種類とみられます。1つは主文書で、納税者の業務内容、関連企業間取引、納税者による移転価格設定に関する分析（同業他社比較を含みます）が記載されます。もう1つは補助文書で、主文書に記載されない関連企業間取引に関する資料で、移転価格分析の基礎となるもの、その他の補足事項が記載されます。

現在、中国の納税者が年度確定申告を行う際には、関連企業間取引の基本情報を提出することしか求められていません。しかし、新たな文書化規定により、納税者はより詳細な関連企業間取引資料の提供を求められることとなります。

文書化規定は公布日に発効するものと見られ、その際には納税者には相当な労力がかかります。中国では、国際取引のみならず中国国内取引も移転価格税制の対象とされていますので、様々な事業を中国で展開している企業グループにとっては、文書化規定の遵守には特に困難が伴うものと考えられます。

移転価格関連文書化には、通常、多くの時間と費用を要するものと考えられます。中国で事業展開を行う企業は、速やかに移転価格文書化の対策を開始し、文書化規定に対応された方が良いでしょう。

◆M&A (担当：小黒健三)

Question

中国の民間企業から25%の持分取得の計画をしています。純資産を基礎に持分買取価格の交渉をしたいと打診したところ、中方からOKの回答が来ました。そのため、これから純資産調整に特化した調査を実施しようと思います。注意点はありますか？

Answer

純資産調査を計画する際の注意点は、①「純資産」の定義、②純資産以外のポイントの確認にあります。基本的事項ですが、中国では直面する交渉等、他の事項に気をとられ、基本で足を掬われかねない場面も目にします。念のためチェックをお願いします。

①として、単純ですが、「純資産」という場合、そこには将来の収益力等を考慮した「営業権」も含まれる点を指摘しておきます。つまり、営業権＝ゼロの明確な合意がない限り、純資産を基礎にした交渉でも、暖簾を加味した簿価純資産以上の価格での持分買取を、中方からいつ要求さ



れるかもしれない可能性を抱えています。

中国では、基本合意書等で、純資産で譲渡価格を決定する旨を明示している場合でも、個別勘定の考え方に明確な合意がないまま調査に入る場合も多いと思います。その場合も、暖簾代が交渉議題に挙がってくる可能性や、相手も理解できる個別勘定の考え方など、相手の行動と意図を予想して調査計画を練る必要があること、ご確認ください。

②として、中国案件では一般に、マーケット、財務数値の質、検出リスクの金額、従業員の観点、オーナーやグループとの関係など、各項目を通じて高リスクの状態が避けにくく、日本案件と同レベルのリスクとリターンの投資前提を置いての調査は多くの場合に無理があるということを強調しておきます。

主に価格交渉用の純資産調査に注力する場合も、案件全体を数字面から検討する意識は不可欠だと思います。純資産で事業を買収したが、投資後に事業そのものの方向性で解釈のズレが判明し、最終的に撤退検討にまで発展したケースや、本来は精緻な損益分析が不可欠な税務問題が事後に投資の大きな障害となったケースを始め、不透明な関係会社取引、事業に不可欠なグループ保有のライセンス、事業切出しも絡む複雑な資本変遷、直近の法定評価、このような事項が関連するケースで、投資リスクは純資産価額だけでは計りきれない部分にあった、と振り返る実務ケースは幾多もあります。慎重過ぎるのも問題ですが、目の前の価格交渉を目標にした純資産調査に意識を注力しすぎた場合、案件全体を捉える感覚が緩くなる場合があり、投資経験豊富な担当者でも足元を掬われそうになる事例が実際に起きていることは注意しておいて下さい。

繰り返しますと、中国のM&A案件は、総じてハイリスクで、それに見合った高いリターンを期待する前提こそが自然だと思います。1) 案件全体に潜むリスクを検討しつつ、2) 高リターンの実現に向けた検討が不可欠である、という中国での一般的課題を心に留めた上で、純資産以外の調査要点も念のため検討してみてください。

(執筆者のご連絡先とメッセージ)

プライスウォーターハウスクーパース中国
中国日系業務担当パートナー 齊藤剛
中国上海市湖滨路 202 号普華永道中心 11 楼
Tel : 86+21-61238888
Fax : 86+21-61238800

中央青山監査法人
国際本部中国ビジネスグループ統括リーダー
担当パートナー 高月重弘
日本東京都千代田区霞が関 3-2-5
霞が関ビル 32 階
Tel : 81+3-55322503 Fax : 81+3-55322504



人事：中国の給与概況 ①

パソナグループ・パソナ上海
シニアマネージャー 松村 扶美

13億という巨大人口を擁する中国にありながら、外資企業活動を支える要となる「人材」は依然不足状態にあり、その獲得と定着施策は常に中国事業における重要課題のひとつとされています。特に欧米型の職業観を持ち転職率の高いホワイトカラー層に関しては、中長期キャリアパスの提示と共に、変動の大きい給与相場を把握し適切な処遇を施すことが人材定着の鍵ともいえます。中国はアジア各国の中でも特に給与の地域格差、階層格差が大きい地域であり、日系企業の従業員の処遇の参考となるデータを得ることは容易ではありませんが、各種統計ならびに弊社パソナグループの給与調査をもとに、今回より2回に分け中国における給与概況を考察して参ります。

近年、中国市場には、従来からのコスト削減のための生産シフト型中国進出に加えて、成長する巨大国内消費市場をターゲットとして投資拡大する外資企業が増加していますが、結果、その事業性から、戦略人材として博士やMBAといった、より教育水準の高い高度人材の採用が拡大しています。研究開発や経営戦略部門、マーケティング部門への配置、登用が進み、現地化促進と共にその処遇は徐々に国際水準へと近づいています。このため従来から存在した、ホワイトカラー層と工員の給与格差は、より拡大傾向にあるのが現状です。

どの国においてもホワイトカラーと工員の給与について認識を異にすることが必要ですが、中国の人材市場では両者の格差がより顕著であるといえます。さらに以下4つの格差が存在するため、給与データを収集する際や比較するには、これらの要因をふまえて検討する必要があります。

【給与格差となる要因】

- ① 地域間
- ② 市場間（企業国籍）
- ③ 階層間（職種、職位）
- ④ 業界間

1. 地域間格差

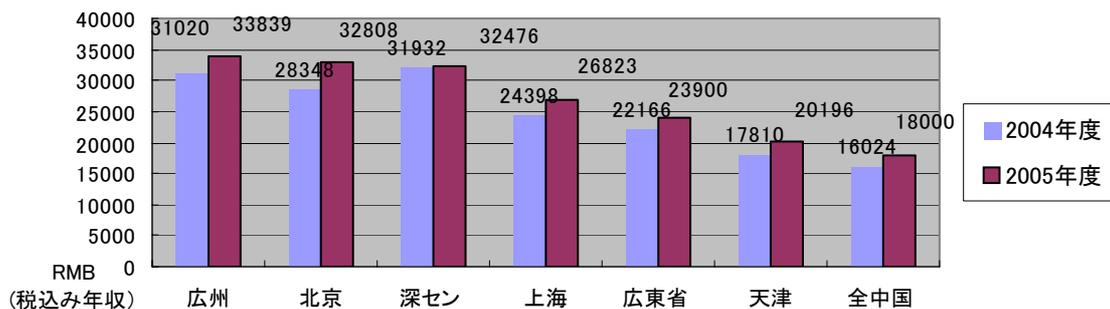
1-1. 地域別平均給与

まず、中国における各地の就労者給与水準概要を知るには、毎年労働社会保障局より発表される「全就労者平均給与」が参考値となります。この数値は中国統計局による統計年鑑にも掲載されますが、国営、民営、外資系、その他企業、公務員等を含んだ、全ての就業者平均給与のため、絶対数の多いブルーカラーの給与が強く反映された裾野の広い一般市場データといえます。

本年3月、2005年度の平均給与が中国各地域で発表されました。2005年度と2004年度の主要都市数値の比較をご覧ください。（参照 表1）

周知のとおり中国経済の著しい成長に伴う沿海大都市の給与上昇により、これら主要大都市と全国平均値の間には大きな格差が存在します。

【表1 全就労者平均賃金(2004年/2005年)】(中国統計年鑑および労働社会保障局発表数値)





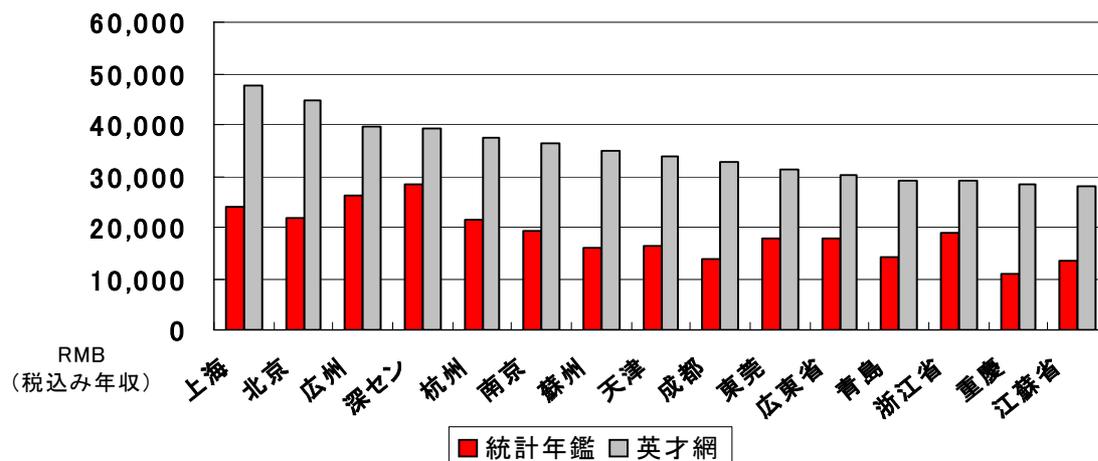
華北、華東、華南の三大経済圏を比較すると、2004年と比較し2005年の全就労者平均給与は、広州が深センを抜きトップとなり、次に、北京、深セン、上海と続きます。逆転の要因として、広州への投資加速が挙げられます。従来深圳は香港に隣接する中国初の経済特区として発展し常に高い給与水準を維持してきましたが、近年、広州市周辺への、自動車メーカー、部品メーカーを中心とする投資が非常に活発となった結果、人材需要と人材供給のアンバランスが極端になり、また自動車産業という主力産業の牽引により全体給与が上昇していると考えられます。華南においてはこの2都市が突出していますが、広東省全域としては上海郊外の南に位置する浙江省と同等の給与水準であるのが実態です。

北京市は上海より上位の3位となっていますが、これは北京市における生産事業比率が低いため、相対的にホワイトカラー給与比率が強く反映された結果といえます。全就労者平均給与データには、あらゆる層の人材給与が含まれるため、地域格差を比較するには各エリアの産業構造、事業形態も考慮する必要があります。

1-2.人材市場別の地域格差

次に、人材市場別の地域格差について比較資料をご参照ください。下記表2は、前述の全就労者平均給与データと中国英才网（大手中国系人材関連WEBサイト）による中国人ホワイトカラー市場の給与調査比較です。英才网は主に20-30代の英語系人材を中心とする給与データであり、主に外資系企業や大手中国企業勤務者を中心とするホワイトカラーの給与相場を反映しています。

【表2 中国統計年鑑2004、中国英才网給与(2004上半期)調査比較】



二つの統計共に、大都市給与が高く地方都市で低い傾向は明らかですが、その地域格差は、統計年鑑が表す一般市場で特に顕著です。一般市場は最も格差の大きい深圳と重慶では約2.5倍の乖離があるのに対し、英才网の示すホワイトカラー層では最大で1.7倍（上海：重慶）に留まっています。これは、この層の人材の給与決定要因として、物価や企業形態に左右されにくい絶対的な市場価値が存在すること、また広域での流動可能性があることを示唆しています。

英才网によるホワイトカラー層の平均給与の上位は、前述の全就労者平均とは異なり、上海、北京、広州という順に大都市経済圏が並びます。これは物価比例という要因だけでなく、企業活動においてこれら大都市圏に本社組織および戦略部門、研究開発といった中枢機能が集中していることにより、高級管理職種、幹部ポジションが存在することも影響しています。同時にこれらの能力を有するエグゼクティブ人材が多数存在することも意味しています。



【表3 日系企業向け人材市場における地域別給与(Pasona Group 調査)】

表3. <データ概要>2004.12-2005.11



全土サンプル数7,643

(登録者からのデータ 6,649 / 日系企業からのデータ994)

調査方法 日系企業からのWEBアンケート、登録面談のヒアリング調査

日本語人材の平均給与では、日系自動車メーカー、部品メーカーを中心として、新規投資が活発な華南地域の日系人材市場の給与が、平均値、中央値ともに上海市、華東地区を上回る結果となりました。これは、特に華南において日本語人材という特別なスキルに対する需要と供給がアンバランスとなっている影響です。華南地域への日系企業の投資が活発であるにもかかわらず、進学率や日本語検定受験者数が他の大都市より低く、日本語人材が極端な不足状態にあるため、人材の獲得競争によって年々給与水準が上昇している状況にあります。

2. 市場格差

次に、市場格差について述べてまいります。ここで指す市場格差とは企業国籍別の格差を指します。中国の都市部の人材市場は大きく分けて「国営企業・地場企業・日系企業・欧米企業・その他アジア企業」と分かれます。

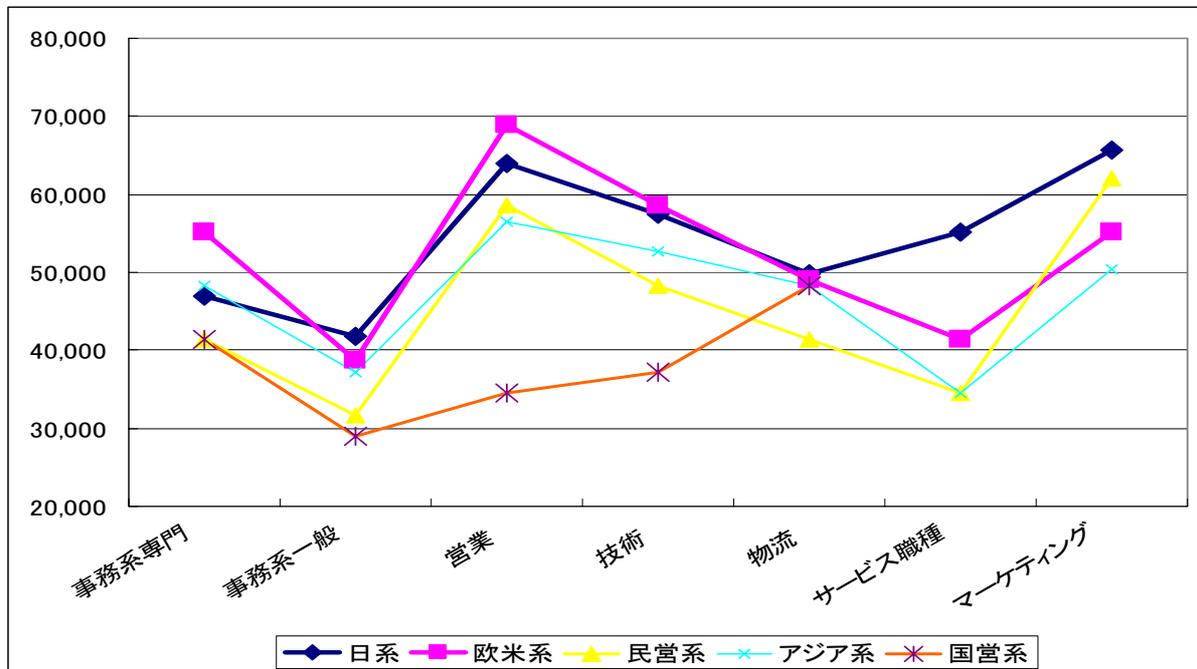
従来、異なる企業国籍間では、主要ビジネス言語が異なること、企業風土が異なること、給与格差が大きいことなどから、人材の流動は煩雑ではありませんでした。最近では改革に成功した国営企業や、実力をつけてきた地場系企業が有能な人材確保に力を入れ始めており、競争力のある給与相場提示による人材流動機会が拡大しつつあります。

以下は、2005年Pasonaグループ調査による、職種ごとの企業国籍別の平均給与データですが、この結果からも、企業間の格差に関しては、絶対的な欧米企業の優位性が薄れ、外資系企業以外の地場系、国営企業が競争力をつけていることがわかります。



【表4 日系企業向け人材市場における企業国籍-職種別給与[上海](Pasona Group 調査)】

手取り年収 (単位 RMB)



また、この数年間の変化として、企業国籍間の格差が縮小し、場合によっては相場の逆転も見られるようになりました。中国内市場を睨んだ国際的な企業競争、企業取引が活性化するにつれ、企業活動に必要とされる人材スキルも多様化しつつあります。このように、経済活動の世界縮図とも言える中国においては、人材の流動もさらに多国籍企業化していくものと予測されるため、今後は給与相場の変動についても日系のみならず幅広く情報を得る必要があるといえるでしょう。

今回は、階層間、業界間格差について考察いたします。

パソナ上海・広州開業のご案内

1997年よりパソナアジアグループの中国法人としてご愛顧頂いて参りましたパヒューマ上海はこの度、(株)パソナと合弁会社を設立するに至りました。パヒューマ上海並びに広州支社の業務は新会社、パソナ上海、パソナ広州に移管致します。パソナグループ各社とのネットワークを更に強化し、日系企業の皆様へのサービスの向上に努めてまいり所存で御座います。

新会社社名：パソナ上海：保聖那人才服務（上海）有限公司

Pasona Human Resources (Shanghai) Co. Ltd.

パソナ広州：保聖那人才服務（上海）有限公司 広州分公司

Pasona Human Resources (Shanghai) Co. Ltd. GuangZhou Branch.

*連絡先等の変更御座いません。引き続きご愛顧賜れますようお願い申し上げます。

【中国：パソナ上海】

上海市淮海中路 222 号力宝広場 910 室 〒200021
TEL: 86-21-5382-8210 FAX: 86-21-5382-8219
E-mail: pasona@pasona.com.cn

【中国：パソナ広州】

広州市天河北路 233 号中信広場写字楼 1416 室 〒510613
TEL: 86-20-3891-1701 FAX: 86-20-3891-1702
E-mail: jobgz@pasona.com.cn

【日本：パソナグローバル】

東京都千代田区大手町 2-1-1 大手町野村ビル 5F
TEL: 03-6214-12571 FAX: 03-5200-3077
E-mail: job@pasona-global.com ホームページ: www.pasona-global.com



BTMU中国ネットワーク



	住 所	電 話
北 京 支 店	北京市朝陽区東三環北路5号 北京發展大廈2楼	86-10-6590-8888
天 津 支 店	天津市南京路75号 天津國際大廈21楼	86-22-2311-0088
大 連 支 店	大連市西崗区中山路147号 森茂大廈11楼	86-411-8360-6000
上 海 支 店	上海市浦東新区陸家嘴環路1233号 AZIA 中心20階	86-21-6888-1666
深 圳 支 店	深圳市羅湖区建設路2022号 深圳國際金融大廈16楼	86-755-8222-3060
成都駐在員事務所	四川省成都市総府街31号 成都総府皇冠假日酒店 (ホリデイインクラウンプラザ)2617号室	86-28-8674-5575
無錫駐在員事務所	江蘇省無錫市五愛路33号 中国人民銀行大樓1903室	86-510-275-2005
広州駐在員事務所	広東省広州市天河北路233号 中信広場28-02室	86-20-3877-0268
瀋陽駐在員事務所	遼寧省瀋陽市瀋河区悦賓街1号 方圓大廈7階705号	86-24-2250-5599
香 港 支 店	8F AIG Tower, 1 Connaught Road, Central, Hong Kong	852-2823-6666
九 龍 支 店	15F Peninsula Office Tower, 18 Middle Road, Kowloon, Hong Kong	852-2315-4333
台 北 支 店	台湾台北市民生東路3段109号聯邦企業大樓9階	886-2-2514-0598

【本邦におけるご照会先】

国際業務部 中国業務支援室

東京：03-5252-1648 (代表) 大阪：06-6206-8434 (代表) 名古屋：052-211-0944 (代表)

「BTMU中国月報」編集責任：三菱東京UFJ銀行 国際業務部 中国業務支援室 情報開発チーム

当資料は情報提供のみを目的として作成されたものであり、何らかの行動を勧誘するものではありません。ご利用に関しては、すべてお客様御自身でご判断下さいますよう、宜しく申し上げます。当資料は信頼できる情報に基づいて作成されていますが、当行はその正確性を保証するものではありません。内容は予告なしに変更することがありますので、予めご了承下さい。また、当資料は著作物であり、著作権法により保護されています。