

# 税制と海外直接投資—タイ，マレーシアの 現地調査を中心にして<sup>1)</sup>

田 近 栄 治  
油 井 雄 二

## 1 はじめに

われわれは、税制と海外直接投資という問題領域において何が中心的な問題なのかを探るために、タイ、マレーシアに進出している日系の現地法人を対象に実地調査を行った。本稿は、今後の研究の基礎資料として、それを通して得た日系企業に共通する特徴をまとめたものである。

税制と海外直接投資という問題領域は、プラザ合意以後の海外直接投資の急激な高まりの中で、わが国においても注目をあびるようになった。90年代に入り、バブル経済の崩壊とともに直接投資は急減したが、円高の趨勢の中で、わが国の企業にとって直接投資の重要性はますます高まると思われる。

一方、わが国の企業課税をみると、先般の税制改革での法人税率引下げにもかかわらず、わが国の法人税負担は依然として諸外国に比べ高い水準にあると考えられる。他方、企業が海外における事業活動から得る国外源泉所得に対する税制を見ると、わが国の外国税額控除制度は、国ごとにではなく全世界所得に対して控除枠の適用を認めるなど国際的に見て寛容な制度といえる。

こうした言うならば内に重く外に軽いという側面をもつわが国の企業課税制度が、企業の海外直接投資を刺激し、そしてひいては国内の資本蓄積、雇用等にマイナスの影響を与え、日本経済を空洞化させるのか否かは、大変重要な問題である。さらに、国際間の課税の問題は、移転価格税制に示されるように、国家間での税収の奪い合いという側面も持っている。

このように問題の重要性がますます高まるのに対し、直接投資の実態の把握という面では大変不満足な状況にある。その理由は、直接投資に関連する統計が十分に整備されていないことである。とくに国際課税の面では、税務統計には業種別資本金階級別の外国税額控除の利用のデータがあるのみで、国外源泉所得のデータすら公表されていない。企業会計においても、財務諸表には海外売上高は記載されているが、海外の事業活動で得た利益額も、海外子会社からの配当やロイヤリティの受取額の記載もない。

現実の企業行動に立脚した研究を行うには、統計からは得られない直接投資の実態の把握が不可欠である。そこでわれわれは、昨年(1992年)12月にタイ、マレーシアにおいて日系企業の現地調査を行い、直接投資の担当者と面談し、現地法人の運営上の問題、親会社との関係等について実態の把握に努めた。本稿は、税制と直接投資との関連を考察する場合のバックグラウンド・データとして取りまとめたものである。

以下、第2節では利用可能なデータを用いて、わが国の海外直接投資と日系の現地法人に共通する一般的な特徴をみる。第3節では、前節で抽出した一般的な特徴と照らし合わせながら、タイ、マレーシアでの現地調査の結果を幾つかの項目に分けてまとめる。第4節では、調査結果を踏まえ、今後取り組むべき課題を論じる。

## 2 海外直接投資の現状

本節では、利用可能な統計データを用いてわが国の海外直接投資の現状と日系の現地法人の特徴を明らかにする。まず、わが国の海外直接投資全体の

---

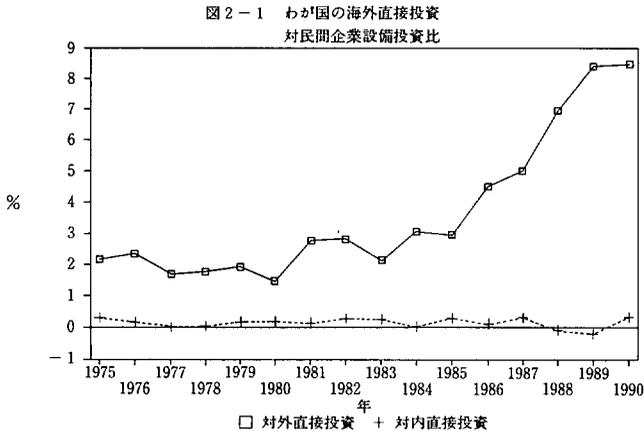
1) 現地調査を行なうに際して、松下国際財団から資金援助を受けた。また、筆者の1人は本研究に際して成城大学特別研究助成を受けた。訪問企業の照会については、大蔵省主税局、在タイ国、在マレーシア連邦の日本大使館およびタイ三井物産の方々には大変お世話になった。ここに、記して感謝する。また、われわれの不躓な質問にも率直にお答えいただいた現地法人の方々にも御礼申し上げる。なお、本稿での意見はすべてわれわれのものであり、これらの方々に責任はない。

推移を概観しておく。

(1) 直接投資の推移

戦後のわが国の対外直接投資は1951年に再開されたが、国際収支上の制約から厳しく制約され、50年代、60年代を通してその規模はわずかであった。1970年代に入ると、大幅な円高や国際収支の黒字によって対外直接投資は急増し、とくに1972年は海外直接投資元年と呼ばれた。

図2-1は、1975年以降のわが国の直接投資の推移を民間企業設備投資に対する比率で示したものである。この図から、わが国の直接投資が段階的に増加してきたことがわかる。対外直接投資が許可制から事前届出制に変わった後の81年には、金額では前年の2倍の水準である50億ドル近くまで増加した。さらに、プラザ合意によって円高が進行した86年以降、急激に増加したのは周知のことである。90年時点では、対外直接投資は480億ドルで国内の設備投資の1割弱の大きさになっている。しかし、図には示さなかったが、その後バブル経済の崩壊によって激減し、92年には170億ドルと87年の水



(出所) 経済企画庁「国民経済計算年報」

準を割り込んでいる。他方、対内直接投資は対外直接投資に比べて圧倒的に小さいのがわが国の特徴で、90年でも10億ドルしかない。

ここでは図示しないが、アメリカの直接投資について調べると、最も大きかった89年では、対内直接投資は国内の住宅投資を含む固定投資に匹敵し、対外直接投資は4割に相当する。アメリカの一般世論で外国資本の脅威が危惧されたが、対内直接投資の持っている重みはわが国よりも比較にならないほど大きいことが理解される。

図2-1では国民経済計算上の直接投資データを用いているが、基本的には国際収支統計と同じ基準で作成されている。ここでこれらのデータに共通する問題点を2つ指摘しておきたい。まず第1点はデータの国際間の整合性である。直接投資の定義は、国により、時代により異なり、比較を困難にしている。とくに日本の国際収支データについては、日本からの送金が行われなければ、直接投資にはカウントされない。したがって、すでに海外に進出して十分な利益をあげている企業が、日本に利益を送金しないで現地で再投資した分については、日本の統計では直接投資には含まれない。現地で再投資が行われている時には、日本からの年々の直接投資額を累積しても、直接投資残高とはならない。アメリカやヨーロッパでは再投資を直接投資に含めており、この点がわが国のデータの持つ問題点のひとつである。

第2の問題点は、どの国のデータにも共通するが、直接投資のデータは海外の現地法人の投資額をあらわすものではないということである。現地の子会社が投資資金を独自に調達して設備投資しても、直接投資額には現れない。逆に、本国から投資資金が送金されてもすぐに現地で設備投資に充てられるとは限らない。したがって、直接投資と資本蓄積との関連を考察するためには、現地の海外子会社の活動を示すデータが必要となる。

## (2) 日本の海外現地法人

わが国の海外現地法人の活動に関するデータとしては、通産省が3年おきに実施している『海外事業活動基本調査』が利用できる。これはアンケート

表 2-1 製造業の進出動機 単位 %

進出動機		アメリカ	アセアン	EC	全地域
(1)	原材料の確保	5.1	8.6	2.3	6.4
		4.7	5.3	3.8	5.8
(2)	現地資源が豊富で生産が容易	8.5	8.8	1.7	7.5
		4.0	5.9	1.3	5.9
(3)	現地労働力の利用, 労働コストの削減	14.6	67.5	20.9	43.7
		6.2	54.5	5.0	33.9
(4)	現地政府の産業政策上, 現地生産が有利	8.7	42.4	18.9	25.7
		8.4	48.1	18.8	31.3
(5)	現地および第3国への販路の拡大	—	—	—	—
		75.6	68.7	90.0	71.1
	(A) 現地への販路の拡大	81.6	58.9	79.1	68.8
	(B) 第3国への販路の拡大	12.3	21.2	37.9	22.2
		—	—	—	—
(6)	日本への逆輸入	9.8	18.8	3.3	13.1
		—	—	—	—
(7)	情報収集	27.3	2.1	20.9	13.3
		25.5	4.8	23.1	11.4
(8)	配当等の収益の受取	9.9	10.3	4.7	9.3
		8.0	16.8	3.8	11.7
(9)	輸出入に伴う為替リスクの回避	13.9	3.9	3.0	6.2
		7.3	4.3	4.4	4.5
(10)	貿易摩擦が生じたか, その恐れが生じたため	17.4	0.8	17.6	7.3
		9.8	1.1	13.8	4.7
(11)	その他	19.0	9.6	10.3	12.1
		9.1	3.5	1.3	5.2
	回答企業数	553	533	302	2470
		275	374	160	1389

(注 1) 有効回答企業数に占める該当企業数の割合を示す。

(注 2) 上段は 1989 年度の調査結果, 下段は 1986 年度のそれを示す。

(注 3) 1989 年度の調査では「現地および第 3 国への販路の拡大」は「現地への販路の拡大」と「第 3 国への販路の拡大」の 2 つに分かれ, 新たに「日本への逆輸入」が設けられた。

(出所) 通商産業省産業政策局国際企業課編『海外事業活動基本調査』第 3, 4 回

調査で回答率も50%程度と低いが、他に利用できるものもない。そこで、これを用いて、わが国の製造業の企業の海外における事業活動の特徴を調べてみよう。

まず、わが国の企業の海外への進出動機をみる。表2-1は1986年度末と89年度末に実施された第3回と第4回の『海外事業活動基本調査』から進出先別に進出動機を示したものである(表中上段および下段はそれぞれ、1986年度と89年度の結果である)。進出先として、以下ではアメリカ、アセアン、EC及び全地域をとっている。進出動機として、現地への販路の拡大がもっとも大きいのはすべての地域に共通しているが、その次に回答の多かった項目は、地域によって大きく異なる。アメリカ、ECでは情報収集や貿易摩擦への対応をあげる企業が多いのに対し、アセアンへの進出企業は豊富な労働力の利用や現地政府の進出優遇策をあげている。またEC、アセアンでは、進出先以外へ輸出するための生産拠点として進出している企業が多く、アセアンではさらに日本への生産物の逆輸入を進出動機にあげる企業も多い。

次に、表2-2、3から日本企業がどのような形態で海外に進出しているかをみる。表2-2から進出時点における形態は地域によってかなり違いがあり、アメリカ、ECでは100%出資の子会社を新規に設立するケースが多いのに対し、アセアンでは合弁会社を設立するケースが多い。アジアでは現地政府が出資比率を規制している場合が多いためであろう。ただし、この中には日系企業同士、あるいは同じ企業グループによる合弁も含まれている可能

表2-2 進出形態別分布 単位 %

調査年度	アメリカ		アセアン		EC		全地域	
	1986	1989	1986	1989	1986	1989	1986	1989
100%出資会社新規設立	65.7	50.9	28.1	21.0	59.6	56.7	39.6	37.0
合弁会社新規設立	18.9	26.7	62.0	71.4	27.7	22.0	45.0	47.0
既存企業買収	8.7	17.2	0.3	0.9	6.0	10.2	4.3	7.5
既存企業資本参加	6.6	5.3	9.6	6.7	6.6	11.1	11.1	8.5
社数	286	588	384	567	166	314	1428	2623

出所) 表2-1に同じ

表 2-3 現在出資比率別分布 単位 %

調査年度	アメリカ		アセアン		EC		全地域	
	1986	1989	1986	1989	1986	1989	1986	1989
25% 未満	18.2	3.2	18.1	5.7	11.2	0.6	19.6	4.3
25%～50% 未満	6.3	3.6	34.1	38.4	10.2	7.9	21.5	19.8
50%	4.5	3.4	3.9	3.4	6.6	4.7	6.3	5.9
50% 超～75% 未満	6.0	7.1	13.8	16.5	5.1	5.4	8.5	11.0
75% 以上～100% 未満	6.6	9.3	10.8	14.6	7.1	14.2	10.5	12.6
100%	58.5	73.3	19.1	21.4	59.9	67.1	33.5	46.4
社 数	335	589	507	562	197	316	1782	2626

出所) 表 2-1 に同じ

性がある。さらに 1986 年度調査と 89 年度調査を比較すると、アメリカでは M & A による進出が増加していることが注目される。

表 2-3 は進出後の増資などによって、現時点での出資比率がどのようになっているかを示している。全地域をみると、出資比率 50% のいわゆるマジョリティをもつ企業が過半数を越えるが、アセアン諸国も 89 年度では過半数の企業がマジョリティをもっている。89 年度調査では表 2-2、3 の回答者はほぼ同じであるから両表を比較すると、いずれの地域でも 100% 出資の企業が増加している。欧米の企業と異なり、日本企業は進出にあたってマジョリティをもつことにこだわるという声をよく聞くが、これらの表でもそれが示されている。

表 2-4 設立時期別売上高経常利益率 単位 %

進出時期	アメリカ	アセアン	EC	全地域
77 年度以前	1.0	6.0	2.9	2.7
78～80 年度	0.6	8.3	3.1	3.2
81～83 年度	2.2	6.0	3.2	4.3
84～86 年度	-0.6	2.9	0.9	0.2
87～89 年度	-2.2	-3.2	1.0	-1.5
合計	0.1	4.9	2.3	1.8

出所) 通商産業省産業政策局国際企業課編『海外事業活動基本調査』第 4 回

注) 1989 年度の調査結果

表2-5 利益処分状況 単位 百万円

	アメリカ	アセアン	EC	全地域
税引き後利益	-44,381	57,573	42,192	227,861
役員賞与	28	235	105	2,248
配当金	24,171	20,067	8,532	117,998
当期内部留保額	-68,580	37,271	33,555	107,615
当期内部留保残高	-5,180	66,642	96,190	601,175

出所) 表2-4に同じ

注) 表2-4の注に同じ

さて、こうして進出した日系企業の業績を示したのが、表2-4である。これは設立時期別に売上高経常利益率を示しているが、まず第1に利益率が低いことに気がつく。進出後間もない企業の利益率が低いことは予想されるが、同統計による親会社の利益率5.6%と比較すると、かなり以前に進出している企業の利益率も低い。とくにこれはアメリカにおいて顕著である。アセアンに進出した企業は相対的に高い利益率をあげていることがわかる。

次に、表2-5で税引後利益をどのように処分しているかをみよう。この税引後利益は黒字企業の利益から赤字企業の欠損を差し引いたものである。まず全地域でみると、税引後利益のほぼ半分が配当に、半分弱が内部留保に回っている。しかし、地域別にはかなりの差があり、ECでは大半が内部留保され、アセアンでも6割が留保される。これに対し、アメリカでは税引後利益が赤字であるため、留保を取り崩している。

以上の2つの表では、黒字企業も赤字企業も含め、現地法人を一括してみている。現地法人の中で経常利益を計上したものの比率をみると、2つの調査年度を比較すれば、アメリカに進出した企業では55.3%が40.6%に、アセアンでは72.9%が48.3%に、ECでは78.1%が56%と大きく低下している。いずれも、黒字の企業は約半数程度しかない。

また現地法人の中で配当をおこなっている企業の比率をみると、全地域で20%程度、アメリカで10%弱、アセアンで22%、ECで15%で2つの調査年度でほとんど変化していない。税引き後利益を計上している企業の配当性

表 2—6 海外受取収益 単位 %

調査年度	1986		1989	
	大企業	中小企業	大企業	中小企業
配当金	28.1	1.8	23.8	12.0
貸付金利息	11.9	0.6	12.0	43.3
ロイヤリティ	46.1	0.9	41.7	5.8
その他受取	14.0	96.7	22.5	38.9
合計(100万円)	217,407	17,697	387,278	2,840

出所) 表 2—1 に同じ

向は、製造業の全地域平均で 23.8%、内部留保率は 75.7% である。この数値は、国内の法人とほぼ等しい水準である。

次に、海外に現地法人を持つ国内法人の側から見てみよう。表 2—6 は親会社が海外からどのような形で収益を受け取っているかを示している。まず大企業についてみると、各項目の比率は安定している。もっとも比率の高いのはロイヤリティであり、配当はその半分くらいしかない。さらに貸付金利息が 10% 程度ある。役務提供等のその他の受取りが 89 年度調査では増加し 20% を越えている。他方、中小企業の場合は、2 つの調査で受取総額が 6 分の 1 に激減しているため、構成比の変化はあまり意味を持たないが、その他の受取りという項目が大企業よりもはるかに高い点が注目される。

また、日系現地法人の特徴として、仕入れの調達先において日本の占める割合が高いことがあげられる。仕入れを日本から輸入している割合は全地域で約 46%、アメリカで 49%、アジアで 39%、ヨーロッパで 42% となっている。このような日本からの仕入れの高さは、このルートを通じて親子間で利益配当に影響を与える可能性を示し、現地政府に移転価格の疑惑をもたせる背景になっている。

最後に、現地法人が設備投資資金をどのように調達しているかをみよう。D. Hartman は子会社の投資資金が内部留保の再投資によって調達されるのか、本国から送金されるのかによって税制の効果が異なることを示した。したがって、税制と直接投資との問題を考える場合、投資資金の調達方法は重

表2-7 設備投資の資金調達

単位 %

調査年度	アメリカ		アセアン		EC		全地域	
	1986	1989	1986	1989	1986	1989	1986	1989
自己資金	61.7	43.4	76.8	43.6	64.8	46.1	60.3	47.5
出資者からの借入れ	5.6	18.4	4.5	8.4	1.8	27.0	3.8	12.0
現地金融機関からの借入れ	20.9	27.7	17.4	32.1	12.5	13.2	24.3	28.2
その他	11.7	10.5	1.4	15.9	21.0	13.7	11.6	12.2

出所) 表2-1に同じ

要な意味を持つ。

表2-7をみると、2つの調査年度で数値が大きく動いている。すなわち、自己資金の比率が下がり、現在金融機関からの借入れのシェアが上昇し、また出資者からの借入も増えている。

自己資金の中に占める内部留保の割合は明らかでないが、86年度調査では自己資金のうち日本から調達された分が示されていた。これは全地域では総額の10%弱であったので、自己資金の比率60%からこれを差し引いた残りの50%程度が内部留保(と減価償却費)で調達されたと考えられる。地域別には、アメリカについては自己資金が61.7%で、総額の22.4%分が日本から調達されているので約40%が再投資分になろう。アセアンでは日本からの調達分は3%程度、ECでは12%になるので、再投資分はそれぞれ総額の73%、52%程度となろう。

現地出資者からの増資があればこの中に含まれるのでその分を差し引かねばならないが、自己資金の中にはかなりの再投資分があると思われる。89年度については、このデータは得られないが、調査時期の日本国内の企業業績を考えると、日本からの出資は大きく増加していないと考えられる。したがって、現地法人の設備投資資金のうち、かなりの部分は利益(と減価償却)の再投資によって行われ、また現地での借入れも合わせると、日本の国際収支表の直接投資で示された数値と現地法人の設備投資は大きく乖離する可能性がある。

以上、アンケート調査のデータを用いて、わが国の製造業の企業の海外活

動の特徴をみてきた。これをもとに日系企業の進出の姿を描くと次のようになろう。

(a) 進出動機：アセアンにあっては現地の豊富な労働力を利用し、現地政府が提供する各種の優遇策を享受して生産を行い、現地および第3国への販路を拡大し、さらには日本への逆輸入を行う。アメリカ、ECにあっては、現地生産によって現地および近隣の大きな市場に生産物を直接供給して貿易摩擦を回避するとともに、製品や技術、消費者動向などに関する情報を収集する。

(b) 出資比率：日系企業は進出にあたってできるだけ高い出資比率を持つとし、アメリカ、ECでは100%出資で進出する。アセアンでは合弁が多いが、マジョリティを確保している企業の方が多い。

(c) 利益処分：海外の現地法人の利益率は、地域格差はあるものの総じて低く、半数近くは赤字である。配当している企業は全体のせいぜい20%である。また、親会社の立場から見れば、配当の形よりもロイヤリティやその他の形で海外子会社から収益を受け取る割合が大きい。また、仕入れは日本から調達する割合が高く、これも親子間での利益配分に影響を与えられらる。

(d) 資金調達：自己資金の比率が最も高いが、最近の調査では低下し、逆に現地金融機関からの借入れの比率が増加している。自己資金の中には利益と減価償却の再投資分がかなり含まれていると考えられる。

次節では、アンケート調査から得られたこうしたイメージが果たして日系企業の実像なのか、現地調査をして確認するとともに、税制と直接投資の問題を考えることにする。

### 3 現地調査の結果

#### (1) 調査目的と概要

本調査の目的は、直接投資の現場を訪問し、その担当者から現地法人の運営上の問題、親会社との関係等、直接投資の実態について統計資料では得ら

れない情報を収集することにある。その際、前節で浮かび上がった日系企業のイメージと照らし合わせながら、税制と直接投資との関連を考える場合に、何が中心的な問題なのかに注意を払う。ただし今回の調査では、問題のバックグラウンドを知るという目的から、質問を税制に限定することなく、広く直接投資全般にわたって調査を行った。

次に、調査の概要を述べる。調査は1992年12月に実施され、タイ国バンコクおよびマレーシア連邦クアラルンプール周辺の日系企業20社を対象に行われた。調査を行った企業の業種別規模別の内訳は表3-1に示した。また、企業規模も従業員数で100人足らずのところから3000人をはるかに越えるところまで広がり、進出時期もプラザ合意以降に進出した企業が多いが、1960年代にすでに進出した企業も含まれている。このように調査対象は多種多様であるが、以下ではその多くに共通する特徴あるいは今後の問題などを「進出動機」、「出資比率」、「資金調達」、「利益処分」、「R & Dとロイヤリティ」の各項目に分けてまとめる。

調査結果を述べる前に、タイ、マレーシア両国の外国からの投資状況について簡単に触れておく。両国とも外国からの投資を誘致するため法人税の一定期間の非課税等の優遇措置を設けており、その適用を受けるにはタイではBoard of Investment (BOI:投資委員会)、またマレーシアではMalaysian Industrial Development Authority (MIDA:マレーシア工業開発庁)という政府機関へ申請し、認可を受けることが必要である。両国に対する最近の直接投資の動向をみると<sup>2)</sup>、まずタイでは80年代後半から投資ブームを迎えたが、1988年をピークに減少している。タイへの最大投資国は日本であるが、バブル経済崩壊後、申請は激減している。

マレーシアではタイよりも少し遅れて投資ブームが始まったが1990年をピークにやや減少している。とくに、1985、86年の不況に際して、従来の現地化政策を一時棚上げして外資誘致政策を採り、86年には90年までの時限立法で100%出資の条件を緩和した。これによって日系企業の進出が88年頃より増加し、90年末には期限切れ前の駆け込み申請が行われた。最大の投

資国は台湾で、第2位は日本である。時限立法は91年まで延長されたが、現在では再び現地化政策が採られている。

(2) 調査結果

(a) 進出動機

表3-1 調査対象企業の特徴

(1) 業種別分類

	タイ	マレーシア
製造業	6	5
食品	1	
繊維	1	1
電機・電子部品	3	3
自動車	1	1
卸・小売	2	1
サービス		3
金融保険	2	1
計	10	10

(2) 製造業の進出時期別分類

	タイ	マレーシア
60年代	2	
70年代		1
80～85年	1	1
86年以降	3	3

(3) 製造業の資本金規模

	タイ	マレーシア
1～10億円未満	2	1
10～20	1	1
20～30	1	1
30～40	2	
40～50		
50～100		1
100～		1

注) 該当企業数を示す。

進出動機は、進出時期によって異なる。60年代に進出した企業は現地政府の輸入代替政策に沿って、現地に真っ先に進出することによって高輸入関税など現地政府の保護を受けるための進出であり、したがって販路も国内販売が主である。

これに対して、プラザ合意以降の進出企業の場合は次のような動機があげられた。まず第1に、円高が大きな影響を与えていることは言うまでもない。特に電子部品産業では、製品納入先の組み立てメーカーの海外進出によって、取引を継続するためには自らも海外に出ざるを得ないという側面が強い。

また、現地の労働力の利用も大きな理由である。低賃金というメリットをあげる企業は多いが、今後の急速な賃金上昇を見越して、最新設備の導入などによってたとえそうなくても採算のとれる経営を目指しているという企業もある。賃金の面以外でも、わが国では不可能な女子労働力の3交代制によって設備を24時間稼働できる点が、企業にとって大きな魅力となっている。

さらに、アジアの市場が拡大したことが進出の根底にある。最近進出した企業の場合、課税の減免などの優遇措置を得るために、製品の大半を輸出するという条件で進出しているケースが多い。日本へのいわゆる逆輸入だけでなく、海外の拠点間でのネットワークを形成しようとしている。

海外進出によって日本の空洞化が懸念されるが、海外進出には2つの側面がある。一つはいわゆる3Kという言葉で示されるように、日本国内では労働力不足でそもそも事業が成り立たないために進出する場合であり、空洞化という概念には当たらない。もう一つは、事業の世界戦略の観点から生産拠点を積極的に海外に展開する場合である。今回の調査でも、普及品の生産を海外に移し、日本国内では高級品の生産と技術開発を行うという戦略をとっている企業がほとんどである。こうしたケースでは、日本国内の空洞化は着実に進行していると考えられる。空洞化を回避するには、高付加価値の新商品の開発を永続的に進めることが不可欠である。この点については、後でもう一度論じる。

### (b) 出資比率

親会社の出資比率は、進出時期が早い企業ほど低く、現地資本との合弁のケースが多い。他方、最近進出した企業は、ほとんど100%出資である。前述のように、日本企業にとってマジョリティをもつことは進出の必要条件ともいえるが、われわれが調査した企業では可能な限り100%を追求するという企業が多かった。すでに別の国でも合弁で現地法人を運営している企業の担当者との面談で、「合弁は失敗であった、これからは100%以外では進出しない」と言っていたのが印象的であった。

今回調査した企業で現地の上場企業は2社であった。1社はもともと合弁であったが、他の1社は100%出資で進出し、進出後5年で上場したもので、きわめてめずらしい例である。日系企業の100%出資へのこだわりは、根底には企業経営に対する考え方の違いがある。100%出資でなければ、後述する利益処分についてはばかりでなく、経営の様々な面で他の出資者と調整しなければならず、自分達の経営が出来ないという意識が強い。日系企業から上場企業が今後生まれるかどうかは、こうした意識がどのように変化するかによっている。

### (c) 利益処分

前節でアセアン諸国における現地法人はアメリカ、ECなどに比べ、高い利益率を上げていることをみた。ただし、この水準も前節の調査対象となった親会社の利益率5.6%に比べると低い。現在、日本経済のバブル崩壊で親会社の業績は低迷しているのに対し、企業格差はあるものの相対的に現地法人の業績は良好なところが多かった。

利益の処分については、日本の法人税率が現地よりも高いので、もし本社へ配当を送金すると、利益を現地で留保しておくよりも税負担が増加することになる。そこでわれわれは100%出資の現地法人を訪れたとき、次のような質問をしばしば行った。すなわち、一方では利益を確保するために「血のにじむような」経費削減努力をしているのに、他方で、配当を日本に送金し、

なぜみすみす高い税を支払うのか。

現地の担当者からは、将来の発展のためには現地に利益を留保したいが、親会社が現在のような状況の時には「親孝行」しなければならず、複雑な心境だという声が度々聞かれた。また、日本企業はまだ利益を連結ベースで評価するところまでいっていないという答えもあった。本社の手許に集められた、例えば事業部単位での、円ベースで確定した利益額が重要なのであろうか。さらに、本社と交渉する場合も、本社の担当者と現地での担当者は、いつ人事異動で立場を入れ替えるかわからないし、お互い手の内を知っているから、現地の要求ばかりを強く言えないという答えもあった。

ここでのわれわれの関心は、日系の現地法人とその親会社は税引後利益を最大化していないのか、あるいは税負担の最小化をしていないのかということにあった。進出動機で見たように、タックス・ホリデイのような租税優遇措置には敏感に反応しており、税に無関心ということはありません。もしたとえ税負担が増えようと、利益を本国に集めようとするのが日本企業の特徴であるならば、親会社から子会社に輸出される商品の価格を操作するいわゆる移転価格を行うことによって、早期に確実に利益を親会社の手許に留保することが考えられる。また、利益処分によってではなく、キャッシュフローの操作によって親会社に利益を残す様々な方法が活用され、その結果が前節の表2-5で見た親会社の海外収益受取りの構成比になって現れているのではないか。さらにこうしたことは、グループ外の出資者が多ければ行いにくいから、出資についてもマジョリティを持つ、できれば100%出資が望ましいことになる。

#### (d) 資金調達

設備投資資金の調達については、親会社の出資とともに親会社からの借入れが多いのではないかと推測していたが、今回調査した企業のほとんどで、親会社からの借入れは立ち上がり時に若干あった程度で、現在ではみられなかった。現地法人の借入れに対し、親会社が保証を付ける例は規模の小さい

企業にみられるが、大手企業では親会社の保証も付けていない。

また借入れに関しては、現地金融機関から現地通貨建てで借りるか、シンガポールのオフショアからのドル建ての借入れを行うかが現地での問題であった。ドル建ての方が一般に金利は低い、為替リスクを負わねばならない。海外で事業活動を営む以上当然とはいえ、為替リスクにどう対応するかは、現地の共通する課題であった。

この点については、為替リスクは十分ヘッジできるとして、借入れは全額、オフショアから行っている企業もあった。他方、現地企業としては、グループ内の金融子会社に為替リスクはすべて負ってもらい、自らは生産子会社として、為替リスクからは一切開放されて生産に専念したいという企業もあった。こうした方向での企業のグローバル戦略としては地域統括本部(OHQ)を設立し、海外子会社の管理を本社からOHQに移し、そこで資金や原材料の調達等を一括して行うことが考えられる<sup>3)</sup>。アジアではシンガポールがOHQの設立を誘致しており、一定の要件を満たすものには法人税の減免など優遇措置を設けている。松下やソニーなどが実際にOHQを設立して活動しているが、要件が厳しいこともあって、日系企業では8社(92年9月)しか設立されていない。

為替レートの問題は、前節で論じた利益処分にもかかわっている。円高によって海外進出を行っても、海外からの利益を日本に送金して円に転換したのでは、円ベースの金額は目減りしてしまうことになる。企業によっては、円転換の比率を引下げ、外貨は外貨で使うことを戦略に掲げているところもあるが、OHQの設置はこうした方向にもつながる<sup>4)</sup>。

オフショアからの借入れについては、利子支払いに対して源泉課税がなされる。その負担については、普通、貸し手の負担、つまり借り手は源泉分を差し引いて利子を支払い、金融機関は源泉分を外国税額控除を利用して調整すると考えられる。しかし、現実には借り手、貸し手の力関係で源泉分をいずれが負担するかが決まっており、とくに金融機関の外国税額控除がない場合には、源泉課税の借り手負担が要求されている。

内部留保については、重要な資金源泉であるという企業が多かった。内部留保に関する問題については、前項で取り上げた。

#### (e) R & D とロイヤリティ

先に述べたように、日本企業の多くは、普及品、低付加価値商品は海外で生産し、高級品、高付加価値商品の生産は日本国内で行うという戦略を立てている。また研究開発については、応用技術の開発を現地で行う計画を持っているところもあるが、少なくとも基礎技術の開発は日本国内で行おうとしている。在来の普及品の生産拠点の海外シフトが進む一方、新製品の開発が進まなければ、日本経済の空洞化が引き起こされる。

日本企業に対するアンケートの結果によれば、今後アジアにおいては、日本を中心とする垂直的な分業体制から、日本も多くの生産拠点の一つとして位置付けられる水平的な分業体制への移行が進められようとしている<sup>5)</sup>。これは生産拠点としての日本の重要性が低下し、空洞化する危険があることを意味する。

もっとも、アメリカで見られたように国内生産をすべて中止し、生産を海外に移すという企業は、日本では少ないと思われるが<sup>6)</sup>、日本での生産ウエイトの低下に伴って、R & D の役割がますます高まらざるを得ない。1993年度の経済白書は、今後のR & D の方向として、従来の生産工程の改良(プロセス・イノベーション)から新製品の開発(プロダクト・イノベーション)への転換を強調している。こうした変化にともないR & D に要する経費も増加することが予想される。

現在、海外子会社が支払うロイヤリティの水準は、進出時に現地の当局との間で交渉して決められており、その水準について紛争は生じていない。しかし、将来、日本企業が研究開発に重点を置き、国内生産規模が縮小していったとき、その開発経費を世界に展開する子会社の間にもどのように配分するかが問題となろう。また、日本政府としてもR & D 税制の在り方を検討する必要がある。

- 2) 日本貿易振興会 (1993) による。
- 3) 日系企業のグローバル戦略や OHQ については、石井 (1992) 第 2 章を参照せよ。
- 4) 石井 (1992) 第 2 章によれば、ユニデンが内転換比率抑制を目指した企業戦略を立てている。
- 5) 小林 (1993) による。
- 6) 石井 (1992) を参照せよ。

#### 4 今後の課題

本稿では、タイ、マレーシアで活動している日系企業の現地調査を行い、税制の立場から海外直接投資に関して何が問題なのか、実態を把握しようとした。この調査を行う前からわれわれの抱いていた疑問は、なぜ税負担が増加するにもかかわらず、現地法人は配当を送金するのだろうかということであった。今回の調査によってわれわれの疑問が氷解したわけではないが、現在のところわれわれの受けた印象では、日本企業の行動原理は、親会社の手許に円ベースで確定した利益を出すということのようである。またこのような行動原理の下では、マジョリティに対する日本企業のこだわりも理解できる。日本企業はグローバル化したと言われるが、利益の配分という点ではまだまだ日本中心のようである。

もし日本企業の行動様式がこのようなのだとすると、企業は海外事業に関する収益を配当という形で受け取る必要はない。たとえば子会社が必要とする原材料、部品は本社が生産、調達し、子会社の仕入れ価格も本社と相談して決めるということは、一般的に行われている。こうすることによって、子会社にとって仕入品の品質を維持できたり、第 3 者に対する価格交渉を有利に展開できるなどのメリットがあると言われる。しかし、税務上ここで重要なことは、親子間取引にあたって、移転価格による利益の捻出が可能となることである。

現地法人としても利益や配当をある程度は出す必要があるが、グループ全

体としてはどこに利益を出してもかまわない。もちろん、本社の利益を厚くすることは税引後で見れば配当送金と同じく不利になるが、配当送金の場合よりも本社の手許に早く金額を確定できるというメリットはある。

アメリカでは、政治的な要因もあって、日本企業の移転価格について厳しい見方をしているが、アジアにおける日系企業の行動にも疑問を呼び起こしかねないものがある。現在のところアジアでは、現地の政府は税金を確保するよりも、日本からの企業進出に対しては労働力の雇用、所得の創出、国際収支への貢献を期待しているので、移転価格が表立った問題にはなっていない。しかし、日本からの企業進出が進むにつれて、将来的には、移転価格がアジアでも重要な問題になると考えられる。移転価格税制に関しては、適正な価格をどう認定するかについて主に法律家や会計学者の間で多くの議論が行われているが、経済学の立場からも今後積極的に議論する必要がある。

税制の観点から興味深い問題としてこのほかに、R & Dに関連する問題である。これは国内問題としても今後ますます重要となるだろうが、海外から送金されるロイヤリティの水準はわが国の企業の所得に大きな影響を与えることになり、国際課税の観点からもその源泉課税の問題とともに重要性を増すだろう。

言うまでもなく、この調査はアジアの一部の国について、ごく少数の企業を対象にしたものであるから、ここでの結論を一般化することに危険はあるが、われわれの得た日系企業のイメージを、さらに多くの地域、業種の日系企業について情報を収集して確認する必要がある。

### 参 考 文 献

- 石 弘光編 (1990)『グローバル化と財政』有斐閣  
石井昌司 (1992)『日本企業の海外事業展開』中央経済社  
川田 剛 (1989)『国際課税の基礎知識』税務経理協会  
経済企画庁 (1992)『経済白書』1992年版  
小林 裕 (1993)「国内空洞化を招くアジア傾斜」『日本経済新聞』1993年3月

4日

田近栄治・油井雄二(1990)「税制と設備投資：平均実効税率，資本収益率，投資行動の日米比較」大蔵省財政金融研究所『フィナンシャル・レビュー』第18号

通商産業省産業政策局国際企業課，『海外事業活動基本調査』，第3回(1989年)，第4回(1991年)。

手島茂樹(1992)「1991年度海外直接投資アンケート調査結果報告」日本輸出入銀行海外投資研究所『海外投資研究所報』第18巻第1号

日本貿易振興会(1993)『世界と日本の海外直接投資』1993年版

Hartman, David G. (1984), "Tax Policy and Foreign Direct Investment in the United States," *National Tax Journal*, Vol. 37, December

……(1985), "Tax Policy and Foreign Direct Investment," *Journal of Public Economics*, Vol. 26, February

(一橋大学教授)

(成城大学教授)