長野県企業の中国進出状況

—法的観点からの分析—

瀬　々　敦　子

一，はじめに

世界の工場として全世界のメーカーの生産拠点となっている中国には，製造業を中心とした長野県の企業も数多く進出している。外国企業の投資・進出に関しては，法の未整備や透明性の欠如が障害になってきたが，2001年12月のWTO加盟により，そのcommitmentの履行のために，投資や貿易に関する法令の整備・透明化，外資系企業の内国民待遇が進んできている。

さらに，中国は，日本企業にとっては，単なる生産拠点でなく，GDP成長率9.5%という数字に見られるような，富裕層を中心とした購買力の増加[1]（写真1）から，マーケットとしても重要性を増してきており，国内市場での内販にも積極的に取り組みだしている。

そこで，今回の調査では，長野県企業の中国進出状況について，法的観点，とくにWTO加盟による法改正が与える影響について，華南・華東・華北に分けて考察するために，2006年2月1日から22日まで，香港，シンセン，広州，上海，北京の各地の長野県企業，法律事務所，コンサルティング事務所等を訪問し，インタビューを行った。

---

[1] こうしたいわゆるチャイナ・マネーは，中国の証券市場や不動産市場に関する法制度の未整備，信頼性の低さから，香港への投資に流れており，そのために，香港では不動産の賃料の急騰が起こっている。2006年2月の調査では香港のオフィス賃料はロンドンに続いて世界第二位。香港でインタビューした八十二銀行支店長も更新のときに2倍3倍のレントを要求されるケースが増えていると話していた。

写真１：香港のルイ・ヴィトンの前には大陸からの旅行客[2]が列を作っている。振興富裕層は顕示的消費欲が高く，高額商品ほど飛ぶように売れるそうだ。筆者の香港滞在中もデパート等で聞こえてくるのは広東語でも英語でもなく普通話（中国標準語）ばかりであった。

二，総論：投資の形態

１．分類

外国企業の中国への投資の形態には以下のようなものが考えられる。

Ａ：駐在員事務所

Ｂ：支店

Ｃ：三資企業

[2] 2003年６月29日に締結された中国・香港経済緊密化協定（CEPA）により，北京，上海，広東省の住民の香港への個人旅行が自由化された。中国のWTOの加盟により大陸への中継地点としての役割の低下した香港は，今や大陸からの投資・消費がなければ立ち行かなくなっている。

Ｃ１：（持株会社を除く）合弁企業

Ｃ２：合作企業

Ｃ２－１：法人格ある合作企業

Ｃ２－２：法人格なき合作企業

Ｃ３：（持株会社を除く）独資企業

Ｄ：持株会社

Ｅ：前記Ｃの支店

Ｆ：前記Ｃの子会社

Ｇ：外商投資株式会社

Ｈ：加工貿易

前記のうち，Ａ，Ｂ，Ｃ２－２，ＥおよびＨにはそれ自体に法人格はない。とくに，Ｃ２－２とＨは単なる契約上のアレンジメントに過ぎない。他方，Ｃ１，Ｃ２－１，Ｃ３，Ｄ，ＦおよびＧは法人格のある形態である。

また，持株会社は合弁企業または独資企業の形態をとることになっているので，厳密にいうと，Ｃ１またはＣ３に含まれるが，ここではＣ１，Ｃ３については持株会社以外のものとする。ＣとＧをあわせて外商投資企業とよぶ。

２．駐在員事務所 VS 支店

● 駐在員事務所：営業活動は認められず，情報収集などの補助業務のみしかできない。

● 支店：「支店設立基準」（国務院・1994年７月１日）

３．三資企業

● 「中国－外国間の合弁に関する法律」（「合弁企業法」），合弁企業法施行規則

● 「中国－外国間の合作に関する法律」（「合作企業法」），合作企業法施行規則

合弁企業との最大の違いは，配当を出資比率に比例させなくてもよいという点。北京Ａ社はこのメリットを利用して合作企業の形態をとっている。

● 「単独出資外国企業に関する法」(「独資企業法」), 独資企業法施行規則

4．持株会社（傘型会社または投資性法人ともいう）

● 「外国投資家の投資により投資会社を設立・運営することに関する規定」(商務部・2003年6月10日に公布)

● 「外国投資家の投資により投資会社を設立・運営することに関する暫定規定」(対外貿易経済合作部（当時）・1995年4月4日に公布)

● 「『外国投資家の投資により投資会社を設立・運営することに関する暫定規定』の補充規定」(対外貿易経済合作部（当時）1999年8月24日公布)

● 「『外国投資家の投資により投資会社を設立・運営することに関する暫定規定』の補充規定㈡」(対外貿易経済合作部（当時）2001年5月31日公布)

● システム・インテグレーション構成製品または試験販売製品

● 最低資本金が3000万米ドル以上

5．既存の三資企業の支店または子会社

● 合弁企業法施行規則には，支店を中国外に設立する場合の規定しかない。

● 「外国投資企業による中国への投資に関する暫定規定」(2000年9月1日)

● 「出資者としての外国投資企業の登録管理に関する若干の規定」(1995年)

6．外商投資株式会社

①外国投資株式会社の設立には国による認可が必要である，

②最低投資総額は3000万人民元，

③最低一人の出資者は国内株主でなければならないが，外国株主が登録資本の25％以上を出資しなければならない，

WTO 合意文書中の“Service Schedule”の「水平的約束事項」の中から，内

国民待遇や自由化をこの予定表に従って中国が約束している対象となる外資系企業の形態が，三資企業のみとなっており，巧妙にも外商投資株式会社が除かれている

7．加工貿易

A：「来料加工」方式

輸出入業務取り扱い権（対外貿易権）を有する中国内登記企業が，原材料や部品等を無償輸入し，加工生産後の製品を，すべて加工契約相手先へ輸出するという加工貿易形式のことである。部品・原材料の無償供給者と製品の輸出相手先は，海外に所在する同一企業であるため，対口貿易と呼ばれる。

来料加工は，さらに，以下のように分類（三来一補という）できる。

A－1：狭義の来料加工：原材料無償供給

A－2：来図（様）加工：外国企業から図面・デザイン・型紙・サンプル等の供給を受け，指定通りの製品を製造し，外国企業はこの製品を引き取り，原材料費および加工賃を払う。

A－3：来件装配：ノックダウン加工のこと。外国企業が無償提供したパーツを，中国企業が組み立て，輸出し，外国企業から中国企業に対しては，加工賃が支払われる。

A－4：補償貿易：中国製品を輸入する外国バイヤーが新しい生産設備を提供する代わりに，中国の生産者（工場）が輸出する製品代金の価格を調整することで，その生産設備の代金を回収する[3]。北京A社のかつてとっていた手法。

B：「進料加工」方式

輸出入業務取り扱い権（対外貿易権）を有する中国内登記企業が，原材料や部品等を有償輸入し，代金を外貨で対外支払いする。加工後の製品，半製品を国外に輸出し，輸出代金を受領する。外資系企業が行う加工貿易には，この進料加工がほとんどである。この方式での加工貿易・生産の場合は，部品・原材料の購入元や，製品の販売先における制約はない。

C：転廠：外国企業からの委託加工が複数の工場を経て行われる貿易形態。

● 加工貿易プラス外商投資企業制度の利用という形態もある。

● 「加工貿易の審査と認可の管理に関する暫定手続」

● 「加工貿易のために輸入され保税区域内にある原料・部品の国内販売の審査と認可の管理に関する暫定手続」

加工貿易の，外商投資企業に比べてのメリット

① 認可手続がシンプルであり，中国側当事者の属する地方レベルの当局が中国の電子商取引ネットワークに属していさえすればその認可で済むこと。

② 契約を終了させる等により，投資からの撤退が容易であること。

③ 外商投資企業に課される純利益への33％の所得税等が免除されること。

しかし，その反面以下のようなデメリットもある。

① 中国内で販売する目的の（輸出目的でない）商品の製造については認可が下りにくい。

② 前記③の税務上のメリットは，外国パートナーが定期的に職員を派遣

---

[3] この取引は，当時，最新の生産設備を導入したいという中国の生産者（工場）側の意向と，生産効率を上げて生産量と品質を向上させたいという外国のバイヤー側の意向とがちょうど合致する形で，幅広い分野で相当数の取引が行われた。
具体的事例を上げて説明しすると，中国の縫製工場より綿パンツを輸入しようとする日本の輸入者が，中国側に工場の設備を最新式かつ能率のよいものに代えてもらいたい場合に，日本側輸入者より工業ミシン100台（約100,000米ドル）を無償の形で提供する。中国側は，その製品となる単価10米ドルの綿パンツを毎月20,000枚輸出する取引において，各船積み毎に製品単価より10％差し引いた単価９米ドルで決済することにより，５ヵ月間で日本の輸入者に工業ミシン購入代金を全額返済できることになる。このように，補償貿易を使うことにより，中国側は，外貨を手当てする必要もなく，かつ容易に工場設備を輸入することができる。なお，具体的輸出入に際しては，日本からのミシンの輸出申告には補償貿易の契約書を提示して無為替輸出することと，中国からの綿パンツの輸入申告には同じく契約書を提示し契約通りの単価10米ドルとすることで，通常取引と何ら変わりはない。
この補償貿易という形態の取引は，1980年代の中国において，様々な業種・業界で，また多数の国々との間で行われ，中国の対外貿易，特に中国の輸出に大きな貢献をした。その後，中国の外資導入の法律整備が具体化すると共に，合作経営企業・合弁経営企業・外資（独資）企業の所謂「三資企業」が貿易の担い手として急速に伸展した結果，現在ではほとんど使われていない。（JETRO ホームページより）

していたり，倉庫等の施設を6ヶ月以上保有している等により，「恒久施設」を有すると認定されると享受できない。

③ 外国投資家が派遣する職員は，中国側パートナーの工場の運営や人事に介入する法的権限をもたないので，製品の品質の維持に失敗することもある。

つまり，(a)輸出目的の商品，(b)使用する技術が高度でも複雑でもない，(c)恒久使節の保有は不要，(d)陳腐化しやすい商品という条件下で用いられやすい形態ということができる。

それでは，以下で，現地訪問調査を元に，華南，華東，華北の各地域において，どのような進出形態がとられているかについてみてみる。

三，華南

1．特色

華南においての最大の特徴は，香港法人を最大限に活用した加工貿易，とくに狭義の来料貿易という手法である。

こうした手法が華南で特に発達した理由は，以下の通りである。

(1) 豊富な人材と安い人件費

華南の工場のワーカーは，ほとんどが内陸部からの農村からの出稼ぎ女性[4]であり，この点は，現地採用も多い，上海や北京とは大きく異なる。勤勉かつ手先が器用で，かつ，回転が速いので，平均年齢20歳くらいと若く，残業も進んでこなし[5]，機械を効率よく使うために24時間操業[6]をするための深夜労働もいとわない。上海人はプライドが高く使いにくいという上海進出企業の経営者のコメント[7]とはうらはらに，ハングリー精神に富んでいる。工場

---

[4] 今回訪問した広東省の企業では，いずれもワーカーの外省人率は90％以上，女性率も95％以上であった。

[5] 今回訪問した広東省の企業の経営者の話では，「彼らは少しでも稼ぎたいので残業がないとむしろ不満をもらす」とのことであった。

[6] 今回訪問した広東省の企業では，すべて2，3交代制の24時間操業であり，中には，最大の休日である旧正月も完全操業停止はなかったというところもあった。

（B社・シンセン工場。ワーカーは帽子の色で班長，研修中，検査係等の区別をしている）

は全寮制で，一部屋に二段ベッドが並んでおり，14－16名が寝起きするという環境[8]でもまじめに働く。

⑵　世界第4位のコンテナ取扱量を誇るシンセン港

2005年のコンテナ取扱量世界トップの座を香港がシンガポールに譲り渡したことは大きな話題になったが，同時に，シンセン港が二ケタ台の伸びを示し，世界第4位につけたことも注目されている。

⑶　部材調達の容易さ

そもそも，日本企業の中国進出というと，1985年のプラザ合意以降の円高

[7] 上海C社の総経理やD社の経理のコメント。

[8] シンセン市，観ラン日技製造城（テクノセンター）

主要港のコンテナ取扱量（2005年）（単位：万TEU，％）

順位	コンテナ港	取扱量	前年比
1	シンガポール	2,319.2	8.7
2	香港	2,242.7	2.0
3	上海	1,808.4	24.3
4	シンセン	1,619.7	18.6

（各国統計より）

を背景に，中国や東南アジアの地域で日系アセンブリーメーカーが先行して進出し，その後，顧客メーカーの進出に合わせて日系部材製造業（ベンダー）が進出したという典型的な日系製造業の対アジア進出のパターンとは異なり，香港では1970年代から時計関連や精密機器関連の香港系，日系部材メーカー[9]が存在したことや，華南では中小企業が進出しやすい来料加工方式が行われていたことから，1980年代に中小部材製造業（ベンダー）がアセンブリーメーカーに先行して華南に進出した。また，中国の他の地域と異なり，香港ベンダーが日系ベンダーに先んじて華南進出を先導したために，他の地域ではなかなか進まなかった部材の現地調達率が華南では大きく向上し，1990年代半ばに米国企業向けOEM生産を行う台湾系のアセンブリーメーカーが多数進出するなど，1990年代末には，世界の電器電子関連メーカーの一大集積地となった[10]。

(4) 華南方式は普通の来料加工より使い勝手が良い

来料加工の一般的な説明については，二，で記述したとおりであるが，華南方式は，さらに以下のような特徴を有する[11]。

①外国法人は，契約先の郷鎮企業から建物のみを借り，自社の機械設備を形式的に郷鎮企業に貸与し，自社の日本人または香港人等の正社員を形式的

[9] たとえば，セイコーエプソンは，早くも1974年に香港に時計，プリンター等の部品の製造現法を設立している。

[10] JETRO香港センター『中国華南・香港進出マニュアル』p9－10.

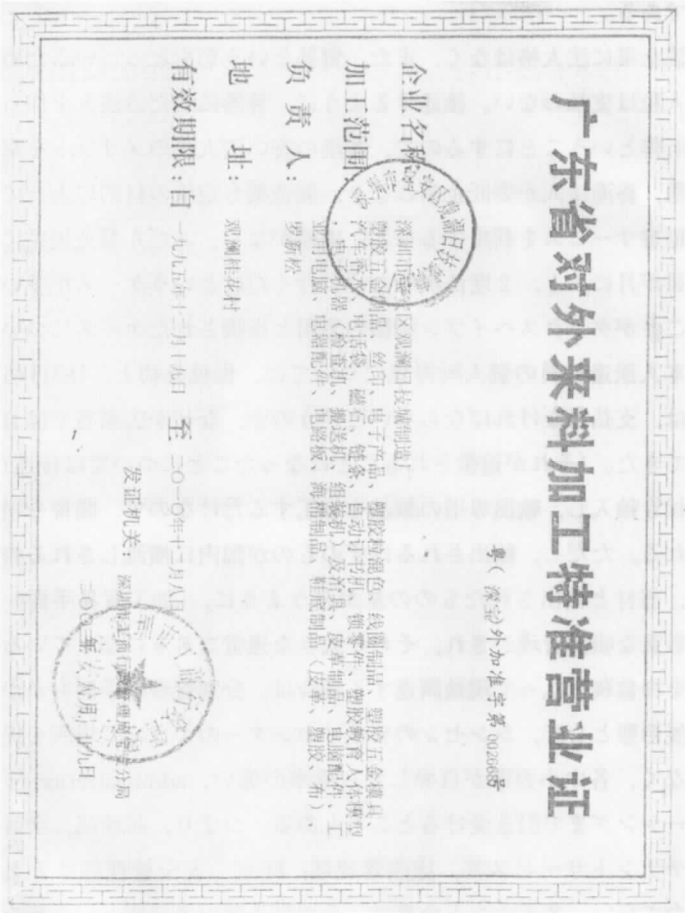
[11] 同上，p3.

（B社。日本企業型の労務管理の象徴・「報告・連絡・相談」の標識がある）

に派遣して，実際は自ら生産・品質・労務管理等全ての管理を行う。形式上は，契約先の中国法人がワーカーを雇用するが，実態は外国法人側が自社社員とほぼ同様に労務管理を行う。

②郷鎮企業とは，以下のような方法で設立される，製造委託を受けるentity＝受託者であるが，日本法で想定するような法人格はない。委託者である日本企業と，日本でいう村にあたる，行政単位郷または鎮が，第三セクターのようなものとして設立した企業「経済発展公司」が，来料加工契約を結び，そこに，たとえば「観ラン鎮　甲株式会社廠」というもの＝郷鎮企業をつくり，そこが製造拠点となるのである。つまり，甲株式会社が観ラン鎮内にもっている工場という位置づけである。

③郷鎮企業にはいわゆる法人格はないが，認可の下りた「加工範囲」につ



广东省对外来料加工特准营业证

粤（深宝）外加准字第 00.2003号

企业名称：深圳市宝安区观澜日技城制造厂

加工范围：塑胶五金制品、丝印、电子产品、塑胶精密色、线圈制品、塑胶五金模具、汽车配件、电话袋、磁石、镀金、自动计步机、钟零件、塑胶教育人体模型、电子玩具（电子表机、激送机）及配件、电源配件、工业用电脑、电器配件、电源板、海绵制品、鞋底制品（皮革、塑胶、布）、组装机及玩具、皮革制品

负 责 人：罗新松

地　　址：观澜桂花村

有效期限：自一九九五年十二月十九日至二〇〇〇年十二月八日

发证机关：深圳市工商行政管理局宝安分局

二〇〇〇年十二月十九日

いて，「特准営業証」が交付される。

④郷や鎮が予め工業団地を作って誘致するケースもある。

⑤郷や鎮への利益の分配方法はケースバイケースであるが，加工賃の名目で支払う，工業団地のレントとして支払うほかに，郷や鎮の有力者の子弟等を名目上の工場長として雇う（テクノセンターのケース）もある。しかし，中国はコネ社会なので，現地政府とのもめごと等の解決に役立ってくれると

のことである。

⑥郷鎮企業に法人格はなく，また，貿易という形をとっているために，中国で法人税は支払わない。後述するように，香港に形だけ法人を作ってその法人の所得ということにするので，香港の安い法人税のメリットを享受できる。実際，香港法人が委託企業になり，製造業も定款の目的に入っているが，実際は秘書サービスを利用するなど，実態がなく，ふだん製造現場にいる日本人社員が月に，１，２度決済のために行くだけというケースが多いらしい。（このことがタックスヘイブン税制の悪用と指摘されたケースについては後述）日本人派遣社員の個人所得税については，租税条約上，183日超滞在する場合は，支払わなければならないというのが，なぜか広東省ではお目こぼしされてきた。(それが追徴されることになったことについては後述)。

⑦部材も輸入し，輸出専用の製品を加工するだけなので，関税や増値税が免除される。ただし，輸出されるはずのものが国内に横流しされるのを防ぐために，部材と輸出されたものの量が合うように，「加工貿易手冊」というもので厳重な帳簿管理がされ，それが大きな運営コストになっている。一部の部材を増値税を払って現地調達する場合は，分別管理の手間もかかる。

⑧発展形態として，シンセンのテクノセンターのように，場所を提供するだけでなく，各中小企業が自弁したら効率の悪い，administration 部分のアウトソーシングまで引き受けるところもある。つまり，総務部，会計部，税関部，テナントサービス部，施設管理部，IT 部，安全管理部はテクノセンターが全て行い，各テナント企業は，その製造部の各部門という形をとっているケースもある。この場合，テクノセンターが一つの郷鎮企業ということになる。前傾の営業証はテクノセンターのものだが，新しい加工品をつくるテナントが入る場合，「加工範囲」を追加することになる。訪問した2006年２月現在，31もの企業がテナントとなっていた。

⑨香港を利用できること

これについては，次項で詳述する。

⑩転廠が緩やかに認められていること。

（テクノセンターの中。普通の工業団地と外観は変わらない。）

後述する。

(5) 香港利用のメリット

来料加工では，資金決済が外貨建てでできないというデメリットがあるが，そのために，香港に法人を設立し，香港ドルでの決済をすることになる。

論理的には，華南以外でも香港の利用はできそうであるが，

①華南は物理的に香港に近い。

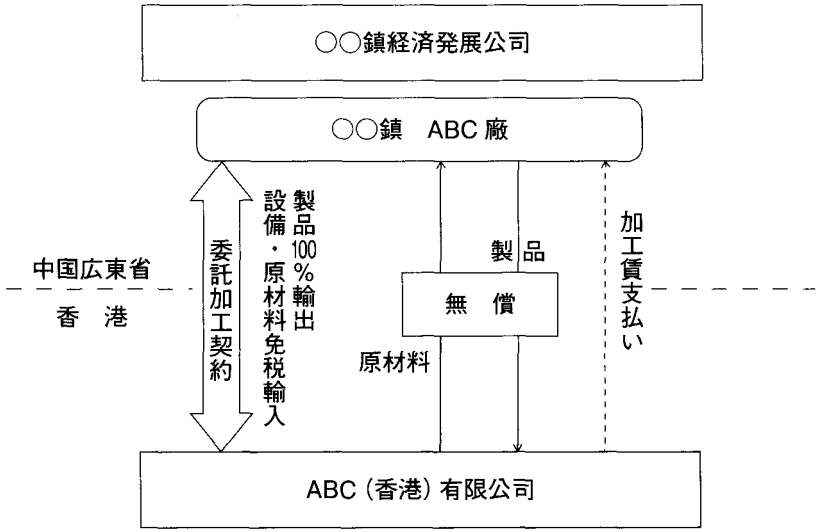
②中国内では，ほぼ広東省の税関だけがこの方式に対応してくれる。

ことから，香港利用のメリットは，華南でしか生かせないといえよう。そのために，最近，物流園区というものが，華南以外にも「香港」機能をもつ場をつくろうという意図で導入されている（後述）。

(6) 転廠

さらに，華南では，転廠という便利な制度も認められている。本来であれ

「香港法人＋来料加工工場」の基本的な仕組み



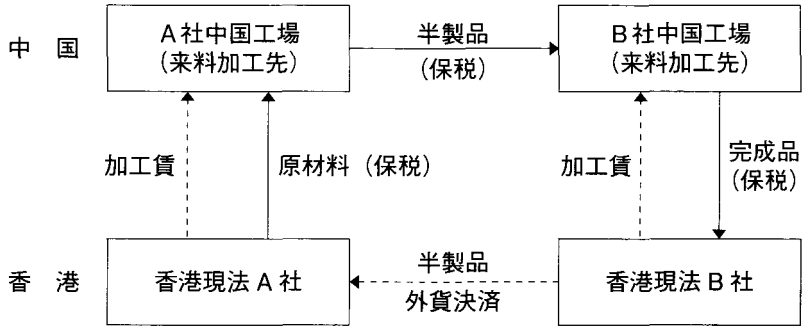
JETRO 香港センター『中国華南・香港進出マニュアル』p31より。

ば，輸出用の製品の加工であるがゆえにさまざまな免税メリットを受けているわけであるから，製品は直ちに輸出されなければならないはずである。しかし，現実には，こうした単純加工貿易は少なく，広東省内で一次加工，二次加工と生産工程を進むことになる。このような場合，次の加工工場（別企業）に回す場合も，論理的には輸出でなく内販なので，増値税がかかってしまうはずである。

そこで，こうした半製品を，かつては，シンセン市と香港のボーダーからいったんトラックで出して，判子だけついてもらい，すぐUターンする，という形式を踏んでいたそうである[12]。そうした手続に使われるボーダーが2箇所くらいあったそうだ。しかし，1990年代後半からは，そうした形式的な手続も省略していいことになり，書類上だけは二次加工する会社の香港法人

[12] E社の談話。

転　廠



JETRO香港センター『中国華南・香港進出マニュアル』p33より。

と輸出入取引を行ったことにして，実際上，モノは，中国内の工場から工場へ直接納品することが認められるようになった。

2．問題点・課題

(1)　インフラの問題

中国はGNPの急速な発展にインフラが追いつかない状態であり，特に電力不足問題が深刻である[13]。広東省では，計画停電が週に2，3回あり，また，いつ急な停電があるかわからない状況なので，筆者が訪問した広東省の工場の全てで自家発電装置を備えていた。

(2)　内販

来料加工では，輸出製品しか作れないという問題がある。そこで，WTO加盟による外資への国内販売の規制緩和もあり，独資企業化して本格的に内販に乗り出そうという企業もある。

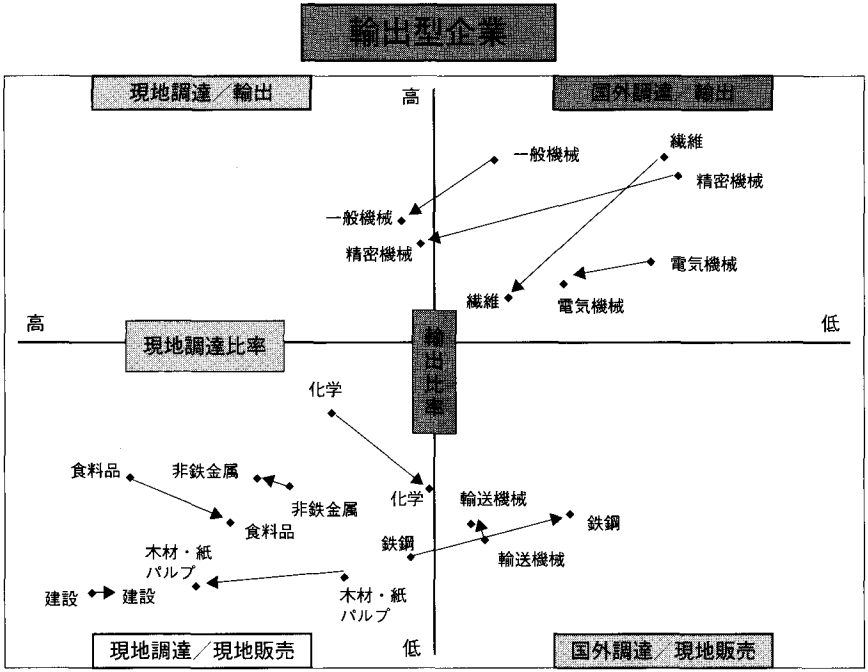
輸出型から販売型への転換は，以下の資料にも見られるように，現在の日系企業の顕著な傾向である。

[13] 尖閣諸島問題に中国側が強硬な一因はこのことである。

中国進出日系企業の業種別調達・販売構造の変化

業種	調達		販売	
	国内	国外	国内	国外
一般機械	41.3	58.7	14.2	85.8
	54.6	45.4	25.8	74.2
精密機械	14.9	85.1	17.2	82.8
	51.9	48.1	30.3	69.7
繊　維	17.0	83.0	13.7	86.3
	39.4	60.6	41.1	59.0
電気機械	18.7	81.3	34.1	66.0
	31.3	68.7	38.3	61.7
建　設	99.9	0.1	98.0	1.9
	97.1	2.9	98.3	1.7
食料品	94.1	5.8	75.4	24.6
	79.9	20.2	84.3	15.7
木材・紙パルプ	63.5	36.5	95.0	5.0
	84.8	15.3	96.8	3.2
非鉄金属	71.3	28.7	77.3	22.7
	75.9	24.1	75.8	24.2
化　学	65.1	35.0	63.3	36.7
	51.0	49.0	78.1	21.9
鉄　鋼	53.8	46.2	91.1	8.9
	30.6	69.3	83.0	17.0
輸送機械	43.3	56.7	87.9	12.2
	45.3	54.8	84.8	15.1

(注)上段が平成8年度、下段が平成13年度
(単位)%



(出所)経済産業省「我が国企業の海外事業活動」(海外事業活動基本調査)の1996年度・2001年度調査のデータよりジェトロ作成。

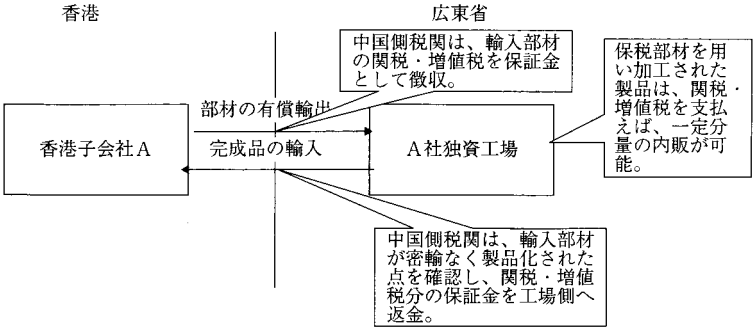
F社（東莞）は，1986年にuserであるオフィス機器メーカーX社に誘われて香港に進出し，組み立てのみを行っていたが，1991年に広東省で来料加工を始めた。それを1994年に鎮の発展公司との合弁企業にし，その後，発展公司の持分30％を買い取って（買い取り価格には手切れ金相当分も入るそうだ），独資化した。総経理いわく，「本気で中国でやっていくなら，独資化してどっぷりつからなければ」ということである。

現在，総生産量の15％－20％にあたる国内販売分をいずれは50％まで引き上げたいとのことである。なぜなら，輸出用の商品は，従来の郷鎮企業を使って進料加工形式でやっているが，①国営企業の民営化という国策により，政府から郷鎮企業にてこ入れがある，②加工貿易というスキームは，成熟しきってしまってあまり儲からない，からである。

しかし，内販については，金銭債権の回収が困難であるという問題がある[14]。有名企業であってもなかなか支払わないことに手を焼いているとのことであった。

独資化の動機としては，来料加工工場のすぐ近くに独資企業を設立した諏訪昌の場合は，人民元で調達している部分は人民元で決済したいという，為

＜図表＞「進料加工」方式の概略



（JETRO香港作成の資料。独資企業を用いた進料加工のスキーム）

[14] 2002年8月のJETROによるアンケート調査によると，国内販売の問題点として実に75.3％が「売掛金の回収」をあげている。

替リスクの問題であることもあるし，後述する個人所得税の追徴問題を回避するための独資化の動きもある。

(3) 人件費の高騰

最低賃金の急増（シンセン市では，2004年の480元から2005年に580元と史上最大の上げ幅を記録したそうだ）によって，中国の奥地等に比べると，安い人件費というメリットは減っているというのは，広東省で訪問したどの企業でも言及していたことだった。また，出稼ぎ者の獲得については，上海や北京が競争相手になっているとのこと。あの手この手で従業員を集める作戦を考えている。

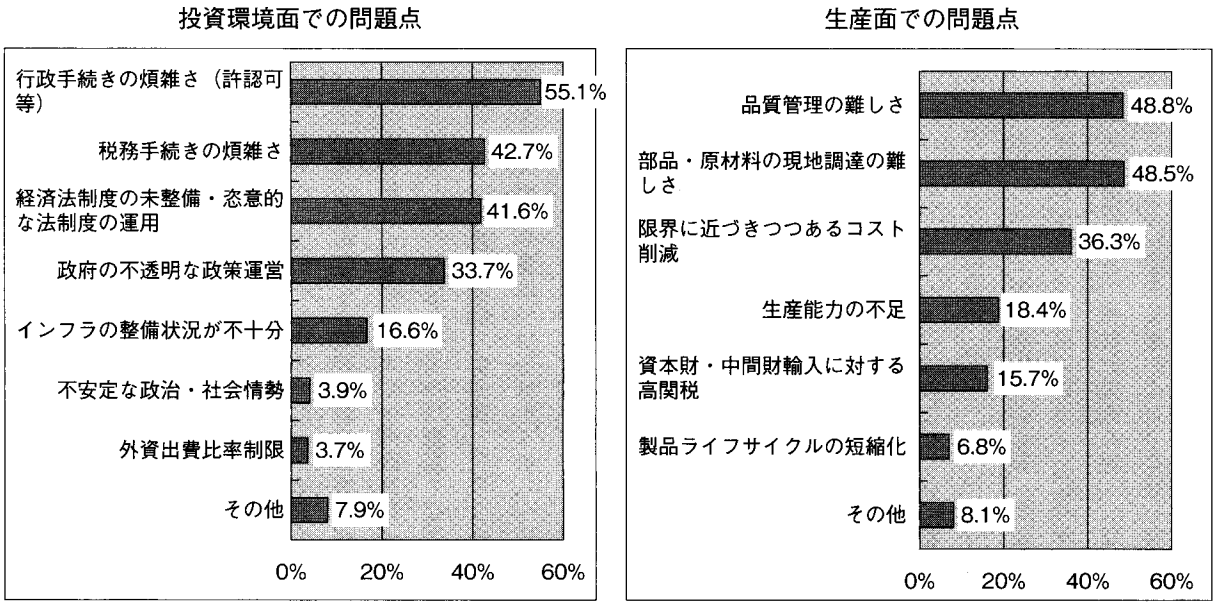
(4) 法制度の不透明さ，恣意的な運用

下記 JETRO の資料でもわかるように，深刻な問題である。

しかし，この点は，華南においては，二様に作用している。

（Ｆ社が従業員のために作ったネットカフェ）

経営上の問題点(1)



（出所）ジェトロ『在アジア日系製造業経営実態調査（2002 年度）』

第一に，もちろん，税関や役所の手続が担当者の恣意に任されているということで，担当者が変わったら手続が全部変わってしまうとか，予測ができないことのほかに，一部の地域では未だに賄賂が要求されるようだ[15]。

第二に，全く逆方向にも作用している。華南で加工貿易が発展した背景には，広東省の政府が，規制を裁量で緩和してきた（悪くいえば，硬いことをいわずお目こぼししてきてくれた）背景があるが，WTO 加盟により，法制度の透明化を実践しなければならないとなるとそうしたなあなあが許されなくなり，そのつもりで動いていた日系企業は困ることになる。その典型的な例が，個人所得税の問題である。

来料加工の場合，生産管理等を行っている日本人派遣社員は，香港から通ったり，工場近くに住居を持っているが，その個人所得税については，日中間の租税条約上，183日超滞在する場合は，中国に支払わなければならないということになっているのが，なぜか広東省ではお目こぼしされてきた。

しかし，2004年の中央政府の通達で，そのような場合は，今のうち正直に支払わないと，遡って最大５倍の追徴課税を行うといってきた。中国の個人所得税の税率は高く，ボーナスでなく月額で決まるので，最大の45％を課税される日本人が多いので，別会社に事業を移すという手段をとるところもあり，それが独資化の一動機になっているそうだ（KPMG 広州）。

また，香港法人では製造を行っていないのに製造業として登録していることについて，最近，日本の税務当局から問題が指摘された。具体的には，香港に生産管理・決済などを行う子会社を設け，広東省の工場と委託加工取引を行う複数の日系メーカーが，2005年６月，日本の国税から巨額の追徴税を課せられ，対象会社が不服申し立てを行うという事件が起こっている。

すなわち，タックスヘイブン対策税制の適用除外の要件を満たすためには，「所在地国基準」（製造業の場合主たる事業がその地域＝香港で行われてい

[15] 東莞に進出したある企業の幹部は，「そうした傾向は，シンセンや広州ではかなり減ってきているので，そちらに進出しておけばよかったと後悔しています」とコメントしていた。

なければらない）を充足しなければならないが，香港では製造業の実態がないというのである。

日本の税務当局からの指摘事項は以下の通り：

①契約先の来料加工工場からの委託で香港子会社が補充協議書に基づき工場運営を代行する場合，これが生産委託の範囲を超え，実質的に工場運営を行っている（＝製造業）と判断された。つまり，中国の工場が加工工場でなく，香港子会社の自社工場とみなされた。

②「来料加工工場」の生産会議を香港子会社の成員のみで行っている場合に，香港子会社で生産管理を行っているとみなされ，「製造業」と判断された。

③香港の税務当局へ課税所得を申告した際に「製造業」と解答したことから，タックスヘイブン税制上でも香港子会社の業種を「製造業」とみなされた。

四，華東

1．総論

(1) これまでの内販のやり方

輸出型企業の多い華南と異なり，中国全土への物流の拠点として理想的な地理的状況にある上海を中心とする華東は，内販型の企業の進出に適しているといわれてきた。

しかし，それには，以下のような障害があった。

①中国政府の方針で，外資系企業に流通業を開放することに消極的であったために，1999年に施行された「外国投資家投資商業企業施行弁法」（以下，「旧弁法」という）では，登録資本が，小売業については5000万人民元以上，卸売業については8000万人民元以上必要である等の極めて高いハードルを課していた。

②同様に，生産型企業は，自社製品または，同じ持株会社の傘下にある販売会社を通じてしか内販できなかった。

そこで，抜け道として，上海にある外高橋をはじめとする保税区が利用されてきた。

保税区とは，加工貿易・中継貿易等の国際貿易のための特殊地域で，現在，中国には，15箇所の保税区がある。本来，保税区取引は，外貨取引に限定されるが，国内卸業に進出したい外資のニーズと外資を導入したい地方政府のニーズが合致した結果，交易市場等を通じた人民元取引が実施されていた。しかし，これには，なんら法的な根拠はなかった。

上海に自社製品の販売拠点を置こうとする日系企業は，形だけ製造部門を併設するか，販売法人を外高橋等の保税区の住所で登録し，実態は一室の事務所に何社も登録するというペーパーカンパニー状態にすることによって対処していた。

⑵　2004年管理弁法の改正

これに大変革をもたらしたのが，新しい外商投資商業領域管理弁法（以下，

「新弁法」という）である。この新法によって，以下のように，商業性（流通）企業の設立が劇的に容易になったのである。

以下では，この新弁法がもたらす影響について考察する。

2．新弁法の意義・効果

(1) 一般

①生産型企業の経営範囲の拡大

独資，合弁，合資の生産型企業が経営範囲（日本法でいう定款の目的）を拡大して，小売，卸売をすることが可能になった。しかし，商業機能を追加し，かつ，生産型企業に対する優遇政策を教授するには，商業行為が全売上高の30％以下であるという条件がある。

②申請が多く，さばききれなかったこともあり，2006年3月1日に施行された「地方部門に外商投資商業企業の審査権限を委譲することに関する通知」が発布され，審査が省レベルに降りたことによって手続が迅速化された。

③実際には，資本金50万元で認可された例はない。なぜなら，人民元取引

項目	旧弁法	新弁法
登録資本	小売：5000万人民元以上（中西部地区：3000万人民元以上） 卸売：8000万人民元以上（中西部地区：6000万人民元以上）	会社法の規定に準ずる。有限会社の場合：小売：30万人民元以上 卸売：50万人民元以上 外商投資企業として登録資本と投資総額の比率(自己資本比率)規制は遵守
外国側投資者の資格	①直近3年の年度平均売上：小売20億ドル以上，卸売25億ドル以上 ②直近1年の資産：小売2億ドル以上，卸売3億ドル以上	規定なし。 単に良好な信用，法令違反不存在のみ。
外国側投資者の出資h率	①3店舗以上のチェーンストア販売：原則49％以下 ②3店舗以下のチェーンストア：65％以下	2004年12月11日以降，外資独資可。
地域制限	店舗設置は省都，自治区首府，直轄市，計画単列市および経済特区に限る	2004年6月1日以降，小売について，12月11日以降，卸売について店舗設置の地域制限を撤廃。

のための増値税のインボイス発行のための要件として最低100万元の資本金を要するからである。

④また，実際には，カルフール，ウォルマート等の欧米の大手流通業者は，その年の検査を通過し，とくに，都市開発計画を守っていることを確認されなければ，ということで新店舗開店の申請に待ったをかけられたりしている[16]。

⑵　保税区企業

新法の施行当初は，保税区の貿易型企業は中国の加工貿易を円滑に進めるために保税区という特殊なエリア内に限って設立が許可された特殊会社であり，「中国であって中国でない外国と同じ地域内だけで営業が可能な国際貿易と外貨取引による保税品の売買」を専門に行うための会社なので，新弁法の適用を受けるためには保税区を出なければならないという観測がされていた[17]。

しかし，上海市政府の運動もあって，上海市では2005年７月から新弁法が保税区企業にも適用されることになった。

その結果，①輸出入経営権が取得でき，②国内取引も合法的にできるようになり，③それまでは他の保税区にしか設立できなかった支店（分公司）がそれ以外の地域にも設立できるようになった。

2004．12．11から200年２月15日までの保税区企業の商業権追加申請については，47社が批准（内卸売が45社）されている状況である[18]。

具体的には，これまで，「国際貿易，中継貿易，保税区企業間貿易，貿易代理及び貿易コンサルティング；保税区内商業性簡単加工及び倉庫業」等となっていた経営範囲に，「○○，××の卸売業務，輸出入業務，コミッショ

---

[16] "China Retail and Distribution: Changes for the better?" Economist, China Tax Decree Number Eight (2004)

[17] 『中国投資ハンドブック（2005年版）』JETRO 上海センター（長野経済交流部）p146

[18] 2006年２月17日，JETRO 上海主催の上海外聯発商務諮詢有限公司によるセミナー「上海外高橋保税区の最新動向」資料より。

ン代理業務（競売を除く）及びその他の関係業務」を追加することができるようになった。

これに関連する通知「外商投資企業の登記書式の一部を改定することについての通知」が2005年12月31日に工商外企字第213号として発布されたことにより，「保税区企業が区外に駐在員事務所を作ってはいけないので既存の駐在員事務所を分公司に変更しなければならないのか」という憶測が日系企業の間に流れたが，当局に確認したところ，内国民待遇なので登録不要といっただけだということであった。

3．保税物流園区の活用

保税区は便利であるが，外貨決済ができないという欠点がある。そこで，華南にとっての香港のような機能を果たす地域として，最近，保税物流園区が中国内に8箇所作られた。

また，保税区と違ってそこに入れば輸出されたことになるので，増値税還付が受けられるというメリットがある。

4．具体的な長野県企業の動向

⑴　上海C社

販売部門は，日本C社と上海C社の合弁。

製造部門は，C社55%，Y社（日本の商社）15%，上海無線（中国企業）30%で合弁をやってきたが，最近95%所有になり，近々独資化する予定。

江蘇省の太倉に中国では難しいといわれた最先端技術であるチップ抵抗器の工場を作った。内販はやはり売掛金の回収が難しい。検収後180日後の支払などという無理難題を吹っかけてくることもある。

⑵　D社

プリント基板の治具製造。手作業でしかできず，日本では外注し高くついていた一部の工程を中国に持ってきた。

⑶　昆山A社

日本の繊維の流通業の特色として，在庫リスクをメーカーに押し付けるという傾向がある。そこで，繊維メーカーとしては，リードタイムを短くする

（昆山A社。製品をとめているのはスプーン。機械に頼らぬこうした工夫も中国ならでは）

ことが重要。昆山は良港が近くにあり，リードタイムでいうと，九州の工場とさほど変わらない。

A社60%，Z社（日本の商社）30%，中国公営企業10%という合弁で，中国企業は一名副董事長を出しているが，労使紛争等で役立ってくれるので，独資化することは考えていない。

五，華北

1．中国全体の統括機能

大手電機メーカーG社は，北京に地域統括・販売拠点を置き，503名もの職員を擁している。北京にあるメリットは，ロビイング活動によって，中央政府に働きかけ等ができること。

（これは大企業ならではともいえるが）。

2．既存国営企業の利用

北京A社は，既存の同業国営企業をうまく活用した事例である。

そもそも，A社とU社（紡績会社）が共同開発したノーアイロン生地の製造が国内では間に合わないので，中国で生産することにした。国営企業北京シャツと提携し，はじめは補償貿易形式でやっていたが，合作企業に変えたが，合弁でなく合作にしたのは，単なる下請け会社なので，そのリスクをとりたくないから（合作なら出資比率と配当を比例させなくてよい）。U社との契約で，日系過半数の企業にしか下請けに出せないという事情もある。ということで，経営は完全に北京シャツ，生産管理のみA社から派遣された中国人職員（信大繊維学部大学院出身）が行っている。

（北京A社　日本本社では全面的にCADで行っている型紙作りも人件費の安い中国では一部手作業で）

六，まとめ

1．長野県企業の状況

以下のように，ニーズに合わせて様々な形態をとっている。

加工貿易

来料加工　E社　H社（シンセン）の一部　B社（シンセン）

進料加工　F社（シンセン）輸出用

補償貿易　A社北京の以前の状況

三資企業

合弁　A社昆山　C社上海（もうすぐ独資化）　C社無錫

合作　A社北京の現在

独資　H社（シンセン）の一部，F社（東莞）　C社太倉

傘型企業　G社北京

支店　八十二銀行　香港

2．これからの課題

今後は，輸出型企業から内販型企業への転換が課題になるであろう。はじめは user の要請で中国に進出したベンダー企業も，その品質の良さから，世界中のアセンブリーメーカーから注文を受け，却って業績が伸びたところもある。また，部材調達についても，これまでは中国内にある日系や欧米メーカーが中心であったが，これからは優良中国ベンダーの開拓がコスト削減のための避けられない課題となるであろう。そのためにも，法改正等の動向を慎重に観察して，事業を進めていくことが必要であると思われる。