

非製造業企業の 東南アジア進出検討のポイント

山田ビジネスコンサルティング株式会社
シンガポール支店コンサルタント

高野 佑
たかの ゆう

2014年4月よりシンガポールに赴任。
シンガポールを拠点に、東南アジア諸国への進出支援
や進出後の体制構築、業績改善などのサポートを行う。



POINT

小売業・飲食店・卸売業など、非製造業の東南アジア進出に際しては様々な検討事項があり、代表的なものは進出形態の選択と外資規制です。進出形態の選択は、現地法人や支店など、どのような形態によって進出するのかという問題です。外資規制は、業種ごとに出资比例と最低資本金等を定め、外資の参入を制限するものです。進出先国で迅速に事業を展開するためには、進出検討段階で、これらの検討事項の内容を十分に調査し対策を講じておく必要があります。

1 進出形態の選択

代表的な進出形態は、現地法人、支店、駐在員事務所、フランチャイズです。現地法人の場合は、独資と合弁の2通りがあります。進出形態によって、現地での活動範囲やメリット・デメリットは異なります(表1)。進出目的と進出先国の事情に応じた最適な進出形態を選択する必要があります。

例えば、CoCo壱番屋は、タイ、シンガポール、インドネシアに店舗を展開していますが、タイでは現地企業と合弁会社を設立、シンガポールとインドネシアではフランチャイズ、と各国の事情に合わせて進出形態を選択しています。

2 外資規制

外資規制は、主に業種ごとに定められた「出资比例の制限」と「最低資本金の設定」の組み合わせにより、外資の参入を制限する規制です。外資規制の対象となる進出形態は現地法人です。出资比例の制限がある場合には、独資での現地法人は設立できず、現地企業との合弁が必要となります。

東南アジア各国は、安全保障や自国企業保護のために、海外からの進出企業の業種に応じた外資規制を設けています。製造業に比べて、非製造業進出に対する外資規制は厳しいという傾向があります。

表1 進出形態別の活動範囲とメリット・デメリット(東南アジア各国共通)

進出形態		活動範囲	メリット	デメリット
現地法人	独資	あらゆる営業活動	自社だけで経営をコントロールできる	・投資資金が多額 ・独力で事業開拓が必要
	合弁	あらゆる営業活動	合弁相手の経営資源やノウハウ等を活用できる	・自社だけで経営をコントロールできない ・合弁相手とのトラブルの可能性
支店		本社と同様の営業活動、あるいは本社の指揮命令下での営業活動	投資資金が少額	多くの国で、銀行業・保険業等を除き、原則設立不可能
駐在員事務所		情報収集、広報活動など本社の支援業務のみ	・投資資金が少額 ・事務負担が小さい	収益を伴う営業活動ができない
フランチャイズ 業務委託・販売委託		—	低コスト、短期間での事業拡大が可能	品質のばらつき、ブランドイメージ毀損の可能性

筆者作成

以下に、東南アジアの主要6カ国について、小売業・飲食店・卸売業の3業種に対する外資規制を整理します(表2)。シンガポールはほとんど規制がないため省略)。特に、小売業や飲食店への規制が厳しく、外資による小規模店舗の展開は多くの国で原則として禁止されています。マレーシアやインドネシアでは、店舗形態と面積によって細かい規定があり、想定している店舗の形態、対象となる面積の範囲等につき慎重な検討が必要です。いずれの国でも、明文化された基準だけでは判断ができず、事例ごとに当局の裁量に委ねられるケースがあることにご留意ください。

3 タイ進出の事例

外資規制により現地の合弁パートナーが必要な場合、誰をパートナーにするのが問題となります。理想的な現地の合弁パートナーを見つけることができれば良いのですが、実務上は他の方法を取るケースも多く見られます。以下に、当社が支援した事例を紹介します。

A社はタイで自社製品の販売会社設立を検討していましたが、外資の出资比例50%未満という規制により、現地の出資者が必要でした。しかし、A社には経営のコントロールを確保したいという意向があり、現地の事業会社から合弁パートナーを見つけることは困難でした。このようなケースでは、選択肢として「金融機関等からの出資」と「ノミニーの活用」があります。

本件では前者を選択し、日系の金融機関傘下のタイ企業が現地出資者として合弁のパートナーになりました。出資額に対してフィーの支払が必要ですが、サイレントシェアホルダーであり、日系企業にとっては安心感があります。

後者のノミニーとは名義貸しのことで、現地の個人や法人に名義上の出資者となってもらうことで出资比例の要件を満たします。しかし、ノミニーの活用は外資規制の脱法行為であり、禁錮刑に処されるリスクがあります。また、名義上の出資者が真実の権利者であることを主張しトラブルになるケースもあります。

4 最近のトピック

最後に、外資規制についての最近のトピックを紹介します。

インドネシアでは、2014年4月24日より新たな投資規制が施行されています。主な改定内容は、国内販売を行う輸入業者に対する規制が厳しくなったことです。従来は、外資の100%子会社が輸入製品をインドネシア国内で販売することが可能でしたが、この改正により、インドネシア国内企業または外資出资比例33%以下の合弁会社であることが必要になりました。また、2014年10月から大統領に就任予定のジョコ氏の政権公約は自国産業保護の色合いが強く、今後の規制強化の動きを注視する必要があります。

ミャンマーでは、2014年8月末に、流通業の外資規制撤廃が発表されました。詳細については、更なる報道発表が待たれますが、原則禁止されていた小売業、飲食店、卸売業などの外資企業進出が解禁されます。電力や物流設備などのインフラはまだ脆弱ですが、2011年の民主化以降、外資受け入れに向けた法整備が進んでおり、今後の進出先として大きな注目を集めています。

2015年のASEAN経済共同体(AEC)構築に向けて経済自由化の動きが進んでおり、今後も各国の規制改正から目が離せません。

表2 主要6カ国の業種別外資規制

業種	規制内容	マレーシア	タイ	インドネシア
概要・特徴		比較的規制は少ないが、小売業は規模や形態によって規制あり	原則として非製造業の外資比率は50%未満	国内企業保護のため、外資規制強化の動き
小売業	出資比率	売場面積3000㎡未満の小規模店舗、コンビニ等は外資不可 スーパーストア（売場面積3000㎡以上）、ハイパーマーケット（同5000㎡以上）は70%以下 デパート・専門店は100%可	原則50%未満 資本金1億バーツ以上かつ1店舗あたり資本金2000万バーツ以上の場合は100%可	原則不可 営業床面積400㎡以上のミニマーケット、同1200㎡以上のスーパーマーケット、同2000㎡以上のデパートは100%可
	最低資本金	原則100万リンギット スーパーストアは2500万リンギット、ハイパーマーケットは5000万リンギット、デパートは2000万リンギット	200万バーツ	土地建物を除く投資額の合計が100億ルピア以上、あるいは、引受資本金と払込資本金は同額で25億ルピア以上
飲食店	出資比率	高級レストランのみ100%可（明確な基準は不明）	小売業と同様	原則不可 ホテル内は認可が下りる可能性あり
	最低資本金	100万リンギット	200万バーツ	小売業と同様
卸売業	出資比率	原則100%可	原則50%未満 1店舗あたり資本金1億バーツ以上の場合は100%可	原則100%可 ただし、輸入製品の国内販売の場合は33%以下
	最低資本金	100万リンギット	200万バーツ	小売業と同様
（ご参考）為替レートを目安		1リンギット＝約32円	1バーツ＝約3.2円	100ルピア＝約0.9円

業種	規制内容	フィリピン	ベトナム	ミャンマー
概要・特徴		小売・飲食は厳しい規制	小売・飲食は厳しい規制	2014年8月末に規制撤廃発表
小売業	出資比率	原則不可 資本金250万ドル以上かつ1店舗あたり資本金83万ドル以上の場合は100%可（ただし親会社についての要件あり）	原則100%可 ただし、2店舗目以降は経済効果等に基づく許可制	原則100%可 詳細については、今後の報道発表等を確認する必要がある
	最低資本金	20万ドル	なし	－
飲食店	出資比率	原則不可 ホテル内は認可が下りる可能性あり	原則100%可 ただし、実際には政府の認可が下りない状況	同上
	最低資本金	20万ドル	なし	－
卸売業	出資比率	原則100%可 ただし、国内販売の場合は40%以下	原則100%可 ただし、タバコ・本など一部品目は扱うことができない	同上
	最低資本金	20万ドル	なし	－
（ご参考）為替レートを目安		1ドル＝約100円	－	－