

Q

海外拠点のない相手国企業との取引における留意点 (2)

当社は米国に現地法人も支店もありません。今般、米国での販売促進を図るため、米国在住の米国人を直接雇用し、米国内で営業活動をしてもらうことを検討しています。つきましては雇用契約等の手続きについて教えてください。

A

新興国の市場の拡大に着目し、海外市場の開拓に力を入れ始める企業も増えてきた。上記質問は、海外に自社の出先がないなかで販売を増加させる方法として検討されたものである。現地法人など販売促進の拠点を設立するにはリスクが高く、コストや人材面の負担も大きい。同様な照会で、現地から撤退する際に、現地従業員の一部を日本本社の社員として雇い、現地での営業を続けたいとの話もあり、今回は拠点のない海外での営業活動について考えてみたい。

質問の件を結論からいうと、現実的には非常に難しく、あまり有効な手段とはいえない。考えられる問題としては、日本企業が現地で事業をする許可を取得できるかという点、現地での納税方法、日本から現地社員を実際にどう管理するかという点がある。

米国の場合、日本企業が米国で従業員を雇用することは事業活動をしているものとみなされるので、米国の会社法上、事業登記 (business license) が必要となる。事業登記がないと従業員の給与から源泉徴収した所得税を税務当局に払えないので、税法上の問題も生じる。


仮に日本から米国人を直接雇用し、米国内で営業行為を行うため事業登記ができたとしても、日本企業には米国での納税義務が生じ、納税番号を取得することになる。米国での申告に際しては日本本社の納税に関連する資料の提出が必要になり、事務上のコストや負担が増えることになる。当然英文の資料を提出する必要がある。

また、直接に雇用する外国人社員の規定、福利厚生、日々の業務管理、業績査定、費用管理などが必要となる。例えば、期待通りの成果が出ず解雇をする場合、必要な面談など都度出張して行なわなければならない。

したがってこのような場合は、この米国人を直接雇用するのではなく業務委託契約を締結し、契約に基づく成果に応じて委託料を支払うようにするほうが現実的である。委託契約の方法を取れば現地での納税や雇用に係る煩雑な手続きは不要となる。

ただし、委託契約の内容については専門家の意見を聞くなど注意が必要だ。例えば、委託者に対し、日本の会社のために契約を締結する権限を与えると、この会社の恒久的施設 (PE=permanent establishment) が米国にあるとされ、日本の会社に米国の課税権が及ぶことになる。

なお、米国に限らず同様の例で一般的に行われている、日本人社員を出張させる方法がある。この場合も、下記3つの注意点がある。



① 出張者のビザの問題

各国・地域のビザ制度についてはよく調べる必要がある。ビジネスでの出張が長期になると、滞在可能なビザは現地に拠点がなければ取得できないのが一般的で、短期の出張を繰り返して営業活動を行なうことになるが、商用での短期滞在ビザの内容は国・地域によって違うため、その地のビザで認められた範囲のなかでの活動となる。駐日大使館や領事館のWEBサイトに掲載されている出張地のビザの規定を調べておく必要がある。

② 出張者の滞在日数の問題

一般的に出張者の年間滞在日数が183日以内であれば日本から給与が支払われ、当該国・地域に現地法人など恒久的施設がない場合は、出張者の個人所得は現地での申告は不要である（国・地域により異なる場合もある）。年間滞在日数が183日を超えると、出張者は出張国・地域で給与所得について申告をする必要がある場合が多い。申告手続き等の事務負担が増えるうえ、怠るとペナルティが課せられるケースも在り得る。

③ 恒久的施設（PE=permanent establishment）の問題

税務面ではまた、出張者の行為によっては恒久的施設（permanent establishment）が出張先国・地域にあるとみなされ、日本企業の現地での活動について課税される可能性もある。日本国内での資料の提出を現地語や英語で求められることもあり、税金の負担だけでなく、事務負担も増すことになる。

なお現地で支払った②や③の個人や企業の所得税については日本で外国税額控除の対象となる。

今後も海外市場の広がりが加速され、企業内の販路拡大の手段も多様化の傾向にあるが、思わぬところでリスクやコストが発生することも考えられる。ただその対策は基本的な仕組みを理解し個別国・地域ごとの規則を調べれば防ぐことは可能である。

現地に拠点を作らずに販売を増加させる手段としては販売店や代理店契約を締結し、現地の有力な企業を通して販売活動を行なう方法があり、一般的によく利用されている。今回は販売点や代理店契約を結ぶ際のポイントについて述べてみたい。