激変する時代に士業は何をすべきか

グローバルな視点で顧問先企業の持続的な成長支援を!

顧問先企業の価値を高めるには、世界から見た日本経済を俯瞰する視点も大切。そこで、成長率の高いベトナムの税務に精通した並木由紀雄氏に、グローバルな視点の重要性や市況について聞いた。

並木由紀雄公認会計士・税理士事務所
並木由紀雄氏
大手監査法人勤務後、2006年に開業。2016年より、ベトナム進出支援を開始。ベトナムにおける会計、税務、監査、成長支援まで幅広いサポートを行う。

世界から見た日本経済 広い視野が必要

2020年はコロナショックで世界中の経済・社会・政治が大きな打撃をうけました。2021年は、感染拡大が続くなかで金融政策による回復、ワクチン普及による経済活動の正常化の動きが先進国中心に広がっていき、経済回復の兆しも見え隠れしています。とはいえ、世界的にみても先行き不透明なリスクがあるなかで、私たち士業が顧問先企業へどのような手を差し伸べるべきなのか、士業の真価が問われる局面ではないでしょうか。

私が強みとする業務は、アジア圏のなかでもベトナム社会主義共和国への企業進出支援、現地税務や監査、成長支援です。もちろん、国内企業の税務も対応しており、コロナ前はベトナムと日本を行き来する日々を送っていました。

国際税務を行っていると、日本企業や経済状況を世界的な視点で俯瞰することが多くなります。日本はアメリカ、中国に次ぐ、世界第三位の「経済大国」の地位を維持しているといわれ、この言葉通りに受け取っている人も少なくないかもしれません。しかし長年、海外と日本でビジネスを行っている私から見ると、決してそのように思えません。現に、労働者一人あたりの生産性はOECD加盟国37カ国中21位という低さです。さらに、労働人口の減少によって、生産性はますます低下するといわれています。

中国とASEAN主要国の実質GDPの推移(通年、四半期) (%)

ASEAN主要国	2019年	2020年	2020年			
	通年	通年	Q1	Q2	Q3	Q4
中国	6.0	2.3	-6.8	3.2	4.9	6.5
ベトナム	7	2.9	3.7	0.4	2.7	4.5
インドネシア	5	-2.1	3	-5.3	-3.5	-2.2
シンガポール	1.3	-5.4	0	-13.3	-5.8	-2.4
マレーシア	4.3	-5.6	0.7	-17.1	-2.6	-3.4
タイ	2.3	-6.1	-2.1	-12.1	-6.4	-4.2
フィリピン	6	-9.5	-0.7	-16.9	-11.4	-8.3

出典:日本貿易振興機構(ジェトロ)

いま、熱い!

海外進出にベトナムが選ばれる理由

コロナ禍で、ASEAN主要国のGDP成長率が軒並みマイナスに転じたなかで、唯一プラスを維持したベトナム。近年、海外進出先として注目されている理由を解説。

日系企業現地法人設立数は右肩上がりで急増

2008年の進出企業数は950社だったのに対して、2017年には1,816社と、10年間で約2倍に増えていることから、期待値の高さがうかがえる。アフターコロナ以降、海外進出の波は再び訪れると予測され、ベトナムへの現地法人設立件数の上昇も期待される。

現地法人設立が高まる3つの好条件

働き盛りの20～40代の人口がもっとも多い

ベトナムの人口構成比率をみると、20～40代の働き盛りや消費活動が活発な世代が最も多い。若い世代の増加は2050年あたりまでは継続すると予想されている。

中国に隣接する南アジアへの海運拠点

米中貿易摩擦問題の長期化により、世界的にサプライチェーンの再構築を図る動きがあるなか、南北に長い海岸線と南アジアへの海運の基点となるホーチミンが最注目。

暴動が少なく安定的で経済活動が活発

近隣諸国と比べテロや暴動といったリスクが低く、政情が安定。さらに、1986年のドイモイ政策以降、社会主義国ながら資本主義経済の思考を導入し、革新的に発展。

海外進出の相談に来られる日本人経営者のなかには、東南アジアであればどこでも安価で製造工場を持つことができると考えていらっしゃる方がいます。ですが、実際にはシンガポールの方が日本より物価は高いですし、アジア諸国の役員報酬を比較するとベトナムの方が高いのです。つまり、これまでの経済構造に変化が生じているにもかかわらず、それに気づいていない人が多い。私は、海外進出のご相談時に必ず、事業の3年、5年の展望や進出のためのコンセプトをヒアリングしています。場合によってはベトナム以外のアジア諸国のほうが最適なケースもあり、その場合は、ほかの先生を紹介しています。

ASEAN諸国のなかで唯一、プラスを維持

ベトナムと聞くとどのようなイメージをお持ちでしょうか。田園風景が広がり、ゆったりとした時間が流れているイメージかもしれません。ベトナムの地方省にはそのような光景が色濃く残っていますが、その一方で、ホーチミンやハノイといった経済都市は、近年目覚ましいスピードで成長しています。現に、2020年のベトナムの実質GDP成長率は、前年比+2・9%です。2019年の+7%から大幅に減速となりましたが、中国の+2・3%を上回っています。また、コロナショックによって軒並みマイナスに転じたシンガポール、タイ、マレーシアをはじめとするASEAN主要国と比較すると、対照的な結果となっています。

この背景には、パソコンや半導体などIT関連の生産能力がベトナム国内で向上したことがあげられます。これまでは部品製造は他国で行い、最終的な組み立てをベトナムで行うケースが多かったのですが、国内で部品製造から組み立てまで一気通貫した製造工場が増えたことと、コロナ禍でリモートワークが急速に普及したことによる輸出特需が、GDP成長率プラス維持を支えた要因にあげられます。また、これまで海外の生産拠点といえば、中国が台頭していましたが、米中対立の激化といった政治的なリスク回避による中国依存度の低下も後押ししたと考えられます。

日本企業をはじめ、世界の企業

がベトナムに注目し、生産拠点を配置しようとする理由としては、①労働コスト、②中国に隣接している、なおかつ南アジアの起点となる地理的な好環境、③積極的な貿易協定の3つが考えられます。さらに、ベトナムは近隣諸国と比較して、政情が安定しているというのも生産拠点を構えるうえではポイントになっていると思います。

その一方で、社会主義国家ですから、外資系企業の参入は規制が厳しい。現地法人を設立する際には、事業ライセンス取得のための複雑で細かいステップを踏まなければなりません。この複雑な手順は、ある程度熟知した専門家に相談・依頼しておかないと痛い目に合ってしまいます。

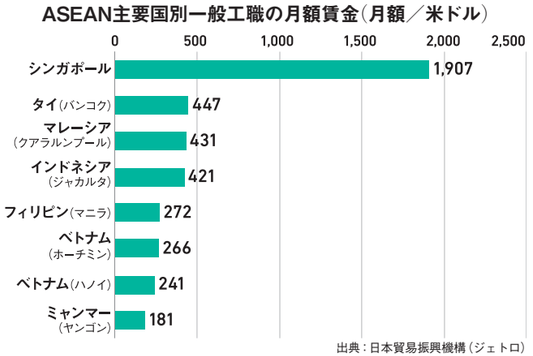
また、これは万国共通ですが、現地では〝日本流・ビジネスの流儀〟は通じません。各国の歴史的背景や文化、宗教などベースが異なるので、当たり前のことです。ちなみに、60年代から70年代にかけて戦争によって国土が南北で二分されたベトナムでは、現在でも南北出身者間での「心の隔たり」を感じることがあります。たとえば、ハノイ出身のマネージャーの指示を、ホーチミン出身のスタッフは聞かない、というようなこともよくあります。そのため、雇用も人員配置もスタッフの出身地を考慮する必要があるのです。このような現地スタッフへの指示出しやマネジメント、税務署との対応も日本の勝手と大きく異なります。税務についても、日本のように定型的ではなく、税務署員の「さじ加減」がまかり通ってしまうグレーな部分も少なくないのが実情です。

自分の守備範囲だけで対応していては、顧問先の発展に寄与しない。「できない」と首を横に振る前に、専門家に聞くなど士業同士の協業が重要です。

国際税務に限らず、顧問先企業の成長をサポートするには、士業間の協業意識は非常に重要だと思います。顧問先の持続的な成長支援を本気で考えれば、自分が専門としていない分野は、その道のプロフェッショナルに任せたほうがいい。しかし、なかには「万が一、顧問を乗り換えられてしまうのではないか」とためらい、「できない」「やめたほうがいい」と、伝えてしまう方もいるようです。それでは、顧問先満足度の向上は望めないし、もったいないと思うのです。常日頃から顧問先との信頼関係を構築しておくことと、守備範囲以外の相談を受けた際に専門家にパスができる〝つながり〟は大切です。

さらにいうと、日本のみならず、世界から俯瞰して、顧問先企業の成長に最適な提案はないのか、という「目」も必要です。国内市場の縮小、若い世代の人口が増加している途上国の急速な発展、ベトナムのような社会主義国の資本主義経済参入の積極化など、グローバル市場でのビジネス機会は常に変化しています。

このような変化の波を敏感に把握するには、最新の情報を入手することが命運をわけると思います。そういった意味でも、専門家とのつながりを持って最新情報を得ておき、顧問先に情報提供や最適な提案を行うことで、満足度向上につながるのではないでしょうか。



出典：日本貿易振興機構（ジェトロ）

教えて! 並木先生

ベトナム税務のエキスパートだからこそ知り得る現地情報をQ&A形式で紹介!

海外税務・現地Q&A

日本の税法と異なる税務に加えて、現地ならではの文化の違いに戸惑うことも。長年、ベトナム進出をサポートしてきた並木氏が、顧問先へのサポートから税務、スタッフへの指示まで率直な疑問に回答!

Q1 顧問先が海外進出を希望している場合、まずはどんなことを確認すればいい?

A1 目的や要望など、将来の展望をまずはヒアリング!

日本経済の枠だけで顧問先企業の成長支援を考えるのではなく、世界経済の流れを加味しながら、目の前にいる顧問先に最適な提案ができるようになるのが理想的。専門家とつながりを構築しておけば、自分の守備範囲外の相談であってもつなげることができるので安心です。

Q2 海外進出支援会社や現地会計事務所を選ぶ基準は?

A2 事前に多数質問をして反応を見ましょう

進出希望先国での豊富な実績があるかどうかが重要。異国の税務と文化に精通しているか見極めるには、事前に些細なことでも質問を何度もぶつけることです。報酬が安いからといって依頼してしまうと、いい加減な対応で泣きを見るような事態にもなりかねません。

Q3 はじめてベトナム税務処理を行ったときに戸惑ったことは?

A3 会計税務の解釈や現地ルールに苦労しました

細かい処理や規定、通達などがあり、会計税務の解釈・理解が統一されている日本と違って、ベトナムはグレーゾーンなことが多いのが現実。税関や地方によっては改正前の税制で運用しているケースもありました。現地では、日本のやり方は通用しないと覚悟し、計画通りに進まない前提で事前確認することが本当に大切です。

Q4 現地スタッフを雇用するときの採用基準はありますか?

A4 「できます」を信用しすぎないこと

現地法人では、チーフアカウンタントという経理部長に相当する資格者を採用しなくてはいけません。その資格者の「できます」という言葉を信用して会計事務所に依頼せずに、彼に経理を任すと、スキルがなくて業務が破綻する恐れがあります。また、業務の指示出しも書類の文字の大きさや表の大きさなど事細かく指定しないといけません。

Seminar Information 並木由紀雄氏が登壇!

「ベトナム税務の実状から解説するアジアグローバル視点での顧問先支援のポイント」

日本企業が置かれている経済状況を世界的視点で俯瞰することによって、成長支援のサポートの仕方が変わると並木氏。長年にわたってベトナム進出支援を多く手がけ、現地税務や文化に精通した並木が考える、顧問先の持続的成長支援とは何かを解説していただきます。

第一回目：7月15日（木曜）16：00～18：00
第二回目：8月4日（水曜）16：00～18：00
定員：30名　参加料：無料
申込方法：オンラインサイト「プロパートナー STORE」よりお申し込みください

プロパートナー　ストア　検索