

TOHO GLOBAL REPORT

とらほうグローバルレポート

2024年6月号

Contents

- ▶ベトナム進出企業インタビュー
MATSUMOTO PRECISION VIETNAM Co., Ltd.
Deputy General Manager 関口 昭仁様
- ▶ベトナムの航空業界
ベトナムレポート：ベトコムバンク駐在 若林 遼
- ▶台湾の航空業界
台湾レポート：法人コンサルティング部
宇内 紳悟
- ▶事業承継の適正なタイミングとは??
CHC-TAX CONSULTING CO., LTD
General Director 千野 義明氏
- ▶インドネシアの固定資産
電化製品事情の考察と減価償却
PT. BridgeNote Indonesia (マイツグループ)
榮 颯馬氏
- ▶直近5年間の韓国のFDIの動向
スターシアグループ
(マイツグループ中国・アジア進出支援機構支援メンバー)
- ▶グローバルニューストピックス
- ▶東邦銀行の海外事業支援について

TOHO BANK

経営理念体系

すべてを地域のために

PURPOSE



MISSION

サステナビリティ宣言

- ①地域経済・社会の活性化
- ②少子高齢化への対応
- ③DXの促進
- ④多様な人財の躍動
- ⑤脱炭素・ネイチャーポジティブ

VISION

地域社会に貢献する会社へ

～金融サービスの枠を超えて～

VALUES

行動指針・価値観

私たちは、お客さま第一主義に徹し、社会課題の解決を通じ、持続可能な社会の実現に貢献します。

熱意 (Passion)

私たちは、地域社会貢献への情熱を何よりも大切に、
ふくしまの成長のために汗を流します。

対話 (Dialogue)

私たちは、お客さまとの深度ある対話を重視し、
共感する姿勢を大切にします。

学び挑戦 (Challenge)

私たちは、自己の成長とお客さまの発展に向け、
失敗を恐れず新しいことを学び、挑戦しつづけます。

誠実 (Integrity)

私たちは、高い倫理観を持ち、誠心誠意
お客さまと向き合います。

未来志向 (Visionary)

私たちは、短期的な目線に偏ることなく、
大局をつかみ長期的な目線でお客さまと
共に未来を見据えます。

ベトナム進出企業インタビュー

MATSUMOTO PRECISION VIETNAM CO., LTD.

～強固な生産体制、サプライチェーンの確立を～

企業概要

代表者： 松本 敏忠（まつもと としただ） General Director
 現地責任者： 関口 昭仁（せきぐち あきひと） Deputy General Director
 所在地： Rental Factory D-3, N1-2, Long Duc Industrial Park,
 An Phuoc Ward, Long Thanh District, Dong Nai Province, Vietnam
 事業内容： 精密機械部品加工
 設立： 2022年7月
 従業員数： 35名
 親会社： マツモトプレジジョン株式会社（喜多方市）

関口 昭仁

Deputy General Manager

2010年マツモトプレジジョン㈱入社

2013年執行役員就任

2016年取締役就任

2022年現職(常務取締役兼務)



今回のグローバルレポートでは、ベトナムでのビジネスチャンスに挑戦するため進出を果たした、「MATSUMOTO PRECISION VIETNAM CO.,LTD」（親会社/マツモトプレジジョン株式会社）の現地責任者である Deputy General Director 関口 昭仁様へのインタビュー記事を掲載いたします。

マツモトプレジジョン株式会社様は、福島県喜多方市に本社・工場を構える精密機械部品の加工会社です。ベトナム工場の本格稼働・製品出荷開始から約1年が経過し、現地での事業内容と今後の展望についてお話を伺いました。

■時代の流れと共に製品も変化

一貴社の事業内容について教えてください

当社は、1948年6月に東京都世田谷区において工業用ミシンなどの精密ネジ部品の製造販売会社として創業しました。その後、1973年、現在の福島県喜多方市塩川町に誘致企業として工場を開設し、今年で創業76年となる精密機械向け金属部品加工の会社です。

現在の主な製造品目は、空圧制御部品・自動車部品・その他精密機械部品などで、素材の調達から機械加工・熱処理・研磨・表面処理までの一貫生産体制を整備しております。特に最近では、生産工場において必要不可欠な技術となったファクトリーオートメーション（FA）に幅広く利用されている、空圧制御部品の売上比率が高まってきております。

そしてここベトナム工場は、2022年7月にベトナム南部のドンナイ省 Rondouk 工業団地内に会社を設立し、空圧制御部品の加工専用工場として、2023年1月から操業を開始しました。また、同年10月からは2交替勤務を開始し、現在は、日本人2名、ベトナム人事務スタッフ5名、現場スタッフ28名の総勢35名で稼働しております。



<ベトナム工場での集合写真。前列左から4番目は松本社長> <当社が入居するロンドック工業団地>

■グローバルな事業拡大とリスクマネジメントの両立が可能

ーベトナム進出のきっかけとなった出来事がありますか

ベトナム工場設立に至った背景として、当社には下記のような経営課題がございました。

- ① コロナ渦においてサプライチェーンの寸断により、主要なお客様から※BCPの強化を求められたこと
- ② 本社工場が手狭となり、加工能力の増強が難しくなってきたこと
- ③ 日本の社会問題としてクローズアップされている「少子高齢化」による人材不足
- ④ 主要なお客様が既にベトナムへ進出し、アセアン市場をターゲットに事業拡大を図っていたこと

そのような中、ベトナムに進出し現地工場を構えることで、

- ① 日本国内との2拠点体制を構築することにより、グローバルなBCPに対応可能
- ② 特定部品の専用工場を設けることで、生産能力の増強と効率化が図られる
- ③ 比較的低コストで、若く勤勉な人材を採用できること

などが可能となることがわかり、進出を決定するに至りました。

※BCP：事業継続計画 (Business Continuity Planning)

緊急事態(災害、テロ、サイバー被害等)に直面した際に企業が事業活動の継続や復旧を迅速に行うために予め計画を準備すること。被害を最小限に留め、サプライチェーンを維持するためのリスクマネジメント。



<左：当社の主力機械となるマシニングセンターが並ぶ 右：作業を行う現場スタッフ>



<材料を自動でカットする切断機>



<品質管理のカギを握る最終検査作業>

■ワンストップ加工により高品質を確保

一貴社の強み、そして日本の本社が貴社に期待していることを教えてください

当社の強みは冒頭でもご説明しました通り、資材調達から切削加工・熱処理・研削加工・表面処理まで、ワンストップで対応可能な点となっています。お客様からもその点を高く評価頂いております。

ベトナム工場についても求められるレベルは日本と同じです。本社工場と同等な品質を担保し、安定した生産体制を構築することでお客様へタイムリーな製品を提供できるようにしています。

また、当社にはもう一つの役割があり、現在本社にベトナム人特定技能者、技能実習生が20数名勤務しておりますが、今後彼らがベトナムへ帰国した際には、ベトナム工場が受け皿となり、リーダー格として活躍してもらいたいと考えております。既に現在も1名が日本での技能実習を終え、当工場でチームリーダーとして活躍しています。彼のような優秀なスタッフを増やしていきたいと思っています。

■多くの協力を得て工場設立までスムーズに

一会社の設立から現在に至るまでのエピソードをいくつか教えてください

- ① 当社として海外法人の設立は初めての経験であり、何をどのように進めればよいのか手探りの状態でした。しかし幸いにも関係各社様のお力をお借りする事で、契約締結から僅か2カ月と言う短期間で会社設立をすることが出来ました。
- ② 2022年7月の会社設立後は、レンタル工場※の引き渡し、内装工事などがありましたが、こちらも日系企業の皆様の御尽力により計画通りに建設が進み、2022年12月末には工場の引き渡しが完了。同時に設備搬入・立上げを行い、2023年1月から一部の設備で操業を開始、3月には製品の初出荷をする事が出来ました。
- ③ 工場が稼働できるようになるまでには、設備の立上げ・現場スタッフの採用・教育・操業といくつものタスクを並行して進める必要がありました。その中でも特に現場スタッフへの教育については、未経験者が大半だったため、日本の本社で働くベトナム人特定技能者3名に出張で来ていただき、製造に関するOJT教育を行いながら実務作業まで対応してもらえた事で、早期の工場立ち上げを実現する事ができました。大変感謝しています。

- ④ 人材の採用に関しては現在も頭を悩ませています。日本語が話せる事務スタッフは人材紹介会社を介してスムーズに採用できましたが、ベトナム人現場スタッフの採用についてはなかなか日本のようにはいきません。

募集をかければ定員以上の多くの応募者が集まるのですが、面接予定日を通知しても当日になると姿を現さない。採用の通知を出しても入社当日に姿を現さない。

入社当日に退職してしまうなど、日本では考えられない事が頻繁に発生しています。また、せっかく入社しても定着せずに短期間で辞めてしまうことも多くあります。辞める理由は様々なので仕方ない部分もありますが、離職率の高さには頭を痛めています。安定した人材の確保は、当社の課題の一つとなっており、今後は社内レクリエーションなどを通して職場内のコミュニケーションも大切にしていかなければならないと考えています。

※レンタル工場：既存の工場のスペースを賃借し、機材を搬入して工場設備を整え、生産を行う。①初期投資が抑えられること②移転がしやすいこと③早期稼働が可能なことなどのメリットがあり、ベトナム進出の主要な手段の一つとなっている。



<社内レクリエーション 左：工業団地の駅伝大会に参加 右：社内懇親会の様子>

■実績を積み重ねて強固な体制を構築していく

— 今後を見据えた貴社の展望について教えてください

操業2年目となる今年は、売上倍増を目指します。加えて、昨年までは限定工程のみの加工でしたが、今年の後半からは弊社の強みでもあるワンストップ加工を実現し、製品の完成化までを行い、ベトナム国内のお客様へ直納できる体制を構築していく予定です。

また、工場内にはまだまだ空きスペースがありますので、今後の受注状況を鑑みながら工場能力の拡大を図っていく予定です。更に、現地の加工会社と協力関係を構築して、今後の受注変動にも対応していきたいと考えています。そして、数年の実績を積み上げた後には自社管理工場を取得し有事の際にも強固な生産体制、サプライチェーンを確立していきたい想いです。



<インタビューの様子 左：小職 右：関口副社長>

ベトナムレポート

「ベトナムの航空業界」

ベトナム銀行駐在 若林 遼

1. はじめに

ベトナム統計総局によると、2023年の訪越外国人数は1,260万人で前年の366万人の約3.4倍となりました。コロナ禍以前の2019年に記録した1,800万人には届きませんでした。政府が目標としていた800万人を大幅に上回っており、今後の観光業界に期待が高まります。そして、観光業界とも密接に関わりを持つのが航空業界です。本号ではベトナムの航空会社、ホーチミン市近隣に建設が予定されている新たな国際空港、そして、今春に運航され福島とベトナムを繋いだチャーター便について取り上げたいと思います。

2. ベトナムの航空会社

ベトナムの航空会社は、フラッグシップキャリアのベトナム航空をはじめとして、主に5つの航空会社がベトナム国内外の空を繋いでいます。

航空会社名	特徴
ベトナム航空 (Vietnam Airlines)	国内最大規模の国営航空会社。全日本空輸(ANA)と資本提携を行い、コードシェア便も運航。2024年で日本就航30周年を迎えた。
ベトジェット (Vietjet Air)	ベトナム初の民間航空会社であり、格安航空会社として抜群の知名度。日本航空(JAL)と提携しており、コードシェア便を運航。
バンブー航空 (Bamboo Airways)	2017年に設立されたフルサービスと格安航空会社のハイブリッドを謳う航空会社。過去には国際線を扱うも現在は国内線のみ運行。
パシフィック航空 (Pacific Airlines)	ベトナム航空傘下の格安航空会社。当初はチャーター貨物便を扱う航空会社として設立。
ベトラベル航空 (Vietravel Airlines)	ベトナムの旅行代理店であるVietravelにより2020年に設立。2024年春には福島空港とベトナム国内を結ぶチャーター便を運航。

3. タンソンニャット国際空港の拡張と「新国際空港」の建設

ホーチミン市で唯一の空港であるタンソンニャット国際空港は、市内中心部に位置していることから、都市部までのアクセスも良く、長きに渡りベトナムのハブ空港としての役割を担ってきました。しかしながら、経済成長に伴う航空機発着便数や国内外旅行者数の増加により、コロナ禍以前は同空港の年間受入能力である2,500万人を大幅に上回る、約4,000万人が利用しました。一時は激減した利用者数もコロナ禍が明け、更なる旅行者の増加が見込まれることから、2022年には国内線を中心とする第3ターミナルの建設が着工し、2025年春の完成を予定しています。

また、今後一層の増加が見込まれる国際線需要に対応するため、ホーチミン市に隣接するドンナイ省に「ロンタイン国際空港」の建設を開始しました。国内最大規模の空港として2026年に一部運用開始を計画しています。将来的にはホーチミン市内とも地下鉄で

結ばれることが予定されており、高い利便性が期待されます。また、同空港の建設により、空港周辺地域では、新たな不動産プロジェクトや雇用の創出といった多くの経済効果をもたらしています。

前述のタンソンニャット国際空港や、ベトナム北部の空の玄関口であるノイバイ国際空港（ハノイ市）の国際線ターミナルは、日本政府の政府開発援助（ODA）により建設されており、日本とベトナムの友好の証として世界を駆け巡る多くの人々に利用されています。



<ロンタイン空港完成予想図 ドンナイ省 HP より>

4. ベトナムと福島を結ぶチャーター便の就航

2023年にはベトナムのハノイやホーチミンと福島空港を結ぶチャーター便が計23本運航されました。そして、今年3月と4月にベトラベル航空のチャーター便によりダナン、ホーチミンと福島空港が結ばれました。

特に今回は、観光地として強い人気を誇るベトナム中部のリゾート地ダナンと福島を繋ぐチャーター便が運航され、日本、ベトナム双方でツアーの企画もなされました。ベトナムからの旅行者は、福島空港を起点として、福島市の花見山公園や会津若松市の鶴ヶ城公園といった県内の観光名所を訪れました。その後、日光、東京、富士山、茨城といった関東の各所を巡ったツアーは4泊5日の日程で行われ、参加者達は日本の春を楽しみました。

また、福島空港からダナンへ旅立った参加者は、南国ビーチリゾートの雰囲気を楽しみながら、ダナンのミーソン遺跡や17世紀頃には日本人街もあったホイアンの旧市街、王都フエといった世界遺産巡りを堪能しました。

日本、ベトナムともに内容が盛り沢山のツアー開催となった一方で、課題も浮き彫りとなりました。特にダナン発の初便では満席に近い200名が搭乗したものの、福島空港発の便では乗客数とその半数以下の95名に留まり、搭乗者数に大きな偏りが見られました。福島からの日本人旅行者が増えていくことが今後の就航継続に繋がっていくのではないかと、意見もあり、福島県内における更なるベトナムのPR活動も必要となりそうです。



<福島空港に到着したベトラベル航空機>



<ダナン空港での出発セレモニー ベトラベル航空 HP より>

5. これからのベトナム航空業界の展望について

観光業が大きな収入源となるベトナムでは2024年の訪越外国人数を2019年のコロナ禍以前と同じ水準である1,800万人を目標としています。今後、外国人観光客の誘致や国内経済の振興を図るうえでも、新空港建設の進捗は大きな関心事となるでしょう。新空港が日本各地、ひいては福島とも架け橋となり、両国の更なる友好の深まりを期待しながら、今後の動向などにも注目していきたいと思えます。

台湾レポート

「台湾の航空業界」

法人コンサルティング部 宇内 紳悟

1. はじめに

台湾海峡と太平洋に囲まれた台湾にとって、航空輸送は貿易、人々の往来、そして、世界と関わっていく上で極めて重要な役割を果たしています。アフターコロナを迎え、台湾の航空会社による日本の地方空港への就航が目立ってきており、福島空港においても台湾の桃園国際空港を結ぶ定期チャーター便が今年の1月から運航されていることをご存じの方も多くいらっしゃると思います。本号では、台湾の航空業界の概要と課題、福島県との繋がりについて触れていきたいと思っています。

2. 台湾の航空業界

<台湾の航空会社>

台湾は、国の規模と比べて、多くの航空会社を有しています。特に東北アジアと東南アジアの間に位置している地理的背景から、近隣国へのフライトに加え、これらの地域から台湾を乗継地とした、北米やヨーロッパへのルートにも力を入れています。

航空会社名	特徴
チャイナエアライン (China Airlines)	1959年に設立された台湾のフラッグシップキャリア。日本では日本航空と連携。富山、高松、鹿児島等へ就航。
エバー航空 (EVA Airways)	イギリス SKYTRAX 社による航空会社の格付で最高評価を得た。同じ航空連合に所属する全日本空輸と連携。小松、松山、仙台等へ就航。
スターラックス (STARLUX Airlines)	エバー航空グループの後継者争いに敗れた同社の元副総裁が設立し、2020年に運航開始した新興航空会社。函館、仙台、熊本等へ就航。
タイガーエア台湾 (Tigerair Taiwan)	チャイナエアライン傘下の格安航空会社。今年の1月16日には同社により福島空港と桃園国際空港を繋ぐ定期チャーター便が4年ぶりに復活。旭川、花巻、秋田、新潟、茨城、高知、佐賀等へ就航。

<航空業界における課題>

コロナ禍による規制が緩和され、航空需要も高まりを見せている一方で、航空会社は航空機や人員不足に悩まされています。コロナ禍における航空需要の激減により、企業維持を図るため、航空機の売却や人員削減が進んだことや、同時期にスターラックス社の台湾航空市場への新規参入も重なり、台湾航空業界における人材獲得への競争に拍車がかかりました。特にもともと不足していたパイロットの確保はより熾烈になりました。

同国最大規模を誇る、桃園国際空港の収容能力不足ももう一つの課題です。2023年には3,535万人の旅客が利用しており、同空港の年間乗客総収容能力数3,700万人に迫る勢いとなりました。現在2つのターミナルと2本の滑走路が運用されていますが、2025年末には

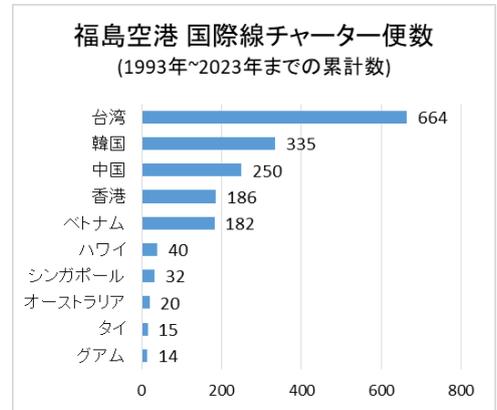
第3ターミナルをオープン、2030年には第3滑走路の完成を目指す計画が進められています。これにより、空港の年間乗客総収容能力は8,200万人に拡大され、今後予想される空港混雑の緩和が期待されます。

3. 福島空港と台湾

福島空港は1993年に開港してから、福島県の空の玄関口となり、国内外の各都市と福島を繋いできました。

国際線においては1999年6月に中国・上海、韓国・ソウルで国際定期便が開設されたほか、チャーター便の運航によりその他の国々とも福島を繋いできました。

福島空港は開港から2023年まで台湾への国際線チャーター便を664便運航しており、次点の韓国線(335便)を大幅に上回る結果となっております。このことから福島-台湾間フライトの需要の高さが伺えます。



<福島県 HP 福島空港データを基に作成>

2024年1月より運航が始まった、福島空港—桃園国際空港間を結ぶ、タイガーエア台湾による定期チャーター便は、3月には定期便への昇格が予定されていましたが見送りとなりました。1月16日の就航から2月16日までの1か月間では20便が運航し、延べ3204人が利用、搭乗率は9割を超えたといいます。一方で、乗客は往復共に台湾からの旅行者が3分の2程度を占めており、福島からの旅行者と比べ偏りがありました。2022年から始まった円安進行の影響から、日本人旅行者にとって海外は以前よりも割高となっており、海外旅行に対するハードルが高くなっていることも要因の一つに考えられます。



<台湾の装飾に彩られた福島空港の一角>

定期便への昇格もマーケットの需要に基づく観点から見送りとなったことから、両都市からのバランスの取れた搭乗者数の確保もカギのようです。

4. まとめ

中国・上海、韓国・ソウルの定期便は東日本大震災を機に運休しております。その為、タイガーエア台湾による定期チャーター便が定期便へ昇格すれば、福島空港にとっては震災後初の国際線定期便となります。

訪日台湾人の数は2023年時点で約420万人となっており、コロナ前の2019年に記録した約489万人の86%程にまで回復を見せています。更なる増加が期待される台湾からのインバウンド旅行客数や台湾半導体企業の日本進出で更になくなっていく日本台湾両国の結びつきも、今後の定期便昇格へどのような影響をもたらすか注目です。



<日本政府観光局のデータを基に作成>



～事業承継の適正なタイミングとは??～

こんにちは。CHC-TAX コンサルティング代表の千野義明です。

第3回目となるレポートテーマは【事業承継の適正なタイミングとは??】です。現在、多くの企業の経営者が高齢化に伴い、事業承継をしなければいけないタイミングに来ております。事業承継の適正なタイミングは、いつなのかについて、私なりの意見を今回お伝えしたいと思います。どうぞ最後までご拝読頂ければ幸いです。

1. 事業承継とは？

事業承継とは、「会社の経営を後継者が引き継ぐこと」になります。経営を引き継ぐという事は、会社の経営および資産を引き継ぐだけでなく、先代からの想いや、経営理念、会社の文化なども引き継いでいくことが大切です。

2. 事業承継の現状

日本の現状として、2025年までに平均引退年齢である70歳を超える中小企業・小規模事業者の経営者は約245万人であり、そのうち約半数の約127万人が後継者未定という状況のようです。つまり、近いうちに後継者が決まらない企業は、廃業になるリスクが非常に高いという事になります。

＜参考資料＞：中小企業庁 M&Aガイドライン（第2版）「第三者への円滑な事業引継ぎに向けて」

3. 事業承継が進まない理由

では、事業承継が進まない理由について、私なりに以下のように纏めてみました。

- (1) 後継者の経営能力がまだ不十分と判断している。
- (2) 現社長がまだ現役を続けたいと考えている。
- (3) そもそも後継者がいない。
- (4) 事業承継の時期がずっと先だと思っていて、自社には関係がないと考えている。
- (5) 税負担の問題、個人保証などの引継ぎ問題がある。

4. 事業承継の適正な時期は??

帝国データバンクの〈全国 社長年齢 分析調査〉のデータでは、2021年の社長の平均年齢は、60.3歳となっており、今後も平均年齢が上がっていくと予想されます。

このデータから事業承継が進んでいない事がわかり、さらに深刻な状況となる前に事業承継を適正な時期に行う必要があります。ここからは私の意見ではありますが、事業承継の適正な時期と社長の年齢は、関係がないと思います。年齢によって、自身の時代については分かっているものの、将来への予想については、世代間で差があります。そのため、異なる世代間では考えの不一致にも繋がりうる場合があります、大きな問題となっております。また、体力面においても客観的な判断が必要になってきます。

では、事業承継をするべき時期というのは、いつかという事を具体的に考えた場合、以下の項目が出来ているか、または出来るかを考えてみてください。

- ① どのような企業が現在/将来、成長を続けていくかを理解できているか。
 - ▶具体例：デジタルマーケティング/AIを活用した販売方法の導入など。
- ② 新しい従業員に継続して働いてもらえる企業であるか。
 - ▶具体例：Z世代などの考え方について、理解し、彼らを満足させることが出来る。
- ③ 今後も継続していく企業を背負っていく精神力および体力があるか。
 - ▶具体例：20代や30代に負けないくらいの精神力、体力があると自信がある。

5. 最後に

先日、ある社長（60代）と事業承継についてお話する機会がありました。その社長から私へアドバイス頂いた事例を最後に皆様へお伝えしたいと思います。

『Z世代の従業員の気持ちが分からないので、彼らから言われた事（メール内容）がどのような意図なのか、毎回次期社長（30代）に聞いている。』

このようなエピソードから、事業承継をしなければいけない時期になっていると判断されたようです！！

【事業承継/後継者教育でお困りである企業様ぜひご連絡ください！！】

事業承継/後継者教育にご興味がある企業様、是非CHC-TAXへお問い合わせくださいませ。

企業概要

- ◆会社名 CHC-TAX CONSULTING CO., LTD.
- ◆所在地 15th Floor, Tower C, Central point Building,
219 Trung Kinh Street, Yen Hoa Ward,
Cau Giay District, Ha Noi City
- ◆従業員数 13名 ベトナム税理士・公認会計士 5名
- ◆サービス内容 会計/税務/経営コンサルティング/投資サポート etc…
- ◆企業HP：<http://chc-tax.com/>
- ◆メールアドレス：chino@chc-tax.com



インドネシアの固定資産：電化製品事情の考察と減価償却
PT. BridgeNote Indonesia (マイツグループ) 榮 颯馬氏

本稿ではインドネシアの電化製品事情と、そのような備品にまつわる減価償却の取り扱いについてご紹介いたします。実際に海外に住んでいると、同じアジア圏内でも日本と同じことを探す方が難しくらい、毎日文化や生活の違いに直面します。実際に私がインドネシアで生活をしていて感じた電化製品に関する違和感を本稿では紹介するとともに、会計ならびに税務上の電化製品にまつわる減価償却について触れたいと思います。

炊飯器

日本人とは切っても切り離せない”米”。そしてその米を食べるために必要なのが炊飯器であり、日本の家庭に一台はあるというのはごく自然なことかと思えます。インドネシアも同じくれっきとした米文化であり、”米”と”麵”が主食のほとんどを占めています。同じく家庭に炊飯器があるというのは至極当然みたいなのですが、私が今までの日本での生活の中で見てきた炊飯器とは少し違ったものでした。私がインドネシアに渡ってからちょうど1年半が経ち、今まで食事は全て外食かデリバリーで済ませていました。これもインドネシアでは選ぶものによって、日本より比較的安価に抑えられるからできたことでもありました。そんな中、ふとしたきっかけで久しぶりに日本のお米で作ったおにぎりを食べる機会がありました。久々に食べる炊飯器で炊いた日本のお米は、外食のそれとはまるで違い、自分で米を炊くことを考えるきっかけになりました。

Old school

そんな些細なきっかけで、今まで全く気にも留めていなかった炊飯器を気にするようになりました。実際にインドネシアの家電量販店に行く前に少し下調べをしていた際から薄々感じてはいましたが、実際に店舗で炊飯器を目にしたときの私の脳内は”昭和の炊飯器？”でした。Googleで「昭和 炊飯器」と検索すると出てくるようなものが、インドネシアの店舗には当たり前のように並んでいました。ジャカルタの中心にある整備された家電量販店で、横に並ぶ冷蔵庫や洗濯機などは、見た目だけでは日本のそれと変わらないような品揃えになっています。炊飯器だけがオールドスクールな見た目と機能で、明らかに日本人の目には違和感に映るものでした。

“違い”により発生する“違い”

米文化のインドネシアにおいて、他の家電と比べてなぜ炊飯器にそのようなことが生じるのかとかなり疑問に思いましたが、私は日本の炊飯器の圧倒的な性能と、電圧の違いに原因があると考えました。第一に、炊飯器というのは他の家電に比べそれほどメジャーなものではありません。食文化に依存するこの家電は、どう考えても欧米文化の中では日常的なものではないはずです。であれば欧米の家電メーカーがそれを量産するとは考えられません。日本は昔ながらに高い技術で電化製品を開発しており、なお米文化であることから、日本製炊飯器の性能が圧倒的だと言えるわけです。次に電圧の違いですが、日本とインドネシアでは電圧が異なり、コンセントの形状も異なります。つまり、日本で販売しているものをそのままインドネシアで販売することが不可能なわけです。上述したように海外市場ではそこまでメジャーではないものを海外仕様で量産することは考えられないので、日本に比べると極めて流通量が少なくなると考えられます。

炊飯器の他に私が日本との違いを感じたのは給湯器です。炊飯器と同じく日本の家庭には給湯器が備え付けられており、水道や風呂でお湯を使えるというのは当たり前な話ですが、インドネシアの一般家庭では給湯器が付いておらず、お湯を使わないという家庭がま

だまだ多いように感じます。インドネシアには冬がなく年中暑いことと、平均所得が低いことが理由として考えられます。

会計と家電の関連性

これらの家電は会計上、オフィス用設備として固定資産に計上されることがあります。生活用品として扱われ、事業にはあまり関係のないようなこれらの家電も、企業が購入した場合は、会社の費用もしくは資産として計上されるわけです。

インドネシアでの固定資産認識のルール

日本とインドネシアの固定資産の計上に関して明らかな違いが一つあります。それは金額に左右されるかという点です。原則として1年以上使用するものという概念に大きな違いはありません。日本ではそれに加え原則10万円以上で購入したものを固定資産として認識できます。しかし、インドネシアにはこの金額の原則というものが存在せず、1年以上使用するものであれば無条件に固定資産として認識することが可能です。日本円で約5万円以上が認識可能などという話もありますが、実際にそのようなルールは存在せず、会社毎に費用及び資産での認識が委ねられています。

日本でもある話ですが、インドネシアにおいてもキッチンが備え付けのオフィスというのはそこまで珍しい話でもありません。そうなれば上述した炊飯器や給湯器を会社負担で購入する可能性もあるわけです。金額の制限はありませんが、インドネシアでは固定資産は下記のように4つに分類されます。

(非建物類)

第1分類 耐用年数4年 定額法25% 定率法50%

第2分類 耐用年数8年 定額法12.5% 定率法25%

第3分類 耐用年数16年 定額法6.25% 定率法12.5%

第4分類 耐用年数20年 定額法5% 定率法10%

詳しい説明は省きますが、炊飯器などのような小規模のオフィス設備などは、耐用年数が4年の第1分類に分類されることが一般的です。

税務上取扱注意

これらの分類に関しても、資産計上するかと同じく、会計上はそれぞれの企業に判断が委ねられますが、税務上はその判断が監査によって認められない場合もあります。この場合実際に支払っている金額は同じですが、一括で費用認識するのか、何年で償却するのかなどは会計上と税務上で差が発生することとなります。そうすると税務上の将来一時差異が発生することとなり、財務報告書が少し複雑になってしまいます。よりクリアな財務諸表を作成するためにも、このような固定資産に関するルールも頭に入れておくことは重要だと言えます。

◆Bridge Noteのご案内◆

会社名：PT. Bridge Note Indonesia (マイツグループ) President：古賀 晶子

住所：Menara Ahugrah Lantai 15, Kantor Taman E.3.3 Jl. Mega Kuningan Lot 8.6-8.7 Jakarta Selatan 12950 E メール：so-sakae@bn-asia.com

事業内容：

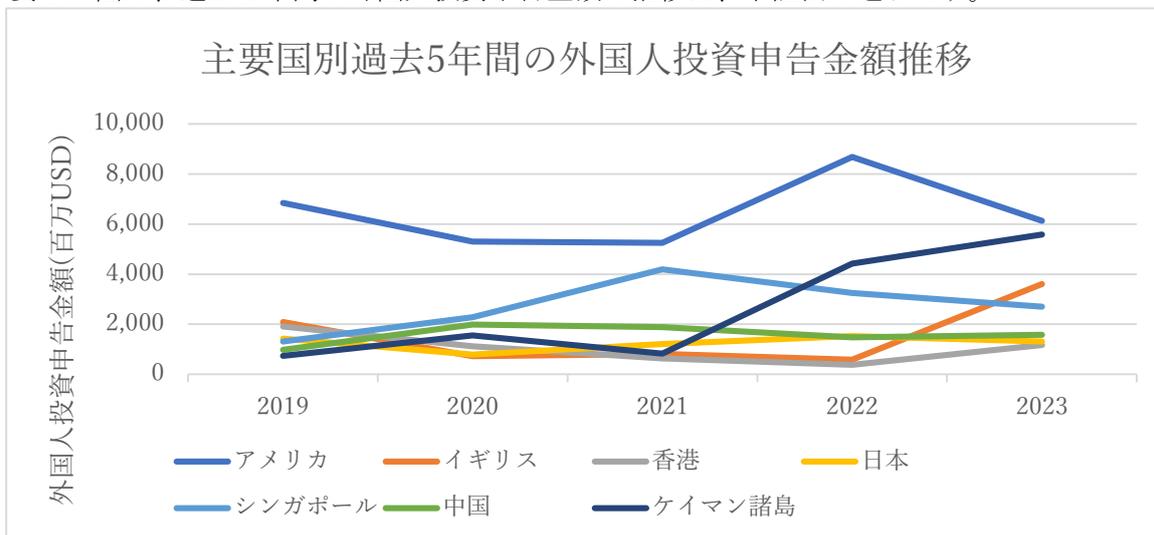
各種コンサルティング業務(会計・税務・法務・労務)/多言語会計システム(Bridge Note)の販売/ビザ申請手続き/会社設立/移転価格/ディーデリジェンス/連結パッケージ作成
インドネシアで日系企業を中心に150社ほど導入いただいている「Bridge Note」は、入力が平易な多言語のクラウド会計システムです。会計業務のコスト低減、業務効率化、不正防止をお考え方はぜひご連絡下さい！システムの導入ができ、かつ、貴社の月次会計報酬の値段が下がります！

スターシア（マイツグループ中国・アジア進出支援機構支援メンバー）
 ～日本語で読める韓国「最新経済情勢」「最新人事・労務・労働市場情報」「新規進出企業のためになる情報」～【Vol. 02】直近5年間の韓国のFDIの動向

外国人又は、外国企業が韓国に投資を行う際に、一定の条件(投資人1人に対し、投資額1億ウォン及び持分率が10%以上)を満たす場合には、外国人投資促進法による外国人投資企業として登録可能となります。外国人投資促進法とは、外国為替取引法のうち、外資の誘致や支援を目的として定められた特別法の地位にあります。外国人投資申告を行い、外国人投資企業として登録された場合、この外国人投資促進法の適用が受けられます。

2023年度の外国人投資申告の実績としては、申告件数が3,455件、申告金額が32,718百万USDであり、前年度と比較すると、申告件数が(-)11件、申告金額が(+)2,273百万USDでした。

過去の外国人投資申告のデータのうち、継続して申告金額がトップ層に位置している主要7か国の、過去5年間の外国人投資申告金額の推移は、下記表の通りです。



上記表によると、2020年、2021年には、コロナウイルスの影響もあり、全体的に外国人投資申告金額が減少していますが、2022年には、特にアメリカとケイマン諸島からの投資金額が大きく増加しました。2023年度の全体に対する比率はおおよそ、アメリカが19%、ケイマン諸島が17%、イギリスが11%、シンガポールが8%、中国が5%、日本・香港がそれぞれ4%となっており、上位7か国が全体の約68%を占めています。

日本から韓国への外国人投資件数及び金額の過去5年間の平均は、申告件数が204件、申告金額が1,253百万USDであるため、毎年約1,851億円相当(2024年1月31日為替レート適用)の投資金額が、外国人投資として申告されています。日本からの投資のうち、一定の条件に満たず、外国人投資申告を行わない場合もあるため、全体の投資金額はこれ以上になることが予想されます。

日本から韓国へ投資する際に、上記の情報を是非ご参考になさってください。

スターシアグループ（マイツグループ中国・アジア進出支援機構支援メンバー）

日韓に拠点を置き、日本企業の韓国進出及び韓国企業の日本進出と、日韓双方向の進出支援を行っております。主な業務として日韓の拠点設立及びセットアップ支援、設立後の会計税務顧問、税務サービス、FAS業務、日韓M&Aアドバイザー業務等を日系企業及び韓国企業に提供しております。

スターシアグループ URL : <http://www.starsia.co.jp/> 問い合わせ先 : info@starsia.co.jp

グローバルニューストピックス

<ベトナム>～旧正月と新年会～

ベトナムの正月は旧暦でお祝いします。中国の「春節」にあたりますが、ベトナムではこれを「tết(テト)」といい、新暦の正月(1月1日)よりも盛大に祝います。(なお、新暦を重視する国は東アジアでは日本だけと言われています)

そんなテト期間はみんな地元に戻り、お墓参りに行き、先祖の霊と共に新年を迎えます。特にホーチミンは全国各地から人が集まっており、みんな里帰りをすることから逆に中心部は人が少なく閑散としており、珍しい風景でした。

その中でも忘年会、新年会を行うのは日本と同じ。しかも日本以上に盛大です。特に新年会は「ホームパーティー」が主流。上司が部下を家に招待し、家族総出でご馳走を準備し、おもてなしをしてもらいます。私の所属する職場も上司の招待でホームパーティーが開催され、お邪魔してきました。卓上には豪華なベトナム料理が並び、ビールで乾杯



<モッハイバーヨーの瞬間>

「モッハイバーヨー!(1,2,3 乾杯!)」を繰り返します。陽気に楽しい時間を過ごすことが出来ました。唯一の日本人として参加し、日本ではなかなか出来ない経験ができました。

<香港> ～旅行の際には欠かせないオクトパスカード～

漢字では「八達通」と表記される「オクトパスカード」は、香港の地下鉄やバス、トラム(路面電車)、フェリーを利用する際にワンタッチで支払いができる日本の SUICA や ICOCA のような交通系 IC カードです。外国人旅行者でも空港や地下鉄の駅で購入可能です。オクトパスカードを持つことで細かい小銭を使う必要がなく、また、運賃は IC カード料金が適用されるのでお得になります。公共交通機関のみならず、ファーストフード店やコンビニ、自動販売機等でも使えるので旅行の際には1枚あると大変便利です。

オクトパスカードの驚くべき特徴の一つとして、35香港ドルまでなら、マイナス残高として使えることです。

例えば、バスや地下鉄などを利用した際に残高が足りない場合でも、マイナス5香港ドル等と表示され、支払いが完了します。その後、100香港ドルチャージすると残高は95香港ドルとなります。しかしながら、残高が一度マイナスになってしまうと、再びチャージするまで使えなくなってしまうので注意が必要です。



<オクトパスカードでの決済>
※Octopus User Guide より引用

東邦銀行の海外事業に係る取組み

○海外銀行や業務提携先と連携してお客さまの海外事業を強力にサポート致します。



お客さまを取り巻く環境

国内市場の成長鈍化

▶ 国内での大きな売上拡大チャンスが減少

アジアなど新興国の市場拡大

▶ 平均年齢も若く、今後も市場成長が期待

お取引先の海外進出

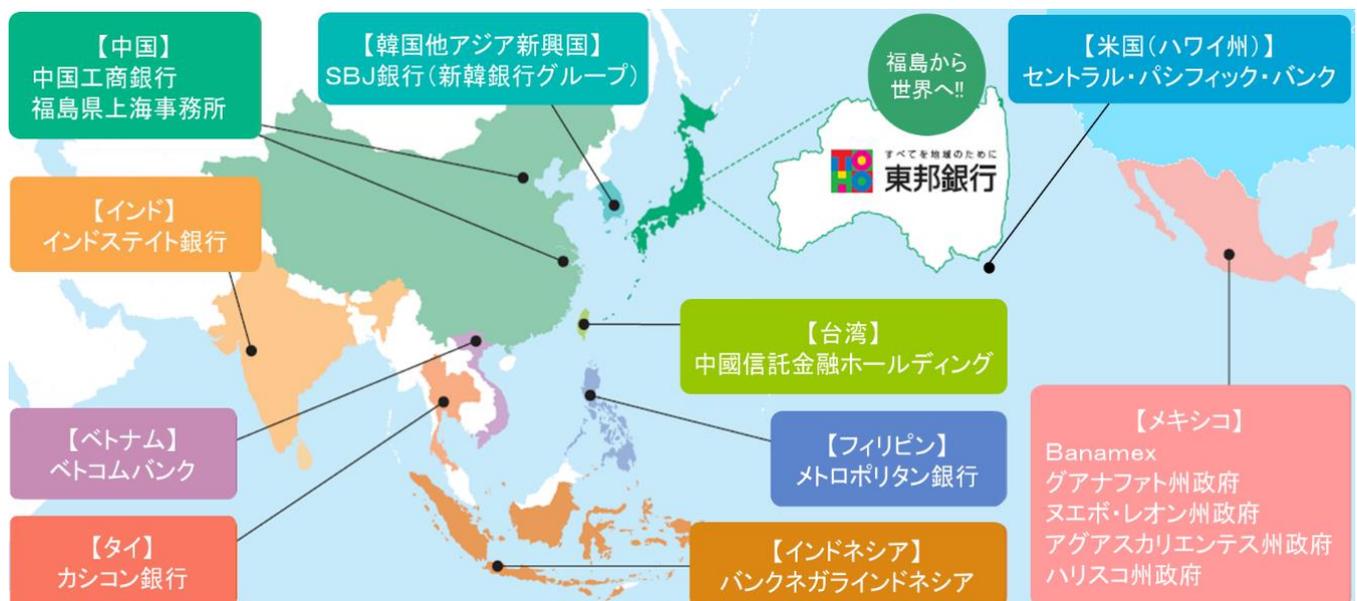
▶ お取引先との更なる取引拡大の機会

海外事業の様々なニーズ



グローバルネットワークと豊富な情報力で
海外事業の様々なニーズにお応えします！

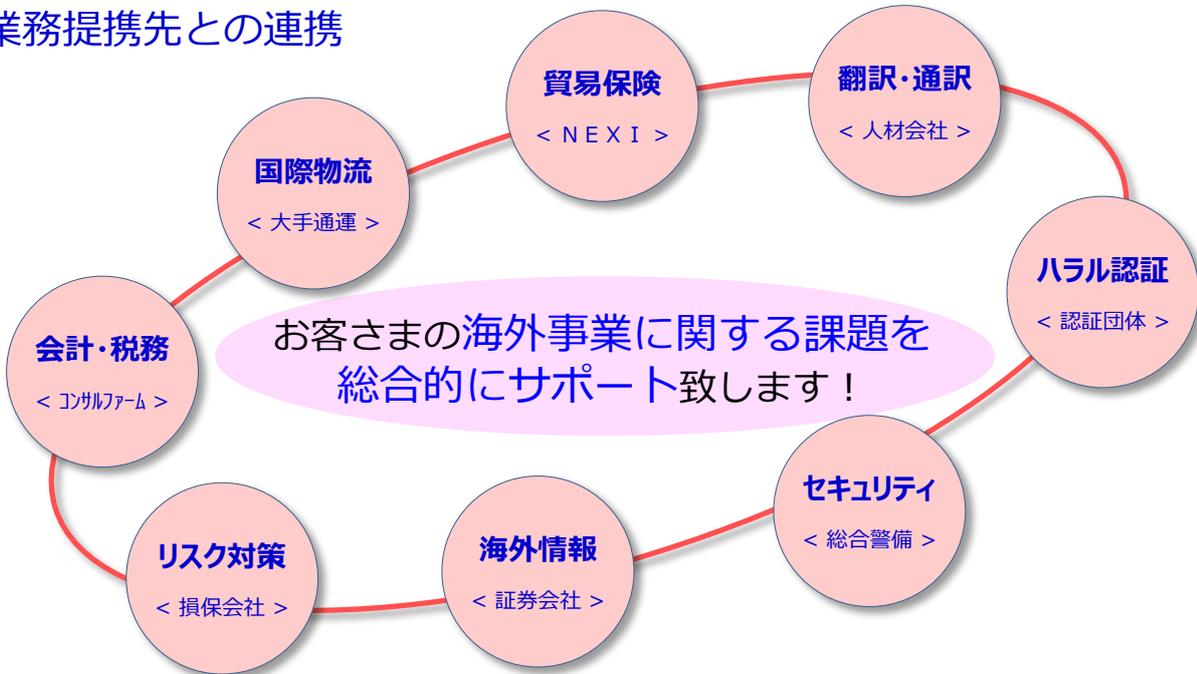
東邦のグローバルネットワーク



具体的なサービス内容

外国為替サービス	貿易（輸出・輸入）取引	海外進出支援サービス	海外進出の支援・アドバイス
	外国送金・外貨両替		資金調達に関するご相談
	外貨の運用・為替ヘッジ		業務提携先のご紹介

業務提携先との連携



外国為替・海外事業支援の事例

ご要望・課題	ご提案内容	効果・費用
CASE 1 恒常的に外貨での支払がある。取引の都度、為替変動の影響を受けており、対策したい。	為替予約、クーポンスワップによる外貨レート固定化	為替変動を軽減 事業収支が安定化
CASE 2 自社商品を海外へ販売したい。ニーズやバイヤーの反応が知りたい。	海外商談会への出展	タイ、ベトナム、中国の商談会等への出展 現地の反応を確認
CASE 3 海外での事業展開が軌道に乗ってきたので、事業を拡大したい。現地での資金調達を検討中。	JBIC(国際協力銀行)や現地大手銀行との連携 現地通貨建ての資金調達	親会社からの財務面での独立 為替リスクの軽減



すべてを地域のために

東邦銀行

サービスに関するご相談につきましては、お取引店にお問い合わせください。