

TOHO GLOBAL REPORT

とらほうグローバルレポート

2025年3月号

Contents

▶ベトナム進出企業インタビュー

FUJIMOLD VIETNAM CO., LTD.

General Director 篠崎 繁宏様

▶ベトナムの通貨とキャッシュレス事情

ベトナムレポート：ベトコムバンク駐在 若林 遼

▶香港の通貨事情

香港レポート：法人コンサルティング部
宇内 紳悟

▶ベトナムの若者の気持ちが変わる人が成功を収める時代？

CHC-TAX CONSULTING CO., LTD.

General Director 千野 義明氏

▶駐在員、現地従業員の社会保険に関する注意喚起

～日中社会保険協定にかかる適用免除待遇の延長と
社会保険基数を含む中国社会保険料の取扱いルール
の確認～

株式会社マイツ 国際事業部 中国室室長
米国公認会計士 古谷 純子氏

▶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。

Contents

- ▶ベトナム進出企業インタビュー P 2
FUJIMOLD VIETNAM CO., LTD.
General Director 篠崎 繁宏様
- ▶ベトナムの通貨とキャッシュレス事情
ベトナムレポート：ベトコムバンク駐在 若林 遼 P 6
- ▶香港の通貨事情
香港レポート : 法人コンサルティング部 宇内 紳悟 P 8
- ▶ベトナムの若者の気持ちがわかる人が成功を収める時代?? P 10
CHC-TAX CONSULTING CO., LTD.
General Director 千野 義明氏
- ▶駐在員、現地従業員の社会保険に関する注意喚起
～日中社会保険協定にかかる適用免除の延長と
社会保険基数を含む中国社会保险料の取扱いルールの確認～ P 12
株式会社マイツ 国際事業部 中国室室長 米国公認会計士
古谷 純子氏
- ▶グローバルニューストピックス P 15
- ▶東邦銀行の海外事業支援について P 16



ベトナム進出企業インタビュー

FUJIMOLD VIETNAM CO., LTD.

企業概要

代表者：General Director 篠崎 繁宏(しのざき しげひろ)

所在地：Land Plot No.F-8A Japan- Haiphong Industrial Zone , An Hung Ward ,
Hong Bang District, Hai Phong City, Vietnam.

事業内容：精密プラスチック成形用金型の設計・製作
精密プラスチック成形品から成形・塗装印刷・組み立てまでの一貫生産

設立：2002年7月

従業員数：約310名

親会社：フジモールド工業株式会社（福島県相馬市）



今回の企業インタビューでは、ベトナム市場でのビジネスチャンスを切り拓くべく進出を遂げた「FUJIMOLD VIETNAM CO., LTD.」（親会社/フジモールド工業株式会社）のベトナム法人代表者である General Director 篠崎 繁宏様にお話を伺いました。

フジモールド工業株式会社は、福島県相馬市に本社と工場を構え、精密プラスチック成形用金型の設計・製作、精密プラスチック成形品の製造を手掛ける企業として広く知られています。

インタビューでは、ベトナム法人の具体的な事業内容や進出のきっかけ、さらに本社としてベトナム法人に期待する役割について詳しくお聞きしました。また、現地での課題やそれに対する取り組み、今後を見据えた今後の展望についても伺っています。

それでは、ベトナム現地法人の立ち上げから現在に至るまでの背景、事業内容、今後の展望について、篠崎様に直接お話を伺っていききたいと思います。

1. 貴社の事業内容について教えてください(本社の事業、現地法人の事業について)

① 本社の事業内容

私たちの本社では、主に以下の事業を行っております。

- 精密プラスチック成形用金型の設計・製作
- 精密プラスチック成形品の製造

② ベトナム現地法人の事業内容

現地法人においては、以下の事業を展開しております。

- 精密プラスチック成形用金型の設計・製作
- 精密プラスチック成形品に関しては、成形、塗装印刷、組み立てまでの一貫生産を実施しています。



<当社工場外観>



<当社工場内の様子>

2. 本社がベトナム法人に期待していることを教えてください

本社が現地法人に対して期待しているのは、まずは本社が長年培ってきた成形加工技術、金属加工技術や金型設計・製作のノウハウを習得し、それをベトナム市場で最大限に活用していただくことです。これにより、高精度な金型製作と品質の高い成形品加工を実現し、日本のものづくりをベトナムで再現することが可能になります。

さらに、金型の設計・製作から成形加工、塗装印刷までの一貫生産体制を構築することで、現地の顧客満足度を向上させ、事業のさらなる拡大を図りたいと考えています。特にベトナム市場では、スピード感のある対応が求められることが多いため、一貫生産の強みを活かし、他社との差別化を図ることが重要だと認識しています。

3. 貴社がベトナムに進出したきっかけを教えてください

当社の海外進出は、お客様からの要請や他社の動向に追随するものではありません。私たちは、自社の能力やお客様のニーズを総合的に判断し、自ら現地調査を行った上で進出の決定をしています。「人件費が安いから」といった理由での進出ではなく、進出することで地域やお客様に貢献できるかどうかを最も重視しています。そのため、海外進出においては現地の社会的・経済的な状況を十分に考慮し、長期的な視点で判断を下しています。

ベトナム進出に関しては、現地の市場環境を慎重に分析した結果、十分な成算があると判断しました。もちろん、軌道に乗るまでには時間がかかることも予想されましたが、それでも現地工場を立ち上げることで、地域の経済に貢献しながら自社の事業を拡大できるとの確信を持ち、積極的に取り組むことを決断しました。



<工場内での作業風景>

4. 貴社の強みについて教えてください（組織として、技術として）

当社の強みは、創業以来培ってきた高度な加工技術と、それを支える組織力にあります。私たちは長年「精密」を追求し続け、顧客の期待を超える製品づくりを目標としてきました。この姿勢は、全社員が共有する理念となっており、ものづくりへの情熱が当社の基盤を支えています。

特に金型製作では、設計・製作から成形加工までを一貫して行うノウハウを活用しています。この一貫体制により、工程全体を見据えた効率的かつ高品質な製品づくりが可能となっています。また、後工程を考慮した「血の通った金型製作」を心掛け、顧客の多様なニーズに柔軟に応える体制を整えています。

さらに、最新技術の積極的な導入と技術革新に取り組むことで、短納期・低コスト化を実現しています。こうした取り組みを通じて、時代に即した競争力のあるものづくりを目指し、継続的に進化し続ける企業でありたいと考えています。



<金型設計の様子>



<金型加工の様子>

5. 実際にベトナム法人を経営する中で、大変だと感じるものがあれば教えてください。（職場内コミュニケーション、人財確保、取引先との関係性など）

ベトナム法人を運営する中で、特に大きな課題として感じているのは「人財の確保」です。募集を行うと、定員以上の応募が集まることが多く、一見順調のように見えますが、実際には面接当日に連絡もなく欠席されるケースが後を絶ちません。また、採用決定後も、入社初日に出勤されない、あるいは初日に辞職されるといった事態が少なからず発生しています。

さらに、最も頭を悩ませているのが、入社後に社内研修やOJTを経て業務に慣れた頃、つまり、これから活躍してもらいたいタイミングで突然辞職されるケースです。こうした人財流出は、会社全体の業務計画や生産体制にも影響を及ぼし、企業運営上の大きな課題となっています。

このような課題に対処するため、私たちは「職場内のコミュニケーションの向上」が重要だと考えています。社員同士の絆を深め、職場環境をより良いものにすることは、離職の防止や社員満足度の向上に繋がります。そのための具体的な施策として、社員旅行やスポーツイベント、忘年会などの社内行事を積極的に開催しています。これらのイベントを通じて、社員が互いの信頼関係を深め、会社への帰属意識を高めることを目指しています。また、社内行事だけでなく、各部門の意見や困りごとを定期的に吸い上げる仕組みを整え

ています。部門ごとの課題を早期に把握し、具体的な改善策を講じることで、社員一人ひとりが働きやすい環境づくりに取り組んでいます。このような取り組みを通じて、安定した人財の確保を目指し、より強い組織へと成長させていきたいと考えています。



＜社内行事 左：社内旅行の様子 右：社内忘年会の様子＞

6. 今後を見据えた貴社の展望についてお聞かせください

現在、ベトナムでは人件費の上昇や人財採用の難しさが深刻な課題となっています。このような状況に対応するため、当社では積極的に自動化を推進し、工程改善による工数削減に取り組んでいます。また、品質改善を通じた検査工数の削減や、さらなる効率化を実現するための取り組みも進行中です。加えて、働きやすい職場環境の整備にも注力しています。社員が安心して長く働ける環境を整えることは、企業としての持続的成長に不可欠であり、今後も力を入れていく所存です。これらの施策を通じて、より高品質な製品とサービスをお客様に提供し、ベトナム市場における競争力を強化するとともに、さらなる成長を実現していきたいと考えています。



＜インタビューの様子 右：篠崎社長＞

7. インタビューを終えて

今回のインタビューを通じて、フジモールド工業株式会社様がベトナムで展開する事業の根底にある、地域やお客様への真摯な姿勢が深く伝わってきました。進出の理由も自社の技術力と現地ニーズを慎重に重ね合わせて行ったものであり、説得力を感じました。また、現地における篠崎社長を中心とした社員の皆さんの結束力や、課題に対する前向きな取り組み姿勢が非常に印象的でした。人財確保や自動化など、現地ならではの難題がありながら、柔軟に対応していく姿勢が素晴らしく、これからの事業展開や地域への貢献も大きなものとなっていくでしょう。次回、どのような進捗があったのかお聞きできるのが楽しみです！この度はインタビューにご協力いただきありがとうございました。

ベトナムレポート

「ベトナムの通貨とキャッシュレス事情」

ベトコムバンク駐在 若林 遼

1. はじめに

ベトナムは急速な経済発展を遂げており、それに伴い従来の現金中心の取引から、デジタル決済やキャッシュレス化へ移行が進むなど、金融分野においても大きく進展しています。本レポートでは、ベトナムの通貨事情やキャッシュレス決済の現状、今後の展望について、文化的背景や社会的課題も交え、日本と比較をしながらお伝えします。

2. ベトナムの通貨・現金事情

ベトナムの通貨は「ドン (VND)」で、紙幣は以下の種類が一般的です。

高額紙幣	： 500,000 ドン、200,000 ドン （ 500,000 ドン ≒ 3,000 円 ）
中額紙幣	： 100,000 ドン、 50,000 ドン
小額紙幣	： 20,000 ドン、 10,000 ドン、 5,000 ドン、2,000 ドン、1,000 ドン

近年では偽造防止技術を搭載したポリマー紙幣（プラスチックのような素材）が普及しています。

地方を中心に依然として現金が主要な支払い手段として利用されていますが、都市部では電子決済の利用が増加しています。

500 ドン以下の紙幣や硬貨も存在しますが、少額紙幣や硬貨は日常でほとんど利用されません。硬貨は利用継続されているものの、現在発行は停止されています。ベトナムの現金利用状況は、高額紙幣から少額の硬貨まで幅広く流通する日本と大きく異なっています。



＜ベトナムの50万ドン札、5万ドン札・日本の1万円札＞

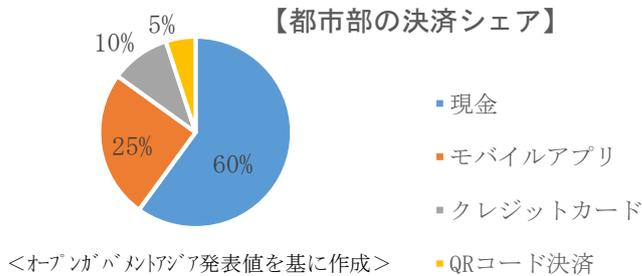
3. キャッシュレス決済の現状

ベトナムはスマートフォンの普及率の伸びに合わせて、キャッシュレス決済が増加傾向にあります。特に若年層が日々の少額消費にスマートフォンでの決済を使用しており、小売業界に大きな変化をもたらしています。

キャッシュレス決済の普及率が都市部と地方で異なる点は日本もベトナムも変わりませんが、大きな違いとしてクレジットカードの普及率が挙げられます。クレジットカードの普及率は日本が約90%に対し、ベトナムは約10%と大きく差が開いています。クレジットカードが普及しない要因の1つとして、ベトナムは日本と比較して各個人の信用情報が少ない（登録されている人が少数）ため、カード申込時の審査が難しいことが挙げられます。また、店舗側も専用端末を用意する必要があり、負担が大きいことから、クレジットカードよりも負担の少ないQRコード決済を多くの人（店舗）が選択している、という点も普及率が伸びない要因となっています。

ベトナムで普及する主なキャッシュレス決済手段や特徴は以下の通りとなっています。

決済ツール	決済方法	特徴
・インターネットバンキング ・QR決済アプリ	・店頭のQRコードを読み取り、 個人口座から直接引き落とし	・手数料が低く、利用も簡単 ・銀行系アプリ以外にMoMo、ZaloPayなどあり
・クレジットカード ・デビットカード	・専用端末でカードを読み取り	・都市部を中心に利用、普及率は低い ・地方では対応していない店舗も多い



<ベトナムの屋台で利用されているQRコード>

4. キャッシュレス化を促進するための動き

ベトナム政府はキャッシュレス決済の比率を上げる目標を掲げ、小売店へのキャッシュレス決済端末の導入や成人の銀行口座保有率引上げなど、金融インフラの整備に積極的に取り組んでいます。

一方、日本政府も消費税増税時にポイント還元政策を通じてキャッシュレス化を推進しましたが、通貨の安全性が高いことから依然として現金利用者が多く、普及は一定程度に留まっています。そのため、普及率向上にはさらなる取り組みが求められています。

キャッシュレス化を牽引する企業にも両国で違いがあります。日本では大手の決済代行業者が業界をリードしているのに対し、ベトナムでは各銀行が自前のアプリ（インターネットバンキング）を開発し、競争しながら市場を牽引しています。

5. 今後の展望

スマートフォンの普及に伴い、世界的にキャッシュレス化は進んでおり、今後についても技術革新と政策支援が進むことで、さらなる発展を遂げると考えられます。特にベトナムは平均年齢が30代前半であり、成長市場として大きく期待されています。ベトナムの成人の銀行口座保有率はここ数年で大きな伸びを見せており、銀行口座と連携したキャッシュレス決済の増加も当面継続していくと予想されます。

また、現在は普及が進んでいないクレジットカードについても、経済成長に伴う国民一人一人の所得の増加や個人の信用情報の整備等により、普及率が大きく伸びていくことが期待されています。

6. まとめ

日本もベトナムもスマートフォンの普及や新型コロナウイルス流行に伴う現金離れにより、キャッシュレス化が大きく進みました。

日本については通貨の安全性や信用力が強く、キャッシュレス化の動きがアジア圏でも遅れている状況です。ベトナムの進んだキャッシュレス決済が日本に入ってくることも近い将来にあるかもしれませんので、日本国内だけでなくベトナムや近隣他国のキャッシュレス決済についても今後注目していきましょう。

香港レポート

「香港の通貨事情」

法人コンサルティング部 宇内 紳悟

1. はじめに

2022年の米国政策金利の利上げにより、日米の金利差が大きく開き、現在も円安の進行が継続しています。食料や資源等を大きく輸入に頼っている日本にとって、円安は物価高騰に繋がるなど家計にも大きな影響を及ぼしています。一方で、世界には米ドルとの為替レートを一定相場場で固定し、通貨の変動を抑制している通貨もあります。本号では、その中でも香港ドルに着目してその特徴についてご紹介致します。

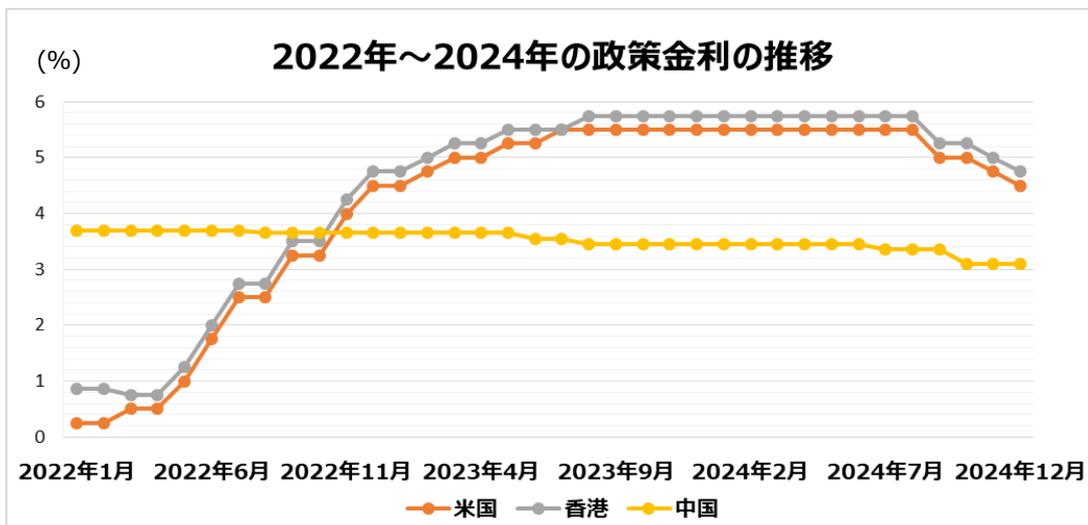
2. 香港ドルの特徴

香港は、中華人民共和国の特別行政区となっており、中国本土の通貨である人民元ではなく、香港ドルが法定通貨として流通しています。(1香港ドル=約20円)

<米ドルとの固定相場制の導入>

香港ドルは、米ドルとの固定相場制（ペッグ制）を採用しており、1米ドルは、7.75～7.85香港ドルという限られた範囲で変動しています。香港ドルには、イギリスから中国への香港返還が決まった際に、政治的不安の高まりから急速に売られ、価格が大幅に下落した過去があります。こうした背景から、香港政府は為替市場の混乱の鎮火と通貨の安定化を図るため、米ドルとの固定相場制を導入しています。

米ドルとの固定相場制を維持するために、香港の金融政策は、基本的に米国FRBの金融政策に足並みを揃えるものとなっています。そのため、通貨の安定性と引き換えに、香港の景気が良くても、アメリカの景気が悪いと利下げをし、逆に香港の景気が悪くても、アメリカの景気が良ければ利上げをしなければならないという特殊な経済環境に置かれています。



<複数の発券銀行の存在>

日本円は、日本銀行によって発行されていますが、香港には中央銀行が存在せず、複数の民間銀行と香港金融管理局によって香港ドルが発行されています。貨幣と10香港ドル紙幣は香港金融管理局により発行され、10香港ドル紙幣以外の紙幣については香港上海銀行、スタンダード・チャータード銀行、中国銀行（香港）の3行が発券銀行となっています。発券銀行は複数になりますが、それぞれ一定のルールに従って発行されています。

香港ドル紙幣は額面によりサイズと色が異なります。紙幣の色については、20香港ドル紙幣は青色、50香港ドル紙幣は緑色、100香港ドル紙幣は赤色を採用しています。また前述の通り、発券銀行の違いから、紙幣デザインも多岐に渡りますが、統一された紙幣の色により、利用者が色覚で額面を認識できるように工夫がなされています。右図は、上から香港上海銀行、スタンダード・チャータード銀行、中国銀行（香港）が発行した100香港ドル紙幣で、それぞれ特徴的な異なるイラストが描かれています。



<HONG KONG MONETARY AUTHORITY

Leaflet “2018 Series Hong Kong Banknotes”より引用>

<マカオでの流通>

香港から西に約65キロメートル離れたマカオも香港同様に歴史的背景から特別行政区となっています。マカオでは、パタカが法定通貨とされているものの、香港ドルも広く使われており、その流通量はパタカを上回るとも言われます。パタカと香港ドルの為替レートは、1.03:1の固定相場となっており、現地での支払いの際は同等として扱われます。この為、間接的にパタカも米ドルと固定相場制をとる形になっています。

尚、マカオでは香港ドルを使用出来ませんが、香港ではパタカを使用することが出来ない点は注意が必要です。



<カジノのコインを彷彿させる1パタカ硬貨>

3. まとめ

本号では、日本円と大きく異なり、固定相場制や複数の発券銀行を持つといった特徴がある香港ドルについてご紹介致しました。世界の基軸通貨である米ドルと連動させることで、通貨の価値を維持したものの、自国の経済状況に沿わない経済政策の導入を強いられる点は、日本には無い悩みを抱えているとも言えます。米国の経済政策が大きく変化していくことが予想されることから、今後香港経済に与える影響についても注目していきましょう。



ベトナムの若者の気持ちが変わる人が成功を収める時代??

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6回目レポートテーマは【ベトナムの若者の気持ちが変わる人が成功を収める時代??】です。ベトナムは平均年齢が約 33 歳と若い国であり、購買力がまだまだ伸びていくポテンシャルをもっております。この国で成功するには、若い方をどうやって自分の顧客にしていくかという事がビジネスで成功する近道であると考えます。今若者が求めているものはどのようなものなのか、また現在の若者が利用しているものはどんな事なのかについて簡単にお伝えできればと思います。

どうぞ最後までご一読頂ければ幸いです。

【若い国ベトナム】

上記でお伝えした通りベトナムの平均年齢は、約 33 歳であり人口の約 35%が 15 歳から 34 歳の若年層で占められております。またスマートフォンの保有率は 93%であり、日本の保有率を上回っている状況です。ベトナムではパソコンが普及する前にスマートフォンが安価のため普及したという経緯があるので、国民の IT レベルが高い国であります。

【若者の買い物は今やネットの時代】

ベトナムのインターネットの普及率は 2023 年時点で約 77%であり、(都市部ではそれ以上) また上記で述べたスマートフォンの普及率が高い事も相まって、ベトナムの EC 市場は急成長を遂げております。ある調査では 2025 年までに約 570 億ドル (約 8 兆円) 規模の市場となる予想です。

買い物は、ファッション、電子機器、家庭用品、食品などさまざまな物が購入できるようになっていて、支払い方法についても以前は代金引換の方法が主流でしたが、電子決済の普及が進んでおり、MoMo, Zalopay, VNPAY などデジタルウォレットと呼ばれる電子決済で支払いが出来てしまい、手軽で簡単に買い物ができるという仕組みが構築されてきています。

そのような状況である問題が起きています。

【店舗を持たないビジネスの危険性について】

EC 市場が急成長している事については左記にお伝えさせて頂きました。この EC 市場が伸びていることで、深刻な問題が起きている事をお伝えしておきます。

EC 市場は EC サイトにより物を購入する事が可能となり、実店舗を持たなくてもビジネスが出来てしまいます。また同商品であれば、安いものを売っている EC サイトに顧客が流れてしまう独り勝ちが容易に出来てしまう状況を生む、少数の富める者とその他という状況になります。その場合の経済状況では決していい状況にはならず、どんどん経済が悪化していく事になります。また安いものは品質が悪いのですが、他の物が売れない状況であるため、どんどん品物が安いもの、品質が悪いものが残っていくという負のスパイラルに陥っていく状況になる危険を持っています。

先日、筆者の妻が EC サイトで物を購入して、『この服は 100,000VND (約 600 円) だったよー安いでしょ』と喜んで商品を見せてくれました。第一印象として、この金額でこの商品は安すぎて、いい買い物をしたなと思いました。しかし、その商品は本来もっと高い値段であるべきだったのでは、後々思いかえしてみるとこの状況は本来良くない事がわかりました。EC サイトが伸びていることで実店舗がいないという事をお伝え致しましたが、ハノイではテナントを募集している物件が多数あり、EC サイトが伸びている事で不動産不況を起こしていたのです。

【中国製品が負のスパイラルに追い打ちをかける??】

ベトナムの EC 市場が伸びている状況で、その市場に参入してくるのはビジネスとしては当然の事であります。実はベトナムで流行っている多くの EC サイトは中国系資本の EC サイトである事はあまり知られていません。

① Shopee(ショッピー) : シンガポールの Sea Group の傘下にある企業でテンセントが主な出資者
・ 中国 (本国) からの商品も多く、直接輸入品を安価で購入できる。

② Lazada(ラザダ) : アリババグループ
・ アリババの豊富なリソースを活用して、低価格な商品を販売

③ TikTok Shop(ティックトックショップ) : ByteDance
・ 短編動画を作成し、商品を販売する新しい EC スタイル
・ 若者をターゲットにしてショッピング体験+エンターテイメントという画期的な販売方法を持つ

また中国本土からベトナム間の物流のインフラも整備されており、ベトナム企業との競争が一段と厳しくなる状況であります。ベトナム国および企業がどのような対応策を打つか非常に重要となりそうです。

CHC-TAX ではベトナム市場調査などのサポートも可能です。どうぞお気軽にご相談くださいませ。

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, Yen Hoa, 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 など
- ◆お問い合わせ <http://chc-tax.com/> メールアドレス chino@chc-tax.com

**駐在員、現地従業員の社会保険に関する注意喚起 ～日中社会保険協定にかかる
適用免除待遇の延長と社会保険基数を含む中国社会保险料の取扱いルールの確認～
株式会社マイツ 国際事業部 中国室室長 米国公認会計士 古谷 純子氏**

中国の社会保険料は個人所得税と共に、会社負担と個人負担の両方を伴う為、適正に納付されていなければ慎重な対処が求められる上、撤退や再編時に未納付や過少納付が判明すれば追徴等の重い負担が生じかねない重要な論点と言えるでしょう。

丁度、2024 年は日中社会保険協定の発効から 5 年が経過し、同協定に則り適用免除を申請した駐在員には当初の適用期限が到来し、既に延長手続きを完了された企業も多いかと思えます。また昨今、清算時に過少納付により追徴を余儀なくされるケースや、持分譲渡時の買収方・中国企業による財務・税務 DD 時に納付不足が露呈するケースなどもあり、改めて、社会保険の取扱いの重要性を痛感する事例が見受けられています。

この為、本稿では、①日中社会保険協定の期限延長、②社会保険基数を含む社会保険の取扱いルールを解説します。

1. 日中社会保険協定の期限延長

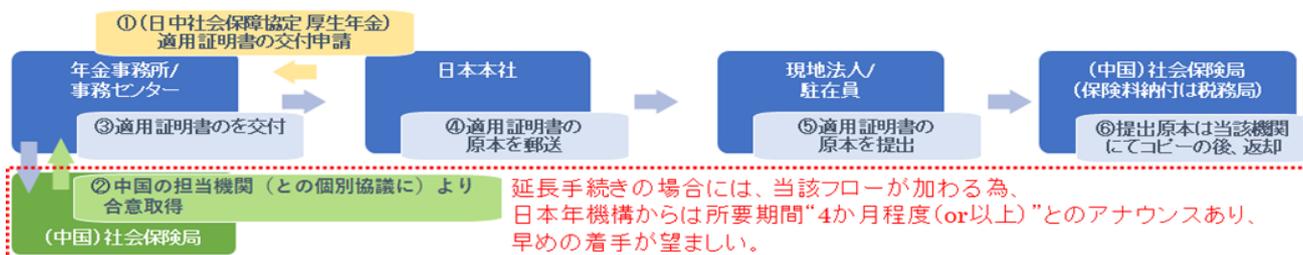
中国の社会保険制度は、2011 年 7 月 1 日付け「社会保険法ⁱ」及び 2011 年 10 月 15 日付け「中国国内で就業する外国人の社会保険参加暫定弁法ⁱⁱ」等の施行により、原則、外国籍人員に対する中国社会保险の強制加入が求められ、既報ⁱⁱⁱの通り、一部の地域では実務的に任意適用の状況ですが、大部分の地域では強制加入です。

下述の通り、中国の社会保険料率は高く、そのうち 2019 年 9 月に発効した「日中社会保障協定^{iv}」により適用免除となる養老保険部分は、社会保険料の 6 割超を占めます。この為、日中の社会保険に二重加入していた場合、同協定に基づき、中国側での（養老保険部分の）適用免除待遇を享受する例が一般的、との認識です。

同協定では、当該免除享受は原則派遣後 5 年とされ、適用期間の延長には日中両国の管轄当局の合意が必要、また当該延長期間は原則 5 年を超えない、とされています^v。既に 2024 年 8 月末で同協定の発効から 5 年が経過した状況ですが、もし延長手続きが必要な場合、派遣元事業主（日本本社）が日本年金機構に対して適用証明書の延長を申請します。さらに中国当局から合意取得を要する為、所要期間は（弊社事例では資料提出から 2～3 か月程度ですが）、年金機構からは 4 か月程度（或いは、それ以上）、また“延長開始年月日の概ね 6 か月前から提出が可能^{vi}”との案内もあり、早めの対応が望まれます。

主な延長手続きフローと必要書類は以下、次頁の通りです。

【延長手続きフロー】



【必要書類】

- 適用証明書の延長申請書
 - ⇒①予見不可能な業務上の延長理由
- ②対象者の継続的な赴任を要する理由等の記載も必要
- 交付済の既往適用証明書のコピー等

もし当該延長申請の失念等により、適用免除期間を経過していた場合、直ちに適用証明書の延長申請手続きに着手すると共に、中国所管当局への確認・交渉等が必要と考えますが、必要に応じて、現地専門家の支援の検討も有用と思われます。

2. 社会保険基数を含む社会保険の取扱いルール

日中社会保障協定の適用対象は、“一時的に日本から協定相手国に派遣され就労する人”（すなわち、駐在員を指し、国籍を問わない）であり対象者が限定されます。一方、現地従業員の社会保険料が適正に計算されず、過少納付のケースも見受けられます。この場合、全従業員が対象となり、慎重な対応が求められる為、改めて上海市を例に社会保険料率と納付基数を提示し、注意喚起します。

(1) 社会保険料率

上海の社会保険料率は下表の通りです。この“4 險”のうち、養老保険部分が企業負担・個人負担の合計で6割超を占め、繰り返しになりますが、上述の日中社会保障協定の適用を受ければ、養老保険は適用免除となります。

保険種別	企業負担	個人負担	合計
医療保険(含む生育保険※1)	9%	2%	11%
養老保険	16%	8%	24%
失業保険	0.50%	0.50%	1%
労災保険※2	0.16%~1.52%	負担無し	0.16%~1.52%

※1 医療保険に統合済

※2 労災保険の料率は業種により異なる

(2) 納付基数

誤った処理の代表例として、納付基数の計算方法が挙げられます。社会保険法（第 12 条）等により、社会保険料を算出時の納付基数は、対象従業員の同市の前年度の賃金総額をベースとします（従い、経済補償金の算出時と同様に、前年度の総支給額を指します^{vii}）。

ただし、低額/高額所得者に対しては、それぞれ下限・上限が設定されており、上海市の現時点（2024年7月1日以降）の同基数は、前年の平均賃金（12,307 元/月）の60%~300%を下限・上限（7,384/月・36,921 元/月）としています^{viii}。誤った処理として、“当該レンジ内の金額”若しくは“当該最低金額”を納付基数として設定する事例が見受けられますが、上述の通り、あくまでも基数は各従業員の前年賃金総額に基づき確定します。

もし企業が“期限通りに社会保険料を満額納付しない場合、社会保険料徴収機関は期間を定め、納付又は追納を命じ、未納日から1日あたり5/10,000の滞納金を追徴する。期限を過ぎても納付しない場合は、関係行政部門は未納金額と同額以上3倍以下の罰金を科す”^{ix}等の重い罰則が規定されています。

3. 留意事項

もし日中社会保険協定の適用免除の延長申請を失念していた場合、速やかな対応が必要です。また、今後5年を経過すると見込まれる駐在員が居る場合、余裕を持った延長手続きの着手が望まれます。

一方、社会基数については正確な理解と慎重な対応が必要と考えます。従業員にとり、社会保険基数レンジの最下限を適用すれば、(将来の年金受給額は少なくなるものの)個人負担分が軽減されて目先の手取り金額が増える為、従業員からレンジ内の最低金額や本人給与水準よりも低い金額を基数とするよう申し出るケースもありますが、撤退や再編時等に問題が顕在化し、対応に苦慮する事例も見受けられます。

従い、日本本社として、現地法人に対して、単に“社会保険を納付しているか”との確認のみならず、適正水準での納付がされているか、また適正水準での納付がされていない場合、過少納付とのコンプライアンス・リスクに加え、従業員の手取り金額にも影響が生じる為、専門家を交えた、慎重な対処が望まれると考えます。

なお、2024年12月1日から、工作許可証カードが廃止され、社会保障カード(電子社会保障カードアプリ)に統合される旨が公表されました^x。この為、上述の“実務的に任意適用”を容認する一部地域を含めた、実務の詳細や動向を注視する必要があります。(マイツグループ各種レターにて、引続き、迅速な情報共有を行う予定です。)

マイツグループ

日本国内に3拠点(東京、大阪、京都)、中国全土に10拠点(上海、蘇州、大連、瀋陽、北京、天津、成都、広州、香港)を展開しており、現地スタッフ350名体制、日中双方で事業再編のご支援をさせていただきます。日系企業から中国現地企業へ販路拡大、中国国内のグループ内再編、M&A、清算業務まで幅広く対応しております。上記内容のお問い合わせは株式会社マイツ

【URL】: <http://www.myts.co.jp>

【TEL】03-6261-5323 / 【FAX】03-6261-5324

【問い合わせ窓口】篠原(しのはら) Email: yshinoha@myts.co.jp

本資料の著作権は弊社に属し、その目的を問わず無断引用または複製を禁じます。

ⁱ社会保険法の原文は右記URLの通り。URL: [中华人民共和国社会保険法_中国政府网](#)

ⁱⁱ中国国内で就業する外国人の社会保険参加暫定弁法の原文は下記URLの通り。

URL: [P020211229561825388783.pdf](#)

ⁱⁱⁱJPマイツ通信2024年5月号を含むマイツグループ・ニュースレターは下記URLの通り。

URL: [ニュースレターアーカイブ | 株式会社マイツ](#)

^{iv}原文は下記URLを参照のこと。

URL: [各国との社会保障協定及び関係法令 | 厚生労働省](#)

^v一方、特段の事情がある場合、派遣期間が合計10年を超える場合でも”申請に基づき、両国関係機関間で個別に判断の上合意したときには、さらに引き続き派遣元国の年金制度のみへ加入”も可能。詳細は下記URLを参照のこと。

URL: [協定相手国別の注意事項\(中国\) | 日本年金機構](#)

^{vi}参照URL: [適用証明書交付申請書の提出先はどこですか。 | 日本年金機構](#)

^{vii}「賃金総額の構成に関する規定」を参照のこと。原文は下記URLの通り。

URL: [P020230206361243611824.pdf](#)

^{viii}出典URL: [単位职工缴纳城镇职工养老保险的基数是多少?_登记缴费_上海市人力资源和社会保障局](#)

^{ix}社会保険法、中国国内で就業する外国人の社会保険参加暫定弁法等を参照のこと。

グローバルニューストピックス

<ベトナム>～ホーチミンメトロがついに開業～

ホーチミン市で待望のメトロ1号線がついに開業！全長約19.7kmで、観光地としても有名なベンタイン市場から、郊外のスイティエン公園を結び、14の駅を通過します。建設に10年以上を要したこのメトロはホーチミン市内の交通渋滞の解消に大きく寄与すると期待されています。

このプロジェクトには日本政府の開発援助（ODA）を通じた資金提供に加え、日系企業の技術が多く採用されています。具体的には、日立製作所が車両製造、日本コンサルタンツ株式会社が設計および施工管理を、三菱重工業が信号システムや制御装置を提供し、高い安全性と快適性を実現しています。開業記念として1か月間は運賃が無料化され、地下駅のモダンなデザインや車両の快適さも話題となり、初日は多くの乗客が駅に訪れました。

今後のメトロ拡大計画にも期待が寄せられ、ホーチミン市の都市交通がさらに発展することが期待されています。



<地上駅を出発する車両>

<香港> ～マクドナルドで香港朝ごはん～

マクドナルドと言えば、世界中でお馴染みのファストフード店ですが、国毎に限定メニューを提供していることはあまり知られてはいません。日本における限定メニューとしては、「てりやきマックバーガー」や「えびフィレオ」が挙げられるなど、その国の食文化を反映したものが商品化されています。

香港においては地元の食文化を反映した限定メニューとして「マカロニスープ」が挙げられます。国毎に限定メニューがあることを知らない海外旅行者にとっては、物珍しく感じられるかも知れません。「マカロニスープ」は、香港がイギリスによる植民地支配を受けていた時代にマカロニが持ち込まれたことから広く浸透したと言われています。現在はその手軽さから、朝食としてハムやランチョンミート、コーンビーフと共に食されています。茶餐厅（チャーチャンテン）と呼ばれる香港で一般的な飲食店でも朝食として注文することが可能です。

ハンバーガーやマフィン以外を主食として、マクドナルドで食べることが出来る珍しい経験ですので、香港に行かれる際には是非一度試してみてください。



<トマトのマカロニスープが主食の香港朝マック>

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

海外の企業と
取引したい！

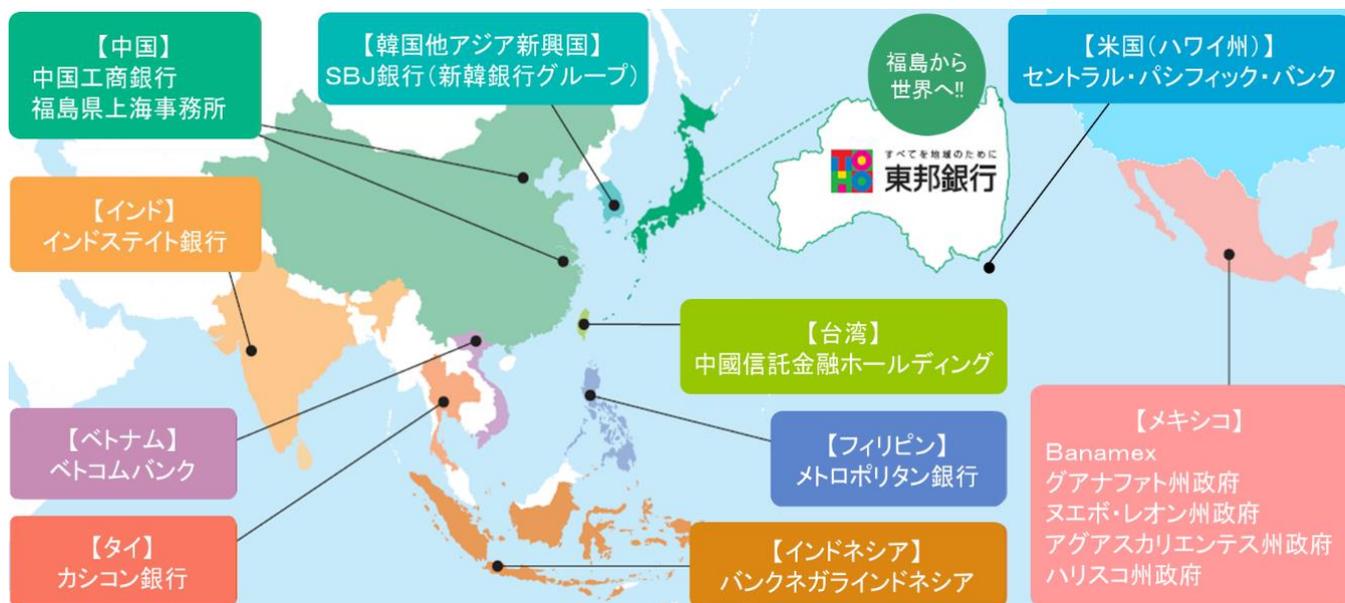
海外現地で
事業を拡大させたい！

海外現地で
資金調達したい！

自社も海外へ
進出したい！

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！

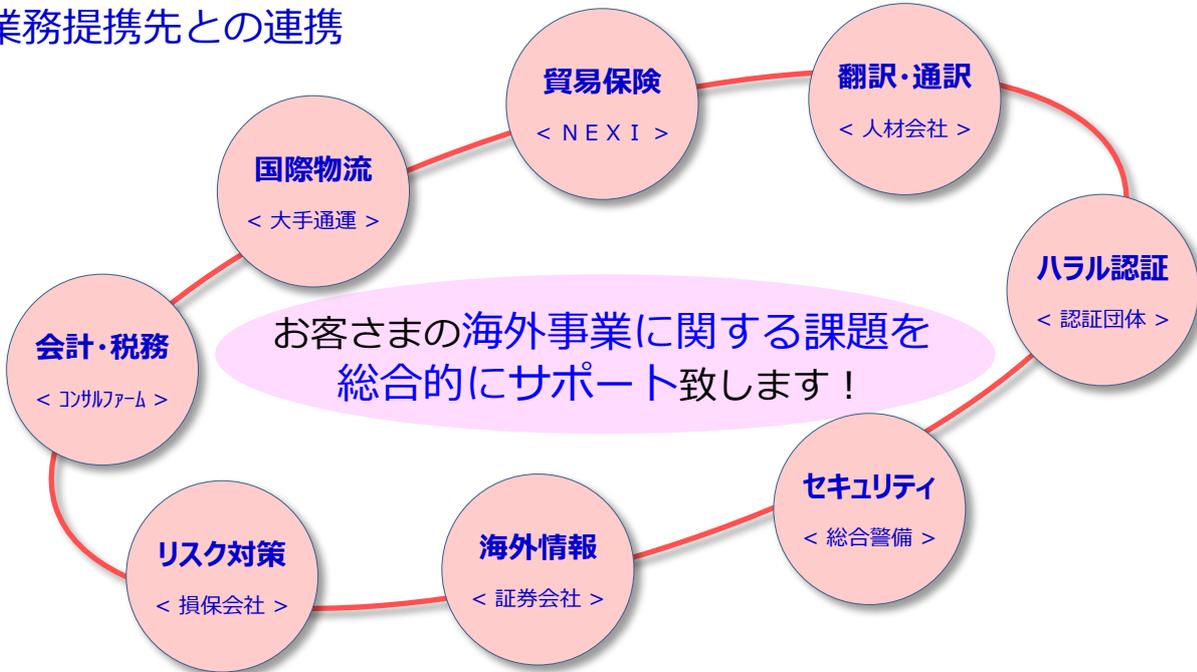
東邦のグローバルネットワーク



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。