

タイ進出日系中小企業の  
経営課題とその対応  
～税務・会計・投資～  
(続)

進出日系中小企業等支援事業

平成 19 年度事業報告書

(タイ編)

平成 20 年 3 月

財団法人 海外貿易開発協会

## 序 文

財団法人 海外貿易開発協会（JODC）は、従来より経済産業省の補助事業として、我が国中小企業の国際展開円滑化に資することを目的に、中小企業が海外においてビジネス活動を行う上での環境整備に取り組んでおります。

平成 18 年度より開始いたしました「進出日系中小企業等支援事業」も 2 年目に入りました。

初年度である平成 18 年度には、タイとベトナムにおいて、両国に進出しています日系中小企業が抱えている経営問題に対する解決の支援を目的に、税務・会計・投資等に関わる現地セミナーを開催するとともに、進出日系中小企業に対して巡回個別相談を実施いたしました。

その結果につきましては、報告書「進出日系中小企業の経営課題とその対応」タイ編・ベトナム編としてとりまとめ、内外の企業、関係機関・団体に紹介し、幸いにも両国に進出されている日系中小企業を始め関係各位よりご好評をいただきました。

平成 19 年度も前年度に続きまして、タイ・ベトナム両国における進出日系中小企業のその後の諸問題に対応すべく、企業法・投資法・内部統制等に関わるセミナー開催及び個別相談を実施いたしました。

この報告書は、タイにおける平成 19 年度セミナーの開催内容及び個別相談の内容等を基に、同国で事業を展開されている、あるいは今後同国への進出を計画されている我が国中小企業のご参考になると思われる、法制度、税務、会計、投資、内部統制、一般概況等の情報を取りまとめたものです。昨年同様、本報告書が多少なりとも関係各位のお役にたつことを願っております。

末尾ながら、本事業の実施に際し、種々のご協力を賜りました現地日系企業、現地日本商工会、JETRO、その他関係者各位に心からの感謝を申し上げます。

2008 年 3 月

財団法人 海外貿易開発協会  
理事長 小林 惇

## 目 次

はじめに：進出日系中小企業等支援事業の活動概要	-----	1
第Ⅰ章 タイの経済動向	-----	5
第Ⅱ章 タイ進出日系中小企業のための経営課題解説	-----	12
Ⅱ-1 「経営者が知っておくべきタイの税務の基礎知識」 小林 一雅 氏	-----	13
Ⅱ-2 「経営者が知っておくべきタイの税務の基礎知識」 —突然の税務調査や社内不正でつまづかないためのチェックポイント— 藤井 康秀 氏	-----	35
Ⅱ-3 「日系中小企業経営者のための内部統制チェックポイント」 藤井 康秀 氏	-----	51
第Ⅲ章 タイ進出日系中小企業の抱える課題と対応 —企業の相談事例と回答—	-----	71

## はじめに：進出日系中小企業等支援事業の活動概要

### 1. 活動概要

本事業は我が国中小企業が海外進出において、円滑なビジネス活動を行うことを支援するため、進出日系中小企業が直面している税務・法務・労務等の企業内で解決が困難な諸問題に対して、専門知識を持つ国内又は当該国の専門家チームを派遣し、セミナー及び巡回個別相談を通じて進出日系中小企業に対して情報提供等を行い、その活性化を支援するものである。

初年度である 2006 年度はタイとベトナムを対象国とし、税務・会計・投資等に関わる現地セミナーを開催するとともに進出日系中小企業に対して巡回個別相談会を実施した。

その結果については、報告書（タイ編、ベトナム編）に取りまとめ、広く国内外に紹介し、日系中小企業の支援を行った。

2007 年度は前年度のタイ、ベトナムにおける進出日系中小企業の諸問題に対応すべく、税務・投資・内部統制等に関わるセミナー開催及び個別相談会を引き続き行い、当該国に進出している日系中小企業の支援ニーズに応え、活性化支援を行うこととした。

### 2. タイにおける本事業の展開

#### (1) 取り巻く環境

タイの実質経済成長率は 2005 年 4.5%、2006 年 5.0%、2007 年 4.5%と低成長が続いている。2006 年は原油高、金利高、政治的混乱等により国内消費・投資が鈍化した。堅調な輸出が経済成長を牽引した形になっている。

2006 年の貿易収支（国際収支ベース）は 10 億ドルの黒字となり、前年の赤字から黒字回復した。最大の貿易相手国である対日貿易高は輸出額 163.9 億ドル、輸入額 256.7 億ドルであった。

対日関係では、2007 年 11 月 1 日に日タイ経済連携協定(JTEPA)が発効した。日本にとっては、シンガポール、メキシコ、マレーシア、チリに続く 5 番目の経済連携協定国となる。JTEPA 発効で関税が撤廃・削減され、日タイ間の貿易・投資の拡大が期待される。

一方で、2006 年からバーツ高が続いており、輸出型企業にとっては為替動向が経営上の大きな課題となっている。

政治的には、2008 年 1 月 29 日にサムック政権が発足し、暫定政権の終止符により政治的混乱も収まり、バーツ高抑制、外国為替規制の撤廃等の経済政策への対応が求められている。

#### (2) 進出日系企業の課題

タイ国は、ASEAN における我が国日系企業の最大の進出国である。

1954年に盤谷日本商工会議所を設立して半世紀が過ぎ、タイ国経済発展・産業発展に大きく寄与している。2007年11月現在の盤谷日本商工会議所の日系企業会員数は1,289社で、在外日本人商工会議所としては世界最大の規模である。(出所：盤谷日本商工会議所)

昨今のパーツ高は進出日系企業にとって深刻な問題となっている。

また、進出日系企業の経営上の問題としては、税務・行政手続きの煩雑さ、関税の評価査定の不明確さ、労働賃金の上昇、技術・管理職の人材不足等の問題が課題となっている。加えて、原油高による調達材料コストの上昇が経営を圧迫してきている。

更には、管理職・現場責任者の現地化も思うように進んでいなく、社内不正防止の内部統制に苦心している状況にある。

特に、中小企業にとっては上記問題に対する支援ニーズの声が高まっている。

### (3) 具体的活動

タイにおいては、JODC バンコク事務所が2006年度のセミナー及び個別相談会の評価等調査を行い、進出日系中小企業、会計事務所、関係機関・団体にヒアリングを行った結果、上記の経営課題への対応に困難を感じており、助言のニーズが多いことを確認した。

特に、進出日系中小企業においては、日本人が経営責任者1人だけのケースが多く、現地ローカル責任者への依存度が高く、税務・会計問題、社内不正防止対応についての関心が依然高いことが確認された。

これらを踏まえ、上記諸問題をテーマとするセミナーの開催及び個別相談会を本年も実施することとした。

開催場所に関しては、前年に引き続きバンコク市内と各工業団地で実施した。

セミナー講師及び個別相談員は、現地事情に精通した現地在住の日本人公認会計士を中心に起用した。セミナー及び個別相談の実績は下図のとおりである。

2007年度 進出日系中小企業等支援事業セミナー・個別相談会開催状況(タイ)

開催日	セミナー開催場所	講師	講演タイトル	個別相談件数
8月28日	チョンブリ (アマタナコン工業団地)	小林 一雅	経営者が知っておくべきタイの税務の基礎知識	5
		藤井 康秀	経営者が知っておくべきタイの税務の基礎知識～突然の税務調査や社内不正でつまづかないためのチェックポイント～	
12月13日	アユタヤ (ロジャナ工業団地)	藤井 康秀	日系中小企業経営者のための内部統制チェックポイント	1
12月14日	バンコク (サイアムシティーホテル)	藤井 康秀	日系中小企業経営者のための内部統制チェックポイント	3

### 3. 成果

前年度のセミナーは「法人税・所得税・関税に関わる税務関連」であったが、本年度は中小企業経営責任者が知っておくべき「税務の基礎」に加え、社内不正防止の対応策である「内部統制」に重点を置いてセミナーを実施した。

3次に渡るセミナーへの現地日系企業からの出席者は合計約126名、個別相談は9件を実施した。各地セミナーの開催時には出席者に対して、アンケートを実施しており、セミナーの総合評価に対する回答は「満足」と「まあ満足」の合計比率が各会場で94%~100%を占めており、参加者の評価の声が多く、現地日系企業のニーズに応えた内容であった。個別相談では税務、会計の経営課題について相談を受けた。

また、前年度の評価等調査において、セミナー及び個別相談会の評価とともに、2006年度報告書に対する評価が高く、企業が抱える諸問題の解決の糸口となったことが確認された。

このセミナー及び個別相談会は、進出日系中小企業が抱える直近の問題解決に対して、企業の活性化支援のニーズに応えた内容であり、本事業の支援活動が十分に遂行できたものと思われる。

タイ・セミナーアンケートにおける総合評価

開催日	セミナー開催場所	参加人数	アンケート 回収数	回答内容 (%)				
				満足	まあ満足	やや不満	不満	無回答
8月28日	チョンブリ (アマタナコン工業団地)	69	52	60	34	2	2	2
12月13日	アユタヤ (ロジャナ工業団地)	20	19	69	26	5	0	0
12月14日	バンコク (サイアムシティホテル)	37	30	63	37	0	0	0

本報告書は、第I章でタイの経済動向について簡単に触れた後、第II章ではセミナーにおいて発信された情報を各講師の講演テーマ毎にとりまとめ、第III章では個別相談の事例から、進出日系企業全般の参考になるとと思われる一般的テーマを選択し Q&A 形式でまとめている。

本報告書が、タイに進出している日系中小企業等並びに今後進出を検討している企業に対して、問題解決のご参考になれば幸いである。



セミナー開催風景 (アマタナコン工業団地)

## 第 I 章 タイの経済動向

### 1. 基礎データ

国名：タイ王国 Kingdom of Thailand

面積：513,115 平方キロメートル（日本の約 1.4 倍）

人口：約 6,242 万人（2005 年）

民族：大多数がタイ族。その他、華僑、マレー族、山岳少数民族等。

言語：タイ語

宗教：仏教 95%、イスラム教 4%

首都：バンコク

政治体制：立憲君主制

元首：プミポン・アドゥンヤデート国王（ラーマ 9 世王）（1946 年 6 月即位）

政府：首相 サマック・スントラウェート（2008 年 1 月 29 日就任）

国会：二院制 上院（議員数 150 名、任期 6 年）、下院（議員数 480 名、任期 4 年）

通貨：バーツ 1 ドル=約 33 バーツ（2008 年 2 月現在）

出所：外務省ホームページ

### 2. GDP 成長率

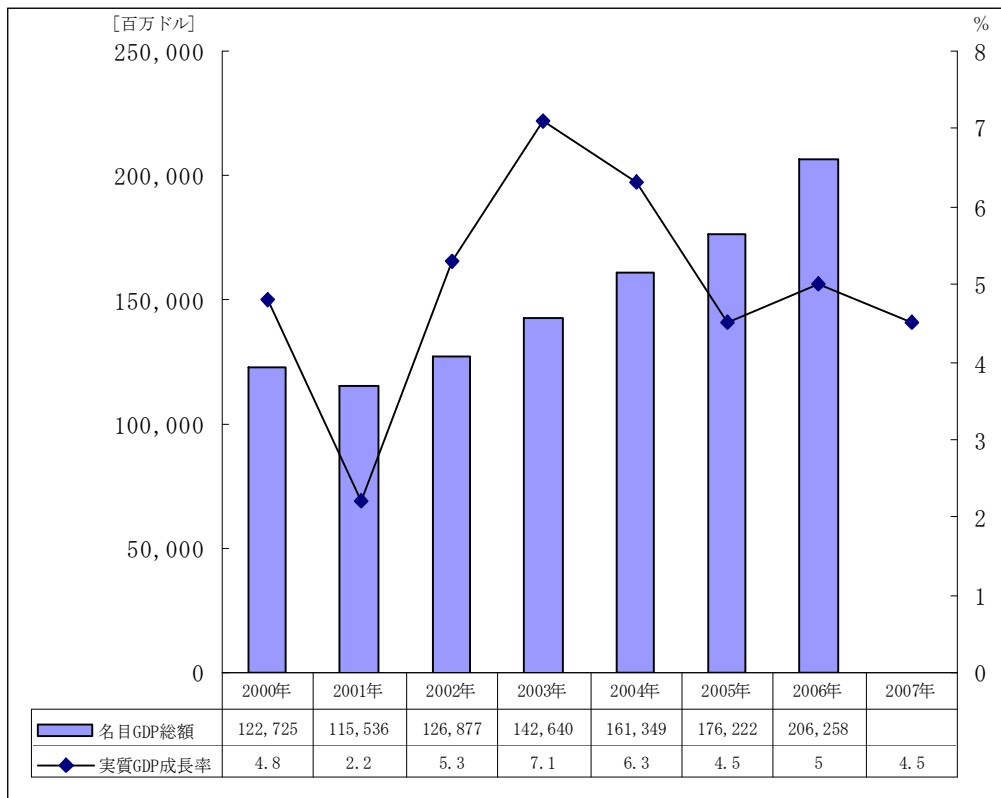
2007 年の実質 GDP 成長率は 4.5%であった。

ここ 10 年で見ると、2003 年 7.1%をピークに 2005 年から低成長が続いている。

直接投資は、前年比ベースで 2005 年 31.2%、2006 年 54.2%と拡大したものの、原油高にともなうインフレ率の上昇、金利の引き上げなどから、民間消費、投資の伸びが鈍化し、ここ数年の成長率は 2005 年 4.5%、2006 年 5.0%、2007 年 4.5%と 3 年連続で経済成長率が鈍化した。

石油高、金利高、政治を中心とした社会混乱などを背景に国内消費・投資が鈍化した。堅調な世界経済を背景に輸出が大幅に増加し、経済成長を牽引した。（JETRO ホームページより）

図1：タイ GDP 総額（名目）および実質 GDP 成長率



出所：日本アセアンセンターホームページ資料

原出所：World Economic Outlook Database, April 2007 (Website of International Monetary Fund)

### 3. 物価（CPI：消費者物価指標）

2006年のCPI上昇率(前年末比)は5.0%。

出所：在タイ日本国大使館ウェブサイト

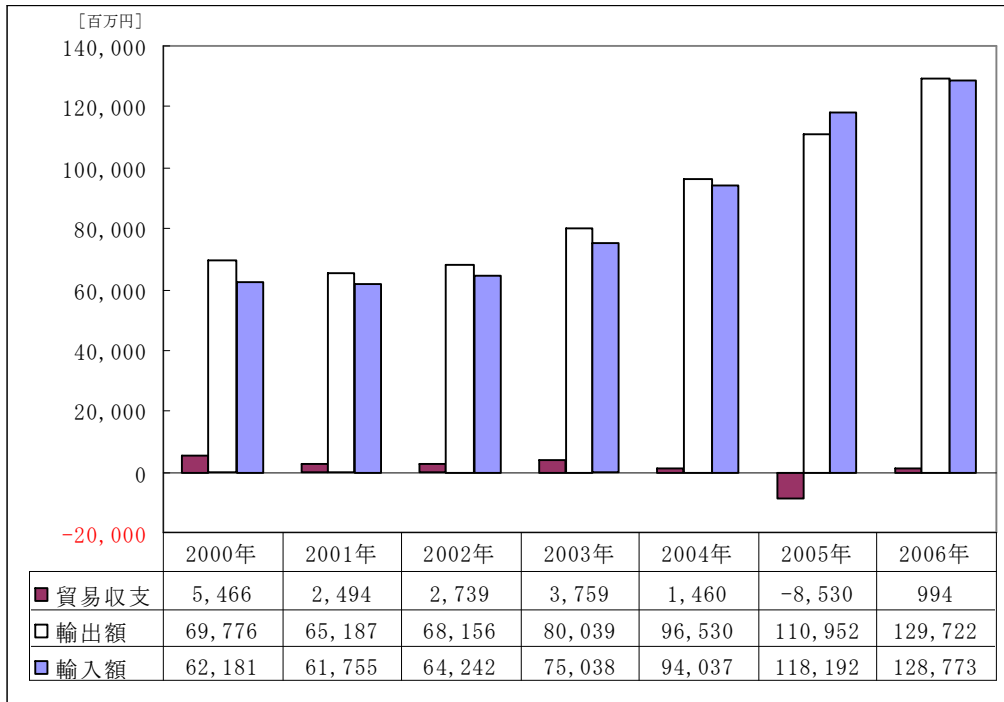
### 4. 貿易収支

2006年の貿易収支（国際収支ベース）は9億9,448万ドルと、前年の貿易赤字から黒字に回復した。輸出は1,297億2,172万ドル（前年比116.9%）、輸入は1,287億7,317万ドル（前年比109.0%）であった。

対日貿易では輸出は163億8,604万ドル（前年比108.5%）、輸入は256億6,775万ドル（前年比98.6%）で、対日の輸入減速が貿易収支改善の一因となっている。

輸出の主要品目は、コンピューター・同部品、自動車・同部品、IC、天然ゴム、プラスチック樹脂などで、輸入の主要品目は、原油、産業機械、電気機械・同部品、化学品、ICなどである。

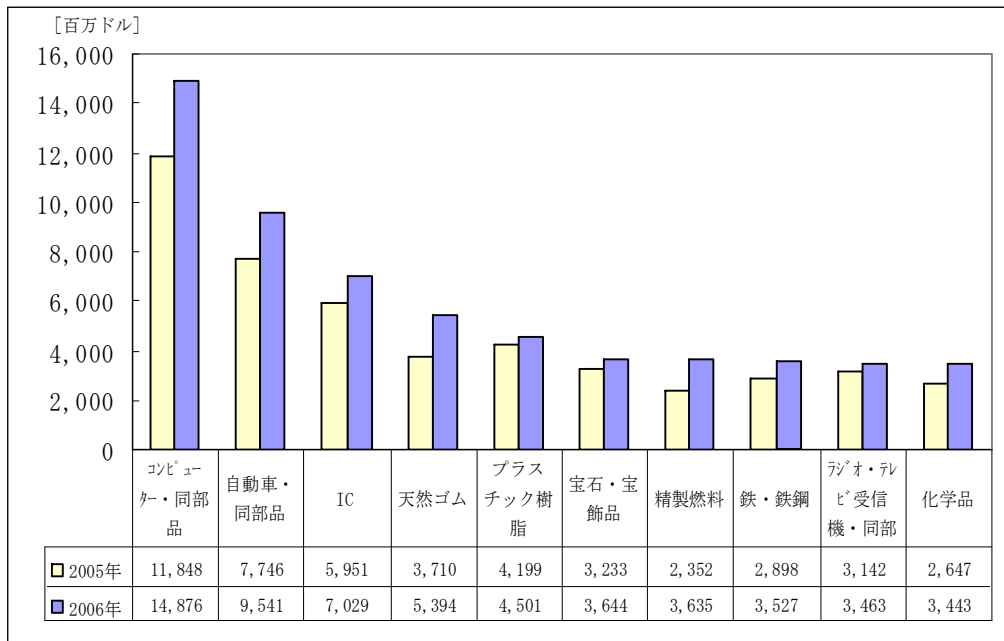
図2：タイ国貿易収支（国際収支ベース）



出所：JETRO ホームページ資料

原出所：国家経済社会開発庁

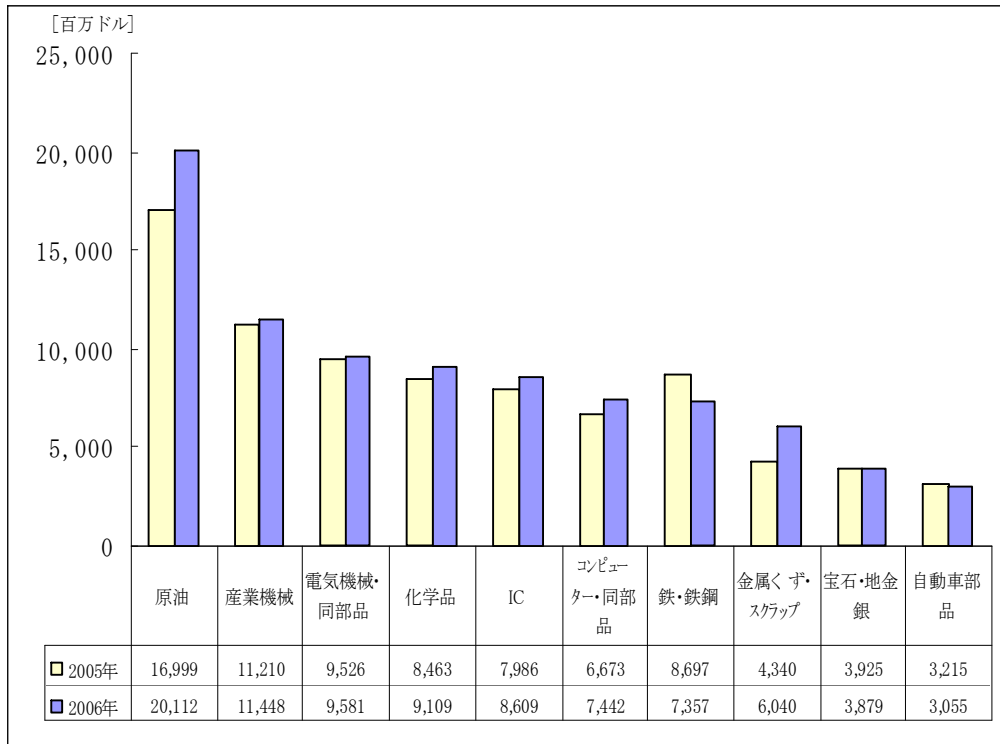
図3 品目別輸出額



出所：JETRO ホームページ資料

原出所：タイ商務省

図 4：品目別輸入額



出所：JETRO ホームページ資料

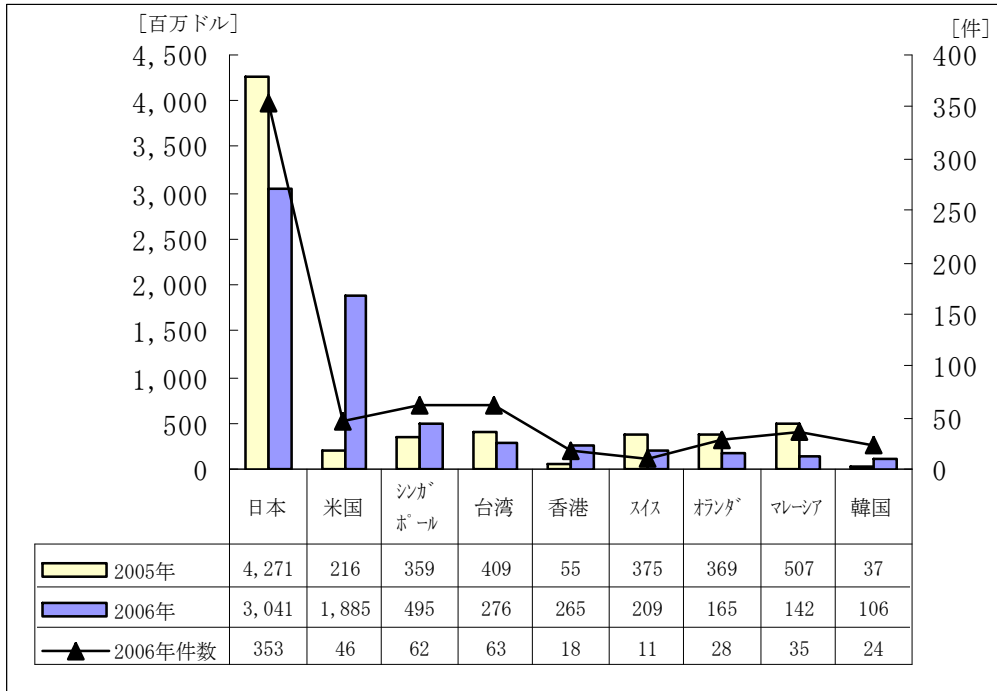
原出所：タイ商務省

#### 5. タイへの外国直接投資

2006年のタイへの再投資及び拡張投資を含んだ外国直接投資額（認可ベース）は7,039百万ドルで、前年投資比△13.1%の減であった。2006年の国別の主要投資国並びに投資金額・投資件数を見ると、①日本：3,041百万ドル（投資件数：353件）、②米国：1,885百万ドル（46件）、③シンガポール：495百万ドル（62件）、④台湾：276百万ドル（63件）、⑤香港：265百万ドル（18件）の順になっている。2007年の直接投資（認可ベース）は前年比89.6%増の過去最高の見通しである。

2006年の業種別投資の伸びは、化学・紙+199.3%、電機・電子部品△28.4%、金属製品・機械△59.2%、サービス△2.5%となっている。

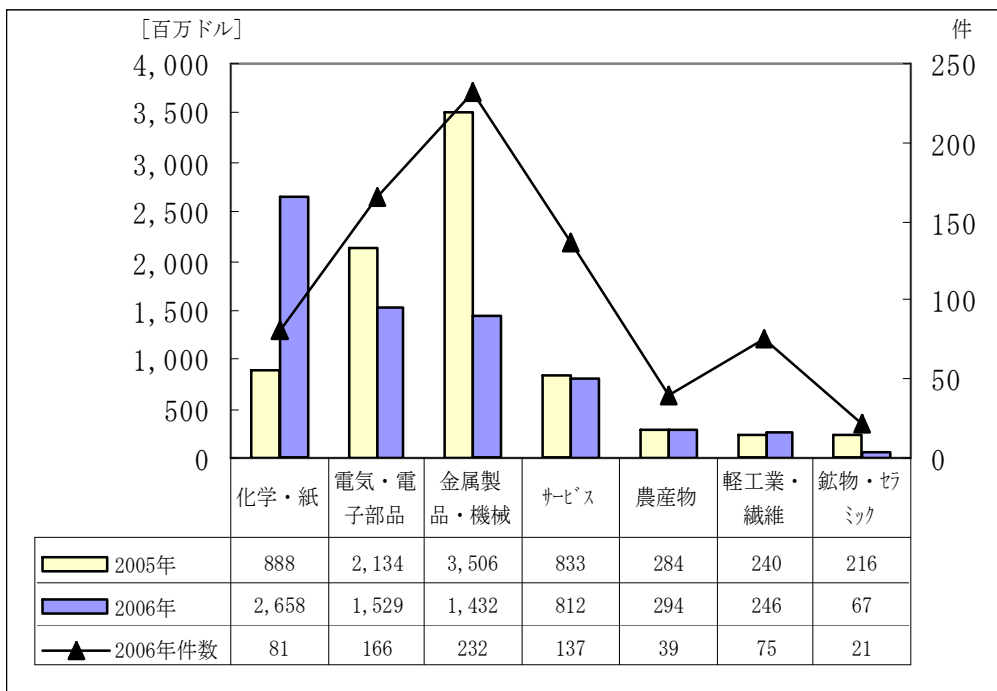
図5：タイへの各国直接投資金額および件数（認可ベース）



出所：日本アセアンセンターホームページ資料

原出所：タイ投資委員会（BOI）

図6：タイへの業種別直接投資（認可ベース）



出所：日本アセアンセンターホームページ資料

原出所：タイ投資委員会（BOI）

## 5. 労働力人口

3,528 万人(2005 年 3 月現在)

失業率 1.5% (2006 年平均)

出所：独立行政法人 労働政策研究・研修機構ホームページ資料

## 6. 最低賃金

タイ国の地域別最低賃金はほぼ毎年改定されている。

2006 年 1 月 1 日に最低賃金が改定されてからわずか 7 ヶ月後に再改定となった。

2006 年 7 月 20 日に労賃委員会が発効した法定最低賃金は下記の通りである。

表 1：地域／県別最低賃金（パーツ／1 日 8 時間）

（適用：2006 年 8 月 1 日）

地域/県	日額最低賃金（パーツ）
バンコク、ノンタブリー、ナコンパトム、パトゥムタニ、サムット プラカーン、サムットサーコン、ブーケット	184
ナコンラチャシマ	161
アユタヤ	158
ラヨン	157
ラチャブリー、ロップブリー	154
ペップブリー	153
プラチンブリー	152
プラジュアブキリカン	150
ピッサヌローク、カムペンペット、コンケン、プリラム、カラシン	147

出所 Fact-Link ホームページ資料

## 7. 日系企業進出状況

2007 年 11 月現在の盤谷日本人商工会議所への加盟日系企業は 1,289 社。

在タイ日系企業の雇用状況（2006 年 1 月時点）

JCC 加盟企業：1,251 社

総従業員数：約 43 万 3,300 人（推計）

内、製造業：620 社

従業員数：約 30 万 8,300 人

出所：タイ日本人商工会議所

8. 在留邦人数

在留邦人：40,198人（2007年10月現在）

出所：外務省ホームページ

## 第Ⅱ章 タイ進出日系中小企業のための経営課題解説

- Ⅱ—1. 「経営者が知っておくべきタイの税務の基礎知識」 ----- 13  
小林 一雅 氏
- Ⅱ—2. 「経営者が知っておくべきタイの税務の基礎知識」  
-突然の税務調査や社内不正でつまづかないためのチェックポイント- ----- 35  
藤井 康秀 氏
- Ⅱ—3. 「日系中小企業経営者のための内部統制チェックポイント」 ----- 51  
藤井 康秀 氏

本章は、タイにおいて平成19年度に開催された本事業に係るセミナーでの各専門家のご講演録を基にとりまとめたものです。なお、それぞれの内容に関しては各専門家の考えや解説であり、当協会の考えや立場を示したものではありません。

## Ⅱ－1 「経営者が知っておくべきタイの税務の基礎知識」

公認会計士 小林 一雅 氏

1. タイの税金とうまくつき合しましょう	14
2. タイの税金、その他にはどのようなものがあるか	14
3. 税金の所轄部署	15
4. 経営者として意識しておくべき税	16
(1) 法人税	16
①法人税の仕組み	16
②損金不参入項目(Add Back Item)	19
③在庫固定資産関連での法人税法上の留意事項	21
④減価償却関連の調整	22
⑤繰越欠損金の取扱い	23
⑥BOI の場合の繰越欠損金の取扱い	24
(2) 付加価値税(VAT)	25
①VAT の仕組み	25
②VAT 集計の基礎	26
③タックス・インボイス発行のタイミング	27
④タックス・インボイスを発行するべき取引及び税率	27
⑤タックス・インボイスの所定の要件	28
⑥VAT の還付請求	28
⑦優良輸出企業・登録輸出企業の要件	29
⑧VAT 関連のその他留意事項	29
(3) 個人所得税	30
①個人所得税の仕組み	31
②暦年の総所得	31
③所得控除	31
④個人所得税の累進税率	32
⑤グロスアップ計算	33
⑥給与源泉税と確定申告	34

タイ国での税務調査等の事例を見ると、7割、8割が基本的なところで、税務署と交渉の余地がないところに問題が起こっている。

基本的なところを日ごろ気をつけて、その上でグレーの部分について、税務調査で専門家の支援を受けつつ対応するといったことが必要になる。

従って、今回は基本的なことを理解していただくために、タイ国の税務の基礎について説明する。

## 1. タイの税金とうまくつき合しましょう

税金は企業にとってコストの一種である。ただし、使い方を間違えるととんでもないことになる。

申告事務手続き関係書類記載は、できていて当たり前、知らないほうが悪いというようにみなされてしまう。知らなかったという理屈は、なかなか通じない。

また、故意過失を問わず事務手続きや申告を誤ると、即追加コストというものにつながってしまう。ペナルティや延滞税といったコストの追加が支出につながってしまう。うまく付き合っていけば、金額をミニマイズでき、対応を誤ると極限化、最大化してしまうというコストの性格を持っている。

対応を誤ると、ある日突然に税務署あるいはスタッフから、これだけ払うようにと言われることがある。

例えば、「追徴税 500 万バーツ、ペナルティが通常追徴税と同額の 500 万バーツ、金利相当分の延滞税が 180 万バーツで、合計 1,180 万バーツをいついつまでに納税しなさい、納税しない場合にはさらに延滞税がつきます。」ということが突然やってくる。

この 1,180 万バーツのうちのどの部分がグレーで、どの部分がどうしようもない基礎的な部分で、争う余地がないものかということ、ある程度判定しておく必要がある。できる限り基礎的な部分を日常的に経営者が注意して、最小化していくということが必要である。

経営者として、税金の最低限の仕組みを知り、日常的に配慮をすることは、リスク回避をする上で非常に重要なことである。

## 2. タイの税金、その他にはどのようなものがあるか

租税関係では、個人所得税、法人税、付加価値税、特定事業税、印紙税、物品税、関税、

地方開発税、土地家屋税、看板税という、これだけのかなり多岐にわたる税金がある。

- 個人所得税とは、もちろん個人で給料をもらったり、あるいは株の売買をしたりといった個人の利益、財をなすようなことをした場合にかかる税金である。
- 法人税は、法人で上げた利益、法人の活動から得られる利潤に対してかかってくる税金である。
- 付加価値税（VAT）は、日本でいう消費税で、最終消費者が税金を負担する。各々の中間に入る VAT 登録業者が納税、負担を負うという税金で、間接税と言われているものである。
- 特定事業税は、付加価値税になじまないような、金融業や不動産業といった特定の業種に対して課される税である。
- 印紙税は、領収書や契約書など法律の文書に対してかかってくる税金である。これは日本と同じである。
- 物品税は、エアコンや車等の商品を最終渡しの段階で物品税という形で賦課される。
- 関税は、物を輸入する時に一定の **TARIFF CODE** に基づいて、**CIF** 価格に通常は課される税金である。
- 地方開発税は、あまりなじみが薄いですが、更地を持っている場合には地方開発税が課される。
- 土地家屋税は、建物の賃貸料を見積もって、それに 12.5% を課される。
- 看板税は、屋外に看板がある場合に課される税金である。
- その他として、社会保険料、労災保険等がある。これは、社会保険が月々に、労災保険が年に 1 回課される。

### 3、税金の所轄部署

個人所得税、法人税、付加価値税、特定事業税、印紙税は、「歳入局」が管轄している。物品税は、「物品税局」、関税は、「関税局」、地方開発税、土地家屋税、看板税は、「地方の県庁、ガバナー」が管轄している。その他の社会保険料、労災保険等は、「社会保険事務所」が管轄している。お互いに連携が取れていなく、その管轄についてはある程度、意識をしておく必要がある。

#### 4. 経営者として意識しておくべき税

経営者として、日常的に意識をしておくべきものとしては、個人所得税、法人税、付加価値税、関税である。この四つについては、常日ごろから、ある程度の知識を持って接する必要がある。

本項では法人税、付加価値税、個人所得税について説明する。

##### (1) 法人税

###### ①法人税の仕組み

法人税は、損益計算書と呼ばれている財務諸表をベースにして計算していく。

会計上の当期利益の計算方法は次の通りである。

会計上の当期利益＝会計上の収益－会計上の費用

会計上の当期利益とは、会計上の収益から会計上の費用を差し引いたもので、決算書上は、この会計上の当期利益の収益と費用しか表れないが、会計上の収益の調整、会計上の費用の調整を行った上で、課税所得を計算する。

会計上の収益の調整とは、会計上の収益であって、税務上の収益でないもの、もしくは会計上の収益でないが、税務上の収益とみなさなくてはいけないものの調整を行うことである。

会計上の費用の調整とは、会計上の費用であって、税務上の費用としては認められないもの、もしくは会計上の費用ではないが、税務上の費用として認められるものの調整を行うことである。

この調整を加算と言ったり、減算と言ったりする。加算とは、当期利益に加算する、減算とは、当期利益から減算するという意味である。

特に、会計上の費用の調整のうち、会計上の費用となっているが、税務上は費用とされない項目に関しては、呼び名として「損金不参入項目」、もしくは「申告加算処理項目」、英語で「アドバック・アイテム (Add Back Item)」と呼んだりしている。よくアドバック、アドバックと経理スタッフと話していると出てくるが、これは何を言っているかということ、会計上は費用だが、税務上は損金で費用とはならないということで、税務上で調整しますという項目を意味している。

タイの会計実務上、よく試算表や決算書を見ると、販管費の中に「アドバック・エクスペンスト」という項目が出てくるが、これは、そういった支出が発生した場合に、

一カ所にその項目を集めて、後で、申告書で調整するといった項目だということの意味している。何らかの理由で、会計上は費用だけど、税務上は費用とならないといった項目を集める勘定科目となっている。

これらの調整をして、年度の課税所得を当期利益から出していく。法人税率は通常30%となっている。BOIを取っている場合には、3年から8年の間で免税期間があり、その後、この税率に通常はなっていく。

中小企業の場合には例外がある。期末資本金、期末払込資本金が500万バーツ以下の会社に関しては、軽減税率の適用が可能となっている。

例えば、1,000万バーツ課税所得があったとして、最初の100万バーツまでは15%の税率、次の200万バーツ、都合300万バーツまでは25%の税率、300万バーツ超の部分に関しては、30%の税率となり、中小企業に関しては非常に優遇されている。

決算後、150日以内に「PND50」という法人税申告書を提出して、納税する必要がある。12月決算の場合は、5月末が申告納税期限となり、3月決算の場合は、8月末が申告納税期限となる。

申告には、監査済みの財務諸表を添付する必要がある。事業年度開始から6カ月、半年が過ぎた段階で、2カ月以内に中間申告を行う必要があり、申告書「PND51」を提出する。これは、年度見積課税所得を算出して、その2分の1に対応する税額を納税するということであり、申告期限は、10月決算の場合は、8月末が中間申告の期限となり、3月決算の場合は、11月末が期限となる。

この中間申告をあまりに低く見積もって、納税額を低くして納税してしまうと、サーチャージが発生する。例えば、本来あるべき税額から25%以上低く見積もって提出すると、追加納税すべき税額の20%と、かなり高い金額がサーチャージとしてかかる。低く見積もって中間申告するということは、避けたほうが賢明である。

次に例で説明する。

図1 法人税のしくみ

単位：万パーツ

単純化した申告書の構造		
売上	1000	} 監査済財務諸表と一致している必要あり
売上原価	700	
販売費及び一般管理費	150	
営業外収益	10	
営業外費用	10	
税引前当期利益	150	} 法人税申告書(PND50)の範囲
<加算>		
交際費	10	
寄付金	3	
減価償却超過額	5	
<減算>		
税務上の一次償却	3	
課税所得	165	
税率	30%	
法人税額	49.5	
中間納税(PND51より)	-25	
源泉税	-2	
確定申告で納付すべき税金	22.5	

法人税の申告書の範囲として、図1の右側に括弧でくくってある。これ全体を「PND50」の中に現していく。売上が1,000万パーツで、売上原価が700万パーツと細かな情報も書いていかなくてはならない。最終的に、税引き前の当期利益が150万パーツとなる。

前述した加算で、図1では事例として、交際費、寄付金、減価償却超過額といったことが書いてある。ここでいう費用とならないもの、会計上は販売費及び一般管理費に含まれているけれども、税務上は費用とならないような交際費や減価償却超過額といったものを加算して、調整していく。

後は、税務上の一時償却やその他繰越欠損金があり、これを減算していく。この場合には、会計上は費用ではないけれども、税務上は一時償却をして費用として認めるといったものを減算していく。

加減算をして課税所得165を出して、それに税率30%をかけていく。法人税額は、結果49.5万パーツとなり、半期から2カ月経過した時点で、例えば、中間申告を25万パーツしていたとすると、源泉税もあるが、最終的に納税すべき税金は、22.5万パーツとなる。

こういった全体の構造をある程度理解しておくことが重要である。

因みに、確定申告で納付すべき税金、法人税額が非常に小さくて、あるいは法人税額がゼロで、中間納税がマイナス 25 万パーツ、源泉税マイナス 2 万パーツの場合には、確定申告で納付すべき税金はマイナスになってしまう。この場合には、還付が発生する。よく利益が足りなくて還付が発生するというのは、ここの部分を指している。

## ②損金不参入項目(Add Back Item)

会計上の費用が税務上は費用とならない損金不参入項目は、こういったものがあるのかについて説明する。

### ○領収書のない費用

領収書のないような、単に現金を持ち出しましたといった費用に関しては、会計上は何らかのメモ書きで費用として落ちるかもしれないが、税務上は費用として認められない。領収書も単にキャッシュと書いてあるだけのような「キャッシュレシート」と呼ばれているようなものでは駄目で、発行者の氏名、住所、納税者番号、相手先名がないような領収書に関しては、費用として認めないということになっている。

例外として、タクシーや BTS の電車賃がある。タイではタクシーは領収書がもらえない、あるいは BTS 電車賃も窓口に行けばもらえるかもしれないが、いちいちもらってられないということで、通常、実務上は交通費の精算書のようなものをもって損金として参入している。これに関してのルールはないので、金額が大きくなった場合には、否認される可能性がある。何でもかんでも、BTS の電車賃といって費用で通るかというところではない。

### ○引当金

在庫が売れない、又は在庫の動きが鈍いので、会計士から何らかの損を在庫にかけるように言われて、在庫評価引当金という形で積むことになるが、税務上は損金としては認められない。実際に売った時や廃却した時にしか、損金として認められない。

### ○貸倒引当金

お客に物を売って売掛金が立ったけれども、回収ができない場合に損金として落ちるかという、単に回収できないというだけでは損金として落ちない。

会計士は、この段階で貸倒引当金を立てると言うが、税務上は、この段階では損金不参入項目として取り扱われる。実際、その得意先の会社が倒産した時、破産をして裁判所の管轄になった時にしか損金費用としては認めてくれない。

#### ○交際費の限度超過額

交際費の限度が決められている。基本的には交際費も費用として認められるが、収益又は資本金の0.3%のいずれか大きいほうが費用の限度額となる。

#### ○寄付金

お坊さんに寄付をしたとか、誰かに寄付をあげたといったものに関しても、損金としては通常は認められない。

#### ○減価償却限度超過額

減価償却限度超過額は、後で詳しく説明するが、何らかの理由で、例えば金型に関して、法定の最短の耐用年数を下回る耐用年数で償却しなければならない、といった事例が発生した場合には、その部分を調整して、減価償却の取消しのようなことを税務上行う必要がある。

ここから述べる2つに関しては、かなりグレーな部分で、税務署とかなり議論になるところである。

#### ○他の会計期間に属するべき経費

日本で言う、前期損益修正といったような基本的に他の会計期間に属するべき経費、例えば、人件費やロイヤリティといった項目を今期で落としたいと言っても、損金として落ちない。

落とす為には、その過ぎた期の修正申告を行うことになる。従って、他の会計期間に属する経費をその期で落とすという場合には、税務上はアドバック・アイテムとなる。

#### ○事業の目的を遂行するために、支出されたとは認められない経費

これもよく税務署と争いになるところである。

例えば、本社の研究開発費、製品の研究開発費をコストとして案分して、売上原価にしますといったようなことを行った場合には、タイの税務署はこの条項を持ち出して、これは損金不参入ですという形になる。あるいは、販売先の広告費をメーカーである自社が負担したような場合、広告費というのは販売代理店が持つべき経費でしょうということで、損金に記入されたケースもある。

他の会計期間に属すべき経費と、事業の目的を遂行するために支出されたと認められない経費の二つはかなりグレーであり、税務署ともよく争いになる。領収書や何らかの支出を切るにあたっては、こういうところで争いが起きないかどうかを、ある程度は頭に入れて、専門家のアドバイスを仰ぐといったことが必要である。

### ③在庫固定資産関連での法人税法上の留意事項

法人税法上の留意事項について、若干説明しておく。

前述のように、評価損の在庫評価引当金は損金不参入項目として取り扱われる。単に、売れないからという理由だけで、評価損を計上しましたというだけでは、税務上は損金として落ちない。廃棄をする場合には、監査人および歳入局に立会いを求める必要がある。立会いがなかった場合には、損金不参入項目として取り扱われることになる。この日にやるので来てくださいというレターを出すのが、通常は歳入局の人は来ない。結果的に、監査人一任ですといったようなレターが歳入局より届く。よほど在庫が巨額で、重要性があるといった場合は、歳入局自らが行くという判断になるが、通常は来ないケースが非常に多い。

固定資産関連でよく出てくる話だが、有形固定資産に関しては、耐用年数は3種類しかない。建物が20年、コンピュータ関連が3年、その他が5年となっている。

なお、小額固定資産の取り扱い規定は特にない。日本の税法だと、10万円や20万円など、小額固定資産に関する規定があるが、タイの税務上は小額固定資産に関する規定はない。従って、独自に何らかの基準を設けて、行っているケースがほとんどである。税務署のオフィサーが非公式にセミナー等で言っているのは、基準としては非常に小さい2,000パーツである。2,000パーツでやると、工場が大きい場合には、現物管理等が出来なくなってしまう。通常は5,000パーツや6,000パーツで基準を定めているケースがほとんどで、これに関しても、何らかの基準を経営者としてタイ人のスタッフに指示を出す必要がある。ただし、1万パーツ以上になると、さすがに税務署が言ってくるので、独自に基準を決めるといっても1万パーツ以上は避けたほうが賢明である。それ以下であれば、そんなに多額にまとまっていなければ経費としてある程度容認されると思う。

#### ④減価償却関連の調整

先ほどの減価償却関連の調整の簡単な例を図2に示す。

金型の製品ライフサイクルに基づく耐用年数が3年で、法人税法上の最短の耐用年数が5年なので、5年以下で償却をすることとなり、税務上は調整が必要ということになる。

図2 減価償却関連の調整の簡単な例

単位：万パーツ

金型の製品ライフサイクルに基づく耐用年数	3年				
法人税法上の最短の耐用年数(その他)	5年				
取得価額	300				
	X1年	X2年	X3年	X4年	X5年
会計上の減価償却	100	100	100	0	0
税法上の減価償却	60	60	60	60	60
申告書上損金不参入額	40	40	40	0	0
申告書上減算額	0	0	0	60	60

図2の例では、×1年から×3年までは、会計上の減価償却は300万パーツを3年で案分して100万パーツとなる。税務上の減価償却は5年しか認められないため、300万パーツを5年で割って、それぞれの年度は60万パーツとなる。税法上の減価償却60万パーツを超えている部分の差し引き40万パーツに関しては、税務上、加算ということになる。これが×1年、×2年、×3年と続いていくことになる。

×4年、×5年では、会計上の減価償却は終わっているが、税務上は5年で償却しているために、×4年と×5年はそれぞれ60万パーツで税務上は落ちるということになり、申告書での減算が×4年に60万パーツ、×5年に60万パーツと立っていくことになる。従って、×4年と×5年の会計上の減価償却はそれぞれ0となり、税務上の減価償却は×4年に60万パーツ、×5年に60万パーツということになる。

日本の税務申告書の場合は、いくら差し引いて×4年と×5年でそれぞれ60万パーツが落ちていくのかということが明確にわかるようになっているが、タイの税務申告書の場合は、なかなかその辺りがクリアになっていない。社内の記録として、40万パーツを調整していった、×4年と×5年にそれぞれ60万パーツで落としていくという

記録を残しておく必要がある。

以前の会社にいた時に担当していた会社で、この×4年に60万パーツ、×5年に60万パーツの税務上の減価償却を忘れていて、減算を忘れ、加算しっ放しで、ずっと税金を取られてしまったという例があった。×4年、×5年は金型の償却が終わって、会計上はまったく何も出てこないが、申告書上だけで×4年に60万パーツ、×5年に60万パーツを減算していくという作業になる。全てタイ語の世界だが、忘れないような配慮が必要である。

税務上は、最短の耐用年数を定めているに過ぎないので、会計上の耐用年数がそれより長いケースがある。例えば、機械を買いました、8年で償却しましたといった場合には、税務上の最短耐用年数は5年なので、それ以上償却している場合には、何も調整はいらない。8年で税務上も落ちて、申告書上も何の調整もいらないということになる。

#### ⑤繰越欠損金の取扱い

今年度の課税所得がマイナスの場合、次年度以降の課税所得の計算上、減算することができる。図3では、×1年でマイナス1,000万パーツのロスが発生し、×2年に800万パーツ、×3年に500万パーツと、それぞれ課税所得が発生したという事例を掲げてある。こういった場合に、マイナス1,000万パーツを×2年、×3年の損として使うことができるという決まりがある。税務上は、専門用語で「税務上の繰越欠損金」と呼んでいる。英語で言うと、「タックス・ロス・キャリー・フォワード」で、タイ人との話でよく出てくるが、これは×1年でマイナス1,000万パーツのロスが出て、×2年、×3年で、このマイナス1,000万パーツを使えるという金額を指している。

図3の例では、マイナス1,000万パーツを×2年に繰り越していき、×2年で800万パーツの利益が出ているので、マイナス1,000万パーツのロスの内、800万パーツを使用する。結果として、課税所得の800万パーツに対して繰越欠損金の800万パーツを使用しているため、課税所得は0、税額は0ということになる。

マイナス1,000万パーツのロスの内、800万パーツしか使っていないので、200万パーツを改めて×3年度に繰り越すことができるということになる。×3年では500万パーツの利益が出ているので、500万パーツの利益に対して繰越欠損金の200万パーツを使用して、差し引き300万パーツに対して税率の30%を掛けて、90万パーツを納め

るべき税金として計算していく仕組みである。これは半永久的に繰り越せるということではなくて、タイの場合には日本と同じ 5 年間で限度に繰り越せることになっている。

図 3 繰越欠損金の取扱い 1 (当年度の課税所得がマイナスの場合)

単位：万バーツ

<例>	X1	X2	X3
課税所得(欠損金考慮前)	-1000	800	500
繰越欠損金発生額	-1000	0	0
繰越欠損金使用額	0	800	200
繰越欠損金次期繰越額	-1000	200	0
課税所得(欠損金考慮後)	0	0	300
税額	0	0	90

#### ⑥BOI の場合の繰越欠損金の取扱い

BOI の場合には若干、特殊になっている。図 4 では、×2 年、×3 年でそれぞれ 800 万バーツ、500 万バーツといった課税所得、利益が出ている。これは全く繰越欠損金には影響しない。単に 800 万バーツ、500 万バーツは免税所得として、税率が非課税という扱いになり、このマイナス 1,000 万バーツというのは、使用したということにはならない。マイナス 1,000 万バーツというのは、どの時点で使われるかということ、×4 年、×5 年、免税期間が終了した後に使うことができるということになっている。

これは BOI の認可を受けたゾーンに影響するが、免税期間が 3 年から 8 年で余った場合は、免税期間が終了して、その後 5 年間は自由にこの欠損金を使うことができる。

よく誤解されているが、×2 年、×3 年の所得とは相殺されない。

×1 年で発生したマイナス 1,000 万バーツがそのまま繰り越されて、免税期間の終了後に現れるので、免税期間中のプラス所得とは通算されないということを覚えておくとよい。逆に、×2 年でマイナスが出た場合も、同じように×4 年、×5 年度以降 5 年間使うことができる。

図 4 繰越欠損金の取扱い 2 (BOI の繰越欠損金の場合)

単位：万パーツ

<免税期間3年の単純例>	←	<免税期間>		→	X4	X5
	X1	X2	X3			
課税所得(欠損金考慮前)	-1000	800	500	800	500	
BOI繰越欠損金発生額	-1000	0	0	0	0	
BOI繰越欠損金使用額	0	0	0	800	200	
BOI繰越欠損金次期繰越額	-1000	-1000	-1000	-200	0	
課税所得(欠損金考慮後)	0	0	0	0	300	
免税所得		800	500	0	0	
税額	0	0	0	0	90	

免税期間中の+所得とは通算されない。

以上が法人税の仕組み、基礎で、これくらいは知っておいていただきたい。

## (2) 付加価値税 (VAT)

### ①VAT の仕組み

VAT というのは、日本の消費税と基本的に同じで、最終消費者が税金を負担する間接税の一つである。例えば、A 社が、仕入れ 100 万パーツ、VAT が 7 万パーツで物を仕入れ、B 社に対して、売上が 200 万パーツ、VAT が 14 万パーツで売った。B 社は、仕入れた 200 万パーツで加工を加えたりして、消費者に 300 万パーツで売上、VAT が 21 万パーツ付いて 321 万パーツで売った。この VAT の 21 万パーツというのは、A 社から B 社、消費者に向けて、A 社で 7 万パーツ、B 社で 7 万パーツというように、どんどん消費者に向けて変化していく間接税と呼ばれているものの一つである。

A 社では、売上にかかった VAT の 14 万パーツから仕入れに関する VAT の 7 万パーツを差し引いて、差額 7 万パーツを税務署に納める。B 社に関しても、売上で VAT が 21 万パーツかかり、仕入れの VAT が 14 万パーツで差額の 7 万パーツを税務署に納めていく。税金を納めるのは A 社、B 社だが、最終の負担者は消費者という形になっている。

この計算上でいくと、何のコストも発生しないと思うが、何らかの形で納税申告義

務を間違えてしまうと、それが追加コストになってしまう。通常、VAT を申告している限りはタイミングのずれはあるが、何も追加コストは発生しない。金利等を考えれば別だが、行って帰って来いで、預かったものをそのまま税務署に納めるということになる。通常はロスも利益も何も発生しないという税金の特徴がある。

日本の消費税の場合、年度の確定申告となっており、年間の売上消費税は、売上にかかった消費税と仕入れにかかった消費税の仮納付を集計して、差額を確定に付していくことになる。

タイの場合は、特徴的なことだが、月次の確定申告である。申告書「PP30」を月次にまとめて翌月の 15 日に申告し、納付していくものである。

仕組みは、基本的に日本と同じで、VAT 事業収入に関わる VAT (別名「Output VAT」)から VAT 事業支出に関わる VAT (別名「Input VAT」)を差し引いて、税務署に納めることになる。VAT 事業支出に関わる Input VAT を控除することを、「仕入税額控除」と呼んでいる。

先ほどの例では、あたかも物が行って帰って来いという状態のものが、1対1で対応しているように見えたが、実は月次で発生した VAT を全部まとめて、Output VAT として集計して、仕入れ、費用に関わる VAT を全部まとめて、Input VAT として控除していくということになる。従って、1対1で対応している必要はまったくない。

例えば、7月に物を仕入れて、Input VAT が7月に発生した。その物を8月に売り出したという場合には、8月に Output VAT が発生する。その Input VAT を8月に含めるべきということにはならない。それぞれ、Input VAT を7月に含め、8月は Output VAT を含めるという流れになる。

## ②VAT 集計の基礎

VAT 集計の基礎は、必ず「タックス・インボイス」というものが基礎になる。カタカナで書くと「インボイス」、あるいは英語で言うと「invoice」と付くので、請求書と誤解されそうだが、翻訳すると「税額票」と呼ばれている。請求書と言葉が似ているが、似て非なるものであり、タックス・インボイスといった場合には、VAT の税額票を指すものだと覚えておいていただきたい。

Output VAT は、所定の要件を備えたタックス・インボイスの発行が必要となり、これを一覧表にまとめて申告書に記入していく。Input VAT は、所定の要件を備えたタ

ックス・インボイスをサプライヤントから入手することが必要となり、これを一覧にまとめて、月次で申告書に記入していく。

### ③タックス・インボイス発行のタイミング

次に、タックス・インボイス発行のタイミング、入手のタイミングについて触れる。

物品の販売の場合、原則、物品の引き渡し時にタックス・インボイスを発行する。従って、よく見る書類としては、**Delivery Note / Tax Invoice** であったり、**Invoice / Tax Invoice** であったりする。日本語で「納品書兼税額票」と呼ばれているものである。

例外として、前金でお金をもらった場合には、お金を受領した時にタックス・インボイスを発行する。**Receipt / Tax Invoice** といった書類の発行が必要となり、日本語で「領収書兼税額票」と呼ばれている。

サービスの販売の場合には、原則として物が見えず、代金が入金した時にタックス・インボイスを発行する。従って、**Receipt / Tax Invoice** というものを発行していくことになる。

物品の販売の場合には、通常は物と一緒に納品書兼税額票を発行し、サービスを販売する場合には、実際にお金をもらった時に領収書兼税額票を発行する。この 2 種類があることを覚えておいていただきたい。

因みに、逆に仕入れをするケース、あるいは何らかのサービスを購入したようなケースの場合には、逆の流れになる。物を購入した場合には、納品書兼タックス・インボイスというものを入手する必要がある。サービスを購入した場合には、お金を実際支払った時に、領収書兼タックス・インボイスを先方から入手する必要がある。従って、タックス・インボイスのタイミングが、物とサービスは混在している状態になる。

### ④タックス・インボイスを発行すべき取引及び税率

通常、国内のお客に物を売った場合、あるいは輸出したような場合、それぞれについてタックス・インボイスを発行していくことになる。国内物品を販売したり、国内に向けて物品を販売したり、サービスを販売した場合には、7%を乗せたタックス・インボイスを発行していく必要がある。

輸出取引の場合には、0%のタックス・インボイスを発行すべきということになる。0%なら乗せなくてもいいのではないかと、タックス・インボイスを発行しなくてもいい

のではないか、ということにはならず、必ず輸出の場合でもタックス・インボイスを通常は発行するということになる。ただし、特別な規定があり、国際貿易慣行によって作成されるインボイスを、そのままタックス・インボイスとして使用することができる。

#### ⑤タックス・インボイスの所定の要件

タックス・インボイスの所定の要件としては、タックス・インボイスの記載、発行者の名前、住所、納税者番号、購買者の名前、住所、タックス・インボイス番号、物品、サービスの名称、型、カテゴリー、数量及び価額、VAT の金額、日付といったものの記載が必要となる。実際に発行する請求書、納品書、領収書には、これらの要件が満たされていないといけない。

逆に、物を購入した時、仕入税額控除にタックス・インボイスを使う場合にはこれらの記載がないと使えない。

注意すべき点は、「タックス・インボイス」と記載されていること、「購買者の名前、住所」が必ず記載されていることが必要である。

#### ⑥VAT の還付請求

VAT の還付申告は月次申告のため、月次で Output VAT よりも Input VAT が大きいケースの場合、次月に繰り越し、又は還付請求を選択することになる。

機械を購入した、建物、工場を増設したといった一時的な要因で、Input VAT がこの月はものすごく増えたというケースの場合には、将来の国内売上等にかかる Output VAT で Input VAT を解消することが可能であれば、還付請求せずに次月に繰り越しという選択をした方が無難である。

輸出企業の場合には、通常、Input VAT のほうが大きくなってしまうので、還付請求を選択することになるが、必ず毎月こまめに還付請求することが非常に重要である。何百万パーツ、何千万パーツとためてしまうと、なかなか返してもらえず、資金繰りにも影響が出てしまうこともあるため、必ずこまめに還付請求を毎月きっちりとやっていくことが重要である。

### ⑦優良輸出企業・登録輸出企業の要件

設立して数年経って、利益も出るというケースの場合には、優良輸出企業または登録輸出企業の制度を利用することも必要となってくる。

優良輸出企業、登録輸出企業に一度登録すると、還付の実行が非常に早くなる。

図5 優良輸出企業・登録輸出企業の要件

<優良輸出企業>	
払込資本	1,000万バーツ以上
前年輸出実績	70%以上
不動産所有	要
財政状態	前期末で債務超過でないこと
その他	良好な納税態度他
VAT還付の実行	インターネット申告: 申告書提出日より15日以内 その他: 申告書提出日より45日以内
<登録輸出企業>	
前年輸出実績	50%以上
不動産所有	要
財政状態	前期末で債務超過でないこと
その他	良好な納税態度他
VAT還付の実行	インターネット申告: 申告書提出日より30日以内 その他: 申告書提出日より60日以内

優良輸出企業の場合には、輸出実績が70%以上必要で、払込資本が1千万バーツ以上、不動産所有が必要だとか、債務超過がない等いろいろ厳しい条件があるが、このような条件をクリアすれば、優良輸出企業として還付の実行を速やかに受けることができる。場合によっては、この条件が緩和されるケースもあるので、税務署に訪ねていって、何とかならないかという話をするのも一つの手である。

登録輸出企業は、若干VATの還付が遅れるが、それでも通常よりも非常に早く、申告書を提出して30日以内や60日以内といった形で戻ってくることをコミットしている制度である。

### ⑧VAT関連のその他留意事項

#### ○仕入税額控除に使用するタックス・インボイスの使用期限

仕入税額控除に使用できるInput VATをOutput VATから控除することができる使用期限は、通常、発行日から6カ月以内となっている。それ以上経過すると、還付請求しかできなくなる。

#### ○輸入の取り扱い

これも仕入税額控除関連だが、輸入する価格に関税と一緒にVATが乗ってくる。

CIF 価格に関税をプラスして、それに7%を掛けた金額が、関税局から発行される領収書に記載されてくる。この領収書は Input VAT として、仕入税額控除に使用することができる。

#### ○自動車、交際費関連

10人乗り以下のバスを含む乗用車の購入や、ハイヤーパーチェスに関わる割賦の購入に掛かる VAT や、飲食に掛かる VAT、ガソリン代等を含めて、仕入税額控除としては使用することができない。交際費に VAT が乗ったとしても、それを仕入税額控除として利用することはできない。

以上、VAT については非常に細かいが、システムチックに間違えると金額はものすごく大きくなる。その場合には、消費者が負担をするということにならず、納税者、VAT 登録業者が負担するということになってしまうため、その入口のところを間違えないようにしなければならない。

### (3) 個人所得税

通常、個人所得税は、個人、各従業員が負担すべき税金であり、タイ人スタッフに給料を払う場合には、給料は税込みで個人が納税しているので、企業としてはあまり意識をしなくていい項目である。

一方で、日本人駐在員の場合には、通常、給料の手取保証で、日本でもらっている手取りと同じ金額を誰でももらえる、あるいは割り増しでももらえるという考え方で、手取りで固定されている。このため、税金、個人所得に関わる個人所得税は、会社として負担していくこととなり、日本人駐在員の場合には、ある程度コストとして意識していく必要がある。

手取保証やネット保証という場合には、税金の逆算が必要となり、逆算することを「グロスアップ」と呼んでいる。グロスアップする過程でタイの税金を会社が負担すると、その税金の上にも税金がかかることになり、その意味で、「タックスオンタックス」と呼んでいる。タイの税務署の場合には、タックスオンタックスによるグロスアップ計算が必要になってくる。これらの用語の意味をある程度覚えた上で、対応しないとうまく対処できないということになるので、注意が必要である。

### ①個人所得税の仕組み

個人所得税は、課税所得（暦年の総所得から所得控除を差し引いた所得）に対して累進税率を掛けていき、個人所得税を計算していく仕組みになっている。

$$\text{課税所得} = \text{暦年の総所得} - \text{所得控除}$$

$$\text{個人所得税} = \text{課税所得} \times \text{累進税率}$$

暦年の総所得として何を含めるのか、あるいは所得控除として、こういったものがあるのか、累進税率はどうなっているのかということ、ある程度知っておくことが重要である。

### ②暦年の総所得

暦年の総所得にどういったものを含める必要があるのかについて、根本的には、次の3つを覚えておくと良い。

#### ○タイで駐在員が居住するアパート代を会社が負担した場合

タイで駐在員が居住するアパート代を会社が負担した場合には、それも個人所得税の対象として総所得に含まれる。

#### ○日本で受領する給与・賞与・留守宅手当

日本で受給する給料、賞与、留守宅手当に関しても、タイで労働して得ている対価として日本で受領している限りにおいては、すべてタイの個人所得税の対象となる。

#### ○駐在員子女の就学のために支給される教育費補助

日本人学校あるいはインターナショナルスクールへ子供を行かせているような場合、その教育費を会社が負担した場合には、これも個人所得税として申告すべき項目となる。

### ③所得控除

所得控除としては、図 6 に示すように、基礎控除、本人控除、配偶者控除、子供控除、教育費控除、社会保険料控除といった項目が考えられるが、子供が 3 人いたとしても、暦年で最大 18 万パーツくらいの控除しか受けることができない。

図 6 所得からの控除項目

項目	金額
基礎控除	所得の40% 6万バーツ上限
本人控除	3万バーツ
配偶者控除	3万バーツ
子供控除	1万5千バーツ（最高3名まで）
教育費控除	2千バーツ
社会保険料控除	実額（但し制度上月750バーツ）

※最大で暦年18万バーツ程度の控除しか受けられない。

④個人所得税の累進税率

個人所得税は0%から37%の累進税率になっている。図7に示すように、課税所得の内の最初の10万バーツは0%、10万1バーツから50万バーツまでが10%、50万1バーツから100万バーツまでが20%、100万1バーツから400万バーツまでが30%、400万1バーツからは青天井で37%の税金が課される、累進的に税率が上がっていく累進税率となっている。

図 7 個人所得税の累進税率

課税所得範囲	税率	最高税額
0~100,000Baht	0%	0
100,001Baht ~ 500,000Baht	10%	40,000Baht
500,001Baht ~1,000,000Baht	20%	100,000Baht
1,000,001Baht~4,000,000Baht	30%	900,000Baht
4,000,001Baht~	37%	∞

日本人駐在員の平均税率は、マネージメントクラスでおよそ30%前後と思われる。実際の計算例を図8に示す。

図 8 個人所得税計算の実例

総所得金額	4,500,000Baht		所得金額	税率	税額
所得控除の金額	144,000Baht	0-100,000Baht	100000	0%	0
差引	<u>4,356,000Baht</u>	100,001Baht-500,000Baht	400000	10%	40000
		500,001Baht-1,000,000Baht	500000	20%	100000
所得控除内訳		1,000,001Baht-4,000,001Baht	3000000	30%	900000
経費控除	60,000Baht	4,000,001Baht	356000	37%	131720
本人控除	30,000Baht		合計		<u>1171720</u>
社会保険	9,000Baht				
配偶者控除	30,000Baht				
子供控除	<u>15,000Baht</u>				
合計	<u>144,000Baht</u>				

この例での実効税率は26%となります  
 $(1,171,720\text{Baht(税金)} / 4,500,000\text{Baht(総所得)})$

図 8 の例では、所得控除の金額が 14 万 4,000 バーツで、内訳が左下に書いてある。それを各項目の税率に当てはめていって、117 万 1,720 バーツといった金額が出る。

この例の場合には、総所得 450 万バーツに対し 117 万 1,720 バーツが所得税となり、26%ぐらいの実効税率となる。

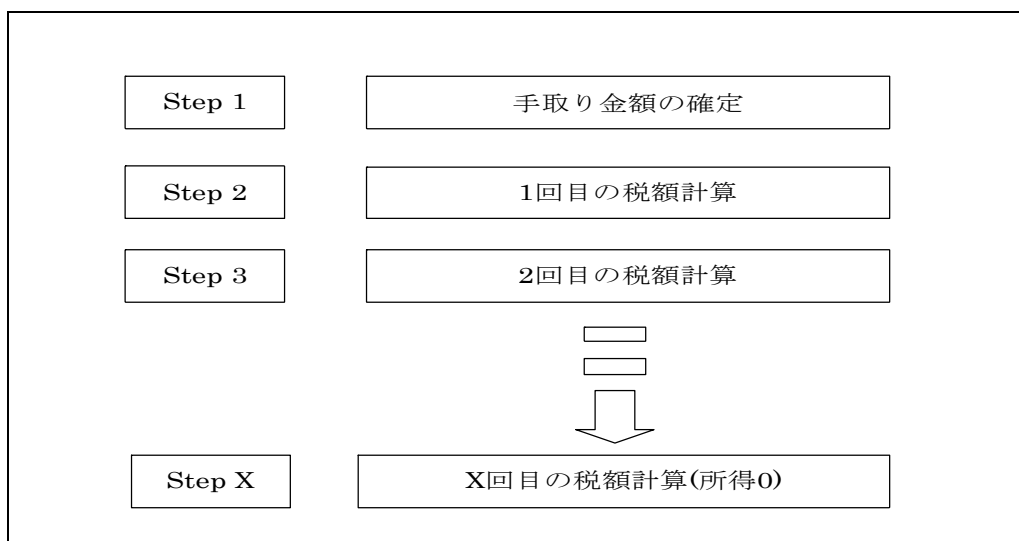
この 26%をある程度掴んでおいて、逆算で税額は大体どれくらいになるのかということ、経営者としてはざっくりと把握しておく必要があるかと思う。

#### ⑤グロスアップ計算

図 9 は、グロスアップ計算のロジックを示している。最初に手取金額が確定し、手取金額から、前述のテーブルで逆算して 1 回目の税金を計算する。次に、その税金に対して税金が乗るので、その税金を所得と見なしてテーブルに当てはめていく。更に税金を計算して、その上にまた税金を乗せていくことを繰り返していくと税金が小さくなって、税金がゼロになったところで計算をやめ、その税金を差し込んでいくと負担すべき税金が出てくるということになる。計算自体は方程式で解くと、割合簡単に出るが、専門家や経理スタッフに任せたほうが無難である。

経営者として見ておくことは、図 8 の例であげたように実効税率が妙に低くないか、妙に高くないかということを経営的にチェックすることが必要と思う。

図9 グロスアップ計算のロジック



#### ⑥給与源泉税と確定申告

最後に、給与源泉税と確定申告について説明する。

給与としてもらう場合、ある一定の金額、ある条件を満たす金額については、月次で源泉税を会社が納付する必要がある。どのような項目が源泉税の対象になるかというと、タイの法人から支払われている給料、アパート代である。更に、タイの法人が最終的に負担することになる日本受領給与で、日本の親会社からタイの法人に、最終的に請求書が送られてくるといった場合にも、給料源泉税ということで月次で源泉税の対象になる。

給与源泉税の対象になった場合には、翌月の7日までに源泉税の申告納付を行う必要があり、書式「PND1」を使って申告をする。それ以外の給与、源泉税の対象とならなかった給与に関しては、受領年度の翌年の3月末の確定申告の時期に、先ほどの源泉税の対象となった所得を含めて、申告、追加納税をする必要があり、これを「合算申告」と呼んでいる。この部分は、主に日本負担の日本受領給料で、タイの法人に最終的に請求書が来ないといった部分が中心になる。こういった給料については、「PND91」という書式で、合算の上申告する必要がある。

## Ⅱ-2 「経営者が知っておくべきタイの税務の基礎知識」

### —突然の税務調査や社内不正でつまづかないためのチェックポイント—

公認会計士 藤井 康秀 氏

A. タイの税務調査	36
1. 税務調査の種類を見極める	36
2. 指摘事項の内容を見極める	37
(1) 解釈・判断に委ねられるような指摘事項	38
①本社費用の否認	38
②技術支援料の源泉税	39
③文章により明示されていない値引き	39
(2) 会社側の錯誤、手続き上の不備・遺漏	40
(3) 税務官の事実誤認、不合理な指摘	41
3. 関税調査における着目点	42
(1) 無申告の輸入取引	42
①クーリエ又は手荷物による持ち込み品（ハンドキャリー）	42
②本社からの図面の郵送又はクーリエによる送付	43
③本社からの資材の輸入に係るロイヤリティの支払い	43
④輸入金型について金型の製作費と設計費用が別々に請求されたケース	44
(2) BOI の免税材料	44
B. 社内不正の発見と防止	45
1. 社内不正はなぜ起こるか	46
(1) 良くある不正事例	46
①現預金管理にまつわる不正	46
②購買プロセスにまつわる不正	48
③人事（給与計算・支出）にまつわる不正	50

主としてタイ国における税務調査は、我々日本人が一般に理解する税務調査とは趣を異とし、その多くがまだ指導的調査の段階にあり、企業の提出した申告書をベースに質問を負荷するかたちにて実施される。

また、現金の不正使用、着服といった社内不正に関しては、概して内部統制の不備、つまり会社の中で作るべき記録を整備していない、やるべき手続きをしていなかった、といった統制環境の不備に起因していることが多い。

今回は、税務の応用編として、タイの税務調査におけるポイントと社内不正の発見・防止策について事例を交えて解説する。

## A. タイの税務調査

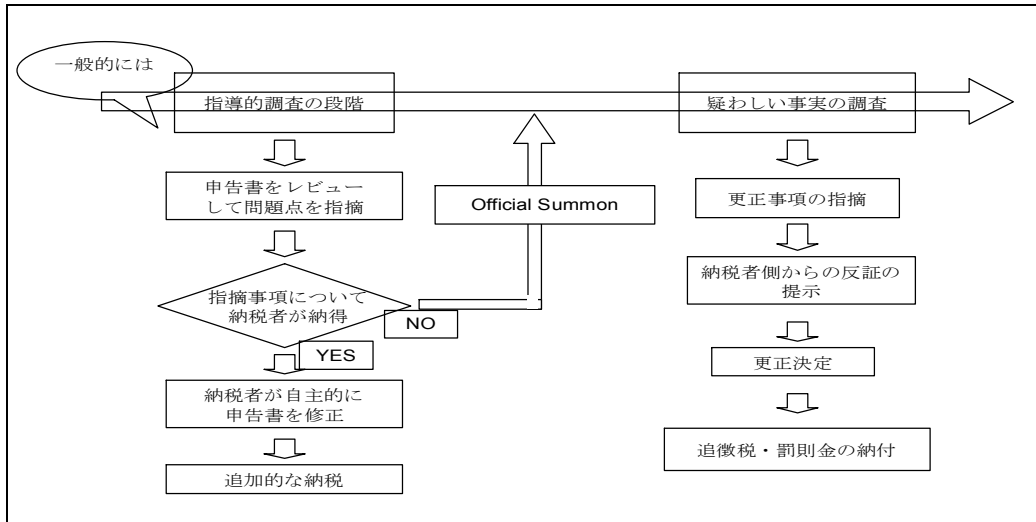
### 1. 税務調査の種類を見極める

タイの税務調査には図 1 に示す通りいくつかの段階がある。

よくあるケースとして、会社の経理担当者と社長が血相を変えて弊社に相談に訪れ、「税務署から関わる指摘を受け、追徴課税の即時支払いを迫られている。」と相談に来られることがある。日本では追徴税を賦課される場合、通常、税務署員が会社を訪れ、伝票、帳簿類を検閲し、税務調査を行うことを我々は「更正決定」と言っている。要するに、税務署側が会社の申告内容の誤りを指摘し、正しい納税額を、書面をもって通知した上で、追徴課税するということを想定しているが、タイの場合は必ずしもまだその段階まで至っていないことが多い。一般的にタイの税務当局による調査は指導的調査という段階にある。

タイも一応申告納税制度を採っており、会社自らが税額を算出し、申告書を作成して納税するという手続きで税務申告が行われるが、タイの税務調査では、この会社が作成、提出した申告書を元に質問を負荷する形でまず行われる。具体的には、費用計上されているものの適、不適や収入として計上されるべきものの網羅性、正確性を指摘、確認するものであるが、この段階においては、それらの指摘事項について、納税者である企業の側から間違いがあれば、その誤りにつき自己申告修正という形で対応することが可能であり、税務当局からの指摘に対して会社側に立証・反証責任があるものの、それさえクリアできれば即追徴・罰金の賦課に至ることはない。

図1 税務調査の種類を見極める

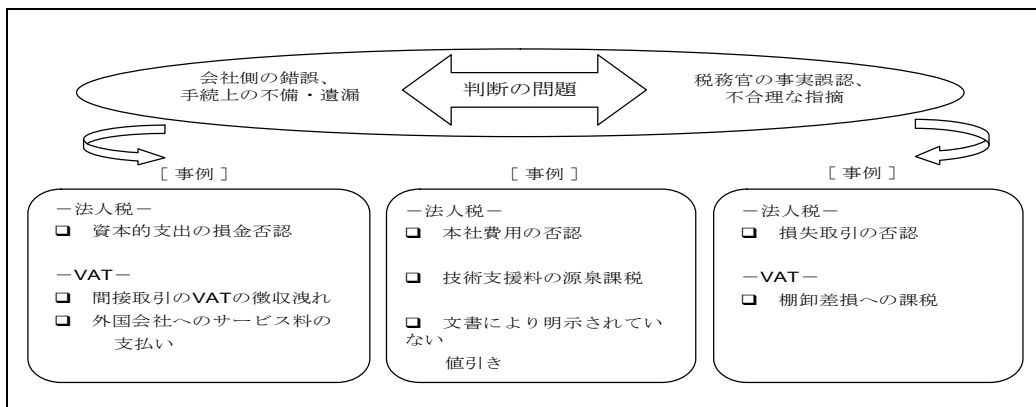


2. 指摘事項の内容を見極める

ところが、税務当局からの指摘を受けると会社の経理担当者は慌てて、その指摘内容をよく見極めることなく、自ら修正申告をしてしまうことが往々にしてある。また、時として、その修正申告の事実について日本人経営者に知らされていないということもあり、後日、その事実を日本人経営者が認識した時には既に時遅し、という状況に至っていることもある。

しかし、前述の通り、タイの一般的な税務調査は指導的調査として行われるため、その税務当局の指摘事項が、明らかに会社側の錯誤や手続き上の不備・遺漏に端を発するものであれば、速やかに修正をし、粛々と作業を進めることが肝要であるが、中には、税務担当官の事実誤認や不合理な指摘によるもの、又はその中間で解釈や判断に委ねられるものもあるため、まずは指摘事項の内容を見極める、ということが何よりも重要である。

図2 指摘事項の内容を見極める



## (1) 解釈・判断に委ねられるような指摘事項

### ① 本社費用の否認

近年、日本の税務当局も税収減の傾向にあり、日本の親会社に対する税務調査を頻繁に行っている。この背景には、親会社の費用負担増、減収、及び海外子会社の収益増という実態が課題となっている訳であるが、要は親会社が研究開発を行い、製品を立ち上げ、顧客から承認、受注を取り付け、そこまでの関わる費用を全て負担しているものの、生産そのものはタイの子会社で行われるため、最終的に売上げがタイ子会社に立ってしまうといった状況が増えてしまっていることである。必然、日本の税収が減ることになり、日本の税務当局は、この親会社経費の内、本来は海外子会社が負担すべき部分が多くあるのではないかとすることを重点的に調査している。

一番良い例が、日本人駐在員の給与である。今までは、日本の親会社に対し、これらの駐在員に関わる日本払いの給与については親会社の経費に含めることを容認していたが、近年、日本の税務当局は、当該費用は海外子会社への出向に関わる費用であり、子会社の負担とするべきであるとして、その計上を否認する傾向にある。それ以外にも営業経費や、開発研究費の一部も、子会社への付け替えを指導している。

ところが一方で、子会社側が本社に対してそういった費用を支払うと、タイの税務当局がタイ子会社の費用増、減収に伴う税収減を懸念し、それらの親会社経費の内容や技術支援料といったものが、実際に本当にタイ子会社のビジネスのために直接的に関わった経費かどうかということを確認すべく、親会社に対して支払っている技術開発費やロイヤリティについて、その支出及び計算の根拠の説明、立証を求めてくる。この“タイのビジネスに直接的に関わった費用か否か”という点が、判断に委ねられる部分である。しかしながら、親会社の研究・開発費などは、親会社の研究・開発部門では一般的にタイのみならず、その他諸外国仕様の製品を同時に開発しており、また、それらの製品毎の研究・開発費を算出することは難しいため、研究・開発部門の経費総額をそれぞれの海外子会社の売上比率に応じて案分して請求していることが多く、そのような応分の負担に対する理解が乏しいタイの税務当局への説明、立証もなかなか難しいので、最終的には、ある意味で落としどころを探るような、そういう判断が必要となるグレーの部分がある。

## ②技術支援料の源泉税

日本からの技術支援者等に関して、タイ子会社から親会社へ支援料を支払う際に、経理担当者が15%の源泉を引いていることが実務上多い。しかし、日本とタイの租税条約によると、ロイヤリティは15%の減税対象と規定されている。いわゆるサービス役務の提供による所得、要するに、「日本の親会社（日本の法人）がタイの子会社に役務を提供して獲得する所得は、タイでの課税対象とはならない。」と租税条約では定められている。

なぜ租税条約上で減税とされているにも係わらず、実務上は一般的に15%の源泉を引いているのかという背景には、タイの税務当局の“ロイヤリティ”に関する広義の解釈があり、技術者が来てタイで立ち上げ支援をしたということは、「技術者が何らかのノウハウをもって来タイし、タイ人の従業員にノウハウの移転を行った。」ということであり、そのノウハウに対する対価はロイヤリティと言われ、ロイヤリティは、租税枠上15%の源泉課税であるという論理に基づいている訳である。

これは理論的に突き詰めていくと、本当は対象ではないが、実務的には源泉課税ということが行われているというグレーな領域であり、税務当局との交渉を試みることも勿論可能ではあるが、なかなか立証、説明が難しいところである。

## ③文章により明示されていない値引き

ある会社が半年間、親会社に対して製品を販売した。この半年間の売値は、前の半年の実績に基づいて、半年間の頭に決められている。

ところが、その半年間に市況が下がり、タイから出した仕切り値では親会社の利益が出なくなった。そこで親会社の子会社に対して、この半年間の売上に対する一括の値引きを要求してきた。前の仕切り値で既に払ってあるが、値引き調整でタイの子会社が、その値引き額を親会社に戻した。子会社が親会社に支払ったところ、タイの税務当局にその値引きの根拠を問われ、いわゆる移転価格調整による利益の付け替えではないか、という指摘を受けて否認された。

これは値引きにも根拠がある訳で、実際にそのマーケット、市況の第三者に対する売値が下がっていることを、きちんと明示し、説明すれば税務当局の理解を得られたであろうと思うが、ここはひとつ引いてしまった事例である。

## (2) 会社側の錯誤、手続き上の不備・遺漏

本来は、固定資産として計上しなければいけない資本的支出に関して費用計上していたといったような、明らかな会社側の誤り、手続き上の不備等に基づいた指摘を受けた場合は、速やかに粛々と自ら修正申告の手続きを進めることが望ましい。

また、よく間違いを指摘されるのが VAT の徴収漏れといったことである。

例えば、タイ国内にある輸出会社が、海外の顧客から注文を受け、納入先を同顧客のタイの子会社と指定され、商品はタイ国内の同顧客の子会社に出荷し、経理担当者は海外の当該顧客に対して、輸出として VAT 0%でインボイスを切ったとする。ところが、この取引は商品がタイ国内に出荷されており、輸出通関をしていないため、国内取引として 7%の VAT 課税対象取引となり、会社は顧客から VAT を取り漏れたということになる。

逆に、海外のサプライヤーから部品を購入した例で、物は直接海外のサプライヤーからタイ国内の顧客に納品してもらったケースでは、通常であれば海外から物を輸入通関した時に VAT を支払うが、その手続きをしていなかった。タイ国内の顧客が海外サプライヤーから物が来た時に、顧客自らが輸入通関をして VAT を支払った。会社はインボイスを海外のサプライヤーから貰っているので、そのインボイスを受けてタイのお客に売り上げインボイスを切った。

通常、輸入をするときは、輸入通関をして VAT を支払っているため、国内の取引といっても物が直接海外サプライヤーからタイの顧客に行っているため、敢えて VAT の 7%をかける必要はないと思い、顧客に対するインボイスは VAT 無しで発行した。しかし、国内の会社が国内の会社に売上のインボイスを切る時は例外なく、必ず VAT の 7%をかけなくてはならない。ただし、顧客が通関するときに既に VAT7%を支払っているため、その VAT の領収書のコピーを入手していれば、この VAT をかける必要はなかった訳である。こういった三者間の間接取引の VAT に関しては結構落とし穴があるものである。

VAT は一度お客から徴収が漏れると、納税義務は自社に発生するため、支払う義務はお客にあったものが、徴収し損ねたことにより、自社が自ら支払うこととなり、自社のコストになる時があるので注意しなくてはならない。

次に、外国会社へのサービス料の支払いについて、よくある間違いの例を紹介する。

シンガポールの会社に金型の修理を頼み、シンガポールの会社からタイの会社に修理

代金の請求書が届いて、支払いをした。シンガポールの会社は海外の会社なので、当然 VAT は乗っていない。ところが、タイの国内で取引された物品の売買、もしくはサービスの提供というものに対して VAT の課税がかかる。従って、この場合もシンガポールの技術者がタイに来てサービスを提供しているので VAT 対象取引だった訳である。

本来は、この外国の会社にサービス料を払う時に、自ら VAT を別途納めなければいけないが、案外漏れたりすることがある。海外の会社に対してサービスを払う時に、VAT を納税しているかどうか。当然、その VAT を“仕入れ VAT”として手続きしていないと、VAT の納税漏れということで後から見つかる自社負担になる。

### (3) 税務官の事実誤認、不合理な指摘

中には何の根拠もないという場合もある。

例えば、タイの税務官が一番嫌うのは赤字取引であり、売上製品原価が赤字であることをもっとも嫌う。営業赤字となると特に親会社からの材料購入が多い場合、又は親会社への製品売上が多い場合、徹底して「その根拠は何か。何か隠しているのではないか。」と質問される。

よくある例が累積赤字である。5年間繰り越して、そのあと利益が出たら相殺できるが、赤字が続いていると、税務当局は赤字を認めると将来の税金が減るため、赤字を認めないようにする。そのため、連続赤字決算の申告書を会計担当が税務署に持っていくと、税務官から継続する赤字決算について指摘され、反論がある場合の立証を求められる。立証できない場合は、申告書の累積赤字の繰越額欄の繰越損失金額をゼロにすれば、申告書を受理するといったことを言われることがある。

経理担当者は、そのとき別に税金が追加で払わされることはなく、赤字は赤字、ただ来年以降に繰り越しが無いだけなので、了解してゼロと修正し、再提出してしまう。

その後数年経ち、この会社の赤字が続いていて債務超過となり、立て直しのため親会社の子会社を支援するために、親会社が運転資金のために貸し付けた貸付金を免除することになった。子会社にとっては債務免除益ということになり、益が立つことになる。債務免除益は課税の対象となるが、債務免除益があっても繰越損失があるので税金の発生はないと思い、親会社から債務免除益をもらって会計処理をした。

ところが、過去の申告書を見たところ、繰越損失がゼロとなっており、経理担当者に問いただすと、「税務署の指示に従った。」という報告を受ける。もはや後の祭りで、債

務免除益については、払わなくてもいい税金を払うことになった訳である。

税務当局は、概して赤字を認めないという傾向にあり、これを説得するのはなかなか難しいが、前述したように、まだこの段階では、税務当局が確たる証拠をもって追徴を課しているという訳ではないので、できる限り証拠を提出し、立証・反証するということが非常に大事なことである。

また、その前に指摘の内容をしっかりと見極めて対応することが大事である。もし見極めを誤り、頑張り続けていたら税務調査が来て、アセスメントが出てしまうと最大 200% のペナルティとなる。見極めて、自己申告修正していれば、ペナルティなしで 1.5% の延滞税だけでよかったものを、対応を間違えたがために、アセスメントが出てしまって 200% となったため、3 倍の納税額となったということもあるので、この指摘の内容をよく見極めるということが大事である。

タイの担当者だけに任せるのではなく、税務調査官が言っていることが、法律に照らして本当に正しいのか、妥当なのかということが分かる人間が税務調査に対応することもまた重要であり、税務コンサルタントを使うことも非常に有効である。

### 3. 関税調査における着目点

もうひとつ非常に危険なのは関税調査である。

最近の関税調査のトレンドについての指摘事例を紹介する。

#### (1) 無申告の輸入取引

##### ① クーリエ又は手荷物による持ち込み品（ハンドキャリー）

クーリエ又は手荷物で出張者に持たせてきてタイ国内に持ち込み、あとから代金を払ったが、ハンドキャリーなので通関をしていないというケースである。

この密輸の場合のペナルティは、悪意の有無に係らず見つかった時点で物は没収となる上に、物はもう使ってしまったので、その物品をもう一度買い戻さなければいけないということになる。その上で、払わなければならないはずの輸入関税を払うことになる。更に、その物品代金と輸入関税の 3 倍までのペナルティが賦課され、トータルで 4 倍となる。この例は過去多くあったが、最近は少なくなっている。

## ②本社からの図面の郵送又はクーリエによる送付

次に着目したのは、物ではなく図面のやり取りがある。

図面を媒体にに入れて持って来るなど物理的な物でやり取りをするということは、本来は、通関が必要となる。図面はもらっているが、別にお金は払っていないと言っても、税関当局は親会社と結んでいるロイヤリティ契約の中に親会社が提供すべきサービスとして図面の提供が書かれていると指摘する。「ロイヤリティの金額は図面代で、図面代はロイヤリティである。」という発想である。故に、図面を買う対価として払っているロイヤリティ部分を、図面の評価額として関税を払えということである。

これに関しては、去年から図面代、書類の関税率が 0%に変更になったので、このことはあまり問題にはならなくなっている。

## ③本社からの資材の輸入に係るロイヤリティの支払い

例えば、資材の購入にあたって親会社が品質調査や購買の調達先の選定などを全て行い、それらのサービス内容をロイヤリティ契約の中に含めている場合は、このロイヤリティは輸入した材料の輸入価格の中に含めて申告しなければならないものとなる。

ところが実際には、ロイヤリティを輸入価格に加えずに、物品のインボイス代金だけで通関しているケースが往々にしてあり、税務調査官が来て過少申告として指摘するケースが非常に増えている。

注意しなければならないのが、このロイヤリティの性質として、親会社の輸入材料部品価格の中に含めなければいけないロイヤリティと、含めなくてもよいロイヤリティがあるということである。含めなければならないロイヤリティとは、材料の調達、購入先の選定、品質の調査等、その輸入材料に直接関わったサービスの対価として払われているものであり、例えば、その材料を輸入して、その材料をタイで加工するという場合、加工するための技術ノウハウというもののロイヤリティは、輸入した後のためのロイヤリティであるので、輸入材料の価格の中に含める必要はない。

ところが、担当官は関税法を会社側に見せながら、「ロイヤリティは輸入価格とともに申告をするべきであると法律に書かれている。」と指摘するのみで、含めなくてよい場合についての説明がなされることは少ない。確かに、輸入通関申告書の中には、「この通関の物品に関わっているロイヤリティがあるか？」という項目があるが、通常は通関業者が何も確認することなく「NO」と書いているため、担当者にしてみれば、

業者が間違っていたのか、又は含めなくてはいけないロイヤリティだったのかも分からぬまま、言われるままに払ってしまうこともある。

これは、今トピックとなっているが、特に関税調査が入った場合は、ロイヤリティは要チェックであり、ロイヤリティを払わなければいけないと言われても、すぐ応じないことである。ロイヤリティ契約をよく見て、資材の調達等が入っているか否かを、まずは確認することが大切である。また、例え資材の調達等が含まれていたとしても、ロイヤリティ全額が輸入材料の価格に含めるべき金額ではないので、そこは当局に説明、交渉してみるべきである。

#### ④輸入金型について金型の製作費と設計費用が別々に請求されたケース

この一連の調査方法は、まず国外の会社に対する支払インボイスを全部めぐり、それぞれの支払いについて、対応する輸入追加書類との照合をする方式で行われる。これが1対1で書類が全て揃っていれば問題ない訳であるが、前述のように、クーリエやハンドキャリーで持ち込んでいたものがある場合、支払伝票は有るが、追加書類がないということがこの段階で分かる。

この金型の場合も、金型メーカーの請求で通関した書類は有るが、その金型に対しての設計料もあとから請求がきているとなると、これも加えて申告しなければならない。

#### (2) BOIの免税材料

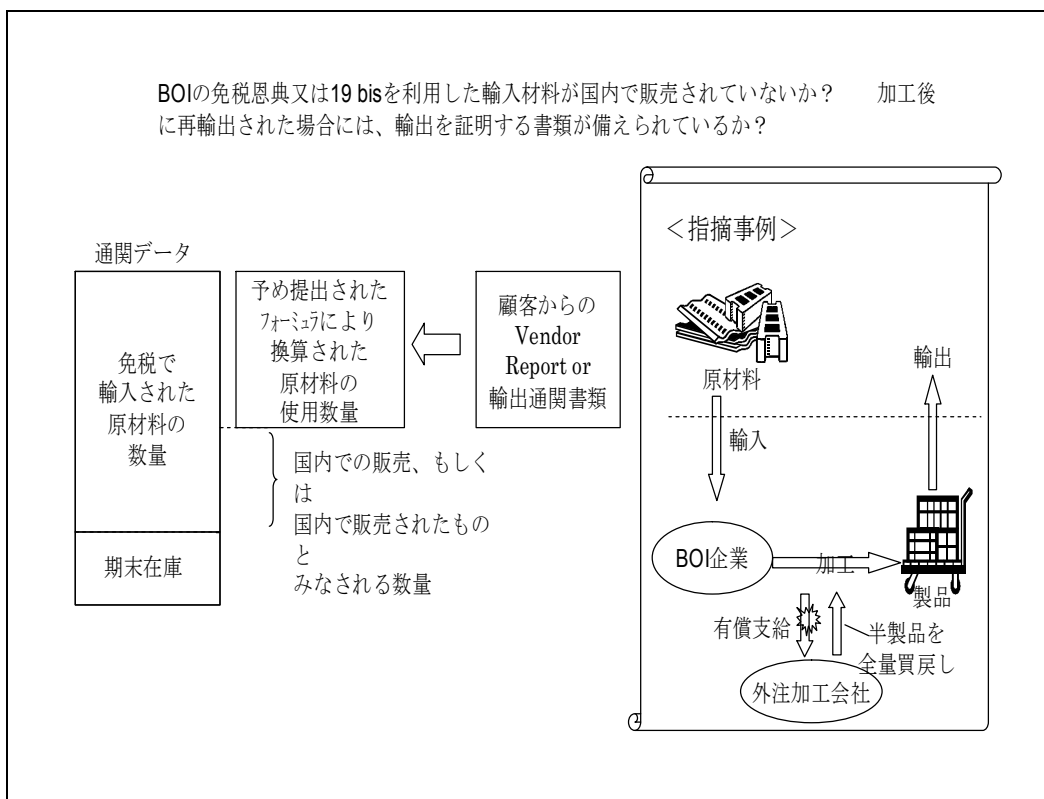
もうひとつ、関税調査で調査対象になっているのが、BOIの免税特典を受けている会社である。BOIの輸入関税の免税特典とは、「材料を輸入して、その材料で製品を作って、その製品を輸出する。」という前提で免税となっている。従って、国内で消費された場合は、遡って輸入関税を支払う必要がある。

要するに、BOIの免税特典をつかって輸入した原材料の数量はいくらだったのか、という管理が要求される訳である。直接輸出した、あるいはお客に売ってお客が輸出した時のベンダーレポートをもらって、そのベンダーレポートの製品数量から輸入材料の数量に換算したものを、BOI、税関にフォーミュラという形で届ける。フォーミュラというのは、製品一単位を作るのに、どういう材料が何単位使われるかという計算式であり、そのフォーミュラによって換算された原材料の数量と、実際に免税で輸入した材料の差

が、まだ材料として残っている物、及び国内で販売された物という風に判別される訳である。

国内で販売された物については、遑って関税が支払われていなければいけない。従って、関税の納付証が必要である。図 3 の左側に示すように、入った数量と出た数量は、常にバランスさせて調整しておき、輸出した物に対してのベンダーレポートを揃えておく必要がある。国内運用した物についての納税証明証があるかどうか、期末在庫は正しいかといったことを常に管理しておくことは、BOI の輸入関税免税特典を使っている企業の義務である。ベンダーレポートが無いものは国内品とみなされ、遑って関税を支払うことにもなるので最大の注意を払わなくてはならない。また、期末の在庫の管理も、在庫の受け入れ、払い出しについて記録をとるような整備が大切である。

図 3 BOI の免税材料



## B. 社内不正の発見と防止

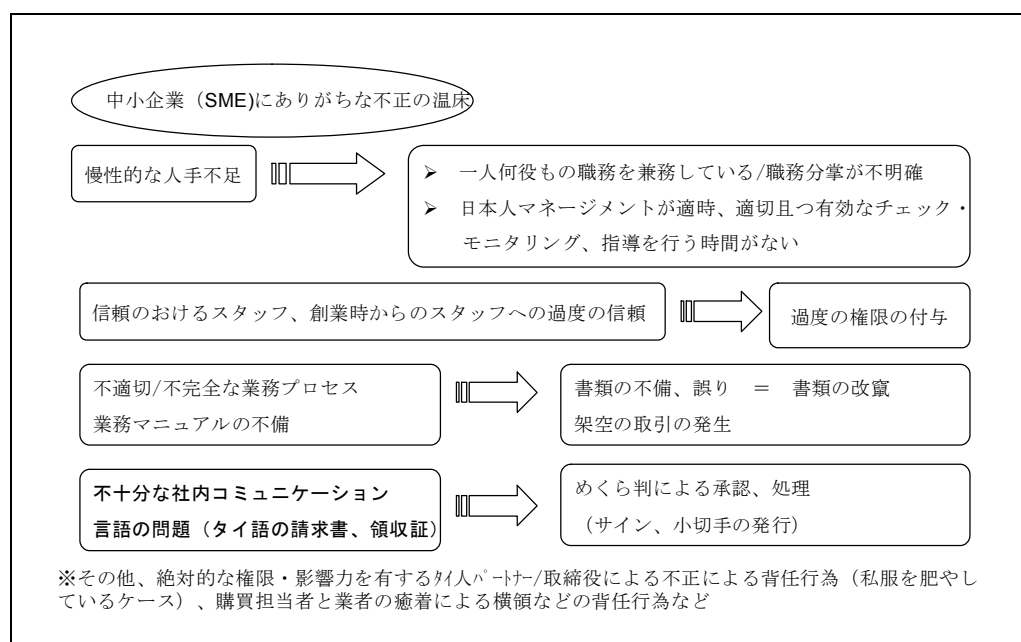
社内不正というのは概して社内手続の不備や、慢性的な人手不足等による社内コントロール機能の低下に起因していることが多い。

コントロールとは、権限者による承認や、各々混合資料との照合、対応分析といった内部のコントロール、いわゆる内部統制である。この内部統制の不整備による社内不正が多くの企業で発生している。

### 1. 社内不正はなぜ起こるか

不正の事例の殆どは、図4に示す通り、慢性的な人手不足による職務分掌の欠如、牽制機能の低下に端を発している。言語の問題もあるが、経理担当者の持ってくる資料には、担当者を信頼して、その詳細を殆ど確認することもなく承認サインをしているということが、日系企業にはありがちであり、過度の信頼による過度の権限の付与が招いた不正事例を以下で紹介する。

図4 不正はなぜ起こる？



### (1) 良くある不正事例

#### ① 現預金管理にまつわる不正

具体的に説明すると、まず、一番不正が起きやすいのが現金まわりである。領収書の不正発行による着服、小切手の不正発行、小口現金の着服、使途不明金の便乗着服、支払領収書の改ざんや二重使用等がある。

支払領収書の改ざんとは、例えば、工業団地の月の清掃費で、経理担当の彼女が月5千バーツの領収書の金額の横に一本棒を1と入れて1万5千バーツと書き換え、小

口現金から1万5千パーツを引き出して、5千パーツを支払い、残りの1万パーツをポケットに入れた。又は、営業担当者がチェンナイに出張して、レンタカーを借り、2千パーツの領収書を持ってきた。領収書を経理担当者が受け取って、やはり横に1と書き足し、小口現金から1万2千パーツを引き出して2千パーツは営業に渡し、1万パーツは懐に入れたという例である。

もう一つは、同じ請求書をもう一回翌月に使っていたという事例であるが、社長に現金小切手をきってもらい、その現金小切手を銀行に持ち込んで現金を引き出して、業者には本来の請求額を支払い、また翌月に同じ請求書を利用して社長より現金小切手の発行を受けて、二重支払い分は懐に入れるという手続きでの不正がある。

これらの支払手続きで忘れてならないことは、通常は、営業部門なり製造部門が経費領収書、仕入部材に関する業者からの請求書を経理に回し、経理担当者が支払伝票ないしは集金伝票を起票して、経理部長や社長の承認をもらう。

ところが、前述のようなレンタカーの料金は、2千パーツが正しいのか、1万2千パーツが正しいのか、日本人である我々には物価感覚がよく分からず、ましてや、何枚、何十枚と持って来られる伝票とタイ語の領収証、請求書の類の詳細な内容をいちいち読んで、自ら確認、照合する訳にもいかず、経理担当者の起票した伝票を信頼して承認し、出金手続きとなり、領収書を受けた人と現金を管理している担当者が同一の人間だと伝票の改ざんが行われても、誰にも分からない。

記帳担当者と現金管理担当者が別れて機能していれば、このような不正は起こりようがない。また、製品支払伝票や支払領収書を経理担当者に戻して、「支払い済」と押印してファイルしておけば、翌月それを使うといった請求書、領収書の二重使用ということも防止できる訳である。

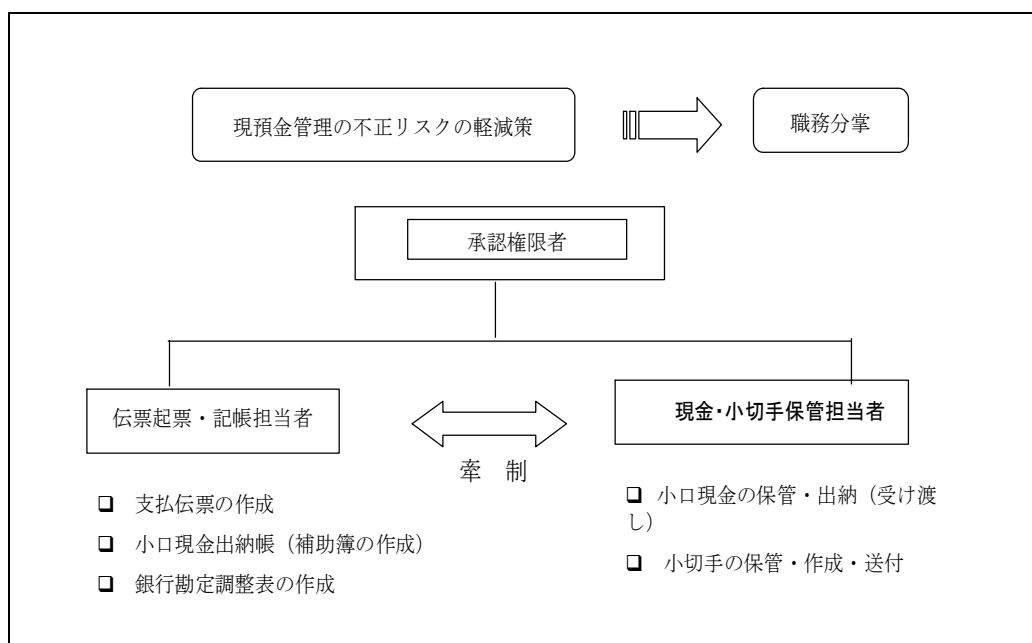
他には、小口現金の着服などがある。

帳簿残よりも実際の手許現金が少ないが、日常的なチェック機能が存在していないため、誰にも気付かれることなく、小口現金の横領が繰り返されているということがある。本来であれば、会社は月末に現金担当に残高の現金実査をさせる。小口現金の出納帳を経理担当者が付けており、支払伝票を毎回起こして、帳簿残高と現金残高を照合させて、社長が承認するという手続きが存在していればこういった不正は起こらない。基本的な手続きであるが、意外と実施されていないことが多い。

現金管理の不正リスクを軽減するためには、図5に示す通り、伝票の起票者と出納

担当者とをきちんと分けるということが、まず、第一ステップとなる。この職務分掌が完全有効な防止策とは必ずしも言えないが、現金に関わる内部統制はこの方法しか無く、後は現金支払いを極力抑えることである。直接、会社からの振り込み、あるいは小切手で相手先に支払うようにし、小口現金からの支払いはミニマムにすることが最大の方法である。

図5 現預金管理の不正リスクの軽減策



## ②購買プロセスにまつわる不正

仕入れ先と結託してリベートをもらっているなど、購買に関わる不正の事例は往々にしてある。

例えば、総務担当が会社従業員のユニホームを自分の親戚が経営している会社から通常より高い値段で購入していた、あるいは、会社のイベントのために仕入れた景品が100個納入されるはずなのに、実際に納入されたのは50個だったといった例である。

こういった不正の防止策としては、購入先を正しく選定し、承認された購入先から購入するという社内規定を作っておくことが大切である。しかし、突発的な一回のみの購入先だとそうはいかない場合がある。従って、常に注文及び物品を受領する者と支払担当者を分けておくことが重要である。

内部統制の手続きとは、内部牽制の手続きであり、誰かがやったことを別の誰かが

牽制するという手続きである。本来であれば、仕入れ先からの納品は検収部門、購買部門等で受入を行い、発注を依頼した部門が受入しないようにすることが望ましい。

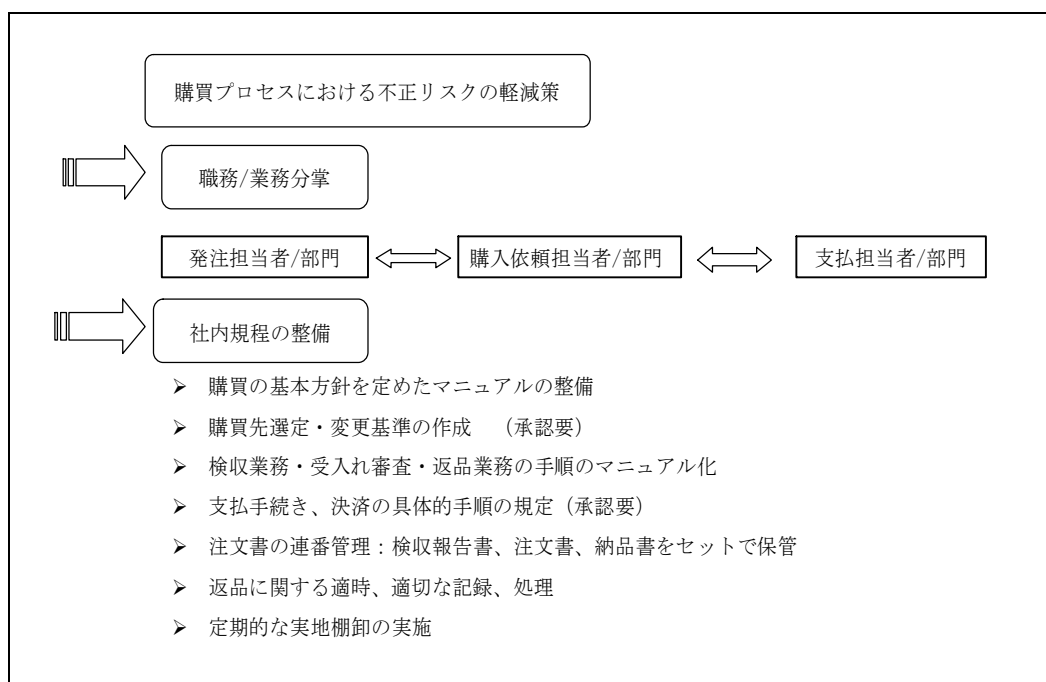
納品書と注文書を比べて、注文した数量が適正な価格で納入されているかどうかの確認及び検収を、発注した人間と別の人間が行うようにし、検収報告書を経理に上げる。経理は、仕入れ先から請求書が届いたら、その請求書と検収報告書及び注文書を付け合わせて、注文した単価と受領した数量で請求書が来ているかどうかを確認して、支払いに回すという手続きをしておけば、業者と購買担当者が結託した、通常よりも高い単価での請求や、実際に納入したパーツよりも多い請求書が届くことはない。

また、前述のような二重支払いのケースは、業者からまとめて来る請求書の中に、先月既に支払った請求書を紛れ込ませたり、パソコンで業者の請求書を偽造し、架空の請求書を他の請求書の中に潜らせてしまうといった不正である。

業者からのサービス伝票と請求書を突き合わせて確認しておけば、架空請求書や二重請求書の経費を支払うことは起らなかったはずである。また、物品に関わらないサービスの需要についても、検収報告と請求書の突合というのは、非常に大事なプロセスである。

購買に関しては、図6に示す通り、発注部門、検収部門、支払部門をそれぞれきちんと分離し、牽制機能を働かせることである。

図6 購買プロセスにおける不正リスクの軽減策



### ③人事（給与計算・支払）にまつわる不正

人事が給与台帳に基づいて給与計算し、時間外手当の計算をして、毎月給与を払っているが、ある日、社内で給与計算担当者が最近新しいバッグを買っている、妙に身なりが良い、社内で金貸しをしている等との噂が伝わり聞こえてくる。念のため給与台帳を調べてみたところ、名前は違うが払込口座が同じ者が5名出てきた。記録を調べたところ、うち4名は既に辞めていたが、給与台帳から削除をしないでそのまま残し、自分の口座を記入して、毎月5人分の給与を自分の口座に入れていた。

これも、給与計算をする担当者がいて、その結果を人事責任者にチェックをさせ、給与台帳に総人数で何人払うことになっているのか、現在の給与支払い対象の従業員数は何人なのかと突き合わせを実施するだけで、この不正は防げたはずである。給与台帳データの削除及び追加を然るべき人間が承認して、定期的に給与支払い手続きの正確性を確認しておくことが重要である。

以上のように、内部統制、内部牽制手続きの確立、維持は非常に大切なことである。

日本では、上場企業に対し、内部統制の監査制度が2008年から導入される。内部統制の監査とは財務諸表の正しい決算数値を確保するための内部統制であるが、また一方で、内部統制には会社の資産、現金、在庫等を保全するという管理手続きもある。あるいは、会社社内の業務をスムーズに効率よく正確に行うための統制手続きもある。

こういう社内の資産の保全や、業務の有効性効率性を上げるためにも、もう一度、社内手続きの整備の見直しを行う価値は十分にあるかと思う。一方、税務調査に対しても、十分に対応できるように備えておくことが肝要である。

## Ⅱ－3 「日系中小企業経営者のための内部統制チェックポイント」

公認会計士 藤井 康秀 氏

1. 日本とタイの組織内環境	52
2. 支払い手続きの不備によるリスク	53
(1) 従業員による不正	53
①事例1：領収書の改竄による現金の着服	53
②事例2：請求書の偽造による現金の着服	54
③事例3：架空給与の支払いによる現金の横領	56
(2) 追徴課税	57
①事例4：輸入通関時の過少申告、若しくは無申告による追徴課税	57
3. 購買・在庫管理手続きの不備によるリスク	59
(1) 従業員による不正	59
①事例5：購買担当者によるリベート受取り・不正発注	59
②事例6：在庫の横流し	61
③事例7：仕損品・作業屑の不正な売却	62
(2) 不正経理	63
①事例8：実地棚卸記録の改竄による在庫の過大計上	63
(3) 追徴課税	64
①事例9：BOI在庫の記録不備による輸入関税の追徴	64
4. 売上手続きの不備によるリスク	65
(1) 従業員による不正	65
①事例10：架空の顧客への製品出荷	65
②事例11：売掛金補助簿と帳簿残高との不整合	66
(2) 追徴課税	68
①事例12：売上VATの請求漏れ	68

日本では、上場会社は 2008 年 4 月 1 日以降の事業年度から、会社の経営者が内部統制について評価した結果を報告、並びに外部監査人がさらに評価の過程と結果について監査をするという内部統制制度「J-SOX」が始まろうとしている。上場会社のタイ子会社も、親会社からの指示に基づき、この制度に備えた内部統制の見直しを迫られ、その準備、対応を進めている。

親会社が上場企業でない日系の中小企業各社にとって、J-SOX は、謂わば、関係のない他人事であるが、上場会社の子会社ばかりでなく、この内部統制というものは、全ての会社にとって有効、かつ、重要な手段であり、従業員による不正事件や、社内手続きの不備に起因する税務調査、あるいは関税調査といったことがしばしば起こり得るこのタイにおいては、経営者はこの内部統制の確立、整備に注力することが望まれる。

今回は、過去に実際に発生した不正事例や、税務調査における問題を回避するために必要な社内手続きのあり方、について紹介したい。

## 1. 日本とタイの組織内環境

近年、日本国内では内部統制という言葉がやたらに取り沙汰されるようになったが、以前は、日本の企業で内部統制をやかましくいうことはあまりなかった。

基本的に日本の組織というのは、終身雇用を前提としており、経営者と従業員の意識がかなり一致しており、業務を行っていく上での意識の共通によって、従業員の意欲も高い。お互いに日本人同士であるため、細かいことを言わなくても意思疎通はできるという背景がある。日本の組織は共有された目標や価値観に合わせて、アイデアを下から積み上げていくボトムアップ方式、あるいは社内のコンセンサスを得ることで意思決定を行っているというスタイルである。基本的には、従業員は会社のことを理解しているし、会社のためと思って働いているということを前提とした、謂わば、性善説に基づく事業運営である。

では、内部統制とはどういうことかということ、「内部牽制」である。牽制というのは、従業員が行った仕事を別の従業員がもう一度チェックする、上司がもう一度確認することである。従業員同士の中で、牽制し合いながら作業を進めていくような骨子作りをすることは、内部統制の基本である。どちらかということ、人のやった事を疑う性悪説に基づく組織作りというのは、日本の風土になじまない。

日本の企業がタイの製造会社を立ち上げる時に、製品の品質、納期が守れるような製造ラインを作り上げることには、非常に集中、注意するものの、会計・総務・労務の手続き

となると、意外とローカルの担当者に任せっきりになっていることが多い。そのような一人の人間への様々な職務・権限の集中が、不正の温床となっているケースが殆どと言っても過言ではない。

組織内の情報共有と意思疎通が計れている日本の組織環境に比べると、タイではローカルスタッフとの言語の問題や文化的な違いで、意思疎通が十分に計れているとは言えない。

日本の組織はボトムアップ方式であるが、この方式はタイの組織にはなかなか馴染まないため、どうしても日本人が決めたことを下に落としていく指導体制になる。性善説に基づく組織設計もまた然りである。

このように、業務を行っていく上での組織環境というものだけでも、日本とタイでは全く異なる。そういう環境の中で事業を行っていくには、きちんとした組織作り、事前の手続きの整備ということがいかに大切か、お分かりになるかと思う。

では、会社業務の流れ、材料の購入・保管、生産、製品の販売、支払い、回収といったプロセス単位で不正リスクを検証してみたい。

## 2. 支払い手続きの不備によるリスク

### (1) 従業員による不正

#### ①事例1：領収書の改竄による現金の着服

まず、非常に基本的な単純な不正の手口である。

一般的に、会社の事務所には小口現金を置いているため、ちょっとした細かい金額の支払いは、その小口現金から出金する。

例えば、出張費用については後から領収書を持ってくれば現金で実費精算をする。営業担当が出張から帰って来て、立替経費の精算報告書と領収書を経理担当者に渡した。経理担当者はその領収書を確認して、その領収書の合計額を小口現金から払い出してこの営業担当に支払うわけである。経理担当者が交通費、宿泊費の支払伝票を起票し、レンタカー代の領収書を添付して社長の承認をもらい、小口現金から払い出した。この伝票を書く際に、その経理担当者がレンタカー代4千バーツの領収書の4の左に1を書き足して、1万4千バーツと領収書を改竄し、実際よりも1万バーツ多い金額で支払伝票を作り、社長の承認をもらって小口現金から1万バーツ多い現金を払い出した。この担当者は、1万バーツを直接自分の懐に入れ、残りを営業担当に支払いをしたということである。領収書の改竄で、本来よりも大きな金額の支出として出

金手続きを踏み、現金を横領した事例である。

この経理担当者は、創業以来のスタッフで、経理責任者として歴代の社長も絶対の信頼を置いていた。また、この小口現金からの支払いが全体の経費から見て、金額的に非常に小さかったため、期末の監査等では見抜くことができなかった。その後の調査で、過去1年半程に亘って、毎月数万パーツ単位での改竄、横領が行われていたことが明らかとなり、累計すると数十万パーツぐらいの被害金額である。

この事例が起こった元々の原因は、その経理担当者が一人で領収書の処理、支払伝票の起票、社長の承認手配、現金の払出し、営業担当者への支払いを行っていたことにある。

我々は、内部統制の事例を学ぶ時に、このような現金を扱う場合は、現金を実際に扱う人と伝票を記録する人は、絶対に担当を分けるということを一番の基本としている。

今回の例では、営業担当が旅費の精算依頼を持ってきた際に、それを受理して支払伝票を起票する担当者と、社長の決済をもらった後に、実際に小口現金の金庫から現金を出して担当者に渡す人が分かれていれば、精算依頼を受理した担当者が領収証に改竄を加えていたとしても、差額を抜く機会は無かったはずである。

ちょっとした不正というのは、たまたま不正ができる環境にあるものだから、つつい魔が差してしまうということが多いが、少なくとも担当が分かれていれば、そういう不正をやろうという気が削がれるということが1つの抑制作用になり得るので、記録を扱う担当と現金を扱う担当を分けることである。

月末に現金を扱う担当者が、実際に現金を実査して、手許現金の出金記録及び残高を社長なり経理責任者に報告すると同時に、記録を扱う担当者が小口伝票を起票するか、入力した会計帳簿の現金残高と実際の現金残高を照合しておけば、途中で抜かれるようなことはない。

## ②事例2：請求書の偽造による現金の着服

銀行振込み等で支払っている経費の不正事例である。

この会社は販売会社で、直接日本の仕入れ元から物を輸入してタイ国内の客に販売している。毎月かなりの運送費が発生しており、月額で500万から1千万パーツ単位の支払いが発生している。運送会社からの請求書は毎月10枚から20枚ある。この請

求書の金額を合計した支払伝票と小切手（キャッシュチェック）を作成して銀行に持ち込んで現金を引き出す。例えば、その月の請求書の合計額となる 560 万バーツの支払伝票を作成し、社長の承認及び小切手の発行を得て、その小切手を銀行に持ち込んで現金化していた。本来、社長は 20 枚からある請求書を全てチェックしなければならないが、支払伝票の合計金額と小切手の金額が合っていればサインをしていた。ところが、経理担当者がパソコンで運送会社のロゴをネットから持ってきて、あたかも運送会社から来た請求書と同じような体裁の偽の請求書を作り、その 20 枚の請求者の中に混ぜていた。あるいは、前々月に支払っていた請求書をもう一回使い回して、今月の支払請求書の束に入れてその合計を出していた。つまり、本来支払われるべき運送費よりもちょっと多い金額の支払伝票を作り、社長に小切手の発行を受け、その小切手を銀行に持ち込んで現金を引き出していた。

本来の請求金額は、その経理担当者が銀行から運送会社へ振込み、残りの金額を着服していたということである。過去 3 年間に渡って、合計数千万バーツが着服されていた。3 年間もわからなかったのは、毎月同程度の額の偽造請求書を混入していたためであり、社長は、月次決算書による毎月の確認をしていたものの、今月の運送料と前月、前々月とを比較し、ほとんど大きな推移がないことで、問題はないと認識していたためである。

ある月、特に目立った取引がなかったにも関わらず通常よりも 2~300 万バーツ多く運送代が跳ね上がった月があり、疑問に思っただけで請求書を改めて確認したところ、何か様子の違う請求書（例えば 5 月の支払いなのに 3 月の日付となっている請求書）を社長自らが発見した。いつもどおり、100 万ぐらいであれば分からなかったものが、その月だけ 2~300 万バーツ上乗せしてしまったために発見されたのである。

同じ人間が伝票も起票し、実際の支払手続きも行っていたというので、統制手続きの不備は前例と同様である。

もう一つは、キャッシュチェックを切っていたという問題である。

通常、小切手というのは実際の支払い相手の名前を書き、Account Payee Only という線を引いて、その小切手に書かれている名前の人しか持ち込めない、あるいはその人の口座にしか小切手が落ちないようにして発行するのが一般的であるが、その線を引かずに（または“Account Payee Only”というスタンプを押さずに）キャッシュと書いて、銀行の窓口を持ち込めば、現金として引き降ろせるのがキャッシュチェック

である。

この事例は、小切手の使い方を熟知せず、キャッシュチェックを切っていたことに大きな欠陥があったというケースである。全体の支払い手続きという意味で考えても、前述のように、記帳担当者が出納担当者が同じであったために重要な危機になったのである。更に、経理が送られてきた請求書を支払に回す際に、必ずやらなければいけないことは、その請求書に見合うものの受け入れがあったのか、サービスであればその請求書に見合うサービスを本当に会社として享受したのかどうか、発注した金額と請求書の金額が合っているかどうかを確かめることである。

例えば、今回の場合の運送会社であれば、その運送会社に発送の手配をするロジスティクスの担当者が発注を行い、実際に運送が実行された後に、届いた請求書の内容と発送手配をした発送記録簿とを確認するステップがなければならない。そして、その確認レポートを添えて、支払い承認を社長、もしくは経理担当者に依頼する。社長も単に請求書が来ているから承認するのではなく、請求書の内容と実際に発注した内容との照合が行われているのかを確認をして、承認をするという手続きがあつて然るべきである。そうすれば今回のような多額の不正は少なくとも防げたのである。

そして単純なことであるが、支払いを終えた請求書には「支払済み」と押印して保管する。その「支払済み」の押印があれば、前述の 2 カ月前に既に支払った請求書をもう一度紛れ込ませて、再度一緒に支払いをするということはあるはずである。これは単純な手続きであるが、意外と見落としとしてはいけない重要な手続きである。

### ③事例 3：架空給与の支払による現金の横領

続いては、給与支払手続きに関する事例である。

給料というのはどこからか請求が来る訳ではなく、会社の人事が自ら給料規定と各人の基本給に従って計算を行い、給料計算したものに基づいて、経理が給料の支払い手続きをするということになっている。この人事部の給与担当者が、各部門の従業員台帳に退職者を書き込み、給与計算台帳から削除しなければならないところを退職した従業員の名前をそのまま残して、その従業員の給料の振込口座に自分の口座名を書き込んでいた。このため、月末の給料明細を計算する際に、給料を支払う必要のない辞めた従業員にも給料を払うような給料計算をし、経理の支払い手続きに回していた。

給料計算の手続きをする人間と、実際に支払いの手続きをする人間は別々に分けられているものの、照合するデータがなく、給料計算書がそのままノーチェックで経理に回って支払いが行われていたため、もういない架空の従業員に対して、給料を支払い続けていたという例である。

これも、従業員台帳を更新する人と給料を計算する人が二人に分かれていたら、2千人、3千人の従業員をいちいち比較して一人一人突き合わせることはできないにしても、月末の給料計算をした後、その給料明細を一旦、従業員台帳を書く担当者に渡して、月末の退職従業員のリストと給料明細に載っている従業員のリストの合計人数だけでも、月末の従業員台帳人数と給料支払いの対象者人数を照合することで、少なくとも確認できたはずである。また、途中で辞めた人の給与支払いがあるため、実際の給料支払い明細の人数が従業員台帳の現従業員数より多いという場合であっても、その差異の人数、詳細さえ確認できていれば、問題なく経理に回せるわけである。

一つのデータともう一つのデータの両方の内容を照合、違う側面からチェックする体制というものがあれば、こういった不正は防げたはずである。

給料データというのは人事部の担当者がエクセルデータで管理しているケースが多いが、エクセルデータは、誰がいつ修正ないし改ざんしたのかが分からないのでリスクが高い。従って、時々別の人間が従業員 No ごとになっているエクセルデータを従業員の名前でソートして、同じ名前がないかどうか、あるいは支払い先の口座番号でソートして同じ番号がないかどうかを確認することが必要である。そういったチェックを定期的にしておけば、少なくとも今後、未来の不正は未然に防げるはずである。

## (2) 追徴課税

### ①事例 4：輸入通関時の過少申告、若しくは無申告による追徴課税

この 4 番目は、従業員の不正という観点と異なるが、ある手続きが漏れていたために関税当局の調査で発見され、かなり多額の追徴課税を受けた事例である。

#### ○輸入後の価格変更

よくあるのは、通関した時の金額と支払った時の金額に差がある例である。

例えば、機械を通関した時は予定単価で 1,300 万円であったが、後から請求された機械の代金はいろいろ付加されて、実際に支払ったのは 1,500 万円であった。そうすると、本来は実際に支払った金額 1,500 万円で通関しなければならないが、1,300

万円で通関しているのですが、これは過少申告となる。過少申告となると、差額分の輸入関税の支払いに加え、不足分の輸入関税のペナルティーが最大 200%、その支払いが遅れたことによる遅延利息が月に 1.5%の追徴となる。

#### ○ハンドキャリー

出張者にパーツを持参させ、通関しないで持ってきた。もちろん、そのパーツ代金は日本から請求が来たので、支払いをしていた。

関税の調査というのは、まず海外の業者に対する支払インボイスを抜き出して、このインボイスに対する通関書類の有無をチェックする。このハンドキャリーのケースは、親会社からきた請求の支払いインボイスはあるが、出張者が持ってきた時に通関手続きをしていないので、当然通関インボイスはない。通関しないで物をタイ国内に持ち込んだということは、即ち、「密輸」ということになる。通常は、密輸がその場で見つければ物は没収される。物を使用してから見つかった場合は、その物を没収されたとしても一回買い戻さないといけない。例えば、100 万円の物をハンドキャリーで持って来たとする、まず買戻しとして 100 万円払わないといけない。更に、ペナルティーが最大 200%で、100 万円の輸入関税プラス VAT の最高 3 倍まで払うことになる。このため、100 万円の物が合計で 400 万円となり、その関税を税関に納付しなければいけないということになる。

#### ○図面

次に、図面代の事例である。

図面が本社から紙でそのまま送られるか、あるいは媒体に入れて送られて来る。図面代としての請求インボイスはないが、ロイヤリティ契約の中に図面の作成という一項目が書かれてあった。それを見つけた税関当局者から、「そのロイヤリティの対価が図面の代金である。図面そのものは紙なり媒体に落として運び込まれているので、本来は通関が必要であるのにしていなかった。」ということで、密輸であると指摘された。

#### ○金型デザイン料の別途請求

金型を日本の金型メーカーへ発注して、日本の金型メーカーが直接タイの会社に送ってきた。通関する時は、日本の金型メーカーの請求書で通関してきている。ところが、その金型の設計は日本の本社が行っているため、後から本社より別途、設計代として請求された。金型の支払いに対する輸入通関インボイスは有るが、設計

料の支払いに対する通関インボイスというものが無い。本来は、金型代金と設計料の合計額が、その金型を仕入れるために払う対価である。すなわち、その合計金額で輸入通関すべきものが、金型代だけしか通関していなかったということで過少申告となったという例があった。

これは内部統制の支払い手続きの不備である。何か支払をする時は、請求書などで実際の物の受け取りやサービスの提供が事実に基づいているかどうかということ、支払う前に確認しなければならない。輸入通関を必要とするようなものであれば、通関書類もチェックするということが支払手続きのポイントである。

通常、購買部門が発注して海外のサプライヤーから物の受け取りと検収をしている。従って、経理の担当者は、この請求書と物品受領書や通関書類を突合して、その金額や内容に差異がないことを確認してから支払いを行うという手続きを採って然るべきである。その手続きが漏れていると、関税調査が入った時に、支払伝票は合っているが通関書類が無いということが起こってしまう。支払いを行う前に、物の受領なりサービスの提供なりの事実を確認するステップがあれば、関税の手続きの不備による過少申告や密輸という事態を防げたはずである。

内部統制というのは、こういうチェックをする手続きがあるかどうかということであり、その手続きに沿って実行させることが非常に重要である。

### 3. 購買・在庫管理手続きの不備によるリスク

意図しない間違いを見逃されてしまう環境にあると、それが発展して不正につながる。少なくとも、そのような環境を取り除くということに意義がある。

そういう環境という面では、恐らく日系企業においては、非常に一般的なリスクではないかと思われるのが購買の不正事例である。

#### (1) 従業員による不正

##### ①事例5：購買担当者によるリベート受取り・不正発注

実は、購買の不正を発見するのはなかなか難しい。

大体の日系製造企業はかなり取引額も大きいので、購買部門と経理部門が分かれている。例えば、一般管理部門で消耗品や従業員の制服を購入する。そういった一般の物品の購買となると、実際に物を購入する部門の責任者が承認して納入業者に注文す

る。納入業者から物が来る時もその責任者が物の受領をして、請求書が来た時に、請求書と物品受領書を照合していた。そのチェックをする人が、物品の発注・受領をした人と同じで、一人で全部やっていた。こういった状況で請求書の承認をして、支払に回していたら、どのようなことが起きるかと言う単純な事例が、この購買責任者と納入業者で話が通じているケースである。

購買担当者は、実際の発注数 100 より納品数量が 90 と少ないにも関わらず、受領証にも検収報告書にも発注した通りの 100 で受領、検収印を押印して、請求書も 100 で発行され、購買責任者がそれを承認して経理に回す。納品業者は物を 90 しか売っていないにも関わらず 100 の代金を受け取り、差額の一部を購買責任者に回し、私腹を肥やすということが出来る訳である。

また、別の事例では、タイ人総務担当役員が自分で作ったリース会社から、通常より高いリース料で車両をリースし、不当にその利益を勤務先の会社から得ていたというケースがあった。この例も経理担当役員が全て自分で業者を選定、発注して、計算、支払処理も行うという統制プロセスの欠如が原因で起こったことである。

こういった購買に関わる不正を未然に防ぐという意味での手続きは、納入業者の選定をする者と、購入依頼者とを別に分けておくことである。それができなくても、最低限の対応として、発注・受け取り・支払の担当者がそれぞれ分かれていることである。

購買プロセスにおいては、請求書の価格を注文書とチェックし、かつ、数量を物品受領書とチェックする。合っていたら支払いに回す。合っていなかったら各担当者に確認するという手続きがあって然るべきである。それぞれ担当を分けるということは、職務分掌を明確にするということであり、小さな組織で担当が分けられないのであれば、少なくとも物品の受領と請求書の内容があっているかの確認をする手続きがあれば、チェックは可能である。三人が無理なら二人で、どうしても一人しかいない、ということであれば、その一人がチェックをした痕跡を文書に残させて、後からチェックできるような体制にしておけば良く、また、そういうことが必要である。

内部統制というと何もかもマニュアルとなるが、目的が達せられるのであれば、手段は多少修正があっても構わないと思う。できるだけ複数の人間によるダブルチェックが可能になるような手続きにするということが重要である。

## ②事例 6：在庫の横流し

材料在庫及び製品在庫は月末、期末毎に管理しておかないと、現在いくつあるのか把握できない。また、本来あるべき数量は帳簿につけていなければならない。

例えば、棚の記録、ストックカード上では 110 個であるが、実際に数えてみると 90 個しか無く、その差の 20 個はどこにいったのか。「誰かに抜かれた。元々受け入れ時に 20 個少なかった。ストックカードに 20 個分の払出し記録が漏れている。」といったことになり、原因追究ができない。少なくとも、この在庫記録の信頼性が高ければ、「差数が出たらとにかく調べる。過去の仕入数と払出し数の記録を全部ひっくり返して調べる。もう一回数え直せ。」ということが言える。実態は、記録の信用性が確保できていないため、実際の数量で計上するといった会社が多いのではないかと思う。

税務の観点から言うと、税務当局からは、「ストックカードよりも実態が少なかったということは、記録外で物を売っているのだろう。要するに売上を隠しているのだろう。その売上を隠している分の利益があるだろう。その隠している売上に基づく所得の法人税を払いなさい。」ということと言われるわけである。

中には、実際に物を盗まれているということもあると思う。在庫あるいは製品を払い出す時に、デリバリーノート以上のものが払出しのトラックに積まれて横流しされていることがあるかもしれない。

この在庫の横流しに対する対処法は、いくつか考えられる。例えば、ある会社では、製品を出荷する時に担当者とお客、担当者と運送会社がどうもつるんでいるようであることから、本来よりも多いものを乗せて出荷して、途中でその分を降ろして流しているのではないかと疑い、製品出荷時に警察が立会いをしたということがあった。少なくとも、夜間であるとか、あるいは休日に盗難がないように防犯のカメラを置くとか、色々な手立てが採れるであろうかと思う。

本来、何個の材料、何個の製品がなければいけないという理論値が分からないと、探求するにも探求のしようがないため、記録の正確性をまず確保することが非常に重要である。

単純なことではあるが、物の受入れ時には物品受領書、払出し時には出荷払出し書を作って、必ず物と伝票、物と記録が 1 対 1 の関係で動き、その記録がきちんと在庫データに更新されていることを確実にしていくことしか防止の手立てはないのである。

在庫データの更新が、伝票の 1 枚 1 枚について行われていることを確認できないと、

入力漏れや入力間違いもあり得る。違う人間がチェックするという意味では、物品受領書のコピー、払出し書のコピーを経理部門なり生産部門なりが確認すれば良いが、1日ベースでの入力の完全性、今日の払出し書、今日の受領書の枚数が合計で90枚あるか、本当にこの更新記録は90件あるかどうかということを別の人間がチェックする機能をシステムの中でできる仕組みを作れば、少なくとも、入力されたデータが完全で、漏れなく行ったということが確認できるのではないだろうか。

製造会社では、会社の貸借対照表が一番大きな手続きであるが、その次に大きいのが在庫であり、その在庫の記録が曖昧であると損害額が相当大きくなる。

倉庫を管理して物の記録を記録として付けるということの大切さを、現場の人間がわかっていないことが多い。タイにおいては非常にこの問題が大きく、監査人にとっても、必ずこの在庫管理が監査の要点となっている。なかなか在庫数値が確定しない、つまり、原価が固まらず、月次ないし期末決算が締まらないということが非常に多い。

### ③事例7：仕損品・作業屑の不正な売却

材料・仕掛品の期首在庫と当期仕入から期末在庫を引いたものが全て当期製造原価となる。極端なことを言うと、途中盗まれたものも原価になる。本来であれば、100個の材料で仕上げるべきものを途中で失敗して200個使用したということで、その仕損じ品が正常原価になっているかもしれない。また、スクラップ品がないのに正常品がスクラップとして横流しされ、その材料も原価になっているかもしれない。

ある会社の社長が仕損じ品をチェックしてみたら、仕損じ品を積上げたスクラップの山の中から良品として出荷できる製品が見つかった。また、別の会社では、大量のスクラップを業者に払出す時の計量を抜き打ちで調べたら、業者の受取りのキロ数と実際に業者のトラックに乗っているキロ数が大幅に違っており、本来は100キロの払出しなのに、スクラップ業者の受取りには50キロしか書いていない。要するに、残り50キロ分は会社に払わないで、担当者がリベートとしてもらっていた訳である。

何が原因かというところ、そのスクラップに関する記録がないことである。スクラップの担当者が管理をしているのかもしれないが、第三者のチェックがない。本来であれば、スクラップ品が生産現場から来た時に計量して記録に残し、払出し時も払出し数量を記録に残す。受入と払出しのデータがあれば、月末、期末での数値と記録が合っていれば、途中の「受け」と「払い」は正しく、不正な横流しということは無かった

はずであり、後から検証できるはずである。

物を扱う人と、記録を扱う人は別々にいて、物と記録を月末なり期末なりの一定の期間毎に突合することである。そういった手続きがあれば、不正な払出しというのはかなり防げる。

## (2) 不正経理

### ①事例 8：実地棚卸記録の改竄による在庫の過大計上

前述したように、期末の棚卸は実地棚卸で在庫を決めて原価を集計する。ところが、期末の棚卸記録が意図的に改ざんされるということがある。何故そのようなことが起こるのか。

棚卸勘定の計算は、期首在庫額、当期仕入額の合計から期末在庫額を引いた残りが当期製品の製造に使用された金額となり、これが原価である。例えば、この期末の在庫額が大きければ当期製造原価が小さくなり、当期の利益が大きくなる。

ある事例では、工場内の期末棚卸をする時に、生産管理担当者が期末在庫の記録がゼロにもかかわらず、在庫があるように記録台帳に在庫を過大に記入していた。生産管理部門としては、非常に歩留まりの悪い時期があつて、それを報告したくなかったのである。要するに、歩留まりが悪いと指摘を受けたくなく、無いものを有ると見せかけて、通常通りの歩留まりで生産したと報告したのである。

通常、監査人が監査先企業の手続きを調べるに当たっては、数えた数量に漏れは無いのか、重複は無いのか、あるいは混入は無いかを確認する。

このための実施方法は、まず、物を数えて棚卸のタグを貼っていき、全部の物にタグが貼られたことを確認して、タグを回収・集計する。全ての物に対してタグが貼られていることを確認すれば、タグの貼り漏れはない。その後、回収するに当たっては、変なタグの混入や回収漏れがないように、あらかじめ白紙のタグに番号を振ってカウントしておき、タグを渡す時には、例えば、二人一組のチームを ABC・・・と分けて、A チームにはタグの 1 番から 200 番まで、B チームには 201 番から 300 番までのタグを渡しておく。ここでも基本であるが、タグに記入する人、実際に物をカウントする人を分けておけば完璧である。その時に、165 から 200 番までのタグは使用しないかもしれないが、A チームからは 1 番から 200 番までのタグを回収する。とにかく、使わなくても全部回収すれば、1 番から 200 番までが合うはずである。そうすると、回収漏れ

は無いし、本来あってはいけないタグや物についていないタグなど不正のタグが混入することも防げるはずである。

タグの回収コントロールというのは、棚卸において集計結果の漏れや重複、混入を防ぐための重要なコントロールになり、これは数量データである。この数量データに単価を掛けて在庫金額となるわけだが、単価マスターの修正は承認された人が行い、それ以外の人は触れないようにすることが本来の管理手続きということになる。

事例に挙げた会社は、この手続きをしていかなかったために、生産管理担当者が集計する段階で過大な数量を書き込み、不正が行われたのである。

### (3) 追徴課税

#### ①事例 9：BOI 在庫の記録不備による輸入関税の追徴

ここで挙げる例は不正ではなく、在庫手続きの不備によって多額の追徴を受けたという事例である。

BOI の免税特典を受けている輸出加工企業は、輸入原材料の輸入関税を支払わなくても良く、輸入した材料を使って作り上げた製品を国外に輸出する。すなわち、その材料は基本的に国外に出て行き、タイ国内で使われることはないということを想定して免税となっている。従って、企業は BOI の免税特典を使って輸入した材料が最終的に製品として輸出されたことを証明する義務を負っており、その証明となるのは輸出通関書類である。

また、タイ国内の BOI 企業に製品を納めて、お客が加工して製品を輸出する間接輸出がある。その場合は、実際に BOI 免税特典を使って輸出したお客から輸出通関書類（ブルーコーナー）のコピーを貰って証明することになる。

この輸出通関書類によって輸出された製品の数量が証明されるので、その数量を含む製品数量から輸入材料に換算した数量をあらかじめ BOI と関税当局にフォーミュラーという形で届け出る。従って、通常は輸入した材料の数量は輸出製品に利用した材料数と期末に残っている材料の合計となる。

ところが、BOI 特典を利用して輸入した材料を使った製品をタイ国内に販売した時は、材料の輸入時点に遡って輸入関税を支払わなければならない。従って、証明書類が揃っていれば、輸出した数量、国内販売した材料及び期末在庫が合うはずであるが、輸出通関書類が無い、あるいは無くしてしまっていて証明できない場合は、国内売上と見

なされてしまう。すなわち、輸入関税の追徴となる。

在庫の出し入れを記録で管理することは非常に大事であるが、同時に、入出の管理も非常に重要である。これは、今まで述べてきたことと同様であるが、物の入出には発注書、受入物品受領書、払出し伝票など必ず伝票があつて、記録に残っていることがまず大事である。

BOI で入れた部材に関しては、出荷した製品の通関書類を回収して、出荷数量、輸出数量の管理を記録に残して置き、期末の在庫データと突き合わせをして、漏れがないようにしておかないといけない。これは繰り返すが、BOI の免税恩典を受けて材料を輸入している会社の義務である。

マレーシアにも同じような制度があるが、マレーシアは自社の責任の範囲内で、入出を管理していれば追徴を受けることはない。タイの場合は、出た物は最終的にお客が輸出したかどうかまで分かっていないといけないのである。従つて、時に、BOI の恩典を使うか、否かの判断があつて然るべきである。

コストを考えて、輸入関税を払ったほうが良いとの選択肢も考えられる。

#### 4. 売上手続きの不備によるリスク

今までは、支払い、購買の手続きの不備による不正事例であつたが、売上も不正の手続きが起りうるところである。

##### (1) 従業員による不正

###### ①事例 10：架空の顧客への製品出荷

これは特殊事例になるが、物を実際に納めたお客とインボイスを渡したお客が違つていたという事例である。

ある会社の営業担当者が、タイの企業に製品を納入した。製品代 100 パーツ、VAT が 7 パーツの合計 107 パーツをタイの企業に請求した。ところが、色々な事情があつて、タックスインボイスを発行しないでくれという話になつた。理由は、VAT を払いたくないということと、タックスインボイスを発行されると、その企業の仕入れが分かつてしまうということである。仕入が分かると売上が必然的に分かつてしまう。要するにこの会社は二重帳簿を付けていたのである。物の代金 100 パーツは払うが、タックスインボイスは発行しないで欲しいということになつた。

おかしな話もあるものと思われるかもしれないが、タイ企業との取引の世界では結構ある話である。そこにまた、VAT のインボイスを引き受ける会社が現れるのである。我社に VAT インボイスを発行してくれれば、そのインボイスに対して7パーツ払う。すなわち、100 パーツの仕入れのインボイスを7パーツで買う訳である。つまり、この会社は100 パーツの仕入れを不正に原価として落とせるのである。

企業が仕入 VAT の還付請求をすると、必ず税務当局の調査がある。何故、調査に来るかと言うと、「物を買ってもいないのに、VAT のインボイスだけあって還付請求しているかもしれない。」といった不正の調査に来るのである。

この事例の会社は、物は A の企業に、インボイスは B の企業に出すということを繰り返していた。ある時、営業担当者が辞めたが、辞める前の 2 カ月間の売上金がまだ未回収となっており、B の会社に 2 カ月間の売掛金を督促したら、「何言っている。私どもは物なんか買ってない。何で代金を払わなければいかんのだ。」と一蹴されてしまった。では、この物はどこに消えたのかと言うと、それが分からない。記録にはインボイスの紙しか無く、受注・出荷先の記録が一切ないため、今更、どこに行ったかわからない。ということで、代金の回収ができなくなった。実際に、この製品がどこに行っていたのか。それとも、営業担当者が辞める何カ月の間は、どこか別の所に製品を横流ししていたのかはわからない。結局、何千万パーツの売上代金が、未回収のままとなった事例である。

これも要は、営業担当者が全て自分で処理していた。また、受注、受取指示、納品指示も一人でしていたために、A 会社、B 会社との取引ができたのである。その担当者だけが、A 会社に納品、B 会社に請求書を出すということを知っていた。

これは、特殊な事例かもしれないが、重要な仕事には、必ず、省いてはいけない、分けなければいけない仕事というのがあり、それを一人に任せただけのために不正を許した事例である。受注を処理する人、出荷を処理する人、請求書を発行する人が別々であれば起こりえないことであり、職務分掌を明確にすることはどうしても必要である。

## ②事例 11：売掛金補助簿と帳簿残高との不整合

ある会社では、元帳、要するに経理帳簿に売掛金の残高の合計額しか載っていなかった。どこの会社に幾らの売掛金があるかというのは、売掛金補助簿という請求先の売掛金帳簿があって顧客残高が別途管理されていなければならない。当然、売掛金補助簿の

残高の総合計は、元帳残高と合っていなければならない。ところが、この会社は合っていなかった。経理担当者の説明では、請求書の発行と経理上の売上計上のタイミングがずれているので、残高はいつも一致しないといった説明であったりする訳である。

また、銀行に直接振込まれた金額をどの請求書に戻すかということを確認して、残高を減らす入金（回収代金）と帳簿残高の消し込み作業があるのだが、経理の人材不足を盾に取り、作業が追い付かないのだと居直られたのである。そのような理由で、常に帳簿と売掛金補助簿の残高が合っていなかった。しかし、元帳と売掛金補助簿の残高が合っていないことは色々な不正や、記録会計上のミスが発見できないということに繋がる。例えば、倉庫から物がお客に発送されたにも関わらず、経理が請求書の発行を遅らせ、その分のリベートを貰っているとか、また、その顧客の請求書が経理に回って来ないためにいつも売掛金の確認のしようがなく、回収が遅れていると思っていたところ、営業がお客から現金を回収して、会社に入金しないでそのまま持ち出していたなどである。もっと単純に言えば、本来の回収日を過ぎた残高をお客に督促する作業もできないことになる。総じて、そんなことをやっている、本当に売上が合っているのか信用できなくなってしまう。

内部統制として最低やらなければいけないことは、少なくとも月末に、勘定元帳と売掛金補助簿との付け合わせを行い、合っているかどうかを必ず確認をさせることである。出来ればその時に、売上金の台帳については、売上発生から何カ月経過なのか、出荷から 30 日経っている売掛金、60 日経っている売掛金、90 日経っている売掛金という年齢別比較表に記録を残す。もし、60 日が回収予定であれば、60 日過ぎても未回収のものは、回収遅延であるのでお客に督促をする。また、回収残高については、半年に一回、期末に一回は、お客に残高確認をしなければいけない。

これを実行することにより、残高が合っていれば良いが、合っていなければ入金されていないということで、未回収残高として残っていく訳である。また、回収して売掛金補助簿から消し込んであれば、お客の残高確認は合っているわけであり、もし帳簿上の預金残高と実際の預金残高に差があれば、何か起きたことが確認できる。

小口現金、在庫の例でも説明したが、期末の残高を記録と現物とを合わせて確認することは重要な内部調査である。売上金もそうである。少なくともこの預金残高については、会計上の預金残高と月末毎に銀行から送られてくる普通預金、当座預金の残高明細の突き合せを経理に行わせ、社長が確認しなければいけない。

預金残高というのは最後の砦である。何か不正があると、最終的には預金残高にしわ寄せがくる。従って、預金残高の記帳残と銀行残高の照合を担当に行わせて、その結果をマネージャーが承認するようにはしなくてはならない。預金残高については、社長も毎月確認する方が良い。これは非常に大事なことである。

## (2) 追徴課税

### ①事例 12：売上 VAT の請求漏れ

最後に税務上のリスクである。

売上に対して VAT がかかるのか、かからないのか、あるいは 7% でいいのか、0% が扱えるのか、この辺は非常に微妙である。時には、どちらが良いのか分からない取引がある。本来は、製品売上に VAT を 7% 乗せて請求しなくてはいけなかったのに、たまたま間違えて VAT を乗せないで請求した。売上 VAT というのはお客が本来は払うべきものであり、それを企業が回収して預かって税務署に納めるものである。納税の義務は企業にある。もし、企業が 7% 乗せてお客から回収して納税しなくてはいけないのに、それをやっていないことがわかった場合、企業は納税をする義務を怠ったわけであるから、納税漏れとして VAT を 7% 納めなくてはいけない。その後で、お客から回収しなくてはいけないけれども、お客が本当に遡って払ってくれるかどうかは疑問である。

ある商社は、フィリピンの会社から物を輸入してタイ国内のお客に販売していた。この商社は、物が自社に来ても仕方ないので直接お客に納めて下さいと依頼した。ややこしいことに、このお客は EPZ に入っていた。EPZ というのは、関税法地域外、いわゆる海外であり、海外の会社から物が送られる時に、EPZ の企業は通関をしない。従って、VAT の支払はここでは行われていない。

海外の会社から請求書が来て、自社のマージンと VAT を乗せてお客に請求書を切る時に、この商社の担当者は請求書に VAT がかかる場合とかからない場合があると考えて、お客の経理担当者に VAT のことを聞いた。そうすると、この会社の担当者は、EPZ の中であり、通常物を買う時の VAT はかからないので、VAT は 0% と答えた。そこで、この商社の担当者は VAT を乗せないで請求書を出した。

これは、正しくは、VAT を 7% 乗せなければいけなかった。何故なら、VAT が 0% は、実際に物が輸出されたということが条件である。輸出の証明は輸出通関書類によ

って証明される。通常、タイの会社が海外に物を売るときには、輸出通関があるので、VATは0%で良い。ところが、このケースの場合は、商社では物が動いていない。従って、輸出通関書類がない。輸出通関書類がないと、VATの0%は利用できない。ということは、7%のVATとなる。

この取引が3年間あり、3年分のVAT7%が貰えてないことが分かった。その結果、3年分のVATとその100%のペナルティー、延滞料1.5%の追徴を受けた。そこで、お客に請求漏れの事由を説明し、再請求を申し出たが、やはり、こちらのミスであろうということで断られた。本来は、自分の負担ではないVATを3年分、そして、同額のペナルティー及び延滞料1.5%を払ったということである。

このVATの手続きはタイ固有のものである。

通常は、出荷の手続きをして、お客に納品書を渡し、経理がその納品した額の請求書をきるときに、課税か非課税かを考えて売上インボイスをきる訳である。VATを賦課したインボイスについては、経理がまとめてVATの申告書をもらう。毎月の売上インボイスの集計とVAT申告書の売上は一致していなければいけない。ここで、売上計上したのが会計帳簿上の売上となる。その会計帳簿上の売上のうち、VATが賦課されたインボイスは、VAT申告書の売上となる。

例えば、会計帳簿上の売上が全部VATのかかるインボイスということであれば、会計上の売上金額と、VAT申告書の売上金額は一致するはずである。ところが中に、VATが発生しないVAT0%の売上があれば、この売上額とVAT申告書の売上額には差異が発生することとなるのである。

毎月VATを申告する際に、月次で集計した会計帳簿上の売上高とVAT申告書上の売上高を照合して、差異があれば検証し、そのインボイスが本当に0%課税の輸出であることを証明できなければ、何かの間違いということで見つけたのではないか。

同様な、チェック漏れではVATの還付請求の例がある。

還付請求は3年内が期限となっている。その還付する金額はVAT申告書に累積して記録されていく。記録されていなければならないのである。

ある会社の会計担当が、VAT申告書上に還付できる金額を書き忘れていた。あるいは間違っ書いていた。いざ、還付請求しようとした時には、税務当局にVAT還付できる金額は申告書に書かれていないので、今更還付はできないと言われた。これは、会社の会計帳簿上にVAT申告金額があっても、税務署の判断は、VAT申告書に還付

できる金額が書かれていないということは還付できる金額はないということである。

これも、VAT 申告データと VAT 申告書の還付できる金額をチェックしていれば、こんなミスはなかったであろう。こういうチェック体制があれば、追徴課税は起こらなかった事例である。

以上、12 例を紹介したが、これは全て実際に起きた事例である。

その原因の殆どは、担当者に任せっきりにしたことにある。そういう意味では、内部統制は上場会社だけの話でなく、むしろ、中小規模の会社にこそ必要なことかもしれないと思う次第である。

### 第Ⅲ章 タイの進出日系中小企業の抱える課題と対応

#### 一 企業の相談事例と回答一

##### 1. 税務・会計

##### (1) 個人所得税 ----- 72

質問 1—1 日本のある会社を定年退職した日本人をタイで現地雇用しようと考えている。前職の職場は日本であり、今年タイには入国していない。雇用開始は9月を予定している。日本での受給給与はなく、不動産収入の所得があるが、年金はまだ受給していない。このような状況で、日本で得た所得をタイで合算の上申告する必要がありますか。

質問 1—2 日本の親会社の取締役就任することになった。従前、日本で受給している給与も含めてタイで合算申告をしているが、取締役就任すると日本でも課税を受け、源泉徴収される旨を聞いた。なお、年に4、5回日本の役員として出張している。(現状、タイの居住者である。) 今後、タイでの個人所得税の取り扱いはどうするのが適切ですか。

##### (2) VAT(付加価値税) ----- 73

質問 2—1 会社設立時に日本から中古機械を輸入した際のVATに関して、輸入してから2年以内に還付が受けられると言われていたが、未だに還付が受けられていない。どのようにすればすぐに還付が受けられますか。

質問 2—2 輸出の際、一度発行したインボイスに変更が生じた場合、タイでの一般的なルール(国税局が発行している規定等)では、デビットノートやクレジットノートで処理すると会計担当者が言っているが、タイの会計基準も含め、正しい処理方法を教えて欲しい。

質問 2—3 Dead Stockを処理しようとする何故VATの7%が発生するのかそのメカニズムについて教えて欲しい。

##### (3) 設備償却 ----- 74

質問 3—1 機械設備の償却年数を変更したい。現行5年を8年にしたい。

本章は、平成19年度にタイにおいて進出日系中小企業を対象に実施した専門家による個別相談事例について、専門家が作成した報告書を基に、一般的な参考例として取り纏めたものであり、当協会の考えや立場を示したものではありません。従いまして、具体的に問題を解決するに当たっては、Q&Aを鵜呑みにせず、専門家に相談の上、対処下さい。

## 1. 税務・会計

### (1) 個人所得税

#### 質問 1-1

日本のある会社を定年退職した日本人をタイで現地雇用しようと考えている。前職の職場は日本であり、今年タイには入国していない。雇用開始は9月を予定している。日本での受給給与はなく、不動産収入の所得があるが、年金はまだ受給していない。このような状況で、日本で得た所得をタイで合算の上申告する必要がありますか。

#### 回答 1-1

日本で受領している所得でタイの労働対価としての性格を有する場合には、タイ国内源泉所得としてタイで合算申告する必要がある。しかしながら本件の場合には不動産収入であり、タイ国内源泉所得ではなく日本国内の源泉所得として取り扱われる。また、9月勤務開始でありタイ国では非居住者として取り扱われる。

従って、基本的にタイで合算申告をする必要はなく、タイの会社から受領する給与のみで確定申告すれば足りる。また、来年以降居住者（タイ国内180日以上滞在）となった場合に、上記不動産所得等の国外源泉所得をタイ国内に持ち込んだ場合には、タイ国でも課税対象となるので留意が必要である。

#### 質問 1-2

日本の親会社の取締役役に就任することになった。従前、日本で受給している給与も含めてタイで合算申告をしているが、取締役役に就任すると日本でも課税を受け、源泉徴収される旨を聞いた。なお、年に4、5回日本の役員として出張している。（現状、タイの居住者である。）今後、タイでの個人所得税の取り扱いはどのようにするのが適切ですか。

#### 回答 1-2

取締役役に就任した場合、租税条約に基づき日本においてもその役員報酬につき課税権が認められ、日本の税法に基づいて非居住者の源泉税20%が徴収される。

タイでの申告の方法としては、全世界で合算課税の上、日本の源泉税20%の外国税額控除をとることも考えられるが、そもそもタイの税法では居住者の国外源泉所得に関しては、タイ国内に持ち込んだときのみ課税所得となる旨を定めており、無条件の合算を求めているわけではない。

従って、日本の会社の役員たる地位に基づいて支払いがなされる役員報酬に関しては、タイの国内源泉所得ではそもそもないという解釈で、タイの個人所得税上は所得に含めないのが一般的な実務である。

なお、税額が前年比で減少するので、照会があった場合には説明できるように準備しておくことが重要である。

## (2) VAT (付加価値税)

### 質問 2-1

会社設立時に日本から中古機械を輸入した際の VAT に関して、輸入してから 2 年以内に還付が受けられると言われていたが、未だに還付が受けられていない。どのようにすればすぐに還付が受けられますか。

### 回答 2-1

機械の輸入に関する VAT の還付申請は、輸入年度から 3 年以内に申請手続きが必要であり、その上で税務調査を受け、問題なければ還付を受けられることとなる。

申請、税務調査共に終了済みで、特別な問題もなかったというものの還付を受けられない(引延ばされている)理由としては、過去継続的な赤字決算にあり、法人税も徴収できていない状態であるということにあると推察される。

各税務担当官には **Budget** (税徴収目標値) があり、法人税が全く徴収できていないことを考えると、VAT の還付まででは、同担当官の成績に悪影響があるものと思われる。

特に、税務調査での指摘がなかったという背景では、上記の理由が還付を渋っている大きな原因の可能性が高い。対策としては、とにかく待つ以外に解決策は残念ながらないのが実情である。

### 質問 2-2

輸出の際、一度発行したインボイスに変更が生じた場合、タイでの一般的なルール(国税局が発行している規定等)では、デビットノートやクレジットノートで処理すると会計担当者が言っているが、タイの会計基準も含め、正しい処理方法を教えて欲しい。

### 回答 2-2

日本への製品の輸出に関して、輸出インボイスの金額に誤りがあった場合、タイでは、インボイスの修正はできない。修正が必要な場合は、デビットノート、クレジットノートでの処理となるこれは会計基準の話ではなく、税法の話、VAT の規定上の問題である。これは日本の消費税と異なり、タイは全てタックスインボイスに基づいていなくてはならず、(インボイス方式)一度発行したタックスインボイスはキャンセルすることができない。VAT が 0% の取引でもタックスインボイスは発行し、通関しなくてはならない。これはタイでの実務と日本の実務・常識の違いであり、親会社への説明に窮しているのであれば、会計監査を頼んでいる事務所の税務チームの専門家等に依頼して親会社に説明してもらうしか方策はないであろう。

### 質問 2-3

**Dead Stock** を処理しようとするとなぜ VAT の 7% が発生するのかそのメカニズム

について教えて欲しい。

#### 回答 2-3

実務上、税務当局は廃棄した事実が証明できないものに関しては“販売した”と見做し、販売したということで VAT が発生するという理論となる。

第三者（業者）に廃棄予定スクラップまたは在庫を販売した場合は、実際に売った金額で VAT をかけることになるが、この販売価格に関しては、何社からか合い見積りを取り、実際の Market Price を確認し、レポートを作成して、妥当な金額を算定しなくてはならない。

在庫を廃棄する場合は、必ず、税務署に申請し、税務担当官の立会いの下で廃棄しなくてはならないが、担当官がなかなか来ないといった場合は、監査人に立会いを求め、監査人より Guarantee Letter を発行してもらって、税務署に提出すれば問題ない。

### （3）設備償却

#### 質問 3-1

機械設備の償却年数を変更したい。現行 5 年を 8 年にしたい。

#### 回答 3-1

そもそも償却期間が短い場合、その期間の利益は少なくなるので、妥当な少し長めの期間（8-10 年）での償却が望ましい。

特に、法人税の免税期間が終わった後も償却期間が残るものに関しては、償却期間は長い方がよい。（8 年を越すと、設備機械の場合、メンテナンスコストも上がるので、8 年弱での償却が一番望ましい）

ただし、既に償却開始している設備機械で、現行 5 年で償却しており、税務申告も済んでいるものは、税務署の届出及び承認が必要なので難しい。特に、償却期間を長く変更するのは（短くする場合と比べ）、税務署の許可はおりにくくなる。

進出日系中小企業等支援事業  
平成 19 年度事業報告書  
タイ編

発行:平成 20 年 3 月

財団法人 海外貿易開発協会

〒104-0061 東京都中央区銀座 5-12-5 白鶴ビル 4 階

電話 03-3549-3051

URL: <http://www.jodc.or.jp>