



佐藤

海外ビジネス情報 OITA TRADE & VIEWS

JETRO 日本貿易振興機構 (ジェトロ) 大分貿易情報センター
OFTA (一社) 大分県貿易協会

Contents

世界

- 武漢熱線 vol.75 IoTで様変わりする国慶節の風景
香港熱線 vol.74 開通の日を迎えた広深港高鉄

貿易実務

- 貿易協会シリーズ 貿易取引に関する本論
貿易協会シリーズ 海外OEM生産 一 製造供給契約書の作成(6) — 知的財産権
アドバイザーシリーズ 輸出時の消費税:日本「輸出における消費税の免税と還付手続きについて」

お知らせ

- セミナー ベトナム向け食品輸出セミナー参加企業募集!
ベトナムってどんな国? ベトナム人は何が好き? どんなものが売れている?
レポート 「ベトナム経済視察ミッション」派遣報告

事業報告

- 平成30年度 大分県の貿易

vol.121

2018 November.-December.

IoTで様変わりする国慶節の風景

大分市武漢事務所 趙 南星

今年の国慶節は7連休の大型連休となりました。国慶節は10月1日の中国の建国記念日のことを言います。秋のゴールデンウィークは、まさにこの日からスタートします。国慶節の連休は家族旅行などで駅や空港は人の波であふれます。街中も市外からの家族連れの観光客で一段とにぎわう時期もあります。国慶節のこうした光景も、IoTやFinTechの定着、普及で大きく様変わりしてきています。

武漢の名物グルメであり、中国5大麺の一つである「熱乾麺」の老舗もこの先端技術を活用し、お客様よし、店舗よし、世間よしのまるで近江商人ばりの商いをしています。

まずは、この「熱乾麺」の事をご紹介します。起源は諸説ありますが、熱乾麺の前身である「切麺」の記載が清朝の「漢口竹枝詞」に登場します。現在のゴマペーストで食べる「熱乾麺」は、本家熱乾麺の老舗「蔡林記」の歴史によりますと、1930年度初頭に漢口長堤街でスープ麺を売っていた蔡明偉の店は、大そうの評判で、長い行列ができるほど繁盛していたそうです。しかし、中には長時間、おとなしく並ぶ人ばかりではありません。気の短いお客様が、すてぜりふを残して立ち去る姿に店主の蔡氏は、苦々しい思いを募らせていました。

麺を茹でてしまえば、つくりおきもできないし、次から次へと来るお客様にどうしたら早く食べいただけるのものかと頭を悩ましていました。ある日、7、8割がた茹でた麺を不注意でごま油の甕の中にこぼしてしまいました。なにぶんにも多忙極める厨房でのこと、すっかり忘れてしまい翌日になって、ようやく思い出してその麺を使ってみたところ、香ばしい麺に変わっていました。これで麺のつくりおきができるようになったわけですが、この香りをもつといかせないと蔡氏は新たな悩みを抱えることとなりました。ごま油を精製する工房の傍を通りがかった時に、ごまの香ばしさが油を搾った津にあることに気が付きました。

ごま油の麺に酢、しょうゆ、そしてごまペースト、漬物



混ぜる前の熱乾麺

のみじん切りを盛り付けた「熱乾麺」は瞬く間に中国を代表する麺となりました。また、「熱乾麺」有名にした一因に、製法や調合などを全て公開し「熱乾麺」を広めた蔡氏の先見性も見逃すことができません。「熱乾麺」は、こうしてごまの大産地である武漢湖北地方の特徴を生かした鉄板グルメとなりました。

余談が長くなりましたが、武漢を訪れる観光客がこの本場「熱乾麺」を食べないわけありません。武漢にとっては、当たり前の「熱乾麺」が、観光客が増えるこの時期、店はそれこそ長蛇の列となります。本家「蔡林記」は今年はIoTを活用し、スマート店舗化で「三方よし」にチャレンジしました。

蔡林記モバイル予約画面



蔡林記レストラン外観

スマホで注文してから店に行くもよし、店舗でQRコードで注文するもよしと観光時間の有効活用や待ち時間の見える化など消費者に寄り添った経営をし、消費者の選択肢の幅を広げる取組をしました。しかも、辛さなどの味付けやトッピングも個別にオーダーでき、支払はモバイル決済です。24時間営業で、指定の時間や想定の時間内に指定する店舗で食べることができます。店はお客様にぎわうけど、長蛇の列が歩道を占拠する光景は見られなくなりました。

「蔡林記」の今年の取組、連休中、営業コストを30%以上削減することができたそうです。

また、このほかに団子の老舗「五芳齋」もアリババグループと提携し、今年1月から杭州に実店舗を出店しています。もちろん武漢からのオペレーションコラボがある「インテリジェント五芳齋」でIoTをふんだんに活用した評判の店舗となっています。

まちなかの大小の小売店舗、食事処でのモバイル決済は当たり前の光景ですが、老舗もIoTを活用していることを紹介させていただきました。中国のIoTはモバイル決済の定着に伴い、いよいよ製造現場から消費者に身近な、そしてわかりやすい形で活用されるようになりました。それは、これまで当たり前だった風景を変えていくほどのインパクトがあると実感した国慶節の大型連休でした。

開通の日を迎えた広深港高鉄

大分銀行 香港駐在員事務所 次席 菅 有希

9月23日に香港と広州・深圳を結ぶ高速鉄道「広深港高鉄」が全線開通の日を迎えました。開通日の西九龍駅を訪れる乗車客のみならず多くの見物客で賑わっており、随所で記念撮影が行われていました。今回はお祭りムードの中で開通した「広深港高鉄」についてお伝えします。

【広深港高鉄とは】

「広深港高鉄」は日本における新幹線にあたる高速鉄道の名称です。広州南駅と西九龍駅を結ぶ全長141kmの路線を有し、その内26kmが香港域内の路線です。名前が示す通り、広州から深圳を経て香港を結ぶ路線として2005年に着工され、2011年に広州南駅～深圳北駅区間、2015年に深圳北駅～福田駅区間が開通しました。そして2018年9月23日の西九龍駅～福田駅区間開通をもって全線開通となりました。

「広深港高鉄」は西九龍駅から広州南駅の区間に計7カ所の駅を設置し、両駅間を47～71分で結びます。広州南駅までの短距離路線は1日70～82本、その先の北京や上海など各地まで運行する長距離路線は1日13便の運行となっています。

また「広深港高鉄」においては、香港政府と中国政府が各々実施する入出境手続を西九龍駅1カ所で行う「一地両檢」という制度が初めて採用されています。これまでと異なり実際の境界ではない場所で入出境手続が行われるため、香港と中国本土の境界の概念に変化をもたらしたと言えます。このように「広深港高鉄」の開通は距離と時間の面からも、政治的な面からも香港と中国本土の距離を縮めることになりました。



西九龍駅に設けられた中国本土と香港の境界線



広深港高鉄路線図

【広深港高鉄の魅力と注意点】

高速鉄道の魅力は第一にその料金設定にあります。同じ等級の座席で比較して、香港と広州を結ぶ特急列車の「広九直通車」が所要時間2時間で210HKD(約3,013円)であったのに対し、高速鉄道はその料金に約40HKD(約574円)を追加するだけで最短47分まで所要時間を短縮できます。また、北京や上海といった遠方都市まで一本の高速鉄道で繋がることにより、高速移動手段の選択肢が増えたことも魅力です。また香港と深圳及び広州を短時間で移動できることから、香港及び広東省の市民が国際線に強みのある香港空港と国内線路線の多い広州、深圳空港を相互に利用しやすくなりました。

一方で改善を要する点もあります。高速鉄道により移動時間は短縮されました。朝の利用者が少ない時間帯でも西九龍駅での入出境手続に30分程度必要です。これは手続の時間に限らず、中国本土に到着してからの移動時間でも同様です。広州南駅や深圳北駅は郊外に位置していることから、実際に深圳北駅から深圳市の市街地まで地下鉄で30分程度の移動時間が必要でした。また残念ながら旅の風情の観点で見ると、用地確保の関係から西九龍駅と深圳北駅間の殆どがトンネルとなっているため車窓の風景を楽しむことはできません。



高級感が漂う1等車両



今回投入された動感號(手前)と旧式の和偕號(奥)

【広深港高鉄の影響】

香港政府は「広深港高鉄」の利用者予想を、2018年度には1日8万100人、2021年には1日9万5千人と発表しています。10月1日の国慶節には「広深港高鉄」を利用して香港を訪れた中国本土客は約6万人ものぼったと報道されました。香港政府は「広深港高鉄」の開通がより多くの中国本土富裕層の誘致につながると期待をしています。香港政府の期待通りの効果が得られれば、香港での商展開が中国本土富裕層へもたらす広告効果は一層拡大することになり、香港の市場としての魅力も上昇すると考えられます。

※本レポートでは、2018年10月24日時点のレート
1香港ドル=14.35円を参考にしています。

輸出取引の仕組み 4

貿易取引に関する本論

1. 輸出マーケティング調査

貿易業者は、商品の直接輸出を計画する場合、慎重に事を運ばなければならない。メーカーは、自社製品の販売に最も適する国・地域を探し出し、現製品での販売が困難であるがそれに工夫を凝らすことで販売の可能性がある場合には製品の改良やコストの洗い直しについて検討する余地が生じる。商社は、輸出商品が決定している場合には販売に最も適する国・地域、および販売の可能性の高い国・地域を探し出さなければならない。このような一連の作業をマーケティング調査といい、地味な作業ではあるが現商品の販売の可能性の有無だけではなく、当該商品の将来性を占うためにも重要である。

1) 一般的マーケティング調査

輸出者は最初の調査段階として①当該市場国・地域の一般的諸事情(概況[面積、人口、主要都市、言語、宗教、人種、政治体制など]、社会的基盤状況[港湾・空港施設、船舶・航空機の就航先国およびその頻度、交通・通信・電力事情など]など)、②当該市場国・地域の基本的経済指標(GDP成長率、GDP総額、一人あたりのGDP、消費者物価上昇率、失業率、経済動向、国際収支、外貨準備高、輸出入額、対日輸出入額、政策金利など)、③当該市場国・地域の貿易・為替制度(貿易管理制度[輸出入品目規制、輸出入地域規制、輸出入管理など]、関税制度[関税の種類、課税基準、関税率、関税以外の諸税など]、為替管理制度[為替相場、為替管理など]、輸出入手続きなど)、④当該市場国・地域の法制度(税制度、知的所有権など)について概括的な情報を入手・整理しておくことが重要となる。これにより一般的な市場選定を行う。

2) 具体的マーケティング調査

さらに次の段階として当該市場国・地域の中からより自社製品に対して有望で適切な市場を探し出す。具体的には①当該市場国・地域での自社製品の品質、品揃え、デザイン、色彩など、②当該市場国・地域での自社製品に適合する販売・広告方法など、③当該市場国・地域での自社製品と競合する製品・価格などについての具体的な情報を入手・検討する必要がある。

調査の方法としては、貿易関係官庁、各種経済・同業者団体による刊行物や市販の書籍のデータを利用する調査および日本貿易振興機構(JETRO[ジェトロ]; Japan External Trade Organization)の資料を利用する調査がある。とくにジェトロ(<https://www.jetro.go.jp/index.html>)他の公的機関HPを参考にすることで一般的な市場選定は可能となるが、出所の定かでないウェブサイトの情報は鵜呑みにしない方がよい。

2. 取引候補先の見つけ出し方

1) トレード・ダイレクトリー(Trade Directory: 商人名録)の利用

ダイレクトリーは、ジェトロの図書館には所蔵されており、大手の図書館などであれば所蔵されている場合が多い。前者の資料閲覧コーナーにはそれを開架しており自由に閲覧することができる。また、従来は大手の書店でそれを比較的廉価で購入することができたが、近頃はネットを通じてより簡単に購入することができるようになっている。ま

関西大学教授 博士(商学) 吉田 友之

た企業名、所在地・連絡先、業種、取扱商品、企業情報などを取扱商品別、所在別などで簡単に取引先を探し出せる。出版物としては致し方ないが、その編集時に最新内容であったとしても、出版時には掲載内容が古くなっている場合があることに留意を要する。

2) 見本市・展示商談会の利用

国内外で商品別、業種別、地域・国別または総合的な見本市・展示商談会が開催されている。とくに国内の場合にはあまり費用をかけずに様々な出展ブースの商品を実際に手に取り吟味できるし貿易業者と直接商談することもできるため、輸出業者にとっては好機である。これらの情報は、ジェトロHP上のJ-messeから無料で得ることができる。

3) オンライン貿易引き合いサイトの利用

近頃は上記の紙ベースのダイレクトリーに代わり、インターネットを利用したオンライン・ダイレクトリーが新たな情報源として用いられている。この種のサイトには、ビジネス・マッチングを目的とするデータ・ベースである、ジェトロが提供する「引き合い案件データベース」(TTPP: Trade Tie-up Promotion Program)があり、国内外の企業が登録した広範囲にわたる業種で取り扱われる商品・部品の輸出入などのビジネス案件を日本語で検索することができる。一般社団法人世界貿易センター東京(<http://wtctokyo.or.jp>)は引き合い情報を日本語で提供している。他に、コンパス・ジャパン(<http://www.kompass.jp/index.html>)は、世界約70カ国、約480万社の企業情報をオンラインで有料で提供しているが、簡易の企業検索のみ無料で行える。目的の商品を扱っている企業をピンポイントで検索することができる。また、ユーロページ(<https://www.europages.com>)はおもにヨーロッパ諸国から約260万社の企業情報を提供している。

その他としては、自社社員を当該市場に派遣したり、取引関係業者(フォワーダー、保険会社、銀行、運送会社など)を通じて取引先を見つけ出すことも可能である。またインターネットの検索サイトを利用して取引先を探し出すことも可能である。在日外国機関(在日領事館、大使館、外国の州政府・市の在日出先機関)を通じて、日本との取引を希望する企業を探すことができるが、対日輸出を目的とすることが多く対外輸出を希望するわが国の企業にはあまり役立たない。

以上のように、新規の取引業者を探し出す手段は多種多様であるが、どの方法においても一長一短があり、それから知り得た取引候補先は必ずしも信頼がおけるとは限らない。

ジェトロ・ビジネスライブラリー東京は、2018年2月末をもって閉館したが、データベースコーナーを設置しており、ビジネス・ライブラリー大阪の資料閲覧コーナーと同じデータベースを利用できる。両データベースコーナーで利用できる企業ダイレクトリーは、KOMPASS、Mergent Online、海外進出企業CD-ROM、外資系企業CD-ROMである。ジェトロ大分でも資料閲覧コーナーに設置しているパソコンから各国の企業情報等のデータベースを利用できるが、その詳細は確認して下さい。

国際の生産連携 －OEM契約 10－

海外OEM生産

— 製造供給契約書の作成(6) — 知的財産権

海外OEM製造供給契約、契約形態を売買契約型（英文例は「ABC」を「委託者」、XYZを「受託者」）として、その主要条項を紹介する。

1. 仕様書、図面、金型に含まれる知的財産権

知的財産権 (Intellectual Property Rights) とは、具体的な形のある物（有体財産）に対する物権に対して、知的成果と価値の財産という形のない（無体財産）に対する権利である。これ等知的財産は、例えば、特許法、実用新案法、意匠法、商標法、著作権法などで、排他、独占権として法的に保護され得るものである。

OEM契約に基づき委託者から受託者に開示、提供、貸与されるものの中には、OEM製品の製造に必要な仕様書、雛形、金型、見本、図面等があるが、これ等には、通常、特許、ノウハウ、実用新案、意匠、著作権などの知的財産権が含まれていることが多い。

委託者が提供、貸与したこれ等知的財産について、委託者側の権利に帰属すること、また提供した仕様等の変更、改良等で新たに発生する知的財産の権利に関しても委託者側の権利に帰属することを確認して、契約書に明記しておくことが肝心である。

以下に、英文の参考条項例を示す。

1) 委託者から提供される製品、製品仕様、図面、治具、金型他に含まれる知財は全て委託者の所有権に帰属し、受託者はこれを争わない旨の確認規定。

XYZ recognize that all patents, know how, copyrights, designs, trademark now and hereafter held by ABC in relation to the Products or Product Specifications, instructions, manuals, drawings, jigs, molds or any other information supplied by ABC in connection therewith shall be and remain the property of ABC and XYZ shall not dispute them in any way.

2) 製品、製造、製品仕様のXYZ または共同開発に係る改良、修正に伴う知財も委託者の所有とする旨の確認規定。

The provisions set forth above shall apply to any modifications to the Products, their manufacture or the Product Specifications, etc., developed during the term of this Agreement either jointly between the parties hereto or XYZ.

2. 提供秘密情報の管理－守秘義務－

OEM契約では、通常、OEM製品の製造、供給の目的で、委託者、受託者から開示、供給される製造技術に関する技術情報、また企業機密が相手方に開示、提供される。これ等の情報は、技術情報として、仕様書、図面、雛形、金型などに含まれている。また、OEM契約に関連する企業機密の情報も提供されることがある。これらの技術情報、企業機密は、ノウハウと呼ばれる知的財産である。

ノウハウの法的保護の根拠は、特許権などとは異なり、秘密保持契約書や、契約書に設けられる守秘義務条項による

GBC(ジービック) 大貫研究所 代表
公益社団法人日本仲裁人協会 理事
同志社大法学研究科 スーパーバイザー
大貫 雅晴

契約法上の保護、そして不正競争防止法である。ノウハウは、特許のように排他、独占権ではなく、不正競争防止法の下で営業秘密と定義して、営業秘密の不正取得、不正使用、不正開示が不正競争行為として、損害賠償、差止請求が認められる。

不正競争防止法で保護され得る営業秘密は、①経済的価値、②秘密性、③秘密保護管理が要件とされている。秘密保護管理がされていない情報は、営業秘密としての保護対象から外れる。従って、契約交渉、契約の履行段階で開示される秘密情報の秘密保護管理が必要となる。

OEM契約で開示、提供される秘密情報の秘密保護管理の方法としては、交渉の開始の段階から、秘密保持契約書 (Secrecy Agreement) が締結されることがある。また、契約書に守秘義務規定 (Secrecy Clause) が設けられる。

以下に、契約書に規定守秘義務条項の英文参考条項例を示す。

1) 提供される秘密情報の守秘義務、流用禁止、守秘義務期間を契約期間中及び契約終了後の5年間とする規定とする。

Either party shall, during the term of this Agreement and for a period of five (5) years thereafter, treat as confidential and shall not disclose to third party any information (whether technical or otherwise), trade secret relating to the Products, Product Specifications, the designs, manuals, technology for the manufacture of the Products or business affairs acquired by virtue of this Agreement and received from the other party, and shall not use such information except for the purpose of this Agreement.

2) 守秘義務の例外事項を設けて、その場合は守秘義務拘束から除外する。例えば公知の情報、既知の情報、第三者から合法的に入手情報、独自開発情報等が挙げられる。

The obligations as mentioned above shall not apply to information that is

- i) public domain
- ii) lawfully in the possession of the receiving party prior to disclosure by the disclosing party
- iii) rightfully received by the receiving party from a third party, or
- iv) independently developed by the receiving party

3) 秘密情報の返還の規定を設ける。秘密情報の管理・処分については、契約期間中だけでなく、契約終了後は、それら秘密情報が悪用されるのを防ぐために、返還を求めることも大切である。

Upon termination of this Agreement, both parties shall promptly return any documents and materials (both in hard-copy and electronic forms and otherwise) containing any secret information received from the other party in connection with this Agreement.

(つづく)

輸出時の消費税：日本

「輸出における消費税の免税と還付手続きについて」

— JETRO HP より抜粋 —

日本貿易振興機構（ジェトロ）大分貿易情報センター
アドバイザー 内山 正敏

国内取引では6.3%の消費税（国税）と1.7%の地方消費税、合わせて8%の消費税がかかります。しかし、輸出取引にあたる場合は、消費税が免除されます。これは、消費税は国内で消費されるものに対して課税するが、外国で消費されるものには課税しないという考えに基づくものです。これを輸出免税といいます。

輸出免税はモノの輸出以外にも、国際輸送、国際電話など、外国に向けて行うサービスに対しても適用されます（消費税法第7条）。

税務署に届け出た消費税の課税事業者は、輸出のための仕入商品に課せられた消費税、および輸出業務や事業のために支出した諸経費への国内消費税を、所轄の税務署長に申請し還付を受けることができます。輸出取引の区分に応じて輸出許可書等の証明書が必要です。

I. 輸出免税の概要

主として国内において行う以下の輸出取引については、消費税が免除されます。

1. 本邦からの輸出として行われる資産の譲渡または貸付け
2. 外国貨物の譲渡または貸付け
3. 国内と国外との間の旅客や貨物の輸送（国際輸送）
4. 外航船舶または航空機の譲渡、貸付けまたは修理で船舶運航者等に対するもの
5. 国外との間の輸送に使用されるコンテナの譲渡、貸付けまたは修理等の役務で船舶運行事業者等に対するもの
6. 外国貨物の荷役、運送、保管、検査または鑑定等の役務の提供
7. 国内と国外との間の通信または郵便
8. 非居住者に対する工業所有権、著作権等の無体財産権の譲渡または貸付け

なお、免税とは、事業者にとっては、相手に対する当該代金の請求の際に消費税を加算する必要がないことを意味しています。従って、輸出先への代金請求に際して消費税を加算する必要はありません。

II. 輸出商品の仕入れにかかった消費税の還付

海外で消費される「輸出取引」等では消費税は免除されますが、輸出のために仕入れた商品代等（課税仕入れ）には消費税が含まれています。

そのため輸出企業（実際の輸出者）は、確定申告することで仕入れ時に支払った消費税額の還付を受けることができます。この課税仕入れの金額には、商品などの棚卸資産の購入代金のほか、その輸出事業のために支出した諸経費（事務用品の購入や交際費、広告宣伝費など）も含まれます。

消費税の還付を受けるには「課税事業者」でなければなりません。基準期間の課税売上高が1,000万円以下の企業は、消費税免税事業者ですが、課税事業者を選択する旨の届出を行うことで輸出商品の仕入れにかかった消費税の

還付を受けることができます。

還付申請の概要と手続きは次のとおりです。

1. 消費税課税事業者

消費税の還付を受けるには、消費税課税事業者であることが条件です。消費税課税事業者は改正消費税法で次のように定義されています。

- A. 事業年度の前々事業年度（以下、「基準期間」）における課税売上高が1,000万円を超える法人事業者
- B. 前々年の暦年（基準期間）における課税売上高が1,000万円を超える個人事業者
- C. 新設会社のうち、その事業年度の開始の日における資本金の額、または出資の金額が1,000万円以上の法人事業者

既存の消費税課税事業者は、所轄の税務署長に「消費税課税事業者届出書」を提出していることが還付を受ける前提となります。

2. 消費税免税事業者

基準期間の課税売上高が1,000万円以下の法人事業者および個人事業者、新設会社のために売上実績のない法人事業者（資本金または出資の額が1,000万円未満）および個人事業者が、消費税免税事業者として、消費税の納稅義務が免除されます。免税事業者は、消費税額の控除ができないので輸出商品の仕入れにかかった消費税の還付は受けられません。

免税事業者が消費税の還付を受けるには所轄税務署長に「消費税課税事業者選択届出書（第1号様式）」を提出し、課税事業者になる必要があります。

3. 消費税の還付申請書類

a. 消費税課税法事業者

課税期間の末日の翌日から2カ月以内に下記書類を所轄税務署長へ提出し還付申請します。

「課税期間分の消費税および地方消費税の確定申告書」

「仕入控除税額に関する明細書（法人用）」

「付表2 課税売上割合・控除対象仕入税額等の計算書」

b. 消費税課税個人事業者

課税期間の翌年3月末日までに下記書類を所轄税務署長へ提出し還付申請します。

「課税期間分の消費税および地方消費税の確定申告書」

「付表2 課税売上割合・控除対象仕入税額等の計算書」

c. 消費税課税事業者が輸出取引と国内取引を併営している場合

還付消費税と納付消費税が発生します。その還付税額と納付税額は上記の「課税期間分の消費税および地方消費税の確定申告書」の中で同時申告され、還付税額と納付税額が相殺されます。消費税課税事業者はその差額を還付分として得る、もしくは納付します。

なお、各届出書は税務署で入手でき、また申告書の書類などは申告時期前に税務署から送付されます。また、この手続きは電子納税申告システム「e-Tax」を利用して行うこともできます。

控除不足還付税額のある還付申告書を提出する場合、「消費税の還付申告に関する明細書」を添付する必要があります（平成23年度改正後の消費税法施行規則第22条3項）。同明細書には、従来の「仕入控除額に関する明細書」の記載事項に加えて、課税資産の譲渡や輸出取引にかかる項目等も記載します。

新様式（第28-(8)号様式、第28-(9)号様式）および記載要領等は国税庁ウェブサイトで確認できます。また、所轄の税務署でも入手できます。

4. 消費税の還付申請時期

一般的の法人課税事業者は事業年度の課税期間に対する「事業年度分の消費税の確定申告書」による税務申告の際に上記書類を税務署長に提出します。個人課税事業者は暦年の課税期間に対する「事業年度分の消費税の確定申告書」による税務申告の際に上記書類を税務署長に提出します。輸出専業や輸出比率の高い課税事業者の場合は、税務署長に「消費税課税期間特例選択・変更届出書（第13号様式）」を提出すれば課税期間は1カ月または3カ月ごとに短縮され、1年に12回または4回の還付申請ができます。

5. 関係書類の保存

輸出免税の適用を受けるためには、輸出取引等の区分に応じて輸出許可書、税関長の証明書または輸出の事実を記載した帳簿や書類を整理し、納税地等に7年間保存します。

帳簿や書類とは、輸出許可が必要な物品の場合には輸出許可書が、サービスの提供などの物品以外の場合にはその契約書などの一定の事項が記載されたものを指します。

6. 消費税還付のための会計処理

輸出品に関し国内での商品・原材料の調達や諸経費の支払で既に課税された消費税還付は、以下のように会計処理

します。

- a. 通常、企業会計では、国内の売り先に商品等を販売した時に受取った消費税の額を「仮受消費税」等の科目に記帳します。輸出の売上では、免税で消費税の受取りがないため、こうした科目への記帳は不要です。
- b. 商品、原材料、諸経費、その他に関し調達先・サービス元等に払った消費税の全額は、「仮払消費税」の科目に記帳します。この場合、支払いのどれが輸出にかかるかを考慮せずに、納付した消費税の全額が記帳されます。
- c. 決算の際に、事業年度内に受取った仮受消費税と納付した仮払消費税をそれぞれ積算し、「仮受消費税年度額」と「仮払消費税年度額」を算出します。
- d. 前者より後者を差し引き、その差がプラスであれば、その差額を貸借対照表の「未払消費税勘定」に計上し、決算後税務署に納税します。マイナスであれば、その差額を「未収消費税勘定」に計上し、税務署より還付を受けることになります。ただし、納付または還付の税額算出の際に非課税売上が多い場合等は、必ずしも積算された差額で納付または還付されるとは限りません。
- e. 売上高の中の輸出と国内販売の比率によっては消費税が還付されることがあります。輸出の場合は受け取る仮受消費税がなく、仮払消費税の積算額には、輸出用、国内用の区別がないためです。売上が全額輸出の場合は、納付した消費税の積算額が還付対象となります。

詳細は税務署にお尋ねください。

■関係機関

国税庁、税関

■関係法令

消費税法（昭和六十三年十二月三十日法律第百八号）

■国税庁：

消費税法基本通達（第7章第2節「輸出免税等の範囲」）

消費税法施行規則

■参考資料・情報

●国税庁：

タックスアンサー No.6551 輸出取引の免税

タックスアンサー No.6451 仕入税額の控除の対象となるもの

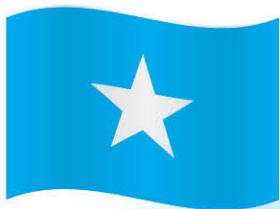
輸出取引に係る輸出免税の適用者

国内に営業所を有する非居住者に対する役務の提供
e-Tax

●税関：

カスタムズアンサー 5003 消費税の輸出免税について（事業者の場合）

調査時点：2017/01



ベトナムってどんな国?
ベトナム人は何が好き?
どんなものが売れている?

主催: 大分県・一般社団法人大分県貿易協会

ベトナム向け食品輸出セミナー参加企業募集!

大分県と大分県貿易協会では、経済発展により日本産食品市場の拡大が見込まれるベトナム市場への県産品の販路開拓及び拡大を図るため、食品輸出セミナーを開催いたします。

現地バイヤーによるベトナム向け食品輸出の注意点や、商談成立のポイントなどのセミナーに加え、立命館アジア太平洋大学(APU)のベトナム人留学生が故郷ベトナムの食のトレンドなどを語ります。ベトナムを知り、効果的なマーケティングに役立つ情報が満載です。

将来に向け、ベトナム向け輸出にご関心のある企業の方も是非ご参加ください。

開催概要

日 時 平成30年11月27日(火) 10:00~12:00(9:30~受付)

場 所 大分銀行 宗麟館(大分市東大道1丁目9-1)

内 容 第1部 ベトナムの現状、食品の消費トレンド(仮)

立命館アジア太平洋大学(APU) ベトナム人留学生

第2部 ベトナム向け食品輸出のポイント(仮)

現地バイヤー ロータス・グループ 社長 レ・バン・メイ 氏

ビジネス戦略ディレクター 菊川 昌彦 氏

【ロータス・グループ概要】

ベトナム国内で日系スーパー「マーケット(イオン)」やコンビニエンスストア各社へ惣菜の提供などを手掛ける。また、「丸亀製麺」などのフランチャイズを展開するほか、日系企業に特化し、幅広く協力関係を築き、ベトナムの方へ日本の良いものを提供しようと企業活動をしている。

参 加 料 無料(駐車場は近隣の有料駐車場をご利用ください。)

申込み方法

以下URLより「[参加申込書](#)」をダウンロードし、企業名及び参加者の役職・氏名・連絡先を記入の上、
平成30年11月20日(火)までに、FAXまたはE-mailで提出してください。

お申込み・お問い合わせ

一般社団法人大分県貿易協会 担当: 伊藤

TEL 097-592-5932 FAX 097-593-3338 メール: info@oita-fta.jp
参加申込書掲載ページURL: <http://www.oita-fta.jp/Vietnamsemi.pdf>

「ベトナム経済視察ミッション」 派遣報告

平成30年10月16日(火)～21日(日)の6日間の日程で、正田理事長(鶴崎海陸運輸株式会社代表取締役社長)を団長とする18名により、ベトナムのダナン及びホーチミンを訪問しました。

また、今回は大分市のベトナム経済ミッション団と一部の日程で合流し、情報交換や企業交流なども積極的に図りました。

主な活動概要

チャイナ・プラス・ワンとしてASEAN諸国に目が向き始めてから10年以上が経過し、当時注目を集めていたアセアン諸国の中でベトナムは、人件費の安さや技術力の高さに加え、企業誘致施策の充実による外資企業の投資や生産拡大により、安定した高い経済成長率を維持しており、アジアにおける生産拠点、そして新たな市場としても注目を集めています。

今回最初に訪問したダナン市は、ベトナム中部における物流・経済・文化等の中心地として開発が進められており、複数の工業団地に70社を超える日系企業が進出しています。

また、ホーチミン市は人口800万人を超えるベトナム最大の商業都市であり、約800社の日系企業が進出、製造業のみならず百貨店やスーパーも相次いで進出して大型商業施設をオープンさせるなど消費市場としても関心が高まってきています。

今回、ダナン市とホーチミン市において、ビジネス展開の可能性を探り、現状を把握するため、政府関係機関への表敬訪問をはじめ、関係機関等から経済の発展状況や主要産業の現況を伺うと共に、成長著しい現地企業や日系進出企業の視察、市場調査等を行いました。

<ダナン市・ダナン市投資促進支援委員会(IPA)>

ベトナム中部の中央直轄市であるダナンにおける行政機関、ダナン市人民委員会において、副委員長のHo Ky Minh氏への表敬訪問を行ったのち、投資促進支援委員会からダナン市の経済、産業、インフラ整備の状況や、日系進出企業についての

一般社団法人大分県貿易協会

説明を次のとおり受けました。

ベトナム第三の都市として、ベトナム中部戦略経済圏の中心となるダナン市の面積は、シンガポールとほぼ同じ約1,300km²、人口約100万人と他のアジア大都市と比べて規模はやや小さいものの、東西経済回廊の東の玄関口として、ベトナム国内のみならず、国際的なサプライチェーン拠点としての戦略的ロケーションを活かすため、積極的にインフラ整備を行っています。

ダナン市最大の商業港・ティエンサ港は昨年、拡張工事が完了、新たに2020年に稼働予定の港の建設も始まっています。高速道路は北方面、南方面と今年度中の完成が予定されており、また、昨年新たにターミナルが完成したばかりのダナン国際空港は、定期国際直行便が28路線、年間受け入れ旅客数が1,200万人にのぼり、重要な分野として位置付けている観光産業の拡大の準備も整ってきています。

市内にアゲ所開設しているインフラの整った工業団地は、シンガポール、日本、アメリカ、韓国を中心とした国々からの投資や進出により、ほぼ空きではなく、新たに3ヶ所を造成中です。

また、高等教育機関を卒業する学生数は年間4万人を超え、中学校から英語、日本語、フランス語の授業を取り入れるなど国際化を進めており、質の高い労働力の提供ができることも魅力の一つです。

IPAでは、全ての外国企業及び投資家へ、ダナン市政府の窓口として質の高いサービスを提供すると共に、ジャパンデスクを設けるなど、日本企業に向けた日本語による支援サービスも充実しております。

各種投資優遇政策が充実しているだけではなく、整備された生活インフラ、豊富な観光及び娯楽施設と美しい自然に囲まれており、他のアジア中心都市と比べて恵まれた交通事情や生活費の安さなど、魅力あふれる投資先、駐在先としてのダナンとの連携を是非検討いただきたいとのことでした。



<FPT Software Company>

1988年、13人の若者により創設されたFPTは、1990年代にIT産業をコアビジネスとして発展、1999年にグローバル化を目指し、FPT Softwareを設立、ベトナム初のオンライン新聞の発行や優秀なエンジニア等の育成ために大学を創設するなど、活動の幅を広げてきています。

東南アジアで初めてのソフトウェア開発の最高レベル取得をはじめ、国際認証取得にも力を入れ、ベトナムの企業としては初めて日経アジア賞を受賞しました。世界各国のテクノロジーリーダーとのパートナーシップも積極的に締結するなど、現在ではベトナム最大のソフトウェア会社として、グローバルな活動を行っています。

2005年にはFPTジャパンホールディングスを設立、東京本社の他、5都市に事業所を構えており、全体の従業員数は1,000名を超えていました。

ダナン市には2005年に30名の社員で支社を設立、現在の社員数は3,200名、平均年齢は27歳です。東京ドーム60個分、約181haの用地を2008年に購入、住宅、商業施設、学校、病院も整備されたFPT Cityを作るべく、造成中です。ダナン支社の社屋はドバイの高層ビル『バージュアルアラブ』を設計したアメリカの設計会社によるもので、先進的なデザインとなっています。

ダナンはベトナム中部の最大都市として、貿易や教育の中心地のみならず、物流や情報通信の重要拠点でもあります。特に観光資源が豊富で、観光客誘致のため、観光資源の汚染につながる企業誘致を控えていたこともあり、情報通信関連の企業進出が進みました。

元々ベトナム人は真面目で勤勉、我慢強い性格の人が多いため、開発系の仕事には向くと言われており、IT関係の学生は非常に増えています。

現在、ダナン市だけでも大学及び短大が26校あり、そのうちIT学科の学生は約16,300人います。FPT大学においても実践的な技術を中心に習得させ、企業の即戦力となる人材を送り出しています。



<ジェトロ・ホーチミン事務所>

ベトナムは、製造業における海外事業展開に関する調査（大手及び中堅・中小）で、有望国としての順位を年を追うごとに上げてきているだけでなく、非製造業においても、事業展開や

拡大意欲の増加が目立って来ています。

多くの外資がベトナムに向かう要因としては、一番に労働力が挙げられます。勤勉で安価で若く数が多いというだけではなく、頭が良くて器用で向上心が強いといった質の高さも魅力です。

また、将来が期待できる9,000万人を超える消費市場は、インドネシア、フィリピンに次ぐASEAN3位で、安定した政治（共産党による一党独裁）や宗教（大乗仏教徒が8割強を占める）、自然災害の少なさから見ても上位2国を凌ぐと言っても過言ではありません。インフラ整備も進んでおり、エネルギー自給率はほぼ100%、アジアをリードする香港とシンガポールの中間に位置する地政学的優位性も魅力として挙げられます。

政治の中心であるハノイが主要都市の北部、観光資源が豊富で近年経済開発の続くダナンを中心とした中部、経済の中心として発展を続けているホーチミンが主要都市の南部で気候や風習なども違うため、日系進出企業も各地で違いが見られます。

特に南部においては、内需型の食品や小売企業が多く進出してきており、郊外型のイオンモールをはじめ、ファミリーマートやセブンイレブンなどのコンビニ、2016年には高島屋がホーチミン中心部にオープンするなど、消費市場の拡大に向けた投資も盛んになってきています。

近年、人件費の上昇や、原材料等の部品調達の難しさ、行政や法律などの手続きの煩雑さなどネガティブな要因はあるものの、7年後にはタイに追いつくと言われているベトナムは、ビジネスチャンスの宝庫であると言えます。



今回、ベトナムでの視察において、多大なるご協力とご支援をいただきました各関係機関の皆様方に、ここで改めてお礼申し上げます。

なお、今回は主な概要のみ掲載しております。今後、当協会では詳しいミッションのレポートを別途発行（3月上旬）する予定です。送付をご希望の方は事務局までご連絡をお願いいたします。

今後も、大分県貿易協会では、皆様方のニーズに沿った海外ミッションを年に1回派遣する予定にしております。ご意見、ご要望等ございましたら、お寄せいただければ幸いです。

引き続き、経済視察ミッションのご活用をお願いいたします。

平成30年度 大分県の貿易

大分税関支署管内貿易概況（確報値）は、門司税関ホームページよりご覧いただけます。

1. 平成30年8月分 大分税関支署管内貿易概況（確報値）

輸出額	680.5億円（前年同月比10.0%増、6か月連続のプラス）。
	映像機器、銅及び同合金、鉄鋼などが増加。船舶類が全減、事務用機器、プラスチックなどが減少。
輸入額	1,224.4億円、前年同月比19.6%増、7か月連続のプラス。
	原油及び粗油、鉄鉱石、揮発油などが増加。石油コークスなどが減少。

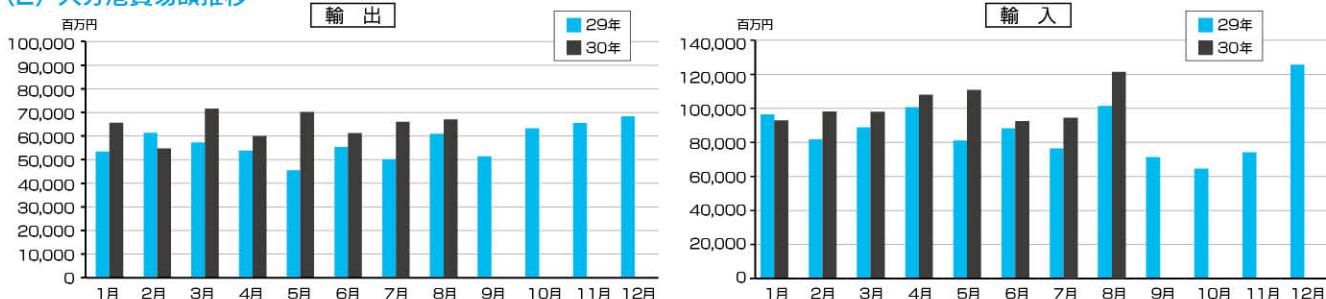
(1) 港別輸出入額

主要品目

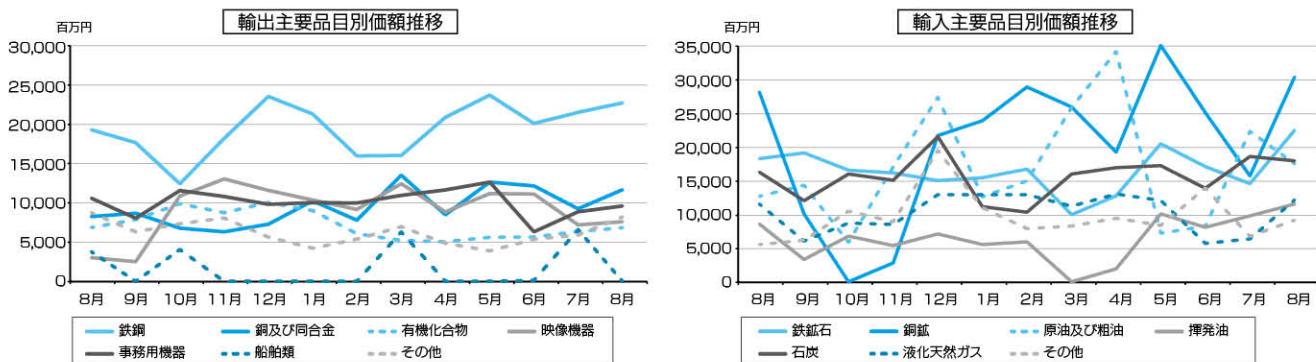
(単位：百万円、%)

輸 出	価 額	前年同月比	構 成 比	輸 入	価 額	前年同月比	構 成 比
有機化合物	6,876	99.6	10.1	鉄 鉱 石	22,568	123.0	18.4
鉄 鋼	22,858	117.6	33.6	銅 鉱	30,520	107.9	24.9
銅 及 び 同 合 金	11,738	141.5	17.2	石 炭	18,263	109.0	14.9
事 務 用 機 器	9,650	90.5	14.2	原 油 及 び 粗 油	17,582	138.2	14.4
映 像 機 器	7,637	251.6	11.2	揮 発 油	11,584	134.6	9.5
船 舶 類	-	全滅	-	液 化 天 然 ガ ス	12,187	105.2	10.0

(2) 大分港貿易額推移

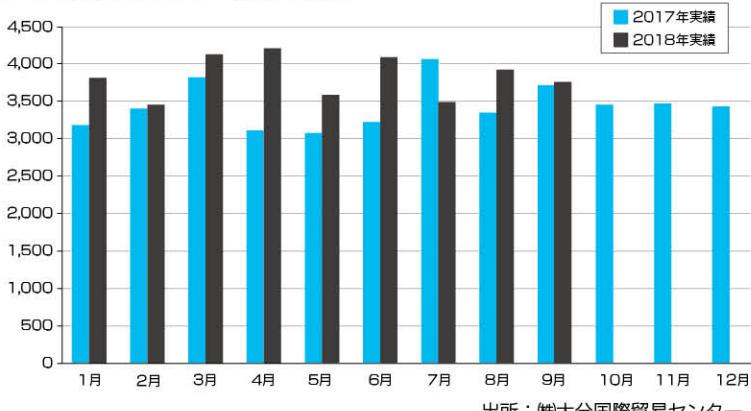


(3) 大分港輸出入主要品目



出所：大分税関支署

2. 大分港コンテナ取扱量推移



出所：(株)大分国際貿易センター

こんな時、ジェトロ大分をご利用ください

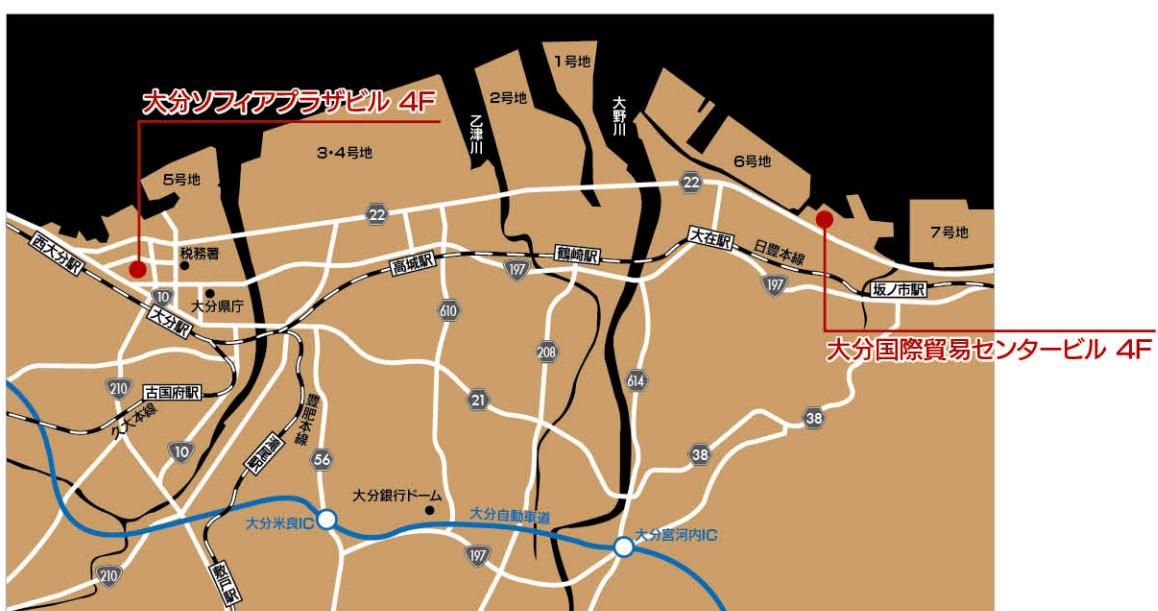
- 海外の経済、貿易情報を入手したい
- 海外投資に関する情報を収集したい
- 海外出張のサポートを受けたい
- 輸出品の販路を拡大したい
- 海外の見本市に出品したい

表紙は、2013年10月に閉館した大分文化会館の縁帳にデザインされていた、大分市出身の画家、高山辰雄画伯の「明ける海」です。大友宗麟治下の府内（豊後国）に南蛮船が寄港する様子が描かれており、大分における海外貿易の長い歴史が想起させられる絵画です。



高山辰雄「明ける海」大分市所蔵

窓口相談も行っています、お気軽にお立ち寄りください。



日本貿易振興機構(ジェトロ) 大分貿易情報センター

〒870-0037 大分県大分市東春日町17-19

大分ソフィアプラザビル4階

TEL.097-513-1868

FAX.097-513-1881

✉ oit@jetro.go.jp

<http://www.jetro.go.jp/oita/>

(一社)大分県貿易協会

〒870-0266 大分市大字大在6番

大分国際貿易センタービル4階

TEL.097-592-5932

FAX.097-593-3338

✉ info@oita-fta.jp

<http://www.oita-fta.jp>