

TOHO GLOBAL REPORT

とうほうグローバルレポート

2024年9月号

Contents

- ▶ベトナム進出企業インタビュー
TOYOTA ASTA FUKUSHIMA CO., LTD.
TOYOTA LONG AN JOINT STOCK COMPANY
General Director/President 佐藤 道也様
- ▶ベトナムの加工食品業界
ベトナムレポート：ベトコムバンク駐在 若林 遼
- ▶香港の飲食業界
香港レポート：法人コンサルティング部
宇内 紳悟
- ▶書記長の突然の死去と変革の訪れ
CHC-TAX CONSULTING CO., LTD
General Director 千野 義明氏
- ▶インドネシアの輸入政策と規制
禁止品目と関税制度
PT. BridgeNote Indonesia (マイツグループ)
榮 颯馬氏
- ▶韓国の退職及び転職状況
スターシアグループ 公認会計士 申原 侑祐氏
- ▶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



すべてを地域のために
東邦銀行

本レポートに掲載されているデータや資料は情報提供を目的としたものであり、当行が信頼に足り、且つ正確であると判断した情報に基づき作成したものではありません。その正確性、確実性を保証するものではありません。具体的に法律上、会計上、税務上の助言を必要とされる場合は、それぞれの専門家にご相談くださいますようお願い致します。

TOHO BANK

経営理念体系

すべてを地域のために



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し、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
TOYOTA ASTA FUKUSHIMA CO., LTD. TOYOTA LONG AN JOINT STOCK COMPANY General Director/President 佐藤 道也様	
▶ベトナムの加工食品業界	
ベトナムレポート：ベトコムバンク駐在 若林 遼	P 6
▶香港の飲食業界	
香港レポート：法人コンサルティング部 宇内 紳悟	P 8
▶書記長の突然の死去と変革の訪れ	P 10
CHC-TAX CONSULTING CO., LTD General Director 千野 義明氏	
▶インドネシアの輸入政策と規制 禁止品目と関税制度	P 12
PT. BridgeNote Indonesia (マイツグループ) 榮 颯馬氏	
▶韓国の退職及び転職状況	P 14
スターシアグループ 公認会計士 申原 侑祐氏	
▶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

トヨタカローラ福島株式会社

企業概要

[TOYOTA ASTA FUKUSHIMA CO., LTD] [TOYOTA LONG AN JOINT STOCK COMPANY]

TOYOTA ASTA FUKUSHIMA CO., LTD

代表者 : General Director 佐藤 道也

設立 : 2015 年 3 月

従業員数 : 146 名

所在地 : 15 Bui Thanh Khiet, Q3, Tan Tuc,
Binh Chanh, Ho Chi Minh

TOYOTA LONG AN JOINT STOCK COMPANY

代表者 : President 佐藤 道也

General Director: Nguyen Tran Tien Dung

設立 : 2019 年 12 月

従業員数 : 154 名

所在地 : No26 Highway1A,Binh Cu Quarter,W6,
Tan An City, Long An Province

TOYOTA ASTA FUKUSHIMA CO.,LTD



TOYOTA LONG AN JOINT STOCK COMPANY



■事業内容について教えてください

日本本社は、福島県でお馴染みのトヨタカローラ福島株式会社です。トヨタの新車販売、メンテナンス、自動車修理、钣金、保険販売をしています。現地法人につきましても、トヨタの販売店として日本本社と同じ事業内容を展開中です。TOYOTA ASTA FUKUSHIMA、TOYOTA LONG ANは、いずれもトヨタカローラ福島出資100%にて、我々の単独による事業です。

■貴社においてベトナム進出のきっかけとなった出来事がありますか？

会社の規模拡大を図りたかったことがきっかけです。日本国内の新車販売のディーラー業界は、メーカー系列問わず、すでに飽和状態であり、店舗増設の隙間もなく事業拡大が大変困難な環境です。よって、海外へ目を向けるしか選択肢はありませんでした。

しかし、アジア圏内でも各国で既に自動車ディーラー業界は、大半が日本同様に成熟してしまっている隙間が無い中、ベトナムも狭き門でしたが何とか進出ができました。

■進出に際して大変だったこと、エピソードを教えてください

- (1) カローラ福島ファミリーがベトナムで現在 300 名に達するまでのプロセス全てがエピソードです。私にとって、それは大変だったことではなく「奇跡的」なことです。
- (2) 2012 年 9 月、日本本社の佐藤社長に同行し、初の視察をしました。それから 2 年半をかけて、老舗のディーラーを買収し、2015 年 3 月にようやく TOYOTA ASTA FUKUSHIMA をオープンさせるに至りました。これは、それまでの経緯です。
- ① 私はベトナム視察後、日本本社の業務を離れ、単身でホーチミン市へ移住しました。右も左もわからず言葉も通じず、どうやって設立させるか途方に暮れるばかりでした。ベトナムにディーラーを持って無い我々は、メーカーから見てもただの一般人であり、トヨタ車の販売権を取得するテーブルにもつけない存在でした。
 - ② 2013 年 3 月 当社 (TOYOTA ASTA FUKUSHIMA) の前身である TOYOTA ASTA 社 (ベトナムのローカル会社) を紹介され、買収交渉を始めました。ようやく進出の糸口を見つけたのですが、この交渉は決裂の繰り返しでした。
 - ③ 2014 年 2 月 11 ヶ月間掛かって買収交渉は合意に至り、前身の会社は廃止し、新たに TOYOTA ASTA FUKUSHIMA を設立することにしました。それから書類整備をし、会社登記を行い、オープンするまでには約 1 年を要しました。
 - ④ 2015 年 3 月 店舗オープンに漕ぎ着け、歓喜したのも束の間、間もなく土地オーナーより 1~2 年後に当地に高層ビルを建設するから立ち退くよう通告されました。これは、まさに奈落の底。移転先を探すにも、土地は 6,000 m²~10,000 m²が必要であり、建設期間も設計から建築許可証取得期間を入れれば完成までに 2 年は掛かります。社員の居場所が無くなる大問題であり、莫大な費用もかかります。
 - ⑤ 2016 年 5 月、土地探しを重ねるなか、ようやく移転先の土地を見つけました。リース契約の保証金として 15 年分のリース料金を支払いましたが、土地引渡しが遅引いたので、契約を白紙にし、保証金を回収しました。
 - ⑥ 2017 年 7 月 ようやく、引越先の新たな土地 (8,200 m²) を見つけ、取得しました。今度はリースではなく、購入しました (土地使用権購入)。一方、現在の店舗は 2017 年 12 月までに立ち退くよう通告がありましたが、移転先の店舗完成に間に合うはずがなく、リース期間延長の交渉で凌ぎました。
 - ⑦ 2018 年 7 月 新店舗が完成し、旧店舗からの引越が終了しました。オープン早々に日本へ撤退かという苦境を乗り越えたので、冒頭に「奇跡的」と記載した次第です。日本本社からの信頼、辛抱と現地スタッフの労力の賜物です。
 - ⑧ 2019 年 12 月 2 店舗目として LONG AN 省に TOYOTA LONG AN をオープンさせました。設立経緯は割愛させていただきます。



<2015 年オープン時の店舗(リース物件)> ➡ <移転先の店舗建設現場> ➡ <2018 年移転先店舗完成(自社物件)>

■貴社の目指す姿、またその達成のために取り組んでいることはありますか？

(1) 一つ目は、ES (Employee Satisfaction : 従業員満足度) を追求する会社です。当社の経営方針は、ES の向上を軸としています。楽しい会社、圧力の無い会社、給与の高い会社を目指し、社員が人生を謳歌するための一助となる会社を目指しています。ありきたりの目指す姿ですが、昭和 30 年代生まれの私にとって、会社というのは「厳しくても耐え抜く所」として育ちましたので、今の若者に同じ経験はさせたくないという私の個人的な強い信念に基づいています。

- ① ZALO (メッセージアプリ) の利用 : 社員へアンケート調査を行い、あらゆる決め事は社員の多数決を尊重しています。社員旅行の行き先、制服の色、全社員パーティ会場等々、あらゆる事を ZALO で瞬時に集計し、決定しています。また、会社への不満もこの調査で吸い上げ、解決していきます。
- ② 全社員共育 (共に育つ) : 社員が豊かな暮らしをするためには、高い給与だけではなく、高い教養を身につけることが必要です。全社員研修、業務別研修、階層別研修、管理職マネジメント研修と、日本のコンサル会社からインストラクターを呼び、毎年最低 1 回から 2 回の研修を実施しています。



(2) 二つ目は、自社ブランドの確立。競合となる他社トヨタ販売店は、たくさんあります。どこで買っても同じ車、どこで修理しても同じ仕上がり、これではお客様が当社に来る理由がありませんので、当社独自のサービスを確立しています。自動車ディーラー特有のものでしたので一部のみご紹介します。

- ① 事故や故障車の修理経過報告 : 修理の進捗度やお車の保管状況など、写真を撮ってメールでお伝えするサービスです。ここでは部品を輸入するケースが多く、修理期間が長期になる場合が多いためです。
- ② サービス入庫ポイント制度 : 航空会社のマイル制度のようなものでポイントに応じた特典をご提供します。ソフトウェアは自前で作成しています。
- ③ 自前のコールセンターを構え、お車購入のお客様や修理で入庫したお客様を対象に、1 店舗あたり年間 2 万件の満足度調査を実施し、不満を拾い上げ対処します。
- ④ 故障 2 4 時間受付や緊急修理現場急行サービスなども、損保会社に委託するのではなく、自前で行っています。



■今後を見据えた貴社の展望について教えてください

展望としては、ここホーチミン市と隣の LONG AN 省に店舗を増設していき、自社のテリトリーをしっかりと築き上げる事です。しかし、中長期ビジョンは机上のものであり、現実には5年後、10年後どうなっているかわかりません。今すべき事を愚直に取り組み続ける事に注力しています。

■これからベトナム進出を考える方々へのアドバイスはありますか？

(自動車販売ディーラーという立場でのお話です。誰にでも当てはまるアドバイスではないことをご了承願います)

(1) ベトナム経済の発展と企業の生き残りは別

ベトナムは、経済発展が期待できる良い国だと誰もが言いますが、サービス業においては、同業他社が乱立し、競争に勝たなければ存続できない過酷な現状があります。私もベトナムの経済発展に乗って商売しようと思った一人ですが、店舗をオープンし、瞬時に目が覚めました。同業他社との競争に GDP の成長率など全く関係無く、目先の競争に勝つことが最優先です。日本のような遠慮、控えめなどはありませんので、露骨な戦いになります。

(2) ベトナムの家族愛は頼もしい

ベトナムの家族同士の絆はとても強く、これは会社でも同じです。この国は転職の文化があり、会社方針が嫌ならば社員はすぐ辞めてしまいます。つまり、自分が勤めている会社が好きな社員で固まっているという事です。いざ出陣となれば社員同士で一丸となつて一気に突き進みます。ベトナムも日本と全く同じで、会社と社員の信頼関係があれば強い会社になりますので、進出を考えている方はこの点につきましてはご安心ください。ライバルだけが強者では無く、こちらも強者だという事です。社員達は、元気でやる気に満ちています。



<全員集合写真(前列中央が佐藤 GD)>

※掲載写真は全て当社より提供いただきました

ベトナムレポート

「ベトナムの加工食品業界」

1. はじめに

ベトナムは製造業が国を支える一大産業ですが、その中でも大きな割合を占めるのが加工食品です。一口に加工食品といっても幅広い分野が存在します。精肉や水産物、農作物などの加工品から、インスタントコーヒーやビールなどのベトナムを代表する飲料、牛乳やヨーグルトなどの乳製品など、ベトナムが保有する豊富な天然資源と労働力を活かし、製品は多岐に渡っています。

本レポートでは代表的な企業紹介とともに、豊富な資源を活かし、日本への輸出も多い水産市場、そして、新たに注目される水産加工委託について紹介したいと思います。

2. ベトナムの主要加工食品会社

ベトナムの大手食品加工企業のうち主なローカル加工会社 2 社、そしてベトナムで大活躍する日系企業 2 社を紹介します。

<主なローカル企業>

企業名	会社概要	主な商品
マサン (Masan Group)	従業員 4 万人超のベトナム 5 大企業の 1 つ。多方面にグループ企業を持つ財閥で、特に食品と小売に強みを持つ。大手スーパー「WinMart」を経営していることでも有名。	チリソース、魚醤、醤油等の調味料
ビナミルク (Vinamilk)	ベトナム国内において、多くの乳製品のシェア 1 位を誇る。6000 超の契約酪農家から原乳を買い取り、世界 60 か国以上へも輸出している。	牛乳、練乳、ヨーグルト等の乳製品

<主な日系企業>

企業名	会社概要	主な商品
エースコック (Acecook Vietnam)	国民 1 人当たり即席めん消費量世界一のベトナムにおいてシェア約 40%を占める。覚えやすい名前と現地の嗜好に合わせた即席めん「Hao-Hao（ハオハオ）」は大ヒット商品。2025 年に進出 30 周年を迎える、日系では老舗的存在。	ラーメンやスパゲッティの即席麺
味の素 (Ajinomoto Vietnam)	ベトナムでは、主力商品の味の素の他にお酢や加工飲料なども販売。最近ではスポーツサプリメントの「アミノバイタル」が店頭によく並ぶ。	うま味調味料やマヨネーズ、スポーツサプリ等



<マサンのチリソース>



<常温で並ぶビナミルクの牛乳>



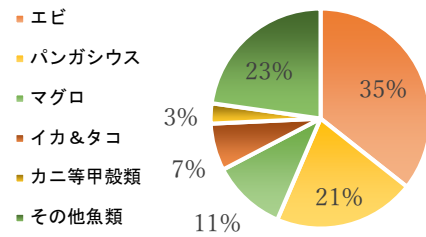
<エースコック「HaoHao」エビ味>

3. ベトナムの水産の王様エビに次ぐ看板魚

ベトナムの海産物と言えば、エビが代表として挙げられます。長い間ベトナム水産業の稼ぎ頭として、日本のみならず、世界中に輸出されてきました。そしてそれは今でも変わりません。

そのような中で、低価格で様々な料理に利用できる万能白身魚として日本への輸出量を増やしているのがパンガシウスという魚です。ナマズの仲間である東南アジアのメコン川流域に分布するこの魚は、短期間かつ低コストで淡水養殖が可能であり、いまやエビに次いでベトナム第2位の輸出量まで成長しました。日本へは、冷凍フィレの状態で輸出されることが多く、「ベトナム産の安価で食べられる魚」として、大きな飛躍を遂げています。スーパーの魚コーナーで「パンガシウス」の文字を見かけましたら、是非ムニエルなどでご賞味ください。

ベトナムの主要輸出品目(水産)
＜2024年1月から4月実績＞



＜VASEP(ベトナム水産輸出加工協会)データを基に作成＞



＜パンガシウス きれいな白身が特徴 VASEP HP より＞

4. 水産加工分野において「世界の加工場」として注目されています

ベトナムでは、特に南部メコンデルタ地方を中心に多くの水産加工場が存在し、多くの人が働いています。そのような加工実績や豊富な人的資源を活かして、ベトナムをこれまでの「産地＋加工」だけでなく、「加工専門」の場所としても活用していく動きが始めています。きっかけは、脱中国の流れです。特にこれまで中国で加工されてきた日本産のホタテは、中国の輸入禁止に伴い、ベトナムが新たな加工拠点として注目されています。

また、北欧産のサーモンやサバなどもベトナムで加工された後、世界各国に輸出されており、「ベトナムから第三国へ輸出」の流れが今後も加速していくと言われています。そして、今はまだ第三国への輸出が主となっていますが、今後、冷蔵・冷凍輸送技術が普及していくことによって、国内消費の増加も期待されます。



＜ベトナムの水産加工委託工場 JETRO 撮影＞

5. 共通の課題と加工食品業界のこれから

ベトナムは、海路と空路ともに周辺他国とのアクセスが良好であり、その地理的優位性を活かしてこれからも海外からの新たな投資を呼び込める環境にあると言われています。

その中で課題と言われているのがコールドチェーンといわれる冷蔵・冷凍輸送の更なる普及です。貿易港や都市部の主要拠点ではアジアでトップクラスの保冷倉庫が整備されています。一方、国内の産地や消費地への輸送は、特に地方部においてコストが低い代わりに温度管理が不十分で低品質なサービスが散見されました。その為、廃棄となるケースも多く、品質保持への信頼は未だ得られていません。これらを更に整備することで都市部のみならず地方部でも安全で高品質な食生活を送ることが可能になると考えられます。

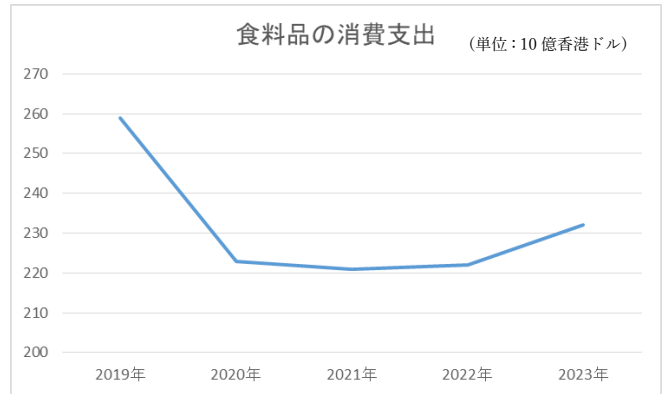
香港レポート

「香港の飲食業界」

法人コンサルティング部 宇内 紳悟

1. はじめに

香港における食料・飲料品の消費支出額は、コロナによるパンデミックの影響で2019年と比べ2020年には、大幅な減少となりました。しかしながら、2022年からは回復の兆しが見られ、2023年には再び増加傾向に転じました。これらの背景には、経済回復による消費者購買力の増加やフードデリバリーサービスの普及による注文の利便性向上が挙げられます。また、観光業の再開に伴う観光客数の回復等も大きな要因となりました。本号では、コロナ禍を経て発達した香港における飲食業界のデジタル化や顧客層の変化について探っていきます。



<香港政府統計局データより作成>

Consumption expenditure in the domestic market by commodity and service group at current market prices

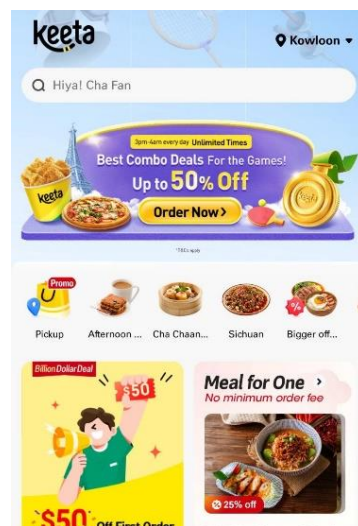
2. 技術革新とデジタル化

コロナ禍における外出制限をきっかけとして、フードデリバリー業界が発展し、その利用者数も急増しました。香港においてフードデリバリーサービスを提供する英国のDeliveroo社の2021年の調査によると、香港の消費者の78%が少なくとも週に一度フードデリバリーを利用しており、一度の支出額もコロナ前の2019年と比べると21%増加したと報告されています。

主なプラットフォーム	特徴
フードパンダ (Foodpanda)	香港では1万4000店以上のレストランと提携。市場シェアの約4割超を占める。フードデリバリーのみならず、菓子類やキッチン用品、清掃用具といった生活用品も同社のスマホアプリから注文が可能。
デリバラー (Deliveroo)	市場シェアは約3割と占めており、Foodpandaと激しい競争を繰り広げている。配達員によるデリバリーではなく、顧客が自ら商品をピックアップできるサービスによりシェアを広げている。
キータ (Keeta)	2023年に市場に新規参入以降、送料無料キャンペーンを頻繁に行うなど、低価格戦略を採用しシェアを拡大。2024年3月には注文数において、1位となる43%のシェアを占めた。

フードデリバリーの需要は、増加の一途を辿っており、香港の消費者の多くは、パンデミック時よりも頻繁にサービスを利用するようになりました。実際に、2023 年第一四半期から2024 年第一四半期にかけても、注文数は 40%以上、流通取引総額では約 22%の増加が見られました。熾烈な顧客獲得競争から利便性や多様な選択肢を提供するプラットフォームの普及により、今後も需要の増加が期待されます。

また、外食産業にとってもフードデリバリーは、重要な収入源となりました。デリバリーサービスとの提携により、多くのレストランは近隣の顧客だけでなく、広範囲にわたる、潜在的な顧客へのアピールが可能になりました。

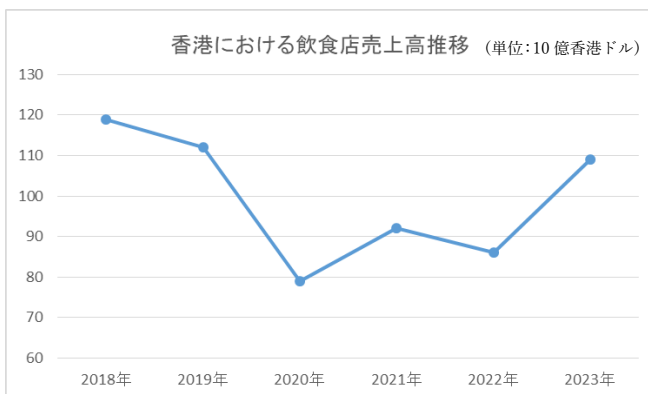


<急成長でシェアを伸ばす Keeta アプリ画面>

3. 顧客層の変化

香港における飲食店の売上高は、右記のグラフが示すように 2020 年には大きく落ち込みましたが、以降は回復基調となっています。フードデリバリーが、消費者にとって食事における大きな選択肢となると共に、飲食店の消費者層もコロナ前と比べ、変化しているようです。

大きな特徴としては、中国大陸からの観光客による影響です。香港政府観光局の調べによると 2023 年には約 3,400 万人の旅行者が香港を訪れましたが、7 割以上を中国からの観光客が占めています。コロナを境として、外国人観光客が減少した一方で、中国からの観光客増加が見られました。その為、中国人観光客がより好むように食事の味を調整しているといえます。



<香港政府統計局データより作成>

Total Restaurant Receipts and Restaurant Purchases

Z世代と呼ばれる若い人々も就業年齢に達してきており、中国人観光客と並ぶ大きな消費者層となっております。また、彼らの食へのこだわりは強く、従来のものとは異なるようです。デジタルネイティブと呼ばれる彼らの世代は、インスタグラム等といったSNSで、人々からの注目を集めるような食事を好み、食事にかかる時間も短い傾向があります。こうした状況も、飲食業界へ影響をもたらし、写真映えするような経験ができる料理の提供が必要と考える料理人も出てきています。

4. まとめ

コロナを経て、人々の外食スタイルだけでなく、客層についても大きく変化しており、飲食店もその変化への対応を余儀なくされております。香港は、日本の食品・農林水産物の輸出仕向地として、2023 年度には輸出金額が、中華人民共和国に次いで第2位となっております。このような背景から、香港の飲食業界の動向は、日本の食品輸出へも、影響をもたらすと見られます。



書記長の突然の死去と変革の訪れ

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4回目レポートテーマは【書記長の突然の死去と変革の訪れ】です。ベトナムの共産党体制のトップであるグエン・フー・チョン書記長が7月19日に逝去されました。現在は、今後のベトナム国としての方針がどのような形になるのか、政治体制が非常に不透明となった状況であります。過去の政治体制の在り方と今後のどのような方針を取っていくのかは、ベトナムでビジネスをする上で重要な局面となっている事は間違いありません。

どうぞ最後までご一読頂ければ幸いです。

1. 最高指導者 グエン・フー・チョン氏

共産党の序列第4の位である国会議長を経て、2011年1月～現職である書記長に就任しました。16年、21年に再任、ベトナム統一後初めてとなる3期連続されて書記長となっておられました。生まれは、首都ハノイ市ドンアイン県出身であり、50年以上に渡り共産党発展に大変な貢献をされた方であります。

2. 共産主義の理解者

チョン書記長は共産主義理論に精通しており、社会主義体制を維持する事に大変長けている方でありました。

3. ドイモイ政策による経済優先の弊害

1986年よりベトナムはドイモイ政策という改革開放の方針を打ち出し経済を発展して、ベトナム国を豊かにしようという政策を打ち出します。それは、先に実行していた中国に習い進めていくものでありました。この目論見は当たり、その後、急速に経済発展をしていく事になります。そうしていくうちに経済発展の優先、つまり資本主義経済のような体制が支持されていく事になり、社会主義体制の国にとって、後々都合の悪い状態となっていきます。

4. 経済発展を進めて行く グエン・タン・ズン（元）首相

ドイモイ政策を進めていく中で最も有名な首相がグエン・タン・ズン（元）首相であると思います。ズン（元）首相はベトナム南部カマウ省出身であり、経済発展を進めていく日本という田中角栄のような人物でありました。今でも経済界の方々からの支持があるくらい人気がある方です。

ドイモイ政策の影響により、ますます貧富の差が生まれていき、社会主義への弊害が大きくなっていきますが、それでも経済発展を進めていきたい主に南部勢力と、社会主義体制を進めていきたい北部勢力との意見がますます一致なくなっていくます。

5. 経済の汚職撲滅をすすめる書記長と不安定な政治体制

経済の発展に伴い経済分野で活躍する民間人の権力が莫大に大きくなっていき、政治力まで動かすほどの脅威となってきました。また、もともと公務員の給与が低い事により、正規の給与では良い暮らしができないため、汚職が起きるという構造はどの国でも必然的な事であるかもしれません。そのような状況がますます進んでいけば、社会主義体制についての信用がなくなり、体制崩壊を招く危険があったため、トップであったチョン書記長は、社会主義体制の再構築を進めます。

（2016年の共産党大会にて、ズン（元）首相は政界から退く事となりました。）

2016年以降、社会主義体制の確立および国民の支持を得るため、公務員、政治家などの汚職退治を開始します。

ベトナムの共産党政治局の中でも序列1～4の位にある方は、「4柱」と呼ばれており、ベトナムの政治方針を決定する最終意思決定機関のような扱いとなっているようです。その4柱のうち、書記長以外の、国家主席（序列2位）、首相（序列3位）、国会議長（序列4位）について任期途中で何人も交代をしており、政治体制が安定しない状態がここ何年か続いておりました。また、汚職撲滅を進める結果、多くの逮捕者が出でおり、色々な許認可を出す事に慎重な状況となっておりました。

6. チョン書記長が亡き後、今後の政治体制について

新体制のベトナムについて、今回新たな書記長となったのが、トー・ラム書記長であります。

トー・ラム書記長のご経歴は公安省の重要ポストを経験されその後、公安省のトップから国家主席を経て、書記長へ職位されております。公安省の経験から、ベトナムの将来を考えて今後どのような政治をされていくのか、また日本国を含め他国との関係をどのように考えているのかなど、我々は、これからのベトナム新共産体制について注視していく必要がございます。

最後にグエン・フー・チョン書記長のご逝去の報に接し、心よりお悔やみ申し上げます。

【ベトナム進出/会計/税務でお困りである企業様ぜひご連絡ください】

ベトナム進出をご検討されている企業様、是非 CHC-TAX へお問い合わせくださいませ。

企業概要

- ◆会社名 CHC-TAX CONSULTING CO., LTD.
 - ◆所在地 15th Floor, Tower C, Central point Building, 219 Trung Kinh, 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

インドネシアの輸入政策と規制：禁止品目と関税制度

PT. BridgeNote Indonesia (マイツグループ) 榮 颯馬氏

インドネシアは東南アジアに位置する多島国家であり、世界第4位の人口を誇る国です。急速な経済成長を遂げる中で、インドネシアの輸入政策と規制は国内市場の保護、消費者の安全確保、経済成長の促進といった多様な目的を持っています。本稿では、インドネシアにおける輸入禁止品目と輸入に係る税制度について詳述し、同国の輸入政策の特徴を探ります。

輸入禁止品目

インドネシア政府は国内産業の保護と消費者の健康・安全を確保するため、特定の品目の輸入を禁止しています。以下に代表的な輸入禁止品目を挙げます。

1. 医薬品・化学物質

特定の医薬品や化学物質は、国内の薬事法規に準拠していない場合、輸入が禁止されることがあります。例えば、麻薬や一部の強力な医薬品は厳しく規制されています。

2. 廃棄物・リサイクル素材

環境保護の観点から、廃棄物やリサイクル素材の輸入は厳格に制限されています。特に、電子廃棄物や有害廃棄物の輸入は禁止されています。

3. 武器・弾薬

国の安全保障を維持するため、武器や弾薬の輸入は政府の特別許可が必要です。無許可での輸入は法律で厳しく罰せられます。

4. 特定の食品・農産物

食品安全基準に適合しない食品や、特定の農産物についても輸入禁止措置が取られることがあります。これは、病虫害の侵入を防ぎ、国内農業を保護するためです。

5. ポルノグラフィーおよび不道德な物品

ポルノグラフィーや不道德と見なされる物品は、文化的・宗教的な理由から輸入が禁止されています。

これらの禁止品目リストは時折見直され、国際的な状況や国内の政策変化に応じて更新されることがあります。輸入業者は、常に最新の規制を確認することが求められます。

輸入に係る税制度

インドネシアの輸入税制度は、関税、消費税、付加価値税（VAT）、特別付加価値税（LST）の4つの主要な税金で構成されています。それぞれの税金について詳述します。

1. 関税（Customs Duty）

関税は、輸入される商品の価値に基づいて課せられます。インドネシアの関税率は商品カテゴリーにより異なり、0%から200%の範囲で設定されています。

最必需品：0～10% 必需品：10～40% 一般品：50～70% 贅沢品：上限200%

一般的に、完成品や贅沢品には高い関税率が適用される一方、原材料や中間財には低い関税率が適用される傾向があります。

2. 付加価値税（Value Added Tax, VAT）

インドネシアの付加価値税率は一般的に11%です。VATは商品やサービスの販売時に課せられますが、輸入品にも適用されます。輸入時に課せられるVATは、商品価値、関税、消費税を合算した金額に基づいて計算されます。

3. 奢侈品販売税 (PPnBM)

贅沢品や高級品に対して課せられる特別付加価値税です。税率は商品によって異なり、10%から 200%の範囲で設定されています。高級車、宝石、豪華な家電製品などが対象となります。

4. 前払い法人税 (PPh22)

第 22 条所得税 (PPh22) の課税。輸入業務を行う法人は、輸入時に法人所得税を前払いする必要がある。輸入業者認定番号 (API) の保有者は (CIF+関税) 価格の 2.5%、非保有者は同価格の 7.5%。

インドネシアの輸入手続き

インドネシアでの輸入手続きは複雑であり、事前の計画と準備が必要です。輸入業者は、以下の手続きを遵守する必要があります。

1. 輸入許可の取得

輸入する商品に応じて、適切な輸入許可を取得する必要があります。一部の商品については、特別な許可や認証が必要となることがあります。

2. 関税の支払い

関税、消費税、付加価値税、特別付加価値税の支払いを行います。税金は輸入手続きが完了する前に支払う必要があります。

3. 通関手続き

商品がインドネシアの港に到着した後、通関手続きを行います。輸入業者は必要な書類 (インボイス、船積み書類、輸入許可など) を提出し、税関の検査を受けます。

4. 品質検査・認証

一部の輸入品については、品質検査や認証が必要です。特に食品、医薬品、化粧品などは厳格な検査が行われます。

まとめ

インドネシアの輸入政策は、国内産業の保護、消費者の安全、経済の健全な発展を目的としており、様々な禁止品目と税制が設けられています。輸入業者は、これらの規制を理解し、遵守することで、円滑な取引を実現することができます。インドネシア市場におけるビジネスチャンスを最大限に活用するためには、最新の輸入規制情報を常にチェックし、適切な輸入手続きを行うことが重要です。

◆Bridge Noteのご案内◆

会社名 : PT. Bridge Note Indonesia (マイツグループ) President : 古賀 晶子
住所 : Menara Ahugrah Lantai 15, Kantor Taman E.3.3 Jl. Mega Kuningan Lot 8.6-8.7 Jakarta Selatan 12950
Eメール : so-sakae@bn-asia.com

事業内容:

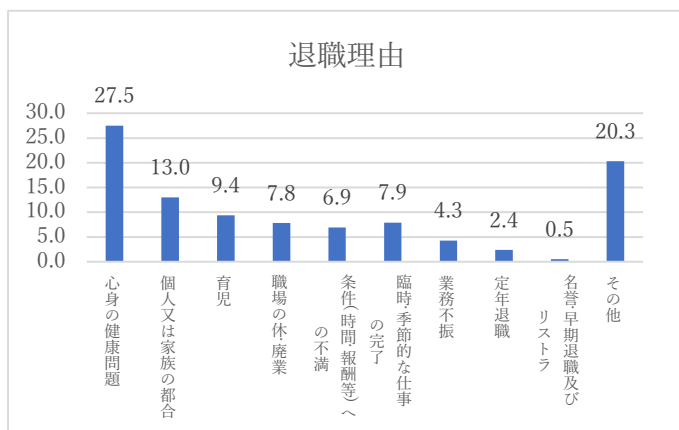
各種コンサルティング業務(会計・税務・法務・労務)/多言語会計システム(Bridge Note)の販売/ビザ申請手続き/会社設立/移転価格/ディーデリジェンス/連結パッケージ作成
インドネシアで日系企業を中心に 150 社ほど導入いただいている「Bridge Note」は、入力が平易な多言語のクラウド会計システムです。会計業務のコスト低減、業務効率化、不正防止をお考え方はぜひご連絡下さい！システムの導入ができ、かつ、貴社の月次会計報酬の値段が下がります！

～日本語で読める韓国「最新経済情勢」「最新人事・労務・労働市場情報」
「新規進出企業のためになる情報」～【韓国の退職及び転職状況】
スターシアグループ（マイツグループ中国・アジア進出支援機構支援メンバー）

公認会計士 申原 佑祐氏

近年、過去のように会社員が、新卒での入社から引退まで同じ会社で働くケースは少なくなっており、退職もしくは転職を経験した人が多くなっています。実際に、韓国では、統計庁によって行われた直近1年間の転職経験及び転職回数の調査によると、直近1年間で転職を行った人の割合が、2019年が8.0%に対して、2022年には11.4%と、3.4%増加しています。その中でも、30代の転職経験率が一番多く、14.5%となっています。

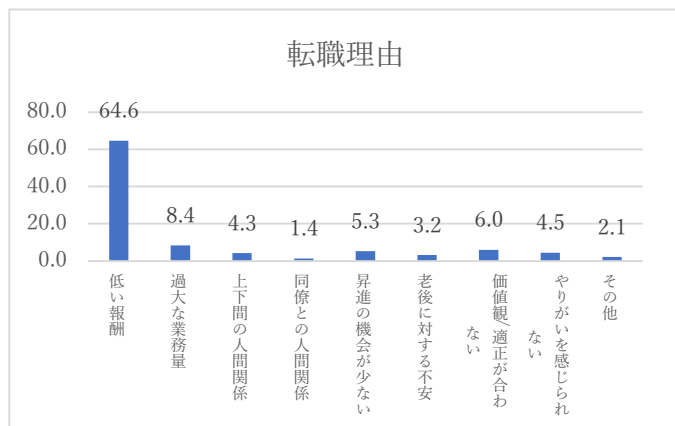
統計庁により行われた調査によると、退職(転職も含む)理由(2023年)の比率は下記表の通りです。



(統計庁「過去の退職・転職理由」)

上記によると、退職(転職者含む)理由の約4分の1が、心身の健康問題のためであり、続いて個人又は家族の都合、その次に育児となっています。全体の退職理由の比率を男女で分けて見ると、退職理由として最も多い心身の健康問題は、男性:41.3% 女性:22.6%で、男性の割合が2倍ほど多くなっています。個人又は家族の都合は、男性:8.1% 女性:14.7%、育児は、男性:2.4% 女性:12.0%と、女性の割合が多くなっています。

また、統計庁により行われた調査によると、転職理由(2023年)の比率は下記表の通りです。



(統計庁「転職意向、分野及び理由」)

上記の通り、転職の理由として、低い報酬の割合が圧倒的に多く占めており、続いて過大な業務量、その次に価値観/適正が合わないとなっています。転職理由については、男女間での著しい割合の差はなく、近年の物価上昇や経済状況の悪化等により、人々の生活が苦しくなり、報酬のために転職をする人が増加していることが予想されます。

また、韓国では、1年以上勤務した職員に対する退職金の支払いが法律で義務づけられており、自己都合による退職かどうかに関わらず、退職金が満額支払われるため、転職に対するハードルが日本よりも低いことが考えられます。企業側では、活発な人材の入れ替わりにより、人材の採用、確保及び管理が、年々難しくなっていますが、上記が少しでも参考になればと思います。

スターシアグループ（マイツグループ中国・アジア進出支援機構支援メンバー）

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

スターシアグループ

URL : <http://www.starsia.co.jp/>

問い合わせ先 : info@starsia.co.jp

グローバルニューストピックス

<ベトナム>～電動バギーで気軽に観光～

最近になり、ホーチミン市内主要エリアでよく見かけるようになった電動バギーサービス「MexBuggySaigon(メックスバギーサイゴン)」。

東南アジアの雰囲気を間近に感じられるオープンスタイルの車内が特徴です。観光に特化したカーサービスなので、短時間の旅行プラン(定額)の用意などもあり、また時間帯によってはタクシーよりも安く乗れることから、「楽しい」と「安い」を両立し、タイのトゥクトゥクのように、気軽に乗れる移動手段として注目されています。

そしてなんとこの電動バギー、福島県民にとっても身近なある企業が運営しています。我々の生活に欠かせない路線バス、高速バス。中通り地方の福島交通と会津地方の会津バスをグループ企業として保有する交通事業会社「みちのりホールディングス」がベトナム事業として展開しているサービスなのです。

気になる料金ですが、定額プラン(時間貸し)は12万 VND(約 700 円)/30 分から。最大 7 人乗れることを考えればお得に感じるのではないのでしょうか。環境にも配慮した電動バギー、各 SNS を利用して配車予約も可能であり、観光客だけでなく在住者からも人気です。



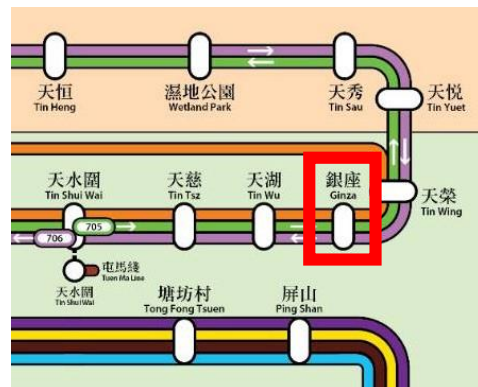
<街中を走る電動バギー>

<香港> ～香港の銀座駅？～

香港では、MTR と呼ばれる地下鉄が各地を結んでいます。地下鉄の路線図を見ると、赤、青、緑など鮮やかに彩られた各路線が特徴的です。駅名は、中国語と英語で記載されており、英語名は、単純に現地の発音をアルファベット表記したものや地名の漢字を英語で表現したもの、イギリス植民地時代の名残から個別の英語名を持つ駅などがあります。

そんな中で日本人にとって、ひときわ目を引く駅名があります。MTR によって運行される軽鉄と呼ばれる路面電車のようなサービスの運行網には「銀座」駅が存在します。現地語の発音では ngan2 zo6(ガンツォー)ですが、英語名も日本語の発音と同じく Ginza となっています。これは、駅の近くに存在した東京をモデルとした Kingswood Ginza というショッピングモールの名前が由来となっており、モール自体はまだ存在するものの、今では「+WOO」という名前に代わってしまいました。

香港に存在する英語名に日本語読みが使われている唯一の駅ですので、香港へご旅行の際には是非探してみてください。



<はっきりと Ginza と書かれている>

※MTR Light Rail Route Map より引用

東邦銀行の海外事業に係る取組み

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



お客さまを取り巻く環境

国内市場の成長鈍化

▶ 国内での大きな売上拡大チャンスが減少

アジアなど新興国の市場拡大

▶ 平均年齢も若く、今後も市場成長が期待

お取引先の海外進出

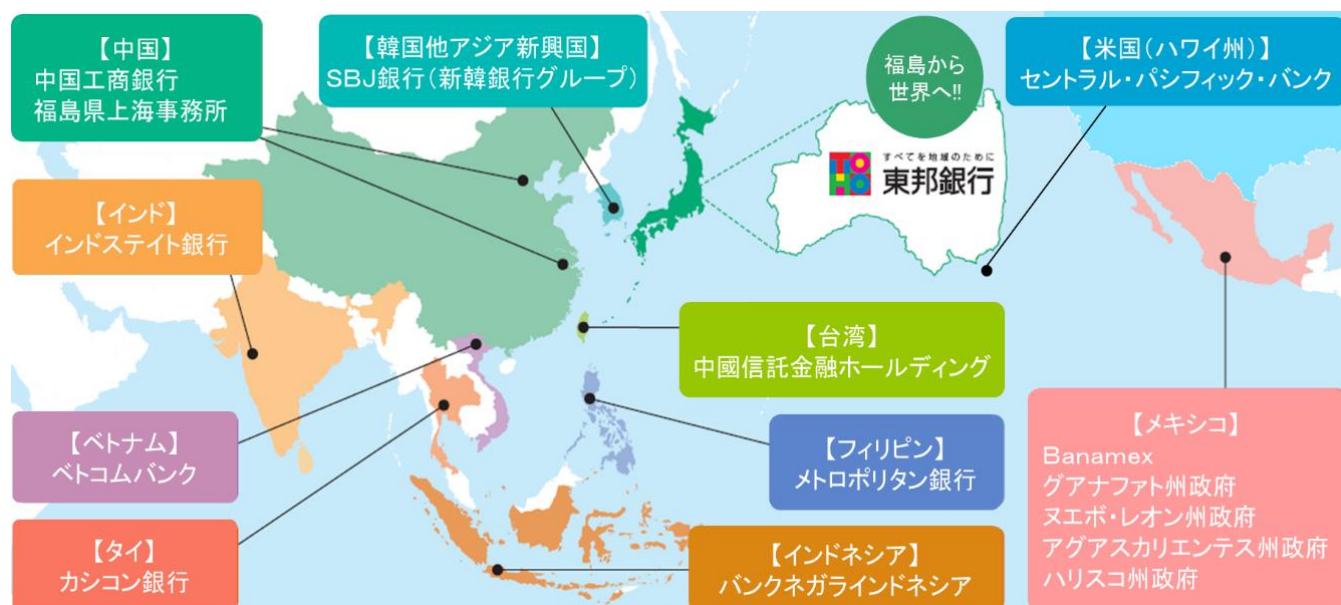
▶ お取引先との更なる取引拡大の機会

海外事業の様々なニーズ



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

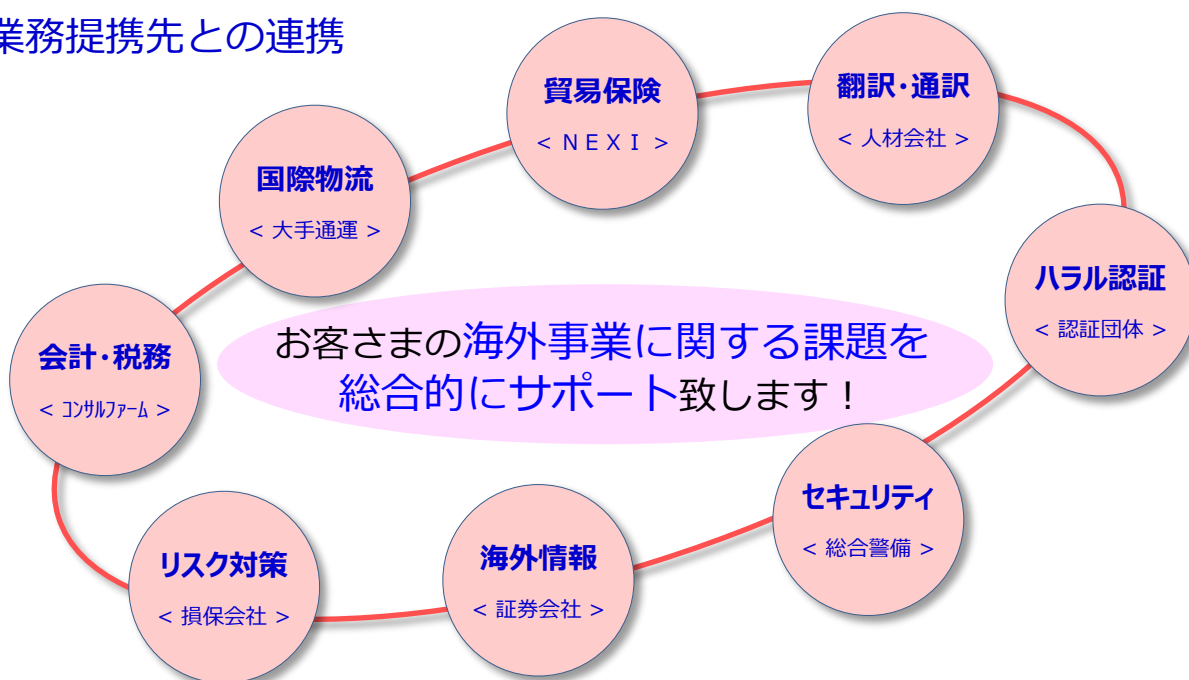
東邦のグローバルネットワーク



具体的なサービス内容

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

業務提携先との連携



外国為替・海外事業支援の事例

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



すべてを地域のために

東邦銀行

サービスに関するご相談につきましては、お取引店にお問い合わせください。