



『軌道に乗り出した企業／乗らない企業 の特徴。本当の税務実務』

2017年11月2日(木)

CVC会計グループ
公認会計士・税理士 天野正康



会計・税務概要

<h2>会計</h2>	<ul style="list-style-type: none"> ① 決算は3月決算のみ(2019年9月期から、9月に変更?) ② 法律上、ミャンマーの公認会計士による会計監査が必要(会社法上の機関) ③ 帳簿はミャンマー語又は英語。日系企業は、英語での記帳(通貨はチャットが7割、USDルが3割程度) ④ 会計基準はミャンマーの税法に従った税務会計/MFRS(IFRS)、MFRS(IFRS) for SMEs ⑤ 会計ソフト MYOB(豪)、Peachtree(米)、他。通貨がチャットなら、日本の会計ソフトの使用例も少しあり。 ⑥ 各企業には、税務署の担当官がつく。実務上は、この担当官とのリレーションが非常に大事 ⑦ 税法や改正条文にあたるのが難しい。周知が足りなかったり、英語の原文がないことも。FBが一番早いのもミャンマーならではの。
<h2>法人税(法人所得税)</h2>	<ul style="list-style-type: none"> ① 税率:法人所得の25% ② 日本と同じく、会計上の利益に対して税務調整を行い、申告・納税する。 ③ 損金の範囲が不明確 ④ 繰越欠損金は3年間 ⑤ 年間見込み額に基づいて、四半期ごとに予定納税する ⑥ 年間の納付(予定納税)は3月末まで、申告は決算日から3ヶ月以内に行う。 ⑦ 一部の大企業は申告納税制度、中小企業は賦課課税制度
<h2>源泉徴収税</h2>	<ul style="list-style-type: none"> ① 支払い側が、全ての物品の販売及びサービスの提供について、源泉徴収する義務がある。 ・50万チャット超の支払はすべて義務がある。(申告納税制度の企業は150万チャット超) ② 税率:2%(非居住者への支払の場合は2.5%) ③ 徴収後、7日以内に納付
<h2>個人所得税</h2>	<ul style="list-style-type: none"> ① 183日ルールにより居住者or非居住者となるが、居住者も非居住者も0%~25%の累進税率で統一。 (基礎控除の有無、全世界所得) ② 30,000,001チャット以上は最高税率25% ③ 基礎控除(20%)、配偶者控除等を除き、課税所得が200万チャット以下は免税。収入480万チャット以下は計算不要。 →現地スタッフの場合、月に35万チャット程度以下であれば、所得税はかからない計算になる。 ④ 会社は毎月源泉徴収を行う義務があるが、法人の規模、従業員数、所得により、担当官が、月次、四半期ベースでの納税を指示することがある。
<h2>商業税</h2>	<ul style="list-style-type: none"> ① 税率:売上の5%、非課税項目。 ② 毎月翌月10日に納付、四半期ごとに申告 ③ 2018年3月期の免税点は5,000万チャット ④ 仕入税額控除はできるがフォーム31が必要
<h2>印紙税</h2>	<ul style="list-style-type: none"> ① 不動産の賃貸借契約書は年額の0.5%。業務委託契約などその他のアグリーメントは年額の1%(ただし上限15万チャット) ② 過怠の場合のペナルティは税額の10倍

軌道に乗り出している業種

- ① インフラ、ODA関係(大小問わず)
- ② 日本人や日系企業を相手にするサービス
人材紹介、旅行、不動産仲介、土業、コンサル
- ③ 大手グループ企業内のオフショア

日本側で現地をフォローしているメンバー(社長、管理部など)の人件費や旅費まで加味したら、上記以外で利益を出している中小企業は非常に少ない。

なぜか？

→売上が現地の物価に引っ張られる業種は、売上の単価が低すぎて、コストを賄えない。

軌道に乗らない理由

- ① 事業ドメインが悪い。売上はローカルの物価に引っ張られる一方で、コストは日本水準（駐在給与、家賃、旅費）。
- ② 視察を重ねて時間だけが経過する。
- ③ 社長が先頭に立ってミャンマーに頻繁に行かない、社長が覚悟を決めて事業を立ち上げない。
- ④ 社長だけがやる気になっているが社員は冷めている、社長が絵だけ描いて社員に丸投げしようとしている。
- ⑤ ビジネスモデルが2転3転し、実現可能性が一向に高まらない。
- ⑥ 金儲け以外に進出理由が見当たらないビジネスや、グレーなビジネスに手を出している。
信念、ビジョンが欠けている。現地の日本人に（半分）騙されている。
- ⑦ ミャンマー以前に、日本でもやったことのない新規ビジネスで、見通しが甘い。数字に落とし込んで検討していない。
- ⑧ 想定外の事態をカバーするだけの資金的な余裕が少ない。
- ⑨ 日本人社員の入れ替えが続き、会社として機能していない。優秀な社員を現地に送り込まない。日本からのフォローが足りない
- ⑩ ミャンマー人に大して会ってもいないのに、当初に出会った日本語の話せるミャンマー人を過度に信用する。
- ⑪ ミャンマー人とのビジネスに当たって、上から目線で油断をして進めてしまい、書面を交わさない、先にお金を入れてしまう、日本側で専門家を入れない、経理を現地任せにする。
- ⑫ 不動産の契約更改時に家賃を吹っ掛けられる。
内装工事費など、不動産に一定規模の投資をしていてオーナーに足元を見られる
- ⑬ 賄賂、喧嘩、不倫、セクハラ、酒癖が悪い、イリーガルなビジネスを行うなど、現地の日本人社会の中で悪評が立つ。
- ⑭ 現地スタッフがすぐに辞めて育たない、ミャンマー人のハートを掴めない。
日本でもマネジメント力・人間力がない社員を送りこんでいる、アジアが初挑戦で日本の常識を頑なに持ち込んでいる。
- ⑮ ミャンマーやミャンマー人に対する不満が強く、ネガティブ。ミャンマー人を理解していない。

今後の予想、進出にあたってのアドバイス

- ①事業ドメインをよく検討する。
当初は、日系企業や日本人を相手にするビジネスにするのが無難
- ②他のアジアやASEANの国々がある中で、なぜミャンマーに行くのか、今このタイミングでミャンマーに行く理由を考える。
- ③数字に落とし込んで検討する。
- ④当面利益は出ないものと覚悟して、十分な資金を確保して取り組む。
- ⑤まずは社長が現地に何度も行き、事業化の目途を付ける。
その後は、社長と信頼関係のある、人間力のある、優秀な社員を送り込む。
- ⑥駐在員に対して日本から十分なフォローを行い、日本式の厳しい管理を行わない。
- ⑦ミャンマー人をよく理解する。
 - ・契約ごとの時は油断しない
 - ・本音を聞けるようになる(表だって不満を言わない)
 - ・怒らない
 - ・辞めることを想定したリクルートや人員配置
- ⑧ミャンマー人に対して日本式の管理を持ち込まない
- ⑨致命傷になりうるリスクを把握する(ex.飲食の営業時間、家賃)
- ⑩イニシャルコストをなるべく抑える。
(法人を設立しないで、オフィスも構えずに、まずはクライアントを獲得する..)
- ⑪中長期のスパンで考える。(ギリ貧の日本、ライバルの少ないミャンマー)
∴事業内容にもよるが、1,000万円～2,000万円ほどあれば、ミャンマーにトライできる。
資金の余裕があるなら、十分にトライする価値はある。
ミャンマーに行く社長はタフで変わっている人が多いから、何とかなる！

事務所紹介

名称	CVC会計グループ (株式会社CVC、MVC(Myanmar Value Creation Co., Ltd.)、合同会社アルファネクスト)	
住所	東京本社:東京都渋谷区笹塚2-7-11-101	
創業	2014年7月1日	
代表	天野正康(公認会計士・税理士)	
ヤンゴンオフィス責任者	中山さやか(米国公認会計士)	
業務内容	国内	国内一般税務、中国からのインバウンド(中国人が日本に設立した会社の会計・税務)
	ミャンマー	ミャンマーに進出する日系企業の会計・税務
クライアント	国内50社、ミャンマー50社(うち、上場企業の子会社5社)	
URL	http://www.cvc-ac.com	

《東京》

03-6276-4210

amano@cvc-ac.com

担当:天野正康

《ヤンゴン》

sayakanakayama.myanmar@gmail.com

担当:中山さやか



Copyright (C) CVC Accounting Group All Rights Reserved.

【ご注意】

本資料は、CVC会計グループが開催するミャンマー関連セミナーにおいて、セミナー参加者に限定して配布される資料であり、本資料に関する著作権その他の知的財産権の一切は、CVC会計グループに帰属します。従って、当グループに無断で、本資料の全部または一部を複製、転載又は公衆が閲覧可能な状態とすることは、法律により禁止されています。また、当グループに無断で本資料の全部又は一部の第三者への開示もご遠慮下さい。

