

外資規制

タイ進出を新たに検討する企業だけでなく、進出済みの企業にとっても、タイでのビジネスにおけるもっとも重要なルールの一つが外資規制です。タイで自社が実施する事業は何か、その事業は外資規制をクリアできるのか、それによってタイ子会社の資本戦略や組織構造も大きく変わってきます。本連載では、外資規制の基礎から応用までをご説明します。



吉田 崇
Head of Consulting Division



池上 一希
Managing Director

Vol 6 外資規制の対象ではない事業「小売」「卸売」その1

◆ 資本金を大きくすることで外資企業が実施可能となる「小売」と「卸売」

外資企業が実施できる事業の種類の2つ目である「条件付きで実施可能な事業」とは、規制事業であることが外国人事業法の規制事業リストに明記されているものの、同リストに例外規定が設けられ、一定の条件を満たせば外資企業であっても実施できるとされる事業です。ここに当てはまる事業の代表例が「小売」と「卸売」です。

「小売」と「卸売」について、規制事業リストは図表1のように規定しています。これに該当する事業は外資規制に抵触しますが、該当しなければ外資規制に抵触しません。つまり、資本金が1億パーツ以上であれば、規制事業には該当せず外資企業でも実施できる、というのが第一段階での理解となります。

ここでの1つ目のポイントは、いわゆる「販売」事業とは、「小売」と「卸売」の2種類に分類される点です。タイ独自の分類であり、また頻繁に問題となる重要な論点ですので、これについては後で詳しくご説明します。

2つ目のポイントは、ここでの「小売」と「卸売」は、いずれもタイ国内販売を指すものであって、海外向けに販売する「輸出」を含まない点です。「輸出」については前回までに解説したように、外資規制の対象外とされています。

3つ目のポイントは、「小売」と「卸売」の

図表1 外国人事業法 規制事業リスト3

リスト3(14)	全体の最低資本金が1億パーツ未満の、または店舗あたりの最低資本金が2,000万パーツ未満の、すべての種類の商品の小売
リスト3(15)	店舗あたりの最低資本金が1億パーツ未満の、すべての種類の商品の卸売

出所: タイ商務省資料より三菱UFJリサーチ&コンサルティング作成

いずれも、規制事業ではあるものの、同時に例外規定が付されている点です。つまり、資本金が1億パーツ以上であれば外資規制から外れ、外資企業であっても事業ができる、というのが大原則です。

加えて、以前ご紹介したように、自社が製造した製品の販売は「小売」でも「卸売」でもなく、「製造」事業の一部とみなされます。

上記の各ポイントを踏まえ、タイにおいて外資企業が、この条件を満たして販売事業を行うためには、まず自社の販売事業が、「小売」「卸売」「輸出」のうち、どの事業に該当するのかが整理する必要があります。複数の領域にまたがる場合には、必要となる最低資本金は累積されるというのが基本的なルールです。「輸出」であれば最低資本金200万パーツと比較的少額ですが、仮に「小売」と「卸売」を含めた3事業すべてを実施している場合には、必要な最低資本金は2億200万パーツに達します。1億パーツを満たして「小売」と

「卸売」のどちらかを行なっている例は日系企業にも少なくありませんが、2億パーツを用意して「小売」「卸売」の両方を実施する例は、一部の大企業を除けば極めて稀です。

別の方法で許可を得ようとする場合(別稿で説明予定)にも、一般的に販売先が不特定多数に及ぶ「小売」で許可を得るためのハードルは高くなります。対して、販売先が特定されやすい「卸売」は、許可も比較的取りやすい、という点からも、事業の整理は必要です。

また、資本金が1億パーツ以上であっても、「資本金1億パーツ以上の会社であれば販売ができる」という単純な話でもありません。上記のように「小売」と「卸売」の双方を実施する場合だけでなく、他に実施している事業との関係によって、必要となる最低資本金も変わってきます。こうしたタイでの「販売」にかかわる定義と条件の詳細について、今回から詳しく解説していきます。

◆ タイにおける「小売」と「卸売」の違いとは?

タイ国内向けの「販売」は、「小売」と「卸売」に分類されると述べましたが、「小売」と「卸売」の定義は、法律上で定められたものではありません。しかし商務省の解釈において、これまで何度も繰り返し言及されています。タイ語の若干の言い回しが異なることもありますが、内容はこれまで一貫しています。

「小売」と聞いて、イメージしやすいのは、コンビニエンスストア、スーパー、百貨店などですが、タイの「小売」は、一般消費者向けの「小売」に限られるものではありません。例えば、タイ現法が輸入販売商社として、日本の本社が製造した工作機械をユーザーに販売するケースでは、その工作機械を購入したユーザーが直接使用するのであれば、自社の販売は「小売」に該当します。

他方、「卸売」は、以下2つのパターンに細分化されます。

1つ目は、製品を直接使用するユーザー向けへの販売ではなく、直接使用しない代理店等に対して販売するパターンです。購入者が自ら使用するのではなく、その購入者が更に第三者に対して販売するのであれば、自社の販売は「卸売」に該当します。

2つ目は、製品を原材料として使用するメーカー等へ販売するパターンです。この場合は、販売した製品を購入者が消費しているとの見方もできますが、あくまで他の製品を製造するための原材料であるとして、「小売」ではなく「卸売」として扱われます。

上記の工作機械を例にとると、自社の販売先が代理店で、代理店を通じてユーザーに販売されるケースでは、(1)自社から代理店に対する販売は「卸売」であるのに対し、(2)代理店からユーザーへの販売は「小売」となります。同じ製品であって

図表2 外資規制における小売、卸売の定義

小売	直接消費する顧客に対する販売 (=最終ユーザー向け販売)
卸売	(1) 顧客に向けて転売またはサービス提供する購入者に対する販売 (=代理店向け販売) (2) 他の製品を製造する原材料としての購入者に対する販売 (=原材料販売)

出所: タイ商務省資料より三菱UFJリサーチ&コンサルティング作成

も、販売先が異なれば、それぞれ「小売」と「卸売」の別事業としてみなされる可能性があることを意味しています。

更には、「同じ製品」を、「同じ販売先」に販売するケースであっても、「小売」と「卸売」が混在するケースも考えられます。メーカーである顧客に対して部品を販売する際に、顧客が製品の材料として使用したり、最終ユーザーに対して補修部品として販売すれば「卸売」になります。しかし、顧客が部品を自らの設備補修等に使用すれば「小売」となる可能性があります。販売先の購入目的を全て管理することは困難ですし、書類等でも表面化しにくいので、商務省から指摘を受ける可能性は高くないと考えられますが、仮に指摘を受けた際には、自社とてどのように認識して事業を行なっているか、説明ができるようにしておくべきでしょう。

タイ資本企業であれば、外資規制を受けませんので、「小売」と「卸売」を分けて考える必要は基本的にありません。しかし外資企業にとっては、両者の整理は重要

な課題です。実施するのは製造やサービス事業のみで、販売自体をまったく行わない、という方針であれば簡単ですが、問題は、どちらか一方だけを実施できる状態になっているケースです。「小売」と「卸売」の違いに認識が及ばず、どちらか一方しか実施できない状態であるのに、すべて「販売」できると誤解している例が日系企業にも見られます。外資規制をクリアしていない状態で外資企業が「小売」または「卸売」を行えば、外国人事業法の第37条「無許可での事業実施」違反となる可能性があります。「2億パーツ以上の十分な資本金があり、タイ国内販売しか事業を行っていない」という場合を除き、自社の販売が「小売」と「卸売」のどちらの事業と認識すべきか、整理しておくことが必要です。

今回は「小売」と「卸売」に関する基本的な事項を整理しました。ここまでは日系企業の間でも広く認識されている内容かと思えます。次回からは、いよいよ商務省の判断事例を踏まえた応用編に入っていきます。



基礎から
応用まで

外資規制

タイ進出を新たに検討する企業だけでなく、進出済みの企業にとっても、タイでのビジネスにおけるもっとも重要なルールの一つが外資規制です。タイで自社が実施する事業は何か、その事業は外資規制をクリアできるのか、それによってタイ子会社の資本戦略や組織構造も大きく変わってきます。本連載では、外資規制の基礎から応用までをご説明します。

Vol 7 外資規制の対象ではない事業「小売」「卸売」その2

◆「資本金1億パーツ」で本当に販売事業が実施できるとは限らない

前回ご紹介したように、「小売」「卸売」ともに資本金が1億パーツ以上であれば、原則として規制事業には該当せず、外資企業でも実施できる、と理解されています。小体の販売会社やサービス会社としては、資本金1億パーツは非常に大きな

額ですが、多額の設備投資を要する製造業であれば、資本金が数億パーツに達する企業は珍しくありません。このように資本金が1億パーツ以上でさえあれば、外資企業でも自由に販売事業ができるのでしょうか。



販売事業に必要な「資本金1億パーツ」は「控除後の資本金」

【案件番号】2021年8月 No.4

【案件概要】 タイ資本企業K社は、1億2,000万パーツの資本金を持ち、外資への転換を計画している。K社は顧客から金型のデザインを受領し、他社に金型製造を委託し、顧客が金型を使用する

【商務省の判断】 K社の事業は、製造ではなく小売である。外資企業が小売を行うためには、①商務省から許可を得る、または②外国人事業法が定める他の事業で必要な最低資本金と、他の法律で定める事業に必要な資本金を控除した、残りの払込済み資本金が1億パーツ以上であれば、許可申請の必要なく、事業を行うことができる



解説

K社の事例は比較的最近のものですが、同様の判断はこれまでに何度も繰り返されています。本件では、金型の「小売」が例示されており、外資企業が「小売」を無許可で実施するために必要な資本金が1億パーツ以上であることについては、本件でも明確です。問題は、「資本金が1億パーツ以上」とあるということが、単純に会社の資本金の額とはならない点です。タイの会社には必ず「登録資本金」が設定されており、この「登録資本金」に対して「実際に払込まれた資本金」が存在します(後述)。この「払込済み資本金」から、更に下記の2種類の金額を控除した残りが1億パーツ以上であることが求められています。

控除の1つ目は、「外国人事業法が定める他の事業で必要な最低資本金」です。分かりやすいのは既に説明した「小売」と「卸売」の双方を行っているケースです。外資企業が無許可で実施する上で、「小売」と「卸売」は、どちらも外国人事業法で1億パーツの最低資本金が求められています。仮に上記の例で、既にK社が「卸売」を行っており、そのための資本金として1億パーツを充当しているとすれば、残額は2,000万パーツで、「小売」を行うための1億パーツに満たないこととなります。他の多くの事例(2019年3月No.3)でも、「小売」と「卸売」の双方を行う場合には、2億パーツ以上の資本金が必要との判断を示しています。

加えて、外国人事業法は、他の事業についても外資企業の最低資本金を定めています。具体的には、①外資規制の対象外の事業(製造、輸出)を行う場合が資本金200万パーツ、②規制事業について許可を得て行う場合は「事業ごとに」300万パーツ(原則)と定められているほか、③「小売」「卸売」の他にも事業によっては別の金額が個別に定められていることもあります。10月号(Vol.4)で取り上げたF社が、「輸出」と「卸売」を行うために1億200万パーツの資本金を設定していたのは、①と③の理由によるものです。

控除の2つ目の「他の法律で定める事業に必要な資本金」において、「他の法律」の代表的なものには投資奨励法、すなわちタイ投資委員会(BOI)から認可を得た企業に適用されている法律です(2015年11月No.2など)。BOIの認可を取得すると、申請した事業規模に応じて、最低資本金が個別に設定され、各社が受領している奨励証書に金額が明記されています。BOI申請における最低投資額は100万パーツとされているので、最低資本金も100万パーツと誤解している例もあるようですが、そうではありません。製造業の場合、申請した事業規模が大きく、それに伴って最低資本金の額も大きく設定されていることが多いので、資本金の額が何億パーツ、何十億パーツと大きい製造業だからといっても、「小売」や「卸売」を実施するための資本金1億パーツが残っているとは限らない、ということになります。

出所:タイ商務省資料より三菱UFJリサーチ&コンサルティング作成 (注)論点整理と明確化のため筆者が内容を一部編集しています

三菱UFJリサーチ&コンサルティング株

タイ現地法人
MU Research and Consulting (Thailand) Co., Ltd.



吉田 崇
Head of Consulting Division



池上 一希
Managing Director

◆「登録資本金」が1億パーツ以上でも販売事業が実施できるとも限らない

少し横道にそれますが、外資企業が「小売」「卸売」を行うための資本金1億パーツについてより理解を深めるために、過去にタイで話題となったトピックとして「登録資本金」と「最低資本金」との関係をご紹介します。

外資規制を規定する外国人事業法では、「最低資本金」という用語を使用し、この「最低資本金」として「小売」と「卸売」の「最低資本金」としては1億パーツ以上、規制対象外の事業では200万パーツ以上、などという表現をしています。

他方、タイの会社法である民商法典では、「資本金」を更に2つの概念に分類しています。1つは、定款に記載して商務省に登録する「登録資本金」で、もう1つは、実際に払込を行っている「払込済み資本金」です。民商法典(第1105条)では、登録資本金、すなわち株式の額面金額に対して25%以上の払込を求めています。登録資本金は必ずしも全額を払い込みする必要はない、というのがタイ会社法の考え方です。従って、1億パーツの登録資本金で会社を設立したと仮定すると、実際の払込は25%である2,500万パーツで足りる、ということになります。歴史的には、株主の資金負担を軽減することを目的に、段階的な払込を認めるために設けられた規定とされていますが、ある程度の事業計画と資本があることが前提となる日系企業にとっては、100%を払い込まないことに、メリットはそれほどありません。資本金の額が大きすぎるとすれば、小さく設定すれば済むだけの話ともいえますので、タイ企業にとっても段階的な払込は一般的ではありません。ちなみに払込状況は株主リストに記載されています。

問題は、外国人事業法でいう「最低資

図表1 タイ法制委員会が公表した「最低資本金」の解釈

最低資本金とは、外資企業が実際に保有する金額でなければならない、タイ国内での事業開始のために、実際にタイ国内に外貨が持ち込まれるか、送金されなければならない
以上の理由から、最低資本金とは、会社の登録資本金を指すものではない

出所:タイ法制委員会資料より三菱UFJリサーチ&コンサルティング作成

本金」が、民商法典でいう「登録資本金」と「払込済み資本金」の、どちらを意味するのかが、必ずしも明確にはなっていない点です。タイ語の表現だけを見ると、むしろ「払込済み資本金」よりも「登録資本金」の方が、「最低資本金」のニュアンスに近いとも感じられる点が、話を更に話を複雑にしています。このため過去には、登録資本金を1億パーツ、ただし払込済み資本金は25%の2,500万パーツとして、「小売」または「卸売」の条件を満たしたと主張する外資企業の例が、日系企業を含めて多く見られました。

この問題について、ある日系企業とタイ商務省との間で、2009年に論争が生じました。この日系企業は、法律上の表現から解釈すれば最低資本金とは「登録資本金」である、と主張したのに対して、商務省は、立法趣旨を考えれば「払込済み資本金」を意味すると主張しました。商務省から判断を求められたタイ政府の法制委員

会は2010年2月に図表1の内容を公表しました。

法制委員会の判断によって論争に一応の決着がつき、現在では「最低資本金とは登録資本金を指す(従って2,500万パーツの資本金払込で「小売」または「卸売」が可能)」との解釈は一掃されています。この解釈に基づき事業を行っていた外資企業も、ほとんどが1億パーツの資本金を払込済みか、タイ資本化など他の手段による対応を終えたと考えられています。

本件においてのもう1つ大事なポイントは、商務省が解釈を変更したという事実です。法制委員会の資料でも、かつては商務省も「最低資本金とは登録資本金を指す」との解釈をしていたと明記し、そのエビデンスも示されています。商務省の解釈は絶対的なものではなく、時代の変化等に応じて変更される可能性があるものといえます。だからこそ本連載でも、なるべく最近の事例をご紹介しています。

MUFG 三菱UFJリサーチ&コンサルティング

MU Research and Consulting (Thailand) Co., Ltd.

Tel: +66(0)92-247-2436 E-mail: kazuki.ikegami@murc.jp (池上)

【事業概要】タイおよび周辺諸国におけるコンサルティング、リサーチ事業等



基礎から
応用まで

外資規制

タイ進出を新たに検討する企業だけでなく、進出済みの企業にとっても、タイでのビジネスにおけるもっとも重要なルールの一つが外資規制です。タイで自社が実施する事業は何か、その事業は外資規制をクリアできるのか、それによってタイ子会社の資本戦略や組織構造も大きく変わってきます。本連載では、外資規制の基礎から応用までをご説明します。

三菱UFJリサーチ&コンサルティング株

タイ現地法人
MU Research and Consulting (Thailand) Co., Ltd.



吉田 崇

Head of Consulting Division



池上一希

Managing Director



Vol 8 外資規制の対象ではない事業「小売」「卸売」その3

◆ 多数店舗展開するために巨額な資本金を設定するケースも

前回まで紹介してきた「販売」に関する別の論点として、外資企業に認められる「店舗数」について考えてみます。外資企業にとって、資本金を1億パーツにすることで販売事業が行なえるようになるものの、事業店舗数については限りがあります。「卸売」の場合は1店舗、「小売」の場合は5店舗が資本金1億パーツの場合での上限です。これ以上に店舗数を増やそうとすると、店舗数に比例して資本金も増やす必要があります。まずは店舗としてのイメージがしやすい、一般消費者向けの「小売」を例にとって説明します。

BtoBの「小売」や「卸売」とは異なり、一般消費者向けの小売業は、どうしても店舗数が多くなる傾向にありますので、資本金も1億パーツでは不足する可能性が高まります。日本を代表するアパレル企業A社の場合、外資ステータスで資本金18億パーツ超と極めて多額ですが、外資規制のもとでは計算上の店舗数は90店舗が上限となります。他方、同じく日本を代表するB社は、地場の大手財閥との合弁ですが、ステータスは外資となっているため、資本金8億パーツ超に対して上限は40店舗です。かなり頻繁に増資を繰り返している両社ですが、資金的な需要だけでなく、出店計画に合わせて資本金を調整しているものと推測されます。

これに対して大手コンビニC社は、コンビニエンスストアという性質上、他の2社よ

りも店舗数が更に多くならざるを得ません。やはり13億パーツ超の大資本金ですが、同社のステータスが外資企業だったとすれば、上限は65店舗ですので既に大幅を超えています。

同社は、B社と同じく地場の大手財閥との合弁で、ただしタイ資本企業ステータスを選択することで、外資規制を受けずに店舗展開を進める方針をとったと考えられます。この観点からすると、日本とタイの出資比率をちょうど50%とするB社は、外資規制の観点からすると非常に借しい印象も受けませんが、同社にとっては資本金の額よりも、合弁相手とのオープンな関係こそに重きを置いたと思われる。

店舗数の規制は、やはり小売業にとっては大きな課題です。C社だけでなくD社

やE社など、現実的には規模の大小を問わずタイ資本との合弁による、タイ資本ステータスが一般的とは言えます。その中で、多額の資本金を投じて外資ステータスを維持する各社は、タイ市場への今後更なる期待と決意を示していると言えるかもしれません。



図表1 主な大手日系小売各社の資本金と出資比率

	資本金	出資比率	ステータス	店舗数
A社 (アパレル)	18.2億パーツ	日本 シンガポール 25% 75%	外資	66
B社 (雑貨等)	8.2億パーツ	日本 タイ 50% 50%	外資	29
C社 (コンビニ)	13.7億パーツ	日本 タイ 49.15% 50.85%	タイ資本	181
D社 (100円ショップ)	2.8億パーツ	日本 タイ 49% 51%	タイ資本	93
E社 (ドラッグストア)	2.4億パーツ	日本 タイ 49% 51%	タイ資本	19

(出所)タイ商務省資料、及び各社資料より三菱UFJリサーチ&コンサルティング作成
(注)店舗数は2024年1月時点で各社が公表する最新の数字に基づく

◆ 「店舗」の定義は必ずしも明確になっているとは言えない

先述の通り、外資企業が資本金1億パーツの資本金をもつことで「小売」または「卸売」を行う場合、「小売」は5店舗、「卸売」は1店舗が、店舗数の上限として定められています。この「店舗」は、コンビニエンスストアなど一般消費者向けの小売業であればイメージしやすいですし、増資の積み重ねを含め、かなり余裕を持った資本金の設定をしていますので、あまり問題にはならないでしょう。一方、1億パーツでも1店舗しか持たない「卸売」や、「小売」でもBtoBの場合など事務所や倉庫を持つ場合は、「店舗」の定義やカウント方法をどのように考えるべきでしょうか。

ご紹介する2つの事例では、「小売」または「卸売」における「店舗」の定義について、若干の言い回しは異なるものの、ほぼ同じ内容を述べています。商務省が示す「店舗」の業務は、おそらく日本人が一般的に考えるイメージより広い範囲に及ぶもので、商品のやり取りに留まらず、販売に関連する事務的な作業までを含む、幅広い内容です。その結果、顧客に関係する作業を全く行なわないとする1つ目の事例では、支店は「店舗」とみなされないのに対し、2つ目の事例では「店舗」に該当する可能性がある、との判断になっています。

明らかに「倉庫」としてしか使用していない場合を除けば、販売会社がタイ国内に何らかの拠点を設けておきながら、そこで顧客に関連する業務を全く行なわない、というケースは少ないのではないかと考えられます。タイに拠点を1つしか置かない企業であれば問題となりませんが、仮にもし複数拠点を置いて、そこで顧客や売買に関する何らかの作業を行なっているケースがあれば、「店舗」としてみなされるリスクに留意すべきと考えられます。

一方で、そもそも「卸売」やBtoBの「小

支店を「店舗」とみなさないとした判断事例 【案件番号】2020年3月 No.4

【案件概要】 外資企業L社は支店を2か所もち、商品保管と従業員向け研修に使用している。2か所いずれにおいても、商品売買に関する連絡は行なっておらず、タックスインボイスや領収書の発行も行なっていない。また顧客との商品授受も発生しない

【商務省の判断】 外国人事業法における「店舗」とは、顧客との商品売買の連絡、顧客からの受注、顧客による商品受領と返却、各種書類の発行、顧客との経理処理など、商品売買に関する顧客との連絡を重視する場所である。L社は、2か所の支店いずれにおいても、商品売買に関する連絡を行なっておらず、タックスインボイスや領収書の発行も行なっていない。また顧客やエンドユーザーとの商品授受も行なっていないことから、「小売」または「卸売」における「店舗」に該当しない

支店を「店舗」とみなす可能性があるとした判断事例 【案件番号】2021年5月 No.1

【案件概要】 外資企業M社は「小売」と「卸売」を行なっている。タイ全土にもつ支店では、倉庫として使用するほか、従業員の執務場所、社内会議、費用の支払、営業資料の作成を行なっている

【商務省の判断】 「店舗」とは、商品売買の連絡、商品代金の支払、オーダーの授受、商品の授受、各種書類の発行と授受、顧客との経理処理など、商品売買に関する顧客との連絡業務を行なう場所である。従業員の執務場所、社内会議、費用の支払、営業資料の作成、その他の、倉庫としての業務を超える業務のために支店を使用する場合は、「小売」または「卸売」における「店舗」に該当する可能性がある

出所:タイ商務省資料より三菱UFJリサーチ&コンサルティング作成 (注)論点整理と明確化のため筆者が内容を一部編集しています

売」において、「店舗数」を厳密に検討することは我々の経験上もあまりなく、企業の側もほとんど意識していないのではないかと思います。これまでの商務省の解釈事例も、ごく限られた件数に留まっています。

2つ目の事例においても「該当する可能性がある」ということですが、このような曖昧な表現をすることは商務省の資料では

他にあまり見られず、若干の歯切れの悪さも否めません。また、2件で定義の言い回しも若干異なりますが、定番の内容であれば通常、商務省は一言一句同じ言い回しを使っています。以上の背景からは、本件も、まだ商務省内で明確に判断基準が定まっていないものの1つと推測されます。



MU Research and Consulting (Thailand) Co., Ltd.

Tel: +66(0)92-247-2436 E-mail: kazuki.ikegami@murc.jp (池上)

【事業概要】タイおよび周辺諸国におけるコンサルティング、リサーチ事業等

基礎から
応用まで

外資規制

タイ進出を新たに検討する企業だけでなく、進出済みの企業にとっても、タイでのビジネスにおけるもっとも重要なルールの一つが外資規制です。タイで自社が実施する事業は何か、その事業は外資規制をクリアできるのか、それによってタイ子会社の資本戦略や組織構造も大きく変わってきます。本連載では、外資規制の基礎から応用までをご説明します。

Vol 9 外資規制の対象ではない事業「小売」「卸売」その4

◆ 資本金を大きくしても外資企業は「農産物」や「飲食」の販売ができない

販売に関する最後の論点として、「何を販売するか」について触れておきます。極論をいえば、多額の資本金さえ積めば、外資企業がタイ国内での「小売」と「卸売」を実施することは可能である、というのが販売事業における基本的な考え方となります。一方で、例外的にこの原則に該当しないケースもあります。

N社の事例は、販売する品目によって外資規制上の考え方が異なる可能性を示した、とても分かりやすいケースです。自社での使用や輸出が外資規制に抵触しないことは既に説明した通りです。一方、タイ国内への販売についても、通常であれば資本金さえ十分に維持できれば許可なしでも事業が実施できる、というのが、これまで説明した大原則でした。ところが本事例では、販売する品目が「地場農産物」である場合に、「卸売」ではなく「地場農産物取引」という別の規制事業に該当することが示されています。

「卸売」と「地場農産物取引」は、外資規制の対象事業である点に変わりはありませんが、後者には「卸売」や「小売」に置かれている資本金条件がありません。いくら資本金を積んでも無許可での実施が認められませんので、外資企業にとっては、実施のハードルがより高いということになります。

タイ国内への販売でありながら「小売」「卸売」ではなく、取り扱い品目を理由とし

て別の考え方になる、というケースとして、「農産物」の他にも重要なものが2つあります。

▶ 飲食業

1つ目は、いわゆる飲食業です。これもタイ国内で飲食物を「販売」している、という考え方もありますが、タイの外資規制上は「小売」ではなく、「飲食物販売」という別の規制事業に該当します。「地場農産物販売」と同様、資本金条件がありませんので、どれだけ資本金を積もうとも、無許可では外資企業が実施することはできません。



三菱UFJリサーチ&コンサルティング株

タイ現地法人
MU Research and Consulting (Thailand) Co., Ltd.



吉田 崇
Head of Consulting Division



池上一希
Managing Director

ん。特に、飲食業において商務省からの許可(飲食業としての許可ではなく外資規制緩和の許可)を得ることは非常にハードルが高いとされ、イケアなど極めて例外的な事例しか見られません。

なお、一般的には外資企業が絶対に実施できない(タイ資本との合弁にせざるを得ない)と考えられている飲食について、イケアがFBLを取得している、というのは日系大手小売業または飲食業にとっても注目すべきケースといえます。あくまで個別の判断となりますし、どの程度の規模感が求められるのか、和食などに料理の国籍を限定することが重要なのか(ノンタブリのみタイ料理も許可)、など判断基準は分かりませんが、許可取得事例が存在する(かつ複数取得している)という事実は、取得に挑戦する意義があることを示しています。

▶ 「スクラップ」の販売

もう1つの事例が、「スクラップ」の販売です。こちらも商務省の判断事例は非常

飲食販売に関するイケアの外国人事業許可証(FBL)取得事例

- 会社名:** IKANO (Thailand) Co., Ltd. (イケアの運営会社)
設立: 2007年1月30日
資本金: 1,076,000,000 ※2024年2月時点
FBL: ① バンコクの「エムスフィア」内にあるイケアにて、スカンジナビア料理と飲料を販売することができる(2023年8月取得)
 ② ノンタブリのイケアにて、スカンジナビア料理・タイ料理と飲料を販売することができる(2017年7月取得)
 ③ プークットのイケアにて、スカンジナビア料理と飲料を販売することができる(2015年7月取得)

出所:タイ商務省データベース (注)データベース上ではサムットプラ坎の「メガバンナー」内にある「イケア」での許可取得は確認できない

に少ないのですが、製造工程で発生したスクラップをリサイクル会社に売却することは、外資規制に抵触しない(=外資企業が実施できる)とされています(2012年1月No.1)。

こちらは農産物や飲食とも異なり、「小売」「卸売」に該当しないだけでなく、外資規制そのものに該当しないというケースです。厳密には、「品目」が該当しないというよりも、「事業」に該当しない、という考え

方を商務省はしているようです。同様に、不要となった機械設備等を売却することについても、事業として行なうものではないため、外資規制に該当しないと認識されています。

ただし、スクラップや不要機械設備については、商務省の解釈が明確に示されているわけではないため、安易な拡大解釈はリスクがあるといえそうです。

用途、販売先、品目によって判断が分かれる事例 [案件番号]2017年9月 No.1

【案件概要】 外資企業N社は、食品を製造してタイ国内への販売と、海外への輸出を行なっている。仮にN社が原材料を調達して、(1) 自社で使用する場合、(2) 海外へ輸出する場合、(3) タイ国内で販売する場合、それぞれ外資規制上の許可が必要となるか

【商務省の判断】

- (1) 自社で使用する場合、または自社製品の原材料として使用する場合は、規制事業に該当せず、許可取得は不要
- (2) 海外へ輸出する場合は、「輸出」として規制事業に該当せず、許可取得は不要
- (3)
 1. 原材料が地場農産物の場合は、タイ国内での販売は「地場農産物の取引」として規制事業に該当し、商務省の許可が必要
 2. 原材料が地場農産物ではなく(例えば缶詰の缶などで)、他の商品を製造するための原材料としてタイ国内で販売する場合は、商務省から許可を得るか、または(外国人事業法が定める他の事業に必要な最低資本金と、他の法律で定める事業に必要な資本金を控除した)残りの払込み資本金が1億バート以上であれば、許可申請の必要なく、事業を行なうことができる

出所:タイ商務省資料より三菱UFJリサーチ&コンサルティング作成 (注)論点整理と明確化のため筆者が内容を一部編集しています



ASEAN 域内拠点を 各地からサポート

三菱UFJリサーチ&コンサルティングは、三菱UFJフィナンシャル・グループ(MUFUG)のシンクタンク・コンサルティングファームです。国や地方自治体の政策に関する調査研究・提言、民間企業向けの各種コンサルティング、経営情報サービスの提供、企業人材の育成支援など幅広い事業を展開しています。

MU Research and Consulting (Thailand) Co., Ltd.
 Tel: +66(0)92-247-2436 E-mail: kazuki.ikegami@murc.jp(池上)

【代表者】 池上一希
 【設立】 2018年2月28日
 【資本金】 2,000万THB

No. 63 Athenee Tower,
 23rd Floor, Room 5, Wireless
 Road, Lumpini, Pathumwan,
 Bangkok 10330 Thailand

【事業概要】 タイおよび周辺諸国におけるコンサルティング、リサーチ事業等

【本特集免責事項】本記事により、貴社とMU Research and Consulting (Thailand) Co., Ltd.の間には何ら委任その他の契約関係が発生するものではなく、弊社が一切的な義務・責任を負うものではありません。本記事は、弊社が信頼に足ると思われる各種情報に基づいて作成しておりますが、弊社はその正確性、完全性および信頼性を保証するものではありません。また、本資料に関連して生じた一切の損害について、弊社は責任を負いません。本記事は著作権者であり、著作権法により保護されております。弊社の事前の承諾なく本資料の全部もしくは一部を引用または複製、転送等により使用することを禁じます。本件に関してご質問等ございましたら弊社までお問い合わせ下さい。

