

タイで駐在員事務所 その1

辻本 浩一郎

海外へ進出される際、いきなり法人を立ち上げず、まずは現地での市場調査やマーケティング、実現可能性調査（フィージビリティスタディ）を経て、その上で総合的に検討・判断をし、現地法人を設立されるケースもあります。それらの業務を遂行する上で適した法人格の形態が駐在員事務所になりますが、管轄の商務省の認可が必要であり、一切の営利行為が認められていません。

駐在員事務所の開設を申請する際、まず検討しなければならないのが駐在員事務所における目的です。タイ当地におきましては、下記5つの目的が認められています。

1. 本社のための、タイ国内における商品またはサービスの調達や発掘
2. 本社による、タイでの製造委託もしくは購入・用達される商品の品質や数量の検査や管理（本社向けの販売商品・製品が対象）
3. 本社から、代理店または消費者に販売される商品に関するアドバイス
4. 本社の新しい商品またはサービスに関する情報の伝達や普及
5. 本社に対するタイの景気動向などの報告

本社において、タイから商品やサービスの輸入実績がある場合もしくはそれを考えている場合は1や2を、逆にタイへの輸出実績がある場合もしくは今後それを考えている場合は3~5を目的として具体的に挙げ、然るべき関係文書類により実績、計画等の提示・証明ができる場合、「駐在員事務所」の開設が可能となります。

3の「本社から、代理店また消費者に販売される商品に関するアドバイス」の目的については、過去から現在において、すでにタイで販売されている商品が対象となり、原則的に継続性、特殊性のあるアドバイスでなければなりません。例えば1回のアドバイスで終わるような商品の場合は対象外となります。頻りにアップデートやバージョンアップし、そこに継続的且つ特殊性のあるアドバイスが求められ、必要とされる商品が対象となります。

4の「本社の新しい商品またはサービスに関する情報の伝達や普及」の目的は、原則的に、まだタイで製造・販売されていない新商品でなければなりません。また、申請の際、商品の具体的説明及びサンプルの提出が必要となります。すでに日本で売られている場合は、その商品の具体的説明（性能など）や商品自体の提出が求められます。

5の「本社に対するタイの景気動向などの報告」については、自社の商品やサービスに関する市場調査や情報収集、タイの景気・経済動向などの調査、分析を行い、それらをまとめ、本社に報告する業務が目的となります。これを目的として駐在員事務所を申請、認可を受けるケースが一番多いです。

また、タイでは、金融機関の駐在員事務所の開設も認められており、その目的は、「銀行本店と支店に対しての、タイ当地顧客の財務状況や、タイの経済・財政状況から読み取れるタイビジネス動向に関する情報収集・分析・報告作業」及び「顧客が本店もしくは支店の銀行サービスを利用するために必要な、顧客とのやり取りやアドバイス業務」となっています。

今月号では、主にタイの駐在員事務所では認められている「目的」についてご紹介しました。次号では、認可要件や取り巻くその他申請・手続き等について、ご紹介したいと思います。