

HAPEE 海外レポート MAIL

Hiroshima international Access and Promotion of Economic Exchange

海外レポート増刊号は、回覧して皆様でお読みください。

ジャカルタ ビジネスサポーター 中川 智明

ジャカルタのビジネスサポーターの中川です。
2001年から日本の公認会計士として大手監査法人で業務をスタートし、
2012年にインドネシアの大手監査法人へ駐在員として出向してインドネシア
に参りました。

その後、2014年にPT. Trans Ocean Consulting をジャカルタで設立しました。
現在は、会計税務を中心とした日常的業務のお手伝いから、新規進出や組織再編、
M&Aなど幅広い側面で日系企業を支援しています。

インフラや制度面で改善の余地が大きく、日系企業は様々な課題に直面していますが、
若い世代が中心の2億6千万人の市場は中長期的に外せないマーケットであると思います。

これまで数多くの進出事例及び進出後のビジネス拡大事例の経験をもとに、地に足のついた厳しい
けれど現実的かつ成功確率の高いアドバイスを心がけたいと思います。



PT. Trans Ocean Consulting

会計税務を中心としたビジネスコンサルティングサービスを提供しています。具体的には、日常的な
会計税務のサポートサービスから新規進出や組織再編、M&Aなど幅広い側面で日系企業を支援していま
す。現在は、事業再編や株式売却及び内部統制の強化など、業務の見直しや足場固めに関係する相談が
増えています。

インドネシアは潜在的な魅力にあふれた国だとは思いますが、まだまだ法制度が未成熟です。このよ
うな環境において、本当に効率的な会社運営を、優秀なローカル人材を活用しながら提案しサービスす
ることを目標としています。弊社職員は日本及び日本の文化が好きなのが、皆、誇りを持ってサー
ビスしています。

最近のインドネシア税務事情

<はじめに>

今回は数ページを割いて、多少まとまった形で「最近のインドネシア税務事情」をお伝えします。

会計税務という専門的領域の話であり、かつ、インドネシアという日本とは距離的のみならず文化的
にも社会の成熟度についても大きな差のある国の話ですので、理解も大変かと思いますが、読んで頂ける
方には事前に感謝の気持ちをお伝えいたします。

一方で、上記の感謝の気持ちを持ちながらも、もし貴殿がインドネシアに子会社等をもっている会社の責
任者のような、インドネシアでの会社経営に関与がある方ならば、このレポートを読むかどうかは別とし
て、インドネシアでの会社経営の為に、日本の常識の「経営者はこの程度税務をしっておくべき」というレ
ベルの10倍程度は努力して勉強して頂き、同時に会計税務に関する予算についても2倍程度はみておくべ
きとの意見を、個人的見解ですが述べさせていただきます。

つまり、インドネシアの税務は非常に不明瞭な規定と不安定な運用がなされており、そのリスクは一担当
者に丸投げしていいものではなく、全社的に対応するべきものだという事です。リスクの大きさは不安定
さとダメージの大きさと構成されると思われますが、そのどちらも甚大であることはこれまでの当地での日
系企業の直面した税務事情からも明らかだからです。

現在私はジャカルタで10名の従業員を率いて、税務・会計業務を中心に行っています。今回は、本に
載っているようなことでなく、現場で直面した問題をできるだけリアルにお伝えしたいと思います。

各トピックでチェックポイントをお伝えします。「インドネシアの会計税務を知らない方でもここだけは
見てほしい」、現地の駐在員の方には「インドネシア人の税務・会計マネージャーに対して、このポイント
で聞いてほしい、ここを見れば大体を把握できる」というポイントを挙げています。

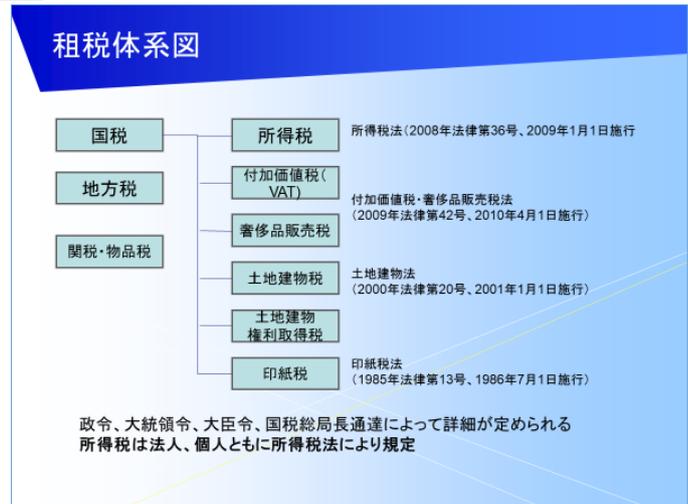
<1. インドネシアの税務とチェックポイント>

右表が租税体系図です。インドネシアの税務ルールの体系図になっています。特に、所得税及び付加価値税、それから移転価格が会社経営上重要になります。

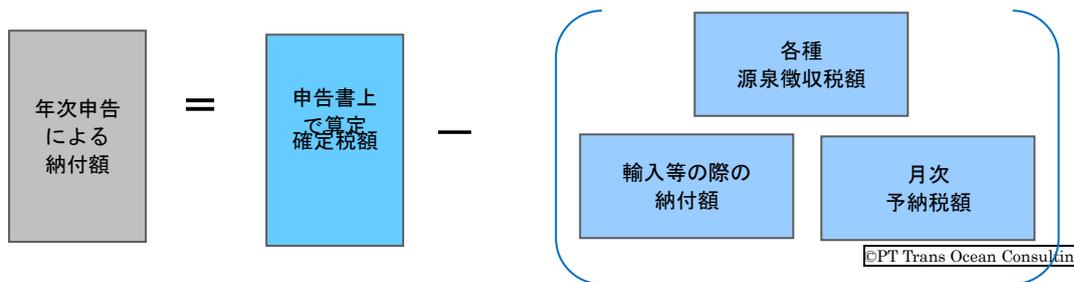
1-1 法人税

法人税率は原則 25%です。納付方法としては、年度内に様々なタイミングで先払いさせられることが多いです。年度末には確定申告をして年次の確定の報告をしますが、年度内に源泉徴収を行い前払いします。輸入の際には、輸入価額に対して 2.5%の法人税を払うことになっています。また、月次予納制度という、前年実績に基づいて、毎月支払う税があります。

年度末に法人の利益に基づきトータルの納税額が確定し、3つの項目（各種源泉徴収税額＋輸入等の際の納付額＋月次予納税額）の前払いの税額と相殺し、最終的に年度末の納税額が決まります。逆に前払いが多くなり、その還付を申請すると必ず税務調査が来ますのでご注意ください。



©PT Trans Ocean Consulting



©PT Trans Ocean Consulting

法人税のチェックポイント

➤ 源泉徴収の証拠資料の収集

このような仕組みのインドネシアの法人所得税に対して、日本本社や子会社のマネージメントの皆様がどのように税務業務を管理していただきたいかという、まずは、源泉徴収の際に、取引相手から、源泉徴収し税務署に当該税金を支払ったという証拠書類を集めさせることです。のちに税務署に前払いの証明をするためにも、3つの税金全てについて、しっかりと証拠書類を集めておいてください。

なぜこのようなことを申し上げるかという、インドネシアの日系子会社現地法人では、インドネシア人の税務マネージャーに税務を一任している場合が多く、彼らはこの証拠収集を十分にできていないことが多いのです。このような状況のまま税務調査等になれば、前払いの証拠が無いために、最悪二重払いをすることになります。

➤ 前払税金額は Overpayment にならないように

前払税金額がオーバーペイにならないように、気を付けてください。リファンド（還付）を受けようとする、必ず税務調査を受けなければいけないので、オーバーペイになるといろいろな意味で大変です。

➤ 月次の税務申告納付の納付期限が厳しい

インドネシアは毎月税金を払って申告します。事務作業が日本に比べて多いです。業務量が多いので、業務がスムーズに回らないと支払期限や申告期限を過ぎてしまう会社が多くあります。御社のインドネシア子会社が適切な時期に税金の支払いが来ているか、税務申告ができているかを確認してみてください。

▶ 予期せぬインフラの不調

インドネシアらしい話です。実際に税務関係のいろいろなシステムが導入されていますが、かなり頻繁にシステムがダウンします。3日や1週間ほどシステムがダウンして各種業務が止まる又はストップさせられるような状況になります。インフラの不調も含めてスケジュールを考慮し、対応しないといけません。

1-2 源泉徴収税

1) 居住者への支払

源泉徴収税ですが、インドネシア子会社がインドネシア国内の会社や人と取引した場合は、配当は15%、利息15%、ロイヤルティも15%かかります。取引の相手方が税額分を取引金額から控除し、相手先が当該控除した税金を税務署へ支払うという、源泉徴収税です。取引相手方が本来ならば取引先である当社に取引金額として支払うべきところ、控除して税務署へ支払っていることから分かるように、当該税金は当社の税金を前払いで払ったこととなります。ですので、冒頭で指摘しました、当該税金支払の証拠資料収集は重要です。

2) 非居住者への支払

逆に非居住者への支払い、例えばインドネシア子会社が日本本社に対して支払う場合、税率は配当が20%、利息20%、ロイヤルティ20%となります。特に非居住者への支払いで、相手先が日本の会社だった場合は、日伊租税条約により税率の軽減が規定されていることがあります。税金の無駄な支払を減らすためにも、租税条約を適用できているのか子会社に確認してください。

源泉徴収税 居住者・非居住者への支払い

	居住者への支払	非居住者への支払
源泉徴収義務がある取引の例	税率 (%)	税率 (%)
配当	15	20
利息	15	20
ロイヤルティ	15	20
各種サービスに対する報酬	2	20
土地建物以外の資産の賃借料	2	20

©PT Trans Ocean Consulting

3) 輸入等の際の法人税前払い

物品を輸入した場合、法人税を前払いします。自社でライセンスを持って輸入しても、輸入価額の2.5%の税金の前払いが発生しますので、金額的に大きくなります。例えば、製造業でインドネシアに工場がある場合、輸入した材料価額の2.5%の法人税を前払いしなければいけないため、会社のキャッシュフローへの影響が大きいです。注意して頂いたほうが良いかと思います。

4) 源泉分離課税(Final Tax)

土地や建物の賃借料、オフィス賃借料についても源泉徴収税が生じます。源泉徴収があった場合、相手先が源泉徴収をしている証拠書類をきちんと集めてください。この点は子会社の管理レベルの一つの指標となると思われます。

源泉徴収義務がある取引の例	税率 (%)
土地・建物の賃借料	10
土地・建物の資産譲渡収入	5
インドネシア証券取引所での株式の売却	0.1

前払い義務がある取引の例	税率 (%)	課税基準
物品の輸入：自社で輸入ライセンス (API) を持つ場合	2.5	輸入価格
物品の輸入：API を持たない場合	7.5	輸入価格
国営の給油所からの石油燃料の購入	0.25	購入価格
民間の給油所または給油所以 0.3 からの石油燃料の購入	0.3	購入価格

1-3 付加価値税 (VAT)

VAT の課税対象ですが、法律には細かく書いてないことも多く、又、規定の変更も多いために、そもそもの課税対象が問題になることが多いです。月次で税のアウトプットとインプットを相殺し、差額を納付・繰越したりします。年度末に還付ポジションになった場合、還付請求を行うと税務調査が入りますので気を付けてください。還付で税務署が来た場合、自分が意図していないところでミスや誤りを指摘され、還付するどころか、追加で税金を支払うことになる場合があります。VAT は売り上げや仕入れの 10%相当額なので、判断を誤ると影響が大きいです。

VAT のチェックポイント

➤ VAT の影響はとても大きい

売上及び仕入れの 10%相当額の VAT は、業績や資金繰りに大きな影響を御及ぼすため、取引の前に十分な検討が必要です。

➤ VAT の対象となるかの判断が難しい

法律には細かく書いてないことも多く、又、規定の変更も多いために、そもそもの課税対象が問題になることが多いです。

1-4 個人所得稅

個人所得稅に関しては、まずどこの国の納稅義務者になるのか考えていただきます。インドネシアと日本であれば、それぞれの国内ルールがあり、その上位規定として租稅条約があり、租稅条約が国内法よりも優先します。頻繁に日本からインドネシアへ出張を繰り返している人が、どの税金をどのくらい払えばいいのかという問題が起こりますが、ケースバイケースです。国内ルールと租稅条約がぶつかっている場合は租稅条約に準ずることになります。個人所得稅は個別の事情の違いが大きいケースが多いです。わかりにくい場合は個別に専門家にご相談ください。

インドネシアの納稅義務者となった場合、全世界所得を申告します。意図的でなくとも、インドネシアでの所得だけを申告し、日本で受け取る所得を申告しなかった場合、インドネシア稅法違反になります。全世界所得を申告することを頭に入れておいてください。

個人所得稅 (居住者)

課稅所得 (ルピア)	稅率 (%)	稅額 (ルピア)
最初の 50,000,000 まで	5	2,500,000
次の 200,000,000 まで	15	30,000,000
次の 250,000,000 まで	25	62,500,000
500,000,000 超	30	超過額の 30%

©PT Trans Ocean Consulting

1-5 社会保険制度 (BPJS)

社会保険制度 (BPJS) ができて、下記の負担率が上がり年金保障が入ってくるなど、社会保険の負担感が高まっている印象があります。私の会社でも、BPJSの金額が結構な額になるので、インドネシアで会社を経営する上で、難しい要因の一つになりつつあります。

適用種類	基本給与・賃金に対する比率	
	雇用主負担 (%)	従業員負担 (%)
死亡保障	0.3	-
老齢貯蓄	3.7	2.0
障害保険	0.24~1.74	-
医療保障(上限あり)	4.0	1.0
年金保障(上限あり)	2.0	1.0

©PT Trans Ocean Consulting

1-6 投資の回収方法

以前は、利子を調整したりロイヤルティを大きくして日本にお金を還付する、サービスフィーの名目で日本にお金を戻すなどの方法がありましたが、これらは移転価格に該当する可能性が高い取引で、現在税務署のターゲットになっています。この方法は避けていただいて、一般的には、配当で日本に還流するのが良いかと思います。

<2. 移転価格税制>

2-1 移転価格税制とは？

移転価格税制の定義は、「グループ企業ではない第三者との取引価格（「独立企業間価格」と言います）と移転価格が異なる場合、独立企業間価格で取引したと見なして課税する制度」です。これは、誤解を恐れず一言で言うと、「利益を移転させる価格づけに対するの税制」とも言えます。グループ企業の中で、利益を恣意的に配分するような価格付けをした場合、その価格が第三者との取引価格、つまりマーケットプライスとに差があった際に、当該差額を修正した場合に本来ならインドネシア子会社にもたらされたであろう利益を仮定計算して課税するものです。

つまり、日本の親会社とインドネシア子会社が取引するケースで、インドネシア子会社から親会社に製品を輸出する場合、日本側に利益をもたらそうとすると、インドネシア子会社に出荷額、価格を下げる指示をします。インドネシア子会社は安い価格で販売し、本社は安い価格で買えるので、親会社に利益が出やすく、インドネシア子会社には利益が出にくくなります。インドネシアから商品を 100 円で販売したが、本来の商品価格は 200 円であったとすると、マーケットプライスの 200 円でインドネシア子会社が他の第三者に売った場合、インドネシア子会社はその分だけ利益が出たはずなので、本来生じていた利益に相当する税金を追加で払う必要があるという考え方です。

2-2 移転価格が問題となってきた背景

インドネシアで移転価格が問題となってきた背景には、世界的潮流があることもそうですが、強いて言うと①国同士の税金の取り合い、②インドネシアの景気が悪くなり、法人所得税がなかなか取れない、③海外にグループ会社の多い外資企業への課税の根拠となる、という背景があります。もう一つの背景として、④欧米の多国籍企業が税金逃れ（徹底的な節税対策）をしている点も挙げられます。以前スターバックス等の多国籍企業がスイスなどで税金逃れをしているとい

うニュースが続いた時期がありました。欧米の多国籍企業は税務の専門家を多く雇い、どこにどれだけお金を回して、どこの国に税金を払うのが一番の節税になるのかを研究しています。欧米の多国籍企業がうまく節税をしている状況ですので、世界各国で税金が取れなくなっています。そのような企業に対して、世界的に OECD（経済協力開発機構）が中心となって、しっかり課税をしていこうという流れがあります。

2-3 移転価格が問題になる状況

移転価格税制の具体的な事例です。日本の親会社から製品を売って、インドネシア子会社で販売するケースです。このケースでは、親会社では原価が 500 の物を、子会社へ 1,500 で売っています。利益が 1,000 で、日本での税率は 30%なので税金は 300 です。インドネシア子会社は 1,500 で買い、上乗せせず 1,500 で売ったので利益はゼロです。このケースは、意図的にインドネシアに利益を出させない価格を使っています。全世界的にも、税金は 300 となります。



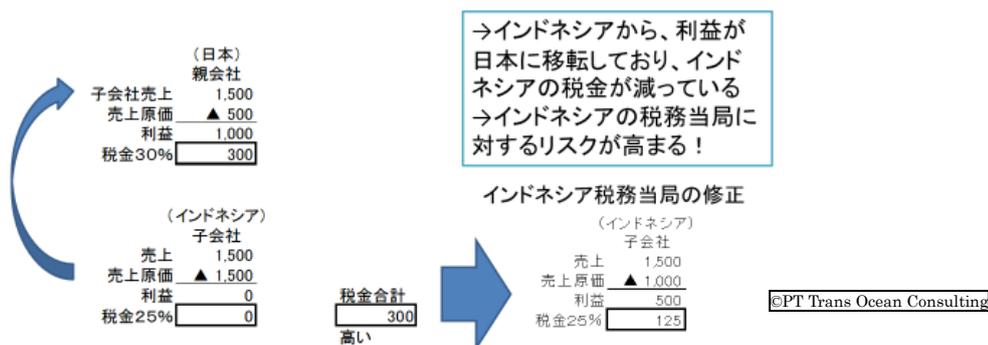
この事例をインドネシアで利益を出すような価格にした場合、日本で原価 500 の製品を日本で利益を出さずに 500 で売ります。日本では利益はゼロで税金はゼロです。インドネシア子会社は 500 で買い 1,500 で売るので、利益は 1,000 です。インドネシアでの税率は 25%なので、税金は 250 です。世界的には税金は 250 です。



まずここで見ていただきたいのは、日本からインドネシアへ販売する価格を変えるだけで、グローバルでの税金が 300 から 250 に変わることです。子会社への販売価格を調整して、グループ全体の税率を下げるという誘因が働きます。このような支払税額減少のための研究を、欧米多国籍企業は徹底的に行っています。

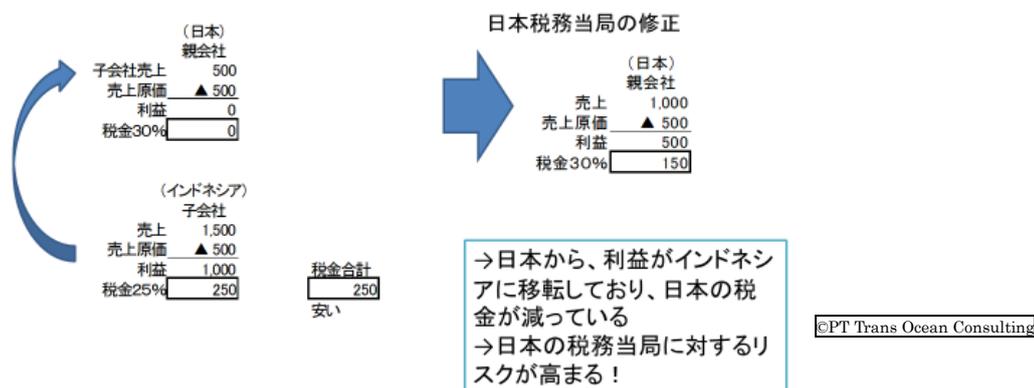
先ほどの事例によると、日本親会社が 1,500 で売ると税金が 300 で、インドネシア子会社では利益ゼロ、税金ゼロで全世界の税金が 300 です。インドネシアの税務署としては、インドネシア子会社への販売価格 1,500 は高いのではないかと、1,500 で買い 1,500 で売るところを、市場価格の 1,000 で買い 1,500 で売れるのではないかとみなして追徴できないかと考えます。500 の利益が出ると、インドネシア税務署は 125 を税金として取ることができます。このような取引の場合、日本からインドネシアへ輸出する際の 1,500 は市場価格の 1,000 に比べて高いのではないかとこの前提で、税務署は調査を行います。

親会社に利益が多く計上されるグループ間取引の価格を使う場合



逆のパターンもあります。日本親会社の利益がゼロの場合、日本の税務署が「500で売っているが安すぎないか?」「インドネシア子会社に利益を移転させているのではないか?」移転価格ではないかという前提で調査をします。500ではなくて本来は1,000が市場価格であると税務署が会社を説き伏せ、会社も納得した場合、税務署は150追徴できます。この場合、日本からインドネシアへ利益を移転している、日本の税金支払が減るので、日本の税務署の追徴のリスクが高まります。

子会社に利益が多く計上されるグループ間取引の価格を使う場合



2-4 移転価格税制への対応

多国籍企業は利益をグループの中で動かす(=移転する)ことができるため、各国の税務署がなんとか自国の取り分は少なくならないように監視をしています。親子間の取引価格が高すぎても低すぎても問題となるので、恣意的でない価格でなければいけません。具体的には、日本からインドネシアへ製品を販売する時には、外部の第三者に販売する時の価格である「独立企業間価格」を決め、「この独立企業間価格を使っている」ときちんと言明できれば、原則的には日本の税務署もインドネシアの税務署も文句をつけられません。このような価格の決定方針を説明する文書が移転価格文書です。会計事務所に移転価格文書作成を依頼すると、統計的計算等を用いて製品の「独立企業間価格」を算出し文書化します。

2-5 国際税務(移転価格税制)の流れ

現在、多国籍で活動している企業は「この国の工場ではこう客観的な移転価格をつけて、このような取引を行い、こう税金を支払っている」と、関係各国の税務署への説明資料を準備するのが当然の流れになっています。日本企業では税務対応は単なるコストであるという見方があり、対応が後手になってしまっています。BEPS(後述)の制度ができ、上記の対応は世界的な流れになっているので、コストと時間をかけて対応せざるを得ないです。そうでなければ、事業活動を行う各国で税務署にやられてしまいます。

2-6 税務調査への対応

1) 移転価格に関する税務調査を受けやすい企業の例

- グループ間取引の比率が高い
取引価格を操作しやすいので、調査を受けやすいです。
- 他の競合企業に比べて利益率が低い
同じ商売をやっているのに利益が出ていないことが疑われます。
- ロイヤルティ取引、経営指導料による取引が多い
この名目で日本へ大金を送付している場合、その経営指導料は妥当かを調査します。
- 営業損失が継続しており納税していない
法人所得税の税収は難しいので、移転価格で税金を取れないかとチェックが入ります。
- 利益率が低い製品がある
- 移転価格の決定方針を作成していない、文書化されていない

法人税の確定申告の最後に移転価格の情報のサマリーを添付することになっており、その資料が無いと移転価格文書ができていないとみなされます。

- 低税率国のグループ企業と取引している
インドネシアの移転価格ルールに触れやすいので、ターゲットになりやすいです。

2) 税務調査に対して望まれる対応

- 価格決定方針の作成、文書化
まずは文書化することが望まれます。
- 税務調査対応責任者による情報管理の徹底
税務調査が入った場合、会社内で税務担当者がうまく説明できたとしても、購買など他の部署に話を聞いた際に辻褄が合わなくなってしまうと、深堀されてしまいます。可能な限り、会社内で情報共有が必要となります。
- 事前確認制度 (Advanced Pricing Agreement)
適用例はあまりありませんが、こういう制度もあります。

2-7 BEPS 対応するインドネシア移転価格税制

1) BEPS とは

BEPS とは、Base Erosion and Profit Shifting (税源浸食と利益移転) の略で、多国籍企業の積極的な節税策により、各国政府の課税ベース、本来は課税できるはずの企業の利益が、タックスハイブンなどへ移転している問題を意味します。G8 や G20 で、このような利益移転の問題にどう対応していくかという話し合いがもたれました。その結果、行動計画が策定され、移転価格についての文書化、つまりマスターファイル、ローカルファイル、国別報告書の三つの文書を作成するよう提言されました。

2) BEPS に関する税務規定：PMK-213

インドネシアは国際的な流れに足並みを揃え、2016年12月30日付けで、2017年1月5日に BEPS 行動計画 13「移転価格文書化の再検討」に準拠した規則を出しました。マスターファイル、ローカルファイル、国別報告書の3層構造の文書化を要求し、2016年12月30日以降に終了する課税年度に適用される規定でした。

3) 税務当局の現場レベルの動き

2017年4月末の法人所得税申告はこれに対応しなければならなくなり、日系企業の間で大混乱が起きました。4か月という時間的な制約があり、対応できなかった企業が続出しましたが、2017年4月提出時はそのような企業に対して税務署からのお咎めは、私の知る限り何事也没有ませんでした。

今年2018年の4月末はどうだったかというと、移転価格文書のサマリーを添付しなかった企業があり税務署の担当者からサマリーを出すように指摘された企業がいくつかありました。チェックがより厳しくなっており、サマリーがなかった会社については調査が入るかもしれません。

おわりに

「移転価格」のような問題が大きくクローズアップされてるような国際的潮流に対して、依然後追いの数字計算の経理機能しか無いような日本企業が多く存在すると感じます。この潮流に対して対応不十分である点を突かれて、日本企業の皆様が汗水垂らして蓄えた資金を税務署に奪われてしまっています。税務は不勉強で逃げ切れる問題ではなく、キャッシュアウトの低減という重要な課題であることを、皆様にご認識頂ければと思っております。