

アメリカビジネス最新動向

ここが知りたい!!

米国企業進出セミナー

第2部



**近年の会計・税務の動向を  
踏まえたアメリカ進出の留意点**

**～ 講師：笠井 大樹～**

# 目的



**2017年トランプ税制改革をはじめとする近年の米国の会計税務の動向を踏まえつつ、米国進出の魅力や実務上の留意点についてご説明します。**

米国でのビジネス展開は難しい側面もありますが、世界トップのマーケット規模、大幅に減少となった法人税率は大変に魅力的です。米国進出に当たり知るべき事柄を、実務の観点からご紹介してまいります。

2017年トランプ税制改革は、米国では約30年ぶりの大規模な改定となりました。当初、見えなかった改正のポイントや実務への影響も少しずつ見えてまいりましたので、他の会計税務上のトピックと併せてご紹介したいと思います。

会計事務所での勤務の中で垣間見た、米国進出日系企業の成功事例、失敗事例をご紹介させて頂き、そこから学ぶべきことをご紹介させて頂きます。

# 講演概要



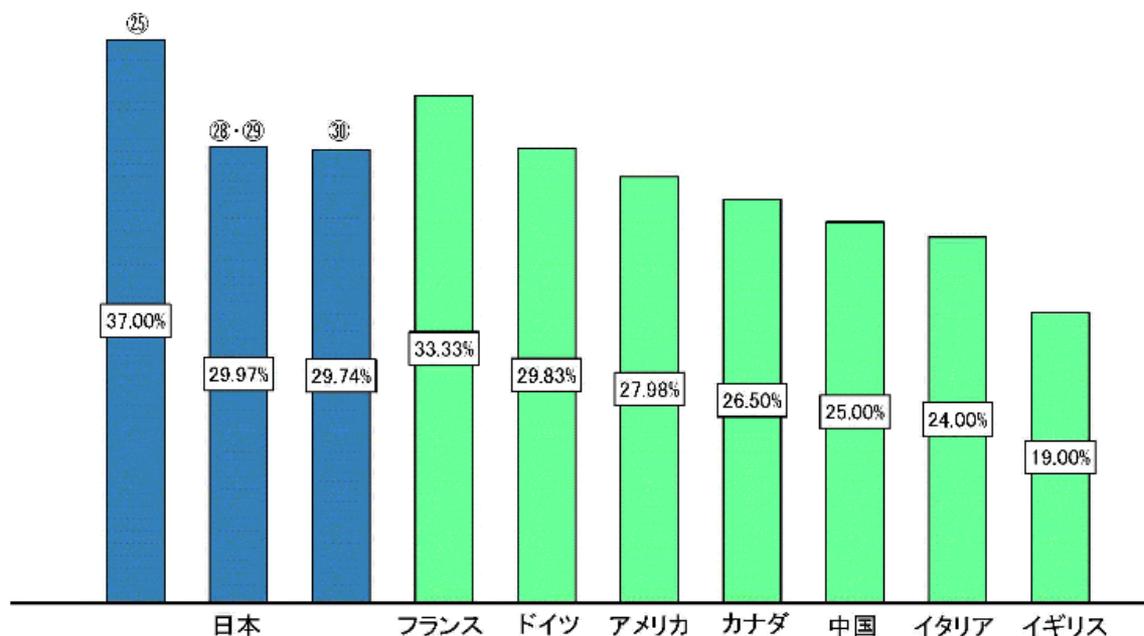
1. 米国進出の実務（会社設立、会計・税制、給与・年金手続等）
2. 税制改正の概要（法人税制）
3. 税制改正の概要（個人税制）
4. 税制改正の概要（国際課税）
5. 日系企業が米国進出をする際の留意点

# 1 米国進出の実務



米国(カリフォルニア州)の法人税率は約28%。日本の約30%を下回る。

(2018年1月現在)



(注1)法人所得に対する税率(国税・地方税)。地方税は、日本は標準税率、アメリカはカリフォルニア州、ドイツは全国平均、カナダはオンタリオ州。フランスについては、課税所得のうち50万ユーロ以下の部分の税率は28%。なお、法人所得に対する税負担の一部が損金算入される場合は、その調整後の税率を表示。

(注2)フランスにおいては、2018年から税率を段階的に引き下げ、2022年には25%となる予定。イギリスにおいては、2020年度から17%に引き下げる予定。

財務省HPより

# 1 米国進出の実務



## その他税金に関する日米比較

	日本	米国
消費税 (売上税)	8%	州、郡、市による(食品・衣料等対象外もあり) ロサンゼルス市 9.5%、ニューヨーク市 8.875%、ヒューストン市 6.25~8.25%、オレゴン州 ゼロ
資産税	固定資産税評価額(時価の6割から7割?) × 1.4% 小規模住居は6分の1評価	州、郡、市による(大部分が動産と不動産が対象) ロサンゼルス郡の平均 市場価値 × 0.79%、全米平均1.19%) → 割高
所得税	5%から55%まで(地方税を含む)	州、郡、市による カリフォルニア州の場合10%から47.55%まで(州税を含む)

### カリフォルニア州でのざっくりとした印象

消費税は日本とさほど変わらず、資産税はアメリカの方がかなり高く、所得税もアメリカの方が高いが、富裕層の場合は、アメリカの方が有利かもしれない。

# 1 米国進出の実務



## カリフォルニア州で会社を設立する場合によくある質問

**最低資本金は？**

最低資本金制度はありません。

**役員は何名必要？**

CEO、CFO、Secretaryの3役を決定する必要がありますが、1名が3役を兼任することも可能です。また、アメリカ人である必要もありません。

**株主にアメリカ人を入れる必要はあるか？**

ありません。日本法人が100%株式を保有することも可能です。

**現地に従業員を一人もおかなくとも、法人の設立はできるのか。**

できます。ただし、会社が訴訟された場合に訴状を受け通る役割を果たすAgentをカリフォルニア在住者で置く必要があります。現地に、従業員、事務所等がなければ、代行会社を使うことが多いです。

# 1 米国進出の実務



## カリフォルニア州で会社を設立する流れ

一般的には以下の流れとなり、通常、弁護士、会計事務所等に依頼をします。コストは5000ドルから10000ドル程度、見込んでおくとよいでしょう。

- 会社名の決定（同じ会社名がないかどうかの確認）
- California Secretary of Stateに基本定款（Articles of Incorporation）を提出し、California Corporation ID Numberを付与してもらう。
- 取締役の選任
- 取締役会の開催
- Statement of Informationの申請
- Federal Tax IDの取得
- 株式の発行
- State Tax IDの取得
- 米国商務省報告
- ビジネスライセンスの取得（市当局）
- 屋号の登録
- Business propertyの申請（償却資産税）
- セラーズパミットの取得
- Zoning regulationの確認、業種に応じてライセンス

# 1 米国進出の実務



## 会社の設立後に留意すべき点(給与関係①)

- 最低賃金 カリフォルニア州の場合 時給\$11 (従業員26名以上の会社は、時給\$12)
- 給与計算

日本と異なり従業員の居住する郡によって取り扱いが異なったり、納税申告手続きも複雑であることから、一般的には給与計算会社や会計事務所と契約をし、一切の計算、税務申告業務を委託することになります。スタートアップの数人の従業員であれば、給与計算会社のソフトを利用するだけで150ドル程度／月、入力等の依頼を会計事務所等に依頼する場合は、さらに500ドル程度／月のコストが必要です。

- 給与から控除される税金以外の項目

### FICA (年金)

給与の6.2% (上限あり) を従業員、会社がそれぞれ拠出します。合計で12.4%です。将来の従業員の年金となります。

### FICA (メディケア税)

給与の1.45%を従業員、会社がそれぞれ拠出します。合計で2.9%です。65歳以上の方の医療制度を支えます。

**州失業保険** 最初の7000ドルに対して3.4%から6.2%を会社のみが負担する。

**連邦失業保険** 最初の7000ドルに対して6.0% (ただし州で納めた金額のうち5.4%までは控除可能) を会社のみが負担する。

**州トレーニング税** 最初の7000ドルに対して0.1%を会社のみが負担する。

**州傷害保険** 給与の1% (上限あり) を従業員のみが負担する。

# 1 米国進出の実務



## 会社の設立後に留意すべき点(給与関係②)

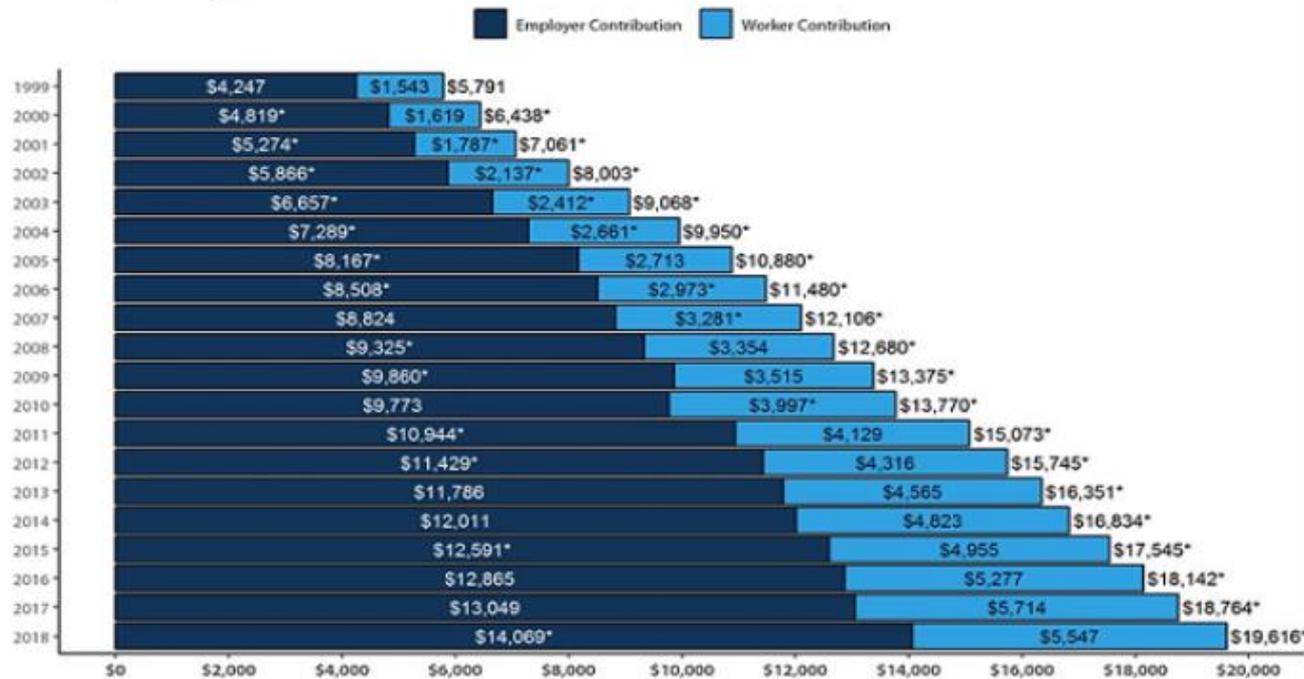
- 駐在員を米国に派遣する際は、通常の給与や諸手当以外に、住居用の家賃や通勤・業務用の車を支給することがあります。原則として、これらの経済的価値すべてが給与所得として課税されます。また、米国駐在中に日本で支給される給与についても、米国で課税されます。
- 上記のように、米国等の海外で勤務する場合、日本で勤務する場合と比べて個人の給与に関する所得税に違いが生じます。したがって、駐在員を海外に派遣する場合には、現地での税負担が個人の手取り所得に影響を与えないよう、まずは手取り金額を決定し、その手取り金額になるよう給与のグロスの計算を決定する、いわゆるグロスアップ計算が必要になり、通常、会計事務所に依頼をします。
- 前述のうちFICAは、派遣期間が5年以内の日本からの駐在員の場合、日本の社会保険制度の保険料を駐在期間中も払い続けることを前提に、年金事務所から適用証明書を取得すれば、FICAの支払いが免除されます。
- 上記のFICAの免除を受けなかった場合、原則通り米国でFICAの支払いを行うこととなりますが、日米社会保障協定により、アメリカ年金のクレジットが6クレジット（1クレジット約3か月）以上ある場合、米国での年金支払いも掛け捨てにならず、米国からも年金を受け取ることができます。

# 1 米国進出の実務



## 会社の設立後に留意すべき点(医療保険)

Average Annual Worker and Employer Contributions to Premiums and Total Premiums for Family Coverage, 1999-2018



\* Estimate is statistically different from estimate for the previous year shown (p < .05).

SOURCE: KFF Employer Health Benefits Survey, 2018; Kaiser/HRET Survey of Employer-Sponsored Health Benefits, 1999-2017



# 1 米国進出の実務



## 会社の設立時に留意すべき点(会計・税務)

### (法人税)

- 法人税率21%
- カリフォルニア州税率8.84%、最低800ドルのミニマム税がある。
- 結果として、実効税率はカリフォルニア州の場合約28%
- 税務調査について
- 日本の100%親会社への配当は、租税条約により源泉税が免除されます。W-8BENを入手してください。

### (売上税)

- 日本の消費税と違い、流通の途中段階では原則として売上税の負担はなく、最終消費者のみが負担。
- セラースパーミットの入手、提示を忘れずに。
- 昨年のWayfair判決以降、事務所がなくとも、ビジネスが行われている場所で課税する流れに。

### (会計、税務申告全般)

- 特に、進出初期は、米国の会計税務実務に精通した専属のアカウントを置くのは困難なため会計事務所に出外サービスをするのもソリューションの1つ。
- チップの取り扱いは？、会計と税務で異なる減価償却資産の耐用年数、別表5は存在しない

## 2 税制改正の概要（法人税制）



### Make America Great Again !

（法人税制）

- 法人税率が最高35%の累進税率から、一律21%に引き下げ（詳細は後述）
- 固定資産即時償却選択（IRC179）の拡大 → 従来の50万ドルから100万ドルに引き上げ
- 固定資産ボーナス減価償却 → 従来の50%償却から100%償却へ引き上げ
- 代替ミニマム税（AMT）の廃止 → 過去のAMTは2021年に開始する事業年度までに還付
- 繰越欠損金の無期限繰越、使用が当期課税所得の80%までに制限
- 会議費は従来通り50%の損金算入。一方、一定の交際費については損金不算入となった。

## 2 税制改正の概要（法人税制）



### Make America Great Again !

（法人税制）

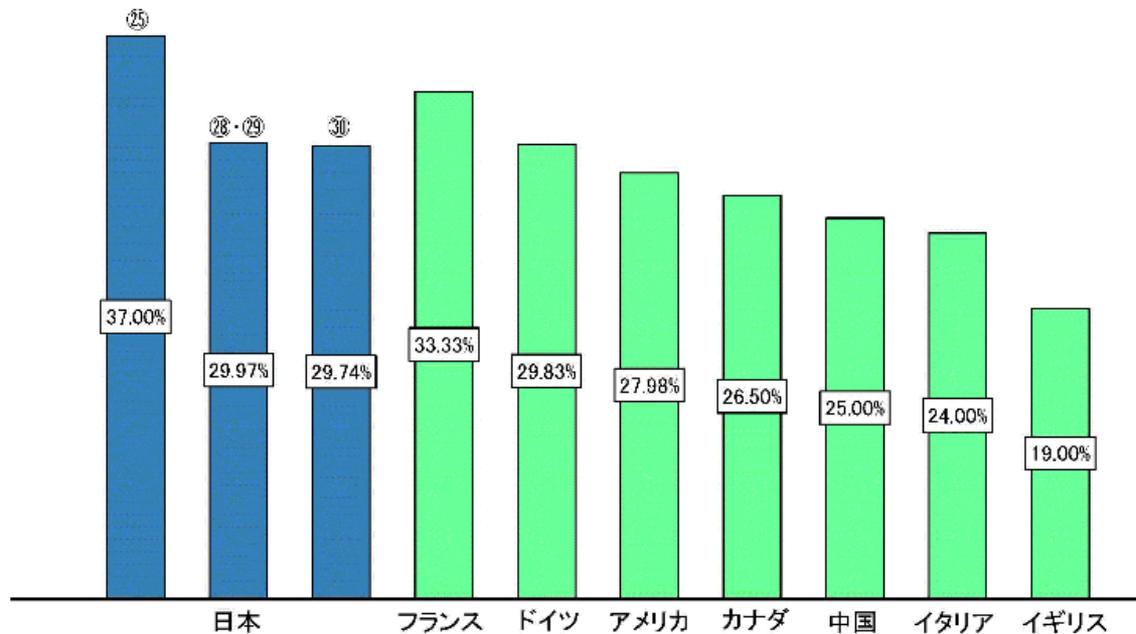
- 支払利子の損金算入限度額の設定  
国外関連者からの借入を対象としたアーニングス・ストリップング税制から、すべての借入を対象に支払利子の損金算入を制限  
損金算入限度額 = 調整課税所得の30%
- 国内製造控除（給与総額の50%を上限に、所得金額の9%を控除）の廃止
- 国内受取配当控除の縮小
- 試験研究費の償却計上  
2022年以降に開始する事業年度から、一定の試験研究費について資産計上が強制される。  
償却期間は5年。ただし、米国外で実施された研究開発活動は15年。

## 2 税制改正の概要(法人税制)



米国(カリフォルニア州)の法人税率は約28%。日本の約30%を下回る。

(2018年1月現在)



(注1)法人所得に対する税率(国税・地方税)。地方税は、日本は標準税率、アメリカはカリフォルニア州、ドイツは全国平均、カナダはオンタリオ州。フランスについては、課税所得のうち50万ユーロ以下の部分の税率は28%。なお、法人所得に対する税負担の一部が損金算入される場合は、その調整後の税率を表示。

(注2)フランスにおいては、2018年から税率を段階的に引き下げ、2022年には25%となる予定。イギリスにおいては、2020年度から17%に引き下げる予定。

財務省HPより

# 3 税制改正の概要(個人税制)



改正前後の税率表

改正前			改正後		
税率	課税所得		税率	課税所得	
	単身	夫婦合算申告		単身	夫婦合算申告
10%	9,325以下	19,050以下	10%	9,525以下	19,050以下
15%	9,325-38,700	19,050-77,400	12%	9,525-38,700	19,050-77,400
25%	38,700-93,700	77,400-156,150	22%	38,700-82,500	77,400-165,000
28%	93,700-195,450	156,150-237,950	24%	82,500-157,500	165,000-315,000
33%	195,450-424,950	237,950-424,950	32%	157,500-200,000	315,000-400,000
35%	424,950-426,700	424,950-480,050	35%	200,000-500,000	400,000-600,000
39.6%	426,700以上	480,050以上	37%	500,000以上	600,000以上

税率は下がっているが、所得控除・税額控除の縮小等もあるため全体としての影響はケースバイケース

# 3 税制改正の概要（個人税制）



## その他、主な改正点

- 人的控除（1人当たり4050ドルの扶養控除、基礎控除）の廃止
- 標準控除の引き上げ  
単身者は6,350ドルから12,000ドル、合算申告者は12,700ドルから24,000ドルに
- 項目別控除の廃止縮小  
地方税の控除が従来は無制限であったが、10,000ドルの制限が設けられた。  
住宅取得借入金利息の控除における借入対象額が100万ドルから75万ドルに引き下げ
- 子女税額控除の増額、適用対象の拡大  
1人当たり1,000ドルから2,000ドルに  
適用対象となる課税所得金額の制限が、合算申告の場合40万ドルまで引き上げ
- 引越費用の控除制度が廃止となり、課税所得に含められることとなった。

# 4 税制改正の概要（国際課税）

## テリトリアル税制の導入

### 1. 海外配当益金不算入制度

- 米国法人が10%以上の株式を保有する外国法人からの配当を100%益金不算入。
- ただし、当該配当に課される源泉税等の外国税金は、税額控除も所得控除も不可。関連する直接・間接の税額控除も廃止。

**→租税条約等で源泉税の減免がある場合は、適用を漏らさないことが重要**

### 2. 海外留保所得に関する強制みなし配当課税制度

- テリトリアル課税の導入に当たり、これまで米国法人に配当されず外国法人に留保された未課税の留保利益について、今回の税制改正の直前に強制的に配当されたとみなされ、米国で課税。
- 金銭および金銭同等物は15.5%、それ以外は8%。
- 納税額が多額になることも多いことから、8年間での分割納税も選択できる。
- 強制みなし配当課税については、通常3年の時効期限を、6年に延長。

### 3. CFC（米国人が50%超の持分を有する外国法人）の定義拡大

- 米国法人の親会社が保有する他の法人も、当該米国法人が所有しているものとみなされる。

# 4 税制改正の概要（国際課税）

## 4. グローバル無形資産低課税所得（GILTI）

無形資産所得の海外流出を防止（名は体を表さない）ムチ

- ロイヤリティー等、所得移転の比較的容易な所得が海外に流出することを防止。
- 海外に移転させたとみなされる無形資産所得に対して、米国で課税を行う。
- CFCで発生している無形資産所得に対して、米国で課税を行う。
- どのようにCFCで発生している「無形資産所得」を計算するか。

**無形資産所得** = 米国税法ベースの税引後所得 - (米国税法ベースの有形償却資産簿価×10% - 特定支払利息)

無形資産所得に対して50%の所得控除が認められるため、結果としては10.5% (21%×50%) の課税がなされる。

また、GILTIが適切に対応していると認められる外国法人税の80%が外国税額控除の対象となる。したがって、理論的には、外国で13.125% (= 10.5%÷0.8) の法人税を払っていれば、米国での追加法人税は発生しないこととなる。

しかし、米国側に十分な課税所得がないと、外国税額控除が完全に取り切れない可能性が危惧される。GILTIに関する財務省規則案でもこの辺りは明確ではないため、今度の動向に注目。

# 4 税制改正の概要（国際課税）

## 5. 外国源泉の無形資産所得に関する所得控除（FDII）

無形資産所得の海外流出を防止（名は体を表さない）ア×

- 外国源泉の無形資産所得を米国で課税する際に「37.5%の所得控除」の機会を与え、優遇するための措置。結果的に、税率が13.125%になる。
- どのように、「外国源泉の無形資産所得」を計算するか。

外国源泉の無形資産所得 = みなし無形資産所得 × 外国源泉所得率

みなし無形資産所得 = 控除対象所得 - みなし有形資産所得

みなし有形資産所得 = 有形償却資産簿価 × 10%

十分な課税所得がある場合や、有形償却資産が小さい場合には、無形資産がなくとも、みなし無形資産所得が発生することになる。

外国源泉所得率は、①海外の会社や人に販売し、海外で使用されたものに関する所得、②海外の会社や人のために提供されたサービスに関する所得が、所得全体に占める割合。

FDIIに関しては、財務省規則案等がアナウンスされておらず、不明な点も多いため今後の動向に留意が必要。

# 4 税制改正の概要（国際課税）

## 5. 外国源泉の無形資産所得に関する所得控除（FDII）

### 事例

日本の親会社は電子部品の専門商社。米国100%子会社は、米国での商品調達を行い、すべてを日本の親会社に販売。親会社は、日本の得意先にこれらを販売。

当該米国子会社は、購買機能を持つだけのため、有形資産簿価は限りなくゼロに近い。  
→課税所得のほとんどすべてが「みなし無形資産所得」となる。

販売先はすべて日本の親会社であるため「みなし無形資産所得」のすべてが「外国源泉の無形資産所得（FDII）」となる。

すなわち、課税所得のすべてがFDIIとなり、全体としての税率は13.125%となる。

- **販売先、得意先の米国外比率が高い米国法人**
- **有形資産簿価が小さい米国法人**

ほど、FDIIの恩恵を受けられる可能性が高い（Internal Revenue Codeのみの発表で、不明点も多いことから今後の財務省規則案に注目）。

# 4 税制改正の概要（国際課税）

## 6. 税源浸食濫用防止規定（BEAT）

外国関連者に対する支出を利用して、米国の課税ベースを圧縮することを防ぐためのルール

以下の①が②を超える場合に、超過額を追加納税額として申告する義務がある。

①調整後課税所得（通常の課税所得に税源浸食的な支払いと当期に使用したNOLに税源浸食割合を乗じた金額を加えた金額）×10%

②通常の法人税額（一定の税額控除を適用する前の金額）

### 適用対象法人

過去3年間の平均年間総収入が5億ドルを超え、かつ、税源浸食割合が3%以上の法人（50%超の資本関係を有するグループベースで判定され、外国法人を通じて所有する場合も含む）

### 税源浸食的な支払い

国外の関連者への支払い（償却対象資産の取得対価の支払い等も含む）で「売上原価」は除く。関連者とは、法人の25%以上の持分（議決権または時価）を有する株主、当該株主と50%超の持分関係で繋がる関連者、および当該法人と50%超の持分関係で繋がる関連者を指す。

# 5. 米国進出企業の事例紹介①



## 現場任せにせず、適度なモニタリングを。

- 日本のあるメーカー。日本での創業は戦前、100年以上前に遡る歴史のある会社。新たな市場を求めてアメリカに進出したのは30年前。
- 日本の親会社には、英語の使える人材や海外経験のある人材がいなかったため、アメリカで日本人のローカル社長を採用し、現地でのオペレーションの一切を任せた。
- 現地から定期的な報告はあったが、会計数値の分析も甘く、アメリカでのビジネスに対する理解が日本サイドで十分でなかったため、適切なモニタリングができず、現地からの報告をうのみにしてしまっていた。
- 何度か、ローカルで採用する社長やマネジメントを交代させたが、今振り返ると、いい人材が確保できなかったように思われる。
- 結局、多くの損失を抱えたまま2017年に撤退。いまだに、真相はよくわからない。

**信頼のできるマネジメントを据える、または、信頼のおける会計事務所、弁護士等と顧問契約を締結するなどして、適度なモニタリングをできる体制を敷くことが必要。言葉の壁を、ある程度取り払う役割も。**

# 5. 米国進出企業の事例紹介②



## 日本人だけで固まらず、現地スタッフとの調和を。

- 日本のあるメーカー（上場企業）。
- 日本でのマーケットが成熟しており、大きな成長を見込むのが難しいため、新たな成長を求めてアメリカに進出。
- アメリカでは新規にビジネスをスタートさせるのではなく、アメリカですでに実績があり利益が出ている会社を買収。
- 日本の親会社から、複数人の駐在員をアメリカに派遣。当初は、駐在員を始めとする日本人だけで固まってしまう傾向があり、現場のキーとなるローカルスタッフとのコミュニケーションが不足気味。日本側も、現地のビジネスの実際の様子がなかなか把握できず、高い人件費がかさみ、問題点に対して即座に手が打てず、買収後まもなく赤字に転落。
- その後、駐在員の入れ替え等もあり、ローカルスタッフとのコミュニケーションも進み、業績改善。

**現地スタッフとの調和、コミュニケーションが重要。親会社のビジョン・戦略と、現地のビジネスへの理解が深いローカルスタッフとの融合がキー。Post Merger Interaction。**

# 5. 米国進出企業の事例紹介③



## マーケティング調査、現地のビジネス慣習の理解は重要。

### (マーケティング)

- 日本食ブーム、日本の食のクオリティーの高さもあり、多くの外食産業のアメリカ進出が見られる。
- フランチャイズビジネスの進出も多い。現地のスペシャリストの活用。
- 立地条件は非常に重要。通り一本違うだけで客の入りに大きな違い。
- 競合他社の調査も重要。アメリカには世界中から企業の進出がある。
- IT、医療関係の進出も多い。

### (ビジネス慣習)

- アメリカでのRetailer（スーパーマーケット）のパワーは巨大。大手スーパーマーケットで自社製品を取り扱ってもらうのは至難の業。
- 取り扱ってもらっても価格面等、厳しい商売を強いられる。
- 従業員の権利が強く、人材の流動も激しい（Two week notice）
- 働き方の違い、ワークライフバランスを重視
- 人材確保のために、手厚いベネフィットを。

# 5. 米国進出企業の事例紹介④



良きビジネスパートナーを見つけること。勇気を持つこと。

良きビジネスパートナーを。

- 現地のビジネスに精通した社長等のマネジメントの採用。
- 日本のビジネスカルチャーに適応できる柔軟性を持つマネジメント。
- 優秀なマネジメントの雇用には、十分な待遇・ベネフィットが必要（米系企業のベネフィットの水準は高い）。
- 日本からの駐在員が、現地のキーパーソンと良好なコミュニケーションを築き、日本の親会社との良きパイプ役に。

新しいことをスタートするには勇気が必要。

- 米国への進出は1970年代の自動車関連部品のメーカー。米国での顧客は、主に日系自動車メーカー。
- 新たなビジネス拡大のため、欧米系の自動車メーカーへの開拓、および既存の技術を生かして、自動車以外の関連分野を構築。
- 社長の勇気、人柄、優秀なローカルスタッフが融合し、着々と新規開拓の成果が。

# ご清聴ありがとうございました。



A Division of SingerLewak

## Contact Information

Daiki Kasai (笠井 大樹)  
Director, CPA (US and Japan), CGMA

[21241 S. Western Ave. #200, Torrance CA, 90501](https://www.singerlewak.com/)

[Tel: +1-310-320-2700](tel:+13103202700)

[Email: dkasai@singerlewak.com](mailto:dkasai@singerlewak.com)

[URL: https://www.singerlewak.com/](https://www.singerlewak.com/)

なお、当該資料は、複雑な会計・税務の事柄の中から、一般的な情報をなるべく平易にお伝えすることを目的としております。専門家としてのアドバイス等を目的としたものではございませんので、個別の事象への適用につきましては、専門家へご相談ください。