



Chairman's Column

【中期経営計画の策定が 困難な時代になりました】

今、経営環境がかつてないほど激変しています。コロナウイルスの影響で仕事のやり方が変わり、オンライン化やテレワークが当たり前の時代になってきました。

収束後も回復が早く、新しいニーズや市場が生まれています。また、オープンAIなどの新技術が次々と登場し、業界の常識や競争力が変わりつつあります。

さらに、物価高も深刻な問題になっています。

ガソリンや食料品など、日常生活に必要なものの値段がどんどん高くなっています。

これは、世界中で原材料や運送費などが高騰しているからです。物価高は、企業にとってもコスト増や利益減という影響を及ぼします。



そして、人材募集難も大きな課題です。賃金上昇や引き抜きで優秀な人材を確保するのが難しくなっています。

特に若い世代は、働き方や価値観が多様化しており、給与だけでなく、社会貢献や環境への負荷、自己実現などを求めています。

このように、経営環境は日々変化しており、未来を予測することは益々難しくなっています。

そのため、中期経営計画の策定も難しくなっています。中期経営計画とは、3~5年後の目標や戦略を決める計画です。会社が倒産する原因の1つとして、「いきあたりばったりの経営をしている」ことが理由であることが多く、経営者が計画を持って事業を行うことが非常に大切です。

しかし、中期経営計画を策定するのは簡単ではありません。時代の変化が激しく情報量も10年前よりも多い気がします。安倍前首相が急逝したのも昨年7月ですが、もっと昔のように感じられます。

しかもその時には、まだChatGPTなるAIも世にはなく1年後これをビジネスに活用しようなんて誰が想像したでしょうか。

上場企業でも業績予測を発表しない会社も多くなり、不確実性が高まっています。

でも怖がっているだけではダメです。

経営者は決断するのが仕事です。会社の明るい未来を切り開いていきましょう。

(代表取締役会長 松澤 和浩)

金銭・金融商品案件の動向

インボイス制度の

投資事業有限責任組合(LPS)への影響

本年10月から開始するインボイス制度はファンドビジネスにおいて様々な影響を及ぼしますが、今回はプライベート・エクイティ(PE)やベンチャー・キャピタル(VC)で利用される代表的なピークルである投資事業有限責任組合(LPS)への影響を考えていきます。

まず前提として、LPSは法人格を持たない組合であり、消費税の課税事業者/免税事業者という概念がありません。ではLPSはインボイス事業者になることができないのか、という疑問が出てきますが、LPSはすべての組合員がインボイス事業者あることを条件として「任意組合等の組合員のすべてが

適格請求書発行事業者である旨の届出書」を提出することによりインボイス事業者になることができると定められています。この「すべての組合員」というところがポイントで、組合員の中に事業者でない個人や免税事業者が含まれていると、この届出を行うことができません。

利息収入や配当収入といった、消費税を受け取らない収入のみである場合には気にする必要のない論点ですが、例えばPEファンドで株式を取得する際のアップフロントフィーを得る場合などは、インボイス事業者になることを検討する必要があります。

* 次頁へ



金銭・金融商品案件の動向

*前頁より

また、近年増加している、無限責任組員(GP)を有限責任事業組合(LLP)とするスキームへの影響もあります。GPがLPSに対して請求する管理報酬はLPSにとっての課税仕入にあたります。

このとき、GPであるLLPがインボイス事業者ではない場合、LPS(最終的にはその組員)にとって仕入税額控除のとれない費用となってしまいます。これを回避するためにはLLPが前述の届出を行いインボイス事業者になる必要がありますが、個人が含まれることが多いLLPにとってその選択はハードルが高いものとなります(個人が個人事業者となりさらにインボイス事業者になるということは可能です)。

今後のスキーム組成や投資家(LP)募集にあたって新たに留意すべき点としてクローズアップされています。

(統括マネージャー 鳥羽 浩太)



不動産マーケット情報

不動産ファンド概況

本年1・2月号で取り上げました、不動産証券化協会(ARES)と三井住友トラスト基礎研究所(SMTRI)が共同で実施した「不動産私募ファンドに関する実態調査」ですが、直近の調査(<https://www.smtri.jp/news/pdf/20230317.pdf>)についてフォローします(グラフ参照)。

私募ファンド全体としては、半年前の前回調査より約3.3兆円(約12.4%)と大幅に増加しました。

とりわけ急速に伸びているのが「私募ファンド(国内特化型)」で、前回とほぼ同額の2.1兆円増と、増加額全体の6割強を占め、ついに「上場REIT」の規模(21.8兆円)に追いつきました。

一方、「上場REIT」については、過去数年間、半期6000億円増ペースで積み上がってきたアセットが、前回に続き3000億円増と半減し、上場REITの物件取得力低下が継続しているように思われます。

また、前は上場REITの鈍化を補う形で5000億円の伸びを見せていた「私募REIT」ですが、今回は1000億円の伸びに留まっています。

ちなみに、前回2000億円減だった「私募ファンド(グローバル)」は9000億円増と大幅な伸びを見せました。調査レポートでは、「アフターコロナを見据えた日本経済の正常化期待および金利上昇が続く欧米と比べ安定して高いイールドギャップを維持していることを背景に、グローバルファンドによる国内不動産への投資が従前に増して進んだもの」と分析しています。

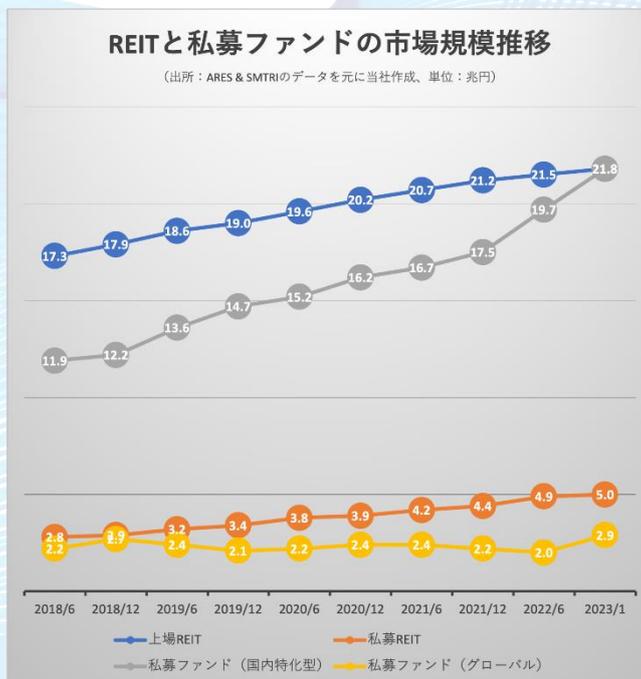
一方、投資姿勢に関する調査結果では、「投資意欲減少」とする海外機関投資家が17%と、前回調査の3%から大きく増加しました。調査レポートでは、「自国内における伝統的資産の価格下落を受け、アセットアロケーション上、日本の不動産のウェイトが高くなり過ぎ、追加投資しづらくなっている可能性がある」と推察しています。海外機関投資家については今後の動きが気になるところです。

次回調査も引き続きフォローしたいと思います。

(クライアントリレーショングループ 平井 茂)

REITと私募ファンドの市場規模推移

(出所：ARES & SMTRIのデータを元に当社作成、単位：兆円)





Topics

インバウンド消費と免税店

近頃、観光地や街中の訪日観光客の多さやホテルの宿泊料金の上昇や予約の取りづらさから訪日観光客の数が増えたと感じる方も多いかと思います。

日本政府観光局によると2023年4月の訪日観光客は約195万人とコロナ禍前の約6割まで回復しているとのことです。

訪日観光客が増え、インバウンド消費も相当程度増え、中でも訪日観光客による免税店利用が多くなっているのが街中の様子などから垣間見えます。この免税店ですが、昨今、購入した品を日本国内で転売目的の業者に横流しをして報酬を得る不正転売が問題となっています。

日本の免税店の場合、購入時に所定の手続きを行い、所定の梱包を受けることで消費税を支払うことなく、税抜価額で物品を購入できる形式をとっています。免税で購入できるのは免税品が海外で消費されること(=日本国内で消費されない)を前提としているため、免税で購入した物品を日本国内で消費し、出国時に所持していなかった場合は消費税が徴収されることとなります。

不正転売の場合、出国時に免税品を所持していませんが、消費税相当額を税関で徴収しようとしてもお金がないことを理由にするなどしてそのまま出国してしまい、徴収できないことがあるようです。さらに出国時の身柄の拘束も難しく、一旦出国することで実質的に徴収が困難になり、結果的に徴収ができないという事態になるようです。

財務省によると昨年度、出国時の税関での検査で、購入した免税品を所持していないとして22億円の消費税納付を求めたものの、約21億円が徴収できなかったという報道もあり、いかに徴収が難しいかがわかります。



この不正転売の対策の一つとして、消費税法において、横流しを受けた者も連帯して納税するよう改正があったことも一定の効果はあるかとは思いますが、横流しを受けた者を特定することがそもそも困難であろうとも考えられます。

このような状況にあって、免税店での購入時は税込価額で購入し、出国時に還付を受けるいわゆるリファンド方式の導入も検討されているようです。リファンド方式は事務手続きが煩雑などのデメリットがあるようですが、諸外国では広く取り入れられていることから導入にあたって参考になることは多いかと思います。

免税店が利用しづらくなりインバウンド消費が落ち込むようなことは避けて欲しいですが、消費税は我が国の社会保障4経費(年金、介護、医療、子ども・子育て支援)に充てられることとされている大切な財源ですので、適正な徴収がなされることを期待します。

(ASAアドバイザー 池松 雅範)





税務トピック

新たな国際課税の流れ＝グローバル・ミニマム課税の導入

令和5年度の税制改正において、国際的に合意されたグローバル・ミニマム課税の一環として、所得合算ルール(IIR)の法制化が行われました。

これは、年間総収入金額が7.5億ユーロ(約1100億円)以上の多国籍企業を対象に、一定の適用除外を除く所得について各国ごとに最低税率15%以上の課税を確保する仕組みです。

経緯としては、2015年の「BEPS最終報告書」において、「経済のデジタル化に伴う課税上の課題について、作業を進める」との国際的合意を踏まえ、OECD/G20の「BEPS包摂的枠組み」において議論が進められ、2021年10月に「2つの柱」による解決策の合意に至ったものです。

この2つの柱とは、第1の柱「市場国への新たな課税権の配分」と第2の柱「グローバル・ミニマム課税」からなり、今回の税制改正では、この「第2の柱」に対する日本国としての国内法上の対応としてなされたものです。

このような国際的な対応・合意に至った要因としては、市場国に物理的拠点(PE: Permanent Establishment)を置かずにビジネスを行う企業が増加し、現在の国際課税の大原則であるPE課税原則(国内に外国企業の支店等のPEがある場合にのみ、そのPEの事業から生じた所得へ課税できる)では、市場国で課税が行えない問題が顕在化したことです。

また、低い法人税率や優遇税制によって外国企業を誘致する動きも盛んになり、法人税の継続的な引下げにより各国の法人税収基盤が弱体化し、税制面において企業間の公平な競争条件を阻害する結果となりました。

以上のように、グローバル・ミニマム課税それ自体は、大手の多国籍企業のみが対象ですが、PE課税原則に対する大きな修正を伴うものであり、第1の柱「市場国への新たな課税権の配分」とともに、これまでの国際課税の諸原則・ルールに対する大きな転換点になるかもしれません。

(税務室 木所 正明)

