

優和のミニかわら版

(この資料は全部お読みいただいても60秒です)

「 タイの会計事務所、ミャンマーの会計事務所の

立ち位置について 」

まず、海外の日系経理会社のビジネスモデルを説明します。
現地駐在となる担当者は、通常は営業担当者や技術者をメインで送り込みますので、経理人材は現地では手薄になることが多いです。また、現地で経理担当者を育てても退職をした場合に、現場が混乱することから、アウトソースに任せることが経営上安定しやすいといった要因で、記帳や月次の税務申告がアウトソースされます。

しかしながら、タイの会計事務所はミャンマーに比べて利益率がいい。どちらの経理会社も立ち上げて失敗している会社はそこまでない。
では、ミャンマーとタイでは会計事務所がどのような立ち位置になるかの違いを分析したところ、労働ビザの制度上の違いがあります。

タイで仕事をする（居住する）には、日本人であれば会社を設立する必要があり、外人1人あたり200万バーツ(700万円程度)とタイ人4人の雇用を行う必要があります。所得税の支払実績書類、社会保険の支払実績書類の提出が、労働ビザが申請の書類に含まれます。月次の所得税申告、社会保険申告は、通常、会計事務所が行っており、仮に会計事務所への支払を滞納でもしよものなら、ビザに影響がでます。
そのため、会計事務所の立ち位置は、タイであれば居住権と紐づいており、強い立ち位置を維持しやすい。

そちらに対して、ミャンマーの労働ビザは、税との結びつきが弱いです。
最近では直近の会社の納税証明書類が大使館でのビザ申請には必要となったものの、商業税の納付書でも、個人所得税の納付書でも対応可能で、いつ書類の提出が必要か等、しっかりしたルールが定まっておらず、また、インターネットの申告であれば、納税書類自体が提出書類に含まれないといった状況です。
しっかりした記帳を行うニーズだけでなく、制度としての立ち位置が、会計事務所のマーケットとしての立ち位置を作っています。