

# SMILE

☆ 今月も笑顔（スマイル）でスタート！



12月号 Vol.24

## 今月の SMILE

### 真の事業家の凄さ

まいど おおきに！

2016年も早いもので師走にはいりました。我がSMILEもメリークリスマスで装っています。

先月号でアメリカ大統領選挙について触れましたが、トランプ氏が次期大統領に決まりました。今はトランプ次期大統領がどのような政策をとるのかに注目が集まっています。私は、政治の専門家ではなく事業家であったトランプ氏が、どのように国家を運営していくかを注目しています。そこで今月は、真の事業家の凄さを取り上げてみたいと思います。中国の大手不動産会社の万科集団のCEOの王石氏（彼も中国で著名な事業家です）が、最も尊敬する事業家として、褚（チュウ）時健氏を挙げています。この褚時健氏の凄さをご紹介します。

褚時健氏は少年の時に革命に参加し、27歳の1955年に彼は、玉溪地区地方行政機構の人事科長を担当します。それから反右派運動において、定性（犯罪や過失の性質を決めること）を担当しますが、反右派が負け、1959年に右派転向した後、農場に派遣され改造を任せられます。それ以後、彼は、嘎洒製糖工場に派遣され、工場長を担当させられます。この工場では、年30数万元の利潤をあげることに成功しますが、時代は文化大革命に入り、工場長の身分である彼も批判を受けます。それでも文革が終わった後、1979年10月には、玉溪巻きタバコ工場の工場長を担当することになります。それ以後18年間、彼は、損失に陥っていた玉溪巻きタバコ工場を、アジア最大のたばこ工場に育て、991億円の利益に対する税を国に収めました。これらの功績により、雲南省の模範労働者、全国の模範労働者、全国の“メーデー”の表彰メダルを獲得し、全国の優秀な企業家、全国の“十大改革の風雲児”などに選ばれます。にもかかわらず彼の給料のレベルといえば、このたばこ工場の1名の普通の労働者の給料程度であり、18年間の給与収入の総額は、60数万元程度であったといわれています。そんな彼に、一大悪転機が訪れます。1995年2月に、彼の汚職を告発する1通の告発状により、1996年に彼の一人娘と妻が収監させられてしまい、しかも娘は、1996年に獄中で自殺してしまいました。1997年2月8日には、雲南玉溪紅塔のタバコ（グループ）の有限責任会社の理事長、総裁であった彼にも自宅監禁させられて、その年の7月10日に逮捕されました。1999年1月9日に、雲南省高級人民法院の判決により、被告人褚時健は背任罪により無期懲役となり政治権利も終身剥奪され、また財産も没収されます。ここまででも凄いなと言えますが、これ以後さらに彼の事業家として真骨頂が発揮されます。入獄中に彼は糖尿病を患ったため、2002年に一時出所します。一時出所時に、2400ムーの荒れ山を彼に請け負わせたところ、彼は、橙の実の栽培を始めました。そして2011年には、彼の果樹園の利益は、3,000万元を上回り、固定資産は8,000万元を上回るまでになりました。現在、86歳の彼の人生は、どんな環境でも、そしてどんな困難などきにおいても、生産性を上げ、大きな利益をもたらしました。本当の事業家は凄いですね！

事業家であるトランプ氏が、アメリカを、そして世界を、どのように導くかを注目しましょう！

それでは、今月も笑顔（スマイル）でスタートしましょう！ Merry! Christmas! 圣诞节快乐！



## 中国経済情報

### マクロ経済情報

#### 中国貿易統計、10月は輸出入ともに予想下回る

中国税関総署が公表した10月の中国輸出(ドル建て)は、前年同月比7.3%減、輸入は1.4%減とともに予想を下回った。最近の景気改善の持続性に疑問符が付く格好となった。貿易収支は490億6000万ドルの黒字で、9月の419億9000万ドルから拡大した。予想は517億ドルの黒字だった。1-10月の輸出は前年同期比7.7%減、輸入は7.5%減だった。ロイターがまとめたアナリスト予想は、10月輸出が前年比6.0%減、輸入は1.0%減。9月は輸出が10%減、輸入は1.9%減だった。キャピタル・エコノミクスの中国担当アナリスト、ジュリアン・エバンズプリチャード氏は、「中国経済は現在拡大期にあり、もう1、2四半期は輸入を支えるとみられる。だが、これまでの刺激策の効果が薄らぐため、景気拡大はそれほど長くは続かないだろう」と分析した。商品(コモディティ)の輸入は減速し、10月の鉄鉱石輸入は、2月以来の低水準を記録。銅の輸入は21カ月ぶり低水準となった。石炭輸入は9月から約12%減少した。

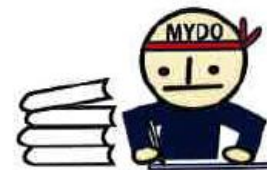
米国向け輸出は5.6%減少。9月は8.1%減だった。欧州連合(EU)向けは8.7%減となり、前月から若干改善した。

東南アジアからの輸入は18.4%増加、オーストラリアからの輸入も16.3%増加し、ここ数カ月の水準から大幅に改善した。

10月のCPIは、9月の1.9%上昇から加速し、アナリスト予想と一致した。食品価格が3.7%と大きく上昇し、前月の3.2%上昇から加速、全体の伸びを支えた。食品を除いた物価は1.7%上昇。前月は1.6%上昇だった。前月比ではPPIが0.7%上昇、CPIは0.1%低下した。

キャピタル・エコノミクスのエコノミスト、ジュリアン・エバンズ・プリチャード氏は、PPI上昇率が今後数四半期にわたって加速を続けた後、前年比4%を若干上回る水準で頭打ちとなり、再び鈍化するとの見方を示した。CPIについては、信用の伸びの鈍化や住宅価格の軟化の兆しが見られるなか、加速の余地は限られているとした。

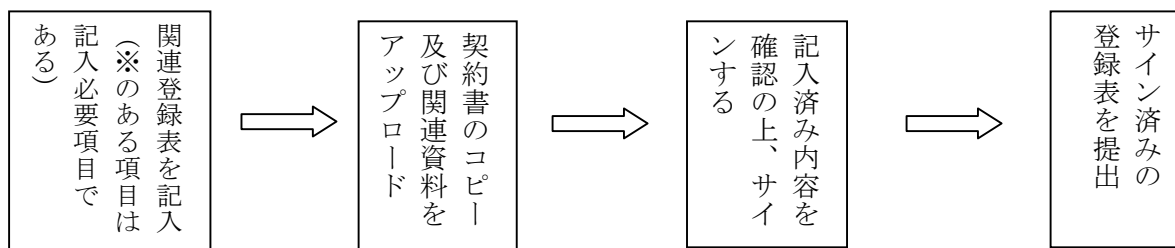
## 会計・税務情報



### 非貿易項目における契約書届出などの手続きについて

2016年7月より上海市において金税三期システムのオンライン運用が開始されました。この新システムの運用に伴い、上海市税務局ウェブサイト(<http://www.tax.sh.gov.cn>)におけるネット税務処理プラットフォーム(网上办税服务厅)も次々と更新され、さまざまな税務関連事項がネット上で手続きを行うことが可能となりました。そしてこのたび、国内企業が国外非居住企業に行う非貿易支払いにおける契約書届出及び支払届出もネットにて手続きできるようになりました。

中国では、国内企業と国外非居住企業との間で結んだ契約書等、例えば、配当金等や、持分投資による収益及び利子、賃借料、特許権使用料、財産譲渡等に関する取引、及び、中国国内の企業(機構)或いは個人が非居住者への工事の発注、若しくは役務を受ける場合など、これらの関連契約書を締結後に、当該国内企業及び個人は、所轄税務局に契約書届出を行う必要があります。納税者は、ネット税務処理プラットフォームに登録し、「業務申請」欄の中の「証明申請」をクリックすると、配当金、特許権使用料、利子、財産譲渡などの契約については「源泉徴収企業所得税契約届出」、請負工事或いは役務項目などの契約については「国内機構及び個人工事請負作業或いは役務項目届出」、そして対外支払い届出(送金額5万米ドル以下の場合には不要)は「サービス貿易など項目対外支払い税務届出」を、各々を選択し、「業務処理」をクリックし、以下のプロセスに進みます。



提出済みの業務申請は、ネット上の「業務進捗」から受理状態を調べることができます。

なお、契約締結後、30日以内に所轄税務局へ届出を行う必要があり、期限を過ぎると、ネットで手続きが行えない可能性もあります。また、みなし利益率が必要となる役務項目等については、ネットでの契約届出が完了後、適時に契約書、取引証券等の資料を税務局に提出し、税務局よりみなし利益率が判断されることとなります。

## 法務情報

### ネット販売上の誇大宣伝は、虚偽宣伝となるのか？

すでに日本でもお馴染みになった中国の「独身の日」(11月11日)でのネット販売ですが、この日を狙って、ネット上で年度の最大通販セールスを行う企業が多いようです。その中には、この日、その1年で最も安い価額で販売している、というふれこみを出しているところもあります。今月号では、このようなふれこみが虚偽宣伝と認定されたケースを紹介します。

李氏は、淘宝(タオバオ)で、A社(Eビジネス企業)がマオタイ酒を「年度最低価格、お買い得商品!」「原価1,518元、キャンペーン価格926元!」で販売するという宣伝広告を見て、計2万余元、24瓶マオタイ酒を購入した。数ヵ月後、同氏は、同じ店舗が宣伝する、五糧液酒を「売れ筋商品、年度最低価額!」「原価1,500元、キャンペーン値段618元!」という広告に惹かれ二回にわたって計1.6万余元、26瓶の五糧液酒を購入した。李氏は、お金を支払った後に、本当に宣伝した通り最低価額なのかを確かめるために、商品の販売記録を調べてみたが、マオタイ酒と五糧液酒のそれぞれの最低価額は899元と598元であることが分かった。「激安」を謳いながら、通常販売価額より、何十元か高く売ることに対して、李氏は、虚偽宣伝に騙されたと思い、A社を価額詐欺で上海市物価局に告発した。物価局は調査後に、A社の販売価額の変動行為は価額違法であったと認定し行政処罰を科した。

さらにその後、李氏は、裁判所にA社を起訴し、購入したマオタイ酒については、価格の一倍に当たる金額の弁償、五糧液酒については三倍の弁償、合計で7万余元の弁償を求めた。これに対して第一審裁判所は、「中華人民共和国消費者権益保護法」に従って、李氏の主張を支持して、A社は李氏に対して、7万余元の弁償金を支払うことを命じた。A社は原裁判を不服として、上海市第一中級人民裁判所に不服申立を上訴した。A社は、期間限定セールスとクーポンの使用により、マオタイ酒が899元、五糧液酒が598元という価格になったと主張した。二審裁判所では、成約記録に基き、価格を虚構する行為であったとし、李氏への価額詐欺であることを確定し、控訴棄却、原判決を維持するという終局判決をした。裁判官は、価額詐欺行為とは、経営者が虚偽、或いは誤解させる値段表示などの手段をもって、消費者を騙す、若しくは誘導して売買する行為である、と定義した。原価虚構も価額詐欺の一つとする判断を下した。

## 人事労務情報

### [新]外国人の就労許可制度の[ポイント]内容(正式試用版)



先月号で紹介した外国人への「新・就労許可制度」の試行について、その後、上海市における新たな具体的内容が公表されましたので、今月号でも引き続き紹介します。今回さらに具体的に変わったことは、大きく2つです。1つは外国人の資質のランクを決める際にポイント制が使われること、そしてもう1つは、新しい証書の取得方法及び既存の証書に関する取り扱いについてです。

まずポイント制についてですが、これも非ポイント制人材とポイント制人材に分けられます。非ポイント人材は、ポイントの算定をせずに、年齢制限のないA類と年齢制限のあるB類に区分されます。どのような人材が、非ポイント制人材とかが言えば、上海市人力資源社会保障局『外国ハイレベル人材公認職業成果認定基準説明 <http://mshn.jp/r/?id=0q1ck810&sid=3576>』をご参照ください。次にポイント制人材では、・年齢基準、・学歴基準、・収入基準、・職務経験年数基準、・年度の上海滞在期間基準、・語学力(中国語)基準・世界的な有名大学、企業基準・就業地区基準の各々の基準でのポイントを積算し、85点以上であればA類、60点以上であればB類、それ以下であればC類となります。B類、C類については、60歳の年齢制限があります(ただし、B類には、必要に応じて、年齢、学位、勤務年数などの制限を適度に緩和することができます)。各々の基準のポイント数については、上海市人力資源社会保障局『ポイント要素配分表(試用版)』 <http://mshn.jp/r/?id=0q0hl810&sid=3576> をご参照ください。

次に、就労許可の証書となる「新・工作許可証」の取得についてですが、新規に取得する場合には、2016年11月1日より、梅園路の「上海市の窓口」にて受付してくれます。そして2017年1月1日からは、「各区の窓口」で受け付けてくれます。その際に、在日本中国大使館・領事館にて認証を受けた「学歴証明」並びに「無犯罪証明」が必要となります。一方、すでに現在、「旧・就業証」、或いは「旧・外国人専門家証」を保有している場合には、2017年3月末までは有効となりますが、2017年4月1日からは、有効期限内の「旧・就業証」、或いは「旧・外国人専門家証」は、自由意思で「新・工作許可証」に交換できる、となっています。

### シナジー効果 (1)

#### 「日産とルノーの提携効果、年間 4,900 億円に」

日産とルノーの提携からはや 15 年以上たちますが、2015 年度は過去最大のシナジー効果が出たと発表がありました。(日本経済新聞 2016 年 7 月 6 日) 物凄い金額ですので「本当だろうか?」と思いました。今月号と来月号で、「シナジー効果」を皆さんと一緒に考えてみたいと思います。まず今月は前段として、経営学の中で「経済的になるパターン(要するに利益をもたらすパターン)」を考えてみます。主な、パターンは以下の 4 つになります。

#### [1] 規模の経済

もっともわかりやすいものです。生産量が増えるにつれて、単位当たりのコストが低下することをいいます。あえて説明は不要だと思いますが、事業規模に比例しないコスト(固定費)の存在がカギになります。

#### [2] 範囲の経済

規模の経済が事業規模によるものに対して、範囲の経済は、事業の種類によります。いくつかの事業がある場合、それらを異なる企業が手掛けるよりも同一企業で手掛けた方が、コストが減少すること、価値が創出されること、と定義されます。

そしてこの効果は多角化の合理的な理由になります。範囲の経済=シナジー効果、だと考えていいでしょう。範囲の経済が生じる理由は、「共通の資源」の存在になります。例えば野球のスタジアムではコンサートも行われます。もし、それぞれ専用の設備が必要であれば、それぞれのコストは高くなる、といった具合になります。

#### [3] 密度の経済

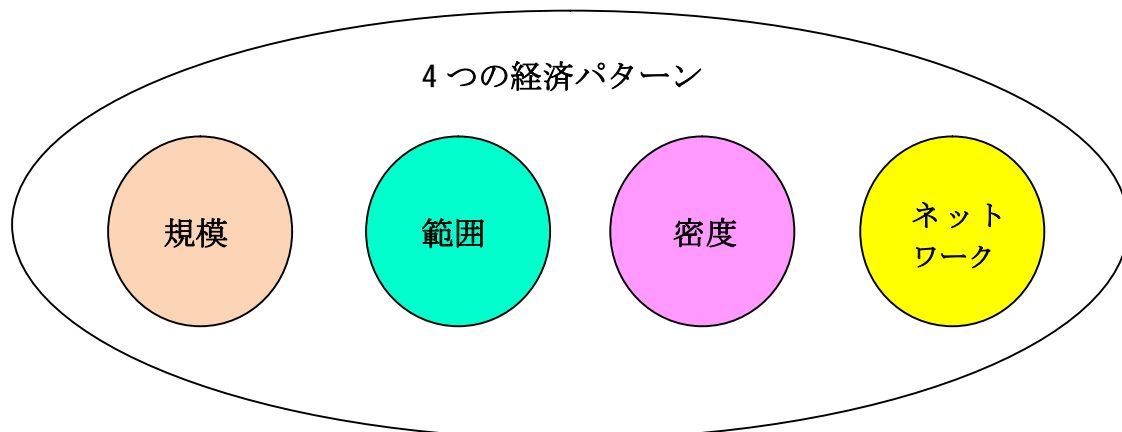
密度の経済とは、密集しているときに生じる効率化効果です。高度成長期のモデルである「規模の経済」、幻想で終わることの多い「範囲の経済」に対して、密度の経済はより確実な効果が期待できます。顧客が様々なエリアに散らばっているよりも特定エリアに密集していた方が、コスト削減されます。営業拠点、物流コスト、移動コスト等企業側のコストが大きく削減できます。ドミナント戦略、つまりコンビニの出店戦略の要諦の一つが「密度の経済」になります。

#### [4] ネットワークの経済

商品・サービスの利用者数が増えるほど利用価値が高まることを「ネットワーク経済」といいます。フェイスブックや LINE などの SNS などがあてはまります。商品・サービスそのものではなく、利用者の存在自体が価値を生み出す、すなわち利用者数の多さが競争優位性に直結する、ということです。

さて次回は「本当にシナジー効果が出るのだろうか?」という視点から論じてみたいと思います。

(情報提供:日本クreas税理士法人)





ナニワのおっちゃん経営道！ 中国駐在について語

第21回：「縦社会！」を異常に気にする“中国人のしたたかさ！”

強烈に記憶に残っているのが、日本の取引先メーカーさんの製品を、中国・上海で組み立てるため、既存の中国子会社工場とは別に、新しく倍以上の規模の「第二工場」を新設する運びとなり、そのための「新工場、立ち上げプロジェクト」を立ち上げた時のことである。

既存の第一工場の古株の会計課長(影の実力者)である“おばさん”が、「第二工場」の立ち上げに当たった“プロジェクト・リーダー”の私に、「あなたは、日本の本社で、どんな地位(組織上)にいるのだ？」そして「その地位は、本社内でどれほどの影響力があるのか??」・・・を、しつこく聞きただそうとするのである。

私は、あくまで、工場立ち上げ時の「プロジェクト・リーダー」であり、全権を委任されているから、日本の位置付けは、関係ないでしょ!・・・と、何回も言うのだが、納得せず、なかなか引き下がらないのである。

日本では、これほどの“追及シーン”は、まず見られない！ 考えられない！！  
彼女が、あれほど強烈に、私の組織内序列を聞いたがる背景には、私の本社での影響力が大きければ大きいほど、(私の近くにいる)彼女の中国工場での存在感が、私を通じて日本の親会社に大きく伝わり、結果として、彼女の「価値評価」に、うまく繋がるだろう・・・という、彼女自身へのメリットを計算した『護身術』であったと思っている。

日本の会社組織の中でも、「自分自身の位置付け」や、「自分に直接関係のある人物の組織内の位置付け」が気にならない訳はないだろう。しかし、これほど直接的に、あからさまに、“縦社会”を意識した言動には至らないのではないだろうか？！

そこに、中国人である彼女の“したたかさ”をうかがい知るのである。

お問い合わせは  
MYDO まで!!



(お問い合わせ先)

上海滿意多企業管理諮詢有限公司

〒200030 上海市徐匯区虹橋路1号 港匯中心1座 2807

T E L: +86-21-6407-0228 F A X :+86-21-6407-0185

E-mail: [info@shmydo.com](mailto:info@shmydo.com)

URL: <http://shmydo.jp>