



中国ビジネス Q&A

外資系企業の中国撤退で注意すべき

Q 中国は、これまで安価で豊富な労働力および巨大な国内市場を背景に日本、欧米等諸外国から巨額の投資を集め、「世界の工場」と呼ばれてきましたが、人件費高騰および人民元高の影響、外資優遇税制の撤廃等を主要因として、最近では製造業を中心に中国事業の縮小または撤退を進める外資系企業も増加しています。外資系企業の撤退について、注意すべきポイントは何でしょうか。

A 確かに、最近、世界および中国国内の経済情勢の影響で、中国事業再編などにより中国から撤退する外資系企業が増えています。中国進出時においても、様々な政府許認可があり、苦勞した企業も少なくないのですが、撤退には進出時以上に手間と時間がかかるとも言われています。そこで、実務経験に基づいて外資系企業の中国撤退に際して注意すべきポイントについてお答えします。

1. 撤退方法について

撤退といえば、事業の終了を前提とした繰り上げ解散・清算（以下、「清算」という）であると一般的に想定されますが、広義の撤退は、清算のほか、持分譲渡、倒産などの方法もあります。中国から撤退しようとする企業にとって重要なのは、まずその置かれている環境にふさわしい撤退方法を選ぶことです。

中国の法律によって、倒産という撤退方法もありますが、その手続きの煩雑さの上に、経営者の経営責任が追及される可能性もあるので、この方法を採用する外資系企業は少ないようです。持分譲渡は、現地パートナーまたは第三者に自分の出資持分を譲渡して、企業を存続させ、従業員の解雇問題をある程度緩和できる優れた撤退方法ですが、これは相手があつてのことであり、譲受人がいない限り、清算を余儀なくされるということがよくあります。以下、清算を軸に、外資系企業の中国撤退に際して注意すべきポイントを簡単に説明します。

2. 注意すべきポイントについて

外資系企業の清算には、「パートナー」、「従業員」、「現地政府」の三つの障壁があるといえます。独資の場合は、パートナーがいないため、合併企業に比べて清算障壁はかなり軽減されますが、清算そのもののハードルは高いのが現実です。清算による撤退の注意すべきポイントは、企業によって違いますが、実務上最もリスクが高いポイントは、以下のとおりです。

(1) パートナーとの交渉について

① 撤退交渉と意思決定について

中国の外資参入規制で中国側パートナーとの合併企業設立が要求される場合があるほか、現地事情に精通する中国側パートナーは力強い味方であることから、合併の形で中国ビジネスを展開している外資系企業は多くあります。しか

しながら、撤退となると逆に自らの判断のみで決めることができなくなります。中国の法律によると、董事会（取締役会に当たる）全員一致による清算決議の可決が清算開始の法的要件であるので、合併パートナーとの交渉が難航すれば、清算決議の問題がクリアできず、撤退が前にも後ろにも進めず暗礁に乗り上げるケースがあります。

通常、企業の合併にあたっては、標準フォームの契約または定款が使われるケースが多いです。そこでは、解散事由を中国の「中外合併企業法实施条例」第90条に基づいて定めています。ここで問題となるのは、法定解散事由の定めは、一般的な表現でしかなく、客観的な判断基準に欠けている点です。合併清算が当事者の共同利益とならない場合、その解釈について当事者間で言い争いとなってしまうケースが多いのです。

合併契約書中に紛争解決の規定として、香港、シンガポールなどでの仲裁がよく定められていますが、仲裁で清算が認められたとしても、中国側パートナーが仲裁判決を履行しないため、現地の裁判所に強制執行を求めることで時間がかかることが多いようです。また、中国の「会社法」で、株主訴訟による裁判所への企業解散の請求権を認めていますが、実務上相当の限界があるため、中国側パートナーの同意を得るために外国企業が譲歩したりすることもあります。そのような事態を避けるためには、予め独自の具体的な解散事由、清算の条件および方法を合併契約および定款で明確に定めておくべきでしょう。

② 合併資産の処理について

清算は、合併会社の資産を換価し債務を弁済した上で、残った財産を合併当事者で分配し、合併会社を解散する手続きですので、清算による撤退は、合併会社の資産状態を把握し、分配される残余財産の有無をまず検討するところから始めなければなりません。特に、中国側当事者に合併経営を一任している場合には、財務諸表の信憑性に問題があるケースが多いので注意が必要です。次に、資産処分で資産評価が必要となる場合、やはり事前に評価方法を定めておくことを検討すべきでしょう。残余資産があれば、その分配方法についても定めておく必要があります。

ポイント

③債権・債務の整理および損失補てんの交渉などについて

清算にあたっては、清算組がすべての債権・債務を整理する必要があります。中国の法律規定によると、清算企業の債務弁済が不可能となった場合、清算組は裁判所に対し破産宣告を申請する必要があります。破産手続の適用を避けるためには、清算作業を開始する前に、債権・債務の精査を行い、想定損益を十分に把握する必要があるほか、債務超過が確認された場合、事前に臨時増資を実施することで清算債務・費用を返済し、従業員への経済補償金の拠出などに充てることよくあります。これらについても、中国側パートナーとの事前調整・合意が必要です。

(2) 従業員の対応について

①基本ルールについて

中国の「労働契約法」によると、企業が清算を決定した場合、従業員の労働契約は終了することとなります。この場合、従業員に対する経済補償金は基本的に勤務年数に応じて、1年につき1カ月分の給料に相当する金額を支給する必要があります。法定基準がありますが、実務では従業員から法定基準以上の補償を求められることがあるので、企業としては、事前に対策を練る必要があります。

労働契約の終了方法について、すべての従業員と統一的に労働契約を終了するのが一般的ですが、従業員との合意により一部の労働契約を優先的に解除する対応も可能です。なお、清算プロセス・手続はとても煩雑なので、中国人スタッフがいないと難しく、残務処理に必要な人事・財務担当メンバーを確保する必要があります。

②労務派遣の処理について

直接雇用の場合では、企業清算が労働契約終了の法定事由となっているため処理は比較的容易ですが、労務派遣の場合には、かなり複雑な問題になります。労務派遣では、企業と派遣従業員間に直接的な労働契約が存在しないことから、企業は派遣企業との派遣契約を解除することにより、派遣従業員を解雇することとなるので、派遣契約の解除可否および解除にあたって支給すべき違約金・補償金は派遣契約の定めによりますが、企業、派遣企業および従業員の三者の合意いかんです。また、妊娠・産休・授乳期間中の女性派遣従業員がいる場合、処理がさらに難しくなります。

(3) 現地政府との調整および政府手続について

①現地政府との調整について

清算の場合には、現地商務部門の許認可以外に、工商、税務、税関、外貨、統計、財政、社会保険など様々な政府部門の抹消手続があり、現地政府との調整が必要となります。現地政府は、投資誘致上の不利益回避、税金の確保、

就業維持のために、清算を警戒する態度を取って、許認可を出さないこともあります。従って、清算しようとする企業は、現地政府の立場に立って清算の合理性が説明できるストーリーをしておく必要があります。中国にグループ企業が数社ある場合には、グループ再編・合理化を前面に出し、撤退の許認可を得やすくすることができます。

②優遇政策について

企業の進出時に、現地政府は、外資誘致のため、企業所得税、増値税、管理職の個人所得税等について一定年数の還付をしたり、土地使用料の一部の払い戻しをする優遇政策を外資系企業に提供することがあります。外資系企業の経営期間は定められた年数（一般的に10年）以上であれば、特に問題ありませんが、問題になるのは途中で清算することです。場合によって清算を遅延・中断せざるを得ない事態に陥るおそれもあります。対応策として、清算前に優遇政策を受けているか確認することをお勧めします。

なお、輸入設備に対して免税で輸入するという関税の優遇を受けた場合、その設備を自社で輸入した日から定められた年数（一般的に5年）以上使用するものとされるので、途中で清算による処分をした場合、関税を追徴される可能性もあります。

③税務登記抹消などについて

清算手続の中で最も問題になりがちなのは、税務登記の抹消です。その際、国家・地方税務局による税務調査を受けなければなりません。一般的には過去2、3年間に企業の税務コンプライアンス上の問題がないかをチェックします。問題があった場合、さらに遡って調査を受け、税金を追徴されるので、企業の清算は1～2年かかることもあります。企業としては、日常の税務コンプライアンスを確保するほか、早めに税務関連問題を解決することが重要です。

3. まとめ

外資系企業の中国撤退に際し、撤退方法によって注意すべきポイントは違いますが、以上述べたとおり、清算による中国撤退の場合は障壁が高いのは事実です。清算に比べると、持分譲渡の方は、会社が存続し、従業員処理が少なく、政府手続も簡略なので、清算より優れた選択肢といっても過言ではありません。したがって、併せてこの持分譲渡など他の撤退方法も検討されることをお勧めします。もちろん、中国撤退の対応は、中国の現地企業だけでなく外国の親会社に判断が委ねられることがあります。中国撤退をスムーズに進めるために、外資系企業の中国撤退事情に詳しい外部アドバイザーを起用し、現実的な撤退戦略を事前に用意し、撤退障壁に備える対策を想定するという慎重な態度で対応したほうが良いでしょう。