



横浜事務所 〒221-0056

横浜市神奈川区金港町 6-3 横浜金港町ビル 3 階  
TEL 045-442-0851 FAX 045-453-2851

六本木事務所 〒106-0032

東京都港区六本木 6-8-10 STEP 六本木ビル WEST  
TEL 03-5411-8441 FAX 03-5411-8442

“Win Win World”

### 中国における短期滞在者免税の問題

10月31日に温家宝首相が上海万博の閉幕宣言を行い184日間の万博が終了いたしました。累計7300万人もの人々が来場したようです。ちなみに今回抜かれましたが大阪万博は6400万人でした。

成長著しい中国には、日本の企業からも出張者が多いと思います。租税条約を結んでいる2国間においては、通常「短期滞在者免税」制度により出張者の給与について役務提供地国では免税としています。これはいわゆる「183日ルール」と言われるもので①暦年を通じて勤務滞在日数が合計183日以下、②報酬等の支払者が役務提供地国の居住者でない、③報酬等の支払者が役務提供地国に有する恒久的施設又は固定的施設によって負担されていないこと、の3つの条件を満たす必要があります。

しかし中国の地方税務局は短期出張者の役務提供に対しPEを認定し、183日免税のルールを不適用とする課税を行うことがしばしば見受けられるようです。PEに認定されると、企業所得課税が行われるとともに、出張者に対して国外で支払われる給与についても中国国内源泉として課税されます。従いまして企業側は税務局との対応に際しては、まず中国における役務提供期間が6か月を超えるかどうか、その出張者が関わるプロジェクトが複数ある場合にどれが同一のものかを考慮してPE課税の判断のポイントとして主張します。期間の計算方法としては「月数ベース」の単位で出張者が初めて中国に入国した月から、役務提供を終了し中国を出国する月までを計算期間とします。ただし、当該計算期間中に連続30日間以上中国に滞在しない期間がある場合には、1か月を減じることができます。この計算により6か月を超える場合には、恒久的施設を有するものとされることとなりますので、日本本社は出張者の管理をしっかりと行わなければなりません。

### クーポンの効用

今回は価格のお話です。事業経営において価格設定の大切さは身をもって痛感していることと思います。

仮に、価格を一定率下げても売上がその率以上に増えるとは限りません。逆に値上げしても売上数量が減らないかもしれませし、大幅に売上が減ってしまうかもしれません。つまり、顧客が自社製品に対していくらの値段を適正と考えているのか把握できない「情報の非対称性」が存在しているわけです。

一般的には、少々高くても購入する顧客と価格に極めて敏感で少しでも安いものになびく顧客の2種類が存在します。店舗側でなかなか把握しにくい2種類の顧客をクーポン券によって「自己選別によるスクリーニング」を行うことができます。

たとえばあるレストランが年末商戦に際して10%割引キャンペーンを行うことを決定しました。この告知を店頭にきれいなポップの張り紙で行うと確かに安上がりに行えます。ですが、あえて新聞折り込み、あるいはインターネット上にクーポン券の印刷画面を用意し、クーポン券の配布を行うことによって、「少しでも安い」ことがポイントになる顧客層と「少々高くても来店する」顧客を選別することができるのです。前者の顧客は、当然クーポン券を持参して10%引きで食事をします。後者は定価で食事に来てくれています。クーポンの存在を知らない可能性もありますが、値引きがあるかどうかを探しあてて来店しているわけではないことに意味があります。この顧客は価格には納得していてメニュー内容や店の雰囲気に関心を寄せているのではないのでしょうか。

こうして顧客自身による自己選別を行うことで「高く買ってくれる人には高く売り、安くしないと買わない人には安く売る」顧客のスクリーニングに成功するわけです。見方を変えるとクーポン券を利用して価格差別戦略を実行したことになります。「価格差別戦略」については、またの機会に・・・