

台湾投資ガイド

子会社・支店・駐在員事務所の詳細分析

1. 三つの進出形態の概要

外国企業が台湾市場へ進出する際、最初に検討すべき重要事項の一つが、どの進出形態を採用するかです。

実務上、代表的な選択肢は次の三つです。

- 子会社
- 支店
- 駐在員事務所

これら三つの形態は、法的地位、責任範囲、課税関係、営利活動の可否、将来の拡張性において大きく異なります。

どの形態を選ぶかによって、将来のコンプライアンス負担、法的リスク、資金調達のしやすさ、利益送金の方法、さらには事業拡大の柔軟性まで大きく左右されます。

そのため、台湾進出の初期段階において、自社の事業目的と中長期戦略に合った組織形態を選択することが極めて重要です。

2. 主要項目の比較

比較項目	子会社	支店	駐在員事務所
法的地位	台湾会社法に基づき設立される独立した法人	独立法人ではなく、外国本社の延長として扱われる	独立法人ではなく、連絡・準備拠点にとどまる
名称	XX 有限公司 / XX 股份有限公司 など	[国籍]商 XX 股份有限公司台湾支店	[国籍]商 XX 股份有限公司台湾駐在員事務所
法的責任	原則として出資額の範囲内で責任を負う	外国本社が連帯して責任を負う	外国本社が連帯して責任を負う

比較項目	子会社	支店	駐在員事務所
業務範囲	外資ネガティブリストや特許業種を除き、原則としてすべての営利活動が可能	台湾において支店として認可された範囲内で営業活動が可能	見積、契約連絡、調達、連絡窓口等の非営利活動に限定。中国大陸資本の場合、研究開発も不可
最低資本金	原則として法定最低資本金なし。ただし特許業種は別途要件あり	法定最低資本金なし。ただし運営に必要な資金送金は必要	登記資本金不要。運営経費のみで可
法人所得税	20%	20%	収益活動不可のため原則不要
利益送金時の課税	配当に対し通常 21% の源泉税。租税条約により 10% などへ軽減される場合あり	税引後利益の本社送金に追加源泉税なし (0%)	該当なし
営業税 (VAT)	5%	5%	原則として申告不要
撤退時の手続	解散・清算手続が必要	廃止登記で足りる	廃止登記で足りる

3. 会計師による実務上の詳細分析

3.1 法的責任の観点：本当の意味で防火壁になるのは子会社のみ

法的リスクの遮断という観点から見ると、子会社 だけが、本社と台湾拠点との間に実質的な防火壁を作ることができます。

子会社は独立した法人格を有するため、原則として台湾子会社の債務や法的責任が、そのまま海外本社へ直結するわけではありません。

これに対し、支店 および 駐在員事務所 は、法的には外国本社の一部とみなされます。そのため、台湾において税務問題、契約紛争、行政罰などが発生した場合、本社が直接責任を負う可能性があります。

したがって、法的責任をできる限り台湾現地に限定したい場合は、子会社が最も適した選択肢となります。

3.2 税務の観点：支店の 0% 源泉税は魅力だが、常に最有利とは限らない

支店 の大きな特徴の一つは、台湾で法人所得税を納付した後、本社へ利益を送金する際に、追加の源泉税がかからない ことです。

このため、台湾進出初期において、利益をなるべく早く本社へ還流したい企業にとって、支店は非常に魅力的に見えることがあります。ただし、これは必ずしも 支店の方が常に税務上有利 であることを意味しません。

子会社 の場合、配当に通常 21% の源泉税 が課されますが、親会社所在地国と台湾との間に租税協定が適用される場合には、税率が軽減される可能性があります。したがって、実際の税負担は本社所在国やグループ全体の税務設計によって大きく異なります。

また、子会社 と 支店 のいずれについても、本社または関係会社との取引がある場合には、移転価格税制 への対応が必要になる可能性があります。取引規模や内容によっては、文書化義務や合理性の説明が求められます。

3.3 融資および政府補助金の観点

台湾における融資や各種補助制度の活用を考える場合、一般に最も有利なのは 子会社 です。

子会社は独立した財務諸表を有するため、台湾の金融機関にとって信用判断がやすく、融資申請において比較的有利です。一方、支店は一定の制約があり、駐在員事務所はそもそも融資主体として想定されていません。

また、研究開発補助金、SBIR、投資優遇税制などの申請可能性という観点でも、子会社が最も整った形となります。支店は制度ごとに制限があり、駐在員事務所は通常対象外です。

4. コンプライアンス上の重要注意点：恒久的施設 (PE) リスク

駐在員事務所 の利用には特に注意が必要です。

法令上、駐在員事務所は**実際の収益活動を行ってはず**、その役割は市場調査、連絡、調達支援、情報収集、準備行為などに限定されます。

しかし、税務当局が、駐在員事務所が実質的に台湾で営業活動を行っていると判断した場合、たとえば以下のようなケースでは、**実質的な恒久的施設 (Permanent Establishment, PE)** と認定される可能性があります。

- 実質的なサービス提供を行っている
- 契約交渉または契約締結に深く関与している
- 代金回収を行っている
- 商品引渡しや営業執行に関与している

このように認定された場合、外国本社に対して以下が課される可能性があります。

- 営業税の追徴
- 法人所得税の追徴
- 加算税・過料等のペナルティ

したがって、駐在員事務所は、あくまで非営利の初期進出拠点として用いるべきであり、実質的な営業活動を予定している場合には、最初から子会社または支店を検討すべきです。

5. どの形態を選ぶべきか

5.1 子会社が適している場合

以下のような場合には、子会社が最も適しています。

- 台湾で長期的に事業展開を行う予定がある
- 現地ブランドや市場基盤を築きたい
- 台湾事業と本社との法的責任を切り分けたい
- 現地融資や補助金申請を視野に入れている
- 将来的により安定した拡張基盤を持ちたい

5.2 支店が適している場合

以下のような場合には、支店が有力な選択肢となります。

- 台湾で実際に営業活動を行う予定がある

- 税引後利益を本社へ効率的に送金したい
- 台湾現地に完全独立法人を設ける必要性が高くない
- 進出初期において、運営の柔軟性と利益還流効率を重視したい

5.3 駐在員事務所が適している場合

以下のような場合には、駐在員事務所が適しています。

- まだ市場調査または進出準備段階にある
- 少人数で連絡、調達、情報収集のみを行いたい
- 当面、台湾で売上を発生させる予定がない
- 将来的な支店または子会社設立の前段階として、軽量の拠点をもちたい

6. 最終的な実務アドバイス

どの形態が「最良」であるかは一概には言えません。

重要なのは、自社の**事業モデル**、**リスク許容度**、**税務上の目的**、**資金調達ニーズ**、**台湾での中長期戦略** に最も適した形態を選ぶことです。

実務上の一般的な整理としては、次のように考えることができます。

- **子会社** = 長期運営、法的責任の遮断、融資、補助金活用、事業拡張に最適
- **支店** = 実際の営業活動を行いながら、利益送金効率を重視する場合に有利
- **駐在員事務所** = 非営利の市場調査・準備活動に限る場合に適切

最終決定にあたっては、少なくとも次の点を事前に確認すべきです。

- 台湾拠点で直ちに売上を発生させる予定があるか
- 本社との法的責任分離が重要か
- 融資または政府補助金の利用可能性を重視するか
- 利益送金の効率性を重視するか
- 台湾拠点が一時的な調査拠点なのか、長期的な事業拡大拠点なのか

台湾進出の初期段階で適切なストラクチャーを設計しておくことにより、将来の税務コスト、法務リスク、再編コストを大幅に抑えることができます。