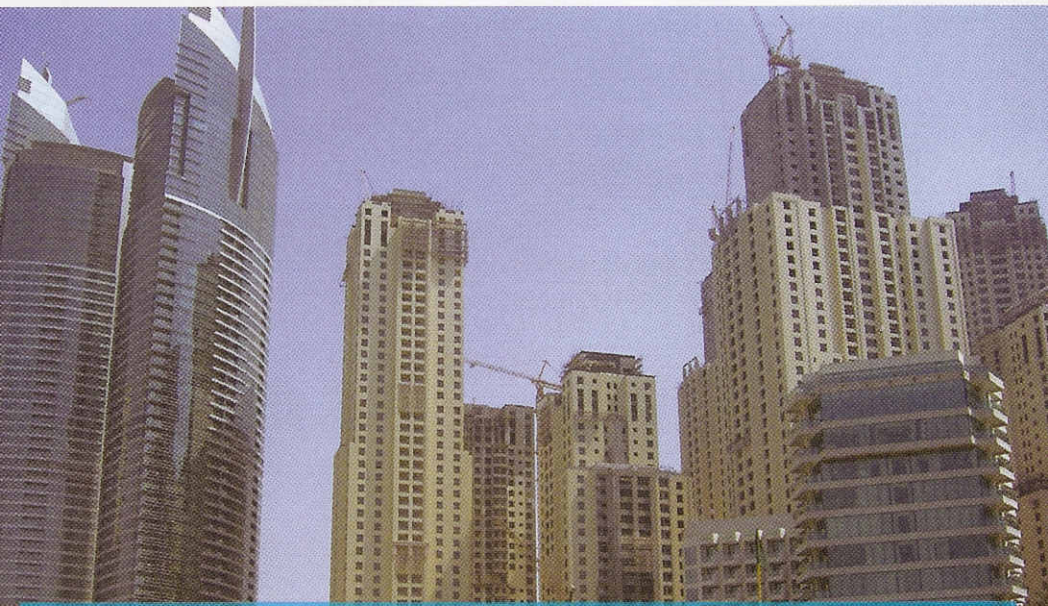


フリーゾーンが有利とは限らない!

MIRAJ Group 福田一郎 会長兼CEO



さて、今月から連載というかたちでドバイでの具体的なビジネスについて書きたいと思います。タイトル通り、実践的でプラクティカルな内容を考えています。私は、経済学者や弁護士または大手企業の経営者でもありませんので、理論的な経営論や難解な法学的な解説文または大企業的な発想に基づく話ではなく、ベンチャー的で、私の実経験や体験をもとに、多少私見も入った内容で書きたいと思います。文章の構成は、マニュアル式で、項目から項目に流れる感じで、各項目の最後にはまとめを設けました。 福田一郎

ドバイ進出 動機

最初の一步はドバイに進出することです。当然進出をするからには、必ず何かしらの動機があるはずです。このドバイに進出する動機は、企業にとって千差万別ですが、一般的に考えられる理由としては下記の項目が挙げられるかと思っています。

- ① UAE 及び中東諸国の市場に魅力がある。
- ②ドバイの成長率、好景気にあやかりたい。
- ③同業他社、コンペジター、得意先がすでに進出しているため。
- ④タックスフリーのため、節税目的な点。

①と②の項目はリンクしており、現在進出しているほとんどの日本企業は

このカテゴリに当てはまるかと思っています。現在、ドバイなどに進出している日本企業の多くは、一般消費財のメーカー企業であります。ドバイを拠点とし、当地から中近東の近隣諸国やアフリカ大陸、西アジア、CIS 諸国(旧ソ連邦諸国)などをカバーしているケースが多いです。

③は、受身的な動機ではありますが、建設関係の会社によく見られるケースであります。大手ゼネコンからの要

フリーということは大きな誤解であり事実ではありません。

さて、次に具体的にフリーゾーン内企業とフリーゾーン外企業の違いを項目別に挙げてみたいと思います。

多くの日本企業は、フリーゾーンという形態をとっていますが、上記比較を見ましても格別フリーゾーンの方が有利であるとは、私は個人的には思いません。

逆に、場所の制約や全ての価格（事務所価格、各種費用、経費など）がフリーゾーンよりコントロールされていることからコストパフォーマンスにフレキシビリティはなく、魅力的ではありません。

それに付け加え、多くのフリーゾーンは場所的な制約から事務所の物理的なスペースもないことが多く、また建設途中であることも多く、私にはプラス面よりマイナス面が多く目立つよう思えます。

「スポンサーを必要としない」という面もよく指摘されますが、実際はローカル個人の代わりに当該フリーゾーン庁がスポンサーの役割を果たしています。ですから、個人の方をスポンサーとして使用されるかフリーゾーン庁という役所をスポンサーとして使用するかの違いであり、私個人としては良い意味でも悪い意味でも何かの時には個人の方の方が対応はしやすいと感じま

すので、この点に関しても魅力は感じません。

またフリーゾーン外企業の場合でも、スポンサーは名目上のみであり、「スポンサー契約」、「付帯契約」、「委任状」などのリーガルドキュメントを作成することでスポンサーを無力化することは可能ですので、スポンサーに対して特別警戒をする必要はありません。弊社では必ずこれらの書類を裁判所で作成してクライアントの現地でのビジネスをサポートしています。

なお、スポンサーにつきましては非常に重要でまたユニークなテーマでもありますので、別の項目で詳しくご説明いたします。

このようなことから弊社では、フレキシブルで比較的自由のきく、フリーゾーン外での設立をクライアントには勧めており、弊社にて過去に設立した企業は全てフリーゾーン外の企業です。

<まとめ>

フリーゾーン外企業の方が、予算、フレキシビリティ、ビジネス範囲も含めて有利。フリーゾーンにこだわる必要はない。

企業形態

次に、企業形態ですが、日本企業も含めた外国企業が下バイに設立する代表的な企業形態は大まかに下記の4種類が上げられます。

- ① LLC(有限責任会社)
- ②支店(ブランチ)
- ③駐在事務所
- ④プロフェッショナル・カンパニー(無限責任個人会社)

上記項目でも書きましたようにフリーゾーン内企業またはフリーゾーン

外企業のどちらかに決めたと、次のステップは、どの企業形態を選択するかを考える必要があります。

この時重要になることは、冒頭で説明しました動機です。例えば、実業を伴わない節税などを主な目的とした場合、支店という形態を選択いたしますと本社との連結決済になり、節税対策は出来ません。

この場合は、完全に別会社にする必要があります。ですから、下バイでのビジネスの目的(下バイ進出の動機)が、会社形態の選択に重要な要素を含みます。

それでは、各会社形態を1つずつ見ていきましょう。

LLC(有限責任会社)

この形態がUAEで最もポピュラーな法人格です。設立も簡単で、必要書類は代表者のパスポートのみです。社名に関する規制も特にありません。希望される社名が現在まだ使われていない場合は、基本的に使用は可能です。

必要最低資本金は、10万ディルハム(約320万円)からです。

下バイに会社を登記した場合は、30万ディルハム(約960万円)からになります。資本金の額は、ライセンス(業種)の種類や登記場所によって変わってくるというのもUAEの特徴で、日本のように一律ではありません。

またこの形態は、フリーゾーン企業でない限り、ローカルスポンサーを必要とします。名義上、外資の保有率は、最大で49%です。LLCで一番注意をしなければならないことは、スポンサーを無力化することです。その為には、必ず裁判所で承認された公文書でスポンサーと外国人投資家の契約を作成し、更に銀行口座も含めたサイン権の委任状を発行してもらうことです。これを怠りますと後で問題になっても有利な交渉はできません。





UAEに設立したLLCは、独立した別法人になりますので、決算はもちろん別になります。UAEでは、上場公開企業以外は、決算を公開する必要はありませんので、経理は内部経理のみでかまいません。もちろんここにUAEでのビジネスの面白さや可能性があることは言うまでもありません。

基本的に、この形態で全ての業種のビジネスが可能です。一部できない業種もありますが、これはここでは省きます。

支店(ブランチ)

支店の場合、本社との連結決算になり経理上は独立した別会社とはみなされません。ですから、ドバイの会社を行って節税などを考えられている場合、この形態は使えません。

独立した法人ではないため、当然資本金も必要ありません。ただし、設立に関してはLLCほど容易ではなく、色々日本サイドから書類が必要にな

ります。当然全ての書類は、英文にて日本の外務省、公証役場及びUAE大使館で承認を受ける必要があります。

その後、これらの書類は全て現地でアラビア語にも翻訳される必要があります。全ての書類をそろえるまで時間がかかりますので、設立の際は時間的な余裕が必要になります。

設立後のビジネス範囲は、基本的にLLCと同じですが、親会社と同じ業務しかできないという制約があります。また、基本的に輸出入業務は一切できません。

駐在事務所

設立方法は、基本的に支店と同じで、こちらも支店設立の時と同じ要領で日本から相当数の書類が必要になります。設立に要する時間も同じです。支店との違いは、駐在事務所は直接的なビジネスが出来ないということです。具体的に言いますと、インボイスを発行することが出来ません。

プロフェッショナル・カンパニー (無限責任個人会社)

資本金を必要とせず、100%外資資本での設立も可能で、LLCと同じく独立した法人扱いになります。この形態は非常に便利ですが、基本的に専門職の分野に限られています。例えば、医師、弁護士、コンサルタント、建築家などの専門的職業に従事するサービス業であればこの会社形態は一番的確です。LLCと同じく、社名も現在使用されていなければ自由に選ぶことができます。ただし、業務内容を社名に入れる必要はあります。例えば、コンサルティングの会社であれば、「XXXXコンサルティング」、「XXXX マネージメント」などです。

<まとめ>

ドバイで一番ポピュラーでもあり、設立も容易で独立した法人であるLLCを選択することが、ドバイでのビジネスを行う上で一番適しています。



福田一郎
MIRAJ Group
会長兼CEO
1987年ドイツ、
デュッセルドルフ生
まれ。

1994年、ドイツで初の独立専門人事コンサルティング会社を設立。その後、リヒテンシュタイン公国でコンサルタント会社を設立。2005年、ミラージュ・グループの前身であり、ドバイで初の日系コンサルタント会社としてMIRAJ Management Consultants社を設立。

2007年、各事業を分社化しミラージュグループ会長兼CEOとなる。

ドイツ、リヒテンシュタイン、ドバイ、アメリカなど海外でのベンチャー企業設立を多数経験しており、海外での企業設立経営などに関する知識は深い。特に、オフショアビジネスや節税を中心としたコンサルティングが専門。

現在、家族と共にドバイに居住。