TWO MILES [編]

アメリカでビジネス

スタートアップするには？

two miles
Tax • Accounting • Outsourcing
TWO MILES PUBLISHING

two miles
Tax • Accounting • Outsourcing

目次

第一部

- 導入編 2

第二部（解説）

- コンサルタントの選び方 20
- 訴訟から自分を守る 21
- 進出形態 22
- 法人設立 23
- ビジネスプラン 25
- 銀行口座を開く 26
- ローンと税務 27
- 就労ビザの取得 28
- アジア人マーケット 30
- ビジネスライセンス 34
- 売上税(小売)許可証及び売上税の仕組み 36
- 資産税（Property Tax）California 571L 37
- 小切手の仕組み 39
- クレジット 41
- 与信調査 42
- アウトソーシングとは 43
- 経理システム 46
- 決済条件 47
- キャッシュフローで気をつけること 48
- 給料計算のシステム 49
- 納税地 51
- ネット保証 52
- 従業員規定 53
- ベネフィット 54
- 経費規定 56
- 税務調整 58
- 予定納税 59
- 税金の支払方法 60

第一部　導入編

これがロスか。南カリフォルニアの青い空を期待していた宮田はため息をついた。これからの苦難を予感させる空模様だ。宮田雅之 30 歳。日本の中小菓子メーカーに勤めていた彼に米国での市場開拓の指令が出たのはたった 3 ヶ月前だった。高齢化が進み伸びが止まってしまっている日本市場だけに頼っていては将来がない、との社長の鶴の一声で米国市場開拓機運が社内で盛り上がり白羽の矢を当てられたのが留学経験のある宮田だった。留学経験といっても 1 年間の短期留学だ。当然ビジネスレベルの語学はマスターしていない。それでも社内でただ一人留学経験のある宮田に社内の期待は集まった。重たい期待を背負って宮田は今日ロサンゼルス空港に到着したのだ。

とりあえず米国での短期留学の時の同窓生でロサンゼルスの和食レストランでマネージャーをしている田中に連絡を取り今日は空港まで迎えに来てもらった。「マサ！」入国管理，通関を通りターミナルに出た宮田に元気の良い声が聞こえた。「タケ！悪いな平日に！」「何言ってるんだよ。久しぶりじゃねーか。」 久しぶりに会った田中は明るい表情で宮田を迎えてくれた。5 年前に田中が日本に一時帰国したときにあって以来の再会だ。

タケは今ロス郊外のトーランスという日本人が多く住んでいる町に住み、働いている。ロスについてまだ何の知識もないマサもとりあえずはトーランスを本拠として活動することを決めている。田中の車でトーランスにある日系のホテルに送ってもらった宮田は夕食の約束を田中としてチェックインをし、とりあえずシャワーを浴びることとした。

「とりあえず乾杯！」その日は休みの田中と一緒に来た和食レストランでは昔話に花が咲いた。一緒にいろいろなワルさ、また苦労話は尽きることがなかった。田中は現在日本の資産家が開い

た和食レストランのマネージャーをしており、この不景気の折大変そうではあったが自由に仕事をしている姿が宮田には印象的だった。
「それで、俺はどうしたらいいと思う？」明日から何をしていいかわからない宮田は田中に聞いた。
アメリカでビジネスを立ち上げる、ということはどういうことなの？何から始めればいいかな？」
「まずは信頼できる**専門家**を探さないといけないな。」とタケは言った。「最低 2 人くらいに会って、これはと思う人と話しをしたほうがいいな。良かったらうちが世話になっている会計士を紹介するよ。この人は会計だけでなくいろいろなことを知っていて実務的なアドバイスをしてくれるよ。」

次の日宮田は銀行から紹介してもらった会計士、弁護し、それから田中の店の顧問会計士にアポをとることから活動を開始することにした。

ロスでは車を運転しないと何もできない。ゆっくりと寝て 10 時ごろに起きた宮田はさっそくホテルのロビーからレンタカー会社に連絡をしてもらいナビゲーション付きの中型車を借りた。幸い日本の携帯がロスでも使えた。宮田は緊張しながらも会計士 2 人、そして弁護士とアポを取った。幸い 3 人とも次の日に予約を入れることができた。

翌日最初に訪問したのがロスのダウンタウンにある銀行紹介の弁護士だった。あまり難しい話はなかったが米国が訴訟社会であり**訴訟から会社を守らなければならない**こと、また会社設立の費用などに関していろいろと話を聞いた。

次に会ったのがホテルのあるトーランスにある銀行紹介の会計事務所だった。銀行から話をすでに聞いているらしく所長自らが米国での会計・税務に関していろいろと話をしてくれた。多くのスタッフを抱えているようで‘会計の専門家‘というイメージだった。

遅めの昼食をマックで済ませた宮田は次に田中が紹介してくれた会計士に会った。モダンなオフィスでその会計士とミーティングをした。その会計士はスクリーンにプレゼンをすでに用意しており**法人設立**を始め宮田の質問にひとつひとつ丁寧に答えてくれた。また会計だけでなく米国でのビジネスの基本的なことに関してもアドバイスをくれた。無駄がなくかつ人間的な対応をしてくれる点が印象的だった。そして何よりも事務所の明るい雰囲気が気に入った。料金ももうひとつの会計事務所より安い。

まずは誰を頼りにするか？これは重大な選択だ。米国でビジネスを始めるためには話しやすい人と仕事をした方がいい。でもその人が本当に頼りになる人だろうか？無難な選択をした方がいいのではないか？その時‘見た目よりも自分の直感を信じろ！’という田中の言葉が頭に浮かんだ。会社の取引先の銀行紹介の会計士を選んだ方が無難なことは分かっていたが仕事を任されているのは自分だ、宮田は田中に紹介された会計士ととりあえす契約することとした。

翌日早速宮田は田中紹介の会計士とアポを取り会いに行った。

「アメリカで販売をするためにはまずはしっかりとした作戦を練らないといけないと思います。要するに**ビジネスプラン**です。しっかりとしたビジネスプランを作成するためには自分で動き回り、肌で感じ、現実可能性を判断しなければなりません。進出形態を決定するのはそれからでも遅くないでしょう。」 その後その会計事務所で宮田の会社担当のスタッフと共にインターネットでできる限りの市場調査をした。 英語のスタッフの WEBSITE を使い次から次へと情報を掘り起こしていくスタッフの姿は刺激的だった。 負けではならない！やる時がムラムラと燃え上がって来た。

翌日会計士のクライアントで取引の可能性のある食品卸売り業者とミーティングをする事ができた。アメリカの流通の仕組み自社の製品の市場性、価格競争力などがぼんやりとだが具体的イメ

ージとしてつかみかけてきたような気がする。 次の一週間は徹底的に地元のスーパー小売店を回って情報収集に徹した。

一週間後再び会計士を訪ねた。 集めた情報を元に自分の考えを伝えてみた。

「良く調べられましたね。気付かれたかもしれませんがアメリカのマーケットは非常に多様です。人種、収入、によって市場は分かれています。 日本と違い全ての人に受け入れる商品は一部の大企業の商品だけです。新しく進出する企業はターゲットをしぼらなければ生きのびる事さえむずかしいのです。」

自社の製品の中のどの商品がどのマーケットに売れそうか？価格はどうか利益が出るか？　輸送費、関税、流通業者の標準的マージンなどをもとに価格分析をした。

次の日そのエクセルを会計さん送ってみてもらった所会計士から次のようなアドバイスがあった。

「アメリカでは製造者が広告費用をある程度負担することが通常です。 また返品もけっこう多いし為替の影響もあるので少なくとも利益率としてあと10％は余裕がないとビジネスとして成立するのは難しいのではないか。」

その結果を会社に連絡したところ、輸出用パッケージ包装費の削減、また、安い運送業者を探すことで何とかコスト10％節減できる事が判明した。

その後の商品を扱ってくれそうな業者をいくつか回り具体的を販売量に関してもある程度の予測がつき、会計士の力を借りてビジネスプランが完成した。

次に会計士と相談した事は進出形態だ、支店にするか現地法人にするか、ある業者との Joint Venture の話も出たがとりあえずは現地法人にする事にした。日本の会社の支店にするという方法もあるが会計処理のわずらわしさと現地責任者として素早い対応をしやすいという点から現地法人にする事にした。 会計士の素早い仕事により二週間以内で会社は登録を終え**銀行の口座を開く**こともできた。

出資金は10万ﾄﾞﾙ最低資本金というしばりはないのでもっと少なくても良かったのだが会社としての体裁を整える為に資本金を10万ﾄﾞﾙ、そしてビジネスプラン上で予想されている運転資金の残り40万ﾄﾞﾙは逐次**ローン**として送金してもらう事とした。 そして実際の会社との取引が始まった時点で段階的に買掛金に移行して行くとの方針だ。

渡米して一月半、仕事の方向性が決まった。2 年間トライしてみてだめだったら撤退する、と会社は方針を決めている。たとえうまく行ったとしても日本に残した妻と子供のことを考えると自分も立ち上げが終わったときには帰国したい。ただ現在の短期出張ビザでは本格的にアメリカで仕事をすることは不可能だ。米国で正式に働く**ビザ**の申請が必要となった。

何人かの移民弁護士と話をしたところ自分の場合 L ビザが必要となる。ビザを取得するためにはアメリカの会社の決算状況なども必要だ。会計士と連携して仕事をしてもらうことが必要となるので結局会計士に紹介してもらった弁護士に手続きを依頼することとした。

次に必要なのはオフィスと在庫を置いておく倉庫となる。また仕事を実際に始める前に各種の必要なライセンスおよび最低限の法的な手続きに関しての知識と準備をしておく必要もある。

「オフィスを借りるのは 3 年間くらいのコミットメントが必要です。本当にどのような**オフィス**がどのロケーションで必要かゆっくりと見極めたうえで探した方がいい。またオフィスを決めた場合その所在地での**ビジネスライセンス**の取得、小売をする場合は**売上税に関しての許可証**、そしてビジネスの**資産税**に関しても予め知っておいた方がいい」

そのアドバイスに従い、将来的にはもちろん本格的な倉庫付きのオフィスを借りたいとは思っているもののとりあえずはオフィスは月極めの共有オフィス、倉庫は運送会社の倉庫の一部を借りることとした。共有オフィスは受け付け、インタネット、電話線、Fax、コピー機などが完備されているので便利だ。これだと身軽に状況に合わせて変化させることができる。早速運送会社の倉庫に程近い場所にオフィスを借り、また自分自身いつまでもホテル暮らしでいると費用がかかりすぎるのでワンルームのアパートに引越しをした。最初に戸惑ったことが小切手である。アメリカでは一般の支払い（家賃など）も**小切手**を使う。小切手など日本で使ったことのない自分にはピンと来ない。

「アメリカでは小切手での支払いが一般的です。銀行振込みはまだ一般的には使われていません。その代わり**小切手**で払った場合は領収書をもらわなくても小切手自体が支払いの証拠となります。その代わり不渡りにはくれぐれも注意してください。」

米国ではこんな紙切れが通用するのか？レストランでもお金をテーブルにおいて帰るだけである。“信用”というものが大事な国であることを肌で感じることができる。各個人に対し信用〔**クレジット**〕の点数もつくようだ。

次に本格的にオフィスを開く準備期間に売上税に関しての許可証も取得しておくこととした。この許可証を取得することにより顧客相手の直接販売をすることができる。また現地での必要な商品あるいはパッケージなどの購入をする時にこの許可証を取引先に提示することにより売上税を支払わなくてもよいこととなる。

‘これから本格的なチャレンジが始まるぞ“と考えると不安が70%、期待が30%という複雑な気持ちだ。

それから１ヶ月間サンプルを取り寄せ営業をしまくった。とりあえずは日系の業者を中心に営業をした。また他のアジア系の小売店の方が数ははるかに多く、値段は厳しいもののボリュームは大きそうだったので中国系、韓国系、ベトナム系、フィリピン系の卸売業者に対しても営業をしまくった。

日系の業者の場合は日本に本社がある業者も多かったのでこちらで営業をするよりも日本側で営業をしてもらう“協調営業”を推進した。もともと究極の狙いは米国の本流のマーケットに本格参入することだ。しかし米国のマーケットの多様性を考慮してアジア系**マーケット**から参入をすることにした。

「取引を開始するにあたって**与信の調査**は大変重要です。よく分からない場合は現金取引をした方がいいと思います。アメリカの会社はよく倒産します。慎重に進めた方がいいですよ。」

業者によってはなかなか払ってこないので困ることが多いことを日系の業者からも聞いていた。営業の成果が徐々に現れてはいたがとりあえずは回収が遅れても困らない程度の取引量から始めることとした。

在庫が徐々に入ってきた。いよいよ販売の開始となった。レンタカーを返却し、中古乗用車を 1 台、そして中古のトラックを 1 台購入した。自分ひとりでの商売、セールスから請求、納入、回収まで全て一人でしなければならない。

「宮田さん。得意なこと、会社にとって大事なことに集中できるよう、分からないこと、不得意なことで人に任せることのできることは他の人に任せた方がいいですよ。」

オフィス事務および会計処理をできる人材を探したが安い値段ではなかなかいい人はいない。もう少し取引量が増えるまでは請求、回収、キャッシュフロー管理、本社へのレポート業務などのお金回りの仕事は**アウトソーシング**をすることとした。採用した人間を教育する必要がなく、逆に米国での常識的なことを教えてもらえる上に**経理システム**をセットアップしてもらえるので助かる。そうでなくても自分は米国での販売を準備を進めるためのカタログ作り、英語の Website、米国用の UPC コード、ラベルなどのパッケージのデザインなどやることは山ほどある。約 2 ヶ月ほどの営業でサンプルを含めおおよそ 20 フィートコンテナー本分ほどの商品の初回オーダーをもらうことができた。とりあえず市場調査および営業活動が一段落した段階でそれらの準備の本社とのコーディネーションおよび報告のため 3 週間ほど日本に帰国することとした。帰国の間の電話の応対は共有オフィスの受付に任せ、コンタクト先、及びコンタクト内容に関して Email で連絡をしてもらうこととした。スカイプを使えば日本からでもコンタクト先には格安で連絡を取ることも可能だ。

「日本に帰国された時にはセールスに関することだけでなく**キャッシュフロー**に関しても本社の理解を得ておいたほうがいいですよ。アメリカで商売をする場合、ほとんどの会社が予想以上にお金がかかることに後で気づき結局中途半端な米国進出になり、撤退することが良くあります。」

帰国をする前の二日間は会計士と一緒にキャッシュフローの予測をすることに費やした。損益分岐点に達するのは 2 年後、自分の給料を含めた月々の経費補填およびトレードショーの出展などのマーケティング費用、また資金回収は標準の**決済条件**は 2／10Net 30 とすることとしたので商品を売ってから回収まで 1.5 ヶ月かかること、そしてある程度の在庫を抱えなくてはいけないことなどから在庫として 20 万ドル、現金で 60 万ドルの負担を本社には準備してもらうように話をすることとなった。

日本でのミーティングは順調に行った。社長の号令で始まった今回のプロジェクトだが他の社員の期待も大きいようである。‘俺もアメリカに行ってみたいよ。’という声も何人からかかけられた。60 万ドルの資金手当ての依頼も受け入れられた。

3 ヶ月ぶりに家族とも会えた。3 歳の息子は 3 ヶ月の間に子供らしく成長していた。4週間の滞在の間にパッケージなども完全に出来上がり最初のコンテナを自分で送り出した。家族の顔を見ているとアメリカにまたいくことが悲しく思われたがまだまだこれからである。一旗上げるつもりで仕事に没頭しよう。決意を新たにして日本を発った。

アメリカに帰ってきてから 1 週間後コンテナが港に着いた知らせが届いた。2 日後通関を済ませた商品が運送会社の倉庫に届いた。いよいよ販売開始だ。商品の配達も自分でする。最初の配達は某日系の卸売業者に配達することとした。

商品が入庫する前に社内の商品コードを設定し会計ソフトに入力しておいた。また商品が入荷したときには購入の入力をしたので今回の配達時には会計ソフトから商品配達表および請求書を印刷した。小さな金額だが最初の取引だ。どきどきする。

トラックを運転して運送業者の倉庫に行き、商品を積んで客の倉庫に向かった。倉庫係りに配達表のコピーを渡し、一部はサインをもらい、また自分で客のオフィスに回って請求書を渡してきた。ついでに次の商品に関しての注文ももらうことができた。ビジネスがこれから発展していく予感がする。

このようなことで数日間は最初の入荷商品を届けてはまた注文を受けつけてきた。パッケージのイメージも良かったのか追加の注文はある程度は行ってきた。後はそれらの商品が実際にマーケットの店頭に並べられてどのような売れ行きになるか神に祈る思いだ。とりあえず２０フィートコンテナもう一本分のオーダーを本社に入れた。コスト削減のためにも早く 40 フィートコンテナでオーダーをまとめることができるようになりたい。

その次の 1 週間はマーケットに対しての販売促進及び売れ行きの調査に全力を挙げた。判明したことは日系マーケットは別として他のアジアマーケットでは売れ筋商品が日本マーケットとは違うということだ。困ったことに追加オーダーしたコンテナでは売れ筋を間違って予測していた。在庫が増えてしまうが売れ筋商品だけで至急オーダーを入れなくてはならない。

追加オーダーした売れ筋商品がやっと届いた。ただ通関業者から連絡が入り、困ったことにそのコンテナが FDA の抜き打ち検査のため通関することができない、と言う。アジア系の卸業者にそのことを至急伝えて謝りを入れた。

3 週間後やっと商品が入庫した。商品をやっと配達できる旨の連絡を入れたところもっと安い類似品を買い付けることができたので買い取ることができない、との返事だった。商売は難しい。タイミングを逃さないためにはどのようにすればいいか、賞味期限のことも気になる。マーケットに行っ

て類似商品を見てみたがパッケージが野暮ったい。勝ち目があることを確信した宮田は新たな業者を探して営業をすることにした。

そのようなことをしている間に 2 ヶ月が経過した。当初のビジネスプランに比べて売り上げは70%程度だ。今後何とか数字を伸ばしていかなければならない。そんなことを考えているときにLビザが承認された連絡が移民局より届いた。これで腰を落ち着けて仕事ができる、うれしい反面日本に帰国して面接を受けなければならない。大事な時にまた 1 週間ほど帰国しなければならないことがもどかしかった。でも将来のことを考えるとビザは絶対に必要だ。2 週間後にまた日本に戻ってビザの面接を受けることにした。

無事にビザに押印を得て再び米国に戻ってきた。すでに 9 月になっている。米国ではハロウイーンから年末にかけてお菓子が最も売れる時期だ。ゆっくりしている時間はない。販促活動に奔走した。折からのアジア人の間での日本ブームに乗りとくにキャラクター系のお菓子の注文を多くもらうことができた。米国でアジア系の人口は確実に増え、平均収入も確実に増えている。アジア系マーケットの切り崩しに焦点を合わせた。

粗利益率は予想を少し下回った。返品は予想をしていたが当初のオーダーの見込み違いにより期限切れが近くなった商品を売りたたかなければならなかったからだ。それでも売り上げ徐々に増えている。来年の今頃は 40 フィートのオーダーができることが現実的に思えてきた。

ビザを取り今年の米国滞在日数も 183 日を越えることは確実となってきた。会計士によると 183 日を越えると米国を主たる**納税地**として申告しなくてはならない、とのことである。今までは日本で給料をもらい、それを送金してもらっていたが今月からは米国で給料をもらうこととした。

「日本からの駐在員の場合は手取り金額が日本にいたときと変わらない**“ネット保証”**の方法で給料計算をすることが多いのです。」

本社と相談の上自分の場合も同様にネット保証で給料支給をしてもらうこととした。その場合日本で支給する手当なども米国での課税対象となる。ネット保証計算をすると予想以上にグロス金額が高くなりまだ利益の出ていないアメリカの会社にとっては痛手だが法律に従うしかない。‘早くしっかりと儲けて節税できるようにしたい。後最低１年は米国に滞在することになるので日本では住民税が出ないように非居住者の届出を出してもらった。

その後売り上げは順調に伸びていった。出遅れを取り返し、ほぼビジネスプランどおりの売り上げとなってきた。ある業者から大量のオーダーが入ったことが原因だ。かなりの値引きをさせられたがその業者がいなかったらどうしただろうか？と考えると本当にありがたかった。

年が変わり決意新たにまた営業活動に出たが気になるコメントが多くの業者から出始めた。

「お宅の商品を扱ってもあまり利益が出ない。もう少しやすくしてくれなければ取り扱いをやめる」

様子がおかしい。急ぎマーケットを回ったところ以前に比べ１５％ほど安い値段で自社商品が売られている。どうしてこんなことになったのだろう？調べると大量の買い付けをした例の業者がディスカウントして売っている、とのことだ。自社の製品を新たなマーケットへ入り込むための目玉商品として売り込んでいたのだ。

これはまずいことになる。調子に乗って長期的な戦略を立てずに売り上げを上げることだけに奔走したことを反省した。対策として本社に状況を説明し、パッケージを新たに変更した商品を作っ

てもらって出直すこととした。新たなパッケージのデザイン費用、また既存在庫のディスカウントなどで約 500 万円ほどの損失となった。

そうこうしている間に最初に赴任してから 1 年が過ぎようとしていた。当初のビジネスプラント比較すると売り上げで約20%、利益ではたりない。現状を省みてビジネスモデルの再検討をすることとなった。
変更点のポイントとしては以下の点が挙げられる。宮田は基本的に米国で輸入業者の役割を果たすべく営業をしていた。しかし日系の業者の場合は日本に本社を持っている会社もあり、米国の会社は基本的にいらない、と思っている。むしろ米国の会社を通すことにより米国会社のマージンが乗せられるので仕事がやりにくくなったと思っているようだ。本社にとってはどちらでもいい。高いマージンでたくさん売れればいいのだ。そのことを考えた時米国現地法人の役割は自社製品の販売促進をすることであり、輸出入をすることではない、と理解できる。日本に本社がある業者に限らずコンテナを 1 本オーダーすることのできる業者に関しては米国現地法人がマージンをとることのないこととした。ただその分そのようなオーダーに関しては本社からコミッションが払われることとなった。もちろん少量のオーダーに関しては米国現地法人が在庫を持ち適正マージンを載せて販売することとなるが米国市場をコントロールするため、オーダー自体は全て米国現地法人経由となる。これで現地法人の役割の明確化が促進され、宮田は物流よりも販促活動にもっと専念できるようになった。本社からはコミッション以外にマーケティングサポートフィーも定額で払われる契約となった。

このような業態の変化を受けビジネスプランが再作成された。コミッション、マーケティングサポートフィー、そして商品売り上げの3種類の収入からなるビジネスプランだ。現状の体制であればアメリカ法人の黒字化は確保できそうである。黒字化を確保することでさらに大胆な展開も考えることができそうだ。

その後半年間仕事は順調に進んだ。現地法人設立から１年半、月次では黒字転換するようになった。ただ仕事はどんどん増えてきた。マーケットとしてはまだアジアマーケットに特化しているがそれでも業者同士が価格競争をしないようにうまく持っていくことに神経を使うし絶えずモニターすることが必要であった。またアメリカ東海岸、およびその他の地方大都市などアジア人が多く住む地域のマーケティングをどうするか、いよいよ考えて行かなければならない。地域ごとに業者を選んで独占の権利を与えるのか、情況を調査して最適の方法を考えなければならない。出張に出なければならないこともが多くなってきた宮田は次のステップとしてアジアマーケットのセールスとしてひとり雇うこととした。

ちょうど仕事の付き合いで以前から知り合いであったある業者のセールス担当がリストラにあっていた。彼から宮田の会社で働きたい、という申し出がタイミング良くあったので彼に手伝ってもらうこととした。

初めてアメリカ法人の従業員として雇う、ということで会計士にどのようにすればいいか相談をした。

「給料の額を決める以外に**従業員規定**、給料以外の保険などの**ベネフィット**、旅費などの**経費の規定**、またできればやる気をもってセールスをやってもらうためのインセンティブなどを設定しなければなりません。’

早速原案を作ってもらうこととした。とりあえず３ヶ月は仮雇用期間として様子を見ることとした。健康保険は会社が５０％負担、旅費規程も作成してもらった。

そうこうしているうちに会社として 2 回目の決算が近づいた。今年度は若干の黒字が予想されたので会計士に税金に関しての相談をした。

「今年度は**税務調整**を入れると若干の黒字になりそうです。ただ昨年度の赤字の繰越があるので州の最低税の支払い以外は発生しないと思います。ただ来年度からは**予定納税**を納めた方がいいでしょう。」

その後も徐々に東海岸などの売り上げが増えていき、在庫の量も増えてきた。流通業者の倉庫を使っていることも割高となってきた。また請求書の発行、荷物の送り出しの手配、集金、などの事務処理も増えてきてアウトソーシングよりも社員を雇うことの方がメリットがありそうだ。オフィス付きの倉庫を借りてそこに引越しをすることにした。

不動産業者に依頼をして 1 ヶ月、交通の便のいいところに希望の大きさに近い物件が見つかった。家賃も手ごろである。3 年リースということで引越しをすることとした。事務職員も雇いいよいよ会社の体裁が整ってきた。アウトソーシングでしっかりとした事務の流れを確立していたのであまり高い給料の事務職の人間を雇わなくてもスムーズに仕事を新しい人に移管することができた。

アメリカに来てもうすぐ 2 年となる。宮田は会社に相談してアメリカでもう少し仕事をさせてもらうこととした。家族を連れてきて一緒にアメリカでがんばろう。宮田にとってロスの青空が限りなく青く見えてきた。

第二部（解説）
コンサルタントの選び方

アメリカでビジネスをすることにおいて弁護士、会計士、その他の専門家に仕事を依頼することは避けられません。むしろビジネスの成功のひとつの要素としていかに専門家を上手に使うか、と言うことが大事なこととして挙げられます。
アメリカではいろいろな分野に専門家がいます。例えば法律にしても会社法、移民法、税法など様々な部門に分かれていて全てに精通している弁護士などはいません。弁護士一人ひとりが専門分野を持っています。状況に合わせて専門家を使い分けることが必要です。
またすべての専門家を自分で探すことは大変です。いい専門家を誰か知らないか、と自分で聞くことが大切です。
それではいい
頼りになる専門家の条件とはどのようなものでしょうか。条件を以下の通り挙げてみます。

- 専門分野の知識をしっかりと持っていること。
- Fee が常識的なものであること。
- 仕事が速いこと。
- 連絡がつきやすいこと。
- 英語がしっかりとできること。
- 自分が知らないことははっきりと知らない、と言ってくれること。
- ネットワークが広く自分の知らないことであれば他の専門家を紹介してくれること。

専門家を上手に使うことはアメリカでビジネスを行う上では不可欠です。実際に仕事を依頼している会社に状況を確認するなどしてしっかりと選択をすることが大切です。

訴訟から自分を守る

アメリカは訴訟社会です。何か問題が発生すると弁護士が介入することが非常に多いのが現状です。

ビジネスを始めるときに判断しなければならないことは自社、あるいは自分にとっての財産が何なのか？その財産はどの程度のリスクにさらされているのか？そのリスクを軽減するためにはどのようなことが必要か？ということです。

たとえば日本の食品を米国で販売する時にはその食品に対する訴訟のリスクが心配です。まずは米国法人を設立することに本社に直接訴訟が持ち込まれないようにひとつの“層”を設定することがよくあります。

法人は基本的には有限責任です。株主は出資の範囲内で責任をもつこととなりそれ以外の財産が訴訟によりリスクにさらされることは例外を除いてはありません。法人設立の 1 儀的メリットは有限責任の確保です。

その次に PL 保険をその現地法人で購入すると共に本社としても PL 保険を見直すことが必要となってきます。

進出形態

日本のビジネスの米国への進出形態としては一般的に以下の形態があげられます。

1. 支店の設立
2. 法人の設立
3. ジョイントベンチャー

それぞれに関してメリット、デメリットがあります。

支店
支店の場合はあくまでも日本のビジネスの延長です。訴訟のリスクは日本の会社に直接あります。会計的にはアメリカの支店の数字を日本側で取り込まなくてはなりませんので為替の調整なども逐次発生して工数は増えます。
ただ多くの場合赤字となるアメリカの経営数字を日本側の決算に取り込めるので儲かっている会社にはメリットがあることも多いといえます。

法人
最も一般的に使われる形態です。支店と異なり別法人となるので現地法人での単独決算となります。役員なども本社の役員でないアメリカにいる人間が努めることができるので銀行口座の開設から契約に関する必要なサインなどの手続きをスムーズに行うことが可能となります。

ジョイントベンチャー
他社と組む、あるいは何らかの業務提携を行う場合です。いい相手が見つかればそれぞれのいい点を出し合う、ということでメリットはあります。ただ契約の詳細をつめることが大事であり、時間のかかる点です。自社で全てコントロールできないのでいい相手を見付けることが最大のポイントです。

法人設立

アメリカでビジネスをするばあの法人形態は一般的に以下の4種類がとなります。

1. 個人事業主

もっとも安上がりでできる方法です。特に登記をする必要もなく法人形態をとらないでビジネスを始める場合のことです。会社としての別途決算の必要もなくもっとも安上がりです。ただ個人名義でのビジネスですので問題があった場合は個人資産にまで無限責任を負うこととなります。

2. C Corporation

日本で言う普通の株式会社です。会社で決算をして利益に応じて税金を払います。日本の会社のアメリカ法人はほとんどがこの形式となります。

3. S Corporation

普通の Corporation を設立した上で IRS に対して Subchapter S Election という選択を提出します。そのことにより会社レベルでの課税はなく（州によっては少しの州税が発生します）要するに株主が個人の申告に会社の利益を付け加えて税金を支払うこととなります。ただ法人あるいは外国人は株主にはなれません。日本からの投資が S Corporation とならないのはこの理由によります。

4. LLC

最近多く使われる組織です。S Corporation 同様株主が個人の申告書に会社の利益を加えて税金を払うこととなります。S Corporation が会社であるので州の会社法に規定されている方法でしか運営ができないのに比べ、LLC は基本的にはパートナーシップなので個人間の契約

なので株主間でいろいろな創造的な取り決めができることがメリットです。ただ州によっては特別の Fee が課せられることがあります。LLC の場合株主（Member）が個人あるいは夫婦の場合は連邦上は法人とはみなされず法人としての申告ではなく個人事業主としての申告となります。

ビジネスプラン

ビジネスプランは主に以下のような用途に使われます。

- ビジネスの立ち上げ時の計画
- 銀行からの融資の申請。
- 出資者への説明
- ビザの取得のため

これらに関わらずビジネスプランの作成はビジネスを運営する上での進捗状況を判断する物差しとなります。

ビジネスプランは一般的に以下のような部分から成り立ちます。

Narrative (質的な部分):
会社の状況、ビジネス環境、今後の計画などを言葉で書く部分。会社としてのビジョンや目標などがしっかりと相手に伝わるように書くことが必要です。

Quantatative(量的な部分):
Narrative で記載した計画などに基づく数値的予測。今後の数年間の業績予測を数字に表します。上記の Narrative に基づき売り上げ、そして経費がどのようになるかの予測です。また利益だけでなくキャッシュフローがどうなるかの予測も入れることが必要となります。

また資産の購入、出資金あるいは売掛、買掛金などの貸借対照表も年毎に作ることが信頼できるビジネスプランの作成には必要となります。

銀行口座を開く

アメリカでのビジネスは小切手での支払いおよび集金がメインとなります。銀行でチェッキング（小切手）口座がなければほとんどビジネスができない、といっても過言ではありません。

会社が銀行口座を開く場合は会社の連邦雇用者番号、役員（Officer）が誰かが記載されている議事録などの書類を持って役員本人が銀行に出向けばその場で口座を開くことができます。ただし会社の情報が州の Website に登録されていることが条件となりますのでタイミングによっては会社の設立から 1 週間ほど待たなくてはいけないこともあります。役員が日本にいる場合などは郵送などでの開設手続きとなりますので時間がかかります。

また口座開設の基準は銀行によっても異なります。

小切手のサイナー（署名者）は必ずしも役員である必要はありません。役員により指定された人であれば誰でもなれます。

小切手は簡単に作れるものです。銀行でなくても印刷業者に依頼することも可能です。小切手をオーダーする場合は種類があります。（携帯用、カーボンコピーが着いているもの、会計ソフトから印刷できるように形式が合わせてあるものなど）最適のものを選んでオーダーをすることとなります。

ローンと税務

海外からローンをする場合は通常の国内でのローン以上に色々と注意をする必要があります。

手続きに関して

まずはローンをしてもらう相手（例えば親会社）とローン契約書を取り交わします。そして送金してもらった時に相手に FormW-8Ben を記入してもらいます。この書類は相手がどのような存在か、源泉徴収をどうするか、などを判断する資料となるものです。

必要に応じて金利を計上します。金利を支払う場合は状況に応じ、源泉徴収（親会社からのローンの場合は10%の源泉徴収をする必要があります）残りを送金することとなります。源泉徴収した部分に関しては IRS に納付をした上で四半期報告及び年次報告をすることとなります。
なお、通常の源泉税率は30%ですが上記で記載した10%は日米租税条約に基づく軽減税率です。この軽減税率の恩恵を受けるためには貸した方が米国で納税者番号（Taxpayer ID#）を取得する必要があります。

税務的注意点

まず海外への金利の支払いに関しては支払ったときにのみ税務上経費計上をすることができます。ただ負債額が自己資本を上回ってきた場合には Earnings Stripping Rule といって金利を支払った場合でも経費計上に制限が設けられておりますので注意が必要です。

就労ビザの取得

日本人がアメリカで仕事をする場合就労ビザの取得は避けて通れないものです。その時々のアメリカの都合によってビザの取りやすさは異なります。

日本人がアメリカに 3 ヶ月以上連続して滞在する場合はビザが必要となります。一般的なビザの種類は以下のものがあります。

B ビザ

長期出張ビザです。

H ビザ

専門技能を持つ人に与えられるビザです。数に制限があります。

L ビザ

親子会社間の人材の派遣の場合に使われるビザです。

E ビザ

取引量、雇用人数、資本投下金額に応じ取得可能なビザです。

通常ビザの取得に当たっては移民弁護士あるいは専門業者に依頼して手続きをすることとなります。

また自分のことだけでなく人を採用する場合もビザの問題は付きまといます。日本語ができ、かつ働くことが可能な人材はアメリカに数多くいるわけではありません。ビザがなくては会社として正式に給料を出すことができませんし不法労働を受け入れていることが表面化した場合にはトラブルになることもあるからです。

アジア人マーケット

一般的に“Asian Market”と呼ばれる市場で日本人、韓国人、中国人、フィリピン人、ベトナム人、インド人などの移民により構成される市場です。近年アジアからの移民が増え、また一般的に教育水準が高く専門職につき所得が高い人たちが増えています。日本人は Asian Market の　%に過ぎず他の人種に圧倒されているのが現状です。

カリフォルニア　アジア市場の概説

在米アジア市場を考える時、最初に思い浮かぶのはアジア系最多を誇る中国市場だと思います。ここ10年で中国本土からの移民が急増し、割合は本土 10、台湾は 2 です。大陸の中国人は意見や考えをはっきりさせるため、アメリカ人の国民性に似ていると思われます。特に期間限定キャンペーンに対してはもっとも反応がいい国民性のようです。

韓国人は大陸文化を持ちつつ、ブランド信仰が強く、教育熱心なところが日本人に似ています。

ある言語に対応した広告を作成する際、話す人口の多少にかかわらず、大体同じぐらいの経費が必要となります。つまり、人口が多い中国人でも少数の日本人でも広告費は同じということです。そのため米国系大企業は人口が多い中国人に絞ってマーケテイングをする場合が多いようです。従って英語と中国語を押さえれば、かなりの割合のアジア人をカバーできると思われます。

新規市場を開拓するならベトナム市場が注目です。センサスの人口統計では南カリフォルニアのベトナム人は韓国人よりも多く、基本的に親日派です。体型も日本人に近く、アパレル企業はサイズ調整が不必要です。又、韓国と違い、自動車、家電など確立されたブランド企業がないことも利点です。さらに自営業が多く、親密なコミュニテイを形成していることから、一度、信頼関係を築けば口コミが期待できます。

アジア市場に限らずアメリカ市場でも日本人や日本企業への信頼はまだまだ絶大です。飲食店経営なら質が高く、本物志向と思るようです。

中国系 市場

CA　人口　116 万人

平均年齢　35 歳・世帯所得　＄51,000(全米)

韓国系市場

CA　人口　43 万人

平均年齢　32 歳・世帯所得　＄40,000(全米)

韓国系移民は母国である程度、経済力をつけた人が多く、アメリカで企業できるくらいの資金をもって移民します。特に飲食業、小売業、卸業、アパレル業、クリーニング業、リカーストアーなどが人気のビジネスで、渡米後、すぐにビジネスを始める韓国人が全体の7割に上ります。

フィリピン系市場

CA　人口　113 万人

平均年齢　35 歳・世帯所得　＄60,000(全米)

フィリピン系移民はアメリカでは中国系に次ぐ2番目の多いアジア系移民です。カリフォルニアでは中国人をしのぐ勢いで増加しています。彼らの特徴は企業や政府機関に勤務する人が8割と多く、自営業は約6%ほどしかいないことです。高学歴で専門職従事者が多い為、世帯所得も多いです。

ベトナム系市場

CA　人口　54 万人

平均年齢　30 歳・世帯所得　＄45,000(全米)

ベトナム市場は米市経済のリセッションにそれほど打撃を受けていません。ベトナム人ビジネスはアメリカのメインストリームに依存していないこともあり、ほとんど影響していません。むしろスーパーでは売り上げが伸びているようです。米系よりも値段が安いところから集客力も高いようです。

タイ系市場

CA　人口　21 万人　　約7割がLA　Countyの居住しています。

平均年齢　35 歳・世帯所得　＄40,000(全米)

タイコミュニテイーの主要産業は飲食店経営です・家族や友人と集まって食卓を囲み、食事を楽しむことがタイ文化の大きな特徴です。タイ人のほとんどは仏教徒です。

(出典:Lighthouse　9.1.2010)

カリフォルニア州主要郡の人口構成

ロサンゼルス郡

人種	人口(人)	割合(%)
総人口	9,832,137	
白人	4,907,592	49.9
アフリカ系	867,971	8.8
メキシコ系	3,583,981	36.4
中国系	375,728	3.8
韓国系	201,623	2.1
インド系	72,191	0.7
フィリピン系	306,803	3.1
ベトナム系	85,003	0.9
日系	102,165	1.0

オレンジ郡

人種	人口(人)	割合(%)
総人口	2,985,995	
白人	1,881,809	63.0
アフリカ系	50,947	1.7
メキシコ系	864,062	28.9
中国系	73,820	2.5
韓国系	77,984	2.6
インド系	41,007	1.4
フィリピン系	62,855	2.1
√ ベトナム系	157,761	5.3
日系	32,049	1.1

サンディエゴ郡

人種	人口(人)	割合(%)
総人口	2,965,943	
白人	2,113,129	71.2
アフリカ系	148,451	5.0
メキシコ系	804,047	27.1
中国系	43,588	1.5
韓国系	21,377	0.7
インド系	19,580	0.7
フィリピン系	133,112	4.5
√ ベトナム系	39,418	1.3
日系	18,264	0.6

サンフランシスコ郡

人種	人口(人)	割合(%)
総人口	798,176	
白人	434,628	54.5
アフリカ系	52,065	6.5
メキシコ系	58,233	7.3
中国系	160,956	20.2
韓国系	8,121	1.0
インド系	6,585	0.8
フィリピン系	38,285	4.8
√ ベトナム系	12,900	1.6
日系	9,700	1.2

出典:U.S. Census Bureau
ACS Demographic and Housing Estimates; 2006-08
http://factfinder.census.gov

全米の人種間比較

人種	平均年齢	世帯主の平均所得(ドル)	1世帯の平均総所得(ドル)	1世帯の平均住居者数	持ち家世帯数	持ち家の平均価格(ドル)
全米平均	35	41,994	50,046	3	55,212,108	119,600
白人	38	44,687	53,356	2	47,003,950	122,800
アフリカ系	30	29,423	33,255	3	4,545,673	80,600
メキシコ系	24	33,621	39,516	4	1,971,630	95,300
中国系	35	51,444	60,058	3	383,381	232,200
韓国系	32	40,037	47,624	3	111,164	209,500
インド系	30	63,669	70,708	3	211,270	210,200
フィリピン系	35	60,570	65,189	3	268,877	188,100
ベトナム系	30	45,085	47,103	4	135,944	151,400
タイ系	35	40,329	49,635	3	14,076	160,900
日系	42	52,060	70,849	2	170,128	238,300

出典:Census 2000 Demographic Profile Highlights
http://factfinder.census.gov

ビジネスライセンス

ビジネスライセンスは、ライセンスを発行する行政府の所轄区域内において、ビジネスを行って良いという許可を意味します。

ビジネスを始めるのに必要なライセンスは、一時的、永続的であるかにかかわらず、そのビジネスの所在地やどこで営業活動を行うかによって、有効なビジネスライセンスを取得・保持することが必要です。

ビジネスライセンスは大きくわけて、(1)連邦政府が発行するもの、(2)州政府が発行するもの、(2)郡(カウンティー)が発行するもの、そして(4)市(シティー)が発行するものとに分類されます。各々の州、郡、市には独自のライセンス規制があります。すべての企業が必要とするビジネスライセンスは市に対するものです。

また、ビジネスが 2 つ以上の市、郡、州で行われる場合は両方の自治体からのライセンスが必要になる場合もあります。

業種・開業する場所ににより必要なライセンスも異なり申請方法も変わりますので注意してください。例えば LA City でレストランを開業する場合、主に必要なライセンス・申請先は以下の通りです。

- Building and Construction Permit 建築・工事許可: City of Los Angeles
- Business License (Business tax Certificate)営業許可 : City of Los Angeles
- Conditional Use Permit/Alcohol Sales 酒類販売の条件付き用途許可:City of Los Angeles
- Waste Water District Permit 下水道使用許可: City of Los Angeles
- Business Personal Property 事業個人資産の届出: LA County

- Fictions Name Filing 商号登記: LA County
- Public Health Operating License 公衆衛生操業許可: LA County
- Alcoholic Beverage License 酒類販売許可: Department of ABC (State)
- Corporation, Partnership, and LLC filing 会社設立登記: Secretary of State (State)
- Registration Form for Employees 雇用者登録: EDD (State)
- Seller's Permit 販売許可: State Board of Equalization (State)
- Employer Identification Number 納税者番号: IRS (Federal)

Business License（Business tax Certificate）は業種に関係なくオフィスを構える市に届け出をして、取得します。ビジネス税の金額は毎年 1 回支払いが必要です。また、税金の Rate は市ごと、ビジネスの業種・規模で異なります。

売上税(小売)許可証及び売上税の仕組み

資産税（Property Tax）California 571L

資産税は郡（County）に申告、納税をします。

毎年、1 月に会社が所属する郡からお知らせ（Notice to file）が届き申告を要請されます。
（Notice が届かなくとも$100000 以上の資産があれば申告の義務があります。）

毎年、1 月 1 日時点で所有している資産を同年の 7 月 1 日から翌年の 6 月 30 日まで期間の税金としてお支払いします。

基本的な流れは、資産の申告 ＞ 査定 ＞ 納税となります。

申告の仕方は前年度に購入し追加された資産と、破棄したり、売るなどをして、減った資産を 571L という Form に記入します。

申告する資産は消耗品（Supplies）、ビジネス機器（Business Equipment）、建物（Building）、借地借家改良費（Leasehold improvement）です。

注：消耗品（Supplies）に関しては、年度末に実際に残っている消耗品の金額か、その年に購入した消耗品の総合計を 12 ヶ月で割った金額とすることが一般的です。

資産として申告の必要の無い資産は、商品（Business Inventory）、ソフトウェア（Microsoft Excel, Word）、車（Vehicle）などです。

申告書の期限

申告書の期限は基本的には 4 月 1 日です。5 月 7 日を過ぎると 10%のペナルティーが掛かります。

期日までに申告をすると、郡の評定者が査定をし、税額が決定されます。（税額は約1％です）

毎年、7 月の下旬頃に査定された資産の額とそれに対する税額がクーポンと一緒に届き、8 月 31 日までに支払いをすることとなります。

小切手の仕組み

アメリカではビジネス以外でも一般的に小切手が使用されます。家賃、光熱費、その他給料にいたるまで小切手での支払いが主流です。銀行振り込みはほとんど使われません。

小切手は基本的に支払人の銀行情報が記載されている紙です。それに金額を記入し、そして署名をして支払先に渡します。支払いを受け取った場合はそれを銀行に持ち込んでそれを現金（銀行入金）することとなります。

気をつけなくてはならないことはあくまでも紙切れに過ぎませんので相手が銀行に資金がないのに関わらず小切手を振り出し、自分の銀行口座に入金しようとした場合、銀行は一旦銀行口座に入金の記録をするものの不渡りとなった場合は出金処理をします。その場合その小切手を振り出した方だけでなく小切手を受け取った方にも銀行手数料が課されることとなります。

また受取人の口座残高によっては銀行側の小切手の入金処理に日数がかかります。相手の残高があるかどうかの確認のため 5 営業日など小切手をもらってもすぐにその資金が使えない場合があります。

小切手での支払いをする場合特に領収書を要求する必要はありません。支払小切手には支払先が明記されているからです。また支払いが済み銀行を通過した小切手の裏にはどの口座にいつ入金されたかの記録が記載されています。

小切手を使う場合、支払いをしてから相手が入金をするまである程度の時間がかかります。資金繰りの苦しい会社はその時差をできるだけ利用することもよく行われます。

支払い側の資金繰りに不安がある場合は銀行が保証する“Cashier’s check”あるいは”Bank Check”というものを発行するように依頼することもできます。これは支払い側には手数料がかかりますが受け取り側は現金と同じようにすぐに入金をして不渡りになる心配もありません。

クレジット

アメリカではクレジット（信用）が重視されます。レストランで食事をしてもお金を置いて帰るだけ、ということでも分かるように“信用”というもに対する意識の高い国です。

個人に関してもクレジットスコアというものが付いています。このスコアによってお金を借りることができるか、あるいはどのくらいの金利で借りることができるか、が決まります。

クレジットスコアは複数の Credit Bureau と言われる民間会社により管理されています。最も有名なのは FICO というスコアで住宅を買う場合の銀行借り入れの場合などに使われます。

クレジットスコアをあげるためにはある程度の借金（クレジットカード、ローンなど）をすることが必要なのが皮肉な点です。日本から始めてこられた方に関しては何もクレジットスコアがありませんのでまずは早い時期に奨学のクレジットカードでいいのでカードを持ち、それを使い、クレジットヒストリーを作っていくことが大切です。

また個人のクレジットヒストリーにはよく間違いがある場合もあります。すでに返済をしたはずの債務が残っていてクレジットスコアを低くしている場合などが頻繁に発生します。自分のクレジットヒストリーは自分でチェックをすることもできます。そして間違いがあった場合は訂正を要求することも可能です。ただしあまり頻繁にチェックをすること自体がクレジットスコアを低くする要因となることもあるようです。

与信調査

アメリカでの与信調査には以下の方法があります。

1. 情報バンクから情報を得る。

日本の帝国データバンクのようなサービスがアメリカにもあります。Dunn and Bradstreet (D&B)がもっとも有名です。ただ小さな会社の情報の場合聞き取りによる情報が多いので信頼性に関しては完璧とは言えません。個別に料金を払って情報を得ること、あるいは会員となって情報を得ることも可能です。

2. Reference （照会）

アメリカで相手先の与信を検討する場合はその相手の取引先を紹介してもらい、その取引先にコンタクトをして状況を聞きだすことも良く行われます。これも必ずしも客観的な情報を得ることができるかどうかは分かりません。

上記の方法を用いて社内的な与信の基準を作って運営していくことが望ましい方法です。米国では特に会社(法人)は作られ、そして資金繰りがつかなくなると簡単に閉鎖されていくものと思われて与信を管理していく必要があります。

アウトソーシングとは

アウトソーシングとは自社で社員を雇うのではなく外部、通常は専門サービスを提供している第三者に仕事を委託することを指します。アウトソーシングといっても様々で、IT 関連、給与計算、会計業務（帳簿付け、チェックの発行など）、だけではなく原材料や部品・商品の調達・購買、生産、営業に至るまで様々なアウトソーシングが存在します。

では、どのような時にアウトソーシングを利用すると効果的なのでしょうか。

- 自社にその専門分野におけるノウハウを持っている人材がいない
- 自社にその専門分野におけるノウハウを持っている人材がいるが、その人材には他業務に専念して欲しい
- 外部委託対象となる部門の経費を削減したい

  等

次に、アウトソーシングのメリットとは一体何なのでしょうか。

- 固定費を変動費に変えて、コスト削減を促すことができる。
- 社員を雇用するよりもコスト減となる。
- 必要な箇所、必要な期間、必要なノウハウの部分だけサービス提供してもらえる。
- 対象となるノウハウを持つ社員を探す費用と時間の削減、雇用した際に掛かる一従業員に掛かる給与税雇用者負担分の削減、研修・教育の手間が省ける。

  等

これに対して、アウトソーシングのデメリットとして考えられるのが、自社にノウハウが蓄積されないことや外部委託先が提供するサービスの質をコントロールできないことです。自社の社員であ

れば、教育やサポートシステムやIT技術の導入で質の向上を促すことができます。どうしても、現状の外部委託先に満足できず、外部委託先を変更したい場合は、もちろん変更することが可能です。しかしながら、委託先の変更に関わる時間やコスト（通常セットアップ費用を徴収されます。）がかかりますので、アウトソーシング先を決定する時は、いくつかの外部委託先に見積もりを取るだけではなく、本当に満足することができるのか、慎重に選ぶ必要があります。

アウトソーシングの上手な使い方は以下がポイントとなります。

- アウトソーシングの目的を明確にする。
  （どの業務のどんな箇所を何の為に外部委託するのか。）
- 外部委託しようと計画中の作業を外部委託した際のコストと社員を探して雇用し、社員に掛かる雇用者負担分給与各種税金を比べてみる。
- 外部委託しても相手の担当者を社員だと思い、良い関係を築く。
  （相手も人間です。気持ちで繋がっているといざという時の対応に変化が生じます。）

特にビジネスを立ち上げたばかりの企業は、経営体力が備わるまでは、社員雇用の前にまず外部委託し、余裕が出てきてから、その分野における社員を雇用するという手法がお勧めです。

会計業務務の例を取ると、直接オフィスには訪れず、オフィスに備えているPCを遠隔操作で作業を行っているパターンと直接オフィスに訪れて作業を行うアウトソーシングが存在します。これらは、契約時の取り決めやサービス形態によって異なります。

給与計算業務の例はどうでしょうか。アメリカの企業の多くはアウトソーシングを利用しています。有名どころでは、ADP（エーディーピー）や PAYCHEX（ペイチェックス）などがあげられます。給与計算に関する詳細は、“給与計算のシステム”のページをご覧ください。

経理システム

アメリカの会計は日本以上にコンピュータ化が進んでいます。かなりコストのかかる包括的なシステムから＄１５０ほどで入手できる簡易会計ソフトまでその会社にあったシステムを導入することとなります。

現在小企業の場合は Quickbooks というシステムがかなり浸透しています。簡易ソフトといっても請求書の発行から在庫管理、売り掛け、買い掛け管理あるいは予算管理まで普通の必要とされていることは大抵大丈夫です。

大きな会社になり、業務分担が複雑になりシステムのユーザーがふえるともう少し高額のシステムを利用することとなります。また製造業なども関しソフトよりも少し複雑なシステムを利用することとなります。

次に外国に会社がありいろいろな通貨を利用する、あるいは複雑な管理会計が必要となってくるとさらに高度なシステムを利用することとなります。ただ Quickbooks などの簡易システムの上のものとなると値段的にも数万ドル程度になりますのでしっかりとした機能的な見極めが必要です。多くの場合は大規模なソフトを導入することと比べて特定の機能のみを別ソフトで運用した方が経済的となります。

決済条件

米国での決済条件は一般的に以下のような内容となります。

前払いあるいは COD （Cash on Delivery）
もっとも安全な取引形態です。取引の歴史が短い場合はこのような条件を要求される、また要求することが通常です。

ある程度信用ができると以下のような信用取引が一般的に使われます。

Net30
商品が搬入されて 30 日以内での支払いということです。Net60 あるいは Net90 ということもありますが Net30 がもっとも一般的に使用されている決済条件です。

2/10 Net30
最初の 2/10 とは商品が搬入されて 10 日以内に支払うと2%のディスカウントをする、というものです。早い支払いを促すためにこちらも一般的に使われるものです。

その他の決済条件もいろいろとありますが上記が最も一般的に使われるものです。なお、支払いが遅れた場合の遅延金に関しても別途請求書に明記することにより支払いを促進することもよくあります。

キャッシュフローで気をつけること

キャッシュフローは経営にとっていうまでもなく大切なことです。経営において利益もそうですがいかに回収を早くするか、ということは経営者が頭を痛める項目です。

資金回収

アメリカで経営する場合も支払いがいい加減な顧客、支払いがいつも遅れる顧客は必ずといっていいほど発生します。未回収金額があまり大きくなると逆に顧客の方が力関係上強くなってしまいますので厄介な問題です。

ビジネスを始めるにあたってしっかりと決済条件を設定し、それを守るように顧客を指導していくことは大事なことです。

固定費の軽減

またビジネスが安定していないうちはできるだけ固定費を削減するに越したことはありません。特に人件費はすぐに削れそうでなかなかそうは行かないことが通常です。アウトソーシング、利益分配などを上手に使って計画することが大切です。

見かけ上の利益が出ていても売掛金や在庫などの増加で資金繰りが苦しくなることは良くあります。利益計画とキャッシュフローの計画の両方をしっかりと管理していくことが必要です。

給料計算のシステム

アメリカで会社が給料を支払うにあたって連邦雇用者番号の取得および州当局での登録が必要となります。給料処理業務は結構煩雑な業務なので一般的には専門会社に業務委託をすることとなります。給料処理のプロセスは以下の通りです。

従業員に W-4Form（氏名、ソーシャルセキュリティー番号などの基本情報および源泉徴収の計算方法を記載するもの）を記入してもらいます。

W-4 の情報に基づき源泉徴収されるべき所得税（連邦・州）の額が確定し、他税金と併せて給料からの天引き額が計算されます。

天引きされた税金および雇用者負担の税金（グロス給料の８から１０％程度）を決められタイミングで国および州に納税します。

これとは別に、四半期ごとに給与税の申告書（連邦：Form941＊　州：DE9）を、そして１年に１回、連邦：Form940 を国および州に提出します。
さらに、源泉徴収表（FormW-2）を発行し従業員に渡すと共に Social Security Office に提出します。

従業員は発行された W-2 およびその他の所得、控除経費などを加えて各自個人申告を行います。

◆従業員負担分の税金

連邦：Income tax（所得税。申告 Form 941 または 944）, Social security tax & Medicare tax（社会保険税。申告 Form 941 または 944）

州：Income Tax（所得税。申告 Form DE9）、Disability Insurance（障害保険。申告 Form DE9）

◆雇用者負担分の税金

連邦：Social Security & Medicare tax （社会保険税。申告 Form 941 または 944）、Unemployment tax（失業保険税。申告 Form 940）

州：Unemployment insurance（失業保険。申告 Form DE9）、Traning Tax（職業訓練税。申告 Form DE9）

*納税額の少ない企業は四半期ごとに提出をする 941Form に代わりに年1回提出

納税地

出張でアメリカに来て仕事をする場合は日米租税条約により年間 183 日を越える滞在日数でなければ居住地での申告のみになることが規定されています。

駐在員のように出張ベースではなく居住をして仕事をする場合は上記の規定は当てはまりません。アメリカで仕事をした時に受けた給料、日本で支払われた給料を含め、アメリカで申告納税をすることとなります。

税務上重要なポイントはどこで給料を受け取っているか、ではなく、どちらで働いているか、ということになります。

渡米した年、帰国した年は Dual Status といい日本とアメリカ両方で部分的居住者となっていることとなりますので税金の計算方法がややこしくなります。ただ連邦税法上では外国税額控除の規定がありますので 2 重課税となることは基本的にありません。ややこしいことをさけるたけにはアメリカに来た時点で日本は非居住者として所得税が源泉されないように手配することが大切です。

なお、アメリカでは国だけでなく住んでいる州にも申告・納税をしなければなりません。州の規則は異なりますが多くの州が全世界所得をベースに税金を計算してそれを居住期間の所得で按分する方法が取られます。州税の問題点は連邦税と比べて外国税額控除の規定がありませんので同じ所得に対して 2 重課税をされる可能性がある点です。

ネット保証

アメリカで仕事をする駐在員の多くは日本での給料水準を基本にアメリカでの給料水準が決定されます。ただ両国では税率が異なります。また為替の変動もありますのでグロスの給料を一緒にしても不公平が生じる恐れがあります。

できるだけそのような不公平感をなくし、駐在員が給料の心配をしなくても働けるように多くの会社が“ネット保証“という方法を取っています。ネット保証とは日本での手取り金額、またアメリカでの生活費などを考慮してアメリカでの手取り金額をまず決定し、そこからグロス金額を算出することとなります。

なお、会社によって対応が異なる点は個人的要素による税金の還付あるいは支払いをどうするか、という点です。アメリカでは原則全員が確定申告をすることとなります。駐在員も例外ではありません。確定申告は会社からの収入およびその他の個人的収入（銀行金利、株式の売買所得、日本の不動産賃貸所得など）を含むこととなります。これらの個人的要素により発生する税額あるいは還付金額まで会社が負担あるいはメリットを享受するのか個人が負担するのか、に関しては会社により対応が異なります。Tax Equalization という分析をすることによりこの分析は可能です。

従業員規定

アメリカでは Employee Handbook という従業員規定を作成することが一般的です。特に Employee Handbook を作成しなくてはならない、という法律はありませんが不当解雇などの訴訟の可能性を考慮すると作成しておくべきでしょう。

簡単なものであればサンプルをもとに自己作成することも可能です。一般的には人事関係などの専門業者に委託することが多いようです。従業員規定を作成すると同時に複雑な労働法に関しても勉強をすることができます。人任せにするのではなく積極的に従業員規定の作成に自ら携わっていくことが大事です。

経営をする場合従業員規定を元に人事管理をすることとなりますがもちろんそれだけでは人はついてきません。それはアメリカも日本も同じです。しっかりとした人間関係を築き上げていくことこそが従業員規定以上に大事なことです。

ベネフィット

アメリカでの福利厚生に関し解説いたします。

１．健康保険

代表的な福利厚生費です。アメリカでは国民保険はありませんので各自が民間の健康保険に加入することとなります。会社は会社としてのグループ保険に入り個人の支払いの全額あるいは部分的負担をするかあるいは個人で加入した保険の全額あるいは部分的負担をすることとなります。（会社が負担をする、ということは義務ではありません。ただ雇用主の５０％以上はなんらかの負担をしています）会社の負担分は個人の所得とはなりません。

２．年金

これも代表的な福利厚生です。４０１（ｋ）、SEP, Simple などの年金プランがあります。アメリカには日本のような退職金制度はありません。これに代わるものがこれらの民間の年金プランです。払い込みには通常従業員が給料から天引きされてためるもの、およびそれに合わせた形での雇用者の払い込みが含まれます。政府が奨励している制度なのでこれらの払い込み金額は規定の範囲内であれば課税控除となります。運用方法としては普通は Mutual Fund などで運用します。年金プランですので 59.5 歳まではたまった金額を自由に使うことはできません。

３．有給休暇

日本と同様有給休暇は通常付与されます。この他に Sick Leave という病欠休暇を付与する会社もあります。

4. ストックオプション

従業員の会社への参加意識を高めるため、また優秀な人材を留保するために Stock Option 制度を持つ会社も多くあります。上場企業あるいは株式公開を目指す企業の多くがこのような制度を取り入れています。

5. 社宅、社用車

これらは特別に税務上の優遇措置はありません。日本と違い社宅を提供した場合でも通常の賃料と従業員負担分の差額は全額課税対象所得となります。社有車も同様です。

6. その他 （子供の保育、学費補助、医療費など）

従業員の子供の保育園費用や自己負担の医療費などに関し従業員の給料からあらかじめ天引きをして費用の発生に合わせてそれを払い出す制度です。天引き分は課税所得から控除されます。学費に関しては一定のルールで会社が負担しても従業員の課税とはなりません。

経費規定

通常利益を得る為に必要とみなされる費用は経費として控除することが可能です。通常個人的な費用、生活費、又は家族の費用は、ビジネスの経費として控除することはできません。

例えビジネスに掛かる費用を支払ったとしても、その支払った際にすべてを経費とできない場合があります。例えば、設備投資した場合、投下資金を一気に費用として計上するのではなく、資産計上し、その資産の使用期間で減価償却します。ここでは私用とビジネスが混在することが多い経費に関して簡単な説明をいたします。

旅費

出張旅費として控除できる費用は、家から出張場所までの交通費、タクシー、手荷物等の送料、レンタカーを含む車費用、宿泊費、食費(実際の費用の 50%まで)、クリーニング、電話代、そして支払ったチップ等です。この経費が贅沢に使用される場合や個人的な使用の場合は、出張旅費として控除することはできません。尚、出張で掛かった経費、そして雇用主からの前受け金は、全て書面で記録しておく必要があり、その出張の予定表や経費の領収書等の関係書類も一緒に取っておくべきです。

旅費に関しての清算方法は 2 種類あります。ひとつは実費精算。交通費、宿泊費、食事代、その他の雑費を実費精算します。

もうひとつの方法は日当による清算です。交通費はこれに当たりませんが宿泊費、あるいは食事代及び雑費を実費とは別の日当で清算する方法です。日当は国内の場合はどの地域でも一律

の標準の日当を使用するか、地域（都市）ごとに日当の上限が設定されていますのでそちらを利用するかのどちらかです。海外出張の場合は別の上限日当が設定されています。Website は

税務上だれでもが日当による清算をできるわけではありません。ビジネスオーナーの場合は日当の使用に関して一定の規制が存在します。

車にかかる費用

ビジネスで掛かる車費用は、Actual Expense Method(実費精算)又は、Standard Mileage Rate Method(マイレージ清算)にて費用を控除することが可能です。実費精算を使用する場合、ガソリン、オイル、タイヤ、エンジンの調整、修理、減価償却費、保険、そして登録料等の実際に掛かった費用を経費として控除することが可能です。マイレージ清算方法を使用する場合、実際使用したマイレージ数に決められたレートを掛けた額を控除します。個人事業主の場合、実費精算かマイレージ清算のどちらかを選びますが、法人にて所有している車に掛かる費用は、実費精算にて経費を控除します。尚、米国では通勤費用は車経費として控除することはできません。車が私用とビジネスの両方に使われている場合は実費をビジネスと私用ののマイル数で按分してビジネス分にかかわる実費のみを控除することとなります。

税務調整

税務上の利益と会計上の利益は異なることがほとんどです。会計の利益と税務の利益の違いを税務調整と呼びます。その代表的なものは以下の通りです。

会計上は経費計上するが税務上足し戻すもの
連邦法人税・その年の州法人税・罰金・期末後 2.5 ヶ月以内に実際に支払われていない経費計上項目・引当金・経費処理が税法上認められない金利　等

部分的に調整するもの
接待交際費の５０％・寄付金で利益の１０％を越えた部分

税務上収入に含むもの
前受け収益（場合によります）

税務上控除できるもの(会計上では控除しないもの)
前年度の州法人税

その他
減価償却費（税務上は一括償却などの得点がありますので税務上の経費が会計よりも増えるケースが多くなります）

その他いろいろとありますので会計上の利益があまりない、からといって税務上税金が発生しない、ということにはなりませんのでご注意ください。

予定納税

当期に利益が出て税金が発生することが予測される場合は税務申告時に一括支払いをするのではなく4回に分けて予定納税（税金の前払い）をすることが必要です。予定納税は新しい決算年度が始まってから4ヶ月目、6ヶ月目、9ヶ月目、12ヶ月目のそれぞれ15日までに支払いをすることとなっています。予定納税をせずに一括して支払いをした場合は4回に分けての支払いを前提に利息が計算され税務当局から請求をされることとなります。

予定納税は3ヶ月目までの結果を元に1，2回目の予定納税を行うこととなっています。3回目は6ヶ月間、4回目は9ヶ月間の利益予測を元に行うこととなっています。ですからたとえば9ヶ月間経って始めて利益が出た場合は1，2回目の予定納税は必ずしも必要ではありません。

税金の支払い方法

税金の支払い方法は税金の種類によっていろいろとあります。ここでは連邦税（会社）に関しての支払い方法に関して説明いたします。

会社の連邦雇用者番号を取得すると“EFTPS”に関しての書類が送られてきます。これはインターネットを利用した法人税、源泉税、雇用税などの支払い手続きの登録をするための書類です。連邦税の支払いに関してはほとんどこの方法しかありませんのでこの登録をすることが必要となります。登録には約 2 週間ほどかかります。登録手続きは以下の通りとなります。

銀行での支払い手続きをする方法もあるようですが最近それを受け付けている銀行が非常に少なく実質的には無理、と考えた方がいいようです。

税金の支払方法

ビジネスにおける税金は、連邦政府（Federal）と州（Franchise Tax Board）に対して納める義務があり、いくつかの支払方法でもって税金の支払が可能です。EFTPS という電子支払い、クレジットカード払い、小切手（チェック）がそれらに該当します。

EFTPS による税金の支払方法

連邦政府に対する税金の支払方法として、EFTPS は各種支払い方法の中でも最も便利で簡単な手法と言えます。オンラインで２４時間いつでも支払いがその場で可能です。また、電話での支払いも可能です。他の支払方法と比べて便利は、支払日を設定し自動的に支払いすることが可能です（最大１２０日）。

ステップ１：

オンラインで EFTPS の初期設定を行います（会社基本情報、EIN、銀行口座情報等）。７日以内に連邦政府より PIN ナンバー（パスワード）が記載された書類が送られてきます。

ステップ２：

パスワードを書類にて受け取った後、インターネットパスワードを作成し、ログインすることが可能となります。

ステップ３：

支払いが必要な際、www.eftps.gov へログインして“Make a payment”を選択し、支払い手続きを実行します。

デビットカード・クレジットカードでの税金支払方法

納税者は、会計や税務申告用ソフトウェアに装備されている EFW（Electronic Funds Withdrawal）を経由し、デビットカード・クレジットカードでの 支払いが可能です。その他、電話やインターネットからカードを利用した支払いも可能ですが、下記情報が必要となります。

- EIN（連邦政府納税者番号）
- デビット・クレジットカードの１６桁番号
- デビット・クレジットカードの有効期限
- デビット・クレジットカードの登録先住所

- 支払税額
- Email アドレス（オプション）
- 納税者の日中連絡が可能な電話番号

バウチャー・クーポンを添付した予定納税の支払い方法

ここにカリフォルニア州での予定納税支払い方法を記します。カリフォルニア州の法律の元、設立された法人は、赤字であろうと年間最低$８００をカリフォルニア州のフランチャイズタックスボードへ支払う義務があります。Form 100-ES Corporation Estimated Tax に必要情報を入力し、最下部の支払いバウチャー・クーポンを切り取り、小切手を添付し郵送による支払いが可能です。下記がバウチャー・クーポンに記載する内容です。

- 会計年度
- カリフォルニア州会社番号
- EIN
- 電話連絡先
- 会社名
- 住所
- 支払額

著者＆発行者　Two Miles Publishing
3070 Bristol Street. Suite 440
Costa Mesa, CA 92626
電話　714-437-5823
ウェブサイト　http://www.twomiles.net/
Emailアドレス　info@twomiles.net
2012 年 10 月初版

About us

“Impacting the world through accounting and business services”

Two Miles は、ロサンゼルス・オレンジカウンティーの日系企業を中心に会計業務を基本としながらビジネス全般に関するコンサル・サポートサービスを提供してきました。

この南カリフォルニアという土地でビジネスをできること自体幸せなことです。さまざまな人が集まり、そしてもちろんのことさまざまなチャレンジがあります。弊社ではひとつひとつのチャレンジを前向きに考え乗り越えていくこと、毎日目標に向かって進んでいくこと自体が成功だと考えています。ひとつひとつのチャレンジをしっかりと受け止めて乗り越えていくならば結果はおのずとついて来るものだと社員一同考えています。そして、私共だけでなく、できるだけ多くの人・会社と一緒に日々成功をしていくことがビジョンです。

弊社の仕事上のモットーはお客様と共に成長をすることです。今までお客様にとってベストだと思われるサービスを提供しながら私共自身が成長をさせていただいてきました。今後もお客様が“幸せな会社”として発展できるように、また、さまざまな感動をお客様と共有出来ることを願いつつ、力強くチャレンジしていきたいと願っています。

アメリカでビジネス
スタートアップするには？

TWO MILES [編]