

SMILE

☆ 今月も笑顔(スマイル)でスタート! ~

8月号 Vol. 44

今月の SMILE

予防接種を日本で?

まいど おおきに!

暑い日が続きます。皆さまにおかれては、こまめに水分を補給して、脱水状態にならないようにしてください。健康の話題と言えば、今、中国では大手製薬会社の長生生物科技が製造したワクチンが大きな社会問題となっております。

中国の国家薬品监督管理局が、内部告発を受けて、7月5日から長生生物科技に調査に入ったところ、狂犬病ワクチンの製造記録や検査記録の数値などが改竄されていたことが判明しました。さらに問題を深刻化させたのは、同社が販売した百日ぜきなどの混合ワクチンが政府基準に適合していなかったとして罰金処分も公表されたことです。この問題は、昨年10月の調査で発覚していました。この欠陥ワクチンは、山東省で25万本以上も販売され、21万5千人以上の子供が接種を受けたこともわかりました。

これでは現在幼児を抱えている親や、すでに予防接種を接種した子供の親にしてみれば、心配と怒りの声が起こっていることも当然です。(最近の中国では、法定の予防接種には国産のワクチンを使われていることがほとんどで、輸入ワクチンの接種ができない状況にあります)

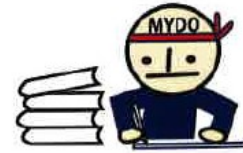
それでも予防接種は幼児にとって必要なので、親たちは最近、予防接種を香港に行って受けようという人たちも増えてきているとのことです。

そこにて、ネット上で、日本で予防接種を受けさせようという記事に関心が高まっています。日本の予防接種法5条1項及び同法施行令1条の3によれば、日本に在留資格のない外国人であっても、定期の予防接種を受けることができることになっています。予防接種法は、感染症の発生とまん延を防止するために定期の予防接種(対象となる疾病は、ジフテリア、百日せき、急性灰白髄炎、麻しん、風しん、日本脳炎、破傷風、結核、Hib感染症、肺炎球菌感染症、ヒトパピローマウイルス感染症、水痘、インフルエンザの13種)の制度を設けています。予防接種は、一定範囲の人の大半が受けることによって効果が発揮されるので、国籍や在留資格の有無に関わらずその地域の住民を広く対象とするという考え方から、日本国籍を要件としておらず、また在留資格のない外国人についても定期の予防接種を受けさせることに問題はないという取扱いがされています。

これから日本の病院で、中国の方が予防接種を受けている光景を多くみられるようになるかもしれませんね。

それでは今月も笑顔(スマイル)でスタートしましょう!





中国 6 月 PPI は前年比 +4.7%、6 カ月ぶりの高水準 CPI 伸び加速

国家統計局が 7 月 10 日に発表した 6 月の生産者物価指数(PPI)は、前年比 4.7%上昇した。伸び率は予想の 4.5%を上回ったほか、5 月の 4.1%から加速して 6 カ月ぶりの高水準となった。

PPIはコモディティー(商品)価格の上昇に押し上げられ、3 ヶ月連続で伸びが加速している。PPIは前月比では 0.3% 上昇。5 月は 0.4% 上昇だった。6 月は原材料価格が前年比 8.8% 上昇。5 月は 7.4% 上昇だった。

中国の工業部門企業利益は 5 月に大幅増となっており、価格の上昇が利益増に寄与。しかし、上昇分の大半は石油や石炭といった資源価格によるものであり、生産者には恩恵となるものの、輸出業者のような製造業者にとっては投入コストの上昇となる。

一方、同時に発表された6月の消費者物価指数(CPI)は前年比 1.9% 上昇。伸び率は 5 月の 1.8%から拡大し、予想と一致した。前月比では 0.1% 低下した。変動の大きい食品・エネルギーを除いた 6 月のコアCPIは 1.9% 上昇で、伸び率は変わらず。食品価格指数は前年比 0.3% 上昇。5 月は 0.1% 上昇だった。非食品価格は 2.2% 上昇と、伸び率は前月と変わらなかった。

中国ドル建て輸出、6 月は前年比 11.3% 増 対米貿易黒字額は過去最高

7 月 13 日、中国税関総署が発表した 6 月の中国貿易統計によると、ドル建ての輸出は前年比で 11.3% 増加と予想を上回る伸びとなった。ドル建て輸入は 14.1% 増と、予想を下回った。

貿易黒字は 416 億 1 千万ドル、5 月の黒字は 249 億 2 千万ドル。統計によると、輸出は前年比 10% 増と予想されていた。5 月は 12.6% 増加していた。輸入は 20.8% 増へ鈍化するとみられていた。5 月は 26% 増。

上期の輸出は前年比 12.8% 増、輸入は 19.9% 増だった。

中国の貿易は今年、国内外での需要に支えられ好調なスタートを切ったが、米国との貿易問題の深刻化により見通しは不透明になっている。

税関総署の黄頌平報道官は記者会見で、下半期の中国貿易は減速リスクに直面しているとしつつ、政府は困難に対処する能力があると述べた。

アナリストらは下半期に輸出の伸びが鈍化すると予想。債務問題を抱える中国経済にとって一段の重しとなりそうだ。

中国商務省は先月、国内の輸出業者が米国による対中関税適用を見込んで米国向けの出荷を前倒ししていると認めた。年末に向けて輸出の伸びがさらに鈍化する可能性がある。

<6 月の対米貿易黒字は 289 億 7 千万ドル>

中国の今年上半期(1~6 月)の対米輸出は前年同期比 13.6% 増、米国からの輸入は 11.8% 増となった。

1~6 月の対米貿易黒字は 1,337 億 6 千万ドル。前年同期の黒字額は約 1,175 億 1 千万ドルだった。



小型薄利企業の優遇所得額 50 万元から 100 万元に引き上げられました！

財政部及び税務総局が、2018 年 7 月 11 日に「小型薄利企業の所得税優遇政策範囲を更に拡大することに関する通知」(財税【2018】77 号(以下、通知とする))を公布しました。これにより、企業所得税の優遇政策を受けられる小型微利企業(小マイクロ企業)の年間課税所得額の上限は 50 万元から 100 万元に引き上げられることになりました。

以下、詳細です。

1. 優遇政策の内容

2018 年 1 月 1 日から 2020 年 12 月 31 日まで、小型薄利企業の年間課税所得額上限は、50 万元を 100 万元に引上げ、年間課税所得額は 100 万元を下回る(100 万元を含む)小型薄利企業に対し、その所得を 50%減額にして、さらに 20%の税率によって企業所得税を申告、納付する。

2. 小型薄利企業の定義

次の条件に適合する企業とする。

- (一)工業企業の場合は、年度課税所得額 100 万元、従業員数 100 人、資産総額 3,000 万元を超えない。
- (二)他の企業では、年度課税所得額が 100 万元、従業員数 80 人、資産総額 1,000 万元を超えない。

3. 条件の1つである従業員数の定義

従業員は、企業と労働関係を結んだ従業員人数と受入れた労務派遣労働者数を含むこと。

4. 従業員数と資産総額の値の算定方法

従業員数と資産総額は、企業通期の四半期平均値によって確定する。

具体計算式は次の通りである。

四半期の平均値 = (四半期の初値 + 四半期末値) ÷ 2

全年四半期平均値 = 全年各四半期平均値合計額 ÷ 4

尚、年度の途中で開業又は経営活動を終了、その実際の経営期を一納税年度として上記の関する指標を確定する。以上です。朗報ですね！

法務情報

外商投資参入特別管理措置(ネガティブリスト)の 2018 年版が公布されました

中国共産党中央委員会・国務院の同意を経て、国家発展改革委員会・商務部は、2017 年 6 月 28 日に「外商投資参入特別管理措置(ネガティブリスト)(2018 年版)」(以下、ネガティブリストとする)を公布しました。当該ネガティブリストは、2018 年 7 月 28 日より実施されます。(2017 年版は同時に廃止されます)

特別管理措置の対象となるのは、農業・林業・牧畜業・漁業分野で 4 項目、採掘業分野で 4 項目、製造業分野で 6 項目、電力・熱エネルギー及び水の生産・供給業分野で 2 項目、卸小売業分野で 1 項目、交通運輸・倉庫保管及び郵政業分野で 7 項目、情報配信・ソフトウェア及び情報技術サービス業分野で 2 項目、金融業分野で 3 項目、リース及びビジネスサービス業分野で 3 項目、科学研究及び技術サービス業分野で 3 項目、水利・環境及び公共施設管理業分野で 1 項目、教育分野で 2 項目、衛生及び社会業務分野で 1 項目、文化・スポーツ及び娯楽業分野で 9 項目の計 48 項目となっています。

特別管理措置の内容としては、該当項目への投資の禁止、中国側が持分を支配する、合作・合弁に限定、外国側の持分比率の上限の設定などです。このネガティブリストの内容についてもっと知りたい方は、

<http://www.gzdp.gov.cn/zwgk/zdgg/flfg/201806/W020180629362234584342.pdf>

にアクセスしてください。



加速する『選択と集中』

日本企業は、事業の「選択と集中」を以前よりも加速させています。不採算事業を抱える多角化経営に対し、株主の視線が厳しくなっていることが主な要因とみられます。特徴としては、かつて主力だった事業から思い切って撤退する事例が多いことでしょう。

■ 2018年の主な企業の事業撤退

企業名	発表時期	対象となる事業	内容
東芝	18年6月	パソコン	シャープに50億円で売却予定
シダックス	18年5月	カラオケボックス	同業を営むB&V社に売却
カシオ計算機	18年5月	コンパクトデジカメ	ノウハウを新事業の創造にあてる
富士通	18年1月	携帯電話	ファンドに売却

2004年、「コンピュータ界の巨人」IBMは、パソコン事業を中国最大手のパソコンメーカーであるレノボグループに17億5,000万ドルで売却しました。その後、IBMは売却で得た資金を人口知能分野に投資し「Watson(ワトソン)」の開発を進め、現在も人口知能・情報システムのトップ企業として君臨しています。IBMは、パソコン事業の競争激化(コモディティ化)を予想し、いち早く事業撤退を決断したのでしょ。

日本のパソコン事業もかつては躍進していましたが、NECや富士通もIBM同様、レノボグループへ経営統合を行っています。今回、東芝もパソコン事業を売却しましたので、その流れに加わりました。

これまで一般的に、日本企業は事業撤退の決断が遅いと言われてきましたが、それには下記のような日米企業観の違いが背景にあります。

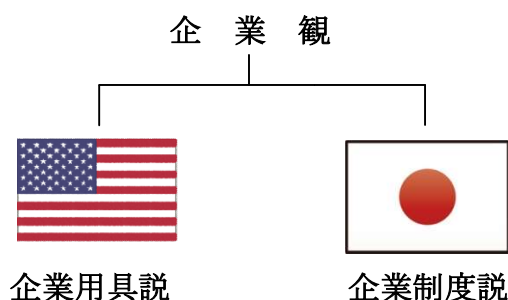
■ 2つの企業観

	企業用具説 (アメリカ)	企業制度説 (日本)
企業の存在理由	企業は株主が富を増すための手段である	企業はそれ自体として存続する意味がある社会的制度である
企業の存続についての考え方	価値を生み出す能力のない企業は撤退すべきである	企業を存続させる責任を経営者はもっている
戦略	リスクを負っても利益率を高める戦略	経営の安定化を重視する戦略

日本の経営者には「企業制度説」の企業観があるため、存続を重視します。一方、アメリカの経営者は、「企業用具説」の考え方ですので、企業は投資家が利益を得るための用具に過ぎず、その価値がなくなれば市場から撤退した方がよいと考えています。傾きかけた経営を立て直す努力はムダであり、新しく企業をゼロからつくることや良い企業をさらに伸ばすことに使われるべきと考えられています。

日本でも株主への説明責任が求められるようになり、低収益事業からの撤退に迷いがなくなってきているようです。今後も不採算事業の撤退や売却、それに伴うM&A(合併・買収)も増える可能性があるでしょう。アメリカ流の企業観が日本にも広がり、以前よりもスピード重視で、事業撤退の見極めが行われています。

(情報提供: 日本クレアス税理士法人)



ナニワのおっちゃん経営道！

《新コーナー》 社会人・企業人としての「ものの見方・みえ方」について語る！

第40回：“超苦しい！”・・・はずの過酷なマラソンレース

“楽しみたい！”って言い切る「プロの心意気！！」

“超苦しい！”・・・はずの過酷なマラソンレース。

そんなレースに参加する選手たちが、テレビや新聞などのメディアから、レース前・後に「感想」を求められたときに、最近選手たちが、必ずといっていいほど、「レースを“楽しみたい！”」・・・とか、「レースを“楽しむことができた！”」・・・などと答えるのを、よく見聞きします。

私も、中学生時代に陸上部に属していました。短距離選手だったのですが、街中を延々と走る長距離の練習には、うんざりしたものでした。そんな当時，“楽しい！”・・・なんて言葉が、頭をよぎることは、全くなかったことを覚えています。（きっと、大した成績を残すほどの実力もなかったからでしょう！？）

それに比べ、彼らは、持ち前の素養はもちろんですが、きっと、想像を絶するような“厳しく・辛い”練習を、やりぬいた後に「勝ち得た成果」が、その“辛さの大きさ！”にも増した“大きな喜び！”を得られ、その人・その時にしか味わう事の出来ない「格別な世界」に触れることを、熟知しているのだらうと思います。これぞまさに「プロの心意気！」。私の場合、そんな「プロの心意気！」が芽生えたのは、スポーツ以外の世界ですが、40歳半ばを過ぎたころのような気がします。

20歳代・・・ 前向きな行動から、様々なことをどん欲に吸収した時代。

30歳代・・・ 消費者金融業経営から、「お金と人」の絡み・社会の仕組みじっくり経験した時代。

40歳代前半・・・ 下請け中小工業に入社。30歳代になり「人間の本質的行動」を垣間見た経験を活かし、メーカーの言いなりに動く100人の集団の中で、その集団が、「自らの一定の目標を定めることの大切さ」や、その目標を達成するプロセスの手段を示唆し、集団を一つの方向に導くために、年365日のうち330日くらい出社し、がむしゃらに働いた時代。

40歳代後半・・・ 人材不足の下請け・製造業にあって、メーカーより厳しい様々な基準の要求を満たしつつ、かつ、利益を上げるため、社員には心を込めて、みんなのために厳しい要求をした。
また、メーカーさんに対しても、頭を下げ、仕事を待つだけでなく、下請けといえども、「理にかなった要求」を積極的に提案していく“強さ！”も身に着け、経営を安定した方向に向けることに成功しました。

このように、ようやく40歳代後半になり、下請けの厳しい環境の中にあっても、信念を通して仕事をし続け、部下を育て、成果もそれなりにゲットでき、「仕事の“楽しさ”」や「“プロ”としての喜び」を知ることができたかな・・・と思っています。

皆さんも、日ごろの仕事の中での“小さな成果”を大事にしながら“大きな喜び”につながる「プロ意識」を育んでください。

お問い合わせは
MYDO まで!!



(お問い合わせ先)

上海滿意多企業管理諮詢有限公司

〒200336 上海市長寧区 延安西路 2201 号

上海国際貿易中心 2415 室

T E L: +86-21-6407-0228 F A X :+86-21-6407-0185