

Tax

Issue P316/2020 – 2020年6月29日
日本語翻訳版

Tax Analysis

新エネルギー自動車業界が直面する 税務上のチャレンジとチャンス：販売 と補助金政策

新エネルギー自動車の出現と台頭は、運輸用エネルギーと動力システムの変革を後押しするだけでなく、世界の自動車産業に変化と革新の因子をもたらすことで、伝統的な業態からの進化を牽引している。これらの変化により、関連業界の経営者に財務上と税務上の新しいチャレンジとチャンスをもたらすと同時に、会社管理上の新しいニーズが生み出されている。前回の Tax Analysis¹ では、中国新エネルギー自動車業界の研究開発と生産段階においてよく見受けられる税務問題について、概要分析を行った。今回は引き続き、中国新エネルギー自動車業界の販売モデルと補助金政策に関する税務事項について、概要分析を行う。

販売モデル

中国自動車業界では長きに亘って、4S 店と呼ばれるディーラー経由の販売モデルが採用されてきた。ディーラーモデルでは、ディーラーがメーカーから自動車を仕入れ、完成車・部品の販売及びアフターサービスの提供に従事する。それらは、自動車メーカーによる統一的な指導及び部品提供の元で行われる。新エネルギー自動車の成長に伴い、メーカーの直販を特徴とする新しい販売モデルは、従来型のディーラーモデルへの衝撃を与えた。

新エネルギー自動車は、動力システムの変革という側面のみならず、「オンライン販売 + オフライン試乗・サービス」の直販モデルの導入という側面からも、伝統的な自動車産業に対する破壊的イノベーションをもたらした。直販モデルでは、自動車はメーカーから最終消費者へ直接引き渡される。それにより、ディーラーを経由する従来の販売モデルは打破された。また、自動車メーカーはディーラーに代理販売を委託せず、直営店を設置することで、受注から生産・販売までを含むワンストップサービスの直接の提供が可能になる。更に、消費者にネット予約・購入機能を提供することで、消費者のカスタマイズニーズへの対応も可能になる。直販モデルでは、メーカーはより完全なユーザー情報を取得でき、それに基づいた商品価値の追求を

Authors:

Beijing

Yi Zhou

Partner

Tel: +86 10 8520 7512

Email: ijchow@deloitte.com.cn

Guangzhou

Edison Zuo

Partner

Tel: +86 20 2831 1309

Email: ezuo@deloitte.com.cn

Yangyang Chen

Director

Tel: +86 20 2831 1674

Email: yangyichen@deloitte.com.cn

Winky Huang

Manager

Tel: +86 20 2831 1325

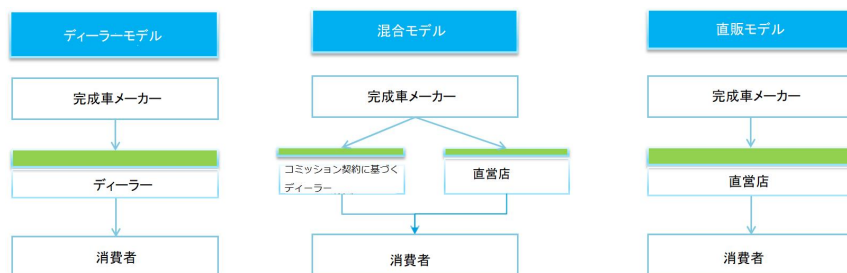
Email: winkhuang@deloitte.com.cn

¹ 2020年6月10日付のデロイト Tax Analysis——新エネルギー自動車業界に存在する税務上のチャレンジとチャンス：研究開発と生産
<https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/cn/Documents/tax/ta-2020/deloitte-cn-tax-tap3152020-zh-200610.pdf>

行うことができる。そのため、多くの自動車生産の新規参入企業は直販モデルを高く評価し、積極的に取り入れる方針を採用している。ただし、従来の販売モデルと比べて、直販モデルに顕著なデメリットも存在する。その一例として、全国に点在する実店舗及び営業チームの立上げと維持に多額の賃料と人件費がかかり、メーカーにとって大きな負担となることが挙げられる。また、在庫消化についても、自動車メーカーは資金面で大きなプレッシャーを負うことになる。従来のようにディーラーへの転嫁は不可能になる。

直販モデルは新エネルギー自動車の生産の新規従事者に評価され、積極的に導入されている。2019年以降、中国における自動車販売量は下落基調にあり、ディーラーは利益率の下落と経営難に陥っている。その内、原価割れ販売という極端なケースも見受けられた。このような背景の下、自動車業界では新しい販売モデルの導入を試みる意欲が刺激され、自動車メーカーとディーラーは、新しい業務提携関係の模索が迫られた。その結果、ディーラーモデルと直販モデルを融合した新しい販売モデル（以下「混合モデル」）が誕生した。混合モデルは、ディーラーモデルと直販モデルのいずれにも該当せず、その両方の特徴を兼ね備えている。混合モデルでは、自動車メーカーは携帯電話による対応が可能となるオンライン販売プラットフォームを消費者に提供する。それにより、全面的なユーザー情報を取得でき、最終顧客向けの販売価格をコントロールすることができる。同時に、ディーラーと業務提携関係を結び、ディーラーの実店舗を通じて試乗・引き渡し・検査・ナンバープレート取得といった販売関連のサービスを消費者に提供する。混合モデルでは、直販モデルにおける「メーカーの最終顧客向け販売価格に対するコントロール能力」のある程度の確保が可能になる。更に、販売チャネルの重複の低減により、営業チームの構築コストの削減が可能になる。実務上、新エネルギー自動車の販売モデル構築において、混合モデルは既に複数の有名ブランドに導入されている。特筆すべき点として、混合モデルでは、ディーラーは従来の在庫消化機能を担わなくなることが挙げられる。その役割は、サービスを提供することで販売達成を促し、コミッションを得る代理業者へと変化する。

前述の3つの販売モデルの概要を下図にまとめた。



直販モデルと混合モデルの誕生と発展に伴い、新エネルギー自動車の販売形態は多元化の傾向にある。それに伴い、関連企業の財務・税務管理に対する更なるプランニングの余地と需要がもたらされた。

販売体制の構築

直販モデルまたは混合モデルを採用する新エネルギー自動車メーカーは、営業チームまたはオフライン店舗を設置し、将来における販売体制の構築に関する合理的なプランニングを行う必要がある。それには、関連主体の法的形態・持分構成・金融手法・資金源・関連者間取引などを含む様々な意思決定が必要となり、企業の税務管理と密接に関係する。例として、以下の事項が含まれる。

- 関連事業体の立地選択

全国または地域の旗艦店の立地選択に際して、通常、ターゲット市場からの距離及び関連のリソース取得の利便性が考慮される。また、候補地における地方の税収優遇政策及び財政補助政策も考慮に入れる必要がある。優遇政策を最大限に活用することで、企業の利益率向上を図ることができる。

For more information, please contact:

JSG Tax team

華北地区

北京

浦野 卓也

Director

Tel: +86 10 8512 5524

Email: urano@deloitte.com.cn

華東地区

上海

板谷 圭一

Partner

Tel: +86 21 6141 1368

Email: kitaya@deloitte.com.cn

川島 智之

Senior Manager

Tel: +86 21 6141 1172

Email: tomkawashima@deloitte.com.cn

華南地区

広州

左 迪

Partner

Tel: +86 20 2831 1309

Email: ezuo@deloitte.com.cn

- 関連事業体の法的形態

各地でオフライン店舗を設置する際に、事業体の法的形態（子会社または支店）についても考慮する必要がある。最終消費者向けに販売を行う店舗に対する集中管理を実施するモデルを採用する場合においても、事業体の法的形態の選択は、グループ全体の管理コストのみならず、収益にも影響を及ぼす可能性がある。例として、企業所得税の観点から、子会社は独立採算で課税所得額を計算する必要があることが挙げられる。一方、支社は自身の属する法的実体の課税所得額に対する按分計算に基づき、自身の課税所得額を計算する必要がある。また、新エネルギー自動車向け補助金政策の観点から、一部の地域では、補助金の享受について、事業体の法的形態に関する要件が設けられている（具体的には、後述の「新エネルギー自動車向け補助金政策」の章節を参照のこと）。

- 販売機能の配置

自動車販売に従事する事業体の枠組み構造を決定した後、グループ内の各事業体の間における機能（マーケティング・プロモーション、自動車販売、部品販売、アフターサービス、メーカー保証整備など）の合理的な配置が最も重要な課題となる。企業は、ビジネスニーズを最優先に考慮する必要がある。例として、見込み顧客が購入前に製品情報を十分に把握できるようサポートサービスを提供する機能は、中心業務地区にある展示店舗に設置することが挙げられる。また、引き渡しとアフターサービスの提供機能は、都心から離れた店舗に配置することが推奨される。その上で、税務面での考慮、特に、マーケティング・発票発行などの機能の配置について検討する必要がある。「オンラインで顧客を惹きつけ、オフラインで販売を行う」という新しい販売モデルが幅広く応用される中、新エネルギー自動車メーカーは独立企業原則への遵守を前提として、グループ内事業体からマーケティング機能の設置先を合理的に選定することで、広告宣伝費の正確な集計と合理的な控除を実現する必要がある。また、グループ内事業体から消費者との契約締結、発票発行、収入認識などの機能の設置先を合理的に選定する必要がある。その過程で、企業自身のコンプライアンスレベル・現地における支援政策・新エネルギー自動車のナンバープレート取得上の発票要件などについて考慮し、意思決定を行う必要がある。

- ITシステムによる税務管理の強化

混合モデルと直販モデルにおける新エネルギー自動車メーカーは、従来型の自動車メーカーと比べて、より深く最終顧客向け販売の管理に関与するようになる。そのため、販売管理の集中化・統一化・規範化に関する需要が増加している。販売プロセスの内、税務に関する各段階におけるコンプライアンスの確保と効率の向上を実現すると同時に、整備された管理体系の構築が不可欠となる。新エネルギー自動車メーカーは、最終顧客向け販売の管理上の需要に応じて、ITシステムによる税務管理を強化し、発票発行と税務申告の自動化・標準化を実現する必要がある。

ディーラーの販売モデル転換に対する管理

ディーラーモデルから混合モデルへ転換した新エネルギー自動車メーカーは、業務提携先であるディーラーの役割に変化が生じる。つまり、混合モデルでは、ディーラーは自動車の販売機能を担わなくなり、消費者向けの製品情報コンサルティング・試乗手配・販売手続き・引き渡しなどに関するサポート業務の提供に従事し、自動車メーカーからコミッションを受け取るようになる。納税申告の観点から、ディーラーの企業所得税課税所得額と増値税課税売上高が過年度と比べて大幅に減少する可能性があり、それに関して税務当局から質疑を受ける可能性がある。発票発行の観点から、現地にあるディーラー名義の発票ではなく、他地域の自動車メーカー名義の発票を発行することについて、消費者は疑問を抱く可能性がある。税務当局の質疑と消費者の疑問に対応するため、新エネルギー自動車メーカーはディーラーとの連携を強化する必要がある。それにより、販売モデルの転換に関する調整事項及びその影響について、事前に税務当局や消費者に説明を行うことで、スムーズな販売モデル転換の実現が可能となる。

また、販売モデルの転換に伴い、ディーラーの収入構成、原価構成及び税務処理に変化が生じる。例として、収入減少の影響により一部のディーラーは中小企業向け優遇政策の適用対象になる可能性があることが挙げられる。新エネルギー自動車メーカーは、新しいビジネスモデルによるディーラーの財務上の影響を評価する上で、新しいビジネスモデルにおけるディーラーとのコミッション決済方法や業績評価方法などを設定する必要がある。

完成車の価格決定方針

新エネルギー自動車は化石燃料車と比べて、インターネットや先端技術関係の要素が多く、リモートソフトウェアアップデートによる機能向上・機能拡張が可能となる。そのため、新エネルギー自動車の価値に、従来型の自動車にはないソフトウェアサービスなどの要素が含まれる可能性があり、その影響で、新エネルギー自動車の価格決定方針は従来型の自動車のそれとは異なる可能性がある。例として、完成車に搭載されたソフトウェアに関して、完成車と別途で価格を設定する必要があるかについて、企業は考慮する必要があることが挙げられる。多くの国家・地域において、自動車の新規登録の際、取引価格に対して課税（中国の自動車購入税に類似する課税）される。ま

た、新エネルギー自動車向けの補助金を享受するために、取引価格に関する要件（中国の場合、補助金抜きの販売価格が30万人民币以下²であること）が設けられている。そのため、価格決定方針は新エネルギー自動車の取得に関する税務コストまたは補助金の適用資格に影響を与える可能性がある。自動車メーカーは地域別の政策に基づいた価格決定方針による影響を分析・評価を行い、ビジネス上の需要を踏まえた上で、適切な価格決定方針を定める必要がある。

新エネルギー自動車向け補助金政策

新エネルギー自動車の発足・発展を推進するために、中国は新エネルギー自動車向け購入補助金政策を実施している。2020年3月に、国務院は新エネルギー自動車向け購入補助金政策の実施期間を2022年年末まで延長すると発表し、新エネルギー自動車産業の発展を支援するという国の施策方針を再び明確にした。新エネルギー自動車向け購入補助金は以下の2種類に分けられる。

- 1、補助金について国が定める技術的要件を満たし、「新エネルギー自動車普及応用推薦目録」に掲載された新エネルギー自動車の製造企業は、登録地の新エネルギー自動車産業所轄政府機関と財政関係の政府機関に国家より支給される財政専門資金（いわゆる「国家補助金」）を申請することができる。
- 2、地方政府は国家補助金の一定比率（50%を超えない）に基づき、地方政府による購入補助金（いわゆる「地方補助金」）を支給する。地方補助金の申請主体は現地で登録されている新エネルギー自動車の製造企業または販売企業に限られる。上述の購入補助金のほか、新エネルギー自動車企業は充電補助金・充電施設設置補助金・動力用バッテリーのリサイクルに係る補助金などを含む政府補助金を享受できる。

新エネルギー自動車向けの各種補助金政策は新エネルギー自動車産業特有の事項である。新エネルギー自動車企業の会計・税務チームは、投資の初期から経営陣へのサポートを通じて合理的なビジネスモデルの設計に関与し、適切な補助金適用主体を選定することで、各種補助金による総合的効果の最大化を図る必要がある。その中で必要となる作業には以下の事項が含まれる。

各種補助金の適用条件を正確に把握すること——補助金政策の適用条件の把握は、補助金政策の適用資格について判断し、補助金適用主体を選択するための重要な基礎項目である。地方補助金を例に挙げると、申請手続き及び適用要件は地方政府により設定され、各地における規定の間に差異が存在する。一部の地方政府は現地で登録されている法人企業にのみ地方補助金を支給するようにしているため、新エネルギー自動車企業が現地で販売分公司のみを設立する場合、当該分公司は地方政府より支給される購入補助金を享受できない。従って、新エネルギー自動車メーカーは自社の販売モデル及び販売チャネルに関する計画を制定する際に、将来における購入補助金の適用要件も考慮に入れる必要がある。

補助金を立替えるための資金調達案を作成すること——国家補助金・地方補助金支給の進捗状況は中央・地方の財政予算によって決定される。一般的には、補助金支給までの所要期間が長く、一年を超えることもある。一方、自動車の販売を促進するため、企業は通常、補助金を差し引いた価格で新エネルギー自動車を消費者に販売している。これは、企業が購入補助金を立て替える必要があり、キャッシュフローの面で影響を受けることを意味する。従って、新エネルギー自動車メーカーは、購入補助金が支給されるまでの所要期間を見積もり、立替えによるキャッシュフローへの影響を試算した上で、補助金を立替える主体の選定・資金調達案の作成を行う必要がある。

補助金による取引価格への影響を評価すること——政府補助金による経済的利益は通常、取引価格の交渉と調整によって、川上企業と川下企業間の移転及び共有が実現できる。新エネルギー自動車メーカーは、補助金を取得した場合において関連製品・サービスの価格を調整する必要性と合理性を評価する必要がある。特に、グループ内取引について、企業は関連の経済的利益を合理的に配分するために、グループ内の移転価格ポリシーに従い、補助金が関連者間取引価格に及ぼす可能性のある影響（例：グループ会社間の取引は補助金を差し引いた価格で決済すべきか否か等）を考慮する必要がある。

補助金の会計処理と税務処理に関する潜在的なリスクを識別すること——理論上と実務上において、企業の取得する各種補助金の会計処理について、異なる観点が存在する可能性がある（例：ある補助金に対して、それを単独の収入項目として認識すべきか、関連の原価・費用と相殺処理を行うべきかなど）。また、一部の補助金項目の所得税と増値税の処理に関する論争が生じる可能性もある。企業は、これらの潜在的なリスクを早期に識別する上で対応策の実行、地方政府の施策方針の把握、リスクを評価した上で適切な方式による自主管理を実施するか否かを検討する必要がある。

結論

中国新エネルギー自動車業界が研究開発・生産・販売段階において直面する会計上と税務上の事項について、二回の Tax Analysis を通じて概要分析を行った。新エネルギー自動車の発展は、自動車の動力システムの変革のみならず、業態の革新をも引き起こしている。2020年において、自動車産業の外部要因である社会・経済の発展状況が非常に特殊なものであり、それが自動車産業に大きなチャレンジをもたらした。しかし、新エネルギー自動車へのモデルチェンジという全体的な発展方向性に変化は生じていない。新エネルギー自動車

²「新エネルギー自動車の普及・応用に係る財政補助金政策の整備に関する通知」（財建[2020]86号）を参照のこと。

などにおいて見られる販売モデルの改革は、逆境の中で加速する見通しである。これらの変革は、新エネルギー自動車企業に税務管理上の課題をもたらしたとともに、より多くのチャンスを提供している。その中で、企業の価値創出に関する税務管理の貢献がより一層浮き彫りになっている。

Tax Analysis is published for the clients and professionals of the Hong Kong and Chinese Mainland offices of Deloitte China. The contents are of a general nature only. Readers are advised to consult their tax advisors before acting on any information contained in this newsletter. For more information or advice on the above subject or analysis of other tax issues, please contact :

Beijing**Andrew Zhu**

Partner

Tel : +86 10 8520 7508

Fax : +86 10 8518 7326

Email : andzhu@deloitte.com.cn**Chengdu****Frank Tang / Tony Zhan**

Partner

Tel : +86 28 6789 8188 / 8008

Fax : +86 28 6500 5161

Email : ftang@deloitte.com.cn
tonzhang@deloitte.com.cn**Chongqing****Frank Tang / Tony Zhang**

Partner

Tel : +86 23 8823 1208 / 1216

Fax : +86 23 8859 9188

Email : ftang@deloitte.com.cn
tonzhang@deloitte.com.cn**Dalian****Jihou Xu**

Partner

Tel : +86 411 8371 2888

Fax : +86 411 8360 3297

Email : jihxu@deloitte.com.cn**Guangzhou****Victor Li**

Partner

Tel : +86 20 8396 9228

Fax : +86 20 3888 0121

Email : vicli@deloitte.com.cn**Hangzhou****Qiang Lu / Fei He**

Partner

Tel : +86 571 2811 1901

Fax : +86 571 2811 1904

Email : qilu@deloitte.com.cn
fhe@deloitte.com.cn**Zhengzhou****Charles Bin**

Partner

Tel : +86 371 8897 3701

Fax : +86 371 8897 3710

Email : charlesgong@deloitte.com.cn**National Tax Technical Centre**Email : ntc@deloitte.com.cn**National Leader/Northern China****Julie Zhang**

Partner

Tel : +86 10 8520 7511

Fax : +86 10 8518 1326

Email : juliezhang@deloitte.com.cn**Eastern China****Kevin Zhu**

Partner

Tel : +86 21 6141 1262

Fax : +86 21 6335 0003

Email : kzhu@deloitte.com.cn**Harbin****Jihou Xu**

Partner

Tel : +86 451 8586 0060

Fax : +86 451 8586 0056

Email : jihxu@deloitte.com.cn**Hong Kong****Victor Li**

Partner

Tel : +852 2852 1600

Fax : +852 2541 1911

Email : vicli@deloitte.com.cn**Jinan****Beth Jiang**

Partner

Tel : +86 531 8518 1058

Fax : +86 531 8518 1068

Email : betjiang@deloitte.com.cn**Macau****Raymond Tang**

Partner

Tel : +853 2871 2998

Fax : +853 2871 3033

Email : raytang@deloitte.com.hk**Nanjing****Frank Xu / Rosemary Hu**

Partner

Tel : +86 25 5791 5208 / 6129

Fax : +86 25 8691 8776

Email : frakxu@deloitte.com.cn
roshu@deloitte.com.cn**Shanghai****Maria Liang**

Partner

Tel : +86 21 6141 1059

Fax : +86 21 6335 0003

Email : mliang@deloitte.com.cn**Shenyang****Jihou Xu**

Partner

Tel : +86 24 6785 4068

Fax : +86 24 6785 4067

Email : jihxu@deloitte.com.cn**Shenzhen****Victor Li**

Partner

Tel : +86 755 3353 8113

Fax : +86 755 8246 3222

Email : vicli@deloitte.com.cn**Suzhou****Kelly Guan**

Partner

Tel : +86 512 6289 1297

Fax : +86 512 6762 3338

Email : kguan@deloitte.com.cn**Tianjin****Bill Bai**

Partner

Tel : +86 22 2320 6699

Fax : +86 22 8312 6099

Email : bilbai@deloitte.com.cn**Wuhan****Leo Wang**

Director

Tel : +86 27 8526 6618

Fax : +86 27 8526 7032

Email : leowang@deloitte.com.cn**Xiamen****Jim Chung**

Partner

Tel : +86 592 2107 298

Fax : +86 592 2107 259

Email : jichung@deloitte.com.cn**About the Deloitte China National Tax Technical Centre**

The Deloitte China National Tax Technical Centre ("NTC") was established in 2006 to continuously improve the quality of Deloitte China's tax services, to better serve the clients, and to help Deloitte China's tax team excel. The Deloitte China NTC prepares and publishes "Tax Analysis", "Tax News", etc. These publications include introduction and commentaries on newly issued tax legislations, regulations and circulars from technical perspectives. The Deloitte China NTC also conducts research studies and analysis and provides professional opinions on ambiguous and complex issues. For more information, please contact.

Western China**Tony Zhang**

Partner

Tel : +86 28 6789 8008

Fax : +86 28 6317 3500

Email : tonzhang@deloitte.com.cn**Southern China (Mainland)****German Cheung**

Director

Tel : +86 20 2831 1369

Fax : +86 20 3888 0121

Email : gercheung@deloitte.com.cn**Southern China (Hong Kong)****Doris Chik**

Director

Tel : +852 2852 6608

Fax : +852 2851 8005

Email : dchik@deloitte.com.hk

If you prefer to receive future issues by soft copy or update us with your new correspondence details, please notify Wandy Luk by either email at wanyluk@deloitte.com.hk or by fax to +852 2541 1911.

About Deloitte

Deloitte refers to one or more of Deloitte Touche Tohmatsu Limited ("DTTL"), its global network of member firms, and their related entities. DTTL (also referred to as "Deloitte Global") and each of its member firms and their affiliated entities are legally separate and independent entities. DTTL does not provide services to clients. Please see <http://www.deloitte.com/about> to learn more.

Deloitte Asia Pacific Limited is a company limited by guarantee and a member firm of DTTL. Members of Deloitte Asia Pacific Limited and their related entities, each of which are separate and independent legal entities, provide services from more than 100 cities across the region, including Auckland, Bangkok, Beijing, Hanoi, Hong Kong, Jakarta, Kuala Lumpur, Manila, Melbourne, Osaka, Shanghai, Singapore, Sydney, Taipei and Tokyo.

The Deloitte brand entered the China market in 1917 with the opening of an office in Shanghai. Today, Deloitte China delivers a comprehensive range of audit & assurance, consulting, financial advisory, risk advisory and tax services to local, multinational and growth enterprise clients in China. Deloitte China has also made—and continues to make—substantial contributions to the development of China's accounting standards, taxation system and professional expertise. Deloitte China is a locally incorporated professional services organization, owned by its partners in China. To learn more about how Deloitte makes an Impact that Matters in China, please connect with our social media platforms at www2.deloitte.com/cn/en/social-media.

This communication contains general information only, and none of Deloitte Touche Tohmatsu Limited, its member firms, or their related entities (collectively the "Deloitte Network") is by means of this communication, rendering professional advice or services. Before making any decision or taking any action that may affect your finances or your business, you should consult a qualified professional adviser. None of the Deloitte Network shall be responsible for any loss whatsoever sustained by any person who relies on this communication.

©2020. For information, contact Deloitte China.