

中国会計・税務実務ニュースレター

今回のテーマ： 中国増値税法施行後に見直したい日本本社と中国子会社の請求・役務実務のポイント

2026年1月1日、中国では「中華人民共和国増値税法」とその実施条例が施行されました。今回の制度整備は、まったく新しい税務ルールが突然始まったというよりも、これまで実務上運用されてきた増値税の考え方を、法律と実施条例の形であらためて整理し、明確にしたものといえます。日本本社の財務担当者としては、日中間の請求実務を一度落ち着いて見直すよいタイミングと捉えるのが実務的です。

1. 日本本社から中国子会社に対して行う役務提供やライセンス取引

今回、特に意識しておきたいのは、日本本社から中国子会社に対して行う各種の役務提供やライセンス取引です。増値税法では、サービスや無形資産について、「中国国内で消費される」場合、または販売者が中国国内の単位・個人である場合に、中国国内での応税取引に該当すると整理されています。さらに実施条例では、国外の会社や個人が中国国内の会社や個人にサービス・無形資産を販売する場合、国外現地で消費されるサービスを除き、中国国内で消費されたものとして扱うことが明記されました。加えて、中国国内の貨物、不動産、天然資源と直接関連するサービス・無形資産も、中国国内消費に該当するとされています。

このため、日本本社の立場から見ると、中国子会社に対する経営支援、管理サービス、ITサポート、システム利用料、ブランド使用料、技術ライセンス料などは、「契約は日本で締結している」「請求書は日本から発行している」という事情だけで、中国増値税の検討対象外になるとは言い切れません。実際には、誰がその役務や無形資産の便益を受けているのか、どこで消費されていると考えられるのかが、これまで以上に大切になります。

2. 増値税率・源泉徴収義務

税率の面では、サービス・無形資産は原則として6%です。また、境外の事業者や個人が中国国内で応税取引を行う場合には、原則として購入者が扣繳義務人（源泉徴収義務者）となることが増値税法に定められています。つまり、日本本社が中国で直接税務登録していない通常のケースでは、中国子会社側で増値税の申告・納付を検討する場面が出てきます。日本本社としては、「中国側が処理する話」と切り離すのではなく、契約内容や請求内容が中国側の税務処理と整合しているかまで見ておくことが大切です。

3. 実務上のポイント

たとえば、毎月定額で請求している管理報酬の中に、実際には経営指導、システム利用、ブランド使用、共通部門費の請求など、性質の異なる要素がまとめて含まれているケースは少なくありません。こうした場合、社内では「一つの請求」として扱っていても、税務上はサービスなのか、無形資産の使用対価なのか、あるいは複数の要素が混在しているのか、あらためて整理した方がよい場面があります。増値税法は、複数税率にまたがる取引について区分計算を求め、区分しない場合は高い税率を適用するとしており、さらに一つの取引に複数要素が含まれる場合は、主たる業務に基づいて税率を判断する建付けを採っています。2026年1月30日付の公告でも、ソフトウェア販売と設置・保守・研修などを一体で提供するケースでは、主たる業務の税率を適用する考え方が示されています。

日本本社でまず確認しておきたいのは、請求の中身が見える状態になっているかという点です。契約書上は包括的な表現になっていても、実際の業務内容や請求内訳が別資料で整理されていれば、中国

子会社側での税務判断や説明がしやすくなります。逆に、契約書にも請求書にも説明資料にも中身が十分に残っていない場合、税務上の整理が後追いになりやすく、後から「この請求は何の対価なのか」が曖昧になりがちです。法改正への対応というより、グループ内取引の説明力を少し高めるといふ感覚で見直すと、取り組みやすいテーマではないかと考えます。

4. 日本本社が取るべき対応策

今回の増徴税法施行を、日本本社の財務実務に落とし込んで考えると、対応の第一歩はそれほど難しいものではありません。まずは、①中国子会社向けに継続して行っている請求を一覧化すること、②それぞれについて役務なのかライセンスなのか費用請求なのかを整理すること、③中国側で必要となる契約・請求書・支払証憑のつながりを確認すること、この3点から始めれば十分です。制度を細かく追いかけることも大切ですが、まずは「誰に、何のために、どんな内容で請求しているのか」が説明できる状態を整えることが、2026年の初年度対応として最も実務的だと思われま

お見逃しなく！

増徴税法の施行によって、日中間の役務・ロイヤルティ取引に対する考え方が大きく変わったというよりも、これまでやや感覚的に処理されていた部分について、「どこで消費されるのか」「どの証憑で説明するのか」をより明確に求められる流れになった、と理解するのがよさそうです。日本本社としては、中国子会社に任せきりにするのではなく、請求の設計段階から少し意識を向けることで、将来の税務対応をかなり安定させやすくなるでしょう。