

はしがき

近年、訪日外国人が増加しています。日本政府観光局（JNTO）の発表では、2011年に東日本大震災の影響で年間621万人まで落ち込んでいた訪日外国人数は、2024年には3,600万人を突破し過去最高人数を更新しています。2024年12月には月間の訪日外国人が348万人を超えています。2023年3月に策定された第4次観光立国推進基本計画では3つの柱「持続可能な観光」「消費額拡大」「地方誘客促進」が示されるとともに、旅行消費額・地方部宿泊数等に関する新たな政府目標が掲げられています。

このように、訪日外国人が増加することで、日本経済に多大な恩恵がもたらされていると考える方も多いかもしれませんが、実は、近年外国人が日本で起業したり、外資系企業が日本に進出するケースが非常に増えています。法務省公表のデータによれば、起業家のための在留資格である「経営・管理（旧投資・経営）」の在留者数は2006年12月末時点では7,342人だったのに対し、2024年6月末時点では3万9,616人と5倍以上にもなっています。

実は、訪日外国人がもたらす経済効果の多くが、外国人起業家や外資系企業によって巧みに取り込まれているのが現状です。旅行者のみならず、外国資本による企業活動も急速に拡大しており、日本市場への進出が加速しています。私たちはこれを総じて「インバウンド」と呼んでいます。

また、新規設立のみならず、海外企業による日本企業の買収も増えています。例えば、シャープ株式会社は2016年に台湾の鴻海（ホンハイ）グループに買収されました。かつては日本を代表する電機メーカーの一つとして名を馳せていましたが、経営難に陥り、外資による支援を受ける形で再建が進められています。現在もシャープのブランドは存続していますが、経営の主導権は台湾資本に移りました。

このような外資系企業の台頭ぶりには、日本でビジネスを行う者として若干歯がゆい思いもありますが、日本の公認会計士・税理士・社会保険労務士・司法書士・行政書士等の専門家や経営コンサルタント

の方々も、今後はこのような外国人や外資系企業とビジネスを行い、外貨を獲得していく時代になってきたのではないかと思います。

特に、専門家である士業の業界も非常に競争が激化しています。既存の国内業務のみであれば、厳しい競争社会で勝ち残れないでしょう。業務領域を拡充しながらさらに専門性を高めることで、士業として、また事務所として発展をしていくことが可能となるのです。

一方で、外国人や外資系企業にとって、日本で法人や支店を設立して事業を開始するためには、さまざまな課題が伴います。これまで外国人や外資系企業の日本進出方法等について、詳しく解説している書籍はなかったため、当社は独自に研究開発を重ね、経験とノウハウを蓄積してきました。そして、2017年8月に本書の初版を刊行するに至りました。

本書の各章の特徴は、第1章では日本への進出形態について、日本法人、日本支店、駐在員事務所の3つを法務や税務の観点から比較して解説しました。第2章では、日本進出において日本法人や日本支店を設立した場合の共通事項について、細かな論点を含め説明しています。第3章では日本法人設立について、第4章では日本支店設置について、第5章では駐在員事務所の設置について、それぞれ留意点等を明らかにしました。そして第6章では、日本進出した外国人や外資系企業が直面する在留資格の問題について、「経営・管理」に焦点を当てて解説しています。さらに第7章では、拠点設立後の会計税務・人事労務・許認可等の手続きについて解説しています。

本書は、実務上よくある質問を挙げ、Q&A形式で解説しています。本書が外国人や外資系企業の皆様、そして、そのような方々のサポートをされている皆様の日々の実務に役立つことを祈っております。

最後に、本書の改訂にあたり、多大なるご支援を賜りました株式会社日本法令の白山美沙季氏に、深甚なる謝意を表します。

2025年7月

RSM 汐留パートナーズ株式会社
代表取締役社長 CEO 前川 研吾

目次

第1章 日本への進出形態

1	進出の可否	2
	◆外国人・外国企業による日本法人・日本支店設立・設置の可否 (Q1)	2
2	日本進出のメリット	4
	◆外国人・外国企業が日本に拠点を設立するメリット (Q2)	4
3	進出形態の比較	7
1	外国人や外国企業の日本への進出形態 (Q3)	7
2	日本法人・日本支店・駐在員事務所の比較① ～概要 (Q4)	9
3	日本法人・日本支店・駐在員事務所の比較② ～権利義務関係 (Q5)	10
4	日本法人・日本支店・駐在員事務所の比較③ ～出資者・外国法人本社の責任 (Q6)	12
5	日本法人・日本支店・駐在員事務所の比較④ ～訴訟の責任範囲 (Q7)	13
6	日本法人・日本支店・駐在員事務所の比較⑤ ～財務状況の開示の観点 (Q8)	14
7	税金の観点からの日本法人・日本支店の比較 (Q9)	15
8	外国企業の情報を公開せずに日本で事業を行う日本 進出形態 (Q10)	20
9	金融機関からの借入れの観点からの日本法人・ 日本支店の比較 (Q11)	22

10	在留資格「経営・管理」取得の観点からの日本人・ 日本支店の比較 (Q12)	23
11	許認可の観点からの日本人・日本支店の比較 (Q13)	24
12	外国法人の倒産隔離の観点からの日本人・日本支店 の比較 (Q14)	26
13	利益を外国企業へ送金する観点からの日本人・ 日本支店の比較 (Q15)	28
14	外国企業の資本金が大きい場合の日本人・日本支店の 比較 (Q16)	29

第2章 日本法人の設立・日本支店の 設置の共通事項

①	商号	34
1	同一・類似の商号の可否 (Q17)	34
2	ローマ字の商号の可否 (Q18)	37
3	日本にはない中国の漢字による商号の可否 (Q19)	39
4	日本語・ローマ字以外の商号の可否 (Q20)	41
5	役員の氏名のローマ字登記の可否 (Q21)	42
②	所在地	44
1	自宅を本店所在地にすることの可否 (Q22)	44
2	バーチャルオフィスを本店所在地にすること の可否 (Q23)	47
3	ビル名を登記住所に入れるか否か (Q24)	49
③	印鑑	53

1	日本の拠点を設置する際の法人の印鑑の作成 (Q25)	53
2	法人の印鑑を作成する際の注意点 (Q26)	54
3	法人の印鑑は代表印だけでよいか (Q27)	57
4	手 続 き	59
1	日本法人・日本支店の設立・設置の期間 (Q28)	59
2	韓国人が日本法人の株主となる場合の書類 (Q29)	62
3	台湾人が日本法人の株主となる場合の書類 (Q30)	64
4	中国人が日本法人の株主となる場合の書類 (Q31)	65
5	サイン証明書の署名を本名ではなく通称ですて しまった場合 (Q32)	67

第3章 日本法人設立時における特有の事項

1	全 般	70
1	外国人や外国企業が株式会社や合同会社を設立 できるか (Q33)	70
2	株式会社と合同会社の比較 (Q34)	72
3	日本の合同会社と米国の LLC の比較 (Q35)	74
4	非居住者取締役のみで株式会社を設立できるか (Q36)	75
2	機 関	77
	◆取締役会や監査役を置いたほうがよいか (Q37)	77
3	事業目的	79
1	事業目的の数 (Q38)	79
2	汎用な事業内容の可否 (Q39)	80

4	資本金	82
1	日本法人設立における資本金の額 (Q40)	82
2	資本金を払い込むタイミング (Q41)	83
3	資本金を発起人口座に振り込む理由 (Q42)	86
4	資本金を会社設立登記完了前に使えるか (Q43)	89
5	発起人の口座に振り込まれた資本金に対する 課税の有無 (Q44)	90
6	資本金を銀行残高で示すことは可能か (Q45)	91
7	資本金の振込名義 (Q46)	92
8	資本金を海外送金により振り込む場合の注意点 (Q47)	93
5	手続き	95
1	本人確認証明書としてパスポートの提出 (Q48)	95
2	サイン証明書の有効期限 (Q49)	98
3	外国人が日本法人の発起人・役員となる場合の 必要書類 (Q50)	100
6	その他	102
1	日本非居住者の個人銀行口座の開設 (Q51)	102
2	会社の公告方法 (Q52)	103
3	株式譲渡制限 (Q53)	104
4	日本法人の設立に関する費用 (Q54)	106
5	国籍と住所が異なる発起人等による設立 (Q55)	107
6	来日せずに日本法人を設立できるかどうか (Q56)	108
7	特殊な事業内容の日本法人等の設立にあたっての 届出 (Q57)	109

第4章 日本支店における特有の事項

① 代表者	112
1 非居住者のみによる日本支店の設置の可否 (Q58)	112
2 日本における代表者の法的な責任 (Q59)	113
3 日本における代表者は外国企業の役員である必要 はあるか (Q60)	114
② 営業所住所	115
1 日本における営業所の住所 (Q61)	115
2 外国会社が日本支店を設置する場合の必要書類 (Q62)	116
③ その他	118
1 外国会社のあいまいな事業目的の日本における 取扱い (Q63)	118
2 日本に営業所を複数置けるか (Q64)	119
3 擬似外国会社 (Q65)	120
4 日本支店の設置に関する費用 (Q66)	122

第5章 駐在員事務所の設置

① 全 般	124
1 駐在員事務所の活動内容 (Q67)	124
2 駐在員事務所の商業登記の必要性 (Q68)	125
3 駐在員事務所を公的に示す書類 (Q69)	126
4 駐在員事務所による従業員雇用の可否 (Q70)	126

5	駐在員事務所による銀行口座開設の可否 (Q71)	129
②	その他	131
◆	駐在員事務所の PE 認定リスク (Q72)	131

第 6 章 外国人の在留資格申請

①	全 般	134
1	会社を経営するための在留資格の選択肢 (Q73)	134
2	「経営・管理」取得の要件 (Q74)	136
3	国家戦略特区事業の概要 (Q75)	138
4	経済産業省事業の概要 (Q76)	139
5	4カ月の「経営・管理」 (Q77)	143
6	未来創造人材制度 (J-Find) (Q78)	143
7	制度比較 (Q79)	145
8	「経営・管理」申請の流れ (Q80)	148
9	「経営・管理」を申請するケース (Q81)	151
10	「経営・管理」の申請書類 (Q82)	154
11	経営者・管理者向けの「高度専門職」 (Q83)	156
12	特別高度人材制度 (J-Skip) (Q84)	160
13	特別高度人材 (J-Skip) 独自の優遇措置 (Q85)	161
②	「経営・管理」(許可基準：資本金及び事業規模)	163
1	資本金額 (Q86)	163
2	常勤職員の数 (Q87)	165
3	個人事業主 (Q88)	167

③ 「経営・管理」(許可基準：事業所)	169
① バーチャルオフィスでの「経営・管理」の 申請 (Q89)	169
② 住居を事業所とする「経営・管理」の申請 (Q90)	170
③ 賃貸借契約書の注意点 (Q91)	171
④ 住居を事業所とする不許可事例 (Q92)	172
⑤ 飲食店舗と事務所は両方必要か (Q93)	174
⑥ 転貸借契約による「経営・管理」の申請 (Q94)	175
④ 「経営・管理」(事業の継続性)	176
① 「経営・管理」申請のための事業計画書 (Q95)	176
② 事業の継続性の判断基準 (Q96)	178
③ 事業の継続性に係る許可・不許可事例 (Q97)	183
⑤ 「経営・管理」(協同経営)	185
① 外国人が共同で事業を經營する場合 (Q98)	185
② 共同経営での許可事例 (Q99)	186
⑥ その他	188
① 他の在留資格との関係① (Q100)	188
② 他の在留資格との関係② (Q101)	189
③ 「経営・管理」の審査期間 (Q102)	190
④ 「経営・管理」の在留期間 (Q103)	192
⑤ 「経営・管理」申請の追加資料 (Q104)	192
⑥ 「経営・管理」の申請代理人 (Q105)	193

第7章 日本拠点設立後の手続き

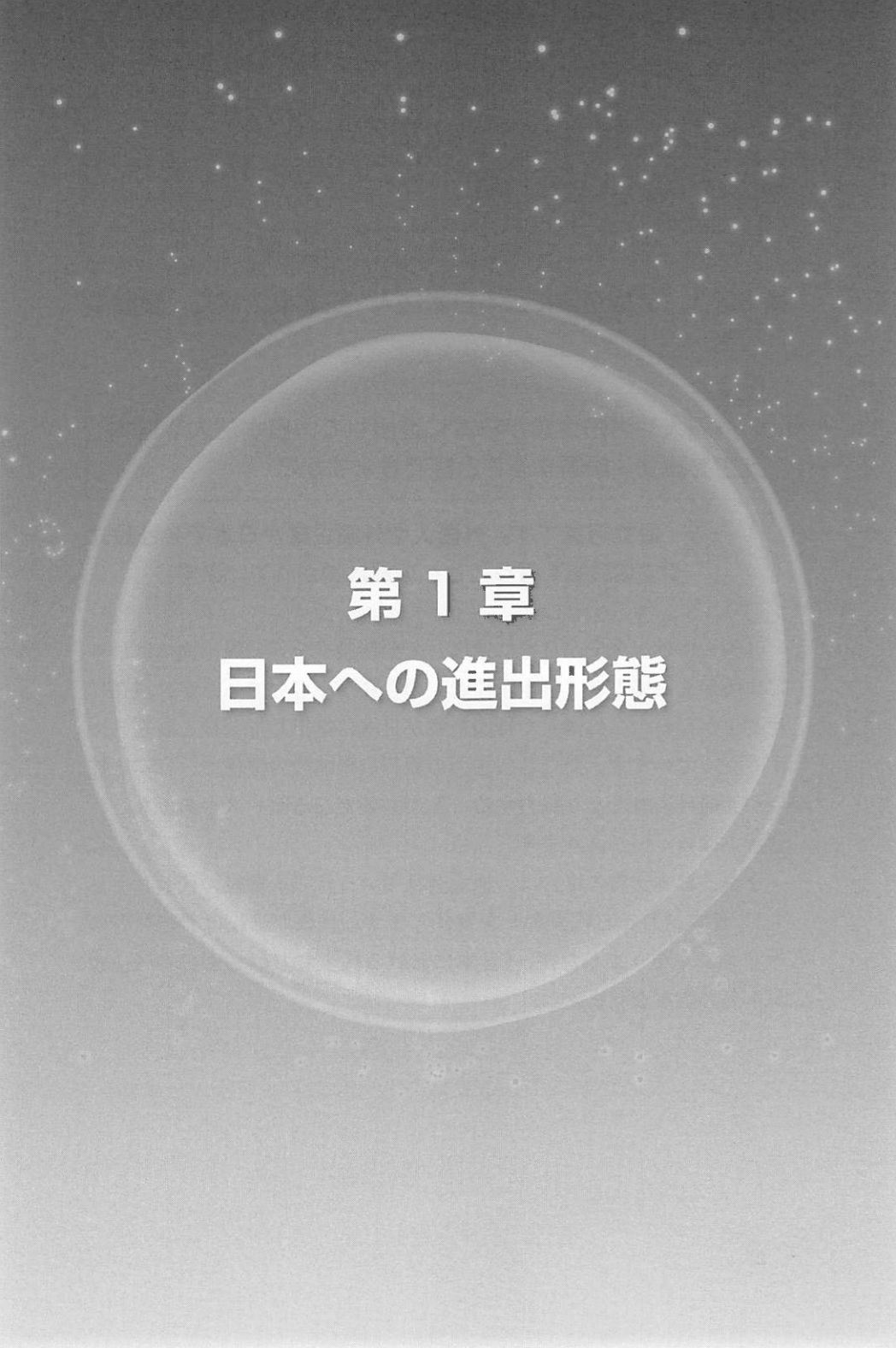
① 全 般	196
◆日本拠点設置後にすべき手続き (Q106)	196
② 会計・税務	200
1 日本法人等の設立後の税務署等への届出 (Q107)	200
2 日本法人等の設立初年度の消費税の課税関係 (Q108)	207
3 法人・個人の税率 (Q109)	211
4 役員報酬の決定方法 (Q110)	212
5 節税対策立案上の注意点 (Q111)	217
6 租税条約の概要 (Q112)	219
7 居住者と非居住者 (Q113)	221
8 法人税等の申告期限 (Q114)	223
9 海外の親会社・関連会社との取引 (Q115)	224
③ 人事・労務	231
1 日本法人等で従業員を採用する流れ (Q116)	231
2 外国人を雇用する場合の注意点 (Q117)	234
3 外国人を募集する方法 (Q118)	238
4 外国人を雇用する際の雇用契約書 (Q119)	245
5 外国人従業員の副業 (Q120)	248
6 外国人を雇用した場合等の届出 (Q121)	249
7 労働保険（労災保険・雇用保険）の手続き (Q122)	252
8 社会保険（健康保険・厚生年金）の手続き (Q123)	255
9 社会保障協定 (Q124)	259
10 外国からのリモートワーク (Q125)	261

4	許 認 可	263
1	許認可とは (Q126)	263
2	建設業を行うための許可 (Q127)	266
3	中古品を取り扱う事業の許認可 (Q128)	269
5	そ の 他	271
1	日本法人等設立後の日本銀行への届出 (Q129)	271
2	日本進出後撤退をすることになった場合の 手続き (Q130)	273
3	日本支店から日本子会社へ移行することとなった 場合の手続き (Q131)	277
4	外資系企業の助成金・補助金受給の可否 (Q132)	279

資料／各国の印鑑・サイン証明書等の例	281
---------------------------------	-----

〈本書における法令条項番号の省略の例〉

・商業登記規則第9条第5項第1号 ⇒ 商業登記規則9⑤一



第1章
日本への進出形態

1 進出の可否

◆外国人・外国企業による日本法人・日本支店設立・設置の可否

Q1

外国人や外国企業が日本に進出して、日本法人や日本支店を設立・設置することはできますか？

A 設立可能です。外国人や外国企業が日本で会社設立や支店設置を行うことへの扉は開かれています。

外国人や外国企業が日本に進出して会社設立を行う際、従来は日本に住所がある協力者（日本居住者）の存在が不可欠でしたが、現在は法改正が行われ、外国人や外国企業が日本に進出して会社を設立しやすくなっています。ただし、法人の銀行口座開設の関係で、日本居住者が共同代表者となり協力することが必要となるケースもあるなど、留意点はいくつかあります。

なお、日本支店の場合は、株式会社という代表取締役の代わりとして、「日本における代表者」を選任します。代表取締役は非居住者のみでもよくなりましたが、「日本における代表者」は必ず日本居住者が1名必要となります。

※平成 27 (2015) 年 3 月 16 日法務省民商第 29 号

内国株式会社の代表取締役の全員が日本に住所を有しない場合の登記の申請の取扱いについて (通知)

代表取締役の全員が日本に住所を有しない内国株式会社の設立登記の申請及びその代表取締役の重任若しくは就任の登記の申請については、昭和 59 年 9 月 26 日民四第 4974 号民事局第四課長回答及び昭和 60 年 3 月 11 日民四第 1480 号民事局第四課長回答により、受理すべきでないとしているところですが、本日以降、これらの申請を受理して差し支えありませんので、この旨貴管下登記官に周知方取り計らい願います。

なお、この通知に抵触する従前の取扱いは、この通知により変更したものと了知願います。

2 日本進出のメリット

◆外国人・外国企業が日本に拠点を設立するメリット

Q2

日本進出にあたって、外国人・外国企業が日本に拠点を設立するメリットは何でしょうか？

A 日本に拠点を設けることで、信頼性の確保やビジネス環境の構築といったメリットを享受できます。

日本に進出してビジネスを行ううえで、日本法人又は日本支店を設置することでビジネス上の信頼を得やすくなります。また、顧客や取引先に対して日本拠点の存在は安心を与えるとともに、より迅速で円滑にビジネスを進められるというメリットもあります。さらに、カスタマーサービスやアフターサービスを充実していく際に有効となるケースもあります。

日本進出のメリットとして、具体的には次のような点を挙げることができます。

1 日本にない商品やサービスなどでアピールすることが可能

日本にない商品やサービスなどを展開することで、日本市場を開拓できる可能性は少なくありません。日本国内の内需は低迷しているものの、訪日外国人は増加し続けており、日本にない商品やサービスで顧客を取り込んで、本国の事業を成長させていくチャンスがあります。

2 特定の事業が伸びるマーケットがある

例えば、医薬品業界は日本での成長が期待されており、外資の医薬品関連企業の日本進出が進んでいます。日本では国民皆保険制度が確立しており、高齢化社会により医薬品への需要がいっそう増加する見込みです。特に、革新的な治療法や新薬の開発が進む中で、日本市場は外資系企業にとって魅力的な市場となっています。また、デジタルヘルスやテレメディスン（遠隔医療）の普及も進んでおり、これに伴う新たなビジネスチャンスが生まれています。

さらに、サービス業の分野では、訪日外国人に対する観光サービスなどの需要は今後も増えていくことでしょう。訪日外国人の増加は日本政府も後押ししているため、観光業界の成長が期待されています。特に、体験型観光や地域密着型のサービスが注目されており、これに関連する新たなビジネスモデルが生まれています。

また、不動産業の分野においても、日本には有効活用できる資産がまだまだたくさんあるといわれており、地方都市の再開発や空き家の活用など、新たな不動産ビジネスの可能性が広がっています。外国企業が日本の不動産市場に参入する動きも目立つようになり、特にテクノロジーを活用したスマートシティの構築に関心を持つ企業も増えていきます。

上記はほんの一例ですが、成長余地の大きい市場が日本には多く存在し、外国企業にとっては魅力的な進出先となっています。そうした中で、社会的には持続可能性やデジタル化、地域社会への貢献といった要素が重要視されており、日本に進出する外国企業にはこれらを踏まえたビジネス戦略が求められています。

3 日本のビジネス環境への評価

日本の従業員の個々のスキルや職務遂行能力の高さ、法律や会計基

第1章／日本への進出形態

準の整備状況などは、国際社会の中でも高く評価されています。外資系企業にとって、このような優れたビジネス環境が日本進出の決め手となることも多いといえます。

3 進出形態の比較

1 外国人や外国企業の日本への進出形態

Q3

外国人や外国企業の日本への進出形態としては、どのようなものがありますか？

- A 外国企業や外国人が日本に進出するには、①日本法人（子会社）の設立、②日本における営業所（日本支店）の設置、③駐在員事務所の設置の3つの方法が考えられます。

日本でビジネス活動を行うには、原則として上記3つのどれかの拠点形態を選択する必要があります。ただし、それぞれにおいて多くの相違点がありますので、拠点を設立・設置するうえでは、それぞれの特徴やメリット・デメリットを比較し、ビジネス活動を行うのに最も適した拠点形態を選ぶ必要があります。

1 日本法人の設立

株式会社や合同会社などを設立して事業を行う、最も一般的な進出形態です。

<メリット>

- ・日本での法人格を取得することになるため、事業をスムーズに始めることができる。
- ・法人の存在を示す公的な書類が発行されるため、信用力を得やすい。

第1章／日本への進出形態

- ・会社名義の銀行口座の開設が可能。

<デメリット>

- ・資本金を用意する必要がある（在留資格「経営・管理」取得の場合は500万円以上）。
- ・株式会社であれば法定費用だけで最低でも約16.5万円が必要となる。

2 日本支店の設置

外国法人の日本支店として設置して、事業を行う進出形態です。

<メリット>

- ・事務所の存在を示す公的な書類が発行されるため、信用力を得ることができる。特に本国の法人の信用力を生かす場合にはメリットが大きい。
- ・会社名義の銀行口座の開設が可能。

<デメリット>

- ・「日本における代表者」として1名は日本居住者が必要となる。
- ・法定費用が9万円必要となる（営業所を設置しない場合は6万円）。
- ・本国法人の本店所在地や役員が変更となった場合、日本支店での変更登記が必要となる。

3 駐在員事務所の設置

将来日本で本格的な事業を展開するために、情報の収集、広告・宣伝、物品の調達、市場調査などの準備活動の拠点として設置する進出形態です。

<メリット>

- ・事務所の登記が必要ないため、費用がかからない。

<デメリット>

- ・取引先との契約など営業活動を行うことは想定されていない。

- ・事務所の存在を示す公的な書類がないため、信用力に欠ける。
- ・外国人駐在員が日本で在留資格を取得することや、日本でのスタッフの雇用が相対的に難しい場合が多い。
- ・法人名義の銀行口座は開設できないため、代表者の個人口座を開設することとなる（屋号として事務所名を入れることは可能）。

② 日本法人・日本支店・駐在員事務所の比較①

～概要

Q4

日本法人・日本支店・駐在員事務所の事業体としての位置付けにどのような違いがあるのでしょうか？

- A** 法的には、日本法人は外国法人である親会社とは別個の事業体（法人格）、日本支店は外国法人（本社）と同一の事業体とみなされます。駐在員事務所については、事業体としての認識はされません。

1 日本法人の場合

日本法人の場合は、いわゆる「親会社・子会社」の関係ですが、日本で独立した法人格を持つ存在となります。そのため、日本法人は外国法人（親会社）とは別個の事業体としてみなされます。つまり、本国には親会社があるが、日本には外国法人が出資した子会社（別法人）が存在することになります。したがって、日々の営業活動の意思決定機関も日本に置かれることとなります。

2 日本支店の場合

日本支店の場合、あくまでも外国法人の一営業所でしかありません。そのため、法的には外国法人と同一の事業体とみなされ、常に外国法人の一部であるということになります。また、一営業所である日本支店の活動などの意思決定機関は、一般的には外国法人の本社に置かれることになります。

3 駐在員事務所の場合

駐在員事務所の場合、そもそも法的に事業体とは認識されません。駐在員事務所は、営業活動などが行えず、法人格も存在しません。あくまでも、日本でのビジネスをスタートする前の、市場調査や研究などをするためだけの外国法人の一部となりますので、意思決定機関も外国法人の本社に置かれます。

3 日本法人・日本支店・駐在員事務所の比較② ～権利義務関係

Q5

日本法人・日本支店・駐在員事務所が日本で活動を行った場合に生じる権利義務関係には、どのような違いがあるのでしょうか？

A 権利義務の帰属主体がそれぞれ異なります。

1 日本法人の場合

権利義務はその法人自身に帰属します。外国法人とは別個の事業体である日本法人の場合には、日本法人に権利義務が帰属することになります。

2 日本支店の場合

あくまでも外国法人の一営業所にすぎない日本支店の場合、権利義務の帰属主体は本国にある外国法人となります。

3 駐在員事務所の場合

駐在員事務所の場合は少し複雑になります。本来は、本国にある外国法人に権利義務は帰属するものです。しかしながら、駐在員事務所の代表者などが個人名義で契約を行い、その当事者となった場合には、その法律効果は当該個人に帰属するため、代表者個人が権利義務の帰属主体になることがあります。

なお、**Q4**もご参照ください。

4 日本法人・日本支店・駐在員事務所の比較③ ～出資者・外国法人本社の責任

Q6

日本法人・日本支店・駐在員事務所の債権者に対する出資者・外国法人本社の責任についてはどのようなになっているのでしょうか？

- A** 日本法人については、出資額を限度とする有限責任ですが、日本支店及び駐在員事務所の責任については、原則として限度額はありません。

1 日本法人の場合

日本法人の場合、債権者に対しては日本法人が一義的には責任を負うこととなります。親会社である外国法人は出資者ですが、出資額を限度とする株主有限責任の原則（会社法104）により、その責任は出資額が限度となります。

会社法

（株主の責任）

第104条 株主の責任は、その有する株式の引受価額を限度とする。

2 日本支店の場合

日本支店の場合、日本支店は外国法人の一部となりますので、外国法人自体が債権者に対する責任を負うこととなります。その責任は有限となることはなく、原則として限度額はありません。

3 駐在員事務所の場合

駐在員事務所の場合、債権者に対する責任は有限となることはなく、原則として限度額はありません。

⑤ 日本法人・日本支店・駐在員事務所の比較④ ～訴訟の責任範囲

Q7

日本法人・日本支店・駐在員事務所が日本での活動により訴えられた場合、その責任が及ぶ範囲について、どのような違いがあるのでしょうか？

A 拠点形態によって、外国法人本社まで及ぶのか、日本国内のみで完結するのかという点で異なります。

1 日本法人の場合

訴訟が提起された場合の責任の範囲は当然に日本法人には及びますが、本国にある外国法人は日本法人とは別個の事業体であるため、原則として責任は及ばないこととなります。

2 日本支店の場合

日本支店は、外国法人の営業所の1つであるために、訴訟提起された場合に責任の範囲は外国法人に及びます。

3 駐在員事務所の場合

駐在員事務所が日本で訴訟を提起された場合には少々複雑です。訴訟を提起された場合、原則としてはその駐在員事務所の代表者が責任を負うことになります。しかしながら、状況などから勘案して、外国法人自体にも責任の一端があると認められる場合には、外国法人にまで責任追及が及ぶこともあります。

なお、**Q4**もご参照ください。

6 日本法人・日本支店・駐在員事務所の比較⑤ ～財務状況の開示の観点

Q8

日本法人・日本支店・駐在員事務所は、どのように日本で決算を行うのでしょうか？

- A** 日本法人は当然のことながら、外国法人も決算書の作成は必ず行うことになりますが、決算書の作成の流れや作成すべき書類が拠点形態により異なります。

1 日本法人の場合

日本法人の場合は、事業体の位置付けとしては日本法により設立されているので、親会社である外国法人とは別個の法人となります。したがって、日本法人は日本法に基づいて決算書を作成する必要がありますが、親会社である外国法人の要請により、連結財務諸表作成のための必要情報を求められるケースがよくあります。その場合には、USGAAP（米国会計基準）やIFRS（国際財務報告基準）など親会社

<著者略歴>

前川 研吾（まえかわ けんご）

RSM 汐留パートナーズ株式会社 代表取締役社長 CEO

RSM 汐留パートナーズ税理士法人 代表パートナー

新日本監査法人（現 EY 新日本有限責任監査法人）監査部門にて製造業、小売業、情報サービス産業等の上場会社を中心とした法定監査に従事。また、同法人公開業務部門にて株式公開準備会社を中心としたクライアントに対する、IPO 支援、M&A 関連支援、デューデリジェンス等の FAS 業務に数多く従事。2008 年に汐留パートナーズ株式会社（現 RSM 汐留パートナーズ株式会社）を設立、代表取締役社長に就任。2009 年グループ CEO に就任し、公認会計士・税理士・社会保険労務士・行政書士・司法書士等のプロフェッショナル集団を統括。外資系企業の日本進出やクロスボーダー M&A 支援、IPO 支援に豊富な経験を持つ。グローバルネットワークである RSM の日本メンバーファームの代表として、日本と世界をつなぐ架け橋として活動を続けている。公認会計士（日本/米国）・税理士・行政書士・EMBA。

石川 宗徳（いしかわ むねのり）

RSM 汐留パートナーズ司法書士法人 代表パートナー

司法書士試験に合格した後、不動産登記・会社登記・相続・裁判、それぞれを得意とする複数の司法書士事務所に勤務。2015 年に独立開業後、会社法人登記・会社法に関する業務に従事。2016 年に汐留パートナーズグループに参画し、国内企業のみならず、外資系企業や外国人投資家の日本法人設立、登記業務、コンプライアンス対応など、クロスボーダー案件に多数携わる。特に、外資系企業の日本市場への参入サポートに強みを持ち、幅広いリーガルサービスを提供。2020 年に汐留パートナーズ司法書士法人（現 RSM 汐留パートナーズ司法書士法人）の代表パートナーに就任。司法書士として、企業の成長を支援することに情熱を持ち、日本国内外のクライアントに対して、信頼性の高い法務サポートを提供している。司法書士。

景井 俊丞 (かげい しゅんすけ)

RSM 汐留パートナーズ行政書士法人 代表パートナー

2007年、行政書士・司法書士・土地家屋調査士の合同事務所に入所。建設業、宅建業などの許認可に携わるとともに申請取次行政書士として外国人の在留資格に係る申請を年間300件以上行う。独立開業を経て2019年にBIG4の行政書士法人にシニアとして入社。外国人の在留資格に関する品質管理や取次、社内教育を行うとともに、許認可を担当。2021年、汐留パートナーズ行政書士法人（現 RSM 汐留パートナーズ行政書士法人）の代表パートナーに就任。さらに、2024年にはイミグレーション業務の大手、行政書士法人中井イミグレーションサービスの代表社員に就任。2025年、両法人の合併に伴い、RSM 汐留パートナーズ行政書士法人の代表パートナーに復帰。企業の日本進出サポートやグローバル人材の受け入れ支援に注力し、企業のビザ申請、就労管理、各種許認可手続きなどのリーガルサービスを提供。行政書士。

関口 智史 (せきぐち さとし)

RSM 汐留パートナーズ社会保険労務士法人 代表パートナー

事業会社および社会保険労務士事務所にて、人事労務管理や労働法務、社会保険手続きに関する実務経験を積む。2016年汐留パートナーズ税理士法人（現 RSM 汐留パートナーズ税理士法人）人事労務事業部の立ち上げに参画。2020年汐留パートナーズ社会保険労務士法人（現 RSM 汐留パートナーズ社会保険労務士法人）を設立し代表パートナーに就任。上場企業、IPO準備企業、外資系企業を中心に、高度な人事労務コンサルティングを提供。特に、労務コンプライアンスの強化、就業規則の整備、人事制度の構築、グローバル企業の日本法人における労務対応、海外派遣・外国人雇用のサポートなど、多様な企業のニーズに対応。国際的な視点を取り入れた労務コンサルティングを強みとし、グローバル企業の労務戦略にも精通している。社会保険労務士。

松橋 亮太 (まつはし りょうた)

RSM 汐留パートナーズ税理士法人 パートナー

東京都内の会計事務所を経て、2012年に汐留パートナーズグループに参

画。法人税・消費税・事業税などの企業関連税務に加え、事業承継・相続税対策に関するコンサルティングを提供。豊富な知識と実務経験を活かし、企業の成長戦略に沿った税務アドバイスを行う。2022年汐留パートナーズ税理士法人（現 RSM 汐留パートナーズ税理士法人）パートナーに就任。特に、上場企業および IPO 準備企業への税務アドバイザリー業務を強みとし、成長企業の財務・税務戦略を支援。国際税務にも精通し、外資系企業の日本市場参入やグローバル企業の税務コンプライアンス支援などの実務に多数携わる。国内外の企業の税務課題に対し、最適なソリューションを提供することで、クライアントの持続的な発展に貢献している。税理士。

河田 誠（かわだ まこと）

RSM 汐留パートナーズ司法書士法人 パートナー

東京都内の司法書士事務所勤務を経て、2019年汐留パートナーズグループに参画。商業登記、不動産登記、動産・債権譲渡登記など幅広く登記業務に従事し、司法書士法人の事業拡大に貢献。特に、上場企業や IPO 準備企業の商業登記に精通し、企業の成長フェーズに応じた最適な登記手続きを提供。M&A、組織再編、資本政策に伴う登記など、企業法務に関連する高度な業務にも携わる。さらに、各事業部との密接な連携を図りワンストップサービスの強化に貢献。2022年汐留パートナーズ司法書士法人（現 RSM 汐留パートナーズ司法書士法人）のパートナーに就任。国内外のクライアントに対し、信頼性の高い登記・法務サポートを提供し、企業経営を支える。専門的な知識と実務経験を活かし、クライアントの多様なニーズに対応するリーガルサービスを提供している。司法書士。

高橋 圭佑（たかはし けいすけ）

RSM 汐留パートナーズ社会保険労務士法人 パートナー

RSM 汐留パートナーズ行政書士法人 パートナー

東京都内の事業会社勤務を経て、2015年に独立開業。社会保険労務士・行政書士として、主に人事労務、企業法務に関するサービスを提供し、数多くのクライアントの成長をサポート。2022年、汐留パートナーズ社会保険労務士法人（現 RSM 汐留パートナーズ社会保険労務士法人）との経営統合に伴い、パートナーに就任。上場企業、IPO 準備企業、外資系企業

などを対象に、労務戦略の立案・実行をサポートし、労務リスクマネジメントに関する高度なコンサルティングを提供。特に、グローバル企業の日本法人に対する労務管理や、外国人雇用に関する規制対応にも精通している。2024年にはRSM 汐留パートナーズ行政書士法人のパートナーにも就任。社会保険労務士・行政書士。

三宅 宏史 (みやけ ひろふみ)

RSM 汐留パートナーズ株式会社 執行役員

2014年に汐留パートナーズグループに参画し、上場企業、上場子会社、IPO準備企業、外資系企業を中心に、会計・税務アドバイザー業務を提供。企業関連税務に幅広く対応し、クライアントの財務戦略や税務コンプライアンス強化をサポート。企業の成長フェーズに応じた最適な会計・税務サービスの提供に努めるとともに、会計税務事業部の拡大に大きく貢献。2019年には、マニラ事務所のマネジメント業務に携わり、BPO（ビジネス・プロセス・アウトソーシング）センターの運営・拡大を推進。また、クロスボーダー案件の担当役員として、外資系クライアントに対する税務・会計サービスをリードし、国際的なビジネス環境に適応したアドバイザー業務を提供。外資系企業の日本市場への参入支援、日本企業の海外展開、グローバル税務戦略の立案など、多様なニーズに応じたコンサルティングを実施。税理士。

●法人概要

RSM 汐留パートナーズ株式会社

RSM Shiodome Partners Limited

〒105-7133 東京都港区東新橋一丁目5-2 汐留シティセンター33階

Phone : +81-3-6316-2283 (main) E-mail : inquiry-jp@rsmssp.jp

【会社概要】

RSM 汐留パートナーズ株式会社は、グループ法人であるRSM 汐留パートナーズ税理士法人、RSM 汐留パートナーズ社会保険労務士法人、RSM 汐留パートナーズ行政書士法人及びRSM 汐留パートナーズ司法書士法人と共にグローバルな視点から会計・ビジネスのアドバイザーを提供するRSMの日本におけるメンバーファームである。