

付加価値税収増に貢献する FISCAL ビジネス

—ODA を活用して海外事業展開

(株)ビーエムシーインターナショナル

社長 山田哲夫

・アフリカでのビジネス概要は。

当社は1983年以降20年以上にわたり23か国で付加価値税徴収(FISCAL)キャッシュレジスターやプリンターを販売している。アフリカでは、2005年にケニアで付加価値税収法が制定され、当社は06年にナイロビに支店を開設し機器の販売を開始した。06年にはエチオピア租税局(ERCA)から打診を受け、社員1名を駐在させERCA職員の指導も実施。その後、同国での付加価値税回収額が著しく増大したと聞いている。

12年にはJICAの「平成24年度政府開発援助海外経済協力事業委託費による途上国政府への普及事業」に応募し採択され、12～13年にモザンビークで普及事業調査を実施した。そして当社の徴税システム導入が決定され、現在その法案が同国の国会に提出されている。

・なぜ今、アフリカなのか？

かつてアフリカ諸国は未開発国とみなされていた。しかし21世紀に入り、天然ガス、石油などが脚光を浴び大きな経済成長をもたらしている。しかし、社会インフラにおいては問題が山積みであり、開発を着実に進めることが急務である。それら課題の解決のためには、国家財政の柱として付加価値税の導入が不可避である。一方で、税金徴収がきちんと行われていない現状がある。そこで、現存している携帯電話網を使うことで自動的にデータを中央で集中管理できる当社のシステムは、まさにアフリカの国々にはうってつけのシステムと考えている。

・アフリカビジネスの難しさや問題点、課題は。

もともとアフリカではこの種の機器は普及しておらず、納税者である各店主は、「政府から押し付けられた義務だから、その機器を設置さえすれ

ば政府との問題は解決する」と考えた。そのため低価格のみを要求し、機器品質や機能には関心がなかったので大変苦労した。FISCAL機器は品質が勝負。FISCAL法では、機器に問題が発生したら自動的に操作停止となるように指定されている。それ故、問題が発生する度に技術者が出向いて修理せねばならない。一方、どの国でも、政府認定技術者のみが修理を許されており時間と費用がかかる。機器の検査・認証機関も未整備である。

・ビジネス成功の秘訣は。

その国の法律に関わる事業を展開する場合、日本政府による強力な援護が不可欠。また、日本のお家芸であるきめ細かいサービスを提供することにより、長い目で見た場合、アフリカ諸国からその貢献に感謝される時が必ず来ると確信している。

・アフリカ市場の将来はどうか。

アフリカは大変有望な市場である。現在、アフリカ諸国の平均付加価値税率は18%である。

一方、小売店舗の売り上げや付加価値税などのデータを把握している国はほとんどない。そこで、例えば年間売上10万ドル以上の店に新徴税システムが500台導入されれば、年間約5～8億円の税が回収可能と概算している。

・日本企業へのアドバイスは。

日本と比べ、ものごとの進捗速度が全く違い、あまりにもスピードは緩慢。また、途中変更などは日常茶飯事。その辺を十分に理解して進出しなければ失敗する。たゆまぬ努力と不屈の精神を持って望む必要がある。 ■

(株)ビーエムシーインターナショナル：1976年、高性能小型電卓計算機からマイクロエレクトロニクス分野に参入。事務機、パーソナルコンピューター、OA機器へと事業分野を拡大。87年からはキャッシュレジスターやPOSの開発に取り組み、「FISCALキャッシュレジスター」事業で国際協力を推進中。