

# テキサス州における各種税制について

2020年3月

日本貿易振興機構（ジェトロ）

ヒューストン事務所

#### 本報告書の利用についての注意・免責事項

本報告書は、日本貿易振興機構（ジェトロ）ヒューストン事務所が現地税務・会計事務所 SCS Global Professionals, LLP に作成委託し、2020年3月に入手した情報に基づくものであり、その後の法律改正などによって変わる場合があります。掲載した情報・コメントは作成委託先の判断によるものですが、一般的な情報・解釈がこのとおりであることを保証するものではありません。また、本稿はあくまでも参考情報の提供を目的としており、法的助言を構成するものではなく、法的助言として依拠すべきものではありません。本稿にてご提供する情報に基づいて行為をされる場合には、必ず個別の事案に沿った具体的な法的助言を別途お求めください。

ジェトロおよび SCS Global Professionals, LLP は、本報告書の記載内容に関して生じた直接的、間接的、派生的、特別の、付随的、あるいは懲罰的損害および利益の喪失については、それが契約、不法行為、無過失責任、あるいはその他の原因に基づき生じたか否かにかかわらず、一切の責任を負いません。これは、たとえジェトロおよび SCS Global Professionals, LLP が係る損害の可能性を知らされていても同様とします。

#### 本資料に係る問い合わせ先

日本貿易振興機構（ジェトロ）ヒューストン事務所  
Email: [inqu-hou@jetro.go.jp](mailto:inqu-hou@jetro.go.jp)

# 内容

---

I. 州税の概要 .....	5
1. 事業関連性（ネクサス） .....	5
2. 按分方式 .....	6
3. スローバック・スローアウト .....	8
4. 合算課税（ユニタリー・タックス） .....	10
5. Public Law 86-272 .....	11
II. テキサス州の税務 .....	11
1. フランチャイズ税 .....	11
(1) 事業活動の定義 .....	12
(2) 按分方式 .....	13
(3) 税額計算の概要 .....	13
(4) スローバック .....	14
(5) 合算課税 .....	15
(6) その他の特徴 .....	16
2. 個人所得税 .....	17
3. 売上税・使用税 .....	18
4. 失業保険税 .....	21
5. 比較設例（法人所得税） .....	21
III. 駐在員の税務 .....	25
1. グロスアップ .....	25
2. 給与税（社会保障税） .....	26
3. 日米社会保障協定 .....	26
4. 比較設例（個人所得税） .....	28
IV. その他の税金 .....	30

1. 動産税 .....	30
2. 固定資産税 .....	31
V. 税制以外の検討事項 .....	32

## 1. 州税の概要

---

米国では各州政府が州内の活動に対し会社法をはじめとする事業活動に関するあらゆる法環境（雇用法、税法等）を独自に制定しているため、活動拠点（州）の選択は米国進出するにあたり重要な決定事項の1つとなる。州政府が課す代表的な税金として所得税、売上税、資産税、失業保険税などが挙げられるが、それぞれ課税基準が異なるため、その違いを十分に理解する必要がある。

### 【 州による主な税金 】

- 所得税（Income Tax）
- 売上税・使用税（Sales and Use Tax）
- 資産税（Property Tax）
- 失業保険税（Unemployment Tax）

## 1. 事業関連性（ネクサス）

例えば、ニューヨーク州で会社を設立し、ニューヨーク州内で事務所を構え従業員を雇い、ニューヨーク州内の顧客を相手に営利活動を行った場合、ニューヨーク州に対し何らかの税務申告（所得税または売上税）を行うのは理解できる。しかし、ニューヨーク州で会社を設立し、カリフォルニア州で事務所を構え従業員を雇い、テキサス州の顧客を相手に営利活動を行った場合、どの州にどのような申告義務が発生するのだろうか。

ネクサス（Nexus）は、「つながり、結び付き」と和訳されるが、実際には該当する事業活動に対し課税に値する活動を意味する用語として認識されている。通常、法人を設立した州に関係なく事業活動を行っている州でネクサスがあると認定された場合、州政府はその法人に対して課税権を有する事になるので、該当する法人はその当該州に対して何らかの申告義務を負う事になる。ネクサスの規定は各州によって多少異なるが、主に次の要項が判断基準として挙げられる。

### 【 ネクサスの要項 】

- ① 設立、事業登記州

会社を設立、または事業登記をした州には、実態としてそこに事務所や事業活動がなくとも、通常所得税申告を行う必要がある。ただし、州によっては州内の活動を休止しているという届けをすることで申告義務が免除されたり、毎年会社の登記に関わる記録更新や手数料の納付を行うだけで申告作業が済む州もある。

## ② 事務所、機材、在庫

活動拠点としての事務所を置いている場合のみならず、州内に自社の機材を設置していたり、在庫を保管したりする場合なども課税に値する活動と見なされ申告義務が発生する。

## ③ 従業員

事業活動を行っているほとんどの会社は従業員を雇っていると想定されるが、通常その従業員が勤務している州に対して申告義務が発生する。従業員を雇う事で生じる申告義務を回避するために、代わりに委託業者を利用したとしても、その業者と専属契約を結んでいる場合は、従業員として見なされるケースもあるので注意が必要である。

上記の課税基準を総括すると、会社は設立された州に関係なく実際に事業活動を行っている州で課税される可能性が高くなる。そのため税務上有利な州で会社を立ち上げたり、事務所を他州で構えただけでは州税を回避する事は考えられにくく、逆に複数の州で申告義務が発生するというデメリットが生じる可能性がある。

## 【 日米租税条約 】

市場調査や情報収集を活動目的とした駐在員事務所は、日米租税条約の恩典により連邦税が免除されるが、租税条約の適用可否は各州が独自で決めるため、州によっては効力を持たない場合がある。従って、連邦税法上では免税扱いを受ける駐在員事務所でも、ネクサスとして認定された場合には、売上げが無くてもその州で課税の対象となる。

## 2. 按分方式

ネクサスがあると認定された州での申告義務は前述で説明したが、営業利益に対してそのまま税金を課税しては、その会社の活動拠点（州）の数が多くなるにつれ全く利益が残らなくなることが考えられる。そのため会社全体の利益のうち、どれだけの利益が州に帰属するかを判定する必

要がある。当該州に対する課税対象所得を算出する作業を「按分」と呼ぶ。按分の計算方法は各州によってそれぞれ異なるが、一般的に次の要素を基に算出される。

#### 【 按分要素 】

- 売上比率
- 資産比率（在庫、賃貸も含む）
- 人件費比率

最も標準的な算出方法は、上記三つそれぞれの総額を基準要素とし、それに対する当該州内における売上げ、資産、人件費の全体に対する各比率を算出し（例：テキサス州売上げ ÷ 全体の売上げ）、それら三つの比率の平均値を全体の課税所得に対して乗じた金額を当該州課税所得とする方法である。近年は売上げ要素に比重を置く計算方法や、売上げのみを考慮した州課税所得を算出する方式を採用する州が増えている傾向にある。

#### 【 売上げ帰属ルール 】

一概に売上げと言っても、会社の事業内容や関わっている産業により売上げの形は様々で、売上げがどの州に帰属するかを判別する方法は各州により解釈が異なるため注意が必要である。

##### ① 売上げ（有形資産）

有形資産の場合、売上げの州分別は原則その商品の納品地をもって決定される。（Destination Base）

##### ② 売上げ（サービス・無形資産）

取り扱っている商品が、サービスやデジタル情報製品（例えばソフトウェア）など無形資産の場合、売上げの州分別は州により業務地または納品地のいずれを採用しているかで決定される。

###### a. Cost-of-Performance（業務地）

売上げの帰属は、売上げに起因する業務が行われた場所をもって決定される（例：カリフォルニア州の取引先相手にテキサス州から電話でコンサルティング業務を行った場合、売上げはサービスを行った側の州、つまりテキサス州の売上げとして計上される）。

b. Market-Based（納品地）

売上げの帰属は、売上げの納品地またはサービス受給者の場所をもって決定される（例：カリフォルニア州の取引先相手にテキサス州から電話でコンサルティング業務を行った場合、売上げはサービスを受けた側の州、つまりカリフォルニア州の売上げとして計上される）。

活動拠点と取引先が複数の州にまたがる場合、州の組み合わせによっては全州で税金が全く発生しない現象が起こったり、またはその逆も考えられ、各州に対し同じ売上げを按分するという奇妙な現象が生じる事も想定される。例えば、テキサス州(Cost-of-Performance)の従業員が、カリフォルニア州(Market-Based)の顧客に対しサービスを提供した場合、同じ売上げが双方の州に按分される事になり、会社にとっては不利な状況となる。

現在、各州間にまたがるこの矛盾が問題となっており、将来的にはMarket-Based（サービスを受けた側の所在地を売上認識州とする）に全州が移行することが予想されている。また州によって関連する判例なども出てきているため、新たに他州に進出する際は事前に専門家に相談するとよいだろう。

### 3. スローバック・スローアウト

課税権が確立された州に対する課税対象所得を計算する際に、当該州での売上げは按分の要素として考慮されるが、課税権が確立されていない州に対する売上げはどのように取り扱われるのだろうか。

会社によっては活動拠点以外の州へ商品を出荷するケースもあるが、出荷先の州が会社に対し課税権を確立していなければ、たとえ当該州に帰属する売上げがあつたとしても、売上げはその州で課税されることはない。この場合、当該州に対する売上げはいずれの州にも属さないため、按分計算の際に一切考慮されない状況が生じる。このような「いずれの州にも帰属しない売上げ」を按分要素の一部として計算する方式をスローバック・スローアウトと呼ぶ。



スローバック・スローアウト以外、つまり課税先の州が明確な場合、州の売上げを分子として扱い、会社全体の売上げを分母として按分率を算出する。

#### ① スローバック

前述の売上げ帰属ルールのとおり有形資産の場合、売上げの州別認識は納品地をもって決定される。例えば、カリフォルニア州を活動拠点としている会社がテキサス州の顧客に対して商品を納品した場合、通常その売上げはテキサス州の売上げとして認識される。(Destination State)

ところが仮に同社がテキサス州に対してネクサスが無く、且つ申告義務が無い場合、テキサス州での売上げは課税される事がない。このような場合、「いずれの州にも帰属しない売上げ」を発送元の州、つまりカリフォルニア州の売上げとして認識する考え方をスローバックと呼ぶ。(Origin State)

#### ② スローアウト

「いずれの州にも帰属しない売上げ」を発送元の売上げ(分子)として加算するスローバックとは対照的に、スローアウトは「いずれの州にも帰属しない売上げ」を逆に総売上げ(分母)から除外する計算方法である。

通常であれば按分計算を行う際、当該州の売上げを分子として扱い、会社全体の売上げを分母として分数計算を行う。スローバックの場合、「いずれの州にも帰属しない売上げ」を分子として組み込むが、スローアウトは「何れの州にも帰属しない売上げ」を分子として組み込まない代わりに、同額を分母から除外するという方式で分母が小さくなり、それに比例して按分率を上げるといふ考え方である。

このように売上げ按分ルールの観点から考慮すると、売上げ帰属ルールが Market-Based (納品地) で、且つスローバックまたスローアウトを採用していない州から商品を発送する事で節税効果を得られると考えられる。

## 4. 合算課税（ユニタリー・タックス）

州政府は独自の税法を制定する事が認められているため課税規定が各州によってそれぞれ異なる。そのため納税者が税法の違いを上手く利用して節税対策を講じるのは自然の成り行きと言えるだろう。州税軽減を目的に子会社を複数設立し、事業活動を分業する事により経費を削減することが考えられる。極端な例えでは、高税率州に位置する会社に全ての販管費を負担させ、低税率州に位置する会社に売上げが出るように調整する事で事業体全体としての税金を軽減するという方法が挙げられる。

このような税法の違いを利用した租税回避行為を封じるため、ユニタリー・タックスと呼ばれる制度を導入する州が増えてきている。ユニタリー・タックスとは、法律上は個別の会社として存在するもののユニタリー・ビジネス（単一事業体）としての条件を満たした場合、それらの会社を1つの事業体（グループ企業）として取り扱い、事業体全体で合算申告を義務付ける課税ルールである。課税基準は州によって多少異なるものの、原則として次の条件を満たした場合、ユニタリー・ビジネスとして見なされる。

### 【 ユニタリー・ビジネスの原則 】

- ① 50%以上の資本関係にある事
- ② 事業活動内容に類似性がある事
- ③ 事業が一元管理されている事

合算対象の範囲は各州で規定されており、州によっては外国法人もグループ企業の1つとして含む場合があるので、海外から米国内に会社を設立または新たに別の州へ進出する際には、十分注意する必要がある。

例えば、カリフォルニア州は海外の法人も合算の適用範囲に含めているので Water's-Edge 申告（米国外の所得の除外）を選択していない場合、外国法人（例えば、日本の親会社）の所得も合算する必要がある。テキサス州は外国法人を合算課税の対象外として扱っているため、米国外法人の所得を含める必要はない。

## 5. Public Law 86-272

連邦州際通商法(Interstate Commerce)に準じて、州政府は課税権を確立していない会社に対する課税が制限されている。この制度により州政府が制定している課税に値する活動(Nexus)を行っておらず、且つ当該州での事業活動内容が州際通商法で保護されている範囲内であれば、その州から利益を得ても課税されることはない。

ただし州際通商法の適用は所得税が対象となっているため、それ以外の税金（例えば、フランチャイズ税など）に対して効力を持っていない。また、売上げの規定が有形資産を対象としているため、サービスや無形資産から得た売上げには適用されない。保護活動範囲外の事業活動を行った場合、州際通商法の効力が無効となるため、課税権が確立されていない州内での活動には細心の注意を払う必要がある。

### 【 主な P.L. 86-272 適用保護活動 】

- 広告やカタログなどによるセールス活動
- 注文また発注作業を州外で行う
- サンプルやプロモーション用商品の無料配布
- サンプルやブースの設置（年間通算 2 週間以内に限る）
- 取引先の在庫確認作業
- 販売員の求人活動およびトレーニング
- 苦情への対応

## II. テキサス州の税務

---

### 1. フランチャイズ税

テキサス州は法人に対して所得税を課税していないが、同州内での営業許可の一環として代わりにフランチャイズ税の申告を義務付けている。テキサス州で設立された法人、またはネクサスがあると認定された法人が対象となり、毎年 5 月 15 日に申告を行う必要がある。

自社の事業活動内容が、課税の対象となるかを独自で判断する事が難しい場合には、テキサス州のネクサス・アンケート用紙（様式 [AP-114](#)）の質問に答え、回答を提出する事で州政府の意見を仰ぐ事ができる。

### （１）事業活動の定義

テキサス州内で事業活動有無の判断は、その活動内容、頻度、性質によって判断される。具体的な判断材料として、主に次の活動が挙げられる。（テキサス州行政法 3.586）

- 宣伝・広告
- 委託販売
- 契約業務
- 雇用または契約社員を有する
- 在庫などの資産を保有
- 事務所を構える
- サービスを提供
- 商品の設置または修理
- トレーニングやセミナーなどを行う
- カスタマーサービス
- Economic Nexus

前述の事業活動定義の1つとして挙げた Economic Nexus は、連邦最高裁判所で争われた Wayfair 訴訟の判例を参考に導入された規定で 2020 年 1 月 1 日から施行された。他の規定と大きく異なる点は、事業活動の判断を売上額のみで行い、その他の活動内容を全く考慮しない点と言えるだろう。

現行の Economic Nexus 規定は、物理的な事業関連性の有無に関わらずテキサス州から得た年間売上額が 50 万ドルを超える場合、テキサス州に対して事業関連性があると認定される。その為、今までフランチャイズ税の申告義務が無かった会社も該当する可能性が出てくるので留意が必要だ。

## (2) 按分方式

州課税所得を計算する際に行われる按分計算には売上げ、資産、人件費の三要素を含めた算出方法が一般的だが、テキサス州の場合、按分計算には売上げしか考慮されない。そのためテキサス州の課税所得計算には、総収入(Everywhere Gross Receipts)に対するテキサス州の収入(Texas Gross Receipts)の比率が用いられる。この比率を一般的に按分率(Apportionment Rate)と呼ぶ。

$$\text{按分率} = \text{テキサス州収入} \div \text{総収入}$$

例えば、総収入 100 万ドルに対しテキサス州の収入（州に帰属する収入）が 25 万ドルと仮定した場合、課税対象所得計算に用いられる按分率は 25% (25 万ドル ÷ 100 万ドル) となる。

## (3) 税額計算の概要

フランチャイズ税は、グロスマージンと呼ばれる粗利益に対し、按分率および税率を乗じて算出される。グロスマージンの計算方法は 4 通りあり、そのうち金額の一番低いグロスマージンが計算式に採用される。税率は業種により異なり、小売・卸売業種は 0.375% で、その他の業種は 0.75% となる。

$$\text{フランチャイズ税} = \text{グロスマージン} \times \text{按分率} \times \text{税率}$$

### 【 グロスマージン 】

- ① 総収入<sup>1</sup>の 70%、または
- ② 総収入<sup>1</sup>から売上原価を差し引いた金額、または
- ③ 総収入<sup>1</sup>から人件費を差し引いた金額、または
- ④ 総収入<sup>1</sup>から 100 万ドルを差し引いた金額（のうち一番低い金額）

総収入算出計算式	
(+)	総売上げ (Gross Sales)
(+)	配当収入 (Dividends)
(+)	利子収入 (Interest)
(+)	賃貸収入 (Rents)
(+)	使用料 (Royalties)
(+)	譲渡損益 (Gains/losses)
(+)	その他収入 (Other income)
(-)	不良債権 (Bad Debt)
(-)	外国法人からの配当・使用料
(-)	パススルー法人からの分配所得
(-)	関連会社からの認識配当収入
(-)	Disregarded Entity からの所得
(-)	フロースルー・ファンド
(-)	政府債券からの利子や配当
=	<u><sup>1</sup>総収入 (Total Revenue)</u>

#### 優遇措置

- 総収入<sup>1</sup>が 118 万ドル以下の場合、非課税 (2020 年 3 月時点)
- 税額が 1,000 ドル以下の場合、免税

#### (4) スローバック

課税所得計算を行う上で州が有利になるよう、「いずれの州にも帰属しない売上げ」を課税対象売上げとして考慮する計算方式をスローバック・スローアウトと呼ぶが、導入の判断はそれぞれの州政府に一任されている。元々スローバック・スローアウトの概念は、「いずれの州にも帰属しない売上げ」を商品を発送した州の売上げとして加算 (または総売上げから除外) する事で当該州に対する課税所得を増加させることを目的としているため、同方式を導入している州で事業活動を行っている会社には不利な状況となる。

例えばカリフォルニア州を活動拠点としている会社がテキサス州の顧客に納品した場合、通常その売上はテキサス州の売上として認識されるが、仮にテキサス州がその会社に対し課税権を確立していない場合、テキサス州の売上は発送元の州、つまりカリフォルニア州の売上として認識する必要がある（カリフォルニア州はスローバックを採用）。

テキサス州の場合、スローバックおよびスローアウトのいずれも採用していないため、「いずれの州にも帰属しない売上」があった場合、テキサス州の売上として認識する必要は無く、その結果フランチャイズ税を計算するうえで有利に働く。

### （５）合算課税

法律上、個別の会社として存在していてもユニタリー・ビジネス（単一事業体）として事業活動を行っている場合、フランチャイズ税を合算課税(Combined Report)して申告する事が義務付けられている。

フランチャイズ税申告をする義務があり、且つ次の条件を満たす会社は、ユニタリー・ビジネスとして取り扱われるので、課税所得を計算する際にはグループ企業の所得を合算して申告する必要がある。テキサス州では合算課税の対象が米国内の法人に限定されているため、仮に外国法人がグループ企業の一員であったとしてもその法人の所得を合算する必要はない。

#### 【 ユニタリー・ビジネスの条件 】

- ① 50%以上の資本関係にある事
- ② 事業活動内容に類似性がある事
- ③ 事業が一元管理されている事

#### 【 注意事項 】

##### 合算対象法人 (Combined Group)

米国内全てのグループ企業が合算課税の対象となるため、単体としてネクサスが無い会社も、合算課税の一部として考慮する必要がある。

##### 非課税対象最小値 (No Tax Due Threshold)

ユニタリー・ビジネスの対象とみなされた場合、グループ企業全体の総収入が非課税対象最小値の判定基準となるため、直接テキサス州内で事業活動を行っていない場合でも総収入額として計算する必要がある。

#### 合算対象所得 (Taxable Gross Receipts)

テキサス州が課税権を確立していない場合、該当する会社の収入は課税対象所得とはならないため、按分計算の総収入（分母）の一部として考慮されるが、課税対象収入（分子）として加算する必要はない。また、会社間取引で得た収入も合算課税の計算に含める必要はない。

#### 代表申告 (Reporting Entity)

合算課税申告ではグループ企業を代表して申告を行う事が認められており、通常、親会社または設立、登記、事業活動等を通じてテキサス州に最も結び付きが強い会社のいずれかが代表として申告を行う。

### (6) その他の特徴

#### Public Law 86-272 の取り扱い

I. 5. で述べた Public Law 86-272 の適用範囲は法人所得税に限られているので、フランチャイズ税には適用されない。そのためテキサス州内での事業活動が Public Law 86-272 で規定されている保護活動範囲以内であってもフランチャイズ税が課税されるケースもある。

#### パススルーの取り扱い

パススルー法人に対する課税は通常株主、メンバーまたはパートナーに対して行われるが、フランチャイズ税はパススルー法人に対して直接課税を行う。

#### 非課税対象最小値

非課税対象最小値の金額は毎年偶数年度に見直しが行われ、現行の制限は 118 万ドルで来年度（2021 年 5 月申告分）まで適用される。



### 売上認識規定

- 有形資産は納品地 (Market-Based)
- サービスは業務提供地 (Cost-of-Performance)
- 賃貸収入は賃貸の所在地 (Location of Property)
- 無形資産は取引先の住所 (Location of Payor)

### 繰越欠損金

フランチャイズ税は、粗利益 (Gross Margin) に対して課税され、純損失を考慮しない。その為、繰越欠損金の概念は適用しない。

### 予定納税

テキサス州は予定納税制度を導入しておらず、四半期ごとの税金を計算する必要はない。税金の納付は、年に一度フランチャイズ税申告または延長申請を行う際に納付する事が義務付けられている。

### 最低課税額 (ミニマム税)

最低課税額を設けていないフランチャイズ税は、年度によっては全く税金が発生しない年もある。また税額が 1,000 ドル未満の場合、納付が免税される。ただし税額に関係なく申告を行う必要はあるので注意が必要だ。

### 提出期限・延長申請

税金申告と納付期日は、会社の事業年度に関係なく毎年 5 月 15 日と規定されている。期日までに申告書の提出が困難な場合、様式 05-164 を提出する事により最長 6 カ月の延長が認められるが、延長は申告のみに適用されるため、税金の納付は期日内に行う必要がある。

## 2. 個人所得税

テキサス州は州レベルの個人所得税を設けていないため所得に対する課税は連邦税のみとなる。そのため駐在員に対して給与の手取り保障を行っている会社は次の経費削減効果が考えられる。また現在、州レベルで個人所得税を設けていない州はテキサス州の他にアラスカ、フロリダ、ネバダ、サウスダコタ、ワシントン、そしてワイオミングの計 7 州となる。

## 【 経費削減効果 】

- 州税に対するグロスアップ計算をする必要が無い
- 会社補てん分の税金の軽減
- 州所得税申告書作成費用の軽減

## 3. 売上税・使用税

日本の消費税にあたる税金は、米国では売上税 (Sales Tax) または使用税 (Use Tax) と呼ばれ、各州政府や地方自治体がそれぞれ独自の税制を導入している。税率や課税範囲も各州によって異なるが、基本的に有形資産が最終消費者に販売された時点で税金課税される仕組みとなっている。

現在、アラスカ<sup>2</sup>、モンタナ、ニューハンプシャー、デラウェア、オレゴン州を除く 45 州で売上税・使用税が導入され、地方税を除く州税率のみを比較した場合、一番低い州がコロラド州の 2.9% で、税率が一番高い州がカリフォルニア州の 7.25% となる。テキサス州の税率は 6.25% となっている (2019 年 7 月、Tax Foundation 調べ)。

一般的にテキサス州の税率は 8.25% と認知されているが、この税率は州税と地方税 (市、郡、特別地区) を合計した税率となる。その為、同じテキサス州内であっても場所によって税率が異なる地域が存在する。例えば、米国大リーグ球団テキサス・レンジャーズの本拠地で知られるアーリントン市の売上税は 8.0% (州 6.25%、市 1.75%) となる。

### 事業関連性 (ネクサス)

所得税同様、州政府が売上税・使用税を課税するにはネクサス規定に基づいて課税権を確立する必要がある。ネクサスの規定は、州によってそれぞれ異なるが、原則として次のいずれかの条件を満たすと、売上税・使用税の課税権が発生すると規定されている (テキサス州行政法 3.286)。また近年の電子商取引の増加に伴い各州政府は、事業関連性の課税基準を見直し、課税範囲を拡大する傾向にあるため、事業拠点州外へ販売を行う際には、事前に販売先州の制度を確認する事が重要となる。

---

<sup>2</sup> アラスカ州は、州レベルで売上税を設けていないが地方自治体が売上税を課税しているところもある。

## 【 主な課税判断基準 】

- ① 当該州で会社を設立
- ② 当該州内に事務所、在庫などを構えている
- ③ 当該州内に従業員がいる
- ④ 当該州内に有形または無形資産を所有している
- ⑤ 当該州へ定期的に従業員を派遣している
- ⑥ Economic Nexus

II. 1. i. で述べたフランチャイズ税の事業活動定義同様、売上税の課税判断基準にも Economic Nexus が採用され売上税の徴収義務が強化された（テキサス州税法 151.0242）。これにより、テキサス州内での年間売上額が 50 万ドルを超える事業主に対して、事業登録と売上税の徴収および納付が義務付けられた。Economic Nexus による課税判断は毎年の売上実績で行われるため、当該年度の年間売上額が 50 万ドルを下回った時点で、様式 Form [01-798](#) を提出する事で租税義務を終了する事が可能。ただし、後年上限を超した時点で再度租税義務が発生するので、登録抹消のタイミングには十分注意を払う必要がある。

通常、売上税に適用される税率は、物品の発送先の住所により決定されるため販売側は住所別の税率確認や徴収などの管理面で多大な負担を強いられる。その為、販売側の管理負担を軽減する目的で発送先住所に関係無く一律で課税できる単一税率(Single Local Tax Rate)も緩和措置として同時に導入された（テキサス州税法 151.0595）。2020 年度の単一税率は 1.75%と規定され、州税率 6.25%と合わせた計 8%の税率で売上税を徴収する必要がある。また税率は毎年見直されるので、年度末に翌年の税率確認が必要となる。

## 課税対象

基本的に有形資産が課税の対象となり、課税範囲は各州により異なる。有形資産でも、生鮮食料品（卵、野菜、肉類、魚介類）など加工されていない食料品は課税対象外となるが、飲食店で提供される食事、または直ぐに消費できる状態で販売されている食料品（Ready-to-Eat Food）などは課税の対象となる。

サービスに対する売上げもほとんどの州で非課税扱いとなっており、ソフトウェアなどの無形資産に対しては、州によりそれぞれ取り扱いが異なる。テキサス州の場合、一般向けに市販されてい

るソフトウェアは課税の対象となるが、カスタマイズされたソフトウェアはサービスと見なされるため非課税扱いとなる。

i. 売上税 (Sales Tax)

売上税は、課税対象となる商品が最終消費者に販売された時点で課税される税金。再販目的で商品が販売された場合、購入者は最終消費者とならないため売上税は課税されない。原則として売上税の徴収および納付義務は販売側に帰属するため、商品を販売する際に購入者から売上税を徴収する義務がある。

ii. 使用税 (Use Tax)

使用税は、課税対象となる商品が消費された時点で発生する税金。本来であれば課税対象となる商品が販売された時点で課税が行われるが、販売側が当該州に対してネクサス（事業関連性）を持たない場合、売上税の徴収も納付義務も発生しない。その為、一時的に課税されない状態で商品が販売される。課税が行われなかった商品は非課税扱いとなるのではなく、その商品が消費された時点で消費税として課税される。つまり商品に対する租税は、商品が販売された時点で課税が行われる売上税、または商品が使用された時点で課税が行われる使用税のいずれかが適用される。

使用税の申告および納付義務は購入側（最終使用者）に帰属するため、売上税を徴収されなかった商品を使用する際には注意する必要がある。各税金（売上税・使用税）の名称は異なるが、実質的には同じ税金であり税率も同じになる。

### 再販証明書

再販目的で商品が購入された場合、販売側は売上税の徴収を免除されるが、申告は行う必要がある。販売者は、徴収義務免除の証明として購入者から再販証明書(Resale Certificate)を入手する必要がある。購入者が再販証明書を提示しない場合は、徴収の免除を受けられないので販売者は売上税を徴収する義務がある。

## 申告期日

申告期日また申告の頻度は、納付額によって異なり、月毎、四半期毎または年度毎のいずれかの方法で行う。申告頻度は前年度の納付実績をもとに判断され、納付金額に大きな変動があった場合、次のスケジュールを基に州政府から新たな申告頻度の通知が送られてくる。

### 【 申告頻度と申告期日 】

判断基準	申告頻度	申告期日
月々の納付額が 500 ドル以上	毎月	当該月の翌月 20 日
月々の納付額が 500 ドル未満	四半期毎	当該四半期の翌月 20 日
年間の納付額が 1,000 ドル未満の場合	年一回	毎年 1 月 20 日

## 4. 失業保険税

失業保険基金は連邦と州の両政府で資金を捻出している。税金は雇用主が全額負担し、負担額は各州によりそれぞれ異なる。テキサス州は、課税対象給与額の上限を一人当たり年間 9,000 ドルと設定しており、税率は 0.31% から最高 6.31% となる。カリフォルニア州の課税対象額の上限は 7,000 ドルで、税率は 1.50% から最高 6.20% となる（2020 年 3 月時点）。

## 5. 比較設例（法人所得税）

州によって法人に対する課税方法が異なるため一概に単純比較は行えないが、次の設例を基にテキサス州とカリフォルニア州の税制の説明を行う。なお、設例はあくまで州税の違いを説明する事を目的としており、税務アドバイスを行うものではない。

	設例 ①	設例 ②	設例 ③
売上げ (Gross Sales) <b>A</b>	1,000,000	2,000,000	2,000,000
売上原価 (COGS)	650,000	1,300,000	1,300,000
売上総利益 (Gross Profit)	350,000	700,000	700,000
人件費 (Compensation)	110,000	220,000	280,000
その他経費 (Other Expense)	190,000	380,000	430,000
税引前利益 (Income Before Tax) <b>B</b>	50,000	100,000	(10,000)

グロスマージン計算<sup>3</sup>

① <b>A</b> の 70%	700,000	1,400,000	1,400,000
② 売上原価 (COGS)	650,000	1,300,000	1,300,000
③ 人件費 (Compensation)	110,000	220,000	280,000
④ \$1 million	1,000,000	1,000,000	1,000,000
①～④の内最も大きい金額 <b>C</b>	1,000,000	1,400,000	1,400,000
グロスマージン (A - C) <b>D</b>	-	600,000	600,000

税金比較

連邦税 <sup>4</sup> (21%)	10,500	21,000	-	= ( <b>B</b> × 21% )
カリフォルニア州税 <sup>3</sup> (8.84%)	4,420	8,840	800	= ( <b>B</b> × 8.84% )
テキサス州税 <sup>5</sup> (0.75%)	-	4,500	4,500	= ( <b>D</b> × 0.75% )

(単位：ドル)

【 設例 ① 】

カリフォルニア州の場合、税引前利益 5 万ドルに税率 8.84% を乗じた税額 4,420 ドルが法人所得税として課税される。

<sup>3</sup> フランチャイズ税に係るグロスマージン計算の詳細は「II. テキサスの税務 1. フランチャイズ税 (3) 税額計算の概要」を参照。なお、グロスマージン計算について、ここではカリフォルニア州との比較をしやすいように、①では「売上げ (Gross Sales) A」に対する 70% の額を用いているが、厳密には II.1.

(3) に記載のとおり「総収入」に対する 70% となる。

<sup>4</sup> 連邦およびカリフォルニア州法人所得税は、税引前利益 (B) に対して税率を乗じて算出される。

<sup>5</sup> テキサス州フランチャイズ税は、グロスマージン (D) に対して税率を乗じて算出される。

テキサス州の場合、グロスマージン 0 ドルに税率を乗じるので税金は発生しない。この場合、結果的に税額はゼロになるが、総収入額が非課税対象最小値 118 万ドル以下となるので、非課税扱いとなる。そのため、税金計算を行う必要もない。またテキサス州は、最低課税額を設けていないのでミニマム税を納付する必要はない。

#### 【 設例 ② 】

カリフォルニア州の場合、税引前利益 10 万ドルに税率 8.84% を乗じた税額 8,840 ドルが法人所得税として課税される。

テキサス州の場合、グロスマージン 60 万ドルに税率 0.75%（その他業種と仮定）を乗じた税額 4,500 ドルがフランチャイズ税として課税される。また仮に税額 1,000 ドル以下だった場合、納付の免税を受けるので、実際に納める税金はゼロとなる。

#### 【 設例 ③ 】

このケースの場合、経常損失 ▲1 万ドルとなっているため、カリフォルニア州の法人所得税額は最低課税額 800 ドルとなる。また、当期経常損失を 20 年繰越する事ができるため、将来黒字決算年度の税引前利益と相殺する事が可能。

テキサス州の場合、設例②同様グロスマージン 60 万ドルに税率 0.75%（その他業種と仮定）を乗じた税額 4,500 ドルがフランチャイズ税として課税される。フランチャイズ税は売上原価、人件費以外の販管費用を税金計算に含めないため、状況によっては経常損失を出した年度でも税金が発生する可能性がある。また、損失の繰越し概念がないため、年度別の利益に対する相殺は行えない。

まとめ

- i. カリフォルニア州

カリフォルニア州の法人所得税は税引前利益に対して課税されるので、課税所得ベースで計算された税額とミニマム税 800 ドルのいずれか高い方が課税される仕組みになっている。そのため、毎年ある程度税金を納める必要があり業績不振（赤字決算）の場合、納付額はミニマム税 800 ドルのみとなる。当期損失に関しては、20 年繰り越す事ができるため、黒字決算年度の税引前利益と相殺する事が可能。

カリフォルニア州は予定納税制度を導入しており、四半期ごとに年間予想税額に対し納付が必要である。（最低予定納税額は、ミニマム税の 800 ドル）また、スローバック・ルールも採用しているため、カリフォルニア州内から出荷された「いずれの州にも帰属しない売上げ」があった場合には、カリフォルニア州の売上げとして計上する。

ユニタリー・ビジネスに対しては全世界の法人が対象となるため、外国法人を合算課税の対象外とするためには、申告時に水際選択 (Water's-Edge Election) を同時に行う。

## ii. テキサス州

テキサス州フランチャイズ税は、一般的な法人所得税に比べ税法がシンプルで、ミニマム税を設けていないため税金を全く支払わなくてもよい年度もある。税金の計算は、グロスマージンと呼ばれる粗利益に税率を乗じて算出され、税額が 1,000 ドル以下の場合、納付が免除される。予定納税、スローバック・ルールも採用しておらず、採用をしている州に比べ税金計算が有利になる。

ユニタリー・ビジネスに対しては、課税対象が米国内の法人に限られているため、フランチャイズ税を計算する際に、外国法人の売上げを合算する必要はない。

フランチャイズ税は従事している産業（製造、サービス、小売・卸売など）、またコスト構造によって有利に働くケースがある半面、売上原価および人件費以外の販管費用を考慮しないため、赤字決算の年度でも税金が発生する可能性がある。また累積赤字の概念が無いいため、年度別の課税所得同士を相殺する事も出来ない。



### III. 駐在員の税務

駐在員の場合、日米間の給与格差を無くすため米国支給の手取り金額（ネット給与額）が保障されているケースが多く、所得に対する税金も会社側が負担する給与形態が一般的となる。また給与以外の雇用条件（住宅手当、教育補助など）も福利厚生の一部として提供する雇用契約を取り交わす事もあり、それらの福利厚生も課税所得として認識する必要がある。

#### 【 駐在員給与の特性 】

- 日米における税制格差を補てんするため、手取り金額が保障される
- 給与以外の手当（住宅補助、教育補助）なども提供される
- 所得に対する税金（連邦・州税）を会社が補てん

#### 1. グロスアップ

手取り支給額を保障するために、課税対象となる福利厚生額の特定、またそれら所得に相当する税額を含めた額面給与を計算する作業を「グロスアップ」と呼ぶ。つまりグロスアップとは、目標とする手取り支給額（ネット給与）を基準に総支給額（グロス給与）を計算（グロスアップ計算）する作業となる。主な加算項目としては以下が挙げられる。

項目	加算の是非
日本支給給与	ネット支給額に加算
社会保障税	ネット支給額に加算 <sup>6</sup>
車両手当	ネット支給額に加算
住宅手当	ネット支給額に加算
教育補助手当	ネット支給額に加算
携帯電話	対象外
所得税	ネット支給額に加算

<sup>6</sup> 日米社会保障協定を適用している場合は該当しない。

## 2. 給与税（社会保障税）

一般的に FICA (Federal Insurance Contributions Act) と呼ばれる給与税は、日本の厚生年金保険にあたる制度で社会保障と医療保険の資金調達を目的とした税金である。社会保障税 (Social Security Tax) は老齢年金、遺族年金、障害年金の資金を捻出するために設けられた税金で、従業員と雇用主がそれぞれ額面給与額の 6.2%（合計 12.4%）を社会保障税として納付する。医療保険税 (Medicare Tax) に比べ税率が高く設定されているが、課税対象額の上限（2020 年度は 13 万 7,700 ドル）が設けられているため上限を超える額に対しては課税されない。

医療保険税 (Medicare Tax) は高齢者または障害者の医療保険料の資金を捻出するために設けられた税金で、こちらも従業員と雇用主がそれぞれ額面給与額の 1.45%（計 2.9%）を医療保険税として納付する。医療保険税は課税対象額の上限が設けられておらず、高額所得者に対して定額以上（独身は 20 万ドル、夫婦合算は 25 万ドル）を超える分に対し追加で 0.9% が課税され、負担は従業員のみとなる。

給与税	従業員負担	雇用主負担	合計
社会保障税	6.20%	6.20%	12.40%
医療保険税	1.45%	1.45%	2.90%
		税率合計	15.30%

給与税は原則として「勤務を行っている国」で課税されるが、特例として日米社会保障協定の適用を受けている者、またはビザ種類が F（学生）、J（交流訪問者）、M（職業訓練生）、Q（文化交流者）で米国に滞在している方で且つ移民局の許容範囲以内で就労活動をする場合に限り給与税が免除される。

## 3. 日米社会保障協定

日米社会保障協定が結ばれる以前、駐在員は日米両国で社会保障税を徴収されており、保険料の二重払い問題が生じていた。この問題を解決するために、日米両政府間で社会保障協定が合意され、2005 年 10 月 1 日から施行された。日米社会保障協定は大きく分けて次の 3 つの目的を遂行するために締結された。

## 【日米社会保障協定の目的】

1. 社会保障の二重加入防止
2. 医療保険の二重加入防止
3. 年金受給資格の加入期間を日米間で通算する事

日米社会保障協定の適用を受けることで米国において社会保障税、医療保険税の免除を受け、駐在員のグロス給与額に対して15.3%（2020年3月時点）の節税効果を得る事ができる。日米社会保障協定の適用を受けるためには次の4条件全てを満たす必要がある。

## 【適用資格】

- ① 日本に拠点がある法人に雇用されている事
- ② 日本で社会保障税を納付している事
- ③ 米国での勤務が5年以内である事
- ④ 米国赴任前に最低6カ月間日本での勤務実績がある事

### i. 適用証明書

実際に米国で社会保障税納付の免除措置を受けるためには、日本で社会保障制度に加入している事を証明する「適用証明書」を日本年金機構から入手する必要がある。入手した適用証明書を連邦政府当局の米国内国歳入庁（IRS）に提出する必要はないが、提示を求められる場合があるので大切に保管する必要がある。

### ii. 適用範囲

社会保障協定は社会保障税に関する日米両政府間で結ばれた条約のため、社会保障税の免税措置を受けることは出来るが、連邦失業保険税(FUTA)や州失業保険税(SUTA)に対して効力を持っていないため駐在期間に関係なく米国で納付する義務がある。また社会保障協定の取り扱いは、国籍や永住権の有無に関係なく「一時派遣規定」に基づいて判断されるため、米国市民または永住権保有者であっても適用資格を満たせば日米社会保障協定の適用を受ける事が可能となる。

### iii. 派遣期間が5年を超える場合

社会保障協定の適用は、派遣期間が5年以下の場合と規定されているため、派遣時点で駐在期間が5年を超えると予想される場合には、社会保障協定の適用を受ける事ができず米国で社会保障税を納付する義務が生じる。基本的に社会保障税は一方の国で納付する事が義務付けられているため、日米両国で納めることは認められていない。そのため、駐在予定期間が5年を超える場合、出国前に社会保障税の支払い停止手続きを行い、いったん保険料の支払いを停止する必要がある。

5年以下の場合	5年を超える場合
<ul style="list-style-type: none"> <li>● 社会保障協定の適用可</li> <li>● 適用証明書を入手</li> <li>● 日本で社会保障税を納付</li> <li>● 米国で社会保障税の納付免除</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 社会保障協定の適用不可</li> <li>● 日本で支払い停止手続きを行う</li> <li>● 米国で社会保障税を納付する</li> </ul>

#### 4. 比較設例（個人所得税）

以下はグロスアップ計算の考え方と州別の会社負担額の設例である。

##### 【 仮定条件 】

- 日本の年棒が 1,000 万円
- 厚生年金、税金などを差引いた手取額が 750 万円
- 住宅手当として年間 1 万 2,000 ドル支給（月 1,000 ドル）
- 1 ドル 100 円換算

上記仮定条件で日本から社員をカリフォルニア州に赴任させ、単純に日本での年棒に住宅手当分を上乗せした金額を支給した場合、実際の手取額は次のとおり日本に勤務していた時に比べ減少するという現象が起きてしまう。

給与（給与＋住宅手当）	112,000
所得税（連邦）	(22,000)
所得税（州）	(8,000)
家賃引き前手取額	<u>82,000</u>
家賃	(12,000)
実質手取額	<u><u>70,000</u></u>

（単位：ドル）

住宅手当として年間1万2,000ドル支給されているにもかかわらず、その社員の手取額は元の7万5,000ドルよりも5,000ドル低い7万ドルに減ってしまう。そこで、日本と同じ手取額を赴任先のカリフォルニア州で支給するために、目標とする手取額（ネット給与）をもとに総支給額（グロス給与）を逆算する必要がある。逆算するとおおよそ次のような計算になり、この逆算作業をグロスアップ計算と呼ぶ。また会社の総負担額は住宅手当、所得税を含む4万3,000ドルとなる。（aの合計額）。

給与（給与＋住宅手当）	118,000	
所得税（連邦）	(22,800)	a
所得税（州）	(8,200)	a
家賃引き前手取額	<u>87,000</u>	
家賃	(12,000)	a
実質手取額	<u><u>75,000</u></u>	

（単位：ドル）

先の設例を今度は個人所得税を設けていないテキサス州で計算した場合、おおよそ次の結果となる。カリフォルニア州のケースに比べ連邦所得税が減る計算になるが、これは州税の無いテキサス州では、給与認識をする補てん額が無く、また同時にその金額にかかる税金も発生しないため、結果的に連邦税額も低くなるという事になる。テキサス州赴任の場合、会社の総負担額は住宅手当と所得税を含む3万3,000ドルとなる（bの合計額）。

給与（給与＋住宅手当）	107,000	
所得税（連邦）	(21,000)	b
所得税（州）	-	b
家賃引き前手取額	<u>87,000</u>	
家賃	(12,000)	b
実質手取額	<u><u>75,000</u></u>	

（単位：ドル）

このように州が違うということだけで、駐在員一人当たりの会社負担額が大きく異なるため、州所得税を課税している州とそうでない州とを比べ、総負担額をシミュレーションする事も重要にな

るだろう。また、州税補てん分に対して連邦税額も増えることから、州個人所得税率そのものは低く見えても、実質的にかかるコストは州税だけではないということを同時に理解する必要もある。

#### 【 州所得税が無い事によるメリット 】

- 州所得税申告書作成費用の経費が削減できる
- 州税のグロスアップ計算をする必要が無いため時間を節約できる
- グロスアップ分の会社負担税額を軽減できる（給与をネット保障している場合）
- グロスアップ分の給与税軽減になる（社会保障協定を適用していない場合）

## IV. その他の税金

---

### 1. 動産税

固定資産税および動産税を含めた税金は Property Tax（または Ad Valorem）と呼ばれ、主に公立学校や公共施設、公共交通、治安管理等の公共サービスの財源として活用されている。動産税の管理は各管轄の郡(County)によって行われており、課税対象となる資産や税率は郡によってそれぞれ異なる。

#### 課税対象資産

不動産以外の有形資産が課税の対象となり、会社備品や機器などが一般的な課税対象例として挙げられる。カリフォルニア州では棚卸資産は非課税扱いとなるが、テキサス州では棚卸資産に対しても課税が行われる。また州レベルで個人所得税や法人所得税（フランチャイズ税を除く）を設けていない代わりに、動産税率が他州に比べ少し高めに設定されている。

課税の対象となる資産の査定は、毎年1月1日付の資産に対して行われる。従って、年末（12月31日）までに資産を売却、処分またはその課税地から移動する事により節税対策を講じる事ができる。

節税対策の事例として、大型バスを多数所有する長距離バス運行会社グレイハウンドが挙げられる。資産価値が高額な大型バスは、その査定額も自ずと高く評価され動産税額も比例して高くなる。そこで同社は、資産査定が行われる日付に合わせて、全米に点在している大型バスを年末にあ

えて税率の低い郡または優遇措置のある郡へ一斉にバスを移動する運行スケジュールを立てる事で節税対策を行っているという。

### 優遇措置

棚卸資産に対して毎年課税が行われれば、事業活動を行うにあたり在庫を持つ必要のある会社にとっては不利な状況になるため、棚卸資産の種類または事業形態により優遇措置を設けている郡もある。代表的な優遇措置として、フリーポート免税(Freeport Exemption)が挙げられる。

フリーポート免税とは、ある一定条件を満たす棚卸資産に対して動産税の免税を行う措置で、主に輸出産業や製造業がその恩恵を受けている。郡により免税条件に差はあるものの、主に次の全て条件を満たした場合に適用される。また仮に全ての条件を満たしたとしても、元々フリーポート免税の優遇措置そのものを設けていない自治体もあるため、在庫管理場所の事前調査は重要となる。

#### 【 免税条件 】

- ① 州外から物品を取寄せる事
- ② 物品は、組立、保管、製造、修理、または加工目的であくまでも一時的に保管する事
- ③ 取寄せた物品は、175 日以内に州外へ発送または出荷する事

## 2. 固定資産税

地方自治体の主な財源の1つである固定資産税は、土地や建物などの不動産に課税をする税金で各郡(County)が管理を行っている。前述のとおり固定資産税は、各郡が管理をしており地方自治体(市、郡、特別地区)の税率から構成されているため州別の単純比較は行えないが、Tax Foundation が毎年発表する州別税制環境レポートによるとテキサス州の資産税制環境は全米 50 州の内 38 位(一人当たりの平均税額 1,762 ドル、所得に対する割合 3.82%)となっており、16 位のカリフォルニア州(一人当たりの平均税額 1,559 ドル、所得に対する割合 2.71%)と比較すると不利な環境と言える(2019年7月1日時点)。通常、固定資産税額は査定額から控除後のネット額に税率を掛けて算出される。

$$\text{固定資産税額} = (\text{査定額} - \text{控除}) \times \text{税率}$$

テキサス州では査定額の年間上昇率の上限が 10%と定められているため上限を上回った場合、管轄の郡に申し出て査定額の見直しをしてもらう事ができる。

日付	作業内容
1 月下旬	通知と共に申告用紙が届く
4 月 1 日、または 15 日	申告期日
5 月上旬	査定額の通知が届く
5 月 31 日	異議申し立て申請期日
7 月	公聴会、査定額確定
10 月下旬	動産税請求書が届く
翌年 1 月 31 日	税金納付期日

## V. 税制以外の検討事項

米国で事業を展開するにあたり進出形態（駐在員事務所、支店、現地法人など）および法人形態（一般法人、株主課税法人、パートナーシップ、LLC）の選択は重要な要素である事は多くの方が理解しているが、活動拠点（州）の選択も会社の業績に大きな影響を及ぼす一因となりえる事も理解する必要がある。

前述のとおり米国では各州政府が独自の所得税、売上税、失業保険税、動産税、固定資産税制を設けているため、事業活動を行う州により会社へ掛かる税負担は大きく異なる。税金面での州別格差は、会社の運営に大きな影響を及ぼすが、税制は単なる 1 つの要素であり必ずしも所得税が無い州、または売上税が低い州が有利であるとは一概に言えない。そのため活動拠点を漠然と決めるのではなく、会社の戦略をもとに税制を含めたいろいろな要素を総合的な観点から検討する事が重要となる。

### 【 税制以外の検討事項 】

- 自治体サポートの有無
- 労働力、人件費および雇用関連法



- 日本からのアクセスや物流・交通の利便性
- 不動産価格、物価、生活費
- コミュニティーおよび生活環境（日本食、駐在員へのサポート環境など）
- 地理的優位性（中南米へのアクセスなど）