

2020

越境 EC の VAT

欧州アマゾンにて効果的に収益を上げるために～

オブティ株式会社 | 東京都千代田区内神田 1-2-2

イントロダクション

オプティ株式会社は、欧州付加価値税の熟練した専門家によって 2010 年に設立されました。設立当初は JETRO や経済産業省など官公庁、また大手製造業への税務アドバイスや税務申告が中心でした。しかし、越境 EC が台頭してきた 2012 年頃から、通常の欧州への海外展開についてのアドバイスの他に、欧州 Amazon での販売についての質問が増えてきました。

現在、Amazon や eBay 等を中心とした EC 市場は、拡大の一途を辿っています。2016 年の EC 市場は 1 兆 8000 億ドルが、2021 年には世界の EC 市場は 530 兆円規模（4 兆 9000 億ドル）へと増加する予定です。しかしこのような急速な売上増加は既存の店舗との軋轢が生まれました。

その内の 1 つが海外セラーによる VAT 等の現地間接税の無申告問題です。

国内事業者や欧州連合国の事業者がアマゾンで販売した場合、VAT を課税・徴税・納税しているのに対し、中国企業を初めとして海外セラーはこれらの税申告義務を無視してアマゾン等で物品を販売することが往々にありました。

このような課題に対して、世界経済協力機構（以下、OECD）では Amazon や eBay などのマーケットプレイスや越境 EC セラーの税の問題について議論を実施、2015 年 10 月 5 日に BEPS(Base Erosion and Profit Shifting：税源侵食と利益移転)行動計画の一項目として下記を公表しました。

BEPS 行動計画 1 の「電子経済に掛かる課税上の課題への対処」において、電子商取引における VAT の未納付問題が問題であり、今後は正しなげなければならないと提言されました。

VAT 徴収に掛かる効率的な国際フレームが現状欠如しているため、国際間の電子経済取引において VAT 徴収漏れが生じています。このような EC による税収漏れについて、現在でも年間 50 億ユーロ程で、2021 年には年間 70 億ユーロ以上になると予想されています。

このような現状により、イギリスやドイツ、フランスなどの税務当局は、マーケットプレイスに販売者の情報開示を求め、且つセラーの VAT 未納額について Amazon に連帯責任を負わせるように法律改正致しました。この背景として、Amazon 等のプラットフォーマー自身が外国人セラーの VAT 未申告問題に目を背けて、売上拡大をしてきたという批判が欧州での世論で根強くあったからです。

欧州連合は巨大な市場であり、且つ欧州 Amazon には依然日本人セラーも多くないため、早めの参入は戦略的優位性となります。その一方で、間接税や関税はじめ、現地の税や規制についての知識が無いセラーが多く、特に VAT については悩まれている姿をよく見ます。

結果、制度への不理解や語学上の問題から、現地の制度を無視して販売を開始しまう例が多く、数年後に追徴課税やペナルティが課せられたことで改めて当社に相談されます。このような時、当社としても出来ることは数少なく、またセラーサイドでも、税務裁判まで持ち込もうという気概が少ないため、結局は税務当局に減額をお願いをする程度となります。

コンプライアンスを無く現地で販売を行うことはコンプライアンス上最も問題です。コンプライアンスコストを掛けずにリスクと犯す取引を決行したところで、数年後には判明してしまうことで

す。結果、Amazon のアカウントが全て凍結され、且つ税支払いのペナルティだけは残ってしまいます。

その一方で、コンプライアンス意識を有し、税や制度の知識を付けて販売を行っていけば、継続的なビジネス展開が可能となると存じます。しかし、実際にウェブサイトやセラーセントラルのフォーラムで欧州アマゾン関連の VAT を検証しようとしても、不確実な情報が蔓延し、セラーサイドとしてもこれらの錯綜した情報から正しい情報を得ることは困難になっています。また、電子経済上の租税回避手法への対抗として、OECD の BEPS 行動計画の他、各国での新しい枠組みが開始されており、年々目まぐるしく変化する税制を監視することは困難を極めます。

本稿では、欧州での越境販売に注力頂いているセラー様に対し、VAT に関する基礎知識を付けていただきたく、販売方法別の税の対応方法をまとめました。本稿を参考にしていただけたら、VAT についての悩みは大幅に減ることと存じます。

本稿が皆様にとって有効な情報になれば幸いです。

イントロダクション	1
欧州付加価値税（欧州 VAT）とは	3
付加価値税(VAT)の歴史.....	4
付加価値税(VAT)法の課税取引.....	4
AMAZON における輸送形態毎の VAT 税務	5
1, FBM 販売（直接出荷）の場合.....	6
2, FBA 販売（現地倉庫からの販売）の場合.....	7
3, EFN を利用した FBA 販売（しきい値を超えた販売）の場合.....	9
4, PAN EU プログラムでの FBA 販売の場合.....	10
5, 配送業者(3PL)を利用し、3PL が代行販売を行う形態の場合.....	10
消費者通信販売の特例（DISTANCE SELLING)のしきい値一覧.....	11
Q&A	14
Q, FBA 利用で各国に販売している際、どの国で登録すべきか.....	14
Q, VAT 登録や VAT 申告をしなくても問題は無いが.....	15
Q, 欧州 AMAZON で成功する方法を教えてください.....	15
Q, オプティのサービスの特徴を教えてください.....	16
オプティ株式会社について	17
会社概要.....	17
オプティへのご相談	18

欧州付加価値税（欧州 VAT）とは

2020 年 1 月現在、EU に加盟している国は 28 カ国あり、加盟国それぞれに略称があります。そしてこれらの加盟国では共通の VAT 制度を採用しています。加盟国毎で異なる項目はありますが、大筋の部分では同じ制度ということになります。

現在、欧州付加価値税の名称は Value Added Tax (略称 VAT)のみならず、TVA や IVA 等、各加盟国に略称があります。税率も 17%から 28%と加盟国毎に異なります。

付加価値税(VAT)の歴史

付加価値税(VAT)は 1954 年、フランスより発祥し、現在では世界 166 カ国（うち、OECD 加盟国は 35 カ国中 34 カ国）にて採用されている税金です。日本でも、1989 年に消費税として導入されました。

現在 EU では、欧州 28 カ国の加盟国での GDP に占める全ての税収割合は 4 割となっており、これら間接税の割合は直接税の税収を上回っています。

付加価値税(VAT)法の課税取引

欧州付加価値税法上での課税取引とは 4 つあります。①資産の譲渡、②役務の提供、③輸入、④ EU 域内取得です。もしこれらの課税取引がある場合には、これらの課税取引があった場所（課税地）での VAT 登録及び VAT 申告が義務付けられています。

① 資産の譲渡

資産の譲渡とは、有形資産の所有者としての処分権の移転を指します。すなわち、「モノの販売」です。例えば、フランスの Amazon の FBA 倉庫を利用してフランス在住の個人に対してモノを販売した場合は、資産の譲渡に該当します。（この場合は、課税活動が行われたため、フランスでの VAT 登録が必要となります。）

② 役務の提供

役務の提供とは、サービスの提供を指します。サービスの提供とは、資産の譲渡以外の経済活動全てになります。

③ 輸入

「輸入」とは、第三国（EU 域外）から資産を EU 域内に物理的に持ち込むことです。輸入者が課税事業者であるか、課税対象外法人であるか、最終消費者であるかは問われず、また売買によるものである必要性もありません。

④ EU 域内取得

EU 域内取得は EU 域内納品とセットになっています。（この 2 つの取引を EU 域内取引とも言います。）例えば英国の会社 A 社がドイツの会社 B 社に物品を販売する例では、英国の会社 A 社がドイツの会社 B 社から物品を取得することは「EU 域内取得」となり、B 社から A 社への納品は「EU 域内納品」となります。EU 域内納品は輸出同様、免税取引となります。

Amazon における輸送形態毎の VAT 税務

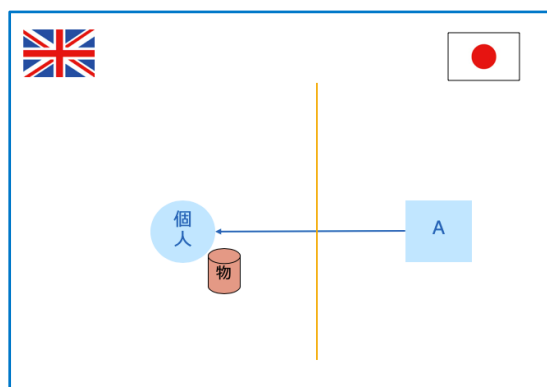
欧州 Amazon での販売について、日本から直送する場合や現地の FBA 倉庫を利用する場合、また Pan EU Program の利用の場合等、異なる輸送形態があります。

欧州 VAT 法では資産の処分権が移転した時点が課税時点となり、当該課税時点の際の資産の所在地が課税地となります。

今回、欧州 Amazon での輸送形態を 5 つに分類し、これらの分類毎に VAT 登録等の義務を検証しました。下記に詳細を記します。

1, FBM 販売（直接出荷）の場合

～国際郵便を利用して、日本から顧客に直接配送する場合は VAT の登録は現状不要。但し 2021 年からは必須に～



FBM（直接出荷）とは、Fulfilment By Merchant の略で、Amazon や eBay 等のマーケットプレイスで顧客から注文がある度にセラー自身が国際郵便で商品を欧州に輸出する販売方法を指します。イメージとしては倉庫地である日本や中国等の場所から配送するような方法です。

このように国際郵便を利用した直接出荷（FBM 販売）の場合には、現状は欧州 VAT 法上の課税活動に該当しません。このため、VAT 登録は不要となります。

但し、海外アマゾンの規約（例：Amazon UK)によると、Amazon は全ての注文に対して VAT を課税する義務があるとあり、また Amazon での上代は UK の VAT が含まれているべきと記載されています。このため、直接出荷の場合でも、現実的に VAT 登録が必要となります。

注意：消費者に対して提供される内在価値 150€以下の資産の EU 域外からの輸入通信販売の課税地を着荷地との改正が 2021 年 1 月 1 日より施行されます。また、着荷地における国内付加価値税を登録加盟国で一括納付することとなりました。この改正を受けて、今までは少額の小包等では現地 VAT が課税されなかった抜け道が塞がります。加えて、EU 域外からの輸入通信販売の課税地が消費地となりました。この結果、直送販売を実施している日本企業や日本人セラーは欧州連合のうち 1 カ国にて VAT 登録及び申告が義務付けられるようになりました。

尚、この流れを受け、現在フランスやドイツなどで VAT 登録をセラーに要請されています。VAT 登録には数ヶ月掛かる国もあり、今後も販売を続ける場合、早急に対応頂く必要があります。

直送販売についてのビジネス上の観点

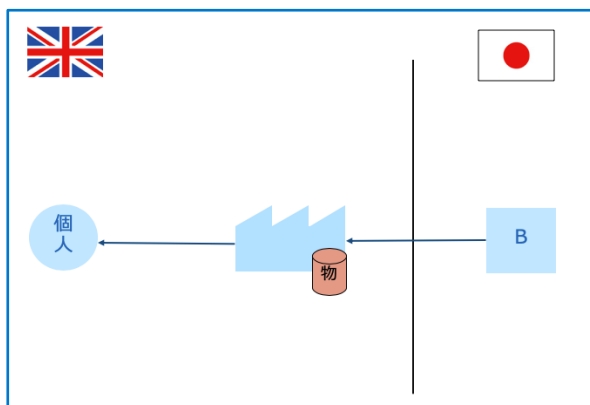
税務上の観点ではなく、ビジネス上の観点で説明させていただきます。

顧客側（購入者）から見ると、自身がアマゾンで購入した商品は、すでに全ての金額の支払いを済ませていると思っています。しかし、FBM 販売（直接出荷）の場合、輸入 VAT や関税の支払いをも、購入者側に負担させてしまう取り組みです。このため、購入者側がモノを受け取る際に、突然現地郵便局から輸入 VAT を支払うよう依頼されることにより、輸入時の VAT や関税を初めて認識する場合があります。このように購入者側からは現地輸入 VAT は追加コストであり、Amazon 内におけるレビュー（口コミ）が悪くなる要因となります。Amazon のみならず、プラットフォームでの EC 販売の際には顧客からのレビューは最重要項目の一つであり、レビューを悪くすることは命取りになります。

加えて、現地倉庫からの出荷である FBA 販売（後述）と比べてモノが到着するための日数が掛かりがちであるため、この点でもレビューが悪くなる要因があります。

2, FBA 販売（現地倉庫からの販売）の場合

～FBA を使って€1 でも販売する場合、事前の VAT 登録が必要。～



FBA とは、Fulfilment by Amazon の略で、アマゾン倉庫内に自社所有の商品を在庫として置いておき、モノが Amazon 内で受注されてから出荷し販売する方式です。出荷業務をアマゾンに任せることが出来るため、効率的に販売を行うことが出来ます。FBA 倉庫を利用してモノを販売する場合、欧州 VAT 法上の資産の譲渡に該当します。この

ため、現地での VAT 登録を VAT 申告が必要となります。

間違いやすい例：

当社は日本の法人であり、現在ドイツの Amazon にて洋服を販売しています。ドイツの Amazon では、FBA 倉庫を利用して商品を販売しています。開始してから売上はまだ 5000 ユーロ程です。まだドイツ国内でしか売れていません。ドイツではしきい値が 100,000 ユーロということで、まだしきい値に到達していないので VAT 登録はしていません。これで正しいでしょうか。

答え：

欧州連合の定める遠隔地販売のしきい値（Distance Selling Threshold）を適用できる対象は欧州連合の所在する企業です。この点、貴社は日本法人ですから遠隔地販売のしきい値を利用することはできません。すなわち、課税所得が 1 ユーロでも発生する前に VAT 番号を取得する必要があります。

上記に示すように、EU 加盟国の事業者の場合は、各加盟国にしきい値があり、当該しきい値を超えない限り別の加盟国で VAT 登録をする必要はないという特例(Distance Selling Threshold)があります。しかし、日本企業含め非 EU 加盟国の事業者の場合は、FBA 倉庫を使って販売を行った場合は、このようなしきい値を使うことができません。このため、€1 以上の売上が発生する場合には、当該 FBA 所在国にて事前に VAT 登録を行う必要があります。

FBA 販売のビジネス上の観点

FBA 倉庫販売は、欧州 Amazon での販売で最も効率的な販売方法だと言われています。実際、当社のクライアント企業においても、月間売上高が大きい企業であればあるほど、様々な国の FBA 倉庫を利用しています。

なぜ FBA 倉庫利用が優位なのかは、顧客（購入者）目線に立ってみると分かります。前述の FBM 販売（日本からの直接販売）の場合、モノが到着するための日数が掛かりがちですが、FBA 倉庫を利用する場合、現地に在庫があるため圧倒的に早い日数でモノが顧客（購入者）に届きます。

加えて、FBM 販売（日本からの直接販売）の場合、欧州に輸入する際に発生する輸入 VAT の支払いを顧客（購入者）に転嫁するケースが多く、購入者側からは予期しないコストとなります。このため、直接販売は印象が悪くなり、レビューが悪くなりがちです。この点、FBA 倉庫は輸入 VAT を転嫁しないため、顧客の印象は悪くなりません。

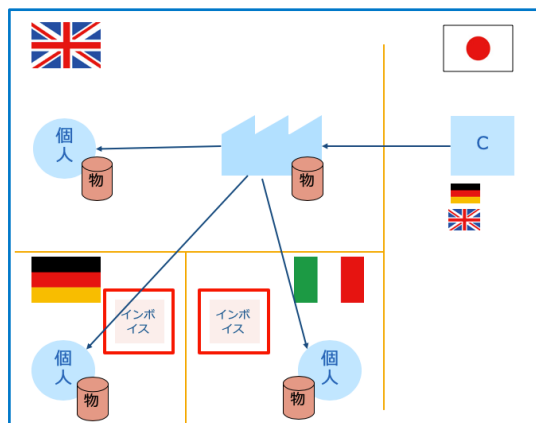
FBA 倉庫の不利な点としては、日本からの直接販売と比べてアマゾン上で価格が高く見えがちであるという点と、現地での VAT 番号の取得が必要である点です。

VAT 登録・申告のコンプライアンスコストを賄える程の体力（売上規模）を確保していくことが重要だと思われます。欧州 Amazon は日本の Amazon で販売するのに比べて、言葉の壁や習慣の壁、税務の壁等が大きく立ちはだかります。このため、新しい市場への参入となります。

新しい市場への参入及びその投資と位置づけ、後からコンプライアンス上の問題を指摘される取引を決行するのではなく、開始時から税務上のスキームを理解した上で対応する必要があります。

3, EFN を利用した FBA 販売（しきい値を超えた販売）の場合

～FBA 倉庫のある国での事前の VAT 登録の他、しきい値を超えた国での VAT 登録が必要。～



Amazon が展開する FBA 倉庫に商品を起き、消費者通信販売の特例（Distance Selling、後述）を利用し、FBA 倉庫のある国の顧客のみならず、欧州全土の顧客に商品を販売する方法を指します。この場合、しきい値を超えた場合に、しきい値を超えた国での VAT 登録を行う義務があります。

なお、この場合においても、FBA 倉庫国（すなわち左記の例ではイギリス）での VAT 登録は済ませておく必要がありますのでご注意ください。

例：

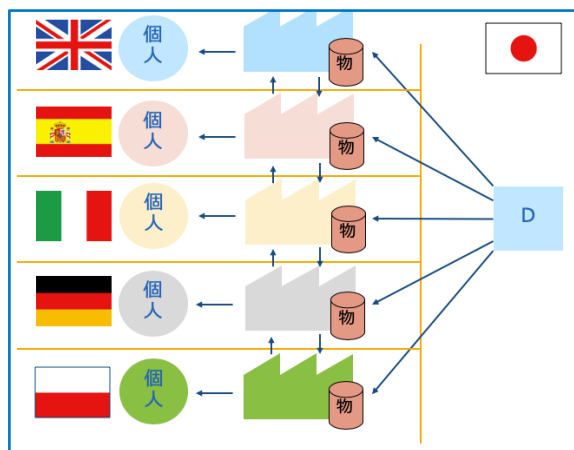
当社は日本の法人であり、現在ドイツの Amazon にて洋服を販売しています。ドイツの Amazon では、ドイツの FBA 倉庫を利用して商品を販売しています。ドイツ以外の欧州諸国へはドイツの FBA 倉庫から配送しています。Amazon で販売開始してからドイツでの販売は 10,000 ユーロ、オランダへは 50,000 ユーロ、スペインへは 40,000 ユーロの販売を行いました。当社はどの国で VAT 登録をすべきでしょうか。

答え：

まず、貴社はドイツの FBA 倉庫を利用して販売しています。このため、ドイツの VAT 番号はビジネス開始時またはそれ以前に取得する必要があります。次に、オランダとスペインについては遠隔地販売のしきい値を確認してみてください。遠隔地販売のしきい値について、オランダでは 100,000 ユーロ、スペインでは 35,000 ユーロです。このため、貴社はスペインでも VAT 登録が必要となります。

4, Pan EU プログラムでの FBA 販売の場合

～FBA 倉庫のある欧州連合国全土の国で VAT 登録が必要。また、これに加えてしきい値を超えた国での VAT 登録が必要。～

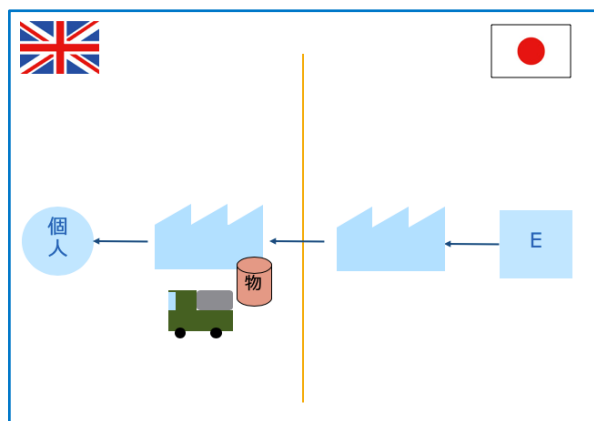


Amazon では、"Pan EU プログラム (Pan EU Program)"という制度があります。これは、Amazon 内の過去の需要予測に基づき、Amazon 側がセラーの在庫を移動するプログラムです。セラーは1箇所の FBA 倉庫に商品を送付するだけで、後は Amazon が商品を移動するのでセラー側からしたらより販売しやすくなります。

その一方、在庫が FBA 倉庫のある国全てに移動されるリスクがあるため、FBA 倉庫を有する全ての国で事前の VAT 登録が必要となります。

5, 配送業者(3PL)を利用し、3PL が代行販売を行う形態の場合

～現地での販売活動がある場合、VAT 登録が必要。輸入 VAT 還付が出来ないリスクやアカウントのサスペンドリスクも。～



配送業者の中には、日本で物品を受領したものを欧州で販売するようなサービスもあります。この場合においてもセラーが現地での販売主体となる場合ではセラーとして現地での VAT 登録が必要となります。また、配送業者のセラーアカウントを利用して商品を販売する場合、本来欧州域内の輸入 VAT の控除が可能であるにも関わらず、自社の名義での

輸入がなされていないため、輸入 VAT が一切還付・控除されません。

配送業者を利用し 3 PL が代行販売をする場合のビジネス上の観点

配送業者のアカウントで Amazon 販売する場合、現地での輸入 VAT は配送業者が建て替えて支払う場合が多いと思われます。この場合においても、配送業者は自社の所有物であると偽り、現地輸入 VAT の還付を受けているケースが多くあります。実際、2019 年 4 月に英国歳入庁 (HMRC) による調査報告書では多くの輸送業者が本来得るべきではない輸入 VAT の還付金を詐取していると糾弾しました。

このようなケースを踏まえて、HMRC は自社所有物を輸入していない運送業者に対しては、輸入 VAT を還付しない旨通達を出しました。
すなわち、貴社としては、配送業者を利用したために、輸入 VAT の控除を受けることが出来なくなります。

加えて、他のセラーの商品と一緒に売ることにより予期せぬサスペンドのリスクが大きいため、税務上のリスク以上にサスペンドリスクを認識・管理する必要があります。

消費者通信販売の特例 (Distance Selling)のしきい値一覧

欧州連合では「消費者通信販売のしきい値」(Distance Selling Threshold)と呼ばれる売上のラインがあります。たとえ、ある加盟国 1 カ国で VAT 登録をしたとしても、それ以外の加盟国への暦年(1 月 1 日～12 月 31 日) ベースでの売上高がしきい値を超えた場合は、即座にこれらの国で VAT 登録をしなければなりません。(注意：FBA 倉庫のある国では€1 以上の売上で現地 VAT 番号を取得義務があります。このため、下記のしきい値が関係ある企業は 1 カ国以上の国での VAT 登録を既に実施している企業です。)

国名	しきい値
Austria	€35,000
Belgium	€35,000
Bulgaria	BGN70,000
Croatia	HRK270,000
Cyprus	€35,000
Czech Republic	CZK1,140,000
Denmark	DKK280,000
Estonia	€35,000
Finland	€35,000
France	€35,000
Germany	€100,000
Greece	€35,000
Hungary	HUF8,800,000
Ireland	€35,000
Italy	€35,000
Latvia	€35,000
Lithuania	€35,000
Luxembourg	€100,000
Malta	€35,000
Netherlands	€100,000
Poland	PLN160,000
Portugal	€35,000
Romania	RON118,000
Slovakia	€35,000
Slovenia	€35,000
Spain	€35,000
Sweden	SEK320,000
United Kingdom	£70,000

注意：

本稿で何度も説明しておりますが、上記のしきい値はあくまでも欧州連合にてすでに VAT 登録を行っている企業向けです。もしも FBA 倉庫の利用がある場合等では、上記しきい値は適用されず、€1 からすでに VAT 登録を行う必要があります。

販売時のインボイス

EU の VAT はインボイス方式を利用しており、1 枚 1 枚のインボイスは非常に重要な帳票となります。日本のようにインボイス（請求書）を何度も再発行することはできません。このため、インボイスの記載方法を事前に学び、対応しなくてはなりません。

インボイス記載項目

分類	項目	備考
セラー情報	セラー名	
	セラー住所	
	セラー VAT 番号	必要な場合
購入者情報	購入者名	
	購入者住所	
	購入者 VAT 番号	必要な場合
取引情報	インボイス発行日	
	取引日	
	商品名	
	商品金額	
	単価	
	商品個数	
	税抜金額	
	割引金額	必要な場合
	VAT 料率	
	VAT 金額	
	総額	
	非課税時の場合の理由	該当条文も記載義務

上記の他、問題となるのは、税抜金額と VAT 金額です。例えば、フランス FBA を利用してい、商品金額が€100 で、税率が 20%でフランス在住の人に販売した場合を考えると、下記のように計算願います。

$€100 \div (1.2) * 0.2 = €16.67$ (VAT 金額)

$€100 - €16.67 = €83.33$ (税抜金額)

今回は FBA 倉庫の場合の計算式を出しましたが、FBM や Pan EU Program, EFN の場合では計算式が異なります。詳しくは当社サービスにお問い合わせください。

Q&A

Q,FBA 利用で各国に販売している際、どの国で登録すべきか

当社は日本に本社のある企業で、欧州には現地法人や支店などは有していません。当社では、欧州 Amazon を利用して売上拡大を目指しています。現在、英国とイタリアの FBA 倉庫を利用して欧州各国に対して商品を販売しようと考えています。

英国とイタリアの FBA 倉庫からの 1 年間の販売予定金額は下記の金額です。

英国 10,000£/年

ドイツ 200,000Euro/年

スペイン 20,000Euro/年

イタリア 33,000Euro/年

ギリシャ 40,000Euro/年

この場合、当社はどの国で VAT 登録をすべきですか。

【オブティより】

まず、貴社は FBA 倉庫を利用しているため、英国とイタリアにて物品を輸入し、且つ物品を保管し、販売しています。このため、貴社は英国とイタリアにて VAT 登録を行う必要があります。（これはたとえ販売金額が 100£など少額の場合でも義務となります。）

次に、これらの FBA 倉庫からドイツやスペイン、ギリシャ等への物品販売が行われる予定かと思いますが、現在の年間の販売予定金額を鑑みるに、ドイツとギリシャにおいて消費者通信販売の特例のしきい値を超えているため、ドイツとギリシャにて VAT 登録を行う必要があります。

Q, VAT 登録や VAT 申告をしなくても問題は無いか

現在、FBA 倉庫を利用して Amazon Germany にて販売を行っています。最近、Amazon Germany より連絡があり、早急に VAT 番号を登録してくださいという連絡でした。本音では、VAT 登録や VAT 申告のためのコストはなるべく掛けたくないところです。未申告でも問題は無いでしょうか。また未申告で、後から申告を行う場合の延滞税の金額を教えてください。

【オブティより】

現地での課税活動が行われている場合、非居住企業である日本企業でも VAT 登録や申告が必須となります。未申告の場合のリスクは、本税の他、無申告のペナルティ、及び延滞税が掛かります。加えて高確率で Amazon 側でもサスペンドを実施すると思われます。当社のクライアントの事例でも、Amazon Germany からサスペンドを受けたのと同時に、過去 2 年分の VAT 申告を求められた例があります。

現在、欧州連合では欧州以外の越境 EC セラーの VAT 納税を緻密に確認しています。欧州では VAT 料率が高率であり、後々のペナルティは売上の 20% 以上と巨額になってしまいます。また、各国税務当局はこれらの未申告 VAT を Amazon に連帯責任として課税するため、Amazon サイドとしても貴社に対して支払い要求を行います。最悪、日本での Amazon 利用の停止の他、民事告訴や刑事告訴もされる可能性があります。よって、欧州限らず日本以外でのアマゾン販売の際は、事前に税務コンプライアンスに基づいた戦略設計と対応が求められます。

Q, 欧州 Amazon で成功する方法を教えてください

現在、Amazon での販売は行っていないのですが、越境 EC がブームであると聞き、開始してみようと思いました。まずはスモールスタートで小さく進めていきたいのですが、お薦めの方法はございますか。

【オブティより】

当社は国際間接税コンサルティング会社ですので、欧州 Amazon で成功する明確な方法は分かりません。その一方で、Amazon 欧州に挑戦している様々な企業様の豊富な事例がございます

し、これらのセラー企業の社長様やご担当者様とも様々なお話をしております。これらの事例やヒアリングでの経験から越境 EC で成功している企業がしていることをご紹介します。

まず、成功している企業様は、通常の企業活動同様、販売計画をきちんと立案し、経営資源を投入しています。同様に、税務コンプライアンスコスト、VAT や関税のコスト、輸送コスト、返品コスト等、必要なコストを正確に計算されています。特に税務は後からやり直しが出来ないものであり逃れることが出来ないのです、ここは注力すべきかと存じます。

また、成功している企業は Amazon セラーとしての経験が豊富です。欧州 Amazon は税金面のみならず言語面やその他で注意しなければならない点も多く難易度が高いです。この点、日本や米国での実績が多い企業である方が成功確度は高まります。

当社としてもセラー企業様の撤退をなるべく見たく無いと思っております。是非様々な情報に触れていただき、他セラーとの優位性を高めて頂けたら幸いです。

Q. オプティのサービスの特徴を教えてください

Amazon 欧州で越境 EC を始めたいので、英国かドイツで VAT 登録をしようと考えています。海外のサービスで格安で VAT 登録が出来るようなサービスもあるようですが、オプティの特徴を教えてください。

【オプティより】

当社は税務の専門家集団であり、有数の実績と税務の知識と同時に、最新の越境 EC 関連の税務について定期的に調査を実施しています。加えて、Amazon セラーとしての日本企業を多く対応した経験より、Amazon 及び税務において日本企業が悩む勘所を熟知し登録や申告の際に、顧客企業の手間を取らせないように絶えず情報確認を行っています。

税務の専門家で無い企業が VAT 登録業務等を対応する事例も散見されますが、専門性を有していないため後手後手の対応となり、問題が発生してから当社に来られる事例が数多くあります。また、海外には当社よりも格安なファームもありますが、非居住企業への対応は苦手としているファームが大半です。加えて、格安なため、税務上の質問に返信されない、日本語でのやり取りが対応出来ない、困った時に連絡が付かないというケースも多いようです。これらの格安ファームでは対応者も税務コンサルタントで無い場合が多く、細かい質問に対応できません。

当社では、アマゾン向け欧州付加価値税登録で国内有数の実績を誇っています。自社で対応すると膨大な時間が掛かり、且つ難易度が高いVAT対応を、当社サービスをご利用頂くことにより、安心してお任せいただけることと自負しております。

オプティ株式会社について

オプティ株式会社では欧州でのAmazonやeBay、楽天で販売するセラー様に対して国内屈指の実績を有しております。当社は欧州税務についてのみならず、Amazon関連の使用法及び関連ニュースについても最新の情報を絶えずアップデートしております。加えて、日本の間接税ファームとしては珍しいのですが、欧州加盟国の税務当局とも定期的にミーティングを実施しています（ご参考までに昨年度はドイツ税務当局及び英国税務当局の方と面談し、Amazon税制について意見交換を実施しました）。この結果、実務と経験と知識面でセラー企業様をご支援しています。

クライアント企業様は大手企業から中小企業、個人まで多くのご利用者がおり、個人向けの定額サポートから、戦略面迄含めた手厚いサポートのものまでございます。

越境EC販売では、税務申告のみならず各種統計申告等も必要となり、これらを見逃して販売するとAmazonのサスペンド対象となるばかりか、後日税務上のペナルティも受けます。そして過去の未申告分については本税の他、未申告による罰金の他、重加算税が掛かり請求されるケースが後を立ちません。

当社ではこのようにペナルティ発生の場合等の最悪なケースの対応も行っておりますが、本来はこのようなケースは対応しません。それ以前にこのような最悪のケースにならないようにコンプライアンスに基づいたVAT登録・VAT申告を強く推奨しています。

是非貴社の欧州アマゾン販売のお手伝いをさせて頂きたく存じます。

会社概要

会社名	オプティ株式会社
住所	東京都千代田区内神田1-2-2 小川ビル4階
電話	03-4405-4220
事業内容	税務コンサルティング、VAT登録・申告、EORI登録

URL	https://www.opti.co.jp/tax
代表者	淵上 暁（代表取締役）、山崎卓馬（共同代表取締役）
メールアドレス	account@opti.co.jp

オプティへのご相談

オプティ株式会社では欧州でのAmazonやeBay、楽天で販売するセラー様に対してVAT登録や申告等の業務のほか、コンサルティングを実施しています。欧州アマゾン販売は通常のビジネスと比べても難易度が高く、撤退される方も多くいます。是非当社に税務面をお任せ頂ければ、貴社に万全の体制で欧州アマゾン攻略頂けると考えています。何卒ご検討賜りたく存じます。

なお、真剣にAmazon販売をご検討されているセラー様や、他のファームや自社で対応したけど上手くいかず再起を図りたいセラー様を応援したいと思っています。反面、冷やかしのお客さまや質問だけのお客さまには対応ができないこともあります。予めご容赦頂いた上でご相談頂けましたら幸いです。

最後に、当社ではお客様紹介システムもご用意しています。また、税務以外の越境EC関連企業様との提携も進めております。詳細は是非お問合せくださいませ。



（お問い合わせは上記クリック）

【免責事項】

オプティ株式会社は、当資料に掲載している情報の正確性について万全を期しておりますが、その内容について保証するものではありません。当資料に掲載している情報は、一般的な内容説明に限定されています。法律の適用およびその影響は、特定の事実関係によって大幅に異なることがあります。法律、規則、規定は、常に変更が加えられることの問題点を踏まえ、当資料内の情報は、その情報販売が遅れたり、欠落したり、また不正確である可能性もあります。

また、実際の税判定は各国の税務当局が実施するため、本シートにて説明する内容はオプティ株式会社のある時点での判断ではありますが、実際の判定は各国の税務当局が行います。実際の判定と当社見解が異なる場合においても、当社は何らの責任を負いません。

当資料では、信頼できる情報源から得た情報を、確実に掲載するようあらゆる努力をしておりますが、オプティ株式会社は、間違い、情報の欠落、あるいは、掲載されている情報の使用に起因して生じる結果に対して一切の責任を負わないものとします。当資料に掲載されている全ての情報は、その時点の情報が掲載されており、完全性、正確性、時間の経過、あるいは、情報の使用に起因して生じる結果について一切の責任を負わないものとします。また、あらゆる種類の保証、それが明示されているか示唆されているかに係わらず、また業務遂行、商品性、あるいは特定の目的への適合性への保証、また、これらに限定されない保証も含め、いかなることも保証するものではありません。

当資料の情報について、間違い、情報の欠落があると考えられる場合、オプティ株式会社は自発的に当資料を修正・変更・追記した資料をクライアントに提出することがあります。またその場合でもオプティ株式会社は一切の責任を負いません。

いかなる場合にも、オプティ株式会社、その関連するパートナーシップ、法人、パートナー、代理人、ならびに従業員は、当資料に掲載されている情報によって決定を下したり、あるいは行為を起こしたことにより、結果的に損害を受け、特別なあるいは同様の損害を蒙ったとしても、またその損害の可能性について言及していたとしても、一切の責任を負いません。

当初の調査範囲以上の内容を記載している場合において、これらの内容は追加記載事項であり、調査量が少ない場合や出典の正確性も低い場合もございます。このため参考程度としてご認識頂きたく存じます。

当資料の全部あるいは一部を問わず、許可なく転売、転用、再販売、コピーなどの目的で利用すること、および第三者への貸与・譲渡および第三者との共用、またはそれと思われる行為を固く禁止致します。

以上