

## 別紙3 日系企業ヒアリング結果

### 1. A社

- 2017年にマレーシアに進出した。
- 州政府からもライセンスを取得する必要がある事業のため、ライセンス取得の手続をしようとしたところ、公開されている規制がマレー語のものしか公開されておらず、日本語はもちろん、英語のものも発見することができず、手続を進めることに手間と時間を要した。
- 州政府の役人は英語を話さず、マレー語しか話さないという方も多く、役所を訪問して照会する際には常に通訳が必要だった。

### 2. B社

- 日本でレストランを経営しており、マレーシアでは現地企業とライセンス契約を使って、2018年に進出した。
- 当初はフランチャイズ契約を締結して進めようと考えていた。
- フランチャイズに関する法律を確認して当局に対してフランチャイズの登録が必要であることは理解したものの、実際にどのように進めればよいのかはつきりせず、どの程度時間がかかるのかも分からないため、マレーシア人弁護士からの勧めもあり、フランチャイズ契約で進めるのではなく、ライセンス契約を締結することにした。

### 3. C社

- 1990年代にマレーシアに進出した。
- 会社の事務担当者が無断欠勤をすることが多く、また、医療欠勤(Medical Leave)の際には会社に提出が必要であるとしている医師の診断書を提出しないこともある。
- この事務担当者は勤続年数が長く賃金が高くなっているため、できればこの事務担当者を解雇し、従業員を採用したいと考えているが、マレーシアでは解雇が非常に難しく、また無理に解雇すると従業員から訴えられる可能性があるため、なかなか解雇することができずにいる。
- この事務担当者の態度が事務職全体に悪影響を及ぼさないか懸念している。

### 4. D社

- 2000年代前半にマレーシアに進出した専門商社である。
- 現地企業との取引がほとんどであり、これまで相当な金額の債権の回収を断念してきた。
- ただ、訴訟になると弁護士費用もかかることは分かっており、どの程度弁護士費用がかかるかも分からないことから、これまで全ての不良債権の回収は断念している。

- 債権回収の努力をした後、やむを得ないと判断したところで会計上・税務上処理することになっている。