

グローバル時代における 新たな国際租税制度のあり方

～ 経済の電子化に伴う課税上の課題～

報告書

2020年7月

はじめに

G20/OECDによる「税源浸食・利益移転（BEPS）プロジェクト」で、唯一未完成のまま検討が継続されてきたテーマである「電子経済への課税」への対応の検討が、いよいよ最終盤に入っている。

2015年に15項目中の他の14項目について最終報告がなされた際には、それらに含まれる具体的な勧告が、電子経済がもたらすBEPS問題にも一定の効果があると見込みつつも、顧客への経済活動にあたって物理的な拠点を必ずしも必要としない電子経済については、従来の課税根拠（ネクサス）とそれに基づく課税権の配分のルールの中での処方箋によっては、抜本的な解決は困難であると判断し、その本格的検討は2020年まで延長されてきた。この検討過程への参加国は、当初のG20/OECDのメンバー国から、新興国・途上国をも含む約140か国に及ぶ包摂的枠組国に拡大している。

一方で、この課題のBEPS問題検討の端緒となった米国のGAFAsを代表とするデジタルテクノロジー産業のグローバル展開は、その後も著しいものがある。ソーシャルメディア・プラットフォーム、検索エンジン、オンライン・マーケット・プレイスなどの業務領域では、寡占化による高度の超過収益の蓄積が一層進展し、税のみならず、独禁法や個人情報保護法など多角的な法領域で、新たな規制の必要性が議論されつつある。その中で、税に関しては、従来の課税ルールが市場国に合理的な税収を配分していないとして、EUを中心に1国限りの「デジタルサービス税」の立法が相次ぐこととなった。国際協調を欠くこの動きは、抜本的な国際協調に基づく新しいルールづくりを急がせており、G20・OECDは、2018年3月の中間報告、2019年5月の作業計画文書を経て、2020年1月末に2つの柱からなる処方箋の枠組みについて、包摂的枠組み国の合意宣言を採択した。現在、年末の最終報告に向け、同宣言内容の細部の検討が進められている。

21世紀政策研究所・国際租税研究会は、BEPSプロジェクトの発足と並行して、経団連によるBEPSプロジェクトに対する我が国経済界の意見具申のための業界の意見集約及び関連する税理論の研究の場としての役割を担ってきた。この間、経団連と共にOECD税務センター事務局との年次会合を開催するなど、BEPSでのポリシー作成にも積極的な貢献をしてきている。本年の報告書では、電子経済課税の2つの柱からなる課税枠組みの合意内容について、研究会メンバーにテーマを割り振って報告書を取りまとめた。

以下においては、各報告のラインアップを紹介する。

まず、総論を担う青山論文は、これまでの電子経済への課税ルールへの OECD の取組みを概説するとともに、重要なステークホルダーであるビジネスの立場からのインプットが国際ビジネス及び我が国産業界から、政策立案過程でどのように展開されてきたかを概観するものである。

なお、インドの技術役務対価を取りあげた浅妻論文は、デジタルサービス税構想と共通して市場への課税権配分を図る趣旨のインド税制の適用判例の詳細な分析を通じて、これらの税制が、理論的に十分整理されていないパッチワーク的な性格であることを明らかにしている。

次に、2つの柱に関する各論を取り扱う論文はいずれ、いずれも国際税務のコンサルティング業務に携わる研究会メンバーによるものであり、まず第1の柱につき、「新たな利益配分ルールと移転価格」についての岡田論文、「価値創造における市場国の貢献と本店所在地の研究開発の貢献と新たな文書化・報告義務のあり方」を論じた山川論文、「統合アプローチとネクサスの認定に関する執行上の留意点」を論じる原口・上田論文の3点からなる。いずれも実務家の観点から、統合アプローチとして提示された「利益 A」「利益 B」「利益 C」の内容を、次の通り詳細に検討するものである。

岡田論文は、著者が OECD ビジネス諮問委員会の税制委員会副議長の立場で経験された本件議論の諸経緯を詳しくフォローするとともに、それらの新提案は基本的に従来の移転価格税制のアナロジーの範囲にとどまるとの観点から、整理を試みている。

山川論文は、2020年1月末の合意文書の詳細な紹介を行いつつ、その後2月に行われたインパクト調査結果も踏まえて、価値創造に対する市場国と本店所在地の役割を比較検討し、最後に、利益 A、B、C に係る文書化・報告義務のあり方を論じている。

原口、上田論文は、第1の柱によるネクサス認定の税収効果をシミュレーションし、利益 A、B、C ごとのネクサス認定の課題と、個別認定をした場合の各利益の二重カウントリスクについて、分析を行っている。

最後に、第2の柱に関する「Pillar2の本邦税制への導入に係る実務的論点の考察～既存税制との整合性」と題する高嶋論文は、やはり税務コンサルタントの立場から、第2の柱の合意文書が未発表の段階であることを留保しつつ、これまでのビジネスサイドが提起してきた主要な課題（CFC 税制や利子控除制限など既存税制との重複や、グループブレンディング問題）を、ビジネスからのコメント紹介を含めて詳細に論じている。

以上の6つの論文は、いずれも著者の個人としての意見をまとめたものであり、所属す

る組織や本研究会の統一見解をまとめたものではないことをお断りしておく。但し、各論文の作成過程では、本研究会に所属する多くの企業委員並びに経団連事務局メンバーとの有益な意見交換を経ていることを申し添える。

2020年4月8日

21世紀政策研究所研究主幹
千葉商科大学大学院客員教授

青山 慶二

目 次

はじめに	i
研究員一覧	ix
第 1 章 グローバルビジネスとデジタル経済課税	青山 慶二
1. はじめに	1
2. 本稿の問題意識	2
3. 2015 年 BEPS 行動 1 レポートから 2020.1 文書公表に至る背景	3
4. 2015 年行動 1 最終報告までのビジネスの対応	4
4.1 BIAC のコメント	4
(1) 「市場国への新たな課税権賦与」は不要との認識	5
(2) 三つのオプションに対する見解	6
(3) 考察	7
4.2 我が国ビジネスのコメント	9
(1) 経団連	9
(2) 経団連以外	10
(3) 考察	11
5. 2020 年最終報告に向けたビジネスの取り組み	12
(1) 2018.3 中間報告書	12
(2) BEPS 環境の変化に伴う我が国産業界コメントの変化	14
6. 最終報告へ向けた作業計画	17
(1) 概要	17
(2) 作業計画の内容	18
(3) 作業計画策定に向けてのビジネスコメント	19
(4) 2019.10~11 コンサルテーション（協議文書）	20
(5) 2020.1 末の包摂的枠組承認文書	26
7. 今後の課題の考察	27

(1) 2020.1 文書の提起した課題	27
(2) 第1の柱関連	28
(3) 第2の柱関係	28
(4) 今後の見通し	29

第2章 インド等の FTS (Fees for Technical Services : 技術役務対価) 課税

浅妻 章如

1. 序：本稿の流れ	31
2. 事例	32
2.1. Satyam Polyplast 事件	32
2.2. Hyva Holding 事件	35
2.3. Kotak Securities 事件	39
2.4. Møller Mærsk 事件	41
2.5. 石川島播磨重工業事件	43
2.6. その他	44
3. 考察	45
3.1. fees for technical services の範囲をめぐるインド判決の傾向	45
3.2. 使用料と fees for technical services との比較	47
4. まとめ	51

第3章 「新たな利益配分ルールと移転価格」

岡田 至康

I. OECD 包摂的枠組でのデジタル経済課税に係る新たなネクサスおよび 利得配分ルールの検討	52
はじめに	52
1. 経緯	53
2. OECD の提案：第1の柱における“統合的アプローチ”	58
(1) 概要	58
(2) 新たなネクサス	59

(3) 新たな利得配分ルール	59
3. 大枠合意の内容	60
4. 小括	62
II. デジタル経済課税と移転価格税制	63
1. 問題点の所在	63
2. ネクサス概念	64
3. 利得配分方法としての移転価格税制の適用可能性	65
(1) AOA (OECD 承認アプローチ) との関係	65
(2) デジタルの特異性 (グローバル性および価値創造)	66
4. 移転価格算定方法	67
(1) ALP と比較対象	67
(2) 利益分割法の位置づけ	70
(3) 定式配分	71
5. 紛争予防・解決	72
6. まとめ	73

第4章 「価値創造における市場国の貢献と本店所在地の研究開発等の貢献」と 「新たな文書化・報告義務の在り方」

山川 博樹

1. 2020年1月末のBEPS包摂的枠組み会合における解決策の「制度の大枠」	76
(1) 利益A	78
(2) 利益B及び利益C	88
(3) 利益A・B・Cの相互作用	91
(4) OECDによる経済分析とインパクト評価	93
(5) 一通りの考え方の整理	95
2. 価値創造における市場国の貢献と本店所在地の研究開発等の貢献	96
(1) 価値創造における市場国の貢献	96
(2) 本店所在地の研究開発等の貢献	100
3. 新たな文書化・報告義務の在り方	103

(1) 利益 A	103
(2) 利益 B・C	105

第5章 統合アプローチとネクサスの認定に関する執行上の留意点

原口 太一、上田 滋

1. はじめに	107
2. Scale without mass という現在の問題点	108
3. OECD による新たなネクサスの提言	110
4. Amount A と新たなネクサスの性質	113
5. ネクサス認定基準	115
(1) 米国事例に見るネクサス認定基準	115
(2) OECD でのネクサス認定基準案	117
6. 企業に与えるであろう負担	118
(1) 消費者数のカウント	118
(2) どの時点の売上高をネクサス認定基準とするのか	118
(3) 中間体の利益の源泉	120
(4) Amount A、B、C が二重にカウントされる懸念	120
(5) 国別にネクサス認定基準を設定する案への懸念	123
7. おわりに	124

第6章 Pillar 2 の本邦税制への導入に係る実務的論点の考察

～既存税制との整合性

高嶋 健一

1. はじめに	125
2. Pillar 2 パブリック・コンサルテーション・ドキュメント構成	126
3. イントロダクション	129
(1) Pillar 2 の要素	130
(2) Pillar 2 に係る全体的なコメント	135
4. 所得合算ルール (Income Inclusion Rule)	146

(1) 課税ベースの算定 (Tax base determination)	146
(2) 差異調整 (Adjustment)	157
(3) ブレンディング (Blending)	170
(4) 適用除外 (Carve-outs)	187
5. まとめ	193
(1) ディスカッションの方向性	193
(2) コンサルテーション・ドキュメント発表後の動き	195
(3) 執筆後の雑感	196

研究委員一覧

研究主幹

青 山 慶 二 21 世紀政策研究所研究主幹・千葉商科大学大学院客員教授

アドバイザー

岡 田 至 康 PwC 税理士法人常任顧問

委 員

菖 蒲 静 夫 キヤノン(株)理事 経理本部税務担当上席
早 川 正 道 (株)東芝主計部税務室長
栗 原 正 明 東レ(株)税務室長
小 川 正 嗣 トヨタ自動車(株)経理部財務管理室税務グループ長
豊 原 寛 和 日産自動車(株)財務部主管
合 間 篤 史 日本製鉄(株)財務部税務室長
濱 田 将 史 (株)日立製作所財務マネジメント本部税務統括部部長
山 田 良 平 本田技研工業(株)経理部税務室長
水 谷 謙 一 三井物産(株)経理部税務統括室室長
小 森 真 吾 三菱電機(株)経理部税務会計課専任
深 田 祐 一 (株)三菱 UFJ フィナンシャル・グループ財務企画部税務室
上席調査役
原 口 太 一 EY 税理士法人アソシエイトパートナー
上 田 滋 EY 税理士法人ディレクター
高 嶋 健 一 ウィザーズ外国法事務弁護士法人シニア税務カウンセラー
山 川 博 樹 デロイトトーマツ税理士法人移転価格サービス・パートナー
佐々木 浩 PwC 税理士法人パートナー
一 高 龍 司 関西学院大学法学部教授
吉 村 政 穂 一橋大学大学院法学研究科ビジネスロー専攻教授
浅 妻 章 如 立教大学法学部教授
渡 辺 徹 也 早稲田大学法学学術院教授
小 畑 良 晴 (一社)日本経済団体連合会経済基盤本部長

21 世紀政策研究所

加 藤 伸 明 21 世紀政策研究所研究員

(原則として 2020 年 3 月時点)

第1章 グローバルビジネスとデジタル経済課税

21世紀政策研究所研究主幹
千葉商科大学大学院客員教授

青山 慶二

1. はじめに

経済のデジタル化に対応する税制を、GAF Aに代表される、IT技術を駆使してSNSやオンライン広告、クラウドサービスなど特定の情報産業を中心とする企業（BEPS報告書では「高度にデジタル化された事業（Highly Digitalized Business、以下HDBと略す）」という区分があるが、2020.1文書では「自動化されたデジタルサービス」とやや拡大した表現に修正されている）に着目して設計するか、或いは、経営活動のバリューチェーン構築の一部においてIT技術の利用拡大が進行しつつある一般企業（デジタルトランスフォーメーション企業）を念頭に置いて設計するかによって、国際課税ルール改正へのアプローチは異なりうると考えられる。

BEPSプロジェクトの2015年報告書では、電子経済をリングフェンスしないという前提で、従来の国際課税諸ルールの精緻化により、経済の電子化がもたらす税源浸食と利益移転のリスクにも対応できるとの姿勢が色濃かった。但し、消費地（顧客所在地）において物理的拠点なく事業を遂行でき、かつユニークな無形資産によって独占的な超過収益を稼得できる電子経済の特質と、電子経済が今後も急速に発展し続けることも踏まえて、所得課税の課題については、2020年までに整理し直すことで合意を見たのである。

この作業は、140カ国に及ぶ国が参加した包摂的枠組の下で、2020年1月末に発表された2つの柱からなる文書で、新しい課税ルールの枠組合意に到達した。現在2020年の年末にかけて新ルールに適用されるいくつかのパラメーターの確定など、困難な政治折衝が予想される詳細設計段階に既に入っている。

本稿では、上記2つの柱の検討過程で、重要なステークホルダーとして協議文書ドラフトへの意見表明やパブリックコンサルテーションに参加してきたビジネス界のインプット事績を中心に分析し、その過程で経団連により行われた我が国ビジネスからの意見発信の意義も検証して、ビジネスから見た2つの柱の構想の意義と課題を明らかにしようとするものである。

2. 本稿の問題意識

物理的拠点の存在に依存しない電子経済に対する市場国での所得課税ルールを検討する過程では、これまでの移転価格ルールや恒久的施設帰属所得の計算の根拠とされた「独立企業原則」の限界を認識し、その弱点を補正した新たな国別の所得配分ルールが必要と判断されている。

それは、長い伝統を持つ「法人格独立の規準」や独立した法人格ごとの所得稼得の経過記録である「個別財務諸表データに基づく所得計算」という法人課税の基本インフラから離脱することをも意味する。グローバルビジネスへの所得課税に際して、会計と税務の間の伝統的な関係枠組に大きな修正を迫る兆しは、既に他の BEPS 項目の検討過程でも明らかになっていた。行動 13 の国別報告書、マスターファイルなどの移転価格文書化は、BEPS のリスク評価の必要性という観点からではあるが、グループ法人単位での情報提出義務を求めるものであり、また、行動 5 の有害税制への対抗で求められたルーリングの自発的情報交換は、二国間でグループ法人の課税環境に関する情報の共有を求めるものであった。これらはいずれも手続法面でのグループ情報重視へのシフトであるが、今回の二つの柱では、課税要件上グループ単位の所得情報が参照されようとしている。

グループ法人情報への税法のアクセスは、グローバル経済の下での経営判断やその成果を反映した連結財務諸表を参照することになると思われる。会社利益のステークホルダーの一人であった法人税を徴収する国家は、これまで自国の税制（国内法・条約）に沿った発言力しか行使してこなかったのが、グローバルな投資家と同様、グループ全体の成果とその分配の妥当性について、発言力を強化したとも評価できるであろう。

グローバルビジネスは、国際的な M&A の拡大などを通じて、グローバル収益の最大化を目指す経営経験を蓄積しており、財務諸表は作成・評価面でのフォーマットの共通化が進んでいる。経営者・投資家・債権者などに比べて、情報活用面で、ある意味後発ステークホルダーともいえる国家（特に恒久的施設が存在しない市場国）に、新たな課税権を付与する際には、課税主権の強力さゆえに、改めて公平・簡素・中立といった課税原則に即した検証が必要とされよう。本稿が、OECD を中心とした検討を分析するに際して、特にビジネスとのコンサルテーション過程に着目した所以である。

なお、筆者が所属する 21 世紀政策研究所国際租税研究会は、経団連が行う日本ビジネスを代表した意見具申の際の、準備作業を担う実務者及び研究者による研究会である。本稿で取り上げる情報や知見の多くは、同研究会のメンバーから得たものであることをお断

りしておく。

3. 2015 年 BEPS 行動 1 レポートから 2020.1 文書公表に至る背景

OECD では、1998 年のオタワ電子商取引首脳会議で確認した電子商取引に関する 7 つの課税原則（中立性、効率性、確実性、簡便性、有効性、公平性、柔軟性）をベースとして、国境を越える電子商取引については、伝統的な国際課税の基本ルールの枠内でそれを修正した対応を順次行ってきた¹。なお、この間の OECD を中心とするルール改訂の検討過程では、パブリックコンサルテーションを通じて、OECD ビジネス諮問委員会 (Business at OECD (BIAC)) を中心とする産業界からのコメントが、合意形成に貢献してきている²。

2015 年の BEPS 最終報告書中の行動 1 に関するレポートも、そのコンテキストで成立したものと位置付けられる。但し、高度にデジタル化された企業のグローバルビジネスがもたらす超過収益への市場国での課税漏れという新しい課題については、PE の人為的回避への対応や、評価困難な無形資産の移転に関する移転価格課税などの、現行国際課税ルールについての BEPS 勧告の効果を見極めつつ、新たな課税が必要かどうかについて、2020 年まで時間をかけて検討するとして、猶予期間が認められた。

しかし、一方で、この間においても、デジタルビジネスは GAF A に代表される巨大企業の市場寡占が進み超過収益が増幅され、また、一般企業のデジタルトランスフォーメーションも AI を活用した IoT の進展など加速化したことから、市場国での課税漏れ問題のマグニチュードは高まっている。また、英、仏、伊などの EU 諸国にみられるように、国際協調の下での電子経済についての課税ルール合意が待てないとして、1 国限りのデジタルサービス税の立法及び執行が相次いで開始する状況にある。このような税負担の増加や新たな二重課税のリスクを前にした緊張感の下で、ビジネス界は 2020 年に向けた国際合意に向けて積極的な意見表明を行ってきた。

その意見発信元の中核をなすのが BIAC の財政・租税委員会である。同委員会は、OECD

¹ 例として、恒久的施設 (PE) について、2010 版 OECD モデル条約 5 条コメンタリーパラグラフ 42.1～42.10 (電子商取引のタイトルの下に、サーバの PE 該当性を承認) 及び同パラグラフ 42.11～42.48 (サービス PE を代替案として承認) が認められる。この点に言及するものとして、岡村忠生「デジタル経済の進展と国際租税の今後」(2019.12 日本租税研究協会第 71 回租税研究大会記録 183 頁)

² コンサルテーションのほか、オタワ会議の提案を受けた OECD 租税委員会では、5 つの技術的諮問委員会 (TAG) を設置したが、そこには政府、アカデミックに加えてビジネスの代表者も参加し、国際課税上の課題を検討している。その中の事業所得 TAG では、各種の電子商取引の所得分類の条約類型として、モデル 7 条 (役務提供を含めた事業所得) と 12 条 (使用料) のどちらに属するかを中心に議論がなされている。

加盟国に本拠を置く世界を代表する多国籍企業や税アドバイスを専門とするビッグファームにより構成されており、今回の電子経済への BEPS 対応に際しては、政府ベースで一定の意見の幅があったのに対し、ビジネスの声は強いまとまりを示してしているのが特徴的であった。これは、経済のグローバル化の成果を消費者と共に享受してきた彼らが、それを支えてきた主要インフラである課税制度の安定性・持続性に大きな共通関心を有しているからであると考えられる。

以下においては、BEPS 最終報告書起草段階から 2020 年の最終合意に向けた政府提案文書へのグローバルビジネスのコメントぶりの変化を通観して、電子経済が生み出す所得課税についてのあるべき税制について重要なステークホルダーである多国籍企業はどのような立場を主張してきたか、また、各過程で観察されるポジションの微修正は、どのような背景によるものかを検討し、本件プロジェクトの方向性を巡る政策当局とビジネスの間の綱引き状況を探るものである。特に、包摂的枠組の下で、2019 年 6 月に承認された作業計画の下で第一の柱と第二の柱に区分されて提示された事務局提案の前後で、ビジネスの関心がどのように変化していったのかに焦点を当てる。

その際、検証対象として、グローバルベースでは、OECD ビジネス諮問委員会 (BIAC) のコメントを中心とし、我が国産業界からのコメントについては、経団連の提出したコメントをベースとする³。

4. 2015 年行動 1 最終報告までのビジネスの対応

4.1 BIAC のコメント

15 の項目に分かれた BEPS 最終報告書では、項目ごとに参加国のコンプライアンス義務に格差を設けたものの、電子経済以外は何らかの勧告が行われた。但し、電子経済に関しては、VAT に関する合意は達成されたものの（実質は、オタワフォーラム後の OECD・WP9 の作業による VAT ガイドラインに基づくもの）、所得課税については、結論に至らず 2020 年に向けた 3 つの検討オプションの提示にとどまった。当時、報告書草案につきコメントを求められた BIAC は、消費国での物理的な事業活動を伴わない電子経済のもたらす BEPS リスクへの対応の必要性を認めつつ、特定の電子経済をリングフェンスして対応すべきではなく、当面、伝統的な課税ルールの中での措置の修正によって、同経済がもたら

³ BEPS 行動 1 には BIAC のほか Business Europe や USCIB などの各国の経済団体がコメントを寄せているほか、税の専門家、研究者からもコメントが寄せられているがここでは取り上げない。

す BEPS リスクに対応しながら、オプションの必要性につき検討すべきとする最終報告のスタンスを基本的に支持し、以下その根拠を述べている。

(1) 「市場国への新たな課税権賦与」は不要との認識

1) オタワ首脳会議原則の遵守

2015 年時点での BIAC 主張の特徴は、まず第 1 に、電子経済に対する課税権配分について、1998 年のオタワ首脳会議で合意された課税枠組（7つの原則）の遵守を強く主張している点である。電子経済の下での消費地での新しい課税ルール of 検討の必要性は OECD の草案で過剰に強調されていると批判している。即ち、多国籍企業の消費地での活動の大宗は、依然として人的資源、資産、機能を伴うものであり、この点を確認したオタワ宣言の基本ルールから離れるべきではないとの主張である。市場国の需要がもたらす利得に対する課税権のいくらかを当該市場国に付与すべしとの草案の理念に対しては、従来の伝統的なルールの枠組（居住地主義の所得課税の原則と仕向地主義の VAT の仕組みの組み合わせ）で十分と主張した。現行の所得課税と消費課税は、所得を発生させる活動を行う国と財・サービスについて消費を行う国との間に適正に課税権を配分していると評価に立って、新しいルールを積極的に支持するものではないとの立場を明示したのである。

即ち、所得課税と消費課税の役割分担論の下で確立された現行の所得課税ルールを、修正する草案のオプションは、税の安定性を阻害し、二重課税を引き起こし、ひいては投資を阻害すると警告している⁴。

なお、草案中に提起された幾つかの提案が実現すれば、定式配分への道を歩むこととなることも懸念している。この点は、OECD の移転価格ガイドラインの議論において、当局による利益分割法の恣意的な適用を批判してきたビジネスの立場とも一貫性がある主張と考えられる。

2) OECD ルールとの背反

BIAC 主張の第 2 は、OECD を舞台に政府とビジネスの協議により近年精緻化を達成してきた「帰属主義と独立企業原則の理念」からの乖離への批判である。帰属主義の議論の成果である OECD 公認アプローチ (AOA) では、人的機能の重要性と事業活動の場所の重視が基礎とされてきた。AOA の下での所得配分の根拠となるのは、事業体により果たさ

⁴ 行動 1 のコメントでは、「源泉地主義」対「居住地主義」の枠組で課税権配分の議論をすべきではないとしている。

れる機能・引き受けるリスク・使用する資産の3点セットであり、草案の中で検討された3つの想定オプション（重要な経済的拠点という新しいPE概念に基づく課税、源泉徴収、平衡税の導入）については、この方向性と明らかに矛盾すると指摘した。

AOAの理念は、BEPS行動計画の行動7（PE認定の人為的回避への対応）や行動8～10（移転価格と価値創造の一致）の検討でも踏襲されており、電子経済の処方箋でこの理念から離脱すると、パッケージとしてのBEPS対応策の中に矛盾を生み出すとするものである。

ビジネスを巻き込んで長年の検討を経て成立したAOAの精緻な仕組み⁵と背反する方向性を持つ処方箋への否定的評価は、当然予測されたものであり、2015年最終報告書もこの点に配意をして、3つのオプションを検討課題として掲げるにとどめ、かつ、当該オプションを導入したい国があれば、現行の租税条約を順守するという制約付き国内法導入すべきと整理していた。

3) 紛争処理の必要性

3つ目は、将来電子経済に対する消費地での新たな所得課税の仕組みが創設されることになった場合には、紛争解決の整備が欠かせないとの指摘である。ビジネスは、新たな課税方法の検討に積極的な国々では、一般的に紛争解決メカニズムに対する取り組みが行われていないと警鐘を鳴らしている。この背景には、OECDモデル条約25条の相互協議条項にオプションとして盛り込まれた仲裁条項の普及が進捗していないことへのビジネスの不満が見て取れる。

(2) 三つのオプションに対する見解

行動1のレポートで示された電子経済のBEPS対応についての3つの方向性（①PE例外規定の見直し、②企業が収集したデータの価値に着目した課税、③電子商取引の決済に着目した課税）の内、他の項目で取り扱われた①以外の2つに関し草案が提示した3つのオプションについては、BIACはオタワ合意の7つの原則への適合性のテストを行い、以下の理由によりいずれも歓迎できない施策であると指摘している。なお、平衡税オプション（国内事業者に課税されているのにかかわらず、国外事業者に課税されていない差別を埋める課税）についてはVATに関するガイドラインとの関係でコメントしてお

⁵ この合意に至る経緯については、OECDモデル条約7条コメンタリーパラグラフ5～9が詳述している。

り、所得課税の観点からアプローチはしていない。

1) 「重要な経済的存在」について

重要な経済的存在という新しいネクサス及びその一例ともいえるバーチャル PE という PE 概念の拡大については、①電子経済をリングフェンスしているという意味においてそもそも物の取引との間で中立性を阻害するほか、②新たなネクサス概念の定義には、「相当の数量」や「広範に使用・消費される」など多くの主観的判断に依存する表現があり確実性や簡易性にも反するなど、オタワ首脳宣言の7つの原則のテストに合致していないとして、不適切提案と断じている。

2) デジタル取引に対する源泉徴収の導入について

グロス支払いに対する課税は、電子経済の膨大な研究開発に支えられた収益構造とマッチングせず、中立性などの観点で明らかにオタワ原則に照らして不適切としているほか、さらに、特に電子経済取引が消費者相手の BtoC 取引を含むことから、仲介者を通じた源泉徴収の仕組みがうまく機能しないと指摘している。即ち、その場合は口座を通じてクレジット会社を中心とする金融機関に徴収の役割を負わせざるを得ないが、そのメカニズムはあまりに執行コストがかかるとし、そのような役割は VAT に任せるべきとしている。

(3) 考察

1) 行動1報告書への反映

最終報告書は、以上のようなビジネスのコメントを反映した新しい課税方法の懸念を、ある程度表現したものとなった。しかし、それは、ビジネスの力というよりも、オプションの検討課題を消化しきれないまま最終報告段階を迎えた OECD サイドの事情によるためであったと思われる。まずは、急速に発展・拡大する電子経済の実態を分析・観察しつつ、他の BEPS 防止措置の効果をモニタリングしながら、2020 年までそれらのオプションの検討をする時間稼ぎをしたのが、2015 年報告であったといえよう。

2) BIAC コメントの焦点

この時点までのビジネス対応は、従来の国際課税ルールへの参画方式を踏襲した次の要素に集約される。

イ. BtoB 取引を念頭に置いた法人税制の枠組の重視

多国籍企業は 1980 年代から本格化した移転価格など関連企業間取引を対象とした新しい国際課税ルール作りの中で、目まぐるしい洗礼を受けてきた。例えば、1986 年の米国税

制改正での所得相応性基準の導入、1990年代に入り米国が最終規則で導入した比較対象利益比準法（CPM）及びそれと並行した OECD 移転価格ガイドラインの改定を見ても、これらは、従来の基本三法が仕切ってきた居住地・源泉地間の BtoB 取引の所得配分に關わるものであった。即ち、もともと、BtoB 取引における公正市場価格の発見に関する技術的算定方法として専門家により議論されてきたテーマであった。但し、近年このテーマは、法人間の合理的な利益配分に焦点を当てた二国間の課税権配分テーマに格上げされ、BEPS 防止策として関係国当局の大きな関心を呼ぶこととなっている。

その後 2000 年代に入っの PE 帰属所得を巡るモデル条約 7 条の解釈対応や、有害税制対策としての CFC 税制の検討も、いずれも関連企業間の BtoB 取引の所得配分の調整を目指すものである。

このような企業内のサプライチェーンを巡る BtoB 取引が生み出す超過収益の国別配分については、PE 帰属原則を伴う独立企業原則で対応してきたのであり、そのため、国際税務の制度設計の役割分担が、BtoB 取引がもたらす付加価値については法人税、BtoC がもたらす付加価値については消費税という二税制にそれぞれ分れて整理されてきたことが観察される⁶。1998 年のオタワ宣言から 2015 年の BEPS 最終報告までの期間の国際課税の議論は、このような二分法の枠組を官民を問わず当然の前提に議論してきたものとみられる。

ロ．大規模な税源移転への影響への懸念

二点目は、電子経済への新しい課税方式がもたらす大規模な税源移転効果が及ぼす国際ビジネスへの影響の大きさである。

オタワ宣言で示された 7 原則は、過去の国際課税ルールを支えてきた共通原則の再確認であり、電子経済を意識した目新しい原則ではない。しかしその理念は、20 世紀初頭から 100 年以上にわたり多くの部分的修復を経てきた世界遺産的な建造物ともいえる国際租税ルール（PE 帰属主義＋独立企業原則）を、リードし続けてきた。ルール自体は、グローバルリズムの発展と共に、常に貿易や国際投資を支える機能を果たすべくビジネスからのインプットを背景にモディファイされてきた⁷。従って、当該ルールの枠組を超えかねない電子

⁶ 経済学者が主張する仕向地原則付きのキャッシュフロー法人税は、このような二分法を統一する可能性を有しているが、まだ本格的な実施に移されていない。米国トランプ政権での提案（2016.6 共和党によるブループリント）については、青山慶二「米国税制改正における国際課税の主要な変更点について」（21 世紀政策研究所『グローバル時代における新たな国際租税制度のあり方』2018.6）143 頁

⁷ BEPS の各項目の検討過程では、ビジネスは、当該ルールの精緻化の極致である評価困難な無形資産取引の課税ルール（所有権のみならず価値創造への貢献に応じた DEMPE を重視した配分法を含む）及び PE 該当回避防止の諸施策（AOA に基づく帰属主義の適用を含む）に注力してきたが、これらは旧ルールの枠内であり、税収効果の理念を変えるマグニチュードは限定されている。

経済の課税ルールの潜在的な増税効果は、これまでビジネスの健全な成長を支えてきたイノベーションを阻害する性格を持つと懸念され、容易には受け入れがたいものと受け止められたと思われる。

ハ. 紛争解決メカニズムに対する不信感

他の BEPS 勧告へのビジネスからのコメントでも頻繁に現れるものであるが、ビジネスには、現行の紛争解決メカニズムに対する不信感が根強くある。BEPS 行動 14 (紛争解決) はビジネスから提示された項目であり、最終報告書ではミニマムスタンダードとして租税条約上の相互協議について、2 年以内の解決目標を義務付けるとともに、バックストップとして仲裁の採用を勧奨している。これまで移転価格の課税手法の追加のたびごとに加重される二重課税リスクと戦ってきたビジネスにとっては、従来の枠組を超えて消費地に課税権を配分する方向の新ルール提案は、包摂的枠組のもと参加国が途上国まで拡大した市場国での執行のもたらすリスク対応が容易でないものと受け止められたと考えられる。

4.2. 我が国ビジネスのコメント

BIAC コメントは、各国の産業界からの意見を統合・集約したものであり、我が国経団連のコメントも大筋においてこれと相違するものではない。なお、2015 年の報告書の段階では、後述する現在進行中の第 1 の柱及び第 2 の柱からなる「作業計画」への取組みほどには、我が国ビジネスからは強い関心が寄せられなかった。

(1) 経団連⁸

BIAC と同様、オタワ会合の課税フレームを踏襲し電子経済をリングフェンスすべきでないとした OECD 草案のスタンスを評価しつつ、重要なデジタル存在や仮想 PE などの PE 概念の拡張を図るオプションについては、オタワ宣言との矛盾を指摘し、二重課税拡大のリスクを理由に注意深い検討が必要と指摘した。

なお、源泉徴収税の創設のオプションについても、BIAC と同様、電子経済の課税について検討すべきは VAT であって、所得課税ではないとしている。

今後の行動 1 の検討については、他の行動計画 (行動 7、2、3、8、12 を列記) が電子経済に適用可能であるとして、これらと整合的な形で取りまとめるべきと結論付けた。

⁸ 経団連「BEPS 行動 1 (電子経済の課税上の課題への対応) に係る公開討議草案に対する意見」2014.4.14 (経団連ウェブサイトより)

経団連のコメントからうかがえる点は、結論が先送りされた行動1の報告書をビジネスサイドから肯定的に評価するとともに、今後のオプションの検討に当たっては企業への二重課税などの影響や事務的負担を考慮して慎重に対応すべきという点に集約される。

行動1に対する意見書が、他の行動への意見書ほどボリュームがなく原則論にとどまっている点からは、この時点のOECDでの検討は、いわゆるHDB企業に影響が及ぶオプションに対するものが中心であり、経団連をリードする我が国の代表的な多国籍企業（製造業中心）から見て差し迫った影響がないと判断されたとも推測される。

なお、15項目のBEPS最終報告書のとりまとめの全体を通して言えることであるが、経団連に代表される我が国ビジネスの基本認識は、世界で批判の対象になった英国でのスターバックスのスキームやアイルランドを舞台としたグーグルなどの二重非課税スキームは、他の先進国多国籍企業がかかわったものであり、これらは、納税コンプライアンスレベルの高い本邦企業の実態や環境とは距離があるというものであった⁹。従って、勧告されるBEPS防止措置が我が国のコンプライアンスレベルの高い企業グループの活動を不当に抑制すべきではないとの考えから、いずれの行動項目についても、現行ルールの枠内を是み出さない検討を主張している。

（2）経団連以外

2014年4月23日にOECDで開催されたパブリックコンサルテーションには、我が国から経団連のほか日本機械輸出組合¹⁰と新経済連盟もコメントを发出している。前者は経団連とメンバーが重なっており、コメント内容は、経団連よりも細部にわたっているものの、VATを中心にすべきで新しいオプションは不要との基本的姿勢は同じである。

一方で楽天を中心とするデジタル関連企業を中心メンバーとする新経済連盟のコメント¹¹には、経団連と同様の総論に加えて、行動1が提起した所得課税と消費課税の構想に

⁹ 経済産業省の実態調査によれば、本邦企業は、進出先子会社に任せる事例が多くみられる税務管理体制をとっており、近年拡大する新興国市場では現地課税当局の課税攻勢に直面していると報告しているのであり、欧米企業のようなアグレッシブな租税回避スキーム（例として、ダブルアイリッシュ・ダッチ サンドウィッチ型）には手を染めていないとの実態認識を示している。さらに、国税庁レポート（最新は2019.6刊）等によれば、国際分野において近年の国内税制・執行は安定しており特別なコンプライアンス問題は発生していないと分析している（子会社配当益金不算入やタックスヘイブン税制の適用除外要件の緩和等）にみられるように、国際課税ルールの緩和方向もあり、また、国際取引調査実績もH.21をピークに調査件数、追徴税額とも低水準で安定している状況が観察されている。

¹⁰ 日本機械輸出組合コメント（Comments Received on Public Discussion Draft (BEPS Action1) OECD 16 April 2014 P.310

¹¹ 新経済連盟コメント ditto. P.292 ボリューム的にも新経済連盟のコメントは18頁に及び経団連（3頁）及び機械輸出組合（7頁）に比べて、詳細なものとなっており、関心の高さがうかがえる。

についての疑問が具体的に提示されている。例えばデータの価値やそれをマネタイズするビジネスモデルの特殊性に対し行動1のオプションが事業を阻害する恐れがあることの強調である。

(3) 考察

2015年の行動1報告書段階での我が国ビジネスからのコメントは、他のBEPS項目への取組みほど、分析的なものとはなっていない。それは、その当時の国際ビジネス環境を反映したものであり、その後、電子経済を巡る国際環境は一層変化してきている。

政府では2016年に始まるソサイエティ5.0を見据えたプロジェクトへの取組みがあり、経団連でも、ヤフーをはじめバイドゥ、アマゾンジャパン、フェイスブックジャパンの外資企業の加盟などデジタル関連企業の参加拡大がみられる。さらに、電子経済に対する税以外の法的インフラの整備に向けた広範な取組みも進んでいる。

他方で、EU諸国にみられる一国限りのデジタルサービス税の施行開始や2017年の米国トランプ税制改革によるGILTI税制などの導入など、電子経済のもたらす超過収益の市場国への分配ルールの合意を急がせる要因は、次々と発生してきた。

電子経済の存在感が高まりつつあるビジネス環境下で、2015年当時の我が国ビジネス界のコメントが行われ、その背景は現在の2020年報告に向けた環境下とは異なるものであったことは留意すべきである。

なお、いずれにしても、2015年レポート段階でも、我が国ビジネスは、レポート内容に相応の貢献をしたと位置付けるべきであろう。経団連及びそのシンクタンクである21世紀政策研究所は、2015年からOECD事務局及びBIACとの年次意見交換会合¹²を東京で開催してきている。OECDに対する我が国産業界からのインプットの機会は、パリで行われるパブ・コメの場以上に潤沢に用意されているわけであるが、この背景には、我が国ビジネスがBEPSプロジェクトの各項目への積極的なインプットを行ってきた実績をOECDが評価し、ドラフティングに参考とするため、我が国とより深いチャンネルを持ちたいとの要望があったからであると評価されている。

¹² 第1回は2015年2月に開催され、毎年財務省主税局の支援も受けてパネルディスカッション方式の意見交換を行っている。2019年10月の第5回会合では、経済のデジタル化を主要テーマに、OECDの作業計画の2つの柱構想に関する具体的な意見交換が行われた(2019.11.21. 週刊経団連タイムズ記事を参照) なお、OECDが個別加盟国のビジネスと年次会合を持つのは、米、日、独の3か国のみである。

5. 2020 年最終報告に向けたビジネスの取り組み

2015 年報告の後、電子経済の課税ルールの議論はポスト BEPS の中心テーマとなった。ここでは、その検討経緯と、その各段階での重要提案に対するビジネスからのインプットの概要を検討する。

(1) 2018.3 中間報告書

包摂的枠組参加国による電子経済課税の検討は、我が国財務省スタッフもコアメンバーとなっているタスクフォースで検討され、草案の検討過程では多くのビジネスからのインプットが行われた。ここでは、2018 年 3 月に OECD により公表された中間報告書を中心に、そのとりまとめ過程でのビジネスの役割をフォローする。

1) 中間報告書で提起された課題

同中間報告書¹³は、1 国限りの施策の実例に直面した G20 の危機感を反映したもので、デジタルエコノミーの仕組のより詳しい分析とそれへの所得課税に関する課題の現状分析を行い、各国の立場及び施策のとりまとめを行った 200 頁を超える大部の報告書である。但し、全体として課題の抽出・分析にとどまっており、消費地への課税権付与策についての具体的勧告には至っていない。即ち、長期的な解決策を必要とする一般的な国際世論を背景として、ユーザー参加の潜在的価値や市場国で収集されたデータの徹底的な使用に注目したビジネスモデルの分析が主たる内容である。一方で、各国が国内法対応で導入しつつあった電子経済課税の暫定措置の必要性やメリットについてはコンセンサスに至っていない。なお、中間報告書で指摘された課題は、次の通りである。

イ. デジタル化と価値創造の関係

税制がデジタル化の課題に確実に応えていくためには、デジタル化がどのように事業のやり方を変えているのか、どのように価値を創造しているのかについての理解が必須であり、現に進行中のデジタル化の変革が価値創造にどのように影響を与えていくのかをモニタリングすべきとして、この点に関しては、ビジネスに問いを投げかけている。

ロ. ビッグデータ及びシェアリングエコノミー

課税当局間の喫緊の課題として、シェアリングエコノミーを含めたオンラインプラットフォーム上のユーザー情報などビッグデータの活用必要性が提示された。税務当局間で実務的な国際協力を進めること、及び暗号通貨やブロックチェーンなどの新テクノロジー

¹³ Brief on the Tax Challenges arising from Digitalization Interim Report2018 (OECD)

の税への影響を検討する必要性についても指摘しており、これは当局向けの課題とされている。

2) 検討の進め方

これら課題の検討のためには、高度にデジタル化されたビジネス（HDB）にみられる3つの特性、即ち、①現地での物理的存在を伴わない規模の拡大（scale without mass）、②ビジネスモデルとして、知的財産権を含む無形資産への重い依存、③ネットワーク効果を含むデータとユーザー参画の無形資産とのシナジーの特性に着目し、これらが企業の価値創造に貢献しているのかどうか、貢献しているとするとどの程度貢献しているのか、さらにはそれにどう対応すべきかについての、各国の見方を整理した¹⁴。そして、最後に2020年に向けた作業の方向性を次の通り合意しているが、これは後述するビジネスの要望も踏まえたものとなっている。

- デジタル化の特色である価値への貢献の分析を通じた、ネクサスと利益配分のルールについて一貫した見直しの実施を行う
- 検討プロセスでは、ビジネス界、市民組織、アカデミックを含む利害関係者の参加を求め、かつ途上国への影響につき地域税務行政フォーラムとも連携する
- 2020年までの長期的解決策のとりまとめのために、2019年にアップデートを公表する

3) 1国限りの措置への当面の対応

長期的施策の検討に加えて、各国が個別に実施する暫定措置については、租税条約やWTO及びEU協定を含む国際的な取決め上の義務を遵守すること等へ考慮が必要とのガイダンスに合意した。これにはビジネスからのインプットの貢献があったと認められる。

即ち、検討過程では、暫定措置の必要性を主張する政府グループからは、価値の創造された場所での課税の実現、税制の公正性・信頼の確保、更には不作為のままのリスクとの比較衡量の必要性が主張されたが、ビジネスからは、グロスベース課税による過大負担、法人税との二重課税、暫定措置に留めることの困難性、更には追加的なコンプライアンス

¹⁴ BEPSプロジェクト参加国のポジションを以下の3種類に区分している。グループ1：高度のデジタルビジネスモデル（HDB）に既存の課税根拠（ネクサス）のルールと利益配分のルールを適用すると、課税の場所と価値創造の場所の不一致を招く点に焦点を当てた改正案を求めるもの（HDBに焦点を当てて、ユーザーが創造する価値によって生ずる課題に対応する税制改革案）グループ2：課税上の課題はHDBに特化したものではなくグローバル経済全体にかかわるものとの立場で、ネクサスルールと利益配分ルールの一般的な改正を求めるもの、グループ3：BEPS最終報告書の対応で十分であり、追加措置は不要とするものの3区分である。

コスト等が強調されていたのである¹⁵。

4) 中間報告に対する BIAC コメント

従来の BIAC の基本スタンス（オタワ宣言の原則に照らすと、提示されたオプションを正当化する理屈は見いだせないとするもの）は、中間報告草案へのコメントにおいても変更は見られなかった。中間報告では、長期・短期の解決策について具体的な処方箋の検討には至っていなかったことを受け、ビジネスからは、処方箋提案の段階で、あらためて詳細なコンサルテーションを 2020 年に向けて実施することを期待するとのスタンスが表明されている。但し、2015 年最終報告書段階のコメントで明確でなかった部分については、中間報告書草案からの問いかけに応じて、以下のコメントを追加している¹⁶。

イ. 平衡税の課税のオプションについて

この構想が予定する売上高ベースでの課税が及ぼす中立性違反と二重課税リスクについて、オタワ原則に反しているとまず批判するとともに、柔軟性、持続性、更には比例原則、有効性、公平性のいずれから見ても不十分であるとしている。

ロ. 1 国限りの諸施策について

ここでは、英国の迂回利益税、新しい源泉徴収税、売上税を例に挙げ、二重課税リスクや国際ルールからの乖離、中小企業などへの悪影響、競争条件のかく乱など、ビジネスにとっての課題を列記している。但し、もしそれが国際的に合意された税額控除を伴う方式である場合には、それらの欠点は回避できるとしている。

(2) BEPS 環境の変化に伴う我が国産業界コメントの変化

我が国産業界からのコメントは、この中間報告以後、2019 年後半から包摂的枠組の検討が第 1 の柱と第 2 の柱に分かれて細分化する過程で、我が国グローバルビジネスの BEPS 環境を反映した個別ビジネスの具体的懸念を反映したものに变质していったことが観察された。そこで、これまでの我が国ビジネスからのコメントの背景となった日本の多国籍企業のビジネス環境を、改めて確認する。

¹⁵ 2017.10.13BIAC からデジタル課税タスクフォースへの書簡及びコメント。なお、このコメントを詳しく紹介したものとして、山川博樹「電子経済—法人源泉地国課税の課題に係る一考察」(21 世紀政策研究所『グローバル時代における新たな国際租税制度のあり方 2018.6』33 頁

¹⁶ 中間報告書の性格上、我が国ビジネスはこれに対して独立して詳細なコメントを出していない。

1) 経済産業省の実態調査¹⁷

2018年10月にアンケート調査により過去6年間の実績を尋ねる形で実施された、経済産業省の委託調査によれば、我が国の海外進出企業が海外で直面する二重課税を発生させる国際課税問題は、アジアにおける移転価格税制の執行に関係するものが過半数を占めており（特に紛争の多い国として、中国、インドネシア、インドが挙げられている）、しかもその課税内容は、みなし利益率による課税や不適切な比較対象取引を用いた課税等の独立企業原則から外れた課税方法と分類されるものであると報告されていた。また、我が国はBEPS最終報告書の公表される直前に、行動1が勧告した消費税の課税方式（BtoBについてリバースチャージ、BtoCについては事業者登録制度）を体現した税制改正を終えており、内外事業者間の競争上の不公平問題はこれにより一定の解決がされたと受け止められていた様子もうかがわれる。なお、当時はEUでのデジタルサービス税構想が本格化する前であったこともあって、内外業者の差別取り扱い問題が、我が国ビジネスの大きな関心と呼ぶことはない状況にあった。

この結果、上記委託研究報告では、移転価格についての紛争解決の必要性とともに、恒久的施設の課税問題（出張者・出向者のPE認定や、子会社のPE認定）及びロイヤルティ認定課税（期間経過によるブランドなど無形資産の価値の消費地への移転を主張し使用料の支払いを否認する形など）について、それらの課税を許す原因となっている2国間条約の改定を求めるものとなっていた¹⁸。

但し、そこで指摘されていた源泉地課税の内、無形資産の移転を理由としたり（中国）ブランドへの過大支払いを認定したり（インド）するロイヤルティ支払いに関する課税攻勢は、従来のOECDルールの下で十分に所得配分を得られないと判断した源泉地国の、課税の工夫とも評価できるものであり、それらを主張する新興国のスタンスは、国連モデル条約を議論する国連税の専門家委員会の場で、既に繰り返し主張されていたものである¹⁹。この主張は、後述する第1の柱として提言されるマーケティング上の無形資産を念頭に置いて

¹⁷ 「平成30年度我が国内外の投資促進体制整備等調査【経済産業省委託調査報告書】」（2019.2 PWC 税理士法人）125頁

¹⁸ 詳細については、青山「国際課税を巡る世界的動きと移転価格」（21世紀政策研究所報告書『国際租税制度の動向とアジアにおける我が国企業の国際課税問題』2011.3）1頁

¹⁹ 国連モデル条約では、移転価格条項（9条）の条文はOECDと変わらないものの、その実施ガイダンスである「移転価格マニュアル」には、市場の特性を実質的に無形資産と同視して課税権を配分する新興国の実践例が、参考事例として紹介されている。青山「国連モデル条約に基づく2012年移転価格マニュアルについて」（日本租税研究協会『租税研究』2013.7）275頁

た市場国への課税権配分の構想を先取りするものといえるかもしれない²⁰。

なお、BEPS プロジェクトの起因となった米系テクノロジー産業などにみられるアグレッシブな租税回避スキーム（例として、ダブルアイリッシュ・ダッチ サンドウィッチ型）については、我が国多国籍企業は手を染めていないとして、行動1については、EUでの課税強化の動向に神経を使っていた情報産業ビジネス²¹を除いて、自らに影響はないものと考え、基本的なBEPS対応は他の勧告で十分と考えていたものと思われる。

また、別の経済産業省の委託研究報告²²によれば、我が国多国籍企業は進出先の税務を地域統括会社などの子会社に任せる事例が多くみられ、比較的小規模な本社税務セクションで運営していると分析されている。このような税務管理体制が、欧米企業のようなグループぐるみの租税計画から距離を置いている理由の一つとされていた。

2) 執行データ

日本企業のBEPSリスクを反映した間接データは、我が国の国際課税に関する税制改正の動向及びそれを踏まえた税務行政による調査事績である。BEPSに関係する税制改正は、2012年の過大支払い利子税制以降、PE帰属主義の導入、移転価格文書化、タックスヘイブン税制、恒久的施設の定義、そして、所得相応性基準の導入と順調にBEPSプロジェクトの勧告に沿ったアップデートが進行し、更には、多国間協定（BEPS防止措置実施条約）の批准も済ませた。

これらの立法環境は、いずれも課税強化の方向に向かったものであるが、国税庁の調査事績を検証すると²³、この間、例えば、移転価格を含めた調査件数やそれに基づく是正金額に大きな変化は見られない。このことは、主たる納税者である我が国企業にとって、近年の国内税制・執行は安定的に推移しており、国内に関する限りコンプライアンス上のリスクレベルは低いままであるとみられる。我が国企業が租税回避スキームから距離を置いたとの評価を裏付けるデータともいえよう。

3) 今後の見通し

但し、BEPS環境下で検討されているデジタル経済への新しい課税制度は、このような

²⁰ 第1の柱の理念に先行して、同様の所得配分効果を追求したものとしてOECD移転価格ガイドラインで取り上げられているlocation savingやlocation specific advantageを位置づけることもできると考えられる。青山「新しい国際課税環境下での課税情報」(『租税研究2019.11』日本租税研究協会)98頁

²¹ 楽天を中心としたテクノロジー産業が主たるメンバーとなっている新経済連盟は、EU諸国でのデジタルサービスタックスの提案の時点から、OECDへの働きかけを開始している。

²² 2017.3 EY税理士法人「国際租税制度に係る多国籍企業対応・影響等調査」

²³ 「国税庁レポート2019」(2019.6)73頁。なお、核燃のデータを見ると、H.21をピークに調査件数、追徴税額とも低水準で安定しているように見える。

安定的な状況に変化をもたらす可能性があると思われる。既に、2017 年末の米国トランプ税制改革（特に GILTI や BEAT などのミニマムタックス制度）がもたらした衝撃は、我が国多国籍企業をとらえており、これが今後後述する第 2 の柱に反映されて国際合意となった場合には、ビジネスにとって税務管理体制の大幅改革が余儀ないものとされ、かつ、内外の課税リスクは一段と高いものになると予測されるからである。

今後、市場国に追加的課税権を配分するという作業計画が実現した場合には、我が国企業にとって、新規の海外直接投資先をどこにするかという経営判断のみでは十分ではなく、現行のグローバルバリューチェーンへの新ルールの影響測定が必要とされるであろう。その際には、合意される新ルールの各国当局による実施状況如何のモニタリングも各企業グループには必要とされる。

また、新ルールの実施に当たっては、手続面でのコーポレートガバナンス強化を求める処方箋も付随することが予測される。経営情報を税務情報として開示するよう求める範囲の拡大は、すでに国別報告書で経験したところであるが、グループ全体の財務情報を参照する課税要件規定が登場した場合には、新ルールを踏まえたグローバル税務管理充実の必要性が高まり、経営資源の再配分まで必要とされるかもしれない²⁴。

6. 最終報告へ向けた作業計画

(1) 概要

2018 年の中間報告後、EU における暫定措置に関する指令案が合意に至らず、英・仏・伊・西などの主要国が 1 国限りのデジタルサービス税の導入に向かったことから、包摂的枠組による長期的解決策検討への期待が、ビジネスから高まった。その中で 2019 年 1 月に 2 つの柱を内容とするポリシーノートを合意した包摂的枠組は、同年 2 月にコンサルテーション文書を公表し 3 月のパブコメ会合を経て、同年 5 月末に、長期的措置の検討の方向性を指し示す 2 つの柱の検討内容を明記した「作業計画」²⁵を公表し、当該計画は同年 6 月の G20 財務相会議（福岡）及び G20 サミット（大阪）で承認された。

以下においては、それに至る場面でのビジネスからの主要コメントを振り返る。作業計

²⁴ 以上は大企業を念頭に置いた議論であるが、我が国中小企業もサプライチェーンの一環として、影響を受けることになる。その際のアドバイザリーサービス提供側（税理士、弁護士、会計士）においても、他国の同業者との協調体制を拡充せねばならないと思われる。

²⁵ Program of Work to Develop a Consensus Solution to the Tax Challenges Arising from the Digitalisation of the Economy, (包括的枠組 2019.5.31)

画自体は、その後、詳細なパブリックコンサルテーション用文書に引き継がれて、パブコメを経た後、2020年1月末にその改訂版を含む合意宣言が公表されている²⁶。

(2) 作業計画の内容

作業計画では、長期的解決策として以下の二つの柱を設定し、具体的に検討すべき内容を合意した。これを基に具体案の検討を進めるとともに、これらの解決策による税収や経済的影響についての経済分析・影響度評価を行うとされた。

(第1の柱)

第1の柱は、従来の国際課税原則の改定を行うものである。即ち、市場国又はユーザー所在国に対しより課税権を配分する観点から、ネクサス原則（各国の非居住者たる企業に対する課税権の決定ルール）及び利益配分原則（課税対象所得の算定及び配分ルール）を以下のいずれか（又は複数）の概念を踏まえ改定するとした。

- ユーザーの参加（user participation・英国案）
- マーケティング上の無形資産（marketing intangibles・米国案）
- 重要な経済的存在（significant economic presence・インドなどの途上国案）

なお、利益配分のルールに関しては、次の3つの案について検討するとした。

- （通常利益を除外した残余利益を各国に配分する）残余利益分割法を簡素化する案
- グループ全体の利益を一定のフォーミュラで各国に配分する案
- 市場国で得る売上に一定の率を掛け合わせたみなし利益を各国に配分する案

(第2の柱)

無税又は軽課税国への利益移転に対抗する措置の導入を目指すものである。即ち、BEPSの残された課題に対応する観点から、一定水準以下の実効税率を課している無税又は低税率国に所在する支店・子会社に対する所得合算ルールと、これらの国に所在する関連者への税源浸食的支払いに損金算入を否認するルールの2つを導入する。

²⁶ Statement by the OECD/G20 Inclusive Framework on BEPS on the two-Pillar Approach to Address the Tax Challenges Arising from the Digitalization of the Economy" なお、OECD、“Tax Talks,31 January 2020”（OECD ウェブサイト掲載）がその解説を行っている。

(3) 作業計画策定に向けてのビジネスコメント

(基本ポリシーに関するもの)

BIAC は、包摂的枠組による 2019 年 1 月のポリシーノートの公表に際して、以下のビジネスから見たデジタル経済への課税原則を公表した²⁷。

当該文書は、BIAC が、基礎となる国際課税ルールを現代の経済実態に合わせるべくアップデートするときに考慮すべきと確信する政策提言が 11 あるとして、その内容を解説したものである。これらの諸原則は、いかなる改正も、一貫性があり、成長を促進し、我々の世界をトランスフォームしつつあるイノベーションとデジタル化を阻害しないことを保障するものであるべきとしている。11 項目の内容は以下の通りである。

- 国際課税の長年にわたりうまく基礎づけられてきた原則（ネット所得課税、ネクサス要件、PE 原則、独立企業原則に基づく移転価格）に基づくべきであること
- 中立性を乱し有害となるようなデジタル経済のリングフェンスはするべきでないこと
- オタワ課税原則を踏襲すること
- 価値創造の理念に基づくべきこと
- 二重課税の発生を削減すべきであること
- ネクサスルールとそれへの帰属は同時に決定・施行するという包括的なパッケージとして提示すべきであること
- モデル条約（本文及びコメンタリー）に反映されるべきこと
- 強力な紛争解決メカニズムを含め、納税者及び課税当局に対し税の確実性を保証すべきこと。BIAC は特に仲裁を含めた相互協議の強化に期待する
- グローバルな合意を達成すべきこと
- 納税者及び当局の双方にとって執行負担を最小化すべきこと
- デジタルビジネスのみならずビジネス全般をはじめ他の利害関係者との包括的なコンサルテーションを通じて行うべきこと

これまでのコメントにおいて繰り返し主張してきた理念原則である前半 5 項目に加えて、二重課税を避け一律の簡易で確実な執行を保証するための後半 6 項目の原則に、本文書ではやや比重がかかっているように見える。この背景には、EU 等で執行が近づく暫定

²⁷ Business Principles for Addressing the Tax Challenges of the Digital Economy, January 2019

措置に対するビジネスの懸念の大きさと、包摂的枠組の下で先進国と途上国を含めた合意達成の困難さの予感があるようにも思われる。

(2019.3 OECD コンサルテーション)

包摂的枠組は作業計画を作成する前提として、2つの柱についての協議文書を基に2019年3月にパブコメ会合を2日間にわたりパリで開催した²⁸。ここで提示されていた協議文書では、第1の柱の3つのオプションの内、ユーザー参加とマーケティング無形資産にページを割き、重要な経済的存在については簡記していた。これに対し、BIACは、上記のビジネスから見た11の課税原則を、協議文書が提示する2つの柱のそれぞれの提案に適用している。協議文書の提案についてBIACは、リングフェンスがないことと従来の移転価格課税ルールとの近接感を根拠に、マーケティング無形資産に基づき第1の柱の作業計画を進めることに、好意的なコメントを寄せている。

一方で、経団連のコメント²⁹によれば、理念面での親近性の表示はBIACと同様であるが、これが採用された場合の本邦企業への影響への配慮がより強く表れていた。即ち、比例原則に基づく制度設計を求める主張は、実質的には、各論には本邦企業への適用を最小限に抑えるべきとのスタンスと見えなくもないものであった。即ち、本邦企業グループが多く関係する消費者向け販売事業に対する作業計画のオプションの一般的な課税効果（消費地国に課税権付与）の必要性に疑問を呈し、むしろ、我が国企業の経営実態からみれば、現在移転価格で広く採用されているTNMM法の適用を維持すべき領域が広いと主張していたのである。この適用対象を絞る方向のコメントは、ユーザー参加に着目するオプションの方向との親和性も高いものと評価される³⁰。

なお、BIACも経団連も第3のオプションには否定的であるが、これは現行ルールとの乖離が大きいほかに包摂的枠組の中での議論が未消化であることも、原因と思われる。

(4) 2019.10～11 コンサルテーション（協議文書）

作業計画に基づく検討が進展する中で、期限を間近に迎えた包摂的枠組では、幾多のパ

²⁸ 200以上の団体合計2,000頁超の書面コメントを受けて行われた2019年3月13～14日のパブコメ会合には、官民合計で400名の参加者があったとされている。

²⁹ 経団連「経済の電子化に係る課税上の課題への対応 公開諮問文書に対する意見」2019.3.6

³⁰ 経団連は、同年9月にまとめた令和2年度の税制改正提言においても、電子経済課税について詳細に論じており、中でもマーケティング無形資産の過大評価を戒め、超過利益のある法人に限るなど比例原則に基づく適用制限の必要性に言及している。合わせて、新たに追加される二重課税リスク対応としての仲裁制度の必要性も追加している。

ブコメを集約して、第1の柱における新しい課税権の創設を、これまでの3オプションの趣旨を統合することによって、事務局対処案（**統合アプローチ**と呼ぶ）を作成・発表し、政治的決定の準備段階である制度の大枠の合意を2020年1月までに図ることとなった。10月9日に第1の柱につき協議文書、11月8日には第2の柱の協議文書がそれぞれ公開され、それぞれ11月21～22日及び12月9日に公聴会がパリで開催されている。

以下においては、それぞれの協議文書の概要とそれに対するビジネスのコメントぶりを振り返ってみる。

1) 協議文書の概要

第1の柱に関する協議文書では、既にコンセンサスを得ていた市場国への新しい課税権付与のための3つのオプションの考え方が統合された新しいアプローチ（統合的アプローチ）として、まず①物理的拠点の有無によらず、市場国に一定以上の売上等があればネクサスを認定し、②課税対象は、消費者向けビジネス（例えば消費者向け商品や消費者向け要素を含むデジタルサービスの提供）を行い、全世界で一定額以上の売上等がある多国籍企業に限定し、③市場国への配分額は、企業グループ全体の通常利益を超える利益の一部（「利益A」と呼ぶ）とするものである。

なお、市場国にはこの利益Aとは独立して、市場国での販売活動等に係る移転価格ルールの定式化を図った利益も配分することとされ、①市場国における販売活動等の基礎的な活動に付与される利益（「利益B」）を定率（例えば、市場国売上の一定の%）に固定することと、②市場国が利益Bの基礎的活動を超える経済活動を行っている場合に、引き続き独立企業原則により販売子会社等の利益（「利益C」）を課税することを許容するとともに、この場合は強力な紛争解決メカニズムを用意すること、をまとめ合わせたものが提案された。利益B及びCについては、従来の課税ルールの適用の枠内と位置づけており、第1の柱についての意見聴取の焦点は、もっぱら、新ルールである利益Aに集中していた。

なお、利益Aでは、確定されたグループ利益から、最終的に個々の市場国へ配分される配分利益を算定するまでの間に、3段階（全体利益から超過収益を取り出す段階、取り出した超過収益からオール市場国に割り当てる超過収益を取り出す段階、市場国利益を各市場国に配分する段階）の配分計算を経ることになる。いずれの算定過程でも、分割のための定率や算式が必要とされるが、事務局案ではそれらの数値は示されておらず、これからの包摂的枠組国間での政治的折衝に任せることとしていた。

第2の柱については、協議文書までに第1の柱ほどには詳細内容が開示されていなかった

たが、今回、軽課税国で最低税率で課税されていない所得について、本店所在地国でミニマムタックスを4種類の課税手法を利用して課す方式が明らかにされた。それらのいくつかは、米国の GILTI 税制や BEAT 税制のアイデアを参照したものとなっている。具体的には、4種類の課税方法（所得合算ルール、国外取得免除方式の国が軽課税国支店の所得につき外税控除に切り替える仕組み、軽課税国への支払いを損金算入否認するルール、軽課税国への支払いについては、条約特典を認めないルール）により、BEPS 効果を減殺するものである。

2) BIAC からのコメント³¹

BIAC のコメントは、2019.1 公表の 11 項目の BIAC ビジネス課税原則に照らして実施された。その結果、例えば、第 1 の柱の中で最も関心と呼んでいる利益 A の課税対象となるビジネスの範囲に関しては、「消費者向けビジネス」の定義の不確かである点や、マーケティング無形資産への着目と価値創造という理念がマッチングしているのかとの指摘をして、結論として、BIAC の課税原則の充足が不十分と評価している。そして、各協議文書が提示したビジネス向け質問項目を含めて、具体化過程で是正希望する点を概要以下の通り抽出した。

(第 1 の柱関係)

課税対象の「消費者向けビジネス」については、ロイヤリティプログラムの存在や消費者のフィードバックを踏まえた消費地向けのウェブサイトの維持、ターゲット広告など、具体的な消費者との相互作用に係る要素から、定義すべきであるとした。また、適用範囲を国別報告書の提出基準に沿って大規模多国籍企業に限定する案を取るとしても、基準海外売上比率が一定以下の場合には対象から除外すべきとし、対象に含まれた場合には、親会社所在地でまとめて申告・納付を行うワンストップショップの導入を勧めている。

また、新しいネクサスに関しては、市場国での売上高を指標とする GDP と関連する閾値及びグループの総売上の中の一定パーセントを超える閾値が想定されるとしつつ、第 3 者を通じて販売する場合や組み込まれた製品の場合には最終消費者の所在地特定は不可能と指摘している。また、新しいネクサスは、利益 A の課税にのみ適用すべきと釘を刺している。

更に、利益 A でのグループ利益の算定については、連結財務諸表の税前利益に基づいて

³¹ 2019.11.12 および 2019.12.2 付の BIAC W.Morris 税制委員長から OECD 事務局あての書簡

計算すべきとしており、この点では連結財務諸表からの乖離となるいかなる方策もコンプライアンスコスト上受け入れがたいとしている。二重課税の排除に関しては、執行が困難で国別にギャップが生じる可能性のある税額控除制度よりも対应的調整方式に基づくべきとしている。

最後に、利益 B と利益 C に関しては、いずれも課税原則に適合するためにはそれぞれの要件の定義の明確化を図る必要があるとするほか、特に、利益 C について、利益 A 及び B との二重計上の排除の必要性を強調すると共に、義務的仲裁の必要性も確認している。

(第 2 の柱関係)

BIAC は基本的に、第 2 の柱が目的とする軽課税国への BEPS リスクの防止策に関しては、理論的論拠が十分に説明されておらず、制度設計に関し第 1 の柱との関連も明らかではないとして、ビジネス課税 11 原則に即して疑問が多いとした。

他の BEPS 項目の勧告に基づき進行中の諸施策との重複を基本的に問題視するものであり、第 2 の柱に関しては、所得合算ルールと BEPS 支払い否認ルールの相関関係やそれぞれの課税原理が明らかにされた改定提案が今後出されることを前提に、再度のコメントを留保している。

3) 我が国産業界からからのコメント³²

経団連は、2 つの柱に関する協議文書については、我が国産業界の実情を踏まえた極めて詳細なコメントを提出した。また、情報産業企業を主たる加盟企業とする新経済連盟も、この段階からより独自性のある意見表明を行っている。

(第 1 の柱関係)

経団連の主張のエッセンスは、ビジネスにとっての税の安定性の観点から、事務局提案の対象が過度に広範となり市場国への過剰な利益配分となることを懸念するものであった。即ち、比例原則に沿った制度設計に努めれば、市場国への利益配分は控えめな水準になるはずとしている。また新制度は、申告・納付の事務負担の少ない簡素な制度であるべきとし（この関係で源泉徴収方式には否定的）、紛争解決手段の確保も不可欠と主張している。

事務局提案からの照会事項への主要な回答ぶりは、前述した BIAC 回答と共通する部分

³² 経団連意見書については、OECD 向け 2019.11.12 付文書（第 1 の柱）及び 2019.12.2 付文書（第 2 の柱）。いずれも経団連ウェブサイト（和文）及び OECD ウェブサイト（英文）に掲載。なお、新経済連盟のコメントについては、OECD ウェブサイト掲載（英文）のみ

が多いが、特徴的なものを追加すると以下のとおりである。

適用範囲については、納税実務負担を軽減する観点から、国別報告書対象基準をさらに引き上げる方向を示唆しているほか、適用除外とすべきものとして、中間財の製造・販売、産業用機器、OEM 製品などを列挙するとともに、協議文書で列記されたもの（採掘、コモディティ、金融）に加えて、医療用薬品や旅客運航サービス、更には電気通信事業や運輸サービスなどの規制業種も除外すべきと言及している。

次に新しいネクサス関連では、消費地売上高の算定ルールの簡素化の必要性と、規模の小さい国に対する GDP 基準の適用の緩和を求めている。

特に利益 A については、日本基準を含めた国際的に承認された会計に基づく営業利益を用いることを承認するとともに、みなし通常利益率については 10% を十分に上回る水準、みなし残余利益中市場国に配分される割合については 10% を超えない控えめな水準とし、グループとして損失が発生している場合はそれを考慮すべきとしている。

二重課税排除の観点からは、ワンストップショッピングに加えて、対応的調整を指す「課税ベースの調整」を選好する旨述べている。

利益 B と利益 C については、BIAC と同様利益 A との関連を明確化すること、TNMM などの現在有効に活用されている移転価格制度との関連での導入自体の必要性（利益 B）及び紛争解決に際しマルチの仲裁を含めた義務的仲裁の必要性を主張している。

以上の経団連コメントが、新しい課税方式について比例原則に基づく抑制的な実施を強く求めている背景には、我が国ビジネスが、これまでアジア諸国との間の紛争解決で苦労してきた事実³³や、移転価格算定手法として、予測可能性の高い TNMM で多くの APA を締結してきたという沿革が色強く反映されていると思われる。

なお、2019.11.29 に実施された公聴会では、経団連は二重課税排除の観点から簡潔さを求めるコメントをプレゼンしており、上記コメントの内、①ワンストップショップの申告・納税制度、②対応的調整による二重課税調整、③源泉徴収方式への否定的見解、に焦点を絞った発表を行っている。

一方で、新経済連盟のコメントからは、欧州を中心に直面している 1 国限りのデジタルサービス税の構成に対する危機感が強く表れており、2 つの柱に基づく長期的解決策に対する期待の大きさがうかがえる。

³³ コメント中には、利益 C に関して中国当局が主張するマーケットプレミアムへの警戒感も表明されている。

具体的には、対象範囲を消費者向けビジネスへと拡大する方向性を支持し、適用除外は高度に規制された業種に限るべきとしている。また、ネクサスや利益算定方法についても、業種中立的な基準の設定を支持している。なお、損失の取扱いやワンストップショップ方式への指示については経団連と同様である。

(第2の柱関係)

第2の柱の内容となる低課税国への追加的 BEPS リスク対応は、すでに先行 BEPS 勧告の下で実施されている諸施策とオーバーラップするもので不要であるとの認識が、経団連の主張のエッセンスである。特に合算税制に関しては、我が国で CFC 税制を長期にわたって改善し、BEPS 対応も他国に先行して国内法改正を行ったばかりであることが、第2の柱の合算措置不要論の背景にあると推測される。

事務局提案からの照会事項については、新しいミニマム税の必要性についての理論的根拠や第1の柱に追加する必要性についての懸念を明白に主張している。即ち、従来の制度との重複感と追加的納税コストの膨大さを指摘するとともに、仮に受け入れるとした場合のブレンディングについては、連結財務諸表を用いた全世界ブレンディングによるべきことを強調している。そして、重要性の観点から連結に含めていない子会社は、第2の柱から除外すべきとした。また、事業体ブレンディングについては、CFC 税制の実効税率算定の枠組が認められるのであれば、追加的事務負担もないため承認できると留保した。加えて、納税者の規模に応じたデミニマス基準の設定も求めている。

これらのコメントは、BEPS 問題に長年にわたって取り組んできた我が国 CFC 税制への信頼ともいうべきものが背景にあるとも評価される。財務・経済産業の両省の間で、長年にわたってビジネス実態に合わせて改正されてきた我が国 CFC 税制の比例原則に基づく妥協策の現状を肯定的に捉えれば、第2の柱の重複感を払しょくすることは困難と思われる。

2019.12.9 に行われた公聴会では、経団連は、実施する場合には、課税ベースの判断には全世界ブレンディングが必須であり、かつ、永久差異となる受取配当の除外を主張している。

一方、新経済連盟のコメントでは、全世界ブレンディングを原則とし、税負担については、全世界負担水準を考慮すべきとしている。また適用除外については、電子情報産業を含みすべての高度規制業種を対象とすべきとしている。

(5) 2020.1 末の包摂的枠組承認文書

1) 承認文書の概要

2020年1月31日にOECD/G20の下にある包摂的枠組国(約140か国)が承認した2つの文書は、一つ目が、第1の柱に関する昨秋(2019.10~11)の事務局作成の協議文書に記された枠組に基づく具体的提案であり、二つ目が、第2の柱に関する検討の進捗状況報告書であった。即ち、第1の柱に関しては、市場国へ新たに課税権を付与する多国籍企業の所得として、「自動化されたデジタルサービス提供ビジネス」及び「消費者向けビジネス」から生じる超過収益を対象とする枠組が統合アプローチとして提案され、この枠組が承認されたほか、第2の柱に関しては、最低税率未満の国の事業体に発生する子会社所得等についての親会社での合算や、同事業体への税源浸食支払いの損金算入の制限などについて規制する方向での枠組作りの経過が報告され、今後のスケジュールなどが承認された。但し、2020年になって米国ムニューシン財務長官がOECDのグリア事務総長に送付した書簡(第1の柱による市場国への課税権移転をセーフハーバーと位置づけるもの。即ち、伝統的ルールに従った納税か、新しく市場国に課税権を認めた納税を行うかについての選択権を納税者に認める提案を記したもの)については、この文書の中でも、包摂的枠組参加国から、これまでの合意内容の実施を損なう結果となるのではとの懸念が、表明された。

なお、本件承認文書は、2020年2月開催のG20財務大臣中央銀行総裁閣僚会議において承認されている。

2) 承認文書に対するビジネスの反応

承認文書は、①既に、昨秋のパブリック・コメントを経ており、その意見をある程度反映したものと解説されていること、②第1の文書は枠組のみの合意、第2の文書は経過報告という性格であること、から見て、ビジネスから新たにインプットすべき論点はないと思われる。

ビジネスは、迫りくる1国単位のデジタルサービス税の攻勢への防御として、コンセンサスベースの新しいルールを受け入れることとした。その枠組をセーフハーバー構想などにより実効性の乏しいものにしてしまうと、新しい課税ルールの合意を困難にし、暫定的と標榜しているデジタルサービス税の推進勢力に、勇気を与えることになりかねないと懸念しているようである。

今後、2020年末の最終合意に向けて、主として政府代表により、インパクトアセスメントを踏まえた超過収益率、市場国配分率、最低税率など新しい課税ルールの中核をなす各

種閾値の決定を巡って交渉が活発化することが想定される。そこでは、仮に、制度の簡素化を重視する方向で一律の閾値設定に向かう場合には、利益率に格差のあるビジネスライン毎に新ルールの影響度が異なり、結果において業界間の勝ち負けがはっきりしてしまうことも懸念される。かといって、きめ細かなビジネスライン毎の閾値設定を行うことは、そもそも各業種ごとにデジタルトランスフォーメーションが日々進行している環境下では、技術的にも困難と思われる。

ステークホルダーとしてのビジネスからのコメントの役割は、今後も重要と考えられるが、これまでの議論でビジネス全体を構成員としている BIAC が果たしてきた貢献と同様のものを、今後も BIAC に求めるのは困難となろう。これからは、むしろ、ビジネスライン毎の多様性を踏まえた制度設計が争点となり、そこへのコメントの役割が求められると思われるので、BIAC は取りまとめ役を継続するとしても、業界ごとのコメントの反映がより求められることになるとと思われる。そして、それらを踏まえた総合調整では、G20 による強力な政治的リーダーシップが必要となるであろう。

7. 今後の課題の考察

(1) 2020.1 文書の提起した課題

ムニューシン提案にみられる米国の出方が、G20 のリーダーシップ発揮の上で、当面は、注目される。それと併行して、OECD では、上記承認文書に基づき、今後の検討に委ねられた各種閾値についての詰めの交渉が本格化すると思われる。

但し、ムニューシン提案は、これまでの OECD 事務局案を巡るビジネスからのコメントの中では紹介はされていなかったところから見ると、米国における一定のロビー活動を反映したものとも推測される。しかし、公表された情報による限り、GAFA にはそのような動きは見られない。そうすると、R&D に基づき獲得した無形資産の超過収益への貢献が大きく、第 1 の柱の枠組が合意された場合の影響度が大きいと思われる業界、例えば製薬業界などが、働きかけをしていることも想定できるかもしれない。

いずれにしてもインパクト評価を経て、閾値の設定に際して交渉が進展する際には、ビジネスライン毎のインプットが、今後も要請されるものと思われる。従って、今後の OECD での交渉に際しても、ビジネスコメントの役割の重要性は維持されるものと考えられる。

(2) 第1の柱関連

第1の柱に関しては、今後、通常収益と超過収益の境界を画する営業利益率の%や超過収益の内、市場国に配分される割合、更には、各市場国ごとへの配分キーとなる指数の決定など、具体的な宿題が残っているが、これについての課題は次の2点と推測される。

一つ目は、多国籍企業の国家間所得配分となれば、連結財務諸表を利用した全世界超過収益の計算が不可欠とされるが、その際には、連結財務諸表の基盤となる各国の会計制度の評価を税の立場から行うことになる。どこまで弾力的に認めあえるかを、まず決断せねばならない。個別財務諸表を基に法人単位の規律に基づいてきた現行法人税制と並行して新制度が導入されれば、当局・納税者にとってはこれまでに経験したことのないコンプライアンスコストの増加は避けて通れないと思われるので、この点への配慮を十分にする必要がある。

会計制度の取捨選択を行ったうえで、「みなし通常利益率」「みなし超過収益の内、市場に配分される割合」さらには「市場配分超過収益を各市場に分割するためのパラメーター」など、市場国の税収増の規模を確定する上での重要な政治決定が待っている。合意を促進したいOECDは、2020年2月13日に電子経済に関する全部の施策を実施した場合の税収効果見通しを公表したが、そこでは、検討中の新ルールの効果のみならず、多国籍企業の自発的な所得配分比率の変更も含めており、包摂的枠組の多数メンバーである途上国に恩恵が大きくなるとアピールする試算となっていた。

これからの検討過程での難題の一つは、超過利益が異なるビジネスモデルに応じた課税スキームの区分を持ち込むかどうか、或いは、法的規制などで超過収益の発生が制約されている業種の適用除外をどこまで認めるかという、ビジネスの特性の反映に関する問題である。この点については、引き続きビジネスからのインプットが不可欠と考えられる。

もう一つは、米国のセーフハーバーの提案への対処である。これについては、最終的に政治的決着が必要となろう。

(3) 第2の柱関係

第1の文書に基づく市場国への新たな課税権配分と並び、第2の文書では、残された低税率国への所得移転リスクに備える新制度として、グローバルに統一設定した最低税率に達するまでの課税を、親会社所在国に認める制度について、その検討状況をまとめた。この提案には、低税率国向けの損金算入支払いを制限する併合プランも付されており、これ

から第1の提案と並んで検討することとされている。ここでは、最低税率テストをグループ全体の実効税率で測定するのか、地域・国別か、或いは事業体別か、という重要な選択の決定が残されており、これも合意が困難な課題である³⁴。

また、我が国の様に、BEPS対応の諸制度をこれまで精緻化してきた長い伝統を持つ国ほど、ミニマムタックス構想を中核とするこの第2の柱の導入は、既存制度との重複感もあり、抵抗を覚えざるを得ない。OECDも認める通り、第2の柱は、米国のGILTI税制やBEAT税制に触発されたものであるが、そもそも、米国改正は、全世界所得課税から外国子会社配当についてテリトリアル課税に修正する際の、同改正がもたらす租税回避リスクの拡大に対応すべきものとしてパッケージで提案されたものであり、沿革的には、各国にBEPS対応の共通施策として適用すべき位置づけのものとも思われない。

電子経済がもたらす残されたBEPSリスクのバックストップとしての第2の柱の役割を否定するものではないが、それが、他方で、第1の柱に基づく新しいルールにより税収減少国となる本店所在地国に対する税収リカバリーのメカニズムの一つとして機能することを考えると、一律に優先施策として義務的に採用すべきと位置付けることには躊躇を覚える。

第2の柱は、底辺への競争を防止するためのラストリゾートと位置付けられた意義は認めるものの、そのことは、各国の法人税率自体が、タックスヘイブン国を除き、これまで租税主権の下でアンタッチャブルとされてきた伝統に切り込む側面を持っている。従って、その伝統の下で設計されてきた既存の租税回避防止施策との調整は、避けて通れないものである。

我が国を含めたビジネスからの重複適用回避の要請も踏まえ、かつ、BEPSの他の行動項目（行動3のCFC税制、同4の利子控除、同5のпатентボックス対応、同8の無形資産のDEMPE重視方針など）での進展を考慮すると、第2の柱こそオプション的な運用の検討が必要とも考えられる。

（4）今後の見通し

これからビジネス業界のみならず国家ベースでの税収効果の推計を踏まえた交渉が本

³⁴ 比例原則に基づいて新制度を設計するならば、できるだけコンプライアンスコスト増加を抑えるという観点が必要とされる。それについて、ビジネスからは、対応可能な選択肢として、グループ単位での測定を求める声が高まると思われる。

格化されると思われるが、この交渉の過程では、近年の通商交渉の様に政治的な勝ち負けにこだわることなく、これまで国際課税に係るルール設定で発揮してきた税の国際協調体制のメリットが維持されることを期待したい。

「底辺への租税競争」をストップさせることも重要であるが、OECD が本施策の実施による効果として試算した「グローバル法人税収の 1,000 億ドル増加」が、市場国から期待を持って受け止められている一方で、ビジネスからは、グローバル経済を支えるイノベーションを阻害する懸念に基づき、比例原則に適った穏当な制度設計を求める声が高まっていることに、十分な配慮を行うべきと考える。

第2章 インド等の FTS (Fees for Technical Services : 技術役務対価) 課税

立教大学法学部¹

浅妻 章如

1. 序：本稿の流れ

経済のデジタル化と国際租税法との関係をめぐり、複数の国が、DST (Digital Service Tax : デジタルサービス税) を導入している。DST についての考察は多々あるので²、本稿は、直接 DST について考察するのではなく、DST の準備作業として、2. 節において、既存のインド等における FTS (Fees for Technical Service : 技術役務対価)³をめぐり紛争事例を見ていきたい。

3. 節の考察において、インド判決における fees for technical services の範囲は狭く解釈されているらしい、とまとめた後、使用料 (royalty) との比較を試みる。インドの租税条約では 12 条でまとめて使用料と fees for technical services とを扱っているが、両者の類似性はあまり強くないように思われる、という考察をする。もしも経済のデジタル化をめぐり需要地国に従前よりも幾分か課税権を配分しようとする機運の中で、12 条 (インドの租税条約又は UN モデル租税条約のタイプ) の拡張を目指すとしたら、使用料や fees for

¹ 本稿では人名に職名・敬称を付さない。「」『』を引用のために用い、【】を区切りの明確化のために用いる。年月日は原則として YYYYMMDD 順で表記する。本稿で引用する条文等の下線は浅妻による。

² Wei Cui (崔威), The Digital Services Tax on the Verge of Implementation, 67:4 Canadian Tax Journal 1135-1152 (2019); Wei Cui, The Superiority of the Digital Service Tax over Significant Digital Presence Proposals, 72:4 National Tax Journal 839-856 (2019); Wei Cui, The Digital Services Tax: A Conceptual Defense (未公刊。2019.4.30 <https://ssrn.com/abstract=3273641>); Wei Cui & Nigar Hashimzade, The Digital Services Tax as a Tax on Location-Specific Rent (未公刊。2019.7.29 <https://ssrn.com/abstract=3321393>); Daniel Shaviro, Digital Service Taxes and the Broader Shift From Determining the Source of Income to Taxing Location-Specific Rents (未公刊。2020.1.14 <https://www.law.nyu.edu/sites/default/files/shaviro-singapore-lecture-v3.pdf>) 等参照。渡辺智之「経済のデジタル化と BEPS プロジェクト」日本機械輸出組合 2020 年 2 月、渡辺徹也「(仮題) デジタル経済と売上税——デジタルサービス税を中心に」フィナンシャル・レビュー森信茂樹編集『デジタル経済と税制の新しい潮流』掲載予定、藤原健太郎「仕向地方面の課税権拡大のための理論」(未公刊) 等参照。

³ Nigam Nuggehalli, INTERNATIONAL TAXATION: THE INDIAN PERSPECTIVE at 59-63 (Springer Nature India Private Limited 2020) (電子版 <https://doi.org/10.1007/978-81-322-3670-2>) 参照。

technical services との論理的共通性や整合性を考えるという道筋はあまり上手くいきそうにないと考えられるため、17 条 (OECD モデル租税条約等) の運動家・芸能人についてと同様のパッチワーク的なものになると予想される。

2. 事例

2.1. Satyam Polyplast 事件⁴

2.1.1. 事実⁵

assessee (調査対象者) たる Satyam Polyplast 社 (以下、「SP 社」という) は、組合形態の企業 (partnership firm) であり、PP bag (ポリプロピレン樹脂製バッグ) 製造業を営んでいた。SP 社は、複数の非居住者⁶に対して ₹ 38,92,787 (インド・ルピー) の手数料 (commission) を支払う際⁷、TDS⁸をしていなかった。AO⁹は、手数料と称するものについて控除否認 (disallowance) を提案 (propose) した。

インド 複数の外国
SP 社 ————— 複数の非居住者
commission 支払

SP 社は次のように主張した。SP 社は最終製品輸出業を営んでおり、そのために非居住者に販売注文を斡旋してもらっていた。商品を輸出し外国通貨で支払を受けた後、SP 社は非居住者に対しインド国外において提供された役務の見返りとして手数料を支払っていた。従って、SP 社から非居住者に対してなされた支払は、インドにおいて課税対象となら

⁴ *Satyam Polyplast v. DCIT*; (ITA 158/JP/2019) (Income Tax Appellate Tribunal of Jaipur, 2019.5.14) (<https://indiankanoon.org/doc/122727801/>). Shreyas Shah, ITAT decision: commission payment made to non-resident not of nature of FTS (IBFD Tax News Service 2019.8.1) 参照。

⁵ 註 4 で依拠した判決文では paragraph 番号が 1 から 5 まで付されているが、5 の中で、改行されていても 6 以下の paragraph 番号が付されていないため、5 が長いのか、6 以下の paragraph 番号を付し忘れたのか、確認できていない。

⁶ 註 4, paragraph 5 によれば、5 名で、住所は、アルゼンチン、イエメン、ドイツ、カタール等、多様であるように見える。

⁷ 調査対象年度は 2015-16 年。

⁸ 何の略語か明示されていないが、Tax Deduction at Source であろうか。源泉徴収税のことであると文脈から推察される。

⁹ Assessing Officer であろう。

ず、SP社は源泉徴収税を天引きする義務を負わず、所得税法 Section 40(a)(i)¹⁰（控除否認の根拠規定）には違反していない。

AOはSP社の主張を受け容れなかった。所得税法 Section 195(1)¹¹は、非居住者がインド国内に事業の場所（place of business）又は事業上の繋がり（business connection）を有しているか否かに関わらず適用される。従って、源泉徴収税を天引きせずになした非居住者に対する支払の全てについて Section 195(1)が適用され、Section 40(a)(i)が適用される。続けて、AOの主張によれば、問題となっている支払は Fee for Technical Services¹²である、なぜならば、SP社が、非居住者の管理又は諮問役務提供（rendering managerial or consultancy services）に対してした支払であるからである。そうして、AOは₹ 38,92,787の金員について控除を否認した。

SP社はこの処分への不服を Id. CIT(A)¹³に申し立てたが、問題となっている支払が所得税法により課税されるものではないとするいかなる公式見解（any authority）も見出せない、と Id. CIT(A)は判断した¹⁴。

本訴においても SP社は同様の主張を繰り返した。また、2013-14年の調査において、*CIT vs. EON Technologies (P) Ltd.*¹⁵等に従って、AOによる同様の控除否認につき Id.

¹⁰ Section 40 in The Income Tax Act (**Amounts not deductible**)

Notwithstanding anything to the contrary in sections 30 to 38, the following amounts shall not be deducted in computing the income chargeable under the head "Profits and gains of business or profession",

(a) in the case of any assessee -

(i) any interest [略], royalty, fees for technical services or other sum chargeable under this Act, which is payable;

(A) outside India ; or

(B) in India to a non-resident, not being a company or to a foreign company, on which tax is deductible at source [略] .

Explanation. For the purposes of this sub clause, [(A)略]

(B) " fees for technical services" shall have the same meaning as in *Explanation 2* to clause (vii) of sub-section (1) of section 9 [後略]

¹¹ Deduction of tax at source in the case of non-residents and no objection certificate for foreign remittance.

¹² なぜ fees という複数形ではないのか、不明。

¹³ learned Commissioner of Income Tax (Appeals)（学識ある国税庁長官不服審査部）であろうと推測される。日本式に近付けていえば、司法段階ではなく行政段階の不服審査であって、審判官を国税庁内部の者（恐らく、Assistant Commissioner : 副長官）担当しているようなものであろうと推察される。また、本訴被告である DCIT（Deputy Commissioner of Income Tax : 国税庁副長官）と同じであると推察される。

¹⁴ 註 4, paragraph 4.

¹⁵ *CIT v. Eon Technology (P) Ltd.*, [2012] 343 ITR 366; 246 CTR 40; [2011] 203 Taxman 266; 64 DTR

CIT(A)は取り消したことにも言及した。

対して、ld. DR¹⁶は、Section 195の規定に照らし、SP社は非居住者への支払をなす際に源泉で税を天引きする義務があると主張した。もし、その税が課せられないとSP社が考えていたならば、SP社はSection 195(2)¹⁷を援用していた筈である。そうした事実は無いので、デフォルトとしてSP社は源泉徴収税を天引きしなければならない。SP社はSection 195(1)に従って源泉徴収税を天引きしていないのでAOはSection 40(a)(i)により控除を否認した。更に、AOは、SP社の非居住者に対する問題となっている支払は、Section 9a(1)(vii)¹⁸にいうFee for Technical Servicesであると判断した。

2.1.2. 高裁判旨

AOは技術役務対価に当たるといっているだけで役務の性質について判断していない。更に、ld. CIT(A)は、2013-14年度について、問題となっている、支払はfees for technical servicesではなく、事業の通常の方法(ordinary course of business)の性質を有する非居住者への標準的な支払(regular payment)である、と明らかに判断していた。所得税法Section

257 (Delhi)(HC); (Delhi High Court, 2011.11.8)

<https://taxguru.in/income-tax/commission-payment-sales-marketing-support-india-constitute-income-chargeable-tax-india.html>). なお、FTS (fees for technical services : 技術役務対価) に関する事件ではない。

¹⁶ learned Departmental Representative (学識ある国税庁代理人) であろうと推察される。

¹⁷ 非居住者受領金員が非課税であると支払者が考える場合、Assessing Officer に申立てをして課税範囲を判断してもらう制度。

¹⁸ 所得税法の Section 9(1)(vii) (ソース・ルールのこと) の誤記であろうと推察される。

Section 9 in The Income Tax Act (**Income deemed to accrue or arise in India**)

(1) The following incomes shall be deemed to accrue or arise in India [略]

(vii) income by way of fees for technical services payable by

(a) the Government; or

(b) a person who is a resident, except where the fees are payable in respect of services utilised in a business or profession carried on by such person outside India or for the purposes of making or earning any income from any source outside India; or

(c) a person who is a non-resident, where the fees are payable in respect of services utilised in a business or profession carried on by such person in India or for the purposes of making or earning any income from any source in India: [Provided 以下略]

Explanation 2. For the purposes of this clause, "fees for technical services" means any consideration (including any lump sum consideration) for the rendering of any managerial, technical or consultancy services (including the provision of services of technical or other personnel) but does not include consideration for any construction, assembly, mining or like project undertaken by the recipient or consideration which would be income of the recipient chargeable under the head "Salaries".

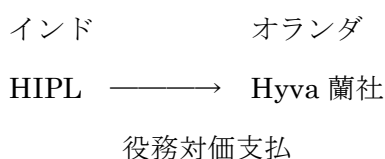
195(1), Explanation 2 のみに基づいて AO の処分を Id. CIT(A)が維持したとはいえ、Id. CIT(A)は手数料としての支払の性質が技術役務対価ではないと受け容れたのである。

手数料であるならば、Section 40(a)(i)が適用されるのは、Section 5(2)により非居住者の所得がインド国内で発生したものである場合に限られる。

2.2. Hyva Holding 事件¹⁹

2.2.1. 事実²⁰

assessee (調査対象者) たる Hyva Holding B.V. (以下、「Hyva 蘭社」という) はオランダ法人である。Hyva 蘭社は、そのインド子会社たる Hyva India Pvt. Ltd. (以下、「HIPL」という) に一定の役務を提供する契約を締結した。問題となっている年度 (Assessment Year: 2012-13) において Hyva 蘭社は役務提供の対価として HIPL から ₹ 2,07,63,486 (インド・ルピー) を受領した。Hyva 蘭社は 2014 年 3 月 29 日に所得額 0 として申告をした。



Assessing Officer (税務署) は、役務契約及びその他の記録を精査した後、Hyva 蘭社を呼びつけ、なぜ、HIPL から受領した額が、印蘭租税条約²¹における fees for technical services 又は使用料 (royalty) に当たりインドで課税される、として取り扱われないのか

¹⁹ *DCIT v. Hyva Holding B.V.*, (ITA 3816/Mum/2017) (Income Tax Appellate Tribunal "I" Bench, Mumbai, 2019.4.30)

(https://www.taxpundit.org/phocadownload/Taxpundit_Reporter/Taxpundit_Reporter_2019/May_2019/519Taxpundit77.pdf). Shreyas Shah, Treaty between India and Netherlands – ITAT decision: managerial services not to fall within definition of FTS (IBFD Tax News Service 2019.7.23)参照。

²⁰ 判決文 paragraphs 3-6 より。

²¹ India-Netherland Double Taxation Avoidance Agreement, Article 12 (**Royalties and fees for technical services**) [1 項～4 項略]

5. For purposes of this Article, "**fees for technical services**" means payments of any kind to any person in consideration for the rendering of any technical or consultancy services (including through the provision of services of technical or other personnel) if such services : [(a)略]

(b) make available technical knowledge, experience, skill, know-how or processes, or consist of the development and transfer of a technical plan or technical design. [6 項は fees for technical services 非該当リスト]

の説明を求めた。

Hyva 蘭社は応えて曰く、Hyva 蘭社が提供した役務は管理の性質の役務 (the nature of managerial services) であり、印蘭租税条約における fees for technical services の定義は管理役務を含まないので、HIPL から受領した額はインドで課税されえない、ということであった。何ら技術的な知識、経験、ノウハウ、スキル等が利用可能になってないとも主張した。更に使用料にも該当しないと主張した。

Assessing Officer は Hyva 蘭社の主張が妥当であると判断しなかった。役務契約の文言を確認したところ、Hyva 蘭社の役務には管理、技術及び諮問役務 (managerial, technical and consultancy services) の要素が全て含まれているので、印蘭租税条約における fees for technical services に当たると判断した。更に、そうした役務提供により、HIPL は能力向上のみならず技術的な知識、経験、ノウハウ、スキル等が利用可能になっている、とも判断した。よって、印蘭租税条約 12 条にいう fees for technical services であり、Hyva 蘭社の手元で²²10%の gross basis の課税がなされる、と結論付けた。

Assessing Officer の判断に抗し、Hyva 蘭社は不服申立て²³を選んだ。

不服申立てにおいて、Hyva 蘭社の引用した先例等に照らし、Hyva 蘭社が提供した役務は、性質上、管理役務であって、印蘭租税条約は技術及び諮問役務しかカバーしていないため、当該条約下の fees for technical services には該当しない、と判断された。更に、核となる専門知識を提供することにより、グループ会社の事業の独立性の成長・拡張・達成を助けることは、技術的な知識・経験・ノウハウ・スキル等を利用可能なものにするを意味しない、なぜなら、提供された役務は HIPL が自身の権利でそれを将来の必要のために応用することを可能にするであろうものではないからである、とも判断された。従って、最終的に、Hyva 蘭社が HIPL から受領した金員は fees for technical services の性質ではなく、よって、インドでは課税されない、と判断された。従って、Assessing Officer による加算は取り消された。

²² 原文では「at the hands of the assessee」。HIPL が源泉徴収するのが通例であると思われるところ、「at the hands of」が、実際に税をインド政府に支払う者（源泉徴収納付義務者たる HIPL）ではなく、税を負担すると想定されている者（Hyva 蘭社が実際に租税を支払うわけではないが租税法上は納付した者として扱われる）を指すために用いられている表現である、ということであろうか。

²³ 原文では「appeal before the first appellate authority」。註 13 と同様の、行政段階の不服審査に近いものであろうと思われる。判断者は learned Commissioner (Appeals)（学識ある [国税庁] 長官不服審査部）。

[本訴において] learned Departmental Representative²⁴は、Hyva 蘭社が HIPL に対し役務契約の下で提供した役務を詳細に調べ、管理、技術及び諮問役務 (managerial, technical and consultancy services) の要素が全て含まれている、と主張した。役務契約の中で、提供される役務は管理役務であると表示されているけれども、提供される役務の性質を調べれば管理役務のみからなるのではなく技術及び諮問役務にまで至ることが明らかになる筈である、と主張した。Hyva 蘭社が挙げたインボイスも Hyva 蘭社が提供した役務の詳細を描写するものではない、と主張した。役務契約の下で提供された役務の性質を含め、事実を適切に調査し分析することなしに、提供された役務が単に管理役務の性質のみからなり、それ故に受領した金員が fees for technical services に当たらない、ということではできない、と主張した。それ故、Hyva 蘭社が提供した役務の性質を調べるため問題を Assessing Officer に戻した方がよからう、と主張した。

learned Authorised Representative²⁵は、役務契約に焦点を当て、この契約の下で提供された役務の性質は単に管理のみであると主張した。Assessing Officer は Hyva 蘭社が受領した金員を fees for technical services として扱ったが、しかし、印蘭租税条約 12 条 5 項は、技術及び諮問役務の提供の対価として支払われるものを意味する筈である、と Hyva 蘭社側は主張した。更に、仮に Hyva 蘭社が提供した役務が技術及び諮問役務の性質であったとしても、技術的知識・専門知識・スキル・ノウハウを利用可能にするものではないため、fees for technical services として扱われえない、と主張した。Hyva 蘭社が技術的知識・専門知識・スキルを提供したり利用可能にしたりしたわけではないことは、使用料 (royalty) を受領していなかったという事実からも明らかである、と主張した。

2.2.2. 高裁判旨²⁶

裁判所は対立する主張を見比べ証拠を精査した。二つの問題がある。第一に、Hyva 蘭社が HIPL に提供した役務は単に管理の性質のみを有し印蘭租税条約 12 条 5 項にいう fees for technical services に該当しないのか。第二に、仮に Hyva 蘭社が提供した役務が管理のみではなく技術及び諮問役務の要素を有するとして、利用可能条項 (make available

²⁴ 直訳すれば、学識ある国税庁代理人となろうか。本訴の原告である DCIT (Deputy Commissioner of Income Tax : 国税庁副長官) のことを指していると思われる。

²⁵ 直訳すれば、学識ある適格代理人となろうか。Hyva 蘭社の代理人であると思われる。

²⁶ 判決文 paragraphs 7-10 より。

clause) ²⁷を満たすことなしに受領した手数料を *fees for technical services* として扱ってよいのか。

第一に、Hyva 蘭社と HIPL との間の管理役務契約を精査するに、提供される役務の性質は管理役務であると書かれてあるけれども、Appendix-1 に掲げられている幾つかの役務のうち、情報技術・研究開発・戦略的購入役務 (*information technology, R&D, strategic purchasing service*) は技術及び諮問役務の要素を含むかもしれない。しかし Hyva 蘭社の活動の中核は管理役務の性質であるように見える。

租税条約の *fees for technical services* の定義に照らし、管理役務は *fees for technical services* の定義に含まれない。従って、Hyva 蘭社が提供した役務の幾つかは技術及び諮問役務の要素を含むかもしれないけれども、契約の下での Hyva 蘭社の活動の中核は管理役務の提供である。よって *fees for technical services* を受領したとは認められない。更に、Assessing Officer は幾らの額が技術及び諮問役務に帰属するのかを主張立証していない。

第二に、仮に HIPL が提供した役務が技術及び諮問役務の性質であるとしても、注目すべき重要な点は、Hyva 蘭社が技術的知識・経験・スキル等を HIPL に将来において独立に (*independently in future*) 利用可能にしたのか²⁸、である。「利用可能にする」(*make available*) という表現は法的解釈に服する。*‘make available’* という表現は、将来において役務提供者の助けなしに役務受領者が知識やノウハウの利用から便益を得る立場になることを意味するととどまらず、そうした技術的知識・経験・ノウハウ・スキル等が契約終了後においても受領者の手元に残るものでなければならない、ということの意味している。更に、役務受領者が独立に技術を活用できる、というような技術でなければならない。従って、印蘭租税条約 12 条 5 項²⁹の *fees for technical services* の範囲であることと、技術的知識・経験・ノウハウ・スキル等を利用可能にすることは、同時に満たされねばならない。先例も同様である。本訴において、Assessing Officer は、Hyva 蘭社が技術的知識・経験・

²⁷ 註 21 の 12 条 5 項(b)を参照。また、Nuggehalli・註 3、60 頁は、国内法（所得税法 9 条 1 項 7 号説明 2）と租税条約との間の *fees for technical services* の違いの説明として、印蘭ではなく印英租税条約であるが 13 条 4 項の *made available* 条項を挙げている。また、そこでは典型事例として、*Income Tax Officer, TDS v Nokia India Pvt Ltd., 2015 SCC OnLine ITAT 9865*（インド・フィンランド租税条約について。結論として *fees for technical services* 非該当）が引用されているが、筆者は辿り着けなかった。

²⁸ 註 21 の 12 条 5 項(b)を参照。

²⁹ 原文では「Article-15(5)」となっているが、印蘭租税条約 15 条に 5 項は無いので誤記であると思われる。

ノウハウ・スキル等を HIPL に独立に利用可能にしたという主張立証をしていない。寧ろ、対面の役務契約は明らかに役務提供によって Hyva 蘭社が技術的知識・経験・ノウハウ・スキル等を HIPL に独立に利用可能にしたわけではないことを示している。従って、learned Commissioner (Appeals) が fees for technical services ではないと判断して Assessing Officer の加算を取り消したことに誤りはない、と判断する。

2.3. Kotak Securities 事件³⁰

2.3.1. 事実³¹

assessee (調査対象者) たる Kotak Securities Ltd. (以下、「Kotak 社」という。インド法人であろうと推察される) は 2005-2006 課税年度においてボンベイ証券取引所 (Bombay Stock Exchange, 以下、「BSE」という) に対し株式の売買に係る取引手数料を支払っていた。Assessing Officer は、当該手数料が所得税法 Section 194J 及び Section 9(1)(vii) 説明 2 にいう fees for technical services に当たり、支払の源泉において租税を天引きしなければならない、と判断した。そして、Kotak 社は源泉徴収税を納めていなかったため、課税所得算定に当たり控除が認められない³²、とした。

Kotak 社 —————> ボンベイ証券取引所
取引手数料支払

Bombay High Court³³ は、問題の支払が fees for technical services に当たるとして、Assessing Officer を勝たせていた。

2.3.2. 最高裁判旨³⁴

[Section 9(1)(vii)] 説明 2 にいう「技術役務」("technical services") という語が何を意

³⁰ *CIT v. Kotak Securities Limited*, [2016] 383 ITR 1 (SC) (Supreme Court, 2016.3.29), (Civil Appeal No. 3141 of 2016) reported in 2016 WTD 68-22 Stock Transaction Charges Aren't Fees Subject to Withholding, India Supreme Court Holds. Alexander Lewis, Indian Supreme Court Redefines Fees for Technical Services, 2016 WTD 68-7 (2016.4.7) 参照。

³¹ 判決文 paragraph 3 より。

³² 所得税法 40 条(a)(ia)。

³³ 2011.10.21。事件番号等不明。

³⁴ 判決文 paragraphs 6-11 より。

味するかについて、*Bharti Cellular* 判決³⁵では以下のように述べられている：

"Right from 1979, various judgments of the High Courts and Tribunals have taken the view that the words "technical services" have got to be read in the narrower sense by applying the rule of *noscitur a sociis*, particularly, because the words "technical services" in section 9(1)(vii) read with Explanation 2 comes in between the words "managerial and consultancy services". (1979 年以来、高裁及び一審における数多の判決は、「技術役務」という語が、特に、所得税法 Section 9(1)(vii)説明 2 における「技術役務」という語は「管理及び諮問役務」という語の間に位置しているため、*noscitur a sociis*³⁶ルールの適用により狭い意味で読まれねばならないという見方を採用してきた。)

「管理及び諮問役務」と「技術役務」は、それ故、必然的に、人間の努力によって提供される役務を明らかに指示しているであろう。それは前述の *Bharti Cellular* 判決にも合致する。しかしながら、現代における科学的及び技術的発展が役務提供の完全自動化されたプロセスにおいて人間の要素を曖昧にする傾向があるかもしれない、という見方を無視してはならない。従って、より実効的な基礎から調べねばならない。

無対面の機械 (facility) によって BSE は証券取引所全会員に対し全ての取引について完全に自動化された役務を利用可能にしている。BSE が提供する特別で排他的でカスタマイズされた役務 (special, exclusive or customised service) というものはない。「技術役務」は「管理及び諮問役務」と同様に顧客・ユーザーの特別のニーズに応える役務を指そうとするものであろう。BSE が提供する役務はユーザー・顧客の特別・排他的・個別の必要というテスト (test of specialized, exclusive and individual requirement) を満たさない。そうしたテストを満たす役務だけが、所得税法 Section 9(1)(vii)説明 2 の「技術役務」という表現の範囲に含まれるべきである。

Kotak 社が利用する BSE の役務 (BSE Online Trading (BOLT) System) は、証券取引所全会員にとっての共通の役務であり、所得税法 Section 9(1)(vii)説明 2 の「技術役務」という表現には合致しない。

従って、Bombay High Court の判断は適切ではない。よって所得税法 194J 条による源

³⁵ *CIT v. Bharti Cellular Ltd.*, [2011] 330 ITR 239 (SC), (Supreme Court, 2010.8.12) (<https://indiankanoon.org/doc/112335/>).

³⁶ 不明瞭な語の意味は文脈から解釈されるべしという解釈原則。

泉徴収税納付義務はない。

以上より、所得税法 Section 40(a)(ia)によって控除が否認されるという問題についても、Bombay High Court の判断の正しさを審査する必要はない。

2.4. Møller Mærsk 事件³⁷

Kotak Securities 判決（註 30）を引用して、コンピューターネットワーク使用料が fees for technical services に該当しない、と判断した事例である。

2.4.1. 事実³⁸

assesse（調査対象者）たるデンマーク法人・A.P. Møller - Mærsk A/S（以下、「Mærsk 社」という）は、インド子会社たる 4 社³⁹（判決文ではまとめて「agents」と呼ばれているが、本稿では以下、「印 4 社」という）を有していた。印 4 社は船（cargo）の booking をし、Mærsk 社の通関代理人⁴⁰として活動していた。印 4 社を地球規模で援助するため、Mærsk 社は Maersk Net System（以下、「MNS」という）という地球規模遠距離通信設備（global telecommunication facility）を構築し維持していた。印 4 社は pro-rata basis で MNS 利用料を支払っていた。Mærsk 社の主張によれば、これは単なる費用分担の仕組み（system of cost sharing）であり、Mærsk 社が印 4 社から受領する支払は費用補填（reimbursement of expenses）の性質である、というものであった。Assessing Officer はこの主張を受け容れず、印丁租税条約⁴¹13 条 4 項によりインドで課税対象となり、所得税法 Section 115A により 20%⁴²で課税されるとした。

³⁷ *DIT v. A.P. Moller Maersk AS*, [2017] 392 ITR 186; 2017 TaxPub (DT) 638 (SC) (Supreme Court, 2017.2.17) (Civil Appeal No. 8040 of 2015); reported in 2017 WTD 43-18 Indian Supreme Court Finds Payments for Shared Computer Network Use Aren't Technical Services Fees. Alexander Lewis, Payments for Use of Shared Computer Network not FTS, Indian Supreme Court Rules, 2017 WTD 43-10 (2017.3.6)参照。

³⁸ 判決文 paragraphs 3-11 より。

³⁹ Maersk Logistics India Limited (MLIL), Maersk India Private Limited (MIPL), Safmarine India Private Limited (SIPL) and Maersk Infotech Services (India) Private Limited (MISPL). これら 4 社が Mærsk 社の子会社であると判決文中で明示されていないものの、Lewis・註 37 で、インド子会社であるとされている。

⁴⁰ 原文では「clearing agents」であるが、海運なので恐らく「[customs] clearing agents」であろうと推察される。

⁴¹ 註 21 の印蘭租税条約 12 条 5 項と似ている。make available 条項は見当たらない。

⁴² 印丁租税条約 13 条 2 項も 20%を上限としている。

インド デンマーク

印 4 社 → Mærsk 社

Maersk Net System 利用料支払

Commissioner of Income Tax (Appeals)は 2010.8.23 に Mærsk 社の主張を棄却した。

Income Tax Appellate Tribunal, 2012.12.14 判決は、*Skycell Communications*⁴³及び *Bharti Cellular Ltd.*⁴⁴を引用し、Mærsk 社の主張を認容した。

一審判決を不服として課税庁は控訴したが、Bombay High Court, 2015.5.29 判決は課税庁の控訴を棄却した。MNS の利用は自動ソフト通信システムであり Mærsk 社が技術役務を提供することを要しない、とした ITAT の判断は正しい、とした。また、*Safmarine Container Lines*⁴⁵判決に含まれる原則は本件にも当てはまるとした。

2.4.2. 最高裁判旨⁴⁶

課税庁は Mærsk 社に印丁租税条約の恩恵を認めており、その 9 条⁴⁷で、国際海運業所得は [インドにおいて] 課税されないとなっている。MNS が海運業に欠かせない部分であり、MNS によって印 4 社がより実効的に役割を果たすことができるようになるので、印 4 社によって共有されることが許されている設備である。想像力をたくましくするまでもなく、それは印 4 社に提供されている技術役務として扱われうる。

この場合、租税条約 9 条⁴⁸の下で海運業由来の「利得」('profit') は、所得稼得のための費用を必然的に含み、分離することはできず、とりわけ、事業をそれら費用なしに営むことができない場合はそうである。*Kotak* 判決 (註 30) で当審が類型的に判断したように、

⁴³ *Skycell Communications Ltd. & Anr. v. DCIT*, (2001) 251 ITR 53 (Madras High Court, 2001.2.23 <https://indiankanoon.org/doc/1140671/>).

⁴⁴ *CIT v. Bharti Cellular Ltd.*, (2009) 319 ITR 139 (Delhi High Court, 2008.10.31 <https://indiankanoon.org/doc/336153/>). 註 35 の原審であると思われるが、註 35 の判決文自体には原審の判決年月日や事件番号等が記されていない。

⁴⁵ *The Director of Income Tax (International Taxation)-1 v. M/s. Safmarine Container Lines NV*, (2014) 367 ITR 209 (Mumbai High Court, 2014.7.17 <https://www.legalcrystal.com/case/1175219/director-income-tax-international-taxation-1-vs-safmarine-container>).

⁴⁶ 判決文 paragraphs 12-15 より。

⁴⁷ OECD モデル租税条約 8 条に相当する内容に関し、印丁租税条約 8 条が空運、9 条が海運を扱う。

⁴⁸ 原文では「Article 19」となっているが、19 条は年金所得についての条文であるので、9 条の誤記であると推察される。

設備の使用は技術役務とはいえない、というのも、技術役務とは利用者にとっての特別のニーズを扱う役務を指し示すのであって、設備が全ての者に提供されるものではないからである。

Safmarine Container Lines (註 45) はインド・ベルギー租税条約に関するものであり、本件の印丁租税条約とは異なる、とか、Mærsk 社がしばしば職員を印 4 社に「トレーニングその他の目的で」("for training or other purposes") 派遣している、とか、fees for technical services⁴⁹由来の所得であると認定するに当たり利得の考慮は不要である、とかいった主張⁵⁰がなされているが、印 4 社がした支払⁵¹は技術役務の補填ではないので、聞くべきところはない。

2.5. 石川島播磨重工業事件⁵²

2.5.1. 事実⁵³

技術役務であるかの問題より、場所 (territorial nexus) の問題に関するリーディング・ケースであるので、本稿 2.1 節～2.4 節とは焦点がズレている。

appellant (上诉人。assessee (調査対象者)、petitioner (原告) と呼ばれている箇所もある) たる日本法人・石川島播磨重工業は、LNG (Liquefied Natural Gas) 設備をインド国内に建設するため、インド法人・Petronet LNG Limited と契約を締結した。石川島播磨重工業は offshore で技術役務を遂行していたが、インド国内で利用されている場合⁵⁴に、インドで課税対象となるかが争われた。

⁴⁹ 原文では「free for technical services」となっているが、誤記であると推察される。

⁵⁰ Mr. Radhakrishnan が、判決文 paragraph 14 では「for the assessee」として、paragraph 15 では「on behalf of the Revenue」として位置付けられているが、paragraph 14 の「for」は誤りであろうか。

⁵¹ 原文では「payment made by the assessee」となっているが、【payment made by the agents】(agents = 印 4 社) でないと、意味が通らない。

⁵² *Ishikawajima-Harima Heavy Industries Ltd. vs. Director of Income Tax, Mumbai*, [2007] 3 SCC 481 (Supreme Court 2007.1.4) [Arising out of SLP (Civil) No.5318 of 2005] (<https://indiankanoon.org/doc/245369/>). Nuggehalli・註 3、61-62 頁参照。

⁵³ 判決文の paragraph 番号を確認できなかった。

⁵⁴ 註 18 の所得税法 9 条 1 項 7 号(c)の下線部を参照。

2.5.2. 最高裁判旨⁵⁵

[所得税法 Section 9(1)(vii)(c)の] 規定を通常通り読めば、二つの条件を満たすことが必要である：インドで課税されるためには、課税されようとしている所得の源泉となる役務がインド国内で利用される (utilized) だけでなくインド国内に届けられ (rendered) ねばならない。本件では両方の条件が同時に満たされてはいなかったため、この所得はインドの課税対象から除外される。それ故、非居住者が役務の所得について課税されるためには、当該役務がインド国内に届けられる必要があり、インドにおいてその者が営む事業又は職業の一部となっていなければならない。本件原告 [石川島播磨重工業] はインド居住者に役務を提供し、それはインドで利用されたが、インド国内に届けられなかった。

2.6. その他

判決文を確認できていないが、役務提供に係る支払があったけれども fees for technical services ではないとされた事例として *Deputy Commissioner of Income Tax (International Taxation) v. Welspun Corporation Limited*⁵⁶が紹介されている。

原文を確認できていないが、*Seabird Exploration FZ LLC, IN RE*⁵⁷において、UAE (アラブ首長国連邦) 法人である SeaBird 社が石油及び鉱物資源探索のために地震波のデータを収集・解析する役務をインド法人に提供したことについて、fees for technical services として源泉徴収の対象となるか又は PE 認定かによってインド課税庁が課税できるとして、SeaBird 社から 113 日間の職員のインド法人事務所への派遣について、Service PE ではなく租税条約 5 条 1 項の Fixed Place PE が認定される、とした事例があると報告されている⁵⁸。

⁵⁵ 註 52 のリンク先では判決文の paragraph 番号を確認できなかったが、Nuggehalli・註 3、62 頁によれば、paragraph 90。なお、同書は、非居住者から役務の対価が支払われる場合のみ適用される所得税法 9 条 1 項 7 号(c)を最高裁が援用したことについて「surprising」と述べ、居住者たる Petronet 社が支払ったのであるから同号(b)が適用される筈である、と述べている。このおかしきにもかかわらず、最高裁が所得税法 9 条 1 項 7 号(c)について述べたことは canonical (教典的な扱い) となり広く裁判所及び租税法学者によって引用されるようになった、とも述べている。

⁵⁶ 2017 SCC OnLine ITAT 334. Nuggehalli・註 3、63 頁に依拠した。

⁵⁷ 判決ではなく事前確認事例 (Indian Authority for Advance Ruling (AAR) (2018.3.28)) である。

⁵⁸ 403 ITR 82. Shreyas N. Shah, Treaty between India and UAE – AAR decision: vessels used for seismic surveys in connection with oil and mineral exploration constitute a fixed place PE (IBFD Tax News Service 2018.5.23); Neetu Vinayek & Manmay Chandawalla, Permanent Establishment-Recent Controversies (2018.12.15) (<https://www.wirc-icai.org/images/material/PE-Recent-Certain-Controversies.pdf>)に依拠した。

インドではなくモルジブの事例であるが、*Ooredoo Maldives* 事件⁵⁹において、テレコム業者たる Ooredoo Maldives 社が、相互通信費用とローミング監視及び変換器のソフトウェアの使用の対価を非居住者に支払っていたところ、事業利得税（Business Profit Tax）法 section 6(a)(1)&(4)の「管理、人、技術役務の対価、その他の雇用に拠らない報酬又は手数料として非居住者に支払われるべきもの」就中「技術役務」に当該支払が該当するかが問題となり、該当しないので源泉徴収税は課せられない、と判断された、という事例があると報告されている。

3. 考察

3.1. fees for technical services の範囲をめぐるインド判決の傾向

インド租税訴訟の傾向として、インド課税当局が積極的に（歯に衣着せずいえば、乱暴に）課税処分を仕掛けてくる一方で、恐らく課税当局とは別のルートで法律のトレーニングを積み誇りが高いのであろう裁判官が、課税当局何する者ぞとでも言わんばかりに、課税当局に気兼ねしない判決を書くことがある、ということは夙に知られている^{60, 61}。

本稿で紹介した 5 件はたまたま全て fees for technical services 非該当という結論であった⁶²。網羅的に調べる能力は無いので確たることは言いにくいものの、課税当局敗訴事例をインドの（恐らくは実務家に近い）者が積極的に海外に知らせようとしている傾向があ

⁵⁹ *Ooredoo Maldives Pvt. Ltd. v. Maldives Inland Revenue Authority* (TAT-CA-W/2015/001) (Tax Appeal Tribunal, 2019.5.27).

http://www.tat.gov.mv/dv/wp-content/blogs.dir/2/files_mf/m_ooredoomaldivesprivatelimited_27.05.19copy_opt.pdf で入手できるものの、ディベヒ語で書かれていて私は読めないため、Aiman Ibrahim, Tax Appeal Tribunal: interconnection charges not subject to withholding tax (IBFD Tax News Service, 2019.8.19)に依拠した。

⁶⁰ 著名な事例としては *Vodafone International Holdings B.V. v. Union of India & Anr.*, Bombay High Court, 2010.9.8 (WP No. 1325 of 2010); Supreme Court of India, 2012.1.20, Civil Appellate Jurisdiction, Civil Appeal No. 733 of 2012 (arising out of S.L.P. (C) No. 26529 of 2010) ([2012] 341 ITR 1 (SC)) (<http://www.scribd.com/doc/78858103/SC-Judgement-in-Vodafone-Case-2012>)等を挙げることが許されよう。手塚崇史「インド・ボーダフォン事件判決の日本への影響—クロスボーダーM&Aとの関係」国際税務 31 卷 2 号(2011.2)等参照。

⁶¹ 現場にいるわけではなくこれまで幾つかの判決等を読んだり学生に読ませたりしたにすぎない経験からの危うい印象論であるが、アメリカ（但し租税裁判所を除く）や英国の裁判官と比べて、インドの裁判官は課税当局への配慮が薄いような印象を受ける。カナダの裁判官も課税当局への配慮が薄いような印象を受けることがあるが、時折カナダの課税当局の主張・立証の詰めが粗い印象を受けることがあるので、カナダの裁判官がアメリカや英国と比べて課税当局への配慮が薄いのかについては戸惑いがある。

⁶² 但し原審では fees for technical services 該当という結論もあったことに留意されたい。

るかもしれないとはいえ、fees for technical services の範囲の問題という、裁判官がその気になれば如何ようにでも広げることが可能でありそうな問題であるにもかかわらず、fees for technical services の範囲を狭く解そうというインドの判決の傾向があるように見受けられる⁶³。役務受領者側における将来における独立の技術利用可能性に着目したり（本稿 2.2.2.節参照）、技術（technical）が管理及び諮問役務（managerial and consultancy services）の間に位置していることを論拠としたり、noscitur a sociis（註 36）という解釈原理を援用したり（本稿 2.3.2.節参照）、PE なければ事業利得課税なしルール（*Møller Mærsk* 事件では OECD モデル租税条約 8 条に相当する印丁租税条約 9 条における国際海運業所得居住国のみ課税のルール）との関係で費用控除を論拠にしたり（本稿 2.4.2.節参照）⁶⁴、といった、ある概念の広狭をめぐる論拠としてふさわしいか疑問の余地もあろうることを論拠としているところから推察するに、狭く解そうという傾向を見出せそうである。

このような狭い解釈傾向は、DST（Digital Service Tax）についても、納税者側の懸念を少し下げる方向に左右しそうである、という議論は不可能ではない。

とはいえ、もしも fees for technical services を狭く解釈する傾向（課税当局に気兼ねしない傾向）がインドの裁判官の誇りに由来するものであるならば、他の国でも fees for technical services の範囲が狭く解釈されるであろう、と予測することは難しい。DST（Digital Service Tax）についても、（無論どう立法されるかが第一義的に重要であるが）もしも実際に施行され digital service の範囲が裁判で問題となったならば、インド判決における fees for technical services の範囲の解釈傾向と同様に、抑制の効いた解釈がなされると予測できるか、不分明ではある。

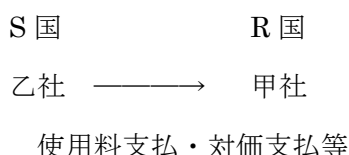
⁶³ 但し註 55 で紹介したように、石川島播磨重工業事件において所得税法 9 条 1 項 7 号(b)ではなく(c)が適用されたことには疑問が呈されている。

⁶⁴ *Møller Mærsk* 事件（註 37）判決文 paragraph 14 において、国税庁側代理人の「arrangement of profits is not essential to qualify receipt as income from free for technical services」（誤記と思われる free を読み替えてつ意識すると、海運業利得稼得に際し問題となっている費用が事業に必須であるか否かは、Mærsk 社の受領額が fees for technical services に由来する所得であるかどうかを判断するに際し必須ではない）という主張は、論理的に筋が通っているように思われる。これを含む国税庁側代理人の主張に対する最高裁の応答は、支払は技術役務の補填ではないという結論を繰り返すものであるにすぎず、応答としては成立していないように見受けられる（無論、技術役務の補填ではないという結論があるならば、「arrangement of profits」と支払の性質の判断との関係を国税庁側代理人の主張の通りに考えたとしても、技術役務の補填ではないという結論は動かないので、最高裁の応答が間違いであるというわけではない）。

3.2. 使用料と fees for technical services との比較

3.2.1 ソース・ルールにおける使用料の特異性

R 国の甲社が S 国の乙社（甲社の関連会社である場合もあるし、甲社と独立の関係にある場合もある）に、知的財産権のライセンスをしたり技術等に役務を提供したりして、乙社から甲社に、使用料（royalty）又は fees for technical services（に該当するかもしれない料金）が支払われる場面、或いは、R 国の甲社が S 国の乙社に出資をしたり金銭貸付をしたり商品販売したり技術等とはいえそうにない役務を提要したりして、乙社から甲社に、配当又は利子又は事業利得（fees for technical services には該当しそうでない対価）が支払われる場面を、想定してみよう。



別稿⁶⁵で整理したが、配当所得、利子所得、事業利得等の所得源泉は、生産（production。但し販売活動等も含む。本稿 3.2.2.節参照）等をして付加価値を生み出している企業の人、機械、工場等といった実物生産要素稼働地（配当所得、利子所得については乙社が稼働している S 国、事業利得については甲社が稼働している R 国）にあると伝統的に観念されてきたと見受けられる一方、使用料所得だけは、需要（demand）（S 国の乙社の需要）に着目して所得源泉が観念されてきた⁶⁶という例外的な位置付けにある。

OECD モデル租税条約 12 条は使用料所得源泉地国に課税権を認めていないので使用料所得の所得源泉はあまり気にしなくてよい。他方、2004 年日米租税条約改訂前の日本の租税条約締結ポリシーやその他の国（例えばインド）の租税条約締結ポリシーとして UN モデル租税条約 12 条に相当する条文で使用料所得源泉地国に課税権を認める例は珍しくない。

そして、経済のデジタル化との関係で需要地に課税権を幾分か配分しようという近年（2018 年以降とってよかろうか）の機運との関係で、数多の種類 of 所得のうち例外的に

⁶⁵ 浅妻章如「国際的な課税権配分をめぐる新たな潮流と展望について——国際連盟時代以来の伝統を踏まえて」ファイナンシャル・レビュー143号森信茂樹編集『デジタル経済と税制の新しい潮流』掲載予定。

⁶⁶ 特許権使用料について、事業利得、利子所得、配当所得等の所得源泉と同様に実物生産要素稼働地に所得源泉があると観念するならば、発明等の活動をしている地たる R 国に所得源泉を観念することになる筈であるが、そうになっていない。

需要に着目して所得源泉が観念されてきた使用料所得への注目度が高まる。そして、使用料所得と同様に需要に着目して課税権を配分しようとするインドの *fees for technical services* 課税についても注目度が高まる。

この流れからすると、使用料と *fees for technical services* との類似性を考察するのが、素直な流れである。

しかし、結論から書くと、使用料と *fees for technical services* との類似点より相違点の方が目立つように思われる。

3.2.2. 第一：技術と関係しない使用料

第一に、使用料課税も *fees for technical services* 課税も、技術輸入国の苦し紛れの租税条約締結ポリシーであるという類似点があるであろうけれども、使用料のうち特許権等の使用料はともかくとして、商標権等の使用料のように、技術とはあまり関係のないものも使用料の定義に含まれている。

R 国の甲社が S 国の乙社から商標権の使用料の支払を受けるという場面を想定すると、普通、その商標の価値を高める投資は S 国においてなされている（S 国商標権の帰属は R 国の甲社にある）例が多く、特許権の基因となる発明に関する投資（研究開発施設及び研究員の稼働）が R 国においてなされている（S 国特許権の帰属は R 国の甲社にある）例と、経済的実態が異なる。商標権等の使用料に関しては、生産（*production*。但し販売活動等も含む）地に所得源泉があると観念されてきたことと、整合的であると言やすい。

もっとも、第一の点については、だから何（*So What?*）、という印象しか読者にもたらさないであろう。技術と関係する使用料を念頭に置いて議論することが多いからである。しかし、特許権使用料との比較に限定しても、以下のように類似性が強いとは言い難いように思われる。

3.2.3. 第二：将来における独立の利用可能性

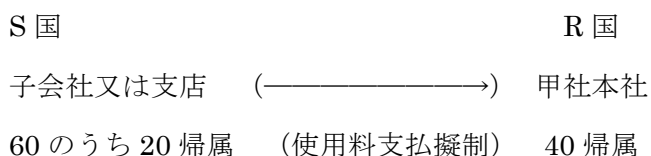
第二に、*fees for technical services* に関し、役務受領者の将来における（*in future*）独立の（*independently*）技術利用可能性（本稿 2.2.2 節参照）という基準が建てられているけれども、特許権使用料を念頭に置いて比較すると、*independently* に関し、発明等は公開されているので法的規整を無視すれば潜在的ライセンスが勝手に発明を実施することができるという点で、*fees for technical services* と特許権使用料とは類似しているとは言

い難い。更に、in future に関し、特許権使用料の例ではライセンスの期間においてだけライセンシーが発明の実施をすることができ、将来における技術利用可能性は想定されていない（将来における実施の許諾も含めて早期に使用料を支払うという例は、私法上、可能ではあるけれども、実務上、発明の実施に連動して使用料を支払う例が多いと目される）という点でも、fees for technical services と特許権使用料とは類似しているとは言い難い。

3.2.4. 第三：排他権を足掛かりとして S 国実物生産要素稼働による貢献の一部が国外に流出する

第三に、特許権等は差止請求権（排他権）である⁶⁷。そして、特許権等のライセンスの場合、排他権を足掛かりとして、発明等の貢献部分とは異なる事業上の貢献（製造活動や販売活動等の貢献）に由来する事業利得も含めて特許権者がライセンシーに使用料という名目で請求することができるという構造がある。

例えば、R 国法人たる甲社が R 国における研究開発施設で発明をし、S 国特許権を保有し（R 国でも特許権を保有しているであろうが無視してよい）、甲社が自ら S 国に子会社又は支店を設立して発明の実施（製造活動や販売活動等）をすれば 60 の事業利得が生じると見込まれるとしよう。もし見込み通り 60 の事業利得が生じたら、その何割かは R 国における研究開発活動に由来する利得（甲社本社⁶⁸に帰属する利得）として租税法上扱われ、残りは S 国における製造活動や販売活動等に由来する利得（甲社の S 国子会社や S 国支店に帰属する利得）として租税法上扱われる⁶⁹。話の便宜のため具体的な数値を設定し、例えば甲社本社に帰属する利得が 40 であり S 国子会社又は S 国支店に帰属する利得が 20 であると想定しよう。

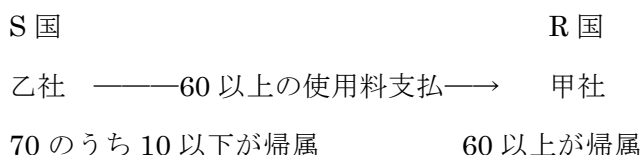


⁶⁷ 但し、知的財産法制で対価請求権しか設定されていない類型について、租税条約に関し、使用料に該当することは充分ありえよう。従って、第三として論じる内容は、排他権の有無として説明すると分かりやすいということとどまり、必ずしも排他権の有無が基準となるわけではない。

⁶⁸ 子会社との関係で親会社、支店との関係で本店と呼ぶところ、親会社と支店とを併せて便宜的に本社と呼んでおく。

⁶⁹ 私法上は、甲社が S 国に子会社を設立した場合、親会社と子会社との間で如何ようにでも所得配分をすることができる。

次に、甲社とは独立の関係にある S 国法人たる乙社が甲社に特許権のライセンスを求めたとしよう。もし乙社が発明の実施をして 70 の事業利得が生じると見込まれる（例えば甲社では持てない販路を乙社が有しているとか、乙社が賃金の割に有能な工員を有しているとかいった想定は不自然ではなかろう）ところ、乙社が 60 以上の使用料を甲社に支払わないのであれば、甲社は乙社からのライセンスの申し込みを断ることができる（もしも、特許権が、この設例で 40 の対価請求権にとどまるならば、乙社が甲社に適法にライセンスを求める場合も違法に特許権を侵害する場合も、乙社は甲社に 40 を支払えばよい、という帰結になるであろう）。甲社が S 国に子会社又は支店を設立して自ら製造活動や販売活動等をした場合に、20 の事業利得が S 国の課税権に服する⁷⁰のに対し、乙社がライセンスを受けて使用料を甲社に支払う例では、（もしも OECD モデル租税条約 12 条型の租税条約が R-S 国間で締結されていたならば）、乙社に帰属する事業利得は 10 以下であり、それだけが S 国の課税権に服する。このように、S 国における事業上の貢献（製造活動や販売活動等の貢献）に由来する事業利得の一部が、使用料という名目で、S 国から R 国へと国外流出する可能性がある。



他方で、fees for technical services⁷¹に関し、S 国における事業上の貢献（製造活動や販売活動等の貢献）に由来する事業利得の一部が、fees for technical services という名目で、S 国から R 国へと国外流出する可能性を論じるもの（だから fees for technical services を他の役務の対価と区別して扱う理由が経済的実態に照らしてあると論じるもの）は管見の

⁷⁰ 甲社・乙社間で 60 以上の使用料支払がなされる筈であるから、甲社が S 国に子会社又は支店を設立した場合にも、S 国子会社又は S 国支店から甲社本社に対する 60 以上の使用料支払を擬制して、S 国子会社又は S 国支店に帰属する事業利得は 0 以下である、という理路は、arm's length principle（独立当事者間原則）からの発想としてありえないではない。しかし、現実の租税実務では、S 国子会社又は S 国支店に帰属する事業利得は 0 以下であるという扱いは（S 国子会社又は S 国支店の営業があまりに下手であったとか不運に見舞われたとかいった例を除き）ほぼ無かろうと推察される。

⁷¹ インドの知的財産法制について詳しくないため、fees for technical services の基因となる技術に関し排他権があるのか私にはわからないが、日本の知的財産法制に即して考えれば、技術に関し一部は不正競争防止法等によって排他権が設定されることがありえないではない。しかし、fees for technical services に関し、排他権の有無に着目している例を見聞きした記憶はない。

限りでは見当たらない。

3.2.5. パッチワークとしての使用料、fees for technical services、運動家・芸能人等

インドの租税条約 12 条では使用料と fees for technical services が同時に掲げられているけれども、経済的実態としては、使用料と fees for technical services とが類似しているとは言い難いように思われる。12 条の源泉徴収課税の対象となるものについて、論理的に共通事項を見出そうとする試みは、難しいと思われるので、経済のデジタル化に対応して需要地国に課税権を幾分か配分しようとする際に、従来の（インドの租税条約や UN モデル租税条約の）12 条の仕組みを利用する可能性はありうるものの、使用料や fees for technical services との論理的な共通性を勘案しようとする方向は、上手くいかないであろう。

もし 12 条を拡張するならば、OECD 租税条約 17 条の運動家・芸能人と同様に、パッチワーク的・場当たりの・特例的なものという位置付けになるであろう。

4. まとめ

インドの事情を網羅的に調べる能力もないしインドの実務の雰囲気を知っているわけでもないで、幾つかの判決を眺めたにすぎない危うい印象論であるという注意書きを要するが、インドの裁判所は課税当局に気兼ねすることなく fees for technical services の範囲を抑制的に狭く解釈してきた傾向があるように見受けられる。

しかし、この傾向が、インドの裁判官の特性に由来するものであるならば、経済のデジタル化に対応して租税条約に新たな源泉地国課税権が書き込まれたとした場合（或いは DST のように租税条約以外であるかもしれない）に、同様に課税範囲を抑制的に狭く解す傾向があろうと世界的に期待することは、難しいかもしれない。

また、使用料と fees for technical services とを比べると、類似点より相違点の方が目立つように思われ、論理的な共通事項を見出すのは難しいように思われる。とすると、経済のデジタル化に対応した源泉地国課税の拡張が所得の種類に着目して 12 条（UN モデル租税条約やインドの租税条約）の拡張としてなされるとしたならば、OECD 租税条約 17 条の運動家・芸能人と同様、パッチワーク的・場当たりの・特例的なものという位置付けになるであろうと予想される。

第3章 「新たな利益配分ルールと移転価格」

PwC 税理士法人

岡田 至康

I. OECD 包摂的枠組でのデジタル経済課税に係る新たなネクサスおよび 利得配分ルールの検討

はじめに

デジタル経済下においては、一般に、企業がシステムを管理する国に機能が集中することから、ユーザーの所在する市場国に当該企業の物理的施設は不要であり、また、物理的施設があったとしてもその機能は極めて限られたもので足りることとなる。従って、現在の国際課税制度では、当該市場国から生じる利得に対する課税は行われず、ごく低額の課税が行われることになる。しかしながら、その利得の源泉が何らかの各国ユーザーの活動等にあるとすれば、それらのユーザー所在国に何らかの課税権を与えて然るべきであるとの考えが生じる。デジタル経済においては、物理的プレゼンスのない国・地域においてもデジタルの恩恵をユーザーは受けており、そのユーザーとの関係で、かなりの額の取引がなされていると言われている。その発生形態はさまざまであっても、ユーザーは直接・間接に価値創造を行っており、ユーザーとの何らかの関係で利得が生じているのであれば、当該国・地域に課税権を与えることは考えられて然るべきということにもなるのであろうか。

その場合に、どのような論理で市場国に課税権を付与するのか、その場合の利得の配分方法はどうかの問題が生じる。これらの問題は既存の税制の枠組では対処しきれない可能性が大きく、また、何らかの新たな制度ができたとしても、物理的施設の存在しない国・地域に課税権を新たに付与することに伴う既存の制度との調整をどうするかという別途の課題も生じ得る。とりわけ、親子会社間の取引価格を律する基準とされる移転価格に係る独立企業原則（ALP）は、この場合にどのような役割を果たし得るのであろうか。OECD/G20 更には包摂的枠組では、新たな課税権の付与およびそれに伴う利得の算定方法について、従来の考え方を踏まえながら、新たな考え方について精力的な検討が続けられている。

1. 経緯

(1) デジタル経済への課税がまず話題になったものとして、OECD 関係で、約 20 年前のオタワ枠組合意 (1998 年) に遡ることが可能であろう。この国際会議では、電子商取引に係る諸原則について、中立性、効率性、安定性等に合意するとともに、基本的な考え方として、広範囲に受け入れられている課税原則は電子商取引にも妥当し、新たな措置や既存制度執行の修正は、電子商取引を差別しない限りにおいて可能である、という点を確認している¹。この会議は、盛んになりつつある電子商取引に対応するための全く新たな課税制度が議論される中で、いち早く、既存の税制の枠内でできるだけ対応することの各国合意を得ることによって、その後の検討の方向性を規定しようとしたものであったとみることが可能である。

(2) その後の OECD/G20・BEPS (税源浸食利益移転) プロジェクトで、BEPS 行動 1 (電子経済の課税上の課題への対処) に係る最終報告書 (2015 年)²においては、単に法人税対応の選択肢を示すのみで、何らかのコンセンサス・勧告が示されることはなかったが、これは、電子経済取引そのものが従来型取引とは大きく異なる性質を有していることから、既存の国際課税ルール of 枠組での対応は困難なことに加えて、関係国の税務上の利害関係が複雑であることが、その理由として挙げられよう。この点、行動 1 の最終報告書で示された対応策に係る選択肢として、デジタル PE (および帰属利得) の概念が、源泉税、equalization levy (平衡税) といった案とともに提示され、デジタル特有の PE とそれへの利得帰属の考え方の可能性に言及がなされていた。ただ、最終的には 2020 年に報告書を作成するとされていた。

本報告書では、電子経済が経済そのものになりつつある現状において、課税上、電子経済だけを他の経済と切り離して囲い込んで、特別の別途の扱いを行うとの対応策は、不可能でないとしても、困難であるとしている。また、本報告書は、電子経済の課税上の課題について BEPS プロジェクトの他の行動計画の勧告内容によって実質的に対抗可能であると見込まれると結論づけており、例えば、行動 8-10 (移転価格関連) の提言は、無形資産の法的所有権のみでは、必ずしも無形資産の利用による全ての収益を受ける権利はなく、重要な機能を果たし、経済的に重要なリスクをコントロールする関連者が適切な利益

¹ オタワ枠組文書 (“Electronic Commerce: Taxation Framework Conditions”) (1998 年)

² “Addressing the Tax Challenges of the Digital Economy – Action 1 : Final Report” (2015 年 10 月)

を得る権利がある、とするなど、ある意味では当然ながら、BEPS 対応からの視点が主となっている。

(3) 2018年3月に公表されたOECD 中間報告書³においても、包摂的枠組参加国間では、デジタルビジネスモデルの顕著な特徴に合意する一方、価値創造の場所および価値創造者の特定との関係等についてのコンセンサスは得られていない。また、その後の検討課題としては、既存の税枠組における2つの主要課題、すなわち、価値創造/利得配分およびネクサスルールのレビューが引き続きの検討対象であるとされている。

デジタル化の継続・発展による、多くの企業の共通の特徴となっている顕著な性質としては、i) 複数国に亘る物理的進出を伴わない大規模事業展開、ii) 無形資産への多大な依存、iii) データ・ユーザー参加・ブランドとのシナジー等、が挙げられている。また、デジタル企業はグローバルで瞬時に浸透し得る性質を必然的に有することから、新規参加者が比較的短時間で市場を支配し得る可能性があることをも示されており、これらは、とりもなおさず、かなりの利得が親会社等の特定企業に一定期間集中する可能性があることを示している。これは利得配分との関係で従来型とは異なる種類の課題を生じさせる要因となるものである。

ここでは、包摂的枠組参加各国は大別して2つの異なる見解を有していた。すなわち、データおよびユーザー参加への依存が価値創造の配分誤りとなることから、高度デジタルビジネスに絞った対応を行うとの考え、ならびに、進行中のデジタル化による経済の変化等に伴う諸傾向は、事業利得に係る既存の国際租税枠組にとっての引き続きの課題となっており、国際課税全般の見直しを求めるとの考えである（その他に、国際課税制度の大幅な改正を求めない意見もあったが、少数である）。後者の考えが有力であり、新たな制度は、国際課税制度の大幅な改正を行うとの基本的な取組がその方向性となっている。

(4) 2019年2月に、OECDは、公開協議文書：“経済のデジタル化に係る税務上の課題への対応”⁴を公表した。この文書で、OECDは、BEPS 包摂的枠組参加国のコンセンサスを示すものではないと断りながらも、デジタル経済への課税に係る選択肢をいくつか提示

³ “Tax Challenges Arising from Digitalisation-Interim Report 2018” (2018年3月)

⁴ “ADDRESSING THE TAX CHALLENGES OF THE DIGITALISATION OF THE ECONOMY” (2019年2月)

している。これらの提案は、2本柱からなり、第1の柱が、課税権の配分に係るもの、すなわち、利得配分およびネクサスルールに係る課題に関するものである。なお、第2の柱はむしろ BEPS（税源浸食利益移転）問題への対処に係るものであり、軽課税国等への対応を行うためにミニマム税率課税の導入を提案している。

第1の柱では、まず検討されているのは、ユーザーおよび市場の国・地域の課税権を拡大するものであり、現行の利得配分枠組では認識されていない“ユーザー参加（user participation）”ならびに“マーケティングインタンジブル（marketing intangibles）”という概念に基づく残余利益配分のメカニズム等に係る提案である。前者は高度デジタル事業においてユーザーベースの構築等によって創出される価値に焦点をあて、後者はノンルーティン所得の一部または全部を市場国・地域の課税とすることで幅広く経済のデジタル化の影響に対応しようとするものである。利得の決定については、いずれもグローバルアプローチを適用するとしており、多数の事業体の利得を集計した簡易な方法による新しい型の残余利益分割法を使うことになるとみられている。

共通点の多いこれら2つの案のほかに、更に、デジタル技術等による相手国との相互作用を示す要素に課税プレゼンスを認める“重要な経済的プレゼンス（significant economic presence）”概念の下で定式配分での利得配分を行う提案を加えた3つの案が検討対象とされた。

第1の柱のなかで、“ユーザー参加（user participation）”の提案は、一定の高度デジタル事業のビジネスにとって、ユーザーの活動と参加はブランドの創出、価値あるデータの生成等につながっており、ユーザーの持続的関与と積極的参加を求めることが価値創造の重要な要素とされる。ただ、この提案では、ユーザー所在国・地域に配分されるべき利得額を決定するために伝統的な移転価格算定方法を使用することの困難性を認めており、ユーザー所在国・地域への利得配分をグローバルでの残余利益分割法で計算することを提案している。このアプローチでは、通常（ルーティン）利得は現行ルールに則って決定されるが、ノンルーティン利得の計算はかなり困難であり、定式による配分の可能性にも言及されている。

“マーケティングインタンジブル（marketing intangibles）”の提案は、幅広く経済のデジタル化の影響に対応しようとするものであり、現行の移転価格および条約ルールを修正するものである。本提案では、マーケティングインタンジブルおよびそれらに伴うリスクに帰し得るノンルーティン・残余所得は市場国・地域に配分されるが、その他のルーティン

機能に帰し得る所得は、現行の利得配分原則によって配分される。ただ、マーケティングインタンジブルについては、デジタル技術の利用によって遠隔的に消費者データが収集・分析・利用されればされるほど、市場国・地域での DEMPE（開発・改良・維持・保護・使用）や関連リスク管理の機能の行使を避けることが可能となる。すなわち、マーケティングインタンジブルに係る法的権原を所有するのがどの事業体か、これら無形資産に係る DEMPE 機能を現実に行使・管理するのがどの事業体か、マーケティングインタンジブルに係るリスクが現行移転価格ルールでどう配分されるか、等に拘わらないこととなる。

“重要な経済的プレゼンス (significant economic presence)” の提案は、非居住企業がデジタル技術およびその他の自動化手段によってある国・地域と意味ある (purposeful) 持続的な (sustained) 相互作用を示す要素に基づく重要な経済的プレゼンスがある場合に、当該国・地域に課税プレゼンスがあるとするものであり、持続的収入の要素のほかに、例えば、ユーザーベースおよび関連データインプットの存在、等の要素が勘案される。また、重要な経済的プレゼンスへの利得配分は定式配分方式に基づき得るとし、課税ベースとしては、特定の国・地域での収益に対して当該多国籍企業グループのグローバルでの利益率を適用することによって決定され、ユーザーの要素も考慮して配分がなされる。

(5) 2019年5月、OECDは、今後18カ月をカバーするデジタル経済プロジェクトのための意欲的な作業計画(ワークプログラム⁵)を公表した。本ワークプログラムでは、新たな利得配分ルールとして上述(4)の3つの案を若干修正した3案(修正残余利益分割法、定式配分法、分配ベースアプローチ)が示されている。

“修正残余利益分割法 (Modified residual profit split method)” は、現行の利得配分ルールでは認識されない市場創造価値を反映するノンルーティン利得の一部について、現行の関連者間取引での方法を踏まえたステップによって、市場国に配分しようとする方法であり、現行移転価格ルールと共存することとなる。

“定式配分法 (Fractional apportionment method)” では、ルーティン利得とノンルーティン利得の区別をすることなく、関連グループ(またはビジネスライン)全体の利得に配分キーを適用して、その一部を市場国に配分するのであるが、当該販売事業体の関連利得の計算にあたっていくつかの選択肢があり、種々の配分キーおよび配分要素のウェイト

⁵ “Programme of Work to Develop a Consensus Solution to the Tax Challenges Arising from the Digitalisation of the Economy” (2019年5月)

づけの可能性についても検討がなされる。

“分配ベースアプローチ (Distribution-based approaches)”では、例えば、マーケティング・販売・ユーザー関連活動について、市場国に基本利得 (baseline profit) を付与するとともに、企業グループの全体利得あるいは業種や市場の差異といった要素を踏まえて基本利得を修正する、更には、このメカニズムによってノンルーティン利得を市場国に再配分することもあり得るとされる。

(6) グローバルの各国経済団体の集まりである Business at OECD (BIAC) は、2019年1月に、デジタル経済課税に伴う現行課税原則の改革にあたっては、要旨、次の点が考慮されるべきであるとしている⁶。

- (i) 長年に亘って確立した国際課税の基本原則 (純所得課税・ネクサス・PE・ALP に基づく移転価格等) を維持し、改正はこれらの原則を改善
- (ii) デジタル経済をリングフェンスできない。ルールの変更は基本原則に基づくとともに、今後の経済変化には柔軟に対応
- (iii) オタワ課税枠組文書 (1998 年) での原則 (中立性・効率性・安定性・簡索性・効果性・公平性・柔軟性) および BEPS 行動 1 報告書での原則 (比例性・持続可能性) を支持
- (iv) 価値創造概念に基礎を置き、企業の全ての価値創造活動は適正かつ比例的に利益獲得
- (v) 課税権の配分は、二重課税の可能性を減少すべく、一貫した明確な方法で利得配分
- (vi) ネクサスおよび利得帰属の問題は包括的パッケージとして導入
- (vii) 包括的コメントリーを備えた統一モデル条約に世界の諸取引を反映
- (viii) 強力な紛争解決メカニズムを含むこととし、仲裁・相互協議の強化 (その他 ICAP 等の措置) を支持
- (ix) 各国は、包摂的枠組でのコンセンサス外での行動を避けるべきであり、全ての国の懸念を反映しかつバランスのとれたグローバル合意を OECD の下で達成
- (x) 課税プレゼンスが存在する場合、PE 閾値のような明確な線引きが必要
- (xi) BIAC は全てのステークホルダーのニーズに合致する新たな成長志向の租税枠組

⁶ “デジタル経済の課税問題に係るビジネス原則 (11 foundational principles)” (2019 年 1 月)

を確立する真の多角的合意形成に貢献すべく建設的に協働する用意

2. OECD の提案：第 1 の柱における“統合的アプローチ”

(1) 概要

2019 年 10 月、OECD 事務局は、公開協議文書：“第 1 の柱における「統合的アプローチ」に係る事務局提案”⁷を公表した。これは、上述した、OECD/G20 による BEPS 行動 1 最終報告⁸に係るプロジェクトの下で、2019 年 2 月に公表された協議文書⁹で示された 3 つの案（ユーザー参加、マーケティング無形資産、重要な経済的プレゼンス）を勘案しつつ、2019 年 5 月の包摂的枠組（inclusive framework）会合で採択されたワークプログラム¹⁰で提案されている 3 つの考え（修正残余利益分割法、定式配分法、分配ベースアプローチ）の共通点を踏まえて、統合されたものである。いわば、それぞれの考えの特色を生かしつつ、全ての OECD 包摂的枠組参加国・地域の合意に向けて、事務局がまとめ上げた案と言えよう。

この新たなアプローチは、いわゆる“デジタル経済”をリングフェンスするものではなく、消費者の所在する国に、事業上の物理的プレゼンスの有無にかかわらず、より大きな課税権を配分しようとするものである。利得配分の方法としては、みなしグローバル残余利益（ノンルーティン利得）についての新たな定式配分の導入ならびに物理的プレゼンスがある場合のルーティン機能に係る利得についての固定利益率の活用が検討されている。また、このルーティン機能を超える利得があるとみられる場合には、紛争解決メカニズムの下で、追加額の調整が可能とされている。

本提案では、大規模消費者向けビジネスに焦点があてられ、高度に電子化されたビジネスモデルよりも広範な“消費者向け（consumer-facing）”ビジネスがカバーされる。また、利得配分については、現行の取引単位での配分に加えて、グローバル利得の簡易・安定的な計算方法による配分が検討され、いわゆる独立企業原則（ALP）からの乖離が図られている。

⁷ 「Secretariat Proposal for a “Unified Approach” under Pillar One」 (9 October-12 November 2019)

⁸ “Addressing the Tax Challenges of the Digital Economy – Action 1 : Final Report” (2015 年 10 月)

⁹ “ADDRESSING THE TAX CHALLENGES OF THE DIGITALISATION OF THE ECONOMY” (2019 年 2 月)

¹⁰ “Programme of Work to Develop a Consensus Solution to the Tax Challenges Arising from the Digitalisation of the Economy” (2019 年 5 月)

(2) 新たなネクサス

この案では、新たなネクサス概念について、消費者向けビジネス (consumer-facing business) の存在自体で課税権を認めることから、従来の発想とは異なるものとなっていると考えられる。具体的には、消費者との相互行為・関与 (consumer interaction and engagement) 等を通じて市場国の経済に持続可能で重要な関係 (sustained and significant involvement) を有する全ての場合に、このアプローチが適用可能とされ、既存の PE ルールとは別個の独立したルール (standalone rule) とされている。

(3) 新たな利得配分ルール

新たなネクサスルールの下での利得配分の検討において、ユーザー／市場国に、果たす機能・使用する資産・引き受けるリスクのない場合には現行ルールでの利得配分対応は不可能であり、新たな利得配分方法として、利益 A、利益 B、利益 C の 3 つの利得額が提示されている。現行ルールはルーティン取引になじむとみられるので、現行ルールを維持しつつ、新ルールを補完的に適用することになる。この新たな利得配分ルールは、独立企業原則 (ALP) を超えるものとされ、一部に定式配分が採用される。

“利益 A” は、グループ利得から基準額としてのみなしルーティン利得を除いたみなしグローバル残余利益額 (ノンルーティン利得) に係るもので、これは、市場国への帰属部分とその他の要素 (事業上の無形資産・資本・リスク等) への帰属部分とで分割され、更に、市場国に帰属するみなし残余利益額は、販売額に基づく定式 (国際的に合意された固定率等) で特定市場に配分される。このような算定方法は、残余利益分割法と定式配分の特徴を取り入れたアプローチであり、みなしノンルーティン活動を別に扱うことで、ルーティン利得に適用される従来の移転価格が存置され得ることとなっている。

“利益 B” は、特に市場国における販売機能を巡る多くの紛争への対応として、マーケティングおよび販売機能に係る一定ベースライン活動 (assumed baseline activities) (ルーティン機能) に固定利益率で利得配分を行うことが考えられているものである。この率は、単一の率または業種・地域で異なるものとなる可能性がある。本利得額は、市場国において従来のネクサスの存在 (子会社・PE) に関係する場合にのみ適用される。

“利益 C” は、ある国でのビジネス活動が利益 B での対価支払に係るルーティン機能よりも大きな機能があるとみなされる場合に、追加額の調整として適用されるもので、現行移転価格ルールの下で保証される場合に、これを求めることが可能とされる。

これら利益 A、B、C の配分に関する紛争解決メカニズム（義務的拘束的仲裁または類似のメカニズム）も本提案の重要な一部を構成し、このメカニズムの各国での同時実施は不可欠であるとされている。

3. 大枠合意の内容

上述した 2 つの柱に係る諸文書の内容およびこれらに係るコンサルテーションを踏まえて、2020 年 1 月末には、今や約 140 か国・地域の集まりとなった包摂的枠組の会合が開催され、2 つの柱についての OECD/G20 BEPS 包摂的枠組における大枠合意の内容についての声明文および付属文書が公表された。

(1) “経済のデジタル化から生じる税務上の諸課題への対処に係る 2 つの柱についての OECD/G20 BEPS 包摂的枠組の声明”¹¹では、コンセンサスベース解決策に係る合意を 2020 年末までに得ることに包摂的枠組の参加国がコミットすることが確認されるとともに、具体的には、第 1 の柱に係る統合的アプローチの構成の大枠について、交渉の基礎になるものとの合意がなされている。

また、技術的課題のほか重要な政策的差異を解決すべきであることにも留意することとされ、米国財務長官から OECD グリア事務総長宛の書簡（昨年 12 月 3 日付）において、第 1 の柱をセーフハーバーとして実施するとの提案がなされていることについても留意するとされている。

ただ、ここで述べられている米国のセーフハーバー提案の内容が必ずしも明確ではなく、選択性を提起したものではない、との意見があるものの、一般的には、第 1 の柱（特に利益 A）の適用・不適用の選択性を認めたものと解されている。セーフハーバーとは、通常は、独立企業原則の適用の困難性への対処として、移転価格が自動的に認められる簡易な一組のルールを提供するものであるとされており、具体的な形態としては、特定取引が移転価格の規定の適用範囲から除外される（特に境界を設けることによる）もの、および、これらに適用する規則が簡素化される（例えば、価格または利益が落ちる範囲を指定することによる）もの、とされている¹²。従って、その一般的な概念と合致しないものの

¹¹ “Statement by the OECD/G20 Inclusive Framework on BEPS on the Two-Pillar Approach to Address the Tax Challenges Arising from the Digitalisation of the Economy”（2020 年 1 月 31 日）

¹² OECD 移転価格ガイドライン、パラ 4.94 および 4.95 参照。

ように思われるが、いずれにせよ、更にもその内容等について、代替的アプローチの視点から検討されることになっている。

(2) 付属資料 1 には、2020 年年央までに合意予定のコンセンサスベース解決策の交渉の基礎として使用される“第 1 の柱に係る統合的アプローチの構造の概要”¹³が示されており、主として利益 A についての内容とその実施に係る諸課題についての言及がなされている。

《利益 A》

新たな課税権の付与としての利益 A の対象は、関係市場国・地域における新たなネクサステストを満たす大企業グループに限られるが、その政策目的は、自動化されたデジタルサービス (automated digital services) および消費者向ビジネス (consumer-facing businesses) の 2 類型に大別される。

対象となる多国籍企業に係る新たなネクサスルールは、市場国・地域との重要かつ持続的な関与 (significant and sustained engagement) の指標に基づいて創出され、独立したルールとして取り入れられる。ある市場国・地域での一定期間における対象内事業からの収益の発生は、重要かつ持続的な関与の主たる証拠であり、対象となる自動化・デジタル化されたビジネスについては、収益閾値は、そのままネクサスを生じるためのテストとなる。

利益 A は一定の利益率を超える残余利益について定式に基づいて配分される。また、異なるビジネスに応じて異なる利益 A の市場配分割合とするかどうかについても、政策合理性を踏まえて検討される。

なお、多国籍企業はまず ALP による利得配分を行うが、利益 A、B、C の間の相互作用の可能性を検討する必要がある。利益 A と B はそれぞれの性質から、大きな相互作用はないが、利益 A と C の間には二重計上の可能性があり、関係国・地域におけるマーケティング無形資産、ALP での比較可能性分析、等についての検討が必要となる。

《利益 B》

一定の基本的販売・マーケティング機能に係る独立企業原則 (ALP) に基づく固定対価である利益 B は、再販売のために関連者から製品を購入し、基本的なマーケティング・販売活動と定義される活動を行う販売業者に係る報酬の標準化を狙いとするものである。

¹³ “Annex 1. Outline of the Architecture of a Unified Approach on Pillar One”

ALPに基づく固定対価であり、主要な技術的検討事項としては、基本的活動の定義、適切な利益水準指標の検討、等が挙げられる。

《利益 C》

利益 B における基本的機能を超える機能に係る追加的利得をカバーするものである。

なお、利益 B および利益 C は既存の利益配分ルールに基づくものであり、ALP の実務的適用改善への取組が反映される。

4. 小括

上述したように、デジタル経済課税への対応として、新たな概念である利益 A が設けられている。これは、移転価格の算定方法の一つである利益分割法の中の残余利益分割法を念頭においたものであり、残余利益、すなわちルーティン利得を超えるもの（ノンルーティン利得）との理解である。その上でその額をグローバルレベルで市場国・地域とそれ以外の機能の国・地域とで分割することとされている。ただ、ノンルーティン利得は一定の利益率を超える利得とみなすものであり、定式的である。

移転価格においては、本来は親子会社間のような関連者企業間に係る取引で、基本的に個別企業間の取引を律するものであり、しかも個々の企業の実情を踏まえたうえで、第三者取引を参考とすることを主としている。ただ、第三者取引を参照する場合も、当該両関連者企業の事実と状況を踏まえることとなり、第三者取引がなくても、個々の企業が独立企業としての立場で取引を行うような場合には、それが適正なものと認められるところである。

このように、今回の新たな提案にみられるような、個々の取引企業の実情を踏まえずに、一定の利益率を超える利得についてグローバルで分割対象とすることは、明らかに既存の移転価格税制を超えるものと言えよう。そのために、本件算定方法は**修正**残余利益分割法と称されている。また、グローバル残余利益の市場国・地域とそれ以外の国・地域とでの分割も一定の固定率でなされることとなっており、取引両当事者の利益への貢献割合の具体化等は図られていない。また、当然ながら、関連者企業・非関連者企業の区別もない。それでも、これらの新たな仕組みのベースにあるのは明らかに移転価格の概念であり、移転価格を超えるとはいえ、移転価格税制を踏まえたところでの、移転価格概念の新たな展開とみることも可能であるように思われる。

(参照) “デジタル経済課税の最新状況と今後の動向” (月刊「国際税務」2020年4月号)

II. デジタル経済課税と移転価格税制

1. 問題点の所在

I. で概観したように、デジタル経済課税に係る現在案に至るまでに、ネクサスおよび利得配分の双方においてかなりの考え方の変遷があるが、OECD の現在案の基本的部分については、これらの経緯を踏まえているだけに、第 1・第 2 の柱に係る討議草案のコンサルテーションでもその枠組は受け入れられており、また、本年 1 月の大枠合意でも、この枠組に大きな変更なく合意がなされている。

この二つのテーマ、すなわちネクサスおよび利得配分についての検討において、デジタル経済課税に係る課税権の発生について、従来のビジネス類型を包含しつつ、主に、デジタル経済に典型的にみられる消費者向けビジネスが行われている各国に課税権が付与されるとして、その場合の各国間での利得配分の方法が修正残余利益分割法をベースに提案されている。そもそも、現在の考え方は、従来の算定方法では利得のつかない国・地域に如何にして各国が納得できるだけの利得をつけるかについて検討するということであり、利得配分が先にありきであることから、従来の利得配分ルールを超えた説明が求められていることは、ある意味では当然のことである。また、契約当事者自体がユーザー所在国に存在しない場合もしばしばであると思われるが、その場合には、当該国・地域に係る売上の有無およびその程度が重要な要素であるとみられている。従って、そこでは、売上が関連者間か非関連者間かどうかは意味をなさず、第三者、支店、子会社全ての売上が当該要素の対象になり得ると考えられている。

このようななかで包摂的枠組参加 140 カ国近くの間で合意を得るには、両当事者をベースにして詳細な分析を要する従来の移転価格税制を適用することは、本来的に困難である。また、移転価格自体が **art** であると言われているのをみれば、紛争が絶えまなく起こるのは明らかであろう。その点で、OECD が、第 1 の柱において、従来型の移転価格を念頭に置いて、物理的プレゼンスのある場合における各事業体に係る独立企業原則（ALP）の適用をみる利益 B および利益 C の概念を維持する一方で、新たにノンルーティン利得についてグローバルで定式配分を試みる利益 A の概念を策定することは、これまでの各種意見を十分に踏まえたところでのアイデアと言えよう。これによって、基本的に、従来の ALP を維持しつつ、ALP を超える、ということになるものと思われる。ただ、ALP を超えるとはどのような意味で超えるのかは必ずしも明らかではない。関連者概念を越えるほか、独

立企業間価格による所得配分ルールを越える（一部、定式配分の導入）のは事実であるが、そもそも ALP とは何かという問題もあるように感じられる。

2. ネクサス概念

上述した OECD の検討状況は、デジタル経済の特色を踏まえた新たな課税方法をどうするかの問題であるが、本来は、課税にあたってのネクサス（課税の根拠としての結びつき）の問題、すなわち、物理的施設を要しない場合の課税権の根拠をどう捉えるかについての問題がまず検討対象となるべきところであるが、デジタル経済課税の検討にあたっては、利得配分方法が先に検討対象となっている。すなわち、ネクサス概念が捉えられて、そこに帰属する利得について検討をすとしても、結局のところ、デジタル取引では、利得配分方法による結果のものを捉えるしかないことになり、その収益閾値がそのままネクサスとなる、といったことによるものであろう。

ネクサスに係る OECD および包摂的枠組での検討過程では、まずは、旧来の PE 概念の延長と捉えられ得るデジタル PE（ないしバーチャル PE）という概念がかなり早くから唱えられ、その後は、重要なデジタルプレゼンス（significant digital presence）、重要な経済的プレゼンス（significant economic presence）、ビジネスプレゼンス（business presence）、等の概念が提案されていた。現在の案では、市場国・地域との“重要かつ持続的な関与（significant and sustained engagement）”の指標が使用され、具体的には“自動化されたデジタルサービス（automated digital services）”および“消費者向けビジネス（consumer-facing businesses）”に係る売上、という概念で整理がなされている。ここでも、市場国・地域との“重要かつ持続的な関与”というのは、本来的な価値創造の観点から言われているものであろうし、また、具体的なサービスおよびビジネスは、まさに新たな課税権を与えるべき対象は何かについての観点から検討がなされている。ここでは、ネクサス概念は利得の生じる活動とそのまま結びついているということであり、またボーダーレスで行われることから移転価格税制との関係も問題となり得る。

EU においては、重要なデジタルプレゼンスに係る指令案（2018 年 3 月）が提案されていたが、これは、現実の早急な社会的不公正に対処するため、現行法人税法を拡張して、重要なデジタルプレゼンス（significant digital presence）に基づくデジタル PE ネクサス（digital permanent establishment nexus）概念を主張するものであり、加盟国に物理的 PE はないがデジタル PE を有する企業は、物理的 PE がある企業と同様に取り扱われ

るべきであるとするものであった。

3. 利得配分方法としての移転価格税制の適用可能性

(1) AOA (OECD 承認アプローチ) との関係

物理的プレゼンスのない場合にも一定の条件を満たす場合に課税権が与えられる（利得をつける）とされるにあたって、利得の配分方法が問題となるが、上述した（I. 1. (4)）とおり、OECD では、これらについて、ユーザーないし市場に着目したところで、ユーザー参加あるいはマーケットインタンジブル等の概念によって対応する案が出されており、この場合の利得配分にあたって、ともに利得配分方法としては残余利益分割法が指向されていた。すなわち、あくまで、基本的には、移転価格の算定方法が念頭に置かれていたわけである。そもそも、物理的プレゼンスのないネクサスについての利得配分方法として移転価格税制がそのまま使用可能かどうかの問題があり得るように思われるが、OECD は本テーマを通して、現行の ALP（独立企業原則）を超えるとしていることからみて、一応移転価格税制の概念の対象となり得ると考えた上で、実際の課税方法は現行移転価格税制では十分に対応できないと考えているように感じられる。

ALP 概念は、非関連者取引を関連者取引に適用する（引き直す）ことを考えているとすれば、結局、取引当事者が関与する全ての取引に ALP が妥当することとなり、その場合には、更に、実際に当該法域内のネクサスに利得をつける必要がある場合にも、ALP を適用するのは自然な流れであると考えられる。とりわけ、PE について AOA (Authorized OECD Approach) を適用するとする OECD の考え方からすれば、デジタル PE（ないしバーチャル PE）の考えで整理されようとしていたことにみられるように、物理的プレゼンスがないネクサスの場合にも ALP の概念的な適用をまず考えるべきである、とすることに違和感はないように思われる。その上で、実際上の適用可能性を考えることになるのであろうが、その場合に、デジタル取引の場合には、一般的には、移転価格の下での利得配分の重要な要素である、果たす機能・使用される資産・引き受けるリスクが当該法域にないことから、既存の移転価格税制ではこれらの法域に然るべき利得をつけることができない、とされるのであろう。ただ、EU では、その指令案で利益分割法を算定方法として考えていたものがあることからみても、その機能に着目して利益分割法の適用を検討することもあり得ないわけではないであろう。また、EU において継続的に議論されている CCCTB（共通連結法人課税ベース）のような定式配分を主張する考えにおいては、従来型の売上・資

産・労働の3要素に加えて、デジタルユーザー数などを配分要素に加えることによって、事実上、売上・ユーザー数の両要素で市場国に利益をつける考えも提案されている。

いずれにせよ、デジタル経済課税に係るネクサスに利益をつける際に ALP がまず参照されてきたのは事実であろう。ただ、例えば、中国は、引き続き location specific advantage (ロケーションセービング、マーケットプレミアム等) を主張しているようであるし、インドは AOA の考え方を採用しないと従来から主張し、また、OECD の機能・リスク分析に基づく帰属所得の算定は不十分であるとするようである。インドは、需要／売上に利得帰属させることを主張し、資本・技術輸入国にとって、移転価格分析での機能・資産・リスク (FAR) に基づく算定方法では、利得は売上収入とコストにつくとしても、基本的に供給サイドに利得が付き、また、供給サイドの利得は子会社にはついても PE にはつかない、との主張である。従って、インドは、機能・資産・リスクを求める算定方法を批判するとともに、定式配分を正当化し、上述した (I. 1. (5)) 定式配分 (fractional apportionment) 法はインドが締結する条約の許容する範囲内 (但し、significant economic presence は別) であるとする。ただ、このインドの解釈は OECD とは異なることから、二重課税となる可能性が生じる。

このようななかで、グローバル各国の合意を得られるようにするためには、結局のところ、ALP をベースとしつつ、その修正を考えるということになるのであろう。

(2) デジタルの特異性 (グローバル性および価値創造)

上述した OECD 提案の利益 A においては、利得の配分方法は個別企業を離れて、グローバルでみることとされ、移転価格の ALP が機能せず、ALP を超えるとされている。デジタル取引においては、物理的プレゼンスが不要なことから、企業はビジネスをグローバルで集約することによって、利得が特定の場所に集中させることが可能となり、ALP における果たす機能・使用する資産・引き受けるリスクの所在による利得配分が機能せず、そのために新たな概念が必要とされる。すなわち、サブスタンス (実体) 概念によって機能・資産・リスク分析を行うこともなく、多大な利益が生じている事実をどのように説明し、どのように配分するかの問題である。確かに、一般の取引においても、多国籍企業の国際化の進展とともに、サプライチェーンが複雑化し、多国間で利得配分を行うことにならざるを得ない事例が増加しているのも事実であろう。また、デジタル関係取引では、例えば、クラウドでのサービスに係る無形資産の取り扱い、グループシナジーがある時の価値の創

出等、価値創造がどこで生じているか必ずしも明確ではない。

無形資産に係る移転価格については、BEPS 行動 8-10 で検討が行われ、DEMPE（開発・改良・維持・保護・使用）の概念が使用されている。DEMPE はキャッシュボックスへの対応の意味もあり、取引に係る一連の流れの両側からみていくアプローチであるが、DEMPE の適用指針が不十分であり、この概念自体、十分な成功とは言い難いとの意見もないわけではない。また、無形資産のライフサイクルに係る DEMPE 概念において、市場の貢献を強調する観点から、更に、この後段階の Exploitation（使用）の後に Promotion（普及）の要素を追加する考えも主張されている。ただ、この DEMPE 概念は、OECD で合意されているものでもあり、一つの指針となり得るものと思われる。確かに、比較対象からは離れるが、比較対象の有無を問わない所得相応性基準の導入は ALP の本来あるべきものを明確化したものとも言えるように、むしろ無形資産ではこのことは一般的なことかと思われる。

とりわけ、デジタル取引においては、利得が特定の場所に集中する可能性が極めて高いことから、利得配分にあたって、ユーザーあるいは市場を重視する考えがとられてきたのは上述したとおりであるが、例えば、インドの重要な経済的プレゼンス概念およびそれに伴う利得配分の考えによれば、既存の機能分析は、サプライサイドを主眼にしているが、デマンドサイドとしての販売・ユーザー等に注目すべきとし、既存の ALP 概念からは、乖離しているところである。従って、従来の移転価格を念頭に置いた場合には、データ発生市場国における利得算定のみならず、その他機能に係るデータ収集・データベース化・データ加工等に係る各段階がどの国で行われるかによって生じる移転価格分析(利得配分)が、考えられている価値創造の場所と異なる可能性が生じる。このようななかでは、納税者の包括的文書化だけでは対応できず、やはり何らかのグローバル合意を得ることが何よりも必要となる。

4. 移転価格算定方法

(1) ALP と比較対象

多国籍企業活動の国際化の進展とともに、関連企業間取引に係る移転価格税制の適用は、各国税務当局・納税者間での大きな関心の対象となってきたが、そこでは、一般に、いわゆる独立企業原則（ALP）の下で、比較対象取引・企業に係る価格・利益状況が求められた。時には、その対象取引・企業を巡って、当局同士、当局と納税者間で、大きな

論争となることも少なからず見られたところであり、実際にこの点が問題となった事案は数え切れないほどであろう。ただ、これらはいずれも、比較対象取引・企業が存在することが前提であり、しばしば、移転価格税制の適用は、取りも直さず比較可能性分析の様相を呈することもあり得た。しかしながら、そもそも比較対象の範囲が必ずしも明確ではなく、また、それとの関連で、比較対象に基づいていれば、ALPと推定することができるという、単なる推定のためのツールであるのか、という問題もある。ただ、結果として採用できないようなものであれば、それはそもそも、比較対象のように見えても、比較対象ではないということなのであろう。それは、具体的な諸条件の一部が異なることもあるであろうが、全く具体的な取引条件等が同じであったとしても、そもそも関連者であることから、非関連者の場合とは必然的にその内包するところが異なるということもあり得ると思われる。すなわち、親会社と一体と言える子会社であるがゆえに、例えば、親会社として第三者には譲渡しないものを当該子会社が譲渡を受けたり、親会社と同じ信用度を子会社が勝ち得たりすることもあり得るであろう。従って、全ての関連者間取引で、非関連者間取引を当て嵌められるとするものでもないように思われる。

OECDガイドラインにおける所得相応性基準の導入によって、評価困難無形資産の移転元において取引段階の当初に適正な見込みを立てている場合には、当該評価困難無形資産からの収益結果が大きく見込みを外れたとしても、当局がこれを問題視することはないとされる。すなわち、取引当初において、納税者がまさに独立企業としての価格づけを行っている場合には、その値は適正なものとされるわけである。勿論その過程で、当該無形資産の移転先との間で独立企業間での価格交渉が行われていれば、なお適正なものと捉えられる可能性が高くなるものと考えられる。このような所得相応性基準の導入がALPを超えるものとはされていないのは、当該取引がまさに両当事者が第三者であったとした場合の取引と捉えられるからであろう。

移転価格税制は、関連者間取引を規定するルールとして発展してきたと言える。ただ、取引価格を第三者間取引価格との比較において検討することは現実問題として容易ではないことから、実務的には、独立企業結果としての利益状況が検討されてきたのは事実であり、それを各国が受け入れてきたと言えよう。その過程で、第三者の利益状況と比較しての取引単位営業利益法(TNMM)が有力な方法として活用されてきたが、その一方で、両当事者の利益状況をみる利益分割法(PS法)も選択肢の一つとして捉えられてきたのも事実であろう。両当事者間での利益配分を行う方法として、両者の事実と状況によるとして、

具体的には、果たす機能・有する資産・引き受けるリスクの分析によって比較対象を参考に利益配分が行われることとされている。これは利益を生じる源泉をみて、判定していくこととするものであろうが、客観的に何が適正であるかの判定が容易でないのは事実である。ただ、このような算定方法が、比較対象を参照しないとしても、利得への相対的な貢献の要素をみて利得配分が行われれば、事実上の独立企業との同等性が維持されて、ALPに合致するものと言えるであろう。

BEPS 最終報告書（2015年）の作成前に、移転価格税制およびALPが経済活動の高度化・複雑化に十分に適応できなくなっているとの状況を受けて、いくつかの特別措置（special measures）による対応策が提示された。所得相応性基準をはじめ、そこでの考えが実際に取り入れられつつあるが、実際にはかなり定式的な内容のものであった。無形資産取引をはじめ、比較対象を見出すのが困難になりつつある中で、比較対象にこだわるのが難しくなっているばかりでなく、そのことの適切性が疑問となってきたようにも感じられる。取引価格の評価は重要な問題であるが、市場価格（公正市場価値：Fair Market Value）と移転価格とは異なるものであり、前者では固有の事情は反映しないが、後者ではそれらは重要な要素である。近時、時に強調されるのは、比較バーゲニングパワー、統合の経済等であり、関連者であるがゆえに生じる効果である。これらは、取引の両当事者の実情を十分に踏まえなければ答えの得られないものであり、これをどう反映してALPを算定するかは極めて難しい問題であるが、その分析が求められつつあるのは事実であろう。

米国の裁判例で、費用分担契約（CCA）に係る Altera 事件がある¹⁴。納税者（Altera社）はストックオプション等の株式ベース報酬に係るコストについて、比較対象企業がこれをCCAのコストに含めていないことから、これをCCAコストに含める必要はないとの主張である。第1審の租税裁判所は納税者が勝訴したが、第9巡回裁判所の控訴審では、国内法で所得相応性基準を導入していることは、比較対象を要しない他の方法を認めるものであるとして、内国歳入庁（IRS）の主張を認めている。確かに、ALPで比較対象ベースのアプローチが唯一でないのは事実であるが、非関連者同士の取引であれば相互にどのように価格決めをしたかをみるのは原則であろう。この点、Altera事件で、米国財務省・IRSは、関連企業であれば、そのゆえに、相手方企業の株価の変動に自らの義務・負債に係るリスクを感じる可能性は少ないことから、非関連者間の取引とは異なるとの主張も行って

¹⁴ 租税研究 2020年2月号、“Altera事件：第9巡回裁判所（控訴審）判決について”参照。

いる。この主張は、ある意味では、例えば、金融取引で子会社格付けをどう見るか等の問題と共通点があるように思われる。すなわち、関連企業であれば、ある意味で団体であることから、いずれにせよ親会社と利害が共通することによるものであろう。その意味で、この主張は一理あると思われるものの、更に、本件事案の両当事者の状況を更に詳細に分析したうえでなければ、結論は出せないように思われる。今後、最高裁においてこの事件を審理するかどうか注目される。

結局のところ、比較対象がある場合は、それを重視すべきであるが、近時、関連者間取引においてシナジー等の特有の要素が取り上げられ、関連者間取引が比較対象と異なる状況の場合には、そのような状況を踏まえての検討が必要となる。そして、その場合の举证責任は、第一次的には関連者間取引特有の状況を主張する方に存するのであろう。

このようななかで、デジタル経済取引に係る利得配分の方法は、当然ながら比較対象取引がなく、また、利益分割法によることも必ずしも容易ではない状況にあるとすれば、できるだけルーティン利得等は既存の移転価格税制によるとしても、ノンルーティン利得については、何らかの新たな配分方式によらざるを得ない、ということになるのであろう。

（２）利益分割法の位置づけ

移転価格の利得算定方法として、片側検証と両側検証の方法があり、前者は、TNMM等、かなり一般的なものであり、後者は利益分割法が代表的なものであろう。利益分割法は、非関連者取引を事実上考慮しなくてもよい算定方法であることから、ある意味では最も汎用性が高く、最近における取引内容の高度化・複雑化、無形資産取引の増加、市場国による価値貢献の主張、等の要素が強まるとともに、利益分割的算定方法への指向が強くなっている。本来、移転価格は、第三者である売手と買手の間の厳しい交渉の結果のものともみれば、両側検証がむしろあるべきものとも言い得る。また、親子会社はまさに利害を共有することから相互に負担を分かち合うのが自然であるとみれば、利益分割法が適正な算定方法となり得るところであり、実際の企業グループのマインドとしてはこのような側面が比較的強い場合も多いように感じられる。

デジタル経済取引に関し、EUは、重要なデジタルプレゼンスに係る指令案（2018年3月）において、帰属利得の決定にあたっては、納税者が、機能分析の結果を考慮してより適正な（国際的に認められた原則に基づく）代替的方法を立証できない限り、利益分割法でなければならないとしていた。EUは、**Joint Transfer Pricing Forum**のワーキングペー

パー（2018年3月）でも、利益分割法を他の方法と同列に位置づけており、デジタル課税では利益分割法がより一般的な算定方法であると考えているようである。ここでは、あくまで既存の移転価格算定方法を活用していくとのスタンスがみてとれる。

ただ、利益分割法は、取引ないし両企業における利得への貢献要素の状況をみて分割要素を判定するものであるが、分割要素をどう捉えて、どうウェイトづけするかはかなり困難な作業である。また、分割要素の捉え方如何で利得配分が大きく変わり得るだけに、とりわけ、包摂的枠組のような極めて多数の意見・立場の異なる国が参加している場で、また、仲裁のような強制的な紛争解決手段が広く機能しないなかでは、利益分割法を実際に機能させていくのは極めて困難であるのは事実であろう。

（3）定式配分

定式配分は、OECD 移転価格ガイドラインにおいて採用され得ない算定方法として明確に記述されていることもあり、現実には、米国州税における **unitary tax** 等を除き、採用されていない。ただ、デジタル経済課税についてみれば、上述したとおり、利益分割法を幅広くグローバル各国で採用していくのが事実上難しいとみられ、途上国は移転価格に係る執行の経験も乏しく、十分な対応ができないことから、形式的で簡易な定式配分を指向している。インドが重要な経済的プレゼンス (**significant economic presence**) の概念を主張するにあたって、利得配分方法としては、定式配分方式を提案しており、定式配分に係る通常の3要素（売上・資産・労働）に加えて、ユーザーが価値創造過程に意味ある貢献をなす事業の場合として、ユーザーを考慮した4要素を主張している。この場合に、業種によっては要素割合が異なることも検討可能であり、売上要素を重視するとともに、ユーザー要素で異なるユーザー集約度に応じて、配分ウェイトに差を設けることも検討されている。いずれにせよ、供給サイドと需要サイドの要素のバランスがとれていることが求められる。なお、インド当局は、国内法で PE への利得帰属について、従来の移転価格ルールとは異なる対応について策定している。

EU では、かねてより、定式配分に係る **CCCTB**（共通連結法人課税ベース）が検討されているところであるが、欧州議会では、**CCCTB**に係る指令案についての報告書（2018年3月）において、PE 基準とともに、オンラインプラットフォーム利用者および個人データを基とする分割要素が提案され、本会議で承認がなされている。これは、4つの均等にウェイトづけされた要素による定式配分案であり、労働、資産、仕向地売上 (**sales**)、"デー

タ要素”（オンラインプラットフォームならびにサービス利用者の個人データの収集および利用）、の 4 要素によるものである。この背景には、グローバル化とデジタル化の時代に、特に金融・知的資産の源泉地での課税が困難となっていること、多くの経済分野でデジタル化が進んでおり、価値と課税基準の関係等、旧来の法人課税制度の適合性に疑問が生じていること、大企業と中小企業との間で域内市場の機能に歪みが生じていること、等が挙げられている。このような CCCTB については、暫定的なデジタルサービス税の提案とは異なり、長期的な観点から検討されているもので、今次 OECD 合意案の内容によっては、EU での審議が進展する可能性もあるものとされ、加盟国の全会一致での導入ができない場合には、特定国だけによる enhanced cooperation（強化された協力）での導入もあり得るものとされている。

5. 紛争予防・解決

このように包摂的枠組で検討されているデジタル経済課税では、移転価格税制をベースにしながらも、定式配分を活用して、できるだけ既存の制度を維持する一方で、紛争を軽減することとしている。第 1 の柱で、利益 A に係る利得配分方法として一定割合による配分を考慮するとともに、紛争予防措置として、representative panels の設置が予定されているようである。これは、参加国間当局による多国間事前確認（APA）に係るものと理解されるようであるが、新たな仕組みとしての当措置の実効性が期待される。

具体的な二重課税除去の方法としては、deduction（対応的調整）では困難であるとして、むしろ tax credit や exclusion によることが提案されている。ただ、移転価格でみられるように、対応的調整であれば、むしろ観念的には必然的に伴う措置であると認識される可能性が高いもののように感じられる。

紛争予防の観点からは、OECD 移転価格ガイドラインでも、セーフハーバーが取り入れられている。移転価格税制執行の難しさから、必要に応じて取り入れられており、例えば、低付加価値グループ内役務提供の際に一律 5% のコストプラスを認めることが合意されている。これもセーフハーバーと見ることが可能と思われるが、OECD 非加盟国によっては、一律 5% を認めない国もある。ただ、ある意味では、移転価格税制を機能させるためにもセーフハーバールールを充実させることは重要であり、紛争予防の観点から、適宜、適用される範囲を絞った形で活用され得るものと思われる。

包摂的枠組でのデジタル経済課税においては、利益 A について、むしろ定式配分が一部

で採用されているが、分配ベースアプローチ (distribution-based approach) の提案 (2019年5月) は、グループでの利益率および当該国での販売費の対売上比率等に応じて、当該国で得る利益率を異なるものとしており、ALPとは異なる考えであるが、セーフハーバーとしての性質を有するものと考えられる。このような主観的判断の入る余地を少なくした対応方法は、簡易であるとともに、税の安定性確保、すなわち紛争予防になるものではあるが、その結果に同意しない国への対応も検討することが求められる。

いずれにせよ、紛争予防・解決が適切になされないとルール自体が無秩序となる虞があり、ひいては、各国が独自措置の動きを強めることが懸念される。これまでに独自措置として実施されているものには、英国の迂回利益税 (DPT: 2015年)、豪州の Multinational Anti-Tax Avoidance Law (2015年)、インドの平衡税 (2016年) 等がある。これらは、従来の移転価格ルールで対応できていない BEPS 行為への対応のための導入とされている面があるようであるが、経済のデジタル化を踏まえて、新たな制度面での何らかの対応が迫られていたのも事実であろう。この点で特に注目されるのがフランス等で採用されているデジタルサービス税 (DST) である。これはまさにオタワ枠組合意で懸念されていた、全く新たなデジタル経済のみを対象とした課税制度であろう。

DST 制度の導入に反対する米国は、通商法 301 条の調査を行う一方で、米国財務長官は、OECD 事務総長宛書簡で、新たな多国間合意の重要性を指摘するとともに、独立企業移転価格および課税ネクサス基準からの義務的乖離の可能性に懸念を表明し、第1の柱をセーフハーバー税制とすべきとしている。このセーフハーバーとする意見は、一般に、企業に選択を認めるものであると理解されており、いわゆるセーフハーバーの定義に完全に合致するわけではないものとみられるが、包摂的枠組での検討対象になるものとされている。ただ、このような提案は、結局のところ DST を存続させる可能性もあるものと考えられる。このような状況のなかで、画一的な合意を目指すよりも、大枠合意をして、詳細は APA を通じて合意を図るのがよいとの意見もあり、何よりも紛争予防および紛争解決の手段を十分に確保し、各国がそのシステムおよびそこでの審理結果を受け入れることが不可欠のものであると言えよう。

6. まとめ

移転価格税制は、本来、関連者間取引について、非関連者間取引との整合性を検討するものと言えようが、企業取引の高度化・複雑化・デジタル化等に伴って、従来の ALP では

対応が困難となる局面が増加することから、実際には ALP からの乖離への傾斜がみられている。移転価格税制が、当初は、取引価格を検討対象とすべきとしてきたことから、次第に、事実上ビジネスライン（更には個別企業）の利得（結果）を対象としてきたのと同様に、企業の事業活動の高度化・広域化のなかで、比較対象を検討することの困難性が指摘され、また、時に、企業グループにおける個々の企業の役割・機能の多様化・複雑化によって、ALP 原則の適用を多方面からみることが求められ、例えば、関連者企業の関連の程度、すなわち親会社の支配の程度、親子会社の一体性の程度等、グループ各社個々の複雑な事実と状況を踏まえた検討が求められるようになってきている。そのようなことから、二事業体間（二国間）での検討から、多事業体間（多国間）への検討対象の拡大がみられるほか、一定の定数・定式を適宜活用する方法へ指向する動きがみられている。

このような動きは経済の急速なデジタル化とともに加速しているようであり、また、OECD 加盟国とは異なる経済事情を抱えた途上国への配慮およびこれらの国の必然的な関与もあり、今次の新たな枠組の提案は、ALP を超えるものとなっていると位置づけられる。定式によって算定されたグローバル利得（ノンルーティン利得）を一定の割合で市場国全体に割り当て、それを一定要素のウェイトに基づいて個々の国・地域に配分する方法は、確かに ALP で意図しているものとは異なるものであるが、定型的に同種あるいは類似のサービスがグローバルで提供されているなかで、従来の機能・資産・リスクに係る分析を行うのは非効率であろうし、ALP 算定の難しさを考えれば、一定の数値を基に判断する方法は、簡易で、予測可能性も高まるのは事実であろう。とりわけ、事業体・PE の存しない国・地域に課税権を付与することを考えれば、このような利得算定方法がむしろ適しているとも言えよう。

その一方で、この新たな枠組での提案においても、二事業体間ないしそれに伴う二国間取引において、従来の ALP を使用することは、これまで培われてきた ALP の経験を生かすものであり、また、ある程度定式配分を使用するに際しても、残余利益分割法の方法や有意な数の中位値を活用するのは、新たな制度の基礎に ALP 概念が存していると言えると同時に、従来の制度との調和を図るものである、とも言えよう。その意味で、ALP に係る基本的な考えはかなりの汎用性を有するものでもあろう。ただ、市場国ないし仕向地主義の流れの中で、今次検討過程でマーケットインタンジブルの主張にみられたように、IP 所有者側に過大利益が集積しているのを是正する措置という側面を有するとしても、仕向地主義ないし売上基準重視への傾斜のなかで、その行き過ぎとなることがないように、従

来の居住地国の課税権との関係で、バランスのとれたものである必要がある。ALPは、まさに、立場の異なる両当事者が合意できる接点を見出すものであることが何よりも想起されるべきことであろう。

デジタル経済課税は、ネクサスおよび利得配分方法に新たな考えを持ち込んだところであり、当然に、移転価格あるいはALPにも新たな考えを持ち込むものと考えられるが、これはある意味ではALPの進展と捉えられるもののように感じられる。ALP概念が国際課税制度の根幹をなす重要な概念であることには変わりがなく、また、ALPの定義自体は変わらないとしても、ALP概念の汎用性を活用しようとするれば、その内容・適用範囲があいまいになっていくこともやむを得ないことであろうが、移転価格ルール自体が一層利得配分ルールとしての性格を強めていくのは事実であろう。

このように、デジタル経済課税に係る問題は、改めて、移転価格・ALPの意義を問いかけていると言えるが、包摂的枠組でのグローバル合意に向けての検討の一方で、いくつかの国によるデジタルサービス税(DST)導入の動きとともに、第1の柱をセーフハーバーとする考えが示されている。このような動きは、むしろ包摂的枠組合意に向けての方向と一致せず、とりわけ、DSTはオタワ枠組文書における諸原則の合意と相容れないものであろう。米国をはじめとする関係各国には、改めて、オタワ枠組合意の精神を問い直すことによって、既存のルールを基礎に置きつつ、その修正ないし新たな措置の採用を検討することが求められる。

現在包摂的枠組で検討されている内容での合意がなされたとしても、実際の適用過程においては、細部において各国間で意見の相違が生じることは十分に予想されることであり、新たな制度が、ALPを基礎に置きつつ、定式配分の要素を取り入れて、移転価格税制の利得配分機能を十二分に活用するとしても、個々の規定の解釈や実情の差異を踏まえた取り扱いを巡って、紛争が生じることは十分に考えられるところである。ALPは、独立企業間の取引内容を参考にするとしても、あくまでも個々の取引内容の事実と実情を踏まえるものであり、移転価格のartにはexact scienceにはないartの良さもあるのは事実であろう。ただ、それが生きるのは、相互協議が有効に機能することによって紛争予防・解決が的確になされるとともに、義務的・拘束力ある紛争解決手段(仲裁等)を用いることによって、移転価格税制が更に有効に機能するようになることによってであろう。すなわち、デジタル経済課税を巡る問題は、結局は、今後におけるグローバル各国間の税務における協調の程度を問いかけるもの、と言い得るのではなかろうか。

第4章 「価値創造における市場国の貢献と本店所在地の研究開発等の貢献」と「新たな文書化・報告義務の在り方」

デロイト トーマツ税理士法人パートナー

山川 博樹

「価値創造における市場国の貢献と本店所在地の研究開発等の貢献」と「新たな文書化・報告義務の在り方」を論ずるには、以下の1. に述べる第1の柱の考え方と適用のあり方を前提として、それを基礎に論じる必要がある。利益Aは、OECDが既存の移転価格税制を超えていると現下整理しており、また、既存の移転価格税制とは別に企業グループの残余利益が市場国に配賦される仕組みである。他方、利益Bは、OECDが既存の独立企業原則のみなし課税と現下整理しており、また、既存の移転価格税制に基づき例えばTNMMやRPSM等のTPMを用いて現地の拠点の所得水準が定まり、その結果が利益Bを満たしているのかどうか、満たしていなければそれを充足する水準に修正するという仕組みであるようにみえる。その差分が利益Cという整理になるであろう。利益Aと利益B・Cは別のメカニズムを通じて算定される。

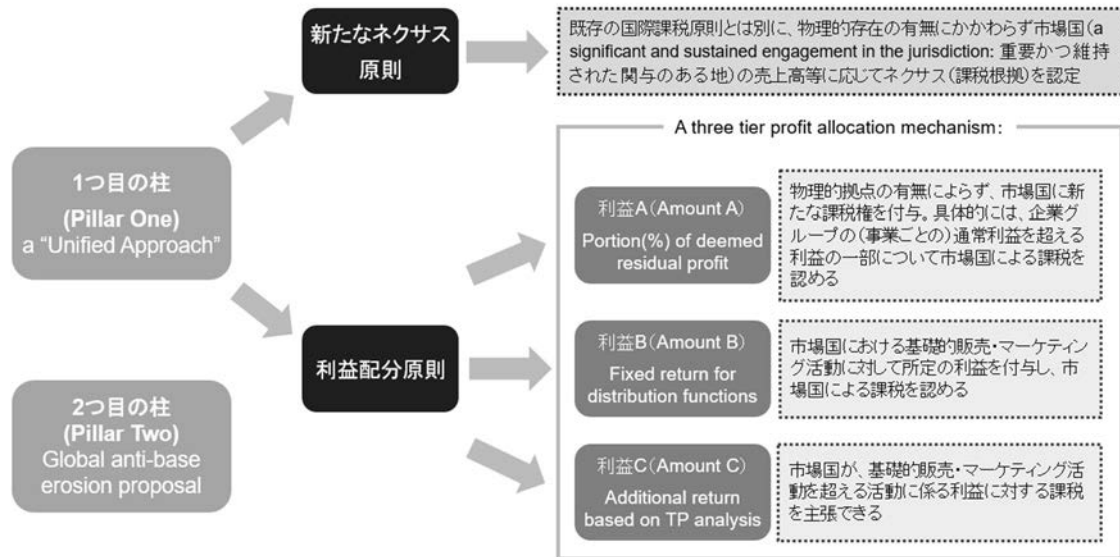
1. 2020年1月末のBEPS包摂的枠組み会合における解決策の「制度の大枠」

2020年1月31日にOECDから経済の電子化に伴う課税上の課題(「the Tax Challenges Arising from the Digitalization of the Economy」)に関するステートメントが公表された。これは2019年11月及び12月にOECDから公表された市中協議文書(「Public consultation document」)に続くものであり、OECD・G20及び包摂的枠組み加盟国の承認を受けたステートメントとなる。当ステートメントは、Annex 1の第1の柱(国際課税原則の見直し)の統合的アプローチにかかる「制度の大枠」と、Annex 2の第2の柱(軽課税国への利益移転への対抗)の進捗報告を含む文書である。以下、本稿では「パラ」や「注」は「制度の大枠」の番号を示す。

図表 1-1 第 1 の柱の概要

1つ目の柱では、物理的拠点を有さない市場国等に対し、より課税権を配分する観点から、ネクサス原則及び利益配分原則の見直しを検討しています

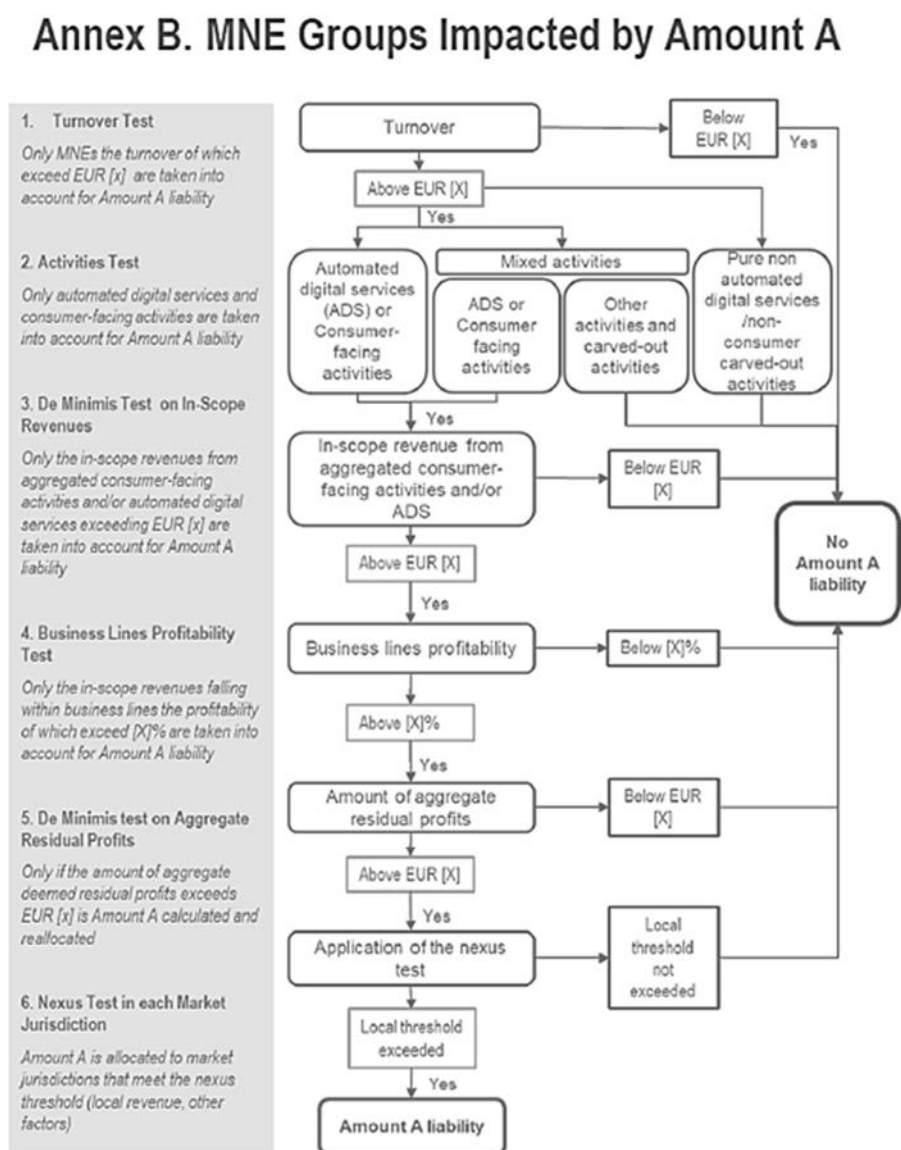
1つ目の柱:ネクサス原則と利益配分原則の見直しの概要



図表 1-1 は第 1 の柱の概要を示している。今回の文書の発表において、具体的な数値の決定は先送りされたものの、利益 A の対象となる会社の範囲は、相当明確になってきており、また利益 A の算定方法・構造がより詳細に定められている。利益 B も第 2 の柱も引き続き検討が進捗している。2019 年 12 月 3 日に米国が提案したセーフハーバーについては、多くの国が懸念を表明しつつも、制度上の論点を検証することとし、第 1 の柱の制度設計の詳細が定まるまでその採否の結論は持ち越す意向のようである。なお、米国は第 1 の柱を否定する意向ではない。

(1) 利益 A

図表 1-2 利益 A の算定プロセス



© OECD 2020

図表 1-2 は「制度の大枠」P26 の内容であり、利益 A の算定プロセスを示すチャートである。利益 A の閾値は以下の通り定められた。

- ① 多国籍企業の連結売上規模（例えば 7.5 億ユーロ）
- ② Automated Digital Services（ADS：自動化されたデジタルサービス）または Consumer Facing Business（CFB：消費者向け事業）からの統合された対象売上にかかる最低基準額テスト

③ (税引前利益 (Profit Before Tax : PBT) 率による事業ライン収益性テストの後) 統合みなし残余利益規模にかかる最低基準額テスト

④ ローカル売上と他の要素に基づく所得配賦先の各市場国における nexus テスト

これまで④は必ずしも明快でなかった。③は新たな閾値の設定である。

また、算定のプロセスは以下の通りである。

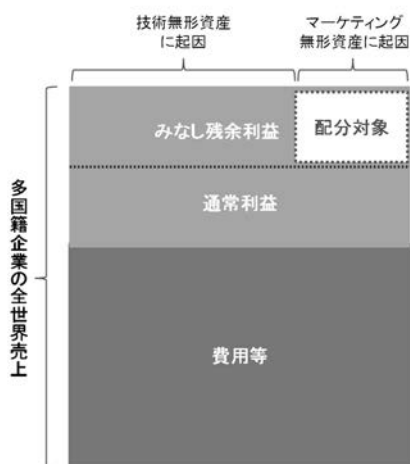
- ① 一旦 ADS と CFB の合計額で閾値を超えていることを確認し、
- ② 超えていると、認められた事業ライン毎に、PBT 率で収益性を検討し、
- ③ 一定の閾値を超えていた事業ライン、つまり脱落しなかった事業ラインのみでみなし残余利益を計算し、その合計額が定められた閾値を超えていることを確認し、
- ④ 事業ライン毎に、利益 A を実施する

注 14 は、P26 のチャート 5 の合計残余利益に関する記述であり、全世界売上比を見た時に、大部分が日本売上で、海外売上比率が僅少であれば、海外に配分されるべき金額は小さいので、利益 A を適用しない。チャート 5 は単に残余利益の合計額をみるだけでなく配分されるべき海外売上比重をみて、最低基準額が決まるようにみえる。確定的ではないが、このような趣旨を織り込む選択肢がある。

図表 1-3 利益 A の利益配分

統合的アプローチの下、市場国における3種類の課税所得について議論が行われています

利益A: 具体的な利益配分のイメージ



- 利益Aは一定の利益水準を超えた部分の利益についてのみ適用されることから、市場国に配分される残余利益の一部分を特定するための以下の定式に基づいて算定される
 - この定式の一部において、適用対象の事業活動における異なるデジタル化の度合いが反映されるよう調整される可能性がある
- ① 通常利益の算定: 多国籍企業グループの全世界売上又は特定のビジネスラインを元に、通常利益を算定する
 - 計算は連結グループ財務諸表から得られる利益の指標に基づくものとする。税引前利益率 (PBT) が望ましい利益指標とされる (例えば、PBT10%で通常利益を算定)。損失の繰越に係るルールを含む
 - 適用対象となるビジネスラインを特定するためにセグメント損益が必要となる場合がある
- ② 配分対象となるみなし残余利益の算定: 通常利益を超える利益を残余利益とみなし、その残余利益の一定比率分を、マーケティング無形資産に起因するものとして、配分対象とする
- ③ 市場国への利益Aの配分: 配分対象となった残余利益については、合意された配分方法にしたがって、ユーザーや顧客が所在する市場国 (a significant and sustained engagement in the jurisdiction: 重要かつ維持された関与のある地) に配分する

図表 1-3 は、利益 A の具体的な利益配分のイメージを示す。

対象の事業活動

対象の事業は大別して二つである。一つ目は CFB である。パーソナルコンピューティング製品（ソフトウェア、家電製品、携帯電話など）、衣服、洗面用品、化粧品、奢侈品、ブランドを有する食品や菓子、レストラン及びホテル業界におけるライセンス契約などのフランチャイズモデル、自動車を含む。考え方の由来は、マーケティング無形資産論であろう。B to C 事業が入る。第三者再販業者を通じて間接的に販売される消費者製品や、ルーティン業務（例えば、簡単な組立て又は包装）を行う仲介業者が販売する消費者製品は対象となる。

中間生産物または部品が対象外となった。前者には原材料、半製品、燃料などを含む。中間生産物と部品に厳格な区分はないように見える。ただし、「ブランド化されて、かつ消費者が個人的な使用のために通常に取得される」中間財や部品は例外的に CFB に含まれることとされた。

二つのタイプのビジネスを CFB の対象に意図的に入れたいとする。CFB は、通例、モノの販売利益を得る業態を対象にするが、そうではない業態をも意図的に含める趣旨である。

- ① トレードマーク（商標）のついた消費財についてライセンス収入を生み出すビジネス
- ② フランチャイズモデルの下で行われるような消費者ブランドと、商用上のノウハウをライセンスすることから生ずる収益を生み出すようなビジネス

対象事業の二つ目は、ADS である。パラ 22 の ADS の定義は「国をまたがる顧客やユーザの大きな集団に対して標準化されたベースで与えられる自動化（プログラムが一律に適用された）デジタルサービスの供給からの収入」である。オンライン検索エンジン、ソーシャルメディアプラットフォーム、オンライン仲介プラットフォーム（企業や消費者が利用するオンラインマーケットを含む）、デジタルコンテンツストリーミング、オンラインゲーム、クラウドコンピューティングサービス、オンライン広告サービスを含む。注 13 は、データの収益化に関連する収入も含むとする。ADS の例示であるオンラインサーチエンジンやソーシャルメディアプラットフォームなどは、このような収入も含むが、不可分のものではない。クラウドコンピューティングは B to B が大半なので、仮にもこれが CFB のスコープに入らずに利益 A のスコープから漏れてしまうというのはおかしいだろうということからこれを確実に取り込むべく ADS が新たに導入された。現下、CFB を対象から外す議論はない。ADS は、デジタルプラットフォームビジネスに似ており、また、インドの重要な経済的存在の概念にも似ている。パラ 22 は現時点においても拡張性があり、

単なる例示に過ぎない。また、パラ 23 は「成果物はデジタルであるが、仕事の内容はコンピュータではなく人間のかかわりがあるものは外す。法律、会計、コンサルタント業などは ADS の対象から外す」としている。

Google や Facebook、Amazon が納税方針を変更し、進出先現地の法人が当該国の顧客と契約を結ぶこととし、納税額を増やす可能性があるという報道がなされている（日本経済新聞 2019 年 12 月 30 日朝刊他）。ADS の対象になると、現地拠点の有無にかかわらず、金額基準のみにより利益 A の対象に取り込まれる。利益 C の課税水準は、無形資産所有拠点へのロイヤリティ料率に大きく影響を受け、そこに着目されることになろうか。

ADS と CFB は現下重畳している。ADS への課税を厳格化する方向なので、今後制度の設計次第では区別する必要があるのかもしれない。

例えば、外資の生保が健康診断データを加工したものを製薬会社に売るビジネスや、IoT を活用したデジタル財（例えば製品付加価値の一部であるようなもの）を売るビジネスは、特別な考慮の対象にはならないのであろうか。パラ 23 が関連しそうであるが、これは ADS の議論であり、外資生保や製造業が入り込む余地はないように見え、むしろ、CFB の拡張として、このような切り口はないのであろうか。現下、このような議論はなされていない。例えば自動車メーカーがドライブレコーダーのデータを加工し損保に販売するような業については、自動車メーカー自体が CFB の対象なのでセグメンテーションの議論に溶け込むという整理は明快である。

IT 企業の中には、合意が難しく紛争リスクを高める「消費者向け」という絞り込みよりも、むしろ対象を拡大すべきだとする意見を表明するものもある¹。ADS への範囲の拡大を超える趣旨である。

適用除外業種

保険業を含む金融セクターのほとんどの活動は、商業的な顧客との間で行われるので、対象から除外される。しかしながら、解決しなければならない CFB として、リテールバンキングや保険があり、これらは除外させる必要があり、その理由はプルデンシャル規制の影響である。例えば、銀行・保険の許認可の条件は、預金者や被保険者を守るように設計されており、残余利益がその市場において大方実現されている。こうしたことから対象か

¹ 吉村政穂「国際デジタル課税の論点（下）」日本経済新聞 2019 年 12 月 10 日朝刊

ら除外される。また、金融セクターにおいて規制以外の事由で対象から外す要素があるのかどうかや、digital peer-to-peer lending platform などの特別な考慮（社会政策的な見地から）が必要とされる業態があるのかどうかを検討される。証券やアセットマネジメントについては、今後の議論である。シンガポール当局は、積極的にこれらを適用除外にしてほしい意向であるとの見解がある。

「採掘業と天然資源の生産者・販売者」については、資産の対価はリソースオーナー（国）に適切に支払われており、適切な場所で納税されているので、これ以上問題はないとされた。天然資源は、特定の場所から生じる純粋なレント（location specific rent）であり、市場国に超過利潤を帰属させようという動きとは逆である。「農業生産物や森林生産物」は、生来の性格に基づいて価格が決まり、販売される。例えば、収穫した時点のコーヒー豆には課税しないが、ブランドの下で商品化されたコーヒー豆には課税する。一般に生産国は途上国なので、途上国の税源を他に配分するのは利益 A の趣旨に反すると解釈できるであろう。

制度を複雑化するので適用除外は多くはないとされているが、医薬品を含めたその他の適用除外の言及はない。製薬は、医療向け医薬品は処方医師・病院に委ねられ、患者に選択権がない場合がある。また現地の強い規制下に置かれる。しかしながら、現下、基本的に適用対象である。議論は紛糾している模様で、関心事であることには変わりはない。

事業セグメンテーション

セグメント損益は、対象となるビジネスラインを特定するために必要となる場合がある。適用対象となるビジネスライン（収益性が異なる場合）及び／又は地域別の追加的なセグメンテーションの検討にあたっては、簡素であることと必要とされる正確性とのバランス、コンプライアンス負担を考慮しなければならないとされる。収益性に関しては、当局は儲かっている事業ラインを利益 A に取り込みたいであろうし、企業は儲かっていない事業と一緒にして利益 A を回避したいと考えるかもしれない。セグメンテーションは一定程度企業に委ねることになるのかもしれないが、収益性で判断することを認めると、収益性の高い事業と低い事業を恣意的に混在させる可能性があり、制度趣旨を損なう恐れもある。政府・企業双方において恣意が入り込む余地を助長する。既存の移転価格税制の運用における事業セグメンテーションの扱いからいかに離れるのか、政策課題である。地域性のセグメンテーションについては、インドや中国が強く主張している模様である。新興国・途上国から先進国に所得が移転することを防ぎたい趣旨と想像される。しかし、

主張の中で、具体的なアイディアは出されていない。地域別（アジア、EMEA、米州）で利益 A を算定するというマトリクス的な考え方があるが、利益 A の本来の趣旨はグローバルベースでみることであり、本旨に反している。

事業ライン収益性テストとみなし残余利益の算出

「OM (Operating Margin) 率の多寡で超過利益の配分の有無を決定する」ことが従前必ずしも明快に発信されていたわけではないが、PBT 率の多寡で配分の有無を決定することとなった。PBT 率をベースに事業ライン収益性テストを行う。PBT が法人税の対象所得が一番近いのは間違いない。OM は IFRS に出てこない。EBITDA は各国間のスタンダードの調整が難しい。キャピタルゲイン・ロスはどうするのかは要調整である。PBT から持分法損益を外すかどうかの議論は今のところない。損失の繰越が使える。利益 A の仕組みが入る前の損失、利益 A の仕組みが入った後の損失、いずれの損失も繰越が認められる。過去何年間の損失が繰越されるかは明らかにされていない。事業ライン毎の収益性テストで、 $(\text{PBT} + \text{繰越欠損}) / \text{売上高}$ で率を判定することになるだろう。

欧州系某製薬会社は、「株式買収後ののれんの計上やその後の償却・減損は fair value を変動させ、事業との関係が希薄であり市場環境の影響を受けているものなので (underlying performance of the business : ビジネスを反映するものでない)、利益 A から除くべき」とし、これは OM 判定が適っているように見える。ただ、通常の事業活動を反映しないものが販管費に含まれている部分は修正が必要であり、むしろ、IFRS 会計を修正せよと言っているように見える。

製薬業界の見解の中に、「アントレプレナーが、利益 A を配賦することによって本来得られるリターンを逸失しないようにしないといけない。アントレプレナーは失敗や資本コストやリスクテイクを帯びる R&D の投資（開発者が活動し、負担もする基礎的な R&D 費用及び市場国が Phase 3 の臨床活動を行いコストプラスで負担する費用。後者の方がコストベースが大きく負担額はかさむ）を行っており、これが報われないといけない。残余利益を決定する前にこのような補填されるべきコストが補填されていないといけない。時系列でみた時、利益が出る時と出ない時の差が極端に出やすいのが医薬品・製薬業界であり、ある年の連結 OM が 40% になったとして、このうち 30% のみなし連結残余利益をこの年に全て市場国に分配してはアントレプレナーのコスト回収は無理であり、開発期間を例えば 10 年でならせば連結 OM はもっと低かったとみるべきである。」というものもある。製

薬業界は、巨額の研究開発投資を行うという見解に対し、全く同じことがデジタル企業にもいえるという反論がある。

米系製薬業協会は、ファイナンスコストを減算して利益 A の配分利益を算出すべきとしている。最近では自社開発の医薬は限られており、事業実態は M&A のようなインオーガニックグロス（外から買収して短期利益を上げる）に変わっていることから、財務的視点から受取利子より支払利子が圧倒的に多くなり、近時の事業実態の影響を配慮すべきとの考え方であろう。今般収益性テストに PBT 率を用いることとなる。

結局、具体的な数値については 2020 年 7 月初めの包摂的枠組会合に先送りされることとなった。大雑把な正義を求めるアプローチである。具体的な税収変動は、利益 A 計算の定式で採用される利益率により左右される。先進主要国や OECD 事務局は穏当な再配分を目指すと表明しているが、インドを筆頭に途上国グループは反発を強めている。固定的な数字を用いる定式の下では、市場国への課税権配分の技法としての意味しか有していない。結局は各国の利害を調整するためのパラメーター（変数）でしかない。通常利益の想定水準が引き下げられれば、対象企業数は大幅に増える。仮に EBIT マージン（売上高に対する利払い・税引き前利益の比率）5~7%の水準で決着すると、米欧アジア各地域の多国籍企業の半数以上が対象になるとの専門家の分析もある²。

パラ 47 は、事業ライン毎の電子化の進展や、業種に応じて扱いを変えようとしている。リングフェンスへの揺り戻しはないが、皆の頭にデジタルサービスがある。利益 A の中の事業の中で、いわば **scale without mass** が適合しない事業は、いわば電子化により収益が上がっているわけではないので、配分額を大きくするのはおかしいという考え方であろう。測定尺度は、収益性テストの連結 PBT 率と残余利益の無形資産の配分比率等であろう。例えば、連結 PBT 率をデジタル事業の連結 PBT 率 10%、非デジタル事業の連結 PBT 率は 15%と設定することや、配分比率をデジタル事業の技術：マーケティング無形資産の比重を 7：3 と設定し、非デジタル事業にあってはその比重を 9：1 にするというような方法が考えられようか。デジタル化の濃淡で利益 A の適用の仕方を変える考え方はもとよりあり、対象の事業活動の範囲に新たに ADS が加わったこととは別の議論である。デジタル化の濃淡で利益 A の適用の仕方を変える方法の決め方にもよるが、ADS か CFB かの二分論で決着をするのか、それとも別の尺度をもってくるのかは今のところ定かでない。ADS

² 吉村・前掲

と CFB が重畳しているところをこのままにしておいていいのか、重畳している場合いずれを優先すべきと決めるのかは、これからの議論である。

Nexus

パラ 38 は、ADS の nexus は売上基準とする。パラ 39 は、CFB の nexus は売上基準に、別の条件として「a significant and sustained engagement in the jurisdiction : 重要かつ維持された関与」を加える。売上基準については、数年間を区間として、例えば 3 年間で XX 億円を超えると設定する。売上基準は、例えば GDP などのマーケットの大きさを反映する指標に相応させる。国連や途上国は賛同している模様である。売上基準以外の nexus として、子会社や支店、駐在員事務所が該当するほか、その市場でターゲット広告を行う (targeted advertising directed at the market jurisdiction) ことが例示されている。CFB の対象を絞る + α の考え方 (「重要かつ維持された関与」) を用いて、単に第三者を通して市場に販売をしているところを取り込むのは過剰であり、これを狭めていく考え方である。ターゲット広告自体例示はされているものの 100% 支持されているわけでもないし、これ以外に広がりがあるのかこれからの検討である。一通り「sustained」であり、ワンショットではなく、顧客が一定数いて一定期間売上が上がっているというイメージが一義的にはあるが、各国で捉え方に幅があり、また解釈のスタンスも分かれているという。重要な目的は、他の閾値と組み合わせることによって単純な第三者への販売が対象になることを避け、追加的なコンプライアンスコストを最小化することである。「重要かつ維持された関与」は、解釈により政策的に CFB の対象を狭めることが可能である。企業が拠点を設けずに第三者を通して単に販売しても nexus はない。また、ある国にインフルエンサーがいて商品がたくさん売れたとしても、企業がターゲット広告等を出していなければ、「重要かつ維持された関与」がないので nexus はない。

利益 A 対象の事業の収益に関連して、市場国等を所得源泉地とするための明快で管理可能なソースルールを設計する。異なる ADS や、異なる CFB がそれぞれ市場国において運営される方法を考慮しなければいけない。ADS の違ったタイプとして、ユーザ所在地でオンライン広告の収入をソースし、サービスの消費された所在地で他のサービス事業の収入をソースする。CFB の違ったタイプとして、最終消費者に届く前に仲介業者を経由して製品が販売される時、どのように収入をソースするのか。第三者の仲介業者がいるところにソースするのか。第三者の仲介業者が販売した先の消費者がいるところにソースするの

か。CFBの場合、金額基準+αの nexus がなければ、そもそもソースルールの議論自体不要である。ソースルールが一定のデジタル取引をカバーすることが特に重要である。Nexus として、ターゲット広告、テレビ広告、雑誌の広告、展示会の出品、ファンクラブの資金補助、アフターケアサービスなどをイメージするが、nexus を具体的にどのように定めるのであろうか。そして、nexus 毎にどのような状況を満たせば利益 A の所得をもらえるのかというソースルールを明確に決める必要がある。

Google のターゲット広告はユーザ数がソースであろうか。Amazon の場所貸しは、買った人の国と、出品した人の国の双方の要素があり、これからソースを決めていくことになるか。事業会社の親会社がターゲット広告を行った場合、製品の売上国がソースとなるか。事業会社の親会社が A 国の代理店と契約し、その代理店が B 国で製品のターゲット広告を行った場合、ソースが A 国か B 国かは現下未定である。また、IT 企業は、IP アドレスを通じて、技術上一定の限界はあるが、おおよそ最終消費者（ユーザ）の所在地国を特定できるという前提に立っているように見える。

二重課税排除システム

バーチャルの整理かリアルの整理かは未定であるが、利益 A を収用される債務者法人は、その法人の既存の利益 C の所得から利益 A の応分の収用される所得を控除することとなる。利益 A をもらう nexus は、利益 A の所得が増加する。あるいはこの所得の増減をバーチャルと整理し、税額で増減の調整を実行する。注 17 は、利益 A の債務者を、既存の税制の適用により利益 A の下で収用されるべき利益が計上されている法人（利益が利益 A の適用前に独立企業原則の下で位置付けられているところ）としている。IP オーナーという定性的な位置付けではなく、実際に残余利益を構成する利益を上げている拠点から利益を収用して利益 A の配分原資をもってくることを示唆しているのであろう。

簡素な仕組みは、「残余利益をもたらした利益 A の債務者法人群から利益を収用し、売上の上がった利益 A をもらう nexus 群に配分する」構造をバーチャルと整理し、利益 A の各債務者法人は、利益 A をもらう nexus 群の所在する国の各税率に応じた税額の合計額を利益 A の債務者法人がもたらした残余利益の額に応じて（プロラタ）負担したものとして外国税額控除を適用するというものであろう。外国税額控除の適用により、利益 A の領域内の二重課税が調整されたと考える。

この nexus ルールの実施と管理においては、複数の市場国等に新たな課税権を配分する

ことから生じる申告や他の税務上の義務を履行するにあたりその負担を最低限に抑えることができるように定めなければならない。この検討には簡素化された報告及び登録に基づく仕組み（例えば「ワンストップショップ³」）が含まれる。

利益 A の新しい枠組みについて、パラ 68 は、「既存のシステムに従ってでは二重課税の排除は難しい。二つの国の問題がもっと多くの国の問題を引き起こす。これは、調査などのイベントが起こってからでは遅い。既存の二国間のシステムではなく多国間の合意が必要になる。そうでなければ調整ができず、非効率で二重課税の解決に長期間を要する。」とする。パラ 69 は、「そういう結果を避けるために、新アプローチが必要であり、それは明快で管理可能で、拘束力のある早期の紛争の抑止策として拘束力をもつ必要がある。」とする。パラ 70 は、「新アプローチは、更正処分の前の紛争の抑止を確実にする。①多国籍企業がスコープに入っているか、②正確にビジネスラインを認定しているか、③コストの配賦やビジネスライン上の税務上の損失をみているか、④ある税務管轄に *nexus* があるか、⑤二重課税を排除する目的で、どの管轄で救済するのか、こういった様々な点に関して、利益 A の確実性が必要」とする。

利益 A に関する税務上の早期の確実性を確保しなければいけない。包摂的枠組みの税務当局のための *innovative approach* を検討する。例えば、レビュー機能をもって税の確実性を供するような代表者パネルを創出する。いわば ICAP・APA 版であるこのようなパネルのプロセスとガバナンスについて検討が必要である。適正なメンバーの選択と、効率性・透明性に富んだプロセスを確保する。このデザインプロセスは、全ての税務当局による拘束力のある合意を得るという挑戦である。税務当局の人的リソースに制約がある。マルチプロセスからのシナジーは、全ての使用されるリソースが個別に活用される時より、確実に少なく済む、つまり規模の利益が働くだろう。この新しいプロセスは、人的リソースに制約のある当局のパネルメンバーにサポートを供与するエキスパートの集団を通じてレビュープロセスの実体的側面のアシスタンスを提供するだろう。新しいアプローチは最終親会社の税務当局の役割を考慮することになり、どのように税務上の確実性を担保するかについて検討するであろうし、また、早期の確実性のプロセスを選択しなかった多国籍企

³ EU28 カ国が加盟したいわゆる国庫調整（我が国でいえば地方交付税のような財政調整システム）を含む付加価値税の納付の仕組みである。一カ国に申告（四半期毎）を行い、その申告書の中には売上の上がった国毎の売上・税率・税額の情報が含まれ、納税額の総額を当該申告を行った国の銀行に納付し、その後しかるべき国庫調整が政府間で行われる。申告内容の正しさとシステムの正確さを担保するための詳細な規則（調査の規定を含む）が定められている。

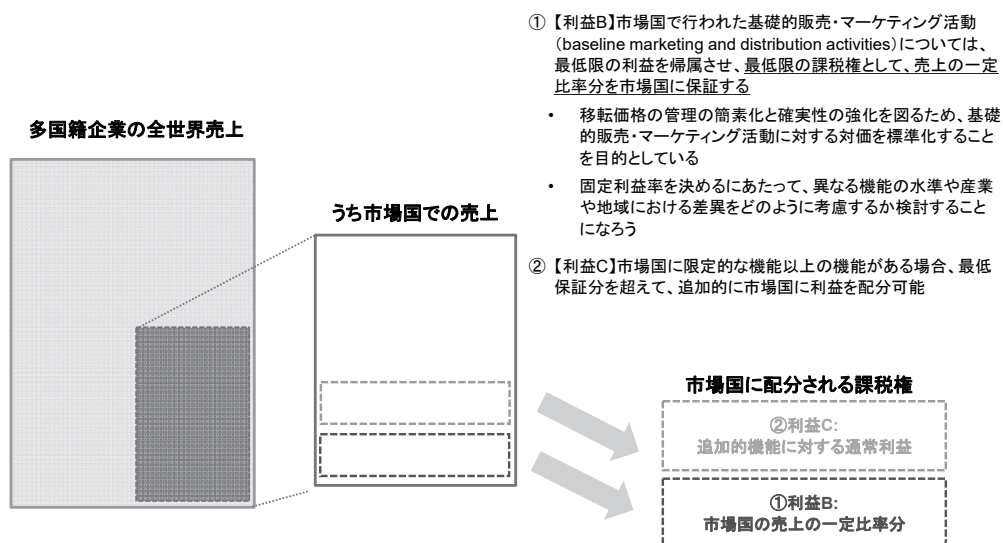
業が紛争に巻き込まれることを抑止するオプションについても検討することになる。

(2) 利益 B 及び利益 C

図表 1-4 利益 B・C の利益配分

統合的アプローチの下、市場国における3種類の課税所得について議論が行われています

利益B及び利益C: 具体的な利益配分のイメージ



図表 1-4 は、利益 B 及び利益 C の具体的な利益配分のイメージを示している。

利益 B の算定

利益 B については、市場国の販売会社等が基礎的販売・マーケティング活動を行う場合、売上の一定比率分を当該市場国に最低保証する。利益 C については、子会社等に基礎的販売・マーケティング活動以上の活動があれば、最低保証を超えて、追加的に市場国に利益を配分可能とする。利益 C は、既存の移転価格税制において、利益 B を除いたものというくくりであり、より強化された紛争解決メカニズムの下に置こうというだけの意味のあるものである。

パラ 64 は、利益 B の固定比率をサポートするために公開情報によるベンチマークスタディを活用するとしている。産業や地域によって扱いの違いをどの程度まで認めるのか結論を留保している。ある程度の範囲で固定するのであろうが、全世界で完全にフラットにすることはないであろう。

突き詰めると利益 B の考え方・解釈に二通りあるといえようか。一つは、基礎的販売・マーケティング活動を定義したとして、現地の市場の外部環境により、ベンチマーク分析により導出される OM に一定程度の違いがあるため、例えば最低 OM 2%を超えたレベルの OM を基礎的販売・マーケティング活動に見合う OM として容認するというもの (A 説) である。市場の外部環境によって最低保証 OM が 2% もあれば 3% もあり、違っててもよいという考え方である。もう一つは、市場の外部環境にかかわらず基礎的販売・マーケティング活動に見合う OM をいわば世界共通で例えば 2% と決めてしまうというもの (B 説) である。執行は簡素化され、販売子会社を巡る移転価格紛争は減少すると思われるが、他方、市場国の税収は減る方向にはたらく。OECD はみなし OM をみなし ALP として独立企業原則の範疇に収まると現下整理するが、上記の二つの考え方はいずれもベンチマーク分析が導くレンジを否定する部分があり、厳密には独立企業原則から乖離する面を否定できない。後者は、市場状況の違いによる現地 OM の相違の帰結を否定することとなり、独立企業原則からの乖離の度合はその分大きい。現下、A 説を採ろうとしているように見える。

A 説の下では、LSA (Local Specific Advantage) は基礎的販売・マーケティング活動に見合う OM に吸収される。LSA は説明可能であるが、どの程度なのかは分析しないとわからない。B 説の下では、LSA は基礎的販売・マーケティング活動に見合う OM に吸収されない。理屈上、利益 C にも含まれない。利益 A の残余利益との親和性が実態としてあるように見えるが、グローバルの利益と個々のローカルの LSA とは関連性が高くない。そうすると、OECD ガイドラインに特定された LSA 概念を利益 A、B、C において説明できないことにならないだろうか。そこに B 説の限界があるのだろうか。A 説・B 説いずれに解釈が決まったとしても、販売子会社のローカルファイルにおいて分析と記載の内容が変わってくることになるだろう。もっとも、市場と産業によるマトリックス分析によると、例えば販売・マーケティング活動の OM は機能リスク分析をしなくても一定の業界平均の OM に収束するというエコノミストの見解は重要である。

なお、製造販売子会社の検証は、製造・販売機能をセグメンテーションしたり、主たる事業が製造か販売かを区分したりするのではなく、利益 B と利益 C をトータルでみていくことが妥当ではないか。

利益 C 及びその紛争解決

利益 C の領域において、既存の移転価格算定手法である TNMM や RPSM の適用が基

本的に継続するであろう。そこに基礎的販売・マーケティング活動に見合う例えば最低 OM 2%保証という条件が加わることとなる。利益 B の計算を一旦無きものとして移転価格算定を行い、結果的にその最低保証を確保する。追加的活動は、コストから活動規模を想定することは今後も変わらないであろう。TNMM の適用にあつては、利益 B に追加のマークアップをのせることとなり、RPSM の適用にあつては、追加的活動のうち無形資産を創出する活動の費用を残余利益の分割要因としてカウントすることになるであろう。ここで、利益 B における基礎的販売・マーケティング活動が利益 C の RPSM 分析における basic return と自動的に紐づけられるかどうかについては今後の整理が必要であるが、必ずしも一致しないであろう。

利益 B、C は仲裁を含めて二国間の世界で APA をより効率的にするにはどうしたらいいか等というこれからの議論である。インドは特段の関心を示しているように見える。仲裁は、一般に納税者を拘束しないので憲法上の権利は保証される。しかし、自国の課税権を先進国の第三者へ委ねることの懸念が新興国に根深い。中国、韓国、シンガポールは義務的拘束力のある仲裁を除くと紛争解決手続の強化に対する反対論はないように見える。国連は、納税者のみならず当局をも拘束しない調停に言及する。

利益 C の領域の紛争解決は、近時の多国籍企業のビジネスモデルの変化を踏まえたマルチ協議の進展が特段に急務である。また、相互協議へのアクセスと実効性を一層高めるための努力が必要である。包摂的枠組みに参加している新興国・途上国においては、相互協議の手続がこれから進展していくであろう。その段階で、相互協議手続と国内争訟の同時並行選択にかかる国内手続が未整備である場合もある。このような場合、企業が相互協議の選択の機会を失う懸念も想定され、このような事態が発生した場合、企業の相互協議へのアクセスを確保する見地から、当局の相互協議の運用の問題として、OECD モデル条約第 25 条第 3 項の適用により仲裁への道を開く可能性もあろう。諸外国の状況や論点を多少述べると、まず、インドネシアにおいては、国内手続で税務裁判提訴を行うと、その結審日をもって相互協議申請期限としており、これは相互協議へのアクセス制限になると思料され、相互協議の運用上の課題ともいえようか。メキシコの PRODECON は国税当局内部の独立機関として法的拘束力はないものの、調査・更正等が適切に行われたか否かを判定するフレームワークである。そこでは OECD の BEPS 行動 14 のミニマムスタンダードを遵守する観点から、相互協議の不受理判断を見直させたケースもあると言われている。インドにおいては、二国間事前確認に署名しない限り、国内の執行に何らの制約を課さな

いため、ロールバック期間を対象に移転価格調査や PE 調査が行われる実務である。同期間を対象に課税権を行使できるとする法制を持つ国は少なくないのかもしれないが、この実際の執行は二国間事前確認の趣旨に反するものといえようか。インドの執行における移転価格課税と PE 課税との明確な分流に慮ると、二国間事前確認を実質的に無効化する可能性がある。二国間事前確認ロールバックと PE 課税の相互協議を併合して日印の全体としての利益配分をイシューとして協議を行うことが重要ではなかろうか。

(3) 利益 A・B・C の相互作用

利益 A は市場国へのグループ全体の残余利益の配分であり、利益 B は市場での基礎的販売・マーケティング活動に対する当該市場国への固定リターンであり、利益 A と利益 B の相互作用はない。他方、利益 A と利益 C には相互作用がある。パラ 56 は、「重要な疑問は、多国籍企業グループが既にある管轄において税務上のプレゼンスをもっているから、利益 A と利益 C がある市場管轄に分配される場合にダブルカウントが生じるかどうかである。ダブルカウントが検討される必要が生じる分野は、①所轄管轄におけるマーケティング無形資産の存在、②独立企業原則の下での比較可能性調整、③独立企業原則の一般的ではない解釈である。ダブルカウントの事例へのさらなる検討が必要になるだろうが、二重課税に結びつくような例はないであろう。というのも、Annex 1 の 3.3 に記載した二重課税を排除する仕組みを前提とするからである」としている。3.3 においては、利益 A において残余利益をもたらす法人ともらう法人で二重課税を調整している。

パラ 57 は、「ある多国籍企業が対象となって市場国において利益 A に対して支払う義務が生じるといった場合に、利益 A と利益 C の相互作用は対象となる活動が移転価格課税に服した時に生じる。例えば、移転価格課税はグループの中の別々の法人の利益率を変えることになるが、これは利益 A を支払わなければならない法人を特定する際に使われることになる。そしてその市場国は利益 A を支払わなければならない法人に対して救済を行わなければならない」とする。

利益 A と利益 B・C の領域は、それぞれの領域の中で二重課税を排除するという仕組みにみえる。問題が起こるのは、利益 A の債務者法人が利益 C について課税を受けた場合、ダブルカウントが問題を惹起する。対応的調整によって利益 C の領域で二重課税が排除されているが、それでも利益 A の債務者法人が収用される応分の残余利益を事後的調査により変えられることが問題である。利益 A の支払が生じる法人の OM が 12%であったとこ

ろ、課税調査により OM 14%が ALP 利益とされた場合、利益 A の残余利益の収用の額がもっと大きくなければいけないことになる。課税調査を受けた反射で対応的調整により利益 C が減額される拠点が同じく利益 A の債務者であるかどうかにかかわらず相対的に当初の移転価格調査で利益 C の課税を受けた利益 A の債務者の利益 A の残余利益の収用額は増えるはずである。このように利益 C に対して利益 A の債務者が課税された場合事後調整が必要になるのではないか。

利益 A・B・C はいずれも、市場国への配分であるが、利益 A は、市場国の貢献に基づいて、後に計算して配分される利益であり、この利益を負担する（納税する／二重課税排除する）者は、基本的には市場国外にある法人（外国法人）である。ただし、現地子会社がある場合には、現地子会社に帰属させるという考えもある。利益 B は、販売機能＋ノー（ロー）リスクの場合に、その現地法人に対して固定比率による一定利益を配分するものである。利益 C は、利益 B の機能・リスク以外のもの、すなわち、現地法人が販売機能以外の機能を有している場合、又は、現地法人がリスクを有する場合（販売機能のみの場合も含む）の、その利益（この利益が強固な紛争解決手段を服する）になる。

以上の定義を基に、利益 B と C は、既存の移転価格税制における独立企業原則の文脈で考えると、次のパターンが想定できる。

- ① 現地子会社が、販売機能（ローリスク）の場合、利益 B が既存独立企業原則と一致
- ② 現地子会社が、販売機能（ローリスク）＋その他の機能（製造機能等）を有する場合には、利益 B+C が既存の独立企業原則と一致
- ③ 現地子会社が、販売機能（ハイリスク）、又は、他の機能（製造機能等）のみを有する場合には、利益 C と独立企業原則が一致

さらに、利益 A と利益 B・C との関係を整理すると、利益 A（残余利益）と利益 B（ノーマルリターン）は重複なし、利益 A と利益 C についても同様に基本的に重複はないが、一定の場合にはダブルカウントの可能性が存在する。なお、利益 A と利益 C に重複があっても、利益 A の債務者が市場国外の法人であるのであれば、現地法人に既に付いている利益 C（又は今後調査等で付く利益 C）と利益 A は、法的にはダブルカウントにはならない。あくまで、ダブルカウントは、多国籍企業グループ内で経済的に起こるものである（もちろん、現地法人に利益 A が帰属するという整理がされれば、そこには法的な重複が生じる）。したがって、その限りにおいては、同じ法人の中で調整を行うことはあまり考えられない。

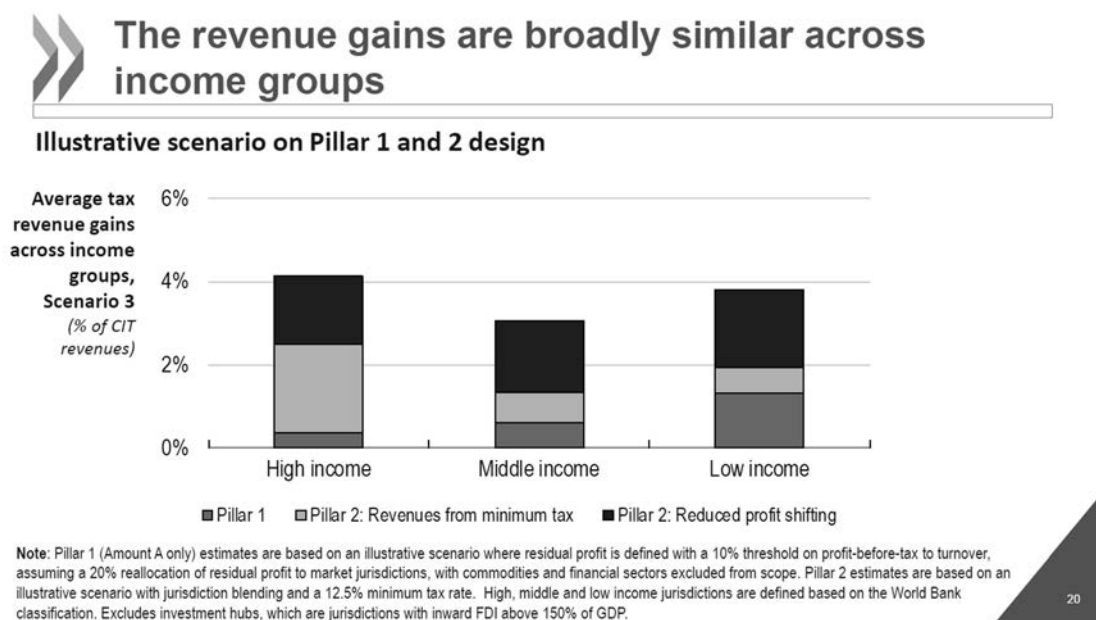
企業の国際的課税逃れの中で、税収不足をどう補うのかの議論は、先進国における中間

層の没落による財政赤字を端緒とするドメスティックな所得再配分論と軌を一にしない。もともと、財政赤字は国民からの支出増大圧力と減税圧力を背景にそもそも民主主義の本質に根差した問題である（中里実『租税法廻廊』2019年、税務経理協会、145頁、331頁）。マーケティング無形資産論を論拠に、市場国への課税権付与・税収の割り当てが目的化したように見える。第1の柱の議論において、先進国から機能移管した新興国・途上国の拠点を含む製造国の所得に何らの言及はない。現下、機能・リスク分析を捨象して算出された利益Aの所得再配分額は概して僅少と考えられ、少なくとも利益Aは（DEMPE分析を無視して）過剰に算定されるような結果には至らないように見えるが、フルフレッジ機能の製造拠点が残余利益の一部を拠出することは考えられようか。

第1の柱の枠組みにおいて、一定の販売拠点には利益Bが強制されるが、その負担は移転価格の理屈上商流を介してアントレプレナーかそれに準ずる拠点が負担することになる。仮に移転価格上それらの負担することとなるはずの拠点が十分に損益変動リスクを吸収していない場合には、機能・リスク限定の製造拠点到利益Cのしわ寄せが来る可能性がある。

（4）OECDによる経済分析とインパクト評価

図表 1-5 高・中・低所得国別法人税増収予想

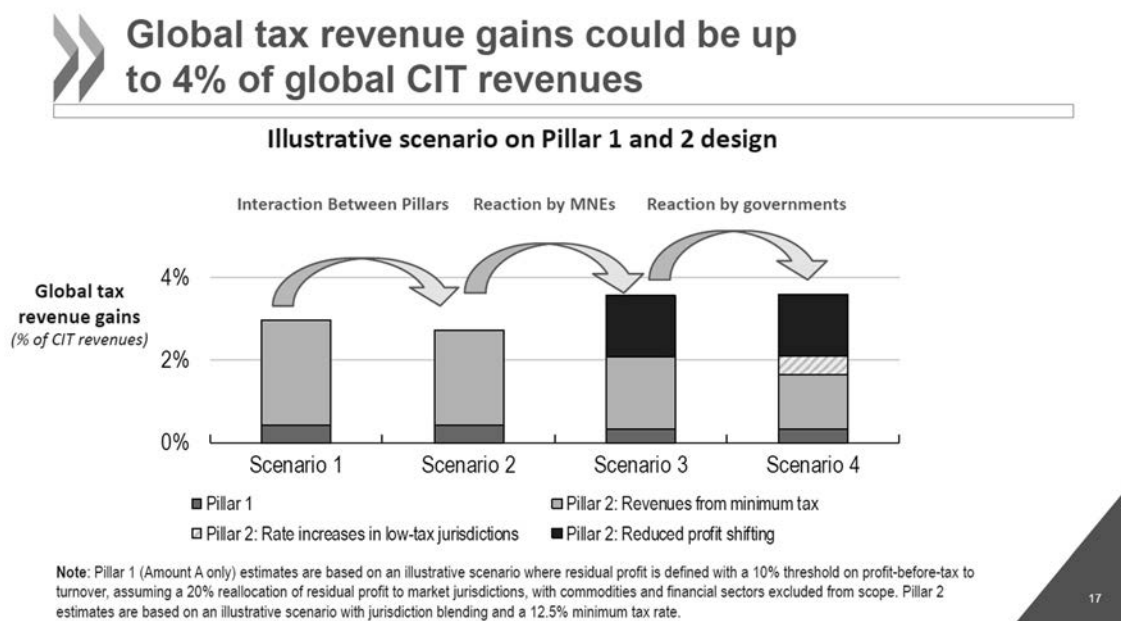


図表 1-5 は、第1の柱と第2の柱による高・中・低所得国別の全世界法人税増収予想である。

2020年2月13日におけるOECD Webcast「Update on Economic Analysis and Impact Assessment」において、第1の柱及び第2の柱の影響を概括して、①予測される全世界の法人税収が4%の増加または1,000億ドルの増加、②この増収は、高・中・低所得国で均等にみられる、③企業の利益移転の大きな減少をもたらすことの3点を挙げている。高所得国は税収ベースが大きいいため、増収の金額レベルも大きい。第1の柱で高所得国から低所得国へ若干の税収シフトがみられ、高所得国は第2の柱で税収を取り戻すようにみえる。ちなみに、日本の法人税収は約11兆円であり、その4%は4,000億円である。第2の柱が導入された場合、各国政府や多国籍企業がどのような戦略的対応をとるのか予測しにくい。このため、今後の政府の動きに対する企業の二次的な対応は予測しにくい。第2の柱が全世界ブレンディングをとるのであれば、自国の税率を最低税率まで引き上げることはあまり考えられないが、国・地域別ブレンディングをとる場合には、自国の税率を引き上げることが想定されよう。

第1の柱の影響は、世界の法人税収は微増にとどまり、その中で軽課税国から高課税国への税収シフトがみられることである。投資ハブ国（純対内直接投資額/GDP > 1.5）はいくばくか税収を失う。再配分される利益の半分超は約100の多国籍企業グループから生ずることになる。

図表 1-6 法人税増収予想



図表 1-6 は、多国籍企業及び政府の反応を織り込んだ全世界法人税増収予想を示す。

第1の柱と第2の柱の相互作用は、第1の柱による全世界増収の割合は0.3%程度であり、第2の柱による同割合は3.0%程度である。第1の柱と第2の柱の相互作用を勘案しても、この割合はほぼ変わらない。第2の柱の影響を受け、企業の利益移転行動を減少させることにより全世界での増収は3.5%程度に上ることが見込まれる。さらにいくつかの国が最低税率まで税率を引き上げるによりその国での増収があり、その分、第2の柱の増収が減り、結果として3.5%程度の増収が見込まれる。

(5) 一通りの考え方の整理

現下、電子経済課税の議論は、元々のターゲットであったデジタルプラットフォームに加え、消費者向け事業を対象を拡大し、残余利益を生じた拠点から一定の所得を収用し、売上国に再配分する形で帰着する案配である。ただ、国際的所得配分の額自体は、僅少というレベルに落ち着くのかもしれない。

OECDは、近時、急拡大するデジタルエコノミーを「cross jurisdictional scale without mass（現地での物理的存在を伴わない管轄をまたがる現地規模（質量なき規模）」がみられると特徴付けた。「インターネットを使用することで会社がブランドを構築したり、積極的な関わり合いのある顧客ベースを発展させることができ、そして価値を生み出すことができる。」という時代に通用する国際課税原則が求められた。

米国のマーケティング無形資産論は、「国外で市場国の消費者の選好に影響を与える活動を行う場合、その効果利益をマーケティング無形資産が創出する所得として現地に帰属させる」というものである。現行の独立企業原則を超えて、現地拠点に機能・リスクの有無を問わないこととしたが、市場プレゼンスへの課税という今般の議論において求められた原則の修正に一定の通用性を有していたといえる。独立企業原則で対応できない領域も広がる一方で、既存の大方の取引についてはワークしているため、新たな考え方をどこまで広げていくのかせめぎあいの状況となり、結果今般の国際的所得配分の額のレベルは僅少にとどまりつつあるともいえる。

利益A・B・Cの仕組みの詳細の決定はまだ先であり、我が国の制度改正も最速で2022年、実施はその先であろう。企業にとって影響のあるポイントはまちまちであり、各々の問題意識を持ちつつ、今後の議論の推移を注意深く見守っていくべきであろう。利益Aの対象事業は、限定的になろうかと想定されるが、独立企業原則と異なる考え方が一定の領域において同時に適用されることになる。また、同一の事業が利益の状況やセグメンター

ションによって利益 A の対象となったりならなかったりという状況も想定される。今後、137 ヶ国の税務調査官が利益 A から利益 C までを執行していく中で混沌に巻き込まれないように、国際所得配分の全体の仕組みを正しく理解して対応していくことが求められる。

2. 価値創造における市場国の貢献と本店所在地の研究開発等の貢献

(1) 価値創造における市場国の貢献

第1の柱は、市場国に利益を移転させることを企図したことは明快である。研究開発拠点の所在地に利益を帰属させるのは当たり前に見えるが、なぜ市場国に無条件で利益をつけるのかについては独立企業原則に照らすと疑問が生ずる⁴。これは、市場のシェア拡大に貢献してきたのは、製品・商品の機能や品質に基づくイメージだという理解がベースになっていて、機能・品質は技術開発活動によって達成されるものなので、その活動が行われた場所に利益を帰属させるのは当たり前に見えるからである。そして、移転価格の基本的な議論において、機能・リスクに応じた会社の貢献をみる時、市場国の市場の特性や規模による貢献が直接的な企業行動の結果とは関連性が低いと映るからである。OECD が LSA を残余利益にあずからしめることに疑問を感じてきたことと通じるともいえよう。なぜ LSA を残余利益にあずかせなかったかという点、企業の努力と無関係のところにあるとみたからであり、たまたま外国製品が好きだから生じた企業の利益をその国に移転価格上ベーシックリターンに反映させる部分を超えて帰属させることに意味があるのか、根底には企業の努力で獲得した利益だけを帰属させるという考え方⁵があったからであるが、利益 A は、こういう現地の努力貢献がなかったとしても、市場国に残余利益を帰属させることを決めつけた点において、独立企業原則を超えたといえる。

研究開発拠点所在地国は、バリューチェーンの中でも能動的価値を生み出すので、貢献の認識が容易であるが、市場国の貢献の認識は難しい。市場の貢献は既存の移転価格税制上は外部環境に過ぎないと整理されている。市場国の経済ポテンシャルを引き出すマーケットター・ディストリビューターの活動がなければ、価値貢献として認めないというのが既存の移転価格税制の考えである。

OECD は、利益 A と LSA との関係を論じていない。「インターネットが織りなす現地の

⁴ 現代において、消費者のモノの購入の意思決定に与える影響の無自覚からきている可能性もある。

⁵ 棚ぼたの利益は独立企業間でも起こるので、偶発的な利益をどう分けるかの論点は独立企業原則の下でもそもそもある問題である。

活動に因らないブランド価値を作為的に現地帰属させること」は「既存の移転価格税制下現地市場の特性が生む棚ぼた利益を残余利益と扱うこと」を何ら意味しない。OECDは、利益Cの領域でLSAをルーティン利益にとじこめた。利益Aという独立企業原則を越えた領域でLSAを論ずる必要はない。LSAは利益Aと利益Cの双方に含まれ得る。

ある国で市場プレゼンスがあるにもかかわらず、お金(所得)が現地に残らない。BEPS行動1の市場国の議論のスタートである。Googleは人々の生活にこんなに入り込んでいるのに、その国で法人税を払っていない。法人としてフィジカルプレゼンスはないが、現地にプレゼンスはある。看板は立っていないが、パソコンの画面にGoogleがある。またGoogleに広告主はお金を払っているのに、しかも広告の価値の源はその国の所在のデータであるのに法人税を払っていない。これはおかしくないか。それに課税するため理論化したのはフランスであった。

Googleはサイバー空間で活動してフィジカルプレゼンスがないところで大きな現地プレゼンスを示すことができたが、他方でGoogleだけを取り出す意味があるのか、デジタル化が進むと、グローバルブランドは、インターネットの普及により昔よりはるかに浸透しやすくなっている。例えば、GMはクウェートに子会社を置かなくともインターネットを通じたターゲット広告を流すことにより市場プレゼンスをつくれる。大なり小なりビジネスの世界ではこのようなことが起こり得るのではないかという米国の着眼である。

仮の例をおいて考えてみたい。先に述べたIの「制度の大枠」においては、CFBの対象を絞るプラス α の考え方をを用いて、単に第三者を通して市場に販売しているところに利益Aを取り込むのは過剰であり、これを狭めていく考え方を取り入れているようにみえるが、ここでは本論のテーマの議論をわかりやすくするために、プラス α の考え方を捨象している。また、本稿II全体を通じて、連結残余利益の発生の判定は、既存の移転価格税制の考え方と親和性のある連結OM(連結PBT率ではない)に拠っている。利益Aの構造として、税額調整を想定している。なお、議論を単純化するために、GoogleやGMの名称を用いているが、実際の課税状況とは異なるであろうことにご留意いただきたい。

Googleはクウェートでインターネットを通じて収入が生ずるとする。クウェートからすると米国にお金が出ていく。一方でGMは現地ディーラーを使って収入が生じるとする。同じくクウェートから米国にお金が出ていく。第1の柱はこれを同じことだとみる。つまり、いずれの場合もその多国籍企業の拠点はクウェートにはない。しかし売上が上がっている。双方ともクウェートに拠点を置こうと思えばそれはできるが、そうしなくても収入

が確保できるのであればそうはしない。売れている理由が Google のサービスのブランド・GM の自動車のブランドに依るからである。後者の場合も必ずしも現地のディーラーが重要な価値貢献をしたとはみていないであろう。

フランス政府はどのように考えたか。Google も GM も双方とも現地で売上が上がるのに、現地で法人税を納税しない。しかし、GM は自動車を売るにあたって、ディーラーとしてのフィジカルプレゼンスがあり、それが納税しているので、怒りきることができない。デジタルサービスタックス (DST) は当たらないと考えた。一方、Google は誰も納税していないので、DST を課すに値すると考えた。

米国政府は、フランス政府が Google だけに DST を課すことに怒った。これは Google は米国にしか存在しないが、GM に類する会社は他の先進国にも存在するので、米国の GAF⁶を狙い撃ちしたと映ったからである。この米国の思考は真実であるが、果たして狙い撃ちへの反撃の理屈だけしかなかったのであろうか。それだけで世界はついてきたらうか。米国政府は、Google ブランドだから広告が売れる、GM ブランドだから自動車が売れる、そこに違いはないとみたのである。法人税を Google に課すのなら、GM にも課すべきではないかと整理した。現地プレゼンスを課税根拠と考えた。例えば、自動車の購入にあたり、3つの会社の3種の自動車を比較するような YouTube 動画を見て消費者が意思決定を行うことができる時代である。必ずしも現地プレゼンスが現地法人の活動のみによりつくられるだけではなく、顧客がボランティアな気持ちで現地プレゼンスを拡大する役割を担うことができる時代になったともいえる。現地市場プレゼンスに課税することが、CFB を対象とするマーケティング無形資産論の根幹であろうか。前述の通り、GM に類する企業は世界中に広がるため、課税される客体が一気に広がったといえる。

フランス政府は、既存のルールが通用しない領域だけをパッチワークしようとしたが、米国はなぜモノやサービスが売れているのか、その根源的な理由を経済の電子化の進展にみたのかもしれない。フィジカルプレゼンスが何もなくても、ディーラーというフィジカルプレゼンスがあったとしても、それに左右されるものではなく、Google ブランド、GM ブランドという現地プレゼンスによって売れたとみたのではないか。なぜそれができるか

⁶ Google は最先端技術を活用し、強力な検索エンジンの他、その他数々のクラウドサービス (Google Docs) を提供してユーザを強力に囲い込んでそこから得られるデータを広告業に積極的に活用している。Apple は、必ずしも最先端技術を活用することなく、効率的なサプライチェーン等を構築し、コンセプトとイメージで儲けている。シンプルでわかりやすく、使いやすい。Facebook は、人の日常生活に密着して人のパーソナルな部分のデータを収集することが可能になり、広告事業に活用している。Amazon は、便利さと多様な品揃えによるインターネット通販の強みを発揮している。

という、デジタル化が進んでブランド形成の過程が変容したからである。ここに気が付いたことから今の議論に至っているのではないか。

市場プレゼンスの確立に積極的な役割を企業だけではなく製品のユーザ（プラットフォームのユーザという意味ではない）も果たしているからである。市場に存在する製品に一通りの技術の裏打ちがあるという前提で、例えばクウェートの人がなぜ GM の自動車を購入したのかを正確に評価するのは難しくなっている。現地ディーラーの貢献か（クウェート）、本社のグローバルブランディングの貢献か（米国）、それとも例えばフランス人が YouTube にアップしている GM 車の魅力的な動画なのか（フランス）、明確に判らないとすれば、そして同じことが世界の市場で起こっているとすれば、グループで残余利益が生じている企業にあっては、売上の上がった国でその大きさに応じて超過利益の一定の部分に分けることも一つの割り切りとしてあるのかもしれない。売上の大きい市場ほど多くの R&D 費用の原資を生み出しているのかもしれない。次世代を担う研究開発資金を賄う市場国に超過利益を配分して納税させることに筋が通る⁷とみるかどうか。

親会社のリモートでブランディングしていようが、現地で広告宣伝の寄与をしていようが、第 1 の柱の議論ではもはやそれは問われない。ただ、議論の根幹では、経済の電子化により本社からのリモートでブランド形成できる過程があるから Google と GM を同等に並べることができる。こうして考えると、第 1 の柱の中の利益 B の最低保証の OM は通常の第三者の代理店が果たす機能に見合う OM のレベルでよいという見方もあるのかもしれない。利益の源泉は、必ずしも現地の活動のみにあるのではなく、現地プレゼンス・イメージそのものとみているようである。米国政府は議論の土俵を変えたが、本質を突いていたので、より賛同する人が多かった⁸とみることもできる。米国政府が主唱したマーケティング無形資産論が世界をリードしたのは、単に大国米国がのってこなければ BEPS 行動 1 の議論が始まらないという理由だけではないのかもしれない。

⁷ バロックの宮廷音楽家は価値を一度現出させると、それに魅了された貴族パトロンがその後の音楽家の価値創造活動の支えとなった。これなくしては継続的な価値創造活動はなかったのかもしれない。それから 100 年あまり経ってヴェルディは価値を一度現出させると、それに魅了されたイタリアの聴衆がオペラを観ることによるお金がその後の音楽家の継続的な価値創造活動を支えた。もはや貴族パトロンではなく一般市民が支えの一部となっていた。そして現代の多国籍企業にあっては、世界の市場で売上があってこそ継続的な価値創造（研究開発）活動ができる一面がある。企業によっては米国市場での売上なくして将来に向けた研究開発活動の原資を賄うことは不可能である。日本の小さな市場のみで売上を上げたとしても、世界の十分な研究開発資金を賄える保証はないという企業もある。

⁸ 現在、セーフハーバーへの切替論が米国政府から提案されている。その趣旨は判然としない。

(2) 本店所在地の研究開発等の貢献

「マーケティング無形資産論」を論拠に、第1の柱が導く今般の移転価格特例は

- ① 利益 A は現地において経済ポテンシャルを引き出す活動があろうとなかろうとグループ全体で残余利益があれば市場国の価値貢献があったとみるという独立企業原則を超えた考え方
- ② 利益 B は現地において経済ポテンシャルを引き出す活動があろうとなかろうと、またグループ全体で残余利益がなかったとしても、現地で基礎的販売・マーケティング活動があることをもってして最低限の一定の貢献があるとみなす「みなし ALP」の考え方

「フィジカルプレゼンスなくして課税なし」から「売上なくして課税なし」に変わっている面がある。利益 B は、販社の機能・リスク分析を単純化して移転価格紛争の発生を未然防止する趣旨をも包摂している。

利益 A と利益 B は質的な違いはあるが、大きな差異はないのかもしれない。グループで儲かっていたら、市場国の価値貢献の恩恵を受けたものとして市場国に儲かったお金を追加配分する。グループで儲かっていなくても、現地に基礎的販売・マーケティング活動があり売上が上がっている以上、市場国に何某かの貢献があるとして、最低所得を保証する。

利益 A は市場プレゼンスに対するミニマムマーケティングリターンを、利益 B はミニマムディストリビューションリターンを求めているとの整理か。既存の移転価格税制である利益 C を中心に、利益 C と利益 A との相互関係、及び利益 C と利益 B との相互関係を整理していく。利益 A も利益 B もともにミニマムセットを求めているようにみえる。

利益 A、B、C は、移転価格税制上、販売・マーケティングにかかる所得配分を扱っており、その他の機能にかかる所得配分については何らの言及をしていない。事の発端は、デジタル企業のビジネスモデルにあり、売れている国・地域に拠点がないところにあるので、致し方ない。利益 A は連結ベースで残余利益が発生していなければ適用はないが、適用がある場合には、技術無形資産への考慮が織り込まれている。利益 B においては、連結 OM の多寡にかかわらず、最低 OM を保証するので、他の機能が割を食うことがあり得る。全体の利益があって、販売・マーケティング機能にかかる所得配分は、利益 A、B、C で完結し、それ以外の機能にかかる所得配分は別途に検討しなければいけない。利益 C における残余利益分割法の適用上の按分ファクターは、従来からのコストベースを基本とするものであり、利益 A における定式按分の影響を何ら受けないのが理屈である。先進国の当

局が利益 A における残余利益の貢献割合の定式に基づく主張をすることがあったとしても、理論上は関係がないはずである。連結 OM 10%のラインにより、残余利益分割法の按分基準はがらりと変わるが、そういうものとして理解する必要がある。だからこそ、利益 A は独立企業原則を超越しているわけである。よくよく考えると、販売なき企業はない。外向きの売上をベースに移転価格を律すると考えると、利益 (A,) B、C で全ての移転価格は律せられているはずである。

仮に利益 A の連結 OM の閾値 10%、技術無形資産とマーケティング無形資産の比重を 9 : 1、利益 B の現地みなし OM 2%と仮定した時、連結 OM 15%、20%、30%、40%の企業への金額インパクトは、**図表 2-1** の通りである。利益 B の計算にあつて、全売上を海外売上と仮定している。ただ、本国の販売拠点においても実務上利益 B と近似する考え方が適用されることが想定されるため、意味のない数字ではないが、特段の留意をされたい。

連結 OM の割合が上がるほど、連結利益に占める今般の利益 A (存在するのであれば) 及び利益 B の影響額が小さくなることが判る。日本企業にあつては連結 OM の割合が 15%以上の企業はさほど多いわけではなく、連結利益に占める利益 A 及び利益 B の影響額は比較的大きいといえよう。連結 OM の割合が増えると利益 A の比重が増えてくるので、その重要性が増してくる。海外売上比率が低ければ、利益 A の配賦先と利益 B の最低保証先の比重がその分小さいため、利益 A 及び利益 B ともにお金 (税額) を動かすという意味での影響は小さくなるはずである。

利益 A の規模は残余利益を認識する基準と残余利益への価値貢献を決める比重で決まる。残余利益を認識する基準は利益 A の対象の範囲を決定し、残余利益の価値貢献を決める比重は利益 A の規模に重大な影響を与える可能性がある。仮に途上国等の主張を受け入れ、残余利益を認識する基準である連結 OM を例えば 5%に下げた場合、ある対象企業の利益 A の規模への影響はさほど大きくないが、利益 A の適用対象の範囲を広げる。他方で技術無形資産 : マーケティング無形資産の比重が 9 : 1 から 8 : 2 ないし 7 : 3 へと変わると、ある対象企業における利益 A の規模は決定的に違ってくる。

連結 OM が低くても OM が極めて高い事業セグメントが存在することがある。そのセグメントが ADS に該当する場合には、それを抽出する必然性がある。連結 OM の数値のみをもって利益 A の規模を把握することはできない。事業性を判定する指標として連結 OM と連結 PBT 比率の差は GAFA 企業においてそれほど大きな差異はないといえようが、必ずしも確定的ではない。利益 B の規模は、海外売上比率の影響を大きく受ける。

GAF A 企業だけをみても、海外売上比率もその売上先も利益率もまちまちといえる。

図表 2-1 売上規模別試算

連結売上		連結OM			
		15%	20%	30%	40%
10兆円	利益A	500億円	1,000億円	2,000億円	3,000億円
	利益B	2,000億円	2,000億円	2,000億円	2,000億円
5兆円	利益A	250億円	500億円	1,000億円	1,500億円
	利益B	1,000億円	1,000億円	1,000億円	1,000億円
3兆円	利益A	150億円	300億円	600億円	900億円
	利益B	600億円	600億円	600億円	600億円
1兆円	利益A	50億円	100億円	200億円	300億円
	利益B	200億円	200億円	200億円	200億円
5,000億円	利益A	25億円	50億円	100億円	150億円
	利益B	100億円	100億円	100億円	100億円
(利益A+利益B) /連結利益		16.7%	15.0%	13.3%	12.5%

2019年12月になって米国が第1の柱をセーフハーバーとする案を提示した。上記のような見方によると、例えば他のGAF A企業に比べ連結OMの割合が低いAmazonは第1の柱を選択しない、他方連結OMの割合が高いAlphabet等はDSTを免れるべく第1の柱を選択するというみえ方もあろう。ただし、現下、セーフハーバー案はDSTとの関連性はない。

やや粗雑であるが、端的にいうと、利益Aは残余利益を創出したIPオーナー企業に対して世界の売上のnexusに対して市場国におけるプレゼンス価値の対価を支払うことを強制しているともいえよう。消費者向け事業においては、既存の移転価格税制下、ブランドロイヤリティをディストリビューターからIPオーナー企業に対して支払う企業も多いが、これとは逆に、IPオーナーから現地のnexusに対して支払うことを求めているといえる。ただし、ここで仮に連結OMの割合が40%あったとしても全世界売上の3%相当の市場国におけるプレゼンス価値の対価を支払うことに過ぎない。

利益Aは現地にフィジカルプレゼンスがなくとも、全世界連結OMが20%もあるのであれば、全世界売上の1%分の市場国におけるプレゼンス価値の対価を現地に支払うべしという議論であり、定量的に大きくはみえない。Googleの連結OMの割合を20%とする

と、市場国におけるプレゼンス価値の対価を1%を支払うべきとすることとなり、DSTの対売上の3%に及ばないため、米国がこの第1の柱に共鳴する意味がある。

先進国政府は、研究開発拠点を本国にもってきたい、国の生産性を決めるのは研究開発・イノベーションなので、本国での研究開発活動を維持したいと考えるであろう。企業も研究開発機能を本社で維持したいと考えるかもしれない。その理由として、日本のカルチャー・本社のカルチャー・同じ言語の下でコアな研究開発を行う方がいいと一般に企業は考えるからではないだろうか。先進国政府の本音は、米国発のマーケティング無形資産論に一定の納得性があり、世界がついていくのであれば、それは致し方ないとして、利益Aの計算方法において、みなし残余利益の判定の閾値を連結事業性基準で10%程度、そして市場国に課税権を配分するみなし残余利益の一部の画定を、技術無形資産とマーケティング無形資産の比重を9:1や8:2という程度で進めたいということかもしれない。世界中の企業で連結OMの割合が20%以上の法人は多くはないのかもしれない。例えば、連結OM20%の企業の例では、 $10\% \times 1/10 = 1\%$ すなわち全世界売上の1%を市場国に配分すれば足り、残りの全世界売上の9%をグローバル技術貢献として容認されたこととなる。新興国・途上国においてロイヤリティの上限が暗黙の5%という現状実務上の縛りを超えている。

現下、第1の柱は先進国政府として研究開発活動を本国にもってきたいという考え方に重要な影響を与えるような規模の国際的所得配分をもたらすものではないといえようか。

3. 新たな文書化・報告義務の在り方

新たな文書化・報告義務のあり方は第1の柱の制度設計の最後の政策課題といえよう。基本的に独立企業原則を超越した利益Aの領域と、既存の独立企業原則の枠内の利益B・Cの領域は別立てとして設計することであろう。

(1) 利益A

利益Aの算定は、合意されたルールに従った事業セグメント毎になされるのが基本であろうが、申告・納付・文書化・報告等の義務は企業グループの親会社に対して課すのが妥当であり、現実的対応といえよう。

連結売上7.5億ユーロ超の企業グループの親会社に対して、利益A版・CbCRの作成・保存義務を課し、さらに親会社所在地国の当局に対する提出義務を課す。親会社所在地国の

当局は、包摂的枠組み 137 カ国間の自動的情報交換に付す。利益 A 版・CbCR は、**図表 1-2** に沿ったチェックシートであり、当該企業グループが利益 A の適用対象であるのか否か、適用から外れた場合どのテストで外れたかを明瞭に示すものである。子会社や支店等が所在しない国の当局がアクセスできることが重要なポイントであり、「重要かつ維持された関与」の具体的適用を記述することに一定の意味がある。例えば、企業グループのコントロール下にない第三者の代理店や小売店が自己のプロモーションのためにターゲット広告を行うこともあり、これは利益 A の nexus ではないと思われるが、現地当局からは nexus であるという指摘を受け得ることについて、疎明する必要がある。

利益 A の適用とならなかった企業グループに対して、課税上の疑義を有するのは売上の nexus を有すると考える国の当局と想定され、その疑義の解消はその当局と親会社所在地国の当局との間の追加・補完的情報交換を介して行われることが一義的に考えられよう。利益 A の適用対象とならなかった企業グループの親会社は、チェックシートの判定にかかるエビデンスをもって、上記の国税庁の追加・補完的情報交換への対応に協力する仕組みを作る。

また、上記に加えて、連結売上 7.5 億ユーロ超の企業グループの親会社に対して、利益 A 版・マスターファイル（一定の範囲内でのチェックシートの判定にかかるエビデンスをその内容に含む）の作成・保存義務を課し、これを子会社や支店に共有させる仕組みも考えられるが、子会社や支店等の所在しない（nexus に関心をもつ）国の当局が現地でアクセスする術がない制約や、子会社や支店が現地当局の調査に対応できない場合、個別的情報交換を通じて親会社が対応しなければいけない負担が増えることが想定される。このようなことから、妥当な措置であろうか。

そして、利益 A の適用対象となる企業グループの申告書の内容をどのように考えるべきであろうか。利益 A は独立企業原則を超えた商流の有無如何を問わない国際的所得配分である。なんらの機能・リスク分析を要することなく、既存の移転価格税制とは独立して定まるメカニズムである。所得の配分元・配分先の多数の国の当局にどのように申告を行い、どのように計算の論拠付けを示す仕組みとするのか。企業とすればこの全貌を示すエビデンスを世界中の当局に示すことにナーバスとなるだろうが、他方で当局からみると、この全貌をみない限りは、残余利益を収用される拠点の所在地国政府はその所得・税額の減少に、売上先国政府はその所得・税額の増加に、そのまま納得感を得ることは難しいのではないだろうか。関連する全ての政府は、所得・税額の加算や所得・税額の減算の妥当性を確認

するために関連する全ての政府に同じ内容の書類が提出されているという担保が必要になる。申告書でそれを実行するか、多国間の自発的情報交換を活用することとなる。

一案として、必要事項（申告者（現下のところ親会社）、債務者法人群、各債務者法人から収用される残余利益、もらう nexus 群（法人・支店・その他 nexus）、各 nexus の売上、各国の税率、各 nexus のもらう税額、全 nexus がもらう税額の合計額、各 nexus が受け取る税額の合計額のうち債務者法人群におけるプロラタ按分により各債務者法人が支払うとみなされることにより申請する外国税額控除額）を記載した事業セグメント区分毎の申告書附表を、残余利益をもたらした利益 A の債務者法人群の所在地国等への申告書と、売上を上げた利益 A をもらう nexus 群の所在地国等への PE 申告書の全てに添付することが考えられよう。このような利益 A に関わる世界共通の申告書を仕組むことにより、もはや文書化や報告義務は不要となる。そして利益 A の紛争の防止のための ICAP・APA 版ともいえるパネルの活用への最短の道筋を導くこととなるのではなかろうか。

新しい nexus の下で PE 申告・納付義務を負わされた親会社は、nexus 毎の所要の国内法に従って義務を履行し、他方利益 A を収用された債務者法人（親会社を含む）は、各々の所要の国内法に従って外国税額控除を申請する。

（２）利益 B・C

利益 B・C の領域については、販売会社の所在地国におけるローカルファイルの制度設計を変更する必要がある。利益 B の「基礎的販売・マーケティング活動」の具体的な解釈と利益 B と C との区分について、例えば B と B 以外の販売活動や、B と製造等の活動等についてガイドラインが必要である。例えば、販売会社が為替リスクを負う場合、主に補給品の在庫リスクを負う場合、及び販売会社に一定のグロスマージンが残るような価格設定において販売会社がそのマージンの中から値下げやインセンティブを補うリスクを負うような場合、基礎的販売・マーケティング活動といえるのかどうか。ローカルファイルにおいて、基礎的販売・マーケティング活動にあたる活動か、そしてこれを超える活動かを機能・リスク分析によってどのように説明するかである。実務上コンパラブルとの調整の議論となるのか。

CbCR については、表 1 は国毎の説明であるため特段影響を与えないと思われるが、表 2 において販売事業体毎の基礎的販売・マーケティング活動の内容及び追加的な活動の内容を各々例示することも考えられよう。しかしながら、今後も利益 B の対象となるような

基礎的販売活動にも満たないと認定され得るサービスプロバイダがバイセル企業と認定され、利益 C の課税が行われるであろう世界の執行の見通しに鑑み、表 2 における上記の記載を行ったとしても売上先国の当局が利益 C の存在を主張することはおおそ自明であり、どこまでディフェンスとして有効なのかは疑問である。なお、利益 B・C を導入後も現状の表 2 の記載で特に課税リスクが高まるようにはみえないといえよう。

第5章 統合アプローチとネクサスの認定に関する 執行上の留意点

EY 税理士法人¹アソシエイトパートナー
原口 太一
EY 税理士法人ディレクター
上田 滋

1. はじめに

2015年10月に公表された BEPS 最終報告書行動1では、経済のデジタル化に対応する課税方法の一案として、源泉税による課税方法や平衡税による課税方法と並列で新たなネクサスを認識し課税する方法を提案していた²。2019年5月31日に OECD から「Programme of Work to Develop a Consensus Solution to the Tax Challenges Arising from the Digitalisation of the Economy」（以下「PoW」という。）が公表された時点では、Pillar 1 の下に修正残余利益分割法、定式配分法、Distribution-Based Approach の3案が提案されたうえに、新しいネクサスを認定する、大きく2段階で市場国にも、より利益を配分することが検討されていた³。つまり、OECD BEPS 行動1 Two-Pillar Approach Pillar 1 の対象となる企業の残余利益配分過程に、新たなネクサスの認定が組み込まれており、課税方法の一選択という位置づけから、市場国に利益配分を行う過程で必ず通過する一ステップという位置づけになったといえる。その後2020年1月31日に OECD から公表された BEPS 包摂的枠組みに関する声明（以下「BEPS 包摂的枠組みに関する声明」という。）では、利益配分計算を行い、認定されたネクサスに利益を配分するという2段階の大まかな構造は維持しつつ、PoW の3案が統合され、残余利益、いわゆる Amount A をネクサス所在地に配分する統合アプローチが、OECD/G20 Inclusive Framework on BEPS において承認された。統合アプローチのフローチャートを見ると、Amount A を最終的にネクサスに配分する計算過程では、定量的な判定基準が4段階に取り入れられていること

¹ 本稿は、EY 税理士法人所属の荒木知、宮寄晃及び吉國貴子との共著である。

² OECD (2015), Addressing the Tax Challenges of the Digital Economy, Action 1 - 2015 Final Report, OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project, OECD Publishing, Paris.
<http://dx.doi.org/10.1787/9789264241046-en>, p.13.

³ OECD (2019), Programme of Work to Develop a Consensus Solution to the Tax Challenges Arising from the Digitalisation of the Economy, OECD/G20 Inclusive Framework on BEPS, OECD, Paris.
www.oecd.org/tax/beps/programme-of-work-to-develop-a-consensus-solution-to-the-tax-challenges-arising-from-the-digitalisation-of-the-economy.htm.

が示されている⁴。この統合アプローチでは、対象企業の判定を明確かつ迅速に行い、PoW 時点の 3 案の特徴を活かしつつ簡易的な計算が行えるよう検討され、従来各国の PE 認定基準に見られた定性的判断が入る余地が軽減できるように考えられたと伺える。

しかし、統合アプローチには、どの時点で計上する売上金額をネクサス認定基準等の閾値に用いるのかという疑問や、現行の他制度との適用優先順位を始めとする、執行までに明確にされなければならない課題も残る。本稿では、2020 年 1 月 31 日時点の統合アプローチを中心に、統合アプローチの実務的課題を検討することを目的とする。

なお、本稿における税務上の解釈・見解は、2020 年 3 月末日時点において有効な法令等に基づくものである。現時点で有効な法令等（およびその解釈）が将来変更される可能性があることを留意願いたい。また、本稿の内容は、筆者のみが責任を負うものであり、本稿に記載されている見解は筆者の個人的な見解であって、筆者の属する団体の見解を表明または示唆するものではないことを付言する。

2. Scale without mass という現在の問題点

2018 年 3 月に OECD から公表された BEPS 行動 1 暫定レポート「Tax Challenges Arising from Digitalisation – Interim Report 2018」⁵パラグラフ 32 では、特に高度にデジタル化されたビジネスの特徴の一つとして、「cross-jurisdictional scale without mass（以下「scale without mass」という。）」を挙げている。Scale without mass とは、デジタル化により、ある国に所在する企業が遠隔地の別の国に物理的に存在することなく、当該遠隔地の経済活動に深く根ざしている状態をいう。例えば米国法人である Amazon.com のように、配信事業の拠点が海外にあり、日本に当該拠点が無かったにも関わらず、多くの日本の消費者に電子書籍や動画等を販売しており、日本国内の経済活動に深く根ざしている状態が該当する。このように経済活動環境が変化しているにも関わらず、現行の OECD モデル租税条約 5 条、7 条の PE に係る条項及び 9 条の特殊関連企業間取引に係る条項で

⁴ OECD (2020), Statement by the OECD/G20 Inclusive Framework on BEPS on the Two-Pillar Approach to Address the Tax Challenges Arising from the Digitalisation of the Economy – January 2020, OECD/G20 Inclusive Framework on BEPS, OECD, Paris.
www.oecd.org/tax/beps/statement-by-the-oecd-g20-inclusive-framework-on-beps-january-2020.pdf, p.26.

⁵ OECD (2018), Tax Challenges Arising from Digitalisation – Interim Report 2018: Inclusive Framework on BEPS, OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project, OECD Publishing, Paris.
<http://dx.doi.org/10.1787/9789264293083-en>.

は、PE が存在しない市場国で課税することが困難である点が国際的に問題視されている⁶。したがって、OECD は OECD モデル租税条約における PE に係る条項とは別に、PE というよりむしろ新たなネクサスを市場国で認識することにより課税する手段を検討している⁷。あえて「PE というよりむしろ」と記した理由は、「4. Amount A と新たなネクサスの性質」にて説明する。

そこでまず、現行の、統合アプローチによる Amount A の配分を行わない損益計算書（図表 5-1）と、物理的拠点が存在しない市場国ではネクサスを認識せず、Amount A の配分が行われていない場合の損益計算書（図表 5-2）を、下表のとおり比較してみる。

【仮定条件】

- ・ 例示の MNE グループは、オンライン検索サービスを各国に提供している単一セグメントの企業とする。
- ・ A 国 Headquarter で検索サービス技術を開発し、A 国と B 国の消費者にサービスを提供している。B 国子会社から受け取る使用料は、売上高×10%とする。
- ・ 各国のその他費用は、簡便的に売上高×50%とする。
- ・ A 国 Headquarter には物理的拠点が存在する。
- ・ B 国に物理的拠点を置かずサービスを提供する場合は、A 国 Headquarter から遠隔操作により B 国にサービスを提供している。
- ・ B 国に物理的拠点が存在しない場合、B 国の売上高とその他費用は、A 国 Headquarter でまとめて計上している。

現行の場合、B 国には物理的拠点が存在しないので、Headquarter と B 国間では使用料の授受が行われておらず、それに係る源泉徴収も行われていない。また、物理的拠点を低税率国にのみ置き、その他の国では課税されずに事業を行うことも可能である。

⁶ 一例として、日本経済新聞（2018年12月18日）、「独自課税、租税回避誘う懸念も」。

⁷ OECD (2019), Programme of Work to Develop a Consensus Solution to the Tax Challenges Arising from the Digitalisation of the Economy.

図表 5-1 海外に物理的拠点が存在し、ネクサスを考慮しない現行の場合

	A 国 Headquarter	B 国子会社	MNE 全体
売上高	150	50	200
受取使用料	5	—	5
支払使用料	—	-5	-5
その他費用	-75	-25	-100
税引前利益	80	20	100
税引前利益率	53%	40%	50%
税率	20%	35%	23%
税額	16	7	23
税引後純利益	64	13	77
税引後純利益率	43%	26%	39%

図表 5-2 海外に物理的拠点が存在せず、ネクサスも考慮しない現行の場合

	A 国 Headquarter	B 国（拠点無し）	MNE 全体
売上高	200 ⁸	0	200
受取使用料	0	—	0
支払使用料	—	0	0
その他費用	-100 ⁹	0	-100
税引前利益	100	0	100
税引前利益率	67%	—	50%
税率	20%	35%	20%
税額	20	0	20
税引後純利益	80	0	80
税引後純利益率	53%	—	40%

3. OECD による新たなネクサスの提言

「2. Scale without mass という現在の問題点」で見たとおり、現行の租税条約では物理的拠点が無い国では課税ができず、物理的拠点を持たずともグローバルに事業が行える

⁸ A 国売上高 150+B 国売上高 50=200

⁹ A 国その他費用 75+B 国その他費用 25=100

高度にデジタル化した MNE を中心として BEPS がおこり得る状況である。この状況に対処するために考え出された統合アプローチによると、独立企業原則を超越した Amount A の配分は物理的拠点の有無に関わらない¹⁰。したがって、ネクサス認定基準を満たすことを条件に、既に物理的拠点があっても Amount A が配分される場合（図表 5-3）と、物理的拠点が無い国に新たに Amount A が配分される場合（図表 5-4）の 2 通り考えられる。

【追加の仮定条件】

- ・ A 国と B 国において、新しいネクサス認定基準を満たすとする。
- ・ Amount A は、簡便的に MNE 全体の Amount A 配分前税引前利益において 70 を超える分とする。
- ・ Amount A の配分は、各国の売上高を配賦基準とする。

図表 5-3 海外に物理的拠点が存在し、且つネクサスも考慮する場合

	A 国 Headquarter	B 国子会社	MNE 全体
売上高	150	50	200
受取使用料	5	0	5
支払使用料	0	-5	-5
その他費用	-75	-25	-100
税引前利益	80	20	100
税引前利益率	53%	40%	50%
Amount A=70 超			30
Amount A の配分	23	8	30
Amount A 以外の利益	57	12	70
配分後税引前利益	79	22	100
配分後税引前利益率	52%	43%	50%
税率	20%	35%	23%
税額	16	8	23
税引後純利益	63	14	77
税引後純利益率	42%	28%	38%

¹⁰ OECD (2020), Statement by the OECD/G20 Inclusive Framework on BEPS on the Two-Pillar Approach to Address the Tax Challenges Arising from the Digitalisation of the Economy, Annex 1 paragraph 10.

図表 5-4 海外に物理的拠点が存在しないが、ネクサスを考慮する場合

	A 国 Headquarter	B 国（拠点無し）	MNE 全体
売上高	200		200
受取使用料	0	0	0
支払使用料	0	0	0
その他費用	-100	0	-100
税引前利益	100	0	100
税引前利益率	50%	—	50%
Amount A=70 超			30
Amount A の配分	23	8	30
Amount A 以外の利益	70	0	70
配分後税前利益	93	8	100
配分後税前利益率	62%	—	50%
税率	20%	35%	21%
税額	19	3	21
税引後純利益	74	5	79
税引後純利益率	49%	—	39%

図表 5-2「海外に物理的拠点が存在せず、ネクサスも考慮しない現行の場合」と図表 5-4「海外に物理的拠点が存在しないが、ネクサスを考慮する場合」を比較すると、B 国税務当局にとっては、Amount A の配分により物理的拠点が存在せずとも、B 国を源泉とする利益の一部に課税することができるようになる。一方で、図表 5-1「海外に物理的拠点が存在し、ネクサスを考慮しない現行の場合」と図表 5-3「海外に物理的拠点が存在し、且つネクサスも考慮する場合」を比較すると、B 国の税率次第では、統合アプローチの導入により MNE グループ全体の実効税率が上がることもある。

ただし、統合アプローチにより新しいネクサスを認定し、市場国にも Amount A が配分できるようになっても、低税率を魅力に本社機能等を誘致しようとする国は現れうるし、そのような税率差を利用して節税を行うことも引き続き可能である。この BEPS 対策として、引き続き外国子会社合算税制は有効な手段と考えられるが¹¹、外国子会社合算税制で合算対象となる関連会社の所得をどのタイミングで親会社の所得と合算するのか

¹¹ 別の章の話ではあるが、Pillar 2 の最低税率の導入も機能するであろう。

(Amount A の配分と外国子会社合算税制の適用のどちらが先か)、明確にする必要がある。

4. Amount A と新たなネクサスの性質

新たなネクサスに配分される Amount A の性質はどのように解すべきだろうか。統合アプローチの目的が、課税できる利益を市場国にも配分することにあるので、市場国での販売活動において、市場国に存在すると思われるマーケティング上の無形資産¹²またはそれに類するものを、MNE グループが利用することへの対価という解釈ができるだろう。または、Amount A が配分される際、源泉徴収されるとは規定されていないこと、及び Amount A は残余”利益”であるということから、あくまでも配分するのは利益（事業利得）であり、統合アプローチは純粋な利益帰属の計算方法の話であるとも解釈できる。この差異は、企業実務で Amount A を各国に配分する際、前者であれば源泉徴収の対象となる可能性があり、後者であれば源泉徴収の対象外となると考えられる点に現れる。

また、Amount A が売上高基準のみで配分されるとすると（Automated Digitalised Business（以下、「ADB」という。）に至っては、売上高基準のみが新たなネクサスを認識する基準である¹³）、税引前利益率によっては、売上高が多いネクサスに売上高が少ないネクサスから Amount A が配分されることになる（図表 5-6）。

【変更する仮定条件】

- ・ その他費用について、簡便的に A 国のその他費用は売上高×70%とし、B 国のその他費用は売上高×30%とする。
- ・ 支払使用料を－20 と仮定する。

¹² OECD (2017), OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations 2017, OECD Publishing, Paris.
<http://dx.doi.org/10.1787/tpg-2017-en>, p.27.

¹³ OECD (2020), Statement by the OECD/G20 Inclusive Framework on BEPS on the Two-Pillar Approach to Address the Tax Challenges Arising from the Digitalisation of the Economy – January 2020, OECD/G20 Inclusive Framework on BEPS, OECD, Paris.
www.oecd.org/tax/beps/statement-by-the-oecd-g20-inclusive-framework-on-beps-january-2020.pdf, paragraph 38.

図表 5-5 売上高が多い国の方が税引前利益率が低く、ネクサスを考慮しない現行の場合

	A 国 Headquarter	B 国子会社	MNE 全体
売上高	150	50	200
受取使用料	5	—	5
支払使用料	—	-5	-20
その他費用	-105	-15	-120
税引前利益	50	30	80
税引前利益率	33%	60%	40%
税率	20%	35%	26%
税額	10	11	21
税引後純利益	40	20	60
税引後純利益率	27%	39%	30%

図表 5-6 売上高が多い国の方が税引前利益率が低く、ネクサスを考慮する場合

	A 国 Headquarter	B 国子会社	MNE 全体
売上高	150	50	200
受取使用料	5	0	5
支払使用料	0	-5	-5
その他費用	-105	-15	-120
税引前利益	50	30	80
税引前利益率	33%	60%	40%
Amount A=70 超			10
Amount A の配分	8	3	10
Amount A 以外の利益	42	27	70
配分後税引前利益	51	29	80
配分後税引前利益率	34%	58%	40%
税率	20%	35%	25%
税額	10	10	20
税引後純利益	41	19	60
税引後純利益率	27%	37%	30%

この結果、統合アプローチの下では、B 国子会社から A 国 Headquarter へ利益還元が

おこるので、仮に Amount A の配分が源泉徴収の対象外であれば、企業の実務的には手間や源泉税を負担して配当を行う意義が薄れると考え、統合アプローチは“セーフハーバー”規定¹⁴とするより、現在統合アプローチでネクサス認定基準から外れていても“ボランタリー”規定とすることを希望する納税者も現れるかもしれない。

次に、現行制度の PE と新しいネクサスの性質を比較してみよう。Amount A の配分は、現行の PE 間取引のように、機能、資産、リスク分析を行い PE 帰属利得を認識してきた独立企業原則を超越した利益配分方法である¹⁵。さらに、物理的拠点の有無に関わらず基準を満たせばネクサスは認定される可能性があるので、現行のモデル租税条約で定義するところの PE とは根本的に異なる、「PE というよりむしろネクサス」という概念である。しかし、現行の OECD モデル租税条約では、10 条の配当、11 条の利子、及び 12 条の使用料より 7 条の PE に帰属する事業利得が優先するので、5 条 1 項、2 項を満たす物理的拠点の PE（支店等）と本店等との取引では、使用料、配当、または利子に係る源泉税を支払わない一方で、7 条に従って PE に帰属する事業利得のみを課税標準として PE 所在国で納税する。したがって、統合アプローチにおけるネクサス間で配分される Amount A が源泉徴収の対象外であれば、ネクサスは PE の性質に類似する性質も一部有する。

5. ネクサス認定基準

(1) 米国事例に見るネクサス認定基準

米国においては、古くから市場州に物理的拠点を置かない通信販売に如何に課税するかが議論されてきた。本節では、米国の判例における PE とネクサスの差異、及びネクサスを認定する基準を参照する。

¹⁴ Letter from the US Treasury Secretary Steven Mnuchin to the OECD Secretary General Angel Gurría, (2019 年 12 月 3 日) .

¹⁵ OECD (2019), Addressing the Tax Challenges of the Digitalisation of the Economy – Policy Note, OECD/G20 Inclusive Framework on BEPS, OECD, Paris.
<https://www.oecd.org/tax/beps/policy-note-beps-inclusive-framework-addressing-tax-challenges-digitalisation.pdf>.

図表 5-7 判例とネクサス認定基準

年	事件名	ネクサス認定基準 ¹⁶
1967	Bellas Hess 事件 ¹⁷	<p>【物理的拠点が無ければネクサス無しと判断】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 物理的拠点が無いので、市場州では課税できない。 ・ ただし市場州において、通信販売で大規模に組織的、継続的に販売勧誘を行い、恩恵を受けている。また、市場州に小売店または営業担当者が存在していることと同等の便益を市場州から享受しているので、ネクサスを認めるには十分であるという反対意見もあった。
1977	Complete Auto 事件 ¹⁸	<p>【州税を課すのに満たすべき 4 要件が示された判例】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 課税は、市場州と十分な接点を有する活動を対象とすること ・ 課税の際、課税標準の州間配賦が妥当に行われていること ・ 課税は、州間取引を差別的に取り扱わないこと ・ 課税は、市場州により提供される行政サービスと関連性があること
1992	Quill 事件 ¹⁹	<p>【物理的拠点が無くてもネクサスを認定した根拠（ノースダコタ州最高裁判決）】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ Quill 社は市場州で莫大な利益を上げている。 ・ コンピュータ技術の進歩によって納税義務が容易に果たせる。 ・ Quill 社製品の需要を育成する経済環境が市場州にある。 ・ 市場州が法的インフラを整備していることの恩恵を Quill 社も受けている。 ・ 市場州に物理的拠点を置かなくても成立するカタログ郵便配達という手法が広まっている。 <p>【物理的拠点が無ければネクサス無しと判断（連邦最高裁判決）】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 郵便等によるつながりしかないので、ネクサスは認定できない。
2018	Wayfair 事件 ²⁰	<p>【Quill 事件の連邦最高裁判決を 3 つの理由により誤りとし、物理的拠点が無くても市場州にネクサスを認定して課税】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 市場州との十分な接点を判断するには、物理的拠点の存在は必須ではない。 ・ Quill 判決は市場を歪めている。 ・ Quill 判決は、形式的であり、恣意性をもたらしている。

¹⁶ 浅妻章如（2018 年 10 月）、「Quill から Wayfair へ：電子商取引課税」、日本租税研究協会、の訳語を参照している。

¹⁷ National Bellas Hess, Incorporated v. Department of Revenue of the State of Illinois, 386 U.S. 753 (1967).

¹⁸ Complete Auto Transit, Inc. v. Brady, 430 U.S. 274 (1977).

¹⁹ Quill Corp. v. North Dakota, 504 U.S. 298 (1992).

²⁰ South Dakota v. Wayfair Inc., et al., Dkt. No. 17-494 (U.S.S. Ct. June 21, 2018).

Wayfair 事件判決により、ネクサス認定には物理的拠点の存在は必須ではないことが示された。また、例えばオハイオ州やマサチューセッツ州では、消費者のコンピュータ等に存在するクッキー (cookie) をインターネット事業者等に帰属する資産と考え、ネクサスを認定する州法が導入されていたが、Wayfair 判決を受けて、州内に物理的拠点や cookie 等を有さない事業者にも売上高基準等により売上税を課す州法を整備している。その一方で、州内に物理的拠点を持たない者に売上税、使用税またはそれと同等の税を課することを禁止する法案が連邦上院議会に提出されている²¹。

(2) OECD でのネクサス認定基準案

2019 年 2 月 13 日に OECD が公表した統合アプローチに対する公聴会資料では、Pillar 1 の下にユーザー参加案、マーケティング無形資産案、重要な経済的存在案の 3 案が挙げられていた²²。この段階では、アクティブユーザーまたは消費者の存在に応じて物理的拠点の有無に関わらず市場国にネクサスを認め、課税権を認めて利益配分を行うことも検討されていた。その後 BEPS 包摂的枠組みに関する声明では、ネクサスの認定を含む Amount A の配分過程において、対象となる企業の消費者数を基準とすることは明記されておらず、売上高や利益率が基準となっていると解する。

しかし、ユーザー参加案で考えられていた市場国における消費者数の差異が、統合アプローチの段階では考慮されなくなったとは言い切れない。下表のようなケースを考えてみよう (図表 5-8)。同一製品でも市場国により製品単価が異なる場合、消費者が少なくても売上高が多い市場国が存在することは想像に難くない。両国で統合アプローチの利益配分基準を全て満たす場合は、売上高を基準として A 国と B 国に同額の Amount A が配分される。B 国では製品単価が高くても売れるということは、例えば B 国における製品の無形資産価値²³が高いことを表しているとも解することもできる。よって、消費者数の差異も無形資産価値の差異も内包している売上高基準でネクサスを認定することに合理性を見出すことができるだろう。

²¹ S.128 - Stop Taxing Our Potential Act of 2019.

²² OECD (2019), Public consultation document Addressing the Tax Challenges of the Digitalisation of the Economy, OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project, OECD Publishing, Paris. <https://www.oecd.org/tax/beps/public-consultation-document-addressing-the-tax-challenges-of-the-digitalisation-of-the-economy.pdf>, section 2.2.

²³ ただし、マーケティング上の無形資産価値が高いのか、知的財産価値が高いのかは明確に区分できないケースもある。

図表 5-8 製品単価が異なる場合の売上高基準の考え方

ネクサス認定国	消費者数	製品単価	売上高
A 国	200	@10	2,000
B 国	50	@40	2,000

6. 企業に与えるであろう負担

(1) 消費者数のカウント

BEPS 包摂的枠組みに関する声明では、5.(2)で述べたように、ネクサスの認定を含む統合アプローチでは、売上高や利益率が主な基準であると解される一方で、最後のネクサス認定ステップにおいて、「現地の売上高、その他の要因」が考慮されると示唆されている²⁴。当該「その他の要因」に何が該当するのか明確にされていないが、例えば消費者数をカウントすることが納税者に求められるとすると、オンライン広告サービス事業等では、広告を見る者（広告の消費者）が存在する国で広告の消費者数をカウントしなければならぬのかという疑問が生じる。当該事業を営む企業は、現在そこまで詳細に広告の消費者をカウントするシステムを導入していない企業もあり、統合アプローチに対応するために新たに大規模なシステムを導入しなければならないという大きな負担が強えられる可能性があるため、慎重な制度設計が望まれる²⁵。

(2) どの時点の売上高をネクサス認定基準とするのか

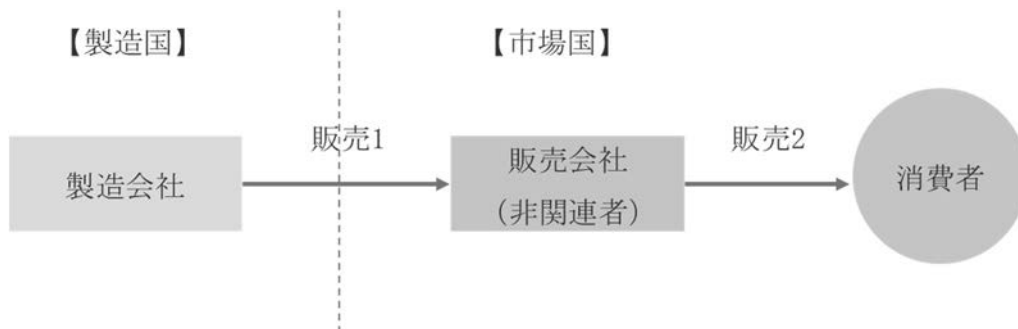
また、2019年11月に経団連がOECDに宛てた「経済の電子化に伴う課税上の課題に対する第1の柱における統合的アプローチに関する公開諮問文書に対する意見」でも指摘されているように²⁶、市場国へは非関連者である販売会社を通じて最終消費者に製品を販売する場合、ネクサスを認定する売上高は、販売1に係る売上高であるのか、販売2に係る売上高であるのかを明確にする必要がある。

²⁴ OECD (2020), Statement by the OECD/G20 Inclusive Framework on BEPS on the Two-Pillar Approach to Address the Tax Challenges Arising from the Digitalisation of the Economy – January 2020, OECD/G20 Inclusive Framework on BEPS, OECD, Paris.
www.oecd.org/tax/beps/statement-by-the-oecd-g20-inclusive-framework-on-beps-january-2020.pdf, paragraph 26.

²⁵ 統合アプローチの対象になる可能性がある、匿名オンラインプラットフォーム企業の発言より。

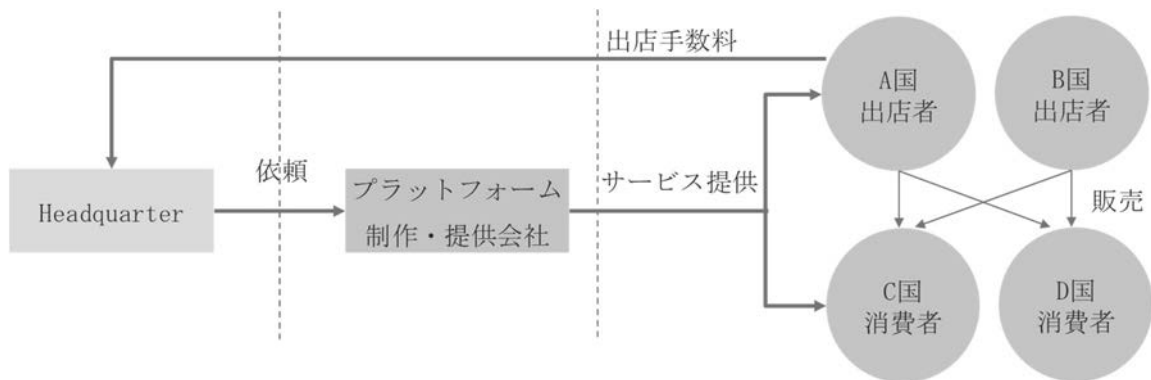
²⁶ 日本経済団体連合会 (2019年11月12日)、「経済の電子化に伴う課税上の課題に対する第1の柱における統合的アプローチに関する公開諮問文書に対する意見」、
<https://www.keidanren.or.jp/policy/2019/097.html>.

図表 5-9 非関連販売会社を通じて消費者に販売する場合



オンラインプラットフォームを提供する ADB 企業の場合は、さらに状況は複雑になることが考えられる。新しいネクサスを認定する基準として、複数年間市場国にてネクサス認定基準を満たす売上が発生しているような、**significant and sustained engagement** が行われているといった証拠が必要になる²⁷。しかし下図のような末端取引が CtoC 取引の場合、Headquarter は消費者の所在地まで把握しきれない可能性は大いにある。

図表 5-10 末端が CtoC 取引の場合



さらに、どの期間の売上高を以てネクサスを認定するかという問題もある。Consumer-facing Business (以下「CFB」という。) の場合、製造会社から複数国の販売会社に販売後、各国販売会社で在庫として保管される製品などもあり、消費者への販売年度が各国で異なると、どの事業年度期間に基づきネクサスを認定し、どの期間の Amount A をどの売上高等に基づいて配分すべきか、理解の統一が無いままでは執行上混乱を招くことが予想

²⁷ Statement by the OECD/G20 Inclusive Framework on BEPS on the Two-Pillar Approach to Address the Tax Challenges Arising from the Digitalisation of the Economy – January 2020, paragraph 37.

される。

(3) 中間体の利益の源泉

BEPS 包摂的枠組みに関する声明では、部品や素材のような中間体の収益の源泉について、さらに詳細な検討が必要とされている²⁸。例えば広く消費者にも知られているパソコン部品の製造販売を行う企業は、CFB として統合アプローチの対象になることが考えられる²⁹。しかし通常当該パソコン部品製造販売企業は、BtoB の販路は開拓する努力を行ってはいるが、BtoC の販路は、完成品としてのパソコンを販売する第三者の販路に依る。したがって、パソコン部品製造販売会社の制御が及ばない場所でネクサスが認定され、統合アプローチにより課税される可能性がある。また、完成品が消費者に販売されるまでネクサスが認定されるか否かがわからず、パソコン部品製造販売会社の課税関係が確定しないことも懸念される。

パソコンの消費者の観点からすると、いくら消費者に広く知られた部品であっても、当該部品を内蔵するかしらないかは選択できないかもしれないし、部品の有無は購入の意思決定に影響を及ぼさないかもしれない。そうすると、いくら広告等で当該部品のブランドが知られていたとしても、消費者へのマーケティング活動が売上高に及ぼす影響がどれほどなのか疑問である。言い換えると、製造から消費者への販売過程でブランド効果が最も高く発揮されるのは、消費者への認知度、消費者数または売上高に関係無く最終市場国ではない可能性もある。一方で、消費者に認知度が高い衣類の素材を例にとると、消費者はその特定の素材が使われているからこそ完成品を選択して購入する場合もある。この場合は、素材のブランド効果が消費者にまで及んでいるといえそうである。確かに中間体といっても、実態をつぶさに観察すると企業によって収益の源泉は様々と考えられる一方で、統合アプローチでは、簡易な執行も重要な課題である。

(4) Amount A、B、C が二重にカウントされる懸念

物理的拠点がネクサスと認定される場合、Amount A と Amount C が二重にカウントさ

²⁸ Statement by the OECD/G20 Inclusive Framework on BEPS on the Two-Pillar Approach to Address the Tax Challenges Arising from the Digitalisation of the Economy – January 2020, paragraph 41.

²⁹ Statement by the OECD/G20 Inclusive Framework on BEPS on the Two-Pillar Approach to Address the Tax Challenges Arising from the Digitalisation of the Economy – January 2020, Annex 1 paragraph 26.

れる懸念が指摘されている^{30, 31}。

まず、Amount A、Amount B、Amount C の配分は、どの順番で行われるのか明確にされる必要がある。本稿では、Amount B と Amount C は、従来の独立企業原則に則るマーケティング上の無形資産の対価なので³²、これらを使用料と同等に考えると、Amount A の配分が最後に行われると解する。そして、Amount B は Amount C に先行して販売子会社等に配分されるので、Amount B が最初に配分されるだろう。

Amount B の配分について検討する。残余利益である Amount A と、市場国における販売・マーケティング活動へのベースリターンである Amount B は、基本的に二重にカウントされることはないとして OECD は考えている³³。まず目的としていることが異なるので、Amount A と Amount B は、概念的に被っていないといえる。しかし収益額に比べてほとんど費用をかけずに販売できる販売子会社において、万が一 Amount A 以外の利益額 \geq Amount B 以外の収益額となる場合は、Amount B が Amount A として再配分されることが理論上あり得るのではないだろうか。

次に Amount C について検討する。Amount C は、OECD においてさらに検討が必要であるが³⁴、OECD は Amount C の配分により各市場の税引前利益率が変化し、Amount A を支払うべき（または受け取るべき）市場でネクサスの認定基準を満たさない可能性を指摘している³⁵。この指摘には疑問がある。何故なら、Amount C のグループ間授受も MNE グループ全体または統合アプローチで対象となるビジネスライン全体では相殺され、Amount A の全体額に影響を及ぼさないからである。加えて BEPS 包摂的枠組みに関する

³⁰ Statement by the OECD/G20 Inclusive Framework on BEPS on the Two-Pillar Approach to Address the Tax Challenges Arising from the Digitalisation of the Economy – January 2020, Annex 1 paragraph 56.

³¹ 因みに、Amount B と Amount C は、市場国に物理的拠点を伴って存在する従来の子会社や PE 等のみに配分される。Amount A のような物理的拠点が存在しない市場国には配分されない。OECD (2019), Public consultation document Secretariat Proposal for a “Unified Approach” under Pillar One, OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project, OECD Publishing, Paris. <https://www.oecd.org/tax/beps/public-consultation-document-secretariat-proposal-unified-approach-pillar-one.pdf>, paragraph 50.

³² Statement by the OECD/G20 Inclusive Framework on BEPS on the Two-Pillar Approach to Address the Tax Challenges Arising from the Digitalisation of the Economy – January 2020, Annex 1 paragraph 10.

³³ Statement by the OECD/G20 Inclusive Framework on BEPS on the Two-Pillar Approach to Address the Tax Challenges Arising from the Digitalisation of the Economy – January 2020, Annex 1 paragraph 55.

³⁴ Statement by the OECD/G20 Inclusive Framework on BEPS on the Two-Pillar Approach to Address the Tax Challenges Arising from the Digitalisation of the Economy – January 2020, Annex 1 paragraph 10.

³⁵ Statement by the OECD/G20 Inclusive Framework on BEPS on the Two-Pillar Approach to Address the Tax Challenges Arising from the Digitalisation of the Economy – January 2020, Annex 1 paragraph 57.

声明では、Amount A は売上高基準で配分されると想定されているので、税引前利益額が各ネクサス間で変動しても Amount A の配分に影響を及ぼさないと考えられるからである。しかし、Amount B の検討で述べたとおり、収益額に比べてほとんど費用をかけずに販売できる販売子会社において、万が一 Amount A 以外の利益額 \geq Amount B + Amount C 以外の収益額³⁶となる場合は、Amount B + Amount C が Amount A として再配分されることも理論上あり得るのではないだろうか（図表 5-11）。このように、Amount B または Amount B + Amount C が Amount A の配分で還流し、Amount B または Amount C の支払いに関して源泉徴収される場合は、二重課税が発生する虞がある。また、市場国へ残余利益を配分するという同一の目的のために Amount A と Amount C という 2 つの配分方法が存在することは、2 者が概念的に被っているとも捉えられ³⁷、納税者にとってはわかりづらいだろう。

もっとも、図表 5-11 のように販売子会社で十分に利益が計上されている場合は、Amount B や Amount C の配分を行う必要があるのか疑問である。Amount A ~ C の配分については、今後の進展が期待される。

【仮定条件】

- ・ A 国と B 国において、新しいネクサス認定基準を満たすとする。
- ・ B 国子会社は、物理的拠点のある販売子会社である。
- ・ Amount A は、簡便的に MNE 全体の Amount A 配分前税引前利益において 90 を超える分とする。
- ・ Amount A の配分は、各国の売上高を配賦基準とする。
- ・ A 国 Headquarter が B 国子会社に支払う Amount B または Amount B + Amount C の金額は、簡便的に A 国の売上高 \times 10% とする。

³⁶ Amount C が配分されるということは、前段階で Amount B も配分されていると考えられる。

³⁷ もしくは、Amount A と Amount C は、各々異なるマーケティング上の無形資産を由来とする利益を OECD は想定しているのかという疑問もある。

図表 5-11 Amount A～C 間で還流がおこる場合

	A 国 Headquarter	B 国子会社	MNE 全体
売上高	180	30	210
受取 Amount B または Amount B+C	0	18	18
支払 Amount B または Amount B+C	-18	0	-18
その他費用	-108	-3	-111
税引前利益	54	45	99
税引前利益率	30%	150%	47%
Amount A=90 超			9
Amount A の配分	8	1	9
Amount A 以外の利益	49	41	90
配分後税前利益	57	42	99
配分後税前利益率	32%	141%	47%
税率	20%	35%	26%
税額	11	15	26
税引後純利益	45	27	73
税引後純利益率	25%	91%	35%

(5) 国別にネクサス認定基準を設定する案への懸念

2019年10月9日にOECDが公表した統合アプローチに対する公聴会資料では、新しいネクサスについて、特に次の2点に対して意見が求められた³⁸。

- a. 国別で売上高閾値を設定することについて
- b. 経済規模が小さい国でもネクサスを認定し、税務当局が課税できるように較正することについて

これらについてBEPS包摂的枠組みに関する声明では未だ解が出ていない。各国税務当局間の公平性の観点からは、国の経済規模に応じて閾値も変動させることに意義は見出せるかもしれない。しかし納税者の観点からすれば、ネクサスが認定されると、今まで納税

³⁸ OECD (2019), Public consultation document Secretariat Proposal for a “Unified Approach” under Pillar One, OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project, OECD Publishing, Paris. <https://www.oecd.org/tax/beps/public-consultation-document-secretariat-proposal-unified-approach-pillar-one.pdf>, page 17.

していなかった国で新たに納税する負担が増えるばかりか、国別に対応が異なることでさらに複雑な制度となり、簡易な執行が損なわれると考えられる。

7. おわりに

物理的拠点の有無で課税根拠を認定するかどうかは、制度上どのように決めるかの問題であり、且つ物理的拠点が無ければ十分な経済的つながりが無いという考え方は、もはや今日の経済環境にそぐわないことは明らかである。

そのうえで、OECD を中心として早急な対応が行われているわけだが、OECD が長年維持してきた独立企業原則や租税条約の枠を超えた新しい課税制度を構築するには、本稿で見たとおり、ネクサスの認定に関してだけでも執行までにはまだ議論の余地が残る。国家間で税収の取り合いが起きることを防止するために取引を行う事前段階でどの市場国にどれだけの利益を配分するか協議する仕組みの導入も検討されているようだが³⁹、BEPS を行うことを目的としない納税者が大半であろうから、納税者に過度な負担を強わず、健全な経済成長を抑制しない明確な制度設計がなされることが望まれる。

³⁹ 日本経済新聞（2020年2月3日）、「デジタル税収、取り合い抑止へ協議体 OECD が検討」。

第6章 Pillar 2 の本邦税制への導入に係る実務的論点の考察 ～既存税制との整合性

ウィザーズ外国法事務弁護士法人 シニア税務カウンセラー

高嶋 健一

1. はじめに

本件報告書においては、主として Pillar 2 を本邦税制に導入した場合、既存税制とどのような競合関係となり、どのような問題が生ずるか、また、財務会計データ、税務データとの親和性の観点から、可能性であれば、それら問題の解決の方向性も探ることとしたい。ただし、Pillar 2 に関しては一部の例外を除き、ほとんどの国にとって経験のない税制であり、未だに国際課税制度におけるその理論的な位置づけは、確定しているものではない。本報告書においては、学術的な評価又は検討はその目的とはしないものとし、主として導入にあたっての実務的な問題点の考察を中心に、政策目的との整合性を検討することとする。

本報告書の内容については、特に断りのない限り、2020年2月1日現在のものであり、残念ながら Pillar 2 に関しては、所得合算ルールについてはある程度の方向性は出ているものの、その他の施策については流動的な状況であるため、概説的な内容となっている。

本報告書のディスカッションの進め方としては、2019年11月8日に OECD が事務局提案として公表したコンサルテーション・ドキュメントの内容を中心に考察し、日本経済団体連合会（経団連）、日本貿易会、及び OECD 諮問委員会（BIAC）のコメントを比較検討することによる。主として、経団連、日本貿易会のコメントを通して、日本の税制及び会計の観点から問題を検討し、BIAC のコメントからは、日本以外の OECD 加盟諸国がどのような問題意識を持っているかを明らかにできれば、と考えている。ただし、各団体のコメントについては、相当の注意を払って理解したつもりであるが、対象とする範囲が広汎であり、また複雑であるため、誤認・誤解等がある可能性があり、それらのコメントの正確性を求める場合には、原文に当たっての確認をお願いしたい。

Pillar 2 のカバーする内容は非常に広範であり、議論の方向性も拡散しており、本件報告書においても、用語についても正確には定義されていないことに留意されたい。例えば、「実効税率」については、財務諸表上の税効果適用後の法人（所得）税額を税引前利益で除した税率を一般的には指すが、場面によっては、日本のタックス・ヘイブン対策税制の租

税負担割合的な実効税率（例えば、法人（所得）税額 / （税引前利益 + 永久差異を生ずる利益（いわゆる非課税所得）））を意味している場合がある。非常に広範なトピックに対して、OECD 事務局、経団連、日本貿易会、BIAC がそれぞれの立場から説明し、又はコメントを述べているためである。用語の意味するところは、文脈に沿って解釈していかざるを得ないこととなるが、定義が正確にできていないことは、報告者が各用語の意味するところを精緻に理解していないためでもある。ご容赦いただければ幸いである。

コンサルテーション・ドキュメントについては、議論が集約されておらず、拡散している感触がある。技術的には、Pillar 2 の所得合算ルールが、財務諸表（特に連結財務諸表）の数値を使用することを想定しつつも、(連結) 財務諸表の数値のメッシュが税務数値と比べると粗く、(連結) 財務諸表数値のメッシュと税務数値のメッシュのギャップをどの程度埋めることができるか、或いはそのギャップにつき、どのような手当ができるか、を議論しているためであると考えられる。また、政策目的が明確に述べられていない、又は政策目的を達成することを前提として精緻な議論がなされていないことも一因であろうと考えられる。すなわち、技術的な評価と政策目的からの評価が混然一体としてなされているため、議論の方向性が失われているためとも考えられる。コンサルテーション・ドキュメントの議論の方向性が混とんとしているため、各団体のコメントも背景の主張は首尾一貫しているが、読みづらいのは否めない。

一方、報告書の中立性を確保するために、各団体の説明及びコメントについては、原文のニュアンスを失わないように要約しており、極力報告者の見解を排除する形態で記述している。本報告書を通して、読者の方々に各団体の説明、コメントをある程度詳細に把握していただき、今後の方向性とディスカッションに役立てていただきたいという意図があるためである。従って、上記の技術的な評価と政策目的の適合性からの評価が混然としていることに留意してお読みいただけると、理解し易いと思われる。

なお、本文中意見にわたる部分については、私見であることに留意されたい。

2. Pillar 2 パブリック・コンサルテーション・ドキュメント構成

OECD が公表している Pillar 2 に関するドキュメントの代表的なものとして、「Addressing the Tax Challenges of the Digitalisation of the Economy 13 February - 1 March 2019」と「Public consultation document Global Anti-Base Erosion Proposal (「GloBE」) (Pillar Two) 8 November - 2 December 2019（以下、「コンサルテーション・

ドキュメントJ)」があるが、ここではより詳細なテクニカルな説明のある後者のディカッション・ドラフトに焦点をあてたい。当該コンサルテーション・ドキュメントの項目建ては、その内容を俯瞰するために重要であるため、以下に項目建てを紹介することとする。(なお、日本語訳は、報告者による非公式な日本語訳である。)

1. Introduction

1.1. Elements of Pillar Two

1.2. Ongoing work and further consultation

2. Tax base determination

2.1. Importance of a consistent tax base

2.2. Use of financial accounts to determine income

2.3. Adjustments

2.3.1. Permanent differences

2.3.2. Temporary differences

Approaches to addressing temporary differences

3. Blending

3.1. Effect of blending on volatility

3.2. Use of consolidated financial accounting information

3.3. Allocating income between branch and head office

3.4. Allocating income of a tax transparent entity

3.5. Crediting taxes that arise in another jurisdiction

3.6. Treatment of dividends and other distributions

4. Carve-outs

Annex A. Examples

Annex B. Programme of Work on Pillar Two

<非公式日本語訳>

1. イントロダクション

1.1. Pillar 2 の要素

1.2. 作業の現状と今後のコンサルテーション

2. 課税ベースの決定

2.1. 一貫した課税ベースの重要性

2.2. 所得決定における財務会計の利用

2.3. 調整

2.3.1. 永久差異

2.3.2. 一時差異

一時差異に対するアプローチ方法

3. ブレンディング

3.1. ボラティリティに係るブレンディングの効果

3.2. 連結財務会計情報の利用

3.3. 支店と本店への所得の割当て

3.4. 税務上トランスパレントなエンティティへの所得の割当て

3.5. 他の国において発生した税金の控除

3.6. 配当及びその他の分配の取扱い

4. カーブアウト

Annex A. 事例

Annex B. Pillar 2 の工程表

以上の項目建てから、① 課税ベースを決定するにつき財務会計情報の有効性、② ブレンディング（どの単位（エンティティ、国・地域、全世界）で適用するか）、③ カーブアウト（適用除外）、が重要な論点であることがわかる。

なお、英文の項目建てからわかる通り、ブレンディング（Blending）は、税率計算の単位をどのようにするかにつき、エンティティごと、国・地域ごと、全世界ごと、に異なる税率を混ぜる（Blend）という意味に使われている。Pillar 2 の諸施策につき、どのような範囲で適用を除外するか、を検討するのにカーブアウトという用語を使っている。このように Pillar 2 における用語の使い方はかなり特殊であるが、本報告書の中では、OECD 関連の各種報告書との整合性を保ち、今後のディスカッションにおいての混乱を避けるため、なるべくコンサルテーション・ドキュメントの中で使われている用語を使用し、意味の通らない場合に補足的に説明することとする。

以下、Pillar 2 について、コンサルテーション・ドキュメントの項目建てに従って解説

し、日本の主要経済団体である経団連、日本貿易会（貿易会）、OECD 諮問委員会（Business and Industry Advisory Committee to OECD : BIAC）がどのようにコメントし、その議論を俯瞰しつつ、日本の税制あるいは実務がどのように対応する必要があるかを、考察していくこととする¹。BIAC のコメントについては、日本との税制の違いもあり、また、OECD 各国の代表委員の集まりであるため、意見がまとまっていない部分もある状況である。特に経団連又は貿易会のコメントと異なる部分につき概説し、また日本に導入するに当たって参考となるものを中心として説明することとした。

3. イントロダクション

コンサルテーション・ドキュメントのイントロダクションにおいては、Pillar 2 の要素、及び作業の現状と今後のコンサルテーションについて記載されている。全体感と今後の見通しを把握する上で有用であるため、以下に簡単に説明する。

2019 年 1 月に包摂的枠組み（Inclusive Framework : IF）は、経済のデジタル化への税務上のチャレンジに関するポリシー・ノート（Policy Note on Addressing the Tax Challenges of the Digitalisation of the Economy）を発表し、Pillar 1 と Pillar 2 につき、偏見のない状況から検討することとなった。Pillar 1 はご存じの通り、コンシューマー・ファイシング・ビジネス、その他につき、一定の所得を市場国に配賦する移転価格問題を扱っており、本報告書の対象である Pillar 2 はグローバル税源浸食対策（Global Anti-Base Erosion : GloBE）を取り扱うとされている。

2019 年 2 月 13 日に包摂的枠組みは、経済のデジタル化に係るパブリック・コンサルテーション・ドキュメントを発表し、3 月 13 日及び 14 日にパリにおいてパブリック・コンサルテーションを行った。この結果を受けて、包摂的枠組みは、5 月 28 日及び 29 日にこれら二つの Pillar につき、作業工程（Programme of Work : POW²）に合意され、さらに同年 6 月の G20 財務大臣会合にて支持されている。

その後、テクニカルな部分についての作業は OECD 側で進め、本報告書で主として取り

¹ 経団連のコメントについては、<https://www.keidanren.or.jp/policy/2019/105.html>、貿易会のコメントについては、https://www.jftc.or.jp/proposals/2019/20191202_1.pdf、BIAC のコメントについては、<http://biac.org/wp-content/uploads/2019/12/B@OECD-Comment-Letter-Pillar-2-2-Dec-2019-final-submission1.pdf>、を参照されたい。

² Programme of Work to Develop a Consensus Solution to the Tax Challenges Arising from the Digitalisation of the Economy, 28 May 2019。参照リンク：
<https://www.oecd.org/tax/beps/programme-of-work-to-develop-a-consensus-solution-to-the-tax-challenges-arising-from-the-digitalisation-of-the-economy.pdf>

上げている Pillar 2 のコンサルテーション・ドキュメントを発表し、2019年12月9日にパブリック・コンサルテーションが開催されている。

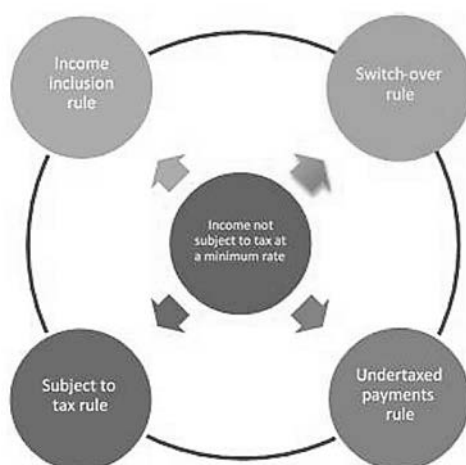
なお、以上の過程を経て、2020年1月29日及び30日に開催された OECD/G20 包摂的枠組みにより Pillar 1、2 の OECD 事務局提案を承認する旨のステートメントが発表されている。

(1) Pillar 2 の要素

GloBE ルールは、以下の4つの要素から構成されている。(図 3-1 参照)

- 所得合算ルール (Income Inclusion Rule)
- 軽課税支払ルール (Undertaxed Payment Rule)
- Switch-over ルール
- Subject to Tax ルール

図 3-1 Pillar 2 の構成要素³



以下に各ルールにつき概説する。

(a) 所得合算ルール (Income Inclusion Rule)

外国支店又はコントロールが及ぶ外国関係会社で一定のミニマム・タックスが課されて

³ Public consultation document Global Anti-Base Erosion Proposal (“GloBE”) – Pillar Two 8 November 2019 – 2 December 2019, p 6 より抜粋

いないものにつき、その所得を親会社において合算課税するものである。

(b) 軽課税支払ルール (Undertaxed Payment Rule)

関係者への支払いが課税されていない、又はミニマム・タックスに服していない場合に、支払いの損金性を否認する、又は源泉地において課税（源泉税課税を含む）するものである。

(c) Switch-over ルール

恒久的施設又は不動産に帰属する所得につき、所在地国でミニマム・タックスに服していない場合には、居住地国において、免税方式から外国税額控除方式（すなわち、居住地国で課税所得に含める方法）へ変更することを租税条約に導入するものである。

(d) Subject to Tax ルール

軽課税支払ルールの補完として、一定項目の支払いが（受領者側の国で）ミニマム・タックスに服していない場合、租税条約の適用を変更して、その支払いに源泉税又はその他の税金を課すものである。

以上のルールの目的としては、企業による利益移転及び税源浸食の防止という意味もあるが、同時に国家間における低税率競争を防止するという意味合いがあるとされ、ある意味では経済のデジタル化（digitalisation of economy）を超えて、利益移転及び税源浸食により広汎に対応するものである。

ところで、コンサルテーション・ドキュメントあるいは関連ドキュメントを読んでも、各ルールの関係性は明らかではないように思われる。ある程度の割り切りをすると、以下のような関係ではないか、と考えられる⁴。

(a) 所得合算ルールは、Pillar 2 の根幹ルールであり、これを除外して他のルールのみを実行に移すことは原則として考えられない。(c) Switch-over ルールは、所得合算ルールとの関係において、租税条約を調整することを想定している。すなわち、外国（支店）所得についての二重課税を免税方式により調整することを租税条約が規定している場合、所得合算ルールが国内法として制定されることになると、国内法が外国支店所得に課税することにつき、原則として租税条約をオーバーライドすることはできないことから、所用の調整を租税条約において行うことを想定している。

(b) 軽課税支払ルールは、ある国に所在するグループ会社から他の国に所在するグルー

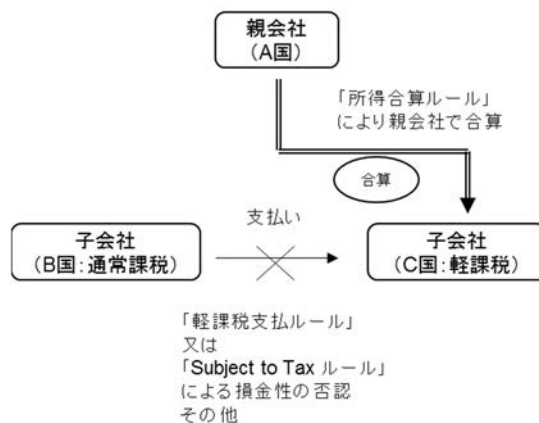
⁴ Statement by the OECD/G20 Inclusive Framework on BEPS on the Two-Pillar Approach to Address the Tax Challenges Arising from the Digitalisation of the Economy の Annex 2. Progress of Progress Note on Pillar Two 2.1~2.5 に、部分的な分析が記載されている。

プ会社（その他のエンティティを含む）に対して支払いをする場合、その支払いが受取側の会社においてミニマム・タックスに服しない場合、支払い側の国で損金性を否認する、又は源泉地国において課税（源泉税課税を含む）する規定となる。(a) 所得合算ルールは、親会社に適用されるのに対して、(b) 軽課税支払ルールは、原則として子会社に対して適用されるものと想定される。

(d) Subject to Tax ルールは、支払いが受取国においてミニマム・タックスに服していない場合、租税条約の適用を変更して、その支払いに源泉税又はその他の税金を課すというルールとなる。原則として、(b) 軽課税支払ルールと (d) Subject to Tax ルールは、支払いについて何等かの課税をするという点において同じような性格を有するが、(d) Subject to Tax ルールは、対象支払を一定項目に絞るが、必ずしも支払先を関係者に限定しないことが、(b) 軽課税支払ルールとの違いであると考えられる。

(b) 軽課税支払ルールと (d) Subject to Tax ルールとも、ミニマム・タックスに服しない支払いにつき、損金算入を否認し、源泉税等の課税をするため、受取側で (a) 所得合算ルールが適用される場合には、同じ所得につき二重課税されることとなるため、競合関係にあることとなる。

図 3-2 各ルールの競合関係

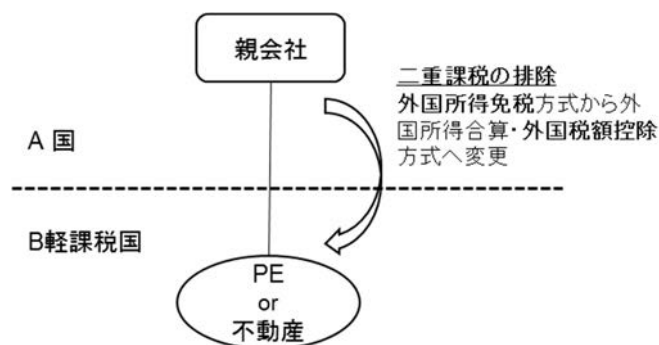


上記の図は、ミニマム・タックスを支払っている B 国子会社からミニマム・タックスを支払っていない C 国子会社に対して支払いがある場合、軽課税支払ルール又は Subject to Tax ルールが適用され、B 国により損金算入の否認又は租税条約の否認を受け、法人所得税、源泉税又はその他の税金を課されることとなるが、C 国子会社の所得は、所得合算ルー

ルにより A 国親会社によって合算課税されているため、当該支払いにつき、B 国と A 国での二重課税を受けてしまうこととなる。

直感的には、すべての国において所得合算ルールが導入される場合、軽減税支払ルール又は Subject to Tax ルールは、二重課税を生じるため、必要がないこととなる。従って、A 国親会社が所得合算ルールを導入せず、かつ所得合算ルールと同等である独自の軽減税所得合算ルールを有していない場合に、二重課税の問題を生ぜず、有効な軽減税所得対策となることがわかる。このような点について、OECD のコンサルテーション・ドキュメントにおいては、明確に分析されていないため、今後解決すべき論点となる。

図 3-3 Switch-over ルール



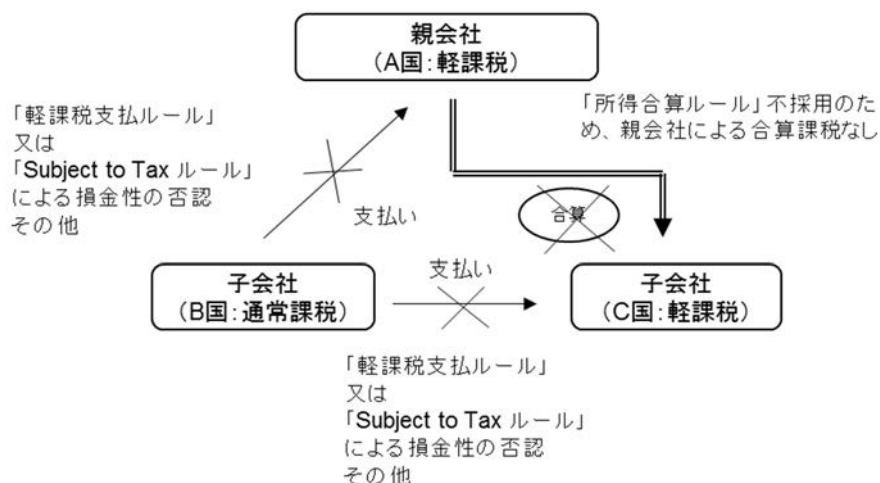
上記の図は、Switch-over ルールの概念を表している。外国支店又は外国不動産に係る二重課税の排除方法は、外国所得免税方式と外国税額控除方式があるが、外国所得免税方式の国では、所得合算ルールを導入した場合、国内法で合算課税とすると、租税条約で外国所得免税方式を採用することとなっているときは、租税条約違反となってしまうこととなる。このような状況を回避するために、Switch-over ルールを導入することとされる。具体的には、租税条約を改定しなくてはならないため、BEPS 防止措置実施条約のような多国間の枠組みを作らなくてはならないこととなると想定される。

外国所得免税方式を採用している国は、欧州に多いが、日本は外国税控除方式を採用しているため、原則として日本及び日本企業には、このような措置は関係ないこととなる。ただし、租税条約を締結している相手国が外国所得免税方式を採用している場合も多いため、日本も多国間の枠組みに参加しない訳にはいかないであろうと思われる。

ところで、今まで全く議論に上がってきていない論点ではあるが、Pillar 2 をいわゆる

軽課税国であるタックス・ヘイブン国は導入するのか、という問題がある。

図 3-4 親会社が軽課税国所在の場合



上図は、親会社がタックス・ヘイブン国に所在していて、所得合算ルールがその国で導入されない場合には、軽課税支払ルール、又は **Subject to Tax** ルールで対抗せざるを得ないことを示している。包摂的枠組み参加国は、2020年1月現在で137か国とされ、その中には、ケイマン諸島、バミューダ諸島といったいわゆるタックス・ヘイブンとされる国もほぼ全て含まれているため、それらの国も所得合算ルールを柱とする Pillar 2 の施策を導入することとなるはずである。ただし、タックス・ヘイブン国が外国所得合算ルールを導入することは、その国がタックス・ヘイブン国ではなくなることとなるため、導入を想定はしにくい面もある。もし、タックス・ヘイブン国も導入することとなれば、ほぼすべての企業のすべての所得がミニマム・タックスに服することとなり、軽課税支払ルール、又は **Subject to Tax** ルールを適用すれば、二重課税を引き起こすこととなるため、ほとんどの場面でそれらの必要性はないはずである。一方、いわゆるタックス・ヘイブン国が、所得合算ルールを導入しない場合には、軽課税支払ルール、又は **Subject to Tax** ルールを適用する必要があるが、支払相手国でその支払いが、どの程度の実効税率で課税されるかは、把握が難しく、特に子会社間の支払い、又は第三者間の支払いについては、(直接の)資本関係がないため、実務的には、ほぼ不可能ではないかと思われる。従って、Pillar 2 につき、簡素で二重課税のない制度設計をするためには、包括的枠組みに参加するすべての国が、少なくとも所得合算ルールを導入することが強く望まれる次第である。

(2) Pillar 2に係る全体的なコメント

経団連、貿易会、及び BIAC は、Pillar 2に係る全般的なコメントとして以下のようなコメントを発表している。

<経団連のコメント>

経団連の Pillar 2 に対する全般的なコメントは概ね以下のようなものである。

- Pillar 2 は BEPS (税源浸食と利益移転) プロジェクトの残された課題に対処するとともに、租税政策に関する「(課税に関する) 底辺への競争」を防止することが目的とされる。「底辺への競争」を防止するという問題意識自体は理解できる。
- しかし、租税回避の防止という意味では、移転価格税制、CFC 税制 (外国子会社合算税制)、利子控除制限、ハイブリッド・ミスマッチの無効化、条約の濫用防止等、既存の BEPS 勧告の実施により十分に対処できる領域が多くあり、重複感が強い。
- また、近年、BEPS 勧告への対応により企業の事務負担が急増している中、新たな負担が懸念される。軽課税の状態のみに着目した、経済実態を考慮しない制度が導入されるならば、クロスボーダーの貿易・投資にマイナスの影響が生じる。
- 加えて、底辺の競争が問題だとしても、今回の提案のように企業にミニマム・タックスを負担させるという形での国際的なルールの協調が正しい解決策かどうかには大いに疑問がある。
- Pillar 1 に基づく長期的解決策の合意が先決であり、Pillar 2 を急いで採用する必要性を感じない。Pillar 2 と Pillar 1 の相互関係性と適用順序についても検討されるべきである。一方の柱のもとで必要とされた調整により、他方の柱の計算結果が影響を受けるようなケースもあり得る。
- Pillar 2 のそれぞれの措置の適用にあたっては考え方の整理が必要であり、所得合算ルールが適用された場合は、軽課税支払ルールを認めないようなルールにすることで、事務負担と複雑性を軽減しうると考える。
- 各国の抱える BEPS リスクは様々であり、過去の様々な議論の経緯を踏まえた国際租税制度がすでに存在する。仮に Pillar 2 の導入が避けられない場合でも、こうした制度との接続を考慮すべきである。
- また、Pillar 2 の枠組みについて幅広い参加国の合意を得ることが望ましいが、合意内容については、事務負担の軽減の方策や二重課税の排除などの各国間の調整が必

要となる部分を中心とすべきである。導入時期についても猶予期間を設定し、各国の裁量に委ねるべきである。

- 制度の導入に際しては、事務負担の軽減の観点から、とりわけ CFC 税制との重複の排除・事務負担軽減に十分に配慮すべきである。追加の制度を導入するのではなく、既存の CFC 税制が BEPS 行動 3 で提案された CFC 税制と整合的であれば、CFC 税制との選択制にすることも一案ではないか。
- また、二重課税及び追加の事務負担を避けるために、最終親会社のみがその所在地国においてのみ課税される制度とすべきである。

<貿易会のコメント>

貿易会のコメントについては、経団連のコメントと同様な立場を有していると考えられるが、補足・追加のコメントとしては以下のようなものがある。

- 経済の電子化に伴う課税上の課題に対しては、既存の国際課税原則のフレームワークでの解決が困難であり、対応策が必要であるとの認識は共有している。また、多国籍企業グループによる軽課税国への利益移転を通じた過度な節税に対抗し、各国の税率引下げ競争を防止するための課税フレームワークとして、本提案における所得合算ルールを含めた一連の措置の導入は一定の効果を発揮するものと理解している。
- 今回の提案は GloBE への 4 つの対応策の内、新たな所得合算ルールに関する内容となっているが、一部の国における国外所得免税や不十分な CFC 税制から税源移転の問題が生じているということであれば、多国間協定の Switch Over 規定や CFC 税制を普及・強化させるべく、既存の BEPS 行動計画のモニタリングの強化やミニマムスタンダード化等により対応すべきである。
- また、軽課税国への利益移転による過度な節税を行っているとみなされる企業の数・割合は限定的であることから、企業に過度なコンプライアンス・コストが発生する追加的な所得合算ルールの導入は慎重に行うべきであり、拙速に導入すべきではないと考える。
- その上で仮に新たな所得合算ルールを導入する場合には、企業が稼得するどのような利益に対して税が課されるべきかという点につき、世界的なコンセンサスを得るべきである。
- 一般的に日本企業は全世界所得ベースで広く課税されており、CFC 税制でも外国関

係会社の **Passive Income** も捕捉されている現況下、課税を受けていない利益は一部諸外国の事業会社にて生じるキャピタル・ゲインや配当等に限定される。各国税制のコンセプトの違いによって **GloBE** の執行（国内法制定）段階で算定基準に差異が生じ、結果的にレベル・プレイング・フィールドが確保できなくなるような事態は避けて頂きたい。

- また、所得合算ルールが導入される場合における論点として「課税ベース」「ブレンディング」「カーブアウト」と多くの論点が挙げられているが、最も影響が大きく、かつ他の議論の基礎となるのが「ブレンディング」であると考え。第一に「ブレンディング」の考え方の整理を行い、議論を進めていくべきと考える。
- なお、所得合算ルールの導入は租税条約並びに各国国内法の改正によってなされる旨の考えが本提案に示されているが、各国の法整備並びにその運用の統一性・準拠性を担保する役割を **OECD** に期待するとともに、2020 年末に設定した報告期限の見直しも視野に入れた上でその実現に当たっての十分な議論及び検討を尽くすことを要望する。

<BIAC のコメント>

経団連、貿易会と内容又はトーンが異なるコメントで、日本の議論にとっても参考となるものと思われるものを以下に抜粋する⁵。

- **Pillar 2** の構成要素である所得合算ルール (**Income Inclusion Rule**)、軽課税支払ルール (**Undertaxed Payment Rule**)、**Switch-over** ルール、**Subject to Tax** ルールにつき、各ルール間の順位付けと関連性が不明確である。各ルール間の順位付けと関連性が不明確な状況では、**Pillar 2** を評価することはできない。特に、所得合算ルールと軽課税支払ルール（又は、**Switch-over** ルール及び **Subject to Tax** ルール）との順位付けと関係性に関心がある。現状では、多くのメンバーが **Pillar 2** の各ルールの首尾一貫性に疑問を持っている。
- 所得合算ルールが第一義的優位性を持ち、軽課税支払ルールは従たる位置づけであ

⁵ BIAC 自体は、各委員の意見がまとまっておらず、各施策に統一的な見解を出せていない。一方、全般的な制度設計に対するコメントは多岐にわたっている。パブリック・コンサルテーション・ドキュメントの各質問に一つ一つに対応する形式でのコメントは出しておらず、またカバー・レター等にもコメントが含まれているため、すべてのコメントにパラグラフ番号が付されている訳ではない。本報告書においては、パラグラフ番号が付されているもののみにつき、当該番号を付している。

ることを希望する。その逆である場合には、二重課税の排除、税務争訟の頻発が見込まれるため、BIAC はサポートできない可能性がある。

- 本ルールを評価し、実行可能で、かつ正当性のあるルールの詳細を決定するためには、「このルールは、すべての企業が全世界所得に対してミニマム税率の税金を支払うことを求めているのか、正当な国で正当な税金を払うことを求めているのか、価値が創造されている場所で税金を支払うことを求めているのか」につき、明確化し、かつ一般的な合意にいたらなければ、ルールの詳細なデザインへ進むことができないであろう。
- BEPS の第一フェーズ (BEPS 1.0) は、本当に効果的に実行されたのであろうか。多くの BEPS 施策が実行されており、それらは企業に相当な影響を与えている。また、多国間税務協定 (Multilateral Instrument: MLI)、EU の租税回避防止指令 (Anti-Tax Avoidance Directive: ATAD) が発効又は国内法化されつつある。このような状況においては、包摂的枠組みは、Pillar 2 の一連かつ複雑な租税回避防止規定が必要なのか、明確に説明する必要がある。
- 多数のメンバーは、既に低税率課税所得を防止する規定が自国の税法に導入されており、それらは適切なルールであり、それが一連の Pillar 2 のルールに置き換わることに反対している。例えば、米国では、低税率課税対策として GILTI (Global Intangible Low-Taxed Income: GILTI) が導入されている。複雑なルールではあるが適切なルールであり、それが一連の Pillar 2 の施策に置き換えられることには、すべての米国メンバーが反対している⁶。
- (二重課税を排除するために、) 低税率課税所得に対する有効な所得合算ルールが既に導入されている場合、又は Pillar 2 の所得合算ルールが導入される場合、(合算対象の) 子会社から親会社へ支払われる所得、又は親会社から (合算対象の) 子会社へ支払われる所得については、軽課税支払ルール (Undertaxed Payment Rule) が適用されるべきではない。また子会社レベルで導入されている低税率所得合算ルールがそれらの支払いを課税するような制度であれば、それらの支払いは、当該ルールに服すべきではない。これらは、政策的合意の前提となるべきである。
- 広汎なメンバーが、全世界ブレンディングと、BEPS 行動 5 (有害税制への対抗) で

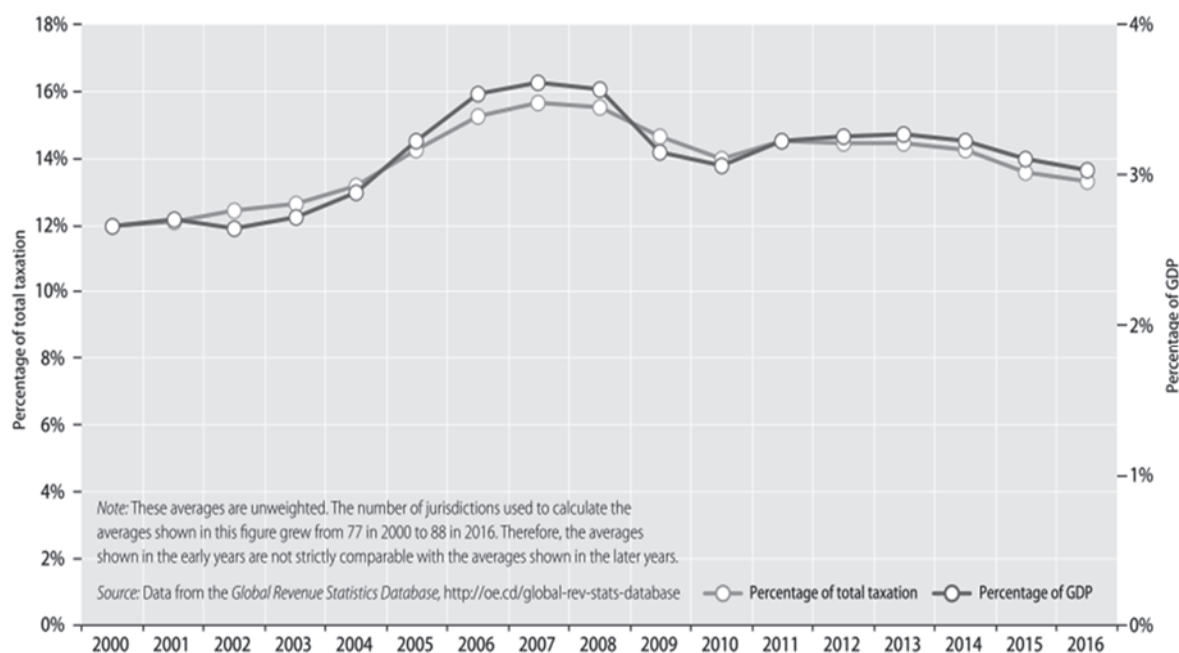
⁶ これは、低税率課税に対して適切な規定がある場合には、Pillar 2 の施策を導入すべきでなく、導入済みの規定で十分である、との主張であると考えられる。

許容されている優遇税制の適用除外を望んでいる。

- 会計の問題について色々コメントを求めているは歓迎すべきことであるが、会計・情報システム（例えば、ERP：Enterprise Resources Planning）自体についても、重要な問題だと思っている。
- Pillar 1 と Pillar 2 は、相互に関係している。Pillar 2 の諸施策は、Pillar 1 の Amount A、B、C を完全に反映させたものでなくては、二重課税の問題が生ずることとなるため、Pillar 1 と Pillar 2 の関係性の整理が重要となる。（パラ 5）
- 政治的な配慮による性急な日程の目標設定は、国際課税システムを大幅に変更する Pillar 2 の導入に関しては不適當であり、十分な時間をとって、詳細な検討を経た後でないと、(納税者及び課税当局とも) 適切に実務を執行できないと考えられる。（パラ 11）
- 全世界ブレンディングのみが、全世界共通ベースの課税所得の導入（これは、本件 Pillar 2 プロジェクトのスコープ外と考えている。）なしに、低税率課税所得に対応する唯一の方法であると考え。また、BEPS プロジェクトで適當であると認められた優遇税制、特に R&D やイノベーションを奨励する優遇税制を間接的に阻害することへの懸念がある。（パラ 12）
- ミニマム税率は決定されていない。ただし、ミニマム税率が平均税率を超えて高ければ高いほど、二重課税のリスクが高まることとなる。（パラ 13）
- OECD は、理想的にはこれまで実施された BEPS 施策の影響に加え、本件 Pillar 2 が導入された場合のインパクトにつき、詳細なアセスメントをすべきである。私どもでは、有害な税制の排除、実体と利益の一致により、当初有害と認められた BEPS（税源浸食・利益移転）行動は既に排除されたものと考えている。仮に包括的枠組みが Pillar 2 の複雑な施策の実行を決定するのであれば、そのコスト・ベネフィットにつき、十分に納得できるデータの提示がなされなくてはならないと考える。（パラ 14）
- 法人税率の底辺への競争（それにより租税収入の減少引き起こしているとされている。）については、OECD が行った GDP と法人税収入の分析からも、検討しなくてはならない。それによると、法人税率が減少しているにもかかわらず、税収全体に対する法人税の割合と GDP に対する法人税の割合は、過去 15 年間で増加傾向であり、過去 5～7 年間は極めて安定的に推移している⁷。（図 3-5 参照）（パラ 15）

⁷ 若干トレンドを強調し過ぎている感がある。当然マクロ経済分析により確認しなければならないが、一つの仮説として、税率の引下げにより企業活動が活発となり、欠損企業が減少するとともに、法人

図 3-5 法人税の税収全体に占める割合と GCP に占める割合



OECD Corporate Tax Statistics: <https://www.oecd.org/tax/tax-policy/corporate-tax-statistics-database-first-edition.pdf> より抜粋

- BIAC は、2019 年 1 月に、経済のデジタル化 (Digitalization of the Economy) に関して (評価軸としての) ビジネス原則 (Business Principles) を公表している。Pillar 1 について、ビジネス原則に基づいて評価を行ったが、同様な評価を Pillar 2 においても行うと以下の通りとなる。




原則 (Principle)	スコア ⁸	コメント
継続性があり適切に理由づけられた国際課税原則に基づくか。	●	本件提案は、多国間にミニマム・タックスを導入することにより国際課税システムに新たなフェーズを導入することになるが、Pillar 2 の背景となる原則 (Principles) は、未だ明確に定義されていない。Pillar 2 は、EU 条約に抵触する可能性がある。
デジタル経済 (Digital Economy) を囲い込む (Ring Fence) か。	●	本件提案は、デジタル経済を囲い込むものではない。

税収が拡大し、かつそれが呼び水となり、経済全体が拡大したため、とも考えられる。

⁸ スコアは、信号機の色で示されている。

オタワ課税フレームワーク原則（Ottawa Taxation Framework Principles）に準じているか。	●	中立性 (Neutrality)	デジタル又は遠隔売上げ（Remote Sales）を特に対象とするものではない。
		効率性 (Efficiency)	現状、不明確。ただし、効率性は追求すべきである。
		安定性 (Certainty)	現状、安定性なし。
		簡索性 (Simplicity)	現状、簡索性なし。
		有効性 (Effectiveness)	現状、不明確。
		公平性 (Fairness)	租税回避の可能性は限定的であると思われる。
		柔軟性 (Flexibility)	本件提案は、変化していくビジネス・モデルと歩調を合わせていくべきである。
価値の創造（Value Creation）のコンセプトに基づいているか。	●	現状、該当しない。（例えば、すべて現地において完結しているバリュー・チェーンである場合等においては、価値の創造のコンセプトと矛盾する可能性がある。）	
二重課税を排除するか。	●	OECD は、二重課税を排除することにコミットしていると考えているが、紛争の防止及び解決のメカニズムにつき言及していないことを懸念している。さらに、Pillar 2 の二つの要素の関連性 ⁹ と、Pillar 1 と 2 の関連性に言及がないことを懸念している。これらの関連性は、（適正に調整できない場合には、）数々の二重課税問題を生ずる可能性がある。	
総合的なパッケージの として導入されているか。	●	（議論が進みつつある Pillar 1 と共に）本件提案は、総合的なパッケージとして導入されることとなっていが、実行されるまでに様々な調整が必要である。この提案の様々な要素と既存の税制との関係性につき、（どのように調整するのかの）枠組みが提示されていない。紛争の防止と解決の方策が必要である。	
モデル条約とコメンタリーに基づいているか。	●	本件提案は、実効性のある多国間協力の施策（条約の変更、又は他の施策）が必要であることを前提としている。しかしながら、一定の要素は、EU 条約と矛盾している。	

⁹ 所得合算ルールとその他のルール、特に軽減課税支払ルール及び Subject to Tax ルールとの関係だと思われる。

強力な紛争解決方法を含む課税安定性を納税者及び税務当局に与えているか。		本件提案は依然として非常に広汎で詳細な検討が欠けている。しかしながら、OECDは課税安定性を増すことにコミットすることを表明しているため、改善されるであろうと思っている。
グローバル・レベルの合意がなされているか。		現状、該当しない。
事務負担が納税者及び税務当局ともに最小化されているか。		本件提案は、ある程度事務負担が生ずることを認識しているが、より詳細でかつクリエイティブな検討が必要である。国別又はエンティティー別ブレンディングが採用されるのであれば、本件評価は赤信号となる。
経済界又はその他の利害関係者との包括的な協議により進められているか。		本件提案に対してコメントする機会があることを歓迎している。ただし、経済的インパクトの分析がなされていないのは残念である。

- 所得合算ルールと税源浸食的な支払いに対する課税 (Tax on Base Eroding Payments) との関係性、政策的目的、その他の Pillar 2 の全体像が明らかにならなければ、何を (所得合算ルールの) スタート地点とすべきかについては、評価するのは難しい。(パラ 18)
- それぞれのルールの政策目標は、(親会社所在国又は税源浸食に係る支払いを行う国の) 課税ベースの浸食を防止することのように思われる。それとは別の政策的関心事は、低課税がなされる場所が現地の活動から生ずるのか、より広範にグループ・レベルで生ずるのか、という点であろうと思われる。(パラ 18)
- 財務諸表は、いくつかの政策目的にとってスタート地点としては適切かもしれない。しかしながら、ローカル会計とグループ会計、会計利益と課税所得の相互の影響と関連性は、非常に困難な問題をいろいろと引き起こすことになるであろう。(パラ 18)
- どのようなブレンディング又は適用除外 (Carve-Outs) を採用するかにより、ある政策目的に適合するが、他の政策目的に適合しない、という状況となることが想定される。どのような情報データ (例えば、連結財務諸表) を求めるかは、どのようなアプローチが適切か、という問題にも影響を与えることとなる。これらの要素 (Pillar 1 も含む) は、相互に絡み合い、お互いに影響を与えることとなるため、政策目的を明確に設定することが喫緊の課題である。(パラ 19)
- 二重課税は、(制度の設計にもよるが、) 基本的なミスマッチ (例えば、GAAP 間のタイミング差異、親会社所在国の税制と現地国の税制の差異)、又は本件所得合算ルー

ルの外国所得計算ルールと（外国税額控除を採用している国の）外国所得計算ルールの違い、から生ずる可能性がある。（パラ 42）

- **Subject to Tax** ルールは、実効税率ではなく、名目税率により適用すべきである。また、この規定は、関連者のみに適用となることを明確にして欲しい。（パラ 43）
- **Pillar 2** の支払いの否認規定は、OECD モデル条約の 24 条 4 項（支払いの控除につき、その国の居住者と同様な控除を認めることを求めている、いわゆる無差別条項）に抵触するか否かにつき、包摂的枠組みは、検討すべきである。（パラ 45）
- トップダウン・アプローチ（**Top-down Approach**）によれば、親会社所在国の所得合算ルールに服することとなる子会社については、税源浸食支払い防止ルールの適用を除外することにより、二重課税を防ぐことができる。このような適用順序に関するルールは、子会社とその株主である親会社について生ずる制度適用の複雑さを排除するために必要となる。（パラ 46）
- コンサルテーション・ドキュメントの付表として添付されている工程表（**Programme of Work**）においては、**Subject to Tax** ルールが非関連者にも拡大適用することを検討している（**Annex B** パラ 29）が、これは、合理的なビジネス取引を税源浸食プロジェクトの対象とすることとなり、**Pillar 2** の適用範囲を極めて拡張するものである。このような範囲の拡張はその正当性を見出すことが困難であり、これを（**GloBE** 提案の）スコープに入れることは、他の税源浸食対策と比べても、膨大な事務負担をもたらすことになるであろう。（パラ 47）
- 所得合算ルール及び税源浸食支払い防止ルールについては、多くのメンバーが **EU** 法に抵触すると考えている。国内法又は取引法に抵触しないか否かを、本件施策の合意に達する前に注意深く検討することは、非常に重要であると考えている。（パラ 48）

<小括>

経団連は、**BEPS** プロジェクトに関して残された問題に対応すること、各国の租税政策に関する「（法人税率の）底辺への競争」に対応すること、につき、解決すべき問題であることには同意しつつも、**Pillar 2** がそれらに有効な解決策であるかについては、疑問を呈している。すなわち、日本は既に詳細でかつ厳格な **CFC** 税制を **BEPS** 行動 3 の最終報告書に基づき導入しているし、移転価格税制の厳格化、利子控除制限、ハイブリッド・ミスマッチの無効化、（多国間税務協定による）条約の濫用防止等、**BEPS** 勧告の実施により国

内法その他に取り入れてきたため、感覚的な問題として重複感は大きい。

報告者の私見となるが、日本企業は既にタックス・ヘイブン対策税制により、Pillar 2 の所得合算ルールにつき、課税所得ベースで計算するための必要なデータは、原則的に有していると考えられる。その上で財務会計ベースの計算を基礎とした Pillar 2 の所得合算計算を行うことは、概念的には同じ所得に対し、二つのアプローチ方法により、二重の計算をすることとなるため、かなり違和感が強いと言えよう。二重の計算を行うことは、政策目的を達成するためとは言え、よほど政策目的が明確で、かつ同意できるものでないと、違和感は解消されず、かつ、二重計算による事務負担の増加も無視できないものとなると想定される。

さらに、各国の租税政策に関する税率引下げ競争を含む「底辺への競争」に対応することについても、BIAC も指摘しているが、何故それを企業の負担により行わなくてはならないか、についての明確な説明、及びそれに対する納得感がなければ、やはり Pillar 2 の所得合算ルールの実務作業に対する違和感は強いものとなることが予想される。

また、Pillar 2 の各ルール間の優先順位及び関係の整理ができていないことも指摘されている。例えば、所得合算ルールが適用された場合、軽課税支払ルールの適用は二重課税を引き起こすことにもなる。

以上を考慮すると、経団連の提案する CFC 税制と Pillar 2 所得合算ルールの選択制という視点も、あながち的はずれな指摘ではなく、日本企業の本音が垣間見れるところである。従って、包摂的枠組みで合意できればの話であるが、どちらか一方の選択制、または一つの制度への統合という選択肢は、すでにかかなりの事務負担を強いているタックス・ヘイブン対策税制が導入されている日本企業の実務的観点からすると、合理的な選択肢であると考えられる。

貿易会は、以上の論点に加え、Pillar 2 の課税対象所得の明確性とそれに対するコンセンサスの欠如を指摘している。また、GloBE 課税は、なるべく多くの国が合意することが重要で、かつ親会社所在地国に導入する国内法の制定において、一時差異による所得はともかく、永久差異に係る所得については、同一の取扱いがされなければ、親会社所在国の違いにより、国外所得に対する課税が異なってくるため、レベル・プレイング・フィールドの確保という観点からは、著しく不均衡が生ずることとなることを、指摘している。もっともな主張であると考えられる。

さらに、経団連及び貿易会は、後述のコメントからもわかるとおり、事務負担に直結す

るブランディングに関心を持っており、特に全世界ブランディングを志向している。

BIAC は、まず、Pillar 2 の政策目的が不明確である点を指摘した上で、政策目的が明確でなければ、企業の協力も得られず、また納税者及び課税当局とも実務への当てはめを行うことはできず、長期的かつ安定的な運用はできないであろうとしている。Pillar 2 においては、所得合算ルールが最優先適用されるべきであり、その他のルールは従たる位置を占め、適用は、二重課税が生じないことを前提として、かつ課税上弊害がある場合にのみ適用すべきであるとの立場と考えられる。さらに、Pillar 2 を導入する場合、なるべく簡素なルールとすることにより、納税者及び課税当局ともに実行可能性を担保し、納税者と当局、あるいは当局間の紛争も減少することとなり、紛争解決の実効性も担保されるとしている。ミニマム税率の設定により、BEPS 行動 5（有害税制への対抗）で許容されている優遇税制が影響を受けることを懸念しており、特にこれにより企業の R&D、新技術の発明等に影響がでる可能性を憂慮している。また、2020 年度末までに結論を出すとする包括的枠組みの作業日程は早急すぎるとして、このような国際課税の枠組みを変更する施策については、早急に結論をだすべきでないとしている。

Pillar 2 を実行するとしたら、全世界ブランディングが唯一実行可能な方法であるとしている。

当然のことながら、ミニマム税率が決定されていない以上、Pillar 2 のインパクトの数値的推計もできず、また、ミニマム税率が高い数値で決定されれば、それだけ二重課税のリスクが高まることとしている。

最後に、BIAC は、過去の BEPS の施策により、有害な税制が排除され、ビジネスの実体のある場所に利益が発生することが担保されたため、企業の有害な租税回避行動は解消されたと考えている。Pillar 2 の施策の実行にあたっては、コスト・ベネフィットにつき、十分に納得できるデータが提供されなくてはならないと考えている。すなわち、既に導入された BEP 諸施策の量的なインパクトを数値化、分析し、その上で Pillar 2 の導入によるインパクトを分析すべきであるとしている。

過去に OECD が行った「GDP と法人税収入の分析」に言及し、それによると、法人税率が減少しているにもかかわらず、税収全体に対する法人税の割合と GDP に対する法人税の割合は、過去 15 年間で増加傾向であり、過去 5～7 年間は極めて安定的に推移していると指摘している。必ずしも、法人税率の低下が、経済及び税収に悪影響を与えるのみでない可能性があることを示唆していると考えられる。

BIAC のコメントは、より Pillar 2 の導入につき懐疑的であり、企業の租税に関する問題行動は、既に導入された BEPS の諸施策により解決済みであり、政策目標の明確でない Pillar 2 については、それらの明確化を求め、さらにコスト・ベネフィット分析を数値に基づいて行うべきとしていることが特徴的である。また、重ねて EU 条約の原則（設立自由の原則等）に抵触する可能性があることに言及している。価値の創造される場所で課税を受けるという（国際課税の）従来原則に抵触しており、政策目標として、活動の行われる現地で価値創造がなされ、それを課税するのか、より広汎なレベルでの活動が価値を創造し、それに対して課税するのか、といった議論が抜け落ちていることも指摘している。

制度設計については、合算ルールのスタート地点をどのようにするか、Pillar 2 の各施策間の優劣・関係性の整理、ブレンディング、適用除外といった論点は、Pillar 2 の政策目的が明確に定義されていなければ、適切な議論ができず、従って適切な内容も決定できない、としている。

コンサルテーション・ドキュメント全体を通して言えることではあるが、政策目標が明確に定義されていないため、コンサルテーション・ドキュメントの説明内容、質問内容、及び方向性が拡散しているとのコメントは、コンサルテーション・ドキュメントへの全体的なコメントとしては妥当であり、報告者も同意できるものである。

4. 所得合算ルール（Income Inclusion Rule）

（1）課税ベースの算定（Tax base determination）

① 何を基本として課税ベースの計算をすべきか？

<コンサルテーション・ドキュメントによる解説と質問>

所得合算ルールにおいては、まず合算対象である課税ベースを決定しなくてはならないが、当該課税ベースは、いわゆる CFC 税制（タックス・ヘイブン対策税制）の合算対象所得とは異なることとなる。すなわち、CFC 税制においては、実体基準による適用除外や、受動的所得（Passive Income）のみを課税対象としているからである。

課税ベースの算定にあたっては、コンプライアンス・コストも考慮しなくてはならないが、親会社所在国の税法による所得計算と子会社所在国の税法による所得計算が異なることで、様々な問題を生ずることとなるであろう。例えば、損失の繰越期間の違い、所得認識時期の違い等により、単純にその事業年度に子会社に課されることとなる法人税額を親会社の税制により計算した所得で除することにより、租税負担割合を計算すると、高税率子

会社が低税率子会社となったり、その逆のケースも生ずることとなってしまふ。また、軽課税を判定する税率計算において、関係会社が所在する税制が大きく異なると、レベル・プレイング・フィールドではなくなってしまうという問題もある。

したがって、出発点である所得については、財務会計上の利益に一定の調整を加えたものを使用することが良いと考えられる。税率は、その事業年度について実際に支払った、もしくは、支払うこととなる法人税額、又は税務会計上の法人税額を財務会計上の利益に一定の調整を加えたもので除することとなる。

財務会計上の利益については、さらに親会社の会計基準を使って計算するのか、(外国)子会社の会計基準を使って計算するのか、の問題がある。会計基準の違いから生ずる問題としては、子会社同士が異なる会計基準を使っている場合、子会社間の取引で本来合算すべき所得の空白が生じてしまふ、税務当局が異なる会計基準の利益計算の適正性を調査するのが難しいといった問題が生じてしまふ。

子会社については、その業績を連結財務諸表に反映させなくてはならないため、子会社についても親会社の会計基準による財務諸表があるはずであるので、親会社の会計基準により子会社の財務会計上の利益を算定するのが適当であろう。しかしながら、連結財務諸表を作らない企業グループについては、どのように対応するか、との問題も生ずる。

以上のようなディスカッションを行った上で、以下の質問をしている。

1. コンサルテーションにおける質問

- a) 財務会計をスタート地点として使用することで、適切な課税ベースを提供し、ルールを簡素化しコンプライアンス・コストを低減させることができるということに同意するか。
- b) 企業グループの最終親会社に対して適用される会計基準を使用することの帰結は何か。その他のアプローチの提案はあるか。
- c) 財務会計を使用することにつき、どのように評価するか。
- d) 課税ベース決定のためのスタート地点として、複数の会計基準の使用を許容することは、各国間の会計基準の相違により、特定の企業グループに優位性を与える懸念があるか。
- e) 連結財務諸表を作っていない場合、どのような解決方法があるのか。
- f) 軽課税支払ルールにおける課税ベースの算定上、何か異なる論点があるか。

以上の議論及び質問を踏まえて、経団連、貿易会、BIAC が提出したコメントの各論点を検討していくこととする。BIAC については、構成メンバー全員のコンセンサスがすべての点につきとれているわけではなく、コンサルテーション・ドキュメントの質問事項に対して個別対応的なコメントを出していないため、適宜対応と思われるものにつき、説明することとする。

また、「小括」として、ディスカッションのまとめと報告者の見解を述べている。質問項目と各団体のコメントが必ずしも対応おらず、質問に対するコメントの重要性も様々であるため、すべてのコメントにつき、「小括」においてまとめている訳でもなく、報告者の見解を付している訳でもないことに留意されたい。

1a) 財務会計の利益をスタート地点とすることに関して

<経団連のコメント>

経団連のコメントは概ね以下のように要約できる。

- 財務会計の利益をスタート地点とすることは、どのレベルでブレンディングするか、により評価が大きく異なることとなる。
- ブレンディングのレベルにより、最終親会社国とそれ以外の所得の区分、国・地域単位での区分、事業体単位での区分が必要となるが、連結財務諸表の数値を使用する場合には、連結内取引が消去されているため、連結消去前の数値を使用することが必要となる。従って、数値の区分を正確に行う場合には、連結財務諸表の数値から、連結前の個別財務諸表の数値に辿り着くまで、連結手続きを遡る作業が必要となることとなる。
- 連結消去前の数値は必ずしも親会社やサブ連結を行う子会社レベルで常備している数値ではないため、その事務負担は増加することとなる。
- 全世界ブレンディングの場合、重要性の観点から連結財務諸表に含まれない子会社を所得合算ルールの対象としないのであれば、事務負担は軽減する。また、親会社所在国とその他の国の数値を分割するのであれば、その分事務負担は増加することとなる。
- 少なくとも国・地域単位もしくは事業体単位のブレンディングの場合は、結局、全社につき個社単位の数値まで遡る必要が生じるため、財務会計をスタート地点とするメリットがない。
- 個社単位の数値を使用するのであれば、財務会計をスタート地点とする手法の一律適用に拘ることなく、例えば日本のように CFC 税制において実効税率の計算方法が

確立している場合には、CFC 税制において計算した数値をそのまま使用することを
選択肢として認めることが、事務負担軽減の観点で望ましい。さもなければ、CFC 税制
と Pillar 2 とで、実効税率の計算が二重作業となり、多大な追加事務負担が生じる。

- 連結財務諸表をスタート地点とする場合、標準となる会計基準への調整の確認は監
査人が行うことになる可能性があるが、コスト増とならないよう、ルールは限りなく
簡素なものとするべきである。

<貿易会のコメント>

概ね、経団連と同様のコメントと考えられるが、以下のような追加的コメントがなされ
ている。

- 財務会計をスタート地点とするものの一律適用に拘ることなく、日本のように CFC
税制において実効税率の計算方法が確立している場合には、同税制で計算した実効
税率をそのまま使用することも選択肢と認めることが、事務負担軽減の観点から望
ましい。既存 CFC 税制での実効税率と Pillar 2 の実効税率の計算が二重作業となる
制度設計は避けるべきである。
- 一方、全世界ブレンディングを採用する場合、追加情報の収集なし（連結財務諸表に
表示された勘定科目以上の情報を求めず、重要性の観点から連結から除外されてい
る子会社につき連結対象としない）に行うのであれば、基本的に連結財務諸表をス
タート地点とすることに同意する。最終親会社所在国内・外の数値の分割につい
ては、各国が合意することを前提に、事務負担の増加を防ぐべく、当該数値の分割は行
うべきではない。
- GloBE は多くの国が参加することとなるため、その意味では、各国の税法基準では
なく、より普遍的である国際的な会計基準による数値からスタートすることが望ま
しい。ただし、連結対象子会社については、必ずしも国際会計基準の財務諸表を作成
していない場合もあり、また監査を受けていない場合もある。これらの場合の対応方
法も検討しなければならないであろう。
- 財務会計の数値を用いる場合には、実効税率の計算において会計特有の問題が生ず
ると思われる。例えば、持分法の適用においては、税負担額が表示されないため、実
効税率を低下させる要因になる。また、包括損益計算書と損益計算書で税前所得と対
応する税金の表示方法が異なることもあり、これらの会計特有の問題についても、議

論を深めていかななくてはならないと考えられる。

<BIAC のコメント>

財務会計をスタート地点とすることについては、Pillar 1 のコメントと基本的に同じであるとしつつ、特に以下のようなコメントを述べている。

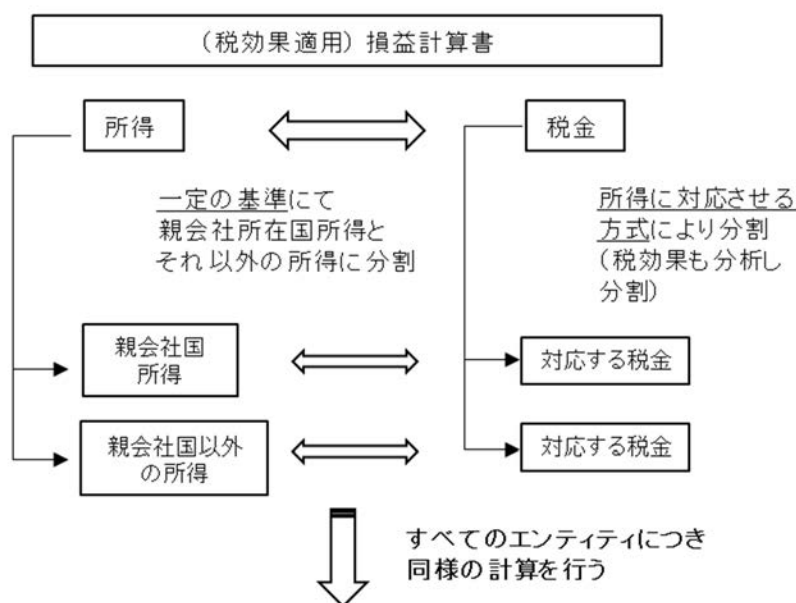
- 財務会計の数値は、各国税務当局にとって十分に粒度が細かいとは捉えられず、また税効果会計の各種の基本事項を十分理解していないため、各種の追加情報の提供、追加作業を求めてくる可能性があると思定している。(パラ 20)
- ジョイント・ベンチャーやマイノリティー出資については、財務会計につき取り込む利益とそれに対応する法人税が対応していない場合があるため、注意が必要である。(パラ 22)
- 私どものメンバー間で財務会計をスタート地点とすることにつき、統一的な見解はない。多くのメンバーは、(US GAAP、IFRS、その他一般に認められる会計基準に基づく)財務会計をスタート地点とすることにより、一貫性とコンプライアンス・コストの削減に役立つと考えている。(パラ 22)
- 一方で、ローカル会計の方がローカルな税制と一致しており、あまり調整をしなくともよいのではないかと考えているメンバーもいる。(パラ 22)
- どのメンバーも財務会計を利用することは簡単なことであるとは考えていない。特に、エンティティー別、又は国別にブレンディングを行うこととなれば、そのコストは多大なものとなると考えられる。(親会社レベルの連結財務諸表をエンティティー・レベルまで辿っていかなくてはならない場合には、特に多大なコストとなる。)(パラ 22)
- 数多くの選択肢が存在する。(例えば、連結財務諸表を親会社所在国の法人税法により調整することなどがある。)しかしながら、それぞれの方法は、トレード・オフがあり、例えば、コンプライアンス・コストが低く、かつ簡素な方法にすることができるかもしれないが、政策目的に合致しないこともある。(パラ 23)
- 財務会計を使用する場合、実効税率 (Effective Tax Rate : ETR) 計算については、広範な検討が必要である。政府に対するコントリビューションは、単純な法人税だけでなく、法人の所得に対しての直接的な税金も考慮すべきである。例えば、セクター特有の税金や、源泉税、(資源税制に見られる)政府に対するロイヤルティーなどがある。(パラ 24)

<小括>

経団連、貿易会と BIAC のコメントは、強弱の差はあるが、財務会計数値をスタート地点とすることにつき、違和感もあるようである。連結財務諸表の数値をスタート地点としても、結局個社レベルの数値までに遡らなくてはならないし、さらにメッシュ（全世界ブレンディング、国別ブレンディング、エンティティ別ブレンディング）の差はあるものの、内外所得の区分とそれに対応する税金の区分まで行わないと、所得合算ルールによる課税額は算出されないこととなる。（国別ブレンディングについては、各国別の所得の区分とそれに対応する税金の区分まで行うこととなる。）

図 4-1 会計数値を使用した場合の所得合算ルールの計算イメージ
（全世界ブレンディングの例）

<各エンティティにおける各要素の算定>



<所得合算ルール 課税額の計算>

$$\frac{\text{対応税金の合計}}{\text{すべてのエンティティの親会社国以外の所得の合計}} = \text{実効税率} < \text{ミニマム税率}$$

$$\boxed{\text{親会社国以外の所得の合計}} \times [\text{ミニマム税率} - \text{実効税率}] = \boxed{\text{所得合算ルール 課税額}}$$

上記の図は、全世界ブレンディングにおいて、税効果会計を採用している単体財務諸表

数値を使用した場合の所得合算ルールの計算をイメージして、国外所得、例えば外国支店所得を有しているような場合を想定している。図に従って説明すると、まず、所得（利益）に対して合算課税を行う最終的な親会社所在国の所得とそれ以外の所得に区分計算しなくてはならない。この計算は、一定の基準によって統一的に行う必要があると考えられる。何等かの基準により、親会社所在国の所得とそれ以外の所得に区分計算したとすると、次に、このそれ以外の所得に対応する税金を税効果を含めて分析し、対応する税金額を算出することとなる。この作業は、原則として所得に対応する税金を税効果会計に従って行うのと同様な手続きになると考えられる。このようにして、親会社所在国以外の所得とそれに対応する税金額が算定されれば、親会社所在国にとって国外所得の実効税率が算定され、ミニマム税率に満たない税率に国外所得金額を乗ずることにより、所得合算ルールにより課税される金額が算出できることとなる。実際には、この作業を親会社を含むすべてのエンティティーに行って、合計数値により、親会社所在国にとっての国外所得の実効税率を算定し、ミニマム税率に不足する税率部分の税額が所得合算ルールによる追加課税額となる。

理論的には、全世界ブレンディング、国別ブレンディング、又はエンティティー別ブレンディングにおいても、個社ベースの計算の積み上げ計算となり、簡易な方法は採用できないと考えられる。なお、後述するが、国別ブレンディングにおいては、個社（個別エンティティー）レベルで関係国すべての国別所得と国別税金を算定しなくてはならないこととなる。ただし、全世界ブレンディングであれば、連結財務諸表の所得と税金から親会社所在国における所得と税金を抜き出すことにより、対応できる可能性もあるが、その計算自体も、それほど簡易なものではないと考えられる。

以上の通り、財務会計数値をスタート地点としても、簡易な計算で対応できず、原則として、単体財務諸表につき、親会社所在国の所得とそれ以外の所得の区分、及び税効果会計適用後のそれらの所得に対応する税金の区分計算という手間がかかる訳である。

最終親会社所在地国における内外所得の区分が必要か否かとの論点については、政策目標が企業に最低限の税負担をさせるということであれば、全世界ブレンディングを採用し、内外所得の区分は必要ないという結論になり得るが、各国の低税率競争を防止するのであれば、原則として内外区分が必要となろう。

従って、財務会計数値をスタート地点とするならば、全世界ブレンディングで内外区分なし、又は全世界ブレンディングで内外区分は簡易計算という選択肢が事務負担の観点か

らは、妥当な選択肢であると考えられる。

連結財務諸表を作成している企業でも、グループ内で複数の会計基準を使っている場合がある。これを一つの会計基準に統一することは、追加の事務負担が生ずることもあり、コスト・ベネフィットの問題ではあるが、(外国)子会社が親会社と異なる会計基準を用いることは、継続適用を前提とすれば、弊害がないと考えられる。

タックス・ヘイブン国においては、財務諸表を作成する義務のない国もあるため、そのような国においては、親会社の会計基準による財務諸表を作成するか、グローバル・ビジネス上一定の信用力を持つ会計基準（SEC 基準、IFRS、日本基準等）により財務諸表を作成することとすれば、よいこととなる。これについても、継続適用が前提となることは言うまでもない。

貿易会が指摘しているように、日本には外国子会社の低税率課税所得につき課税するタックス・ヘイブン対策税制があるため、Pillar 2 の所得合算につき、財務会計数値を使用することは、実効税率（租税負担割合）計算に関して、現地課税所得をスタート地点としたものと、財務会計数値を使用したものが並立することとなる。従って、追加事務負担を防ぐために、なんらかの調整が必要である、という指摘は極めて順当な指摘である。

さらに、税務申告上の所得と税金を使用して実効税率を計算することも考えられる。税務申告上の数値を実効税率の計算に使う場合には、一定の調整が必要と考えられ、さらなる検討を要しよう。例えば、連結財務諸表については、グループ内部取引が連結手続きにより消去されているが、税務申告上は、国をまたがるグループ間取引を消去することはないため、申告書上の税務数値の調整が必要となるかを検討しなくてはならない。しかしながら、財務会計上の連結所得の金額に近似させるために、税務申告上の税務数値にそのような調整することは、多大な事務負担が発生するため、実際問題として対応不可能であろう。そうであるとすると、申告上の税金数値を使用する場合には、対応する所得はやはり税務申告上の所得の額とならざるを得ない。その場合には、所得に永久差異の調整をしなければならず、日本のタックス・ヘイブン対策税制のように、非課税所得を加算しなくてはならないと考える。これに内外所得の調整等をするのと、前述の財務会計数値に内外調整等をするのと、どちらが政策目的及び事務負担の観点から、効果的かつ効率的かという判断となる。

以上の通り、会計上の数値をスタート地点とする場合において、かなりの事務負担を生ずることとなるため、もし国別ブレンディング又はエンティティー別ブレンディングを志

向するのであれば、税務数値をスタート地点に永久差異を生ずる非課税所得を加算調整する方式についても、事務負担が軽減される可能性もあるため、検討する余地があると思われる。

1b) 親会社の会計基準を使用することの帰結、他の方法の提案

<経団連のコメント>

経団連のコメントは概ね以下の通りに要約できると考えられる。

- 日本の多国籍企業においては、連結財務諸表の対象子会社はその所在する国・地域のローカルの会計基準を使用して自社の財務諸表を作成しているケースが多い。連結子会社について、それぞれの会計基準から親会社の会計基準への修正データは存在するが、連結内取引消去等のその他の連結修正データと区分管理していない企業も多い。
- よって、個社ごとに修正対象データだけを取り出して、親会社が採用する会計基準による会計数値を算定することは相当の事務負担及び誤計算のリスクを伴う。従って、国・地域単位もしくはエンティティー単位でのブレンディングとする場合に、親会社が採用する会計基準の使用を求めることは現実的でない。親会社が連結財務諸表に採用する会計基準を使用することの帰結は全世界ブレンディングとなると考える。
- なお、重要性の観点から連結財務諸表に含めていない子会社は、そもそも Pillar 2 の対象から除外すべきであるが、仮にそうしない場合、これらの子会社については所在する国・地域の会計基準による会計数値しか存在せず、それらを調整し、監査人が確認する場合、Pillar 2 のためだけに事務負担が増加し、追加のコストが発生することとなるため、適用除外を許容すべきである。

<貿易会のコメント>

概ね、経団連と同様のコメントと同様となっていると考えられるが、以下のような追加的・補足的コメントがなされている。

- 最終親会社の会計基準を使用する、すなわち連結財務諸表を使用することの帰結は全世界ブレンディングと考える。全世界ブレンディングで判定を行い、仮に閾値を下回る際の税額計算については、エンティティー・アプローチを採用する CFC 税制を有する場合には、事務負担の観点から事業体ごとに行うことが良いと考える。
- 重要性の観点から連結財務諸表に含めていない子会社については、仮にカーブアウ

トしない場合、これらの子会社についてはローカル会計基準に基づく財務会計数値しか存在しないことから、事務負担と重要性に鑑み、同数値を許容して頂きたい。

- 連結決算書を適用する場合、グループ全体が依拠する基準と、グループ内部の各社が依拠する基準が必ずしも同じではないことや、監査手続きの在り方も全て同じではない中でどのように執行をするのかという点についてガイドラインを定めて頂きたい。
- また、親会社と子会社の会計基準及び監査手続きが異なる場合、1d) で企業側を利するかのような議論がなされているが、子会社が現地基準で監査を受けているような場合（あるいは監査を受けていないような場合）に、会計処理の扱いにつき、課税処分の発動を行われることも十分にあり得るし、そのような混乱を納税者としては最も望んでいない。

<小括>

1a) の「小括」でディスカッションした通り、会計上の数値をスタート地点とする場合において、その子会社の会計基準が親会社の会計基準と異なっているとしても、継続適用を前提として、最も簡易に取得できる財務会計数値を使用することとすればよいと考える。

1c) 財務会計の使用

<経団連・貿易会>

経団連も貿易会も特段この項目に対するコメントは行っていない。これは、1a) または1b) において本項目も含めたコメントを行っているためと考えられる。

1d) 複数の会計基準を許容することの問題点

<経団連のコメント>

経団連のコメントは概ね以下の通りに要約できると考えられる。

- のれんの償却等、会計基準により取扱いが異なるものがあるが、事業のライフ・スパン全体で見れば、会計上の利益は必ずキャッシュ・フローに一致するため、極言すればすべての会計基準の差異は時間的差異であると言える。従って、長期的に考えれば、複数の会計基準の使用を許容することで特定の企業グループを優遇することはないと考える。

- 会計基準間の比較可能性の観点からは、IFRS（国際会計基準）、USGAAP（米国基準）、JGAAP（日本基準）等、使用できる会計基準を一定程度制限する必要があると考えられる。
- Pillar 1 の Amount A で使用される会計基準との整合性も考慮すべきである。
- 使用できる会計基準を制限する場合、その妥当性をどうやって担保するのかを検討する必要がある。例えば、IFRS だけを見ても、原則主義のもと、各国における実務処理に差異があるため、課税に活用するにあたって許容できない差異があるかどうかを検討する必要があるかもしれない。

<貿易会のコメント>

概ね、経団連と同様のコメントと同様となっていると考えられるが、以下のような追加的コメントがなされている。

- 異なる会計基準を用いることによって出発点で齟齬が生じた場合、最終的に税額計算で齟齬が出ないようにするべきと考える。

<小括>

長期的に考えれば、複数の会計基準の使用を許容することで特定の企業グループを優遇することはないと考える、という経団連のコメントは、継続適用を前提として妥当であると考えられる。

1e) 連結財務諸表を作っていない場合の解決方法

<経団連・貿易会のコメント>

経団連及び貿易会はコメントを出していないが、GloBE 課税の適用免除の基準として、国別報告書の収入金額が 750 百万ユーロを基準とするような感触もあり、いずれにしても相当規模の企業グループに適用されることとなると考えられる。従って、そのような規模の企業であれば、日本においては、その大多数が連結財務諸表を作成していると推測されるためであろう。

<小括>

連結財務諸表を作成していない企業グループの場合、どのように対応するか、という問

題であるが、これも、前述の 1a) の「小括」でディカッションした税務数値をスタート地点とする方法、あるいは税効果会計を使用した個別財務諸表の積み上げ計算で対応できると考えられる。ただし、この場合にはグループ取引の連結消去はなされないこととなるため、この問題を回避したのであれば、事務負担は増加するが、所得合算ルールに対応する目的のために連結財務諸表を作成するという選択肢もあろう。

1f) 軽課税支払ルールにおける課税ベースとの差異

<経団連・貿易会のコメント>

経団連及び貿易会はコメントを出していないが、これは軽課税支払ルールにおける課税ベースと差異を設ける理論的及び実務的必要性を感じていないためであろうと推測される。もっとも、現状においては軽課税支払ルールにつき、内容の詳細が提示されていないため、コメントが難しいという背景もあるように思われる。

(2) 差異調整 (Adjustment)

① 永久差異の調整 (Permanent Differences)

<コンサルテーション・ドキュメントによる解説と質問>

配当又は株式の譲渡益については、多くの国では、法人税上免税となっている。(例えばオランダ、ルクセンブルク等の大陸法系の国々では配当及び株式譲渡損益も免税となっているし、又はシンガポールでは、一定の要件において課税所得に含まれないこととなっている。また、資本性資産の株式の譲渡損益は免税となっている。)

全世界ブレンディングを採用する場合には、(連結財務諸表の数値を使用するとするならば) 連結財務会計上、配当は消去されるため、連結子会社からの配当は利益に含まれないこととなる。一方、国別又はエンティティー別ブレンディングにおいては、原則として(個社の財務諸表を使用するため) 財務会計上利益に含まれることとなる。

企業買収の場合において、株式の譲渡を受けるときは、連結会計上、被買収会社の資産は、原則として時価に増額又は減額調整されることとなるが、法人税制上は取得原価のまま調整されないため、原則として永久差異を生ずることとなる。

永久差異は、その国・地域の租税政策上、一定の所得を免税とする、又は一定の経費を損金算入しないことにより生ずることもある。そのようなものの例としては、国債の利子の益金不算入、補助金・交際費の損金不算入、賄賂・罰金の損金不算入等があるとされている。

以上のようなディスカッションをベースとして、以下の質問をしている。

2. コンサルテーションにおける質問

- a) Pillar 2 の政策目的を毀損せずに課税ベースから除くことが可能と考えられる各国共通の財務会計上の所得と課税所得の間に存在する実質的な永久差異は何か。
- b) 永久差異への対応として取りうる方法について意見はあるか。
- c) 永久差異の調整の実務上の対応可能性について意見はあるか。

2a) Pillar 2 から除くことができる永久差異

<経団連コメント>

経団連のコメントを要約すると、以下の通りとなると考えられる。

- 事務負担軽減のため、極力調整項目を少なくすることが望ましい。多くの国に共通の重要な永久差異は受取配当の益金不算入額であるが、二重課税排除の観点から課税ベースから除くべきである。
- キャピタル・ゲイン・ロスについては国ごとに課税・免税の相違が大きいため、取扱いにつき慎重な検討を要する。

<貿易会のコメント>

貿易会は、実際に Pillar 2 から除くことができる永久差異につき、以下のように言及している。

- 永久差異並びに課税標準としないことで合意が取れると考えられる項目は以下のものとなる。
 - 受取配当金
 - 持分法損益（税後利益の取り込みであり、性質としては受取配当金と同義）
 - 連結会計上の調整項目の支配獲得・喪失時の評価損益等
- Capital Gain/Loss については国ごとに課税・免税の相違が大きいため、取扱いにつき慎重な検討を要する。
- 子会社所在国で政策的に課税を免除されている、或いは補助金等のインセンティブがあることにより、所得合算ルールにより最終親法人において課税がされることとなる場合には、子会社所在国の政策的配慮が失われることになり、（特にこれらの制

度が BEPS 行動計画 5 において有害税制とされていない場合には) 配慮が必要である
と考える。さらに、これらが、所得の免除、税額控除、又は補助金で行われるのにかか
わらず、所得の調整、或いは実効税率の調整により、整合性をもって行うべきである。

<小括>

キャピタル・ゲイン又はキャピタル・ロスについては、所得合算ルールの課税対象とす
るか否かは、慎重な検討を要すると考えられる。ただし、株式に係るキャピタル・ゲイン
の免税の目的が、既に課税を受けている利益への二重課税の排除であれば、キャピタル・
ゲインのうち(課税済の)留保利益相当額を課税の対象としないことで足りることとなる。

また、いわゆる慣習法(英米法のコモンロー)の資本的資産に係るキャピタル・ゲイン
については、所得を生み出す資本に課税することを避ける、すなわち、「卵を産むにわとり
を殺してしまつては意味がない」という考えが根底にあるとされる。しかしながら、多く
の慣習法の国で再投資に必要な金額以外のキャピタル・ゲインについては、近年課税を許
容する傾向にあるが、理論的には、物価上昇補正により物価上昇に係る値上がり部分には課
税しないことにより、当初の投資と同じ規模の再投資ができることとなるため、その本来
の目的は達成されるはずである。従つて、インフレに対応する値上がり部分につき、所得
合算ルールの対象としないことが、そのような制度を採用している国にとっては、理論的
に整合性がある¹⁰。

しかしながら、キャピタル・ゲイン又はキャピタル・ロスについては、各国において長
年(場合によっては、数百年)の議論の積み上げの上に立脚した制度があるため、一律的
な取扱いに合意することは難しい可能性がある。

2b) 永久差異への対応方法、2c) 永久差異調整の実務上の対応方法、及び 2d) 他の財務 会計につき調整すべき項目

<経団連コメント>

経団連は、以下のようなコメントをしている。

- 対象の特定と実務上の割り切りによる簡素化が必要であり、連結財務諸表から取得

¹⁰ 例えば、イギリスでは取得価額につき、物価指数の変動を反映して増額することにより、物価上昇部
分の譲渡益課税を防止している。ただし、2018年1月1日以降に取得した資産については、この取扱
いはないこととなっている。

可能な情報の範囲での調整とすべきである。税引前当期純利益から永久差異を調整する方法が適当である。

- 受取配当については、各国の税法が異なる中で、税法通りの調整を行うと事務負担が増加する。会計上、収益計上した受取配当金は、全額控除するなどの簡素な計算方法とすべきである。

<貿易会のコメント>

貿易会は、以下のようなコメントをしている。

- 連結上の税引前当期利益からスタートし、調整対象を限定列挙することが現実的な方法であるとする。
- 各国の税法を参照することは実務的ではなく、公平性の観点からも適切ではないため、会計上の利益からスタートし、永久差異を限定列挙すべきである。
- 会社ごとに永久差異調整項目（グループ内配当を含む）を特定し、調整することは実務上困難である。また、会社ごとの損益を集計する場合、連結グループ内取引により、損益発生タイミングを操作することが可能となってしまう。連結決算上の税引前当期利益からスタートする場合には連結グループ内の配当は自動的に消去されるため実務上も対応可能となる。

<BIAC のコメント>

BIAC のコメントにおいて関連するコメントは以下の通りとなると考えられる。

- 財務会計アプローチが採用されるのであれば、配当、簿価の切上げ（Step-ups）、事業結合、事業廃止（Discontinued Operation）、異常損益（Extraordinary Items）、現地において許容されない減損（Impairment not recognised in a territory）、などの永久差異については、財務会計を調整しなくてはならないが、永久差異を定義した税務上の仮想又はスタンダードの基準が必要であろう。（パラ 41）

<小括>

経団連及び貿易会とも、財務会計数値を使用することを、本件コメントの前提としているため、当然のことではあるが、連結上の税引前利益からスタートし、永久差異を含む一定の項目を調整することを求めている。一方、BIAC も財務会計をスタート地点とするな

らば、との限定付きだが、同様のコメントを行っている。

特に、BIAC の調整すべき永久差異を定義した仮想上の基準が必要であろう、としているのは興味深い。仮想上の基準については、いわゆる IFRS その他の会計基準のようなものを想定していると考えられるが、所得合算ルールは各国の国内法で規定することとなると考えられるため、調整すべき永久差異については、(OECD) ガイドラインのような形態で基準を示すことが必要であると考えられる。実際問題として、このような基準があると各国又は各企業も対応がし易いし、所得合算ルールの統一的な運用にも役立つと考えられる。

② 一時差異の調整 (Temporary Differences)

<コンサルテーション・ドキュメントによる解説と質問>

一時差異は、その国の法律に変更がなければ、時間が経過すれば、いずれ課税所得に反映されるものである。例えば、財務会計と法人税制における償却方法の差異、引当金の損金算入の差異、損失の繰越差異、割賦売上げの(期間)計算上の差異、等から生ずることとなる。一時差異を利用することにより、実効税率の振れ幅を低減することができると考えられ、以下にその取扱い方を説明する。

一時差異への対応方法 (Carry-forward of excess taxes and tax attributes)

(i) ミニмум・タックス超過税額の繰越しと繰越税額の充当

ミニмум・タックスの超過・不足、又は損失の繰越しを利用して一時差異に対応する方法は以下の3つの方法があると考えられる。

第一の対応方法は、実効税率がミニмум・タックスを超えた場合、当該超過税金を繰り越して、ミニмум・タックスよりも低い実効税率となった場合に充当することである。第二の対応方法は、子会社がミニмум・タックスを超えて税金を支払った場合、その超過税金を親会社で還付する、又は親会社の他の税金から控除することである。第三の対応方法は、子会社で生じた損失を繰り越し、その後生じた子会社の所得と相殺することである。いずれの方法においても、親会社において一定の記録を残しておくこととなる。

第三の方法である損失の繰越しは、多くの法人税制で見られるものである。第一の方法のミニмум・タックスを超える税額の繰越しは、ミニмум・タックスの判定のために計算される実効税率の平準化に有用であることとなる。

税金のミニマム・タックス超過は、課税所得の先取りや経費の繰り延べにより生ずることが多いと考えられ、ミニマム・タックスの超過額の繰越しは、ミニマム・タックス課税の平準化に役に立つこととなる。

ミニマム・タックスを超える税金の繰越しは、一時差異の調整を行うだけでなく、永久差異まで相殺することとなる。これを防止するには、税務上所得の先取り課税をした場合のみに、超過税額の繰越しを認め、相殺する対象を一時差異の解消に係るもののみ認めることとすればよいと考えられる。

一方、一時差異は、課税収入の繰延べ、税金費用の先取りにより、生ずることの方が通常である。そうであるとする、初期にミニマム・タックスを下回り、ミニマム課税を生じ、その後、ミニマム・タックスを超過することとなる。そのような場合には、初期に支払ったミニマム・タックスを後にミニマム・タックスを超える課税があった場合に、親会社の本税から控除又は還付することも検討する余地がある。

ミニマム・タックス超過税額の繰越しと同様、ミニマム・タックス支払額の繰越しも、一次差異と永久差異の区分を自動的に行う訳ではない。これについても、ミニマム・タックス支払繰越額の親会社の本税からの控除又は還付を、一時差異の発生に係るもののみ限定し、その控除、還付も一時差異が解消するときのみに限定することで、対応することができると考えられる。

(ii) 税効果会計の利用 (Deferred tax accounting)

一時差異の実効税率に対する影響のもう一つの対応方法は、会計基準で認められている税効果会計の利用である。

税効果会計においては、実際の法人税計算をベースとしつつ、財務会計計算により算定された利益に対応する法人税を算定することとなる。

したがって、一時差異による実効税率の変動を税効果会計は防ぐことができ、IFRS やその他の一般的に使われている会計基準は既に税効果会計を採用している。よって、税効果会計を導入している会計基準を採用している多国籍企業は、この作業に係るコンプライアンス負荷を軽減することができると考えられる。

(iii) 多年度アベレージング (Multi-year averaging)

グローバル税源浸食対応策 (GloBE) の提案においては、GloBE タックス・ベースと各

国の課税所得の差異に係る変動につき、注意を払わなくてはならないとされている。一つの解決方法は、多年度間の実効税率のアベレージングである。すなわち、現事業年度と過去のいくつかの事業年度の実効税率の平均を使用するということである。この方法は、既存の規則の枠組みで対応することができ、新たなルール作りをする必要がないという利点がある。

(iv) 考慮すべき要素 (Factors to consider)

所得合算ルールの策定には、コンプライアンス、(税務当局の) 管理、租税政策に係る多数の要素を検討しなくてはならない。

考えなくてはならない一つの要素は、一時差異をどの程度考慮するかという問題である。ミニマム・タックスを超過した法人税を次年度移行に繰り越す方法 (Credit Carry-forward) についても、何らかの制限を設けなくては、納税者が課税ベースを操作して、一時差異及び永久差異の影響をなくしてしまうこととなるであろう。多年度アベレージング (Multi-Year Averaging) についても、一時差異と永久差異の影響を平準化してしまうであろう。ただし、そのような制限を設けることは、かなり複雑なルールが必要となると想定される。一方で、税効果会計は他の制度よりも一時差異の調整の精度が高いものとなる。

そこで、適用期間の制限が3つのアプローチすべてに必要となろう。多年度アベレージング (Multi-year Averaging) も、超過額繰越 (Carry-forward) アプローチも期間制限が必要であろうし、税効果会計も、長期の繰り延べ期間を有する繰延税金負債 (Deferred Tax Liabilities) と繰延税金資産 (Deferred Tax Assets) がある。例えば、購入した無形資産 (例えば、ブランド等) が会計上償却されない場合において、税務上償却されるときは、繰延税金負債が生ずる。この繰延税金負債は、その資産が売却されない限り、解消しないこととなる。

子会社の所在国における税率の変更も、超過額繰越アプローチ及び税効果会計アプローチの両者に問題を生ずることになる。超過額繰越アプローチにおいては、税率が子会社所在国において低下した場合において、過年度に高い税率で課された時点で繰り越された税額を、後年度において低い税率で課された時点で支払うこととなるミニマム・タックスのトップ・アップ課税から差し引く場合が考えられる。税効果会計アプローチの場合には、実効税率の変動幅を増幅することとなるであろう。なぜならば、税率の変更により、繰延税金資産又は繰延税金負債の金額を調整しなければならないため、実効税率の変動が大きい

くなる可能性があるためである。

いずれのアプローチも、一定の記録が必要となる。超過税額繰越アプローチは、備忘勘定の記録が必要で、税務当局はそれを検証することとなる。多年度アベレージング・アプローチについても同様な記録が必要となる。税効果会計アプローチの場合には、政策的に一定の記録が求められなければ、あまり追加的な記録はいらぬであろう。

さらに、子会社のオーナーシップが変わった場合、超過税額繰越額は、繰り越すべきか、という問題がある。また、多年度アベレージング・アプローチも、所有者が変わった場合にどのように対応するか、の問題がある。

税効果会計アプローチは、課税計算とは異なり、判断の余地が入るという問題がある。特に損失を生じた場合には、適切に作動しないこととなる。すなわち、将来的に十分な利益がないときは、繰延税金資産が計上されないこととなり、利益の将来予測に判断の恣意性の余地が入ることとなる。

3. コンサルテーションにおける質問

- a) 一時差異の対応のためのメカニズムとして損失及び超過税額の繰越し、税効果会計、及び複数年平均の実効税率を使用することに対し意見はあるか。
- b) GloBE 課税ベースの下で一時差異に対応するためのメカニズムとして税効果会計の使用について意見はあるか。
- c) GloBE 課税ベースの下で一時差異に対応するためのメカニズムとして平均実効税率を測定する複数年アプローチを使用することについて意見はあるか。
- d) 一般的な繰延税金資産又は負債の財務会計基準につき、どのような制限を加える必要があるか。そのような制限に係る実務的な問題につき、何か意見はあるか。
- e) 上記で説明した一時差異への対応方法につき、潜在的な濫用の可能性があると思うか。そのような濫用につき、どのように対応すべきかにつき示唆はあるか。
- f) 一時差異への対応につき、何か他の対応方法に係る示唆はあるか。
- g) 適用すべき、もしくは避けるべき、既存制度に係る経験に基づく意見を含め、Section 2（差異調整）に対して追加的意見はあるか。

a) 一時差異対応メカニズムとしての損失、超過税額の繰越し、税効果会計、複数年平均の実効税率

b) GloBE 課税ベース一時差異対応メカニズムとしての税効果会計

c) GloBE 課税ベース一時差異対応メカニズムとしての平均実効税率の複数年アプローチ
<経団連コメント>

経団連は、a)、b)、c) についてまとめてコメントしているが、そのコメントを要約すると、以下の通りとなると考えられる。

- 現時点で、特定の方式を支持するものではないとしているが、事務負担の観点から、税効果会計方式が比較的望ましいとしている。ただし、以下の問題意識を指摘している。

【損失及び超過税額の繰越し】

- 損失及び超過税額の繰越しは、会社のライフ・スパン全体からすれば、一時差異は最終的に解消されることとなるため、使用する数値が通常の連結決算で使用される範囲にとどまる限り、考え方としては理解できる。この方式を機能させるためには、比較的長期間（損失と超過税額の）繰越する必要があるが、事務負担の著しい増加が懸念される。
- ただし、特に固定資産の加速度償却に係る影響について留意する必要がある。加速度償却がなされた場合、実効税率がミニマム税率を下回り課税を受ける可能性が高くなり、超過税額の繰越方式の下では課税のタイミングが早まり、加速度償却のメリットが失われるおそれがある。リース業など加速度償却に立脚したビジネス分野においてビジネスが成立しなくなり、グローバルに資産の流動性の低下や金融の停滞が発生する懸念がある。

【税効果会計方式】

- 財務会計をスタート地点とすることは、既に存在するデータを利用できることもあり、比較的簡素かつ現実的なアプローチであると考えられる。
- ただし、繰延税金資産の評価性引当金の扱いにつき検討が必要である。会計上、繰延税金資産にはその回収可能性に応じて評価性引当金が計上され、回収可能性の見積りに応じて変動するため、変動幅が増幅する原因となる。したがって、評価性引当金を実効税率の計算から除外すべきかもしれない。
- 一方、繰延税金資産に最終的に回収できない部分が生じた場合には、その部分に対す

る評価性引当金を実効税率の計算に反映させることが適当と思われ、より詳細な検討が必要となる。

- 全世界ブランディングでなければ、税効果会計の実効税率の算定は困難であり、一時差異を所定の複数年で調整するような割り切りが必要となる場面が生ずると考えられる。

【複数年平均方式】

- 比較的短期で解消する一時差異が大半である場合には機能するが、実際には、投資有価証券の有税減損など長期にわたる一時差異が多いため、複数年平均による税率平準化の効果は限定的であり、一時差異対応のメカニズムとしては不十分と見られる。
- 平均期間を長くすれば、事務負担が増加する。

【その他】

- 持分法損益は親会社における一時差異となるが、配当や売却がなされるまで長期にわたり解消しない場合が多い。従って、いずれの方式においても、持分法損益（及び持分法損益に係る税効果）は、課税ベースから一律除外すべきと考える。
- 会計年度のタイミングのズレにも配慮が必要である。
- Pillar 2 の計算は年次ベースとすることも確認したい。

<貿易会のコメント>

貿易会のコメント振りも、経団連と重なる部分が多いが、以下のような追加的なコメントをしている。

a) 一時差異対応メカニズムとしての損失、超過税額の繰越し、税効果会計、複数年平均の実効税率

- 一過性の要因（一時差異の調整を含む）から、特定の年度に負担する税額が下がるケースがあるため、ミニマム税率を上回る税金を納税した場合には、当該超過税額を繰越せる制度設計とすべきと考える。

b) GloBE 課税ベース一時差異メカニズムとしての税効果会計

下記の通り、事例を挙げて評価性引当金の問題を強調しており、また事務負担増を指摘している。

- 包括損益等をどのように考慮するかの会計的な検討が必要となる。
- 提案にもある通り、評価性引当金をネットした上での税率判定となると、使用できない欠損金を抱えているような子会社の場合には、経済的な利益が全くないにも関わらずミニマム税率に満たずに最終親法人で課税されるという事態にもなりかねない。
- 過年度に既に税効果対象となっている残高の取扱いも不利益が生じないように検討頂きたい。

c) GloBE 課税ベース一時差異メカニズムとしての平均実効税率の複数年アプローチ

- 一定の場合に有効になり得ると思われるものの、対象とする期間によって歪みが大きく生じ、半ば永久的な期間を設定せざるを得ないと考えられることから本制度の趣旨には沿わないと考えられる。

g) Section (差異調整) に対する追加的意見

- 既存の各国 CFC 課税や移転価格への対応に加えて、納税者への負担が極端に増えることを懸念している。

<BIAC のコメント>

BIAC は、質問に対して個別対応する形式でコメントしていないが、関連する部分を整理すると以下の通りとなると考えられる。

c) GloBE 課税ベース一時差異対応メカニズムとしての平均実効税率の複数年アプローチ

- 一時差異の問題を解決する一つの方法として、複数年（最低 5 年間）と損失の繰越しが考えられる。ただし、一時差異の問題は、すべてタイミングの問題であるため、投資サイクルの長い事業につき、不利な取扱いになる可能性がある。（パラ 28）

g) Section 2 (差異調整) に対する追加的意見

- 一時差異への対応方法として、既に税効果会計を採用している企業にとっては、比較的簡便な対応方法となるが、かなりの数の企業が税効果会計を採用していないことに留意しなくてはならない。税効果会計を採用していない企業にとって、財務会計数

値をスタート地点とすることは、かなりの追加投資が必要となるであろう。

- 国別、エンティティー別ブレンディングは、大変な事務負担と様々は問題をクリアしなくてはならないと想定される。一方、親会社レベルで連結会計数値を使用して所得合算ルールを運用することは、実務的でつり合いの取れた解決方法である。

<小括>

一時差異については、税効果会計を採用している企業にとっては、財務会計数値を使用する前提であれば、税効果会計を基に調整して対応することが、最も原則的かつ現実的であると感ずる。

税効果会計を使用する場合、長期間リバースしない項目については、会計上税効果を認めないこともあるが、その評価・調整には、判断の要素が含まれるため、包括的枠組み参加国につき、統一的に適用される一時差異の調整基準の設定が必要となると考えられる。例えば、繰延税金資産、繰延税金負債は、評価することなく全額計上し、5年以内にリバースしない金額は、税金へ繰り戻すこととすることなどが、考えられる。

企業の立場からは、損失及びミニマム・タックス超過税額の繰越しは、当然企業の負担を合理的に減らすため、支持するはずであり、このような施策が包括的枠組みで採用可能であれば、期間制限を付すか、付すのであれば何年かとの議論となろう。

BIAC のコメントとして、かなりの数の企業が未だ税効果会計を採用していない旨述べているのは興味深いことであり、少なくとも、日本企業にとっては当然のことである税効果会計の普及度が先進国間でも低いことを示唆している。税効果会計を採用していない企業に税効果会計を強いることも一つの方法であろうが、例えば、5年間の平均実効税率の適用との選択性にすることも検討すべきであろう。

一時差異の問題は、実効税率の算定につき、一時差異をどのように勘案するかという問題でもある。従って、課税所得とそれに対応する税金額を使用して実効税率の算定を行う場合には、一時差異は論点にはならない。(ただし、一時差異を生ずる所得につき、どのように所得合算ルールの課税所得上取り扱うかとの問題はある。)以下、一時差異に関連して、実効税率の算定につき、報告者の私見を述べることにする。

そもそも、実効税率の議論の方向性が拡散している一つの理由としては、実効税率算定につき、分母の所得を財務会計数値にて算定する場合には、その分母に対して税務上の税額を対応させるよりも、税効果会計適用後の税金を分子に使用することが合理的であると

いう視点が希薄であるためと思われる。分子に税務数値をもってくるならば、分母も税務数値である（一定の補正をした）課税所得を使用するのが、一貫性があることとなる。日本では既にタックス・ヘイブン対策税制で経験済みだが、実効税率につき、税務数値を使用して算定することは、企業にかなりの事務負担を強いることとなる。しかしながら、タックス・ヘイブン国でない限り、法人所得税の申告書は作成しているため、永久差異の数値さえ把握すれば、永久差異（すなわち、非課税所得）を勘案した実効税率（租税負担率）の算定はできることとなる。よって、数値の取得のし易さという意味では優位性がある。

実効税率算定のスタート地点として、分母の所得を課税所得とするのであれば、全世界ベースの（連結）課税所得は存在せず、国別の（連結）課税所得も存在しない可能性もあり、そうであれば、エンティティー別の課税ベースを使う以外に方法がないこととなる。従って、全世界ブレンディング、国別ブレンディング、エンティティー別ブレンディングについても、エンティティー別の課税ベースの積み上げでしか、実効税率算定の分母である所得を計算できないこととなる。

一方、税務数値を使用することについては、企業グループ間の取引の（連結）消去がないため、分母の所得と分子の税金が膨らむ傾向があるが、これもほとんどの場合は、一定のものを除けば、一時的なものと考えられる。ただし、所得合算ルール of 課税ベースには、他の一時差異を生ずる所得が含まれており、これをどのように救済するか、或いは救済しないか、は重大な問題として残ることとなる。

以上のディスカッションから、分母の所得の数値は、税効果会計を採用している企業は、財務会計の数値を使用するのが適当と考えられ、分子については、一定の修正を行った税効果会計適用後の数値を使えばよいこととなる。

一方で、実効税率（結果的には所得合算ルールの課税所得）の算定に税務数値を使用することも検討の余地があると考えられる。一番の優位性は、すでに数値が存在することであり、割り切ってしまうと、全世界ブレンディング、国別ブレンディング、エンティティー別ブレンディングのすべてに対応できることも、優位性があるといえる。ただし、グループ間取引については、二重課税が生ずることがデメリット、及び一時差異を生ずる所得も所得合算ルールの対象となってしまうことである。しかしながら、ほとんどの場合その二重課税は一時的なものであり、多額の（固定）資産の譲渡がグループ間でなされた場合等については、一定の救済策を設けることで対応できるものと考えられる。また、一時差異を生ずる所得が課税ベースに入ってしまうことについては、（税効果会計を使用している）

財務会計数値の使用と税務数値の使用の選択制として、一時差異を生ずる所得の課税を回避したい企業は、会計制度を整備し、税効果会計の使用を選択するという制度設計も考えられる。

これまでのディスカッションについては、所得合算ルールの方策目標が、企業に最低限の税負担を求めるのか、または各国の低税率競争を防止するか、により、制度設計に大きく影響することを見てきたが、上記の実効税率の算定については、そのような影響を受けないものであり、技術的かつ事務負担の問題であると考えられる。(一方で、全世界ブレンディング、国別ブレンディング、エンティティー別ブレンディングのうち何を選択するかは、政策目標が何かにより、大きく影響を受けることとなる。)

(3) ブレンディング (Blending)

<コンサルテーション・ドキュメントによる解説と質問>

GloBE 提案は実効税率を基本的な要素として構成されているため、実効税率を測定するに際して、同じエンティティー、同じグループ内のエンティティー間において、低税率課税所得と高税率課税所得をミックスすることを許容するか、というブレンディングの問題がある。

ブレンディングは、すべての外国所得をブレンドするというフル・ブレンディングから全くブレンディングを許容しないというブレンディング禁止まで、広汎な選択肢がある。ブレンディングを許容するということは、低税率で課税されている所得を有する多国籍企業が、高税率で課税されている所得とブレンドすることにより、合算課税を免れるという問題がある。さらに、全世界ブレンディングは、多国籍企業に対する課税において検討すべき論点を生ずることとなる。例えば、国内法による(外国所得の)免税、外国税額控除に係る調整などがそのような例となる。

ブレンディングについては、以下の3つの方法があることとなる。

a) 全世界ブレンディング (Worldwide blending)

このブレンディング方法においては、多国籍企業グループの全世界の外国所得(親会社所在国以外の外国支店所得も含む)に係る税率が一定のミニマム税率に満たない場合には、その外国所得につき、ミニマム税率と規定される一定の税率までの課税を、その親会社の所在国で行うこととなる。

b) 国別(地域)別ブレンディング (Jurisdictional blending)

このブレンディング方法においては、国又は地域ごとの所得の実効税率がミニマム税

率に満たない場合において、その満たない税率に係る税額を課税することとなる。また、外国支店については、国別ブレンディングにおいては、その支店所在地国の計算に含めることとなる。

c) エンティティー別ブレンディング (Entity blending)

エンティティー別に実効税率を算定し、ミニマム税率に満たない部分について課税を受けることとなる。

全世界ブレンディング、国別ブレンディング、エンティティー別ブレンディングは、それぞれ異なる政策目的に対応する選択肢となるが、これらすべてのブレンディング方法は、国際的に事業を行っている企業が最低の税金を支払うという政策目的には適合していることとなる。当然のことであるが、国別アプローチ又はエンティティー・アプローチの方が全世界アプローチより、粒が細かいし、全世界ブレンディングの方がコンプライアンス・コストは低いが、場合によっては、国家間の税率引下げを含む租税競争の防止という意味においては、政策的効果は低いこととなるかもしれない。

コンサルテーション・ドキュメントにおいて、グループ連結納税等がある場合、他のエンティティーが生み出した税の優遇を使えることがあるとされている。その場合には、他のエンティティーが生み出した税の優遇を使用したエンティティーは、本来スタンド・アローンで課されるべき税を考慮したところでの実効税率を表してはいないこととなる¹¹。この点に関連して、その国にグループ連結納税等がある場合、連結グループ別のブレンディングについても検討の余地があることとなる。

さらに、この問題は、どの範囲でのブレンディングを許容することにより、どの程度のタックスプランニングや、不必要なグループ・リストラクチャリングを引き起こすかという問題を内包している。

4. コンサルテーションにおける質問

- a) 一般的なコンプライアンス・コスト、経済的効果の観点から、Entity 別ブレンディング、国別ブレンディング、全世界ブレンディングをどのように見るか。

¹¹ この問題については、報告者は特に問題はないように感じている。すなわち、他のエンティティーが創出した税の優遇を別のエンティティーが使用することにより、そのエンティティーの実効税率が下がったことにより、その時点でトップ・アップの課税を受けたとしても、その税の優遇がそれを創出したエンティティーで使用されれば、そのエンティティーでトップ・アップ課税を受けるからである。政策的に正当な優遇税制を阻害しない税制にすることであれば、問題であるが、それはブレンディングのアプローチの比較という論点とは関係ないと感じられる。

a) 3つブレンディング・アプローチに係るコンプライアンス・コスト及び経済的効果

<経団連のコメント>

経団連は、3つブレンディング・アプローチに係るコンプライアンス・コスト及び経済的効果につき、以下のようなコメントをしている。

- 企業グループが集計していないレベルの計算は企業にとって非常に事務負担が大きく、かつ税務上の紛争を招くおそれがある。
- 特定の方式を支持するものではない。
- ただし、現時点では、事務負担が比較的少ないという観点から、基本的に全世界ブレンディングが実行可能なオプションと考えられる。国・地域別ブレンディングは、事務負担が大きいと考える。
- 税率がどの程度の水準になるかにより影響が異なるため、早期に税率について具体的な水準が示されることを期待する。
- 各方式については以下の問題意識を有している。

【全世界ブレンディング】

- 財務会計をスタート地点とする場合は、全世界ブレンディングが最もコンプライアンス・コストが低い。パートナーシップの取扱いに係る問題も解消されると見られる。多国籍企業のグループ・レベルでの過度の租税回避を防止するという目的との適合性の観点でも、全世界ブレンディングが適切と考えられる。
- ただし、米国の GILTI (グローバル無形資産低課税所得) のように全ての国外子会社に係る所得及び法人税額を漏れなく集計する手続きを要する制度設計がなされる場合には、コンプライアンス・コストは最も過重になると思われるため、連結財務諸表の情報に基づきミニマム税率未満か以上かを判定する制度とすることが必須と考える。
- 本店所在地国以外における租税回避が懸念されていることは理解するが、著しい事務負担の増加を回避すべく、最終親会社所在地国とそれ以外の区分は行われるべきではない。
- グループ全体の実効税率がミニマム税率を一定以上上回っている場合には、最終親会社所在地国とそれ以外の区分を行う必要はないのではないか。連結財務諸表を基礎にミニマム税率と比較を行うことが最も実行可能なやり方であり、その上で、ミニマム税率については、GILTI の水準なども参照しつつ、低い水準で設定されるべき

である。

【国・地域別ブランディング】

- 財務会計をスタート地点にするにしても、税務数値をスタート地点にするにしても、全ての個社数値を把握した上で、本支店間の配分を含め、国・地域単位で所得・税額を集計・配分しなければならず、また、税効果会計の数値も集計していないため、システム改修投資が必要となり、コンプライアンス・コストが最も大きくなるため、推奨されない。(前述「1. コンサルテーション質問 a) に対するコメント」も参照されたい。)

【事業体ブランディング】

- CFC 税制においてエンティティ・アプローチを採用している国では、CFC 税制で計算した実効税率をそのまま申告の際に使用することが選択肢として認められれば、コンプライアンス・コストの増加を回避でき、望ましい。
- Pillar 2 と CFC 税制の趣旨は、互いに実効税率が低い場合に親会社側で追加納税する、という制度であり、特に Pillar 2 で事業体ブランディングが採用された場合、両制度の性質は非常に類似するため、少なくとも Pillar 2 の対象会社に対しては事務負担も考慮して CFC 税制適用を免除する、もしくは租税回避の防止の観点から十分な CFC 税制が導入済みの場合、Pillar 2 の導入は見送り CFC 税制で代替するという方策も検討すべきである。

<貿易会のコメント>

概ね、経団連のコメントと同様の趣旨であるが、以下のような追加補足コメントがなされている。

- 全世界ブランディングが望ましいとしているが、ミニマム税率である閾値を下回る場合、エンティティ・アプローチを採用する CFC 税制を有するときは、再度事業体ごとに（CFC 税制による）税額計算を行う 2 ステップ・アプローチが好ましい。その場合、除外すべき非支配持分の税額計算も可能となる。
- 国・地域ブランディングは、財務会計もしくは税務数値をスタート地点にするにしても、全ての個社数値を把握した上でさらに本支店間の所得分配等を行い、国・地域単位で集計せねばならないためコンプライアンス・コストが最も大きい。
- 最終親会社の連結決算の実務においてサブ連結ベースの報告となっている場合に

は、当該計数の国別、会社別の分解は実務上困難である。(なお、米国などは会社法上個社別の会計監査が必須となっていないため、そもそも会社別の BS、PL が存在しないケースもある。)

- 実効税率の算定においては納税者と課税当局の間で見解の相違が生じないような明確な制度設計とすべきである。

<BIAC のコメント>

BIAC は、質問に対して個別対応する形式でコメントしていないが、関連する部分を整理すると以下の通りとなると考えられる。

- より広いブレンディングの方が、より簡素な GloBE ルールの適用が可能であろう。特にエンティティー別ブレンディングは、多くの国内税法の規定(例えば、連結納税、グループ・リリーフ等)と矛盾することとなる。(パラ 32)
- エンティティー別ブレンディングをサポートする主張として、ある法人の低税率課税所得を他の高税率課税所得とブレンドすることを防ぐことができる、というものであるが、この主張をさらに押し進めると、同一エンティティー内の事業別ブレンディングをも防止すべきという主張となってしまう。包摂的枠組みにおいては、制度設計の複雑さから生ずる事務負担とその施策による効果のバランスを考慮すべきと考える。(パラ 32)
- 国別ブレンディングについては、数々の複雑な問題があり、事務負担が企業側も課税当局側も増すと考えている。(パラ 33)
- その国又は地域のレギュレーション、法制度、ビジネス上の規制・制約から、その国又は地域ごとに、適した事業形態は異なっている。(適した事業形態は国境又は地域を超えたものになる可能性がある。) 国別又はエンティティー別ブレンディングは、それらの制約を考慮しておらず、全世界ブレンディングが望ましい。(パラ 34)

<小括>

経団連のコメントによれば、企業が現有している数値から最も少ない事務負担により導きだすことができる全世界ブレンディングが適切であり、国別・地域別ブレンディングは、システム投資等の追加コンプライアンス・コストが重く、採用すべきでない。また、グループ全体でミニマム税率を一定以上上回っている場合には、国内と外国の区分をする必要は

ない。さらに、ミニマム税率についても、米国の GILTI 等を参考にして、なるべく低い水準で決定すべきである、としている。さらに、個別エンティティに対する CFC 税制が導入済みの国では、エンティティ・ブレンディングが採用される場合には、CFC 税制の個別実効税率で Pillar 2 の実効税率を代替すべきである。また、CFC 税制の Pillar 2 の所得合算ルールと CFC 税制は制度的に類似しているため、十分に租税回避防止機能を発揮している CFC 税制を導入している国においては、Pillar 2 の導入は見送る選択肢も検討すべきであるとしている。

貿易会のコメントでは、上記に加えて、全世界ブレンディングにおいて、一旦ミニマム税率の閾値を下回った場合において、さらに再度のエンティティごとの CFC 税制による税率計算をする 2 ステップ・アプローチを許容することを求めている。このようにすることにより、合算対象とすべきでない持分法適用の非支配会社の持分利益も除外することができ、適正な税率計算ができるとしている。また、連結会計においてサブ連結している場合、或いはその国の会社法によりエンティティごとの財務諸表の作成を義務づけていない場合、国別、或いはエンティティ別のブレンディングは困難であるとしている。

以上のコメントを勘案すると、日本企業にとっては、全世界ブレンディングが事務負担の観点から耐えうる最低限のラインであり、また、既に各エンティティにつき、タックス・ヘイブン対策税制の租税負担割合の計算を行っているため、全世界ブレンディングにて実効税率の計算を行い閾値に抵触した場合、より精緻な計算をタックス・ヘイブン対策税制の実効税率計算の数値を使用して行う、ということが考えられる。

さらに、タックス・ヘイブン対策税制と Pillar 2 による合算課税は、企業にとっては、本質的に同質の課税制度であり、一定の課税の公平性を担保する制度設計は必要であるが、同質の制度に対して、異なる 2 系統の数値で企業収益には直接的に貢献しない数値の収集を強いることは、企業にとってはかなりの重複感をもたらし、最小限の事務負担により最大限の効果を発揮する制度設計とは言えず、また、現場担当者にとって、二重作業のもたらし疲労感は大抵のものではないと考えられる。

従って、全世界ブレンディングで、かつミニマム税率の閾値に抵触するものは、タックス・ヘイブン対策税制の租税負担割合の数値を使用して再度実効税率を計算することを許容することが、企業にとって許容できる最低限の制度設計となろう。この場合でも、同質な所得に対して、課税方法が 2 種類存在するという制度設計上効率的と言えない状況が出現することとなる。

また、根本的な問題として、タックス・ヘイブン対策税制と Pillar 2 による合算課税は、企業の低税率課税の外国所得を親会社の所得に合算するという点で同質の制度であるため、そもそも、二つの制度が必要なのか、どちらか一方の制度で政策目標を達成できないのか、一つの制度に統合できないのか、といった議論を根本的な議論としてしなくてはならない、と考えられる。

BIAC のコメントにおいても、エンティティー別、国別ブレンディングは、事務負担が非常に重く、また複雑さも増すため、対応できない旨のコメントを述べている。さらに、米国の GILTI のようなエンティティー別に所得と税金を算定して実効税率を求めることは、非常に事務負担が重く、制度も複雑になるため、エンティティー別のブレンディングは回避すべきであるとしている。一方で、貿易会の提案からもわかるとおり、日本企業はタックス・ヘイブン対策税制の租税負担割合計算によりエンティティー別の実効税率計算を既に行っていることがわかる。これらの議論から推測されることは、日本を除く国の多くは、(エンティティー別の) タックス・ヘイブン対策税制を有していない、或いは有しているとしても、それほど厳格に運用していないのではないかと、という実体である。もし、そうであるならば、Pillar 2 の所得合算ルールを導入する場合、日本企業の立場にたてば、既存のタックス・ヘイブン対策税制と所得合算ルールの関係性を見直し、制度の一本化、あるいは並立するとしても、何等かの方法により、日本企業にとって、他国の企業との比較において、過重な事務負担とならないような制度設計が必要ではないかと感じる。

① ボラティリティに対するブレンディングの効果 (Effect of blending on volatility)

<コンサルテーション・ドキュメントによる解説と質問>

一時差異は、実効税率の変動につき、影響を与えることとなる。所得と費用をブレンディングすることは、一時的な差異による実効税率の変動を軽減する効果がある。例えば、ある子会社の Loss と他の子会社の所得を相殺することにより、一時差異を繰り越すことなしに、実効税率の変動を軽減することができることとなる。全世界ブレンディングは、他のブレンディングより、より広汎な利益と費用をミックスし、またより広汎な高税率課税に係る税金と低税率課税に係る税金をミックスすることにより、一時差異による税率の変動を緩和することとなる。

当然のことではあるが、全世界ブレンディングは、直接的には一時差異による実効税率の変動を緩和するものではなく、一つの期間に、所得と損失を相殺し、高税率の税金を低

税率の税金と混ぜることにより、平準化するのみである。従って、このような平準化の効果は、より多くの国でより大規模な事業を行っている多国籍企業にとって、よりベネフィットがあることとなろう。

5. コンサルテーションにおける質問

- a) 一時差異への対応のメカニズムが不在の場合に、全世界ブランディングが、ボラティリティの管理に効果的であると考えるか。

a) 全世界ブランディングによる実効税率平準化への効果

<経団連・貿易会のコメント>

経団連と貿易会のコメントについては、基本的な差異はなく、以下の通りと考えられる。

- 理論的には全世界ブランディングにより実効税率の変動は低減されるが、効果的とまでは言えないのではないか。
- 一次差異への対応メカニズムを導入しなければ、一部のエンティティーでのれんの減損や退職給付引当金の追加計上など巨額な一時差異が発生したケースなどにおいて、ボラティリティを吸収しきれず、不合理な結果となりかねない。

<小括>

上記のコメントは極めて順当なコメントであると考えられる。すなわち、企業の損益が、通常のビジネス循環から生ずる利益又は損失のみであるならば、平準化という意味で数多くのエンティティーの合計数値である全世界ブランディングは効果があると思われる。しかしながら、通常のビジネス循環ではなく、事業環境の変化による買収のれんの減損、株式・債券市場の環境変化による運用利回り低下による退職給与引当金の積み立て不足等は、外部要因であるとともに、その金額は巨額になる傾向がある。これらを一（会計）期間で平準化できるとすることは、無理があると考えられる。

② 連結財務会計情報の使用（Use of consolidated financial accounting information）

<コンサルテーション・ドキュメントによる解説と質問>

GloBE 提案のいくつかの施策は、その課税ベースの算定に多国籍企業の連結財務諸表をスタート地点として使うことを想定している。多国籍企業の連結財務諸表をスタート地点と

して使う場合、究極的な親会社の会計基準によることとなる。ただし、そうであっても、親会社の連結利益を国内所得と外国所得を分割しなくてはならないこととなる。

一方で、国別又はエンティティ別アプローチを採用する場合には、単体の財務諸表を作成しているか否かにかかわらず、単体の財務諸表を作成しなくてはならない。課税ベースを求めるためには、さらなる作業が必要となり、その作業は、ブレンディングの方法により、全世界ベース、国別、単体ベースでの追加作業が必要となる。

6. コンサルテーションにおける質問

- a) 企業グループの財務諸表に基づき算定する場合、企業グループがすでに連結財務諸表を有していると仮定すると、(i) 全世界ブレンディングでの国内と外国事業の所得及び税金を分離する場合、(ii) 国・地域別ブレンディングでの所得と税金を分離する場合、(iii) エンティティ・レベルでの所得と税金を分離する場合、企業グループにとってはどのようなコンプライアンス上の問題があるか。
- b) 上記について、最終的な親会社の所在国^{*}の課税ルールで算定とした場合はどうなるか。

※ コンサルテーション・ドキュメントにおいては、株主所在国 (shareholder jurisdiction) と記載されている。

a) 連結財務諸表数値による全世界ブレンディング、国・地域別ブレンディング、エンティティ別ブレンディングの所得と税金の算定

<貿易会のコメント>

経団連は特にコメントしていないが、その見解は、以下にまとめた貿易会の見解と同様と考えられる。

- 既存の連結財務諸表の作成方法（各子会社を究極の親会社が直接連結しているか、子会社を介したサブ連結をしているか）や、（連結財務諸表を構成している会社の所在地における制度が異なるため）連結の制度ごとに対応方法が異なるを考える。
- 多国籍企業の最終親会社所在国の国内分とそれ以外の国外分に分ける必要性は無いと考える。会計の財務諸表作成に当たって、国別の計数情報（特に単一エンティティが複数国に PE を有する場合等）を収集する必要性は無く、追加して取得すべき情報は極力限定すべきである。

- 仮に、国内分と国外分に分ける場合、持分法利益は共同事業を行っている場所で事業の内外は判定されるべきと考えるが、国内利益となるのか国外利益となるのか連結決算上での取扱いと税法上の取扱いは相違点が多い。そもそも内外判定方法は国際的なコンセンサスを得る必要があると考える。

<小括>

コメントにある内外区分の必要性については、GloBE 提案の政策目的が所得の低税率国への移転防止であるとする、残念ながら、内外区分は理論的には要請されるものと考えられる。なぜならば、親会社の所在国が高税率国である場合、外国事業が低税率で課税される場合、国内と国外事業の所得をミックスすることにより、所得合算ルールを回避することが懸念されるためである。

財務会計においては、本店・支店別の財務報告が求められるわけではないため、所得合算ルールのために国内と国外所得に関するデータが求めることは、企業に追加の負担を求めることとなる。仮に、国内所得と国外所得の区分が求められる場合には、税務計算においては、国際的な二重課税の排除と国内所得の確保のために、国内所得と国外所得の区分がなされるのが通常であるため、継続適用を前提として、それらの区分を何らかの方法で利用することも一つの方法であろう。

しかしながら、国内所得と国外所得の区分計算を、国別又はエンティティー別ブレンディングにて求めることは、企業に過重な負担を求めることとなり、せいぜい全世界ブレンディングのみ対応可能ではないかと考えられる。

税金の国内と国外の区分計算であるが、これについては、やはり財務会計データの数値はなく、税務計算の数値を利用して財務数値に反映させる他なく、ブレンディングに関する議論は、所得の区分と同様となると考えられる。

理論的には、全世界ブレンディングとエンティティー別ブレンディングにおいては、課税ベースとしては、最終的な親会社所在国の国外所得を求めることとなるため、親会社所在国の国内所得とそれ以外の国外所得の区分で済むことになるが、国別ブレンディングにおいては、各エンティティーの各国別所得を求め、親会社所在国以外の各国の所得を国別に集計していくこととなると考えられる。税金についても同様である。実務的には、国別ブレンディングほぼ不可能であろう。

以上を勘案すると、数値データの取得可能性の観点から、所得及び税金の内外区分が可

能で、かつ有効に所得合算ルールが適用できる範囲は、せいぜい全世界ブランディングであり、重い事務的負担を課すのであれば、エンティティ別ブランディングも可能ということになる。

b) 最終的な親会社の所在国の課税ルールによる算定

経団連及び貿易会ともコメントしていないが、前述の質問 4 a) に対する貿易会のコメントで全世界ブランディングにおいてミニマム税率を下回る場合、エンティティ別の実効税率を算定する CFC 税制があるときは、再度、当該 CFC 税制によるエンティティ別の実効税率の数値を使用して全世界ブランディングの実効税率を計算する（2 ステップ・アプローチ）ことを許容すべき、というコメントは、この質問に対する回答となっていると考えられる。

幸か不幸か、日本企業はかなり厳格なタックス・ヘイブン対策税制が適用されているため、エンティティ別ブランディングに対応できる税務数値データを有していることとなる。このデータをどのように活用するか、或いは所得合算ルールとどのように整合性をとっていくかは、制度設計上大きな課題であるが、現地国課税所得に非課税所得を加算したものを課税計算に用いることは、実務上実行可能であることは、日本における経験が示すところである。

③ 所得の本店と支店への割当て（Allocating income between branch and head office）

＜コンサルテーション・ドキュメントによる解説と質問＞

各ブランディング・アプローチにおいて、本店所得と支店所得を割り当てる統一的方法を合意しなくてはならない。一つの方法としては、税金計算における所得計算ルールと同様なルール¹²により、本店と支店へ所得を割り当てることである。また、所得が割り当てられたなら、税金を割り当てる必要があることとなる。

国・地域別ブランディング及びエンティティ別ブランディングとの異なり、全世界ブランディングでは、本店支店所得・税金割当は、（親会社）国内と外国への割当てとなり、外国対外国の割当ての問題は生じない。

¹² 租税条約による恒久的施設への所得の割当計算を想定しているものと考えられる。

7. コンサルテーションにおける質問

- a) 本店・支店への所得の割当ては、どのような方法を提案するか？ 税金計算の割当てを使うべきか。
- b) その方法は、全世界、国別、エンティティー別、のブレンディングどのような違いを生ずるか。
- c) 国別報告書を求められる多国籍企業については、既に支店所得を分離して報告しているため、本店・支店への割当てのコンプライアンスを軽減するか。

a) 本店・支店への所得と税金の割当て

<経団連・貿易会のコメント>

経団連及び貿易会のコメントは基本的に同じで、以下の通りと考えられる。

- 基本的には税目的で定められている原則に従うこととすべきである。
- 海外支店の課税ルールは各国で異なり、これらを逐一親会社で正確に把握する追加の事務負担が重くなる。その意味でも、国・地域ブレンディングは難易度が高い。

b) 全世界、国・地域別、エンティティー別、の各ブレンディングの差異

<貿易会のコメント>

経団連はコメントをしていないが、貿易会は以下のようなコメントをしている。

- 対応する所得を認識した国・地域又はエンティティーに、当該帰属税額を付け替えることが望ましいが、実務慣行上国・地域別の管理等を行っておらず、実務的にはハードルが高く、検討を要する。

c) 国別報告書を作成することとなる多国籍企業の国外支店所得切り分けの事務負担

この質問については、経団連及び貿易会ともコメントをしていない。

<小括>

実際問題としては、本店所在地国の法令に従った所得と税金の割当てを行うこととならざるを得ないと考えられる。しかしながら、日本企業は、本支店について、特に外国子会社の本店・支店の所得・税金の区分管理を行う税制上の必要性がないため、そのようなデータ

は具備されていないと考えられる。従って、実務上のハードルは極めて高いこととなる¹³。

④ 税務上トランスパレントなエンティティへの所得の割当て (Allocating income of a tax transparent entity)

<コンサルテーション・ドキュメントによる解説と質問>

各ブランディング・アプローチにおいて、税務上トランスパレントなエンティティに所得を割り当てる統一的方法を合意しなくてはならない。多くの場合、パートナーシップ等は税務上トランスパレントなエンティティとされる。

パートナーシップの所得の割当てについては、本店・支店への割当てと同様の原則が使用できる。パートナーシップ契約に各パートナーへの所得の割当てを定めている場合には、その割当てを使用すればよいこととなる。この場合、本店・支店の割当てとは異なるのは、パートナーの所在国へすべての所得を割り当てることとなることである。

全世界ブランディングにおいては、国内と国外への割当ての問題のみであり、国別・地域別、エンティティ別のブランディングより問題は少ないこととなる。

8. コンサルテーションにおける質問

- a) トランスパレント・エンティティの所得を割り当てる方法の提案はあるか？ 税金による方法を採用すべきか。
- b) コンプライアンスの観点から、全世界、国別、エンティティ別ブランディングでどのような違いがあるか。
- c) 国別報告書では、トランスパレント・エンティティの所得を割り当てなくてはならないが、そのことは多国籍企業にとり、事務負担が少なくなるか。

a) 所得をトランスパレント・エンティティへ割り当てる方法

<経団連のコメント>

経団連は、本支店所得の割当てに係るコメントと同様のコメントを以下の通りしていると考えられる。この質問に対しては、貿易会は特にコメントしていない。

- 基本的には税目的で定められている原則に従うこととすべきである。ただし、パスス

¹³ 日本のタックス・ヘイブン対策税制については、エンティティ別の適用であるため、特に外国子会社の本店・支店の区分管理は行っていない。

ルー事業体の課税上の取扱いも各租税条約で定められている場合があり、これらを逐一親会社で正確に把握する追加の事務負担が大きくなる。その意味でも、国・地域ブレンディングは難易度が高い。

b) 全世界、国・地域別、エンティティー別、の各ブレンディングの差異

この質問については、経団連、貿易会とも特にコメントをしていない。

c) 国別報告書を作成することとなる多国籍企業のパートナーシップ所得切り分けの事務負担

<貿易会のコメント>

この質問については、経団連はコメントしていないが、貿易会は以下の通りコメントしている。

- 国別報告書は移転価格税制の目的を達するレベルでは正確性を担保しているが、これをもとに課税されるとなった場合、正確性を担保するためには相当のコストが発生するものと考えられる。

<小括>

基本的には税目的で定められている原則に従うこととすべきであろうと考えられる。

しかしながら、本支店の場合の所得と税金の振り分けとは異なり、パートナーシップ等のトランスパレントなエンティティーの所得と税金の振り分けについては、最終的に所得を稼得するトランスパレント・エンティティーへの参加者の（税務上の）居住国と所得の源泉地国との所得と税金の振り分けとなる。エンティティーへの参加者の居住国が複数国に及ぶこととなる場合も想定され、所得の源泉地国の数と参加者の居住国の数だけ組み合わせがあることとなり、所得と税金の振り分けパターンも多くなり、実務的には、非常に複雑で困難な計算を行わなくてはならないこととなろう。

⑤ 第三国で生じた税額の考慮（Crediting taxes that arise in another jurisdiction）

<コンサルテーション・ドキュメントによる解説と質問>。

どのように所得合算制度をデザインするかの問題ではあるが、CFCルール又は外国税額控除において第三国が課した税金をどのように取り扱うか、が問題となることがある。全

世界ブレンディングでは、外国所得に対する税負担で判定するため、外国所得に対して課税された税金が、その国以外で課税されていても問題なく、所得合算ルールによる税金に加えることとなる。(例えば、CFC ルールで第三国により課税されていることが想定されるが、その税金は外国所得に対する税金に含めることとなる。)

国別又はエンティティー別ブレンディングにおいては、第三国で課されている税金はその課税対象となった所得に割り当てないと、ミニマム税率の判定の基礎となる実効税率に問題を生ずることとなる。

すなわち、ある国で生じた所得が他国で課税された場合、例えば CFC ルール、支店所得の本店における課税等、第三国で生じた税金を課税対象である所得を生じた国へ割り当てる(クレジット・トランスファー・メカニズム: Credit transfer mechanism) ことが望ましいこととなる。この場合、どのような所得でも第三国で課税された税金はその国へ割り当てるのが原則となろうが、支店所得が本店所在地で課税された場合、その税金は本店へ割り当てる方法も制度の簡素化の観点からあり得るであろう。

9. コンサルテーションにおける質問

- a) 他国又は他エンティティーで生じた税金をどのように、国別、エンティティー別ブレンディングで割り当てるか。
- b) 中間的な媒介国で課された税金を子会社又は支店に割り当てる実務的な方法はあるか。

a) 国別、エンティティー別ブレンディングにおける他国又は他エンティティーで生じた税金の処理

<経団連のコメント>

貿易会は特段コメントしていないが、経団連は以下のようなコメントをしている。

- 実際には当該所得に対する十分な税金を支払っているにも拘らず、本ルールの対象となって課税を受ける不合理は排除する必要がある。
- 対応する所得を認識した国・地域又はエンティティーに、当該帰属税額を付け替えることが望ましいが、実務的にはハードルが高く、検討を要する。
- 源泉税の取扱いや移転価格税制で二重課税が生じているときの税の帰属の決定も検討すべきである。

b) 中間国・地域又は中間事業体で支払われた税の割当て

<貿易会のコメント>

経団連は特段コメントしていないが、貿易会は以下のようなコメントをしている。

- 実務上対応困難である。全世界ブレンディングで判断すべきと考える。
- 最終親会社で支払われた税額を把握することはできるが、中間国・地域又は中間事業体で支払われた税や、最終親会社所在国の子会社で支払われた税までは現状把握していない。
- 特に、中間国・地域や中間事業体所在国・地域については、支払税金の情報を収集するのみならず、制度や法令を理解しておく必要もあり、対応のための事務負担が非常に重くなることを懸念する。

<小括>

源泉税の取扱いは、理論的には課税対象の所得を所得課税の対象としている国（源泉地国）へ割り当てるべきであり、所得の源泉地国については、原則として二国間の租税条約の規定により振り分けることとなろう。ただし、実務的には、対象所得、源泉税、及び源泉地国の把握は困難であり、実務的な対応については困難を伴うと考えられる。また、多数のパターンがある租税条約は必ずしも、源泉地の規定振りが一致しているとは限らないが、割り切りとして二国間の租税条約の規定に従うのが実務的であろう。

中間媒介国で支払った税金は、その中間国の制度の趣旨により、所得の発生国へ割り当てるのが筋であろうが、その場合には、貿易会のコメントにもある通り、その中間国の税制を熟知してなければならないこととなり、実務上対応不可能な状況を生ずるように感じる。

事業投資においても、3者以上が参加する場合には、中間媒介国を通じて投資することは、日本企業においても常態であると思われるため、中間媒介国の支払税金の問題は、ポートフォリオ投資のみならず、事業投資にもかなりの影響を与えると思われる。

以上については、あくまでも政策的判断となろうが、国別又はエンティティー別ブレンディングにおいては、いずれも複雑な制度設計とならざるを得ないため、簡素な制度設計を志向するのであれば、他国で発生した税金又は中間国で発生した税金の処理がし易い全世界ブレンディングを採用することとなろう。

⑥ 配当、その他の分配の取扱い (Treatment of dividends and other distributions)

<コンサルテーション・ドキュメントによる解説と質問>

全世界ブレンディングにおいては、連結財務諸表ベースで計算することを前提とすると、配当等を含むグループ間取引を除外しているため、グループ会社間の配当、その他の分配は自動的に除外されることとなる。一方、国別、エンティティ別ブレンディングでは、国別、又はエンティティ別の財務諸表を見るため、支払法人で所得とし、受取法人でも所得とされるのであれば、調整しなくてはならないこととなる。

すなわち、国別又はエンティティ別ブレンディングにおいては、配当は、既に支払法人でミニマム・タックス課税に服しているため、配当は受取法人においては、所得から除外することが望ましいこととなる。そうすると、理論的には、配当に課された源泉税は、受取側の税金に含めないこととなり、支払側の税金にすることが適当であることになる。(仮に、配当源泉税を受取側の税金とするのであれば、受取配当は受取側の所得としなければならぬこととなる。)

10. コンサルテーションにおける質問

- a) スタート地点を財務諸表とする場合、全世界、国別、エンティティ別の各ブレンディングをするにつき、具体的な配当課税の取扱い方にはどのようなものがあるか。
- b) 配当課税の取扱い方につき、何かコメントはあるか。
- c) 全世界、国別、エンティティ別の各ブレンディングにつき、他に何か特別なコメント

<経団連・貿易会のコメント>

経団連、貿易会ともに特段コメントはしていないため、概ね上記の取扱いに同意しているものと考えられる。

<小括>

コンサルテーション・ドキュメントにおける取扱いは妥当であると考えられ、詳細な制度設計において、どの程度事務負担を考慮して簡素化するかの問題と考えられる。

(4) 適用除外 (Carve-outs)

＜コンサルテーション・ドキュメントによる解説と質問＞

2019年5月28日付の作業工程 (Programme of Work : POW) は、所得合算制度の適用除外 (Carve-out)、閾値 (Threshold) と不適用 (Exclusion) につき、検討することを求めている。特に適用除外 (カーブアウト) については、以下の事項を検討することとなる。

- a) BEPS 行動5の有害なタックス・プラクティスで決定された基準又はその他の実体ベースの適用除外とされるレジーム (ただし、そのようなレジームの適用除外は政策目的の達成を弱めることとなる。)
- b) 有形資産 (Tangible Assets) に対するリターンの適用除外
- c) グループ間取引が一定の基準以下の被支配会社の適用除外

さらに、作業工程 (POW) は、閾値又は適用除外に関して、以下の事項を検討することを求めている。

- a) 売上げ又はその他のグループの規模による閾値
- b) 取引又はエンティティーに係る少額免除のための閾値 (関係グループ取引額又はエンティティーの利益の額)
- c) 特定のセクター又は業種を適用除外とすることの適否

適用除外と閾値の問題は、主としてポリシーの問題である。どのような適用除外と閾値を設けても、ポジティブとネガティブな外部的影響を伴うこととなる。作業工程 (POW) にも記載しているが、EUの基本的な自由を含む国際的な義務と両立しなければならない。

適用除外と閾値は、多国籍企業と税務当局のコンプライアンス・コスト及び管理コストに影響し、どのようにデザインするかは、それらを増加させもするし、減らしもすることとなる。

適用除外、少額免除は、質的事実と状況ベース (a qualitative, facts-and-circumstances basis)、又は客観的フォーミュラ・ベース (an objective, formulaic basis) により規定することができる。これらの基準は、多様で色々と構成することができる。質的事実と状況ベースは、一定の事実と状況を評価すること、又は、関係あるものとみなすすべての事実と状況を総合勘案することを求めることもできる。客観的基準 (objective criteria) は、一つ又は複数の要素に基づくフォーミュラで構成することもできる。フォーミュラ・アプローチは、特定のエンティティーの所得、すべて又は一部の特定の所得、所得総額の一定額を

除外するようにも構成できる。

事実と状況ベースの適用除外は、特定の状況をターゲットとすることができ、恐らく、(客観的ベースの適用除外よりも) 濫用することは難しいであろう。ただし、どのように構成するかは難しく、複雑となり、コンプライアンス・コストと管理コストは、客観的テストと比べて、増加するであろう。よって、事実と状況ベースの適用除外は、納税者に不確実性を、当局には管理の困難さをもたらすことであろう。

客観的な基準による適用除外は、事実と状況ベースの適用除外より簡単に適用できる。ただし、調査・検討が必要な基準(例えば資産の価値(Asset Value))は、納税者が証明しなくてはならない場合には、追加のコストを納税者にもたらす。一方で、機械的、フォーミュラ的な適用除外は、過大な所得合算又は過少な所得合算を生ずることとなる。さらに、租税回避が生じやすいため、濫用防止規定を入れなくてはならないが、濫用防止規定自体は事実と状況ベースとなってしまう。

少額免除の基準は、様々な基準によることができ、恐らく、特定の状況、又は特定の納税者をターゲットとする適用除外よりは、当局、納税者にとって適用は簡単であろう。ただし、基準周辺の納税者にとっては、課税となったり、課税となくなったり、変動が激しいものとなる。

いずれにせよ、納税者の既存の制度における適用除外、閾値・基準に係る経験は、GloBE提案の制度設計に大変有用なものである。

11. コンサルテーションにおける質問

- a) 経験において、適用除外のデザインにつき、考慮すべき要素に対するコメントがあるか。(例えば、簡索性、コンプライアンス・コスト、確実性、インセンティブ、企業行動に与える影響など。)
- b) 特定のタイプの適用除外(例えば、事実と状況ベース、フォーミュラ・アプローチ)につき、技術上の、又はコンプライアンス上の意見はあるか。あるいは、適用除外は全くいらぬか。経験値により説明して欲しい。
- c) 納税者の規模による基準を志向するか。その場合、その理由とどのような基準を用いるべきか、をコメントして欲しい。
- d) 少額基準による不適用を志向するか。その場合、どのような少額基準がコンプライアンス・コストとベネフィットの良いバランスを達成すると思うか。

- e) 特定の業界の適用除外を志向するか。その場合、どのセクター又はどの業界か。どのように適用除外を適用すると、コンプライアンス・コスト及び不確実性を排除できるか。
- f) 既存の制度に基づいて採用すべき、或いは採用すべきでない適用除外につき、追加のコメントがあるか。

a) 簡索性、コンプライアンス・コスト、安定性、インセンティブ及び企業行動への影響等の観点からの適用除外の制度設計

b) 特定のタイプの適用除外に係る技術上、コンプライアンス上の懸念、適用除外の不適用
＜経団連のコメント＞

経団連は以下のようなコメントをしている。

- BEPS 最終報告書で確認された「経済活動の行われた場における課税」という基本原則を踏まえれば、事業実体の伴う所得について親会社で課税を行うのは行き過ぎであり、適用除外は必須である。
- 理論的には研究開発税制や設備投資による税額控除、及び一定の投資優遇を目的とした軽減税率または所得控除の適用による税の軽減については、事業実体が伴う限り、適用除外とすることが望ましい。
- 行動 5 に基づき有害税制ではないと判定されたものは、除外することが原則である。
- しかしながら、事実及び状況に即した適用除外は事務負担の増加につながる。連結財務諸表をスタート地点とする全世界ブレンディングの場合は、実体を有する子会社の会計数値を切り出す作業が非常に煩雑となる。事務負担の観点から全世界ブレンディングの場合には個別具体的な適用除外項目を特定し、影響を排除するような制度とするべきではない。
- 仮に適用除外を設定するとしても、有形固定資産に対する一定の割合を控除する手法の方が馴染むかもしれない。
- 対象会社が欠損の場合の取扱いを検討すべきである。

＜貿易会のコメント＞

貿易会のコメントは、概ね経団連と同様と考えられるが、以下のようなコメントが追加又は補完されている。

- 適用除外及び閾値の設定につき、一定の基準を参照した公式に基づく客観的・形式的な考え方を採用した場合には、適用除外を証明するための文書化を納税者に求める旨の記載があるが、納税者が新たに文書化を行うことは相当な実務負担となるため、反対する。
- 個別会社の所得、税額、税率を厳密に計算した上で、デミニマス基準や、トリガー税率を導入する、というアプローチで適用除外基準の設計を行う場合、多大なコンプライアンス・コストが発生するため、特定地域や個別会社ではなく、全世界単位での連結会計ベースの計算とし、所得調整の特定を通じて、計算全体について簡素な制度設計として頂きたい。
- 外資誘致のための優遇税制を一律に否定すべきではなく、優遇税制の目的にあった実体を有する企業は優遇税制を享受できて然るべきである。さもないと地域経済（雇用など）、世界経済（国際的分業による低コスト商品の効率的な提供）に悪影響を与える懸念がある。
- 特定の事業領域や費目をカーブアウトすることは、斯様な作業に別途多大な労力を要する可能性があること、並びに GloBE 算定の対象から外すことへのステークホルダーからの納得感が低いと考えられることから、極力限定的に検討されるべきと考える。
- カーブアウト対象を下手に広げるよりは、ミニマム・タックス税率を下げることでコンセンサスを見出すべきと考える。
- 軽課税国に所在する子会社等に多くの所得を帰属させる手法は、関連者取引を通じた形に限らないため、関連者取引割合をカーブアウトの基準にすることは適当でないと考ええる。

<BIAC のコメント>

BIAC は、優遇税制に係る適用除外、有形固定資産に対する一定の割合を控除すること、については、ほぼ経団連と同様の主張をしていると考えられる。その他に以下のようなコメントをしている。

- 比較的小規模な企業にとって複雑な規則を適用することは、非常な負担となるため、GloBE 提案の適用除外は、外形的な基準によることを提案する。（パラ 38）
- 幾人かのメンバーは、価値創造がその国で完結しているような会社の実効税率が低

い場合、その国の税制により低税率となっているため、そのような会社は適用を除外すべきであると主張している。(パラ 39)

c) 納税者の規模に応じた基準

<経団連のコメント>

経団連は以下のようなコメントをしている。

- コンプライアンス・コスト低減の観点から、納税者の規模に応じた閾値の設定は必須である。少なくとも導入当初は、連結ベースの収入金額又は利益が大きいグループを対象を限定すべきである。国別報告書の収入金額が 750 百万ユーロという基準は一つの参考値とはなるが、さらに対象を限定するという考え方もあるのではないか。
- 実務上の簡素化の観点からは、Pillar 2 の閾値は Pillar 1 に設定される閾値と一致させることも検討すべきである。
- 多くの多国籍企業グループにおいては特定の会社が大半の所得を稼得していると思われるため、エンティティ別ブレンディングを採用するのであれば、容易に判定可能な個社ごとのデミニマス基準を設定することは事務簡素化に役立つ。
- 連結財務諸表を構成しない子会社は、金額的重要性の観点から除外されることに鑑み、GloBE の計算上も除外すべきである。

<貿易会のコメント>

貿易会は、連結財務諸表に連結されない子会社につき、GloBE 計算から除外すること（経団連のコメントにも述べられている。）をコメントしているのみである。

c) 少額免除基準

e) 特定の業界の適用除外

f) 既存の制度に基づいた適用除外

<経団連・貿易会のコメント>

経団連及び貿易会とも特にコメントしていない。しかしながら、貿易会は b) に係るコメントにて、特定の事業領域の適用除外については、ステークホルダーの納得感が乏しく、合意が難しい、としている。

<BIAC のコメント>

- 全世界ベースで既に高率な租税負担をしている企業は、その事業の性質上利益の移転が難しい企業であり、またそのような事業に対する BEPS（税源浸食・利益移転）の問題に対する対応策は既に導入されていると考えられる。従って、全世界ベースの実効税率が一定の基準値以上である場合、企業に最低限の税金を払わせるという意味においては、既に政策目標は達成しているため、適用を除外すべきである。（パラ 36）
- 必ずしも、コンサルテーション・ドキュメントの質問に答えている訳ではないが、既に存在している同様な所得合算ルールがある場合には、どのようなものにつき、適用除外とするか基準を決めるべきである。例えば、財務会計数値による所得合算が行われる場合には、GILTI は協調的には働かないし、同じ所得に対して、一つの課税ベースと他の課税ベースが並立する場合、二重課税を排除することは非常に難しい。よって、GILTI が課されている場合には、Pillar 2 の課税は適用を除外されるべきである。同様に、Pillar 2 が、既存制度の延長である場合、又は同様の制度がある場合で、重複するときは、そのような制度を特定し、廃止も含めてどのように対応するかを決定することが必要である。（パラ 40）

<小括>

あくまでも、報告者の個人的な感覚ではあるが、売上規模が 750 百万ユーロ（約 1,000 億円）というのは、かなり多国籍企業としての規模は小さいと考える。この規模の企業は、海外進出してやっと国際取引に慣れ始めたという程度であろうと考える。やはり、個人的な感覚で恐縮であるが、売上規模が 5,000 億円を超え始めたころから、しっかりしたグローバルな管理体制を敷かないと事業が回らなくなり始めるというのが実感である。

従って、売上規模が 1,000 億円規模で国別報告書の提出を義務づけていることですら、企業に過大な事務作業を負わせていると感じられるところに、実際にキャッシュ・アウトを伴う所得合算の GloBE 提案を義務づけるのは、かなり荷の重いことだと言えるであろう。

少額免除基準は、オール・オア・ナッシングとなってしまうため、何等かの緩和基準を設けるべきである。例えば、売上げ 2,000 億円を超えた企業はフル課税、売上げ 1,000 億円～2,000 億円までは、比例的・累進的な課税を行うということも検討に値すると考えられる。そのようにすれば、オール・オア・ナッシング課税を避けるために、売上げを隠蔽

する、或いは繰延して、GloBE 合算課税を避けるというような企業行動を防止することもでき、より適切な課税執行ができるのではないかとと思われる。

BIAC のコメントにおいて、全世界ベースで実効税率が一定の基準を超えている場合、政策目的が企業に最低限の税金を支払わせることであるならば、そのような企業に所得合算ルール、ひいては Pillar 2 の施策全体を適用しなくてもよいとの議論をしているが、これは、政策目的が国家間の「税率の底辺への競争」を防止するためだとするのであれば、そのことを明確にし、かつ何故 Pillar 2 の諸施策により企業側に負担をさせるのか、何故多国間の枠組みで直接的に「税率の底辺への競争」を防止するため措置をとれないのかを明確に説明しないと納得感がない、ということを示唆していると考えられる。

BEPS 行動 5 に基づき有害税制ではないと判定されたものは、除外することが原則である、とする経団連のコメントに賛成である。また、BIAC も、同様の趣旨を述べており、特に R&D やイノベーションを奨励する優遇税制を間接的に阻害することへの懸念があるとしている。(パラ 12)

5. まとめ

(1) ディスカッションの方向性

いままで、OECD のコンサルテーション・ドキュメントを中心に各団体（経団連、貿易会、BIAC）のコメントを見てきた訳であるが、ディスカッションの方向性が拡散している感触がある。一つの理由としては、BIAC も述べているように、Pillar 2 の所得合算ルールの政策目的が明確でないことが挙げられると思われる。

あくまでも私的な一つの試みであるが、政策目的（及び検討事項）と各施策の関係を以下の通りマトリックス図にしてみた。

図 5-1 各施策と各政策目的のマトリックス

検討事項・政策目標 施策	事務負担	一時差異又はボラティリティの排除	税源浸食・利益移転を防止する	企業に最低限の税負担を求める	各国の税率を含む租税競争を防止する
税効果会計を使用しない財務会計数値を使用（質問 1、3）					
全世界ブレンディング	○-	△	△	○	△

国別ブレンディング	X	△-	○	○	○+
エンティティー別ブレンディング	△-	△--	○-	○	○
税効果会計を使用する財務会計数値を使用（質問 1、3）					
全世界ブレンディング	○--	○	△	○	△
国別ブレンディング	X--	△	○	○	○+
エンティティー別ブレンディング	X++	△-	○-	○	○
税務数値を使用（独自設定）					
全世界ブレンディング	○-	△--	△	○	△
国別ブレンディング	△	X++	○	○	○+
エンティティー別ブレンディング	○--	X	○-	○	○
X					
一時差異又はボラティリティへの対応					
損失及び超過税額の繰越し	○	△++	-	-	-
税効果会計	△	○	-	-	-
複数年平均実効税率の使用	○	△--	-	-	-

* ○ X △で評価しているが、表中の評価は、あくまで個人的な評価を仮に付したものであり、その評価は考え方により変わるものである。また、今後の議論が深まることにより、よりの確な評価がなされることを期待するものである。

** 上記マトリックス表については、各施策の政策的適合性等を評価することが目的ではなく、各施策の評価項目例を示し、各施策を複合的に評価する必要があることを示すことが目的である。

すなわち、政策目的を、「税源浸食・利益移転を防止する」、「企業に最低限の税負担を求める」、「各国の税率を含む租税競争を防止する」、と想定し、また、政策目的ではないが、「一時差異又はボラティリティの排除」、が重要な評価項目であるとした場合の各施策の目的適合性をマトリックスの表にしたものである。さらに、実際に所得合算ルールが導入された場合の「事務負担」も、政策目的への適合性と比べると従たるポジションであるが、重要な評価項目となるため、「事務負担」についても、評価項目とした。目的適合性の評価、その他の評価は、報告者個人の勝手な評価であり、これが絶対的なものではない。マトリックスの表にすることにより、どの施策がどの政策目的に合致し、「事務負担」、と「一時差異又はボラティリティの排除」の観点からどの程度の評価がなされるかにより、どの施策を採用すべきか、という議論を今後進めていかななくてはならないであろうことをビジュアルに表現することが目的であり、各施策自体の評価が目的ではない。（今後のディスカッ

ションの深化により、より適切な評価がなされることが期待される。)

一方、重要な考慮項目として、「一時差異又はボラティリティの排除」の施策として、「損失及び超過税額の繰越し」、「税効果会計」、「複数年平均実効税率の使用」があるが、「税効果会計」以外は、各施策に追加して採用できる施策である。例えば、「一時差異又はボラティリティの排除」の施策として効果が低いものに対する補完として採用し得る施策となる。従って、表においては、どの施策に対しても追加・重層的に導入できると意味で、すなわち、かけ算ができるという意味で「×」として表示してある。「税効果会計」については、既に各施策の項目に入っているため、「~~税効果会計~~」という表示にした。）

このマトリックス表からもわかる通り、Pillar 2 に係る所得合算ルールについては、各施策の政策目的適合性、当該施策の実効可能性の一つの指標である「事務負担」、企業側にとっての評価の一つの指標である「一時差異又はボラティリティの排除」、等の評価項目による総合評価により決定されることが望ましいこととなる。このような基本的な認識により、今後の OECD、包摂的枠組み、G20 等での議論が深化していくことを期待したい。

(2) コンサルテーション・ドキュメント発表後の動き

Pillar 2 に係るコンサルテーション・ドキュメントが発表され、2019 年 12 月 9 日にパブリック・コンサルテーションが行われた。(日本からは経団連を代表して、伊藤忠商事中井経理部税務室長代理が出席されている。)その際、各セッションのコメントとして、OECD からは以下のコメントがあったと理解されている。

- 簡素化はすべての参加者からの要請と理解している。
- ブレンディングについては、財務会計による簡素性と Pillar 2 で達成しようとする目的の観点から、国別方式と全世界方式への認識について、異なった見解が出された。(パブリック・コンサルテーションに参加したビジネス各団体及び企業からは、全世界ブレンディングが支持されたが、OECD の公式の諮問委員会で労働界を代表する OECD 労働組合諮問委員会 (Trade Union Advisory Committee to the OECD : TUAC)、NGO 団体、Münster 大学教授らが国別方式を支持したとされる。)
- スタート地点として財務諸表を用いることについては、強い支持があったと認識した。ただし、会計数値からスタートした場合、一時差異と永久差異への対処には複雑な問題があることも認識した。
- ミニマム税率は、ブレンディングやカーブアウトなどの設計が固まってきた後で提

示されることとなる。(アフリカの税務管理フォーラム (African Tax Administration Forum : ATAF) より、ミニマム税率は、各国の 25%~35%という税率水準を勘案して十分に高い税率とすべきである、との発言もあったとされる。)

以上より、方向性としては、財務会計数値をスタート地点として、全世界ブレンディングと国別ブレンディングを比較検討していくような感触がある。ミニマム税率は、制度設計が固まった後との発言が OECD からあったが、Pillar 1 と Pillar 2 に係る経済分析資料には、暫定的にミニマム税率を 12.5%として分析している資料があることを付け加えておく¹⁴。

また、G20 で承認されたとされる OECD 事務局報告書¹⁵によれば、パブリック・コンサルテーションでのディスカッションと文書により提出されたコメントを受けて新たに財務会計数値を利用することに関してスペシャル・サブグループを立ち上げた、とされることから、やはり、財務会計数値をスタート地点とすることに前向きな印象を受ける。さらに、永久差異について、重要性と共通性につき、原則的な基準を作成してそれを使用することにつき、検討を始めたとすることも特筆される。

ブレンディングについては、現在検討中ということで方向性ははっきりしないようである。適用除外 (カーブアウト) については、BEPS 行動 5 (有害な税制への対抗) で許容される優遇税制の適用除外や、実体に基づいた適用除外は、GloBE 提案の目的と有効性を減ずることとしている。一部の国は異なる見解を持っているとしているが、適用除外には消極的な印象を受ける。

所得合算ルールについては以上の通りであるが、それ以外の施策については、あまり進展はみられないようである。

(3) 執筆後の雑感

時間とスペースの関係から、詳細な分析は行わないが、本件報告書を執筆している最中

¹⁴ 2020 年 2 月 13 日開催 TAX CHALLENGES ARISING FROM THE DIGITALISATION OF THE ECONOMY UPDATE ON THE ECONOMIC ANALYSIS & IMPACT ASSESSMENT ウェブキャスト資料 P17 (参照リンク : <http://www.oecd.org/tax/beps/presentation-economic-analysis-impact-assessment-webcast-february-2020.pdf>)

¹⁵ OECD SECRETARY-GENERAL TAX REPORT TO G20 FINANCE MINISTERS AND CENTRAL BANK GOVERNORS Riyadh, Saudi Arabia February 2020 P47-50 (参照リンク : <http://www.oecd.org/tax/oecd-secretary-general-tax-report-g20-finance-ministers-riyadh-saudi-arabia-february-2020.pdf>)

及び現状でも、感じていることを述べて本件のまとめとしたい。

Pillar 2 の所得合算ルールは、どうやら財務諸表の数値を使用することとなるようであるが、財務諸表は投資家等を含む利害関係者に有用な企業情報を提供することがその目的であり、そのため、メッシュは粗い。経験上言えることであるが、会計監査手続きにおいては、マテリアリティの概念が使用されて、税務では問題になっても、会計では問題にならないことが多々ある。従って、財務会計数値は大づかみの数値という感触がぬぐえない。当然、これを通常の税務目的の数値のような細かいメッシュに置き直すことはできるが、その事務負担は相当なものがあり、企業においては、税務と会計に通じた高度な人材を幾人も投入しないと対応できないのではないかと懸念がある。これは程度の問題であろうが、通常の税務の細かいメッシュと税務の観点からは細かいとは言えない（連結）財務会計のメッシュとの間で、どの地点に着地させるかという問題ではある。

財務会計数値（特に連結財務会計数値）が大づかみの現状のまま、Pillar 2 の所得合算ルールの基本データとして利用される場合、実務的に対応できる制度としては、やはり、経団連及び貿易会が主張しているように、全世界ブレンディングにならざるを得ないのではないかと、思っている。さらに、全世界ブレンディングにおいても、内外所得の区分は、それだけで相当な事務負担となるため、内外所得の区分を行わない、或いは何等かの簡易な方法により、内外所得区分の算定を許容するという方向性しかないであろうと思われる。

**グローバル時代における
新たな国際租税制度のあり方**
～経済の電子化に伴う課税上の課題～

21世紀政策研究所 研究プロジェクト
(研究主幹：青山 慶二)

2020年7月
21世紀政策研究所

〒100-0004 東京都千代田区大手町 1-3-2
経団連会館 19階
TEL:03-6741-0901
FAX:03-6741-0902

ホームページ：<http://www.21ppi.org>



21世紀政策研究所
The 21st Century Public Policy Institute