

21世紀政策研究所新書—05

シンポジウム

わが国企業を巡る 国際租税制度の 現状と今後

第69回シンポジウム

基調講演 わが国企業を巡る国際租税の環境と主要課題……………6

21世紀政策研究所研究主幹

青山慶二

報告1 移転価格税制を巡る最近の諸問題……………29

税理士法人プライスウォーターハウスクーパース顧問

岡田至康

2 事業再編に係る移転価格の論点……………36

京都産業大学法学部教授

一高龍司

3 事業再編に係る恒久的施設の論点——代理人PEを中心として……………58

KPMG税理士法人パートナー

高嶋健一

4 外国子会社合算税制の存在意義と方向性……………73

立教大学法学部准教授

浅妻章如

国際租税制度の今後のあり方について……………

【パネリスト】

税理士法人プライスウォーターハウスクーパース顧問

岡田至康

京都産業大学法学部教授

一高龍司

KPMG税理士法人パートナー

高嶋健一

立教大学法学部准教授

浅妻章如

日本経済団体連合会経済基盤本部長

阿部泰久

【モデレータ】

21世紀政策研究所研究主幹

青山慶二

ごあいさつ

税制は経済活動を進める上での社会インフラであり、昨今の企業のグローバルな事業展開に対応して国際租税制度の見直しを進めていくことは、当研究所の最も重要なテーマの一つです。国際租税を取り巻く環境は、EUの拡大や新興国の経済成長に代表されるグローバル市場の発展、産業構造におけるIT化やサービス化の進展などにより、近年大きく変化しています。従来 of 国際租税理論では、新たな取引や企業のグローバルな事業運営に十分対応できず、国際租税制度の改革は喫緊の課題と申しあげて過言ではありません。

そこで当研究所では、OECD租税委員会での最近の議論を踏まえながら、わが国企業が直面する国際租税問題の解決策を提供すべく、検討を行ってきました。研

究主幹には国際租税分野の専門家である青山慶二先生を迎え、わが国を代表するグローバル企業の国際租税担当者、税理士、法人パートナー、および大学研究者の方々と交えて昨年四月より議論を始め、このたび現状と今後の課題について中間報告を取りまとめた次第です。

本日は青山先生から平成二十二年度税制改正やOECDおよび諮問機関であるBIAACの租税委員会での最近の議論など、国際租税を巡るホットな情報をご紹介いただいた後、中間報告書を執筆いただいた各先生方から、そのポイントについて報告いただきます。その後パネルディスカッションとして、国際租税の中心的課題ともいえる移転価格税制と外国子会社合算税制などについて、議論を深めたいと考えています。

すでに当研究所ではこれまでの検討結果を、BIAAC租税委員会を通じてOECD租税委員会に提出するなど、一定の成果を上げているところです。さらに本日の

シンポジウムが、わが国における国際租税の改革議論に一石を投じることを祈念しています。

二〇一〇年二月十日

21世紀政策研究所理事長 宮原賢次

基調講演

わが国企業を巡る

国際租税の環境と主要課題

21世紀政策研究所研究主幹

青山慶二

ユーザー側ニースを踏まえて提言

私からは、この研究タスクフォースで行いました研究の中身と中間報告書の概要について簡単に説明させていただき、その後平成二十二年度税制改正大綱の中で国際租税に関する部分を簡単に紹介して、最後にOECDでの当研究タスクフォースの成果を踏まえたインプット、あるいはOECDから提供されているいろいろな課題の議論の内容について紹介していきたいと思えます。

まず初めに、当タスクフォースの研究テーマの特徴は、先ほど宮原理事長のお話にもありましたが、社会インフラとしての国際租税制度を対象にしていることです。特に国際租税制度を検討するに当たっては、ユーザー側のニース（多国籍企業の実務のニース）を踏まえたルールづくりに対する提言をどのように行ったらいいのかを、中心テーマに置いていきます。

その提言をするに当たっては、国際租税については国内の法律・制度だけでなく、国際的にどのような形でハーモニゼーションが行われているのか、あるいは日本の法制がどのように国際的なルールとうまくかみ合っているのかという観点もあります。あるいは納税者の立場からすると、海外の課税管轄権のもとで適用される国際租税の税制について不満・不服等があったときに、どのような形でアプローチできるのかという問題もあります。そこで国内での提言と併せて、国際的な舞台での提言についても研究テーマとしてきました。

国際取引を巡る環境の変化を、三つの領域で検証する

中間報告書ではまず総論として、どのような問題意識を持ってこの検討を進めるのかを最初に規定しています。大きな枠組みは、国際取引を巡る環境の変化です。従来の国際租税を規律する諸ルールが、いろいろな形で変容を余儀なくされている



青山研究主幹

中で、実際の取引のほうが先行して、規定あるいは規制自体のほうの後追いになっているケースがあるのではないか。場合によっては納税者の予測可能性を保障する形での法制度の存在意義が危うくなっている部分があるのではないか、という観点です。

そこで、経済取引のIT化やサービス化の進展という現在の経済構造の変化を踏まえて、「従来の国際租税のルールが果たして大丈夫なのか」という観点から検証を要する領域を、三つ特定しました。

一つ目は所得源泉規定です。国境を越えた取

引の場合には、居住地（投資をする事業者が所在する場所）と源泉地（事業が現実に展開される場所）との間で課税権の配分をするわけです。事業所得については帰属先となる恒久的施設（PE）によって、課税権を配分することになっていました。しかし、取引のIT化・サービス化が進んでくると、従来の恒久的施設を根拠とした所得の帰属ルールが機能しにくい部分が、二つほど出てきます。

一点目は、提供される取引の対象物自体が、有体物のみではなく無形資産、場合によってはサービス、そしてそのサービスの中身もデジタル化された形でコンピュータを通じて発信者から最終消費者に直接流れる形になることがある、という点です。

二点目は、IT化・サービス化を通じて取引全体が効率化され、途中で仲介者を何段階も必要としない、ダイレクトな取引が国際租税の場面でもたくさん出てきたという点です。従来の国際取引の場合、仲介者が物的な施設を表す場合が多かった

わけですが、そのような物的施設に依存した事業所得の帰属ルールが、なかなか機能しにくくなってきています。

三つの領域の二つ目、独立企業原則については、移転価格税制の問題があります。移転価格税制の基本ルールは、独立企業間であれば成立したであろう価格で、関連企業間の所得の配分を規制するというものです。そのためには、独立企業間で行われる比較対象取引が存在しなければなりません。

ところが、多国籍企業がグローバルビジネスを展開する中で、自己が開発した超過収益を生むような無形資産等については、自己グループ内で活用し合います。そうすると独立企業間の比較対象取引を見出し、それと比準して価格や所得配分を決めることがなかなか難しくなっています。独立企業原則が、移転価格税制の中で、これからずっと支配していける原則であり得るのか——これについては後ほど、各論の部分で議論させていただきたいと思えます。

三つの領域の三つ目は、租税回避防止策です。国際的な取引の展開に伴い、いろいろな法律面での後追い現象が出てきたり、解釈、適用について前例のないものが出てくるようになる、そうした間隙を突いた租税の裁定取引が起こりやすくなります。これらに対する対応策が非常に重要になってきています。

このように、国際取引を巡る環境の変化が、従来の取引ルールについて見直しを余儀なくしています。これらを国際租税のプレーヤーの面から見ると、多国籍企業の側では、グローバルビジネスで競争を勝ち抜くために効率化を図る。端的に言うとそのそれぞれの地域拠点を中心にした、全世界でのオペレーションの効率化が進んでいます。

そういう国境を越えた再編成が進んでくると、それに伴い、所得の帰属が国境を越えて別の国に移るので、課税当局による課税ベース漏出への警戒がより高まっています。

昨今の経済情勢のもとで、歳入の大きなシェアを占める国際取引にかかる課税問題が、特に先進国において大きく意識されているのです。

中間報告で扱った三テーマと、そのポイント

具体的に中間報告の中で扱ったテーマは、三つに分かれています。この三つのテーマについては、各委員から個別に報告があるので、私からはできるだけ簡単に説明させていただきます。

まず移転価格税制については、ポイントは三点です。

一点目は利益法の適用で、一九九五年にでき上がったOECDの移転価格ガイドラインの改定の中で、中心的なテーマとして検討されています。従来の伝統的な基本三法（独立価格比準法、原価基準法、再販売価格基準法）という、価格に注目した算定方法については、先ほども申しあげたように比較対象取引がなかなか見つ

けにくい。そういう事情のもとでは、営業利益に着目した算定方法（利益分割法、取引単位営業利益法）に頼らざるを得なくなっています。

ところがOECDは一九九五年、それらの利益法について、基本三法が使えない場合に限って、ラストリゾートとして使っていいという形で提起しました。これらについては、現実とガイドラインがもうマッチしていないのではないかということ、OECDで検討が始まり、現在改定案が提示されているところです。この点について、われわれも検討しました。

二点目は紛争への対応です。特にアメリカとイギリスの間で移転価格税制に伴う大きな課税事案が発生して、新聞などでも報道されました。グラクソという医薬品の会社のケースでしたが、OECDの加盟国で移転価格税制の先進国といえるアメリカとイギリスの両当局が、相互協議をやったけれども決着がつかなかった。最終的には訴訟上の和解ということで、約三四億ドルという非常に大きな金額で決着が

ついたという事案でした。こうした事例等から、移転価格の紛争解決についての納税者サイド（多国籍企業サイド）の関心が著しく高まっています。二重課税を適切に排除できるのかどうか、移転価格税制について大きく問われているのです。

その観点から、現在各国あるいはOECDの中で対応が急がれているのが、一つは、事前の段階での対応における文書化義務です。これは、独立企業間価格をサポートする資料を事前に文書化しておく問題です。二つ目は、課税のリスクを避けるために独立企業間の価格、あるいは所得配分について事前に課税当局に確認してもらうという問題です。この事前確認の制度については各国とも非常に拡大していますので、また後ほどご説明しますが、今後どのような制度にすればよいのかが問われています。

三点目は相互協議・仲裁です。相互協議の中で仲裁というものを、二〇〇八年のOECDモデル租税条約のアップデートの中で取り込みました。二重課税の解消に

向けての新しいスキームができ上がったわけで、この点を検討対象にするということとです。海外の税務当局への働きかけについては、発展途上国が台頭してきた中で、それらの国に対する働きかけをどうしたらいいのかという点です。

多国籍企業の事業再編については、この後くわしい解説がありますが、日本企業の経験と商業上の合理性を検討し、移転価格上の論点と恒久的施設の課税の論点に分けて、研究タスクフォースの中で検討しました。

外国子会社合算税制（タックスヘイブン対策税制）については、昨年の改正を踏まえ、合算税制の規制目的と手法についても一度見直してみようということとで検討しました。外国子会社合算税制の適用除外要件をどのように設計したらいいのか、あるいは執行およびコンプライアンスコストをどのように考えたらいいのかを、最近の判例・税制改正等と併せて検討しています。

平成二十二年度税制改正の中の国際租税関連項目

続いて、平成二十二年度の税制改正に含まれている国際租税の関連項目について、説明します。

一番目が、外国子会社合算税制についての大規模改正事項です。その大きなポイントは合算対象所得の見直し（適用除外基準の見直し）です。多国籍企業が海外で、特に地域の統括会社を通じて事業を効率化している場合に、従来の適用除外基準は形式基準ですから、事業基準で引っかけられて統括会社の所得まで課税対象になってしまうという問題がありました。これについては、統括会社が保有する被統括会社の株式は、事業基準の判定上、株式に該当しないものとされ、一定の解決が図られました。

それから非関連者基準があります。地域の統括会社は自分たちのグループ内でサービスを提供したりするわけですから、相手方が非関連者ではないということので、

適用除外基準に引つかかるといふ問題がありました。これについても、現地における多国籍企業の経済合理性のある事業については、適用除外基準を修正する形で適用除外とするようにしました。それに伴い、人件費一〇％控除規定という従来の制度は廃止されます。

重要なのは、資産性所得基準の導入です。仮に適用除外基準を満たしていても、資産性所得は自由に動かすことができるので、外国子会社に所得を付け替えることによる租税回避を防止する必要があるといふことで、資産性所得を取り出して合算対象にするといふことです。

二番目に事務負担の軽減があり、トリガー税率の引き下げ（二五％→二〇％）と、適用対象株主の保有割合要件の引き上げ（五％→一〇％）です。このほか、非課税措置への対応と、間接配当の二重課税調整措置の拡充は、やや技術的なことなので、ここでは省略します。

外国子会社合算税制関連

今申しあげた一番目の適用除外基準の見直しについて、どのような枠組みで統括会社を適用除外にするのか、もう少しご説明しましょう。

まず見直しの対象になるのは、内国法人が一〇〇%支配している統括会社で、その地域で合理的な統括業務を現実に行っている会社です。その統括会社の下に、被統括会社というのが定義されています。直接五〇%か、間接も含め五〇%という形の支配関係にあるものが、被統括会社ということになります。

統括会社は「事業を統括する業務として一定のものを行っていること」が必要ですので、当然パーパーカンパニーなどは外されるわけです。実体があるというためには、統括業務にかかる固定施設や統括業務のサポートスタッフがいることが必要になります。

それから資産性所得課税の導入については、資産性所得とは何なのかということころが問題になってきます。結論から申しあげると、資産性所得は一見明白で、付け替えの蓋然性の高い四項目に限定しています（①株式保有割合一〇%未満の株式にかかる配当・譲渡による所得。②債券の利子・譲渡による所得。③工業所有権・著作権の提供による所得。④船舶・航空機の貸付による所得。ただし本業から生じる①②の所得は対象外）。

付け替えの蓋然性の高い低いを二分化するときには当然、間にグレーゾーンが出てきますが、そうした中間的なところは一切落として、明らかに付け替えのリスクの高い類型に限ったのが、今回の資産性所得課税の導入です。

また、合算課税額の上限のところでは、課税対象金額を上限とすることになっていきますので、資産性所得以外の所得が仮に赤字だった場合には、その赤字と通算できることになっています。

次に、トリガー税率の引き下げですが、基準税率を二五%から二〇%に落とすということは、かなり大きなコンプライアンスコストの引き下げになります。特にアジア諸国の中では、税制改正等によってかなり実効法人税率が収斂（二五%と二〇%の間）してきました。現実にはその中に入っている国々は、適用除外になるケースがかなり多い。仮に二五%のままの基準を持っていれば、いちいちそれらのグループに所在する子会社について二五%に当たるかどうかを検証しなければいけない。その多大なコンプライアンスコストが、現在わが国企業にはかかっていたということとです。これを二〇%に落とすことによって、日本経団連等で実際にリサーチされた結果を見ると、約三割程度対象子会社数が減ると推計されています。

適用対象株主の保有割合要件の五%以上を一〇%以上に引き上げるのも同じことです。ごく少ない持分の会社についてまで全部検証しなさいということになると、資料を持ってくるのが大変ですから、この改正はそのコンプライアンスコストを下

げる効果があります。

このように、外国子会社合算税制についてはコンプライアンスコストの引き下げが大幅に実現したこと、多国籍企業のグローバルビジネスの実態を反映した地域統括会社の適用除外が実現したという意味では、おそらく各企業にとって非常に大きなメリットがあるうと思います。もちろん資産性所得の新たな課税についてはプラスアルファの問題ですが、これは課税の適正化の観点から必要な措置と考えられますし、しかもかなり典型的なものに限定しているので、全体として見ると多国籍企業にとって非常にメリットの多い改正ではないかと考えます。

移転価格税制のポイント

移転価格税制については、それほど大きな制度的な改正ではありません。独立企業間価格の算定に当たっては、国外関連者が合併企業の場合、「一五〇対五〇」で持っ

ている企業の場合に必ずしも関連者として支配力を行使できるわけではない」ということがよく言われていました。今回の改正では、運用上、そうしたものについては、実態に即して独立企業的な価格算定がされているのかどうかをよく検証すべきであるとされています。運用ベースなので法令という形ではないと思いますが、今後これが検討されます。

それから出資先で政府の規制・指導がある場合です。そういう規制があつてなかなか送金等ができない、利益が出せないという場合に、そういう規制がない場合を比較対象にして課税するのは問題があるということなので、これらも運用上の問題として検討されます。

より大きいものは、独立企業間価格の算定に必要な文書に関するルールの整備です。各国ともこの文書化についてのルールが法制化されているところがほとんどですが、わが国はこの点、後れていました。特にわが国の場合は推定課税との関連が

ありますので、この関係を明らかにするためにも文書化を推進するということです。

今後の改革の方向性

国際租税の分野について、税制改正大綱が、平成二十二年度改正ではなくて、今後の改正の方向性を示したものがありません。かなり抽象的な項目ですが、レンジ（独立企業間価格の算定方式における幅）とかシークレットコンパラブル（類似の取引を行う第三者から質問検査等により入手した比較対象取引についての情報）とか、皆さんにとって大変関心のある諸課題が並んでいます。ただ、検討の方向性自体までは、具体的に明示しておりません。項目の列举です。政府ももちろん、納税者サイドでもこれらのテーマが出ていますので、今後どのようにしたらよいのかについて、検討すべきテーマであろうと思います。

OECD／BIAACでの国際租税ルールに関する議論

最後になりますが、OECD／BIAACでの国際租税のルールについての議論をご紹介します。

OECDは先進国三〇カ国が加盟国になっています。いろいろな喫緊のテーマを掲げて政策上の合意を図ろうということ、現在も数多くのテーマを抱えています。そのいちばん大きなものがOECD移転価格ガイドラインです。

現在検討されている一番大きなテーマは、移転価格算定方法の優先順位の設定です。優先順位が劣っていた利益法を、従来の伝統的な方法とフラットに並べて、本来に独立企業間価格を算定するのに最も適したものであれば、利益法も同格だという形で改定しようとしています。

また、比較可能性分析については、比較可能性をどのように見ていくのかが問題になっています。特に利益法をより推進することになると、その比較可能性につい

てのガイダンスは詳細なものが必要になってきます。これについて九五年のガイドラインで不十分だったところを、拡充していったのです。例えばこの中では内部取引、外部取引のデータベースをどのように見ていくのかということが掲げられています。取引単位利益法の適用のための新しいガイダンスの追加や、三つのアネックスの追加については、技術的なので省略させていただきます。

移転価格のガイドライン以外にどのようなことがOECDの中で議論されているかということですが、二〇〇八年の改正では、OECDモデル租税条約の中の相互協議条項に仲裁規定を入れることが実現しました。相互協議の枠の中の仲裁ですから、権限ある当局が相互協議を行い、二年経っても答えが出せなかった場合に、要請できる形になっています。わが国にとって、仲裁規定を導入する根拠が得られたわけで、相互協議がうまく二重課税の解消に役立たない場合を想定すれば、これからこの仲裁規定の活用を考えるべきではないかと考えます。

OECDモデル租税条約のコメントリーの改正はいろいろあります。時間もありませんので、ここではサービスPEと仲裁の関係だけ触れてみたいと思います。

従来PEは、先ほど申しあげたように、物理的な施設が現地であれば、そこに帰属する所得を源泉地での課税権に服させようということでした。したがって企業が相手国でサービスを提供する場合には、相手国に恒久的施設がない場合は相手国には基本的に課税権がなかったわけです。

しかし、国連モデル租税条約の中では、実はPE概念を拡張して、物理的施設がなくてもある企業の従業員が一定期間以上滞在したらPEとみなす、という規定があります。その国連モデルに似た規定を、OECDモデル租税条約の中にも代替的な選択肢として採用したということです。

これは今後発展途上国との取引が拡大していく中で、もちろん租税条約上の根拠ができていければの話です。例えば日本の条約をとってみると、インド、パキスタン

この条約の中では技術的役務提供について源泉地の課税権を認めた条項がありますが、それらに加えて一般的なサービスPEという概念が、今後条約交渉等の場で大きく議論されるのではなからうかということです。

その他OECD／BIAAC等ではいろいろな問題を検討しています。当研究タスクフォースも、先ほど申しあげたように国内的な税制改正についての提言と併せて、このような国際的な租税問題についての提言をテーマごとに出しはじめました。昨年から本格的に取り組み、事務局も常設する形で対応しています。そのため日本BIAACからの発信が質量ともに今、かなり増えています。

OECDモデル租税条約新七条へのコメントや、集団投資ビークルに対する租税条約の適用などOECD／BIAACでの重要な審議事項についても、われわれからのコメントが反映されたものが増えてきました。今後ともこのタスクフォース等を通じて、インプットをさらに強めていきたいと考えています。

報告1

移転価格税制を巡る最近の諸問題

税理士法人プライスウオーターハウスクーパーズ顧問 岡田至康

近時、積極的に国際課税に取り組む国が増えており、わが国でも税制改正で、昨年、海外子会社受取配当免除制度が導入されました。また今度、外国子会社合算税制に大きな改正があります。そうしますと、どうしても移転価格はどうなるのかと関心が高くなってきます。ある主要国では、移転価格税制の改革なくして国際租税の改革はないと言われているぐらい、移転価格についての関心が高まっています。

そうした中で、今回のシンポジウムのテーマである「わが国企業を巡る国際租税制度の現状と今後」ということで、当タスクフォースで企業の方々からいろいろなご意見をいただき、まとめてみました。私自身も改めて移転価格についての問題点、論点が非常に多いことがわかった次第です。そうした意味で、この報告書は、新たに論点を整理したものとご理解ください。

まず当税制の対象の問題では、対象法人をどうするかです。日本では、今、持株割合が五〇%以上になっていますが、五〇%超という制度改正も考えられます。国



岡田委員

によって形式基準がかなり違っているため、今後相互協議等でかなりの困難を強いられる可能性もあり、今のうちに五〇%超なら五〇%超で、国際的に統一を図る方向に動くこともあり得るのではないのでしょうか。対象取引については、無形資産・サービスについてもっと具体的な取り扱いをきちんとし、できれば基準を示してほしいということも書きました。

独立企業間価格については、先ほど青山研究主幹からもご紹介がありました。今度のOECDの移転価格ガイドラインの改正で、いわゆる利益法（取引単位営業利益法ⅡTNMMと利

益分割法)の位置付けがかなり変わっています。そうした中で、利益分割法についての取り扱いもさらに検討していくべきでしょう。

私自身、改めて認識させられたのは、昔からよく言われるインカムクリエーションの問題です。日本の企業が海外に行って、TNMMで利益を算定される。ところが親子会社合算したところは損失である。どうして向こうで一定の利益を上げて、こちらは大きな損失を出さなければいけないのか。これは日本企業の感覚にはどうも合わないようです。このようなインカムクリエーションへの対応を改めて求めていきたいと思っています。

そうしますと、かつて日本で一時採用になっていたいわゆるハイブリッド、利益分割法とTNMMの両方をミックスしたシステムが考えられるのかもしれない。ただ、これは国際的に受け入れられるかどうか分からないところで、その辺の実務的、理論的なバックアップを考える必要があるのではないか。そこまでは報告書に

は書いていませんが、インカムクリエーションへの対応を求めていくのが日本の企業の立場であろうと思います。

また、今の日本企業あるいは日本経済の実態を考えた場合に、無形資産の取り扱いの対応はきちんと決めなければいけないように思います。この分野での検討が非常に進んでいる国、例えばアメリカと一緒に研究する手もあるのではないかということをご提案しました。

費用分担契約も同じようなことがいえると思います。費用分担契約によって無形資産の開発を行うという日本企業のこれからの行動パターンを考えた場合、その辺の税務上の取り扱いを具体的に示してもらう必要があります。また、利益水準指標については、いろいろな指標があるわけです。例えばベリー・レーシオについてもかなりメリット、デメリットがあつて難しいところもありますが、その辺の扱いもあまり固定的ではなく、もう少し柔軟に考えてもいいのではないのでしょうか。

比較対象につきましては、ミクロで見たらおかしいけれどもマクロで見たらおかしくないというのもあるので、マクロ的な対応もお願いしたいと書いています。

紛争への対応ということでは文書化がありますし、A P A（事前確認）があります。事前確認はこれからどんどん増えていくと思いますので、事前確認についてさらに柔軟な対応ができるよう、通達ではなく法制化を考えていただきたい。A P A レンジの取り方、複数年度検証の仕方も、きちんと考えていただきたいということです。

紛争解決のための相互協議については、当然ながら条約相手国を拡大してほしいということがあります。条約がありながら二重課税除去のための対応的調整規定のない国があるので、対応的調整を行うように、しっかりと二国間、多国間で対応していただきたいと書いています。附帯税についても何とか相互協議で対応していくことも可能ではないでしょうか。

それから、先ほどもお話がありました。いわゆる相互協議で合意しなかった場合の仲裁です。そろそろ日本もこれについて真剣に検討すべきだと思います。確かに難しいところもあり、相手国との関係もありますが、戦略的に、総合的に仲裁への対応を考えていくべきだと思います。

全体として、いろいろな意味で問題点はたくさんあります。これらについて当局が主として対応していくわけですが、できるだけ問題を抱えている民間の意見も踏まえ、日本全体として対応すべき時期にきているのではないかという気がします。そうした意味で、今回の報告書自体が活発な議論の一助になればと考えています。

報告2

事業再編に係る移転価格の論点

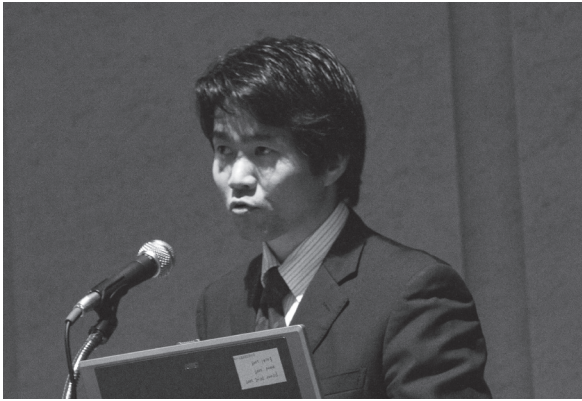
京都産業大学法学部教授 一高龍司

EUの拡大や東アジア経済統合の動きを背景として

私からは「事業再編にかかる移転価格の論点」という、最近のOECDにおける移転価格の議論の中で最もホットな 이슈のの一つを取り上げてご報告したいと思います。

まず事業再編とは何か。二〇〇八年のOECDの討議案によりますと、「多国籍企業による機能、資産およびリスクの国境を越えた再編」となっております。事業再編というと、M & Aのようなものもイメージに含まれると思われませんが、これは完全にこの討議案の対象からは除外されていることを、まずご了解いただきたいと思えます。

問題の背景にはEUにおける一九九三年の市場統合、一九九九年の統一通貨の導入があつて、EU域内で国境を越えて人や物、資本、役務の移動が自由にできるよ



—高委員

うになったことで、これまで国単位で競争戦略を考えておけばよかった企業が、域内の国外事業者と正面から競争するという環境が生まれたことがあります。

そこで、それぞれの国に存在していた各種の機能を束ねることによって効率化し、競争力をつける必要性が出てきています。また機動的な、タイムリーな意思決定を可能とするために、市場近くに意思決定能力を持った統括会社を設置する例が多く見られるようになってきています。その時の典型的なパターンとしては、物流拠点としてアクセスのよいオランダやベルギーが選

ばれ、労働コストの安い東欧諸国に生産拠点が選ばれる傾向があります。

また同じような動きが、若干文脈は違いますが、若くとも東アジア等においても見られます。特に最近ではEPA（経済連携協定）の締結を通じて、関税の撤廃や引き下げ、あるいは移動や投資の自由化が促進されてきており、国境を容易に越える競争環境が生まれてきています。それにつれて同様の高機能事業体が出現し、また現地でタイムリーな意思決定をする必要性が高まってきています。

では具体的に、どのような事業再編が問題になるのでしょうか。事業再編における移転価格の問題というのは基本的にルールを大きく変えようという話ではなく、既存のルールをどのように当てはめるのかを問うているのですから、まずはどのような事実が問題になっているのかを知る必要があります。

地域製造・販売統括会社に物品調達・物流管理機能を集中させたA社

そこでアンケートを実施しました。回答をいただいた製造業のA社の例では、日本に親会社があり、ヨーロッパではベルギーに地域製造・販売統括会社が存在していました。その下に各国に製造・販売の事業体があるというストラクチャがあり、それとは別に親会社に直結する形で、イギリスとフランスに製造事業体を持っているという状況でした（図1参照）。

これを、株式交換を経て、すべての製造・販売事業体をベルギーの地域統括会社のもとに置きました。それに伴い、部品調達機能、物流管理機能という一部を親会社が担っていた部分が、すべて統括会社に集中するようになりました（図2参照）。

このような事業再編を行った目的は、傘下事業体の業務効率の向上、部品等の一括調達による取得費や物流費の低減です。再編後の取引としては、部品調達等のサービスの対価として、手数料を再編後の統括会社に支払っている部分と、親会社に使

図 1

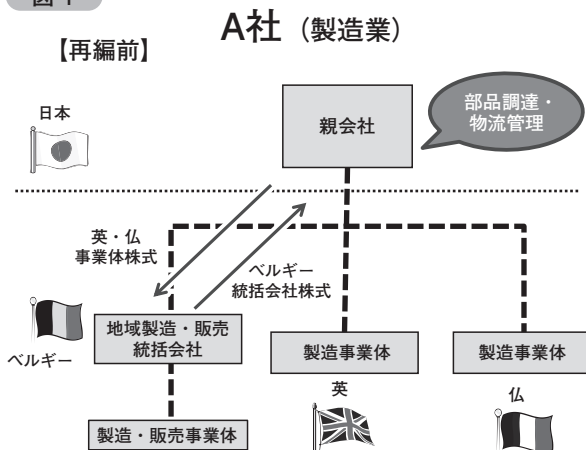
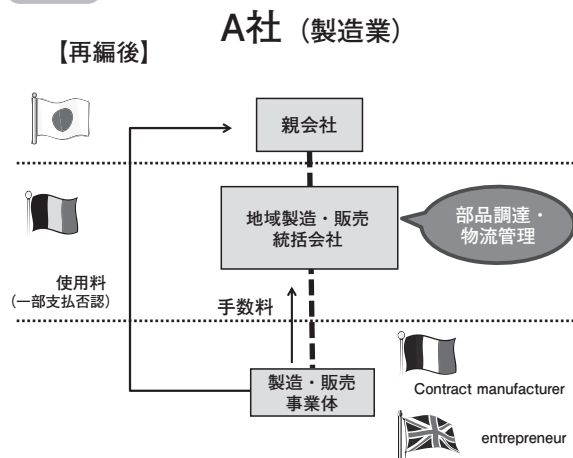


図 2



用料の支払いをしているという部分が残っています。

移転価格上問題になり得る再編時の事実としては、親会社から地域統括会社への一部物品調達、物流管理の機能の移転。再編後の取引としては、手数料、使用料の支払い。これが移転価格上の問題として出てくるということです。現地の、特にフランスの当局からは、この製造事業体がコントラクト・マニユファクチャラー（委託製造業者）だという認定を受けて、それならば使用料を支払うのはおかしいだろうということ、一部否認を受けるといえることが出てきています。

販売会社をコミッション化したB社

続きまして、同じ製造業のB社の事例です。八〇年代は、親会社が一部はオランダの統括会社を通じてその他の販売会社とつながり、その各販売会社がディーラーに対して販売を行っていた。また一部は直接親会社が現地の販社に売って、そこ

図 3

【80年代】

B社（製造業）

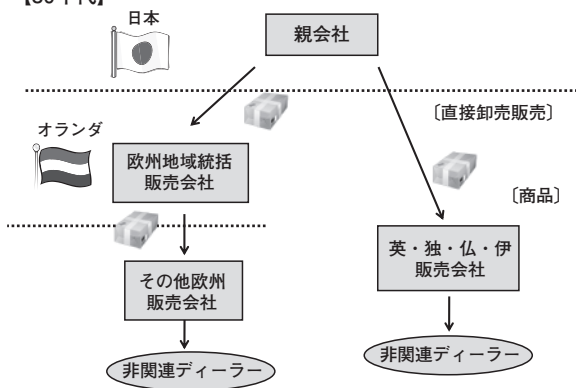
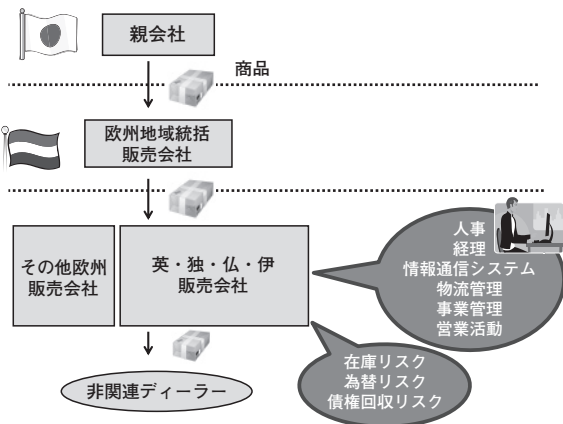


図 4

【99年ユーロ導入後】

B社（製造業）



から非関連ディーラーに売る。こういう形をとっていたそうです（43ページ図3参照）。

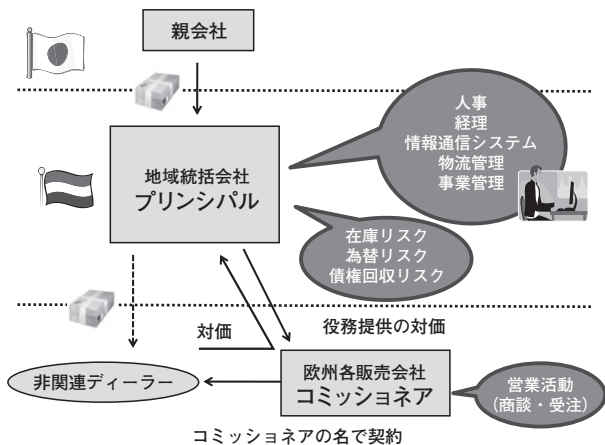
ユーロ導入後は、親会社から地域統括会社にすべて商品を移し、そこから各販売社に流していくという形に変わりました（図4参照）。さらにその後、各種のバックオフィス業務等を地域統括会社のほうに移しました。ここでは具体的に、機能の移転に伴って人もこれまでの販売会社から地域統括会社のほうに動く。そして一部売った状態になっていた在庫を返品処理で戻すというような取引がなされたということです。そして現地の販売会社が、コミッシヨネアという形に法形式を変更することになります（図5参照）。

コミッシヨネアは、くわしくは高嶋委員からご報告がありますが、ポイントだけ申しますと、わが国の問屋もこれに含まれます。法律上は自己の名前で、しかし経済的には他人のために物品の販売または買入をするような業者です。これに関して

図 5

B社（製造業）

【2002年】



は、英米法とは考え方に違いが若干あって、特に委託者である本人と顧客との間に直接の法律関係が生じると見るのかどうか。物品に係る権原が委託者である本人から顧客に直接移ると見るのか、それともコミッションネアが物品の帰属主体と考えるのか。このあたりも考え方の違いがあるところです。

再編後は、コミッションネアが販売主体として、現地の非関連ディーラーに販売を行っています。ここでは、先ほど申しましたように機能が販売会社から地域統括会社に移転していますので、現地のコミッションネアは営業活動に専念することができるとは思います。

そして再編後はコミッションネアに対して地域統括会社から手数料を支払うことになっていきますので、この手数料の適正性が移転価格上問題になってきます。そして再編時には、機能の移転自体が、移転価格の問題の対象とされるような取引と見られるのかどうか問われます。

経営管理機能を地域統括会社に移したC社

最後にC社（商社）の例です。再編前は日本に親会社があり、米州、欧州・中東、アジア・大洋州、それぞれの圏で現地に子会社を複数持ち、あるいは親会社の直接の支店を持っているという状況でした（48ページ図6参照）。これを、現物出資を通じて地域統括会社を作り、その下に子会社、旧支店をぶら下げました。これにより、地域統括会社には経営管理機能が付与されました（図7参照）。

この場合、経営管理機能が親会社から統括会社に移るのですから、その下にぶら下がる形になる子会社や旧支店は、統括会社から内部統制、リスク管理等のサービスを受け、同社に対してその手数料を支払うことになります。加えて、親会社の経営管理機能を代わりに行うことで、地域統括会社には親会社からの手数料も入ってきて、上下の方向から手数料が集まってくるようになります。ここでのC社の目的

図 6

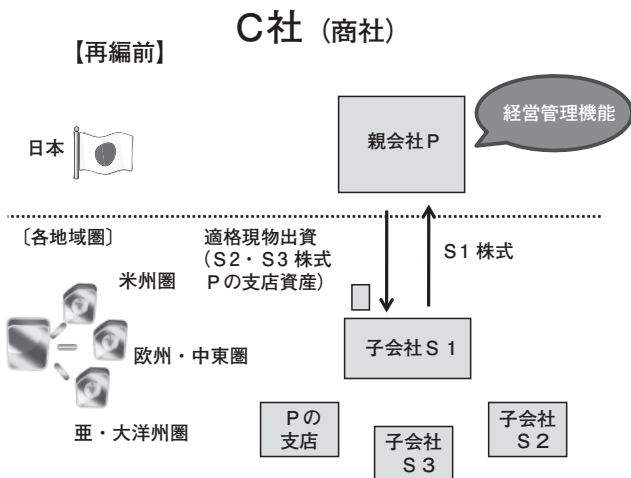
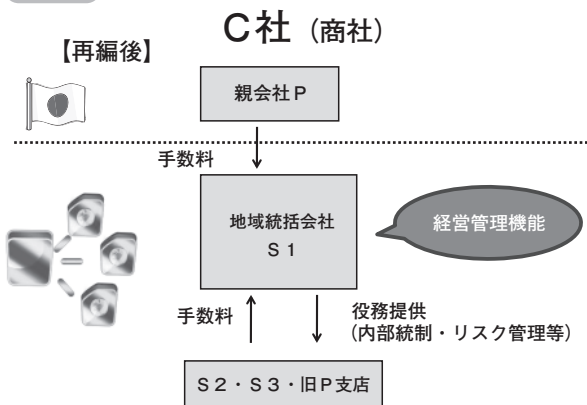


図 7



は、地域戦略に基づく自律的・機動的な経営を図ることにあります。

こう見てきますと、特に移転価格上で気になる状況は、外国子会社合算税制も絡んでいますが、地域統括会社という高機能事業体の出現時、出現後の取引です。再編するとき（高機能事業体の出現時）は単発の話ですが、親会社からの機能の移転に取引を認識するのかどうか。また、傘下子会社等の機能を一部吸い上げる時点で、何か移転価格の対象とする取引を認識するのかが問題となってきます。もしそれが移転価格の対象になるのであれば、その対価が、独立企業間価格かどうか問われます。

再編後は、主に役務提供。これが上下双方方向から支払われる状況が起こり得る。そして無形資産の使用料。これは主として下から上の方向に支払われるという状況が出てきます。そして物品、原材料等の売買等。こういったものも問題になるということです。

OECD討議案の四つの要素のポイント

こうした問題にどのように対処すればいいのか、どのように考えていけばいいのかを解くために、OECDが討議案を公表しています。その内容は、四つの部分からなっています。一つ目はリスクについてどのように考えるのか。二つ目は再編時の取引をどう考えるのか。三つ目は再編後の取引をどう考えるのか。四つ目に特徴的な論点が、現実の取引の構成の否認またはやり直しということ。いわゆる租税回避のときの私法上の法律構成の否認に近いような話が、この四つ目に出てきます。順に見ていきましょう。

第一のリスクに関して特に注目すべきところは、リスクをより多く管理する当事者に、より多くのリスクを割り当てるといふ点です。リスクの帰属主体を直接判定するのはなかなか困難です。そこで、その代わりに、管理する当事者にリスクを割

り当てていきます。そして、管理する当事者については、特に人がいるかどうか、そして管理を可能とするような財務的な基礎があるかどうかという客観的なところから見つけていきます。このようにリスク管理主体から判定ができないかどうかは問われています。

第二の再編時の取引に関して特徴的なことは、まず商業上の理由があっても独立企業原則が問題になるという点です。OECDの討議案は企業をいじめようとしているものではなく、企業側の意見も十分踏まえながら、B I A C等の意見を通じてルールを形成しようとしています。事業再編に関してはもちろん商業上の合理性が十分にあるわけですが、だからといって移転価格税制上問題とならないとはいえません。

討議案は、「潜在的利益自体の移転には対価を要しない。しかし、それを伴う資産の移転には、潜在的利益への報酬が与えられるべきである」という、非常にわかり

にくい、技巧的な説明をしています。

例えば、最近では、ドイツの動きがよく紹介されます。OECDに先行する形で、むしろ潜在的な利益の移転あるいは機能の移転自体を移転価格の対象とし、また所得相応性基準というアメリカがこれまで入れていた基準を導入するといった対応を、すでに入れていきます。そういった点との関係も興味深いところであり、今、OECDではこういう表現にとどまっているところです。

また、機能の移転に伴って人員やのれんを含んだ資産群が移転することになりますが、これが移転価格の問題になるかどうかは、独立当事者間なら対価を払うのか、あるいは機能を剥奪されることに対する補償を要するかということを見ていけばいいと言っています。ただし、人が移転するだけで本当に移転価格上の問題が出るのかは、大いに議論のあるところではないかと思えます。

第三が再編後の部分です。ここは基本的には既存の移転価格ガイドラインのル―

ルをそのまま使っていきます。今改正の議論をしているところですから、その結果もここに影響が出てくるということなのです。

示唆的な言及を挙げると、例えば製造・役務といった取引であれば、もちろんCUP法（独立価格比準法）はそうですが、それに加えて原価ベースのTNMM（取引単位営業利益法）といったものが多く使えるだろうと言っています。また販売活動であれば、CUP法に加えて再販売価格法、あるいは売上ベースのTNMM、また資産集約型の活動に関しては資産ベースのTNMMが使えるだろうと言っています。

コミッションネアに関しては、役務ではなくて販売として考えていくと言っている。ここも議論のあり得るところではないかと思えます。

ロケーションセービングは、競争環境にある限り委託製造者には帰属しないと言っています。事務運営指針の事例集でも、これに近い説明があるかと思えますが、

そういう立場を明らかにしているところです。

第四に現実の取引の構成の否認またはやり直し。これがいちばん取り扱いにくいところですが、移転価格ガイドラインには以下のような言及があります。「取引に係る取り決めが、その全体を見れば、商業的に合理的な態様で行動する独立企業ならば採用したであろう取り決めと相違し、かつ、現実の構成が、課税当局による適切な移転価格の算定を実務上妨げる場合」、課税庁は取引構成の否認またはやり直しができるといふものです。

これはそういう否認ができる二つ目の要件です。一つ目は形式と実質が違う場合ですが、二つ目に、このように商業的合理性に加えて、このアームズレングス（独立企業原則）の要件で否認ができるということを言っています。

取引構成の否認に関する特徴的な事例

討議案に出てくる特徴的な事例を紹介しましょう（40ページのA社とは別）。

A社は世界的に非常に強力なブランドを持った企業グループの中心的な会社であって、現実の製造は外国の委託製造者にさせ、そこから引き取った製品を各国の販売会社を通じて売っています。軽課税国のZに子会社を作って、そこにブランドを譲渡する。そしてその対価を受け取るのです。

しかしながらその子会社にリスク管理を行う者はゼロであって、意思決定についてはいちいちA社へお伺いを立てている。そしてA社の意思決定にかかるサービスの対価を、コストプラスで払っている。こういう場合は多くの加盟国が取り決めの否認を肯定する答えを述べていると説明されています。

他方で、非常に類似していますが、先ほどのケースではA社がブランドを管理していた、つまりブランドについて戦略を考えるような人はA社にとどまったままでしたが、ブランド戦略を練る人も一緒に子会社に移転するようなケースです。子会

社でマーケティング戦略の策定・維持・実施を現に行っているという状況があれば、大多数の加盟国がこれは経済的な実質があつて否認されるべきではないと考えていると紹介されています。

再編時は機能や活動の移転が問題となり、

再編後は役務提供や無形資産の使用の対価が問題になる

まとめますと、「リスク管理主体が期待利益や実現損失の帰属主体だ」という公式にはまだまだ議論の余地があるだろうということです。そして、機能の移転、活動の移転を移転価格税制上どのように見ればいいのかを、しっかりと考えていく必要があるということです。企業再編とのかかわりも無視できるのかどうか、今後考えていかねばなりません。

再編後の取引については、役務提供や無形資産の使用の対価の議論に戻ってくる

ということですが。取引の否認要件に関しては、もちろん国内法の整備の話も必要ですから、一気に合意形成が進むとは考えられませんが、議論を注視していく必要があるでしょう。

報告3

事業再編に係る恒久的施設の論点
—— 代理人P Eを中心として

K P M G 税理士法人パートナー

高嶋健一

事業再編におけるPEを巡る問題点

先ほど一高委員から事業再編にかかるOECDのディスカッションが紹介されましたが、私は代理人PEを中心としてご説明します。

実は事業再編に関するPE（恒久的施設）の議論はOECDでは行われておりません。すでに事業再編の移転価格に関するディスカッションペーパーが数年前に出て、改定を重ねている状況です。その中の議論として、あるいはOECDの租税委員会が思っているだろうことは、PEに関しては事業再編について特に特殊な取り扱いをしないということです。またB-I-A-C等も、事業再編をするからといって特殊なPEの取り扱いをしないでくれと要請しています。

ではなぜ事業再編においてPEが問題になるかという点、先ほど一高委員からの報告にもありましたが、EUやFTAなどの市場がかなり統合されてくる状況と関



高嶋委員

連します。すなわち、その状況を受け、各国に一社ずつ販売会社をフル機能で置いておくのはビジネス上、経済的な合理性がないということ、グローバル本社、あるいは地域本社を設立して、そこに機能・リスクを集中化していき、ローカルエンティティはなるべく機能・リスクを縮小して簡略化してくるということ、このこと自体は、私は経済的合理性があると思っています。

ただそうしますと、ローカルエンティティの販売会社が所在する国から所得が移転してしまうことになります。当然のことながら税務当局

の対応として、一つは移転価格における対応、もう一つはPE認定における対応がなされることとなります。

先ほど一高委員から説明のあった日本企業の事例は、ビジネスに根ざした非常に経済的な合理性のあるストラクチャだと思えます。私もふだん日系企業にアドバイスさせていただく機会が多いのですが、その中で海外企業とのジョイントベンチャー組成のアドバイスやM&Aで買収対象企業のデューデリジェンスをした場合、米国あるいは欧州の多国籍企業はだいたスイスとかアイルランド等、インフラの整っていて法人税率の低い国に、プリンシパルと呼ばれるグローバルヘッドクォーターを置き、その他の国の子会社をコミッショネア化することによって実効税率の低減を図っていることが窺い知れます。

これは実効税率の比較をすれば一目瞭然です。米国を代表するような企業で、連結ベースの実効税率が一〇%以下になっていることがあるのは、こういうものを積

極的に使っているためであると言われていきますし、事実そうだと思います。そういう流れがありますから、OECDでこのような事業再編にどう対応するか検討するのは必然だと思えます。

コミッションと代理人PEに関する議論

論点としては、このようなコミッションをはじめとする機能・リスク制限事業体の位置付け、それらの代理人PEの可能性です。すなわち、本人の名前で契約を締結する権限をどう解釈していくか。さらに代理人として認定されたとしても、独立代理人であればPE認定には至りませんので、その辺をどう考えていくか。また、不幸にもPEを認定されてしまったときに割り当てる利益が、どういう形で算定されていくか、といった問題があります。

OECDの議論というのは、OECD国を含む各国の裁判事例を参考にしながら

議論されていくことが多いので、最近PEに関するどのような事例があるかもご紹介しようと思います。

先ほどの一高委員のお話にもありましたが、リスク・機能制限事業体の代表例としてコミッションネアがあります。これはヨーロッパの大陸法系の考え方です。日本の商法も大陸法系の流れを汲んでいるので、ここでは日本の商法の定義をご紹介させていただきます。

定義として、「自己ノ名ヲ以テ他人ノ為メニ物品ノ販売又ハ買入ヲ為スヲ業トスル者ヲ謂フ」ということで、自分の名前で売買しているのだけでも、実際プリンシパルのために売買しているのがコミッションネアの定義です。

次に、このコミッションネアが代理人PEに該当するかという点ですが、代理の概念が大陸法と英米法でかなりの違いがあります。日本も含めて大陸法では、代理人といえは直接代理、要するに本人の名前を明示して代理することを代理人としてい

ます。一方コミッションネアのように本人の名前を明示することに關係なく、コミッションネアが行った行為が、半自動的に本人に歸属するものを間接代理と呼び、明確に区分しています。

これに対し英米法には直接代理、間接代理という区分の概念はなく、本人を拘束するものはみなエージェント（代理）というくくりで規定されています。

この違いが、OECDでもかなりの混乱を生じさせる結果になっています。代理人PEを認定するには、「本人の名前で契約を締結する権限」を有する者で、かつ独立代理人以外の者が代理人PEを構成することになります。この辺はモデル条約の五条五項、六項のコメントにに記載されています。

実はここに、文字通り読むとかなり衝撃的なコメントが入っております。というのは、本人の名前で契約を締結するかどうかにかかわらず、「本人を拘束する者は代理人を構成する」と述べられています。これは経緯がありまして、このコメント

が入ったのが一九九五年なのです。英国では本人の名前を明示して行うと否とにかかわらず本人を拘束する者は代理人だったので、それ以前コメントリーの関連部分については留保していました。しかしながら、このコメントリーが入ってきたことによつて、英国は留保を撤回して全面的に承認することになりました。このような経緯があつて、本人を間接的に拘束するコミッションニアは代理人PEになり得るのではないだろうかと言われはじめています。この部分は今のところ非常にグレーです。

代理人の独立性

不幸にも代理人という概念に入ってしまった場合には、その代理人の従属性あるいは独立性を検討しなくてはならなくなります。法的独立性については、実質的な支配に服さないこと、つまり、本人の指示にいちいち従わないで独自に判断できる

ような法形式、あるいは事実認定としての法形式がそのようになってきているかどうかで判断されます。このあたりはかなり企業側でコントロールできると思っています。ところが経済的独立性というのは非常にばやっとした概念で、例えば、コメントリーのパラグラフ三八の六では、「代理人自身がリスクを負担し、自己の企業家としての技能と知識の利用を通じて報酬を受領すること」を一つの要素として検討することとなっています。

これ自体は非常にリーズナブルな規定ですが、これだけでは判断することはできず、他の要素も勘案することになります。例えば本人が代理契約を打ち切った場合でも、その代理人が経済活動を継続していけることも重要な判断要素になってきます。代理人の代理する本人が一人、要するにグループ企業である場合、通常は「このようなものは経済的独立性を有することが少ない」といわれております。

非常に困ったことに、本人が一人である場合に、何をもって経済的独立性の有無

を判定するか、かなり議論が分かれているというよりも、なかなかそこに明確な方向性が打ち出されてきておりません。本人が一人である、あるいはグループ企業である場合、経済的独立性がないという結論になってしまつと、コミッションネアは実質使えないということにもなりかねませんので、今後の議論の行方に注目したいと思います。

従属代理人P Eに割り当てる利益

さらに、従属代理人P Eを認定された場合には、割り当てる利益がどういうものかという論点があります。この点はいわゆる恒久的施設に関する移転価格についてのOECDのディスカッションでも明らかになっております。従来は本人が代理人自身に適正な報酬を払っていれば、P E認定されてもP Eには割り当てるべき所得が発生しないという議論がなされていきました。これはシングル・タックス・ペイヤ

「I・アプローチ」といいますが、OECDではこれを明確に否定しております。ダブル・タックス・ペイヤー・アプローチを採用しており、PE自身に所得が割り当てられることとなります。

この所得計算をするためには、オーソライズドOECDアプローチ（AOA）ということ、機能・事実分析により資産とリスクを本人とPEに割り当て、その資産とリスクに基づきPEに割り当てる資本を決定して、最終的に代理人PEの所得、要するに本人が稼得している所得を代理人PEに割り当てて課税するということとなります。

この辺は非常に教科書的で、実際どういうふう運用されるかはこれからの課題であり、技術上、非常に問題があると思います。

OECDの議論を見ていると、今後コミッションがどういう取り扱いをされるかは非常に興味のあるところではありますが、一方で企業にとってはかなりの

課税の不安定性が残るところになります。

最近の事例

企業にとって極めて厄介なのは、代理人P Eの認定リスクを軽減するには、当然、代理人の機能やリスクをかなりの程度付加することが求められます。ところがいったんP Eを認定されてしまうと、代理人の機能やリスクを付加しているがために、本人のためにしている機能・リスクを相当程度認定されますので、本人の利益が代理人P Eに多額に割り当てられてしまいます。このように、企業は、ある意味で非常に綱渡りのな運営が求められてしまうことになります。

ここで今後の方向性を占うということで見ると、最近フランスにおいてジンマー・ケースというものが出てきております。これは、イギリスに本人、フランスに販売会社があり、販売会社がコミッションニア形式を採っているケースです。

フランス法においても、直接代理、間接代理という区別はあります。ですからコミッションネアは代理人PEを構成しないはずなのですが、事実として本人を拘束しているという認定、かつ、先ほどの衝撃的なコメントリーである五条の Paragraph 三二の一を引用しており、フランス課税当局によるコミッションネアの代理人PE課税を維持する判決を行っています。この判決自体はパリの高等裁判所ですから、最高裁の一つ下のレベルでの判決であり、現在も最高裁で争われています。

これは各国税務当局が非常に注目している事例だと思います。フランス最高裁でPE認定が維持されるとなると、同じような法形式を持つ各国税務当局がPE認定に走る可能性もあります。

次にインドのロールスロイスのケースがあります。これはデリーの不服審判所レベルの判断ですが、従属代理人を認定した事例です。正統的なダブル・タックス・ペイヤー・アプローチではないのですが、従属代理人自身の行う機能と、従属代理

人が本人に対して行うサービスにかかる本人の機能の両者を勘案して適正報酬を算定し、もしその適正報酬に満たない金額を払っている場合には代理人 P E に割り当てる所得が発生すると考える判断が出ています。

O E C D 諸国以外でもこういうダブル・タックス・ペイヤー・アプローチ的な判断が出ているということで、今後は代理人 P E に関してはダブル・タックス・ペイヤー・アプローチで課税されていくことが世界的な流れになることを示唆しています。

今後の流れとして、O E C D でコミッションネアの位置付けの明確化が行われるかどうかはまだ微妙なところです。少しこの動向に注意していくべきでしょう。

それから先ほど述べたように、本人がグループ会社の場合に経済的独立性をどのように見るかというディスカッションが、非常に重要になると思います。ここで O E C D でも一本筋の通った議論がなされれば、日本企業にとってもコミッションネア

は使いやすくなるのではないのでしょうか。

最後は、中国、インド等の新興国においてなされている議論である源泉地国課税がOECDでの議論にどのような影響を与えるかというのは大変注目すべき点であり、今後この議論がPEにどのような影響を与えるかについても見守っていく必要があると思います。

報告書には書いてありませんが、今般の国際租税に関する日本側の税制改正により、今後は地域統括会社と被統括会社間の卸売りについては関連者取引と見ないで、非関連者取引として見ることとなります。日本企業も今年の四月一日以降はこのコミッション・ストラクチャを外国子会社合算課税の問題を生じさせないで使えることとなりますので、ここで採り上げた議論の行方を注目しながら、皆様方のタックス・プランニングに役立てていただきたいと思います。

報告4

外国子会社合算税制の存在意義と方向性

立教大学法学部准教授 浅妻章如

外国子会社合算税制の位置付け

制度改正の中身につきましては青山研究主幹からご紹介がありましたので、私は外国子会社合算税制がそもそもなぜ存在するのかという、ちよつと抽象的なレベルの話をしませぬ。それを踏まえて、今後日本の税制としてどこまで課税すべきなのか、逆にどこは課税するのが望ましくないのかという方向性を探っていきたいと思ひます。

報告書では「課税繰延対策説と租税回避対策説」についてまとめています。なぜ外国子会社合算税制があるのかについて、アメリカでは「課税繰延対策である」と教科書的にはいわれていますが、この説は日本で支持されていません。仮に利子率が〇%の世界があるとすると、課税繰延をすることによって納税者は何の利益もないわけですが、そうしたときに、では外国子会社合算税制は必要なくなるのかとい



浅妻委員

う問題です。

アメリカ流に考えていくと、論理的には必要ないことになるわけですが、たぶん現実的にはそうはいえないのではないでしょうか。課税繰延は仮に問題でないとしても、そのほかの要素で何らかの租税回避が行われ得るからです。

日本では「外国子会社合算税制は租税回避対策だ」と説明されるわけですが、では租税回避というときに何が回避されているのかについての詰めが、いまだ十分に検討されていないといった感があります。

従来は、法人税法一一条との関係で、「本来

日本法人に帰属すべき所得を、何かいかがわしいことをして軽課税国の子会社に付け替えているので、それを日本法人にもう一回付け直すのだ」と説明されることが多かったのではないかと思います。歴史的に見ますと、高橋元監修の『タックス・ハイブン対策税制の解説』の中でも法人税法一条が十分には機能しないので、そのためにタックスハイブン対策税制を導入したということが書かれています。

ですから経緯としては正しいのですが、では本当に法人税法一条の特則なのかと考えていくと、外国子会社に所得が帰属していることについて何らかの否認を行っているのかと考えた場合に、否認はたぶん行われていない。あくまでも外国子会社に所得が帰属することは仕方ない前提として受け止めた上で、持分に応じてのみ日本法人に帰属させる。通常は日本法人が一〇〇％持っているという例が普通だろうと思いますが、仮に七〇％しか持っていないとすれば、七〇％しか合算させないわけです。

これがかもしも法人税法一一條の特則だとすれば、持分割合にかかわらず怪しげな所得を日本法人に帰属させることにしたのではないのでしょうか。持分割合に依じてのみ、株主に帰属する所得についてだけ課税するという仕組みにしているのです。これが、最高裁平成二十一年十月二十九日判決の中で、条約違反とならないという結論を導いた中での一つの理由だったのではないかと考えています。ですので、法人税法一一條の特則だという経緯は正しいわけですが、仕組みとしてはちよつと違うのではないか。

法人税法一一條だけではなくて、租税回避というのはいろいろあり得ます。今日の事業再編の話の中でも、所得源泉地ルールをうまく潜脱しようとするとか、がんばってはいますが、そう簡単に移転価格税制が一〇〇%機能するわけではないとかいった限界があります。そうしたときに、所得源泉なり法人税法一一條なり、あるいは移転価格なりが十分に機能していないところを、補充的に不十分ながら課税す

るという、かなり補助的な役割しか持たない税制なのではないかと考えております。

各国の適用範囲・適用除外要件の設計に関する基本的アプローチですが、従来エントイティ・アプローチ（ある法人の所得全体について適用範囲か適用除外かを決める）とインカム・アプローチ（取引による所得ごとに適用範囲か適用除外かを決める）というものが対比されます。今般の税制改正は日本でもインカム・アプローチが導入されたと言われています。別に反対するわけではないのですが、私はこの対比はあまり過度に重視すべきでないと考えています。エントイティかインカムかというところだけではなかなか話が進まない、実際にどこまで課税するかという細部を見ていかないといけません。

よくアクティブ・インカムとパッシブ・インカムを区別して、パッシブなところは日本の親会社に課税するという言い方をするがありますが、パッシブなものも必ずしも日本の課税を回避しているとは限りませんし、パッシブだから悪だとい

うのはちょっと短絡的すぎる。パッシブというのはあくまでも日本の課税を回避している可能性があるという話ではないかと思えます。

対処すべき課税ベースの侵食と課税適状ではない所得

そうしたとき、日本に由来する所得が日本の株主の何らかの利益になるのであれば、これは当然日本が課税すべきです。そこはあまり論点とならない。外国に由来する利益であったとしても、日本の株主の利益になるのであれば、日本は基本的には全世界所得課税の国ですので日本の課税対象になるわけですが、ただこれも実際上は若干いかがわしい国の銀行秘密口座を使っているとか、そうした例の話になるのではないかと思えます。

そうしますと、日本に由来する所得なのだけれども、何らかのいかがわしいことを使って外国の会社の利益としている場合について、それが日本の所得源泉ルール

で捕捉できればいいのですが、うまく捕捉できない場合があるかもしれない。そういう場合については課税することが許されるかもしれないということになります。逆に外国に由来する利益で、かつそれが外国会社の利益になっている場合については、むしろ日本は課税すべきでない。ここがこの中間報告書の中心的な話です。

いくつか仮想例も書いています。例えば、仮に南の島国で著作物を作って使用料を稼得したような場合、株主が日本の居住者であれば日本の外国子会社合算税制で課税することが望ましいのかということが、租税法学会などにおいても議論されています。すなわち、所得の由来が本当に外国にあるのではないかということ、それが今般の税制改正で対処されてきたと考えられます。

ホンコンヤオハン事件というものがありません。香港で事業を行うに当たって、資金調達をするために所得を実現させたときに、その所得はある年度だけを見るとどうも合算課税の対象になるという事件でした。しかしもう少し広い視野で見ると、

外国で発生させた所得で、かつそれを外国でまた後の年度に事業に使う予定だったのでないかという事案です。

この場合、当時の法律の形式的な解釈に従いますと、課税されるという解釈論上の結論は仕方なかったと思いますが、それは解釈論の話であって、立法論、政策論としては、外国で発生した利益で、かつ日本の法人が何かそれを使うわけではないという場合であったのではないか。そうすると、日本の課税を免れているわけではないのではなかったかと考えられるところです。

いくつかの仮想例・実例を念頭に置いて、「外国に由来する所得が形式的のみならず実質的にも外国関連会社の利益であることにとどまる場合は、日本の課税ベース外」とするか、「日本に由来する所得は、形式的にも実質的にも外国関連会社に帰属する所得であっても、理念的には日本の課税ベース」とするかとの区別は非常に難しいわけですが、前者を課税から外していく努力が今般の税制改正でなされまし

たし、今後もおそらく財務省と民間企業との間の対話を通じて、この両者の線引きが精緻になっていくのではないかと期待しています。

パネルディスカッション

国際租税制度の今後のあり方について

【パネリスト】

税理士法人プライスウォーターハウスクーパース顧問

岡田至康

京都産業大学法学部教授

一高龍司

KPMG税理士法人パートナー

高嶋健一

立教大学法学部准教授

浅妻章如

日本経済団体連合会経済基盤本部長

阿部泰久

【モデレーター】

21世紀政策研究所研究主幹

青山慶二

青山　それではパネルディスカッションに移らせていただきます。できるだけ実務の立場から現在問題になっている点を提起していただき、それにパネリストが答えるという形にしたいと思います。まず、阿部委員から質問をお願いします。

阿部　それでは実務の観点に即し、大きく二つの問題について質問したいと思います。

最初は移転価格税制です。OECDの議論を見ても、あるいは平成二十二年度税制改正の改革の方向性を見ても、これから独立企業間価格の算定方法が大きく見直されようとしているわけですが、では具体的にどうなるのか。特に今までの基本三法とそれに準ずる法、あるいはラストリゾートとしての利益法の中の優劣がどういうふうに変わってくるのか。その場合基本三法と、特に利益法の適用場面はどのように区別されるのか。それから利益法の中でも今非常に残余利益分割法が多用されているのですが、取引単位営業利益法とどう使い分けていくのか。それか



ら若干技術的ですが、事業再編の場合にどのような組み合わせになってくるのかということについて、パネリストの方々に順次お話を伺えればと思います。

移転価格税制を巡るOECDの動き

青山 それでは移転価格に関し、まず利益法等について、OECDでの状況を、岡田委員からお願ひします。

岡田 OECDの移転価格ガイドラインは一九九五年以来初めて、昨年九月に大幅な改正案が公表されています。現在パブリックコメントを

受けて、かなり民間からコメントがあったので、OECD内で検討されており、遠くない将来に確定すると思います。

内容としては先ほどから何度も言われておりますが、移転価格算定方法、いわゆる伝統的な基本三法と利益法が同列になるということで、ベスト・メソッドという言葉は使っていませんが、最も適切な方法という言葉を使っています。

ただよくよく見ると、厳密には同列ではないようです。同じように信頼できるものであれば、やはり伝統的な算定方法のほうがいいだろう。あるいは伝統的な基本三法の中でも、同じように信頼できるのであればCUP法（独立価格比準法）が望ましいのではないかということも書いてあります。けれども一応最も適切な方法という形になっていきますので、基本三法と利益法が同列になるというご理解でよいと思います。

これはある意味では実務を追認した格好になっています。基本三法のほうはデー

タの入手がなかなか難しいので、実務としてはTNMM（取引単位営業利益法）がかなり一般的になっており、それを追認した形です。

OECDの移転価格ガイドラインの改定案では、第二章の移転価格算定方法のところで、いろいろと具体的に書いています。取引単位営業利益法の適用に関する追加的な指針等も述べられています。利益法のほうが望ましい具体的な例として挙げられているのは、販管費に差異がある場合です。この場合には、当然ながらグロスマージンよりはネットマージンのほうがいいだろうと言われているためです。それから企業の形態として、高度に統合された関係であれば統合の利益が出てきますので、その場合にはやはり利益分割法がいいだろうということなのです。

では実際にそれを適用するに当たって、同列であれば二つぐらい比べなければいけないのかというと、そこまではやらなくてもいい。一つ最も主たるものがあればそれでやってかまわないと書いてあります。ただ複雑困難な事案の場合には、主た

る方法でやってみて、それ以外の方法で検証するのがいいのではないかと書いてあります。いろいろな意味で、利益法の活用の幅が広がっているということだと思えます。

比較可能性の分析についても、実はもともと第一章にあったものを第三章に、章を変えて持ってきたわけです。そこで一〇段階、かなり具体的に比較可能性分析の仕方を書いています。これは非常に参考になると思います。実務はある程度そういう形でやってきた、それを追認した形だろうと思います。

具体的に、選定方法とか、内部コンパラブル・外部コンパラブルの話では、一般に内部コンパラブルがいいと言われますが、絶対的にいいというわけではないというところも書いてあります。

それから価格幅の問題。価格幅についてもインタークォータイル（四分位数間）である必要性は必ずしもない。本当に信頼できるのであれば、その幅でもいいでは

ないかということも書いてあります。

それから損失計上法人の扱いも挙がっています。よくわからないところが、先ほどのインカムクリエーションの話ではないのですが、ロススプリットを認めないわけではないような感じの書き方もある。どうもその辺、はっきりしないところがあります。認めるのであればもっとはっきり書いたほうがいいのではないかということも、B-I-A-Cとしてはコメントしているところです。

データベースの取り扱いにつきましても、近隣諸国のデータも取れるのかどうか。状況がよく似ていて使えるのであれば使うということもあり得ないわけではないと書かれています。

もう一点として、定式配分です。これは前から否定されているわけですが、今度は第一章に持ってきて否定しております。

全体のこの章立てからは、OECDの「独立企業原則を堅持する」という強い意

思が読み取れるような気がします。というのは、比較対象が今まで価格であつて、それから利益になったわけです。それから今、どういう状況が生じているかという、取引行為そのものが独立企業間かどうかという話になっている。IGS（企業グループ内の役務提供取引）もそのような面があります。あるいはまた今アメリカの裁判例でも、ストックオプションの費用をコストシェアリングの中に入れるべきか入れざるべきかという議論があります。

ですから、独立企業はどちらなのか。取引をするのかしないのか。通達の九・四・二の事例がありますが、それによってかなり大きな違いが出てくるわけです。それについても、独立企業原則を維持するという強い意思が、私は感じられる気がします。

比較対象の選定の五つの要素がありますね。取引の内容から、機能分析、リスク分析、契約条件。その三つは今までもかなり十分やってきたし、今後当然やっていくわけですが、後の二つの要素、経済分析、事業戦略のところを、これからどう

いうふうには比較可能性分析できちんとやっていくか。そういったところは非常に難しい問題になってくるわけですけども、それによってトータルとして比較可能かどうかを見ていかなければいけない状況が、今、生じているのではないか。そうした比較可能性分析を全部きちんと守っていくのが、OECDの意図であるように感じます。

特に今、途上国の中には、比較可能性分析をやると手間が非常に大変だ、役人もいないというので、利益率を定率でやろうという国もあるので、そういったものに対する牽制も当然あるでしょう。

そうした意味で、今回のOECDのガイドラインの改正は非常に意味のあるものと思います。ただ細かいところの取り扱いについてはまだまだこれからやっていくべきところも多いと思いますので、B I A C等を通じながらどんどん要望していきたいと思います。

例えばその比較対象についても、運転資本調整のところは事例があります。それ以外の事例も少しはありますが、では具体的にどうやっているのか。差異調整は、必ずしも皆が知らないと思います。かといって各国はそれをなかなか提示・公開しにくい。だから例えば、OECDでそういったものを全部まとめて、それを一般的な形で公開する。そうすると非常に納税者のメリットになるのではないかと思っています。

利益法の適用実態の推移

青山 次に今の利益法についての質問に対し、現在の執行のもとで利益法の適用実態がどうなっているのかについて、高嶋委員からお願いします。

高嶋 私は直接移転価格の実務に従事しているわけではありませんが、社内で複数の者から聞き取り調査をしたところ、時代の変遷に沿って利益法の適用関係も変遷

してきたということのようです。

一九九〇年代は日本製造会社対現地販売会社という図式でしたから、明らかに利益法でも貢献度利益法ということで、本社の製造コストと現地の販売会社コストによって利益を分割してきたという流れがありました。

ところが二〇〇〇年以降、製造が海外に移転してしまったため、国税当局は貢献度利益法では課税しきれず、残余利益分割法に移っていったと言われています。本社のR&Dコストその他、および現地の製造会社の無形資産関連コストによって分割していくということで、現地子会社の貢献度がなければ実質的に取引単位営業利益法と同じになります。

二〇〇四年からTNMM（取引単位営業利益法）が本邦でも導入されましたが、これが今のところあまり利用されない理由は、明らかに更正期間によっている。実質六年間遡れるということ、TNMMを今使ってしまうとすべて遡れないことに

なります。ですから今のところは残余利益分割法を多用して、国税のほうが対応しているということのようです。ただし、更正期間制限のなくなる二〇一〇年度より、課税当局にとっては使いやすいTNMMのほうに手法が大きく変更されていくだろうことは予測されます。

無形資産の移転における独立企業間価格の算定のあり方

青山 続いて無形資産の移転についての独立企業間価格の算定のあり方を、利益法との関係で、浅妻委員からコメントいただきたいと思えます。

浅妻 無形資産については、法と経済学と呼ばれる世界では、ライアビリティールとプロパティール、どちらで設計するのがよいのかという議論があります。先日ステイブ・シャベルの『法と経済学』という本も出版されましたが、ライアビリティールと呼ばれるものは報酬請求権みたいなもの、プロパティールとい

うのは差し止めもできるものです。現在知的財産権というものはどこの国でもプロパティ、差し止めができるものとして設計されており、差し止めができるという強い権利を認めることにより、知的財産開発とは若干関わりがないような利益まで引きつけて請求できるような場面があるのではないかと私は考えています。

一部の国において、本当は役務なのではないかと思われるところについてまで無形資産があると言い募っている。本当はちよつと違うのではないかというところまで無形資産に引きつけて、利益が帰属するのだという無茶な課税方法、あるいは企業側で、ある国から無茶な利益剥奪を行うような方法がとられているのではないでしょう。

アームズレングスの観点からいきますと、権利がある以上、何らかの利益が帰属することは不適切ではないわけですが、それが貢献度に応じた利益配分かということについて、若干緊張関係が生じるのではないか。これがOECDではファンクショ

ン（機能）という言葉で議論されていますが、アームズレングス基準とファンクションに依じた利益配分との間で、若干ズレが生じてくる。それが今日の報告の事業再編の移転価格とかP E認定の話ともかわっているのではないかと思います。

今後アームズレングス基準で押し通していくのか、それともファンクションあるいは貢献度に応じた利益配分をやっていくのか。現在のOECDはどちらかというところとアームズレングスという錦の御旗を若干曇らせて、貢献度、ファンクションに応じた筋道を探っているのではないかと観察しています。

青山 確かに、アームズレングスについて、OECDの中で非常に幅広い議論が進んでいます。定式配分も含めた形で、今後どのように解釈がされていくのかについて、特に納税者の側から見て重要性のある利益法について見守っていく必要がこれから続くと思います。

外国子会社合算税制を巡る国際的な動向

青山 外国子会社合算税制について、阿部委員から質問事項をお願いします。

阿部 今回の改正で資産性所得の合算課税制度が導入されたのですが、これはここで終わるものなのか、あるいはこれから先さらに進んでいくものなのか。具体的には将来的にアメリカやドイツのように、今の事業体に着目した方式から所得別に着目した方式に変わっていくことになるか、未来予想を含めてお考えをお聞きしたいのですが。

青山 この点については、先ほど浅妻委員のほうから発表の中で少し触れていただきました。国際的な動向としてどうなるのかということについては、一高委員からコメントをいただきたいと思います。

一高 今回の改正で少し取引単位といいますが、所得類型型のほうにシフトしたわけですが、資産性所得の一部のみ対象としていますので、今後、抜け道を防ぐため

に、対象となる類型をより網羅的にする方向に進むことも十分考えられます。そこでの懸念としては納税者のコンプライアンスコストが高まるのではないかということです。そこには二つ意味が考えられます。一つは実際にそういう判定ができるのか。もう一つは実際判定ができたとしても、それをきちんと申告書に必要な書類等をつけて申告していくときの、コストのところ懸念されることです。

アメリカの例を調べますと、一般に実体単位のもの取引単位のものと比較した場合、後者のほうが複雑だ、前者が簡単だと言いますが、意外にアメリカのCFRルールの中で、アクティブとパッシブを正面から争ったような裁判例がなかなか見つかりません。先般、ある研究会で、来日中のIRS（米内国歳入庁）の国際租税関係の役人の方に、では具体的にアメリカのCFRの税制でパッシブ、アクティブを争ったような裁判例があるのかと聞きましたら、すぐに思い当たらないと言われました。

なぜかと考えてみると、制度の理念は確かにややこしそうなだけでも、財務省規則のところでは極力セーフハーバー（税務当局が簡易な一定のルールやレンジをあらかじめ設定し、納税者が当該ルールやレンジに基づき取引を行っていれば税務当局はその結果を税務上妥当なものとして自動的に受け入れるという規定）を設けて数値化し、ルールを客観化して作っている。それから要件を書くときにアメリカのタックスエキスパートが、*active conduct of a trade or business*とか、よく慣れているような言葉で表現することによって制度のわかりにくさを解消しているということがあります。実際導入したときにそれが複雑でわからなくなるかどうかは、まさに条文の書き方次第というところがあると思います。

浅妻委員のほうからご指摘があったアクティブとパッシブなども、確かにパッシブという言葉一つとってもよくわからないところでは。有名なPassive Activity Loss Rule（受動的活動の損失規制）というのがありまして、個人に関するタックス

ス・シエルターの対抗立法が入っていますが、そこでは利子や配当はむしろ受動的活動からの所得から除外されている。なぜかというところ、そういう収益は簡単に作り出して、損失と通算されると困るからです。アクティブやパッシブという言葉自体が非常に政策に、その法律の目的に左右される概念にすぎないことは、そういう例からもよくわかると思います。

結局、取引型ないし所得区分型を徹底した場合に避けがたい負担は、申告に関わる事務コストではないかと想像します。これをどう軽減・効率化していくのか。そのため制度のあり方が特に問われるのではないのでしょうか。なお、このような徹底が、外国税額控除限度額管理方式等の変更を促す可能性もあります。

今回の税制改正が実務に与える影響

青山　それでは海外の動向と併せて、今回の改正が実務の観点からどのように受け

止められ、執行に当ってどのような問題に直面すると考えられるのかについて、高嶋委員、お願いします。

高嶋 実務の観点からは、例えば一〇%未満の株式等の配当や特許権等の使用料、債券の利子程度は何とか把握できると思いますので、思ったほど重い負担にはならないと思われます。ただ、今後こういうものが拡大していくと、納税者側からすれば所得の種類を変更するような動機づけがされますので、そういう所得の種類の変更されたものを今後どう捉えていくかが問題となると思われます。そこまで行ってしまうと実質判断になりますので、そこを合算課税の計算のときにいちいち計算しなければいけなくなると、相当大変だと思えます。

資産性所得以外のところでは、トリガー税率が下がって中国が対象から外れたのは非常に大きいと思いますし、事業基準の判定で統括会社、被統括会社の株式が除外されたことは、政令レベルの規定振りを見てみないと正確にはわかりませんが、

例えば事業再編で、非課税で譲渡したときなどは猶予される余地が拡大されることとなると思いますので組織再編がしやすくなると思われれます。先ほど申しあげたコミッション・ストラクチャが日本企業にもいよいよ利用できるようになったので、この辺は日本企業においてもその使用の検討をするきっかけになると思います。

それから主にイギリスを想定していると思いますが、持株要件のない非課税配当が租税負担割合のときに考慮されなくなったことは、ドイツや北欧諸国も持分要件がないので、この辺の取り扱いがどのようになるかは興味深いものがあります。持分要件と金額要件の両方が併記されているような国についても、それがクリアになつていくと思われれます。例えばスイスとかルクセンブルク等も外国子会社合算課税の租税負担割合の判定がしやすくなるだろうと思います。実務的には、日本企業にとっては、当面、使い勝手がかなりよくなるだろうと思います。

国際租税制度全体に対して資産性所得概念が与える影響

青山　　こういう形で一部資産性所得概念が入ってくれば、国際租税制度の全体として、事業所得、資産性所得の課税体系の整理に影響を及ぼすような形の整合性の検討が今後必要になるのかどうか。このような問題意識について、浅妻委員、いかがでしょうか。

浅妻　報告書の前のほうで書きましたが、全世界所得課税か、それとも域内所得課税かという対立があります。日本は、どちらかというところ、域内所得課税のほうに舵を切ったわけですが、まだ外国由来の所得についての課税権を留保はしているわけです。

これが本当に日本にとって望ましい租税政策なのか。日本だけでなくアメリカでもイギリスでも議論されていることですが、そこについて実は今、学問上激しい論争があります。どちらかというところ、私はあまり全世界所得課税にこだわる必要はな

いのではないかと思つてはいます。まだ確定的なことは言えないのですが、今後の可能性として域内所得課税が主要になっていく可能性があるのではないかと思つております。

青山 ありがとうございます。私自身も浅妻委員が言われたように、今回の外国子会社合算課税の改正は理念的には、国際租税の体系全体についてのアクティブ、パッシブの議論にまで広がり得る余地のある問題であろうと考えおります。そうしたことはおそらく学者が中心になって検討していくべきことかもしれませんが、実務の立場からもそうした問題意識を今後持つ必要が出てくるのではないかと考えます。

阿部 アクティブ、パッシブとまで言い切れるかどうかはわからないのですが、おそらく長い時間軸で見ると、全世界所得の対象となるのはあくまでもパッシブであつて、アクティブについてはある意味で割り切つて、域内というか、源泉地国課税

の徹底の方向に進むしかないのかなと思います。

租税回避的である／ないというところの線引き

浅妻 今回の税制改正はすごく企業側に配慮した、財務省もすごくがんばった税制改正ではないかと思えます。報告書に書きました平成二十一年十月二十九日判決（報告書六〇ページ参照）で、私は条約違反でないというほうに与したわけですが、もう一個の別の平成二十一年十二月四日事件のほうでは納税者側に与しました。その事案では、やはり株式譲渡益を発生させたわけです。条約違反という論点には、私はかかわらなかつたのですが、その事案の実態は租税回避的でないのではないかと考えたのです。

けれども株式譲渡益という形で出ているので、どうしても現行法では課税されてしまいますし、今回の税制改正の後でも何らかの所得が一举に実現してしまつたと

きに、どうしても課税されやすいというところが残ります。ここで租税回避的である／ないというところの線引きが何とかうまくできるようになれば、さらに日本にとってよい方向に行くのではないかと期待しております。

イギリスの所得区分別の導入

岡田 ほかの国の状況について、もともとイギリス自体は日本と同じエンティティ・アプローチをとっているわけですが、ご承知のとおり二〇〇七年に例のキャドバリー・シユウエツプスの判決を受けて、所得区分別の導入案が公表されました。結局は導入しなかったのですが、日本と同じように昨年海外から持ってくる配当の免除制度を導入して、それを受けて今年一月に新たな提案でも所得別の導入が言われています。エンティティ別も当然維持するということで、いわばハイブリッドを提案しています。そういう意味でも、今後こうした所得別はある程度広がる可能性もあ

るのではないかと思えます。

青山　ありがとうございます。移転価格税制と外国子会社合算税制の二点に絞ったパネルディスカッションで、十分こなしきれなかったところはございますが、今の二つのポイントの最後の議論のところがおそらく集約点になると思います。国際租税についてはこの二つの移転価格と外国子会社合算税制を中心に、わが国あるいは国際的な舞台での税制議論はこれから続いていくと思いますが、個々の実務的な観点のみならず、ここで展開されました理論的な背景等も踏まえて、最終的なあるべき税制の姿を今後に向けて検討していかねばならないと思えますし、21世紀政策研究所での研究もそのような方向で最終的な研究成果を出したいと考えております。

残念ながら質問時間をとれませんでした。この点はお詫び申しあげます。本日は長時間にわたりました。どうもありがとうございます。

高嶋 健一 (たかしま・けんいち)

KPMG 税理士法人パートナー

東京外国語大学ドイツ語学科卒業。1984年 国税庁国税専門官として採用され、東京国税局に配属。その後、クイーンズランド大学（オーストラリア）MBA 課程修了、経営管理学修士、CPA オーストラリア・アソシエート。オランダ系税務法律事務所を経て、1997年 KPMG 税理士法人に入所。2009年よりBIAC 税制・財政委員会日本代表委員。

浅妻 章如 (あさつま・あきゆき)

立教大学法学部准教授

1999年 東京大学法学部卒業。2004年 東京大学大学院法学政治学研究科博士課程修了、博士（法学）。2004年立教大学法学部講師。2006年より現職。

阿部 泰久 (あべ・やすひさ)

日本経済団体連合会経済基盤本部長

1980年 東京大学法学部卒業、経済団体連合会へ。2006年より現職。税制、企業会計制度、経済法制等を担当。産業構造審議会臨時委員、企業会計審議会専門委員、BIAC 税制・財政委員会日本代表委員など。

報告者等略歴紹介 (敬称略、2010年2月10日現在)

青山 慶二 (あおやま・けいじ)

21世紀政策研究所研究主幹／筑波大学大学院ビジネス科学研究科教授

1973年 東京大学大学院法学政治学研究科修了(法学修士)、国税庁入庁。1993年 同調査査察部国際調査管理官、1998年 同国際業務課長、2003年 ニューヨーク大学ロースクール客員研究員、2004年 国税庁審議官(国際担当)、2006年4月より筑波大学大学院ビジネス科学研究科教授、2009年5月より21世紀政策研究所研究主幹。国際租税に関する対外活動として、1998～2000年、2004～2006年 OECD租税委員会、2009年より国連経済社会理事会・税に関する専門委員会に参加。

岡田 至康 (おかだ・よしやす)

税理士法人プライスウォーターハウスクーパース顧問

1971年 東京大学法学部卒業、国税庁入庁。1978年 大野税務署長、1994年 日本貿易振興会経理部長、1996年 国税庁長官官房国際業務課長、1999年 同調査査察部調査課長、2000～2002年 同審議官(国際担当)。2002年より現職。2009年よりBIAC 税制・財政委員会副委員長兼日本代表委員。

一高 龍司 (いちたか・りょうじ)

京都産業大学法学部教授

1992年 関西大学法学部卒業、1994年 関西大学修士(法学)、1999年 神戸大学博士(経営学)。2006年9月から2007年8月までハーバード・ロー・スクール客員研究員。

第69回 シンポジウム

わが国企業を巡る国際租税制度 の現状と今後

2010年3月31日発行

編集 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