

21世紀政策研究所新書—58

シンポジウム

BEPSプロジェクトの 総括と今後の展望

第118回シンポジウム（2016年5月12日開催）

報告

BEPSプロジェクトの総括と今後の展望

21世紀政策研究所研究主幹
早稲田大学大学院会計研究科教授

青山 慶二

7

パネルディスカッション

【パネリスト】

PWC税理士法人顧問

岡田 至康

29

KPMG税理士法人パートナー

高嶋 健一

デロイトトーマツ税理士法人パートナー

山川 博樹

EY 税理士法人 エグゼクティブディレクター

原口 太一

【モデレータ】

経団連 経済基盤本部長

小畑 良晴

「あいつら」

本日のシンポジウムは「BEPSプロジェクトの総括と今後の展望」と題して行います。BEPS (Base Erosion and Profit Shifting: 税源侵食と利益移転) とは、企業が国際ビジネスで得た利益を、実質的に経済活動を行っている国から税金の安い国へ移転することなどによって租税負担を軽減することです。このBEPSが議論になったのは、スターバックスなど多国籍企業の一部で節度を欠いた節税対策が行われたことがきっかけです。そういう意味では日本企業にとってはあまり関心がなかったというのは事実です。しかしながら、昨年10月にOECDでこのBEPS対策についての新たな枠組みが合意され、その後G20でも採択されました。その中身はこれまでの国際租税の枠組みを大きく変えるものとなっています。今後はOECDならびにG20の加盟各国がこの新たな枠組みに沿って着実に実施していくことが重要であり、国際社会もモニタリングをしていく必要があると考えております。

日本でもすでに2016年度の税制改正でその一部が取り入れられていますし、今後の税制改正に向け、経済界としても意見を提起していく必要があるでしょう。また昨今パナマ文書なるものが非常に大きな話題になっています。まだ必ずしも内容ははっきりしていませんが、この動きも注視していく必要があると思います。

当研究所では3年ほど前から経団連とも連携をとりながら、この後お話しいただく早稲田大学大学院教授の青山慶二先生を中心に、OECDにおける議論に経済界の考え方を反映すべくさまざまな活動を行ってきました。その結果一定の成果があったと思っています。

また、OECDの合意を受け、当研究所では昨年からできるだけ多くの方々はこのBEPSについてご理解いただけるよう各地でセミナーなどを行ってきました。本日お手元にお配りしています書籍（『21研解説シリーズ BEPS Q & A—新しい国際課税の潮流と企業に求められる対応—』）も、できるだけ分かりやすくということで発行いたしました。ご活用いただければ幸いです。

本日は、初めに当研究所研究主幹の青山先生からこれまでの研究成果をまとめてご報

告いただきます。その後のパネルディスカッションでは、大手の税理士法人の専門家から今回の新しい枠組みについての解説をいただき、あらかじめいただいたご質問にも回答したいと思います。

最後になりますが、本日のシンポジウムが皆さま方のBEP S対策ひいては国際租税への取り組みの一助になることを祈念して、私のあいさつとさせていただきます。

二〇一六年五月十二日

21世紀政策研究所所長 三浦 惺

報告

BEPSプロジェクトの 総括と今後の展望

21世紀政策研究所研究主幹／
早稲田大学大学院会計研究科教授

青山 慶二

BEPS問題に関する国際租税研究会と経団連の取り組み

本日は税理士法人の専門家の方々によるパネルディスカッションで中身の詳しい部分についてご議論をいただきますので、そのイントロダクションとして、21世紀政策研究所国際租税研究会での検討成果を踏まえてBEPSプロジェクトが現在どのような立ち位置にあるのかを簡単にご説明いたします。先ほど三浦所長にご紹介いただきました取り組みを時系列で並べた「経団連・21世紀政策研究所のBEPSプロジェクトに関する取り組み一覧」(10ページ図表1)もご参照ください。

国際租税研究会では3年間にわたりBEPS問題に取り組んできました。BEPSの認識は最初ヨーロッパでの多国籍企業の納税の実態から出発したもので、これが提起した問題は日本の多国籍企業にとって喫緊の課題なのか、場合によってはわれわれの問題意識と少し違うのかもしれないと感じつつリサーチを始めました。

しかし、その後BEPSプロジェクトはG20の政治的なイニシアチブの下できちんとした位置付けが行われました。すなわち、単に個別企業の二重非課税問題に対処するという視点ではなく、むしろ税制の隙間を利用するようなスキームを放置することによる、



青山研究主幹

グローバルビジネス上の競争条件の不公平を是正すること（レベル・プレイング・フィールド）こそが、このプロジェクトの目的なのだとの位置付けです。

そうすると確かに、現在のグローバルビジネスが置かれている競争条件は、各国の国内税制や租税条約が有している欠点によって歪められているところが認識されます。そこでOECDでは、課題を15項目に分けて悉皆的しっかいな検討を開始し、その後3年間で、OECD・G20の枠組みの参加国により、各項目のすべてにつき処方箋が検討されました。

OECDは、プロジェクトの初期段階でまず、多国籍企業についての不適切な二重非課税など

図表1 経団連・21世紀政策研究所の
BEPSプロジェクトに関する取り組み一覧

2013～	21世紀政策研究所国際租税研究会でBEPSを巡る問題を取り扱う
2014～	経団連は、OECDの公開討議草案に対し、計15本の意見を提出
2014.5	経団連は、OECD公聴会(行動13:移転価格文書化)に参加
2014.5	ウィリアム・モリスBIAC税制・財政委員長との懇談会
2014.5	報告書「グローバル時代における新たな国際租税制度のあり方～国内法への帰属主義導入とBEPS(税源浸食と利益移転)問題を中心に～」
2015.2	OECD—経団連・21研国際課税に関する会議 —BEPSプロジェクトとわが国の対応—
2015.3	経団連は、OECD公聴会(行動8～10:移転価格税制)に参加
2015.4	報告書「グローバル時代における新たな国際租税制度のあり方～BEPS(税源浸食と利益移転)プロジェクトの討議文書の検討～」
2015.7	ウィリアム・モリスBIAC税制・財政委員長との懇談会
2015.12	大阪セミナー「今こそ必要!経営陣に求められるBEPS対策」
2015.12～	経団連タイムズ連載「BEPSをめぐる問題と企業への影響」
2016.3	名古屋セミナー「今こそ必要!経営陣に求められるBEPS対策」
2016.4	経団連「BEPSプロジェクトを踏まえた今後の国際課税に関する提言」
2016.5	書籍「BEPS Q&A～新しい国際課税の潮流と企業に求められる対応～」発刊
2016.5	報告書「グローバル時代における新たな国際租税制度のあり方～BEPSプロジェクトの総括と今後の国際租税の展望～」
2016.7	OECD—経団連・21研国際課税に関する会議 —BEPS一貫性のある実施と残された課題—

(2016年8月1日現在)

報告書については、当研究所のホームページ (<http://www.21ppi.org/archive/tax.html>) 参照

の実態確認を行いました。次に、確認した事実に対し法制面でのような対抗策が可能かを検討して、一定の議論がまとまったところでドラフト(討議草案)を公開します。その段階から本格的にビジネスとのコンサルテーションが始まりました。そのコンサルテーションの最初の段階から、国際租税研究会とその研究成果を発信していく経団連は、グローバルビジネスの中でも日本のビジネスこそが中心的な意見発信母体になるべきだという共通認識の下にプロジェクトに取り組んできました。

この背景には、BEPSはヨーロッパから発信された問題ではあるが、その処方箋が、全世界のいろいろなマーケットにおいてグローバルビジネスに携わる多国籍企業が直面している問題に一般的にフィジブル(実行可能)であるかどうかを検証しなければならぬという問題意識があります。特にアジアのマーケットで大きなシェアを持っているわが国の多国籍企業からは、アジアで納税者が直面している問題も踏まえて意見発信していく必要が指摘されました。それは欧米の企業が代弁してくれる内容ではありません。このことを踏まえた上で、研究会では比例原則の観点、すなわち処方箋のみならず企業にとっての新たな負担の水準が二重非課税防止目的の達成との関係でつりあったものか

図表2 最終報告書に至る経緯

年月	BEPSプロジェクトと国際社会	日本産業界の対応
2012.6	OECD租税委員会でBEPSプロジェクトの開始	OECDの活動に対する情報収集と分析(BIACを通じて)
2013.2	“Addressing BEPS”の公表	21世紀政策研究所国際租税研究会での特別研究テーマに指定(第1回報告書:2014.5公表、先行3項目を対象)
2013.6	G8サミットでのBEPSプロジェクトに対する支持	OECD文書の分析 日系企業への影響についての予備調査 BIACを通じた意見表明に加えて経団連からの『日本意見』の発信体制へ
2013.7	“Action plan on BEPS”の公表	
2014.9	BEPS報告書第1弾の公表	行動13を特別重点項目に指定(国内法改正を見据えた検討開始) 併せて、他の個別項目の検討と対応 各討議文書に基づくOECD主催コンサルテーションへの参加 21世紀政策研究所第2回報告書(2015.4公表、9項目を対象)
2015.9	BEPS最終報告書のとりまとめ	最終報告書の確認と意見のとりまとめ
2015.10	G20財務大臣会合での採択	
2015.11	G20サミットで報告、首脳宣言で支持	

どうかについて日本企業としての地域での経験の検証も十分に反映させて検討し、意見発信をしていこうという方針です。

なお、図表2の「最終報告書に至る経緯」について特に注目いただきたいのは、経団連はこの過程で、OECD事務局の執行部や、全世界のビジネスの意見を代弁するBIAC（経済産業諮問委員会）という組織と非

図表3 わが国産業界のBEPS環境

(経済産業省の実態調査による)

- 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
- 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
- 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

(国税庁レポート等による)

- 近年の国内税制・執行の安定
税制改正(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)は、国際課税ルールの緩和方向
- 国内執行の安定化(国税庁レポート)
国際取引調査事績で大きな変化なし(2009年をピークに調査件数、追徴税額とも低水準で安定)

(BEPS報告書の影響)

- 上記環境下でBEPSに基づく課税強化措置が実施された場合、各社の税務管理体制に大きなインパクト

常に密接な連携をとりながら検討を進めた点です。

日本産業界のBEPS環境

図表3の「わが国産業界のBEPS環境」に、現在のわが国の特別な環境をまとめています。まず一つは、当初、わが国の企業は欧米型の複雑な租税回避スキームには手を染めていないという実態認識がありました。もう一つの特徴として、日本の多国籍企業は現地に進出した場合、進出先子会社に、経営と

もに税務のマネジメントも任せる事例が多く見られました。そのような中で、特に新興国市場であるアジアのマーケットでは、現地課税当局のアグレッシブな課税攻勢に直面し、むしろ守りで苦勞している面が目立ったという背景があります。

一方、国際課税について国内でどのような環境下にあったかを見ると、近年のわが国の国際租税の制度改革では新たな課税強化策は見られず、また、国税庁のアニュアルレポートによれば調査による是正などの執行状況も安定していました。その中で発生してきたBEPS問題、そして多国籍企業にとってコンプライアンス義務を強化する方向のBEPS最終報告書は、各社の税務管理体制に大きなインパクトを与えるのではないかと懸念されたわけです。今回の処方箋は本社主導型、中央管理型の税務コンプライアンスのマネジメントを強く求めています。

BEPS最終報告書の骨格

BEPS報告書は、昨年10月に最終報告書として公表されました。その骨格（図表4参照）は、各国税制や条約の適時改訂漏れ、不整合を放置していたという反省から、そ

図表4 BEPS最終報告書(2015年10月)の骨格

- **各国税制や条約の適時改訂漏れや不整合の放置**
グローバルビジネスの展開に税制が追いついておらず、その結果として各国間の税制の間隙を利用する多国籍企業による節税策が拡大しつつあることの認識
- **BEPS のもたらす弊害**
間隙を突いた節税を許容したままであると、ビジネスの公正な競争条件を阻害するとともに、税制に対する国民の信頼を損なうことの重視
- **改革の処方箋の提示**
国際課税ルールの大枠を維持しながら、15項目ごとに二重非課税の防止を目的として既存税制(国内法・条約)の全面的見直しを行い、適用可能な処方箋を特定・提示

れらを悉皆的に補正し、二重非課税を解消して公平な競争条件を達成するとともに、併せて税制全体に対する国民の信頼を回復するという趣旨をうたっています。

具体的には、国際課税ルールの大枠は維持しながら、15の項目ごとに、二重非課税の防止の観点から既存税制(国内法や条約をも含んだもの)の全面的見直しを行い、処方箋を特定・提示していくということです。

「従来の国際課税の枠組みを維持する」とは、図表5(16ページ)で示しましたように、「PE(恒久的施設)なければ課税なし」という大きな課税原則と、移転価格を支配する独立企業原則の二つを維持し、その枠組みの中で改革案を練るという意味です。

具体的な15項目の改革案は図表6(17ページ)にありますが、大きく分けると実体法面からの改革案と手続法

図表5 維持される国際課税の大枠

- 外国における課税権の閾値としての「PE該当性基準(PEなければ課税なし)」

日本	外国	
P法人(本店)	支店・工場・通常の営業所等	課税
	子会社S(Pの従属代理人)	課税
	営業所(P本店の準備的補助的業務のみ担当)	非課税

(注) 準備的・補助的業務として、OECD モデル条約は商品の保管、展示、引渡し、仕入れ、情報収集を挙げている

- 国際的な関連者間取引の所得配分に適用される「独立企業原則」
本店・支店間および親会社・子会社間の取引を、第三者間で行われたという条件下でその価格や所得配分を見直す

面の改革案の2本立てとなります。
 今回のBEPSの問題提起の中には、複雑なスキームにより二重非課税が発生しているのに、二重非課税のリスクについてきちっと情報開示がされていないのではないかと、手続法的な側面での欠陥があるのではないかと、手続法的な側面では図表6の右側に書かれた手続法的側面になります。一方、左側の実体法的側面は、実体法の課税準則がいろいろな隙間を生んでいるのではないかと項目別に見たものです。実体方面の改革の視点は、経済活動の行われる国、すなわち付加価値の創造される国での納税を確保することで二

図表6 最終報告書における15項目の構成

BEPSプロジェクト 行動計画一覧

実体法的側面

- 行動1 電子経済への対応
- 行動2 ハイブリッド・ミスマッチの無効化
- 行動3 タックスヘイブン対策税制の強化
- 行動4 利子控除制限
- 行動5 有害税制への対抗
- 行動6 条約の濫用防止
- 行動7 PE認定の人為的回避の防止
- 行動8~10 移転価格と価値創造の一致

手続法的側面

- 行動5 ルーリングの自発的情報交換
- 行動11 BEPSデータの収集・分析
- 行動12 タックス・プランニングの開示
- 行動13 移転価格文書化
- 行動15 多国間協定の開発

紛争解決

- 行動14 紛争解決メカニズムの効率化

(注) 2015.11.19「OECD/G20 BEPSプロジェクト最終報告書」(経団連経済基盤本部作成)より

重非課税を防止しようという考え方です。これらの15項目についての諸勧告案に関する論点は、個別的にはこの後のパネルディスカッションで議論されます。ところで、最終報告書の15項目では、すべて勧告という形で処方箋が書かれています。その法規範性については、4種類の段階に分かれています。例えば、行動13の国別報告書を含む文書化義務では、ミニマムスタンダードが示され、必ずその水準を達成しなければいけないということになっていますが、そういった厳格な規範性を持たない各国が参照できるベストプラクティスの提示にとどまるものもあります(18ページ図表

図表7 15項目の勧告が有する法規規範性

(規範性の強さ順に整理)

- **ミニマムスタンダードを提示するもの**
すべてのOECD/G20加盟国が一貫した実施を約束
行動5 行動6 行動13 行動14
- **既存のスタンダードの改正内容を勧告するもの**
改正し実施することを約束（ただし、すべての参加国が基礎となる法制のスタンダードを共有するとは限らない現状を前提）
行動7 行動8~10
- **共通アプローチを提示するもの**
各国の法制・執行の協調を実現するもの
行動2 行動4
- **ベストプラクティスを提示するもの**
対応しようとする国に、制度を構成する要素ごとにベストプラクティスを提示して制度設計等を支援
行動3 行動12

7参照)。

例えば、行動3のCFC税制（外国子会社合算税制）では検討された制度構成要素ごとにベストプラクティスを提示して、対応しようとする国の制度設計を支援する、つまり基本的に各国の裁量に任せ、ベストと考えられる参照事例を提示するにとどめるとの対応です。

納税者にとってのBEPS問題

そこで、多様な勧告を受けて、納税者がこれからBEPS問題にどう取り組んでいったらいいのかということを検討します（図表8参照）。

図表8 納税者にとってのBEPS問題

(多国籍企業の経営判断への影響)

- 従来の納税義務配分(税引後所得)に大きく影響を与える新ルール(海外直接投資先の決定を左右)
 - 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の必要性
 - 処方箋内容の各国当局による実施状況いかなのモニタリングの必要性
- 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
 - 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
 - ・国別報告書、マスターファイル等
 - 新ルールを踏まえたグローバルビジネス管理充実の必要性
 - ・税務管理強化のための事業構造の在り方の検討
 - ・必要に応じた経営資源の再配分
 - 欧米ライバル企業のノウハウの参照
 - ・グローバルな租税戦略に関する本社指導力強化のためのモデルとしての参照

(その他)

- 国際税務に関するアドバイザリーサービス需要の拡大(中小企業を含めて)
 - ・専門家(税理士、弁護士、会計士)間での国際課税に関する協調体制も進展(国内&海外)

もちろん、ミニマムスタンダードに沿った改革のように即座に課税の水準に関わってくる問題もあり、そのような効果については、直接、多国籍企業の経営判断に影響すると考えられます。従来の納税義務配分に大きく影響を与える実体法上の新ルールが定められますと、経営者の海外直接投資先の決定を左右することにもなり、このような新ルールの影響を測定する必要性があります。

ただ、影響測定の必要性といっても、各国がこれから最終報告書に基づいて、国内法改正や条約改訂に取り組むことになり、その対応にはタイムラグが生じる可能性がありますし、内容のばらつきも生じ得ます。勧告内容にどれだけ忠実に改正に取り組むのか、国によって温度差が出てきかねません。これを防止するため、BEPSプロジェクトを推進する主体のG20、OECDは、期限設定と綿密なモニタリングをすることとしています。納税者もそのような視点で、進出先の国内法改正およびその執行がどのように行われているか、注意深くアンテナを張っておく必要があります。

ところで、最終報告書の手続法面では、本社主導でのコーポレートガバナンス、しかも税務面でのガバナンスの強化を求める処方箋も含まれています。税務情報として経営情報の開示が求められる範囲の拡大にどう対応するのか。この点については、わが国もすでに今年の税制改正で取り上げられた移転価格のドキュメンテーション（文書化）についてのルールを、どのように現場で実施していくのかという問題があります。

新ルールを踏まえたグローバルビジネス管理充実の必要性の観点で見ますと、場合によっては税務管理強化のために事業構造の在り方にも影響が及ぶ可能性があります。経

営資源の再配分も必要になるかもしれません。

この点について研究会では、日本のものづくりの企業は例えば無形資産の開発やメンテナンス、保持をおおむね本社で集中的に行っていて、それほど海外に展開しているわけではないので、影響は少ないのではと認識していました。ただ、中央管理されている部分はいいとしても、子会社の税務情報等、新たなドキュメンテーションについての管理の集中化は、それほど進んでいないようです。場合によっては欧米ライバル企業等のノウハウを参照する必要も出てくるかもしれません。

さらに、一般的な指摘としては、国際税務に関する法律・会計を通じたアドバイザーサービス需要がこれからますます増大していくだろうと思われまます。弁護士法人や税理士法人などの専門業種間での相互協力や、クロスボーダーでの協力も一層必要になることが推測されています。

申し入れが反映された事例

ここで、当研究会等での検討を踏まえてわが国の産業界から申し入れたことが、BE

図表9 わが国産業界からの申入れが
最終報告書に反映された事項(例)

- **行動13** (移転価格文書化)関係
 - 当局への国別報告書(CbCR)の提出方式について、情報交換方式の採用
 - CbCRの開示情報から利子・配当等の細目表示の撤廃
- **行動7** (PE認定の人為的回避)関係
 - VMI倉庫の除外へのアプローチ
 - 代理人PEの定義
- **行動6** (条約濫用)関係
 - LOBとPPTの選択制
 - PPTの事例拡張

PSプロジェクトの最終報告書にどの程度反映されたのかについて簡単にコメントします。

図表9にありますように、一番大きな争点は、行動13の移転価格文書化の問題でした。この問題は各企業にとって最も実務に影響しますし、事務負担の面でも重要な課題です。

行動13についてのOECD当局の原案は、コンプライアンスコストの面から見てかなり厳しい、ハードルの高いものでした。それに対して当研究会、経団連は有効な反撃の弾を撃ち続けたと私は見えています。特に国別報告書の提出方式について、当初課税当局は、すべて自分のところの子会社から出させるとの制度設計を提案しました。これに対して、経団連は、そのような経営の中枢に係る文書については本社で集中的に管

理し守秘性も高いので、当該情報は租税条約の情報交換規定の守秘義務の下で交換されるべきであるという主張を財政当局の理解と支援を得て行い、その結果主張が認められたのが大きな成果でした。

そのほかにも開示項目の細目表示縮小についての意見等も取り入れられました。

条約関係での働きかけの効果は2点あります。まず、行動7のPEの人為的回避の部分では、特に先ほどアジアのマーケットの話を申し上げました。わが国の多国籍企業はVMI（ベンダー管理在庫方式）倉庫の活用が非常に進んでいます。行動7の中でこれの取り扱いが十分にコメントされていませんでした。VMI倉庫がPEに該当しないという方向での働きかけをかなり行い、この点については最終報告書には一定程度反映されました。代理人PEの定義等についても、不明確な定義に対してクレームをつけ、今回、より明確化を勝ち取っています。

それから、米国とEUに温度差のある条約濫用への対応です。わが国からは、産業界だけではなく、租税条約の改訂交渉の中で財務省が工夫した条約例を踏まえたコメントが提出され、採択されました。すなわち、米国のLOB（Limitation on Benefit：特典制

限規定)方式とEUのPPT (Principal Purpose Test: 主要目的テスト)方式について、当初は双方とも標準装備しるとの原案だったようですが、最終的な勧告では選択制となっています。経験の少ないPPTに関しては具体的な適用事例を充実させるべきだというコメントも受け入れられています。

包摂的取組みの重要性

最後に、最終報告書公表後の課題について申し上げます。図表10にはG20ベースでの全面支持の政治的コミットメントが掲げられています。

特に注目していただきたいのは2016年2月のG20の声明であり、その中では包摂的枠組みによる取組みをすべきと強調されました。BEP S最終報告書の提言をG20の国で実行するだけでは、レベル・プレイング・フィールドが実現するはずはありません。できるだけ多くの国を入れるために、最初から実行していた国と同じ権利・義務の下に参加できるという仕組みを提示し、6月に京都で開催されるOECD租税委員会に向けて、そのような包摂的な取組みへの参加を勧奨することになりました。

図表10 BEPS最終報告書後の政治的イニシアチブ

- 2015.11 G20アルタヤ・サミットでの全面支持
- 2016.2 G20財務大臣等会議声明
 - ・包摂的枠組み(OECDによる非G20諸国・地域の対等な立場でのBEPSプロジェクトへの追加参加提案)の支持
- (2016.4 パナマ文書問題の発覚)
- 2016.4 G20財務大臣等会議声明
 - ・包摂的枠組みへの参加の奨励(2016.6京都開催のOECD租税委員会に向けて)
 - ・自動的情報交換基準の2018年までの実施へのコミットの要請(非協力地域に対する防衛的措置の準備)

併せて、この間パナマ文書の発覚等がありました。これらも踏まえて自動的情報交換を2018年までに実施するコミットメントの拡大要請が行われたという背景があります。

ここでは、BEPS問題と、今回のパナマ文書等に見られるタックスヘイブン情報の透明化との関係について、1点だけコメントさせていただきます。

研究会でも、基本的には両者は別問題であると認識しています。BEPSプロジェクトはそもそも多国籍企業の問題であって、多国籍企業についてはタックスヘイブン子会社の情報が十分入手できるので、それを前提にタックスヘイブン税制をどのように適用したらいいかということについて、処方箋が議論されたところ。一方、パナマ文書のほうは主として高額納税者の海外投資

に係る情報の入手に係る問題でしたので、同じ土俵で議論すべき対象ではないというのが前提です。両者は税制の透明化という点で共通性を持ちますが、両者を不必要に関連させて論ずるのは問題ではないかと思われます。BEPSプロジェクトは多国籍企業のBEPS問題への対処の視点で、タックスヘイブン活用への処方箋として取り組んでいけばいいのではないかと思います。

今後の課題と検討事項

今後残る問題は、最終報告書での積み残し案件への対応であり、当研究会としてもさらに継続して取り組んでいかなければいけないと思っています。図表11にその主要項目を掲げていますが、いずれも積み残しといっても重要なものばかりです。

移転価格関係のうちPS法（利益分割法）のガイダンスについては、本日のパネルで十分議論されると思います。それから所得相応性基準のガイダンスと金融取引関連の細則の検討もあります。PE関係の帰属所得に関するガイダンスも含めて、詰めるべき重要な積み残し案件です。

図表11 最終報告書での積み残し案件への対応

- 移転価格関係
 - ・PS法のガイダンス(2018完成見込み)
 - ・所得相応性基準の実施ガイダンス
 - ・金融取引関連の細則の検討
- PE関係
 - ・帰属所得に関するガイダンス(2017完成予定)
- 多国間協定
 - ・現在95カ国が参加して検討中

先ほど私はアジアの中での日本の重要な役割と申し上げました。途上国からの課税攻勢に加えて、今回のBEPS報告書に基づくモニタリングに際してビジネスが当局の不適切な対応を発見した場合の、わが国からの情報提供などの働きかけ、これはもちろんG20を通じての法制面での相手国への働きかけもありますし、二国間での条約を背景とした働きかけもあると思います。

残る課題は先進国の国内法改正状況です。その中で一つ注目すべきなのは、ヨーロッパやアメリカの進展具合であり、特に最近EUにおいてCbCR（国別報告書）に関する情報の公開指令が提案されました。これは国別報告書の内容をウェブで公開するというもので、ある意味BEPS報告書の合意を超えた要求をしています。当研究会もBIAACベースで意見を申し述べています。今後、この動向を見定め、どの

ような対応が必要かについて検討していかなければならないと思います。

国内で残る課題は、国内法の改正です。わが国がすでに先取りして取り組んできた項目もありますが、未着手のテーマの中では、昨年の与党税制調査会の大綱が「CFC税制の改正等」をアジェンダとして挙げています。研究会としても、これに対しビジネスの意見を集約して働きかけをしていかなければならないと思っています。

BEPS問題は、最終報告書は出たものの、まだ5合目、6合目程度ではないでしょう。今後最終像を目指してのさらなる努力が求められます。その中では会員企業の皆さま方からいただいたいろいろな問題点をより具体的に抽出して、研究会の中で消化して提言に結びつけていく必要があると思います。これからの皆さま方のご協力をよろしく願います。

パネルディスカッション

【パネリスト】

PWC税理士法人顧問

岡田 至康

KPMG税理士法人パートナー

高嶋 健一

デロイトトーマツ税理士法人パートナー

山川 博樹

EY税理士法人エグゼクティブディレクター

原口 太一

【モデレータ】

経団連経済基盤本部長

小畑 良晴

パネルディスカッション前半——テーマ別概説

小畑 本日のパネルディスカッションは前半と後半に分けて進めたいと思います。

まず前半ですが、昨年度の国際租税研究会の報告書において、各先生にそれぞれご執筆をいただいている分担に基づき、高嶋先生から外国子会社合算税制（CFC税制）についてご説明いただきます。続きまして原口先生からは利子控除制限について、岡田先生からは移転価格税制の全体について、山川先生からは移転価格の中でもとりわけ問題の多い取引単位利益分割法について、それぞれプレゼンテーションしていただきたいと考えています。いずれも今後の国内の改正を見据えた場合、また各国における税務の執行という面でも非常に重要なテーマだと感じています。

一方、パネルディスカッションの後半では事前に会員企業の皆さまからいただいたおりましたご質問について各先生から答えいただく形で進めていきたいと思えます。

「行動3」効果的なCFC税制の構築について

高嶋 私の担当は行動3（効果的なCFC税制の構築）ということで、資料に添って説



高嶋パートナー

明いたします。

21世紀政策研究所研究会のプロジェクトの報告書「グローバル時代における新たな国際税制度のあり方」でCFCの事例研究をした関係でBEP S 行動3の最終報告書をかなりしっかりと読みました。

行動3はベストプラクティスということで、CFC税制を入れたい国はこういうふうにしたらいという、ガイドラインを提示しています。BEP S 最終報告書は、必ず導入しなくてはならないミニマムスタンダードの規定についてはそのまま税法に落とせるぐらいのメッシュの細かさで書いてありますが、行動3は、ベストプラクティスの中でも各国の事例の集大成のよう

なもので、これをそのまま税法に落とすことはまず不可能という印象があります。したがって、これをどう読んでいくかが非常に重要だと感じています。

六つの構成要素

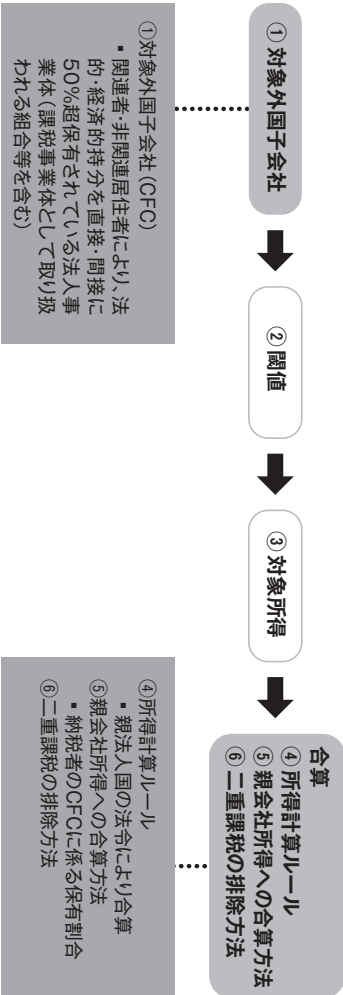
高嶋 「図表12に「六つの構成要素」と書いてあります。①対象外国子会社、②閾値、③対象所得、それから④から⑥の合算の方法です。時間が限られていますので、今日はその中でも重要な②閾値と③対象所得を中心に説明します。

①の対象外国子会社は、日本のタックスヘイブン対策税制と同じように、その国の居住者が直接・間接に50%超の持分を保有している事業体です。③の対象所得は、原則として親会社所在国の法令により合算所得を計算します。合算方法は保有割合で合算していきます。それから二重課税の排除方法も一定程度記述されています。

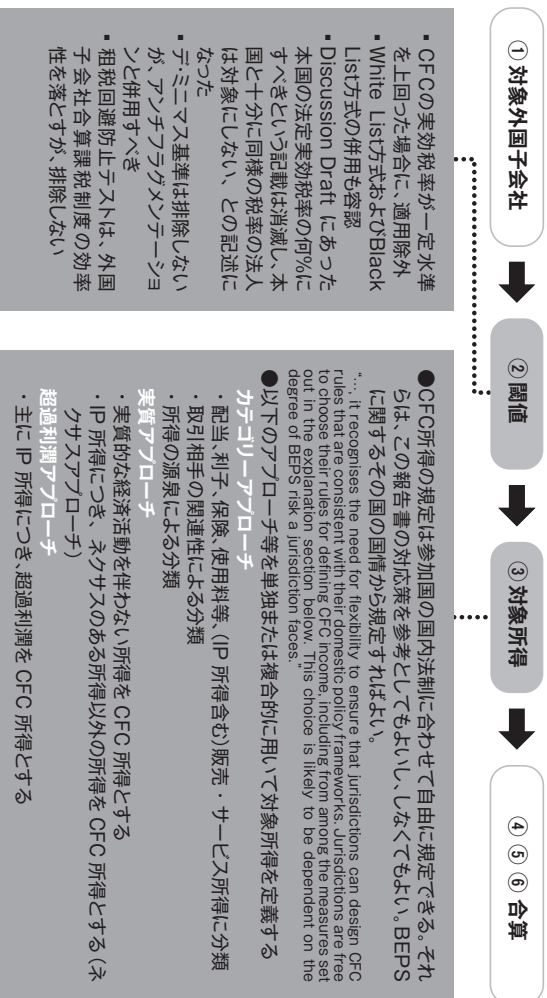
図表13（34ページ）をご覧ください。まず、②の閾値のところでは、「CFCの実効税率が本国の実効税率と十分に同様な場合」は合算課税しない、すなわち「本国の実効税率から十分に低い場合」には合算課税するとなりましたが、中間報告では

「その国の法定実効税率の4分の3を下回った場合」に合算の対象とすることになっていました。もし、中間報告のままですと、日本の実効税率は約29%で、その4分の3は約21・75%となりますから、現行の20%を超えてしまう状況も想定されましたが、最終的には「本国の実効税率と十分に同様な場合」に落ち着きました。これをどのように解す

図表12 行動3 効果的なCFC税制 6つの構成要素(1)



図表13 行動3 効果的なCFC税制 6つの構成要素(2)



るかは難しいところですが、やはり、実効税率を基準に適用除外を判定することは有効である、ということだと思います。

それから White List、Black List の併用も容認です。たぶんイギリスを想定しての規定だと思いますが、租税回避防止テストも一定程度認めるということで落ち着いていません。

次に③の対象所得ですが、これが所得の種類別といわれているものです。カテゴリーアプローチ、実質アプローチ、超過利潤アプローチがあり、これらを単独で用いてもよいし、複合的に用いてもよいと書いてあります。ただ、カテゴリーアプローチで配当、利子、保険、使用料等、IP（知的財産権）所得を含む販売またはサービス所得を、有無を言わず、合算課税してしまうと、経済合理性、実体性のある活動も著しく阻害されてしまつて大変なことになります。実際には、カテゴリーアプローチに加え、実質アプローチで実体のあるものは除外してもよいとされています。またIP所得についてはIPの形成に貢献したものに所得を割り当てて、除外していくという方法を組み合わせなければいけないと思います。

最後に、I P 関連の資本支出に関して、一定のリスクを勘案したりターンを計算し、そのリターンを超えたものを超過利潤としてCFCLルールにて合算するという超過利潤アプローチがありますが、これはおそらく日本では採用されないと思いますし、どの国でも採用されていません。このアプローチを行うと、どのような方法で超過利潤を算定するかにもよりますが、本来BEPSの懸念のないI P 所得も合算されてしまうことも想定され、実務上は相当な弊害が出てくると思います。

カテゴリーアプローチと実質アプローチの相違点

高嶋 図表14を見てください。カテゴリーアプローチ、実質アプローチをご説明します。行動3の報告書には、カテゴリーアプローチにおける各所得に関してどんな場合にBEPSの問題が生じるか、かなり詳しく書いてあります。皆さまは最終報告書を読まれるとき、OECDのBEPSの議論で何が問題になったか、カテゴリーアプローチに注目して理解されるとよいと思います。

配当所得については、能動的な所得からの配当や能動的な証券取引に係る配当は問題

図表 14 行動3 効果的なCFC税制 6つの構成要素 (3)



カネコローアローチ (補足)

配当所得

- ・ 能動的所得から支払われた配当、能動的な証券取引に係る配当、親会社が直接受領した場合免税となる配当は BEPS 懸念なし

利子

- ・ 金融所得を得るための必要な実質を伴う場合、資本超過状態にない場合には、対象外とすべき？

保険所得

- ・ CFC が過大資本である、関係者との契約等に由来する、保険契約の相手が異なる法域に存在する場合、BEPS 懸念大。ただし、CFC が自らリスクを引き受け、管理する十分な実質がある場合等において、その(再)保険活動がグループ全体で経済合理性がある場合には、対象外とすることは可能

使用料等、(IP所得含む) 販売・サービス所得

- ・ CFC が自ら所得を得るために必要な実質を備えている場合には、対象外とすべき？

実質アローチ (補足)

実質アローチにおける実質分析については、主として以下の 3 つの対応策を提示

- ・ **Substantial contribution analysis:** 事実関係の分析を行い、CFC の従業員が CFC の所得に重要な貢献を行ったかどうかを判断
- ・ **Viable independent entity analysis:** グループ内の事業体のすべての機能に着目し、当該 CFC が特定の資産を保有またはリスクを引き受けているかどうか判断 → 移転価格の手法と類似
- ・ **Employees and establishment analysis:** 従業員や施設の有無に着目して判断 (付加価値を生み出す活動の管理・監督ではなく、実際に所得を稼ぐ従業員・場所が必要)

ないとされています。親会社が直接保有していたら免税になるようなものについても同様です。利子所得については、グループファイナンス等の実質と実体を伴っているもの、および資本超過状態でないものは、BEP Sの懸念がないとされています。資本超過状態については、実際には移転価格のほうで手当てされますので、このあたりについて、他のBEP Sの行動計画とどう整合性をとるかの記載がなかったのは、少し残念なことです。このようなことは他にも見られますので、各BEP S行動計画間の整合性をもっと整備して欲しかったと思います。

保険所得も懸念があるとされていますが、最終的に、保険活動にグループ全体で経済合理性があるもの、要するにその活動によって保険料等がセーブされるような実体のある保険サービス所得については問題がないという脚注が入っていますので注意が必要です。

IP所得を含む販売・サービス所得については、BEP S全体の議論の中ではIP所得はIPを実質的に組成したところで課税が生ずるべきとされていますので、そうでない場合に合算すべきとされています。

以上のディスカッションを中心に、今後の日本のタックスヘイブン対策税制を考えるときに何が問題になってくるか、それを検討していかなければいけないと思います。

実質アプローチは日本の適用除外とほとんど同じです。Substantial contribution analysis (実質貢献分析) は従業員の実態に鑑みて判断する方法です。

Viable independent entity analysis (存続可能独立事業体分析) はちよつと問題です。移転価格の制度と非常に似ています。グループ内のすべての事業体の機能に着目し、そのCFCが資産を保有しているか、リスクを引き受けているかを観察して判定していく方法で、ここでも移転価格税制との競合が発生しますので、移転価格税制との調整が必要となります。

Employees and establishment analysis (従業員・施設分析) は従業員や施設の有無に着目しますので、日本の実体基準とよく似ていることとなります。

勧告に関する日本の対応

高嶋 図表15 (40ページ) をご覧ください。では、こういう勧告が行われ、日本はどう

図表15 行動3 効果的なCFC税制 国内法制化の論点①

現行制度を基本とする漸進的改革かまたは
所得分類／実質分析等の抜本改革か

現行制度を基本とする漸進的改革

- ・ OECD の最終報告書の内容は、ミニマムスタンダードではなく、ベストプラクティス
- ・ 同最終報告書において、日本は実質的に Transactional Approach の一種であると整理されている（最終報告書 p55 脚注 21）
- ・ CFC 税制はわが国で十分に定着

所得分類／実質分析等の抜本改革

- ・ 他方、航空機等のリース事業に係る所得（リース所得）、**キャピタルゲイン**などの問題に抜本的に対処するには、所得分類・実質分析等の抜本的な改革も必要か？
- ・ わが国の資産性所得課税制度は、OECD の最終報告書の分類アプローチに基本的に対応



保険所得は対応していないが、非関連者基準にて手当てされている



現状の問題意識

- ・ 対象外国子会社(CFC)の定義の支配の観点からの見直し
- ・ 航空機等のリース事業に係る所得（リース所得）
- ・ 組織再編等の**キャピタルゲイン**
- ・ 無税国に所在するが、租税負担割合はトリガー税率を超える場合

対応していくべきなの
かを見ていきます。現
行制度の漸進的な改革
案は経団連が主張して
います。それに対して、
来年度の税制改正では、
もしかしたら所得の分
類方式が変わっていく
のではないかと、そうす
ると事務負担が増大す
るのではないかと懸
念されています。
いろいろな論点があ
りますが、次は図表 16

図表16 行動3 効果的なCFC税制 国内法制化の論点②

OECDの行動3報告書により、BEPS（税源浸食・利益移転）懸念のある所得でCFC税制により課税すべき所得とは何かを明確化し、現行のCFC税制の趣旨を再検討した上で、現状のCFC税制の手直しを行うのか、新たなCFC税制をつくるのか、慎重に議論すべきであると考えられる。



例えば、現行のCFC税制が、「低課税国へ自国の利益を移転する租税回避行為を防止する」ことが趣旨であるとする、

- ・低課税国へ → 税率判定
- ・租税回避行為を防止 → 支配の判定、経済合理性の判定（適用除外基準）
- ・自国の利益を移転する → 外国子会社等の組織再編等によるキャピタルゲインに対する課税の適否を慎重に検討することが必要になると考えられる。

を見てください。行動3の報告書を分析して、BEPSの懸念のあるCFC所得は、現行のタックスヘイブン対策税制では完全に捉えられているというのが私の認識です。一方、日本のタックスヘイブン対策税制が厳しすぎるところとしてオーバーインクルージョン（過剰合算）の部分もあります。今後何が必要かという、BEPS行動3の報告書を踏まえ、現行のタックスヘイブン対策税制に照らして、BEPS懸念のあるものがちゃんと入っているか、逆に課税しすぎているのではないかということを一とつひとつ議論して整理していくことです。

もう一点、現行の、あるいは今後構成するCFC税制をどんな趣旨で位置付けていくのかにつき、私なりの考えを図表16の下段に書いてみました。低税率国に自国の利益を移転する租税回避行為を防止することが趣旨だとすると、まず低税率国というのは税率判定で何%とするのか、租税回避行為は支配してないと起きませんので、「支配」をどう考えるか、経済合理性のあるものについては租税回避行為ではありませんので、どうやって適用除外にしていくなか、といったところが論点となると思います。

自国の利益を移転するという点に関していえば、例えば買収した後に株式の非課税移転により組織を変更するとタックスヘイブン対策税制の租税負担割合の低下という問題を生じてしまい、場合によっては思わぬ合算課税が生じてしまいますが、これは自国の利益を移転しているわけではないので、タックスヘイブン税制の合算課税の対象にしない方がいいという結論になります。

そうすると現行制度において、何がオーバーインクルージョンとなるか、何がアンダーインクルージョンとなるかをよく議論して、趣旨に鑑みて、どういう制度を構築していくかを慎重に検討していけばよいということになると思います。



原口エグゼクティブディレクター

このゴールは現行の手直しでも達成できると思いますし、抜本的な改正でも達成できると思います。オーバーインクルージョンとアンダーインクルージョンの議論がちゃんとされないまま、概念的に所得の種類別分類をつくってしまうと現場でもかなり混乱するのではないかと思っています。

「行動4」利子控除制限について

原口 私からは行動4の利子控除制限の話をお話します。

いま高嶋先生から話があったCFC税制と違い、さほど複雑な内容ではありませんので、比較的理解しやすいと思います。

利子控除制限は実はわが国に存在しています。わが国において、利子の損金算入を否認できる規定が三つあります。一番メジャーなのが移転価格税制です。次に昔からある過少資本税制で、資本と負債の比率で損金算入を否認していきます。そして、昨今入ったのが過大支払利子税制です。これは、フローベースに着目して所得に対する支払利息割合でもって損金算入を制限していこうというものです。ただ日本の企業でこの税制の適用を受けて支払利子の損金の算入を否認される、損金不算入になっていることはほとんどないと認識しています。

この制度を導入するとき、日本の企業の足かせになってはいけないという観点から当時の経済産業省が知恵を絞り、日本の企業をいじめる税制は入れないということで制度がつくられました。ここに来られている企業の方はこの税制について細かく検討したことはないと思います。ただ、BEP Sの最終報告書の中では支払利子の控除の制限について提言がなされています。

冒頭、青山先生から話がありましたが、基本的には共通的なアプローチを提示するものとなっております、基本的なつくり方はわが国の過大支払利子税制とよく似ています。そ

の税制はどのようなものか概括します。

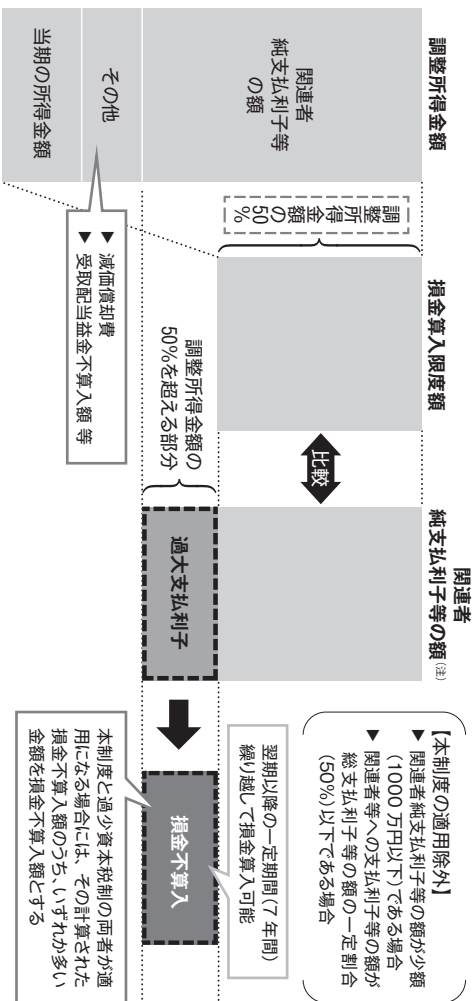
日本の過大支払利子税制とは

原口 図表17（46ページ）は、わが国の過大支払利子税制の仕組みのイメージです。基本的には所得をベースにして、その所得の一定金額までしか損金算入を認めません。それを上回る支払利子については損金不算入とするというものです。

では、その所得のキャップはどのように考えるのか。わが国においては調整所得金額という概念が用いられています。当期の所得金額に減価償却費と受取配当益金不算入額と関連者の純支払利子額などを足して調整所得金額とし、その50%をキャップにします。関連者に対する利子で、調整所得金額の50%を超える支払利子が、損金不算入になります。

一ついい仕掛けになっているのは、受け取った側が日本の法人であって、日本の課税所得を構成するような利子については課税の対象にしないという制度になっていることです。そこが効いて、日本の会社が日本の関連者に支払っている利子はカウントされな

図表17 本邦過大支払利子税制の仕組み(イメージ)



(注) 関連者等(直接・間接の持分割合50%以上または実質支配・被支配関係にある者等)への支払利子等の額(利子等の受領者側でわが国の法人税の課税所得に算入されるものを除く)の合計額からこれに対応する受取利子等の額を控除した残額をいう

(出所) 第67回租税研究大会(東京大会)での財務省公表資料に基づき作成

いので、この税制にひっかかる会社はほとんどありません。

反対に、外資の会社で、海外の親会社や関連会社に支払うものが対象になってきます。基本的に日本の国内企業についてはひっかからない制度になっています。

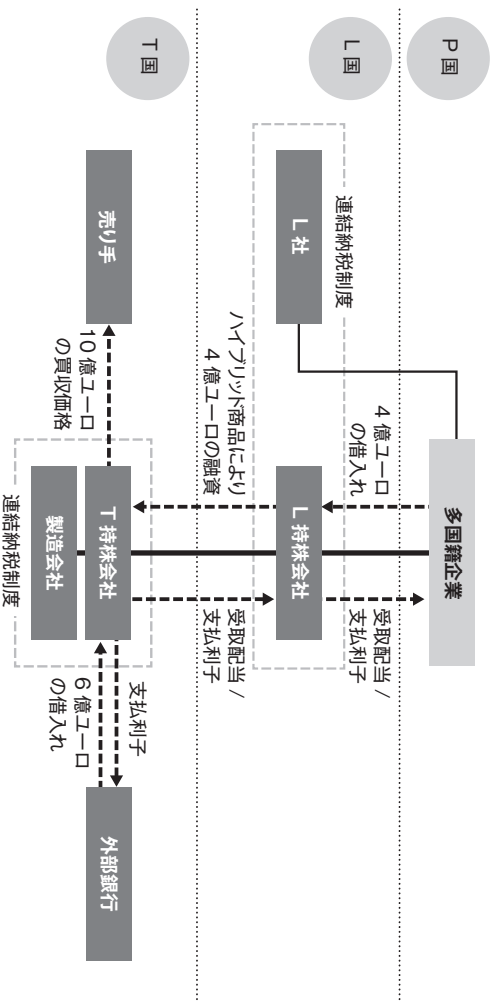
では最終報告書で利子控除制限に係る提言がなされた理由をみてみます。利子や配当の支払いによって取り扱いが違うこと、利子は損金算入できますが、配当はそうならないことはご存じだと思います。その違いを巧みに利用することによって所得の調整ができます。

簡単にいいますと、低税率国から金を借り入れて利子を払うことによって、高税率国から低税率国へ所得の移転は簡単に起こってしまいます。このようなことをうまく組み合わせていろいろなスキームが考えられていますので、そこにキャップをつけていきましようという大きな流れがあるのです。

利益移転、税源浸食の取引例

原口 図表18 (48 ページ) を見てください。複雑な取引図になっています。これはOE

図表18 負債のプッシュダウンと中間持株会社を利用したレバレッジによる買収事例



(出所) OECD「税源浸食と利益移転への対応報告書」別紙 C に基づき作成

CD から 2013 年 2 月に公表されています。『Addressing Base Erosion and Profit Shifting』（『税源浸食と利益移転への対応報告書』）という報告書の中で、こういったスキームで利益移転、税源浸食が起こっていると例示された取引を图示したものです。こんな取引が本当にされているかどうか、ちょっと複雑なところですが。

まずは、自分たちは P 国にある多国籍企業だと思ってください。T 国、ターゲットの国にある製造会社を買収したいが T 国（T 持株会社）にはお金がないので、P 国の皆さまがお金を注入して買収していこう。そのとき単に資本を注入する形にしてしまうと、P 国には配当というかたちで還元することになるので、T 国において損金は発生しません。貸付金で注入して支払利息を発生させたほうが税効率がいいという観点でスキームが組まれています。

L 国は低税率国です。そこに持株会社をつくり、そこを通じてターゲットの T 国に製造会社を買収する箱をつくります。P 国の多国籍企業は L 持株会社、T 持株会社を通じて、調達した資金で製造会社を買います。

本件では 4 億ユーロが P 国の会社から L 持株会社を通じて T 持株会社に流れています。

加えて銀行からの借入れという形で6億ユーロ、合わせて10億ユーロを元手にして製造会社を買収しました。T持株会社による売却後、発生する利子が製造会社の所得と相殺されることによって税効率がよくなるということです。

報告書の事例では、L国からT国に入ってくる時にはハイブリッド商品による4億ユーロの融資となっています。これは行動2でいうところのハイブリッド・ミスマッチです。T国から支払うときには支払利子ということになりますが、L国で受け取ったときには配当になっているので、海外子会社からの配当益金不算入という制度があれば、L国では課税が起らないというミスマッチが起ります。これは行動2で対応されています。

結局、製造会社を買収するに当たっての有利なやり方がある、利子を使う、過度にそういったことがされることについては問題があるということなのです。

報告書（2015年度国際租税研究会報告書「グローバル時代における新たな国際租税制度のあり方」BEPプロジェクトの総括と今後の国際租税の展望）の中には、日本で3年ほど前に新聞沙汰になったユニバーサルミュージックの事案を紹介しており

ます。当時、日本には過大支払子税制がなかったので、法人税法132条の包括否認規定を適用した事案です。納税者にとっては非常に厳しい課税が行われたことを紹介しています。

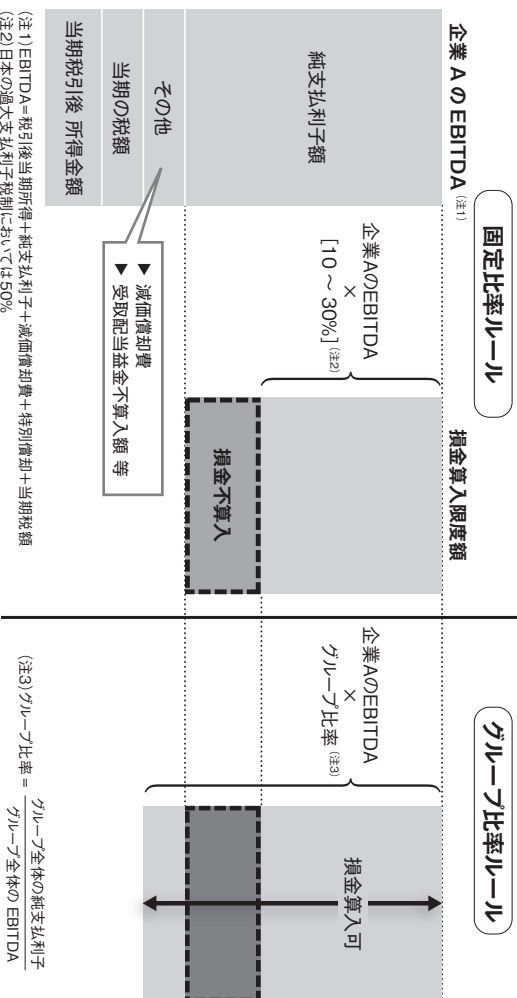
BEPSに対する制限方法

原口 では、OECDの中でどういった制限方法、処方箋が提言されたのかは、**図表19**（52ページ）になります。

最終的には、日本の過大支払子税制と基本的に同じようなものが提案されていますが、その過程でもう一つ話がありました。エンティティの所得に着目して制限をかけていくのが、**図表19**左側の固定比率ルールです。所得をベースにして、所得の何%を超えるものについては否認します、駄目ですよといったものです。

もう一つの考え方が右側です。企業グループ全体の所得に占める支払子の割合を、グローバルベースで算出します。それをキャップにして、一定の国での支払子の割合と比較して、その割合を超えるものについては否認していくという考え方が提言されて

図表19 固定比率ルールとグループ比率ルールのイメージ図



(注1) EBITDA=税引後当期所得+純支払子額+減価償却費+特別償却+当期税額
 (注2) 日本の過大支払子額税制においては50%
 (出所) 第67 回租税研究会(東京大会)での財務省公表資料に基づき作成

(注3) グループ比率 = $\frac{\text{グループ全体の純支払子額}}{\text{グループ全体の EBITDA}}$

いました。ただ最終的には、基本的なアプローチは固定比率ルールに落ち着いています。グループ比率ルールはロジック的には優れたものかもしれませんが、執行を考えると、支払利子の損金算入額を計算するに当たり、すべての国の支払利子額を全部まとめ、その比率を出さなければいけないということで、企業にとっても課税当局にとっても手間になります。そのアプローチを提案するところまでには至らず、これについてはオプションとして採用していいですよという提案になっています。

固定比率ルールと過大支払利子税制の相違点

原口 では、固定比率ルールとわが国の過大支払利子税制の違いに注目したいと思います。わが国では調整所得金額の50%を超えるところについて損金算入を否認するという制度です。提言されているルールはE B I T D A、所得に着目して制限をしますが、その率が異なります。基本的には10〜30%と、日本の50%よりも引き下げられています。それだけ損金算入否認の対象になる可能性が高いという厳しい制度になっています。これが一番大きな相違点です。

図表19は財務省の公表資料に基づいてつくっています。E B I T D Aを計算するに当たって、「その他」のところに減価償却費、受取配当益金不算入額と書いてあります。しかし最終報告書を見ますと、パラグラフ89だったと思いますが、受取配当金の益金不算入額はE B I T D Aを構成しないということです。調整所得金額には含まれていたものが除かれることになりますので、また圧縮されるということ、いまの日本の制度よりも厳しい内容になっています。

支払利子についても、日本の制度は関連者に対する支払利子が対象になっているとお話しました。しかし、固定比率ルールでは、関連者に限らず外部の金融機関からの利子も含めた総額で制限をかけていくところが違う点です。この点からもいまのわが国の制度よりも厳しい制度になっています。

加えて、日本の制度では、日本の内国法人が受け取って課税所得を構成する場合、その利子はカウントしないことになっています。しかし、固定比率ルールはそういう制度にもなっていない厳しいもので、いまの日本の制度と比較したとき、もっと大きな網でひっかけられるような提言になっています。

日本の国内法に落とし込むに当たっては、オーバーインクルージョンという話がよくあります。日本にいまある過大支払利子税制はそういったものになりません。経済活動の足かせになっていません。課税対象が膨らむことによって日本の企業の経済活動の足かせになるような制度にしてはいけなさと考えていますので、いまいった違いをどのようにアピールしていくのか。日本の企業の経済活動に障害が出てくるものについては、しっかりと訴えていくところが重要かなと思っています。

こういった厳しい制度を入れたとしても、報告書に記載してはいます事案に対しては、この制度だけでは捕捉できないところがあります。控除支払利子制限とは別に包括的な考え方でカバーし、租税回避的なものを捕捉するといった二重立てで走っていくほうがいいのではないかと私は考えています。

「行動8〜10」移転価格税制について

岡田 資料を配布していますので、それに基づきながらご説明いたします。私からは移転価格関連の概括的な説明です。



岡田顧問

最終報告書は行動8と10ということでも一つにまとまっていますが、BEPSのProfit Shiftingという言葉をも端的に表しているのが移転価格だと思しますので、非常に重要なペーパーではないかと思っています。

図表20の上段にありますように、BEPSの観点での問題は経済実態と課税の実態を合わせるということです。具体的には、その横にありますように、経済活動によって価値創造が生じ、その価値創造は実際のところ利得付与と関係します。価値創造、Value Creationといっています。価値創造、Value Creationといっています。Value Creationがキーワードになっています。Value Creationがあるのかどうか、その額はいくらなのか、そう

図表20 移転価格ルールの再構築・明確化(OECD移転価格ガイドラインの改訂)

経済実態と課税実態の合致

経済活動による価値創造の場所に利得付与

OECD 移転価格ガイドライン (2010年)	改訂の有無	OECD 移転価格ガイドライン改訂案
序文		
用語集		
第1章 独立企業原則	一部改訂	<ul style="list-style-type: none"> ・セクションD、独立企業原則の適用のための指針) ・実際の取引の正確な描写 ・6つのステップでリスク分析 (特定、契約条件、機能分析、解釈、配分、価格付け) ・リスクの支配、リスク引き受けのための財務能力の検証 ・商業合理性テストにより取引を否認 (Non-recognition) ・ロケーションセービング、集合労働力、多国籍企業グループシナジーの取り扱いの明確化 ・特別措置は不採用
第2章 移転価格算定方法 第1部 移転価格算定方法の選択 第2部 伝統的取引基準法 第3部 取引単位利益法	一部改訂	<ul style="list-style-type: none"> ・(コモディティ取引は市場価格を参照したCUPで処理) ・経験則の適用
第3章 比較可能性分析		
第4章 移転価格に関する紛争の問題および解決のための税務執行上のアプローチ		
第5章 文書化	全面改訂	(マスタータイトル、ローカルタイトル、国別報告書)
第6章 無形資産に対する特別の配慮	全面改訂	<ul style="list-style-type: none"> ・無形資産の定義 ・無形資産の所有および開発・改善・維持・保護・使用 ・無形資産の使用または移転 ・独立企業条件 (DCFの否認、評価困難な無形資産につき所得相対性基準)
第7章 グループ内役務提供に対する特別の配慮	全面改訂	(低付加価値 IGS につき簡素化された計算アプローチ)
第8章 費用分担取決め (CCA)	全面改訂	(貢献を費用ではなく価値で測定)
第9章 事業再編に係る移転価格の側面付録		

いったものが非常に大きな問題として取り上げられています。

ご承知のとおり移転価格については、独立企業原則（ALP）というものがあり、ALPはOECDのみならず国連でも認められています。つまり独立企業原則はグローバルで認められている概念です。図表20にありますように、今回、OECD移転価格ガイドラインが大幅に改訂になっています。これがある意味では独立企業原則を具体化したものといえると思いますので、グローバルの各国においてこの内容が影響を与えます。その意味では最終報告書のほかの項目とは若干異なっており、影響力を与える範囲が大きいと感じます。

無形資産の定義

岡田 BEPSにおいて一番大きな問題として挙がっているのは、図表21にあります無形資産です。かつて、アメリカの企業等が、無形資産を安い価格でタックスヘイブン国・地域に移転し、これらの国で多額の利益をあげて税を逃れていたというケースがあります。そういった意味ではBEPSにおいては極めて重要な検討項目になっています。

図表21 無形資産(行動計画8)

- i. 有形資産または金融資産ではないもので、
- ii. 商業活動における使用目的で所有・管理でき、
- iii. 比較可能な独立当事者間取引で使用・移転するときに対価が支払われる資産
(例)特許、ノウハウ・企業秘密、商標・商号・ブランド、契約上の権利等

ロケーションセービング、市場固有の特徴、グループシナジー等は無形資産に該当しない
→独立企業との比較可能性の調整、機能・リスク・資産を含む関連する事実と状況の分析で対応

定義



果たす機能・有する資産・引き受けるリスクに係るものを検討

- ・ 法律上の所有は対価算定の単なる参照点
- ・ 単に資金提供リスクを負担する場合は、リスク調整後の予想収益率を享受するのみ

比較可能性分析の検討

(排他性、法的保護の範囲と期間、地理的範囲、耐用年数、期待将来・便益等の要素の検討)

- ・ 各当事者に係る現実的に利用可能な選択肢の検討

比較対象の選定が困難な場合には、利益分割法・事前評価技法の適用可

→独立企業結果を実現

対価の算定

今回、「無形資産」の定義をきちんとまとめています。i. 有形資産・金融資産ではない、ii. 所有・管理が可能、iii. 独立企業間で対価が支払われる、というものです。したがって無形資産に該当することになれば、対価の問題が当然出てきます。企業としては無形資産なのかどうかはある程度きちんと把握しておく必要があるだろうと思います。(例)にありますように、特許、ノウハウ・企業秘密、商標・商号・ブランド、契約上の権利、そういったものが無形資産に該当するとされています。

一方、無形資産に該当しないものには、ロケーションセービング(立地に基づく利益)あるいはグループシナジーがあります。ロケーションセービングについてはご承知の方も多いと思いますが、新興国や途上国は、例えばその国で安いコストでつくったもの、そこから生じた利得は基本的に自国に帰属すべきだといっており、これに対し、先進国は必ずしもそうではないだろうと考えているわけです。

それではどうするかというと、比較可能性の分析を行うべきだということです。比較可能なものの場合の利得と比べればいいではないかということですが、新興国等は、一般的にこのようなものに比較対象は存在しない、したがって、比較対象を使わない算定

方法の使用を考慮すべきである、等の主張をしています。

そのような場合に大きな概念として登場するのは、無形資産についての開発 (development) ・改善 (enhancement) ・維持 (maintenance) ・保護 (protection) ・使用 (exploitation) という五つのものであり、これらの頭文字をとって D E M P E とよばれています。これは無形資産のライフサイクルになっています。最初に開発があつてから、最後に使用するまで、ライフサイクルの各段階における価値創造を見ていこうということです。

その際、法律上の所有は対価算定の単なる参照点にすぎないとされています。確かに BEPS から見たらそのとおりで、タックスヘイブンで無形資産の法律上の所有権を与えたから、そこで多額の利益を計上してもいいということにはなりません。

ただ、日本企業にとっては法律上の所有権を当初から持っている場合が多く、その場合に利得を十分に計上できるかどうかについて主張すべきは開発等ということになります。自分たちは開発した、だから多額の利益を得てもいいという主張をしていくことになり、開発・改善・維持・保護・使用という項目は非常に大事なものです。それぞれに

ついて、機能、資産、リスクをどのように把握したのかを分析しておくことが必要であると思います。

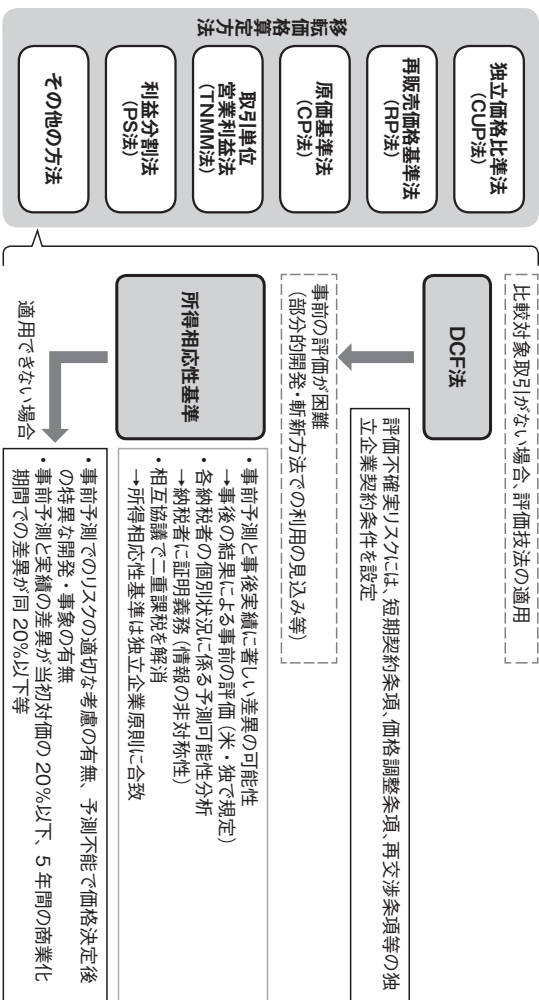
無形資産については比較対象を見つけにくいのは事実です。そこで今回、新たな算定方法という形で事前評価技法を取り入れていきます。

図表22をご覧ください。移転価格の算定方法は左側に記載されていますが、今回、その他の方法を充実させています。確かにいままでの比較可能性分析は大きな分野ですが、今回のものは予測可能性分析といってもいいような形でまとめられていると思います。

一つはDCF（ディスカウンティッドキャッシュフロー）法です。実際に企業が使っている有用なツールであるといわれています。DCF法は今回の最終報告書で明確に記述されています。

その関係で、独立企業原則を考えた場合、独立企業であればどういう契約をしたのかという考慮もあります。例えば、将来を見通せないのであれば短期の契約にする、あるいは条件が変わった場合には再交渉するかもしれない、そういったことを独立企業であつても行うのであれば、そのような条項も認めてもらえるということです。

図表22 DCF法・所得相応性基準の導入(無形資産に係る移転価格の算定方法)



所得相応性基準導入の問題点

岡田 無形資産については評価困難なものがどうしても存在します。それについてはいわゆる所得相応性基準が導入されています。所得相応性基準は、事後の結果から事前の評価を検討するというものです。OECDでも、これは後知恵だとしてずっと取り入れていませんでしたが、考えてみると、各企業は開発の段階で無形資産の潜在的価値を見ようとしています。その見た価格はいくらなのか、最後の使用の段階でどれだけの価値が出るかを念頭に置いている場合も多いでしょうから、結果を見ることはあながちおかしいとはいえない、潜在的価値が顕在化したとみればおかしくないのかなと私自身は思っています。

ただ、事前の評価が正しいのかどうか、そこは非常に大きな問題です。当局にはなかなか分かりません。ですから納税者にその証明責任が課せられています。事前の評価をこういった形でやりました、リスクもきちんとして考慮しました、しかし結果は違いました、それは途中で予測不可能なことがあったからです、そういうことを企業は説明しなさいというわけです。十分に説明しない場合には、この所得相応性基準で課税を受ける

可能性もあります。

所得相応性基準には、独立企業であればどういふ予測をしたかという観点はどうしても含まれます。だからこれはALP（独立企業原則）に合致し、したがってMAP（相互協議）の対象になるといふ整理がなされています。これを移転価格ガイドラインに取り入れたのは、相手国との関係でも、大きな点だと思っています。

また、セーフ・ハーバー規定を設け、事前の予測と事後結果の違いが20%以内であれば認めるといっています。ですから独立企業であればどういふ予測をしたかという観点を改めて強調しています。これは非常に重要な点と考えています。

図表23（66ページ）は、リスクの問題です。リスクはある意味で無形資産と似たところがあり、評価はなかなか難しいですし、契約で簡単に移せるものでもありません。BEPSにおいて、これは一つの大きな検討すべき要件だということで、最終報告書でもかなりのページが割かれています。

いわゆるハイリスク・ハイリターンであり、リスクのあるところにはたくさん利得をつけるべきとなっています。リスク分析を行う場合、重要な要素はリスクのコントロール

図表23 リスクおよび資本(行動計画9)

<p>リスクの 特定 (定義)</p>	<ul style="list-style-type: none"> • リスクの特定は、移転価格における機能分析と関連し、また商業上および資金上の関係を正確に把握するために不可欠 • 移転価格の議論における「リスク」は事業上の不確実性を意味し、戦略リスク、市場リスク、インフラリスク、操業リスク、財務リスク、取引リスクおよびバーバードリスクを含む • 独立企業原則、比較可能性分析によって、商業上、資金上の関係、契約条件、経済状況を特定
<p>リスク分析</p>	<ul style="list-style-type: none"> • リスク配分は、リスクコントロールとリスク引受けの資金的能力による(リスクコントロールをより重視) • リスク分析に係る6つのステップ： <ol style="list-style-type: none"> ① 経済的に重要なリスクの特性を特定 ② 契約への反映状況 ③ リスクに関する機能分析 ④ ①～③の解釈 ⑤ リスク配分(リスクの配分は、リスクコントロールとリスク引受けの資金的能力による) ⑥ 価格設定とリスク配分の反映(単に資金を提供するだけの拠点には、リスクフリーリターンが適切な利益(予期せぬ利益も損失も配分されない))
<p>否認</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 正確に描写された取引として当事者間の関係の実質を特定 →対応する事業活動を行う企業に利得配分 • 商業上の合理性 (commercial rationality) がない取引は、取決めの無視(否認)が可能 ※関連企業は独立企業よりも多様な取引を行う可能性(独立企業の行動をみるのではない)

ールはどこで行っているのか。確かに資金負担の問題であるのであれば、利得は一定程度でいいでしょう。しかしリスクのコントロールを行っているのはどこだということをきちっと説明することが必要となってきます。

私の個人的な感じですが、日本企業である親会社は、かなりリスク負担をしていると思います。いままではそれをあまり説明してこなかったのではないかという気がします。親会社がリスクを負担していることを説明できれば、それなりの利得もつけられるのではないかという気がします。

行動計画10では、その他の租税回避の可能性の高い取引も検討しています。取引の複雑化に伴い、取引単位利益分割法を利用する機会がどんどん増えているといわれています。これについては山川委員のご説明をお聞きいただければと思います。

次に、低付加価値グループ内役務提供というものがあり、簡素化アプローチの策定がなされています。例えば、親会社が子会社に対していろいろな役務提供を行う中に低付加価値のものがあるとき、それについてはコスト+5%でいい。グローバルでこのようにしようということです。移転価格というものは、基本的には、企業ごとの個別的な、

限られた分野での対応ですが、グローバルで均一的な対応をしていこう、グローバル基準をつくっていこうということで、これが改めて一つの流れになっているといってもいいと思います。これによって少しでも競争条件を同じにしていこうということです。

コモディティ取引は日本には関係ないと思いますが、市況産品等については、原則CUP法（独立価格比準法）でみていこうということです。

グローバルでの視点が肝要

岡田 最後に最終報告書の効果・影響です。繰り返しになりますが、今回の最終報告書は、独立企業原則を改めて再認識すると同時に、再構築して発展させたと思います。それとともに納税者の事務負担は増えています。納税者としては、主体的に独立企業原則を検討する必要に迫られてきている、子会社も独立企業であったとすればどのような取引をするか常に念頭に置いて対応していく必要があります。相手国から移転価格の指摘を受けることもあり得ますので、そういった必要が生じてきていると感じています。

今回、新たな概念を入れ、ガイドラインが大幅に改正されることになりましたので、国

によってはかなり一方的な解釈をすることもあろうかと思えます。それについては多国間での協調とかモニタリングを行って対応をしていくことになります。

私が大切だと思うのは、青山座長の話にもありましたが、企業として、まずグローバルでの視点を持つことです。BEP Sを踏まえて、各国独自の制度設計はやりにくい状況があると思います。グローバルでどういう動きがあるのかを知ることによって、どういうことがおかしいか、どういうことが正しいか、どういう方向なのかが分かってくると思います。そのあたり、グローバルの動きを的確にフォローしていただければと思います。

同時に親会社は子会社を十分にコントロールしていただきたいと思えます。先ほどもありましたが、子会社任せにしないことが重要なことかと思えます。

そして、最後にお願したいのは紛争解決です。企業にとって移転価格の二重課税を除去することは非常に大きな問題ですが、当局はどうしても受け身になりがちだと思えます。二重課税除去について、当局と協力していくと同時に、当局への働きかけを積極的に行っていく必要があると思っています。



山川パートナー

「行動8〜10」 移転価格税制の

「利益分割法」について

山川 利益分割法というテクニカルで分かりにくいテーマなので、資料には長々と文章を書かせていただきました。かいつまんでお話しいたします。お時間のあるときに資料を参考にしていただければと思います。

OECDの議論の現状と背景

山川 まず、図表24は、議論の現状です。最終報告書では、利益分割法のガイダンスが継続検討となり、来年前半に作業を終了予定です。ただ、今年5月の公聴会もなくなり、タイトなスケジュールで進んでいます。

図表24 OECDの議論の現状

OECDは、2015年10月、BEPSプロジェクトのすべての計画について検討の結果を最終報告し、同年11月のG20サミット首脳宣言にて支持されるに至ったが、「移転価格の結果と価値創造の整合 行動8～10：2015最終報告」の中の利益分割法のガイダンスについては、継続検討とされた。この利益分割法のガイダンスについては、今後、OECD・WP6がガイダンス案を2016年に策定、2017年前半に作業を終了予定、この過程でディスカッション・ドラフトが公表され、公聴会が2016年5月に開催される予定、とされている。全体的にタイトなスケジュール。

このわずか数ページの成果物の重要な点は、利益分割法の適用をめぐるいくつかの論点に対し、特段の解決手法を示唆していないことである。多国籍企業にとって利益分割法が興味をそそるやりがいがあるものとして、評されているわけでもない。なんらの指針も示しておらず、ブレインストーミングにとどまっていると言えよう。先に利益分割法ありきではない。OECDの慎重さが見て取れる。スコーピングペーパーにとどまる。今後OECDガイドライン第2章の改訂案を目指していく。

最適手法、高度に統合された事業活動、ユニークで価値ある貢献、シナジー便益、利益分割ファクター、その他の6事項ごとに、改訂ガイダンスの範囲等を論じている。

昨年10月の成果物は数ページのスコーピングペーパーにとどまりました。このスコーピングの内容は、図表24の一番下に書いてありますように最適手法、高度に統合された事業活動、ユニークで価値ある貢献、シナジー便益、利益分割ファクター等でした。

図表25（72ページ）に、一般の議論の背景として3点挙げました。一つは新興・途上国のTNMM（取引単位営業利益法）の非納得性があると思います。現在、世界のTP（移転価格）実務はTNMMが大勢を占

図表25 今般の利益分割法の議論をめぐる背景

(1)新興・途上国のTNMMへの非納得性

現在、世界の移転価格実務は、親・子会社間で相対的に機能の単純な現地子会社を検証対象とするTNMMが大勢を占めている。多国籍企業の検証対象の現地子会社と現地の比較対象となる独立企業とを比較した場合、国際的な技術水準、コストのかかり方、製品の販売単価などが違い、製品の市場におけるポジションが大きく異なる場合がある。そもそも比較可能性に疑問が出てくる。

新興・途上国のTNMM嫌いの背後には、こういう見方が想定される。ここ数年間、利益分割法の残余利益の取り分として、その生み出す利益が現地子会社に帰属するとされるマーケットプレミアムやロケーションセービングの存在を強く主張してきたが、今般のOECDの議論においてこれらは無形資産ではないと明確に整理されたところである。それでもなお、新興・途上国の利益分割法志向は続いている。OECDは、今般のBEPSプロジェクト報告書の全世界規模での実施を目指すとしており、だからといってOECDが利益分割法への傾斜を一気に強めているとまでは思えないにせよ、国際課税ルールのステークホルダーとなった新興・途上国の意向はもはや無視し得ないものになっていよう。

(2)先進多国籍企業の事業経営モデルの変化

親・子会社の機能がフラットである、親・子会社がリスクコントロールをシェアしている、親・子会社の双方の人員が重要な事業意思決定を行っているなどという、利益分割法の適用が可能な局面を有する事業経営モデルが、おそらくは人的資源の入手可能性とIT技術の進展を背景に、一部にみえてくるようになったという事実はあろう。

(3)直近の2010年ガイドラインにおける扱いの淡泊さ

振り返ると、現行の2010年OECD移転価格ガイドラインの利益分割法の適用に関する評価は、端的に述べると、「適切な分割ファクターの選定が困難であるため無規律な適用は望ましくない」という程度の淡泊なものにとどまっているようにみえる。

今般の議論においては、かつて2010年にTNMMについて、実務に使用できるものとして位置付けた(より正確にはそれまでに相当程度定着していた実務を整理して追認したといえようか)のと同じように、利益分割法についても、あくまで取引形態に応じてよりよきものとして実務に使用できるものとして位置付けておこうという、底流があるのではなからうか。

めていますが、国際企業の現地子会社と現地の独立企業は製品の市場におけるポジションが全く異なっていますので、そもそも比較可能性に疑問があります。

今回、マーケットプレミアムは無形資産ではないと整理されました。それでもなお新興国・途上国の利益分割法志向は続いています。もはやこのような意向を無視しえない背景があるのです。

背景の二つ目は、先進企業の事業モデルの変化です。最近では親子会社の機能がフラットです。親子会社がリスクコントロールをシェアしています。あるいは親子会社の双方が重要な事業意思決定を行っています。このような利益分割法になじむ経営モデルが、人的資源の入手可能性やIT技術の進展を背景に一部見えてきています。

背景の三つ目は、2010年ガイドラインにおいて利益分割法の扱いが淡泊であったということです。

利益分割法の関連議論

山川 図表26（74ページ）は、昨年10月の最終報告書における利益分割法に関連する議

図表26 2015.10のBEPSプロジェクト最終報告書の
利益分割法に関連する議論

経済活動・価値創造の場所と課税利益の場所とを一致させることが強調されている点である。この論点は本来、移転価格課税の機能・リスク分析という、技術的な事柄であるが、BEPSプロジェクト全体を包括する基本理念・哲学に高められているようにみえる。

MF(マスターファイル)では、重要なバリュードライバー、製品・サービスのサプライチェーンの概要、各事業体が行う価値創造に対する主要な貢献を説明する機能分析の簡潔な記述等を求める。

ここでグローバルバリューチェーン分析をどう考えていくか。これは、BEPSの典型であるプリンシパルモデル(各経済活動の機能・リスクの移転と再配置)がもたらす価値創造の場所と課税利益の場所の乖離に対抗する有効な分析ツールであるが、新興国にとって、LSAの存在とセットで利益分割法に引き込む都合のいいツールにみえて(2号文書案における明白なベクトル)。

例えば、5社の異業種の関連企業からなる連続したサプライチェーンが存在したとして、多国籍企業が主体的にバリューチェーン分析を行うとする。バリュードライバーは何か、それは無形資産か、それはどのエンティティのものか、TNMMの検証対象法人は真にリミテッドリスクエンティティであるかなど、単体の機能リスク分析でみえるものとは異なるものがみえてくるであろう。

バリューチェーン分析は、超・機能リスク分析である。帰結として、仮に信頼できるセグメント別合算損益をつくることができ、信頼できるベンチマークを採ることができ、異業種間で通用する信頼できる分割ファクターを見いだすことができれば、グローバル残余利益分割法の適用が極めて据わりがいいことは誰の目にも明らかであろう。

しかし、実際問題、これらの条件を満たすには多くのケースにおいて極めて高いハードルがあることは、実務に携わる者であればすぐに分かるのもまた事実である。概観的な理解を鵜呑みにし翻弄されないことが重要である。OECDは、現状グローバル残余利益分割法の履行を推奨しているわけではなかろう。個々において、全体を見ることによって片面検証を行うことに無理があることが判明しないか、リミテッドリスクエンティティがキャラクタライゼーション(特色付け)されているが、他の関連法人との関係で真にそうであるのかなどを問うている。

すなわち、全体のバリューチェーンの中で移転価格ポリシーのバランスのとれたビッグピクチャーがあるのかを確認することを、また行き当たりばったりの移転価格ポリシーによるのではなくバリューチェーン分析からTPMの選定の流れが出てくることを、推奨しているのではなかろうか。MFの記載においても、不用意に利益分割法の議論に巻き込まれない慎重さが肝要。

論です。価値創造の場所と課税利益の場所の一致という基本哲学と、マスターファイルにおけるバリュードライバー、サプライチェーン、価値創造への主要な貢献に関する記載を求めるところ、このようなことが関連する議論だと思えます。

多国籍企業が主体的にバリューチェーン分析を行ったとしますと、おそらく単体の機能リスク分析では見えないものが見えてくるはずで、仮に信頼できるセグメント別合算損益がとれて、信頼できるベンチマークがとれて、また異業種間で通用する分割ファクターが出てくると、グローバル残余利益分割法の適用が極めて据わりがいいことがわかります。

しかしながら、実際には、こういう条件を満たすには極めて高いハードルがあることは事実です。その意味では、OECDは、現状でグローバル残余利益分割法のようなものの履行を推奨しているわけでは全くないと思います。全体のバリューチェーンの中で移転価格ポリシーのバランスのとれたビッグピクチャーがあること、あるいはバリューチェーン分析からTPM（移転価格算定法）の選定の流れが出てくること、こういうことをOECDは推奨していると思われま

四つのスコープに関する考察

山川 図表27から今般のスコーピングペーパーの内容の考察に入ります。

まず、最初のスコープは「最適手法」でした。この中の②をご覧いただきたいと思いますが、取引の性格からいって利益分割法はなじまない、でも納得感のあるコンパラ（比較対象）がとれない、このような究極の難題をはらむケースがあります。このような場合にどう対応するかに応えていかなければいけないと思います。例えばCUP法（独立価格比準法）に準ずる、あるいはTNMMにプラスアルファする、あるいは残余利益分割法、こういう複数の手法を比較検証する態度はあり得るのではないかと思われれます。

図表28（78ページ）では、2番目のスコープである「高度に統合された事業活動」について述べています。多国籍企業は多かれ少なかれ統合していますが、切り分けやすいサプライチェーンはTNMMに、切り分けにくいサプライチェーンは利益分割法になじむといえると思います。切り分けにくいサプライチェーンは活動に相互依存性があり、意思決定が入り組んでいて、単独ではものが決められない状況かと思えます。切り分けやすいか、切り分けにくいかの判断においては、下段で説明していますRACI分析も

図表27 「移転価格の結果と価値創造の整合
行動8～10：2015最終報告」の中の
「利益分割法のガイダンスの作業の範囲」の考察(1)

●最適手法

①利益分割法がそれ自体なじまない、適当でない場合とは、機能分析の結果、両者のリスクを加味した機能のつり合いがとれていない場合、つまり機能・リスクの重みによりシーソーが傾いている場合といえようか。軽いほうに比較対象がとれると合理的に期待されているのに、それがとれないという理由で、シーソーが均衡近似の状況のために使われるべき利益分割法を適用するのはおかしいという議論であろう。

②取引の性格自体が利益分割法になじまない、しかし、納得感のある比較対象がとれない、究極の難題をはらむケースにいかに対処すべきであろうか。

現行の最適手法ルールは、複数の手法の適用の結果答えが異なることは織り込み済みで、その場合最適な手法以外の手法は不相当であったと整理されるため、それらを比較検証する意味がないという前提に立つ。

しかし、究極の難題をはらむケースにおいて、最適といえるような手法選択ができないときには、例えば、CUPに準ずる方法、TNMM+アルファ、残余利益分割法等の複数の手法を比較検証する態度はありではなからうか。最終的には、最後の1つに決定されるとして、検討過程においては、結果を出してみても結果を見ながら信頼性をチェックしていくことが意味がないとは思えないのである。

③TNMM+アルファは、いってみるとTNMMの単なる差異調整ではあるが、これまでの実務では、新興・途上国当局において子会社に残余の取り分を与える方向でのバイアスがかかると深刻な二重課税問題のおそれもあったため、アルファの取り分を正当化するための理屈は進展し難かった。

しかし、取引の性格自体が利益分割法になじまない、しかし、納得感のある比較対象がとれない、究極の難題をはらむケースにおいて、利益分割法の誤用・濫用に歯止めをかけるという趣旨をも込めて、問題解決のためのtoolkitとして、片側検証であるTNMMの枠内での調整の開発・決め事に注目することも必要ではなからうか。

図表28 「移転価格の結果と価値創造の整合
行動8～10：2015最終報告」の中の
「利益分割法のガイダンスの作業の範囲」の考察(2)

●高度に統合された事業活動

①多国籍企業は、多かれ少なかれ統合しているが、切り分けやすいサプライチェーンはTNMM、切り分けにくいサプライチェーンは利益分割法になじむといえよう。

切り分けにくいサプライチェーンとは、活動に相互依存性があり、意思決定が入り組み単独ではものが決められない状況である。比較対象自体は見えるが、比較対象の取引相手は見えないから、よき比較対象を探しようがない。この切り分けやすいか・切り分けにくいかの判断にあつては、例えば、RACI分析^(注)における、意思決定要素に双方当事者が関わる数が多いと切り分けにくいという見方も一つの参考とならうか。

各関連当事者の活動の内容は異なるものの、その重要性に差がなく、機能はフラットである、つまり、損益変動を吸収させる法人が複数あると位置付けることに合理性がある、こういう場合には、統合度大として利益分割法の適用を適切と位置付けることも可能ではなかろうか。

②連続する統合においては、バリューチェーンの一連の流れの中で、各当事者が研究開発・製造・加工・販売等さまざまな異なる活動をしているので、機能フラットではない。

こういう場合、マスターファイルに連続する統合のサプライチェーンの記述がなされても、そこから生ずる損益を利益分割法で分割すべきではないと示唆しているように見え、また、仮にマスター

参考となります。

図表29(80ページ)

は、3番目のスコ
プである「ユニーク
で価値ある貢献」に
ついて述べています。
この中の②で、いま
岡田先生から話があ
りましたDEMP
E活動分析が取り上げ
られています。
DEMP Eという
のは開発、向上、維
持、保護、活用の英

ファイルに、パラレル類似並行統合が記述されたとしても、それは、サプライチェーン全体の一部かもしれないことに注目すべき事例もあろう。

- ③ここでの連続する統合とパラレル類似並行統合の議論が無意味かという、決してそうではなからう。

というのは、これまで連続する統合取引が国外関連取引の大宗を占めていたのは、人的資源の調達可能性とIT技術の壁があったからであり、今後多国籍企業のパラレル並行統合型取引は間違いなく増加し、ビジネスの進展に着目した将来の方向感としては、利益分割法の適用の素地は広がるであろう。

(注) RACI 分析 特定のバリュードライバーに対する貢献のそれぞれのプロセスにおいて、どの人員が Responsible であり、Accountable であり、また関連する決定について Consult されたのか、あるいは単に Inform されたのか、考慮する考え方。概して、税務当局は、具体的数値の裏付けのない定性分析を好まないようにみえることもあるが、他方で採れる具体的数値に機能リスクの反映の薄弱さが認識される場合もある。こういった意味合いで、定性分析を軽視すべきではないのではなからうか。

意思決定の比重が重いのは、通例 R (Responsible) と A (Accountable)。決断の結果としての損益に責任を持つ、つまり損失を負担するという意味で、A が最も重要ではなからうか。親・子会社双方の人員が R と A を行う場合においては、対等に意思決定を行う能力があり、双方で事業リスクと責任を分担していることを意味しており、TNMM の適用による片側検証は矛盾をはらむものとならう。無形資産が絡まないケースにおいて、子会社の人員のみが R と A を行っているという極端なケースにおいては、親会社を検証対象法人とする片側検証が合理的といえる可能性がある。

語の頭文字を並べたもので、無形資産の価値への貢献者の報酬決定に関わる分析です。ここは今回の利益分割法の議論のスコップ外ではありませんが、無形資産がもたらす超過収益の帰属をめぐる、おそらく主戦場になる可能性が出てくるかと思えます。下段に例示を書いておりま

図表29 「移転価格の結果と価値創造の整合
行動8～10：2015最終報告」の中の
「利益分割法のガイダンスの作業の範囲」の考察(3)

●ユニークで価値ある貢献

- ①親・子会社が機能フラットである、親・子会社がリスクコントロールをシェアしている、親・子会社の人員がRACIを行うという事例においては、いずれも利益分割法の適用が可能な局面を有しよう。
- ②DEMPE活動分析とは、無形資産の機能・リスク分析である。無形資産の価値への貢献者の報酬の決定(経済的所有)に関わる分析。今般の利益分割法の議論はOECDガイドライン第2章改訂案を目指すもの。

DEMPE活動分析は第6章の議論で、今般の利益分割法の議論のスコop外ではある。しかし、新興国との間で無形資産がもたらす超過収益の帰属をめぐる主戦場になる可能性もあろうか。DEMPEとは、無形資産の構築や活用に関連する活動という位置付けであろう。

まずは、サプライチェーン上の収益の重要な源泉のうち、OECDガイドラインに定義されている無形資産が存在するかどうかを確認する。移転価格分析の対象となる、事業上利益の源泉に値する価値ある無形資産を特定する。

ここでは、事業上の利益の源泉になっていることが重要であり、例えば、プログラミングライティングのようにやや複雑なことを行っているとそう見がちではあるが、必ずしもそういう判断ではない。また、誰が持っても、双方でも片方でもいい。結果的にいわゆるノンルーチンの無形資産が想定される。そして、上流から下流までのバリューチェーンの流れにおいて、価値ある無形資産にどのような役割貢献を果たしているのかを明らかにしていく。

個々の価値ある無形資産ごとに、各DEMPE活動に関連した経済的に重要なリスクを特定することからスタートし、各関連当事者の適切な対価を決定していく。ここにもリスク分析の拡充が見取れる。リスクは機能に従うようにみえていたが、今般のOECDの考えは、機能は人的機能、リスクは重要な意思決定と、従前に比べ独立した分析を想定しているようにみえる。DEMPE活動は独立企業間ではみられない統合された方法およびレベルで活動を行っていることとされ、事前の契約・意思決定の文書化が特に重要。

あるバリューチェーンにおいて、例えば、重要な技術と商標が存在していると仮定しよう。

	ウェイト付け	開発者 本 社	プラント (技術) 販 社 (商標)
Development 開発	50	○	10:0
Enhancement 向上	25	○	5:5
Maintenance 維持	10	○	4:6
Protection 保護	5	○	10:0
Exploitation 活用	10		0:10

おそらくは、個々の当該バリューチェーンにおけるDEMPE活動の中のウェイト付けがなされ、DEMPE活動の各々を誰がやっていたのかを特定していく。すなわち、DEMPE活動に関連した機能を遂行し、資産を使用し、リスクを管理している当事者を特定していく。

このDEMPE活動分析の視点は実態分析であり、日本の事務運営指針の2-12は、無形資産の形成等への貢献の程度を判断するに当たっては、無形資産形成のための意思決定、役務の提供、費用の負担およびリスクの管理において、法人または国外関連者が果たした機能等を総合的に勘案するとしており、今回のOECDガイドラインの改訂の趣旨からしても参考になる。

DEMPEに当たる活動を特定すると、その活動において、誰が意思決定を行っているのか、誰がそうした機能のリスク管理をしているのかについてさらに分析を深めていくというのが、想定されるDEMPE分析である。

例えば、ウェイト付けした結果重要な行動がD・開発とE・向上であったとして、それへの親・子会社の貢献が1:1であれば、利益分割法の適用が適切であるという一つの判断根拠となる。このDEMPE活動分析の過程で、存在する当該無形資産がそもそもユニークか、価値があるかがチェックされ、そして親・子会社がユニークで価値ある貢献を構成するのかが分かる。双方当事者に貢献機能がたくさんあれば、基本的に利益分割法がなじむとの見方が考えられようか。

す。参考にしていただければと思います。

図表30には、4番目のスコープとして「利益分割ファクター」の現行実務を淡々と挙げています。ウェイト付け調整に関しまして、移転価格のリスクコントロールの議論が深まっていることからしますと、これを的確に行うことは今後の実務の課題かと思われます。

そして図表31（84ページ）には、その他のスコープを挙げています。②にはTNMMの適用の結果、かなり高いロイヤルティ料率に転換されている計算になる場合を挙げていますが、これは実務でよく出てくる問題だと思えます。

一般業種で20%のロイヤルティ料率をとることは普通ないわけですが、ここで戸惑いが出てきます。市場には3〜8%程度の料率指標しか存在しないこともあります。しかし、価値ある技術は市場で取引されないことからベンチマークの限界を超えているだけのこともあり、それだけの理由で高い料率が否定されるべきではないと考えられます。

③は変動ロイヤルティです。最後に書いてありますが、変動ロイヤルティは市場との比較からすると納得感が得られにくいものの移転価格の解決の手法として、その有効性

図表30 「移転価格の結果と価値創造の整合
行動8～10：2015最終報告」の中の
「利益分割法のガイダンスの作業の範囲」の考察(4)

●利益分割ファクター

①利益分割法は、機能分析で重要な貢献を定性的に導き出し、そして重要な貢献を定量化して相対化するメカニズムである。

資産は複数年度にわたって償却されるまで収入フローを生み続けるものであり、残余利益分割法の実務においては、研究開発費用は時間的価値の調整を織り込んで、例えば5年等の償却年数で資産化し、マーケティング費用は、支出の効果が持続しないと暗黙の了解の下、通例資産化されない。資産化できるものは行っているという実務である。

②ここでいう客観性は、主観的でないという意味以上の具体的な意味は判然としないが、ファクターのウェイト付けの文脈でみてみよう。客観性のある時間的価値の調整はなされるといえよう。その他の1単位のお金の価値のウェイト付け調整に関して、医薬の研究開発活動に係る費用については、基礎研究から臨床phase1、2、3へと成功確率の高まりに応じて、お金の価値を小さくみていく調整を行うことがみられる。

この成功確率を上げていくことが会社や産業の利益になるため、客観性のある社内データや公開データが存在するからである。市場無形資産への貢献活動に係る費用、例えば広告宣伝費、販売促進費、ボーナス等インセンティブについては、各支出から得られる成功の確率についてデータによる客観的裏付けがあるわけではないので、ウェイト付け調整は通例行われない。また、研究開発活動とマーケティング活動の1単位のお金の価値調整は、客観性がないため通例行われない。

③利益分割法の実務にあっては、各拠点法人が、合算利益・システムプロフィットを享受、合算損失・システムロスを負担する、こういう一貫した説明力を持つファクターが必要である。

図表31 「移転価格の結果と価値創造の整合
行動8～10：2015最終報告」の中の
「利益分割法のガイダンスの作業の範囲」の考察(5)

●その他、TNMMレンジ、ロイヤルティ料率、他の支払方
式を決定するための利益分割法の使用

- ①実現される合算利益の増減への参照によって、TNMM分析から得られる結果のレンジを変化させるための利益分割法の活用について、利益分割法の長所の一つは、合算損益を所与として、子会社に必要以上の利益をとらせない、インカムクリエーションを起こさせないことであり、この長所をTNMMに活かそうという趣旨である。

経緯論からは、日本において、1990年代に米国のCPMへの対抗軸として、CPMと寄与度分析とのハイブリッド方式が提案された事実がある。

いかほどの合算損益の増減が生じたときにいかほどTNMMレンジを並行移動させるべきかについて、標準合算利益という基準点がないので、2国間事前確認や文書化などの移転価格実務で対応することは一般には困難であり、政府間相互協議交渉における割り切りの活用が想定されるのではなかろうか。

- ②TNMMの適用の結果をロイヤルティ料率に転換すると高率になる場合がある。新興国からは、親会社の無形資産の陳腐化・現地子会社の技術改善機能や受注製造機能の過大な貢献の主張を受ける状況下で起こる。製薬やIT業界では、第三者間で30%程度もあり得るが、一般業種では、例えば20%もの高ロイヤルティ料率が技術使用の対価としてみられることは一般に稀である。

関連者間でTNMMの適用の結果として、高率のロイヤルティ料率を正当化できるのであろうか。こういう状況に至った場合、(i)子会社に帰属すべき比較対象に織り込まれていない市場特性はないのか、(ii)認識されていない役務提供の関連取引が発生していないのか、こういう分析が十分になされているのかなどが問われ、十分になされているとすると、高率のロイヤルティ料率が本来正当化されるべき余地が出てこようか。

独立第三者間取引にあっては、ライセンサーは、ライセンシーの儲けがあまりあがらないうちは取引を行うが、技術価値が市場で評価され儲けが大きくなると、自らリスクをとってグループ内技術供与に転換するという事情も大いにあろう。市場には3～8%程度

の料率指標しか存在しないことがあるという実態を思慮する必要がある。価値ある技術は市場で取引されないのでベンチマークの限界を超えているだけのことであり、こうした場合、市場で参照すべき比較対象が採れないためにあり得ないという理由で、高い料率は否定されるべきではない。

だからといって、比較可能性の限界を超えていることをもって、ただちに高率のロイヤルティ料率が正当化されるわけではないことはいうまでもない。

- ③なお、独立企業原則は、独立企業間の商慣行に全部ならうという趣旨ではないので、料率設定を必ずしも子会社の純売上げに連動させることなく、利益分割法によりライセンサー・ライセンシー間の利益分割を決めてそこから逆算してロイヤルティ料率を算定するオプションもあり得る。

基本的にロイヤルティ料率と移転価格の利益法(TNMMと利益分割法)は異なるものをベースにしているので、移転価格の利益法の検証結果をロイヤルティ料率に転換する際無理が出ることもある。すなわち、移転価格のTNMMは利益をレンジに固定するもの、利益分割法は利益を分割するものである。

他方、ロイヤルティ料率は、独立第三者間では通例純売上高に連動させるものであり、利益に連動させることはまずない。ライセンサーにとっては、ライセンシーの純売上げはごまかせないものであり、また利益はライセンシーの努力による比重が大きくなり、ライセンサーはそこまで関わりたくないからである。結果ライセンシーに利益が出ていようといまいと、純売上高が生ずる限り通例それに比例的に支払いが生ずることになる。

昨今の日本企業の関連者間取引にあっては、現地調達・現地製造・現地販売が増え、親会社との商流がロイヤルティしかなくなる傾向にある中、利益ベースでの移転価格の検証結果を純売上高ベースのロイヤルティ料率に転換することになるので、第三者間の固定料率の概念が一般的であることから、変動することに対する違和感はある。

こうしたことから、変動ロイヤルティは市場との比較から納得感が得られにくい、移転価格の解決手法としてその有効性を否定することは困難ではなからうか。

を否定するのは困難だと思えます。

OECDにおける議論のまとめ

山川 最後に、まとめを四つの切り口から述べています。図表32をご覧くださいと思います。

まず一つ目の切り口、OECDにおける議論ですが、今後とも利益分割法を安易に拡張させない慎重なドラフティングが重要であると思えます。大勢は問題なく進むと思われませんが、LSA (Location Specific Advantage: 立地特殊的優位) を無形資産と認定し、利益分割法で対処しようとする、特に中国ですね。この方策には予断を許さない面があると思えます。

参考までにLSAに関して、これをベーシックリターンで解決した好例として、日本の医療機器の二国間APA (移転価格事前確認) の事例があるかと思えます。

また、先ほど青山先生からも話がありましたとおり、ポストBEPSの枠組みとして、包括的枠組みを活用することが大事だと思えます。税と開発系の会議を利用し、先進国

図表32 まとめ① OECDにおける議論

- 議論が深まるのはこれからであろうが、今後とも利益分割法を安易に拡張させない慎重なドラフティングが重要。
- かつてのCbCRの条約方式・子会社方式のような議論の先鋭化はなく、大勢は問題なく進むであろうが、LSAを無形資産と認定し、利益分割法で対処しようとする新興国の方策には予断を許さない面もあろうか。中国はLF(ローカルファイル)においてバリューチェーン分析の記載を求めており、利益分割・定式配分を視野にグローバル損益配分への関心が見て取れる。
- LSAに関して、これをベーシックリターンで解決した好例として、日本の医療機器の2国間APAの事例。これはすでに民間の実務家が著書で紹介しているが、日本の公定価格政策と日本の医療機関における取引先の固定化による高収益の体質、これは日本におけるLSAにみえる。同じ経済恩恵を享受するコンパラをとってくる、この数は必ずしも多数ではないが、これにこだわり続け、利益分割法を視野に入れることは企業もアドバイザーもそして政府も決してなかったか。
- 利益分割法の適用範囲をクリアカットに画するのは困難であろうが、基本的に水平的統合事例(親・子会社が機能フラットである、親・子会社がリスクコントロールをシェアしている、親・子会社の人員がRACIを行うという事例)は適用可能性があろう。
- ポストBEPSの枠組みとしての包括的枠組みも活用し、後発国への技術支援(税と開発系の会議、人を集めてアウトプットを出していく)の中で、コンパラの欠如にどう対応するのかを模索していることが重要。利益分割法を使わないケースについての合意形成を徐々に図っていくことはどうか(先進国目線によるボイコットを回避する)。また第6章DEMPE分析(無形資産の機能・リスク分析)の誤用を防止する議論を行っていくことが考えられる。各活動における各当事者の貢献の比重は存在する事実から認定されるが、各活動の貢献の比重はより解釈の余地が大きく当局間の見解の乖離が大きくなりやすい。
- 欧州委員会は、BEPS報告書の実行に向けたパッケージを提案し、政治レベルで合意しているが、その中で共通連結法人税ベース(CCCTB)の再起動を追求するとしており、定式配分への警戒が必要(今般の欧州委員会の開示提案自体、共通連結法人税ベースの誘因にもなり得る。価値創造の場所は判明しても、対価の在り方、帰属所得の算定は一般市民には分かりにくい)。

目線によらないで、例えば利益分割法を使わないケースについての合意形成を少しずつ図っていく。あるいはDEMPPE分析の誤用を防止するような議論を行っていく。このような場に関係系の会議を利用していくことは有意義ではないかと思えます。

さらに欧州委員会はBEPS報告書の実行に向けたパッケージを提案し、すでに政治レベルで合意しています。その中で共通連結法人税ベースの再起動を追求すると明言しています。やはり按分ファクターの全世界的合意が困難な定式配分への警戒の必要性は今後もあろうかと思えます。

図表33です。まとめの二つ目の切り口として、国際課税の展望があります。利益分割法の適用をめぐる現実的な落としどころとして、新興国、途上国が従来どこまで残余利益分割法を適用してきたのか。あるいはこれからどこまでこれを取り込むことが可能なのか。これを見定めることが必要と思えます。

今後、両側検証への関心は確実に高まりますが、定式配分に向けた特段の政治的なメッセージがなければ、やはりTNMM主流の底流は変わらないのではないかと思えます。

図表33 まとめ② 今後の国際課税の展望を占う

利益分割法の適用をめぐるっては、慎重な先進国と前向きな新興・途上国との対立構造下にあるが、国際ルールの策定上の現実的な落としどころは、新興・途上国が実際のところ、どこまで残余利益分割法を取り込むことが可能なのか、を見定めることにあるのかもしれない。

移転価格文書化等、各国当局の情報共有化の進展により、両側検証への関心は確実に高まり、BEPS対抗ツールとしてのグローバルバリューチェーン分析等も利益分割法志向であるが、OECDや多数の政府・多国籍企業において、今後も慎重なスタンスがとられるとすると、定式配分に向けた特段の政治的メッセージがない限り、基本的に実務上の最適解として、TNMM主流の利益法追認の底流は変わらないのではなかろうか。

利益分割法を想定したとき、依然決定的な按分キーは欠落しており、リスク負担の小さいエンティティに損失の配分を甘受させる認識もまた欠落しているため、直線的に一気に利益分割法に向かう可能性は少ないと考えられるからである。

ただ、相互協議、2国間事前確認、困難事案においては、事案の属性をよく考慮した利益分割法の適用可能性がより高まるのではなかろうか(現状でもその傾向はあるが)。

他方で、取引実体の具備との関連で、相対的に機能が単純なエンティティに過ぎない検証対象法人を過度にキャラクタライズしてリミテッドリスクエンティティと規格化することによる、機械的なTNMM実務にはやや警鐘が鳴らされるともいえようか。TNMMのブラッシュアップへの期待は、存在するのではなかろうか。こうしたことから、移転価格算定手法は必ずしも直線的に一貫せず、複線的な変容がみられよう。

利益分割法を想定したとき、依然として決定的な按分キーは欠落したままです。加えてリスクの小さいエンティティに損失の配分まで甘受させる覚悟があるのかという点、そこはなかなかないと思います。その意味では一気に利益分割法に進むことは考えにくいです。ただ、相互協

議、二国間事前確認、困難事案、こういうところで事案の属性をよく考慮した、利益分割法の適用の可能性はこれまで以上に高まるのではないかと思います。

図表34です。三つ目の切り口として、わが国産業界への影響があります。第3パラグラフをご覧くださいと思います。現在、日本企業がディフェンスの観点から行うべきは、価値創造の場所と課税利益の場所が一致することを一貫した移転価格ポリシーにしたがって、バリューチェーンのマルチの当局に説明をなし得ることであると思います。そこには企業自身の主体的関与が重要になってくると思います。

さらには昨今の欧州委員会や英国における税務数値、税務戦略のウェブ開示要請の動きを見ると、今後の状況次第では、OECDルールに即した移転価格ポリシーの実行をむしろ積極的にディスクローズしていくことも、対市民・IR（対投資家）目線からは検討の対象になってくる可能性があります。

これまでは八方美人的なアプローチで都合よく対応する方法が有効な面は確かにあったと思います。ただ、多数国の当局へ情報の透明化が進みますので、今後はそういうことも難しくなります。今後、多国籍企業は移転価格のマネジメントの技術を磨いていく

図表34 まとめ③ わが国産業界への影響

まずは、経済活動・価値創造の場所と課税利益の場所とを一致させることが強調されている点である。この論点は本来、移転価格課税の機能・リスク分析という、技術的な事柄であるが、BEPSプロジェクト全体を包括する基本理念・哲学に高められているように見える。

移転価格では、機能リスク分析という平易な言葉を使うが、契約を実際の行動で検証し、実際の取引の正確な描写を行うこと、つまり、経済実質に即した事実分析を意味する。先の強調の一面は、移転価格税制固有のポテンシャルを的確に実行することを含意するように見える。これは、まっとうな強調ではあるが、契約を実際の行動で検証するための事実の認定において、バリューの解釈、そして誰が意思決定機能を伴ってリスクをマネージしたのか等、当局と企業との間、また当局間で、齟齬が生じやすいことに特段の留意が必要である。

日本企業がディフェンスの観点から行うべきは、価値創造の場所が課税利益の場所と一致することを、事前の一貫した移転価格ポリシーに従って、バリューチェーンのマルチの当局に説明することであり、取引をよく知る企業自身の主体的関与が重要となる。マルチの当局とあえて申し上げるのは、現在、マルチ間での移転価格問題が急速に増加しているように見えるからである。マルチ間で紛争が生じた場合には、マルチ間での相互協議の場で、これ自体まだ発展途上にあるが、納税者自身が事前の一貫した移転価格ポリシーに沿って所要の説明をなし得ること(欧州委員会や英国における税務数値や税務戦略のweb開示要請の動きをみると、今後の状況次第では対市民・IR目線からむしろ積極的に打って出ることも含めて)が、今後とても重要になってくるのではなかろうか。

多国籍企業と各国当局間の情報偏在への対応として、バリューチェーン分析情報の多数国の当局への透明化が進むことになり、各国当局が同じ議論の土俵に乗ることになる。各国の当局ごとに対応を変えるような場当たりの移転価格対応がもはや通用なくなり、そのような対応では移転価格の紛争は増加していくことになろう。これまでは八方美人的なアプローチで都合よく対応する方法も有効な面があったかもしれないが、今後はそうはいかないであろう。

税務的には、損益変動吸収法人と損益固定法人とを区分し、課税リスクを前者の所在地国に集約するという流れである。中長期的には、会社内の十分な理解を得ながら、グローバル税務管理に応じた損益配分をコントロールすることも含めた移転価格管理のスタイルが確立されていき、多国籍企業は、その移転価格マネジメントの技術をより磨いていくことになろう。

必要が出てくると思います。

最後に図表35です。四つ目の切り口として、執行レベルの政策の方向性があります。今般の移転価格の実体論の議論を踏まえすと、移転価格の算定方法のクオリティを上げていく必要がありますので、日本も含めた各国当局が、実務対応力を養成していくこと、またメリハリを利かせた調査資源の効率的な配分がより重要になってくると思います。

昨今、情報交換による情報共有化の流れが一気に進んでいます。活用のスタンスは、多国籍企業の税源配分に係る情報、CbCR、マスターファイルもそうですが、ここは対脱税や対マネーロンダリングのような当局間のコラボレーションはなかなか考えにくく、自国税収のためにバラバラに活用する構造は変わらないと思います。二重課税のリスクは高まっていくことは間違いないと思います。

相互協議や交流の頻度をもっと上げて、世界のCA (Competent Authority: 権限のある当局) のレベルをさらに上げていく必要があると思います。日本政府は、岡田先生からも同旨のご指摘がありました。先進国のCAとしてもっとプロアクティブな役割の期待があるのではないかと考えています。日本のCAは、二国間事前確認を含む相互協

図表35 まとめ④ 政策の方向性

今般の利益分割法の議論を含む移転価格の実体論の議論を踏まえると、適正適切な課税の確保のためには、各国の移転価格の執行において、移転価格算定方法のクオリティを上げていかざるを得ない状況が現出しつつある。

他方、わが国を含めた各国当局においては、限られたマンパワーで対応せざるを得ないため、実務対応力を養成していくこと、メリハリを利かせた調査資源の効率的配分がより重要なテーマになってこよう。

利益分割法の適用をめぐる実体論に関しては、わが国の移転価格執行においては、もともと取引実態重視の構えで履行されており、特段に本論の議論を事務運営指針等で参酌する必要はあまりないのではないかと思われる。

金融口座情報の自動的交換の枠組みに係る共通報告基準(Common Reporting Standard)のCA(権限のある当局)間合意等、租税条約上の情報交換による情報共有の流れが急速に進んでいる。多国籍企業の税源配分に係る情報に関しては、各国当局が自国税収のためにバラバラに活用する構造は基本的に変わらないであろう。

新興・途上国は、多国籍企業に係る個別の情報の共有に加え、今般のOECDの議論への参加を通じて先進の論点について吸収しているはずである。こうした情報の共有化が、新興・途上国の執行に適切に反映されるように、これらの国々との相互協議や交流の頻度を上げて、権限ある当局のレベルを上げていく必要がある。

また、国際ルールはますます複雑化している中、特に先進国と新興・途上国間の税収をめぐる利害対立は顕著であり、先に課税ありきでは相互協議に委ねようとする方向性も想定される。各国とも権限ある当局の役割は重要性を増し、その配員の拡充が期待される。有能で柔軟な権限ある当局のマンパワーの存在する国は投資魅力とさえ映るのではなかろうか。

議の実績も豊富で優秀ですので、世界に貢献できる余地は大きいと考えます。

パネルディスカッション後半——会員企業からの質問への回答

小畑 パネルディスカッションの後半に移り、事前に会員企業からいただいた質問に答えるという形で進めたいと思います。

まず、来年の税制改正の大きな課題と目されているCFC税制に関して多く質問が寄せられています。

日本のCFC税制は各国の制度と比較してどのように評価すべきでしょうか。遜色がない、不十分である、あるいは厳格である等々いろいろな評価があるようです。先生方はどのようにお感じですか。また、今後の課題はどういうところにありますか。

日本のCFC税制は厳しい傾向あり

岡田 基本的なところをお話すると、各国の制度の比較はかなり難しい面がありますが、日本の制度はかなり厳しいかなというのが率直な感触です。



そもそもOECD加盟国は34カ国(注・当時)ありますが、10カ国にはCFCTax制がありません。主要国はもちろん持っていますが。今回BEP3行動3でご紹介がありましたとおり、ベストプラクティスということではいろいろな勧告がなされていますが、肝心なところは各国の自主性に任せるということです。つまり、それだけ各国の制度の差が大きかったのではないかと思います。

そういった中で、日本の制度は、エンティティアプローチ(外国子会社の事業体レベル課税)を主体にしながらインカムアプローチを取り入れたハイブリッドです。高嶋委員から話がありました、やはりオーバーインクルージョ

ンが生じています。例の香港と中国に係る来料加工等の問題があったと思います。やはりかなり厳しめではないかと思えます。

一方、アメリカを見ますと、チェックボックスとルックスルーでCFC税制を逃れている企業がかなりあるようです。

ヨーロッパは、欧州司法裁判所の判決により人為的な取決めに基づくものしか取り込めないという状況です。それらを考えますと、日本の制度はかなりきちんとしていて、厳しめという感じがします。

今後の展開としては、まず基本的な概念の整理として租税回避対応と一般的にいわれていますが、それに基づいた制度設計が必要です。同時にほかの国とのバランスですね。それによって同等競争条件の確保が必要だと思えます。また、的格な制度は望ましいですが、そうであればあるほど企業の事務負担は増えてきますので、事務負担と的格性とのバランスを考える必要があると思えます。

同時に、移転価格との関係も考えなくてはいけません。移転価格には今回、所得相応性基準が入り、最近は取引よりも結果としての利益を見るようになっていきます。そうす

ると結果を見ているわけなので、CFC税制とかなり似てきている面があります。もちろんそれぞれの概念は違いますので補完的ですが、移転価格との関係は忘れてはならないと思います。

ただ、当局にはなかなか実情が分かり難いところがあります。実際はCFC税制によつて、正常な取引にどれだけ影響があるのか、どれだけ阻害されているのか。そのあたりは企業のように実務での対応をしていないと分からないわけです。ここは企業側としてきちんと発言していく必要がありますし、事務負担についても同様であると感じています。

理論と実務負担とのバランスを図って立案を

山川 まず、各国制度の比較について、各論ベースでは参考にすべきは多々ありますが、アプローチとしては日本のみが突出しているわけではなく、他国が同じベクトルを向いているわけではありません。アプローチ、建て付けについては比較する意味はないのではないかと思います。

わが国税制はかなり実務に定着していると思っております。エンティティ方式と適用除外の組み合わせによって結構粗めのメッシュで実務コストを下げてきたと思います。

他方でエンティティ方式の必然ですが、CFCが適用除外基準を充足しない場合には当該CFCのすべての所得を捕捉しますので、オーバーインクルージョンが生じています。また適用除外の判断が業種や子会社の事業活動によって複雑化しています。そして、法人税法23条の2の導入後、テリトリアル（源泉地主義）の要素が部分的に入ったことにより、海外の能動的活動所得をCFC所得で取り込むのはどうであろうかという議論が起こってきたのが現状だと思えます。

足元の課題で特になるのは、日本企業のグローバル競争力の観点です。例えば、第三者から時価で買収した海外企業株式について、当該企業傘下で資本再編を行う場合、含み益が実現し、現地税務上非課税キャピタルゲイン扱いとなるものまでもが合算対象となります。

適用除外の受け皿も用意されていますが、ワンタイムのキャピタルゲインはその判断上、実体のある法人が株を持っていたとしても株式保有業として適用除外を満たさない、

このような懸念もあます。

こうした既存税制の継ぎ接ぎの限界と若干の混沌の中で、世界目線で概念整理がなされて、トランザクショナルアプローチ（CFC所得のみの課税）という軸ができたことが重要なポイントにみえます。メリットは理論的であり、BEP Sの疑いのない所得がオーバーインクルードされる危険が減少することです。しかし企業にとって実務コストに耐えられるかという問題があるかもしれません。

現在エンティティアプローチの下での適用除外は、例えば販売会社であれば会社単位で非関連取引の割合を知れば足りるわけです。今後変わってきますと、発生した所得の種類ごとにカテゴリー所得のどれに該当するかを判定する必要があります。外国子会社の損益内容の詳細を事業年度ごとに把握・分析してCFC所得の有無を確認する必要があるという可能性があります。

例えばドイツ、アメリカの多国籍企業は、精度はともかくとしてトランザクショナルアプローチの建て付けどおりにデータをとれる状態になっていると思います。日本企業の場合、買収会社はその後、PMI（経営統合）が遅れ、買ったまま放置するというこ

とも少なくありません。外国子会社の経理担当者にCFC所得の範囲について説明し、関連情報を収集する必要があることから、導入後一時的に事務負担が増えます。その意味で理論と実務負担とのバランスを図って立案することがとても大事だと思います。

日本企業にデメリットをもたらさない税制改正が必要

原口 岡田先生、山川先生の発言の中にほとんど含まれていたのですが、まず各国と比較したとき、わが国のCFC税制はどうかということです。感覚ではないですが、やはり厳しい制度になっています。もしくは遜色ない制度になっています。

行動計画3というコンテンツから見ても、わが国は、捕捉しようとしているCFC税制の内容をカバーできる制度になっています。それを考えるとわが国の制度はそこそこのいいのではないかというのが私の評価です。

一方、わが国のCFC税制ですが、これは1978年に導入された制度です。当初は課税の繰り延べを許さないという観点で導入されています。先ほどの山川先生の話にもありましたが、2011年の税制改正で外国子会社の配当益金不算入制度が入り、テリ

トリアルになってその趣旨が変わっています。その中でオーバーインクルージョンの問題は日本の企業にとって避けて通れない大きな問題になっています。

もう少し具体的に言うと、租税負担割合がいま20%ですが、その計算方法でどれが非課税所得を構成するのか、海外の取引がからんでくると判断に悩むという問題です。日本の手法の中で考えられないものがたくさんあるということが一つです。

もう一つは事業基準です。事業によって適用除外を満たすか満たさないかというとき、いまワンタイムの話がありました。1回株式を売り所得がガンと伸びました、株式を持っていきます、持株業ですねということで適用除外基準を満たさなくて合算対象になることが現実に起こっています。

日本の企業はそういうことにひっかからないようどうしたらいいか頭を悩ませています。それはわれわれにとっては仕事のタネになっていいのですが、企業にとっては頭の痛い問題です。タックスヘイブン対策税制は大きな金額の問題なので、まともな事業を営んでいる会社がこういった税制にひっかかって合算対象になる、といった事態が避けられるよう税制改正を求めていきたいと考えています。

移転価格文書化の問題点

小畑 今年の税制改正で導入された移転価格の文書化についても多数の質問が寄せられています。非常に先行的に実務対応を進めている企業もあれば、これからどうしようか考えている企業もあり、取り組みの進捗状況はまちまちです。きょうはこれから考えようという企業の目線からお伺いします。

質問の一つ目、今後三つの文書を作成しなければいけないことになります。どのようなものをつくれればいいかイメージがはっきりしません。一般的な会社は社内体制の整備も含めどのように対応しようとしているのでしょうか。

また、3文書の中でもマスターファイルについては、記入事項として構成会社等が付加価値の創出において果たす主要な役割の概要を記載することになっています。これについては価値創造とは何かが問われています。記載の際はどのような点に注意すればよろしいでしょうかという質問です。

三つ目です。ローカルファイルについて、今回同時文書化が義務化されました。一般的に内容は子会社側で作成するものでしょうか、親会社で作成することにしても問題は

ないのでしょうか。また、その算定根拠について一般的にどのように作成するのでしょうか。例えばビューロー・ヴァン・ダイク等からデータを取得しないと作成できないというたぐいのものでしょうか。こういったご質問が寄せられていますが、いかがでしょうか。

課税リスクの大きさで優先度をつける

山川 移転価格文書のイメージから話しますと、CbCレポート（国別報告書）はOECDのテンプレートのとおりになると思います。表3は自由作文ですので、ディフェンスの観点から、継続性にも留意しつつ、必要な情報を過不足なく記載することかと思えます。マスターファイルは基本的にはOECDのテンプレートどおりですが、重要拠点の国の税制も視野に入れるということになるでしょう。ハイレベルな視点で書いて、詳細さは企業判断であります。一般的には不用意さを避けるために調査時のためのサポートファイルを用意しておきます。

重要なバリュードライバー、無形資産、市場特性、この三つの記載は当局の調査選定

を十分に想定しながら、工夫を凝らして慎重に対応していくことかと思えます。現地のローカル文書との整合性を念頭におくことも肝要です。日本はカルチャー的に欧米ほど多くは書きません。文書の分厚さの違いがグッドウィルの差であると思われるような調査対応が必要です。他方、対象が複数の業種にわたっていたとしても、一律の目線で整合性のある書き振りになっていることはグッドウィルを感じさせます。

日本のローカルファイルはOEC Dテンプレートによって求める情報が付加されたことに加え同時文書化の法令化の意義が大きいと思います。推定課税規定の適用可能性を担保にして、調査において求める資料を申告時に企業に広範に取得しておいてもらい、効果的に調査を進める期待はあると思います。2年前、推定課税の発動について執行側の立場を認めた判決が確定していますので注意が必要です。

日本での同時文書化は、基本的には海外子会社を作成している移転価格文書を添付して参照することが基本になると思います。そのコツとして、一つの企業の中に多数の関連取引がありますが、まずは取引の規模で、APAでカバーされていない取引の中で課税リスクの大きいところに優先度をつけていきます。それから海外ドキュメンテーション

ンの情報では足りない、日本のローカルファイル規制の観点から見て新たに作成するところはどこか、そこを特定して対応することかと思えます。

次に一般的な会社への対応のありようです。まず文書化対応のためにはチームをつくることです。本社税務部、事業部、海外主要子会社での担当者を指名して業務内容を共有します。そして、社ごとのいわば健康状態のチェックからスタートし、CbCRやマスターファイルの記載に必要な情報ルートを確認し、設定します。その上で、移転価格ポリシーを確認し、策定し、修正していくことになると思います。CbCRは、連結パッケージのアレンジで作成する会社が大半です。試行の結果をレビューして、税務リスク拠点のあぶり出しを行い合理的な説明可能性を検討し、必要に応じてポリシーの見直しを行っていく、という整理の仕方になると思います。

マスターファイルについてはメイン事業部がモデルをつくり、ほかの事業部がその要領になります。そして、事業部が作成したサブマスターファイルを税務部がまとめていきます。こういうやり方が普通だと思えます。

今般のOECD報告書の移転価格の実体論の最も重要な点は取引の正確な認定であり、

個々のファイルはこれに基礎づけられていなければなりません。また、OECD報告書は契約分析を重要なステップと位置付けており、そうである以上、企業は関連者間契約を整備しなければ不利になります。こうした移転価格文書作成作業の背景にある情報の収集や分析を踏まえますと、社内体制の整備がとても大事です。日本企業の対処には一般的な難しさがあります。青山先生から先ほどお話がありましたとおり、分権型統治構造をとるため、日本では基本的には情報入手が困難です。またTNMMモデルが大宗を示しつつも、実績が定めたレンジに収まりません。KPIたる営業利益が税の観点から固定されますので実行が難しいわけです。このように移転価格ポリシーが実行されないために説明が難しいということもあります。

一般に移転価格のディフェンスにあまり良くない状況にあります。一般のBEPSをトリガーとした移転価格文書化が日本企業のグローバルな税務管理体制を一步前進させるきっかけになったことは間違いないと思います。

マスターファイルは配分を考えるのがポイント

山川 マスターファイルの書き方の注意点ですが、構成会社等が付加価値の創出において果たす主要な役割の概要の記載のポイントは2点です。1点目は、必ずしも価値ある無形資産の介在を意味する必要はなく、ユニークな活動を求めているわけでもありません。これは研究開発、調達、生産、販売の活動における市場価値を書けばいいわけです。

普通の卸であったとしても仕入れルートがあり、お客さまを連れてきてマッチングすることで市場評価されていることでしょう。単に組み立て製造業者であっても、適度なスキルの人を集めて管理し一定のスペックの製品をつくることで、市場評価されています。自社でのこのような事情に即して書いていけばいいと思います。

つまり大きなバリエーションがあるかないかというよりも、配分をどうするかから考えていくのがポイントです。

2点目は、ファイルの目的はあくまでも全世界当局向けの移転価格ですから、移転価格の検証方法から逆算して書いていくしかないと思います。取引の正確な認定を行い、誰が重要なリスクをコントロールしているのかを認識するというフィロソフィーを持た

ないで書いていくと必ずどこかで破綻します。TNMMで検証するのであればそれに即したものになっていくのか事実ベースを確認します。無形資産の帰属の整理がつかないまま、不用意に利益分割法の議論に巻き込まれない周到さも必要だと思います。

ローカルファイルは親会社の管理が必須

山川 次に、ローカルファイルの管理です。まず、これからのローカルファイルは、親会社の管理がマストと考えなければいけません。3文書の一貫性の確保が必要ですし、将来の親子両方の調査対応において親の主體的な関与がどうしても必要になってくると思います。親会社が最新の移転価格ポリシーに沿って作成することができれば、それが最も効率的かつ整合的であると思います。

そうはいつても子会社側の税務リスクを加味しつつということになります。

中国のように非常にユニークなローカルファイル制度を持っている国、あるいは過去にTP調査を受けている国、現地に赤字がある国、アメリカのように現地文書がしっかりと書いていても金額・規模が大きくてリスクが大きい国、あるいはCBCRの施行によつ

て税務リスクが新たに把握された拠点、こういうところは精査や吟味が必要です。

そうはいいまでも、ゼロから子会社がつくると非効率なので基本的な情報はテンプレートを親のほうから共有し、現地の情報を親が吸い上げて反映させ、レビューしながら、グループ全体として整合化するように調整していきます。それが最も効率的な方法だと思います。

ちなみにこの作業が海外子会社から見てどう映るのかは、日本のインバウンドプラクティスから見えてきます。欧米多国籍企業は本社税務部がグローバルドキュメンテーションを実行しています。親がマスター的なものを作成していますので、日本の子会社は日本の税制に沿って適切に加工します。サインオフする権限は親会社のコントローラーにありますので、親会社がサインオフしやすいように日本のディレクターをサポートしていきます。海外子会社から見てこのように見えてくると思います。

TNMのベンチマークの根拠ですが、これは現地で受け入れられるデータベースです。日本のローカルファイルは、特に国税庁からの規制がないので汎用性のあるデータベースで異論はありません。

ただ、例えばタイのように、汎用性のあるデータベースがカバーしていても、現地の当局に臨場して、当局のデータベースにアクセスして、紙のコピーをもらってベンチマークするという税務慣行の国もあります。そういう意味では、国によってディファクトスタンダードが違うことがたまにありますので留意が必要です。

特に無形資産については専門家に相談を

原口 いま山川先生から細かいところは話があったので、私からは概括的な話をします。まず、イメージができないということですが、2016年4月、国税庁から「移転価格税制に係る文書化制度に関する改正のあらまし」という案内が出ています。結構きつちりと書かれていて、それを見てもらうと書くべき情報がほぼ分かります。

あとはわれわれ専門家に聞いてください。われわれは営業ツールを持っています。無料なので見てもらうとイメージがつかめるかもしれません。

それが分かってくるとどうなるかということです。アニユアルレポートを写せばほぼ書ける内容になっています。

ただ1点気をつけなければいけないのは無形資産です。ここについては専門家の関与がないとなかなか文書化するのには難しいと思います。無形資産のところだけ専門家を使い、それ以外はまああるもので記載することが可能な気がしています。

2点目の質問で、価値創造とは一体何ですか、その記載についてどういう留意が必要ですかということですね。価値創造とはテクニカルチームであり、AOA（帰属利得計算）、それからBEPS、そういった言葉と同じように今後バリエーションはメジャーな言葉になっていくのではないかと思えます。簡単にいうと、その企業が利益を生むノウハウといえますか、利益の根源、そういったものと考えていただければいいかなと思います。

では、実際に記載に当たってどうすればいいのかは考え方がいろいろあると思いますが、あまりたくさん書きすぎない。的確に簡潔に書いていくほうがいいのではないかと思っています。

無形資産については専門家にアイデアを受けながら文書化していくことです。その中でいまわれわれが一番気をつけているところは、価値創造について書いたとき、新興国

の受け止め方が読めません。アジアの新興国に出て行って仕事をしている中で、そこを書いたことによって、そういう活動をしているのに全然利益が落ちていないではないかと新興国サイドからいわれるリスクがあります。そのあたり、新興国でのバリエーションの書き方には注意が必要です。

ローカルファイルの作成については、親会社でつくりろがローカルでつくりろがどちらでもいいと思います。基本的にはこれまで現地で作っています。現地のほうが情報がたくさんあるからつくりやすかったということです。今後それが共有されることになりますので、親会社からのマネージや、情報を共有することが必要になってきます。それが一般的です。

最近行われていることは、日本の親会社が自分が持っている主要な子会社についてローカルファイルのマスター版をつくり、各国のローカルファイルをつくる時にはそこを切り張りしていくという方法で、グローバル的にも統一性があり、かつ日本の親会社のコントロールが入った文書が比較的簡単につくれます。日本を中心にするすべての主要な子会社の機能等を含めたローカルファイルを1本つくり、それを活用していくことが時

間的、コスト的にもかからないと思います。

ただ、注意していただきたいのは、日本を中心に各国の取引を見ているので、ローカル・ローカルの取引が拾いきれていません。そこについてはローカル同士でちゃんと話をしてもらった上で文書化することが必要になります。そこを除けば効率よく作成できると考えています。

パブリックCbCRの注意点——レピュテーションリスクに注意

小畑 最後に、最近関心が高まっている欧州委員会におけるパブリックCbCRについてお伺いします。

この欧州委員会の提案はどの程度実現可能性があるのでしょうか、また日本企業としてはどのような注意が必要でしょうか。

原口 簡単に申し上げます。欧州委員会の指令については会計指令であり、税務の指令ではないというところがポイントです。税務の指令であれば全会一致で可決しないと通りませんが、会計指令については特定多数決です。実際には55%、16カ国の賛成が得ら

れば可決します。普通の税制の項目と違って比較的通りやすい状況になっていることを考えると、何らかの形でこれが入ってくる可能性が高いだろうと思います。

いま提案されている内容は、B E P Sでいわれている内容よりも少し幅広になっている部分もあります。そこをどう制限していったらいいかを考えるほうが現実的かなという感覚もあります。

一つ注意していただきたいのは、C b C Rは基本的には当局が情報として持っていますが、E U指令のものについては誰もがアクセス可能です。インターネットで見られます。そこに出てくる情報がステークホルダーなどいろいろな方にさらされますので、レピュテーション（風評）リスクが必ず出てきます。やはり記載の方法については留意が必要と思っています。

企業の税に対するポリシーが重要

高嶋 原口先生のコメントと重なってしまいましたが、パブリックC b C Rについては、会計関連のE U指令なので、税制の全会一致ではなく、メンバー国の特定過半数の賛成

で成立することになります。パナマ文書の問題が背景にあり、欧州における世論の後押しもあるような感じもします。

先日、本年4月初旬のOECDの諮問委員会に出席したときもパブリックC b C Rの話題が出ました。OECDですから出席委員はEU国の代表が多いこともあり、あまり目立った批判というか反対のコメントもなく、粛々と議論されていました。採択されていくのが前提で皆さん動いているのだろうと想像されます。

EUのパブリックC b C Rは一般向けの開示になってしまいます。税務当局に対するOECDのC b C Rとは違ってプロに対するものではないので、相当気をつけて開示内容を吟味しなくてははいけないだろうと思います。

記憶に新しいところで、BEPSの過程で、特に英国で消費財を取り扱っている企業に対する不買運動が起こっています。パブリックC b C Rがそういうものの引き金にならないような対応をしていかななくてはいけないということが言えると思います。そういう意味で、企業が税に対してどんなポリシーを持っているかが今後重要になってきます。税務に関するポリシーというと移転価格のポリシーが真っ先に挙げられますが、それ以前

に企業が税とどう向き合うかを整理していくことが必要だと思えます。

いままで日本企業にはほとんどタックスポリシーがなかったのですが、私の顧客の中にも、これをつくって、それをもとに税に対する内部統制をどのように広めていくかを実験的・実証的に行っている会社が数社あります。

私も、最初はタックスポリシーをつくって効果があるかにつき、疑問を持っていましたが、一本よりどころになるものができると、それを実行するために何が必要かということ、いわゆる内部統制の仕組みに載せていくことができます。内部統制の仕組みをつくっただけでは、必ずしもきちんとワークするわけではないですが、その仕組みがきちんとワークし、基本的なタックスポリシーが一般的に世間に受け入れられるのであれば、自然とパブリックCbCRに対しても対応できていくはずだと思えます。

ただ、それは中央集権的にやらなくてはいけないのか、欧州の特殊事情を勘案して地域に細かいインプレメンテーション（実施）を任せるのか、それは企業の組織体制、事業体制によると思います。以上のことを実践していかなくてはならないとすると、日本企業にとっても税に対する内部統制をどうしていくかは今まで以上に大きな課題になっ

てくると思います。

小畑 皆さま、本日はありがとうございました。

原口 太一 (はらぐち・たいち)

EY税理士法人 BTA, Tax Policy & Controversy エグゼクティブディレクター

筑波大学大学院修士（法学）、税理士、米国公認会計士試験合格。16年以上にわたり国税庁、国税局等で勤務。主に国税局調査部（特官室・国際調査課など）において、超大規模法人の税務調査事務、国際課税事務などに従事。2002年より2004年まで国税庁からオランダに派遣され国際税制研究機関（International Bureau of Fiscal Documentation (IBFD)）に研究員として所属。2008年よりEY税理士法人にて国内および国際税務コンサルティング業務に従事。2019年 Rugby World Cup 日本開催 税務アドバイザー、2020年 東京オリンピック・パラリンピック 税務アドバイザー。

山川 博樹 (やまかわ・ひろき)

デロイト トーマツ税理士法人パートナー、デロイト トーマツ合同会社ボードメンバー

1982年 慶應義塾大学経済学部卒業、国税庁入庁。1991年 ハーバードロースクールITP 修了。1994年 東京国税局国際情報課長、2002年 国税庁調査査察部国際調査管理官、2005年 国税庁相互協議室長、2006年 コロンビア大学国際公共政策大学院客員研究員、2009年 国税庁審理室長、2010年 法務省司法法制部審査監督課長、2012年 国税庁調査査察部調査課長、2014年9月より現職。経団連国際課税委員会委員、日本機械輸出組合国際税務研究会委員。

青山 慶二 (あおやま・けいじ)

21世紀政策研究所研究主幹／早稲田大学大学院会計研究科教授
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。1998年 国税庁国際業務課長、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。2012年4月より早稲田大学大学院会計研究科教授。国際課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・税に関する専門家委員会へ日本代表団員として出席、2009年より国際租税協会(IFA)常設研究企画委員会日本代表委員、2010～2011年 税制調査会専門家委員会特別委員。

岡田 至康 (おかだ・よしやす)

PwC 税理士法人顧問

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 国税庁調査査察部調査課長、2000～2002年 国税庁審議官(国際担当)。2002年 税理士法人プライスウォーターハウスクーパーズ(現PwC税理士法人)の顧問に就任、現在に至る。2009年よりBIAC税制・財政委員会副委員長兼日本代表委員。

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。大手金融機関勤務を経験後、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、クィーンズランド大学(オーストラリア)MBA課程修了、経営管理学修士、オーストラリア公認会計士。オランダ系大手税務法律事務所を経て、1997年 ピートマーウィック税務部門(現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。

第118回シンポジウム

BEPSプロジェクトの 総括と今後の展望

2016年11月30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世紀政策研究所新書【税財政・金融・社会保障】

- 05 わが国企業を巡る国際租税制度の現状と今後（2010年2月10日開催）
- 07 税・財政の抜本的改革に向けて（2010年7月9日開催）
- 12 国際租税制度の世界的動向と日本企業を取り巻く諸課題（2011年1月17日開催）
- 14 新しい社会保障の理念―社会保障制度の抜本改革に向けて（2011年2月14日開催）
- 20 税制抜本改革と地方税・財政のあり方―グローバル化と両立する地方分権をいかにして進めるか（2011年10月6日開催）
- 24 社会保障の新たな制度設計に向けて（2012年2月23日開催）
- 30 持続可能な医療・介護システムの再構築（2013年2月4日開催）
- 31 国際租税をめぐる世界的動向―OECD、BIAACの取り組み―（2013年2月7日開催）
- 35 金融と世界経済―リーマンショック、ソブリンリスクを踏まえて―（2013年3月7日開催）
- 46 超高齢・人口減少社会のインフラをデザインする（2014年7月24日開催）
- 58 BEPSプロジェクトの総括と今後の展望（2016年5月12日開催）

21世紀政策研究所新書は、21世紀政策研究所のホームページ（<http://www.21pqi.org/pocket/index.html>）でご覧いただけます。

 21世紀政策研究所