国際課税の潮流

小　林　　威

はじめに

池田浩太郎教授の論文に初めて接したのは，教授が1956年に一橋論叢に発表された「イギリス所得税の先駆的諸税」であった。当時ヴィックリーに啓発されて平均課税の研究に着手していた時であり，イギリスでは所得税創設の時期から平均課税を採用していたから，多大の興味をもって教授の論文を拝読した。その後，教授のドイツ財政学に関する該博で緻密な研究が世に出るたびに読ませて戴いたが，教授は遥か遠くに後姿しか見えないトップランナーであった。教授と共通の恩師，故井藤半弥教授とお話していると，時々池田先生のお名前が出たが，井藤先生も教授の業績を高く評価なさっていた。その後，大川政三教授が主催する多摩財政研究会に出席したり，国際財政学会に同行して，幸いにも池田先生と親しくお話しできる機会を得られるようになった。

池田教授のお陰でカメラリスムスまで垣間見ることができたが，近頃特に学恩を感じているのは『ヴィクセル　財政理論研究』である。成城大学の杉ノ原保夫教授とご子息の浩史氏との共訳であるこの書物により長年渇望していたヴィクセルの租税論を知ることができた。マスグレイヴとピーコック共編の抄訳では理解できない部分が解明できたのは，杉ノ原教授の数学解説に負うところが大きい。必要とあれば数学者を動員して翻訳する池田教授の姿勢は，今後良心的に経済学書を翻訳するガイドラインとなるであろう。

国際的二重課税とその対策

企業の国際化が進むと同時に，国際課税の問題が深刻になってくる。今世紀の20年代から国際課税について議論がかまびすしくなったのは，企業の国際化の進展と歩みを共にしている。国際的分業を求めて企業が海外に生産拠点を築いて事業活動をするようになると，外国であげた利益に対する課税問題が起こってくる。

イギリスやアメリカのように企業の全世界所得を課税ベースとしている居住地主義の国では，自国の企業が海外に進出して事業を営む時に，支店があげた利益は本社で経理されるから現地の地方税の公租・公課を除いては問題がないが，子会社の利益に対しては，これが配当などの形で本国に送金されると国際的二重課税が発生する。その理由は，子会社が設置された企業の進出国である所得の源泉地では，計上利益に対して第一租税管轄権を主張して課税する。また，企業の本社がある本国では居住地主義を採用している場合，企業の全世界に亙る所得に対して課税するからである。こうなると，外国へ進出する企業は国内だけで営業する企業と比較して課税の際に不公平な取り扱いを受けることになる。子会社の利益に対して外国の法人税と，国内の法人税とが二重に課税されるからである。他方，子会社の利益には本国で課税しない源泉地主義を採用している国では二重課税の問題が生じない。

二重課税を回避するための協議は国際連盟の財政委員会で行われた。セリグマン，エイナウディ等著名な経済学者も参加したこの委員会の1923年報告はやや妥協的なものであった（〔6〕19–27頁，1)）。この報告では租税管轄権配分の一般原則樹立に至らず，4つの方法を確認した。第1に，源泉地での課税を優先して外国税額控除を置く。第2に，これとは逆に，非

1) Kees van Read, “The Term ‘enterprise’ in the Model Double Taxation Conventions—seventy years confusion”, 〔2〕pp. 320–325.

居住者の所得の源泉課税免除。第3に，英国と英連邦がしてきたように，源泉国と居住国間で税源を配分する国際的取り決め。第4に，源泉国は営業利益に課税し，居住国で利子，配当の投資収益に課税。その後，国際聯盟では数度にわたり協議が保たれたが，主たる対象は細かい規定の解釈や税源配分に関してであった。しかしながら，IFA（国際財政協会）の初代会長となったアメリカのキャロルが1933年にまとめた5巻1200頁の報告書は，半世紀後に大問題となる移転価格税制に正面から取り組んだ労作である。

2　居住地主義課税と源泉地主義課税

国際的二重課税が発生するのは，居住地主義課税と源泉地主義課税の国々が混在しているからである。居住地主義を採用している国では，自国の企業が世界のどこで事業を行っていても，その所得は本社が存在する本国で課税するのが当然だと主張する。これに対して源泉地主義を採用している国では，所得はそれが稼得される国で課税すればいいので居住国には租税高権がないと主張する。源泉地主義と同義に属地主義がある。

それぞれに言い分があるのは事実である。企業が所得を稼得する国がどこであれ，最終的には本社の所得であるから本社の居住国で課税するのが当然であるとするのが能力説に依拠する居住地主義課税の主張である。これに対して，外国企業が進出して現地法人の子会社を設立された国では，その会社に産業基盤のインフラストラクチャを利用させたり，あるいは種々の法的権利を与えているからとして利益説の立場からも，また，その会社が収益を上げれば租税を支払う能力があるとする能力説の立場からも源泉地での課税が当然であるとするのが源泉地主義課税の主張である。

税収の配分を巡る議論はすでに前世紀の終わりごろから行われるようになり，シャンツは源泉国で4分の3，居住国で4分の1の取り分が妥当であるとしたといわれる[2)]。しかしこの考えは細かな分析に基づくものでは

2)　Klaus Vogel, “The Search for Compatible Tax Systems”〔10〕p. 84.

なく，いわば妥協の産物である。今世紀の後半になって，居住地主義課税と源泉地主義課税の問題に経済学者が深い関心を寄せるようになったのは，投資の限界純収入に大きな関係があるからである。課税の仕方によって，多国籍企業の投資地域選定に重大な影響を及ぼすからである。これは，資本輸出の中立性と資本輸入の中立性という立場から議論されるようになった。

3　資本輸出の中立性

第二次大戦後，アメリカが世界経済の主導権を握るようになると，外国税額控除を認める居住地主義課税が世界の大勢を占めるようになる。これは投資効率を重視する経済学者にとり都合のよい考えである。この方式により資本輸出の中立性が確保されて，多国籍企業が投資地域を選ぶ際に課税を考慮しないで純経済的視点から決定すればよいからである。これにより，希少な資本が全世界ベースで最も効率的に配分される。資本輸出の中立性が保証されると，多国籍企業の投資家は自国で投資しようとも外国で投資しようが，租税問題を考慮しないで済む。世界のどこで投資をしても自国で支払うのと同額の法人税を支払えばよいからである。資本輸出中立派は，このシステムが世界的に最も効率的な資本配分となり得て，ひいては最も生産的な世界経済を出現させるであろうと考える。ただし現実に投資地域を選定する場合には，純経済的考慮だけではなく，保護関税，国産品購買運動，企業への補助金等の政策的要因が影響を与えるがここでは無視する。

原則的に資本輸出の中立性を達成するには，外国で稼得される所得と本国で稼得される所得の両者に課税する時に，同じルールを適用して，国内投資同様に外国投資にも投資税額控除や加速度償却を認めて，外国で稼得する所得に本国の法人税率を課し，これから既納の外国税額を控除すればよい。

仮に，わが国の多国籍企業が100億円を日本で投資しても，ブラジに現地法人の子会社を設立して投資しても課税前の収益率が15%であるとする。ここで，日本の法人税率が40%，ブラジルの法人税率が20%であるとすれば，居住地主義の下でこの企業が支払う税額は，次のようになる。この企業は子会社の利益15億円に対して，先ずブラジルの内国歳入庁に20%の法人税3億円を支払う。次いでこの利益が日本の本社に送金されると，40%の法人税が課せられるから，算定租税額は6億円となる。しかし，この企業の在ブラジル子会社は同国へ法人税を既に3億円支払っているから，この金額が外国税額控除される。したがって当該企業が日本の国税庁に支払う法人税額は残余の3億円となり，両国で支払う租税総額は6億円となる。この企業が日本で投資しても15億円の利益に対して40%の法人税を支払うから，税額は6億円となる。このように，資本輸出中立性の制度下では，企業が日本で投資してもブラジルで投資しても税引き後の純利益が変わらないから，租税統括様式は投資の立地決定に先入観を与えることなく，企業は最適な場所で投資すればよい。

居住地主義と外国税額控除との組み合わせで理論上資本輸出の中立性が確保されるが，実際には必ずしもそうならない。租税条約で発展途上国との間でタックス・スペアリング控除（みなし税額控除）が適用されるからである。途上国では外資を導入したり技術援助をうけたりするために，先進国からの進出企業の税率を下げたり，種々の租税特別措置を外国資本に適用する。進出企業は，途上国の軽減税率ではなく法定税率で外国税額を算定して，本国の外国税額控除を受ける。これをタックス・スペアリング控除という。この結果，途上国だけではなく，本社のある本国でも政策的減税であるタックス・エクスペンディチュアが生じる。前記の例にブラジル政府が進出企業の法人税を非課税にしたと仮定しよう。タックス・スペアリング控除により，この企業は日本の国税庁に3億円を支払えば良い。ブラジルで3億円納税したとみなされるからである。この結果，両国に3億

円づつのタックス・エクスペンディチュアが生じ，当該企業の実効税率は20%にすぎない。他の事情が等しければ，当然この企業はブラジルに投資して，資本輸出の中立性が損なわれる。現実世界に話を戻すと，最近わが国ではブラジルとの間でタックス・スペアリング控除を見直す協議を重ねている。

資本輸出の中立性という考えでは税収配分は二の次であったが，居住地主義・外国税額控除の組み合わせは税収確保の点からも重要であった。周知のように，第二次大戦後アメリカは西側世界の経済復興に多大な援助を与えた。同時に，資力と技術力で一頭地を抜く米国企業は世界の各地に進出して，多国籍企業といえばアメリカといわれる程に繁栄した。しかしながらこれら企業の多くは，子会社の利益を本国に送還しないで，現地または外国に孫会社，曽孫会社を設立して事業の拡大に努めた。本国に送金しなければ米国の課税が延納できるので，企業は繁栄しても，さほどの税収が得られない。多国籍企業の租税回避に対応して，所得の実現を延期する抜け道をふさぐ法案を，ケネディ大統領は議会に提出したが否決された。ただ，これを契機としてタックスヘイブンにある持ち株会社の利益蓄積に関心が向けられて，米国人または米国企業が50%以上の株を所有する外国支配会社の利益を当期に課税するサブパートＦが1962年に成立した。

米国内国歳入庁が税収確保に腐心する状況を反映してその後，国家中立性の主張が出た。これは外国税額控除に代えて外国所得控除を設けるから，源泉地の税率の如何を問わずに居住国で法人税を徴収できる。他方，この課税法にすると，多国籍企業は進出国の法人税と本国の法人税と二重に支払わなければならない。幸い，国家中立性の見解は実施に至らなかった。

3）資本輸出中立性の下では進出国での税率が本国よりも低い場合には，世界のどこで投資しても資本効率は等しいが，本国よりも高い税率国で投資するとそうは行かない。大多数の国は外国税額控除を本国の税額までに限定しているからである。

4　資本輸入の中立性

最近，アメリカで抬頭してきた資本輸入中立派は，資本輸出中立性が同国の多国籍企業に極めて不利な競争を強いている点を強調する。ハフバウアによると，工業国の多くはその国の企業の外国子会社や外国支店が上げた利益を事実上免税にしている。属地方式とも呼ばれる源泉地課税方式を全面的に，あるいは部分的に採用している国に，ドイツ，フランス，オランダ，スイス，カナダ等がある。これらの国に本社がある企業と租税平衡を保つために，資本輸入中立派は合衆国も同国の多国籍企業の海外所得を免除するように勧告する。また，アメリカはタックス・スペアリング控除を認めていない唯一の国であるから，この点でも合衆国の多国籍企業は，ほかの先進国の多国籍企業よりも競争上不利な立場にある（〔3〕57-59頁)。その対策として彼は源泉地課税の必要を説く。

資本輸入中立派がいうように源泉地課税だけにすると，不必要なまでの巨額の資本が低税率の国に流入する恐れがあることは従来から指摘されている。例えば第3節の設例で，日本，ブラジル双方が源泉地課税を採用したとする。この場合，税率が設例通りにそれぞれ40%，20%だとすると，日本での投資の粗収益が18億円，ブラジルでの粗利益が15億円のように投資の効率に格差があっても，課税後の収益率を考慮して企業はブラジルに投資することになろう。投資の純収益が日本では10億2,000万円，ブラジルでは12億円となるからである。このように，税制の違いが資本効率のよい高税率国で投資するよりも，資本効率は悪いけれども税率の低い国で投資するインセンティブを多国籍企業に与えて，過剰な投資が低税率国で行われがちとなり，全世界の資本効率が落ちる。これが資本輸入中立性の弱点である。

この批判に対して，資本輸入中立性は米国企業の国際競争力の強化の必要を強調して次のように述べる。世界資本の資金源やその利用は，巨大な

全世界資本プールを通じて相互に関連している。もしもある国が投資環境を魅力的にするならば，実際の投資家がアメリカ企業であれ，他国の企業であれ，その国は世界の資本プールから資本を集める。この場合，居住地課税国の企業は高税率を課せられるから不利な競争を強いられる。資本輸入中立派は，低税率国での源泉地課税のために，国内の経済活動を犠牲にして海外での投資が拡大するという考えに与しないで，実証結果はむしろこの逆が正しいようであるとして，米国企業の外国経済活動と国内経済活動とのトレードオーフで憂慮するのは誤りであると結論する（〔3〕58頁)。

フォーゲルは1984年に IFA の依頼で，居住国主義の国の投資家にとって国際投資にどんな租税障碍があるか調査した。それによると，タックスホリディや、低税率による外国投資の利点が外国税額控除により打ち消されることを指摘して次のようにいう。「このようなインセンティブ効果が消失すれば，居住国で投資を好む傾向が生じる」(〔10〕81-82頁)。この見解を支持して IFA は全世界所得への課税を見直して属地課税を勧告した。このように実証を基にしても見解が別れるのであり，資本輸入中立派と源泉地課税の関係は余り明白でない。

フォーゲルは更に中立性の概念にも疑問を呈する。中立性とは，経済過程で租税等の外的影響をできるだけ小さくするべき意味だと解釈して，この理解が正しければ，「全体の影響のうち特定のものにだけ関わる中立性は，他の影響を不問にしている。したがってそれは非中立である。もし，カップにミルクが入っておりコーヒーが入っていなければ空ではない。同様に，コーヒーが入っておりミルクが入っていなければ空ではない。中立性は，無と同じく否定の概念で，ミルク，コーヒーといった外的影響の存在を認めることを否定する。換言すれば資本輸入の中立性は資本輸出中立性と同じく，特定の影響がないことだけを表す。それは語の真の意味で中立ではない」(〔10〕81頁)。

この世の中に完全な中立的租税は人頭税以外に存在しない。どの税目も

何らかの経済的影響をもたらす。資本輸出中立派が注視するグローバルの投資への中立も，居住国で課税するために，投資の原資を減少させるであろう。同様に，資本輸入中立派が主張する源泉地課税は高税率国の産業空洞化となりかねないであろう。

ハフバウアたちは米国多国籍企業の国際競争力の回復に，資本輸入中立の必要を力説するが，この考えが一部から支持される背景に，ベトナム戦争後遺症としてアメリカが1970年後半から資本輸入国になったことが指摘できよう。その頃から外国，特に日本の企業が本格的に米国へ進出した。ところが現地法人の日系企業は赤字を出したり，あるいは僅かな黒字しか計上しないので，これが議会筋で漸次問題になった。従来，同国の国際課税で移転価格が問題となるとき対象の大部分が米国企業であったが，80年代から進出企業に矛先が向けられるようになった。

5　移転価格

移転価格は，元来，同一資本の企業内部で有形財および無形財を移転する時に，引き渡す側と受け取る側の両者で合意する価格の設定を指す。会計学ではこれを振替価格という。それは，資本関係が同じ企業内の部門間での財の移転は，振替伝票を発行して処理されるからである。

移転価格を最初に経済分析したのはハーシュライファー[4]である。彼はジェネラル・モーターを例にして説明した。GM のように同形車を複数部門で生産している会社の場合，例えばシボレー部門とポンティアック部門は，各部門が利潤極大化を目標とするプロフィットセンターとなるが，GM の最終目的は本社の利潤を最大化することである。そこで本社は，限界費

4) Jack Hirschleifer, 1956, “On the Economics of Transfer Pricing”, Journal of Business, Vol. 29 (July), pp. 171–184. この論文は限界理論で移転価格を説明するパイオニア的著述である。その後の発展は〔9〕を参照。なお Lawrence M Copithorn, 1976, “La Théory des Prix de Transfert Internes des Grandes Sociétés”, *l' Acturité* 52. は移転価格と課税の関係を手際よく説明している。

用が小さい部門の生産を増加するように資源を割り当てたり，部品を部門間で調達するように移転価格を設定する。

このように，移転価格は，もともと企業内での価格設定である。子会社を持つ垂直的企業や系列会社を持つ水平的企業は，企業組織全体で利潤を極大化する目標を決めがちである。そのために，半製品や完成品を子会社等に移転する時にこの目標に沿って価格を決めようとするであろう。大企業の競争力は，グループ全体で可能な限り最低のコストを達成し，資本系列に属しない非関連供給者から直接入手できないような特定の財・サービスをグループ内に供給できる能力に依存する。現在のように，企業が多国籍化して世界の主要地に事業所を設置して経済活動に従事する時代では，企業組織全体を統括する本社の利潤をいかにしたら最大化できるかということが課題となる。

経済活動が世界的規模になり，従来は資本関係のない貿易会社を通じて製品を販売していた企業が海外に販売会社を作ったり，あるいは生産拠点を外国に置くなど企業の多国籍化に伴い，企業内取引が増大して移転価格の存在が大きくなってきた。移転価格の設定は企業内部以外の外部要因からも生じる。例えば，進出国で外貨温存のために本社への送金を認められなかったり，政治不安のために子会社が接収されたり，営業活動を厳しく制限されたり，あるいはまた現地通貨の平価切り下げが予想される等，海外，特に発展途上国で事業を展開している企業は様々なリスクを抱えている。このような場合，劣悪な投資環境を反映して危険回避のために，移転価格を操作して本社へ利益を計上するのは特別に避難されるべき企業行動ではなかろう。

しかし移転価格に租税問題が絡むと話は別である。改めて指摘するまでもなく，企業の最終目的は利潤最大化であり，欧米のように株主の発言権の強いところでは，課税後の可処分所得の最大化が企業目的となりがちである。この場合，租税管轄権の異なる地域で企業が営業活動をしていると，

租税制度と税率の差異を利用して企業目的を達成するインセンティブが働き，特別の戦略を引き起こすことになり，多くの企業が実際にそのように行動した。

企業内での財・サービスの移転が増加し，その比重が大きくなるにつれ，所得を低税率国に移し，コストを高税率の国に割り当てるように価格を設定するインセンティブが生じるのは，税引後のグローバルの純所得最大化の課題に答える当然の帰結かもしれない。しかし，企業が全世界的課税額を最小にしようと努めれば，当然，税務当局と確執が生じる。かくして移転価格は新たな局面を迎えることになる。

6　移転価格税制

企業が財・サービスを移転する価格を税法に照らして適正であるか否か判断して，不適正の判断が下されると申告した所得を更正決定する制度を移転価格税制という。移転価格税という税目はない。わが国では，移転価格税制は租税特別措置法で規定されており，移転価格税制が適用されるのは国境を越えた移転価格にだけである。

多国籍企業が移転価格を操作して国際的に利益を移転することについては，1930年代に既に話題に上ったが，戦後の60年代になって再び問題視されるようになった。第２次大戦後，海外直接投資が急速に進むのと軌を一にして，国際課税の同意が公正であるか否かとの議論が盛んに行われるようになった。財界と資本輸入国側は，海外利益の免税を主張し，英米のような資本輸出国は外国に留保された所得の時限延納に譲歩するだけであったが，この時期に移転価格問題が蒸し返された。この際アメリカは，移転価格税制を整備することを強硬に主張した。当時，同国の多国籍企業は強いドルを武器として，海外へ躍進していったのに，これらの企業の中には第３節で述べたように，米国税法の延納規定を利用したり，あるいは移転価格を操作して租税回避を行うものが多くて，内国歳入庁はその現状に業

を煮やしていたからである。移転価格税制の強化は，いわば多国籍企業の租税回避行動と税務当局との鬼ごっこの様相を呈してエスカレートして行った。

既述のように1962年，ケネディ大統領は海外留保所得延納の廃止を議会に提出して拒否されたが，同年，受動所得に課税するサブパートＦが成立した。これを契機として，海外所得への課税を規定する内国歳入法482条の見直し機運が，移転価格を中心として高まり，1968年に歳入法482条の財務省規則（以下規則という）が制定された。規則は関係会社間の取引を５部門に分けて，各部門の妥当な価格設定に用いられるルールを特定した。５部門は，貸付金または融資，役務の遂行，有形資産の使用，無形資産の使用または移転および有形資産の移転である。

7　アームズレングス価格

移転価格税制のベンチマークはアームズレングス価格である。アームズレングス価格とは，支配関係のない第三者（独立企業）と財・サービスを取引きする価格を指しており，市場価格に相当する。支配関係には直接または間接的に同一資本が支配しているすべての関係を含み，形式的ではなく実質的関係が問題とされて，規則に細かく規定されている。税法では，アームズレングス価格を独立企業間価格という。米国の規則では，内国歳入庁に適切なアームズレングス価格を行使して税額を再査定する裁量権を与えている。

アームズレングス価格の決定については，関連取引に関する種々の資料とか情報を収集してそれを分析する技術的側面が強いために，企業と税務当局との間で意見が食い違う場合が多い。アメリカの法廷で内国歳入庁の決定が覆されたり，学問的にも果たしてアームズレングス価格が存在するかとの疑問がしばしば投げかけられた。それにもかかわらずアームズレングス価格は未だに世界の主要国の移転価格税制の基礎になっている。

規則が主導権を握り，OECD 加盟国その他で国際的に認めているアームズレングス価格の決定法に３つある。税法用語で列挙すると，独立価格比準法，再販売価格基準法，原価基準法の３つであり，この他に，第４の方法として利益分割方式等がある。

独立価格比準法（比較可能独立価格）

これは，資本関係のない国外の非関連業者間での同種製品の売買価格を基礎にして，この金額を国外関連取引の対価とする方法である。売買価格を，直接比較するので理論的に最も信頼できる方法とされる。市場価格に近似した価格が移転価格となるが，財の品質，形状，構造，機能，取引段階，取引市場等の差異が合理的に調整しがたい場合がある。

再販売価格基準法

この方法は，国外関連取引の再販売業者が非関連者の顧客に販売した額から，通常の利潤を差し引いた金額を移転価格とする。通常の利潤率は，この再販売業者が国外関連取引きしたのと同種の財または類似の財を資本関係のない非関連業者から購入して，関連のない顧客に販売した利潤率を指す。この方法は，利益率をマークダウンする方法で，価格自体に着目する独立価格比準法と較べてアームズレングス価格の算定が間接的である。

原価基準法

これは，製造業者の原価に通常の利潤率をマークアップした金額を国外関連取引の移転価格とする方法である。この方法も利益率を使用しており，独立価格比準法と較べてアームズレングス価格の算定が間接的である。

利益分割法

これは，国外関連取引の後，その製品等を非関連の顧客に販売して関連グループ全体が上げる利益を，各当事者の利益貢献度に応じて分割されるように価格を設定する方法である。

上記以外にカリフォールニア州が以前採用した全世界ユニタリー方式は，多国籍企業が一国または一州を超えて事業活動をした場合，その活動から

得られる利益を複数の関係国または複数関係州で定式分配する方法である。配分法は，資産，給与，売上げに均等配分するマサチューセッツ方式が有名である。マサチューセッツ州では外国企業にはユニタリー方式を適用したことは１度もないが，カリフォールニア州で採用して国際的に大きな問題となった。この他にもアームズレングス価格算定方式があるが，世界に論争の渦を巻き起こしたのは，同種企業の利益率を比較する利益率比較法である。

8　利益率比較法

税法用語では利益比準法という。この方式は，従来のアームズレングス価格決定法とは全く異なり，類似企業の利益率と比較して，利益の低い企業の所得を更正決定する方法で，裁量権は税務当局に任される。60年以上も前の1933年，フランス税法で，アームズレングス価格を決める特定のデータがない時には，標準的に営業している同種企業の利益と比較して査定できると規定した。この条項は大変評判が悪くて，１回も発動されることなく長い間お蔵入りしていたが（〔６〕195頁），これに復活の息吹を与えたのは，わが大蔵省が1986年に制定した租税特別措置法である。措置法66条の５に「税務署長は，当該法人の当該国外関連取引に系る事業と同種の事業を営む法人で事業規模の内容が類似するものの当該事業に係る売上総利益率またはこれに準ずる割合として政令で定める割合を基礎として……算定した金額を当該独立企業間価格と推定して」更正決定できるとした。それから２年後に公刊された米国財務省と内国歳入庁の共同出版『会社内部価格設定に関する研究』[5] は一般に白書と呼ばれるが，本書ではこの方式を確認した程度であった。

ここで岐路にはいるが白書についてごく簡単に触れておく。本書は経済

5）邦訳に神戸孝試訳（未公刊）がある。白書の経済学的意義については，〔８〕を参照。

学者の協力を得て国際課税の法律問題を解決しようとした点に特色があり，83年から実施された無形財の所得相応基準に理論的根拠を与えたものとして知られている。その際，生産要素の収益率に基づくアームズレングス収益法 (BARLAM) を開発した。ボールルームと呼ばれるこの方式は，関連企業の行う一連の事業で用いられる生産要素を特定してこれに通常の収益率を適用して無形財の所得を算定する方式である。

ロイヤルティやノウハウ等の無形財の移転価格を匡正する方法として，白書では以下の4つの方式を同一視した。(1) 理想的には企業が厳正な比較可能法を使用するべきであり，非関連会社に同じ無形財を類似した状況でライセンスする価格で移転価格を決定するべきである。厳正な比較可能性が利用できないときには次の3方式の何れかを選ばなければならない。(2) 上の取引とは異なるが，明確で確認できる状況の下では(1)の方式に基づく妥当な移転価格が計算できる。(3) アームズレングス収益率または操業マージンに対するいわゆるベリー比率適用に基づく方式でアームズレングス収益率を計算できる。(4) 利益分割法が使用できるが，この場合，収益の基準比率に基づき所得の一部を子会社の経済活動に帰属して次に残余所得を子会社が所有する無形財の相対価値に従って割り当てる（〔3〕114-115頁)。ここで注意すべきは，ボールルームでアームズレングス価格に接近する方法として収益率と比較可能性が前面に出された点である。白書はこの他にも斬新な意見を開陳しており，国際的評価も割合高く，無風状態が続いた。

ところが1992年に，内国歳入庁が482条規則案で利益幅比較法を採用して，他の算定法による移転価格はこの利益率の幅の中にいなければならないとして，罰則規定を強化し，しかも適用の事実上第1順位に指定したために世界中から非難の嵐が吹きまくった。翌年の暫定規則では世界世論を考慮して，利益幅を引っ込めて，利益率比較法の採用に一歩後退したが，この方式には問題が多い。それは，移転価格への接近を同業他社の収益率

と比較する恣意的要因が強いられるからである。それにもかかわらず，米国内国歳入庁は利益率比較法を用いて外国系企業の子会社の税務査察を行って更正決定した。この姿勢に OECD，各国政府等から厳しい批判が続き，94年の最終規則では，この方式を最後の手段に引っ込めたが，その後も日系企業の現地法人で利益率比較法で更正決定された報告がある。なお，OECD の1996年移転価格税制ガイドラインでは利益率比較法の可能性を完全には否定していない。

9　利益率比較法の批判

支出税を中心にスェーデンの税制改革案を起草したロディンは，戦後アメリカが移転価格税制の整備で世界に大きく貢献した功績は認める。「しかしそれは昨日のこと」で「今日では，OECD 加盟の殆どの国が482条の1992年規則案の原則と，この数年間米国で開発されてきた新規則が財政的完璧主義の達成に努めており，移転価格が概して事業目的に基づき，米国の租税回避に基づくものではないことを忘れているように思える」と注意する[6)]。

以下，ロディンの批判を要約して紹介する。1986年に導入された無形財の所得相応基準は国際的に認められたアームズレングス概念から逸れること甚だしい。アメリカの方法は，移転価格税制が多くの国々に影響を及ぼす国際課税全般の問題であり，規則を作る時に考慮しなければならないのに，このように最近の米国規則が国際的考慮を欠いているとして，彼は，利益率比較法の批判に踏み込む。

アームズレングス概念は，価格に注目する取引方法に準拠しており，取引の収益性にではないから，利益比較法と調和しない。価格はすべての競

6）　Sven Olof Lodin, 1993, "Is the American approach fair?–Some Critical views on the transfer pricing,"〔1〕p. 265. 以下の文章は265–268頁を要約したものである。

争者に等しい市場の条件で決まるのに対して，利潤率は外的要因である価格と市場の条件だけではなく，会社間で大幅に異なる多数の内部要因により決定される。給与水準，生産性，取引費用，間接費比率，経営技術，労働組織，熟練度，技術開発水準，広告効果といった内部要因の差異を親会社だけが吸収すると仮定する時に限り，利益率比較法は意図したとおりに作用するであろう。純利益，粗利益，回転資本利益率などで表される利潤率は市場により大いに異なる。規則が望む資本利益率も例外でない。計画経済に於いてのみ平均からの乖離が予想外で不適当なことになろう。

移転価格の国際的再配分は，関連会社間の移転価格設定が係争の原因となり，当事者の企業が支払わなければならない課税ベースについての課税当局の係争とみなし得る。２国が同一の配分法に同意する限り，問題は係争中の価格差の100パーセントを合理的に配分する方法にすぎない。しかし２国が異なる配分法を適用すると，その総額は問題となる金額の100パーセントを優に超え，他国でこれに対応する調整はない。従って，国際的に認められている以外の方法を導入することは極めて望ましくない。二重課税になるのを避けられないだろうし，当該納税者を２国間の係争の犠牲にする。「従来のアームズレングス原則は長い間認められてきており，無定見な新方式を加えることは極めて不幸である」(〔1〕269頁)。

利益率比較法による課税所得の査定が二重課税となる危険については既に指摘しておいたが[7)]，企業を実地調査すると，やはりこの点の危惧と恣意的課税になる恐れへの警戒が強かった。利益率比較法が，米国生まれの同種の企業の利益率と比較することに，大きな問題がある。外国系企業の負債差引き後の利益率は，英仏を除くと0.9～0.1で，純血の米国企業の利益率3.4と比べて低い。これが資本輸入国となったアメリカで利益率比較法を採用する一因となったかも知れないし，中でも日系企業は，最低の0.1である[8)]。1993年の暫定規則施行後，日系企業への立ち入り検査が多かっ

7) 〔11〕44頁。

たのは内国歳入庁の方にも言い分があるであろう。しかし，単に利益率が低いというだけではなく，なぜ利益率が低いかということが究明されなければならない。起ち上げ費用，会社買収費，広告費等新規算入企業は古参の企業と比較して出費が多いことは事実である。また，伝統的に日本の会社は自己資本よりも他人資本の比率が高い。この伝統をアメリカに持ちこむと，純利益率が低下するのも首肯できよう。これらの要因を無視して利益率が低いのは移転価格を操作しているからだと断定するのは，いささか早計だと言えよう。

もちろん，企業の言い分をそのまま認める訳にはいかない。移転価格を操作して利益を過少に計上する場合もあるだろうし，費用を課題に計上して利益を圧縮する場合もあるであろう。また，親会社から融資を受けているときには，利子支払が擬制配当となる場合もあるだろう。

問題は，単なる利益率の比較ではなく，価格の設定の仕方や費用の内容である。その点米国財務省もかなり工夫を凝らしているが，比較の対象が類似企業の利益率というところに，一番大きな難点がある。同種の企業，類似企業といっても取扱品目が全く同じというケースは希有であろう。従って，仮に利益率から移転価格を推定することが可能だとしても，ただちにそれで税額の更正をするのは早計に過ぎた行為といえよう。

むすび

移転価格税制を含む国際課税の基本問題に居住地原則との区別がある。グローバルの規模で経済活動をしている多国籍企業は，生産要素の所有と所在が別の管轄権にあるから，国際課税に際して居住地原則と源泉地原則との区別が重要となる。居住地原則の下では，居住者が稼得したすべての所得に対して居住国が課税請求権を持つ。これに対して，源泉地原則の下では，所得を受取る居住者を区別しないで，国境内で発生した所得に対し

8）〔3〕117頁の表6-6。

て所得の源泉国が課税請求権を行使する。多くの国は両原則の混合を実施しているから，海外所得の受領者は二重課税にさらされる危険がある。現実には，源泉国が最初に課税権を行使するから，二重課税の防止は居住国の責任となる。そこで居住国では国内の課税請求額に対して外国税額控除を設けたり，外国源泉の所得を全部または一部免税にしたりする。

国際課税の動向を見ると，アメリカが居住地原則を採用しているために，現在主要国はほとんど居住地原則に立脚して課税しているが，ヨーロッパ諸国のなかにはドイツ，オランダ等のように運用で源泉地原則を援用している国がある。居住地原則は世界どこの国で投資しても本国で投資したのと同じ効果を持つ課税法で，投資に対して中立的な資本輸出中立性が確保される。アメリカが居住地原則を採用したのはひとつには従来同国が資本輸出国であったために，多国籍企業の全世界所得に課税しやすいというメリットがあった。しかし海外資本が流入している今日では，むしろアメリカは源泉地原則をとるべきだという主張も出ている。

移転価格税制に限定して話を進めると，第1に資源配分のゆがみの問題がある。資本所得に対する実効税率の差は，資本，貯蓄，投資，開発技術，危険負担，金融仲介の国際的資源配分にゆがみを生じがちである。税制の違いが経済的統合の度合いに影響を与える。それは会社合弁を含む企業間の国際的協力に影響を及ぼすからである。

第2にアームズレングス価格の問題がある。移転価格税制の基準としてアームズレングス価格は重要な概念である。しかし現実世界でこの概念を租税目的として使用する場合には，さまざまな困難がある。内部移転される中間財には，系列企業以外では使用できない仕様となっているものが多いので，支配関係のない第三者の企業に販売する価格をいかにして判定するかという問題がある。更に，税務当局が査定するアームズレングス価格と，企業全体の利潤を最大化する移転価格との間に格差が往々にして存在するであろう。課税のために設定する移転価格を論外とすれば，この差異

をいかに判断すべきかという問題が残される。

最後に，そして極めて重要なのは，国際的同意である。アームズレングス価格を基礎とする移転価格税制は，国際的に認められている算定法に従うべきことである。そうでなければ恣意的課税に陥る危険が十二分にある。課税のように利害関係が対立するときは，この点の注意が肝要である。本稿では触れなかったが，事前確認方式も，国際的に認められなかったら，日本でこういう提案がある程度で終わったであろう。

利益率比較法について一言すると，アームズレングス価格への接近には十分きめ細かく内容を吟味すべきである。そうでなければ，「無定見の新方式」と非難されても返す言葉がなかろう。ロディンの指摘を俟つまでもなく，移転価格税制は国際的に認められている基準に従って実施されるべきである。一国が独自の算定法を仕様しても，国際的に是認されなければ，二重課税の弊害を引き起こすだろうし，租税係争の種を播くことになる。

利益率比較法の実施とその後の激しい議論により想起されるのは，60年代の後期から70年代初頭にかけてカリフォールニア州で実施した全世界ユニタリータックスである。この租税も世界的非難を浴びた。ところがマサチューセッツ州は，マサチューセッツ方式と呼ばれるユニタリータックスの算定法を生み出して，これが多くの州で利用されているのにもかかわらず，全世界所得にはユニタリータックスを一度も適用していない。マサチューセッツの智慧を我々は学ぶべきかもしれない。

主要参考文献

〔1〕 Alpert, Herbert H. and K. Read(eds.), 1993, *Essays on International Taxation,* Deventer, Boston.

〔2〕 Gray, H. P. ed., *Transnational Corporations and International Trade and Payment,* United Nations Library on Transnational Corporations Vol. 8, London, New York.

〔3〕 Hufbauer, G. C, assist. by Joanna M. Van Rooij, 1992, U. S. *Taxation of International Income—Blueprint for Reform,* Washington DC.

〔4〕 IRS & Treasury, 1988, *A Study of Intercompany Pricing, Discussion Draft,* Washingtion DC.
〔5〕 ——————, 1994, *Intercompany Transfer Pricing Regulatios Under Section 482.* Washingtion DC.
〔6〕 Picciotto S., 1992, *International Business Taxation,* New York.
〔7〕 Plasschart S. ed., *Transnational Corporations : Transfer Pricing and Taxation,* United Nations Library on Transnational Corporations Vol. 14, London, New York.
〔8〕 Rollinson B. L. and D. J. Frisch, 1988, "Recent Issues in Transfer Pricing", *OTA Working Paper,* 61.
〔9〕 Rugman A. M. and Eden eds., 1985 *Multinationals and Transfer Pricing,* Washington DC.
〔10〕 Stein H. ed., 1988, *Tax Policy in the Twenty-First Century,* New Yrok.
〔11〕 小林　威（1993）「移転価格税制の財政学視点」東洋大学『経済論集』第19巻第1号。
〔12〕 ———，村上睦（1995）『移転価格税制に関する調査報告書』（未公刊）
〔13〕 中里　実（1986）『国際租税法の諸問題』
〔14〕 ———（1994）『国際取引と課税』
〔15〕 日本租税研究協会（1992）『米国内歳入法482条（移転価格）に関する財務省規則案』
〔16〕 藤枝　純（1995）『解説　米国移転価格最終規則』
〔17〕 村井正編（1990）『国際課税法の研究』
〔18〕 村上　睦（1997）『多国籍企業と移転価格税制』