

グローバルビジネスの 展開と国際課税の課題

早稲田大学大学院教授 青山慶二氏

□とき：平成26年6月20日(金)

I 日系企業にとってのビジネス環境の変化

(1) 内外での多国籍企業間競争の激化

現在アジアでの経済連携がASEANを中心に進展しておりますが、もともとはヨーロッパのEU、アメリカ大陸のNAFTAなど、既存の枠組みの中で経済連携の推進が徐々に進んでまいりました。すなわち、その基本的な考え方は自由な投資・貿易を支えることであり、関税を含めたさまざまなインフラの整備を経済協定の中で図っていくということです。

それによって、直接投資が国境を越えて自由に行われるようになってきたということは、国連あるいはOECD等の統計でも明らかになっているところですが、それでも、その具体的な現れとして、新興国等市場への進出が本格化してきています。

当初、わが国の製造業がコストの高騰を避けるため、国際的な競争力の下で、新たな低コストの製造地を求めてアジアに進出したというのがスタート地点でしたけれども、現在では新興国市場が求めるものが例えばインフラ、資源、耐久消

費財、サービスなど、非常に多岐にわたっています。

もちろん、全体としての経済開発を促進するためのインフラ整備や、あるいは資源開発といったものが重視される状況は変わっていませんが、それらの新興国の所得水準の上昇等に伴う耐久消費財へのニーズの高まり、あるいは最終消費者が受ける高級なサービスに対する需要、さらには、企業活動が活発化することによって生じる会計サービス、法務サービスなどの役務提供への需要が新たに求められるようになってきております。

地域統括機能を担う海外拠点が必要に

そのような多様な新興国市場の拡大を見る中で、地域統括機能が重要になってきたということが言えます。これは、特に日本を拠点とする多国籍企業を思い起こしていただくとお分かりになると思いますが、アジアの主要なマーケットであるそれぞれの国に必要な子会社を設立して、その子会社を直接日本の親会社がコントロール



略歴◎昭和48年国税庁入庁。その後、国税庁の国際調査管理官、東京国税局調査2部長、国際業務課長等国際課税関係のポストを経て平成16年国税審議官(国際担当)で退官し、筑波大学ビジネス科学研究科教授。平成24年から早稲田大学大学院会計研究科教授となり現在に至る。この間、政府税制調査会専門委員会特別委員、21世紀政策研究所研究主幹、経済産業省国際課税研究会座長等として、国際課税をテーマとした研究・討議に参画。

ールする、あるいは指揮下に置いて、全体的なアジア戦略を直接指示していくという形でした。

しかし先ほど申し上げましたように、新興国市場がそれぞれ独自の発展を遂げて、独自のニーズのもとに並行して発展していくということになってきますと、当然のことながら、全体としての企業活動の効率化を求めるニーズというものが出てきます。

複数のマーケットで大規模なオペレーションが進むことになってきますと、そ

れぞれの拠点ごとのオペレーションの間にどうしても「ダブリ」が出てきます。そうしたダブリを解決する、あるいは統合によるシナジー効果のメリットを最も受ける領域が調達業務だと言われておりますけれども、そのようなシナジー効果を求めた地域統括の機能というものが必要になってきます。

そうすると、例えば日本の本社が世界中の全部の子会社をすべて本社の拠点でコントロールするというのは難しくなっておりますので、それぞれのエリアごと、すなわち、ヨーロッパマーケット、アジアマーケット、アメリカマーケット、こういったマーケットごとの地域で統括し、そのような機能を担うものとしての地域統括会社を作ることになります。

この地域統括会社というのは、本社のいわゆるオペレーション戦略をそのまま体现することができるような人的スタッフや経営資源、あるいは法人としての機能がある程度シフトすることによって初めて実現できます。ということとで地域統括機能を担う拠点というものが、それぞれの地域ごとに必要になってきます。

この点についてはこの後「BEPS(税源浸食と利益移転)プロジェクト」の関係でも申し上げますけれども、皮肉なこ

とに、このことがある意味不当なタックスプランニングの契機にもなっています。「地域統括機能の充実」と「タックスプランニング」が表裏の関係にあるということは、BEPSプロジェクトにおけるいくつかの課題のターゲットが、このような地域統括機能を果たす企業に向いているということです。

地域統括機能を果たすところは、できれば税率が低いところが望ましいわけですし、そのような立地の拠点は、単に税率が低いだけではなくて、コミュニケーション、あるいは交通の便が良い場所ということになってきます。典型的には、日本企業のアジアにおけるそのような拠点としては香港やシンガポールといったところがイメージされると思います。

ヨーロッパにおいては、オランダやベルギーといった、条約が整備されており、かつ法人税の実効税率が周辺の強大な中心国、例えばイギリス、ドイツ、フランス等に比べて低い国が選定されるわけ

「ヒト」に対する二重課税が顕在化

そのような地域統括機能が重要性を増していることに加え、新興国市場

が拡大してきている中で、内外人材の有効活用ということが本格化してきました。その地域での付加価値創造を高め、地域のニーズに合った研究開発やマーケティングを行うということになってくると、本社からすべての人材を賄うわけにはいきません。むしろ、その地域のニーズを的確に把握できる人材を現地で採用し、育成し、そして活用するというコーポレート・ガバナンスが必要になってきます。従来から国際税務を構成する三要素である「ヒト・モノ・カネ」について、どのような課税の仕組みになっているのかというのをしっかり確認することが大事だと言われてきました。しかし、案外「ヒト」についての切り口での課税問題の整理は遅れていたように思います。「モノ」や「カネ」の国境を越えた動きについては、国際税務は非常に敏感でした。これが「ヒト」ということになる、その人の所属している団体、背負っている看板がどういうもので、その人が現地へ行っているような活動をしているか、そしてその活動そのものに対する課税がどうなのか問題になります。

活動そのものに対する課税というのは、給与などが一時的な問題になりますけれども、その背後には、その人を雇っている団体への課税があります。従って、「ヒト」についての課税というのは、常に二重課税を念頭に置きながらそれぞれの国は税制を作りますし、執行にも及んでくるわけです。

最近、中国やインドでの課税案件、しかも二重課税が解消できない案件が増えているというクレームが出されています。先日も経団連が「アジアの主要国で二重課税がたくさん発生している」というデーターを発表していましたけれども、それはまさに、いま申し上げたような「ヒト・モノ・カネ」の中の「ヒト」の要素が、最近になってまた焦点を当てられてきたということとも関連が深いのです。

(2) 製造機能のアジア移転

中国・ASEANを中心に方針を整理

製造機能のアジア移転についてご説明していきます。

まず経済産業省『通商白書2013』（資料1）を引用させていただきましたが、『通商白書』では、新興国を三つの類型に分けて、特にその進出企業としてのポリシーを整理すべきだと言っています。

資料1 『通商白書2013』より

「成長著しい新興国市場の需要を獲得するに当たり、経済発展度合い、我が国企業の進出状況、他国企業との競争環境を踏まえ、新興国を3つに分類し、現地のインフラニーズや資源供給確保の観点も考慮した上で、各国毎に戦略的に取り組むことが重要。」

① 中国・ASEAN（日系企業約3万社）

日系企業による産業集積の実績と中・韓による追上げ

② 南西アジア、中東、ロシア・CIS、中南米（日系企業約3千社）

③ アフリカ（日系企業約500社）

一番多いのが「中国・ASEAN」で、データによると、これらの地域には日系企業数が約三万社あるということです。この中では、日系企業による産業集積が、もう実績としてかなりできています。その産業集積というのは、一つは、親会社、子会社揃っての進出であり、かつ、現地での原材料の調達システム、こういったものが仕組みとして確立しつつあります。一方で、そこは大きなマーケット、収益性、将来性のあるマーケットでもあるということです。資料にも「中・韓によ

（講演資料から）

る「追上げ」と書いてありますが、『通商白書』の中では、中国は自分たちがマーケットであると同時に主要なプレーヤーにもなりつつあるということであり、韓国は「存じの」とおり海外進出には非常に積極的であり、日系企業との大きな競争状況が発生しております。

それから二番目に多いカテゴリーが、南西アジア、中東、ロシア・CIS（独立国家共同体）、中南米です。これらは、ちょうど中国・ASEANの十分の一の規模に当たる約三千社の日系企業が進出しております。

そして、最も将来性があるけれども、現在、日本企業の進出が遅れているのがアフリカだと言われていまして、そこらは約五百社です。

このような『通商白書』の三分区は、概ね日本政府が租税条約を結んでいる、それらの地域の国の数と比例するようになっています。

例えば、アフリカで租税条約を結んでいる国はエジプト、南アフリカ、ザンビアといった国に限られておりますし、中南米も最近増えてきましたけれども、まだ十分な数には及んでおりません。

そのような『通商白書』での進出状況を念頭に置きますと、わが国の税制を考

えるときにターゲットを置くのは、中国・ASEAN、さらには南西アジア等の中で特に経済発展の著しいインドといった国になってくると思います。

(3) IT産業、サービス産業の国際展開

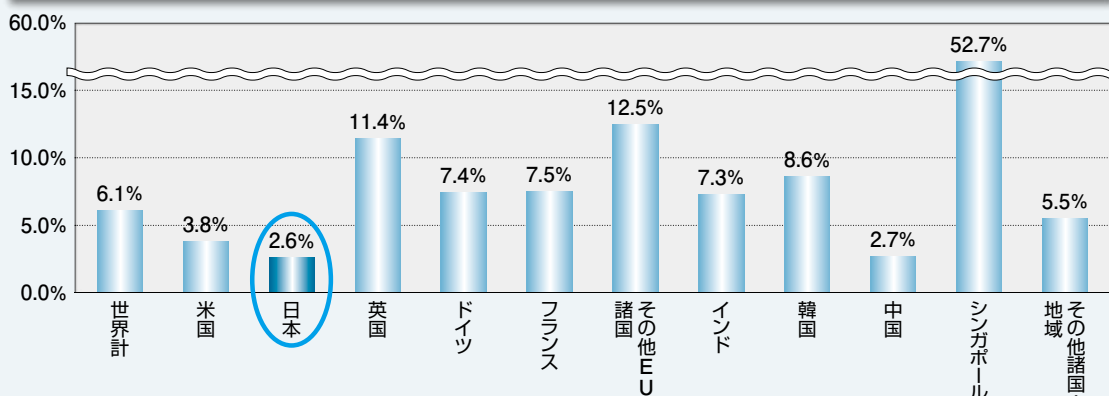
日本のサービス輸出の地位

次に「IT産業、サービス産業の国際展開」ということで、国際ビジネスが質的にどのような変遷を遂げているのかという代表的なデータをご紹介します。

世界的には、モノの輸出に比べてサービス輸出が非常に伸びているわけですが、資料2は、日本がそのような世界の傾向の中でやや遅れていることを示しています。ただ名目GDPに対する比率が低いということは、逆に言うところからまだサービス輸出の余力があるということの意味しています。

この中で、例えばシンガポールは、地域の統括機能を果たすという面では、国境を越えたサービスを提供することが国の経済ポリシーの中心を占めるわけですので、シンガポールのシェアが高いというのは当然だと思います。

資料2 世界のサービス輸出額対名目GDP比(2010年)



資料:世界銀行「WDI」より作成 (注)『通商白書2013』より抜粋

(講演資料から)

その他の国、例えばイギリス、ドイツ、フランス等をご覧いただくと、日本に比

べてはるかに高い比率を示していることが分かると思います。

争をやっておりますし、ヨーロッパの国々も競争を進めております。

Ⅱ 国際税務を取巻く環境

(1) 法人税率引下げなど租税競争の激化

モノだけではなくサービスにも国境を越えた経済活動が活発化している中で、それらを受け入れるそれぞれの国の税制がどういう動きをしているかという点も重要です。

その中でメインになるのは、国境を越えた直接投資等をしっかりと受け止め、自国の発展に結び付けるためのインフラとしての法人税制の整備を着実に進めていくことです。

この法人税制の整備には二つの方向性があり、一つは法人税の実効税率を下げることによって、外からインバウンドの投資をしやすい環境を作ることです。

もう一つは、自国を本拠とする多国籍企業が全世界で活動したときに、現在のところ、わが国もその他の先進国もいわゆる「二重課税排除を伴う全世界所得課税主義」、すなわち、基本的に本社に利

益が戻ってきたら、それは課税する一方で、外税控除あるいは外国子会社配当益金不算入制度を設けて、適切に二重課税を排除する仕組みです。

インバウンドの投資、すなわち外国法人が日本に入ってきたときに気にするのは日本の実効税率ですけれども、あわせて日本の多国籍企業が全世界の他の国の多国籍企業と競争するときに重要なのは、自国の法人税の実効税率ということになってきますので、その両面から、法人税の実効税率の面での競争が特に最近進展しています。

イギリスは周辺国に拠点を奪われてきた

資料3は二〇一三年一月現在というところで少し古いデータですが、わが国の法人税率はアメリカに次いで世界で最も高い水準にあるということが分かります。

アジア諸国は、それぞれ近隣国との間で着実に法人税の実効税率の引き下げ競

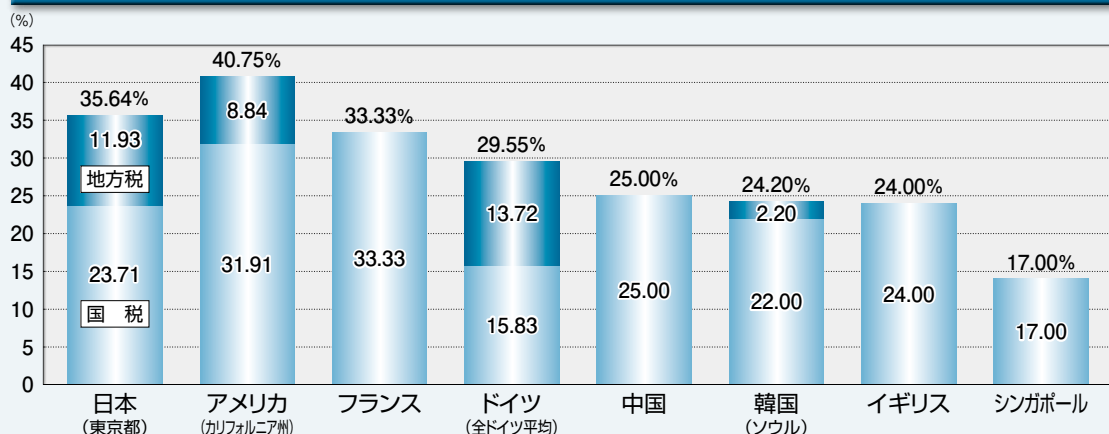
争をやっておりまして、特にイギリスについては、基本的に日本と同じように毎年税制改正を行っているわけですが、法人税の税率引き下げについては、これから数年間にわたって段階的に下げていくということを、事前にアナウンスしています。

その内容は、二〇一三年現在二四％の法人税率を二〇一四年には二三％に、さらに二〇一五年には二〇％まで引き下げるといふものです。

イギリスはヨーロッパの中でも、隣にアイルランドという、アジアというと香港、シンガポールに匹敵するような低税率の国があります（アイルランドの法人税率は一二・五％で、シンガポールの一七％に対しさらに低い税率）。それだけでなく、先ほども申し上げたオランダやベルギーといった、地域統括機能を引き寄せる、より実効税率の低い国がすぐ近くにあります。

そうした状況の中でイギリスの産業がどのような経験をしてきたのかというと、ヨーロッパにおける拠点をそうした国々に徐々に奪われ、無形資産の保有をベースとした所得についても、自国の無形資産から得られる所得が徐々に周辺国に流

資料3 主要国の法人税実効税率



(注)財務省Websiteより：2013.1現在(ただし、イギリスは2014年に23%に引き下げ。さらに2015年には20%を予定)

(講演資料から)

出したという経緯があります。

この無形資産の流失の背景には、いわゆる「パテントボックス税制」という、無形資産から得られる所得について法人税の枠組みの中で特別の優遇をするという制度をオランダやベルギー等が導入し、そうした影響をかなり受けていたということがあげられます。

特定の所得における租税競争は是正すべき

イギリスの法人税の実効税率の引き下げに合わせて近年イギリスが取ったアクションの一つに、「パテントボックス税制」の導入があるのですが、それはまさに、そのようなヨーロッパの中における厳しい法人税の競争の中でイギリスが取ったアクションであり、こうしたアクションについては周辺国あるいはOECDの場で議論されてきました。

「BEPSプロジェクト」の中で、いわゆるタックス・コンペティション（租税競争）、OECDが従来から「租税競争として看過しがたいものは、お互いにやめようじゃないか」と言って取り組んできたプロジェクトの対象に、パテントボックス、つまり無形資産についての優遇税制も含めるべきだという意見が出てい

ます。

従って、法人税の法定税率の引き下げについては、タックス・コンペティションの不当な競争というふうには誰も捉えていないわけですが、特定の所得区分をターゲットにしたタックス・コンペティションについては、国際的な協調の中では、これは是正すべきではないか——現在まだOECDで最終結論が出たわけではないですが——そのような位置付けで検討が進んでいることを申し添えます。

アジアでも法人税率の引き下げ競争が激化

法人税率の引き下げをめぐる競争が非常に進んでいるということについて、アジアの状況をご説明します（資料4）。

ASEAN諸国のように各国同士の距離が近いと、例えば日本企業なら、ASEANが発展すればするほど「どちらを投資先にするか」という形での選別というものが進むため、ASEANではお互いに法人税の実効税率を意識した改正が進んでいます。

まず、タイが二〇%という法人税率で一步前へ出たわけですが、ベトナムが二〇一四年の改正で二五%から二二

資料4 法人税率引下げなど租税競争の激化

ASEAN諸国の法人税率

- タイ：20%
- ベトナム：2014年改正で25%から22%へ(2016年以降は20%を予定)
- インドネシア：25%
- マレーシア：25%(2015年から消費税導入に合わせて24%へ)

パテントボックス税制など特定所得への優遇税率(カッコ書きは通常の法人実効税率)

- オランダ：5.0%(25%)
- ベルギー：6.8%(33.99%)
- イギリス：13.3%(23%)
- フランス：15.0%(33.33%)
- その他IP優遇税制として、
- アイルランド：2.5%(12.5%)
- 中国：15.0%(25%)

(注)イギリスは2017年までにさらに10%まで引き下げる予定

(講演資料から)

%に引き下げを行い、しかも二〇一六年には二〇%を予定しています。

私は海外から来た留学生——留学生といっても、母国の財務省や国税庁といった機関に勤めていて日本に派遣されている留学生ですが——に日本の税制を教えるクラスを持っていますが、そこで、タ

イ人やベトナム人学生が議論しているのを聞くと、明らかにお互いを意識しあっている。

つまり、法人税の実効税率が違っていると、それは投資のインセンティブとして跳ね返ってくるということを指摘していました。

インドネシアは、現在のところ二五%ですけれども、最近のインドネシアの税制改正は、アメリカの顧問団を入れて、できるだけアメリカ式の国際課税のルールを含めた税制改正をしようとなっており、これもある意味、税制の近代化によって投資環境を良くしようとする現れだと思われれます。

マレーシアはASEANの中では最も進んだところですけれども、法人税の実効税率は二五%ですが、二〇一五年に消費税を導入することに合わせて二四%に引き下げる事が決まっています。

(2) 自国の税源浸食に対する国内法と国際協調の推進

利益移転に「一般的否認規定」で対抗

これまで説明してきたのは、法人税の枠組みの中で、インセンティブを与える

面での競争でした。その一方、法人税の各国の税制改正の焦点は守りを固めること、すなわちプロフィット・シフティングから自国の税収を守るという構えがあります。そのための国内法と国際協調の促進が必要となってきます。

資料5をご覧ください。まず国内法を見ると、どの国も一般的租税回避否認規定(GAAR)による対応というのが幅広く行われるようになってきました。特に二〇一二年十二月に、EUが「行き過ぎたタックスプランニングに関する勧告」というものを出しています。

この勧告の中で、それぞれの国が行き過ぎたタックスプランニングへの対抗措置を取るために、やはり包括的な——包括的というのは、わが国のように同族会社、組織再編、連結など特定の状況だけに特化した、その状況だけに適応できる租税回避否認規定ではなく——一般的な租税回避否認規定を税制として持つべきだ、という勧告をしたわけです。

その勧告に従って、既にEUの中では、制定法ベースでの一般的否認規定がイギリス、フランス、ドイツ、スウェーデン等で確立していますし、判例法主義では制定法が無くても、包括的・一般的な否認ができるので、オランダのような国で

は判例法で対応しています。

インドが一般的否認規定を立法

同じような動きがアジアでも見られます。一番有名なのは、インドにおける一般的否認規定の立法でした。二〇一〇年に「GAAR」の立法がされたわけですが、けれども、ちょうどその時に、「ボーダフォン事件判決」という世界の多国籍企業を震撼させるような事件が発生して、それについての最高裁判決がインドで出たわけです。

インドの株式を譲渡した譲渡益について、インドが課税権を持つということは従来からの課税ルールでしたけれども、本件においてはインド株を間接保有している人——もちろんインドの居住者でもなく、しかも譲渡する株式はインド法人の株式ではなくインド法人を持っている法人、その多くは低税率国にある可能性が高いわけですが——が当該持株会社等を譲渡することによって、実質的にインドにある権益を大手の企業同士の間で、M & Aの形で譲渡したという事例でした。これは、ボーダフォンとハチソンという香港系の資本との間で行われた株式の間接譲渡だったわけですが、これも、これ

に「インドの株式の利益が実質的に関わっているから、インド当局が課税してよい」という課税をしたわけですから、これに対して納税者がチャレンジして、最高裁で納税者が勝ちました。

ということは、現行の国際課税のルール上そうした間接課税はしてはいけないということになったわけですが、この判決を受けてインド当局は「遡及して株式の間接譲渡課税をしてもいい」という立法をしたわけですから、その立法と合わせて出てきたのが、この一般的否認規定でした。要は、インドとすると、間接譲渡についての特別否認規定も備え、さらに次の一手として一般的否認規定も備えるという、かなり強烈なリアクションを取ったわけです。

特に、OECDや国際租税学会等で最

も批判されたのは、一九六〇年代にまでさかのぼって間接譲渡を課税していいという遡及立法で、この時はまさに四面楚歌、あらゆる場でインド当局が批判を受けました。

資料5 自国の税源浸食に対する国内法と国際協調の推進

国内法

- 一般的租税回避否認規定(GAAR)による対応
 - 2012.12 EU「行き過ぎたタックスプランニングに関する勧告」
制定法ベースでのGAAR：英、仏、独、スウェーデン
判例法ベースでのGAAR：蘭
 - 2010 インドによるGAAR立法
(2013 Shome委員会勧告を反映した改定GAAR:所得税法95条-96条)
 - 2008 中国企業所得税改革に合わせたGAARの制定(企業所得税法47条)
その他、米国(制定法及び判例法)、韓国(制定法)、豪(制定法)等
- 主要国による利子控除制限規定の整備
 - 米国のアーニング・ストリップング条項(1989～)
 - ドイツ利子控除制限制度(2008～)
 - 日本過大支払利子税制(2012～)
- 外国子会社合算税制(タックスヘイブン税制)の整備

条約

- 条約の濫用防止規定(特典制限条項、投資所得に関する受益者条項等)
トリートリー・ショッピングへの対応策

(講演資料から)

インド政府がShome委員会勧告を拒否

インドにおけるこの一般的否認規定等はそのようなコンテクストのもとで提案されてきて、それを見た欧米の投資家——この中には当然日本も入っていると思いますが——から、「インドから引き揚げよう」「そんな酷い立法であればもう引き揚げるべきだ」というリアクションが起こったわけです。

そこでインド当局は「これではかえってマイナスになる」ということで、二〇一三年「Shome委員会」に意見を求めることにしました。つまり一旦そういう立法をして、一般的否認規定も立法化したけど、果たしてこのままでいいのか改善すべき点はないのかということを審議会に意見を求め、どのように改善したら海外の投資家が戻ってきてくれるのかという観点から検討したわけです。

「GAAR」立法はそれを反映したもので、インドにおけるこの一般的否認規定については一定程度緩和された形になりました。

ただ、ここで一つ大きな論点がありました。もともと個別否認規定——日本だと「過大役員報酬」や「特定組合員の損失否認」などがありますが——について

の水準をクリアしていれば、包括的・一般的否認規定は問題にしない。要するに、個別否認規定の課税要件についてイエスカノーの答えが出たら、それ以上は追及しないというのがShome委員会が勧告した原則です。

日本でいうと、例えば二分の一以下の低額譲渡等のときに、その要件を満たしていれば、そのあと同族会社の行為計算否認などには当たらないという解釈のイメージで考えていただければと思います。そのように一般的否認規定を制度設計すべきだという勧告を、このShome委員会がしたわけです。

これは恐らく海外の投資家の意見などを踏まえて、できるだけ予測可能性を高めるための立法にした方がいいという勧告でしたが、インド政府はそれを受け入れませんでした。「一般的否認規定と個別否認規定の通常の関係から見て、そのような特別の整理をするわけにはいかない」ということです。

これはインドにとどまらず、いわゆる「コモンウェルス」と言われる、旧英領圏の国々の法制は共通していて、それらの国の法制の下では、先ほど申し上げたようなShome委員会の勧告に合わせるわけにはいかない。要は、「一般的否

認規定というのは、個別否認規定をオーバーライド（上書き）して適用し得るから初めて一般的否認規定としての機能が果たせるのだ」ということで、その点は譲らなかったわけです。

資料5に「所得税法九五条―九六条」と書いていますが、こうした内容の攻防があつて、現在はそうした形での立法がなされております。

海外では常に一般的否認規定のリスクが

中国でも同じように一般的否認規定の立法が行われました。中国は外資系企業の法人税と内国企業の法人税とを分けていたのですけれども、これからはグローバル経済の中で主要なプレーヤーになる以上そういう内外差別は良くないということで、二〇〇八年に一本化したわけです。そのときに国際的な租税回避等も念頭に置いて、一般的否認規定を入れました。それが企業所得税法四七条です。

アメリカは、昔からずっと判例法で一般的否認規定に相当する法理があり、例えば「Business-Purpose Doctrine」や「Economic Substance Doctrine」、¹⁾「Substance-over-form Doctrine」などさまざまな言い方がありますが、立法趣旨

を参照しながら経済的実質に即して、課税庁が納税者のとった経済取引を再構成することができるとい考え方です。

もちろん、そのためには租税回避の客観的な要件が整っているという条件が必要ですが、そのような判例法をベースとして、数年前にそれを制定法にも書き込んだということです。

ということは、日本企業が海外で、例えば子会社形態あるいは支店形態でオペレーションをしたときに、ほとんどの国でこの一般的否認規定の洗礼を受けるリスクがあるということになります。

わが国においては限られた領域、例えば同族会社、組織再編、連結というところですけども、他の国ではそのリスクがより広がっている。しかも、その租税回避否認規定は国境を越えた取引にも適用されるという意味で、非常にパワフルなものになっているということです。

各国で利益流出を防止する規定を整備

次に「主要国による利子控除制限規定の整備」ですが、これはアメリカの「アーニング・ストリップング条項」、ドイツの「利子控除制限制度」、そして日本の「過大支払利子税制」、いずれもいわ

ゆる過少資本税制のように、海外親会社から多額の借入れをして、その借入金に利子を払って、国内での所得を小さくするのを制限する税制がありますが、そうした税制だけでは不十分だということで追加された規定です。

要はマクロ的に見て、日本あるいは進

III 懸案となる課税問題

(1) BEPSプロジェクトでの取組

「Base Erosion」、つまり課税ベースの浸食にはさまざまな形がありますが、何といったって、国際課税制度の不備やミスマッチ、二国間での制度の不整合を利用して、課税ベースの縮小が行われています。その際のやり方には、入ってくる収入を減らす方法と、支払う費用を過大計上するという二つの方法があるわけですけれども、これはグローバルベースで節税を図る場合の基本構造です。

もともと入ってきた収入を縮小した分は別の低税率のところに今まで入ってきた分を付け替えることになるでしょうし、損金算入できる費用を過大計上する先は、

出先の源泉地国で稼いだお金の半分以上が損金になるような支払経費項目で払い出している場合には——特にこの場合は支払利子ですけれども——超過している部分については損金算入を否認するという直接法であります。これが一般化しております。

払った先で同じように課税されたら意味がないので、やはり低税率国を選択して制度設計するということが行われます。

そのような形での税源浸食、それによる「Profit Shifting(利益移転)」を防止するというのが本プロジェクトのテーマです。BEPS問題の経緯を時系列でまとめたのが資料6です。特に新聞やテレビのニュース等で大きく報道されたのは、二〇一二年のイギリスでのスターバックスの事件でした。

もちろんそれまでも国際取引の中で多国籍企業が行っているタックスプランニングが話題になったことはありましたが、この事件は特に消費者が不買運動等を起こすなど、納税者の反乱のような事態にまで至ったため、このあたりから専門的

資料6 BEPS問題への取組の拡大

- 2012年6月 OECD租税委員会ではBEPSプロジェクトの開始
- 2012年後半 具体的事例の政治問題化
英国でのスターバックス、アマゾン、グーグル問題
米国のアップル等IT企業の課税問題
(いずれも、議会での法人幹部の喚問等)
- 2012年11月 英、独財務大臣によるBEPS共同声明(仏も賛同)
- 2013年2月 OECDのBEPS現状分析報告書のG20財務大臣・中央銀行総裁会議への提出
- 2013年6～7月 G8サミットでのプロジェクトの承認とOECDによる「BEPS行動計画」の公表
- 2013年9月 G20サミットでのBEPS行動計画の全面的支持

(講演資料から)

従来アメリカやヨーロッパの税法や経営学の教科書には、こうした事例が実効税率引下げのモデルとして堂々と登場していました。マイクロソフトやアマゾンといった企業のタックスプランニングについて、「このようなプランニングを立てたからこそ、実効税率をこのように下げられた」ということを、ある意味成功モデルとして紹介している教科書も一時期はありました。

もちろん、当時は許されるボーダーラインを超えていないという認識の下にそうした紹介がされていたのですけれども、この問題が国際課税の専門家、あるいはプレーヤーの中だけでの問題でなくなった途端、政治問題化いたします。二〇一二年の後半がそのポイントでした。

OECD租税委員会では対応を協議

まず消費者がアクションを起こしたのですが、その背景には、各国とも歳入不足に悩んで赤字財政のもとで何とかその歳入を確保しようという国内税制改正、例えば追加負担をその国の個人や法人に求めるといった形で税制改正が進んでいたという背景があります。

その中で「多国籍企業はわが国でこん

なに活動しているのに、納税実績がこんなに少なくていいのか」ということで、マスコミの報道の背景には、実はNGOの告発活動も非常に活発に行われました。現在もそのような活動は続いておりますけれども、そうした流れで議会での法人幹部の喚問等がアメリカやイギリスで行われたということです。

そして二〇一二年後半から政治的なイニシアティブとして、G20(財務大臣・中央銀行総裁会議)、あるいはG8サミット、G20サミット、こうしたトップレベルでのアジェンダ(検討課題)としてBEPS問題にどう取り組むのかを、各国のリーダーが協議しようということになったわけです。

そうは言っても、こういった問題を政治的なリーダーがトップの包括的な議論で処方箋をパッと書いて「これでやりましょう」と決めるわけにはいきません。

結局のところ、政治的な決定が先行したわけですが、そのための検討作業は従来の枠組み、すなわちOECDの租税委員会に委ねられました。

OECDの租税委員会は、プロの議論をずっとしてきたところです。租税条約の規定はどうあるべきか、その中で先進国や途上国の利害関係をどう調節すべき

な議論の対象として、果たしてそのようなタックスプランニングは合法的なのか、あるいは一線を越えて違法になり、各国は課税権を行使できるのか、こういったことが注目されるようになってきました。

か、といったことも含めた議論の受け皿になっていたのがOECDの租税委員会なのです。

今回も、G20やG8が政治のリーダーシップは取りましたけれども、具体的な検討作業はもっぱらOECDに付託されました。

いま付託を受けたOECDの租税委員会の議長をしているのは、財務省の総括審議官の浅川氏です。取りまとめ役の責任者の地位に、日本の局長クラスの公務員が就任している。この全世界ベースに行われているBEPSプロジェクトの中でわが国の役割は非常に大きくなっているということ です。

BEPSの背景には国際課税原則の劣化

では、なぜBEPSが可能なのかといったことについて、少し細かく見ていきます（資料7）。

BEPS現象が起こった背景には、第一に、国際課税原則の劣化現象があります。なぜなら現在の国際課税の原則、日本の法人税法の外国法人課税のところなどに出てくるいろいろなルール、例えば「恒久的施設（PE）なければ課税なし」、つまり物理的な恒久的施設を持つに至ら

ない時には、海外の企業が仮に国境を越えた先の消費者との間でビジネスをしたとしても、恒久的施設を持つまでは消費者のいる国はそのビジネスに課税してはいけないというのが、伝統的な、恒久的施設を閾値とする課税原則でした。

資料7 なぜBEPSが可能なのか

●国際課税原則の劣化現象

現在の国際課税原則の多くは、1920年代に基礎が構築されたもの

（例）恒久的施設についての物理的定義等

長年にわたる修正利用の限界？

二重課税対応を中心に構成・二重非課税対応力は脆弱

●ビジネスモデルの変化

財貨貿易中心から無形資産・役務提供取引の地位強化、IT技術革新による電子商取引の普及、バリューチェーンのグローバル化等

●経済活動が行われる国と所得が発生する国の乖離

国別所得配分の不平等及び二重非課税が発生する余地の拡大

（講演資料から）

租税条約にも国内法にも書いてあることですが、恒久的施設というのは、例えば支店であり、建設現場など物理的に見えるものという形で規定されています。しかしいまはサービスの取引が拡大し、そして無形資産の供与といったものも拡大している。つまり必ずしも物理的施設を介在させなくても国境を越えた付加価値の消費が実現可能なのです。

その結果、そのような物理的施設をベースにスタートした恒久的施設の基本概念は、OECDのモデル条約の「コメンタリー」（解釈指針）の中で「こういうものも恒久的施設に含めてよい」というような形で、徐々に概念の拡張解釈が広がっていったわけです。

修正利用が限界に達している

資料7に「長年にわたる修正利用の限界？」と書きましたが、これは例えば最近のOECDモデル条約の改定の中では、パソコンを通じて直接デリバリーをするような事業に関するコメンタリーがあります。そういったものはプレゼンスを認できないけれども、物理的施設として何か「とっかかり」のあるものとして認定できないかということを議論したとき

に、OECDの租税委員会は「サーバーが置かれている国にはPEがあると認定する余地がある」と一つの処方箋を出したわけです。

しかし「サーバーの所在地がPE所在地である」と言われても、現在のようにテクノロジが発展していれば別にサーバーは消費地に置かなくてもいいわけです。要するに、消費者のいる所に置いていないサーバーでその消費者のいる所とビジネスを展開して収益を上げるということが可能になってきたときに、果たしてどうするのか。つまり「恒久的施設」(PE)という概念は限界に達したのかということが、このBEPSの議論の中でされ始めています。

最初の修正利用は、ヨーロッパの国などでよくあるのですが、例えば支店を設けないで国境を越えて自販機をポンと置く。たまにその自販機をチェックするということときに「それはPEになるのか？」という判断で、「PEになる」という解釈をしたのが最初でした。それ以外にも「サービスPE」という非常に包括的なカテゴリーが最近議論されています。

これは、国連のモデル条約——先進国と途上国との間でのモデル条約を指しますけれども——の中では、いわゆる「サ

ービスPE」、つまり物理的な場所がなくともサービスを提供する人が一定期間以上その土地に滞在してサービスを提供すればPEと認定して課税してもよい、こうしたルールを租税条約上の標準として国連モデル条約に入れたのです。

このような「サービスPE」の概念は、もともとOECDのモデル条約では先進国同士で「それは認められない」と言っていたわけですが、最近その考え方を逆輸入して、国連モデルにおける「サービスPE」は、OECDモデルの下、すなわち先進国同士の条約の下でも規定してもいいとコメントリーに書き加えています。そうした意味では、OECDモデル条約の中で修正が効かなかったときには、国連モデル条約から借りてきて、修正利用をするということまで含めると、これまでかなり修正利用でしのできたということが言えると思います。しかし、それも限界に到達しているのではないかということなのです。

途上国と二重非課税

次に二重非課税への対応力が脆弱であるという点です。

これまでの国際課税のルール、特に租

税条約上のルールでは、国境を越えた投資や人的交流等が自由になされるためには、できるだけ居住地国が課税権を持つ、源泉地国で課税する。すると当然二重課税になるから、この二重課税を防ぐために、条約を結んでいる国同士では源泉地国の課税権を控えるというのが条約のエッセンスであり、専らそこに気を遣って条文を作ってきました。つまり、条文の交渉の際に両方の国で課税しない状態が起ることにについての繊細な対応は必ずしもされていなかったのです。

先進国同士だと「両方の国が課税しない抜け穴があるというのはまずい」、と思うわけですが、そうでない場合もあります。例えば途上国の場合、何よりも自分の国の経済開発のためには、資本を導入することが大事になります。そうすると、自国にきた資本にインセンティブを与える、すなわちできるだけ課税しない方が望ましくなる。

ところが、せっかく軽減した分を居住地国が課税してしまったら元も子もないので、「こちらは課税しないので、こちらも課税しないでくれ」といったネゴシエーションというのが、租税条約上もあったわけです。

例えば「みなし外税控除」という制度

があります。これは源泉地国での課税を軽減する制度ですが、いかにも税金を払ったがごとく、居住地国が外税控除を認めるという制度です。それによって納税者は現実には二重非課税というメリットを得ているわけですが、これが認められてきました。

ということは、従来の国際課税ルールでは、そうした二重非課税が起こるのは、「各国の主権の下での判断によるので、必ずしも悪いことではない」と捉える傾向があり、そうした声が比較的強かったのです。

途上国は基本的にそのような立場に立ち、先進国の中でも、例えばヨーロッパの中小国で、低税率によって他の国の資本を呼び寄せている国などは、途上国と同じように二重非課税はむしろ歓迎します。二重非課税は、国が条約交渉の中でそれを認めたなら、それに対して「ノー」という必要はないということで済ませてきたわけです。

それが今回の「BEPSプロジェクト」では「その二重非課税こそが問題なんだ」ということを共通の出発点にしたわけです。まさに風向きが変わって、二重非課税をどうやって無くすのかという取り組みが、この「BEPSプロジェクト」で

あるとお考えいただきたいと思います。

経済活動と所得分配にゆがみが生じる

次に「経済活動が行われる国と所得が発生する国のかい離」という点ですが、こうしたかい離が生じる理由の

一つは、企業活動の機能がどんどん細分化され、サービスが多角化して役務提供できるようになったこと、あるいは国境を越えての無形資産の供与もより拡大してきたことが挙げられます。

そうすると、それまではそれぞれ本社、子会社という受け皿に専属して帰属していたような機能を細分化して、しかも細分化した先を例えば低税率国に送るような形の機能の再構築(restructuring)が容易にできるようになります。

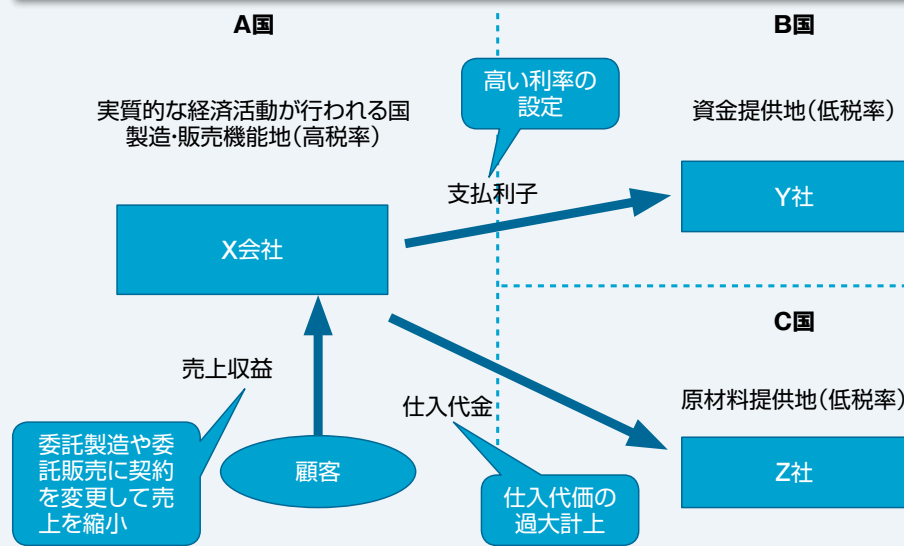
そうすると、経済活動が行われる場所では、適正な所得が申告されているか——厳密にいうと、細分化して新たに引き受けた国でも経済活動が行われているわけですが——ここで言っているのは、そもそも細分化して

再分配した機能に見合っていない所得分配になっているのではないかと懸念です。

例えば資料8では、A国にX会社の製造・販売機能があつて、実質的な経済活動が行われていますが、高い支払利子や

(講演資料から)

資料8 移転価格税制関係の行動項目(移転価格が関係する典型的なBEPSモデル)



仕入代金で外に払い出すことに加えて、委託製造や委託販売に契約を変更して売上を縮小しています。

ということは、委託する人が別にどこかにいるということになります。もともとX会社が自社でしていたのを、誰か委託人を別で作って、委託人は契約の本人になるわけですから、そこに何かしらの所得が付きます。当然、その委託人と委託された人の間で、従来X会社が行っていた機能が分けられており、分けられた分だけしかX社に所得は帰属しません。

すなわち、A国の課税当局から見ると同じようにここで製造し、ここで販売しているにも関わらず、自分の国に属する所得が不当に少なくなっているという実態です。そのようなことがBEPSの典型的な例として取り上げられています。

結局先進国も途上国もBEPSを問題視

そのような多国籍企業の節税策で何が問題なのかというと、まず政府にとって は税収の減少につながります。さらに、例えば日本なら消費税を引き上げたり、所得税の最高税率を引き上げたり、相続税の最高税率を引き上げたりするなど国内に納税のプレッシャーをかけている中

でそうした節税策を認めると、不公平感が高まり、税制に対する信頼の喪失につながります。

また途上国では、できるだけ資本を入れることで経済発展を図るわけですが、そのためにはインフラの整備が必要です。すると当然自前の財源が必要になります。BEPSが進めば進むほど、税制のインセンティブで呼び込んだとしても、それが税収という形で還元されないもので、開発の財源が不足するという事態になります。



結局先進国も途上国も、このBEPS問題について取り組むインセンティブが非常に強くなります。

個人の視点から見ると、もちろん現在 は税負担の相対的拡大に直面しているわ

けですから不満が高まりますし、企業にとっては一見プラスに見えますが、実際にBEPSを活用できる企業はグローバル・多面的に展開し、しかも規模が大きい企業ほど利益を享受できるので、そうでない企業との間で競争の公平性が害されることになります。

こうして「BEPSの十五項目」が検討され、OECDの租税委員会の各部会で現在取り組まれているのです。

(2) デジタルエコノミーに対する課税問題

自国にPEがないと課税が困難になる

BEPSの十五項目（資料9参照）について現在検討中のいくつかの項目をピックアップし、ご説明します。

「行動1…デジタルエコノミーに対する課税問題」ですが、資料10に最も典型的な事例を記載しました。

国境の向こう側にデジタルサービスの提供者がいて、こちら側に顧客がいます。顧客はもちろん企業の場合もあるし、最終消費者の場合もありますが、消費税においてはどちらであるかが非常に重要になってまいります。所得課税の場合は、

行動1 電子商取引課税

電子商取引により、他国から遠隔で販売、サービス提供等の経済活動ができることに鑑みて、電子商取引に対する直接税・間接税のあり方を検討する報告書を作成(2014年9月)。

行動2 ハイブリッド・ミスマッチ取極の効果否認

ハイブリッド・ミスマッチ取引とは、二国間での取扱い(例えば法人か組合か)が異なることを利用して、両国の課税を免れる取引。ハイブリッド・ミスマッチ取引の効果を否認するモデル租税条約及び国内法の規定を策定する(2014年9月)。

行動3 外国子会社合算税制の強化

外国子会社合算税制(一定以下の課税しか受けていない外国子会社への利益移転を防ぐため、外国子会社の利益を親会社の利益に合算)に関して、各国が最低限導入すべき国内法の基準について勧告を策定する(2015年9月)。

行動4 利子等の損金算入を通じた税源浸食の制限

支払利子等の損金算入を制限する措置の設計に関して、各国が最低限導入すべき国内法の基準について勧告を策定する(2015年9月)。また、親子会社間等の金融取引に関する移転価格ガイドラインを策定する(2015年12月)。

行動5 有害税制への対抗

OECDの定義する「有害税制」について

- ①現在の枠組みを十分に活かして(透明性や実質的活動等に焦点)、加盟国の優遇税制を審査する(2014年9月)。
- ②現在の枠組みに基づきOECD非加盟国を関与させる(2015年9月)。
- ③現在の枠組みの改定・追加を検討(2015年12月)。

行動6 租税条約濫用の防止

条約締約国でない第三国の個人・法人等が不当に租税条約の特典を享受する濫用を防止するためのモデル条約規定及び国内法に関する勧告を策定する(2014年9月)。

行動7 恒久的施設(PE)認定の人為的回避の防止

人為的に恒久的施設の認定を免れることを防止するために、租税条約の恒久的施設(PE:Permanent Establishment)の定義を変更する(2015年9月)。

行動8 移転価格税制(①無形資産)

親子会社間等で、特許等の無形資産を移転することで生じるBEPSを防止する国内法に関する移転価格ガイドラインを策定する(2014年9月)。また、価格付けが困難な無形資産の移転に関する特別ルールを策定する(2015年9月)。

行動9 移転価格税制(②リスクと資本)

親子会社間等のリスクの移転又は資本の過剰な配分によるBEPSを防止する国内法に関する移転価格ガイドラインを策定する(2015年9月)。

行動10 移転価格税制(③他の租税回避の可能性が高い取引)

非関連者との間では非常に稀にしか発生しない取引や管理報酬の支払いを関与させることで生じるBEPSを防止する国内法に関する移転価格ガイドラインを策定する(2015年9月)。

行動11 BEPSの規模や経済的效果の指標を政府からOECDに集約し、分析する方法を策定する(2015年9月)**行動12 タックス・プランニングの報告義務**

タックス・プランニングを政府に報告する国内法上の義務規定に関する報告を策定する(2015年9月)。

行動13 移転価格関連の文書化の再検討

移転価格税制の文書化に関する規定を策定する。多国籍企業に対し、国毎の所得、経済活動、納税額の配分に関する情報を、共通様式に従って各国政府に報告させる(2014年9月)。

行動14 相互協議の効果的実施

国際税務の紛争を国家間の相互協議や仲裁により効果的に解決する方法を策定する(2015年9月)。

行動15 多国間協定の開発

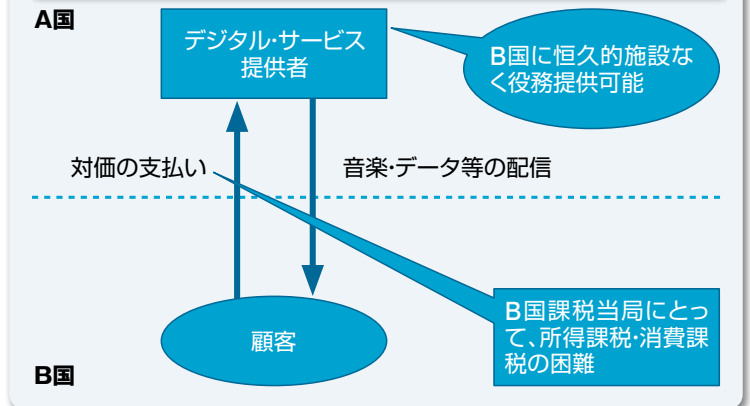
BEPS 対策措置を効率的に実現させるための他国間協定の開発に関する国際法の課題を分析する(2014年9月)。その後、多国間協定案を開発する(2015年12月)。

どちらであろうとその所得をどう課税するのかということになってきます。デジタルサービスの提供者はB国に恒久的施設(PE)がなくても役務提供が可能で、対価の支払いを顧客がしたとしても、B国課税当局にとっては所得課税や消費課税が困難となります。なぜなら典型的・伝統的なPEがないからです。PEがあればPEには帳簿が付きものなので、その帳簿を調査して確認できます。

しかし、そもそも自国の中にそのような「とっかかり」が無いとすると、所得課税も消費課税も難しいわけです。この問題の中身をまとめたのが「電子商取引への課税のあり方の討議文書」で、電子経済による新たなビジネスモデルとしてどういうものがあるのかといったことが書かれています。例えば「オンライン広告」「クラウド・コンピューティング」などです。

これについて政府税制調査会のディスカッショングループの中で、経済産業省と大和総研が「そもそも電子商取引はどのくらいの規模なのか」を推計したものが公表されました。一番多いのはオンライン広告、クラウド・コンピューティング、それから電子書籍で、これら三つを足すと、わが国では年間五千億円を越える電子商取引量があると推計されているようです。

資料10 行動1:デジタルエコノミーに対する課税問題



(講演資料から)

デジタルエコノミーを峻別できるのか

ではどういった課税問題があるのかという点について、「電子経済がもたらす幅広い課税問題」ということで、①ネクス（課税拠点）、②データ、③所得分類、④VATの徴収——が挙げられています。

①ネクスというのは分かりやすいように「課税の根拠となる結びつき」のことですが、従来のPE概念ではネクス

を物理的拠点と捉えていましたが、電子経済は物理的拠点を有しないため、新たなPE概念が必要となるか、ということです。

②データは、電子サービス等によって収集したデータから生じる価値を課税上どのように認識し、割り振るのかといった問題です。

③所得分類については、新たなビジネスモデルの電子サービス等への支払いを、課税上どの所得として位置づけるか。

一番簡単なのは「デジタルエコノミーはこういうエコノミーだ」と特別の取り扱いをして、別の括りにして課税制度を設計するというのが執行サイドからは考えやすいのかもしれませんが、ここでの議論には根本的な問題があります。

つまり、そもそもデジタルエコノミーと実物エコノミーとの間は峻別できるものなのか。お互いに相互代替的な経済的な機能を果たす取引であれば、その取引の間で違う課税ルールを作るのは、果たして税法の処方箋として正しいのかというところが常に問われます。

新たな所得分類を、デジタルエコノミーをひと括りにして作ることにについては、ややハードルが高いのではないかと思いますけれども、討議文書の中ではそのよ

うな検討の試みもされています。

④VAT（付加価値税）の徴収は、新しい問題として取り組まれています。これは事業者と個人消費者との取引、つまりB to Cにおける付加価値税の徴収をどうするかということで、これはわが国税制調査会で、財務省の研究会報告を受けて、既に立法化に向けた「たたき台」が公表されています。

B to B、つまり事業者同士の国境を越えたデジタルエコノミーの場合にはリースチャージ、すなわち輸入した事業者に納税義務を課するという方法があります。しかし同額が仕入控除になりますから、実質は税負担にはならないわけですが、もちろん納税のコストは膨大にかかってきます。

またB to Cについては、一人ひとりの消費者の納税を期待することはできないので、提供している人に納税をお願いするということになります。すなわち事業者登録制を提案しているわけですから、そのためには現行の消費税法では対応できません。

現行の消費税法の下では消費地がその課税地であることは間違いないのですけれども、そもそも国境を越えたデジタルエコノミーの場合には「提供者の所在地

が消費地になる」という規定になっていますから、それをまず改正しなければいけないのです。

(3) 行動2…ハイブリッドミスマッチを利用した租税回避の例

国による課税扱いの違いを利用し非課税に

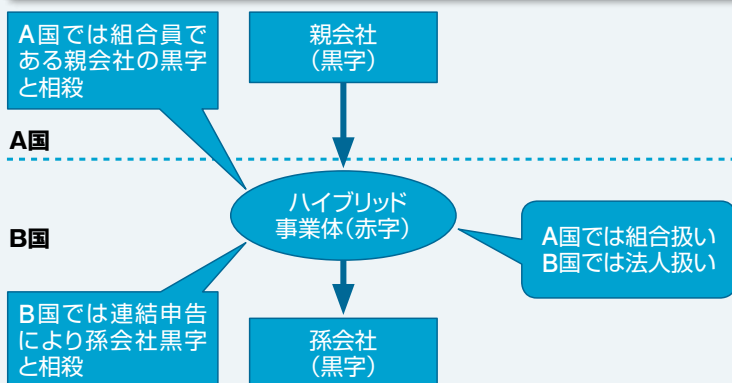
次に「行動2…ハイブリッドミスマッチ」ですが、具体的な国際協調が今回の処方箋の中で出てきそうです。資料11をご覧ください。

このハイブリッド事業体は、A国では組合扱い、B国では法人扱いです。すなわち、A国税制上は、親会社とハイブリッド事業体は本支店の関係にあり、独立した事業体ということにならないわけです。そうすると、このハイブリッド事業体で生じた赤字はA国との法律関係では支店の赤字ですから当然相殺できます。ところがB国から見ると、このハイブリッド事業体は法人扱いなので、もしB国が連結申告、連結納税制度を持っていれば、この孫会社の黒字と相殺できてしまう。すなわち発生したハイブリッド事業体の赤字をA国でもB国でも損失として控除

できるのです。

こうした赤字の利用だけではなくて、このハイブリッド事業体が、例えばお金を借りて利子を払うという損金算入を念頭に置いても、同じことが起こるわけです。つまりA国でもB国でもその費用を損金算入できるということが起こります。また事業体でなくても、ある金融商品があり、その金融商品をA国から見て株式として捉え、B国から見ると株式では

資料11 行動2:ハイブリッドミスマッチを利用した租税回避の例



(注) 1. ハイブリッド事業体の赤字に替えて、同事業体の損金算入経費(支払利子等)の二重計上も同様の問題である。
2. 上記のほか、ハイブリッド金融商品についても同様の問題が指摘される。

(講演資料から)

なくて負債として捉えるといったケースでも、二重非課税という租税回避が行われます。こうした「ハイブリッドミスマッチ」の無効化を図ろうというのが、いわゆる「リンキングルール」です。

つまり、自国での損金算入と相手国での益金不算入が組み合わさることで二重非課税が発生するわけですから、相手国で益金算入されないときは自国での損金算入を認めないというのをルールにする、すなわち二国間の取り扱いをリンクさせる。これをリンキングルールと呼ぶわけですが、それによってこのハイブリッドミスマッチを無効化するということです。

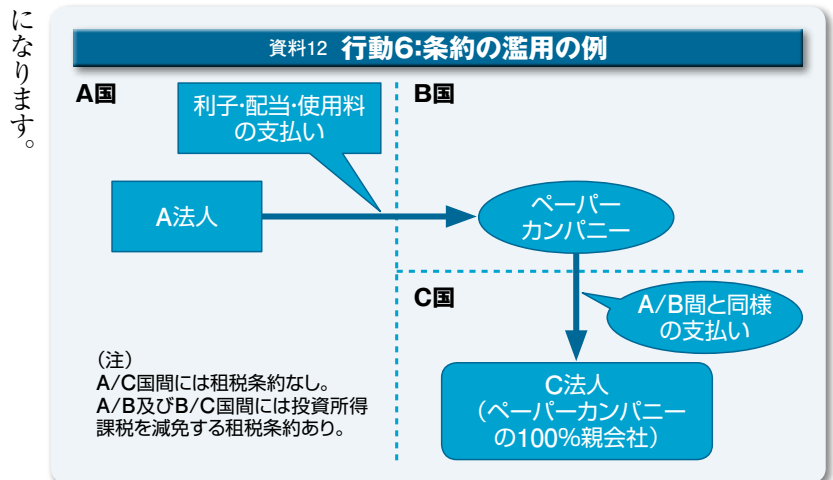
(4) 行動6…条約の濫用の例

「主要目的テスト」で条約濫用を防止

次に「行動6…条約の濫用の例」についてご説明いたします(資料12)。

もともとA法人とC法人との間での利子配当の支払いがあり、A国とC国の間には条約がないけれども、A国とB国、B国とC国の間には条約があるようなケースでは、B国にペーパーカンパニーを作ることによって税負担を減免した取引が可能

資料12 行動6:条約の濫用の例



(講演資料から)

る法人なら大丈夫」とか、そうした基準で認めてきたわけですが、ペーパーカンパニーの役割を通常の金融機関が担うことも考えられます。

つまりC法人が配当を受け取る権利を、B国の居住者である第三者に譲って、その第三者が代わりに権利を行使する。そしてそれぞれの関係だけを見てみると、条約の適用を満たす条件に合致しているのですが、それは明らかにその条約の便益を取るために仕組んだものです。

そうしたことを防ぐために、LOB条項に加えて「主要目的テスト」を追加し、仮に相手が居住者であったとしても、条約の特典を享受することを主たる目的としているようなものであったら特典を認めないことを条約上明らかにする。それによって条約の濫用は防止できるのではないかと思います。

さらに、条約の濫用防止のため「条約特典を利用して、国内法の規定の適用を回避しようとするケースについて、条約が自国の居住者に対する課税を制限しないことを明確化する規定(セービングクローズ)を、条約に規定する」こと、さらに二重非課税を許容しないということ、条約のタイトルや前文に書くということとも検討されています。

(5) 移転価格税制関係の行動項目

無形資産取引のルールの明確化を図る

「行動8」から「行動10」までは移転価格税制に関する規定です。

無形資産取引について従来のルールは、必ずしも不当な低課税国への移転を阻止できるようになっていないということが指摘されています。

その点についてOECDで議論がされてきたわけですが、その取り組み例として、一九八六年のアメリカにおける「所得相応制基準」の導入、あるいは一九九五年に「OECD移転価格ガイドライン」での利益法の位置付け、あるいは二〇一〇年に改定OECDガイドラインで「最適手法ルール」を採用するなど、無形資産についての対応力強化の試みが検討されてきました。

現在どのような処方箋が検討されているかというと、無形資産取引のルールを一層明確化すること、そしてリスクと資本に関するルールもきちんと策定して、移転価格税制を濫用しないようにすること、加えて、他のリスクの高い取引に関するルールも策定するという方向で議論

になります。

このような条約濫用を防止するための規定案として、従来は特典制限条項(LOB条項)で防止できるとしていたわけです。LOB条項というのは、本当にその国の居住者かどうか、外形的な基準で明示することによって、条約の特典を受ける資格の怪しいものを排除しようという仕組みです。

例えば日本の場合「日本に上場してい

が行われています。

多国籍企業からの報告義務を強化する

課税手続法からのアプローチとしては、特に課税当局が求めているのは、多国籍企業から税務当局への報告義務を強化しようというものです。

つまり「もっと多国籍企業が情報を提供してくれたら自国でBEPS・所得移転が起こっているかどうかのリスクを適正に判断できて、調査もできる。だからきちんと報告してもらいましょう」ということです。

そうしたことを続けると各国の課税がどんどん活発化されていきます。そうすると、このBEPSプロジェクトによって逆に二重課税が増えてくるという事態があり得ますので、紛争解決の充実をいままですらに図らなければいけない。そういういった紛争解決のための相互協議と仲裁も、このBEPSの中で取り組まれております。

商社等に「国別レポート」の提出を求める

最後に「行動13…移転価格の報告義務（ドキュメンテーション）の強化」の討

議ドラフトについてご説明します。

もっとも早い取りまとめ項目として、

「OECD討議文書」が二〇一四年一月に発表されました。その内容は、マスターファイルの提出、つまり「多国籍企業の経営の中核にあるさまざまな戦略を全部課税当局に開示しなさい」ということですが、いまポイントになっているのは「国別レポート（進出先別の情報）」の提出です。

商社や銀行等、子会社をたくさん持っている企業では、取引先企業別のデータは持っているけれども、それを国別に管理しているわけではありません。それを国別に整理し直して提出しなさいということで、それが提出されれば、それぞれの国の課税当局は、自分の国で適切な課税がされているかどうか判断できます。つまり自国の課税を浸食していないかどうか判断できるわけです。

ここは課税当局の立場と納税者の立場がぶつかるところで、すなわち、当局はちゃんと出してもらわないと困るということですが、納税者から見ると、追加的な執行コストの拡大と、守秘義務違反や新たな二重課税リスク、要するに自分のところのトレードシークレットがこのようなことで全部オープンになったら、競

争相手にも情報が漏れてしまうのではないかとという懸念が当然あります。

もちろん執行当局間での視点としては「Win-Win」、つまりお互いに移転価格につき共通の事実認識ができるから相互理解ができるとして、肯定的に認識されています。

いずれにしても、BEPSを通じてさまざまな処方箋が出てくると、紛争解決制度を充実することがこれまで以上に重要になってきます。

本来、二重非課税の穴を防ぐためのものが、二重課税をかえって増やすようなことになってはいけないということで、現在BEPSプロジェクトは、政府ベースでのとりまとめとビジネスのインプットの意見調整ができて初めて、みんなが受け入れられる答えになるのではないかという方向になっています。

そして日本からのインプットというものも官民間わず非常に重要になっています。そうした意味で、税理士の皆さまもクライアントの立場でこのような問題に直面したときのことを念頭に置かれて、国際課税がどうあるべきか、ということについて関心を持っていただければありがたいと思います。

（構成／TKC出版 村井剛大）