

税制調査会（第1回国際課税ディスカッショングループ）議事録

日 時：平成25年10月24日（木）14時30分～

場 所：財務省国際会議室（本庁舎4階）

○田近座長

第1回国際課税ディスカッショングループ（以下、「国際課税DG」という。）を開会します。

この度、国際課税DGの座長を拝命した田近です。どうぞよろしく申し上げます。

先日の第3回総会で、このディスカッショングループの開催が了承され、今日が第1回の運びとなりました。

国際課税DGのメンバー表は、お手元に配付してありますので、御覧ください。

このディスカッショングループは、総会での審議を効果的に行うための準備や議論等を行うことを主たる目的としています。

また、外部の有識者の方からのヒアリングや委員の方々からのプレゼンテーションを通じて、論点の整理や課題の抽出などを行い、最終的にはその議論の過程を総会に報告できればと考えています。

これを始めるに当たり、公開制度について、お諮りさせていただきます。

このディスカッショングループの議事は、原則として、マスコミの方に傍聴を認め、公開することとしてはどうかと考えます。

ただし、中立性・公平性等の観点から、会議を非公開とすることが適当と判断する場合には、皆様にお諮りした上で、その都度、非公開とすることを決定したいと思います。

また、本ディスカッショングループに提出された資料は、会議開始と同時に、内閣府のホームページに掲載するとともに、会議の議事は、後日、議事録を同ホームページにて公開することとしてはどうかと考えます。

他方、総会では、インターネットによる中継を行っていますが、ディスカッショングループはあくまで論点の整理が目的であり、最終的な方針決定を行う場は総会であり、この場はその前座として、より闊達な議論を行うため、これを行わないこととしてはどうかと考えます。

また、ディスカッショングループ終了後には、私と中里会長の記者会見を行いたいと思います。

また、第1回以降も同様の扱いということで御了承いただきたいと思います。よろしいでしょうか。

（「異議なし」と声あり）

○田近座長

それでは、そのような公開体制で進めていきたいと思ひます。
ここでカメラの方の退室をお願いします。

(カメラ退室)

○田近座長

今日の議題ですが、議題1は、BEPS、Base Erosion and Profit Shifting、税源浸食と利益移転について議論したいと思ひます。

先ほど申し上げたように、有識者あるいはこのグループの委員の方に報告していただくということで、今日は外部の有識者として、多国籍課税に大変詳しく、多国籍企業のタックス・プランニング等にも御精通されている、太田洋東京大学教授からのプレゼンテーションがあります。

そして、皆さん、御存じの方も多いたと思ひますが、法と経済学を専門とされています、ハーバード・ロースクールのマーク・ラムザイヤー教授に御報告をお願いします。日本語でお話しただけと思ひます。

それから、当税制調査会委員の岡村忠生先生に、BEPS関係についてお話をいただくということで考えています。また、岡村委員、太田教授、ラムザイヤー教授から御報告をいただいて、皆さんに質疑していただきます。

そして、第二の議題として、帰属主義の議論を行いたいと思ひます。

全体の仕上がりは、16時半ごろを目処とします。途中、質疑等があれば、多少時間がかかるかもしれませんが、その辺りはお含みおきいただいて、早速、始めたいと思ひます。

まず、岡村委員に、「国際課税の考え方とBEPS」ということで、20分ほどを目処に御報告をお願いしたいと思ひます。

○岡村委員

本日は、国際課税の考え方とBEPSというテーマで、報告させていただきます。

4ページのハンドアウトがあり、それに表紙がついていると思ひます。

本日お話することは、基本的な国際課税の考え方を確認し、特に、我が国の課税権の適正な行使という観点から、BEPSをどのように受け止めるかを考えていこうということになります。

2ページでは、帰属所得主義と全所得主義について説明します。

その後、国際的租税回避、最後にBEPSが問題としているような、租税回避の構図とといったものを説明させていただきたいと思ひています。

これまで主税局の方から、様々な御報告がありましたが、専門家でないとわからないようなことが、いろいろと出てきたのではないかと思うので、もう一度、基礎からお話をさせていただいて、御質問も受けるということにさせていただきます。

1ページですが、国際課税の考え方から始めます。

国際課税というのは、我が国の人外国に行って所得を得たときにどうなるのかと

いうことと、外国の人が我が国に来たときにどうなるかという、この二つの面が存在しますが、いずれも基本的には私たちの国内法が規律をしていることです。

どういった場合に課税をするかを課税管轄権と呼んでいます。大きく二つのものがあると考えられています。一つは、居住地管轄権、もう一つは、源泉地管轄権と呼ばれるものです。すなわち、国家との何らかの結び付きに基づいて、課税権は発動されるわけですが、それが居住の事実、もしくは領域内における経済的活動の事実という、大きく分けて二つの場合に課税管轄権が発動されます。

居住地管轄権が発動される場合、我が国は、居住者に対して、全世界所得に課税するという考え方を採っています。これを無制限納税義務と呼んでいます。領域による制限なしに、つまり無制限で全世界所得に課税をする考え方です。

居住者ではない人を非居住者と呼びます。非居住者には、国内に源泉がある所得に対して課税をします。なお、居住者には内国法人も入り、非居住者には外国法人が入るということで説明をしています。

居住者には全世界所得を、非居住者には国内源泉所得を、それぞれ課税の対象とするのが原則ですが、非居住者が獲得する国外源泉所得に対しても、課税をしている例がないわけではありません。たとえば、タックスヘイブン対策税制では、非居住者の国外源泉所得も、課税の対象になり得ます。

さて、このような形で、国際課税の仕組みが整備されているわけですが、そこには前提が存在しています。すなわち、非居住者と居住者の区別ができる。つまり人がどこに住んでいるか、あるいは法人がどこにあるかということが区別できる。さらに「者」、つまり課税の主体と、そうではないものが区別できることが前提になっています。いずれについても、この前提の成り立たない場合が存在することが、現在、BEPSが問題とされている根本的な理由だと思われま

す。源泉地管轄権に関しても、所得の源泉地が決定できることが前提になります。しかしながら、これもなかなか難しい問題があり、この後、述べますように、移転価格税制やPEへの課税では、所得の源泉地が本当に決定できるのかということが問題になるわけです。

ソース・ルールという言葉が、これまで何度か出てきていますが、所得の源泉地を決定するルールをソース・ルールと一応は名付けておくことにします。ただし、学問的にも、あるいは実務でも、ソース・ルールは、様々な意味を持ち得ます。

さて、このように、源泉地や居住者、非居住者ということを決めているわけですが、いずれも各国が国内法で決めていますから、国家間では一致しない可能性があります。そうすると、二重課税や二重非課税が起こってきます。BEPSの議論では、二重非課税あるいは非課税が何度も出てきていたと思いますが、それはまさにこういったルールの間隙、すき間がどうしてもできてきているので、所得が移転していくという現象が起こってきます。

居住地管轄権と源泉地管轄権を申しました。日本はその両方を行使しています。世界各国がそうです。ほとんどの国が、居住地管轄権と源泉地管轄権の両方を行使し、全世界所得に課税しながら、自分の国に入ってきている人には、自国内の源泉所得に対して課税をすることになりますから、両者は必ず衝突をして、二重課税が起こりません。つまり国家の課税権の発動の方式というのは、シンメトリカルな形はとっていません。世界に日本という国がもし二つあったとすると、その間では全く同じルールを適用しても、必ず二重課税が起こる仕組みになっています。

そこで、二重課税の排除のために、国内法で一方的に、つまり相手国との交渉などをせずに、二重課税排除措置を導入しています。日本や多くの外国がやっているのは、居住地管轄権を一方的に国内法で放棄する方法です。それには二つがあります。

一つは、外国税額控除です。これが、現在、日本やアメリカをはじめとする多くの国が採っている方法です。

もう一つが、国外所得免除という方法です。古くヨーロッパ大陸の国々で採られてきた方法で、現在も採っている国がかなりあります。

このうちの外国税額控除を考えてみると、居住地管轄権による全世界所得課税を一旦やります。そして、その課税による税額から、国外で支払った、つまり外国政府に支払った税金を差し引くという、税額控除をやるわけです。

この考え方を導入したのは、アメリカ合衆国であり、ちょうど第一次世界大戦後のアメリカが世界の中で一番強かった頃に、アメリカの企業が世界に出ていく。そうすると、外国でも税金が取られるので、その税金は、アメリカ政府が全部返してあげましょうという形で、外国税額控除が始まったわけです。そうすると、外国は幾ら税金を取っても、アメリカが幾らでも返してくれることになりますから、限度額を設ける必要が出てきます。

そこで、限度額を設けるために、ソース・ルールが導入されました。すなわち、ソース・ルールを用いて、合衆国に源泉がない所得に対応する部分の外国税は、税額控除をするが、そうでない部分は、控除を認めないことになるわけです。この結果、世界で獲得された所得は、いずれも合衆国による課税が1回行われることになって、理想的にこの制度が働けば、世界のどこに投資をしても、同じ税負担が課せられることとなります。合衆国の資本が外国へ出ていくときに、中立的な形で課税が行われるということで、これを資本輸出中立性と呼んでいます。アメリカの影響が強い国は、ほとんどこの制度を入れていて、日本もそうです。そして、その制度が、今までずっと使われてきています。

これに対して、国外所得免除は、ヨーロッパの国々がかつて採っていたものです。現在も採っている国がありますが、国外にある所得は、課税の対象にしないという考え方です。こうすると、全世界所得に対して、居住者は課税を受けるという構図が修正されてくることになって、領域内の所得のみに課税をすることになります。これを

Territorial Systemと呼んでいます。

国外所得免除において、一つの考え方によれば、国内か国外かという所得の判定ルール、ソース・ルールによって、国外所得を判定し、これを課税の対象から外すことになります。この考え方が理想的に働いた場合、つまり世界各国がTerritorial Systemを採った場合、ある企業が外国へ進出したとき、進出先の国で課される税金のみを支払えばよいことになりますから、その国の現地企業と外国から進出してきた企業の両者が、同じ税負担の下で競争することができます。資本を輸入したときに、輸入した国において税の中立性が確保されるということで、これを資本輸入中立性といいます。競争中立性ともいいます。

こういった形で居住地が課税権を放棄することが、まず国内法による課税権の一方的放棄として行われます。これ以外に、租税条約を用いた、源泉地国の源泉地課税権を制限または放棄する例が多数見られています。例えば直接投資に関する配当は、源泉徴収課税をしないとか、あるいは利子やロイヤリティーも、非常に低い税率を適用する。もしくは課税をしないといった例が、とりわけ先進国同士の租税条約には見られます。

さて、次のページです。ここまでは割合易しいお話でしたが、この後が難しくなってきました。帰属所得主義と全所得主義になります。帰属所得主義と全所得主義については、論者によって理解に違いがあるようなので、ここではできるだけわかりやすい形で、ある意味プリミティブな、少しデフォルメするかもしれませんが、頭に入りやすい形で説明をさせていただきます。日本もこれから帰属所得主義に移行していくわけですが、ここでの説明をそのままやるということではなく、ソフィスティケートされた形で導入していくと思いますので、そこのところは、誤解のないようにしていただきたいと思います。帰属所得主義と全所得主義のどちらもが、源泉地課税権をどう行使するかを巡る違いなのですが、居住地課税権にも微妙に影響してくる面はあります。

まず、帰属所得主義の説明をします。ややオーバー・シンプリフィケーションをした説明になります。帰属所得主義はヨーロッパ大陸の考え方で、領域内、国内に恒久的施設、Permanent Establishmentといい、このようなものが設けられたときに、初めて課税を開始します。

PEを居住者であるかのように考えて、PEに帰属する所得に総合課税をします。現実には、このとおりにやっている国はないのですが、極論をすれば、このようなことになります。帰属所得主義は、全所得主義を採るアメリカから見ると、実に違和感のある制度です。アメリカは、ヨーロッパ人たちはソース・ルールを知らないのではないかと言いました。なぜなら、居住者やPEが決まれば、あとは居住者やPEが獲得したと見られる、つまり、居住者やPEに実質的に帰属する所得に課税をするので、領域外で獲得された所得も混じってくる可能性があるからです。例えばドイツの人がフランスに

支店を設けて、フランスの支店がベルギーから所得を得たとすると、それはフランスは課税をすることになります。

帰属所得主義がこのような形で適用される例は、今はもうなくて、かなり修正をされてきています。その一つは、国内源泉所得というものを一応考えて、つまりソース・ルールを一応考えた上で、国内源泉所得の内、PEに帰属するものを総合課税するという考え方になります。総合課税とは、個人の場合、損益通算の対象になり、累進課税が適用される課税方法になります。法人の場合、所得税法第161条第1項第1号の所得に算入される、つまり、いわゆる事業所得に算入されることになると思います。

さて、次に全所得主義ですが、これはアメリカの考え方です。どのようなものかという、ソース・ルールを使って、国内に源泉があると判定された所得の全てを全部合計して、総合課税の対象とするという課税方法になります。ですから、国内にPEがあってもなくても、課税をするし、PEがあったときには、PEに帰属しない所得、つまり本国の本社が勝手にアメリカに投資をして、アメリカに存在するPEは、そんなことは全く知らない所得も、全て総合課税の対象にするというものであったわけです。

この考え方は、ヨーロッパの人たちにとっては、非常に違和感のあるものです。帰属していないものまで課税されますから、無理やり所得を引き寄せるということで、Force of Attractionと言われたわけです。

帰属所得主義はソース・ルールを知らない、全所得主義の持つForce of Attraction、いずれもお互いがお互いを非難し合うような言葉を交わしたことになります。

アメリカ流のソース・ルールは、PEとか帰属という概念を用いません。そうではなく、一つ一つの取引、アイテム・バイ・アイテムで、所得の生じた場所が判定できるようにしています。このやり方で一番難しいのは、棚卸資産の譲渡です。利子、配当、ロイヤリティーは、債務者がどこにいるかとか、法人がどこにあるか、あるいは知的財産権がどこで使われたかで判断できますが、棚卸資産の譲渡、つまり一般的な事業活動からの所得の所得源泉を、PE概念を使わずに、つまり納税者の人的属性を使わずに決めるということは非常に難しいのです。

現在は一部残っているだけですが、アメリカは、Title Passage Ruleというソース・ルールを持っています。Titleとは、英米法の概念で、日本でいう所有権と言ってよいのかどうか難しいのですが、このTitleがどこで相手に移転したかということ判断の要素としていました。しかしながら、Title Passage Ruleには、様々な操作可能性がありました。よくロースクールで習う例は、アメリカ石膏株式会社の事件です。石膏の原料を港のドックに設置したベルトコンベアから運搬船の船倉にばらばらと落下させて船積みをするのですが、原料が空中にある間だけ関連会社が原料のTitleを保有するような契約にして、税負担を軽減しようとした事件がありました。教科書などで紹介されています。

このようなことがあって、1966年には、Effectively Connected Income（実質的関

連所得)と言われる概念を導入しました。Effectively Connectedという言葉は、先ほど申しました帰属、“attribute”ではありません。少しずれがあります。ちなみに、現在のOECDモデル条約を見ても、その影響が若干残っていて、ロイヤリティーに関しては、attributeという言葉は使わずに、Effectively Connectedという言葉が残っています。

アメリカは、このEffectively Connected Incomeという概念を使って、国内の事業所に「実質的に関連する」所得に対する課税を始めました。この時、同時に起こったことは、アメリカはソース・ルールの国であり、それまでのソース・ルールをいじしたことから、国外源泉所得にEffectively Connectedがあったとすると、それについても課税をすることになったわけです。つまり、非居住者の国外源泉所得であっても、課税をするということが、この時に始まりました。ただし、二重課税が起らないように、非居住者に対しても、外国税額控除を与えるということをやっています。

その後、それでもうまくいかない例がいろいろとあって、レーガン大統領の第二期にあたる1986年の税制改正、個人の所得税率がフラット28パーセントになった大きな税制改正の時に、国内で失われた税収を外国から稼ごうとして外国課税強化が行われたわけですが、この時、Office Source Ruleと呼ばれるものができました。これは非居住者が合衆国内にPEを設けたときには、PEに帰属、attributeする所得は、全て合衆国源泉所得とみなすというルールで、かなり恐れられたルールですが、このようなものを入れたわけです。以上のようなことは、今後、日本がどのような税制を設けるかについて、一つの参考になると思います。

時間も押していますので、3ページへまいります。図を作ってみたのですが、古典的な国際的租税回避とその防止ということで、BEPS以前の世界において試みられた様々な国際的租税回避を、どのように各国が防止してきたのか、日本も防止したかというお話です。

この図では、Rという国をレジデント、居住地国とし、ここに投資家と親会社があります。一番下にMという国、マーケットとなる国があり、そこで販売など事業活動をして所得を得ます。しかし、普通に事業活動をやると、所得はM国とR国で課税をされますから、その利益をどこかに移転し、留保して、課税を受けないような構図を作ろうとするわけです。そのために、真ん中のところに、Base Company、基地会社と言われるものを設けます。BはこのBase Company、基地会社の略です。これらは、いずれもタックスヘイブンに所在します。つまり、タックスヘイブンに基地会社と言われるものを作り、そこに利益を留保するわけです。

普通の国は、タックスヘイブンとは租税条約を結びません。ですから、源泉地国のS₁とかS₂から利益を送金しようとする、源泉地課税権が発動され、源泉徴収があるので、これを避けるために、租税条約のネットワークを使おうというわけです。租税条約は、先ほど申しましたように源泉地課税権を制限していますので、これを使おう

というわけです。

そのために、C、Conduit Company、導管会社と呼ばれる、黄色い会社を間に挟みます。これを使うことによって、源泉地国の源泉徴収課税を軽減または排除し、利益をタックスヘイブンに移転し、そこで留保して、居住地国と源泉地国の両方の課税を避けるというのが、古典的な国際的租税回避の手法でした。

これに対して、各国は様々な方法で、一応の成果を挙げました。最初に行われたのは、タックスヘイブン対策税制です。日本ではこれが最初に導入されました。すなわち、タックスヘイブンにある被支配法人(Controlled Foreign Corporation, CFC)に留保された一定の所得(積極的な事業活動に基づかない所得)は、配当を待たず、その親会社や株主に対して直ちに課税をするという制度です。これは、見ようによっては、域外課税、外国法人の外国源泉所得を課税しているといえます。この制度は、CFC税制とも言われ、アメリカが最初に導入しました。

それから、事業会社などからCFCに利益を移転するために、通常行われる取引とは異なる条件で対価などを設定することが広く行われます。つまり、独立当事者であれば100万円のロイヤリティーを、150万円のような高い対価を設定し、事業会社から利益を絞り出して、それをタックスヘイブンに集めることが行われます。そこで、これを否認し、100万円で取引したものとして所得を計算する制度が設けられます。これを、移転価格税制と呼びます。

その後、このような移転価格操作だけではなく、過少資本構成を取り、利子の形で利益を移転することが行われたので、過少資本税制も導入されました。類似する制度として、過大支払利子税制も、日本は導入しています。

また、源泉徴収の軽減税率のような条約の与える制度を制限することが行われています。例えば、租税条約の中に、配当などの収入を実質的に享受する者でなければ軽減税率を認めないといった規定が設けられています。国内法で対処している国も存在します。

このようなことで、20世紀の国際的租税回避は何とか対処されていたのですが、今世紀に入り、様々な新しい手法が出てきて、これではうまくいかなくなっています。どういうことかということ、それは最初の前提として申し上げたことが、いずれも次第に成り立たなくなってきたことに関係があります。一つは、ハイブリッド・ミスマッチと呼ばれるもので、ある事業体について、ある国から見れば法人であるが、他方の国から見れば、課税上存在しない、そのようなものが用いられます。あるいは、ある国から見れば株式であるが、他方の国から見れば、それは債券である。そうすると、そこからの収益を、一方の国は配当として扱うし、他方の国は利子として扱うといったことを利用した租税回避が行われます。

次がIP、Intellectual Propertyです。先に説明した移転価格税制において、一番弱いところ、うまくいっていなかったところが、IP、知的財産権に係る適正な対価をど

のように計算するかということです。そのことを使った国際的租税回避が行われます。

それから、インバージョンと呼ばれているものは、親子会社の関係をひっくり返すものです。これは現在の日本の会社法の下で、おそらく可能です。親子関係をひっくり返すと、先ほどのタックスヘイブン対策税制が働かなくなりますから、このような形でタックスヘイブンに利益を留保できるわけです。

以上は納税者側の様々な工夫ですが、課税をする側にも、幾つかの事情の変更があります。例えば、全世界所得課税は、次第に後退をしてくれています。すなわち、日本を含む幾つかの国は、外国子会社からの配当を課税の対象にしないという改正を行いました。全世界所得課税は、最後の受け止めるところなのですが、そこがだんだんと後退をしてくれていることが指摘できます。

他方で、源泉地課税権も、次第に縮小しています。これは優遇措置などとも関係がありますが、例えばパテント・ボックスと呼ばれる制度、パテントからの収益には軽い課税をする優遇措置を、一部の先進国が導入しようとしています。そして、このような様々な租税優遇を濫用するといったといったスキームが開発されています。

最後に、BEPSについて述べます。このような新しい問題に対処しようというのがBEPSですが、ここでは、今日の典型的な国際的租税回避の例を挙げました。この後、太田教授からもっと難しい例が挙がってきますが、これはBEPSが取り上げた中で、一番易しい一例、報告書の最初に出てくる例です。

A、B、C、Dという国があって、前後の文脈から見ると、A国はどうもアメリカであることが後の説明からわかります。

D国とB国は、ヨーロッパの国です。D国はどこかわかりますし、B国も何となくわかるかと思いますが、大体そのようなことであります。C国はタックスヘイブンであり、これもCから始まる有名なタックスヘイブンがありますので、そのことかもしれません。

どのようなことをやるかという、アメリカという国は、コスト・シェアリング・アレンジメントという、知的財産権の開発に係る移転価格税制に関する制度で、優遇措置とは言えませんが、納税者に対して高い予見可能性を与える制度を入れています。これ同様の制度は、OECDの移転価格ガイドラインにも入っています。

この制度を使って、アメリカで最初に種になるような知的財産権を作ります。その価値がまだわからない段階で、C国にあるC社がコスト・シェアリング・アレンジメントに参加をしてきます。これをバイ・インと言いますが、対価を払って、知的財産権の開発を一緒にやりましょうという約束をし、その後の開発費はアームズ・レングスに割り振る、そして、その知的財産権から出てくる収益も適正に割り振るという契約です。

ここでは、米国の規則を遵守したバイ・インが行われます。

C社は、B国の法的インフラ、準拠法を使ってできた会社であり、しかし、居住地国はC国であるという会社になります。

C社は、開発された知的財産権に関するほぼ全てのライセンスを、D社というヨーロッパにある国の会社に行います。そして、D社は、さらに、そのサブライセンスを、B国で実施します。B国こそがこの知的財産権の市場となる国であり、たくさんの方が住んでいるBで始まる国になるわけです。

B国とD国はいずれもEUに属する国で、BからDに支払われるライセンス料については、EU指令に基づき、B国は源泉徴収ができません。D社は、実体的な所得獲得活動がないので、サブライセンスから僅かなスプレッドしか取っておらず、したがって、D国では法人税額がほとんど発生しません。しかも、D国は、タックスヘイブンに対して支払われるライセンス料に関して、源泉徴収をしないことにしています。このため、丸々C社に所得が溜まるというわけです。

もちろん、A国、つまりアメリカは、かなり強力なCFC税制、タックスヘイブン対策税制を持っていますから、このようなことをされると、C社の留保利益に対して直ちに課税ができるはずですが、ところが、ここでこのスキームを完成させる最後のものが出てきます。それは、米国のチェック・ザ・ボックス・レギュレーションと呼ばれるものです。すなわち、アメリカには、納税者の選択により、一定の団体を課税上組合と扱う制度がありますそこで、納税者は、B社とD社について、組合課税を選択します。すると、C社はB社、D社と一体と扱われ、その一体としてのC社がB社の行う積極的事業活動を行っているとは判定されるので、CFC税制の対象外の所得となり、この税制が働かないことになるわけです。

以上のようなスキームに対して、お手元の資料に挙げた四つの方法による対処が考えられます。

時間がオーバーとなりましたので、以上で終わらせていただきます。

○田近座長

ありがとうございました。

岡村忠生委員から、国際課税DGの皮切りとして、手際の良い、わかりやすい説明をいただいたと思います。

課税管轄権ということで、居住地課税及び源泉地課税について、その次に、二つの管轄権の下での二重課税の排除をどうするかについて、そして、今日の後段の議題である、経済学者にはなかなかわかりにくいのですが、帰属主義と全所得主義についてご説明いただきました。これは、後に日置参事官からもわかりやすい説明があると思います。

そして、これだけは知っていてほしいという租税回避の対策ということで、お話をいただきました。

ウォーミングアップも兼ねて、こんな質問をしたらどうだとか、遠慮せずにぜひ御

質問ください。

経済学者にわかったかどうか聞くのが一番良いですが、土居委員、どうでしょうか。

○土居委員

非常にわかりやすい御説明をいただいて、このまま受け売りの授業ができそうなほど、非常にわかりやすかったです。今の御説明に対して、特に質問はありません。

○田近座長

よろしいですか。御遠慮なくお願いします。先に行ったところで、岡村委員に質問をし直すということでも結構ですが、せっかくなので、何かありますか。テクニカルなことではなく、大きな話でも何でもあれば、ぜひお願いします。税法学者と顔を合わせるの、なかなか容易ではないところもありますが、よろしいでしょうか。

特に免税方式への移行というのは、日本は2009年に海外子会社からの受取配当の95パーセントを親会社で非課税にするということで、ある意味で大転換をしたというのは、今日のお話にもあったところだと思います。よろしいですね。

また、後で戻るということも含めて、続いては、太田教授から多国籍企業のタックス・プランニングの実情ということでお話いただいて、できれば、太田教授からラムザイヤー教授につないでいただきたいと思います。

目処ですが、太田教授から25分、ラムザイヤー教授から15分ほどでお願いします。

○太田洋教授

初めまして。東京大学ロースクールの太田です。本日はよろしく申し上げます。

このような機会を頂戴しまして、大変光栄です。私、多国籍企業のタックス・プランニングの実情ということで話をしますが、これは英米のタックス・ローヤーが知力を振り絞って設計したもので、非常に中身は難しいものですが、しばらく御辛抱いただいて聞いていただければと思います。

今、岡村委員から、古典的な租税回避の方法と最近のBEPSの変容というお話がありましたが、これから御紹介します多国籍企業のタックス・プランニングは、古典的な租税回避の方法に対処するためのいろいろな規定、移転価格税制とか、タックスヘイブン税制とか、そのような規定の下では完全に合法になるような形で設計されているところが特徴で、そのような意味では、完全に適法ですが、すごく節税効果が上がるというスキームです。

レジュメを開いていただきまして、三題噺ということで、実例としては、Double Irish with a Dutch Sandwichというちょっと不思議な名前のもので、Swiss Trading Companyと、最後、Hybrid Bondの三つを御紹介したいと思います。

最初に、レジュメの3ページ目について、全体の鳥瞰になりますが、多国籍企業によるタックス・プランニング、特にアメリカの企業によるものが進んでいるわけですが、英米の議会で非常にたたかわれているスターバックスですとか、アップルですとか、アマゾンですとか、そのようなところを見ても、連結ベースの法人実効税率は、例え

ば、スターバックスも33パーセントで、アップルも25パーセントという形で、それなりに税金を納めているように見えるということです。

ただ、これは実はからくりがあり、これらの会社は本社がアメリカにあるわけですが、政治的に本社のあるところできちんと税金を納めていないとたたかれるということで、実はアメリカではかなりきちんと税金を納めているわけですが、海外事業に関しては、自分の本社も置いていないので、できるだけ税金を納めないようにする。海外での納税額を極小化するために、様々なタックス・プランニングを駆使しています。

その結果として現在起こっていることは、海外で非常に膨大な資金をこれらの多国籍企業は蓄積をしていて、しかしながら、アメリカでは、今、日本のような外国子会社配当益金不算入制度がありませんので、アメリカ国内にこれを戻してくると必ずアメリカで課税をされてしまう。したがって、これらの会社は、海外に蓄積した資金をアメリカに戻せない。このことが非常な政治的なイシューになっているのが現状です。

4 ページ目ですが、まずは、Double Irish with a Dutch Sandwichというスキームです。これは非常に奇っ怪な図になりますが、岡村委員が先ほどハンドアウトの最後の方に御説明されたスキームをさらに発展させたもので、ある意味では、なかなか芸術的と言ってよいほど、よくできたスキームです。

まずは、登場してくる国は、大体これはアメリカの会社がやっているの、米国に本社があって、アイルランドでグローバルにビジネスをしています。ただ、大まかに言うと、アイルランドで稼いだ利益は全てタックスヘイブン、左下に英領バミューダと書いていますが、ここに税金のかからない形で蓄積していきます。

Dutch Sandwichと呼ばれているのは、アイルランドの中に二つ会社を作って、その間にお金を流すのを、アイルランド国内で流せばよいものを、わざわざオランダを経由して流しているという特徴があります。それで名前がDouble Irish、二つアイルランドの子会社があり、with a Dutch Sandwichということで、真ん中にDutch、オランダの会社が挟み込まれている、このようなことです。

まずは、この来歴といいますか、これがどれほど効果的かという話を5 ページ目ですしたいと思います。このスキームの肝は、海外事業を展開するために、様々な知的財産権、大体、このスキームを利用している会社は、IT産業ですとか、医薬産業ですとか、そのようなところなのですが、このような産業では、知的財産権が収益の肝になっていますが、ここから上がる収益をタックスヘイブン、ケイマンなどに集積させるためのスキームということになります。

実は、このスキームができる前にいろいろ開発されてきた個別の節税スキームをピースとして組み合わせることによって、非常に技巧的な形ではありますが、劇的な節税を実現していることになります。

代表的な節税スキームと書いていますが、大体五つに分けられると思います。

無形資産の譲渡スキーム、これは非常に単純に言うと、無形資産を低税率国に移転

するスキームです。

アイルランド利用スキームは、アイルランドが法人の本店所在地について、後で申します管理支配地主義という少し特殊な制度を採っているのです、これを利用してタックスヘイブンに利益を蓄積させるものです。

三番のオランダ経由のライセンス料支払いスキームは、先ほど岡村委員の説明に出てきました、源泉税がかからないようにするための特殊なスキームになります。

それから、四番目に問屋スキームと書いていますが、これは後で御説明しますが、非常に簡単に言うと、海外で、様々なところでビジネスをするに際して、実際にカスタマーが所在している国には拠点を置かずに、アイルランドからそれぞれのカスタマーにダイレクトに物やサービスを売るというスキームです。

最後がHybrid Entityの利用スキームということで、これは、ぬえ的な存在ですが、アメリカの税制上、法人格がない、無視することもできるし、法人格を認識することもできる、どちらでも選択できるという特殊なHybrid Entityを使って節税を行っているということです。

BEPSの議論の関係では、アップルが非常にたたかれています。実は、このDouble Irish with a Dutch Sandwichを開発したのはアップルだと言われていて、80年代後半に開発したと言われていています。

最近では、ここに書いてあるとおり、グーグル、フェイスブック、マイクロソフトといったようなIT大手や、フォレストラボラトリーズといった製薬会社なども、このようなスキームを採用していると言われていています。

いろいろ変形バージョンもあり、例えば、Double Irishという、アイルランドの子会社を二つ使うところを、スイスの会社を二つ使って、Double Swissにしたようなバージョンを使ったり、アメリカのヤフーの場合には、Double Irishの片方をアイルランド、片方をスイスにした、中間的なものを使ったり、いろいろ派生バージョンがあります。

どれほどの節税効果が上がるかということですが、例えば、グーグルはこれによって年間20億ドルの課税を免れていると言われていています。イギリス議会でいろいろと問題になっていましたが、例えば、グーグルはイギリスで41億ポンドの売上げが2011年であったわけですが、イギリスへの納税額がわずか600万ポンドという、桁が二つ三つ下の納税額しか払っていないということになります。それから、2006年から2011年までの間にグーグルはイギリスで180億ドル売り上げたわけですが、納税額は1,600万ドルに過ぎなかったと言われていています。非常に劇的な節税を行っています。

アップルの場合も、このスキームを使うことによって、2009年から2012年までの間に740億ドルもの海外利益をアイルランドに集積させたと言われていています。アイルランドで、税率を実質的に2パーセント以下に抑制しており、例えば、2012年だけで90億ドルもの課税を免れていると言われていて、非常に劇的な節税効果が上がっています。

具体的にどうやっているかについては、6 ページ目を御覧いただければと思います。先ほどのDouble Irishのスキームは、大きく分けて五つのパーツを組み合わせて作っていると話をしましたが、その肝が無形資産の譲渡スキームです。

例えば、グーグルの場合を例にとると、グーグルの場合は当然、検索技術が収益の柱となっているわけです。この図を見ながら聞いていただければと思いますが、この検索技術をアイルランドの二つある会社のうち、IrXという方に実質的に譲渡するということを行っています。

具体的な方法は、単純な譲渡だと、アメリカからIrXに譲渡するときに、当然キャピタルゲイン課税がかかってきますので、単純な譲渡ではなく、先ほど岡村委員の話にありましたバイインというような特殊なライセンスを使ったり、費用分担契約、コスト・シェアリング・アグリーメントを使ったりという形でやるわけですが、要は、実質的には、無形資産を、法的技術を駆使しながら、事実上、IrXの方に、特に海外事業に関しての部分だけに移すということです。アメリカ国内の事業に関する知的財産権はアメリカに置いたままで、海外事業に関するIPだけをこのIrXにまずは移すということをやります。先ほど言いましたように、コスト・シェアリング・アグリーメントなどを使うことによって、キャピタルゲイン課税もアメリカで生じないような形で移すというのが、まず一点目です。

それから、二点目のアイルランド利用スキームですが、無形資産をIrXに帰属をさせますので、利益はこのIrXに、全部、海外事業は溜まってくることになります。ただ、これをIrXにそのまま溜めると、税率は安いですが、アイルランドで課税に服しますので、ここで、アイルランドが管理支配地主義、要するに、設立準拠法のある国を本店所在地とするのではなく、実際に管理支配を行っているところが本店だと、そこの居住者とみなされるという制度をアイルランドは採っているわけですが、それを使いまして、このIrXを実質的に管理しているのは英領バミューダのエンティティがやると。これによって管理支配をしているのが英領バミューダなので、IrXはアイルランドの会社法上はアイルランド法人なのですが、アイルランドの税法上は、これは英領バミューダ法人だとみなされるようにしています。その結果、英領バミューダ法人なので、アイルランドでは課税がされず、英領バミューダでは当然タックスヘイブンなので課税はなく、ここに利益を幾ら蓄積していても課税がかからないと、このようなことにしているわけです。

それから、三番目のオランダを経由したライセンス料支払いスキームですが、これは何をしようとしているかという、実は、利益が蓄積するのはIrXなのですが、実際に海外事業を行っているのはIrYというエンティティでして、このIrYが直接事業のオペレーションをやって事業所得を稼いでいるわけですが、このIrYの利益を全てライセンス料の形でIrXに吸い上げてくるということです。IrXに吸い上げたものは無税の英領バミューダに蓄積されるので、アイルランドでもバミューダでも課税されないとい

うことをするわけですが、利益の流し方は、知財をIrXが持っていますので、IrXからオランダ法人を経由してIrYにライセンスを供与します。ライセンスを供与しますので、当然、IrYはライセンス料を払わなければいけないわけですが、このライセンス料を、オランダ法人を通してIrXに流すということをやっています。

なぜわざわざオランダ法人を通しているかという点、オランダを通すことによって、先ほどの源泉徴収される源泉所得税がかからなくなるためです。オランダの場合、欧州域内の法人との間でライセンス料のやりとりをした場合に、国境を越えていくときに源泉徴収税がかからないという制度を採っていますので、それでわざわざ、アイルランド国内でやりとりをすればよいものを、オランダを経由してライセンス料を流すということで、源泉所得税がかからないようにしています。

次のページに進みまして、問屋スキームです。これは、先ほど申したとおり、カスタマーが所在している国でいろいろ事業を行うと、当然、カスタマーが所在している国での課税に服するわけです。例えば、日本とか、ドイツとか、ある程度税率の高い国にカスタマーがいると、当然、そこに拠点を置き、事業をやっていると高い税金を納めなければいけないので、基本的にサービスサポートの拠点と、それから、マーケティングの拠点だけを、そのような顧客の所在する国に置いて、製品の販売や、サービスの提供は直接IrYが顧客に対して行うということをしています。そうすると、事業で所得を得ているのはIrYという法人であって、日本やドイツといった税金の高い、顧客の所在する国で直接オペレーションしているわけではないことになるので、事業所得はIrYで稼働されたとみなされるということで、日本やドイツといった顧客が実際に居住している国での課税がかからないようにしているのが、この問屋スキームになります。

最後がHybrid Entityの利用スキームで、英領バミューダに利益をどんどん蓄積させますので、当然のことながら、これはアメリカの法人ですので、アメリカの税制上、タックスヘイブン対策税制、CFCルールの適用対象になるという問題になりますが、IrXやIrY、オランダ法人、英領バミューダ法人が全て独立したものと見られれば、当然、英領バミューダ法人はタックスヘイブンだということで、アメリカのタックスヘイブン対策税制がかかりますが、ここで、アメリカのcheck-the-box税制を使います。

このcheck-the-box税制は、先ほども少し申し上げましたが、税務上、その存在を無視するか、税務上、その存在を認識するかということを選択できるものです。納税申告書のボックスにチェックを入れることによって、自分は税務上これを無視してほしいといった場合にはそこにチェックを入れ、税務上認識してほしいといった場合にはそこにチェックを入れるという税制です。これを使って、要は、IrXは税務上認識してほしいとするわけですが、IrXとオランダ法人は、共にIrXの一種の支店だとみなしてほしい、税務上無視してほしいということを納税者が申告します。

そうすると、check-the-box税制の適用の結果、アメリカの税制の目から見ると、IrY

もオランダ法人も、全てこのIrXの支店とみなされるので、このライセンス料を払っている取引が全部、同一法人内の内部取引とみなされるということです。そうすると、実際に事業を行っている主体はIrYですから、IrXだけだと利益が単に蓄積しているだけの法人ということで、まさにタックスヘイブン税制対象となるわけですが、IrYやオランダ法人と一体として見ることができるので、実際にこれはアメリカの税制上、事業をやっている主体だと見られますよねということで、アメリカのタックスヘイブン税制の適用もなくなります。これがDouble Irish with a Dutch Sandwichのスキームになります。

次に、8ページ目に進みまして、三題嚙の二番目ですが、Swiss Trading Companyを御紹介したいと思います。イギリス議会で、スターバックスがイギリスで会計上すごく儲けているにも関わらず、税金を納めていないということでたたかれましたが、これは、スターバックスが採っているスキームです。

登場してくる国は、大きく分けて五つあって、一番右側にコーヒー豆を産出するガーナとか、ブラジルがありますが、そのコーヒー豆が最終的にイギリスの消費者にスターバックスのコーヒーとして出てきます。イギリスに直接コーヒー豆を輸出して、そこで焙煎をしてコーヒーを販売するのではなく、間にスイスの法人とオランダの法人を挟み込むことをしているわけです。スイスにトレーディング・カンパニーを置くので、Swiss Trading Companyスキームと言われています。

これは、もっと広い意味で言うと、タックス・エフィシエント・サプライチェーン・マネジメントというものです。要するに、サプライチェーン・マネジメントという言葉は皆さん御案内かと思いますが、税金が非常に効率的になるように組んだサプライチェーン・マネジメントの一つの典型例が、このSwiss Trading Companyです。

では、具体的にどういうことをやっているか、9ページ目を御覧いただければと思います。スターバックスのSwiss Trading Companyも、イギリスでいろいろたたかれているのは、税金を余り納めていないからで、海外事業の収益に対するスターバックスの法人実効税率は13パーセントに過ぎません。イギリスに進出して累計30億ポンドの売上げを上げていながら、法人税は累計で800万ポンドしか納めていません。特に2011年までの3年間に関しては、12億ポンドも売り上げていながら、法人税を全く納めていないということで、イギリス議会でたたかれました。

これは、スキームとしては、ここに書いているとおり、コーヒー豆がイギリスの消費者にコーヒーとして届くまでの間に、スイスのトレーディング・カンパニーとオランダの会社を経由しているわけですが、スイスとオランダの会社を経由させて、スイスとオランダに口銭を落とすことによってイギリスでのもうけを圧縮しています。

スイスの会社はなぜ使っているかという点、スイスでは、コーヒーのような国際取引商品の売買から上がる収益について、税率が5パーセントと非常に安くなっているため、ここでスイスの会社をかませるわけです。

次に、コーヒー製法の知的財産権とか、スターバックスの商標権、海外事業ですが、これをオランダの会社に持たせて、イギリスでスターバックスのお店が売上げを上げたときに、その売上げの6パーセント相当のライセンス料をオランダが全て吸い上げます。これでもイギリスでの課税所得を圧縮することをやっているわけです。

最後に、イギリス子会社に対して、アメリカのグループ会社からインター・カンパニー・ローンを出して、この借入利子によっても所得の圧縮をしています。

このような三つを組み合わせることによって、先ほど申しましたような、2011年までの3年間に12億ポンド売り上げていても、法人税は全く納めていないということを実現しています。

これも完全に適法なわけですが、新聞報道であったとおり、議会ですごくたたかれて、不買運動まで起きたために、最終的に、イギリスの当局に対して、「法の求めを超えて」自主的に2,000万ポンド払うということで、当局とある種のアグリーメントを結んだということになっています。これがSwiss Trading Companyのスキームです。

最後が、10ページ目です。Hybrid Bond Double Dipとありますが、これはどういうものかと言うと、オーストラリアの法人が特殊なエクイティとボンドの中間の性質を持つRedeemable Profit Shareという、償還優先株式を発行します。普通は、株式会社ですと、配当を支払うときに、配当支払法人では支払配当は損金算入できないわけですが、オーストラリア法上は、このRPSについて支払われた配当は損金算入ができます。日本では、これは当然、株式からの配当になり、受取配当益金不算入が効くので、オーストラリアでは損金算入ができて、日本では課税されないことになり、国際的な二重非課税をつくり出しています。

これはオランダの話を書いているのですが、日本でも一般に、日本で課税できないのは仕方がないと解されているようで、実はオランダでは裁判にまでなっているわけですが、オランダ法人が、オーストラリア法人が出しているRPSを引き受けたときに、やはりオランダで課税ができないということが、高裁の判決によって既に昨年出ているところです。

11ページ目は、これをさらに応用したものです。Hybrid Instrumentというのは、先ほど申したハイブリッド型の金融商品ですが、これとDebt Pushdown、簡単に言うと、レバレッジド・バイアウトのような形で、企業買収を行うときにかなり借入れをして買収を行うというスキームです。

グループ本社がP国にありますが、T国、典型的には日本のような高税率国で、対象会社、一番下にあるターゲット・カンパニーを買収しようとするときに、この買収価格は10億ユーロだとすると、この対象会社の売主に対して10億ユーロを払うわけですが、その10億ユーロを、金融機関からの借入れ6億ユーロと、親会社、中間持株会社であるL国にあるLのホールディング・カンパニーからのHybrid Instrumentによる4億ユーロの借入れ的なもので賄います。

そうすると、この6億ユーロ分は、当然利子を金融機関に支払うところ、これは損金算入ができるわけですが、L Hold Coから借りた4億ユーロ分は、これはハイブリッドの金融商品を使うので、受取側のL国ではこれは配当として益金不算入になりますが、支払側のT国では損金として落とせるというスキームを使っているわけです。これによって、T国は非常に税率が高いので、ここでできるだけ課税をされないように、このようなスキームを使い、T国で上がっている事業所得を借入金による利子の損金算入で全部圧縮をします。これがこのHybrid InstrumentとDebt Pushdownの組み合わせというスキームです。

以上、大変複雑なものを三つ御説明しましたが、これはいずれも古典的な租税回避対象規定を全て遵守した上で節税を実現するというスキームの代表例です。

以上、私からこのスキームの話をご話をいただきましたが、これが経済的に見ていかに非効率なものかということをご話をいただきました。ありがとうございます。

○マーク・ラムザイヤー教授

御紹介いただきましたラムザイヤーです。

本日は、伝統と権威のある、この税制調査会にお招きいただき、報告の機会を与えてくださいました中里会長をはじめ委員の皆様にご厚く感謝したいと思います。

私は、ハーバード・ロースクールで会社法と日本法を教えています。研究活動としては、主に法と経済学的手法を用いておりますので、本日もその観点から、課税逃れ取引の非効率性について、ごく簡単なお話をしたいと思います。

なお、以下のお話と全く同じことが、租税特別措置についても妥当するという点に御留意してもらいたいと思います。

私は、教員になる前には、シカゴの大きな法律事務所で租税法に関することをやっていた。太田教授のお話を聞いていて、何か、昔、同じようなことをやったなという気がしました。確かDouble Dutch Sandwichを作ったことがあったかも知れないような気がします。それが一つ感じたことですが、心配しないでください。もう一つ感じたことは、そういう昔のことを今はすっかり忘れてしまったということです。それゆえ、今日は単純な話をします。というのも、単純な話しかもうできないからです。

私は、この仕事をやっていて、四つの簡単な、単純な点が気になりました。それについて、今日、話をしたいと思います。

このような課税逃れ商品の影響がどういうところにあるかということ、一つは、効率的なプロジェクトから非効率的なプロジェクトに財産を移転するという点です。

二つ目は、課税逃れ商品に関する非課税措置導入以前の投資家は別ですが、非課税措置は、これから投資する投資家には何の不公平も起こさないということです。なぜかということ、簡単に言えば、金融市場は競争的な市場ですから、このような措置が導入されると、今度は税引後の収益率によって競争が行われますので、結局、これから投資する投資家にとっては、非課税プロジェクトを用いる企業に投資することは損に

もならないし、得にもならないということです。

三つ目は、これは当たり前ですが、国の収入に対しては、かなり大きな影響があることが多いということです。

四つ目は、このような課税逃れ商品に対する需要が税率によって決まるという点です。これは単純な点で、皆様も周知のものだろうと思います。ですから、私の話も時間の無駄にならないように、手短かに話しますので、長い話にはなりません。御心配なく。

お手元にある表を見ていただきたいのですが、一応、説明するために、仮定として、プロジェクトが六つあるとします。AからFで、それぞれ税引前の効率性が違います。一番効率性が高いのはAで、平均的収益率が9パーセントです。一番非効率的なのはFで、平均的収益率が3パーセントです。ただ、ここで例外なのはEで、プロジェクトEは非課税になっていますが。優遇措置がこれに該当します。収益率が4パーセントという比較的非効率的なプロジェクトですが、非課税になっています。もっとも、リスクは変わらないとします。

このような場合に、投資家が投資先を選択するときは何によって決めるかということ、収益率です。ですから、市場の資金コスト（プロジェクトの限界的収益率）が、ここで6パーセントと仮定していますが、6パーセントだと、投資家は限界的収益率が6パーセント以上のプロジェクトに投資して、6パーセントまでにならない限界的収益率しかあげていないような企業には投資しないということです。ですから、市場の収益率が6パーセントですと、課税制度がないような場合には、EとFは投資を受けないわけですが。ただ、一応、金融市場は競争的な市場ですので、必然的に投資家間の競争、そして投資先のプロジェクト間の競争によって、税引前の市場収益率は等しくなりますので、6パーセント以上の収益率を達成できるプロジェクトであっても、支払われる収益率は6パーセントまで下がるということです。

さて、今度はここで、40パーセントの税率の租税制度を導入するとどうなるかということ、税引後の収益率によって競争がなされますので、AからDの税引後の収益率は6パーセントではなく、3.6パーセントまで落ちます。なぜ落ちるかということ、40パーセントを政府に税金として払っていますので、残るのは3.6パーセントだからです。しかし、このような世界だと、非効率的なプロジェクトEも、効率的な他のプロジェクトと競争できます。一応、Eの限界的収益率は4パーセントですので、他の会社が税引後3.6パーセントを支払っていれば、Eは4パーセントだけ支払っても投資家を誘うことができるのです（実際には、均衡条件の下では、3.6パーセントになるでしょう）。ですから、Eが非課税にされているということにより、効率的なプロジェクトから非効率的なプロジェクトEに投資が移転されるということになります。投資に回せる資源の量には限界があるので、Eが投資を受けているということは、どこか他の、より効率的なプロジェクトが財産資源を受けていないということにならざるを得ません。こ

のにより、結局、経済の成長率がどうしても落ちてしまうということになります。それが一つの重要な点です。

では、このようなEに対する非課税制度が用いられることにより、果たして投資家間に不公正が導入されるかといいますと、これはどの投資家間の不公正かにもよりませんが、もともとの制度を導入する前にEに投資していた株主は得をします。しかし、非課税制度が導入された後、投資を選択する投資家にとっては、どのプロジェクトに投資しても、何の得にもならないという点が重要だと思います。競争的金融市場では、税引後の収益率は等しくなりますので、非課税のプロジェクトに投資したからといって投資家にとっては損にもなりませんし、得にもならないというわけです。ですから、これから投資する投資家にとっては不公平という問題はありません。

表(I)の下の部分についてですが、どういうことが起こっているかということ、AからDまでのプロジェクトの6パーセントだった限界的収益率が、税引後は3.6パーセントになっています。そうすると、金融市場の競争によって、Eの収益率も4パーセントではなく、3.6パーセントになります。これは、投資家の競争、そしてプロジェクト間の競争によって、こうなるということだけのことです。

では、政府の収入にどのような影響があるかということ、他のプロジェクトから非課税プロジェクトEに投資が移転するということは、移転が起こる前には課税されていた収入が、今度は非課税プロジェクトEからの非課税の収入になりますので、結局、これも当たり前の話ですが、国の収入が減るということです。

最後に、一番右側の縦一列をご覧くださいと、ここでは、4割から3割に税率を減らした場合の効果について考えています。どのようなことが起こるかということ、税率が3割ですので、税引後のAからDの限界的収益率は3.6パーセントから4.2パーセントに上がります。そうすると、Eの限界的収益率はもともと4パーセントですから、他の企業が3割の税率の制度の対象になっているとすると、非課税プロジェクトEは競争できません。競争ができないと、結局、非課税制度の影響がないということになります。つまり、非課税制度が様々な影響を与えていたことは、税率が40パーセントだったためなのであって、税率を30パーセントに下げると非課税制度の魅力も落ちるということです。

私の話はこれまでですが、簡単な、単純なお話でした。一流の企業が非課税制度を用いることもあります。アップルとか、グーグルとか、フェイスブックとか、様々な一流の企業が使っていることもありますが、非効率的な企業も非課税制度を使っている場合もあります。ただ、これから投資する投資家の間では、不公平な問題が起こることはないということがポイントです。

以上が私の報告です。御清聴ありがとうございます。

○田近座長

ありがとうございました。

太田教授から、多国籍企業のタックス・プランニングのスキーム、ラムザイヤー教授から、その結果の資源の非効率性と、日本語で、「色白は七難隠す」とあるのですが、高い税率にしているとゆがみが出てくるという一面もあるのかなと思いました。

また、どなたからでも。では、土居委員。

○土居委員

私、早退させていただきますので、先にコメントを申し上げたいと思います。

3人の先生、どうもありがとうございました。大変勉強になりました。特にラムザイヤー教授の最後の結論は、まさに私も全く同感でして、結局、もともと国際課税の枠組みの中で、タックス・プランニングができるような仕組みがあるというところ自体の穴をふさぐというか、そのような問題もさることながら、税率自体の問題もここにあるというところを非常にわかりやすく説明していただいたと思います。

そのような意味では、ぜひこの国際課税DGで御議論いただきたいと、私も含めて議論したいと思っていることは、もちろん国際課税の中におけるBEPSの問題をどのような形で我が国が望むのかということもありますし、できるだけ意味のないタックス・プランニングが起らないような仕組みをどのように提起していけるかということとともに、私はぜひこれも含めていただきたいと思うのは、法人課税も含めて、税率、もっと露骨に言えば、法人実効税率の話が、ラムザイヤー教授の結論に極めて重要なファクターとして入っているということですので、税率を高くしたまま、どのように課税逃れを防ぐのかということだけに勤しんでいてもいけないのではないかと思います。ですから、そのようなところをぜひ御議論いただきたいと思います。

○田近座長

ありがとうございました。

ラムザイヤー教授、良いですね。報告のメッセージは正しく伝わったと思います。

では、岡村委員。

○岡村委員

ラムザイヤー教授に少し質問させていただきたいのですが、租税回避のチャンスは、このAからFまでのプロジェクトに同じように存在するように思います。つまり、非効率な企業だけに租税回避のチャンスがあるわけではない。そうだとすると、効率的な企業が租税回避をすると、より効率的な経済ができると、このような結論にはなりませんか。

○マーク・ラムザイヤー教授

なぜそのようなことになるのですか。効率的な企業が節税することがあると、それでどうなるのでしょうか。

○岡村委員

税金が安くなるので良いのではないのでしょうか。

○マーク・ラムザイヤー教授

それは誰でも多く払うより低く払う方がよいでしょうが、だからといって効率性の影響はどこから表れるのでしょうか。

○岡村委員

それを伺いたいです。つまり、租税回避は効率性を下げるからいけないとおっしゃっているわけです。そうだとすると、今、ラムザイヤー教授がおっしゃったことは、非効率な企業が租税回避をした場合にはそのとおりですが、効率的な企業が租税回避をした場合に、それをいけないことだということがここから言えますか。

○マーク・ラムザイヤー教授

私は効率的な企業の租税回避行動については話をしていません。

○岡村委員

しているではないですか。

○中里会長

ラムザイヤー教授がおっしゃったのは、このようなことではないですか。効率的な企業が課税逃れを行う。課税逃れ取引というのは、収益率の低い非効率的なものである。効率的な企業が非効率的な取引を行えば、非効率な資源配分が達成されるという意味で非効率だという意味です。

○岡村委員

そうだとすると、効率的な租税回避のスキームを作ればよいということですね。

○中里会長

租税回避、つまり、特別に非課税制度によって、本来ならば行われたい非効率的なものが行われることに問題があるので、そのような話ではないと思います。

○佐藤委員

経済学者のコメントです。租税回避というのは二つの側面があると思います。一つは、政府のポケットから納税者のポケットへのお金の移転です。多分、この部分は、不公平・公平の問題は確かにありますが、効率性とは関係がない問題です。ただ、租税回避の機会があることが、例えば、効率性が高い企業か、低い企業かは関係なく、低い企業にも租税回避の機会がある。さもないと市場に残れなかったような企業が残る、あるいは行われなかったような事業まで行われるので、これは非効率です。多分、アップルとかグーグルの問題で、一番大きいのは、本来、優秀な人材がそのようなところに頭を使うというところであって、本来、投下すべき資金が、良い商品を作るべきところに払われず、租税回避をするためのコンサルタント料に、弁護士にお金を払っていると、そこが非効率ということだと思います。

だから、この問題を考えるときに三つの視点があって、一つは、経済効率という観点から見れば、税収云々の問題ではありません。節税が誘発する様々な非効率、人材の無駄をどう捉えるかという問題と、率直に言うと、税収をどう捉えるかという問題です。それはそれぞれの国の事情があるので、税収確保という観点からどう理解する

かという問題、その点で言えばもちろん問題です。

もう一つは、各国の税収確保ではなく、どこの国でも税金を払わないということが税制に対する不信を納税者の間で高めるのではないか。つまり、日本で納税していないから良くないのではなく、納税の義務をどこでも免れているのが良くない。スターバックスは別にイギリスで納税しなかったから悪いのではなく、どこでも納税しなかったのが悪いのであれば、納税者にとってみれば、税に対する不信感を高めることになる。この三つの問題がおそらくあると思います。

○田近座長

ラムザイヤー教授、では、もう一度。

○マーク・ラムザイヤー教授

多分、私の言葉の不自由さの問題だと思いますが、私が言いたかったことは、今、先生がおっしゃったことです。まさにそのことが言いたかったのです。

○岡村委員

もう一度言いますが、Aという一番効率的なプロジェクトが租税回避を行えば、そのプロジェクトにたくさんの資金が集まるので、より効率的な社会になるのではないのでしょうかと、このようなことです。

○マーク・ラムザイヤー教授

私が言いたかったことは、問題になるのは非効率的な企業、本来は財産を受けなかった企業が非課税制度の適用を受けるからという理由で投資を受ける、そこから非効率性が生じるということです。

○岡村委員

それはよく理解できました。ただ、他のところからAに回りませんか。Aがもし租税回避をして、税金を払わなくてよいのだったら、より効率的な会社が税金払わなくてよいのだったら、そこにみんな投資するでしょう。そうすると、より効率的な事業が世界で行われることになって、良い世界になりませんか。

○マーク・ラムザイヤー教授

ならないと思います。

○岡村委員

わかりました。

○佐藤委員

収益率が低下しますから。

○岡村委員

長期的には。

○佐藤委員

資金がそこに集まったら、収益率が低下するので、非効率になってしまいます。

○田近座長

基本的なラムザイヤー教授のお話は分かって、マーケットは6パーセント、税金40パーセントでは3.6パーセントで裁定していると。そのようなときに非課税商品になると、4パーセントでもバイアブルになるのではないかというのが基本的なメッセージで、岡村委員がおっしゃるとおり、Aをショーアップするような制度があれば、結果的には効率的な企業がより選ばれると。ただ、ラムザイヤー教授の場合は、マーケットをここで裁定していますから、岡村委員の議論は、それプラスアルファの土俵なのかなという気はしました。間違えているかもしれませんが、そこではからせていただいて、太田教授の議論も含めて、どなたからでもお願いします。

○野坂委員

タックス・プランニングという言葉は大変美しい言葉ではあるのですが、実際には適法だが、隙を突いて、知恵がある人が得をしてしまうところに問題があると思います。太田教授の説明で、様々な組合せ、あるいは派生型の様々なテクニックを紹介いただきましたが、我々、またOECD含めて、マルチでこういった過度な課税逃れに枠をはめようとした場合に、お話を伺っていると、欧米などで、タックス・プランニングという名のもとに、また新たな手が出てくる恐れがないのかどうか。また、そのようなことを防ぐためには、どういう手だてを行政側、国際的な税務当局として対応すべきなのか、お考えをお聞かせいただきたいと思います。

○太田洋教授

基本的には、なぜ古典的な租税回避方法に対処するための規定が有効に機能していないかという、各国の税制にミスマッチがあるという岡村委員のお話になっていた、そこがポイントだと思うのです。結局、そのようなミスマッチがあるからこそ、裁定取引的なことが起きてくるので、ミスマッチをなくせば、このような問題は起きません。例えば、Double Irish with a Dutch Sandwichも、肝は、アメリカにcheck-the-box税制があるから駄目なわけで、例えば、日本企業が同じようなことをやろうとしても、check-the-box税制はないので、日本のタックスヘイブン税制にかかってできないので、そのミスマッチの問題が非常に大きいと思っています。

先ほどの競争中立性の問題で一点だけコメントさせていただくと、BEPSのかなりの問題点は、例えば、イギリス国内の企業とスターバックスとの競争中立性が阻害されているということで、これがなぜできるかという、海外の企業だからできるというところがあって、イギリス国内の企業はこのような節税スキームはとれないわけです。海外の企業だけが一方的にものすごく安い税率で事業ができて、イギリス国内の同業者と比べて圧倒的に競争優位な条件を作り出すことができています。そのタックス・プランニングの結果として、ある意味でイギリス国内の競争中立性が阻害されているということも、BEPSのもたらす大きな弊害の一つだと思っています。補足です。

○佐藤委員

4ページのDutch Sandwichは、どれほど日本のケースに当てはまるか。check-the-box

税制がアメリカ特有のものだとしたら、この種のスキームは日本では余り実効性がないと思ってよいのか、実はそうではないのか。

よくわからないのは管理支配地主義で、アイルランドでは、つまりは居住者でなければ税金をかけないのか、あるいは低い税率で済んでいるのか。例え居住者でなくても、何らかの経済活動や利益の実態があれば、普通、税金をかけるのではないかと思っただけです。我々はどうしても居住地主義とか、源泉主義という言葉で慣れてしまっているものですから、管理支配地主義をどう理解したらよいのでしょうか。

それから、さっきの非効率の話に戻ってしまうのかもしれませんが、何が問題かという、まさに御指摘のとおり、グローバル市場の中で公平な競争が担保されていないことです。イギリスはグローバル市場の一つだと思うからです。そうすると、グローバル市場の中で販売、配信の実績があるのに、それに対して適正な課税ができないというのであれば、これはPEの問題なのではないでしょうか。この問題を理解するとき、グローバル市場、つまり、アイルランドでもないし、オランダでもない、他の国、イギリスであり、日本であり、こういった国がこの問題を理解するためには、PEの問題として理解すべきなのか、あるいはもっと複雑な、もっと高度な問題として理解すべきなのかということをお教えいただければと思います。

○太田洋教授

幾つかの問題がありますが、まず、日本企業がこれと全く同じことができるかという、アメリカのcheck-the-box税制がないがゆえに、全く同じことはできないこととなります。ただ、このスキームは幾つかのピースで成り立っていますが、そのうちの幾つかのピースは日本企業も利用できます。最後の御質問とも関連しますが、例えば、問屋スキームは日本企業でも十分できるわけで、シンガポールなどに拠点置いて、そこから日本の居住者なり、イギリスの居住者なりに対してサービスや物を販売することであれば、その部分は使えますが、ここまで劇的な節税をするためには、最後の利益が溜まるどころのcheck-the-box税制が、まさにタックスヘイブン税制の介入を防いでいると、そこのところが肝になっているというのが一つです。

それから、PEの問題なのかに関してですが、幾つか出てくるピースのうち、最後の問屋スキームはまさにPEの問題があります。サービスサポートとか、マーケティングの拠点だけ置いて、物や役務の販売は、遥か国境を越えた先からやることによって、顧客が所在している国における事業所得課税を免れていますので、そこは正にPEの問題ですが、この全体がPEの問題ではなく、問屋スキームについてはそうだと思います。

最後に、アイルランドで課税がされなくなるのは変ではないかということですが、これもいろいろ複雑で、ごくごく簡単に言うと、アイルランド税法上は、全体としてのスキームが稼いでいるものは、外国法人である、要するに、バミューダ法人である法人が、グローバル市場、要するに、アイルランドの外の顧客に対する販売で

上がっている利益に関してであって、まさに外国法人が外国で上げている利益なので、アイルランドでは事実上ほとんど課税が発生しない、このようなからくりになっています。

○田中主税局長

私が質問するのはおかしいのですが、役所の当局として一番興味があるのは、太田教授の資料の6ページに「なお、2013年10月21日付け日経朝刊によればアイルランドは管理支配地主義を見直しの方向の模様」と出ています。これも質問するのではなく、我々が調べなければいけないのですが、要は、アイルランドはなぜこのような制度をもともと採用していたのだろうかという話です。そもそもタックスヘイブンや、軽課税国は、なぜそのようなことを自分たちの制度として採用したのだろうか、まずあって、そのことについて、専門家から見ていると、政治の判断の内幕ですから、誰もよくわからないのかもしれませんが、どうお考えでしょうか。それが今後、BEPSの議論の中で、そのような方々の判断が変わり得るのかどうか、そこを少し教えていただけますか。

土居委員はお帰りになってしまいましたが、実効税率を下げる議論に仮に入っていたときに、しかし、他の国より税負担が低くなる制度を持っている国からすれば、アメリカや日本の実効税率が下がれば、さらに彼らは、その次の制度改正を求めていくというのが本来の力学なのかなとも思います。あるべき力学ではありませんが、そこまで含めて考える必要があるのかと思って、今、質問させていただきました。

○太田洋教授

最後の管理支配地主義は、実は御案内のとおり、別にこのスキームのために管理支配地主義を採っているわけではなく、もともとイギリス領だったところ、例えば、シンガポールも現在そうですし、オランダも管理支配地主義なので、管理支配地主義自体は、もともとアイルランドもそのような制度を採っていたということだと思います。アイルランドは、いわゆる法人の実効税率を12.5パーセントにするなど、そのようなところで企業誘致をいろいろやっていて、その過程の中でタックス・ローヤーなどが頭を振り絞って考える中で、この管理支配地主義は使えるということできているのかと思っています。お答えになっているでしょうか。

○田中主税局長

今後の方向性についてはどう思われますか。

○太田洋教授

今後の方向性については、法人税率を下げれば問題が解消するというのは、目の前の問題としてはそうだと思いますが、まさにRace to the Bottomというか、おっしゃったとおり、法人税率を下げて、このスキームを無効化したら、例えば、アイルランドとかは、正に税金を安くすることが一つの有力な企業誘致の手段ですので、当然のことながら、アイルランドはもっと税金を下げてくる。そうすると、限度がな

いというか、最後は、行き着くところ、ゼロまでいくという意味では、税率を下げれば全て解消するというわけではなく、本当にRace to the Bottomになるので、どこかで歯止めをかけないと、全世界にとって不利益になると思います。

例えば、Dutch Sandwichの話ではありませんが、先ほどのSwiss Trading Companyも、スターバックスコーヒー・トレーディング・カンパニーという名前、8ページ目に図で書いてあるところですが、これは事実上、スイスで5パーセントほどしか税金がかかっていません。これはスイスの州のカントンなども含めて、欧州の他の国と誘致合戦をやった結果、税率を安くしますよということで誘致をしていて、そのような意味では、本来的には別にこのスキームにスイスをかませる経済学的な理由は全然ないわけで、無理に税を使って、あえてこのような技巧的なスキームができ上がっています。だから、全体として見ると、非常に奇っ怪な代物、本来は、何も問題がなければ、このような変なスキームにはなっていないのではないかというスキームができてくるところがもう一つの問題だと思います。

○富山特別委員

私もどちらかというと、このようなスキームを使う立場の仕事をしている場合が多く、無駄な知恵を使っている人間かもしれませんが、要は、こういった取引に関わっています。それこそ西村事務所などをお願いしているスキームを産業再生機構の時もしっかりと組んでいましたが、あれはきちんとその分は国庫に返っているので、国からみるとノーロスなのですが、それを考える立場からすると、御指摘のとおりで、税率にせよ、あるいは制度にせよ、非対称性があれば、その隙間を突いて何とかしようとするのが、逆に言うと正常な姿になってしまいます。

先ほどの岡村委員の話の脈絡で申し上げますと、実は、大きな会社ほどたくさんのお金をかけられる構図になります。率ではなく額でいったときに、1,000億円の利益をセーブできる人は999億9,999万9,999円まで使う動機付けがあるのですが、恐らく小さくて弱い会社はそれだけのお金を使えないので、資本市場の効率性には影響を与えないかもしれませんが、先ほど太田教授が言われたように、製品競争市場や、あるいは労働市場の効率性にはかなり影響を与えることは間違いありません。そういった意味で言うと、企業を巡っては、大きく三つのマーケットがあるわけです。ですから、製品市場と労働市場に関して、ゆがみを生むような気がしていて、そこはやはり問題なのと、根本的な問題解決は、結局のところ、さっきのRace to the Bottomではありませんが、ゲーム理論的には絶対、最後はゼロのところの下がるのです。絶対に経済的に下がってしまうはずなので、だとすると、非対称性をどう埋めるかという一番基本のところには挑戦していかないと、多分、問題は解決しないだろうなというのが一つ。

それから、もう一点、PEというのは我々もすごく関わる問題で、さっきの競争のゆがみでいうと、今、日本のインターネット商品販売でいうと、明らかに楽天とアマゾンの間には競争の非対称が起きていて、絶対に楽天は不利な競争を強いられている現

実があるわけです。これは結局、PEの問題になると思っていて、そうすると、PEの問題も、対象化する議論をどんどん突き詰めていくと、限りなく外形的な視点からPEをとられることになる。要するに、外形標準課税に近い発想でPEをとられていくことになると思うのです。現状、PEはやや管理支配地的な発想が入ってきています。

その観点から、アマゾンには日本にPEはないことになっていますが、あれだけ巨大な倉庫を持ち、実際のクリックは日本国内でされているわけで、実際の決済上も少なくとも日本の金融機関を通してやっているわけですから、それでPEがないという議論は、実際ビジネスをやっている感覚からしても、少し異様な構図になっています。だとすると、これは課税ベースの問題にある意味で全部つながるのですが、現実的には、経済活動のより外形的な実態に合わせてPEを認定するという方向性に、これも対称的に持っていけないと、この問題は永久にいたちごっこが続いて、非対称性が残る限りは、はっきり言って、国民総所得にほとんど関係のないGDPが、私たちのような人間とか、弁護士とか、会計士に使われてしまうという、余り生産的ではないことが起きるので、そこはぜひそうしてもらえると嬉しいと思います。

○田近座長

議論は活発にまだ続いています。今、富山特別委員のおっしゃった話は、まさに次回に続けて議論していきたいと考えています。

少し時間が押してしまいましたが、第二の議題になります。先ほど岡村委員の最後の論点のいわゆる帰属主義への見直しということで、日置参事官からお願いします。

○日置主税局参事官

お手元の資料を御覧ください。一枚紙で「国内法と条約の関係」と、「税制調査会（国際課税 DG①）〔帰属主義への見直し〕」の資料です。

それ以外に冊子になっているものとして、「国際課税原則の総合主義（全所得主義）から帰属主義への見直し」、その骨子の三枚紙の計四点あるかと思っています。

まず、経緯を御説明しますと、この国際課税原則の帰属主義への見直しというテーマは、1年以上前ですが、昨年6月以来、主税局参事官の私的研究会として検討を重ねてきました。そこで5回ほど検討して、それなりの結論をこの研究会で得ましたので、その議論の成果がこの報告書にまとめられているところです。

大部になりますので、この報告書のエッセンスを御説明させていただいて、その説明に基づき、帰属主義への見直しについて、政府税調で御議論をいただけたらと考えています。

それでは、お手元の資料の一枚紙と冊子の帰属主義への見直しの資料を御覧ください。一枚紙を説明したいと思いますので、帰属主義への見直しの3ページ目の資料から御覧ください。この資料は勉強会でも御説明させていただきましたが、総合主義と帰属主義の違いを絵にしたものです。それと、この一枚紙ですが、国内法と条約の関係。これを参照していただきたいと思っています。

国内法と条約の関係ですが、国内法に対して条約が優先的に適用されるということです

ので、租税条約で規定されている範囲で日本は課税をしています。

では、国内法はどのように考えるかと申しますと、国内法で定められていることによって課税ができるということとして考えます。要するに能力が与えられていると考えられるということです。

条約は今どのような形で所得の範囲を規定しているかと申しますと、ここに書かれているように、本店直接投資については課税をしません。日本支店の第三国で稼いでいる所得には課税をするということで、3ページ目の表でいきますと帰属主義の今の形です。支店に帰属する第三国の所得、六角形の橙色のところですが、ここには課税をしてよいということが租税条約では規定されています。

国内法に立ち返ってみると、国内法は総合主義の方、左側の方の形になっていまして、支店の国内所得はどちらのケースも課税されていますが、それに加えて本店の直接投資、赤い楕円の部分ですが、ここに対しても課税ができることになっています。

この二つのこと、租税条約と国内法の間を考えると、条約は六角形ところを課税、国内の方はそこを課税できないということになっていますので、結果的に現在の適用状況はどういうことかと申しますと、本店の直接投資は条約上、課税ができず、かつ、日本支店に帰属する第三国源泉所得については国内法上、課税ができていないということで、結果的に両方とも課税ができていないということになっています。

そこで我が国の国内法を見直すことによって、第三国源泉所得も課税できるようにし、かつ、本店の直接投資への事業所得の課税をしないということで見直し後の適用関係は条約と揃います。一番上の段と同じような形で国内法の見直しの後には課税関係が修正されます。

続いて、内部取引ですが、今後帰属主義に移行していく際、OECDの基準ではこの内部取引を認識していきますということで、3ページ目の右側の図には、内部取引を認識しますと書かれています。この内部取引については、どのようなことが条約で書かれているかということですが、OECDのモデル租税条約では旧7条、現行の日本の租税条約は全て旧7条並びで規定がされていますが、内部取引を認識してもよいと規定されています。要するに容認をしているということです。ただし、無形資産の内部使用料と一般事業会社の内部利子は認識してはいけないということになっています。

一方、2010年に改定のあったOECDモデル租税条約の7条の考え方は、この条約を日本はまだ導入していませんが、子会社並びで所得を認識したいということですので、全ての内部取引、先ほど認識してはいけないと言っていた無形資産の内部使用料や事業会社の内部利子についても認識しなさいということになっています。

これに対して国内法はどのような規定になっているかというと、先ほど申したように、国内法で内部取引を認識しないということになっている以上、旧7条で、認識をしてもよいよということであっても、現状としては内部取引を認識しないという形になっています。

そこで国内法を見直すことによって、ここは条約の定めているところですが、原則とし

て新7条全ての内部取引を認識する方向で国内法を見直すということです。これについては、条約一本一本を旧7条から新7条にする必要もあります。したがって、国内法と条約を両方見直すということによって、この内部取引の認識が確保されることとなります。

経過的ですが、旧7条は条約を改正するまでは残っているので、国内法の改正をする際には、この旧7条に対応するような形、要は無形資産、内部使用料、事業会社の内部利子を認識してはいけないというところを残したままの国内法の改正を旧7条の条約締結効果のためにもするという、この二段的な二層構造の改正をする形になります。

多少複雑な国内法と条約の関係ですが、戻りまして、2ページ目を御覧ください。最初の矢印、二つ目の矢印については、先ほどの表及び1ページ目の大綱の記述に書かれているもので、基本的にOECDのモデル条約の新7条に沿って、帰属主義に見直していくということです。そして、外国法人についてはPEに帰属する所得を国内源泉の一つとして位置付けて課税していくということです。

三つ目の矢印ですが、PE帰属所得は、AOAに基づきPEが本店から分離・独立した企業であると擬制した場合に得られる所得として課税をしていくということで、どのようなことかというのを具体的に示したものが4ページです。

4ページ目を御覧ください。この図ですが、左側は現行の外国法人の本店と支店の関係でして、ここでは内部取引等も認識せず、資本等も存在していないという通常の本支店間の関係になります。それを帰属主義でどのようにとらえるかですが、まずはこの本支店間、ここはもう同一の法人だということで現行制度は考えられていますが、ここは子会社並びで考えます。要は支店を子会社並びで考える以上、内部取引を認識します。仮にこの支店の支払利子が20だとすると、子会社並びということですので、移転価格税制がここで適用されます。この支払利子が20ではなく独立企業の間であったなら、その利子の支払いは10であったということで、そのような支払いの修正が行われることとなります。

また、支店を子会社と並びで考えるということで、要は本支店間両方の全体で見て、資本を支店にも配賦していきます。この資本を配賦して支店に本来あるべきはずの資本、この資本の額を出し、そこでPEに計上された資本、今までの利益準備金に相当するものですが、そのようなものを引いた差額、それに対応する負債の利子は損金不算入のような形で制度を導入していこうと思います。

続いて、また2ページ目にお戻りいただき、先ほど内部取引は一枚紙で条約と国内法の間を御説明しましたが、基本的に移転価格税制と同様に独立企業間価格による取引が行われたものとして引き直すということで、勉強会でも御質問のあった二重課税、非課税が内部取引の認識において、どのように発生するかを5ページ目で説明したいと思います。

5ページ目では、帰属主義で内部取引の認識をした場合、日本の支店が支払いをする、ないし使用料の支払いを受ける、このような両方の局面できちんと認識をしていれば、所得が200ずつ本店と支店に帰属することを示しています。

下に行きまして、真ん中のグラフです。これは現在、日本の支店が使用料を支払う場合

が書かれています。この場合は結局、日本の内部取引、今は支店の使用料の支払いが内部取引として認識されていませんので、損金算入がされず、その部分は二重課税になっています。日本が使用料の支払いを認識しないことによる二重課税が発生しています。

下の場合は逆で、PE がその使用料の受取りをします。ただし、外国で損金算入される一方で、日本では内部取引を認識していないので益金として認識されないということで、課税がされないため二重非課税が発生しています。このようなことから、内部取引を認識し、二重非課税、二重課税を減らしていくことが必要になります。

最後に2ページ目に戻っていただき、残りの二つのポイントです。

一つ目は、基本的にPEに帰属するものについて課税をしていくので、外国法人のPEが第三国で稼ぐ所得、先ほどの橙色の六角形のところですが、ここの所得は外国税額控除制度を創設する必要があります。ミラーのイメージといいますか、内国法人の国外PEにも外国税額控除について内部取引等々に関わる認識をしていくということで、国外PE帰属所得についても同様の考え方に沿って見直しをしていこうということになります。

最後に6ページ目です。このような見直しを行うことで、二重課税ないしは二重非課税を減らします。最初に御説明したように、条約は帰属主義に基づくことになっていますので、この見直しを行うことで条約と国内法の整合性が図られることになります。

○田近座長

日置参事官、ありがとうございました。

まず、岡村委員から御説明があった第三点の全所得主義というか、総合主義から帰属主義へということで、実態的には租税条約では帰属主義になっていましたが、今度はOECDのモデル租税条約の新7条ができました。それに従って、実態的には租税条約ではそうであったが、国内法も帰属主義にしたらどうだということで、いろいろ論点はあると思いますが、基本的には先ほどの、企業がいろいろなスキームを使って展開をしていく中で、外国企業が日本に持っている支店も実態的には子会社と同じように認識していこうではないかということです。

具体的には、日本にある外国法人の支店と親会社の間の内部取引について、そこは移転価格を使おうではないかと、その支店が第三国と取引をするものも課税しようではないかということです。その代わりに、日本をパスするというか、日本支店に帰属しない所得は課税しない。今までの慣行をOECDの新しい条約もあり、ストリームラインにしていきたいということです。実は中里会長がその報告書の座長を務めていて、質問は中里会長も含めて答えていただけますから、何なりとどうぞ。

○平田委員

先ほども出ましたが、随分、商取引の形態が電子商取引を含めて変わってきていますね。したがって、その税率の問題とともに、このPEであるかどうかという定義ですね。そこを見直そうという議論はこのチームでは出ていないのでしょうか。

○日置主税局参事官

商取引が変わってきているということで、例えば電子商取引で課税ができないという場
面に対応して、OECDのBEPSの議論、アクション1ですが、電子商取引でPEの定義の見直
しをしたらどうかというような意見は出ています。それとともに、そのPEの見直し以外に
先ほども出ていましたが、外形標準的な形で課税をすることがどうか、富山特別委員から
も御指摘がありました。そのような意見も出ています。

三つ目の考え方としては、消費税のようなものに対して、そもそもそこは消費税をどう
するか。内外無差別の話ですね。それに加えて法人課税を消費税に上乘せするかどうかの
ような観点も出ていますので、そのような商取引の慣行の変化に応じて、今後そのBEPS
の議論を深めていこうと考えています。

○野坂委員

帰属主義に即して国内法を見直すのは、時代の要請だと思います。むしろ遅過ぎたぐら
いという印象を持っています。その上で質問が三点あります。

安倍政権は成長戦略で海外からの日本への投資を増やそうと言っていますし、最近の貿
易赤字の拡大傾向を踏まえると、日本企業による海外の投資を進めて、そのリターンを得
ることも課題だと思っていますが、今回の見直しを行った場合、海外からの投資を受け入
れる、あるいは日本の企業の投資が拡大をする効果は、どのように見えていますか。それが
第一点です。

第二点は、内部取引の認識とか無償資本の配賦といったルールの規定の明確化によっ
て所得をしっかり把握することは良いと思いますが、先ほどの議論にあったように、様々
なタックス・プランニングなどの様々な知恵が出てきて、操作の余地がまた出てしま
うとややこしいと思っています。それは単なる杞憂なのか、あるいはそういった操作の余
地もあるということで政府サイドは準備、警戒をされているのか。その点も伺いた
いと思います。

三点目も簡単ですが、これは新しいルールによって、企業にとって事務負担が増えて
しまうような懸念はないのかどうか。これについても教えていただければと思います。

○日置主税局参事官

この制度を導入することによる効果は、先ほど御説明したように、制度的には二重課税、
ないしは二重非課税が減少していくので、企業が投資を行うときに、その不慮の課税が行
われるというようなことはなくなる。また、これはBEPSの関係かもしれませんが、租税回
避のようなものも防止できるということで、投資交流からしてみますと、それが促進され
ていく効果は大いに期待できますので、まさにその安倍政権の掲げている投資の促進につ
いては、ポジティブな影響があるのではないかと考えています。

二つ目の御指摘です。内部取引の認識をするということで、これを的確にやらないと操
作の余地が出てくるのではないかとということですが、これは、まずは内部取引については
文書化を義務付けるということとして、それに沿って、もちろんその文書化の文書自体を
尊重していくということはしますが、その文書の中身のチェックのようなものは確実にし

ていく。また、それでも今後その操作の余地があるということがあれば、租税回避防止の措置も考えていく必要があると考えています。

最後に御指摘の事務負担ですが、このような文書化も含めて事務負担がかかってきますので、必要最低限の事務をしていただくということで、特に内国法人の外税控除額の枠の計算の場面では、内国法人の外国 PE の事務負担に特に配慮していくことを考えています。

○田近座長

時間が押していますが、増井委員と岡村委員。

○増井委員

このお話は二段ロケットだと思います。一段目のロケットは横書きの 2 ページで書かれているように、支店に帰属する所得に課税することです。それに付随して外国税額控除なども整備するというので、この一段目は 1980 年代の初めには指摘されていたところです。野坂委員がおっしゃるとおり、遅きに失した、もっと早くやるべきだったことがようやく出てきたという気がします。

二段目のロケットは、A0A、あるいは内部取引の認識に関する部分です。ここの部分はここ数年、国際社会で盛り上がった議論で、ドイツのようにこの夏休みをかけて規則案がファイナライズするような国もありますが、かなり先進的な取組みです。したがって、ここも野坂委員のご意見に同調するのですが、取引が法的にはないところで内部取引を擬制するものですから、企業実務に過度に負担をかけない制度設計をして、前向きに検討をすることが望ましいと考えます。

○岡村委員

今、野坂委員のおっしゃった投資の問題について、この制度は私のプレゼンでありましたように、アメリカの Effectively Connected Income を入れた時の話では、やはりフォー・オブ・アトラクションの範囲をぐっと制限することによって外資を呼び込むことができるのではないかという議論が強く行われました。今回、効果がどの程度出るかは、まだわかりませんが、そのようなことが期待できるだろうと考えます。

今日の 3 ページの図の中にあると思いますが、そのことと同時に、1966 年の Effectively Connected Income の導入時には、第三国源泉所得だと言われているようなものもアメリカが課税することができるようになって、税の真空が防げることも指摘されています。

本日は全体として、ミスマッチによって様々な租税回避や好ましくない現象が起こることが指摘されてきましたが、帰属所得主義への移行は、二つの意味でミスマッチを解消すると思います。

一つは、法人なのか、それとも子会社なのか支店なのかという、ここのところをほぼ同じように扱うことができる点です。もう一つは、もっと大事なことですが、OECD のレポートなどの中で、大体 2001 年辺りから指摘が始まり、もう少し遡ると、1995 年の移転価格ガイドラインの中にも少し言及がありましたが、本支店間取引を一体どう考えるのかということについて、ほとんど国際的な合意もなかったし、OECD としての説明もなかなかでき

なかったということがありました。OECD は、これを 10 年強かけてずっと詰めてきて、考えるだけ考えると、結局のところは各支店を独立した子会社のようなものとみなそうという、ここで落ち着いたわけです。今後、これが世界的なルールになっていくと思います。日本もこれに乗ってやっていくこと、この考え方をしっかりと浸透させて、ミスマッチを防ぐことが大事だろうと思います。

○田近座長

ありがとうございました。

時間がもう来ていますので、ここで今日は終わらせていただきます。どのように議論が進むのかと思いましたが、まずは岡村委員、太田教授、ラムザイヤー教授の御報告をありがとうございました。お陰さまで非常に活発な議論をすることができたと思います。あと、委員の皆さん、田中主税局長も交えて、良いディスカッションができたと思います。

BEPS に関しては、今日は議論に乗せたということで、引き続き考えていきたいと思えます。帰属主義の話は、大方御理解をいただいたというか、むしろ、これをこれからどうポリシーにしていくかということだったと思います。

そんな形で我々の集まりは総会にどう意見を持っていくかということで、今日の話も一度振り返りながら、おおむねそのような形で総会に持っていきたいと思います。

次は、11 月 14 日の木曜日、13 時からということで予定しています。テーマは先ほど委員からも出た、国境を越えた役務の提供に対する消費税等について議論をしていきたいと思えます。それもスピーカー等をこれから考えて進めさせていただきます。

今日は、私も司会をしていて非常にためになるというか、有意義な議論ができたと思えます。今日はこれで終わりとさせていただきます。ありがとうございました。

[閉会]

(注)

本議事録は、毎回の審議後速やかな公表に努め、限られた時間内にとりまとめるため、速記録に基づき、内閣府、財務省及び総務省において作成した資料です。

内容には正確を期していますが、事後の修正の可能性があることをご承知おきください。