

## 国際企業課税とタックス・リスク・マネジメント



一橋大学 教授  
日本機械輸出組合 国際税務研究会主査  
渡辺 智之

筆者は、これまで日本機械輸出組合の国際税務研究会報告書等に掲載された下記の論文の中で、タックス・マネジメントに係る日本企業が直面する国際課税上の課題と対応のあり方について考察を加えてきた。本稿は、下記③の平成22年度の調査研究の概要を取りまとめたものである。

- ①『国際税務環境の変動とタックス・マネジメントの課題』(2009年)の第I章に掲載の「日系企業の国際的タックス・マネジメントに向けた基礎的論点」では、この問題を主としてファイナンスの観点から検討した。  
([http://www.jmcti.org/trade/bull/zeimu/seminar/h20/hitotsubashi\\_watanabe.pdf](http://www.jmcti.org/trade/bull/zeimu/seminar/h20/hitotsubashi_watanabe.pdf) に掲載)
- ②『日系多国籍企業のグローバル・タックス・マネジメント』(2010年)の「第一部：理論編」においては、企業組織やガバナンスの面からアプローチした。  
([http://www.jmcti.org/trade/bull/zeimu/seminar/h21/hitotsubashi\\_watanabe.pdf](http://www.jmcti.org/trade/bull/zeimu/seminar/h21/hitotsubashi_watanabe.pdf) に掲載)

- ③「国際企業課税とタックス・リスク・マネジメント」(2011年)では、表題の通り、「リスク・マネジメント」の観点からの国際企業課税上の問題を考えてみた。

([http://www.jmcti.org/trade/bull/zeimu/seminar/h22/hitotsubashi\\_watanabe.pdf](http://www.jmcti.org/trade/bull/zeimu/seminar/h22/hitotsubashi_watanabe.pdf) に掲載)

課税に関するリスク・マネジメントについては、課税当局が直面するリスクに対する課税当局の対応と納税者である企業が直面するリスクに対する納税者の対応の二つの種類が考えられるが、本稿では、主として、企業にとってのタックス・リスクの問題点について考えていくこととしたい。

企業の直面するタックス・リスクといった場合、通常、事前に予想が十分にできていなかった課税を受けることにより、税引き後所得が落ち込んでしまうこと、といったイメージがある。ここには、通常のリスク・マネジメントにおける二つの要素が混在している。第一に、損失(十分に予想できていなかった税負担の発生)の可能性であり、第二に、損失(税負担)の大きさに

関する不確実性である。第一の要素に対する対応としては、このようなリスクをどこまでとるかは各納税者の判断によるところが大きいが、場合によっては、リスクをコントロールしながら税負担の減少を実現できる場合もあるかもしれない。また、第二の要素に対しては、適切なリスク・マネジメントにより、対応できる可能性が強い。なお、タックス・リスクに関する第一の要素と第二の要素では、企業と課税当局間の関係が異なり得る。すなわち、第一の要素については、課税当局と納税者で利害関係が対立しがちであるのに対し、第二の要素については、課税当局にとってもそれを取り除くことが好ましく、課税当局と納税者との間で利害がかなり一致し得る。

以下、本稿では、国際企業課税に絞って、リスク・マネジメントの問題を考える。本稿の構成は以下の通りである。まず、1. では、国際企業課税に関するリスク一般について述べる。次に、2. と3. で、それぞれ、移転価格課税リスクと外国子会社合算課税リスクについて検討する。4. では、タックス・リスクへの対応のあり方について考える。

## 1. 国際企業課税におけるリスク

国際的な企業活動に関連しては、様々な課税上のリスクが存在する。一般に、国際取引への課税においては、企業は複数の課税当局からの課税を受ける場合が多い。異なった課税当局は、異なった目的を持ち、異なった税制を敷いている。このために、国際取引に携わる企業は、国内取引の場合に比べて、複雑な課税リスクに直面することになる。場合によっては、複数の国からの二重課税を受けながら、それを適切に調整できないこともあり得る。また、各国の課税

当局のスタンスの違いを事前に知ることが困難なために生じるリスクもある。他方、企業の積極的な観点からすると、国際課税に関しては、税制の各国間の差(例えば税率の差)を利用して、効果的なタックス・プランニングを行える機会がある。

平成21年度税制改正によって導入された外国子会社配当益金不算入制度によって、企業の国際的経済活動から生じる税引き後収益の見通しが立てやすくなった。外国子会社配当益金不算入制度導入以前は、間接外国税額控除の適用可能性や限度額等を考慮して、海外子会社からの配当送金のタイミング等を考える必要があった。これに対して、外国子会社配当益金不算入制度導入後は、本国(h国)親会社と外国(f国)子会社から成る企業グループの税引き後収益は、基本的には、

本国親会社の税引き後収益 + 外国子会社の  
(外国での)税引き後収益

すなわち、

$$R_h(1 - T_h) + R_f(1 - T_f)$$

という単純な形で評価できるようになった。

もちろん、リスク・マネジメントの観点からは、国際的経済活動に関しての注意深い対応が必要である。例えば、海外での期待収益率( $R_f$ )が国内よりも高いために、あるいは、海外での期待税負担率( $T_f$ )が国内よりも低いために、投資1単位あたりで、

$$R_h(1 - T_h) < R_f(1 - T_f)$$

となっていたとしても、仮に海外での期待収益や税負担について予想が立てにくく、変動リスクが大きい場合には、海外投資について慎重にならざるを得ない場合もあろう。もちろん、このようなリスクを回避しようとして海外進出を抑制した場合には、場合によっては、大きな為

---

替リスクや成長する海外市場に出遅れるリスク等を負うことになるので、国内生産に重点を置くことが安全であると単純に言えるわけではない。

他方、外国子会社配当益金不算入制度の導入によって、移転価格課税や外国子会社合算税制が適用されるリスクがかえって増大している面もあるかもしれない。

## 2. 移転価格課税リスク

国際的な企業活動にとって、移転価格課税のリスクは大きな問題である。移転価格課税は、本国からも進出先の国からも課されるリスクがある。移転価格課税の背景には、国際的な経済活動から得られている所得が、どの国の課税所得として配分されるのかという問題に関する各国課税当局間の利害対立関係がある。また、国際的な事業活動を行う企業グループとしては、同じグループ企業間の国際的取引における条件を調整することによって、相対的な重課税国から相対的な軽課税国に所得を移転し、企業グループ全体としての税引き後所得を増大できる可能性がある。仮に移転価格操作によって、税負担軽減のための人為的な所得移転が行えれば、それは、関連者間取引についてである。そこで、移転価格課税においては、「独立企業原則」という独自の課税ルールが導入されることになる。そして、関連者間の国際取引が「独立企業間価格」から乖離しているために自国の課税ベースが失われていると考える国が、当該取引が「独立企業間価格」によって行われた場合の所得を算定し、それに基づく課税を行うのが移転価格課税である。

しかし、個々の企業にとっては、自分が国外の関連者との間で行っている取引の条件が「独

立企業間価格」となっているのかどうかを明確に判断することは難しい。また、移転価格課税は、当該企業が税逃れの意図をもって取引条件を調整したのかどうかも問題にせず、ただ、「独立企業間価格」との乖離のみを問題にして発動される。したがって、企業にとっての移転価格課税リスクは大きく、そのリスクにどのように対応していくのかは、国際的な事業展開を行う企業にとっての重要課題となっている。

そもそも、「独立企業間価格」の概念そのものがそれほど明確なものではない。海外に子会社・関連会社を有する企業グループが関連者間で行う国際取引の条件は、「独立企業間」で行われるものでない以上、課税上の理由を抜きにしても、独立の企業間で行われる取引の条件とは必ずしも同じものにはならないはずである。結局、「独立企業間価格」とは、課税当局が容認できる価格レベルである、と言わざるを得ない要素がないわけではない。このことは、企業にとっての移転価格課税リスクを一層増大させる一因となっている。

また、移転価格の問題は、各国間の税率格差（税率の絶対的な水準よりもむしろ各国間の格差）が大きい場合により困難なものとなりやすい。日本の法人税率はアメリカとともに世界でも最も高い水準にある。この場合、多国籍企業としては（日系であれ外資系であれ）、全体としての法人税負担最小化の観点からは、なるべく日本国内の課税ベースを他国に移転した方が有利になる場合が多く、日本国内の課税ベースを小さくしようとするインセンティブが生じる。このインセンティブは、税率格差が大きいほど強いものとなる。もちろん、課税当局の立場からすれば、国外関連者との取引条件が「独立企業間価格」から乖離することによって国内の課

税ベースが縮小している場合に、それを放置することはできず、移転価格課税を発動せざるを得ない、ということになる。また、国内の課税ベースの国外への移転がそれほど明らかでなくても、課税当局は、多国籍企業がそのようなインセンティブを持っていることを認識しているので、国外関連者との取引に対して懐疑的な目を向けがちになる。

したがって、日本の法人税率の水準が相対的に高く、他国との間で税率格差があること自体が、日系多国籍企業が直面する移転価格課税リスクを増大させているのである。この意味では、平成23年度税制改正大綱に掲げられた法人税率の5%引き下げは、移転価格リスク軽減の観点からも好ましいものであった。但し、近隣のアジア諸国の法人税率の水準は25%程度あるいはそれ以下であり、日本との格差は依然として大きい。法人税率の5%引き下げが仮に実現したとしても、それは、問題を若干緩和する程度であって、根本的な解決には至らない。将来的には、税制・財政全体の改革の中で、法人税率の大幅引き下げが実現することが期待される。

日系多国籍企業が直面する移転価格課税リスクは、日本の課税当局によるものだけでなく、海外の課税当局から移転価格課税を受けるリスクもある。また、各国の制度整備等に伴って、このリスクも増大しつつある。海外の課税当局による移転価格課税リスクに関しても、企業による適切なリスク・マネジメントが必要になる。

なお、移転価格課税の文脈でしばしば言及される「機能・リスク分析」という用語で用いられている「リスク」は、当然のことながら、これまでに論じてきた移転価格の課税リスクとは別の概念である。「機能・リスク分析」は、独立企業間価格算定において、各企業が引き受けている機

能・リスクを考慮することである。一般に、リスクの引き受けは、高い期待収益を伴わなければ行われなければならないので、企業間のリスクの配分が収益の配分に影響し、高いリスクを引き受けた企業ほど平均的には収益も高いはずである、という想定のもとで、リスク分析が独立企業間価格算定の過程で考慮される。しかし、実際には、関連者間のリスク配分がどのようになっているのかを外部の第三者が知ることは極めて困難であり、このことが移転価格課税リスクを生む一因になっているという面もある。

但し、課税におけるリスクと独立企業間価格算定のための「機能・リスク分析」におけるリスクとは、はっきり区別する必要がある。事業上のリスクを引き受けるためには、より高い期待収益が要求されるが、この場合、リスクが移転した後に課税額が増大するとすれば、リスク引き受けに対する対価(いわば保険料の支払相当額)への課税額が増大するためであって、高い期待収益に反映されているリスク・プレミアム自体が課税額の実質的な増大をもたらすものではない。一見、税収の増大をもたらしているように見えても、それは、税収変動リスクの増大に対する対価に過ぎない。一般に、リスクそのものはマイナスの価値をもつものであって、高い期待収益に反映されるリスク・プレミアムは、そのようなマイナスの価値を引き受けるために要求される対価なのである。この意味で、「リスクの移転」とは「リスクをより効率的に処理できる主体に対するリスク引き受け機能の移転」ととらえるべきなのであろう。

### 3. 外国子会社合算課税リスク

外国子会社合算税制(いわゆるタックスヘイブン税制)も、移転価格税制とともに、国際的

---

に事業を展開する企業にとっての大きな課税リスクとなっている。外国子会社合算税制に関しては、平成22年度税制改正において、大幅な見直しが行われた。この改正によって、企業にとっての外国子会社合算税制リスクについては、ある程度軽減された。特に、「トリガー税率」が25%から20%に引き下げられた効果は大きいし、資産性所得合算の問題が加わったとは言え、適用除外4条件がやや緩和され、適用除外範囲が拡大されたことも評価できよう。しかし、外国子会社合算税制が、依然として、低税率国を含む海外での事業展開を行う企業にとってのリスク要因である状況は続いている。

外国子会社合算税制と、平成21年度税制改正によって導入された外国子会社配当益金不算入制度との関係についても考えておく必要がある。外国子会社配当益金不算入制度の導入によって、外国子会社合算税制の性格が幾分変化したと考えられる。すなわち、外国子会社配当益金不算入制度導入前においては、外国子会社合算税制には、所得を低課税国に移すことによって課税の繰り延べをはかる行動への対抗措置という意味合いがあった。しかし、外国子会社配当益金不算入制度導入後は、外国子会社からの配当はいずれにしても日本の法人税は(ほとんど)かからないのであるから、日本における課税を将来に繰り延べる意味がなくなった。とすると、外国子会社配当益金不算入制度導入後の外国子会社合算税制の意味は、租税回避対策ということになるのであろうから、理論的には、その適用範囲は、これまでより限定されたものになるのではないだろうか。

しかし、実際には、外国子会社配当益金不算入制度の導入により、日系多国籍企業にとっては、税率水準の低い国での事業展開を行うイン

センティブが増大する。このため、外国子会社合算税制の運用のされ方によっては、企業にとってのリスクがむしろ増大してしまう可能性もないわけではない。この意味では、平成23年度税制改正案によって導入が提案された外国子会社合算税制適用基準の明確化(事業統括会社の適用除外基準の判定方法の明確化や適用除外の場合も合算対象となる資産性所得の計算方法の明確化等)は、企業によるリスク・マネジメントの観点からは好ましい動きである。

#### 4. タックス・リスクへの対応・情報と透明性

国際的な経済活動を展開する日本企業が、移転価格課税や外国子会社合算税制の適用をはじめとするタックス・リスクにさらされ、仮にこのリスクが日系多国籍企業の事業展開の足かせになるとすれば、当該企業にとってだけでなく、日本経済全体としても損失である。この問題への対応に関連して、以下では、まず、企業の立場からのタックス・リスク・マネジメントのあり方に言及し、次に、政策のあり方について述べる。

まず、企業の立場からは、内外の課税に関する情報を十分収集し、課税リスクを極力負わないようにする必要がある。そのために、外部の機関・資源も利用するとともに、企業内部における人材確保や体制整備も重要であろう。また、課税に関する情報について、各国当局・納税者・税務仲介機関(会計事務所・法律事務所・金融機関等)の間の情報交換をなるべくスムーズに行えるような環境が望ましい。各国当局間の情報交換の進展は、企業にとってかえって厳しい環境をつくり出す可能性がないわけではないが、不十分な情報による不必要なリスクを避ける観点からは、透明性の向上が望ましい。もちろん、

---

課税当局から納税者に向けての透明性の向上も極めて重要である。特に、税額の大きさではなく、税額の不確実性から生じるリスクについては、その削減を図ることが、納税者にとっても課税当局にとっても好ましいはずである。したがって、税額の不確実性によるリスクの削減を実現するために納税者と課税当局の双方が協力する余地はあり、この過程では、透明性を向上させるインセンティブを双方が持てるのではないだろうか。

さらに、リスク・マネジメントの観点からは、企業サイドのより積極的な対応が要求される。特に、重要な課税リスクである移転価格課税リスクについては、企業サイドで文書化の推進や事前確認の活用等により、ある程度のリスク・マネジメントが可能になる。この意味では、平成22年度で導入された移転価格税制の見直し、特に、価格算定文書の法令(省令)による明確化は、企業によるタックス・リスク・マネジメントを奨励しているものと解釈することもできよう。

他方、課税当局サイドの政策的対応についても、税制や税務執行の透明性を高める努力が必要であろう。日本の税制や税務執行の透明性が不十分なために、企業が合理的なタックス・プランニングを躊躇せざるを得ないようなリスクが発生しているとすれば、日本国全体の見地からの損失である。この意味で、平成23年度税制改正大綱に掲げられた移転価格税制の見直し(すなわち、独立企業間価格算定方法の適用優先順位の廃止、独立企業間価格幅(レンジ)の取扱いの明確化、シークレットコンパラブルの運用の明確化、仲裁の申立手続に関する規定の整備)は、改定されたOECD移転価格ガイドラインの方向にも沿ったものであり、透明性の見地

から基本的に好ましいものと言えよう。もともと、移転価格課税問題は、課税当局間の税源配分を巡る争いに起因するものであり、そのような争いに納税者が否応なく巻き込まれてしまうリスクが大きいと、国際的な経済活動そのものを抑制してしまう要因ともなる。移転価格課税については、事前確認・相互協議・仲裁等の仕組みの確立とそのスムーズな運用を通じて、各国課税当局間で問題の円滑な解決を図る努力が続けられるべきである。

最後に、外国における税制・税務執行の透明性の欠如が、日本企業の国際的事業展開におけるリスクを増大させているとすれば、その問題を解決すべく相手国の当局と協議・交渉する責任は、当該企業のみならず、日本の当局にも課せられた任務であろう。相手国の税制・税務執行の不透明さに起因する問題が解決されることによって、日本企業の課税リスクが軽減され、その国際的事業展開が促進されれば、それは、当該企業のみならず、日本経済全体にとっての利益にもなるからである。

■