

21世紀政策研究所新書—31

シンポジウム

国際租税をめぐる 世界的動向

—OECD、BIACの取り組み—

第94回シンポジウム（2013年2月7日開催）

ごあいさつ

5

21世紀政策研究所所長

森田富治郎

21世紀政策研究所研究主幹
早稲田大学大学院会計研究科教授

青山 慶二

BIACTニア・ボリシー・マネージャー ニコル・プリマー

基調講演

1 國際税務に係る諸問題とBIACTの活動

BIACT税制・財政委員会委員長

ウイリアム・モリス

2 移転価格上の無形資産の取り扱い

OECD租税政策・税務行政センター
移転価格部門アドバイザー

安井 欧貴

38

15

パネルディスカッション

第1部 P E課税を巡る国際税務諸問題

【パネリスト】

B-IAC税制・財政委員会委員長

ウイリアム・モリス

B-IAC税制・財政委員会副委員長

クリスター・アンダーソン

B-IAC税制・財政委員会副委員長

アーチー・パーネル

関西学院大学法学部教授

一高 龍司

三井物産経理部税務統括室次長

萩谷 淳一

【モデレータ】

21世紀政策研究所研究主幹

青山 慶二

第2部 無形資産に係る移転価格課税を巡る諸問題

【パネリスト】

O E C D 租税政策・税務行政センター
移転価格部門アドバイザー

安井 欧貴

B I A C 税制・財政委員会委員長

ウイリアム・モリス

B I A C 税制・財政委員会副委員長 クリストファー・アンダーソン

キヤノン財務経理統括センター

菖蒲 静夫

税務担当部長

トヨタ自動車経理部国際税務・

榎 祐治

株式担当主査

【モデレータ】

税理士法人。プライスウォーターハウスクーパース
顧問／B I A C 税制・財政委員会副委員長

岡田 至康

ごあいさつ



21世紀政策研究所所長

森田富治郎

21世紀政策研究所では、わが国の経済・社会が直面するさまざまな課題を取り上げ、内外の多くの学者や有識者の方々にご参加いただきて積極的に研究・提言活動を行っています。本日のテーマである国際租税の問題もその中の重要な一つです。国境を超えて人・物・金・情報が活発に往来する経済のグローバル化が進む中で、

国際租税制度は多国籍企業のオペレーションを支える重要なインフラです。わが国の企業は国際租税に係る多様な問題に直面しており、近年は先進国間のみならず新興国との間の国際租税に関する環境についても関心が高まっています。こうした中でOECDや国連では、モデル租税条約や移転価格ガイドラインマニュアルの改定などが相次いで行われており、わが国経済界としても大いに注目しているところです。

そこで、当研究所ではかねてより早稲田大学大学院会計研究科の青山慶二教授を研究主幹としてお迎えし、わが国を代表する多国籍企業の実務担当者、税理士、会計士、研究者などさまざまな専門家を交えて、国際租税を巡る課題の解決策等について検討を行つてきました。併せて、OECDにおける国際租税のルールメイキングに積極的に関与すべく、諮問機関であるB-IAC（経済産業諮問委員会）の活動を支援してきました。

こうした活動の一環として、本日は安井欧貴 OECD 租税政策・税務行政センター 移転価格部門 アドバイザー、ウイリアム・モ里斯 BIACT 税制・財政委員会 委員長をお招きしました。OECD、およびBIACTの国際租税に関する最新の取り組み状況について、非常に有益なご講演がいただけるものと期待しています。

その後、ご講演いただくお2人に加えて、わが国の研究者、実務担当者、さらに BIACTの米国・欧州企業代表者も交えて、国際租税の中心的課題であるPE（恒久的施設）課税や移転価格税制についてそれぞれの立場から議論をしていただく予定です。

本日のシンポジウムが、国際租税制度に関する国際的な議論に一石を投じることを祈念しています。



21世紀政策研究所研究主幹／
早稲田大学大学院会計研究科教授

青山 慶二

21世紀政策研究所・国際租税研究会の活動は、わが国企業がグローバルビジネスにおいて直面している国際課税上の諸問題を取り上げ、国内法や租税条約の解釈の研究、およびそれらに関する立法への提言を行うことを使命としています。

本年度研究対象として選択した2大テーマは、本日の二つのパネルディスカッションが取り上げたテーマです。いずれも各パネルで企業委員から説明があるとおり、現時点で本邦企業が海外で直面している代表的な難問です。そしてこれらの問題に

関しては、国際課税のルールづくりを担当するOECD租税委員会においても、現在、いざれも改定ドラフトが公表され、ビジネスの意見を反映した意見集約が行われている過程にあります。そして、これらのプロセスに対しても、BIACT日本支部としての意見集約にあたる当研究会も、一定のインプットを行ってきました。

現在、無形資産に関するドラフトについては、BIACTコメントも踏まえたOECDコンサルテーションが2012年11月に開催され、そしてPEに関するドラフトについては、2013年1月末にBIACTコメントが公表されました。

今回、OECD事務局の担当官、およびBIACTの幹部の方々をお招きし、講演とパネルディスカッションを通じて、これらの国際ルールづくりの最新の情報を共有し、かつ意見交換できることは、わが国のグローバルビジネスにとつても、極めて有益な機会であると思います。また、当研究会にとつても、研究成果の発表を間近に控えて、その研究内容の検証を行う有益な場でもございます。

ところで、国際課税ルールを巡る環境は、新興国の経済力の拡大の中で、大きな過渡期にあるといつてもいいと思われます。すなわち、従来、圧倒的なリーダーシップを誇っていたOECD設定の既存ルールについて、特に源泉地国への事業所得の配分に係るルール、すなわち移転価格税制やP/E課税制度が十分に源泉地国の課税権を保障していないのではないかという立場に立ち、新興国を中心に独自の解釈の主張やルール自体の改定を求める動きが活発化しています。

このような源泉地国当局との衝突はOECDや国連での議論に至る前の段階で、すでに多国籍企業は直接投資先の課税当局による税務調査の場を通じて経験しています。二重課税のない国際経済取引を可能にするルールづくりを目指す国際機関の活動に対し、ビジネスの意見を反映させる必要性はこれまで以上に高まっているものと思われます。そして、ビジネスの意見は国別の意見にとどまらず、グローバルビジネスの声としてまとめ上げなければなりません。

当研究会は、今回のシンポジウム開催を今後の国際的活動展開への契機として、B-IACに対し、わが国からさらなる有益なインプットを行えるよう努めていきた
いと思います。ご出席の企業の方々からも、引き続きご支援をお願い申しあげます。



B-IACシニア・ポリシー・マネージャー
ニコル・プリマー

まず、このようなシンポジウムを開催していただいたことに対しまして、森田所
長、および21世紀政策研究所に感謝申しあげたいと思います。また、B-IAC税制

・財政委員会において、非常に素晴らしい指導力を發揮していただいております、副委員長の岡田至康様、そして、税を含むさまざまな政策分野でご支援をいただいている経団連の皆様にも感謝申しあげます。

それでは、BIAACに関して、いくつかご説明させていただきます。BIAACは、1962年、OECDに対する経済・産業界の窓口として、OECDと同時期に設立され、パリに事務所を置いています。主要なOECD諸国の経済・産業界を代表する41団体がメンバーになつております。日本からは、経団連に参加していただいております。これらのメンバーに加えて、非OECD諸国の11団体がオブザーバー・メンバーとして、また、国を超えた業界団体がアソシエート・エキスパートとして、それぞれ参加しています。このように、経済・産業界を代表する非常に幅広いメンバーが、欧州・北米・アジアなど、さまざまな地域から参加することにより、経済・産業界の総意的見解をOECDに伝えています。

われわれの中核の仕事においては、OECDの中核的マンデートと結びついた、三つの主要な目的があります。一つ目は、OECDの政策に對して積極的な働きかけを行うことです。二つ目は、産業・経済界のニーズをOECDの政策決定、例えば、モデル条約や移転価格のガイドラインなどにきちんと反映されるようにすることです。三つ目は、OECDの政策やそれが経済・産業界に与える影響について、タイムリーな情報を提供することです。これらの目的を果たすため、メンバー団体との協力が非常に重要になります。

BIACには貿易や投資、環境、教育、税、デジタル政策などの分野をカバーする38の政策集団があり、OECDや政府の代表者と対話を行っていますが、現在、戦略的に重要だと考えているのは、OECDの非加盟国、特に新興諸国との対話を進めることであり、中国、インドやブラジルとも話し合いを行っています。このような対話は、今後、国際的に共通の税の基準をつくり、維持していく上で非常に重

要だと考えています。

税制・財政委員会は重要な委員会の一つですし、最も大きく、最も活発に活動している委員会でもあります。後ほど、ウイリアム・モ里斯委員長からさらに詳しい説明があると思いますが、予見可能で安定性、透明性のある税の枠組みづくり、税務行政を実現することがわれわれの目標とすることです。経団連の皆様に心より感謝申しあげたうえで、このシンポジウムが、実りのあるものとなることを祈念しております。

基調講演1

国際税務に係る諸問題と BIACTの活動

BIACT税制・財政委員会委員長 ウィリアム・モリス

私どもB-IAC、また、税制・財政委員会として非常に大事だと思つてるのは、経団連が全面的に関与してくださることであり、特に21世紀政策研究所の研究会は重要です。一般的に、OECD、B-IACは西欧の組織であるという認識がありますが、経団連が関与してくださることによつて、そうした認識をえていただきたいと思います。

税務のシステムについて、共通点もありますが、相異点もあります。そうしたところを解決するために協力をしたいと思います。そのようなことから、ご招待いただきましたことを大変感謝しています。実り多い話し合いができるることを期待しています。

私は、日常のB-IACの役割に加えて、米国企業のGEにも関わっています。また、経団連のイギリスにおけるパートナー組織であるCBI（英國産業連盟）の議長でもありますし、英國商工会議所のEU税務タスクフォースにも関与しています。



モリス氏

す。国家レベル、地域レベル、国際レベルから物事を見ており、お互いに連関があります。

B-I-A-C 税制・財政委員会の役割

B-I-A-Cの税制・財政委員会は、三つの主要な目的を持つていますが、その中に含まれているのは、予見可能で安定した透明な税の枠組みを設けることです。OECDの主要目標の一つは、クロスボーダーの貿易・投資を促進することで、明白に言わることは無いのですが、場合によって、その濫用があつた場合などに問題になります。

ただ、OECDとしてはクロスボーダーの貿易・投資の障壁をなくしていくことで世界全体を豊かにしていく、それぞれ個々の国ではなくて国々全体を豊かにし、雇用を増やしていくことを望んでいます。このようなことを実現するために、税制が安定していなければならぬし、確実性がなければなりません。税制は透明性もなければならぬということで、BIAACとしては、あらゆることを通じてそれを奨励しています。その濫用に対する対策としてフォーカスしている場合も、二重課税などの歪みをなくす、あるいは二重に非課税となるような問題も回避しなければなりません。これがBIAACの主要目的です。

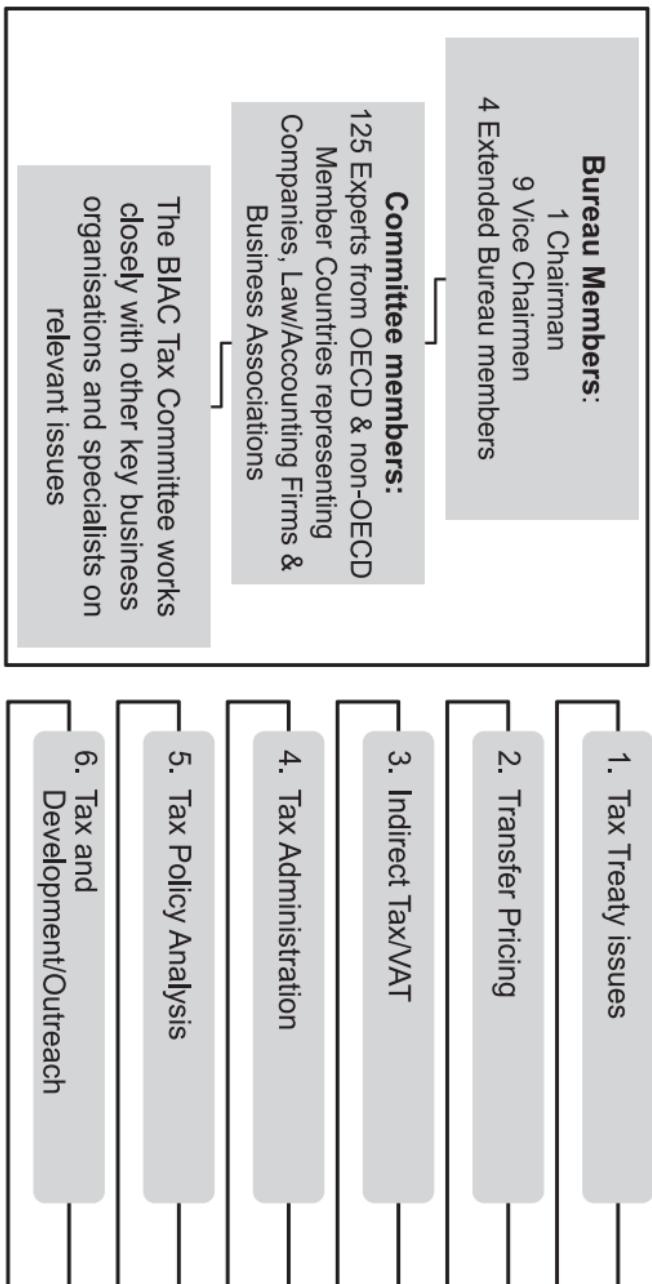
OECDとは積極的に政策イニシアティブなどにおいて、交流をしています。特に過去10年ほど、さらに遡れば1960年代からそうでしたが、OECDの事務局と非常により対話をを行つており、可能な限り、主要な政府メンバーともやり取りをしています。

それによつて、私どもが望むことのすべてが実現するということではありませんが、ビジネス界のニーズが情報として伝わり、それによつて、成長の抑制を防ぐことにつながっています。ビジネスを抑制してはならない、それが、B I A C 税制・財政委員会の役割です。

それに加えて、特別会合も組織しています。2013年の3月25日と26日、パリでOECDのBEPS (Base Erosion and Profit Shifting：課税ベース浸食と利益移転) の特別会合があります。これも非常に重要な問題で、B I A C がそのプロセスに関与できるということです。国際的な税制が安定性を回復するよう、また、政策でもし成長を抑制するようなものが導入されたときには、これに対抗していく必要があります。

税制・財政委員会の組織は、OECDの組織と鏡映しになつており、ビューローと呼ばれる組織があつて、そこに10名の人があります (20ページ図表1参照)。委員

図表 1 BIAC 税制・財政委員会の組織 (The BIAC Tax Committee)



長が1人と副委員長9名、そして、4名の拡大ビューローメンバーがいます。ここには会計事務所などからいらっしゃっている方が多いのです。実際のビジネス出身の委員と会計事務所などからのアドバイザーとの間にバランスがないといけません。アドバイザーは知識を持っており、ビジネスの人たちは税務の最前線で実務をしているということで、税法が実務でどのように運用されているかをよくわかつています。そのため、この二つのバランスが重要なのです。法の純粹性を守るために実務的な解決が犠牲になつてはならないと思います。ビューロー自体のバランスを取るため、委員会のメンバーは世界各地から募っています。

OECD諸国からのメンバーもいますし、OECDに加盟をしたいという国々、あるいはOECD加盟に関心はないけれども重要な国からもメンバーを募っています。私どもは、BRICS諸国でビジネスをしたり、途上国でもビジネスをしますが、そうした国の人たちはOECD自体よりも自国政府と良好な関係を持つていた

りするので、政府に対して橋渡し役を果たせます。これも非常に重要な役割です。

多方面に活動を繰り広げるBIA税制・財政委員会

私どもは主要なビジネス組織と緊密な協力をしています。ICC（国際商業会議所）や国連とも、ある程度、交流を持つています。後で少し申しあげたいと思いますが、経団連、イギリスのCBI、アメリカのCIBのような各国組織も政府とのやり取りをしてくださっています。マトリクス式の組織であらゆる方向に展開して、非常にクリエイティブなことができます。

委員会では、六つの主要な問題を特定しています。OECD、BIAが担つて いる伝統的な問題もあります。例えば、租税条約、移転価格、税務管理、税制分析などがあります。それに加えて、新しい問題も特定しています。国際税務の中で、過去10年に起きた新しい変化は、税と開発という問題です。その他、種々の税、国

際税務は非常に広がりを見せていて、それを私どもはカバーしようとしています。税と開発、VAT（付加価値税）もカバーしていますし、グリーンタックス、排出権の取引なども管轄しています。このように担当分野は広がっています。ですから、このような問題にご関心のあるときはぜひB-IACの税制・財政委員会に関与していただきたいです。

新聞に税務ニュースが取り上げられる場合、以前はビジネス欄に載つたわけですが、今は一面で報道されるようになりました。税務は重要な課題となつております。うあり続けるでしょう。それにはいくつかの理由があります。

まず第1に、政府は歳入を確保するという大きなニーズを持つています。世界金融危機以来、低迷する経済を支えることは、非常に費用のかかることです。アメリカ、イギリスその他の国も同じです。対GDP債務比率が劇的に増大して、歳入を確保しなければなりません。ですから、税を払っていない人に対する精査をする

必要があるのです。

同時に起きた現象として、グローバル化があります。グローバル化は、大きな成功物語でした。15年前にはなかつた企業、産業、商業のネットワークが浮上したわけで、これは素晴らしいことです。このように膨大な成功物語を実現した、これが世界を変えたのだと私どもは自画自賛すべきなのです。なぜ成功したかと言うと、90年代の後半、OECDとBIAがもたらしたコンセンサスにより、各国が追加的な別々の税をインターネットの商取引に課すことを防いだからです。ただ、これを再考する時期が来たかもしれません。成功した企業は、もはや保護を受けられないかもしれません。

ただ、そうしたことを申しあげた上で、私が基盤を置いているイギリスですが、何人かの政治家が非常に積極的に、税を払つていない人たちがいることを問題にして、公聴会を開いたり、大きな米国企業を招いたり、4大会計事務所を呼んで証言

を求めるなどの活動をしています。

私は、アメリカの企業がなぜ不法なことをしたかという説明をしました。議会の委員会の議長はこのように言いました。「私どもは不法行為を非難しているわけではない。不道徳であることに関して非難しているのだ」と。道徳をベースに税制を運営するのは難しいものです。ただ、不道徳であると言われて不道徳でないとしたら、それも非常に辛い立場だと思います。

もう一つの要素として非常に明らかなのは、政府は歳入について心配していますが、一方では、対内投資を促進しています。そして、今までの投資を確保し続けることに関心を持つています。ですから、パラドックスがあるのです。一方では、政府は歳入を確保したい。歳入当局は歳入を確保するように言われ、税を納めていい人はそれで批判されています。しかし他方では、投資を促進するために、税を払わないことを奨励するような制度があるのです。イギリスはその非常によい例です。

英國公共会計委員会がいろいろなことを言っています。最近ではCFC税制（外国子会社合算税制。いわゆる「タックスヘイブン対策税制」）に関する法律を導入しました。イギリスは、外國企業がイギリスで行っていることを批判している一方で、同じことをイギリスベースの企業が外国に行つて行えというような法律を導入して、奨励しています。したがって、各国が気づいたのは、一国では何も対策が打てない、なぜならビジネスがどこかほかの国に行つてしまふから、ということです。国際レベルで何かをしなければならないことを認識しました。

来週、OECDがG20に対して一つの報告書を提出します。各国で取り扱いの異なるハイブリッド事業体およびハイブリッド商品への対応、移転価格リスク、無形資産の移転、一般的な租税回避防止規定（GARs）、CFC税制、過少資本税制などに関するルールをまとめて、提示します。そして、G20はOECDに対して一つのマンデートを与えて作業をするように依頼することになります。

私は戦術的・戦略的な目的を持つています。戦術的な目的はもう達成してきたと思うのですが、B-I-A-Cと経済界が中核の部分で関与していくということです。しつかりとこのプロジェクトにわれわれが関与していないかないと、いとも簡単に間違った方向に進んでしまうからです。私も政府で仕事をしたことがあるからわかるのですが、皆が政府の視点で見ていて、経済界の視点で語る者がいないと、ビジネスの現実が誰もわからなくなります。

そうなると、政府の側は、企業はこうした悪いことをしてしまうのではないかと、いう最悪のシナリオを考えがちです。しかし、企業がしつかりと正直に胸襟を開いてビジネスの実態はこうであると説明することができれば、問題をしつかりと特定していくことができます。マンデートの中には成長を阻害しようという狙いはまったくないのです。ですから、戦術的な目的としてはこのプロセスにしつかり関わつていくことです。

戦略的な目的は、税制の安定性を回復させることです。その結果、ある意味で、これまでわれわれが享受してきたことを諦めなければならないかもしれません。国によつて提供されてきたインセンティブが、もはや維持できなくなつてきていることを認めざるを得ないかもしれません。そして、それを全体として見直し、全体的な競争の条件がそろうようになることが重要です。

それでも、国によつていろいろな決定をします。そうなると二重課税という最悪の事態になつてしまいますが、政府も企業もそれを望んでいません。このプロセスにわれわれがしっかりと関わっていくことが重要です。

最後に申しあげたいことは、定式配分の話です。NGOが主張している点でもあります、中にはしっかりと、自分で何を言つているのかわかつていない国もあると思うのですが、定式配分に対しては抵抗があります。完璧な世界がもしあるとすれば、定式配分が答えになるかもしれません、200以上の国があり、それぞれ成り立

ちがさまざまであり、独自の規制もあるわけで、完璧な世界ではないのです。それが全部、定式配分で、所得をすべての国との間で配分できるというのは、ファンタジーの世界です。

アメリカを見てください。50の州があつてそれぞれ若干、税制が違っているのがアメリカの実態です。全部OECDだ、全部TP（移転価格）だ、全部AOA（OECD承認アプローチ）だと、あまりにも複雑だからもつとシンプルなものにしようとという主張はわからないわけではないですが、世界そのものが複雑であることを見落としてはいけません。

私の企業、GEの話を持ち出すと、米国の申告において90万の税のデータポイントが入っています。シンプルな税制をそれに使うことはできません。これだけいろいろなピースがあるのでから、シンプルにするといつても限界があります。ですから、今ある税制ができるだけ効果の高いものにすることです。そのためには濫用

防止規定、問題がどこにあるのかを絞ることが重要です。シンプルにできるなどと
いうファンタジーは忘れるべきだと私は思います。

租税条約と移転価格

それでは、租税条約の話をしていきます。この後のパネルディスカッションで取り上げられるものもあると思います。これまでいくつかの提案、例えば、受益者に関するものが出ています。これはよい成果を出しているのではないかと思います。

もちろん一つか二つの問題は残っています。特にバック・ツー・バックのセッティングの場合です。何が関連していく、何が関連していないのかが明確ではありません。

もちろん、これは改善しようという狙いはあるのですが、文言については、まだ懸念が残っています。P Eについては、今日この後のパネルディスカッションで話

をさせていただくことになりますので、ここでは触れません。

また、排出権取引に関するディスカッション・ドラフトが出ています。この排出権は「タックス・アンド」の部分です。グリーン課税、環境課税が税制の中で重要性を増してきていますし、それは当然だと思います。法人税は基本的に労働、賃金に対する課税です。これはある意味で、企業に対して下押し圧力となる税制です。税収を確保したいなら、経済に足かせとなるものは何なのか、環境に対して足かせとなるものは何なのか、そのことを考えたときにグリーン税制は重要になります。よい行動を促さなければならぬ、インセンティブを与えて新しい技術を推進しなければいけないこともありますし、同時に、税収も高めなければなりません。開発との関係で、排出権の税制上の扱いをどうするのか、これは小さな問題であつて、炭素価格の下限を設定するという話ではありませんが、スタートとしては良いのではないかと思います。

TPはどうでしょう。この分野は日々変わっているといつてもいいでしょう。移転価格はOECDも、もう何十年にもわたって関心を持って取り組みを進めてきた分野です。今行っているTPに関する作業は非常に重要なものばかりです。無形資産については、この後のパネルディスカッションで取り上げますので、ここではお話をしませんが、TP全体に関わることについて一つ申しあげておきたいと思います。

すなわち、TPは一つの例であるということです。そもそもは非常にシンプルなアイデアなのですが、ここへ来てものすごく複雑になっています。その意味ではTPをもう一度、見直す必要が出てきています。TPをもつと簡素化できないかを検討する時期に来ています。

問題に対処するやり方が二つあると思います。一つは、慎重に分析をして問題を特定し、その問題に対処していくアプローチです。もう一つあり得るのは、問題が

ある、それに対しでブランケットルール（包括的な規定）で対応するやり方です。移転価格の分野でこれまで行つてきたことは、ブランケットルールで対応するやり方でした。これはドキュメントーション（文書化）要件についてもそうだといえるでしょう。数多くの国がドキュメントーションの要件を80年代の半ばから課してきました。そもそもは2カ国ぐらいでしたが、おそらく今は30から40カ国が行つていると思います。

その狙いは、TPの濫用を防止することにありました。つまり、全体の95%、TPをきちんと行つている95%に対し、まったく無駄な負担をかけているということです。何か間違ったことを行つている5%の人たちに対応するためにです。さらに賢く、例えば、リスクを測定ができるれば、そして、課税当局がフォーカスを絞ることができれば、多くの企業にとつて負担の軽減につながります。

ですから、OECDと協力をしなければならない、そして、経済界として関与す

ることによって、現場においてどのようにこのルールが守られているのか、そこにはどのような問題があるのかについて、活発な意見発信をしなければいけないと思います。TPの問題に直面したとき、特にまったく意味のない負担がかかっているなら、経団連にぜひおつしゃってください。そうすればわれわれはOECDにそれを発信して、そこから物事を改善することにつなげていけます。

積極的な関与の重要性

最後にお話をしたい点は、OECD非加盟国に関係することです。OECD非加盟国に対する援助の問題であり、開発との絡みでの税制です。これまで税制と開発をつなげる取り組みにおいて、NGOは成功を収めています。経済を発展させようとするなら、税収がなければそもそも始まらない。税収を高めるためには、税制をしつかりと確立しなければならない。税当局、税行政、税の政策も必要です。

そして、法の統治もなければいけません。これは必ずしも汚職の問題だけではあります。

これは非常に大きな問題であり、OECDが今、取り上げていますが、NGOはこれについて批判をしています。国別報告にNGOも関心を持つていて、経団連の皆さんもそれについてはご存じだと思いますが、これは問題の発端になり得るソリューションだと思います。つまり、国別報告には理由がありません。結局、みんなに理解してもらえないですから、途上国には理由がないのです。

そうではなくて、途上国と協力をしながら、途上国の税制がしっかりと整備されていくようサポートしていく、税法の整備を助けていくことが必要です。OECDの税と開発のプロセスは、今そこに、フォーカスを当てていて、全体を見ています。例えば、キャパシティ・ビルディング（能力の構築）をしたり、TPの制度を若干簡素化したりすることができないかと考えています。これを見ても、O

OECDは必ずしも先進国そのためだけのものではない、BRICSは非常に重要です
ので、BRICSに対しても支援しています。

OECDの加盟国は、世界のGDPの8割、9割だった時代もありましたが、縮小しており、向こう10年、15年で、もっと縮小していくでしょう。ですから、非加盟国をこのプロセスの中にしっかりと関与させなければ、OECDは複数あるスタンダードセッターの中の一つになってしまいかねません。それは皆のためになりません。その意味では経団連のお力を借りたいと思います。例えば、岡田至康さんです。中国のSAT（国家税務総局）とつながりを持つていらっしゃいます。皆さん、いろいろなコネクションがあると思いますので、ぜひ経団連のお力を借りしたいと思います。

ただ、それ以上の取り組みも必要だと思います。なぜならBRICSは途上国の代表ではありません。BRICSの上を行く国もあるでしょう。BRICSの下の

層の国もあるでしょう。ですから、そうした国々をこの税制整備のプロセスの中に入れなければなりません。途上国の現場で何が起こっているかは企業がわかっているのです。ですから、企業こそがこのプロセスに積極的に参加していくべきだと思います。これもOECD、BIAのプロジェクトとして、われわれにとつてもメリットがあるし、しっかりと支援をしていける部分だと思います。韓国で税と開発に関するOECDのタスクフォースの会合が近々開催されますので、ぜひ皆さんにも積極的に関与していただきたいと思います。

BIAのプロセスは皆さんのがつてこそ初めて効果を發揮します。ぜひよろしくお願いします。

基調講演2

移転価格上の無形資産の取り扱い

OECD租税政策・税務行政センター

移転価格部門アドバイザー

安井欧貴



安井氏

無形資産（インタンジブル）

プロジェクトの現状

OECDの無形資産プロジェクトの経緯と現状を、簡単にお話しさせていただきたいと思います。

現行のOECD移転価格ガイドラインの第6章に、すでに「無形資産に関する特別な考慮」という章があるのですが、この章は、1995年にOECD移転価格ガイドラインが現在のかたちにまとめられた翌年の1996年に追加されて以降、一度も改定がなされず今に至っています。現行の第6章は15ページ程度のものであ

り、無形資産の重要性が飛躍的に高まつた現在の経済活動に対し十分なガイドランスを提供できていなかったものとなっていました。

また、OECDのWP6（第6作業部会）は、事業再編のプロジェクトを2010年に終結させ、これが2010年版の大幅に改定された移転価格ガイドラインとして結実したわけですが、その際、事業再編の議論をしていく中で無形資産に関する現行ガイドラインの見直しは避けて通れないことが認識され、事業再編に関するガイドラインの内、まず無形資産に係る議論を除いたところについて新たな章として第9章を追加し、無形資産に関するガイドラインはその後に改めて第6章を改定することとされました。

こうした経緯のもと、無形資産プロジェクトは2010年に始まり、現在までにWP6のミーティングとしては計7回、ビジネス界からの意見を直接聞くパブリック・コンサルテーションが計4回、それぞれ開催されています。4回目のパブリッ

図表2 Status of WP6 project on intangibles

- Discussion Draft issued on 6 June 2012
- Interim draft - Not a consensus document
- 1000+ pages of public comments submitted in September 2012
- Public consultation November 2012 with well over 200 attendees
- Ongoing work on additional intangibles issues
- Likely a further (complete) discussion draft in 2013

ク・コンサルテーションは2012年11月に行われたものですが、その場で初めて、2012年6月に公表した第6章の具体的な改定案がビジネス界との間で議論されました。今までにもWP6の関連でパブリック・コメントに付された文書はいくつもあるはずですが、一つの文書に対して合計で1000ページを超えるコメントが寄せられたというのは記録的なボリュームだそうです。このことだけをとつてみても、このプロジェクトに対する関心がいかに高いかが窺い知れると考えています。

図表2の下から2番目は "Ongoing work on additional intangibles issues (無形資産に関する追加的な議題についての現在進行中の作業)" とあります。先般の "ディスカッ

ハ・ミ・ハ・ド・ウ・ワ・フ・ト・ド・カ・バ・ー・セ・レ・テ・シ・ヨ・ヒ・ト・の・ほ・か・ニ・、具・体・的・に・は・、comparability issues (比較可能性に関する議題) と・し・て・お・そ・らく・第1章から第3章の改定が必・要・と・なる・論・点・、第8章の Cost contribution arrangements (費用分担契約) に・關・する・現・行・の・ガイ・ダ・ン・ス・と・の・整・合・性・の・検・證・な・ど・、今・後・も・く・に・議・論・が・必・要・な・問・題・が・いく・つ・か・あ・り・ま・す・。)・れ・る・の・点・に・つ・く・て・は・、次・回・公・表・す・る・こ・と・に・な・る・改・訂・版・の・"デ・イ・ス・カ・ツ・シ・ヨ・ン・ド・ウ・ワ・フ・ト・"・に・付・さ・れ・る・こ・と・に・な・る・と・思・じ・ま・す・。

2012年11月、パブリック・コンサルテーションの直後に、作業部会のミーティングでビジネス界からのコメントを踏まえた最初の議論がなされました。次回のミーティングは2013年2月末に予定されており、現在、パブリック・コンサルテーションの際の意見と、それを踏まえた各國代表者のコメント、考え方を反映させた"ディスカッション・ド・ウワフト"の改定案を事務局で作成しておるところです。事

務局としては、2013年中に改訂版のディスカッション・ドラフトを公表し、改めてビジネス界からのコメントを募りたいと考えています。

それでは次に、2012年6月に公表したディスカッション・ドラフトについて、ポイントをご説明させていただきたいと思います。

公表したディスカッション・ドラフトの概要

まず、無形資産が関係する取引を検討するに当たり、ディスカッション・ドラフトは、分析の枠組みとして、四つの論点に分けて議論を整理しています。一つ目が無形資産の定義に関する問題、二つ目が無形資産により創出される利益は誰が受け取るべきかという論点、三つ目として無形資産が絡む取引はどのような類型に分かれるのかという論点、そして、最後に無形資産の評価の問題です。

一つ目の定義の問題は、出発点として、無形資産の定義を広く捉えるべきか、狭

く捉えるべきかという問題があります。結論から言えば、ディスカッション・ドラフトは無形資産の定義を広く取つており、各国代表者の間でも方向性としてはコンセンサスがあると考えています。

ただ、一方で、ディスカッション・ドラフトに対するビジネス界からのコメントでは広い無形資産の定義に対する懸念が多く寄せられ、作業部会でも、移転価格の対象となる無形資産がやみくもに広がっていくことがないように、バランスのとれた効果的な定義の表現に関する議論が続けられています。

二つ目の、無形資産により創出される利益は誰が受け取るべきかという問題は、重要なポイントとして、各取引当事者が有する機能、リスク、資産の分析から導き出されるものだとしているのですが、その意図を明確に反映するガイダンスの在り方の検討が続けられています。というのも、この二つ目の論点はディスカッション・ドラフトのセクションBで論じられているのですが、このセクションBの部分に

関するコメントがビジネス界から寄せられたコメントの内の相当部分を占めておりました。作業部会では、ディスカッション・ドラフトはその意図を明確に記述することに成功しておらず、解釈に疑義が生じ、結果としてビジネス界に少なからぬ懸念を与えることになったのではないかという認識があります。したがって、このセクションBについては、次回の2月末の作業部会ミーティング、そして、それ以後のミーティングでの議論を踏まえてガイダンスの記述の仕方が大きく変わる可能性がある部分です。

三つ目の論点として、無形資産が絡む取引はどのように分析されるべきか、どのような類型があるのかということですが、まず大きく分けて無形資産の「利用」と「移転」の二つの類型があることを前提にして、無形資産の移転に関しては、無形資産全体の移転と無形資産の一部の移転とに分け、更に、他の無形資産と一緒に移転される場合と、他の有形資産やサービスの提供と共に移転される場合に分けてガ

イダンスを提供しようと試みています。セクションCがこの部分になりますが、主に、有益なガイダンスを提供する上で類型の仕方が適切だったかどうかという観点から、検討が続けられています。改訂版のディスカッション・ドラフトでは、ここも、ある程度の構成の変更がなされる可能性のある部分です。

最後の点、無形資産の評価の問題は、無形資産の利用の場合にしても移転の場合にしても、非常に難しい点です。現在の議論の内容としては、資産評価の分野で発達し適用されている手法、特にインカム・アプローチと呼ばれる手法、中でもディスクOUNT・キャッシュフロー・メソッド（DCF法）の移転価格算定上の適用可能性に着目する中で、それを現行の移転価格算定手法の枠組みの中でどのように扱うか、例えば、DCF法というテクニックをそのままOECDが認め、推奨する移転価格算定手法の一つとして認識するのか、それが適切であるのか、適切でないのであればガイドラインとしてはどのようなガイダンスを提供すべきなのかという論

点が、一つの議論のポイントとなっています。

ディスカッション・ドラフトは、特にDCF法の有用性を示唆しています。一つの移転価格算定手法として直接認識することはできないけれども、それを使うことは可能であり、非常に有効なケースがあるという認識をベースにして、DCF法の解説的なパラグラフを設け、使うときのポイント、適切な将来予測の必要と困難など、移転価格を算定する際に使用する場合のガイダンスを提供しようというのが、現在のセクションDのアプローチとなっています。

スライドが無い部分についてのお話が長くなりましたが、以上が先般公表されたディスカッション・ドラフトの概要です。このような内容のディスカッション・ドラフトに対して、ビジネス界からも既にいろいろなご意見、コメントをお寄せいただいている訳ですが、次に、現時点での大きな問題意識、まだ残されている重要な論点について、今一度ご説明してみたいと思います。

図表3 Key issues on intangibles

- Transfer Pricing treatment of local market advantages and corporate synergies
- Treatment of assembled workforce and goodwill
- Entitlement to intangible related returns
- Role of functions, risks, and investment in determining intangible ownership
- Valuation techniques and the relevance of accounting PPAs
- Intangibles with highly uncertain value

今後の主要な論点

図表3で、最初の項目として "local market advantages" と "corporate synergies" が挙げが、現行の "トータルコスト" と "トータルメドセ" に付いた無形資産ではなくと解説されています。無形資産ではなく、comparability factor として比較同様性分析の際に考慮しなければならない要素であることが、今の "トータルコスト" と "トータルメドセ" のアプローチです。そのため、comparability factor としてあるガイドラインが必須であると認識されています。今後、具体的にはおそらく第1章に加えられるところとなる、今回無形資産ではなく comparability factor であると解説されたものになります。

てのガイダンスが議論される予定です。

一つ目は "assembled workforce and goodwill" (集合労働力とのれん)" とあります。ですが、この一つも移転価格の問題としてどう扱うかが非常に難しく、特に "goodwill" をどのように捉えるかが移転価格上の無形資産の定義をどう規定するかという問題と密接に関係する面があり、議論がなかなか収束しにくい論点になっています。どのように各国代表者が合意できる記述を見い出すか、どのような扱いがコンセンサスを得られるのかという見極めがポイントとなっています。

三つ目と四つ目は、ディスカッション・ドラフトのセクションB、無形資産により創出される利益は誰が受け取るべきかという論点です。特に四つ目のポイントに関して、機能とリスクの役割に加えて金銭的投資の役割をどう考えるかというのが重要な論点となっています。基本的な考え方として、無形資産の開発、維持、管理に単に資金提供をしただけでは無形資産が創出する超過利益を享受することはでき

ないという方向性はおそらく変わらないものの、金銭を供出した者に何のリターンもなくして良いところではないので、例えば、金銭投資に見合つ利益の享受と無形資産が創出する超過利益の享受とを区別する、というような方向での議論がなされていくのではないかと感じます。

最後の四つ目と六つ目は、無形資産の評価に関するものです。PPAとあるのは "Purchase Price Allocations (購入価格の配分)" のことだ、goodwillの定義や取り扱いに密接に関わるこの評価手法を移転価格においてどう捉えるかというのが一つの論点となっています。また、DCF法を移転価格算定の際に使うときのガイドナンスの在り方、この手法と現在の移転価格算定手法との関係といった点も、引き続き議論が必要な論点です。

最後に "Intangibles highly uncertain value (評価が非常に不確実な無形資産)" とあります。デイスカッシュ、・ソフトがDCF法の有効性をポジティブに捉

えていいる背景の一つに、無形資産の価値は将来予測からしか正しく評価できない場合があるという認識があるのですが、その一方で、毎年の申告所得を計算する時点で正確な将来予測が難しいというケースについて、どのようなガイダンスを提供することができるのか、今後も議論がなされるものだと思います。

以上が、無形資産プロジェクトに関するご説明です。

動き始めたB E P S プロジェクト

最後に、この無形資産プロジェクトと関連する非常に重要なプロジェクトのお話をさせていただきます。“Base erosion and profit shifting”、日本語でも英語でもB E P S（ベップス）と略していますが、先ほどのモ里斯委員長のお話でもありましたように、非常に大きな問題意識の下に動き始めた重要なプロジェクトです（2ページ図表4参照）。

図表4 Base erosion and profit shifting

- In part a response to intense political pressures
- Mandated by G20 – diagnostic report in mid-February
- Focus on six interrelated “pressure areas”
 - Mismatches in entity and instrument characterization
 - Delivery of digital goods and services
 - Related party financing
 - Transfer pricing / risk shifting and intangibles
 - Effective anti-avoidance measures – GAAR, CFC and thin capitalization
 - Preferential regimes

この問題は、マイクロソフト、スター・バックス、グーグル、アマゾンといった企業のタックス・ポリシーが大きくメディアで取り上げられ、米国議会、英国議会で非常に強く批判されたことに一端を発し、現在、各國の税務当局、財務省がOECDを通して検討を行っているものです。ポイントとしては、それぞれの企業の立場からすればタックス・プランニングに基づく最善の企業行動であっても、各国の租税収入の観点、あるいは政治家や国民の視点からすれば、名だたる多国籍企業が微々たる税金しか納めていないのは看過できない問題であるということであり、これまで実質的に見過ごされてきた経済的二重「非」課税の問題が着目

されているということができます。

この問題は多くの国に共有されていて、G20のアジェンダの一つになり、現在、G20からのマンデー^トを受ける形でOECDがプロジェクトの事務局機能を務めています。OECDとしては、現在、このような問題が本当に起こっているのかという現状分析をまとめたところであり、その分析を踏まえたレポートが来週公表される予定になっています。このプロジェクトは、今後、国際税制の現行の原則を少なからず変更する潜在性を持つものへと発展していく可能性があると捉えられています。

現状の分析として、OECDは、六つのプレッシャー・ポイントを指摘しています。それが図表4に箇条書きされた六つの点です。まず一つ目が、「entityとinstrumentの取り扱い上のミスマッチ」です。例えば、ある法人形態が一つの国では課税客体とされていて別の国ではパススルー・エンティティとされているとす

ると、一方の国で損金算入され、他方の国で益金不算入となる取引が生じる可能性があり、ある種の一重非課税の問題が発生するという問題意識です。

一つ目は、デジタル・ノハテンツやサービスの提供です。現在、一部のビジネスは高度にソフト化しており、例えば、OECDのWP1ではEUマーケスなどのケンエードがどのように認定されるべきかなどこれまでにも議論してきた点ですが、マーケットとなる国にあたってはの足がかりもないままインターネットなどを通じてビジネスが展開できるといったときに、現在のPUE規定は本当に対応しきれているのかという問題意識です。

三つ目が、"Related party financing"ですが、具体的なイメージの一つは過少資本税制で、関連者間で借り入れをして損金算入になる financing とならない financing を使い分けたりなど、base erosion (課税ベース侵食) に当たる効果が発生するという問題です。古くからある課題ではありますが、現在の過少資本税

制で本当に問題に対応できているのかという問題意識ということになります。

臣の田は、現在の移転価格の原則が、リスクの移転や無形資産から剥離される利益の帰属の問題に対して有効に機能しているかという問題です。

臣の田が "Anti-avoidance measures" と、G A A R U は General anti-avoidance rules (一般的な租税回避防止規定) のことです。多くの国で一般的な anti-avoidance rule は存在しますが、それらが本当に機能しているのか、あることは C T C ルールが機能しているのかという問題意識です。一国単体で考えたときにはよくても、グローバルな世界で、ある国の規定と別の国の規定の仕方が違つたときに、そこにはギャップが生じて望ましくないタックス・プランニングを可能にしているのではないかと考えられているわけです。

最後の "Preferential regimes" (優遇制度) は、それぞれの国がそれぞれの政策意図を持って税制度を構築する中、望ましくない制度競争のようなものに、どのよ

図表5 Other OECD Transfer Pricing Work

- Safe harbours
- Documentation
- Low value added services
- Risk Assessment Handbook
- Tax and development

うに対応し、どのように協力関係を築いていくかという問題です。

これらの6つのプレッシャー・ポイントの認識が、現状分析作業の結論の重要な部分となっています。この認識を基にOECDは、具体的には2013年6月までに、今後どのような作業が必要かというアクション・プランを策定することとしています。来週、まず現状分析が公表されますが、それから6月に具体的な作業プランを策定するまで、OECDにおけるBEPの議論は一気に加速し、国際課税の議論は大きく動いていくことになるのではないかと思います。

図表5は、そのほかのOECDにおける移転価格に関するプロジェクトの例です。"Safe harbours"（あらかじめ定められ

た範囲、ルールの中で行動する限り問題にならないという効果を明確にしたもの)"については、移転価格ガイドラインの第4章中の Safe harbours に関するセクションの改定作業を進めています。改定案に係るディスカッション・ドラフトが無形資産に係るディスカッション・ドラフトと同時にパブリック・コメントに付され、現在、作業部会としての最終案を議論しています。おそらくこのプロジェクトが一番早く終結するのではないかと見込まれ、事務局としては、3月に作業部会で議論をした後、速やかに Safe harbours に関する新しいガイドラインを決定したいと考えています。

"Documentation"については、各国に移転価格のドキュメンテーション・ルールがありますが、その結果、多国籍企業は多大な負担を強いられている一方、それにも関わらず税務当局は本当に有用な情報を得られていないという問題意識の下、どうすればドキュメンテーション・ルールを簡素化できるか、また同時に、税務当局

にとりてもより有効なドキュメントーショルールを提案する」とはできないか
という観点から検討を続けています。

"Low value added services (低付加価値サービス)"は、役務提供に関して、個々
の金額としては大きくはないものの、企業が直面する実際の移転価格問題の中で大
きなウエイトを占めているとの認識の下、執行面で簡素化できる部分があるので
ないかとの観点から検討をしています。

"Risk Assessment Handbook"は、各国当局、特にOECD非加盟国向けに移
転価格に関するリスク・アセスメント、つまり、調査対象企業の選定を効果的に行
うためのハンドブックを作成して公表することを検討しているものです。

最後の "Tax and development (税と開発)"は、特定のOECD非加盟国に対
してOECDが移転価格事務の執行をインテンシブにサポートするというプロジェ
クトで、現在、5カ国程度を対象にプロジェクトを実施しています。

質疑応答

O E C D 非加盟国との対話の状況

質問1 モリス委員長にお聞きします。特にビジネスの場からすると、O E C D 非加盟の国々との取引においていろいろ問題が出ているところです。B-I-A-Cの場ではそうした国々のメンバーともお話を聞いていたいと伺っていますが、その場では、かなり立場の差もあるのではないかと推測しています。具体的には、そうした共有できるようなポジション、考え方は、B-I-A-Cの議論の中では皆さんで共有されているのでしょうか。

モリス 今のご指摘の点に関しては、いくつかの分野で必ずしも合意が形成されでない部分があります。例えば、P EについてはO E C Dの加盟国の中でも非加盟

国の中でも、AOAについて留保を付している国もあり、これは問題となっています。しかし、企業、経済界を代表する者として、経済界のレベルでは、政府のレベルよりも途上国との間で共通の利益が多いと思います。ですから、BIAがこのプロセスに関与していくことが重要だと思います。

OECDレベルの話となると、これはわれわれからOECDに訴えかけていくことが非常に重要です。もちろんコアメンバーは35ぐらいのOECD加盟国なのです、OECDの組織、例えば、透明性に関するグローバルフォーラムなどでは、OECDは活発に100ぐらいの非加盟国とコンタクトしているので、議論ができるないわけではありません。それに加えてさまざまなもので、アソシエート・メンバーシップやオブザーバーの国々もあるので、税と開発の会合が、2012年5月にケープタウンで開かれたときには私も出席しましたが、出席した国のはほとんどはOECD非加盟国でした。どのようなことが問題なのかをお話しすることができた

非常にいい機会でした。

非加盟国が有している懸念はそんなに難しい話ではありません。例えば、本社コストのチャージなどは簡単な話です。それと同様に、例えば、TPについてシンプルに対応する形を考えてあげることができれば途上国も大変助かります。ですから、BIACTもサポートしていますが、OECDの場ではTPライトの議論が進んでいます。つまり簡素化されたTPの税制を考えることができないかという取り組みをしています。BIACTとしてOECDに意見を発信して、OECDから非加盟国に向けてそれを発信してもらうことが非常に有効だと思います。

みんなが合意しているかと言えばそうではないですが、少なくとも会話に対しても有益な形で影響力を行使できているかということであれば、それはある程度はできていると思います。

口ーカル・マーケット・アドバンテージに関する議論の状況

質問2 安井アドバイザーに質問します。先ほども口ーカル・マーケット・アドバンテージが今後の課題として提示されました。ご案内のとおり、企業はこの部分が非常に予測可能性に欠け、不透明な部分で苦しんでいます。新興国側と先進国側とで非常に意見が分かれる論点です。この点についてのルールの明確化を期待しているのですが、これまでの議論と今後どのような方向での指針が期待できるのか、口ーカル・マーケット・アドバンテージの定義、範囲、評価あるいは内国資本と外資系など、いろいろな論点があると思いますが、その辺の検討の現状と今後の方向性について教えていただければと思います。

安井 私もOECDに派遣される前、東京国税局や大阪国税局の移転価格の担当部署にいたこともありましたので、口ーカル・マーケット・アドバンテージに関し、日本に限らないことだとは思いますが、多くの困難があるというご指摘には非常に

共感するところです。その上で、OECDのガイドラインがどれだけ有効なガイドラインを提供できるかというのは、非常に重要ですが、非常に難しい点でもあります。まず、2012年6月に公表したディスカッション・ドラフトには、コンパラビリティに係るガイダンスが含まれていません。少しお話したとおり、この点に関するガイダンスは、今後、改訂版のディスカッション・ドラフトの中で含まれてくるものと考えています。その際には、そのガイダンスを評価していただいて、ご意見をお寄せいただきたいと思いますが、そこでおそらく書き込まれるであろう分析の枠組みについて私見を述べさせていただくとすれば、まず、ローカル・マーケット・アドバンテージが本当に存在するのかを検討し、存在するという場合には、次に、その金額の算定を試みるということになります。その存在が明らかにされ、金額で評価ができる場合に、次に、それがエンドカスタマーに移転してしまっていいかどうかを検討します。そのマーケットのコンディションにより全部エンドカスタマ

ーに流出してはいなさいという場合に、最後に、関連者間でそれがどのようにシェアされるべきかを、独立企業間の例に倣つて検討するというアプローチではないかと思ひます。改訂版の「ディスカッション・ドラフトでは、大きく分けてこのような四つのステップをガイドランスとして記述することになるのではないかと思つています。

パネルディスカッション

第1部 PE課税を巡る国際税務諸問題

【パネリスト】 BIACT税制・財政委員会委員長

ウイリアム・モ里斯

BIACT税制・財政委員会副委員長

クリスター・アンダーソン

BIACT税制・財政委員会副委員長

アーチー・パネル

関西学院大学法学部教授

一高 龍司

三井物産経理部税務統括室次長

萩谷 淳一

【モデレータ】 21世紀政策研究所研究主幹

青山 慶二

青山 まず、簡単にパネルディスカッションの趣旨の説明をさせていただきます。

近年、多国籍企業の国境を超えた直接投資は増加の一途をたどっており、それに伴い源泉地国での事業所得に対する課税により引き起こされる二重課税問題が、移転価格問題と並んでより深刻なものとなっています。例えば、日本の企業からも、中国やインドなどアジアの新興国への進出の拡大に伴って、物理的PEのみならず代理人PEなどの機能的PEの存在を理由とした課税を含む、多様な課税問題に直面しており、当局との紛争解決に苦労しているとの声が上がっています。

一方、国際的なルールづくりの場であるOECDにおいても、これらの状況に対して2010年のモデル条約7条の改定やコメントナリーへのサービスPE条項の導入、さらには5条のPEに関するコメントナリーの全般的な見直しなどの積極的な対応措置が取られており、また国連においても2011年モデル条約改定の過程で事業所得課税に関する条項のガイダンスの更新が行われました。これらの過程において



では、納税者の意見を反映させる上で多国籍企業を中心とするビジネス界からの関与は不可欠なものであり、その中心を担うBIAの活動はますます重要性を増していると観察されています。

なお、わが国ではOECDモデル条約の新7条に沿った二国間条約の改定が今後予測されるとともに、それと整合性のある国内法改定も、税制改正のアジェンダにリストアップされています。このような動向はビジネスから見て、PEへのみなし資本や内部取引のマークアップなどの新しい課題への対応がもう間近に迫っています。

いることを意味しています。

本日はB-ACの幹部にも参加いただくこのパネルで、まずわが国をはじめとした多国籍企業が直面するPE課税問題の概要を、各国の条約や国内法改定の状況も参照しながら確認した上で、最近のOECDにおける5条、7条に関連するPE課税ルールに関する活動、その中でのB-ACからの主要な関与をご説明いただき、最後にOECDでの今後の検討課題として残されている領域や課題について、B-ACの立場とわが国ビジネスの立場からのコメントをいただく順序で進めたいと思います。

このパネルに出席のB-AC幹部の3名の方々は、いずれも国際課税の精通者ですから、場合によつてはわが国が抱えているPE課税に関する法令解釈ないしは実務上の問題点についての一高さん、萩谷さんからの問題提起に対しても有益なコメントをいただければと思います。

図表6 わが国多国籍企業のアジアにおけるPE課税の経験

- ・インドにおけるPE課税問題
 - 駐在員事務所に係るPE課税
 - 建設PE
 - 代理人PE
- ・中国におけるPE課税問題
 - グループ法人間役務提供
 - 出向者に係るPE課税
- ・紛争解決上の課題

最初の、わが国多国籍企業のアジアにおけるPE課税の経験について、萩谷さんからご説明お願いします。

多国籍企業のアジアにおけるPE課税

萩谷 では私から、インドや中国といったアジアの新興国におけるPE課税の事例をご紹介します（図表6）。

一つ目の事例は、駐在員事務所に係るPE課税です。私ども商社は古くよりインドに駐在員事務所を設立し、市場調査などの情報収集を行つてきました。駐在員事務所は、現地でその活動が準備的、補助的なものに規制されていますので、私どもは日印租税条約に基づきPEには該当しないと判断していましたが、現地のインド税務



萩谷委員

当局からは駐在員事務所の活動が準備的、補助的な活動を超えていたとしてP.E認定され課税を受けています。

その際にインド当局が引用していたのは、OECDモデル租税条約5条に関するコメントarieで、そこに「企業全体の一般的な目的と同一であるような事業を行う一定の場所は、準備的、補助的な活動を行うわけではない」というパラグラフがあり、情報収集は商社にとって一般的な目的ではないか、これと同じ情報収集を行う駐在員事務所の活動は準備的、補助的なものとはみなせないという指摘でした。

その後、こちらについては裁判で納税者側に有利な判決が出ていますが、新興国等においてはこのP-Eの範囲について解釈を拡大する傾向があります。その結果、予期せぬ課税問題が生じますので、今回OECOModel租税条約5条コメントリーの改定作業に関しては、各論点において一層の明確さが図られる」とを企業の担当者としては望んでいます。

一つ目は、建設P-Eです。こちらは、インド国内のインフラ建設プロジェクトにおいて、当初は日印租税条約に基づきP-E申告をしていましたが、インド税務当局から、この工事に関連して本店がオフショアで行つた機器設備の売買の所得についてもインド国内の建設P-Eに帰属するのではないかということで課税を受けています。その際に、インド税務当局が言及したのは、今度は国連モデル租税条約でして、日印租税条約第7条、および議定書第6条、こちらは国連モデル租税条約をベースにしており、同モーデル条約にある "Force of Attraction"、いわゆるP-Eの吸引力によ

つてオフショアの所得についてもインド国内のPEに帰属するというものでした。なお、こちらも裁判においてはインド国内のPEの関与がまったく認められないとして、われわれ納税者側に有利な判決が出て います。

三つ目は、代理人PEの問題で、一つ目の事例の続きになるところです。当社はインドで本格的に営業活動を行う必要性が出てきましたので、現地法人を設立して現地で申告・納税する形を取りました。ところが、次にインド税務当局から指摘を受けたのは、インド現地法人は親会社のために常習的に注文取得を行っている、したがつて代理人PEに該当する。また、収入の大部分は親会社からの口銭が占めているので、いわゆる独立代理人とはいえないというチャレンジを受けました。

本件は、この注文取得代理人の行為の範囲や独立代理人と従属代理人の境界線に関する、やはり明確な基準は何なのかという論点があるかと思いますが、加えて、代理人PEに帰属する所得をどのように算定するかという論点もあるかと思います。

当社としては、インド現地法人に対して、独立企業間価格で適正な対価を支払っているので、この対価以上にインドに帰属する所得がないと主張していますが、これに対してインド当局は、インド現地法人と代理人PEは異なる納税者であり、PEに帰属すべき機能・資産・リスク、これらを勘案して代理人PEに帰属する所得を計算すべきだ、また、外国企業はいわゆる代理人を起用することによって代理人への報酬を差し引いてもなお利益を得ているので、その残余利益の一部は代理人の所在地国でも課税しなければ、公平性を欠くのではないかという当局の指摘でした。そして、その結果インド当局は親会社のインド関連の売上高に、親会社の連結PLの利益率と一定の帰属率をかけ、代理人PEに追加する所得を算定してきたということです。

代理人PEの帰属所得についても現地の裁判では、当初は納税者側に有利な判決が出ていたのですが、その後、インド当局は、独立企業間価格そのもの、これ自体

に疑問を投げかけてきて、現在は移転価格の問題に発展しています。

次に、中国でのPE課税の事例を簡単にご紹介します。

私どもは中国に現地法人を設立し、中国のビジネスを展開していますが、親会社はこの中国の現地法人に対して、一部コーポレート機能のサービスを提供しています。この親会社のサービスは、日本の親会社の中で行つており、中国国内での役務の提供は原則ありません。したがつて、日中租税条約上もPEに認定されることはないと整理していましたが、中国の地方当局によつては、中国国内での役務提供はないという点について、当社と認識に大きな差があり、一方的にPEを認定し、みなしある利益で企業所得税をかけてくる問題が発生しています。

一つ目は、出向者に係るPEですが、同じく中国においては現地法人への出向者がPEに認定されるという懸念をお持ちの日系の会社も多いと思います。出向者に関する中国税務当局の見解は、出向者の眞の雇用主は出向元の日本の親会社であつ

て、出向者は出向元企業のために業務に従事し、その受益者は出向先企業ではなくて出向元の親会社である、したがつて出向者は出向元のPEに該当するという論理の展開かと思います。

こうしたサービスPEについては、源泉地国においても国際ルールにしたがつて一定の課税権を認めるという流れがあることは十分理解していますが、新興国においては、税務執行の現場において非常にアグレッシブになる傾向があるかと感じています。これがいつたん問題に発展すると解決まで企業にとつてだけでなく、おそらく当局にとつても相当の負担になるかと思います。モデル租税条約の規定ぶりやコメントリーの充実等によつて二重課税が起こりにくい土台が構築されることが望ましいのではないかと、企業の担当者としては感じています。

以上がPEに関する事例のご紹介です。

青山 日本の企業が直面している問題についてご紹介いただきました。グローバル

ベースで同じようなP E課税についてどのような問題があるのか、パネルさんから、アジアも含めてグローバルの視点でご説明をお願いします。

グローバルベースで見たP E課税の環境

パネル 今、お話に出たインドと中国という二つの国は注目に値する国々だと思しますので、今日はインドと中国に絞ってお話をさせていただきます。インドについては3点申しあげます。まず国内法、一つ目はOECDモデル条約へのインドの留保、三つ目は最近のインドにおける動向、その後、中国についても若干コメントしたいと思います。

まず2001年、つまり12年前になつて初めてP Eの定義がインドの税法の中に導入されました。これはTPルールが国内で導入されたことによるもので、その前はインドの国内法では、インドの事業に関連した所得はインド源泉があるので、イ

ンドが課税権を有するという考え方でした。包括的なPEの定義を採用した議会の意図は、サービスPE、代理人PE、ソフトウェアPE、建設PEをカバーしようというものであつたことは明らかです。モルガン・スタンレー・ケースにおいて、インド最高裁で判決が出たのは2007年のことですが、その判決内容と文言から見ても明らかです。

インドとOECDの関係で言いますと、皆さんもよくご存じのとおり、インドはOECDの加盟国ではありませんが、オブザーバーの地位にあります。インドのオブザーバーション、5条PEに関する留保は複数あります。いくつか申しますと、一つ目は、5条3項の監督活動を建設PEに一定の期間入れる権利、これには留保が付いています。二つ目は5条5項、注文を取得するだけでPEにとつては十分であるという考え方であり、もう一つ留保が付いているのは、12カ月の基準です。一定の短期間のサイトプロジェクトに関して、科学的なリサーチは準備的、補助的なも

のとは考えられない。そして、最後に留保が付いているのは、ウェブサイトはPEになり得るという点です。

インドについて最後に申しあげたいのは、わが社もインドではPEについてもめできました。わが社の活動に関連するだけではなく、われわれに対するベンダーについてももめました。インドの地元の当局はサービスPEについて独特の見方をします。今の彼らの考え方としては、サービスベンダーがかなりの長い期間インドで事業をしていた場合にはわれわれ、つまりサービスフリーを払っているわれわれが、ベンダーに対して支払いをするときに源泉徴収しなければなりません。その意味では、ボーダフォンの判決が思い浮かびます。ボーダフォンが源泉徴収エージェントだつたので、それとも近いと思います。

さて、中国について若干触れておきます。出向者がPEになつてしまふ、これは中国に関して本当に問題になつています。外貨に替えてオフショアで支払いをする



パネル氏

場合に、外為当局の承認だけではなく税務当局のクリアランスの証明書も必要になつてきます。最近気付いたのですが、タックス・ビューローの中では発行を差し止めていて証明書が簡単に取れなくなっています。だからチャージは発生しているのに支払うことができません。P Eについて問題はもちろんあるのですが、これについても中国では問題になつてることを申しあげます。

中国について最後に申しあげたいのは、非常に面白いとは思うのですが、シンガポールと中国の間の租税条約の中で何がP Eなのかに関し

て、サービスPEに関連するガイダンスが出ています。この書面でのガイダンスを中国とシンガポールの間の租税条約だけではなく、ほかの国との租税条約の中でも同じような文言がある場合には適用するといつていています。サービスPEのガイダンスを見ると、Connected project（関連するプロジェクト）に関してですが、考えなければならない要素、プロジェクトが单一の基本契約でカバーされているかどうか、プロジェクトが複数の契約でカバーされているか、それらの契約が同じ人と締結されているか、そして、一つの契約を執行することが別の契約の前提条件になつているか、その辺のことのガイダンスが中国の政府によつて出されています。これはあくまでもシンガポールと中国の間の租税条約に関連して出ているものですが、条約7条5項に関して、これはもしかしたらほかの国との租税条約にも中国は適用していくかも知れないという点があります。

青山 今のお話で、現実のPE課税の問題についてかなり浮き彫りになつたと思い

ます。一方で、P-E課税については特に欧米諸国ではOECDのいわゆるAOAのコハセプトを体現した形で、国内法やそれぞれの各国の租税条約の改定が進んでいるように見受けられます。

これらの状況について、モリスさんから説明をお願いしたいと思います。

AOAの導入について

モリス まず、AOAが何であるかについて、説明させてください。皆さんご存じだと思いますが、これが法律にどのように取り込まれるかというお話をします。

2010年のレポートにありましたように、このAOAの中ではP-Eを、いわゆる separate entity の形で取り扱うように、機能的・分離企業アプローチとしながらいふことがあります。その前は、本社とP-Eを一つのentityとして、その中でどちらに所得が帰属するのかを分けていたわけですが、今はこれが分離企業として扱

い、資本を配賦して、金利・費用・リスク・機能分析などをしなさいとなっています。つまり、より複雑になっています。

最終的には利益がPEにはあると説うけれども、全体のentityとしてはまったく利益が上がっていない状況もあり得るということです。ですから今までよりは劇的に変わったわけです。

次に、欧米諸国の状況ですが、いくつかの欧州の国の中で、もうすでにAOAの導入を始め、租税条約に取り込んでいるところが出てきています。イギリスもそうです。それほど多くの国ではありませんが、バルバドス、リヒテンシュタインもAOAを導入しています。ドイツもルクセンブルクとオランダとの条約に入れています。ご存じかと思いますが、アメリカはもうかなり長い間、自分が持つていてる租税条約、例えば、日米の、もしくはイギリスとの租税条約の文言の中でAOAが取り込まれています。コメントタリーの変更や条約の変更などでいくつか複雑な面が出て

きていますが、これは今まさに日本で起きている問題であり、日本政府が今、これからどのような形でAOAを取り込んでいくか、どれぐらい入れていくか、どのような規定の下で法律に反映させるかを検討していると思います。ドイツも同じプロセスを今、踏んでいるところです。

これが、現状どれぐらいあって、どの程度進んでいるかわかりませんが、ドイツの下院では法律が確か2012年10月に通っていると思います。これでドイツの法律の中にAOAが取り込まれることになります。政治の問題がありますので、今は上院で保留になっていますが、ドイツも国内法への反映が進んでいくと思います。

OECDモデル条約5条コメントタリー改定動向

青山 実はBIAが2013年1月31日にOECDの改定ディスカッション・ド

ラフト5条関係についてのコメントを出しています。直近に出たものですが、今日のパネル一番のハイライトの部分ですので、この内容に関して3人の方々から順次ご説明いただきたいと思います。最初に背景事情をパネルさんに、次にB-IACとしての新5条提案に対する評価をモリスさんに、それぞれお願ひしたいと思います。

パネル 2011年の10月だったと思いますが、OECDがディスカッション・ドラフトを公表しました。5条のコメントarityに対する改定提案として2012年9月にコンサルテーションが行われ、改定ドラフトが2012年17月に公表されたわけです。

その後、先週、B-IACがコメントを提出しています。OECDは、2014年にモデル条約を改定するといっていますので、それに向けてのスケジュールどおりの動きです。

5条そのものを見てみたいと思います。非常に長い条文で、25の異なるポイントがこの中には盛り込まれています（86ページ図表7）。P.E.に関して、農場、在宅業務からファンドマネージャーまでいろいろな点までおり、ほかのパネリストの方々から詳しい説明があるかと思いますが、改定された「メンタリー」の中でも広く影響を及ぼすポイントがあります。例えば、"at the disposal of"（当該場所が当該企業の自由になる）です。事業を行う一定の場所が当該企業の自由になるかどうか、実質的な使用権限とは何を意味するのか、期間要件、反復される性質のものか単発のプロジェクトなのか、当該企業の名において契約を締結する、このようなどころが広範な影響を及ぼし得る部分だと思います。モリスさんから、どこが問題なのかは詳しくお話しいただけたと思います。

モリス 率直にいって、このプロジェクトはうまく進んでいません。多くのOECのプロジェクトがうまく進んでいます。無形資産もうまく進んでいます。【ンサ

圖表7 Revised Discussion Draft of 19 October 2012

- 25 different points covered in revised discussion draft ranging from PE implications of farms to home offices to fund managers
- Some points have wide application, including :
 - Meaning of “*at the disposal of*” (paragraph 4.2 of the Commentary)
 - What does “effective power to use” mean?
 - Mere presence or presumed ability to be present
 - Time requirement for existence of PE (paragraph 6 of the Commentary)
 - Recurrent activities
 - One shot projects
 - Presence of foreign enterprise’s personnel in host country (paragraph 10)
 - Meaning of place of management (paragraph 12)
 - Meaning of “*to conclude contracts in the name of the enterprise*” (paragraph 32.1)
- In its 31 January 2013 comments to Working Party 1, the BIAC tax committee:
 - observes that changes to Article 5 itself are not within the scope of this exercise;
 - is concerned that some of the proposed interpretative changes to the Commentary will have the effect of fundamentally changing the operation of Article 5; and
 - suggests that if such changes are desired, then such changes should to be made to Article 5 itself and not via the “back door” since longstanding international tax principles could otherwise be undermined

ルテーションが進んでわれわれの見解が反映された本当にいい例だと思います。もちろんすべてではないかもしませんが、もし受け入れてもらえたかった場合にはその理由が説明されていることが今までのケースだったのですが、この5条コメントリー改定プロジェクトではそうではありません。

7、8年前にスタートしたときの意図はよかつたのです。イタリアのフィリップモリスのケースから発足したプロジェクトですが、もともとの意図はこの分野により明確性をもたらそうということでした。つまり、PEについて、どのようなときに存在してどのようなときに存在しないのかを、もつと明確にしようということでした。時間が経て、その理由はわかりませんが、余計明確ではなくなってしまいました。最終的にどうなったかと言えば、より不確実性が高まってしまいました。B—ACは、その中で非常に有用なコメントを今まで出してきたと思います。しかし、このコメントが、少なくとも今まで出てきたドラフトではまったく反映され



アンダーソン氏

ていません。さらに、なぜわれわれの意見が反映されていないかの説明も与えられていません。アンダーソンさんから詳細を申しあげますが、ここでいくつかの問題の指摘をしています。

鍵となる部分は、時間の閾値が下げられるということです。P/EとサービスP/Eの違いにあります。はつきりしてきているのはOECDもしくは作業部会の中で、まったくコンセンサスがなさそうだということです。

一般的なステートメントでは6カ月ルールがこれからも適用されるのですが、もう一方で例を見ると、時間の閾値は例えば、4週間で閾値

になつてしまつ」とになるとまったく格差が出でしまいます。もちろん、わざと回避をして居るのではないでしようが、ある国に入つていくという限りは、どんな税の扱いを受けるかの確実性がほしいので、4週間になるのか、6カ月になるのかわからなかつたら、どうしていいか判断できません。

われわれとしては実際に国がどのようなことを懸念しているのかはつきりと説明してもらいたいと思います。例えば、国によつては4週間を望んでいる、ほかの国では6カ月でいいといつているのなら、少なくともどの国がいつているのかがわかれれば、納税者は判断できるのですが、『メンタリーでは、ベールに隠れてしまつているのでまったく私たちにはわからない状況になつてしまつています。

"at the disposal of" (当該場所が当該企業の自由になる)

青山 次に、アンダーソンさんから、それぞれの論点毎のコメントをいただきたい

図表8 Outline

- OECD Revised Discussion Draft Concerning the Interpretation and Application of Article 5 (Permanent Establishment) of the OECD Model Tax Convention
- Three problematic issues
 - Meaning of "at the disposal of"
 - Time requirement for the existence of a PE
 - Main contractor who subcontracts all aspects of a contract

と思います。

アンダーソン　図表8を一覧ください。PEに関する提案内容はそれほどいい中身ではないということは、当然あるのですが、私は率直な意見を述べさせていただきます。

この "at the disposal of"、PEの存否に関する期間要件、下請け企業に関する点についてお話をしたいと思います。

"at the disposal of"に関してですが、5条そのものに入っているPEの定義は、企業の事業の全体または一部が行われる、事業を行う一定の場所という定義になっています。この、当該場所が当該企業の自由になるかどうかは、5条そのものには入っておらず、コメンタリーに入っています。

図表9 “At the disposal of” – Two examples

The concept “at the disposal of” is a critical element in determining when a “Place of Business” is at hand

Two new examples in the Commentary are proposed:

1. When an enterprise has an exclusive legal right to use a particular location which is used only for carrying on that enterprise's own business activities (e.g. where it has legal possession of that location)
2. When an enterprise is allowed to use a specific location that belongs to another enterprise or that is used by a number of enterprises and performs its business activities at that location on a continuous basis during an extended period of time.

る概念です。

この “at the disposal of” という概念は、事業を行いう場所の存否を決める際の重要な要素になっています。ディスカッショhn・ドラフトの中にはコメントリーに二つの新しい設例が導入されており、これを使つて自由になる場所が存在するかどうかを決めることになっています。

図表9に二つの設例を示しました。最初の設例は、どちらかというと判断しやすいケースかもしれません。つまり、企業が所有または賃貸をしていることが想像されるからです。ある場所の利用について企業に排他的な法的使用権があつて、その場所がその

企業自身の事業活動を行うためだけに使われている。つまり、その場所について法的占有権があるというケースです。これはどちらかというと判断がしやすいと思われます。

さて一つ目の、新しく導入されようとしている設例は、以下のとおりです。その企業に別の企業が所有する特定の場所、または複数の企業が使用している場所の使用が許されていて、そこで長期間にわたり継続的に事業活動を行っている場合が提案されています。

この設例は先ほどの設例よりも問題を含んでいます。というのは、支配という概念がこの中では十分明確になつていないからです。施設、場所に対する一定の支配がなければ自由にならないわけです。

支配という基準が浸食される、つまり曖昧になつてしまふと、いわゆるサービスPEの適用範囲が広がつてしまいかねないと、私は懸念しています。サービスPE

図表 10 Time requirement for the existence of a PE

- Two new examples when the nature of the business is such that a PE can emerge even though it exists only for a very short period of time
 - Recurrent activities
 - Short duration business
- No prescribed time frame is suggested
 - Problematic distinctions
 - Uncertainty

は、支配する場所がなかつたとしても多くの独立コンサルタントがPEのみなし認定を受けてしまつ、これが広く適用されてしまいかねないと思ひます。

さて、期間要件に関してです。どのよつたな期間、活動が行われていればPEが存在するゝとなるのでしょうか。恒久的な活動でなくともPE (Permanent Establishment) であり得るところは、職業の性質、撞着です。恒久的な活動でないのになぜ、"Permanent (恒久的な)" と云ふ言葉が入つてゐるのでしょうか。

どのような場合かといえば、事業の性格として期間が短い事業ということがあります。図表10の中には二つの新しい設例が提案されており、一つの設例はrecurrent

な、つまり繰り返される事業活動とされています。例えば、北極海で掘削が行われていて、気象条件が非常に厳しくて長期間操業できない、短期間の操業を繰り返すという場合です。つまり、P-Eは遡及的に発生し得ることをこれは意味しています。理由は皆さん、おわかりだと思いますが、企業にとつてこれはコンプライアンスの困難性がさらに高まってしまうことになりかねません。例えば、2、3年活動が中断したらP-Eの存否判断にどのように影響するのかもよくわかりませんし、一定期間にわたって事業を行う意図さえあればP-Eが認定されてしまうのかという問題もあります。

二つ目の設例は、継続期間の短いビジネスです。もっぱら一つの国で行われて、当該国とのつながりが強い事業です。例としてケータリングサービスが挙げられています。どちらの設例も、活動が恒久性を有するかどうかについて疑義が生じる状況を示唆しているので問題だと思います。

これらの設例では明確性が改善されるとは私どもは思っていません。特に、この recurrent activities、繰り返し行われる事業活動に関する設例はむしろ混乱を招くと思います。私どもとしては、区別するのが難しい言葉での説明よりも、期間をはつきり決めてしまうほうがベターだと思います。何カ月という期間は提案されていません。これは企業の側から言うと非常に問題です。期間要件はマイナスの側面も当然指摘され得る可能性を秘めていますが、期間要件を入れることによる確実性のほうが明らかにメリットは大きいというのが私の意見です。

新しいパラグラフ 10・1 は、もし下請けを通じてその事業を行った場合に企業は P/E を持っているとみなされてしまうという、不思議な見方だと思います（96 ページ図表 11 参照）。

評価というのは基本的に企業ごとにるべきです。ですから、企業の事業と下請けの事業を区別することは重要です。ここで提案されていることは、同じビジネス

図表 11 All aspects of a contract is subcontracted (1)

A new paragraph 10.1 stating that an enterprise could be considered to have a PE if it carries on its business through subcontractors

- Undermine the fundamental entity-by-entity basis
- Same business could be a PE for more than one enterprise
- The effective power to use a premises cannot be sufficient - this power must be used and the enterprise physically present (personnel or dependent agent)

が二つ以上の企業にとつてのPEとなり得るということであり、企業に実質的な権限がありその敷地が使えるということであれば、十分にPEに該当することが示唆されており、それが問題なのです。この権限を行使してその土地を使うのではなく、実質的な権限を持つてPEに該当するというところが問題です。

図表12は、パラグラフ19は建設現場に関するものです。元請けがプロジェクトの一部を下請けに出した場合、下請けがそれに費やした時間は元請けの使用した時間であるとして考慮されるという点です。これは、元請けができるだけプロジェクトを自ら12カ月の間に手がけて、その後で最後に下請けに出すことを回避す

図表 12 All aspects of a contract is subcontracted (2)

Paragraph 19 states that

“If an enterprise (general contractor)...subcontracts **all or** parts of such a project to other enterprises (subcontractors), the period spent by a subcontractor...must be considered as being time spent by the general contractor...”

- Change the interpretation of Article 5 since not only the time spent by the subcontractor is allocated to the general contractor but also the business activities performed by such contractors
- No risk for schemes when all aspects of a contract is subcontracted

ることが目的です。

ドラフトが提案している改定は、元請けが下請けに一任した場合、同じ考えが適用されるというものです。つまり、元請けが現場に物理的なプレゼンスを持たなくとも適用されるものです。元請けが現場にプレゼンスを持たない場合には、第5条のようにP Eに該当することが見にくいわけです。第5条は下請けが使った時間だけに言及しているためにそうなるのですが、その解釈を変え、事業活動自体も配分されると解釈するということです。

これも不思議です。つまり、一任した場合にはリスクがない。問題が生じるのはプロジェクトの一部が下

図表 13 All aspects of a contract is subcontracted (3)

- The changes concerning subcontractors are very troublesome for business
- Widens not only the PE scope for building and construction sites but also in relation to other activities
- Creating a link between paragraph 10 and 19 will mean that the current limited exception for building sites will become a general rule
- What is the rational? - The subcontractors will be taxed as residents or because they have a PE themselves

請けに出されたときだということで、これも間違った軌道に乗ってしまっていると思います。パラグラフ 10・1 と パラグラフ 19 の下請けに関する提案は企業にとって大変問題を生じさせています（図表 13）。建築現場などの事例を下にしたるものであり、それをさらに拡大して PE の認定範囲を拡大しようというものです。企業にとって非常に大きな影響をもたらし得るもので、PE が劇的に増加してしまうことも意味します。

現在のこのコメントリーのパラグラフ 10 ですが、独立した下請けが独自の事業活動を行うことによつて元請けの PE となることの結論に対しては、

指示を出しません。パラグラフ10と19の連関が示唆されていますが、現在非常に限定された建設現場等の例外が一般的なルールになってしまふことが問題です。現在、5条に関する改定は明確化のみであるという意見もありますが、私は強くそれに反対します。これはPEの範囲を拡大すると思います。同じ事業が二つ以上の企業のPEに該当し得るということです。PEに該当するためにはその敷地の支配、そして、実際のプレゼンスを要件とすべきです。このディスカッション・ドレフトはそのような基本的な基準からも逸脱していると考えます。

新しい状況と二つのアプローチ

青山 モリスさんから短いコメントを追加していただきます。

モリス アンダーソンさんも今、設例の説明をしてくださいましたが、新しい状況に対応するためにPEを非常に幅広くしようとしています。PEの原則はこれまで

うまく機能してきたと思います。製造業などについては50年の実績がありますが、製造業以外、例えば、Eコマースなどではうまくいかないかもしれないという認識があつて、これまでの考え方を例えば、下請け企業まで広げようとする考え方があります。つまり閾値を下げる、あるいは新しいビジネス環境に合わせようとしています。

それに対応するやり方としては少なくとも二つあると思います。一つは今の原則を使い、それを広げたり縮めたりして、それで全部カバーしようと/orするものです。それではどれに対しても足りない、結局意図しなかつたものがカバーされてしまい、意図したいものがカバーされないということになってしまいます。

もう一つのアプローチとしては、これまでこのようなビジネスについてはこの原則がうまくいっていたが、世界が変わった、無形資産もそうですが、新しい世界になり新しい状況が出てきたので、これまでのルールは維持した上で、新しい状況を

分析して新しいルール、新しい原則を別にそれらについてつくつていこうとするアプローチです。そのほうが私はいいと思います。BEPSはそうしたアプローチを取っています。新しい状況がある、今までうまくいっていたルールは手をつけないでおこう、しかし新しい状況をしつかり分析してその新しい状況に対応できるような新しいルールをつくつていこうというのがBEPSです。そうしたやり方のほうが賢いと私は思います。

それと違つてここでは、古い原則をそのままにして古い原則でなんとか意図しなかつたところまでカバーさせようとしているところがいけないと私は思います。

国連モデル条約における異なる立場

青山 今、OECDモデルのPEに関するコメントナリーに対するBIAのコメントについての説明をいただきましたが、国連モデルの中でPEについてどのような

状況になつてゐるのかを私から簡単に補足させていただきます。

私自身、国連の税専門家委員会に参加している中で経験したことです。今回の2011年モデル条約改定の中では、条約の中の他の条項やコメントナリーの多くがOECDモデル条約の改定との整合性を取るように改定されたのとは対照的に、7条に関してはOECDのAOAを取り入れることはしない、旧来の7条を維持するという結論に達しています。

この背景には、AOAの採択によりマークアップされることとなる内部取引に関して、途上国企業は通常払い手側となるため、AOAを認めると源泉地国の課税ベイスが縮小する一方で、OECDコメンタリーではみなし支払いに対する源泉徴収も否定されていること、このことに対する不満があると推測されます。

また5条についても、14条の自由職業所得条項との統合は見送られたほか、国連モデルの従来の独自性、すなわち建設PEの短縮された期間、サービスPEの規定



一高委員

や、引き渡しを準備的、補助的機能から除外する等、このようなものが維持されています。

ただし、14条を7条に統合したいと考える締約国の存在にも配慮して、そのような場合の代替的選択肢が5条3項コメントナリーで追加されています。その場合には従来の自由職業所得の183日ルールは、サービスPEを規定した5条3項bの後に、同cに移管される形になっています。ただし、このような14条廃止に対する反対意見が多数を占めていることが注記されていることは、注目しなければなりません。

また、国連の税の専門家委員会では今後、租

税条約に規定されている人的役務の提供に関する諸条項の総合的な見直しを、源泉地国課税権が合理的に確保されているかの観点から行うこととしていますので、将来両モデル間の乖離が人的役務条項を中心にさらに拡大する可能性が懸念される状況にあります。

帰属主義（AOA）の国内法化

青山 次に、わが国が現在、国内法の面で、7条、5条の改定を反映したどのような検討をしているのかについて、一高さんから説明をお願いします。

一高 AOAを国内法化するに当たって、どのような論点が出てくるか等についてご説明します。

まず現行の制度ですが、図表14のように外国法人については、国内源泉所得の判定をして、当該外国法人が国内に有する恒久的施設（PE）の種類、あるいはその

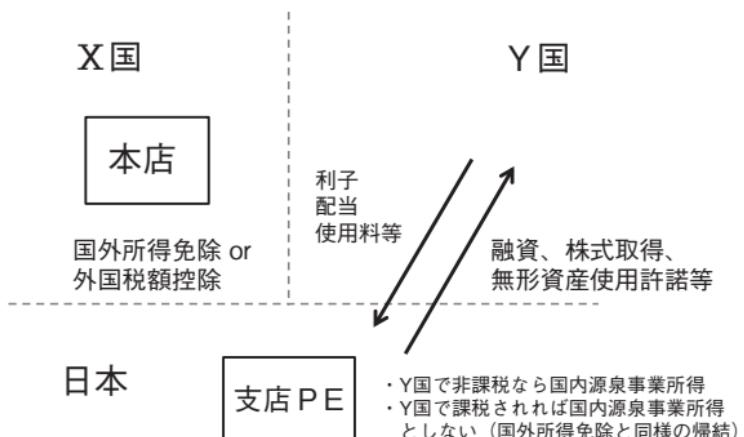
図表 14 法人税法 138 条・141 条等 (現行法)

国内源泉所得 (法人税 138 条)	1号 PE	2号 / 3号 PE	4号(PEなし)	源泉徴収
	PE事業 帰 属	同帰属 な し	—	—
事業所得(1号)				
資産運用保有所得(1号)				
資産の譲渡による所得(1号)			資産譲渡益は 一部のみ	不動産等
その他政令所得(1号)				
人的役務提供事業対価(2号)				
不動産貸付等収益(3号)				
利子等収益(4号)				
配当等収益(5号)				
貸付金利子等収益(6号)				
使用料・無形資産譲渡益(7号)				
広告宣伝賞金(8号)				
生命年金等(9号)				
所定金融商品に係る利益等 (所得税174条3~8号)(10号)				
匿名組合契約の利益(11号)				

有無にしたがつて、総合して課税される所得の範囲が決ります。ここで 1 号の PE のところに着目していただきますと、現行法上は PE に帰属しないけれども総合して課税されるものがあります。これを除外するような修正が必要です。

他方で、現行法上は PE に帰属するけれども、国外源泉所得に該当するがゆえに総合して課税されない部分があります。これについては、法人税法施行令 176 条 5 項で一定の対応をして

図表 15 法人税法施行令 176 条 5 項



いて、実質的に国外所得免除方式を採るような形で、支店等のPEに限つて対応しています（図表 15）。

今日すでにモリスさんからお話がありましたが、AOAの要点を示します（図表16）。基本的にPEの利得の帰属に関するルールをどうするかということであり、特徴としては内部取引を積極的に認識し、移転価格算定方法を類推適用して、場合によつてはそこで費用の配賦のみならず、利得もオンしなければならないということです。PEの利得の帰属に当たつては、「重要な人的機能（SPE）」を発見し、これが当該PEに帰すべき資

図表 16 AOAの要点

- 重要な人的機能（以下、SPF）の遂行
 - 経済的所有権、リスク、無償資本の帰属先（つまり利得の実質的な帰属先）を決める鍵概念
 - その具体的な内容については必ずしも明確でない
- 内部取引の認識基準
 - 文書化された潜在的内部取引が、「真実のかつ識別可能な事象（real and identifiable event）に関連している」かどうか（例えば、棚卸資産の物理的移転、役務の提供、無形資産の使用、資本資産の使用の場所の変動、金融資産の移転等）
 - 当該内部取引の「重要性」も考慮されるように読める

産の範囲やリスクあるいは無償資本の帰属先を決める重要な概念になっています。しかし、この概念の適用を可能にする具体的な指針について、必ずしも十分に説明があるわけではありません。

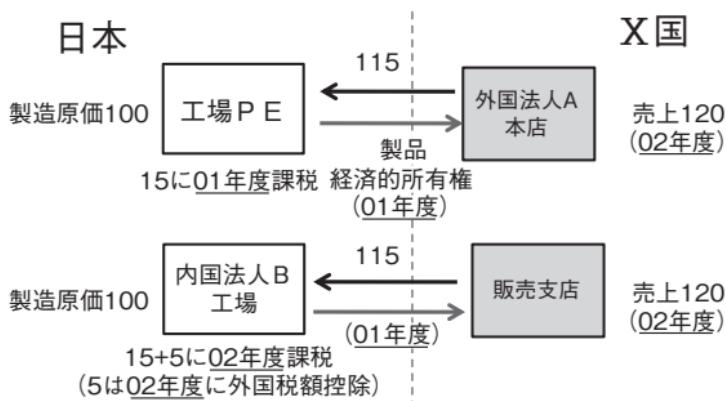
そして、AOAでは、例えば、課税標準の具体的な計算をどうするかについては国内法に委ねられていますし、課税時期についても国内法マターだと考えられます。しかも、これらの点に関する不一致が2国間に生じたことによつて二重課税が生じても、7条3項で対応的調整の対象となるものとは考えられていないので、国内法をどのように整備するかが重要な意味を持ちます。

図表 17 法人税法 138 条・141 条等改正素案

	1号 / 2号 / 3号 P E	4号 (PEなし)	源泉徴収
国内源泉所得(法人税138条)	PE事業帰属	同帰属なし	—
事業所得(1号)			
資産運用保有所得(1号)			
資産の譲渡による所得(1号)			
その他政令所得(1号)			
人的役務提供事業(2号)			
不動産貸付等収益(3号)			
利子等収益(4号)			
配当等収益(5号)			
貸付金利子等収益(6号)			
使用料・無形資産譲渡益(7号)			
広告宣伝賞金(8号)			
生命年金等(9号)			
所定金融商品に係る利益等 (所得税174条3~8号)(10号)			
匿名組合契約の利益(11号)			

次はラフなのですが、現行法の修正を最小限にするべく、帰属主義を国内法化するとしたらこうした形が考えられるのではないかということで、すでに2011年度の当研究会の中間報告書でお示ししているものです(図表17)。特に1号の事業所得のところに現行の施行令176条5項のようなものを組み込んでいくことが必要になると思思います。

図表 18 国内製造・海外販売



取引を例に具体的な論点を整理する

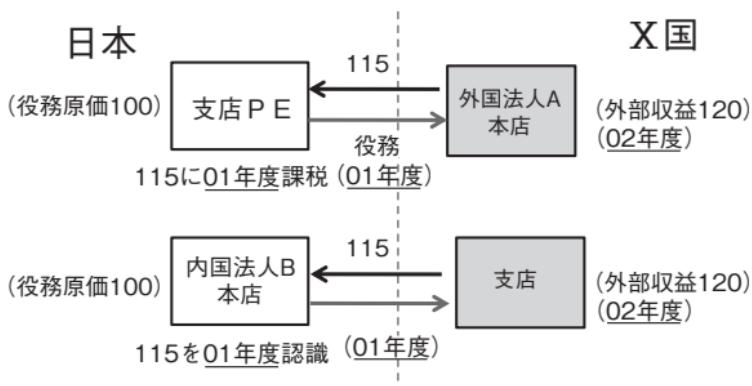
一高 では、取引をベースに具体的な論点を考えてみたいと思います。図表18では課税のタイミングを取り上げてみました。日本で製造し海外で販売するのを、上の図は、外国法人Aが行い、下では日本法人が行っています。上の例では、日本の工場が外国に製品を移転する際に115という対価を受け取つたとき、AOAの一つの利点は、法人の他の部分の損益を考慮せずに計算することができることにありますので、01年度の出荷時にこの工場に課税することは正当化できようかと思います。

他方で、下の内国法人の場合は、全世界所得課税

がベースであり、AOAは基本的にX国の販売支店に適用されるもので、日本では外税控除との関わりで問題となると考えられます。全世界所得課税を採っていることから、基本的にはこの02年度のX国の支店の販売時に国外所得金額の計算上内部対価を認識すれば足りるのではないかと考えられます。ここでは、課税時期が外国法人について早まるということで、形式論理的にはPE無差別の原則との抵触も考えられますが、24条のコメントタリーにおいても、7条2項にしたがつて課税をするために、実際上の理由から課税方法を変えることは認められるといわれていますので、問題はないかと思います。

続いて国外向けの役務（図表19）です。こちらにおいては外部的な実現までの繋がりが想定しにくいことから、先ほどの製品の製造・販売とは違う状況が出てくると思います。上の外国法人Aの場合の日本支店がX国本店に対して役務を提供する場合に、直ちに支店の所得を認識することに問題ないだろうと思います。

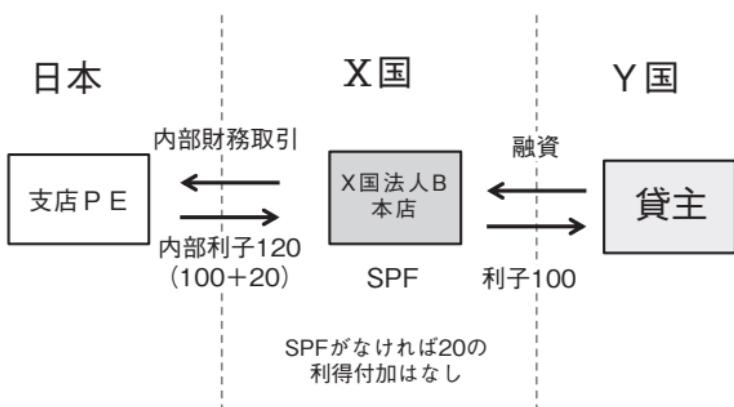
図表 19 国外向け役務



議論としては、内国法人の場合にそのような即時の認識が肯定できるのかというものはあり得ますが、外部実現との繋がりが想定しにくく、基本的には互いに取引があつたときにプラスマイナスを上げて全世界所得ベースでは影響が出てこない形にすればよいということになると思います。日本では外税控除の問題であり、X國で要求される合理的な処理に柔軟に対応するべきでしょう。ただ、問題は115の内部対価であり、役務原価100があるところに15の利得を乗せることが正当化できるかどうか、ここが大きな論点になると思います。

図表 20 (112 ページ) のようなケースで参考になる

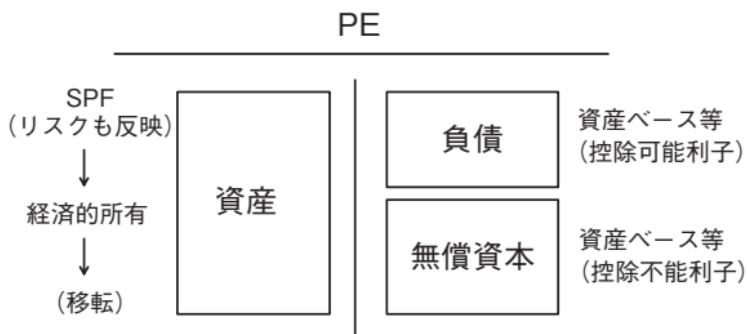
図表 20 内部財務取引



のがいわゆる内部財務取引、本支店間の融資に係るAOAの説明です。X国の法人Bの本店が、日本の支店に貸し付けをしたときに、単純な内部利子への費用の振り替え、割り当てに加えて仮に20の利得を乗せることができるとすれば、それはX国の本店が重要な人的機能を提供している場合であるとされていますので、このような見方は他の役務提供についてもかなり参考になるのではないかと思います。

続いて図表21、無償資本の配賦に関する論点です。これはP Eの控除可能利子を制限すべく効いてくるもので、AOAのレポートではいくつかの割り当てが方法が出ていますが、基本的には資産の割り当てが

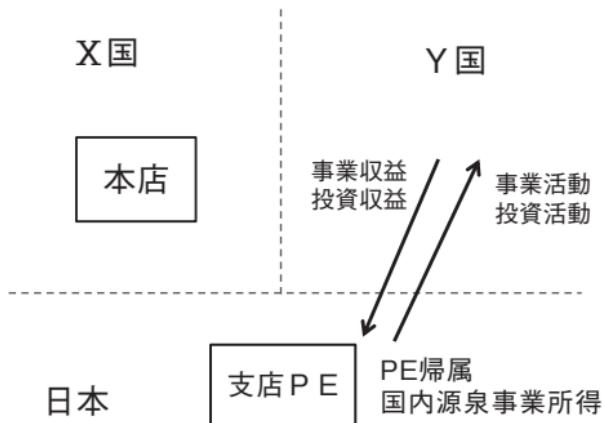
図表 21 無償資本配賦



AOAにおいては重要な人的機能に基づきリスクを反映する形で行われるので、そのような資産の割り当てを基準にしながら、負債もそのように割り当てられる以上、無償資本についても資産ベースで割り当てることを基本にしたルールにすれば十分ではないかと考えられます。

続いて図表22(114ページ)です。難しい問題の一つが、X国の会社の日本支店がY国向けに活動を行ったときに、Y国で課される税との調整をどうするかです。Pに帰属する所得を国内源泉事業所得として構成するのであれば、Y国で課税される所得は第一次的には国外源泉所得ではありませんので、Y国で課された税金

図表 22 外税控除か免除か？



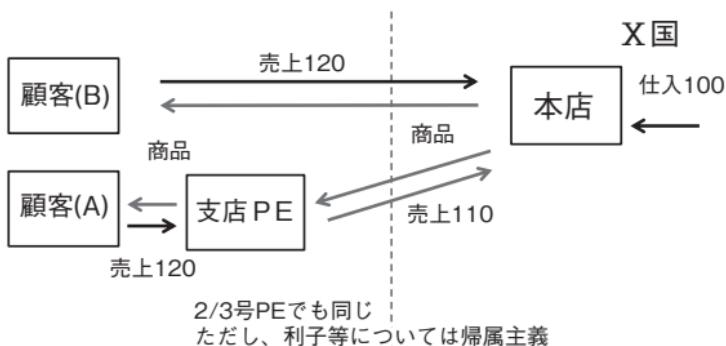
は外税控除の対象にならないことになつてしまひます。ここで、当該日本支店が内国法人であれば控除可能な外国税額については、日本で控除の対象にしていくという方向が目標になると思ひます。

ただ、それを国内法でやるべきなのか、それともX国と日本との条約ベースでやるべきなのかが問われます。特にこうした課税の重複が起り得る場合としては、支店PEがY国向けに投資活動を行い、投資収益を上げた段階でY国での源泉税がかかる状況が想定されます。私見では、基本的には二重課税の調整はX国の国内法、あるいはX・Y国の条約に委ねておいて、ただ、X国と日本と

図表 23 吸引力・譲渡地・租税回避

譲渡地

国内源泉所得に係る所得（20+20）に対して法人税課税（現行法）



の条約において、Y国がX国との条約上源泉徴収可能な税額についてのみ、しかも日本の内国法人であれば外税控除が受けられる範囲に限って、条約上の手当として外税控除を許容することが一つのやり方であろうと考えます。これは24条のコメントナリーで紹介されている対応例であると言えようかと思います。

最後の論点、図表23です。現行法から帰属主義に転換しいわゆる吸引力原則を廃した場合に出てくる一つの懸念として、租税回避が起こるのではないか、すなわち支店PEが顧客Bに対する販売にもかなりの程度関与しながら、最終的な販売だけ本店に持た

せるという形での課税逃れが起こりうるというものがあります。これにどのように対抗するかということが一つ論点になります。ただ、部分的な吸引力原則を残す必要はないのではないかと考えています。なぜならこのような状況では、当該棚卸資産に対する経済的所有権が当該支店PEにあると判断できる場合が多かろうと思うからです。AOAの下でもこうして対処できることが想定されているのではない かと思います。

AOAの単一スタンダードの設定が望まれる

青山 今のわが国の税制改正はまさにインバウンドの投資に対するPE課税の問題、先ほど来議論していたのはアウトバウンドの投資に対するPE課税の問題と、両面を見てきました。今のわが国の議論について、BIAACの立場からパネルさん、何かコメントはありますか。

パネル 非常に網羅的なプレゼンテーションをいただきましたので「メントをするのは大変ですが、こいつした分析作業をしてるのは日本だけではありません。オーストラリア政府も2012年10月にペーパーを出しています。オーストラリア政府としてもAOAのルール、オーストラリアの税制、状況との絡みで調査をしていますし、税制・財政委員会がAssistant Secretaryに対しても2013年4月30日までにレポートを出すことになっています。もちろん選挙が予定されていますのでこいつなるか予断を許しませんが、日本だけではなく、多くの国にとつてこれは一つの課題になっています。

グローバルに見て、単一のスタンダードを設定してほしいというのがわれわれ経済界としての要望です。

今後の事業所得課税を巡る課題

青山 それでは、最後のテーマに入ります。モリスさんから、これから国連をはじめとしたほかの国際機関との関係でどのようなアクションをBICAが取っていくのかという点について、コメントをいただきたいと思います。

モリス 先ほどもお話をがありましたが、国連のものはAOAとは一致していません。かなり意見の分裂があるといえると思います。かなりの留保があります。OECDメンバーの1、2カ国も留保していますので、その意味では国連にはリーチアウトしなければいけないと私は思います。それが私たちのプロジェクトです。OECDとのコンサルテーションを通して、それをしなければいけないと私は思います。

アンダーソンさんからBRICSの話もありましたが、そのほかの組織など、例えば、FTAがモスクワで5月に会議を開きますから、そこでもロシアにリーチアウトするチャンスがあるのでないかと思います。

B-IACは中国のSAT当局とも、岡田さんのコネクションを通じて話をしています。PEが常にこの議論の中心にあるので、中国当局との話でもPEの問題が中心になっています。また現在、インドの税務当局との話も始めようとしています。ICCの国際ミーティングが11月にも開かれる予定ですので、そこでも話をするチャンスがあると思います。

B-IACは、10月にブラジルでCNI（全国産業連盟）との会議も予定しています。これはブラジルの経団連に相当する組織です。そこで会議において、民間部門との議論の日も1日あり、また政府との話の機会も1日ありますので、PEもそこで取り上げられると思います。その意味で、かなり私たちも関与していろいろなところと話をしており、いろいろなチャンスがあります。このプロセスにファイードバックをいただくチャンスも多くございます。

青山 アンダーソンさん、何か追加的にコメントをいただけますか。

アンダーソン 非常に重要なのは、2カ国の取り決めに関与し、これとBIAやICOなどの国際的な組織の作業につなげることです。例を挙げると、2009年、ヨーロッパの企業連盟で、2000万の企業を代表するBUSINESS EUROPEが、ブラジルと意見交換を始めました。EU・ブラジル投資税評議会を設置し、年間2回会合をしています。評議会の議長は、ブラジルのCNIのヘッドです。副委員長も関与しています。

ビジネス組織、CNI、BIAやBUSINESS EUROPEのような組織のほうが、当局よりもいい対話ができる。そして、経団連や別の産業組織と協力をして、ある国の当局と対話を始める、そのうえでBIAやICOとの作業とつなげていくことが非常に効果的だと思います。このような方向でOECDなどを説得することができればと思います。

ほかの産業組織も、国家、国際組織と連携していただきたいと思います。

B-IACは国際的な組織

青山 PE課税をはじめとした国際課税問題について新興国等との対話に向けたB-IACの今後の具体的戦略はよく分かりました。それではいよいよファイナル・マークをモリスさんからいただきます。B-IACから見て BIAC Japan に対する期待等についてお願ひします。

モリス 私の皆様に対する期待としては、積極的にプロセスに関与していただきたいと思います。B-IACは全世界的な組織として見られることが重要で、西欧だけの組織だと見られては困ります。ですから、皆様方が参加してくださることは非常に重要です。そして、皆様方の活動している地域は、B-IACのほかの国の企業と違うということから、異なる体験をもたらしてくださるだろうと思います。そうしたことによって私たちの組織はより効果的になるかと思います。

特にPE、無形資産などを巡る議論で、B-IACにより深く関与していただけれ

ばと思います。

今日、お話の機会をいただきましたことに対する再度御礼申しあげたいと思います。

青山 これで第1部のパネルディスカッションの議題はすべて完了しました。パネリストの皆さん、貴重な貢献をいただきまして本当にありがとうございました。

パネルディスカッション

第2部 無形資産に係る移転価格課税を巡る諸問題

【パネリスト】 OECD租税政策・税務行政センター

移転価格部門アドバイザー

安井 欧貴

BIACT税制・財政委員会委員長

ウイリアム・モ里斯

BIACT税制・財政委員会副委員長

クリスター・アンダーソン

キヤノン財務経理統括センター税務担当部長

菖蒲 静夫

トヨタ自動車経理部国際税務・株式担当主査

槇 祐治

【モデレータ】

税理士法人プライスウォーターハウスクリーパース
顧問／BIACT税制・財政委員会副委員長

岡田 至康

岡田 このパネルディスカッションにおいては、無形資産に係る移転価格を取り上げたいと思います。先ほど安井さんからOECD移転価格ガイドライン第6章の改定討議草案の内容についてお話しいただきました。一方で企業側としては国際競争力の維持あるいは強化のために、企業の機能の再編、あるいは国外移転等を考える動きが今、かなりあるようです。また、なかにはコスト削減の観点からいろいろ実効税率引き下げを図る動きもあるようです。産業界、税務当局ともにこのような動きに対して無形資産の移転価格上の扱いについての関心が非常に高まっていると思います。

まず、先ほどの安井さんからの基調講演も踏まえて、世界の産業界を代表して、モリスさんから、無形資産に係る移転価格を巡るルールについての問題をお話しいただきたいと思います。



岡田顧問

無形資産に係る移転価格ルールについて

モ里斯 現在の無形資産の状況ですが、いくつかの明白でない領域があります。P Eとの関連でいったことが、この無形資産に関しては、さらに妥当します。その商業化、国際化はルールが追いつかない程度に進展したからです。アメリカや日本においては、多くの企業が本国に無形資産を残しています。それが安心できるからです。特にデジタル会社などは、まったく異なる形でビジネスを行っています。国際ルールはそのようなものに対応するように設計されていません。ですから、いろいろな懸念が出てきて

います。そうしたことから政治的な懸念も現れています。ヨーロッパ、アメリカにおいて、より大きなEコマースの会社についての問題が生じています。その理解が十分でないと、なぜその法律が今のようになっているかということに関する理解が不足しているということで、BIAは積極的にOECDに関与して、税制・財政問題の会合においてはビューローにおいて法律の改正が必要かどうかを検討すべきだと提言してきました。あるいは、新たな原則を導入して、新たな領域に対応する必要性があるかどうかを検討しなければなりません。

その中で考へるべきことは、取引の実態と課税がうまくマッチしているかどうかについてです。今はマッチしていない可能性があります。資金拠出をしている場合はどうなるのか。無形資産の所有権は資金供与をフォローするのかという問題、法的にはその答えはイエスですが、実態と課税が乖離してしまった側面があるとすれば、こうした問題を考へてみるべきでしょう。OECDには、早期にドラフトを出



していただいて、非常に感謝しています。企業はそれを求めてきました。これはコンセンサスに基づくドラフトでないことはわかつています。そのドラフトに関するコメントは非常に多いのですが、それはOECDを批判しているわけではなくて、P Eのプロセスとは少し違い、オープンな検討プロセスでいろいろな考えが出てきているということです。私どもが早期にOECDとやり取りできることは非常に喜ばしいことです。

そして、B E P Sも重要な影響をこのプロジェクトに及ぼします。既存の法律は租税回避につながるから法律を改正しなければならないのですが、

それには二つの方法があります。一つは、新しい状況をカバーするように解釈を広げてしまう方法です。もう一つは、一歩下がって問題を分析して、現在のルールはある一定の状況に関してはうまく適応できるけれども、ほかの状況に関しては適応できないから、既存のものにプラスして新たな原則を導入するという方法です。今のものを広げて無理やり当てはめるよりは、新しいものを追加的につくるという考えです。

現在の法律は、コストシェアリングによつて無形資産はどこにでも置くことができますが、これは確かに古い。状況は新しくなっています。先ほどB E P Sのプロジェクト全般に関与していると言いましたが、戦略的な目的は新しい安定した制度をつくり、スムーズにビジネスを計画したり、海外に拡張したりできるようになります。その結果どうなるかということがわかるような形にする。そして、システム、制度をつくり、柔軟性を持たせて、これから10年、15年の変化を取り入

れられるようになります。つまり、今のような不確実要因をなくしていくということです。

企業における税の実務から見た問題点

岡田 まず、基本的に重要なことをご指摘いただいたと思います。それでは、日本企業の立場から、菖蒲さん、いかがでしようか。

菖蒲 私は企業における税の実務家の立場からと同時に、この問題は企業の経営者、トップマネジメント、CEOやCFOも大変強く関心を持っていますので、そうした経営の視点からも若干のコメントをさせていただこうと思います。

今回の第6章のディスカッション・ドラフトは60ページを超える大変なボリュームの労作だと思います。それに関しては本当に感謝したいと思います。企業においては無形資産を移転価格税制においてどのように取り扱うかということに対してもニーズは非常に高まっていますので、タイムリーなディスカッションだと思います。



菖蒲委員

そのうえで具体的な内容として、まず賛同したいことは、先ほどの質疑応答の二つ目の質問でも指摘がありましたが、ロケーション・セービング（地理的要因によるコスト削減）やマーケティング・インタンジブルという環境に関するものについては、今回のディスカッション・ドラフトでは明確に無形資産の定義から外していることです。このことは非常にありがたいことです。ファイナライズするときもロケーション・スペシフィック・アドバンテージ（立地による特殊な優位）というものは無形資産の範囲には入れないようにぜひお願いしたいと思いま

す。さらには集合労働力（アセンブルドワークフォース）も無形資産そのものではなくて、先ほど述べたロケーション・スペシフィック・アドバンテージと同様、比較可能性における検証の材料の一つでしかないということを明記したのはありがたいことだと思います。

他方、非常に難しい面もありまして、無形資産の例示が非常に多岐にわたっています。特許、ノウハウ、企業秘密、ブランド、商標、その他もろもろあり、無形資産がどのようなものかを例示することは非常に重要ですが、それをどのように評価するかという局面においては、特許でいくら、ノウハウでいくらということで個別に評価することは実務的には不可能だろうと思います。その意味では安井さんのブランドアプローチは当たっていると思います。

無形資産には、大きく分けて2種類あると思います。生産に関わる特許やノウハウに関わるような技術上の無形資産と、ブランドやマーケティング上の無形資産で

は少し性質が異なるものではないかと思いますので、まとめるに当たっては、生産に関わる技術上の無形資産と、ブランドやセールスプロモーションなどのマーケティング・インタンジブルは区分して整理する必要があるのではないかと思います。さらには評価をどのようなタイミングで行うかという難問があります。多くの国では単年度主義で、毎年評価するということですが、無形資産、とりわけ技術に関わる無形資産は、製品のライフサイクルに合わせて複数年度通算で評価しないと、非常に上がり下がりが激しくてよくないのではないかという気がしています。

現に過去においては伝統的な税務の理解として、ロイヤルティ・レートは一度決めたらそう簡単に上げたり下げたりするものではない。その上げ下げを頻繁に行うことにはまさに利益操作をしているのではないかという疑いをかけられていたわけですから。所得相応性原則、要は無形資産の価値に見合ったロイヤルティを設定すべきという考え方は正しいと思いますが、毎年、しかも実績を見て、事後的にロイヤ

ルティ料率を逆算で決めるようなやり方は、実務や企業経営の観点からはよくないのではないかと考えています。

さらに無形資産の価値に対する言及の中で、通常はプラスだが、リターンがマイナスの場合もあるという記述があるのですが、この点については賛同しかねます。企業の営業利益が、時として赤字に転落することは確かに事実とあります。その赤字の原因は無形資産の価値がネガティブだからということではないと思います。企業経営はいろいろな要因で、例えば、為替変動、経営意思決定の誤り、あるいは経済環境の需要と供給のアンマッチ等で損失が出ることはあります。無形資産の価値がマイナスになるということは考えられないと私は申し上げたいと思います。

今後、ファイナライズしていく過程の中では、税務というある種特殊な専門的な領域の世界で片づけるのではなくて、企業実務への適応、あるいはトップマネジ

メントも理解ができ、機能し得るようなガイドラインへとまとめていただくことを
ぜひ要望したいと思います。

ガイドライン作成のポイント

岡田 今、企業側としての具体的な問題点をご指摘いただいたと思います。例えば、
技術上の無形資産とマーケティングの無形資産の区別などいろいろと述べていただき
ました。また、ガイドラインを実際的なものとしてほしいというご意向もあつた
かと思います。

この点、OECDで実際に討議草案の検討過程に関わっていた安井さん、いかが
でしようか。お立場上、いいにくい点もありますし、先ほどお聞きしている点もあ
ると思いますが、特に配慮した点などを教えていただければと思います。

安井 作業部会として、あるいは事務局として、このディスカッション・ドラフト

を起草するときに配慮した点、また、非常に重要なポイントでどのように書くか迷った点を、いくつか挙げることができます。それぞれ手短にお話しさせてみたいと思います。

まず、最初のポイントとして、このプロジェクトに関してはできるだけ早く結論としてのガイダンスを公表しなければいけないという認識を強く持っているということをあげることができます。2010年に改訂版のガイドラインを公表しましたが、第1章から第3章の改定、第9章の追加に至るまで、それぞれ5、6年の時間がかかっています。このように時間がかかる一つの理由は、第6作業部会はコンセンサスに基づいて意思決定をしているため、移転価格ガイドラインのガイダンスについても、全メンバーが合意できるものになるまでどうしても時間がかかってしまうという事情があります。この点、リザベーションやオブザベーションを付すことができるモデル条約を扱う第1作業部会と異なる点です。ただ、この無形資産プロ

ジエクトについてはそのような時間的余裕はないという認識が当初からあり、できるだけ早く検討作業を進展させるために、ディスカッショ n・ドラフトもその内容についてすべての合意がないうちから公表してコメントを募るというやり方を初めて採用しました。

二つ目として、現行の独立企業原則、および、事業再編の第9章で確立された原則から乖離しないことを常に意識しています。現在確立されている原則を前提として、無形資産に特有の問題について、追加的ガイダンスを提供していくことを基本的なアプローチとしていると言つことができます。

三つ目として、無形資産の定義について、どう規定するか、類型化は有効かなど、何度も検討がなされました。結論として、法的な、あるいは会計的な定義をそのまま採用することは不適切であり、代わりに、通常無形資産として議論されるいろいろなものについて、解説的な検討を加えるというアプローチを取つたということに

なります。

岡田 今ご指摘いただいたわけですが、これまでのお話をお聞きしても、無形資産はまだまだ世界的なルール、あるいは取り扱いは十分に固まっていないということは十分感じるところです。今、少しお話のありました移転価格上の無形資産の定義は基本的な問題かと思いますが、モリスさん、いかがでしょうか。

移転価格課税の対象となる「無形資産」とは

モリス この定義の問題は非常に重要です。私どもの11月の協議のコメントでこの点を強く指摘しました。そのコンサルテーションペーパーが何といつているか、少し読んでみたいと思います。

ガイドラインにおいては、「無形資産」という用語は、有形資産や金融資産ではないもので、商業活動における使用上所有又は支配することができるものを指す、

とされています。また、会計又は法的な定義に注目するのではなく、無形資産が関わる問題に関して移転価格分析を行う目的は、比較可能な取引に関して独立企業間で合意される条件を決定することとすべきである、ともされており、以上は、本来の無形資産の定義に近いものです。

基本的な原則としては、何かが無形資産であるということはあまり有益ではありません。法律や会計原則が比較的たくさんあって、無形資産について述べていますが、OECDでは、何かを箱に入れて、これが無形資産だといえば好きなことができるのではないかという皆様の懸念は、理解するということを述べています。

ただ、基本的な合意を求めるためには法的な原則が必要です。何々ではないとうこともいうべきではないし、何々であるということもいうべきではないということですから、法的な定義を出発点とする。何かに所有・支配されるものであって、法的に保護することができる、分割可能であるというところからスタートして構築

していこう。新たな原則で付け加えるものがあるかどうかということを考える。これらをすべて追いやつて、新たな定義をゼロからスタートするべきではありません。問題はわかつています。現在の特許に関する法律、ノウハウや商標に関する法律の法的な原則に、出発点として使えるものがあると思います。安井さんがおっしゃつたように、無形資産の分類について、これは無形資産だ、これは比較可能性分析の際に考慮される要因であつて、無形資産ではないというようなことをいつしていくことは有益ですが、法的な、会計的な原則でみんなが理解するものを使って、それに変更を加えていくというアプローチでスタートすべきだと思います。

岡田 既存のものを活用していったらどうかというお話でしたが、それについてアンドーソンさん、どのように感じていますか。

明確で広く受け入れられる無形資産の定義

アンダーソン モリスさんがおっしゃつたとおりだと私は思いますが、まず一般的に、無形資産をTPという視点から税制上どのように扱うかということは非常に重要な論点です。予見可能性が必要であり、さらなるガイダンスをつくっていく必要があると考へています。

また、コンセンサスづくりも非常に重要なだと私は思います。無形資産とは何なのか。そして、どのような価値で無形資産が移転されているのかということについてのコンセンサスづくりが必要だと思いますので、このプロジェクトに真剣に取り組んでいく必要があるということはいうまでもないことです。

そこで、定義上の問題についてお話をしたいと思います。確かに無形資産について明確で広く受け入れられる定義が必要です。定義づくりにおいては独立企業原則を当然の出発点とすべきだと思います。時間がない、急がなければならぬという

ことになると、一から行つていては間に合わないわけで、経済理論をベースとし、これまで打ち立てられてうまくいっている原則を活用していくべきだと思います。なぜならば、当時はわれわれの先駆者がじっくり腰を据えてつくったのでしょうから、その原則をできるだけ活用すべきだと思いますし、これまで行つてきたせつかくの作業を軽視すべきではないと思います。

いずれにしても無形資産の定義をつくつて、無形資産の背景にある価値とは何なのかということをしつかり把握していくこと、それから無形資産の移転とは何なのかということをしつかり定義していく必要があります。無形資産はあくまでも資産ですから、独立した二つの当事者がその所有権と支配の移転について合意するという種類の資産です。これは非常に基本的な概念ですから、これを捨ててはいけないと思います。

TP目的での無形資産の定義は、所有権、支配、譲渡可能性の三つの特性をベー

スとすべきだと思います。これについてはこれまで何十年も行ってきたわけですし、今後ともこの三つの特性を軽視する事があつてはならない。一方で、事業上の属性、または概念であるのれん、ゴーイング・コンサーン、シナジー、ロケーション・セービングなどは確かに課税取引の評価に影響するかもしませんが、これらを無形資産の定義に含めるべきではないと思います。やはり、古き良き時代の原則にもう一回立ち返つて、今、それをしつかり守つていくことが求められているのではないかと思います。また、所有権の配分、濫用防止規定については後ほどコメントさせていただきます。

無形資産への課税を巡る各国の動き

岡田 やはり産業界としてはできれば明確な定義が必要である。その場合の基準として三つあるというお話をいただきました。さらに評価に影響を及ぼすものでも定

義に含まれるべきではないものもあるというお話をいただきました。この点、米国は無形資産に係る移転価格についても他国に先駆けてかなり進んでいるとも聞いています。その点、OECDにおいて、聞いている範囲で結構ですが、安井さん、いかがでしょうか。

安井　OECDにはメンバー国の中の情報がどんどん入ってくるのではないかというイメージを持たれていますが、実情はなかなかそのようにはなっていません。各国の動向をフォローするのは事務局職員としてもなかなか苦労しているところです。したがいまして、この場でアメリカの動きとしてお話しできることは非常に限られてしまうのですが、私の知る限りでは、例えば、最近のアメリカ政府の税制改正提案を見ますと、明確にBEPSの問題意識をベースにする提案がされており、その中で無形資産の定義に直接関わることとして、ワーカーフォース・イン・プレイス、グッドويل、ゴーイング・コンサーンが無形資産の

定義に含まれることを明確化する必要があるという提案がされています。

岡田 アメリカは国内法で多少規定しているようですが、ほかの国はOECDの動きをにらんでという感じではないかという気がしています。

一方、2012年に公表されました国連の移転価格マニュアルでは、新興国は実体面ではかなり異なる考え方をとっているということです。私から国連の移転価格マニュアルの内容を少しご紹介させていただきたいと思います。

これは昨年10月に公表されました。その序文では、このマニュアルは途上国のみを受けて実務上のマニュアルであると書かれています。したがって、OECD移転価格ガイドラインほどの規範性はないわけです。一方、国連モデル条約におけるコンセンサスは、一般的な独立企業間価格、いわゆるアームズ・レンジス・プライスの原則をベースとするということですから、この点でOECDの考え方と変わるものではありません。

国連移転価格マニュアルでは、無形資産について特に書かれた章はありません。

ただ、無形資産を巡っては先進国と新興国との間で意見の違いが最も明確になつた分野であるということがいわれています。

このマニュアルでは、無形資産の移転価格分析、もともと無形資産という性質上比較対象を見出すのは困難である、特に途上国では比較対象の数が少ないことが問題であるといわれています。また、無形資産、あるいは無形資産の権利の移転を伴う事案の有用な算定方法として、独立価格比準法と取引単位利益分割法が挙げられています。低いコスト国での事業から生じるロケーション・セービングについて、発展途上国が主張しているのは通常の場合、発展途上国にその便益が生じているのだから、そこから生じる利益はこれらの国に帰属させるべきであるということです。

この国連移転価格マニュアルでは、第1章から第9章までがコンセンサスに基づき実務上の指針を提供しているのですが、第10章はそれ以前の章とは違つて、グラ

ジル、中国、インド、南アフリカなどの主要な新興国が自分たちの立場について自分たちの考え方を述べています。

まず、ブラジルについては一定のものを除いて利益法、つまりTNMM（取引単位営業利益法）と利益分割法（PS法）を否定して、コスト・プラス法（CP法）および再販売価格基準法（RP法）について比較対象取引を使用せずに、業種によって基本20%から40%の固定利益率を採用しています。

中国については中国当局側から、これまでの多国籍企業側の動きに対していくつかの疑問が提起されています。例えば、製造に関わる無形資産の使用料を中国の関連企業が親会社に支払い続けなければならないのかどうかという疑問が提起されています。あるいは中国企業にも自ら開発した無形資産に係る利益を受ける権利があるのではないか。あるいは途上国のコントラクト・マニュファクチャリング、コンタクトR&D、ツール・マニュファクチャリングなどが過少評価となつていると

いわれています。さらに、中国の販売企業は一般的にリスク限定で少ないリターンでよいといわれたりしますが、中国の販売企業も大きな機能を果たしている。したがって、市場固有の特徴、いわゆるロケーション・スペシフィック・アドバンテージが無視されているけれども、そうはいかないのではないかといわれています。所得算定方法としては利益分割法が適当であると言われています。いずれにしても中国当局の主張は、端的には中国にはユニークな経済的、地理的因素があるということだと思います。

インドについても先ほどのロケーション・スペシフィック・アドバンテージを提供していると主張しています。また、インド子会社はマークティング・インタンジブル、あるいは親会社の技術ノウハウの現地化という面で貢献しているだろう。また、所得算定方法としては利益分割法が使えるということをいっています。

このように見ますと、新興国の主張は製造や販売に係る無形資産あるいはロケー

ション・セービングなどの口ケーション・スペシフィック・アドバンテージは、これらの中にはかなり帰属しているということです。したがって、先進国の産業界だけではなくて、先進国当局にとっても、二重課税の可能性が大きな懸念になっていると思います。

このように基本的な資本の輸出国と資本の輸入国で立場の違いがあるようになります。世界的に著名な多国籍企業は先進国各国で幅広く事業をしていて、いろいろな考え方、経験をお持ちかと思います。モリスさん、いかがでしょうか。

世界の多国籍企業で生じている問題

モリス アメリカの企業との関連において語つてみたいと思います。これは親会社に共通する側面もありますし、アメリカの企業独特のものもあります。三つの分類に分けてお話ししてみたいと思います。

アメリカ企業がアウトバウンドの会社の場合には、アメリカの問題があります。

安井さんがその問題について語られましたが、15年、20年、アメリカにおいては無形資産のアウトバウンドについてその価値を捉えようとしました。アメリカの税法では特別な努力がなされています。また、アウトバウンドで出てしまった後もその価値を把握しようという努力が見られています。これはアメリカ独特のものです。安井さんがおっしゃったように、アメリカはこれで十分だと思っているわけではありません。変化に対する提案が今、政権に出ています。もつと海外のロイヤルティを把握しようとしています。これがいいかどうかというのは、それぞれ考えも違うかと思います。

海外へのアウトバウンドに関しては、アメリカの企業はほかの企業と同じ問題を抱えています。他国が無形資産の存在を主張する、アメリカの法律ないしはほかの国の法律が認識しないようなものを主張する。これも報告の中で取り扱っています。

それから、その他の特殊要因としては、市場特有の要因、労働力の問題、どれぐら
いの価値が帰属すべきかというすべての企業が直面する問題です。

また具体的な問題としては、アメリカ企業、特にEコマース、あるいはデジタル
デリバリーなどが、その分野のリーダーであることから生ずる問題です。

通常IPを低税率の管轄において、そこから高い税率のところに無形資産の使用
に関するチャージする。先ほど話していた問題は、輸入だったのですが、今、お話
している構造は通常資本輸出をするあるいは居住者の国、つまり源泉地国に不当
な扱いを受けた、所得が奪われてしまったというような国、フランス、ドイツなど
です。アメリカ側の状況としては、ほかのアウトバウンドの企業と同じような状況
です。しかし、非常に違う側面も持っています。

三つ目のEコマースの分類で出てくる問題は、無形資産のルールが不十分である
という人々の懸念を結晶化しています。元の点に立ち戻りますが、新たなビジネス

のやり方があるなら、そして、新たな状況が生じるなら、それを検討して、あるいはそうした状況をほかの取引と違った見方をする必要があるのではないかということを考えるべきだということです。

日本の多国籍企業で生じている問題点

岡田 日本企業も世界的展開を行っているところで、いろいろな経験がおありだと思います。特に無形資産を広く使用していると言われる自動車業界で、槇さん、いかがでしょうか。

槇 2年前のシンポジウムにおいても、少しご説明させていただいたことがあります、無形資産に関して当社は基本的には海外の子会社に対して車の製造を製造許諾という形で出しています。そして、ロイヤルティを現地からいただくという形を取っています。

最近、調査・課税の増加で、基本的にはロイヤルティについて、超過収益がなければ基本的には払えないという形の否認事例が出てきています（図表24）。インド、インドネシア等で出てきています。当然、機能分析あるいは現在の経済状況に基づく分析という形で、基本的には実績の収益率の説明、そして、コンパラとの調整の説明は、させていただくわけですが、収益の超過部分がなければ、無形資産の移転を最終的にプロフィット・スプリット、それも残存のプロフィットの部分がそのまま使用許諾の部分にも入つてきているという議論で、あまりかみ合わないことが起きています。

最近の情勢としては、製造許諾に対するロイヤルティの問題だけではなく、自主開発ということで、現地で開発技術も輸入して現地に移転して、現地で開発してもらうという要請を受けており、製造許諾のノウハウとは別に開発における技術ノウハウの提供も出できます。これも単純に使用のときと同じように、基本的には開発

図表 24 無形資産に係る移転価格の実務的な課題

ロイヤルティ支払いに対する調査・課税の増加（ロイヤルティ減額・費用の否認等）
ロイヤルティの根拠である「製造許諾に基づくライセンス料の考え方」を説明するも、
移転価格上の「無形資産の対価として適切かどうか」が議論になる状況が発生

(1) インド・インドネシアにおけるロイヤルティ否認事例

「比較対象企業の収益率を上回る超過収益がなければロイヤルティを払う必要がない」と
して、ライセンサーである当社へのロイヤルティ支払いを否認



(2) 中国自主開発要請におけるノウハウ提供の課題

△機能分析・経済状況に基づく実績収益率+コンパラとの調整の説明を実施
△独立企業間価格によるロイヤルティ料率が適正であることの証明の試み

- ・「ロイヤルティ対価の根拠として、コスト総額と技術の独自性を証明すべき」との要請
・総額証明……研究開発投資額の全額の資料提出 →ノウハウ提供での対価低減問題
・独自証明……企業機密によるオリジナリティの証明 →役務提供での技術移転問題

△日中租税条約9条「独立企業原則の適用」の範囲だが、納税者の立証責任が重い

- ・ユニークな無形資産取引では証明が困難かつ複雑（直接的な証拠・適切な情報提供が困難）

▼無形資産対価の算定方式、コンパラ選定等のTPM適用手法の整理が必要
(米国では09年に無形資産について、契約上の所有権確定を尊重する内国歳入法規則を導入)

コストの総額、直接かかった費用はいくらか、それが上限だろうという先方の要求から入ります。そうすると、次にモデルエンジンしたときには、前に払った部分から変わっていないところは全部差し引いてくださいということで、先方の言うロイヤルティの総額というベースで話をしていると、モデルエンジンごとにどんどん技術ノウハウ提供の対価の総額が減っていくという状態になります。

そのときに何が起くるかというと、使用のときも同じですが、独自性の証明ということで、今回の技術について追加でオリジナリティを加えたところは何か、そのコストはいくらなのかと言われます。現地に単純に移転はできないので、いわゆる技術者を派遣するという形で、役務提供のPEにならないように、短期で行くことも含めて実施しています。その場合にも基本的には企業の全体の補完的なノウハウ提供として行っていますが、それは役務提供であると主張されます。そのような説明にのると、役務提供であれば、単純に役務提供によって移転したノウハウは現地

のものですという言い方もされるので、かなり誤解が多いのではないかと考えています。

普通に独立企業原則に基づいて説明をするという形をとっていますが、納税者側の立証責任は大変大きくなつております、まずユニークな無形資産取引についてはやはり証明は困難です。オリジナリティを証明しろといつても、過去からの企業ノウハウとして蓄積されたものについて直接的に紐付きで説明する資料を出すことは難しく、もちろんその中に含まれるパテントは提示していますが、ソースコード等を含めて中身を全部見せろと言われても、企業秘密だというような話も出てきて、多少押し問答になる状況があります。

図表25（156ページ）はロイヤルティの料率ということで、単純に使用許諾の料率の話ですが、四角い囲みの下に書いてあるように、96年あるいは07年に、だいたい中央値が5・5%から6%、これはビューロー・ヴァン・ダイク社のサービスに基

図表 25 自動車製造許諾における技術ライセンス

1. ロイヤルティ内容…対価性

▼技術ライセンス契約は車両（部品）製造の許諾であり、設計および製造に関する「技術情報（製品設計図・生産設備設定方法・製造工程マニュアル等の技術ノウハウ）の使用許諾」、および「車両製造権」付与の対価としてロイヤルティ支払いを契約
その他、技術情報使用に係る「特許」実施の許諾、ならびに技術援助内での「商標」使用を許諾
また、追加支援項目として、現地要請に応じた生産準備/派遣/受入を別途、有償で実施

2. ロイヤルティ料率…適正性

▼一般に技術情報の使用対価、および製造権付与の対価として特許実施許諾等を含めた自動車製造工程分野における、ロイヤルティ料率の比較可能な標準料率は、5～6%程度

<自動車分野製造工程（Manufacturing Process）における比較可能性検証>

・96年ロイヤルティ料率設定時の調査結果…平均5.5%、中央値5.5%
・07年調査結果…6%超の事例あるが、平均5.8%、中央値5.5%と大きな変化なし

<調査内容>CRA International Report
1922～1997自動車特許訴訟Reasonable Royalty Ratesは、平均8.75%、中央値8.00%
自動車ライセンス契約229件Licensed Royalty Ratesは、平均5.8%、中央値5.5%

上記はManufacturing Processだが、Product（図面だけ）では、平均3.9%、中央値3.0%。
Product（図面）に比べ、Manufacturing Process（製造）に関するRoyalty Ratesが高い傾向にあり、
製造ロイヤルティの分布は、製品製造が5.0～5.9%、部品製造が3.0～3.9%に最も多く存在

づく比較対象口イヤルティですが、米国の訴訟案件あるいは開示されている契約に基づいて2012年に見たときも、6%程度であるということで、料率が高めであるマニュファクチャリング・プロセスにおいては大きく変わることはない理解していますので、基本的にはそれで比較検証は十分できているのではないかと思います。ところが、それが収益の実績と結びつけられて、結果責任いわゆる収益の責任を技術ライセンス契約において補償するとなると大変重大な結果をもたらしかねないので、われわれは懸念を抱いているところであります。

現地生産子会社の機能認識を巡る問題

岡田 非常に厳しい問題に直面していることをご指摘いただいたわけですが、精密機器業界の企業について、菖蒲さん、いかがでしょうか。

菖蒲 横さんの意見は本質に迫る大変参考になる話です。それとの関連で精密機器

においても今、新興国での生産シェアが非常に増えています。20年ほど前から、中国やタイ、マレーシアなどいろいろなところに生産拠点を拡張してきた中で、新興国側の立場からすると、もう20年もたつたのだから一人前の企業ではないか、現に経営の幹部職員や技術者も育つてきているというわけです。われわれから見ればリスクおよび機能の限定された受託生産会社でしかないという認識でいるのですが、相手国から見ると、すでに立派な大企業です。したがって、現地にそれなりの無形資産が形成されているという。そこで、単純なTNMMではなくて、プロフィット・スプリット法を使うことに話が展開されてしまう。

しかし、これはわれわれからいわせれば、研究開発もしていなければ、製品の設計もしていない、単に日常の生産活動しか行っていない会社に、なぜ重要な無形資産が発生するのか。およそ生産を使命としている会社であれば、日常のコストダウンのためのさまざまな工夫や能率アップ、その他の業務改善提案はどこでも行いま

す。そうした改善活動を行わない企業は、今の厳しい企業社会では生き残れないわけです。それを行つてはいるからといって、無形資産が生じてはいるとはとうてい納得したいわけです。しかし、相手は、「そうですかわかりました」と簡単にはいつてくれないとこが、企業としては悩みです。

マーケティング上の無形資産を巡る問題

菖蒲 少し視点は変わるのでですが、やはり新興国との関係で最近、悩ましいのは、マーケティング上の無形資産の扱いです。要は、リーガルオーナーシップ（法的所有権）と、エコノミックオーナーシップ（経済的所有権）のどちらを優先するのか、使い分けられてしまうわけです。例えば、法的所有権を重視した場合には、新興国の販売子会社が非常に積極的に広告宣伝を行つてマーケットシェアを伸ばそうとしたときに、相手国が、そもそも法的所有権も持つていないので、ブランド広告を行つ

のはおかしいではないかと、本来、これは日本の親会社が負担すべきだということ
で、広告宣伝費の販売会社による負担を否認する事例まで出ています。

先ほどのディスカッション・ドラフトの後ろの方に付録が付いていて、これは非
常に興味深いのですが、この付録の例3から例8にはさまざま組み合わせが紹介
されています。販売子会社が広告宣伝費を負担する場合もあれば、逆に親会社が全
世界の広告宣伝費を全部負担する場合もあり、組み合わせは何とあります。
その判断基準として、関連者が担っている機能とリスクによつて組み合わせは何と
おりもあり得ると書かれているので、その考え方は非常に実務的で私も賛同します。
そうしたことを見無視して、一方的に法的所有権だけで判断したり、逆に法的所有権
ではなくて、今度は都合よく経済的所有権で判断したりして、もつと利益を出さな
ければいけない、いわゆるマーケティング・インセンジブルが現地子会社側に発生
しているというように、都合のいい方がされる場合があります。そこはぜひ二

重課税を避ける意味からも国際的な共通のルールにしたがつていただくようになれば、要望したいと思います。

所有権の配分について

岡田　このように多国籍企業はいろいろな意味で厳しい状況に直面していますが、無形資産に係るリターンを受ける当事者はどのように解すればよろしいでしょうか。アンダーソンさん、ご意見をいただければと思います。

アンダーソン　簡潔にいたしますが、法的契約、そして、誰がリスクを負っているのかが重要なポイントになると思います。契約を無視する場合にはガイドラインの9章にリンクさせるべきでしょう。それが根本的なベースになると思います。

所有権の配分に関して申しあげると、実際の開発、保守、無形資産の保護に関する物理的な履行にあまりにもフォーカスが置かれ過ぎてているかと思います。アウト

ソーシング、研究開発の外部委託についても支配という概念が非常に重要です。プロセスを細かく支配する能力がないかもしれませんし、それを要件づけるべきではないでしょう。

高いレベルの経営管理という観点からの支配がほかの分野と同様、この分野においても重要です。支配の概念についてはガイドラインの9章の原則に沿ったものでなければならないと思います。例えば、採用・解雇の権利などです。新しくここでルールをつくることは望ましくないというのが私の見解です。

所有権と受益は開発本体に吸引される

岡田 所有権の配分に関する問題ですが、無形資産の使用、あるいは移転の取引に関する、槇さん、どのような課題があると考えていますか。

槇 基本的には無形資産の移転と使用についてはやや複雑になつてきているとわれ

われは理解しています。先ほど申しあげたように製造許諾による使用の場合と、最終的に無形資産を売却して移してしまう場合とではかなり違うのではないかと思います。図表26（164ページ）の機能、資産、リスクおよびコストを検討するということは大変重要です。ただ、実際の場合においてはその行為が契約に合わないという指摘がほとんどです。われわれは合致していると思っていても、基本的には合致していないというところに入ります。

その意味では、正確に果たす機能、使用する資産、そして、リスクを分析していくことは変わりませんが、最終的にコントロールの主体を見分けることが大変重大です。

考え方としては、意図せざる無形資産の移転が起きてしまうのではないかというところが、この受益者の問題に明確に含まれていると私も考えています。予測可能性がなければ、基本的には投資の活発化はなかなか起きにくいのですが、今回のO

図表 26 無形資産に関連するリターンを受ける当事者の特定、あるいは無形資産の使用または移転に係る取引についての課題

(1) 無形資産に関連するリターンを受ける当事者の特定 (パラ30)

◆法的登録および契約上の取り決めと合致した行為か否かの評価

- ・無形資産の開発、改良、維持および保護に関する機能、資産、リスクおよびコストを検討する
- ……
- 「実際の行為が契約に合致しない」場合の問題

→ 果たす機能・使用する資産・引き受けるリスクの内容の分析に基づき、無形資産の開発/使用の遂行・負担・コントロールの主体を特定すべき
ただし、コスト負担自体が受益権を発生させるわけではない (パラ47)

(2) 無形資産の使用または移転に係る取引の課題 (パラ57)

◆無形資産の使用料……「使用料が利益に見合わない」、または「使用料は遞減すべき」などの主張が正しいかどうかの問題

→ 無形資産および無形資産の権利の性質を個別に特定する必要あり。
ただし、無形資産創出への貢献度と便益との関係は難しい

(資本輸入国の経済的所有権等の主張が広がる恐れ)

EDCDコメントの中でも、開発そのものと、改良・維持および保護の二つを区別しなければ大変重要な問題が起ころのではないかと私どもは考えています。いわゆる既存の知財権を使って、基本的には無形資産という会社のノウハウ、企業秘密を具体的に使って現地で製造する、あるいは開発するというときに、基本的には元々の開発に対して改良にコントリビュートしたということで、その部分についての知財権を分けるということが起きてしまって、所有権も分けるという議論にまで発展しかねないと思います。

そのうえで改良を考えたときに、例えば、設計変更をすれば基本的にそれはすでに現地のものであるという考え方も出でてきます。では、その程度はどこまでなのかなが大変重要だと思います。

図表27（166ページ）は、私どもの考え方の中でリスク等を分けた形で考えていますが、真ん中の改良の欄を見ていただきますと、基本的には無形資産を使用して改

図表 27 遂行機能と受益の関係

所有権と受益は開発本体に吸引されることが基本。
各遂行機能を独立した事業体とした場合、契約・法的規制による移転はあるものの、車両製造ライセンスにおける製品単位での
受益価値判定基準が必要と思われる

遂行する機能	開 発	改 良	維持／保護
所有権関係	◎無形資産創出	△無形資産使用	×（維持・保護行為代行）
①機能主体 ②使用資産 ③負担リスク	<ライセンサー> ○R&D設備資産 ○企画開発リスク ○製品販売リスク ○製品責任リスク ○陳腐化リスク ○開発費用	<ライセンシー> △R&D設備資産 ○改良製品責任 △製品販売リスク △製品責任リスク △陳腐化リスク △改良費用	<技術サービス> ×通常事業資産 ○独自性喪失リスク
④発生コスト			×陳腐化リスク ×通常事業費用 ×通常費用 (販管費の範囲)
受益の形態 受益者	○開発製品の製造販 ・許諾ライセンス ・無形資産の売却 →無形資産創出の 归属に基づく判定 (=独自性)	△ 改良製品の製造販売 ・再許諾ライセンス ・受託費用収入 →改良による 付加価値で判断 (=貢献度の判定) 追加独自性の有無	×サービス提供料 →サービス提供者 (=役務の提供)

良する。これは元々の開発者、親会社が出したものを見直して、例えば、一部自主開発をするという場合に、元々の設計から始まつたCAD、CAMに至るまでいろいろな開発データを出します。それに対する対価が必要であることを申しあげています。

それと同時に、現地で改良したものについてどのようなリスクを負うのかという話になります。非常に限定されたりスクであると私どもは考えていますが、それが車の販売に関わるすべてのリスク、例えば、プロダクト・ライアビリティ（製造物責任）のリスクを改良者が負うのかとなると、決してそのようなことはないと理解しています。そうすると、改良によつてある程度無形資産に寄与したものに受益を与えるという話があるときに、その受益は何かというと、改良することによつて販売台数は維持できる、あるいは販売台数が増えることで現地が自らの経営に基づいて判断したものであるとわれわれは整理しています。

仮に現地の改良の中で特許が出てくれば、それは現地のものでしよう。独自性あるいは完結性のあるものが出でたときには、それは当然のことながら現地のものだと理解していますが、製品の付加的な機能を一部上げただけ、あるいは自らの販売を増やすためにデザインを少し変えたという場合には、それは本来の開発のところに無形資産はすべて吸引されるべきという考え方を持つています。

P-Eのときに、まさにフォース・オブ・アトラクション（吸引力）という話がありますが、こうした考え方がどうして本来の開発者の開発した無形資産にないのか、私どもとして非常に疑問を感じざるを得ない。すべて派生していく、分離していくものが、どんどん新しい知財権、あるいはもしかすると所有権も生むかもしけないということは、問題ではないか。そのような権利となるのは、やはりパテント等の非常に明確な登録、法的な保護によるもの、こうした形の独立性、完結性があるものに限定するというような形で整理していただければとわれわれは思います。

最後に指摘したいのは、DCFを使うことになりますと、将来の利益で取り返せない部分について現時点で課税することになりはしないかということです。このような考え方もあるので、DCFは有力な参考指標の一つではあるにしても、慎重な議論が必要ではないかと考えています。

TPガイドラインは濫用防止原則をベースに

岡田　開発とその他の問題は非常に重要な問題かと思います。この点についてはOECDでもさらにご検討いただければと思います。いずれにしても、無形資産の中身はなかなか難しいところがあるので、納税者にとつても、あるいは当局側にとつても両方に濫用の可能性があるということでしょうか。アンダーソンさん、いかがでしょうか。

アンダーソン　濫用に関してですが、まず無形資産プロジェクトの出発点となるの

が濫用防止規定であると思つてゐる人がいるとしたら、それは間違いだと思ひます。やはり、一般的な原則、指針を、TPという観点から無形資産について決めるのが先だと思ひます。TPガイドラインは、明確さ、予測可能性がベースになるべきであり、濫用防止原則がベースとなるべきではないと思ひます。

何点かまとめ的なコメントになつてしまいますが、企業にとつて重要だと思ひますので、お話をさせていただきます。無形資産に関するプロジェクトはOECDを取り組んでいるプロジェクトの中でもかなり技術的で専門的なプロジェクトです。一つの経済大国の濫用防止国内法、日本から見て太平洋の向こう側の国の国内法に対応しようということで始まっています。もう一つの大国についても懸念があります。ドイツで、事業再編に絡むプロジェクトでした。

そうした事象が発生していることが背景にありますが、国際経済界は日本に尊敬の念を抱いています。国内的な問題であるにもかかわらずOECDパリ本部にその

ソリューションを求めることを、日本企業はしていない。それはすばらしいと思します。日本政府のそうした姿勢は評価すべきだと思いますし、日本に見習つてほかの国々も、純粹な国内の税制上の問題をOECDその他に持ち込んで、ほかの国々を含めてソリューションを探ろうとしないでいただきたいと思います。税制的には理論や原則がしつかりと確立されたものがあつて、何年にもわたつてこれを皆が守つてきているにもかかわらず、それに対して変更をもたらすような議論に引きずりこまないでほしい。

その意味では、コンセンサスを醸成していくことは非常に重要なことですが、このプロジェクトの中身をしつかり考えて、それがどのような影響を及ぼすのかを考えなければいけません。そうでないと根本的な税制上の原則を大きく変えてしまうことになります。

モリスさんがおつしやつたとおりです。源泉地国、中国、インド、アメリカが結

局徒党を組んで同じ側に立つてしまうと、こうした国々がこのプロジェクトに彼らの主張を裏付けるような要素を持ち込んでしまい、その結果として、ほかの分野における課税や理論がおかしくなってしまいます。例えば、ロケーション・セービングやマーケットサイズの問題も出ていますが、TPGガイドラインの中に出ている原則は今でも生きて有効なのです。それを損なうことがないよう、われわれとはしてはうまくいっているものを土台にして、さらに発展させていくべきであって、今までの原則を打ち捨てるべきではないと思います。

もう一つ、このプロジェクトについて2012年11月にコンサルテーションがパリで行われましたが、そこで一定の進展は見られています。TPGガイドラインの9章の中に入っている機能が新しいドラフトに生かされることを期待しています。

濫用防止はあくまでも一般的な話であって、これは二国間で解決すべきだと思います。このプロジェクトで、濫用問題に改善がもたらされたとして、OECDがス

口ーガンとして掲げている「よりよい生活のための政策」には必ずしもつながらないと思います。OECDは自由貿易の旗振り役です。私としてはこのプロジェクトによって単一税が生まれてしまうことを懸念しています。その結果として自由貿易、自由な移動が阻害されてしまうのではないかと懸念し、われわれすべての国が力を合わせてこれに対抗しなければなりません。そうしないと、誰も勝者がいなくなってしまいます。

その意味ではこのプロジェクトは軽々に捉えるべきではなくて、真剣に考えなければならないと思いますし、このプロジェクトによって保護主義が進んでしまうことは絶対にあってはならないことです。このプロジェクトを進めるこことによって事業再編と同じような前向きな成果が出るようにしなければなりません。事業再編についてはものすごく時間を使いましたし、非常に大きな進展が見られました。最終的に事業再編のプロジェクトは非常にいい結果が出せたと思います。それと同様よ

うに無形資産のプロジェクトもそうした方向に動いていいとほししいと思います。いずれにしても、ここでもコンセンサスが重要であり、今までしつかり育ってきた原則を捨てるべきではないでしょう。

今後のガイドライン改定に向けて

岡田 すでに予定された時間がきていますので、まず、安井さんから、OECDの第6章の改定の今後の見通し、これは移転価格上の問題解決のために欠かせないと思いますが、そのあたりの今後の動向、何かコメントをいただければと思います。

安井 繰り返しになってしまふかも知れませんが、まずは残されている論点をしつかり議論しなければなりません。無形資産をどのように定義するのか。広い定義を取りつつも、対象がやみくもに拡大することのないようになければなりませんし、ローカル・マーケット・アドバンテージやシナジー、グッドウイル、アセンブルド

・ワークフォースなどは議論の前提が異なると統一的な見解に収束することが難しい分野なので、これらをガイドラインの中でどのように扱うのか、議論を続けなければいけません。それから、無形資産から創出される利益の帰属について、リスクと機能とコスト負担、特にコスト負担をどのように整理するのか、引き続き検討が必要です。また、無形資産の評価に関して、非常に難しい点ではありますが、DC-Fの問題点を踏まえた上でその利用についてのガイダンスはどうあるべきか、引き続き議論が必要です。

それから、第6章を新しく改定するとともに、コンパラビリティ・ファクターと位置付けているものについてのガイダンスをおそらく第1章に追加する必要がありますし、無形資産の開発等に対するコスト負担の整理と第8章のコスト・コントリビューション・アレンジメントに関する現行のガイダンスとの整合性を検討する必要があります。

本日、パネリストの皆さんから、ガイドラインを実際に適用する上で問題点をお聞きしましたので、これをOECDに持ち帰り、今後の議論につなげていきたいと思います。2013年中に改訂版の「ディスカッション・ドラフト」を公表すべく作業をしていきますので、改訂版「ディスカッション・ドラフト」が公表された際にはまた改めてご意見をいただければと思います。日本を含め、特にアジアの国の声がOECDには届きにくいという思いがあり、本日このシンポジウムに参加させていただいた私の責務として、お聞きした問題意識やビジネスの現場で本当に困っている点をWP6の場に届けたいと思いますので、皆様方からも、ビジネスの現場での問題意識を積極的に日本から発信していただければと思います。

B-1-A-Cと各国当局・国際組織との関係を深める

岡田 今日の議論をOECDに持ち帰つていただけることを期待しています。

世界的な統一ルールの必要性という意味では、B-IACは、当然ながら関与できると思いますし、その必要性も感じていると思います。最後にモ里斯さんからコメントをいただければと思います。

モ里斯 この段階では繰り返しがしばしば出てきてしまうことで、前にいったことを申しあげた上で、新しいことを一つ申しあげたいと思います。

このプロジェクトに関してB-IACはOECDに深く関与しています。作業部会が早期にドラフトを出してくださったことは非常に貴重でした。私どもはいろいろな問題を早期に付け加えることができました。ですから、変えたいこともあるのですが、早期に機会を与えていただいたことに感謝しています。

また、B-IACが支援して、OECDの加盟国ばかりではなく、それ以外に手を広げることが重要だと思います。ビジネスというものはOECD非加盟国とも関連を持つっています。私どもの仕事の一つはこのようなところで橋渡しをするというこ

とです。これも非常に重要です。

新しいことを二つ申しあげたいと思います。まず、第1に、B—ACは経団連の
ような加盟組織で構成されています。OECD自身も加盟国で構成されています。
OECDはコンセンサスをつくる一つの穴ではなくて、そこにたくさんのインプット
が入っていくわけです。

皆様はぜひ税務当局と話し合ってください。国税庁あるいは財務省とこれらの問
題について話して、直接彼らに主張していただきたいと思います。来週、英國の税
務当局と無形資産について話します。アンダーソンさんもお国でそのような話をさ
れます。経団連ができることとしては、直接B—ACが政府に話すよう奨励してい
ただければと思います。

2番目として、先進国と途上国の中には非常にギャップがあります。どうやって
このギャップを埋めていくかですが、その方法の一つとして、ギャップの問題全体

についてより分析的な立場を取れば、こんなにたくさん問題があつてどうしようもないという見方もできるのですが、特定の問題にフォーカスすれば、思ったより問題は狭いかもしれません。一連の無形資産の問題がまた出てくるかもしれませんのが、完全に解決済みの問題もあるかもしれません。先進国、B R I C S、途上国を満足させられるような方法が見つかるかもしれません。一方はすべてにおいてまずいことをしている、一方は法律を守ろうとしている、というのではなくて、具体的な問題を扱っていくことで打開していくましょう。そうすることによって国際的なコンセンサスができると思います。

最後に、おいでくださった皆様をはじめ、すべての皆様に御礼を申しあげたいと思います。ここにまいりましたことをうれしく光榮に思います。これが最後でないことを望むものです。ありがとうございました。

岡田 パネリストの方々、また会場の方々、ご協力いただきまして、大変ありがとうございました。

うございました。心から御礼申しあげたいと思います。

安井 欧貴 (やすい・おうき)

OECD 租税政策・税務行政センター移転価格部門アドバイザー

1997年 国税庁入庁。財務省国際局への出向を間に挟み、関東信越、大阪、東京の各税局で移転価格を含む国際取引を専門に調査するセクションの担当課長を経て、2010年6月よりOECD 派遣職員。

OECDへの派遣後、CTPA (Centre for Tax Policy and Administration: 租税政策・税務行政センター) の移転価格部門において無形資産プロジェクトと移転価格事務の簡素化プロジェクトの2大プロジェクトにスタート時点から関与。

Krister Andersson (クリスター・アンダーソン)

BIAC 税制・財政委員会副委員長／スウェーデン企業連合 租税政策部門長／BUSINESS EUROPE 租税政策グループ議長

IMF 勤務を経て、1991年よりスウェーデン中央銀行チーフ・エコノミスト、1999年よりスウェーデン国税庁ボード・メンバー、その後 IFA (International Fiscal Association: 国際租税協会) スウェーデン支部およびSACT (Swedish Association of Corporate Treasurers) ボード・メンバー。Lund University アソシエイト・プロフェッサー。

Archie Parnell (アーチー・パーネル)

BIAC 税制・財政委員会副委員長／ゴールドマン・サックス税務担当マネージング・ディレクター (香港勤務)
米国司法省 (税務部門訟務弁護士)、下院歳入委員会スタッフ、法律事務所勤務を経て 1994年よりゴールドマン・サックス勤務、2001年よりマネージング・ディレクター。

報告者等略歴紹介（敬称略、2013年3月17日現在）

青山 慶二（あおやま・けいじ）

21世紀政策研究所研究主幹／早稲田大学大学院会計研究科教授

1973年 東京大学大学院法学政治学研究科修了（法学修士）、国税庁入庁。1993年 国税庁調査査察部国際調査管理官、1998年 国税庁国際業務課長、2003年 ニューヨーク大学ロースクール客員研究員、2004年 国税庁審議官（国際担当）、2006年4月より筑波大学大学院ビジネス科学研究科教授、2009年5月より21世紀政策研究所研究主幹、2012年4月より早稲田大学大学院会計研究科教授。国際課税に関する対外活動として、1998～2000年、2004～2006年 OECD 税 稅 委 員 会 へ出席、2009年より国連経済社会理事会・税に関する専門家委員会委員、IFA 常設研究企画委員会委員、2010～2011年税制調査会専門家委員会国際課税小委員会委員、など。

Nicole Primmer（ニコル・プリマ）

BIAC シニア・ポリシー・マネージャー

NEC、USCIB（米国国際ビジネス評議会）を経て、2000年より BIAC 事務局（税制、財政、消費者政策、競争、情報通信政策、知財、雇用・社会政策、ジェンダー政策等を担当）。

William Morris（ウィリアム・モリス）

BIAC 税制・財政委員会委員長／GE 国際租税担当ディレクター／CBI（英国産業連盟）税制委員長／在EU米国商工会議所 税制委員長（英国勤務）

1995年より米国内国歳入庁、1997年1月より米国財務省（国際租税担当）を経て、2000年4月より General Electric。英国・米国の弁護士資格保有。2012年11月よりBIAC税制・財政委員会委員長。

一高 龍司 (いちたか・りょうじ)

関西学院大学法学部教授

1992年 関西大学法学部卒、1994年 関西大学修士（法学）、1999年 神戸大学博士（経営学）。2006年9月から2007年8月までハーバード・ロー・スクール客員研究員。

萩谷 淳一 (はぎや・じゅんいち)

三井物産経理部税務統括室次長

1991年慶應義塾大学法学部卒、三井物産入社。経理部決算管理室、米国三井物産会計課等を経て、2011年7月より現職。移転価格税制対応をはじめ、内外の税務実務を担当。米国イリノイ州公認会計士。

岡田 至康 (おかだ・よしやす)

税理士法人プライスウォーターハウスクラーパース 顧問
1971年 東京大学法学部卒業、国税庁入庁。1978年 大野税務署長、1994年 日本貿易振興会経理部長、1996年 国税庁長官官房国際業務課長、1999年 国税庁調査査察部調査課長、2000～2002年 国税庁審議官（国際担当）。2002年より現職。2009年より BIAC 税制・財政委員会副委員長兼日本代表委員。

菖蒲 静夫 (あやめ・しづお)

キヤノン財務経理統括センター税務担当部長

1981年 神奈川大学経済学部卒、キヤノン入社。光学機器事業部総務部経理課配属、1984年12月から経理部会計課に異動、1998年 会計課税務担当課長、2005年 経理部副部長、2007年1月より現職。1990年 税理士試験合格。

槇 祐治 (まき・ゆうじ)

トヨタ自動車経理部国際税務・株式担当主査

1981年東京大学法学部卒、トヨタ自動車入社。財務部（および英国駐在）、法務部（および米国駐在）、経理部主計室長等を経て、2008年1月より現職。2004年以降、国外取引関連者との海外移転価格課税対応、資本政策に係わる株式投資管理等の実務を担当。

第94回シンポジウム

国際租税を巡る世界的動向 ——OECD、BIACの取り組み

2013年5月28日発行

編集 21世紀政策研究所

〒100-0004 東京都千代田区大手町1-3-2
経団連会館19階

TEL 03-6741-0901

FAX 03-6741-0902

ホームページ <http://www.21ppi.org>

21世紀政策研究所新書一覧（※は刊行予定）

15 14 13 12 11 10 09 08 07 06 05 04 03 02 01

農業、ビッグバンの実現—真の食料安全保障の確立を目指して（2009年5月25日）
地球温暖化政策の新局面—ポスト京都議定書の行方（2009年11月25日）

国際金融危機後の中国経済—2010年のマクロ経済政策を巡って（2009年12月14日）

これから働き方や雇用を考える（2010年2月9日）

わが国企業を巡る国際租税制度の現状と今後（2010年2月10日）

地域主権時代の自治体財務のあり方—公的セクターの資金生産性の向上（2010年3月2日）

税・財政の抜本的改革に向けて（2010年7月9日）

日本の経済産業成長を実現する—T利活用向上のあり方（2010年11月10日）

気候変動国際交渉と25%削減の影響（2010年11月17日）

新しい雇用社会のビジョンを描く—競争力と安定..企業と働く人の共生を目指して（2010年12月10日）

中国経済の成長持続性—いつ頃まで、どの程度の成長が可能か？（2010年12月17日）

国際租税制度の世界的動向と日本企業を取り巻く諸課題（2011年1月17日）

戸別所得補償制度—農業強化と貿易自由化の「両立」を目指して（2011年2月3日）

新しい社会保障の理念—社会保障制度の抜本改革に向けて（2011年2月14日）

会社法改正への提言—ドイツ実地調査を踏まえて（2011年2月21日）

※

29 28 27 26 25 24 23 22 21 20 19 18 17 16

アジア債券市場整備と域内金融協力（2011年3月3日）

地域主権時代の地方議会のあり方（2011年5月16日）

いま、何を議論すべきなのか？～エネルギー政策と温暖化政策の再検討～（2011年7月8日）

自治体の経営の自立と「地域金融主義」の確立に向けて（2011年7月27日）

税制抜本改革と地方税・財政のあり方～グローバル化と両立する地方分権をいかにして進めるか（2011年10月6日）

変貌を遂げる中国の経済構造～日本企業に求められる対中戦略のあり方（2011年12月9日）

政権交代時代の政治とリーダーシップ（2011年12月14日）

会社法制度のあり方～米・仏の実地調査を踏まえて（2012年2月7日）

社会保障の新たな制度設計に向けて（2012年2月23日）

企業の成長と外部連携～中堅企業から見た生きた事例（2012年2月29日）

日本の通商戦略のあり方を考える～TPPを推進力として（2012年3月21日開催）

日本の農業再生のグランドデザイン～TPPへの参加と農業改革（2012年4月10日開催）

グローバルJAPAN～2050年シミュレーションと総合戦略（2012年7月4日開催）

中国の政治経済体制の現在～「中国モデル」はあるか（2012年12月21日開催）

※ 38 37 36 35 34 33 32 31 30

持続可能な医療・介護システムの再構築（2013年2月4日開催）

国際租税をめぐる世界的動向—OECD、BIAACの取り組み—（2013年2月7日開催）

格差問題を超えて—格差感・教育・生活保護を考える—（2013年2月14日開催）

グローバル化を踏まえた我が国競争法の課題（2013年2月21日開催）

日本経済の成長に向けて—TPPへの参加と構造改革—（2013年3月1日開催）

金融と世界経済—リーマンショック、ソブリンリスクを踏まえて—（2013年3月7日開催）

新政権のエネルギー・温暖化政策に期待する（2013年3月13日開催）

日本政治における民主主義とリーダーシップのあり方（2013年3月21日開催）

サイバー攻撃の実態と防衛（2013年4月11日開催）

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

