

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

21世紀政策研究所所長

森田富治郎

5

21世紀政策研究所研究主幹／

青山 慶二

早稲田大学大学院会計研究科教授

B I A C シニア・ポリシー・マネージャー

ニコル・プリマー

基調講演

1 国際税務に係る諸問題とB I A Cの活動

15

B I A C 税制・財政委員会委員長

ウィリアム・モリス

2 移転価格上の無形資産の取り扱い

38

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

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 I A C 税制・財政委員会委員長

ウィリアム・モリス

B I A C 税制・財政委員会副委員長

クリスター・アンダーソン

B I A C 税制・財政委員会副委員長

アーチャー・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

123

【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

B I A C 税制・財政委員会委員長

ウィリアム・モリス

B I A C 税制・財政委員会副委員長 クリスター・アンダーソン

キャ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いて積極的に研究・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ってきました。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BIAAC（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、ウィリアム・モリス B I A C 税制・財政委員会委員長をお招きしました。OECD、および B I A C 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 B I A C 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 P E（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、いず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は、B I A C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、B I A C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B I A C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B I A C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っても、極めて有益な機会であると思います。また、当研究会にとっても、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っ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PE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 I A C 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上げます。



B I A C 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 I A C 税制

・財政委員会において、非常に素晴らしい指導力を発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上げます。

それでは、B I A Cに関して、いくつかご説明させていただきます。B I A Cは、1962年、O E C Dに対する経済・産業界の窓口として、O E C D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O E C D諸国の経済・産業界を代表する41団体がメンバーになっており、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O E C D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O E C Dに伝えています。

われわれの中核の仕事においては、OECDの中核的マニフェストと結びついた、三つの主要な目的があります。一つ目は、OECDの政策に対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。

B I A C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、ウィリアム・モリス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ところです。経団連の皆様は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 B I A C の活動

B I A C 税制・財政委員会委員長 ウィリアム・モリス

私どもB I A C、また、税制・財政委員会として非常に大事だと思っているのは、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 I A C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って、そうした認識を変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ことを期待しています。

私は、日常のB I A Cの役割に加えて、米国企業のG Eにも関わっております。また、経団連のイギリスにおけるパートナー組織であるC B I（英国産業連盟）の議長でもありますし、英国商工会議所のE U税務タスクフォースにも関与していま



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っていますが、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す。明白に言われることはないのですが、場合によって、その濫用があつた場合などに問題になることがあります。

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ないし、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、B I A C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B I A Cの主要目的です。

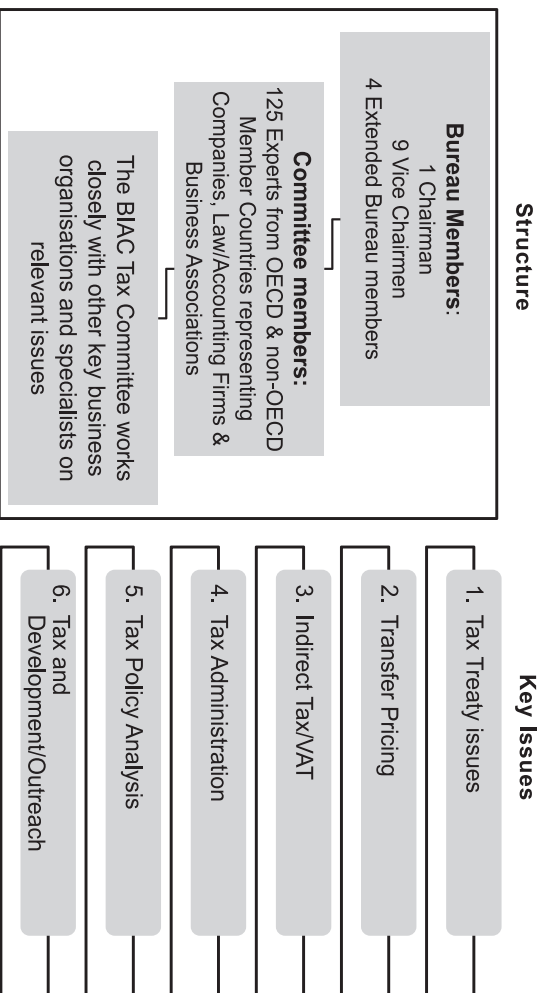
OECDとは積極的に政策イニシアティブなどにおいて、交流をしています。特に過去10年ほど、さらに遡れば1960年代からそうでしたが、OECDの事務局と非常によい対話を行っており、可能な限り、主要な政府メンバーともやり取りをしています。

それによって、私どもが望むことのすべてが実現するというものではありませんが、ビジネス界のニーズが情報として伝わり、それによって、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に、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、これに對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っており、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し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っています。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っ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っていた

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B I A C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。I C C（国際商業会議所）や国連とも、ある程度、交流を持っています。後で少し申しあげたいと思いますが、経団連、イギリスのC B I、アメリカのC I B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。O E C D、B I A Cが担っ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・財政委員会に参与していただきたいと思います。

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ったわけですが、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っており、そ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っています。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しては精査をする

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年前にはなかった企業、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BIAC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、税を払っ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な言いました。「私どもは不法行為を非難しているわけではない。不道德であることに關して非難しているのだ」と。道德をベースに税制を運営するのは難しいものです。ただ、不道德であると言われて不道德でないとしたら、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。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關心を持っています。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、税を納めていな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。

英国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、外国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行っ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ってしまうから、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（GAARs）、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に対して一つのマં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・戦略的な目的を持っています。戦術的な目的はもう達成してきたと思っ
ているのですが、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。
す。しっかりとこのプロジェクトにわれわれが関与していかないと、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えていて、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。

そうになると、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、企業がしっ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、問題をしっかりと特定
していくことができます。マંデートの中には成長を阻害しようという狙いはま
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っかりと関わ
っていくことです。

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。国によっ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ってきた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することが重要です。

それでも、国によっ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ってしまいますが、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、自分で何を言っているのかわかっ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が、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っとシンプルなものにしよう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、シンプルにするといっても限界があります。ですから、今ある税制を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。何が関連していて、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っていきますので、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って、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ってもいいでしょう。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るのです。TPをもっと簡素化できないかを検討する時期にきています。

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、それに対して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ってきたことは、ブランケットルールで対応するやり方でした。これはドキュメンテーション（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テーションの要件を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カ国が行っていると思います。

その狙いは、TPの濫用を防止することにあります。つまり、全体の95%、TPをきちんと行っている95%に対して、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っている5%の人たちに対応するためにです。さらに賢く、例えば、リスクを測定することができれば、そして、課税当局がフォーカスを絞ることができれば、多くの企業にとっ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、そこにと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、経団連にぜひおっしゃってください。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きます。

積極的な関与の重要性

最後に私がお話したい点は、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、税制をしっ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せん。

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も関心を持っていて、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わけですから、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にサポートしていく、税法の整備を助けていくということが必要です。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、全体を見えています。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

E C Dは必ずしも先進国のためだけのものではない、B R I C Sは非常に重要ですので、B R I C Sに対しても支援しています。

O E C Dの加盟国は、世界のG D P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、O E C D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お借りたいと思います。例えば、岡田至康さんです。中国のS A T（国家税務総局）とつながりを持っ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お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B R I C Sは途上国の代表ではありません。B R I C Sの上に行く国もあるでしょう。B R I C Sの下

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き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、B I A Cのプロジェクトとして、われわれにとっ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っています。

B I A Cのプロセスは皆さんの関与があってこそ初めて効果を発揮します。ぜひよろしく願います。

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えます。

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った現在の経済活動に対して十分なガイダンスを提供できていないものとなりました。

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ダンス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ダンスの内、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ダンスはその後に改めて第6章を改定するととされました。

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回目のパブリック

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。このことだけをとってみても、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番目に「Ongoing work on additional intangibles issues (無形資産に関する追加的な論点についての現在進行中の作業)」とありますが、先般のディスカッ

シヨン・ドラフトでカバーされていることのほかに、具体的には、comparability issues（比較可能性に関する論点）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）に関する現行のガイダンスとの整合性の検討など、今後さらに議論が必要な問題がいくつかあります。これらの点については、次回公表することになる改訂版のディスカッション・ドラフトに含まれるかたちで、おそらくパブリック・コメントに付されることになると思います。

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、それを踏まえた各国代表者のコメント、考え方を反映させたディスカッション・ドラフトの改定案を事務局で作成しているところです。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えます。

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っており、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んでいます。セクションCがこの部分になりますが、主に、有益なガイド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、中でもディスカウント・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ド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 valuations including PPAs
- Intangibles with highly uncertain value

今後の主要な論点

図表 3 で、最初のポイントとして "local market advantages" と "corporate synergies" とありますが、現行のディスカッション・ドラフトでは、この二つは無形資産ではないと解説されています。無形資産ではなく、comparability factor として比較可能性分析の際に考慮しなければならぬ要素であるというのが、今のディスカッション・ドラフトのアプローチです。そのため、comparability factor についてさらなるガイダンスが必要であると認識されており、今後、具体的にはおそらく第 1 章中に加えられることになる、今回無形資産ではなく comparability factor であると整理されたものについて

てのガイダンスが議論される予定です。

二つ目¹⁾ "assembled workforce and goodwill (集合労働力とのれん)"²⁾とありますが、この二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良いということではないので、例えば、金銭投資に見合う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思います。

最後の五つ目と六つ目は、無形資産の評価に関するものです。PPAsとあるのは“Purchase Price Allocations (購入価格の配分)”のことで、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ダンスの在り方、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)”とありますが、ディスカッション・ドラフトがDCF法の有効性をポジティブに捉

えている背景の一つに、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BEP 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BEP S（ベップス）と略していますが、先ほどのモリス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プロジェクトです（52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、各国の税務当局、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せん。

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、ある種の二重非課税の問題が発生するという問題意識です。

二つ目は、デジタル・コン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EコマースなどのケースでPEがどのように認定されるべきかなどこれまでも議論してきた点ですが、マーケットとなる国にまったく何の足がかりもないままインターネットなどを通してビジネスが展開できるというときに、現在のPE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、関連者間で借入れをして損金算入になるfinancingとならないfinancingとを使い分けることで、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。古くからある論点ではありますが、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。

四つ目は、現在の移転価格の原則が、リスクの移転や無形資産から創出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。

五つ目が“Anti-avoidance measures”で、G A A Rとは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、あるいはC F 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ったときに、そこに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 S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した後、速やかに Safe harbours に関する新しいガイダンス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

にとつてもより有効なドキュメンテーション・ルールを提案するこ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ェ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はないかという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センティ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

OECD非加盟国との対話の状況

質問1 モリス委員長にお聞きます。特にビジネスの場からすると、OECD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していたっていると伺っていますが、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ていない部分があります。例えば、P EについてはOECDの加盟国の間でも非加盟

国の間でも、A O A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、B I A C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。

O E C Dレベルの話となると、これはわれわれからO E C D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O E C D加盟国なのですが、O E C D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、O E C D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、議論ができないわけではありません。それに加えてさまざまなレベルで、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、出席した国のほとんどはO E C D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、B I A Cもサポートしていますが、O E C Dの場合ではTPライトの議論が進んでいきます。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。B I A CとしてO E C Dに意見を発信して、O E C D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。

ローカル・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。先ほどもローカル・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、ローカル・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て、ローカル・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ダンス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な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いという場合に、最後に、関係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って検討するというアプローチではないかと思えます。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ンスとして記述することになるのではないかと思っています。

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】

B I A C 税制・財政委員会委員長

ウィリアム・モリス

B I A C 税制・財政委員会副委員長

クリスター・アンダーソン

B I A C 税制・財政委員会副委員長

アーチャー・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

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 P E のみならず代理人 P E などの機能的 P E 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 条の改定やコメンタリーへのサービス P E 条項の導入、さらには 5 条の P E に関するコメンタ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BIAACの活動はますます重要性を増していると観察されます。

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ているとともに、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

いることを意味しています。

本日はB I A C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P E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O E C Dにおける5条、7条に関連するP E課税ルールに関する活動、その中でのB I A Cからの主要な関与をご説明いただき、最後にO E C D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 I A C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。

このパネルにご出席のB I A C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、場合によってはわが国の抱えているP E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ってきました。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るとして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、O E C Dモデル租税条約5条に関するコメントリで、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O E C Dモデル租税条約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ことを企業の担当者としては望んでいます。

二つ目は、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った機器設備の売上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、同モデル条約にある“Force of Attraction”、いわゆるP Eの吸引力によ

ってオフショアの所得についてもインド国内のP Eに帰属するというものでした。なお、こちら裁判においてはインド国内のP E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P E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、したがって代理人P E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して、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P E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っています。

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、この対価以上にインドに帰属する所得は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P Eは異なる納税者であり、P Eに帰属すべき機能・資産・リスク、これらを勘案して代理人P E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P Lの利益率と一定の帰属率をかけ、代理人P Eに追加する所得を算定してきたということです。

代理人P E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P E課税の事例を簡単に紹介します。

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っており、中国国内での役務の提供は原則ありません。したがって、日中租税条約上もP E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っては、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ずれがあり、一方的にP Eを認定し、みなし利益で企業所得税をかけてくる問題が発生しています。

二つ目は、出向者に係るP Eですが、同じく中国においては現地法人への出向者がP E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、出向者の真の雇用主は出向元の日本の親会社であっ

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、したがって出向者は出向元のP Eに該当するという論理の展開かと思っています。

こうしたサービスP Eについては、源泉地国においても国際ルールにしたがっ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。これがいったん問題に発展すると解決まで企業にとってだけでなく、おそらく当局にとっても相当の負担になるかと思っています。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っ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P E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いますので、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、二つ目はO E C D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年前になって初めて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T P R 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であるので、イ

インドが課税権を有するという考え方でした。包括的なP Eの定義を採用した議会の意図は、サービスP E、代理人P E、ソフトウェアP E、建設P Eをカバーしようというものであっ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O E C D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O E C D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。インドのオブザーション、5条P E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P E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P Eにとっ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、科学的なりサーチは準備的、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についてもめてきました。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、つまりサービスマンが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、ボードファンの判決が思い浮かびます。ボードファンが源泉徴収エージェントだったので、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になってしまふ、これは中国に関して本当に問題になっています。外貨に替えてオフショアで支払いをする



パーネル氏

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ってきます。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は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。PE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っていることを申し添えます。

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PEなのかに関し

て、サービスP E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っています。サービスP E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、考えなければならぬ要素、プロジェクトが単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て、こ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っているか、その辺のことのガイダンスが中国の政府によって出されています。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なのですが、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くるかもしれないという点があります。

青山　今のお話で、現実のP E課税の問題についてかなり浮き彫りになったと思います

ます。一方で、P E課税については特に欧米諸国ではO E C DのいわゆるA O Aのコンセプトを体现した形で、国内法やそれぞれの各国の租税条約の改定が進んでいくように見受けられます。

これらの状況について、モリスさんからご説明をお願いしたいと思います。

A O Aの導入について

モリス まず、A O Aが何であるかについて、説明させていただきます。皆さんご存じだと思いますが、これが法律にどのような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A O A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さいといっています。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だとして扱

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P Eにはあると言うけれども、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A O A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A O A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、自分が持っている租税条約、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A O Aが取り込まれています。コメン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A O A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A O A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条コメンタリー改定動向

青山 実はB I A C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-I-A-Cとしての新5条提案に対する評価をモリスさんに、それぞれお願いしたいと思います。

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条のコメントリー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-I-A-C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）。PE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含まれており、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、改定されたコメントリーの中で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、このようなところが広範な影響を及ぼし得る部分だと思っています。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ると思います。

モリス 率直に言って、このプロジェクトはうまく進んでいません。多くのOECD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。コンサ

図表 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れませんが、もし受け入れてもらえな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ったのです。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、もっと明確にしようということでしたが、時間を経て、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 I A C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。P Eは、はつきりしてきているのはO E C D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

になつてしまうことになるかとまったく格差が出てしまいます。もちろん、わざと回避をしているのではないでしょうが、ある国に入っ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ったら、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、国によっては4週間の望んでいる、ほかの国では6カ月でいいといっているのなら、少なくともどの国がいつているのかがわかれば、納税者は判断できるのですが、コメントリーでは、ベールに隠れてしまっているのです。私たちにはわからない状況になってしまっています。

"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をご覧ください。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ていきたいと思えます。

"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

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、事業を行う場所の存否を決める際の重要な要素になります。ディスカッション・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、これを使っ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权があつて、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判断がしやすいと思われます。

さて二つ目の、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っていないからです。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、つまり曖昧になってしまうと、いわゆるサービスPEの適用範囲が広がっ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っ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う、これが広く適用されてしまいかねないと思います。

さて、期間要件に関してです。どのような期間、活動が行われていればPEが存在することになるのでしょうか。恒久的な活動でなくてもPE (Permanent Establishment) であり得るというのは、言葉の矛盾、撞着です。恒久的な活動でないのになぜ、"Permanent (恒久的な)" という言葉が入っているのでしょうか。

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の中には二つ新しい設例が提案されており、一つ目の設例は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、企業にとっ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おりません。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、期間をはっ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は非常に問題です。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。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PE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するべきです。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ってのPEとなり得るということとで、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、実質的な権限を持っていればPEに該当するというのが問題です。

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 rationale? - 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たと思います。

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ます（図表 13）。建築現場などの事例を下にしたものであり、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。

現在のこのコメンタリーのパラグラフ 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って元請けの PE となることの結論に対しては、

指示を出していません。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いうことが問題です。

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P E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P Eに該当し得るということです。P E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・ドラフトはそのような基本的な基準から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P Eを非常に幅広くしようとしています。P E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、結局意図しなかっ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っていかうとするアプローチです。そのほうが私はいと思います。BEP S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っかりと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っていかうというのがBEP Sです。そうしたやり方のほうが賢いと思います。

それと違ってここでは、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っ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に関するコメンタリーに対するBIA C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

状況になってい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タリーの多くが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ー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



—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P E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（A O A）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 A O A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（P E）の種類、あるいはその

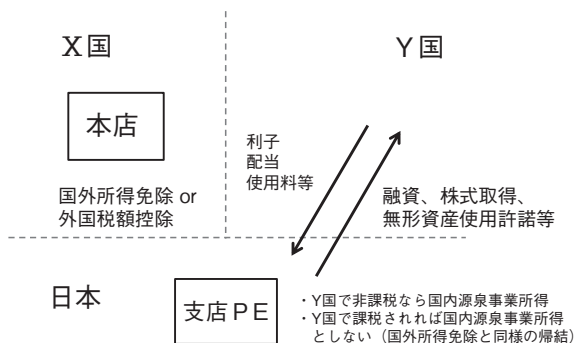
図表 14 法人税法 138 条・141 条等（現行法）

	1 号 P E	2 号 / 3 号 P E	4 号(P E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)			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)				

有無にしたがって、総合して課税される所得の範囲が決まります。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 P E に限って対応しています（図表 15）。

今日すでにモリスさんからお話がありました、A O A の要点を示します（図表 16）。基本的に P E 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認識し、移転価格算定方法を類推適用して、場合によっ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ぬということです。P E の利得の帰属に当たっては、「重要な人的機能（S P F）」を発見し、これが当該 P E 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。

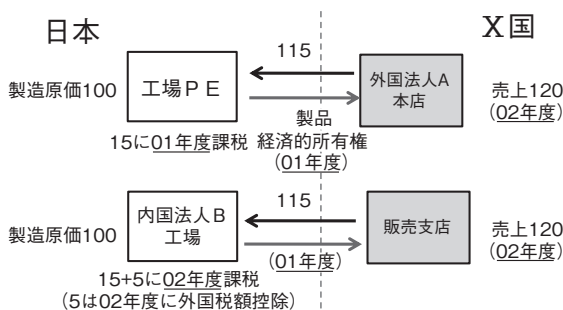
そして、AOAでは、例えば、課税標準の具体的な計算をどうするかについては国内法に委ねられていますし、課税時期についても国内法マターだと考えられます。しかも、これらの点に関する不一致が2国間に生じたことによって二重課税が生じて、7条3項で対応的調整の対象となるものとは考えられていないので、国内法をどのように整備するかが重要な意味を持ちます。

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)		資産譲渡益は 一部のみ		不動産等	
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)					

次はラフなものですが、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

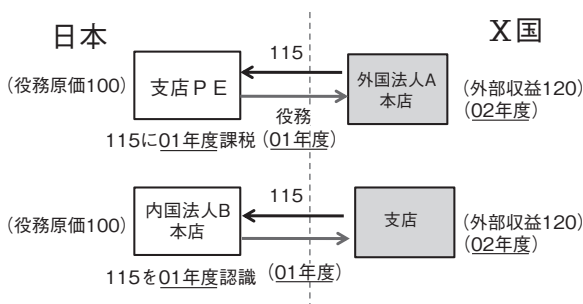
一高 では、取引をベースに具体的な論点を考えてみたいと思います。図表18では課税のタイミングを取り上げてみました。日本で製造し海外で販売するのを、上の図は、外国法人Aが行い、下では日本人が行っています。上の例では、日本の工場が外国に製品を移転する際に115という対価を受け取ったとき、AOAの一つの利点は、法人の他の部分の損益を考慮せずに計算することができにあり、ますので、01年度の出荷時にこの工場に課税することとは正当化できようかと思っています。

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、A O A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P E無差別の原則との抵触も考えられますが、24条のコメンタリーにおいても、7条2項にしたがっ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、問題はないかと思えます。

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。

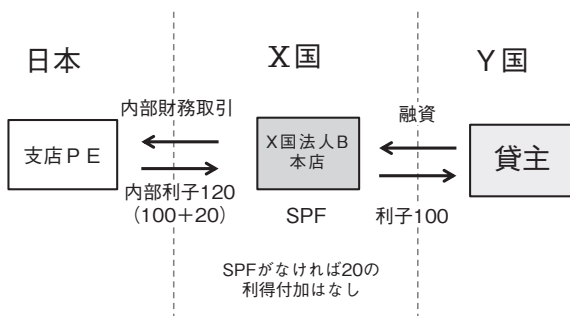
図表 19 国外向け役務



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っ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国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

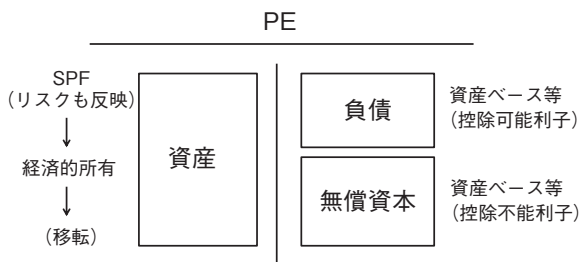
図表 20 内部財務取引



のがいわゆる内部財務取引、本支店間の融資に係る A O A 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正当化されるとすれば、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、A O A のレポートではいくつかの割り当て方法が出ていますが、基本的には資産の割り当てが

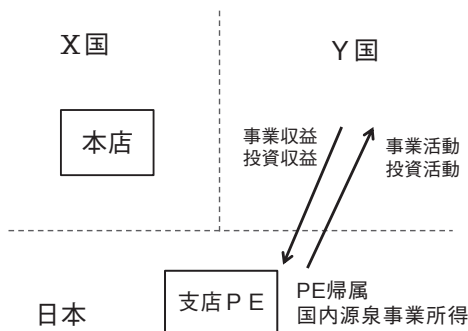
図表 21 無償資本配賦



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ところ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。PE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？

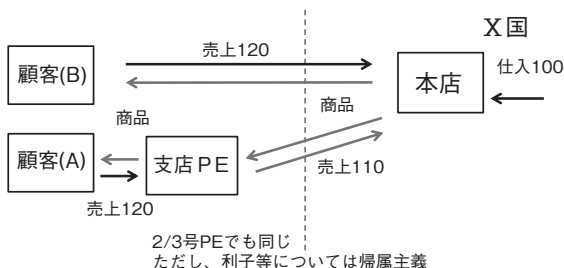


は外税控除の対象にならないことになってしまいます。ここで、当該日本支店が内国法人であれば控除可能な外国税額については、日本で控除の対象にしていくという方向が目標になると思います。ただ、それを国内法でやるべきなのか、それともX国と日本との条約ベースでやるべきなのか、が問われます。特にこうした課税の重複が起こり得る場合としては、支店P EがY国向けに投資活動を行い、投資収益を上げた段階でY国での源泉税がかかる状況が想定されます。私見では、基本的には二重課税の調整はX国の国内法、あるいはX・Y国の条約に委ねておいて、ただ、X国と日本と

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条のコメンタリーで紹介されている対応例であると言えようかと思えます。

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、租税回避が起るのではないか、すなわち支店P Eが顧客Bに対する販売にもかかなり程度関与しながら、最終的な販売だけ本店に持た

せるといふ形での課税逃れが起こりうるというものがあります。これにどのようなように対抗するかということが一つ論点になりえます。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P Eにあると判断できる場合が多かろうと思うからです。A O A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。

A O A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P E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P E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、B I A Cの立場からパーネルさん、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コメントをするのは大変ですが、こうした分析作業をしてい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A O A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どうなるか予断を許しませんが、日本だけではなく、多くの国にとっ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B-I-A-C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　先ほどもお話がありましたが、国連のものはA-O-A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思います。

アンダーソンさんからB-R-I-Csの話もありましたが、そのほかの組織など、例えば、F-T-A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はないかと思います。

B I A Cは中国のS A T当局とも、岡田さんのコネクションを通じて話をしていきます。P Eが常にこの議論の中心にあるので、中国当局との話でもP E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。I C C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 I A Cは、10月にブラジルでC N I（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。そこでの会議において、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、P E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る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。このプロセスにフィ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 非常に重要だと思うのは、2カ国の取り決めに関与し、これとBIAACやICC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、BIAAC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BIAACやICC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 I A Cは国際的な組織

青山 P E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 I A C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・リマークをモリスさんからいただきます。B I A Cから見てB I A C Japanに対する期待等についてお願いします。

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 I A C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 I A C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どもの組織はより効果的になるかと思えます。

特にP E、無形資産などを巡る議論で、B I A C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して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す。

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

B I A C 税制・財政委員会委員長

ウィリアム・モリス

B I A C 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

楨 祐治

税理士法人プライスウォーターハウスクーパーズ

顧問／B I A C 税制・財政委員会副委員長

岡田 至康

【モデレータ】

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OEC D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

モリス 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く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、B I A Cは積極的にOECDに参与して、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。

その中で考えるべきことは、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、こうした問題を考え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っています。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、PE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、BEPS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っ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って、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することです。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、制度をつくって、柔軟性を持たせて、これから10年、15年の変化を取り入

れられるようにする。つまり、今のようないくつかの不確定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、いかがでしょうか。

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の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っています。



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、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・インタングブルという環境に関わるものについては、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

す。さらには集合労働力（アセンブルワークフォース）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、その他もろもあり、無形資産がどのようなもの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ロー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しますので、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は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してありますが、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ると思いますが、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あげたいと思います。

今後、ファイナライズされ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ったかと思っています。

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、いかがでしょうか。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、いくつか挙げるができると思います。それぞれ手短にお話しし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お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、リザー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

ジェ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、ディスカッション・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うことができます。

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ったということに

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け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っているか、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。何々ではないというつもりもいふべきではないし、何々であるということもいふ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こと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って、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。

問題はわかっています。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ったように、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って、無形資産ではないというようなことをいつ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、それについてアンダーソンさん、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ったとおりだと私は思いますが、まず一般的に、無形資産をIP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えています。

また、コンセンサスづくりも非常に重要だと私は思います。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、急がなければならないという

ことになる、一から行っている間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、その原則をできるだけ活用すべきだと思いますし、これまで行っ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って、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ません。

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べー

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ことがあってはならない。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れませんが、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って、今、それをしっかり守っ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る方がいらっしゃるかもしれませんが、実情はなかなかそのようにはなっていないですね。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。したがって、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で、ワークフォース・イン・プレイス、グッドウィル、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ニーズを受けた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・レングス・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っ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って、ブラ

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T N M M（取引単位営業利益法）と利益分割法（P S 法）を否定して、コスト・プラス法（C P 法）および再販売価格基準法（R P 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を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・マニユファクチャリング、コントラクトR & D、ツール・マニユファクチャリングなどが過少評価となっていると

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、地理的要素があるということだと思っています。

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ケティング・インタンジェブル、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

シヨン・セービングなどのロケーション・スペシフィック・アドバンテージは、これらの国に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、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思われます。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、経験をお持ちかと思っています。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ってみたいと思います。これは親会社に通ず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思いました。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。もっ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、それぞれ考えも違いかと思います。

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してチャージする。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りだと思っています。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、榎さん、いかがでしょうか。

榎 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っ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、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てきます。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、ライセンスである当社へのロイヤルティ支払いを否認



▽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

(2) 中国自主開発要請におけるノウハウ提供の課題

「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、次にモデルチェンジしたときには、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、モデルチェンジ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P E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

のものである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っており、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っても、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・ダイク社のオービスに基

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

づく比較対象ロイヤルティですが、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ユファクチャリング・プロセスにおいては大きく変わることはないと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 槇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年もたっ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っ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。それを行っているからといって、無形資産が生じているとはとうてい納得しがたいわけです。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ろが、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 少し視点は変わりますが、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っ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っていないのにブランド広告を行う

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にはさまざまな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、組み合わせは何とおりかあります。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っ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、もっ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・インタングブルが現地子会社側に発生しているというように、都合のいい使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っていただくように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いるかと思っています。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、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ぬと思います。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して、榎さん、どのような課題があると考えていますか。

榎 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ってきているとわれ

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ころは大変重要です。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、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0

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、維持および保護に係る機能、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 「使用料は過減すべき」 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)

EC D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る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、企業秘密を総体的に使って現地で製造する、あるいは開発するということに、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うと、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てきます。では、その程度はどこまでなのかが大変重要だと思っています。

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、車両製造ライセンズ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	<技術サービスサー> ×通常事業資産 ○独自性喪失リスク ×陳腐化リスク ×通常事業費用 （販管費の範囲）
④発生コスト			
受益の形態	◎開発製品の製造販売 ・許諾ライセンス ・無形資産の売却 →無形資産創出の 帰属に基づく判定 （＝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）
受益者			

良する。これは元々の開発者、親会社が出したものを改良して、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った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。非常に限定されたリ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、改良によっ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、改良することによっ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ょう。独自性あるいは完結性のあるものが出てきたときには、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。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っています。

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。そ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れないということ、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、そうした形の独立性、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を使うことになると、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っています。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、納税者にとっても、あるいは当局側にとっ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っている人がいるとしたら、それは間違いだと思います。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います。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います。

何点かまとめたコメントになってしまいましたが、企業にとって重要だと思えますので、お話し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が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が始まっています。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。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います。日本政府のそうした姿勢は評価すべきだと思いますし、日本に見習ってほかの国々も、純粋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いただきたいと思っています。税制的には理論や原則がしっかりと確立されたものがあって、何年にもわたってこれを皆が守っ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ではありますが、このプロジェクトの中身をしっかりと考えて、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かねません。

モリスさんがおっしゃったとおりです。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ってしまうと、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う。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、TP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に、われわれと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行われましたが、そこで一定の進展は見られています。TP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

ロ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う。

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ぬと思いますし、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。それと同じよ

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ってほしいと思います。いずれにしても、ここでもコンセンサスが重要であり、今までしっかりと育て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、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いかもしれませんが、まずは残されている論点をしっ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しなければなりません、ローカル・マーケット・アドバンテージやシナジー、グッドウィル、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ると思いますし、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の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っています。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 I A Cと各国当局・国際組織との関係を深める

岡田 今日議論をOECDに持ち帰っ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 I A C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。最後にモリスさんからコメントをいただければと思います。

モリス 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、新しいことを二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 I A CはO E C D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 I A Cが支援して、O E C D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っています。ビジネスというものはO E C D非加盟国とも関連を持っています。私どもの仕事の一つはこのよう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 I A Cは経団連のような加盟組織で構成されています。O E C D自体も加盟国で構成されています。O E C D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、英国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 I A C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、先進国と途上国の間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知れません。一連の無形資産の問題がまた出てくるかも知れませんが、完全に解決済みの問題もあるかも知れません。先進国、BRICs、途上国を満足させられるような方法が見つかるかも知れません。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きましょう。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栄に思います。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。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、東京の各国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 (アーチャー・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。

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 租 税 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・しずお)

キャ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、キャノン入社。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覽（※は刊行予定）

- 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）
- 02 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）
- 03 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）
- 04 これからの働き方や雇用を考える（2010年2月9日）
- 05 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）
- 06 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）
- 07 税・財政の抜本的改革に向けて（2010年7月9日）
- 08 日本の経済産業成長を実現する―IT活用向上のあり方（2010年11月10日）
- 09 気候変動国際交渉と25%削減の影響（2010年11月17日）
- 10 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）
- 11 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）
- 12 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）
- 13 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）
- 14 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）
- 15 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）

- 16 アジア債券市場整備と域内金融協力（2011年3月3日）
- 17 地域主権時代の地方議会のあり方（2011年5月16日）
- 18 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）
- 19 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）
- 20 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）
- 21 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）
- 22 政権交代時代の政治とリーダーシップ（2011年12月14日）
- 23 会社法制のあり方―米・仏の実地調査を踏まえて（2012年2月7日）
- 24 社会保障の新たな制度設計に向けて（2012年2月23日）
- 25 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）
- 26 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）
- 27 日本の農業再生のランドデザイン―TPPへの参加と農業改革（2012年4月10日開催）
- 28 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）
- ※ 29 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）

- 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）
- 31 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）
- ※32 格差問題を越えて―格差感・教育・生活保護を考える―（2013年2月14日開催）
- 33 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）
- ※34 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）
- 35 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）
- ※36 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）
- ※37 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）
- ※38 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.21pi.org/pocket/index.html>) でご覧いただけます。

 21世紀政策研究所