

## 研究

## 移転価格税制の変遷と合衆国経済

飯野 公央

## 目次

## はじめに

## I. 移転価格税制導入の背景

1. 国際課税制度における移転価格税制
2. 合衆国における移転価格税制の導入

## II. 80年代以前の移転価格税制とその問題点

1. 独立企業間価格の算定方法
2. 多国籍企業の展開と独立企業間価格の問題点

## III. レーガン政権と IRC 第482条『ホワイト・ペーパー』

1. レーガン税政改革とスーパー・ロイヤリティ条項
2. IRC 第482条の経済学
3. クリントン政権の新たな試み

## 結びにかえて

## はじめに

合衆国第42代大統領に就任したビル・クリントンは、その選挙戦のさなか、現行の移転価格ルールの執行強化によって、合衆国で事業を行っている外国企業から4年間で450億ドルの追加税収が調達できる、と主張した。クリントン陣営によれば、4万6,000社にのぼる外国企業のうち70%は合衆国で全く税を払っておらず、国内企業との課税上の公平から、外国企業に対し公正な税負担を求めたにすぎない、と述べている。<sup>1)</sup>

このような外国企業に対する課税強化の動きは、とりわけ80年代後半のプラザ合意以降、急速に多国籍化を進めた日本企業にとって大きな打撃となった。なぜなら、監査・追徴対象とされる企業が、自動車・家電をはじめとする製造業から銀行・商社などのサービ

工業にいたるあらゆる分野にわたっていること、追徴される金額が膨大なこと、移転価格税制およびそれに対する知識と経験が不足しているばかりか裁判に相当の時間と費用を要すること、そして移転価格税制の適用にあたり、IRS（内国歳入庁）には大幅な裁量権が認められているのに対し、価格設定の正当性を立証する責任が企業側に属することなど、企業には極めて厳しい制度となっているからである（日米間の移転価格税制関連年表を参照）。輸出製品の価格設定において、価格を低めに設定すれば関税当局からダンピング容疑をかけられ、高めに設定すれば IRS から移転価格税制の監査対象とされるという板挟みの状況に、日本企業は追い込まれたのである。

#### 日米間の移転価格税制関連年表

1917	移転価格規制（恣意的所得配分防止のための連結申告権限を歳入長官に付与）
1921	移転価格規制第240条(d)成立
1954	内国歳入法第482条（現在の移転価格税制の根拠規定）成立
1960	IRS 内に国際調査官グループ組織
1962	ケネディ税制改革（多国籍企業課税の展開）
1968	内国歳入法第482条の整備，アームスレングス基準導入
1978	トヨタ・日産に対し税務調査開始 移転価格に関する国連報告 [Dominant Positions of Market Power of Transnational Corporations] 公表
1979	移転価格に関する OECD 報告書 [Transfer Pricing and Multinational Enterprises] 公表
1982	米政府，移転価格の算定方法にプロフィット・スプリット法導入
1984	松下電器産業に VTR 価格をめぐり17億円の追徴請求（日米相互協議へ）
1985	トヨタ・日産自動車に2,500億円の追徴請求，東芝（300億円）・日本電気に追徴請求（IRS と協議中）
1986	日立製作所に100億円の追徴請求 日本「移転価格税制」導入 米政府，移転価格（無体資産）の算定方法にスーパー・ロイヤリティ条項導入
1987	トヨタ・日産自動車，960億円の追徴に応じる ヤマハ発動機に約200億円の追徴請求
1988	米政府「移転価格税制とその執行にかんする白書」公表
1989	三井物産，米三井物産との取引について税務調査を受ける 第一勧銀（5億5,000万円）・富士銀行（3億8,000万円）に追徴請求 東海銀行・安田信託に追徴請求
1990	富士通に80億円（半分は延滞利息）の追徴請求（租税裁判所へ提訴） ソニー・シャープ・三洋電気に追徴請求 米政府「事前確認制」を導入 外国企業課税を強化する「90年外国課税平等法案」（ゲッパート・ロスステンコフスキー案）
1991	松下電器産業，VTR 価格をめぐり6億円の追徴に応じる 東京国税局，AIU に28億円追徴請求

1992	カナダ製ホンダ車、米加自由貿易協定違反の容疑で関税当局の調査 米政府「内国歳入法第482条に関する財務省規則案」公表
1993	クリントン政権、外国企業課税強化として「みなし利益課税」の採用方針公表

出所) 日本経済新聞などより著者が作成

さらに問題は企業レベルにとどまらない。国際的二重課税を排除するために86年に導入された「適応的調整」制度により、合衆国で追徴された税額を日本の税額から還付することになり、わが国の税収が合衆国に移転されることになったからである。特に地方税を還付することになった自治体の中には、歳出計画の見直しや延期を迫られるなど、<sup>2)</sup> 思わぬ余波を被ったところも少なくない。これは、他の OECD 諸国に比べわが国の地方税に占める法人の比重が著しく高いことに起因するが、より根本的にはシャウプ勧告で提起された地方税としての付加価値税を採用せず、景気変動に左右されやすい事業税と法人住民税により地方税収を賄おうとしたこれまでの地方税制の問題点が国際化の中で先鋭化したものと考えられる。この様に移転価格問題は、企業 *vs* IRS のレベルを超え、日米間の租税摩擦、そしてわが国の国税・地方税のあり方にも修正を迫る問題にまで発展する可能性をもっている。<sup>2)</sup>

ところで、移転価格税制が国際課税の中で近年特に問題とされる原因の一つは、合衆国だけが移転価格税制そのものに対する考え方を転換させたことである。つまり、これまでの移転価格の算定方法についての独立企業間価格原則を、OECD をはじめ国際的なコンセンサスを得ていた「価格重視」から「利益重視」にシフトさせ、CPI（比較対象利益率）あるいは CPM（比較対象利益法）等の概念を導入したのである。しかし現段階では、この転換は合衆国以外の OECD 諸国の反発を招いている。<sup>3)</sup>

そこで、本稿では、国際課税制度としての移転価格税制の変遷をたどりながら、なぜ、合衆国政府は移転価格税制に対する考え方の転換に迫られたのか、そしてそれはどのような理論的・政策的判断にもとづいていたのか検討したい。

考察順序は次の通りである。Ⅰでは、国際課税制度における移転価格税制の役割と合衆国での導入の背景を整理し、Ⅱでは、国際的なコンセンサスとなった独立企業間価格の算定方法ならびにその問題点を分析し、Ⅲでは、従来の考えを転換させた内国歳入法第482条に関する『ホワイト・ペーパー』の特徴ならびにその理論的・政策的背景について検討し、最後にクリントン政権下の「みなし利益課税」についてふれることとした。

1) クリントン陣営は、450億ドルの根拠についてはなんら説明していない。この点に関し

IRS のピーターソン長官は、外国企業の納税不足額は最大でも年30億ドル程度と見なしている。IRS の試算は次のように計算されている。国内法人と外国法人の資産収益率は約1.2% (1.8%-0.6%) の差がある。そしてこの差の半分 (0.6%) が移転価格操作によるものとする。1989年の外国企業の総資産額は1兆4,290億ドルであり、0.6%の収益率の上昇は所得を86億ドル増加させる。合衆国の法人税率は34%であり、追加税収は約30億ドルになる。

Kathleen Matthews, *Could the U. S. Really Raise \$45 Billion From Foreign Firms?*, *Tax Notes*, November 2, 1992, pp. 577-578.

- 2) 移転価格をめぐる日本企業の動向については、塩田潮「ただ今拡大中、日米税金ウォーズ」【文藝春秋】1992年5月号を参照。また、地方財政との関連で、日本政府による日産・トヨタ自動車への税額還付の違法性についてふれたものとしては、北野弘久「日産、トヨタの在米子会社にたいする課税額の還付の不当性」【税制研究】No. 27, 1993年1月を参照。
- 3) OECDは、財務省の規則案を検討し、財務省が支持するCPI法は、最終的手段として、しかも明確な租税回避事案に限定すべきであること、従来の独立企業間価格原則も認められるべきこと、などの点を指摘し、なによりも広く受け入れられている国際課税の原則に立脚するよう求めている。

OECD, *Tax Aspects of Transfer Pricing within Multinational Enterprises*, The United States Proposed Regulations, 1993, Executive Summary.

## I. 移転価格税制導入の背景

### 1. 国際課税制度における移転価格税制

税金は、多国籍企業の実際の活動場所の決定に関して影響力を持つが、より重要なことは、それが多国籍企業の所得の税務会計上の立地選択に影響を及ぼすということである。税率の格差を利用し、多国籍企業は実際の活動場所をなんら移動させることなく、<sup>1)</sup> 移転価格を用いて所得を税の高い国から低い国へと移転させることができるのである。

ところで企業活動が多国籍化すると、海外投資の収益はただちに本国送金されるとは限らず、長期間あるいは永久に海外に滞留することがありうる。このような現象が特に問題となるのは、形式的な操作によって所得を税率の低い国に移転し、企業全体としての税負担を回避する余地が生まれるからである。そこで、このようなグローバルな形での租税回避行動に対処するための制度として「タックス・ハイブン対策税制」と「移転価格税制」がある。

まず、タックス・ハイブンとは、法人所得に対する税率が合衆国に比べ著しく低い国・地域をさす。もしタックス・ハイブンに子会社を設立し、そこへ事業収益を集中させれば、企業全体としての税額を低く抑えることができる。「タックス・ハイブン対策

税制」とは、この様な税負担を逃れた所得の全額あるいは一部をサブパート F 所得として課税し、タックス・ヘイブンを利用した租税回避を抑制しようとする措置である。

次に、「移転価格税制」とは、多国籍企業内部での取引価格（振替価格）操作による租税回避行動を防止するための措置である。企業が海外にある子会社などの系列企業と取引引きをする場合、第三者との取引価格よりも高めにあるいは低めに操作することが可能である。親会社の子会社に対し、安い価格で商品を販売したりあるいは高い価格で仕入れた場合には、親会社の利益が低下し、国内での納税額は減少する。しかも、子会社がタックス・ヘイブンに存在していたならば、企業は全体としてさらに節税が可能となるだろう。「移転価格税制」は、この様な恣意的な取引価格をチェックし、適正な価格におきなおした場合の所得に対して課税する制度である。

しかし、昨今問題となっているのは、税率の格差を利用した租税回避よりもむしろ、余り税率格差のない先進国間での移転価格操作による所得（税源）配分問題である。図 1 は、輸出価格を操作した場合の A 国 X 社と B 国にある海外子会社 Y との納税額の違いを示している（但し、ここでは両社にかかる税率は 50% で同じとする）。輸出価格を当初の 100 から 130 に高めに操作することにより、X 社の納税額は 25 から 40 に増加するが、他方海外子会社 Y の納税額は 25 から 10 に減少する。この場合外国税額控除が存在するため、グループとしての納税額は 50 でなんら変化しないが、課税当局からすれば、輸出価格の操作により、A 国では 15 の税収増、逆に B 国では 15 の税収減、となる。

経済成長率が鈍化し、財政赤字のファイナンスがますます困難な先進諸国にとって、この様な所得（税源）の移転はきわめて憂慮すべきことであり、移転価格問題が、先進国間で租税摩擦に進展する大きな要因の一つがここにある。

## 2. 合衆国における移転価格税制の導入

合衆国における移転価格税制が多国籍企業の国際的な課税回避行動に対処する目的で整備されたのは 1962 年のケネディ税制改革以降のことである。<sup>2)</sup>

1960 年代になると合衆国企業は、通貨の交換性が回復し EEC の成立を控えた西ヨーロッパに急速に進出した。ケネディ政権としては、国内でのインフレなき持続的成長とドル危機に同時に対処するため、資本の海外流出を阻止する必要があった。そのため国内では、大幅な法人税減税・所得税減税をてこに投資・消費を拡大し、経済成長率を高め、他方対外的には、ドル価値の下落を防ぐだけでなく、国内の資金需要の充足のためにも企業所得の海外流出を抑える措置が必要であった。<sup>3)</sup>そこで、合衆国の課税を逃れ海



多国籍企業の相互浸透現象が進展するにつれ、合衆国に進出している外国企業が合衆国であげた所得を本国または第三国に持ち出すこともその問題領域に入ることになる。つまり、移転価格税制の対象が海外に進出した合衆国企業だけでなく、合衆国に進出した外国企業にまで拡大されるのである。そこで合衆国の移転価格税制に対処するため、70年代には西欧諸国でも移転価格税制が整備されることになる。<sup>4)</sup>

- 1) Joel Slemrod, Competitive Advantage and the Optimal Tax Treatment of the Foreign-Source Income of Multinationals: The Case of the United States and Japan, *The American Journal of Tax Policy*, Spring, 1991, pp. 125.
- 2) 移転価格税制の初期の形態は、1917年および1921年歳入法により内国歳入長官に関連会社間での恣意的所得移転を防止するための連結申告権限を与え、それを海外の子会社にまで拡張したときに現れる。しかし、実際には60年代以降、多国籍企業の活動が活発化してから所得移転防止策の検討に入った。A Study of Intercompany Pricing: SEC 482 White Paper on Intercompany Pricing, U. S. Department of Treasury and Internal Revenue Service, October 18, 1988. (『内国歳入法第482条に関する白書の概要』日本租税研究協会, 1988年, 2-4ページ).
- 3) ケネディ税制改革の内容ならびに多国籍企業との関連については、拙稿「ケネディ政権下の税制改革——その背景と政策意図」『立命館経済学』第39巻第1号, 1990年4月, 「多国籍企業段階の税制改革——1960年代はじめの合衆国を例に」『立命館経済学』第41巻第3号, 1992年8月を参照。
- 4) 英国では1970年に、西ドイツでは1972年に、わが国は1986年に移転価格税制が導入されている。そして1979年、移転価格税制の国際的広がりの中でOECDによって共通のガイド・ラインが作成され、現在の移転価格税制の基本的枠組みとなっている。  
OECD, *Transfer Pricing and Multinational Enterprises*; Report of the OECD Committee on Fiscal Affairs, Paris, 1979.

## Ⅱ. 80年代以前の移転価格税制と合衆国経済

ここでは移転価格税制の適用において、国際的なコンセンサスとなっている独立企業間価格の算定方法ならびにその問題点を整理する。

### 1. 独立企業間価格の算定方法

企業が関連会社との取り引きにおいて独立企業間価格と異なる価格で取り引きを行った結果、合衆国の所得が減少したと認められる場合、IRSは適切な方法で独立企業間価格を算定し、当該企業の所得額を算定し直し、税を追加徴収することができる。<sup>2)</sup>

合衆国で採用されている独立企業間価格の算定方法には適用順位が決められており、①独立価格比準法、②再販売価格基準法、③原価基準法、④その他の方法、となっている。<sup>3)</sup>

#### ① 独立価格比準法（Comparable Uncontrolled Price Method）

特定の移転価格が適正原則に合致しているか否かを判断するために、比較対象取引（特殊な関係のない企業と同一の商品・同一の取引条件）で成立する価格を独立企業間価格とするものである。これは原則として使用に最も適したものであり、理論上も優れた方法である。しかし実際には、比較対象取引の証拠が入手できないか、取引条件の同一性の判断などにおいて議論が生じることがあり、適正価格を得るためには他の諸方法も必要となる。

#### ② 再販売価格基準法（Resale Price Method）

供給される財・サービスがその企業グループに特有のものであり、それらについての公開市場が存在しない場合、非関連取引についての情報は入手がきわめて困難である。これは特に、中間生産物や技術移転に関してそうである。さらに、企業グループ内取引が、そのグループと他の第三者との間の取引と十分に比較できないこともありうる。例えば、独占・寡占が進んだ市場では、独立の第三者が余りに規模が小さな買い手であるために、グループ企業が独立企業であった場合にでも行われるであろう割引が主張できないこともありうる。そこでこの様な状況下で適正価格を定めるために使用されるのが再販売価格基準法や原価基準法である。再販売価格基準法は、非関連会社に対する最終販売価格から費用と利潤マーク・アップを控除する方法である。

#### ③ 原価基準法（Cost Plus Method）

商品またはサービスなどを提供する原価から出発して、適当な費用と利潤マーク・アップを加えた額を独立企業間価格とする方法である。

#### ④ その他の方法

移転価格問題を引き起こす経済取引は多岐にわたっており、①—③の方法が適応できないと判断された場合、第4の方法として、投資収益率法（Return on Investment Method）、最終販売価格法（Last Sales Price Method）、機能法（Functional Method）、利益分割法（Profit Split Method）、準利益率法（Net Profit Method）などがある。しかし、これらは最終的な方法であり、できるだけ独立価格比準法などを優先的に利用するよう求め<sup>4)</sup>ている。

## 2. 多国籍企業の展開と独立企業間価格の問題点

独立した第三者との取り引き価格をもって適正な独立企業間価格とする、という考え方にはいくつかの問題点がある。

第1は、比較あるいは比準の対象となる取り引きが存在しないことである。そしてこの場合の存在しない理由としては2つのことが考えられる。まず、取り引きを行う企業の形態の相違である。典型的な例は日本の商社であり、合衆国には存在しないこの企業形態をどの様に比較するかである。もう一つは、そもそも特殊な部品あるいは製品の場合作である。この中には一般に無体資産と呼ばれる、特許、商標、トレード・マークなどが含まれる。この場合も比較対象を見つけることはかなり困難である。

第2は、関連企業グループとして一体性を有する存在としての多国籍企業の特徴を独立企業原則が無視しているということである。一般的には多国籍を指向するものは、他と違ったいくつかの特性を持っており、それらを活用しようとする。商標、特許、名声、経営能力、市場開拓のノウハウ、その他である。企業はこれらの特殊な優越性を活用し、その価値を十分に発揮するために、すなわち他の企業には真似のできない特性に対するレントを世界規模で獲得するために外国での操業を始めるのである。このことは、<sup>5)</sup>多国籍企業が、性質そのものからして不完全競争的なものであることを意味している。つまり、独立企業の原則は市場ベースで決定される価格を独立企業間価格として採用するものであるが、多国籍企業はグループとして行動することで規模の利益なり統合の利益を得ており、その性質を無視して独立企業間価格と比較するのは問題がある。財務省報告で引用されている会計検査院の調査によれば、価格設定方式として独立価格比準法を利用している企業は全体の15%程度に対し、<sup>6)</sup>第4のその他の方法を利用しているものが47%であった。

この様に、独立企業原則に基づき適正価格を算定しようとする従来の移転価格税制は、多国籍企業の発展と、取り引きされる財・サービス、とりわけ無体資産の比重の高まりの中で不可避免的に第4の方法の重要性を高めるのである。そしてこの動きは、税制の公平・中立・簡素化を求める80年代の税制改革の中で、移転価格税制に重要な転換をもたらすのである。

1) IRC482条とその通達は、次の5種類の取引形態について規定している。

- ① 利子 (loans and advances): 関係会社間の貸付金や前渡金などの金銭債権・債務に対しては第三者間で成立するであろう利子をふさなければならない。
- ② サービスの提供 (performance of service): 関係会社間の市場調査、経営管理、技術およびその他のサービスの提供に対しては第三者間で成立する料金が支払われなければならない。

ならない。

- ③ 有体資産の賃貸 (use of tangible property): 当事者が有体資産の賃貸借を業とする場合には、第三者間で成立する賃料によらなければならない。
- ④ 無体資産の譲渡または使用 (transfer or use of intangible assets): 特許, デザイン, 著作権, 商号, フランチャイズ, ライセンス, プログラム, システム, 顧客リスト, 技術資料などの無体資産の関係会社間での譲渡または使用に際しては、第三者間で成立する価格 (使用料) でなければならない。
- ⑤ 有体資産の販売 (sales of tangible property)

なお、取引価格の正確性をきすためのこの様な5種類の分類による税務申告の検討が、取税務行政を複雑かつ膨大にしているという問題点がある。須田 徹『アメリカの税法——連邦税・州税のすべて』中央経済社, 1991年, 143-14, 9ページ。

- 2) 合衆国の場合、IRS に税務調査を受けた企業は、自らの価格設定の妥当性を証明する責任を有し、情報開示の義務を負うなど、IRS にかかりの裁量権が与えられている。
- 3) 詳細な制度解説は、Richard L. Doernberg, *International Taxation*, West Publishing Co., 1989. 大崎 満『移転価格税制——日本と欧米の制度比較』大蔵省印刷局, 1988年。羽床正秀『移転価格税制詳解』大蔵財務協会, 1991年, を参照。

なお、最近になって発表された財務省規則によれば、算定方法に優先順位を付けないことになった。

- 4) 独立企業間価格の算定方法は、必ずしもどれか特定の方法をその企業が行うあらゆる取り引きに適用することまでは求めていない。これは、複数法の適用可能性と呼ばれるもので、生産過程の各段階で行われる外部との取り引きについては、それぞれの取り引き段階あるいは取り引き実態に合わせて最も適切な方法を採用すべきである。さらに、企業グループ内の移転価格については、独立企業の原則によらず、直接的な利益配賦方式や関連会社間であらかじめ定めた所得配分方式によって計算しようとする方法もある。いわゆるグローバル法である。多国籍企業の実態をどちらがより反映しているかについては議論の別れるところであるが、OECD 報告では、グローバル法は課税当局の恣意性を招きやすいばかりか、企業の形態、市場条件などを無視しているとして支持されていない。OECD, *Transfer Pricing and Multinational Enterprises*; Report of the OECD Committee on Fiscal Affairs, Paris, 1979, pp. 14-15.
- 5) Wilfred J. Ethier, *Modern International Economics* 2nd edition, W. W. Norton & Company, 1988 (『現代国際経済学——国際貿易』小田正雄・太田博史訳, 多賀出版, 1992年, 338-339ページ)。
- 6) A Study of Intercompany Pricing: SEC 482 White Paper on Intercompany Pricing, U. S. Department of Treasury and Internal Revenue Service, October 18, 1988. (『内国歳入法第482条に関する白書の概要』日本租税研究協会, 1988年, 10ページ)。

### Ⅲ. レーガン政権と IRC 第482条『ホワイト・ペーパー』

独立企業間価格による適正価格の算定は、多国籍企業の内部取引に占める無体資産の増大により、第4の方法をクローズ・アップすることになった。そしてこの動きは、80年代レーガン税制改革の理念と呼応し、無体資産取り引きに対するスーパー・ロイヤリティ条項の導入へと道を開くことになり、移転価格税制は「価格重視」の原則から「利益重視」の立場へと転換することになる<sup>1)</sup>。ここでは、レーガン税制改革の中でのスーパー・ロイヤリティ条項の位置づけ、ならびにその理論的特徴を整理し、最後に、移転価格税制の強化に乗り出したクリントン政権の意図について考えてみたい<sup>1)</sup>。

#### 1. レーガン税制改革とスーパー・ロイヤリティ条項

81年以降合衆国政府は、「81年経済再建税法（ERTA）」と「86年税制改革法（TRA）」という歴史的意義をもつ二つの税法を成立させた。これらの税法は、合衆国において生産、貯蓄、投資のインセンティブを高め、民間部門の資源の一層の効率的利用を促進するための所得税制の抜本的改革であった。特に、86年税制改革法は、税制の公平・中立・簡素化を理念に、最も広範囲にわたる個人・法人所得税システムの全面的見直しであった。TRAの下で個人所得の限界税率がさらに引き下げられ、税率区分の数も減る一方で、税収の減少を防ぐために課税ベースが広げられた。TRAは、資源の有効利用をすすめるため、経済的意志決定を歪めてきた数多くの税法上の優遇措置を廃止した。TRAは、投資税額控除を廃止し、減価償却速度を引き下げるかわりに法人税率を46%から34%に引き下げた。この結果、2つの効果が期待された。すなわち、全体的に資本コストを引き上げると同時に他の投資における資本コストとの均等化を図ることであった。ところが、部門間の資本コストの均等化を図るTRAは、広告費、研究開発費といった無体資産に対する税の優遇措置を相対的に増やしてしまうという問題点を持っていた。これはTRAが有体資産の資本コスト全体を上昇させる一方、無体資産所得はERTAでもTRAでも企業レベルでは全く課税されないことによる<sup>2)</sup>。そこで、このような無体資産に対する課税を強化し、税がもたらす資源配分上の歪みを除去すべく導入されたのがスーパー・ロイヤリティ条項であり、レーガン税制改革における位置づけである。それゆえ、後のクリントン政権下で強調されるような直接的な税収確保手段として

の機能よりも、税がもたらす経済的意志決定の歪みを除去する手段としての機能が重視されていたと考えられる。

ところで、無体資産取引のように独立企業間価格を算定する際に比較対象取り引きが得られない場合、独立価格比準法、再販売価格基準法、原価基準法にかわる第4の方法が選択される。

第4の方法には大きく2つの流れがある。第1は、裁判所が最も多く用いるといわれる方法で、利益分割（Profit Split）と呼ばれる方法である。これは、企業グループの連結利益を何等かの基準で配分する方法で、例えば、賃金・売上・資産という3つの指標にそれぞれ均等にウェイトづけし、連結利益を配分するというやり方である。確かに非常に便利な方法ではあるが、グループ内での個々の企業のポジションに応じた配慮はなされない。特に個々の企業の資産と所得の関係やグループ内でコスト・セクターなのかプロフィット・セクターなのかという事情は考慮されにくい。

第2は、収益率（Rate of Return）に注目する方法である。収益率に着目する場合、生産要素あるいは資産に対する収益率とコストに対する収益率の2つが考えられる。前者は、資本利益率法と呼ばれ、その比率は、利益／資本で求められる。ただしこの場合、どのような生産要素・資産を選択するかという問題はあるが、どの指標を選んだとしても独立企業の間でどのくらいの収益が上がっているかを比較することによって更正処分の対象になるか否かが判断できる。後者は、ベリー比（Berry ratio）としてよく知られた方法で、その比率は、粗利益／総営業コストで求められる。

この様に、内国歳入庁及び財務省は、比較対象取り引きが存在しない場合には、より精緻な収益率分析が、単に所得分配の合理性を立証するためだけでなく、移転価格の決定のために用いられうると考えている。そして、1986年の税制改革はこの方向をさらに押し進めたといえよう。それが86年税制改革で、無体資産の移転および実施権の供与に付いて、その対価は当該無体資産に帰属すべき所得と相応したものであることが求められるという、いわゆるスーパー・ロイヤリティ条項<sup>3)</sup>の導入である。

ところで、スーパー・ロイヤリティ条項の導入に際し、問題とされたのは次のようなことであった。つまり、収益性の高い無体資産は多くの場合ユニークなものであり、非関連会社に実施権が供与されることはなく、そのため比較対象取り引きを見つけ出すことは非常に困難である。しかも、当該企業は、産業全体の平均値との比較または移転時の事実のみに着目し、潜在的な収益性を考慮しない。これでは適正課税ができないというのが議会の考えであった。そこで、無体資産から発生した所得を決定し、それを各当

事者が果たした機能、負担したコスト及びリスクに従い配分する。このような経済分析により実際の所得を配分すれば、相応性基準を満たすことができるというのが財務省の<sup>4)</sup>考えである。

## 2. IRC 第482条の経済学

既に指摘してきたように IRC 第482条は、その適用をめぐる、独立企業間の取り引き価格を適正に把握する方向から、独立企業間での収益率を比較する方向へ転換した。ここでは、この様な転換がどのような経済学的理解にもつづいているのかを整理する。

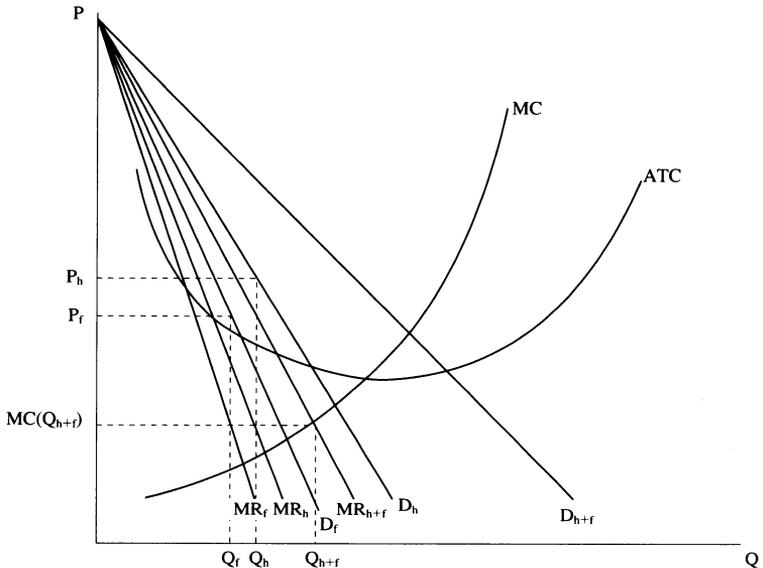
多国籍企業にとって効率的な移転価格がどのようにして決まるかをミクロ理論を用いて示したのが図2である。通常、企業の利潤を極大化する生産量と価格は、限界費用曲線(MC)と限界収入曲線(MR)の交点で達成される。図2の場合、MCと $MR_{h+f}$ (h:国内, f:海外)の交点がこの多国籍企業の利潤極大点であり、その時の生産量が $Q_{h+f}$ 、販売価格が $MC(Q_{h+f})$ であり、これが移転価格となる。そしてこの結果、多国籍企業の国内部門と海外部門はそれぞれの与えられた需要曲線との交点で収益を極大化する $Q_h$ と $Q_f$ の販売量を選択するのである。ここでもし、国内部門および海外部門が独占市場であるならば、実際の価格は、限界費用と等しい移転価格を上回るだろう( $P_h$ と $P_f$ )。つまり、価格の変化に対して需要の弾力性が低い場合には、限界費用に対するマーク・アップが大きくなるからである。<sup>5)</sup>

この様に、独占度の高い多国籍企業の場合、現実の取り引き価格と移転価格が乖離する可能性がきわめて高いのである。

さらに、無体資産の場合には限界費用という概念が当てはめにくい。つまり、無体資産は、数量に応じてコストがかかるという性格のものではなく、限界費用という概念を適応できないのである。

そこで、『ホワイト・ペーパー』では、生産要素が市場で得る利益に着目して適正所得配分を行うことを考えたのである。垂直的または水平的に統合された生産技術が多国籍企業にとって利用可能である場合には、統合されていない技術を使う非関連会社よりも低いコストで生産でき、両者の間に不一致が生じる。小さい企業は長期的に存在しえなくなり、第三者価格を発見することは不可能であろう。しかし、ミクロ理論によれば、統合された事業についても、その産業が競争的で、生産要素が同次的かつセクター間で可動的であれば、長期的には経済的超過利潤はゼロになると考えられる。つまり、企業の総収入は、その企業の全ての生産要素が稼得する市場利益の合計に等しいということ

図 2



になる。この総収入と市場利益の合計が等しいという公式を多国籍企業における関連者間の適正所得配分に応用しようとしたのが基本的アームズ・レングス利益比準法（Basic Arm's Length Return Method）である。<sup>6)</sup>

この様に、『ホワイト・ペーパー』では、ミクロ理論に基づきながらも、今までの独立企業間価格が無視してきた、多国籍企業という組織形態が生み出す収益を認め、従来の独立企業間の価格を重視する方向から収益を重視する方法へ転換を計ったのである。そして、この収益重視の移転価格税制を積極的に活用し、外国企業課税に乗り出したのがクリントン政権である。

### 3. クリントン政権の新たな試み

1993年大統領に就任したクリントンは、その選挙公約として外国企業課税の強化を打ち出していた。彼の外国企業課税強化策には、親会社保証付き借入れとその利払費の損金算入制限といった主として金融取り引きに関わる課税強化と、移転価格課税における「みなし課税」の導入があげられる。この「見なし課税」とは、個々の取り引き価格の評価には立ち入らず、形式的に課税するというものである。具体的には比較対象利益法

(Comparable Profit Method) を用い、同一産業に属する合衆国企業との収益率を比較し、一定の開きがある場合には追徴課税の対象とするというもので、収益率よりも市場シェア優先の日本企業や、進出したばかりで立ち上がり費用がかさんでいる企業などは当然収益率が合衆国企業よりも低く、のきなみ追徴課税の対象となる可能性がある。

クリントン政権は、移転価格課税の強化について、合衆国企業と外国企業との課税上の公平性回復を強調するが、共和党政権から引き継いだ膨大な財政赤字と国際収支赤字を抱えている上に、景気対策や医療制度の改革など今後も予想される支出増加と一向に進まない歳出削減および増税についての議会審議という状況の中で、国内の反対を惹起することなくとりあえず増収が可能な外国企業課税が選択・強化されたと考えられる。

しかし、はじめにでもふれたように、クリントン政権が主張するほどの税収効果は期待できないとする IRS の見解や、このような措置に対しては当然他の OECD 諸国から報復として合衆国企業に対する移転価格税制の適応が予想され、長期的に税収増になるとは考えにくい。また資本不足に悩む合衆国にとって、資本コストを引き上げるであろう課税の強化は、合衆国への直接投資を減少させ、国際競争力の弱化をもたらす可能性もありうる。もちろん為替レートをドル安に誘導し競争力を維持しようとすることも可能であるが、その場合にはインフレの危険を犯すことになる。さらに景気回復の足どりが予想以上に重い合衆国経済において、海外からの資金流入が減少すれば、利子率が上昇し、かえって景気の足を引っ張ることになるかも知れない。

膨大な財政赤字と国際収支赤字を抱えながら、短期的な景気回復と長期的な経済成長をどの様にバランスさせるかという困難な状況の中での舵取を迫られているクリントン政権にとって、国内経済政策と十分整合性のある租税政策の選択が求められる。

- 1) 多国籍企業の移転価格操作についての財務省報告からホワイトペーパーへいたる過程の分析については、中村雅秀「多国籍企業の移転価格と『IRC 482条白書』」『証券経済』第182号、1992年12月を参照。
- 2) The Annual Report of the Council of Economic Advisers, *Economic Report of the President* 1987, United States Government Printing Office, 1987, pp. 86-89.

なお、86年税制改革が資産間及び産業間での法人投資の実効税率の格差をどの程度調整したかについて推計を行ったストイエルによれば、設備投資に対する実効税率は平均38%、構造物については39%となり、さらに在庫品については58%から48%に引き下げられ、設備・構造物に近づいた。これは、政府による産業政策の役割が大幅に縮小したことを意味し、特定の産業や特定の事業活動に対して優先的に税制面から政策的介入を行う余地が減少したと考えられる。しかし、人的資本や無体資産に対する実効税率の均等化については、測定の困難さも手つだって明らかではないとされている。

C. E. Steuerle, *The Tax Decade, How Taxes Came to Dominate the Public Agenda*,

The Urban Institute Press, 1992, pp. 125-130.

- 3) この条項は、「無体資産の移転の場合、当該移転もしくはライセンスにかかる所得は、無体資産に帰属すべき所得と相等しいものとする」というもので、一般に相応性基準 (Commensurate with Income Standard) と呼ばれている。例えば、収益性の高い無体資産 (特許など) をあらかじめ低い価格でタックス・ヘイブンなどの子会社へ移転した場合、その特許が後になって高い収益をもたらしても合衆国の課税権からは逃れてしまう。そこで、移転された特許が後になって多額の収益をもたらした場合には、もたらされた収益を基準に価格を改訂しなければならない、というのがスーパー・ロイヤリティ条項の意味である。
- 4) A Study of Intercompany Pricing: SEC 482 White Paper on Intercompany Pricing, U. S. Department of Treasury and Internal Revenue Service, October 18, 1988 (『内国歳入法第482条に関する白書の概要』日本租税研究協会, 1988年, 24ページ)。
- 5) A. D. Witte & T. Chipty, Some Thoughts on Transfer Pricing, *Tax Notes*, November 26, 1990, pp. 1010-1012.
- 6) この様な白書の主張にもかかわらず、BALRM にはアームス・レングス基準に対するのと同じ批判がなされている。つまり、多国籍企業の“統合の経済性 (integration economics)” がどの様に配布されるかは識別できないというものである。

Daniel J. Frisch, The BALRM Approach to Transfer Pricing, *National Tax Journal*, September, 1989, pp. 262-264.

### 結びにかえて

本稿では次の諸点を明らかにした。Ⅰでは、国際課税制度において移転価格税制とタックス・ヘイブン対策税制は相互に補完しあい、多国籍企業の国際的な租税回避行動に対処していること、そしてタックス・ヘイブン対策税制がストックに対して課税するのに対し、移転価格税制はフローに着目するものであった。さらに、いち早く企業の多国籍化が進んだ60年代の合衆国において移転価格税制は、インフレなき持続的成長とドル危機回避という政策課題の中で、主として国内所得の流出を防止し、国内の成長政策に必要な資金の供給を助ける役割を担っていた。

Ⅱでは、80年代に至るまでの移転価格税制、とりわけ適正価格としての独立企業間価格の算定方法とその問題点を分析した。独立企業間価格は比較対象取り引きを見つけ出すことによって算定が可能であったが、多国籍企業の内部取り引きの中で無体資産が増加するにつれ、比較対象取り引きを見つけ適正価格を算定し、それを基に所得の更正を行うことが困難となり、価格重視の原則が収益重視へと転換することになった。

Ⅲでは、その様な収益重視を決定づけた IRC 第482条『ホワイト・ペーパー』の中心

論点であるスーパー・ロイヤリティ条項のレーガン税制改革における位置づけと、その理論的根拠を検討した。レーガン税制改革は、税制の公平・中立・簡素化を標榜し、税制がもたらす経済的意志決定の歪みの除去を図った。そこで『ホワイト・ペーパー』では、取り引き価格の算定から所得の更正を行うことの限界を認め、長期的には競争市場において成り立つ、総収入＝市場利益の合計、という式にのっとり、関連者間の適正所得配分を行う方式に移転価格税制を転換させたのであった。この結果、資本コストの上昇をとめないながらも、多国籍企業という組織形態が生み出す収益にも対応可能となり、資産間および産業間での実効税率の格差が大幅に是正された。しかし、このことが結果的には、個々の取り引きの内容には立ち入らず、利益率の格差で課税が可能となる「見なし課税」に道を開くことになった。そしてその「見なし課税」を武器に外国企業課税に乗り出したのがクリントン政権であった。しかし、合衆国だけが「見なし課税」を行うと、国際的な二重課税の可能性があるが、合衆国以外の OECD 諸国は、これまで通り共通の独立企業間価格の原則を主張している。もしこのまま合衆国が「見なし課税」を続けるならば、OECD 諸国間の移転価格税制をめぐる租税摩擦がますます激化し、資本不足に悩む合衆国にとっては、資本流入の減少をまねき、かえって景気回復の妨げになる可能性がある。

経済の国際化は、資本移動の中立性を一つの理念に税制の国際的な調整を進めるかにも見たが、先進国間の国内マクロ経済パフォーマンスの格差が大きな壁となって立ちほだかっているのが現状のようである。