

電子経済課税と法人税

—2020年1月末「制度の大枠」のエッセンスと論点整理

デロイト トーマツ税理士法人 パートナー 山川 博樹

法人税の電子経済課税の議論は、BEPS 行動1の議論に始まって8年が経過し佳境を迎えた。OECD/G20は経済の電子化という社会現象に直面し、「インターネットを使用することで会社がブランドを構築したり、積極的な関わり合いのある顧客ベースを発展させることができ、そして価値を生み出すことができる」という時代に通用する国際課税原則が求められている。そこで新たに提案された利益Aは、デジタルプラットフォームに加え、消費者向け事業に対象を拡大し、残余利益を生じた拠点から一定の所得を取用し、売上国に再配分する形で帰着する案配である。再配分の額自体は僅少というレベルに落ち着くのかかもしれないが、独立企業原則から離れた新しい考え方である。

本論では、まずは、G20福岡財務大臣・中央銀行総裁会議で承認された2019年5月31日の作業計画の下での第1の柱及び第2の柱に係る議論の進展を簡単にまとめ、その後、2020年1月31日の第1の柱の統合的アプローチに係る「制度の大枠」のエッセンスを述べ、それを基礎に、「新たな文書化・報告義務の在り方」という論点について、若干の考察を行う。

1. 2019年5月31日作業計画の下での議論の進展

(1) 第1の柱

OECD事務局の考えは、「第1の柱・第2の

柱に多々疑問があることは承知している。企業のコンプライアンス問題を引き起こし、新たな国で課税対象となることによって税務当局との紛争リスクが高まる。途上国にとって、利益はほとんどないのに、企業の課税リスクが深刻化する。大局観を怠らず導入できるものを考えないといけない。全ての政府とインパクトアセスメントのやり取りをしている。第1の柱と第2の柱を足すと、グローバルで税収は上がるものの、課税権の配分が大きく変わるかという点と限定的であり、その点はNGOから批判をされている。低・中所得国や大市场国は税収を得るが、投資ハブは課税ベースの損失を被るとの見解がある。フランス政府の報告書は、OECDの計画は課税権の配分を多く変えることはなく、課税権の決定の複雑さを増大させると指摘している。

第1の柱の税収への影響の考慮要素として、対象のビジネス、閾値、対象となる企業の利益等がある。一般にインバウンドは増収、アウトバウンドは減収であろう。第2の柱は例えば最低税率をどう決めるかによって変わるが、現状考慮要素の多くはほぼ未確定である。ビッグルーザーが出るような合意は難しいとされている。ドイツや日本は輸出国であるが、第2の柱で税収が戻り、想定されたような歳入減に至らない可能性がある。米国は各国のユニラテラル措置に対し、通商措置で対抗することを表明しており、グロス課税が条約の外で発生する懸念

【図表 1】経団連21世紀研究所国際租税研究会による資料より抜粋

「経済の電子化に伴う課税上の課題に対する解決策の1つ目の柱における
統合的アプローチに関するコンサルテーションペーパー」の概要

背景	[2019年10月9日公表、11月12日まで意見公募]
<p>○ 2019年6月のG20会合に、OECDが国際合意に基づく解決策の策定に向けた「作業計画」を提出。英・米・途上国の3つの考え方を踏まえた統合的アプローチ(unified approach)をはじめとする解決策の制度の大枠に2020年1月に合意の上、2020年末の最終報告書を取りまとめることに合意。</p>	
ペーパーの概要	
<p>○ 解決策の1つ目の柱として提案されている、ネクスス原則(各国の非居住者たる企業に対する課税権の決定ルール)及び利益配分原則(課税対象所得の算定及び配分ルール)の見直しについて、市場国又はユーザー所在国に対しより課税権を配分する観点から、以下のアプローチによる新たなルールの導入を提案。</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ 対象ビジネス(スコープ): 全世界売上高等に基づき一定の市場規模がある企業を対象。対象ビジネスは消費者向けビジネスに限定。明示的に対象外とすべき産業があるかについても検討(例: 採掘産業・コマディティ・金融等)。 ✓ 新たなネクススルール: 既存の国際課税原則とは別に、物理的存在の有無にかかわらず市場国の売上高等に応じてネクスス(課税根拠)を認定。オンライン広告等売上地が実態と一致しないビジネスも考慮。 ✓ 新たな利益配分ルール: 以下の3つの利益を市場国又はユーザー所在国に配分する。 <ul style="list-style-type: none"> ・ Amount A: 物理的拠点の有無によらず、市場国に新たな課税権を付与。具体的には、企業グループの(事業ごとの)通常利益を超える利益の一部について市場国による課税を認める。 ・ Amount B: 課税紛争が減少するよう、市場国における基礎的な活動(例: 販売活動)に対して所定の利益を付与し、市場国による課税を認める。 ・ Amount C: 市場国が、基礎的な販売・マーケティング活動を超える活動に係る利益に対する課税を主張する場合には、強力な二重課税防止措置に服する。 	

がある。こうしたことから、第1の柱第2の柱で諸々の負担が増加しても、何もしないよりはいい。」というものである。

2019年12月3日、米国のムニューシン財務大臣は、OECDの努力を支持するが、長く続いてきた国際課税制度の柱である独立企業原則やnexus基準から強制的に乖離する可能性に深刻な懸念があるとし、第1の柱をセーフハーバーとすることによっても、第1の柱の目的は実質的に達成されるであろうと指摘する書簡を发出した。これに対し、翌日OECDのガリア事務局長は、現在皆が進めてきた枠組みの条件を規定したのは米国の税制改革であり、狭いデジタルソリューションの模索から離れたイノベティブな提案を導入し、より定式配分的アプローチと新たなnexus概念を用いて既存の税制枠組みを超えて幅広いスコープの議論に広げたのは他ならぬ米国ではないかという内容の回答をしている。米国はそもそも、Digital Service Tax(DST)を認めない。拠るべき大原則は、独立企業原則と既存のnexusルールである。ここで国際的課税問題が発生した。デジタル企業ではない伝統的企業から第1の柱の適用をや

めてほしいと言われたのかどうかはわからないが、ここにきてリングフェンスをしないと難しいと考えたのかどうか。セーフハーバーはこれを遵守していれば課税措置を行わないとするものである。例えば、デジタル企業が自己選択で第1の柱を適用すれば、物理的プレゼンスのない国において移転価格税制が適用されることも、DSTが適用されることもない。この場合、DSTが撤廃されることは困難か。伝統的企業が自己選択で(一般的には利益Bの負担が重い)、独立企業原則と既存のnexusルールを適用すればこれまでのルールに服するのみで、もとよりDSTの対象外である。このような適用関係を想像するのであろうか。そうはいえ、米国の議論は第1の柱にDSTを絡めた議論ではなさそうである。第1の柱の実現は条約の改正を伴うため、米国財務省の上院対策という見解もある。OECDは、一義的には、第1の柱のオプション論を認めると第1の柱は機能しなくなるとみているのではなからうか。後の「制度の大枠」合意によると、第1の柱を「セーフハーバー」とする米国の提案には多くの国が懸念を表明しているが、制度上の論点を検証する組上に載せ

ている。なお、OECDは、米国における第1の柱への政治的なサポートは維持されているとの認識を示している。第1の柱の制度の細目が定まらなければ、「セーフハーバー」を認めるかどうかは決められない。

日本企業の見解としては、製造業を中心に近年の移転価格税制やCFC税制の精緻化によりリソース不足の状況にあり、今般の第1の柱・第2の柱の実施によりさらなる事務負担の増加への懸念を訴える意見¹がある一方、状況の急進展をやむを得ざる事実と受け止め、業種固有の個別具体の論点に言及する意見などがみられる。商社にあってはビジネスの特殊性から利益Bにかかる基礎的販売・マーケティング活動の定義とその解釈の統一性の重要性を訴えている。

2020年1月現在、DSTの広がり、オーストリア、フランス、イタリア、ウルグアイ、ジンバブエは実施、トルコは議会承認、チェコ、スペイン、英国は提案中、カナダ、ニュージーランドは方針を公表、という状況であった。欧州では、海外・国内にかかわらず、IT企業をけしからんと思う国が多い。国内外IT企業に課税すべきという議論である。米国USTRは、フランスのデジタル大企業課税法について、通商法第301条に基づく調査を開始すると示唆し、あるいはトランプ大統領がTwitterで報復をほめかすなど、米仏間の深刻な問題となっている。そうはいえ、2019年8月末のG7サミットで一応の合意がなされ、フランスは国際合意に基づくルールができた段階で、課税を撤廃し、その差額について還付するという。その後、2020年1月22日、フランスと米国は、2020年末までのフランスでの徴収の見送りと、米国の報復関税の見送りを合意した。その後、英国政府は、2020年4月にDSTを導入した。ネット

サービスや検索エンジン、電子取引を手掛けるIT企業を対象として、全世界売上年間5億ポンドを超え、英国での売上2,500万ポンドを超える場合、超過した売上分について2%を課税する。

第1の柱が合意されたとしても、執行への落とし込みに困難があり、実施まで長期間かかる場合には、DSTが課されている状況が続くという懸念がある。

なお、途上国は残余利益を配分するのではなく、全利益から配分することを求め、配分の基準として雇用や天然資源を要素として主張する向きがある。利益Bは残余利益から配分しないが、全利益に連動させず、基礎的販売・マーケティング活動の要件を求める。また、OECDの課税案が自国の税収に与える影響を理解するため議論の進行をゆるめることを望む向きもあるというが、OECDは迅速に対応を進めるスタンスである。途上国・新興国は利益Aによる税収増はあまり見込めないと認識し、利益Bによる税収への期待が高まってきたようにみえる。

OECDは、利益Aは独立企業原則の適用を超えている、利益Bは独立企業原則の範疇でみなし概念を用いており、この実施のために条約の変更は不要、利益Cは独立企業原則に則っている、と説明する。OECDは独立企業原則はもはやもたないと述べている。法人税をやめるのでなければこれにこだわっていても仕方がない、別の形で整備するしかないと観念したのであろう。独立企業原則は、長年継続しているが、論理的に必然性はない。理屈がもたないことを認めれば、定式配分に移るしかない。既存の移転価格税制（利益Cにあたる）におけるBEPS行動8~10の議論の帰結としての利益

¹ 事務局の提案は、第1の柱の利益Aの対象を、デジタル企業を越えてCFBに広げ、さらに第1の柱の利益Bの対象をCFBを越えて業種横断的に拡大するものであり、経営の理解不足やリソース不足の課題を抱える大規模製造業等を当惑させているといえよう。

配分的思考への重点シフトも独立企業原則（比較法）からの乖離との見方もできようか。利益 A は定式配分的要素を取り入れ、利益 C は定式配分的要素の取り込みを拒否し、利益分割法に適合する指標を定め、具体的な算定を模索する思考を採る。大きく分けると独立企業原則と定式配分の二分法である。利益 A の金額レベルが小さいとすると、利益 BC が律せられる独立企業原則がその分維持されている。

(2) 第2の柱

BEPS は租税回避の問題、第1の柱はデジタルプラットフォームが中心にある課税権配分の問題であるが、第2の柱をどう捉えるのか。無形資産の投資・開発・保全を軽課税国で行うこと自体を企業の資源配分の問題として捉えるのであろうか。世界の法人税を統一できないことに根差しているように見え、租税回避の問題を扱う BEPS を越えて対応すべき問題にみえる。所得合算ルールは、各国間の税制の差異が無形資産の形成地決定等、DEMPE 活動自体に歪みをもたらすという問題への対応といえよう。第2の柱の他の *undertaxed payment rule* については BEPS プロジェクトの一環と位置付けられようか²。

第1の柱と異なり、技術的には、一国で国内法の改正のみで実施することが可能である。例えば、実体基準による適用除外などについて国際的にどこまで厳密に決めるのか、それとも一定のオプションに委ねるのかは定かではない。このことにより、第1の柱よりむしろ第2の柱の結論が早まるとの見解もある。第1の柱が世界合意に至らなければ、EU は DST と第2の柱の所得合算ルールを実施し、これにインドや東南アジアが追随するだろう。しかし、第1の柱と比べて第2の柱は増収メリットが高所得国に集中する。途上国は、例えば米国の主張によ

り第1の柱が不都合で終わることを容認しつつ、第2の柱の存在を受け入れるものであろうか。我が国当局のスタンスが重要である。最低税率が最後に決まることや、タイなどの優遇税制をどのように扱うかが定まらなければ、増税インパクトを試算することは難しいであろう。世界の産業界は、第1の柱は税負担は若干増加であろうが、第2の柱は純増になるため、概して反対といえるのではないだろうか。しかしながら、世界の有識者や NGO は第2の柱を強く支持しており、この流れに竿をさすことは困難といえようか。欧米企業のアグレッシブなタックスプランニングによる実効税率の削減という意味では日本企業との間で競争上の不公平が生じていた素地があったところ、それを均衡化するともいえるため、日本政府としてトータルではプラスとみているのかもしれない。一般的な WTO の無差別条項をクリアしているが、EU の設立自由原則（欧州内どこに拠点を置いても不利にならない）との抵触の問題が生じていたもようである。

第2の柱の対象の閾値は第1の柱とは別の扱いである。所得合算ルールにおいて理論上閾値は不要であるが、同じ第2の柱の範疇である *undertaxed payments rule* は源泉地国において損金の是否認を判断するため、何某かの閾値は必要と考えられ、所得合算ルールの閾値はこれとのバランスで必要であろう。そうはいえ、第1の柱と同様、全世界連結売上7.5億ユーロの閾値は一案にみえる。所得合算ルールは、固定の最低税率への上積み課税として機能し、コンセンサスベースの解決を目指す。この最低税率は、他の重要な設計要素が十分にかたまってから検討される。政府目線では BEPS 対応の効果があがっているが、いまだに多国籍企業は税のアレンジメントを行うことにより合法的に軽課税のメリットを享受する。もっとも、これ

² 渡辺智之「経済のデジタル化と BEPS プロジェクト」日本機械輸出組合2020年2月10日講演資料26-28頁。

を示す統計データがあるのかという声もある。このことへの不公平感を拭えない。この公平の問題が議論の発端であり、税の引下げ競争（race to the bottom）が不公平な状況を悪化させているという問題意識がある中で、米国に GILTI が導入されたことを背景として、第2の柱という切り口で世界を巻きこむ議論に発展できたという見方がある。既存の米国 GILTI 税制を OECD の第2の柱のルールの下で容認可能なものに指定する可能性を検討しているとの報道がある。

居住地国の視点からは、所得合算ルールと Switch-over rule がある。前者がメインである。前者は、本国の税率までではなく、最低税率までとはいえ、実質的経済活動があったとしても課税する点は CFC 税制と異なっているため、CFC 税制を補完するという見方に疑問を呈する見解もある。後者は、居住地国に対し、最低税率に服さない PE の利得や不動産に由来する所得に対して国外所得免除に代えて外国税額控除の適用を認めるというルールである。国外所得免除方式を採っている国に対応するものであり、外国税額控除方式を採る日本にはあまり関係がない。源泉地国の視点からは、Undertaxed payments rule と Subject to tax rule がある。後者は所得に最低税率に満たない税率しか課されない源泉地国の法人に対する支払について条約恩典を無効化する仕組みである。議論の中核は所得合算ルールである。BEPS 行動5（有害税制への対抗）と関連がある。その実行の概要は約300の優遇税制がレビューの対象であり、それにより修正・廃止されたものもあるが、大半は BEPS リスクなしと判定されている。50の優遇税制がレビュー中または所要の制度改正のプロセスに乗っている。このような優遇税制の他に、モーリシャス、BVI、ケイマン等に実質的活動を逃れる仕組みがあったため、実質的活動の新基準が導入されたことを受け、12の国・地域が制度改正を表明している。ルーリングの自発的情報交換もピアレビューを行っ

ているが、円滑に実行されているという。

所得合算ルールと Undertaxed Payment ルールの双方を導入する。後者は前者の補完をなす。導入しない国は税収を失う。既存の移転価格税制と第1の柱の新制度は調整が必要である。同じく、既存の CFC 税制と第2の柱の所得合算ルールは調整が必要である。各国の国内の CFC 税制を優先させると、本国の税率で課税されているので、所得合算ルールは対象とならないという調整が一案かという見解がある。

所得合算ルールの考え方は、税の多寡が企業の拠点・立地選択に影響を与えてはいけなく、歪ませてはいけないというものにみえる。欧州ではアイルランド、アジアではシンガポール・香港を想定した考え方である。シンガポールの財政当局は、「第2の柱は、企業のリスクテイクや投資意欲を削いではならない。投資の損失によって実効税率が低くなることはあり、第2の柱はそこを狙い撃ちしてはならない。」および「第2の柱の後の世界は、企業の投資判断に税の懸念を入れる必要がなくなる。企業誘致に関して税金以外の競争力を管轄国は考えていく必要がある。」との考え方を示した。OECD には実質基準を用いたカーブアウトを行う積極的な意図はないようにみえる。実体基準除外を入れることにより、むしろアイルランド拠点の選択に拍車をかけるので不適当という見解がある。中国や途上国は実体基準の適用除外を主張した。日本政府は優遇税制を使って産業誘致を行うのは本来適当ではないと考えているものの、実体基準の適用除外を主張する国の数が多いため、何らかの実体基準の適用除外が導入されるのではないかと考えているようにもみえる。中国は2019年12月より発言を増しているというが、最大の関心事はこの点にみられるという。企業誘致の経済的意味合いからは一人当たり GDP の低い途上国をカーブアウトするということが論点の一つになり得るようにみえるが、目下のところ考えていないようである。有形資産からのリターンや、一定の閾値未満の関連者間取引か

らの利益を合算対象から外すという議論は米国流の議論かもしれないが、この時点で考えていないようである。

GILTI/FDIIは、各国間の税制の差異が無形資産の形成地決定等DEMPE活動自体に歪みをもたらすという問題に対するユニラテラルな対応であり、無形資産から生じる超過利益に適用される税率を内外で米国からみて整合的なものとして、無形資産の開発を低税率で行おうというインセンティブを削ごうとするものである³。GILTIには、国外で得られた超過利潤への最低税率の適用という性格がある。GILTIはCFC課税の枠組みの中で固定資産×10%（ルーティンリターン）のROAを超える全ての利益（超過利益）に課税するという税制であり、外税控除はあるが色々な調整の結果としてCFC所在国の税率が13%より低い場合には外税控除後でも税金が発生することになる。GAF A企業にとっては該当するケースが多いことが予想されインパクトは大きいであろう。

この時点での所得合算ルールに関する我が国におけるオーソドックスな理解は下記の通りである。

課税ベースの決定は、「CFC税制を参考にして策定されるが、簡素措置が求められる。」、「税務会計ではなく、財務会計をスタート地点とする。」「その財務会計は、最終親会社が連結財務諸表に採用する会計基準とする。コンプライアンスコストは下がる。」「会計基準間の比較可能性の観点からは、IFRSを軸としつつ、US GAAPやJ GAAP、さらには中国、韓国、カナダの会計基準など、使用できる会計基準を一定程度制限する。」「各国共通の財務会計上の所得と課税所得の間に存在する一定の永久差異と一時差異を考慮して財務諸表上の所得を調整する。」「永久差異については、例えば会計上収益計上した受取配当は全額控除するなどの対応を

とる。また、企業買収にかかる取扱の差異や、各国の政策的事由による特定所得の除外や、控除否認によって永久差異が生じる可能性がある。」「一時差異については、減価償却の方法、準備金の控除、欠損金の繰越、割賦販売の取扱等の差異により生ずる。この対応のためのメカニズムとして、損失及び超過税額の繰越、又は税効果会計を使用すること等を考える。損失及び超過税額の繰越は、最低税率を超えてある国・地域で納付された子会社の税は繰り越されて当該国・地域において最低税率未満で納付された後年度の税として扱われる、逆にある事業年度において親会社で所得合算ルールが発動され、最低税率に基づく税額を支払った場合には、翌期において所得合算ルールが発動されなければ還付を行うというルールなどで対応可能であり、これらにより、収益・費用の認識時期による税務上の差が平準化される。比較的長期間の繰越とする必要があり、親会社における管理等の事務負担の増加が懸念される。税効果会計は、一時差異によって生ずる実効税率計算におけるボラティリティを除去できる可能性があり、また、既に存在するデータを利用できる簡素さはあるが、会計上繰延税金資産にはその回収可能性に応じて評価性引当金が計上され、ここでボラティリティを生む要因となるという懸念がある。」

高税率所得と低税率所得のブレンディングによって混合税率が最低税率超となる場合があり得る。このブレンディングについては種々の選択肢があり得る。その国の連結レベルのブレンディングではなくて、世界レベルのブレンディングになると、課税はゆるやかになるので、その分最低税率が引き上げられることになろう。ブレンディングについては、「最終親会社所在地国以外の全世界ブレンディングまたは国・地域別ブレンディングが推奨される。一般論とし

³ 渡辺・前掲27頁。

て、企業は全体のコンプライアンスコストが下がる可能性があるため前者を支持し、政府は、前者は制度趣旨に鑑み効果が薄まるため後者を支持する。前者は総国外所得にかかる総外国税額が最低税率未満となっている場合に、当該多国籍企業が対象となり、当国外所得にかかる税額が最低税率に達するまでの額について追加納税を行う。基本的に事務負担が比較的少ないという観点から実行可能なオプションと考えられるが、最終親会社所在地国以外のブレンディングであるため、国内事業と海外事業との間で所得区分が求められる点、異論がある。後者は、同一国・地域における当該多国籍企業の全構成会社（支店を含む）の総所得にかかる総税額が最低税率未満の場合に当該多国籍企業が対象になる。全ての個社数値を把握したうえで国・地域単位で所得・税額を集計・配分しなければならないため、コンプライアンスコストが大きいという懸念がある。米国の GILTI はすぐやめることができない税制であり、これが全世界ブレンディングを採用しているため、これとの関係をどう整理するのか。」。

適用除外については、BEPS 行動5に合致し

た基準およびその他実体ベース除外などが検討されることとなっている。

支配権基準については、例えば50%超の出資基準の連鎖で tier はどこまでも下がることを認めるという考え方もあろうが、25%超の出資の連鎖を主張する国もあろうか。

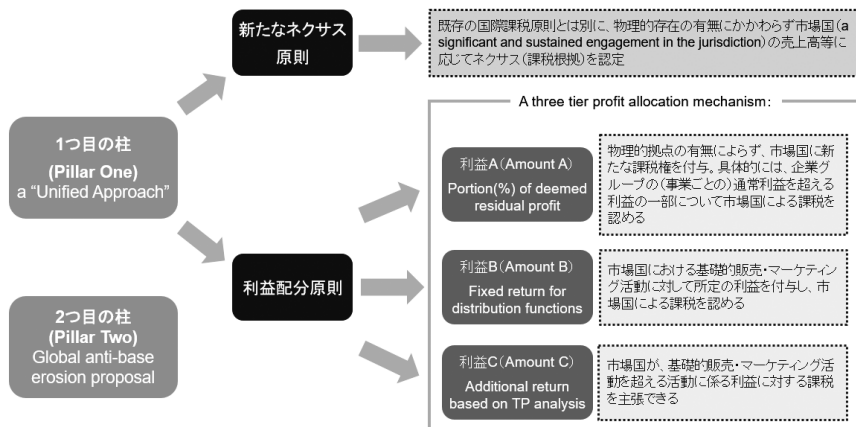
2. 2020年1月末の BEPS 包摂的枠組み会合における解決策の「制度の大枠」

本節および第3節は、経団連21世紀政策研究所の2019年報告書に筆者が寄稿したものである。2020年1月31日に OECD から経済の電子化に伴う課税上の課題（「the Tax Challenges Arising from the Digitalization of the Economy」）に関するステートメントが公表された。これは2019年11月及び12月に OECD から公表された市中協議文書（「Public consultation document」）に続くものであり、OECD・G20及び包摂的枠組み加盟国の承認を受けたステートメントとなる。当ステートメントは、Annex 1 の第1の柱（国際課税原則の見直し）の統合的

図表2-1 第1の柱の概要

1つ目の柱では、物理的拠点を有さない市場国等に対し、より課税権を配分する観点から、ネクサス原則及び利益配分原則の見直しを検討しています

1つ目の柱:ネクサス原則と利益配分原則の見直しの概要



アプローチにかかる「制度の大枠」と、Annex 2の第2の柱（軽課税国への利益移転への対抗）の進捗報告を含む文書である。以降、「パラ」や「注」は「制度の大枠」の番号を示す。

図表2-1は第1の柱の概要を示している。今回の文書の発表において、具体的な数値の決定は先送りされたものの、利益Aの対象となる会社の範囲は、相当明確になってきており、また利益Aの算定方法・構造がより詳細に定められている。利益Bも第2の柱も引き続き

検討が進捗している。2019年12月3日に米国が提案したセーフハーバーについては、多くの国が懸念を表明しつつも、制度上の論点を検証することとし、第1の柱の制度設計の詳細が定まるまでその採否の結論は持ち越す意向のようである。なお、米国は第1の柱を否定する意向ではない。

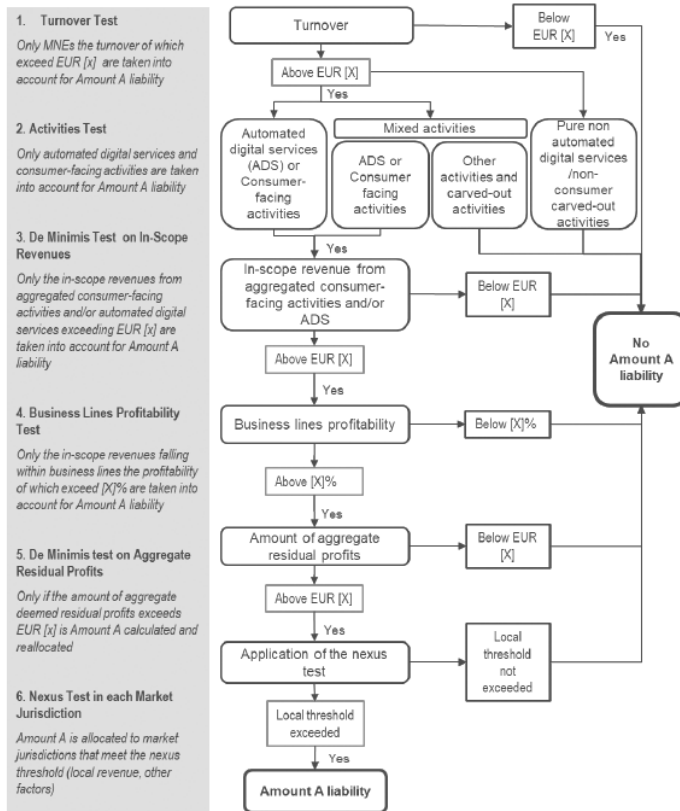
(1) 利益A

図表2-2は「制度の大枠」P26の内容であ

図表2-2 利益Aの算定プロセス

26 |

Annex B. MNE Groups Impacted by Amount A



© OECD 2020

り、利益 A の算定プロセスを示すチャートである。利益 A の閾値は以下の通り定められた。

- ① 多国籍企業の連結売上規模（例えば7.5億ユーロ）
 - ② Automated Digital Services (ADS) または Consumer Facing Business (CFB) からの統合された対象売上にかかる最低基準額テスト
 - ③ Profit Before Tax (PBT) 率による事業ライン収益性テストの後) 統合みなし残余利益規模にかかる最低基準額テスト
 - ④ ローカル売上と他の要素に基づく所得配賦先の各市場国における nexus テスト
- これまで④は必ずしも明快でなかった。③は新たな閾値の設定である。
- また、算定のプロセスは以下の通りである。
- ① 一旦 ADS と CFB の合計額で閾値を超えていることを確認し、

- ② 超えていると認められた事業ラインごとに、PBT 率で収益性を検討し、
- ③ 一定の閾値を超えていた事業ライン、つまり脱落しなかった事業ラインのみでみなし残余利益を計算し、その合計額が定められた閾値を超えていることを確認し、
- ④ 事業ライン毎に、利益 A を実施する

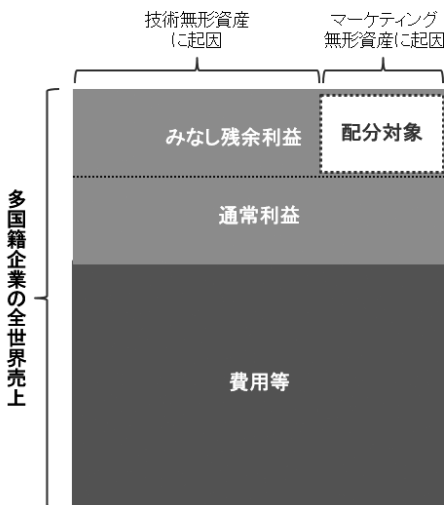
注14は、P26のチャート5の合計残余利益に関する記述であり、全世界売上比を見たときに、大部分が日本売上で、海外売上比率が僅少であれば、海外に配分されるべき金額は小さいので、利益 A を適用しない。チャート5は単に残余利益の合計額をみるだけではなく配分されるべき海外売上比重をみて、最低基準額が決まるようにみえる。確定的ではないが、このような趣旨を織り込む選択肢がある。

図表 2-3 は、利益 A の具体的な利益配分のイメージを示す。

図表 2-3 利益 A の利益配分

統合的アプローチの下、市場国における3種類の課税所得について議論が行われています

利益A：具体的な利益配分のイメージ



- 利益Aは一定の利益水準を超えた部分の利益についてのみ適用されることから、市場国に配分される残余利益の一部分を特定するための以下の定式に基づいて算定される
 - この定式の一部において、適用対象の事業活動における異なるデジタル化の度合いが反映されるよう調整される可能性がある
- ① 通常利益の算定:多国籍企業グループの全世界売上又は特定のビジネスラインを元に、通常利益を算定する
 - 計算は連結グループ財務諸表から得られる利益の指標に基づくものとする。税引前利益率(PBT)が望ましい利益指標とされる(例えば、PBT10%で通常利益を算定)。損失の繰越に係るルールを含む
 - 適用対象となるビジネスラインを特定するためにセグメント損益が必要となる場合がある
- ② 配分対象となるみなし残余利益の算定:通常利益を超える利益を残余利益とみなし、その残余利益の一定比率分を、マーケティング無形資産に起因するものとして、配分対象とする
- ③ 市場国への利益Aの配分:配分対象となった残余利益については、合意された配分方法にしたがって、ユーザーや顧客が存在する市場国(a significant and sustained engagement in the jurisdiction)に配分する

対象の事業活動

対象の事業は大別して二つである。一つ目はCFBである。パーソナルコンピューティング製品(ソフトウェア、家電製品、携帯電話など)、衣服、洗面用品、化粧品、奢侈品、ブランドを有する食品や菓子、レストラン及びホテル業界におけるライセンス契約などのフランチャイズモデル、自動車を含む。考え方の由来は、マーケティング無形資産産産であろう。B to C事業が入る。第三者再販業者を通じて間接的に販売される消費者製品や、ルーティン業務(例えば、簡単な組立て又は包装)を行う仲介業者が販売する消費者製品は対象となる

中間生産物または部品が対象外となった。前者には原材料、半製品、燃料などを含む。中間生産物と部品に厳格な区分はないようにみえる。ただし、「ブランド化されて、かつ消費者が個人的な使用のために通常に取得される」中間財や部品は例外的にCFBに含まれることとされた。

二つのタイプのビジネスをCFBの対象に意図的に入れたいとする。CFBは、通例、モノの販売利益を得る業態を対象にするが、そうではない業態をも意図的に含める趣旨である。

- ① トレードマーク(商標)のついた消費財についてライセンス収入を生み出すビジネス
- ② フランチャイズモデルの下で行われるような消費者ブランドと、商用上のノウハウをライセンスすることから生ずる収益を生み出すようなビジネス

対象事業の二つ目は、ADSである。パラ22のADSの定義は「国をまたがる顧客やユーザの大きな集団に対して標準化されたベースで与えられる自動化(プログラムが一律に適用された)デジタルサービスの供給からの収入」である。オンライン検索エンジン、ソーシャルメディアプラットフォーム、オンライン仲介ブラッ

トフォーム(企業や消費者が利用するオンラインマーケットを含む)、デジタルコンテンツストリーミング、オンラインゲーム、クラウドコンピューティングサービス、オンライン広告サービスを含む。注13は、データの収益化に関連する収入も含むとする。ADSの例示であるオンライン検索エンジンやソーシャルメディアプラットフォームなどは、このような収入も含むが、不可分のものではない。クラウドコンピューティングはB to Bが大半なので、仮にもこれがCFBのスコープに入らずに利益Aのスコープから漏れてしまうというのはおかしいだろうということからこれを確実に取り込むべくADSが新たに導入された。現下、CFBを対象から外す議論はない。ADSは、デジタルプラットフォームビジネスに似ており、また、インドの重要な経済的存在の概念にも似ている。パラ22は現時点においても拡張性があり、単なる例示に過ぎない。また、パラ23は「成果物はデジタルであるが、仕事の内容はコンピュータではなく人間のかかわりがあるものは外す。法律、会計、コンサルタント業などはADSの対象から外す」としている。

GoogleやFacebook、Amazonが納税方針を変更し、進出先現地の法人が当該国の顧客と契約を結ぶこととし、納税額を増やす可能性があるという報道がなされている⁴。ADSの対象になると、現地拠点の有無にかかわらず、金額基準のみにより利益Aの対象に取り込まれる。利益Cの課税水準は、無形資産所有拠点へのロイヤリティ料率に大きく影響を受け、そこに着目されることになろうか。

ADSとCFBは現下重畳している。ADSへの課税を厳格化する方向なので、今後制度の設計次第では区別する必要があるのかもしれない。

例えば、外資の生保が健康診断データを加工したものを製薬会社に売るビジネスや、IoTを

⁴ 日本経済新聞2019年12月30日朝刊他。

活用したデジタル財（例えば製品付加価値の一部であるようなもの）を売るビジネスは、特別な考慮の対象にはならないのであろうか。パラ23が関連しそうであるが、これはADSの議論であり、外資生保や製造業が入り込む余地はないように見え、むしろ、CFBの拡張として、このような切り口はないのであろうか。現下、このような議論はなされていない。例えば自動車メーカーがドライブレコーダーのデータを加工し損保に販売するような業については、自動車メーカー自身がCFBの対象なのでセグメンテーションの議論に溶け込むという整理は明快である。

IT企業の中には、合意が難しく紛争リスクを高める「消費者向け」という絞り込みよりも、むしろ対象を拡大すべきだとする意見を表明するものもある⁵。ADSへの範囲の拡大を超える趣旨である。

適用除外業種

保険業を含む金融セクターのほとんどの活動は、商業的な顧客との間で行われるので、対象から除外される。しかしながら、解決しなければならないCFBとして、リテールバンキングや保険があり、これらは除外させる必要があり、その理由はブルデンシャル規制の影響である。例えば、銀行・保険の許認可の条件は、預金者や被保険者を守るように設計されており、残余利益がその市場において大方実現されている。こうしたことから対象から除外される。また、金融セクターにおいて規制以外の事由で対象から外す要素があるのかどうかや、digital peer-to-peer lending platformなどの特別な考慮（社会政策的な見地から）が必要とされる業態があるのかどうかを検討される。証券やアセットマネジメントについては、今後の議論である。シ

ンガポール当局は、積極的にこれらを適用除外にしてほしい意向であるとの見解がある。

「採掘業と天然資源の生産者・販売者」については、資産の対価はリソースオーナー（国）に適切に支払われており、適切な場所で納税されているので、これ以上問題はないとされた。天然資源は、特定の場所から生じる純粋なレント（location specific rent）であり⁶、市場国に超過利潤を帰属させようという動きとは逆である。「農業生産物や森林生産物」は、生来の性格に基づいて価格が決まり、販売される。例えば、収穫した時点のコーヒー豆には課税しないが、ブランドの下で商品化されたコーヒー豆には課税する。一般に生産国は途上国なので、途上国の税源を他に配分するのは利益Aの趣旨に反すると解釈できるであろう。

制度を複雑化するので適用除外は多くはないとされているが、医薬品を含めたその他の適用除外の言及はない。製薬は、医療向け医薬品は処方が医師・病院に委ねられ、患者に選択権がない場合がある。また現地の強い規制下に置かれる。しかしながら、現下、基本的に適用対象である。議論は継続している模様で、関心事であることには変わりはない。

事業セグメンテーション

セグメント損益は、対象となるビジネスラインを特定するために必要となる場合がある。適用対象となるビジネスライン（収益性が異なる場合）及び/又は地域別の追加的なセグメンテーションの検討にあたっては、簡素であることと必要とされる正確性とのバランス、コンプライアンス負担を考慮しなければならないとされる。収益性に関しては、当局は儲かっている事業ラインを利益Aに取り込みたいであろうし、企業は儲かっていない事業と一緒にくたにして利益

⁵ 吉村政穂「国際デジタル課税の論点（下）」日本経済新聞2019年12月10日朝刊。

⁶ 渡辺・前掲30頁。

Aを回避したいと考えるかもしれない。セグメンテーションは一定程度企業に委ねることになるのかもしれないが、収益性で判断することを認めると、収益性の高い事業と低い事業を恣意的に混在させる可能性があり、制度趣旨を損なう恐れもある。政府・企業双方において恣意が入り込む余地を助長する。既存の移転価格税制の運用における事業セグメンテーションの扱いからいかに離れるのか、政策課題である。地域性のセグメンテーションについては、インドや中国が強く主張している模様である。新興国・途上国から先進国に所得が移転することを防ぎたい趣旨と想像される。しかし、主張の中で、具体的なアイデアは出されていない。地域別（アジア、EMEA、米州）で利益Aを算定するというマトリクスの考え方があがるが、利益Aの本来の趣旨はグローバルベースでみることであり、本旨に反している。

事業ライン収益性テストとみなし残余利益の算出

「OM率の多寡で超過利益の配分の有無を決定する」ことが従前必ずしも明快に発信されていたわけではないが、PBT率の多寡で配分の有無を決定することとなった。PBT率をベースに事業ライン収益性テストを行う。PBTが法人税の対象所得が一番近いのは間違いない。OMはIFRSに出てこない。EBITDAは各国間のスタンダードの調整が難しい。キャピタルゲイン・ロスはどうするのかは要調整である。PBTから持分法損益を外すかどうかの議論は今のところない。損失の繰越が使える。利益Aの仕組みが入る前の損失、利益Aの仕組みが入った後の損失、いずれの損失も繰越が認められる。過去何年間の損失が繰越されるかは明らかにされていない。事業ライン毎の収益性テストで、 $(PBT + \text{繰越欠損}) / \text{売上高}$ で率を判定することになるだろう。

欧州系某製薬会社は、「株式買収後ののれんの計上やその後の償却・減損はfair valueを

動させ、事業との関係が希薄であり市場環境の影響を受けているものなので（underlying performance of the business：ビジネスを反映するものでない）、利益Aから除くべき」とし、これはOM判定が適っているようにみえる。ただ、通常の事業活動を反映しないものが販管費に含まれている部分は修正が必要であり、むしろ、IFRS会計を修正せよと言っているようにみえる。

製薬業界の見解の中に、「アントレプレナーが、利益Aを配賦することによって本来得られるリターンを逸失しないようにしないといけない。アントレプレナーは失敗や資本コストやリスクテイクを帯びるR&Dの投資（開発者が活動し、負担もする基礎的なR&D費用及び市場国がPhase3の臨床活動を行いコストプラスで負担する費用。後者の方がコストベースが大きく負担額はかさむ）を行っており、これが報われないといけない。残余利益を決定する前にこのような補填されるべきコストが補填されていないといけない。時系列でみた時、利益が出るときと出ないときの差が極端に出やすいのが医薬品・製薬業界であり、ある年の連結OMが40%になったとして、このうち30%のみなし連結残余利益をこの年に全て市場国に分配してはアントレプレナーのコスト回収は無理であり、開発期間を例えば10年でならば連結OMはもっと低かったとみるべきである。」というものもある。製薬業界は、巨額の研究開発投資を行うという見解に対し、全く同じことがデジタル企業にもいえるという反論がある。

米系製薬業協会は、ファイナンスコストを減算して利益Aの配分利益を算出すべきとしている。最近では自社開発の医薬は限られており、事業実態はM&Aのようなインオーガニックグロース（外から買収して短期利益を上げる）に変わっていることから、財務的視点から受取利子より支払利子が圧倒的に多くなり、近時の事業実態の影響を配慮すべきとの考え方であろう。今般収益性テストにPBT率を用いること

となる。

結局、具体的な数値については2020年7月初めに予定された包摂的枠組会合に先送りされることとなった。具体的な税収変動は、利益A計算の定式で採用される利益率により左右される。先進主要国やOECD事務局は穏当な再配分を目指すとは表明しているが、インドを筆頭に途上国グループは反発を強めている。固定的な数字を用いる定式の下では、市場国への課税権配分の技法としての意味しか有していない。結局は各国の利害を調整するためのパラメーター（変数）でしかない。通常利益の想定水準が引き下げられれば、対象企業数は大幅に増える。仮にEBITマージン（売上高に対する利払い・税引き前利益の比率）5～7%の水準で決着すると、米欧アジア各地域の多国籍企業の半数以上が対象になるとの専門家の分析もある⁷。

パラ47は、事業ライン毎の電子化の進展や、業種に応じて扱いを変えようとしている。リングフェンスへの揺り戻しはないが、皆の頭にデジタルサービスがある。利益Aの中の事業の中で、いわばscale without massが適合しない事業は、いわば電子化により収益が上がっているわけではないので、配分額を大きくするのはおかしいという考え方であろう。測定尺度は、収益性テストの連結PBT率と残余利益の無形資産の配分比率等であろう。例えば、連結PBT率をデジタル事業の連結PBT率10%、非デジタル事業の連結PBT率は15%と設定することや、配分比率をデジタル事業の技術：マーケティング無形資産の比重を7：3と設定し、非デジタル事業にあってはその比重を9：1にするというような方法が考えられようか。デジタル化の濃淡で利益Aの適用の仕方を変える考え方はもとよりあり、対象の事業活動の範囲に新たにADSが加わったこととは別の議論である。デジタル化の濃淡で利益Aの適用の仕方を変

える方法の決め方にもよるが、ADSかCFBかの二分論で決着をするのか、それとも別の尺度をもってくるのかは今のところ定かでない。ADSとCFBが重畳しているところをこのままにしておいていいのか、重畳している場合いずれを優先すべきと決めるのかは、これからの議論である。

Nexus

パラ38は、ADSのnexusは売上基準とする。パラ39は、CFBのnexusは売上基準に、別の条件として「現地における重要かつ維持された関与」を加える。売上基準については、数年間を区間として、例えば3年間でXX億円を超えると設定する。売上基準は、例えばGDPなどのマーケットの大きさを反映する指標に相応させる。国連や途上国は賛同している模様である。売上基準以外のnexusとして、子会社や支店、駐在員事務所が該当するほか、その市場でターゲット広告を行う（targeted advertising directed at the market jurisdiction）ことが例示されている。CFBの対象を絞る $+\alpha$ の考え方（「現地における重要かつ維持された関与」）を用いて、単に第三者を通して市場に販売をしているところを取り込むのは過剰であり、これを狭めていく考え方である。ターゲット広告自体例示はされているものの100%支持されているわけでもないし、これ以外に広がりがあるかどうかこれからの検討である。一通り「sustained」であり、ワンショットではなく、顧客が一定数いて一定期間売上が上がっているというイメージが一義的にはあるが、各国で捉え方に幅があり、また解釈のスタンスも分かれているという。重要な目的は、他の閾値と組み合わせることによって単純な第三者への販売が対象になることを避け、追加的なコンプライアンスコストを最小化することである。「現地にお

⁷ 吉村・前掲。

る重要かつ維持された関与」は、解釈により政策的に CFB の対象を狭めることが可能である。企業が拠点を設けずに第三者を通して単に販売しても nexus はない。また、ある国にインフルエンサーがいて商品がたくさん売れたとしても、企業がターゲット広告等を出していなければ、「現地における重要かつ維持された関与」がないので nexus はない。

利益 A 対象の事業の収益に関連して、市場国等を所得源泉地とするための明快で管理可能なソースルールを設計する。異なる ADS や、異なる CFB がそれぞれ市場国において運営される方法を考慮しなければいけない。ADS の違ったタイプとして、ユーザ所在地でオンライン広告の収入をソースし、サービスの消費された所在地で他のサービス事業の収入をソースする。CFB の違ったタイプとして、最終消費者に届く前に仲介業者を経由して製品が販売される時、どのように収入をソースするのか。第三者の仲介業者がいるところにソースするのか。第三者の仲介業者が販売した先の消費者がいるところにソースするのか。CFB の場合、金額基準 $+ \alpha$ の nexus がなければ、そもそもソースルールの議論自体不要である。ソースルールが一定のデジタル取引をカバーすることが特に重要である。Nexus として、ターゲット広告、テレビ広告、雑誌の広告、展示会の出品、ファンクラブの資金補助、アフターケアサービスなどをイメージするが、nexus を具体的にどのように定めるのであろうか。そして、nexus 毎にどういう状況を満たせば利益 A の所得をもらえるのかというソースルールを明確に決める必要がある。

Google のターゲット広告はユーザ数がソースであろうか。Amazon の場所貸しは、買った人の国と、出品した人の国の双方の要素があり、これからソースを決めていくことになるだろうか。事業会社の親会社がターゲット広告を行った場合、製品の売上国がソースとなろうか。事業会社の親会社が A 国の代理店と契約し、その代

理店が B 国で製品のターゲット広告を行った場合、ソースが A 国か B 国かは現下未定である。また、IT 企業は、IP アドレスを通じて、技術上一定の限界はあるだろうが、おおよそ最終消費者（ユーザ）の所在地国を特定できるという前提に立っているようにみえる。

二重課税排除システム

バーチャルの整理かりアルの整理かは未定であるが、利益 A を収用される債務者法人は、その法人の既存の利益 C の所得から利益 A の応分の収用される所得を控除することとなる。利益 A をもらう nexus は、利益 A の所得が増加する。あるいはこの所得の増減をバーチャルと整理し、税額で増減の調整を実行する。注17 は、利益 A の債務者を、既存の税制の適用により利益 A の下で収用されるべき利益が計上されている法人（利益が利益 A の適用前に独立企業原則の下で位置付けられているところ）としている。IP オーナーという定性的な位置付けではなく、実際に連結のみなし残余利益を構成する利益を上げている拠点から利益を収用して利益 A の配分原資をもってくることを示唆しているのであろう。

簡素な仕組みは、「残余利益をもたらした利益 A の債務者法人群から利益を収用し、売上の上がった利益 A をもらう nexus 群に配分する」構造をバーチャルと整理し、利益 A の各債務者法人は、利益 A をもらう nexus 群の所在する国の各税率に応じた税額の合計額を利益 A の債務者法人がもたらした残余利益の額に応じて（プロラタ）負担したものとして外国税額控除を適用するというものであろう。外国税額控除の適用により、利益 A の領域内の二重課税が調整されたと考える。

この nexus ルールの実施と管理においては、複数の市場国等に新たな課税権を配分することから生じる申告や他の税務上の義務を履行するにあたりその負担を最低限に抑えることができるように定めなければならない。この検討には

簡素化された報告及び登録に基づく仕組み（例えば「ワンストップショップ」）が含まれる。ワンストップショップは、EU28ヶ国が加盟したいわゆる国庫調整（我が国でいえば地方交付税のような財政調整システム）を含む付加価値税の納付の仕組みである。一ヶ国に申告（四半期毎）を行い、その申告書の中には売上の上がった国毎の売上・税率・税額の情報が含まれ、納税額の総額を当該申告を行った国の銀行に納付し、その後しかるべき国庫調整が政府間で行われる。申告内容の正しさとシステムの正確さを担保するための詳細な規則（調査の規定を含む）が定められている。

利益 A の新しい枠組みについて、パラ68は、「既存のシステムに従って二重課税の排除は難しい。二つの国の問題がもっと多くの国の問題を引き起こす。これは、調査などのイベントが起こってからでは遅い。既存の二国間のシステムではなく多国間の合意が必要になる。そうでなければ調整ができず、非効率で二重課税の解決に長期間を要する。」とする。パラ69は、「そういう結果を避けるために、新アプローチが必要であり、それは明快で管理可能で、拘束力のある早期の紛争の抑止策として拘束力をもつ必要がある。」とする。パラ70は、「新アプローチは、更正処分前の紛争の抑止を確実にする。①多国籍企業がスコープに入っているか、②正確にビジネスラインを認定しているか、③コストの配賦やビジネスライン上の税務上の損失をみているか、④ある税務管轄に nexus があるか、⑤二重課税を排除する目的で、どの管轄で救済するのか、こういった様々な点に関して、利益 A の確実性が必要」とする。

利益 A に関する税務上の早期の確実性を確保しなければいけない。包摂的枠組みの税務当局のための innovative approach を検討する。例えば、レビュー機能をもって税の確実性を供するような代表者パネルを創出する。いわば ICAP・APA 版である。このようなパネルのプロセスとガバナンスについて検討が必要であ

る。適正なメンバーの選択と、効率性・透明性に富んだプロセスを確保する。このデザインプロセスは、すべての税務当局による拘束力のある合意を得るという挑戦である。税務当局の人的リソースに制約がある。マルチプロセスからのシナジーは、全ての使用されるリソースが個別に活用される時より、確実に少なく済む、つまり規模の利益が働くだらう。この新しいプロセスは、人的リソースに制約のある当局のパネルメンバーにサポートを供与するエキスパートの集団を通じてレビュープロセスの実体的側面のアシスタンスを提供するだろう。新しいアプローチは最終親会社の税務当局の役割を考慮することになり、どのように税務上の確実性を担保するかについて検討するであろうし、また、早期の確実性のプロセスを選択しなかった多国籍企業が紛争に巻き込まれることを抑止するオプションについても検討することになる。

(2) 利益 B 及び利益 C

図表 2-4 は、利益 B 及び利益 C の具体的な利益配分のイメージを示している。

利益 B の算定

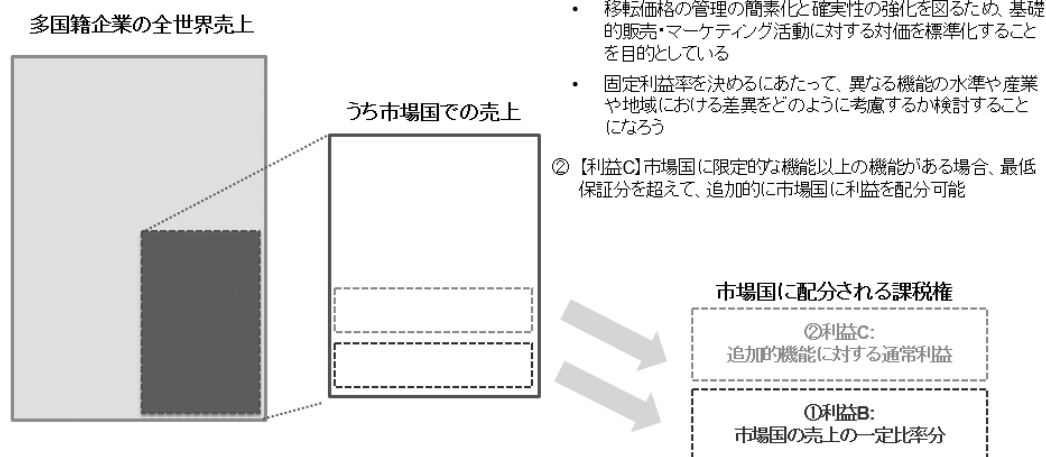
利益 B については、市場国の販売会社等が基礎的販売・マーケティング活動を行う場合、売上の一定比率分を当該市場国に最低保証する。利益 C については、子会社等に基礎的販売・マーケティング活動以上の活動があれば、最低保証を超えて、追加的に市場国に利益を配分可能とする。利益 C は、既存の移転価格税制において、利益 B を除いたものというくくりであり、より強化された紛争解決メカニズムの下に置こうというだけの意味のあるものである。

パラ64は、利益 B の固定比率をサポートするために公開情報によるベンチマークスタディを活用している。産業や地域によって扱いの違いをどの程度まで認めるのか結論を留保している。ある程度の範囲で固定するのであろうが、全世界で完全にフラットにすることはな

図表2-4 利益 B・C の利益配分

統合的アプローチの下、市場国における3種類の課税所得について議論が行われています

利益B及び利益C：具体的な利益配分のイメージ



- ① 【利益B】市場国で行われた基礎的販売・マーケティング活動 (baseline marketing and distribution activities) については、最低限の利益を帰属させ、最低限の課税権として、売上の一定比率分を市場国に保証する
 - ・ 移転価格の管理の簡素化と確実性の強化を図るため、基礎的販売・マーケティング活動に対する対価を標準化することを目的としている
 - ・ 固定利益率を決めるにあたって、異なる機能の水準や産業や地域における差異をどのように考慮するか検討することになる
- ② 【利益C】市場国に限定的な機能以上の機能がある場合、最低保証分を超えて、追加的に市場国に利益を配分可能

いであろう。

突き詰めると利益 B の考え方・解釈に二通りあるといえようか。一つは、基礎的販売・マーケティング活動を定義したとして、現地の市場の外部環境により、ベンチマーク分析により導出される OM に一定程度の違いがあるため、例えば最低 OM 2% を超えたレベルの OM を基礎的販売・マーケティング活動に見合う OM として容認するというもの (A 説) である。市場の外部環境によって最低保証 OM が 2% もあれば 3% もあり、違ってよいという考え方である。もう一つは、市場の外部環境にかかわらず基礎的販売・マーケティング活動に見合う OM をいわば世界共通で例えば 2% と決めてしまうというもの (B 説) である。執行は簡素化され、販売子会社を巡る移転価格紛争は減少すると思われるが、他方、市場国の税収は減る方向にはたらく。OECD はみなし OM を独立企業原則の範疇に収まると現下整理するが、上記の二つの考え方はいずれもベンチマー

ク分析が導くレンジを否定する部分があり、厳密には独立企業原則から乖離する面を否定できない。後者は、市場状況の違いによる現地 OM の相違の帰結を否定することとなり、独立企業原則からの乖離の度合はその分大きい。現下、A 説を採ろうとしているようにみえる。

A 説の下では、Location Specific Advantage (LSA) は基礎的販売・マーケティング活動に見合う OM に吸収される可能性がある。LSA は説明可能であるが、どの程度なのかは分析しないとわからない。B 説の下では、LSA は基礎的販売・マーケティング活動に見合う OM に吸収されない。理屈上、利益 C にも含まれないかもしれない。利益 A の残余利益との親和性が実態としてあるようにみえるが、グローバルの利益と個々のローカルの LSA とは関連性が低い。そうすると、OECD ガイドラインに特定された LSA 概念を利益 A, B, C においてが難しい。そこに B 説の限界があるのかどうか。A 説・B 説いずれに解釈が決まっ

たとしても、販売子会社のローカルファイルにおいて分析と記載の内容が変わってくることになろう。もっとも、市場と産業によるマトリックス分析によると、例えば、基礎的販売・マーケティング活動のOMは機能リスク分析をしなくても一定の業界平均のOMに収束するというエコノミストの見解がある。

なお、製造販売子会社の検証は、製造・販売機能をセグメンテーションしたり、主たる事業が製造か販売かを区分したりするのではなく、利益Bと利益Cをトータルでみていくことが妥当ではないか。

利益C及びその紛争解決

利益Cの領域において、既存の移転価格算定手法であるTNMMやRPSMの適用が基本的に継続するであろう。そこに基礎的販売・マーケティング活動に見合う例えば最低OM2%保証という条件が加わることとなる。利益Bの計算を一旦無きものとして移転価格算定を行い、結果的にその最低保証を確保する。追加的活動は、コストから活動規模を想定することは今後も変わらないであろう。TNMMの適用にあっては、利益Bに追加のマークアップをのせることとなり、RPSMの適用にあっては、追加的活動のうち無形資産を創出する活動の費用を残余利益の分割要因としてカウントすることになるであろう。ここで、利益Bにおける基礎的販売・マーケティング活動が利益CのRPSM分析におけるbasic returnと自動的に紐づけられるかどうかについては今後の整理が必要であるが、必ずしも一致しないであろう。先のLSAの議論と関連する。

利益B、Cは仲裁を含めて二国間の世界で事前確認をより効率的にするにはどうしたらいいか等というこれからの議論である。インドは特段の関心を示しているようにみえる。仲裁は、一般に納税者を拘束しないので憲法上の権利は保証される。しかし、自国の課税権を先進国の第三者へ委ねることの懸念が新興国に根深い。

中国、韓国、シンガポールは義務的拘束力のある仲裁を除くと紛争解決手続の強化に対する反対論はないようにみえる。国連は、納税者のみならず当局をも拘束しない調停に言及する。

利益Cの領域の紛争解決は、近時の多国籍企業のビジネスモデルの変化を踏まえたマルチ協議の進展が特段に急務である。また、相互協議へのアクセスと実効性を一層高めるための努力が必要である。包摂的枠組みに参加している新興国・途上国においては、相互協議の手続がこれから進展していくであろう。その段階で、相互協議手続と国内争訟の同時並行選択にかかる国内手続が未整備である場合もある。このような場合、企業が相互協議の選択の機会を失う懸念も想定され、このような事態が発生した場合、企業の相互協議へのアクセスを確保する見地から、当局の相互協議の運用の問題として、OECDモデル条約第25条第3項の適用により相互協議へのアクセスを回復する可能性もあろう。諸外国の状況や論点を多少述べると、まず、インドネシアにおいては、国内手続で税務裁判提訴を行うと、その結審日をもって相互協議申請期限としており、これは相互協議へのアクセス制限になると思料され、相互協議の運用上の課題ともいえようか。メキシコのPRODECONは国税当局内部の独立機関として法的拘束力はないものの、調査・更正等が適切に行われたか否かを判定するフレームワークである。ここではOECDのBEPS行動14のミニマムスタンダードを遵守する観点から、相互協議の不受理判断を見直させたケースもあると言われている。インドにおいては、二国間事前確認に署名しない限り、国内の執行に何らの制約を課さないため、ロールバック期間を対象に移転価格調査やPE調査が行われる実務である。同期間を対象に課税権を行使できるとする法制を持つ国は少なくないのかもしれないが、この実際の執行は二国間事前確認の趣旨に反し、実効を損なう。インドの執行における移転価格課税とPE課税との明確な分流に慮ると、二国間事前確認を実

質的に無効化する懸念がある。二国間事前確認ロールバックとPE課税の相互協議を併合して日印の全体としての利益配分をイシューとして協議を行うことが重要ではなからうか。

(3) 利益A・B・Cの相互作用

利益Aは市場国へのグループ全体の残余利益の配分であり、利益Bは市場での基礎的販売・マーケティング活動に対する当該市場国への固定リターンであり、利益Aと利益Bの相互作用はない。他方、利益Aと利益Cには相互作用がある。パラ56は、「重要な疑問は、多国籍企業グループが既にある管轄において税務上のプレゼンスをもっているから、利益Aと利益Cがある市場管轄に分配される場合にダブルカウントが生じるかどうかである。ダブルカウントが検討される必要が生じる分野は、①所轄管轄におけるマーケティング無形資産の存在、②独立企業原則の下での比較可能性調整、③独立企業原則の一般的ではない解釈である。ダブルカウントの事例へのさらなる検討が必要になるだろうが、二重課税に結びつくような例はないであろう。というのも、Annex 1の3.3に記載した二重課税を排除する仕組みを前提とするからである」としている。3.3においては、利益Aにおいて残余利益をもたらす法人ともらう法人で二重課税を調整している。

パラ57は、「ある多国籍企業が対象となって市場国において利益Aに対して支払う義務が生じるといった場合に、利益Aと利益Cの相互作用は対象となる活動が移転価格課税に服した時に生じる。例えば、移転価格課税はグループの中の別々の法人の利益率を変えることになるが、これは利益Aを支払わなければならない法人を特定する際に使われることになる。そしてその市場国は利益Aを支払わなければならない法人に対して救済を行わなければならない」とする。

利益Aと利益B・Cの領域は、それぞれの領域の中で二重課税を排除するという仕組みに

みえる。問題が起こるのは、利益Aの債務者法人が利益Cについて課税を受けた場合、ダブルカウントが問題を惹起する。対応的調整によって利益Cの領域で二重課税が排除されているが、それでも利益Aの債務者法人が取用される応分の残余利益を事後的調査により変えられることが問題である。利益Aの支払が生じる法人のOMが12%であったところ、課税調査によりOM14%が独立企業原則を満たす利益とされた場合、利益Aの残余利益の取用の額がもっと大きくなければいけないことになる。課税調査を受けた反射で対応的調整により利益Cが減額される拠点が同じく利益Aの債務者であるかどうかにかかわらず相対的に当初の移転価格調査で利益Cの課税を受けた利益Aの債務者の利益Aの残余利益の取用額は増えるはずである。このように利益Cに対して利益Aの債務者が課税された場合事後調整が必要になるのではないか。

利益A・B・Cはいずれも、市場国への配分であるが、利益Aは、市場国の貢献に基づいて、後に計算して配分される利益であり、この利益を負担する（納税する／二重課税排除する）者は、基本的には市場国外にある法人（外国法人）である。ただし、現地子会社がある場合には、現地子会社に帰属させるという考えもある。利益Bは、販売機能＋ノー（ロー）リスクの場合に、その現地法人に対して固定比率による一定利益を配分するものである。利益Cは、利益Bの機能・リスク以外のもの、すなわち、現地法人が販売機能以外の機能を有している場合、又は、現地法人がリスクを有する場合（販売機能のみの場合も含む）の、その利益（この利益が強固な紛争解決手段を服する）になる。

以上の定義を基に、利益BとCは、既存の移転価格税制における独立企業原則の文脈で考えると、次のパターンが想定できる。

- ① 現地子会社が、販売機能（ローリスク）の場合、利益Bが既存独立企業原則と一致
- ② 現地子会社が、販売機能（ローリスク）＋

その他の機能（製造機能等）を有する場合には、利益 B+C が既存の独立企業原則と一致

- ③ 現地子会社が、販売機能（ハイリスク）、又は、他の機能（製造機能等）のみを有する場合には、利益 C と独立企業原則が一致

さらに、利益 A と利益 B・C との関係を整理すると、利益 A（残余利益）と利益 B（ノーマルリターン）は重複なし、利益 A と利益 C についても同様に基本的に重複はないが、一定の場合にはダブルカウントの可能性が存在する。なお、利益 A と利益 C に重複があるとしても、利益 A の債務者が市場国外の法人であれば、現地法人に既に付いている利益 C（又は今後調査等で作る利益 C）と利益 A は、法的にはダブルカウントにはならない。あくまで、ダブルカウントは、多国籍企業グループ内で経済的に起こるものである（もちろん、現地法人に利益 A が帰属するという整理がされれば、そこには法的な重複が生じる）。したがって、その限りにおいては、同じ法人の中で調整を行うことはあまり考えられない。

企業の国際的課税逃れの中で、税収不足をどう補うのかの議論は、先進国における中間層の没落による財政赤字を端緒とするドメスティックな所得再配分論と軌を一にしない。もっとも、財政赤字は国民からの支出増大圧力と減税圧力を背景にそもそも民主主義の本質に根差した問題である⁸。マーケティング無形資産論を論拠に、市場国への課税権付与・税収の割り当てが目的化したように見える。第 1 の柱の議論において、先進国から機能移管した新興国・途上国の拠点を含む製造国の所得に何らの言及はない。現下、機能・リスク分析を捨象して算出された利益 A の所得再配分額は概して僅少と考えられ、少なくとも利益 A は（DEMPE 分析を無視して）過剰に算定されるような結果には至らないように見えるが、フルフレッジ機能の製造

拠点が残余利益の一部を拠出することは考えられようか。

第 1 の柱の枠組みにおいて、一定の販売拠点には利益 B が強制されるが、その負担は移転価格の理屈上商流を介してアントレプレナーかそれに準ずる拠点が負担することになる。仮に移転価格上それらの負担することとなるはずの拠点が十分に損益変動リスクを吸収していない場合には、機能・リスク限定の製造拠点到利益 C のしわ寄せが来る可能性がある。もっとも製造拠点的確な事実認定を前提とする。

(4) OECD による経済分析とインパクト評価

図表 2-5 は、第 1 の柱と第 2 の柱による高・中・低所得国別の全世界法人税増収予想である。

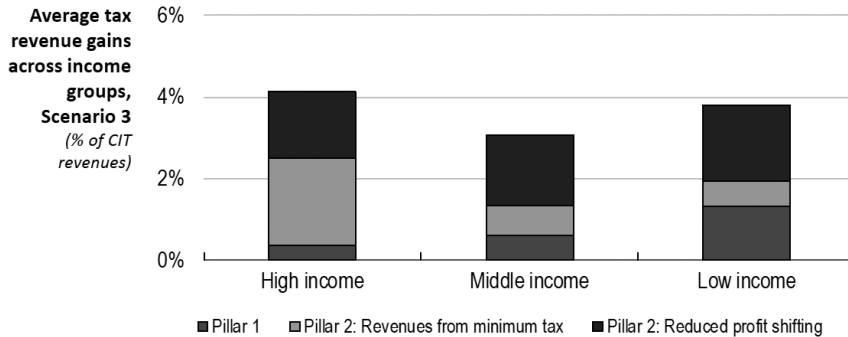
2020年2月13日における OECD Webcast 「Update on Economic Analysis and Impact Assessment」において、第 1 の柱及び第 2 の柱の影響を概括して、①予測される全世界の法人税収が 4% の増加または 1,000 億ドルの増加、②この増収は、高・中・低所得国で均等にみられる、③企業の利益移転の大きな減少をもたらすことの 3 点を挙げている。高所得国は税収ベースが大きいため、増収の金額レベルも大きい。第 1 の柱で高所得国から低所得国へ若干の税収シフトがみられ、高所得国は第 2 の柱で税収を取り戻すように見える。ちなみに、日本の法人税収は約 11 兆円であり、その 4% は 4,000 億円である。第 2 の柱が導入された場合、各国政府や多国籍企業がどのような戦略的対応をとるのか予測しにくい。このため、今後の政府の動きに対する企業の二次的な対応は予測しにくい。第 2 の柱が全世界ブレンディングをとるのであれば、自国の税率を最低税率まで引き上げることがあまり考えられないが、国・地域別ブレンディングをとる場合には、自国の税率を引

⁸ 中里実『租税法廻廊』（税務経理協会、2019年）145頁、331頁。

図表2-5 高・中・低所得国別法人税増収予想

The revenue gains are broadly similar across income groups

Illustrative scenario on Pillar 1 and 2 design



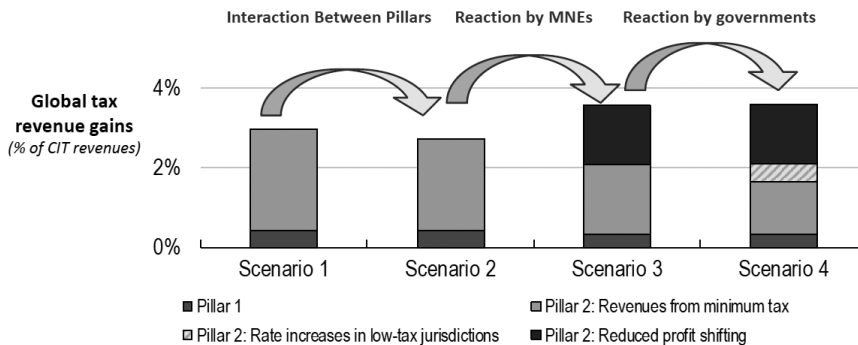
Note: Pillar 1 (Amount A only) estimates are based on an illustrative scenario where residual profit is defined with a 10% threshold on profit-before-tax to turnover, assuming a 20% reallocation of residual profit to market jurisdictions, with commodities and financial sectors excluded from scope. Pillar 2 estimates are based on an illustrative scenario with jurisdiction blending and a 12.5% minimum tax rate. High, middle and low income jurisdictions are defined based on the World Bank classification. Excludes investment hubs, which are jurisdictions with inward FDI above 150% of GDP.

20

図表2-6 法人税増収予想

Global tax revenue gains could be up to 4% of global CIT revenues

Illustrative scenario on Pillar 1 and 2 design



Note: Pillar 1 (Amount A only) estimates are based on an illustrative scenario where residual profit is defined with a 10% threshold on profit-before-tax to turnover, assuming a 20% reallocation of residual profit to market jurisdictions, with commodities and financial sectors excluded from scope. Pillar 2 estimates are based on an illustrative scenario with jurisdiction blending and a 12.5% minimum tax rate.

17

き上げることが想定されよう。

第1の柱の影響は、世界の法人税収は微増にとどまり、その中で軽課税国から高課税国への税収シフトがみられることである。投資ハブ国（純対内直接投資額/GDP>1.5）はいくばくか税収を失う。再配分される利益の半分超は約100の多国籍企業グループから生ずることにな

る。

図表2-6は、多国籍企業及び政府の反応を織り込んだ全世界法人税増収予想を示す。

第1の柱と第2の柱の相互作用は、第1の柱による全世界増収の割合は0.3%程度であり、第2の柱による同割合は3.0%程度である。第1の柱と第2の柱の相互作用を勘案しても、こ

の割合はほぼ変わらない。第2の柱の影響を受け、企業の利益移転行動を減少させることにより全世界での税収増は3.5%程度に上ることが見込まれる。さらにいくつかの国が最低税率まで税率を引き上げるによりその国での増収があり、その分、第2の柱の税収が減り、結果として3.5%程度の増収が見込まれる。

(5) 一通りの考え方の整理

現下、電子経済課税の議論は、元々のターゲットであったデジタルプラットフォームに加え、消費者向け事業に対象を拡大し、残余利益を生じた拠点から一定の所得を収用し、売上国に再配分する形で帰着する案配である。ただ、国際的所得配分の額自体は、僅少というレベルに落ち着くのかもしれない。

OECDは、近時、急拡大するデジタルエコノミーを「cross jurisdictional scale without mass（現地での物理的存在を伴わない管轄をまたがる現地規模（質量なき規模）」がみられると特徴付けた。「インターネットを使用することで会社がブランドを構築したり、積極的な関わり合いのある顧客ベースを発展させることができ、そして価値を生み出すことができる。」という時代に通用する国際課税原則が求められた。

米国のマーケティング無形資産論は、「国外で市場国の消費者の選好に影響を与える活動を行う場合、その効果利益をマーケティング無形資産が創出する所得として現地に帰属させる」というものである。現行の独立企業原則を超えて、現地拠点に機能・リスクの有無を問わないこととしたが、市場プレゼンスへの課税という今般の議論において求められた原則の修正に一定の通用性を有していたといえる。独立企業原則で対応できない領域も広がる一方で、既存の太宗の取引についてはワークしているため、新たな考え方をどこまで広げていくのかせめぎ合いの状況となり、結果今般の国際的所得配分の額のレベルは僅少にとどまりつつあるともい

る。

利益A・BCの仕組の詳細の決定はまだ先であり、我が国の制度改正も最速で2022年、実施はその先であろう。企業にとって影響のあるポイントは区々であり、各々の問題意識を持ちつつ、今後の議論の推移を注意深く見守っていくべきであろう。利益Aの対象事業は、限定的になるかと想定されるが、独立企業原則と異なる考え方が一定の領域において同時に適用されることになる。また、同一の事業が利益の状況やセグメンテーションによって利益Aの対象となったりならなかったりという状況も想定される。今後、137ヶ国の税務調査官が利益Aから利益Cまでを執行していく中で混沌に巻き込まれないように、国際所得配分の全体の仕組みを正しく理解して対応していくことが求められる。

3. 新たな文書化・報告義務の在り方

新たな文書化・報告義務のあり方は第1の柱の制度設計の最後の政策課題といえよう。基本的に独立企業原則を超越した利益Aの領域と、既存の独立企業原則の枠内の利益BCの領域は別立てとして設計することであろう。

(1) 利益A

利益Aの算定は、合意されたルールに従った事業セグメント毎になされるのが基本であろうが、申告・納付・文書化・報告等の義務は企業グループの親会社に対して課するのが妥当であり、現実的対応といえよう。

連結売上7.5億ユーロ超の企業グループの親会社に対して、利益A版・CbCRの作成・保存義務を課し、さらに親会社所在地国の当局に対する提出義務を課す。親会社所在地国の当局は、包摂的枠組み137ヶ国間の自動的情報交換に付す。利益A版・CbCRは、図表2-2に沿ったチェックシートであり、当該企業グループが利益Aの適用対象であるのか否か、適用か

ら外れた場合どのテストで外れたかを明瞭に示すものである。子会社や支店等が所在しない国の当局がアクセスできることが重要なポイントであり、「現地における重要かつ維持された関与」の具体的適用を記述することに一定の意味がある。例えば、企業グループのコントロール下でない第三者の代理店や小売店が自己のプロモーションのためにターゲット広告を行うこともあり、これは利益 A の nexus ではないと思われるが、現地当局からは nexus であるという指摘を受け得るため、事前に疎明し得ることに意味があるからである。

利益 A の適用とならなかつた企業グループに対して、課税上の疑義を有するのは売上の nexus を有すると考える国の当局と想定され、その疑義の解消はその当局と親会社所在地国の当局との間の追加・補完的情報交換を介して行われることが一義的に考えられよう。利益 A の適用対象とならなかつた企業グループの親会社は、チェックシートの判定にかかるエビデンスをもって、上記の国税庁の追加・補完的情報交換への対応に協力する仕組みを作る。

また、上記に加えて、連結売上7.5億ユーロ超の企業グループの親会社に対して、利益 A 版・マスターファイル（一定の範囲内でのチェックシートの判定にかかるエビデンスをその内容に含む）の作成・保存義務を課し、これを子会社や支店に共有させる仕組みも考えられるが、子会社や支店等の所在しない（nexus に関心をもつ）国の当局が現地でアクセスする術がない制約や、子会社や支店が現地当局の調査に対応できない場合、個別的情報交換を通じて親会社が対応しなければいけない負担が増えることが想定される。このようなことから、妥当な措置であろうか。

そして、利益 A の適用対象となる企業グループの申告書の内容をどのように考えるべきであろうか。利益 A は独立企業原則を超えた商流の有無如何を問わない国際的所得配分である。なんらの機能・リスク分析を要することな

く、既存の移転価格税制とは独立して定まるメカニズムである。所得の配分元・配分先の多数の国の当局にどのように申告を行い、どのように計算の論拠付けを示す仕組みとするのか。企業とすればこの全貌を示すエビデンスを世界中の当局に示すことにナーバスとなろうが、他方で当局からみると、この全貌をみない限りは、残余利益を収用される拠点の所在地国政府はその所得・税額の減少に、売上先国政府はその所得・税額の増加に、そのまま納得感を得ることは難しいのではないだろうか。関連する全ての政府は、所得・税額に加算や所得・税額の減算の妥当性を確認するために関連する全ての政府に同じ内容の書類が提出されているという担保が必要になる。申告書でそれを実行するか、多国間の自発的情報交換を活用することとなるが、前者が妥当か。

一案として、必要事項（申告者（現下のところ親会社）、債務者法人群、各債務者法人から収用される残余利益、もらう nexus 群（法人・支店・その他 nexus）、各 nexus の売上、各国の税率、各 nexus のもらう税額、全 nexus がもらう税額の合計額、各 nexus が受け取る税額の合計額のうち債務者法人群におけるプロラタ按分により各債務者法人が支払うとみなされることにより申請する外国税額控除額）を記載した事業セグメント区分毎の申告書附表を、残余利益をもたらした利益 A の債務者法人群の所在地国等への申告書と、売上を上げた利益 A をもらう nexus 群の所在地国等への PE 申告書の全てに添付することが考えられよう。このような利益 A に関わる世界共通の申告書を仕組むことにより、もはや文書化や報告義務は不要となる。そして利益 A の紛争の防止のための ICAP・APA 版ともいえるパネルの活用への最短の道筋を導くこととなるのではなかろうか。

新しい nexus の下で PE 申告・納付義務を負わされた親会社は、nexus 毎の所要の国内法に従って義務を履行し、他方利益 A を収用され

た債務者法人（親会社を含む）は、各々の所要の国内法に従って外国税額控除を申請する。

(2) 利益 B・C

利益 B-C の領域については、販売会社の所在地国におけるローカルファイルの制度設計を変更する必要がある。利益 B の「基礎的販売・マーケティング活動」の具体的な解釈と利益 B と C との区分について、例えば B と B 以外の販売活動や、B と製造等の活動等についてガイドラインが必要である。例えば、販売会社が為替リスクを負う場合、主に補給品の在庫リスクを負う場合、及び販売会社に一定のグロスマージンが残るような価格設定において販売会社がそのマージンの中から値下げやインセンティブを補うリスクを負うような場合、基礎的販売・マーケティング活動といえるのかどうか。ローカルファイルにおいて、基礎的販売・マーケティング活動にあたる活動か、そしてこれを超え

る活動かを機能・リスク分析によってどのように説明するかである。実務上比較対象企業との調整の議論となろうか。

CbCR については、表 1 は国毎の説明であるため特段影響を与えないと思われるが、表 2 において販売事業体毎の基礎的販売・マーケティング活動の内容及び追加的な活動の内容を各々例示することも考えられよう。しかしながら、今後も利益 B の対象となるような基礎的販売活動にも満たないと認定され得るサービスプロバイダがバイセル企業と認定され、利益 C の課税が行われるであろう世界の執行の見通しに鑑み、表 2 における上記の記載を行ったとしても売上先国の当局が利益 C の存在を主張することはおおよそ自明であり、どこまでディフェンスとして有効なのかは疑問である。なお、利益 B-C を導入後も現状の表 2 の記載で特に課税リスクが高まるようにはみえないといえよう。