

米国両議院税制委員会の所得移転事例研究を読む



東京大学大学院法学政治学研究科教授 増井良啓

はしがき 本稿は、平成22年9月28日開催の国際課税研究会における東京大学大学院法学政治学研究科教授増井良啓氏が報告した「米国両議院税制委員会の所得移転事例研究を読む」と題する講演内容を取りまとめたものである。

をしぼりこんで、該当部分をみていくことにする。題名を「所得移転事例研究を読む」としたのは、そのためである。

本報告書が作成された経緯は、次のようなものである（本報告書1頁。以下では対応する頁数のみを記す。）。いくつかの研究は、多国籍企業が所得を低課税国¹にシフトできていること、そして移転価格ルールの適用に欠陥があることを示唆している。これらの研究は示唆に富むものであるが、所得移転が起こるメカニズムを明らかにしてこなかった。そこで、事例研究によって、所得移転を容易にする事業構造や、移転価格ルールの適用における欠陥を明らかにしてはどうかと考えられた。そのためには、公開情報だけでは不十分であり、特定納税者の公開文書と非公開文書を検討することが必要である、というのが両議院税制委員会事務局の結論であった。

こうして、両議院税制委員会事務局は、事例研究の対象として、6つの米国ベース多国籍企業を選定した（1頁）。選定の基礎としたのは、各企業の株主に対する報告であり、各法人の全世界所得に対する実効税率²が1999年以降の複数年度において25%未満である旨を株主に報告したものから選定した。6つの事例研究はラン

○ はじめに

2010年7月22日、米国下院歳入委員会が、移転価格問題に関する公聴会を開いた。この公聴会のために、米国両議院税制委員会が、米系多国籍企業の所得移転に関する事例研究を行い、報告書を提出した（Joint Committee on Taxation, Present Law and Background Related to Possible Income Shifting and Transfer Pricing, July 20, 2010, JCX-37-10. 以下「本報告書」という。）。本日は、本報告書の一部をかいつまんで紹介する。

本報告書のねらいは、実際の申告データに基づく事例研究（case studies）によって、事業所得を中心として、所得移転のメカニズムをあぶり出すことにある。そこで、ここでも、ケースから得られる教訓が何かという点に問題関心

¹ 本報告書において、低課税国（low-tax jurisdiction）とは、米国の税率に比べて相対的に低い法定税率を有する国、あるいは、現地政府との交渉によって納税者が有利な課税レジームを利用できる国のことをいう。130頁の Glossary を参照。

ダムな選定をあらわすものではない。また、企業が報告したところに基づいて検討しており、納税者が採用した特定の立場が正しいかどうかについて論評するものではない。ここでの事例研究は、特定納税者の租税上の立場を調査するものではなく、納税者の米国租税債務と全世界租税債務に影響する事業構造を特定し検討することを容易にするためのものである。

○ 本報告書の構成

本報告書は、序論にあたる部分で、米国課税ベース浸食の要因を一般的な形で叙述し、本報告書全体の構成を明らかにしている。この序論部分は、次のように要約できる。

クロス・ボーダーの貿易と投資が増加している（1-4頁）。対外直接投資が米国国内雇用に及ぼす影響については確定的な結論が得られていない。米国国内投資に及ぼす影響については、影響がないとする実証研究と、積極的な影響があるとする実証研究がある。

米国は居住者に対する全世界所得課税を採用しているが、外国で稼得する能動的所得については課税を繰り延べる（5頁）。この方式の下で、低課税国で所得を稼得する誘因が生ずる。

この誘因との関係で重要なのが、米国の一般に承認された会計原則（U.S. GAAP）である（5頁脚注8）。GAAPは、課税が繰り延べられた所得について、米国の35%税率と外国のより低い税率との差額を財務諸表にプラス項目として反映することを認めている。そうするためには、納税者は、外部監査人が満足する程度に、資金を米国外で恒久的に再投資する意図があることを証明する必要がある。米国税率と外国税率との格差が大きくなればなるほど、納税者にとっての企業会計上の恩恵は大きくなり、一株

当たりの開示収益が大きくなる。

米国多国籍法人が低課税国に所得を移転しているという実証的証拠がある（6-9頁）。米国課税ベースを浸食する要因は、多岐にわたる（9頁）。

本報告書は4部構成である（10頁）。第1部で事業再編を記述する。第2部で移転価格やサブパートFなどの米国法を概観する。第3部で6つの事例研究を行い、事業形態と移転価格が課税ベースに与える影響を示す。第4部で事例研究に関する論点を分析する。

以上が、序論部分の要約である。本報告書の目次は、**図表1**の通りである。

図表1： 本報告書の目次

序 言
I. 事業再編
II. 旧法および現行法
A. 関連当事者間における無形資産移 転の価格決定
B. サブパートF
C. 事業体の分類
D. 936条
III. 米国を本拠とする多国籍法人と米国課 税ベースに関する6つの事例研究
A. アルファ社
B. ブラボー社
C. チャーリー社
D. デルタ社
E. エコー社
F. フォックストロット社

² 128頁の Glossary によると、本報告書は、実効税率（effective tax rate）という用語を平均税率（average tax rate）と同義に用いている。これは、企業会計上の税引前全世界所得を分母とし、全世界租税費用を分子としたときの比率を指す。SEC に提出する財務諸表に注記される。

IV. 分析

- A. 概観
- B. 低い外国税率
- C. 移転価格
- D. サブパート F 適用の管理

◆ 用語集

○ 事例の選定基準

この目次からわかるように、6つの事例研究を行っているところに本報告書の眼目がある。それでは、これらの事例研究はどういう基準で選定され、何を語っているのだろうか。この点をまとめて示すのが、第4部の分析部分である。

事例研究の対象として、低い平均全世界税率を有している6つの納税者が選ばれた。それぞれに、アルファ、ブラボー、チャーリー、デルタ、エコー、フォックストロットという仮名が付されている（103頁）。これら6社の公開財務データは、次の特徴を共有している。

- (1) 所得税引前の米国 GAAP 所得の相当部分がオフショアで稼得されており、比較的低い平均外国税率に服していること。
- (2) オフショアで内部留保した米国 GAAP 収益のうちかなりの金額が恒久的に再投資される旨を、納税者が主張しており、その結果として、企業会計との関係で米国税が発生しないこと。
- (3) 所得税引前でみて、全世界所得に占める米国所得の比率が、全世界売上高に占める米国売上高の比率よりも小さいこと。

これをかみくだいていえば、要するに、いずれの企業も、オフショアで所得を稼得し再投資

する事業構造をとることにより、企業会計上は利益を押し上げ、かつ、所得課税上は国内所得の割合を圧縮しているということである。

○ 3つのテーマ

このような結果が報告される理由には多くのものがあるところ、選定された事例からは、大きくいって、3つのテーマがあぶりだされる（図表2）。これこそが所得移転メカニズムの中核的要素であり、本報告書が事例研究によって示そうとしたものに他ならない。

図表2： 事例研究からあぶりだされる3つのテーマ

- * 低課税国に高収益事業を置き、高課税国に低収益事業を置く
- * 移転価格におけるバイ・イン支払いと費用分担取決め
- * チェック・ザ・ボックス規則を利用したサブパート F 税制の回避

【低課税国に高収益事業を置き、高課税国に低収益事業を置く】

第1の大きなテーマは、低課税国に高収益事業を置き、高課税国に低収益事業を置くことである（103頁第2段落）。本報告書によると、納税者は、平均税率がより低い外国法域に高収益の機能を集中し、平均税率が高い法域に低収益の機能を集中する、という本人モデル（principal model）に従っているように見えるという。

すなわち一方で、各納税者は、外国プリンシパル（主要機能を果たす「本人」³⁾）として、事

³⁾ 130頁の Glossary によると、principal とは、entrepreneur ともいわれ、多国籍企業の中でリスク・テーカーとして指定される法的主体をいう。プリンシパルは低課税国に設立されるのが通例で、製品の開発・製造・販売につき集中的に責任を負う。

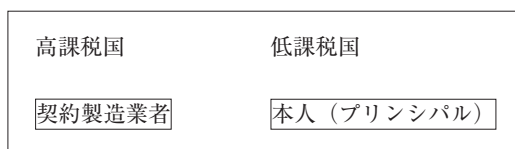
業体を設立する。プリンシパルは、典型的には外国法域に設立される。当該プリンシパルは、その法域が事業所得に対する低い法定税率を有している結果か現地政府との交渉の結果かによって、低い平均法人所得税率に服する。この事業体は、無形資産権 (intangible property rights) の所有権および継続的開発責任を有することができる。

他方で、契約製造 (contract manufacturing) やリスク限定的販売会社 (limited risk distributor) の機能といった低価値機能の所在法域の決定は、租税以外の事業上の必要や歴史的先例による。たとえば、イタリアで製造を行う例でいえば、これまでずっと工場がイタリアにあったところ、現在はそれが契約製造の合意によって行われるようになった、という具合である。これらが、平均税率が多くの場合より高い法域であった。

契約製造業者やリスク限定的販売会社にさせられた事業体は、プリンシパルとの契約上の合意の性質に従って正の課税所得を保障されているけれども、その反面で、これらの子会社はアップサイドの利益潜在力を享受することはない。子会社は少しは儲けさせてもらうけれど、利益が伸びた場合の取り分は全部プリンシパルに持って行かれてしまう (図表 3)。

本報告書がプリンシパル・モデルと呼ぶこのやり方は、移転価格税制の世界で人口に膾炙しているところの、いわゆる事業再編 (business restructuring) そのものである。本報告書は、事業再編に関する OECD などにおける議論状況については、第 1 部で叙述している (11-17 頁)⁴。

図表 3： 低課税国にプリンシパルを置くビジネス・モデル



【移転価格におけるバイ・イン支払いと費用分担取決め】

第 2 のテーマは移転価格におけるバイ・イン支払 (buy-in payments⁵) と費用分担取決め (cost sharing arrangements) を利用することである (103 頁第 3 段落)。

本報告書は、事例における各納税者が、その外国事業の一部として、無形資産権を効果的に運用しているという。

これを達成するひとつのやり方は、外国子会社をして、米国グループとの間で次の合意をさせることである。

まず、外国子会社が一定の既存の無形資産権 (たとえば製造・販売権) に関してバイ・イン支払を行う。そして、その外国子会社が米国外でまたは全世界で製造し販売する一定の製品ラインに帰するところの当該無形資産権の将来における開発につき、費用分担を行う。つまり、バイ・インによって費用分担取り決めに加入するやり方である。

いまひとつのやり方は、外国子会社が、米国グループとの間でライセンス契約を結び、米国外でのみまたは全世界で一定の製品ラインを製造販売することである。この場合、米国グループは使用料支払いを受けることになる。

⁴ 本研究会における最近の成果として、本田光宏「事業再編の移転価格に関する OECD ドラフトの概要」租税研究 719 号 297 頁 (2009 年)。

⁵ 128 頁の Glossary によると、buy-in payment とは、費用分担取決めの参加者が、費用分担取り決めに係る既存の無形資産に対する特定の権利を取得するために支払う金額のことである。一括支払の形をとることもあるし、製造販売ライセンスの下で定期的な使用料支払の形をとることもある。同じことをあらかず言葉として、米国の 2008 年規則は、PCT payments (payments for platform contribution transactions) という新語を用いている。

こういった場合の最大のポイントが、移転価格税制の適用上、無形資産をどう評価すべきか、さらに、費用分担取り決めにおいて途中で取決めに参加する納税者が支払うべき金額をどう決定すべきか（いわゆるバイ・インの扱い）である。これら無形資産関連の取引につき問題が多いことは公知の事実であり、本報告書も、無形資産をめぐる移転価格税制ルールについて、第2部のA節を割いて概観している（18-35頁）⁶。そこでは、2008年暫定規則により費用分担取り決めのルールが改正されたことや、Xilinx⁷事件やVeritas Software事件といった著名な紛争事例などを概観している⁸。

【チェック・ザ・ボックス規則を利用したサブパートF税制の回避】

第3のテーマは、チェック・ザ・ボックス規則を利用したサブパートF税制の回避である（103頁第4段落）⁹。本報告書は、事例の各納税者が、サブパートFルールの適用を効果的に管理することによって、外国収益のうち相当な割合を繰り延べていると述べている。

そのからくりは次のようなものである。まず、チェック・ザ・ボックス規則を用いることによって、プリンシパルから無形資産所有者に

対するクロス・ボーダーの使用料支払いが必ず無視されるようにする。さらに、プリンシパル事業体が、米国子会社や外国子会社に対してグループ内販売を行う場合、納税者は製造業適用除外（manufacturing exception）とあわせてチェック・ザ・ボックス規則を利用することで、サブパートFの下で外国収益が現在の米国税に服することを回避する。

こういったテクニックが用いられるのは、米国税制の制度的事情によるところが大きい。これらの制度的事情については、本報告書の第2部のB節とC節に概観がある。該当する部分を見ておこう。

ひとつには、1997年のチェック・ザ・ボックス規則の採用により、税制上法人扱いをするか否かを納税者の選択に委ねた（47-49頁）。この扱いを外国事業体にもそのまま及ぼしたため、たとえば外国に設立した完全子会社につきチェック・ザ・ボックス規則によってパートナーシップ扱いすると、その子会社は米国税制との関係では支店として扱われる。このような子会社を、米国税制との関係では法人として認めないという意味で、disregarded entity（DRE）という¹⁰。その結果、親子会社間の支払であったはずのものが、本店支店の内部取引

⁶ 本研究会における紹介として、角田伸広「米国内国歳入法第482条役務提供規則及び関連する無形資産規則について」租税研究693号158頁（2007年）。

⁷ Xilinx事件については、岡田至康「ザイリンクス（Xilinx）事件と独立企業基準」租税研究725号332頁（2010年）。

⁸ 2010年9月28日の研究会では、米国法の内在的理解として、費用分担取り決めが問題であるという知見が、本報告書の一番のポイントではないかという意見があった。実際、選定された事例には、費用分担取り決めを利用するものがいくつか登場する。もっとも、これらについては、2008年規則改正で対処がなされた。そのため、本報告書は113頁で、現行法の下では、ブラボー、エコー、フォックストロットの事例で当事者が費用分担取り決めを行おうとするかどうかは不明であると分析している。なお、本報告書が提出された下院歳入委員会2010年7月22日公聴会において、Steven Shay氏（米国財務省のDeputy Assistant Secretary for International Tax Affairs）は、2009年1月に包括的な費用分担暫定規則を公表したこと、同暫定規則が各当事者が取決めに対して拠出する資産の新しい評価方法を含んでいること、を述べている。

⁹ 本報告書131頁Glossaryの解説を待つまでもなく、サブパートFは、内国歳入法典の951条から965条のことであり、被支配外国法人（controlled foreign corporations, CFCs）の所得を米国で課税するためのルールである。なお、チェック・ザ・ボックス規則についても、いまや解説を要しないものと思われるが、文献リストとして、たとえば増井良啓「組織形態の多様化と所得課税」租税法研究30号1頁、24頁注44（2002年）。

に転化してしまう。このことを利用するわけである。

いまひとつには、米国のサブパートFルール、すなわち日本の外国子会社合算税制に相当するルールが、「外国基地会社所得 (foreign base company income)」という所得バスケットを取り込むつくりになっている (36-46頁)。外国基地会社所得は、いくつかに分かれる。

まず、配当・利子・使用料といった受動的な資産運用的所得をおおむね取り込むのが、①「外国同族持株会社所得 (foreign personal holding company income)」である。他にも、②「外国基地会社販売所得 (foreign base company sales income)」や、③「外国基地会社役務所得 (foreign base company services income)」がある。そして、最近の研究によると、②と③が能動的所得をカバーしている点が、米国サブパートF税制の問題の発生源になっている¹¹。

このことを反映して、本報告書でも、②に関する除外規定として、製造業適用除外 (manufacturing exception) のルールについて比較的詳しく解説がある (38~43頁)。このルールは、財務省規則の定める3つのテストのうちいずれかを満たした場合に、当該所得を適用除外するもので、契約製造業者の扱いをめぐる、Ashland Oil 事件や Vetco 事件をうけた Revenue Ruling 97-48の発遣を経て、2008年改正で3つめのテストが付け加わった。

【廃止前の内国歳入法典936条】

なお、以上の他にも、事例にあらわれた米国特有の制度的事情として、内国歳入法典936条の属領税額控除 (possession tax credit) がある (50頁)。これは、プエルト・リコおよび米国バージン・アイランドを含む米国属領で事業活動を行う一定の米国人が税額控除の利用を選択できるというしくみであり、タックス・スペアリング・クレジットに類似した租税誘因措置である。このしくみは1996年に廃止され、経過措置が10年ある。よって、2005年3月31日よりあとに開始する課税年度については、もはや利用できない。

○ 6つの事例の鳥瞰

以上をふまえ、事例研究をみてみよう (51頁以下)。

まず、6つの事例のおおまかな姿を鳥瞰する。6つの事例は、それぞれに複雑なオペレーションを行っている。全体的なイメージを得るために、両議院税制委員会の Thomas A. Barthold 事務局長が公聴会で用いたスライドを参考にして、特徴を図表の形でまとめておく (図表4)。

○ アルファ社の事例研究

6つの事例研究の中で、最も基本的であり、その意味で米国税法の運用に携わる専門家以外の

¹⁰ ここで、disregardを直訳すると、米国租税法との関係で「法人格を否認」しているということになる。もっとも、そう訳すことには注意が必要である。私法上はあくまで法人格を有する会社であるし、外国租税法との関係では法人扱いすることも多いからである。なお、米国租税法との関係では支店であり、外国租税法との関係では子会社である、という「あいのこ (hybrid)」の事業体が、hybrid entityである。

¹¹ 一高龍司「米国Subpart F税制の要点と問題点について」国際税制研究22号88頁 (2009年)。さらに、一高龍司「米国Subpart F税制における外国同族持株会社所得 (FPHCI) の意義—除外項目を中心に—」税大ジャーナル12号61頁、74頁 (2009年) は、① FPHCIの内容を検討した結果、資産性所得から能動的事業活動に基因するものを個別に除いていることを明らかにし、「能動的事業所得の切り出しに関して既存のよく知られた (経験豊富な) 概念とその解釈基準を使って要件化し、セーフハーバー、例説等を駆使すれば、制度の不確実性の問題は、さほど恐れるものではなく可能性が十分にある。」と主張する。

図表4：6つの事例のおおまかな姿

事例	産業	内外比率		無形資産の移転方法
		全世界売上高に占める米国売上高の平均的な比率	全世界税引前所得に占める米国税引前所得の平均的な比率	
アルファ	消費財	60%	30%未満	ライセンス
ブラボー	事業用の技術製品・役務	50%	33%	コスト・シェアリング
チャーリー	事業用の製品	60%超	10%	ライセンス
デルタ	技術ベースの消費財	45~55%	10%	ライセンス
エコー	技術ベースの消費財	60%超	40%	ライセンスおよびコスト・シェアリング
フォックス とロット	消費財	約50%	10%未満	コスト・シェアリング

読者にとって汎用性の高いのが、アルファ社の事例である。この事例は、「低課税国に高収益事業を置き、高課税国に低収益事業を置く」という大きな第1テーマが、どのような事業構造によって可能になっているかを、かなり具体的な形で示している。また、無形資産をめぐる第2テーマに関しては、バイ・イン支払は登場しないものの、使用料支払という比較的単純な形で、問題の所在を示している。

そこで、以下では、アルファ社に関する第1事例をみていく。

【会社の概要】

アルファ社は、消費財を製造・販売するグローバル企業である(54頁)。100カ国以上で製品を販売しており、品質、デザイン革新力、価値に対する高い評判を得ている。

アルファ社の年間平均売上高は、全世界で1,000億ドルであった。このうち、平均して600億ドルが米国顧客に対するもので、250億ドルが欧州顧客に対するものである。研究対象期間において、アルファ社の年間米国 GAAP 連結所得(税引前)は80億ドルであった。売上高の平均60%が米国顧客に対するものであるのに対し、米国で税引前収益の平均30%未満を報告するにとどまっていた。

- ・年間平均売上高 1,000億ドル
- ・米国顧客に対する平均売上高 600億ドル
(全世界売上高の60%)
- ・年間米国 GAAP 連結所得 80億ドル
(税引前収益の30%未満)

研究対象期間において、アルファ社の報告した全世界平均税率は、15%から20%の間であった。これは、米国の35%法定税率よりも低い。アルファ社の平均米国連邦・地方税費用は、2億ドルであった。外国税は平均して10億ドルであった。

- ・米国連邦・地方税 2億ドル
- ・外国税 10億ドル

アルファ社は、研究対象年度末において、米国外子会社の未送金収益として、350億ドル以上を報告していた。財務諸表との関係で、この収益に対して米国所得税が発生することはない。なぜなら、アルファ社は、収益を恒久的に再投資するか、収益を送金するとしても最低限の追加的租税コストとともにそうできる場合にのみそうするという意図を報告していたからである。

アルファ社は、全世界に従業員を有している。米国、ラテン・アメリカ、アジアを含む複数の

国で製造活動を行っている。さらに、アルファ社は、第三者である契約製造業者にも依存している。アルファ社の研究開発活動のほとんどは米国で行われており、5%未満の研究開発従業員が中国に所在している。

【グローバル・タックス・ストラクチャー1：全体像】

アルファ社のグローバル・タックス・ストラクチャーの全体像は、次のようなものである(54-55頁)。

アルファ社とその内国関連法人(これらをあわせて「アルファUS」という。)は、米国連結納税申告を提出している。アルファ社の世界全体の活動は、CFCs(被支配外国法人)やDREs¹²、外国支店を通じて行われている。アルファ社は頻繁に法的構造と事業構造を修正しており、租税上・事業上の恩恵を利用するために複数の法域から事業を運営している。

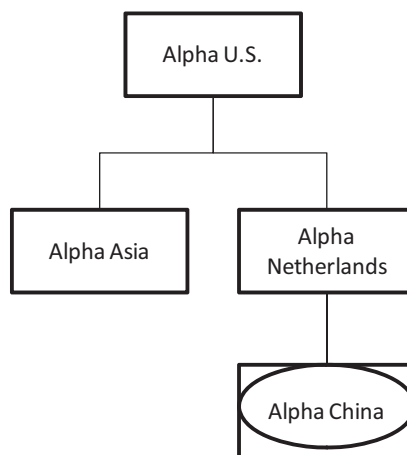
研究対象年度において、次の主要事業体間の取引が、アルファ社の繰延外国収益の過半を構成していた。

- * アルファ・アジア社(「アルファ・アジア」という。)は、CFCであって、アルファUSによって間接的に99.9%所有されている。アルファ・アジアは、第三者契約製造業者を利用したアルファ社の製造の多くを行っている。
- * アルファ・ホールディングズ・BV(「アルファ・ネザーランズ」という。)は、CFCであって、アルファUSによって間接的に100%所有されている。アルファ・ネザーランズは、独立のDREsとして組織された複数のアルファ・チャイナ製造事業体を所有している。
- * アルファ(チャイナ)社(「アルファ・

チャイナ」という。)は、中国のDREで、アルファ・ネザーランズによって完全に所有されている。アルファ・チャイナは、アルファ・ネザーランズが設立した中国製造DREsグループにおける、主力製造会社である。アルファ・チャイナは、研究対象期間におけるアルファ・ネザーランズの所得の過半を稼いでいた。

以上のグローバル・ストラクチャーを図式化したのが、図表5である。

図表5： アルファ社のグローバル・ストラクチャー全体像



チェック・ザ・ボックス規則による選択を行った結果、アルファ・チャイナは、米国税制との関係ではアルファ・オランダの支店として扱われる。しかし、以下の議論においては、各CFCや各DREが実際に遂行する機能に着目する。アルファ社のグローバル・タックス・ストラクチャーは、図表4の左手に相当するアルファ・アジアの部分と、右手に相当するアルファ・ネザーランズの部分に分かれる。以下、これを順にみていく。

¹² Disregarded entities, チェック・ザ・ボックス規則上の選択により法人でないといみなされた事業体のこと。前掲注10を参照。

【グローバル・タックス・ストラクチャー 2 : アルファ・アジア】

まず、アルファ・アジアのほうからみていこう。この構造のポイントは、アルファ・アジアというプリンシパルが製造活動のおおもととしてリスクを負い、実際の作業は契約製造業者に委ねているということである。さらに、研究開発は米国内のアルファUSが行っている。本報告書の記述に即して、製造過程に係る取引を具体的に紹介しよう (55-56頁)。

アルファ・アジアは、アルファ社が全世界で販売する製品の多くを製造し購入する責任を負っている。製造品は、アルファ・アジアが支配または監督している契約製造業者によって製造された財を含む。購入品は、アルファ・アジアが製造過程にあまり関与していない既成在庫品を含む。製造品は、アルファ・アジアの全売上原価の85%以上を占める。アルファ・アジアは、第三者である契約製造業者の利用を通じて、これらの製品のすべての製造を行う。アルファ・アジアは、製造に関する諸々のリスクと責任を負う。

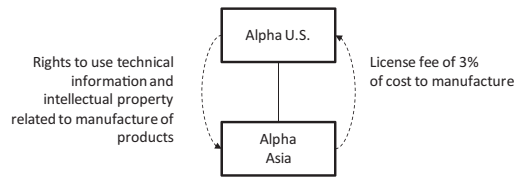
アルファ・アジアは、原材料と完成品のいずれについても在庫リスクを負担し、契約製造業者が用いる原材料と契約製造業者が製造する在庫について一般的に保険をかける。アルファ・アジアのアジア・オフィスには50名未満の従業員がおり、台湾と韓国を含む複数のアジア所在地、および複数の中国所在地に、駐在員事務所を設けている。

アルファUSの職員は、アルファ・アジアのために研究開発活動を行っている。これらの活動は、米国で行われており、新製品開発や産業デザインなどを含む。アルファUSは、アルファ・アジアとその契約製造業者のために、技

術情報その他の無形資産を供与する。供与される技術情報は、技術ノウハウとデザインを含み、その他の無形資産は品質管理のための基準・手続・訓練を含む。これらの技術情報と無形資産を利用する対価として、アルファ・アジアは、製造品の標準生産コストまたは購入品の購入価格の3%に等しいライセンス料を支払う。この価格付けは、CUT法を用いて行われた¹³。

アルファ・アジアは、アルファUSに対し、平均して年間4億8,000万ドルの使用料を支払った (図表6)。

図表6 : アルファUSとアルファ・アジアの間のライセンス



ここまでが製造過程であった。次に、販売過程をみていこう (56-57頁)。アルファ・アジアは、その製品をアルファUSに販売する。これに加え、アルファ社の重要な米国顧客のいくつかに直接に販売するほか、他のアルファCFCsに対して外国市場での供給のために直接に販売する。

アルファ・アジアは、研究対象期間において、平均して210億ドルの売上高があった。平均して、アルファ・アジアの総売上高の65%がアルファUSに対するものであり、20%が外国市場での販売目的による他の外国CFCsとDREsに対するものであった。関連当事者間売上は、購入品についてはコストに6%を加算し

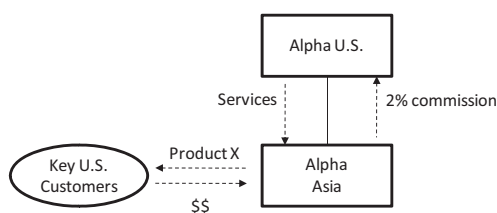
¹³ 2010年9月28日の研究会では、この価格算定方法について、検討の余地がある旨が指摘された。本報告書の事例に対するアプローチは、企業が報告したところをそのまま記述するものであり、納税者が採用した特定の立場が正しいかどうかを検討するものではない。仮に同様の事例が税務調査の対象になった場合には、価格付けの適正さが審理されることになろう。

た金額で、製造品についてはコストに9%を加算した金額で、それぞれなされた。アルファ社は、CPMを用いて、アルファ・アジアが関連当事者に売った財の移転価格を決定した。アルファ・アジアが被試験当事者 (tested party) として選ばれた。

アルファ・アジアの売上高のうち、残りの15%は、アルファの重要な米国顧客に対して直接になされる。これらの製品の販売価格は、コストに30%をマークアップしたものである。アルファUSは、アルファ・アジアからの製品販売価格を決定することに加え、販売・宣伝、顧客サポート、アフター・ケア・サービスを行う。これらのサービスの対価として、アルファ・アジアは、アルファUSに対し、2%のコミッションを支払う。

このコミッションは、アルファUSを被試験当事者とするCPMによって決定したものである。アルファUSが独立企業の遂行するコミッション・サービスと類似する水準の利益を稼得することを期待されている、とアルファ社は考えたからである (図表7)。

図表7： アルファUSがアルファ・アジアから受け取るコミッション



結局、アルファ・アジアは、関連当事者に対する売上高について利益の約5%¹⁴を保持し、重要な米国顧客に対して直接に販売する売上高

について利益の約28%¹⁵を保持することになる。アルファ・アジアは、設立地国において、租税を納付していない。また、これらの利益がアルファUSに対して配当として送金されるまでは、米国においても租税を納付しない。研究対象期間末において、アルファ・アジアは、60億ドルの収益・利益 (earnings and profits) を内部留保していた。

以上にもとづき、アルファ・アジアの製造・販売のステップを図解したのが、図表8である。

すなわち、ステップ①で、アルファ・アジアは、第三者である契約製造業者の製品Xの製造に助力し、あるいは、第三者から既存在庫品を購入する。ステップ②は、アルファ・アジアからアルファUS・重要な米国顧客・アルファCFCsへの製品Xの販売である。ステップ③は、アルファUSから米国顧客への再販売、あるいは、アルファCFCsから外国顧客への再販売である。

【グローバル・タックス・ストラクチャー3：アルファ・ネザーランドズ】

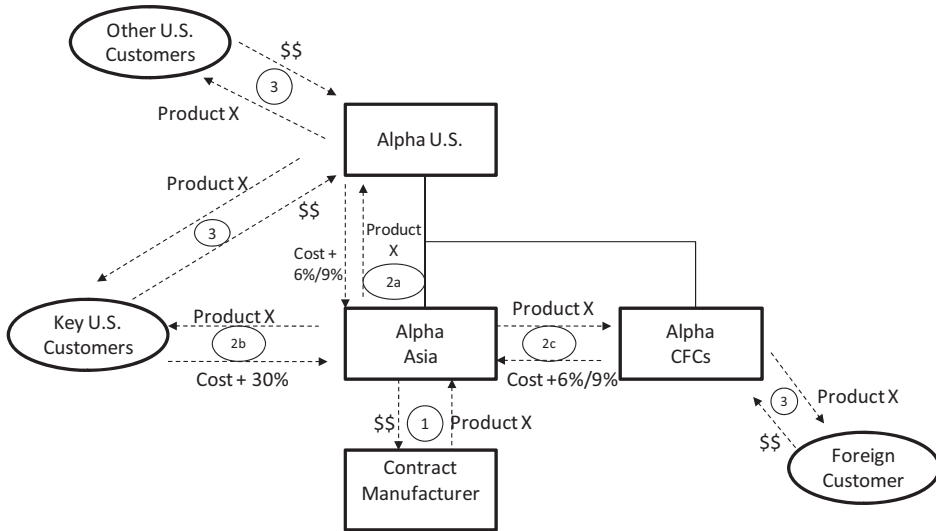
次に、アルファ・ネザーランドズのほうをみてみよう。この構造のポイントは、オランダに中間持株会社を置いたうえで、その傘下に、アルファ・チャイナという製造業者を置いていることである。もともと米国国内で行っていた製造活動を、中国に移転した、という事例である。アルファ・チャイナは、チェック・ザ・ボックス規則によって米国税制との関係では支店と同様に扱われている。

このことを、本報告書の叙述にそくしてみてみよう (59頁)。アルファ社は、第三者を契約製造業者として用いるだけでなく、ラテン・アメリカと中国を含む複数の場所で、社内製造を行っている。

¹⁴ 購入品についてコスト+6%−3%、製造品についてコスト+9%−3%であるから、両者のミックスの具合により、約5%という数字が出てくるものと思われる。

¹⁵ 約28%という数字は、コスト+30%−2%という計算と符合する。

図表 8 : アルファ・アジアの製造・販売のステップ



アルファ・チャイナは、そのような製造業者のひとつであり、アルファ・ネザーランドの下でDREとして組織されている。アルファ・チャイナの製造活動は、アルファ・ネザーランドが報告する活動の大部分を占める。研究開発活動の過半はアルファUS従業員によって米国内で行われるが、アルファ社は何名かの技術者その他の専門家を中国で雇用しており、その人たちは製品テスト関連業務を含む研究開発活動の小さな割合を行っている。

アルファ社は、歴史的に、さまざまな法域における租税上・事業上の便益を利用するために、事業活動を移動し、法的ストラクチャーを変更してきた。中国に関するストラクチャーは長時間をかけて発展してきたものであり、アルファ・ネザーランドの下でのDREストラクチャーは研究対象期間中に拡張された。アルファ社は、かつて米国内で行われていた社内製造活動のいくつかを、中国に移転した。アルファ・ネザーランドは、研究対象期間の初期には毎年約60億ドルの売上高を報告していたが、DREsの活動が拡大したことを反映し、最終年度には100億ドルを超える売上高を報告した。

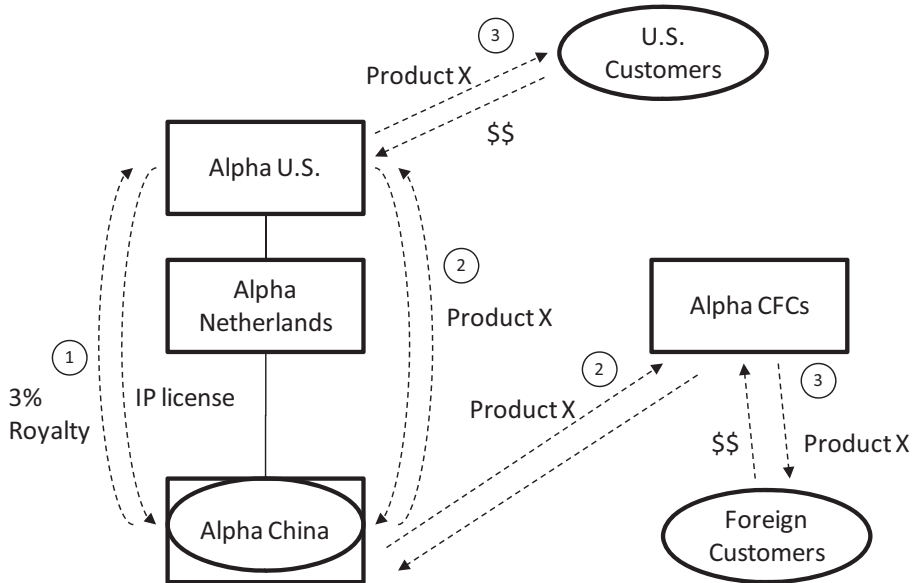
技術と無形資産に対する権利は、アルファUSが所有しており、アルファ・チャイナにライセンスされる。その対価として、アルファ・チャイナは、アルファUSに対して、売上高の約3%の使用料を支払う。アルファUSに対して支払われた平均年間使用料は、研究対象期間において、40億ドルであった。

アルファ・チャイナが報告した売上高の80%を超える部分は、関連当事者に対するものであった。関連当事者間売上高のほぼ50%は、アルファUSに対するものである。アルファ・チャイナの平均年間売上高は、研究対象年度において、40億ドルであった。

以上にもとづき、アルファ・チャイナの製造・販売のステップを図解したのが、図表9である。

すなわち、ステップ①が、無形資産のライセンスとその対価としての使用料支払いである。ステップ②が、製品Xをアルファ・チャイナからアルファUSおよびアルファCFCsに販売するチェーンである。ステップ③が、アルファUSおよびアルファCFCsから顧客への再販売である。

図表 9 : アルファ・チャイナの製造・販売のステップ



【事例のまとめ】

以上、アルファ社の事業活動を、二手にわけてみてきた。これをまとめると、アルファ社が、いくつもの米国国外での製造ストラクチャーを用いることによって、低課税国に利益を保持しているということである (61頁)。

すなわち、繰延所得のほとんどは、アルファ社のアジア製造活動に関連している。アルファ・アジアは、第三者である契約製造業者を利用して、製品を製造することに責任を負っている。また、アルファ・アジアは原材料と完成在庫品の製造・購入に関するリスクを負担している。このストラクチャーによって、アルファ社としては、所得税を納付しない法域において多額の収益を発生させることが可能になっているのである。しかもその収益には、米国顧客に対する売上から生ずる収益を含んでいる。

アルファUSは、製品の開発・製造技術を供与する対価として3%のライセンス・フィーを得ている。さらに、アルファUSは、米国グループが開発し販売活動を行った製品につき、

重要な米国顧客に対して直接になされた売上について、2%のコミッションを得ている。

アルファ社は、社内製造活動のいくつかを、米国内から中国に移転し、追加的な租税面・事業面の節約を図ろうとした。アルファUSは、アルファ・チャイナおよびその他の類似の製造DREsの中で製造される製品につき、3%の使用料を得ている。製品開発販売その他の無形資産の過半は、米国に所在する。アルファ・ネザーランズの活動は、中国製造DREsを統括するものであるところ、その平均税率は3%をこらうじて超えるものでしかない。

こうして、アルファ社の売上高の約60%が米国顧客に対するものであるにもかかわらず、所得税引前の収益のみでみると、平均して30%未満だけしか米国収益として報告されない、ということになる。研究対象期間末において、アルファ社は、350億ドルを超える恒久的再投資収益を報告した。アルファ社は、外国収益の助けを得て、米国連邦法定税率35%ではなく、19.5%という平均全世界税率を達成したのであった。

【本報告書の分析】

アルファ事例について、本報告書は、次の分析を加えている。

- * 無形資産の所在という角度からの分析 (106頁)。アルファ社は、アルファ・アジアとアルファ・ネザーランズに、無形資産をライセンスしている。アルファ・アジアは外国所得税を納付しておらず、アルファ・ネザーランズの平均税率は3%をすこし超える程度である。これらの外国事業体は、米国会社に対して一定の使用料は支払うものの、低税率国における製造品に関連する利益の多くの部分を内部留保することができた。
- * 高課税国における利益を限定するという角度からの分析 (108頁)。アルファ・アジアから重要な米国顧客への直接販売につき、米国税がかからない戦略をとっている。これらの販売につき、アルファUSは問屋として活動しており、販売に関連した活動につきコミッションを受け取っている。
- * 無形資産使用料の角度からの分析 (117頁)。アルファUSへの2%のコミッションが適正か否かが、移転価格上の問題である。この問題を考える上で重要なのは、アルファUSが重要な米国顧客へのサービス責任をアルファ・アジアに対して移転したことによって、リスクと機能をどこまで減らしたかということである。

○ おわりに

以上、本報告書について、所得移転メカニズムをめぐる大きなテーマとの関係で、事例研究の一部を紹介した。「低課税国に高収益機能を置き、高課税国に低収益機能を置く」というや

り方は、私たちの直感にアピールする単純さをもち、多国籍企業の行動原理としても自然なところである。それだけに、ここで取り上げられた米国企業の一事例というにとどまらず、おそらく、より広く用いられているのではないかと推測される¹⁶。

そして、「低課税国に高収益機能を置き、高課税国に低収益機能を置く」というやり方は、その原理こそ単純であるものの、現実を実施するとなるとかなり複雑な事業構造を必要とする。本報告書による事例研究は、個別企業のデータに基づいてそのからくりを説明し、企業組織と国際商取引の実態に迫ろうとしている。その意味で、本報告書は、租税との関係における多国籍企業の経営実態に光をあてたものとしても、水準が高い。米国と同様、比較的法人企業に対する法定総合税率が高い日本との関係でも、参考になる。

このことを前提として、終わりに、2点を付言する。

第1に、手法の限界について。本報告書自体が断っているように、そのサンプリングは、統計的な処理を経たランダムなものではない。また、事例の基礎として用いた納税者の申告データが門外不出である以上、別の研究者による一次データおよびその処理過程の検証は、今後ともなされることがないであろう。本報告書が用いた事例研究の手法には、このような限界が内在する。

第2に、経済の大きな流れとの関係について。米国顧客を対象とする売上の大きさに比べて、米国で報告する所得が小さいという数字は、確かに、米国から国外への所得移転が生じていることを疑わせる。だが、アルファ事例が語っているのは、この数字が、製造拠点のアジアへの移転を反映しているということである¹⁷。人

¹⁶ 本報告書は105頁で、全世界租税費用の管理は非米国系多国籍企業にとっても大切であると述べている。

¹⁷ 公聴会において、James R. Hines 教授は、租税動機による所得移転の規模に関する統計的証拠は高度に疑わしいと述べた。

為的なトリックを用いている部分もあるものの、根本的には、ビジネスの変化が基調にあり、そのような変化に対応する中で移転価格税制やサブパートFが問題となっているのである。このような大きな図式を考え合わせると、無形資産の評価や費用分担取り決めに関するルールについて改善を試みることはそれとして意義のあることであるとはいえ¹⁸、所得移転を食い止める決定打となるとは判断しがたい。米国法人税率のあり方や¹⁹、能動的所得に関する国際的税源分配基準をめぐる議論²⁰が、今後とも続いている

くであろう。そして、より重要なのは、製造拠点の国外移転が国内雇用や国内投資に与える影響について、実証的な知見を蓄積することであると思われる。この課題は、もちろん日本にもあてはまる。

〔追記〕

校正時に、川田剛「米国多国籍企業による所得の海外移転——2010年7月22日 JCT ヒアリング——」（国際税務30巻10号79頁〈2010〉）に接した。

¹⁸ 公聴会において、R. William Morgan氏（Horst Frisch Incorporatedのエコノミック・コンサルタント）の Testimony は、費用分担取り決めの改善を推した。

¹⁹ 公聴会において、Martin A. Sullivan氏（Tax Analysis）は、議会のなしうることの一つとして米国法人税率引き下げを提示した。

²⁰ 公聴会においては、定式分配法に好意的な見方（Sullivan, Avi-Yonah）と、独立当事者間基準でいくべきだという見方（Hines）があった。この議論に関する本研究会における紹介として、池田賢志「米国の移転価格法制についての一つの提案」租税研究705号190頁（2008年）。