

日系企業の国際的タックス・マネジメントに向けた基礎的論点

一橋大学 国際・公共政策大学院
院長 渡辺 智之

1. はじめに

企業活動の国際化・グローバル化の進展に伴い、グローバルな観点からの合理的なタックス・プランニングに基づいた企業戦略を確立すること（本稿では、「国際的タックス・マネジメント」と呼ぶことにする。すなわち、タックス・プランニングを含むがそれよりも広い概念としてタックス・マネジメントを位置づける。）が重要な課題となっている。本稿は、日系企業が国際的タックス・マネジメントを進めていく上での基本的な論点を整理しようとするものである。もとより、筆者のような大学で働く人間は、企業活動の現場についての正確な理解を必ずしも持っているわけではない。国際的な活動を行っている企業の税務の実態についての詳細な情報も有していない。従って、本稿はあくまでも一般的な論点の整理にとどまらざるを得ないが、本稿が実務家にとって多少とも役立つようなことがあれば幸いである。

さて、2008 年秋口からの世界経済の急速な落ち込みに伴い、多くの日系企業が重大な打撃をこうむっている。なかには、本社や海外子会社の収益が落ち込み、赤字になっている場合もあるかもしれない。このような状況下で、国際的タックス・マネジメントは一層重要になるとともに、その困難性も増大している。

他方、平成 21 年度税制改正によって導入されることになった「外国子会社配当益金不算入制度」は、海外子会社を持つ日系企業のタックス・プランニングのあり方に大きな影響を及ぼす可能性があるが、本稿では、そこに一つの焦点を当て、日系企業の対応について考察することとしたい。また、「外国子会社配当益金不算入制度」導入後の政策的な課題についても、簡単に言及することとしたい。

なお、本稿においては、タックス・プランニングあるいはタックス・マネジメントにおける経済的側面及び法律的側面を検討の対象とし、会計・監査面における検討は行わない。これは単に筆者に、会計・監査面での知識がないためであって、本来はこの面も含めて日系企業のタックス・マネジメントの問題を考えるべきである。この点は今後の課題としたい。

本稿の構成は以下の通りである。まず、第 1 節で、タックス・プランニングの基礎を理論的に整理する。次に、第 2 節では、国際的タックス・プランニングにおいては、どのような要素が加わるかを一般的に考察する。第 3 節では、平成 21

年度税制改正によって導入された「外国子会社配当益金不算入制度」が日系企業のタックス・プランニングに与える影響についての整理を試みる。最後に、第 4 節では、平成 21 年度税制改正以降の日本の国際課税制度がかかえる課題に簡単に言及する。

第 1 節 タックス・プランニングの基礎

1-1 タックス・プランニングの目的

企業活動の一般的な目的は利益を上げることである。その目的のために、企業は様々な経済活動を行う。ところが、経済活動、特に、取引活動に伴い、各種の税負担が生じることになる。また、企業がその活動を通して得た利益に対しても、税（典型的には法人税）が課される。言うまでもなく、税の支払いは、企業にとってはコストであり、目的ではない。¹従って、企業の目的である利益とは、税金の負担を差し引いた後の利益、すなわち、税引き後利益であると考えられる。

タックス・プランニングの目的は、税引き後利益の最大化である。この目的は企業活動の目的と同じであるが、これは不思議なことではない。タックス・プランニングは企業戦略全体の中で位置づけ、その中での整合性を保ちつつ、進めていく必要がある。すなわち、

$$\text{税引き前利益} - \text{税金} = \text{税引き後利益} \quad (1)$$

という式から、税引き後利益²を最大化するためには、税引き前利益と税金の差額を最大化しなければならないことがわかるが、タックス・プランニングは税負担の重さに影響するだけではなく、取引活動への影響を通じて、税引き前利益の大きさにも影響する。また、タックス・プランニング以外の企業戦略（研究開発戦略、設備投資戦略、販売戦略等）も、税引き前利益と税負担に影響する。従って、タックス・プランニングの目的を実現するためには、他の企業戦略との整合性を

¹ もちろん、社会全体にとっては、課税は公共的なサービスを提供するための財源として必要なものである。しかし、本稿では、個別の企業は、社会全体の利益の観点ではなく、自らの株主の観点から活動を行うものという前提で議論を行う。また、本稿では、企業と課税の関係を考える際に、企業の社会的責任（CSR）といった観点を考慮に入れる必要はないという前提を置いている。このことも、実は必ずしも自明の前提とは言えない（例えば、ある企業がCSRの観点から、寄付金控除が認められる寄付金を拠出した場合、納税額や税引き後利益が減少するが、この点は、企業と（地域）社会、企業と株主の関係からどのように評価すればよいのかは難しい問題であろう。）が、この点に関する検討は本稿の範囲を超える。

² ここで、「利益」と言っているのはいったい何か、という問題がある。例えば、日本に親会社、海外にその100%子会社がある場合、利益は親会社・子会社それぞれで考えるのか、双方を連結したベースの利益なのか、といった論点がある。また、利益とは今期の利益なのか、来期以降の利益も考慮するのか、という論点もある。

考慮することが不可欠である。

なお、上記の議論から、タックス・プランニングは税負担のみを軽減しようとする節税とは異なることがわかる。節税とタックス・プランニングが同じ内容になるのは、税引き前利益が企業戦略にかかわらず一定である場合である³が、通常はこのようなことはあり得ない。一般には、節税のための工夫が、企業の経済取引の内容を変えるために、企業の税引き前利益も変化すると想定するほうが現実的であろう。もちろん、他の企業戦略がすべて定まった後に税金対策としての節税が行われるという場合には、節税行動が税引き前利益に影響しないという例外的な状況も全くあり得ないわけではない。しかし、このような例外的状況において行われる節税の効果はあったとしても限られたものでしかなく、このような節税のみを行おうとすることは、課税に対する企業の合理的対応とは言い難い。合理的な対応は、企業戦略全体の中に整合的に位置づけられたタックス・プランニングによって税引き後利益の最大化を図ることであろう。

1-2 タックス・プランニングと「実効税率」

日系企業はこれまで、課税問題への体系的・計画的取り組みとしてのタックス・プランニングを十分には行ってこなかったのではないかと、との議論がしばしば行われる。例えば、KPMG Japan のウェブサイトでは、いくつかの日本企業と米国企業について、法定税率と実効税率を比較し、米国企業の方が実効税率を低くすることに成功しているとしており、この背景に、「欧米企業は法人税等の税金を純粋な「キャッシュアウト」と捉えており、その戦略的な税務対策は日本企業よりもはるかに先んじている」ということがあるのではないかと述べている。⁴ここで、「実効税率」の定義は必ずしも明示されていないが、おそらく、各企業の法人税等の納税額を課税所得で割った値であろうと考えられる。

しかし、法定税率と実効税率の格差がタックス・プランニングの有効性の指標として十分なものかどうかは疑わしい。例えば、今期の課税所得がゼロ以下（赤字）であれば、実効税率はうまく定義できない（形式的に計算したとしても、ゼロ÷マイナスの金額で、ゼロになる。この場合、永遠に赤字を続ければ企業は税を払わなくてすむので、実効税率はゼロになるが、これでは何のための企業活動かわからなくなる。）。また、たとえ今期の実効税率が低かったとしても、それは例えば前期からの繰越欠損金を今期利用できたためであって、今期に行ったタックス・プランニングとは無関係かもしれない。

さらに大きな問題として、実効税率が計測しているのは、納税額÷課税所得であって、これが低いことが、税引き後利益最大化というタックス・プランニング

³ このことは、(1) 式から明らかである。すなわち、定数 $-A = B$ であるときには、 A を最小化することは、 B を最大化することと同じことである。

⁴ <http://www.kpmg.or.jp/serviceline/tax/international/01.html> を参照。

本来の目的を達成している、ということに必ずしもならない場合がある。例えば、税負担を軽減するために優遇税制の適用を受けるべく企業活動の内容を変更したが、その変更によって税引き前利益が減少しているかもしれない。具体的数値例として、優遇税制適用前（A）と後（B）の税負担と課税所得が次のようなものであったとしよう。

	優遇税制適用前（A）	優遇税制適用後（B）
税負担	40	30
課税所得	100	80
実効税率	40%	37.5%
税引き後利益	60	50

上記の数値例において、優遇税制の適用によって、実効税率は 40%から 37.5%に低下しているが、税引き後利益は 60 から 50 に低下している。すなわち、例えばこのプロジェクトの初期投資額が 1000 であったとして、（A）の場合は税引き後ベースで 6%の収益率があったのに、（B）ではこれが 5%に低下しているのである。従って、この場合には、優遇税制の適用を受けることは、支払い税額と実効税率の低下をもたらすにもかかわらず、企業にとって好ましくない。このように、優遇税制の適用によって企業の税引き前利益が低下する場合、Scholes, et al.(2008)は、そのような低下を「暗黙の税」(implicit tax)と呼んでいる。タックス・プランニングにおいて、企業は、実際の納税額（あるいは「明示的な税」）だけでなく、「暗黙の税」の負担も考慮に入れる必要がある。⁵

もちろん、通常は、タックス・プランニングが成功することによって、税引き後利益が増大するとともに、実効税率も低下する場合が多いであろう。このため、実効税率の低さがこれまでに行ってきたタックス・プランニングの成果とある程度連動していることは間違いない。従って、「欧米企業は日本企業に比べて、相対的に（法定税率との対比で）低い実効税率を実現しているが、これは欧米企業の方が熱心に、且つ効果的にタックス・プランニングを行っているためであり、日本企業についてはその対応が遅れている」というような指摘が妥当している場合もありうる。しかし、いずれにしても、実効税率はタックス・プランニングのパフォーマンスに関する荒い指標でしかない、というこ

⁵ 上記の数値例について言えば、暗黙の税は $100 - 80 = 20$ であり、暗黙の税の税率は $20 / 100 = 20\%$ である。優遇税制適用後（B）においては、納税額で示される明示的な税負担のほかに暗黙の税の負担が生じているために、企業の全体としての税負担は優遇税制適用前（A）よりも高くなってしまふのである。この例では、（A）では、明示的な税率が 40%であり、暗黙の税率は 0%であるのに対し、（B）では、明示的な税率は 30%だが、これに加えて暗黙の税率 20%が加算されるために、総税率は 50%となり、（A）の場合よりも高くなってしまふのである。なお、暗黙の税率を計算する際の分母は、（A）における課税所得 100 である。暗黙の税の定義とその意味に関するより詳細な議論については、Scholes, et al.(2008)の第 5 章または渡辺（智）(2005)の第 1 章を参照されたい。

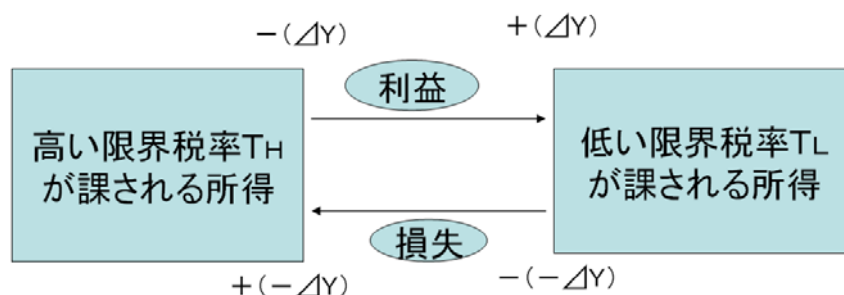
とを認識しておくことは必要であろう。

さらに重要なのは、タックス・プランニングを行っていかうとする過程において、決定的に重要な指標は限界税率であって、決して、実効税率ではないという点である。以下では、なぜ、限界税率がタックス・プランニングにおいて重要な指標であるのかを検討し、その含意を考える。

1-3 タックス・プランニングの基本的仕組みと限界税率

税引き後利益を最大化するためのタックス・プランニングはどのような仕組みを持っているだろうか。タックス・プランニングの仕組みを一言でいうと、「高い限界税率の課される所得を低い限界税率の課される所得に変換することを通じて、タックス・プランニングの実現に要するコストも考慮した上で、税負担の軽減を図る」ということである。ここで、「限界税率」とは、「追加的な 1 単位の課税所得が得られた場合に、現在及び将来負担することになる税額の現在価値」である。⁶

図 1 タックス・プランニングの基本型



タックス・プランニングの仕組み（の一部）を図示すると、図 1 のようになる。すなわち、企業の課税所得に複数のカテゴリーがあり、それぞれの所得に適用される限界税率が異なる場合、高い限界税率が課される所得を、低い限界税率が課される所得に変換できれば、税負担を減少させることができる。図 1 は、次のような不等式で示すことができる。

$$T_H (-\Delta Y) + T_L (\Delta Y) < 0 \quad (2)$$

(2) 式で、 T_H は高い限界税率、 T_L は低い限界税率、 ΔY は変換される所得の金額である。なお、(2) 式では、変換される所得の金額がプラスの場合を念頭にお

⁶ 限界税率の定義と意義に関する正確な議論については、Scholes et al. (2008) の第 7 章又は渡辺（智）(2005) の第 1 章を参照されたい。

いているが、変換される金額がマイナスの金額であれば、(2) 式を成立させるためには、 $(-\Delta Y)$ 、すなわち、損失を、低い限界税率が課される所得カテゴリから高い限界税率が課される所得カテゴリに変換する必要がある。損失に関しては、高い限界税率が課されたほうが有利なのである。このために、図 1 においては、損失（マイナスの所得）に関する矢印の向きが、利益（プラスの所得）の場合と逆になっている。

(2) 式は、単に、所得の付け替えによって、税負担を減少させることを示しているに過ぎず、税引き後利益を最大化するというタックス・プランニングの目的を正確に表現はしていない。(2) を修正した次式が、タックス・プランニングの基本公式である。

$$TH(-\Delta Y) + TL(\Delta Y) + \text{Cost} < 0 \quad (3)$$

(3) 式は (2) 式の左辺に、タックス・プランニングを行うために必要となるすべてのコスト ((3) 式では Cost と表示) を加えたものである。このコストには、前述の「暗黙の税」も含まれる。(3) 式を満たすような所得の変換を可能な限り行って行って、もうこれ以上所得の変換を行っても (3) 式を満たせない、という状況に達したとき、税引き後の利益が最大化されているのである。

(3) 式に示されている限界税率 (TH 及び TL) とは、前述の通り、「追加的な 1 単位の課税所得が得られた場合に、現在及び将来負担することになる税額の現在価値」であるが、企業が赤字に陥ったり、今期は黒字でも過去に赤字を出したために欠損金を抱えている場合には、限界税率の算定が難しくなる。例えば、今期赤字の企業の課税所得が 1 単位増加しても、今期の税負担は増加しないが、来期以降に繰越される欠損金の額が小さくなるため、限界税率の値は必ずしもゼロではない。赤字企業の限界税率は、今期の収益状況だけでなく、来期以降の収益状況 (の予想) にも依存する。このように、限界税率は、企業の将来見通しに関連して算定されるという面がある。なお、欠損金の繰戻し還付⁷が存在するケースでは、黒字企業を含むすべての企業について、限界税率は将来の収益状況 (の予想) に依存するものになる。

(3) 式からわかるように、タックス・プランニングは限界税率の差があって、初めて可能になる。もし限界税率が一定なら、コストがかかる以上、(3) の左辺はプラスになってしまい、タックス・プランニングによって税引き後利益を増大させることができなくなる。従って、企業の直面する限界税率が一定であれば、タックス・プランニングを実行する余地はない。例えば、繰越欠損金がなく、今期は黒字で、今後も関連会社も含めて利益が順調に増大していく企業 (かつ、経済活動が 1 国内に限られている企業) にとっては、

⁷ 欠損金の繰戻し還付は、その適用が停止されていたが、平成 21 年度税制改正により、中小企業については適用停止措置が廃止され、欠損金の繰戻し還付が復活することになった。

$$\text{税引き後利益} = (1 - \text{法定税率}) \times \text{税引き前利益}$$

という関係がほぼ成り立つので、タックス・プランニングの必要性は低いかもしれない。日本においては、高度経済成長時代には、このような恵まれた状況にある企業が多かったため、タックス・プランニングに関する意識があまり育たなかった可能性がある。

これに対して、企業活動が国際化するとともに、企業業績が不安定化すると、限界税率の変動が起こりやすくなる。多くの企業における昨年来の急速な状況の悪化が、この傾向を一層強くしている。企業組織再編の際にも、限界税率の異なる所得間で、大きな金額の移動がおきることが多い。このように、日系企業においては、企業戦略全体の中に位置づけられたタックス・プランニングの重要性が高まっている。また、他方で、会計・監査面、その他様々なコンプライアンスへの要請が高まると、税務に関するリスク管理も大きな課題となっている。次節以降は、日系企業の国際的な経済活動に焦点を当てて、課税問題に対する企業の対応のあり方を考えていくこととしたい。

第 2 節 国際的タックス・プランニング

2-1 タックス・プランニングにおける所得の変換

国際的な問題の検討に入る前に、まず、前節の続きとして、タックス・プランニングにおける「所得の性質の変更」とはどのようなことなのかを、少し具体的に検討しておきたい。企業のすべての所得が一様に課税されるのであれば、「所得の性質を変更」する余地はない。しかし、企業所得には様々な側面があり、それぞれ課税のされ方が異なる（従って、限界税率が異なる）ことがある。

所得の性質の変更に関しては、次の 3 種類が考えられる。

- ① 所得の帰属主体の変更、及び所得の種類の変更
- ② 所得の帰属時期（課税のタイミング）の変更
- ③ 所得の発生する場所（課税国、jurisdiction）の変更

上記①の例としては、例えば、赤字の子会社を救済すること（そのために、子会社に有利な条件で取引したり、無償で子会社の債務保証をしたりすること）、従業員に報酬を出す際に現金ではなくストック・オプションやFRINGE・ベネフィットを用いること、といったことが考えられる。②の例としては、例えば、特別償却・割増償却の利用が考えられる。③の例としては、例えば、軽課税国に子会社を設立して移転価格を通じて所得を移転することが考えられる。これらの変更

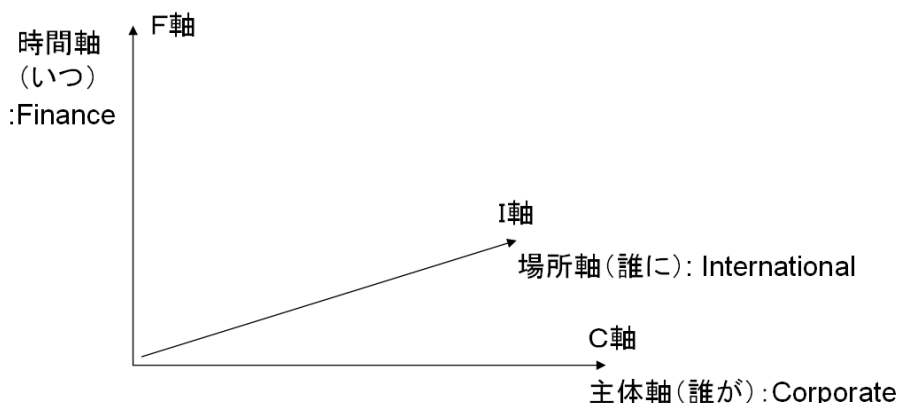
は、税負担の減少だけでなく、すべて、何らかのコスト⁸を伴う。タックス・プランニングを行う企業は、それによる税務上のメリットと企業の被るコストを比較しながら、①②③のような所得の変更を行うことになる。

2-2 国際的な環境では何が異なるか？

タックス・プランニングの基本的な仕組みは、国際的な環境においても変わらない。しかし、国際的な経済取引・国際的な経済活動に関しては、複数の国の税が問題になるために、一国内におけるタックス・プランニングよりも、複雑な要素がある。一般的に言えば、納税者は複数の課税当局とかかわらなくてはならないため、対応に手間取る可能性や二重課税を受けるリスクがある反面、各国間の税制の差や租税条約の違いを利用することによって、一国内の場合よりもより効率的・効果的なタックス・プランニングが可能になる場合もある。いずれにしても、国際的に活動する企業にとっては、グローバルな視点でのタックス・プランニングが大きな課題となる。

一国内に限定された経済活動を行う企業のタックス・プランニングは、所得の帰属主体・所得の種類・課税のタイミングなどを変更することによって、限界税率の差を利用した税負担の軽減を目指すものであった。国際的な環境の下では、これらに加えて、課税国の変更が加わる。つまり、国際的タックス・プランニングにおいては、前述の①②③のすべての要素を同時に考える必要が出てくるのである。

図 2 国際的タックス・プランニングの見方(3次元空間からの選択)

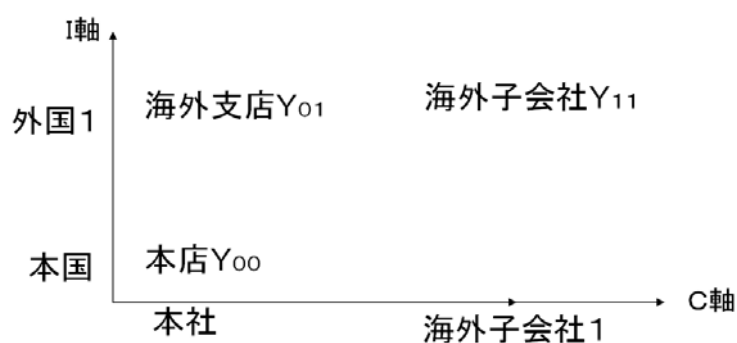


国際的タックス・プランニングの内容を図 2 で検討してみたい。図 2 は、3次

⁸ 課税当局との間でコンフリクトの生じるリスク（及び、加算税などの追加的な課税を受けてしまうことになるリスク）もここで言う「コスト」に含まれる。企業の方針によっては、この種のリスクを高め評価し、そのようなリスクはなるべく負わないようにする場合もあるであろう。

元の座標を示しているが、この座標は、3次元の空間を小さなマスに仕切るために用いられる。図2における3つの軸（C軸、F軸、I軸）は、タックス・プランニングの3つの形態である①②③にそれぞれ対応している。タックス・プランニングは、図2のように区切られた空間に当てはめられた課税所得を他のマスに移動させることによって、税負担を軽減させようとする（但し、マス間の移動のためにはコストがかかる）行動であると解釈できる。国内のタックス・プランニングは、C軸とF軸による2次元の空間（誰のどのような、いつの時点における課税所得かを定める空間）を対象に行われるが、国際的タックス・プランニングにおいては、図2のような3次元の空間が対象になり、複雑化する。

図3 海外子会社と海外支店

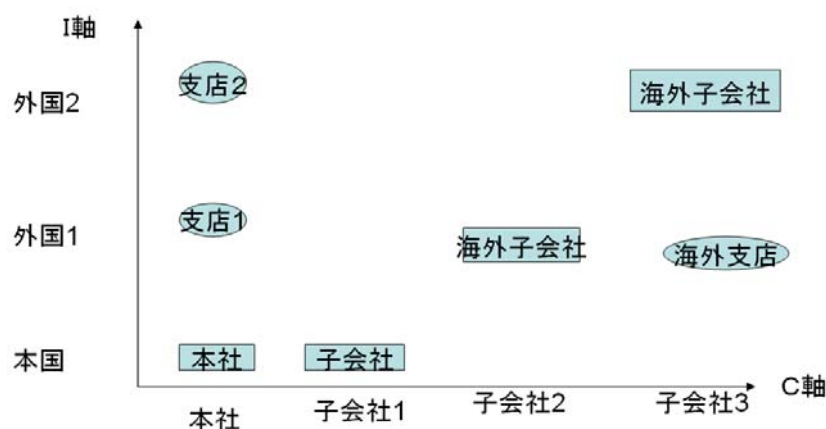


具体的には、図3を参照されたい。図3では、F軸を無視して、C軸とI軸のみを考えているので、2次元の空間となっている。図3では、本店の所得・海外支店の所得・海外子会社の所得がそれぞれ、Y00、Y01、Y11で示されている。それらの所得に適用される限界税率 T_{ij} (i と j はそれぞれ 0 又は 1) があるが、企業は限界税率 T_{ij} を勘案しながら、 Y_{ij} を適切に配置しようとする。例えば、本店の所得を海外子会社に移したり、海外子会社を海外支店に吸収したりして、税負担を小さくしようとする。このようなフレームワークで(3)式を書き換えると、図3におけるタックス・プランニングの公式は以下のようなになる。

$$T_{ij}(-\Delta Y_{ij}) + T_{i'j'}(\Delta Y_{i'j'}) + \text{Cost} < 0 \quad (4)$$

但し、 $T_{ij} > T_{i'j'}$ 、かつ、 $\Delta Y_{ij} = \Delta Y_{i'j'}$ であるものとする。

図 4 子会社と支店のパターン



なお、図 3 では、簡単化のために、外国をひとつだけ考え、子会社も一つにしたが、一般には、もっと多くの国や子会社を考えてもよい。一例として、図 4 を参照されたい。また、図 3・図 4 では、F 軸（時間軸）は無視しているが、例えば、海外子会社から本社への配当のタイミングを考える場合には、F 軸も考慮に入れざるを得ない。さらに、 Y_{ij} は一般には必ずしもプラスではなく、例えば、海外子会社が赤字であれば、図 3 において $Y_{11} < 0$ である。 Y_{ij} がマイナスの場合、 T_{ij} の見極めは難しくなる。

また、国際的な所得の移転に関しては、移転価格税制の問題が直接に関係する。移転価格課税を受けることのリスクは、(4) 式における $Cost$ の一部であると考えることができよう。さらに、外国税額控除の適用可能性、源泉税の有無等も重要な要素となる。これらの国際課税制度のあり方が、(4) 式で示されるようなタックス・プランニングの可能な範囲や有効性に影響することになる。さらに、海外子会社に関しては、特に、そこからの配当の課税について、いくつかのパターンが存在する。以下では、それらのパターンを簡単に比較する。

2-3 海外子会社に対する課税パターン: 理論的整理

以下では、21 年度税制改正で導入されることになった「外国子会社配当益金不算入制度」に関する検討（第 3 節）の準備のために、海外子会社の所得に対する課税のパターンを整理する。通常、国際課税における課税方式としては、全世界所得課税方式と国外所得免除方式が対比されることが多い。しかし、海外支店の場合と異なり、海外子会社の所得に対する課税については、①即時課税（“full inclusion”方式）、②免税（“exemption”方式）、③遅延課税（“deferral”方式）の

3つのパターンに整理したほうが、理論的にはより明確であると考えられる。⁹

日本の企業が海外に子会社を設立した場合、その海外子会社は日本の法人税法上は外国法人であり、海外で得た事業所得に日本の法人税がかかることはない。¹⁰したがって、「子会社形態で海外進出するということは、税務的な見地からいえば、わが国の課税権の及ぶ範囲から、他の国の課税権の圏内へ脱出するという意味を持つ」¹¹という面もあると言える。従って、通常のいわゆる全所得課税方式の下においても、海外子会社の利益は、それが本国に送金されるまでは課税されないという意味で、課税が遅延されるのである。このような遅延を認めることができないという立場をとるとすれば、海外子会社の利益が発生した時点で本国において課税する（その際、もちろん、支払われた外国税額の控除は認められる）という方法も理論的にはありうる。このような海外子会社利益を即時課税する方法を“full inclusion”方式と呼ぶ。これに対して、“deferral”方式とは、海外子会社の利益はそれが本国に送金されてはじめて本国の課税を受ける（従って、送金時まで本国での課税が繰延べられる）、という仕組みであり、“exemption”方式とは、海外子会社の利益が本国に送金されても課税しない、という仕組みである。

3つの課税方式の違いを端的に示すために、海外子会社が第0期に海外で1単位の利益をあげ、それを第n期に日本に送金するものとする。日本の法人税率を T_j 、海外の法人税率を T_f 、とし、 $T_j > T_f$ である（日本の法人税率の方が海外の法人税率よりも高い）ものとする。日本でそれぞれの課税方式が採用された場合の、海外子会社の利益に対する日本の法人税の税負担を第0期で評価した金額を比較すると以下のようなになる。

“full inclusion”方式	$T_j - T_f$	
“exemption”方式	0	(5)
“deferral”方式	$(T_j - T_f)/(1+d)^n$	

いずれの課税方式が日本で採用されている場合も、第0期においては、海外で T_f の法人税が課される。なお、(5)式における d は、第n期の税負担を第0期で評価するために用いられる割引率である。海外子会社の所得に課される海外と日本の法人税負担の合計額は、(5)式の値に T_f を加えれば計算できる。(5)式のそれぞれの値に、 T_f を足すと、それぞれの方式における総合的な税負担は、

“full inclusion”方式	T_j	
“exemption”方式	T_f	(6)

⁹ この分類の仕方は、U. S. Congress (2008) で用いられている。

¹⁰ もちろん、当該海外子会社が日本国内にPEを有している場合には、その事業所得が国内源泉所得とされて日本の法人税が課されることはある。

¹¹ 中田・谷本 (2006)、p. 112。

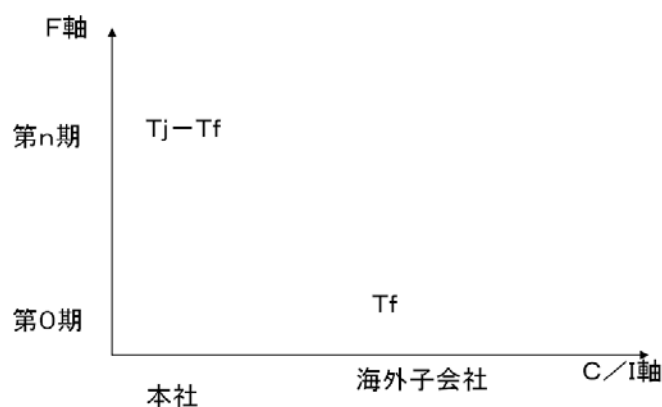
“deferral” 方式 $T_f + (T_j - T_f)/(1+d)^n$

となる。

(6) 式からいくつかのことが明らかになる。まず、税負担は、 $T_j > T_f$ 、すなわち、本国の税率の方が海外の税率よりも高い場合、税負担が最も重いのは、“full inclusion”方式の場合であり、一番軽いのは、“exemption”方式の場合である。“deferral”方式のもとでの税負担は、本国と海外の税率だけでなく、 n すなわち送金のタイミングにも依存する。次に、“deferral”方式のもとでの税負担は、 $n = 0$ の場合、すなわち、即時送金の場合、 T_j 、すなわち、“full inclusion”方式のもとでの税負担に等しく、 $n \rightarrow$ 無限大の場合、すなわち、永久に送金が行われない場合は、 T_f 、すなわち、“exemption”方式のもとでの税負担に等しい。

図 5 “deferral”方式の下での税負担

- 第0期: 海外子会社に1単位の利益
- 第n期: 海外子会社が第0期の利益を全額本社に送金



なお、図 5 は、“deferral”方式における税負担のパターンを、2-2 で用いたグラフを利用して表現したものである。本社（親会社）と海外子会社のグラフ上の位置関係は、図 3・図 4 で示したように、C 軸・I 軸の平面上で斜めの関係にあるが、図 5 では、全体を平面上に図示するため、便宜上、C 軸と I 軸の双方を横軸で示している。

2-4 国際的タックス・マネジメント

国際的な環境では、各国ごとに法定税率や税制上の優遇措置等が異なるので、限界税率の差についてもより明示的に認識できるし、実際、国が異なれば限界税率にも大きな違いがある場合も多い。しかし、国際的タックス・プランニングを行う際には、税以外の要素の差を考慮に入れることが重要であり、これらの差（例

例えば、物価・賃金水準の差、市場規模の差、インフラの整備状況の差、規制体系の差等)が、税務上のメリット・デメリットを上回ることも多い。¹²これらの税以外の諸要素も考慮に入れた企業戦略としてのタックス・マネジメントは、複雑なものにならざるを得ない。

また、たとえ税務上の要因だけに限定するとしても、各国間で税務執行の予見可能性に大きな違いがあり、この要素がタックス・プランニングを困難にする。特に、中国を含むアジア諸国では、税務執行に関する予見可能性がほとんどない場合もある。このような場合には、(3)式や(4)式における Cost を見極めることが困難なばかりでなく、そもそも限界税率の算定も困難になる。税務執行の不透明性がもたらす問題は、個別的な事情に依存したものであり、理論的な一般化が困難である。このように、国際的な環境においては、(3)式や(4)式のような一般的な形では表現しきれない、複雑なタックス・マネジメントが求められるのである。

第 3 節 平成 21 年度税制改正の影響

3-1 外国子会社配当益金不算入制度

平成 21 年度税制改正により、「外国子会社配当益金不算入制度」が導入されることになった。¹³これは、平成 21 年 4 月以降に開始する事業年度において、内国法人が外国子会社から受け取る配当の額を、その内国法人の所得の計算上、益金の額に算入しない、とする制度である。「外国子会社配当益金不算入制度」の導入に伴い、間接外国税額控除制度は、一定の経過措置を講じたうえで、廃止されることになる。

上記で、「外国子会社」とは、内国法人が外国法人の発行済株式の 25% 以上を、配当の支払義務が確定する日以前 6 ヶ月以上引き続き直接に保有している場合のその外国法人をいう。この「25%」という基準はこれまでの間接外国税額控除制度の適用範囲と同じである。¹⁴ただ、間接税額控除の適用については、租税条約の規定により、「25%」とは異なる割合が定められている場合がある¹⁵ため、「外

¹² すなわち、例えば(3)式において、 $TH(-\Delta Y) + TL(\Delta Y)$ の値がどうかということの重要性が相対的に低くなる。

¹³ 3-1における記述は、財務省(2008)および自由民主党(2008)による。

¹⁴ この「25%」という基準さえ満たしていれば、その子会社からの配当が無条件に免税となるのかどうか、という問題はある。なお、間接外国税額控除の適用範囲については、1988年12月の税制抜本改正前の規定では、たとえ25%以上の外国子会社であっても、ペーパー・カンパニーであれば、間接税額控除の適用は認めないとする適用除外規定があった。しかし、タックスヘイブン税制によって対応が可能であるという考え方があって、この適用除外規定が廃止された経緯がある。(渡辺(淑)(2005) p. 205 参照)

¹⁵ 例えば、日米租税条約(23条)においては、この割合が「10%」とされている。

国子会社配当益金不算入制度」における「外国子会社」の判定においても、その租税条約に規定された割合により行うための措置を講じることとされている。

内国法人が外国子会社から受け取る配当の額につき益金不算入とする場合、その配当に係る費用に相当する金額として、その配当の額の 5% が、益金に算入しないとされる配当の額から控除される。また、その配当の額に対して課される外国の源泉税は、その内国法人の所得の計算上、損金に算入しないこととされる。当該源泉税は、外国税額控除の対象ともされない。

3-2 税制改正のメリット

「外国子会社配当益金不算入制度」の導入は、日系企業にとっていくつかのメリットをもたらすと考えられる。まず、国外所得についての税負担が軽減される。今回の税制改正は、あくまでも海外の子会社からの受取配当を免税にする、というものであり、全面的な国外所得免除方式の導入ではない。(むしろ、全世界所得課税の原則は維持されていると見ることができよう。¹⁶⁾ しかし、2-3 で検討した海外子会社課税の 3 パターンに即して言うと、今回の改正は、“deferral”方式から“exemption”方式への移行ということになる。従って、海外子会社が親会社に配当を行った際の $T_j - T_f$ に相当する日本での課税がなくなる分、税負担が軽減されることになる。

次に、(6) 式からわかるように、配当のタイミング ((6) 式の“deferral”方式における n に相当) が税負担に及ぼす影響がなくなるために、配当のタイミングを遅らせて、税負担を軽減しようとする必要はなくなる。もちろん実際には、“deferral”方式において、配当のタイミングを考慮しなければならない原因は、(6) 式で表されるような単純なものだけではない。むしろ、外国税額控除の控除限度額に関連して、配当のタイミングが税負担の大きさに影響を与える問題の方が大きいかもしれない。控除限度額に絡む厄介な問題¹⁷⁾は、直接外国税額控除が存続する限り、新しい制度の下でも存続する¹⁸⁾が、その影響は“deferral”方式を維持する場合よりは小さくなると思われる。また、それとともに、控除限度額を超過した場合のタックス・プランニング (いわゆる彼我流用) の余地も、少なくとも子会社からの配当に関してはなくなる。

第三に、間接外国税額控除がなくなることにより、その適用申請のために必要

¹⁶⁾ 谷口(2009)は、外国子会社配当益金不算入制度は、基本的な発想の点では、領土内課税原則ではなく、むしろ、外国法人の保護効果 (留保所得に対する課税繰延) を除去して全世界所得課税主義を補完ないし貫徹しようとするタックス・ヘイブン対策税制と親近性が高い、としている。すなわち、外国子会社配当益金不算入制度は、受取配当の益金不算入 (非課税) によって、外国子会社の留保所得に対する課税繰延に「間接的に」対抗しようとする措置 (いわば「アメ」的措置) であるとみることができるとしている。

¹⁷⁾ その一例として、渡辺 (智) (2005)、第 10 章を参照。

¹⁸⁾ ただ、間接外国税額控除が廃止されて直接外国税額控除のみになると、控除限度額にぶつかるケースはかなり少なくなることが予想される。

な書類作成等の膨大な事務作業から解放される、というメリットもある。実務的には、このメリットは極めて重要であろう。第四に、これまで間接外国税額控除の適用が孫会社までに限定されていたという問題が解消し、海外子会社の事業再編におけるフレキシビリティが向上すると考えられる。

3-3 日系企業のタックス・プランニングへの影響

21 年度税制改正による海外子会社からの受け取り配当益金不算入の導入は、日系企業の国際的タックス・プランニングにどのような影響をもたらすであろうか。

第一に、3-2 で述べたとおり、「外国子会社配当益金不算入制度」の導入により、海外子会社からの配当のタイミングに頭を悩ます必要がなくなった。また、控除限度額の「彼我流用」の余地もなくなってしまった。これにより、海外子会社をもつ日系企業のタックス・プランニングの基本的な考え方は、

親会社の税引後利益（の現在価値）＋ 海外子会社の税引後利益（の現在価値）の最大化を目指す、という単純な形になった。従って、間接外国税額控除の適用を巡る従来のような複雑なタックス・プランニングは不要になった。また、若干別の観点からは、間接税額控除を考慮する必要のなくなった日系企業にとって、海外子会社の負担する明示的な法人税と暗黙の税をほぼ同じように考えることが可能になった（どちらも、海外子会社の税引き後収益を同じように低下させる）、と言える。¹⁹

第二に、上記のように、タックス・プランニングの目標が、親会社と子会社の税引き後利益の合計額という単純な形になれば、親会社と子会社の直面する限界税率に着目して、その間の所得移転を行うことがこれまで以上に重要になる。但し、このような企業行動に対しては、各国課税当局（特に、法定税率の高い日本の課税当局）が、移転価格課税の適用を厳格化する可能性もあり、日系企業としては、適切な対応が必要となる。²⁰

第三に、海外子会社形態をとるか、海外支店形態をとるか、という事業形態選択に影響が出るかもしれない。海外子会社からの配当が益金不算入になると、支店形態よりも子会社形態のほうが有利になるケースがこれまでよりも多くなる可能性がある。従って、海外支店を子会社化する、あるいは既存の海外子会社に吸収するといった戦略が望ましい場合も生じうる。但し、海外支店の業績が落ち込んで赤字になっている場合（かつ、その赤字が今後もしばらくは継続しそうな場合）には、その赤字を本店に取り込んで課税所得を減らしたほうが税務上有利な場合もありうるので、事業形態選択に当たっては、多面的な要素を勘案する必要

¹⁹ 外国税額控除の対象となるのは、明示的な税のみであり、暗黙の税は対象にならない。したがって、外国税額控除制度の下では、海外で税引き後同じ収益をもたらす事業がある場合、本国の企業にとっては、明示的な税が高く、暗黙の税が低い事業の方が有利になる。詳しくは、Scholes et al. (2008)の Chapter 10 を参照。

²⁰ 移転価格税制への企業の対応策については、税理士法人トーマツ(2009)を参照。

がある。

第四に、海外子会社からの配当が免税となると、海外子会社のみならず、親会社にとっても、新たな「所得分類」の問題が生じることになる。特に、海外子会社から親会社への支払いを、マネジメント・フィーではなく、配当とすることで、相手国による移転価格課税リスクを避けつつ、日本における受取配当免税のメリットを享受することができるかもしれない。この戦略は、特に相手国が相対的に低税率国である場合、有効であろう。²¹ マネジメント・フィーか配当かという問題は、日系企業の海外子会社との関連でしばしば生じているが、企業の裁量の余地が大きい配当を活用することで、問題を軽減させることのできる場合がこれまで以上に増加するのではないだろうか。

第 4 節 今後の課題

4-1 平成 21 年度税制改正の位置づけ

平成 21 年度税制改正で導入された「外国子会社配当益金不算入制度」は、日本の国際課税制度にとっての大きな変化である。²² しかし、平成 12 年度税制改正は、必ずしも日本の国際課税制度の最終的な改正ではなく、むしろ、改革の途中段階に過ぎないのかもしれない。少なくとも、なお、残された課題が存在する。以下では、日本の国際課税制度を巡る課題のうち、タックスヘイブン税制と法人税率の問題を取り上げることとしたい。²³

4-2 タックスヘイブン税制のあり方

「外国子会社配当益金不算入制度」の導入後は、タックスヘイブン税制がこれまで以上に大きな役割を果たす（あるいは、企業にとってのより大きな課税リスクとなる）可能性がある。しかし、現行のタックスヘイブン税制にはいくつかの問題があり、新制度下では、より早急な対応が必要になっているのではないだろうか。その際、企業の国際的活動における不適切な租税回避については効果的に

²¹ (3) 式のようなタックス・プランニングの基本原則に即して言うと、日本の高税率を課される「マネジメント・フィー」を、相手国の低税率の課される「配当」に変換する、ということになる。

²² 平成 21 年度税制改正には、「外国子会社配当益金不算入制度」以外の国際課税制度に関する変更もあるが、本稿では言及していない。

²³ この他にも、「外国子会社配当益金不算入制度」の導入にとどまらずに、全面的な国外所得免税方式に移行すべきなのかどうか、現行の法人税を国際面での問題への対応を考えると例えばキャッシュフロー・ベースの法人税や仕向け地課税ベースの法人税（これらはもはや「法人税」とは言えないのかもしれないが）に移行させるべきなのかどうか、といった大きな問題があるが、本稿の検討範囲を超える。

抑制するという観点も必要であるが、更に重要なのは、日系企業の国際的な経済活動を必要以上に阻害しない、という観点からの見直しであろう。

現行のタックスヘイブンは、その適用方式がいわば **all or nothing** であり、要件が満たされるとすべての所得がその対象になる。また、特にアジア諸国の法人税率の低下傾向に伴い、**25%** 基準が適用されてしまう場合が増えている。その場合も、企業としては、適用除外のための 4 条件を満たすことができれば、タックスヘイブン税制の適用を免れることが可能である。しかし、たとえ企業が実体のある経済活動をしていても、4 条件を満たしていることの証明が困難な場合や 4 条件すべてを満たすことが困難な場合（特に、非関連基準・所在地国基準を満たすことは、企業の国際活動の多様化によって困難になりつつあるとの指摘もある。）には、タックスヘイブン税制を適用されるリスクにさらされることになる。

日系企業の海外での活動の円滑化という見地からは、タックスヘイブン税制の適用基準・適用除外基準を見直すか、あるいは、仕組み全体を見直すことが必要かもしれない。前者のアプローチとしては、**25%** 基準を引き下げる、あるいは、適用除外 4 条件を緩和する、ということが考えられる。後者のアプローチとしては、例えば **active/passive income** という所得分類を設定し、**passive income** にのみタックスヘイブン税制を適用するように仕組みを見直すということが考えられる。

上記のような方向に対しては、外国子会社配当益金不算入制度の導入により、タックスヘイブン税制は租税回避対策の最後の砦としての重要性を増しており、適用範囲を限定することは好ましくないという見解もありうる。これに対しては、タックスヘイブン税制は、特に悪質なものに対する適用にとどめ、他は、移転価格税制で対応すればよいのではないかという考え方がある。²⁴ また、**active/passive income** といった所得分類を導入することについては、一定の合理性はあるとしても、制度の複雑化を招くことは否定できない。いずれにしても、タックスヘイブン税制の見直しは喫緊の課題であろう。

なお、せっかく外国子会社配当益金不算入制度を導入した以上、そのメリットを更に生かすべきではないか、という見方もあり得る。具体的には、例えば、タックスヘイブン税制の適用を限定的にすることによって、海外の企業が日本にアジアにおける生産活動の拠点となる持ち株会社を設立することが促進できるのではないか、また、日系企業が日本あるいはタックスヘイブン税制の適用を受ける恐れのない国にアジアにおける地域統括会社を設立し、業務効率化を図ることを促進できないか、といったことが考えられる。いずれにせよ、一般に国際課税制度のあり方を考える場合には、租税政策だけでなく、産業政策的視点もすべき場合もあろう。

²⁴ 小島（2008）参照。但し、移転価格税制はタックスヘイブン税制の代替には必ずしもならないという指摘もある。浅妻（2007）参照。

4-3 法人税率の問題

最後に、国際課税だけの問題ではないが、法人税率の問題に言及することとしたい。企業活動の国際化に伴い、日本における相対的に高い法人税率が維持困難になっているのではないかという認識は、今日では広く共有されている。例えば、平成 21 年度税制改正のための法律（2009 年 3 月 27 日成立）は、付則で次のように述べている。

「法人課税については、国際的整合性の確保及び国際競争力の強化の観点から、社会保険料を含む企業の実質的な負担に留意しつつ、課税ベースの拡大とともに、法人の実効税率の引下げを検討すること」（所得税法等の一部を改正する法律案、付則、第 104 条、3 項、二号）

また、民主党の税制抜本改革アクションプログラム（2008 年 12 月 24 日）には、「租税特別措置の抜本的な見直し・・・を進めて課税ベースが拡大した際には、企業の国際的な競争力の維持・向上などを勘案しつつ、法人税率を見直していくこととする。」という記述がある。

もし、日本の法人税率の引き下げが成功すれば、かつ、アジア等の諸国が更に法人税率の引き下げを行わなければ、国際課税に関する多くの問題（典型的には移転価格課税の問題）は、軽減されると考えられる。その場合、法人税収をあまり減少させたくなければ、法人税の課税ベースの拡大が必要になるが、課税ベースの拡大がどれだけ可能かを考えると、大幅な税率引下げを可能にできるほどではないであろう。また、日本には地方税（事業税・法人住民税）が存在していることも問題を複雑化している。

国際課税問題の改善をもたらす大幅な法人税引下げは、数兆円単位での税収減をもたらす。したがって、何らかの財源措置が必要となる。その場合、消費税の引き上げが最有力候補であろうが、果たして消費税率の引き上げが可能か、たとえ可能であっても、その増収分を法人税収の減少分に充てられるのか、は定かではない。これらは、極めて政治的な問題であり、今後の動向はもっぱら政治情勢に依存する、と言わざるを得ない。

（付記）本稿脱稿後、KPMG ベルギーの野村正智氏による講演「経済危機下の EU における税務対策」（2009 年 3 月 30 日、於日本機械輸出組合）に接した。そこでは、「外国子会社配当益金不算入制度」の導入が日系企業のタックス・プランニングに与える影響について、タックスヘイブン税制との関連や事業再編時の留意点など、本稿では取り上げていない問題を論じている。講演の記録はこの報告書にあるので、参照されたい。

参考文献

Auerbach, Alan J., James R. Hines, and Joel Slemrod eds.(2007), *Taxing Corporate Income in the 21st Century*, Cambridge University Press.

Hines, James R. ed.(2001), *International Taxation and Multinational Activity*, National Bureau of Economic Research.

Nielsen, Soren Bo, Pascalis Raimondos-Moller, and Guttorm Schjelderup (2008), “Taxes and Decision Rights in Multinationals”, *Journal of Public Economic Theory*, 10(2).

OECD (2007), “Tax Effects on Foreign Direct Investment: Recent Evidence and Policy Analysis”, *OECD Tax Policy Studies*, No. 17.

OECD (2008), “REPORT ON THE ATTRIBUTION OF PROFITS TO PERMANENT ESTABLISHMENTS”, 17 July 2008. (OECD ウェブサイトに掲載)

Scholes, Myron S., et al.(2008), *Taxes and Business Strategy: A Planning Approach*, 4th ed., Pearson Prentice Hall.

U. S. Congress (2008) “Economic Efficiency and Structural Analyses of Alternative U.S. Tax Policies for Direct Investment”, Report Prepared by the Staff of the Joint Committee on Taxation of the U.S. Congress (June 25, 2008).

浅妻章如 (2007) 「国際的租税回避：タックス・ヘイブン対策税制（CFC 税制）について」金子宏編『租税法の基本問題』（有斐閣）

井阪喜浩 (2008) 「国際課税の最近の動向について：OECD の議論を中心に」『租税研究』2008 年 5 月号

大津俊哉 (2009) 「租税条約の概要と我が国の締結の動向」『ファイナンス』2009 年 2 月号

金子宏 (2008) 『租税法』（第 13 版）（弘文堂）

KPMG Japan (2008) 「海外子会社も含めた税務管理の重要性」（KPMG Japan のウェブサイトに掲載）

小島俊朗 (2008) 「タックス・ヘイブン税制の現代的意義について」『税大ジャーナル』第 9 号

財務省 (2008) 「平成 21 年度税制改正の大綱」（平成 20 年 12 月 19 日）

自由民主党 (2008) 「平成 21 年度税制改正大綱」（平成 20 年 12 月 12 日）

税理士法人トーマツ（2009）『アジア諸国の移転価格税制と日本企業の対応』（日本機会輸出組合）

田近栄治・渡辺智之編著（2007）『アジア投資からみた日本企業の課税』（中央経済社）

田中琢二・宮木優治（2009）「OECD モデル租税条約を巡る国際課税の成果と課題」『租税研究』2009年2月号

谷口勢津夫（2009）「税制改革要綱を評価する一税法学の視点から②（国際課税）」『税研』2009年3月号

中田謙司・谷本真一（2006）『国際税務入門』（第2版）（日本経済新聞社）

NERA エコノミックコンサルティング編（2008）『移転価格の経済分析』（中央経済社）

肥海智紀（2009）「外国法人の事業所得課税における恒久的施設の帰属利得の算定について」（mimeo）

増井良啓・宮崎裕子（2008）『国際租税法』（東京大学出版会）

皆川芳輝（1993）『多国籍企業の租税戦略』（名古屋大学出版会）

宮武敏夫（2007）「来料加工」『税研』第133号

民主党（2008）「民主党税制抜本改革アクションプログラム」（2008年12月24日）

渡辺智之（2005）『税務戦略入門：タックス・プランニングの基本と事例』（東洋経済新報社）

渡辺智之（2007a）「タックス・プランニングの基礎理論を学ぶ」『税務弘報』2007年1月号－12月号

渡辺智之（2007b）「国際的タックス・プランニングの基本的考え方について」『平成18年度国際税務研究会報告書』（日本機械輸出組合）

渡辺淑夫（2005）『最新外国税額控除（改訂版）』（同文館出版）