

移転価格税制の経済学的検討

～独立企業間価格と利益法・取引法

一橋大学 国際・公共政策大学院 教授
日本機械輸出組合 国際税務研究会 主査
渡辺智之¹

はじめに

本稿は、経済学的な観点から、移転価格税制をめぐる諸問題について、従来とはやや異なる角度からの検討を加える試みである。経済学的な視点による検討は、実務に対しては、直接的というより、むしろ間接的な関連が主となる可能性もあるが、様々な状況下の経済効果の分析や国際課税制度上の一般的な問題点の明確化等のために、いづらかでも有用なものとなれば、と期待している。また、以下に述べるように、移転価格税制の理論的検討においては、移転価格税制の特色が経済学的視点を要請している面もあると考えられる。

すなわち、移転価格税制は、国際課税の仕組みの中でも、次のようなユニークな面がある。第一に、移転価格税制においては、「独立企業間価格」(arm's length price) という経済学的な概念が用いられ、かつそのような経済学的概念が、移転価格税制の中で中心的な役割を果たしている。第二に、国際課税を各国間の課税権配分を適切に定めるための仕組みという観点から捉えた場合、移転価格税制以外の制度(タックス・ヘイブン税制、過少資本税制、恒久的施設(PE)の認定問題等)を移転価格の観点から捉え直すことができる可能性もあるのではないかと、という見方もあり得よう。したがって、移転価格税制を経済学的な観点から検討することは不可欠であるし、また、このような検討が、国際課税の仕組み全般について経済学的観点から捉え直すきっかけにつながるかもしれない。

移転価格税制自体は、国外関係者との取引を対象とするが、移転価格という用語自体は、国際取引に限らない企業グループ内取引に適用される価格一般を指している。企業グループとしては、移転価格を、外部市場とはある程度独立的に決めることができるが、このことが国際課税上の文脈でもたらず問題に対応するのが移転価格税制である。そこで、以下では、まず、第 1 節で、関連企業間取引としての移転価格の経済的特質について、簡単なモデルを用いて検討する。次に、第 2 節で、移転価格税制適用のモデルとその含意を検討することを通して、国際課税制度の一環としての移転価格税制の性質を考えていく。最後に今後の研究上の課題について、ごく簡単に述べる。

¹ 2012 年 1 月 24 日に開催の日本機械輸出組合国際税務研究会において、参加者の方々から多くの有益なコメントをいただき、これをもとに原稿を大幅に改訂することができたことに対し、御礼申し上げます。言うまでもなく、なお残り得る誤りについては、筆者の責任である。

1. 移転価格の基礎的経済理論

国際課税における移転価格の問題に入る前に、一般的な移転価格の経済理論の基礎的な部分について触れておくこととしたい。移転価格税制を念頭に置いた移転価格の通常的な定義としては、「企業グループ内において国をまたがる製造会社や販売会社などの取引の対価」(NERA エコノミックコンサルティング (2008)) といったものがある。確かに、国際課税における移転価格問題(国外関係者との取引に伴う国際課税上の問題)を考える出発点としての移転価格の定義としてはそのようなものが適切であろう。しかし、もともと、移転価格という言葉自体には、「国際取引において用いられる価格」という意味は含まれていない。

移転価格とは、一般的には、同一の企業・企業グループ内における関係者間・関連会社間(例えば、同一企業内における異なった事業部門、あるいは親会社とその 100%子会社間)で取引される財貨・サービスに適用される価格、である。移転価格は、市場において形成される価格と異なり、企業・企業グループの管理者が、基本的には市場の条件から離れて、自由に設定することができる。また、設定される移転価格の水準は、全体としての企業・企業グループの利益水準には必ずしも直接な影響は与えない場合もある。(すなわち、内部取引価格である移転価格の水準を動かしても、その変化による片方の利益の増大と、もう片方の利益の減少が相殺される結果、企業・企業グループ全体としての合計利益は不変である場合もある。)しかし、移転価格は、企業内・企業グループ内のそれぞれの主体の財務的なパフォーマンスの評価上大きな影響を与えるので、設定される移転価格の水準は、各主体の行動に影響する、と考えられる。したがって、企業・企業グループの管理者としては、各主体の行動が企業・企業グループ全体として望ましい結果、特に、企業・企業グループ全体としての利益の最大化、を目標にして移転価格を設定しようとするであろう。

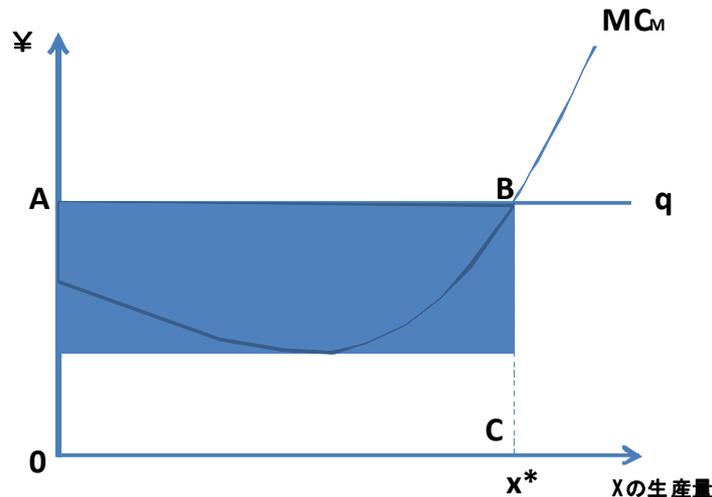
以下、この節では、きわめて簡単なモデル²を用いて、関連企業間における移転価格の形成について検討する。ある企業グループで、製造会社 M 社は製品 X を製造し、製品 X は流通子会社 D 社を通じて販売されるものとする。M 社と D 社は 100%の資本関係にあり、D 社は M 社の 100%子会社であるとする。M 社から D 社に販売される製品 X には、M 社と D 社を含む企業グループの管理者によって、 q という水準の価格(移転価格)が設定されるものとする。(通常、価格水準は p で示し、 q という文字は、数量を示すことが多い。しかし、本稿では、内部的に決定される移転価格を、あえて q という文字で示し、市場で形成される価格水準 p と明確に区別するようにした。)M 社も D 社も、移転価格 q の水準を所与として、それぞれの利潤を最大化するように、M 社と D 社間の取引量 x を決定する。M 社も D 社も同一国内にあるものとし、当面は、M 社・D 社の利益に税は課されな

² Milgrom and Roberts (1992), p.82-83 (邦訳, p.87-89) で示されたモデルをもとにしている。

いものとする。なお、1-3 では、利潤に対して一定の税率 t を課されるケースを考える。しかし、利潤に一定税率の比例税が課される場合は、企業が税引き前利潤を最大化する場合も、税引き後利潤を最大化する場合も、当該企業の行動は同じであるので、課税が企業行動に与える影響を考慮する必要はない。すなわち、利潤に対して比例税のみが課される場合には、通常は、税が企業行動を歪めることはない、と経済学モデルでは想定される場合が多い。(もちろん、実際には、例えば、流動性制約が存在して、企業の手元に残る利益の絶対額が企業行動に影響する場合はいくらでもあるが、本稿では、そのようなケースを明示的に検討することはしない。) また、第 2 節では、M 社と D 社は異なる国にあって、異なる税率を課される場合を考える。この場合に、移転価格の水準が税率格差に影響を与える状況が生じる。

1-1. 外部市場が存在しない場合

図1:M社の生産量



まず、M 社は D 社にのみ製品 X を供給し、D 社は M 社のみから製品 X を購入するものとする。M 社は、製品 X の生産量 x を決めるにあたって、与えられた販売価格 q を前提に、利潤最大化を図ることになる。M 社の利潤は、

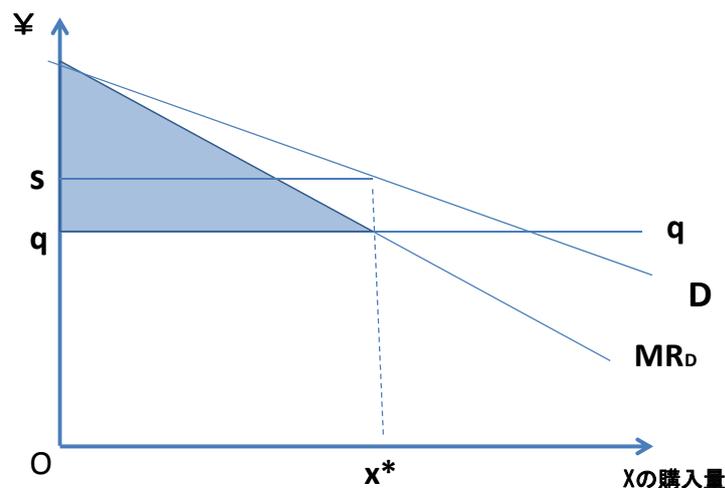
$$\text{売上収入} (q \times x) - \text{製品 X を } x \text{ 単位製造するのに要する費用} (C_M)$$

である。利潤を最大化したい M 社は、D 社に移転する製品 X の生産量を、その販売価格 q よりも低い費用で生産できる限り、拡大しようとするであろう。図 1 に示された曲線 MC_M は、M 社が製品 X の生産高を 1 単位増加させた場合、その追加 1 単位を生産するために要する費用(限界費用という)を示している。限界費用の水準を示す曲線が、一般的に図 1 のようなものになるかどうかは、定かではない。図 1 においては、生産量が極めて低い水準では、生産量を増加させたときに要する 1 単位当たりの生産費用は、生産設備を遊ばせることなく利用できるようになる等の理由で、次第に低下するが、生産量の高くなり、生産ラインがフル稼働に近づくと、従業員への超過勤務手当支給等のために、増加していくという想定で、限界費用曲線を描いている。しかし、限界費用曲線の具体的な形

状はどのようなものであっても、本質的には大きな違いはない。以下の議論において必要な条件は、限界費用曲線が移転価格 q の水準と交わるところで右上がりになっているということだけである。

M 社の利潤が最大になるのは、限界費用の水準が q すなわち移転価格の水準に等しくなる場合であり、その場合の最大化された利潤は図 1 の斜線部分（図のなかの、塗りつぶされている部分を、以下では斜線部分と呼ぶ。）の図形の面積で示される。すなわち、図 1 で、売上収入（単価 $q \times$ 数量 x^* ）は、長方形 OABC の面積で表され、製品 X を x^* 単位生産する場合の費用は長方形 OABC の中で曲線 MC_M よりも下の部分で示される。したがって、斜線部分は、収入と費用の差額としての利潤を示していることになる。M 社が利潤を最大化するために選択する生産量は図 1 の x^* である。生産水準が x^* より高くても、低くても、M 社の利潤は x^* を生産する場合に比べて減少してしまう。すなわち、生産高が x^* を下回ると斜線部分の面積が小さくなる。また、生産高が x^* を上回った場合も、上回った分については、限界費用が移転価格（単位当たりの収入）より大きいので損失が発生してしまう、やはり利潤は x^* を生産した場合の水準よりも低くなってしまふ。

図2:D 社の購入量



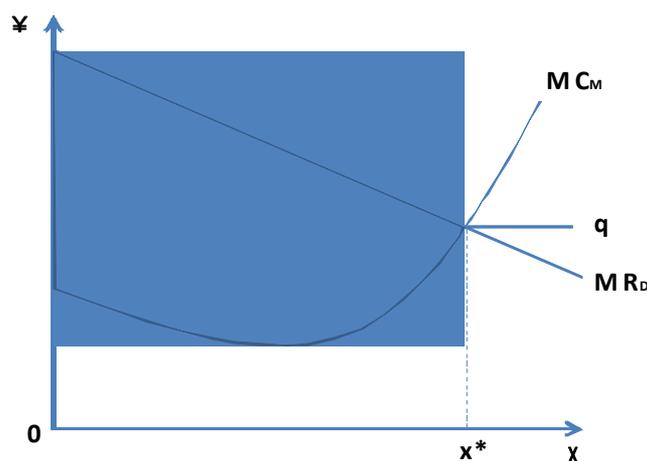
次に図 2 を参照されたい。図 2 は販売子会社 D 社の、M 社からの製品 X の購入量決定に関するものである。図 2 の直線 MR_D は、D 社による製品 X に対する需要を反映したものであり、直線 MR_D は、D 社のネットの限界収入を示している。ネットの限界収入とは、D 社が製品 X を 1 単位追加的に販売した場合に、D 社にもたらされる収入から D 社の負担する費用（但し、製品 X の購入代金は除く）を差し引いたものである。ネットの限界収入を示す直線 MR_D が右下がりになっているのは、D 社が X の購入量を増やして、X を市場に多く販売していくにつれて、製品 X の販売価格が低下する傾向があること³、また、

³ この傾向は、製品 X に対する需要が、製品 X の価格が上昇するにつれて低下する（需要曲線が右下がりである）ことを反映している。但し、限界収入曲線と需要曲線は、全く異なったも

D 社が製品 X の購入・販売量を一定以上の水準を上回って増加させていくにつれて、製品 X 1 単位当たりの（購入代金以外の）費用が増加する傾向があることによる。

D 社もその利潤を最大化しようとするが、その場合、もし、製品 X の購入価格が移転価格 q の水準に設定されたならば、直線 MR_D と q の水準が一致する x^* まで、製品 X の購入量を拡大するであろう。D 社による製品 X の購入量が x^* であるとき、D 社の利潤は最大化され、その最大化された利潤の大きさは、図 2 における斜線部分の面積で示される。（もし、製品 X の購入量が x^* を下回っていれば、D 社の利潤は図 2 の斜線部分よりも小さくなる。また、購入量が x^* を超えた場合にも、D 社の利潤は図 2 の斜線部分よりも小さくなる。なぜならば、購入量が x^* を超えると、ネットの限界収入が購入価格よりも低くなり、製品 X を購入・販売すればするほど、D 社の利潤は低下してしまうからである。）なお、D 社の利潤は、図 2 で示された販売マージン sq と購入＝販売数量 x^* の積（長方形の面積）でも示される。言うまでもなく、この長方形の面積と斜線部分の三角形の面積は、概念的に等しくなるはずである。

図3:M 社の D 社の合計利潤と移転価格の決定



以上のような状況を前提とするなら、M 社と D 社を含む企業グループの管理者は、M 社と D 社間の移転価格水準 q を、M 社の供給曲線 (MC_M) と D 社の需要曲線 (MR_D) が交わるレベルに設定するであろう。図 3 を参照されたい。移転価格が、製品 X の供給曲線と需要曲線の交わるレベル q に設定されれば、M 社の生産量と D 社の購入・販売量は、 x^* となるが、このときに、M 社も D 社もそれぞれの利潤の最大化を達成している。したがって、M 社と D 社の合計利潤も最大化されており、企業グループの管理者としては、その

のであるので注意を要する。製品 X に対する需要曲線（D 社の販売する製品 X に対する外部のユーザーからの需要を示す曲線）は、図 2 の D で示されている通り、限界収入曲線よりも高い位置にあり、限界収入曲線が示す D 社の製品 X 購入価格と需要曲線が示す D 社の製品 X 販売価格の差額が販売マージンに相当する。すなわち、販売子会社の販売マージンは図 2 における販売子会社の購入価格 q と外部ユーザーへの販売価格 s との差額となる。図 3 以下の図においては、図が煩雑になるのを避けるために、外部ユーザーからの需要を示す需要曲線は明示されていない。

目的を達成したことになる。最大化された合計利潤の大きさは図 3 の斜線部分の面積によって示されている。

1-2. 外部市場が存在する場合

これまで、製品 X は M 社のみによって生産され、その全生産量は D 社を通してのみ販売されるものと仮定してきた。以下では、製品 X を生産・販売する企業が外部に存在するケースを検討する。すなわち、製品 X は、M 社以外の企業によっても生産され、また、D 社以外の企業によっても購入されるものとする。したがって、外部市場において、多くの企業の間で製品 X が、一定の価格で売買されているものと仮定する。⁴

図4:外部市場の存在(1)

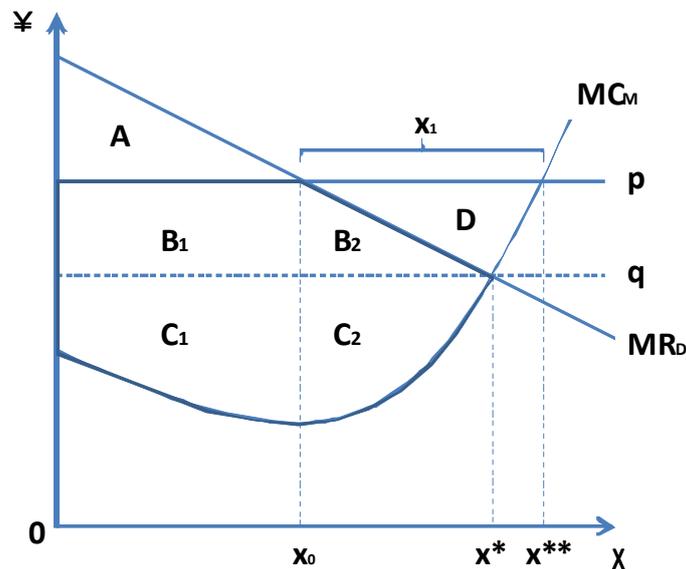


図 4 を参照されたい。図 4 は図 3 に外部市場で決まる価格 p を書き加えたものである。価格 p は、独立企業間価格であると考えてもよいであろう。図 4 は、外部市場が存在しない場合に設定されていた移転価格 q が、独立企業間価格 p よりも低いケースを示している。外部市場のない図 3 の場合には、M 社と D 者間の移転価格は、 q の水準に設定することが、M 社と D 社の合計利潤を最大化する観点から適切であった。この状況は、外部市場が存在する場合にも変化しないであろうか？

M 社と D 社間の移転価格を q に設定した場合、M 社と D 社の合計利潤は図 4 の A (の面積) と B (の面積) と C (の面積) の合計 $A+B+C=A+B_1+B_2+C_1+C_2$ であり、こ

⁴ 外部市場によって形成される製品 X の価格が一定であるという仮定は、M 社・D 社が市場全体から見ると大きなシェアを占めておらず、あたかも完全競争企業であるかのように扱っていることになる。この仮定を緩めた場合の検討については、Hirshleifer(1956)を参照されたい。

これは図 3 の斜線部分の面積と等しい。しかし、この状況は、当該企業グループにとって最適なものではない。なぜならば、M 社と D 社には、より有利な市場機会があるのに、それを利用してないからである。

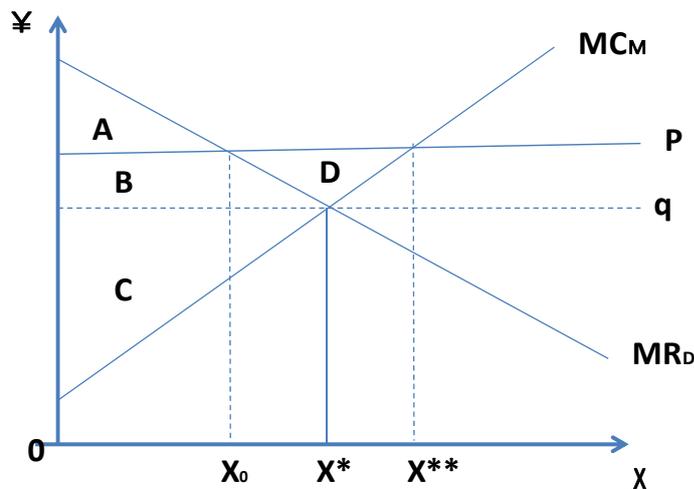
M 社・D 社グループにとって最も有利なのは、移転価格を独立企業間価格 p の水準に設定することである。移転価格を p に設定した場合、M 社から D 社に販売される製品 X の数量 (D 社の購入量) は x^* ではなく、 x_0 である。M 社は全体として x^{**} だけの生産を行い、そのうち、 x_0 を D 社に販売するとともに x_1 を外部市場に販売する。(当然のことながら、 x_0 と x_1 の合計が x^{**} となっている。) このとき、M 社と D 社の合計利潤は、移転価格を q とした場合よりも、D の面積相当分だけ増加している。移転価格を p に設定した場合の M 社と D 社の合計利潤の内訳は、M 社の D 社向け生産からの利潤である $B_1 + C_1$ 、M 社の外部市場への販売からの利潤である $B_2 + C_2 + D$ 、及び、D 社の M 社からの購入・販売による利潤 A である。こうして、移転価格を p に設定した場合の D 社と M 社両社の合計利潤は、

$$A + B_1 + B_2 + C_1 + C_2 + D$$

となる。

図 4 で、移転価格を q に設定する場合と p に設定する場合とでは以下のような違いがある。すなわち、一方で、移転価格を企業グループ内だけの需給関係から設定した q の場合に比べて、独立企業間価格 p に設定した場合には、D 社の利潤は、購入価格が高くなる ($p > q$) ために減少する。他方で、M 社の利潤は、 q よりも高い価格 p で外部市場に販売できることから、生産の拡大が可能になることによって大きく増加する。そして、M 社の利潤の増加額 ($B_1 + B_2 + D$) は、D 社の利潤の減少額 ($B_1 + B_2$) を上回ることから、両社の合計利潤は D だけ増加することになるのである。

図 4A: 外部市場の存在 (1A)



次に、図 4A を参照されたい。図 4A は、本質的には図 4 と全く同じ図であるが、限界

費用曲線の形を、単純な右上がりの直線としていることだけが異なっている。図 4 のような形の限界費用曲線を書くことは、図を不必要に複雑にするだけなので、今後、限界費用曲線は、単なる右上がりの直線として表示することにする。図 4A においても、移転価格を市場で形成される独立企業間価格 p に設定した場合の両者の合計利潤は $A+B+C+D$ であり、この合計利潤の大きさは、移転価格を内部取引から得られる利潤のみを考慮して q に設定した場合の $A+B+C$ よりも、 D 相当分だけ大きいことになる。

図5:外部市場の存在(2)

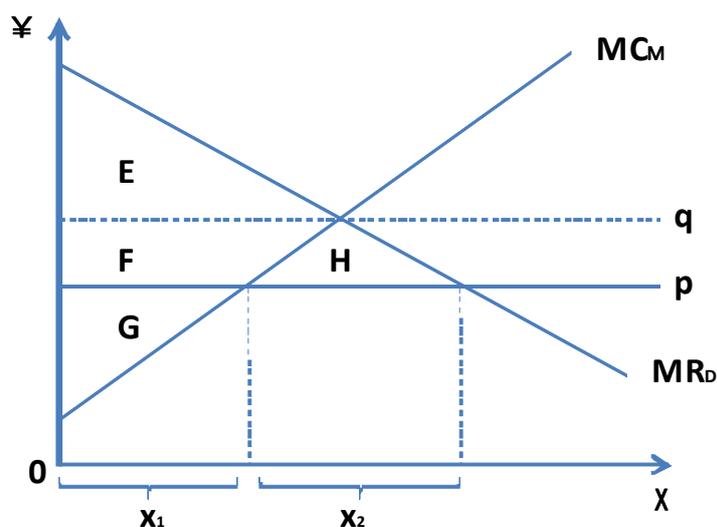


図 4 (及び図 4A) では、独立企業間価格 p が、移転価格 q よりも高い場合 (M 社が製品 X を D 社だけでなく、外部市場にも販売する場合) を検討したが、逆に、独立企業間価格 p が移転価格 q よりも低い場合を示したのが図 5 である。⁵移転価格を q に設定し、D 社が製品 X を M 社の身から購入して、外部市場から購入しない場合、M 社と D 社の合計利潤は、 $E+F+G$ である。しかし、移転価格を p に設定して、M 社は、製品 X を x_1 だけ生産して D 社に販売し、D 社は、M 社からの購入以外に外部市場から x_2 だけ購入し、全部で x_1+x_2 単位の製品を販売することにすれば、M 社・D 社の合計利潤は、 $E+F+G+H$ に拡大する。すなわち、移転価格 (M 社と D 社間の取引価格) を q から p に引き下げることによって、両社の合計利潤を H だけ増加させることができるのである。

従って、いずれの場合も、M 社・D 社の双方から成る企業グループとしては、両者間の取引価格 (移転価格) を、外部市場で成立する価格 p に一致させることで、M 社と D 社の合計利潤を最大にすることができる。上記で用いたモデルでは、外部市場が完全競争的であることを暗黙の前提としてきた。この前提を変えた場合でも、基本的には大きな違いはないと考えてよい場合もあるが、一般には、さらに丁寧な検討が必要になる。⁶

⁵ 図 5 でも、図の簡潔化のために、図 4A の場合と同様に、M 社の限界費用を示す線を簡単な右上がりの直線にしている。

⁶ 本稿では、詳細を論じる余裕はないが、外部市場における競争条件について、ご関心のある向きは、例えば、Hirshleifer (1956) を参照されたい。

外部市場で成立する価格 p とは、M 社や D 社と直接の関連のない企業の取引において成立している価格であり、独立企業間価格である。上記の分析は、関連者間（M 社と D 社間）に適用される移転価格を独立企業間価格に一致させることで、両社の合計利潤が最大となることを示した。したがって、税金の問題がない場合は、企業グループとしては、関連者間取引における移転価格を独立企業間価格に一致させるインセンティブを持っていることになる。このことから、独立企業間価格には、国際課税における移転価格税制執行のための基準という以上の意味があるということがわかる。ここではとりあえず、このことを確認したうえで、以下では、税金が存在する場合について検討していくこととしたい。

1-3. 一定税率の法人税が存在する場合

まず、M 社と D 社は同一国内に存在し、同一の比例税率 t を課されるという想定の下で、課税の影響がどのようなものになるのかを考えてみたい。この場合には、企業がその適用する移転価格の水準 q （および生産量 x ）を、利潤最大化の観点から決定する場合、税引き前利潤 π を最大化の目的にしようと、税引き後利潤 $(1-t)\pi$ を最大化の目的にしようと、同じ決定を行うので、税の効果は無視できることになる。すなわち、一定の比例税率 t が課される場合には、例えば、図 4 で移転価格を p に設定した場合に、M 社と D 社の合計利潤が最大値 $(A+B+C+D)$ となるが、この場合に比例税率 t の法人税が課されたとしても、移転価格を p とすることで、税引き後利潤の最大値、 $(1-t) \times (A+B+C+D)$ が実現されることになる。したがって、たとえ税金が存在するケースであっても、純粋な比例税の場合には、企業グループとしては、関連企業間取引価格（移転価格）を外部市場において成立する独立企業間価格に一致させようとするインセンティブが存在するので、移転価格課税の問題は基本的には生じないこととなる。すなわち、税率が一定であれば、企業は、移転価格税制がなくても、移転価格を独立企業間価格に一致させるインセンティブが存在するのである。

そこで、以下、第 2 節では、M 社と D 社が異なる国に設置され、異なる税率を課されている場合を念頭に、移転価格課税の問題を論じていくこととする。もっとも、実際には、同一国内の企業であっても、適用される税率（限界税率）が異なることはあり得る。例えば、いずれか片方の企業にのみが中小企業であって軽減税率が課される場合や、片方の企業が繰越欠損金を抱えているために法定税率よりも遥かに低い限界税率が課される場合等があり得る。もし、M 社と D 社に適用される限界税率に差がある場合には、当該企業グループとしては、移転価格を操作することによって、利潤を増加させる機会が生じることになり、次節以降で論じる国際的なケースと同様の問題が生じる。⁷しかし、本稿では、国内における移転価格問題（あるいは寄附金課税の問題⁸）には立ち入らないこととしたい。

⁷ 但し、国内的な移転価格問題は、国際的な場合と異なり、複数の課税当局間の税収配分を巡る対立の要素がないために、国際的な場合よりも問題の構造がやや単純である。

⁸ 日本の現行制度では、移転価格税制は日本の法人とその国外関連者との取引についてのみ適用されることとなっており、国内における限界税率の異なる関連事業者間の取引条件の問題は、

2. 国際的な税率格差と移転価格税制

本節では、前節で示した考え方をもとに、本国（日本）の親会社と海外の子会社間の取引価格の決定と移転価格税制の関連について、検討していくこととしたい。以下では、本国（日本）と外国の間で法人税の税率格差が存在することを念頭に議論を進めていく。現在のところ、日本の法人税率は、諸外国（特に、近隣のアジア諸国）と比べて依然としてかなり高い水準にある。また、外国子会社受取配当益金不算入制度の導入によって、日本企業にとって（日本の課税当局にとって）、移転価格課税の問題はますます重要なものとなってきている。移転価格税制の検討においては、従来は、制度的な視点、すなわち税負担軽減を目的とする海外子会社への所得移転への対応、という課税当局の視点とそれに対応する納税者の視点からのアプローチが多かったと思われるが、以下では、納税者たる企業の市場における行動という視点から考えていくこととしたい。

なお、法人税を中心とする国際的な税率格差については、従来から、理論的には企業活動のグローバル化の進展によって、税率格差の存在する状態の維持が困難になり、各国間の租税競争によって、格差が消滅していくのではないかと、言われていた。しかし、実際には、増井（2011）の指摘する通り、必ずしも法人税率の収束傾向が見られるわけではない。したがって、移転価格の問題は、租税競争によって近い将来解消するというものではない可能性が強い。特に、日本の法人税は、今般、若干引き下げられることになったとは言え、国際的にはなお高水準にあるのが現状であり、この現状は当面存続することが予想される（なお、この税率引下げについても、復興増税との関係で、実質的に3年間、その実施が遅れることになった）。また、いずれにしても、今後、日本企業の海外展開が一層活発なものとなっていく可能性が強いが、当然のことながらその場合には、移転価格税制への対応が日本企業にとって一層重要な課題となろう。

なお、以下の検討においては、本国の法人税制が、外国所得免除方式（あるいは、そうでなくても、海外子会社からの受取配当益金不算入方式）を取っていることを、暗黙の前提としている。しかし、かつての日本のような、間接外国税額控除制度が採用されている場合も、議論の内容に本質的な違いは生じない。

2-1. 税率格差が存在する場合の移転価格の決定

さて、国際的な環境における移転価格の問題については、以下のように説明されることが多い。例えば、本国の自動車メーカーが海外の販売子会社を通じて海外市場に自動車を販売しているとして、本国の法人税率が40%、海外の法人税率が20%である場合、自動車1台の価格が本来200万円であるにもかかわらず、それを100万円で海外の販売子会社に輸出すれば、実質的には、親会社から子会社に課税所得が100万円分移転されたことになる。このとき、子会社の課税所得に適用される法人税率の方が20%ポイント低いために、

寄附金課税の問題として扱われている。

親会社・子会社の税引き後合計利益は 20 万円⁹増大するが、本国の課税当局は、40 万円の税収を失う。本国の課税当局としては、このような事態を容認できないため、移転価格課税を適用して更正を行うべく、親会社の課税所得を、親会社が子会社に 1 台 200 万円（独立企業間価格）で自動車を輸出したものとして、算出する。

移転価格税制に関する上記のような簡単な説明は、移転価格の設定水準によって、取引価格だけでなく、生産・販売量も同時に変化する可能性があることを十分に考慮していない。このため、例えば、独立企業間価格算定における「取引法」と「利益法」がまったく異なった手法であるかのようにみなされ、統一的な視点からの比較が困難になっていた場合も多かったのではないだろうか。実際には、価格×販売量から費用を引いたものが利益となるのだから、価格・数量・利益の水準は互いに密接に関連しており、価格を基準にする方法と、利益を基準にする方法は、関連付けて捉えることができるはずである。

本節では、前節で用いたモデルを利用することにより、国際的な移転価格課税の問題について、多少ともシステムティックにアプローチすることを試みることにしたい。ここでは、本国（例えば、日本）で製品 X を生産する M 社が、製品 X を海外（例えば、アメリカ）の販売子会社である D 社に輸出するとともに、M 社とは無関係の海外の業者（複数でもよいので、以下では「N 社等」と表示する。）にも輸出できるものと仮定する。M 社・D 社の企業グループの目的は、M 社と D 社の合計利潤の最大化である。ここまでの想定は前節と同じである。

国際的な環境においては、法人税率格差の問題が生じうる。以下では、本国における法人税率が海外よりも高く、本国の利益を海外に移転することによって、M 社と D 社の合計利潤が増大する可能性がある場合を検討する。¹⁰説明の便宜上、以下のモデルを用いた検討においては、本国の法人税率を 50%、海外の法人税率を 0%と、かなり極端な税率格差がある場合を想定する。（この想定は、あくまで、単に便宜上のものであって、もっと現実的な数値、例えば、本国の法人税率 40%、海外の法人税率 30%などとしても、議論の本質は変化しない。）

⁹ 100 万円 × (40% - 20%) = 20 万円。

¹⁰ 海外の法人税率の方が低い場合も全く同様の枠組みで考えることができる。

図6: 国際間税率格差(ケース 1)

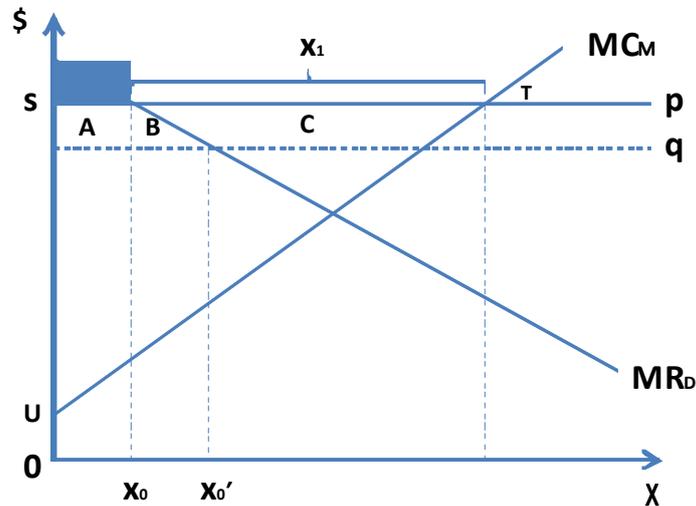


図 6 を参照されたい。仮に、本国にも海外にも法人税がない場合、あるいはあったとしても税率が等しい場合には、前節で検討したように、移転価格を市場で成立する価格（独立間企業価格） p に一致させることで、M 社と D 社の合計利潤が最大化される。このとき、M 社の利潤は、三角形 STU の面積で示されるし、D 社の利潤は斜線をつけた三角形の面積で示される。¹¹しかし、実際には、M 社の所在する本国の法人税率は 50%、D 社の所在する海外の法人税率は 0% であるから、M 社・D 社の企業グループとしては、移転価格の調整によって、D 社の利潤を増加させれば、たとえ M 社の利潤が減少しても、税引き後ベースでの合計利潤が増加するのではないかと考えるであろう。このためには、移転価格（M 社から D 社に製品 X を販売する際に適用される価格）を独立企業間価格 p よりも低く設定すればよいのではないかと（そうすれば、M 社の販売収入と D 社の仕入費用がともに減少するから、一方で M 社の利潤は減少するが、他方 D 社の利潤は増加し、それによって、税引き後ベースでの合計利潤が増加するのではないかと）と、企業グループの管理者は考えるかもしれない。

では、移転価格を p から引き下げることによって、本当に企業グループとしては、税引き後の合計利潤を増加させることができるであろうか。仮に、移転価格を p よりも低い q の水準にセットした場合、両社（M 社と D 社）の利潤はどのように変化するであろうか。まず、D 社は、M 社からの製品 X の購入量を x_0 から x_0' に増やし、D 社の利潤は図 6 の $A+B$ の面積相当分大きくなる。他方、もし、M 社から N 社等への販売価格も q に低下しているとすると、M 社の利潤は、図 6 の $A+B+C$ の面積相当分小さくなる。すなわち、M 社は、D 社への販売価格が低下しただけでなく、価格 p で N 社等に販売できる機会を放棄

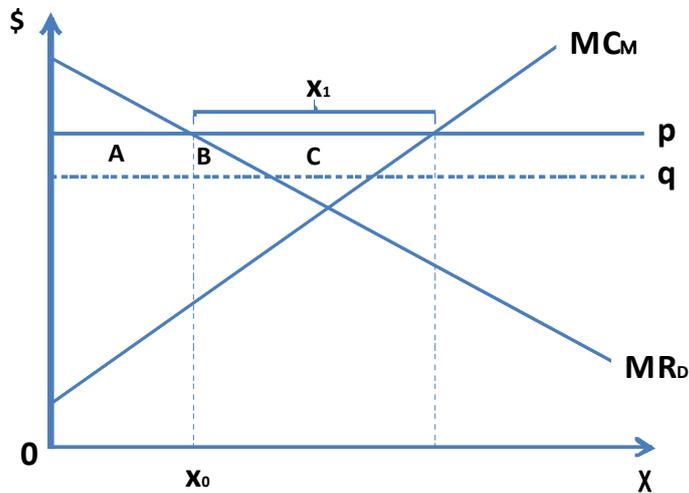
¹¹ この場合、M 社の生産量は $x_0 + x_1$ であるが、このうち、M 社から D 社への輸出量は x_0 、M 社から N 社等への輸出量は x_1 となっている。

し、低い価格 q で外部業者に販売するために、利潤を大きく減少させてしまうのである。この場合、企業グループ全体としての税引き後利潤が増加する条件は、

$$A + B > 1/2 \times (A + B + C) \quad (\text{式 1})$$

である。式 1 の左辺は、移転価格を p から q に引き下げることで、D 社利潤が大きくなる効果を示している。(D 社は海外に所在するから、法人税はゼロであり、税引き前利潤増加額全額 $(A+B)$ が税引き後の利潤増加額となる。) これに対して、式 1 の右辺は、M 社の利潤の減少額を税引き後ベースで示したものである。M 社の税引き前利潤の減少額は $(A+B+C)$ であるが、M 社は本国にあり、50%の法人税を課されるので、税引き後利潤の減少額は、税引き前利潤減少額の半分になっている。

図7:国際間税率格差(ケース2)



前述の式 1 を整理すると

$$A + B > C \quad (\text{式 2})$$

となるが、(式 2) が成立するかどうかは一般にはわからない。図 6 のような場合は、おそらく、式 2 は成立していないであろう。これに対して、例えば、図 7 のような場合は、式 2 が何とか成立しているように見える。図 6 と図 7 の違いは、前者が、M 社の輸出のうちで対海外子会社向けの比率が比較的低い状況を示しているのに対し、後者は、この比率がかなり高い状況を示している、という点にある。但し、この違いは、あくまでも程度の差に過ぎない。なお、式 2 はあくまでも、本国の税率が 50%、海外の税率は 0% という大きな税率格差がある場合の条件である。税率格差が小さければ小さいほど、式 2 は成立しにくくなる。¹²もし、式 2 が成立しなければ、本国の税率が高いために税率の低い海外に所得を移転すべく移転価格を引き下げても、税引き後ベースでの利潤はかえって減少してしまう、ということになる。すなわち、税率が低い国への所得移転自体が有利であったとしても、移転価格を独立企業間価格に一致させることで利潤が最大になるという、税のない

¹² 例えば、本国の法人税率が 40%、海外の法人税率が 30% とすると、式 1 に相当する式は

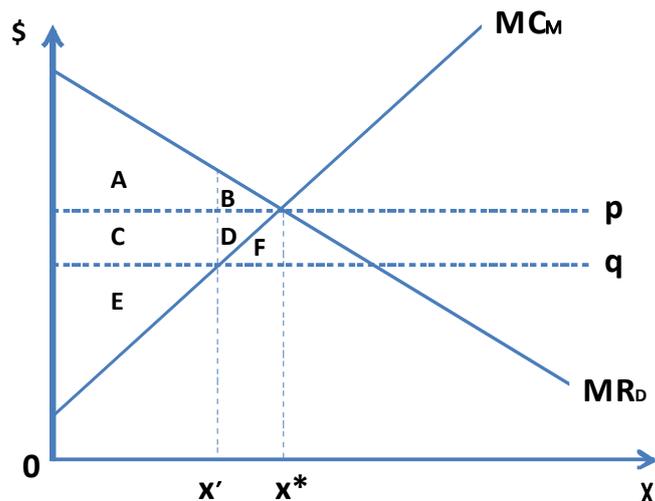
$$(1-0.3) (A+B) > (1-0.4) (A+B+C)$$

となるから、式 2 に相当する式は、 $A+B > 6C$ となる。この式が成立する場合は、式 2 よりもはるかに少ないであろう。

場合に成り立つ性質を打ち消すほどの効果が得られない場合が十分あり得る、ということである。

「各国間で税率格差がある場合でも、移転価格を操作して、独立企業間価格から乖離させることによって税引き後利潤を増大させることは必ずしもできない」という上記の結論は、M 社が D 社（海外子会社）に輸出する場合の価格と、N 社等（海外の第 3 者）に輸出する場合とで、価格を同じにしなければならない、という条件を置いたからである。もしも、D 社への輸出価格と N 社等への輸出価格を別々に設定できるのであれば、そのような操作によって、税引き後利潤を増大させることができる。すなわち、図 6 または図 7 において、D 社に対する輸出価格は q 、N 社等に対する輸出価格は p と設定できたとすれば、双方の価格を p とする場合に比べて、概ね、 $1/2 \times (A+B)$ の面積相当分、税引き後利潤を増大させることができる。（このような場合においては、本国の課税当局によって、移転価格課税が発動されるであろうが、この問題は後で検討する。）

図8：国際間税率格差(ケース3)
(外部市場のない場合)



次に、図 8 を参照されたい。図 8 は、M 社は、その生産する製品 X のすべてを海外子会社 D 社に販売（輸出）する場合を示している。もし、本国と海外で、法人税率に格差がなければ、M 社と D 社の企業グループの管理者は、輸出価格（移転価格）を p とすることで、M 社・D 社の合計利潤を最大化することができる。（ p は、M 社の限界費用曲線と D 社の限界収入曲線が交わる点における価格水準である。移転価格が p に設定された場合、M 社の利潤は $C+D+E$ であり、D 社の利潤は、 $A+B$ である。製品 X の生産量は x^* となる。）ここで、本国の税率は 50%、海外の税率は 0% となっている場合の状況を検討する。移転価格を p に設定した場合の両社の税引き後の合計利潤は、

$$(A+B) + 1/2 \times (C+D+E) \quad (式 3)$$

となる。ここで、企業グループの管理者としては、輸出価格（移転価格）を引き下げることによって、（50%の税率で課税される）M 社の利潤を減少させても、（課税されない）D

社の利潤を増大させれば、両社の合計利潤を増加させることができるのではないかと考えるであろう。

そこで、図 8 で、企業グループの管理者が、移転価格を p から q に引き下げたものとする。このとき、もし、M 社が q を与えられた価格水準として、M 社自身の利潤を最大化しようとするれば、生産量は x^* から x' に減少する。(販売価格が q である以上、生産量を x' 以上に増加させれば、収入よりも費用が大きくなって、M 社の利潤が減少するから、M 社は x' 以上に生産を増加させようとはしない。) このとき、M 社の (税引き前) 利潤は E 、D 社の利潤は $A+C$ となる。両社の税引き後利潤は、

$$(A+C) + 1/2 \times E \quad (\text{式 4})$$

となる。式 4 が式 3 よりも大きくなる条件は、

$$1/2 \times C > B + 1/2 \times D \quad (\text{式 5})$$

であるが、式 5 の条件が満たされるかどうかは、一般的には何とも言えない。これは、移転価格を p から q に引き下げることによる節税メリットと、生産・販売量の減少による利潤減少のデメリットのいずれが多いかがわからないためである。なお、図 8 についてみると、式 8 は満たされて、移転価格を q に設定するとで、両社の税引き後合計利潤が増大しているように見える。しかし、この場合にうまくいっているように見えるのは、本国と海外の間で大きな税率格差を想定していることに依存している度合が強く、税率格差が小さい場合には、式 5 が成立しない (従って、移転価格を q に引き下げるのは不合理であり、移転価格は p のままに設定しておく方がよい。¹³⁾ ことになる可能性が強くなる。

しかし、仮に、企業グループの管理者は、移転価格の水準を決定するだけでなく、M 社の生産量についても M 社に指示できるとすれば、どうなるであろうか。すなわち、企業グループ管理者は、移転価格を q 、生産量を x^* と指定することによって、企業グループ全体としての税引き後利潤 (M 社と D 社の税引き後合計利潤) を増大させようとする場合を考える。この時、M 社の税引き後利潤は

$$1/2 \times (E - F)$$

となり、D 社の利潤 (D 社に課される税率は 0%としている。) は、

$$A+B+C+D+F$$

となるので、両社の税引き後合計利潤は、

$$A + B + C + D + 1/2 \times E - 1/2 \times F \quad (\text{式 6})$$

である。D と F の大きさはほぼ等しいと考えてよいので、式 6 の値は式 3 の値よりも大きい (その差は、 $1/2 \times C$) ことになる。すなわち、両社に移転価格と生産・販売額を指令できる企業グループ管理者は、図 8 の C に相当する利潤を、(50%の課税を受ける) M 社から (課税を受けない) D 社に移し替えることで、C に対する本国の課税部分相当額、税負担を減少させることができる。この場合、当然のことながら、本国の税収は $1/2 \times C$ (プラ

¹³⁾ 外部市場を想定していない図 8 における p を独立企業間価格と呼べるかどうかは疑問が生じるかもしれない。しかし、 p は、税による歪みがない場合に、企業が利潤最大化の観点から選択する価格水準であり、独立企業間価格に準ずるものと考えてよからう。

スアルファ¹⁴⁾ だけ、減少することになる。

2-2. モデルにおける移転価格課税の適用

以下では、上記で示したモデルをもとに、移転価格課税の適用の可能性とその効果について検討していくことにしたい。その際、図 6、7、8 を用いて検討していくことにする。前述の通り、図 6、7、8 はそれぞれ、以下の 3 つの場合を示している。

- ① 本国の M 社からその海外子会社 D 社にも輸出しているが、むしろ、海外の非関連者である N 社等に対する輸出の比率の方が高い場合（図 6：以下ではケース 1 と呼ぶ。）
- ② 本国の M 社からその海外子会社 D 社向けに輸出する比率が比較的高いが、海外の非関連者に対してもある程度の輸出を行っている場合（図 7：以下ではケース 2 と呼ぶ）
- ③ 本国の M 社から海外への輸出は、そのすべてが海外子会社 D 社向けである場合（図 8、以下ではケース 3 と呼ぶ。）

まず、ケース 1（図 6 のケース）については、企業グループの管理者が独立企業間価格 p よりも低い移転価格 q を設定し、M 社から D 社への輸出価格は q とする一方で、M 社から N 社等への輸出価格は p としなければ、税引き後利潤の増大は実現できない。しかし、このような税引き後利益の増大は、本国の税収減に対応したものであり、本国の課税当局としては、それを見過ごすことはできないので、移転価格課税を適用し、M 社の輸出価格を q ではなく、 p であるものとして、M 社の課税所得（図 6 の三角形 STU の面積）を算出することになる。この場合は、本国の移転価格課税における移転価格算出方法として、独立価格比準法（CUP 法）が用いられている、ということになる。

もちろん、独立価格比準法が用いられるのは特殊な場合に過ぎない。図 6 で、その適用が可能なのは、 p と q がともに観察できるという前提に基づいている。また、このように簡単な場合であっても、移転価格課税の適用には困難が生じるであろう。すなわち、M 社と D 社間の取引価格は、独立企業間価格 p に設定されていたとしても、他の手段を用いて、M 社から D 社への所得の移転が可能であれば、移転価格 q を設定した場合と同じ効果が得られる。例えば、M 社から D 社に低利の貸し付けを行ったり、M 社が D 社の行う借入に関して無償で保証をつけたり、M 社が D 社への技術指導を無償で行ったり、M 社が自己のブランドの利用を D 社に対価を求めずに認めたり、その他さまざまな方法で、M 社の所得を D 社に移転することが考えられる。これらの場合には、同じ移転価格の問題であっても、製品 X の価格ではなく、その他のサービスの対価の水準の問題となる。また、たとえ、製品 X については、外部市場で成立する価格（独立企業間価格） p が観察できるとしても、その他のサービスについては、関連企業間でしか取引されないため独立企業間価格は観察できないかもしれない（すなわち、結局は図 8 のような状況になっているかもしれない）。

このように、移転価格課税について、独立企業間価格 p が観察できて、それをもとに独

¹⁴ F の部分の調整を含めると本国の税収の減少額は、 $1/2 \times (C+F)$ となる。

立価格比準法が適用できるのは、かなり例外的な場合であろう。それでは、移転価格算出方法の代表的存在とされる独立価格比準法の存在意義はあるのだろうか。もし、存在意義があるとしたら、一つは、典型的な移転価格問題と移転価格課税を説明するための例示としてわかりやすいということがある。また、もうひとつの意義としては、外部からも容易に観察できるような所得の移転を行わせないように牽制するという効果も期待されているのかもしれない。(逆に言うと、めったに適用することのできない独立価格比準法に関しては、これらの点を超える意義を期待する必要もないのかもしれない。)

次に、ケース 2 (図 7 のケース) を検討する。このケースでは、外部市場 (M 社が製品 X を第三者である N 社等に販売する市場) は存在するものの、M 社はその生産量の大きな部分を子会社である D 社に販売することが想定されている。この場合は、ケース 1 の場合とは異なり、移転価格を独立企業間価格である p よりも低い q に下げることにより、M 社から対 N 社等への販売価格も q に下げても、M 社と D 社の税引き後合計利潤を、増大させることができる。したがって、ケース 2 においては、M 社は、自分の子会社への輸出に適用する価格と第三者への輸出に適用する価格との間に差を設けていないので、本国の課税当局としては、M 社から徴収できる税収は低くなっているにも関わらず¹⁵、独立価格比準法による移転価格課税は適用しにくい。

しかし、仮に、本国の課税当局が、何らかの手段によって p の水準 (すなわち、本国と海外の間で税率格差がなかったとすれば選択されるであろう、と言う意味での独立企業間価格の水準) を知ることができるとすれば、移転価格 q を認めず、輸出価格を p とすることによって M 社の利潤を計算し、更正処分を打つことができるであろうか。M 社としては、海外の第三者 (N 社等) に対しても、価格 q で販売している以上、「独立価格比準法」の考え方を援用して、むしろ価格 q こそが、独立企業間価格であると主張するであろう。この場合、本国の課税当局は、M 社の主張に反駁することは困難なのではないだろうか。

また、そもそも、このような場合 (すなわち、M 社が D 社に対しても、N 社等に対しても、同一価格 q で輸出を行っている場合) に、移転価格の課税処分を行うことは適切でもないかもしれない。なぜなら、対子会社と対第三者とで、取引価格を差別していない以上、たとえその取引価格が両国の税率格差によって影響されたものであったとしても、そこで行われていることは、移転価格の操作ではなく、税率格差に対する一般的な企業行動の反応に過ぎないからである。その反応は、例えば、企業が税率の低い国に立地することを選択するのと同じであり、そのような企業行動を当局が直接に規制することは通常できない。仮に、そのような企業行動が望ましくないと本国の当局が考えるのであれば、当局のとるべき対応は、海外との税率格差を縮小することであって、移転価格税制に基づく更正処分を打つことではなかろう。(もちろん、仮に、M 社が、ケース 1 の場合と同じように、対 D 社と対 N 社等で、販売価格を差別し、前者には q 、後者には p で販売しているの

¹⁵ 移転価格が p から q に低下した場合、M 社の利潤は、 $A+B+C$ だけ縮小するので、本国の課税当局としては $A+B+C$ の面積の半分に相当する税収を失っていることとなる。

であれば、本国の課税当局は、独立価格比準法を用いて、移転価格課税を行うことができる。）

最後に、ケース 3 の場合（図 8）を検討する。ケース 3 では、M 社の全輸出が海外子会社である D 社に向けられ、第三者への販売が全く行われないケースである。M 社が、その子会社だけに M 社のもつノウハウを提供する等、ケース 3 に相当する取引は数多く存在すると考えられる。仮に、本国と海外で税率格差が存在しなければ、M 社と D 社の税引き後合計利潤を最大化する観点からは、移転価格として p の水準が選択される。この p の価格水準が、「独立企業間価格」と言えるのかどうかは明らかでない面が、課税による企業行動（価格決定）への影響がない場合に選択されるであろう、基準価格として、「独立企業間価格」に準ずるものと考えてもよからう。しかし実際には、本国の税率の方が高いために、移転価格が p よりも低い q といった水準に設定されることがありうる。

移転価格が q とされた場合、本国の課税当局としては、移転価格更正処分を打つことができるであろうか。課税当局は価格 p を直接観察することはできないから、独立価格比準法は適用できない。¹⁶この場合、移転価格課税を行うとすれば、何らかの利潤法を用いる必要があると考えられる。¹⁷移転価格を q に引き下げることで、M 社の利潤は、C+D+E から E に減少する。この場合、通常は、M 社の利潤率も低下するであろう。¹⁸そこで、本国の課税当局としては、M 社の本来の利潤率は低くなりすぎているものと判断して、M 社が「本来の」利潤率を実現した場合の所得を算定し、その差額について、更正処分を打つ可能性がある。もちろん、M 社の「本来の」利潤の水準を算定することは困難である。たとえ、類似の企業についてのデータを参考にすることも、M 社がユニークな無形資産を持っている場合等は、正確な算定ができるとは考えられない。

後に検討するように、利潤法の適用可能範囲は、独立価格比準法よりはかなり広いものの、具体的な適用のあり方については種々の問題がある。なお、ここで一つ興味深いのは、ケース 2 のような場合に、企業が移転価格 q を設定した場合、独立価格比準法ではなく、利潤法を適用して移転価格課税を行うことができるのかどうかである。ケース 2 とケース 3 の差は、ある意味で程度の差に過ぎないのだから、特に、M 社の輸出の（すべてではなくとも）大部分が D 社向けであれば、ケース 2 についても利潤法が適用可能なようにも考

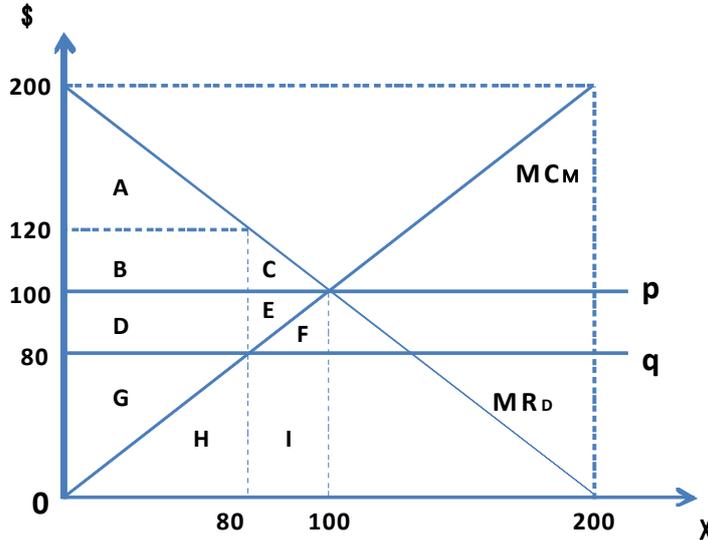
¹⁶ 但し、製品 X と全く同じ製品を、M 社とは異なる本国の会社が生産し、それを海外の第三者に販売している場合には、その取引価格を独立間企業価格と考えて、独立価格比準法を用いることができる場合（外部コンパラブルを用いる場合）も全く考えないわけではない。しかし、一般には、M 社が D 社にしか販売しないような製品と全く同じ製品を外部市場から見つけだすことのできる場合はほとんどないであろう。

¹⁷ 後に述べるように、独立価格比準法以外の移転価格算定方法は、いずれも、何らかの意味での利潤（売上総利益または営業利益）に着目している。

¹⁸ 但し、図 8 からわかるように、移転価格を引き下げれば、販売数量も減るから、利潤額が減少した時に利潤率が低下すると断定することは、必ずしもできないことに留意されたい。ここでは、便宜上、利潤額だけでなく利潤率も低下するものと仮定する。

えられる。¹⁹

図9:数値例



(数値例)

図 9 を参照されたい。これは、図 8 のケース 3 について、具体例を示したものである。ここで、3 つの場合を考える。

- I: 移転価格を p とした場合 (M 社の生産量は 100)
- II: 移転価格を q とし、M 社の生産量を 80 にした場合
- III: 移転価格を q とし、M 社の生産量を 100 にした場合

なお、すべての場合について、M 社は、X の生産量にかかわらず、\$1,000 の固定費用を負担するものとする。法人税率については、これまで同様、本国では 50%、海外では 0%であると仮定している。

上記 I の場合について、

M 社の売上高は、\$10,000 (D+E+F+G+H+I、あるいは、\$100×100)

M 社の税引き前利潤は、\$4,000 (D+E+F-\$1,000、あるいは、\$5,000-\$1,000)

M 社の税引き後利潤は、\$2,000 (\$4,000×(1-0.5))

M 社の税引き前の売上高利潤率は、40% (\$4,000÷\$10,000)

M 社と D 社の税引き後合計利潤 (税引き後) は、\$7000 (\$2,000+A+B+C)

となる。同様に、II と III の場合についてもまとめると、以下の表のようになる。

¹⁹ 従来は、「基本三法」の適用が優先されたから、図 7 (ケース 2) のような場合に、価格が参照可能であるにもかかわらず、利益法用いることはできなかったであろう。しかし、平成 23 年度税制改正によって、独立企業間価格の算定方法は「最も適切な」ものを使うこととなったのであるから、ケース 2 のような場合に、利益法が適用される可能性が全くないとは言えないのではないだろうか。

	I	II	III
M 社の売上高	\$10,000	\$6,400	\$8,000
M 社の税引前利潤	\$4,000	\$2,200	\$2,000
M 社の税引後利潤	\$2,000	\$1,100	\$1,000
M 社の売上高利潤率 (税引前ベース)	40%	34.4%	25%
M 社の D 社の合計利潤 (税引後ベース)	\$7,000	\$7,500	\$8,000

上記の表の示す状況は、以下のとおりである。

- ① M 社は、移転価格を p (\$100) から q (\$80) に引き下げて、D 社に所得を移転することにより、両社の合計利潤を増加させることができる。
- ② 両社の最適な生産量は 100 であり、移転価格を引き下げた上で、かつ、生産量 100 を維持する III の場合に、両社の合計利潤は最も大きくなる。
- ③ しかし、移転価格は引き下げるが、生産量も 80 に減少させた場合 (II) でも、当初の場合 (I) よりは、両社の合計利潤は大きい。II の場合において、M 社は、販売価格を 80 とした場合の、単体での利潤最大化を達成している。
- ④ 本国の課税当局が観察できる価格は、q (80) のみであって、本来の価格 p は観察できないから、当局が M 社に移転価格課税を行おうとしても、価格法を使うことは困難であり、利益法を使わざるを得ないであろう。
- ⑤ III の場合は、M 社の利潤率が本来の水準 (40%) よりもかなり低くなっており、また、M 社は不自然な価格付け (自社の利潤を最大にしないような価格付け) をしているので、本国の課税当局は、利益法に基づく移転価格課税が可能かもしれない。(但し、実際には、M 社のもつ無形資産の価値評価は困難であり、III の場合に実現している税引き前利潤率 25% (税引き後 12.5%) という水準を「低すぎる」と、課税当局が気付くことができるかどうかはわからない。)
- ⑥ II の場合に、本国の当局が、M 社に移転価格課税を行うことができるかどうかは明らかでないが、おそらく困難であろう。(M 社の価格付けは、移転価格 80 の下で合理的なものであり、M 社の売上高利潤率も III の場合のようには低くなっていないので、移転価格の調整が行われていると気づくことは困難であろう。また、そもそも、II の場合に生じている価格の歪みは、税率差に対する企業としての当然の対応であり、移転価格課税の対象とはすべきものではない、という見方も可能であろう。
- ⑦ 課税による企業行動の歪みという観点から II と III を経済学の観点から比較すると、II では、企業の選択する価格だけでなく、生産数量にも税が影響しており、資源配分上のロスが生じているのに対し、III では、企業の税負担額や両国の税収配分への影響が生じているものの、資源配分を歪める効果は出していない。ところが、本国によって移転価格課税が発動されやすいのは III の場合であって、II の場合には、移転価格課税に困難が予想される。このことは、移転価格税制の性格があくまでも税収配分の問題への対処であると考えるのであれば差し支えないのかもしれないが、租税政策と資源

配分効率性の観点からは、慎重な評価が必要なのではないだろうか。²⁰

2-3. 移転価格税制の性格

本稿の冒頭で、移転価格税制は、国際課税の仕組みの中でも、「独立企業間価格」という経済学的概念がその中心にあるという点で、ユニークである旨述べた。また、ここまでの議論では、移転価格における「独立企業間価格」の意義について、具体的なモデルをもとに検討してきた。その要点は、関連企業間価格である移転価格は、税率格差による歪みがなければ、独立企業間価格（又はそれに準ずる価格）と一致するはずである（なぜならば、両者が一致した場合に企業利潤は最大になるから）が、税率格差の存在する場合は、関連企業間取引価格（移転価格）を独立企業間価格から乖離させることによって、税引き後利潤が増大する可能性がある、ということであった。移転価格が独立企業間価格から乖離することによって、自国の税収が不当に減少している、と考える課税当局は、移転価格課税を発動して、企業の所得を「仮に独立企業間価格が用いられていれば達成されたであろう水準」に引きもどして課税しようとする仕組みが移転価格税制である。したがって、移転価格課税の効果の面を考えれば、国際課税における一般的問題である課税権の配分（国家間の税収配分）を扱っており、ただ、その過程で、「独立企業間価格」の概念が、国家間の課税権配分基準として用いられている（他に適当な基準を見出すことはできないから）、ということに過ぎないのかもしれない。

移転価格税制が国家間税収配分の問題であることは、「独立企業間価格」や「独立企業原則」が、特定の課税当局にとっては、中立的な基準としてではなく、そこからの乖離が税収減をもたらす場合にのみ発動されることになっていることかえらもうかがえる。すなわち、移転価格税制を定めた租税特別措置法 66 条の 4 を見ると、「(国外関連者との取引につき) 当該法人が当該国外関連者から支払を受ける対価の額が独立企業間価格に満たないとき、又は当該法人が当該国外関連者に支払う対価の額が独立企業間価格を超えるときは、・・・(中略)・・・当該国外関連取引は、独立企業間価格で行われたものとみなす。」とされている。²¹ 移転価格が独立企業間価格から乖離していたとしても、その乖離によって自国の法人税収がかえって増加する場合（当該法人が当該国外関連者から支払を受ける対価の額が独立企業間価格を超えるときや、当該法人が当該国外関連者に支払う対価の額が独立企業間価格に満たないとき）には、移転価格課税は発動されない。ただし、移転価格が独立企業間価格から乖離していて、かつ、一方の国の法人税収がかえって増加している場合には、通常、もう一方の国の税収がそれに対応して減少しているから、その、もう一方の国の移転価格税制が発動される可能性はある。

²⁰ この問題についての検討は、他日を期すこととしたい。

²¹ 租税特別措置法 66 条の 4 の規定ぶりからもわかるように、移転価格課税は独立企業間価格からの乖離によって法人所得が減少するという結果に着目して発動されるものであって、当該取引における価格設定の目的（例えば、支払税額を減少させようとする意図の有無）を問うものではない。

こうしてみると、移転価格税制も、結局は、国家間の税収配分をめぐる国際課税問題であり、その際に用いられる「独立企業間価格」の概念も、双方の国の課税当局が納得できる移転価格水準という意味に過ぎないのではないかと、という見方も可能かもしれない。しかし、本稿でここまで議論してきた通り、「独立企業間価格」には、国家間の「適正な」税収配分²²をもたらす価格という意味の他に、税率格差がない場合に利潤が最大になる価格という意味もある。以下では、現行の移転価格税制の性格について、前節までのモデルにおける議論を踏まえつつ、検討していくこととしたい。

なお、移転価格税制は、近年大きな変化がある。特に、OECD 移転価格ガイドラインの 2010 年版の公表、および、OECD 移転価格ガイドラインの改訂を受けた面もある平成 22 年度・平成 23 年度税制改正は重要である。しかし、本稿では、これらの最近の動向の内容についての具体的な説明は行わず、もっぱら、独立企業間価格の算定に焦点をあてた議論を行う。

さて、移転価格税制の適用方法として、以下の 4 類型に分けて考えてみる。すなわち、

- ① 独立価格比準法
- ② 再販売価格基準法・原価基準法
- ③ TNMM（取引単位営業利益法）
- ④ 利益分割法

の 4 類型を考える。厳密には、それぞれにつき、「準ずる方法」が考えられるであろうし、④の利益分割法にもいくつかの種類²³が想定されるが、ここでは単純に 4 類型化してみることにしたい。

従来は、①と②を合わせて「基本三法」と呼ばれ、他の算定方法よりも優先的に適用するものとされてきたが、平成 23 年度税制改正によってこのような優先順位は廃止され、個々の取引内容及び取引当事者の機能等を考慮して「最も適切な方法」（租税特別措置法 66 条の 4 第 2 項）によって独立企業間価格を算定することとなった。

これまで一般に、①と②は価格に着目する方法であり、③と④は利益に着目する方法であると説明されることが多かった。これに対し、NERA エコノミックコンサルティング編（2008;p.58）は、価格の比較と利潤率の比較は区別しながらも、①から④を段階的にとらえ、番号が若いほど「取引ベース」の要素が強い算定方法であり、番号が大きいほど「利益ベース」の要素が強い算定方法であるという考え方を示している。「移転価格税制」と言った場合、直接念頭にあるのは取引価格かもしれないが、問題の本質は所得の移転である

²² どのような税収配分が「適正」であるのかを具体化に示すことは困難である。すなわち、「適正」なのかどうかを判断するのは、税収配分に関する利害が対立する、両当事国の当局であるから、結局、「適正な」配分とは両国の当局がともに納得できる配分、という以上の意味を持たせることは困難である。

²³ 比較利益分割法、寄与度利益分割法、および残余利益分割法。それぞれの内容については、租税特別措置法施行令 39 条の 12 第 8 項を参照。

から、「利益ベース」のアプローチと「取引ベース」のアプローチは、連続的に関連したものであると考えることもできよう。

まず、①の独立価格比準法については、もっとも直接に、移転価格の水準自体をとらえようとするものであるが、前節で検討したように、適用対象範囲は必ずしも広くない。次に、②の、再販売価格基準法と原価基準法であるが、これらは「基本三法」には入っていたものの、直接的に価格を比較する①とはかなり性質が異なる。なぜなら、②を適用する場合に直接参照されるのは、価格ではなく、マークアップであり、この意味で、②を用いた検証は「取引価格の検証と、営業利益の検証の中間に位置するものである」(NERA エコノミックコンサルティング編 (2008;p.59)) といえることができる。あるいは、②については、営業利益ではなく、売上総利益に着目しているということもできる。なお、売上高総利益は、営業利益から販売費・一般管理費を差し引いたものである。²⁴従って、②の方法は、①よりも適応範囲は広い²⁵ものの、営業利益の他に販売費や一般管理費のデータが必要されるという点で、③④の場合ほど適用範囲は広くない。また、言うまでもなく、②を適用するためには、その比較対象となる取引を見つけることが前提となる。²⁶こうして、結局、②の適用範囲もかなり限定的なものとならざるを得ない。

実務においては多くの場合、利益法である③④が利用されている。③④は、営業利益を比較するが、営業利益指標は、価格や粗利益に比べて、取引の性質の差異による影響をそれほど受けないと考えられ、①や②を適用する場合よりも、比較対象を見出しやすく、データを得やすいとされる。²⁷移転価格税制の問題が、結局は課税当局にとっての所得移転の問題であることを考えれば、比較可能な価格水準や粗利益の水準を見出すことができない場合に、営業利益によって独立企業間価格を規定することは、基本的には理にかなった方法であるとも考えられる。²⁸

²⁴ 太田 (2011) p.13 参照。

²⁵ OECD ガイドライン (OECD(2010)) では、「再販売価格基準法の適用の下で比較を行う場合には、製品の差異を補正するための調整の数は、通常、独立価格比準法による場合よりも少なくてもよい。その理由は、製品のわずかな差異は、それが価格に与える影響ほど重大に利益率 (profit margins) に影響を与える可能性は少ないからである。」(パラ 2.23) と説明されている。

²⁶ この点に関連して、NERA エコノミックコンサルティング編 (2008;p.60) では、次のように説明されている。「粗利益を比較する場合には検証対象取引と比較対象取引における企業の事業内容についての詳細な比較・検討が必要となる。しかし、ここでも、粗利益の比較であっても現実には比較可能な「取引」がなかなか存在しないという問題が残る。検証対象企業の内部に比較可能な取引が存在するのは単一製品を取引している限られたケースの場合だけであり、また外部の独立第三者間における同種または類似の製品の同様な取引の粗利益率を知ることはほとんど不可能である。」

²⁷ OECD ガイドライン (OECD(2010)) パラ 2.62 を参照。

²⁸ ③と④の比較に関しては、OECD ガイドライン (OECD(2010)) の第 2 章第 3 部 (パラ 2.56 以降) を参照されたい。取引単位がうまく抽出できれば③が適用可能であるが、事業活動が高度に統合されている場合 (パラ 2.109) 等については、④を適用する必要がある場合も存在するのである。なお、④に比べて、③は②に近いと考えられることについては、パラ 2.58 の次の記述を参照。そこでは、「TNMM は、原価基準法および再販売価格基準法と類似の仕方で機能する」旨、述べられている。

独立企業原則に基づく移転価格税制の適用において営業利益を参照する理論的な基礎として、競争的な市場においては、長期的には利潤率が均等化するという経済理論が援用される場合がある。しかし、これは必ずしも正しくない。すなわち、King(2009; Chapter2)の指摘する通り、競争的な市場において長期的に均等化されるのは企業の経済的な収益率であって、利潤率に関する会計的な指標ではない。移転価格税制において用いられる会計的な利潤の指標（例えば、営業利益率）は、長期的にも必ずしも均等化されるものではない。現実には生じる年々の会計的利潤の水準は様々な要因によって変動し続ける。従って、会計的な利潤の指標比較は、あくまでも相対的なものに過ぎず、たとえ、無形資産から生じる超過利潤の算定等が可能であったとしても、唯一の正しい利潤指標との比較が可能になるわけではない。

もちろん、無形資産によって生じる超過利潤自体については、その算定が極めて困難な場合がほとんどであろう。取引価格に代えて営業利益を参照するということは、例えば、図 8 において、価格水準 q の代わりに、（価格が q に設定された場合の）M 社利潤の大きさである E の面積（あるいは E の面積の収入に対する比率）に着目するということである。²⁹しかし、E の面積は、当然ながら限界費用曲線 MC_M の形にも依存する。また、E で示されているのは、経済的な正常利潤（長期的に均等化されるとされている経済的収益率）ではなく、正常利潤を超える超過利潤であり、経済的な正常利潤は、限界費用曲線 MC_M の水準に含まれている。無形資産の種類や性質によって限界費用曲線 MC_M の形は影響を受け、これによって、超過利潤 E の大きさも異なってくるのである。

「独立企業原則」に基づく移転価格税制の適用において、情報の制約から、実務的には③や④を用いざるを得ない場合が多いが、これらの営業利益に着目する方法にも、多くの不完全性や不確実性が伴っている。したがって、③や④の適用のされ方に、課税当局による恣意性が混入しない保証はない。この問題に対応する観点からも、平成 23 年度税制改正によって、独立企業間価格幅（レンジ）の取り扱いが従来よりも明確化されたことの意義は大きい。³⁰また、多くの不完全性・不確実性を伴う移転価格税制の運用において、複数の比較対象取引を検討することは、極端な結果を避ける観点から望ましいことであり、「レンジ」概念は、実務的観点だけでなく、そもそも原理的にも必要なものであったのではないだろうか。なお、「レンジ」の重要性については、従来からも、「独立企業間価格は、比準取引の選定の仕方によって異なりうるから、各取引の具体的状況に応じて、取引価格が、これらの方法で算出された独立企業間価格の上下のある程度の幅の中にある場合には、

²⁹ 図 8 において、「本来の」価格 p は観察できないので、 p と q の水準の比較は困難であるが、M 社の収入や利潤（E の面積）は観察されることに留意されたい。図 8 のように、外部市場が存在しない場合は、①の適用は事実上不可能であり、利益水準の指標に基づいた算定を行わざるを得ないものと考えられる。

³⁰ また、同じ理由により、平成 23 年度税制改正による「シークレット・コンパラブル」運用の明確化も、今後の運用状況を注視していく必要はあるとはいえ、明確化自体意義があるものと考えられる。

当該取引価格は適正な価格で行われたと解してよい場合が多いであろう。」(金子(2011); p.463)とされてきたところである。また、しばしば指摘される通り、課税当局による恣意的な移転価格課税を防止する観点から、納税者サイドで、文書化等を通じた移転価格形成に当たっての考え方の整理をしておくことも重要であろう。

おわりに

本稿では、移転価格税制について経済学的観点からの検討を試みてきた。その結果、一定の論点整理はできたと考えているが、残された課題は多い。まず、本稿で用いたモデルにおいては、外部市場が完全競争的であることを前提としており、不完全競争や不完全情報下での企業行動を明示的に扱っていない。移転価格課税が問題になる企業は、不完全競争・不完全情報下で行動していることが多いことを考えれば、本稿の分析は不十分であると言えよう。むしろ、移転価格税制の問題を、不完全競争と不完全情報下での企業による国際的タックス・プランニングの問題として捉え直すことから出発する必要があるのかもしれない。また、移転価格税制における比較可能取引をめぐるリスクの取り扱いに関しても、本稿では全く触れていない。国際的企業活動について企業収益に関してリスクが大きい場合に、企業の移転形成にどのような影響が及び、移転価格税制のあり方がどのように関わっているのかを考えることも必要であろう。特に、国際的な事業再編におけるリスクの問題(OECDガイドライン第9章)をどう捉えたらよいのかという問題も、経済学的観点からさらに検討していくべきであろう。

また、中里(2011; p.25)は、租税法における企業グループに対する課税制度に関して、移転価格税制と連結納税制度を比較しつつ、以下のように述べている。「関連企業間で行われる企業グループ内取引(実質的企業内取引=形式的市場取引)を、その形式面に着目して、独立企業間の市場取引にひきなおして課税するのが移転価格税制であり、逆に、企業グループ内で行われる実質的企業内取引=形式的市場取引(法人格を異にする企業グループ内の構成企業間で行われる取引)を、その実質に着目して、企業内取引に引き直して課税するのが連結納税制度である。」また、平成22年度税制改正によって導入されたグループ法人税制についても、連結納税と同様の性格がある。増井(2002; p.322)は、「所得振替の防止」の問題と「課税単位の拡張」の問題の共通性を指摘している。企業グループにおける課税問題をまず国内税制について検討し、それが国際課税のコンテキストではどのような変化が生じるか(例えば、連結納税は国境を越えてはあり得ないし、移転価格は国際的な場面で特に重要である。)を考察することは、企業課税の分野における基本的な重要課題ではないかと思われる。これらの点も含め、今後とも引き続き検討を継続していきたいと考えている。

参考文献

Caves, Richard E. (2007), *Multinational Enterprises and Economic Analysis*, 3rd edition, Cambridge University Press.

Hirshleifer, Jack (1956), “On the Economics of Transfer Pricing”, *The Journal of Business*, 29-3, pp.172-184.

Horst, Thomas (1971), “The Theory of the Multinational Firm: Optimal Behavior under Different Tariff and Tax Rates”, *Journal of Political Economy*, 79, pp.1059-1072.

Horst, Thomas (1993), “Profit Split Methods”, *Tax Notes*, July 19, 1993.

King, Elizabeth (2009), *Transfer Pricing and Corporate Taxation: Problems, Practical Implications, and Proposed Solutions*, Springer.

Milgrom, Paul and John Roberts (1992), *Economics, Organization & Management*, Prentice Hall, Inc. (邦訳：ミルグロム・ロバーツ (奥野正寛他訳) (1997) 『組織の経済学』 (NTT 出版))

OECD (2010), *OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations*, OECD. (邦訳：『OECD 移転価格ガイドライン (2010 年版)』 日本租税研究協会)

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

U.S. Joint Committee on Taxation (2010), *Present Law and Background Related to Possible Income Shifting and Transfer Pricing*, July 20, 2010, JCX-37-10.

飯守一文 (2010) 「移転価格税制を巡る諸問題：コンプライアンスと納税者負担の観点から」『租税研究』2010 年 12 月号

太田洋 (2011) 「我が国の移転価格税制の概要」(中里・太田他 (2011) に収録)

大河原健 (2005) 『移転価格分析の課題と改善策の研究』(中央公論事業出版)

金子宏 (2011) 『租税法』(第 16 版) (弘文堂)

税制調査会専門家委員会 (2010) 「国際課税に関する論点整理」平成 22 年 11 月 9 日

中里実（1994）「移転価格の基礎理論：独立当事者間価格決定のメカニズム」『国際取引と課税』（有斐閣）

中里実（2011）「移転価格課税と経済理論：実務における経済理論の利用可能性」（中里・太田他（2011）に収録）

中里実・太田洋・弘中聡浩・宮塚久編著（2011）『移転価格税制のフロンティア』（有斐閣）

中里実・弘中聡浩・瀧圭吾・伊藤剛志・吉村政穂（2011）『租税法概説』（有斐閣）

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：超過利益の帰属と産業別無形資産の価値評価』（中央経済社）

増井良啓（2002）『結合企業課税の理論』（東京大学出版会）

増井良啓（2010）「米国両議院税制委員会の移転価格事例研究を読む」『租税研究』2010年12月号

増井良啓（2011）「法人税制の国際的調和に関する覚書」『税研』2011年11月号