

「我が国の国際課税制度の在り方について ～定式配分アプローチを用いた分析～」※

一橋大学 国際・公共政策大学院
公共経済プログラム
PM11E005
黒谷 要介

※ 本稿は、一橋大学経済学研究科・公共政策プログラムにおけるコンサルティング・プロジェクトの最終報告書として、受入機関である新日本アーンストアンドヤング税理士法人に提出したものです。本稿の内容は、すべて筆者の個人的見解であり、受入機関の見解を示すものではありません。

要旨

2009年度より日本において外国子会社からの配当を益金不算入とする制度が導入された。これは企業の配当行動の中立化を図る制度改正であるが、他方で日本から外国への所得流出が懸念されている。

本稿では、この所得流出の懸念に対しての一つの対応策である多国籍企業の所得を売上等で配分し、それぞれの国で課税するいわゆる「定式配分アプローチ」について、その制度のメリット・デメリットを先行研究等から整理し、日本企業の財務諸表等により、この定式配分アプローチによる国内所得の変動を試算・分析した上で、当該制度の日本での導入の是非について検討した。

本稿の構成に関しては、まず第1章で国際課税制度を巡る米国での議論を参考とし、定式配分アプローチ導入を検討することの意義について確認した。第2章では先行研究等から当該制度のメリット・デメリットの整理を行った。第3章では当該制度のコンセプトで設計し欧州委員会により提言された Common Consolidated Corporate Tax Base、この制度のベースとなっている米国の州税の配分方法等について確認した。第4章では当該制度の導入を行った場合における国内所得の変動について先行研究を参考とした上で、トヨタ、ホンダ、キャノン、京セラ、コマツについて実際に試算を行い、その結果を分析した。第5章では、調査や試算の結果・分析を踏まえ、当該方式の日本への導入の是非、またこれらの分析からの我が国の国際課税制度等への示唆を述べた。

謝辞

本報告書を執筆するにあたり、多くの方々から非常に有益な助言を頂戴した。特に受入機関である新日本アーンストアンドヤング税理士法人をはじめ、企業の税務ご担当者からは財務諸表の分析について貴重な助言をいただいた。また一橋大学国際・公共政策大学院においてはゼミの指導教官である田近栄治先生及び諸先生方から有益な助言を頂いた。厚く御礼申し上げたい。

第1章 背景

2009年度税制改正において、我が国企業の二重課税排除の方法として、これまでの間接外国税額控除制度に変えて、外国子会社配当益金不算入制度が導入された。(参考1)

この措置は、これまでの間接外国税額控除制度においては、①控除限度額の範囲内でのみ外国で支払った税額が控除される仕組みであったため、その限度額の枠内で日本への配当を行うという企業行動を歪める誘因が働くこと、②仮に日本に配当しても、一度日本の高い法人税率で課税され、当該税額から控除できるのは、現地で支払った外国税額であるため、そもそも日本へ配当金を戻さず、現地で留保するという誘因が働くことから、これらの障害を除去し、企業の配当行動に対しての中立化及び税制の簡素化を目的としたものである。¹

他方、当該制度の導入にあたって日本が参考とした²米国2005年大統領諮問委員会報告書(以下、「パネル」)においては、現行の外国税額控除制度が企業の投資行動に歪みを与えているとしてテリトリアル制度への移行を提言しつつ、その場合には、外国に新たに投資をする場合に米国で借入を行い経費を米国の課税ベースから控除しつつ、外国で得た所得を配当で戻すことが、外国控除制度以上に簡単になるため、外国所得に関わる費用配賦の定義を厳格化することが必要であること、また、配当は非課税となるが、子会社からの使用料や利子の本国への送金は課税であるため、(資金を配当により本国送金するというインセンティブが発生し)、適切な使用料や利子であるかを確認するために移転価格税制の執行の強化が必要であること、さらに、そもそも外国で当該措置の対象となりえるエンティティの定義自体を明確に設定する必要があるとの指摘がなされている。

この報告書を受けるように策定された米国両議院税制委員会の対外直接投資報告書(2008)においては、外国税額控除制度に代わる制度として、テリトリアル制度及び完全合算(full inclusion)制度についてさらに詳細な検討がなされ、テリトリアル制度への移行にあたっては特に①移転価格税制等による所得の国外移転の効果的な防止策の構築、②外国所得のうち、課税所得と非課税所得の分類見直し及びそれに伴う費用配賦の2点の必要性に言及している。特に費用配賦については、前述の「パネル」は研究開発費については、すべてが使用料等の形で米国課税所得に該当するため非課税所得への配賦を否定していたが、本報告書においては「研究開発費を外国源泉所得に割り当て、その上で、課税使用料、現地法人と研究開発においてコストをシェアした外国分、現地法人の売上高のうち使用料の上乗せ分などについて配賦する。」として修正されて

¹ 経済産業省「平成21年度税制改正について」

² 「抜本的な税制改正に向けた基本的考え方」政府税制調査会(平成19年11月)等

いる。(筆者注：この修正意図については記載がないが、研究開発の成果がすべて使用料として米国に還付されていないということへの対応だと考えられる。)

その後、米国では米国下院の歳入委員会 (Committee on Ways and Means) より、2011年11月に法人税を25%まで引き下げること及びテリトリアル制度への移行を提言するディスカッションドラフトを公表した。その主な規定は、①10%以上の株式を1年以上保有している外国子会社からの配当及び支店 (PE) の収益の95%を非課税とする、②外国税額控除制度はサブパート F 所得として課税されたもの、利子、使用料として外国で源泉課税されたものについて適用、③外国子会社の株式売却益も95%が非課税 (ただし外国子会社の資産の70%以上が実際のビジネスに利用されている必要)、また、この制度導入に伴い米国の課税ベースの縮小を避けるために、④過少資本税制の導入、及び⑤所得の流出を防止するための制度として、i 外国の無形資産から生じる超過収益に対する課税、ii 10%以下の低税率国に所在する外国子会社からの事業所得以外の所得に課税 (日本のタックスヘイブン対策税制に類似した制度)、iii 親法人、外国子会社に関わらず使用料収益を15%の低税率課税し、他方で、外国子会社からの使用料はサブパート F 所得として課税する (ただし、外国子会社の場合は、 $15\% \times 90\% = 13.5\%$ で課税されるためこの選択肢はいわゆるパテントボックス制度と類似した優遇税制) の3つの選択肢を提示している。

なお、このドラフトに対する公聴会では、費用に関してイギリスの例を持ち出し100%免税とすべきとする意見³や、利子、一般管理費、研究開発費についてより米国で控除できるようにすべきとする意見⁴が出た一方で、この制度そのものが外国子会社への米国課税権を手放すものであり、外国での雇用を増やすだけであり米国経済の競争力を悪化させる制度であるとの主張も見られた。⁵

このまま当該制度が米国で導入されるかは定かではないものの、現時点で公表されたドラフトでは、これまでの米国の外国子会社への費用配賦の議論を捨象しているように見受けられる。しかし、これまで見たとおり、米国では当該制度導入にあたって、そのデメリットや検討課題を精緻に分析していた事実には着目する必要がある。

なお、米国では無形資産の低税率国への移転を防止することを目的として2010年度～2013年度予算書⁶まで、無形資産の海外移転における超過収益をサブパート F 所得に含めて課税を行う旨記載している (上記ディスカッションドラフトでも記載) ものの未だ実現に至っていない。

³ Timoty Tuerff, tax partner Deloitte Tax LLP

⁴ John Harrington, partner in the tax department of the law firm of SNR Denton

⁵ Martin A. Sullivan, Ph.D, Economist and Contributing Editor Tax Analysts

⁶ 米国財務省：General Explanations of the Administration's Fiscal year

また、OECD でも現在 OECD Working party 6 において所得流出の原因といわれる無形資産やコスト分担契約等の移転価格上の取り扱いについて議論がなされており、無形資産に関する OECD ガイドラインの改訂版のディスカッションドラフトが2012年6月に公表されている。

他方で、新たな国際課税の枠組みとして、売上、資産、給与などに基づいて所得を分配するいわゆる「定式配分アプローチ」の導入も米国では議論の俎上に上ってきた。例えば、2010年の「グローバル経済における移転価格税制」に関する同委員会の公聴会において、Reuven S. Avi-yonah は現行の移転価格税制には抜け穴が存在することから米国の課税ベースを侵食しており、その防止策の一つとしてこの定式配分アプローチを提言し、Martin A. Sullivan は独立企業間原則が抱える正確な比較対象取引が存在しないという問題に対する長期的な解決は定式配分アプローチしかないと提言している。

彼らを含めた定式配分アプローチの導入を提唱する研究者によれば、所得は売上等で配賦されるため低課税国への所得流出の可能性がなく、また移転価格税制の複雑さに伴う膨大なコンプライアンスコストを削減できることなどがメリットとして挙げられている。(詳細は後述)。この定式配分アプローチはすでに2010年に改訂された OECD 移転ガイドラインにおいて、その導入を否定されているが、利益分割法の取り扱いなどで、そのコンセプトは一部採用されており、また EU では同様のコンセプトに基づく Common Consolidated Corporate Tax Base (以下、「CCCTB」) が域内の枠組みとして議論されている。

従って、日本が外国子会社配当益金不算入制度の導入にあたりほとんど議論をしなかったと思われる所得流出の恐れ、費用配賦の問題等についてそれを解決する抜本的な枠組みとして考えられる定式配分アプローチについて、それを導入するメリット・デメリットを整理し、導入可能性等について検討することは有意義であると考えられる。

更に、定式配分アプローチの導入を検討する理由として、頻発する日本と新興国との課税紛争がある。

移転価格税制は、その複雑さゆえ、上記のとおりタックスプランニングにも利用され、また、移転価格税制を巡っては、基本的に OECD 移転価格ガイドラインに則って OECD 加盟国は各国の国内法を策定する。しかし納税者(企業)は自身の取引価格が法令に則ったものかは、各取引がそれぞれ違うため、自身で判断することは難しく、一般的に特に金額の大きい取引については、事前に取引価格について、二国間で合意することができる確認制度を利用する。

納税者からすれば、まずは日本の当局、更に海外当局へのコンプライアンス義務を負っており、制度が曖昧なため大きな取引では事前確認制度を用いるが、二国間で合意がなされるまでは長期間を要し、そのコストは膨大なものと推測される。(参考2、3参照)

さらに中国等のいわゆる新興国では OECD に加盟しておらず、ガイドラインを遵守する必要がない。例えば中国当局は、法令は OECD 移転価格ガイドラインに倣って策定していると主張しているが、その法令の解釈は、執行レベルで食い違うことも多く⁷、昨今では特に新興国の当局から日本企業が課税をされる案件が増えている（参考 4 参照）。

特に問題となる事例として、特許、知的財産、ノウ・ハウ等無形資産を用いた取引がある。これに対して、OECD 移転価格ガイドラインでは、両者の貢献度に応じた配分を行うことを一つの方法（寄与度利益分割法）として提示しているものの、無形資産の定義、どのように貢献度を測定するか等について両国の見解が分かれることも多い。結果として、企業が二重課税状態におかれ、またその寄与度を巡る交渉の中で技術が流出する懸念もある。

従って、定式配分アプローチを採用することにより、多国籍企業の利益を分配することが可能となれば、企業の上記の懸念に対応できる可能性が高い。したがって、この意味からもこの定式の導入を検証することは有意義である。

上記を踏まえ、この「定式配分アプローチ」について理解を深め、日本への適用可能性を考察することは、現行の移転価格税制においても、課税紛争や、所得移転の抜け穴となっているといわれる無形資産取引に対応する利益分割法の今後の運用改善への一助となること、また EU が地域内の枠組みとして議論しているように、今後 ASEAN 等とのパートナーシップの中では、有効に機能する可能性があることから、これを考察したい。

考察にあたっては以下のとおりの構成とした。

まず、定式配分アプローチはどのようなものなのか、またそのメリット・デメリットについて、先行研究及び OECD 移転価格ガイドラインに基づいて整理を行う。

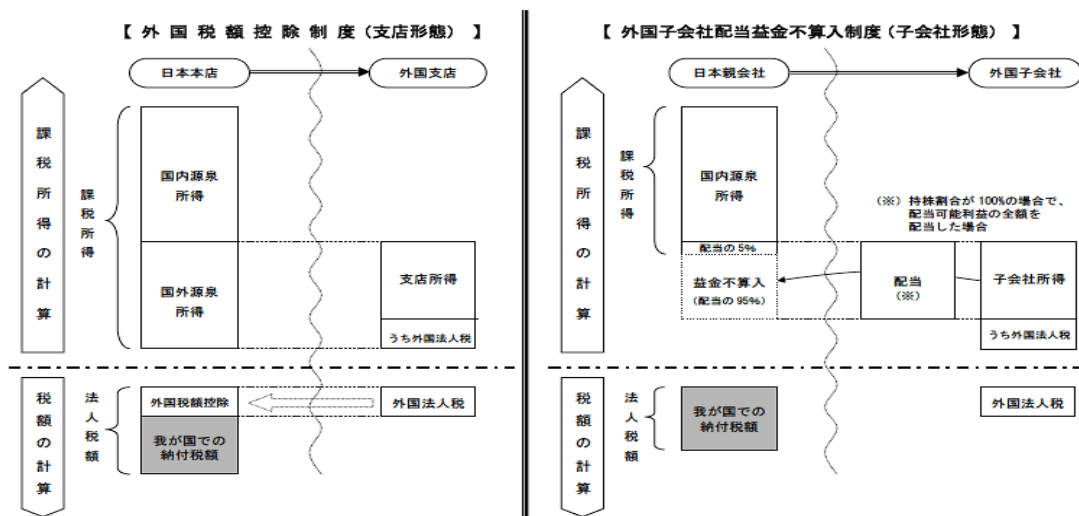
次に、定式配分アプローチのコンセプトの元となっている米国の州税及び同様のコンセプトで構築されている EU の CCCTB の内容についても明らかにする。

そのうえで、米国で行われている定式配分アプローチに基づく試算を参考とし、日本の企業において、仮に定式配分アプローチが採用された場合に国内所得はどのように変動するかの試算及び分析を行う。

最後に、定式配分アプローチの日本への導入可能性や、税制そのものに与える影響等を考察する。

⁷ 筆者の税理士法人、企業の税務担当者へのヒアリングによる。

(参考1) 我が国の国際的な二重課税排除の仕組み



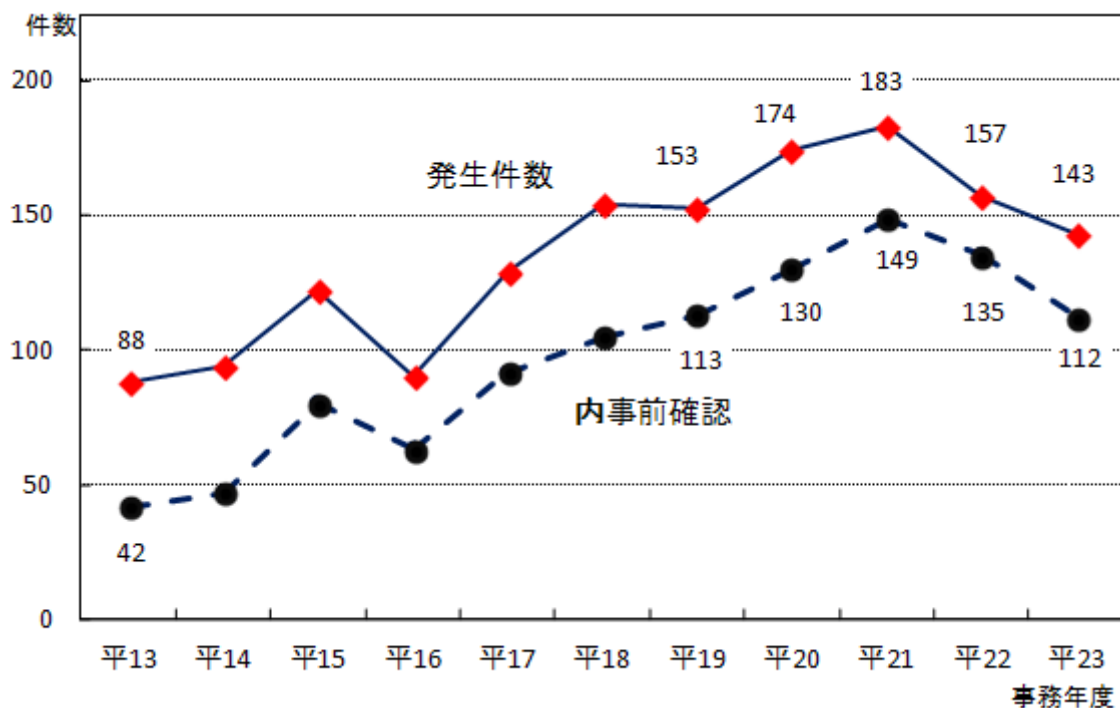
出典：財務省HP

(参考2) 日本の移転価格税制の更正処分実績 (経済産業省移転価格税制研究会中間報告書より抜粋)

年月	企業	更正所得額	更正税額	争点
2006年12月	A社	69億円	33億円	HDD(ハードディスク駆動装置)用モーターの海外販売価格
2006年6月	B社	1,223億円	570億円	医薬品の海外販売価格
	C社	744億円	279億円	ゲームソフト、CD、DVDの海外販売価格
	D社	51億円	17億円	ゲームソフトの海外販売価格
2006年4月	E社	49億円	25億円	エネルギー開発に関する役務提供対価
	F社	50億円	22億円	エネルギー開発に関する役務提供対価
	G社	181億円	76億円	自動車の海外販売価格
2005年6月	H社	213億円	120億円	電子部品等の海外販売価格
	I社	214億円	45億円	CD、DVDの海外販売価格
2005年5月	J社	34億円	16億円	紙幣識別機の海外販売価格
2005年3月	K社	243億円	127億円	電子部品等の海外販売価格
2004年6月	L社	254億円	130億円	自動車の海外販売価格
2003年8月	M社	N/A	170億円	ロイヤリティの対価

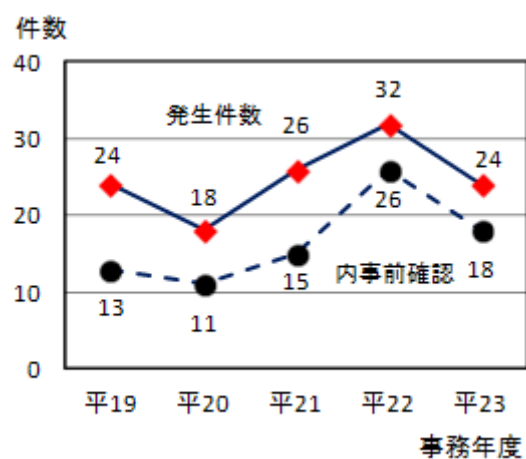
(出典) 新聞報道、税理士法人HP等参照

(参考3) 海外取引にかかる更正処分実績 (出典: 国税庁HP)

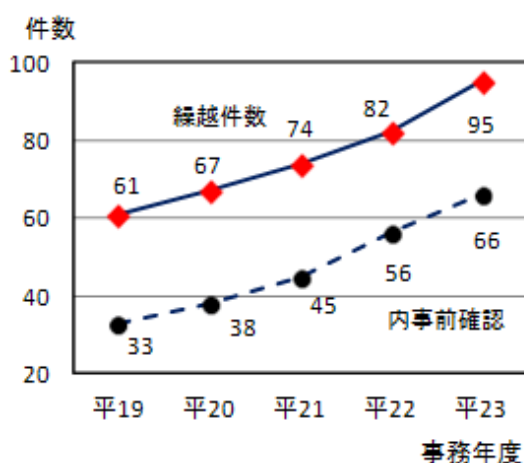


(参考4) OECD 非加盟国との相互協議の件数等 (出典: 国税庁HP)

OECD 非加盟国・発生件数



同繰越件数



(参考4) 海外当局からの課税類型について(経済産業省 国際課税研究会 「国際課税制度の主要論点について～中間的な議論の整理～(2009年8月)」抜粋)

特に金融危機を境に、アジア、新興国を含む各国が税収確保のため我が国企業の外国子会社に対し移転価格課税等を行う傾向がみられ、二重課税回避、運用ルールの国際的整合性の確保、執行の適正化等が喫緊の課題となっている。

- ・ スタートアップ調整や製品のライフサイクルを加味することなく、収益が悪化した年度について移転価格課税を行う等、進出国の当局から恣意的な移転価格税制の適用を受ける場合
- ・ 進出国にロイヤリティー額・送金額の上限規制等が存在するため当該外国子会社から親会社への支払額が独立企業間価格に満たず、税務当局間の課税額の認定の見解が相違する場合
- ・ 進出国において税法上独自の知的財産権の認定に関する規定が存在し、親会社の知的財産権を外国子会社に認定したうえで移転価格税制を適用され、親会社がロイヤリティーを受け取ることができなくなる場合
- ・ 国内法上の問題により、租税条約に基づく相互協議の結果が履行されず、二重課税が排除されない場合

第2章 先行研究等の整理による「定式配分アプローチ」のメリット・デメリット等について

Reuven S. Avi-yonah, Kimberly A. Clausing & Michael C. Durst (2008)において、現行税制の問題点について、①独立企業原則は、グローバル企業が、独立した企業間で起こる非効率性を排除する行動をとるという事実を無視しており、同じグループにある企業間の取引を、第三者との取引と同様に行うような非効率な企業は存在しないこと、②現行税制の抜け穴が、低税率国への利益移転のインセンティブとなっている。実際、BEAのデータでは、米国の多国籍企業の米国以外で稼いだ利益の源泉国トップ10はオランダ（実効税率5.1%）、ルクセンブルク（同0.9%）、英国（同28.9%）、バミューダ（同0.9%）、アイルランド（同5.9%）、スイス（同3.5%）、カナダ（同21.4%）、シンガポール（3.2%）、アイスランド（同1.9%）、ベルギー（同8.7%）とほとんどが低税率国であること、さらに、Clausing(2008)によれば、35%の所得が米国から流出しているという結果が出ている、③制度が非常に複雑で、ほとんどの企業が弁護士、会計士、エコノミストを雇い移転価格のプランニング及びコンプライアンスを遵守している状況でそのための膨大なコストが発生していること、④独立企業間価格算定のベースとなる比較対象取引が存在するケースはほとんどないこと、としている。

そこで、彼らは Formulary Profit Split（定式利益配分）をその代替案として提唱した。その枠組みは、現行の移転価格税制の残余利益分割法と同様に、多国籍企業の利益を始めに通常利益（ルーティーンワーク等の利益）で関連企業に割り振り、その残余の利益を売上等で分割するものである。なお、この売上で分割する方法は、米国で州税の配分方法として用いられてきたものであり、当初はマサチューセッツ州方式と言われる資産、給与、売上を配分キーとして用いていたが、今では売上に重きが置かれているものである、と言及している。

彼らはこの制度のメリットとして、①（ほとんどの）「比較対象取引」が存在しない取引で有益な結果が得られること、②不確かな基準で制度の執行や納税をしている状況がなくなること、つまりこの方法は多国籍企業の全世界所得を経済的な活動（例：売上）で割り振るものであるため、これまでのように様々な方法を用いて強引に「独立企業間価格」なるものを推定する必要がなくなり、さらに経済的な活動を行っていないタックスヘイブンのような低税率国への所得の移転がなくなり、それは租税引き下げ競争を気にすることなく各国は税率を決めることができるということの意味する、③タックスシステムがシンプルになるためコンプライアンスコスト、執行コストがなくなること、（なお、この方法では経済的な活動とは何かを決定し、通常の利益（return on expense）及び仕向け地における商品及びサービスの売上の定義を構築するのみで足りる、それぞれの定義は各国の VAT を基に構築すれば可能）、④米国の歳入が増える、実際、

Shackelford and Slemord(1998)では、38%の米国の所得が増えるという試算もある、と述べている。その上で、一般的に考えられるこの制度の問題点にも言及しているが、それについては、次に紹介する論文で詳述されているため割愛する。

ここでは、最後に彼らが配分キーとしてなぜ仕向地での売上を選択したか、及び他に考えられる配分キーの特徴について紹介する。

まず仕向地での売上を配分キーとする利点として、①所得の移転操作がしづらいこと、②「資産」、「給与」に対して所得を配分することは、企業の投資や雇用に対する意思決定に歪みを与えるが、売上はその可能性が低いこと、③米国の各州で売上に重きを置く現象が起きたという実績があり、それは他国がこの定式を受け入れる可能性があることを示唆していること、としている。

他方で、「資産」は資本から生じる所得を配分するキーとしては望ましいかもしれないこと。また、供給サイドから見れば、所得をより補足できるのは「資産」と「給与」であること（他方で需要サイドを切り離すことは適切ではない。）、「売上」が操作可能であった場合、複数の選択肢を用意することが望ましいこと、いくつかの国（例えば市場規模が小さく売上が見込めない国）の場合は、他の配分キーが望ましいこと等を述べている。

また、Reuven S. Avi-Yonah (2009) は、自らが提唱した定式配分アプローチに対する批判（問題点）を挙げ、その問題への更なる反論を試みている。まず問題点として、①定式配分が恣意的になる（結果として②の二重課税の問題が発生する。）。②仮に、定式配分システムを採用する国とそうでない国がある場合、又は異なる定式のシステムを採用する場合二重課税が発生する。③課税ベースの標準化が必要であるが、これは実現不可能。④租税条約違反となる。⑤為替の問題（通貨が強い国で名目上の売上、人件費が配分される）を記載し、それぞれ①に対して、現行の制度でも、低税率国に所得をシフトさせる恣意的な制度となっており、どちらが恣意的かは明らかではない、②に対して、仮に、米国が先行して定式配分を導入した場合、多国籍企業は売上、人件費、資産を明らかにし、これらをもとに所得分配する。米国は所得を元に税収を決定せず、あくまでキーに基づいた配分で税収を決定する一方で、現行制度採用国では所得を元に税収を決定するため、多国籍企業は米国に所得を寄せる強力なインセンティブを有する。したがって、現行制度採用国では大幅な税収減になることが見込まれるため、早い段階で定式配分を採用することになる。また現行の制度でも二重課税が発生している、③に対しては、すでにEU及び日本が採用している国際会計基準が存在し、それをもとに財務諸表を公開している多国籍企業があることから、これを出発点にする。または、EUでは自国の会計基準を元に、多国籍企業が全世界の課税ベースを算出する会計方法を提案しており、これらをもとに議論すればそこまで大きな労力がかからないと考えられる、④に対しては、現在の租税条約の7条及び9条が独立企業原則を採用している移転価格税制

の結果として起こる二重課税排除の規定であることは確かであるが、必要であればこの条項を変えるべく交渉を行えば良いし、相手国が反対した場合でも、二重課税を排除するための交渉を、この条項にもとに行うことは可能である、としている。

その上で、これらの対応は、指摘されている定式配分の問題点に対して上記で十分な回答になっていると考えているが、これまでの長く平行線をたどってきた議論からすれば、独立企業原則支持者は、それでも受け入れないだろうという予測から、独立企業原則のコンテクストでの定式配分の採用を妥協案として提言している。

具体的には、現在の移転価格税制で独立企業原則を元にした伝統的な手法である比較法は上記のとおり使えないことが多く、それを補完するものとして掲げられている TNMM については米国で採用されている CPM と比較して厳密であり、アメリカ企業は TNMM を使用できないとし、PS 法については、残余利益の配分キーが曖昧であることから使用できないことから、PS 法の利益配分キーとしてこの定式配分を採用することを提言している。

配分キーとしては、VAT（付加価値税）の仕向地主義課税と同様に、売上をベースとするが、国により給料、有形資産、売上の3つを配分キーを選択できるということを提案している。無形資産については、そこから発生した価値はこれらのキーに含まれること及び価値が図れないため恣意性があることを理由に配分キーに含めないとしている。

また、Susan C. Morse (2010) は、改めて定式配分アプローチの世界的な導入について詳細な考察を行っており、特に米国では各州が仕向け地売上に配分キーとして定式配分が行われている（destination sales formulary apportionment）ことから、この方法を全世界に導入した場合の是非について論じている。

そのポイントは、まず配分キーとしての仕向け地での売上が米国各州で大きなウェイトを占めている理由として、資産、人件費と比較して企業の税による行動の変化が起きづらい点を挙げている。例えば、人件費であれば、特定の部門は他の会社に外注することや、資産は他に移転することができるが売上はそのような操作が難しいということ述べている。また、米国では当初売上、資産、人件費による3要素による導入が主であったが、各州が売上に多くの比重を置くようになった理由として、「生産機能の移転（又は誘致）」ということ挙げ、資産や人件費を配分キーとしないことにより、この生産機能呼び込むことが出来、結果として雇用等が生まれることから、各州が「売上」に重きを置く配分キーの導入に流れたとしている。

次に、このような生産機能の移転によって、ドミノ効果が起こり、全世界が売上ベースの定式配分アプローチに移行する可能性について検証している。

まず米国の実証研究として、売上を二倍の配分にしたジョージア州を分析した結果として、2%の生産機能の移転が起こったとする研究⁸と、ほとんど起こっていない(0.3%)とする研究⁹があり、効果が明らかではないことを指摘。次に、仮に全世界が定式配分アプローチを導入した場合に起こり得る租税回避行為として、B to B 企業を海外に置き、そこから米国に輸出し、その際コミッション方式を活用し、海外の企業を本店とした上で、小売の子会社を米国に置くが、当該小売店とは代理店契約を結び、売上を本店に計上することなどを挙げている。これらは「売上」をどう定義するかという問題に直結し、実は、配分キーとして操作しづらいと思われていた売上が、操作が可能である点を明らかにしている。これらのことから米国で仮に先行的に当該制度を導入した場合にドミノ効果が起こるかどうかは不明としており、ドミノ効果が起こらないのであれば米国が率先してこれを導入する前提が崩れる、としている。更に多国籍企業が世界で上げた売上を正確に補足する手段が存在しないことも実務的な問題点として上げている。また、輸出に対して税金をかけないとする仕向け地売上定式配分アプローチはWTOの違反となることも指摘している。

上記などのことから、全世界での定式配分アプローチの導入は、制度改革の効果に関する予測が分かれていることや、すでにその抜け穴が想定されることから、その導入によるリスクが高過ぎるため、現状問題となっているコストシェアリングの問題等に対して現行税制をベースにして地道な改正を行なっていくべきとし、具体的には、例えば移転価格税制における利益分割法の適用にあたり、知的財産の開発にはコストをベースとして所得の配分を行うことなどを提言している。

定式配分アプローチについては、2010年OECD移転価格ガイドラインにおいて、多くのページを割いてOECDとして反論していることから、そのポイントをまとめる。

まず、二重課税の排除が困難であることを最大の懸念とし、これを達成するには、十分な国際的調整、及び使用される事前に決定された定式、当該グループの構成に関する合意が必要であるとしている。例として、二重課税を回避するためには、まずこの定式を採用することに関する一般的合意、更に多国籍企業グループの全世界ベースの課税ベースの計算方法に関する合意、共通の会計基準の使用に関する合意、課税ベースを各国(非加盟国を含む。)に配分するために使用されるべき要因についての合意、及びこれらの要因をどのように測定しウェイト付けするかに関する合意が必要であろうとし、このような合意に至るには膨大な時間がかかり、大きな困難を伴う、としている。

2点目として、仮にいくつかの国が全世界的定式配分を進んで受け入れようとする場

⁸ Kelly D. Edmison&F. Javier Arze del Granado(2006)

⁹ Snajay Gupta&Mary Ann Hofmann(2003)

合にも、各国が自国において支配的な活動や要因に基づき、定式に異なった要因を重視又は採り入れることを望むため、意見の不一致が生じ、各国は、自国の歳入を最大化するような定式や定式におけるウェイト付けを考え出そうとする強い動機を持つであろう、として二重課税が起こることを指摘している。さらに、税務当局は、その定式に採用された生産要素（例えば、売上高、資本）が低税率国に人為的に移転される可能性への対処方法について協働して検討しなくてはならず、その定式の構成要素が、例えば、不必要な金融取引の実施、動産の意図的な配置、多国籍企業グループ内の特定の企業に対して同種の非関連企業に通常みられる以上の在庫水準を維持するよう求めること等により操作される場合、租税回避が起こりうる、と定式配分アプローチを導入したとしても租税回避が起こりえる事例を挙げている。

3点目として、膨大な政策上及び執行上の複雑さ、また、国際課税の分野において期待することが非現実的な水準の国際協調が必要とし、これができない場合には、多国籍企業は、2つの全く異なる制度に従わなければならないという負担に直面するであろう、としている。

4点目として、事前に決定された定式は、定式で配分キーとされた以外の経済実態を反映できないことを指摘している。特に、市場の状況、個々の企業に特有の状況、及び経営に特有の資源配分を無視することから、当該取引を取り巻く特定の事実と十分な関連性を持たない利益配分を作り出すという点がある、としている。

5点目として、為替レート変動への対応の影響を強く受けることを指摘している。独立企業原則では、納税者の特定の事実や状況の分析を求めているため、為替レートの変動による経済的影響に、よりうまく対応できるようになっており、全世界的定式配分における定式が費用を基準としている場合、この方式の適用の結果は、ある国の通貨が、関連者が会計記録をつけている別の国の通貨に対して一貫して強くなるほど、その為替レートの変動により名目上増加した人件費を反映して、前者の国の企業により多くの利益が割り当てられることになる。したがって、全世界的定式配分の下、この例においては為替レートの変動は通貨の強い国で活動している関連者の利益を増加させることになるであろう、としている。

6点目として、膨大なコンプライアンスコストの発生を上げており、支持者の主張とは反対に、全世界的定式配分は、実際には耐えがたいコンプライアンスコストと資料提出要件をもたらすとし、その理由として、多国籍企業グループ全体に関する情報を収集し、各国が定める通貨、会計帳簿及び税務会計規則に基づいて各国に提出しなくてはならないことをあげている。

7点目として、定式配分アプローチは、合算利益を計算するという目的のためにグループ内部での取引を無視することから、グループの構成企業間の国境を越えた支払いについて源泉徴収を行うことの妥当性に関し疑問を提起することになることを指摘して

いる。

最後に、定式配分アプローチは、それをを用いる集団と当該多国籍企業グループの残りの集団との間の取引の評価には使用できないことから、その明らかな欠点は、この方式は全企業を対象に適用されない限り、多国籍企業グループの利益配分について完全な解決策を提供するものではないという点である、としている。

上記等を踏まえ、まず独立企業原則のデメリットをまとめると、①独立企業原則は、グローバル企業が、独立した企業間で起こる非効率性を排除する行動をとるという事実を無視しており、同じグループにある企業間の取引を、第三者との取引と同様に行うような非効率な企業は存在しないこと、②現行の移転価格税制の抜け穴が、低税率国への利益移転のインセンティブとなっていること。(費用分担契約により、人為的に費用を本国で落とし、利益を低税率国であげることなどが可能)、③制度が非常に複雑でありコンプライアンスコストが膨大であること、④独立企業間価格算定のベースとなる比較対象取引が存在するケースはほとんどないこと、ということになる。

従って、定式配分アプローチの主なメリットは、上記の独立企業原則のデメリットを克服できるという意味で、①所得の人為的な操作を防止できること(もって低税率国への所得移転を防止し、課税ベースの浸食を防ぐとともに、タックスヘイブン対策税制やCFC課税などが必要なくなり制度がシンプルとなる)、②執行当局のコスト、及び納税者のコンプライアンスコストを削減できることということになる。(なお、独立企業原則のデメリットで上げた、①及び④は、不安定な原則に従うことによる利益配分を行わざるを得ないという意味で、執行及びコンプライアンスコストに帰着する)

他方で、定式配分アプローチのデメリットについては、上述のとおり、Susan C. Morse(2010)や、OECD 移転価格ガイドラインにおいて、多くの指摘がなされており、ここであげたいいくつかのデメリットについては Reuven S. Avi-Yonah が反論しているが、十分に反論ができていない重要なデメリットとして、①課税ベースを含めた多くの重要な点で(およそ不可能な水準での)国際的な協調が必要であること(これができない場合はドミノ効果がおこらなければ、企業は異なる制度に直面し、過剰な負担を強いられ、また二重課税が頻発する)、②為替の調整が困難であること、③多国籍企業グループとそれ以外の企業との調整が困難であること(それ以外の企業は別個の事業体アプローチが必要となること)、④たとえ定式配分アプローチを採用しても考えられる所得移転の方法が存在すること、だと考えられる。また執行コスト及びコンプライアンスコストは、導入してみないとわからないと思われるが、少なくとも制度の定着までに混乱が生じることは確かであり、導入のメリットとしてあげることには無理があろう。また、②の国際的な協調は、最大の目的は二重課税の排除であることであるが、そもそもその前提でもあり、この定式配分アプローチの肝でもある、「多国籍企業の所得をどう決定するか」

ということに対しても、各国の税務会計は、益金、損金に算入される項目も様々であることや、為替をどう扱うかということ事前に合意する必要があり、この合意は非常に困難だと考えられる。

このように定式配分アプローチを巡る議論を小括すると、やはりその制度は、これまで各国が長時間かけて積み上げてきた制度を大きく変更するものであり、それを換えることにより想定されるメリットがはっきりしない以上現状の制度の改善を図っていくことが望ましいと言えよう。

他方で定式配分アプローチのすべてのコンセプトを採用することは困難であるが、そのコンセプトの一部はすでに現行制度へ採用されている。具体的には、OECD 移転価格ガイドラインの利益分割法の部分において、配分キーや、それらの配分キーを使うケースが提示されている。なお、平成 23 年事務年度の移転価格税制に関わる相互協議においては、処理件数のうち利益分割法が 22% を占める¹⁰など、利益分割法が、納税者にとって大きなリスクとなっていることは明らかであり、今後、利益分割法の運用における定式配分アプローチのこれまでの議論の集積は大きな貢献を果たしていくと思われる。例えば現在の OECD の移転価格ガイドラインでは配分キーとして資産、コストをベースに利益を分割する方法が提示されているが、その地における売上が結果的に無形資産の価値を反映している可能性も十分に考えられるところであり、このような議論が今後も行われることが望ましいと考えられる。

また、OECD 移転価格ガイドラインでは、完全に定式配分アプローチを排除したものの、OECD の主要メンバーでもある EU 加盟国においてはこれまで CCCTB について議論がなされ、2011 年 3 月に欧州委員会より、CCCTB に関する欧州指令導入の提案がなされている。このことは、EU のような地域的な枠組みでは、この方式が十分機能する可能性があることを示唆している。以下では EU において提案された CCCTB の枠組み及びその元となった米国の州税の配分方法、また参考として日本の地方税の分割基準について詳細にみていくこととする。

¹⁰ 国税庁 HP より出典

第3章 EUにおけるCCCTBの現時点の仕組み、米国州税の配分方法、日本の地方税の分割基準について

ここでは、定式配分アプローチのコンセプトを域内に適用したEUにおけるCCCTBの現時点での提案内容及びその導入に向けての背景等についても示す。これはたとえ全世界的な定式配分アプローチの導入は非現実的だとしても、地域的な枠組みとしての導入可能性を検討するために必要だと考えるためである。また、定式配分アプローチ導入を提唱する研究者のアイデアの元となっている米国内における州税の課税方法及び日本の地方税の分割基準を確認する。

3-1. CCCTBについて

CCCTBについては、村島 雅弘（北浜法律事務所）「欧州における連結法人課税標準の統一」に詳しいため、それを大部分引用してまとめる。

欧州委員会（The European Commission）は、2011年3月16日、欧州諸国における法人税課税標準の統一（CCCTB）に関する欧州指令導入の提案を行った。これまでCCCTBは、欧州統一市場を機能させ、活性化させるために必要であるとして、長年わたって議論されてきたが、加盟各国にとっては課税権を浸食されるとの懸念から、なかなか議論が進展せずいた。しかしながら、今回の提案は、バローゾ委員長率いる欧州委員会が提案した欧州2020という次期経済計画との整合性を強調するなど、実現への期待は高い。

まず、提案にいたるまでの背景を述べる。欧州経済共同体（The European Economic Community）は、1957年3月25日に締結されたローマ条約に起源し、その後、欧州共同体（The European Community）、欧州連合へと踏襲されてきた。欧州連合の主要な役割のひとつとして、欧州統一市場を構築し、機能させることがあり、そのために、これまでも欧州域内での人、物、サービス及び資本の移動の自由が保障されてきた。

欧州共同体として、統一市場を構築してみたものの、域内企業にとっては、依然として統一市場での企業活動には様々な障害があり、中でもとりわけ加盟国での税制度の違いが挙げられる。既に欧州連合に加盟する国家が27カ国を数え、域内企業にとっては、所在する加盟国での税務コンプライアンスコストは大きな負担となっていることは否定できない。また、昨今のEコマースの台頭による国境という概念の相対的希薄化、並びに、欧州域内での害ある優遇税制の排除といった視点からも欧州域内での税制統一の機運が高まっているといえる。

また、企業活動の弊害として具体的に指摘されている問題点として、①域内グループ企業との取引においては、移転価格税制の適用される可能性があるために、企業としては、加盟国の法律ないしガイドラインに従った準備をする必要があるが、必要書類につ

いては加盟国で統一感がなく、OECD モデルを採用している加盟国であっても運用面でのバラツキも否定できない。そのために費用が膨大となっている、②欧州域内であっても同一グループ間での資金フロー（配当、ロイヤリティ、利子等）に課税されることはコスト増要因である、③域内同一グループ企業間での損失控除が認められない場合、グループ全体として課税負担増となる。④複数国を跨いだ同一グループの組織再編について、組織再編税制の適用が十分ではなく、柔軟な組織再編を阻害している。⑤欧州全体での統一的な租税条約は締結されておらず、基本的には2カ国間で締結されているため、各租税条約はないようにおいて差異があり、仮に同一内容であったとしても各国での解釈やその運用には違いがあることが指摘されている。さらに、租税条約によっては、条約の特典を制限する特典条項（Limitation of Benefits Provision）が採用され、締結国外の第三国所在の法人としては二重課税を排除できない可能性もある。このように、欧州域内全体としての租税条約が存在しないことで企業としては二重課税となるリスクを孕んでいる。⑥加盟国によっては、内国株主に対しては税額控除を認めるが、外国株主に対してはそのような恩恵を制限する場合もあり、内外での取扱に格差がある。その結果、企業の欧州統一市場での活動が制約され、クロスボーダー投資についてはコスト増となっている。

これらの問題に対して、例えば、②の欧州域内の同一グループ間の資金フローへの課税への対応として、親子会社指令の導入（1990年）により、欧州域内における親子間の配当支払に対する源泉課税を基本的に廃止することで、税務面で利益移転を円滑に行えるように環境を整備し、金利・ロイヤリティー指令の導入（2003年）により、欧州域内での関連会社間の金利やロイヤリティーの支払に対する源泉課税を一定の要件を充たせば免税とした。また、④の組織再編の問題に対しては、合併指令の施行（1990年）により、合併、会社分割等が異なる加盟国の間に実施された場合、キャピタルゲイン課税の繰り延べを認め、加盟国間での組織再編に対する障害を取り除いている。また①及び⑤への対応として、1990年に加盟国間条約という法形式により、域内での移転価格税制による二重課税を回避するために協議ないし仲裁をする枠組みとしての仲裁協定が完成している。

また、③の域内グループ間での損失控除が認められない件については、欧州裁判所が、マークアンドスペンサー事件などにおいて、クロスボーダーにおける損失控除について、「他に損失を控除する手段がない場合」には損失控除できるという基準を定立し、クロスボーダー損失控除について判例法理として認めている。

上記のとおり、EU域内であっても問題とされてきた点について、これまで改善を図ってきていることがわかるが、例えば、①の移転価格税制の問題、③の損失控除が認められない点などは、十分に対応ができておらず、CCCTBが提案された。そこで、次にこ

の提案内容について、そのポイントをまとめたい。

まず大きな点として、(1) 連結法人の課税標準の計算につき統一されたひとつのルールを適用すること、かかる連結グループの主要納税法人が所在する加盟国の税務当局が当該連結グループの所管とすることにより、所謂ワンストップサービスの実現を目指すものであるという点がある。ただし提案される新制度は選択性であり、法人はこれまで通り、加盟国の税制度に従い、その国での連結ないし単体の課税標準を算出し納税するか、もしくは、欧州域内の子会社や PE などを連結した CCCTB を選択して連結法人課税標準を算出し納税するかを選択することができる。

さらに、法人税額の計算方法としては、CCCTB を選択した連結法人は、統一したルールで連結法人課税標準を計算し、統一した連結法人課税標準で計算された額は、労働・資産・売上の3つの要素を等価で評価して分配され、各加盟国の税率を乗じて計算することになる。ここで、労働とは、給与額と従業員の数を基準とし、資産とは、無形資産や金融資産を除外した有形固定資産を基準に、計算される。これらの分配により、利益が生じた加盟国で課税することとなる。もっとも提案されている CCCTB は、あくまでもワンストップサービスとして税務申告は所管とされる主要納税者が所在する加盟国の税務当局に対して行われる。ただし、提案された制度は、選択的連結法人課税標準制度であり、現行の加盟国の税制と並存し、また、加盟国の法人税率を定める権限に影響はない。

さらに、詳細な点として、①配当、保有する株式の処分による収益、域外に所在する PE の収益はいずれも免税とするとしている。これは、多くの加盟国で配当課税や株式譲渡益をすでに免税にしていることから、制度をシンプルにするための考慮に基づいている。②金利及びロイヤリティー課税については、配当とは異なり、金利やロイヤリティーに対しては源泉課税するが、税額控除する。配当課税との違いは、税額控除金額の計算が難しくはないためと説明されている。③経費等の控除については、集計された収益から、販売や製造に要したコストを控除する。また、研究開発費用は控除され、固定資産は減価償却するとしている。④連結対象の要件は、i 支配関係テスト（過半数以上の議決権保有）、及び、ii 所有割合テスト（75%以上の株式保有もしくは利益の75%以上を獲得できる権利保有）を充たす必要がある。すなわち、法人間に相当程度を超える結合関係が認められることが求められており、これは課税年度を通じて充たす必要がある。⑤連結前に生じた損失については、連結割合に応じた繰り越しを認める。⑥租税回避への対応として、一般的な租税回避への対応策として、欧州域外の低課税国に対する租税回避としての利息の支払いについては、その国が EU との間で租税に関する相互徴税などの協定を締結していなければ、控除することを制限する。⑦CCCTB の導入により、グループ企業は主要納税法人が所在する税務当局をそのグループの所管とすることになるが、グループ内の法人が所在する他の加盟国の税務当局は、税務調査を所管税務

当局に要求することができ、また、所管税務当局の判断についても所管税務当局が所在する裁判所へ異議申立てをすることも可能である。納税者と税務当局との紛争に関する協議は、所管税務当局がある加盟国で行われる。

欧州委員会は、この CCCTB の導入により、企業等は毎年欧州全体で、7 億ユーロのコンプライアンス費用の削減と、連結納税を通じての 1 3 億ユーロの節税ができると見積もっている。さらに、CCCTB 導入により、EU が国外の投資家にとってより魅力的な市場になるとしている。

このように、CCCTB は、これまでの EU として特に問題となっていた課税に関してその抜本的な解決を図ろうとするものであり、これに対して、例えば英国の The Institute For Fiscal Studies が CCCTB が導入された場合の英国の影響について詳細な検討¹¹を行っている。他方で、ギリシア危機に端を発した欧州債務問題により、この議論は現在のところ進捗がみられないようである。

¹¹ The Common Consolidated Corporate Tax Base and the UK Tax System (2011)

3-2. 米国の州税の配分・課税方法について

次に、そもそも定式配分アプローチの導入を米国の研究者が提唱している背景として、米国の州税の配分が当該方式によっているということがあるため、米国の州税の仕組みについても明らかにしたい。

米国の多くの州では、ユニタリー事業を営む企業グループに対しては、同グループ全体の営業所得（原則として、連結納税と同様に内部未実現利益を調整し、内部損益を消去した後の所得）を同グループ全体の3要素（①有形資産要素（有形固定資産、賃借料、棚卸資産）、②売上要素、③給与要素）と、グループの各メンバーの3要素との割合で各メンバーに配分する合算申告（combined report）制度を採用している。連結納税と合算申告の基本的相違点は、前者は連結納税グループを1単位の納税主体とするのに対し、後者はグループ全体の所得を3要素により個々の法人に配分し、当該個別法人の課税対象額を算出することにある。「ユニタリー事業」とは、有機的に一体となった事業活動であり、次のような諸要素が判断要素となる。①製商品の流れ：メーカーとその製品の販売会社、部品メーカーとセットメーカーのごとく、その製商品の一連の流れに介入しているか否か。②資金の流れ：グループ間で資金融通が行われているか否か。③人事：統一的な意志の下に人事政策、福利制度等が行われているか否か。④管理：統一的な意志の下に経営意思決定・管理が行われているか否か。⑤無体財産の共用：同一又は類似の社名、商標、ロゴ、ノウ・ハウ等の無体財産を共用しているか否か。⑥支配：出資による支配・被支配の関係にあるか否か（持分割合については、州によって相違する。例えば、カリフォルニア、イリノイは50%超、ニューヨークは「実質的の大部分（実務的には80%以上）」等である。）

また、ユニタリー課税が強制される州として、アラスカ、アリゾナ、カリフォルニア、ハワイ、アイダホ、イリノイ、カンザス、メイン、ミネソタ、モンタナ、ネブラスカ、ニューハンプシャー、ノース・ダコタ、オレゴン、ユタ、があり、このほか強制ではないが、制度が存在する州としてニューヨーク、ミシガン、コロラドなどがあげられる。

3-3. 日本の地方税（法人事業税・法人住民税法人税割）の分割基準について

仮に日本で定式配分アプローチを導入する場合には、すでにある法人事業税及び法人住民税の法人税割の分割基準が参考となる可能性があるため、これをまとめる。

まず、分割基準が設定されている目的であるが、事業税の税収は所得基準課税制度（一部外形標準（付加価値割））を採用しているため、特定の都道府県に偏在する傾向が強いが、これはもともと企業活動の根拠地が特定地域に集中していることのほか、大都市におかれている本店とその他の地域にある支店の間で、利益が本店に有利な比率で配分される傾向がみられるためである。後者のような企業利益の偏在性からもたらされる税収の偏在を調整する目的で、事業税及び法人住民税法人税割の税収を地域間に配分するための「分割基準」が設定されている。

分割基準は所得基準課税が採用されている限り、事業税に不可欠の税収配分ルールであり、外形的尺度をもっている点に特徴がある。複数の都道府県にわたって事業を展開したり分散したりしている企業の場合、本社の所属する自治体に納税がなされる。これに対して、各事業所の所在する自治体の課税権を調整するのが分割基準の役割であり、従業員数や事業所数又は固定資産など外形的尺度で各事業所を評価しなおした上で税収が配分される。

（参考）分割基準について（総務省 HP より）

業 種	分割基準（法 72 条の 48）
ア 非製造業 （下記イ～オ以外の業種）	事務所等の数と従業者の数
イ 製造業	従業者の数
ウ 倉庫業・ガス供給業	有形固定資産の価額
エ 電気供給業	有形固定資産の価額と 発電に使用するものの価額
オ 鉄道事業・軌道事業	軌道のキロメートル数

第4章 定式配分アプローチ導入による影響について

次に、まずは、これまで定式配分アプローチ導入の試算を行っている先行研究を参照した上で、実際に5つの日本企業の財務諸表から、仮に日本で定式配分アプローチを採用した場合の国内所得の変動を試算し、それを分析する。

4-1. 先行研究の整理

これまで独立企業間価格アプローチから定式配分アプローチへの移行に伴う影響については、多くの試算がなされている。

例えば、Kevin Devine, Prescilla O'Clock and Llyoyd Pat Seaton(2006)においては、Compustat というデータベースに登録している 25,000 社以上のサンプルを用い、米国の州税配分の伝統的な方法である、売上、資産、給与の3要素を同じウェイトにし、 $F A I$ (Formulary Apportionment Income) (国内) = $[A L I$ (Arm's Length Income) (国内) + $A L I$ (国外)] × [売上(国内) / (売上(国内) + 売上(国外)) + 資産(国内) / (資産(国内) + 資産(国外)) + 給与(国内) / (給与(国内) + 給与(外国))] / 3 というモデルを利用し、試算したところ、米国の所得が5.6%低下するという結果を提示している。

また、Rosanne Altshuler and Harry Gurbert(2010)では、データは、the Bureau of Economic Analysis (BEA) in the U.S. Commerce department 及び U.S. Treasury corporate tax files for 2004 を用い、米国製造業の親会社を対象とし、設備、工場、棚卸商品等のネットの資産のうち、外国子会社等が所有する割合(約40.8%)を用いてこれらの企業の米国における課税所得が約300億ドル上昇するとし、また、1999年のデータで同様の試算を行うと100億ドルの上昇であったことから、1997年に導入されたチェック・ザ・ボックス規定を利用して外国に所得が流出したのはいか(P26-27)としている。

さらに、Shackelford and Slemrod(1998)においては、1989-1993の米国のトップ50の企業をサンプルとして、モデルは米国の州税配分の一般的な方法 ($Tax_{u.s.} = t_{u.s.} \Pi_w [1/3 (A_{u.s.}/A_w + S_{u.s.}/S_w + P_{u.s.}/P_w)]$ (A=有形固定資産、S=売上、P=支払給与) を用い、結果として米国の所得が38%上昇するとの結果を提示。更に K. A. Clausing and Y. Lahav(2011)は (Shackelford and Slemrod(1998)の研究をアップデートする趣旨で、同様のサンプル、モデルで2005-2007の試算を行い、米国の所得が22%上昇するという結果を提示している。

4-2. 試算に使用するモデル

そもそも入手できるデータが公表データに限定されることから、上記の先行研究の中で、米国の州税の配分方法である ($Tax_{u.s.} = t_{u.s.} \Pi_w [1/3 (A_{u.s.}/A_w + S_{u.s.}/S_w + P_{u.s.}/P_w)]$ (A=有形固定資産、S=売上、P=支払給与) を用いた Shackelford and Slemrod (1998) 及び K. A. Clausing and Y. Lahav (2011) を参考とし、さらに、この2つの研究では、支払給与については、米国財務諸表で公表されておらず、” U.S. Bureau of Economic Analysis on payroll, sales, and assets of U.S. multinational firms” を利用しており、本稿ではそのような特別なデータの入手ができないため、支払給与の代理変数として従業員数を用いて試算を行った。したがってモデルは以下のとおりとなる。

($Tax_{japan} = t_{japan} \Pi_w [1/3 (A_{japan}/A_w + S_{japan}/S_w + P_{japan}/P_w)]$ (A=有形固定資産、S=売上、P=従業員数)

ただし、他の指標は為替の影響を受けるが、従業員数ではその影響を受けないため本来であれば他の先行研究と同様に支払給与を用いることが適切である。

4-3. 試算の対象、データ及び期間

まず必要なデータとして、国内所得及び国外所得があるが、これを公表している企業は、基本的には、米国の証券取引所に上場しており、米国証券取引委員会にFORM20を提出している企業に限定される。これに該当する企業として、ソニー、パナソニック、クボタ、コマツ、ホンダ、京セラ、三菱UFJフィナンシャルグループ、NTT、オリックス、トヨタ、キヤノン、日本電産、野村ホールディングス、NTTドコモ、コナミ、みずほフィナンシャルグループ、三井住友フィナンシャルグループ、三井物産等があるが、このうち、金融系企業（三菱UFJ、オリックス、野村、みずほ、三井住友）は、外国には支店として進出しているものの、その進出目的は、主に日系企業向けの情報収集等であり、ほとんど外国所得がないこと、また、NTT、NTTドコモ、クボタ、コナミ、日本電産も外国所得がほとんどないこと。三井物産については、外国所得はあると思われるが、公表資料に記載がないこと、ソニー、パナソニックについては、そもそも連結所得で見ても赤字が連続しており、所得を分配するにあたり、そもそもの数値が赤字では、課税所得の増減を試算することができないことから、使用ができなかった。したがって、分析対象はトヨタ、ホンダ、キヤノン、京セラ、コマツの5社とした。

また、データは有価証券報告書、決算短信、CSR報告書、FORM20等公表データを用いており、特に試算に用いた国内外別の売上、固定資産は決算短信、従業員は決算短信及びCSR報告書、所得はFORM20を使用し、個社の分析に使用したデータの出典はそれぞれの表ごとに明記した。

分析期間については、そもそもHPで公表されている期間が2011年度から5年をさかのぼることが限度であったことから2007~2011年度の5年間とした。

さらに、売上については、上記の先行研究が仕向地での売上のデータを用いていること（これは、そもそも定式配分においては、実際に商品等を購入し、売上が計上された国・地域で配分することを目的としていることから当然のことである。）、さらに、公表データ自体が仕向地ベースで公表している企業が多く、輸出を国内の売上にカウントするデータは、一部の企業からしか入手できないことにより、仕向地ベースの売上データを用いた。

4-4. 個社の試算及び分析

○トヨタ

(1) 概況

	2007	2008	2009	2010	2011
売上高(百万円)	26,289,240	20,529,570	18,950,973	18,993,688	18,583,653
うち国内(仕向地)	6,136,198	5,421,756	3,843,159	5,771,885	5,662,130
うち国外(仕向地)	20,153,042	15,107,814	13,221,803	13,668,708	12,921,523
国外比率	77%	74%	70%	72%	70%
うち国内(輸出込)	14,665,598	6,595,028	8,917,759	10,955,385	9,910,245
うち国外(輸出抜)	11,623,642	13,934,542	10,033,214	8,038,303	8,673,408
国外比率	44%	68%	53%	42%	47%
有形固定資産(百万円)	7,812,002	7,401,681	6,710,901	6,309,160	6,235,380
うち国内	3,696,081	3,658,719	3,347,896	3,123,042	2,981,985
うち国外	4,115,921	3,742,962	3,363,005	3,186,118	3,253,395
国外比率	53%	51%	50%	50%	52%
従業員数	316,121	320,808	320,590	317,716	325,905
うち国内	194,346	199,053	201,157	197,168	197,169
うち国外	112,783	123,081	113,303	122,688	128,736
国外比率	36%	38%	35%	39%	40%
税引前当期純利益(百万円)	2,437,222	-560,381	291,468	563,290	432,873
うち国内	1,522,619	-224,965	-114,569	-278,229	-177,852
うち国外	914,603	-335,416	406,037	841,519	610,725
トヨタ					
FA後(①要素按分)					
国内利益	1,073,453	-257,566	129,133	266,523	200,263
変化額	-449,166	-32,601	243,702	544,752	378,115
変化率	-29%	-14%	213%	196%	213%
FA後(②売上按分(仕向地))					
国内利益	568,874	-147,994	59,108	171,175	131,889
変化額	-953,745	76,971	173,677	449,404	309,741
変化率	-63%	34%	152%	162%	174%
FA後(②売上按分(輸出国内))					
国内利益	1,359,618	-180,020	137,156	324,901	230,841
変化額	-163,001	44,945	251,725	603,130	408,693
変化率	-11%	20%	220%	217%	230%
FA後(③資産按分)					
国内利益	1,153,119	-277,001	145,406	278,829	207,016
変化額	-369,500	-52,036	259,975	557,058	384,868
変化率	-24%	-23%	227%	200%	216%
FA後(④従業員数按分)					
国内利益	1,498,364	-347,702	182,884	349,566	261,883
変化額	-24,255	-122,737	297,453	627,795	439,735
変化率	-2%	-55%	260%	226%	247%

定式配分後の利益の変化額・率をみると、2009年度以降はどの要素で按分しても国内の所得が大幅に上昇する。他方、2008年以前は3要素・売上で按分した場合は国内所得がプラスに、資産は2008年度が+18%と若干のプラス、2007年度が-28%とマイナス、従業員については、それぞれ65%、13%とプラスに変化した。これらの理由について、以下、国内利益・コストの分析、為替の要因から分析する。

(2) 構造的要因

この定式配分における構造的な要因として、売上は仕向地で計上されたもので輸出分は国内に計上されないが所得は輸出分が国内に計上される。したがって、通常であれば売上で所得を按分すれば国内の所得が減少する。この要因を考慮するために、上記の表では、トヨタ単体の輸出を国内売上から引いたものを別途計算した。(ただしトヨタ単体の輸出のため、連結対象の国内子会社の輸出等が含まれないため、正確な国内売上高とはならない。)

(3) コスト等分析

次に、日本国内でそもそもどのようなコストを負担しているかを明らかにする。2011年度のトヨタ単体の損益計算書の経費項目(表1)を見ると、明らかに本社で負担している項目は輸出に係る経費である運賃諸掛。これに加え研究開発費は主に本社計上されており、本社単体に計上されている金額は表2のとおりである。なお、研究開発費は製造費用及び販管費に計上されている。これを見ると、運賃諸掛及びその他の項目(無償修理費を除く)はこの5年間で大きく変動していないため、コスト構造が大きく変わったわけではないことがわかる。

また、売上高の推移で輸出を除いた数値で見ると(表3)、国内市場よりも輸出が落ち込んでいることがわかる。

これらのことから、近年のトヨタの国内の赤字の主要な原因は、そもそも国外では計上しない費用を国内で計上していることから利益率が悪い国内について、円高により輸出の収益が圧迫されたことであることがわかる。ただし、連結・単体で売上高に占める販管費の割合を比較しただけでは(連結に単体が含まれてしまうため)その差が明確には現れない(表4)。

なお、単体の営業利益で見ても、トヨタはすでに4期連続の赤字を計上しており、営業外収益の主な項目である子会社等からの配当がなければ、国内だけで収益を確保するのは難しい状況であることがわかる。(表5)

(表1) 販管費(単体)の推移

販管費の推移	(百万円)				
	2007	2008	2009	2010	2011
運賃諸掛	264,467	287,249	240,016	180,529	195,483
販売費	198,877	181,543	184,882	137,575	121,577
広告宣伝費	105,412	108,345	88,197	50,723	49,938
製品保証引当金繰入額	217,871	238,484	231,361	278,729	268,155
給料及び手当	156,375	155,905	140,581	126,383	122,844
退職給付引当金	6,525	5,823	8,225	9,822	8,839
減価償却費	30,416	31,829	33,720	31,555	28,949
その他	207,830	182,205	206,851	243,832	326,944
うち無償修理費			37,041	141,925	152,810
計	1,187,773	1,191,383	1,133,833	1,059,148	1,122,729

有価証券報告書より作成

(表2) 研究開発費(単体)の推移

	2007年度	2008年度	2009年度	2010年度	2011年度
研究開発費(百万円)	760,732	818,509	769,851	607,654	635,952

有価証券報告書より作成

(表3) 輸出額の推移

輸出額の推移(単体)	(億円)				
	2007	2008	2009	2010	2011
売上高	120,792	92,784	85,978	82,428	82,411
国内	35,498	30,598	35,231	30,592	32,458
輸出	85,294	62,185	50,746	51,835	49,953

決算短信より作成

(表4) 売上高に占める販管費の割合

	2007	2008	2009	2010	2011
連結					
売上高(百万円)	26,289,240	20,529,570	18,950,973	18,993,688	18,583,653
販管費(百万円)	2,498,512	2,534,781	2,119,660	1,910,083	1,839,462
売上高/販管費	9.5%	12.3%	11.2%	10.1%	9.9%
単体					
売上高(百万円)	11,571,834	12,079,264	9,278,483	8,597,872	8,242,830
販管費(百万円)	1,187,773	1,191,383	1,133,833	1,059,151	1,122,733
売上高/販管費	10.3%	9.9%	12.2%	12.3%	13.6%

有価証券報告書より作成

(表5) 営業利益等の推移

	(百万円)				
	2007	2008	2009	2010	2011
売上総利益	2,299,987	945,917	7,866,781	641,794	498,922
販売費及び一般管理費合計	1,191,387	1,133,836	1,059,151	1,122,733	938,728
営業損失(△)	1,108,600	△ 187,918	△ 328,061	△ 480,938	△ 439,805
営業外収益合計	561,548	640,884	394,745	523,316	602,903
営業外費用合計	89,522	270,370	143,805	89,390	139,999
経常利益又は経常損失(△)	89,522	182,694	△ 77,120	△ 47,012	23,098
				有価証券報告書より作成	

(4) 為替の影響について

為替レートについては、(表5) のとおり一貫して円高の流れが継続。この影響が国内所得にどのように影響を与えているかを考察する。

2007年度は売上の海外比率が77%であるにも関わらず、税引前所得では38%と国内外が逆転している。売上高及び税引前所得はともに外貨を円貨に換算した後の数値であり、所得の段階で逆転が起きる原因は何か。これは、国内会社は上記のとおり輸出が多いため、その輸出に対しては外貨で取引を行う。連結決算処理の際、国内外会社の財務諸表をその期の為替レートで円換算するが、当然その際は円安により売上・費用とも増加する。そのため、売上は国内・国外とも円安の影響で増加し内外比率は変動がないが、費用は国内は増加せず、海外のみ増加するという現象が発生し、収益は国内が変わらないが、海外は減少することになる。当然円高になれば逆に費用が海外のみ減少し逆の現象が起こる。まとめると、国内での売上が外貨が中心であり、費用は円貨で発生するため、外貨を円貨に換算する際に、売上は国内外ともに変動するが、海外子会社の費用までを負担している本社を中心として費用は円ベースで発生するため換算影響を受けないため売上と所得の逆転現象が起きる。

ここから言えることは、例えば、売上で所得の定式配分を行った場合は、売上から所得にいたるまでに受ける為替の差を無視することになるということであり、上記の2009年から定式配分アプローチで国内所得の大幅な増加の一つの要因は為替にあるといえそうである。つまり、もともと高コストである国内所得は、これまでは円安により利益を確保できていたが、円高により国内所得の黒字確保が難しくなり、それを売上等で所得を按分する場合には、大幅な国内所得の増加となる。したがって、定式配分アプローチを導入する際には、この為替の影響をどう調整するかが大きなポイントとなる。

また、そもそも現在の国内外の所得の算出方法も問題となろう。国内外の利益のうち外貨分については決算上円貨に換算しただけであって外貨のまま保有している。その決算のために作成された数値をもとに国内外の所得を按分するのは非合理的であろう。

(表6) 為替レートの推移

	2007年	2008年	2009年	2010年	2011年
対ドル	117.78	103.36	93.6	87.75	79.73
対ユーロ	161.26	152.49	130.34	116.28	111.06
				出典: 日本銀行HP	

(5) 配当の推移について

トヨタ本社が受け取っている配当金については(表7)のとおりであり、2009年度から施行された外国子会社配当益金不算入制度の影響は、リーマンショック等の影響で業績が落ち込んでいることから、この数値だけでトヨタの配当政策に影響があったとは言えない。なお、定式配分アプローチの導入とは直接関係ないが、ロイヤリティーは製品代金等に上乗せして回収しているため区分経理されていない。

(表7) 配当金の推移

	(百万円)				
	2007	2008	2009	2010	2011
受取配当金	375,554	388,925	242,562	331,293	475,206
支払配当金	443,199	313,550	141,119	156,790	157,718
				有価証券報告書より作成	

(6) 日本への納税について

日本は子会社については配当非課税措置を導入しているため、外国子会社が利益を上げても、当該外国子会社に対する日本に課税権はない。したがって、国内が赤字である場合には、法人住民税均等割、法人事業税の外形標準課税(付加価値割・資本割)による納付が発生するのみ。その金額は下記の2010年度・65,971百万円、2011年度85,290百万円。

法人税(国税)については、繰越欠損金が発生しているものの、将来利益を見込んで繰延税金資産を計上税務上の繰越欠損金に係る繰延税金資産の金額は2010年度・296,731百万円、2011年度・337,992百万円)していることから、このまま恒常的に日本国内が赤字で法人税を支払えないと監査人が判断することになればそれを取崩すことになるため、今後も国内利益がマイナスであり続けることはトヨタとしても取りえない選択肢だと思われる。ただし、過年度の利益の見込みを修正し、少しずつ取り崩し連結決算で大幅な損失を計上しないようにすることなどは十分あり得る。

(表8) 法人税等について (平成23年度有価証券報告書より抜粋)

16 法人税等

税金等調整前当期純利益・損失(△)の内訳は次のとおりです。

	金額：百万円	
	3月31日に終了した1年間	
	平成22年	平成23年
税金等調整前当期純利益・損失(△)：		
当社および日本国内子会社	△ 114,569	△ 278,229
海外子会社	406,037	841,519
合計	291,468	563,290

法人税等の内訳は次のとおりです。

	金額：百万円	
	3月31日に終了した1年間	
	平成22年	平成23年
税金費用—当年度分：		
当社および日本国内子会社	65,971	85,290
海外子会社	1,156	141,821
当年度分合計	67,127	227,111
税金費用・利益(△)—繰延税額：		
当社および日本国内子会社	△ 126,716	△ 44,268
海外子会社	152,253	129,978
繰延合計	25,537	85,710
税金費用合計	92,664	312,821

○ホンダ

(1) 概況

(表1) 試算結果

	2007	2008	2009	2010	2011
売上高	12,002,834	10,011,241	8,579,174	8,936,867	7,948,095
うち国内(仕向地)	1,585,777	1,446,541	1,577,318	1,503,842	1,517,927
うち国外(仕向地)	10,417,057	8,564,700	7,001,856	7,433,025	6,430,168
国外比率	87%	86%	82%	83%	81%
うち国内(輸出込)	4,630,877	3,878,941	3,142,218	3,373,342	3,151,527
うち国外(輸出抜)	7,371,957	6,132,300	5,436,956	5,563,525	4,796,568
国外比率	61%	61%	63%	62%	60%
有形固定資産	3,232,846	3,541,924	3,485,146	3,391,573	3,534,908
うち国内	1,084,163	1,140,316	1,113,386	1,053,168	1,048,402
うち国外	2,148,683	2,401,608	2,371,760	2,338,405	2,486,506
国外比率	66%	68%	68%	69%	70%
従業員数	178,960	181,876	176,810	179,060	187,094
うち国内	69,747	70,295	70,580	69,660	68,171
うち国外	109,213	111,581	106,230	109,400	118,923
国外比率	61%	61%	60%	61%	64%
税引前当期純利益	895,841	161,734	336,198	630,548	257,403
うち国内	228,868	-132,652	-24,723	115,740	-125,787
うち国外	666,973	294,386	360,921	514,808	383,190
FA後(①3要素按分)					
国内利益	255,975	45,983	101,140	182,403	73,097
変化額	27,107	178,635	125,863	66,663	198,884
変化率	12%	135%	509%	58%	158%
FA後(②売上按分)					
国内利益	118,356	23,369	61,811	106,105	49,159
変化額	-110,512	156,021	86,534	-9,635	174,946
変化率	-48%	118%	350%	-8%	139%
FA後(②売上(輸出込)按分)					
国内利益	345,629	62,665	123,136	238,009	102,064
変化額	116,761	195,317	147,859	122,269	227,851
変化率	51%	147%	598%	106%	181%
FA後(③資産按分)					
国内利益	300,428	52,070	107,404	195,801	76,342
変化額	71,560	184,722	132,127	80,061	202,129
変化率	31%	139%	534%	69%	161%
FA後(④従業員数按分)					
国内利益	349,141	62,510	134,205	245,303	93,789
変化額	120,273	195,162	158,928	129,563	219,576
変化率	53%	147%	643%	112%	175%

ホンダの場合は、2007年度の売上での按分を除いては、すべて国内所得がプラスに変化した。変化率でみると2009年度が突出しているが、これは国内所得の絶対値が少ないため変化率が大きく出ていることが原因である。トヨタと比較して明らかに異なるのは2010年度の国内所得がプラスとなっている点、及び2007、2008年度を見ても売上高、所得の国内外比率を比較してもトヨタのように逆転が起こっていない点である。したがって、主にこの2点を下記で分析したい。

(2) コスト等分析

ホンダの場合は、トヨタと違い、2010年度については、単体の営業利益ベースでも黒字を確保しているものの、この期を除けば、2008、2009年、2011年度と営業損失である。(表2)。

コストについては、トヨタ同様、研究開発費及び輸送費の本社負担が大きく、売上高に占める販管費の比率を連結と単体で比較した場合(表4)、トヨタよりも日本の本社負担が重いと言える。

また、国内に占める輸出の推移も比率で比較すればトヨタとは大差がなく、国内所得の減少は国内市場の縮小ではなく、輸出に影響を受けていることがわかる。(表5)

(表2) 営業利益等の推移(単体)

	(百万円)				
	2007	2008	2009	2010	2011
売上総利益	1,287,672	924,167	748,037	877,533	678,045
販売費及び一般管理費合計	1,147,182	1,082,615	819,632	863,539	814,803
営業利益又は営業損失(△)	140,490	△ 158,447	△ 71,594	13,994	△ 136,757
営業外収益合計	234,053	180,860	342,209	243,092	213,057
営業外費用合計	23,388	25,658	29,223	27,317	35,911
営業外収益合計・費用差額	210,665	155,202	312,986	215,775	177,146
経常利益又は経常損失(△)	351,154	△ 3,244	241,391	229,769	40,388
特別利益合計	6,475	1,399	1,668	115,334	31,383
特別損失合計	4,245	78,158	4,378	172,690	29,348
特別利益・損失差額	2,230	△ 76,759	△ 2,710	△ 57,356	2,035

有価証券報告書より作成

(表3) 販管費(単体)の推移

販管費の推移	(百万円)				
	2007	2008	2009	2010	2011
運送費	135,434	122,625	78,525	85,004	79,255
広告宣伝費	91,340	88,088	43,357	41,780	41,059
製品保証引当金繰入額	65,016	43,298	30,262	44,197	22,619
貸倒引当金繰入額	4,897	-	2,173	-	1,194
従業員給与手当	71,564	61,492	55,180	54,358	53,642
退職給付費用	12,983	14,593	17,014	13,514	16,013
賞与引当金繰入額	14,352	9,050	9,144	10,166	9,304
減価償却費	12,716	12,649	11,295	9,557	7,807
役員賞与引当金繰入額	587	293	351	466	274
執行役員賞与引当金繰入額	384	206	218	317	467
研究開発費	576,173	589,221	469,970	486,773	507,952
その他	161,736	141,100	102,143	117,407	75,217
計	1,147,182	1,082,615	819,632	863,539	814,803

有価証券報告書より作成

(表4) 売上高に占める販管費の推移

	2007	2008	2009	2010	2011
連結					
売上高(百万円)	12,002,834	10,011,241	8,579,174	8,936,867	7,948,095
販管費(百万円)	1,918,596	1,838,819	1,337,324	1,382,660	1,277,280
研究開発費(百万円)	587,959	563,197	463,354	487,591	519,818
売上高/販管費	20.9%	24.0%	21.0%	20.9%	22.6%
単体					
売上高(百万円)	4,088,029	3,404,554	2,717,736	2,915,416	2,740,052
販管費(百万円)	1,147,182	1,082,615	819,632	863,539	814,803
売上高/販管費	28.1%	31.8%	30.2%	29.6%	29.7%

有価証券報告書より作成

(表5) 輸出額の推移

輸出額の推移(単体)	2007	2008	2009	2010	2011
					(億円)
売上高	40,880	34,045	27,177	29,154	27,400
国内販売	10,428	9,721	11,527	10,459	11,063
輸出額	30,451	24,324	15,649	18,695	16,336
売上高/輸出額	74.5%	71.4%	57.6%	64.1%	59.6%

決算短信より作成

(3) 為替の影響について

上記のとおり、特に2007年度について、トヨタは売上から所得にいたるまで、国内外比率の逆転が起きているが本田は起きていない。この影響を正確に分析することは困難であるが、その主な要因として、上述のトヨタの例で見たとおり、そもそも売上は仕向地であるが、所得算出にあたっては売上が国内で計上されること及び本田の国外生産比率の高さにあるとみることにはできそうである。(表6)のとおり、本田は2007年度から国外生産比率がトヨタより大幅に高い。したがってトヨタと比べ外貨取引が多く為替の影響を受けない。先ほどのトヨタで分析したことを当てはめると、国内における外貨取引がそもそも少ないため、それを円貨に換算したとしてもトヨタに比較すれば影響は軽微である。

(表6) 国外生産比率

国外生産比率(ホンダ)	2007	2008	2009	2010	2011
国内(万台)	133.1	126.4	84.0	99.2	71.0
国外(万台)	257.9	269.2	217.1	265.0	219.8
合計(万台)	391.1	395.7	301.2	364.3	290.9
国外生産比率	65.9%	68.0%	72.1%	72.7%	75.6%

ホンダプレスリリースより作成

国外生産比率(トヨタ)	2007	2008	2009	2010	2011
国内	5,160,293	4,254,984	3,956,996	3,721,351	3,940,509
国外	3,386,907	2,796,048	2,852,444	3,448,370	3,495,272
合計	8,547,200	7,051,032	6,809,440	7,169,721	7,435,781
国外生産比率	39.6%	39.7%	41.9%	48.1%	47.0%

有価証券報告書より作成

(4) 配当金の推移について

配当金については、2009年度に他の年度と比較して多額の配当を行っており、これは外国子会社等配当益金不算入制度の影響があると考えるのが自然。

(表7) 配当金の推移

配当金の推移	2007	2008	2009	2010	(百万円) 2011
受取配当金	186,484	129,561	305,105	196,214	182,182
支払配当金	156,055	114,318	68,953	97,428	108,136

有価証券報告書より作成

(5) 日本への納税について

ホンダの場合は、2010年度に黒字を確保しているが、税額が還付されており、また2011年度に大幅な国内所得の赤字を計上しているため、国内での支払い税額のうち法人税は含まれていない。外貨の換算を受けにくいホンダの場合でも、トヨタと同様に日本での法人税の納税が期待できない状況である。

(表8) 法人税等について (有価証券報告書より抜粋)

	2010年度			2011年度		
	国内	在外	合計	国内	在外	合計
税引前利益(△損失)	115,740	514,808	630,548	△125,787	383,190	257,403
連結損益計算書の「法人税等」の内訳は以下のとおりです。						
	国内	在外	合計	国内	在外	合計
法人税等						
当期分	△52,701	129,348	76,647	8,136	77,938	86,074
繰延分	22,324	107,856	130,180	△26,071	75,732	49,661
合計	△30,377	237,204	206,827	△17,935	153,670	135,735

○キヤノン

(1) 概況

(表1) 試算結果

	2007	2008	2009	2010	2011
売上高	4,481,346	4,094,161	3,209,201	3,706,901	3,557,433
うち国内(仕向地)	947,587	868,280	702,344	695,749	694,450
うち国外(仕向地)	3,533,759	3,225,881	2,506,857	3,011,152	2,862,983
国外比率	79%	79%	78%	81%	80%
うち国内(輸出込)	3,456,444	3,239,280	2,451,505	2,729,501	2,728,202
うち国外(輸出抜)	1,024,902	854,881	757,696	977,400	829,231
国外比率	23%	21%	24%	26%	23%
有形固定資産	4,512,625	1,476,326	1,387,181	1,354,989	1,328,866
うち国内	2,715,294	1,314,092	1,205,887	1,104,949	1,070,412
うち国外	1,797,331	162,234	181,294	250,040	258,454
国外比率	40%	11%	13%	18%	19%
従業員数	131,352	166,980	168,879	198,307	198,307
うち国内	55,227	72,445	73,635	70,346	70,346
うち国外	76,125	94,535	95,244	127,961	127,961
国外比率	58%	57%	56%	65%	65%
税引前当期純利益	768,388	481,147	219,355	392,863	374,524
うち国内	575,017	382,299	130,857	302,965	287,592
うち国外	193,371	98,848	88,498	89,898	86,932
キヤノン					
FA後(①3要素按分)					
国内利益	315,964	246,354	111,446	177,822	169,216
変化額	-259,053	-135,945	-19,411	-125,143	-118,376
変化率	-45%	-36%	-15%	-41%	-41%
FA後(②売上按分)					
国内利益	162,477	102,041	48,007	73,737	73,111
変化額	-412,540	-280,258	-82,850	-229,228	-214,481
変化率	-72%	-73%	-63%	-76%	-75%
FA後(②売上(輸出込)按分)					
国内利益	443,508	302,473	99,962	223,082	220,555
変化額	-131,509	-79,826	-30,895	-79,883	-67,037
変化率	-23%	-21%	-24%	-26%	-23%
FA後(③資産按分)					
国内利益	462,347	428,274	190,687	320,367	301,682
変化額	-112,670	45,975	59,830	17,402	14,090
変化率	-20%	12%	46%	6%	5%
FA後(④従業員数按分)					
国内利益	323,069	208,748	95,644	139,361	132,856
変化額	-251,948	-173,551	-35,213	-163,604	-154,736
変化率	-44%	-45%	-27%	-54%	-54%

キヤノンの場合は、自動車二社と比較した場合、特に外国の売上高における輸出の割合が大きく、輸出を国内カウントした場合の売上高の国外比率は21～26%と低い。したがって、トヨタの2. で記載した構造的な要因を大きく受ける。結果として、資産を除いた要因で按分するとすべて国内所得が減少する結果となった。

以下、上記の分析と同様、コスト構造、法人税等について同様に分析を行っておきたい。

(2) コスト等分析

利益については、営業利益、経常利益ともに単体でも好調を維持している（表2）。コストについては、やはり販管費に占める研究開発費の割合が高く、全世界連結ベースの研究開発費のほとんどをキヤノン本社で計上しており、やはりそもそも国内の利益率が低いことがわかる。（表3）

また、国内販売、輸出ともに逡減しているものの、自動車ほど変動幅が大きい。（表5）

(表2) 営業利益等の推移 (単体)

	(百万円)				
	2007	2008	2009	2010	2011
売上総利益	1,094,299	919,293	554,490	714,125	696,738
販売費及び一般管理費合計	560,458	560,587	456,713	473,760	449,824
営業利益又は営業損失(△)	533,841	358,706	97,777	240,365	246,914
営業外収益合計	108,956	117,797	118,847	98,125	85,111
営業外費用合計	89,954	117,417	73,940	63,748	49,973
営業外収益・費用差額	19,002	380	44,907	34,377	35,138
経常利益又は経常損失(△)	552,843	359,086	142,684	274,742	282,052
特別利益合計	898	71	292	692	709
特別損失合計	4,368	26,155	20,688	42,231	40,612
特別利益・損失差額	△ 3,470	△ 26,084	△ 20,396	△ 41,539	△ 39,903

有価証券報告書より作成

(表3) 販管費 (単体) の推移

販管費の推移	(百万円)				
	2007	2008	2009	2010	2011
販売員給与手当	27,955	27,617	27,616	31,105	30,831
事務員給与手当	25,355	25,059	24,084	25,242	26,313
製品保証引当金繰入額	2,557	5,057	632	1,545	2,010
賞与引当金繰入額	1,546	1,459	1,261	1,386	1,088
退職給付費用	△ 454	984	3,953	4,043	4,575
減価償却費	25,437	31,217	20,726	20,119	22,457
研究開発費	344,752	350,748	291,612	287,136	271,641
広告宣伝費	28,659	22,925	11,771	17,935	11,283
環境対策引当金繰入額	408			5,345	2,972
その他	104,243	95,521	75,058	79,904	76,654
計	560,458	560,587	456,713	473,760	449,824

有価証券報告書より作成

(表4) 売上高に占める販管費の推移

	2007	2008	2009	2010	2011
連結					
売上高(百万円)	4,481,346	4,094,161	3,209,201	3,706,901	3,557,433
販管費(百万円)	1,122,047	1,067,909	905,738	1,079,719	1,050,892
研究開発費(百万円)	368,261	374,025	304,600	315,817	307,800
売上高/販管費	25.0%	26.1%	28.2%	29.1%	29.5%
単体					
売上高(百万円)	2,887,912	2,721,094	2,025,546	2,317,043	2,160,732
販管費(百万円)	560,458	560,587	456,713	473,760	449,824
売上高/販管費	19.4%	20.6%	22.5%	20.4%	20.8%

有価証券報告書より作成

(表5) 輸出額の推移

輸出額等の推移(単体)	2007	2008	2009	2010	2011
					(百万円)
国内販売	379,055	350,094	276,385	283,291	283,291
輸出額	2,508,857	2,371,000	1,749,161	2,033,752	2,033,752

決算短信より作成(ただし、2011年度は不明のため、2010年度を横置き)

(3) 配当金の推移

受取・支払ともに大きな変化はない。また受取ロイヤリティーを有価証券報告書に区分経理して記載しているが、これについて、2010年度より減額している。(もちろんこの減少分を配当に回すようなことは移転価格税制が機能している限りにおいてできない)

(表6) 配当金の推移

配当金等の推移	2007	2008	2009	2010	2011
					(百万円)
受取配当金	16,816	13,512	15,522	19,737	15,234
支払配当金	140,693	137,258	135,792	148,056	108,136
受取ロイヤリティー	30,709	25,180	30,344	16,882	17,120

有価証券報告書より作成

(4) 日本への納税について

国内での所得を計上していることから、上記の自動車2社とは違い、法人税の支払いもなされているものと思われる。

(表7) 法人税等について (有価証券報告書より抜粋)

注12 法人税等

連結損益計算書の税引前当期純利益及び法人税等の内訳は以下のとおりであります。

(単位 百万円)

	第110期			第111期		
	国内	海外	合計	国内	海外	合計
税引前当期純利益	302,965	89,898	392,863	287,592	86,932	374,524
法人税等						
当期税額	78,359	32,420	110,779	67,671	23,615	91,286
繰延税額	35,496	△6,115	29,381	21,047	8,082	29,129
合計	113,855	26,305	140,160	88,718	31,697	120,415

○京セラ

(1) 概要

(表1) 試算結果

	2007	2008	2009	2010	2011
売上高	1,290,436	1,128,586	1,073,805	1,266,924	1,190,870
うち国内	507,837	473,387	470,643	559,883	559,344
うち国外	782,599	655,199	603,162	707,041	631,526
国外比率	61%	58%	56%	56%	53%
有形固定資産	357,061	266,054	240,099	247,754	260,537
うち国内	233,569	190,488	176,884	185,969	187,566
うち国外	123,492	75,566	63,215	61,785	72,971
国外比率	35%	28%	26%	25%	28%
従業員数	66,496	59,514	63,876	66,608	71,489
うち国内	23,207	24,103	24,592	24,983	25,529
うち国外	43,289	35,411	39,284	41,625	45,960
国外比率	65%	60%	62%	62%	64%
税引前当期純利益	174,842	55,982	60,798	172,332	114,893
うち国内	53,344	31,735	28,477	97,407	62,407
うち国外	121,498	24,247	32,321	74,925	52,486
京セラ					
FA後(①3要素按分)					
国内利益	81,400	28,745	31,615	90,050	59,236
変化額	28,056	-2,990	3,138	-7,357	-3,171
変化率	53%	-9%	11%	-8%	-5%
FA後(②売上按分)					
国内利益	68,807	23,482	26,647	76,157	53,965
変化額	15,463	-8,253	-1,830	-21,250	-8,442
変化	29%	-26%	-6%	-22%	-14%
FA後(③資産按分)					
国内利益	114,372	40,082	44,791	129,356	82,714
変化額	61,028	8,347	16,314	31,949	20,307
変化率	114%	26%	57%	33%	33%
FA後(④従業員数按分)					
国内利益	61,020	22,673	23,407	64,637	41,029
変化額	7,676	-9,062	-5,070	-32,770	-21,378
変化率	14%	-29%	-18%	-34%	-34%

3要素、売上、従業員数で按分した場合、2009年度を除いてすべて国内所得がマイナスとなっている。ただし、2009年度は、ウィルコム関係の特別損失を28,948百万円計上しているため、これを除けばほとんど変わらない傾向にあるといえる。これは単純に上記で述べた売上高と所得の構造的要因によるものと思われる。ただし、京セラは輸出額を公表していないため、上記3社と同様の輸出要因を考慮した試算は出来なかった。

(2) コスト等分析

京セラの単体の研究開発(試験研究費)は、2012年度は約5億円、売上高/研究開発費は、0.09%と、キヤノンの売上高/研究開発費が12.6%であるのと比較すればかなり少ない。売上高/販管費で見ても、京セラが11.8%であるのに対して、キヤノンは20.8%であり、やはり少ない。これは国内の利益率がキヤノンと比較し

て良いことを意味する。

(表2) 営業利益等の推移 (単体)

	(百万円)				
	2007	2008	2009	2010	2011
売上総利益	125,900	73,708	62,528	115,716	84,592
販売費及び一般管理費合計	77,349	82,244	63,511	69,724	67,253
営業利益又は営業損失(△)	48,551	△ 8,536	△ 983	45,992	17,699
営業外収益合計	44,899	39,315	36,092	46,166	51,392
営業外費用合計	3,239	1,787	2,246	823	1,848
営業外収益・費用差額	41,660	37,528	33,846	45,343	49,544
経常利益又は経常損失(△)	90,211	28,992	32,863	91,285	67,243
特別利益合計	2,260	338	500	1,649	1,204
特別損失合計	3,620	12,843	27,440	1,976	2,047
特別利益・損失差額	△ 1,360	△ 12,505	△ 26,940	△ 327	△ 843

有価証券報告書より作成

(表3) 販管費 (単体) の推移

販管費の推移	(百万円)				
	2007	2008	2009	2010	2011
販売手数料	334	275	196	224	211
販売促進費	1,908	2,041	1,266	1,586	1,877
発送運賃	4,033	3,823	3,385	4,440	4,209
広告宣伝費	3,524	3,424	2,380	2,602	2,704
補修サービス費	933	2,901	45	32	21
役員報酬	273	247	266	301	248
役員賞与引当金繰入額	133	24	41	243	164
給料及び手当	23,434	24,955	22,474	22,880	23,181
賞与引当金繰入額	3,122	2,493	3,433	3,760	3,016
退職給付引当金繰入額	267	597	812	725	800
福利厚生費	5,089	5,101	4,563	4,500	4,918
技術料	547	782	412	380	272
賃借料	1,699	1,427	1,122	1,073	1,002
支払報酬				3,766	4,220
減価償却費	4,899	7,783	5,673	5,287	5,187
のれん償却額		2,410	2,410	2,654	2,654
租税公課	2,389	2,200	1,874	2,189	2,131
修繕費				3,117	4,276
試験研究費	4,654	3,509	2,324	1,420	521
通信費	568	674	537	480	463
旅費及び交通費	3,013	2,418	1,482	1,844	1,816
事務用品費	135	125	83	91	82
交際費	358	215	187	164	139
寄付金	461	566	130	481	514
貸倒引当金繰入額	852	362	24	20	5
その他	39,655	42,061	25,817	33,656	31,622
計	77,349	82,244	63,511	69,724	67,253

有価証券報告書より作成

(表4) 研究開発費の推移

	2007	2008	2009	2010	2011
研究開発費(百万円)	26,977	31,431	23,733	26,341	22,680

有価証券報告書より作成

(表5) 売上高に占める販管費の推移

	2007	2008	2009	2010	2011
連結					
売上高(百万円)	1,290,436	1,128,586	1,073,805	1,266,924	1,190,870
販管費(百万円)	254,253	248,529	221,975	222,131	223,052
売上高/販管費	19.7%	22.0%	20.7%	17.5%	18.7%
単体					
売上高(百万円)	539,320	521,993	473,656	658,297	570,310
販管費(百万円)	77,349	82,244	63,511	69,724	67,253
売上高/販管費	14.3%	15.8%	13.4%	10.6%	11.8%

有価証券報告書より作成

(3) 為替の影響について

トヨタで見たとおり、国内外の売上高と所得が逆転するのは為替の影響は大きいと思われる。その意味で、2007～2008年度については、売上が仕向地である構造的な要因に加え為替が影響しているものと考えられる。

(表6) 輸出額の推移

輸出額等の推移	2007	2008	2009	2010	2011
					(百万円)
国内販売	538,729	497,469	482,820	573,646	576,757
輸出額	388,879	360,150	315,679	451,620	380,978

有価証券報告書より作成(セグメント間売上高を輸出額とした。)

(4) 配当金について

支払配当金がほぼ一定であるのに対し、受取配当金は近年増加傾向にある。外国子会社等配当益金不算入制度の施行があった2009年度にはむしろ受取配当金は減少している。

(表7) 配当金の推移

配当金の推移	2007	2008	2009	2010	2011
					(百万円)
受取配当金	32,071	30,357	27,531	37,066	42,046
支払配当金	22,730	22,399	22,022	23,857	22,014

有価証券報告書より作成

(5) 日本への納税について

京セラは単体で見ても近年営業利益～税引前所得も黒字を確保できており、法人税の支払いは行われていると考えられる。

(表8) 法人税等について (有価証券報告書より抜粋)

16 法人税等

税引前当期純利益及び法人税等の内訳は次のとおりです。

	(百万円)	
	平成23年3月期	平成24年3月期
税引前当期純利益：		
国内	112,374	77,813
海外	59,958	37,080
税引前当期純利益計	172,332	114,893
当期税額：		
国内	21,297	20,685
海外	14,447	13,514
当期税額計	35,744	34,199
繰延税額：		
国内	11,892	△1,148
海外	△5,422	△2,916
繰延税額計	6,470	△4,064
法人税等	42,214	30,135

○コマツ

(1) 概要

(表1) 試算結果

	2007	2008	2009	2010	2011
売上高	2,243,023	2,021,743	1,431,564	1,843,127	1,981,763
うち国内	505,185	452,172	323,813	349,184	402,505
うち国外	1,737,838	1,569,571	1,107,751	1,493,943	1,579,258
国外比率	77%	78%	77%	81%	80%
有形固定資産	491,146	525,462	525,100	508,387	529,656
うち国内	363,646	400,554	380,592	354,797	356,424
うち国外	127,500	124,908	144,508	153,590	173,232
国外比率	26%	24%	28%	30%	33%
従業員数	39,267	39,855	38,518	41,059	44,206
うち国内	18,570	19,355	18,546	18,253	18,798
うち国外	20,697	20,500	19,972	22,806	25,408
国外比率	53%	51%	52%	56%	57%
税引前当期純利益	322,210	128,782	64,979	219,809	249,609
うち国内	151,878	5,426	-35,965	68,682	79,712
うち国外	170,332	123,356	100,944	151,127	169,897
コマツ					
FA後(①3要素按分)					
国内利益	154,504	63,171	31,027	97,588	108,270
変化額	2,626	57,745	66,992	28,906	28,558
変化率	2%	1064%	186%	42%	36%
FA後(②売上按分)					
国内利益	72,570	28,803	14,698	41,643	50,697
変化額	-79,308	23,377	50,663	-27,039	-29,015
変化	-52%	431%	141%	-39%	-36%
FA後(③資産按分)					
国内利益	238,565	98,169	47,097	153,402	167,971
変化額	86,687	92,743	83,062	84,720	88,259
変化率	57%	1709%	231%	123%	111%
FA後(④従業員数按分)					
国内利益	152,378	62,541	31,287	97,717	106,143
変化額	500	57,115	67,252	29,035	26,431
変化率	0%	1053%	187%	42%	33%

売上以外の按分では国内所得が増大する結果となった。これは売上按分では、売上が仕向地で計上していることの影響を直接受けることによる。また、仕向地での売上に比べて、資産、従業員の国外比率は少ない。さらに売上による按分結果を見ると、2008～2009年度の数值は大幅に国内所得が増加しているが、これは(表2)のとおり、2008年度は多額の特別損失の計上、2009年度は同じく多額の特別損失の計上に加え、営業損失となっているため国内所得が低いことが原因と考えられる。

(表2) 営業利益等の推移 (単体)

	(百万円)				
	2007	2008	2009	2010	2011
売上総利益	235,781	142,107	63,508	181,162	174,224
販売費及び一般管理費合計	108,638	115,361	90,337	100,086	118,885
営業利益又は営業損失(△)	127,143	26,746	△ 26,829	81,075	55,338
営業外収益合計	20,793	21,492	32,296	14,210	38,933
営業外費用合計	12,435	8,203	2,246	9,043	6,192
営業外収益合計・費用差額	8,358	13,289	30,050	5,167	32,741
経常利益又は経常損失(△)	135,500	40,034	△ 1,120	86,242	88,097
特別利益合計	10,943	417	275	994	14,883
特別損失合計	1,304	25,979	13,000	14,338	12,731
特別利益・損失差額	9,639	△ 25,562	△ 12,725	△ 13,344	2,152

有価証券報告書より作成

(2) コスト等分析

(表3) を見る限り、コマツも、基本的には自動車と同じ構図であり、運搬費及び研究開発費を本社で持っている分だけ国内所得の利益率が悪いことが想定される。他方、売上高に占める販管費(表4)で見るとむしろ単体の方が低い傾向にあり、世界の子会社への費用配賦が他社と比較して多くなされている可能性がある。なお、輸出額が公表資料からは不明であったが、国内販売額は堅調に推移しており、また自動車と比較して単体の営業利益がマイナスとなっていないことから輸出額も大幅に悪化していない可能性が高い。

(表3) 販管費 (単体) の推移

販管費の推移	(百万円)				
	2007	2008	2009	2010	2011
販売手数料	3,192	3,396	2,218	1,333	1,085
運搬費	29,991	28,273	15,949	24,338	29,317
給料及び手当	27,316	29,591	26,881	27,226	34,597
賞与引当金繰入額	3,169	2,904	2,229	2,596	3,531
役員賞与引当金繰入額	371	118	70	385	396
退職給付費用	1,834	3,035	3,397	3,095	4,109
減価償却費	6,709	8,867	8,914	9,105	10,205
研究開発費	33,318	38,561	35,961	37,234	45,040
サービス代行費			4,600	3,798	3,816
賃借料	2,760	2,354	1,815	1,154	3,816
修繕費				4,725	6,163
その他		△ 1,741	△ 11,700	△ 14,906	△ 20,082
計	108,660	115,358	90,334	100,083	121,993

有価証券報告書より作成

(表4) 売上高に占める販管費の推移

	2007	2008	2009	2010	2011
連結					
売上高(百万円)	2,243,023	2,021,743	1,431,564	1,843,127	1,981,763
販管費(百万円)	317,474	322,677	249,286	264,691	282,335
売上高/販管費	14.2%	16.0%	17.4%	14.4%	14.2%
単体					
売上高(百万円)	926,731	787,028	457,676	742,519	851,139
販管費(百万円)	108,683	115,361	90,337	100,086	118,885
売上高/販管費	11.7%	14.7%	19.7%	13.5%	14.0%
有価証券報告書より作成					

(表5) 国内販売額の推移

国内販売額の推移(単体)	(百万円)				
	2007	2008	2009	2010	2011
国内販売	505,185	831,569	498,568	349,184	402,505
有価証券報告書より作成					

(3) 配当金について

2009年度に受取配当金が多いが、これは業績が悪化したことが主要因であると考えられる。

(表6) 配当金の推移

配当金の推移	(百万円)				
	2007	2008	2009	2010	2011
受取配当金	18,410	19,237	29,511	12,159	37,200
支払配当金	41,815	39,330	15,496	36,798	40,339
有価証券報告書より作成					

(4) 国内への納税について

コマツについても恒常的な国内赤字体質となっていないため法人税は支払われていると考えられる。

(表7) 法人税等について (有価証券報告書より抜粋)

15. 法人税等

2010年度及び2011年度における税引前当期純利益及び法人税等の内訳は次のとおりである。

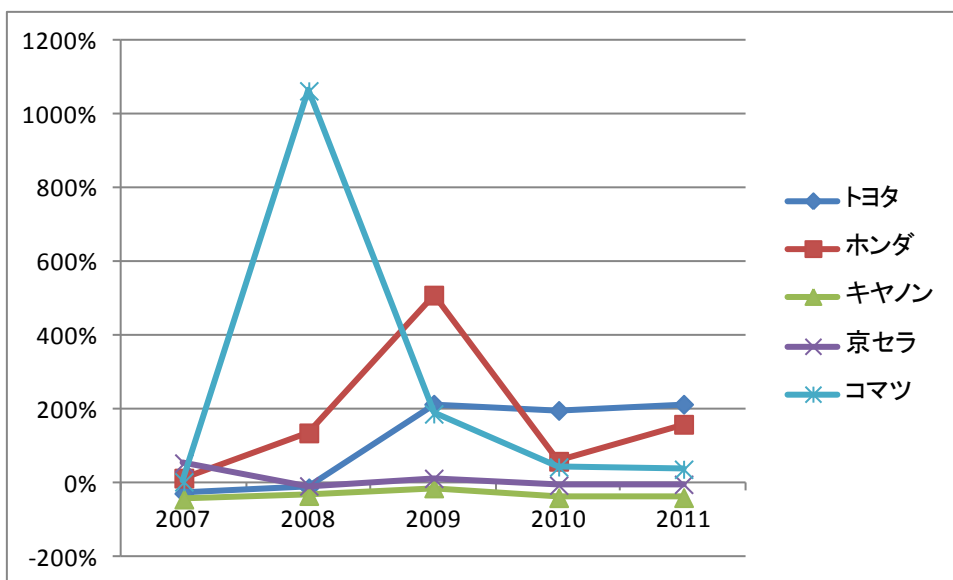
	2010年度		2011年度	
	百万円		百万円	
税引前当期純利益				
国内	68,682		79,712	
在外	151,127		169,897	
計	219,809		249,609	
法人税等				
当期分				
国内	15,391		16,618	
在外	42,532		49,802	
小計	57,923		66,420	
繰延分				
国内	4,885		8,911	
在外	1,898		△ 861	
小計	6,783		8,050	
計	64,706		74,470	

○小括

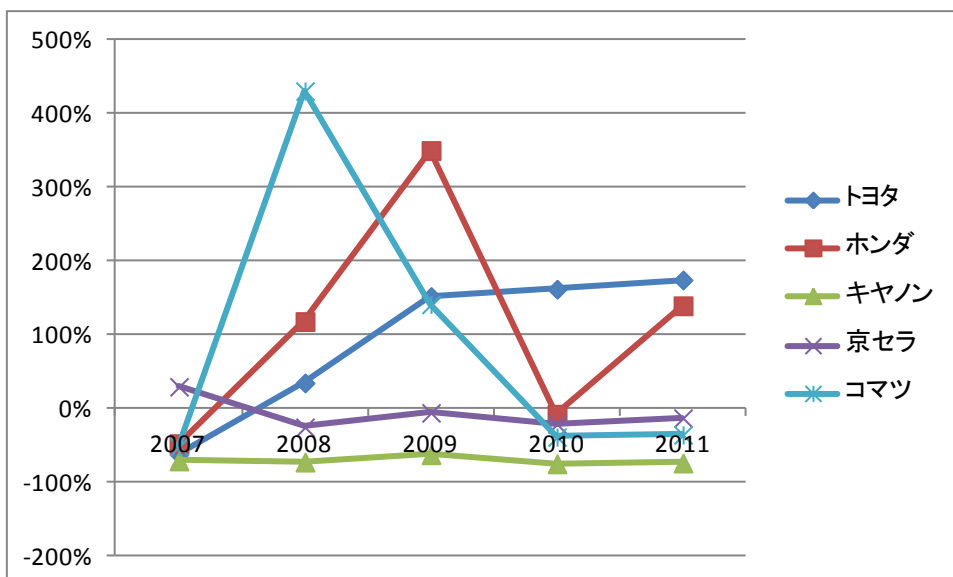
最後に各社を比較し、上記で上がった論点について小括することとする。

(1) 各配分キーで所得を按分した場合の所得変化率

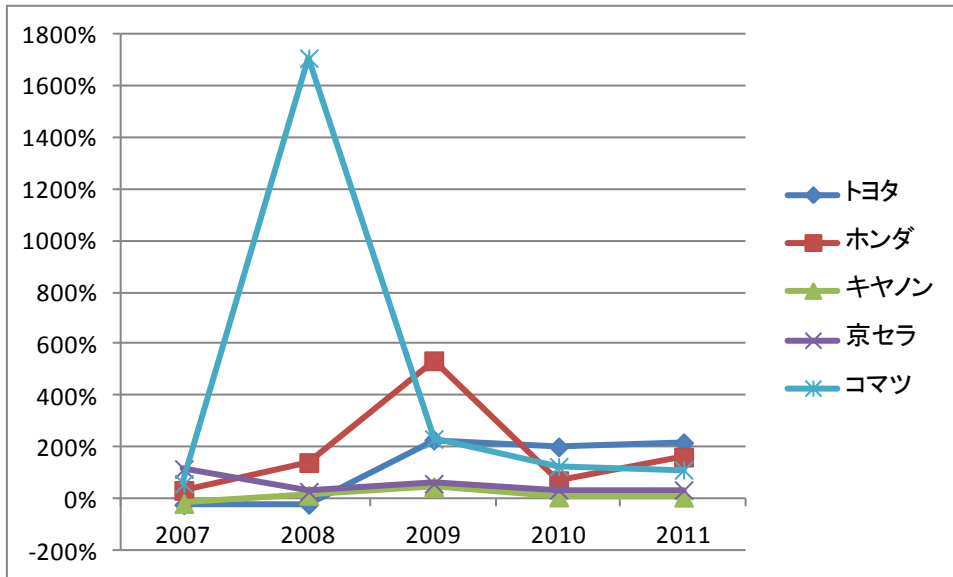
< 3要素按分 >



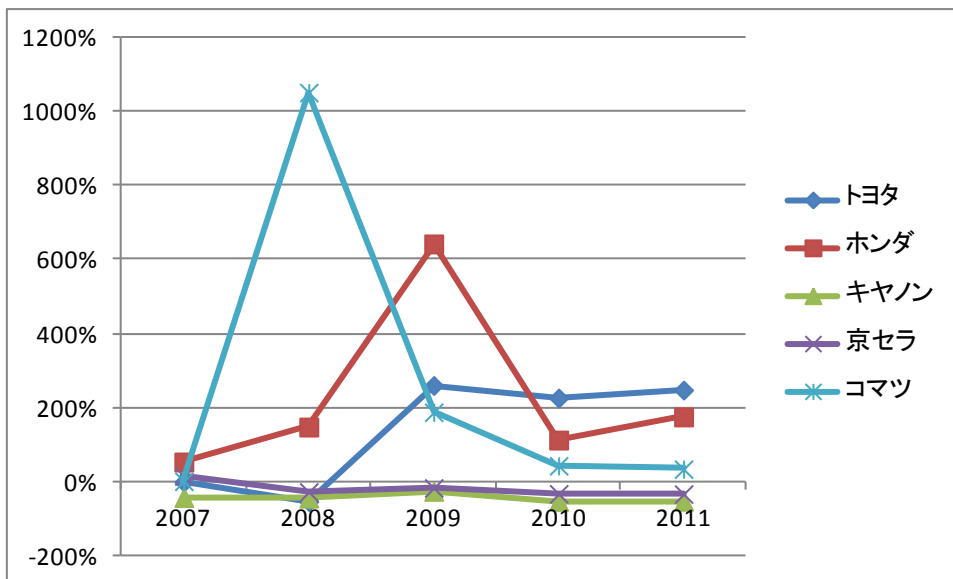
< 売上高按分 >



<資産按分>



<従業員数按分>



変化率で見ると、その大きさは母数となる国内所得の絶対値に依存するため、大きさ自体には意味がないが、それがプラスかマイナスかというところに着目すれば、キヤノン、京セラはどの配分キーで按分しても安定的であり、且つおおよそどの項目でも国内所得が減少する結果となった。その反面、トヨタについては売上高の2007年度、2008年度を除けばすべての配分キーで国内所得がプラスとなっている。配分キーごとに比較した差は国内外比率によるものであり、50%を閾値として例えば国内比率がそれを下回れば国内所得がマイナスに、上回れば国内所得がプラスに作用する。

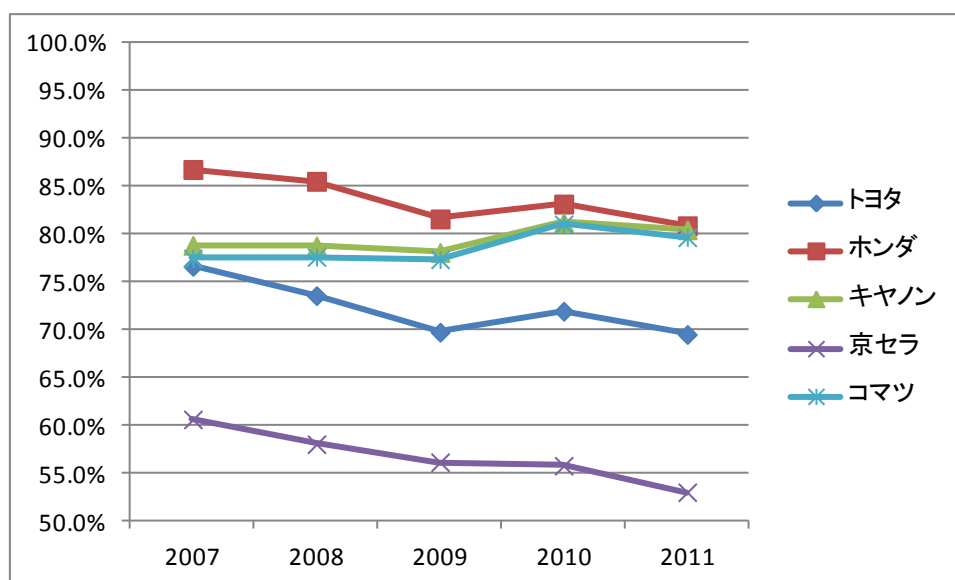
それに加え、上記の個社分析でも記載したとおり、売上高を配分キーとした場合は、売上高は仕向地であるのに対して国内所得は輸出を含んだ数値となることから、営業外損益、特別損益等特殊要因がない場合は、国内所得は減少することになる。

さらに、売上高から所得に至る段階で決算上の為替の影響を受けることになり、基本的には円高水準であれば国内所得にマイナス、円安水準であれば国内所得にプラスに働くことになる。

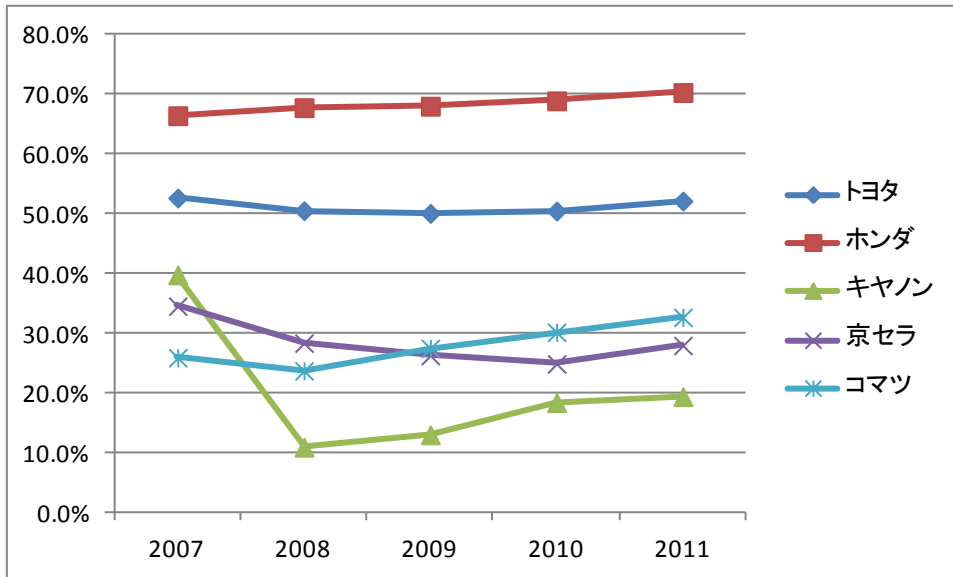
また、固定資産、従業員数については、例えばホンダのように海外生産比率が高い場合は、固定資産についても国外比率65%~70%と高いものの、従業員数はおよそ50%程度にとどまるところ、キヤノンのように輸出比率が高い場合には、資産の外国比率は10%代と低いが（2007年度は数値が数値の出所が他と異なるため除く）、従業員の国外比率は57%~65%と高いなど、輸出が多ければ国内に資産を置くことが必要となるものの、従業員は国外において販売会社の従業員を雇用する必要があるなど、輸出の大小にかなり影響を受ける配分キーであることがいえよう。さらにトヨタについては海外生産比率も高い割に相対的に国内従業員割合が高いことも特徴的である。

(参考) 各配分キーにおける外国比率

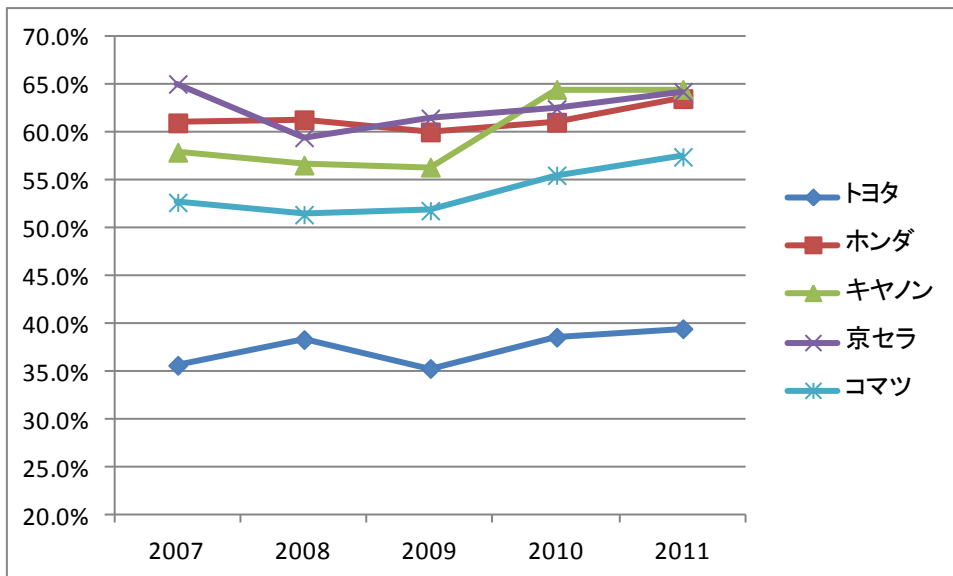
<売上高>



<固定資産>



<従業員数>



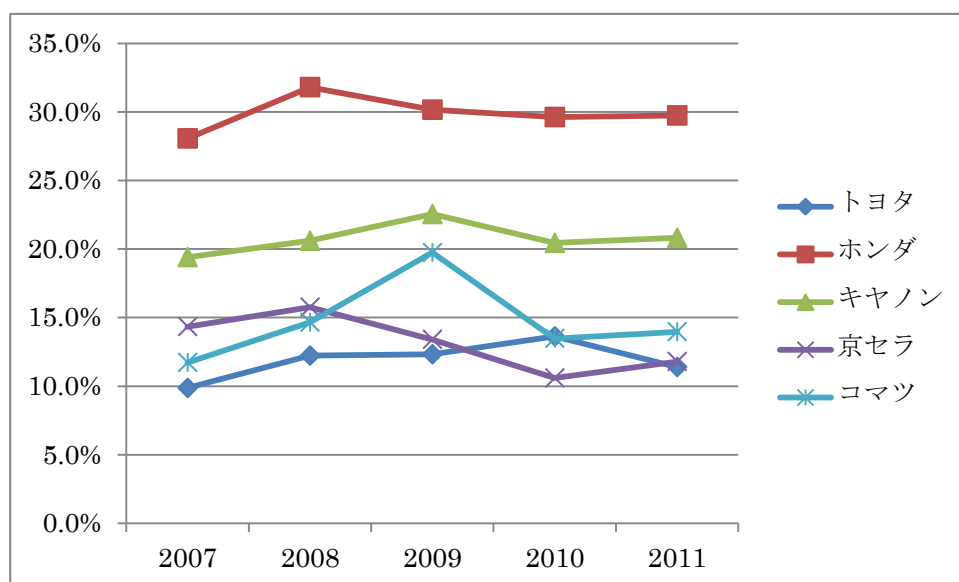
(2) 利益・コスト構造の要因

国内利益が各配分キーによりどのように動くかについては、上記で述べたとおり各配分キーの国内外比率であり、売上に関してはそれに加え売上高は仕向地であるが所得は国内に帰属する問題、及び為替の問題があると整理ができた。

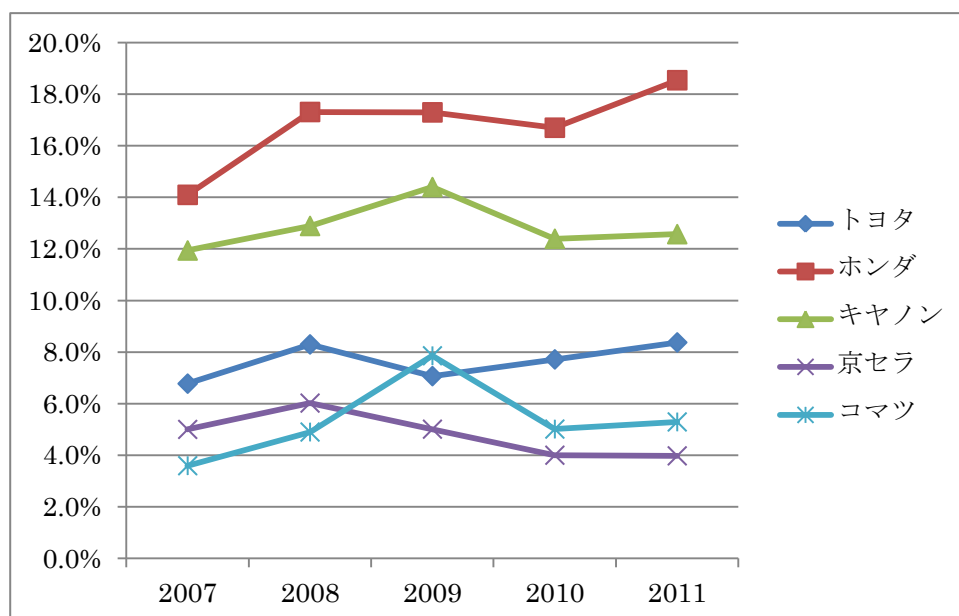
さらに、個社ごとに分析でしたように、国内所得はその費用配分において、国外よりも多く配分されており、結果として、国内所得の利益率は、相対的に国外所得よりも悪

くなり、費用が関係ない各配分キーで所得を按分した場合には、国内所得が増加する可能性が高いことを指摘した。これについて利益と費用の関係について比較したのが以下の図である。

<販管費／売上高>



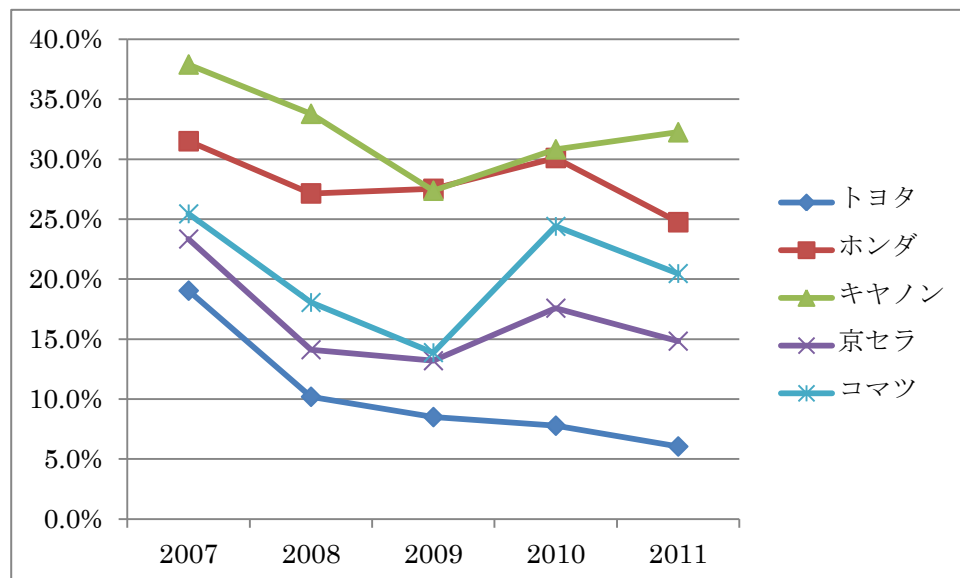
<研究開発費／売上高>



特に、研究開発費については、連結に占める研究開発費と単体に占める研究開発費を唯一明らかにしていたホンダを見ると2011年度における連結で計上した研究開発

費のうちホンダ単体の研究開発費で98%を占めている。

<売上総利益率（売上総利益／売上高）>



上記の比較から、トヨタについて、販管費や研究開発費の売上高に占める割合は他社と比較して高くはないが、売上総利益率が悪く、したがって売上原価が高いことが営業利益等が低い原因であることがわかる。輸出比率等との関係及びこの高い原価の改善が進めば、国内で利益を計上し、定式配分アプローチで所得を配分した場合でも、(そもそも輸出による売上が国内に計上されることもあり)国内所得が減少する可能性が高いといえる。

また、国際課税全体の文脈になるが、前述したとおり米国では、仮に外国子会社配当等益金不算入制度の導入に当たって、費用配分を適切にする必要があるとの議論がなされていた。今回の個社分析では、事実、研究開発費についてはほとんど日本で費用を落としていることがわかった。その結果として国内の利益率は悪いであろうし、結果として法人税の支払いは少なくなる。さらに、先進国向けと新興国向けには販売する製品等も異なり、それに対する費用を日本ですべて計上できる制度となっていることは、企業行動を歪めていると言える。

第5章 日本への導入可能性等について（結びにかえて）

まず、これまでの先行研究等から、定式配分アプローチの影響について、研究により結果が分かれており、その効果・影響が明確でないこと、仮に売上という一番所得操作がしづらいつ考えられる配分キーを利用しても、所得操作が可能であり、その操作方法は、現行の税制で直面している問題（組織再編等による操作等）と同じものもあること、また、これまで OECD を中心として加盟国が議論を行い租税条約、移転価格ガイドライン等により、各国の税制を調和してきたものが、定式配分アプローチを導入するためには、その前提として多国籍企業の所得を決定するために税務会計や為替の水準について合意するなど、高度な調和を必要とするため、そのためには膨大なコストがかかることが予想されることなどが明らかとなった。

また、5社で行った試算では、仮に導入する場合に、上記論点の他にも、決算上の形式的な所得が為替の影響を受け、定式配分アプローチではこの為替の影響を排除することは困難であること、さらに仕向地の売上を配分キーに利用した場合に輸出をどのように扱うかが課題となること、定式配分アプローチだけの問題ではないが、そもそも費用配分をどうするかという問題があることが明らかとなった。

また、今後、ASEAN+3等の地域的な枠組みにおける導入の是非についても、メリットは、EUのCCCTBの議論でも挙げられているように、コンプライアンスコストの削減や、域内での損益通算（これは配当非課税措置を導入している場合には、あまり関係がないかもしれない。）があるものの、やはり、輸出、為替、税務会計の扱いをどうするかという問題点は残り、さらに仮にこの方式とした場合でも、二重課税等課税権の調整が消えることはないと考えられるため、新興国との課税紛争等を解決することを目的とするのであれば域内税制裁判所等の設立などの方が近道であると考えられる。

他方、上記で述べられた定式配分アプローチに関する問題点は、実は現行の移転価格税制をベースとした利益配分でも問題となっているものが多い。例えば、調和が困難であるとされる税務会計や為替の合意に関しても、利益分割法でも、個々の取引ベースによるそれらの合意が必要である。こうした個々の取引ベースでの合意にかかる労力を企業全体の所得に広げることで削減することも定式配分導入論者がこの方式を支持する大きな理由の一つであるが、これに加え、この取引に無形資産が含まれれば、日本にとって、特に新興国を相手にすれば貢献度を交渉する中で技術流出の可能性も大きいという理由もある。したがって、この理由をもって定式配分を導入すべきということにはつながらないにしても、この取引ベースの価格算定を、関連するプロジェクトはできるだけ含めるような形で「独立企業原則」を拡大していくことが一つの解決策となるかもしれない。

また、今後、現行の移転価格税制をベースとした国際課税の枠組みが続くとしても、その利益配分の方法の中で、もっとも価格の算定が困難かつ曖昧である利益分割法では、

OECD 移転価格ガイドラインでも、定式配分アプローチのコンセプトが採用されており、特に今後の途上国を中心とした各国との課税権を巡る争いでは、最も価格算定が曖昧なこの方法が問題となる可能性が高い。したがって、形式上は移転価格税制を踏襲しながらも、実質的な問題となっているケースには、すでにこの定式配分アプローチの考え方が導入されており、これを精緻化することこそが、現行の所得移転、課税権の争いを中心とした国際課税の問題を解決する方法であるともいえよう。

さらに、利益分割法における定式配分アプローチのコンセプトを精緻化していく中で、日本の国益の観点からは、コストベースの利益配分の方式を追求していくべきであろう。コストを日本で落とすことは雇用の確保や技術の流出の防止につながっている可能性が高く、さらに、コストを配分キーとした利益配分方式を積極的に採用することにより、結果として日本の税収の確保にもつながる。したがって日本の税務当局は、相互協議の場において、企業の実態をよく聴取し、積極的にコストを配分キーとした利益配分方式をもって交渉にあたること、またその交渉を有利に運ぶためにも OECD の場等でコストベースの利益配分が合理的なケースを積極的に積み上げていくことが必要であろう。

また、米国では、所得流出が現行の移転価格税制では起こっているというデータをもとに、その所得流出をどのように防ぐかという文脈で、その一つの手法として、定式配分アプローチの議論がなされてきたが、日本では、外国子会社配当等益金不算入制度が導入され、所得流出の恐れが増大している現在ですら、この実態調査が行われていない。本稿ではデータが入手できなかったことからそれを調査できなかったが、まずはそれを明らかにすべきである。そのうえで、日本からの所得や知的財産等の流出が明らかであれば、その原因は何かを突き止めた上で対策を講じる必要がある。米国では、知的財産から事後的に発生した利益に対する課税など、その方法の是非はともかく、自国で対応できるものを進めている。日本では、そもそも所得流出への対策が必要なのかということすら明らかでないため、そもそも対策を講ずべきなのかわからない。これは所得流出等が実は進んでいるのではないかという恐れがあるだけでなく、ただの蓋然性で防止措置を作ることをしないためにも、速やかな実態調査の実施が望まれる。

最後に日本の国際課税の枠組みに対して日本の課税権をどう考えるかという点から提言をする。これまで述べてきたとおり 2009 年度から外国子会社等配当益金不算入制度が導入されたことは、外国子会社が稼いだ所得に対して課税権をいわば放棄するという制度である。これに対して、上記第 4 章での試算では、例えばトヨタについて売上高の 2007 年度、2008 年度を除けばすべての配分キーで国内所得がプラスとなっており、特に 2009 年度～2011 年度は、全世界所得が黒字であるにもかかわらず、国内所得は赤字を計上しており、これを売上等のキーで所得を配分すると国内所得が黒字となる。その要因は上記で考察したとおり、日本の利益率が悪いこと及び為替等であ

る程度説明がつくが、そもそも輸出が国内所得に計上されるというこの試算の構造的な要因により、キャノンや京セラではむしろ国内所得がマイナスになるにもかかわらずトヨタでは配分した結果が黒字化するということは、現在の国際課税の在り方に疑問を呈する結果だと考えられる。すなわち、売上、資産、従業員で所得を配分すること自体は、その国、地域で発生しているそれぞれのファクターに応じた配分であり、少なくとも応益課税の原則に則った合理的な配分であるにもかかわらず、その結果が国内所得の大幅な増加ということは、2009年度税制改正で日本が国外所得に対して課税権を手放したことは、日本の財政を踏まえた国際課税制度の在り方として本当に正しかったのかという疑問を投げかけている。少なくとも、今後、具体的に米国で議論があったように国外所得に対する費用配賦をどう考えるかという点からの検討は必要であろう。

また、これは本稿の本題ではないが、法人税収の観点から見て、トヨタ、ホンダをはじめとして、近年の業績の悪化だけではなく、日本に費用が落とされることによって、企業は法人税の納税を抑えることが可能となっていることが、上記の試算の分析過程で明らかになった。また、2009年度に導入された配当を非課税所得とする措置により、少なくとも日本より税率の低い国からの配当は、その税率差分だけ日本の法人税収は低下しているはずである。今後、繰越欠損金や繰延税金資産等との関係により、企業は国内所得をある程度は計上する必要があるが、例えば繰延税金資産を過年度から緩やかに取り崩していくなどの行動をとることにより、その制約がなくなれば、ますます法人税率が高い日本で所得を計上することはしない可能性も考えられる。これは、このまま高い法人税率を維持したままであっても、企業が合理的な行動をとることにより（租税回避行動は別として）高い法人税率が高い法人税収を担保するものではないことを意味している。

(以上)

参考文献

- ・田近栄治(2011)「日本の法人税をどう設計するかー課税ベースの選択と国際化への対応」
- ・増井良啓(2008)「米国両議院税制委員会の対外直接投資報告書を読む」
- ・浅妻章如(2009)「海外子会社(からの配当)についての課税・非課税と、実現主義・時価主義の問題」
- ・みずほ総合研究所(2009)「国外所得免除方式をどう考えるか」
- ・北浜法律事務所 村島 雅弘「欧州における連結法人課税標準の統一」
プライスウォーターハウスクーパース LLP ワシントン DC 事務所/税務ディレクター村岡欣潤(2011)「米国税制の最近の動向ー米国両議院税制委員会レポートより、無形資産の移転を含む米国企業の国際的事業再編に係る最新動向」
- ・アメリカの税法 連邦税・州税のすべて(改訂六版) 須田 徹
- ・地方税の理論と課題(改訂版) 橋本 徹
- ・本庄資(2013)「国際課税における重要原則の再検討~公式配分方式(Formulary Apportionment method)の再検討~」
- ・Avi-Yona(2010)“Between Formulary Apportionment and the OECD Guidelines : A proposal for Reconciliation”
- ・Kevin Devine, Priscilla O’ Clock and Lloyd ‘Pat’ Seaton(2006)“Estimating Impact Of Formula Apportionment On Allocation Of Worldwide Income And The Potential For Double Taxation”
- ・Kimberly A. Clausinga, Yaron Lahav(2011)“Corporate tax payments under formulary apportionment: Evidence from the financial reports of 50 major U. S. multinational firms”
- ・Reuven S. Avi-Yonah, Kimberly A. Clausing and Michael C. Durst(2009)“Allocating Business Profits for Tax Purposes: A Proposal to Adopt a Formulary Profit Split”
- ・Michael P. Devereux And Simon Loretz(2008)“The Effects of EU Formula Apportionment on Corporate Tax Revenues”
- ・Susan C. Morse(2010)“REVISITING GLOBAL FORMULARY APPORTIONMENT”
- ・Rosanne Altshuler and Harry Grubert(2010)“Formula Apportionment: Is It Better Than The Current System and Are There Better Alternatives?”
- ・Report of the President’ s Advisory Panel on Federal Tax Reform(2005)
- ・Joint Committee On Taxation(2008)“Economic Efficiency And Structural Analyses Of Alternative U. S. Tax Policies For Foreign Direct Investment”
- ・米国財務省: General Explanations of the Administration’ s Fiscal year(2010-2013)
- ・米国下院予算委員会(Committee on Ways and Means) Discussion Draft : International

Tax reform (2011. 10. 26)

- ・同委員会の Discussion Draft (2011. 10. 26) に対する公聴会 (2011. 11. 17) における、Timoty Tuerff , tax partner Deloitte Tax LLP、John Harrington, partner in the tax department of the law firm of SNR Denton、Martin A. Sullivan, Ph.D, Economist and Contributing Editor Tax Analysts 証言
- ・同委員会の Transfer Pricing Issues に対する公聴会 (2010. 7. 22) における Reuven S. Avi-yonah、Martin A. Sullivan の証言
- ・OECD 移転価格ガイドライン 2010 年版

(以上)