

特 集

## 海外進出企業の現在直面する税務上の問題

大川 邦彦\*

### 〈研究要旨〉

表題は「海外進出企業の現在直面する税務上の問題」とし、目次は「1 はじめに」「2 グローバル企業と税務」「3 国際的移転価格の問題と日本のグローバル企業を取り巻く環境」「4 日本のグローバル企業は移転価格の問題にどのように対処すべきか」としてまとめた。

経済、貿易摩擦が続く米国その他の外国に進出した日本系企業に関する税務上の主要な規制等を一覧し、その中で海外の事業の生き残りを左右するほどの重要性を持つ国際間の移転価格の基本的な算定方法の背景にある考え方とその問題点を検討し、最後に現在および将来に向け企業は移転価格の問題にどのように対処すべきかを論ずる。

### 〈キーワード〉

グローバル企業、利益率の内外格差、タックスヘイブン税制、連結納税制度、外国税額控除制度、国際的移転価格税制、二重課税救済、租税条約に基づく相互協議、移転価格分析調査、移転価格算定方法、アームスレングスの原則

### 1. はじめに

日本系企業の海外進出は規模、業種の多様性からみてその裾野は広がった。この世界的不況の中海外進出企業は採算性を悪くし、事業規模縮小さらに撤退の可能性を含め海外事業を再検討する時期になっている。

海外事業が成功しない原因は千差万別である。その中には、管理情報システムの欠陥・不備に起因して適時に適切な対処が取られなかったことが原因であったケースもあろう。企業の採算性を予測する上で、税負担額は不可欠な情報であるにもかかわらず、その国の

---

1993年3月、受付

\*アーサーアンダーセン、税務パートナー。

法人税の実効税率を財務会計上の税引前利益に乗じて推定するなど大まかな場合が多い。設備投資も一段落し、平常な事業状態に移行した子会社についてはそれでも大きな支障はないかも知れないが、いずれにせよ経営管理のための情報システムを構築する際に税務情報の作成に適切な配慮がされていないとの印象が強い。

原因の一つは、外国の税制が複雑であること、言語の問題、例外はあるが企業側に十分な知識がないこと、適切なアドバイザーに相談していないことなどがあげられよう。海外進出に絡む日本および外国での税務の問題は、もはや一部の大企業だけの問題ではなくなり、中堅企業も同様な問題に直面している。米国では外資系企業特に日本系企業は米国の自由な市場で事業を行える機会を享受している割には親子間の移転価格操作により米国の税金を免れているというイメージが固定化しつつある。日米間で税金の取り合い合戦になると、結局は進出企業が不利益を受けることになる。現在の法人所得税に関する税務環境は、企業が事前に適切に自己防衛の対策をとっていれば問題が起こったとしても最小限に抑えられる、と実感している。

以下、海外進出した企業に関する税務上の規制を一覧し、最も懸念するところの国際間の移転価格の問題をどのように捉らえるべきか、そして、それにどのように対処するべきかの一端を論ずることとする。

## 2. グローバル企業と税務

### 2.1 日本企業の利益率の内外格差

松田修一教授が「グローバル企業の経営目標の変質」と題して、論文を寄稿されている。教授は日本の親会社は米国子会社に何を期待するか、1984年と1989年について比較されている製造業については、量的拡大への反省と質的向上への転換、新製品開発力の強化、子会社の利益を再投資に向ける傾向、米国地域統括機能の強化等の傾向を指摘している。1989年では調査の対象とした日本の親会社の税引前利益率が5%を超えている反面、米国の子会社のそれは0%から2%未満の会社が70%弱、マイナスを含めると85%弱あることが指摘されている。

1990年7月の米国連邦議会、税制委員会の監視小委員会で米国連邦議員はIRSからの資料を基に外資系、特に、日本系企業と米国系企業を比較し、日本系企業は関連者間移転価格を操作し、米国法人税を適正に納付していないと批判している。

その議員によると、1984年から1987年にかけて、日本系企業の投資総額が2.6倍、売上高総額が1.6倍に増加しているにもかかわらず、逆に連邦法人税納付総額は10分の1強に

減少していると指摘している。この証言の基礎資料の信頼性については、別に確かめなければならないが、営業利益率の低さは我々実務に携わるものとして認識するところであり、先の松田教授の調査結果とも符合する点が多い。これらのデータの示す問題に対して個別の日本系グローバル企業は移転価格操作以外に原因があることを合理的に立証することが急務となっている。

国際間の移転価格の本題については後節でまとめて検討することにして、まずグローバル企業の活動を規制する基本的な税制について概略しておくことにする。

## 2.2 グローバル企業を取り巻く税制

主要な国々は、財政赤字の状況下で内政上の妥協として一部の減税措置を行なうとしても、全体的には増税措置をとり、その執行を強化する傾向がみられる。そして、各国の税体系は多様ではあるが、ボーダーレスな企業活動に対しては各国とも類似な税制で規制している。以下の項目はその主要な例である。

### 2.2.1 タックスヘイブン税制

いわゆるパッシブな所得が税の軽課税国に逃れること、企業実体の薄弱ないわゆるペーパーカンパニーが軽課税の所得を累積することを防止するための税制は先進各国で導入されている。日本でも「内国法人の特定外国子会社等に係る所得の課税の特例」が制定されている。

### 2.2.2 グループ企業間での支払利子の損金性の規制

例えば、日本の税収の観点からみて、利子の受領者である法人が日本の法人税の納税義務を負う場合には、支払側と受領者側を同時にみるとプラスマイナスゼロとなり、あえて規制をする必要はないが、非居住者である場合には源泉税20%または租税条約により軽減された源泉税（多くの例では10%）が課されるだけである。支払者側での支払利子は損金となり、徴収できる源泉税の額より大きな法人税の額を徴収する機会を失うことになる。そこで、各国とも子会社の負債資本比率を問題とするようになってきた。日本でも「国外支配株主等に係る負債の利子の課税の特例」を制定し、規制することになった。

### 2.2.3 連結納税申告制度

この制度は国際間の取引を規制するものではない。よく知られているように米国、英国、ドイツそれぞれ方式は異なるが、一定の資本グループを構成する国内企業の損益の合算による納税申告を認めている。日本では依然認められていないため、日本の国内での企業グループの財務体質の強化に税制は貢献していない。

### 2.2.4 外国税額控除制度

多くの国は自国の企業の所得課税については、全世界所得課税制度を採用している。そこで、二重課税の解消のための制度として、国外で課税された所得を本国の課税所得に含めない方式（国外源泉所得の課税免除方式）と自国の納税額から一定の外国での納付税額を控除する方式（外国税額控除方式）を認めている。従来は子会社の納付した外国の税金を税額控除の対象としていたが、外国の孫会社が外国の子会社を通して日本の親会社に利益配当した場合に、孫会社が納付した外国の税金についても一定の計算により日本の親会社の外国税額控除の対象とするように日本の税制が1992年に改正された。これにより、企業の海外展開の資本系列のパターン決定に余裕が生ずると期待されている。

## 3. 国際的移転価格の問題と日本のグローバル企業を取り巻く環境

税制は国際間の企業活動を規制または促進するための手段として利用されてきた。2に列挙したもの以外に、輸出促進、または、輸入促進のための準備金制度、海外投資の損失を補填するための準備金、使用料等の所得控除、などが日本の例である。これらの制度は個別の企業にとり重要であるには違いないが、税務調査で企業の申告所得額が更正された場合の金額の大きさ、価格政策という企業の根幹に起因するため、ここ数年の間に日本企業の間で国際間の移転価格の税務調査への対応が緊急かつ重要な問題として認識されるようになってきた。

以下、移転価格の問題を取り巻く環境について考察してみる。

### 3.1 単体財務諸表の重視の傾向

日本の企業は過去においては、株主への事業報告書でその親会社の単体の計算書類だけを報告していた。日本の親会社が株式を公開している場合であっても親会社単体の財務諸表を重視する傾向は依然として残っている。このことが子会社の利益をすくなくし、親会社に多くの利益を集中させるべく操作しているとの疑いの背景となる。連結決算制度が導

入され子会社の損益を統合しグループとしての財政状態、経営成績を開示するようになったが、株主への開示は最少限度に止めたいとの願望が経営者に強い。経営管理のために必要な資料として有効な分析データを制度的に作成している企業でも他社に先んじて自発的に開示しようとする企業はない。

米国の移転価格税制を支える税法規則の一つとして記録保存の義務とその提出の義務を外資系の米国子会社に課している。米国子会社との取引に関係するものであれば、外国の親会社等が保有する記録であっても、提出の対象とされている。海外の親会社等が記録の提出を拒否すれば米国子会社に対して金銭的罰則を課すと規定している。移転価格の税務調査でしばしば米国子会社が販売している製品に関する企業グループ全体の連結ベースでのセグメント別損益計算書が要求されている。本来、グループ全体の利益が親子会社の間でどのように割り振られているかを知るための経営管理資料として当然重要な資料である。しかしながら、現在日本の公開企業でも売上高、売上原価、販売費、一般管理費まで主要製品別かつ連結ベースで、それも、制度として継続的に分析できている企業は多くない。

世界経済の不況の中で日本系グローバル企業は国内事業のみならず、海外事業を見直す機運にあり、場合によっては海外事業を縮小、究極には撤退するケースまで報道されている。いわゆるリストラクチャリングを検討する前提として、子会社の単体の損益を検討すると同時に、グループ企業全体としてのセグメント別損益計算を作成してみることが第一の作業となる。不適切な移転価格の設定の結果海外子会社が営業損失に陥っていると、撤退の決断をするなら早計すぎる。連結ベースでの製品セグメント別損益計算書をまず見るべきであり、そのような情報を提供できる管理情報システムの構築が望まれる。単に税務だけの目的で情報を必要としているのではないのである。

### 3.2 移転価格の問題に対する伝統的対処等の問題点

日本国内での法人税の調査の際には経理課、税務課の担当者が常時税務調査官に対応するのが通常である。一般に税務調査で調査官は税法規則の適用より事実の把握に多くの時間を費やす。移転価格の税務調査でも税務の問題として、経理課、税務課あるいは海外子会社の問題として海外事業部が担当している場合が多い。彼らの時間のかなりが情報集めに費やされる。また、移転価格税務の専門家の多くは外国の税務当局からの資料要請に対し、その資料を提出すべきか、断るべきかといった駆け引き、更正された後の税務争訟の法律対策、租税条約に基づく二重課税救済のための両国協議の申し立てなどが移転価格の税務調査対策の全てであるような印象を一般に与えてきた嫌いがある。

それらは移転価格の問題の重要な側面であることは否定しないが、適正な価格設定の方

法論、そのための企業の自発的な地道な作業の方法論などにずっと大きな重点があることをもっと強調すべきであったと考える。企業の方々も意識変革が必要である。現実の移転価格調査では輸出製品の製造部、それを輸出する販売部貿易部のみならず、海外での自社製品、他社製品の市場価格の情報を持つ市場調査部、自社の技術の内容、水準を最も熟知している研究開発部、国内国外の従業員の給与水準および派遣駐在員の状況を熟知している人事部、技術供与の条件および特許関係に精通した法務部、など企業の組織の横断的かつ統合的な連携作業により自社グループの移転価格の妥当性を立証するための資料を事前に用意することの方に重点を移すことが望まれる。

日本の法人所得税の実効税率は、事業税を含め1993年2月現在、52%程度である。実質的な税負担率は法定税率のみならず課税所得の算定過程で減価償却方法、償却年数、引当金、準備金、その他の税軽減措置または重課措置を考慮しないと厳密には算定できないことは言うまでもないが、単に法定税率を比較しても税負担率の近似値は得られると考える。OECD加盟国の中で日本の法人所得税率は最高水準といわれている。したがって、企業グループ全体の税引後の利益を大きくする目的を満たすには米国（1993年2月現在、州税によって異なるが、おおよそ法人所得税率40%）などの国の子会社に利益を移転することがあたかも解決案のように唱える者もいたが、あまりにも単純な思考である。日本にも移転価格税制が施行されているし、たとえば、海外子会社に利益を移すことができたとしても、将来日本に利益を配当として還元する必要が生じた際に外国税額控除限度額が十分に大きくなければ実質税負担はかえって増加してしまう。このように海外子会社への製品価格をただ低くすれば移転価格の問題は解消するというものでもない。

すでに日本系企業、米国系企業という言葉を使っているが、グローバル企業の国籍は実質的な親会社の設立国、管理地国、経営者が居住する国、株主の住む国などをもって決めることが一般である。企業の国籍に関する意識は依然として強い。そして、その本国に法人所得税を納付したいといったナショナリズムが潜在的に移転価格に影響を与えている可能性はあるかもしれない。心理的な問題なので検証は難しい。

国際間の移転価格の問題はグループ企業の問題であるからミクロ経済の問題である反面、一国の政府が移転価格税制を厳格に執行するかどうかはその国の貿易バランス、財政状態、などマクロ経済環境と無関係ではない。米国の連邦議員が外資系企業を非難する態度にはこれを顕著に反映する傾向がみられる。国家サイドの偏向的な外資系企業イジメ的な対策も企業にとって迷惑であり、各国の冷静な執行が望まれる。

1991年に米国歳入法6038A条規則案、1992年に米国歳入法482条規則案など移転価格に関する税法規則の改正案が公表されるやその問題点を指摘し、反対意見を財務省に提出

するなど積極的な防衛手続きを日本の産業界が取るようになったことは、この制度の重要性の認識の盛り上がりを感じさせた。制度の改正に対する反対行動を産業界が団結して組織できても、移転価格税制の執行面での問題は基本的には、一私企業グループが自己の費用負担で税務当局との交渉により解決すべき問題であるという過酷な面は否定できない。

### 3.3 日本系米国子会社の利益率の低さの考察

1990年7月に米国議会で外資系企業、それも日本系企業の利益、納税額の低さに非難が集中したことは既に触れた。その後1991年11月に米国財務省の職員と2名の米国の大学教授が共同して「外資系企業の課税所得が低いことの理由 ( EXPLAINING THE LOW TAXABLE INCOME OF FOREIGN-CONTROLLED COMPANIES IN THE UNITED STATES )」と題して興味ある調査を発表している。米国国税庁の守秘義務に支障のない範囲で納税状況のデータが利用されている。資料は1987年の法人税申告書を基に総資産5千万ドル以上の、金融保険業、不動産業を除く外資系660社、米国系4000社を対象としている。その調査報告書の内容は次のように要約できる。

外資系企業は米国系企業より課税所得水準が低い傾向がみられる。従来の説明では、以下のような理由が挙げられるとしている。

- (1) 関連者間移転価格操作
- (2) M & Aに際して行った資産再評価にともなう時価への総資産価額の増加とそれにともなう総資産利益率の低下
- (3) 子会社の新規設立のための創業費用による利益の減少
- (4) 過少資本 (高い負債比率) による支払利子増
- (5) 外資系企業の輸入依存度とドル安の影響
- (6) 外資系企業の本国での金利安との関係で株主が低い配当率を甘受している

著者達はこれらの理由を検証しようと試みている。

結論として (4) の過少資本、(6) の本国での資本コスト安はあまり影響なく、外資系企業の総資産利益率が米国系企業より低いことの理由の半分は (2) のM & A、(3) の創業費、(5) のドル安をもって説明できるとし、残りの半分は移転価格操作に起因する可能性を示唆するものとなっている。

この調査では明きらかではないが、私どもの実務経験から感ずることは、本国を離れて事業する海外子会社は、本国の充実した間接部門のサービスを受けられず、とかく売上高への貢献度との比較では子会社の管理部門の効率は低くなる傾向があることである。また、駐在員のもろもろの維持経費は現地従業者の人件費より高くなり、これも海外子会社の利

益率を圧迫する原因になっていると考える。いずれにせよ、どこの国の企業であれ外地での事業には本国に比べて利益率を圧迫する要因は多い。

以上に紹介したような調査は様々な専門家により将来も行われるかも知れない。この種の調査は資料特に税務データの入手の困難性、個別企業および産業の特殊事情を考慮していないことなど、様々な批判が加えられる余地を残すものと考えられるが、いずれにせよ、過去の調査では米国での外資系企業が移転価格操作しているとの疑いを残す結果が示されているので、繰り返しになるが個別の企業グループは自発的に移転価格の妥当性を立証する調査を自己防衛のため行うことが緊急な課題となっている。

## 4. 日本のグローバル企業は移転価格の問題にどのように対処すべきか

### 4.1 移転価格の妥当性を立証するための分析調査の実施状況

1992年7月に私どもは、規模、業種が様々な100社ほどの日本企業について移転価格の自発的調査の実施状況をアンケート方式で調査した。企業が自発的に親子会社間の移転価格の立証作業を実施したと回答した企業数は10%強で、これから行う意向の会社が40%ほどであった。残りは親子間の取引金額が大きくないので、時期尚早である、または自社の現在の移転価格設定は問題ないと信ずるので、あえて今、調査するまでのことはない、との回答、そして、無回答であった。移転価格の自発的調査の内容については質問していないので、その内容が実際の税務当局の調査に有効な立証資料となりうるものかどうかは不明であった。過去に実際に移転価格の税務調査を受けたことのある会社は少なくとも何らかの移転価格分析調査を行ったはずである。このアンケートで分かったことは、大会社、中規模会社を問わず、これから実施しようと考えている企業が多いということであった。

### 4.2 移転価格算定方法に内在する困難性

移転価格税制の対象となる取引は棚卸資産、有形固定資産、無形固定資産、役務、金銭の貸借など広範囲に及ぶ。各国の移転価格税制の基本は、第三者間の取引があったと仮定した場合に成立するであろう価格（アームズレングス価格）を追求することである。その算定方法は（1）独立価格比準法、（2）再販売価格基準法、（3）原価基準法、（4）利益分割法または資産収益法などの第四の方法に通常区分される。企業の置かれた状況を吟味して最適な算定方法を選択する。これらの方法は、米国の税法482条の施行規則に詳細に説明されているので、ここでは詳細に触れない。

グローバル企業の現状を見ると、海外の市場はその国に有する子会社を総代理店として販売するケースがほとんどである。もし、子会社の他に資本系列にない独立した代理店へも同じまたは類似の製品を卸しているのであれば、子会社への価格はその独立代理店への価格と比較される可能性は強いが、それぞれの代理店としての役割、機能がそれぞれの代理店で異なっている、または、それぞれの代理店に対する親会社の機能が異なれば単純にそれぞれの代理店への製品価格だけを比較しても、関連者間の移転価格の妥当性は適切に立証できたことにはならない。

現実には子会社がその国の市場での独占的に販売権を有するケースがほとんどで、そのような場合には親子間取引について市場原理が働くとは考えられない。したがって、資本系列に属さず独立して類似の事業を行う、そして、規模も類似する第三者の企業、いわゆる「比較対象企業 (comparable enterprise)」として最適なものを選定し、その売上利益率、営業利益率、総資産利益率などの利益指標を子会社に当てはめて、さらに比較可能性を高めるために調整を加えて、親子会社間の移転価格を算定する作業が必要となる。財務データが公表されている企業の中から比較対象企業を選択することが比較可能性の条件である。現実の作業では全く類似の比較対象会社が見つかることはなく、かつ、その財務データの中に求めるデータがない場合もある。しかしながら、現行の制度での移転価格の算定の根底には自由な市場で成立するであろう価格を求めるという考え方があるので、企業は避けて通れない作業なのである。アームズレングスの原則を離れた制度としては、売上高、固定資産額、給与総額その他の要素の相対的割合を持って全世界所得を按分するユニタリー法、特定の機関が発表する産業の平均利益率を適用する方式を採用している国等あり、その簡便性のメリットは認められるが、個別企業の損益を反映しないとといった重大な欠点があるため現在では米国連邦、日本とも適正な方法としていない。

### 4.3 今後の企業の移転価格問題への対処法

現在米国国税庁、財務省は税収確保のために議会からプレッシャーをかけられている。税務当局も企業と同様調査に多大の時間、費用をかけている。訴訟で国が負けることも少なくないといわれている。そこで、グローバル企業は税務調査を受ける前に税法規則に則り自発的に移転価格算定方式を決定し、立証資料を作成しておくことが望ましい。すでにある経営管理資料が利用できるか、まず調べてみたらよい。現在存在しない場合には、作成できるようシステムを開発する。一般的にこれらの資料は企業の経営管理のためにも有用であり、すでにあって当然の資料である。この立証資料が作成されていれば税務調査に積極的に対応できることになる。さらに、企業の移転価格が妥当に算定されていることを

税務当局の確認を事前に求める手続きも、日本や米国などで定められているので、その際に提出する重要な資料としても利用できる。自発的な立証資料の作成にある程度の時間と費用はかかるが、税務当局の調査が始まってからはじめて資料を作成し、更正を受けた場合の不服申し立て、訴訟、二重課税の救済を求めて両国協議の申し立てなど後追いにかかる時間と費用に比べれば、少額に抑えられると予想できる。

## 注

- (1) 松田修一, JICPA ジャーナル 1992年7月号
- (2) 租税特別措置法 66条の6
- (3) 租税特別措置法 66条の5
- (4) 法人税法 69条および租税特別措置法 68条の4
- (5) 米国内国歳入法典, 6038A条
- (6) Harry Grubert, Timothy Goodspeed, Debrah Swenson. "Explaining the low taxable income of foreign-controlled companies in the United State"
- (7) 米国内国歳入法典, 暫定規則 1. 482-1T から 1. 482-7T

# THE CURRENT TAX ISSUES FOR JAPANESE ENTERPRISES DOING BUSINESS OVERSEAS

Kunihiko Ohkawa\*

## ABSTRACT

The title of this article is "the current tax issues for Japanese enterprises doing business overseas". The content consists of "1. Foreword", "2. The global enterprises and their tax issues", "3. The international transfer pricing issues and the environments surrounding Japanese global enterprises", "4. How should the Japanese global enterprises cope with the international transfer pricing issues".

In this article, the author first reviews the major current tax legislative aspects of Japan and the preferable changes to the current Japanese tax laws, which impact Japanese enterprises doing business overseas. Above all, the author reviews the background and the current issues of the international transfer pricing methodology. And finally the author discusses how the Japanese enterprises should cope with the international transfer pricing issues.

## KEYWORDS

Global Enterprises; Difference in the Profitability between the Domestic Market and Overseas Market; Anti-tax Heaven Rule; Consolidated Tax Return System; Foreign Tax Credit Systems; International Transfer Pricing Rule; Relief from Double Taxation, Mutual Agreement under the Tax Treaty; Transfer Pricing Analysis and Study; Transfer Pricing Methodologies; Arm's length Basis

---

Submitted March 1993.

\*Tax Partner, Arthur Andersen & Co. SC.