

アジアの活力を取り込むためには税務リスクの軽減を

中央大学 法科大学院 教授
森信 茂樹

日本企業がアジア諸国で事業展開を図る場合に、思わぬ税制上の落とし穴がある。それが、移転価格税制である。

わが国の会社が海外に子会社を作って事業展開する場合、子会社に対して、通常の価格(独立企業間価格)より低い価格で部品を供給したとすると、仕入れ価格の下がった子会社は所得(利益)が増え、逆に親会社の所得は圧縮される。また、親会社が海外の子会社から製品を通常より高い価格で購入する場合にも、親会社の所得は圧縮され、逆に外国子会社の所得は増大することになる。このようにして、親子間の企業は、税率の低い国に利益を付け替えることが可能となる。

そこで、このような場合、税務当局は、親会社と子会社で決めた価格を、第三者の価格(独立企業間価格)で再計算することにより、親会社の所得を増額修正することができる。これが、移転価格税制である。

アジア諸国に進出するわが国企業のビジネスモデルは、これまでの日本(親会社)経由の取引にかわって、アジア諸国で生産し直接欧米に販売する、という「外-外」で行われるようになった。その場合、親会社は海外子会社の生産に必要な特許やノウハウを提供し、子会社はそれを使用して製造、直接欧米に売却することになるので、親会社は子会社から適正な無形資産の対価を受け取る必要が出てくる。受け取っていないと、親会社の所得が減ることになり、先ほど述べたような利益シフトが生じることになる。

この税制の目的は、一国の課税権の確保である。企業側から見れば、日本で課税されていなくとも

相手国では課税されている。しかし、国家は、自国で形成された付加価値に対して、課税を行う権利がある。自国で形成されたブランド、無体財産権に対して、企業は十分な対価の負担を外国関連会社に求めているのかどうか、わが国で形成された付加価値を意識的・無意識的に流出させているのではないかと、目を光らすことになる。

問題は、子会社の進出先である相手国からも、自国に十分な税金を払わずに日本に利益をシフトしているのではないかと、移転価格課税が行われることである。このような場合には、租税条約に従い、両国の税務当局間で話し合いがなされ、二重課税の調整を図る仕組み(相互協議)が存在している。先進諸国間であれば、OECDガイドラインがあり、それに基づいた相互協議が行われる。しかし、OECDに加盟していないアジア諸国の場合には、このような協議がスムーズに行われているとは言い難い状況にある。ここに、大きな税務リスク(二重課税)が存在する。

この問題を解決していくためには、アジアにも、OECDのようなフォーラムで共通ルール作りに向けた議論をしていく必要がある。税務リスクが軽減されれば、進出企業、受け入れ国、わが国にとって共通の利益になり、海外投資も一気に進むことになる。

折しも、今年わが国がAPEC(アジア太平洋経済協力)の議長国で、11月には横浜で首脳会議が開催される。アジアの活力を取り込むためにも、わが国が菅総理の下でリーダーシップをとり、税務に関する共通のルール作りを、アジア・太平洋諸国に呼び掛ける絶好のチャンスである。