

Title	多国籍企業と移転価格税制
Sub Title	Multinational Corporation and Transfer Pricing Taxation
Author	古川, 靖洋(Furukawa, Yasuhiro)
Publisher	
Publication year	1993
Jtitle	三田商学研究 (Mita business review). Vol.36, No.3 (1993. 8) ,p.69- 87
JaLC DOI	
Abstract	<p>本論文では,移転価格税制について,まずその税制の内容や歴史的な展開,独立企業間価格の産出方法などについて述べている。そして常に本税制においてリーダーシップを発揮してきたアメリカが,議論の中心を租税回避行為の除去から利益の国際間での最適配分へシフトさせてきている状況を見ている。このような動きは税の中立性を著しく損なうものであるため,今後ますます議論されることになるだろう。次に,多国籍企業の親会社・子会社間の取引に用いられる移転価格の設定の目的や実態を,従来管理会計の領域で議論されていた事業部門の内部振替価格と比較することによって概観している。今までの議論の多くは,事業部制と親子会社の関係を混同して展開されているものが多いため,どうしても世界レベルでの経営資源の最適配分が前面に押し出されるきらいがある。しかし,現地子会社は独立した1法人なので,企業グループの責任を果たす前に,それぞれの国において,適正な納税をはじめとした社会的責任を果たさなければならないということを筆者は主張している。最後に,多国籍企業の移転価格税制に対する対応策を提示している。ここでは,企業の論理ではなく,各国の課税当局の論理で移転価格の設定を考えることが重要であることをまず示し,A PAなどの制度を利用して,十分なコミュニケーションを企業と課税当局がとり,企業と世界の人々との共生と成長を目指すことが,今,企業に求められていることを示している。これを達成することで,企業は長期維持発展を達成できるのである。</p>
Notes	
Genre	Journal Article
URL	<a href="https://koara.lib.keio.ac.jp/xoonips/modules/xoonips/detail.php?koara_id=AN00234698-19930825-04083958">https://koara.lib.keio.ac.jp/xoonips/modules/xoonips/detail.php?koara_id=AN00234698-19930825-04083958</a>

慶應義塾大学学術情報リポジトリ(KOARA)に掲載されているコンテンツの著作権は、それぞれの著作者、学会または出版社/発行者に帰属し、その権利は著作権法によって保護されています。引用にあたっては、著作権法を遵守してご利用ください。

The copyrights of content available on the Keio Associated Repository of Academic resources (KOARA) belong to the respective authors, academic societies, or publishers/issuers, and these rights are protected by the Japanese Copyright Act. When quoting the content, please follow the Japanese copyright act.

## 多国籍企業と移転価格税制

古川靖洋

### <要約>

本論文では、移転価格税制について、まずその税制の内容や歴史的な展開、独立企業間価格の産出方法などについて述べている。そして常に本税制においてリーダーシップを発揮してきたアメリカが、議論の中心を租税回避行為の除去から利益の国際間での最適配分へシフトさせてきている状況を見ている。このような動きは税の中立性を著しく損なうものであるため、今後ますます議論されることになるだろう。

次に、多国籍企業の親会社・子会社間の取引に用いられる移転価格の設定の目的や実態を、従来管理会計の領域で議論されていた事業部門の内部振替価格と比較することによって概観している。今までの議論の多くは、事業部制と親子会社の関係を混同して展開されているものが多いため、どうしても世界レベルでの経営資源の最適配分が前面に押し出されるきらいがある。しかし、現地子会社は独立した1法人なので、企業グループの責任を果たす前に、それぞれの国において、適正な納税をはじめとした社会的責任を果たさなければならないということを筆者は主張している。

最後に、多国籍企業の移転価格税制に対する対応策を提示している。ここでは、企業の論理ではなく、各国の課税当局の論理で移転価格の設定を考えることが重要であることをまず示し、APAなどの制度を利用して、十分なコミュニケーションを企業と課税当局がとり、企業と世界の人々との共生と成長を目指すことが、今、企業に求められていることを示している。これを達成することで、企業は長期維持発展を達成できるのである。

### <キーワード>

移転価格、移転価格税制、多国籍企業、IRS、IRC482条、内部振替価格、独立企業間価格、社会的責任、企業倫理、租税回避、グローバル戦略

## 序

1993年1月、アメリカでは12年振りに政権が共和党から民主党に移り、クリントン大統領が誕生した。華やかな就任式典とは裏腹に、アメリカに子会社を持つ多国籍企業にとっては、その事業活動に制約を及ぼしかねない制度改革が待ち受けている。クリントン大統領は、選挙活動中から、ア

アメリカの財政赤字一掃の1つの手段として、アメリカで事業活動を行っている外国企業<sup>1)</sup>からの徴税を主張し、追加徴税として4年間で450億ドルを徴収できるとしてきた<sup>2)</sup>。そして、1993年2月17日の経済政策演説において、大統領は歳入不足を補う増税策の一環として、実際に、外国企業への課税強化の方針を打ち出している。徴税予定額は4年間で65億ドルと450億ドルからはかなりトーンダウンしている<sup>3)</sup>が、何等かの影響が外国企業に及んでくることには変わりはないだろう。しかし、このような外国企業を更なる税収源のターゲットとする動きは、今日始まったわけではない。1990年6月に行われた公聴会以来、アメリカ議会では、移転価格を利用した外国企業のアメリカ国内での租税回避行為<sup>4)</sup>を激しく批判し、その総額は年間数10億ドルに達するとさえ主張している。当時のブッシュ政権は、この多額の税の徴収を行うために、1990年度包括予算調整法において、内国歳入庁(以下、IRS (Internal Revenue Service) とする)に次のような権限を与えた<sup>5)</sup>。即ち、①外国企業に対する関連企業間取り引きの資料提出義務、②その違反に対する罰則の強化である。更に、1993年1月13日に移転価格に関する新規規則案を制定・公表し、4月21日より発効している。そこでは、有形・無形資産について今までの規則よりも詳しく独立企業間価格の設定方法を規定している。また、資産の過大(過少)評価に対する罰則適用基準も同時に公表されている。そして、その攻撃対象の1つとなっているのが日本企業であることはいうまでもない。

それでは、なぜ近年日本企業がアメリカにおいて更なる徴税対象となってきたのであろうか。理由の1つとして1986年以降の急激な対米直接投資への反動が考えられる。1992年12月現在、日本企業の海外現地法人は12,522社に上っており、そのうちアメリカのそれは3,282社と全体の26.2%を占めている<sup>6)</sup>。それだけ多くの日本企業がアメリカにやってきて、かなりの利益を上げているはずなのに、実際に支払っている法人税額は、アメリカ企業よりもかなり少ないというのが、アメリカ側の一般的な言い分である。アメリカで事業活動を行っている日本企業の多くは、ほとんどが新規参入したばかりなので、その多くが減価償却費などの経費負担に苦しみ、今だに損失を出している可能性は高い。そのため、課税所得がアメリカ企業よりも全般的に少ないという主張は租税回避の証明ではない<sup>7)</sup>。それにもかかわらず、アメリカ側の主張は、あくまでも日本企業が本社と子会社の

1) ここでの外国企業とは、アメリカ以外の国に本店を持つ企業のことをさしている。

2) 租研・事務局「米国における移転価格を巡る動向」『租税研究』93・1, pp.72-74。

3) 65億ドルの内、移転価格税制強化に伴う増税分は約28億ドルを見込んでおり、最も大きい。日本経済新聞、1993.1.18.夕刊。

4) 租税回避行為とは、租税負担の軽減を図るために異常な法形式ないし取引行為を選択することをさすが、これを行うことによって法的に罰則を受けることはない。その点で、法律によって規定され、これを犯すことによって犯罪に問われる租税遁脱行為とは異なっている。

拙稿 「租税回避と企業の倫理的価値判断」『三田商学研究』第34巻第6号, 1992, pp.104-107。

5) プライス・ウォーターハウス「移転価格に関する税務調査とその対応策」『国際税務』Vol. 10, No. 10. 1990. pp.19-21。

6) 『海外進出企業総覧 1993年版(国別編)』東洋経済新報社, 1993, pp.44-46。

7) Noble, G. W., "Takeover or Makeover? Japanese Investment in America", *California Management Review*, Vol. XXXIV, No. 4, 1992, p.138.

間の製品や半製品・部品などの移転価格を操作して、故意に課税所得を減額しているというものである。そして、このような考え方を反映して、実際に、上述のような規制強化策をアメリカは打ち出したのである。

企業がその事業活動を国内から国外へ拡大するのに伴って、その所得に対する課税問題も国内から国外へ拡大していく。海外投資の収益は必ずしもすぐに本国へ送還されるとは限らず、そのまま国外に長期に渡って留保されることもある。そうすると、移転価格の操作といった帳簿上の価格操作によって、税率の低い国にその留保分を集め、グローバルレベルで企業全体の税負担を軽減しようとする企業が出てくることは大いに考えられる。そうすると、それぞれの国々は自国の税収減に脅かされることになるので、規制案をそれぞれ打ち出してくるのである。しかし、今後企業がグローバルレベルで競争優位を確立していくためには、永続的に租税回避行為に走ったり、新たに出てくる規制案から逃げようとしたりするのではなく、それぞれの国の政府の考え方と、自らの考え方をうまく協調させるように行動していかなければならなくなるであろう。ポーターも「政府はグローバル企業<sup>8)</sup>に対して、妨害者となると同時に保護者にもなりうるため、企業と政府の関係はグローバル戦略において特に重要である」と述べている。相手国の政府を、企業活動の妨害者としないためには、相手国の制度やその背後にある民族的、文化的習慣、考え方などを十分に理解していくことは、今後、多国籍企業にとってますます重要になってくるであろう。

そこで、本論文では、近年国際的な税制議論の中で注目されるようになってきた移転価格税制（特にアメリカと日本のもの）を取り上げ、その具体的な内容や対象となる取り引きなどを概観した後、多国籍企業における移転価格設定目的とその実態について考察し、今後一層の強化が予想されている移転価格税制に対する多国籍企業の対応策や対処すべき態度などを述べていくことにする。

## 1 移転価格税制の概要

移転価格税制を語る前に、まず移転価格とは一体どのようなものであるかを述べておくことにする。これは、元来、管理会計の分野で、事業部門の部品や製品の取引に際して用いられている内部振替価格と類似するものである<sup>9)</sup>（内部振替価格や移転価格の設定目的・設定基準は後述することにする）。即ち、英語で表現すれば、どちらも共に“Transfer Price”である。ただ、内部振替価格があくまで企業内部での擬制的な取引価格であるのに対して、本税制上取り上げられている移転価格は、その

8) ポーター, M. E. 「グローバル業界における競争」『グローバル企業における競争戦略』ポーター, M. E. (編), 土岐 伸 他 (訳), ダイヤモンド社, 1989, p.67.

Porter, M. E., “Competition in Global Industries: A Conceptual Framework”, *Competition in Global Industries*, Porter, M. E. (ed.), Harvard Business School Press, 1986, p.52.

9) 本論文では、原則として事業部門の内部取引において用いられる価格を内部振替価格、親会社と海外子会社・関連会社間の取引において用いられる価格を移転価格と呼ぶことにする。

対象が親会社と海外子会社というお互いに独立した法人間の取引に実際用いられている価格である。それ故、それぞれの企業においてその価格は売上もしくは売上原価を構成することとなり、更には、それがそのままそれぞれの国々における課税所得計算上の1要素となる。但し、独立の法人間の取引であるからといって、必ずしも、その価格が市場で決定された価格ではないので、人為的にその価格を上げたり下げたりして、企業全体の納税額を減額する方策が多々存在している。<sup>10)</sup>そのため、このような場合、移転価格の設定は親子会社間の問題に留まらず、それぞれの国の課税当局間の問題へと発展するのである。<sup>11)</sup>

移転価格税制が世界的に注目されるようになってきたのは、ここ20～30年の間であるが、その源はもっと古く、戦前のアメリカにさかのぼる。即ち、1918年アメリカの法人税法に連結納税制度が導入され、それと共に現在の内国歳入法（以下、I R C (Internal Revenue Code) とする）第482条の基となるものが盛り込まれたのが始まりである。その後、1921年に、連邦議会は関連する事業体間の利潤や資本などの正確な配分を行うという目的で、必要ならば、関連事業体の勘定を連結する権限をIRS長官に付与している。そして、1928年に、この規定がI R C第45条として独立し、内容も現在のものとほぼ同じものとなった。そして、1954年にI R C第482条となり現在に至っている。ただ、発足当時この規定は国際取引よりも主に国内取引に適用されることが多かった。アメリカでは、独立以来、州兵や州憲法、州裁判所などについて各州が強い自治権を有しているため、課税権も原則として各州に帰属している。そのため税率が州によって異なり、上述のような移転価格問題が既に生じていたのである。その後、1960年代に入り、アメリカの多国籍企業がヨーロッパに進出し、その在欧子会社にI R C第482条が適用されることが多くなった。また、同様に1970年代にはヨーロッパ諸国もアメリカに利益を移転する欧州企業を規制するために、それぞれ移転価格税制の導入を検討し始めた。このような動きを受けて、1979年に、OECD租税委員会で、移転価格税制についての議論がなされ、OECDのモデル条項が発表された。そして、その後も検討が重ねられ、1984年に更なる報告がなされている。このような世界の動きに対して、日本の対応は遅く、1986年3月の税制改革の際にやっと本税制が導入され、同年4月以降の事業年度から適用されている。このような流れから、移転価格税制がアメリカ国内の問題から、企業活動の国際化に伴って、次第に世界的なものになっていった様子がよくわかる。ただ、アメリカが常にこの税制のリーダー

10) 例えば、親会社が海外子会社に通常よりも安い価格で製品を売った場合、子会社の売上原価は少なくなり、海外での利益は多くなる。一方、親会社の売上や利益は少なくなる。つまり、自国よりも法人税率が低い国に子会社を設立して、このような操作を行えば、企業全体の納税額は減ることになる。

また、親会社が、海外子会社から通常よりも高い価格で製品を買った場合、親会社の売上原価は多くなり、利益は少なくなる。一方、子会社の売上は多くなり、利益も多くなる。この場合も、法人税率が自国よりも低い国に子会社があれば、納税額は少なくなる。

11) 梅田守彦「多国籍企業の業績評価会計」『日本企業の国際化戦略』中垣 昇（編）中央経済社、1991、pp.209-210。

シップをとり、現在もなお積極的に動いているということはいうまでもない。<sup>12)</sup>

次に、日本の移転価格税制を見ていくことにする。日本では、本税制はOECDのモデル条項第9条の1を基にして作られ、租税特別措置法（以下、租特法とする）第66条の5の1において規定されている。その中心的内容は「・・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……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」というものである。<sup>13)</sup> 具体的には、日本の親会社と海外子会社の取引における価格が独立企業間価格よりも低額もしくは高額であるならば、その取引価格を独立企業間価格に修正し、それを基にしてそれぞれの企業の課税所得を計算するというものである。そしてこの取引の対象は、棚卸資産だけでなく、技術（特許権、ノウハウなど）、商標、役務、賃金などにも広く及んでいる。

それでは、ここで用いられている独立企業間価格とは一体どのような価格なのであろうか。アメリカでは、これは“Arm's Length Price”と呼ばれており、親会社とその支配従属関係にある国外関係子会社など以外の間で成立する取引価格のことを指している。更に、川田は、実際に独立企業間価格が問題になるのは、関連者間取引価格のそれと対比した場合であるので、より正確には「関連者間取引状況や取引条件が同一または類似のものであり、関連者間取引が同様の状況下で、独立第三者間における取引として行われたならば成立したであろう価格」と解釈している。アメリカの新規則では、独立企業間価格であるか否かは、一般に比較可能である非関連者から入手されるデータを用いて評価され、その際、機能、リスク、契約条件、経済条件、および資産またはサービスが考慮される。<sup>15)</sup>

親会社が海外子会社と取引する場合、人為的に価格を設定しても、それが独立企業間価格からずれていれば、価格の更正を受けることになるので、企業は独立企業間価格の算定方法を十分に理解しておく必要がある。これは、租特法第66条の5の2において規定されており、(イ)独立価格比準法、(ロ)再販売価格基準法、(ハ)原価基準法、(ニ) (イ)~(ハ)に掲げる方法に準ずる方法、その他政令で定める方法の4つの方法が示されている（(ニ)の方法は具体的な方法ではないので実質的には3つの方法である）。日本の租特法では(イ)~(ハ)までの方法の使用に際しての優先順位は特に定められていない。そして、実際には、関連企業間での取引の対象となる製品と比較可能な製品や取引は存在しない場合が多い

12) 企業の国籍にかかわらず、アメリカで操業している企業は全てIRC第482条の適用対象になる。

平石雄一郎「移転価格に関する米国の判例動向とわが国の場合」『租税研究』90・2, pp.35-36。

川田 剛『国際課税の基礎知識』税務経理協会, 1989, pp.85-90。

五味 前掲論文, pp.37-41。

13) 租特法第66条の5の1に規定されている。具体的には、親子会社関係にあるもの、兄弟会社関係にあるもの、実質的支配関係にあるものを指す。

14) 川田 前掲書, pp.99-100。

15) 国際税務編集部「内国歳入法第482条新規則の要約」『国際税務』Vol. 13, No. 2, 1993, pp.6-11。

ため、3つの算定方法の内、原価基準法が採用されるケースが多いと予想される。<sup>16)</sup>

このように日本の規定における独立企業間価格の算定には、当初よりある程度の柔軟性があるが、1993年1月に出された暫定規則以前のアメリカのIRC第482条では算定に用いられる方法に順位が(1)CUP (Comparable Uncotrolled Pricing) 法、(2)RP (Resale Price) 法、(3)CP (Cost Plus) 法、(4)その他の計算方法というように決まっていた。このため、日本では適切だと認められた移転価格が、アメリカでは不適切ではないかと疑われるといったことが今まで多々起きている。これは、いくら名前や内容が似ているからといっても、日本で許容されたことが全てアメリカでまかり通るわけではないということの具体例であろう。細かな項目の差は、アメリカで事業展開する上で、当然頭に入れておかねばならないことである。日本で原価基準法をとっていても、アメリカでは、CP法の前にCUP法をまず考えねばならなかった。そして、なぜCP法でなければならないのかを具体的に示すことができなければ、その移転価格が不適切だとされることも、当然ありえたのである。

また、前述したように、アメリカは移転価格税制では常にリーダーシップを発揮し、新たな規制を次々に打ち出している。一般に在米子会社への移転価格にIRC第482条が適用される例は、<sup>17)</sup>

- ・アメリカの販売子会社が外国の親会社から完成品を買う場合
- ・アメリカの製造子会社が外国の親会社から部品や半製品を購入して製品を完成する場合
- ・アメリカの子会社が外国の親会社の売掛金に対する利息を支払う場合
- ・アメリカの子会社が外国の親会社に対して特許や商標の使用権を支払う場合
- ・アメリカの子会社が外国の親会社に対してマネジメント・サービス料を支払う場合

であるが、これらの諸取引の全てに対してその移転価格が独立企業間価格に見合ったものであるかについて、それぞれの企業が自発的なコンプライアンス (compliance) を行うように、1990年に立法措置<sup>18)</sup>を行っている。そして、更に、コンプライアンス2000という計画で(1)自発的コンプライアンスの更なる推進、(2)執行の強化、(3)訴訟の改善の3つの目標を掲げ、順次これを進めている。つまり、IRSは企業側からの自発的な申し出には協力をおしまないが、それをしないで勝手な行動をとる企業には強硬な手段に出ることも辞さないという姿勢を示しているのである。

更に、1992年1月30日にIRC第482条に関する財務省規則の改正草案をIRSは発表した。この改正草案で新たに導入が計画されたものに、有形固定資産の独立企業間価格の決定において、R

16) 宮本寛爾「移転価格に関する問題と会計情報」『租税研究』91・8, p.61。

17) プライス・ウォーターハウス 前掲論文, p.20。

18) 具体的には、イ. IRC第6038A条の資料保存・報告義務の規定、ロ. IRC第6503(K)条のサモンズの手続きの規定、ハ. 専門家を証人として召喚する規定、である。

国際税務編集部「最近の米国における移転価格税制の執行状況」『国際税務』Vol. 12, No. 6, 1992, pp.10-16。

P法とCP法を用いた場合には、これらの価格が比較対象利益幅（以下、CPI：<sup>19)</sup> (Comparable Profit Interval) とする)に入らなければならないというものがあ<sup>20)</sup>った。また、この他に、無形固定資産の第三者間取引価格は、当該無形資産によって稼得されるであろう所得に比例するとすることや、無形資産と有形資産の双方が移転する場合には両者を合算して収益相応性基準を適用することも定めている。そして、この改正草案に対する意見や反論を世界の諸機関に求めたのであ<sup>21)</sup>った。これに対して日本では、社団法人日本租税研究協会や経団連などが意見書をIRSに提出し、ある機能を果たしている企業は、それと同じ機能を果たしている企業群の少なくとも平均的な利益を上げなければならないとの考え方に基づいてCPIを適用するのは、自由な経済活動を行っている企業活動を無視することであると批判している。日本企業の売上高営業利益率の平均は往々にしてアメリカ企業のそれよりも低いので、CPIによる価格決定が行われれば、日本企業各社はことごとくこの規定で引っかかり、価格の更正を受けることになるであろう。但し、この改正草案について<sup>22)</sup>は、日本以外の国々においても同様の意見や批判が出され、1993年1月13日に発表・4月21日に発効した暫定規則（規定では、これが最終化されない限り、3年間でその効力を失うとしている）では、CPIの強制ははずれ、RP法、CP法と同様に独立企業間価格を算出する1つの方法として残ることになった。

前述したように、従来のIRC第482条では算出方法に関する柔軟性はほとんどなかったのだが、今回発効した暫定規則では「ベスト・ルール・メソッド」という新たな規則を定め、比較可能性の基準が従来よりも厳しくな<sup>23)</sup>った代わりに、算出方法の適用順位は全く問われなくなった。つまり、

19) CPIは、同業者の第三者間取引における利益を測る指数（具体的には、売上高営業利益率や使用総資産営業利益など）を使用して計算される「稼得すべき営業利益の額」と定義されている。

駒宮史博「移転価格税制の最近の執行方針について」『国際税務』Vol.12, No.12, 1992, pp.13-14.

20) 国際税務編集部「移転価格に関する財務省規則改正案をめぐって」『国際税務』Vol.12, No.7, 1992, pp.42-54.

21) 「米国内国歳入法第482条に係る規則案についての意見」『国際税務』Vol.12, No.8, 1992, pp.31-36.

佐藤康男「日本企業の海外現地法人の管理」『経営志林』第29巻第2号, 1992b, p.115.

22) 例えば, Dicker, L. J. & Carlson, G. N., "The Proposed Transfer Pricing Regulation: Comments and Concerns", *National Tax Journal*, Vol. 45, No. 3, 1992, pp.233-238.

三浦正願「米国内国歳入法第482条（移転価格）に関する財務省規制についてのOECDタスク・フォースの勧告」『租税研究』93・2, pp.30-43.

23) 暫定規則では、独立企業間価格の算定に使用された方式とは関係なく、取り引きを比較する場合には、

- ・課せられた機能、・リスク、・契約条件、・資産またはサービスの内容（以上比較要因）、
- ・市場占有方針、・地域差、・比較対象取引の特殊性、（以上特殊要因）

が用いられ、更に、それぞれの要素の相対的重要度は適用される計算方式によって異なる。例えば、CUP法では資産の同一性または類似性の程度が重視され、RP法の場合には取引段階、広告宣伝、在庫水準、為替リスクなどが、CP法の場合には製造過程の複雑さ、購買業務、営業費用、為替リスクなどが考慮される。

マーク・キャンベル・大河原 健「482条暫定規定における移転価格の算定方式」『国際税務』Vol. 13, No. 3, 1993, pp.24-25.

浅川洋一・八田陽子「米国移転価格新規則における問題点」『国際税務』Vol. 13, No. 4, 1993, p.34.

租研・事務局「IRS移転価格暫定規定についての米国各界の意見」『租税研究』93・3, pp.64-65.



納税者に対しては、利用可能な独立企業間価格を決定する上で、他の方式の適用可能性を否認することなしに、利用可能な方式のうち最良なものを採用することを認め、IRSに対しては、より正確な価格決定を行いうる方式の採用を認めている<sup>24)</sup>。

これによって、納税者側である各企業は、自らが最も妥当であると考える方法で独立企業間価格を算出し使用できるが、これがIRSの使用する方法と食い違う場合も多々生じるだろう。このような状況を予測してか、IRSは納税者が適正な移転価格を正確に決定するために「合理的な努力」を払うことと、その妥当性について「合理的な確信」を有していることを求めている。つまり、企業側は十分な資料を用意し、使用した価格決定方法がIRC第482条の要件に合致し、その結果について文書化しておくことと、それを企業だけでなく、客観的な事実に基づいても50%以上の確率で正しいと見なされ、エコノミストなどの第三者もそれを認めることを求められているのである。CPIの強制はとりあえずなくなったとはいえ、独立企業間価格の算定方法の1つとして残ったため、「ベスト・ルール・メソッド」の立場からIRSがCPIを独立企業間価格の算出に積極的に用いてくるだろうということは十分に考えられるし、将来それが強制的な方法として規定に盛り込まれることもあるかもしれない。

それでは、なぜ移転価格税制がこのように企業にとって問題視されるようになってきたのであろうか。各国課税当局は、移転価格の人為的価格操作によって自国の税収が減ることのないようにそれぞれ税法上に規定を定めているわけであるが、企業にとっては内部機密にもなりうる親子会社間・関連会社間の取引価格そのものに焦点が当てられるということにまず戸迷いがあるのであろう。そして、もし税務調査が入ったならば、その期間は長く、また当該取引に関する膨大な内部資料の提出を求められることになる<sup>25)</sup>。また、調査が入らないにしても、いつか調査が入るかもしれないという潜在的不安がそこに存在することになる。それは正常な企業活動に無言のプレッシャーをかけることになるだろう。更に、税務調査の結果より、もし価格の更正が求められたならば、その更正額がたとえわずかな額であっても、企業が取り扱っている数量が多かったり、期間が長かったりすれば、追徴総額はかなりの額になるかもしれない。また、更正を受けた場合に自国や相手国で対応的調整(減額更正や還付)<sup>26)</sup>を必ずしもしてもらえない保証はなく、その結果二重課税になる可能性もある。このように、企業が本税制を十分に理解しなかった場合、潜在的コスト負担を負うことになり、更には、それが顕在化する恐れもあるわけである。突然の税務調査や更正額の支払要求を避け

24) 租研・事務局, 前掲論文, p.64.

25) 小沢 進「移転価格をめぐる問題の所在」『企業会計』Vol. 43, No. 10, 1991, p. 18.  
川田 前掲書, p.151.

26) 平均調査期間は2年半である。4年以上かかるところも結構多い。  
『国際税務』Vol. 10, No. 2, 1990, pp.4-5.

27) 日本では、かつて、トヨタ自動車、日産自動車がこの措置を受けている。詳しくは、日本経済新聞1987. 11. 27. 夕刊, 藤江昌嗣『移転価格税制と地方税還付』中央経済社, 1993を参照のこと。

るためにも、企業は本税制の内容を十分に把握し、いつでも柔軟に対応できるよう準備しておかなければならない。そこで、次節では、企業（特に多国籍企業）における移転価格設定の目的とその実態について考え、それが税制上の独立企業間価格の算定方法と相違点を持つのか否かについて述べていくことにする。

## 2 多国籍企業における移転価格設定の目的と実態

前述したように、移転価格は事業部間の取引において用いられる内部振替価格と非常に類似しているものである。多国籍企業という1つの組織内で人為的に決定される価格というように、広義に考えれば、全く同じとも考えられる。それ故、本節ではまず事業部制組織における内部振替価格の設定目的や設定基準について見ていき、その後、移転価格のそれについて見ていくことにする。

### 2-1 内部振替価格の設定目的と設定基準

内部振替価格の設定目的や設定基準は、従来より、管理会計の分野における研究対象であった。企業経営の規模が巨大化複雑化するに従って、環境変化に企業がより敏速に適応していくために、組織形態は職能別組織から事業部制組織へと移行していったわけであるが、その際、各事業部長に大幅な自由裁量権を与え、各事業部のそれぞれの利益追求が全社的な利益極大化につながることを求められた。事業部間取引に用いられる内部振替価格は、それぞれの事業部において売上高もしくは売上原価を構成することになるので、その結果、各事業部の利益額に大きな影響を及ぼすことになる。各事業部が事業部の利益を極大化しようと勝手にその価格を決定すれば、企業全体の利益極大化を達成できない可能性もでてくる。それを極力避けるために、全社レベルにおいて内部振替価格を設定する目的を事前に考えておかねばならないのである。基本的な内部振替価格の設定目的は、以下の3つであるといわれている<sup>28)</sup>。即ち、①事業部長の意思決定機能を促進する目的、②事業部長個人の業績を評価するための目的、③企業全体の収益性を評価するための目的である。この他に、この3つの目的から派生して、企業内の効率的な資源配分<sup>29)</sup>や子会社のモラルアップ<sup>30)</sup>、企業

28) 谷 武幸「1970年代における内部振替価格論の展開」『国民経済雑誌』第141巻第2号、pp.84-85。

門田安弘『振替価格と利益配分の基礎』同文館、1989、p.81。

岡本 清『原価計算（四訂版）』国元書房、1990、pp.676-677。

29) Knowles, L. L. & Mathur, I., "International Transfer Pricing Objectives", *Management Finance*, Vol. 1, No. 2, 1985, pp.12-16.

Cowen, S. S., Phillips, L. C. & Stillabower, L., "Multinational Transfer Pricing", *Management Accounting* January, 1979, pp.17-22.

30) Cats-Baril, W. L., Gatti, J. F. & Grinell, D. J., "Making transfer pricing fit your needs", *CMA MAGAZINE*, June, 1988, pp.40-44.

Knowles, L. L. & Mathur, I., *ibid.*, pp.12-16.

内でのスムーズなコミュニケーションの確保による全社目的の統一<sup>31)</sup>などを挙げる者もいる。

内部振替価格の設定基準には、大別して市場基準に基づくものと原価基準に基づくものがある<sup>32)</sup>。更に、この選択に影響を与える要因として、前述の設定目的や事業部長の責任と権限、事業戦略の内容、多角化戦略の状況が考えられる<sup>33)</sup>。谷は、その設定基準の違いを、環境の不確実性の状況、事業部の分化の程度の差、事業部活動の独立性の差に焦点を当てて分析し、振替価格設定基準の選択は、振替価格に関する意思決定を市場に委ねるか、業績評価目的に伴うコスト・ベネフィットを重視するかのどちらかに影響されると述べている。そして、正味のコスト・ベネフィットが大きいときは原価プラス基準が、小またはマイナスのときは原価基準がより適合するとし、最終的に、原価プラス基準は意思決定環境の不確実性、事業部制組織の完成度ならびに事業活動の独立性の高い環境により適合し、原価基準はこれらの状況変数の値の小さな状況で適合すると結論づけている。また、門田も同様に、事業部を職能別事業部と市場別事業部に分け、それぞれが準集権的な短期的利益計画を持つ場合と準分権的な個別事業計画を持つ場合にどのような設定方法をとるか分析し、市場条件などにより違いがあるものの、基本的には、職能別事業部では標準変動費を基準とした振替価格が、市場別事業部では市価を基準とした振替価格が用いられているという結論を示している。これらの研究から明らかなように、意思決定目的や業績評価目的を設定目的として重視している企業では、振替価格を市価基準に基づいて設定する傾向があり、収益性目的を設定目的として重視している企業では、原価基準に基づく傾向があるといえる。つまり、原価基準を振替価格の設定に用いた場合、企業全体の利潤極大化は達成できるが、事業部長の意思決定機能や事業部自体の業績評価は軽視されることになる。一方、市価基準を振替価格の設定に用いた場合、企業全体での利潤極大化を達成する可能性は低くなると考えられる。3つの目的を唯一同時に満たせるには、純粋な市価基準を用いた場合なのであるが、但し条件がある。即ち、振り替えられる製品の完全競争市場が存在し、供給事業部と受け入れ事業部が共にその製品を任意量社外販売、社外購入できるという条件である<sup>35)</sup>。しかし、このような市場は実際に存在しない。つまり、①～③の目的のいずれかが犠牲にならざるをえないのである。それ故、内部振替を行う企業は振替価格の設定に際して、全社レベルにおいて、どの目的をどの程度重視するかをまず第一に決め、それから、その目的に合う価格設定基準を選択していくのが適当であろう。

31) Tang, R. Y. W., *Multinational Transfer Pricing: Canadian and British Perspectives*, Butterworth, 1981, pp.151-152.

Knowles, L. L. & Mathur, I., *ibid*, pp.12-16.

Cowen, S. S. Phillips, L. C. & Stillabower, L., *ibid*, pp.17-22.

32) 岡本 前掲書, pp.677-678.

33) 谷 武幸『事業部業績管理会計の基礎』国元書房, 1983, pp.142-272.

34) 門田 前掲書, pp.79-106.

35) 谷 前掲書, p.127.

## 2-2 移転価格の設定目的と設定基準

事業部間の内部振替価格の設定には、上述のような目的が基本的に考えられるわけであるが、世界各国で事業を展開している多国籍企業では、その移転価格を設定する目的は、上述の目的に加えて、以下のようなものも考えられている。例えば、(1)法人税や関税を節税する目的、(2)為替リスクを削減する目的、(3)資本や収益の本国への送還の制限を回避する目的、(4)海外市場への新規参入に際して、価格面での優位性を確立する目的などである<sup>36)</sup>。上述の①～③の目的が事業部間の相互関係に焦点を当てたものであるのに対して、ここで述べた(1)～(4)の目的はいずれも企業外部の影響に焦点を当てたものとなっている。ただ、(1)～(4)の全てが、全社レベルでのコストを極小化し、同時に、利益を極大化しようとする目的がその背後にあることは否めない。それ故、これらの目的のいずれかを達成しようとするれば、前述の意思決定目的や事業部長の業績評価目的は達成できなくなるということも考えておかねばならない。

移転価格の設定基準は、基本的には、内部振替価格のそれと全く変わらない。但し、ここで注意しなければならないことは、前にも少し触れたが、内部振替価格が企業外へ全くその姿を現さない名目的かつ擬制的な価格であるのに対して、移転価格はその額が企業外へ現れる実質的な価格なのである。海外子会社は、実際には、事業部制組織の1事業部とほとんど変わらない形態や活動をしているところが多いようであるが、法律上はれっきとした1法人であるので、それぞれが独立に課税所得を計算し、それに応じて法人税をそれぞれの国に納めなくてはならない。そのため、(1)～(4)のような目的を達成するため、移転価格が人為的に操作され、その結果、課税所得が減少するようなことになる。税収もそれに従って減額し、国家財政の破綻にもつながりかねないことになる。それ故、第1節で述べたような移転価格税制が各国で制定されているのである。つまり、事業を展開しているそれぞれの国において、移転価格を算定する基準が法律で定められているのである。例えば、日本では、独立価格比準法、再販売価格法、原価法のいずれかに合致していればよいのであるが、アメリカでは、IRSの用いる算出方法と異なる場合は、ただ合致しているだけでなく、使用した算定方法が合理的に妥当であるとIRSに説明できなければならない。これができなければ、移転価格が実際にどのような目的に沿って設定されていようとも、課税当局が独自に算出した

36) Abdallah W. M., *INTERNATIONAL TRANSFER PRICING POLICIES*, Quorum, 1989, pp.12-28.

Tang, R. Y. W., *Transfer Pricing Practices in the United States and Japan*, Praeger Publishers, 1979, pp.89-90.

Tang, R. Y. W., *Multinational Transfer Pricing: Canadian and British Perspectives*, Butterworth, 1981, pp.151-152 & p. 160.

Casey, M. P., "International Transfer Pricing", *Management Accounting*, Vol. 67, No. 4, 1985, pp. 31-35.

Knowles, L. L. & Mathur, I., *ibid.*, pp.12-16.

Cowen, S. S., Phillips, L. C. & Stillabower, L., *ibid.*, pp.17-22.

Cats-Baril, W. L., Gatti, J. F. & Grinell, D. J., *ibid.*, pp.40-44.

価格とコンフリクトを起こし、場合によってはIRSの算出した価格に更正されてしまうので、企業側の設定目的は何の意味も持たなくなるのである。そうなってしまえば、元も子もないので、移転価格の設定の場合には、まず事業活動を行うそれぞれの国の税制を考慮しなければならないのである。

しかし、多国籍企業における移転価格を取り扱っている文献では、どうも海外事業部と海外子会社・関連会社を混同して論を展開しているものが多い。そのためグローバルレベルでのコストの極小化や税の極小化が目的の1つとして前面に現れているのである。事業部制組織をとっている企業ならば、その取り引きが国際的なものであっても、移転価格税制の対象にならないので、(1)~(4)のような目的をまず念頭において論を展開できるだろう。けれども、海外子会社の場合は状況が異なる。確かに、多国籍企業グループの1メンバーとして、グローバルレベルの目的達成に貢献しなければならないだろうが、法律的には独立した存在なのであるから、まず法人としてそれぞれの国での納税という社会的責任を果たさなければならない。つまり、グループレベルの目的を設定する際には、このことを十分に考慮する必要があるのである。これを念頭に置かずに、従来の事業部制に関する理論の延長線上で、移転価格の設定について考えるため、コスト面のことばかりがインセンティブとして主張されるのであろう。

### 2-3 多国籍企業における移転価格設定の実態

前節では、多国籍企業の移転価格の設定に対して、(論の展開上、事業部と子会社の混同はあるけれど)理論的には、グローバルレベルでのコスト極小化や税の極小化がインセンティブとして存在することを示した。それに対して、筆者は、各国の税制をまず第1に考えるべきであると主張した。そこで、実際に、移転価格の設定にどのような要因が考慮されているのかをここで見ていくことにする。

<sup>37)</sup> Lecraw は、多国籍企業が使用する輸出価格と市場価格、輸入価格と市場価格のそれぞれの乖離度を被説明変数として、そして、関税率の高さ、法人税率の高さ、相手国の価格管理の有無、資本の本国送還制限の有無、オーナーが日本企業であるか否か(日本企業は集権的と考えられ、集権的な企業ほど価格操作をすると仮定されている)、現地での合弁パートナーの有無(パートナーが存在すれば、価格操作は難しくなると仮定されている)、経営管理の集権度を説明変数として、重回帰分析を行っている。結果は、輸出価格、輸入価格ともに、オーナーが日本企業であるか否かという変数以外全て統計的に5%水準で有意であった。重相関係数は、それぞれ $R^2=0.63, 0.72$ であった。これよりいえることは、多国籍企業は、関税や法人税を減額するためや、相手国の価格管理を避けるため、資本

37) Lecraw, D. J., "Some Evidence on Transfer Pricing by Multinational Corporations", *Multinational and Transfer Pricing*, Rugman, A. M. & Eden, L. (ed.), Croom Helm, 1985, pp.223-240.

の本国送還制限を避けるために輸出入価格を操作しているということである。

それでは、それぞれの要因の内、特に重視されているものは何であろうか。<sup>38)</sup> Kim=Millerは、移転価格の設定に影響を及ぼす要因として、1. 相手国での法人税負担、2. アメリカでの法人税負担、3. 相手国の関税、4. 相手国の為替統制、5. 相手国での送金制限、6. アメリカでの輸出入割り当て制限、7. 親会社の信用地位、8. 子会社の信用地位、9. 相手国での合併の強制を挙げ、アンケート調査によって、どの変数が最も重視されているかを調査している。結果は、平均値の順で、表1の通りであった。ここでは、法人税負担は長期的現象ではなく、現在の収益に対する

表1 移転価格の設定に影響を及ぼす要因の順位

順位	要因	重要度の平均値
1	相手国での送金制限	2.16
2	相手国での為替制限	2.58
3	相手国での合併の強制	2.58
4	相手国での関税	2.78
5	相手国での法人税負担	3.23
6	アメリカでの法人税負担	3.28
7	アメリカでの輸出入割り当て制限	3.41
8	親会社の信用地位	3.74
9	子会社の信用地位	3.79

(出所) Kim, S.W., "Constituents of the International Pricing Decision", *Columbia Journal of World Business*, 1979, p. 73.

短期的負担にすぎないと一般的に考えられており、必ずしも、今まで考えられてきたように、移転価格設定に有効に働く変数ではないという結論が示されている。しかし、Tangの調査<sup>39)</sup>では、法人税率や法人税法の国家間での相違が価格設定のインセンティブとして、1977年に比べて増加しているということが示されている。また、現地法人の業績評価目的や財務報告目的の重要性は減少傾向にあった。つまり、時代の流れや環境の変化に伴って移転価格の設定目的も変化しているのである。

それでは、実際にどのような方法で移転価格が設定されているのであろうか。前述のTangの調査によると、1990年時点で最もよく使用されている設定基準は、全部原価プラス利益基準(26.8%)で、次いで市価基準(26.1%)であった。1977年と比べて若干の差はあるが、順位は変わっていな

38) Kim, S. H. & Miller, S. W. "Constituents of the International Pricing Decision", *Columbia Journal of World Business*, spring, 1979, pp.69-77.

39) Tangは、1977年と1990年にFortune 500のリストに載った企業にアンケートを送付し、アンケート送付時点で使用されていた移転価格の設定基準や設定の際に重視する要因について調査している。サンプル数は、1977年時145社、1990年時が143社であった。詳しくは以下の論文を参照せよ。

Tang, R. Y. W., Walte, C. K., & Raymond, R. H., "Transfer Pricing - Japanese vs. American Style", *Management Accounting*, January, 1979, pp.12-16.

Tang, R. Y. W., "Transfer Pricing in the 1990s", *Management Accounting*, Vol. 73, No.8, 1992, pp.22-26.

い。しかし、大きな流れを見ると、原価基準で算出した移転価格を用いる企業の数は減少傾向にあり(46.6%→41.4%)、一方、市価基準を用いる企業数は増加傾向にあった(39.0%→45.9%)。このように、市価基準を用いる企業数が多くなっているのは、調査対象がアメリカ企業であることを考えると、明らかにIRC第482条で市価がCUP法に最も適していると考えられたためであろう。

これに対して、日本企業の状況はどのようなのであろうか。<sup>40)</sup>佐藤は、1991年に海外現地法人を所有している製造業245社にアンケートを送付し(回答企業は118社)、その移転価格の設定基準を調査している。それによると、最もよく使用されているのは、原価プラス基準で(47%)で、次いで市価基準(29%)であった。しかしTangの研究と同様に原価基準と市価基準に二分して考えた場合、前者は58%で、後者は40%となり、明らかに原価基準を使用して価格設定をしている企業が多かった。佐藤は、この理由として、日本企業は海外投資の回収を製品、半製品の供給によって行おうとしているところが多いので(24%)、当然、移転価格は原価プラス基準によって設定されることが多くなる<sup>41)</sup>ということを示している。このことから、日本の税制では、原価プラス法は適正なものであるが、従来のアメリカの税制ではCUP法に次ぐ方法で、すぐには受け入れられないということについての日本企業の認識不足があったことが十分にうかがえる。但し、グループ内の特別な製品を一手に扱っている企業が多いため、市価を移転価格として用いることが事実上不可能であることも事実である。これは、世界中でまだまだ原価基準で設定されて移転価格が多く用いられている理由でもある。また、これらの調査結果より、限界費用や変動費を移転価格として用いる最適価格の設定方法は、アメリカでも日本でもほとんど見受けられないということも同時に判明している。

以上のことから、多国籍企業における移転価格の設定は、学者が考えているような単純な目的に従って一義的に行われるのではなく、企業内の条件や企業外環境の変化など様々な要因を総合的に考えて、製品別地域別にそれぞれ決定されていると考えられる。

### 3 移転価格税制に対する多国籍企業の対応策

前節では、日米企業の移転価格設定の実態について概観し、実際に価格設定は、単に世界レベルでの租税回避目的だけでなく、様々な目的や要因に基づいて行われている状況を示してきた。しかし、課税当局が更正を求める場合は、移転価格の設定目的がどのようなものであったにせよ、適正な利益配分が行われておらず、その結果自国の課税所得が減少しているという理由に依っている。これでは、企業の価格設定に対する努力も水の泡となってしまう、更には、国際的租税回避を行っているのではないかという疑いをかけられる問題と、国際的<sup>2</sup>重課税が生じる恐れがあるという問

40) 佐藤康男「海外現地法人の管理会計」『経営志林』第28巻第4号、1992a、pp.71-83。

41) 佐藤 前掲論文、1992a、pp.79-80。

題が発生する。これらの問題が発生することを避けるために、多国籍企業は本税制に対して対策を立てなければならない。移転価格税制に関連した課税当局と企業間のクレームは、圧倒的にアメリカで多く発生しているので、以下では、IRC第482条への対策を中心として考えていくことにする。本税制に対する最も基本的な対策は、前節でも少しふれたが、自国と相手国の法律をそれぞれ絶対的に遵守し、勝手に解釈しないことである。しかし、現実の問題はトップマネジメントが法に合致した適切な価格政策と信じていても、IRSにそれを否認されることがあるということである<sup>42)</sup>。信じているがために、使用している移転価格が実際に法律に合致し、耐えうるものであるか否かについて、企業内で十分な裏付け調査が行われていないことが多いのではないだろうか。つまり、企業の考え方と課税当局の考え方は基本的に同じではないので、後者の考え方を常に優先させなければクレームが発生するのである。企業の論理を優先させてはならないのである。例えば、移転価格を経営管理上の原価と考えるならば、目的適応性が重視されるであろうが、課税当局への提出を前提にすれば、それは外部情報になるので、検証可能性や客観性が重視されるようになる<sup>43)</sup>。また、日本の国税庁は、独立企業間価格といっても、通常取引価格の範囲内にあると考えており、会計慣行に従って課税所得を計算し、それを基準として申告納税するという規定に依っている。しかし、IRSはそうではなく、独立企業間価格のベースとなる利益の算出に際して、投下資本の寄与率をIRSが勝手に決めて計算してしまい、行為計算を否定するという規定に依っている<sup>44)</sup>。つまり、観念的な見解から、このぐらいの所得があるべきだとか、こうすればもっと所得があるはずだとIRSが決めてしまうのである。このように、それぞれの国の課税当局の考え方を十分に理解していないと、いくら企業側が正当だと主張しても、受け入れてもらえないということになりかねない。前述したように、アメリカ企業において、市価を移転価格として採用する企業は増加傾向にあった。これは、従来のIRC第482条ではCUP法が第1優先順位であり、市価ならばこれに十分合致するということの反映なのであろう。

国際的租税回避の疑いをかけられ、実際に税額更正が行われても、租税条約が交わされている国同士では、原則的に各国課税当局間で税の受け渡しが行われることになるので、企業にとっては増税にも二重課税にもならない。しかし、日本においてもアメリカにおいても、移転価格の妥当性についての挙証責任は納税者側にある<sup>45)</sup>ので、使用した移転価格が法に合致することを証明するために、会計士や弁護士などに調査を依頼しなければならず、その費用が膨大にかかってしまう。また、長期に渡る税務調査や資料提出要求から、企業イメージの低下を引き起こす懸念もある。更

42) 大川邦彦「米国移転価格税制と経済分析」『国際税務』Vol. 10, No. 10, 1990, pp.27-31。

43) 宮本 前掲論文, p.64。

44) 小松芳明「国際課税のあるべき方向」『租税研究』89・9, pp.57-58。

45) 小沢 前掲論文, pp.19-20。佐藤 前掲論文, 1992a, p.84。



に、各課税当局は、相互協議の結果、合意が得られなくても失うものは何もないので、合意のためのインセンティブに欠け、結果的に企業に二重課税が生じてしまうこともある（租税条約が交わされていない国が相手ならば、当然二重課税になる）。この二重課税を避けるという目的で最近アメリカにおいても導入された制度が、事前確認制度<sup>46)</sup>（Advanced Pricing Agreement：以下APAとする）である。

この事前確認制度は、日本では当初より用いられていたものである（昭和62年4月24日付・事前確認関する通達）。そして、その内容は、納税者が採用したいと考えている最も合理的な独立企業間価格の算出方法などを課税当局にあらかじめ申し出て、課税当局がその提出された資料に基づいてその妥当性を検証し、相応と認めた場合には、これに対して確証を与えるというものである。最終的に合意に至るか否かに関わらず、企業と課税当局がそれぞれの移転価格についての考え方について話し合い機会を持つことは、非常に意義がある<sup>47)</sup>。これによって、企業側はいつか税務調査が入るかもしれないという潜在的なプレッシャーから逃れることができるし、課税当局も、企業の自発的コンプライアンスを促進し、安定した税収を見込めるようになるのである。独立企業間価格の算定は、非常に抽象的な概念をベースにしているため、その算定自体に恣意性が介在している<sup>48)</sup>。企業と課税当局の間のコンフリクトはこの恣意性に端を発することが多いので、この制度によって恣意性を除去できれば、コンフリクト解消に大いに役立つだろう。例えば、日本企業の利益率が低い原因は、短期的利益をあまり追求しないという所にあるということや、子会社の意思決定目的や業績評価目的を重視して価格設定を行っていなかったり、製品差別化がかなりなされているため移転価格の設定が原価プラス法に依存することが多いということなどをこの場で十分に話し合えばよいのである<sup>49)</sup>。

但し、APAが導入されたからといって、申請すれば何でも許可されるという保証はない。当然、制度上求められている要件に合致していなければならない。申請に際して、提出しなければならない資料は多く、手続きはかなり面倒なようであるが、既に、数社が合意に達している<sup>50)</sup>。合意に達するためには、それなりの対策が必要になろうが、GM社の事例より、①世界的な節税を前面に

46) 1991年3月に、Revenue Procedure 91-22として導入された。

47) ドッズは、規制から交渉に移行しないと、政府は多国籍企業と個別に互いに有利な合意に達する機会を失い、かなりの機会損失をこうむるだろうと述べている。

イーブス・L. ドッズ「政府の政策とグローバル産業」『グローバル企業における競争戦略』

ポーター、M. E. (編)、土岐 伸 他 (訳)、ダイヤモンド社、1989、pp.237-285。

Doz, Y. L., "Government Policies and Global Industries", *Competition in Global Industries*, Porter, M. E. (ed.), Harvard Business School Press, 1986, pp.225-266.

48) 小沢 前掲論文、p.18。

49) 小林啓孝『企業行動と管理会計』中央経済社、1989、pp.166-172。

村上 陸「多国籍企業の移転価格設定行動」『現代企業の経営行動』菊池敏夫 (編)、同文館、1989、pp.263-279。

50) 例えば、GM、Apple、日本企業では、米国松下電器、住友キャピタルマーケットなどの企業が合意に達している。

出した交渉はしない、②課税当局との相互信頼の上で、合理的資料を提出して納得してもらう姿勢が重要、③社内における協力、④価格決定への税務担当者の参画、⑤決定される価格に幅をもたせるような手法をとる、⑥二重課税の回避があくまでも主要目的であると主張する、というのがAPA合意への重要な鍵を握るといえるだろう。<sup>51)</sup> 今回の暫定規則での「ベスト・ルール・メソッド」を用いると、企業側とIRSとの算定方法の選択に違いが生じても不思議ではない。その際、企業側が独立企業間価格の算定に用いたデータや手法、その合理性を十分にIRSに伝え、どの点で意見の不一致が生じているのかを見出さなければ、価格更正の対象となる場合もあろう。それ故、たとえば企業がAPAを申請するつもりがなくても、常にIRSと十分に渡り合える交渉力とデータを備えておくことが必要になる。また、宮本<sup>52)</sup>や佐藤<sup>53)</sup>は、APAの交渉を円滑に進めるために、国際的原価計算基準の設定と、国内の業種別統一原価計算制度の導入を主張している。しかし、これらの実現可能性は現在のところ非常に低いだろう。

最後に、日本の多国籍企業が今後グローバル戦略で競争優位を獲得していく上で、特に考えなければならないことを、移転価格というフィルターを通して述べていくことにする。<sup>54)</sup> 清水は、日本企業が今後グローバル戦略で成功するためには、従来のような突出した技術やカネを中心とした、世界の経営資源の最適配置・活用という経済学的思想では不十分であり、本社と海外子会社を含めたグループ全体の活性化により、内外の人々の挑戦意欲を燃やさせ、創造性を発揮させなければならないということを主張している。そして、そのためには、グローバル配置の意思決定の判断基準として、ウエイトをカネ、モノ、技術の向上から、ヒトの信頼 (creditability) に移さなければならないとしている。しかし、現在の日本企業の多くは、(円高や貿易摩擦などの) 急激な環境変化に対応するため、やむをえず海外進出したところが多く、ヒトの信頼にウエイトを置く段階に達している所は少ない。それ故、移転価格も経営資源の最適配置を重視するような形で設定され、海外でコンフリクトを起こす1つの原因となっているのであろう。

企業の目的はその長期維持発展である。そして、その目的を達成するためには、個人と企業が共生しながら成長していくことが不可欠である。多国籍企業の場合、その活動範囲が世界各国に及んでいるため、世界の人々と企業の共生を求めることになる。それ故、短期的な利益を追求するために移転価格を操作したり、租税回避行為を行うことは、倫理的にあまり勧められた行為ではない。<sup>55)</sup> つまり、移転価格を設定する際には、その設定によって企業内外にどのような影響が生じるの

51) 平石雄一郎「米国移転価格に関する事前確認制度をめぐる問題点について」『租税研究』91・8, pp. 75-77。

52) 宮本 前掲論文, p.65。

53) 佐藤 前掲論文, 1992a, p.83。

54) 清水龍瑩『大企業の活性化と経営者の役割』千倉書房, 1990, pp.125-164。

55) Hansen et al. は会計士などが公正妥当と考える方法で租税回避を行うなら、倫理的に問題はないと主張しているが、筆者は、それが人々の生活に悪影響を及ぼすなら、倫理的に問題があるとの立場に立つ。

か、つまり、他人の生存活動に影響を及ぼさないか否かを長期的な視点から考えなければならない。つまり、移転価格は多国籍企業が操業している全ての国々を喜ばせるように設定されなければならないのである。<sup>56)</sup> その際、重要な鍵を握るのは、企業と課税当局の間の十分なコミュニケーションであろう。コミュニケーションが不完全で、その結果、コミュニケーションギャップが形成されると、一気に相互の信頼感がなくなってしまう。そしてその程度がひどくなると、信頼レベルの低下が敵意に変じ、非常にやっかいなことになる。特に相手が異文化圏の人々の場合には、コミュニケーションギャップが生じる可能性が高く、それを取り除くのに非常に長い時間と努力が必要となる。<sup>57)</sup> しかし、多国籍企業は、今後ますますグローバルレベルでのヒトの信頼を獲得していかなければならない。なぜなら、ヒトの信頼がなければ、新たな情報が企業に入らなくなってしまうからである。そのためにもAPAのような制度をもっと積極的に利用して、お互いが考えていることを全てさらけ出し、心のヒダとヒダがふれ合うようなコミュニケーションが必要となるであろう。このような相互理解を前提にして移転価格を設定すれば、結果的に、企業と世界の人々との共生と成長が達成されることになるだろう。このプロセスは、一朝一夕には修了せず、コストもかなりかかるであろう。しかし、短期的な利益のことよりも、長期的な利益を常に念頭に置いて、企業は活動していかなければならないのである。そうすることによってこそ、企業は長期維持発展を達成することができるのである。

#### 4 ま と め

本論文では、アメリカにおいて一層の強化が予想されている移転価格税制について、まずその税制の内容や歴史的な展開、独立企業間価格の算出方法などについて述べた。そして常に本税制においてリーダーシップを発揮してきたアメリカが、議論の中心を租税回避行為の除去から利益の国際間での最適配分ヘシフトさせてきている状況を見てきた。このような動きは税の中立性を著しく損なうものであるため、今後ますます議論されることになるだろう。

次に、多国籍企業の親会社・子会社間の取引に用いられる移転価格の設定の目的や実態を、従来管理会計の領域で議論されていた事業部間の内部振替価格と比較することによって概観した。今までの議論の多くは、事業部制と親子会社の関係を混同して展開されているものが多いため、どうし

ている。

拙稿 前掲論文, pp.109-111.

Hansen, D. R., Crosser, R. L. & Laufer, D., "Moral Ethics v. Tax Ethics : The Case of Transfer Pricing Among Multinational Corporations", *Journal of Business Ethics*, 11, 1992, pp.683-685.

56) Coburn, D. L., Ellis, III, J. K. & Milano, D. R., "Dilemmas in MNC Transfer Pricing", *Management Accounting*, November, 1981, pp.53-58.

57) 林 吉郎『異文化インターフェイス管理』有斐閣, 1985, pp.114-119.

ても世界レベルでの経営資源の最適配分などが全面に押し出されるきらいがあった。しかし、現地子会社は独立した1法人なので、企業グループの責任を果たす前に、それぞれの国において、適正な納税をはじめとした社会的責任を果たさなければならないということを筆者は主張した。実際に、グローバルレベルでの節税や租税回避が移転価格設定上のインセンティブになっているようであるが、IRC第482条の強化に従って、設定基準は次第に変わってきている様子である。

最後に、多国籍企業の移転価格税制に対する対応策を示した。ここでは、企業の論理ではなく、各国の課税当局の論理で移転価格の設定を考えることが重要であることをまず示した。そして、APAなどの制度を利用して、十分なコミュニケーションを企業と課税当局がとり、企業と世界の人々との共生と成長を目指すことが、今、企業に求められていることを示した。これを達成することで、企業は長期維持発展を達成できるのである。このようにいうのは簡単だが、様々な国々の偏強な愛国心、文化や言語の違いなどは、トップがこのようなグローバルな視点を持って行動することを妨げるだろう。しかし、このような妨害を克服して制度改革や組織改革を行っていける企業こそ、グローバル市場で競争優位を獲得できるのである。

(1993年5月脱稿)

[嘉悦女子短期大学]