



## 国際税務

## マネージメントの

## 常識

渡辺裕泰

早稲田大学大学院ファイナンス研究科教授  
元国税庁長官

### 国際税務マネージメントの必要性

「裁判所がこれまで何度も述べてきたとおり、納税者が税金をできるだけ少なくするように行動することは決して卑劣なことではない。金持ちも貧乏人も皆そうしているし、そうしていることは正しい。なぜなら、何人も法律が要求する以上の公的な義務を負ってはいないからである。税金は強制的に取り立てられるものであり、自由意志による寄付とは違う。倫理という名目で、法律が要求している以上のことを要求するのは、まったく間違っている」。

これは、アメリカの税務訴訟の判決の中で述べられていることであるが、アメリカにおいて税金やタックスプランニングがどう考えられているかを、端的に示しているように思われる。国際的に事業展開している企業にとって、「国際税務マネージメント」「タックスプランニング」は、外国企業との競争に打ち勝つために必要なものである。しかしながら、日本企業の中には、タックスプランニングは卑しいものと考えておられる向きもいまだにあるようである。脱税はしてはいけないが、税もコストの一つと考え、税引き後の利益を最大化するようにタックスプランニングに努めることは、外国の企業にとっては当たり前のこととなっている。国際税務マネージメン

トを考えないために、わが国企業の国際競争力が落ちることは、その企業にとってだけでなく、日本経済にとってもマイナスが大きい。日本の企業も、外国企業並に国際税務マネージメントに取り組むことが必要ではないだろうか。

今回は、国際税務マネージメントを考える上での「常識」「入門」を解説することとしているので、すでにタックスプランニングに取り組んでおられる方々にとっては何も新しいことがないかもしれない。最新の問題については、次回以降でやや詳しく触れる予定である。

### 国際税務マネージメントの常識

第一に、連結会計の範囲と連結納税の範囲の違いをはっきり認識して行動することが大切である。連結会計では外国の子会社も連結対象となるが、連結納税では日本に所在する一〇〇％子会社だけが連結対象とされ、外国子会社は連結対象外とされている。

たとえば、事業年度末に、日本の親会社から外国の子会社に棚卸商品を売却したが、その事業年度終了までに外国子会社がグループ外に売却していない場合、連結会計ではグループ内の取引であるので親会社の利益は認識されないが、税務上は連結グループ外の企業に売却したことになるので親会社の利益が認識され売却益に課税されてしまう。したがっ

て、事業年度末に外国子会社に棚卸商品を売却するようなことはすべきでないということになる。また、外国子会社がいくつかあり、

黒字の子会社と赤字の子会社の両方があると、連結会計上は黒字と赤字が相殺されるが、税務上は、利益の出ている子会社の課税だけが行われ、損失を出している子会社は無視されてしまう。このような場合には、何らかの方法で、赤字の子会社をなくし、すべての海外子会社を黒字にした方が、グループ全体の税額は小さくなる。そのためには、移転価格課税に注意しながら、お互いの取引を考え直すのが一つの方法である。また、海外子会社が赤字を出している原因が、親会社からの借入金の利息の支払いであるような場合には、親会社からの借入金を資本金に振替える等の工夫をした方がよいことになる。

第二に、源泉税をできるだけ課税されないように全体のスキームを考えることが肝心である。外国で源泉税を払わされても、日本の法人税の計算の際に外国税額控除で取り戻せるから関係ないと考えられる方もあるかもしれないが、外国税額控除の限度額を超える外国税額は控除できないし、日本で外国税額控除するまでにはタイムラグもある。また、本社の所得が赤字、全世界所得も赤字というようなケースでは、そもそも外国税額を控除しようがない。さらに、源泉税は、グロスの配当額・利子額等にかかるものであるので、利益率の低い業種にとっては源泉税が利益を上

回ることもありうるため、源泉課税されるか否かは極めて重要な問題となる。

源泉課税を避けるためには、色々のやり方があるが、一つの方法は親会社―子会社の構造ではなく、本店―支店の構造を利用することである。支店から本店への支払は単なる企業内部の送金であり、所得の支払ではないから、源泉課税されない。なお、支店も子会社と同様に課税しようという最近の国際的な動きを、第四回に紹介する予定である。

第三に、コミッションと地域統括会社を利用することを考えるべきである。日本企業の場合、ヨーロッパの各国に販売子会社を置いているケースがよく見られるが、税率の高い国にまで子会社を置くことは損である。むしろ、各国の販売子会社をコミッション（商法の「問屋」）としてしまい、どこかに地域統括会社を置くようにする方がベターである。コミッションを地域統括会社のために販売契約の取次ぎのみを行うものとする、通常は独立代理人と判定されるので、地域統括会社はその国には恒久的施設がないことになり、高率の課税を免れることができる。なお、地域統括会社を法人税率二五%以下の国に置くことは、（地域統括会社の特例の適用はあるものの）タックスヘイブン税制の対象となってしまうので避けるべきである。法人税率が二五%を若干上回っているような国で、かつ、便利のよい国に置くのが一番よいようである。

第四に、外国に投資して得た利益を、日本に還流させるか、現地で再投資するかの判断が大切である。一般論としていえば、日本より税率の低い国で所得を得た場合には、日本に配当の形で還流させると結果的に日本の税率で課税されてしまい、税率が低い国にあることのメリットが失われてしまう。したがって、現地で再投資すべきである。日本より税率の高い国で所得を得た場合には、外国税額控除の限度額に余裕があれば、なるべく早く日本に還流させ外国税額控除を受けるようにすべきである。

第五に、ある国では法人として法人課税されるが、他の国では構成員課税（パススルー課税）される、いわゆるハイブリッド事業体を、うまく使うことである。これにより、場合によっては、損金の二重控除（ダブル・デュープ）が可能となる。なお、ダブル・デュープについては、第三回に類型を解説する予定である。

第六に、移転価格課税を受けないようにすることが必要である。移転価格課税は、節税の意図があるがなからうがかかってくるものであり、いったん課税されると金額も大きいし、手間もかかる。移転価格、特に無形資産に係る移転価格については、第二回に解説する予定である。