



「パナマ文書が本邦企業に与える影響について」

「英国のEU離脱問題，Brexitに関わる懸念事項—情報共有を目的とした意見交換」

村田守弘氏

「効率良いビジネスを目標にする事業モラルの最適化 OECD BEPS 議論によるインパクト」

——ヒールシャー・魁氏



平成28年7月26日、大手町ファーストスクエアカンファレンスにおいて、村田守弘氏（元KPMG税理士法人代表社員：公認会計士・税理士）の司会のもと、日本CFO協会第2期第3回国際税務部会が開催された。

今回は、まず村田氏より、国際税務の最新の話題として、パナマ文書が日本企業に与える影響及び英国のEU離脱に関する懸念事項について報告がなされた。

TMI総合法律事務所弁護士・
ニューヨーク州弁護士

文責：吉岡博之

I パナマ文書

今年の4月、パナマの法律事務所から、タックスヘイブンに法人を有する顧客のリストが流出し、パナマ文書として話題となった。このパナマ文書の日本企業に対する影響について、検討がなされた。

パナマ文書の存在が明らかになった際には大きな騒ぎとなったものの、村田氏によれば、日本企業に対する影響はそれほど大きくはない。そもそも、日本企業は脱税目的でタックスヘイブンに法人を有することは多くない。

例えば、パナマに法人を有する場合であっても、パナマに便宜置籍船を置くためにパナマに法人を設立するといった事業上の理由に基づくことが多い。

また、日本企業が低税率国に法人を有している場合、基本的にタックスヘイブン対策税制の適用対象になるのであるから、課税を免れる目的でケイマンなどのタックスヘイブンに法人を

持つことは難しい。

サブパートF税制というタックスヘイブン対策税制に類似した税制を有するものの、チェック・ザ・ボックスルールを利用することによってその適用が回避されやすい米国とは事情が異なる。

II 英国のEU離脱問題

続いて英国のEU離脱問題であるが、今年の6月23日、英国の国民投票で、英国がEUを離脱することが決定され、「BREXIT」として話題になっている。

この「BREXIT」の影響は、すでに為替に表れている。すなわち、為替は随分とポンド安に動いており、これは、英国の経済が弱くなると見込まれているためとも理解できる。

また、英国は金融街であるシティーを有しているが、「BREXIT」によってその地位が低下し、代わりに他国の都市が欧州の金融の中心として台頭する可能性も指摘されている。

さらに、EUとの間での関税の問題も存在する。現在、英国はEU域内にあるため、他のEU所在国から英国に物品を移動した場合に関税は課されないが、英国がEUから離脱すると、かかる取引に関税が課されるリスクが生じる。英国はEU各国とFTAを締結するなどして関税の回避に努めると予測されるが、その場合、英国とEU各国との取引には原産地国証明が要求され、重要になってくるであろう。

以上のとおり、現時点で予測される「BREXIT」の影響はネガティブなものが多いが、ポジティブな側面としては、英国がEUに縛られずに政策を自由に決定でき、経済成長できる可能性があるという点がある。

Ⅲ BEPS後のタックスプランニング

続いて、ヒールシャー・魁氏（デロイト トーマツ税理士法人エグゼクティブオフィサー）より、BEPSプロジェクト後のタックスプランニングの手法について発表がなされた。第1期第1回の国際税務部会でも魁氏によるタックスプランニングに関する報告がなされたが、今回の報告は、BEPSプロジェクトによって、それがどのような影響を受けるかについて論じるものである。

1 タックスプランニングの求められる背景

過去の国際税務部会においても説明がなされたとおり、日本企業はコーポレート・ガバナンスコードの導入等によって企業価値の中長期的な向上が求められている。そして、税務部門においても、税務コストの削減と税務リスクの管理の両方を進める必要がある。車の運転でいえば、税務コストの削減はアクセル、税務リスクの管理はブレーキに例えることができる。

今回の報告の中心になるのは、タックスプラ

ンニング、すなわちアクセルの側面である。

魁氏によれば、日本の大手企業の中でもタックスプランニングに対する姿勢は分かれていて、BEPSプロジェクト等でタックスプランニングは難しくなったとする企業と、ROE向上の観点から積極的にこれを進めようとする企業が存在するとのことである。

日本の税制は、タックスプランニングがしやすいというのが魁氏の意見である。平成22年にタックスハイブ่น対策税制がクリアになって、対応策が取りやすくなったし、また、平成23年に外国税額控除の改正があつて、これもタックスプランニングを容易にしている。

しかしながら、日本企業と外国企業との連結実効税率の差は大きく、例えばユニクロを運営するファーストリテイリングは30%台後半であるのに対し、ZARAを運営しているInditexは20%台前半である。

日本企業の連結実効税率が外国企業のそれに比べて高いのは、本社の所在地の税率が高いというのが主な理由ではない。日本以外にも、米国やドイツの税率は高い。どこで差が生じているかという点、海外事業をどのように管理し、その税率をどうコントロールしているかという点である。外国企業は、例えばファイザーのようにアイルランドに大きな事業拠点を設けるなど、税務上の観点から海外事業を管理・運営しているのに対し、日本企業はそのような対応が不十分であり、海外で多額の税金を納めている。

そこで、日本企業もタックスプランニングを行うことが必要になってくるのであるが、具体的なタックス・プランニングの手法としては、大きく分けて6つある。

すなわち、①サプライチェーンにおけるHub & Spokeモデルの活用、②無形資産の帰属に関するIP Migration、③Legal Entity Optimization、④関税のプランニング、⑤ファイナンスにおけるプランニング、⑥M&Aにおける税務戦略の6つである。

2 BEPSプロジェクトによる影響

2013年からBEPSプロジェクトが開始されたが、その趣旨は、国家の税収を確保しようという点にある。その中で、各国の財務省が合意した方針は大きく分けて3つある。

1つは透明性であり、課税当局により多くの情報を得させて、課税逃れを防ごうというものである。例えば、行動計画13の文書化がこれに該当する。

2つ目は二重非課税の防止であり、OECDがこれまで重視してきた二重課税の回避とは方向性が異なる。

そして、3つ目は事業実態と所得の一致である。

それ以外の点は、例えば移転価格税制における第三者原則等、あまり変わりはない。

以下では、1で述べたタックスプランニングの各手法が、かかるBEPSプロジェクトによってどのような影響を受けるかについて検討する。

3 Hub & Spokeモデル

(1) 概要

世界的なトレンドとして、欧州、北米、アジアといった各地域に中核となる拠点を作った上、複雑な機能はすべてそこに集約し、それ以外の販売拠点や製造拠点はコア事業に特化した単純な機能とするというタックスプランニングが行われている。

伝統的に、日本企業は1つの海外子会社に様々な機能を持たせており、例えば、販売子会社が在庫管理や、為替管理そして製品戦略の策定まで行っていた。これを、販売子会社であれば販売、製造子会社であれば製造に特化した上、残りの機能はすべて低税率国に設けたプリンシパルに集中させて管理するというのが、Hub & Spokeモデルである。

これは、リスク管理上も様々なベネフィットがあり、複雑な取引についてはすべてプリンシパル間で行い、販売子会社や製造子会社との間

の取引はシンプルなものとする事で、複雑なリスクはすべてプリンシパルに集中し、リスク管理が容易になる。

なお、IP Migration もHub & Spokeモデルに関連して重要である。IP Migrationとは、低税率国に無形資産を集中させ、無形資産から生じる利益への課税を低く抑えようというものであるが、移転価格税制上の問題を避けるため、無形資産を低税率国へ移転させるというよりは、最初から低税率国で無形資産を作り上げるということになる。

低税率国で無形資産を作り上げようとする場合、最初は低税率国における投資が必要であり、企業グループ全体で見ると最初はネガティブな税務インパクトを有する。

すなわち、低税率国に所在するグループ企業では費用が生じるものの所得がないため控除ができず、また、R&D控除もとることができない。さらに、投資の成果はすぐに現れないので、ネガティブなインパクトはしばらく継続することになる。もっとも、海外子会社における投資で損失が出た場合であっても、海外子会社の株式譲渡等により生じた損失を日本の所得と相殺するなどの税務上の対応も可能である。

(2) ディスカッション

以上の説明を踏まえ、主に以下の点について、参加者によりグループディスカッションがなされた。

① BEPSプロジェクトにより従来の受託研究開発拠点の税務環境はどう変わるか。

② BEPSプロジェクトは、IPの移転にどのような影響を持つか。

ディスカッションの後、まず、①については、今までは研究開発を委託した場合、受託側で生じる経費に一定のマークアップを乗せれば、研究開発により生じた知的財産権を委託側に移転

できたが、今後はより厳しく判断されるのではないかという指摘がなされた。また、②については、所得相応性基準の適用により、IPの移転による税務メリットが得にくくなるという指摘がなされた。

魁氏によれば、BEPSプロジェクトによって、今後研究開発の委託ができなくなるわけではない。しかしながら、BEPSプロジェクトによって、研究開発の委託の場合の収益配分の見直しの必要が生じている。すなわち、例えば、アイルランドの企業がアメリカのグループ企業に研究開発を委託し、アイルランドの会社が資金提供のみを行っている場合、従前はアメリカの企業がコスト及び妥当なマークアップをもらっていれば、移転価格税制上は問題がなかった。

しかしながら、今後は、アメリカ企業の機能だけでなく、アイルランド企業が資金提供の管理の機能を有しているかも確認する必要があるというのが、BEPSプロジェクトの行動計画8の考え方である。

また、魁氏によれば、日本の税務当局は所得相応性基準を採用するか否かについて、いまだ方針を決定できていないとのことである。

4 Legal Entity Optimization

(1) 概 要

Legal Entity Optimizationとは、要するに、会社の数や組織の形態等を最適化しようというものである。これは、タックスプランニングだけを目的とするものではなく、運営効率の改善も主要な目的の1つである。すなわち、1社減らすことによって、反復・継続して発生する経費だけで年間500万円から1,000万円削減することが可能と言われており、金銭面のメリット以外にも、役員、取締役会そして取締役会の決議の数が減ることによる事務運営上の負担の軽減のメリットがある。

サプライ・チェーンの最適化やM&Aの実行後のPMI（Post Merger Integration）の一環と

して行われることが多く、統括会社を設けて販社等をその支配下に置いたり、又は、統括会社から直接顧客に販売する形にしたり、会社を支店化するなどの手法がとられる。

(2) ディスカッション

このように、Legal Entity Optimizationにおいて、会社を支店化したり、統括会社から顧客への直接の販売が試みられることがあるが、BEPSプロジェクトがそのような試みに与える影響について、ディスカッションがなされた。

この点は、BEPSプロジェクトでは行動計画7に関連する。行動計画7では、恒久的施設について論じられており、今後は、在庫や販売エージェントのKPIなどに注意する必要がある。例えば、在庫を第三者の倉庫に保管している場合にそれを誰が管理しているのが重要になるし、また、統括会社から直接現地の顧客に販売している場合に、現地の販売員のインセンティブが売上に連動していたりすると、今まで以上にPE認定のリスクは高まることになる。

しかしながら、魁氏によれば、仮にPEの認定がされたとしても、税務上のインパクトはあまり変わらない場合もあるとのことである。例えば、リスクの限定された販売エージェントがPEとされる場合、PEへの所得の配分についてAOA（Authorized OECD Approach）を採用している国の場合には、かかるPEへ配分される所得は僅少でもよく、具体的には、販売エージェントのコストに加えてマークアップがあればよいとされている。

したがって、仮にPE認定が強化されたとしても、申告書を新たに提出する必要が生じるだけで、実際の所得レベルは変わらないという事例も存在する。

5 関税プランニング

(1) 概 要

関税プランニングには、大きく分けて3つの

手法がある。すなわち、①経由する国を変えることで、関税を効率化する方法、②アンバンドリング、つまり、無形資産やサービスの対価を分離することによって、関税の適用対象となる対価を下げるという手法、さらに③FTA上の優遇措置を十分に活用できるようプランニングするという手法である。

(2) ディスカッション

BEPSプロジェクトの関税への影響については、ディスカッションの結果、特に見受けられないという結論に達した。

6 ファイナンスによるタックスプランニング

(1) 概要

ファイナンスによるタックスプランニングの基本は、低税率国所在企業に金融取引から生じる所得を稼得させるというものである。通常の貸付けに加え、ファクタリング、為替マネジメント又は再保険などを用いてプランニングが行われる。

ここで、ファイナンスによるタックスプランニングの手法の1つにキャプティブ・スキームというものがある。キャプティブ・スキームとは、保険業を営んでいない会社がグループに保険会社を設立し、各グループ会社との間で保険契約を結ぶという仕組みである。例えば、薬の副作用等による損害賠償請求リスクを抱えている製薬会社が当該リスクの顕在化に備えて積み立てを望む場合、預貯金では税務上積立額を控除できず税効率が悪いので、保険による積み立てを望む場合がある。

もっとも、外部の保険会社に積み立てると、保険料が外部に流出して利益を失うことになるので、子会社として設立した保険会社に保険料を支払い、しかも当該子会社を低税率国に設立することで保険料収入への課税も低く抑えようというのが、キャプティブ・スキームの発想で

ある。

(2) ディスカッション

以上の説明を踏まえ、BEPSプロジェクトがキャプティブ・スキームに与える影響について、議論がなされた。

キャプティブ・スキームを採用しているある企業からの参加者によれば、現在低税率国に保険会社を有しているが、税務上は、結局タックス・ヘイブン対策税制の適用対象として、利益を合算課税しており、BEPSプロジェクトによってもあまり税務上の影響はないのではないかとのことであった。

魁氏によれば、日系企業は、キャプティブを有していても、キャプティブの所得に低い税率が適用されることを期待している企業は少なく、むしろ保険料を安定的にリスクに対する経費として落とすことにメリットを感じている企業が多い。したがって、キャプティブがタックス・ヘイブン対策税制の適用対象となっても、なおメリットを感じる企業も多いとのことである。

なお、多くのキャプティブは結局ペーパー・カンパニーで、本社の財務部門などが運営に参与するケースが多い。その場合、今まではキャプティブに生じた収益はその所得と扱えたが、BEPSプロジェクト後は、運営に参与した者へのリターンを与えていく必要がある。したがって、日系企業にとっては、BEPSプロジェクトはキャプティブの税務コストに大きな影響を与えるものではないが、運営や税務申告の方法に影響を与えるであろう。

7 パネリストからの意見

以上の報告を踏まえ、パネリストから意見が述べられた。高原宏氏（元武田薬品工業 コーポレートオフィサー 経理部長、EY税理士法人 シニアアドバイザー）によれば、まず行動計画8から10で移転価格税制に関するルールが変更されているが、変更後のルールについて国家間

での議論も予想されるので、IP Migrationなどの移転価格に関連したタックスプランニングを行う場合には、APAを行って、二重課税を防止することが今まで以上に重要とのことである。

また、BEPSプロジェクトによって、欧米企業の過度なタックスプランニングが抑止される中、日本企業はまだ適法なタックスプランニングを行う余地があるので、積極的にこれを行って外国会社との連結実効税率を縮めるというのが高原氏の見解である。

他方、BEPSプロジェクトによって新興国での課税リスクは高まるので、二重課税を避けるべく、文書化等で適切なリスク対応を行うことも重要とのことである。

なお、中国やインドなどは、これまでマーケット・プレミアムやロケーション・セービングなどの主張を強く行ってきたが、魁氏によれば、BEPSプロジェクトでは、移転価格税制の適用において適切な比較対象を引用することを求めている、強引なマーケット・プレミアムなどの主張に制限を加えているとのことである。

Ⅳ 個人的見解

BEPSプロジェクトを機会に、日本企業がタックスプランニングを進めるべきであるという声が多く聞かれる。

海外進出をさらに進めると、ライバルは国内企業ではなく、海外の多国籍企業となってくることが多いであろう。海外の市場においてかかる多国籍企業との競争に勝つためには、タックスプランニングによって、税務コストを同程度まで低減することは重要である。

税務コストは研究開発費等と異なって将来の収益を生むものではなく、増えることによって企業に収益をもたらすものではない。税負担の面で不利になることは、ライバルとの競争において不利になることを意味する。

もっとも、現在、日本企業は税務部門の人員が多くないこともあり、行動計画13の文書化の対応等で精一杯であろう。また、BEPSプロジェクトに基づく、租税条約や各国税制の改正の動向も不透明である。日本でもタックスヘイブン対策税制の全面的な改正も検討されているし、所得相応性基準の導入の有無など、いまだ流動的な部分がある。

したがって、現時点では、タックスプランニングに人員を割けない上に、税制改正の動向が予測できない以上、本格的にタックスプランニングを進めるのは先になってしまうかもしれない。しかしながら、中長期的には適法なタックスプランニングは避けられないと考えた上で、今から準備を進めておくのが望ましいであろう。魁氏の報告にもあったように、タックスプランニングは単に書類を作成すれば済むというものではなく、実態を伴う必要があるので、十分な計画・準備が必要である。

なお、新興国における課税のリスクについては、やはり高まるであろう。魁氏によれば、BEPSプロジェクトではマーケット・プレミアムの主張は強く制限されたとのことであるが、BEPSプロジェクトの報告書やOECDの移転価格ガイドライン自体は法的拘束力のあるものではないし、新興国がこれを無視する可能性もありうる。

その上で、恒久的施設の認定の強化など、自己に都合のよい部分のみ選択的に利用して課税の強化に進む可能性も考えられる。また、移転価格の文書化の制度の整備により、多国籍企業の情報の入手が容易になっていることも、課税の強化を促進する要因になりうるであろう。

日本企業としては、しばらくはタックスプランニングよりも税務コンプライアンスや二重課税の回避への対応に労力を費やす必要があるかもしれない。