

論 説

グローバル化経済における国際税務と IFRS の共働関係

藤 田 敬 司

目 次

はじめに

I. 無形資産の公正価値測定と移転価格税制を巡る問題状況

II. 公正価値と独立企業間価格の共通性

III. タックスヘイブンを巡る共通課題

IV. 負債と持分の境界を巡る共通課題

V. 法形式と経済実態を巡る共通課題

おわりに

は じ め に

会計と税務の関係は、国や法域によって異なり、同一国内や法域内であっても時代の流れによって変化する。会計は時代の流れに応じて変わるが、国内税務は容易に変わらないからである。国際財務報告基準（以下、IFRS という）は、会計と税務が別々のシステムである英国が中心となって推進してきた会計であり、個別財務諸表段階から適用し易い。これに対して、わが国の公開企業に適用される会計基準は IFRS に収斂しているものの、税務は確定決算主義を堅持しているため、IFRS を適用するとしても、個別財務諸表ではなく連結財務諸表の作成段階からとなる。会計と税務のあるべき関係を研究する従来の税務会計学は、主として伝統的な取得原価・実現基準の会計を前提とし、国内租税法との関係を主に研究してきた。しかし、国際取引の重要性が著しく高まり、とくに中小企業も海外に進出する時代に入ったわが国においては、公表用財務報告の作成に IFRS を採用するか否かとは関わりがなく、国際税務リスクに対応するためにも IFRS に注目すべき状況になっている。各国の会計基準は IFRS に収斂し、国際税務は IFRS の用具を使って解決すべき共通課題が増えているからである。グローバル化した経済社会では、それにふさわしい国際税務会計学が必要となっているともいえよう。¹⁾

『社会システム研究』25 号（2012 年 9 月）掲載の拙著論文「会計基準の国際化と税務との関係」では IFRS と国内税務との対立関係を論じたが、本稿はその続編として、無形資産、移転価格、タックスヘイブン、過少資本、法形式か経済実態かといった 5 つのテーマについて、国際税務と IFRS の共働関係（相互作用関係）を論じるものである。

1) 富岡幸雄（2003）第 7 章および同（2010）第 2 章も、グローバル化経済の進展に対応する「国際税務会計学の構築」の必要性を訴えている。

I. 無形資産の公正価値測定と移転価格税制を巡る問題状況

無形資産会計の現状と問題点

無形資産会計については、①研究開発費等会計基準、②企業結合会計基準を除けば、わが国には包括的な会計基準がない。①の対象は、販売目的に制作したソフトウェアをいつどのように資産として計上するかに限られ、開発費全体については繰延資産会計とのダブル・スタンダードになっている。開発費を繰延資産に計上している公開会社もあるから、これが第 1 の問題点である。②の無形資産は「法律上の権利」や「開発の最終段階にある研究開発活動の成果」であり、「分離して譲渡可能なもの」に限られている。IASB/FASB が共同開発した企業結合会計基準 (SFAS141R/IFRS3) と比べると、無形資産の範囲は格段に狭い。後者では、のれんと異なる識別可能な無形資産としては、顧客リストや約定残やデータベースに至るまで含める。識別できれば、分離できるかどうかとは無関係に、放送権や原子力発電権のような規制産業の権利も無形資産に含める。およそ取得企業が M&A の重要な目的としたようなものは包括的に無形資産として扱うのが基本方針である。わが国基準では適用指針の段階で範囲を絞り込んでいる。むしろ租税特別措置法の基本通達のほうが広く、顧客リストや販売網も含めている。

被買収企業発行株式を一挙に 100% 取得した場合ののれん金額は、買収対価 (企業価値) と識別可能な純資産 (費用処理済みのオフバランス無形資産を含む) の公正価値の差額に等しいから、無形資産の定義が狭いほど買収ののれん金額が膨れ上がり、正体不明になる。わが国基準ではさらに、M&A に直接要した費用であれば、外部のアドバイザーに払った特定の報酬・手数料も費用処理することなく取得原価に含めるから、オリンパス事件でみられたように、のれんの中身は益々不透明になる。この点がより深刻な第 2 の問題点である。本稿では省略するが、その先にはのれんの会計処理は定期的償却主体が良いかそれとも減損主体が良いかというこれまた重大な議論が控えている。無形資産の範囲が広いほど、M&A によるのれん金額はコアのれんに近づき、M&A 後の資産内容の透明性は高まることは明らかであるから、無形資産をいまよりも広く認識するための会計基準は、IFRS 対応のみならず、国際取引に関わる移転価格税制に備えるうえでも不可欠となっている。

自己創設無形資産会計の難しさ

単独買入や M&A によって取得した無形資産については比較的基準化し易いが、自己創設無形資産の会計基準化は何度も挫折している。自社内で長期間にわたって培われてきた知的財産やブランドの重要性については、米国では 2000 年前後から関心が高まった。わが国においても、知財の保護育成は国家戦略となり、ブランド価値を支出した広告費で価値測定する方法を提唱する大胆な会計学者も表れた。最近では IFRS へのコンバージェンスのために、平成 21 年 12

月に ASBJ から「無形資産に関する論点の整理」は公表されたが、2 年以上経過しても基準化される様子がみられず、尻切れトンボのような状況が続いている。収益認識規準とともに、包括的基準の設定は難しい分野である。とくに無形資産の範囲を広げるような会計基準の設定は難しい。その主な障害は、①無形資産はヒトの脳髄や感性に宿るもので物理的な形態がない、②取引事例が少なく市場もなく価値測定の不確実性は高い、③監査困難である、④自己創設無形資産の計上は保守主義に反し、会計上のタブーとなっている、の 4 つである。これらの障害を個別に検討する余裕はないが、①から③までは価値測定の不確実性に集約される。④は無形資産の見合勘定を当期利益としなければある程度まで解消可能であろうが、課税所得計算上の障害が新たに発生する恐れがある。

IFRS を適用すれば自己創設無形資産のタブーが一部破られる。発生時に費用処理されている開発費については、一定の要件を満たすときは資産化が求められる。この IAS38 号が税務にどのように影響するかが懸念される。いまの繰延資産と費用処理を選択できる実務が終わり、無計資産の価値測定方法とそれが課税所得計算に及ぼす影響が新たな課題となる。その場合に必要になるのは無形資産会計基準だけではない。それをサポートするには、公正価値測定による会計と税務の関係を断ち切る改革がどうしても必要になる。

英国の自己創設無形資産会計

伝統的に自由主義会計の国であるイギリスには、税務に拘泥することなく、様々な方法によって自己創設無形資産を評価し報告した事例がある。白石和孝 (2003) によれば、RHM 社は「カレント・コスト法」(過去 3 年間の加重平均純利益×利益倍数法)により、買収ブランドと自己創設ブランドの双方を計上した。ザ・テレグラフ社などは「見積実現可能価額または公開市場価値」(売却するとすれば実現可能と見積られる総額)で買収および自己創設新聞タイトルを時価評価した。自己創設ブランドを認識・評価した企業は、85 年会社法の「代替的会計ルール」のもとで、「修正された歴史的原価」の使用に法的根拠を求めたといわれる。良識と自己責任に委ねるとしても、「会計と税務の分離」している英国ならではのやり方である。M&A のように第三者取引による場合と異なり、事業を継続しながら実現可能価額を再評価するのはいかにも不自然であるが、企業価値を大きくみせかけて会社乗っ取りを予防するために、敢えて自己創設無形資産を計上したものとされている。その後の英国会計基準 FRS10 号では「測定上の信頼性」が強く求められ、市場で活発に取引されるタクシーの営業免許などに限られてしまった。

移転価格税制で高まる無形資産評価の重要性

原材料の輸入にせよ、製品の輸出にせよ、輸出入に占める海外子会社経由取引の比率を高めている企業が多い。グループとしての業績を伸ばそうとすれば、原材料やエネルギー調達にお

ける川上作戦, 製品販売における川下作戦が必要になる。いずれも海外子会社・関連会社網の拡充になる。そこで海外子会社・関連会社 (以下, “国外関連者”) との取引価格をいかに設定するかが, グループ管理上も国際税務上も大きな課題となる。ここでは後者について, とくに移転価格税制における無形資産の重要性に注目したい。

「OECD 移転価格ガイドライン 2010 年版」は, 独立企業原則と, 比較可能な独立企業間価格 (arm's length price) の重要性が強調されている。親子会社のような関連者間の取引価格は市場価格から乖離しがちであるが, 外部取引では自社利益を最大化するための公平な市場価格, すなわち独立企業間価格で行われる。移転価格税制で使われる独立企業間価格の定義は, 以下の II 章でみるように, IFRS13 号の公正価値に限りなく近い。

わが国でも海外子会社からの受取配当について原則として非課税 (益金不算入) とする制度が導入された。この制度導入は海外剰余金の国内送金を促すのが本来の狙いである。しかし, 内外税率差が著しい状況が続けば, 取引価格の操作による低税率国所在の子会社への所得移転を誘発し, 益金不算入の受取配当金として還流させる事例が増えるであろう。

そのような恣意的な所得移転を防止するのが移転価格税制の目的であるが, 最も頼りとする独立価格比準法など旧基本 3 法では, 比較可能な独立価格を算定することは無理なケースが増えている。理由は独立価格から乖離する実際取引価格には無形資産が絡むからである。そのために, 内国法人・国外関連者のいずれかが重要な無形資産を有している場合には, ノーマルな利益を通常の利益率で分けたあとで, 双方がもつ無計資産の価値に応じて残余利益を分ける方法も推奨されている。無形資産の価値といっても, 無形資産を取得するためのコストは費用処理していることが圧倒的に多いから, 費用によっても良いと言われている。しかし, 基本はあくまでも無形資産の価値評価であるから, 市場価格がない無形資産の価値評価は原理的に無理がある。この点について, 中里実ほか (2011) は次のようにいう (第 1 章, 39 頁)。

無形資産は基本的に独自のものなので, 市場価格の発見が困難であるし, また, そもそも独占利潤をもたらすものについて市場価格を発見しようというのはある種の論理矛盾である。(中略) 無形資産の取引は, 企業内取引ないし企業グループ内取引の行われる場合が多く, したがって, 市場価格は算定しにくいというのが実情である。すなわち, ここに, 取引に着目して基本 3 法を重視する移転価格税制の矛盾が露呈されることになる。²⁾

上記でいう矛盾を解決するには, 無形資産を使うことによって生まれる将来キャッシュフ

2) OECD ガイドラインの改訂 (2008) とわが国の税制改正 (2010) により, 従来優先適用されてきた基本 3 法は, その他の方法とともに “最も適正な方法” の一部となり, 元の基本 3 法の筆頭であった独立比準法は, 個性が強く比較対象が少ない無形資産には不向きとされた。ところが, 米国企業との取引については, 米国証券取引委員会 (SEC) の内部に集積され一般公開されているデータベース (Royalty Stat Database) を利用するならば, 独立比準法によるロイヤルティの市場価格を比較的容易に発見できる。無形資産取引の独立企業間価格の発見に最適な方法として現実に活用されている (税理士法人 PWC2010 年度末顧客宛報告)。

ローを予測し、市場価値を評価するほかない。公正価値測定基準 (IFRS13号) に準じて言えば、市場価格も類似商品の市場価格もないときには、「将来キャッシュフローの割引現在価値法 (DCF法)」を使うほかない。理論的には可能であっても、独占的に使うのが無形資産であるから、実際に将来キャッシュフローを客観的に予測する際には相当な慎重性が求められる。

マーケティングと経営指導に係る無形資産

移転価格税制に対応するために「将来キャッシュフローの割引現在価値法」を使うとしても、価値評価を難しくするもう一つの要因は、無形資産は単独で売買・賃貸借するよりも、「製造現場においては有形固定資産と一緒に、知識経験のある経営者・技術者などによって活用されること」。これは、子供が持っていても大人が持っていても同一価値をもつ上場株式などの金融商品とは大いに違うところである。識別可能性を無形資産の要件にするのは良いが、実は企業または事業部門と一体で評価することになるのが無形資産である。

次にマーケティング分野ではどうか。事件後のオリンパスが企業価値を失わない理由はサービス力にあるといわれている。たとえば、中国には上海を中心に 31 か所の拠点を持ち、約 800 人のサービス要員が全土を駆け回る。拠点は内視鏡の扱い方を教えるトレーニング施設の役割も兼ねる。このような製造業の強さは、製造現場で使う無形資産だけではなく、現代のグローバルビジネスでは「ものを活かす仕組み」、すなわち「マーケティング無形資産」が決め手になる。

21 世紀政策研究所 (経団連) 報告書 (2011) はいくつかの事案を紹介している。英国企業が子会社所在国 (米国) でのマーケティング無形資産とそこから生まれる所得が問題となった事例は、無形資産に係る税務上の取扱いについてのコンセンサスの欠如が具体的に表面化したケースであった。また、わが国内国法人がタイの製造子会社取引先を紹介した事例は、国際的な組織再編によって親会社機能の国外移転によってマーケティング無形資産も国外移転したためである (次項及び図表 I-1 参照)。

マーケティングに係る無形資産とは、強力な販売網のほか、顧客リスト、ユニークな宣伝効果のある商号・商標などを意味するが、さらに広い意味での無形資産としては、親会社が国外関連者に経営指導を行う場合である。主要株主としての投資を守るための役員提供ならば手数料は無料でもいい。しかし、それを有料の経営指導に切り換えるときは、無形資産の提供か役務の提供かが問われ、内容の質と評価が問題となる。

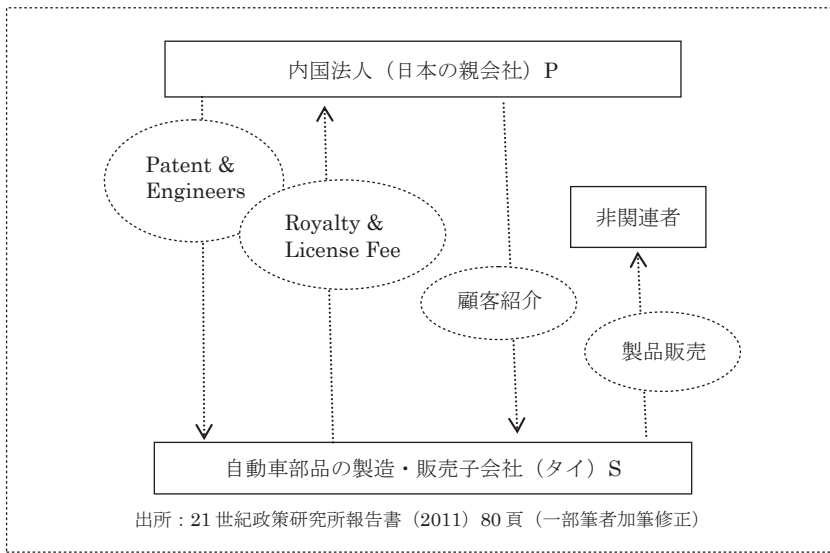
タイの 100%子会社への「本社機能」の移転

下記図表 I-1 の事例は、特殊な自動車部品の製造・販売を手掛ける内国法人 P が、タイに製造・販売子会社 S を設立し、その製造に必要な特許権およびノウハウを提供し、技術者等

を派遣して、事業の移管を図り、その対価としてロイヤルティを徴収する取引であり、無形資産の供与を通じて本社機能を国外に移転した典型例である。Patent 提供と Engineer 派遣によるノウハウ移転については、P は独立比準法（CUP 法）を適用して、ロイヤルティとライセンス料の独立企業間価格を算定したが、税務当局は、タイの輸送機器製造業者数社を比較対象企業として取引単位営業利益法（TNMM 法）を採用した。

また、取引先を S に紹介したことについては、当局はマーケティング無形資産（marketing intangibles）の供与があったと認定し、移転価格税制による課税処分を行った。

図表 I-1 本社ノウハウの移転に関わる移転価格税制の適用例



上記の例について注目すべき点が 2 つある。1 つは、事業再編の結果として国外に移転されるパテント、ノウハウはもちろん、顧客リストや販売網に至るまで、P が現地で長年培ってきたもので、所得の源泉になるもの、経済的価値を生むものであれば、すべて移転価格税制の対象となることである。もう 1 つは、本社機能の国外移転には Exit Tax（出国税、退出税）を払えということである。³⁾

II. 公正価値と独立企業間価格の共通性

無形資産の価値評価

上記 I 章から分かるように、無形資産の公正価値は移転価格税制で使われる独立企業間価格（arm's length price, 以下“ALP”という）と緊密な共通性をもつ。無形資産が単独で市場取引さ

3) 周辺の国々と地続きのドイツではノウハウや販売営業活動の国外移転に対し、2008 年初より「機能移転時課税」（移転価格税制の一種）が適用されている（同上報告書 88 頁）。

れることは少なく、価値評価が難しい点においては会計も税務も変わりはないが、単に“オンバランス化が難しいから考えたくない”では済まされなくなっている。価値評価の難しさは、取得に要した費用や取得原価を開示することによって対応できないこともない。だが取得するためにいくら費やしたからといってそれが価値を表すわけではない。国際税務では、費用や原価だけで太刀打ちするのは容易ではないであろう。事業部制が強いグローバル企業では、租税回避を目的としないときであっても、事業部の商品戦略などから海外の「関連企業」(子会社・関連会社)との取引価格は ALP を離れることがある。「関連企業」は、税務上「独立企業」と同等に扱うから、ALP からの逸脱は二重課税のリスクを増やす。グローバル企業が最も警戒すべきこの税制に対応するには無形資産の評価に何らかの手がかり要る。

IFRE13 号による公正価値の定義

IASB/FASB 両基準審議会による公正価値測定基準 IFRS13 号(2011年5月)は、公正価値(fair value)を次のように定義した。

測定日時点で、市場参加者間の秩序ある取引において、資産を売却するために受取ると想定される価格または負債を移転するために支払うと想定される価格をいう(par.9)。

ここでいう資産には、金融商品だけでなく、非金融資産である有形無形の資産が含まれるが、いろいろな資産負債の会計基準においてバラバラに表現されていた公正価値の定義が完全に統一された。無形資産会計基準 IAS38 号の定義も変わったが旧定義は次のようだった。

独立企業間取引(arm's length transaction)において、取引の知識ある自発的当事者の間で、資産が交換される金額をいう(par.8)。

新旧定義の主な違いを比較すると、まず「独立第三者間取引」が「市場参加者間の秩序ある取引」に変わった。「市場参加者間」とは、企業間取引ではなく、市場取引を前提としており(背景説明 BC31)、「秩序ある取引」は、親子会社間取引のような市場価格から離れ易い取引だけでなく、強制競売やパニックによる投げ売りを排除している。

また、「資産が交換される」から「資産を売却する」に変わった。旧定義では、「交換」の考え方が強かった。なお、米国基準 SFAS157 号では、「使用」でも「交換」でも良く、IFRS13 号では最も有利な市場において売却するときの「出口価格」に統一されている。なお、米国基準 SFAS157 号の「最高にして最良の活用」という概念は、IFRS13 号にも引継がれており、無形資産のような非金融資産の使用にも売却にも適用される。

無形資産の公正価値測定に係る問題点

1. 上記の定義をみてまず疑問に思われるのは、なぜ「売却」を前提とするかである。無形資産の通常の保有目的は「使用」であって、「売却」ではないからだ。この点については、

- ①取引は売り手が現実に行う売却ではなく市場参加者として想定されるものである、②市場参加者である買手が払うのは使用または転売によって生み出される便益である、③よって企業が使用するか売却するかはこの際無関係である、と説明されている (BC30&39)。買手による使用による公正価値は売却による公正価値に一致するという。たしかに使用か売却かは相対的なものであるから、いずれによっても公正価値といえる。
2. 次の疑問は、なぜ「受取ると想定される価格」だけが公正価値なのかである。「売却」を前提とすれば、顧客から「受取ると想定される価格」から、売却に付随して支出するはずの諸々の販売費用を控除したネット手取り額が公正価値ではないかと思われる。ところが、「販売費用は資産価値とは無関係な取引費用にすぎないから控除してはならない」という一方、資産を現在所有・保管するロケーションから顧客または最も有利な市場へ運ぶ輸送費は販売費用ではないと規定している。再取得原価法に慣れた人間にとっては曖昧にみえるが、無形資産に関するかぎり販売費用のことで深入りする必要はないであろう。
 3. 「市場参加者間」とは、企業間取引ではなく、市場取引を前提にしているが、無形資産は市場で取引される資産ではない。この点については、あくまでも市場参加者の観点から、当該無形資産に係る将来生み出すと期待されるキャッシュフローを見積もれば良いという (BC39)。市場参加者の観点とは、企業経営者個人の主観的見積りではなく、求められているのは客観的見積りという意味であるが、観察可能なインプットは少ない。
 4. 非金融資産についての評価前提は、とくに無形資産の最も有効な活用については、単独使用による場合ではなく、他の資産または資産グループとの組み合わせで使用される場合である。他の市場参加者が補完的資産をもっていることを仮定しながら無形資産の最も有効な活用を想定し将来キャッシュフローを見積もるのはかなり難しく、ある程度主観的になるのは避けられない。
 5. 無形資産の公正価値測定にはいろいろな無理があり、主観的予測または期待値になり勝ちであるが、基準は次のように「判断」を求めている。

観察可能ではないインプットは、企業の自己データを含む、入手可能な最良の情報を用いて設定しなければならない。ただし、市場参加者についてのあらゆる情報を入手する必要はなく、合理的に入手可能な情報はすべて考慮しなければならない (par.89)。

あらゆる市場情報を入手することは元々不可能であるから、自社内に蓄積されたデータや容易に入手可能なデータに基づいて、最終的には「判断」しなければならない。
 6. 公正価値の一般的な評価方法は、市場取引法 (マーケット・アプローチ)、再取得原価法 (コスト・アプローチ)、利益法 (インカム・アプローチ) の 3 つである。この点も SFAS157 号と変わりはない。市場性が乏しい無形資産にかぎっては利益法、しかも将来キャッシュフローの割引現在価値法が最も適当とされているが、不確実性のリスクプレミアムを織り込む必要

があることはいうまでもない。いずれにせよ、IFRS13号は、インプットと評価テクニックについての開示を求めている。「判断」に委ねるだけでなく、方法の選択には「自己責任」を求めている証拠である。

公正価値測定に関する経済学者からの批判と対応策

SFAS157号およびIFRS13号による公正価値測定基準の基礎には、周知のように、市場機能と人間の合理的判断力を信奉する新古典派経済学の考え方がある。IFRSの正当性が攻撃される理由の一つはまさにここにある。新古典派の「合理的市場仮説」に懐疑的な制度派経済学者G・M・ホジソンは次の3つの問題点を指摘している。

- 1) あらゆる経済主体は、合理的な経済行動をとるという考え。外から与えられた与件に合理的に対応できると考えている。
- 2) 深刻な情報問題はないという考え。複雑な世界の構造についての無知もなく、共通する諸現象についての個人認識には相違はあり得ないと考えている。
- 3) 世界は連続的に変化する不確実性に満ちた過程にあるのではなく、動きのない予測可能な均衡状態にあると考えている。

たしかに、市場参加者に合理的な判断力があればバブルや金融危機は起こらないはずである。情報はコストがかかる。同じ情報を入手しても、受け止め方は様々であり、好都合な情報は受容するが不都合な情報は拒絶する。同じように認識しても同じように行動するとは限らない。ビジネス環境は不確実性に満ちている。対応策としては、市場機能を過信せず、人間の情報を収集し判断する能力を過信せず、自己の利己心による歪みを警戒し、本来のフェアな社会性に立ち戻って判断するほかないことになる。経済学的にはそれで良いが、会計と税務の実務にはより具体的な指針が欲しい。それがOECDガイドラインである。

OECD 移転価格ガイドラインによる ALP

OECD 移転価格ガイドライン第1章は「独立企業原則」を大前提として掲げるとともに、国際基準としてのALPの地位を再確認することから始まる。独立採算制と業績給与制をとるグループ会社間では少ないが、事業部制が強いグローバルな企業グループでは、租税回避を目的としないときであっても、事業部の商品戦略などから市場価格を離れることがある。その場合、ホスト国の税務当局は税収の歪みを直すために必要に応じて関連企業の利益を調整する。このときに使うのがALPである。

ALPは、価格であって価値ではないが、いままでに述べてきたIFRSが全面的に使用する公正価値とは次の諸点では非常に似通っている。以下に列挙する点は無形資産の公正価値測定に参考になる点が少なくない。

- 1) IFRS の公正価値の定義に関する旧基準は「独立企業間取引」を前提としていた。新基準では「市場参加者間の秩序ある取引」に拡大されたが、「独立企業間取引」に「強制的な清算取引」などが加わったにすぎない。
- 2) ALP を定めるためには適切な情報を必要とするが、これが容易ではない。とくにユニークな無形資産が絡む取引や特殊な役務提供では適切に比較できる情報は容易に得られない。ガイドラインはこの点を率直に認める (1.9)。
- 3) 移転価格の算定は厳密な科学ではなく、税務当局と納税者の双方の立場に立った「判断」が求められる (1.13)。機械的な数字の集計では得られないのが独立企業間価格である。では何を根拠に判断することになるのだろうか。税務当局と納税者の双方が納得するには、「経済学的発想の実務応用」が必要になるという意見がある (中里実『移転価格税制のフロンティア』)。しかし、これは実務者なら誰にもできることではない。

OECD 移転価格ガイドライン第 6 章による ALP

まず上記でみた IFRS13 号の無形資産公正価値測定基準と、OECD ガイドライン第 6 章の無形資産の権利の移転に関する一般的な事項を比較してみよう。

図表 II-1 IFRS と OECD ガイドラインによる無形資産の価値測定基準比較

	IFRS13 号	OECD ガイドライン第 6 章
1) 原則	最高・最良活用による公正価値	最高・最良活用による ALP
2) 企業間取引か市場取引か	特定の企業による活用ではなく市場参加者間の仮想取引を想定して測定する。	使用者が限定的な無形資産であっても、移転者の立場と被移転者の有効活用を前提に評価する。
3) 他の資産負債とパッケージのとき	他の資産負債とのパッケージ活用を想定して価値を測定する。	無形資産価値が商品代金に含まれるときも分離して ALP 価値を割り出す。

上記図表 II-1 による比較から分かるように、公正価値と ALP はほぼ同等である。字句の違いを度外視すれば、ともに特定の企業を前提としない。しかし、市場取引がない無形資産については、公正価値も ALP も、具体的な取引当事者である譲渡人と譲受者、すなわち移転者と被移転者双方の、最高・最良活用が事実上の前提になるであろう。

結論として、無形資産の公正価値も ALP も、移転者側の一方的なオファー価格ではなく、単なる被移転者との合意価格ではなく、取引当事者双方の「立場の交換」によって見出すべき価格、相手の立場を思いやることによって成立する価格こそ、不確実性を引き下げ、タックスリスクを引き下げる唯一の方法であろう。

事業再編における無形資産の移転価格

事業再編における無形資産の移転価格についてはガイドライン第 9 章があり、次のような

難しさを指摘するとともに、必要な対策を示唆している(カッコ内は筆者の意見)。

- 1) 事業再編の場合、どの無形資産が移転されたかを特定することが難しい。特許権のような法的権利のほか、ノウハウ・企業秘密・顧客リスト・販売網などが含まれるからである。また、すべての価値ある無形資産が法的に保護され登録されているわけではなく、帳簿に記録されているわけではないからである(9.80)。(IFRSによっても自己創設無形資産の計上は原則としてタブーであるから、グループ管理会計として内部創設無形資産のデータを整備しておくことが必要になる。)
- 2) ALPを算定するには譲渡人と譲受人の双方の観点を考慮すべきである。具体的には、無形資産の使用から得られる便益の金額、使用期間・地域の制限、その他あらゆる排他的条項を考慮すべきである。したがって、無形資産の評価は複雑で不確実な場合があり得る(9.81)。
- 3) 海外の関連会社に技術を移転する事業再編においては、まずは「独立企業であれば進んで譲渡したと思われる価格を設定し、譲渡人と譲受人の双方が納得できるまで検討しなければならない」。次いで、「両当事者の機能、使用されるおおよびリスクの範囲を決める」(9.85)。
- 4) 無形資産の価値が確立していない時点では、いわゆる「仕掛り R&D」(In-process R&D または Intangible assets under construction) が発生することがある(9.87)。不確実性が高いときは、M&A時点で評価された将来に期待された期待利益の水準が、譲受人において実際に生じる利益との間で大きく乖離することが多い。そのような場合には、予め調整条項または再交渉条項を設けておき、納税者は税務当局の双方によって解決するよう奨めている。不確実性が高いにもかかわらず、そのような条項なしに後知恵的に事後調整を利用してはならない(9.87～88)。(なお、企業結合会計基準 IFRS3号によれば、M&Aの報告期限内に価値評価が完結しないときは、予め再評価期間を設け、その間に新しい情報を得て仮評価額を調整できる(par.45)。このような計画的事後調整は、後知恵ではないことを立証するうえで有益である。)
- 5) 現地法人の本格的販売活動によって、顧客リストや販売網などマーケティング無形資産を開発してきたが、現地に販売専門会社(関連者)を設立し、そこにすでに存在する無形資産を移転することがある。そのような場合の対価については、独立当事者であれば支払うべき金額を独立企業原則によって決定すべきである(9.90)。

III. タックスヘイブンを巡る共通課題

タックスヘイブンの定義

タックスヘイブン関連の税制とえば、わが国では「外国子会社合算税制(タックスヘイブン税制)」をイメージする人は多い。しかし、タックスヘイブンの定義は、下記「タックスヘイブン税制の限界」で述べるように、数値基準で縛られるようなものではない。

活用状況も推計に頼らざるを得ず、アカデミックな参考文献も乏しい。しかし、いまや低税率国に事業子会社や地域統括子会社を設立して、素朴なタックスヘイブン税制を免れる一方、組織的に租税回避を図り、連結ベースの実効税率を低下させる税務戦略の拠点となっている事実は否めない。⁴⁾

会計にとっても、資産の消滅認識、オフバランスシート・ファイナンス、SPE の連結のがれなど重大な課題を投げかけている。米国のエンロン事件でも金融危機でもおびただしい数の SPE が使われていたが、わが国のオリンパス事件でも AIJ 事件でも含み損をかかえた金融商品の「飛ばし」に使われたのは投資信託やファンドであり、いずれも舞台は当局と会計監査人の眼は行き届かず外部チェックは機能しないタックスヘイブンを舞台としていた。英語では税金の天国 (heaven) ではなく避難所 (haven) というが、仏語では *Paradis fiscaux*、独語では *Steueroase* と呼ぶように、「税金天国」や「会計天国」としても使われている。使う側には一時的にせよ天国であっても、投資家や年金基金にとっては地獄になることがある。税務や会計以外に、マネーロンダリング (資金洗浄) にも悪用される。

このように悪用されるタックスヘイブンがなぜ BIS のような国際機関や欧米政府は規制することなく放置しているか、なぜ市場関係者も会計関係者も自分たちの課題として取り上げないのかといった素朴な疑問を投げかける不思議な存在でもある。

N・シャッソン『タックスヘイブンの闇』など欧州の文献によれば、過去の規制案が何度も挫折してきた経緯がある。「世界金融の汚濁の最深部」という表現からも推察されるように、所在国のみならず利用者からの政治的プレッシャーも加わるなど、背景には透明性を拒む勢力の存在が窺える。⁵⁾

タックスヘイブンは定義次第では百か所以上の国・地域に広がる。欧米の富裕層が利用するスイスやリヒテンシュタイン、英仏海峡のガンジー島、ジャージー島、カリブ海に浮かぶ英領ケイマンだけではない。便宜置籍船や自家保険の登録地も入る。税率をゼロないし低く抑えて外国企業を呼び込むのはいまや香港やシンガポールだけではない。金融操作を規制することなく、ホットマネーの寄港地となっているロンドン・東京などのオフショア金融センターも入る。特徴としては、政治的・経済的に安定し、為替管理等がなく、法人の設立・運営・清算が容易であり、財務情報の公開が求められず、銀行秘密が守られる、出入国が自由で通信手段が発達している国または地域、より端的にいえば、外国資本や外貨獲得の為に意図的に税金を優遇 (無税など) して企業や大富豪の資産を誘致している国や地域。したがって、タックスヘイブンを

4) 欧米の多国籍企業 120 社についての大手監査法人 (KPMG) による 2006 年度調査によれば、資産やオペレーションをタックスヘイブンにすでに移転済み 14%、考慮中は 62% で、計 76% に上る。日本企業の 700 社がタックスヘイブンに子会社をもち、その数は 3 千社に達するという推計もある。

5) ザフランスキー、R. (2003) は、「グローバルなプレーヤーはこのうえなく偏狭で、ローカルな自己の利益を追求している」という (第 7 章)。

強いて定義すれば、「外国人・企業のカネを呼び込むために税制を使い、税金ゼロないし低率の国・地域」(Miller, A. & Oats, L) となる。

会計にとってタックスヘイブンの特徴は、①透明性が欠如している、②外国政府に対して情報を提供することを拒否する、③架空の企業を簡単に作れることである。その結果、得られる企業情報は私書箱ナンバーだけということになる。オリンパスの欧州ルートではリヒテンシュタインの LGT 銀行口座が使われた。あずさ監査法人に残高のみ知らせ担保状況は答えなかった LGT は、2008 年に元従業員が約 1,400 名の口座名を暴露するという事件があった銀行である。透明性欠如の批判を受けて開示ルール作りを行うところもあるが、現地の監査報告を無視したり改ざんしたり、支配が及ばない仕組みを偽装して連結外しをすればすべて無意味となる。こうしてオフバランス会計が不透明な会計情報を生む。

タックスヘイブンの機能別分類 (Miller, A. & Oats, L (2012) による)

オフバランスシート・ファイナンスのためにタックスヘイブンに設立した SPE を使う金融機関や一般企業は多い。SPE の運営に責任を負うスポンサーにとっては子会社である。ところが、資本金も設立費用も少額ですむところから、出資割合だけで支配力を判定すれば、連結をのがれ易く、そこに移した資産負債は連結貸借対照表上オフバランスとなる。会計情報の価値や信頼性をいかに守るかが会計課題である。他方、国際税務にとっての課題は、次の機能別分類から窺えるように、さらに大きく複雑である。

1. **Production havens** : モノ・サービスを生産する実業活動の場を提供する。たとえばアイerland は税率 12.5% を武器に多数の外国投資を集めている。
2. **Base havens** : 低税率または課税ゼロ、それに機密を売り物にする。旧英国植民地 17 か所など。通常、先進国と二重課税防止条約を締結しない。sham havens とか secrecy havens と呼ばれる。マネー・ロンダリングにも使われる。
3. **Treaty havens** : たとえばオランダ。きわめて有利な租税条約を多数締結している。ホールディング会社設立地として最適。国外所得は低率課税または非課税扱い。
4. **Concession havens** : 魅力的なタックス・インセンティブを提供する国。オランダのスイス支店、ベルギーのコーディネーション・センターなど。“headquarters” haven とも呼ばれる。なお、わが国企業が最近良く使うシンガポールの地域統括会社は、このカテゴリーに属すと考えられる。

タックスヘイブン対策税制の限界

わが国の 1978 年に新設されたタックスヘイブン税制は、軽課税国に所在する外国子会社の所得を親会社所得に合算課税するものである。2002 年には、軽課税国を指定する「ブラック・

リスト方式」を廃止し、税金負担率がゼロ乃至 25% 以下の軽課税国を対象とするように改めたが、適用対象から除外されることがある。すなわち、次の 5 つの基準すべてをクリアすれば、特定外国子会社等は所在国において独立企業として実体を備え、その地において事業活動を行うことにつき十分な経済合理性があるとみなされて、適用除外される。

- ① 主たる事業が、株式・債券の保有、工業所有権等の提供、船舶・航空機の貸付でない。
- ② 実体基準：事業を行うための事務所、店舗、工場等をもつこと。
- ③ 管理支配基準：株主総会および取締役会を開催し、会計帳簿を備えること（内国法人が行っていればこの基準を満たさない）。
- ④ 所在地国基準：事業は本店所在地で行っており、小売業は 50% 以上を本店所在地国で行っている。
- ⑤ 非関連者取引：事業（卸売業でいえば、仕入・販売）は主として非関連者で行っていること。

タックスヘイブン子会社の新しい役割

上記のような要件をすべてクリアして合算税制を免れた子会社は、機能別分類による②（機密を売り物にするタックスヘイブン）に設立されたものではない。分類①、③、④に設立された子会社は、もはや連結外しに使われるペーパーカンパニーではなく、逆に連結子会社として、低税率を活かしたタックスプランニングによる節税に積極的に活用される。

欧州地区にはアイルランド、アジア中国地区にはシンガポールなどにグループ地域統括会社が置かれ、投資の成果を本社に配当することなく、そこにプールしそこから再投資することによって、多国籍企業の連結実効税率を引下げるために活用されている。⁶⁾

節税・租税回避・脱税の区分

節税 (tax saving) と脱税 (tax evasion) は比較的識別し易い。国内税務にあつては租税特別措置法などの活用によって、国際税務にあつては、タックスヘイブンなど軽課税国の活用によって節税するのは企業にとって日常業務となっている。脱税は、日本の国税通則法における概念により、所定の期限内に納税申告したか、申告しても仮装隠ぺいが無かったか、結果的には加算税を課されたかによって比較的容易に判別できる。

ところが、租税回避 (tax avoidance) は、形式も実態も多様であり、国際税務に係る合法的なタックスプランニングと明らかな脱税行為との間には広いグレーゾーンがある。

まず脱税とは、「納税額を減らすために取引を不法に操作すること」(James, S. (2012)) であり、

6) 米国には ARB51 号 (1959) 以来、永及投資論 (permanent investment) の考え方があり、海外子会社に留保された剰余金を本国に配当送金しない方針のもとでは繰延税金負債を認識する必要はないとされていた (par.16)。わが国の税効果会計実務指針にも類似の規定がある (35 項)。

「課税要件の充足の事実を全部または一部秘匿する行為」(金子宏(2012)第6章)である。これに対して、租税回避とは、「納税額を減らすために法律の枠内で取引を操作すること」(James, S. (2012) であり、「私法上の選択可能性を利用し、私的経済取引プロパーの見地からは合理性がないのに、通常用いられない法形式を選択することによって、結果的には意図した経済的目的ないし経済的成果を実現しながら、通常用いられる法形式に対応する課税要件の充足を免れ、もって、税負担を減少させあるいは排除すること」、「課税要件の充足そのものを回避する行為、租税条約の濫用など」(金子宏(2012)第6章)である。

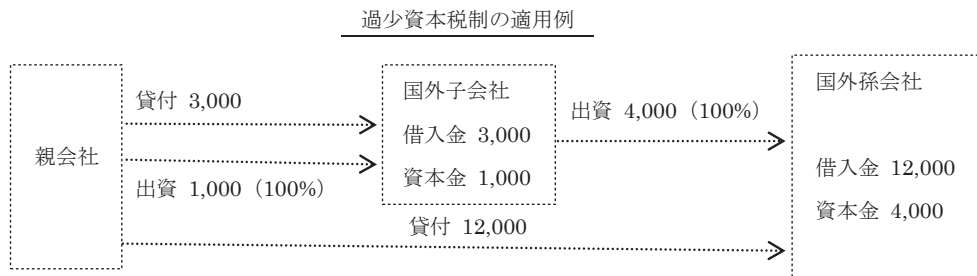
IV. 負債と持分の境界を巡る共通課題

過少資本税制をめぐる経済実態判断

多国籍企業が連結ベースの実効税率を引下げするために、国境を超えたグループ内取引において、モノや役務の移転価格を操作する。さらには、税引き後利益の配当に代えて、損金処理可能な借入利息を増やすために、高税率国所在の子会社の資本金を少なめに抑え、その数倍もの貸付金を増やすことによってグループ全体の税金負担を減らすことがある。こうした租税回避を否認するために移転価格税制があり、そのひとつに過少資本税制がある。

たとえば、次の出資関係にある国外子会社経由出資および孫会社あて貸付があるとき、孫会社における負債・資本比率はいくらか、年間支払利息が400であったとき、過少資本税制によって否認されるおそれのある支払利息はいくらかが問われる。

図表IV-1



通常の過少資本税制が認める負債資本比率 (debt/equity ratio) の上限は3対1であるから、孫会社の比率は形式要件を満たしている。しかし、中間にある子会社の存在意義をどうみるかによって、その比率は数倍に達し、孫会社の支払利息の大部分の損金性が否認されるか、ドイツであれば親会社に対する「隠れた配当」と認定される可能性がある。

負債と持分を区分する実態判断基準

上記の議論では、負債勘定の中の有利子負債 (Debt) と資本勘定の中の持分 (Equity) には

それぞれの特徴があり、両者の間には明確な境界線があるとみてきた。ところが、負債と持分の 2 つの特徴を持つハイブリッド金融商品（メザンファイナンス商品）が出回るに及んで、損金処理のできる有利子負債とできない配当の区分ができず、過少資本税制のスムーズな執行が危ぶまれる事態となっている。

Miller, A. & Oats, L. (2012) が指摘するように、ハイブリッド金融商品が出回る背景には、バランスシートの見栄えを良くする（負債資本比率、総資産に対する自己資本比率の向上）財務報告上の効果（下記例①）や、支払利息控除による税務上の恩典を享受しながら外国子会社からの受取配当金の益金不算入を狙う「二重非課税」効果がある（下記例②）。

会計ルールと税制によって扱いが異なるが、典型例としては転換社債型新株予約権付き社債、償還権付き優先株式、劣後債などが挙げられる。IAS32 号（金融商品の開示表示）と IFRS9 号（旧 IAS39 号）はこれらの会計上の区分を統一しようとしている。大雑把に言えば、下記図表 のように、投資リスクが持分に比べて低いほうが負債でありそのリターンは金利である。わが国でもデリバティブを組み込んだ種類株式の発行ができるように、持分の特徴をもつ負債証券や負債の特徴をもつ持分証券が開発されている。

米国でも豪州でも、償還権付き優先株式は、形は持分であっても、実態を重視し負債に表示する（同上書、第 15 章）。税務上の扱いは国によって異なり、OECD 租税条約モデルは配当と金利の定義を試みているが、タックスプランナーが次から次へと開発する商品の両義性は拭いきれない。税務当局はできるだけ金利扱いしない方向にあるようだが、下記図表 IV-2 におけるドイツの場合から窺えるように、形式的な金融商品の分類は、負債と持分、金利と配当を巧みに使い分ける余地を生む。

図表 IV-2 Debt と Equity の特徴と Hybrid 型商品の区分

	Debt	Equity
経営参加権、議決権	なし	あり
投資リスク	低い	高い
金利または配当	定期的に支払われる金利 または累積型配当	利益スライド型配当 または
上記の税務（損金処理）	可能	不可能
投資元本の払戻し	あり（発行体に償還権、投資家に コールオプションあり）	なし（または事実上なし）
Hybrid 型（mezzanine） 金融商品の分類 （ドイツの場合）*	Subordinated loan Convertible bond（転換前） Silent partnership（typical）	Preferred shares Convertible bond（転換後） Silent partnership（atypical）

* <http://www:gtai.com/homepage/investment-guide-to-germany/financing-a-business/mezzanine/>.

ハイブリッド金融商品の活用例①

本庄資編著（2011）第 3 章 14 は、次のような活用例を紹介し、わが国の過少資本税制では

阻止できないという。

親会社は負債性の強い証券を海外子会社あてに発行し、子会社はそれをもとに持分性が強い証券を一般投資家あてに発行する。親会社の連結作業では親会社の連結負債と子会社の連結資産が相殺消去される。結果として、連結貸借対照表上では子会社資本が残り、自己資本比率が上昇し、格付けが上がる。わが国の過少資本税制は、親会社が支払う負債証券利息の損金処理を阻止できず、射程外となる。

これは親会社単体では負債証券を発行したにもかかわらず、それを基にして子会社に持分証券を発行させることにより、連結では持分の増加となる、ハイブリッド商品を活用することによって開示上の歪みをもたらす事例である。このような歪みを正すには、子会社発行の持分証券の経済実態が投資家を保護する負債証券であることを明らかにしなければならないだろう。

ハイブリッド金融商品の活用例②

上記活用例①で述べたように、親会社発行の負債証券(たとえば社債)の支払利息は損金処理できる、すなわち tax-deductible interest となる。その親会社は、調達した資金を、オランダやアイルランドのように租税条約が完備し国外所得が非課税である国に設立した子会社経由で運用する場合、そこから本国に利益配当すれば、外国子会社からの受取配当金の益金不算入制度により、その大部分は非課税の対象となる可能性がある。これは、単にハイブリッド金融商品の国・地域による取扱いの相違による tax-deductible interest を活用するだけでなく、租税条約と受取配当金の non-taxable dividend 制度を使う例である。

Miller, A. & Oats, L. (2012) は、このような操作を double non-taxation と呼び、タックスプランナーにとっては聖杯 (holy grail) であるという (第 10 章)。

V. 法形式と経済実態を巡る共通課題

「実態よりも形式依存」は IFRS と相容れない

旧日本債券銀行の粉飾決算事件では、差し戻し後の控訴審判決が 2011 年 8 月 30 日に東京高裁で言い渡され、元会長ら 3 被告の無罪が確定した。裁判の焦点は、バブル期の回収不能な貸付金約 1,592 億円を、98 年 3 月期の決算で損失処理しなかったのは適正だったかどうかであった。旧大蔵省は 97 年 7 月に不良債権処理基準を改めていた。旧基準では、貸出先に合理的な再建計画があるときや追加支援の予定があるときは、事業が好転する見込みがあるとみて、損失処理する必要はなかった。新基準は、実際の返済能力をみて判断するよう求めた。「形式よりも実態優先」へ経理基準を改訂し、国際的流れに沿うものだった。

検察側は、「貸出先の再建計画は損失処理を避けるための形ばかりのもの。旧基準でも違法だ」と主張し、1 審も 2 審も有罪だった。なお、融資対象となった栃木県茂木町のゴルフ場開発予

定地 100 ヘクタールはたった 15 億円程度の物件であり、いまは町が整理回収機構から 5,500 万円で買い取って町有地になっているという。この結果からみると、再建計画は検察がいうとおりだった可能性大であり、経済実態を完全に無視した決算だった。

ところが、最高裁は「新基準の内容や適用範囲はあいまい。多くの銀行は旧基準を用いており、旧基準でも許される」として東京高裁に差し戻した。事件の背景には、被告側の弁護士が指摘するように、旧大蔵省の裁量的な金融行政があり、決算基準を急きょ変えて経営陣にだけ責任を取らせれば済む話ではなかったともいえよう。

しかし、「実態よりも形式依存」に終わった粉飾決算事件を、会計面からみると「新基準の内容や適用範囲はあいまい」という最高裁の判断は IFRS の会計方針とは相容れない。⁷⁾

できるだけ数値基準を用いないのが IFRS の原則主義である。最終的には経営者のプロとしての将来予測やベストプラクティスに照らした判断を重視するよう求めている。立証可能な過去の取引実績がないとか、将来予測だからといって、明らかに不合理な再建計画があればすむ問題でない。良識ある人なら誰でも同じように予測できることをあえて判断に任せないのが公平な裁判かも知れないが、ここまで形式に依存するのはやや異常である。

裁判所がいつまでも形式依存から脱却できないと、仮に IFRS を採用して事件がおきても、形式を取り繕った経営者が勝ち、実態と信じて損失を被った株主は泣き寝入りするほかないことになる。その場合、IFRS は産業界にとって危険な会計基準とみられかねない。

形式依存から脱却できないのはわが国だけではない。2008 年の米国では、倒産したリーマン・ブラザーズはレポ 105 と呼ばれるテクニック（現先取引）を使って、債券担保融資 500 億ドルを売却処理し、バランスシートを健全にみせかけていた。

典型的なレポ 105 では、あらかじめ固定した価格（買戻し日の時価ではなく）で後日買戻す。そのような条件で債券を譲渡するならば、譲渡契約の形式は売却であっても取引実態は担保付き借入として扱うのが普通だ。ところが、リーマンにとって 500 億ドルの債券買戻しは不可能だったから、皮肉な結果としてオフバランス化が実態を反映していたともいえるが、バランスシートを信じた債権者には受け入れられない皮肉に聞こえるだろう。

租税法の解釈

富岡幸雄 (2010) は、「実質課税の原則」を、税務会計原則として掲げる 9 原則の筆頭に据えている（最後は政策配慮の原則）。そこでは「表面の仮想的事実を否定して、背後にある経済

7) 2004 年から始まった米国財務会計審議会 (FASB) との共同作業によってまとまった概念フレームワーク 2010 年版によると、この概念 (Substance over form) は削除されている。背景説明によると、この法形式よりも経済実態のほうを重視すべきは、すでに忠実な表示 (Faithful presentation) に含まれており、余計な概念だからである (par. BC3・26)。しかし、後で述べるように、本当の理由は米国の会計風土に合わない概念だからであろう。

的実質に則して課税をなすべきである」と定義し、実質所得者は誰か、実質的所得はいくらかを把握し、租税回避を否認するときに使われる。この点では形式よりも経済実態重視の会計概念と共通している。

しかしながら、金子 (2012) によれば、租税法の解釈に関しては、租税法律主義と租税公平主義を租税法の基本原則とする一方 (第 4 章)、「実質課税の原則」の名のもとに、形式を軽んずるようなことがあってはならないという有力説を紹介している (第 6 章)。

実質を重視する「経済的観察法」によれば、法律文言を離れてまたは緩やかな解釈のもとに恣意的な判断をくだすことに対して、1950 年代のドイツでは批判が高まり、今日では法的安定性を重視するのが判例・通説であるという。ローマ法の流れを汲む、詳細なルール重視の大陸法では十分考えられる説である。他方、そのことは、「租税法の解釈にあたって、その経済的意義が解釈の基準として重視されるべきことを否定するものではない」と釘をさしている点に留意すべきであろう。とくに国際税務では、国内租税法に代わる国際租税法がなく、経済価値の移転を重視する OECD ガイドラインによる租税条約が頼りであるから、国際取引が多くなればなるほど IFRS と同一レベルの実態重視が求められるケースが増えるのは自然の成り行きである。

形式か実態か：会計と税務の両面で比較する

法形式と経済実態のいずれかが重視されるか場面は、会計と税務両面からながめると、下記の図表のようになり、注目すべきは点は次の 3 点である。

- 1) 取得原価・実現基準の会計では、税務との関係は「一体型」であり、法形式を重視する。公正価値測定と普遍的原則主義を基本とし、一国の法律に縛られない IFRS では、論理必然的に経済実態を重視する。
- 2) IFRS でも金融負債の消滅認識など少ないケースではあるが、取引の経済実態よりも第 1 次法的義務の免除がオフバランス化の要件としている。実質的デファイゼンスは認めていない。ところが、わが国の金融商品会計基準では「当面の間」と断ったうえで、「デット

図表 V-1 形式か実態か：会計・税務の両面比較

	法形式	経済実態
会計	<ul style="list-style-type: none"> ・所有権の移転による収益認識など取得原価・実現基準全般で重視される。 ・IFRS9 号による金融負債の消滅認識では法的に第一次義務からの免除が要件 (par.3・3・1)。 In- Substance Defeasance は採用しない (par. B3・3・3)。 	<ul style="list-style-type: none"> ・IFRS は、リスク・便益または支配の所在や移転によって収益費用を認識し、資産負債の認識または消滅認識し、連結対象会社の範囲を決定する。
税務	<ul style="list-style-type: none"> ・国内税務では通常、法的な権利義務確定基準によって、課税所得および資産負債の課税ベースを決定する。 	<ul style="list-style-type: none"> ・国際税務では、PE の認定や移転価格・過少資本などの租税回避行動チェックに取引の経済実態を重視する。

アサンブション」(発行社債の返済代金を金融機関に信託することによって負債の消滅を認識できる特例処理)を認めている(実務指針第 46 項)。

- 3) 国内の税務では法的権利義務の確定を重視するが、国際取引に係る税務では実質支配や経済価値の移転などが重視される。

IFRS 導入に抵抗する米国の「原則・実態よりもルール・形式重視」

IFRS の組み込みに関する SEC Final Staff Report (July 13, 2012) は、米国における「原則や経済実態よりも、数値によるルールや法形式重視」の風潮を強く反映する内容であり、原則主義と実態重視の IFRS 導入に抵抗する方向を示している。

第 1 は、IFRS は抽象的で使い勝手が悪いという意見 (p.8~9)。特定業種向け基準もなく、具体的なガイドラインも不足している IFRS は使い勝手が悪いという産業界の不満を伝えている。どうしてもルール主義から離れ難い様子である。

米国ではエンロン事件の反省から、ルール主義を捨て、原則主義へ移行しようという機運が芽生えたが、その後間もなく米国発の金融危機が始まった。またもや大量の SPE が使われ、形式基準によってオフバランスとなっていた、これが危機を深めたという反省がみられた。リーマンショック直前の 2008 年 8 月に筆者が訪れたニューヨークでは、USGAAP を捨てても、IFRS に乗り換えようという、当時の SEC 委員長の痛切な声が印象的だったが、ルールを悪用して大量の SPE をオフバランスにしたのは金融界だけであったかのようなのである。一般の産業界はそのような反省をした覚えもない様子であり、ひたすら具体的な会計処理指針に執着している。たしかに、米国の訴訟社会ではある程度不可欠であろう。

しかし、今回の報告書で一番目立つ点は、つい最近まで SEC を取り巻いていた知性人や良識派のポリシー・イニシャティヴがすっかり影を潜めたことである。一例を挙げよう。かつて SEC に出向した経験がある南カリフォルニア大学のパルムローズは次のような“不都合な真実”を指摘した (Palmrose, Z. V. (2009))。

米国では、公式の会計基準以外の非公式基準、業界基準、慣行、規則、解釈指針などが複雑に入り組み、財務報告作成者にとっても監査人にとっても適用困難になり、ユーザーにとっても最早分かり易い GAAP (一般に妥当と認められている会計原則または会計慣行) でなくなっている。これが、2007 年に SEC が米国上場の外国企業に対して、米国 GAAP との比較調整表なしに IFRS 適用報告を認めた理由である。

以上のような、リーマンショック直後の深刻な反省は、今回の報告書ではきれいさっぱり消え、複雑さこそ使い勝手が良い理由としている。

第 2 は、USGAAP のルール主義を「原則+具体的なルール」とみる意見である (p.27)。

通常、IFRS は原則主義、USGAAP がルール主義といわれるが、事実はそうではない、両方

とも原則に基づいており、違いは原則が具体的なルールによって裏打ちされているかどうかにあるという。IFRS は公正価値を多用し、主観の見積もりを使うため、経営者の機会主義的な行動をチェックすることは難しいと批判している。そこまではある程度まで同意できるとしても、そのために挙げる証拠には納得できないものがある。多くの SPE をオフバランスに放置させないために公表された SFAS167 号 (2009) をルール主義からの離脱を目指す例として掲げているからである。第一の便益享受者 (すわち連結すべき企業) かどうかは経営者の判断に委ねているが、監査可能性に全く問題ないと言い切っている。そこまで SFAS167 号を楽観視して良いのか、これからは不良債権をかかえた SPE が無責任にオフバランスに放置されることはないのかが問われることになる。いずれにせよ、SFAS167 号をみる寛大なやさしいまなざしと IFRS に向けた厳しい視線は対照的である。

以上のように形式重視の結論になる事情は、再びパルムローズに戻ると、次のペシミスティックな報告から推察できる。

2008 年の財務報告改善勧告委員会報告 (CIFIR) では、会計は取引事象の単なる形式に捉われることなく経済実態をフォローしすべての GAAP は基本原則に基づく判断を求めるべきと考えた。しかし相当数の人々は何を以て実態というのか不明であり、数値基準抜きの実態判断に反対した。したがって、革命的な変化がない限り、近い将来において USGAAP が原則主義を採用することは無いであろう。

おわりに

1. 本稿では、無形資産と移転価格税制、公正価値と独立企業間価格の共通性、タックスヘイブンを扱うオフラバランスシート・ファイナンスと租税回避、過少資本税制における負債と持分の区分、形式と実態を巡る論争など、国際税務と IFRS に共通する課題と両者間にみられる共働関係を明らかにした。まとめると図表 F-1 のようになる。

図表 F-1 国際税務と IFRS の共通課題

国際税務の課題	IFRS の課題
移転価格税制における独立企業間価格 (arm's length price)	無形資産の定義拡大と公正価値測定 (公正価値基準 IFRS13 号, para31 等)
タックスヘイブンを扱うタックプランニング対策	SPE への資産負債移転による消滅の認識要件, 支配力による連結要件強化
過少資本税制における Hybrid 金融商品の区分, 利息と配当の区分	負債と持分の定義の深化 (株式払い基準 IFRS2 号, para10~43)
法形式重視による権利義務確定主義と経済実態重視による租税回避対策	原則主義における経済実態重視 (ただし, 負債の消滅認識では法的 1 次責任重視)

2. 国際税務と IFRS の共働現象はなぜ起こるのか、すなわちグローバル経済では国際税務は IFRS の概念に頼り、IFRS も国際税務の複雑化に対応して深化するのは何故か。まず

Miller, A. (2012) の第 2 章が指摘するように、OECD 加盟諸国の租税法はクロスボーダー取引が少なかった 20 世紀の前半に、それぞれの国情を反映して発達し、グローバル経済に入っても容易に変わることはできない。そこに着目した多国籍企業は、国によって異なる会計・税制とタックスヘイブンを巧みに活用して租税回避を図り、連結実効税率を低く抑える。このような動きに対応するには国内租税法は無力であり、国際税務の力が不可欠となっている。国際租税には OECD モデルによる租税条約が使われ、国際取引に共通する IFRS の概念に頼らざるを得ない。国際税務と IFRS が共働する原因である。⁸⁾

次に、グローバリゼーションは、ベック・U. (2009) によれば、グローカリゼーションでもある。ローカリゼーションとナショナルインタレストを惹起し、国境を超える取引には国家間の税収の奪い合いが絡む。無形資産や公正価値が注目される結果、国際税務が経済学化し、共通尺度としての交換価格（カールメンガー『一般理論経済学第 6 章』）の概念が国家間でも使われるようになる。また、税収の取合いは企業にとって二重課税になるが、それを防止するために締結する先進国間の租税条約では OECD モデルが使われる一方、発展途上国は先進国モデルをによる不利を避けるため、国連モデルを選ぶことになる。⁹⁾

3. J・E・スティグリッツが『フリーフォール』で、「グローバル経済においては、広い視野を持たなければ、アメリカの問題に全面的に対処することはできない」といったように、中小企業も海外に進出する時代には、国内税務と国内会計だけに注目してはならない。国際税務と IFRS から目を逸らし、無形資産の存在を無視し、公正価値測定を忌避していると、想定外のタックスリスクを招くことになる。より広い視野に立てばより広い事実がみえるから、より前広にリスク対応ができるはずだ。そうであれば、グローバル経済下において会計基準を選択する規準は、図表 F-2 のように、公開会社か閉鎖会社か、大企業か中小企業かではなく、海外進出企業か国内残留企業かのほうが重要になっているといえる。

図表 F-2 税務と会計の関係変化と会計選択規準（右方がグローバル化）

税務と会計の関係	国内税務と緊密な取得原価・実現基準会計	変わらない国内税務、会計の IFRS への収斂	国際税務の IFRS への接近と共働関係
会計選択企業	国内残留企業	←非公開（現在）公開→	海外進出企業

4. 投資を呼び込むための税率引下げ競争は国家財政を逼迫し、先進国の税収は法人税の比率低下を消費税の比率上昇が補う構造になっている。租税条約の OECD モデルと国連モデ

8) 共働するとは、相互に同一方向に作用するばかりではなく、反作用することも考えられる。たとえば、収益認識ドラフトによれば、ブランド輸出における支配の移転は顧客サイドで恒久的施設（PE）課税を受けるリスクに備え、契約の売買・請負分割処理が考えられる。

9) United Nations Model Double Convention between Developed and Developing Countries (2001).

ルの対立は先進国と発展途上国の税収争奪を表している。タックスヘイブンはアウトオブコントロール状態である。これらのグローバルイシューは、これからの国際税務会計研究の背景であり必要なテーマとなるように思われる。

以上

参考文献

- IASB (2011) *IFRS Part B*, International Accounting Standards Board.
IASB (2011) *IFRS13 Fair Value Measurement*, International Accounting Standards Board.
Miller, A. & Oats, L. (2012) *Principles of International Taxation Third Edition*, Bloomsbury Professional Ltd., U.K.
OECD (2010a) *Review of Comparability and Profit Methods*.
OECD (2011b) *Report on the Transfer Pricing Aspects of Business Restructurings*.
OECD 移転価格ガイドライン 2010 年版 (主たる改訂部分についての仮訳)
Palmrose, Z. V. (2009) "Science, Politics, and Accounting; A View from the Potomac" *Accounting Review* Vol. 84, No. 2 American Accounting Association.
James, S. (2012) *The Economics of Taxation*.
- 金子宏 (2012) 『租税法第 17 版』 弘文堂
ザフランスキー, R. (2003) 『人間はどこまでグローバル化に耐えられるか』 山本尤訳, 法政大学出版局
白石和孝 (2003) 『イギリスの暖簾と無形資産の会計』 税務経理協会
スティグリッツ, J. E. (2010) 『フリーフォール』 榎井浩一・峯村利哉訳, 徳間書店
富岡幸雄 (2003) 『税務会計学原理』 中央大学出版部
富岡幸雄 (2010) 『新版税務会計学講義』 中央経済社
本庄資編著 (2011) 『国際課税の理論と実務』 大蔵財務協会
第 3 章 14 河原秀樹「負債と資本, ハイブリッド・オンスツルメントの問題点」
第 4 章 12 大城隼人「IFRS の適用とその税務上のインプリケーション」
カール・メンガー『一般理論経済学』
中里実, 太田洋, 弘中聰浩, 宮里久 (2011) 『移転価格税制のフランティア』 有斐閣
21 世紀政策研究所 (経団連) 報告書 (2011) 『国際租税制度の動向とアジアにおけるわが国企業の国際課税課題』
ベック, U. (2009) 『グローバル化の社会学』 楠利秋・中村健吾訳, 国文社

