

論 説

サービス取引のグローバル展開が
国際税務・会計に与える影響

藤 田 敬 司

目 次

- I はじめに
- II サービスの拡充が国際税務・会計に与える影響
- III 収益認識のポイントはモノ重視からサービス重視へ
- IV リース・サービスビジネス論とリース資産負債のオンバランス化
- V クロスボーダー・サービスに係る2つの租税条約モデル
- VI サービスPEと電子商取引
- VII おわりに

I はじめに

経済の成熟化，グローバル化，科学技術の進化，インターネットの普及によって，ビジネス取引の中心はモノからサービスへと移行してきた。WTOが1995年にスタートさせたGATS（サービス貿易の一般協定）報告¹⁾によれば，1998年に\$1.4兆だった全世界サービス貿易額は2008年には\$3.78兆に達した。総貿易額に占める割合も20%を超え，製品の伸びを上回る勢いで成長している。このようなサービス経済化が始まって久しいにもかかわらず，会計・税務に係る諸制度は変化に対しタイムリーにキャッチアップできていない。そのため，様々な矛盾や軋轢が生まれている。国際会計分野，とくに収益認識とリース取引では，法的形式にとらわれず，経済実態判断を優先する動きが活発であるが，抵抗勢力が強く，ルール改訂作業は難航している。収益認識については，B2B取引でもB2C取引でも，モノだけの取引のようにみえても実はサービスとの複合取引であることが多いため，2010年6月公表のIASB・FASBの共同草案『顧客との契約から生じる収益』は，モノとサービスを収益認識の段階で区分するよう求めている（本稿執筆時点ではいまだ完結していない）。従来の収益認識ではモノの所有権の移転を重視してきたが，顧客とサービス価値を重視する契約ではモノの所有に伴うリスクと便益が相手に移転したかどうか，モノの支配が移転したかどうかの実態判断が不可欠である。しかし，形式に慣れ親しんだ人間の意識や判断力はそう簡単にキャッチアップできない。リース会計基準も，IASBはファイナンス・リース（レシーはリース資産負債をオンバランスするリース）とオペレーティング・リース（オフバランスを認める）に2分する現行基準を見直している。リー

1) 2006年サービス協定（General Agreements on Trade in Services）に関する報告

ス資産の使用権に注目しレシーに全リース資産負債を認識するよう求めようとしているが、わが国のリース業界は激しく抵抗している。

国際税務に関しては、複数の法域²⁾にまたがる取引、とくに投資やサービス取引（クロスボーダー・サービス取引）が増えるにつれて、国家間の法人税率引下げ競争とともに、税収を奪い合う tax war が激しさを増している。二国間租税協定については、先進国の利益を守ろうとする OECD モデルと、発展途上国の利益を守る国連モデルの違いは鮮明である。先進国の多国籍企業が得る利益に対する課税権を確保したい途上国は、一定の場所を意味する恒久的施設（PE）のコンセプトを、短期・移動型の「サービス PE」に拡大し、サービス部分に「源泉地課税の原則」を適用する。ところが、誰にもチェックされないインターネットが電子商取引に使われると「サービス PE」概念も無力となる。

本稿では、これから益々重要性を増すサービス取引をめぐる国際税務・会計上の課題を検討する。まずⅡ章では、クロスオーバー・サービス取引が増えてきた事情を整理し、モノとサービスの複合取引に係る会計・税務がどこまで変わってきたかを概観する。Ⅲ章では、顧客契約による製品保証サービス義務の履行を中心として、収益認識がこれからどのように変わるかを考える。Ⅳ章では、まずリースがサービスビジネスである側面に注目し、ファイナンス・リースとオペレーティング・リースのユーザーがリース資産負債をオンバランス化すべき論理を見出すため、ファイナンス・サービスとメンテナンス・サービス等の違いを見出す。Ⅴ章では、固定的な恒久的施設（PE）を構えてサービスを提供する取引や海外請負工事、PE なしに提供するサービスに関わる国際税務上の課題を扱う。Ⅵ章では、サービス取引に係る源泉所得課税の問題点と、国境を超える電子商取引がこれからの税務にどのような影響を予測する。

Ⅱ サービスの拡充が国際税務・会計に与える影響

1. クロスオーバー・サービスが増える事情

クロスオーバー・サービスのビジネスが急成長している事情は次の 4 点に集約できる。いずれもモノよりもサービス、有形資産よりも無形資産の価値を高める形で国際税務・会計に大きな影響を与えている。

- ① モノ作り経済が成熟するにつれて、1970 年代からサービス産業が成長してきた³⁾。国内外取引額に占めるサービスの比重が重くなってきた。生産者主導経済から消費者主導経済の進展ともいえる。それは顧客の視点に立つ質の高いサービス提供競争を促し⁴⁾、輸出契約額に

2) 法域 (jurisdiction) とは、特定の税務当局によって課税や徴税が行われる範囲。IRS の法域は米国内のみであり、わが国税務当局の法域は日本国内のみ。

3) Levitt, T. (1972) 参照。“サービス産業というものはない。あるのはサービスの比重が大きいか小さいかの違いだけである”という有名なセリフが論説の冒頭部分にある。

4) 顧客価値、顧客満足、顧客ロイヤルティの構築がマーケティング論のキーワードである（コトラー・ケラー

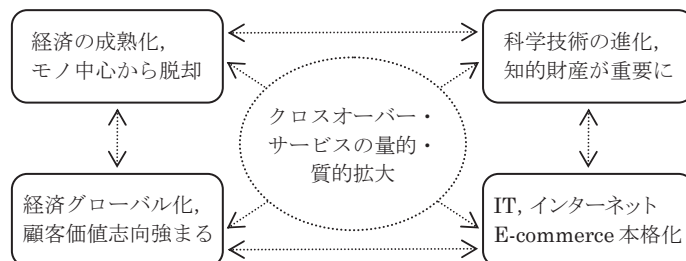
占めるサービスの割合が増加している。

- ② グローバリゼーションの進展によって、先進国間の輸出競争が激化するとともに、1980年代から先進国対発展途上国の間で課税権をめぐる利害対立が目立っている。
- ③ 科学技術の一層の進化により、取引額に占める知的財産価値の比率が高まっている。また、サービスの質的内容が高度化しプロフェッショナル化している。
- ④ インターネットなど通信手段の発達によって電子商取引、E コマースが本格化し、グローバル取引を促進している。

上記4要因は下記図表Ⅱ-1が示すように相互に関連し乍らサービス貿易を進展している。こうしたサービス貿易の新しい状況について、OECDモデルによる租税条約は、上記①～③はある程度カバーしているが、④のEコマースとなるとOECDが2005年にとりまとめたEコマース報告（GATS）がある程度である。しかも検討状況をまとめただけで、実務上の結論が出ていない。課税を先送りしたい米国の強い意向が働いている模様だ⁵⁾。

以上のように、制度的には未知の分野を残したまま、クロスボーダー・サービス取引はすでに国際税務・会計上の実務課題となっている。

図表Ⅱ-1 クロスオーバー・サービスを増加・拡張してきた4つの要因



2. サービス取引の増加がもたらした国際税務・会計上の課題

上記サービス増加要因①～④に対応して、次のような課題が浮上している。

- ① モノとサービスの複合取引の会計ではモノの引渡しや船積みによる所有権移転だけで契約額全体について収益認識することは不適切になっている。
- ② 国際税務では、プラント輸出先における据付・稼働サービスや請負工事におけるエンジニアリングサービスに対する現地課税が強化されている。
- ③ 公正価値会計の普及とも相まって、M&A会計などで認識すべき無形資産の範囲が拡大し、移転価格税制の対象としても無形資産が重要な要素になっている。

『マーケティング・マネジメント』Part3)。

5) ちなみに1997年当時の米国電子通商政策の筆頭は「インターネット上で取引される商品に対して関税をかけず、むしろ「無関税環境」とし、新しい税は導入しない」であった（赤木昭夫（2006））。

- ④ 取引の内容が物品であれば、A 国の事業者から B 国の消費者が買っても、物品の輸入は税関を通過するときに流れを把握できるため、課税上とくに大きな問題は生じないが、サービスやデジタル商品をクロスボーダー取引で購入するときは、売手と買手の法域が異なるため、所得税課税においても消費税課税においてもタックススペースの把握と徴税が困難な状況を生んでいる。

3. 商品としてのサービスの特徴

サービスの会計を考えるうえで、またこれからの議論をスムーズに行うために、サービスの経済社会的な意義及び特徴を 4 点にまとめておきたい。なお、以下の議論で出発点となるのは、「あらゆる経済理論は欲望を覚える人間の本性から出発し、物質的な財だけでなく、非物質的な財（すなわち専門的なサービス）も人間の欲望を満足させる限り、ともに経済的価値をもつ財である」とみたオーストリア学派経済学の主張である。

1) ヒューマン・アクションとしてモノ作りの労働過程に組込まれているサービス

L・ミーゼス「ヒューマン・アクション」によれば、サービスとは、人の欲望を満たす目的を以て行われる人間の行動にほかならない。外部の世界にあるモノは、単に地下や宇宙に存在するときではなく、人の欲望を満たすために人間の意識的行動によって使われ、そして役立つときにのみ手段となるからだ⁶⁾。モノ作りの現場でも、モノはあくまでも手段であり、人の欲望を満たす目的に仕向けるのがサービスであり、労働過程の一環として組み込まれている。サービスは、かつては常に本人の心身に依拠して提供されるものであったが、今日では国境を越えて電子媒体などの用具を使って提供されることが多くなっている。ただし、表面的にはそう見えても、コンピュータ・サーバーやソフトウェアのような用具を使用し維持管理するのは「人間の意識的行動」であることに変わりはない。

2) 無償または有償で行われるサービス

サービスは「他人に対する奉仕」や「無償の労務提供」を意味することが多い。たとえば、ソーシャル・サービス（社会奉仕）といえは無償のボランティア活動、サービス残業といえは残業代なき労働。しかしながら、サービスの価値はパーソナルで心理的なものであるから、無償であっても提供者にとっても何らかの意義があることが多く、被提供者にとっても価値がある（強制的サービス残業は論外とする）。経済行為としてのサービスには「使用価値」があるだけでなく、市場で売買される商品としての「交換価値」もある。金属や穀物のような物質的な財も、医療・法務・流通サービスのようない物質的な財も、人に欲望を満たすかぎり、ともに「財」であり、市場で交換されれば「商品」としての交換価値を発揮する⁷⁾。

6) Mises, L. (2007) *Human Action A Treatise on Economics, Volume 1*, Chapter4: 1. Ends and Means.

7) K・メンガー（1923）『一般理論経済学』第 5 章、第 2 節。

このような市場価値あるサービスは後で述べるように、海外請負工事では現地サービス部分がその課税所得となり、IFRSによる収益認識ではモノとは別個の認識対象となる。

3) 無形生産物としてのサービスとその価値評価と価格形成

サービスは、人の欲望を満たす限り経済的価値をもつ「財」であるが、人の主観的な欲望を直接測ることは出来ず、有形製品のように目に見える形で便益を示すことも難しい。よって、その価値評価に当たっては過去の実績を示すとか独自の技術を示して将来キャッシュフローを予測する必要がある。サービスは無形資産と同様、価格形成に必要な市場メカニズムが働く余地が小さい。単純な労務型サービスもあれば、医療のような高度かつ独自のテクニックを伴うサービスもあり、後者ほど価格形成のプロセスは不明瞭となる⁸⁾。

4) 同時性・非貯蔵性：サービスの生産と消費は同時に行われるため、棚卸商品のような貯蔵性もなければ資産性もない。サービス提供の現場に、提供側の人材と顧客が居合わせなければならない。サービス提供に失敗した場合、有形製品のように取替えが効かない。ただ、情報ネットワークの充実、ITの進化により「サービスの予約」が可能になった。サービス供給者がサービスの内容、料金、場所、時間等を登録しておけば、情報需要者は登録された情報から好みのサービスメニューを選択できる。そうすると場所・時間を超えてサービス市場が拡大し適正水準のサービス価格が成立する。これがクロスオーバー・サービス盛況の背景であると考えられる。

4. ビジネスにおけるモノの「本源的価値」と「顧客サービス価値」

ビジネスに投入されるときサービスのについては、上記で述べた第1の特徴、すなわちモノとの密接な関係が最も重要である。たとえば、鉄鉱石・非鉄・原油ガスなどの地下資源自体は単なるモノであるが、掘削・精製・輸送・貯蔵・販売するサービスが加わることによって始めて市場で取引される財貨となる。ブランド品では繊維素材（モノ）よりもデザインなどのサービスが大きな比重を占めている。

ほとんどのビジネスは「モノ＋サービス」の組合せであり、「顧客サービス価値」がモノに加わらなければならない。「顧客満足度は製品の品質だけでなく、サービスの品質にも左右される」⁹⁾。サービスとモノは、それぞれの「機能」を中心として表裏一体の関係にあり、モノに埋め込まれた機能を「本源的価値」と呼ぶならば、使用時に発現するサービス機能は「顧客サービス価値」であり、2つの価値が相まって利益を生み出す源泉となる。ちなみに、1970年代に「サービス産業論」が盛んになったとき、T・レービットは“車やコンピュータのように、

8) 医療の場合、知識情報が患者側に欠けている「知識の非対象」が現実である。需要サイド独立性も欠けているため、知識情報をもつ供給サイドに主導権が握られ、医療サービスの価格形成に市場メカニズムを働かせる前提が欠けている。

9) コトラ・ケラー（2008）第5章 顧客価値、顧客満足度、顧客ロイヤルティの創造。

テクノロジーが高度化した製品ほど、その販売は顧客サービスの質と利用可能性に依存している”と指摘した¹⁰⁾。

5. 「モノ＋サービス」の会計はどう変わってきたか

ここでは議論をもう少し精緻化し、会計に軸足を移すため、①物的商品に付属するサービス（付加型サービス）と②独立したサービス（本体型サービス）に区分する。

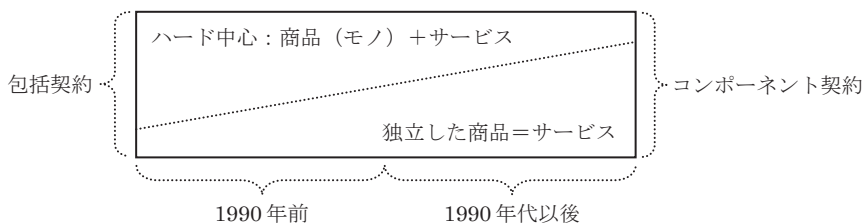
①の場合「商品＋サービス」または「商品×サービス」であるが、あくまでもモノが主でサービスが副であるから全体として「モノ作り産業」、「非サービス産業」と呼ばれる。そこではモノの引渡し時または船積みによって所有権が相手に移転した時に 100% 収益認識し、事後の据付・稼働までのサービスや製品保証サービス部分については引当金設定によって費用認識する。

②の場合「商品＝サービス」であり、サービス提供が独立した収益認識ベースとなる。一例として 1958 年に米国ユニパック社製コンピュータの国内販売会社として設立された日本レミントンユニパック(株)、いまの日本ユニシス(株)の場合を取り上げてみたい。

- 1) 設立当時の売上高はほとんどすべてがハードであった。据付から稼働開始までのサービスは契約内容の一部であったが売上高としては認識されずコンピュータ本体販売時の売上高に含まれていた。当時の高価なコンピュータはグロスマージンも高く納入前後のサービスは無償サービスであった。サービス・フィーはハード代金に織り込まれていたのである。
- 2) 設立から 34 年経過した 1992 年当時の有価証券報告書によれば、年間販売実績の内訳は、コンピュータ・ハード（賃貸を含む）：65%，ソフトウェア＋サービス：35% だった。
- 3) さらに 20 年後の 2012 年度有価証券報告書では、システム・サービス、サポート・サービス、アウトソーシング・サービス、ネットマークス・システムの合計額は連結売上高の 70% を占め、ソフトウェア：9%，ハードウェアその他：21% である。

情報産業の売上高の内訳の推移は、図表Ⅱ－2 のように示すことができる。中間点の 1990 年代には、ハード・コンピュータ販売中心から、独立したサービスビジネス中心への転換期だった。前半では全売上高がコンピュータ・ハードの受渡し時にサービスもろとも計上され、後半

図表Ⅱ－2 コンピュータビジネスの推移：ハード中心からソフト・サービス中心へ



10) T・Levitt *Production Line Approach to service* “Harvard Business Review” Sep-Oct 1972

ではハード、ソフト、サービスそれぞれが顧客による支配取得時に計上されるように変化している。この変化は収益認識規準が変わったためではない。そうではなくハード・コンピュータがコモディティ化し、ソフト・サービス中心のビジネスに変わってからだ。

契約形態も、それにつれてモノ＋サービスの包括契約からコンポーネント契約（事前コンサルティング・サービスから始まり、ハード・ソフトの納入、システム・サポートサービスなど）へと変わった。

Ⅲ 収益認識のポイントはモノ重視からサービス重視へ

顧客へのサービスがビジネスにおける重要性を増し、関係者から重視されるにつれて、国際税務・会計は新たな課題への対応が迫られている。サービスは受取ると同時に消費され消滅する資産であるが、元来はモノと同等の財であり、人間の欲望を満足させる交換価値のある財である¹¹⁾。さらに最近では、①情報技術革新が加速化し、コンピュータのようなモノがコモディティ化する一方、②グローバル競争が激化した結果、顧客へのサービスの内容も高度化し、かつて無償だったサービスは、顧客との契約において有償行為として重要な地位を占めるに至っている。豊かな顧客リストや良い顧客関係は、企業結合会計では無形資産として扱われ、M&Aでは企業価値測定上の重要な対象となっているほどである。

このように重要性を高めている顧客サービスについて、本章では会計がどのように変わりつつあるかを明らかにしたい。まず現行 IFRS ではサービスはどのように扱われているか、次いで最近の IASB・FASB の収益認識プロジェクトを中心として、サービスの収益または費用認識がこれからどのように変わるかを考える。だがモノとサービスの関係についての包括的な議論をするゆとりはないから、製品とその保証サービスに的を絞る。

1. 現行 IFRS によるサービスの収益費用認識

現行の IFRS ではサービス関連規定はいろいろな所に分散しているが 3 つ取り上げる。

- (1) IAS18 号（収益認識）は、モノ、サービス、金利・ロイヤルティ・配当の 3 つのカテゴリーに分けて規定している。モノは商品の所有に伴う相当なリスク・便益が顧客に移転し、売手は商品への関与・支配を止めたときに認識する。モノと顧客サービスとの関係やその他の点においてわが国の売上計上基準と異なる点が 3 つある。

第 1 に、モノは売手側からの「出荷基準」によって所有権は移転するとしても、リスクの移転となると顧客側への「着荷基準」のほうが適切となる場合が多い¹²⁾。

第 2 に、製品保証引当金によってカバーされない履行義務を充足する前は、売手は相当

11) IASB・FASB の収益認識改訂草案（2011） para32 参照。

12) この点は 1999 年の米国 SAB101 と同じ。わが国 US・GAAP 適用企業はすでに適用済み。

なりリスクを移転していないから収益認識してはならない（para16a）。

通常の製品保証サービス（製品引渡し時の潜在的な欠陥を補償する担保責任）は、製品販売時に将来発生費用を見積り、引当金を設定すれば全額収益認識して良いが、それ以外の重要なサービス履行義務を抱えたままでは収益認識は一切できないことになる¹³⁾。

第 3 に、独立したサービスビジネスでは、サービス提供が完了するまで段階的に認識する。通常は定額法により進行基準を適用して収益を認識する。シンプルな規定である。

- (2) IAS11 号（請負工事）は、工事契約に含まれるサービス（設計から工事施工監理、完工後の技術指導等に至るまで）は工事進行基準を適用して工事収益を認識する。一本のプロジェクト契約であっても、複数契約であっても、実態として識別可能なコンポーネントに区分できれば、コンポーネント毎に工事進行基準を適用する¹⁴⁾。工事進捗度は、施工された作業について信頼できる方法によって測定するのがベストであるが、信頼性ある測定が出来ないときは、各期末までに発生した工事原価によることができる。また、工事の成果を信頼できる方法によっては測定できないとき、しかも損失は予想されないときは発生費用と同額の収益を認識する。最終的な損失が予想されるときは、直ちに費用を認識する（para36）。
- (3) IFRS には、IAS18 号を補完する IFRIC13 号（2010）、解釈指針（顧客囲い込みプログラム）がある。いわゆるマイレージ・サービスやポイント・カードの会計処理に適用されている。主たる契約内容がモノまたはサービスであっても、同一契約が従たるモノの対価のほか、他のモノまたはサービスをプラス α として含む契約が多くなっているからだ。主たるモノの販売時またはサービス提供時に契約対価 100% を認識し、従たる部分については費用性引当金を設定するのではなく、契約対価をコンポーネントごとの独立した取引価格、公正価値に配分し、前者の主たる部分の実現時にはその部分のみを認識し、後者の従たる部分は前受け収益として繰延べる。

2. これからの収益認識で重視すべきは顧客とサービス

IASB・FASB の共同プロジェクト『顧客との契約から生じる収益』は、2002 年から始まり、2008 年には予備の見解、2010 年には公開草案¹⁵⁾、2011 年には改訂草案を公表してきた。本稿執筆時には最終版をみていないが、2012 年から 2013 年にかけての再審議も終えているから、

13) 顧客に製品を引き渡し、顧客が生産活動に使用開始していても、重要な保証義務を負っていればリスクと便益の泣き別れになり、企業は収益認識できず再び棚卸商品として計上しなければならないことになる。この点に現行 IAS18 号の大きな欠陥があり、保証サービスを別個の履行義務として扱う新しい会計処理を必要としている。

14) この点に関する当初の公開草案では、顧客に約束したモノとサービスの移転をもって履行義務を充実したとする趣旨から、これからは工事完成基準しか認められないのではないかと危惧された。

15) 公開草案（2010）については藤田敬司（2011a）及び（2011b）参照。

現行 IFRS からの大きな変化を、サービス関連を中心に 3 点指摘したい。

- 1) 収益認識の着眼点は、モノ・サービスの売手だけでなく買手・顧客の立場、顧客との契約に向いている。顧客重視のマーケティング論や消費者保護法の精神とも符牒が合う。
- 2) 収益認識の規準は、売手・供給者からみて「モノの所有に伴うリスク・便益やサービスの経済的便益が買手・顧客にいつ移転したか」ではなく、「売手・供給者は買手・顧客の欲求を満足させる履行義務をいつ充足したか」、「顧客は商品の支配を得たか」が重要になる。なお、支配とは使用することによって便益を受けることである（ED. para26）。
- 3) 上記 1 項でみたように、解釈指針は、契約に含まれるサービスの区分経理を求め、IAS18 号は、モノはモノ、サービスはサービスと別々の契約を前提とした収益認識規準を定めていたが、草案では「モノとサービスが対等の場合」のほか、「サービスが主でモノが従の場合」も想定するなど、サービス重視の傾向が強くなる。その結果、モノとサービスの組合せには図表Ⅲ－１のように 4 通りあることが判る。

図表Ⅲ－１ モノとサービスの組み合わせ 4 つとその代表例

①モノ＋モノ	割引または無償で次の買い物をするポイント
②モノ＋サービス	製品保証サービス（標準サービスは契約額に織り込み、追加的なサービスや期間延長分は別途有償）
③サービス＋サービス	マイレージ・サービス
④サービス＋モノ	情報サービス契約を結ぶインセンティブとして携帯電話（handset）を無料で提供するなど

上記図表Ⅲ－１の①から③までのプラス α であるモノやサービスの実態は、顧客が買うまたは利用する権利、しかも選択権・権利行使期限・権利行使価格付きであるからデリバティブとしてのオプションに近い。よって公正価値測定には権利行使に係わる確率計算が必要になる。

3. 予備的見解から改訂草案にかけての変化

(1) 契約権利・義務の公正価値アプローチから稼得・実現アプローチへの回帰

プロジェクトの予備的見解（2008）では、契約に基づいて代金を受取る権利と、モノやサービスを移転する履行義務について、每期権利義務の公正価値を測定し、権利が義務を上回る差額が増えた分を収益認識するアプローチを提案していた。企業の権利が変わらず、義務は履行に応じて減少すれば、権利マイナス義務の差額は増える。これがあらゆる顧客との契約による収益認識の共通原理になると考えられていた。従来稼得・実現アプローチを否定する、実務には馴染まないアプローチであった。

主たるモノまたはサービス契約が、従たるサービスまたはモノを含む複数要素契約の場合、必然的にモノとサービスの「区分処理」を強要することになる。従来引当金で費用処理されてきた短期製品保証も履行義務として扱われる、主たるモノの移転とは別個の収益認識の対象と

なると解釈された（ASBJ「収益認識に関する論点の整理『経営財務』平成 21 年 10 月 19 日号）。

たしかに利益とは、複式簿記の原理によれば純資産の増加（資本取引による増加を除く）であるから、資産負債アプローチによる顧客契約の権利義務の差額の増減に注目するのは正しい。だが、収益はキャピタル・ゲインとは違い、仕入－生産製造－マーケティング－販売－代金回収の稼得過程とリスク・便益の移転等による実現基準が節目になる。常識や経験に照らせば、収益費用のフローや対応の原則をないがしろにしては信頼性ある収益認識はできない。永年の実務慣行が現実と遊離し実態を反映しなくなったとき、ゆがみ正すために会計論議に入るが、議論がたとえ高踏的理論の高みに達しても（図表Ⅲ－2 の予備的見解）、最後は永年の複式簿記の実務慣習、すなわち資産負債法と収益費用法の有機的な組み合わせ（図表Ⅲ－2 の改訂草案）に帰着せざるを得ないことが判る。

図表Ⅲ－2 資産負債の公正価値アプローチから稼得・実現アプローチへの回帰

	予備的見解（公正価値アプローチ）	改訂草案（稼得・実現アプローチ）
共通点	顧客重視，モノとサービスの区分処理を原則とする。	
収益の測定	契約対価の資産、履行義務の負債、夫々の公正価値の差額の変化（資産の増、負債の減）をもって収益を測定する。	契約上の対価総額を、複数要素の履行義務に、夫々の独立販売価格に基づいて配分する。
複数要素契約の扱い	契約に含まれるモノとサービスを個別要素に分解し区分経理する。	原則として個別要素に分解し区分経理，分解困難な契約は一体経理。
収益の認識	個別要素毎の「支配の移転」で足り、「所有に伴うリスクと便益の移転」までは必要ない。	履行義務の充足時，すなわち顧客によるモノ・サービスの支配取得時に収益を認識する。
工事契約の例外扱い	仕掛中は企業が支配し完成時に顧客に支配が移転する契約には工事完成基準を適用（とくに例外扱いなし）。	資材と工事サービスは区分可能だが両者を緊密一体化しカスタマイズした契約には進行基準適用可。

（2）製品保証サービス会計の変化

上記（1）でみたように、公開草案（ED）以降は権利義務の公正価値アプローチは後退し、

図表Ⅲ－3 顧客との契約における 2 つの製品保証義務（改訂 ED：B13～15）

保証対象	引渡時の潜在的欠陥	事後発生欠陥
法的義務かオプションか	本来あってはならない欠陥から顧客を守る法的義務	顧客のオプションによる有料の追加的履行義務
保証期間	比較的短期	比較的長期（数年）
主たる契約商品との関係	主たる履行義務と一体の義務	契約商品の履行義務とは別
経理処理	主たる商品と一体処理	主たる商品と区分処理
保証債務の負債処理 ¹⁶⁾	潜在的欠陥の割合による費用につき引当金を設定する	独立販売価格ベースで対価を按分し収益を繰延べる

16) 引当金も繰延収益もここでは負債と呼ぶ。ただし、引当金は発生すると予測される費用金額で認識するが、繰延収益は顧客から受入れた対価の実額で認識する。

①製品保証サービスが追加的別建てのときは収益のうち相当部分を繰延べる。②主たるモノ・サービスと従たるサービス・モノが一つの束となっているときなどには「一体処理」を許容し、IAS37号によって費用引当金を設定するようになった。その結果は図表Ⅲ－3のように整理できる。

上記の結果、現行IAS18号のもつ欠陥（上記注2参照）も矯正される“はず”である。“はず”であって、まだまだ懸念材料は残る。複数要素が相互依存関係にあるケース（一体処理向き）と、他方がなくても一方にそれなりの便益があるケース（区分処理向き）を識別するには経験と判断力を必要であろう。次の日米会計比較でみると、米国基準はすでに区分を必要としているが、日本基準はそうでもないことは明らかだ。

4. 米国では製品保証期間延長部分は「全額認識」から「繰延認識」へ

1990年前まではわが国企業会計原則と同じように、「全額認識」であったが、1990年のFASB Technical Bulletin No.90-1を境に、オリジナル契約がカバーする短期保証やメンテナンス・サービスは従来どおりであるが、別途契約による保証期間延長サービス部分は「全額認識」を「繰延認識」に改めた。製品販売時から保証期間満了まではstraight line method（定額法）によって収益に振替える。その場合、別途契約に要した費用も繰延べる一方、将来費用はその発生時の費用とする。この米国方式は上記図表Ⅲ－3とほぼ同じである。

5. わが国では「収益全額認識＋費用性引当金方式」

企業会計原則（注18）では、製品保証サービスに係る債務については、「負債性引当金」を計上する。引当金を設定するのは、製品販売に伴って将来費用が発生するとみるからであって、製品とは別の収益源となるサービスとはみていない。そこには短期保証と保証期間を延長した保証の区分もない。したがって、たとえ製品販売代金が、瑕疵担保責任としての短期保証に加えて、長期の機能メンテナンス・サービスを含んでいても、製品販売時に顧客から受取る対価の100%を収益認識する。主たるモノを販売したときには、短期保証・長期保証に係る費用を見積り、引当金を設定する。この点、ポイント引当金も同じ考え方である。いずれも、商品の販売という過去の事象に起因して発生し、将来の保証実行時やポイント使用時に費用が発生するため、将来発生する費用や使用見込みポイントを合理的に見積もった上で引当金を計上する。わが国の処理は「収益全額認識＋費用性引当金方式」と呼ぶことができる。

6. わが国企業が不慣れな「推定的債務」－FOB建て輸出における代替品の無償供与の例

現行IFRSはガイダンスや設例があまりにも少ないが、ED（2010）は分かり易い設例を多数掲げている。その一つに「FOB建て輸出における代替品の無償供与」がある。これは法的債

務のみを負債とするわが国企業にとっては不慣れな債務である。IFRS の概念フレームワークには登場しないが、米国 FASB の概念フレームワークでは「推定的債務」(equitable or constructive obligation) として負債の定義に含まれている。今回の収益認識共同プロジェクトでは FASB の影響力が強く感じられるが、負債概念の拡大はその一例である。

FOB 建て輸出では船積みを境に商品の所有権は顧客に移転し、第三者の船会社を使えば輸送途上の損失リスクも負わない（輸出商品の潜在的欠陥から発生するクレーム処理は別）。ところが、輸送中に破損した商品が無償で顧客に追加供与することが“ビジネス慣行”となっている輸出企業にあっては、暗黙のうちに強制可能な義務 (enforceable obligation) 負うというのが Promissory Estoppel の概念である。その場合、Example13 は追加的履行義務として、船積み時に認識する収益のうちリスク相当額を繰延べるべき（重要性にもよるが）という。改訂 ED もこういう。「顧客に対する履行義務は契約によってだけでなく、企業の方針が顧客に“期待”をさせるに至った“ビジネス慣行”からも発生する」(para24)。

拡大した負債概念の世界にもう一步踏み入れると、US・GAAP では「倫理的義務」(ethical obligation) も登場する。たとえば発展途上国で非人道的な低賃金と劣悪な職場環境のもとで安い製品を作る下請け企業、そのようなところで作った製品を売って儲けている先進国企業は、これからの収益認識では無視できない債務を負う可能性がある。クロスボーダー・サービス取引における負債概念の拡大に対し、経営方針としてまたは会計方針としてどのように対応すべきか、これは新しい課題となるのではなかろうか。

IV リース・サービスビジネス論とリース資産負債のオンバランス化

1. 現行リース会計基準と IASB 再公開草案 (2013)

リースのユーザー (lessee) には、設備投資のために新たな資金調達を必要としない“off balance-sheet financing”効果がある¹⁷⁾。現行のわが国基準、IFES, US・GAAP のいずれにおいても、ファイナンス・リース (FL) とオペレーティング・リース (OL) に区分し、OL にはリース資産負債のオフバランス化を認めている。区分する基準としては、①リース契約は形式上賃貸借であっても、期間中に所有権が lesser から lessee に移転するか、②リース期間の途中で解約する権利がないか、③リース物件は lessee の特別仕様か (SFAS13 には欠けている)、④リース期間は耐用年数の 75% 以上か (IAS17 では major art か)、⑤リース料総額の現在価値はリース資産購入額の 90% 以上か (IAS17 では実質的にすべてか) 等々の基準が使われている。

IFRS の現行基準は、数値基準を避けて実態判断を求めているが、OL のオフバランス化を認めている点では変わりはない。その点を改めるために、FL にも OL にも共通するリース資産

17) オフバランス化の効果には、安全性指標（自己資本比率、負債比率等）と収益性指標（総資本利益率など）を高める効果がある。

の「使用权」に注目し、すべての資産負債をオンバランス化させようとしている。

2013年5月公表のIASB改訂草案は、「使用权」の一律適用を改め、不動産以外の資産と、上記④と⑤の要件を満たす資産をタイプA、不動産（土地建物）及び上記④と⑤を満たさない資産をタイプBに区分する。タイプAについては、FL的性格が強いから、使用权資産は定額法で償却するとともに、負債に係る利息費用に実効利息法を適用しトップヘビーで償却する。タイプBについては、使用权資産償却費と負債利息費用が每期定額となるように償却するものとしている。ほとんどすべてのリース資産負債をオンバランス化することに変わりはないが、1年以内の短期リースには、資産負債のオフバランス処理を認め、リース料総額の期間均等配分を認める簡便法処理案を追加している。

改訂版の原則法についても簡便法についても、わが国ASBJは「同意しない」立場であるが、以下の議論ではリースのサービスビジネス論を展開したいと考える。サービス論の目的も推論のプロセスも異なるが、結果的には改訂草案の原則法と簡便法を補強する意見となる。

2. リース会社のファイナンス・サービス

現行リース会計基準では、リース取引をファイナンス・リースとオペレーティング・リースに区分・報告する。前者のファイナンス・リースのユーザーにとってのメリットは、設備投資資金のファイナンス効果である。あらゆるリース契約の法的形式は賃借人（Lessee）と貸與人（lessor）との間で結ばれる賃貸借契約であるが、ファイナンス・リースの経済実態は、長期・高額物件であればあるほど「延払条件付き売買」であるか「割賦払い売買」である。ユーザーはプラント等の製造設備や店舗などの設備を取得するに際し、自ら資金調達して物件を取得する代わりに、リース会社の「ファイナンス・サービス」を活用して物件を取得するのである。

ユーザー（lessee）は、自らのニーズに合う独自の仕様をもつリース物件をメーカーに発注し、同時にリース会社（lessor）にリースを申し込む。メーカーは出来上がった物件をリース会社ではなく直接ユーザーに引渡す。ユーザーは物件を検収したあと、リース会社に「借受証」を発行し、リース会社はメーカーに一括支払う義務を負う。

リース開始後、ユーザーはリース会社に対してリース料を定期的に支払うが、支払の内容は、下記図表Ⅳ－1が示すように、リース料の大部分を占めるのはファイナンス要素であり、ユーザーが資産取得に要した負債の「元本の分割返済額＋支払利息」である。

ファイナンス・リースの典型はセール&リースバック（Sale & Leaseback）である。ユーザーは固定資産取得と同時に、またはすでに所有し使用している固定資産をリース会社に売却し、売却と同時に借受ける、物件は、実際に移動させることなく引続き使用する。物件の所有権だけをリース会社に移転するが、その経済実態はファイナンスを受けるための、物的担保としての所有権移転にすぎない。ここに、リース取引を法的形式にとらわれることなく経済実態を優

先するとき、リースサービスのユーザーである Lessee がリース資産負債をオンバランス化すべき必然性がみられる。

3. リース会社の資産管理サービス

ファイナンス・リースとオペレーティング・リースのいずれであれ、企業が使用する多数・多種類の固定資産を自社で所有するときには、固定資産管理のためのコンピュータ関連費用、人件費、固定資産税の申告・納付、保険付保などに事務管理費用が発生する¹⁸⁾。リースにはこれらの煩雑な事務から企業を解放し、一般管理費用を抑えるメリットがある。リース物件の名義上の所有者であるリース会社は、ファイナンス・サービスとともに、資産管理サービスを提供するからである。

4. リース会社のメンテナンス・サービス

リース契約の法形式は賃貸借であるから、リース物件の保守修繕等のメンテナンス義務は賃貸人（リース会社）側にある（民法 606 条）。ところが、ファイナンス・リースであってもオペレーティング・リースであっても、特約によりリース会社はこの義務を免除されている。汎用性が高い標準仕様物件を対象とするオペレーティング・リースやレンタルの場合、ユーザーの費用負担のもとで、リース会社がメンテナンス・サービスを行う契約を結ぶことが多い。同様に汎用性が高い建設機械、工作機械、医療機械などでは、オペレーター付きオペレーティング・リース契約もある。

ユーザー企業にあっては、メンテナンス・サービスを受けるための費用が自社所有における資産管理コストを下回る。それはリースサービスの拡充によって専門性が高まり、ボリューム・ディスカウントの論理が働くからである。

ファイナンス・サービス、資産管理サービス、メンテナンス・サービスのうち、複数のサービスを提供するのがリース会社であり、リースが「サービスビジネス」と呼ばれる所以である。リースとは「所有」よりも「使用」を選ぶことだといわれている¹⁹⁾。

「使用」とはリース資産の使用による便益だけではなく、リース会社による各種サービスの享受である。

ただし、特定仕様物件（大型長期使用物件であることが多い）を対象とするファイナンス・リー

18) リース資産をオンバランス化する場合のレッサーは、リース契約上の減価償却とは別に、財務会計上の減価償却費計算や減損テストなどを定期的に行う必要がある。リース特約により、リース物件の毀損や滅失もレッサーの責任となっている場合もある。

19) 加藤久明（2007）第 1 章。「メンテナンス・リースにおけるサービスの拡充は、今後のリース商品を大きく発展させることにつながる」と同書が述べているように、リース物件の「使用」とは、より正確には「資産の便益」と「サービス」を享受することである。

スのメンテナンスについては、当該リース物件に精通するメーカーまたはサプライヤーと契約を結び、リース会社以外に外注することがある。

また、汎用性が高い建設機械、工作機械、医療機械、コピー・マシンのような事務機器、車などのオペレーティング・リースのレンタルとの違いは相対的である。通常、利用期間が12か月超であればリース、12か月以下であればレンタルと区分される。それは短期契約を繰り返すかどうかであり、サービスビジネスとしての本質は共通である。

5. リース料の内訳

リース料は、上記のサービスビジネス論に従って、ファイナンス的要素とサービスの要素に区分することができる。

図表Ⅳ－１ リース料の内訳

ファイナンス的要素	サービスの要素
① 負債元本（リース料総額の公正価値）の分割返済。リース資産の定額減価償却費相当額	② 維持管理サービス（資産管理サービスとメンテナンス・サービス）の対価
③ 負債利息（長期利率による）：リース会社の受取利息	④ リース会社が名義上の所有者として支払った固定資産税、保険料等

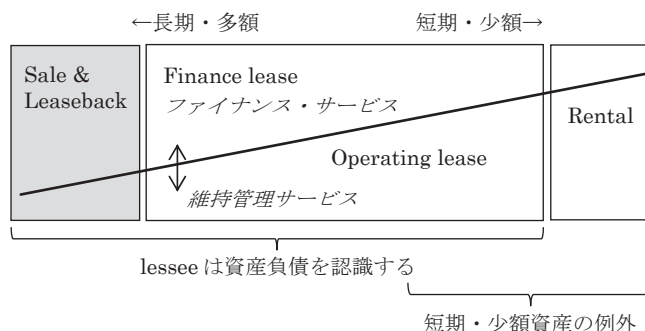
上記図表Ⅳ－１のファイナンス的要素である③負債利息には、サービス要素が含まれていることに注目したい。2013年秋、金融資産の分類・測定をめぐる国際会計基準審議会（IASB）と米国財務会計基準審議会（FASB）の会合では、利息に含まれる要素を次のように仮決定した。貨幣の時間価値の対価、信用リスクの対価、流動性リスクの対価、利益マージン、サービスの対価。最後のサービスという要素は、従来は目立たない存在であったが、これからの会計や税務において無視できない存在になろうとしている²⁰⁾。

6. サービスビジネスとしてのリースの分類と資産負債のオンバランス化

上記1項から4項を総括すると、すべてのリース（レンタルを含めて）は、下記図表Ⅳ－２のように、2分できる。ファイナンス的要素が大きいタイプのリース期間は長期、金額は多額であり、サービスの要素が大きいタイプは相対的に短期・少額である。2つを斜線で区分表示している理由は、あらゆるリースは2つの要素を大なり小なり併せ持つため、縦線で截然と2分することはできないからである。左端にはファイナンス・リースの典型であるセール＆リースバックを、右端にはレンタルをオペレーティング・リースの一種と位置付けている。

20) 利子は、「現在の消費を控え、消費を招来に繰り延べる対価である」（新古典派利子論）とか、「流動性を一定期間手放すことへの対価である」（流動性選好説）とされてきたが、リスク要素やサービス要素が新たに注目されようとしている。保険も金融もリースもサービスビジネスといわれる根拠となる。

図表Ⅳ-2 リースの分類と資産負債のオンバランス化



すでに1項でセール & リースバックについて述べたように、リース取引を法的形式にとらわれず実態で判断するとき、リースサービスのユーザーである lessee は資産負債をオンバランス化すべきである。概念フレームワークによって資産を定義するキーワードは「経済的便益」と「支配」であるから、リースサービスは「便益」のほうは満たすが、1年以内の短期リースサービスは「支配」概念を満たさないと考える。そうであれば、資産左側のファイナンス・リースでは資産負債を認識すべき必然性は高く、右側のオペレーティング・リースでは低い。一時的なレンタルには当然資産概念は通用せず、オペレーティング・リースの中の短期・少額リースの資産負債をオンバランス化すべき必然性は見当たらず、財務情報上のニーズも乏しいであろう。ただし、短期かどうかは延長オプションの有無、権利行使の可能性を考慮して判断すべきであり、形式よりも実態判断が不可欠である。次いで必要になるのは、財務報告における重要性和実務の簡便性についての判断である²¹⁾。

V クロスボーダー・サービスに係る2つの租税条約モデル

本章では、クロスボーダー・サービス取引に関わる国際税務を検討する。目的は、「サービス PE」の重要性を強調することであり、PE 課税の全体を解説することではない。OECD モデルに基づく租税条約には先進国グループの利益を守ろうとする意向が強く、PE を狭く解釈する。他方、発展途上国が自らの課税権を確保する拠り所にする UN (国連) モデルおよびそれに依拠する租税条約によれば、PE (恒久的施設) の概念が広く、「サービス PE」がある。それは非居住者企業 (外国企業) が国内に「一定の場所」を持たなくても、それが得たとみられる所得に課税できるという論理を展開する。

21) わが国のリース会計基準適用指針第 114 ～ 115 項には、リース料総額に重要性が乏しい場合、少額資産 (1 契約リース総額: 300 万円以下)、短期 (リース期間: 1 年以内) のリース取引に関する簡便法が設けられている。

1. “PE なければ課税なし” というが²²⁾

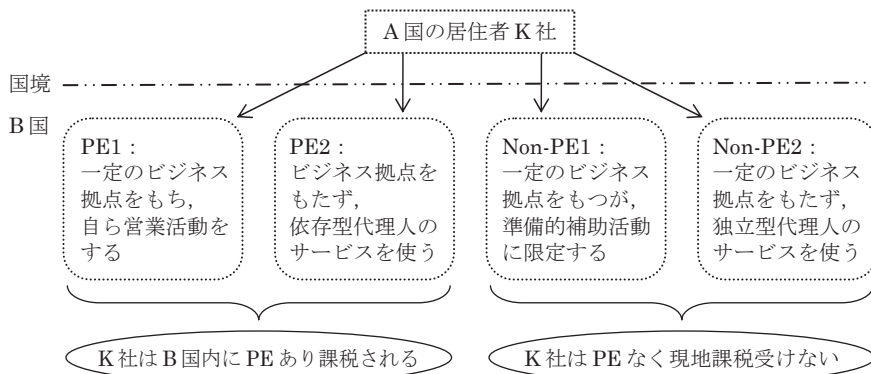
わが国企業の進出を受入れるホスト国（host state）で課税されるのは、最も普通の形は、ホスト国の法律に基づいて現地法人を設立登記したときであり、もう一つは海外支店や工事事務所を構えたときである。前者の現地法人はホスト国の居住者として課税される²³⁾。後者の PE（恒久的施設）は、ホスト国の居住者ではないが、ホスト国で得られた所得について「源泉地原則」に基づいて課税される。

前者におけるわが国の親会社にあつては、現地法人からの受取配当は最近導入された「子会社配当金の益金不算算入制度」によって税金負担は著しく低下した。しかし、後者の所得はまず現地で優先的に課税され、次いで本社所得としても同時に課税される。その意味では、最も典型的な国際的二重課税を受けることになる。その仕組みの核心は PE と呼ばれる概念にある。しばしば“PE なければ課税なし”というが、PE はよく調べれば微妙であいまいな概念である。わが国で PE といえば物理的な意味での恒久的施設で、「事業を行う一定の場所」（fixed place of business）である。

具体的には、a. 工場又は倉庫（倉庫業者がその事業の用に供するものに限る。）b. 鉱山、採石場その他天然資源を採掘する場所、c. その他事業活動の拠点となる場所、d. 12 か月を超えて存続する建設・据付け・組立工事現場と規定されている。この規定はおおむね OECD の租税条約モデル第 5 条の定義に沿っているが、“一定の場所”は OECD の定義よりもやや広く解釈され、ホテルルームや商談ができる展示室を含む。

ところで、OECD モデルにはいくつかの除外と追加がある。まず、もっぱら貯蔵・展示・

図表 V-1 PE と Non-PE の違い



22) 「日本国内に支店等をもたない外国法人の事業所得は課税されない」（法人税法 141 条 3 項）がその根拠。しかし、外国企業によるわが国内での、またはわが国企業による海外でのクロスオーバー・サービスについてはそう単純に考えると危険な場合がある。

23) 「居住者原則」における居住者企業の判定は、設立登記や本店所在地よりも「経営管理の中心」がどこかで判定されることがある（英国では第 1 基準、中国では第 2 基準）。

商品受渡しを目的とする施設は除外され、商品買付、情報収集、準備的補助的業務を目的とする駐在員事務所も除外される。追加されているのは依存型代理人である（独立型代理人は PE とはみなされない）²⁴⁾。

したがって、現地の課税を避けられる進出形態は、駐在員事務所ステータスに止まるか、それとも独立代理人を起用するか、いずれかに絞られる。下記図表 V-1 は、OECD モデルによる PE と Non-PE を、一定の場所を持つ営業意図の有無、代理人の独立性の有無によって 4 区分している。

2. PE か、Non-PE か

上記のように 2 つの課税 PE と 2 つの Non-PE を左右に並べると、違いが明瞭に分ったような錯覚を与えるが、実務上の区分の難しさは簡単には消えない。

第 1 に、準備的補助的な駐在員事務所は、本格的な営業活動開始までの短期間であれば問題ない。また、科学技術を移転するための支店とかプロジェクト事務所以外の非居住者企業の国内商活動を認めないサウジアラビアのようなところでは、駐在員事務所に止まるほかないこともあろう。ところが、単に現地課税回避のためであればリスクが上昇する。たとえば駐在員が本社に代わって契約書に署名をすれば **Doing business** とみなされる法務リスクや見做し課税を受けるリスクが生じる。リーガルマインドの高い取引相手に弱みを見せることになる。

第 2 に、依存型代理人と独立型代理人の区分も、図表 V-1 で区分したほどクリアカットではない。モデルのコメンタリーによる独立型代理人要件は、①ビジネスに関する知識経験に富みコマーシャルリスクを負える、②外国企業の具体的な指図も包括的なコントロールも受けない、③多数の顧客のために働くこと、の 3 つにまとめられる。ただし代理人はあくまでも代理人。独立代理人といえども、製品販売後のアフターサービスを外国企業に押し付ければ、外国企業は PE 認定を受ける羽目になる。形式に頼るよりも実態判断が大事なところだ。

3. UN モデルによる「サービス PE」

上記 1 項で述べた PE の概念はわが国はじめ先進国グループが採用する OECD モデルによるものであるが、UN（国連）モデル²⁵⁾によるものと比較すると大きく異なるところがある。UN モデルは、そのイントロダクションがというように、所得源泉地国の課税権を確保し、先

24) 企業が初めて外国と取引開始するときは、自社の社員を派遣するよりも、現地のエージェントを起用することが多い。そのエージェントは、もし外国企業の名前で契約書にサインする権限を持つならば、依存型エージェントであり、外国企業は PE ありとみなされる（OECD モデル 5 条 5 項）。他方、ブローカーやゼネラルコミッション・エージェントのような独立型エージェントを起用するならば PE 認定を受けない（同 5 条 6 項）。

25) United Nations: Model Double Taxation Convention between Developed and Developing Countries (2011)。PE の定義は第 5 条参照。

進国からの投資や技術移転を促すだけでなく、先進国企業と途上国納税者の税金負担のバランスを取ろうとする。よって 2 つのモデルの間には、次のような相違がある。

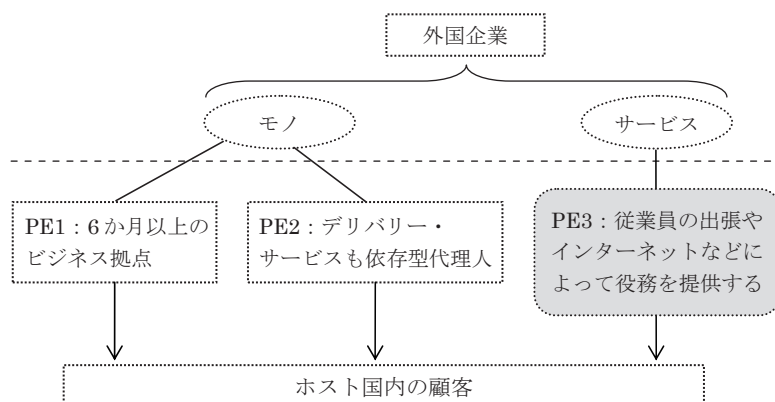
第 1 に、UN モデルには、下記図表 V-2 のように、広い意味での一定のビジネス拠点や依存型代理人のほかに「サービス PE」という第 3 の PE 概念がある。コンサルティング（エンジニアリング、設計、技術支援など）のようなサービスは、物理的な一定の場所がなくても、社員出張者や契約社員等によって直接顧客に対して提供できる。したがって、任意の 12 か月中 6 か月を超えてホスト国内で活動すれば、それが「サービス PE」と認定される。

他方、OECD モデルはこう考える。“サービス提供には一定の場所は不要であり、そういう意味の PE は不必要である。よって、サービスビジネスを行う外国企業はその本国（居住地国）でのみ課税されれば良い。ホスト国側で課税される理由はない”。この先進国に好都合な論理は、途上国からみればサービスへの課税権を奪っていることになる²⁶⁾。

第 2 に、UN モデルによる工事事務所 PE の定義は、6 か月超（12 か月超ではなく）存続する建設・据付け・組立工事現場。しかも、工事に伴う施工監理サービス（supervisory services）も PE を構成する。いずれも、ホスト国におけるサービス部分、すなわち現地課税部部分を重視して OECD モデルの工事 PE 概念を拡大している。2 つのモデルに共通する点は、プラント機器の調達、役務調達、から工事、試運転に至る一連の業務を請負う、いわゆるフルターンキー契約では、数多くの契約が一つの関連契約として扱われる。

第 3 に、依存型代理人は、OECD モデルでは外国企業の代理人として契約書に署名する権限がある場合にかぎって外国企業の PE となる。他方、UN モデルでは、代理署名権がなくても、外国企業の棚卸商品を保管し外国企業に代わって顧客にデリバリーする慣習があればやはり

図表 V-2 UN モデルによる PE



26) 2008 年版 OECD モデルは本文では「サービス PE」というワードを避けているが、コメントタリーでは言及している。本文で謳う案の段階では米国は「途上国との交渉でバーゲニングパワーを失う」といって反対した（ミラーほか『国際税務原理』第 8 章）。

PE と認定される。

第 4 に、OECD モデルに頼る日本では、倉庫は倉庫業者がその事業の用に供すものに限って PE だが、その他の業者が日本国内に自社製品や取扱製品の物流倉庫をもっても PE はないとされる。たとえば、米国の通信販売会社が取扱商品を日本の顧客に迅速にデリバリーする目的で自社倉庫を保有していても、米国本社が直接受注し、代金も米国内でカード決済するなど、自ら日本国内でビジネスをしている痕跡を残さなければ、日本国内では“PE なければ課税なし”が適用される。他方、UN モデルによれば、図表 V-3 が OECD モデルと対照して示すように、商品の展示または貯蔵にのみ使うならば PE ではないが、デリバリー・サービスに使う倉庫は PE である。

図表 V-3 倉庫は PE か Non-PE か

倉庫の保有目的	OECD モデル	UN モデル
商品の展示または貯蔵	Non-PE	Non-PE
デリバリー・サービス	Non-PE	PE

4. PE へ帰属する利益の配分

PE の存在が認定されると、オーソドックスには収益から原価・費用を控除して課税所得を算出する。ただし、収入に見做し利益率をかけて算出する中国のような国もある。課税の範囲が定まり、PE に帰属する収益は確定しても、PE への原価・費用の賦課方法が双方で合意できないからだ。

OECD モデルには、まず PE の機能を分析し、その機能にふさわしい利益を確保できるよう、PE があたかも本社から独立した別箇の事業体であるかのように調整配分するよう求める規定がある（第 7 条 2 項）。移転価格税制における arm's length prices 原則の援用だ。本社所在国と PE ホスト国の税金の取合いは、PE を海外子会社とみるフィクションを必要としている。たとえば、PE を独立子会社とみれば、エクイティ（自己資本、事業リスクが高ければそれ相応の自己資本が必要とみる）相当額には支払金利は発生しないが、それを上回る資金については本社利息の控除を認めさせようとしている。2008 年以前のモデルでは、金融機関以外の金利は控除不能とされてきたが、2010 年では PE 必要資金をエクイティ部分とデット部分に分けて、できるだけ控除可能な利息を増やそうとしている。PE 帰属の課税所得の決定については、OECD の 2008 年報告は移転価格ガイドラインを参考に本社ペイロール経費に戦略的経営機能を織込んで割当てようとする。

他方の UN モデルによれば、本社が PE に貸付けているという資金は本社が特定プロジェクトのための外部借入金であり、その金利は外部への支払金利でなければ控除を認めない。マネジメントフィーなどの本社側への支払も認めようとししない（第 7 条 3 項ほか）。こうして、PE

と認定され PE の課税所得が決まれば、あとは法定税率をかけて未払法人税等を算出すれば良い。だが、PE ありとみなしても課税所得の申告がなければ、ホスト国としてはサービス料の非居住者への収入に源泉税課税をするほかない。

VI サービス PE と電子商取引

前章では、クロスオーバー・サービスに係る国際税務を取上げ、OECD モデルと UN モデルによるサービス PE の認定や課税所得の計算の違いに注目した。本章では、クロスオーバー・サービス課税の現状とその問題点を明らかにする。まず GATS 報告による 4 分類を中心として、それぞれの課税方法を整理する。問題点とは、一定の場所も依存型代理人も使わない、出張者ベースによる「サービス PE」であり、もう一つはインターネット上で行われる電子商取引（E コマース）、瞬時に国境を越えるサービス取引である。ともに従来の PE 概念を揺るがせ、源泉地課税を困難にしている。1990 年以降、各方面から指摘されているにもかかわらず、国際的対応策は相変わらず先送りされている。こうした難しい事態にどう企業は対応すべきであろうか。

1. サービス貿易一般協定 GATS 報告（2006）：クロスボーダー・サービスの税務

WTO による GATS 報告は、サービス貿易の自由化に向けて統計を整備するため、クロスオーバー・サービスを定義しようとしている。クロスオーバー取引とは、別々の国々にいるサプライヤー（サービス・プロバイダー）とその顧客が国境を跨いで行うサービス貿易であるが、報告は 4 つの型式に分類しているが、下記図表 VI-1 では、5) 電子商取引を追加している。さらに、最右端欄では課税制度を追記した。

図表 VI-1 クロスオーバー・サービスの 4 型式

型式と例	サプライヤーの拠点	サービス提供形態	課税
1) 電話電信サービス提供	サプライヤーは本国に留まる。	国内外の顧客にサービスを提供。	サービス提供者の居住国で課税。 (原産地課税)
2) ツーリズム・サービス	消費者がサプライヤーの国へ行く。	サプライヤーの国内でサービスを提供。	
3) 商業施設経由でサービス提供	顧客の国内にサービス拠点をもち。	PE または現地法人を通じて役務を提供する。	顧客国で課税。 (仕向地課税)
4) 出張者や代理人による	顧客の国内を本人や代理人が移動する。	見做し「サービス PE」	本文 2) 項以下で検討する。
5) 電子商取引	コンピュータ・サーバー	PE なし。	

上記図表 VI-1 の 1) では、サービスを提供する相手先が国内外にまたがり、サービス提供者は国内に止まるから「居住者原則」（または「原産地課税の原則」）に従ってサプライヤーの本国で課税されることは明らかである。2) では、相手がサービス提供者の居住国に来て居住国

内でサービスを受けるから、「居住者原則」によって課税される。3) では、サービス提供者は顧客の国内（ホスト国内）に一定の事業拠点を持つから、「源泉地原則」（消費税でいう「仕向地課税の原則」）によって課税される。4) は複雑であり、次のような重大な国際税務課題を 2 つかかえている。

- ① 企業は短期出張者や代理人によって、個人であれば 183 日を超えない出張によって、PE なしでサービスを提供できる。OECD モデルによれば、短期主張者は PE 認定を受けることなく、よって現地課税を受けることなく利益を得ることができるはずである。だが UN モデルでは「サービス PE」と見做し、収入のグロス金額に対して源泉税課税できる（第 17 条、第 18 条）。（下記第 2 項の設例参照。）
- ② インターネットを使う電子商取引は、人手も施設もほとんど使う必要がなく、取引コストを著しく引下げる。直接顧客個人に対してモノやサービスを安く提供できる。モノをデジタル化しサービス化することもできる。問題は、電子取引当事者の匿名性であり、サービスの発信国でも受領国でも、課税に必要な情報入手を困難にする。（下記第 5 項参照。）

2. サービス報酬に対する源泉税課税

図表 VI-1 の型式 4) では、非居住者企業は、まず従業員や代理人を使って顧客にサービスを提供する。顧客のいる国内には OECD モデルでいう意味の PE は存在しない。一定の拠点が存在しなければ納税申告もしない。源泉地国として課税権を行使したいホスト国としては、PE が存在するものと看做してグロス収益に源泉課税することがある。源泉地国としては、租税条約がサービス PE を認めればネット金額課税に止まるはずだが、さもないとサービス料をロイヤリティと同一視してグロス金額に課税する。国内法がグロス課税を規定していることもある（Miller, A. et.al. (2012) Chapter14）。

源泉税課税は、所得税の徴収方法としては能率的、合理的、客観的な制度であるが、グロス金額を所得とみなす“フィクション”であり、再検討の余地があるといわれている（野一色直人（2013））。非居住者にとってグロス課税のインパクトが大きいことはいうまでもない。とくに原価や経費の割合が大きいときは、営業キャッシュフローが赤字となり易い。OECD モデルが認める PE 課税はネットベースであるから、見做し PE としてグロス課税を受けるのは理不尽であり、むしろ正式な PE を構えてネット課税を受けるほうが得策となることもある。

下記設例ではサービス報酬 1,000 に対して源泉税 150（源泉税率 15%）課される²⁷⁾。この場合、現地および内地で発生する原価と経費合計が 900 に達するから、営業利益 100 で税金をカバーすることはできない。内地では純益 100 について法人税 35% 課される。二重課税防止策によっ

27) 中国の源泉税率は法人所得税 10% プラス営業税 5% で合計源泉税率は 15% となる。

て、仮に国外支払源泉税がすべて直接外税控除に対象になったとしても控除されるのは 35 が限度である。回収不能源泉税 115 が営業キャッシュフローの赤字となる。

設例：サービス報酬のグロス金額に源泉税 15% が課される場合

サービス報酬グロス額	1000
源泉税 @15%	<u>150</u>
ネット送金額	850
サービス原価と販売・一般経費	- 900
損失	<u>- 50</u>
居住国課税所得	100
居住国法人税等 @ 35%	35
直接税額控除	- 35
居住国における納税額	0
回収不能源泉税：150 - 35	<u>- 115</u>

上記設例では、仮にサービス報酬に対する源泉税 150 に代えてホスト国で納税申告を行い、課税所得 100 が認められれば法人税 30% を払いネット 70 の黒字となる。このようなグロス報酬に対する当税率の源泉税を取り戻すために、非居住者には後日納税申告するチャンスが与えられる可能性はある。しかし、一旦払った 15% 源泉税を取り返すことは事実上不可能であろう。問題は、報酬のグロス金額に対する 15% のインパクト、それは税引き後利益の配当に係る源泉税率とは比べものにならないほど大きなインパクトを持つからだ。

OECD モデルは、PE なき非居住者の収入についてはいくつかの例外を設けているが²⁸⁾、ビジネス・サービス報酬を生む「サービス PE」については、本文ではなくコメントリーで触れているに過ぎない。2008 年の議論や下記第 4 項の税収論議の結果、OECD は敢えてあいまいなままにする道を選んだ。他方、発展途上国は UN モデルの「サービス PE」概念と国内法を盾に、サービルのグロス金額に対して源泉税課税を強行している。クロスオーバー・サービスについては、源泉地国として課税権を確保したい途上国と、これを避けたい先進国とでスタンスが異なるには当然としても、PE が無くても収入支出の記録を整備し申告納税するのがオーソドックな解決方法であろう。ただし、そこで新たな移転価格問題が起こるリスクは避けられない。

3. 電子商取引（E-commerce）が税収に及ぼす影響

1990 年代から始まった E コマースの爆発的な増加によって、多国籍企業は国境という障害を易々と乗り越えて、リアルタイムでマーケティング情報を入手し、商品を発注し、サービス

28) PE なしに源泉地課税を認める例外は、不動産利益、エンターテイナーやアスリートのパフォーマンス収入、配当・利子・ロイヤルティまたはテクニカルフィー。

をデリバリーできるようになった。それは PE を不必要とするだけではない。伝統的な国際税務の常識を覆し、課税ベースを浸食するリスクを孕む。

E コマースが国家の税収に与える影響については、米国には相反する 2 つの見方があった。賛成論は情報という新しい取引は新しい課税ベースを生むという楽観説（電子商取引で潤うバージニア州、カリフォルニア州など）。これに断固反対する陣営は、2003 年度の米国各州は 4%、110 億ドルの税収減となったと推定し、E コマースを国家という建物の基礎を浸食する“シロアリ”に例えた。ところが、推進派筆頭のバージニア州知事ギルモア氏（電子商取引諮問委員会委員長）は、議会への報告でこう結論付けた。“E コマースによる新しいビジネスモデルを盛り立てるべきであって、新たな税制を導入してこれを抑制すべきではない”（Tanji (2000)）。これがインターネット上で取引される商品に対して関税をかけない「無関税環境」を作り、新しい税は導入しないアメリカ電子通商政策の基本となった。他国から税金や規制を課されるのを阻止し、アメリカが優位に立つソフトウェア、映画、音楽、データベース、技術情報、各種コンサルティング、金融サービスをますます伸ばしてゆくことが国策となった Q ののである²⁹⁾。

4. 国際税務システムを時代遅れにする E コマース

E コマースはまず、一定の場所という PE の基本概念を否定した。OECD の E コマース研究報告（2005 年）によると、本来のサービス提供者は、単純なサービス業務は低コスト国にアウトソーシングし、自分たちは付加価値の高い業務に特化した。トマス・フリードマンが *The World is Flat* で挙げた例では、米国の会計士は納税申告業務の 40 万件をインドにアウトソーシングし、自分たちはより付加価値が高い顧客の税務戦略や租税回避に知恵を絞っている。身近な例では、インターネットで海外のホテルを予約すれば、国内外の旅行代理店を使う必要がない。いずれもサーバーが PE の代理を務めている。わが国で有名になったのはアマゾンが日本国内の倉庫・配送センターに持っているサーバー。それが同社の所有物であっても持ち運び可能な動産であり、仮にボルトで一定の場所に固定したとしても PE と呼ぶことは難しい。一定の場所を特定できなければ、取引の全体像を把握し課税所得も割出せない。

2005 年の OECD テクニカル・アドバイザリー・グループ報告は、ウェブサイトやインターネット・プロバイダーは、それ自体は準備的・補助的機能を果たすものであり、PE を構成しないが、サーバーはある環境では（配送や代金決済などのビジネス機能を発揮するとき）PE に当たることがあるという。ただ、いまの段階では PE の概念を変える必要はない、たとえ PE と断定しても、そこで得られる利益を測定することは難しいと結論付けた³⁰⁾。

29) 赤木昭夫（2000）、第 8 章。

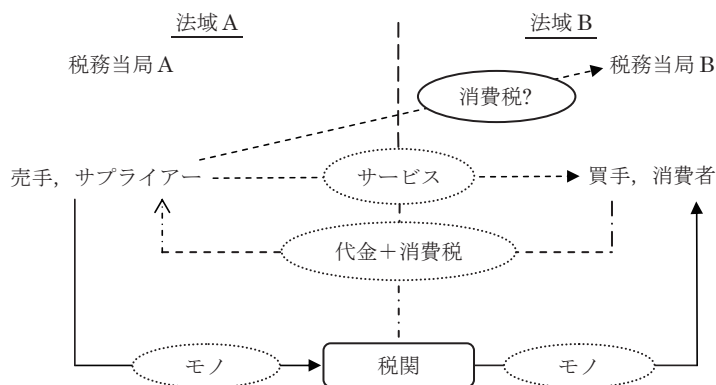
30) 北海フェリーのギャンブルマシーンは人手と技術を使う点に注目して恒久的施設と認定したドイツハンブルク地裁判決がある。アマゾンの場合、サーバーよりもそれを運用する子会社に注目すべきという意見もある。

5. E コマースと消費税

国内で消費されるモノ・サービスについて、国内の消費者に負担を求めるのが消費税であり、国内で消費されるモノ・サービスは国内販売または輸入によるものである。モノは税関を通る際に課税できるが、国内の消費者が E コマースで買うサービスは国境で捕捉されない。下記図表 VI-2 でみるように、法域 B（たとえば日本）のプロバイダーから受けるサービスは課税される一方、法域 A（たとえば米国）から受けるサービスは課税されない、または課税するとしても、法域 A のプロバイダーは法域 B 内に拠点を持つか、または直接徴収した消費税を法域 B の税務当局に支払うには、二国間の緊密な協力関係が不可欠である。しかし、一般には、そのような課税を執行することは困難である（渡辺智之（2000））。

2004 年に 30 年ぶりに改訂された日米租税条約を見る限りこの点についての取決めは見当たらない。序にもう一つ挙げれば金融取引である。金利は通常、「貨幣の時間価値と信用リスクの対価」であるが、各種金融サービスの対価が利鞘に転化していることが多い。そのサービス対価を、“消費税の対象としてなじまない”というあいまいな説明で非課税となっている。上記日米租税条約でも源泉地免税である。こうした消費税率が 5% の時代には目立たなかった事例が、税率が 8%、10% へと上がるにつれて国内業者にとって不公平感が募る税制となろう。その場合、一旦低税率国に進出しそこから国内市場にアクセスするインセンティブを与えるかも知れない。

図表 VI-2 モノとサービスの輸入に係る消費税



VII おわりに

会計学や税務の各分野の専門家からみれば、会計と税務に共通のテーマを同時に扱う本稿のアプローチに少なからず抵抗感や違和感を持つであろう。しかしながら、企業の立場や実務の世界では、財務会計も管理会計も、そして会計も税務も、「同じ経済行為」・「同じ取引」という「同一の糸」を紡いで作る同じ織物であり、デザインが若干異なるにすぎない。わが国では

会計と税務は密接不可分の関係にあるが、これから IFRS 採用するわが国企業にあっては、目的を異にする会計と税務は制度面では分離してせざるを得ない。理想を述べれば、減価償却は完全に分離させても、その他の支障がない場面については、英国のように税務を IFRS に接近させるべきであるが、残念ながら両者の関係を国際化するには時間がかかるであろう。そうであれば、逆説めいた言い方になるが、同一取引・事象について、会計課題と税務課題を同時に両面から複眼でみる必要性が高くなる。“会計は会計専門家に任せ、税務は税務専門家に任せ”ではスピーディに判断できず、開示がおろそかになり、税務リスクが高まる。とくに国境を越えて適用範囲が広がる国際会計と国際税務にまたがる課題を同時に担える能力が求められる、そのような場面が増えるであろう。

本稿では、グローバル経済がモノ中心からサービス中心に移行するにつれて、国際会計にあっては国際税務にあっては、既存ルールが取引実態に合わない面が増えている状況をいくつか指摘した。モノ中心取引ではモノの所有権の移動に注目して資産や収益を認識すれば済んだが、モノの本源価値よりも顧客契約に占めるサービス価値が大きくなるにつれて、売買でも請負でもサービスを無視できなくなり、国際税務ではサービス PE を無視できなくなっている。それが PE なき国外取引に係る源泉税課税問題である。OECD モデルやそれに依拠する租税条約の欠陥や弱点を突く形で明らかにした。租税条約は課税の範囲を限定し、二重課税と同時に租税回避を防止するものである。日本はいまや、45 本の租税条約を結び 56 カ国に適用している（平成 21 年現在）がほとんど OECD モデルである。ところが、サービス貿易が著増している現代にあっては、モノ中心の OECD モデルよりも、サービスを重視する UN（国連）モデルのほうがよりフィットする事実はこれから無視できなくなるであろう。発展途上国は、租税条約未締結国を含めて、これからのターゲット市場であり、先進国以上に取引が増える重要な地域となるからだ。E コマースには国境を失くしたいグローバリゼーションの覇者である米国の政治力学が支配的であるため、租税条約の見直しは容易には進まないであろう。しかしながら、経済取引のグローバリゼーションのプロセスを振り返ってみると、会計でも税務でも形式よりも実態を重視しなければならない傾向がみえる。着々と進化する IFRS を解釈するときも、移転価格や PE 課税対策を考えると、実態判断力が益々求められようとしている。

以上

参考文献

- 赤木昭夫（2000）『インターネット・ビジネス論』岩波書店
- 加藤久明（2007）『現代リース会計論』中央経済社。
- 岸川善光（2011）『サービスビジネス特論』学文社。
- コトラー・ケラー（2008）『マーケティング・マネジメント第12版』
- 小柳千佳子（2014）『負債性金融資産の分類及び測定』週刊経営財務 No.3150。
- 藤田敬司（2011a）「収益認識規準の構造的変革」『社会システム研究』第23号。
- 藤田敬司（2011b）「拡大する負債概念と収益および株主持分に与える影響」『三田商学研究』（慶応大学）第54巻第3号。
- 野一色直人（2013）『源泉徴収をめぐる法的問題の一考察』『税法学 570』
- 谷口洋志（2001）『米国の電子商取引政策 デジタル経済における政府の役割』創成社。
- 鄭森豪（2006）『ビジネス・サービス論』同文館出版
- 渡辺智之（2000）『クロスボーダー取引と消費税—電子商取引への対応—』Discussion Paper Series A No.392.
- Levitt, T. (1972) "Production-line approach to service", *Harvard Business Review*, September-October, 1972.
- Mises, L. (2007) *Human Action A Treatise on Economics*, Liberty Fund
- Menger, C. (1923) *Grundsätze der Volkswirtschaftslehre Zweite Auflage* Holder — Pichler — Temsky A. G, Wien/G, Freytag, M, B, H. Leiptiz 八木紀一郎他訳 [1998] 『一般理論経済学』みすず書房
- Miller, A. et al. (2012) *Principles of International Taxation*, Bloomsbury Professional
- OECD (2005) Tax Policy Study Report; E-Commerce, Transfer Price & Business Profit Taxation.
- Radebaugh, L. et al. (2006) *International Accounting and Multinational Enterprises* 6th Edition, John Wiley and Sons, Inc.
- Tanji, V. (2000) *Globalization, Technological Developments, and the Work of Fiscal Terminals*. IMF Working Paper

