

【IMF 財政局次長講演会】

Recent Developments in International Corporate Taxation

(国際課税(法人)を巡る最近の進展)



IMF 財政局次長 Michael Keen

はしがき 本稿は、平成30年4月9日に IFA 日本支部と日本租税研究協会との共催で行われた IMF 財政局次長のマイケル・キーン氏による講演をとりまとめたものである。筆者の見解にかかる部分は、個人的なもので、必ずしも IMF の見解ではない。当日は、講演後の会場参加者との質疑応答まで、共催セミナー全体の司会進行を IFA 日本支部事務局長の藤井保憲氏(東亜大学通信制大学院教授)が務められた。なお、当日の配布資料については本文末尾にまとめて掲載している。

1. はじめに

今年もお招きいただきましてありがとうございます。いつもこちらの懇談会に参加することは楽しみにしています。本日は国際税制、とりわけ法人税に関して最近の動き、或いはトピックなどを紹介します。ご存じのように、この分野についてはさまざまな動きが現在進行中ですので、どのような問題があるのかどうかを考えるだけでなく、今後長期的にどのような制度・枠組みになっていきそうであるか考えてみるのも役に立つのではないかと思います。

毎回必ず申し上げなければいけないことですが、話をする内容については、あくまでも私の個人の見解であって、IMF としての政策や方針ということでもありませんし、IMF がこう述べたということも言っていないで困りま

す。ここから本題です。

2. 最近の動向

まず、全世界的に見てこの分野で何が起きているのか。非常に数多くの出来事が起っていて、しかも、全てが非常に速く展開しています。

G20と OECD で始めました BEPS については、今、実施段階に入っています。BEPS については、もちろん全員に利益があると考えられて進められてきたわけですが、実際にどのように適用されるかということになると、税制上不確実性もあるということに関係者が気付き始めている分野です。例えば、税務に関する紛争が増えるのではないかと懸念もありまして、これについては IMF・OECD でレポートを作成して、G20 に提出しています。BEPS を適用していく中で、税務に関する不確実性が拡大するのではないかと懸念です。

BEPS 関連だけでも話をするですぐに90分はかかりますが、他にもたくさんのが現在進行中です。ご存じかもしれませんが、欧州委員会では以前提案した CCCTB (共通連結法人税ベース) を再び提案しています。これは従来のやり方と相当異なる法人税のアプローチで、例えば定式或いは定率に基づいた配分です。EU 域内の利益について、独立企業間の原則で配分するのではなく、ある一定の定式・方式に基づ

いて、EU域内における利益総額を加盟国に分配・配分をします。もしそのような形に変わるとすれば、米国とカナダにおける州法人税の構造に似てくることになります。もしこれが実施されるとすれば、これはかなり革新的・急進的な考えとなり、一部の利益について独立企業間の原則を使わないということになります。

今ホットトピックとなっているものには、あと2つありまして、本日は、そちらの方を中心に説明します。

まず、以前にも増してデジタル活動の重要性がどんどん高まっていく中で、どのようにして利益に課税をすればよいのか。デジタル化が進んでいることによって、国際的な法人税制について何か変える必要があるのかどうか。変える必要があるとすれば、どのように変えればよいのか。若しくは変える必要がない、今の制度の下で完璧に対応ができるのか。

2つ目として、米国における税制改革です。ご存じのように世界中でさまざまな改革が行われております。例えばオーストラリアでも減税を実施しましたし、フランスにおいてもこれから段階的に減税していくという発表がありました。各国でいろいろな動きがある中でも、特に米国に注目が集まっているともいえます。昨年の終わりにこの税制改革法案が成立しました。なぜ米国が注目を集めているのかといいますと、国家の規模が大きいから、或いは経済的に重要な国だからということだけではないと思います。かなり革新的な、新しい考えが入っているから注目されているのではないかと思います。改革法案には、非常にクリエイティブというか、これまでなかったようなものというか、大胆なものがありますので、これが実施された場合に、どのような影響が出てくるのか、なかなかわかりづらいというところがあります。昨年末に成立した最終的な改革案の内容が広く予想されたものではなかったということも一因です。

米国の税制改革とデジタル化が進んだことに対する影響、なぜこの2つにフォーカスを当て

るかといえば、いずれも将来の国際税制という広い分野につながっていくからです。短期的な対応や反応を考えるだけではなく、より長期的な、根本的・抜本的な問題と関わりがあると思うので、この2つに注目をしています。いずれにしても、国際課税、国際税制の分野では、大いなる不確実性の時代になったと思います。

今申し上げた2つが本日の中心トピックでして、時間が余れば、もう1つ話をしたいと考えていることがあります。皆さんが何を疑問に思っているか、関心があるかということを中心に予想して申し上げてみたいと思いますが、例えばBEPS、或いはそれ以外のさまざまな措置が取られて、租税回避・脱税が、多国籍企業としてはより難しくなってきた場合に何が起きるのか。それに対する回答をわれわれとしても考えているわけなのですが、その場合には、国別の租税に関する競争が激しくなるのか、それとも競争は緩和されるのか、について、時間が残れば最後の方で、話をしたいと考えています。

3. デジタル企業について

3-1. 背景

(1) デジタル企業の急成長

まずデジタル化からです。背景を考えてみます。そもそもなぜデジタル化ということが多くの国で重要な問題、深刻な問題となっているのか。特に顕著なのがヨーロッパですが、例えばインドなどでも大きな問題になっています。なぜ「デジタル化、デジタル化」と騒がなければいけないのか。

ここ数年間、なぜこれだけ注目されているのか、理由は複数あります。まず1つは、このような分野の業界或いは企業が、目立つ存在になってきたということです。いわゆる「デジタル会社」とか「デジタル企業」と呼ばれる会社に関するチャートが何枚か続きます。

5ページに紹介しているのが、アップル、実質的にグーグルであるアルファベット、マイク

ロソフト、アマゾン、フェイスブック、IBMです。一番新しいデータが2016年でして、それを10年前の2006年と比較をします。

アメリカのフォーチュン500社のトップ10に入っている会社を見ていまして、2006年の段階で見ますと、売上の中でトップ10に入ってくるのはせいぜいIBMぐらいで、或いは利益とか時価総額で入ってくるのもせいぜいマイクロソフトぐらいでした。

2016年になると、売上だけを見ると顕著なのはアップルですが、真ん中の利益と右端の時価総額のところを見てみますと、2016年の段階ではフォーチュン500社のトップ10のうち、利益で40%ぐらい、時価総額でも半分を、いわゆるデジタル企業が占めています。2006年の段階では、このようなデジタル企業はほとんど見えなかったというか、存在しなかったに近かったのに対し、2016年になると時価総額或いは利益という意味では、ほぼ支配的な存在になってきました。

それと関連して、こういうデジタル会社は大もうけをしているという認識或いは考え方があります。確かにそれは、そう思っているだけではなくて、事実そうなのかもしれないという議論もあることはあります。例えば、他社に先駆けて、ネットワークを最初に立ち上げ、多くの人がそれによってつながっていく土台をつくることができ、それが企業価値にとっての不可欠で中心的なものであるという業界であれば、それはほぼ自然的独占になります。逆に言えば、競合他社が参入すること、若しくは競争することは非常に難しいといえます。

(2) 高い利益率

このような利益率の比較は、そもそも難しい作業ではあるのですが、何とかできる限り試みたものが6ページのグラフになっていまして、先ほど名前を挙げたようなアメリカのハイテク企業と、同じようなアジアの企業の利益率を見えています。左端にある棒グラフが、アメリカの

フォーチュン500社の平均です。いわゆる「デジタル企業」の会社については、アマゾンだけが違いますが、かなり利益率が高いように見えます。左側から2本目の棒グラフの製薬会社、これも顕著な状況です。かなり利益率が高い業界のようです。

いわゆるデジタル企業が、そうではない企業と何か違うのかはわかりません。もし違うとすればと考えてみたときに、製薬業界というのはデジタルとは全然違う、非デジタル分野であって、薬を作っているという違いはあるのですが、かなり比較対象になると考えたので、これから説明する数枚については製薬会社の平均が入っています。

そこで、ある特定の業界の収益率が非常に高い、利益率が特に高いからといって税制上何らかの問題があるのでしょうか。もし自然独占の状況であるのであれば、それは税金の問題とか税率ではなく、競争政策の話ではないかといえます。独占状態がある場合については、生産の制限がされているのであれば補助金の問題を考えることになるのではないかと。だからといって税制の問題にはなりません。

ただし、実際に非常に収益率が高いということなのであれば、そこに注目をすべきです。何のために注目をする必要があるかといえば、きちんと利潤に課税ができていないのかどうか、実効性がある形で効率的にレント（超過利潤）にも課税ができていないのかどうかを考えることが大事になります。レントとは、投資家が要求する最低利益を超える部分です。昨年この話はしたかと思いますが、レントに課税をする場合に、投資家に対しては、税引き後であったとしても要求される最低利潤を超過し、投資家としての投資決定にゆがみをもたらさないという意味で良い側面があります。

(3) 実効税率は低いのか？

こういった企業については、時価総額も大変大きくなっている、どうも大変もうかっている

らしい、にも拘わらず、実際に納めている実効税率が低いように思われるという主張が広くされています。

では、実際にこういう企業はもうかっているにも拘わらず、納めている税率は実際低いのでしょうか、答えることは非常に難しいです。実際に申告書でも調べなければ、簡単に見てわかるというデータがそもそもないからです。きちんとわからないものではありませんが、何とか実効税率をそれなりに算定するために、3つの計算を行っているのが7ページのグラフです。

左の赤の棒グラフは、損益計算書において、税引き前の利益に対して、租税のための引き当て（未払い法人税・法人税充当金）を積んだ割合です。場合によっては高く出ているところもあります。なぜこの割合が高く見えるかといいますと、このような米国企業は、本国に送金していない部分について、それはいずれ究極的には納税をするということで引き当てをしているからです。真ん中の青の棒グラフは、営業キャッシュフローに対する税の割合です。右のグレーの棒グラフは、税引き前利益に対する税の割合です。青とグレーの2つについては、低い割合となっています。特にアマゾンのグラフはそうですが、これをどう見るかということで考え方が変わってきます。このグラフの真ん中あたりのところ、色が薄くなっているところが製薬業界です。実際これらを見てみると、実効税率は低いようです。ただ、実際にどれだけ課税されているのかについては、まだ確実なことは言えません。2つ目のプレットに書いてあるように、皆さんが注目している理由というのが、全世界ベースの租税負担の総額だけではなく、どこの国でどれだけ納められたか、ということです。後でもう少しこの話はします。グラフに出ているような企業にとって、米国の税制改革は大きな影響があります。それは、今回の税制改正ではこれまで海外で積み立ててきた利益について、本国に送金をせず繰り延べておいたものですが、今の段階で本国に送金されると見な

し、送金税が課されるからです。それは、赤の棒グラフに表されていた法人税のための引き当てが、実現化するということも意味します。

(4) リングフェンシングに対する反対意見

デジタル会社に対する課税をどうすべきか。3～4年前に幾つかのリポートが相次いで出されました。1つが欧州委員会の報告書、もう1つがBEPSのアクション1に関するものでして、いずれも基本的にはリングフェンシング、或いは切り分けるということについては反対の方針でした。今では全てがデジタルになっているので、もはやデジタル会社だけを区別して別の税制を当てはめるということは意味がないのではないかということです。そのような考え方にも一理あるでしょう。幾つか理由があります。この類いの企業の中でグーグル、アマゾン、フェイスブック、アップルが一番顕著だということで、頭文字を取って最近ではGAFと呼んでいます。まとめてGAFなどと言っていますが、きちんと1社1社見ていけば、だいぶ違うことをしています。アップルは物を作っており、フェイスブックやグーグルはサービスを提供しており、アマゾンは、配送・配達を行っており、それぞれの業務内容はかなり違います。

ピア・ツー・ピアのプラットフォームを提供している企業もあります。例えばウーバー（Uber）であるとか、エアービーアンドビー（Airbnb）については、提供者と、それを必要としている側をつなげます。或いは、加入ベースで会員にサービスを提供するようなスポティファイ（Spotify）であるとかNetflixもありませんし、或いはソフトやハードを開発している企業などもあります。確かにデジタル関係のものが中核的で不可欠的に重要であるということは共通しているかもしれませんが、実質的にはビジネスの中身は相当違う会社がこのようにあります。

皆さんがよくご存じですがどのようなビジネスであったとしても、以前にも増して新しい技

術に対する依存の度合いは非常に大きくなっています。例えば、われわれが冷蔵庫を購入した場合に、そこからデータがメーカーの方につながっています。どれだけ冷蔵庫を開け閉めしているかとか、どれだけ温度設定をしているかなどのデータがメーカーに行きます。しかも、このような進化が進んでいくと、数年後、どのようなビジネスモデルになっているのか、今では想像もつきません。

いわゆるデジタル企業とか、いわゆるデジタル活動であるとか、これについては特別の扱いをする必要はないのではないかという考えがあったにも拘わらず、この数カ月、若しくはこの数年の間で、コンセンサスといえるものが完全になくなったとは言わないまでも、一部の人、若しくは一部の国にとっては、どうかなのという大きな疑問になっています。したがって、こういう企業については、新しいアプローチ、違うアプローチが適しているのではないかという見解があります。

3-2. 問題点

(1) 無形資産の使用の増大

何か新しい問題が税制上あるのかなのか、さまざまな見解がある中で、何がこういう会社にとって独特か、違うかということを考えますと、例えば無形資産を多く使っているとか、データ処理、或いは価値を生み出すアルゴリズムに強く依存しているとか、知的財産権に絡む問題が非常に多くあります。知的財産に関しては、独立企業間価格の適用について問題があります。そもそも知財はどこにでも移転でき、しかもその価値の評価が難しいからです。

先ほどから述べているこの分野の企業について、11ページの図の左端にはフォーチュン500の平均と、2つ目には製薬会社を比較のために入っていますが、どれだけこのような企業が無形資産に依存しているかを示しています。

全てを詳しく説明することはしませんが、GILTIの条項についてご存じの方であれば、

お分かりになるかと思いますが、グレーのダイヤの形をしているところについては、GILTIを計算する際の、有形資産の価値の10パーセントを超えた利益率を見えています。グレーのダイヤを見てみますと、アマゾンだけは違いますが、大体全体としては高めのところにあるかもしれません。ただ、グーグルとかフェイスブックは、製薬業とかフォーチュン500と比較しても、突出して高いわけではありません。このグラフだけを見ると、確かに、いわゆるデジタル企業については無形資産を随分使っているようがあります。だからといって、いわゆるデジタル企業とは言わない他の企業に比べて極端に高いわけでもありません。他の企業でも無形資産を随分と使っています。

(2) 物理的なプレゼンスのない販売

もう1つよくある議論として、これらの会社の特徴、若しくはその能力として、何かを売っているけれど、物理的なプレゼンスなしで物を販売しているということです。例えば、Xという国から、オンラインで広告を販売します。その広告を見る側はYという国にいる人である。それにも拘わらず、Yという国家においては、通常の意味でのPEを構成するような十分な物理的なプレゼンスは存在していない。例えばグーグルの場合、Yという国にいる誰かが検索などをした。それに関する情報を取得して、その情報を商業化するという事で広告をYという国の顧客に対して販売をする。その場合には、その会社の利益に対して課税をする権利は、通常はYという国にはありません。

今のところは法人所得税にフォーカスを当てて話をしていますが、全く別の問題がVATにもあります。ただ、ここには書いておりません。もし関心のある方がいらっしゃれば、質問などをしていただければと思います。

或いは別の見解として、何もこれは特殊なことではないのではないか。オフショア、海外に向けたデジタルの販売というのは普通の輸出と

何も変わらないのではないかという見方もあります。ただし、違う見方もあります。従来の輸出というのは、企業間同士のもの、B2Bであった。ところが今や、このようなオンラインのものについては、B2Cどころか、先ほどのピア・ツー・ピアのプラットフォームなどを使えばC2Cにもなっているという、この点が違うのではないか。つまり、販売が実施されている国において何らかの課税する権利があってしかるべきなのではないかという考えに少しずつ近づいているわけです。近づけば近づくほど、昨年もここで話をしましたが、仕向地主義（デスティネーションベース）の法人税に近づいていくのではないかと思います。

(3) ユーザーが生み出す価値

他にも関係者が注目している性質があります。ユーザーが生み出す価値です。いいねとか、そうではないとか、親指マークとかで、ユーザーが何かすることによって価値が生み出されています。このような情報は全て価値が伴うものであり、例えば小売業者とか、検索エンジンとか、ソーシャルメディアとか、いわゆるデジタル企業がユーザー情報を収集しています。これらのサービスについては、かぎかっこ付きではありますが、「ただで」提供されています。なぜかといえば、バーター取引のようなもので、ユーザーとしては情報を提供する代わりに検索をさせてもらっているとか、フェイスブックを使わせてもらっているわけです。

今申し上げたような特徴を活用することによって、13ページの右下のグラフを見ていただくと、米国における広告費の支出総額に占めるデジタル広告の割合が15%だったのが、ここに載っているたった5年ほどの間で25%に急激に上がっています。

この問題から出てくる議論として、ユーザーが所在しているところに課税の権利があってしかるべきではないのか。ユーザーがインプットを投入している。ユーザーが価値を生み出すサ

ポートをしている。昔からいわれている原則として、価値が生み出されているところで課税をするということであれば、ユーザーの所在地において課税の権利があってしかるべきではないか。

これについては意見が分かれていて、皆さん自分が正しいと言って、見解が分かれたままです。仮に、ではユーザーが所在しているところに課税の権利があってしかるべきだということにした場合に、一体どのようにしてその率等を決めればよいのでしょうか。

(4) まとめ

現状を見ていきますと、まず無形資産を随分使っているかということは、何も今に始まったことではありませんし、これらの企業が他の企業と特に違うというわけでもありません。ただし、今の制度の下で問題があるとすれば、その問題が今紹介したような企業においては、さらに顕著となります。

物理的なプレゼンスがないままの販売についても別に何も新しいことではありません。ただし、消費者同士がやりとりができて、間に法人企業が介在しなくなっているということが一部の理由となって、この問題が顕著になっています。

ユーザーが生み出す価値についても、これも昔はなかったというわけではありません。そこまで新しいというわけではないけれど、これまで十分に考えられてこなかったような概念ではあります。個人的には、多分、これは非常に重要な問題だとは思いますが、今の税制の枠組みで対応が可能であるのか、それともこのままでは対応できないという事態であるのか、本質的な問題につながると思います。ユーザーが生み出す価値について、これからの方向性を考えてみる場合に、特にしっかり考えなければいけない根本的な問題だと思うのですが、率直に言います、誰も十分には考え抜いていない課題だと思います。

3-3. 対応

BEPSで一定程度は対応ができている分野もあります。知財に関して、若しくはそのバリエーションについて、一定の改善はBEPSの措置でもできます。或いは、Diverted Profit Tax（迂回利益税）に近いもの、若しくはそれに相当するものを導入している複数の国があります。後で話をしますが、米国の税制改革も一部これに対応しようとしています。ただし、必ずしもいわゆるデジタル企業とかデジタル活動だけに向けた対策ではなく、一般的な対策にはなっています。

或いは、取引ベースの課税とでもいえるようなものとして、一番目立つのはインドですし、或いはイタリアでも似たようなものがあります。また、デジタルプレゼンスに近いようなものを何とかPEの定義に含めるべく、インド、イスラエルなどが、デジタルの方式で提供しているサービスについて対応しようとしています。いずれも、必ずしもデジタル系のものだけではなく、一般的なものにも適用されます。

ご存じかと思いますが、最近続けて出されたリポートで、しかし内容が随分違うものがあります。まずはBEPSのアクション1に関するOECDの中間報告ですが、OECDのインクルーシブフレームワークに参加している関係者の中で、どれだけ意見のばらつきがあるかということがわかります。

この中間報告の中で、ある特定の措置を推奨・勧告するものではないけれど、スライドに書いてあるような一般的な留意事項について言及しています。つまり、各国に対して、何か措置を取れと言っているものではないけれど、何らかの対策を導入するのであれば、例えばWTOとかその他の国際条約等の義務について整合的である必要があります。暫定的な措置であって、タイムリーであって、バランスが取れていなければいけないなどです。OECDの作業は段階的に進められます。まず来年は、プロ

グレスリポートを出して、最終報告書が2020年という予定になっています。

それと対比しまして、欧州委員会の方では、「これがいい、こうなさい」という提案が入っています。欧州委員会の方の提案としては、まずは短期的な措置として、何らかの物品税とか消費税を、オンラインで提供された売り上げについてかけるというものです。いわゆる仮想的なPEともいえるものを何とか条文で書き込むということで、重要なデジタル・プレゼンス・テストをかけるということも長期的な措置として提案しています。

両方とも共通しているところがあるといえば、OECDの方でも「暫定的」という表現を使っていて、欧州委員会の方でも「短期」と言っていますが、短期と言いつつ長く続くのが税制です。これまで取られてきた措置は、実質的には暫定措置で短期間、一時的なものであるといえるかと思います。一方で、これからの長期的な、恒久的な解決法を考えるとすれば、恐らくは誰もが願うのは国際的に調和したものであってほしいということ、また、国際税制という大きな枠組みが長期的にどうあるべきであるかというビジョンに沿ったものであってほしいということです。

では、長期的なビジョンとしてはどういうものが適しているか。1つの見解としては、PEの定義を拡大するということがありますが、どこまで広げればよいのかという問題があります。例えば、ユーザーが生み出す価値を課税ベースにしたいということであれば、そのようなユーザーが価値を生み出す販売と、そうではないものを区別できるのかできないのか。別の見解としては、全ての販売はバリューを生み出すものではないのか。革新的な、急進的な見方に思えるかもしれませんが、昔ながらの原則で、価値が生み出されるところで課税をするということであれば、そもそもマーケットが存在しなければ価値もありません。ただし、販売に関連するものをカバーできるように、PEの範囲を拡

大するとすれば、ではどのように利益を帰属させるのかという問題が次に出てきます。

独立企業間価格の問題については、昔からあって、皆さんおなじみです。或いは、それに代わるものとして、定式或いは定率の何らかの計算式で決める。その中に売り上げも入れる形です。CCCTBについては、そのような側面を持っているので、仕向け地ベースの税のような性質が入っています。或いは、完全に仕向け地ベースの税にシフトしていくのでしょうか、デスティネーションベースのキャッシュフロータックスについては昨年話をしました。

私としてはどちらがいいという立場ではありません。ただし、ユーザーが生み出す価値という路線で考えていくのであれば、価値を最終消費者に帰属させるわけであって、その最終消費者というのをどこまで見ていくかということが次の問題となります。

4. 米国の税制改革

4-1. 法人所得税の減税

この仕向け地ベースの税については、2つ目に話をする米国の税制改革にも関連してきます。この税制改革は、ご存じのように、さまざまな側面、問題がある項目で、企業にも多く影響が出ますし、パススルーとか、個人の所得税にも影響がありますが、本日は法人税の話をしします。

最初のポイントとしては、法人税率が35%から21%に下げられました。22ページの右のグラフを見ていただければ、米国がそこまで下げるとOECDの中位値に戻っていきます。つまり、OECD加盟国との比較で、1990年代の米国の立場に戻ることを意味します。そこで皆さんの関心としては、米国の引き下げに対して他の国がどう反応するのかということだと思いますが、法人税率がある国で下げられた場合に他の国はどうするかについて一定の論文・文献はあります。これらの論文・文献で言っているところを機械的に当てはめて考えれば、他の国々も影響

効果ということで、税率を2~3ポイント引き下げるということになります。

影響効果と呼んでいる意味については、米国が減税をし、米国以外の国々は米国だけのことを念頭に置いて下げる、それ以外の変化は起こらないことを想定しています。ただし、影響効果だけではなくて、全ての効果を考えていくと、現実にはそのように単純ではなくもっと複雑です。例えば米国が減税したから英国も下げたとすると、今度、フランスの場合には、米国が下げたからということだけではなくて、英国も米国も下げたからということでフランスが下げます。フランスが下げたから、また英国がそれに対して下げるということになっていくので、それがフルの効果です。したがって、全世界で見ると最終的な税率に対する影響は、今思われるよりも大きくなる可能性があります。ただし、単純に税率が大きくなると下がるということだけではなく、それ以外にもとても重要なポイントがあって、それを全部織り込んだ分析をしなければいけません。

4-2. 財務及び投資に対する影響

税率の引き下げだけではない、他の側面の話です。まず、財務・金融とか投資に対する影響として、改正案は利息の損金算入についてさらに制限します。これまで債務バイアスといわれていた、エクイティファイナンスよりも、デットファイナンスを選んでしまうという人為的なインセンティブが緩和されることになります。或いは、デットシフトの問題についても軽減ができることになります。つまり、利益シフトを目的としてグループ内での借り入れ等を行うことによって、米国内で利息の控除を受けるという租税回避がしにくくなるからです。

投資面については、投資全額を即時に損金処理ができるようになりました。これは昨年も話をしました、いわばキャッシュフロー税的な扱いということになります。これらを組み合わせるとどういう意味があるのかということ、米国に

おけるエクイティファイナンス或いはエクイティ投資については、キャッシュフロー税的な扱いというメリットもあるので、より魅力的になります。一方で、デットファイナンスの魅力は下がるかもしれません。なぜかといいますと、投資の総額について、即時費用処理ができるというメリットよりも、利息の損金算入についての制限が、より大きな影響があるからです。

4-3. 属地主義への移行

もう1点よくいわれているのが、ついに米国も属地主義に移ったということです。ただ、後で説明をすればわかっていただけだと思いますが、確かに属地主義に移行したかもしれないけれども、従来考えられている属地主義とは重要な意味で違います。

今回の改革前でも、海外における実質を伴う事業所得については、米国では課税されませんでした。日本・英国等でも、属地主義の方向に行っているということがあって、いわば先進国では普通であるといえます。一方、ブラジルやインドのように、全世界所得に課税をしているところもあります。

属地主義に移るとどのような影響があるかということも一部研究結果が出ていまして、英国でかなり顕著な影響が出ていて、日本も一定程度影響があるのは、海外への投資が拡大をすることです。また一方で、属地主義に移行すると、さらに減税競争が激しくなるのではないかという見解もあります。例えば、従前の全世界所得ベースの課税ですと、米国の場合、全世界所得について、繰り延べとか本国に送金をしない場合は別として、とにかく35%で納めなければいけない。他の外国当局からしてみれば、米国の多国籍企業に対する課税としては、ではわが国も35%かけようと思うことが妥当です。35%以下でかけても、投資家にとっては何も変わりません。なぜかといえば、結局米国と自分の国において、トータルでは35%払わなければならないからです。ただし、歳入が下がるとい

う違いはあります。

一方で、米国が属地主義に移行するとすれば、今申し上げたような効果がなくなるので、税率を他の国が引き下げれば、その分投資家は得をします。アメリカが属地主義に移行すれば、自分の国の方で減税したことによるベネフィットが、より大きくなります。

4-4. 見なし本国送金

属地主義と呼んではいるけれども、米国のはかなり違うという話はまた後でしますが、その前に申し上げたいのが、皆さんもご存じの、見なし送金課税です。米国の多国籍企業の多くは、本国へ送金することを繰り延べていたというか、避けていたというか、アメリカでの納税義務が発生しないようにしていたわけで、今それが積み上がって、2兆6,000億ドルぐらいになっていますが、これが向こう数年にかけて本国に送金したと見なすという扱いになります。今回の改革で、多くの減税措置が行われている中でも、このみなし送金課税は歳入にプラスの大きな影響を及ぼすという意味で重要なポイントです。

4-5. 3つの重要な改革

次に、税制改革の中でイノベーティブであって、その影響も大きいものを話します。それぞれ略語自体が面白いのですが、中身と違う言葉に略語がなっているという点も面白いといえます。

まず左側の、グローバルの軽課税無形資産所得(GILTI)についてです。まずは、属地主義の枠組みの中で、海外所得の有形資産に対する利益率を見て、それが10%を超える場合、その超過分海外所得に対して課税します。その場合には適用税率の21%の半分、10.5%になります。ただ、その所得について、納めた外税の80%分は外国税額控除があります。つまり外国の税率が13.125%であれば、アメリカでは納税義務が発生しません。

その影響としては、低税率国に所得を移転し

たとしても、あまりメリットがなくなります。例えば、低税率国・ゼロ税率の国に事業等に移して、そこで所得が発生した場合、繰り延べも認められないので直ちに、米国で10.5%の納税義務となります。最初の方で、いわゆるデジタル企業関するグラフで、無形資産がどれだけ大きな意味があるかを見ましたが、それを考えると、このGILTIにはとても大きな意味があることがわかります。

2つ目がFDIIと略して呼んでいます、海外で稼得した無形資産の所得です。FDIIの場合には、アメリカでの事業活動、アメリカの国内で生産をしている場合で、先ほどのGILTIはアメリカ国外での活動についてです。

海外における売り上げを見て、先ほどと同じような計算をします。有形資産の10%を超える利益率があった場合には、税率は13.125%になります。GILTIとFDIIの両方で13.125%と書いてあるのは偶然ではありません。FDIIについては、いわば優遇税制であって、米国内の資産を使いながら米国外のマーケットに提供する場合です。基本的には輸出売り上げに対する直接税の優遇措置になるので、WTOルールとの抵触の問題は必ず出てきます。私はWTOルールの専門ではありませんので、これ以上の話はやや難しいのですが、皆さんも意見が違っても構いません。

最後にBEATと呼ばれています税源浸食防止税です。一種の最低税の役割を果たします。例えば関連当事者間での利息や手数料の額が大きくなった場合に、最低税の役割を果たします。これについて多くの人は、租税回避対策税制としては随分アグレッシブな対策だと思ってしまうかもしれません。支払先の他国の税率に拘わらず適用されるので、非常に厳しいのではないかとことです。例えば米国から日本に向けた支払いでも、日本は税率が低いわけではないのに適用されるという側面があります。租税条約の規定とも絡むたくさんの問題が発生します。

4-6. 海外投資との関係

これらを全て併せるとどういう意味があるのか。単に税率が下がったというだけでは済まない複雑なものであることはおわかりいただけたと思います。

例えば米国企業の立場として考えると、展開したいのは海外マーケットで、そこで拠点を米国内に置くか海外に置くかを考えなければいけません。そのときに2つのことを考えて決めなければいけません。27ページの右側のグラフで、横軸に書いてあるのが有形資産に対する利益率です。もう1つの要素が、縦軸の当該外国の税率は何%かです。

例えば有形資産利益率が10%未満である場合、米国国内で生産する場合には21%、海外で生産する場合には、その海外の税率がそのまま課されます。先ほど申し上げた複雑な条文はどれも適用されません。このグラフの左側の方に10%という縦線が引いてありますが、利益率が10%を下回るのであれば、外国の法人税率が、21%を超えるのであれば、米国国内に拠点を置いた方がよい、21%以下であれば海外の方がよいということです。一方で、利益率が10%を超える場合には、海外で作った場合にはGILTIの税金が発生するし、米国国内で生産した場合にはFDIIが発生するという事を考えます。

右側のカーブを描いている太い線が生産を米国内にするか国外にするか境目になるわけです。とにかく非常に複雑な計算をしなければいけないことがわかります。これは、米国以外の国でも、レント税（超過利潤税）があるという前提になっていまして、それ以外にも計算をややこしくさせる減価償却の扱いなどがありますが、そういうことも全部入れなかったとしてもこれだけ複雑です。

米国企業にとっては、外国の税率が21%より高い場合にはアメリカで行う方が魅力的になってしまう。一方で、外国にとっては、税率を13.125%より下にしておくこともあまり意味がありません。いずれにしても米国の企業は、米

国国内において13.125%は払わなければいけないからです。また、米国の会社としてさまざまな選択肢を考える場合に、米国国外に有形資産を置いた方が、米国国外における有形資産利益率を下げるができるというインセンティブもあることに気が付きます。

非常に複雑なので、恐らくは数カ国は、これにどう対応するかについて、しっかり時間をかけて考えようとしているのだと思います。そもそも何か対応した方がいいのかどうかもわからないのだと思います。

4-7. 国内拠点か海外拠点か

今まで申し上げていたのは、米国の企業が海外のマーケットに展開する場合に、米国国内と国外のどこを拠点にするのがいいかという話でしたが、今度は、外国企業が米国に投資をしたい場合に、どういうことを考えるべきかということです。

例えば属地主義の国の企業にとっては、米国の税率が最終税率になるので、今回の改革によって、アメリカに投資する魅力が高まります。一方、先ほどのBEAT税については、関連当事者間の支払いが大きくなった場合には最低税がかかってくるので、それはアメリカに投資をする魅力を押し下げる効果があります。

低税率国であることのメリットが少なくなるかもしれません。さまざまな影響がありますが、例えば、GILTI税を考えてみた場合に、低税率国の税率が13.125%未満の場合、米国企業が払う税金の総額は、変わらないので、低税率国であることのメリットが小さくなるかもしれません。低税率国がわざわざ税金を低く抑えておいても、あまり意味がないということであれば、国外への利益移転が減る可能性があります。

米国の税制改革に対して、他の国としてどういう反応をするかということを考える場合に、単に税率だけを見るのでは十分ではありません。企業にとって、例えば有形資産に関する投資のインセンティブ等の方が、税率よりも重要かも

しれません。かなりの国がBEATに似たようなものを導入することを検討するかもしれないし、或いはBEAT税をもっとよくしたものを導入するかもしれません。単に税率を見るのではなくて、例えば中国が導入した、再投資からの利益についての優遇措置も関連してきます。

5. 租税に関する競争について

あと、時間があればと申し上げると言っていた残る1つです。大事な問題だと思います。私としても答えがあるわけではありません。租税回避が以前よりも難しくなるのであれば、租税に関する競争は厳しくなるのか、それとも緩くなるのか。

両方あり得るのではないかと思います。例えば、課税ベースを国外にシフトすることが企業にとって難しくなるのであれば、つまり税率に対する弾性値が下がるので税率は上がるという考え方です。或いは、課税ベースを自分の国に持ってくるために、各国政府がそもそも租税回避のスキームを作り出すのではないか。しかし政府として、そのようなことができない、租税回避が難しくなるということであれば、この際、法人税率を下げるかもしれません。

いずれにしても、理論上ははっきりとした答えが出ているわけでもないし、証拠としても明白なものがあるわけではありません。ただし、恐らく可能性が高い、ほぼ正しいといえるのは、租税回避自体が難しくなるのであれば、実質を伴う本当の経済活動を誘致しようという競争が厳しくなるのではないかということです。

一方で、あまり制約を受けないような租税回避のデバイス、スキームが残るとすれば、企業も政府もそれをもっと使うのではないかと思います。これに非常に重要な問題ではありますが、答えはわかっていません。例えば、BEPSのプロセス全体を考えてみると、租税回避を難しくしましたということであれば、逆に、租税に関する競争がきつくなって、以前よりも悪化する

ということはないのか。これも、私も答えはわかっていませんが、重要なポイントです。

6. おわりに

最初に申し上げたように、今は国際税制という観点では、とにかく大いなる不確実性の時代になっています。BEPS、デジタル化、米国の税制改革もあるので、短期的にも、長期的にもどうなるか全くわかりません。例えば、どのような変更をする必要があるのか、若しくはないのか、変えない方がいいのか、少しずつ変えた方がいいのか、それとも大きく変えた方がいいのか、よくないのか。

まとめとして、G20とOECDがここ数年の間、国際課税面で前例がないほど協力を行ってきました。そのような協力関係を、この先さらに維持することが何よりも重要であるということを示し上げます。

ご清聴ありがとうございました。何かコメント・質問があればお願いします。

質疑応答

(Q1) トランプ政権でアマゾンに対する課税強化というようなことを言っています。この表を見ると何となくそれも説得的だなという気がするのですが、これは、まだ現時点での予測は非常に難しいのでしょうかけれども、もし何か見解のようなものがあれば、お聞きしたいと思います。

(Keen) わかりません。ただ、アマゾンは、製薬業界でもありませんし、ビジネスモデルは非常にストレートといえばストレートなので、興味深い事例だとは思いますが。

(Q2) 仮想PEやシグニフィカント・デジタル・プレゼンスについて1点伺いたいのですけれども、これらを実施するとすると、租税条

約との関係を整理しなければならないと思うのですが、実際、EUとかOECDの提案で、こういうものが実施されるとなった場合には、どのような方法によって実施されるというふうに予想されますか。

(Keen) 確かに租税条約上の問題はありますが、EUのドキュメントにはかなりそれに関することが書いてあります。まずは租税条約のないところは即時に実施が可能だと思いますが、条約があるところについては、基本的には再交渉ということになってしまうのではないかと思います。ただ、EU域内であれば、より単純にはなると思います。MLIを使うかどうかわからないけれども、基本的に使うのではないかと思います。

(Q3) 去年、デスティネーション・ベース・コーポレーション・タックスを講義いただきました。アメリカでは税制改正の目玉だったのですけれども、それが採用されませんでした。採用されなかったこと、それから今後また議論される可能性があるのか、そういったことについて聞かせていただければと思います。

(Keen) ぜひ話をしたかったので聞いていただいております。何が起きているかについて、政治的にも解釈は分かれるかと思えます。

なかなか受け入れられない議論と、経済学者だけ、エコノミストだけが言っていましたが、デスティネーションベースのキャッシュフロー税については、為替レートとか物価の調整で、結局相殺されるのではないかという議論がありました。つまり、デスティネーションベースのキャッシュフロー税であれば、実質的には輸入に課税され、その場合には、価格が上がるのではなく、ドル高になる。ただ、これはエコノミストだけが考えていて、ウォルマートで買い物するような一般の人たちが全く納得できるロジ

ックではありませんでした。

そうは言いながら、ここに書いてあるような考え、特にFDIIなどはそうなのですが、デスティネーションベースのときの議論が若干反映されているのではないかという気がします。というのは、FDIIの場合ですと、輸出にかかる税率が下がります。仕向け地税という意味では輸出は0%だからです。

海外に向けた支払いについて、例えばロイヤルティーや利息の支払いなど、さまざまな損金算入・控除ができなくなります。この点については、BEAT税を見ていくと、これも若干、仕向け地税の要素が見て取れます。先ほど先生がおっしゃったように、確かにデスティネーションベースのキャッシュフロー税は生き残りませんでした。なくなってしまったけれども、先ほどのデジタル企業の話をしたときもそうですが、若干、デスティネーションベースということが反映されているのではないかと思います。

したがって、今後の大きな方向性を考える場合にも、このデスティネーションベースという考え方が、ある意味では反映されていくと見るのが大事だと思います。

(Q4) デジタル経済に関して1点質問があります。先ほど、租税条約に関する質問がありました。本来、租税条約は二重課税を排除するための措置として用意されているもので、今後、デジタル経済というのは、既存のモデル、インカム・タックス・トリートイの中で二重課税を排除するためにコントロールできると思うかどうか、ご意見があれば聞かせてください。

(Keen) 法的な専門家ではないのでと云って、なるべく答えないようにしたいと思うのですが、エコノミストとして言えば、総額どれだけ納税しなければいけなかったかという、税負担は気に掛かるかもしれないけれど、それが何回課税されたかとか、二重課税とかはあまり、

問題にならないのではないかと考えています。

或いは、提案されている物品税のようなもの、消費税のようなものについても、例えば資源分野であればロイヤルティーに近いものもあります。資源関連の採掘企業であれば、法人税も納めるし、レント税も取られるし、採掘に当たってはロイヤルティーも払うということについて、別に問題ないのではないかと考えているのであれば、エコノミストとしては、このデジタルの話についても、それほど違いがあるとは思えません。

(Q5) BEPSと今度のアメリカの法人税の改正が、コントロールド・フォーリン・コーポレーションズ(CFC)の制度に対してBEPSは何か既に影響を与えているのか、それとも今後改正を促すことになるのか。それから、今度の法人税率の引き下げが、コントロールド・フォーリン・コーポレーションズの制度の改正について、どのような影響を与える可能性があるのかということについて伺いたいと思います。

(Keen) 重要なお質問をいただきました。今のところ、私の知る限りではBEPSの実施に関する影響を研究・調査しているということは承知していませんが、大事なポイントではあるし、やる価値があると思いますが、大変なプロジェクトということになるかと思います。

ただ、CFCに対する影響というだけではなくて、BEPS全般のインプリメンテーションについて進捗をチェックするというのも意味があるのではないかと思います。例えば実効税率にどういう影響があったか、なかったか、それによって投資に影響があったか、なかったかなど、調べる意義は大いにあるとは思いますが。

一方で、アメリカの改正とCFCに対する影響については、調査も承知していないし、私自身も十分に考えていません。