学会情報

第 77 回 IFA（国際租税協会）年次総会の模様について①

－PPT の解釈適用と side-by-side 合意後の OECD・EU－

税務大学校　研究部　教授
髙　橋　麻　莉

◆SUMMARY◆

2025 年（令和７年）10 月５日（日）から 10 月９日（木）まで、ポルトガル共和国で第 77 回 IFA 年次総会（リスボン大会）が開催された。

リスボン大会では、議題１「法人居住地と法人所得課税」及び議題２「条約の不適切な使用と源泉地国課税－政策・実務・その先へ」を主要議題とし、更に８のセミナーが設定され、テーマに沿った研究・討議が行われた。

今年次総会には、税務大学校研究部から髙橋麻莉教授及び山内智教授が参加した。本稿は、このうち、髙橋教授が聴講した議題・セミナーについて、議論のポイント等を報告するものである。

（令和８年４月 15 日税務大学校ホームページ掲載）

（税大ジャーナル編集部）

本内容については、すべて執筆者の個人的見解であり、税務大学校、国税庁あるいは国税不服審判所等の公式見解を示すものではありません。

目　　次

はじめに……57
議題２（パート１）：条約の不適切な使用と源泉地国課税（濫用防止措置と各国実務）
……57
１．導入……57
２．総括報告書のフィードバック……58
３．源泉地国課税の意義……59
４．濫用はどこにあるか……60
５．ルール漁り……62
６．条約漁り……65
議題２（パート２）条約の不適切な使用と源泉地国課税（BO と PPT／LOB）……71
７．BO と PPT／LOB……71
８．総括……82
セミナーB：富裕税……83
１．Block A: Conceptual Design……83
２．Block B: How is a Wealth Tax built?……85
３．Block C: Legal Challenges……87
４．総括……89
セミナーC：タックスプランニング、租税回避と脱税、仲介者の責任……90
１．導入……90
２．各国事例：専門家責任……90
３．総括……94
セミナーE（パート１）：IFA/OECD 共同セミナー（IF と side-by-side 合意）……99
１．Tax Administration……99
２．Inclusive Framework……100
３．グローバル・ミニマム課税……101
４．Foster Growth……108
セミナーE（パート２）：IFA/OECD 共同セミナー（Global Mobility と Tax Certainty）
……109
５．Global Mobility……109
６．税の安定性：紛争解決から予防へ……111
セミナーG：IFA/EU 共同セミナー……115
１．導入……115
２．直接税に関する EU の権限（法的根拠）……115
３．第２の柱……116
４．簡素化……120
５．CJEU を通じた調和……124
６．総括……126

はじめに

令和７年 10 月５日（日）から 10 月９日（木）にかけて、ポルトガル共和国・リスボンで IFA 年次総会が開催された。IFA は、オランダのロッテルダムに本部を置く国際課税の研究団体である。例年、年次総会では、最新の国際課税の課題がテーマとして取り上げられる。

本稿は、年次総会における議題やセミナーの学術的な議論を整理したものである。それぞれの議題とセミナーについて、動画と資料が IFA のウェブサイト（My IFA）に掲載されており、IFA の会員であればアクセスすることが可能である。なお、本稿の文中で「スライド」とあるのは、当該議題又はセミナーの該当資料（スライド）を指す。

原則として配付資料及び各セッションでの議論を整理し、部分的に担当者が事実関係の補足説明を加えている。また、政策的意義の大きい議題及びセミナーについては詳細な記録とし、他のセッションについては要点を抽出して構成した。このような編集方針上、本報告は発言を必ずしも逐語的に記録したものではなく、内容の正確性を完全に保証するものではない。

第 77 回 IFA 年次総会の学術プログラムは、下表の通りである。（執筆者注：【】は担当者）

	午前（8:30~11:45）2.5 時間（休 45 分）		午後（13:15~15:15）2.0 時間	
10/6（月）	議題１	法人居住地と法人所得課税【山内】	セミナーA	Pillar２（グローバル・ミニマム課税）の実装と法人所得税制度の整理・簡素化【山内】
			セミナーB	富裕税【髙橋】
10/7（火）	議題２	条約の不適切な使用と源泉地国課税－政策・実務・その先へ【髙橋】	セミナーC	タックスプランニング、租税回避と脱税、仲介者の責任【髙橋】
			セミナーD	ESG と課税【山内】
10/8（水）	セミナーE	IFA/OECD 共同【髙橋】	セミナーF	移転価格と企業グループ内における役務提供(IGS)【山内】
			セミナーG	IFA/EU 共同【髙橋】
10/9（木）	セミナーH	国際課税の最新動向【山内】		

本稿では、上記のうち髙橋分（背景白）について、議題２の次に各セミナーの順で報告する。

議題２（パート１）：条約の不適切な使用と源泉地国課税（濫用防止措置と各国実務）

１．導入

Chair, Prof. Luís Eduardo Schoueri (Brazil)

今回のパネルでは、まず「treaty shopping（条約漁り）」と「rule shopping（ルール漁り）」を取り上げ、これがなぜ源泉地国にとって問題となるのかを検討する。これがパート１の政策

的側面であり、続くパート２では、各国が租税条約の濫用にどのような「武器庫（arsenal）」、つまり、法的・制度的な対抗手段を有しているのかを議論する。

２．総括報告書のフィードバック

Prof. Eivind Furuseth (Norway)

ブランチ・レポートはどれも非常に質が高く、私自身、多くを学ぶことができた。今日はすべてを取り上げることはできないが、いわば「ティーザー（teaser）」のようなもので、今日の概要をきっかけに、ぜひ皆さんに帰国後じっくり報告書を読んでもらいたい。

Prof. Jinyan Li (China, Canada)

条約漁りは理屈の問題でもあるが、実務的な問題でもある。納税者がどうやって条約の権利を使うのか、そして当局がどうやってその利用を否認するのかを見ていくと、構図がはっきりすると思う。さっきの「arsenal（武器庫）」という言葉が、まさにここで出てくる。

ここでは租税条約第 10 条を例にとる。第 10 条は、配当の受取人がどんなときに条約の特典を受けられるかを定めている。基本的な条件は、支払われた金額が配当であること、それを受け取る者がもう一方の国の居住者であり、しかも「beneficial owner（受益者）」であること。この条件を満たそうと納税者は取引を構成する。

一方で政府は、その特典を否認するための「arsenal」、つまり防止手段を使う。最終的な判断は多くの国で裁判所に委ねられる。焦点は、この第 10 条の「目的」が何か、という点だ。条文には「受取人が居住地国で課税されなければならない」とは書かれていない。その条件を国内の濫用防止規定や PPT の適用を通じて読み込めるのかが重要になる。

Prof. Eivind Furuseth (Norway)

目的を探る手がかりはいくつかある。前文（preamble）や条約本文、OECD コメンタリーの一般原則等だ。ただし問題は、いま見ている条項に固有の「個別の目的（specific purpose）」がどこにあるかだ。

国によって GAAR の設計はかなり違う。ある国では、GAAR を強力な道具として使い、条約条項の背後に「本来の目的」を読み込もうとする。しかし、そうしたアプローチを裁判所が認めない国もある。この違いが大きい。

Prof. Jinyan Li (China, Canada)

もう一つ面白いのは、legal fiction をどこまで現実として扱うか、国によって感覚が違うこと。ある国では、法律の枠の中に作られた形式をそのまま現実とみなす。しかし別の国では、「箱は箱にすぎない、法律でそう決めた以上それ以上でも以下でもない」と考える。こうした違いが濫用判断の分かれ目になっている。

それから、GAAR には大きく二つのタイプがある。私はそれを「一輪型（one-wheeler）」と「二輪型（bicycle-style）」と呼んでいる。前者は納税者の行動だけを見て、経済的実質があるか、主たる目的が租税回避かどうかを問う。一方、カナダのように二輪型をとる国もある。そこではまず納税者の行為を見て、実体がない、目的が租税回避だと判断しても、それで終わらない。「それが本当に悪いことか？」ともう一度考える。二つ目の車輪で「その条文の目的が損

なわれているかどうか」を確認する。もし条文が政策的に租税優遇を与えるためのものなら、経済的実質がなくても、それは必ずしも濫用ではない。この二つの視点の違いが大きい。PPT は明らかに後者の二輪型だ。

３．源泉地国課税の意義

Thomas Ickeringill (Partner at EY, Australia)

しばらくの間、学界では源泉地国課税はあまり人気がなかった。効率性の観点からは、居住地国課税のほうが優れているとされてきたし、最近では最終消費地、いわゆる「仕向地課税」こそが経済的に最も妥当だという考え方も広がっている。

ただ、今日はその論争を再燃させる場ではない。大事なのは、多くの国では源泉地国課税が決して時代遅れになっていないという事実だ。多くの国が今でも国内法や強力な濫用防止の枠組み、そして条約交渉の立場において、源泉地国課税を明確に支持している。

一般的に、先進国は居住地国課税を、途上国は源泉地国課税を支持する、と言われる。この見方は、各国の価値観の違いを反映しているともいえる。先進国は「価値を生み出すのは資本のリスクや経営判断だ」と考え、途上国は「土地・資源・人こそが価値の源泉だ」と考える。ただ、私たちが Pillar 2 の議論を進めてきた中で分かったのは、この分類はあまりに単純化されすぎているということだ。実際には、豪州のような先進国でも、依然として源泉地国課税を強く支持している国はあるし、一方で、外国資本に大きく依存している途上国では、過度な源泉地国課税はかえって自国の利益を損なうこともある。結局のところ、ある国がどれだけ源泉地国課税にこだわるかは、歴史や経済構造、投資環境といった複合的な要因で決まる。

では、なぜそこまで源泉地国課税にこだわるのか。ひとつの答えは単純で、それがもっとも自然な課税方法だからだ。土地や資源から得られる利益、あるいはその土地で働く人々が生み出す利益は、その土地の国に帰属するという考え方だ。ただし、資源の豊かな国では、源泉地国課税へのこだわりはもっと深いところにある。土地や資源の開発によって得られる利益は、所有者だけのものではなく、国民全体のものであり、ましてや外国企業のものではないという発想だ。特に植民地の歴史を持つ国では、源泉地国課税の維持は法的・経済的な独立の象徴でもある。国家の主権とも深く結びついている。

そしてもう一つ重要なのは、多くの資源国は、実際には外国資本や技術に依存しないと資源を開発できないこと。だから、それらの国々では「外国投資と技術を歓迎する一方で、租税回避を防ぎ、自国の取り分を確保する」という緊張関係が存在する。

Adriana Rodriguez (PwC Mexico)

ラテンアメリカの国々は、資本流入に依存している。投資を引きつけながら、同時に源泉地国課税の権利を守るという緊張関係は、単なる理論ではなく現実の問題である。しかも、ラテンアメリカの多くの租税条約は古く、LOB 条項が入っていない。これが大きな脆弱性になっている。だからこそ、各国は国内法上の濫用防止規定を強化し、それを条約解釈にも活用する必要がある。

Padamchand Khincha (Partner in H C Khincha, India)

前提として、treaty shopping を語るには、そもそも条約が存在しなければならない。条約と

いうのは、二国間の「合意」だ。つまり、双方が「どんな利益を共有できるか」をすり合わせて結ぶもので、そこには give and take の要素がある。ただ、このバランスが崩れると問題が起きる。どちらかが「与えた以上の利益を取る」か、あるいは「本来その利益を受ける資格のない者が得る」とき、それが条約の不当利用（improper use）や濫用（abuse）と呼ばれる。要するに、treaty shopping は「利益を得るための意図的な行為」である。そして政府側が「そうした意図的な行為を防ぎたい」と考えて導入したのが、各種の濫用防止規定というわけだ。

ここで当然出てくる疑問は、「これらの規定は、投資を抑制してしまうのか？」ということ。インドはこの点でとても興味深いケースだ。なぜなら、インドは MLI を全面的に採用し、BEPS 行動計画の要素もすべて取り込んだ。国内法にも強力な濫用防止規定を整備している。それにもかかわらず、インド経済はここ 25 年間、年平均 16%のペースで投資が増えている。シンガポール経由の投資も、租税優遇が縮小・撤廃された後もなお 14%ほど増えている。つまり、投資家が見ているのは、単に税制優遇ではなく、経済環境そのものの安定性と公平性である

MLI のパンフレットによると、濫用防止策によって防げる租税回避の額は世界全体で約 2,400 億ドルとされている。しかし、世界経済の規模が 80 兆ドルだとすれば、たった 0.3%に過ぎない。そのために世界中が膨大な時間を費やしている。ここに、私たちがもう一度考え直すべき点があると思う。

４．濫用はどこにあるか

Chair, Prof. Luís Eduardo Schoueri (Brazil)

どこに「濫用」があるのかを具体的な事例で考えてみよう。例えば、米国とブラジルの間には租税条約がない。しかし、ブラジルとオランダの間にはある。この条約は 1990 年代に結ばれたもので、その時点で既にオランダは世界中に数多くの租税条約を持っていた。一方で、ブラジルはそのクラブにはまだ入っていなかった。そこでブラジルは「自分たちもその輪に入りたい」と考え、オランダに「うちとも条約を結ぼう」と声をかけたわけだ。目的は、外国からの投資を呼び込むこと。では当時、ブラジルが期待していた投資とは何だったのか。純粋にオランダ企業からの投資だけだったのか。それとも、オランダに拠点を持つ多国籍企業、つまり第三国資本も含めて想定していたのか。

BEPS Action 6 – DTC between Brazil and the Netherlands

- ブラジルとオランダは、租税条約（DTC）の締結数が非常に多く、持株会社の設立も多い。
- 同条約の目的は「投資の促進（promote investments）」である。
- したがって、もし treaty shopping（条約漁り）を制限すべきだという立場をとるなら、そもそも条約の中に LOB や PPT を入れるべきではなかったはず。
- 米国の投資家は、米国・オランダ条約を利用することで、ブラジル・オランダ条約の特典を間接的に享受できる。
- したがって、もし treaty shopping を防止すべきだというなら、まず問うべきは「どこに濫用があるのか（where the abuse is）」である。
- つまり、問題の所在は「中間国（オランダ）と居住地国（米国）との条約」にあるのであって、「中間国（オランダ）と源泉地国（ブラジル）との条約」ではない。

（スライド 31 - 32 頁を補足・再整理）

米国企業がブラジルに投資したいと思ったとする。ところが、米国とブラジルの間には条約がない。だから、その企業はオランダに中間会社を作り、オランダ経由でブラジルに投資する。典型的な treaty shopping の構図だ。では、これを improper use と呼ぶべきだろうか。それとも、ブラジルがまさに求めていた投資の形、つまり条約が意図していた使われ方なのだろうか。

条約を「踏み台（stepping stone）」として使うときにこそ、濫用が生じる。しかし、もし米国企業がオランダ経由でブラジルに投資し、その資金がブラジルに実際に入っているのなら、それをブラジルーオランダ条約の濫用といえるのか。むしろ、米国ーオランダ条約の使われ方の問題ではないのか。だから私は、BEPS Action 6 は狙う場所を間違えていると思う。本当に対処すべきは B－C ではなくＡ－B の条約である。もっとも、この点については私たちのパネルの中でも意見が割れた。

Amanda Pedvin Varma, Partner at Steptoe LLP, USA

私は「どの条約が濫用されているか」という点では少し異なる考えを持っている。確かに米国ーオランダ条約がこの事例の一部であることは認める。この結果自体、その条約がなければ成立しないからである。

ここで思い出すのが、米国でよく知られた類似のケースである。かつて米国は、オランダ領アンティルと租税条約を結んでいた。この条約は「Dutch treaty with the world」とも呼ばれていたほどで、世界中の投資家がその条約を経由して米国の租税条約上の特典を受けられる状態になっていた。当初、米国はこれを容認していた。なぜなら、当時はポートフォリオ利子に源泉税を課しており、この条約を通じて海外の債券市場へアクセスできることが、自国にとっても有益だったからである。しかし最終的には、treaty shopping の温床になっているとして、この条約は打ち切られた。

焦点を当てるべきは、「どの条約でどんな税務上の利益が得られているか」という点である。この事例では、第三国の投資家（米国）が、本来ならブラジルでは受けられない優遇を、ブラジルーオランダ条約を利用して得ている。したがって、ここで対策をとるインセンティブがあるのは、むしろブラジル側だと考える。もちろん、先ほどから話に出ているように、「外国投資を呼び込みたい」という動機とのバランスを図る必要はある。

それでも、もしブラジルが源泉地国課税を守りたいと考えるなら、この構図はやはり問題。なぜなら、ブラジルは実質的に米国投資家に特典を与えているのに、見返りを得ていないからである。さらに、この状況は、将来的に米国とブラジルの間で条約交渉を行う上でも悪影響を及ぼすであろう。なぜなら、既に米国投資家がオランダ経由でブラジルの条約特典を享受できるのなら、米国政府としてはブラジルと新たに条約を結ぶ誘因が薄れてしまうからである。加えて、米国もオランダも、この状況を積極的に是正しようという動機はほとんどない。特に米国は外国税額控除を通じて二重課税を排除しており、結局のところ、（条約を結んでしまえば）ブラジルでの税の軽減が自国の利益を減らすことにつながる。

Prof. Dr. Eric Kemmeren (Netherlands)

正直に言うと、今までの皆さんの意見の全部に私は反対である。そして、OECD の最近の動きにはかなり危うさを感じている。前文を読むと、treaty shopping 自体が濫用として扱われて

いるように見える。しかし、私はそうは思わない。treaty shopping はむしろ、企業が「どこに」「どう投資するか」を決めるうえで、当然の意思決定プロセスの一部である。濫用かどうかを判断するなら、経済的な視点から見なければいけない。

租税条約の基本的な目的は何かといえば、二国間の経済関係の発展を妨げる障害を取り除くこと。だから、その目的に沿っている限り、私は濫用とは思わない。例えば、オランダにペーパーカンパニーを設立するような場合、それは確かに経済的損失を生む。会社を作って維持するコストがかかるのに、付加価値は何も生まれない。しかし、もしオランダにヨーロッパ本社を設置して、本当にビジネス活動をしているなら、それは違う。私の経験上、そのような拠点の動機のうち、税務の目的はせいぜい 30%程度。残りの 70%は純粋に経済的な目的によるものである。

PPT では「主たる目的の一つが租税負担の軽減である場合」と書かれているが、30%が税務の目的で、70%が経済的な目的なら、それは本当に濫用と呼べるのか。私はそうは思わない。政府や裁判所も、条文の文言だけでなく、もっと経済的な視点から見てほしい。ウィーン条約法条約第 31 条 1 項にも、文言だけでなく、文脈、目的、趣旨を考慮すると書かれている。つまり、条約の目的は二国間関係の構築そのものである。文理解釈ではなく、経済的実質から条約の使われ方を見てほしい。

５．ルール漁り

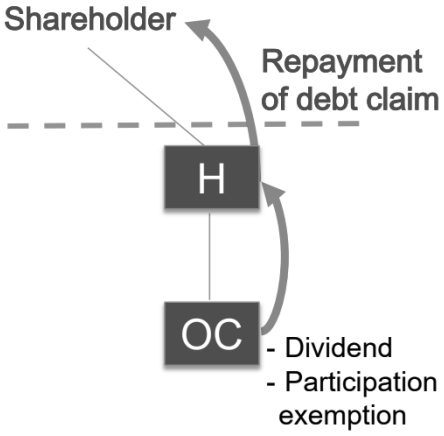
Prof. Dr. Eric Kemmeren (Netherlands)

「Rule shopping」という、条約のもう一つの不適切な利用の形について説明する。

(1) 配当のキャピタルゲインへの転換

典型的な構図として、居住地国に株主がいて、源泉地国に事業会社がある。株主は源泉地国に持株会社を設立し、事業会社の株式をその新設会社に売却する。配当とキャピタルゲインの帰属ルールの不整合を利用した「rule shopping」である。

Conversion of dividend into capital gain on shares under OECD Model Tax Convention



【前提】

- OC は不動産保有会社ではなく、未配当利益を抱えている。

【スキームの概要】

- OC が H（Holding company）に配当を行うが、資本参加免税（participation exemption）により H では課税されない。
- H が株主に「債務の支払い」という形式で支払うことで、配当がキャピタルゲインへと変換される。

（論点）

- 株式の譲渡が「みなし配当」と評価されるべきか。
- 株主→H への譲渡を無視して、OC→株主への直接配当と再構成すべきか。

- OECD モデル条約第 29 条の PPT が適用されるか。
- 適用されない場合、源泉地国の課税権が実質的に回避される結果となる。

（スライド 35 - 36 頁を補足・再整理）

通常、株式の売却はキャピタルゲイン（譲渡益）として扱われる。その後、事業会社が持株会社に配当を出す。持株会社は資本参加免税の特典を受けられるから、その配当には課税されない。その後ローンの返済を行えば、それは所得とは見なされない。つまり、配当がキャピタルゲインに変換され、課税の形を入れ替えたのである。通常、第 10 条では配当には 5%や 15%の源泉税が課されるが、第 13 条 5 項は、株式譲渡益の課税権を居住地国にだけ与える。だから、もし居住地国にキャピタルゲイン課税がなかったり、資本参加免税が適用されたりするなら、この取引は完全に課税されずに終わる。つまり、源泉地国での課税が実質的に消えてしまう。

タックスプランナーにとっては素晴らしいスキームかもしれないが、政府や裁判所、そして多くの学者は、こうした取引を法の濫用として嫌っている。そうなると、当局は二つの対応をとりうる。ひとつは、株式の売却を「配当」と再評価する。もうひとつは、株式譲渡を無視して、事業会社からの配当を直接株主に帰属させる。いずれにしても、5%又は 15%の源泉税が課される形に戻すわけだ。

これは私も法の濫用だと思う。ところが、オランダ最高裁は、この手法を認めてしまった。判決では、「租税条約の当事国に濫用を排除する共通の意図は見られない」として、課税権を否定した。確かに、オランダには fraus legis（法の詐欺）という国内法上の原則があるが、それはあくまで国内法の問題。国際課税の場面では、条約の「共通の意図」に基づかなければならない。ただ、今後は PPT の導入によって、状況は変わるかもしれない。少なくとも、条約の当事国間に「濫用を防ぐ共通の意図」が存在すると見なせるようになる。だから私は、最高裁はこの立場を見直すべきだと思う。

Amanda Pedvin Varma, Partner at Steptoe LLP, USA

少し残念なお知らせがある。実はこの「配当をキャピタルゲインに変換する」タイプのルール漁りは、米国でも昔から知られていて、既に国内法の中で再分類規定として対処されている。

典型的なパターンは、先ほどの例とまったく同じで、株主が２つの会社を支配していて、そのうちの１社をもう一方の会社に売却する、という構図である。なぜこのルールが導入されたかというと、当時の米国では配当所得に適用される税率がキャピタルゲインよりずっと高かったからである。しかし、経済的に見ると、この取引の結果は実質的に配当と変わらない。つまり、株主が支配する企業グループから現金を引き出しただけ。

そこで米国では、このような取引を形式ではなく実質に基づいて再分類する仕組みを導入した。細かい技術的な説明は省くが、最終的には、事業会社が利益を抱えていて、株主がその株式を売却した場合、結果としてその会社から配当を受け取ったものとみなされる。

この仕組みを国際取引に当てはめるとどうなるか。例えば、米国の事業会社があって、相手が非居住者の場合、見た目は株式売却取引であっても、結果として米国源泉の配当が生じたとみなされ、源泉税の対象になる。

一方、米国以外の実務家から見ると、この仕組みはかなりわかりにくい。しかし、米国の再

分類規定では、それが見えない配当として扱われる。だから、この規定を知らないと、思わぬ課税リスクに引っかかることになる。

Valeria D'Alessandro, Tax Lawer (Argentina)

配当をキャピタルゲインに変えるようなスキームは、実はラテンアメリカではあまり一般的ではない。特にアルゼンチンでは、配当の源泉税率がたった７%しかなく、ほとんどの租税条約で 15%程度であるため、節税目的でこうしたスキームを使う誘因はあまりない。しかし他の構造では、アルゼンチンの裁判官は実質重視（substance over form）の立場をとりがちである。

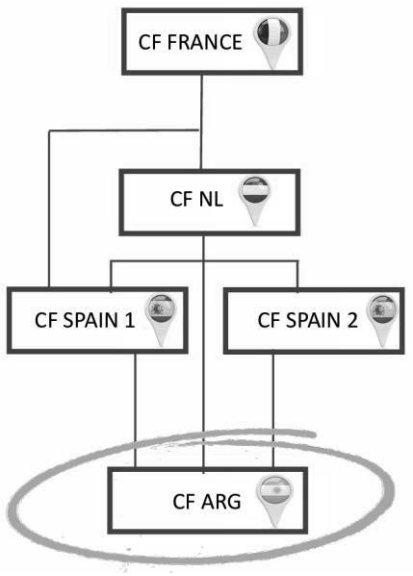
オランダの裁判官	アルゼンチンの裁判官
• オランダで非課税であることをもって条約の目的や趣旨の誤解釈とすることは、条約文や解釈から支持できない。 • この事案のような特典を含める意図が条約にあったとは言えない。 → 条約の文言や合意に基づく、文理解釈アプローチ。	• 条約に濫用防止規定がなくても、二重非課税が生じれば濫用とみなされる。 • 経済的実質の原則は、条約に明文がなくても適用されるべきだ。 → 実質や経済的実質を重視した目的論的アプローチ

（スライド 37 頁を再整理）（執筆者注：両者の吹き出しにより、解釈姿勢の相違が表現されている。）

(2) Carrefour 事件

具体的な事例として、最近の Carrefour 事件を紹介する。これはアルゼンチンの税務当局が、同社からの事前照会に対して出した有名な判断である。ここで問題になるのは、どの条約が適用されるかである。

Carrefour 事件



【企業グループ構造】
- 最上部：CF France（フランス本社）
- 子会社：CF NL（オランダ）
- 孫会社：CF Spain 1、CF Spain 2（スペイン）
- 最下部：CF ARG（アルゼンチン子会社）

【法的枠組み】

アルゼンチン・スペイン租税条約
- 源泉地国（アルゼンチン）はキャピタルゲインに課税できると規定。

アルゼンチン国内法
- キャピタルゲインには売却価額の 15%で課税。
- ただし、「国内の再編」の場合は非課税。

【租税条約議定書】
“Mere transfers of assets in connection with a business reorganization process will not have tax effects under the domestic laws of each Contracting State.”
（事業再編に関連する単なる資産移転は、各締約国の国内法上、課税効果を生じない。）
【結果】
- 結果として、スペインでもアルゼンチンでも課税が発生しない（二重非課税）。

（スライド 39 頁を再整理・補足）

アルゼンチンとスペインの租税条約では、株式譲渡益に対して源泉地国課税が認められており、アルゼンチンの国内法では 15%課税、条約上は 10%に軽減されている。ところが、この条約の議定書（Protocol）には特別な条項がある。それによると、「事業再編に関連する単なる資産移転は、各締約国の国内法上、課税効果を生じない」と書かれている。

税務当局はこの条項を根拠に、「本件の合併は国内法上も非課税」と判断した。なぜかというと、再編が国内法の税務上の非課税要件を満たしていたからである。もし清算や解散をしていたら、10%又は 15%課税されていたはずだが、合併によって課税ゼロ（0%）になった。同様の条項は、オランダ、チリ、ルクセンブルク、日本との条約にも含まれている(1)。そして何より注目すべきは、税務当局が納税者有利の立場をとった点である。これはアルゼンチンでは本当に珍しい。

Prof. Juan Zornoza (Spain)

スペインの立場から見ると、問題は「真に実体のある取引かどうか」という点に尽きる。そして、往々にして紛争が起きるのは、所得区分（characterisation）の不整合が原因である。

一例として、サービス所得の扱いに関するコロンビアの事例を紹介する。コロンビアのある会社がスペインの法律事務所に法務助言（legal advisory services）を依頼し、その報酬が発生したケースである。当初、スペイン・コロンビア双方の税務当局はこれを「事業所得」と見なした。ところが 1 年後、コロンビアの税務当局は立場を変え、コンサルティングに近い性質のサービスであるとして、租税条約第 12 条（使用料）の適用対象になると解釈した。つまり、明確なルールがないと、税務当局も裁判所も、結局は国内法の解釈に頼って所得区分を決めてしまう。

６．条約漁り

Prof. Jinyan Li (China, Canada)

条約漁りを国内 GAAR で処理するケースとして、ここで 2 つの事例を紹介する。詳細は私たちの General Report の第 4 章にまとめてあるので、ぜひ後で読んでみてほしい。

(1) Methanex 事件

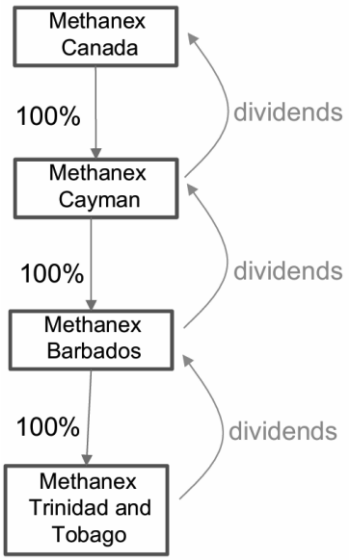
1 つ目は、最近の Methanex 事件である。カナダの親会社がトリニダード・トバゴの鉱山事

(1) スライド 37 頁にも日本国旗のアイコンがあるが、日・アルゼンチン租税条約（2019 年 6 月 27 日署名）は、2025 年 10 月時点で未発効である。

業に投資していたが、その投資をバルバドス経由で行っていた。問題は、トリニダード・トバゴからバルバドスに支払われた配当が、条約上の源泉税の軽減対象になるかどうか。政府はこれを否認し、国内 GAAR を適用しようとした。しかし、英国の枢密院（Privy Council）は納税者の主張を認めた。

判決の要点を３つ挙げる。第一に、GAAR の対象は「人工的」又は「架空の」取引である。しかし、子会社が株主に課税後利益を配当するのは、まさに合法的な手段であり、それをどうして人工的と言えるのかと枢密院は指摘した。第二に、中間持株会社は国際投資の現場では日常的な形態であり、グループ内の持株構造が「架空」とは言えないとした。第三に、最も重要なのは、GAAR を使って条約に新たな条件や文言を読み込むことはできないという点である。

Methanex 事件（英国 Privy Council 判決）



【構造】

- Methanex Canada（カナダ親会社）
  ↓（100%子会社）
- Methanex Cayman（ケイマン諸島）
  ↓（100%子会社）
- Methanex Barbados（バルバドス）
  ↓（100%子会社）
- Methanex Trinidad and Tobago（トリニダード・トバゴ）

【争点】

- 当該租税条約には beneficial owner テストが規定されていなかった→バルバドス経由で受領する配当が租税条約上の軽減税率の適用対象となるか

【判旨】（納税者勝訴）

- 配当は人工的ではない（法的に許された手段で商業上の意思決定を行うことを人工的とはいえない）
- 架空でもない（持株会社構造は、国際投資環境における「通常のビジネス慣行」）
- 裁判所は条約に存在しない文言を読み込むことはできない→租税条約に BO 要件が明示されていない以上、司法判断で新たな条件を付加することは許されない
- カナダ最高裁 Alta Energy 判決と同様のアプローチ

（スライド 41 頁を再整理・補足）

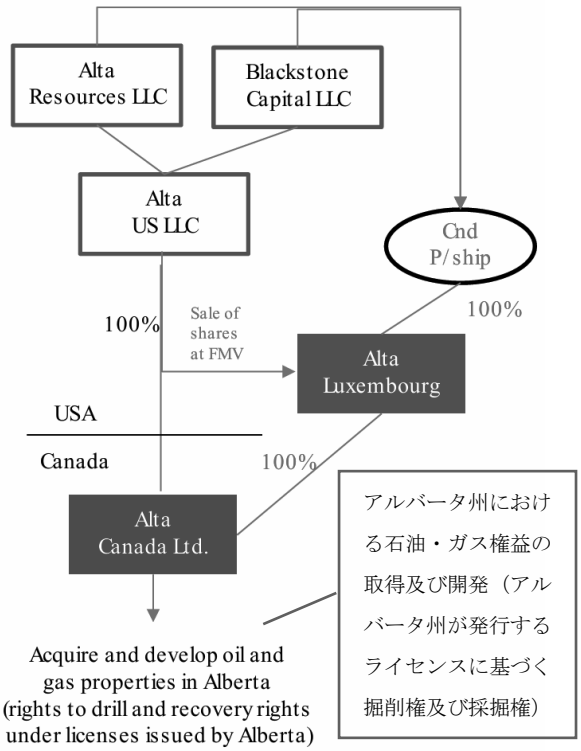
(2) Alta Energy 事件

次に、もう少し古くて有名な Alta Energy 事件（カナダ最高裁）を紹介する。これは、米国企業がカナダの石油・ガス会社に投資し、株式価値が上昇した後、売却直前にルクセンブルクに持株会社を設立し、その会社を通じて株式を売却したというケースである。ルクセンブルクを経由したことで、カナダールクセンブルク条約上の免税規定を享受した。

カナダの GAAR は「二輪型」で、①取引が租税回避目的であるか、②その結果が法の趣旨を

逸脱しているか、の両面を見る仕組みである。最高裁の多数意見は、「確かにルクセンブルク会社は空箱だが、それが abusive とは言えない」と判断した。結論として最高裁は、「国内法の GAAR は、条約交渉で各国が合意した取引の条件を、後から裁判所が書き換えるための道具ではない」とした。こうして見ると、英国の Methanex 判決とカナダの Alta Energy 判決は、いずれも「国内 GAAR の限界」を明確に示した点で、非常に整合的である。

カナダ最高裁判決 Alta Energy Luxembourg S.A.R.L. v. The Queen (2021 SCC 49)



【構造】

- 米国のエネルギー企業（Alta Resources LLC と Blackstone Capital LLC）が共同で投資ヴィークルを設立。
- カナダで油田開発を行う子会社（Alta Canada Ltd.）を、Alta Luxembourg（ルクセンブルク法人）を経由して保有。

【論点】

- 当該取決めは、カナダ GAAR の下で濫用的か。

【カナダ最高裁の判断】

- 多数意見で NO
- 政府は「明らかな濫用」を立証できなかった
- 条約上の特典は、ルクセンブルクとの十分な経済的関連性を有する企業に限定される意図ではなかった
- GAAR は「条約の司法的修正又は再交渉」には適用できない
- 第 13 条 4 項の目的は、カナダへの投資促進
- 目的認定の関連文脈
  - SAAR（個別的租税回避否認規定）の欠如
  - ルクセンブルクが小国であり、有利な税制で知られるといった事情

（スライド 42 頁を補足・再整理）

Prof. Juan Zornoza (Spain)

これら２つの事件は、国内の濫用防止規定を国際的な事案にどう適用するかという難しさ、そして、税務当局と裁判所の間で、解釈の方向がいかに分かれうるか、を示している。例えば

スペインや他の EU 諸国では、同じ事実関係であれば「濫用あり」と認定されていたかもしれない。

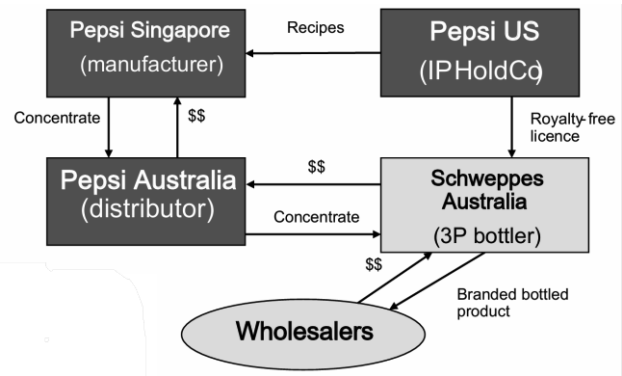
Methanex 事件について詳しいことをすべて把握しているわけではないが、beneficial ownership の点からも、GAAR を適用してもよかったのではないかと感じる。一方、Alta Energy 事件は、この後の PPT の議論につながる重要な問題を示していると思う。つまり、「条約の目的」とは何を指すのかである。前文から読み取れる条約全体の目的なのか、それとも PPT が示すような個々の規定の目的なのか。この区別は、今後の議論でも非常に重要になる。

(3) PepsiCo 事件

Thomas Ickeringill (Partner at EY, Australia)

つい 2 か月ほど前に判決が出たばかりのペプシコ事件を簡単に紹介する。

豪州 PepsiCo 事件（PepsiCo Inc. v. Commissioner of Taxation 2020 FCA 1345）



- Pepsi US (IP HoldCo)
  商標・レシピ等の知的財産を保有。Schweppes Australia に対してロイヤリティ無償のライセンスを付与。
- Pepsi Singapore (manufacturer)
  濃縮液（concentrate）を製造し、Pepsi Australia へ販売。
- Pepsi Australia (distributor)
  国内で濃縮液を流通・販売。

【争点】

豪州子会社（Pepsi Australia）が支払う対価は、「商品の代金（concentrate payments）」か、それとも「royalty（使用料）」として課税されるべきか。

- 税務当局（ATO）は、商標・レシピの使用を伴うことから、支払いの一部は「使用料」に該当すると主張。
- PepsiCo 側は、あくまで商品購入（濃縮液の対価）であり、使用料ではないと主張。

【判旨】Federal Court of Australia (2020)→ATO の主張を部分的に認容

- 商標の利用許諾（Pepsi 等のブランド名で販売）は、無償の使用料とみなすことはできない。
- 形式上「無償ライセンス」であっても、実質的には経済的利益を得ており、その対価が別の形（濃縮液購入額）に反映されている。
- よって、支払いの一部は embedded royalty（原材料価格に内包されたロイヤリティ）として源泉税の対象となる。

（スライド 43 頁を補足・再整理）

米国のペプシ社（Pepsi U.S.）は、「ペプシ」等の商標とノウハウを保有している。そして、

豪州のシュウェップス社（Schweppes Australia）に独占的な製造・販売権を与えた。S 社は、ロイヤルティを支払わずにブランド飲料を販売する代わりに、濃縮液（concentrate）の代金を支払う、という形をとった。この濃縮液は、シンガポールのペプシ子会社が秘密のレシピに基づいて製造し、豪州のペプシ支社を経由して S 社に販売していた。

この取引をめぐって、いくつかの税務上の論点が生じた。第一に、このライセンス供与は本当にロイヤルティフリーと言えるのか。もしそうでないなら、源泉税が課されるべきではないか。第二に、仮に使用料ではないとしても、豪州の濫用防止法（Diverted Profits Act）が適用されるのではないか？つまり、源泉税の回避を主たる目的とする取引ではないか、という点である。

High Court は全員一致で、ロイヤルティ課税の適用はないとした。ただし、濫用防止法の適用については 4 対 3 で意見が分かれた。少数意見は、「ペプシ社が何も見返りなく商標を提供していたとは到底考えにくい。ペプシは世界で最も価値あるブランドのひとつを持っているのだから、それを無償で与えるのは商業的に現実味がない」と述べている。濃縮液とブランドは一体不可分の取引であり、実質的には使用料の支払いが含まれていたのではないか、という見方である。

一方、多数意見は逆で、このロイヤルティフリーの仕組みは 100 年以上前から業界の標準として存在しており、ブランド提供側とボトラー側の双方が明確な利益を得ていた、と判断した。ペプシ社は世界的なマーケティングで消費者を引き寄せ、S 社は現地の努力でその商品を販売する。両者の間には自然なギブ・アンド・テイクがある、という考え方である。結果として、商標の価値は現地の販売努力によっても高まり、したがって濃縮液の価格に隠れたロイヤルティは含まれていないと結論づけられた。

豪州では長らく、国内法と条約が衝突した場合、条約が優先するという立場を採用してきた。ところが近年、国内法において明示的に条約を上書きする条項が増えている。特に GAAR や濫用防止法である。このペプシコ事件は、国内法を使って自国の政策目的を追求する動きがどのように国際課税の現場で表れるかを示す例と言えるだろう。

(4) Arrendadora Móvil 事件

Adriana Rodriguez (PwC Mexico)

ペルーの事例を紹介する。このケースは、国内 GAAR をどう活用して条約濫用を防ぐかという点で、示唆的である。

ペルーの通信会社が、チリにある関連会社から通信塔をリースしていた。このチリの会社は、もともと第三者の供給業者から通信塔をクレジット取引で購入しており、ペルー側からのリース料を受け取ると、そのほとんどを即座にその供給業者への支払いに回していた。税務の枠組みとしては、ペルーとチリの租税条約により、ペルーから支払われるロイヤルティに対しては国内法の 30％ではなく 15％の源泉税率が適用される。

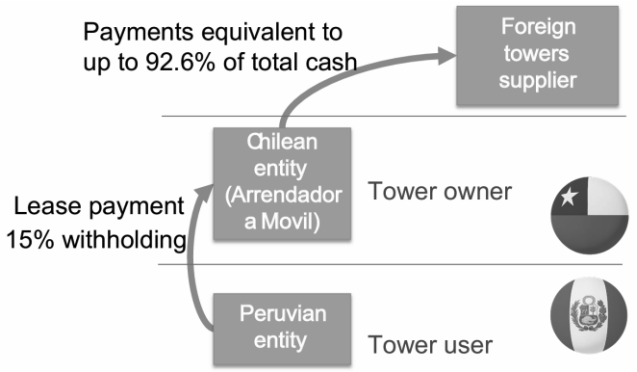
しかし、この条約はかなり古いもので、受益者（beneficial owner）の定義も、LOB もなかった。ペルー国内法にも「受益者」という概念が明確に定義されていなかった。ここでは、「このチリ法人は、リース料の真の受益者なのか、それとも単なる導管会社なのか」が争点となった。

税務当局、租税裁判所、そして最終的には 2024 年の最高裁判決まで、すべてで「チリ法人は受益者ではなく、条約上の軽減税率を享受する資格はない」という結論に至った。理由はい

くつかある。

- チリ法人の資本対収入比率は１％未満で、経済的リスクを負う能力がない。
- 従業員もたった一人。この一人が、日常業務から経営判断まですべてを担っていた。
- また、リース料のほぼ全額が第三者への債務返済に使われており、実質的な経済活動も顧客もペルー国内にしか存在しなかった。
- オフィスの住所も関連会社と同じで、形式的なペーパーカンパニーに過ぎなかった。

Arrendadora Móvil 事件（2024 年ペルー最高裁判決）



（注）ペルーとチリの租税条約は古いため、PPT や LOB が存在しない。そのため、形式上は「チリ居住者に支払われる使用料」として条約特典（15%源泉税率）が適用可能だった。

- Peruvian entity（ペルー法人）
  使用者。チリ法人に通信塔のリース料を支払う。源泉地国ペルー。
- Chilean entity (Arrendadora Móvil)
  所有者。通信塔を外国サプライヤーから購入した後、ペルー法人にリース。→経済的実質を欠く導管会社（conduit company）。
- Foreign tower supplier
  実質的な供給者。実際には、リース料収入の約 92.6%がこの外国業者に送金されていた。

【ペルー税務当局の判断】

- ペルー当局は、Arrendadora Móvil を beneficial owner ではないと認定。
- 条約の明示的な濫用防止規定が欠如していた→国内 GAAR を直接適用。

【判旨】

- チリ法人は実体を欠き、リース料のほとんどを他者へ送金しており、経済的・財務的な独立性を有していない。よって、条約上の受益者ではない。
- さらに、OECD モデル条約第 12 条 4 項の趣旨を援用し、「受益者でない者への支払いには条約上の軽減税率を認めない」とした。

（スライド 46 頁を補足・再整理）

こうして裁判所は、チリ法人には財務的・運営的自立性がないと認定し、結果的に国内 GAAR の実質基準を適用して条約上の特典を否認した。注目すべきは、その法的アプローチである。

- まず、裁判所はウィーン条約法条約に基づき、条約をその目的・趣旨に沿って解釈した。
- 次に、OECD モデル条約第 12 条 4 項やコメンタリーを補足的に参照し、「源泉地国は、導管会社に支払いが行われる場合には租税条約上の特典を与える義務はない」と明確に述べている。

このように、国内法と国際基準を調和的に運用することで、ペルー当局は古い条約の抜け穴を埋め、効果的に濫用を防ぐことに成功した。結論として、このケースは、①古くかつ不完全

な条約の下でも国内 GAAR が強力な防衛手段となり得ること、②条約の目的論的解釈と国内法適用の整合性が重要であることを示している。

Valeria D'Alessandro, Tax Lawer (Argentina)

ラテンアメリカでは、特に PPT も LOB もない古い租税条約の下では、判例が空白を埋めるしかない。Molinos 事件は、先ほど触れたペルーの事例（Arrendadora Móvil）や、英国の Methanex 事件とも構造がよく似ている。いずれも、アルゼンチンとチリの間の二重非課税構造が問題となった。当時のアルゼンチン裁判所の論理を要約すると、「二重非課税が発生している場合には、それ自体で濫用が推定される。条約文言に反しようが、濫用防止規定が存在しなかろうが、国内 GAAR を適用すべきだ」というものだった。

ところが、Praxer 事件という新しい事案で、アルゼンチン最高裁に上がったケースがある。この事件では、アルゼンチン居住者とスペインの間の課税問題が争われた。アルゼンチンでは、特に複雑な案件では Attorney General に意見を求めるのが慣例である。この意見には拘束力はないが、最高裁で非常に重視される。

そして数日前、その意見書が公開された。そこには、「国内 GAAR を使って条約を書き換えることは許されない。」と書かれてあった。つまり、チリースペインとの古い条約は既に終了済みとはいえ、文言に濫用防止規定がない以上、裁判官は国内 GAAR によって条約の趣旨を補正してはいけない、という見解である。（執筆者注：スライド 47 頁は、アルゼンチン裁判所による租税条約の解釈の揺れを音符付きで象徴的に示している。）

Padamchand Khincha (Partner in H C Khincha, India)

GAAR について、２つの特徴を指摘したい。第一に、GAAR は条約や MLI だけでは不十分だという tacit acceptance（暗黙の承認）を示している。これは、国際的な取決めを補完するための国内的な補強措置である。第二に、同時にそれは、国家間の合意を揺るがす一方的な介入にもなりかねない。つまり、条約は相互譲歩に基づく合意なのに、GAAR の適用によってその均衡が崩れるおそれがある。では、こうした国内 GAAR の適用によって、国家間の合意を壊すことが許されるのか。これは非常に難しい問題である。

議題２（パート２）条約の不適切な使用と源泉地国課税（BO と PPT／LOB）

７．BO と PPT／LOB

Chair, Prof. Luís Eduardo Schoueri (Brazil)

後半は「いかに濫用を防ぐか」、つまり各国にどんな arsenal（武器庫）があるのかを探っていく。濫用防止の出発点として思い浮かぶのは、「beneficial ownership」である。

Adam Zalasiński (Poland/EU)

EU の中では、加盟国同士、そして第三国との間に租税条約がたくさんある。それに加えて、私たちには、EU の直接税指令という枠組みがある。

欧州連合の特殊性

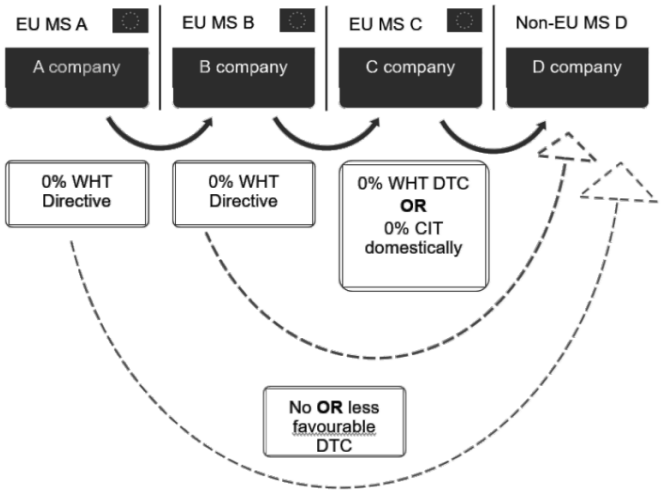
- Parent-Subsidiary Directive (PSD, 2011/96/EU)
  10%以上の持株関係を条件に、域内配当の源泉税が免除される。BO 要件なしだが、濫用防止措置（anti-abuse measures）の適用あり
- Interest-Royalties Directive (IRD, 2003/49/EC)
  25%以上の持株関係を条件に、域内利子・使用料の源泉税が免除される。BO 要件あり＋濫用防止措置適用あり

（スライド 56 頁を補足・再整理）

受動的所得については、この２つの指令が関係している。つまり、配当、利子、使用料の支払いに対して源泉税の免除を認めるものだ。これらの指令は、支払段階での法的二重課税をなくすだけでなく、経済的二重課税も取り除いている。例えば親子会社指令（PSD）では、受取側に資本参加免税がある。そのため、配当は二重に課税されない。利子や使用料はもともと支払側で損金算入されるから、経済的二重課税は原則起きない。ただし、これらの指令が適用されるのは EU 域内だけであり、加盟国は、第三国の納税者がこの指令を使って EU に入り込むような構造にはとても慎重である。

(1) Danish 事件

CJEU（欧州司法裁判所）の判例： Danish cases（2019）



【主要判決】

- C-115/16, C-118/16, C-119/16（N Luxembourg 1 事件：IRD 関連）
- C-116/16, C-117/16（T Danmark, Y Danmark 事件：PSD 関連）

→PSD・IRD ともに、形式的な BO 要件の有無を超えて、濫用概念を実質判断。

【ポイント】

- abuse の状況下では源泉税の免除を請求できない
- 受取人が「導管会社」である場合、濫用が存在する
- 「導管会社」を示す多数の指標（indicia）
- 未解決問題：導管会社≠BO か？

（スライド 55 - 57 頁を補足・再整理）

例えば、A・B・C という三つの加盟国があって、そこに D という第三国が入ってくるとし

よう。D の投資家は EU に投資したいが、直接 A や B に投資するのではなく、中継国（entry state）C を経由して投資することを選ぶことがある。なぜかというと、C を通したほうが、D と A や B との間よりも有利な租税条約がある場合があるからだ。また C が、非居住者の受動的所得に一方的な免除を与える制度を持っていれば、まるでタックスヘイブンを経由したような構造になる。

こうしたケースに対応するために、指令自体にも濫用防止規定がある。これは国内法にトランスポーズ（transposition）して実施する場合もあれば、条約ベース又は国内ベースの濫用防止措置を認める形で運用される場合もある。特に利子・使用料指令（IRD）には受益者（beneficial ownership）要件があるが、この概念は PSD には存在しない。

つまり、図にあるように、第三国の投資家が一度 C 国を経由して EU に入ってしまうと、27 加盟国の中で二重課税のない受動的所得の流れを享受できてしまう。だから加盟国は、こうした「エントリー国」を通じた便宜的な参入には慎重になる。

このような構造をめぐって、デンマークの裁判所から欧州司法裁判所に付託されたのが、いわゆるデンマーク判決（Danish cases）であり、両指令の解釈をめぐる重要な判断がそこで示された。これらは、キプロスやルクセンブルク経由で EU に入ってきて、そこからデンマークやスウェーデン等に投資していくケースだった。

問題は、デンマークの法制度にあった。デンマークの立法府は、濫用防止規定を国内法にトランスポーズ（transposition）していなかった。代わりに、「所得の受領権（Right to the Recipient of Income）」という判例ベースの概念に頼っていて、これは受益者に似た解釈だったが、実際に使える明確な法的根拠は何もなかった。

そこで、欧州司法裁判所はデンマーク税務当局に救いの手を差し伸べた。それが、EU 法一般における権利濫用（abuse of rights）という解釈の一般原則（general principle of interpretation）だった。つまり、EU 法上与えられた権利を、濫用的な状況で主張することはできないという考え方だ。もう少し具体的に言えば、本来その権利の適用対象ではない者が、形式的にだけ自分をその範囲内に見せかけるようなケース、これが「濫用」とされる。

例えば、第三国の企業が EU 内の A 国や B 国に投資して、EU 域内の受益者だけに認められた源泉税の免除を享受しようとする。こうした構造を作るために企業チェーンを組み上げ、複数の指令を経由して結果的に EU 外の者が EU 内の特典を享受するのはどう見ても不自然で、裁判所からすれば「abusive（濫用的）」に見えるわけだ。この権利濫用の一般原則は、例えば労働法でも会社法でも、EU 法として横断的に適用される。

裁判所は一貫した方法論をとっている。つまり、「主観的要素」と「客観的要素」の二つの基準だ。主観的要素とは、その者が意図的に、自分を特定の権利の適用範囲内に人工的に見せかけたという点。客観的要素とは、その権利を与える立法趣旨に反する事実関係を作り出したという点だ。裁判所はいつもこの二つの軸を使って、濫用の外形を示している。それは、VAT の仕入税額控除を濫用する場合と、源泉税の免除を濫用する場合とで異なる。

そしてこの事件で裁判所が生み出した概念が、「導管会社（conduit company）」だ。つまり、形式上は recipient として免除を主張しているが、実体的には単なる通過点の会社にすぎない。裁判所はここで、beneficial ownership かどうかという観点ではなく、「濫用か否か」という観点で判断した。なぜなら、BO 条項は PSD には存在しないからだ。

さらに裁判所が挙げたこの濫用の指標（indicia）は、OECD モデル条約第 29 条 9 項

（PPT 条項）のパラグラフ 187 に出てくる基準に似ている。つまり、実質がない、取引の大部分を他者に流している、自分の利益のための実体的機能を持たない、そういったケースだ。

結果的にこの訴訟で得られたのは、「指令の内部に、条文上はなくても、実質的な BO 概念が存在する」という帰結だった。それは、「導管会社であることを排除する」形で定義された否定的な BO 概念と言っていい。

そして最後に、権利濫用の一般原則と PPT、それから ATAD の GAAR を比べると、出所が違う。権利濫用は判例法だが、PPT も GAAR も成文法である。ただし共通しているのは、いずれも租税回避を対象とする点だ。

一方で、PPT や GAAR の場合には、「動機テスト（motive test）」がある。これは、納税者の行為にどの程度の税務上の動機があったか、という要素を見るものだ。しかし、権利濫用の場合は、動機を定量的に評価するわけではない。裁判所はむしろ形式的に、「納税者にその権利を主張する意図があったかどうか」「自分をその権利の適用範囲内に見せかける意図があったかどうか」という点を見ている。そして裁判所は、源泉税の免除の濫用のケースでは、こうした導管会社の存在そのものが、主観的要素と客観的要素の双方が満たされていることを意味すると考えている。

このうち客観的要素というのは、常に立法目的に基づいて判断される。つまり、ある法律が本来の趣旨として与えた権利に、納税者が形式的に入り込もうとする場合、それは立法目的に反するということになる。ここでは常に、「その立法者の目的に反する形で権利を主張していないか」という観点から判断される。

これら三つのアプローチ（権利濫用、PPT、GAAR）を比べると、権利濫用の原則は加盟国すべてに一律に適用されるわけではない。それは、EU 法に由来する特定の権利にだけ適用される。例えば、指令に基づく源泉税の免除や、VAT の仕入税額控除といったものだ。

PPT の場合は、租税条約上の特典を受ける権利に関するもので、条約という具体的な法規範に基づく点で、ある意味では権利濫用と似ている。一方で、GAAR は少し違う。というのも、GAAR は ATAD に基づいて加盟国が国内法化するもので、加盟国の法人税法全般に適用される。つまり、EU 法に由来する特定の権利や超国家的な立法に限定されるわけではない。すべての法人税の分野で横断的に使える、というのが GAAR の特徴だ。

(2) PPT の適用

Prof. Juan Zornoza (Spain)

PPT と LOB は同じ根本的な問題に対する二つの異なるアプローチであり、私の見方では、この二つの条項を適用したとしても、異なる結果にたどり着く可能性が高い。LOB は客観的な規則であり、PPT は主観的な要素を持っている。このため、PPT と LOB をどう調整するかというのは、非常に難しい課題になる。特に厄介なのは、OECD モデル条約のコメンタリーが「たとえ LOB の基準を満たしていても、PPT が適用され得る」と述べている点である。これが、解釈の衝突というリスクを生む。税務当局がそれぞれ異なる解釈をすれば、結果として二重課税が起こり得る。

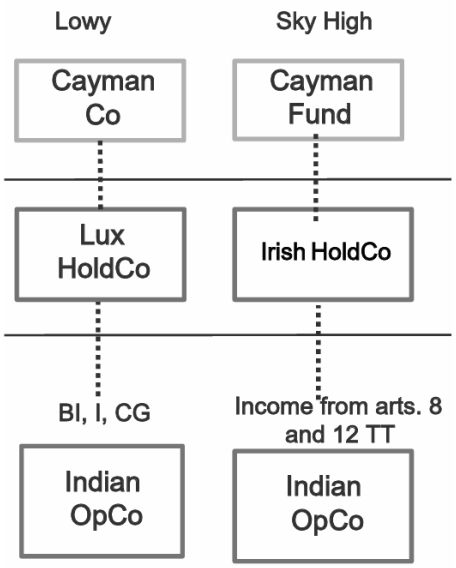
PPT には二つの要素がある。一つは主観的要素で、「関連するすべての事実と状況を考慮して、租税条約上の特典を得ることが主たる目的の一つであったかどうか」を問うもの。もう一つは客観的要素で、「その特典を与えることが条約の趣旨・目的（object and purpose）に合

致するかどうか」を判断するものだ。

税務当局は往々にして指標（indicia）に依拠する。例えば、持株会社が租税条約の濫用に関与しているとみなされるとき、しばしばそれが導管として機能しているとされる。また、居住者証明書の扱いをめぐっても、当局がそれをどの程度信用するか、あるいはそれをもって「実体がある」とみなすかどうかにおいても見解が分かれる。そして実際のところ、税務当局は「たとえ居住者証明書があっても、それだけでは十分ではない」と考えることが多い。

次に、株主の居住地がタックスヘイブンや非協力的な法域にある場合も、問題視されやすい。それから、取締役の状況も注目される。特に同じ人物が複数の会社の役職を兼ねているような場合である。さらに、日々の経営やビジネス機能の実体も見られる。これらの機能が外部委託されていると、実体がないと判断される指標になり得る。さらに、税務当局は会社設立の商業的合理性を確認する。中間国にわざわざ会社を作ること自体が、租税上の便宜目的だと疑われるわけだ。

The two first cases: what can we learn



【主観的要素（Subjective element）】

どの「事実と状況（facts and circumstances）」を考慮すべきか？

【税務当局の立場】

- HoldCo の株主はタックスヘイブン所在
- 実質は conduit（導管会社）
- TRC（Tax Residency Certificate）は居住性を立証するには不十分
- 取締役は他社でも多重職務、実体的経営機能を欠く
- 実務はアウトソーシング、商業的合理性なし

→（結論）HoldCo は substance を欠き、PPT 適用により条約特典を否認

【裁判所の立場】

- HoldCo の設立時期、投資規模、商業目的を総合的に考慮
- 投資判断は、商業的目的に基づき、実質的支出（operational expenditure）も存在
- したがって「主たる目的が税務上の利益の取得であった」とまではいえない

→（結論）条約特典を認め、税務当局の濫用認定を否定

【課題】

- 「条約の目的・趣旨（object and purpose）」の解釈は依然として不明確。
- OECD モデル条約第 29 条 9 項のコメンタリーにも明示的指針は少ない。

（スライド 61 頁を補足・再整理）

もっとも、これまでのところ、裁判所はこうした外見的な指標だけでは判断しないという立

場をとっている。

① 有効な居住者証明書（TRC）が存在するなら、それ自体を否定すべきではない
② 設立時期を見て、その会社が問題となる投資とは独立して設立されたものかどうか
③ 運営費を実体維持の証拠と見る
④ 投資の規模や地理的分散
⑤ 投資判断が商業的動機に基づいているか

最後の点は特に重要だ。会社が長期にわたって実際に活動し、相当規模の投資を続けているなら、その存在は偶発的なものではなく、実体的だと判断される決定的要素になる。

ただ、こうした実体や実質的なプレゼンスは、主観的要素の分析にも影響を与えるべきか私は疑問に思う。なぜなら、これらのケースや、BO をめぐるヨーロッパの判例を見ても、裁判所は一貫して「法人の実体」に焦点を当てている。それは物的リソースでも人的リソースでも同じだ。

次に、客観的要素、つまり条約の「趣旨・目的」の概念に移ると、これがまた曖昧である。たとえ OECD モデル条約第 29 条のコメンタリーを読んでも、明確な答えは得られない。とはいえ、いくつか整理できる点もある。第一に、PPT の文言上、本当に重要なのは、条約本文の特定条項の趣旨と目的であって、MLI によって新しく導入された前文（preamble）ではないということ。私たちは常に、「どの条項の適用が回避されているのか」という観点から見るべきであり、その上で、解釈補助としてコメンタリーを参照すればよい。

ただし、問題は、その条項が MLI によって改訂されていない場合だ。そのとき、どの要素を手掛かりに「目的」を解釈すればいいのか。条約本文が単に課税権の配分を定めているだけで、濫用防止規定、例えば受益者（beneficial owner）が含まれていない場合、目的を特定するのは極めて難しい。なぜなら、条約交渉の資料は必ずしも公開されていないし、多くの国では議会承認が形式的な手続に過ぎないからだ。だから私は、PPT の適用には今後、かなりの困難が伴うと考えている。確かに GAAR のような規定は本質的に抽象的で、一定の不確実性は避けられない。

(3) 米国 LOB と目的の関係

Amanda Pedvin Varma, Partner at Steptoe LLP, USA

米国の租税条約における treaty shopping 対策は、PPT とは異なるアプローチを採用している。米国は LOB を使っている。しかもこの LOB は、国内法上の濫用防止規定、例えば anti-conduit financing と組み合わせて機能している。これは行動 6 の報告書の内容とも整合的な設計である。

この LOB テストというのは、客観的な要件をいくつも積み重ねて、納税者がその居住地国に十分な経済的・実体的なつながりを持っているかどうかを確認する。そうして初めて、条約上の特典を与えるかどうかを判断する。

よく「LOB は目的を見ない」と言われるが、米国の実務上では「目的（purpose）」が関係してくる場面もある。それは、納税者が LOB の客観的要件を満たしていない場合に、米国の権限ある当局（competent authority）に対して裁量的救済を求めるケース。このときは、目的や状況が考慮されることがある。

客観的 LOB テストを伴う条約において目的が関連するのはいつか？

米国における裁量的条約特典（Discretionary Treaty Benefits）

- 米国の租税条約は、条約漁りに対処するため客観的 LOB テストを含む
- 条約漁りが発生していない場合でも、客観的 LOB テストが満たされないことがある
- 米国の租税条約では、条約居住者が米国の権限ある当局（competent authority）に裁量的救済を求め、条約上の特典の一部又は全部を付与することが認められている
- 裁量的救済の基準は、納税者の目的に照らして行われる
  - 多くの米国の租税条約では、権限ある当局が当該法人の設立・取得・維持及びその事業運営が「主たる目的の一つとして」条約上の特典の取得を目的としていたかどうかを考慮すべきと規定
  - 米国における裁量的救済の手続では、申請者が特に以下を立証することが要求される。
    - 特典が付与された場合、「申請者及びその直接・間接所有者は、条約の目的に反する方法で条約を利用しない」こと
    - 居住地国との税務以外での実質的な関連性
    - 申請者が客観的な LOB の要件を満たさないこと

（スライド 63 - 64 頁を補足・再整理）

ほとんどの米国の租税条約には、客観的な LOB 条項が入っている。いくつものテストを通して、居住者と居住地国との間の実体的つながりを確認する。法人の場合、このテストは主に法人の性質、活動内容、そして場合によっては所有者に注目して判断する。

いくつか一般的な例を挙げると、まず上場会社であれば特典を認める、という条項が多い。ただしその場合でも追加的な条件があり、その内容は条約によって異なる。また、よく出てくるのが「所有ベースの浸食テスト（ownership-based erosion test）」と呼ばれるもの。これは、法人が十分に適格居住者（qualifying treaty residents）に所有されているか、そして非居住者への支払額（deductible payments to non-treaty residents）が多すぎないか、つまり利益浸食（base erosion）が起きていないかを見る仕組みである。

もう一つよくあるのは、「事業活動テスト（active trade or business test）」。これは、居住地国の法人がその国で実際に事業活動を行っているか、そしてその活動と所得の源泉地国との間に十分な関連性があるかを見るもの。

ただし、条文構造や数値基準には微妙だが重要な違いがたくさんある。それでも、客観的テストを満たした納税者は、原則として「treaty shopping をしていない」と推定される。この場合、当局はそれ以上「目的」や「条約趣旨との整合性」を掘り下げない。ある意味、これが「安定性（certainty）」をもたらすとも言える。

一方で、見方を変えると、これは条約上の特典を得るための設計図（roadmap）にもなり得る。なぜなら、どのテストを満たせばよいかが明確だから。条件を整えれば、事前に計画できてしまう。

(4) LOB と裁量的救済（Hidden PPT）

では客観的テストを満たせなかった場合、どうなるのか。ここで出てくるのが、いわば、隠

れ PPT（Hidden PPT）である。つまり、客観的な LOB テストを満たさなかった場合の、狭い逃げ道として機能する部分。この場合、納税者は租税条約上の特典を求めて、源泉地国側の権限ある当局に裁量的な救済を申請できる。米国での特典が問題になっているなら、それは米国側の権限ある当局ということになる。この申請によって、一部又は全部の所得について、裁量的に条約上の特典を認めてもらうことができる。

このプロセスでは、納税者が「自分はテストを満たしている」と言うだけでは済まない。今度は納税者側が政府を納得させなければならない。「自分は条約を濫用していない」と証明する責任は納税者にある。ここで初めて、納税者の目的と意図が中心的な要素になる。つまり、この裁量的救済の場面では、「目的」という概念が再び重要になるわけだ。

ほとんどの米国条約には、裁量的救済を判断する際の基準が定められている。そこでは、権限ある当局が次の点を確認する。すなわち、その会社の設立・取得・維持、又はその運営行為が、条約上の特典を得ることを主たる目的の一つとしていたかどうか（one of its principal purposes）。つまり、OECD の PPT の第一要素（主観的テスト）にかなり似た発想である。

それに加えて、米国の実務や手続では、条約の使われ方にも焦点が置かれている。米国の権限ある当局は、「自分自身も、そして直接・間接の所有者も、条約をその目的に反する形では使わない」という点を証明するように、納税者に対して求める。

まず実体面では、米国の裁量的救済では、納税者が二つを立証しなければならない。一つは、特典を得る意図がなかったこと、もう一つは、条約の使い方がその目的に反していないこと。対して、OECD の PPT では、納税者が特典を得る目的を持っていたとしても、その取引や構造が条約の目的と趣旨に沿っていると認められれば、結果的に適用除外される可能性がある。つまり、同じ目的を扱っていても、判断の重みが逆になる。

もう一つの違いは、手続面。この裁量的救済のプロセスでは、先ほども言ったように、立証責任は完全に納税者側にある。そうしないと、権限ある当局は救済の可能性を検討すらしない。そして重要なのは、この救済の却下には、司法審査が及ばないという点だ。

以前、ある納税者が、IRS が裁量的救済を拒否したことに対して訴訟を起こした。かなり長く争われたが、最終的には明確な先例を残さずに終わっている。つまり、制度的には存在するが、実務上の透明性は低い領域である。

では、こうした場合に納税者はどうするのか。「自分は LOB の客観的要件を満たさない」と分かったとき、何ができるか。実務上は、裁量的救済を求めることは可能であるが、非常に深い事実調査（significant inquiry）が行われることを覚悟する必要がある。だからこのプロセスは時間がかかる。通常、数年単位で進むし、結果も不確実だ。なぜなら、調査範囲が広い上に、立証責任は納税者側にあり、そして救済は完全に裁量的だからだ。結局のところ、これは客観的要件を満たさない場合の安全弁としては機能しているが、意図に強く焦点を当てるため、決して簡単なプロセスではない。

(5) Lowy and Sky High 事件（PPT の検討）

Padamchand Khincha (Partner in H C Khincha, India)

こうした uncertainty の結果として、各国で次々と新しい措置が導入されている。全体的な流れとしては、税務当局に対し、より強い権限を与える方向に進んでいる。このため、濫用防止規定は、納税者にとってはやや威圧的になりつつある。だからこそ、こうした状況の背景

で、裁判所がどのように見ているのか、を理解することが重要だ。インドで初めて PPT を適用した２つの事例は、先のほどのスライドで説明されたとおりである。（執筆者注：スライド 61 頁「The two first cases: what can we learn」を指していると思われるが、以下で事実関係を補足する。）

SC Lowy P.I. (LUX) S.A.R.L. v ACIT (IT) (2025) 170 taxmann.com 475 (Delhi)（執筆者注：事件名はスライド 65 頁の Source より引用）

【概要】

- インド所得税控訴審判所（ITAT）

【争点】

- インドールクセンブルク条約に基づく税務上の優遇措置（キャピタルゲイン免税、事業所得免税、利子の軽減税率）の適用可否

【納税者の状況】

- SC Lowy はルクセンブルク法人で、インドの債券や投資ファンドに投資する外国投資家（FPI）として登録済み。

【税務当局の主張】

- SC Lowy は、ケイマン諸島の親会社の下に設立された「租税回避目的の中継会社」であり、①実質的な経済活動がない、②beneficial owner ではない、③主な目的は租税条約の特典を得ること
- よって、MLI で導入された PPT により、租税条約の利益を否認すべき。

【納税者の主張】

- ルクセンブルクで設立され、有効な居住者証明書（Tax Residency Certificate, TRC）を保持
- インド投資は全体の約 14%に過ぎず、グローバル投資を行っている
- ルクセンブルクにおいて、事務所賃料、監査・法務・コンサルティング費用等の実質的な支払いと経済活動あり
- beneficial owner として収益を自由に管理し、他者への強制的移転契約はない

【ITAT の判断】

- 「租税条約の利益を得ることが主たる目的」と合理的に結論づける証拠がない
- 商業的合理性と経済的実質が確認できる
- beneficial ownership と認定（SC Lowy は収益を自由に管理し、他者への義務的移転はない）
- 有効な TRC は租税条約上の居住者証明として尊重される

（結論）PPT の適用要件を満たさない→租税条約の特典を認める

（執筆者による補足）

このうち Lowy は、インドに流入した海外資金に関する事件だ。このケースでは、資金がルクセンブルクから入り、さらにケイマン諸島等を経由してインドに到達していた。つまり、いくつもの会社を経由する多段階の資金流入構造だった。問題は、この投資から生じた所得の扱いである。これに対して、インドールクセンブルク条約上の特典を認めるべきかどうか、という点が争点になった。

税務当局はこれを否認し、MLI の PPT を根拠に、「タックスヘイブン経由の資金移動だから条約上の特典は認めない」と主張した。この文脈で、審判所（tribunal）は、PPT に関する初期の判断の一つとして、資金の流れの全体構造を分析し、条約の濫用があったかどうかを検討した。

興味深いのは、MLI 導入前の判例では既に、こうした考え方が示されていたことだ。当時から、「treaty shopping は必ずしも悪ではない」という見解が存在していた。つまり、外国投資を促進する手段として評価できる側面もあるという考え方だ。そしてその原則は、MLI 導入後の今回の審判所裁決でも改めて支持された。審判所は、「資金がタックスヘイブンから来ているという理由だけで、その会社を否定することはできない」と示した。したがって、資金の出所がどこであっても、それが正当な投資であるなら、租税条約上の優遇を認めるべきだ、ということになる。

審判所は、この点でいくつか興味深い見解を示している。

① 審判所は、税務上効率的な取引を否定すべきではない

② 取引が商業的合理性に基づいている場合には、条約上の特典を否定してはならない

この判断の中で審判所は、OECD モデル条約第 29 条 9 項のコメンタリーを具体的に引用している。そこには、「もしある国が、税以外のさまざまな要因、例えば事業効率等によって選ばれたのであれば、その国を選択したこと自体を否定すべきではない」という記載がある。審判所はまさにこの考えを支持し、法域の選択（the choice of jurisdiction）の正当性を尊重すべきだと結論づけた。

次に紹介したいのは、Sky Leasing 事件だ。ここで問題となったのは、導管会社ではなく、ステッピング・ストーン（stepping stone）的な会社の設立だった。ご存じのとおり、アイルランドは世界的に見て航空機リースの中心地だ。航空機をリースしたい場合、企業はアイルランドに特別目的会社（SPV）を設立するのが一般的だ。実際、世界の主要リース会社 20 社のうち 19 社がアイルランドに拠点を持ち、世界のリース取引の約 60％がアイルランドから行われている。この事件では、インドの航空会社が航空機をリースするためにアイルランドで SPV を設立した。インドから支払われるリース料について、税務当局は「インドーアイルランド租税条約の特典を認めるべきでない」と主張した。しかし、審判所は「これは偽装とは言えない」と明言した。なぜなら、OECD モデル条約のコメンタリーでも、法域の選択には税以外の多くの要素が影響しうることが明示されているからだ。したがって、その法域を選んだという事実を軽視してはならない。

結果として、この事件は次のような重要な命題を示すことになった。すなわち、法人形態や法域の選択を否定してはならないということだ。企業がビジネスチャンスを検討する際には、条約上の特典を得られるという正当な期待を持って行動している。したがって、国内法上の GAAR を一方的に適用して、事実上、条約を再交渉するようなことをしてはならない。

(6) Reverse PPT?（南アフリカ）

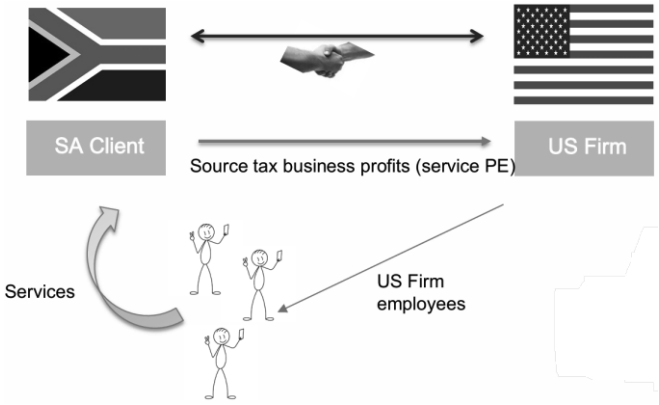
Elisangela Rita, Government Official/UN (Angola)

アフリカ大陸では、実は beneficial ownership や PPT に関する判例は存在しない。もっとも、アフリカでも濫用防止の文脈での議論はある。多くのアフリカ諸国では、MLI の適用や、あるいは最近締結された新しい租税条約を通じて PPT が導入されている。しかし、PPT

が導入される以前から、既に「取引の目的」や「取引の構造」を重視する判断枠組みは存在していた。つまり、PPT 的な発想は判例法の中に既にあった。これから紹介するのは BEPS 以前（pre-BEPS）のケースで、私はこれを「リバース PPT（Reverse PPT）」と呼んでいる。

この事件（AB LLC and BD Holdings LLC）は、米国に本社を置く国際的な金融サービス・アドバイザリー会社のケースである。この会社は、南アフリカのクライアントに対してサービスを提供しており、３年間にわたり 17 人の社員を短期ローテーションで南アフリカに派遣していた。各社員は約３週間ずつ現地で働き、交代を繰り返していた。このサービスで得られた所得は米国で課税されており、当初は米国・南アフリカ租税条約は適用されなかった。

AB LLC and BD Holdings LLC (South Africa-U.S. case, 2015)



【概要】
南アフリカ法人（SA Client）が米国企業（U.S. Firm）にサービスを依頼。
→所得は「service PE」に帰属し、源泉地国課税（source tax）の対象となる。

逆 PPT：

- 条約は適用されなければならない
- 社員たちの滞在の唯一の目的は、恒久的施設（PE）のサービス提供
- 取決めの目的（PE の分割）は、条約を回避し国内法の「特典」（源泉課税なし）を得るためであった
- 米国企業の解釈案は「条約の目的を阻害する」ものであり、当事者の意図に反し、OECD コメンタリーで示された解釈にも反する

（スライド 68 頁を補足・再整理）

しかし、南アフリカ歳入庁（SARS）はこれを問題視した。「社員たちの南アフリカでの滞在期間を合算すると、183 日ルールを超える」、したがって PE に該当する、と判断した。上訴審でもこの判断は支持された。裁判所は、「確かに固定的な事業所（fixed place of business）は存在しない。しかし、社員たちは他の活動を行わず、南アフリカ滞在の唯一の目的はサービスの提供であった。したがって、その存在は全体として恒久的施設とみなされる」と判断した。

裁判所はまず、すべての事実と状況を考慮した上で、取引構造の主たる目的が租税回避であったと結論づけた。次に、もしこの取引をそのまま認めたならば、それは条約の趣旨・目的に反する、とも述べた。なぜなら、租税条約は二重課税防止だけでなく、濫用防止の目的も持っているからである。

したがって、裁判所はこの取引をそのまま受け入れることはできないとし、条約上の特典を否認した。つまり、PPT でよく見る構造と同じく、「租税回避目的で設計された取引に対して

は、条約の特典を認めない」という考え方である。ただし、興味深いのは、このケースでは同じ論理が逆の方向にも働いたということ。つまり、「条約上の特典を否認する」のではなく、「条約上の義務を適用する」ことで、租税回避を防止した。これが、私が「リバース PPT（Reverse PPT）」と呼ぶ理由である。

８．総括

Secretary, Prof. Luís Flávio Neto (Brazil)

ブラジルの多くの租税条約には PPT 条項が含まれていない。つまり、法文上は PPT を直接適用できる枠組みは限られている。しかし、ブラジルの税務当局は、ずっと以前から既に目的テストの考え方を実務で使ってきている。実際にブラジルの事例を見てみると、多くのケースで、「主たる目的」又は「唯一の目的」が租税回避である、という理由で税務当局が税務上の利益（又は条約上の特典）を否認してきたのが分かる。税務当局は構造（structure）に否定的な立場をとる。一方で納税者は、最終的に司法判断に訴えざるを得なくなる。ブラジルでも非常にデリケートで不安定な状況にある。

Prof. Eivind Furuseth (Norway)

OECD の Guiding Principle との関係について触れておきたい。Guiding Principle というのは、もともと配分規定（distributive rules）を解釈するための道具である。一方で、PPT は、その解釈の後に適用される実体的ルール（substantive rule）。だから、同じ「原則」に見えても、実際の効果はまったく異なることがある。

さらに、OECD のコメンタリーによると、「PPT は Guiding Principle を反映している（mirroring）」と書かれているが、よく読むとその文言は両者で少し異なる。

Prof. Jinyan Li (China, Canada)

今回の調査と各国報告を踏まえると、PPT の導入は確実に新たな uncertainty をもたらすと予測できる。PPT には二つの要素がある。

① 取引や納税者の構成（arrangement）に焦点を当て、「この取引が treaty shopping に該当するか」という入口のテスト

② 条約の目的と趣旨に関するテスト

である。

ただし、PPT は、配分規定そのものに新しい文言を追加してはいない。条約の構造に新たなルールを付加したわけでもない。PPT が本当にやっていることは、既存の条約規定の「目的と趣旨」をもう一度浮かび上がらせること。新しい音（sound）を加えたのではなく、これまで沈黙していた部分の響きを聞こえやすくした感じだ。

そしてこの音の大きさは、国によって違う。GAAR や BO テストの解釈の歴史が長い国では、この音はとても小さいかもしれない。一方で、既に国内法で強力な濫用防止ルールを持つ国では、その音はかなり大きく響く。だから、PPT のインパクトは国ごとに異なるレベルで現れるだろう。

セミナーB：富裕税

１．Block A: Conceptual Design

Prof. Andrés Báez Moreno (Germany/Spain)

今回のパネルは A・B・C の三つのブロックで構成しており、まずは「富裕税とは何か」という概念整理から始め、その後に制度設計や実務的な課題に入り、最後に憲法・EU 法・租税条約レベルの法的問題を扱う。

「Wealth tax」とは何か。それはストック課税であり、フロー課税ではない。所得ではなく、保有資産に対する課税だ。富裕税は資産の「保有」に対する課税であり、相続税・贈与税のような「移転」課税とは異なる。その設計では、未実現所得の扱いが重要な論点になる。本パネルは、「保有に対する課税」だけを扱う。富の移転（相続・贈与）は、制度によって所得税的な性質を持つ場合と、純粋な富裕税的要素を持つ場合があり、論点が全く異なる。

Prof. Xavier Oberson (Switzerland)

富裕税の対象は個人だけではなく、法人（legal entities）の純資産（net equity）も含み得る。代表例はスイスとルクセンブルクで、そこでは貸借対照表上の純資産（net equity）を課税標準としている。スイスではこの税を「資本税（capital tax)」と呼び、主にカントンが課税する。さらに興味深いことに、法人の資本税は利益税に充当できるため、実質的には法人版の最低税として機能する。

Prof. Ole Gjems-Onstad (Norway)

富裕税が議論を呼ぶ理由は、「誰に課す税か」という定義が曖昧だからである。多くの富裕層は資産を法人として保有しており、個人の納税義務が、実質的には法人の負担に転嫁されるという見方が成り立つ。この構造を認めるなら、富裕税は「富裕層への負担」というよりも、企業活動全体への課税という性質を帯びることになる。そうすると議論は、平等論ではなく企業のイノベーションや成長を阻害するかどうかという視点へと変わってくる。

Stéphanie Auferil, a founding partner of Arkwood SCP (France)

フランスにおいて、旧制度の ISF（Impôt de solidarité sur la fortune）は、1980 年代のミッテラン政権下で導入され、全資産を包括的に課税対象としていた。しかし、この制度は長く国内外の資本流出を引き起こし、政治的にも批判を浴びてきた。2018 年にマクロン政権が改革を断行し、課税対象を不動産に限定した新制度である IFI（Impôt sur la fortune immobilière）を導入した。この改革は、フランスが「富裕税の再定義」に挑戦した例である。憲法院はこの税を「sui generis tax（独自税)」（つまり必ずしも富裕税ではない）と位置づけたが、条約上は依然「富裕税」に該当するとフランス当局は解釈している。

Paula Benéitez, Senior Associate of Cuatrecasas (Spain)

EU 諸国の富裕税の現状を全体的に整理すると、いま実際に制度を維持しているのは、スイス・ノルウェー・スペインの３か国だけである。他の加盟国は、制度運用の複雑性とモビリティの

影響により富裕税を廃止してきた。また、これらの国々も同じ富裕税という名前を使っているが、実際には目的も構造も異なる。

Prof. Andrés Báez Moreno (Germany/Spain)

「なぜ今、ここで富裕税を議論するのか」という問いに答える。第一に、近年、資産格差・富の集中に関する膨大なデータが蓄積され、特に上位層での集積が歴史的なレベルにあることが明らかになってきた。このデータの扱いは経済学者の間でも議論が分かれるため、今日のパネルでは数値の細部に立ち入らず、現状を前提に議論を進める。第二に、個人所得税の構造的な機能不全が強く指摘されている。特に未実現所得を捕捉できない「実現主義（realisation principle）」の影響で、超富裕層の所得が課税ベースに乗らないケースが、米国だけでなく各国で顕著になっている。

この２つの背景が組み合わさり、近年は「富裕税そのものを正当化する議論」と「所得税の救済（補完）として富裕税を導入すべきという議論」が世界中で急増している。

Prof. Ole Gjems-Onstad (Norway)

近年の OECD 等の富裕税レポートを一言でまとめると、「文章は多いが、行動はない」。どのレポートも富裕税に一定の共感を示しつつ、最終的には明確な導入推奨には踏み切れていない。その一方で、はっきりと提案を出しているのが Gabriel Zucman のグローバル富裕税案で、特に 2024 年 G20 向け提案が大きな注目を集めている。

Zucman 案は、税率に注目すれば控えめに見えるかもしれないが、絶対額は非常に大きくなる。流動性の問題（liquidity issues）は必ず発生する。共同実施のための Pillar 2 型の多国間調整メカニズムが必要であるが、すべての国が参加しなければ抜け穴が生じる。現時点で主導的に動いているのはブラジルのみ。この提案は理論的には興味深いが、実務的には極めて困難である。

Stéphanie Auferil, a founding partner of Arkwood SCP (France)

フランスではこの１年「富裕税」が大きな争点になっている。昨日までは政府（首相）が Zucman 案に反対していたが、今朝その首相が辞任し、政治状況が不透明になったため、同案が復活する可能性も出てきた。フランスで議論されている案は、１億ユーロ超を対象とする２％の課税で、所得税で２％に達していれば追加税は不要という差額税の仕組みである。世論は賛成が多い一方、ユニコーン企業の創業者等、流動性のない株式保有者からの強い反発もある。

Prof. Xavier Oberson (Switzerland)

ズックマン案をスイスで導入すれば違憲になるだろう。スイス憲法上の「支払能力の原則」に反するためである。特に垂直的支払能力（vertical ability to pay）を無視し、１billion 以下では課税ゼロなのに、超えた瞬間に課税される設計は論理の不整合である。

Marcos Vinhas Catao, Partner of Gaia Silva Gaede Advogados (Brazil)

ブラジルには現在純資産課税も富裕層課税も存在しないが、状況は変わりつつある。１～２週間以内に、新しい制度が可決される可能性がある。これは「富に対する課税」なのか「富裕

層への課税」なのか議論があるが、私の理解では富裕層への課税だ。制度には二つの柱があり、
① 月 1 万ユーロ超の配当課税、
② 年間 10%超の配当収益に対する年次申告課税、
である。ブラジルでは 1995 年以来、配当は非課税であり、制度はその点と関係している。また、ブラジルは国外資産に課税しないため、純資産課税には否定的である。

Prof. Dr. Roland Ismer (Germany)

ズックマンの問題意識には一定の理がある。近年、所得と富の格差が急激に拡大し、富が政治的影響力に結びつく場面も増えている。AI の進展でその傾向が強まる可能性もある。ただ、格差の背景には現在利益や将来利益への期待の大幅な上昇があり、これは競争法の執行不足が原因で市場支配力が強まった結果だという見方もある。そのため、富裕税よりも競争法の強化の方が適切な対応ではないか。

２．Block B: How is a Wealth Tax built?

Prof. Xavier Oberson (Switzerland)

スイスでは富裕税がカントンのみの税で、連邦レベルには存在しない。スイスは 26 の異なる課税権限が並立する国であり、富裕税の実施もそれに対応する必要がある。最初の課題は、各カントン間で制度が大きく異なり、課税ベースが統一されていなかったことである。納税者が他のカントンへ移動することも可能だった。そのため 30 年かけて、連邦レベルで「税の調和法（harmonization law）」を導入し、課税標準、計算方法、納税者の範囲等の基本要素を全国で統一した。ただし、税率は各カントンが自由に設定できるままである。

結果として、例えばジュネーブはかつて１％、現在 0.85%であるのに対し、オプヴァルトは 0.1%で、約 10 倍の差が存在する。引退時にカントンを移動する納税者がいるのは不思議ではない。次に、26 のカントンがあるため、法の抵触や二重課税の問題が生じるが、これは 100 年にわたる連邦最高裁の判例が資産配分ルールを形作ることで対応してきた。その配分は、実務上 フォーミュラ・アポーションメント（按分方式）の仕組みに近いもので、現在も判例に基づいて運用されている。

Paula Benéitez, Senior Associate of Cuatrecasas (Spain)

スペインでは 1977 年から富裕税が存在し、当初は全国一律の国税だった。しかし 2003 年に地方へ権限が移り、各地域が税率や免税措置を決められるようになった。その結果、マドリードは富裕税を全額免除し、逆にカタルーニャ等は高い税率を維持したため、同じ資産を持つ納税者でも地域によって税額がゼロか高額かで極端に分かれる状況になった。

2022 年に国が介入したが、地方制度を調整せず、ほぼ同じ内容の国税（大富豪税、extraordinary tax on large fortunes）を新設して対応した。これは実質的に富裕税の鏡のような制度で、地方で富裕税が課されない場合に国税が上乗せされる仕組みである。

Prof. Dr. Roland Ismer (Germany)

富裕税の構成要素として、無制限納税義務の接続点（connecting factors）がある。所得税と同じく、富裕税も居住地（residence）が主な根拠になる。しかしこれは居住地変更の誘因を生

み、実際に富裕層が税率差に反応して移動することが、各国・地域（スペイン、スイス等）の研究で確認されている。これらの研究は過去のデータに基づくため、現在のより高い流動性を考えると、移動への影響はさらに大きい可能性がある。

Paula Benéitez, Senior Associate of Cuatrecasas (Spain)

非居住者の資産に課税する場合の「所在（nexus）」の決定も問題になる。不動産等の有形資産は所在が明確だが、株式・債券・投資信託・預金等の無形資産の所在は国により基準が異なる。

Stéphanie Auferil (France)

フランスでは、株式については発行体の所在地を基準にしていたが、証券口座が海外にある場合等、問題が多く発生した。また、外国法人を介して資産を保有する構造について、無形資産では一般に「ルックスルー」は行われない一方、不動産についてはフランスでは外国法人をスルーして課税する制度がある。非居住者課税と純資産課税（債務控除）が組み合わさると、フランス内の不動産を借入で購入して評価額を下げ、居住地国では富裕税がないというような節税構造が生じやすい。

富裕税において誰が課税主体（liable person）かを決めることが難しいケースがある。典型例として、生命保険、所有権の分割、共同所有のほか、最も複雑な例として信託がある。富裕税を持つ国の多くは大陸法系で、信託をよく理解していない。一方、信託を多用するコモンローの国々は富裕税を持たない。そのため、信託財産の富裕税上の扱いには不確実性が大きい。フランスは例外的に全面的なルックスルーを採用し、生前は settlor を課税、死亡後は beneficiary を「みなし settlor」として課税する仕組みを採用している。このようにアプローチが国ごとに異なるため、二重課税や三重課税が起きる可能性がある。

キャッピング（capping）は、富裕税＋所得税の合計を所得の一定割合に抑える仕組みで、これは過度な負担や流動性の問題を避け、また「没収的課税」への憲法上の問題にも対応する。フランスでは、上限を所得の 75%とし、上回る場合は富裕税が減額されるという仕組みがあり、現在も不動産富裕税に残っている。スペインでは上限は 60%であるが、最低 20%の富裕税を必ず払う「フロア規定」がある。

Prof. Ole Gjems-Onstad (Norway)

ノルウェーの富裕税で最も議論を呼んでいるのは、非居住者は富裕税を払わないことだ。そのため、外国人投資家がノルウェー企業を買う際、富裕税の負担がない分だけ高い価格を提示できる。同じ企業を買う場合、居住者より外国人のほうが有利になるため、居住者に対する差別という問題が生じる。租税条約にもこの点を救済する規定はなく、富裕税がある限り起こりうる問題だ。

Prof. Xavier Oberson (Switzerland)

評価は富裕税で最も繊細な論点のひとつ。一般的には「市場価値（market value）」が基準だが、市場が透明であるか、流動性があるかといった条件が必要であり、それが満たされない場合が多い。不動産や上場株式は比較的容易だが、非上場株式の評価は特に難しい。

スイスでは「プラクティショナー方式」という公式を使用し、帳簿価額（hidden reserves を含む）と収益価値を一定割合で平均して算定する。ただし、この方法では実際には買い手が付きにくい価額が示されることもあり、最高裁で争われた例もある。

さらに、美術品の評価も難しい。ジュネーブは「自宅にある場合」に限り非課税だが、保管場所によって扱いが変わり、鑑定が必要になるなど紛争が多い。

また、富裕税の税率は一見低く見えても、課税ベースが非常に大きいため負担は重い。１％でも、利回りがなければ 30 年で資産の約３分の１が失われる計算になる。スイスでは富裕税が居住移転の主要な理由となっており、実際にカントン間の移動が起きている。また、同じカントン内でも自治体ごとに税率が異なるため、数百メートル移動するだけでも税負担が変わるという実例がある。

Prof. Ole Gjems-Onstad (Norway)

評価に関して特に未実現利益（unrealized gains）の扱いが問題になる。また、非上場企業と上場企業の評価差が大きく、非上場企業では無形資産・のれん等が評価に含まれず、上場手続を阻害する要因になり得る。さらに、スタートアップのように、利益が出ないまま高い評価額になるケースでは、税を払うためのキャッシュがないという構造が生じる。ロックアップや市場に流動性がないため、株式を売ることすら難しい場合もある。

税率を見るだけでは不十分で､納税者が実際に負担する絶対額を理解する必要がある｡また、富裕税を支払うためには配当が必要になる国もあり、その場合、配当への課税と富裕税が合算され、実効税率が名目税率より高くなる。

３．Block C: Legal Challenges

Prof. Dr. Roland Ismer (Germany)

富裕税には、憲法問題、租税条約との整合性、EU 法との整合性の３種類の法的問題がある。

まず憲法問題として、財産権（right to property）の侵害、平等原則の侵害、連邦国家における課税権配分の問題の３点がある。どの国でも没収的課税（confiscatory taxation）の禁止が存在することが確認されている。

1995 年のドイツ連邦憲法裁判所判決（BVerfGE 93, 121）では、財産権に基づき次の２点が示された。

①富裕税は、資産そのものを浸食してはならない（substance taxation の禁止）

②富裕税＋所得税が、その資産の期待収益（normative expected yield）の 50%を大きく超えてはならない（半分原則、Halbteilungsgrundsatz）

その後この基準は弱められたが、憲法レベルでキャップに近い仕組みを読み込もうとした時期があった。

Prof. Xavier Oberson (Switzerland)

スイスでは財産権を制度的保障として理解する傾向があり、没収的課税は禁止されている。もっとも「何が没収的か」については明確な基準がなく、最高裁は非常に限定的にこの概念を適用している。訴えた納税者の主張の多くは退けられている。ただし、例外的に認められたケースとして、チューリッヒの遺族年金を受け取った未亡人の事例がある。富裕税・所得税・相

続税の合計が 60%に達し、彼女の生活手段を脅かす水準だったため、財産権の制度的保障に基づき、スイス最高裁はこれを没収的と判断した。

Prof. Dr. Roland Ismer (Germany)

財産権以外に平等原則（equality principle）のルートもある。ドイツ連邦憲法裁判所の富裕税判決（1995 年）では、同一税率で課す以上、資産評価は一貫していなければならないとされた。当時、ほとんどの資産は市場価値に近い評価だったのに対し、特定の不動産だけが古い評価（1964 年評価×1.4）だったため、これが違憲とされた。

富裕税の法的課題―条約上の問題点
- OECD モデル条約及び国連モデル条約は富裕税を規定（特に第 2 条及び第 22 条）。
- 対象税目は、総資本及びその構成要素に対する課税。総資産税及び不動産等の特定資産税を含む。
- OECD モデル条約の第 22 条（capital）は居住地国の優位性を明記。居住地国における排他的課税権（限定的な例外を除く）。国連モデル条約は未決定。

（スライド 47 頁を補足・再整理）

富裕税と条約の関係について、OECD モデル条約及び国連モデル条約の第 2 条は、所得の構成要素に加え、総資本・資産要素についての税を含むと明記しているため、富裕税、総額課税、特定資産課税も条約の対象となる。

また第 22 条（capital）では、原則として居住地国が専属的に課税権を持つ構造になっている。国連モデル条約では、この強い居住地国優位の規定にブラケットが付されており、交渉次第で削除も可能である。

富裕税の法的課題―EU 法の課題
- 差別的課税と資産税
- スペインでは、上限設定メカニズムは居住者のみが利用可能
- スペイン最高裁（事件番号 4701/2023）が、これが TFEU 第 63 条及び欧州司法裁判所判例 C-127/12 に違反するか判断へ（予定）
- シューマッハ的解決策が視野に？[2] 居住地国の大半は資産税を課していない

（スライド 52 頁を補足・再整理）

Mónica Bolaños, Partner Garigues (Colombia)

富裕税は、両締約国の国内法に存在しなければ条約適用が問題となる。一方の国が富裕税を廃止すると、条約がもう一方の国に課税を禁じるが、しかし課税権を持つ国は課税しないという「二重非課税」が起こり得る。この問題を回避するため、コロンビアースペインの条約には、どちらか一方が富裕税を廃止した場合、条約の富裕税規定は適用されないという特殊条項があ

[2] 「シューマッハ的（Schumacher-like）」とは、欧州司法裁判所 Schumacker 事件（C-279/93, 14 February 1995）に由来する考え方である。同判決では、非居住者が居住者と同様の人的控除や税の優遇措置を受けられる場合の条件が示された。

る。富裕税が両締約国に存在することが、条約適用の前提になっている。

Paula Benéitez, Senior Associate of Cuatrecasas (Spain)

スペインでは、居住者のみキャッピング（最大 80%減額）が適用され、非居住者には適用されないため、同じ資産・所得でも非居住者の方が大幅に高い富裕税負担となる。非居住者がこれを TFEU 第 63 条（資本移動の自由）に反する差別として提訴し、スペイン最高裁で審理中である（rec. 4701/2023）。今後、Schumacker 類似の判断になる可能性もあるが、結論はまだ出ていない。

４．総括

Prof. Dr. Roland Ismer (Germany)

富裕税は、極めて情緒的なテーマになっている。富裕税のない国では導入の議論が続き、富裕税のある国では廃止の議論が続く。これは、富の偏在への違和感や嫉妬、富裕税による資産減少への心理的抵抗が背景にある。財務大臣の立場なら、富裕層への課税強化の議論はするものの、富裕税の導入は危機時（格差の極端な拡大・巨額歳入の必要性）以外は避けたいだろう。AI による富の集中が、富裕税の議論を再燃させる可能性もある。

Marcos Vinhas Catao, Partner of Gaia Silva Gaede Advogados (Brazil)

私は、富裕税には反対である。ブラジルには憲法上「富裕税」の規定はあるが、実際には導入されていない。ブラジルが富裕税を導入できない理由として、強い連邦制（サンパウロやリオのような大都市は固定資産税に依存）の下、既に市町村が課す不動産税との競合がある。また、複雑な税体系はうまく機能せず、資産家の移住・退出を招くため、単純な税体系こそ有効だ。

Prof. Ole Gjems-Onstad (Norway)

キャッピングなしの富裕税は政治的対立を生む。ノルウェーでは、富裕税は全税収の 1.5%にすぎないが、公共政策の議論の中心になってしまう「コンフリクト税」である。高所得者が十分に所得税を負担していることを示す議論が必要で、そうでなければ頭脳流出（brain drain）が起きる。

Prof. Xavier Oberson (Switzerland)

富裕税を考える際は税体系との関係を見るべきで、キャピタルゲイン課税の有無、相続税の位置づけ等によって富裕税の意味が大きく変わる。

セミナーC：タックスプランニング、租税回避と脱税、仲介者の責任

１．導入

Chair: Prof. Philippe Malherbe (Belgium)

最近、欧州では、弁護士や会計士等が刑事訴追を受ける事例が相次いでいる。つい先週も、ドイツと英国に拠点を持つ大手法律事務所のパートナーが、顧客の脱税共犯として実刑判決を受けたばかりだ。我々はまさに標的となっている。

２．各国事例：専門家責任

(1) スイス

Prof. René Matteotti (Switzerland)

今日紹介するのは、移転価格の調整をめぐる実際の事例だ。

Swiss Federal Court, 3 Feb 2025 (6B_93/2024)

本件は、アイルランドの関係会社からスイス法人が受けた貸付に関し、利子率が独立企業間原則（arm's length）に反していたことから課税上の調整が行われた事案である。

まず州税レベルでの一次調整では、過大な利子の支払いを否認し、損金から除外した上で、課税所得を修正して法人所得税を再計算した。一方、連邦税レベルでは、否認された利子部分を「隠れた利益配当」と再分類した。これが二次調整であり、株主等への配当とみなされ35%の源泉税が生じた。納税者は一次調整後も源泉税を申告せず、アドバイザーもリスクを軽視したメモを残していたため、当局は両者を捜査した。

連邦最高裁は、納税者の社内税務責任者のみを有罪（脱税）とし、外部アドバイザーの脱税教唆の責任は否定した。理由は、助言内容が通常のリスク分析の範囲を超えず、意図的な無申告の指示も立証されなかったためである。

（スライド 5 - 13 頁を補足・再整理）

あるスイス企業がアイルランドのグループ会社から融資を受けていた。後日、当局は利率が独立企業間価格に合致しないとして二次調整を行い、その差額を隠れた配当とみなし、35%の源泉税を課した。この企業の社内税務責任者は、外部弁護士のリスク分析メモを参考に「源泉税の申告は不要」と判断した。結果、当局は当該弁護士を脱税教唆の疑いで捜査した。

税務当局は、当該弁護士のメモを「意図的な脱税助長の証拠」と見た。さらに、同事務所の職員が作成した内部メモには、州当局と当該弁護士が「連邦税務当局に報告するか否か」を協議した形跡があり、それが決定的証拠として扱われた。

しかし、連邦最高裁は最終的に次のように判断した。「弁護士の助言書やリスク分析文書は、正当な職務上の成果物であり、それ自体は違法ではない。故意又は共謀の証拠がなければ、刑事責任は成立しない。」つまり、助言の存在そのものではなく、意図と行動の性質が問われたのだ。結論として、スイスの最高裁は弁護士を無罪としたが、今後、税務当局はより専門家の助言過程を精査するようになるだろう。

(2) スペイン

Prof. Amparo Grau (Spain)

私はスペインの事例を二つ紹介したい。

Spain – Messi Supreme Court Judgment (STS No. 374/2017)

本件は、リオネル・メッシ選手が、2007～2009 年にオフショア法人を通じて肖像権収入を受け取ったことをめぐり、脱税の故意があったかを争った事件である。最高裁は、納税義務を認識しながら税負担を回避したとして、メッシとその父を有罪とした一方、助言を行った税務アドバイザーは起訴されなかった。

最高裁は、メッシ自身が違法性を十分に理解していたと認定したため、本人に strict liability を適用したが、仲介者（アドバイザー）の行為は「中立的助言」の範囲にとどまるため、共犯や教唆の成立を検討する余地がないとした。

（スライド 14 - 16 頁を補足・再整理）

メッシ事件では、裁判所自身が「なぜ仲介者が起訴されていないのか」と疑問を呈した。仲介者の助言が脱税の遂行を容易にしたのではないか、という認識が背景にある。裁判所は、「無知を装うこと自体が故意を推定させる」と述べ、専門知識の存在がかえって責任を重くする、という逆説的な論理をとった。

続いて紹介する Numaria 事件では、仲介者である税務顧問が、クライアント（俳優や事業家）の脱税について「必要的共犯」として加担したとされ、脱税スキーム実行の主犯に該当することから懲役 80 年（実質服役は最大 12 年）の重刑が言い渡された(3)。

Spain – Nummaria Case (SAN No. 18/2025)

本件は、スペインの著名女優アナ・ドゥアト（Ana Duato）が関与した、個人所得税及び法人税に関する脱税事件である。

ドゥアト氏は、出演料や肖像権収入を、法務・会計事務所「Nummaria」が設立した複数のペーパーカンパニーに移転し、これらを利用して課税所得を分散し、税率を引き下げていたとされる。このスキームは、Nummaria 側が積極的に設計・提供したものであり、顧客に対して「合法的な節税」として提示されていた。形式上はペーパーカンパニーとの法人契約を通じて報酬が支払われていたが、実際にはドゥアト氏と Nummaria 代表弁護士の間で直接的な個人間の契約関係があり、法人契約は脱税スキームを隠すための名目であった。

マドリード国立刑事裁判所は、Nummaria 代表を顧客の脱税を支援した「必要的共犯」と認定し、自身の犯罪分で懲役 32 年、さらに顧客の犯罪への関与分として追加 48 年を言い渡した。ただし、同事務所が約 300～400 名の顧客を抱えていたにもかかわらず、起訴されたのは一部に限られたことから、裁判所は「犯罪組織」とは断定せず、むしろ「高度な専門性と報酬を伴う個別案件への深い関与」という専門家責任を重視した。

一方、ドゥアト氏本人については、脱税の故意を裏付ける証拠が不十分とされ、無罪判決が下された。判決は「合法的な節税」と「架空取引による脱税」の線引きを明示し、単なる税法上の情報提供には刑事責任が生じないとした。

（スライド 17 - 20 頁を補足・再整理）

(3) 2025 年 7 月に有罪判決が言い渡されたが、控訴中であり、判決はまだ確定していない。

Chair: Prof. Philippe Malherbe (Belgium)

80 年の刑か…（絶句）。仲介者（アドバイザー）は一年で普通の人の 80 年分の知識を得るかもしれないので比例的だとは思うが、それにしても重い。

(3) ポルトガル

Ricardo da Palma Borges, Partner at RPBA law firm (Portugal)

ポルトガルでの二つの事件を紹介する。

Portugal – Appeal Court of Évora (66/08.5IDSTR.E1, 2016)

企業合併に伴う不動産移転税（IMT）及び印紙税（Stamp Duty）の還付請求について、合併時に課税が行われた後、弁護士は当初「還付は不可能」と意見していたが、その後見解を翻し、納税者代理人として「企業合併により経済的利益が生じた」と主張して還付請求を行った。検察はこれを「虚偽の主張を用いた租税詐欺（tax swindling）」と訴追したが、裁判所は無罪とした。理由は、税務当局が「誤って還付した」のではなく、慣行上の裁量（調査・追徴を前提とする一時的承認）に基づいて還付していたため、当局を欺罔したとはいえないというものだった。

裁判所は、弁護士が「従前と異なる意見に基づいて主張を行う場合は、その変更理由を明確に文書化すべき」と警告し、助言変更の書面記録が専門家の防御策であることを明示した。

（スライド 22 - 26 頁を補足・再整理）

一つ目は、企業合併後の税の還付請求をめぐる還付詐欺事件である。弁護士は最初「還付できない」と助言したが、後に意見を変え、納税者代理人として還付を請求した。検察は「意図的な不正があった」として起訴した。しかし裁判所は、「税務当局自体が還付を認める慣行にあった」として、弁護士を無罪とした。助言を変えるなら、その理由を文書で残すべきだ。後からその転換を説明できなければ、信頼を失う。

Portugal – Supreme Court of Justice, December 19, 2023 (5037/14.0TDLSB.L1.S1)

銀行グループの持株会社が株主への資金前渡し（advance to shareholders）を隠して課税を免れたとされる事案である。弁護士は「構造最適化」と題するパワーポイントを提示し、資金移転を組織再編上の操作として整理したが、後にこれが所得隠蔽のための架空スキームの設計と解釈され、訴追された。しかし裁判所は、弁護士が当該「流動性イベント」の発生を知らず、文書もあくまで「検討用ドラフト」に過ぎなかったと認定し、無罪を言い渡した。判決は、税務助言が実際に脱税を引き起こす意図を伴わない限り、in dubio pro reo（疑わしきは被告の利益に）の原則により、刑事責任を問うことはできないとした。

（スライド 27 - 30 頁を補足・再整理）

二つ目の銀行破綻事件では、税理士が「最適化（optimization）」と題したパワーポイントを提出し、租税回避を図ったとされたが、結論は無罪だった。これは、過去の事実関係を知らずに構造提案をしただけで罪に問われたのだろう。助言が「脱税の隠蔽」と「債務整理」のグレーゾーンにあった。

(4) アルゼンチン

Chair: Prof. Philippe Malherbe (Belgium)

次は南米へ。Gabriela、あなたの国では会計士も弁護士も、同じように火の粉を浴びていると聞いた。

Gabriela Rigoni, CPA (Argentina)

まさにその通り。アルゼンチンで会計士の責任が問われた事件を２件紹介する。

1. Argentina – “Budasoff” Case (Criminal Appeals Court No. 2, 12 July 2009)

ある自動車販売会社が、仕入の一部を帳簿から除外することで販売取引を隠し、所得税及び VAT を不正に免れた事件。当該会社は、さらに架空請求書を用いて虚偽の仕入税額控除を計上していた。税務当局は、納税者と会計士の双方を告発した。

裁判所は、会計士が脱税計画の当初段階から不可欠な役割を果たしており、通常の職業的行為の範囲を超えていたと認定した。会計士は虚偽の財務諸表を「監査し、証明した」ため、会社の真の所得を隠すことに寄与したとされた。そのため、会計士の提供したサービスは「納税者の犯罪計画に特化したものであり、合法的な会計業務ではなかった」と判断された。

【ポイント】

- 会計士が財務諸表に署名することは、「その情報が合理的であると信じる」ことを示すに過ぎず、選択的に重要な数値をテストするものである。
- 数値の誤差が２％未満であっても、「税務詐欺を構成し得る」ことがある。
- 会計士が脱税目的で財務諸表を悪用したと評価されるのは、
  ① 監査リスクや統計的に有意な数値を適切に特定していない場合、
  ② 独立性の要件（経済的関係や不相応な報酬等）に違反している場合。

2. Argentina – “Almeida” Case (Economic Criminal Court No. 2, 12 June 2025)

グラフィックデザイン会社が、従業員に支給した給与よりも低い金額を申告し、源泉税・社会保険料等の負担を過少に申告していた。会計士は納税者本人の納税者番号（Tax ID）とパスワードを用い、自身の IP アドレスから当該会社の申告書を代理で提出していた。

検察は「納税者は技術的知識を欠き、会計士が脱税方法を指南した」と主張したが、調査の結果、会計士は会社の人事権限や支払承認権を持っておらず、脱税への実質的関与は認められなかった。裁判所は、会計士が行った行為は職業上通常の範囲内であり、故意（mens rea）も因果関係も立証されていないとして無罪を言い渡した。判決は、「会計士や税務専門家は、その行為が通常の専門業務に属する限り、刑事責任を問われるべきではない」と明示した。

（スライド 31 - 39 頁を補足・再整理）

(5) イタリア

Chair: Prof. Philippe Malherbe (Belgium)

再びヨーロッパに戻る。最後はイタリアの David。彼は法曹ではなく、財務省で働いているので、判例に対して政策的な視点を持っているだろう。

David Pitaro, the Italian Ministry of Economy and Finance (Italy)

当初、個々の裁判例について事実関係を中心に紹介する構成を考えていたが、それでは短時間で聴衆の関心を引くことが難しいと感じた。そこで、単なる事例報告ではなく、複数の判決に共通する法理を抽出する形に発表を再構成した。このアプローチの目的は、事例の偶然的な事実経過ではなく、裁判所が繰り返し用いている「仲介者が共犯とされる要件」、つまり、「脱税行為に実質的に寄与し、それを自覚していた」という共通基準を明らかにする点にある。

Italy – Case Studies on Intermediary Complicity in Tax Crimes

イタリアでは、顧客の脱税行為に対する専門家・仲介者の共犯責任について、多数の司法判断が積み重ねられている。特に、最高裁判所（Corte di Cassazione, Sezione Penale III）は、次の主要判決を通じて専門家責任の要件を明確化した。

Cass. pen. Sez. III, 10 Jan 2025, n. 1028, 14 Oct 2024, n. 37642, 10 Jan 2022, n. 156, 4 Mar 2020, n. 8785.

共通する法理（Common Reasoning）

これらの判決は事案ごとに事実関係が異なるものの、裁判所は一貫して次の基準を示している。

- 共犯を認定するには、仲介者が顧客の脱税行為に実質的かつ意図的に寄与している必要がある。
- つまり、単なる事務的処理にとどまらず、「課税逃れの完成に向けた積極的関与」を果たしていることが要件となる。

裁判所は、次の点を重視して専門家の関与度を評価している。

- 専門家の能力・専門性：行為の内容がその専門的水準を超えているか。
- 情報へのアクセス：職務上入手した内部情報を利用していたか。
- 報酬・契約形態：単なる帳簿管理・税務申告代行に対し、スキーム設計や助言に対して特別報酬を受けていたか。

（スライド 40 - 43 頁を補足・再整理）

イタリア最高裁判決を分析すると、共犯成立には積極的関与と完全な認識が必要である。受動的に顧客の話を聞くだけでは足りない。犯罪の遂行に実質的寄与がある場合にのみ、刑事責任が生じる。専門家の能力と報酬水準が裁判で注目される。過大な報酬は「単なる帳簿管理以上の関与」を示すシグナルとされ、刑を重くする方向で考慮される。イタリア刑法では、「専門家による犯罪共犯」の場合、刑罰が 50%加重される。

３．総括

(1) 責任の種類

Chair: Prof. Philippe Malherbe (Belgium)

さて、ここまででいくつかの衝撃的な事例を見てきたが、皆さんが動揺していないと良いのだが（I hope you are not too frightened）。合法的な租税回避と犯罪行為の間にある、税の濫用

とは何か。tax avoidance は合法的行為、tax evasion は犯罪だとすると、どこで線を引くのか。

Gabriela Rigoni, CPA (Argentina)

アルゼンチンでは、MDR (Mandatory Disclosure Rules) の導入が試みられたが、憲法違反として無効になった。訴訟において裁判所が「第三者からの情報報告を義務付ける法的根拠がない」と判断したためである(4)。

アルゼンチンでは、脱税にも「刑事的脱税」と「行政上の不法行為」の区別がある。その分かれ目になる金額が、いま現在、たった 900 ユーロである。なぜそんなに低いのかというと、過去５年間で年平均 200%くらいのインフレがあったのに、租税犯罪上の金額基準が自動調整されていないからだ。だから、ほとんどのケースが刑事事件に引っかかってしまう。しかし近いうちに、この金額を 60,000 ユーロへと引き上げる法改正が予定されている。

それから、脱税のなかでも税務アドバイザーが関与している場合は、処罰が格段に重くなる。具体的には、虚偽の書類や財務諸表を作成して脱税を助長した場合、加重刑に加えて、専門資格の停止期間が懲役刑の２倍になることもある。

アルゼンチンには GAAR があり、これは経済的実質の原則を含んでいる。最高裁も、この原則の下で「形式が経済的実質に明らかに適していない場合は、形式を排して実質に基づいて課税できる」としている。最近の有名な判決が Molinos 事件である。ここでは、アルゼンチンとチリの租税条約の適用を受けている取引であっても、濫用に該当すると判断された。そして今、同様の新しい Praxera 事件が審理中で、最高裁の判断待ちである。

Prof. Amparo Grau (Spain)

実際に税務アドバイザーが直面しうる責任について整理する。主に、①行政責任、②刑事責任、③民事責任の３つがある。特定の規制により、税務アドバイザーは仲介者として扱われることがあり、他の仲介者と連携する場合もある。

まず①行政責任から。スペインの一般税法（General Tax Code）では、納税者の税法違反を引き起こした、あるいは積極的に協力した税務アドバイザーに、納税者と連帯した税金及び罰金の支払義務を課している。

例えば、二重帳簿や誤った会計処理、不当な免税を得る目的で経済活動を人工的に他の地域に移す行為等である。憲法裁判所も、これは懲罰的性格を有する措置であり、立証責任や理由付けに厳格な手続保障が必要だと判示している。

続いて②刑事責任。アドバイザーは関与の度合いによって、いくつかの立場に分類される。

a　Instigator（教唆者）: 納税者に対し、故意に犯罪を決意させる者。

b　Accomplice（従犯）: 代替可能な補助的役割。

c　Necessary cooperator（必要的共犯者）: 不可欠な技術的役割を果たす者。これはもっともよく適用される類型で、裁判所はしばしば「アドバイザーの技術的知識なしには取引が成立しなかった」と判断する。ただし、納税者自身が十分な事業知識をもち、その取

(4)　Province of Buenos Aires Professional Council of Economic Sciences, La Plata Court No. 4, 22 Apr 2022. この判決を受け、税務当局（AFIP）は 2022 年 12 月に制度を修正し、国際取引に限定した補完的報告制度へ移行した。この新制度は税務アドバイザーではなく納税者本人のみを対象とし、実際に施行されている。

引の意味と違法性を理解していた場合には、アドバイザーは処罰されない。

d　Author（実行者）：場合によってはアドバイザー自身が脱税の主体となることもありえる。例えば、法人の管理者として行動した場合や、委任契約に反して脱税行為を行った場合等である。

結論として、アドバイザーが法令を合理的に解釈し、法的に認められた手段を用いて行動した場合、その行為は中立的とされる。したがって、故意を欠くため、教唆・従犯・必要的共犯として訴追されることはない。

最後に、③民事責任について。クライアントに損害が生じた場合、アドバイザーには高度の注意義務が課される。これは、職業倫理規範に定められた専門的基準に従う必要がある。損害賠償を求める側が、過失と因果関係を立証する責任を負う。ただし、裁判所は事情によって賠償額を調整することがある。例えばクライアントが必要書類を渡さなかったり、誤情報を提供したりした場合等である。

賠償の範囲については、原則として税額本体は対象外である。ただし、アドバイザーの過失がある場合は、加算税・延滞税・訴訟費用等が損害として認定される可能性がある。

(2) 仲介者とは

David Pitaro, the Italian Ministry of Economy and Finance (Italy)

仲介者とは誰かについて、非常に多様で混乱しやすい状況にある。ただし、一つだけ共通点がある。それは、OECD の MDR と EU 指令の DAC6 に見られる考え方である。これらはいずれも、仲介者に一定の報告義務を課す制度であり、特定のスキームを当局に報告させることを目的としている。しかし興味深いことに、これらの制度が単なる報告義務を超えて、私たちが今議論している「仲介者責任」に関して非常に示唆的な定義を示している。

仲介者（intermediary）の定義は非常に広く、しかも肩書きや資格ではなく、実際に行った行為（activity）に基づいて定義されている。つまり、「あなたが誰であるか」ではなく、「あなたが何をしたか」が問題になる。仲介者とは、要するに特定の行為を行った者すべてを含む概念である。

その中でも特に注目すべきは、設計や販売を担当する者（designers, masterminds）、そしてスキームの実施や成立に不可欠なサービスを提供する者（facilitators）である。これらがいずれも「関連する仲介者（relevant intermediaries）」に該当する。このうち後者の facilitators は、やや異なる立場にある。彼らが仲介者とみなされるかどうかは、reasonably expected to know test（合理的に知り得たはずのテスト）[5]を満たすかどうかによって判断される。

(3) MDR／AML との関連

David Pitaro, the Italian Ministry of Economy and Finance (Italy)

これまでのパネリストが「正当な行動」とは何かを議論してきたが、私は逆の視点から話したい。つまり、「何をすべきか」ではなく、「何をすべきでないか」。ここでいう「すべきでない」

[5] このテストは、サービス提供者が入手可能な情報・専門知識の水準・理解力に照らして、当該取引が報告対象であることを「知り得たはずか」を問う。実際の認識に加え、専門職としての注意義務が評価基準となる。ここでは、専門知識を持つがゆえに「知らなかった」とは言えないという、職業倫理に近い原理が適用される。

は、必ずしも違法という意味ではなく、税務当局が特に注目している行動領域を指す。合法かもしれないが、行政的に監視対象となっている行動パターンがある。

この点について興味深いことに、OECD レベルで作成された MDR に関する多国間協定（MCAA）の前文にその意図が隠れている。多くの人は前文を注意深く読まないが、そこには重要な文言がある。MDR の目的は単なる情報提供ではなく、抑止効果（deterrent effect）を持つことにある。つまり、アドバイザーや仲介者が、特定のスキームの設計・販売・実施支援を行うこと自体を思いとどまらせることが狙いなのである。

したがって、報告制度は「報告させること」自体が目的ではない。むしろ理想は、報告がほとんど発生しない状況を作ることにある。これは私の個人的見解だが、実際にその考え方が当局の意図に沿っていると感じる。

税務当局が特に注目しているのは、次の３点である。

① 仲介者の行為：制度上の「役割」ではなく、実際に何をしたかが判断基準となる。

② reasonably expected to know テスト：サービス提供者（facilitator）がどの程度の専門知識・情報・理解を持っていたかに基づき、「知っていた（or 知っていたと合理的に期待できる）」場合に報告義務が生じる。

③ 取引の類型（type of arrangement）：「違法／合法」を定義するのではなく、hallmarks（特徴的パターン）を列挙し、それに該当する行為を「要注意」とする実務的なアプローチ。

最後に、DAC6 と AML（マネーロンダリング対策）との関係について触れる。両制度はともに、「犯罪者本人」ではなく「その隣にいる者」を対象としている。すなわち、AML が犯罪行為（マネーロンダリング）を支援する者を追うのに対し、DAC6 は納税者の近くでスキームを支える仲介者を対象とする。AML では犯罪が問われるが、DAC6 では刑事ではなく行政的制裁の対象である。しかし、実体的にはいずれも「ゲートキーパー理論（gatekeeper theory）」に基づき、弁護士・会計士・アドバイザーに透明性と報告義務を課す点で共通している。

Ricardo da Palma Borges, Partner at RPBA law firm (Portugal)

AML と DAC6 の間には、確かにいくつかの共通点がある。

① いわゆるゲートキーパー（gatekeeper）、犯罪者や納税者本人ではなく、その「隣にいる人」を対象にするという考え方。

② 職業上の秘密（professional secrecy）を超える仕組みになっている。つまり、銀行の絶対的な守秘義務や、弁護士と依頼人の秘匿特権が、今では一定程度制限されるようになっている。

③ AML も DAC6 も、犯罪や租税回避を未然に防ぐことを目的にしており、その意味では大きくは違わない。

もっとも、違いもある。AML は犯罪行為を対象としているが、DAC6 は必ずしも違法ではない税務プランニングも扱う。また、AML の目的は基本的に刑事捜査の支援である。

(4) 事前照会

Prof. René Matteotti (Switzerland)

こうした複雑な報告ルールは、結局のところ、アドバイザーや仲介者の刑事責任のリスクを

高めている。報告しなければ責任を問われる。その結果、実務では逆に過剰報告が起きている。多くの統計を見ると、アドバイザーが慎重を期して大量の取引を報告している。しかし、その情報はほとんど活用されず、ただ蓄積されているだけ。つまり、膨大な官僚的負担だけが残り、実質的な効果は乏しい。

ここでようやく、私からスイスの万能薬（Swiss miracle cure）を紹介する時が来た。スイスにはそうしたルールの代わりに、事前照会制度がある。これは、納税者やアドバイザーが複雑な取引やスキームについて税務当局と情報共有し、法的確実性（legal certainty）を得ることを目的とする。税務当局がケースを分析し、見解を示せば、その見解が納税者やアドバイザーにとっての安心材料となる。さらに、税務当局の見解が存在すれば、刑事訴追の対象にはならないという保護もある。

この「正当な信頼（legitimate expectations）」の保護を受けるためには、いくつかの条件があるが、最も重要なのは、完全かつ正確な事実開示である。税務当局が正しく分析できるよう、申請時にすべての情報を明示する必要がある。ところが、しばしば税務アドバイザーがこの最初の条件を満たさずに失敗する。

私の手元にも、最近その例がある。スイス居住者 B が、自身の資産運用事業を行うためにオフショア法人を設立したケースである。大手税務アドバイザリーファーム D が税務当局に事前照会を提出し、そのスキーム全体を説明した。報酬額（100 万 CHF）や、キプロスの子会社の活動内容等も含まれていた。税務当局は、これを適切と認め、スイスでの課税対象にも影響しないとの回答を出した。しかし、後の税務調査で、申告されていないガーンジー法人の存在が発覚する。実体のないオフショア法人で、収入の８割がここを経由していた。最終受益者 B はその会社の唯一の取締役であり、当局はこの構造の不開示を問題視した。その結果、ガーンジー法人の所得（約 2,000 万 CHF）は B 個人の所得としてスイスで課税対象とされ、税務当局は B 及び D 社に対して脱税幇助の罪を警告した。

私は納税者側の代理人として交渉にあたり、最終的に刑事罰なしで和解に至った。幇助犯は主犯が存在しない限り成立しないためである。この経験から言えるのは、事前照会制度を利用する際は、事実を完全かつ正確に提示することが絶対条件だということだ。

Prof. Amparo Grau (Spain)

失礼を承知で言うが、私は少し懐疑的である。例えば、何が「濫用（abusive）」にあたるかを明確にするために照会を出そうとしても、それが税務当局側で制度上認められているかどうかは、国や立場によって違う。ポーランドでは、照会の目的によって手数料が異なり、「これは濫用かどうか」を確認するための照会だと料金が高くなる。単に高額なだけでなく、審査期間が非常に長いのも問題。結果が出るまで時間がかかりすぎる。

多くの国では、APA（事前確認制度）を含めて制度設計はよくできているのに、運用が思うように機能していない。だから、理屈の上ではルーリング制度はよいはずなのに、実務ではむしろ新たな問題の火種になることもある。極端な場合、APA を申請すること自体が「攻撃的（aggressive）」な行為と見なされることすらある。

Ricardo da Palma Borges, Partner at RPBA law firm (Portugal)

確かに、一つの税務当局だけが関与する場合には上手く機能する。しかし、複数の国の当局

が関わる場合は事情が違う。例えば、A 国の当局とは良い合意ができたとしても、同じ取引で B 国の歳入が減るとなると、B 国側の当局とは不一致が生じる。結果として片方を繕うと他方が歪むという事態になる。だから、APA は万能ではなく、二国間（bilateral）や三国間（collateral）での調整が必要になる。もう一点、ルーリングが出たとしても、それが出された時点の事実関係に基づくという問題がある。その後、同様の取引が繰り返される場合でも、金額や条件が少し変われば、それはもう同じ事実とは言えない。どこまでが「同じ状況」かは客観的な場合もあれば、主観的な判断になることもある。つまり、ルーリング（事前照会）も万能の処方箋ではない。

セミナーE（パート１）：IFA/OECD 共同セミナー（IF と side-by-side 合意）

［執筆者注：Rebecca Burch 氏は、急遽不参加となった。またリモート接続の不具合も発生したため、当初の予定を変更して議論が進められた。］

１．Tax Administration

Dr. Achim Pross, Deputy Director at OECD CTPA (France)

いま私たちが進めている Tax Administration の大きなプロジェクトは、南アフリカで開催される予定で、ホストは Edward Kieswetter 氏である。彼は昨年、ケープタウンで IFA 大会が開催されたときもオープニングを務めた人物で、今回はまさにこのテーマ、「税務行政をどう強化するか」を扱う。これは単に「タックスギャップ（Tax Gap）」の話ではない。

統計を見ればわかるように、徴収可能であるが未徴収の税金が、OECD・G20 諸国全体で 8,000 億ドル超ある。これをわずか 10%改善できれば、それだけで 800 億ドルになる。

いま私たちは、銀行やプラットフォーム等、さまざまな民間セクターとの共同プロジェクトを進めている。例えば、自動的情報交換（AEOI）ではなく、リアルタイムでの居住者確認を可能にできないか。もしそれができるなら、将来的には居住者証明書そのものが不要になるかもしれない。さらに踏み込めば、納税者本人や仲介者の身元情報をデジタルウォレットや QR コードで統合管理できる。それを本人確認（due diligence）やレポーティングにも活用できれば、バックオフィス業務の税務コストを大幅に削減できるうえ、制度設計段階からコンプライアンス水準を高めることも可能になる。

さて、残りの話題をざっと三つだけ挙げる。

① Tax Certainty（税の安定性）
CRS（共通報告基準）は実装が進み、CRS 2.0 へ移行した。そこから暗号資産の報告制度へ、さらに今は不動産取引の透明化へと拡大している。近く G20 議長国に対して不動産課税に関する報告書を提出予定。

② IFCMA (Inclusive Forum on Carbon Mitigation Approaches)
これは環境課税や炭素排出削減策を各国がどう比較可能にするか、つまり、「各国が異なる政策を採用しても効果を共通尺度で測る」ための枠組みをつくろうとしている。税による削減策でも、非課税の措置でも構わない。

③　間接税（Indirect Taxation）の領域
多くの国が「継続的取引報告制度（Continuous Transaction Reporting）」等を導入しつつある。直接税ばかりでなく、間接税の改革がいまどれほどダイナミックに進んでいるかも、もっと注目されるべきである。

２．Inclusive Framework

Tim Power, Chair of OECD CFA/ Co-Chair of Inclusive Framework (UK, HMRC)

まずは今回現地で参加できなかったことをお詫びしたい。こちらでは 11 月に予算編成期が入ってしまい、どうしても出張が難しかった。（執筆者注：Power 氏はオンライン参加。）

さて、OECD における税務分野の仕事の構造を簡単に説明しておきたい。OECD では、政府間の税務討議はすべて租税委員会（CFA, Committee on Fiscal Affairs）の下で行われている。この CFA の下には、租税条約、移転価格、消費税、税制・統計等、テーマ別の作業部会（working parties）があり、それぞれが担当分野を受け持っている。

そして、この CFA の枠内に BEPS 包摂的枠組み（Inclusive Framework）がある。これは 2016 年に設立され、OECD 加盟国と非加盟国が対等な立場で参加できる仕組みである。BEPS プロジェクトの成功には、非加盟国の関与が不可欠だという認識に基づいている。つまり、CFA の作業部会が BEPS 関連のテーマを扱うときは、必ずこの拡大フォーマットである Inclusive Framework の会合が開かれる。現在では 145 以上のメンバー国・地域が参加しており、その多くは非加盟国、つまり途上国である。

私が CFA 議長、そして Inclusive Framework 共同議長として就任したとき、最初に自問したのは、「Inclusive Framework の役割は、BEPS や Pillars プロジェクトに限定されたものなのか。それとも、より広い国際税務協力のプラットフォームとして発展できるのか」だった。もし前者だとすれば、BEPS 関連の仕事が落ち着くにつれてその存在意義は薄れていくだろう。しかし後者、すなわち BEPS を超えて役割を持つのだとしたら、それを CFA 本体の活動とどう区別して位置づけるかを考えなければならない。

そして加盟国とも意見交換を重ねた結果、Inclusive Framework を国際税務協力の恒常的なフォーラムとして発展させるべきだという合意が得られた。この方針は、直近のケープタウンでの本会合で具体化している。そこで私たちは、Inclusive Framework のマンデート（任務範囲）を拡大することで合意を得た。新たに加わったのは、①Global Mobility、②Tax Inequality の二つのテーマである。前者は、企業・個人双方での流動的で分散した労働形態が生む課税上の課題を扱うもの、後者は、税制や税構造が所得・資産格差にどんな影響を与えるかを分析しようというものである。いずれも非常に幅広く、多様な法域の視点を必要とするテーマである。今後は時間をかけてスコーピング（課題の明確化）を行い、それぞれの政策的意味を丁寧に検討していくことになる。

また、OECD 加盟国にとって重要なのは、Inclusive Framework が独自の活動を持ちながらも、CFA 本体の作業と明確に切り分けられている点である。例えば、OECD モデル条約の議論等は依然として CFA の領域に属する。

今後の作業の方向性について触れる。まず、BEPS 行動計画に基づく従来の作業はまだ続いている。そこでは実施とモニタリングが中心であるが、途上国がこれらの国際基準、例えば国別報告書（CbCR）等から実際に利益を得られるようにすることも重視している。そして、Pillars

関連の作業も続いている。私の見方では、現在の NRC（New Revenue Convention）という形に限らず、国際的な合意による解決には依然として大きな価値があると思う。

３．グローバル・ミニマム課税

(1) 現在地

Dr. Achim Pross, Deputy Director at OECD CTPA (France)

未来は明るい、以上。…いや、ちゃんと話します。私が「退屈な部分」を担当し、Tim が「面白い部分」を話すことにする。もし途中で接続が切れたら、それは意図的ということで。

グローバル・ミニマム・タックスで二点強調したい。まず一点目。グローバル・ミニマム・タックスは EU 専用の取り組みではない。ヨーロッパにいると、とかく「これは EU のスポーツだ」と言われがちだが、実際には、EU 以外の主要な国々のほうが、GDP ベースで見るとより積極的に導入を進めているケースも多い。そして二点目。単に「参加国数」を数えるだけでは意味がない。重要なのは、対象となる多国籍企業（収入 750 億ユーロ超）がどの法域に居住しているかという点である。

現在は、ルールの順序付けに関するピアレビューが進行中で、OECD のウェブサイトにも暫定的な情報が掲載されている。また、テクニカル・アシスタンス（技術支援）の分野も非常に活発である。そして、行政ガイダンスについては難しいところで、会場の半分は「もうガイダンスは出さないで」と言い、残りの半分は「もっとガイダンスを出してくれ」と言う。つまり、同じ部屋の中で真逆の要望が存在する。

セーフハーバーについては、皆さんからも「非常に重要だ」と繰り返し指摘されている点で、加盟国も同じ認識を持っている。だからこそ、最初に暫定的セーフハーバーを設けた。この暫定措置がどれほど機能しているかというと、例えば BIAC のメンバーと話しているときに出た例では、企業グループ全体の 70～80%を除外できるケースもある。つまり、実際にフル適用しなければならない範囲を大幅に縮小できる。それでもなお残る部分については、routine profit test や de minimis test が機能し、最終的に本当に算定が必要な場合は相当限られる。

BIAC とは長く協議してきた。加盟国の中には「暫定を超えて恒久化するなんてとんでもない」という強い反対もあったが、そこを一歩進めることができたのは大きい。BIAC 共同議長たちは、実際にトップアップ税が発生しないような状況では、もっと大胆に実質的簡素化を進めるべきだと強く主張していた。中には「この制度自体を吹き飛ばしてしまえ」と言う人もいるだろう。しかし、大多数の企業は政策目的には賛同している。反対しているのは、その複雑さに対してである。だからこそ、BIAC や私たちの作業部会が進めている「簡素化」は極めて重要である。

例えば高税率国では、企業はまず連結財務諸表用の報告パッケージから収益を取る。そこから持株利益や配当を除外する。残った数字が所得になる。その上で、繰延税金を 15%の簡易方式で再計算する。この二つの数字を比べて、セーフハーバー率を上回っていれば終わり。もちろん赤字のケース等は別だが。いま私たちは、この作業を進めている。完成は近い。

そして最近よく話題に上るアムステルダム・ダイアログについて。最初はアムステルダムで始まり、次回はマンチェスターで開催される。この会合では、単にセーフハーバー設計やルール簡素化だけでなく、コンプライアンスと税務行政の実務、つまり「どう検証するか」を議論する。私たちは、ここでより体系的なアプローチを考えている。いわば Tax Administration 3.0

である。標準化されたデータポイントを活用し、リスクフィルターを情報申告の入口でかける。もう、昔ながらのやり方ではない。もっとテクノロジーを取り入れ、効率的に、実効的にチェックしていく。だから私たちは、簡素化・コンプライアンス・執行体制の三つを同時に動かしている。

最後に、side-by-side について、一部で「停止（suspension）」という言葉も聞かれる。しかし、私のドイツの友人たちが言う「停止」とは、多くの場合、制度全体の停止ではなく、特定の行政執行措置の停止を意味している。だから発言をそのまま文字通りに取らず、どの文脈で使われているのかを理解することが大切である。

(2) G7 声明（side-by-side 合意）

Chair: Armando Lara Yaffar, KPMG Mexico (Mexico)

Tim、G7 声明について少し整理してもらいたい。あの声明は、いろいろな疑問や懸念を呼んでいる。今どんな状況なのか、どこに向かっているのかを、あなたの水晶玉（crystal ball）で見せてほしい。

Tim Power, Chair of OECD CFA/ Co-Chair of Inclusive Framework (UK, HMRC)

G7 声明は、数か月間にわたる議論を経てまとめられたものである。新しい米国政権の懸念や要望を理解し、それを踏まえてどう前進できるかを探っていた。この G7 声明には、G7 各国の財務大臣たちが、今後どのように進むべきかについて共有している考え方が示されている。

つまり、米国多国籍企業を、現行の GILTI の存在を理由に、IIR と UTPR の適用対象から除外する、いわゆる「side-by-side」制度を念頭に置いた内容である。また、この声明の中では、Inclusive Framework で制度設計を進めていく際に重要と考えられる、いくつかの原則も示された。

タイミングの面では、米国の Section 899 の動きが非常に関係していた。多くの G7 財務大臣の間では、「この条項の発表は、解決を促すというよりむしろ複雑化させるのではないか」という認識が共有されていた。ただし、そのことが声明の中身そのものに大きな影響を与えたわけではないと私は見ている。

現在は、Inclusive Framework の中で、side-by-side 制度の妥当性と設計に関する議論が本格的に進んでいる。これは G7 声明に示された原則を参照しながら進められていて、さらに、Section 899 が施行されなくなり、政治的な緊張がいくぶん緩和され、冷静な検討のための時間的余裕も生まれている。

ただし、当然ながらいくつかの根本的な疑問が出てきている。例えば、

- side-by-side 制度がどのようにコミットメントを担保できるのか。
- 米国法が将来変更された場合、それをどのようにモニタリングするのか。
- 外国法の下での QDMTT のカバレッジをどう扱うのか。

こうした問題は、各国が安心してこの制度に乗れるかどうかに直結する論点である。

さらに、これらの根本的な問題に加えて、制度設計上の詳細な技術的課題も数多く存在する。例えば、

- 米国多国籍企業を IIR や UTPR の対象から除外するための客観的基準をどう設定するか。

- その基準が他国にも適用可能か。もし将来その国の国内法が変わったら、同じ扱いにできるのか。
- 非米国親会社（例：英国親会社）の下に米国中間持株会社がある場合、IIR と米国の制度との重複をどう処理するか。
- 制度の発効時期をいつにするか。
- 年末で期限を迎えるセーフハーバーとの整合をどう図るか。

どれも簡単な話ではない。

各国には、それぞれ異なる利害や制約がある。例えば EU 加盟国は、現行の EU 指令の枠内でどこまで修正を許容できるかという検討が必要である。そのため、Inclusive Framework の中で多くの対話と異なる見解が出ているのも当然である。ただ、報道で言われているほど対立的ではない。各国とも政治的センシティビティをよく理解しており、現実的な解決策を模索しようとする姿勢は共有されている。

私は、今後数か月のうちに合意に到達できるとかなり楽観的に見ている。もちろん、それは各国が自国の大臣や議会を説得し、罰則ルール等の根本的な改正を行う政治的エネルギーを持てるかどうかにかかっている。つまり、side-by-side 制度を、簡素化 ETR セーフハーバーや非還付型税額控除の見直しと並行して進めていく、そういう全体的なパッケージとして扱うことである。

Achim が先ほど触れたとおり、簡素化 ETR セーフハーバーの重要性は side-by-side 以前から認識されていたが、この仕組みが登場したことで、さらに中心的な意味を持つようになった。これは、企業側との建設的な協働が大きかった。ただし、この簡素化 ETR セーフハーバーが何を意味し、何を意味しないのか、つまり、Pillar 2 全体の設計を根本から作り替えるような「急進的な簡素化案」とは違うという点を明確にしておく必要がある。

そしてもう一つ、税額控除についても誤解が起きやすいが、これは「還付型と非還付型の区別をなくす」議論ではない。この区別には、会計原則にも沿った十分な合理性がある。むしろ問題は、現地支出に結びついた非還付型の税額控除を、一定の条件下で所得項目として扱えるか、つまり、一部の既存制度を救済し、開発途上国等が指摘してきた課題を反映できるか、という点である。この修正は、納税者の実務負担を少しでも軽くしようという試みでもある。ただ、簡単ではない。

Dr. Achim Pross, Deputy Director at OECD CTPA (France)

ここで補足したいのは二点である。第一に、今の米国との共存の議論は今年になって急に出てきた話ではないということ。思い返せば、2017 年の最初のミニマム税（GILTI）の頃から、OECD では米国制度との整合性をどうとるかを話し合ってきた。2020 年のステアリング・グループでも、同じ議論をしている。そして今の制度にも既にその足跡がある。

第二に、よく「ブレンディング（blending）をそのまま導入すればいいじゃないか」、つまり「米国がやってるんだから同じように」と言われる。しかし、それだけでは済まない。この議論はもっとシステミックに見なければならない。範囲（scope）、課税ベース（tax base）、ブレンディングの範囲。実際、ブレンディングはグローバル一括ではなく、バスケットごとに分かれている。その中でさらに能動的所得と受動的所得を分離しなければならない。バスケットの中にもまた複数のバスケットがある。さらに、Subpart F の扱い、損失の繰越、外国税額控除

の制限、タイミングの違い、繰延税金、すべてが絡み合っている。だから、単に「GILTI と並べてしまえ」という簡単な話ではなく、制度全体をどう調和させるかという視点が不可欠である。

(3) ブラジルの状況

Claudia Pimentel, Brazilian Federal Revenue Service (Brazil)

ブラジルは正式に、Pillar 2 の主要要素の一つである QDMTT を導入した。これは、2025 年１月１日から施行された。この法律を補完する形で、指令が発出され、2024 年６月及び 2025 年１月に Inclusive Framework で承認された最新の行政ガイダンスを全面的に取り込むよう改訂された。このことは、ブラジルが国際的合意と歩調を合わせる姿勢を明確にしていることを示している。

さらに、2025 年８月には OECD がグローバル・ミニマム課税の法令中央レジスターを更新し、ブラジルに暫定的資格ステータスを付与した。Inclusive Framework は、ブラジルの QDMTT を正式な適格ルール（qualified rule）かつセーフハーバー制度として認定している。

同じ法律の中で、ブラジルは 2026 年から IIR を導入することも予定している。これにより、ブラジル国内企業や多国籍企業の子会社も含め、15%の最低税率を適用する GMT の枠組みを整備する。また、その過程で CFC ルールの見直しも予定している。ブラジルは非常に広範かつ包括的な CFC ルールを持っているが、Pillar 2 導入後に重複を避け、国際基準との整合を高めようとしている。

しかし、最近の side-by-side の議論は、既に Pillar 2 を導入済みの国々にとって、一定の懸念を呼んでいる。最大の論点は、この制度導入の根拠、つまり、「この税が課されなければ、他国で課される」という前提にある。ここで問題になるのが UTPR である。UTPR はもともと、Pillar 2 のバックストップとして設計された。しかし、side-by-side のような新しい仕組みが出てくると、UTPR の有効性をどう維持するかという課題が浮上する。要は、Pillar 2 が引き続き機能するよう保証し、各国が自国制度（特に QDMTT）を正当化し続けられるようにする必要がある。

もう一つ重要なのは、公平な競争環境を保つことである。どのような妥協案をとるにしても、特定の多国籍企業グループに不当な競争上の優位を与えるような設計にしてはならない。したがって、side-by-side 制度に関連する同等性評価や制度認定の基準は、技術的に厳格で、透明かつ客観的である必要がある。

最終的には、side-by-side の仕組みがもし導入されるなら、それは特定の国だけでなく、同じ基準を満たす、すべての国に適用可能であるべきだ。今、Inclusive Framework の中では建設的な議論が進んでおり、私も、近いうちに各国が受け入れられる解決策を見出せると楽観している。

(4) ATAF の反応

Mercy Mbithi, ATAF (South Africa)

GMT の枠組み全体を考えると、これはアフリカ諸国にとって法人税上の欠陥を是正する機会を与えるものである。特に重要なのが、税制優遇の問題である。アフリカでは多国籍企業が非常に強い交渉力を持ち、多くの国で「低税率での投資契約」を引き出してしまうのが現状で

ある。

そこで私たち ATAF は、これまで大陸全体の税制優遇の実態と透明性を調査してきた。そして GMT の登場を受けて、各国別の影響評価をより深く行った。政策判断の前にデータに基づく分析を行う必要性が理解され始めており、影響評価に参加している国々のリストはさらに広がっている。そのプロセスを通じて、私たちは各国のデータと現行法を用い、税制優遇がどのように実効税率を引き下げているかを検証した。結果は明白で、多くのアフリカ諸国は法定税率は高いにもかかわらず、優遇措置によって実効税率が極端に低くなっていた。

法人税はアフリカ諸国にとって、税収全体の中で最も重要な柱のひとつ。GMT は、その税率競争の流れを抑制する一定のブレーキとなる。もちろん、アフリカ全体として望んでいたほど強力ではないにせよ、企業がもっと低い税率を求めて他国に移転するリスクを軽減する点で、大きな意義がある。

具体的に ATAF では、加盟国向けに QDMTT 立法のモデル指針を提示している。現時点では導入国はまだ少ないものの、加盟国がデータ主導の政策形成を重視し始めていることは非常に前向きな動向である。

今後必要なのは、立法そのものだけではない。各国の税務当局や専門家の連携、制度実務の整備も不可欠である。特に、税制優遇を中心に据えた議論が重要だ。アフリカの低税率の問題は、結局この優遇措置に起因している。

最後に、side-by-side 制度と UTPR について。ATAF としても、これらの国際的な議論に積極的に関与している。ただし、最も大切なのは、「自国の納税者の活動について自国で課税する権利」が保たれることである。これは、今後 IF で議論が進む際にも、アフリカ側として絶対に譲れない立場だ。Pillar 2 の仕組みはその構造を尊重し、保護すべきである。そして何より、既に複雑な制度にさらに複雑さを持ち込まないこと。side-by-side の設計はアフリカにとっても重要なテーマであり、ATAF は今後の動きをウォッチしていく。

(5) 米国ビジネス界の見方

Pat Brown Partner at PwC, National Tax Office Co-Leader (USA)

最初に申し訳ないが、私はレベッカ・バーチではない。あなたがどんなに目を細めても、残念ながら私は彼女にはなれない（Not even if you squint, can I be Rebecca Burch）。そして、私は米国政府の立場を代弁するものではない。今日は、米国ビジネス界の視点から、どうしてこうした side-by-side の議論に至ったのか、そして企業がどう見ているのかを話したい。

まず前提として、米国議会が Pillar 2 を全面的に受け入れ、国内税制を完全に整合させることは最初から現実的ではなかった。理由は単純で、議員たちにそれをやる気がない。米国合衆国憲法第 1 条第 8 節第 1 項には、議会に最初に与えられている権限は「課税し、徴収する権限」とある(6)。つまり、議員たちは、「課税は我々の仕事であって、外国の誰かに決められる筋合いはない」と考えている。だって、これで約 200 年前に戦争もしたわけで。こう考えると、「外国が米国の税制を決める」なんていう発想は、歴史的にあり得ない。だから、米国が Pillar 2 に完全に整合するなんて現実的ではない。とはいえ、米国議会には「ミニマム税中毒」みたいな

(6)　米国合衆国憲法第 1 条第 8 節第 1 項（Article I, Section 8, Clause 1）には、“The Congress shall have Power To lay and collect Taxes, Duties, Imposts and Excise...”と規定されている。

ものがある。最近では NCTI とも呼ばれるが、私は便宜上 GILTI と呼んでいる。

実際、米国企業には、３つのミニマム税が課されている。①GILTI／NCTI、②BEAT（Base Erosion Anti-Abuse Tax）、②そして最近追加された CAMT（Corporate Alternative Minimum Tax）。GILTI と BEAT は 2017 年のトランプ政権・共和党主導の改革で導入され、CAMT は 2022 年にバイデン政権下の民主党が導入した。

それぞれが異なる構造を持ち、どれ一つとして、あるいは三つを合わせても、OECD の Pillar 2 ルールとは完全に一致しない。これが、私がよく言う「Yes, but 問題」である。Pillar 2 の方が有利なケースもあれば、米国ルールの方が有利なケースもある。しばしばこの違いは、グローバル・ブレンディングの議論に単純化されるが、そんな話ではない。

私は 30 年の税務キャリアのうち、26 年は企業側の立場で税務プランニングをし、残りの４年は政府側でそのプランニングを止める仕事をしていた。だからこそ断言できる。この「Yes, but」の構造は、制度設計そのものが異なることに根ざしている。両方の制度が、大まかには同じ目的を達成すると認めることが、side-by-side を前に進める前提である。

また、よく「米国の制度はグローバル・ブレンディングだ」と言われるが、それも違う。例えば私が長年関わってきた米系多国籍企業のケースであるが、英国に PE があって、同じ英国に子会社があるとする。その子会社が GILTI 所得や Subpart F 所得を稼ぐ。結果どうなるか？同じ国の中で三重課税構造が発生する。ブレンディングなんてできない。さらに、GILTI には期ずれに対する救済がない。今年 GILTI が過剰で、翌年は低税率でも、繰越しも繰戻しもできない。繰延税金の調整もなし。実際に課税される立場の企業にとっては相当しんどい。つまり、「Yes, but」問題の一つ目は、制度が完全に違う以上、差異は必然ということである。

そして「Yes, but」問題のもうひとつのパターン。「米国企業は税金なんて払ってないらしい」という、よくある言説である。しかし、データがある。宣伝ではないが、PwC には元政府エコノミストがいて、2012 年から 2024 年までの米国企業の海外所得に対する実際の納税率を分析した。結果は、どの年も 15%をはるかに超えていた。しかもそれは、「海外所得に対する外国税」だけの数字。そこに米国の課税を上乗せしたら、毎年 20%超。もちろんこれは全体平均だが、「99%の会社と 0%の会社の平均」なんてことではない。ほとんどの企業は、実効税率でおおむね高い 10%台から 20%前半に収まっている。これはこの 10 年間ずっとそうで、今後も変わらないだろう。

それから二つだけ補足を。まず、Section 899 の件。財務省と議会が、G7 合意を進めるために同条項を削除したのは大きかった。「Section 899 は復活するのか？」というよくある質問については、答えとしてはあり得ると思う。もし IF のプロセスが停滞すれば、共和党の Smith 委員長（下院歳入委員会）は「動かなければ Section 899 を戻す」と明言している。そうならないことを願うばかりだが。

もうひとつ。QDMTT とレベル・プレイング・フィールド。その重要性は理解する。しかし、ここで私は Tim に異を唱えたい。リファンダブル（還付型）クレジットとノンリファンダブル（非還付型）クレジットの区別、あれは最初からナンセンスだった。もし Pillar 2 が「財務諸表に従う」という原則を本当に採用していたなら、こんな厚いガイダンス何千ページもいらない。リファンダブル／ノンリファンダブルというおかしな線引きをやめて、各国が投資誘致のための現実的なインセンティブ設計をできるようにすべきだ。そうすれば、QDMTT を維持しながらも健全な投資競争が可能になる。

(6) BIAC とドイツの動き

Prof. Dr. Christian Kaeser, Siemens/Co-Chair of the BIAC (Germany)

まず聴衆のみなさんにお勧めしたい。次に Achim Pross が話し始めたら、耳栓をしたほうがいい。彼は人を錯覚させる。聞いているうちに、何となくすべてうまくいっている気がしてくる。しかし、私はそうは思わない。私は彼のことが好きだが、愛と批判は両立する（会場笑）。

さて、本題に入る。六日前、ドイツの３つの州（バイエルン州、ノルトライン＝ヴェストファーレン州、ヘッセン州）、この３州の財務大臣が、連邦議会上院に「政府はグローバル・ミニマム課税の実施を一時停止せよ」と正式な要請を出した。

なぜこんな事態になっているのか。なぜ州の財務大臣たちが「やめよう」と言い出すのか。それは、認知的不協和（cognitive dissonance）と悪いデザイン、あるいは悪いカルマの結果である。カルマとは、人の行いの総和であり、それが未来の運命を決めるもの。

この制度づくりはあまりに速すぎた。ルールの複雑さを考えれば、それ自体が原因だと言える。例えば UTPR、これは明確に域外課税である。米国は最初から「そんなものは受け入れない」と言っていたのに、「いや、そうじゃない」と言い張る人たちがいる。これこそ認知的不協和である。

要するに、UTPR は域外課税であり、政治的にも民主的にも成立しない。米国ではまず通らないし、EU が「継続的な対話」と呼んでいるものも、私から見ればそんな優雅な言葉では済まない。そしてもうひとつ、「疑似コンセンサス（pseudo-consensus）」である。「グローバルな合意」と言いながら、実際に完全実施した国は 52 か国ほど。しかも、そのすべてが完全なパッケージを導入したわけではない。私は、これを「グローバルな合意」とは呼ばない。見かけ上はそう見えたかもしれないが、実際には EU が異常なスピードで突っ走っただけ。それにしても、一体なぜ EU はこれを加盟国への義務にしてしまったのか。

全体として感じるのは、まるでレミングたちが崖から落ちていくような（like lemmings going over the cliffs）印象。発想自体は悪くない、ただし全員がついてくるならば。しかし、太ったレミングたちはついてこない。だって、米国は抜けた、インドは動かない、中国も動かない。それどころか、彼らは公然と報復している。それがまさに Section 899 である。G7 は一時的にこの脅威を回避したが、あれはまだ眠っているだけ。引き出しを開ければいつでも再登場する。もし 899 が現実になったら、私たちは暴動を起こす（If 899 turns into reality, we will riot）。

次に side-by-side について、「ヨーロッパの企業はこれに反対している」と言う人がいるが、まったく違う。むしろ side-by-side こそが 899 を遠ざける唯一の防波堤である。だから私たちにとっては最優先課題。ただし、これをやるなら形式的にも実質的にも正しく設計されなければならない。今の EU 指令を見ていると、また「悪いカルマ」、つまり悪いデザインが繰り返されている。指令第 32 条は良くない。あれは UTPR セーフハーバーのときですら良い条文ではなかった。しかもその UTPR セーフハーバー自体、もう消えてしまった。2025 年にどう扱えばいいのか、誰にもわからない。新しいセーフハーバーがないからである。

仮に Inclusive Framework で合意できても、それを EU 法に翻訳しなければならない。指令第 32 条では対応しきれないかもしれない。そしてさらに各国で国内法化が必要。そう考えると、2025 年の年末までにこの一連の作業を終えるのはほぼ不可能だろう。加えて、side-by-side

の実質的公平性についても議論がある。もしインドや中国が「自国も side-by-side だ」と主張したらどうする？例えばインドにはオルタナティブ・ミニマム・タックス制度がある。「それだって side-by-side だ」と言い出すかもしれない。ならば、なぜドイツには認めない？私たちにだって CFC ルールがある。あれは、かなり負担が重い。

それから、G7 声明の「実質的簡素化」について。ETR セーフハーバーや「建設的対話」という言葉が出てきている。実際に何かを構築して初めて建設的と呼べる。こちらの意見が最終的な成果に反映されて初めて意味がある。

ETR セーフハーバーも、私たちが望むもののすべてではない。もっと必要である。タックス・クレジットの扱いもその一つ。あの「リファンダブルかノンリファンダブルか」という区別はおかしい。これも一種の認知的不協和でしょう。なぜ違う扱いをするのか。理屈が通らない。

そして最後に、ドイツの財務大臣たちが言っているように、この制度は複雑すぎて運用できない。税務当局も課税できないし、調査もできない。これは、私の言葉ではなく、彼ら自身の言葉である。だから彼らは、「一度立ち止まって、時間を取り、再考せよ。」と言っている。理屈としては立派だろう。しかし、実施の仕方が悪い。歴史上、「立派な理屈で失敗した例」なんて、山ほどある。

Dr. Achim Pross, Deputy Director at OECD CTPA (France)

Pillar 2 の問題は…、「もう解決した」なんてとても言えないね。それでも、どのステークホルダーがどこに立っているのかは、これでだいぶん見えてきた。

４．Foster Growth

［Dr. Giorgia Maffini (PwC UK)による説明］（略）

(1) ブラジルの改革

Claudia Pimentel, Brazilian Federal Revenue Service (Brazil)

ブラジルでは、現在、税制の近代化を目指した改革を進めている。この改革には二つの目的がある。ひとつは、国内の経済成長と投資を促進すること。もうひとつは、私たちの国が長年抱えてきた深刻な所得格差を是正することである。

2023 年に、私たちは移転価格制度を OECD の国際基準と完全に整合させた。この動きは、2018 年に始まったブラジルと OECD の共同プロジェクトの成果である。その過程で、ブラジルと OECD の制度を比較分析し、両者の「共通点」と「相違点」を徹底的に評価した。その結果、旧来のブラジル税制には確かに簡素化の要素はあったものの、一方で BEPS リスクや二重課税のリスクを生む要素が残っていることが分かった。

こうした制度的不整合は、税収の損失を招き、外国直接投資（FDI）の流入を妨げていた。そこで現在は、ユニ APA も導入している。これにより、複雑な国際取引において、納税者に透明性と予測可能性を提供できるようにった。

さらに、移転価格以外にも法人課税面での改革がある。2024 年には、新たな法律が制定され、外国直接投資の加速的控除（accelerated deduction）が導入された。これは、エネルギー、特に石油・ガス産業等の主要セクターでの新しい投資を対象としている。このターゲット型インセンティブは、生産性向上と技術導入の迅速化を目的としている。また、法人税法の枠組みで

は、一定の地域において、実質的な事業活動を有する企業に対して、大幅な税率軽減措置を設けている。さらに、研究開発投資に対する支援や、加速償却の適用拡大等も行っている。

(2) シンガポールのポジション

Belinda Chan, Temasek (Singapore)

私は、テマセク（Temasek）という投資会社に所属している。シンガポール財務省が 100%出資している政府系投資会社である。投資家が国を選ぶときに重視するのは、主に 3 つのポイントである。

① 税率。税率の水準や立法の枠組みから、その国の魅力がある程度見えてくる。

② 税制優遇。小規模経済ではインセンティブの余地が少ないため、その国がどれだけターゲットを絞った政策設計をしているかが重要になる。例えば、「特定の産業に投資すれば優遇を与える」「このインセンティブを受けるには雇用を〇人創出すること」というように、明確な条件があるのが理想的。つまり、単に税の優遇をばらまくのではなく、約束を伴う取引であることが大切である。

③ 税の安定性（tax certainty）。投資家がこの「税の安定性」を他の要素よりも重視する理由は明確。なぜなら、これがコストの見積りに直結するからである。新しい国に投資するとき、どのくらいの税負担が生じるのか、その予測可能性が投資判断を左右する。

セミナーE（パート２）：IFA/OECD 共同セミナー（Global Mobility と Tax Certainty）

５．Global Mobility

［Dr. Giorgia Maffini (PwC UK)による PwC 最新調査データ（2024 年）説明］（略）

(1) 2025 年 OECD モデル条約改訂

Dr. Achim Pross, Deputy Director at OECD CTPA (France)

グローバルモビリティを「税の問題」として狭く捉えないことが重要。これはむしろ、成長機会・人材と雇用のマッチングに関わるテーマだ。多くの国では、経済成長の必要性や、人口動態上の制約（移民の制限等）を抱えている。

では、これを税の世界に引き直すと、何が論点になるのか。まず、ホームオフィス PE だ。現行の OECD モデル条約改訂ではまだカバーしきれていない領域もある。この問題は、ネクサスが認められる場合、利益をどう配分するのかにある。そして、既に議題 1 でも議論されたように、POEM や取締役会構成等、居住地判定に関する論点も複雑化している。つまり、この領域はまだ論点のスコーピングの段階にある。したがって、我々はこの新しい現実を前提に、それにふさわしい新しいルールを作る必要がある。これには時間がかかるが、いくつかのテンプレート（ひな型）は既に存在している。

例えば、

- 居住地国での排他的課税：実際に採用している国がある。
- 補償金方式：納税者が一方の国に支払い、政府間のマクロレベルで精算するモデル。

- 源泉徴収方式：マクロ指標をもとに課税額を推定し、自動的情報交換（AEOI）を通じて申告前入力をし、居住地国側で税額控除を行う仕組み。

この問題は、2025 年４月の IF 会合で、正式に本格的な検討テーマとして採択され、現在は WP1 を経て CFA に移管され、2025 年版 OECD モデル条約改訂に向けた作業が進行中である。この改訂ではすべてのケースを網羅できるわけではないが、少なくともホームオフィス PE に関する解釈を再整理し、コメンタリーを拡充する。そこで今回の改訂では、より現実的で機動的な（ambulatory）解釈に置き換える。文章量はこれまでより長くなるが、過去の膨大な OECD 文書と比べれば短い。

我々としては、マイクロ PE を無理に特定して、利益配分への影響を懸念するような方向には進みたくない。今後、パリでパブリック・コンサルテーションを実施する予定である。これらの作業、個人所得課税（PIT）と事業所得課税（BIT）の双方は、来年３月から４月頃まで検討が継続される予定である。

最後に一点だけ強調したい。OECD としては、「一律適用（one-size-fits-all）」の解決策を提示するつもりはない。特に個人所得課税の側面については、各国の経済事情に応じて使える複数のテンプレート（指針モデル）を提示する。

(2) 企業から見たリモートワーク

Daniel Smith, Google/Alphabet, Co-Chair of the BIAC (USA)

リモートワークという働き方は、ほとんどの場合、企業側の都合ではなく、従業員側から生まれている。多くのケースで、企業は人材確保や柔軟な働き方の維持のために受け入れている。

実務上の課題として真っ先に出てくるのは、登録、給与課税、社会保障といった手続だ。国をまたいで働く社員が増えると、こうした事務処理が一気に複雑になる。たとえその国で課される税額がごくわずかであっても、コンプライアンス負担が極端に重い。出張ひとつ取っても同じだ。税務上の煩雑さやリスクがあるせいで、社員が出張をためらうケースすらある。税額は小さいのに、申告・登録・リスク管理の手間が過剰なのだ。

こうした負担がなぜ問題か。理由は単純で、企業活動の効率を阻害するからだ。コンプライアンスコストが、得られる経済的メリットを上回ってしまっては本末転倒だ。専門人材や技術者が自由に行き来し、知識や技術を交換できること自体が投資や成長の基盤になる。しかし、手続の負担や不確実性が過大になると、企業はその国への投資や派遣を控えるようになる。

例えば大型の設備投資や製造拠点の建設プロジェクトを想像してほしい。そこでは必ず、現場監督や技術移転のための専門家が国境を越えて動く。それを阻むような制度設計では、投資自体が遅れるか、断念される。結果として、成長機会を逃すことになる。

だからこそ、まず必要なのは標準化だ。そして、セーフハーバーの設定は非常に有効なアプローチだと思う。OECD が現在検討しているホームオフィス PE に関するガイダンスや、合理的な閾値の設定は、その方向性として正しい。既に租税条約の中には、こうしたモビリティに柔軟性を与える優れた実例が存在している。私は、これらの条約上の原則を国内税制にも広く取り入れるべきだと考える。リモートワークや越境勤務が常態化する時代において、複雑な手続を簡素化し、移動の自由を確保する政策設計が、今後の税制の競争力を左右するだろう。

Belinda Chan, Temasek (Singapore)

私はまず、「リモートワーク」の定義を正確に整理したい。例えば、雇用主と同じ国にいながら自宅で働くというのは、厳密には「リモートワーク」ではなく、単なる在宅勤務（working from home）だ。これは人事（HR）の領域であって、税務の問題ではない。

ところが、OECD が扱っているのは、これを国境を越える形で統一的に扱おうとする試みである。この「リモートワーク」という概念自体、実は企業の内部でもまだ誤解が多い。社員が「週に２日、在宅勤務したい」と言っても、それを聞いた上司が「税務上の問題があるのでは」と心配する。しかし、同一国内での在宅勤務であれば税務問題は生じない。

次に、Daniel の指摘に関連して述べたい。企業が「グローバル・モビリティ」を推進しているように見えても、実際のところ、多くのケースでは社員側の要請に応じている。こうした流れは、企業が主導しているのではなく、社員主導（employee-driven）であり、特に中小企業では優秀な人材を繋ぎ止めるために選択肢がないのが実情だ。

その上で、私は企業側からの要望として、OECD には明確な定義の整備をお願いしたい。特に問題となっているのは、POEM の定義である。2014 年当時の定義は、比較的明確だった。しかし 2017 年モデルではこれが削除され、「租税条約上の解決は当局間の相互協議（MAP）によって行う」と改められた。この変更は、確かに柔軟性を高める一方で、企業にとっては大きな不確実性を生んでいる。

したがって、OECD にはぜひ、POEM の新しい実務的な定義を再構築してほしい。例えば、「重要な意思決定を一貫して行っている場所」というような基準を取り入れることで、企業も各国当局も判断しやすくなるだろう。現在、アジアの多くの国がこの POEM 概念を重視し、特にジュニア職員が他国からオンライン勤務しているだけで POEM と主張されるなど、不合理な適用例が生じている。それは企業にも税務当局にも有益ではない。したがって、これを整理することが、私の「ウィッシュリスト（wish list）」のひとつである。

６．税の安定性：紛争解決から予防へ

(1) MAP 統計

Dr. Achim Pross, Deputy Director at OECD CTPA (France)

MAP のデータを使って、紛争解決の現状を地域ごとに俯瞰したい。まず全体として言えるのは、MAP 在庫は依然として増加傾向にある。特に移転価格関連の案件は、ボリュームが大きい。「なぜこんなに増えたのか」という質問をよく受けるが、一つには Covid 期の影響がある。税務当局も調査件数を減らさざるを得ず、その結果、調査から MAP への移行が増えた。

地域別に見ると、

- まずヨーロッパでは、全体の数字に比例して世界の平均的な増加傾向を示している。移転価格案件と非移転価格案件の両方が増加し、件数の多さ自体が、この地域での MAP の定着を示している。ここでまずドイツにお祝いを。これは喜ばしいことかどうか分からないが、引き続き、MAP 件数世界一を維持している。
- 次に北米。ここでは逆に MAP 件数が減少している。これは、米国とインドの協力関係の改善、さらに国内裁判での解決が進んだことも一因だ。
- アジア太平洋地域では、移転価格紛争の件数が依然として高水準にある。一方で、GDP との比率で見ると、地域間にばらつきがあり、まだ整備の途上にある国も多い。

- アフリカ地域では、MAP 件数の増加が見られるが、これはむしろ制度が機能し始めた成功の兆候だと捉えている。
- ラテンアメリカでも増加傾向が見られる。これは特にブラジルで大きな変化があったためだ。かつては移転価格紛争を MAP に持ち込むことが難しかったが、今では MAP 手続の利用が可能になった。その意味では、件数の増加は良いニュースだ。ただし、リソース不足や手続の遅れという課題は依然として残っている。

少しだけ APA（事前確認）にも触れておく。APA の処理期間はまだ理想的とは言えないが、いくつかの国では MAP よりもむしろ APA で先に紛争を防ぐ動きが強い。特に、日本やシンガポールでは、APA を用いた事前防止型のアプローチ（prevention over resolution）が定着している。日本の制度は machine のように効率的と評されるほどで、シンガポールも同様に高い実績を挙げている。このアジアの成功例からは、多くを学べるだろう。一部の国では、APA による解決率が 80%を超えるほどだ。

現在、私たちは各国の MAP 事例を類型化し、そこから逆算してどのような制度設計が効果的かを分析している。この作業は、今後の政策提言や各国への実務支援にもつながるもので、「simplification（簡素化）」「tax certainty（税の安定性）」「growth（成長）」を軸にした報告書を、南アフリカ G20 議長国向けに提出する予定である。

次のテーマは「より良い税の安定性環境の構築（making the case for a better tax certainty environment）」だ。これは ICC ダイアログ等でも今後議論されるが、実は多くの国の税務当局の長（commissioners）にとっては自明ではない。というのも、相互協議の業務は収入を生まないからだ。同じ人員を「調査・課税部門」に置けば国庫にお金が入るが、MAP や APA に配置すると「コストセンター」に見えてしまう。したがって、この発想を転換させるための説得が重要になる。

次に予防と簡素化について。Amount B の導入はその一例であり、現在、OECD ではこれをグローバルレベルでさらに拡大できるか、あるいは地域レベルで他の定型的ケースにも適用できるかを検討している。MAP の類型分析は、この基礎データにもなる。

最後に今後のロードマップについて。近く改訂 MEMAP が公表される予定であり、また BEPS Action 14 のフォローアップ作業も進行中だ。そこでは 25 条の運用改善も議題に上っている。とりわけ移転価格以外の「調整項目」への適用や、仲裁の改善に関する要望がビジネス界から多数寄せられている。また OECD としては、今後は直接税だけでなく間接税にも紛争解決の仕組みを拡大する必要があると考えている。

(2) 予防重視と課題

Prof. Dr. Christian Kaeser, Siemens/Co-Chair of the BIAC (Germany)

私たちは税務当局と積極的に協働し、法案ドラフトへの技術的フィードバックや、グローバル事業の実情に基づく洞察を提供している。とりわけ重視しているのは、紛争の解決よりも予防だ。しかし、依然として課題は残る。

特に、紛争解決局面での構造的な問題だ。例えば「Pay Now, Argue Later（先納付・後争訟）」ルールは多くの国で採用されているが、納税者は不服申立ての前に全額を納付しなければならない。これは事実上、企業に大きなキャッシュフローの制約を課し、実効的な権利救済を妨げ

る構造的要因になっている。

現状、税務当局が Pay Now, Argue Later ルールを、即時の税収確保手段として広く裁量的に運用している。しかし、このアプローチは、企業の信頼を損ない、投資リスクを高め、資本を拘束し、最終的には雇用減少をもたらすおそれがある。実証研究でも、実効税率が１％上昇し、執行環境が不利に変化した場合、最大で２％超の投資減少を招く可能性があると示されている。企業が不当な課税リスクを回避するために、本来支払う必要のない税額を「先払い」で納付してしまう構造は、持続可能な制度とは言えない。結果として、企業だけでなく政府も長期的には税収を失うことになる。このような制度は、納税者の権利保護の観点からも問題がある。実質的に、納税者が救済を受ける前に罰を受ける形になっている。

真に機能する制度を築くためには、紛争の解決よりも予防を重視すべきだ。そのための実務的手段としては、事前ルーリング、APA、和解・合意解決、過度な罰金・刑事化の回避といったツールが有効だ。紛争解決は費用も時間もかかるため、明確なルール、タイムリーなガイダンス、開かれた対話によって、紛争を事前に防ぐ方がはるかに生産的である。

この意味で、OECD が提案している Tax Certainty Handbook 構想を強く支持する。これは、世界各国のベストプラクティスと望ましくない実例を整理した実践的ガイドになる予定だ。税の安定性とは単に「安定した税率」ではない。それは、法がいかに書かれ、適用され、争われるかに関わる問題だ。企業は対立者ではなく、制度を共に構築する戦略的パートナーとして扱われるべきである。公平で透明で予測可能な制度を整えれば、政府も企業も、そして社会全体も利益を得る。

(3) ブラジルの MAP・APA

Claudia Pimentel, Brazilian Federal Revenue Service (Brazil)

現在ブラジルでは、いくつかの重要な取組みを進めている。第一に、紛争解決（MAP）制度の改善である。ブラジルでは、移転価格を中心とした MAP 事案に特化した専門チームを設置しており、現時点での在庫は約 25 件と比較的小規模にとどまっている。

次に取り組んでいるのが、紛争予防の強化だ。特に APA 制度の導入を進めており、現在は制度設計と行政運用枠組みの最終調整段階にある。ブラジル政府としては、2026 年までに APA を本格運用化し、より効率的な紛争予防メカニズムを構築することを目標としている。

さらに、協力的税務コンプライアンス・プログラムも導入した。この制度は「CONFIA（コンフィア）」と呼ばれ、ポルトガル語で「信頼（Trust）」を意味する。これは大企業を対象とした自主参加型（voluntary）の枠組みで、納税者と税務当局との間に相互信頼と透明性に基づく関係を構築することを目的としている。OECD の指針とも整合的である。

(4) 今後の方向性

Prof. Dr. Robert Danon (Switzerland)

紛争は MAP 段階で始まるのではなく、税務調査段階で始まっている。多くの国では、この段階で手続的デュー・プロセスや比例原則の欠如が見られる。この点を是正しなければ、いくら MAP 制度を整備しても、真の予防効果は得られない。

次に、共同調査が現在の OECD のアジェンダに含まれていることは非常に歓迎すべき動きだ。また、移転価格以外の案件にも APA 的メカニズムを適用する構想が出ている点に注目し

ている。これは企業グループごとに適用の有効性が異なるが、OECD モデル条約第 25 条 3 項を根拠として十分に展開可能だと考える。

もっとも、課題も多い。単に金額の多寡の問題ではなく、所得の性質（事業所得か、ロイヤルティか）等の法的評価そのものに関する合意が必要になるためだ。そのため、条文の存在だけでは不十分であり、より明確なガイダンスの策定が求められる。その一案として、特定テーマごとに締約国が反復的に確認し合うステートメントを設け、これをもとに事前合意プロセスを形成していくことを提案したい。

最後に、紛争解決全般について。Action 14 の取組みは一定の成果を上げたものの、実務上はいまだ多くの問題が残っている。例えば、

- MAP のアクセスや運用が、調査や事前納付の段階で制限されること、
- 罰金やペナルティの扱いが明確でないこと、
- 「MAP 逃れ（map dodging）」とも呼ぶべき、実質的には移転価格調整でありながら形式上別の名目を用い、MAP 対象外にしてしまう実務。

こうした手法は、条約の善意解釈にも反し、国際的信頼を損なうものである。したがって、MAP を補完する形で代替的な紛争解決メカニズムを検討することは大いに歓迎すべきだ。ただし、現実的に言えば、国家対国家の MAP 制度そのものは今後も中核として残り続けるだろう。重要なのは、「万能解」を求めすぎず、制度を少しずつ前進させることだ。

Manuel de los Santos, Transfer Pricing Unit at the OECD (France)

OECD は複雑なルールを作って指針に書くだけで、実務に落とし込む努力をしていないとよく批判される。今回私たちが取り組んでいるのは、むしろその逆である。改訂を重ねて膨らみすぎた指針をどう理解し、共通の言語で運用できるかを整理しようとしている。

そこで、各国に現行ガイドラインの中で最も問題がある箇所を挙げてもらい、それをもとにボトムアップで整理することにした。例えば、原則自体は理解しているが、実務への落とし込み方が不明確な部分、又は同じ原則を異なる方法で適用している部分、といったズレを特定していくわけである。これが正しく機能すれば、最終的には MAP の件数も減らせるはずだ。

現時点でいくつかの重点領域を設定している。例えば、

① アームズ・レングス・レンジの決定：信頼区間をどう設定し、どの点で調整を行うか。理論的には単純だが、実務的には各当局が迷い、莫大な時間を費やしている。
② セグメンテーション：トランザクション単位で価格設定するのか、事業全体で評価するのかという問題。
③ 比較可能性の調整：カントリーリスクだけでなく、関税や会計基準の差異（グループ基準と子会社基準の違い等）をどう扱うか。

Dr. Achim Pross, Deputy Director at OECD CTPA (France)

私たち OECD 事務局としては、次回の IFA メルボルン会合で、参加者全員が少しでも満足できる成果を共有できるようにしたいと考えている。我々は、どんな指令（＝EU のグローバルミニマム課税指令等）の施行停止を待つ必要もない。そんなものを待っていては、問題解決が遅れるだけだ。

セミナーG：IFA/EU 共同セミナー

１．導入

Chair: Prof. Dr. Ana Paula Dourado (Portugal)

まずは、EU が直接税に対してどのような権限を持っているのか、その法的根拠から議論を始める。その後、現在最も注目されている政策領域である Pillar 2 に移り、EU がどのように対応しているかを取り上げる。続けて、欧州委員会が進める簡素化アジェンダと、その具体的方策を議論したい。さらに後半では、欧州司法裁判所（CJEU）が調和・簡素化にどのように影響しているのか、あるいは逆に複雑性を生んでいないか、という問題提起を行う。そして最後に、結論と Q&A へ進む予定である。

２．直接税に関する EU の権限（法的根拠）

Prof. Dr. Dr. Dres. h.c. Juliane Kokott, Advocate General ECJ

EU 加盟国の直接税に関する法を調和する際には、TFEU（EU 機能条約）第 114 条及び第 115 条が法的根拠となる。第 115 条は「域内市場の成立・機能に直接影響する加盟国の法の調整」を目的としており、伝統的には、二重課税の排除や自由移動への障害を取り除く目的で使われてきた。例えば、親子会社指令、合併指令といった「自由の保障型」の指令が典型だ。しかし近年、欧州委員会はフォーカスを大きく変えている。現在、第 115 条のもとで提出される指令案の中心は、濫用防止（abuse prevention）である。しかし、ここで「濫用防止は、本当に自由移動の実効性を高めているのか？」という問いが生じる。

実際、かつて CJEU は加盟国に対し、出国税や CFC を過度に広く適用することを禁じる方向で判断を下していた。しかしその後、EU 立法府（理事会・欧州議会）が方向を転換し、ATAD により、加盟国はむしろ厳格な CFC ルール・出国税・利子制限を導入する義務を負うに至った。言い換えれば、以前は裁判所が加盟国を「規制しすぎ」と止めていた領域に、今度は EU 立法がもっと強く規制するよう命じている。

私は Commission v. Belgium 事件で、この問題に直接関わる意見（AG Opinion）を書く機会を得た。ベルギーは ATAD の CFC 規定を「非真正（non-genuine）の取決め」に限定して実装したが、委員会は、「ATAD はそれより広い適用範囲を要求している」として違反手続を開始した。私は意見書で、こうした立法技術に対する学界の批判に触れたが、ご承知のとおり、法務官の意見は拘束力を持たないし、CJEU は、加盟国・EU 立法の「適法性推定（presumption of lawfulness）」に非常に慎重である。

Ioanna Mitroyanni, Deputy Head of Unit, Company Tax Initiatives (EU Commission)

第 115 条は、域内市場の設立・機能に直接影響する法律の近似値（approximation）を規定しているが、そこには必ずしも障害の除去に限定されるという前提はないと私は考えている。ATAD を提案した当時、私たちは OECD による 15 の BEPS 行動計画を踏まえ、EU 域内で「レベル・プレイング・フィールドを形成し、差別なく BEPS 防止措置を実施すること」が必要だと判断した。その結果として、「濫用防止措置を EU 全域で整合的に導入すること自体

が、域内市場のより良い機能に資する」というロジックで、第 115 条を法的根拠として用いたのである。現在私たちが行っている ATAD の評価作業や簡素化イニシアティブも、この前提、つまり競争条件を歪めない BEPS 防止措置は、域内市場の機能を改善させることの延長線上にある。

また、もう一点、第 115 条が理事会の「全会一致（unanimity）」を要求しているという制度的特徴を強調しておきたい。すべての加盟国が賛成しなければ、委員会提案は法にならない。この点で、他の条文（多数決採択が可能な法的根拠）とは大きく異なる。つまり第 115 条は、加盟国の主権と EU レベルの調和の間の妥協装置として設計されている、と私は理解している。

Dr. Jakub Jankowski, Polish Ministry of Finance (Poland)

現在の CJEU 判例を見ると、「wholly artificial arrangement」という概念が、各国の濫用防止規定の解釈において極めて重要な役割を果たしている。いわゆる Danish cases では、「beneficial owner（受益者）」概念と権利濫用の概念が混じり合う形で使われている。最近の X BV 事件（C-585/22、2024 年 10 月 4 日）判決では、移転価格の問題も、ある意味、この濫用概念と結びつけられつつある。さらに興味深いのは、まだ調和されていない分野、例えば、グループ課税・連結課税（consolidation regimes）においても、この「wholly artificial arrangements」基準が、立法者に対して「ここまでは許されるが、これを超えると条約違反（濫用）になる」というガイドラインとして機能しつつあることだ。言い換えれば、条約上は明示されていない「wholly artificial arrangement」概念が、EU 税法の見えない境界線として働いている。

３．第２の柱

(1) 経緯と EU の立場

Ioanna Mitroyanni, Deputy Head of Unit, Company Tax Initiatives (EU Commission)

Pillar 2 について、「サーガ（saga）」と呼ぶか、「ブレイクスルー」と呼ぶか、「アドベンチャー」と呼ぶかは、立場によって異なるだろう。私が出発点として取り上げたのは、2021 年 10 月の Inclusive Framework 政治合意である。当時、136 か国がこの声明を支持し、わずか 4 か国だけが枠組みから距離を置いていた。この政治声明は重要である。なぜなら、そこには Pillar 2 の法的・政治的ステータスが明確に書き込まれているからだ。つまり、Pillar 2 は common approach であり、加盟国は導入義務を負わない。しかし、もし導入するのであれば、モデルルール及びガイダンスと整合した形で実施しなければならない。そして、導入しない国であっても、他国が Pillar 2 を適用すること、特に UTPR の適用を受け入れることが求められる。

Pillar 2 – What's the latest?

- 2025 年 1 月 20 日：米国大統領覚書「OECD Global Tax Deal」公表
- ４～５月：米国が「side-by-side 共存」受入条件に関する要件を明確化
- 2025 年 6 月 28 日：G7 声明
  - 「side-by-side 共存」を支持
  - IRC § 899 に基づく報復措置の撤廃

- 今後のスケジュール：
  - 2025 年末までに、OECD/G20 Inclusive Framework で side-by-side 共存に関する作業を最終化

Pillar 2 – The Future

- side-by-side の要素が今後の Pillar 2 を形作る
- 予想される合意内容：
  - 共存のための技術的詳細
  - 恒久的セーフハーバー
  - 実質ベースの優遇措置（Substance-based incentives）
- OECD/G20 Inclusive Framework 内で技術的議論が継続中
- EU での実施方法（implementation）が焦点

Pillar 2 and the US saga – G7 and legal status

- G7 合意：
  - 米国 MNE は IIR・UTPR の適用対象外
  - 米国側の報復規定は削除
- これを Pillar 2 指令に反映する必要があるのか、又は解釈上の調整で済むのかが問題
- G7 合意後の Pillar 2 の実効性（effectivity）が問われる

Pillar 2 – The EU Approach in light of Competitiveness

- テーマ：競争力（competitiveness）の観点から見た EU の Pillar 2 アプローチ
- 問いの提示：
  - EU レベルで行動を起こす必要はあったのか？
  - 米国への反応
  - 法的問題：EU の基本原則及び加盟国の憲法上の問題
    OECD ガイダンスと加盟国間での異なる実施（diverging implementation）
    EU は対応を急ぎすぎたのか？（Was EU too fast?）
  - UTPR

（スライド 12 - 15 頁を補足・再整理）

現在議論されている side-by-side 合意との関連では、この政治声明の中に既に GILTI と GloBE の共存（coexistence）に関する記述があったことも重要だ。当時は米国の政権も異なり、GILTI を jurisdiction-blended な形に改正することが期待されていた。その前提のもとで「共存条件」が書かれていたという点は忘れてはならない。

EU Pillar 2 指令案は、OECD モデルルールが採択されてから 2 日後という非常に早いタイミングで提出され、すぐに理事会での技術的議論に付されることになった。技術的な検討自体は 2 か月ほどで終わったが、最終的な採択までは、税務とは無関係の政治要因によって、さらに 9〜10 か月を要した。

Pillar 2 の基礎ルールは IIR であるが、実務上はその前段に置かれる QDMTT が大きな意

味を持つ。QDMTT は OECD モデルルールに最初から入っていたわけではなく、その後のガイダンスで導入された後付けの制度である。その国の QDMTT がセーフハーバー基準を満たしていれば、その国は Pillar 2 全体から carve-out され、親会社側での計算（IIR）をする必要がなくなる。言い換えれば、QDMTT の国は、GloBE の外側に出られる。

次に時系列を 2025 年 1 月に進めたい。ここが Pillar 2 の政治的な転換点になった。米国大統領覚書は、前政権による Global Tax Deal へのコミットメントを正式に撤回し、さらに Treasury と USTR に対して次の調査を命じた。

- 外国の制度が米国企業を不当に又は過度に課税しているか？
- 域外適用的な課税（extraterritorial rules）が存在しないか？

そして、結論として「存在する」と判断された。これを受けて米国議会に提出されたのが、いわゆる One Big Beautiful Bill Act (OBBBA)である。ここには報復措置として、Section 899 が盛り込まれた。Section 899 は EU 本社の多国籍企業（MNE）が米国で活動する場合、米国での税負担を毎年５％ずつ、最終的に 20%上乗せする制度である。

2025 年４月、Inclusive Framework（ケープタウン会合）で、米国は side-by-side coexistence に必要な条件を明確化した。その後 OECD 内で細部が詰められ、現在もこの条件が交渉の中心となっている。そして、2025 年 6 月の G7 声明では、米国を含む共同理解が示され、side-by-side に関する「枠組み」が提供され、さらに Section 899 の撤回につながった。

現在、side-by-side 協定は交渉中のため、具体的内容をまだ共有できないが、side-by-side の目的は米国又は適格国（eligible jurisdictions）の親会社を Pillar 2 の適用対象から外す（＝IIR・UTPR の適用を免除する）ことである。これは相互主義を生み出すものではない（not the creation of reciprocity）。

しかし、対象は「米国のみ」か「条件付きで他国にも拡大」するのか、適格性判断の基準、税額控除の扱い、恒久的セーフハーバーの設計等について議論が続いており、年末までに合意を目指している。

G7 声明には sovereignty（主権）という語が入っていたが、EU としての理解は、QDMTT は依然として有効である。したがって、EU 域内に子会社を持つ米国企業は、EU 加盟国の QDMTT の対象になる。そして、QDMTT の税負担は GILTI に対してクレジット可能、つまり QDMTT から GILTI の順序が維持されるという認識を EU 側は持っている。

最後に、EU での実装方法についてであるが、EU 指令には、Inclusive Framework で全加盟国が合意した国際的セーフハーバーを EU 法に自動的に組み込める条項がある。したがって、side-by-side 合意が成立すれば、それは EU セーフハーバーとして指令に吸収される可能性が高い。

(2) 指令の有効性と疑義

Dr. Jasper Korving, Senior Manager Deloitte's Tax Research, Netherlands

私はここで、Pillar 2 指令そのものの法的有効性に焦点を当てたい。特に、どの法的根拠が適切であったのか、そして今議論されている side-by-side による米国（や他国）除外が、果たして指令の構造と整合するのかという問題である。Pillar 2 指令の第 32 条には、OECD で合意されたセーフハーバーを EU 指令に自動的に取り込むという、非常に開放的な規定が置か

れている。この条文は当初から、最低税率を十分に満たす国（高 ETR の国）について、余計な GloBE 計算を再度行わなくてよいようにする、という事務負担の軽減のための条項として設計された。つまり本来は、特定の国を指令の射程から完全に外すことや、米国を対象外にするといった目的で作られたわけではない。

形式的には、OECD が side-by-side をセーフハーバーの一種と認定すれば、第 32 条によって取り込み可能にも見える。しかし私は、次の 2 点で深刻な疑義を持つ。

まず、本当にセーフハーバーと言えるか。セーフハーバーとは、計算の簡略化や重複計算の回避のための制度であり、特定の法域を Pillar 2 の外に出す制度とは根本的に異なる。「outscoping」は、セーフハーバーではなく、Pillar 2 そのものの縮小・変更に近い。

次に、OECD の合意文書は、EU が正式に同意する手続がなく、欧州議会も関与しない。このような文書を第 32 条で EU 法のルールに自動的に変換してしまう前例は非常に危険だ。その意味で、第 32 条を side-by-side に使うことには制度的リスクがある。

Ioanna Mitroyanni, Deputy Head of Unit, Company Tax Initiatives (EU Commission)

EU 委員会として重要だと考えている要素を 2 点述べたい。まず、制度の安定性を確保するには、どの国が side-by-side の対象になることができるかという基準が必要である。ETR の構造、税額控除の体系、BEPS 防止規定の実効性等を共通の尺度で判断しなければ、side-by-side は制度として維持できない。次に重要なのは、「一度 side-by-side の適格国になったら永遠に（forever）除外されるのか」という点である。税制は頻繁に改正される。したがって、税制変更のたびに再審査や適格性の見直しが必要というのが委員会の考えである。

Chair: Prof. Dr. Ana Paula Dourado (Portugal)

Pillar 2 は本来、国際的な協調の下で税の競争を防ぐための仕組みとして設計された。最近の動向を踏まえ、EU としての役割やアプローチを再考する必要がある。そもそも EU レベルでの行動は必要だったのかという疑問がある。法的には、加盟国が OECD のモデルルールを個別に実施すれば無差別的な制度は構築可能だった。EU 指令には多くの例外やセーフハーバーがあり、結果として複数の制度が並立する可能性がある。指令が本来の目的を果たしているか疑問である。

米国の対応や他国の制度との並存が議論されている。複数の制度を認めざるを得ない状況になりそうで、指令の撤廃は現実的ではない。一部加盟国（例：ドイツ）では、指令の実施を停止しようという提案もある。当初から、加盟国にとって Pillar 2 導入のコストが妥当かどうかの研究が行われてきた。財務省や国家予算への負担が大きいことが懸念される。また、UTPR の域外適用が最大の問題。OECD で制度が完全に整備されていない中で、EU が先行することの是非を検討すべきである。

Dr. Jasper Korving, Senior Manager Deloitte's Tax Research, Netherlands

Pillar 2 最大の論点の一つである UTPR の合憲性・合法性に触れたい。IFA でこの議題を扱う以上、ベルギー憲法裁判所による予備的付託（preliminary ruling）を避けて通ることはできない。ベルギー憲法裁判所は今回、UTPR の有効性そのものについて CJEU に判断を求めている。私は、他の国内裁判所もこのように EU 指令を批判的に検査し、迅速に制定され

た法の有効性を問う文化をもっと持つべきだと思っているが、CJEU がそれを歓迎するかはまた別問題だ。（執筆者注：事案概要の説明は略。）

重要なのは、ベルギー憲法裁判所が問うているのは、ベルギーの国内実施法の適法性ではない。EU 指令中の UTPR 条項の有効性そのものである。つまり CJEU は、EU 指令の条項を失効させ得るかという極めて重い判断を迫られる可能性がある。

もし CJEU が UTPR を無効とすれば、何が起きるのか。EU 指令の UTPR 条項は失効する。しかし加盟国の多くは、既に UTPR を国内法に実装済みである。そのため、各国の憲法制度に応じて、国内 UTPR を放置するか、改正するか判断が分かれる。一般には「義務が消える＝削除可能」という理解になるが、削除には国内での立法措置が必要であり、政治的にリスクがある。ただし、私は、CJEU が UTPR を無効と宣言する可能性は限定的と見ている。

Dr. Krister Andersson, European Economic and Social Committee (EESC) (Sweden)

Pillar 2 と side-by-side の議論を踏まえると、EU 企業は米国企業に比べて競争上の不利益を被っているという認識が広がっている。この点は、OECD セミナーでも強く感じたし、IFA の他のパネルでも繰り返し指摘されていた。

興味深いのは、各国政府代表が「うちの税制はいかに厳しいか」を競い合っているように見えることだ。かつては「投資しやすい環境だ」とアピールするのが常だった。ところが今は、どの国も「自国の制度は厳しい」と主張し、他国が自国企業のために税制を改善しないよう牽制するかのような構図になっている。私は、むしろ逆であるべきだと感じている。企業が求めるのは、taxable profit の引下げと投資促進であり、EU 加盟国はそれに応える必要がある。

４．簡素化

(1) プログラム概要

Ioanna Mitroyanni, Deputy Head of Unit, Company Tax Initiatives (EU Commission)

欧州委員会は現在、Commission-wide な大規模簡素化プログラムを進めている。正直に言えば、これが一番「人気がある」テーマかもしれない。2025 年２月のコミュニケーションによりこれは正式な優先課題となった。簡素化は企業や加盟国に有益だが、委員会内部では新しい手続や行動規範への対応が必要となる。

Simplification – What is the Commission doing?

- 委員会の取組み（Commission-wide）：
  - Communication on implementation and simplification（2025 年 2 月公表）
  - 実施状況に関する対話「ストレステスト」「現実の検証」を実施
- DG TAXUD 作業計画（work plan）：
  - 目的：基準を下げずに、EU の税法体系（acquis）の簡素化・更新・合理化を図る
  - 主な作業項目：
    a　DAC 及び ATAD の評価作業
    b　法人課税関連指令（corporate tax Directives）の体系整理
    c　加盟国及び民間利害関係者との広範な協議

Simplification – What are the key identified topics?

- Pillar 2 と既存ルール（特に CbCR、CFC）との相互作用を横断的に評価する必要
- 利子控除制限ルール（interest limitation rule）の改革
- DAC6 への批判
- 親子会社指令（PSD）及び利子・使用料指令（IRD）の下での救済アクセス手続における行政的負担

Simplification – What are the potential deliverables?

- DAC Recast（改正統合案）：評価結果に基づく再編
- Tax Omnibus Proposal：
  - 法人課税関連指令群（PSD、IRD、MD、ATAD）を一括法案化する構想
- ソフトロー・ガイダンス：
  - 既存概念の明確化及び法的確実性の向上を目的

（スライド 18 - 20 頁を補足・再整理）

この簡素化アジェンダは、当初は 2023 年に報告義務の簡素化を目的として始まったが、現行の委員会ではさらに行政負担全般の削減へと目標を拡大した。企業全体で 25%、中小企業で 35%の負担削減を目指し、金額換算で 375 億ユーロという具体的な目標が設定されている。そのため、委員会が提出するオムニバス提案（omnibus proposals）には、「行政負担がどれだけ削減されるか」を必ず数字で示す義務がある。

私は、加盟国がしばしば忘れがちな点として、簡素化は競争力の向上とセットで進めるべきことを強調したい。2025 年 3 月、ポーランド議長国のもとで採択された理事会結論も、decluttering と simplification は競争力強化に資すべきであると明確に述べている。

私たち TAXUD（直接税ユニット）は、次の大規模な作業を進めてきた。

- DAC（行政協力指令）と ATAD の評価
- EU 直接税 acquis の全文マッピング（article-by-article）
- 加盟国すべてへのインタビュー
- EU に本社がある、30 以上の多国籍企業へのヒアリング

これらを基に、指令体系の重複・矛盾・負担部分の特定を進めている。

強調したいのは、Pillar 2 との相互作用（interaction）といっても、これは Pillar 2 を改正するという意味ではない。私たちが目指すのは、既存法が Pillar 2 時代でも整合的に機能するか、重複していないか、報告義務（例：CbCR）と Pillar 2 が衝突していないかという確認作業である。特に CbCR は OECD のグローバル標準なので、EU 側が勝手に手を加えることは難しい。そのため、時間軸を OECD の議論と合わせていく必要がある。

最初に触れたいのは CFC ルールである。ATAD の CFC ルールは、加盟国に多くのオプションを認めているため、制度として複雑である。そのため、「合理化（rationalise）」が必要である。

また interest limitation rule（利子控除制限ルール）は、景気変動時に逆効果となる場合があり、インフレ調整や資本集約産業への対応が必要。また、DAC6 は実務負担が大きいため、簡素化ニーズが極めて高い分野である。

PSD 及び IRD（親子会社指令／利子・使用料指令）については、手続が過度に煩雑であるという問題が報告されている。適格性（eligibility）、実体基準、提出書類、税務当局の審査の厳しさ。これらが国によって大きく異なり、結果として企業が「適用しない」という逆転現象が生じている。委員会としては、抑止効果（deterrent effect）を排除する必要があると考えている。

私たちが現在準備しているのは、大きく二つである。

① DAC の Recast（全面改正）
これまで何度も改正されてきた結果として条文が読みにくくなっているため、法的確実性のためにも、全文を再構成（codification）する。

② Omnibus Directive（包括改正指令）
主に直接税だが、場合によっては間接税の要素も含まれる可能性がある。このオムニバス指令には、PSD・IRD の適格性要件の明確化、利子控除制限ルールの pro-cyclical 問題への対応、CFC 規定の合理化等が含まれる予定である。ただし、いくつかの論点については、ソフトローで対応する。

最後に、beneficial ownership について触れたい。私は、BO はハードローには馴染まないと考えている。指令の適用要件として使うには不明確で、実務でも多くの問題が報告されている。そのため PSD・IRD の適格性判断の文脈でも、BO 概念をそのまま残すべきではない。

Dr. Jakub Jankowski, Polish Ministry of Finance (Poland)

簡素化には、二つの側面がある。まずは親子会社指令（PSD）と利子・使用料指令（IRD）である。ここは、EU レベルで手当てすべき論点がまだ非常に多い。「beneficial owner」と「abuse of law」の二つは別概念のはずだが、実務的には完全に絡み合っている。この問題は学説で議論されてきたのでここで詳述はしないが、ECJ の Danish cases 以降、問題はむしろ深刻化している。Danish cases の後は、受取法人が実質的に課税されていない場合、源泉地国は源泉税の免除を否認するという新しい実務が事実上成立してしまった。これは、指令の文言にない要件が裁判実務で付加されているという意味で、EU 法の観点からは問題がある。

さらに PSD／IRD は「直接保有」を要件とするが、もし直接受取法人が BO でない場合、チェーン上流の株主まで遡って BO 判定してよいのか。これは加盟国の裁判所で解釈がバラバラで、EU レベルで統一する必要がある。

(2) GloBE 簡素化と CFC 整理

Dr. Jakub Jankowski, Polish Ministry of Finance (Poland)

もう一つの側面は、簡素化と GloBE の関係である。ここで皆さんに問いかけたいのは、CFC という GloBE と機能的に同等ではなく完全に別の制度を、declutter すべきなのかということだ。納税者からは、GloBE は非常に複雑だという声があり、だからこそ、他の領域、例えば CFC で納税者の事務負担を軽減すべきではないかという議論がある。

しかし、IIR と CFC が同じ概念なのかは未解決の問題である。GloBE をより負担の少ないものにするために、CFC を整理すべきか。私個人の見解としては、GloBE 自体は濫用防止措置ではない。一方、CFC は高税率国から低税率国への利益移転を防ぐためのツールだ。両者は全く異なる基準で運用されている。例えば、CFC はすべての企業に適用される可能性があ

るが、IIR は非常に高い収益基準を満たす場合にのみ適用される。所得の決定方法も異なり、CFC では親会社国の税法に基づくが、IIR では最終親会社の連結財務諸表に基づく。最低課税の基準も異なる。CFC では必ずしも GloBE の 15%基準ではない。

また、GloBE では「管轄単位のブレンディング」があり、ETR は企業単位ではなく、管轄内の全企業をまとめて計算する。したがって、GloBE だけでは利益移転を効果的に防ぐことはできない。さらに、CFC は主に受動的所得に焦点を当てるが、GloBE では受動的所得と能動的所得の区別はない。加えて、CFC から除外されるためには「実質的経済活動」のテストがあるが、IIR は「実質ベースの所得除外」があり、これは無形資産や給与に基づく。つまり、GloBE では超過利益にのみ課税され、CFC では人工的に移転された利益にのみ課税される。以上を踏まえると、GloBE が非常に複雑だからといって、CFC に過度に焦点を当てるべきなのかという疑問が残る。

Simplification: IIR vs CFC

Decluttering CFC to simplify GloBE — Unfounded?

（GloBE 簡素化のための CFC の整理―根拠がない？）

項目	CFC	IIR
Revenue threshold	原則なし（none）	7 億 5,000 万ユーロ
Determination of income	親会社国の課税ルール	親会社の連結会計基準
Categories	主に受動的所得を対象	受動的／能動的所得の区別なし
Exclusion for substance	人工性テスト（artificiality test）	実質ベースの所得除外（substance-based income exclusion）

Simplification within the EU – EU objectives and challenges

- 指令群／DAC の見直し
- 行政負担を 25%（中小企業は 35%）削減
- 競争力の強化
- グリーン化・デジタル化の推進

Simplification within the EU – Simplification and the call for certainty

- 明確性が必要（Need for clarity）
- EU 版アドバンス・ルーリング制度導入の検討（EESC document ECO/664）
- OECD の例を参考にガイダンスを策定
- 新提案立案時の戦略見直し―加盟国の早期巻き込み

（スライド 21 - 23 頁を補足・再整理）

Dr. Krister Andersson, European Economic and Social Committee (EESC) (Sweden)

EU 指令や規則の解釈に関する明確性が重要だが、現状では意図した通りの実施か確認するのに長い時間がかかる。そこで私は、EU レベルで指令や規則の解釈について事前に判断を得

られる制度（審査機関）を創設すべきだと考えている。この審査機関は EU 法のみを扱い、納税者や税務当局が指令の解釈を照会できるようにする。数か月以内に判断を出し、CJEU への上訴を可能にする。CJEU 内に設置する形でもよいが、専門部門が必要。

私はスウェーデン出身だが、国内では 1951 年から同様の制度が機能していて、実務面の透明性に大きく寄与している。国によって要求項目に差がありすぎるので、統一的な EU ルールの読み方を出すことが不可欠だと思う。もちろん、明日からすぐに実現するとは思っていない。しかし、まずは欧州委員会自身がもっと多くのガイダンスを出すべきだ。OECD には膨大なガイダンスの体系があるのに、EU にはほとんどない。

競争力と簡素化について、欧州委員会の取組みは評価するが、過去にも同様の戦略があり、失敗した例（リスボン戦略）を思い出す。EU を世界で最も競争力のある知識基盤経済（Knowledge-based economy）にするという目標は達成できなかった。今回も失敗すれば許されないため、戦略を精緻化し、過去の失敗から学ぶ必要がある。

Harmonization and Simplification – Refining the Strategy
• 競争力アジェンダ • 外圧（external pressures）：特に米国、中国から • 戦略の再考：域外課税（extraterritorial taxation）は不当 • 対象は Pillar 2 だけでなく、ETS 排出権取引制度にも及ぶ（EESC opinion ECO/671, July 2025） • OECD で完全に合意された制度のみ実施 • 国連（UN）の動向を注視 • 小規模加盟国にも有益となる提案設計

（スライド 27 - 28 頁を補足・再整理）

EU は、税制にもその他の分野にも、域外適用を広げすぎた。これは明らかに失敗である。Pillar 2 もそうだし、ETS（排出権取引制度）もそうだ。国境を越えて第三国（北アフリカ等）にまで規制を及ぼすのは、「隣人との関係として適切ではない」と私は思う（I don't think that's the proper way to treat your neighbors）。原則として「自国に属するもの、活動に基づいて課税する」という考え方に戻るべき。域外課税は重複課税のリスクを高め、複数の管轄で課税対象になる恐れがある。域外課税は今後採用すべきではない。

５．CJEU を通じた調和

(1) 概要

Dr. Jakub Jankowski, Polish Ministry of Finance (Poland)

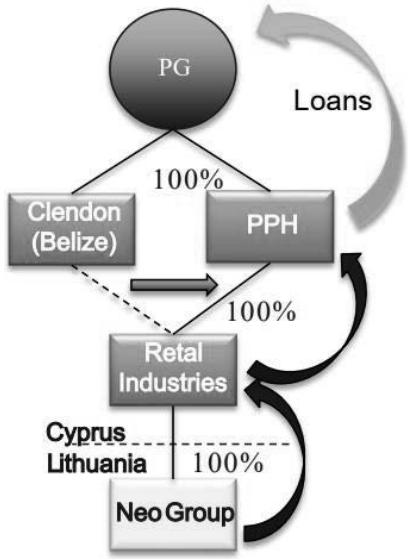
ECJ の判決は、私たちが制度に明確性を求めるときに助けになってくれるはずなのだが、実際には逆に複雑化を招くことも多い。直接税は依然として非調和（non-harmonized）領域であり、それだけに一つの判決が EU 全域の制度に大きな影響を与える。

［C-18/23 Polish investment fund case、C-575/17 – Sofina v. Belgium、C-601/23 – Crédit Suisse、C-228/24 - Nordcurrent 判決の解説］（略）

(2) Neo Group 事件

Dr. Jasper Korving, Senior Manager Deloitte's Tax Research, Netherlands

この事件で重要なのは、PSD/WHT の適用要件は直接の受益者（beneficial owner）を見るのであって、最終受益者（ultimate beneficial owner）ではないという点だ。



C-203/25 - CJEU Neo Group（係属中）

【事案】リトアニア企業がキプロス親会社（Retail Industries）に配当したが、グループ上層でベリーズ親会社の再編等の複雑な取引が発生。納税者は Retail Industries が配当の BO であると主張。

しかし、LTA（リトアニア税務当局）は、配当分配時点で構造が経済的実質を反映していないと判断し、源泉税の免除を拒否した。

- ultimate beneficial owner は変わらず、複数の受取を得ている
- チェーンを通じて分配された、合計金額は同程度である
- Retal Industries の株式取得のために PPH と Clendon 間で作成された負債は人工的なものであり、配当の分配によって補填されている。

（スライド 39 頁を補足・再整理）

リトアニアは最終的な BO である PG（執筆者注：PG はイニシャルで自然人を指す）に注目しているが、通常、源泉税の免除の判断に重要なのは直接的な受取人の BO 該当性である。最終的な BO が変わらないことは本質的な判断基準ではない(7)。

納税者側は、「Retail Industries が BO であり、上位で何が起きても関係ない」という立場をとっている。CJEU がどう判断するかは事実関係次第だが、個人的には、Retail Industries 自体に実体があり、配当を上に流す義務もないのであれば、デンマーク事件のように look-through を行うのは筋が違うと考えている。もちろん、濫用判定は事実の総合評価なので断言はできないが、この事件によって beneficial owner の終焉が劇的に起きる可能性は低いと私は見ている。

Dr. Jakub Jankowski, Polish Ministry of Finance (Poland)

Neo Group に関しては、CJEU が Danish Cases の立証責任ルールを適用する可能性が高い。税務当局側は「Retail Industries（Cyprus）が BO ではない」ことを証明しなければな

(7) 2025 年 3 月 17 日にリトアニア政府税務紛争委員会から CJEU へ予備的判断を求める付託が行われている。付託決定書によれば、税務当局は PG がこの取引チェーンの最終的な受益者であるとし、配当の源泉であるリトアニア企業から流れた資金が PG に到達していることを指摘したうえで、人工的なスキームによる租税回避の疑いを主張している（付託質問４「最終受益者が税務上の利益を得た場合、配当支払者にも濫用防止規定を適用できるか」を参照）。

らないが、納税者側（NEO Group）は、チェーン上の他の BO の存在を示せばよい。つまり、直接受領者＝BO である必要はないというデンマーク判決の構造が援用され得る。

さらに注目点として、付託裁判所（referring court）は、「Retail Industries は本業では genuine economic activity を行っている、しかし、今回の特定配当に関しては人工性がある」と述べている。ここから、「部分的人工性（partial artificiality）」概念が本件でも中心論点となる。この基準は North Current 事件の考え方に沿っており、税務当局が勝つ可能性もある。

６．総括

Dr. Krister Andersson, European Economic and Social Committee (EESC) (Sweden)

二つだけ強調したい。第一に、測定（measurement）なくして実行（delivery）はないということだ。Ursula von der Leyen 委員長のアジェンダは良い内容だが、達成状況は定量化されていない。行政負担を 25%削減するという目標も、各提案が何%の負担増減をもたらすのかを測らない限り、実現しない。

第二に、Pillar 2 指令は「拙速（trigger-happy）」の教訓として扱うべきだ。私は、問題の大きさを正しく評価すべきだと思う。ATAD 後に、BEPS の問題がどれだけ残っているのか、その規模はどれほどか、そして何が必要なのかを把握する必要がある。また、補完性の原則（subsidiarity principle）を遵守すべきだ。欧州委員会は指令を策定する前に、加盟国に対して「EU レベルで解決すべき、加盟国が本当に解決できない問題は何か」を問う必要がある。そうすれば、最初から成立の見込みがない（dead on arrival）提案に何年も費やすことを避けられる。

そして、現実を認識すべきだ。米国は米国だ。それを変えることはできない。しかし、我々自身の国内政策、そして EU レベルの政策は変えることができる。したがって、競争力強化のアジェンダに取り組み、欧州の雇用を守るべきだ。そうすれば、政治家であれば再選される可能性もある。

Prof. Dr. Dr. Dres. h.c. Juliane Kokott, Advocate General ECJ

欧州司法制度の構造について、もし ECJ に憲法裁判所として価値・人権を中心に据えた運用を期待するのであれば、その役割は、旧・第一審裁判所（General Court）を複数の専門部に分ける形で担わせるべきだろう。一方、これまでどおり ECJ が各国最高裁と対話しつつ統一的解釈を与える役割を維持すべきだという考え方もある。この点は議論の余地がある。

Ioanna Mitroyanni, Deputy Head of Unit, Company Tax Initiatives (EU Commission)

Krister の指摘に関連して、私も、施策を進める際には定量化が非常に重要だと考えている。残念ながら、欧州委員会には定量化を行うための手段やリソースがない。原材料がなければ不可能だ。そして、その原材料は企業や加盟国から提供されるものである。私たちはその原材料が委員会に届くよう、皆で努力している。もし届かなければ、定量化は不可能である。

次に、競争力について。ここにいる私たちは税に関わっており、おそらく欧州の競争力は税制に大きく依存していると考えがちである。しかし、現実にはそうではない。この点は常に念頭に置く必要がある。政治家にどれだけ声を届けられるかを考える際にも重要である。最終的

に意思決定をするのは政治家だ。

税制は重要だが、EU の競争力に関して最も重要な問題であるとはおそらく言えない。そして Pillar 2 の行方についても、現在、欧州委員会や加盟国は、防衛・安全保障・貿易といった、税制よりもはるかに重要なテーマに関する決定を迫られている。その結果、私たちにとっては残念だが、税制はある程度犠牲になる可能性がある（unfortunately for us probably to some degree sacrificed）。

Chair: Prof. Dr. Ana Paula Dourado (Portugal)

いくつか全体的な結論に触れたい。まず、今こそ EU 税制における「自制（restraint）」が必要ではないかという点である。過度な制度設計や複雑化が、競争力・簡素化という本来の目的をむしろ阻害してきたと言える。EU のすべてのアクター、委員会、理事会、裁判所、加盟国が複雑化に寄与してきた現実を直視すべきである。

また、EU が「国際課税の最前線」であろうとした結果、複数のレジーム、例外やセーフハーバーが積み上がり、複雑性が増した側面もある。当時はそれが価値と考えられていたのかもしれないが、今は状況が違う。EU はより抑制的なアジェンダをとるべき局面に来ている。

Secretary: Dr. Dieter Bettens (Belgium)

アプリ経由で、「G7 の合意を踏まえ、委員会は Pillar 2 指令の停止又は撤回を検討すべきではないか」という質問が届いている。そして、そこには「失敗を認めるということではなく、むしろ慎重さの表明として」という一文が付け加えられている。

Dr. Krister Andersson, European Economic and Social Committee (EESC) (Sweden)

私は、指令を撤回することに何ら面子は必要ないと思う。ある欧州委員会幹部が「60%成功すれば十分だ」と述べていたが、むしろ撤回や修正は自然なプロセスであるべきである。すぐには起こらないにせよ、私は議論や変更が不可避だと考える。単なる延期がどれほど有益かは疑問で、むしろ方向性そのものを見直すべきだ。

Ioanna Mitroyanni, Deputy Head of Unit, Company Tax Initiatives (EU Commission)

実際には、指令の停止には全加盟国の全会一致が必要である。これは自動的に成立する性質のものではない。現実的には、政治レベルでの動きに依存することになると思う。

Prof. Dr. Dr. Dres. h.c. Juliane Kokott, Advocate General ECJ

今、この件は事件が係属中なので、コメントは控える。そして私は、フライトの関係で、ここで退席させていただく。残念だが、感謝申し上げる。（執筆者注：Kokott 氏は、残り数分のところで退席した。）

Chair: Prof. Dr. Ana Paula Dourado (Portugal)

このパネルは多様な構成であり、企業側、欧州委員会、司法の視点が直接交錯する貴重な場だったと思う。Ioanna にはオープンな議論に感謝したい。そしてパネリストにも改めてお礼申し上げる。