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②

－Pillar 2・移転価格等に関する国際課税原則の再構築を中心に－

税務大学校　研究部　教授
山　内　　智

◆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「国際税務紛争の予防と解決に向けた実践的アプローチ」を主要議題とし、更に８つ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教授及び山内教授が参加した。本稿は、このうち、山内教授が聴講した議題・セミナーについて、Pillar 2 や移転価格に関する国際課税原則の再構築を中心に、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、全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……131
議題１：法人居住地と法人所得課税……131
　１．開会と概要……131
　２．法人居住概念の拡張と不確定性の拡大……132
　３．ケーススタディ：「VideoAdd 社」（複数居住認定の事例）……134
　４．「De facto management（事実上の経営）」と「Usurpation（さん奪）」……138
　５．企業側のリスク低減策とまとめ……141
　６．二重居住の現状と課題……142
　７．POEM（Place of Effective Management）基準の実態と問題点……142
　８．MAP によるタイブレーカールールの限界と課題……145
セミナーA：Pillar 2 の実装と既存制度の整理・再構築（Decluttering）……148
　１．世界における Pillar 2 実施状況……148
　２．side-by-side アプローチと米国税制（GILTI 等）との整合性……149
　３．制度設計上の課題と恒久的セーフハーバー……152
　４．多国籍企業における実務負担とコンプライアンスコスト……153
　５．QDMTT の拡大と国際的調整メカニズム……155
　６．今後の課題と既存制度の整理・再構築（Decluttering）……160
セミナーD：ESG と課税……163
　１．ESG（Environmental, Social, and Governance）の起源と背景……163
　２．ESG に対する多様な視点……163
　３．ラテンアメリカにおける ESG と税務の課題……164
　４．EU における ESG 開示制度と税務の位置づけ……165
　５．税務のマテリアリティ（重要性）……165
　６．EU タクソノミーと法の精神……166
　７．ESG 評価と税務……167
　８．責任ある税務と実務……167
　９．ESG と税務の未来……168
セミナーF：移転価格とグループ内役務提供……169
　１．開会とセミナーの概要……169
　２．サービス取引の性質と認定の考え方……169
　３．技術サービスと分類の実務……171
　４．サービスの分類と価値創出……173
　５．ベネフィット・テストに係る各種論点……175
　６．資産管理業・消費者向けビジネスにおけるサービス取引……180
　７．サービス取引におけるセーフハーバーと簡素化措置……181
　８．移転価格文書化：一貫性と経済実質の両立……183
　９．移転価格に係るペナルティ制度……185
　10．OECD ガイドライン第７章改訂の方向性……186
　11．総括と今後の展望……187
セミナーH：国際課税に関する最近の動向……188
　１．韓国：外国税額控除に関する最高裁判決……188
　２．インド：Hyatt 事件―恒久的施設（PE）の認定……190
　３．豪州：PepsiCo 事件―ロイヤルティ課税の範囲……193
　４．南アフリカ：DEMPE 概念の遡及適用と手続的争点……196

５．ブラジル：技術的役務提供と源泉徴収税 ····· 198
６．米国：Facebook 事件 ― コストシェアリング契約と無形資産評価 ····· 201
７．スペイン：キャッシュ・プーリング事件 ― 利息配分の独立企業原則 ····· 203
８．英国：APA（事前確認制度）事件 ― 後続年度に対する課税処分の適法性 ····· 205
９．スイス：セーフヘイブン金利事件 ― セーフハーバー利率の法的性質 ····· 207

はじめに

本稿は、第 77 回 IFA 年次総会における議題１及びセミナーの学術的な議論を整理したものである。配布資料及び議場での発言を整理し、部分的に担当者が事実関係の補足説明を加えているが、発言を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。（※[　]内は担当者）

	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	Pillar 2（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、上記のうち白抜き部分について、議題１の次に各セミナーの順で報告する。

議題１：法人居住地と法人所得課税

１．開会と概要

Pasquale Pistone (Academic Chairman of IBFD, Italy)

リスボン大会では、「法人の居住地（residence of legal entities）」が主要テーマの一つとなっている。法人所得課税における居住地は、最も基本的でありながら、極めて複雑な論点である。

本日は、まず第１部で各国の国内法上の居住地概念を概観し、続いて第２部で租税条約における居住地タイブレーカールールを取り上げる。最初にジェネラル・レポーターである Pinto Nogueira 氏

が序論を述べ、その後、各国報告及びケーススタディに基づき議論を進める構成である。パネリストの半数は各国報告者であり、その分析と実務経験を踏まえて議論が展開される。

２．法人居住概念の拡張と不確定性の拡大

⑴　総括報告書の構成

Prof. João Félix Pinto Nogueira (Portuguese Catholic University, Portugal)

総括報告書は７部構成である。第１部は序論として研究の範囲・性質・方法論を示し、第２部では居住概念の機能の変化を整理する。第３部は居住地判定基準を、第４部は二重・多重居住とその解決手法を扱う。第５部は居住者証明書を分析、第６部は全体の統合と新たな潮流、概念の誤用による影響を検討し、不確定性（indeterminacy）の問題に向き合う。第７部が結論である。

本パネルでは、第２部と第３部に基づき居住の機能及びそれを定義する基準を検討し、次に第４部に移り、今日の国際課税における最重要論点の一つである法人の二重・多重居住を扱う。

⑵　法人居住の性質と拡張

個人の居住地とは異なり、法人の居住地は自然概念ではなく、基準概念（criteria concept）である。法人居住は法的構築物（legal construct）であり、各国の立法者や裁判所によって形成されてきた。企業が法の産物である以上、その居住も法の産物である。

課税の領域では、居住はどの法人が特定の法域にネクサスを有するかを決め、多くの国で全世界所得課税を正当化する基盤である。現在、居住は帰属基準にとどまらず、多目的に利用される。

居住は、国内法では源泉徴収義務、包括的申告義務、情報開示義務を生じさせ、EU 法では EU 法上の恩典の享受、租税条約では恩典享受要件であるだけでなく、源泉概念として、配当・利子・ロイヤルティや給与所得の源泉地判断にも関係する。相互支援協定や自動的情報交換協定では、どの国が金融口座情報を受領し、どの当局が行政共助権限を持つかを決める。居住は課税権の発動以外に多重の法的効果を持つため、各国が自国の居住者範囲を広げたくなるのは自然である。昨年のケープタウン総会のカイエ（Cahiers）を見れば、各国が源泉ルールを拡張してきたことが分かる。一部の法域では源泉概念だけでなく居住概念も拡張している。

⑶　居住拡張の四つの潮流

歴史的に、各国は国際私法や商法に由来する二つの基準、すなわち法律上の本店・設立（legal seat・incorporation）と、実際の本店・統治（real seat・governance）により法人居住地を判断してきた。税法では後者は管理支配地（place of management）・中央管理支配地（place of central management and control）として知られ、総称して「ガバナンス」と呼ばれる。

「設立」は形式基準、「ガバナンス」は経済実態に基づく基準であり、かつては単一基準で足りた国も多かったが、米国などの例外を除き、現在は多くの国で居住概念が拡張している。

これは四つの連動する潮流の結果である。

① **累積基準への転換**（Cumulative Criteria）
多くの国で、設立又はガバナンスのいずれかを満たせば居住者と認定する累積基準が採用されている。複数基準を併存させ、より広く居住を把握する方向へ移行している。

② **裁判上の拡張**（Adjudicatory Expansion）
管理の場所（place of management）の定義が法律上ほとんど整備されていなかったため、特に租

税回避防止規定・移転価格規定・源泉規定が不十分であった時代には、裁判所と課税当局がこの概念を広範に拡張し得た。管理の場所は事実認定基準として理解され、(i) 取締役会以外のガバナンス・ボード、(ii) CEO など経営陣の所在地、(iii) 親会社の取締役会、(iv) 実際の意思決定の場所へと射程を広げて解釈されてきた。

③　**立法による拡張**（Legislative Expansion）

裁判上の拡張は立法に取り込まれた。設立や管理場所を超える法定基準が追加され、支配株主の居住地や一定以上の持株比率（例：51%）、最小限の活動の存在などが居住認定の根拠として加わっている。

④　**基準の多重化**（Multiplication of Tests）

近年では、三重・四重の包括的居住基準（triple / quadruple catch-all framework）を導入する法域も現れ、より広範で列挙的なルール体系へと転換する動きが強まり、捕捉の範囲がさらに拡大している。

その結果、企業は不自然な行動を取っていなくても、重複する居住認定という地雷原を歩かざるを得ない。法に明確な基準がない限り、課税当局や裁判所は境界を押し広げ得るため、この状況は長期的に持続し得ない。経済学者の言葉を借りれば「人の活動が協働的に組織されるところには管理がある」。これを文字通りに受け取れば、すべての事業活動が管理に該当し、居住根拠となり得る。かつては実行不能だった拡張も、今日では相互支援や自動的情報交換制度により実行可能となった。公法上の制約に期待しても限界は明確でなく、判例も有効な指針を示していない。ゆえに国家はネクサス拡張の自由を持ち、動機づけられる。「より多く捕捉すれば、より多く課税できる」からである。

⑷　デジタル化と不確定性の拡大

ガバナンスはデジタル化している。取締役会は仮想的に開かれ、取締役は複数の大陸からログインする。主要な意思決定はメール、SNS 等で行われ、物理的な場所から切断されている。ある法域では、CEO がリモート出席しただけで居住認定が生じた例もある。デジタル化により、複数の法域に管理の場所（places of management）が併存する傾向が増大し、また、課税期間を通じて管理の場所が振動（oscillation）する現象が発生する。その結果、管理の場所は実務的にほとんど意味を持たず、経験的にも捉えがたいものとなる。企業は不確実性への対応として、「A 国では会議を開かない」、「B 国へ定期的に短期渡航して議事録に署名する」、「C 国滞在中はオンライン会議に参加しない」といった内部ルールを設けるが、これらは解決策ではなく、法的不確定性に対する一時的な絆創膏にすぎない。

⑸　居住概念の限界と再設計の必要性

今日の税制は、居住ルールが生まれた当時とは大きく異なり、適切な源泉ルール、恒久的施設概念、移転価格や租税回避防止規定が整備され、曖昧で拡張的な概念を用いる必要はなく、それに対応した道具を用いればよい。源泉を守りたいなら源泉ルールを、機能・資産・リスク配分に問題があれば移転価格ルールを、人為的な組織や取引には租税回避防止ルールを使うべきである。

結論として、法人居住は真理ではなく道具であり、その正当性は、直面する課題に対応するよう適切に設計されているかに依存する。そうでなければ「管理が至る所にあるなら、居住も至る所にある」という管理の金言が文字通り受け取られ、至る所に居住という世界が現れかねない。

３．ケーススタディ：「VideoAdd 社」（複数居住認定の事例）

Trudy Muscat (Senior Lawyer, Malta)

VideoAdd 社の国際的な経営構造を分析し、どの国が法人の居住地と主張し得るかを検討する。

⑴　前提事実（設立・支配関係と定款）

- VideoAdd 社は米国で設立された会社で、動画を編集し、各種プラットフォーム向けに加工するサービスを提供している（主な顧客は YouTuber 等）。
- サンフランシスコ発の企業で、当初は、株主・取締役・従業員は全て同地に居住していた。
- 数年前、豪州居住者の A 氏が 40%、残り 60%はケイマンの PE ファンドが取得した。
- 株主契約により、A 氏は 51%の議決権を取得し、CEO に就任した。

これに伴い、会社定款が以下のように改定された。

① 二層制のガバナンス構造（dual governance board）の創設
- 取締役会（board of directors）は、非業務執行役員で構成され、全員が一票を有する。
- 執行役会（executive board）は、経営幹部（C-level executives）で構成される。

② 1,000 万ドルを超える意思決定については株主総会の承認を要する。

③ 本社をインドに移転。

⑵　組織的・地理的配置（各国での活動状況）

VideoAdd 社の組織運営と管理活動は、以下の通り、複数国に分散している。

①　英国（取締役の活動）
- 株主総会は英国居住者５名を取締役会メンバーに任命。
- 四半期ごとに会合を開くが、会合は英国外で開催。
- 英国滞在中、経営に関するメールを頻繁にやり取りし、正式な取締役会で承認される決定事項を事前に合意している。

②　インド（本社所在地・主要会議の開催地）
- 本社所在地であり、取締役会が C レベル役員を任命。
- 執行役員会は、２か月ごとに物理的にインドの本社で開催。
- ２名の C レベル役員がインド居住であり、インド本社に勤務。

③　シンガポール（CEO の居住地）
- CEO である A 氏はシンガポールに居住。
- 物理的距離と高齢のため常にオンラインで会合に出席。
- 出席時には、VPN を利用し「インド本社から接続しているように見える設定」で参加。

④　イタリア（財務・法務の中心）
- CFO 及び法務・財務スタッフは全員イタリアに居住し、常にイタリアで勤務。
- すべての契約の準拠法は、イタリア法である。

⑤　コロンビア（COO 居住・戦略的意思決定の場）
- COO はコロンビアに居住。高齢のため執行役会への出席を除き、コロンビアに滞在しているマネージャーに全面的に支援されている。
- 全体協議会（plenary brainstorming）及び戦略の実行に必要な意思決定を行うための分科会が

1 週間にわたりコロンビアで開催され、取締役会・執行役会の全メンバーが出席した。
- 会合では、会社の短期・中期・長期の経営計画が策定され、取締役会及び執行役会の全会合に積極的に参加した A 氏の発言は全戦略会議において最も影響力があり、出席者全員がそれを認めていた。

⑥　ボリビア（事業活動の実体）
- VideoAdd 社の技術スタッフである編集担当者は、労働コストの安いボリビアに居住。
- 彼らは、コロンビア側マネージャーの指揮下で働いている。

⑦　豪州（営業・顧客対応）
- 営業・顧客サポートの従業員は全員豪州に居住。

⑧　米国（会社設立地）
- VideoAdd 社は米国で設立された法人であるが、米国には顧客以外の実体的存在はない。

⑶　各国の立場と居住判定基準

Prof. Omri Marian (University of California, Irvine, United States)

米国では、設立地（place of incorporation）が法人居住地を判断する唯一の基準である。この原則は、法人所得税導入の 1909 年に始まり、内国法人と外国法人を区別した 1917 年以降も一貫して維持されている。当時は設立地と事業活動・経営管理が一致していたため合理性があったのである。今日では状況は大きく変化しているが、米国法は変わらず、米国内に実質的な結びつきがなくても米国で設立されれば米国居住者となり、逆に設立地が外国であれば、経営管理も株主も米国内にあっても米国居住者とはならない。このように、米国の法人居住は「入り込み（opt in）」も「抜け出し（opt out）」も極めて容易であり、形式基準の不条理さがこのケーススタディに鮮明に表れている。実質的な関係がほとんどないにもかかわらず、米国で設立されたという理由だけで米国法人とされるのである。

Carmel Peters（豪州）

豪州の税法には「豪州居住者が議決権を支配している場合、その法人を居住者とみなす。」という明文規定(1)がある。従って、A 氏の支配力を考慮すれば、豪州が居住地と認定され得る。

Pasquale Pistone (Italy)

イタリアでは、あらゆるレベルの意思決定を居住地判定の対象としている。国内法の改正により要素が拡張され、日常的な業務運営（gestione ordinaria in via principale）も考慮されるようになった。この概念は日常的な経営管理（day-to-day management）まで居住性判定に含めるものであり、税務当

---

(1) Income Tax Assessment Act 1936 (Cth), s 6(1).
"resident" or "resident of Australia", in relation to an income year, means—
(a)（略）
(b) for a company
(i) a company that is incorporated in Australia; or
(ii) a company that, although not incorporated in Australia, carries on business in Australia, and either its central management and control is in Australia or its voting power is controlled by shareholders who are residents of Australia; or

局が VideoAdd 社を居住者とみなす可能性が生じ得る。

Sebastián de Buc (Global Head of Tax at Unilever, Netherlands)

シンガポールにおける居住判定について断定的なことは言えない。それは私がシンガポール出身ではないからではないが、二つの点に触れたい。

① 第一はリモート参加の問題である。意思決定の場所に基づいて居住地を判断する立場に立つと、今日の状況ではその特定が非常に難しく、企業内での意思決定の場所を把握するのは現実的に困難である。これにはいくつか理由があり、一つは意思決定の分散で、株主、取締役会、経営層（managerial layer）、執行役会、監査委員会（supervisory board）のいずれが担うかによって場所が分かれる点である。もう一つは、オンライン化によりバーチャル会議が増える中で、企業がどこで管理・支配されているかを定義すること自体が極めて複雑になっている点である。

② 第二は立証責任の問題である。企業がどこで経営され、どこが課税上の居住地となるかを明確に判断するのはきわめて難しい。この観点からすると、本件で問題となるのはシンガポール側の立証責任である。シンガポールに居住する CEO は確かに意思決定権限を持ち、複数の経営層（boards）に関与し、これをシンガポールから行っている。

また、シンガポール税務当局の指針では、一定の条件下でバーチャル出席が居住認定につながり得ることが示されている。

【シンガポールにおけるバーチャル会議の取扱い】

シンガポール内国歳入庁は、「Tax Residency of a Company / Certificate of Residence」を公表しており、同指針によると、法人の居住地は、中央管理・支配（control and management）がシンガポールで行使されているか否かによって認定される。

ここで「中央管理・支配」とは、取締役会が事業方針や経営戦略といった戦略的事項について意思決定を行う場所を指すとされ、取締役会が、会社の事業運営に関する戦略的意思決定を行う場所が、一般に中央管理・支配の所在地となる。

さらに取締役会がバーチャル会議技術を用いて開催される場合において、

- 戦略的意思決定権限を有する取締役の少なくとも 50%が会議中にシンガポールに物理的に所在する場合、又は
- 取締役会議長が会議中にシンガポールに物理的に所在する場合、

のいずれかに該当するときは、当該バーチャル会議における戦略的意思決定は、シンガポールで行われたものとみなされる。その結果、中央管理・支配がシンガポールで行使されたと評価され居住認定に影響を与えうる。

Asma Charmi (Executive Partner at Forvis Mazars, Morocco)

ボリビアの税制は属地主義（territoriality principle）に基づく。一般には、法人居住地は納税者がボリビア国内で登記している法的所在（legal domicile）によって決定されるが、所在地が存在しなくても、ボリビアに実質的管理支配地（place of effective management and control）又は「主たる事業活動の場所（place of main activity）」がある場合には、法人の居住性が推定される。

VideoAdd 社の中核事業である YouTuber 向けの動画編集サービスがボリビアから提供されている以上、ボリビア居住者と判定される可能性がある。この結果は、登記上の所在地がボリビアに存在しない場合や、実質的管理支配地がなくとも変わらない。

Gabriella Erdős (Associate Professor at the University of Budapest, Hungary)

コロンビアでは、事業の実質的管理地（place of effective management）の定義改正により、従来の「上級管理層（senior management）」という語句が削除され、会社の活動や意思決定があっても、それが必ずしも会社全体の行為（company-wide action）を意味するわけではないと解釈されている。また、グローバル会議のような一度限りの出来事があっても、それのみでは place of effective management が成立しないとするルーリングが存在する。たとえその場で戦略的意思決定が行われても、実質的管理地の成立には直結しないという考え方である。

本事例では、CEO がコロンビア居住で経営判断に影響を与えている場合、一定のリスクがある。実務上は、会議の継続性と実質的影響の有無が鍵となる。

Prof. Philip Baker (University of Oxford, United Kingdom)

このケースでは、経営幹部５名は英国居住者である。英国の法人居住地判定には二つの基準がある。第一は設立地基準で、1980 年代に導入された比較的新しい基準である。第二は、それ以前からある英米法上の中央管理支配基準（common law test of central management and control）で、個人課税の立法を裁判所が法人に適用する形で発展した。現在でも、100 年以上前の De Beers Consolidated Mines Ltd 事件（注）を参照することがある。同事件が示したのは、「事業の戦略的方針（strategic direction of the business）に関する意思決定がどこで行われているか」という視点である。日常的な意思決定（例：「今週ウィジェットを何個生産するか」）ではなく、戦略レベルの決定（例：「ウィジェットの製造をやめ別製品に移行すべきか」）が対象となる。通常、中央管理支配（central management and control）は取締役会の開催地にあるとされるが、取締役会が戦略的決定を行っていない場合は例外となる。もっとも、De Beers 事件当時のように取締役が一堂に会して議論していた時代とは異なり、現代ではオンライン会議や電子メールで意思決定が行われる。このような手段だけで管理支配の中心が英国に所在すると言えるのだろうか。

(注) De Beers Consolidated Mines Ltd v Howe 1906 AC 455（**英国上院**）

本件は、法人の居住地を判断する際の中核概念である「管理支配地（central management and control）」基準を確立した歴史的判例である。南アフリカでダイヤモンド採掘を行っていたデビアス社は、現地で操業する一方、ロンドンに本社を置き、取締役会を定期的に開催していた。株主・取締役の大半が英国居住者であり、資金調達・配当方針・役員選任など、企業の戦略的意思決定はすべてロンドンで行われていた。

英国歳入当局は同社を英国居住法人として課税したが、会社側は「事業の実体は南アフリカにある」と主張して争った。

上院（Lord Loreburn L.C.）は、「法人の居住地は、形式的な登記地ではなく、その事業の中央管理と支配が実際に行われている場所にある（the real business is carried on where the central management and control actually abides）」と判示し、ロンドンを居住地と認定した。

Narendra Kumar Jain (Chartered Accountant and Advocate, India)

2017 年改正以前は、会社がインドで設立されていれば居住者とされ、外国法人でも管理・支配（control and management）がインドのみに存在する場合はインド居住者とされていた。しかし「のみ

（only）」という限定により、取締役会を一度でも国外で開催すると非居住者と扱われ、ペーパーカンパニーが生じやすいという問題があったため、2017 年に実質的管理地（POEM：place of effective management）基準へ移行した。

POEM は中央管理支配基準（CMC：central management and control）に近く、その要素の多くを共有する。POEM が指すのは、企業の最高経営層が事業運営に関する重要かつ日常的な意思決定を行う場所であり、株主の意思決定の場所や決定の実施・監督の場所ではない。最終的には、企業全体として重要な経営判断が実質的にどこで行われているかが決定要素となる。

インド法は、企業の主要な商業上・経営上の意思決定が実質的に行われる場所を POEM と定義しており、2017 年 OECD コメンタリーなど国際基準に沿っている。また、インド歳入庁のガイダンスでは、会社が国外で事業活動を行い、取締役会の大半が国外で開催されている場合は非居住者となることを明確にしている。この「国外での事業活動」は、能動的所得と受動的所得の比率、インド国内に資産・従業員・給与コストの存否により判断される。VideoAdd 社については、インド国外で能動的事業を営む一方、取締役会の過半がインドで開催されている。したがって、主要な意思決定がどこで、誰によって行われているかを検討する必要があるが、執行役会が主要な意思決定を担い、本社がインドに所在し、C レベル幹部のうち２名がインド居住者である点を踏まえると、VideoAdd 社の POEM はインドにある可能性が高い。

４．「De facto management（事実上の経営）」と「Usurpation（さん奪）」

Gabriella Erdos (Associate Professor at the University of Budapest, Hungary)

会社の居住地は常に事実と程度の問題である。実質的管理地（place of effective management）を判断する際は、形式的な法的文書ではなく、実際の事実関係に基づいて判断すべきである。

「さん奪（usurpation）」とは、本来管理すべき法人の機関がその職務を行わず、他者が経営・管理を担っている場合を指す。これに対し「実質的な経営（real management）」では、経営者が必要な情報を入手し、会社の利益を踏まえて合理的な判断を行う。イングランドの 2000 年代初頭の Wood 事件（注）は、この「さん奪」を明確に説明している。すなわち「外部の者が意思決定を指図する状況」である。外部の助言や提案自体は問題ではないが、経営陣が事業上の利益や判断を考慮せず、外部の意向に機械的に従う場合はさん奪に該当する。両者は対極に位置するが、その中間にはさまざまな兆候がある。極端な例として、取締役が署名内容を理解しない「形式的承認（rubber stamping）」や専門知識やスキルの欠如、最低限の情報収集すら行わない場合も実質的な経営とは言えない。さらに、情報があり専門知識も備えているにもかかわらず、判断の妥当性を検討せず、検討したとしても結局は他者の意向に従うケースもある。このような場合、形式上は取締役が管理者だが、実態のある経営（real management）とは言えない。

(注) Wood v Holden (HMIT)2006EWCA Civ 26 **判決**

オランダ法人が英国資産の取得・譲渡スキームを実行した事案につき、HMRC は当該会社の central management and control（CMC）は英国に所在すると主張した。一方、裁判所は、英国側の親会社及び税務アドバイザーがスキームを立案し、オランダの取締役会はその提案に沿って決議していたが、取締役会がオランダで決議を行い、必要な情報を得て自ら判断していた点を重視し、親会社やアドバイザーが提案・助言・期待を示しただけでは「さん奪（usurpation）」には当たらないと判示した。すなわち、会社の機関が本来の職務を果たさず、外部者が意思決定を実質的に

指図し、取締役会が単なる形式的承認（rubber stamp）に陥っている場合にのみ、外部者による usurpation が認められ、CMC が外部者側に移転し得るとされた。

もっとも、「さん奪」を立証することは容易ではない。取締役ではなく他者が実際に会社を管理していることを、確実な証拠によって示さなければならないからである。すなわち、(i)取締役が管理していない、(ii)別の人物が管理している、(iii)その人物が誰か、を明確に立証する必要がある。

管理の場所（place of management）の判断は、取引の目的とは無関係であり、取引や組織再編に租税回避の意図があるかどうかは問題ではない。実質的管理地を決定する目的は、二つの国が競合的に課税権を主張する場合に、どちらが無制限の課税権を持つかを確定することにある。

Narendra Kumar Jain (Chartered Accountant and Advocate, India)

インドには人形劇（puppet dance）という伝統芸能があり、背後で演者が人形を操る。事実上の経営（de facto management）はこれに似ており、取締役は「ゴム印（rubber stamps）」を押すだけで、背後で糸を引く者が実際の支配をしている。

結局、中央管理支配基準（CMC）も実質的管理基準（POEM）も、本質的には事実認定であり、最終的な判断は事実分析に基づく。分析の結果、支配株主や親会社が政策決定や取引判断を実質的に主導していると認められるなら、その所在地が最高経営管理地となる。

インド法においても取締役会が本来の権限を行使せず傍観し、その権限をインド国内の親会社やインド居住の支配株主などが事実上行使している場合、その会社はインド居住者とみなされ得る。もっとも、これはグローバル方針に沿った通常のグループ・マネジメントとは異なる。インド最高裁は Vodafone 事件で、子会社が親会社の方針に従っていても、それだけでは子会社の意思決定を親会社が行っていることにはならないと述べている。インド居住と評価される境目は、取締役会が実質的に親会社の下位機関になった場合である。たとえば、インドの統括会社が外国子会社の HR・IT を監督していても、それだけで外国子会社の居住地や POEM がインドにあるとはいえない。事実上の経営が成立するには、外部の支配によって取締役会の意思決定能力が実質的に奪われ、自律性と中核機能が失われていることを立証する必要がある。つまり、取締役が完全に「操り人形」と化していることを示さなければならない。

Prof. Omri Marian (University of California, Irvine, United States)

米国の居住判定は形式主義が極めて強く、国際税務ストラクチャリングにも高い柔軟性がある。米国の居住地課税を回避したい場合、他国で法人を設立・又は他国に移転すればよい。本件では支配権が 100%移転しているため、移転によるインバージョン防止規定も適用されない。

また、1997 年の「チェック・ザ・ボックス規則」により、納税者は法人課税かパススルー課税かを自由に選択できる。逆に、FDII（改正後 FDDEI）など知的財産所得に対する軽減税率を享受する目的で、米国居住を「選択」することも可能である。こうした形式的アプローチは確実性と単純性を提供しているように見えるが、居住地課税が実質的に「選択制」になっているため、それを補足する形で（濫用防止対策として）インバージョン防止規定や租税条約の LOB 条項といった各種実体要件が導入され、かえって複雑性が増している。ほぼすべての租税条約に LOB 条項が置かれ、その中には「中央管理支配地（central management and control）」に関する基準も含まれるが、明確なガイダンスはない。

Trudy Muscat (Senior Lawyer, Malta)

企業はどのようにして居住地認定リスクを軽減すべきだろうか。

① **第一に、ローカル・ガバナンスの確立である。**

居住地国に取締役を置き、取締役会を現地開催するのは、戦略的意思決定がその国で行われていることを示すためである。取締役は独立性を保ち、情報に基づき、現地で出席し、自ら判断できる「実在する取締役」でなければならない。そのため、議事録の同時作成や「自動的承認（rubber stamping）」の回避が不可欠である。税務当局は形式ではなく、実際に誰が管理支配しているかを重視する。

② **第二に、経済的実体の確保である。**

単なる郵便受けや登記住所では不十分で、現地で業務を統括する上級管理職、現地の意思決定者、実際の給与支払を伴う必要がある。さらに、損益計算書、契約書、銀行記録などが実際の活動と整合していることが求められる。特にPOEM基準を採用する当局は、経済的実体が申告上の管理地と一致しているかを詳細に確認する。

③ **第三に、コミュニケーションとコントロールの経路である。**

メールや通話、承認プロセスを居住地国経由にすることで、外国での意思決定を避けようとする企業は多いが、より安全なのは透明性と実質的管理の両立である。国外からの指示を最小限にし、現地承認を実質化し、意思決定を裏付けるログやカレンダーを保持するべきである。リモートで協働が必要な場合は、権限委譲や協議プロセスを明確にし、即時に文書化する必要がある。

④ **最後に、実務的リスク管理である。**

居住地デューデリジェンスを定期的に行い、調査後に証拠を探すのではなく、平時から同時記録を維持するべきである。また、明確な委任マトリクス（delegation matrices）を整備し、戦略的決定には現地での署名・承認を求め、その根拠となる文書を保存する。

こうした戦略の目的は「実在し、立証可能な実体（defensible substance）」を構築することであり、虚構を作ることではない。ガバナンス、組織、人員、記録、意思決定プロセスを一貫させることで、居住地をめぐる紛争リスクを最小化できる。

Carmel Peters (Inland Revenue, New Zealand; Co-Chair of OECD WP 1)

ニュージーランドと豪州は、2017年に多国間協定（MLI）を通じて両国間の租税条約を改正し、これに合わせて両国の権限ある当局間で、タイブレーカー規定の運用方法を定めた合意文書（注）を締結した。この合意に基づき、対象となる納税者が自らの判断により合理的に「豪州居住者」又は「ニュージーランド居住者」と自己判定した場合、両国の主管当局がその判定を尊重するという原則を定めている。ただし、この合意が適用されるためには、年間会計所得が２億5,000万豪ドル以上であること、受動的所得が20%を超えないこと、良好なコンプライアンス実績を有することが必要である。この合意は両国間条約の相互協議合意としての法的地位を有する。

(注) 豪州・ニュージーランド間のMLI第４条⑴の運用方針

両国は、法人の居住地が重複する事例に関し、以下のような取決めを締結し、公表している。

① POEM（Place of Effective Management）が一方の国に明確に存在し、他方で重要な経営判断や取締役会活動が行われていない場合は、当局の異議がない限り、自己判定（self-

assessment）により居住地を確定できる。

② POEM が明確でない場合には、両国主管当局が協議し、次の要素を総合的に考慮して居住地を決定する：

- 会社の設立国（place of incorporation）
- 取締役会の所在地・開催地及び意思決定の実質的な場所
- 上級経営者（senior executives）の所在と実際の指揮系統
- 会計・財務管理（accounting and treasury functions）の実施地
- 日常的な管理・統制の所在（日々の経営管理がどの国で行われているか）
- 関連会社やグループ内の管理構造との関係

③ これらを踏まえても合意に至らない場合には、租税条約上の特典は付与されない。

(Inland Revenue & Australian Taxation Office, Administrative Approach for the Application of Article 4(1) of the MLI by Australia and New Zealand (2019))

５．企業側のリスク低減策とまとめ

Sebastián de Buc (Global Head of Tax at Unilever, Netherlands)

多国籍企業の経験からいえば、法人居住地リスクは常に現実的な問題であり、最も注意を払う分野の一つである。各国が居住地を独自かつ拡張的に解釈すると、同一企業が複数国で同時に居住認定され、二重課税のリスクが生じる。

これを避けるため、企業は３つの柱からなる管理体制を構築している。

① マネジメントと実質の整合性の確保

経営陣の所在を明確にし、取締役会・経営判断の場所を統一する。役員の出張やリモート勤務は原則本社承認制とし、重要な決定がどの国で行われたかを必ず文書化する。

② ガバナンス体制の強化

取締役会の開催地、議事録、署名、会議参加者の実在を厳格に確認する。オンライン会議でも接続ログや発言記録を残す。特に議事録は税務調査で最も重視される資料の一つであり、法的証拠として一貫した形に整えることが不可欠である。

③ 法令遵守の一体性の確保

税務登録、源泉徴収、移転価格文書を居住地国と整合させ、実際の経営活動と法的住所が乖離しないようにする。居住地リスクは PE 認定や移転価格課税とも密接に関係するため、条約適用上の位置づけを踏まえた包括的管理が必要である。実務では、税務リスク最小化のため社内マニュアルを整備し、役員・従業員全員が遵守できる体制を採っている。

Pasquale Pistone (Academic Chairman of IBFD, Italy)

かつて法人居住地は「登記地」や「管理地」といった二元的な枠組みで整理できたが、現在では、意思決定の分散化、リモートワーク、クラウド技術の普及により、居住地は空間的にも概念的にも曖昧になっている。各国は課税権確保のため独自の拡張的基準を導入しているが、その結果、法的確実性が損なわれ、わずかな事実関係の差で複数国から居住認定を受ける事態が生じている。この状況こそ、国際的調和の必要性を示すものであり、OECD モデル条約第４条３項の改正、MAP の整備、各国法の調和的運用を通じ、より予測可能な枠組みを構築することが求められる。

６．二重居住の現状と課題

João Félix Pinto Nogueira (Portugal)

10～15 年前、二重居住が深刻な問題になると予想した人はほとんどいなかった。当時はリスクとして認識すらされていなかった。しかし今日では、多国籍企業は容易に二重・多重居住を引き起こし得る。これは国際間に限らず、カナダ、フランス、スイス、スペインのように連邦制・自治州制度を採る国では、国内でも生じ得る。

租税条約で用いられてきた基準は、(i) 実質的管理地（POEM）、(ii) 相互協議基準の２つである。前者は依然支配的だが、「どの意思決定を基準にするのか」、「何が主要決定か」、「どの取締役会を見るべきか」、「二層ガバナンスをどう扱うか」など、実務上の不明確性が多い。一方、MAP は 2017 年改訂版 OECD モデル条約と BEPS 多国間協定（MLI）を契機に急速に普及したが、実質的にはタイブレーカー（居住者振分け規定）ではなく、交渉枠組みにすぎない。税務当局は拘束力のある法的基準なしに自由裁量で合意でき、透明性・一貫性に乏しい。結果として、税務当局は「法の執行者」から「政策形成者・交渉者」へと役割が変質し、多大なリソースを消耗している。

極端な例として、仮に二国の当局が「A～J 社は自国、K～Z 社は相手国」と便宜的に割り振ったとしよう。納税者は自社がどの国の居住者とされたのか理由を知らされず、司法審査にも進みにくく、仮に違法であっても救済手段を失う。

また、仮に「顧客が企業にアプローチする場所（where the clients approach the company）」を居住地判定基準とすることを想定すると、多くの人は「不適切」と判断するだろうが、実際には、顧客接点や事業拠点を基準に MAP を運用する当局も存在する。これらは実質的に源泉ルールに近く、居住概念が源泉概念と融合しつつある。

さらに、MAP の合意結果を国内法にも反映させ、勝者総取り（winner-take-all）方式を採る国もある。タイブレーカーで負けた国は、当該企業を国内法上も非居住者と扱う。こうして MAP は、条約上の人的ネクサスだけでなく、全世界所得課税の帰属まで左右する枠組みとなりつつある。これは議会による立法ではなく、閉鎖的で不透明な行政交渉の産物である。

結論として、条約が本来提供すべきだった明確性は失われつつあり、むしろ複雑性を増大させている。いまこそ、根本的な再検討が必要である。

７．POEM（Place of Effective Management）基準の実態と問題点

Narendra Kumar Jain (Chartered Accountant and Advocate, India)

POEM は、今日でも条約レベルで二重居住を解決する主要基準として用いられているが、その定義には一貫した合意がなく、むしろ OECD コメンタリーの改訂が混乱を深めてきた。1992 年以前のコメンタリーは、英国法に近い考え方を採り「管理・支配（control and management）」が行われる場所を実質的管理地と位置づけていた。2000 年改訂では初めて明確な定義が示され、POEM は「法人全体の事業に関する主要な経営上・商業上の意思決定（key management and commercial decisions）が実質的に行われる場所」とされ、通常は取締役会など最上級管理層が関与すると説明された。しかし 2008 年改訂では方針転換が行われ、「上級管理職」・「取締役会」の文言が削除され、2017 年までの期間は「主要な経営上及び商業上の意思決定」という抽象的表現のみが残された。さらに 2017 年

にはこの表現すら削除された。POEM をめぐる歴史は、明確化ではなく曖昧化と混乱へ向かう過程であったといえる。

2017 年以前の定義に基づけば、POEM は「法人全体の主要な経営上・商業上の意思決定が実質的に行われる物理的な場所」であり、仮想的な場ではなく特定できる現実の場所を対象とする。ここでいう意思決定は日常的業務ではなく、戦略・政策レベルの判断であり、支店等の一部ではなく法人全体を対象とする。OECD モデル条約コメンタリー（注）は、POEM 判定において考慮すべき要素として、取締役会の開催場所、C レベル役員の居住地、本社所在地などを挙げている。興味深いのは、最後に「条約の不適切な利用」を防ぐ観点が含まれている点で、租税回避防止が POEM の判断要素といえるかには疑問が残る。POEM は事実と状況を総合的に評価する実質基準（test of substance）であり、実体こそがタイブレーカーの核心である。

(注)【OECD モデル租税条約 (2017 年版)・第４条３項コメンタリー・パラ 24. 1 (抜粋)】

24. 1　Competent authorities having to apply paragraph　3　would be expected to take account of various factors, such as where the meetings of the person's board of directors or equivalent body are usually held, where the chief executive officer and other senior executives usually carry on their activities, where the senior day-to-day management of the person is carried on, where the person's headquarters are located, which country's laws govern the legal status of the person, where its accounting records are kept, whether determining that the legal person is a resident of one of the Contracting States but not of the other for the purpose of the Convention would carry the risk of an improper use of the provisions of the Convention etc.

Gabriella Erdos (Associate Professor at the University of Budapest, Hungary)

ハンガリーにおける POEM の実務運用について述べる。まず、法人税法には実質的管理地（POEM）や実質的管理（effective management）の明確な定義が存在しない。ハンガリーの居住者判定は会社法の影響が強く、法人税法では課税主体が網羅的に規定されている。そのため、法人税法上は管理の場所（place of management）に関係なく、ハンガリーの会社形態はすべて居住者とされる。これに対し、外国法人の扱いは異なり、外国法人の経営がハンガリーで行われている場合は、ハンガリー居住者と認定され得る。しかし実務では明文定義がないため、複数の判断要素（clues）を手掛かりに運用されている。例として、租税回避防止規定は「単なる登記住所では居住地を構成しない」と明示し、会社の実際の活動場所を重視する。また重要な手掛かりとして、ハンガリーが 2017 年以前の OECD モデル条約に付した留保があり、実質的管理地とは日常的な経営管理（day-to-day management）が行われる場所であり、主要な経営機能に関係すると明言している。つまりハンガリーでは、POEM を戦略的意思決定よりも、日常的な経営判断の場所に重点を置いて解釈・運用している点が特徴である。

Asma Charmi (Executive Partner at Forvis Mazars, Morocco)

アフリカ諸国の多くは、国内法上、法人居住地を設立地としている。一方で、租税条約レベルでは OECD モデルと UN モデルを参照し、住所・居住といった従来の連結基準（connectivity criteria）を用いる国が多いが、これらの概念は国内法に明確な定義がないことが一般的である。加えて、一部の国は UN モデル寄りの立場を採り、第４条１項で法人居住地を設立地基準と明示した条約を締結している。ナイジェリアやモロッコが、マリ、日本、スロベニア、ガーナなどと結んだ条約がその典型である。

二重居住の問題では、従来通り POEM が主要なタイブレーカーとして用いられているが、近年は MAP を明示的に採用する条約も増加している。チュニジアとカナダ、カナダとコートジボワール、モロッコとザンビアの条約がその例である。アフリカ域内、特に領土主義原則を採用する北西アフリカ諸国では、フランスの判例が実務上参照される。代表的なのが Wagons-Lits 事件で、フランス行政最高裁（Conseil d'État）は、取締役会がベルギーで開催されていたにもかかわらず、開催地はあくまで参考要素にすぎず、他の事実関係から異なる結論が導かれ得ると判示した。すなわち、POEM は、形式基準ではなく、全体の事実関係と日常的経営活動に基づいて判断すべきであるとされた。同様に、Testepool 事件でも、主要契約の締結地と戦略的意思決定の実施地がいずれもフランスであったことから、ルクセンブルク法人がフランス居住と認定された。これらの判例は、POEM 判断では取締役会レベルに限らず、企業の重要な意思決定をどこで準備・計画・実行しているかが核心であることを明確に示している。

【Wagons-Lits 事件】：Compagnie Internationale des Wagons-Lits et du Tourisme 事件 2016 年３月７日判決 最高裁（Conseil d'État）

ベルギーに本社を置く Wagons-Lits 社が、フランス国内に支店を有しつつ、グループ持株会社としての管理・統括機能を実質的にフランスで遂行していた事案である。フランス税務当局は、同社がフランス企業 Accor SA の傘下で実質的に統合経営されており、その経営判断・財務・人事・法務などの中枢機能がフランス側に集中しているとして、同社の実質的管理本部（siège de direction effective）がフランスに所在すると認定し、課税した。

フランス行政最高裁は、取締役会（conseil d'administration）の開催地は実質的管理本部を判断する一要素にすぎず、企業全体の意思決定や経営の指揮が現実にどこで行われているかを基準に判断すべきと判示した。本件では、①会計・資金管理・人事・法務などの支援機能及び内部統括サービス契約がすべてフランス側に所在していたこと、②ベルギー本社不動産の売却後にベルギー国内での再設置計画が存在せず、実務上の拠点がフランスに移行していたこと、③戦略的意思決定がベルギーの取締役会ではなくパリで行われていたことから、裁判所は同社の経営中枢（centre de décision économique）がフランスに移転していたと認定し、その活動を「フランスにおける事業運営（entreprise exploitée en France）」に該当するとして、フランス課税を妥当と判断した。

【Testepool 事件】：Société Testepool 事件 2011 年６月８日判決 最高裁判所（Conseil d'État）

ルクセンブルクに本社を置く Testepool SA が、フランス居住者２名を株主とし、ルクセンブルクに形式的な事務所と職員を置いていたものの、主要契約の締結及び戦略的意思決定がフランス国内で行われていたため、フランス税務当局が同社をフランス居住法人と認定した事案である。

フランス行政最高裁は、実質的管理本部（siège de direction effective）は「経営及び管理に関する最も重要な意思決定が実際に行われている場所」に所在するとし、形式的な取締役会開催地に依拠するのではなく、全体の事実関係と日常的経営実態を基準に判断すべきと判示した。主要契約の締結地や経営戦略決定地がフランスにあることを重視し、Testepool SA（ルクセンブルク法人）はフランス居住とみなされると判断した。

Sebastiaan de Buck (Global Head of Tax at Unilever, Netherlands)

国境を越える合併では、統合後の法人の居住地に関して、いくつかの論点が生じる。

① **二重居住のリスク**
関係国が異なる居住判定基準を用いる場合、両方の基準が同時に適用され、合併法人が二重居住に直面する可能性がある。

② **条約上のタイブレーカー問題**
2017 年以降の OECD モデルにより MAP が導入された結果、居住地の確定が長期化し不確実性が高まることがある。ただし、オランダ・英国条約では平均６か月以内に解決されるため、必ずしも長期化するわけではない。

③ **恒久的施設に関する問題**
合併により法人が統合された際、消滅法人が存在した国で、その所在地が合併後も PE と扱われ得るかが論点となる。

④ PMI（post-merger integration）**の検討**
合併後、経営陣や資産、意思決定、業務機能がどこへ移転したかを踏まえて、新しいガバナンス体制を再構築する必要がある。

⑤ **租税回避防止規制（例：インバージョン規制）への留意**
租税回避防止規定が適用され得るため、その影響を事前に確認する必要がある。

８．MAP によるタイブレーカールールの限界と課題

以下、ロールプレイによって、MAP による解決の限界と課題を提示する。

（Sebastian：企業税務責任者）
私たちは、豪州とボリビアの双方から居住認定を受けており、長期にわたって二重居住問題が続いている。相互協議で解決したいが、(i) 手続の不透明さ、(ii) 合意が遡及するのか不明な点、(iii) MAP 結果の拘束力、の３点を懸念している。

（Carmel Peters：豪州税務当局）
私たちの見解は明確だ。A 氏は豪州居住者で議決権を事実上支配し、主要な意思決定も豪州で行われていることから、POEM は豪州にあると判断する。

（Asma Charmi：ボリビア税務当局）
ボリビアでは形式より実質を重視しており、国内で提供されている本質的業務に課税権がある。ただし、豪州との租税条約がなく、MAP は現実的ではない。仮に条約があっても、行政能力や制度差のため、処理は非常に長期化し、他国では 20～75 か月かかっている。

（Omri Marian：コロンビア／米国税務当局）
コロンビアとしては、COO が常駐し、戦略会議も行われている以上、居住認定の余地がある。しかし、ボリビア・豪州・コロンビアのいずれとも条約関係がなく、MAP の実績もない。米国側からは、設立地主義を採用しており、二重居住法人への条約恩典は否認する方針で、2016 年米国モデルにも明記されている。

（Sebastian：企業税務責任者）
結局、ある国は全世界所得課税を主張し、別の国は源泉地課税を主張し、他の国は「関心がない」と言いつつ関与してくる。この混乱の中で、どう手続を進めるか、これが最大の課題だ。

Prof. Philip Baker (University of Oxford, United Kingdom)

現行 OECD モデル条約第４条３項は、実質的管理地や設立地などの要素を考慮しつつ、最終的に相互協議で条約上の居住地を決める仕組みを採っているが、この規定こそが、先ほどのロールプレイで見たような混乱を招く主要因である。

この問題に対応するため、代替となる条文案を提示したい。この案は、個人居住者について段階的なタイブレーカーを定める第４条２項（恒久的住居→利害関係の中心→常用の住居→国籍→相互協議）を参考に、法人向けに同様の多段階構造を構築したものである。

- 第一段階は「日常的経営管理（day-to-day management）」で、企業の実務的判断が日々どこで行われているかを基準とする。ここでは「place of effective management」という用語はすでに複数国の国内法で居住判定基準として用いられており、条約文言としては混乱を招くおそれがあるため使用していない。
- この日常的経営管理地が特定できない場合は、第二段階として「本社所在地」を参照する。
- それでも特定できない、あるいは本社が複数国にまたがるケースでは、第三段階として「設立地（place of incorporation）」を判断基準とする。
- もっとも、法人が二重設立・第三国設立である可能性もあるため、最終段階として相互協議に委ねる点は現行と同様である。

この案は、明確な判断順序を示すことで、現行条文より実務的な明確性を提供できると思う。

Prof. Pasquale Pistone (Academic Chairman of IBFD, Italy)

フランス語圏で注意すべき点は、「gestion courante」という語が、法人版タイブレーカーの要素として用いられることである。これは「day-to-day management」に相当するもので、「daily management」と同義ではない。フランス語を用いる国々では、この用語に異なる解釈が生じ得る点に留意する必要がある。

Prof. Philip Baker (University of Oxford, United Kingdom)

「毎日（daily）」ではなく、「日常的（day-to-day）」なのだ。両者には本質的な差異がある。

Prof. Omri Marian (University of California, Irvine, United States)

もしフィリップ案が採択されれば、結果として米国型アプローチに大きく近づくと考える。法人について「単一の管理地」を特定できない場合、日常的経営活動（day-to-day activities）を一国に特定することも同様に難しく、本社所在地も一義的に定まらないことが多い。その結果、最終的には設立地基準に依拠せざるを得ず、両国に設立されているといった例外的状況でもない限り、相互協議にまで至るケースはほぼなくなるためである。

Prof. João Pinto Nogueira (Portuguese Catholic University, Portugal)

今回の作業で最も痛感したことは、法人居住の「不確実性」である。各国の報告書や文献を読み込んでも経験豊富な専門家でさえ、個別事案の居住地を事前に確定できない現実に直面している。

居住地は課税権の人的適用範囲を定める根本概念であり、本来は議会が明確かつ厳格な法律として規定すべきであるが、その判断が行政や司法に委ねられている現状は、権力分立の観点から大きな問題を抱える。また、納税者は自らの居住地を予見可能に把握できなければならない。ドイツが重視する「決定可能性（determinability）」は、グローバル化・デジタル化が進んだ今日の納税者にと

って、実際には成り立っていない。さらに、「どこで経営が行われているか」という抽象的基準だけで、複数の国から全世界所得課税の対象とされるのは過度であり、租税回避防止だけでは正当化できない。また、相互協議基準の導入により、明確なルールは交渉依存の不透明な枠組みに置き換えられ、納税者はどの基準がいつ適用されるかすら把握できない。結論として、税制には明確性（certainty）が不可欠である。国内法と租税条約の双方で立法改革が求められており、居住地判定は予測可能・一貫的・透明であるべきである。

Prof. Omri Marian (University of California, Irvine, United States)

現代の多国籍企業を特徴づけるのは、徹底した分散化である。企業が一国に明確な「アイデンティティ」を持つという発想はすでに現実と乖離しており、居住地を国際課税の基礎的な管轄基準とすること自体、政策的な合理性を失っている。いま求められるのは、法人居住に依拠する課税モデルを見直し、新しい枠組みへ移行することである。

Gabriella Erdős (Associate Professor at the University of Budapest, Hungary)

居住概念は 100 年以上前に形成された古い枠組みで、過度に物理的存在に依拠しており、デジタル化・グローバル化した経済の複雑性を十分に反映できていない。しかし同時に、租税条約体系の中核をなすのが居住概念であり、条約が存続する限り、この概念も残り続けるであろう。

Prof. Philip Baker (University of Oxford, United Kingdom)

法人居住という概念はもはや意味をなさない。自然人には居住地があるが、法人は所得を各国の「源泉（source）」から得ているのであり、今後は源泉課税に重点を移すべきである。もちろんそれは条約制度との整合性に課題を生じさせる。しかし、それこそが多数の条約を迅速に改訂する「ファストトラック方式（fast-track instruments）」の出番である。

Trudy Muscat (Senior Lawyer, Malta)

居住地概念が物理的所在に依存し続ける限り、デジタル化と国際化の進展に伴う法人課税上の不確実性は避けられないが、現行の枠組みが変わらない以上、各国は実務の最適化と当局権限の整備を進め、居住地に関する紛争リスクを可能な限り抑える努力を続ける必要がある。

Carmel Peters (Inland Revenue, New Zealand)

法人は人間によって運営されている。したがって、私は実質的管理地（POEM）をまだ手放すべきではないと考えている。企業の「意思決定の中心（controlling mind）」がどこにあるかを見極めることこそ重要であり、POEM の再評価を求めたい。

Sebastiaan Buck (Global Head of Tax at Unilever, Netherlands)

最大の論点は「制度を根本的に作り直すべきか」である。より客観的で段階的なタイブレーカー規定が必要か、各国間の協調をいかに強化するかという点に集約される。デジタル化とグローバル化が進む中、公平性と実効性を備えた新たな国際課税の枠組みを構築することが求められている。

Asma Charmi (Executive Partner at Forvis Mazars, Morocco)

居住地は依然として国際課税の基本概念であり、その重要性は失われていないが、現在の制度は多くの課題を抱えている。したがって、居住地を判定する概念的枠組みは、明確性・公平性・予見可能性を確保する方向で再設計されるべきである。そのためには、戦略的意思決定が継続的に行われる場所（habitual and regular place where strategic decisions are prepared, made, and implemented）に焦点を当てた明確な立法的ガイダンスを設けることが不可欠である。

Narendra Kumar Jain (Chartered Accountant and Advocate, India)

租税体系において、居住地と源泉は「経糸と緯糸（warp and weft）」のように不可分であり、源泉概念が居住概念に依拠する場面も少なくない。技術革新や各国の課税範囲の拡大により居住概念は挑戦を受けているものの、決して崩壊したわけではなく、今日でも重要な役割を担っている。今後必要なのは制度の放棄ではなく、居住概念の調和である。二重居住の問題は、より客観的なタイブレーカー規定によって解決されるべきであり、各国当局は全世界課税を過度に弱めることなく、公正性と衡平を確保する冷静な判断を維持しなければならない。

Pasquale Pistone (Academic Chairman of IBFD, Italy)

本日のセッションの結論として、私の見解を簡潔に述べたい。

第１に、人的ネクサスは、企業の租税回避行動への対応として各国が拡張してきた。理解しうる流れではあるが、課税範囲が過度に広がり、新たなリスクを生んでいる。第２に、事実上の経営（de facto management）では、統治構造と意思決定の境界が曖昧化しており、企業の戦略を守るためにも、納税者の権利を確保するためにも、証拠管理が決定的に重要になっている。また、POEM のタイブレーカーとしての機能は、もはや十分に機能していない。相互協議に依存し過ぎれば、各国当局が事案ごとに判断する体制となり、業務負荷が増し、判断の一貫性も確保しにくい。ゆえに、事前に予測可能で客観的な基準を設ける必要がある。

セミナーA：Pillar 2 の実装と既存制度の再構築（Decluttering）

１．世界における Pillar 2 実施状況

⑴　概要

Prof. Joachim Englisch (University of Münster, Germany)

本セミナーは、Pillar 2 の実施・法人税制度の再構築（decluttering）を主題とするものである。私はドイツの税法学者であり、構想段階から Pillar 2 に関する研究を行っている。

本日は、Pillar 2 や G7 合意案の妥当性そのものを根本的に問い直すものではない。対象となる多国籍企業、税務当局、各国政府が直面する政策上の課題及び実施上の課題に焦点を当てる。これらの論点を検討するために、本日は、政府関係者、実務家のほか、OECD から Pillar 2 の実務と政策に精通した優れた専門家が集まっている。

本セッションは３部構成で進める。第１部では立法上の実施に関する問題、特に G7 の妥協案に関

する最終的な合意の問題を中心に、第２部では多国籍企業及び税務当局が現場で直面する実務的課題を扱い、第３部では法人税制度の decluttering に関する結論をまとめる。

⑵　世界における Pillar 2 実施状況

Barbara Angus (EY Global Tax Policy Leader, USA)

最初に Pillar 2 の導入状況を整理したい。現在までに、約 55 の法域が Pillar 2 のいずれかの要素を導入済みである。最初に制定したのは 2022 年末の韓国で、2023 年を通じて各国で立法作業が急速に進み、2024 年に入っても導入の流れは続いている。導入状況には地域的な偏りがあり、IIR と UTPR の双方を導入している国は 33 法域であるが、うち 22 は EU 加盟国である。欧州ではドイツや英国などで導入が進み、アジア太平洋では韓国、日本、豪州、ニュージーランドなどがこれに続いている。IIR 又は UTPR のいずれかを導入している国は 46 法域に上る。UTPR を導入している国はすべて IIR も導入しており、IIR のみを採用している国が 13 ある。

国内ミニマム税（Domestic Minimum Tax）のみを導入している法域は９あり、IIR 又は UTPR を有するが国内ミニマム税を有しない法域が少数存在する。ほとんどの国内ミニマム税は自己認証プロセスを経て、IF の中央記録に登録されている。

米国は最初にグローバル・ミニマム課税制度を導入した国であり、中国、インド、多くのアフリカ諸国は、現時点で Pillar 2 関連の立法の動きは見られない。

２．side-by-side アプローチと米国税制（GILTI 等）との整合性

⑴　OECD 構想と GILTI 制度との関係

John Peterson (Head of Division for Cross Border and International Taxation, OECD)

G7 提案に関する最終的な合意については、現在も交渉が進行しており、各国の立場に言及したり、side-by-side アプローチに関して最終的にどのような結論になるのか推測したりすることは避けたい。本日は、side-by-side アプローチを構築する上で考慮すべき要素と、それがグローバル・ミニマム課税（GMT）全体の制度設計に与える影響を説明する。

まず、GMT は各国及び多国籍企業に対し、「低税率が許容される範囲とは何か」という従来の期待値そのものを再定義するものである点が重要である。これは、所得が発生する源泉地国が、その超過利益を最低税率で課税できる権限と誘因の両方を持つという状況を意図的に創出している。そして、米国がグローバル・ミニマム課税で示されているその基本的なアプローチに強く同意しているということを強調しておきたい。これは両政権を通じて一貫したテーマであり、米国との協働の中でうまく機能してきた。米国は高税率国であり、米国企業が低税率国に利益を移転し、それによってゆがみが生じることを望んでいない。

もう一つの重要な米国の立場は、既存の規則、特に GILTI（Global Intangible Low-Taxed Income、改正後 NCTI）が、ミニマム課税の目的を達成する上で十分に機能しているということである。これら米国の規則は、最低水準の課税を確保するのに十分な堅牢性（robustness）と包括性（comprehensiveness）を備えた制度で、side-by-side 方式は、米国にはすでにミニマム課税を実現する制度が存在しているという前提に立っており、新たにグローバル・ミニマム課税を適用することは重複的であり、コンプライアンスコストや過剰課税を増大させるものである。

このような米国のアプローチと姿勢を踏まえ、米国が G7 声明及び G20 コミュニケを通じて IF の

議論にこれを持ち込む中で、焦点となるのは、米国本社を有する多国籍企業（U.S.-headquartered MNEs）とその国外事業にある。ここで検討すべき論点は、国内・国外所得課税という観点から、米国が自国の制度が十分に堅牢で包括的な制度を有していると主張している根拠が何かという点であり、その根拠を一般化された適格性基準へと転換することができるのか、さらにその基準を満たす他の法域が存在するのか、という点である。すなわち、米国制度のどの主要要素が side-by-side アプローチの主張を推し進めているのか（what are the key elements of the US system that are driving this claim for a side-by-side approach）、それらを一般的な適格性基準に転換できるのか、米国以外に対象となる法域があるのか、という点に焦点が置かれる。

⑵　side-by-side アプローチの射程と実施メカニズム

side-by-side アプローチが米国本社企業に限定されるのか、同様の制度を有する他国本社企業にも及ぶのか、インバウンド取引にも適用されるのかという射程の問題も存在する。

解決策を実施するメカニズムとしては、GILTI 共存モデル（GILTI co-existence model）の議論があり、この議論は以前から存在していたが、既存の税制秩序に統合する形で制度を共存させる構想である。米国がすでに十分な課税水準を確保しているという前提に立てば、この仕組みは十分に強固な課税水準を立証できる法域に適用されるセーフハーバーとして機能することになる。さらに、QDMTT（Qualified Domestic Minimum Top-up Tax）の重要性が増している点も無視できない。

QDMTT の拡散は国際的に公平な競争条件の確保及び税源浸食リスクへの対応において極めて重要な要素となっている。side-by-side アプローチの下で生じ得る他の論点として、二重制度間の裁定取引を利用した租税回避の可能性にも留意する必要がある。制度の整合性と完全性（integrity）を確保する観点からも、この新しい枠組みを慎重に設計することが求められている。

⑶　side-by-side システム適格基準と技術的課題

Jorge Alberto Ferrerras (Spanish Ministry of Finance)

Pillar 2 を実施する際、既存の法規を修正せざるを得ない要素が生じることは当初から認識していたが、それを非常に短期間で対応しなければならないという点が大きな課題である。両制度が共存するためのルール、すなわち side-by-side システムの適格性（legibility）を確保するための規定を整備する必要がある。

合意に至ること自体が容易ではなく、実施や運用も困難である。side-by-side システムが複数の国に拡大すれば、状況はさらに複雑化する。各国の制度は異なるが、いずれも side-by-side システムとして認定されるための適格要件を満たす必要があり、その確認はレビュー・プロセスを通じて行われることになるだろう。さらに、関連する法令の改正には高度に技術的な詳細を含める必要があり、それを短期間で整備しなければならない。実施方法については、最終的な合意内容により異なる可能性があり、現時点では不確実である。ただし、仮にセーフハーバーを通じて合意が直接適用されるのであれば、実施は比較的容易となるだろう。いずれにしても、複雑な技術的要素を考慮に入れた制度設計が不可欠である。現在、我々は公平な競争条件を維持するため、交渉の中で均衡の取れたアプローチを模索しているが、IIR と UTPR の適用を停止するためのルールを整備する必要がある。しかし、同時に、QDMTT の適用可能性を妨げない形で行う必要がある。したがって、一般原則を定めるだけでは不十分で、side-by-side システムの適格基準、税率、CFC ルールの適用方法など、実務上の詳細な技術的詳細を規定に盛り込む必要があり、その際には BEPS リスクへの防御を確保

しつつ、QDMTT を採用することのメリットを維持しつつ短期間で行わなければならない。

Juan Carlos Pérez Peña (Tax Advisor and Pillar Two Expert, Mexico)

かつて議論された「GILTI 共存モデル」では、いわゆるサンドイッチ構造が問題となった。つまり、外国 MNE の下に米国中間親会社があり、その下に低税率子会社が存在する構造であった。当時の基本的な問題は、GILTI を IIR として扱うのか、CFC ルールとして扱うのかという点であった。最終的には CFC ルールとして扱われ、「GILTI が IIR に先行して適用される」ことになった。仮に GILTI が先に適用され、低税率法域の実効税率が 15%水準に達している場合、IIR 及び UTPR は適用されない。今回の side-by-side 構想でも、同様の技術的課題が浮上している。つまり、GILTI を IIR として扱うのか、CFC ルールとして扱うのかという点である。前回この問題を議論した際の問題は、外国本社企業が IIR を適用する場合、米国は GILTI を停止することができなかったという点である。IF がどういった提案を示すのかまだ分からないが、各国が抱える問題すべてに対する包括的な解決策でなければならない。

Barbara Angus (EY Global Tax Policy Leader, USA)

このセミナーでは「政策（policy）ではなく実施（implementation）についてのみ議論する。」という厳格な指示を受けているため、その方針を尊重したい。現在の side-by-side アプローチに関する議論は、Pillar 2 ルールが依然として流動的な段階で行われており、未だいずれの国も Pillar 2 が実際にどのように機能するかという運用経験がなく、意図したとおりに機能するかどうかは現時点では分からない。

また、米国制度と Pillar 2 との相互作用に対処する必要性は、長く議論されてきたものであり、新しい論点ではないが、問題は Pillar 2 が米国制度とは異なる仕組みでグローバル・ミニマム課税を実施しているため、両者の間に重複が生じる点である。政策目的は同じであっても、実務上は二重の制度と二重の計算負担が生じ、両者に差異があれば二重課税リスクが発生する。さらに、従来議論されてきた GILTI プッシュダウン（NCTI プッシュダウン）と呼ばれるルールは複雑で暫定的なものであり、米国企業の外国支店に対する米国課税に関して生じる類似の問題には対応していない。したがって、ブループリント以来、Pillar 2 が進化してきたことを踏まえると、当初の解決策は不十分だと思う。GILTI のみに焦点を当てることはあまりに狭すぎるため、今必要なのは米国の法人税制度全体を見ることであり、その解決策が計算にさらなる複雑性を加えないことが重要である。これまでの OECD の執行ガイダンス（administrative guidance）の複雑性の大部分は、米国制度と Pillar 2 制度との相互作用に対応するものであり、side-by-side 制度があれば、実施ガイダンス作成のための多くのリソースが解放されるだろう。

John Peterson (Head of Division for Cross Border and International Taxation, OECD)

side-by-side アプローチの２つ目の論点は、「Substance-based tax incentives」に関する検討である。とりわけ、米国の R&D 税額控除に現行ルールをどのように適用するのかという疑問が提起され、議論が続いてきたが、現在の side-by-side の文脈で一つの山場を迎えている。ここで重要なのは、適格還付税額控除（qualified refundable tax credits）の取扱いについての当初の合理性である。これらの控除額は最終的に現金で支払われる必要があるため、政府補助金に類似するという点、そして明確な会計処理が存在することから、当時の政策判断として魅力的だった。しかし現在では、米国だけでな

く複数の IF 加盟国が、この問題をより一般的な「実質ベースの税制優遇」全般に広げ、追加的な控除を認めるべきか検討すべきだという立場を示している。理論面を離れ、技術ルールを策定する段階になると、射程に含めるべき Substance-based tax incentives の類型を説明する理論が必要となるし、その規則を明確かつ中立的に機能させる必要がある。また、もう一つの課題はメカニズムだ。side-by-side 方式では、適格法域の制度が十分強固であることに基づくセーフハーバーが必要だという論理が働く。では、実質ベースのインセンティブに追加控除を導入するには、どのようなメカニズムが必要なのかという問題があるが、必ずしも明らかではない。

３．制度設計上の課題と恒久的セーフハーバー

⑴　追加的な簡素化措置

John Peterson (Head of Division for Cross Border and International Taxation, OECD)

ルールの設計と運用における簡素性はもともと重要な原則であり、移行期間 CbCR セーフハーバーの代替措置に関する作業は以前から続いてきたが、現在は side-by-side アプローチに関する議論に統合されている。米国 MNE に対して負担軽減措置を提供するのであれば、制度そのものが生み出す他の論点についても同程度の負担軽減措置を提供する必要がある。

我々は移行期間 CbCR セーフハーバーに代わる恒久的セーフハーバーに取り組んでいる。重要な論点の一つは、MNE が親会社の連結財務諸表を作成するために準備する「連結パッケージ」に基づく法域別データに依拠できるようにするという点である。GloBE 規則では企業単位の計算が必要だが、企業側としてはそれを避けたいという強い要望がある。したがって、このパッケージに基づいて GloBE ルール遵守に必要な基礎情報を決定できるようにする恒久的措置が提案されている。

もう一つの重要な要素は、親会社の連結財務会計基準に沿って、すべての法域別のパッケージを作成するという点である。もっとも、QDMTT を有し、ローカル会計基準を適用する法域においては、税務当局が自国基準と異なる親会社基準に精通している必要があるという課題がある。この点については、現在も協議中である。

さらに簡素化の重要要素として、モデルルールでは多くの調整が必要とされている一方、移行期間 CbCR セーフハーバーでは、調整が不足しており、15％を下回っていなくてもセーフハーバーに適合しないケースがある。恒久的セーフハーバーでは、必要な調整項目を最小限にとどめつつ、企業が追加調整を行える柔軟性を確保し、セーフハーバーに不適合となることを防ぐ設計にしている。また、５年リキャプチャー・ルールの対象となる繰延税金負債（DTL）の問題もあり、ETR 計算に含める DTL の範囲を、５年リキャプチャー・ルールの対象外の DTL に限定することで対応している。さらに、損失が生じている場合にもセーフハーバーや簡易的手法を利用したいという MNE の要望に応える必要があるため調整を進めている。また、後年度の税務更正が遡及的に GIR 計算へ影響しないようにする措置や「once out, always out」ルールではなく、年度ごとにセーフハーバー適用・不適用を可能とする措置も盛り込んでいる。

⑵　簡素化措置と企業側の視点

Thomas Quatrevalet (Group head of Tax, AirLiquide, France)

フランスには『アルルの女（L'Arlésienne）』という有名な戯曲があり、彼女はたびたび話題に上がるが一度も舞台上に登場しない。以来、フランスでは、話題に上るが実現しないものの比喩として

使われる。その意味で、恒久的セーフハーバーがようやく「登場」しそうだという話を聞けて嬉しく思う。これは Pillar 2 の実務運用に不可欠な簡素化措置である。実際、MNE の大多数にとって追加課税が発生する国はごく少数であり、その金額もグループ全体の法人税負担に比べると極めて重要性が乏しい。すでに公表されている年次報告書にも、top-up tax が「重要性がない（not material）」と明記されている例がある。

企業の立場から、恒久的セーフハーバーが実質的な簡素化となるために解決すべき点がある。

① 単なる Model Rules の light version ではあってはならない。調整項目は真に本質的なものに限定すべきであり、モデルルールの膨大な調整項目をすべて採用すべきではない。

② 最終親会社の連結財務諸表の GAAP をすべての法域で使用できるようにする必要がある。これにより、既存の報告プロセスをそのまま活用でき、現在の暫定セーフハーバーと同様の実務運用が可能となる。

③ PPA 会計や M&A 取引のほか、過年度の税額や所得が事後的に変動した場合の調整などに関する簡素化措置が必要である。これらはモデルルールの中でも最も複雑な部分であり、MNE がセーフハーバーを外れた場合でも簡素化措置が必要だ。

④ 損失法域や決算調整についても単純明快なルールを設ける必要がある。

⑤ セーフハーバー税率は 15%に引き下げるべきである。恒久的セーフハーバー案では追加的なセーフガードが導入されており、また、「once out, always out」ルールは廃止し、MNE が毎年セーフハーバー適用資格を判定できるようにすべきである。

さらに重要なのは、de minimis テスト及び routine profit テストを恒久的に設計することである。これらは法域で限定的な事業しか行っていない中小規模 MNE にとって極めて有用であり、現行の暫定セーフハーバーでも大きな効果を発揮している。他方で、恒久的セーフハーバーにはインテグリティ（整合性確保）ルールが導入される可能性があり、今後の議論を注視する必要がある。

また、この恒久的制度を各国が立法化するには時間を要するため、現行の暫定セーフハーバーを少なくとも１～２年延長し、各国税務当局が恒久的な簡素化措置を整備できるよう猶予期間を設けるべきである。これは MNE と税務当局の双方にとって膨大なデータ処理・申告負担を軽減するためにも不可欠である。

James Parent (Head of Group Tax, Nestlé, Switzerland)

Pillar 2 のルールは非常に複雑である。各国の会計基準、税法、グループ会計ルールを同時に整合させる必要があり、恒久的セーフハーバーはこの複雑性を軽減するための重要な仕組みだが、一時的な取引、単発の取引が発生し、５年間ずっとテストに合格していたとしても突然、恒久的セーフハーバーテストに不合格となる年が生じうる。つまり、恒久的セーフハーバーを導入しても、企業は常に「完全版ルール」を意識し続けなければならない。そのため、恒久的セーフハーバーにおける税率が 15%で設定されることを強く希望する。

４．多国籍企業における実務負担とコンプライアンスコスト

⑴　各国制度の相違と整合的実施の必要性

Jorge Ferreras (Deputy Director General for Tax Policy at the Spanish Ministry of Finance)

恒久的セーフハーバーは、GloBE ルールの実施から生じる問題を軽減し、紛争を減らすことにな

り、多国籍企業にとっては非常に重要な制度であるが万能薬ではない。その設計にあたっては、GloBEルールの根本要素をしっかりと取り込む必要があるが、発生し得るすべての事例に対応することは難しい。そのため、執行ガイダンスが極めて重要であり、できる限り明確に示されるべきである。現在、多くの部分では制度設計が進展しているが、依然として議論を要する論点が残されている。特に、インテグリティ・ルール（integrity rule）については、グループ間で合意を行い制度を濫用することを避けるための規則の策定が必要である。

Juan Carlos Pérez Peña (Tax Advisor and Pillar Two Expert, Mexico)

各国の法制度や運用慣行には相当の違いがあり、実施に大きく影響する。まず重要なのは、合意の技術的内容である。たとえば、side-by-side 合意がセーフハーバーとして反映される場合、それはモデルルール・パラ８．２（セーフハーバー規定）のような形で運用されるのか。また、substance-based incentives が別の形で制度化される場合、どのように国内法に導入するのか。第二に、各国の法体系の違いである。執行ガイダンスやコメンタリーを有効にするためには立法化が必要な国もあれば、それらを直接参照することができる法制度を有する国もある。この差異は、実施段階で極めて重要な影響を及ぼす。第三に、仮に同様の法体系を持つ国同士であっても、法令の起草様式（drafting style）が異なれば実施に影響を与えうる。例えば、一方の国には執行ガイダンスを直接参照できる「委任条項（enabling clause）」がある一方で、他方の国では必ず明文化が求められる。最後に二つの要素を挙げたい。一つは、どの機関が実施権限を持つかという点である。国によっては国会や議会の議決が必要であり、他の国では税務当局が実施主体となる場合もある。もう一つは、合意の適用時期であり、遡及適用されるのか、将来時点から適用かという点も重要である。

Barbara Angus (EY Global Tax Policy Leader, USA)

Pillar 2 は、極めて複雑なルールが IF レベルで策定・交渉・合意されている一方、それらは各国の国内法により任意に実施される。したがって Pillar 2 全体の構造は、各国が同じ結果を得られるように、規則の整合性と一貫性を必要としており、この整合性と一貫性を確保するためには、継続的な執行ガイダンスが不可欠である。しかし同時に、ガイダンスの実施手続は各国で大きく異なり、時間もかかり複雑であるため、ガイダンス自体が不整合を生む原因にもなっている。

最初のモデルルールとコメンタリーは各国の法制化開始前に公表されたが、その後のガイダンスは実施作業が開始された後に出された。実際、韓国は最初の導入国であり Pillar 2 規則を制定したが、それは QDMTT / CbCR セーフハーバーに関するガイダンスが公表された数日後であった。そして韓国にとってさらに複雑だったのは、EU 指令が公表され UTPR の実施時期に影響を及ぼしたのもその数日後であった。他の国々は、ガイダンスが公表されている最中に導入作業を進めていた。多くの国が 2023 年に集中的に立法し、2024 年までその動きが続いたため、各国がガイダンスの公表時点でどの段階にあったかによって、ガイダンスを制定前に規則へ組み込める場合もあれば、そうではない場合もあった。

各国の立法手続や法体系の違いは、モデルルールやガイダンスの実装方法に影響を及ぼしている。たとえば、ニュージーランドはモデルルールへの相互参照（cross-reference）方式を採用し、豪州は法律では骨格のみを定め、詳細は非立法的形式に委任し柔軟に対応している。また、カナダやスロベニアは IF 文書を動的参照（dynamic reference）することを明文化している。これに対し、静的参照（static reference）を採用する国では、改正作業を経なければ新ガイダンスを反映できない。日本は

ガイダンスを必ず法改正で取り込む必要がある。

現在の状況を見ると、2023 年に発行されたガイダンスに加え、2024・2025 年にもガイダンスが出されている。現在、後発ガイダンスを反映する改正を検討している国は約 12 か国あるが、それぞれ異なる段階にあり、異なる適用時期を用いている。自国の Pillar 2 規則の制定時点に遡って適用する国もあれば、完全に将来適用とし 2026 年から適用する国もある。さらに改正項目ごとに異なる適用時期を設定している国もある。つまり、複数国で Pillar 2 を適用しなければならない企業は、このすべてを把握し続けなければならず、各国の法制度を十分に理解する必要がある。

５．QDMTT の拡大と国際的調整メカニズム

⑴　QDMTT の拡大とその影響

Juan Carlos Pérez Peña (Tax Advisor and Pillar Two Expert, Mexico)

多くの国が QDMTT を導入し、制度の中核となった場合に何が起こるかという点である。多くの国が QDMTT を導入し、「QDMTT セーフハーバー」の要件を満たす場合、他国からの介入を受けない免除が自動的に適用される。こうした体制の下では、QDMTT 間の差異が不可避となる。例えば、ある国は最終親会社の財務会計基準を採用する一方、別の国はローカル会計基準を採用する可能性があり、また、QDMTT に関するコメンタリーでは一定の柔軟性が認められているため、その枠組みの中で「カスタマイズ」が許容されている。その結果、各国 QDMTT 間に差異が生じ、同一 MNE グループ内で複数の立法が適用され、解釈や適用についても異なるものとなる。

一方、限定的ながら利点もある。すなわち、QDMTT を有する国がセーフハーバーの適用対象となる場合、他の法域と調整する必要がないため、国際的な紛争圧力が軽減される可能性がある。

各国は、QDMTT を導入した場合、自国の QDMTT がセーフハーバーの要件を満たすかどうかを常に検証する責任を負う。具体的には、ルール改正や判例（jurisprudence）が発生した場合、これらが自国の法域においてどのように適用されているかを把握し続ける必要がある。そして各国の立法や規則の違いが、税務上のミスマッチやタックスプランニングの機会を生むことにもなる。多国籍企業にとっては、従来のように一つの制度に従うだけでなく、複数の QDMTT 法制・異なる解釈・異なる税務当局に対応する必要が生じる。その結果、中央集約的なコンプライアンス体制の維持が困難になり、各国ごとのローカルチームの構築が必要となる可能性がある。ただし、もし恒久的セーフハーバーがこれらをすべて簡素化し、すべての QDMTT がその内容を厳格に取り入れるのであれば、これら多くの複雑さは解消される可能性があると思う。

⑵　整合的解釈・運用のための国際的枠組みの必要性

Jorge Ferreras (Deputy Director General for Tax Policy at the Spanish Ministry of Finance)

各国の制度内容を正確に把握することが不可欠であり、各国間での協調的な取組が求められる。

運用については、国際機関の支援を通じて行うほか、現在「アムステルダム・ダイアログ（Amsterdam Dialogue）」と呼ばれる国際的な取組が進行中である。また、情報交換や相互支援など既存の制度を活用する必要もある。さらに、単に他国の制度内容を把握するだけでなく、どのように運用されているかを理解する必要がある。各国間で情報を交換するだけでなく、その適用状況を把握できる仕組みが必要であり、その交換システムは迅速に機能するものでなければならない。

また、制度が多層化することで、各国間での解釈の相違が必然的に生じる。したがって、効果的

な紛争解決メカニズムが不可欠である。これらのメカニズムは、迅速・明確・実効的であることが求められ、OECD・WP 1（租税条約担当）でも、これに関する議論が進行中である。そして、これらすべての論点について、ピアレビュー制度により、各国の QDMTT が適格要件を満たしているかを確認することが必要である。このようなプロセスを経ても、各国間の違いを完全に排除することは難しいが、堅固な QDMTT システムを構築することが、将来的な紛争防止につながる。

John Peterson (Head of Division for Cross Border and International Taxation, OECD)

ピアレビュー・プロセスとは、IF の下で実施される制度であり、各国がどのように Pillar 2 ルールを実施し、どのように運用しているかについて透明性を確保することを目的としている。その狙いは、各国間で結果の一貫性と調和を実現することであり、特に複数国間での制度的な整合が求められる場合には、その調整を可能にする仕組みでもある。現行のプロセスはまず、各国が自国で Pillar 2 ルールを導入すると、自らの制度が「適格（qualified）」要件を満たしていることを申告する。IF 側がその申告に異議を唱えない限り、その国の名称は OECD が公表する「中央記録（central record）」に掲載され、正式に認定されたものとみなされる。この公表が行われた後に、より詳細な立法審査に移行し、国の立法内容が条文単位で精査され、不備や修正すべき点について勧告が行われる。その後、各国には一定期間が与えられ、必要な法改正を行うことが求められる。また、特定の論点について継続的なモニタリングを行う枠組みを構築することも可能である。

James Parent (Head of Group Tax, Nestlé, Switzerland)

多国籍企業の立場から見ると、ピアレビューは税務当局間の手続きであり、企業自身が直接関与するものではない。企業にとって重要なのは確実性である。監査済財務諸表をリアルタイムで作成・提出しており、将来ではなく、現時点での判断に基づいて行動する必要がある。したがって、Pillar 2 に関連する不明確な論点について、どの国の税務当局に相談すべきかを明確にし、その回答に依拠できる体制が不可欠である。企業としての要望は、ピアレビュー・プロセスが進展し、実際に運用される中で、最初の判断を行った国の税務当局の見解を尊重することだ。仮にその判断が誤っていたとしても、それは将来に向けて適用すべきである。

John Peterson (Head of Division for Cross Border and International Taxation, OECD)

ピアレビュー・プロセスは、法解釈の整合性までは保証していない。この点は実務上きわめて重要だと考えている。次に、ピアレビューを通過した後に国内法が改正された場合にどうなるのかが不明確である。その場合、再度解釈・再審査が必要になると思われるが、現状では不明である。

ピアレビュー制度では、ある国が遡及的に「適格ステータス」を失うことはないような仕組みになっている。もし審査過程で問題が生じても、制度上はその国が他国の制度に合わせるよう必要な修正を加えることが前提となっている。もし修正が行われない場合でも、適格ステータスの喪失は将来適用（prospective）であり、過去に遡及して取り消されることはない。

⑶　多重報告と紛争解決メカニズムの必要性

Thomas Quatrevalet (Group head of Tax, AirLiquide, France)

現在 Pillar 2 ルールへの遵守に向けて全力で取り組んでいるが、非常に重大な課題が存在する。だからこそ、恒久的な簡素化措置が必要なのだ。

まず、現在では少なくとも４種類の会計基準を理解しなければならなくなっている。すなわち、連結財務諸表、法定計算書類、税務会計に加え、Pillar 2 ルールを適用する場合には新たな会計台帳（Pillar 2 ledger）を作成する必要がある。また、財務報告・データ管理の観点からも、MNE は各国・各法人単位で 250 を超える新しい非財務データ項目を抽出・整合する必要がある。既存の ERP システムはこのようなグローバルな計算に十分対応できる堅牢性を欠く場合が多く、複数の ERP が混在するグループでは、システム改修や置換が不可避であり、コスト増加は深刻な問題だ。

さらに、Pillar 2 ルールそのものの複雑さは言うまでもないが、多重報告（multiple reporting）の問題も顕著である。当初、１か国で１つのグローバル情報申告を提出すれば、トップアップ税の課税権がある国に自動的に配付されると考えていた。だが現実には、QDMTT 計算のために各国が独自の追加様式を要求することもあり、中央計算結果と相違する可能性もある。さらに、執行ガイダンスの実施段階の相違により、複数の国に異なる GIR を提出しなければならない可能性すらある。これに加えて、QDMTT やセーフハーバーの国内実装にばらつきがあることで、法的な不確実性や不整合な取扱いのリスクも生じている。こうした不確実性は、企業の事業モデルや投資決定にも影響を及ぼす。特に繰延税金の取扱いは依然として極めて難解である。ビジネス界としては、単なるタイミング差でトップアップ課税が生じないよう、繰延税金の使用を強く求めてきたが、実際のルールでは繰延税金に多数の調整項目が課されており、現在の企業システムでは求められる粒度の情報を取得できないことも多い。さらに、紛争解決メカニズムや紛争予防メカニズムの欠如も大きな問題である。昨年開始されたアムステルダム・ダイアログが、各国間での調整的アプローチにつながる可能性があり、これを強く歓迎したい。理想的には、多国間協調プロセスを設け、リード国と主要計算項目を事前に合意し、それを他国でも承認することで、リスクのない形で共通認定を得られるようにすべきだ。

最後に、執行ガイダンスが未整備な論点が依然として多く残されている点も深刻である。この不確実性は投資家の信頼を大きく損なうものであり、明確な指針が早急に必要である。

⑷　ハイパーインフレーション会計と企業再編に係る追加ガイダンス

James Parent (Head of Group Tax, Nestlé, Switzerland)

「ハイパーインフレーション会計（hyperinflationary accounting）」と企業再編の事例を解説する。現行ルールの下では二重のグローバル所得計上によってトップアップ課税が二重に発生する懸念があり、追加ガイダンスが必要な問題である。

まずハイパーインフレーション会計について、大規模な多国籍企業であれば、ハイパーインフレーション国に事業を有している可能性が高い。これは３年間でインフレ率が 100%を超える国であり、例としてアルゼンチンやトルコが挙げられる。IFRS では IAS 29 を適用し、非常に複雑なルールに従って処理を行う必要があり、貨幣性資産（monetary assets）と貨幣性負債（monetary liabilities）の間で購買力の増減（purchasing power gains and losses）が生じ、損益計算書に影響を与える。その結果、CbCR セーフハーバーを満たさなくなることもある。

さらに、アルゼンチンのようにミニマム課税制度が国内に存在しない場合、所得合算ルール（IIR）の適用を検討しなければならない。Pillar 2 専門の四大会計事務所パートナーと議論した結果、IFRS と米国基準では結果が異なることを改めて痛感した。例えば、会計基準の違いにより、繰延税金が発生したり、現地でインフレ損失の控除を認められたりと、実質的には利益が出ていないにもかかわらず、ルールの仕組みによりトップアップ課税が生じるという事態になり得る。これは明らかに

Pillar 2 の意図ではなく、このようなハイパーインフレーション国の企業（特にエネルギー系企業）に対しては、特別な除外措置（carve-out）を設けるべきだと考えている。

次に、再編取引（restructuring）の例であるが、ある多国籍企業が、子会社を買収し、その後自社と合併する場合を想定する。現地法上、この取引により資産が時価評価（step-up to fair market value）され、会計上も税務上も帳簿価額が引き上げられる。この過程でのれん（goodwill）が計上されるが、会計上は償却せず減損会計が適用され、税務上は 15 年で償却することから、税務上のれんを償却すると、会計上は償却されないため繰延税金負債（DTL）が発生する。このとき Pillar 2（Article 6.3.1）の下では、のれんの時価評価額がグローブ所得に含まれると解釈される。そして、のれんの償却過程で、（５年以内に回収されないため）DTL が取戻し（recapture）の対象となり、再びグローブ所得が増加（Article 4.4.4）し、一度の再編で二度所得が計上される。

John Peterson (Head of Division for Cross Border and International Taxation, OECD)

ハイパーインフレーション会計に関する課題は十分認識しており、現在 OECD としても検討を進めている。二つのケース（ハイパーインフレーション及び企業再編）は、いずれも税効果会計の結果として発生する問題である。具体的には、ある法域で取引が行われた場合、あるいは法改正や会計処理の影響により繰延税金資産（DTA）が発生すると、それが実効税率計算上、急激な変動を引き起こす。すなわち、DTA の発生時点では ETR 計算上のマイナス効果が生じるが、その後時間の経過とともに（ゆっくりと）DTA が償却されることになり、高税率国では相殺効果が十分に現れない。これは、繰延税金会計を基礎として ETR を算定する構造的限界によるものである。この点は、繰延税金資産とその回収を ETR 計算からともに除外するという考え方に合理性があると考えており、追加ガイダンスが必要だと認識している。

⑸　各国間の整合的執行と紛争解決メカニズムの構築

Jorge Ferreras (Deputy Director General for Tax Policy at the Spanish Ministry of Finance)

各国の税務当局のキャパシティにより課題は異なるが、技術的・制度的双方の問題が存在する。まず最も重要なのは法的・立法的枠組みであり、各国は Pillar 2 ルールを自国法体系に組み込む必要があるが、各国の制度の特性を考慮して設計されていないため、技術的詳細が極めて複雑であり、多くの国では法律や新税の新設・改正を余儀なくされている。たとえばスペインでは、Pillar 2 対応のために新たな税制を創設した。

また、実施に際しては、国内法との整合性（integration）も不可欠である。グローバルルールには一定の柔軟性が認められているが、その結果として各国で解釈の違いが生じうる。たとえば、対象租税や除外項目の扱いに関して、法制の仕方が国ごとに異なる可能性がある。さらに、CFC ルールや税優遇制度、調査期間の差異など、既存制度との衝突も予想される。

次に大きな課題はデータ収集である。税務当局は、多国籍企業が提供した GIR を正確かつ迅速に収集・処理する必要があるが、これが大きな負担となる。特に国外税務データや第三者データの統合・共有が必要であり、これには条約や既存の国際的枠組みに基づく効率的なデータ交換が求められ、各国のデジタル・インフラの整備・更新が急務である。

また、実施スピードの差も課題である。EU 諸国・英国・日本のような早期導入国と、慎重な後発国の間で整合性が取れず、コンプライアンスや執行上の問題が発生する。

さらに重要なのが人材育成と専門チームの設置である。各国税務当局は Pillar 2 のような高度に複

雑な制度を実施するために、専門知識を持つ人材を育成しなければならない。その支援策として、OECD の「Pillar Knowledge Sharing Network」が存在し、各国当局間の学習・協働・支援を促進している。これには、連絡窓口の設置、セミナーやウェビナー、ケーススタディ、ピア・エクスチェンジなどが含まれる。また、OECD の実施ツールキット（implementation toolkits）の活用も推奨される。税務当局内の情報を集約する専門チームを創設することは非常に重要である。また、全税務当局に対して一貫した解釈を行い、多国籍企業のコンプライアンスを管理し、他の法域と調整する中央集権的なチームを持つことも非常に重要である。他にも、ICAP（国際コンプライアンス保証プログラム）など既存の枠組みを活用することも有効である。

最後の論点として、紛争解決メカニズムの整備であり、他法域との調整は不可欠である。

John Peterson (Head of Division for Cross Border and International Taxation, OECD)

共通のルールと執行ガイダンスが整備され、理論上は各国が同じ仕組みを同様に適用するはずであるが、実際には国内法の条文や解釈、適用に差異が生じることは避けられない。

ここで重要になるのがセーフハーバー制度の整合的実施であり、各国が合意済みの枠組みに沿って恒久的セーフハーバーを導入すれば、各国の課税当局は標準化された手法に基づき、各法域が低課税リスクを判断できるようになる。この設計は、ピアレビューにより機能が検証され、さらに GIR の共通テンプレート及び情報交換メカニズムにより運用面でも統一される想定である。

もっとも、すべての国がこの情報交換枠組みに参加しているわけではなく、独自の報告義務や通知制度を追加している国も存在する。OECD では、こうした独自の追加報告要件が制度を阻害しないよう、各国と協議を進めており、そしてこの議論は、アムステルダム・ダイアログ及び事前コンプライアンス・メカニズムに関する議論につながる。これは、税務当局と協力して、事前コンプライアンスに関する一貫した協調的アプローチを開発し、技術支援を提供し、アムステルダム・ダイアログの中で専門家コミュニティを形成することを目的としている。

税務当局の専門家を一つの場に集め、共通の解釈問題や集団的解釈問題を共に検討し、このグループ内の専門家の知見を活用しつつ、特定の事実関係においてルールがどのように適用されるべきかについて一貫した理解を提供することを意図している。アムステルダム・ダイアログの次の部分は、協調的リスク評価に焦点を当てる。GIR が提出されれば、標準テンプレートがあるという利点があり、すべての国が同じ形式で提出された同じデータを見ることになる。そこで、税務当局が照会すべき事案を特定・選択するために使用できる標準化されたリスク手法やリスクフィルタを開発できるかどうかを検討する。

また、追加のメカニズムの開発も進められている。ICAP に言及されたが、MNE が特定の状況で自社の事実関係を複数の税務当局に幅広く共有し、包括的な税務確実性を得られるようにすることが可能かどうかも検討している。こうしたすべての作業がアムステルダム・ダイアログの一部であり、現在我々の作業は、ルール作成の領域から行政の領域へと焦点を移している。

Juan Carlos Pérez Peña (Tax Advisor and Pillar Two Expert, Mexico)

まず最も重要なのは、「コモン・アプローチ」の下にあるという点だ。モデルルールもコメンタリーも法的拘束力を持たず、特に QDMTT の文脈では、ある程度のカスタマイズが認められている。したがって、この点は紛争解決制度を検討する上で常に考慮する必要がある。

次に、紛争解決がどのような効果を持つのかという点である。紛争解決の結果「Qualified ではな

い」と判断されるような仕組みは二重課税を引き起こす可能性があり望ましくない。

次に、紛争の類型について触れたい。2023 年の OECD Tax Certainty Day で提出された文書の中で、二つの主要なタイプが挙げられていた。すなわち、(i) 解釈上の不一致、(ii) 国内法への移行又は適用の不一致である。前者は両国の条文は類似しているが解釈が異なる場合、後者は条文自体の相違により生じるものである。

次に、Pillar 2 における紛争は、従来の租税条約上の紛争とは性質が異なる点を強調したい。条約上の紛争では、源泉地国が過大に課税を行い、居住地国が軽減・免税を求めるという構図だが、Pillar 2 では事情が異なる。たとえば、ある国が 20%の QDMTT を課しても、それは共通アプローチの下で容認されているため、UPE 所在国が QDMTT 実施国に対して「税率を下げろ」と求めることはできない。

一方で、QDMTT 国が任意調整を適用しなかった結果、グループ全体のトップアップ税が増加するようなケースでは、紛争解決の対象となり得るが、状況による。たとえば、利益の分割計上（aggregate gain の複数年への按分）が他法域との調整に関係しない場合には、問題ではないかもしれないが、投資エンティティが投資の透明性選択を利用できず、それが別法域の所有者に影響する場合には、調整は重要であり、紛争解決の対象になり得る。

同様に、本店・PE 間の配賦ルールが適切に適用されていない場合や POPE と UPE のいずれのルールを適用するかについて両国が異なる解釈を取る場合も、紛争解決の範囲に含まれる。

最後に、紛争解決制度を構成する際の三つの側面について述べたい。

第一に、手続の問題である。これは、相互協議など条約に基づく手続のほか、国内法上の手続によって構成され得る。仲裁も一つの選択肢だろう。

第二に、参照基準である。解釈上の紛争についてはコメンタリーや執行ガイダンスを参照すべきであり、実装上の紛争についてはモデルルールを参照するのが適切だと思う。

第三に、法的根拠としては、多国間条約、国内法、そして二国間合意などが考えられる。二国間合意は最善ではないが、選択肢の一つにはなり得る。

６．今後の課題と既存制度の再構築（Decluttering）

⑴　OECD における Decluttering の方向性

John Peterson (Head of Division for Cross Border and International Taxation, OECD)

OECD の今後の課題について少し述べたい。ここまで Pillar 2 がいかに大変で、税務当局や企業にとってどれほど厳しい制度かという話を聞いてきたと思うが、恒久的セーフハーバーの構築が進めば、多国籍企業は基本的に財務会計ベースの数値に、少数の調整を加えるだけで、どの国で低課税が生じているかを明確に把握できるようになり、多くの国では低課税にはならないはずだ。

次に、いくつかの主要な BEPS アクションとの関係について述べたい。

① Action 2（ハイブリッド・ミスマッチ）は、いくつかのルールは引き続き重要である。特に「控除・包括（deduction / inclusion）」の文脈では、その支払が直接的な税源浸食取引であり、その法域の国内税率で課税ベースを完全に回復させる効果を持つためである。一方、二重控除（double deduction）や二重収益計上（dual inclusion income）といった複雑な構造については、Pillar 2 の下で正しく所得配分がなされているなら、従来ほど懸念する必要はないのではないか。特に「リバース・ハイブリッド」の扱いでは、従来の複雑なルールよりも Pillar 2 のアプローチ

の方が合理的であるように思う。

② Action 3（CFC ルール）は明白である。CFC と Pillar 2 の両方を維持する必要があるのか、各国が真剣に再考すべき時期に来ている。

③ Action 4（利子控除制限）については、Pillar 2 と直接の関係があるようには見えない。Action 4 の目的は、Pillar 2 のように低税率の是正ではなく「資金は代替可能であり、債務は高税率国へ流れる傾向」に対応するものだからである。現在のように法域別で所得を正確に把握するシステムが整えば、より標準化された「グループ比率テスト」の再検討は興味深いかもしれない。

④ Action 8–10（移転価格）はむしろ逆の視点になる。side-by-side 方式では、「超過利益（excess profits）を生む拠点を多数の法域に配置することは困難」という状況を作り出している。DEMPE 機能が複数法域に存在することは現実的ではないからである。これは、どこに QDMTT を導入し、どの範囲で広げるべきかという課題を単純化している可能性がある。

⑤ Action 12（義務的開示）については、QDMTT を導入し、最低税負担の透明性が確保された国では、もはや同じレベルの情報開示を課す必要はないかもしれない。

⑵ 税務アドバイザー視点での Decluttering の必要性

Juan Carlos Pérez Peña (Tax Advisor and Pillar Two Expert, Mexico)

今後の焦点は「各国が既存の BEPS ルールを見直すべきかどうか」という点にある。例として最も明確なのは CFC ルールである。CFC 制度と Pillar 2 の目的は類似しており、各国は次の要素を考慮して判断する必要がある。

- 自国が Pillar 2 を実施するか否か
- 国際最低税率（15%）と自国の実効税率の差
- 制度の適用範囲の相違

税収は各国にとって重要であり、CFC を残すか否かの決定に強く影響する。したがって、decluttering を進めるためには、各国が「自国の懸念が Pillar 2 によって十分にカバーされている」と確信できることが不可欠である。

⑶ 政府視点での Decluttering に対する見解

Jorge Ferreras (Deputy Director General for Tax Policy at the Spanish Ministry of Finance)

まず、Pillar 2 の運用結果を評価するにはまだ時間が必要である。制度が始まったばかりであり、現時点で抜本的な見直しを行うのは時期尚早だ。ただし、BEPS 行動計画が策定されてから 10 年以上が経過していることを踏まえると、部分的な再検討の余地はあるが、BEPS で構築された成果を失わないよう慎重であるべきだ。

また、Pillar 2 は多国籍企業を対象とするが、BEPS はより広範な問題を扱っており、適用範囲が異なる。ただし、国別報告書（CbCR）と GIR のように、両制度の重複部分を統合・調整することで、納税者と税務当局の双方の負担軽減につながる可能性がある。

CFC ルールについては、スコープが異なる点を除けば、GloBE ルールは CFC 由来の外国税額の取扱いについて詳細に規定しており、CFC 制度を単純に廃止するという方向性は適切ではないと思う。ただし、課税超過が生じる場合には、見直しを検討すべき場面があり得る。

利子控除制限ルールやハイブリッド取引に関しては、状況は異なる。衝突する部分はあるものの、とりわけハイブリッド対策に関しては、GloBE ルール自身が一定の特則を含んでおり、この点も考

慮すべきだろう。優遇税制については、各国が内部で分析すべきであり、必要に応じてGloBEルールと整合的に扱うことも検討される可能性がある。

最後に、セーフハーバー制度については、簡素化そのものが重要な目的であり、最終的にはこれが多くのケースで適用される仕組みとなることを期待している。

⑷　企業視点でのDecluttering に対する見解

Thomas Quatrevalet (Group head of Tax, AirLiquide, France)

これまでPillar 2の課題面について多く議論してきたが、既存制度のdecluttering はその中で唯一の前向きな側面と言えるが、すでに１～２年議論が続いており、実際に何かを実施することの方が重要である。企業側から見ると、Pillar 2は15%の最低税率を導入し、すでに大規模な利益移転や過度な租税回避を抑止しているにもかかわらず、EUでは近年、租税回避防止規定や開示義務ルールが積み重なり、重複した制度負担が生じている。これらはもともと過度なタックスプランニングを抑止する目的で導入されたが、Pillar 2の効果と重複があるはずである。したがって、欧州委員会のアジェンダやドラギ・レポート、企業のための簡素化と競争力強化という観点に沿えば、今こそ具体的な行動が始まるべきである。

- CFCルール：多国籍企業にとって、CFC規制は明らかにPillar 2と重複している。Pillar 2は国際的に合意されたCFCルールであり、EU指令にもすでに組み込まれている。そのため、Pillar 2の対象となるMNEに対してCFCルールを廃止できないという見解を聞くと、正直なところ理解が難しい。最低限、両者が適切に相互作用するよう刷新されるべきであり、二重課税を生む可能性さえある。
- ハイブリッド・ミスマッチ：完全廃止が難しいとしても大幅な簡素化は可能だ。
- 利子控除制限：Pillar 2とは直接関係しないが、経済的に厳しい局面で企業活動を圧迫しており見直しが必要だ。
- 義務的開示制度：DAC6などの義務的開示制度は、Pillar 2の対象MNEに対しては合理性が薄れている。依然意味を持つホールマークもあるかもしれないが、大幅な簡素化が可能だ。

最後に、Pillar 2制度自体も、decluttering の機会は存在する。グローバル情報申告（GIR）、QDMTT申告、現地申告のほか、多数の申告義務があることを踏まえると、Pillar 2の導入を契機として簡素化できないかを検討する良い機会になると考える。

James Parent (Head of Group Tax, Nestlé, Switzerland)

報告義務のdecluttering もまたPillar 2の重要な課題である。

現在、企業は、

- グローバル情報申告（GIR）、
- QDMTT関連の申告、
- 各国のローカル申告書、

など、複数の報告を個別に行う必要がある。これらを統合・合理化できれば、Pillar 2の真の簡素化につながるはずである。

⑸　EUにおけるDecluttering

Jorge Ferreras (Deputy Director General for Tax Policy at the Spanish Ministry of Finance)

EUの視点から補足すると、EUレベルではこの簡素化の動きはすでに始まっている。ただし、そ

れは税務に限らず、EU 全体の規制体系を横断的に見直す「水平的（horizontal）」な取組みであり、性質が異なる。EU の税制は拘束力をもつため、加盟国間での調整プロセスが異なる点にも注意が必要である。とはいえ、DAC6、GIR、CbCR といった開示・報告関連制度は今後の重点見直し対象に確実に含まれるだろう。

セミナーD：ESG と課税

１．ESG（Environmental, Social, and Governance）の起源と背景

Gabrielle Galdino-Glaeser (Chair, Brazil)

ブラジルで長く税務弁護士として働き、現在はロンドンの法律事務所でサステナビリティ規制と気候変動規制を専門としている。本セッションでは、これまでの経験を踏まえ、ESG と税務の関係を皆と議論したい。まず、ESG とは何か、その背景と税務・ビジネス・持続可能な税務慣行との関係を整理し、今後どのような方向に進み得るのかを考えたいと思う。ESG の出発点は 2000 年代初頭の UN Global Compact である。国連は企業や国連機関、労働団体、市民社会を集め、グローバル化の課題に企業がどう向き合うべきかを議論した。そこで「利益の追求と地球の保護は両立し得るのか」という問いが投げかけられ、投資家や銀行、国連職員がこの問題に取り組み始めた。議論を進めるうちに、投資判断に必要な枠組みやデータが不足していることが明らかになり、資産運用者は企業の環境・社会的側面が財務に与える影響を分析し、弁護士は受託者責任の観点から新たなリスクを検討した。その結果として 2005 年に公表されたのが「Who Cares Wins」であり、環境・社会・ガバナンスを金融の中でどう位置づけるかを初めて体系的に示した文書である。ESG という語順には理由があり、もっとも直感的で理解しやすい環境（E）を先頭に、定義が多様で掴みにくい社会（S）を次に置き、やや技術的で抽象的なガバナンス（G）を最後にしたと説明されている。

ESG は、複雑化するリスクを金融の観点から把握し、その重要性を評価し、市場を通じてリスク緩和を促すための共通枠組みである。市民社会、国連、投資家が協力して形づくった概念であり、現在では「ビジネスレジリエンス」や「スケーラビリティ」といった言葉で語られることもある。ここから、ESG をどのように理解しているか、登壇者それぞれの視点を紹介したい。

２．ESG に対する多様な視点

Tom Roth (Thailand / USA)

多くの人が ESG を環境中心の概念として捉え、税務は炭素税などを通じて環境問題に間接的に関わるものだと考えがちであると感じている。しかし、ESG は単なるスローガンではなく、企業の社会に対する義務と商業的な目標という二つの要素を結びつける枠組みであると考えている。両者が重なる領域こそ、企業が地域社会の利益を踏まえて自己規律を働かせるべき重要な空間であり、その部分で企業行動が問われると考えている。

Nathalie Mognetti (France)

ESG をコミュニティへの責任の問題として理解している。エネルギー企業にとっては、より信頼性の高い形でエネルギーを供給し、そのプロセスの中で適切な税負担を行うことが ESG の一部である。税は単にコストではなく、社会との関係を示す手段でもある。

Daniel Jennison (HMRC, UK)

このテーマを短時間で語り尽くすのは難しいと感じている。ESG は非常に幅広い概念であり、その中で税務が果たす役割を、エネルギー分野など自らの経験を踏まえながら考え続けている。

Dirk-Jan Sinke (Netherlands)

ESG の核心には「企業がどのように責任ある行動をとるか」という問いがあると考えている。単に気持ちのよい行動をすることではなく、透明性、説明責任、意味のある対話が求められる。市場の力や外部からの圧力、ビジネス上の機会、事業を継続するための社会的許可といった要素が背景にあり、世界が変化する以上、ESG も企業行動全体の基準として進化していくと見ている。

Alex Miguel Cordova (Peru / Latin America)

ESG を多様な要素が絡み合う複雑な概念として捉えている。ESG の結果は予測しにくく、とくに子どもの精神的健康など、社会全体に深い影響を及ぼす可能性がある点を意識している。社会的義務の果たし方を誤ると、脆弱な層にしわ寄せが行く危険がある。

Peter Hongler (Switzerland)

ESG を単一の評価指標で測ろうとする現在の手法に疑問を持っている。企業のパフォーマンスを AAA や AA などの一つの格付けに集約しても、環境・社会・ガバナンスという多様なテーマを十分に反映できないからである。こうした単純化は、実態を見誤らせる危険がある。

Gabrielle Galdino-Glaeser (Brazil)

ESG が今や企業も政府も無視できないテーマとなり、税務との重なりも急速に広がっていると感じている。ESG の議論が社会・歴史・政治の変化とともに発展してきたように、税務の議論も社会の変化に応じて前進してきた。ここから、税務がどのように ESG の議論に取り込まれてきたのか、その背景を具体的に見ていきたい。

３．ラテンアメリカにおける ESG と税務の課題

Alex Miguel Cordova (Peru / Latin America)

ラテンアメリカでは ESG の枠組みが形式上は整備されつつある一方で、その義務が必ずしも地域の現実に見合った恩恵につながっていない点を問題だと考えている。税を支払うことが教育費や財産税など、他の負担の増加を意味する場合があり、貧困層が多いという現実と ESG 政策の導入が衝突することがある。

また、この地域では企業が社会インフラや医療サービスなどに直接投資する例も多く、こうした特有の役割を前提として企業報告書が作成されるため、企業側の情報に依存した構図になりやすい。その結果、法人税の負担は相対的に軽くなり、残りの負担が別の形で処理される可能性もある。ラ

テンアメリカでは、いわゆる「先進的な」ESG 取り組みを、地域の経済・社会状況とどのように調和させるかが大きな課題である。

Gabrielle Galdino-Glaeser (Brazil)

ラテンアメリカでは社会・環境問題への政府依存が非常に強く、その点でヨーロッパとは状況が大きく異なると感じている。そのため、社会の中に分断も生じている。また、ESG と税に関する新しい法律が次々と導入される一方で、企業の側から出てきた自主規制や自律的なガバナンスの仕組みも並行して発展している。公的な制度と民間主導の取り組みが複線的に進んでいることが、この地域の特徴である。

４．EU における ESG 開示制度と税務の位置づけ

Peter Hongler (Switzerland)

EU が CSRD（企業持続可能性報告指令）という EU 法によって、非財務情報の開示を法的義務として整備した点が極めて重要だと考えている。資源産業ではすでに追加の開示義務があり、国別報告（CbCR）も EU や豪州では法的義務化されている。英国では税務戦略の公表義務が設けられ、企業行動に一定の影響を与えている。ESG 開示は OECD・UN Global Compact・世界経済フォーラムなど多くの基準主体が存在し、税務では GRI207 がもっとも利用されているが、基準が多様なため整合性確保は容易ではない。企業はステークホルダーの期待を踏まえ、どの基準を採用するかを主体的に判断する必要がある。

Gabrielle Galdino-Glaeser (Brazil)

企業の多くが GRI を採用している状況を踏まえつつ、CSRD という EU 法が税務をどのように扱うかに注目している。CSRD は EU の指令として、環境・社会・ガバナンスに関する広範な開示を義務づけているが、規定されたテーマ一覧に「税務」は含まれていない。当初案では税務をテーマに含める検討もあったが、最終版では採用されなかった。企業はまず自社が CSRD の対象かどうかを判断し、対象となる場合はダブル・マテリアリティに基づき、自社の事業が社会・環境に与える影響と、自社が受けるリスク・機会を評価する。その評価過程で税務が「重要」と判断されれば、CSRD に基づき詳細な開示が求められる。AI やサイバーセキュリティのようにテーマ一覧に明示がなくても、企業が重要性を認めれば開示対象になる点は、税務でも同様である。

５．税務のマテリアリティ（重要性）

Peter Hongler (Switzerland)

税務が CSRD（EU Directive）のダブル・マテリアリティの中でどこまで「重要（material）」と評価され得るかを慎重に考える必要があると考えている。まず Impact Materiality の観点では、税務が社会・環境に直接的な重大影響を与えるケースは一般的にはあまり多くない。例外として、特定地域が資源産業の税収に強く依存している場合などが挙げられるが、広い産業分野に当てはまるわけではない。一方で Financial Materiality の観点では、企業は既に IFRS に基づき不確実な税務ポジション（Uncertain Tax Positions）を開示しているため、CSRD によって追加の開示義務が必要となることは

多くないと考えている。ただし、過度なタックスプランニング（Aggressive Tax Planning）を企業がどこまで開示すべきかについては議論が残る。税務に関する Reputation Risk（評判リスク）が売上にどこまで影響するかは一般に誇張されがちであり、税務が「マテリアル」と判断される場面は、世間で想像されているほど多くはないと感じている。

Nathalie Mognetti (France)

当社の税務がステークホルダーにとって明らかに重要である現実を強調したい。実効税率は平均で約 40%、特定の年には 50%に達し、年間で 200 億ドル規模の税金を支払っている。この規模を考えれば、税務が「重要なテーマ」でないとは到底言えない。しかし、CSRD に基づく Sector-specific Materiality Assessment（セクター別マテリアリティ分析）では、エネルギーセクターにおける Tax が対象外となっている。この扱いには大きな違和感がある。他社も似た扱いをしていると理解しているが、私たちはこのギャップを埋めるため、CSRD とは別に、独自の Tax Transparency Report（税務透明性レポート）を発行し続けている。このレポートでは、Tax Policy（税務ポリシー）、Investment Structure（投資形態）、Tax Incentives（税優遇措置）の利用状況、税務当局との関係（Relationship with Tax Authorities）、Tax Governance（税務ガバナンス）などの質的情報に加え、国別報告事項（Country-by-Country Tax Information）などの量的情報も公表している。今後は、税務情報のうち何が「Meaningful Information（意味のある情報）」であるかが重要な論点になると考えている。

６．EU タクソノミーと法の精神

Gabrielle Galdino-Glaeser (Chair, Brazil)

法的義務がなくても企業には税務戦略を自主的に開示する選択肢があり、これはサステナビリティ評価にも影響すると考える。EU の EU タクソノミー では、活動を持続可能と分類する際に複数のテストが課され、セーフガードには腐敗防止・人権・公正競争・税務が含まれる。税務の判断には OECD 多国籍企業ガイドラインが使われ、適切な税務ガバナンスと「法律の精神」への遵守が要求される。しかしこの精神は国ごとに理解が異なり、企業は基準を把握しづらい。そこで税務・サステナビリティ両チームは対応を慎重に検討してきた。英国でも同じ論点が議論されており、その説明を求めたい。

Daniel Jennison (HMRC, UK)

HMRC が納税者との対話を通じて 法の精神に沿った遵守を促す点を説明したい。英国の Code of Practice は長く企業に攻撃的スキームの回避を求めてきた。さらに不確実な税務ポジションの開示や毎年の Uncertain Tax Treatment（UTT）notification の提出が求められる。裁判所も文言より文脈を重視し、パンデミック時の軽減税率判断でもサイダーの扱いを性質から判断した。技術論に偏ると分析は不安定になり、文脈解釈が重要である。

Dirk-Jan Sinke (Netherlands)

企業が「法律の精神に従わない」とは言わないし、従うべきものだ。精神は行動指針として十分明確であり、私たちは社内コードに組み込んでいる。責任ある企業市民として当然の姿勢である。

Nathalie Mognetti (France)

多国籍企業の間でも「法律の精神」に対する理解が一致しておらず、法域差が紛争の原因になる点を指摘したい。そのためコミットメントを文書化することをためらう企業もある。ただし、法律の意図を尊重する姿勢が欠けているわけではなく、企業ごとに説明が必要である点が重要である。

Gabrielle Galdino-Glaeser (Chair, Brazil)

制度への信頼が高いほど企業は制度と整合しやすい点を強調したい。こうした違いは、ESG 評価や税務開示への向き合い方に影響する。ここから ESG 評価と税務の関係に議論を移したい。

７．ESG 評価と税務

Peter Hongler (Switzerland)

GRI207 の影響を理解するには ESG 格付け機関の評価方法を知ることが不可欠だと考える。税務の配点は２～５％と小さいが企業行動を左右し得る。評価基準は統一されておらず、報道検索、法律の精神、タックスヘイブン利用の確認、アームズレングス原則の公表状況などが混在している。私は税務の格付け組込みに批判的で、業界差により「得点しやすい項目」がグリーンウォッシングを招くことを懸念している。環境スコアの不足を統治分野で補えてしまうなど、歪みが生じやすい。

Gabrielle Galdino-Glaeser (Chair, Brazil)

ESG 格付けの最大の問題は不透明性だと考える。EU では格付け規制が進んでおり改善が見込まれる。ここから理論から実務へ移り、IFC の責任ある税務コードを例に議論したい。

８．責任ある税務と実務

Tom Roth (Thailand / USA)

IFC が途上国の民間投資を担う機関であり、税と開発を主要テーマとしている点を説明したい。今年 IFC は Responsible Tax Practices Project を開始し、民間主導で責任ある税務の基準を共有している。企業が採用する意義は商業・倫理・リスク管理・資本コストなど多岐にわたり、格付け機関は攻撃的税務戦略にリスクプレミアムを課す傾向もある。透明性は企業と税務当局の関係改善に資するが、監査強化に直結する場合は逆効果であり、制度改革も必要である。

Dirk-Jan Sinke (Netherlands)

オランダで企業自身が中心となって作成した自主的税務ガバナンスコードを紹介したい。政府ではなく企業が設計した点に独自性があり、「遵守するか、理由を説明するか」という原則を採用している。柱は税務戦略の公表、税務ガバナンス、内部統制、実体ある事業構造、税務当局との関係、透明性であり、企業同士のピアレビューも公表している。透明性と対話により信頼を再構築することが目的である。

Carla Maldonado (Chile)

持続可能性を意思決定に組み込む理由を三つ示したい。取締役会の判断が企業価値に寄与するこ

と、説明責任を果たすこと、政府や地域社会との関係を築くことである。CTV の枠組みによって協調的な関係が生まれ、情報の流れが改善し、企業と社会双方に利益をもたらす。

Nathalie Mognetti (France)

採掘セクターで責任ある税務がステークホルダー対話や投資家の長期視点に資する点を強調したい。形式的な開示では信頼を得られず、実際の慣行に基づく透明性が必要である。この取り組みには社内の強いコミットメントとプロセスが不可欠である。

Alex Miguel Cordova (Peru / Latin America)

ラテンアメリカでは税務が政策とコミュニティと密接に結びついており、投資や環境配慮の議論も重要である点を強調したい。

Gabrielle Galdino-Glaeser (Chair, Brazil)

ラテンアメリカでは税務当局が厳格だが競争力ある税制を求める点は共通していると述べたい。ESG と税務はビジネス上重要であり、ここから将来の議論に進みたい。

９．ESG と税務の未来

Tom Roth (Thailand / USA)

今後の変化として税務当局との関係強化、企業文化の成熟、ESG のビジネスモデルへの統合を挙げたい。

Nathalie Mognetti (France)

社会の圧力と報告義務削減の要求が同時に進むと考える。過度な開示は質の低下を招くため、企業自身が対話を主導すべきである。税、企業の役割、エネルギー移行は今後も中心テーマである。

Dirk-Jan Sinke (Netherlands)

私は、対話と税務が相互作用し、透明性やソフトローが企業の信頼性を高め、税務ガバナンスが価値創造の手段にもなると考える。

Alex Miguel Cordova (Peru / Latin America)

現場で税務政策が誤解され、特定の支出が不当に租税回避と見なされる問題を指摘したい。

Peter Hongler (Switzerland)

税に反対しているわけではないが、税を ESG 全体に結びつけることには慎重である。今後は環境（E）が中心となり、ICJ の勧告的意見を根拠に訴訟が増えるとみている。温暖化対策には CO_2課税が不可欠であり、外部不経済と説明責任が重要となる。

セミナーF：移転価格とグループ内役務提供

１．開会とセミナーの概要

Isabel Verlinden (Global Transfer Pricing Partner, PwC Belgium)

本日のテーマは移転価格におけるグループ内役務提供である。近年、企業活動のデジタル化・グローバル化により、グループ内役務提供が多様化している。製造支援や販売促進のような伝統的なサービスだけでなく、クラウド分析やAI管理といった新しい形態も含まれるようになった。

30年前、OECD移転価格ガイドライン第7章はわずか13ページであったが、現在は約27ページになっている。それは低付加価値サービス（low-value-adding services）指針が加えられたためであるが、他の部分はほとんど変わっていない。1995年版と現在版を比べると、他の章と比較して発展のバランスが取れているとは言えない。したがって、IFAがこのタイミングで「サービスと移転価格」を取り上げるのは、まさに時宜を得たものと言えるだろう。

近年、私はクライアントと関税の議論を進める中で、話題が自然とサービス取引や無形資産に関する問題へと移行していく場面を数多く経験している。あるクライアントとの会議でも、当初は関税対策を主題としていたが、ビジネスモデルを確認すると、物理的な製品よりも、データ分析やクラウド連携によるサービス提供が価値の中心を占めていた。その結果、議論は関税だけでなく、源泉税、ロイヤルティ、条約第7条・第12条といった論点に広がっていった。この経験が示しているのは、ビジネスのサービス化が進むにつれ、関税の検討が同時に新たな課税リスクを生み出しうるという点である。

２．サービス取引の性質と認定の考え方

⑴　サービス概念の再確認と定義

Richie Lombard (Partner at Deloitte Ireland)

サービスの基本的な定義は、消費者がそれに対して支払う意思を持つ行為又は利用（an act or use for which a consumer is willing to pay）である。

一般的に、グループ内サービスといえば、

- 親会社や地域統括会社による経営管理サービス、
- 製造分野における請負製造（contract manufacturing）／委託製造（toll manufacturing）、委託研究開発（contract R&D）、
- 販売・マーケティング関連の支援サービス

などが典型である。

しかし、デジタル化が進む中で、単純な経営支援やサポートを超え、データや技術に基づいた新しい形のサービスが急速に拡大しており、これまで以上に高付加価値型サービスを目にするようになっている。

⑵　サービスとして認められるための二つのテスト

ある取引が「サービス」として認められる、つまり正確に描写（delineated）されるためには、二つ

の重要なテストが存在する。

①　役務提供取引の認定（Characterization test）

第一のテストは、取引がそもそもサービスとして性格づけられるかどうかである。契約書の内容がこの判断を支える場合も多く、契約関係は依然として移転価格分析の出発点である。今日では、契約よりも実質が重視される傾向が強く、当事者が独立したサービス提供者と同様に行動しているか、活動内容が経済的実態を伴っているか、リスクを実際にコントロールしているかが焦点となる。この点の評価は税務当局によって大きく異なり、グレーゾーンとなり得る。

②　ベネフィットテスト（Benefit test）

サービスと認定された後に適用されるのが「ベネフィットテスト」であり、サービスの受け手に商業的・経済的価値が提供されたか、独立企業であればその対価が支払われるものかという点が問われる。

⑶　グループ内役務提供取引に共通する二つの基本原則

分類や価格算定の議論に入る前に、グループ内役務提供取引で一般的に見られる二つの基本原則を確認しておきたい。

①　報酬条項（Remuneration clauses）

一般に、グループ内役務提供というと自動的にコストプラスを連想しがちであるが、実際には商取引の現場ではさまざまな報酬形態が存在する。

たとえば、

- ファイナンス取引ではスプレッド、
- 購買代行ではコスト削減額に応じたコミッションフィー

など、多様であり、価格設定を考える際には報酬形態の多様性を十分に考慮する必要がある。

②　リスク配分

サービス契約には多様な形態があるが、多くの場合、サービス提供者が負うリスクは提供そのものに関するリスク（品質基準を満たす責任、基準未達の場合の保証・賠償責任）に限定され、サービス受領者の他の事業運営に伴うリスクまでは負担しない。

⑷　リスク管理機能の外部委託と税務上の論点

取引の正確な描写や税務当局の留意すべき事項として、「リスク管理機能の外部委託」である。特に、経済的に重要なリスク（economically significant risks）が役務提供の一部となっている場合に問題となる。典型例が、開発リスクを伴う契約研究開発（contract R&D）であるが、税務当局によって、受領者が経済的に重要なリスクを管理していることを示すためにどの程度の証拠を要求するか、解釈が異なる。具体的には、意思決定を行うための能力と権限を有しているか、実際にその機能を遂行しているか、を示す必要がある。この点は、サービス提供者と受領者の双方に上級意思決定者（senior decision makers）が存在する多国籍企業では、グレーゾーンになりやすい。

⑸　サービスと他の取引との境界問題

現在、役務提供と他の取引との間に多くの重なりが見られる。たとえば、知的財産が提供される際に、それに付随した役務（ancillary services）が提供されることは一般的である。また、ノウハウの提供とサービス提供との間には非常に微妙な境界線が存在し、両者を区別することが困難な場合が

ある。フランチャイズ契約はその典型例であり、長年にわたり多くの企業が関税をほとんど意識せず、ビジネス上の便宜から複数のサービスを一つの取引に束ねて処理してきた点である。しかし現在では、これらを「分離（unbundle）」する動きも出てきている。製品価格に含まれているサービス部分を切り離すことで、関税負担を軽減できる可能性がある。具体的には、非課税となるサービス部分を活用して関税を回避することができるかもしれない。一方で、こうした取扱いは移転価格上、非常に複雑な論点を引き起こすおそれがある。

３．技術サービスと分類の実務

Shikha Gupta (Partner at Gravitas JHA Tax Advisors, India)

⑴　サービス分類の複雑さとロイヤルティとの境界

高付加価値サービスと低付加価値サービスという分類は、よく知られた概念であるが、近年では、製品にサービスが組み込まれている（embedded service）場合や、知的財産の使用と重なり合う場合がある。そうすると、ロイヤルティとサービスの区別、あるいは技術サービスの報酬なのか、それとも他の種類のサービスなのかという、性格付け（characterization）の問題が生じ得る。さらに、サービスの提供それ自体が新たな知的財産を生み出すケースもあり、事態はより複雑である。

⑵　ケーススタディ：メドテック分野の事例

ここで、メドテック分野（med tech world）の事例を取り上げる。この業界では、かつては「物理的」な製品を中心にビジネスモデルが構築されてきたが、現在ではかなりの部分がデータ重視のエンジニアリングへと移行している。例として、睡眠時無呼吸症候群の患者の呼吸困難を緩和する睡眠療法機器を取り上げる。この装置はA国で製造され、気流センサーなど各種センサーが内蔵されており、これらのセンサーが呼吸パターンなど患者データを夜通しモニタリングし、クラウド上のソフトウェアにリアルタイムで送信する。送信先のB国にあるサーバーでは、ソフトウェアがデータを読み取り、機器を調整することで、個別の患者に対応した治療（遠隔医療（telemedicine））を実現している。さらに、患者の個人データにアクセスすることで、アルゴリズムの改善や将来の機器開発に活用している。

⑶　製品販売の形式と付加価値の流れ

この装置は、P国に所在する関連会社の販売業者に一括価格で販売され、価格は製品とサービスに区分されていない。一見すると単なる装置だが、実際にはデータやソフトウェア分析など、価値の流れが複数の国に分散している。通関上は「製品」として扱われるものの、移転価格上はデータ処理やソフトウェア使用といったサービス部分をどのように評価するかが論点となり、OECD コメンタリーでは「混合契約（mixed contract）」として、製品とサービスの間で価値を配分する考え方が示されているが、実務的にどこまで可能なのか。これが性格づけ上の複雑さである。

(注) OECD Model Tax Convention on Income and on Capital(2017)第 12 コメンタリー・パラ 11.6 では、フランチャイズ契約を例に挙げ、「・・・the appropriate course to take with a mixed contract is, in principle, to break down, on the basis of the information contained in the contract or by means of a reasonable apportionment, the whole amount of the stipulated consideration according to the various parts of what is being provided under the contract」と、混合契約において対価総額をそれぞれの要素に分解する考え方が

示されている。

⑷　ソフトウェアの取り扱い：ロイヤルティかサービスか

ソフトウェアの使用をロイヤルティとみるべきか、それともサービス収入や技術サービス報酬として扱うべきかという点は、長年にわたり議論されてきた問題である。ロイヤルティとは著作権そのものの使用を意味し、単なる著作物の利用とは異なる。すなわち、配布・複製・改変といった権利が付与されて初めてロイヤルティに該当することになる。この点については、インドでは最高裁判決が存在し、米国にも関連するソフトウェア規則があるが、依然として判断は容易ではない。したがって、契約書を確認し、どのような権利が実際に付与されているのか、カスタマイズが含まれているのか、単なるアクセスにすぎないのかを丁寧に見極める必要がある。現在では SaaS（Software as a Service）の提供が一般化しており、各国で「サービスとして扱うべきか、それともロイヤルティの要素を含むのか」という分類をめぐって議論が続いているのが実務の実情である。

⑸　サーバーと条約上のロイヤルティ定義

インド・モロッコ条約やインド・ロシア条約では、ソフトウェアの使用権がロイヤルティの定義に含まれている(2)。これは「著作権の使用のみがロイヤルティ」という一般原則からの逸脱で特異な例だ。また、条約の中には、商業用・工業用・科学用機器（commercial, industrial, scientific equipment）の使用を含めているものもある。さらに、B 国に恒久的な人員を置かずに、他国からサーバーの保守やバックアップを行うケースも存在する。こうした場合には、すでに議論が進んでいる仮想恒久的施設（virtual PE）をめぐる問題とも関連してくる。サーバーそのものが恒久的施設を構成するのかという点は今なお重要な論点である。

(注) サーバーの PE 該当性に関して、OECD モデル条約（2017 年版）・第５条コメンタリー・パラ 124 は、ウェブサイトは PE に該当しないとしつつ、「サーバー」は PE に該当し得る点について、以下の様な解説があり、これは、2025 年改訂版コメンタリーにおいても存置されている。

「・・・In such a case, the enterprise does not even have a physical presence at that location since the web site is not tangible. In these cases, the enterprise cannot be considered to have acquired a place of business by virtue of that hosting arrangement. However, if the enterprise carrying on business through a web site has the server at its own disposal, for example it owns (or leases) and operates the server on which the web site is stored and used, the place where that server is located could constitute a permanent establishment of the enterprise if the other requirements of the Article are met.（下線追加）

⑹　データの価値と知的財産性

このソフトウェアはデータをデータベースに保存している。このデータには価値があるのか。こ

(2) インド・ロシア租税条約 第 12 条(3)(a):
"The term 'royalties' as used in this Article means payments of any kind received as a consideration for the use of, or the right to use, any copyright of a literary, artistic or scientific work including cinematograph films and recordings on any means of reproduction used for radio or television broadcasting, **any computer software programme**, patent, trade mark, design or model, plan, secret formula or process, or for information concerning industrial, commercial or scientific experience."
(India–Russia DTAA, signed 25 March 1997, entered into force 17 April 1999; source: Government of India, Income Tax Department, incometaxindia.gov.in).

のデータは体系化され、公開されていない。これが知的財産として認識され得るのか。このデータへのアクセスや利用はロイヤルティとみなされるのか。こうした論点が、この相互に連関する取引ネットワークの中で数多くの性格づけ（characterization）論争を生む可能性がある。

⑺　その他の課税上の問題

技術上の役務提供報酬（Fees for Technical Services）に係る論点もある。

デジタル化が進む現在では、人間がほとんど関与しなくても自動的に提供されるサービスが増えており、このようなサービスに専門的な知識や技能が適用されていれば、果たして「技術サービス」に該当するのかが問題となる。さらに、これらのサービスは複数国にまたがって提供されるため、価値創出の拠点や課税上のネクサスをどこに求めるべきかを明確にすることは容易ではない。ここでは単なる取引の性格づけを超えて、サービスの価値をどのように評価するのか、そして誰がその価値に対応する対価を受け取るべきなのかという、より根本的な課題が生じている。こうした問題は、純粋なデジタル企業に限らず、物理的な拠点を有する多くの伝統的な企業（brick-and-mortar companies）でも、デジタル技術を取り入れたビジネスモデルを展開する中で顕在化している。

４．サービスの分類と価値創出

Dr. Emmanuel Llinares (Partner at Nera Economic Consulting, France)

⑴　サービス分析の出発点：価値創出構造の理解

移転価格の観点から分析する際には、まずその活動やサービスが多国籍企業グループ全体の価値創出の構造においてどのような貢献をしているのかを理解することが不可欠である。これは「ベネフィットテスト」を行う以前の段階で実施すべきである。つまり、便益の有無を問う前に、「その活動がグループ全体の価値形成の中でどの位置を占めているのか」を把握しなければならない。

⑵　サービスの基本的分類と低付加価値サービスの位置づけ

一般的にサービスは、大きく二つの類型に分けて考えることができる。

- 第一に、高付加価値サービスである。これは研究開発（R&D）や経営管理など、企業の競争優位や戦略的意思決定に直接関わる活動を指す。
- 第二に、低付加価値サービスである。IT サポート、人事、会計といった、企業グループの運営を支える支援的機能であり、OECD 移転価格ガイドライン第７章には、詳細な取扱いと簡素化措置が示されている。

もっとも、低付加価値サービスに該当するのは、その機能が企業グループ全体の価値創出の中核を担っていない場合に限られる。したがって、たとえば企業の主たる事業が人事コンサルティングであるような場合には、その企業にとって人事サービスは低付加価値サービスには当たらない。この分類は、企業の事業モデルとの相対的な関係に基づいて判断される点を強調しておきたい。

⑶　「取引関連サービス」という中間カテゴリー

さらに、近年の取引実態を踏まえると、取引関連サービス（trade-related services）という中間的カテゴリーを想定することも可能である。この用語は一般的なものではないが、(i) 製造関連サービス、(ii) 研究開発、(iii) 流通、(iv) マーケティングなど、企業の中核的価値に密接に関わる活動を包括す

る概念として理解できる。

⑷　分析の基本フレーム

サービスを分析する際には、次の３つの問いを明確にすることが重要である。

- そのサービスは何を目的とするものなのか（What are the services about）
- どの範囲を包含しているのか（What do they encompass）
- 価値創造にどのように寄与しているのか（What is their contribution to value creation）

これらを順に明確化することで、サービスがどのような経済的機能を担っているか、どの程度の独立企業間対価が妥当かをより精密に描写できる。

⑸　無形資産との接点：DEMPE への接続

この分析を進めていくと、最終的には OECD ガイドライン第６章の無形資産分析、すなわち DEMPE 機能（Development, Enhancement, Maintenance, Protection, Exploitation）の議論に行き着く。とりわけ、開発（Development）・強化（Enhancement）・維持（Maintenance）の３要素は、サービス分析において最も重要な意味を持つ。多くのサービスは、直接的又は間接的に DEMPE 機能の一部を担っており、それゆえ移転価格分析上、無形資産との関連づけが不可避となる。

⑹　国際的な取扱いの現状と課題

サービス分類に関して国際的な合意が存在するかという点においては、低付加価値サービスについては、OECD ガイドラインと米国規則の間でおおむね一致した理解が形成されている。しかし、それ以外のカテゴリー、特に中間的な機能や高付加価値サービスについては、明確な共通認識は依然として確立していない。結局のところ、最も重要なのは、これらの活動を個別に切り離して捉えるのではなく、多国籍企業グループ全体における価値創出の構造という広い文脈の中で理解することである。

⑺　ラテンアメリカの課税当局の視点

Iván Díaz-Barreiro (Managing Director at Alvarez & Marsal, Mexico)

私は、グループ内取引における「控除（deduction）」に強い関心を持つ地域、つまりメキシコの出身である。関連者間取引の控除は常に税務当局の主要関心事項であり、このため納税者はコスト・プラス法を選択せざるを得ない状況にある。もっとも、OECD ガイドラインだけでは十分ではなく、形式的にコスト・プラスを適用しても、現地法人にとっての実際の便益を立証する必要がある。これはラテンアメリカ全体に共通している。

したがって、この地域で当局に対して納税者を防御する際には、単にグループ内ポリシーや契約の整合性を論じるだけでは足りず、子会社がサービスからどのようなリターンを得ているのかを示さなければならない。この背景には、過去にグループ内役務提供を利用した利益操作が多く見られたことがある。すなわち、サービス提供の名目で収益を恣意的に移転し、収益率を一定に保ちながら費用だけが年々増加するような事例が見られ、複数年度分析を行えば、費用は増えているのに利益率が変わらないという状況が確認される。この場合、当局は「その投資からどのようなリターンが得られているのか」を厳しく問う。多額の費用控除にリターンが伴わない場合、なぜ高額の報酬を支払ったのかという根本的疑念が生じるのである。したがって、子会社が得た追加収益やコスト

削減効果を定量的に示し、全体の収益性とともに説明する必要がある。

また、ノウハウを含むサービスの場合には、現地従業員が新たな知識・技能を習得しているのか、実質的なノウハウ移転が生じているのか、シェアード・サービスセンターを通じて規模の経済や範囲の経済（economies of scale or scope）が得られているのか、などを評価する必要がある。こうした観点から議論を行うことで、単なる「法令上の非控除（non-deductibility by law）」という形式論から、グループ全体の中で、子会社にどのような利益が生じているかを示す方向へ議論を導くことができる。さらに、子会社と本社の間に組織構造の重複がある場合には、現地で実際にコスト削減が生じていることを立証する必要がある。また、所得相応性基準に関する問題も頻繁に生じ、税務当局は米国の制度を参考にサービスの実態を精査している。

最後に、費用計上があってもサービス提供の証拠が不足する事例も多く、本社に機能を委託していても現地に同様の部門が存在する場合には、本社が実際にサービスを提供した事実を具体的に示さなければならない。

５．ベネフィット・テストに係る各種論点

Rocío Bermúdez (Transfer Pricing Director, RPS Consulting, Spain)

⑴　ベネフィット・テストの意義

「ベネフィット・テスト」は古典的な概念であるが、現在もその重要性は高まっている。サービスが受益者に真に経済的・商業的な便益をもたらしているかを立証することは単なる形式的要件ではなく、納税者にとって極めて重要な防御手段である。税務当局がグループ内取引をより厳しく審査するようになり、国際的な基準や透明性要件が進化する中で、ベネフィット・テストは課税や紛争防止ための重要な防御手段となっている。

⑵　企業側の課題

企業側の視点から見れば、「サービスが実際に提供されたこと、受領者に経済的又は商業的利益をもたらしたことを、どこまで証明すべきか」が主要な論点である。私は、より踏み込んだ証明が求められるが、過剰な文書化負担を避けるというバランスも必要だと考えている。調査ではサービス受領者の側が厳しく審査される傾向があり、国によってベネフィット・テストの運用には大きな幅があり、ハイレベルで確認する国もあれば、極めて詳細かつ粒度の高い裏付けを要求する国もある。今日では、多くのサービスがクラウドやプラットフォームを通じてデジタル形式で提供されるため、当局が求める従来の紙ベースの証拠で整えることが難しいという実務上の課題も存在する。

⑶　防御措置のためのアプローチ

提供するサービスの活動内容が具体的かつ確認可能な証拠と結びついていることが重要であり、スコア、カタログ、評価表など、数値化できる形で示すことが有効である。

また、サービス受領者の特定にあたっては、「誰に、どのような目的で、どのように使われたのか」を明確に示す証拠資料とともに、ストーリー（narrative）を維持することが大切である。

24 時間対応の IT サービスや事業継続支援（business continuity）のように待機型・可用性型サービス（standby / availability type services）については、実際に事故が発生したかどうかではなく、対応可能な体制を維持していたこと自体を示す証拠があれば足りる。

⑷　取引の明確化と証拠の合理的整備

ベネフィット・テストを適用する際には、比例性の視点が不可欠であり、重要度に応じて証拠の深度を調整すべきである。低価値・大量のサービスでは、サンプリングや標準化された証拠を活用する方法が現実的である。また、専門家として避けるべき典型的な落とし穴もある。たとえば、「IT サポート」のような抽象的な表現ではなく、提供した具体的な機能や成果物を示す必要がある。さらに、あいまいな配賦基準を避け、期待される便益と整合するドライバーを確立し、一貫性を保つことが求められる。配賦がルールベースで行われている場合には、そのロジック、データソース、タイムスタンプを明確にし、地域間の一貫性も重要である。

⑸　AI 等の活用

AI や自動化ツールは、ベネフィット・テストにおけるコンプライアンス強化に大きく寄与し得る。ERP や SAP、チケッティング、タイムエントリー、コールセンター記録などからデータを自動抽出し、受益者情報と連携させることが可能である。

自然言語処理（NLP）を用いれば、活動内容を課金対象／非課金対象（chargeable / unchargeable）としてタグ付けし、株主サービスや重複サービスの自動識別も可能となる。

また、ドキュメンテーション・ファクトリーを活用すれば、サービスカタログ、受益者ステートメント、コスト明細書、添付資料などを自動生成し、ローカルファイルや UTP 文書に組み込むことができる。さらに、分析ツール（analytics）は、パフォーマンスの監視や乖離の検出に有効であり、ベネフィット・テストの信頼性向上に資する。

⑹　ブラジルの新しい移転価格制度とベネフィット・テスト

Daniel Prates (Brazilian Federal Revenue Service, Brazil)

ブラジルでは 2024 年から新しい移転価格制度が施行されている。これは OECD と４～５年にわたって共同で進め、多大な支援を受けて構築された制度である。

旧制度には、特に役務提供取引の価格設定に多くの問題があった。TNMM や PS に相当する手法がなく、法律上は固定マージンが定められ、アウトバウンド取引は 15%、インバウンド取引は 20%のマークアップが義務づけられていた。このブラジル特有の設計は OECD 方式と大きく異なり、二重課税や BEPS 的リスクの原因ともなっていた。例えばインバウンド取引では、関連当事者がコストを横流し（pass-through cost）し、その上に形式的に 20%を加算して請求できた。OECD 方式ではマークアップがゼロ、またはごく限定的な取引でも、一律に 20%を適用でき、この問題は低付加価値サービスにも及んでいた。BEPS 問題はサービス分野に限られないものの、情報交換や各国のルーリングによりハブ拠点（hub jurisdictions）での課税が下方修正され、結果的にブラジル側の税収が減少する例が多く見られた。

また旧制度には、ベネフィット・テストに相当する明確な概念がなかった。「取引が経済的・商業的価値をもたらす場合のみ対価が成立する」という原則が法制上存在しなかったのである。ただし、費用控除の一般基準として法令上「事業活動に必要な支出」であることは求められており、この要件を適用すれば、実質的にはベネフィット・テストに近い結果になり得るとも考えられた。しかし実務では、現地法人がサービス内容を十分に把握しないまま管理費用（management fees）を支払う事例が多く、形式的な規定では実質的なベネフィット・テストとしては機能していなかった。こうし

た問題を踏まえ、2024 年制度ではサービス取引の規定が新設され、ベネフィット・テストが法的に導入された。

加えて現在、二つの新規則を策定中である。一つは APA（事前確認制度）に関するもので、2025 年末までに公布し、2026 年初頭からユニラテラル APA を運用開始する予定である。もう一つはサービス取引に関する規則で、OECD 移転価格ガイドラインや WP6 の議論を踏まえて整備される予定である。これらの規則は、ベネフィット・テストの具体的な適用方法を明確化し、源泉所得税との関係を含む国内法上の主要論点を整理することを目的としている。

⑺　学術的観点から見たベネフィット・テストの再考

Dr. Raffaele Petruzzi (Director at WU Transfer Pricing Center, Italy)

①　ベネフィット・テストの本質

ベネフィット・テストを考える際、まず思い浮かべるのは「サービス支出の控除を否認するためのテスト」ということである。実際、多くの国の税務当局は、支出額や独立企業間価格の妥当性とは無関係に、このテストを理由としてサービス支払いを否認してきた。その結果、納税者は支払いが実際に便益をもたらしたことを示すために、膨大な資料を提出せざるを得ない状況に置かれる。

しかし、OECD 移転価格ガイドラインのパラグラフ 7.6 には、サービスが「受けられたか（received）」ではなく、「提供されたか（rendered）である」と記されている。この文言が示しているのは、単なる控除否認の問題ではなく、「ある活動をサービスとして認識できるかどうか」という性格付け（characterisation）の問題であるという点である。

実際、同パラグラフの結論では「ベネフィット・テストを満たさない場合、その活動はサービスとは認められない」とされており、「控除を否認する」という表現は明示されていない。したがって、ベネフィット・テストとは本来、支出の否認を目的とするものなのか、それとも活動をサービスと分類するための判断基準なのかが、第一の論点となる。

②　ガイドライン第１章「不認識（non-recognition）」との関係

仮にベネフィット・テストが支出の控除否認を目的としているとしても、問題は TP ガイドライン第７章が独立して存在するわけではないという点である。

第１章パート２（特にパラグラフ 1.142 付近）では、取引の不認識（non-recognition）の原則が示されており、これはすべての取引類型に適用される。

そこでは独立企業間において類似の取引が存在しない場合であっても、

- 納税者が取引に商業的合理性を有することを立証できる場合は、その取引は認識される。
- たとえ商業的合理性が欠けていても、双方の独立当事者が相互に受け入れ可能な価格（a price that would be acceptable to both of the parties）を設定したと説明できる場合には、なお取引は認められる。

このように、第１章の原則の下では、取引を認めない（disregard）ことは極めて例外的であり、厳格な条件が課されている。したがって、この１章の原則が第７章にも適用されるなら、ベネフィット・テストを用いてサービス活動そのものを否認することは、本来容易ではないはずである。それにもかかわらず、現実には第７章を根拠にサービスを否認する国が存在する。従って、第１章「不認識」と第７章「ベネフィット・テスト」の関係性は、今後さらに明確化される必要がある。

③　ガイドライン第８章との比較：「期待便益」との関係

サービスは単独で提供される場合もあれば、費用分担取決め（CCA）の枠組みで提供される場合もある。しかし、CCA を扱う第８章にはベネフィット・テストの規定がなく、その代わりに「期待便益（expected benefits）」という概念が用いられている。ここで問題となるのは、この「期待便益」がベネフィット・テストと同義なのか、それとも将来視点で便益を評価する別概念なのかという点である。単なる表現の違いなのか、あるいは第７章と第８章で意図的に異なるアプローチをとっているのかは明確ではない。

④　製品とサービスの複合取引における適用の問題

さらに、第７章ではベネフィット・テストを満たさない活動はサービスとして認められないとされている。では、製品にサービスが組み込まれている複合取引の場合、サービス部分がベネフィット・テストを満たさないとき、どのように扱うべきなのか。全体を「製品」として認識し支払全額を控除可能とすべきなのか。それともサービス部分を「存在しないもの」として除外し、残余のみを製品取引として認識すべきなのか。現行ガイドラインはこの点について必ずしも明快ではない。

⑤　運用上のバランスと国際的整合性

ベネフィット・テストは一般に、サービス受領国の税務当局によって積極的に用いられており、とりわけ集中型サービス（centralized services）に関してその傾向が強い。しかし、これら受益国の子会社が、他国に対して製造・流通・研究開発といったサービスを提供している場合も少なくない。したがって受益国側が攻撃的にベネフィット・テストを適用すれば、他国も同じ論理で自国から提供されるサービスを否認するリスクが生じる。このため、ベネフィット・テストの運用にあたっては、国際的整合性と相互的均衡を踏まえた慎重な対応が求められる。

⑻ OECD 事務局の見解と今後の方向性

Manuel de los Santos (Head of Transfer Pricing Unit, OECD)

OECD 事務局として現在取り組んでいるのは、移転価格ガイドライン第７章の改訂である。第７章はグループ内役務提供に関するガイダンスをまとめた章であり、その中でも OECD が今まさに検討しているテーマの一つがベネフィット・テストである。本日指摘された論点は、いずれも改訂作業で考慮している内容と一致している。

ベネフィット・テスト自体は明確であり、「第三者がその支払いを行うであろうか」。もし支払うのであれば、その活動はサービスとして成立するという考え方である。しかし、この原則を実務でどのように文書化し、どの水準の証拠をもって実証するかは極めて難しい。

このため改訂作業では、主に二つの課題に取り組んでいる。

①　第一の焦点：必要となる証拠・文書（evidence / documentation）の水準

どの程度の証拠が「サービスの実在性（reality of the service）」を示すのに十分なのか、そしてベネフィット・テストを第１章の中でどのように位置づけるかが問題である。OECD が目指している方向性は、ベネフィット・テストを第１章の「取引の明確化（delineation）」、具体的には D1 ステップの一部として整理し、独立の原理ではなく「取引の正確な描写（accurate delineation of the transaction）」の適用場面として再定義することである。

②　第二の焦点：第９条の調整と国内法による費用控除否認の関係

この論点は非常に難しく、同様の問題は第 10 章（グループ内金融取引）でも、特にグループ内貸付利息の控除可否において生じていた。現在 OECD は、サービス分野でも同種の問題に直面している。このため OECD 内では、租税条約解釈を扱う部門と連携しつつ、第 24 条に関するコメンタリーの中でも並行して検討を進めている。移転価格上の取扱いと国内法上の控除制限の境界線をどこに引くかが、今後の改訂における大きな論点となっている。

⑼　グループ内役務提供取引における争点

Richie Lombard (Partner at Deloitte Ireland)

グループ内役務提供取引の価格設定に関して特に論争を生じやすい二つの論点に焦点を当てる。

①　６段階プロセスにおける見解の相違

ここでは、第１章の６段階プロセスのうち最初の５ステップ、契約上・実質上のリスクの所在を特定し、取引を適切に区分（delineate）した結果、当該取引がサービスとして尊重されたということを前提とする。それでもステップ６、すなわち価格設定の段階に入ると、各国税務当局の解釈が分かれることがあり、典型的には、契約研究開発（contract R&D）や販売・マーケティング支援のように、双方の上級役職者が関与する取引でこの相違が顕在化する。

サービス受領国の当局は、「第１章の最初の５ステップでサービスとして認識された以上、価格設定は経済的観察に基づくべきであり、契約研究開発であればコスト・プラス法で設定し、比較可能取引（benchmarking）で裏づけられるはずだ」と主張する。

他方、役務提供国の当局は TP ガイドライン第１章パラ 1.105（ステップ６）を根拠に、取引がサービスとして認識されていても、リスクの共有（sharing of upside and downside risks）が存在する場合には利益分割法の適用が可能だと主張し得る。その結果、サービス提供国の当局が、たとえば両当事者の人件費や報酬水準の差に基づいて残余利益分割法を適用しようとする事例が生じ得る。このようなアプローチに対しては、「取引の比較可能性」という独立企業原則の根幹を損なうとの批判もある。このように、両国が取引をサービスとして認識していても、価格設定段階での見解の相違が紛争の原因となるのである。

②　費用構成・パススルーコストを巡る論点

取引がサービスとして認識され、コスト・プラス法が適用される場合であっても、争点となりやすいのはマークアップ率よりも、むしろコストベース（cost base）の構成である。

たとえば一つのサービス提供者が複数のグループ企業にサービスを提供している場合、各受益法人は「自国向けのコスト配賦が正確か」を検証しようとするが、これは多国籍企業にとって管理が非常に難しい。

もう一つの争点は、いわゆるパススルーコスト（pass-through costs）の扱いである。どのような場合にそれが単なる外部費用としてパススルー扱いされるべきかは、頻繁に議論されている。核心は、サービス提供者が実質的に代理人（agent）として機能しているかどうかであり、単なる仲介であればパススルーとして認められるべきである。ただし場合によっては、パススルーコストであっても比較可能性分析により、その費用が経済的に正当かを検証し、同種外部取引（like-for-like comparison）との比較を通じて妥当なリターンを導かなければならないこともある。このように、サービス取引の価格設定では、コスト基盤の構成やパススルーの認定など、実務上の重要論点が依然として残されている。

６．資産管理業・消費者向けビジネスにおけるサービス取引

Dr. Emmanuel Llinares (Partner at Nera Economic Consulting, France)

グループ内サービス取引の価格設定を示すため、二つの事例を紹介する。

⑴　資産運用業（asset management industry）

多国籍企業が第三者投資家の資金を運用する場合、通常は運用資産残高に応じた手数料を受け取り、場合によっては成果報酬も加算される。移転価格上の主要な論点は、これらの報酬をグループ各国の関連会社間でどのように配分すべきかという点である。実務では、投資判断を担う主要人材（key investment managers / advisors）が、投資家から報酬を受け取るファンド運用会社とは別の国に所在することが多い。典型例として、投資顧問業務（investment advisory）を担う主要人材がロンドンにおり、ファンド運用会社がルクセンブルクにあるケースが挙げられる。

核心となるのは、ロンドン法人（投資助言者）とルクセンブルク法人（ファンド運用会社）との間の投資助言サービス取引をどのように評価するかである。分析の基本は、各法人の機能、価値創造への貢献度、戦略・市場リスクを管理する能力を把握する点にある。この観点から、投資助言者の役割は決して低付加価値サービスではない。もし投資助言者が市場調査や分析に限定され、最終投資判断を行わない場合はコスト・プラス法もあり得るが、実際に投資判断を担うのであればコスト・プラス法は妥当ではない。ではどの価格算定手法を適用できるかであるが、欧州諸国で一般的なのは内部・外部 CUP（独立価格比準法）である。比較可能な取引データが多く存在するためであり、多くのファンドが資金の一部を第三者運用会社に委託しており、これらの契約を参照してベンチマークを得ることができる。いずれも運用資産残高に対して一定割合で報酬が設定されていることから、CUP 法が最も広く利用される。

⑵　消費者向けビジネスにおけるマーケティング活動

次に消費者向けビジネス（consumer-facing industries）を取り上げる。

まず確認すべきことは、そのマーケティング活動が企業全体の価値創造の中でどのような位置づけにあるかという点である。単なる広告実施（marketing execution）なのか、ブランド形成・需要創出など戦略的で価値創造的な役割を担っているのかが重要となる。

特に後者の場合、活動が無形資産に関係している可能性があり、ここでいう無形資産にはブランド・顧客関係・市場認知度など、法的保護の有無を問わず広範な要素が含まれる。このような場合は DEMPE 機能、特に開発（D）・強化（E）・維持（M）を考慮しなければならない。もし DEM 機能が実際に認められるのであれば、TNMM やコスト・プラス法では限界が生じる。費用ベースの利益指標では、高付加価値的貢献を十分に反映できないためである。たとえば、マーケティング・サービス提供者が無形資産形成やブランド価値向上に寄与し、これを販売・マーケティング法人（marketing and sales entity）に提供している場合、両者がともに高付加価値の活動を担っている可能性があり、そのようなケースでは、利益分割法、特に残余利益分割法、が有力な選択肢となる。この手法では、通常利益を各当事者に帰属させたうえで、残余利益を貢献度に応じて配分するため、残余利益の範囲を最小化しつつ移転価格リスクを管理できる。分割ファクターとしては、人件費やマーケティング投資額などが用いられる。またマーケティング投資額を基礎とする方法は、現在の DEM 機能だけ

でなく、過去のブランド強化活動とその効果も反映できる点で有用である。

したがって、マーケティング活動が高い価値創造機能を担う場合には、TNMM やコスト・プラス法だけでは不十分であり、残余利益分割法による分析が適切となる可能性がある。要するに、「マーケティング＝低利益」という一般化はできず、DEM 機能を伴うマーケティングは無形資産の価値創造活動として評価すべきである。

７．サービス取引におけるセーフハーバーと簡素化措置

Dr. Raffaele Petruzzi (Director at WU Transfer Pricing Center, Austria / Italy)

OECD ガイドラインには、サービス取引に関して３種類のセーフハーバー（又は簡素化措置）が規定されている。一つ目の低付加価値サービスが最も広く使われているが、実際にはそれ以外にも 2 種類存在する。

⑴　低付加価値サービス（Low Value-Adding Services）

一つ目は BEPS プロジェクトの一環としてガイドラインに追加されたもので、EU Joint Transfer Pricing Forum の研究成果を踏まえて導入された。

基本的な考え方は、低付加価値サービスに対して５％のマークアップを適用するというものである。ただし、OECD はこれをセーフハーバーではなく簡素化措置（simplification measure）と位置づけている点に注意が必要である。セーフハーバーとするには、各国が国内法や規制文書において正式に制度化する必要があるためである。したがって、簡素化措置の適用そのものが国際的に安全であることを意味するわけではない。国によっては、必ずしも保護されるわけではない。

この簡素化措置の利点は主に三つある。

①　簡素化措置の利点

- ５％マークアップの適用
  ５％のマークアップが一律に適用でき、ベンチマーキングが不要となる。
- ベネフィット・テストの簡素化
  パラグラフ 7.54 にあるとおり、適用時には通常のベネフィット・テストを要求すべきではないとされており、これは納税者にとって大きな利点である。
- 源泉税（withholding tax）の取扱い
  パラグラフ 7.65 では源泉税はマークアップ部分にのみ適用されるとしており、やや奇妙ではあるが納税者に有利な取扱いとなっている。

②　簡素化措置の留意点

- 独立企業原則からの逸脱
  簡素化は独立企業原則からの一定の逸脱を伴うため、５％という定率が経済実態を必ずしも反映しない
- 文書化要件（documentation requirements）
  パラグラフ 7.64 には文書化要件が列挙されており、通常の取引と大差ないどころか、場合によっては煩雑となり得る。
- EU 域内の報告義務（DAC6）

EU 域内では DAC6 の下で簡素化措置を用いた取引が報告対象となるため、追加のコンプライアンス負担が生じる。

⑵　Amount B に基づく簡素化措置

二つ目は Amount B であり、単純な販売・流通活動（baseline distribution activities）に適用され、一定の条件を満たす場合には OECD が提示するマトリクスに基づき利益率を決定できる仕組みである。ただし、この簡素化措置は低付加価値サービスのそれよりもはるかに複雑である。適用にあたっては、数量基準のみならず機能的・質的基準（qualitative parameters）など複数のパラメータを満たす必要があるためである。さらに、利益水準の確定には複数の算定ステップを踏む必要があり、全体として適用のハードルは高い。したがって、Amount B の利用を検討する際には、その条件と前提を慎重に確認することが不可欠である。

⑶　当局間 MOU によるセーフハーバー

三つ目はあまり知られていないが、実は以前から OECD ガイドラインに存在している制度である。それが第４章付録にある「当局間でセーフハーバーを設定するための覚書ひな形（Sample Memoranda of Understanding）」である。この附属書には、製造・流通・研究開発業務について、各国の権限ある当局が二国間でセーフハーバーまたは簡素化措置を合意する際のひな形が示されている。この制度自体は長年ガイドライン上に存在し、誰でも利用可能であるが、実際にこの覚書を活用した事例はほとんど見られない。しかし、今後この仕組みを各国が活用すれば、サービス、製造、流通、R&D といった分野の争点を少なくとも一部簡素化できる余地は大きいと考える。

⑷　国連 TP マニュアルにおけるセーフハーバーの位置づけ

Gaspar Ndabi (Director, Global Tax & Transfer Pricing at PwC Belgium)

国連移転価格マニュアルには OECD 的要素が数多く取り込まれており、セーフハーバー制度についても仕組みの多くを OECD から参照している。ただし国連における主目的は、途上国の税務行政を支援し、比較分析や文書化の負担を軽減して実務の質を高めることにある。

国連モデルでは、適用対象者（who is eligible）及び対象取引（what is eligible）が明確に定義されており、売上高比率や絶対金額に基づく閾値を用いて適用可否を判断する仕組みになっている。また、国連はセーフハーバーを任意制度（optional）と位置づけ、納税者が自ら適用を選択（opt in）し、または適用を放棄（opt out）できる点も特徴である。

OECD が「簡素化措置（simplification measure）」という用語を用いるのに対し、国連は明確に safe harbor rule と呼んでいる。しかし、文書上の制度が存在しても、各国の国内法に明確な規定がなければ実際には適用できない。実務では、国内法の根拠がないまま税務当局が自国に有利な解釈を行う例も見られ、この点は依然として国際的な課題である。

⑸　インドのセーフハーバー制度の実際

Shikha Gupta (Partner at Gravitas JHA Tax Advisors, India)

インドの場合、制度上も実務上も「safe harbors」と明示的に呼ばれており、幸いにも「簡素化措置」とは呼ばれていない。実際、制度の中身は決して簡素ではなく、もともと紛争防止を目的として導入されたものである。対象は、外資系多国籍企業がインドに設立する IT サービスや受託研究開発セ

ンター（contract R&D centers）などのオフショア拠点であり、一定の要件を満たした場合に固定マージンを適用できる仕組みである。

適用要件は大きく二つある。

①　機能・リスクプロファイル（functional and risk profile）**要件**

特にリスク面が非常に重要であり、対象となるサービスセンターは起業家的リスクをほとんど負わないことが求められる。

②　売上高の上限（turnover cap）

上限が非常に低いため、実務上は多くの外資系企業が適用外となっている。セーフハーバーの意義としては、設定されているマークアップ率が一見高い、17%以上であるものの、セーフハーバーを適用できずAPAに進んだ事例では、結果的にこれを上回るマークアップ率で合意するものが多い点が挙げられる。また、セーフハーバーの利用により、どのコストがベースに含まれるかが明確化され、透明性が確保されるという利点もある。

⑹　EU 移転価格フォーラムにおけるセーフハーバーの起源

Isabel Verlinden (Global Transfer Pricing Partner, PwC Belgium)

多くの人は低付加価値サービスの指針をOECD由来と考えているが、実際の起源はEU加盟国の税務当局・学界・企業関係者から構成されたEU移転価格合同フォーラム（EU Joint Transfer Pricing Forum：JTPF）である。このフォーラムは2002年に設立され、2019年に政治的理由で解散するまでの17年間、セーフハーバー制度の形成に極めて重要な役割を果たした。

当時、加盟国政府は欧州委員会に対し、税務当局・納税者双方の負担を軽減し、事務を円滑化する仲介的機能を果たすことを求めていた。背景としては、すでに1995年版のOECDガイドラインと1994年の米国規則が存在し、各国が本格的に移転価格制度に取り組み始めた時期であったことがある。

一方で、OECDガイドライン第４章において当時すでに「セーフハーバー」に対してやや否定的なニュアンスが付されていたため、「慎重に一歩踏み出して（put a toe in the water）」「どこまで簡素化が可能か試してみよう」というスタンスで議論が始まった。

JTPFは9,800件の比較対象データを用いた回帰分析を実施し、取引単位営業利益法でコストを利益水準指標とする分析を行った。当時（2009年）は経済状況が不安定であったものの、利益率は３％～10%の範囲に収まることが示された。この分析結果を踏まえ、完全なベンチマーク分析を行うか、あるいは「バーでビールを飲みながら３％～10%の中間値で決めてしまおう」という冗談混じりの現実的判断の末に、「５％モデル」が採用されるに至ったのである。セーフハーバーの本質的意義は、税務当局が本当に注力すべき案件にリソースを集中できるようにし、納税者側も低リスク・低利益の取引に過剰な時間を費やさずに済むようにする点にある。

８．移転価格文書化：一貫性と経済実質の両立

Rocío Bermúdez (Transfer Pricing Director, RPS Consulting, Spain)

求められる文書化の水準は年々高まり、そのスピードも加速している。かつて移転価格の文書化は年１回の形式的作業にすぎなかったが、現在は継続的かつ整合性を求められるコンプライアンス活動となっており、税務申告書・財務諸表・IT報告システムなど、あらゆる領域で情報の一貫性が

要求されている。

各国税務当局に対しても、マスターファイルの一般的説明では不十分であり、同時文書化、個々のサービス内容の詳細、費用配賦キーと実際の経済的利益の対応関係を示す必要がある。現地語での文書提出や電子インボイス制度などによりデータの透明性が高まったことも、こうした要請を強めている。現在、文書化において最も顕著な潮流は二つである。一つは負担の増大であり、税務当局はより細かい証拠を求める傾向にある。もう一つはスピードであり、提出期限が短縮され、数週間・数か月ではなく数日で対応を求める国すら存在する。

文書化の最大の課題は一貫性である。サービスに関する説明は、税務申告書・財務諸表・移転価格文書・業務データ・企業ウェブサイト・SNS など、企業のあらゆる情報発信で整合していなければならない。申告書にサービス費用の控除が反映されているなら、財務諸表にも同じ内容が同一タイミングで記録されている必要がある。移転価格文書ではポリシーと市場根拠を説明し、IT システム上では「誰が・いつ・何のサービスを受けたか」が明示されていなければならない。これらの間に齟齬、受益者リストの相違、コスト基盤・配賦キーの不整合などが生じれば、それだけで税務当局との信頼を損ない、調査・紛争の火種となる。したがって、当局が求めるものを見極めつつ、現実的に提供可能な証拠を事前に把握しておくことが極めて重要である。

効果的な文書パッケージには、次の要素が含まれるべきである。

- サービスカタログ：提供範囲と受益法人を明確化する。
- 受益者ステートメント（beneficiary statement）：サービス成果を KPI や業績指標（例：インシデント減少、稼働率向上、売上増加）と結びつけて示す。
- 成果物（deliverables）：実施内容や可用性を裏付ける証拠。
- コスト構成と除外項目の説明：どの科目を含め／除外したか、その根拠と配賦キーの設定理由を明確化する。
- 一貫した移転価格方針とマークアップ根拠：補償額の算定理由を論理的に示す。

さらに、内部の運用モデルも重要であり、以下の五つの柱に沿うべきである。

- ガバナンス（governance）：責任と所有権の明確化。
- プロセス（process）：費用集計・配賦・証拠収集の標準化。
- 人材（people）：税務・財務のみならず、実務部門の教育。
- テクノロジー（technology）：自動化と可視化の活用。
- アシュアランス（assurance）：定期的テストと内部監査による検証。

OECD は現在ガイドラインを改訂中であり、各国の課題と論点を整理している。納税者にとって最も重要なのは、「何が期待されているのか」を明確に把握することである。目的は紙の量を増やすことではなく、正しい証拠を迅速に、実際のサービス提供実態と整合した形で提示することであり、これこそが納税者・当局双方にとって有益な文書化であると考える。

Iván Díaz-Barreiro (Managing Director at Alvarez & Marsal, Mexico)

代替的手段として、近年では事前確認制度（APA）がより一般的となり、調査時の防御手段として相互協議を利用する選択肢もある。ただし、これらの手続を活用できるのは、単純な費用配分にとどまらないケースに限られる点には留意すべきである。

最も重要なのは、グループ内サービスに関し、支払側となる子会社に経済的便益が生じていることを示す、十分に整った移転価格文書を準備しておくことである。これは紛争防止の核心となる。

また、常識的な観点も強調したい。低コスト国が高コスト国に対して低付加価値サービスの対価を支払うことは通常合理的ではなく、一般にはその逆である。この点を踏まえれば、結局のところ、移転価格文書の質を高め、サービスが実際に提供（rendered）された事実を確実に立証できる体制を整えることが不可欠である。

９．移転価格に係るペナルティ制度

⑴　インドにおけるペナルティ制度

Shikha Gupta (Partner at Gravitas JHA Tax Advisors, India)

インドの移転価格制度には複数のペナルティ規定があり、それぞれが独立の条項で規定されているため、課税当局は事案に応じて重畳的に適用することが可能である。以下では、その制度的特徴と実務運用を整理する。

①　ペナルティの法的性格と実務運用

まず重要なのは、移転価格関連のペナルティが法律上「義務的（mandatory）」ではなく「裁量的（discretionary）」な点である。しかし実務では、この裁量が調査段階で発動されることはほとんどなく、実質的には自動的に課される運用となっている。すなわち、移転価格課税が行われると、通常はその通知と同時にペナルティ通知も発行され、主要論点である移転価格課税が係争中である限り、ペナルティも併せて争われる構造になっている。

②　文書関連ペナルティの重畳適用と判例

次に、文書化義務に関するペナルティ体系である。インド法では、国際取引価額の２％を上限として、次の二つがそれぞれ独立の制裁対象とされる。

・適正な移転価格文書を「作成・維持していない」場合
・作成した文書を調査官に「提出していない」場合

この点について、「提出していないこと＝文書を作成していないことではないか。そうであれば両条文は重複し、４％のペナルティが課されるのではないか」という争点が生じた。裁判所は、両条文は重複適用され得ると判断し、合計４％の賦課を認めた。形式的には同一に見える不作為が、複数の義務違反とされ得ることが示された点で重要である。もっとも実務では、「未提出（not furnished）」の範囲をどこまで広く解釈するかが問題となり、例えば比較対象データベースの扱いなどについて、裁判所が一定の限定を加えるなど、過度に広範な適用を抑制する動きも見られる。

③　他のペナルティ制度との重複

さらに、インドには過少申告及び無申告に関する別個のペナルティ制度も存在する。これらの制度では、過少申告に伴う追加税額の 50%から最大 200%までのペナルティが課され得る。そのため、同一の移転価格事案に対して複数のペナルティが併存的に適用されることも珍しくない。加えて、国際取引そのものを報告していなかった場合には、別条文に基づき、国際取引価額の２％に相当する追加ペナルティが科される可能性がある。このような重複適用は、実務でも典型的な問題としてしばしば取り上げられる。

④　救済措置と納税者保護

これらのペナルティ体系には一定の救済措置も設けられている。納税者に故意（mens rea）がなく、合理的に行動し、文書を適切に整備し、善意の説明（bona fide explanation）を行い、かつ重要な事実を誠実に開示している場合には、ペナルティは課されないと明記されている。この規定は、制度の厳格さと納税者の善意行動との均衡を図る趣旨を持つものである。

⑵　ブラジルにおける協力度合いに応じたペナルティ軽減制度

Daniel Prates (Brazilian Federal Revenue Service, Brazil)

①　協力度に基づくペナルティの緩和措置

ブラジルのペナルティ制度改革は、OECD との共同プロジェクトの中で進められており、その中で最も重要な提言は、納税者が税務当局に協力的である場合、ペナルティを軽減または免除する仕組みを導入すべきという点であった。これを受け、制度上、以下の行動が確認される場合には、ペナルティを課すことなく課税処分を行うことが可能となった。

- 調査への誠実な対応
- 要求文書の適時提出
- 経済的根拠に基づく合理的な立場（reasonable position）の保持

この仕組みは、納税者との協調を重視する制度運用へ転換する上で重要な一歩である。なお、ブラジルのペナルティは通常 75%から 150%の範囲と高額である点も付言しておく。

②　文書提出義務と協力促進措置

形式上はペナルティではないが、納税者の協力度を促す特別な制度も存在する。すなわち、納税者が取引における機能・資産・リスクの配分に関する文書を提出しない場合、ブラジル税務当局はこれらの要素を国内法人側に帰属させる権限を有している。この措置は、文書提出と透明性を強く促す効果を持つ一方で、納税者にとって極めて厳しい結果をもたらし得る点に注意が必要である。

10. OECD ガイドライン第７章改訂の方向性

⑴　改訂の背景と目的

Manuel de los Santos (Head of Transfer Pricing Unit, OECD)

OECD 移転価格ガイドライン第７章の改訂作業について説明する。現行の第７章は大きく二つに分かれている。一つは BEPS プロジェクトの成果として追加された低付加価値サービスに関する部分であり、もう一つは 25 年以上前に策定された旧ガイダンス部分である。旧ガイダンスは、多くのサービス取引がコストベースで価格設定されていた時代の考え方に依拠しており、現代の複雑なビジネスモデルには適合していない。この点が改訂の主要な背景となっている。

また第７章は、コストベース（cost-based methods）の適用を前提とした記述が多いが、実務ではそれが妥当でないケースも多く存在する。したがって今回の改訂は、従来のコスト中心の枠組みを、複雑化したサービス取引、無形資産、グローバル人材移動（global mobility）を含む今日のビジネス実態に合わせて再構築することが目的である。

OECD としては、2026 年中の公開協議文書の公表を目指して作業を進めている。公の場でも述べているとおり、春までに文書を公表しフィードバックを募集する予定であるが、予定どおり進む保証はなく、実際には 2026 年中にディスカッション文書が公表されるという理解でよい。

⑵　現在議論中の主要論点

①　取引の線引き（delineation）

ビジネスモデルが一層複雑化する中、既存ガイダンスがこれに対応できるようにする必要がある。目的は特定産業向けの指針を作ることではなく、現行の原則を新しいビジネスモデルに適用できるよう明確化することである。単に「低リスク」とラベル付けするのではなく、第１章に基づき経済的に関連する特性（economically relevant characteristics）とリスク配分を正確に把握することが重要である。これにより、第６章・第７章の分析を第１章の線引き作業と整合的に位置づけることができる。

②　ベネフィット・テストと証拠水準

各国税務当局が納得できる水準の文書化・証拠をどのように定義するかが主要論点である。国内法との整合性も確保する必要がある。改訂には原則の適用を具体化する多数の事例を含める予定であり、OECD としても各国・企業からの実例提供を期待している。

③　移転価格算定手法

現行第７章はコストベース手法に偏っているが、実務では売上ベース報酬（sales-based remuneration）や成果連動報酬（contingent fee）など、他の手法が適切な場合もある。今後は第２章の要素を第７章にも取り込み、実例を通じて適用方法を明確化する。また、コストベース手法についても、パススルー・コストや直接・間接チャージ法（direct / indirect charge methods）の整理を行い、実態に即して説明する予定である。

④　無形資産との関係

旧ガイダンス策定当時は無形資産の重要性が現在ほど高くなかったため、第７章には十分な記述がない。今後は第６章との整合を図りつつ、サービス提供において無形資産が使用・貢献・移転・創出される場面を区分し、それが線引きと価格設定に与える影響を明示する。

⑤　グローバル・モビリティ（global mobility）

近年は複数国の人材がリモートで業務に関与し、無形資産開発やリスク管理に参加するケースが増えている。これを第７章にも反映させ、グローバル人材移動に関する他の OECD 作業と整合させる方針である。

⑥　簡素化措置（simplification）

簡素化は魅力的だが、現実のサービス取引はすでに高度に複雑化しているため、まずは技術的正確性（technical accuracy）の確保を優先している。すでに低付加価値サービスや第４章の当局間合意のひな型（Memorandum of Understanding）といった簡素化措置が存在することから、各国がどの措置を採用しているかをマッピングし、OECD ウェブサイトの移転価格国別プロファイル（country profile）で明示する予定である。採用が限定的な場合にはその理由を分析し、簡素化措置の実効性向上を検討する。

11. 総括と今後の展望

Isabel Verlinden (Global Transfer Pricing Partner, PwC Belgium)

本セミナーを通じ、サービス取引に関する主要論点が改めて明確となった。従来、移転価格の議論は無形資産や金融取引など大規模領域に集中してきたが、実務上はグループ内サービスが最も日常的に発生する取引である。サービスの「実在性」と「経済的価値」をどのように立証するかは、国

際課税実務における基本かつ最も難しい課題である。ベネフィット・テストの本来の目的が、支出否認ではなく取引の商業的合理性の確認にあることも再確認された。

また、ラテンアメリカや新興国では文書化要求や費用否認リスクが依然高いことが指摘された。OECD によれば、今後の改訂ではベネフィット・テストの範囲と証拠基準が明確化され、低付加価値サービスやセーフハーバー制度の整備も進む見込みである。これにより、企業の予見可能性が高まり、税務当局も監査リソースを重点領域に集中させることが可能となる。移転価格サービスは今後も進化し続ける領域であり、OECD と各国当局の協調が不可欠である。

セミナーH：国際課税に関する最近の動向

１．韓国：外国税額控除に関する最高裁判決

Kyu Dong Kim (Director of the IFA Korea Branch, South Korea)

韓国では、近年は韓国企業による海外投資に係る「アウトバウンド課税」事案が増加している。その典型的事例として、外国税額控除否認事例を紹介する。

⑴　事実関係

韓国の多国籍企業 K 社と、100%完全子会社である中国子会社 S 社が存在し、C 社は金融機関から借入れを行い、その際 K 社による支払保証が付されていた。

C 社は支払保証料の所得区分について中国税務当局に照会したところ、利子所得に該当するとの裁定を得たことから、S 社は支払保証料の支払から 10%を源泉徴収し、K 社は中国の源泉徴収税について外国税額控除を申請した。しかし、韓国税務当局は、支払保証料は「その他所得」であると判断し外国税額控除の申請を否認した。

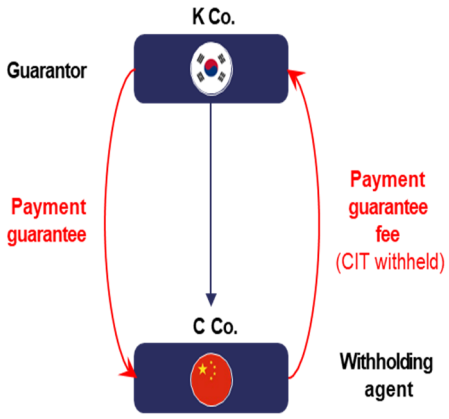
⑵　裁判所の判断

地裁は税務当局の主張を支持し、保証料を「その他所得」と認定。高裁はこれを覆し、韓中条約における利子所得の定義は「すべての種類の債務から生じる所得」と定義されており、二重課税回避の観点から広義の解釈が必要であると判断し、納税者を支持したが、最高裁はこれを覆し、外国税額控除が認められるのは相手国課税が条約で認められる場合に限られ、課税権を超えた課税は、「正当に課された税金（legitimate tax）」に該当せず、控除できないと判断した。

また、高裁は「債権（debt claim）」には保証契約に基づく債権も含まれるとし、ドイツ、カナダ、トルコなど OECD 加盟国の中に保証料を利子として扱っている国があることも言及していたが、最高裁は保証料を「貸付金の提供対価ではなく保証サービスの対価」として「その他所得」と位置づけ、韓国のみが課税権を有すると結論づけた。

最高裁は、中国税務当局が保証料を利子所得と認定して源泉徴収したという重要な事実を十分に考慮せず、結果として K 社は中国で還付を受けられず、韓国でも控除を否認され、二重課税に陥った。この点で本判決は OECD モデル租税条約の趣旨と整合しない。

【外国税額控除否認事件】



【概要】

- K 社は、子会社 S 社の借入に支払保証をした。
- S 社は、保証料を K 社に支払う際、中国当局から利子所得に該当するとの裁定を受け、10%を源泉徴収した。
- K 社は、この源泉税に外国税額控除を適用した。
- 韓国当局は、保証料が「その他の所得」に該当するため中国に課税権がないと判断し、外国税額控除を否認した。

【韓中租税条約の規定】

- 「利子所得」は、源泉地国（中国）で 10%を限度に課税することができると規定。
- 「その他所得」は、源泉地国では課税できず、居住地国（韓国）のみ課税と規定。

【論点】

- 支払保証の対価は、条約上、利子所得に該当するか否か。
- 所得分類の区分決定は、源泉地国の解釈によるのか。
- 居住地国は、条約に適合しない課税として、外国税額控除を否認できるのか。

⑶　論点

①　「利子所得」の範囲の解釈

OECD モデル租税条約第３条第２項は、文脈が別段の要求をしない限り、未定義の用語については源泉国の定義が尊重されるべきであると述べている。

②　「所得の性質が条約当事国間で異なる場合（qualification conflict）」の扱い

資格付けの相違がある場合、源泉国と居住国の国内法に相違がある場合にどうするか。

結果、納税者が不利益を被るのは不公正である。理論的には、S 社は相互協議手続を通じて二重課税救済を得ることができたはずであるが、中国税務当局からすでに見解を得ていたため、中国において MAP を申請することができなかった。

⑷　パネル・ディスカッション

Prof. Johann Hattingh (University of Cape Town, South Africa)

これは厳密な意味での「所得区分の不一致（qualification conflict）」ではなく、条約上の「利子」の定義、特に「債権（debt claim）」の解釈の相違である。

保証料を利子とみなすか否かは、1982 年のカナダの Melford 事件（注）でも議論された昔からの問題である。また、本件において特異な点として、中国の法律が問題になっているということであり、中国当局の裁定が法令に近い地位を有しており、他の法体系とは異なるものである。

(注) R. v. Melford Developments Inc., 1982 2 S.C.R. 504（カナダ最高裁判所）
カナダ法人がドイツ銀行に支払った保証料（guarantee fee）が、カナダ・ドイツ租税条約上の「利子（interest）」に該当するかが争われた。最高裁は、国内法（所得税法第 214 条第 15 項）の「み

なし利子」規定をもって条約上の定義を拡張することはできず、「利子」とはあくまで金銭の使用対価（use of money）であり、債権（debt claim）に基づく収入を指すと判示した。その結果、保証料は「利子」に該当せず、源泉課税の対象とはならないとされた。

Prof. Adolfo Martín Jiménez (University of Cádiz, Spain)

これは「解釈の相違（difference of interpretation）」の問題であり、ウィーン条約の原則に従えば、「利子」が条約上定義されている場合、それを逸脱することはできず、条約上の通常の意味としての利子が、保証料を含むと解するのは困難である。韓国最高裁の判断は妥当である。

Kyu Dong Kim (Director of the IFA Korea Branch, South Korea)

二重課税の事例であり、条約解釈の相違も存在するが、MAP による解決ができなかったのは、中国における独特の企業と政府の関係に関連している。韓国多国籍企業の中国子会社は、中国で事業を行う中国企業であり、当局から公式に裁定を取得した。

そうした中で、それが利子所得ではないという（当局見解とは異なる）基礎に基づいて MAP を求めることは、C 社にとって困難な選択である。

また、韓国当局も、実務上、同じ申請が条約相手国に提出されるまで MAP を開始しない。それが、この問題が MAP によって解決されなかった理由である。

２．インド：Hyatt 事件―恒久的施設（PE）の認定

Pvss Prasad (Partner at Pvss Prasad & Co.; President of the IFA India Branch, India)

インド・UAE 租税条約に基づく PE 認定に関する最高裁判決を紹介する。

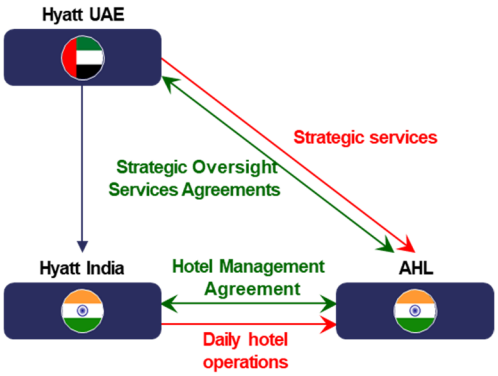
⑴　事案の概要

UAE 法人の Hyatt International Southwest Asia Ltd（Hyatt UAE）は、世界各地で Hyatt ブランドのホテル経営・コンサルティングを行う企業である。同社は、インドのホテル事業者 Asian Hotels Ltd と 20 年間の SOSA 契約（戦略的運営契約）を締結していた。Asian Hotels はムンバイとデリーにホテルを所有し、Hyatt UAE は経営上の重要な決定権を保持していた。

- 契約では、Hyatt UAE が総支配人等の主要人事を任命・監督し、
- 価格設定・ブランディング・マーケティング戦略の管理、
- 銀行口座の運営、現場スタッフの配置など

をホテル所有者である Asian Hotels の同意なしに決定でき、さらに客室予約その他の収入に基づく収益と累積総利益の一定割合を報酬として受け取るという業績連動型報酬であった。加えて、Hyatt グループのインド子会社 Hyatt India も、Asian Hotels との間で契約を締結し、ホテルの日常業務管理を担当していた。

Hyatt（PE 認定）事件



【取引関係】

- Hyatt UAE は、インドの第三者ホテル事業者 AHL と戦略的管理契約を締結。
- AHL は、インドで Hyatt ブランドホテルを所有・運営。
- Hyatt UAE はドバイから AHL に対し、ブランド構築、マーケティング、製品開発、その他業務の策定などを提供。
- インド子会社 Hyatt India も、ホテルの日常的運営業務について AHL との契約に基づき、日々のオペレーションを実施。

【論点】

Hyatt UAE は、インドのホテル運営会社 AHL との SOSA 契約（20 年間）を通じ、ホテルの戦略・運営・財務面を包括的に管理しているところ、インド国内に固定的施設（PE）を有しているといえるか否か。

⑵　課税及び裁判の結果

インド税務当局は、Hyatt UAE が単なる助言者ではなく、事業方針の決定や実施に直接関与し、意思決定についても明確な指揮権を行使していたとして、恒久的施設に該当すると判断した。

高裁はこの当局を支持し、最高裁も Formula One 事件を参照しつつ同様の結論を示した。

Formula One 事件（注）では、レースという活動の性質上、年間 3 日間しか使用されなくとも、10 年契約であれば、固定的施設の存在を認めるに十分とされ、Philipe Baker 教授の評釈書[3]を引用し、PE の存在に必要とされる三要素（安定性（stability）・生産性（productivity）・依存性（dependence））がすべて満たされると判断した。すなわち、契約期間が長期（20 年＋10 年延長可能）と安定していること、報酬が利益連動型であり生産性があること、Hyatt UAE の判断に大きく依存していると認定した。

(注) Formula One World Championship Ltd. v. Commissioner of Income Tax, 2017 3 **(印最高裁)**

英国法人 Formula One World Championship Ltd.（FOWC）が、インドで開催される F1 レースの運営に関連してインド国内に恒久的施設を有するかが争点となった事案である。

FOWC は、インドの主催者が所有するサーキットを一時的に使用したにすぎず、所有権又は排他的支配権を有しない以上、PE は成立しないと主張した。

インド最高裁は、租税条約上の PE の成立には、所有権又は排他的支配権を要しないと判示した。すなわち、納税者が当該場所を事業遂行のために継続的かつ実質的に利用し得る支配的権限（right to use or control）を有していれば足りるとしたものである。裁判所は、FOWC がレース開催のためにサーキットを全面的に管理・運営し、現地法人がその指揮命令下で活動していた点を

[3] インド最高裁判決では、Philip Baker, Double Taxation Conventions: A Manual on the OECD Model Tax Convention on Income and on Capital のほか、Klaus Vogel, Double Taxation Conventions に言及されており、ここでは前者の解釈書を指していると思われる。

重視し、インド国内に固定的施設 PE が存在すると結論づけた。

また、判決では Visakhapatnam Port Trust 事件（注）にも言及し、外国企業が他国の土地上に「仮想的に投影（virtual projection）」されている状態があれば恒久的施設と認められるとした。

最終的に、Hyatt UAE に恒久的施設が存在すると判断し、利益の帰属は「PE で行われた活動に基づいて配分すべきであり、ホテル事業全体が赤字であっても、PE の活動内容に基づいた利益が配分されると決定した。

(注) CIT v. Visakhapatnam Port Trust (1983) 144 ITR 146 (AP High Court)

ドイツ企業がインドの港湾向け設備の供給契約を締結し、据付・試運転監督のため技術者を短期間インドに派遣した事案である。アーンドラ・プラデーシュ州高等裁判所は、恒久的施設とは外国企業が他国に「持続的に投影される状態」であるとして、「a virtual projection of the foreign enterprise into the soil of another country」と表現した。しかし、本件の活動は一時的・限定的であり、外国企業がインドにおいて自らの事業を遂行する固定的施設を保持していないため、virtual projection 要件を満たさないとして、PE の成立を否定した。

⑶　パネル・ディスカッション

Prof. Dr. Xaver Ditz (Partner at Flick Gocke Schaumburg, Bonn, Germany)

モデル租税条約第５条１項に基づく PE の定義をどのように解釈するか、その違いを明確に示している。例えば、ヨーロッパ、特にドイツでは、このような「実質基準（substance over form）」は適用せず、固定的な事業の場所（fixed place of business）の使用可能性という観点に着目する。

Pascal Hinny (Partner at Lenz & Staehelin, Switzerland)

最近、スイスでも、ドバイ法人がスイス国内でホテルを運営していた事案があった。ホテルには 100 人以上の現地従業員が雇用されていたが、ホテルの全体的な経営、メニュー設定、価格設定、客室の内装決定などのすべてがドバイ法人によってマネジメント契約の下で決定されていた。

スイス当局は当初 PE の存在を主張したが、スイス国内の従業員はドバイ法人の支配下にあるのではなく、スイス法人の管理下にあり、さらにドバイ法人が利用可能な固定的事業所が存在しなかったことから、最終的に PE の存在を否定し、移転価格上の管理手数料の妥当性に基づいて解決された。スイスでは、国内法上、非居住者側が使用可能な固定的事業所を有していることが不可欠であり、この要件が満たされない場合、通常、恒久的施設は認められない。

Prof. Ana Carolina Monguilod (INSPER (São Paulo), Brazil)

ブラジル国内法には条約上の PE に相当する概念はなく、「事実上の支店（de facto branch）」という類似概念があるが、これを根拠として課税した例はほとんどない。その理由は、ブラジル当局は源泉課税に強い関心を有しており、非居住者が得るブラジル源泉所得に重い源泉税を課す方が有利だからだ。

Prof. Johann Hattingh (University of Cape Town, South Africa)

裁判所の主要な論拠は、「物理的恒久的施設（physical PE）を認定する際には、経済的実質を考慮すべきである」というものであった。しかし、裁判所はその法的根拠を全く示していない。

さらに問題なのは、「その恒久的施設で誰の事業が遂行されているのか」という点が全く検討されていないことである。裁判所は、ホテルの支配人がUAE法人に報告していた事実を重視したが、ホテルの経営方針はUAE側で策定され、それ自体はUAE法人の事業に属する。しかし、その事業が当該恒久的施設で実際に遂行されていたかについては、何らの分析も行われていない。

Pvss Prasad (President of the IFA India Branch, India)

本件は非常に特殊で、Hyatt UAEが、インドでの業務を監督し、ホテルの収益に連動した報酬を得ており、ホテルの中核的機能と明確かつ継続的な関連性及び支配関係が認められたことから、PEの成立要件を満たすと判断された。他の事例に直ちに当てはまるものではなく、ほぼ同一の事実関係に限って適用されるべきである。

３．豪州：PepsiCo事件―ロイヤルティ課税の範囲

David Watkins (Partner at Deloitte Australia, Australia)

豪州のPepsiCo事件を紹介する。この事件は、居住者が源泉国で明らかに課税対象となる収益を得ている一方で、非居住者が関与する部分について、源泉国がどこまで課税権を及ぼせるかが問題となった。近年、ソフトウェア配信契約や埋込ロイヤルティ（embedded royalties）や偽装ロイヤルティ（disguised royalties）などロイヤルティ課税の議論が活発化している。本件は、GAARやDiverted Profits Taxの論点も含んでいたが、ここではロイヤルティに焦点を当てる。

⑴　契約関係

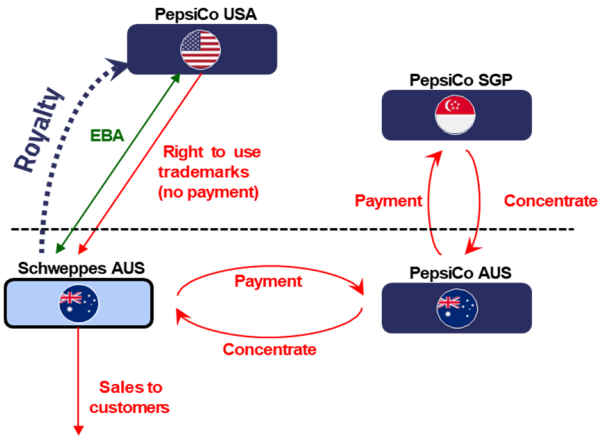
- PepsiCo USAはグループの最終親会社であり、Schweppes Australiaと独占ボトリング契約（EBA：Exclusive Bottling Agreement）を締結した。
- Schweppes Australia（PepsiCo Groupとは資本関係なし）はボトラー兼ディストリビューターとしてペプシ製品を製造・販売。
- EBAの下で、PepsiCo USAはグループ内のいずれかの企業を販売者として指名でき、PepsiCo Australiaが指名された。
- ただし、PepsiCo Australia自体はEBAの契約当事者ではなく、飲料の主原料である濃縮液を製造元PepsiCo Singaporeから購入していた。

また、EBAに基づき、PepsiCo USAはSchweppes Australiaに対し複数の商標使用ライセンスを付与していた。

⑵　課税上の論点

Schweppes Australiaに商標使用権が与えられた点に争いはないが、契約上、その使用料が明示されていなかったことが問題となった。資金の流れは、Schweppes AustraliaはPepsiCo Australiaに濃縮液代金を支払い、PepsiCo AustraliaはPepsiCo Singaporeに送金していた。商標使用料は区分されておらず、納税者の立場は、PepsiCo Australiaに源泉徴収税の課税義務は生じないというものであった。

PepsiCo 事件



【概要】

- PepsiCo USA：EBA の締結者、商標のライセンサー
- PepsiCo SGP：濃縮液の供給者
- PepsiCo AUS：販売者・仲介者
- Schweppes AUS：製造・販売
- 商標使用権は PepsiCo USA から Schweppes AUS へ無償付与
- Schweppes AUS は PepsiCo AUS から原液を購入し、消費者に販売

【取引概要】

- PepsiCo USA は、Schweppes AUS と独占ボトリング契約を締結。
- PepsiCo USA は濃縮液の販売許諾権を持ち、販売先として PepsiCo Australia を指定。
- PepsiCo AUS は、PepsiCo Singapore から濃縮液を購入し、Schweppes AUS に販売。
- PepsiCo USA は Schweppes AUS に商標使用権を付与。契約書には使用料の記載なし。
- 結果、資金の流れは「Schweppes AUS → PepsiCo AUS → PepsiCo SGP」であり、PepsiCo USA への直接支払はなかった。

【論点】

Schweppes AUS が支払った金額の一部が、実質的に PepsiCo USA の商標使用権への対価（ロイヤルティ）に該当するか否か。

⑶　税務当局の主張

豪州税務当局は、二つの主張を展開した。

- Schweppes Australia が PepsiCo Australia へ支払った金額の一部は、PepsiCo USA が付与した商標使用権の対価を含んでいる。
- 支払は PepsiCo Australia に対して行われているものの、実質的には PepsiCo USA に支払われたとみなされるべきである。

その結果、支払はロイヤルティに該当し、豪米租税条約により５％の源泉税率が適用された。

⑷　裁判所の判断

争点は、「Schweppes Australia が PepsiCo Australia に支払った濃縮液代金の一部が、PepsiCo USA の商標使用権に対する対価に当たるか否か」であった。

最高裁は、４対３という僅差で、Schweppes Australia から PepsiCo USA に支払われた金額のいかなる部分も商標使用の対価とはみなされないと判断した。

最高裁判事の多数意見は、契約関係を以下の通り、二つの独立した取引として捉えた。

① 将来の販売契約の締結を保証する内容が含まれる PepsiCo USA と Schweppes Australia との包括的枠組契約（umbrella agreement）

② PepsiCo Australia と Schweppes Australia との濃縮液売買契約

この結果、Schweppes Australia の支払は純粋な濃縮液代金であり、商標使用料とは無関係とされ、ロイヤルティ支払も源泉徴収義務も存在しないとした。

一方、少数意見はこれを「不可分一体の取引」とみなし、包括契約の下で濃縮液供給と商標使用が相互に結びついているため、支払金額の一部はロイヤルティに該当すると判断した。

多数意見は、商標使用に関する対価が契約上明示されていなかった点を重視し、「濃縮液代金は商品購入対価であり、商標使用料ではない」と判断し、源泉徴収課税は否定された。

本判決には三つの重要な結論がある。

- 包括契約と売買契約は独立した関係であると認定されたこと。
- 濃縮液売買契約に基づく支払金は、全額が商品代金であり商標使用料を含まないこと。
- 商標ライセンスに関して Schweppes Australia が行った履行は存在するが、PepsiCo USA との間に直接的支払関係を構成しないと判断されたこと。

以上の理由から、課税当局の主張は退けられ、納税者勝訴が確定した。

Prof. Adolfo Martín Jiménez (University of Cádiz, Spain)

スペインでは Coca-Cola で同様の事例があった。

ボトラーが商標使用権を得ていた一方で、濃縮液代金を別会社に支払っていた。スペイン税務当局は、TP ガイドライン(4)の「取引の分割・統合（aggregation/disaggregation）」の考え方を援用し、支払の一部がスイス所在会社及びタックスヘイブン所在の別会社に対するロイヤルティを含んでいると結論づけた。すなわち、支払を分解し、一部は濃縮液の対価、一部はコカ・コーラ商標の使用対価であると判断した。興味深いのは、ボトラーと供給会社は関連者ではないにもかかわらず、当局がガイドラインを「類推適用」した点である。最終的に裁判所は、支払金額が明らかに市場価格を超過していたため、商標使用の対価が含まれていたと判断されたが、本件のように金額が適正であれば、結論は異なっていただろう。

Kyu Dong Kim (Partner at Yulchon LLC; Director of the IFA Korea Branch, South Korea)

韓国でも同様の事案があった。アメリカの国際的クレジットカード会社と韓国の銀行との取引に関するもので、韓国最高裁が昨年判決を下している。韓国の銀行は国際決済サービスの手数料を米国企業に支払っていたが、契約上、商標使用料は明示されていなかったにもかかわらず、韓国の裁判所は国内取引について「クレジットカードブランドの使用が明らかである以上、商標使用料を含むとみなすべき」としてロイヤルティ課税を認めた。一方、国際取引については「支払は決済サービスの対価であり、商標使用料ではない」と判断し、源泉徴収を否定した。すなわち、国内取引と国際取引で課税判断を分けた点が特徴である。

Prof. Diane Ring (Boston College Law School, United States)

仮に、本件で ATO が勝訴し、支払の一部が米国向けロイヤルティと認定されていた場合、PepsiCo USA は豪州での源泉徴収税について、米国において外国税額控除を求めることになるが、２点問題がある。第一に、本件のような「みなし支払（deemed royalty）」で実際の受領がないため、二重課税

(4) OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations (2022), パラ 6.100 及び 6.101 を指していると思われる。

が発生していない。第二に、仮に DPT（迂回利益税）が適用された場合、米国税法上「所得税（income tax）」と言えるのか、「制裁（penalty）」かの判定が問題となる。結果として、ATO が勝っていた場合でも米国での税額控除は困難だった可能性が高い。

Prof. Pascal Hinny (University of Fribourg, Switzerland)

これは典型的な「埋め込み知的財産（embedded IP）」の事案ではない。なぜなら、知的財産は PepsiCo が所有し、実体である製品（濃縮液）は PepsiCo Australia から購入されているためである。つまり、豪州法人から濃縮液を購入し、米国法人が IP を保有し Schweppes Australia にライセンスを付与しているが、その対価が支払われていない。もし知的財産権が明示的なライセンス契約の下で無償で付与された場合、本来は無償であるべきではなく、ロイヤルティの支払があるべきである。このような問題を回避するためには、少なくとも象徴的な金額であっても米国側にロイヤルティ支払を行っておくことが望ましい。

４．南アフリカ：DEMPE 概念の遡及適用と手続的争点

Prof. Johann Hattingh (University of Cape Town, South Africa)

⑴　事案の背景

本件は形式上「移転価格」事案だが、実質的には手続法上の問題に焦点がある。

1990 年代当時、南アフリカは国際経済への再統合を進める過程にあり、厳格な外国為替管理規制が存在していた。そのなかで、モーリシャスと租税条約を締結し、南アフリカ企業がモーリシャスを通じて他国へ投資できる仕組みを整備した。

⑵　グループ構成と事業形態

納税者は食品小売業を営む南アフリカの多国籍企業で、南アフリカに上場持株会社と事業会社を有し、モーリシャスに持株会社を設立。グループはアフリカ 14 か国でスーパーマーケット事業を展開し、フランチャイズ契約によって運営されていた。

⑶　知的財産の管理構造

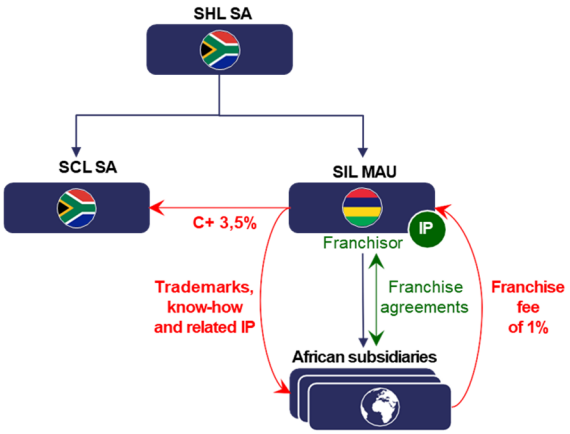
モーリシャス法人は、南アフリカ国外で使用される商標や知的財産権の保有者であった。

- フランチャイジーにこれらの使用を許諾し、売上の１％を手数料として受領
- 一方で、実際のノウハウ提供やサービス提供は南アフリカ法人が担い、コスト・プラス 3.5％の報酬を得ていた。

⑷　論点：マーケティング無形資産の所在

主要な争点は、マーケティング無形資産がどこで創出・維持されていたかである。南アフリカ法人が市場開発とブランド構築を主導しており、当時アフリカ諸国ではスーパーマーケットという概念自体がほとんど存在せず、同社の活動が市場形成と高い利益率に直接寄与していた点が、この事案の核心をなしている。

【DEMPE 概念の遡及適用事案】



【グループの概要】

- SHL(南ア本社)が持株会社としてグループ全体を統括。
- SCL(南ア法人)と SIL(モーリシャス法人)が主要子会社。
- SIL が商標・ノウハウ等を保有し、各国子会社にフランチャイズ契約を通じてライセンスを付与。
- 各子会社は SIL に対し１％のフランチャイズ料を支払う。
- SCL は SIL に代わって、フランチャイジーに管理業務・ノウハウを提供し、3.5%の対価を受領。

【取引概要】

- フランチャイズ契約の下で、SIL はアフリカ諸国の子会社に対し、商標・ノウハウを供与。
- SIL は、各子会社の総売上の１％に相当するフランチャイズ料を受領。
- SCL は、SIL に代わってフランチャイジーに提供する管理業務・調達業務・ノウハウ提供業務などに対して、コスト・プラス 3.5%の報酬を受領。

【論点】

2017 年に OECD 移転価格ガイドラインに導入された DEMPE 概念を遡及的に適用し、導入前の 2015–16 年度の課税根拠とすることが可能か。

⑸　課税当局の主張

南アフリカ歳入庁（SARS）は、モーリシャス法人（SIL）はフランチャイズ加盟店と契約を締結するだけの存在で実態がないこと、南アフリカ法人（SCL）の役員及び取締役会の活動に基づき、グループ全体のアフリカ進出戦略及び戦略決定が行われていたことから、ブランド開発や管理・保護といった DEMPE 機能が南アフリカ本社あると認定した。その結果、その対価として SCL は総売上の４％を受領すべきであり、コスト・プラス３％は独立企業間価格に満たない（公判中に PS 法へ手法変更）と主張した。SARS はこの立場に基づき、モーリシャス子会社が受け取ったロイヤルティ収入を南アフリカに帰属させ、2015～2016 年度の課税所得に移転価格課税を行った。

⑹　裁判所の判断

論点は、紛争の終盤で SARS が、新たな専門家報告書を得たことを理由に、当初の CUP 法から PS 法へと主張を改めたことである。南アフリカ法上、課税処分の法的根拠を後から変更することは認められていないため納税者はこれに異議を唱えたが、裁判所は、単なる代替的主張にすぎないと判断し、SARS の申立てを認めたため手続的適法性のみが審理された。

興味深いことに納税者は移転価格課税処分の法的根拠については主張せず、裁判所でも争われる

ことはなかった。本来、本件の主要争点は、SARS が移転価格分析で「DEMPE」概念を用いたことにあった。「DEMPE」は 2017 年版 OECD 移転価格ガイドラインで新たに導入された概念であり、課税は、2015～2016 年事業年度に関するものである。当時そのような指針が存在しない中で、納税者が移転価格ポリシーを調整することを合理的に期待できたかどうかが問われる。さらに、この時点では BEPS 報告書にすでにこれらの概念が含まれており、それらの報告書が移転価格課税においてどのような法的地位を有するのかという点にも疑問を投げかけるものである。

⑺　パネル・ディスカッション

Prof. Diane Ring (Boston College Law School, United States)

米国の立場から二点だけ述べたい。第一に、我々は自国の移転価格規則に依拠しており、それが出発点である。第二に、過去に遡って DEMPE を適用できるかという点についてであるが、米国の裁判例では、当該取引または調査対象年度において実際に有効であった規則を明確に示すことに非常に注意が払われている。実際、裁判所はしばしば判決の中で、「今回の結論は、後の年度に異なる規則が適用される場合には、全く異なる結果となり得る」と明示的に言及することがある。

Prof. Dr. Alexander Rust (Vienna University of Economics and Business)

ドイツでは、税務当局は DEMPE 概念を遡及的に適用しているが、連邦財務裁判所（Federal Tax Court）の立場は明確であり、租税条約法及び OECD 移転価格ガイドラインの静的解釈（static interpretation）を支持しており、条約締結時に適用されていた OECD ガイドラインが適用されるべきであるという立場である。

Prof. Ana Carolina Monguilod (INSPER (São Paulo), Brazil)

ブラジルは 2024 年から独立企業間原則を採用し、移転価格ルールを OECD 基準に整合させた。新ルールに関する判例は現時点で存在しないか、極めて限られている。

ブラジルの移転価格規則は将来 OECD ガイドラインが改訂された場合であっても、ブラジル歳入庁がその改訂を正式に告示し、かつその改訂内容が移転価格法に抵触しない限り、その適用を認めている。我々はブラジル当局が DEMPE 概念及びガイドラインを賢明に適用することを強く期待しており、新しい解釈を遡及的に適用するようなことは決してあってはならない。

５．ブラジル：技術的役務提供と源泉徴収税

Prof. Ana Carolina Monguilod (INSPER (São Paulo), Brazil)

⑴ブラジルにおける技術的役務提供に対する課税

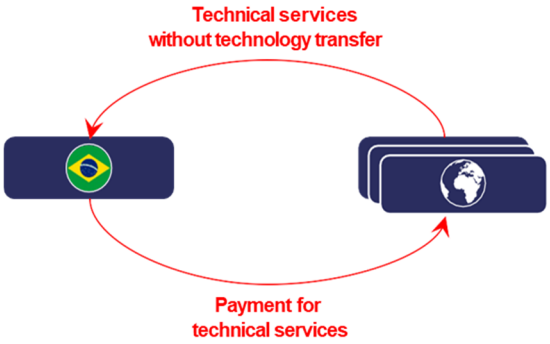
ブラジルからは技術的役務提供（technical services）に関する事例を紹介する。

本件は、第 12 条（ロイヤルティ）に関連しており、多くのブラジルの租税条約では、技術サービスをロイヤルティと同等に扱う規定が置かれている。たとえばブラジル・ベルギー条約では、議定書において第 12 条が技術援助及び技術サービスの提供に対する支払にも適用される旨が明記されている。このため、ブラジル当局は、ブラジル源泉から租税条約締約国に対して行われるあらゆるサービス支払に対して源泉徴収税を課すことを条約上認められていると解釈してきた。

しかし、2014 年、国際的圧力を受けて新たな解釈指針を策定し、サービス報酬には原則として事業所得条項が適用され、源泉徴収税は課されないという立場を受け入れた。ただし、租税条約にお

いて、技術サービスをロイヤルティと同等に扱っている場合には、ブラジルは源泉徴収税を課すことができると記されていた。この解釈自体は妥当であるが、問題は「technical services」の解釈が極めて広く、「知識や専門性を伴うあらゆるサービス」を含むまでに拡張されていることだ。

技術的役務提供と源泉徴収税



【背景】

- ブラジルの多くの租税条約では、議定書に「技術サービス＝ロイヤルティ」扱いが規定されている。
- そのため、ブラジル税務当局は広範なサービス支払について源泉徴収を主張してきた。
- 技術移転を伴わないサービスまで課税対象とされる問題が発生。

【取引概要】

- 納税者は、ベルギー等に所在する外国企業に対し、技術サービスの対価を支払った。
- 当局は、これらの支払は租税条約第 12 条におけるロイヤルティに該当し、ブラジルにおいて源泉徴収税の対象となると主張。
- 納税者は、この支払は条約第 7 条・事業所得に該当する、ロイヤルティに該当するためには技術の移転が必要であって、単なる技術的専門知識の提供では足りないと反論。

【論点】

技術移転を伴わない技術的専門知識の提供が、ロイヤルティ（12 条）に含まれるか。

⑵　課税当局及び裁判所の立場

ブラジル政府の立場は一貫しており、「租税条約の附属議定書で技術的役務がロイヤルティに含まれる場合、ブラジルは課税権を有する」と主張している。この立場は、当該役務が技術移転（transfer of know-how）を伴わない場合にも適用される。

今回紹介する判決は、まだ最終判決ではないが、これまで裁判所は、条約が技術サービスをロイヤルティと同等と定めている場合には、ブラジルは源泉徴収税を課すことができると判断しており、各条約の議定書の文言や何が技術サービスを構成するのかという点を詳細に分析することはなかった。その結果、技術的要素を含まないサービスであっても「技術サービス」として源泉徴収税が課されるという事例が数多く存在した。私の考えでは、第 12 条の下で課税され得る技術サービスとは、技術の移転（transfer of technology）を伴うもの又は第 12 条で扱われる事項に関連するものであるべきである。

⑶　パネル・ディスカッション

Claire Cowen (Partner at Forvis Mazars, United Kingdom)

最近、英国はブラジルと租税条約を締結し、英国はすでに批准済みであるが、ブラジルはまだ批准していない。この条約は、ロイヤルティに関する条文と技術サービスに関する条文の双方が存在するが、議定書に「技術サービスをロイヤルティとみなす」旨の規定は置かれていない。また、源泉徴収税率についても他国との条約より低い水準で交渉が成立しており、技術サービスに係る源泉徴

収税率は５年間で８％から０％へ段階的に引き下げられる仕組みとなっている。もっとも、この条約が発効していないという事実自体が、重要な意味を持つと考えられる。

David Watkins (Partner at Deloitte Australia, Australia)

豪州は、ブラジルとの間で初の租税条約交渉を開始すると発表しており、この問題が今後の交渉の中でどのように扱われるか注視していく。

また、マレーシアでも非常に類似した問題があった。マレーシアもまた「技術サービス」の概念を広く解釈し、課税権を主張していたのである。マレーシアは、これを事業所得ではなく「その他の所得」とみなし、ほとんどのマレーシア条約において「その他所得」であれば課税できるという立場をとっていた。妥協策として、マレーシアと合意した条約では、技術サービス提供に対してサービス PE 規定を導入し、極めて短期間の滞在でも PE が成立する仕組みを設けている。

【豪・マレーシア租税条約第５条３項(b)】

３. The term “permanent establishment” also encompasses especially:

(a) （建設 PE の規定：略）

(b) the furnishing of services, including consultancy services, by an enterprise of one of the Contracting States through employees or other personnel engaged by the enterprise for such purpose, but only where activities of that nature continue (for the same or a connected project) within the other Contracting State for a period or periods aggregating more than three months within any twelve-month period. （下線追加）

Prof. Johann Hattingh (University of Cape Town, South Africa)

私はこの問題を、単なる法技術上の解釈論ではなく、発展途上国における政治的な課題と見ているが、国連モデル条約では、技術上の役務の提供（FTS）をめぐって１つの多数派的立場と２つの少数派的立場が存在する。

多数派の立場は、技術サービス料の概念を技術移転や知的財産の移転と切り離し、あらゆるサービスを広く包含すべきだとする考え方である。これに対し、第１の少数派立場は、ブラジルの実務のように技術サービス料を知的財産と密接に結びつけることに意義を見出す立場である。特に 1989 年の米印租税条約は、この問題の考察における画期的な事例とされ、サービス課税を総額ベースで認めるのは、ロイヤルティと密接に関連し技術移転を伴う場合に限ると規定している。

第２の少数派の場は OECD 加盟国のものであり、そもそもこのようなサービスに対する総額ベースの源泉課税自体を認めないというものである。この問題は、源泉地国においてどのように高付加価値サービスを課税すべきかという、未解決で政策的に極めて重要な課題を提起している。

さらに、条項を過度に広く解釈すれば、過剰課税や二重課税、移転価格上の齟齬を招くおそれがある。米国では、高付加価値サービスへのグロス課税は実質的にサービス輸入への関税と同様だとの批判もある。こうした政治的・経済的背景の中で、ブラジル最高裁がこの問題を審理していることは時宜を得た動きであり、現在、国連ではサービス課税に関する「フレームワーク条約」の議論が進行中であり、ブラジルのこの判断は、その国際的議論に大きな影響を及ぼす可能性がある。

Prof. Adolfo Martín Jiménez (University of Cádiz, Spain)

議定書において「技術支援（technical assistance）」と「技術サービスの提供（provision of technical services）」が区別されている限り、両者は全く異なる概念であると考える。技術支援は、歴史的な解

釈においてロイヤルティの定義に含まれるとされてきた。これは第 12 条のコメンタリーに基づく伝統的な理解であり、その発展の過程でも維持されてきたものである。

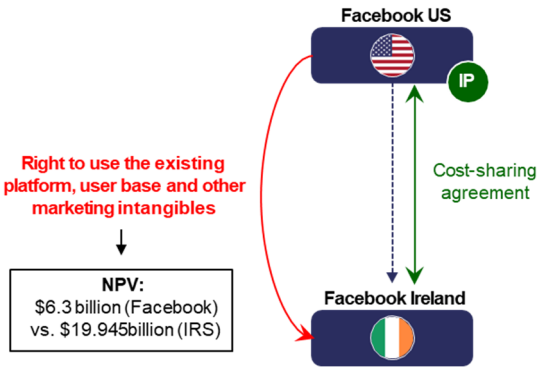
一方で、技術サービスの提供は全く別の概念であり、その最も明確な証拠は、国連モデル条約第 12 条において「技術サービス」が独立の概念として明示されている点にある。したがって、もし議定書が技術サービスをロイヤルティの定義に含めているのであれば、それは法的には一種のフィクションであり、ロイヤルティの概念を拡張したにすぎない。

６．米国：Facebook 事件 ― コストシェアリング契約と無形資産評価

Prof. Diane Ring (Boston College Law School, United States)

Facebook 事件は、「コストシェアリング契約（Cost Sharing Agreement）」のもとで移転された無形資産の評価に関する問題が争点となった近年のアメリカ移転価格訴訟の中でも最も注目されるケースの一つであり、2025 年５月に租税裁判所で判決が言い渡された。

【Facebook 事件】



【背景・概要】

- Facebook 事件は、コストシェアリング契約（CSA）における無形資産の Buy-in 価額が争点。
- 2009 年 CSA 規則の適用が裁判所で本格的に審理されたケース。
- 納税者と IRS の評価額が 63 億ドル vs 199 億ドルと大きく乖離。
- 評価手法・入力データが論点。

【取引の概要】

- Facebook U.S.と Facebook Ireland が、オンラインプラットフォーム技術の将来ハード／ソフトの共同開発に合意。
- Facebook U.S.は、既存プラットフォーム技術マーケティング無形資産を持ち込み。
- Ireland が支払うべき Buy-in の適正額（無形資産価値評価）が争点となった。

【論点】

2009 年に締結された Facebook US と Facebook Ireland の間のコストシェアリング契約における、既存の無形資産の Buy-in Payment の評価どの評価手法で算定すべきか、収益予測・割引率など評価の前提データをどう設定するか。

⑴　取引の概要

Facebook U.S.と Facebook Ireland が、Facebook のオンラインプラットフォーム技術に関する将来のハードウェア及びソフトウェアを共同開発することに合意した。Facebook U.S.は、この共同開発に際して、既存の Facebook プラットフォーム技術、ユーザーコミュニティに関する権利、マーケティング上の無形資産といった重要な無形資産を提供していた。争点は、これらの資産をプロジェクト

に持ち込む見返りとして、Facebook Ireland がどの程度の金額を負担すべきかという点である。Facebook は無形資産の現在価値を 63 億ドル、IRS は 199 億ドルと主張した。

主要な争点は、(i) どの評価手法を採用すべきか、(ii) その際の入力データ（予測、割引率など）をどう設定すべきか、であった。

⑵ 課税当局及び納税者の主張

IRS はインカム・メソッドを採用したが、納税者は、両当事者が「ノンルーティン・プラットフォーム貢献（non-routine platform contributions）」を行っているため、不適切であると主張し、(i) 旧規則下の事例に基づきその他の手法（unspecified method）及び(ii) 残余利益分割法を提示。

事実関係の面では、収益予測について、納税者は IRS の想定が過大であると主張し、第二に、割引率について、IRS の設定が低すぎると主張した。また、納税者は他にも、(i) 2009 年規則自体の無効性、(ii) Facebook Ireland の計算結果は必ず正の NPV（net present value）を示すべきだという点を主張。

⑶ 裁判所の判断

裁判所はインカム・メソッドの適用を認め、Facebook 側には「ノンルーティン貢献は存在しない」と判断した。次に、収益予測について、IRS の見積りには修正が必要と指摘した。割引率についても、納税者と IRS 双方の専門家による分析を精査し、提出された 11 種類の割引率を判決書で一覧として示し、コストシェアリング契約には 17.7%、ライセンス代替案には 13.9%という２つの割引率を採用した。いずれも IRS が示した水準を上回るものであった。

これらの調整を反映して、裁判所は Facebook Ireland が支払うべき無形資産の現在価値を 77.86 億ドルと算定した。この金額は納税者側の主張（6.3billion）に比較的近く、IRS の主張（19.9billion）とは大きな乖離があったことから、納税者の勝訴といえる。

さらに裁判所は、二つの重要な点を明確に付け加えている。第一に、2009 年のコストシェアリング規則は有効であると認めたこと。第二に、アームズレングス原則は「正の NPV を保証するものではない」とした点である。すなわち、裁判所は、アームズレングスとは「同様の投資を行った場合に通常期待される利益水準を確保すること」を意味し、「必ず現在価値がプラスになること」を要求するものではないと判示した。Facebook 事件は、2009 年コストシェアリング規則が初めて司法判断の対象となった点で特に重要である。

また最近の関連判決として、第８巡回区控訴裁判所は 3M 事件について判断を示し、移転価格規則に非常に批判的な姿勢を取った。同裁判所は、昨年の最高裁判決 Loper Bright 事件を引用し、行政当局への裁量的尊重（deference）を否定しており、規則の有効性を肯定した Facebook 事件とは対照的に、3M 事件は今後の司法判断の方向性を占う上で別の示唆を与えるものである。

⑷ パネル・ディスカッション

Prof. Dr. Xaver Ditz (Partner at Flick Gocke Schaumburg, Bonn, Germany)

アームズレングス原則の解釈がいかに主観的になり得るかを改めて指摘したい。納税者の評価額は約 60 億ドル、当局の算定は 199 億ドル、税務裁判所の判断は 78 億ドルであった。この差が示すとおり、無形資産評価における独立企業原則の適用には強い主観性が伴う。

次に、米国だけでなくドイツを含む他の国の税務調査でも見られるが、当局は初期段階で非常に

攻撃的な立場を取る。本件では当局の算定結果が納税者の３倍以上であり、これは極めて大きな差である。特に興味深いのは、ドイツの税務裁判所は通常、自ら評価計算を行わず、評価専門家に依頼するが、本件の米国税務裁判所では異なり、裁判所自らが評価計算を行ったという点である。

Prof. Diane Ring (Boston College Law School, United States)

米国でも裁判官が独自の専門家（independent expert）を任命することは可能であるが、実際には一般的ではない。本件の判決文を読むと、裁判官は 11 名の専門家の意見を参照しており、それぞれの手法のどの部分を採用し、どの部分を退けたのかを、法令及び規則に基づき丁寧に説明している。裁判官が自ら専門家として数値を提示したのではなく、既存の証拠をもとに判断を構築したと理解すべきである。

Pvss Prasad (President of the IFA India Branch, India)

費用分担契約の場面では、当事者の拠出価値を適正に評価するという観点から、最も適切な方法は、利益分割法であると考える。我々の規則に従えば、残余利益分割法が適用されるべきであり、本件でも納税者は残余利益分割法が正しいと主張していた。さらに、予測期間（projections）について、本件では納税者が固定期間を用いる立場を取っていたのに対し、恒久的期間（perpetuity）を前提とする見解もあった。インドでも、より現実的な評価を行うために、固定期間を採用する方法を取っている。

７．スペイン：キャッシュ・プーリング事件 ― 利息配分の独立企業原則

Prof. Adolfo Martín Jiménez (University of Cádiz, Spain)

次に紹介するのはスペインで争われたキャッシュ・プーリング事件である。この事案は、スペイン法人がプールリーダーに利息を支払い、利息を受け取るという構造である。

⑴　事案の概要

スペイン法人がオランダのキャッシュプールリーダーへ支払っていた利息は、銀行水準を基準にしており、スペイン法人が外部貸付で得る利率よりやや高く設定されていた。実質的には、キャッシュプールリーダーを金融機関のように扱い、受取利息と支払利息の差（スプレッド）を報酬としていた。しかしスペイン税務当局は、キャッシュプールリーダーにはリスク負担能力も人員も資産もなく、銀行とは完全に異なると指摘し、取引を「資金の共同運用（mutualization of funds）」として再構築した。その結果、スペイン子会社はグループ全体と直接貸借を行っているとみなされ、利率はグループの信用格付けに基づいて決定すべきだと判断された。

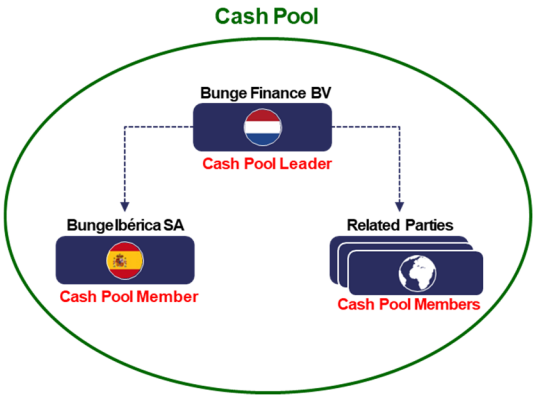
⑵　裁判所の判断

スペイン最高裁判所は、本件の課税年度（2014～2015 年）には存在しなかったにもかかわらず、2022 年に新設された OECD 移転価格ガイドライン第 10 章を判断の中心に据えた。下級審は同章を考慮していなかったが、最高裁は当事者双方の主張に合わせて 2022 年版ガイドラインを採用し、キャッシュプールリーダーは金融機関には該当せず、グループの格付けを反映しつつ利率の対称性を確保すべきだとして税務当局の見解を支持した。判決で特徴的なのは、最高裁が「本件の結論は当

該事案に限られる」と繰り返し強調している点であり、一般的なキャッシュプール事案にそのまま適用できる先例とは言い難い。それでも実務では、税務当局が本件を一般原則として扱う可能性は否定できない。さらに最高裁はガイドライン 10.15 を引用し、個別取引ではなくグループ全体を一体として評価すべきだという新たな視点を示した。

他方で、重要な論点の多くは未解決のままである。共同運用と判断された場合の損失負担、貸手・借手が常に固定される場合の利率設定、キャッシュプールリーダーの報酬、取引再構築（recharacterization）の法的効果などには判断が示されていない。そのため判決には不明確な点が残る。特に、キャッシュプールリーダーを金融機関として扱うためには厳格な要件が必要だという含意があるにもかかわらず、その要件が明らかにされていない点は、大きな懸念となっている。

【キャッシュ・プーリング事件】



【概要】

- スペイン法人がオランダのキャッシュプールリーダーと資金をやり取りする取引が問題となった。
- 税務当局は、リーダー会社が リスク・資産・人員を欠き、金融機関とはいえないと指摘。
- 最高裁は 2022 年版 OECD ガイドライン第 10 章 を参照し、当局の立場を支持した。

【取引概要】

- スペイン法人がプールリーダーへ支払う利息は、市場の銀行金利を基準に設定。
- 受取利息より高い利率設定により、リーダーのスプレッドを「報酬」として扱っていた。
- 当局は取引全体を「資金の共同運用（mutualization of funds）」と再評価し、グループ格付け・利率の対称性を基準にすべきとした。

【論点】

キャッシュプールリーダーを金融機関として扱えるか、またその報酬をどのように算定すべきか。取引を再構築（mutualization）する当局の判断が独立企業原則に整合するか。

⑶　パネル・ディスカッション

Prof. Dr. Xaver Ditz (Partner at Flick Gocke Schaumburg, Germany)

ドイツ連邦税務裁判所は３年前、ほぼ同様の事案で、まったく反対の判断を下している。ドイツ当局の立場は、ファイナンス会社（financing company）について、その機能とリスクを検討すべきであり、通常それはルーチン業務を行う会社として分類され、ファイナンス会社の報酬を決定するにあたってコスト・プラス法を適用するというものである。

連邦税務裁判所は、まず OECD 移転価格ガイドラインの「静的解釈（static interpretation）」を採用し、2015 年・2016 年に関する事件では、2022 年版のガイドラインを遡及適用することはできず、当該年度に対応する条約締結時点のバージョンを適用すべきであるとした。さらに同裁判所は、取引

自体に着目し、それをローン取引（loan）と分類した。そしてローン取引に関しては、CUT 法（Comparable Uncontrolled Transaction method）が最も適切な移転価格手法であると判断した。この判決を受けて、ドイツ政府は翌年、ファイナンス会社によるルーチン機能という概念を国内法に明文化した。これは現在、当局の正式な法的立場として定められている。もっとも、実務的な観点からは、コスト・プラス法をどのように用いて金利を算定すべきかは全く明確でない。

Pvss Prasad (President of the IFA India Branch, India)

インドでは、実はキャッシュプーリング制度は導入されていない。これは、外国為替管理規制によって、複数の法域から資金をプールすることが制限されているためである。

Prof. Pascal Hinny (University of Fribourg, Switzerland)

スイスでは、グループ内ファイナンス会社やキャッシュプール会社が広く利用されている。我々の立場も、基本的にはドイツ当局と同様である。すなわち、キャッシュプール活動全体の利益を把握し、その利益を各参加者とキャッシュプールリーダーの機能及びリスク負担に基づいて分配する。ただし、スイスには特徴的なルールがあり、グループ会社がキャッシュプールに資金を貸し付け、その貸付期間が１年以上に及ぶ場合には、スイス通達（Swiss circular）に定める通達金利が適用される。この金利は実質的にかなり高く設定されており、スイス法人はより高い利息収入を得ることが期待される。もし実際にその利率が満たされない場合、スイス当局は配当を得るべきであるとみなすこともあるため、キャッシュプールへの長期貸付は避け、定期的に返済を行うよう注意すべきである。

８．英国：APA（事前確認制度）事件 ― 後続年度に対する課税処分の適法性

Claire Cowen (Partner at Forvis Mazars, United Kingdom)

この事件は、英国税務当局（HMRC）と多国籍企業との間で締結された APA の手続的な問題に関するものである。争点は、既に APA が適用されていた後続年度（APA の適用期間外）に対して、税務当局が課税処分を行うことは適法か？という点である。

⑴　事案の概要

英国法人３社がスイスのグループ会社（IP ボックス法人）にサービスを提供していた。このスイス法人が保有する IP は低税率国で課税されており、１％程度の税率だった。

HMRC と納税者は、2010 年から 2014 年を対象に APA を締結していた。この APA には 2008 年からの遡及適用（ロールバック）が含まれており、複数の取引がカバーされていた。

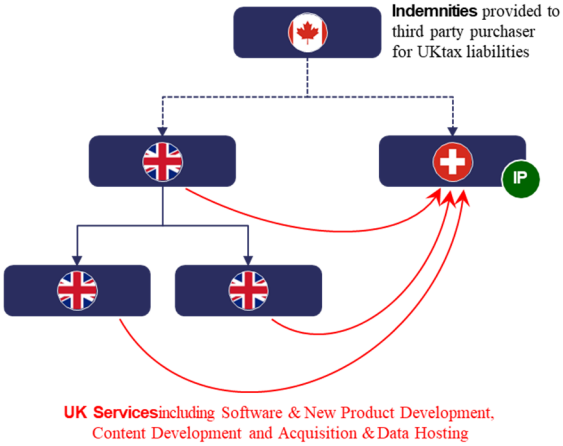
その一部は利益分割法であったが、訴訟の対象となった取引はコスト・プラス法又は TNMM 法によるものであった。

APA は、BEPS 導入前の時期である 2013 年１月に署名された。その後、同年７月に OECD が行動計画を公表し、英国政府はそれを受けて Diverted Profits Tax（DPT）を導入した。この DPT は、経済的実体を欠く取引や PE 回避スキームを標的とするものである。当時、APA の期間は終了しており、納税者は新たな APA 交渉を開始したが、2018 年９月に放棄された。その理由は不明だが、2018 年 10 月にグループが IP を譲渡し、巨額の利益を実現したことと関連していると推測される。HMRC は

これを見て「見逃した」と考え、2015～2018 年課税年度に対し DPT を賦課した。当局の主張は、「IP 譲渡益の一部は英国で提供されたサービスから生じたものであり、本来英国課税対象である」というものであった。一方、納税者は「2014 年以前のサービス期間は既に APA で確定しており、後から別の手法で再評価することはできない」と反論した。

裁判所は二審を経て、最高裁への上告も棄却され、最終的に確定した。結論は明快で、「APA は明示された期間にのみ適用される」というものである。すなわち、APA の効力は 2008 年～2014 年の期間に限定され、それ以降に及ぶことはないとした。また、裁判所は、法人税は毎年独立して課税されると明言した。さらに、DPT は租税回避防止規定ではなく、独立した課税制度であることを確認した。DPT は法人税率より 6％高い税率で課され、独自の計算方法と異議申立て手続を持つ。したがって、APA の効力を将来期間に拡張することは、APA 制度及び DPT 制度の立法趣旨に反すると結論づけた。

【APA 事件】



【概要】

- HMRC と納税者の間で締結された APA の効果が、適用期間終了後の年度に及ぶかが争点。
- 納税者は過年度 APA を後続年度にも適用すべきと主張。
- HMRC は利益迂回税を後続年度に賦課。
- 裁判所は、APA の効力は適用期間に限定されると判示。

【取引概要】

- 英国法人 3 社がスイスの IP ボックス法人にサービス提供。
- 2010–2014 年間をカバーする APA（2008 年まで遡及適用）が存在。
- APA 終了後、グループが IP 譲渡で巨額利益を計上。
- HMRC は 2015–2018 年に DPT を課税（英国での価値創出分があると評価）。
- 納税者は「APA 期間の評価方法を後続年度に再適用すべき」と反論。

【論点】

- APA の適用期間外の年度について、税務当局は別手法による課税処分を行えるか。
- DPT の賦課が APA の確定内容や正当な期待を侵害するか。

いくつかの補足的見解を述べたい。第一に、APA 交渉は時間と費用がかかるが、納税者にとって確実性をもたらすことが最大の価値である。しかし、有効期限の切れた APA に将来の期間で依拠することはできない。交渉が終わったからといって安心して放置すべきではなく、次の APA を継続的に交渉することが唯一の解決策である。また、税務当局も方針を変えることがある。一度の APA でコスト法を適用しても、次の APA では利益分割法を採用することも正当とされる。最後に、APA を交渉することは高コストであっても、10 年後に訴訟で争うよりはるかに安い。時間が経てば担当者

も変わり、システムも更新され、文書へのアクセスも失われる。したがって、リアルタイムで確実にAPAを整備することこそ、将来の紛争回避につながる。

なお、HMRCは現在、DPTを法人税制度に統合し、移転価格ルールに組み込む改革案を検討中であるが、2025年時点では未だ結論に至っていない。したがって現時点では、DPTは依然として独立した「実在する税目（real tax）」である。

⑵　パネル・ディスカッション

Prof. Pascal Hinny (University of Fribourg, Switzerland)

APAは、その締結期間にのみ有効であり、それを越えて効力を持つことはない。通常、我々の実務でも、既存のAPAの有効期限が切れる前に更新交渉を開始する。そうすれば、連続的に適用を維持することができる。また、旧APAの内容は、新APAを締結する際の参考指針になるのが一般的である。もっとも、事実関係が変化した場合や、適用される移転価格ルールが改正された場合には、新APAの内容は異なることになるため、旧APAに依拠し続けることはできない。これは、スイス国内の過年度課税にも当てはまる。特定の税務取扱いの恩恵を長年受けていたとしても、税務当局は期間ごとに見解を変更でき、新しい課税年度では異なる評価を行うことがあり得る。

Prof. Johann Hattingh (University of Cape Town, South Africa)

納税者がどのような法的ロジックに基づいて主張を展開しようとしたのか、すなわち、有効期限が切れたAPAを根拠に、将来年度における税務当局の行為を制約しようとする法的根拠は一体どこにあるのか。この点は、司法審査手続に基づくものである。すなわち、HMRCが後年に課税手法を変更したことが妥当であったか、あるいは恣意的であったかを審査するものである。

納税者は、この決定が「不公正（unfair）」「不合理（irrational）」「権限濫用（abuse of power）」に当たると主張したが、裁判所はAPAの効力は将来年度には及ばないと結論付けた。もっとも一つの可能性として、有効期限の切れたAPAにも将来年度において一定の法的効果が認められる余地があるのではないか、ということである。いくつかの国では、正当な期待（doctrine of legitimate expectations）という法理が認められている。本件の問題は、取引の売却価格の算定に、過年度のAPAに基づく手法で価格付けされた手数料が織り込まれている点にある。納税者としては「当局が同じ評価方法を引き続き尊重するだろう」という一定の期待があった可能性がある。

９．スイス：セーフヘイブン金利事件 － セーフハーバー利率の法的性質

⑴　スイスにおけるセーフハーバー金利制度

Prof. Pascal Hinny (University of Fribourg, Switzerland)

本件は、グループ内ローンの利率設定をめぐる事案である。スイス連邦税務庁は毎年、グループ内貸付に適用される金利を示す通達（circular）を公表しており、これはスイスフラン建てだけでなく外貨建ての借入金・貸付金にも適用される。これらの利率は事実上のセーフヘイブンルールとして機能し、通達に従っていれば通常は税務当局の介入を受けない。

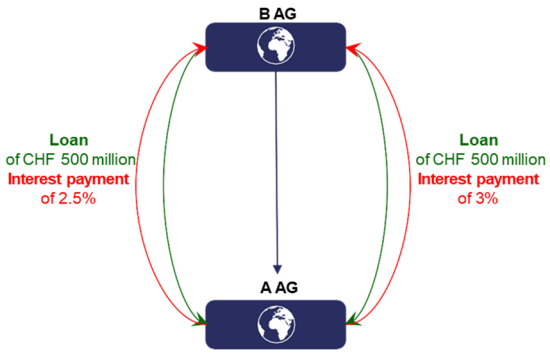
一方、通達を遵守しない場合は、納税者が自ら設定した利率がアームズレングスであることを立証する必要がある。立証に成功すればその利率が認められるが、証明できなければ当局により課税所得が引き上げられる。

さらに、過大な利息支払と判断された部分はみなし配当として扱われ、35%の源泉税の対象となる（条約により軽減される場合あり）。

⑵　事案の概要

外国法人 BAG はスイス子会社に５億スイスフランずつ２本のローンを提供し、金利は 2.5%と３%であった。短期が低利、長期が高利という設定である。しかし争点年度の FTA 通達ではセーフヘイブン利率が２%と 1.5%であり、納税者の金利はこれを上回っていた。納税者はアームズレングスであることを立証できず、当局は BAG の平均調達コスト（0.83%）に 0.25%のマージンを加え、適正金利を 1.08%と認定した。

【セーフハーバー金利事件】



【背景・概要】

- スイス当局は毎年、グループ内貸付のセーフハーバー金利を発行。
- 通達利率に従えば通常は問題視されないが、逸脱した場合は納税者がアームズレングスを立証する義務を負う。
- セーフハーバー利率の法的拘束力と、逸脱時に当局が独自の金利を設定できるかが争われた。

【取引概要】

- 外国法人 BAG がスイス子会社へ２件、各５億 CHF を貸付。金利は 2.5%と３%。
- 当該年度のセーフハーバー金利は２%と 1.5%で、納税者の設定は上回っていた。
- 納税者はアームズレングスを立証できず、当局は 1.08%（調達 0.83%＋0.25%）を「適正金利」と認定。

【論点】

- 通達（セーフハーバー利率）が税務当局をどの程度拘束するのか。
- 納税者が通達を逸脱した場合、当局は独自の市場金利計算を適用できるか。

納税者 AAG はこれに不服を申し立て、チューリッヒ第一審裁判所は納税者の主張を支持した。同裁判所は FTA 通達のセーフヘイブン利率（1.5%及び２%）に戻す判断を示した。しかしチューリッヒ税務当局はこれを不服として連邦最高裁判所へ上告した。最高裁は、FTA が定めたセーフヘイブン利率は、連邦税及び州税の双方において、納税者が通達を遵守している場合に限り税務当局を拘束するとした。

最高裁はさらに、「通達の内容が法の趣旨を合理的に具体化している限り、税務当局自身もこれに従う義務を負う」と述べたうえで、納税者がセーフヘイブン利率から逸脱した場合には、税務当局はその拘束を受けず、市場実勢ベースの利率（market-based interest rate）を適用できるとし、本件では、当局による 1.08%という利率を是認した。さらに、裁判所は、納税者は一度セーフヘイブン利率から逸脱すれば、正当な期待（legitimate expectation）や平等取扱いの原則（principle of equal treatment）を主張することはもはやできないと判示した。

この判決にはいくつかの問題点があり、第一に、納税者がセーフヘイブンルールから逸脱した場合、立証責任が納税者側に転嫁される点である。本来、課税所得を増加させるのであれば、立証責任は税務当局にあるべきである。第二に、税務当局が自ら定めたガイドラインへの信頼保護（legitimate trust）を侵害している点である。裁判所自身、「通達の法解釈が合理的である限り、当局自身もこれに従うべき」と述べながら、直後にその原則から逸脱している。第三に、実務上の問題として、今後納税者がセーフヘイブン利率から逸脱するたびに、税務当局は市場分析を行い、適正金利を算定しなければならなくなる。しかし実際にはそのような分析は行われず、多くのケースで通達利率に戻される可能性が高く、納税者間で不平等な取扱いが生じる。

最後に、より一般的な問題として、この判断が他のセーフヘイブンルールにも波及する可能性がある。例えば、隠れた資本（hidden equity）の算定に用いられる安全利率にも同様の問題がある。すなわち、「通達の範囲内なら問題なし、逸脱すれば否認」とされているが、今回の判決がこれら他のルールにもどのように適用されるのか、現時点では明確ではない。

⑶　パネル・ディスカッション

Prof. Adolfo Martín Jiménez (University of Cádiz, Spain)

セーフハーバーを一国だけで適用する場合、その利息率に関するセーフハーバーが相手国の税務当局に受け入れられないという問題が起こり得る。その場合には相互協議手続を開始する必要があることから、理想的には、セーフハーバー制度も国境をまたぐ場面を考慮して設計されるべきである。しかし、国境をまたぐ要素を考慮したセーフハーバーを導入したとしても、その手続的側面が十分に規定されていないことが多い。本件のように、手続的要素が非常に重要であるにもかかわらず、そこが制度設計上の弱点になっている。結局のところ、セーフハーバーは本来目指している法的確実性を必ずしも提供できない場合があるという教訓を示している。この点は、たとえば OECD ガイドライン第７章における低付加価値サービスの簡素化措置、さらには Amount B や将来導入される可能性のある他のセーフハーバーにも当てはまる。

Pvss Prasad (President of the IFA India Branch, India)

インドでも同様の制度があり、セーフハーバー・ルールの適用を受けるためには、納税者は、専用の申請書を提出しなければならず、その年に限ってセーフハーバー利率が適用される。したがって、申請を行わなかった年については、「自動的にセーフハーバーが適用される」と主張することはできない。

Claire Cowen (Partner at Forvis Mazars, United Kingdom)

英国には、金利取引に適用される固定的なセーフハーバー利率（safe harbour rate）というものは存在しないため、ドイツの考え方と同様に、事実関係やベンチマーキング分析に基づいて個別の取引ごとに算定する必要がある。

Kyu Dong Kim (Director of the IFA Korea Branch, South Korea)

韓国では 2017 年にセーフハーバー制度が導入された。この制度の下では、アームズレングス金利を算定する際、従来の移転価格算定方法を必ずしも用いる必要はなく、セーフハーバーに基づいて金利を決定することが認められている。

興味深いことに、韓国の裁判所は最近、セーフハーバー・ルールは納税者に有利に働く制度であり、税務当局を拘束するものであるが、逆は成立しないと判断した。つまり、当局は納税者に対してセーフハーバーを強制できないが、納税者が遵守している限り、その保護を享受できるという立場である。