

独立企業間価格の算定方法に関する考察

岸 英彦
(税務大学校)
(研究部教授)

目 次

はじめに	201
第1章 OECDの容認する独立企業間価格の算定方法	204
1 伝統的な算定方法の概要及び問題点	204
2 取引単位利益法の概要及び問題点	210
3 まとめ	215
第2章 利益比準法	217
1 概要及び問題点	217
2 米国での利益比準法による事前確認制度の利用に関する考察	221
3 まとめ	226
第3章 移転価格税制自体が抱える問題点の検討	227
1 比較可能な非関連者取引に関する情報の公開可能性に係る問題点	227
2 交渉による独立企業間価格の決定に係る問題点	230
第4章 独立企業間価格の算定方法の指針	233
1 独立企業間価格の算定方法に求められる性質	233
2 独立企業間価格の算定方法の指針	235
3 寄与度分析に基づく利益分割法の活用	240
第5章 結びにかえて	249
補 足	251

はじめに

税務関係の雑誌等に目をやると、移転価格税制に関する記事や特集が多いこと、更にその内容が、例えば、移転価格税制を巡る日米間の比較論的なもの、相互協議に基づく対応的調整の問題や具体的な所得配分方法等やや技術的なものなどあり、バラエティに富んでいることに改めて驚かされる。

このことは、移転価格税制及びその取扱いに係る記事等を求めている者がいかに多いのかということの現れであろう。

このニーズの高さの理由としては、日本社会が国際化し、多くの企業が外国に進出していることから、関連者取引を規制する移転価格税制の重要性の高まりがあることは言うまでもない。また、日本においては、この税制が執行されて日が浅く、企業に馴染みが薄いということが理由として挙げられることも確かである。

しかし、より本質的には、この税制の具体的な適用を巡っては様々な観点から議論が常にあるため、明確な方向性を企業等が見いだしにくく対応に苦慮していることが、大きな理由ではないかと考えられる。

移転価格税制の適用において留意すべき点の一つとして、いかにして移転された所得を数値化するのか、換言すれば独立企業間価格の算定をどのように行うのかという問題がある。現在、大雑把に言うと独立企業間価格の算定方法⁽¹⁾については、経済協力開発機構（以下「OECD」という）の容認する算定方法と米国で積極的に活用されている算定方法という枢軸が存在している。

つまり、移転価格税制の先進国である米国において、1986年の税制改正により「無形資産の譲渡又はライセンスに関する所得は、当該無形資産に帰属する所得に相応したものでなくてはならない。」という所得相応基準が内国歳入法482条に導入され、更に1988年に米国内国歳入庁（以下「IRS」という）が公表した「移転価格の研究（白書）」⁽²⁾において、従来の取引価格やマークアップ率に着目する方法ではなく、生産要素（実物の資本財、土地、

天然資源)の収益率に着目する算定方法(BASIC ARM'S LENGTH RETURN METHOD)が提唱されたことが、現在の独立企業間価格の算定方法を巡る問題意識の始まりとなった。

その後米国は、1992年に財務省規則案に、1986年以降の結果としての利益を重視する考え方に基づいて、「比較対象利益幅」⁽³⁾という概念を導入した。この考え方に対して日本を含む諸外国や各業界から厳しい批判が行われ、特にOECDでは、米国の財務省規則案に対する問題点の検討を行い報告書を作成するとともに、移転価格ガイドラインの改訂作業を行うなど、米国の財務省規則の改正を牽制した。この結果、米国もこれに応じて1993年の暫定規則及び1994年の最終規則において、その内容、適用条件などの変更を加えるに至ったものの、この比較対象利益幅という概念を捨てたわけではなく、これをベースとする利益比準法として発展存続させた。米国では、この利益比準法が実務上では主たる算定方法として活用されている。

このような状況の中で、税務当局や企業等は、税務調査や相互協議を通じて試行錯誤を繰り返しながら、この税制に対応している現状にある。

そこで、従来から検討が行われてきた算定方法の精度の観点からの検討のみならず、納税者の法的安定性或いは予測可能性の観点からの検討分析も通じて、移転価格税制の執行上の問題点にも触れつつ、各算定方法の問題点について考察する。

[注]

- (1) 独立企業間価格の算定方法とは、従前は、関連者との取引を、その取引と同様の状況の下で非関連者で行ったとした場合には成立するであろう価格を算定することであったが、現在では、独立企業間価格の算定が、結果として実際の取引価格を独立企業間価格に引き直すという価格の調整による関連者間の利益及び所得の調整を行うこととなること或いは価格の調整を行わずに関連者間の利益及び所得を調整する方法が実務上大いに利用されていることから、独立企業間価格の算定方法と言う場合には、関連者間の利益及び所得配分を何らかの方法で行うこと、というように従前よりも広く捉えられているようである。この論文においても、独立企業間価格の算定を、広義に捉えて使用することとする。

- (2) Treasury Department and Internal Revenue Service, A Study of Intercompany Pricing (1988)
- (3) 再販売価格基準法又は原価基準法（後述）が用いられる場合において、同一又は類似の産業内の比較対象企業の利益指標を用いて、検討対象企業の利益水準が、同一又は類似の状況下における非関連者の利益水準指標と同レベルにあるかどうかを検討するのであるが、その際の比較対象企業の利益指標は、ある特定の数値すなわちある一点を指すのではなく、ある程度の幅のあるものである。

第1章 OECDの容認する独立企業間価格の算定方法

この章では、OECD新ガイドライン⁽¹⁾（以下「新ガイドライン」という。）で示されている二つの算定方法、すなわち「伝統的な算定方法」及び「取引単位利益法」について概要を記すとともにその問題点等について考察する。

1 伝統的な算定方法の概要及び問題点

この伝統的な算定方法（Traditional Transaction Methods）は、移転価格税制の基本原則的な算定方法であり、製品の価格を媒体にして企業の課税所得が適正であるか否かを判断するものである。関連者取引の価格と比較可能な非関連者取引との価格差を、通常非関連者間で設けられるであろう又は課されるであろう商業上や資金上の状況から直接分析検討することから、新ガイドラインでは他の算定方法よりも上位に位置付けられている。

新ガイドラインで示されている具体的な方法は、「独立価格比準法」、「再販売価格基準法」及び「原価基準法」の三つである。

(1) 独立価格比準法（Comparable Uncontrolled Price Method: CUP）

関連者取引において売買された製品又はサービスの価格を、比較可能な状況下で比較可能な非関連者間において売買された製品又はサービスの価格と比較し、双方の価格に差がある場合には、後者の価格を適正な価格と判断し、前者の価格を後者の価格に置き替えて所得を計算する方法である⁽²⁾。価格を直接比較するため、最も精度の高い方法と考えられている。

(2) 再販売価格基準法（Resale Price Method: RP）

関連者から購入された製品を当該製品の購入者が非関連者（独立企業）に再販売する価格（再販売価格）から、再販売者（前述の製品購入者）

が販売費及びその他の営業費用をカバーし、かつ、果たした機能に照らして適切な利益を得るための適正な粗利益（再販売者が比較可能な非関連者取引において得る再販売利益若しくは独立企業が比較可能な非関連者取引において得る再販売利益を参考にして決められる。）を控除した残額を独立企業間価格とみなして所得を計算する方法である⁽³⁾。

(3) 原価基準法（Cost Plus Method:CP）

関連者取引で売買された製品又はサービスの売手である関連者が負担したその製品又はサービスに係る仕入原価に、当該売手が果たした様々な機能や市場条件に照らして適正な粗利益（当該製品等の売手である関連者が、比較可能な非関連者取引において得る粗利益若しくは独立企業が比較可能な非関連者取引において得る粗利益を参考にして決められる。）を加えた金額を独立企業間価格とみなして所得を計算する方法である⁽⁴⁾。

(4) 検討

これらの算定方法のキーワードは「比較可能な」である。

これらの算定方法は、完全競争市場⁽⁵⁾を暗黙裏に前提としている。すなわち、完全競争市場では、超過利潤が発生する限り企業の新規参入或いは撤退や生産量の増減が適切に素早く行われることから、売買される製品の価格は同一の水準に収束する。従って、関連者間で取引される製品価格は、正常利潤が得られる価格で取引されなければならない、その価格と関連者取引の価格が異なる場合には、所得が一方の企業から他方の企業に移転されたと判断することとなる。

これらの算定方法の適用に当たって、関連者取引と同一の市場での同一の製品の取引を見つける必要があるが、完全競争市場は理論上はともかく現実的にはほとんど存在しない。このため、次善の策として完全競争市場の条件にできるだけ合致する比較可能な取引を見つけることが必要となった。そこで、そのような取引としてみなされた取引が、①資産やサービスの特徴、②機能、③契約条件、④経済環境、⑤事業戦略の同

一性がある非関連者取引であると推測される。

非関連者取引の基本的特徴は、互いに商業上、資金上等で独立した関係にある企業間の取引であり、関連者取引よりもより競争的に価格が決定される、つまり、非関連者取引の当事者である製品の売手と買手が、互いに与えられた状況の中で自社の利益を極大にしようとする行動して価格が決められることにある。

以上より、これら伝統的な算定方法の適用に当たりクリアしなければならない事項は、「比較可能な非関連者取引は存在するのか」、「比較可能な非関連者取引の条件とはなにか」及び「比較可能な非関連者取引を見つけることができるのか」の三点である。

イ 「比較可能な非関連者取引は存在するのか」の検討

完全競争市場の例としては、株式債券等の金融市場や農作物の市場などが挙げられるものの、一般的には理論に限りなく近い完全競争市場はほとんど存在していないと言われている。

不完全ながらも、例えば、店の売場面積等も同程度で販売地域等も競合し、品揃えもほぼ同様で、商品価格もメーカーの希望小売価格というコンビニエンスストアであれば、競争的な市場にあり互いに比較可能な独立企業であると判断することは可能であるかもしれない。

しかし、移転価格税制上大きな問題が生じる可能性がある企業は、通常海外に進出するなど国際的に事業を展開しているいわば大企業である。これらの大企業は、より多くの利益を獲得するため、研究・開発や広告・宣伝に多額の資金を投入し、独自の先端技術の開発に努め、ブランドや製品イメージを高め或いは維持することに力を注いでおり、価格競争だけでなく製品の差別化も重要な戦略に位置付けて行動している。従って、その企業の独自の先端技術やノウハウに基づく製品或いは独自のブランドの付けられた製品と厳密な意味での同種の製品が、市場に存在する可能性は元々低いのではないかと考えられる。すなわち、製品が特殊であるが故に比較対象製品自体が存在しないのではな

いかと考えられる。このことは、有形資産よりも特殊性に価値のある無形資産において顕著である。比較対象製品が存在しなければ、非関連者取引自体が存在しないことになる。

また、このような大企業が海外進出を行う場合には、新規進出に伴うリスクが高く他企業の出資を募ることが難しく、進出先においても、自社のコントロール下で事業を遂行する必要があることから、子会社や支店の形での進出することが多い。このため、非関連者との取引も全く皆無ではないが、関連者との取引或いは系列企業との取引が大部分を占めているケースが多いと考えられる。例えば、米国に進出している日本企業は、対米進出の歴史は長く、既に米国に現地販売会社又は現地製造会社を有していることから、一部に OEM 取引はあるもののその取引の大半が国外関連者取引となっており、非関連者取引自体が製品によっては存在しないのではないかと考えられる。

ロ 「比較可能な非関連者取引の条件とはなにか」の検討

比較可能な非関連者取引の条件は、新ガイドラインにおいて、資産やサービスの特徴、機能分析、経済環境、事業戦略等の比較検討により比較可能か否かについて決めることになる旨の説明はあるが、具体的な数値化のための基準は示されていない。個々の製品の市場状況などにより比較可能性には隔たりがあり、画一的に示めすことができないからであろう。感覚的には同種、規模が同程度などと判断できるものの、元来数値化に馴染まないものもあり、精密な比較可能条件を数値化することは極めて難しいことである。このため、比較可能性については、人によって考え方・判断基準が異なるものであり、比較可能であるとの考えに幅ができてしまう。

例えば、自動車について考えてみると、基本概念は、四輪でガソリン又は軽油で動く機械であろう。バス、トラック、乗用車を同種なものと考え人は少ないのではないかと思われる。軽自動車、普通車、3ナンバー車を同種と考える人も少ないのではないか。同じ排気量で

同じ車種ではあるが色が異なる場合はどう考えるのだろうか。こまできると同種という人と同種でないという人が入り乱れるのではないだろうか。

つまり、比較可能性とは曖昧な概念でしかなく、移転価格調査において、税務当局と企業との間で大いに議論されるところであろう。調査等では、税務当局及び企業ともある意味では都合の良い比較対象取引を互いに示すこととなりかねず、大変恣意性が高くなる危険性がある。

また、非関連者取引の利用の前提が、売手と買手が互いに与えられた状況の中で自社の利益を極大にしようと行動して価格が決められることであるので、比較可能性に関してより精緻な判断を行うためには、取引の当事者である売手と買手の双方の機能分析・事業戦略なども検討した上で、非関連者取引が関連者取引と比較可能であるかを見極める必要がある。

しかし、非関連者取引の比較可能性について言及する場合、取引の当事者の一方の企業の機能分析・事業戦略などの検討が中心となることが多いように思われる。例えば、日本の企業が米国に所在するその子会社に製品を販売し、その子会社が非関連者にその製品を販売するとしよう。税務当局は、親子間の取引価格に RP 法を適用しようと考え、米国に所在する企業で当該関連者取引と類似の製品を非関連者に販売している企業を捜し、その企業の機能分析・事業戦略等を検討し、米国子会社と当該米国企業との比較可能性を判断することとなり、現実には比較対象とする企業のみを検討が行われるにすぎない状況にある。上記の例で言えば、米国企業の非関連である取引先についても、取引元である当該米国企業と同様の分析が必要である。価格交渉は駆け引きであり、売手・買手双方が、各々の事業活動の現状と将来予測を踏えて、その取引をどのように評価しているかにかかっているのである。将来の予測と事業活動の現状を考慮し、両者の思惑や立場の違

いで取引価格が変化するのである。製品が全く同一の物であっても、取引当事者が異なれば、また、取引当事者の思惑が異なれば、成立する取引価格が異なる可能性は高いと思われる。

非関連者取引の売手及び買手の両者についての比較可能な条件を具体的に示し、数値化することは、更に困難であることは言うまでもない。

なお、企業の思惑としては、次のようなものが挙げられよう。

- ・ 為替レートは円高のまま推移するだろうか、円安に転じるであろうか。
 - ・ この製品は人気が出て高い価格で販売できるであろうか。量的にはどの程度販売できるであろうか
 - ・ この業者と取引関係を開始・維持することが将来的にプラスであろうか。
 - ・ 製品の開発や工場設立等に多額の先行投資をしたので、販売価格が安くても販売量を増やしたい。
 - ・ フル生産の状態なので、余程良い条件でない限り、取引を行う必要性はない。
 - ・ この製品は新規のものであり、今この取引で赤字でも、新規顧客の獲得や新規技術の獲得等を考えると、取引を行う方が将来的には良い。
 - ・ この製品は、当社の主力製品であり、この取引で一定の利益を確保することがどうしても必要である。
- ハ 「比較可能な非関連者取引を見つけることができるのか」の検討
- 企業にとってその製品の製造原価、その製品の特性、取引条件などは極秘部分であり、他の企業が合法的に詳細を知ることはほとんど不可能である。このことは、我が国において、平成三年度の税制改正で、独立企業間価格の算定のために必要な範囲において、税務職員に対して調査企業と取引関係のない企業で調査企業と同種の事業を営む企業

への質問・検査権限規定が創設された趣旨をみると理解される。すなわち、大量かつ頻繁に行われている関係者間の取引の価格の妥当性を精査するためには、類似の事業を営む者から、第三者との取引価格や利益率等に関する情報を収集する必要がある⁽⁶⁾ということである。

税務当局が労力を投入して得た情報から得られる比較可能性と同程度の比較可能性を、一般企業が自らが収集できる情報のみで得ることができるかは疑問に思われる。

比較可能性を検討する情報の質・量において、税務当局と納税者の間には大きな隔たりがあると言える。

更に、上記のイで指摘したような非関連者取引が多くないであろう状況下で、ロで指摘したように比較対象とする企業の取引先についてもかなり詳細な情報を入手しなければならない点を考えると、税務当局にとってもかなり困難なことであるし、一般企業にとって不可能に近い状況にあると言えるのではないだろうか。

2 取引単位利益法の概要及び問題点

この取引単位利益法 (Transactional Profit Methods) は、個々の製品の価格或いは個々の製品の売買の結果である売上利益ではなく、企業の活動結果である利益、特に営業利益に着目する算定方法である。

新ガイドラインでは、伝統的な算定方法よりも下位に位置付けられ、伝統的な算定方法による独立企業間価格の算定が困難な場合に用いるべきである⁽⁷⁾と述べられている。

また、取引単位利益法は、関連者である各々の企業が現実獲得した利益を、関連者取引を通じて各々の企業が得た利益の総和である合算利益を経済的に根拠のある基準により各々の企業に配分し直した金額と比較する方法、すなわち利益分割法 (Profit Split Method) と、関連者取引により得た営業利益と独立企業が比較可能な取引により得た営業利益を比較する方法すなわち取引単位営業利益法 (Transactional Net Margin Method)

の二つに大別されており⁽⁸⁾、更に利益分割法の具体的なアプローチとして「寄与度分析」と「残余分析」⁽⁹⁾の二つが示されている。

(1) 利益分割法

イ 寄与度分析 (Contribution Approach)

関連者取引から得られる総利益（一般的には営業利益が対象となる）である合算利益を、当該関連者取引に参加した各々の関連者が果たした機能の相対的価値に基づき、同様の状況下で独立企業であればどのような利益配分を行ったかを示す外部市場データで可能な限り補足し関連者に配分し、その配分金額と実際の関連者間の利益配分額とを比較して所得を計算する方法である⁽¹⁰⁾。

ロ 残余分析 (Residual Approach)

関連者取引から得られる総利益（一般的には営業利益が対象となる）である合算利益を、まず、関連者取引に参加した企業に基本的利益（当該関連者取引から得られるべき利益で、独立企業が類似の取引において得る市場収益を参考にして決定される）を配分し、次に、残余利益（合算利益から各々の基本的利益を控除した残りの利益または損失）がある場合には、その残余利益を独立企業間であればどのように分割されたかを示す事実及び分析（無形資産の寄与度や交渉上の力関係を示す指標などが有益である場合がある）に基づき関連者間に配分する。そして各々の関連者に配分した金額の合計額（基本的利益と残余利益の合計金額）と実際の関連者間の利益配分額とを比較して所得を計算する方法である。なお、この残余利益は、各企業が所有するユニークでかつ価値のある資産が創出した利益を意味している⁽¹¹⁾。

(2) 取引単位営業利益法 (Transactional Net Margin Method)

関連者取引から実現する営業利益を、適正な営業利益率（比較可能な非関連者間において売買された製品又はサービスから同一の納税者が得る営業利益若しくは独立企業が比較可能な取引で得たであろう営業利益を参考にして決められる）に基づいて算定する方法である⁽¹²⁾。

(3) 検討

寄与度分析及び残余分析の長所として、伝統的な算定方法とは異なり、類似性の高い比較対象取引に直接的に依存しないため、独立企業間のそのような取引の存在を必要としないことと、関連者取引の双方が評価の対象とされることから、当事者の一方に極端かつ非現実的な利益配分が行われる可能性が低いことが挙げられている⁽¹³⁾。取引単位営業利益法の長所は、営業利益のレベルで比較するため、粗利益のレベルでの比較と比べて、外部の収益性測定尺度（資産収益率、売上営業利益率、ペリー比など）が関連者の機能の差異に寛大であることから、当該尺度を利用することで適正な営業利益が算定することができる点にある。

しかし、利益に着目する方法は、以下に述べるように様々な問題点を指摘できる。

イ 寄与度分析

この方法を適用する手順として、①国外関連者取引に係る損益の計算（以下「切り出し計算」という）、②分割要素の選択及び分割割合の算出、③①で得た利益（合算利益）の按分の三つの段階がある。この方法の適用に当たり重要な課題は幾つかある。例えば、関連者取引における企業間の寄与度（分割割合）をいかにして決定するのか、資産（工場、機械など）、費用（人件費、広告宣伝費）等のいずれを寄与度を求めるための要素とするのか、大企業は自己の所有する多くの無形資産（ノウハウ等を含む。）を使って製品を製造或いは販売していることから、これらの無形資産をどう評価するのか、配分結果の客観性をどのようにして維持するのかなど、多種多様な議論が展開されている。通常寄与度分析に関する議論は、手順②に係る議論が中心であろう。企業の利益は、資本特に無形資産が大きな要素であると言う点に異論はないが、ただ、要素について無形資産にあまりにも偏りすぎているのではないかとの疑問がある。企業が利益を生むか生まないかは、経営者の判断に負うところが大きであると考えられるからである。

しかし、大きな問題として捉えるべきことは、手順②に関する問題ではなく、理論に適合するより精度の高い合算利益或いは分割要素の作成が一筋縄ではいかないということである。つまり、移転価格の検討のために国外関連者取引に係る損益計算書を新たに作成する必要があるが、企業が所有する基礎データの質が悪い場合には、精度のあまり高くないものしか作成できず、又企業が事業部単位などのセグメント別に損益計算書を作成しているなど良質な基礎データを所有する場合でも、国外関連者取引に係る損益計算には、次に示すように移転価格税制上問題とする関連者取引に係るものが含まれている売上高や売上原価といった数値を用いて按分計算を行うことから、当該関連者取引に係る損益の計算結果は精度の点で必ずしも満足のいくものとはならないとすることができる。

例えば、(製品当たりの販売費・一般管理費及び広告宣伝費・販売促進費) = (当該販売費等) × (当該製品の売上金額 / 企業の全売上金額)

また、分割要素として仮に適正なものを選択することができるとしても、要素を数値化する段階で、同様に按分計算が入り込む余地は十分にある。

ロ 残余分析

この方法を適用する手順として、①国外関連者取引に係る損益の切り出し計算、②関連者ごとの基本的利益の配分、③①で得た利益(合算利益)から②の基本的利益を差し引いた残り(残余利益)に対する分割要素の選択及び分割割合の算出、④残余利益の按分という寄与度分析より一段階多い四つの段階がある。適用に当たっての問題点は、手順①については、上記の寄与度分析で検討したのと同様に切り出された合算利益或いは分割要素の精度の問題、手順②については、類似の取引が得る市場収益をいかに適正に把握するのかという問題がある。確かに、営業利益は製品の差異や企業の機能の差異等の影響を受ける度合いは小さいが、上記の伝統的な算定方法の箇所を検討した比較対

象となる類似取引の存在や比較可能性の問題が全く存在しないわけではない。手順③については、上記の寄与度分析で検討したのと同様に、利益の分割要素を何にするのかという問題がある。当然客観的に見て納税者及び企業が共に納得できるものでなくてはならない。

ハ 取引単位営業利益法

この取引単位営業利益法と第2章で検討する利益比準法は、個々の製品の価格或いは個々の製品の売買の結果である売上利益ではなく、企業の活動結果である利益、特に営業利益に着目する方法である。営業利益は、製品や企業の機能の差異等に対して、価格や粗利益よりも影響を受けにくいことから、取引の比較対象性に縛られる度合いが低い、という長所がある⁽¹⁴⁾。

しかし、営業利益は、競争状況のような価格及び粗利益に影響を及ぼす要因以外の要因、例えば、新規参入企業の脅威、経営の効率性、代替商品の脅威、コスト構造の変化、資本コストの違い、事業に関する経験の違いによる影響を受けるという短所もある⁽¹⁵⁾。

すなわち価格の移転がないとしても営業利益が低くなる可能性がある。新ガイドラインでは、結果の信頼性を高めるため、再販売価格基準法又は原価基準法の適用に際し求められる程度の精緻さをその適用に際し求めており⁽¹⁶⁾、比較が可能な非関連者取引との詳細な比較検討を通じての問題解決を示唆している。つまり、製品や企業の機能の差異等に加え、前述した営業利益に影響を及ぼす要因についても、非関連者取引に係る比較可能性の検討しなければならず、伝統的な算定方法の問題点として指摘した「比較可能な非関連者取引は存在するのか」「比較可能な非関連者取引の条件とは何か」及び「比較可能な非関連者取引を見つけることができるのか」の解決が、伝統的な算定よりも厳密ではないにしろ求められることとなる。この利益法の実際の適用はより困難ではないかと推測される。

3 まとめ

各独立企業間価格の算定方法について、個別に検討を行ったが、いずれの方法にも共通していることは「精緻ではない」ということである。

伝統的な算定方法や取引単位営業利益法は、結果的にある一点で関連者間の所得・利益を分割する方法である。理論的には可能であるとは考えられるが、極めて曖昧で恣意性の入りやすい比較可能性という概念に、何ら明確な数値で表現する具体的な基準を与えないため、基準が多数あり様々な点で分割でき、どの点が正しいかは誰も判断することはできない。企業と税務当局の交渉によって、ある一点での分割が決められることとなろう。

寄与度分析は、関連者間の損益計算書及び貸借対照表の作成に当たっては、かなり頻繁に按分計算を行うことになるため、その数値には理論を支える程の精緻さはない。また、外部市場データで可能な限り補足し合算利益の分割要素をどう組み合わせても、関連者間の関係或いは両者の機能等を正確に表現することは不可能であろう。ある分割要素を使用してある比率で分割された結果は無数に存在するのである。この算定方法も、どの要素で分割するのが正しいかは誰も判断することはできない。更に、分割割合もジョイントベンチャーを参考にする場合には比較可能性の問題には触れざるを得ないであろう。従って、分割要素や分割割合については、現段階では企業と税務当局の交渉により最終判断が下されることとなろう。

残余分析においても、伝統的な算定方法と寄与度分析における問題点、すなわち比較可能性という曖昧で恣意性の入りやすい概念を使用し、精緻でない分割要素及び割合を使用することから、企業と税務当局の交渉により最終判断が下されるであろう。

OECD新ガイドラインの容認する独立企業間価格の算定方法は、理論的には精緻ではあるが、現実にはその理論の精緻さほどには精緻ではありえないということである。

〔注〕

- (1) 多国籍企業及び税務当局のための移転価格ガイドライン(Transfer Pricing Guideline for Multinational Enterprise and Tax Administrations, Report of The OECD Committee On Fiscal Affairs, 1995 以下「OECD新ガイドライン」という)
- (2) OECD新ガイドライン パラ2.6
- (3) 同上 パラ2.14, 2.15.
- (4) 同上 パラ2.32, 2.33
- (5) 完全競争市場の成立条件
 - ① 売り手の数も買い手の数もきわめて多く、個々の売り手の供給量も買い手の需要量も市場全体の取引量のごくわずかな割合を示すにすぎない。
 - ② 取引される財・サービスの質は同質的である。
 - ③ 買い手は売り手の財・サービスの質についてよく知っている。
 - ④ 売り手である完全競争企業は当該産業に自由に参入したり、その産業から退出したりすることができる。

岩田規久男 著「ゼミナール ミクロ経済学入門」日本経済新聞社 p133
- (6) 平成3年 改正税法のすべて p287
- (7) OECD新ガイドライン パラ3.1, 3.2
- (8) 同上 パラ3.15
- (9) 同上 パラ3.15
- (10) 同上 パラ3.16
- (11) 同上 パラ3.19
- (12) 同上 パラ3.26
- (13) 同上 パラ3.6, 3.7
- (14) 同上 パラ3.26, 3.27
- (15) 同上 パラ3.36
- (16) 同上 パラ3.26

第2章 利益比準法

この章では、利益比準法（Comparable Profit Method: C P M）の概要及び問題点を記すとともに、米国において大いに利用されている背景について考察する。

1 概要及び問題点

(1) 概要

比較可能な状況下において、類似の事業活動を行う非関連者から得られる収益性の利益水準指標（利益、負担した費用及び資産の関係を測定する財務比率）に基づいて、関連者取引の適正対価を算定する方法である⁽¹⁾。通常は、ある業種に属する複数の企業の利益水準指標（例えば、使用資本利益率、売上高営業利益率、営業費用利益率など）からその業種に属する企業全社に要求される利益水準の幅を作り、その幅の中に企業の利益率があるかないかにより、その企業を含む関連者間の利益配分が適正であるか否かを判断する方法である。

利益比準法の具体的手順は、概ね次のとおりである。

①企業が属する実務的なS I C番号（Standard Industrial Classification Codes：日本では日本標準産業分類に相当する企業分類）を参考にある程度の幅があるS I C（複数）を特定する、②該当するS I C番号に分類される企業から幾つかの基準に合致する企業を選定する、③選定された企業から、例えば、その利益水準の上下25%の企業を除いた残りの企業の利益水準指標から利益水準の幅を作る、④この幅の中に調査対象企業の利益水準指標がある場合は移転価格の問題はないと判断し、この幅の外に当該企業の水準指標がある場合には移転価格の問題があると判断する。

(2) 検討

利益比準法は、比較可能性という「曖昧な基準」を機能に注目した

「比較対象利益幅」という概念を持ち込むことで比較対象として要求される水準を一般化するなど、移転価格税制の持つ不明瞭さを克服しようとしている点で他の算定方法と一線を画しており、大いに評価することはできるとともに、その意味において合理的な一面を持っていると言える。

しかし、実際の適用に当たっては、幾つかの問題点が指摘できる。

イ 理論上の問題点

利益比準法の理論的根拠として、ゼロ利潤が根底にある。白書によれば、「産業が競争的で生産要素が同質的 (homogeneous) かつ可動的 (mobile) であれば、長期的には企業の超過利潤はゼロになる。すなわち、個々の企業は、その製品を作るのに必要な土地、労働力、資本その他の製造ファクターを支払うことができる十分な利益を得るであろう。その企業の所有者は、資本その他の要素を投入して製造を行うのであれば、株主に十分な配当をするのに十分な利益を得なければならない。十分な配当を行えないならば、株主はその企業への出資をやめて別の投資先を見つけようとするであろう。ゼロ利潤概念は競争的産業において、企業の総利益と使用している製造ファクターの全てが市場において得る収益の総額とが等しくなることを意味する。総収益が製造ファクターにより得られる収益総額よりも高い場合には、企業は適正利潤以上の超過利潤を得ていることから、超過利潤が消滅するまで他の企業が参入することとなる。」と述べている。

しかし、この記述は、無形資産を含むすべての生産要素が同質かつ可動的で、統合による利益が市場競争によって長期的にはゼロになるというミクロ経済学理論いわゆる完全競争市場を前提にしているが、理論上の問題点として、その実証性、独占的な市場における適用性、ユニークな無形資産の存在や超過利潤の存続期間の判断の問題が指摘されている⁽⁵⁾。更に述べれば完全競争市場では、長期という概念は、50年100年という具体的な時間の長さをいうのではなく、すべての生

産要素が変動的で固定的なものが存在しない状態を指すのであり、例えば、企業がある製品の製造の拡大を図ろうとする場合に、労働者の新規雇用、機械設備の新規購入、工場の新規建築がスムーズに行える状況を言い、或いは、市場参入を希望する者すべてが容易に市場に参入できる状態を言う。5年でも長期といえる状況があるかもしれない。また、ユニークな無形資産は存在しないのである。現実の世界では、競争的で、企業の新規参入がしやすい市場も存在するが、特に移転価格課税で問題となる企業は、ユニークな無形資産や様々な知的財産を有し、それらの価値を維持することで、独占的市場状況を作り、超過利潤を得続けようとしていることから、そのような企業が既に参入している市場は、競争的ではないとは言わないが、企業が容易に新規参入できゼロ利潤が達成されるような状況にはあるとは言い難いと思われる。

ロ 執行上の問題点

取引単位利益法と同様に、利益（特に営業利益）は、競争状況のような価格及び粗利益に影響を及ぼす要因以外の要因、例えば、新規参入企業の脅威、経営の効率性、代替商品の脅威、コスト構造の変化、資本コストの違い、事業に関する経験の違い、による影響を受けるという短所があるにもかかわらず、公表データのみを使用し、選定された企業についての詳細な検討は行われないことから、企業の個々の特性を無視し、利益水準の幅を作る際の企業選定に営業利益率の高い企業を選定するなどの恣意性が入る可能性が高いことが懸念される。

また、移転価格税制は、国外関連者取引から発生する所得の歪みの是正を主眼とするものであり、国内関連者取引から発生する所得移転の問題に対しては、その国においていずれかの関連者から徴税が可能であることからこの税制の対象とはしていない。しかし、利益比準法は、米国企業の企業全体の営業利益を決めてしまう算定方法であることから、米国企業の営業利益率が低い要因が、国外関連者取引に係る

所得移転にあるのか、或いは国外関連者間で所得移転があるとすればどの程度の影響を企業全体の営業利益に及ぼしたのかについて、何の検討も行われないうままに課税されることも懸念される。

つまり、利益比準法は、その執行によっては、平均より低い利益しか出していないという理由のみで、或いは米国企業の国外関連者取引が、当該企業の全取引に占める割合の大小にかかわらず、国外関連者取引があるという理由のみで、過大な課税が行われるという危険性ははらんでいる。

価格に着目する伝統的な算定方法と利益に着目する算定方法との根本的な違いは、算定方法自体に所得移転の存在を確認するシステムを内包しているか否かという点にある。前者は、所得移転が関連者取引と非関連者取引との価格差により生じることから、類似の非関連者取引の価格或いは粗利益を検討することにより関連者取引における所得移転の有無を直接確認できるものであり、自己完結している。後者は、関連者取引における所得移転の有無を、類似の非関連者取引の営業利益を検討することにより確認するものであるが、営業利益は商品の差異や企業の取引に果たした機能に影響を受ける度合いが小さいことから、営業利益のみを検討するだけでは所得移転の有無を十分に確認できるものではなく、所得移転の有無を別の分析を通じて把握しておく必要がある。その意味においては自己完結的でないのである。

税務当局が企業に移転価格課税を課す場合の手順として、次の段階を経るものと考えられる。①企業の損益計算書からその粗利益や営業利益は十分なものか、赤字申告をしていないかなどを検討する、②企業の利益が十分ではないと判断した場合には、企業の税務調査を通じて、企業が十分な利益を出していない原因を分析検討する、③所得移転が判明した場合には、移転価格課税を行う、の三段階である。伝統的な算定方法では段階②において価格を直接分析することから、明確に価格差による所得の移転の事実を判断した上で課税を行うこととな

るが、一方、利益に着目する算定方法では、段階②において、営業利益を基礎とする利益水準指標から類推的に所得移転を判断するため、所得移転の有無の分析が不十分なままに課税される可能性が生じてしまうのである。

Harry Grubert Timothy Goodspeed Debrah Swenson の論文 “Explaining the Low Taxable Income of Foreign-Controlled Companies in the United States”⁽²⁾において、外資系企業の低納税の説明要因として移転価格操作及び六つの要因⁽³⁾（①M & Aによる資産再評価にともなう資産増加と資産利益率の低下、②立ち上げ費用による利益圧迫、③親会社からの貸し付けに対する利払いの損金算入による課税所得の浸食、④過少資本による借入金コストの増加とその利益圧迫、⑤為替レートの変動、⑥資本コストの内外価格差）が挙げられている。

また、大河原健氏は、日系企業については、出向社員が多く諸経費が米国企業よりも高くなること、外資系企業の経営方法が現地において浸透せず効率が上がらないことなどが考えられると指摘している⁽⁴⁾。

2 米国での利益比準法による事前確認制度の利用に関する検討

利益比準法に係る問題点については上記1で述べたが、米国企業は、この方法を事前確認制度（A P A :Advance Pricing Agreement）⁽⁶⁾とミックスした形で大いに利用している。これは、米国における移転価格税制の制度面の特徴と納税者である企業の移転価格税制に対する考え方が関係していると思われる。

(1) 米国における移転価格税制の特徴

米国における移転価格税制の特徴として、更正処分等の期間制限（時効）に関するものと罰則（ペナルティ）に関するものが挙げられる。

イ 期間制限（時効）

日本では更正の期間制限（時効）は原則は3年（無申告の場合は5年、偽りその他不正の行為がある場合は7年）だが、移転価格調査事

案に限って6年となっている。これは、移転価格調査事案の調査に当たっては、取引の内容、取引の条件等の分析や国外の関連者からの資料の提供に多大な時間を要すること或いは諸外国より更正処分できる期間（イギリス6年、ドイツ及びフランスは4年、カナダは原則3年だが移転価格調査事案に限って6年）が短いと相互主義が保たれない恐れがあることなどの理由によるものであった⁽⁸⁾。

米国における更正の期間制限は原則3年であるが、申告漏れが申告所得の25%を超える時は6年となっている。更に、IRSと企業（納税者）が合意すれば更正のできる期間を延長することができる⁽⁷⁾。IRSが調査を行う予定している場合には、時効の延長を企業に合意に求めてくるのだが、これに企業が応じない場合には、推計的な課税が行われることもあり、実質的には企業は合意せざるを得ず、無制限に時効が延長されることとなる⁽⁹⁾。

また、移転価格課税に係る調査は長期に渡ることが多い。日本においては2～3年のケースが多いが、米国においても2～3年、5年を超えるケースもあると聞く。更に、相互協議の申請を行うと結論が出るまでに1～2年かかることとなり、税額が決定されるまで相当の期間が必要となる。

米国において、企業はいつ調査されるか不明なまま或いは相互協議の結果待ちといったいつまでも課税所得が決定されない不安定な状況に置かれる可能性が諸外国よりも高い状況にある。

ロ 罰則（ペナルティ）

日本においては、移転価格調査事案に限らず、加算税の制度はあるが、米国では一般の調査事案とは別個に移転価格税制に独自のペナルティがあり、この適用を逃れるためには、申告事前に納税者が関連者取引の価格が独立企業間価格であることを自ら入手可能なデータに基づき分析し、その分析の合理性の証明ために必要且つ十分なデータ及び文書等を保管しておき、IRSの要請があれば30日以内に当該文書

等を提出できる状況でなければならない⁽¹⁰⁾。

このため、独立企業間価格の分析及び資料・情報の文書化のための特別チームの編成やエコノミスト等の雇用並びに税務当局との交渉のための弁護士等の雇用を行っているが、その費用の額は少なくはない。特別チームの編成や弁護士等の雇用のための資金や人材を、企業の重要なセクション、例えば営業や研究開発に余分に回すことができないという意味でも損失を被っているのである。

(2) 企業の行動

上記のように米国において、外国企業が受ける移転価格税制から来る圧力は相当に強いものがある。課税所得がいつまでも決まらないという法的な不安定さを回避し、移転価格税制への対応に係るコストを低減することができるかが、企業経営者にとって腕の見せどころであろう。

企業経営者は、極力調査を受けず、極力短期間に課税所得を決めるために、主に次の行動を取ると推測される。

イ 米国 I R S の調査を受けたことがない、或いは調査を受けて申告内容に問題なしとされている企業は、将来的に I R S から移転価格調査を受ける可能性をできるだけ低くしたい。I R S から睨まれることは困る、寝た子を起こしたくないとの考えから、米国において調査を受けずに済む程度の利益は米国に落とすという選択をする。この場合、米国に落とす営業利益の基準として利益比準法に準じた方法で行うであろう。仮に調査を受けた場合でも、利益比準法に準じた方法により算定した利益を米国で出しておくならば、利益水準の幅を作成するために選び出した企業について、税務当局から指摘を受け選び直しをすることはあろうが、基本的には大きな問題は生じないであろう。財政的に人材を移転価格対応のみに充てる或いは弁護士等を雇用するコストを払う余裕がない企業ほど、このように行動する可能性が高いと考えられる。

一方、この米国企業の関連者取引の相手方である企業が、その企業

の所在地国の税務当局から税務調査を受け移転価格税制の否認を受けた場合には、相互協議を行うことにより、I R Sに関連者である米国企業の活動状況を知らせたくないために、その相手方である企業は、二重課税を受認し相互協議をしないという行動を採る場合もあるのではないかと考えられる。

- ロ 過去にI R Sの移転価格調査を受け申告内容を否認されたことのある企業や日本の超大企業の関連者のように米国に睨まれていると思っ
ている企業は、将来的にI R Sの調査を受ける可能性が極めて高いと認識していることから、できる限り短期間において課税所得額が決定され移転価格税制対策のコストをできる限り削減しようとする。このため、独立企業間価格の算定方法に利益比準法を使用するA P AをI R Sと締結するという選択肢を選ぶ。A P Aには後述するようなメリットもあるが、A P Aを選ぶ根底には、次のような考えがあると思われる。

納税者の移転価格の調査に対する考え方は、至ってクールなもので、移転価格税制は国家間の税金の分捕り合戦であるから、国家間で適当に配分を決めればよい、というものである。

国家間で配分を決めてもらえれば、関連者間の利益が黒字であれば調査による新たな所得の創造はない。一般の調査では、売上除外の発見、費用の損金性の否認などにより、新たに課税対象所得が増加し、税額も増額する。しかし、移転価格調査においては、日本側で課税所得が増加する分、外国で課税所得が減少するため、税率の国家間の相違等を考慮しなければ、グループ内での実質税額は増えない。

ただし、関連者間の合算利益が赤字の場合には、利益比準法ではグループとして新たな所得の創造が生じてしまう。

(3) A P A利用のメリット

企業にとってA P Aを利用するメリットは次のとおりである。

- ① 不意打ち的調査を回避することができる

企業自らがIRSに申請を行うため、不意打ち的な調査を受ける可能性はゼロになり、調査に基づく更正による移転価格税制のペナルティを回避できる。

当然のことではあるが、税務当局が移転価格調査を行う前に、申告内容の適正性を当局の判断に委ねるわけである。

② 課税所得を短期間で確定することができる

現在日米を含む数カ国の間では、一方の国の企業により事前確認の申請が行われた場合、他方の国の関連者にもその所在国において事前確認の申請を行わせ、同時期に各々の国で企業と税務当局が申請内容について検討を行い、その結論を持ち寄って両国で相互協議を開始することとしている。米国の税務調査後に相互協議を行う場合と比べてかなり短期間で課税所得を決定できる。

つまり、移転価格調査を受けた場合は、税務調査が開始されるまでの期間、税務調査、他方の国の税務当局が相互協議のために行う自国の関連者の財務内容に係る検査及び相互協議を経て、課税所得が決定されるが、事前確認審査を選択した場合は、各々の税務当局と企業の事前確認審査及び相互協議のみを経て課税所得が決定されるのである。

③ 利益比準法による申請をすることにより事前審査が容易になった

利益比準法では精緻な意味での比較可能な企業を見つける必要はなく、公表されている外部データから条件に合致する企業を選定し、営業利益水準の幅を作ればいいのである。これにより従前であれば、エコノミストにより独立企業間価格の算定方法を検討させその正当性を自社が主張しなければならなかったが、利益比準法という算定方法を使用することでその必要性が小さくなった。また、IRSと企業とも同一の外部データを利用することから、同じ土俵で協議を行える。すなわち、外部公表データのみの利用で、企業でも自力で利益水準の幅を作成でき、互いに比較可能であると主張する企業について容易に意見交換が行えるのである。両者とも自己の主張する独立企業間価格の

算定方法で採めることなくスムーズに互いの妥協点を見いだすことができる。時間と労力の節約となる。

3 まとめ

国外関連者を持つ米国企業の対応の基本方針は、利益比準法を算定方法とするA P Aの申請による早期の税額確定及び移転価格税制の対応のためのコストの削減である。このような対応は、伝統的な算定方法及び取引単位利益法の問題点、すなわち税額確定のプロセスの曖昧さとコスト負担の過大さを強く示唆するものであり、従って、これを克服することが移転価格税制に求められていると考えられる。

[注]

- (1) 羽床正秀 大橋時昭 共著「移転価格税制詳解」大蔵財務協会 平成7年 p420～428
- (2) 1991年9月に National Bureau of Economic Research の会議において発表されたもので、米国における外資系企業の納税状況の低さを1980年から1987年までの所得申告書を用いて立証することを目的としたものである
藤江昌嗣 著「移転価格税制と地方税還付—トヨタ・日産の事例を中心に」中央経済社 p225
- (3) 同上 p226
- (4) 同上 p236
- (5) 岡村忠生 著「3 移転価格税制」(村井 正 編『国際租税法の研究—国際的租税回避の理論と政策—』法研出版) p127～128
- (6) A P Aについては、『山川博樹著「我が国における移転価格税制の執行—理論と実務」税務研究会出版局 p215～237』を参照
- (7) 平成3年 改正税法のすべて p284～285
- (8) 平成3年 改正税法のすべて p285
- (9) 香川義治 矢野みち子 八田陽子 著「移転価格税制をめぐる日米の比較—制度・調査・事前確認を中心に—〈第一回 総論〉」『国際税務』国際税務研究会 Vol. 16, No10 p14
- (10) 山川博樹 著「我が国における移転価格税制の執行—理論と実務」税務研究会出版局 p199

第3章 移転価格税制自体が抱える問題点の検討

第1章、第2章において独立企業間価格の各算定方法の概略及び問題点に触れたが、この章では、移転価格税制自体が抱える問題点を考察する。

移転価格税制自体が抱える問題点として、二点あると考えられる。一つは「比較可能な非関連者取引に関する情報の公開可能性に係る問題点」であり、もう一つは「交渉による独立企業間価格の決定に係る問題点」である。

1 比較可能な非関連者取引に関する情報の公開可能性に係る問題点

現制度において、移転価格課税の執行に際し、適正に独立企業間価格を算定するために、調査対象企業及び比較対象とする企業の両者について、膨大な内部資料を分析検討することが必要である。精緻さを追求するならば、比較対象とする企業の取引先についても内部資料の詳細な分析が必要となろう。

しかし、この種の情報は、企業の最も重要な部分、すなわち企業機密に属するものが多い。例えば、企業の事業戦略や製造原価などがこれに当たる。そのため、税務当局と納税者間或いは税務当局間において、守秘義務や租税条約の情報交換規定に絡み、どの程度これらの情報を開示できるのかという問題点が内在していると思われる。

(1) 税務当局と納税者間の問題点

税務当局と納税者間については守秘義務の問題点がある。日本では、税務職員には、国家公務員法（第100条）だけではなく、各税法（法人税法については第163条）において守秘義務が課されており、調査に関する事務に関して知ることができた秘密を漏らし又は盗用することは禁じられている。つまり、税務当局は、調査企業に対し移転価格課税を課す場合、比較対象とした企業名をはじめ様々な課税根拠となるであろうものを十分に示すことができるかは疑問である。納税者側からみると、比較対象企業名、比較対象にした取引内容、取引相手等について知るこ

とができないであろうから、自ら比較対象となった取引を調査し、否認された取引の正当性や独立企業原則との整合性を立証する機会、或いは将来的に自社の製品価格を適正な価格に変更を行い、適正な内容の申告納税を行おうとする機会を与えられない、という不満を感じ得ないであろう。その結果、移転価格税制の執行に関し税務当局への不信を募らせることとなる。

但し、この問題について裁判で争われたことはなく、現実の対応として、企業は相互協議による二重課税の排除という選択肢を選んでいるものと推測される。

また、諸外国においても、税務職員に守秘義務が課されているであろうことから（米国では刑法第1905条及び内国歳入法第6103条、7213条、ドイツでは刑法第355条～第358条及び1977年租税基本法第30条、フランスでは刑法第378条及び租税一般法第1945条）、同様の問題が発生しているのではないかと推測される。

(2) 税務当局間の問題点

税務当局間については租税条約の情報交換規定に係る問題がある。

O E C Dモデル条約第26条第1項では、「両条約締結国の権限のある当局は、両締約国の国内法令を実施するために必要な情報を交換する。」とあり、互いに可能な限り情報の交換を行える旨が示されている。しかし、第2項において、締約国が情報交換に当たって強制されない範囲を定めている。

営業上等の秘密若しくは取引の過程を明らかにするような情報については、多くの加盟国の国内法において守秘の義務が規定されており、このことを踏まえて、強制されない範囲として、第2項c)で「営業上、事業上、産業上、商業上若しくは職業上の秘密若しくは取引の過程を明らかにするような情報（中略）を提供すること。」と明示されている⁽¹⁾。納税者の利益の保護、すなわち一種の財産権等に係る問題であり、租税目的であってもみだりにこれを侵害することは認められない⁽²⁾との考え

に立脚していると思われる。

移転価格の課税問題に係る相互協議の実施に当たっては、互いに自国で入手した情報を持ち寄って問題事案を総合的に分析検討するのだが、前述の租税条約の情報交換規定から、この分析等は制限を受けることとなる。

つまり、自国で課した移転価格課税の正当性を主張するためには、比較可能な対象であるとする取引に関して、かなり詳細な情報、例えば事業戦略、経済環境、取引条件など、を相手国に提供しなければならず、相手国税務当局から見ても、主権侵害の問題があるため他国の企業を調査することが困難であり、自国の税収にも影響を受けるため、自分たちが自ら調査し得ることができたであろう情報の提供を相手国に求めるであろう。

しかし、この情報の中には当然営業上等の秘密若しくは取引の過程を明らかにするような情報も含まれていることから、相手国が自国企業の利益を減じるような情報の開示を行うとは到底考えられないのである。

相互協議はあくまでも交渉事であるから、相手国が自国に不利となる或いは将来不利益を与えると考えられる情報を開示しないであろうから、互いの信頼の上に十分な比較対象性の分析検討がなされる可能性は低いのではないかと考えられる。

また、同時調査は、新ガイドラインでは、OECDモデル条約26条を根拠とする情報交換規定の範囲で実施されるものである⁽³⁾と述べられており、経済的二重課税の可能性の低減、納税者の遵法的行動に係るコストの軽減、より迅速な問題解決などが期待されているが、相互協議と同様に、同時調査においては相手国が自国に不利となる或いは将来不利益を与えると考えられる情報を開示するかは疑問である。

つまり、移転価格税制の執行に当たって最も重要なものの一つである情報が、質量ともに十分に交換されるのであれば、適正な独立企業間価格の算定を行うことができないだけでなく、迅速な問題の解決を関

係者間で図ることができないこととなる。

2 交渉による独立企業間価格の決定に係る問題点

移転価格課税が実施されると常に二重課税の問題が生じる可能性があることから、その排除を目指して事前確認審査或いは移転価格調査に基づく相互協議が開始されることとなるが、この相互協議については、実際に二重課税の排除のために適正な対応的調整が実施されるか否かは、複数の税務当局間の交渉力の差が大きなポイントとなっている、と指摘されている⁽⁴⁾。この指摘は、移転価格税制の問題点の一つを捉えているかもしれない。この指摘を更に発展させると、移転価格税制においては、その精緻な理論とは裏腹に、実際の執行に当たって、企業と税務当局との交渉力の差或いは税務当局間の交渉力の差によって、独立企業間価格はじめ様々な重要事項が決められるということになるであろう。

(1) 企業と税務当局との交渉力の差

企業が、その進出国に対して強い影響力を有しているのであれば、税務当局に対して強い交渉力を発揮できるであろう。この場合、その企業に自国から撤退されることによる税収面や雇用面等で受ける不利益が大きく、強硬な移転価格税制を執行したことを起因とする企業の撤退という危険を回避するため、税務当局は移転価格課税を全く実施しない或いはあまりに法外な課税を実施することはないであろう。企業が撤退という交渉の切り札を持っており、国はそのことをよく理解しているのである。一方、企業の進出国がその企業にとって市場としての大きな魅力を有しているのであれば、税務当局は、これを背景に移転価格課税を積極的に、時には法外な課税を実施する可能性が高いであろう。これは、進出国自体は、その企業の撤退による税収面、雇用面等での不利益を、別の企業の新たな進出或いは既参入企業のシェア拡大などで十分に補うことができるからである。

企業自身は、その国から撤退することにより、例えば、売上が減少する或いは生産コストが高まるなど移転価格課税を受けるよりも大きな損

失を被ることになるものの、その損失分を他の地域への進出により得られる利益で補えると判断するまでは、その進出国に留まることを選択するであろう。企業の撤退は交渉のカードの一つではあるが、この場合には決して切り札ではないのである。

企業と税務当局との交渉力の差によって、移転価格課税の執行方針が決められることとなろう。

(2) 税務当局間の交渉力の差

一方の国が他方の国よりも市場としてより魅力的である場合、税務当局間もこの影響を受け、より魅力のある国の税務当局が有利に相互協議を進めることとなる。魅力のある国に魅力のない国の企業が進出している場合、進出国から撤退することは、魅力ある市場からの撤退であり、二カ国間取引から得られる利益を双方の国の企業とも失うこととなる。魅力のない国の親企業は、魅力ある市場から撤退した損失を補うほどの利益を他の地域における販売活動から得られないであろうことから、その企業の収益を悪化させることとなり、その国にとっても雇用の面、税収の面などで大きな影響を受けることとなる。魅力のある国は、一つの企業が自国から撤退してもすぐに同様な企業が参入するであろうことから、雇用の面や税収の面などで何ら損失を受けることはないであろう。従って、自国の企業が不利益を被り、自国の利益を結果的に喪失する可能性がある以上、魅力に劣る国の税務当局が二重課税を厭わない強い姿勢で相手国と協議を進めることは非常に困難を伴うことである。当然企業側も二重課税を排除し進出国との協議をまとめるように強く要望するであろう。

相互協議において、市場として魅力に劣る国はより多くの事項について妥協或いは譲歩せざるを得ないであろう。

以上を整理すると、移転価格税制は、その理論的な議論だけでは解決が望めないのではないかということとなろうが、もし移転価格税制の背景にこのようなことが存在するならば、排除していかなければならない。

[注]

- (1) 平尾照夫 著「租税条約の解説—OECD租税条約草案」日本租税研究協会 p114
- (2) 小松芳明 著「逐条解説 日米租税条約」税務経理協会 p236～237
- (3) OECD新ガイドライン パラ4.81
- (4) 中里 実 著「第5章 移転価格税制と直接投資」(岩田一政 深尾光洋編『シリーズ・現代経済研究11 経済制度の国際的調整』日本経済新聞社) p243

第4章 独立企業間価格の算定方法の指針

移転価格税制に係る税額算定のプロセスの曖昧さとコスト負担の過大さから、伝統的な独立企業間価格の算定方法ではなく、米国の主張する利益比準法が、独立企業間価格の算定方法の世界標準となることが十分予想される。

なぜならば、利益比準法は、納税者だけでなく税務当局にとっても、独立企業間価格の算定が簡単で、選挙権のある者を課税対象とせずに、かつ効率的に多額の課税が可能となることから、魅力的である。特に、財政収支が悪化している国ではなおさらであろう。また、世界のリーダである米国が利益比準法を積極的に利用するのであれば、他の国としては対抗上同一の方法で課税できる体制を整えておく必要がある。

利益比準法が世界に広がるとことは好ましいことであろうか。この章では、この問いへの解答を求めて、独立企業間価格の算定方法としてより妥当な方法を探ることとする。

1 独立企業間価格の算定方法に求められる性質

理想的な租税制度を表現したものとして、アダム・スミスの租税原則があるが、これを基礎にして独立企業間価格の算定方法に求められる性質を考えることとする。

この原則の内容は、公平の原則（すべての国家の臣民は、その政府を維持するために、各人それぞれの担税力に比例して、言い換えれば各自が国家の保護の下それぞれ手に入れる収入にできるだけ比例して醸出すべきである）、明確の原則（各個人の払わされる税金は、確定的でなければならず、恣意的であってはいけない。支払の時期、支払の方法、支払の額は、すべて、納税者にもそのほかだれにも、簡単明瞭でなければならない。）、便宜の原則（すべての租税は、納税者が支払うのに一番都合の良さそうな時期に、または、方法で徴収すべきである。）、最小徴税費の原則（すべて租税は、国民のポケットから取り立てられ、又ポケットに入らぬようにさ

れてしまう分と、国庫にはいる分との差ができるだけ小さくなるように工夫すべきである。)の四つである⁽¹⁾。

この原則は、理想であり時代的にみてもそぐわない部分もあり、現実にこれを完全に満たすような租税制度が存在するわけではないであろうが、全体としてこの原則を幾らかでも満たそうという考え方を基礎において租税制度は作られてきたと言うことはできるのである。具体的には次のように考える。

公平の原則は、租税負担の配分が公平であることを意味するが、国富論の文面上は、利益説を取るのか能力説を取るのか明確ではない。この論文では能力説に立って議論を進めることとする。つまり、企業の収益力に応じて課税が行われるべきであると考ええる。

明確の原則は、租税に関して曖昧さや不確実性がなく、恣意性が排除されていることを意味しており、租税金額の算出方法、支払期日・方法等が法律・通達等に具体的に詳細に決められていて、そのルールに従えば誰もが適切に納税義務を果たせる状態であることと考える。

最小徴税費の原則に関しては、この原則が効率性の問題すなわち超過負担の不存在を述べたものであり、中立性の原則を表明したものである⁽²⁾と言われている。つまり、税務行政費用（職員の給与など租税を執行する公的部門の全ての資源費用が含まれる。）と納税協力費用（租税の要求事項に応じるための費用であり、公認会計士等への支払をはじめ申告書の作成費用などが含まれる。）の租税制度を機能させるために必要な直接費用を税収と比較して相対的に少なくすることを意味しているだけでなく、「効率的な市場における経済決定に対してできるだけ干渉を小さくするような税が選ばれるべきである。このような干渉は、最小限にとどめることが求められている『超過負担』をもたらす。」というマスグレイブの中立性の原則⁽³⁾と同様の広い意味で捉えている⁽⁴⁾ものと考ええる。

なお、便宜の原則については、移転価格税制特有のものでないことから、特に検討は行わない。

この租税原則を通して移転価格税制を眺めてみると、算定結果の不正確さによる所得配分の不正確さは公平の原則に、所得配分の確定プロセスの曖昧さは明確の原則に、コスト負担の過大さ或いは経済活動への干渉の大きさは最小徴税費の原則に反するものであると考えられる。つまり、公平の原則、明確の原則及び最小徴税費の点から見て問題を内包しており、これらの点で幾らか改善できる余地はあると言えるのではないだろうか。

この租税原則を基本とし、第1章、第2章及び第3章の議論を踏まえ、独立企業間価格の算定方法に求められる性質として、公平の原則から⑥、明確の原則から①②③⑤、最小徴税費の原則から①④⑤⑦、が考えられる。

- ① 比較可能な非関連者取引の把握が容易であること
- ② 企業の法的安定性及び予測可能性が高いこと
- ③ 所得配分の計算過程での企業及び税務当局の恣意性が低いこと
- ④ 企業及び税務当局の申告等に係る必要なコストが低いこと
- ⑤ 所得配分に利用される情報の公開性が高いこと
- ⑥ 配分された結果がより妥当であること
- ⑦ 経済活動への干渉が小さいこと

2 独立企業間価格の算定方法の指針

所得の移転を防止するためには、一人の株主に50%以上の株式を所有することを禁じることが最も簡単なことであろう。これにより移転価格課税の対象となる国外関連者自体が存在しなくなるからである。東南アジアの国々の中には、自国資本の発達のために外国資本の50%以上の出資による進出或いは支店形態での進出に制限を加えている国も確かに存在する。

しかし、経済のグローバル化が進展する中で、直接投資を抑制することは時代の流れに反するものであり、大企業を中心とする納税者からの反発も大きいであろう。従って、移転価格税制そのものの中の何らかの解決を図らねばならないと考える。

今後、移転価格税制について議論を行うための問題提起とするため、1

に示した移転価格税制に求められる性質を念頭に置き、独立企業間価格の算定方法の指針を示したい。

(1) 税制の明確さの優先

関連者間の所得配分の妥当性と税制の明確さのどちらを優先させるのか。両方を厳密に満足させる制度を確立することは非常に難しいことと思われる。

税制自体の明確さを関連者間の厳密な所得配分の妥当性よりも優先すべきではないかと考える。その理由として三つある。

第一には、税制の明確さ、すなわち、ルールに従えば誰もが適正な申告をすることができるということを確保できれば、上記1で示した独立企業間価格の算定方法に求められる性質の①②③⑤をいくらかでも達成することが可能となり、納税コストも低くすることが可能となるのである。

第二には、基本的に移転価格税制を導入している国々は申告納税制度を採用している。企業自身が利用可能なデータに基づき、税務当局の規定に沿った正しい申告をすることが認められるべきである。しかし、現在の移転価格税制のシステムにおいて、税務当局が独自に入手できる資料で申告内容を否認せざるを得ず、伝統的な算定方法や残余分析による利益分割法では、納税者は努力しても入手できないデータが利用されることとなる。

第三には、明確な基準に基づいた所得配分の結果が、企業の特殊性を考慮した所得配分の結果と比較して正確さに欠けるとは必ずしも言うことはできないということである。

なぜならば、独立企業間価格の算定に使用される情報及びデータの選択並びにその作成に際し、理論の精緻さを阻害する様々な要因が加味されるからである。例えば、データの作成には様々な按分計算が入る。このため、理論を支えるデータの精度の高さには限界があり、理論の精緻さに追いついていけない状況にある。果たしてどれだけの理論に合致す

る精緻さが得られるのかは大いに疑問である。

また、情報の選択には恣意性が入る可能性がある。明確な基準がなければ、所得の配分を決定するための様々な資料情報も、税務当局或いは企業が恣意的に選択したものとなる可能性が高く、最終的には交渉力の優位な側が選択した資料情報に基づいて所得の配分が行われることとなる。明確な基準があれば、税務当局或いは企業の恣意性や交渉力の差をある程度排除することが可能となる。

確かに明確な基準の設定は、これがないならば課されたであろう行政上の過重な負担から納税者及び税務当局を解放するかもしれない。一方、①明確な基準による所得配分は正確性に欠けることから、税務当局間の租税収入の配分結果について、両税務当局がすんなり受け入れることはなく、相互協議が締結されなくなる可能性があること、②所得配分が明確な基準に沿ったものであれば、課税されないことから、これを利用したタックスプランニングが行われる可能性があること、等の問題点を内包していると指摘されるであろう。

この指摘は、納税者も税務当局も協力し努力することで、かなり精度の高い所得配分が可能となることを大前提としてなされている。

しかし、この第4章における議論は、どの算定方法でも、精度の高い所得配分が可能ではなく、その実際の運用においても問題は多すぎるという考え方を基礎に展開しているのであり、この指摘に対して次のような反論ができると考えている。

①について、誰もが納得する程正確な所得配分が行われるのであれば相互協議はスムーズに行われるであろう。現実にはそのように正確に所得配分を算定する方法はなく、各税務当局が自国に多少なりとも有利な資料に基づいて交渉を行い最終的に結論を出すのであり、第3章で指摘したように税務当局間における質量ともに十分な情報交換が困難な状況にもかかわらず、相互協議が不調に終わったという話は聞いたことがないことを考えると、指摘のとおり明確な基準の利用について、少なくとも

も税務当局間での合意は必要であろうが、必ずしも相互協議が不調に終わるとは考えられない。

②について、確かに明確な基準を利用するタックスプランニングが開発される可能性はある。一方で精度の低い独立企業間価格の算定方法或いは利益比準法を利用するタックスプランニングが開発される可能性もある。正確な所得配分が困難である以上、明確な基準を設定するしないにかかわらずタックスプランニングは常に発生するのである。やはり、タックスプランニングの抑制よりも税制自体の透明性を優先するべきであると考ええる。

(2) 経済活動への中立性の優先

アダム・スミスの最小徴税費の原則は、中立性の原則すなわち租税は市場の効率性への干渉を最小限にするべきであると同様の内容であると述べた。この中立性の観点から考察すると、どの租税制度も、市場経済に対して中立的ではあり得ず、何らかの形で干渉している。特に、移転価格税制は、企業の国外関連者との取引から得られる利益を時には企業の利益全体を、通常取引状況であれば得られたであろう利益に引き直すものであることから、市場への干渉度合いは他の租税と比べて高いと考えられる。一方で企業が余りにも自由に経済活動を行うことは、通常あるべき姿の取引形態を歪めることとなり、公平の原則に反する或いは租税収入の確保の観点からは問題もあることから、必要性は認められるのであろう。

従って、税制による市場経済への干渉を全く認めないわけではないが、市場経済を歪める程度が低い算定方法が優先されるべきであろう。

(3) 執行の改善

イ 移転価格税制は、上記(1)で示したように、正確に所得を配分することは、現時点では不可能であり、納税者の法的安定性を減じるものであるが、明確さを求めると逆に所得配分の精緻さのある程度犠牲にすることとなること、(2)で示したように、他の税制と比べても市場経済

には大きな影響を与える可能性があること、そして、この税制自体が一種の推計課税であるということを考えると、執行には慎重な態度で各国とも臨まなければならない。

しかし、各国とも目先の税収確保に捕らわれた執行体制を採る可能性が高いことから、執行に制限を加え無闇に無謀な課税を実行しないようにするべきである。

価格差に基づく所得の移転が確認できる場合、例えば、企業がその国外関連者と取引をしている製品と同一又は類似の製品を非関連者と取引している場合には、企業自体が申告を適正に行うだけの情報を有しており、十分に法的に安定していることから、取引に問題があれば所得の移転を認定し課税するが、このようなケース以外には、何らかの執行を制限を設ける必要がある。

ロ タックスヘイブン国に所在する国外関連者との取引に限って移転価格税制の執行を強化する。

この理由として、移転価格税制がタックスヘイブン対策税制を補完する性格を有していることが挙げられる。すなわち、タックスヘイブン対策税制では、外国企業の留保所得金額のうち親企業の持分株式割合に相当する金額しか合算の対象としかならず、タックスヘイブン国に流出した所得への課税は十分ではないと考えられていたが、所得移転の全額を課税対象とできる移転価格税制を導入することで、タックスヘイブン対策税制の不十分な面を補うことができる⁽⁵⁾こと、或いはタックスヘイブン国では税率が低いことから、企業としては、グループ全体の税額を低く押さえるため、所得を何らかの形でタックスヘイブン国に移転しようとする誘因が働いていることなどが挙げられる。

また、米国での1986年の税制改正における所得相応基準の内国歳入法482条への追加は、タックスヘイブン国を利用した租税回避の防止を念頭に置いたものである。

つまり、米国企業は、開発に成功した高い収益力を持つと考えられ

る無形資産を、タックスヘイブン等の軽課税地域に設立した外国子会社に対してライセンス或いは譲渡し、その際に他の収益力のそれほど高くない無形資産の標準的なロイヤリティ或いは譲渡対価を基礎として当該開発資産のロイヤリティ或いは譲渡対価を設定するという行動を取った。この行動により、当該対価は独立企業原則を一応満たすことから、外国子会社に安く譲渡された無形資産が、アメリカの課税権の汲ばない外国等で大きな利益を生み出す場合には、結果として内国歳入法482条に基づく課税を受けることなしに所得の移転が可能であった。このような例として、Eli Lilly 事件⁽⁶⁾が有名である。

3 寄与度分析に基づく利益分割法の活用

上記2を踏まえて考えを思いめぐらすと、現在容認されている算定方法の中では、寄与度分析に基づく利益分割法の活用が望ましく感じられる。

(1) 寄与度分析に基づく利益分割法以外の方法の問題点

伝統的な算定方法及び取引単位営業利益法は、比較可能性の問題、つまり「比較可能な非関連者取引は存在するのか」、「比較可能な非関連者取引の条件とはなにか」及び「比較可能な非関連者取引を見つけることができるのか」の問題が大きなネックになっており、この問題の解決は極めて難しいと考えられる。また、比較可能な非関連者取引に関する情報の交換が、税務当局間で質量ともにスムーズに行われることは困難であるから、移転価格課税の解決として重要な位置づけにある相互協議或いは同時調査が十分に機能することが一般的に言われているほどには期待できないのではないかと考えられる。従って、これらの算定方法は、独立企業間価格の算定方法としては適当であるとは思えない。

利益比準法は、外部データのみを使用することから、利益水準幅の作成に使用する企業の選定を行う際に、調査対象企業自身及び個々の企業の特徴を十分に検証できない。

しかし、伝統的な算定方法では、企業の所有するあらゆる市場の情報

が集約されている価格に着目し、利益分割法では、所得の分割要素が企業の特性を考慮し市場の外部情報などを加味して決められ、取引単位営業利益法では、その執行に際して再販売価格基準法或いは原価基準法の適用に際し求められる分析等が求められていることを考えると、利益比準法は他の方法と比較して市場経済への干渉がより大きいように思われる。利益比準法では、個々の企業の経営者の経営能力を加味しない、例えば、経営者が決定した事業戦略が誤っていたために利益を出すことができない場合にも、一定以上の利益がなければならないということから、企業は課税されることとなる。また、国外関連者取引以外に十分な利益が出ない原因がある場合にも、国外関連者取引があるというだけの理由で企業は課税されることとなる。もし、企業がこの事態を回避しようとするならば、何らかの方法で国外関連者から利益の移転を受けざるを得ず、この方法は市場の状況に反する取引を企業に強いることとなる。移転価格取引を阻止しようとして移転価格取引を生じさせてしまう、いわゆるミイラ取りがミイラになるという状況となる。

この様に利益比準法が世界中に広がると、市場経済に混乱を招く恐れがあると考ええる。

利益比準法は、前述した様に経営者の判断、特殊な無形資産等による企業業績の違いを十分に反映することができず、市場経済の実状と異なる課税が行われるなど、市場経済への影響が大きすぎることから、これ自体を独立企業間価格の算定方法とすることはできないと考える。

(2) 寄与度分析に基づく利益分割法の活用のための考察

独立企業間価格の算定方法として、①企業が自分の管理するデータで合算利益或いは寄与度割合を決定でき、企業と税務当局間で共通のデータを使用することができる、②経営権を持っている親企業の戦略のもとに各国外関連者は行動していることから、複数の関連者を一つの企業と見て、その親企業が採っている事業戦略を容認し利益配分することが可能となり、これは現実の経済取引に合致している、③実際に親企業を中

心とする企業体が得る利益を課税対象とすることから、利益比準法の様に市場で実際に発生していない利益に課税することはなく経済環境に悪影響を与える度合いが低い、などの点から、寄与度分析による利益分割法が比較的妥当でないかと考えられる。

但し、この方法には、合算利益の算定や寄与度割合の算定に多くの按分計算が入る、寄与度割合の要素の選定に曖昧さがある。特に、企業価値の決定要素として、無形資産は大きな位置を占めていることから、利益分割の要素に無形資産を何らかの形で反映させることに対して、異論を唱える者はいないであろうが、無形資産を一言で言えば「企業が金融資産と有形資産以外に有する資産項目のすべて」⁽⁷⁾となるが、業務を遂行するために必要な権利、顧客や従業員との良好な関係、営業上のノウハウや特許など、その範囲は広く様々なものがあることから、その価値については、多くの意見・考え方がある。従って、この方法の活用に当たっては、次のように考える。

イ 基本的な考え方

寄与度分析に基づく利益分割法の活用を困難にしている要因は、寄与度を如何にして測定するのか、如何にして数値化するのかという点にある。

確かに、この問題については、今まで様々な議論が行われてきたが、企業が、その所有する金融資産、固定資産及び無形資産を複合的に活用しながら、その活動を推進している点に着目するならば、金融資産、固定資産及び無形資産の価値を合計したものである企業の価値を寄与度として使用することが適当ではないかと思われる。

つまり、複数の関連者を一つの企業とみなして、そのみなし企業の価値を算出し、その価値を各々の関連者の所有する金融資産、固定資産及び無形資産毎に割り当て、その割り当てられた価値を各々の関連者毎に合算したものを関連者の価値とし、その価値をもって合算利益を関連者に配分するということである。

また、企業の価値の数値比には、知的財産権侵害訴訟や企業の合併・買収の盛んな米国で、企業の価値或いは知的財産や無形資産の価値を評価する方法として用いられているインカムアプローチを利用する。

これは、インカム・アプローチには次のような優れた点があるからである。

- (イ) 通常、利益分割法の寄与度の算定には、経費、資産、給与及び売上等の計数の組み合わせによることが多い。例えば、企業の利益を生む根本は人と所有する資産であるとの考えから、人件費（給与、賞与、退職金、福利厚生費）及び営業等に係る減価償却資産（製造機械、工場等の固定資産など）の減価償却費の状況によって合算利益を分割配分するというものである。

しかし、これらの配分方法は、企業の一部分を捉えて企業全体の価値を判断し企業の利益を配分する点にやや弱みがあると言える。

一方、インカム・アプローチは、企業をそれ自身が保有する資産より得られる経済的便益（現金受取額から支払額を引いたもの）の現在価値によって評価するものである。

企業は金融資産（正味運転資本）、有形資産、無形資産（知的財産を含む）の集合体であり、企業の経済的便益は、金融資産、有形資産及び無形資産が相互に作用し合って作り出すとの考えに立っていることから、その意味において、企業の収益を生み出す要素を広い範囲で捉えており、企業の価値を企業全体から評価している。また、キャッシュフローの作成自体は、企業の損益計算書や貸借対照表をはじめ企業の所有するあらゆる情報（例えば、販売数量データ、事業計画、一般的経済情勢、競合企業とその市場シェア、業界の状況など）に基づいて行われる。従って、特定の項目を分割要素とすることと比較して、適正に行われるであろう。

- (ロ) 無形資産や事業価値の算定方法として、インカム・アプローチ以外には、マーケット・アプローチ及びコスト・アプローチが一般的

な方法である。マーケット・アプローチは、市場で行われている同種又は類似取引を利用して、将来便益の現在価値を評価するというものである。このアプローチを可能にするためには、二つの要件、すなわち、活発な公開市場が存在し、かつ比較可能な資産が取引されていることが満たされなければならない⁽⁸⁾。伝統的な算定方法の検討で、この二つの要件に合致する取引を見つけることの困難性を示したところであり、実際に価値の算定には問題がある。

コスト・アプローチは、知的財産がもたらす将来のすべての効用量を再調達するのに必要な金額を算定し、それをもってその財産を保有することにより得られる将来的便益とみなすものであり、新たに資産を購入・開発する費用と、その資産の耐用年数期間中に得られる便益の経済的価値とが一致する、との仮定の上に成り立っている⁽⁹⁾。この方法は、他の評価方法と比較して、包括性に欠け次の①から⑤の問題点があり、現実には他の二つの評価方法による算定結果のチェックに有効である⁽¹⁰⁾とされている。

- ① 資産から得られる経済的便益は、製品・サービスに対する需要や生み出される利益に依存するにもかかわらず、この方法は、その便益の額がいくらになるかということを、直接問題にはしない。
- ② 経済的便益の趨勢に関する情報が、考察対象から除外されており、社会の反応、人口、競争圧力などの経済的便益の趨勢に影響を与える要因が、評価額に反映されない。
- ③ 価値に重大な影響を及ぼす経済的便益を享受することができる期間の長さが、評価額に反映されない。
- ④ 期待収益の獲得に伴うリスクが、取り入れられていない。
- ⑤ 腐化の程度を数値化することは困難であり、陳腐化による影響が価値に反映されない。

ロ 一定の計算基準を設ける

インカム・アプローチには優れている点ばかりではなく、適用に当たっ

ての問題点もある。企業のあらゆる情報を駆使し、企業の将来像をイメージして、よりの確な予測、企業が今後どの程度の利益をどの程度の期間を生み出すのかという予測を行わなければならない。これは、極めて熟練を要することであり、企業と税務当局の間に意見の対立を招き、互いに都合のいいデータのみを用いて行われた分析に基づく利益配分案を考え、最終的には交渉によって配分が決定される可能性が高いと考えられる。つまり、この方法を具体的に実施する場合には、企業及び税務当局の恣意性が入ることとなる。

しかし、企業の買収のように企業の絶対的な価値必要とするのではなく、企業利益の分割を行うための指標として利用するための分析であることから、例えば、売上高、売上原価、販売費、一般管理費は過去5年間の各々の平均伸び率を使う、或いは金融資産の収益率は、国債の利率を使用するなどの一定のルールを決め、割引キャッシュフロー分析を行うことは可能であろう。重要なことは、精度が低くなるもの、税制の明確性を高めることであると考ええる。

この分野の研究は歴史も浅く、移転価格税制への応用例もほとんどないと思われる。今後、多く専門家が移転価格税制への応用を目指して研究することが望まれる。

ハ 幅の概念を取り入れる

税制自体の明確さを優先し、結果の正確さを犠牲にすることから、データの曖昧さ、寄与度割合の曖昧さ等を拡大することとなる。この曖昧さを解消するために、利益比準法の利益水準の幅と同様に一定の幅を用いることが必要である。

インカム・アプローチにより、関連者の所有する資産に応じて合算利益の配分を行い、関連者ごとの利益を算定することができるので、この分割割合を基礎に関連者間に求められる利益幅を作成する。例えば、各関連者の利益の合算利益に対する構成割合が70%対30%となったとすると、これに±10%の幅を持たせて、一方の関連者の合算利益

に占める割合は60～80%、他方の関連者の合算利益に占める割合は20～40%という幅を作り、現実の関連者の利益配分割合がこの幅の間に収まれば、移転価格上問題がないと判断する、というように考える。

ただし、この10%については理論的根拠はないが、国が移転価格税制の執行姿勢により、この数値は変化するであろう。また、理論的な根拠のある数値があれば、その利用が望ましいと思われる。

なお、上記2(3)イで述べたように、移転価格税制は、一種の推計課税であるから、慎重な姿勢で執行されなければならないであろう。

しかし、上記2(3)ロで述べたようにタックスヘイブン国との取引については、所得の移転を招きやすいことから、国外関連者がタックスヘイブン国に所在する場合は執行を強化する必要があるだろう。例えば、上述の±10%の幅を±5%の幅に狭めることとするなどである。

(3) 再検討

上記のイ、ロ及びハの条件を加えた場合の寄与度分析に基づく利益分割法を、上記1で述べた独立企業間価格の算定方法に求められる性質に照らし合わせて再検討する。

まず、性質の確認をすると、①比較可能な非関連者取引の把握が容易であること、②企業の法的安定性及び予測可能性が高いこと、③所得配分の計算過程での企業及び税務当局の恣意性が低いこと、④企業及び税務当局の申告等に係る必要なコストが低いこと、⑤所得配分に利用される情報の公開性が高いこと、⑥配分された結果がより妥当であること、⑦経済活動への干渉が小さいことの7点である。

①については、企業自身が管理し公表しているデータ及び金融機関或いは金融市場のデータを利用して利益の配分を行うことから、精緻な比較可能な非関連者取引を必要としないので、把握がそれ程困難であるとは思われない。

②については、売上高、売上原価、販売費、一般管理費は過去の各々の平均伸び率を使う、或いは金融資産の収益率は、国債の利率を利用す

るなどの一定のルールを決めることから、企業の法的安定性等は確保されるのではないかとと思われる。

③については、一定のルールを設け、金融市場のデータを利用することから、計算過程で企業や税務当局の恣意性が入る余地は小さくなっていると思われる。

④については、ルールを明確にしたことから、企業及び税務当局の申告等に係る必要なコストが低くなるとと思われる。

⑤については、企業自身の管理データ及び金融市場のデータを利用すること及び利益配分の計算過程を明確にすることで、企業と税務当局間或いは関係税務当局間で比較的スムーズな情報の交換が可能ではないかと思われる。

⑥については、どの方法を使っても正しい所得配分が不可能である以上、この方法による配分結果が絶対的に適正であるとは言えないが、少なくとも利益比準法や所得配分の要素が一部の資産に偏った利益分割法よりは多少とも適正ではないかと思われる。

⑦については、複数の関連者を一つの企業と見て、その親企業が採っている事業戦略を容認し利益配分することが可能であり、これは現実の経済取引に合致しており、企業体を得る利益を課税対象とすることから、経済環境に悪影響を与える度合いは相対的に低いと考えられる。

〔注〕

- (1) 大河内一男 編「世界の名著 アダム・スミス 国富論」中央公論社 p538～540
- (2) 系 重家 著「課税の中立性とシャープ勧告」税務大学校論叢26号 税務大学校編集集 p67～68
- (3) 木下和夫 監修 大阪大学財政研究会 訳「マスメグレイブ 財政学—理論・制度・政治—Ⅲ」有斐閣 p286
- (4) 緒系 重家 著「課税の中立性とシャープ勧告」税務大学校論叢26号 税務大学校編集集 p81
- (5) 羽床正秀 大橋時昭 共著「移転価格税制詳解」大蔵財務協会 平成7年 p2～

- (6) ユニークな無形資産が絡む取引としてリーディング・ケースとなった事件である。

事件の概要

Eli Lilly 社は米国の製薬会社である。この会社は新しい鎮痛剤を研究開発し、この鎮痛剤の特許権を新たに設立した子会社に特定出資した。内国歳入法351条によりこの特定出資は非課税扱いであった。子会社はプエルトリコの軽課税制度と内国歳入法931条（米国の属領において事業を行う法人に対する米国租税の優遇規定）の非課税制度を利用するため、プエルトリコの子会社にノウハウも提供し鎮痛剤の製造を行なわせた。この製品は親会社 Eli Lilly 社へ輸出され、Eli Lilly 社は米国の市場でこれを販売していた。

内国歳入庁は、子会社から Eli Lilly 社への販売価格が独立企業間価格より高いとして、1971年度から1973年度について Eli Lilly 社の課税所得を増額更正した。内国歳入庁は、非関連者においては特許権の移転は行われなかったであろうとして、この特許権の利用から生じた所得は Eli Lilly 社に配分されるべきであると主張した。

裁判では、Eli Lilly 社が購入した鎮痛剤の独立企業間価格の決定上、この鎮痛剤の製造特許は Eli Lilly 社、または子会社のどちらに帰属すると考えるべきかという点が問題の一つであった。

(Eli Lilly & Co. v. Commissiner, 84 T. C. 996, 1985)

- (7) Gordon V. Smith and Russell L. Parr (1994), Valuation of Intellectual Property and Intangible Assets, 2 nd ed. (財)知的財産研究所 訳「知的財産と無形資産の価値評価」中央経済社 p77
- (8) 同上 p153
- (9) 同上 p179
- (10) 同上 p194～195

第5章 結びにかえて

前章において、寄与度分析に基づく利益分割法の活用案を示したが、これは、純粋に租税論及び経済学の枠の中での解決を図ろうとしたものであり、移転価格税制が、国家間の所得配分を歪める企業行動を規制するものであるという従来の考え方に立脚している。

しかし、一方、移転価格課税を解決するためには、政治学的、法律学的、経済学的の三つの視点からの更なる分析検討が行われる必要があるという意見⁽¹⁾もあることも確かである。

これは、移転価格税制を、例えば、公共財の非排他性・非競争性⁽²⁾に起因するフリーライダーへの対応策や、自国へ進出した外資系企業への課税強化による自国企業及び産業の保護策として捉える、或いは移転価格課税に係る事項が国家又は納税者の交渉力の差を反映して決定されるという前提に立つ考え方であろう。

移転価格税制の解決に向けてどのようなアプローチを試みるかについては、今後とも議論されていくことが必要ではあろう。ただ、現在の企業の移転価格課税への対応としては、事前確認審査に基づく相互協議による解決を図る方向にあり、今後も企業の対応は、この方向に大きく進んでいくことになると言えるのではないだろうか。

いずれにしても、移転価格税制が国家にとって解決を求められる優先課題の一つに発展した背景が、企業の海外進出が活発化するなど経済のグローバル化が進展したことにより、経済のグローバル化が今後も進展していく以上、この税制の解決の優先度が益々高まっていくことは自明である。東南アジア諸国も移転価格税制を導入しはじめていることは、このことの一つの現れであろう。従って、企業間の所得配分を算定する統一された独立企業間価格の算定方法を開発することが急務であると感じられる。

残念ながら、OECD新ガイドラインは、あくまでも経済学的な視点からの分析を重視しており、各国の主張を正当化することはできたかもしれない

が、移転価格税制を巡る各国間の争いを解決するには至っていないのではないかと思われる。その原因は、比較可能性への執着が強すぎた故の制度及び執行の不明瞭さにあると考えられる。企業間の所得配分をいかにして決めるかという問題は、理論の精緻さのみを追求してしまうと、解決が極めて困難で永遠に解決ができないものではないかと考えられる。前章で示したように比較可能性に捕らわれない明確な算定方法の開発に向け、世界的に活発に議論されることが望まれる。

〔注〕

- (1) 中里 実 著「第5章 移転価格税制と直接投資」(岩田一政 深尾光洋編「シリーズ・現代経済研究11 経済制度の国際的調整」日本経済新聞社) p221
- (2) 公共財(例えば道路や公園)は、特定の個人によって所有されることはなく、誰もがそれを自由に利用することができる。すなわち、代金を支払った人だけが利益を受けるという排除原則が適用されないとと言える。また、公共財は、同時に多数の人が消費することができることから、消費の競合性はないと言える。すなわち、新たに追加的な利用者が現れても、これまでの利用者の消費量はなんら影響を受けないのである。牛島 正 米原淳七郎 編「財政学入門」有斐閣 p31~33

補 足

インカム・アプローチを利用した企業利益の各事業資産への配分方法について

標題については、以下の通り Gordon V. Smith and Russell L. Parr(1994), *Valuation of Intellectual Property and Intangible Assets*, 2nd ed. (財)知的財産研究所 訳「知的財産と無形資産の価値評価」中央経済社 の必要箇所を簡略にまとめたので、論文の第四章を理解するために利用していただきたい。詳細については、当該文献を読むことを勧める。

インカム・アプローチは、企業の所有する事業用資産の収益力の分析に焦点を置いて企業の価値を評価しようとするものである。企業の価値は、企業の価値 = 投下資本の価値 = (長期借入金 + 自己資本) の価値 = (金融資産 + 有形固定資産 + 無形資産) の価値という等式で表現することができる。この式は、企業の価値は、事業遂行に使用できる総投下資本の額であり、投下資本は自己資本と負債の公正市場価値の合計であり、自己資本と負債によって調達された資金は、企業の補完的資産（土地、建物、機械設備、特許技術、運転資本等）を取得するために用いられる、ということの意味している。この式のうち、自己資本及び無形資産の価値以外は貸借対照表及び損益計算書或いはこれらの数値を利用した割引キャッシュフロー分析を利用することにより算出することができるので、直接評価できない無形資産等の価値についても評価することができる。この結果、企業価値を各資産へ配分することが可能となる。

《手順1》 企業のキャッシュフローの予測

事業活動による現金流入から事業活動に伴う現金流出を引いたものをキャッシュフローといい、割引キャッシュフロー分析においては、支払利息控除前純利益（営業利益から税金を控除したもの）に減価償却費を加え

たもの（「グロス・キャッシュフロー」という）から運転資本や資本支出を控除したもの（「ネット・キャッシュフロー」という）と定義する。

これは、企業が自身の全資産を活用して生み出す現金の総額を算定することを目的とするため、会計上の概念で実際の現金の支出を伴わない減価償却費を営業利益に加え、法人税や将来に向かっての資産の増加を目的とする運転資本や資本支出を控除し、負債に対する支払利息や株主への配当も控除しない。

割引キャッシュフロー分析においては、過去或いは現時点の企業の置かれた様々な状況から、企業が生み出す将来の各会計年度のキャッシュフローを予測する。しかし、通常、企業は永続的にキャッシュフローを生み出すものとするものの、具体的なキャッシュフローの額の予測を無限に続けるわけにはいかないことから、予測最終年度以降は最終年度のキャッシュフロー額が今後一定の割合で変化するとしてそれ以降に生み出されるであろうキャッシュフローを予測することとなる。

キャッシュフローの額が予測されたら、次にその額を現在の価値に置き直す作業を行う。各会計年度のキャッシュフローを現在の価値に直すことを現在価値に割り引くというが、これは、将来受け取る金銭の今日現在の価値は、今すぐに受け取る金銭の価値よりも低いという考え方に基づいている。次の例からこの考え方を理解することができる。

【例】

長年の研究の結果としてある技術を開発しその特許を取得し、この特許を売却することによって利益を得ようとしている企業があるとする。この企業は、二つの企業からこの特許の取得の意思表示を得た。企業Aは、55万ドルの現金払いを、企業Bは、現金でまず30万ドルを支払い、さらに一年後に30万ドルを支払うという案を提示した。もし、二つの企業が共に現金払いを提示していたとすれば、選択の余地はないが、企業Bが提示した第二の支払（後払い）がどちらの企業の提示案を選択すべきかという判断を難しくしている。企業Bから5万ドル多く支払われるのは確か

に魅力的だが、第二の支払方法に伴う不確実性を詳細に検討してみる必要がある。企業 B は一年後もまだ事業を行っているだろうか。そのとき、支払うだけの資金を持っているだろうか。何らかの理由で、企業 B がこの取引に満足しなくなった場合には、一体どうなるであろうか。二社の提示を同じベースで比較できる方法を見つけなければならない。

この例では、「現在価値」で評価した貨幣の時間価値という概念が示されている。現金払いの現在価値は明白であり、その部分について二社の異なる提示を比較することは容易である。しかし、時間的要素が入ってくるとややこしくなる。すなわち、1年後に受け取ることになっている30万ドルの現在価値は、いくらとみなせばよいのであろうか。

支払額の全額が時間通りに支払われるという確信があれば、以下の推論が成り立つであろう。

- ① もし、1年後ではなく、今日30万ドルを手にすることができれば、それを金融市場に投資して4%の利子を得ることができるだろう。この利子率だと、1年後に30万ドルは312,222ドル（1カ月ごとの複利計算）の価値を持つことになる。この計算は、次のような初歩的な算術計算で求められる。すなわち、

$$\begin{aligned} \text{将来の価値} &= \text{現在の価値} \times (1 + r)^t = 300,000 \times (1 + 0.04/12)^{12} \\ &= 312,222 \end{aligned}$$

- ② 見方を変えて、次のように質問することもできる、つまり、1年間で30万ドルを得るには、今日、どれだけの金額を金融市場に投資しなければならないか。答えは288,256ドルとなる。この計算も、上記の公式を別の形に書き直せばよい。

$$\begin{aligned} \text{すなわち、現在価値} &= \text{将来の価値} / (1 + r)^t = 30 / (1 + 0.04/12)^{12} \\ &= 288,256 \end{aligned}$$

もし企業 B が、マネー・マーケット・ファンドと同じくらいの資金の信頼性があるとするれば、分析をここで終えることができる。

ところが、もしも30万ドルを時間通りに受け取ることに十分な

確信が持てなければ（あるいは、全く受け取ることができないと思われたら）、それだけのリスク負担に対して、もっと大きなリターンを求めに違いない。計算に用いられる利子率が、どれだけのリスクを覚悟しているかを測る基準となる。利子率が15%の場合には、1年後に受け取る30万ドルの現在価値は258,453になる。

利子率が25%であれば、わずか234,241ドルにしかならない。

特許の売却を考えている企業は、一年後に残りの30万ドルが支払われるかどうかについての企業Bの信頼度に応じて、同社の提示の損得を見極めることができる。

《手順2》 割引率の算出

企業のキャッシュフロー予測金額の算出後、現在価値 = 将来の価値 / $(1 + r)^t$ の公式を用いて、キャッシュフローを割引くこととなる。手順1で述べたようにこの r の値によってキャッシュフローの現在価値は異なることから、適正な値を使用することが正しい企業価値の評価には欠かせない。

具体的には r 値は、加重平均資本コストにより算出する。

これは、企業の調達資金は、各種の事業資産の形で運用されるが、その資産の運用益は、負債への利息支払と株主の資本投資（自己資本）に対する適正な収益率を賄い得るものでなければならないとの考え方に立ち、企業の各資本の調達コストを、当該資本の全資本に占める割合（構成割合）のウエイトを付し、税務上の調整を行った上で加重することにより算出する。

なお、負債に係るコストとしては、企業の金融機関等から求められる長期借入金の利率が用いられるが、企業の資本構造は、普通株式、優先株式、社債、有担保長期債務、無担保支払手形、転換社債などから構成されており、各資金調達コストをマーケットの状況などを参考に決定される。

《手順3》 割引現在価値の算出及び企業価値の算出

手順1により予測した将来の各会計年度毎のキャッシュフロー（但し、予測最終年度以降のキャッシュフロー額は、今後一定の割合で変化するとしてそれ以降に生み出されるであろうと予測されたキャッシュフロー）を、手順2で算出した割引率と「現在価値 = 将来の価値 / $(1 + r)^t$ 」の公式により現在価値に割り引き、会計年度ごとの現在価値を算出し、それを合計したものが現時点における企業の価値となる。

《手順4》 現在価値の各事業資産への配分

手順3で企業の価値は求められた。手順1で示した企業の価値 = 金融資産 + 有形固定資産 + 無形資産（知的財産を含む）の左辺の数字は算出された。一方、金融資産とは、正味運転資本を言い、流動資産（受取勘定、棚卸資産、現金、短期有価証券など）から流動負債（支払勘定、未払い賃金、未払い費用など）を差し引いたものであり、有形固定資産は、製造機械、貯蔵設備、車両、事務所ビル、事務所設備、借地付帯物、製造工場などをいうことから、右辺の金融資産及び固定資産の公正市場価額は、貸借対照表の帳簿価額から算定できる。従って、無形資産（知的財産を含む） = 企業の価値 - （金融資産 + 有形固定資産）から無形資産の価値を求めることができる。

《手順5》 各事業資産の収益率（必要収益率）の算出

企業利益を各事業資産に応じた配分を行うために、各事業資産がどの程度の収益を生むのかを算出する必要がある。ここでも、手順2で説明した加重平均資本コストを利用することができる。

すなわち、企業の調達資金が賄い得る適正な収益率と、調達資金により取得された各種の事業資産の運用により得られる収益率は同じでなければならない。必要とする調達資金に係る収益率（調達資金に係る加重平均資本コスト）は手順2で算出されている。

また、マーケットの情報を参考にして、金融資産及び有形固定資産の収益率も算出することが可能である。従って、算出された調達資金に係る収益率が加重平均収益率の合計値となるので、この合計値から、資産の現在価値の構成割合でウェイト付けした金融資産及び有形固定資産の収益率すなわち金融資産及び有形固定資産の収益率の加重平均値を差し引くことで無形資産の加重平均値を算出することができる。この無形資産の加重平均値を無形資産の現在価値の構成割合で割り返すことで、無形資産の必要収益率を算出することができる。

つまり、企業全体の収益率が、加重平均資本コストとして算出され、また金融資産や有形固定資産に対する合理的な収益率を推定によって求めることができれば、無形資産に対応する適正な収益率を逆算して算出することができる。

次の方程式を用いることで、無形資産について必要収益率が求められる。

$$WACC = (V_m \times R_m / V_{bev}) + (V_t \times R_t / V_{bev}) + (V_i \times R_i / V_{bev})$$

ただし、

- ・ WACC は企業全体の加重平均資本コスト
- ・ V_m 、 V_t 、 V_i は、金融資産、有形固定資産、無形資産の公正市場価額
- ・ R_m 、 R_t 、 R_i は、企業の各資本構成要素 (V_m 、 V_t 、 V_i) の相対的な収益率
- ・ V_{bev} は、企業の公正市場価額で、 V_m 、 V_t 、 V_i の合計

なお、各資産に割り振られた収益率は、リスクの相対的な大きさを表している。また、各資産から得られる収益の相対的な大きさをも示している。

○ 金融資産に対する適正収益

企業における金融資産とは、正味運転資本を言う。運転資本は、最も流動性の高い事業資産と考えられ、受取勘定や棚卸資産は融資の際の担保に供される。受取勘定は、帳簿価格から割り引いて債権買取会社を通して換金することもできる。運転資本は相対的に流動性が高く、本来投資リスクは小さい。企業の運転資本部分に対応する収益率としては、90日ものの譲

渡性預金、もしくはマネー・マーケットファンド（MMF）といったリスクの小さい短期有価証券の収益率水準を基準値として利用することが可能である。

○ 有形固定資産に対する適正収益

企業の有形固定資産からの収益率は、商業銀行が固定資産を担保として融資する際の利率に等しいと考えられる。こうした資産は、運転資本ほどの流動性はないが、状況によっては他の企業に売却されることがある。運転資本のような流動性はない一方で、ある程度の市場流動性を有しており、また加重平均資本コストを配分するうえで便利な性質を具備している。商業銀行が有形固定資産を担保として融資を行う際の利率が目安とされる。しかし、こうしたレートを用いるにしても、場合によっては（融資よりも若干リスクの大きい）株主資本のリスクを反映させながら調整することが必要になる。ただし、極めて特殊な有形固定資産はその性質上高いリスクを持ち、高い収益率が求められるが、一般的に有形固定資産は無形資産よりはリスクが低いと考えられる。

《手順6》 支払利息控除前純利益の各事業資産への配分

各資産の加重平均値が、調達資金に係る加重平均コストと同じくなるように無形資産の収益率を設定することにより、支払利息控除前純利益を配分して各事業資産に帰する利益額を算定することができる。まず、各資産の現在価値それぞれに求められる収益率（必要収益率）を乗じて、各資産に対して求められる利益の額（必要利益額）を算出する。次に、算出した各資産の必要利益額の構成割合に応じて支払利息控除前純利益を各事業資産へ配分する。

これにより無形資産に関連付けられる支払利息控除前純利益を特定することができる。

具体的な計算例

○ 損益計算書

売上高	26,500
売上原価	<u>11,395</u>
粗利益	15,105
販売費	3,975
一般管理費	1,855
支払利息	<u>800</u>
費用合計	6,630
営業利益	8,475
法人税等	3,390
純利益	5,085

○ 貸借対照表

(資産)		(負債及び株主持分)	
流動資産		流動負債	
現金	50	支払手形	2,500
受取手形	3,500	短期借入金	1,000
在庫品	5,000	未払費用	500
前払費用	<u>25</u>	未払法人税	<u>250</u>
流動資産合計	8,575	流動負債合計	4,250
有形資産		固定負債	
土地	200	担保付借入金	1,500
家屋	5,000	その他の固定負債	<u>4,000</u>
生産設備	15,000	固定負債合計	5,500
事務機器	7,500	株主持分	
車両	<u>1,500</u>	普通株主	100
		払込剰余金	1,900
有形資産額	29,200	留保利益	<u>8,505</u>
減価償却累計額	17,520	株主持分	10,505
正味有形資産額	11,680		
		負債及び株主持分	
資産の合計	20,255	の合計	20,255

《手順1》企業のキャッシュフローの予測

	1	2	3	4	5	6	7	8
売上高	26,500	29,150	32,065	35,272	38,799	42,679	46,946	51,641
売上原価	10,295	11,325	12,457	13,703	15,073	16,581	18,239	20,063
減価償却費	1,100	990	891	802	722	650	585	526
粗利益	15,105	16,835	18,717	20,767	23,004	25,448	28,122	31,052
販売費	3,975	4,373	4,810	5,291	5,820	6,402	7,042	7,746
一般管理費	1,855	2,041	2,245	2,469	2,716	2,987	3,286	3,615
営業利益	9,275	10,421	11,662	13,007	14,468	16,059	17,794	19,691
支払利息	0	0	0	0	0	0	0	0
税引前利益	9,275	10,421	11,662	13,007	14,468	16,059	17,794	19,691
法人税(40%)	3,710	4,169	4,665	5,203	5,587	6,424	7,118	7,877
純利益	5,565	6,252	6,997	7,804	8,681	9,635	10,676	11,814
減価償却費	1,100	990	891	802	722	650	585	526
グロス・キャッシュ・フロー	6,665	7,242	7,888	8,606	9,403	10,285	11,261	12,340
増加運転資本	157	177	194	214	235	259	285	313
資本支出	98	50	50	0	0	225	400	526
ネット・キャッシュ・フロー	6,410	7,015	7,644	8,392	9,168	9,801	10,576	11,501

損益計算書の事業年度以降の8年間のキャッシュフロー（ネット・キャッシュ・フロー）を予測したものである

《手順2》割引率の算出

投下資本	金額①	投下資本の割合②	資本コスト③	税額控除後の資本コスト④	加重平均資本コスト⑤
自己資本	10,505	65.6%	18.0%	18.0%	11.8%
負債	5,500	34.0%	11.0%	6.6%	2.3%
計	16,005	100.0%			14.1%

- ①：貸借対照表の簿価 ②：①の構成割合 ③：任意
 ④：負債に対する支払利息は税務上損金になることから、負債に係る実質上の資本コストは利息に対する税率分だけ低くなる。上記の例では、利息に対する税率40%と想定している
 ⑤：資本毎に加重平均資本コスト（②×④）を算出し、算出した数値を足したものがこの企業の最終的な資本コストになる。

《手順3》割引現在の価値の算出及び企業価値の算出

	1	2	3	4	5	6	7	8
ネット・キャッシュ・フロー	6,410	7,015	7,644	8,392	9,168	9,802	10,577	11,502
割引率（14%）	0.9373	0.8222	0.7212	0.6326	0.5549	0.4868	0.4270	3.8954
現在価値	6,008	5,769	5,513	5,309	5,087	4,771	4,516	44,801
現在価値合計	81,775							

手順2で算出14.1%を計算の簡略化のため14%を置き換え、その14%を割引率にして計算する。最終年度の割引率3.8954は、最終年度のキャッシュフローが伸び率5%で永久に増加するとして計算したキャッシュフローの合計額を14%の割引率を用いた現在価値に割り引いた場合の係数である。

《手順4》現在価値の各事業資産への配分

金融資産	4,325	○企業価値は、割引キャッシュフロー
企業価値	81,775	有形資産 29,200 分析（手順3）により算出
	無形資産 48,250	○金融資産と有形資産は、貸借対照表の数値
		○無形資産は、企業価値から金融資産と有形資産を差し引いて算出

《手順5》無形資産の収益率（必要収益率）の算出

《手順6》支払利息控除前純利益の各事業資産への配分

	公正市場 価額①	構成割合 ②	必要収益 率③	加重平均 収益率④	必要利益額 ⑤	構成割合 ⑥	支払利息 控除前純 利益⑦
金融資産	4,325	5.3%	5.0%	0.3%	216	1.9%	106
有形資産	29,200	35.7%	8.0%	2.9%	2,336	20.3%	1,130
無形資産	48,250	59.0%	18.5%	10.9%	8,927	77.8%	4,329
合 計	81,775	100.0%		14.1%	11,479	100.0%	5,565

①：手順において算出された数値 ②：①の構成割合

③：金融及び有形資産の数値は任意（実際のマーケットのデータを参考にして決める）無形資産については、④の無形資産に係る加重平均収益率値（例では10.9）を②の構成割合59.0で割ることにより算出

④：金融及び有形資産の値は、各資産ごとに②×③で算出し、無形資産の値は、事業資産全体に対する加重平均コスト（手順2）14.1%から、金融及び有形資産の値を差し引いて算出

⑤：資産毎に必要な利益額（①×③）を算出し、足し合わせ算出 ⑥：⑤の構成割合

⑦：⑥の構成割合に応じて、当期支払利息控除前純利益を各資産に配分