

移転価格課税における比較可能性の限界

判断基準を中心に

濱 田 明 子

〔研究科第36期〕
〔 研 究 員 〕

目 次

第1章 序 説	281
1. 移転価格税制における独立企業間基準	281
2. 移転価格税制の二面性	283
第2章 源泉地主義と独立企業間基準	288
1. 居住地主義と源泉地主義	288
2. 複数源泉地の問題と移転価格問題	291
3. 源泉概念と独立企業間基準	292
第3章 米国の移転価格税制における独立企業間基準の変質	295
1. 1986年以降の米国内国歳入法482条規則の改正	295
2. 移転価格白書における経済理論	296
3. 米国における「第四の方法」による裁判例	299
4. 米国内国歳入法482条最終規則	300
(1) 利益比準法(CPM)の導入と比較可能性	300
(2) 比較可能性の決定要因 - 特に機能分析	302
第4章 わが国における独立企業間基準の適用	308
1. 独立企業間基準における比較可能性の重要性	308
2. わが国の移転価格税制における基本三法と比較可能性の問題	309
3. 米国のCPMとの相違点	313
(1) 米国のCPMの特徴	313
(2) わが国の移転価格算定方法との関係	315
(3) 米国の「CPM」の問題の所在	315
第5章 比較可能性の判定要素の例	321
1. 評判の経済学から見た市場における競争	322
2. マーケティング・ミクスと利益	323
3. 取引におけるサービスの重要性	327
第6章 利益に対する影響要因と寄与度 - 結びにかえて	331

1. 寄与度と利益に対する影響要因	331
2. 移転価格税制の役割	334

第1章 序説

1. 移転価格税制における独立企業間基準

わが国に移転価格税制が導入されて、十余年が経過した。移転価格税制導入の目的は、企業活動の国際化の進展に伴い、企業が国外に所在する親会社・子会社等の特殊関係企業との取引を通じて所得を国際的に移転するいわゆる移転価格の問題⁽¹⁾に対処することである。この移転価格税制の目的は現在も変わらないし、また、移転価格課税にかかわる問題は現在も国際租税法における重要な問題の一つである。

わが国に移転価格税制が導入された1986年の情勢として、米国における外資系企業に対する課税強化の流れの中で、米国の日系企業に対する移転価格課税が行われていたことは周知の事実である。わが国の移転価格税制の導入前夜、わが国の代表的輸出企業である自動車メーカーの米国子会社に対して、米国内国歳入庁により9億ドルにのぼる多額の課税が行われるに至ったこと、そして、それまで移転価格について、税制を持たなかったわが国が導入に踏み切ったことは無関係ではあるまい。これまでも国際租税制度は、タックスヘイブン税制をはじめとして、わが国でも多方面から検討されてきたのではあるが、移転価格税制が導入されたこのような背景そのものが、移転価格税制の内包する矛盾点を示唆するように思われる。

国際的な移転価格問題について考える際に最も重要な点は、それが国家間の税源配分の問題そのものであるということである⁽²⁾。移転価格問題の本質は、国際間の利益配分問題にある。

多国籍企業を一つの企業体と考えて、その各企業の所在する関係国間で過不足のない利益配分を行うことは、理想的なことである。移転価格課税の理想的な姿は、多国籍企業の拠点のある国々の当局により承認された税源の配分が行われることである。多国籍企業の利益配分の問題は、最終的には各国当局の参加したシステムの中で決定されるべきであろう。各国の税務当局間

ではそのための努力が継続されており、わが国においては国外関連取引に係る事前確認制度により、移転価格に関する当局による事前の審査・確認、そして、権限ある当局による相互協議における合意の道が開かれている。

しかし、各国の税務当局は企業の価格操作による税収の減少を防止するために移転価格課税を行う、ということを見做すことはできない⁽³⁾。移転価格税制は、親会社・子会社等の特殊関係企業間のクロスボーダー取引を通じて所得を国際的に移転することへの対応を目的とする。多国籍企業は国境を越える取引を企業内部取引として行うために、自らが存在する各課税管轄権間における実質的な利益の配分が可能である。このように多国籍企業が国境を越えて相互に密接に関連している一方で、各国税務当局は租税高権を有し、移転価格税制について独立した執行を行うという状況の中にある。

税務当局による課税という側面を考えると、各国の租税高権を尊重するかぎり、多国籍企業による国際的取引に対しては separate entity 方式のアプローチを採用せざるを得ない。法人が租税法上独立性を有することは、国際的に支持されている租税原則のひとつである。このことは、それらが経済的に相互に結合している場合にもあてはまる。この原則により、多国籍企業が個別企業体で構成されていることが尊重され、個別企業体の所得はその持分権者の所得と独立に課税を受けるのである。国際間の事業所得算定の方法としては、OECD モデル租税条約において独立企業間基準が採用されている。国際的取引において、その移転価格が適正かどうかの判断基準として独立企業間価格基準が国際的にも承認されているのである。

わが国においても、移転価格税制は「独立企業間価格」の観念を中心として構築されている。租税特別措置法66条の4第1項は、「法人が当該法人に係る国外関連者との取引（国外関連所得）につき、当該法人が当該国外関連者から支払を受ける対価の額が独立企業間価格に満たないとき、又は当該法人が当該国外関連者に支払う対価の額が独立企業間価格を超えるときは、当該法人の所得に係る法人税法その他の法令の適用については、独立企業間価格で行われたものとみなす。」と規定している。

2. 移転価格税制の二面性

近年、移転価格税制における独立企業間価格に対する批判が多く、わが国のような申告調整型移転価格税制において、第三者間取引の把握の困難さがそのアキレス腱である⁽⁴⁾との指摘がある。移転価格問題が究極的には国家間の税源配分の問題でありながら、納税者は自らの判断で移転価格を算定しなければならない。それは、上述の移転価格税制の内包する矛盾にもかかわるものであろう。特に、無形資産に関連する取引について、独立企業間基準は何ら指標をもたらしなさいといわれている。無形資産の価値は、本来その独自性にあり、従って独立当事者間で行なわれる類似の比較可能な取引の存在の可能性が低いことから、独立企業間基準の限界が論じられている。

ここで、移転価格に関する問題解決のための有効な手段をさぐる手がかりとして、移転価格税制には二つの側面があるという点を指摘しておきたい。国際的な会計事務所による移転価格の実態報告書⁽⁵⁾に興味深い結果が現れている。

移転価格税務調査の実施率を多国籍企業の本社所在地国別に集計したところ、オランダ・カナダ・ドイツ・フランス・オーストラリア・スイス・英国・米国という国々で70%以上となっている。このことは、上記の国に本拠地を有する多国籍企業の7割が移転価格に関する税務調査を受けていることを表している。

そして、その移転価格税務調査の内訳（本社所在地国における調査と本社所在地国以外における調査）を見ると、カナダとオーストラリアを除き、主に本社所在地国以外での移転価格調査を受けているのである。移転価格税制においては、第一次調整の権限は個別企業の居住地国に与えられているため、多国籍企業の親会社に対する調査と子会社に対する調査のいずれもが可能となっている。

報告者は、これをもって本国以外の移転価格調査の危険が高いと解釈すべきではなく、本国において税務調査を受ける確率よりも、本国以外で税務調査を受ける累計的な確率が高いと解釈すべきであると述べている。しか

し、移転価格税務調査の件数で考えた場合、移転価格調査は本社所在地国以外の地域で行われるほうがやはり多いのである。

つまり、上記の国々に本拠地を有する多国籍企業は、その進出先で子会社について、移転価格調査を受けているのである。

例えば、スイスに本拠地を有する多国籍企業が、移転価格調査を受けた割合は全体で70%である。本国で受けた調査は8%、一方本国以外で受けた調査は71%である。調査された親会社数に対して、調査された子会社数が圧倒的に多いということがわかる。このことは、スイス系企業は自国の税務当局ではなく、進出先の税務当局により調査を受けているということを表している。

また、主要12カ国⁽⁶⁾についての集計結果でも、多国籍企業の本国における調査35%に対し、本国以外における調査は55%と前者を上回っており、多国籍企業に対する移転価格調査は、進出先の税務当局により外資系企業に対する調査という形で行なわれていることが多いことが明らかになっている。

このような二面性を指摘するのは、外資系企業と内資系企業についてはおのずとその移転価格調査における税務当局の観点が異なるためである。外資系企業については、その利益が過小ではないかという観点から検討されるが、内資系企業についてはその子会社に対して利益が過大ではないかという観点から検討が行われるのである。このことは移転価格課税について二方向からの解決方法があることを示唆するものである。

この報告書のデータからよみとれることは、主要12カ国に本拠地のある企業は、自国の税務当局よりも、進出先の当局により調査を受ける傾向にあるということである。すなわち、子会社に対する利益配分の不足が調査のターゲットとされているのである。移転価格税制におけるこのような側面は見落とされるべきではない。米国の内国歳入法第482条規則の変遷についても、本国から見た移転価格問題と直接投資先国からみた移転価格問題の双方から問題が議論されていることを認識する必要がある。そのなかで、独立企業間基準を改めて位置付ける必要があると考える。

経済学的な見地からしても、確かに独立企業間基準は無形資産について適切な移転価格を示すことはできないであろう。しかしながら、無形資産について、これまでアプローチ方法として議論されてきたのは、その形成にかかわる部分であり、それは、無形資産を形成した側からのアプローチである。すなわち、無形資産を有し、それを移転した場合の適切な価格あるいはロイヤルティという観点から検討されてきた。

このような観点から、アメリカにおいて発達してきたコストアプローチ⁽⁷⁾あるいはインカムアプローチ⁽⁸⁾といった議論は、無形資産について法的にも経済的にもコントロールを及ぼすことのできる親会社の側からの理論である。独立企業間基準の限界は、本国から見た移転価格問題において議論されてきたのである。

上記の報告書にあるように、主要国の執行当局は自国に本拠地を有する多国籍企業ではなく、進出外資系企業へと目を向けているケースが多い。このような場合、本国以外の直接投資先国の税務当局が、無形資産が一体どのような価値を有し、どのようなコストで形成されてきたかという情報を入手することは非常に難しい。

例えば、独立企業間価格の算定にあたり、一連の取引に関係する者のすべての利益（自国の企業に関する情報のみならず、関係する複数の国の企業の取引に関する情報）を確認する必要がある場合がある。しかし、多国籍企業の子会社の進出先国における税務調査において、親会社を含む利益配分を確認するために必要な情報を、本国にある親会社からすべて入手することは調査権の問題から難しい。

「法人の国外関連者に対して反面調査を行うことは、領土主権の範囲外の者に対する公権力の行使として、国際法上許されない。そこで、わが国の現行法は、担当税務職員は、当該法人に対し、当該国外関連者が保存する書類・帳簿またはこれらの写しの提示または提出を求めるとしており、また、この場合に当該法人はそれらの文書の入手に努めなければならない旨定めている（租税特別措置法第66条の4第8項）が、この場合の納税者

の義務は規定の仕方および違反に対してなら制裁も定められていないことから一種の協力又は努力義務と解すべきであろう。⁽⁹⁾とされている。このような状況の下で独立企業間基準による移転価格の算定が可能であるとはいえない。

また、利益配分に着目した方式も取り上げられているが、自国に多国籍企業の事業上の拠点があるというだけで、多国籍企業の世界的な利益配分を一律な基準で一国の税務当局が決定することは問題であろう。定式配分のようなフォーミュラを多国籍企業全体に当てはめることは、多国間相互協議など一定の情報の共有が可能となる理想的な解決の場において機能する可能性はあるが、移転価格税制の執行が各国別に行われている以上限界があることは明らかである。

もちろん、この議論は利益分割法を全く否定するものではない。利益分割法は、グローバルな利益の計算が可能である場合には、検討可能な移転価格算定方法である。例えば、金融取引などその利益を生み出す資源が一定で、その使用資源により利益の配分を行うことが適切である場合がある。金融取引は、その利益の均質性に特色がある。一方、棚卸資産取引はその資源から生み出される利益が均質ではない。例えば、無形資産の形成、製造、販売という過程においては、それぞれの機能の貢献度を一個の係数として表現することができないために、利益分割法の適用上グローバルな利益を算定できたとしても、現在の議論の中では分割の基準という点で暗礁に乗り上げる可能性が大きい。

従って、本稿においては、独立企業間基準を経済的側面から、移転価格課税におけるその役割の変質と今後の適用可能性を明らかにしたい。

はじめに財政学における国家間の公平という観点から、源泉地主義と独立企業間基準の共存を探ってみる。独立企業間基準の変質については、特に議論の進んでいる米国内国歳入法482条規則の改正について検討をする。また、独立企業間基準の適用可能性については、価格に影響を与える要因の分析の観点から議論を展開する。

-
- (1) 国税庁『昭和61年改正税法のすべて』、188頁
 - (2) 中里実『国際取引と課税 課税権の配分と国際的租税回避』404頁、有斐閣、1994年
 - (3) 中里実・前掲注(2)、404頁
 - (4) 金子宏「移転価格税制の法理論的検討 - わが国の制度を素材として」樋口陽一・高橋和之編『芦部信喜先生古希記念祝賀 / 現代立憲主義の展開(下)』459頁、有斐閣、1996年
 - (5) Bob Ackerman, Rick Cooper, Ernie Aud, Ken Wood, Mike McDonald, and Elizabeth Danziger 「Global Transfer Pricing Update-January 2000」Tax Note International, 17 January, 2000, at 305-324
 - (6) オーストラリア、カナダ、フランス、ドイツ、イタリア、日本、韓国、オランダ、スウェーデン、スイス、イギリス、アメリカ
 - (7) コスト・アプローチとは、無形資産がもたらす将来の効用を再調達するために必要な金額を無形資産を保有することから生じる将来の便益の額とみなす無形資産の評価方法である。
 - (8) コスト・アプローチとは、無形資産がもたらす将来の効用を再調達するために必要な金額を、無形資産を保有することから生じる将来の便益の額とみなす無形資産の評価方法である。
 - (9) 金子宏・前掲注(4)、460頁

第2章 源泉地主義と独立企業間基準

移転価格税制は国家間の税源の配分という問題をはらむがゆえに、国際財政の観点からも検討が加えられている。マスグレイブは、国家はその国内で生じた利益(profit as originate)に対して課税権を有するものとするべきであり、このルールの実施にあたっては、多国籍企業の場合には、異なった国家で生じる利益の配分を決定する必要があると主張する⁽¹⁰⁾。国家間の公平の観点から、子会社の存する国は子会社に対する課税権を行使できるが、子会社の利益は親会社の利益とどのように分離されるのであろうか。親子間で相互に取引が行われれば、容易に利益の国際移転を行うことができる。このような利益移転に対応して、独立企業間基準に基づいた価格という要件がルールとして形成されてきたが、関連者間で利益について分離会計を行うことの本来的な困難性から、全く別の方法も提案されている。それは、多国籍企業全体として稼得した利益を源泉地国に配分するという方法である。そして、その源泉地に対する利益配分は、付加価値の場所とその販売の両方を表す指標を含む定式により求められる。

マスグレイブの主張する多国籍企業の利益の各課税管轄権に対する定式配分方法には、実際の執行という面で現時点では実現不可能なものであると言わなければならない。しかしながら、経済学的見地から見た多国籍企業に対する源泉概念を使用した利益の配分は、法律的にもその要件のなかで考慮される可能性を有する問題である。

本章においては、国際課税原則としての居住地主義と源泉地主義の問題と複数の源泉地にわたる利益の配分について、独立企業間基準との関連性を探る。

1. 居住地主義と源泉地主義

閉鎖された経済にある単一財政における税の公平の問題は、比較的単純である。単一の租税システムのもとで考慮されなければならないのは、個々の

公平のみである。しかし、様々な経済活動の主体が国境を超えた取引に従事している複合的なシステムのもとでは、国際取引がどのように課税されるべきかという問題が生じる。

利益に対する課税における国家間の公平の問題は二つの状況において生じる。一つはファクターの移動の結果として生じ、もう一つは事業が二つ以上の課税管轄権で行われる場合に生じる。前者は主に、国際租税条約の問題である。後者もまた重大な国際問題であるが、米国における法人税の調和の問題としても議論されている。移転価格税制の問題は、後者の企業の事業活動が二つ以上の課税管轄権内で行われているケースである。

国際的な収益とタックスベースの公平における原則の探求は、新しいものではない。財産の場所と所有者の居住地の間のタックスベースとしての資産の公平はすでに13世紀にイタリアの神学者によって取り上げられていた。

現在では OECD モデル租税条約が二重課税の回避という問題に関する国際的租税条約の基本的な枠組みとされ、その後の加盟国間の租税条約モデルとして役立っている。単一の源泉地から生じる所得についての基本的な理念はスケジューラーアプローチであり、可動性のない財産から生じたその他の所得及びキャピタルゲインを源泉地国に配分する。配当や利子の支払に対する課税権は、居住地国に配分される一方、源泉地国は一定の税率での源泉徴収が認められている。また、使用料については源泉地国における課税はなく、特定の「可動性のある」資産から生じたキャピタルゲインと同様に居住地国に配分される。このような課税権の分割を正当化する根拠は、所得の源泉と源泉地国との間の密接な経済的関係が、源泉地国における生産的な資産から生じる所得に関連して存在することである⁽¹¹⁾。

このような考え方は、モデル租税条約における事業所得課税において重要な permanent establishment (恒久的施設、以下 PE) の概念にも包含されている。源泉地国における事業から生じる利益に対する課税権は、いわゆる PE から生じる利益に制限されている。しかし、PE について明確な概念は与えられていない。租税条約上、PE は所得の源泉と源泉地国との間の密接な経済的

な関係を表す条件として考えられているけれども、その PE のどのような点が密接な経済的関係を満足させているのかという問題は解決されていないのである。

たとえば、PE は文字通りの物理的条件だけでは租税条約上の PE 足りえない。すなわち、特定の補助的なサービス活動は親会社による実際の利益の実現に先立つものであって、固定的施設があったとしても、その活動の間欠的で臨時的な性格ゆえに何らの利益も配分されないのである。租税条約上の PE は、単なる場所 (location) を表すのではなく、密接な経済的関係を表しているという意味において存在意義を有する概念である。

現在の所得税及び法人税の執行は、居住地主義と源泉地主義という2つの基準の混在を反映している。個人の所得税に適用される居住地主義は、個人の稼得した所得は国内国外を問わず、居住地国（あるいは市民権のある国）で課税するものである。法人所得課税について、居住地主義によると、法人の設立あるいは管理の場所を居住地として、その居住地国において課税が行われる。

一方、源泉地主義によれば、所得はその源泉のある課税管轄権において課税される。これは法人課税のもとで事業から生じる利益にも適用され、源泉地国が国内で活動する PE の利益に課税することを認めるもので、一般には租税条約において定義されている。

源泉地主義は、国家がその国境内で生じた活動の結果生じる所得に対して課税が認められることを意味する。これは、投資先国は国内で生じた外国投資による所得に対して課税し、居住地国の国家収入の一部を獲得することができるということである。このことは、居住地国が居住地主義による課税を行うか否かに関係ない。

国家間の公平の問題は、一方の国から見て投資先国である他方の国がその投資から生じる利益について課税することが認められるか、そして、認められるならば、どれだけ課税できるのかという点である。

マスメイクは、居住地主義という課税原則のみによる国家間の公平の解

決は望ましくないとする⁽¹²⁾。その根拠は、低所得国が源泉地国となっている場合に不公平が生じること、及び、法人の居住地がどこであるかを認識する場合に恣意的な決定が行われうるということである。従って、国家間の公平の見地からは源泉地主義も採用されることが望ましい。しかしながら、源泉地主義を採用する場合には源泉地の決定という問題が生じる。

2. 複数源泉地の問題と移転価格問題

外国投資から生じる所得に対する課税の問題は、企業の活動が複数の国に渡っているケースである。この問題は、純粋な居住地主義のもとでは何の問題も生じない。しかし、源泉地の決定を行わなければならないルールの下では、関係国間で所得をどのように分割するかという問題が生じる。

この問題は、米国における各州による法人税の適用において議論的となったいわゆるユニタリー課税にみることができる。一つの州にある法人の利益の課税は源泉地主義に基づいて行われるが、企業が州際的に活動している場合のタックス・ベースの分割は様々な方法で行われてきた。このなかで最も一般的に使用されている方法は、いわゆる定式配分と言われるものである。この定式においては、ほとんどの場合、資産・人件費・売上高の場所が同等のウエイトを与えられており、それがこの定式の問題点として指摘されている。

一方、国家レベルにおける事業所得の国際的課税原則としての源泉地主義の主要な拠り所は PE の概念である。このアプローチの下では、一つの国で子会社として活動する各 PE は、他方の国にある親会社に対して、課税上個別の企業として取り扱われ、その利益は独立会計により配分されなければならない。この独立会計はモデル条約において採用されている利益配分に関する決定的な要素であるが、相互依存の関係における分離会計の難しさと PE 概念の不明確さという問題がある。

移転価格問題を複数源泉地における配分という観点から整理すると、*separate entity* に対する課税という点から、各関連法人に対する各居住地

国における課税は正当化されるのであるが、その利益の配分は独立企業間基準に基づく分離会計が前提とされている点で問題が残る。これは、独立企業間基準が利益の配分を反映する基準として機能し得るかという問題である。

ユニタリー課税のような米国の州間のタックス・ベースの配分に関する議論も、国際的な協定における文言も、何を源泉地決定の基本的な基準とすべきかを説明するものではない。おそらく、その目的は領土的な利益の源泉にそってタックス・ベースを分割することにある。この原則を前提とすれば、利益の源泉地の決定問題は経済的帰属という問題のひとつとなる⁽¹³⁾。

所得の源泉地については、供給に着目する考え方と需要と供給の双方に着目する考え方がある。供給に着目すれば、その所得を生じさせる要素サービスの活動する源泉地いわば発生地で価値が付加され、そこが源泉地となる。一方、需給両面に着目すれば、市場価値は供給と需要の相互作用を通じて創造され、タックス・ベースは価値が付加される管轄国とその産出物が販売される管轄国の間で分割される。源泉地主義の下では、企業が管轄区域を越えた活動に従事する場合、企業の利益によって作り出されるタックス・ベースは、活動の生じた管轄区域間に分割されなければならないことが主張されるのである⁽¹⁴⁾。

このような資本の働くところで資本から生じる所得に課税するという源泉地概念に一致する配分方法は、資本に対するリターンが全ての場所で同様であるという前提のもとにある。これは、資本に対するリターンがレントとして配分される限界利益及び内部限界利益で均衡する競争的均衡のケースである。しかしながら、そのような状況は現実的には想定することはできない。たとえば、低コストで生産が可能であるなど超過収益が発生する場合には、原則として独立企業間基準により解消されるべきである⁽¹⁵⁾。

3．源泉概念と独立企業間基準

国際的レベルにおけるタックス・ベースの配分基準として、PEアプローチは殆ど役に立たない。それは、善良な分離会計アプローチの実行は非常に難

しく、何が独立の施設であるかという区別も恣意的であるためである。一方、複合的な収益に対する複雑な配分方式の使用は、国際的な行政のないところでは実行できない。

マズグレイブは、唯一の解決策は、国家ベースの所得の課税を「分配」という要件を考慮して、関係国で配分ベースに基づいた実質的な収益の配分を行うことであると主張する。しかし、源泉に着目した国家ベースの利益の配賦方式については、「魅力的ではあるが、その執行にあたっては、国際的な税務行政が必要となり、実現には程遠い代替案」であると認識している⁽¹⁶⁾。

移転価格問題を経済的帰属という観点から源泉地主義による解決を図ろうとする場合に、非関連者間の取引に着目した独立企業間基準の適用の中でそのような事業所得の配分を行うことは可能なのではないか。

源泉地から生じる利益について、きめ細かな検討を行うことによって、適切な配分に近づくことができるのではないかと考えられる。そのきめ細かな検討とは、独立企業間基準を経済的帰属の判断基準として採用した上で、取引価格、取引条件、取引市場等をその要素として検討することを意味する。独立企業間基準のもとで、要素の投入量についての比較を行うことと同時に、非関連取引との比較可能性という観点から機能分析あるいは取引環境の分析を行うことが含まれる。そのことによって、独立企業間基準を考慮した利益の源泉の決定を行うことができよう。

国際租税の世界で、事業所得の利益配分方式として独立企業間基準が採用されて久しいが、この基準が機能不全に陥りかけていることは多くの論者が指摘するところである。

しかし、米国は1988年の移転価格白書において、従来の価格のみに着目していた独立企業間基準をミクロ経済学の観点から要素投入量を加味したものと修正した。そして、米国内国歳入法482条最終規則において、比較可能性の要素として、機能分析・契約条件といった価格あるいは利益に影響したであろうすべての要素を考慮することとした。その要素のうちには、経済的条件も含まれており、具体的には市場の同一性、市場の規模、市場のレベ

ルなどが掲げられている。このことは、独立企業間基準の適用にあたり、供給サイド及び需要サイド双方の要素について、比較可能性の検討の中で考慮が必要であるということを表している。

マスメグレイブの利益配分における「源泉に関する望ましいクリテリア」は価格に対する影響要因として独立企業間価格において表現され、そこでは需給両面からのアプローチが行われる。そして、その影響要因は比較対象取引ごとにその重要性が異なるであろう。そのため、各要因の価格への影響の相対性を明らかにすることが必要である。

次章では、米国における移転価格税制をとりあげ、これまでの議論を踏まえ、独立企業間基準の変遷を分析する。

(10) Richard A. Musgrave and Peggy B. Musgrave, 『Public Finance in the Theory and Practice』 5th edition, McGraw-Hill Book, 1989, at 573.

(11) *Draft Double Taxation Convention on Income and Capital*, Report of the OECD Fiscal Committee, 1963

(12) Musgrave, Richard A, 『Public Finance in a Democratic Society Vol.3 The Foundations of Taxation and Expenditure』 2000, Edward Elgar, at 320.

(13) Musgrave, Richard A, supra note (12), at 324.

(14) 村上睦「移転価格税制とユニタリー・タックス」貝塚啓明他編『グローバル化と財政』有斐閣、1990年、104頁

(15) Musgrave, Richard A, supra note (12), at 324.

(16) Richard A. Musgrave and Peggy B. Musgrave , supra note (10), at 573.

第3章 米国の移転価格税制における 独立企業間基準の変質

1. 1986年の米国内国歳入法482条規則の改正

米国企業から外国企業に対する利益の移転が行われた場合に、米国内国歳入庁は、内国歳入法482条に基づき米国企業の所得を増額更正することができる。この更正の基準として、米国もまた独立企業間基準を採用している。独立企業間価格は、独立価格比準法・再販売価格基準法・原価基準法という三つの方法により算定される。これは、関連会社間の所得を完全競争市場におけるのと同じように配分しようとするマーケット・ベース・アプローチである。

しかし、この独立企業間基準には二つの大きな問題点が存在することが指摘されている。すなわち、独立企業間基準は、多国籍企業グループの一体性から生じる規模の利益や統合の利益を考慮していない点と、比較の対象となる独立企業あるいは独立企業間取引が存在しない場合がある点である。後者については、特に無形資産が介在する場合がこれにあたる。

このような独立企業間基準の限界が指摘される中で、移転価格のこのような算定方法を多国籍企業に適用することは適当でないという結論が導き出され、マーケット・ベース・アプローチである基本三法とは別の「第4の方法」を用いざるを得ない場合が生じてきた。

米国において、いわゆる「第4の方法」とそれに関連する経済理論の発展のきっかけとなったのは、1986年の482条規則改正と1988年に相次いで公表された移転価格に関する白書⁽¹⁷⁾である。

1986年改正において、最も目をひくものは、無形資産取引に対応するスーパーロイヤルティ条項の導入である。これは、「無形資産のいかなる譲渡(又はライセンス)の場合においても、そのような譲渡又はライセンスに関する所得は、当該無形資産に帰せられる所得に相応したものでなければなら

い」ことを規定する。所得相応性基準と呼ばれるものである。

この改正により、無形資産のライセンス・譲渡時の状況において考えれば適正な対価の支払であっても、その無形資産が後に大きな収益をもたらした場合、ライセンス・譲渡に関する対価について収益加算（スーパーロイヤルティの計上）を行うこととなった。その目的は、関連当事者間の所得配分を、それぞれの行う経済活動を合理的に反映する形で行おうとすることであった。

これは、無形資産から生じる超過収益の帰属についての基準を提供するので、当時の米国において認識されていた無形資産の移転による所得の国外流出という事態に対応するものであった。また、それと同時に、関連者の経済活動を反映した所得の配分という新しい移転価格決定に関する理念が導入されたとみることできる。

2. 移転価格白書における経済理論

内国歳入法482条にスーパーロイヤルティ条項を付加する改正が行われた後も、米国議会には移転価格に関する問題は依然として残っていると認識があり、内国歳入庁においてさらなる包括的検討が行われることとなった。その検討の成果が、1988年に公表された A Study of Intercompany Pricing という報告書であり、通常「482条に関する白書」と呼ばれている。

この白書の特色は、ミクロ経済学やコーポレートファイナンスの理論を、国際租税法における法律的な問題の解決に用いる試みが行われていることである。白書では、企業のサプライサイド（すなわち生産要素市場）に着目するミクロ経済学理論に基づき、独立企業間のアプローチを正当化する。

白書が提案する基準は、取引価格やマークアップに着目する従来の独立企業間基準ではなく、生産要素の rate of return に着目する新たな arm's length return method という基準である。その背後には、企業は生産要素市場で調達した生産要素を投入して、生産活動を行い、生産物を市場で販売して収益を得る生産主体であるという理解がある。従来の方法は、製品などの売上時

の価格という企業のアウトプット面に着目して、独立企業間価格を求めようとした。それに対し、この新しい方法は、サプライサイドないしはインプット面である生産要素市場に着目して、生産要素のリターンを求めようとしている。

このような白書における新しい基準について、中里教授は「この方式の下においては、独立当事者間でなされる類似の取引における価格との比較ではなく、独立当事者間の取引においてもたらされる生産要素のリターンとの比較がなされるのであるが、市場を前提とした所得配分が行われる点において、この方法は arm's length 的性質をとどめており、いわば、alternative application of the arm's length approach といえよう。⁽¹⁸⁾」、また、「この方法は従来の取引価格やマークアップに着目（生産市場に着目）する方法で arm's length price が見つからない場合でも、企業の supply side（生産要素市場）に着目し、各生産要素（factors, or input）の得るリターンにより配分を行おうというものであるが、良く考えると、結局は cost-plus method の一種にすぎないのではないかと思われる。すなわち、cost-plus method は、売上原価に、（独立当事者間で使われている）通常のグロス・マージンを加算して移転価格を決めるものであるが、このグロス・マージンの比率を生産要素に着目して生産要素ごとに分けて行くと、結局は生産要素ごとのリターンの比率とさして変わりはないと考えられるからである。⁽¹⁹⁾」と述べている。

移転価格に関する白書において、独立企業間基準をめぐる展開された議論は、取引される客体としてのモノの価格の比較から、取引を行う企業内部の supply side（生産要素市場）に着目したリターンの比較へと変容し、そこで適切な価格を算定しようとする提案である。そして、これは、経済活動に対応した所得の配分という観点から、独立企業間基準を再構成したものであるとすることができる。

中里教授の指摘するように、このようなリターンに着目する方法は、そのリターンの計算が市場における独立企業間の取引をベースに行われる限り、基本三法の代替的なアプローチと考えることができ、また、その姿は、基本

三法のうちの原価基準法に近いものと考えられるのである。

ここで、さらに、白書における議論をたどってみたい。

白書においては、無形資産の取引についてもこのようなリターンに着目する方法によりアプローチしており、これは BALRM (basic arm's length return method) と呼ばれている。BALRM は、関連者が行う一連の事業をその構成要素である活動や機能に分解し、一連の事業で用いられる生産要素を特定した上、それに対する market return (比準収益率) を割り当てることによって、機能に対して割り当てられるべき所得を決定する方法である。残った所得は、重要な無形資産を有する関連者の所得として配分される。

また、関連者が相互に複雑な経済的機能を果たしており、高い経済的リスクを負担し、重要な無形資産を用いている場合には、BALRM に profit split が加味され、market return (比準収益率) による配分後の残りの所得については、当事者の有する無形資産の相対的価値に基づいて配分する⁽²⁰⁾。

白書において展開されている議論を見てもわかるように、独立企業間の取引をベースに、生産要素の比準収益率を算定することができれば、関連者間の所得を独立企業間基準によって配分することができると考えられる。この生産要素の収益率の算定には、類似の経済活動を行い、類似の経済的リスクを負う独立当事者のデータが必要である。当該独立当事者の取引が比準取引たりえる条件として、当該独立当事者が当該関連者の機能と類似の機能を果たしていることが大切である。

収益率算定にあたって注目されている生産要素は、主に資産であるが、比較可能性の要素の一つである機能として、その他の支出項目に注目することも可能であろう。482条最終規則においても、CPM (比較対象利益比準法) において使用される利益水準指標は、利益と負担した費用及び使用した資源の関係性を測定する財務比率であると定義されている。

ここで強調しておきたいことは、無形資産から生じる超過収益がどの取引当事者に帰属するかについての判断を行う前提として、各関連者の果たす機能に対応する利益を的確に算定することが重要ではないかという点である。

3. 米国における「第四の方法」による裁判例

さて、その一方で、米国の移転価格課税における裁判例として、イーライリリー事件⁽²¹⁾やボシュロム事件⁽²²⁾などがあり、そこでは第4の方法を適用した判決が出されている。

イーライリリー事件では、薬品Aをアメリカ国内で販売する親会社がプエルトリコに設立した子会社の製造した薬品を仕入れる際の価格が問題となったものである。1966年、親会社は子会社に対して薬品Aの製造に関する特許権とノウハウを現物出資し、子会社は製造に関する無形資産を保有することとなっていた。他方、親会社はアメリカにおける薬品Aの商標等を保有していた。

米国の内国歳入庁（IRS）は、親会社から子会社に対する製造にかかる無形資産の移転に関して、内国歳入法482条により親会社に対して所得の配分を行おうとしたが、裁判所はこれを否定した。裁判所は親子会社間の薬品Aの販売価格について、子会社に対しては製造費用とロケーション・セイビング⁽²³⁾と等しい額の利益を配分し、親会社には販売費用と等しい額の利益を配分した。その残りの無形資産から生じる利益は、子会社の有する製造に関する無形資産に55%、後者に45%を配分した。裁判所はこの55対45という配分比についての根拠を明確にしてはいない。

また、ボシュロム事件においては、アメリカの親会社がアイルランドに設立した子会社にソフト・コンタクトレンズについての特許権をライセンスした。この特許権は、通常の半額（@1.5ドル）でコンタクトレンズを製造することを可能とするものであったが、アイルランドの子会社のアメリカの親会社に対する輸出価格は@7.5ドルであった。なお、子会社は親会社に対して、売上高の5%の使用料を支払っていた。

IRSは、親会社から子会社に対する製品対価の支払と子会社から親会社に対する使用料の支払を一体と考え、子会社を単なる contract manufacturer⁽²⁴⁾とした上で、親会社に利益を配分しようとした。

裁判所は、子会社から親会社への製品の販売価格を独立企業間の取引価格

と比較して適正と判断した。そして、子会社からの使用料については、第四の方法を適用し、rate of return を用いる方法に依拠して、子会社の有する製造施設への資本投資に対する合理的な収益率確保の観点から、使用料を考えようとした。しかし、裁判所は適正な子会社の収益率をもたらす使用料率を提示することなく、50対50の利益配分が適正であるとして、それに見合う使用料率を提示したのである。

以上の両判決で採用された第四の方法は、profit split 法であり、関連者間の寄与に応じて利益の分割を行うという方法である。これらの判決において、profit split 法を用いる基準や、その計算の具体的内容は明確に示されていない。米国の判決において、この profit split が用いられたのは、いずれも米国系の多国籍企業である点に注意したい。

これらの裁判例の問題点を敷衍すると、国家間の税源配分という移転価格の本質的性質から、多国籍企業の全体的利益を把握できたことを前提として利益分割を行ったことで、移転価格の配分基準に関する議論が尽くされていない点であろう。無形資産に関連する取引について、独立企業間基準をどのように当てはめていくか、そして、合関連者の収益についてどのような要素を評価すべきかという点についての判断がなされていないのである。profit split による所得配分が可能なのは、多国籍企業の利益の全貌を把握しえた場合のみであり、この場合でも全体利益の配分基準の議論が必要である。

4. 米国内国歳入法482条最終規則

(1) 利益比準法 (CPM) の導入と比較可能性

白書の出された後、米国内国歳入法482条規則は、規則案・暫定規則における検討を経て、1994年7月最終規則として公表された。最終規則において、米国の移転価格税制は「取引価格」から「利益」に着目して関連者間の所得を配分する方式に傾斜したと言われている。特に同条の暫定規則における利益比準法 (CPM) の導入は、OECD の租税委員会においても議論

の焦点となり、租税委員会は1993年の米国の482条最終規則公表に先立ってコメントを発表するほどであった。世界の議論は、米国がCPMを使用して、業種の平均利益率といった比較対象取引たりえない実績値による安易な移転価格課税を行うことの阻止に集中していた。利益法への傾斜とその手段としてのCPMという問題の捉え方がされていた。

確かにCPMの安易な適用は問題である。しかし、最終規則における利益法への傾斜は、全く同じ取引がないという現実の中で独立企業間価格を算定するという困難の克服のために発したものである。この困難は米国に特有の問題ではなく、移転価格税制そのものが直面するものであり、克服されるべき問題である。最終規則において、CPMは、最適方法選択ルールの中で比較可能性の決定という尺度のもとで判定される独立企業間の実績値算定の方法の一つとして位置付けられたのである。

米国の最終規則においては、独立企業間の実績値であるかどうかの判断を行うにあたり、比較可能性の検討が重要な役割を果たしている。比較可能性について明確な基準を持つことによって、信頼に足らない比較対象取引による課税は回避できる。最終規則における比較可能性の基準についての規定が、その弁の役割を果たしているのである。

無形資産から生じる超過収益が関連者の誰に帰属するのかという議論については、未だ国際的コンセンサスがない。否、移転価格上の超過収益というものの定義が曖昧なのであろう。超過収益の原因である無形資産の効果をどこまでと考えるのかという点がはっきりしないため、超過収益の大きさを計ることができないのである。通常の経済取引よりも大きな収益が発生している場合には、その収益がどのような要因で発生し、関連者がどのような役割を果たしているのかという観点から検討を行うことが重要であろう。

超過収益の大きさを議論する場合には、企業のアクセスする市場の条件などの特殊性を考慮に入れるべきである。そして、関連者の果たす機能を適切に評価することができれば、無形資産の問題の所在が明確になるであ

ろう。超過収益の本質は、その製品を経済市場において吸収しうる購買力や市場の特色に存する場合もある。そのようなケースでは、超過収益を当該市場における取引について関連者の果たす機能により分析することが可能であると考えられる。果たされた機能をはじめとした比較可能性を十分に検討し、重要な差異についての数値化を行うことが必要であろう。

次に、482条最終規則における比較可能性の問題を、これまで議論してきた経済活動に応じた所得配分という観点から、特に機能分析について考察する。

(2) 比較可能性の決定要因 - 特に機能分析

482条最終規則の特色として、もうひとつ重要なことは、独立企業間価格の算定に不可欠な比較対象取引の判定基準である比較可能性と差異調整に関する考え方の変化である。最終規則は、比較可能性の要素を価格に影響を与える要素であるとして、詳細な規定を置いている。

移転価格課税において、独立企業間価格の算定にあたって、納税者の行っている関連者間取引についてすべてが一致するような比較対象となる非関連者間取引を探し出すことは、納税者にとっても、課税当局にとっても不可能なことである。従って、独立企業間価格の信頼性は両取引における比較可能性により評価されるが、それは取引にかかる(全てではなく)一定の要素について類似性が判定されるということの意味する。

関連者間取引と非関連者間取引の比較可能性判断の基準となる一定の要素としては、価格に影響を及ぼすであろう要素が選択される。それは、価格は価格に影響を及ぼすであろう要素の関数であるから、価格に影響を及ぼすであろう要素が両取引との間で類似であれば、両取引における価格も類似であると考えられるためである。このような価格に影響を及ぼす要素が、比較可能性の判断基準として議論される要素である⁽²⁵⁾。

482条最終規則の§ 1.482-1(c)(2)(i)は、比較可能性を、独立企業間価格算定方法に関する最適方法(best method)の決定という文脈の中で規定している。最適方法の選択とは、独立企業間取引の実績値は何らかの価

格算定方法で決定されるわけであるが、別の方法が適用できないことを証明する必要はないけれども、別の価格算定方法が独立企業間の実績についてより信頼性のある尺度を生み出すことが提示される場合には、その別の方法を採用しなければならないということである。

非関連者間取引の実績値に基づく価格算定方法の信頼性は、関連取引と非関連の比較対象取引との間の比較可能性（comparability）の程度による。最適方法の選択にあたり、比較可能性がその方法の信頼性の尺度として機能していることがわかる。比較可能性は、独立企業間価格の算定方法すべてに関連する重要な概念として位置付けられているのである。

482条最終規則はさらに、比較可能性の判断基準について規定している（§ 1.482-1(d)）。関連取引が独立企業間の実績値を表しているかどうかは、一般に、その取引の実績値と比較可能な状況のもとで比較可能な取引を行った非関連の納税者により実現された実績値の比較により評価される。そのため、独立企業間取引における価格又は利益に影響を与えうるすべての要因を考慮して、取引と状況の比較可能性が評価されなければならない。特定の比較可能性の要因が、特定の価格算定方法の適用にあたり特に重要な場合もあるが、価格算定にあたっては、比較可能性に影響を与えうるすべての要因を分析することが求められている。

482条最終規則においては、その要因として、機能・契約条件・リスク・経済的条件・資産又はサービスが列挙されている。非関連取引の比較可能性を判定する場合、取引される有形無形の資産と同じく、機能、契約条件、リスク、経済的条件についても検討が必要であるとされているのである。従来のモノの価格に着目した独立企業間基準においては、取引されるモノの類似性を中心に比較対象取引が構築されてきた。最終規則は、取引されるモノに関する比較可能性と同等かそれ以上に重要な比較可能性の要因として、当事者の果たす機能や取引が行われる環境にも着目している。

そもそも移転価格税制は、何らかの資産の移転がなければ、発動されえない。有形資産にしる、無形資産にしる、関連者間取引を通じた移転がそ

の適用の対象となっている。そのような観点からすれば、取引の対象たるモノの類似性が重要な位置を占めてくるのは自然なことである。しかし、482条最終規則は、取引価格あるいはその利益に影響を与える要因として、取引対象たるモノ自体の価値だけではなく、取引を取り巻く要素も検討する必要を提起したものである。これまでも、比較対象取引の検討にあたり、契約条件などについての検討は行われてきたに相違ないが、最終規則においては、取引対象たる資産・サービスと並列的に機能やリスクが取り上げられている点に注目するべきである。

OECDの移転価格に関するガイドラインにおいても、機能とリスクが移転価格における比較可能性の決定における重要な要因として取り上げられている⁽²⁶⁾。

また、最終規則は、比較可能性の判断基準と差異の調整については次のように規定している⁽²⁷⁾。関連者間取引に対する比較可能性を考慮するにあたり、非関連者間取引が関連者間取引と同一であることは必要ないが、独立企業間の実績値について信頼しうる尺度を提供するに足る程度には類似でなければならない。関連取引と非関連取引の間に実質的な差異があり、利益または価格に対する差異の影響がその実績値の信頼性を高めるために十分に正確性をもって確認しうる場合には、調整が行われなければならない。482条の適用上、実質的な差異とは、適用された価格算定方法によって算出された独立企業間の実績値の尺度に実質的に影響を与える差異である。実質的な差異の調整が行えない場合、その非関連取引を独立企業間の実績値の基準として使用することはできるが、その分析の信頼度は減じられる。一般に、そのような調整は非関連の比較対象取引の実績値について行われなければならない。その調整は商業慣行、経済原則、または統計的分析に基づいて行われなければならない。調整の範囲と信頼性は、実績値に関する分析自体の信頼性に影響を与えるのである。

482条最終規則では、独立企業間実績値の算定にあたり、比較対象取引たる条件として、信頼度が達成されていることが重要であり、その信頼度

には段階があることが予定されている。差異の調整は、信頼度を高めるために行われる。従って、信頼度の点から、関連取引と非関連取引の間における比較可能性の要因の重要度には相対性があると考えられているということができよう。そして、比較可能性の要因のそれぞれが、取引（又は納税者）間の比較可能性の程度と比較可能性についての調整が必要とされる程度の決定において考慮されなければならない、特殊な条件のある場合には、マーケットシェア戦略や異なった地理的市場に関する規定もまた考慮されなければならないのである⁽²⁸⁾。

482条最終規則は、比較可能性の決定要因の説明として、最初に機能分析（function analysis）を説明している。機能分析は、従来から米国内国歳入庁の調査マニュアルに含まれていたものである。機能分析を始めて公式に採用したのは暫定規則であり、この分析により関連者と非関連者が同じ機能を果たしている場合に比較可能性ありとされる。

関連取引と非関連取引の間の比較可能性の程度を決定するために、各取引において納税者が行った機能及び一連の使用資源の比較が必要とされている。この比較は、機能分析に基づくもので、納税者によって関連取引と非関連取引の両取引において、行われた又は行われるべき経済的に重要な活動を比較する。また、機能分析は、行われた活動と共に、工場および機械のような使用資産の種類や重要な無形資産の使用のような、使用される資源又は使用されるべき資源についての検討を含む。機能分析自体は、価格決定方法ではないし、調査の対象となっている関連取引に対して独立企業間の実績値を提供するものではない。しかしながら、機能分析の対象は、二つの取引の比較可能性を決定する上で考慮されるべき機能であり、それは以下のものを含むのである⁽²⁹⁾。

研究開発

製品のデザイン及び設計

製造、生産、および工程技術

製品の製作、抽出、組み立て

仕入と材料管理

在庫管理、保証業務、広告を含むマーケティング及び物流

運送と保管

経営、法務、財務会計、信用供与と回収、研修、人事といったサービス

以上が米国の移転価格税制における比較可能性と機能分析の関連性である。これらの機能のうち、 から は製品にかかる製造原価を構成する要因であるが、それ以外の機能は、財務諸表上の営業費用として表現されるものである。

独立企業間基準の適用にあたっては、比較可能性の検討において取引されるモノの類似性のみならず、当事者の果たす機能や取引が行われる環境も考慮する必要があると考える。マーケティングや物流といった市場にかかわる問題については、モノの物理的な差異に比して、明確さを欠く等の理由から把握が難しく、定性的な分析による比較可能性の判定の一要素としてのみとらえられてきた。しかしながら、比較可能性の検討にあたり、機能分析のなかでこれらの機能を評価することは、価格又は利益に対する影響の大きさからして、重要なことである。

次章では、我が国の移転価格税制における独立企業間価格の算定方法とその比較可能性及び差異調整についての規定の中で、我が国の当該税制における機能分析の有用性について示したい。

(17) Treasury Department and Internal Revenue Service, A Study of Intercompany Pricing (hereinafter cited as 'White Paper')

(18) 中里実・前掲注(2)、307頁

(19) 中里実・前掲注(2)、308頁

(20) White Paper, supra note 17, at 99-102

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

(22) Baush & Lomb v. Commissioner, 92 T.C. 525 (1989)

(23) location saving, プエルトリコで操業することにより生じる労働費用の節約等から生じる利益の額

(24) 他からの委託により、製造行為の対価のみを受け取って、その者のために製造を行う者

(25) 中里実、『金融取引と課税 - 金融革命下の租税法』有斐閣、1998年、438頁

(26) OECD, Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations 1999 Update, Chapter Arm's Length Principle

(27) Reg. 482-1(d)(1)(2)

(28) Reg. 482-1(d)(3)

(29) Reg. 482-2(d)(3)(i)

第4章 わが国における独立企業間基準の適用

1. 独立企業間基準における比較可能性の重要性

移転価格税制を導入した各国は、移転価格税制におけるその基準として独立企業間基準（arm's length standard）を採用している。これは、関連企業との取引を行っている企業に対して、独立企業との間で取引を行っている場合と同じ価格で取引をし、同じ水準の利益をあげているものとして課税を行う原則である。この独立企業間基準は、OECDによる移転価格ガイドラインにおいても、国際的コンセンサスとして維持されるべきことが謳われている⁽³⁰⁾。

例えば、米国内国歳入法482条規則は、関連取引の実績値が非関連の納税者が同様の状況で同様の取引を行った場合に実現したであろう実績値に合致している場合に独立企業間基準を満たすと規定する⁽³¹⁾。当然のことながら、同一の取引はほとんど行われることはないので、取引が独立企業間の実績値であるか否かについては、比較可能な状況における比較可能な取引の実績値を参照することによって決定される。

米国の規則にも述べられているように、独立企業間基準の適用にあたり、納税者の行っている関連者間取引についてすべての点で類似の取引を発見することは難しい。従って、関連者間取引に対する比較対象取引は、一定の要素について類似である取引が選定される。言いかえると、両取引は一定の要素については類似であるが、取引において類似でない要素も存在するのである。独立企業間基準とは、関連者間取引と一定の要素について類似の非関連者間取引と同様の価格あるいは利益を有すると推定する制度なのである。

独立企業間基準に基づき比較対象取引を選定する場合には、関連者取引との「類似性」をどのような要素によって判断すべきかという点が重要である。すべての点で同一の取引は現実的にありえないのであるから、比較対象たる類似の取引を選定する場合に、利益あるいは価格に影響を及ぼす要因と

して考慮すべき適切な要素が取捨選択されなければならない。従って、関連者取引と比較対象取引との類似性の判断の基準は、価格に影響を及ぼす要因であり、これがすなわち比較可能性の基準となる。独立企業間基準の適用にあたっては、比較可能性をどのような基準で判定するかという点が重要なのである。

では、ある関連者取引について、比較可能性を満たす非関連者間取引とはどのような要件を必要とするであろうか。これら両取引の構成要素であって、価格に影響を及ぼす諸要素が類似していれば、両取引は比較可能性の基準を満たし、独立企業間価格とされるのであるから、比較可能性の要素とは取引において価格に影響を及ぼす諸要素であるということができる。

2. 我が国の移転価格税制における基本三法と比較可能性の問題

我が国の移転価格税制は、法人がその国外関連者との取引において採用した価格が独立企業間価格と比較して高いか、あるいは低い結果、我が国で本来発生すべき所得が国外に移転している場合に、その取引を独立企業間価格を基準として関連者の所得配分を適正な状態に引き直すものである。

独立企業間価格は、国外関連者との取引をその取引と同様の状況の下で、非関連者で行われた場合に成立すると認められる価格であり、国外関連取引の価格により我が国における課税所得を減少させているか否かを判定するための基準である。独立企業間価格は、我が国の移転価格税制においても中核の概念となっている。

本税制では独立企業間価格算定の基本的な方法として、独立価格比準法、再販売価格基準法、及び原価基準法という基本三法を定め、基本三法を用いることができない場合に限り、その他の方法を用いることができる。

これらの基本三法に共通することは、いずれも市場における比較対象取引をもとに、独立企業間価格を算定することである。法律の文言上、独立企業間価格そのものの一般的定義規定は設けられていないが、その算定方法の解釈・適用にあたっては、問題となった取引と独立企業間価格の算定にあたり

準拠する取引との比較可能性が常に重要なポイントとなる⁽³²⁾。

まず、独立価格基準法における比較可能な取引とは、特殊の関係にない当事者間の取引であって、検討の対象となっている国外関連取引にかかる棚卸資産と同種の棚卸資産について、同様の状況の下で行われた取引である。独立価格基準法において、準拠する取引との比較可能性は「同種の棚卸資産」と「同様の状況」により判定される。

取引の対象となる棚卸資産が「同種」のものであると認められるためには、性状、構造、機能の面で物理的・化学的な相当程度の類似性が必要である。しかし、物理的・化学的に相当程度の類似性のある製品でも、一方の製品のみがブランド製品である場合には、異なる価格で取引されることもあり、「同種」といえない場合がある。

また、「同様の状況」の判定の基準としては、取引段階、取引数量、取引時期、引渡条件、支払条件、取引状況等が考慮されるべき重要な要素である。さらに、製品の販売に関連して、売り手が買い手に対して付随的なサービスを提供しているかどうか、特許権、ノウハウ、暖簾、商標のような無体財産が提供されているかどうかといった点についても、比較可能性の判定において考慮すべきである⁽³³⁾。なお、「同種」の棚卸資産について差異のある状況、すなわち「同様の状況」でない環境で行われた取引でも、差異の調整を行った後の対価を独立企業間価格とすることができる。

そして、再販売価格基準法と原価基準法は、比較対象取引から通常の利潤の額を算定し、そこから独立企業間価格を算定するところに特色がある。この場合の通常の利潤の額とは、当該原価の額に政令で定める通常の利益率を乗じて計算した金額である。通常の利益率は、国外関連取引に係る棚卸資産と同種又は類似の棚卸資産に係る取引に係る売上総利益から算出される。再販売価格基準法は、売上総利益の額の収入金額に対する割合として通常の利益率が算定され、原価基準法は原価の額に対する割合として通常の利益率が算定される。

これらの方法において、比較対象取引は「同種又は類似の棚卸資産に関す

る取引」とされており、「同種の棚卸資産」に限定していない点で独立価格比準法と異なる。これらの方法における通常の利益率の決定にあたっては、取引における機能面の類似性が重要とされている。

これらの方法における通常の利益率は、売手の果たす機能その他において差異がある場合には、その差異により生じる割合の差につき必要な調整を加えた後の割合とする⁽³⁴⁾と規定されている。これらの方法においては、再販売者の得る利益率が、売買される資産よりも再販売者（又は売り手）の果たす機能に密接に関係すると考えられるためである。

また、これらの方法の下で類似性を判断するにあたっては、当事者の果たす機能のほかに、それらが機能を果たす地理的市場が同じか否か、また、その機能を果たす上で無形資産を使用しているか否か等も重要である。

このように取引の比較可能性について考慮することは、独立企業間価格の算定方法の決定と差異の調整に関する判断を行うことを意味する。比較可能性の判定基準たる類似性は、差異の調整が「差異により生じる対価の額」あるいは「差異により生じる割合の差」について行われると規定されていることからして、価格あるいは利益率に何らかの影響を与える要因として認識されていると考えられる。

比較対象取引の条件として、独立価格比準法においては棚卸資産の性質と同時に「同様の状況」であることが必要とされ、再販売価格基準法あるいは原価基準法においては「果たす機能の類似性」が必要とされる。従って、比較可能性について検討するにあたっては、棚卸資産の性質と同様に取引が行われた状況やその機能についても十分な検討を行う必要がある。

ある論者は、比較対象取引として、企業の内部取引と外部取引がある場合、内部取引が外部取引に比べ、調整すべき差異が少なく、調整も容易であると考えられるため、内部取引が比較対象取引として優先適用されることになるとしている⁽³⁵⁾。このことは、比較可能性の判断についてどのようなことを示唆しているのだろうか。差異が少なく、調整が容易であるということの意味は、もちろん検討の対象となっている企業の内部的な取引に関する情報の

入手が容易であるということもあるが、取引が行われた状況が類似している場合が多いと考えられるためではないか。

例えば、電子部品を輸出する企業の国外関連取引について、当該企業の種類の異なる電子部品の非関連者に対する輸出取引（内部取引）と、全く同じ電子部品を輸出する別の非関連企業の取引（外部取引）といずれが比較対象取引としてふさわしいであろうか。

比較対象取引の決定については、様々な要因が考慮されるが、少なくとも全く同じ部品を取り扱っているというだけでは、比較対象取引とする決め手にはなりえないであろう。種類の異なる電子部品の取引であっても、内部取引の価格を比較対象取引とするほうが適切な場合がある。それは、内部取引のほうが検討の対象となっている取引との類似性が大きい場合である。取引価格に対して、棚卸資産自体の物理的性質の差異の影響よりも取引条件等の差異の影響のほうが大きい場合、取引条件についての類似性が重要である。従って、当該企業が非関連者で行う取引の条件が国外関連取引と同一であるならば、取引の対象たる棚卸資産の種類が異なっていたとしても、結果として差異の影響の大きい要因について類似性が確保されている内部取引が比較対象取引とされるべきである。比較可能性を考える上で、その利益に対する影響要因について個々の類似性を考慮する場合、利益などに影響を与える要因の類似性には相対性があると考えられるのである。

基本三法による独立企業間価格の算定法の選択については、わが国の法令上優先順位はつけられていない。従って、独立企業間価格は、法の要件に適合する合理的方法により算定される。適切な独立企業間価格の算定方法の確定もまた、比較可能性の検討により行われるため、我が国の税制においても比較可能性について論じることは重要である。

比較可能性の問題の重要性は移転価格税制の分野において認識はされていたが、その抽象性から、独立企業間価格の算定においてどのような役割を果たすかという点について具体的に論じられてきたとはいえない。独立企業間価格は、今や捜すだけで辿り着けるものではなく、その「算定」が必要で

あることは異論のないところであろう。そして、その算定にあたっては、経済学やファイナンスの理論を加味することが必要となる。そのような理論と移転価格税制における要件解釈の融合点として、比較可能性の問題を考えなければならない。

比較可能性の問題は、比較対象取引の決定と、比較可能性の達成のために必要な差異の調整にかかわる問題である。比較可能性の要因について、数値化することが難しいとして、差異の調整の問題を回避するならば、比較可能性は比較対象取引の判定基準としてしか機能しえず、数値化の問題を回避したが故に、比較可能性の判定も机上の議論から脱することはできない。

比較対象取引の判定にあたり、繰り返すが、現実には全く同一の取引は存在し得ないのであるから、検討の対象となっている取引と比較対象取引の間には多くの相違点があるはずである。そして、その相違点については、価格あるいは利益に多大な影響を及ぼし得るもの、若干の影響を及ぼすもの、また、ほとんど影響を及ぼさないものもある。独立企業間価格の計算にあたって、多大な影響を及ぼす相違点は無視することはできないし、影響を及ぼさない相違点は考慮する必要はない。取引におけるそれぞれの要素がどの程度の影響を及ぼすのかを具体的に分析することが、重要なのである。

先に紹介した米国の白書における BALRM の経済学的な観点から言えば、リターンは企業のインプットにより生み出されるが、移転価格税制の執行において独立企業間基準のもとで比較可能な取引から独立企業間価格を算定する場合には、インプットのリターンに対する貢献度が重要であるということである。

3. 米国の CPM との相違点

(1) 米国の CPM の特徴

移転価格の算定方法についていわゆる独立企業間基準に基づく基本三法の適用の限界が多く論じられ、基本三法が使用できない場合の価格算定方法として、米国においては利益比準法、すなわち CPM が、わが国におい

ではその他の方法が規定されている。

経済学的視点を取り入れた理論を展開した移転価格白書の流れを受けた米国の移転価格税制の特徴は、CPM の存在であるといわれる。前章でも触れたが、CPM に対する各界からの批判は大変大きなものであった。

米国の CPM は、関連取引において課された金額が、類似の事業活動を類似の環境のもとで行っている非関連の納税者から導かれる客観的な利益率の尺度（利益水準指標）に基づいた独立企業のものであるかどうかを評価する⁽³⁶⁾手法である。

CPM による独立企業間実績値（arm's length result）の決定は、検証対象者の利益水準指標が非関連の比較対象たる利益水準指標（比較対象営業利益）と同等である場合に、関連者間取引で稼得したであろう営業利益の金額に基づいて行われる。比較対象営業利益は、非関連の比較対象の利益水準指標を決定し、検証対象者の関連取引を具体化するデータが利用可能で、最も狭義に確定することができる事業活動に関連する財務数値に対して、その利益水準指標を適用することにより計算される。利益水準指標は可能な限り、関連取引に関する検証対象者の財務データにのみ適用されなければならない。検証対象者の申告する営業利益は、非関連の比較対象の利益水準指標から算定される比較対象営業利益と比較され、申告営業利益が独立企業間実績値であるかどうか決定されるのである⁽³⁷⁾。

CPM のもとで採用される利益水準指標は、利益と発生コストあるいは投入した資源の関係を測定する比率である。様々な利益水準指標がそれぞれのケースで計算され得る。特定の利益水準指標の使用の適切さの判定においては、検証対象者の活動の性格、非関連の比較対象に関して入手したデータの信頼性、そして、検証対象者が関連者とアームズ・レングスで取引を行った場合に稼得したであろう所得の信頼し得る基準となる利益水準指標の限度などの多くの要因に基づき、全ての事実の状況と環境が斟酌される⁽³⁸⁾。

(2) わが国の移転価格算定方法との関係

一方、わが国におけるその他の方法は、「独立価格比準法、再販売価格基準法、原価基準法に準ずる方法その他政令で定める方法」と規定されている⁽³⁹⁾。「準ずる方法」の意義は、これら基本三法の考え方から乖離しない限りにおいて、取引内容に適合した合理的な方法を採用しうる途を残したものである⁽⁴⁰⁾。また、政令で定める方法⁽⁴¹⁾とは、法人と国外関連者が、当該棚卸資産の製造、販売等による所得の発生に寄与した程度に応じて利益の配分を受ける結果となるような価格を算定する方法である。わが国の利益法としては、このような利益分割法が法定されているわけであるが、いわゆる CPM は日本の法令解釈として認められないとされている。

わが国の移転価格税制は、独立企業間価格の算定を目標とし、米国の移転価格税制のような独立企業間実績値 (arm's length result) を基準としていない点で異なっている。米国は実績値の判定基準として上述のような利益水準指標を採用することもまた可能であり、その結果、営業利益の比較を可能としている。一方、わが国は価格を基準とする移転価格税制を維持しているため、営業利益などの利益水準指標が直接の独立企業間価格算定の基準とはなりえない。

わが国の移転価格税制においては、最終的に独立企業間価格が確定される必要があり、それは基本三法以外の方法を使用した場合も同様である。しかし、この独立企業間価格は間接的に算定される余地があることを指摘しておきたい。例えば、再販売価格基準法あるいは原価基準法により独立企業間価格を算定する場合は、いずれも通常の利潤の額から算定される。この通常の利潤の額は、通常の利益率に差異の調整を加えた後の割合である。また、政令で定める方法、いわゆる利益分割法においても、独立企業間価格は利益の配分の結果として間接的に算出されるのである。

(3) 米国の「CPM」の問題の所在

この米国の移転価格算定方法に対しては、実際の運用面から批判がなされている。

この方法による場合、価格又は所得に影響を与える機能（実務的には税務会計上の営業費用）と影響を与えない機能との区別が実務上困難であるという根本的欠陥を有することから、移転価格税制に関係のない要因も取り込んでしまうという致命的な欠陥につながる⁽⁴²⁾。米国当局の利益比較法の実際の運用は、公表されている財務諸表を用い、納税者と比較対象企業の全体とを営業利益率レベルで比較する方法が一般的であるという⁽⁴³⁾。

IRS の実際の運用上の問題としては、比較対象企業の機能を卸売業というような大きなくくりでとらえるのみで、取扱い商品の類似性を無視するといった運用、移転価格に必ずしも関係のない要因としての立ち上がり時期の投資に起因する損失発生等の事情に対する配慮に欠けるというような点、さらには米国現地法人の事業の失敗、為替の著しい変動にかかる一時的な損失というような事業上の特殊事情への調査官の理解の不足などがあげられる⁽⁴⁴⁾。

確かにこのような方法で移転価格が算定されたのでは、問題が多いといわざるをえない。このような「CPM」が、わが国の法令上認められないのは当然のことである。

佐藤教授は米国の CPM とわが国の利益分割法（PS 法）を対比して、次のように指摘する⁽⁴⁵⁾。

課税所得の配分基準として用いる情報の源泉（内部情報か外部情報か）

日本の PS 法は関連者グループの内部の財務指標（費用、固定資産及びその他所得の発生に寄与した程度を推測するに足りる要因）を用い、米国の CPM は比較可能な独立の第三者の情報を用いる。従って、PS 法の場合には所得発生に寄与した要因としていかに適切な配分ファクターを用いるかが問題となり、CPM の場合には比較可能な第三者の選択及び差異の適切な調整が問題となる。

一方、PS 法は内部情報に基づくことから主観的な方法である（すなわち、アームズ・レングズ性において劣後する）との批判があり、その点 CPM は独立の第三者の情報を用いることから客観的であるとされる。

審査の対象者

PS 法は問題の納税者とその関連者との双方を審査の対象とするのに対し、CPM は基本的に関連者グループのうち問題の納税者のみを取り上げて当該納税者と第三者とを比較することから他方の関連者を審査の対象としない方法であり、理論的には別として実際上は他方の関連者の事情を考慮しないケースが多いことから問題が生じ得る。

所得の創造

CPM の場合には所得の創造が実務上問題とされることがあるが、PS 法の場合はグループ全体を通じた合算利益が不変であることから、このような問題は発生しない。

適用可能な事業の範囲

PS 法が用いられる対象事業はリスクの少ない販売会社に限られず製造を含む複雑な取引にも適用可能性がある（ただし、無形資産の定量化等の問題は残されている）が、CPM は通常リスクの少ない販売会社等に適用可能性があるといわれている。

会計基準の国際的な不統一から生じる問題

PS 法を用いるには各国の会計基準・慣行の共通化、事業セグメント会計の充実、各国法人税制の調和の進展などが必要とされるが、その点が未だ必ずしも達成されていないということに問題があり、また、移転価格が問題となる特定国向けの財務情報を当該多国籍企業の全世界財務情報の中から切り出すという作業が必要となる。もっとも、CPM を用いる場合にも独立の第三者との比較可能性が検証できるほど十分に財務情報が公開されているかという点、必ずしも現段階ではそのような状況にはないという点で類似の問題があろう。

分析作業の複雑さ

PS 法の分析作業はかなり複雑かつ膨大になる場合があるが、CPM の場合には実務的に公表財務情報を収集することから必ずしもそのようにはならない（ただし、膨大な数の第三者企業の中から比較可能な企業を選択

する過程での作業は必ずしも容易ではない場合がある)。

これらの指摘のうち、**①**、**②**、**③**は、いずれも移転価格の算定にかかる共通した問題であり、いわゆる「CPM」以外の算定方法を適用しても、そのような問題は検討されるべき事項として存在する。これらの指摘は、いわゆる「CPM」の問題ではなく、移転価格税制の運用にあたり生じてくる問題点である。

一方、**④**及び**⑤**は、移転価格問題をどのような観点からとらえるかという問題である。すなわち、審査の対象者を問題の個別企業のみとするか、あるいは、すべての関連者も含めて行うのかという問題は、多国籍企業を経済的に一体であるとして、その全体の担税力に従って個別企業の課税を行うべきか否かという問題である(当然ながら「担税力」というものをどのように考えるかという問題がその前提としてある)。所得の創造という問題は、関連企業の合算利益が赤字である場合によく指摘されることではあるが、それは、合算利益が超過収益を含んで大幅な黒字である場合の所得の帰属の問題と表裏一体で、移転価格税制が国家間の税源配分問題においてどのように機能しうるのであるかという根源的問題を内包するのである。

いわゆる「CPM」について指摘される特徴点の多くは、いずれも、その運用あるいは移転価格税制のありかたに関する問題から指摘されるものであると考えられる。従って「CPM」における利益の水準の比較自体からして誤りであるということとはできないであろう。

もちろん、米国の「CPM」の問題は運用上の問題だけではない。現在の米国の移転価格税制の背景となっているゼロ利潤の理論も万能ではなく、現実の経済状況の全てを説明することはできない。米国の拠って立つ経済理論も移転価格税制の運用において万全の解決策たりえないことは明らかである。

しかし、独立企業間価格を算定するにあたり考慮されるべき比較可能性を、価格に影響を与える要因と考え、独立企業間価格はそのような要因から導き出される関数である。価格に対する影響度を市場の取引の中で

明らかにすることは、企業の投入した生産要素の中で価格に影響を与えるものについてのリターンを算定することである。

本稿における議論は、米国の「CPM」のような営業利益を比較可能性の乏しいデータにより比較するという方法を認めるものではなく、市場におけるベーシックなリターンを基礎として独立企業間価格を算定することを提案しようとするものである。比較対象取引との比較可能性は様々な要素から判定されるべきであり、その各要素の影響と調整の可能性をさぐることが大切である。

ここまで論じてきたように、価格に対する影響要因を比較可能性の要素としてとらえるならば、売上総利益率のみを比較して移転価格を算定することは難しい。機能分析を行うにしても、差異の調整を行うにしても、さらには無形資産の問題を考えるにしても、営業費用の内容(すなわち機能)や経済環境などまで含めた検討が必要であろう。

わが国の税制において、営業利益率などの利益水準指標を直接に独立企業間価格の基準とすることは難しいが、比較可能性の検討を行う過程で、間接的な結果として営業費用のうちの一定の要素を独立企業間価格の算定に反映する必要があると考えられるのである。

(30) OECD・supra note (26), at Chapter

(31) Reg. § 482-1(b)(1)

(32) 国税庁・前掲注(1)、199頁

(33) 国税庁・前掲注(1)、200頁

(34) 租税特別措置法施行令第39の12第6項及び第7項

(35) 羽床正秀・大橋時昭共著『移転価格税制詳解』大蔵財務協会、1995年、16頁

(36) Reg. 1.482-5(a)

(37) Reg. 1.482-5(b)(1)

(38) Reg. 1.482-5(b)(4)

(39) 租税特別措置法第66条の4第2項第一号二及び同項第二号イ

(40) 国税庁・前掲注1、204頁

(41) 租税特別措置法施行令第39条の12第8項

(42) 佐藤正勝、『移転価格税制の理論と適用』、税務経理協会、1997年、114頁

-
- (43) 佐藤正勝・前掲注(43)、114頁
 - (44) 佐藤正勝・前掲注(43)、96頁
 - (45) 佐藤正勝・前掲注(43)、122頁

第5章 比較可能性の判定要素の例

我が国の移転価格税制において、独立価格基準法と再販売価格基準法並びに原価基準法の相違は、まず棚卸資産が同種か類似かという観点から論じられてきた。もちろん、取引される製品あるいはサービスが何であるかにより、その価格が変わるのは当然であるから、取引の対象である生産物も比較可能性の要素である。しかし、現実問題として全く同じ製品やサービスというものは存在し得ないし、同じ製品やサービスといっても価格が異なる場合がある。中里教授は、「取引の対象たる生産物を比較可能性の要素として絶対化するという態度は避けるべきなのかもしれない。⁽⁴⁶⁾」と述べている。

たしかに、生産物という要素はリターンに対する貢献度からみて、全く無視することはできないが、それだけを基準に比較対象取引の判定をしてはならない。このことは、売上総利益率のみで比較を行うことの危険性も示唆している。企業のインプットは生産物のコストに限定されない。企業のインプットは売上原価のみならず、営業費用も含むのである。

では、比較可能性の判定を行う上で、具体的にはどのような要因を考えるべきであろうか。中里教授は、比較可能性の判定要素を以下の4つに分類している。

取引を行う主体である企業に関連する要素

企業の参加する市場に関連する要素

取引の行われる時間に関連する要素

取引それ自体に関連する要素

このような分類から、我が国の移転価格税制の規定に従って検討を行うと、棚卸資産に関する類似性の問題は、取引それ自体に関連する要素にかかるとのことであり、取引の行われた状況に関する要素は、企業の参加する市場に関連する要素である。そして、機能に関する類似性は、取引を行う企業に関連する要素である。我が国の税制においても、上記のような観点から比較可能

性が考えられるべきであろう。

本章においては、主に 企業の参加する市場に関する要素という観点から、いくつかの比較可能性の要素を取り上げてみる。

1. 評判の経済学から見た市場における競争

まず、企業の利益が生産物にかかる要素、すなわちコスト以外の要因によって決定される市場として、評判の経済学モデルを紹介したい⁽⁴⁷⁾。

モデルの前提条件は、「買主はある製品の品質を買ったあとでなければ確かめられず、製造会社は高級製品を作るより低級製品を作るほうがコストは低い、高級製品を売ることによって得られる利潤は低級製品を売って得られる利潤より高い」ことである。

会社が1回だけ製品を売った後に倒産する予定であれば、低級製品を作ることが最も有利になるし、買主は会社のそのような行動がわかっているので低額の価格しか支払わない。会社と買主の関係は単発的囚人のジレンマに陥り、ゲームのプレイヤーは互いに協力する動機が全くない。従って、会社と買主が互いに高級製品の取引を行いたくても、品質について強制し得る契約ができない限りは、高級製品に関する取引を行えない。

しかし、製造会社が高級製品しか作らないという評判を築き上げることができるならば、消費者はその評判をもとに高い価格を安全に支払うことができる。なぜなら、会社が低級品を高級製品として売ってしまえば、そのニュースが他の買主に伝わり、会社の品質に関する取引を行うことが不可能になるからである。それゆえ、低級製品を高級製品として売することを企む製造会社は、高級製品を売ることによって受けられる未来の所得と、1回だけ低級製品を高級製品として売ることによって得られる所得との比較計算を行い、後者が前者より高くなければ高級製品を売るのである。

品質に関する会社の評判は無形資産の一種であり、高級製品を売って得られる高い利潤は、この無形資産から生ずる準レントである。そして、製造会社が低級製品を高級製品として売ろうとしない理由は、将来高級製品を売っ

て受ける準レントが高いということであるから、この準レントは品質の保証になる。

ここで製造会社が価格を引き下げることを通じて競争を行えば、価格が下がり、製造会社は高級製品を売る旨の（一種の資産としての）評判から受ける準レントがなくなる。すると、製造会社は、評判を保つことをあきらめて、低級製品を売る動機が現れる。価格競争を行えば、高級品市場そのものが消滅してしまうのである。

従って、製造会社の価格競争が不可能な場合は、その競争は高級製品を売って得られる準レントをもたらず資産（ここでは品質に関する評判）に対する投資の競争となる。評判に対する投資の最も典型的な実例は広告である。もちろん、この準レントは、高級製品と低級製品との価格の差から生じるので、価格を変えないで会社がその準レントをもたらず評判に対する投資を増大させれば、その準レントをもたらず評判に対する利潤率は必然的に一般の市場の利益率にまで下がり、ゼロ利潤の法則が達成される。

このように、市場において価格競争が行われず、準レントを生み出す無形資産への投資という形で競争が行われている場合には、取引の比較可能性は、準レントというリターンを生み出し、利益に最も影響を及ぼしている投資、上記の例で言えば広告に関する費用がまず重要な要素として考えられる。このような比較可能性の要素は、企業による参加市場に対する働きかけに注目するものである。

2. マーケティング・ミクスと利益

比較可能性の有無を判断する際の基準となる要素は、価格に影響を及ぼす取引上の様々な要素である。企業はマーケティングによって事業戦略を決定し、そのプロセスの中では市場における事業目標達成のために利益に関する予測が行われている。その予測は、究極的には企業利益の実現のための資源の効率的な配分という観点から行われている。そこで考慮される要素は価格に影響を及ぼす要因である。従って、独立企業間価格の比較可能性を考慮す

る上でも、価格への影響要因として考慮されているマーケティング・ミクスの要素が参考となると思われる。

マーケティングは、企業の事業計画の第一段階に位置付けられている。企業のマーケティング担当者は、目的達成のために必要なマーケティング予算を決定し、このマーケティング予算全体をマーケティング・ミクスの各要素へどのように配分するかを決定する。マーケティング・ミクスとは、製品（product）、価格（price）、流通（place）、プロモーション（promotion）の4つのPからなる。これはマッカーシーの分類法である。

製品（product）

製品について重要なことは、市場にとって適切な製品を開発することである。ここでいう製品には、物的な製品やサービスの組み合わせも含まれる。経済活動のなかで、サービスの重要性は増してきており、サービスを含めたものとして、製品（product）を考えることが重要である。

製品の項目の下には、製品ラインの開発と管理も含まれる。製品のデザイン、パッケージング及びブランドなどの問題にも関連する。

流通（place）

製品はそれが必要とされる場所で手に入れることができなければ、販売に適切な商品とはいえない。販売に供される商品は、どこで、いつ、だれによって買われるか、ということを検討しなければならない。それが、この流通（place）の問題である。

商品やサービスは、生産者から消費者に向かって自動的に流れていくものではない。それらは多くのマーケティング活動が行われている流通経路を通じて動いている。流通経路を構成するチャネル・メンバーには、その商品を取り扱うものもあれば、取り扱わないものもある。また、商品の所有権を移転して自己のものとするものもあれば、所有権の移転を行わないものもある。あるものは、返品や修理サービスを提供すると同時に商品を倉庫に保管して、運送を行う。あるものは、主として金銭や情報の送達に

携わるかもしれない。すなわち、商品以外の多くの事象がチャンネルを巡っているのである。

生産者から最終使用者もしくは消費者へ到るマーケティング・システムの連続にはいくつかの中間商人が含まれていることが多く、これを流通経路と呼んでいる。マーケティングはこのようなチャンネルを踏まえて行われなければならないので、流通（place）に関する研究はマーケティング戦略のプランニングにとって極めて重要である。

プロモーション（promotion）

プロモーションとは、適切な価格により、適当な場所で販売すべき適当な製品を市場に向かって伝達するあらゆる方法を意味する。プロ・モーションには人的販売、マス・セリング、セールス・プロモーションが含まれる。

人的販売は売り手と顧客との間の直接対面の関係を意味する。セールスマンは、標的となった市場の需要・環境、そして顧客に対して直接マーケティング・ミクスを適合させることができるので、極めて重要である。さらにこのようなセールスマンによる対面販売は、セールスマンの顧客への対応に役立つ即時的フィードバックの道を開くものである。セールスマンは大部分のマーケティング・ミクスに含まれるが、多額の経費がかかるので、マス・セリングやセールス・プロモーションをもってこの活動を補足する必要がある。

マス・セリングの主要な形態は広告である。マス・セリングは、同時に多数の顧客と連絡するために計画される。この方法は、見込みの顧客に対する表現となるために、即時的なフィードバックが可能な人的販売に比して、融通性がないが、標的となる市場が大きく分散している場合には、人的販売より少ない経費ですむことがある。また、パブリシティもまた重要なマス・セリングの一形態である。これは例えば、業界雑誌が常時利用する広告主の製品について書いたり、特集記事を掲載したりするような場合のことで、このようなパブリシティは、会社の広告よりもはるかに多くの

効果を有する場合がある。

価格 (price)

マーケティングの責任者は、適切な製品・流通・プロモーションを開発する一方で、これらのマーケティング・ミクスを完全にし、魅力的にする適正な価格を決定しなければならない。価格の設定にあたっては、標的市場における競争の性質とともに、割引や販売条件などに関する現在の慣行を検討し、価格に影響を与える法的な制限についても考慮しなければならない。

価格を見積もることは、商品またはサービス、もしくはその組み合わせとしての製品と金銭の交換として考えられる。一方、消費者や使用者からみた価格は、物的な製品、サービス、品質保証、修理の便利供与、パッケージング、信用供与、プレミアム、入手可能性などとの等しさにより評価される。また、流通経路におけるチャネル・メンバーからみた価格は、マーケティング・ミクスの4Pの要素と均衡する。例えば、製品についてはブランド・保証・修理の便益供与、価格については価格水準の保証やマージンなどが考慮される。流通における入手可能性やプロ・モーションの有無もその価格には関係する。

このような4Pを前提としたマーケティング資源の効果的配分理論は、マーケティング・ミクスの様々な支出水準にどのように売上と利益が反応するかを、売上や利益方程式を使って予測するものである。利益方程式は利益を製品売上高と費用の差として定義される。製品売上高は売上数量と実質価格の積として表現されるため、売上数量の決定要因は売上反応関数により定式化されている。売上変数にはもちろんのこと、企業が統制可能な売上変数(変数 X)と企業は統制不可能な売上変数(変数 Y)がある。変数 X は売上数量に影響を与えるために企業側で使用できる変数である。企業が統制不可能な売上変数についてその売上への影響力を調査したとすれば、それを予測のベースとして、売上数量は変数 Y を所与とした変数 X の関数として表現する

ことが可能である。その結果、売上数量はマーケティング・ミクスの要素の関数として表すことができるのである。

このようなマーケティング・ミクス方程式により利益最適化が計算される。利益方程式から、利益がどのような変数の関数となっているかを確定でき、また、この売上方程式を多元指数関数から、最小二乗法（回帰分析）を用いて価格弾性値を求めることも可能である。利益の最適化の点が確定すると、最適なマーケティング水準を確定することができるのである。当然のことながら、マーケティング・ミクスの変数は、企業の非マーケティング変数とも相互作用を有するため、売上反応関数の予測にあたっては、これらの要素の評価も重要である。

マーケティング・ミクスを基準とした関数の正確性の達成には、データの質・量及び分析方法の精緻化が必要であり、適切な算式に到達することは難しいかもしれない。しかしながら、企業の市場における戦略としての基本が、製品・価格・流通・プロ・モーションにあるということは認識する必要がある。それらは、いずれも市場戦略においては同様の重要性をもっているものであり、そのような点に関して、検討の対象となった取引と比較対象取引について差異がある場合には、その差異が何らかの形で価格に反映していると考えべきである。マーケティング・ミクスの観点から個別の企業の利益の相違を確認することができ、さらに統計的に有意な結論が得られるならば、利益水準の相違を数値化することも可能であろう。比較可能性の要素を考える上で、この4Pの観点は重要である。

3．取引におけるサービスの重要性

次に、利益に重要な影響を与える要素として、特にサービスを取り上げる。米国におけるサービスの質の問題に関する研究では、サービスの質が利益の獲得と成長に重要であり、サービス業ではなく製造業者であると考えられている企業にも当てはまる⁽⁴⁸⁾ことが指摘されている。

この研究においてはPIMSのデータベース⁽⁴⁹⁾により、2500の事業体の状況が

研究されている。2500の事業体の中には、優秀なサービスを提供するものも、サービスが悪いものもある。PIMSのデータは、サービスの質とは何か、サービスがなぜ重要なのか、それをどのように測るのか、それがどのような影響をビジネスパフォーマンスに及ぼすのか、そしてそれをどのように管理すべきかを理解する指標となっている。

サービスという言葉は漠然としているため、PIMSは、サービス、すなわち、供給者の提供するものの質を、購入決定において考慮される非価格の特性の全てであると定義し、その質を製品属性とサービス属性に区分する。PIMSデータベースにおいてサービス属性として引用されるのは以下のものを含む。

デリバリー（供給までのまでの時間、信頼性、及び供給不足の場合の利用可能性）

保証

修理とメンテナンス（対応までの時間、有効性及び部品の利用可能性）

販売サービス（頻度と契約の程度）

企業の発展力（財務状況と事業の遂行）

広告と販売促進

カスタマイゼーション

技術サポート

場所（便利さと環境）

苦情処理

注文と支払の簡易さ

コミュニケーション（注文の状況と開発）

PIMSデータによると、買い手が、このようなサービスの重要性を製品に比べてどのように位置づけているかについて、顧客による品質の認識とサービスが無関係であると回答したのはわずかに15%であった。ほとんどの市場では、サービスが製品の購入の決定に重要な役割を果たしており、多くの市場でサービスは、製品と同等に重要なのである。この研究によると今日の経済

においては、サービスが決定的な競争優位となりうるという。

また、サービスは競争の武器であるばかりではなく、産業全体の利益水準についても重要な影響を及ぼす。このデータベースによると、サービスが重要な市場ほど、その市場の事業利益が高くなることが現れている。このことは、市場を再評価してサービスの役割を拡大するという製造業者の顧客戦略に組み入れられてきた。この研究は、サービスの質が将来的に更に重要性を増すであろうことを予測する。

これらの分析は、顧客の製品の購入決定にサービスが多大な影響を及ぼし、それが市場の競争の鍵となり、そのサービスの質が産業全体の利益水準にも影響を及ぼすことを指摘する。販売会社においては当然のこと、製造産業と呼ばれる事業体でさえ、上記に掲げられたサービスによりその獲得する利益水準に差が生じるのである。生産物の移転から生じる利益について、どのようなサービスが行われているかということが重要な影響を及ぼすならば、そのような要素もまた、独立企業間価格を算定する上で比較可能性の要素として考慮すべき要因の一つと考えるべきである。

先の評判という無形資産に対する投資により競争しているケースと共通している点は、いずれも生産物そのもの以外にも利益の水準に多大な影響を及ぼす要因が存在し、そのような活動にかかるコストは、生産のための製造原価あるいは販売のための原価には通常含まれていないということである。

また、これらの競争は、生産物の売り方にかかわる競争と捉えることもできる。「何を売るか」と同時に「どのように売るか」ということも重要である。企業は製造のための投資を行い、そこからリターンを得るのであるが、さらに市場における売り方に対する投資も行われているという点を見逃すことはできない。そして、このことは、企業の参加する市場自体の評価の重要性も示唆するものである。

(46) 中里実・前掲注(2)、433頁

(47) Benjamin Klein & Keith B. Leffler, The Role of Market Forces in Assuring Contractual Performance, *Journal of Political Economy* 615(1981), at 618-625

(48) Phillip Thompson, Glenn DeSouza, and Bradley T. Gale, The Strategic Management of Service Quality, *Quality Progress* June 1985, at 20-25

(48) The PIMS (Profit Impact of Market Strategy) data base is maintained by the Strategic Planning Institute, Cambridge, Mass.

第6章 利益に対する影響要因と寄与度 結びにかえて

ここまで、価格あるいは利益に影響を与える要因という観点から、改めて独立企業間基準における比較可能性の重要性を考察してきた。最後に、この比較可能性の要素が利益への寄与度をはかる要因としても有用となり得るのではないか、という点につき検討したい。

1. 寄与度と利益に対する影響要因

わが国の移転価格税制において、利益そのものに着目した独立企業間価格の算定方法はその他の方法として定められていることは前述したところである（第4章4.(2)）。ここでいう利益分割法は、他の方法の使用が困難な場合に、法人と国外関連者が、当該棚卸資産の製造、販売等による所得の発生に寄与した程度に応じて利益の配分を受ける結果となるような価格を算定する方法である。

利益分割法の適用にあたっては、多くの検討すべき問題があるが、最も重要なものはその利益配分の基準であろう。この場合、利益配分の基準としてどのようなものを用いるべきかは、個々の事案に即して判断すべきであるが、取引両当事者の果たす機能を正確に分析し、製造、輸送、販売といった様々な行為に妥当なウエイト付けを行い得る基準であることが必要⁽⁵⁰⁾とされている。そして、利益分割法の具体的な手法を検討する上で重要なことは次の三点である⁽⁵¹⁾。

分割要素を含む算定方法が国外関連取引の事業の実態及びこれに関わる者の寄与の度合いをよく反映するものであること

取引又は契約形態の変更等によって分割要素が関連者間で容易に移転されるものではないこと

分割要素の測定が客観的なものであること

利益分割法における「所得の発生に寄与した程度」とは何を指すのであるうか。寄与とは、労働力なのか投資なのか、それらはどのように考慮されるべきなのか。また、「様々な行為に妥当なウエイト付けを行い得る基準」とは。

例えば、経費利益分割法においては、人件費・設備関連費用がその寄与を測るファクターとして採用されている。この手法の背景となる考え方は、企業利益が生産手段と労働力からなる企業の活動によって生み出されることから、企業の活動量を人件費と設備にかかる減価償却費等で把握し、分割の基礎とする⁽⁵²⁾。

ここで寄与の根本的な基準となっているのは、「企業の活動量」である。人件費・設備関連費用の他に、ファクターとして売上原価を含めることは、利益分割の「バランス」を欠くが故に、合理的ではない⁽⁵³⁾。ここで検討すべきことは、国家間の利益の配分の基準が「企業の活動量」であることが適切であるかという点と、利益分割の「バランス」とはどのように検証されるのかという点である。負担した特定の経費の計上額による利益の普遍的な分割は、その配分結果についてどのような正当性を有するのであろうか。また、企業の活動量とは何なのだろうか。

利益分割法が、取引の当事者間における利益の分割を行う方法であることは明らかであるが、その分割がどのような状態を目指すものであるかという点については、わが国の法律上明確な基準は示されていない。基本三法が適用できない場合には、この利益分割法による独立企業間価格の算定が行われなければならないが、その計算が目指している基準を明確にする必要があるう。

このような貢献度按分方式適用の条件としては、企業の貢献度に応じて付加価値の創造の割合も決まるという前提が置かれているように思われるが、現状の経済の状況を見ると、所得の発生を労働力と生産設備の単純な合計だけでは測れないケースがありうる。ハイテク企業の場合、機能を無視した人件費の単純合算をファクターの算定基礎にしたプロフィット・スプリット法

は意味をなさないと思われ(54)。

もちろん、この寄与の測定要素は、「国外関連取引の事業の実態及びこれに関わる者の寄与の度合いをよく反映するもの」であればよいのであって、固定されているわけではない。所得に対する寄与の度合いはその事業の実態に応じて測定されるべきである。何が所得に寄与しているかということを検討するにあたり、「取引両当事者の果たす機能を正確に分析し、製造、輸送、販売といった様々な行為に妥当なウエイト付けを行い得る基準」を決定しなければならない。そこで、これまで比較可能性の検討において述べてきた、価格あるいは利益に影響を与える要因からその分割の基準を探すことが可能ではないかと考える。

取引における各々の要素について、価格あるいは利益に影響を与える要因という観点から比較可能性の要因を探ることは、所得の発生に対する寄与度として「製造、輸送、販売といった様々な行為に妥当なウエイト付け」を行う判断基準となるはずである。それは、所得の発生に寄与する要因と利益に影響を及ぼす要因が相似的な関係にあると考えるからである。国家間の税源配分において独立企業間基準が尊重される限り、「製造、輸送、販売といった様々な行為に妥当なウエイト付け」を行うことは、所得の発生をもたらす様々な要因について、市場におけるベーシックなリターンをそれぞれ機能ごとに算定することを意味するのではないか。

当然ながら、関連者間の相対的な利益の配分という観点からその貢献度ははかることが必要となり、そのような意味で利益に影響を与える要因の抽出は容易なことではないと思われる。しかしながら、何が利益に影響を与えているのかという観点から利益の配分を考えることにより、より取引の実態に即した分割要素の抽出が可能となろう。また、利益に対する重要な影響要因を、分割結果の検証の要素として、すなわち、「バランス」がとれた配分かどうかという検証の要素として使用することも可能ではないかと考える。

このように取引における比較可能性の検討の中で、分割要因の検討を行っていくことにより、利益分割法の適用域が広がり、さらに適正な独立企業間

価格が算定することができよう。

2. 移転価格税制の役割

移転価格税制は取引価格を通じた多国籍企業の所得の国際移転に対処するためのものであり、各国は当初その目的で税制の導入を図った。技術的にも経済的にも先端をゆく国は、多くの無形資産を有し、世界各国へ進出し、メガコンペティションの勝者たべく競争力を磨いていく。各国の税制のターゲットは、自国に帰属するべき所得の流失であった。

当初の移転価格税制は、本国における所得の海外流失の防止を志向しており、米国における無形資産に関する議論は、この点をついたものであろう。多国籍企業が移転した無形資産から生じる利得を、本国の親会社に引き寄せることがその理論の目的であったと見ることができよう。無形資産の評価そのものが目的なのではなく、その議論の根底には、親会社から流出した資産が本国ではなく外国で利益をあげ、外国の税収に寄与しているという問題意識があったのである。

米国における初期の移転価格課税に関する訴訟において、独立企業間基準が採用されず、いわゆる「第4の方法」が採用されているのは、独立企業間基準自体の問題ではないと考えられる。米国において、「第4の方法」が採用されるに至ったのは、本国の親会社に対する課税により、その多国籍企業の利益の全貌が明らかになり、国際間の所得配分の方法として独立企業間基準を機能させなかったということに過ぎないのである。一般に、無形資産が存在する取引には独立企業間基準は採用されえないとして、その限界が論じられているが、それは従来の独立企業間基準が各国の望む国家間の所得配分基準たりえないという点にあるのである。

従って、国際間の事業所得の配分基準としての独立企業間基準を捨て去るという選択も当然可能である。それは、国際租税法において、どのような原則を事業所得の配分のフレームワークとして選択するかという問題である。

米国は、482条規則の一連の変遷のなかで、移転価格税制における独立企

業間基準の適用という看板をそのままに、移転価格問題に対する新たなアプローチを展開した。

米国では、スーパーロイヤルティ条項などの導入により、多国籍企業による無形資産を通じた所得の国外移転は影をひそめたように見える。多国籍企業は個別企業の機能を絞り、無形資産の移転は最小限にとどめている。米国は、内資系企業の所得の海外流失から、外資系企業の所得の移転について目を向け始め、インプットからリターンを算定するというCPMという手法を開発した。これは、いってみれば、自国で営業する場合の収益の基準を示すものである。このCPMには批判も多いが、その導入の基本的な背景には注目しておく必要がある。

現在、各国の実効税率が均等化する一方で、タックス・プランニング等による租税回避行為への対応が迫られている。租税回避行為は、各国の税源の侵食と考えられる。移転価格問題もまた、個別の国の立場から見た税源の侵食の問題である。いずれも個々の取引そのものには違法な点はないのであるが、このような国家の税源にかかわる問題について、法律上どのような施策が可能か問われているところである。

移転価格課税は、必然的に国際間の経済的な二重課税を引き起こすために、事前確認など行政上の手続が採用されているところである。しかし、このような手続が有効に働く前提として、当局による適切な税制の執行があることを忘れてはならない。適正で公平な執行が行われて、初めて適切な納税が行われるのである。

今後移転価格税制はどのような機能を担うのか。移転価格税制の大前提となるタックス・ベースの配分についての明確な国際的なコンセンサスは未だ存在しない。各国にとって、税収の確保はきれいごとではすまされない重大な問題である。一方、納税者の法的安定性のためには、税務執行当局の明確な執行方針が示されなければならない。

今後、各業種における世界的な再統合の結果、さらに巨大な多国籍企業が出現し、そして、最終的には世界的な産業の役割分担が行われる可能性もあ

る。移転価格税制の問題は、国家間のタックス・ベースの配分の問題として重要性を増し、その税制のみならず、他の税目あるいはシステムを含めた検討が必要とされるであろう。本質的な問題の解決は、各国の合意の上でのみ成立するということを十分認識した上で、国際社会における継続的な努力が求められよう。

(50) 国税庁・前掲注(1)、204頁

(51) 五味雄治『三訂版Q&A移転価格の税務』財経詳報社、1997年、169頁

(52) 五味雄治・前掲注(53)、182頁

(53) 五味雄治・前掲注(53)、183頁

(54) 村田守弘「移転価格税制におけるプロフィット・スプリット法の考察」国際税務
Vol.15, No.18, 17頁

主要参考文献

1. 移転価格税制について

- 金子宏「移転価格税制の法理論的検討 - わが国の制度を素材として」樋口陽一・高橋和之編『芦部信喜先生古希記念祝賀 / 現代立憲主義の展開(下)』有斐閣、1996年
- 川端康之「アームズレングスの周辺問題」『民商法雑誌』第101巻6号
- 川端康之「移転価格税制と経済分析」『総合税制研究』No.2
- 木村弘之亮『多国籍企業税法』慶応義塾大学法学研究会、1993年
- 木村弘之亮『国際税法』成文堂、2000年
- 国税庁『昭和61年改正税法のすべて』、1986年
- 小林威編著『移転価格税制の理論・実証研究』多賀出版、1998年
- 五味雄治『三訂版 Q&A 移転価格の税務』財經詳報社、1997年
- 佐藤正勝『移転価格税制の理論と適用』税務経理協会、1997年
- 中里実『国際取引と課税 課税権の配分と国際的租税回避』有斐閣、1994年
- 中里実『金融取引と課税 - 金融革命下の租税法』有斐閣、1998年
- 中村雅秀『多国籍企業と国際税制』東洋経済新報社、1995年
- 羽床正秀・大橋時昭共著『移転価格税制詳解』大蔵財務協会、1995年
- 別所徹弥「「国際課税規範」としての OECD 移転価格ガイドライン」『税務大学校論叢』第28号
- 増井良啓「移転価格税制の長期的展望」水野忠恒編著『国際課税の理論と課題』税務経理協会、1995年
- 村上睦『多国籍企業と移転価格税制』文眞堂、1996年
- 村上睦「移転価格税制とユニタリー・タックス」貝塚啓明他編『グローバル化と財政』有斐閣、1990年
- 村田守弘「移転価格税制におけるプロフィット・スプリット法の考察」『国際税務 Vol.15, No.18

明治学院大学法学部立法研究会編『日本をめぐる国際租税環境』信山社出版、1997年

矢内一好『移転価格税制の理論』中央経済社、1999年

吉川保弘「トランスファープライシングとわが国の規制税制」『税務大学校論叢』第25号

Bob Ackerman, Rick Cooper, Ernie Aud, Ken Wood, Mike McDonald, and Elizabeth Danziger「Global Transfer Pricing Update-January 2000」Tax Note International, 17 January, 2000

Draft Double Taxation Convention on Income and Capital, Report of the OECD Fiscal Committee, 1963

Ernest F. Aud, Jr., Miguel A. Valdes and Deloris R. Wright, "The IRS § 482 White paper-Analysis and Commentary," Tax Management International Journal, Vol.151, 1989

OECD, Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations 1999

Treasury Department and Internal Revenue Service, 『A Study of Intercompany』 1988

2. 経済・財政・マーケティングについて

伊藤元重『ゼミナール国際経済入門』日本経済新聞社、1989年

岩城淳子『国際寡占体制と世界経済』お茶の水書房、1999年

E. J. マッカーシー『ベーシック・マーケティング』粟屋義純監訳、東京教
学社、1978年

P. コトラー『マーケティング・マネジメント(第7版)』村田昭治監修、
プレジデント社、1996年

田近栄治「税制と海外直接投資」貝塚啓明他編『グローバル化と財政』有
斐閣、1990年

マーク・ラムザイヤー『法と経済学：日本法の経済分析』弘文堂、1990年

- マスグレイブ 『財政学；理論・制度・政治． 3』 大阪大学財政研究会訳、
有斐閣、1984年
- 平岡和久 「多国籍企業と国際租税摩擦 米国の外資系課税問題を中心とし
て」 『大阪市大論集』 第65号
- 村上睦 「多国籍企業の移転価格設定行動」 菊地敏夫編 『現代企業の経営行
動』 同文館、1989年
- Benjamin Klein & Keith B. Leffler, The Role of Market Forces in Assuring
Contractual Performance, *Journal of Political Economy* 615 (1981)
- Musgrave, Richard A, 『Public Finance in a Democratic Society Vol.3 The
Foundations of Taxation and Expenditure』 Edward Elgar, 2000
- Richard A. Musgrave and Peggy B. Musgrave, 『Public Finance in the
Theory and Practice』 5th edition, McGraw-Hill Book, 1989,
- Phillip Thompson, Glenn DeSouza, and Bradley T. Gale, The Strategic
Management of Service Quality, *Quality Progress* June 1985