

移転価格課税における無形資産の使用
により生じた利益の帰属及びその配分

高 久 隆 太
〔 税 務 大 学 校 〕
〔 研 究 部 教 授 〕

要 約

1 研究の目的、問題点等

我が国企業と国外関連者との間で行われる無形資産の譲渡、使用等の取引については、独立企業間価格と異なる譲渡対価又は使用の対価で取引を行うことによって、意図的に所得移転を行うことも可能であり、課税庁としては移転価格課税上注目せざるを得ない。しかしながら、無形資産、特に巨額の利益を生むようなユニークな無形資産の場合、有形資産取引と比較し、資産価値の評価、比較対象取引の把握、及び、独立企業間価格の算定が極めて困難である。そのような状況下、無形資産取引に関して各国課税当局が自国の課税権確保のため巨額の移転価格課税を行うケースが生じているが、無形資産取引に関して国際的にコンセンサスを得ている移転価格算定方法が確立されていないことから、課税後に行われる相互協議あるいは課税を事前に回避するための二国間事前確認に係る相互協議において、当局間の見解が対立し、解決に時間がかかる状況にある。

こうした状況を踏まえ、無形資産の開発及び所有、無形資産の使用により生じた利益の帰属及びその配分等について、移転価格課税及び二国間事前確認から相互協議に至るまでを射程として捕らえ検討を行った。

2 研究の概要等

(1) 無形資産の本質と範囲

資産は将来のキャッシュ・フローを現在価値で表したものと解すれば、有形資産も無形資産も差はないが、無形資産の本質は目に見えない「情報」である点で大きく異なる。

無形資産に関しては、法人税法において、権利又は権利に準じていることが確実に認識されるものを減価償却資産としているものの明確な定義はされていない。一方、移転価格税制上の無形資産については、通達で規定されているものの、無形資産の範囲を明確にする必要がある。

(2) 無形資産取引と移転価格課税

多国籍企業の親会社が無形資産の開発費用及びリスクの負担者(以下「開発者」という。)かつ法的所有者である場合、無形資産の使用から生じた多額の利益は親会社に帰属し、子会社が当該無形資産を使用する際、親会社に対してロイヤルティを支払うことによって利益配分が行われる。その際、ロイヤルティの料率を恣意的に高く設定し、所得移転を行うことも可能である。また、適正な対価が支払われていないにもかかわらず、無形資産の開発者と法的所有者が異なる場合は、関連者間における無形資産の譲渡による所得移転の蓋然性があり、いずれの場合も移転価格課税上の検討が必要となる。

更に、近年関連者間での無形資産の開発に係る費用分担契約(CCA)も行われており、移転価格税制の観点からの検討も必要となっている。

(3) 無形資産の税務上の所有者

多国籍企業の親会社だけでなく、子会社も無形資産の形成に多大なる貢献をする場合は、単に法的所有者(Legal Ownership)であることをもって親会社だけが全ての利益を享受することは合理的でない。こうしたことから、無形資産の法的所有者ではないが無形資産の形成に多大な貢献をした者(Economic Ownership: 以下「経済的所有者」という。)についても、その貢献度に応じて利益を享受すべきとの考え方が発生してきた。これは、私法上の所有権を否定するものではなく、移転価格課税上、経済的所有者にも法的所有者同様利益を享受することを認めるものである。

但し、経済的所有者にも利益を享受する権利を認めるとしても、無形資産から生じた利益を法的所有者と経済的所有者との間でどのように配分するかが大きな問題となる。

(4) 無形資産の開発及び所有に係る移転価格規則の比較

イ 米国国内法

1986年に改正された内国歳入法において、無形資産の譲渡又は実施権の供与に係る所得金額は、当該無形資産に帰すべき所得に相応したもの

でなくてはならない旨規定された(所得相応性基準)。それに先立つ1968年に財務省規則において、無形資産の開発を援助した者も利益を享受する旨の「開発者援助者ルール」が規定されており、その後、1994年に改正された財務省規則においては、法的に保護されている無形資産についてはそれを利用する権利の法的所有者、法的に保護されていない場合は開発者が移転価格上の所有者であり、無形資産から生じる利益を享受すべき旨規定された。ところが、2003年に出された財務省規則案では、無形資産の法的所有と無形資産の使用から生じる利益の配分の切り離しを図り、無形資産から生じる利益は、当該無形資産の開発又は価値の増加に対する貢献の度合いに応じて関連者間で配分されるべきとされている。近々最終規則が出される予定であるが、その内容に注目する必要がある。

ロ OECD移転価格ガイドライン

1995年に公表されたOECD移転価格ガイドラインでは、無形資産に関する規定は置かれていなかったが、1996年第6章「無形資産に対する特別の配慮」が追加され、無形資産の取扱いに関する規定が設けられた。そこでは、無形資産の定義、独立企業原則の適用、ブランドを有しない企業が行うマーケティング活動について、規定されており、充実化が図られたが、更に検討すべき項目もある。

ハ 我が国国内法

我が国の移転価格税制では、無形資産取引に係る独立企業間価格算定方法について規定しているが、無形資産の開発、使用等に関する具体的な規定は設けられていない。事務運営指針において、無形資産の使用許諾等については、無形資産の法的な所有関係のみならず、当該無形資産を形成し、維持、発展させるに当たり法人又は国外関連者の行った貢献も勘案するものと規定している。

(5) 無形資産の使用に係る独立企業間価格算定方法

無形資産取引については、我が国は伝統的に利益分割法を適用してきた

のに対し、米国は当初利益分割法を最近では利益比準法を主に適用してきており、日米間で見解が対立している。先般我が国で取引単位営業利益率法が導入されたこともあり、無形資産取引に係る独立企業間価格算定方法について再検討をする必要がある。

3 結 論

(1) 移転価格課税上の無形資産の定義

移転価格課税上の無形資産には、工業所有権や著作権といった知的財産権のほか、ブランド、マーケティングインタンジブル等が含まれることを法令上明確にすべきである。

(2) 無形資産の使用により生じた利益の帰属

法的所有者だけが無形資産の形成に貢献している場合は、無形資産の使用により生じた利益は、無形資産の法的所有者に帰属するが、複数の関連者が無形資産の形成に貢献している場合、無形資産の使用により生じた利益を法的所有者だけが享受するのではなく、無形資産に対する貢献度に応じて、当該利益を関連者間で合理的に配分すべきである。

(3) 無形資産の使用により生じた利益の配分

関連者間で利益を配分する際は、個別事情を勘案する必要があるが、一般に多大な利益を生む無形資産が存在する場合は残余利益分割法を、多大な利益を生む無形資産が存在しない場合は取引単位営業利益率法を適用することが妥当である。なお、残余利益分割法については、一貫性に欠く面もあり、より一層の明確化が必要である。

(4) 国内法の整備

無形資産取引の増加に伴い、移転価格課税の可能性あるいはその回避のための二国間事前確認申請が増加する中、費用分担契約も含めて無形資産取引全般について国内法を整備することが必要と思われる。特に、2004年改訂された日米租税条約交換公文においては、OECD移転価格ガイドラインに従った移転価格税制の運用をすることが規定されており、無形資産

取引に関して同ガイドラインを踏まえた国内法を整備する必要がある。

(5) 国際的なルール作りとアジア諸国への的確な指導

OECD移転価格ガイドラインでは無形資産に関する規定が設けられたものの、配分方法等に関する一層明確な指針の策定及び公表が望まれる。

また、我が国にとっては、OECD加盟国との議論とは別に、非加盟国との間でも無形資産取引に係る移転価格課税問題に関する議論を深めることが重要である。特に、本邦企業が行う国外関連者との無形資産取引に対して移転価格課税を行う可能性があるアジア諸国については、国際会議、知的支援等を通じて指導することが重要である。

目 次

はじめに	11
第一章 無形資産の概念	13
第一節 資産の本質と無形資産	13
1 資産の本質	13
2 無形資産の本質	14
3 無形資産の分類	16
4 商標権とブランド	16
5 無形資産の定義	18
6 移転価格税制が対象とする無形資産の範囲	23
第二節 無形資産の価値評価	24
1 法人税法における時価	24
2 会計学等における無形資産の評価	24
3 経産省評価モデル	26
第三節 無形資産形成に係る費用の支出	28
1 研究開発費の支出に係る会計処理	28
2 研究開発費の支出状況	30
3 広告宣伝費の支出	31
第四節 小括	32
第二章 無形資産取引と移転価格課税	34
第一節 概論	34
1 無形資産のライフサイクル	34
2 移転価格税制の適用可能性	34
3 無形資産取引に対する移転価格課税の現状	37
4 無形資産取引に係る移転価格税制	38
5 無形資産取引に対する独立企業原則の適用	39
第二節 特許等ロイヤルティ収支の推移	42

第三節	インバウンド取引に係る無形資産	44
第四節	アウトバウンド取引に係る無形資産	45
第五節	本支店間の無形資産取引	46
第六節	ロイヤルティに係る移転価格課税と源泉徴収	48
第七節	移転価格課税及び事前確認に係る相互協議	49
第八節	小括	51
第三章	無形資産とその所有概念	53
第一節	無形資産の税務上の所有者	53
1	無形資産の税務上の所有者	53
2	法的所有者	54
第二節	経済的所有者	55
1	経済的所有の概念の発生経緯	55
2	法的所有権と経済的所有権に係る事例	58
3	経済的所有者に帰属する利益	59
第三節	我が国における規定及び執行方針	60
第四章	OECD及び米国における考え方	62
第一節	OECD移転価格ガイドライン	62
1	商標あるいは商号を有しない企業が行うマーケティング活動	62
2	法的所有者がマーケティング費用を負担	62
3	ディストリビューターもマーケティング費用を負担	62
4	マーケティング活動に帰せられる利益	63
5	今後の課題	63
第二節	無形資産取引に係る米国移転価格税制	64
1	内国歳入法典	64
2	米国財務省規則	65
3	チーズの理論と腕時計の理論	74
4	米国での判例	74
第五章	無形資産取引に係る移転価格算定方法	78

第一節 我が国国内法及び米国国内法の規定	78
1 我が国国内法	78
2 米国国内法	79
第二節 各算定方法の検討	80
1 独立価格比準法（独立取引比準法）	81
2 利益比準法	83
3 取引単位営業利益率法	85
4 利益分割法	86
第三節 残余利益分割法	90
1 計算過程	90
2 長所及び短所	92
3 価値評価	94
4 広告宣伝費	94
5 為替の影響	95
6 分割対象利益及び利益分割期間	95
第四節 取引単位営業利益率法	96
第五節 費用分担契約	96
1 概要	96
2 性格	98
3 メリット	99
4 米国の動向	100
第六節 ロイヤルティ料率を巡るその他の問題	101
1 適正ロイヤルティ料率の算定方法	101
2 固定ロイヤルティと変動ロイヤルティ	102
第七節 小括	103
終わりに	104

はじめに

最近、「知的財産権」「ブランド」等の言葉が新聞紙上に掲載されない日はないほど、無形資産に対する関心は高まっている。法律学の分野では知的財産権についての研究が行われているほか、知的財産高等裁判所が設置される等の動きがある。会計学の分野では経済産業省がブランド価値評価研究会を設置し、ブランドの価値評価について、積極的にアプローチしている。租税法、中でも移転価格課税の分野でも、以前から無形資産取引に対する課税について研究されてきたが、開発、所有、価値評価、独立企業間価格算定方法等検討すべき課題が残されている。

我が国企業と国外関連者との間で行われる無形資産の譲渡、使用等の取引については、独立企業間価格と異なる譲渡対価又は使用の対価で取引を行うことによって、意図的に所得移転を行うことも可能であり、課税庁としては移転価格課税上注目せざるを得ない。しかしながら、無形資産、特に巨額の利益を生むようなユニークな無形資産の場合、有形資産取引と比較し、資産価値の評価、比較対象取引の把握、及び、独立企業間価格の算定が極めて困難である。そのような状況下、無形資産取引に関して各国課税当局が自国の課税権確保のため巨額の移転価格課税を行うケースも散見されるが、無形資産取引に関して国際的にコンセンサスを得ている移転価格算定方法が確立されていないことから、課税後に行われる相互協議あるいは課税を事前に回避するための二国間事前確認に係る相互協議において、当局間の見解が対立することがありうる。

従来、親会社が無形資産の開発者で、かつ、所有者であるケースが多く、その場合、無形資産の使用から生じた利益は、無形資産の私法上の所有者である親会社に帰属するとされてきた。そして、通常無形資産の私法上の所有者である親会社が子会社からロイヤルティを徴収する形で無形資産から生じた利益を享受してきた。しかし、近年、親会社だけでなく子会社も無形資産の形成に多大なる貢献をする場合も生じてきた。特に、ブランド等の無形資産については、複数の者がブランド形成に貢献し、しかも利益が巨額である場合が多く、二国

間の移転価格問題となりやすい。

そのような場合、親会社だけを所有者とし、かつ、親会社だけが利益を享受することは合理的でない。こうしたことから、無形資産の法的所有者ではないが無形資産の形成に多大な貢献をした者についても、その貢献度に応じて利益を享受すべきとの考え方が発生してきた（経済的所有の概念）。なお、私法上の所有権を否定するのではなく、法的所有権を有しないが、移転価格上、法的所有者同様利益を享受することを認めるものである。

経済的所有者にも利益を享受する権利を認めるとしても、無形資産から生じた利益を法的所有者と経済的所有者との間でどのように配分するかが問題となる。

この問題を検討するに当たり、米国財務省規則及びOECD移転価格ガイドラインが参考となる。米国では、早くから財務省規則において無形資産取引に係る規定を設け、その後改訂を行い、最近では、2003年9月、内部役務提供取引と無形資産取引に関する新移転価格規則案を公表した。また、2004年改訂された新日米租税条約においても、無形資産に係る取扱いが変更され、ロイヤルティの源泉地国免税（すなわち居住地国課税）が規定されたほか、同条約交換公文においてOECD移転価格ガイドラインに従う旨の規定が設けられた。

本稿では、米国での無形資産取引に係る規則を参考としつつ、無形資産の開発及び所有、無形資産の使用により生じた利益の帰属及びその配分等について、移転価格課税及び二国間事前確認から相互協議に至るまでを射程として捕らえ検討を行った。

無形資産取引については、比較対象取引を見出すことは極めて困難であり、ロイヤルティ料率だけを取り出して高いか低いかを議論しても無意味である。結局、無形資産から生じた利益を法的所有者と経済的所有者との間で貢献度に応じて利益分割、それも残余利益分割することが良いのではないかと思われる。

（注）法令等は2005年6月現在による。

第一章 無形資産の概念

第一節 資産の本質と無形資産

1 資産の本質

中里実教授が、「無形資産について論ずるときには、まず、そもそも資産とは何かという問題から始める必要がある。」⁽¹⁾と述べられているとおり、無形資産取引と移転価格課税を論ずる前に、無形資産とは何か、それよりもそもそも資産とは何かから検討すべきである。

会計学では、資産は、「貨幣資産と費用資産に区分され、前者には現預金、金銭債権、有価証券等が含まれ、後者には棚卸資産と固定資産（有形固定資産及び無形固定資産）が含まれるとされる。さらに、資産とは企業に投下された資本の具体的な形態をいう。企業の資本は一般に貨幣形態をとっているが、棚卸資産や固定資産のように財貨の形態にあるものもある。財貨が資産として認められるのは、財貨を取得するために支出した貨幣金額が未だ回収されていないからである。財貨以外のものに対する貨幣支出額であっても、これに対する収益がいまだ実現しないため、費用として収益に対応せしめていない金額、すなわちいまだ回収されていない金額は資産に加えられてよい。」⁽²⁾と説明されているように、費用収益対応原則の観点から費用を資産化すると考えてきた。

これに対し、一元説、二元説、及び、少数説としての三元説で資産の本質を次のように解釈する説がある⁽³⁾。「一元説は、会計上の資産の性質を同質的なものと考え、その本質を統一的に解釈しようとする立場である。この一元説には、いっさいの資産を貨幣に還元して解釈しようとする現金説、逆に費

(1) 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）314-315頁。

(2) 染谷恭次郎『全訂現代財務会計』中央経済社（1975）114-120頁。

(3) 森藤一男『現代企業会計通論〔三訂版〕』税務経理協会（2000）127-130頁。

用の面からこれを一意的に理解しようとする費用説、用役潜在性にその本質を求めようとする潜在用役説などがある。これに対して二元説は、資産を貨幣系統のものと費用系統のもの二つのグループに分けて説明しようとするものである。さらに少数説たる三元説とは、笠井昭次教授が主に唱えている説で、企業資本等式に基づく待機分（貨幣）、充用分（商品・機械等）、派遣分（債権・投資）という資産三分類を指している。」一元説及び二元説が多数説であるが、貨幣性資産にも費用性資産にも属さない第三の資産カテゴリーが存在するという三元説も興味深い。

一方、国際会計基準（International Accounting Standard : IAS）〔財務諸表の作成及び表示に関するフレームワーク〕パラ 49 では、「資産とは、過去の事象の結果として、当該企業が支配し、かつ、将来の経済的便益が当該企業に流入することが期待される資源をいう。」⁽⁴⁾と定義されている。

結局は、時価主義に基づき、キャッシュ・フローの観点から、中里教授が、「コーポレート・ファイナンスにおいては、将来のキャッシュ・フローを現在価値で表したものを資産ととらえる。ここにおいても、資産は、キャッシュ・フローという本体を体現する仮のものである。」⁽⁵⁾と説明されているように、一言で言えば、資産とは将来のキャッシュ・フローを現在価値で表したものと解釈される。

2 無形資産の本質

無形資産の本質は、「①情報、それも誰も知っている情報ではなく、企業が排他的独占的に所有しているもの、②瞬時にできるものではなく、日常的な企業努力の中で派生的に創造されるもの、③価値のある情報（したがって、使用しなければ価値のない情報、キャッシュ・フローを産み出していない情

(4) 日本公認会計士協会国際委員会『国際会計基準書 2001』同文館（2001）32 頁。
以下、国際会計基準の邦訳については、日本公認会計士協会国際委員会『国際会計基準書 2001』同文館（2001）による。

(5) 中里実『金融取引と課税—金融革命下の租税法—』有斐閣（1998）106-107 頁。

報は無形資産に値しない)、④物質的に劣化しないもの」⁽⁶⁾であるとされるが、特徴として、無形資産は目に見えない資産であり、また、人間の創作活動によって生み出されたものであると言える。

国際会計基準では、「無形資産とは、物質的実体のない識別可能な非貨幣性資産で、商品又はサービスの生産又は供給に使用するため、自己以外に賃貸するため、あるいは管理目的のために所有するものをいう。貨幣性資産とは、所有している通貨及び固定又は決定可能価額で通貨を受領する資産をいう。」⁽⁷⁾と定義されている。

従来の会計学では、無形資産は、①他者から有償で取得した無形資産は認識されるが、自己が創設した無形資産は認識されない、②ブランド等使用とともに価値が増加するものについては、増加分は認識されないこととなり、取得原価主義の限界を感じるようになる。

中里教授は、前述の資産に続き、「資産が有形であるか否かは、実は、資産の概念にとって本質的ではないといえることができる。・・・無形資産は、目に見えない何らかの存在であるが、現在の支出が将来のキャッシュ・フローを産み出すという点で、有形資産と何ら異なるところはない。」⁽⁸⁾と説かれている。したがって、有形資産と無形資産を区分して本質を探ることは建設的ではないであろうが、無形資産を形成するための支出である研究開発費、広告宣伝費については支出時に一時の損金算入が認められるのに対し、有形資産を製造するための支出については一時の損金算入が認められないことから、租税法上の取扱いには大きな相違がある。

なお、「資産があるから所得が生じるのであり、資産がなければ所得は生じない。資産がなくても所得が生じるように見えるのは無形資産があるからである。」⁽⁹⁾との説明には首肯する。

(6) 藤田晶子「無形資産会計の論点」税経通信 Vol. 59 No. 13 42頁 (2004)。

(7) IAS 38 パラ7。

(8) 中里・前掲注(5) 107頁。

(9) 中里実「無体財産権に対する transfer pricing についての経済分析」租税研究 No. 421 51-52頁 (1991)。

3 無形資産の分類

無形資産は以下のとおり分類される。

第一に、法律で保護された無形資産と保護されていない無形資産に区分される。前者には、特許権、商標権等が含まれ、後者にはノウハウ等が含まれる。

第二に、産業上の無形資産とマーケティング上の無形資産（マーケティング・インタangible）に区分される。前者には、広義の工業所有権や著作権が含まれる。広義の工業所有権は、産業目的に寄与するものであり、特許権、実用新案権、意匠権、商標権等が含まれる。なお、著作権は文化目的に寄与するものである。後者には、ブランド、販売ノウハウ等が含まれる。

しかし、製造に係る無形資産と販売に係る無形資産に区分し、前者には特許権、実用新案権、デザイン、製造ノウハウ等が、後者には商標権、営業権、販売ノウハウ等が含まれるとした方が分かりやすい。

第三に、ルーティン無形資産とノンルーティン無形資産に区分することも可能である⁽¹⁰⁾。前者には通常の無形資産が、後者には高付加価値無形資産（HVI）⁽¹¹⁾が含まれる。

4 商標権とブランド

最近、商標権、ブランド等の用語が多用されているが、両者の異同について整理することとする。

商標権（トレードマーク）とは、商品に使用される名前である。法律的には、「他者が製造、販売する商品と区別するために、自己の商品を特定するために使用される、言葉（words）、名前（names）、フレーズ（phrases）、シンボル（symbols, logos）、デザイン（designs）及び以上のどれかとどれかのコンビネーションであり、それによってその商品の製造元の同一性を示すも

(10) 本庄資『国際的租税回避—基礎研究—』税務経理協会（2002）267-268頁。

(11) KPMG ピートマーウィック株 「移転価格税制におけるHVI（高付加価値無形資産）の分析と評価について」国際税務特別号（2000年5月）。

のである。」⁽¹²⁾と説明される。

なお、単に商品名だけではなく、商品名とともに宣伝に使用されるキャッチフレーズ、製品のデザイン等も商標権として保護の対象となる。

トレードマークはサービスマークと混同されるが、商品に使用される名前がトレードマーク、サービスに使用される名前がサービスマークであり、区別される。なお、最近のマーケティングでは、ネーミングが重要であり、その結果が利益に結びつくこととなる。

一方、ブランドは、「競合他社と自社を差別化するための名前やロゴタイプ」⁽¹³⁾とか「ある売り手の商品やサービスが他の売り手のそれと異なると認識させるような名前、用語、デザイン、シンボルやその他の特徴のこと」⁽¹⁴⁾と説明される。日本人はブランド好きであるというのが通説となっているが、それからすると、絶対的信頼といったものが含まれるのではないかと思われる。

ブランドに関する研究を進めている経済産業省ブランド価値評価研究会は、ブランドを「企業が自社の製品等を競争相手の製品等と識別化または差別化するためのネーム、ロゴ、マーク、シンボル、パッケージ、デザインなどの標章」と定義しており、企業自体に係るコーポレート・ブランド、製品に係るプロダクト・ブランドと呼んでいる。

ブランドは資産か否か。資産であるとした場合、無形固定資産か繰延資産かとの議論がある。費用の効果が将来にわたって発現する点では、繰延資産に該当するとも思えるが、かけた費用とブランドの価値の対応関係は不明確である。同研究会では、ブランドの価値を当該ブランドがもたらす超過収益または将来のキャッシュ・フローの割引現在価値をもって評価するとの結論に達したことから、繰延資産のような擬制的資産ではなく、無形固定資産として位置づけられることとなる⁽¹⁵⁾。

(12) 下田範幸「ビジネスマンのためのアメリカ（カリフォルニア州）法実務講座くその4 > 知的財産法（13） - トレードマーク」国際商事法務 Vol. 32 No. 2（2004）。

(13) 内田東『ブランド広告』光文社新書（2002）5頁。

(14) 村田昭治編『マーケティング用語辞典』日経文庫（1981）120頁。

(15) 岩崎政明「ブランド使用料の授受と法人税法の整備の課題」企業会計 Vol. 54 No. 9

ブランドが無形固定資産であるとして、次にブランド価値の資産計上という問題が生じ、企業会計原則や商法の改正が注目される。しかし、「法人税法は資産の評価損に極めて消極的であることに鑑みると、無形固定資産としてのブランドの評価損計上も、これに対応するブランド評価損額金の取崩しも制限されるのではないかと思われる。」⁽¹⁶⁾との指摘のとおり、紆余曲折が予想される。

一方、無形固定資産であるならば、償却をするのかという問題が生じる。ブランドの陳腐化がありうるものの、企業が存続する以上はブランド自体も存在するので、償却資産とはならないと解されている⁽¹⁷⁾。

ところで、我が国の国内法では、従来から「のれん」という概念があったが、ブランドはのれんとどう違うのか。ブランドは商標であり、ブランドはのれんを創造する重要な機能を担っていると説明される⁽¹⁸⁾。

無形資産の評価の困難性については既に述べたが、中でもブランドの価値の評価は最も困難であろう。各個人での受け止め方も異なり、また、国によっての受け止め方も異なる。

5 無形資産の定義

(1) 知的財産法の定義

従来、会計学上は「無形資産 (Intangible Assets)」、法律上は「無体財産権 (Intangible Property)」という用語が使用されていたように思う。

「無体財産権」という言葉は、知的財産の無体物性という法的性格に着目した用語で、無体財産法の始祖といわれたヨセフ・コーラー以来ドイツ

107 頁 (2002)。

(16) 岩崎・前掲注 (15) 112 頁。

(17) 岩崎政明「ブランド価値評価・使用料と租税法の対応」ジュリスト No. 1242 123 頁 (2003)。

(18) 成道秀雄「無形資産の税務」税務事例研究 Vol. 72 (財) 日本税務研究センター 12 頁 (2003)。

系の法律学でよく用いられていたと言われている⁽¹⁹⁾。

しかし、米国では、無体財産権よりも知的財産権又は知的所有権 (Intellectual Property) の用語が多用されているようである。我が国においても、最近「知的財産権」又はその略語である「知財」が多用されている。

知的所有権とは、「文芸・美術及び学術の著作物、実演家の実演、レコード及び放送、人間の活動のすべての分野における発明、科学的発見、意匠、商標、サービスマーク及び商号その他の商業上の表示、不正競争に対する保護に関する権利ならびに産業・学術・文芸または美術の分野における知的活動から生じる他のすべての権利」⁽²⁰⁾と定義されているが、大きく分けて、特許権、実用新案権、意匠権、商標権の総称である工業所有権と著作権に分類される。

(2) 米国財務省規則における無形資産の定義

米国財務省規則 (Regulation) では、米国内国歳入法典 (Internal Revenue Code: I R C) の適用上、「無形資産」とは、以下のものを含み個人的な役務の提供から独立し、かつ、重要な価値を有する資産をいうと定義されている⁽²¹⁾。

- ・ 特許、発明、秘密方式、秘密工程、意匠、様式、又はノウハウ
- ・ 文学上、音楽上、又は美術上の著作権
- ・ 商標、商号、又はブランド・ネーム
- ・ 一手販売権、ライセンス、又は契約
- ・ 方法、プログラム、システム、手続、宣伝、調査、研究、予測、見積り、消費者リスト、又は技術データ、及び、
- ・ その他の類似項目 (あるものの価値が、その物理的屬性ではなく、その知的内容又は他の無形資産から派生している場合には、それは

(19) 小野昌延『知的財産法入門 [第3版]』(1998) 195頁。

(20) 世界知的所有権機関設立条約第2条 viii項。

(21) 米国財務省規則 § 1.482-4。

類似しているとみなされる。)

(3) OECD移転価格ガイドラインにおける無形資産の定義

二重課税を防止し、移転価格税制の公正な適用を確保するという観点から、1979年OECD租税委員会において”Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administration”（以下「OECD移転価格ガイドライン」という。）が策定公表され、加盟国を中心に移転価格税制に関する国際的な指針として機能してきた。

しかし、無形資産に関する章は含まれておらず、取引態様の複雑化等に伴い十分な対応ができなくなってきたことから、1993年より改訂作業が進められ、1995年7月、第1章から第5章までが改訂され、更に、1996年4月、第6章「無形資産に対する特別の配慮」及び第7章「グループ内役務提供に対する特別の配慮」が、また、1997年9月、第8章「費用分担取極（Cost Contribution Arrangement：CCA）」がそれぞれ理事会で承認され、付け加えられた。

無形資産については、OECD移転価格ガイドライン第6章〈A. 序〉において、「無形資産には、特許、商標、商号、デザイン、形式等の産業上の資産を使用する権利が含まれる。更に、文学上、学術上の財産権、及びノウハウ、企業秘密等の知的財産権も含まれる。」⁽²²⁾と定義されている。

更に、〈B. 商業上の無形資産〉において商業上の無形資産（Commercial Intangibles）及びマーケティング上の無形資産（Marketing Intangibles）に区分して解説されている⁽²³⁾。

「商業上の無形資産」には、顧客に譲渡され、あるいは事業活動に使用される事業資産（例えば、コンピュータソフトウェア）である無形資産の権利と同様、製品の製造あるいは、役務の提供のために使用される特許、

(22) OECD 移転価格ガイドライン パラ 6.2。

和訳は、岡田至康『OECD新移転価格ガイドライン—多国籍企業と税務当局のための移転価格算定に関する指針—』（社）日本租税研究協会（1998）による。以下同様。

(23) OECD 移転価格ガイドライン パラ 6.3。

ノウハウ、デザイン及び形式が含まれ⁽²⁴⁾、「マーケティング上の無形資産」には、製品あるいはサービスの宣伝に役立つ商標及び商号、顧客リスト、販売網、更に関連製品に対して重要な宣伝価値を有するユニークな名称、記号、写真が含まれる⁽²⁵⁾。

また、「ノウハウ」とは、特許権として認められるか否かにかかわらず、産業上の製造若しくは工程の再生に関し、直接又はそれと同様の状態で必要とされるすべての秘密とすべき技術上の情報である。すなわち、ノウハウは、経験から得られるものであり、製造者が単なる製品の検査や技術の進歩に関する知識からは知ることができないものを意味するとしている⁽²⁶⁾。

(4) 我が国国内法における無形資産の定義

我が国国内法では、無形資産に係る明確な定義を置いていない。あえて無形資産に係る規定を見ると、法人税法では減価償却資産である無形資産として以下のものが列挙されている⁽²⁷⁾。

鉱業権（租鉱権及び採石権その他土石を採掘又は採取する権利を含む。）、漁業権（入漁権を含む。）、ダム使用权、水利権、特許権、実用新案権、意匠権、商標権、ソフトウェア、育成者権、営業権、専用側線利用権、鉄道軌道連絡通行施設利用権、電気ガス供給施設利用権、熱供給施設利用権、水道施設利用権、工業用水道施設利用権及び電気通信施設利用権

このように、無形資産に含まれる権利を規定しているが、法人税法において各々の権利の内容について定義しているわけではない（これらの権利の範囲等については、法人税基本通達で説明がなされている。）。

また、国内法では、「工業所有権」「著作権」「使用料」等の無形財産に係

(24) 同パラ 6.3。

(25) 同パラ 6.4。

(26) 同パラ 6.5。

(27) 法人税法施行令第13条八号。

る用語が用いられている（法人税法 138 条、所得税法 161 条）が、これらの用語について特段定義されていないことから、他の法律から概念を借用することとなる⁽²⁸⁾。この点については、本来、租税法上の解釈を行う必要性があるが、法人税法、所得税法が最近の知的財産取引を念頭においていないことが問題であろうと指摘されている⁽²⁹⁾。

国内法上定義されていないが、法人税基本通達 20—1—21 では、「法第 138 条第 7 号イ《使用料等の所得》の『工業所有権その他の技術に関する権利、特別の技術による生産方式若しくはこれらに準ずるもの』（以下 20—1—23 までにおいて『工業所有権等』という。）とは、特許権、実用新案権、意匠権、商標権の工業所有権及びその実施権等のほか、これらの権利の目的にはなっていないが、生産その他業務に関し繰り返し使用し得るまでに形成された創作、すなわち、特別の原料、処方、機械、器具、工程によるなど独自の考案又は方法を用いた生産についての方式、これに準ずる秘けつ、秘伝その他特別に技術的価値を有する知識及び意匠等をいう。したがって、ノーハウはもちろん、機械、設備等の設計及び図画等に化体された生産方式、デザインもこれに含まれるが、海外における技術の動向、製品の販路、特定品目の生産高等の情報又は機械、装置、原材料等の材質等の鑑定若しくは性能の調査、検査等は、これに該当しない。」と規定されている。

移転価格税制に関しては、租税特別措置法関係通達（法人税編）66 の 4 (2) — 3 (8) において、無形資産として「著作権、基本通達 20—1—21 に定める工業所有権等のほか、顧客リスト、販売網等の重要な価値のあるものをいう。」と広義に規定している。更に、平成 13 年 6 月 1 日付「移転価格事務運営要領の制定について（事務運営指針）」査調 7—1 他では、無形資産について、「措置法通達 66 の 4 (2) — 3 の (8) に規定する無形資産をい

(28) 租税法において用いられている概念には、借用概念と固有概念がある。金子宏『租税法（第 10 版）』弘文堂（2005 年）121 頁以下。

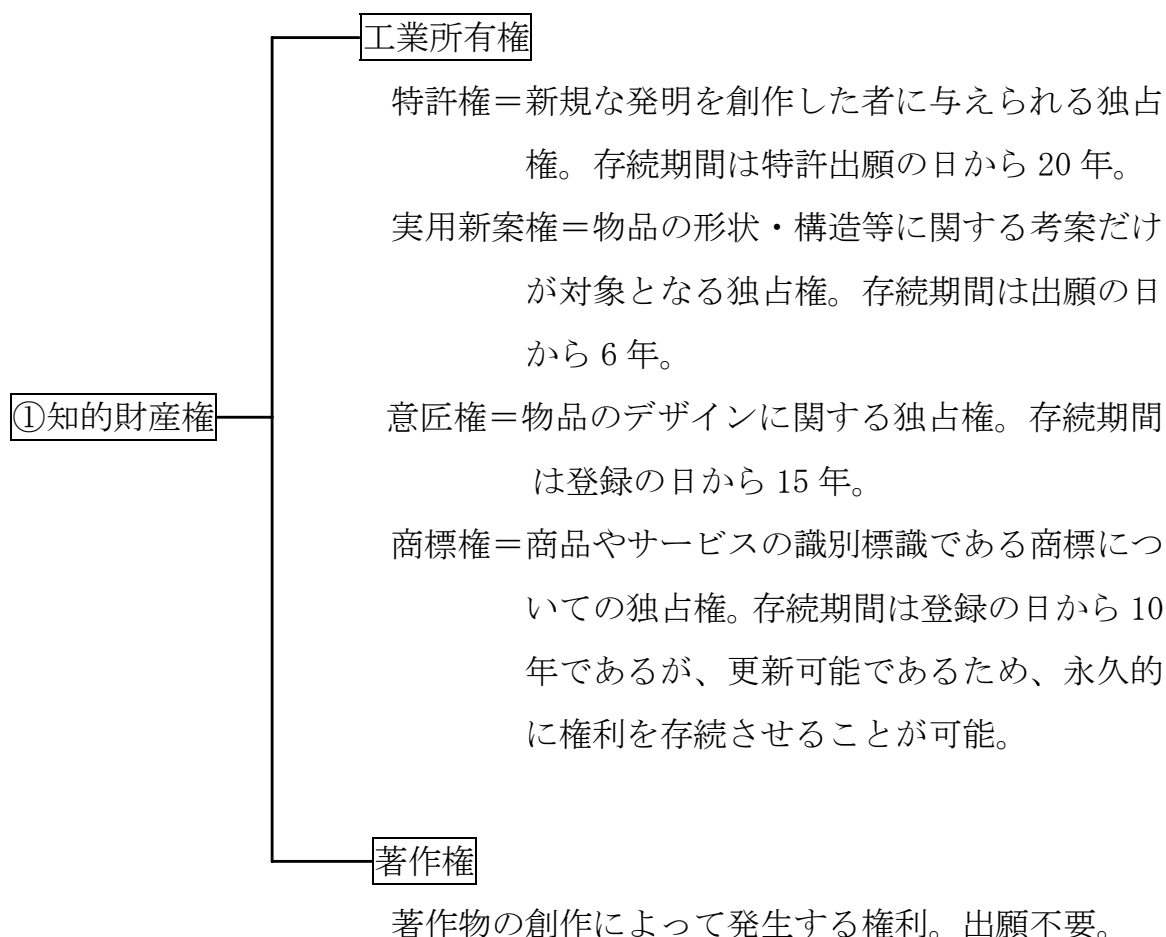
(29) 中里実「知的財産取引と課税」税研 No. 72 10 頁（1997）。

う。」⁽³⁰⁾と定めている。

このように通達等において無形資産の定義について明確になってきているが、近年関連者間取引で大きな比重を占めつつあるマーケティング上の無形資産（マーケティング・インタangible）について更に詳細に記載する必要があるほか、租税特別租税措置法等において無形資産を定義する必要があるのではないかと思われる。

6 移転価格税制が対象とする無形資産の範囲

移転価格税制が射程とする「無形資産」の範囲は「知的財産権」よりも広く、以下のようになると思われる（したがって、本稿では、「無形資産」の用語を使用することとする。）。



(30) 移転価格事務運営要領 1-1 (13)。

②上記以外のもの

ノウハウ、システム、デザイン、顧客リスト、販売網、企業秘密等
ブランド

コーポレート・ブランド＝企業自体の歴史、体質、製造販売してきた各製品に対する一般的信頼を意味する指標

プロダクト・ブランド＝個々の製品が同種同程度の他社の製品と比較したときに有する価格優位性を意味する指標

第二節 無形資産の価値評価

1 法人税法における時価

法人税法第 22 条第 2 項では、「内国法人の各事業年度の所得の金額の計算上当該事業年度の益金の額に算入すべき金額は、別段の定めがあるものを除き、資産の販売、有償又は無償による資産の譲渡又は役務の提供、無償による資産の譲受けその他の取引で資本等取引以外のものに係る当該事業年度の収益の額とする。」と規定されている。ここで、無償による資産の譲渡又は役務の提供が益金の額に算入されると規定されているように、無償取引の場合でも時価で行われたものとみなすものとされている。無形資産はここでいう資産に含まれるのであるから、無償による無形資産の譲渡が行われた場合は、無形資産の時価が算定されることとなる。

そして、法人税法第 37 条第 8 項において、時価と異なる価額で取引が行われた場合には、取引価額と時価との差額のうち実質的に贈与をしたと認められる金額は寄附金の額の含めるものと規定されている。

しかし、法令上無形資産の時価の評価に関する明確な規定は見当たらない。

2 会計学等における無形資産の評価

従前から無形資産の価値評価の必要性が主張されてきているが、無形資産という目に見えないものを評価することは極めて困難である。

しかし、最近、会計学における時価評価が導入され、各所において評価に関する検討も行われている。特に、ブランド価値の評価に関して、平成 14 年 6 月、経済産業省企業法制研究会は「ブランド価値評価研究会報告書」を公表した。

さらに、知的財産の証券化⁽³¹⁾が図られるに至って、評価は避けられないものとなっている。

また、無形資産の評価の必要性は企業会計に限られるものではなく、非営利法人会計でも必要であり、国や地方公共団体でも同様である。例えば、国の貸借対照表を作成する際、掲げるべき資産として、企業会計上の資産の他に、効率的な法制度、行政システム、義務教育の普及、治安の良さ等があげられるべきとの指摘もされている⁽³²⁾。

無形資産の評価に当たっては、コスト・アプローチ、インカム・アプローチ及びマーケット・アプローチの 3 通りの方法が紹介されている⁽³³⁾。コスト・アプローチは、無形資産の形成に関して支出した費用の額を基に評価するものであり、評価に客観性はあるが、付加価値を評価していないという問題を有している。インカム・アプローチは、無形資産によって得られる収益の現在価値を基に評価するものであり、期間損益の計算方法としては理論的であるが、将来の収益を正確に予測することは不可能である。特に医薬品によ

-
- (31) 長谷部智一郎「知的財産の証券化の会計・税務—仕組みと活用事例—」税務弘報 Vol. 52 No. 9 164-168 頁 (2004)、同「知的財産の証券化の会計・税務—会計・税務の取扱い—」税務弘報 Vol. 52 No. 11 158-163 頁 (2004)、同「知的財産の証券化の会計・税務—信託活用による知的財産の証券化—」税務弘報 Vol. 52 No. 14 73-80 頁 (2004)。
- (32) 中里実「金融取引をめぐる最近の課税問題 XXXII 時価、組織体、無形資産」税研 No. 111 56 頁 (2003)。
- (33) 相澤秀孝「知的財産法とその在り方」税研 No. 72 19 頁 (1997)、駒宮史博「無形資産取引に係る移転価格課税上の問題について」税研 No. 72 32 頁 (1997)、石井康之「知的財産権の経済的価値評価と価値の創出」税研 No. 72 24 頁 (1997)。

に、副作用によって売上が急減することがありうる場合、将来予測を正確に予測することは困難である。マーケット・アプローチは、取引価格を基に評価するものであり、理論的ではあるが、比較対象取引を見出すことは困難である。

3 経産省評価モデル

前述の経産省モデルによるブランドの価値の算定方法は、以下の算式で求められる。

$$BV = \frac{1}{r} (PD \times LD \times ED)$$

BV は企業ブランド価値、PD はプレステージ・ドライバー、LD はロイヤルティ・ドライバー、ED はエクспанション・ドライバー、r は利率を意味する。

(1) プレステージ・ドライバー

価格優位性のことで、品質及び機能が全く同じであるとしても、ブランド製品等の方がノン・ブランド製品等よりも高い価格で販売できることを意味する。

プレステージ・ドライバーは以下の算式で求められる。

$$PD = \left\{ \left(\frac{\text{＜対象法人＞ 売上高}}{\text{売上原価}} - \frac{\text{＜比較企業＞ 売上高}}{\text{売上原価}} \right) \times \frac{\text{＜対象法人＞ 広告宣伝費}}{\text{営業費用}} \right\} \times \text{当期売上原価}$$

{ } 内は、過去5期の平均値を用いる。

(2) ロイヤルティ・ドライバー

高いロイヤルティ力のことで、顧客がブランドからベネフィットを得られると判断する限り、当該ブランド製品等を反復、継続して購入することを意味する。

ロイヤルティ・ドライバーは以下の算式で求められる。

$$LD = \frac{\text{売上原価の平均} - \text{売上原価の標準偏差}}{\text{売上原価の平均}}$$

(3) エクспанション・ドライバー

エクспанション・ドライバーは、ブランドの拡張力のことで、当該ブランド製品等の市場を海外に拡張するか、又は類似業種及び異業種市場へ展開することを意味する。

エクспанション・ドライバーは以下の算式で求められる。

$$ED = (\text{海外売上高成長率} + \text{非本業売上高成長率}) \times 1/2$$

売上高成長率は、以下のとおり求められる。

$$\text{売上高成長率} = \left(\frac{\text{前々期売上高} - \text{前期売上高}}{\text{前々期売上高}} + 1 + \frac{\text{前期売上高} - \text{当期売上高}}{\text{前期売上高}} + 1 \right) \times 1/2$$

更に、ブランド使用料は、①ブランドを所有する者がブランドの使用を許諾する場合にその対価として授受されるブランド使用許諾料と、②ブランドの維持、管理、向上等に要する委託費用として授受されるブランド管理料があるとされ、ブランド使用許諾料は、 $PD \times LD \times ED$ で求められる。

また、ブランド管理料は、以下の算式によって求められる。

$$\text{ブランド管理料} = \frac{\text{連結ブランド管理費用}}{\text{連結ブランド利益}} \times \frac{\text{対象法人ブランド利益}}{\text{対象法人ブランド管理費用 (実額)}}$$

このようなブランドの価値評価方法は、従来結論が出ていなかったことに解答を示したことで、高く評価できるが、それをそのまま税務に適用できるか否かは疑問が残る。しかも移転価格算定方法に活用するには多少無理があるのではないかと思われる。それについては、第五章第六節において触れることとする。

第三節 無形資産形成に係る費用の支出

無形資産の形成に係る主な費用として、研究開発費、広告宣伝費があげられる。これらの費用の支出額は、後述の利益分割法における分割ファクターともなるものである。以下において、それらの支出について検討する。

1 研究開発費の支出に係る会計処理

従来企業会計では、研究開発費の支出に関して、「開発費、試験研究費は繰延資産に属する」⁽³⁴⁾とされてきた。しかし、1998（平成10）年3月に企業会計審議会から「研究開発費等に係る会計基準の設定に関する意見書」及びその後「研究開発費等に係る会計基準」が出されており、それによれば、「研究開発費は、すべて発生時に費用として処理されなければならない。」と規定されている⁽³⁵⁾。その理由について、意見書では、「研究開発費は、発生時は将来の収益を獲得できるか否か不明であり、また、研究開発計画が進行し、将来の収益の獲得期待が高まったとしても、依然としてその獲得が確実であるとはいえない。そのため、研究開発費を資産として貸借対照表に計上することは適当でないと判断した。また、仮に、一定の要件を満たすものについて資産計上を強制する処理を採用する場合には、資産計上の要件を定める必要がある。しかし、実務上客観的に判断可能な要件を規定することは困難であり、抽象的な要件のもとで資産計上を求めることとした場合、企業間の比較可能性が損なわれるおそれがあると考えられる。したがって、研究開発費は発生時に費用として処理することとした。」と説明している⁽³⁶⁾。

一方、我が国商法では、①新製品・新技術の研究、②新技術・新経営組織の採用、③資源開発、④市場開拓については、特別に支出した金額を貸借対照表の資産の部に繰延資産として計上し、5年以内で毎年均等額以上を償却

(34) 企業会計原則第三（貸借対照表原則）四（一）C。

(35) 同基準三。

(36) 意見書三2。

することを認めている⁽³⁷⁾。

しかしながら、繰延資産計上については、強制ではなく任意であると解する学説が多数説であり、それに基づけば研究開発費を発生時費用処理することも可能である⁽³⁸⁾。但し、任意であるとしても、繰延資産とすることに恣意性が入ってはならない。

そして税務上では、「期間原価性を有するものは、販売費・一般管理費としてその発生時に一時の費用とすることが可能であり、製造原価性を有するものは、期末に棚卸計算を通じて期末棚卸資産と売上原価とに区分されることにより、また、償却計算を通じて費用化され、必ずしもその発生時の一時の費用にはならない。」⁽³⁹⁾とされる。

これに対し、米国の財務会計基準審議会 (Financial Accounting Standards Board : FASB) が出している財務会計基準書 (Statement of Financial Accounting Standards : SFAS) では、すべての研究開発費は発生時に費用として処理されるものと規定されている⁽⁴⁰⁾

しかし、国際会計基準では、研究に係る支出と開発に係る支出に区分して、「研究 (又は内部プロジェクトの研究局面) から生じた無形資産を認識してはならない。研究 (又は内部プロジェクトの研究局面) に関する支出は、発生時に費用として認識しなければならない。」⁽⁴¹⁾、更に、「開発 (又は内部プロジェクトの研究局面) から生じた無形資産は、企業が次のすべてを立証することができる場合に限り、認識しなければならない。」⁽⁴²⁾と規定されており、次の6つの条件が示されている。この点において、日米の会計基準と異なっている。

(37) 商法施行規則第 37 条。

(38) 尾崎安央「研究開発費等会計—繰延資産計上の是非、無体財産の検討課題—」企業会計 Vol. 56 No. 11 34-41 頁 (2004)。

(39) 成松洋一『改訂版試験研究費の法人税務』(財)大蔵財務協会 (2003) 44-46 頁。

(40) SFAS 2 パラ 12。

(41) IAS 38 パラ 42。

(42) IAS 38 パラ 45。

- ① 使用又は売却できるように無形資産を完成させることの技術上の実行可能性
- ② 無形資産を完成させ、さらにそれを使用又は売却するという企業の意図
- ③ 無形資産を使用又は売却できる能力
- ④ 無形資産が可能性の高い将来の経済的便益をどのように創出するか。
企業は、特に、無形資産の産出物についての又は無形資産それ自体についての市場の存在を、あるいは、それが内部で使用される予定である場合には、無形資産の有効性を立証しなければならない。
- ⑤ 無形資産の開発を完成させ、さらにそれを使用又は売却するため必要となる適切な技術上、財務上及びその他の資源の利用可能性
- ⑥ 開発期間中の無形資産に起因する支出を信頼性をもって測定できる能力

以上研究開発費の支出に係る会計処理について見てみたが、ある年度において多額の研究開発費を計上した場合、当該年度では費用となり利益が低下するが、将来無形資産が形成されると収益をもたらす。この場合、年度間で利益に歪みが生じることとなり、資産化を図るべきかもしれない。

2 研究開発費の支出状況

平成 15 年度の我が国の研究開発費は 16 兆 8 千億円（対前年比 0.8%増）、内企業分 11 兆 8 千億円（対前年比 1.6%増）であり、国内総生産（GDP）に対する研究開発費の比率は 3.35%と過去最高であった。

産業別では、精密機械工業（5,026 億円）、輸送用機械工業（1 兆 8,460 億円）、電気機械器具工業（9,888 億円）において、また重点分野では、ナノテクノロジー、環境、情報通信分野で増加傾向にある。

国別に研究開発費及び GDP に占める割合を比較した表は以下のとおりである。

研究開発費の国別比較

国名	年度	研究費（兆円）	GDP比（%）
日本	2003	16.8	3.35
米国	2000	28.5	2.69
イギリス	2002	3.7	1.87
ドイツ	2002	6.3	2.52
フランス	2001	3.6	2.23

＜資料：総務省統計局＞

我が国が支出した研究開発費 16.8 兆円のうち、企業が支出した研究開発費は約 11.8 兆円である。これが資産計上されず、一時の損金になっている。

移転価格課税の観点からは、研究費と開発費の区分あるいは研究開発費の損金性よりも、国外関連者間における費用及びリスクの負担状況と無形資産から生じる利益の帰属が重要な問題となる。すなわち、従来のパターンでは、一方が費用及びリスクを負担するとともに無形資産から生じる利益を享受していたが、最近のパターンでは、双方が費用及びリスクを負担しているものの、一方だけが無形資産から生じる利益を享受するという事態も見受けられ、移転価格税制上検討を要することもある。

3 広告宣伝費の支出

研究開発費の支出が特許権等の製造用無形資産の形成に結びつくのに対し、広告宣伝費の支出はブランドといった販売用無形資産の形成に結びつく。従来、これらの支出は切り離されて議論されてきたが、無形資産それも移転価格税制の観点からは同様に検討すべきものである。

我が国法人税法では、企業が広告宣伝費を支出した場合、発生時損金算入が認められており、資産化を図るケースは少ないであろう。しかし、支出の

効果が数年に及ぶ場合は資産化を図ることも検討されるべきである⁽⁴³⁾。中でも、特定商品広告や企業イメージ広告、特にオリンピック・W杯等国际大会における広告は支出の効果が数年に及ぶものと思われ、資産化が合理的である。尤も、研究開発費に比べれば支出の効果が及ぶ期間は短く、せいぜい2～3年かもしれない。

広告宣伝費の支出によって、ブランドの価値が高まり、当該ブランドが多額の利益を産み出す場合に、その利益が誰に帰属するか。広告宣伝費の負担者が適正な利益を得ていれば良いが、そうでない場合移転価格税制上問題となる。

尤も、広告宣伝費を多額に支出したからといって、直ちに無形資産の価値に結びつくというものではないことは留意すべきである。なお、業種によっても差があり、食品、衣料品といったコンシューマー製品については広告宣伝費の多寡が無形資産に結びつきやすい。一方、医科向医薬品については広告宣伝費が無形資産に結びつくことは少ない。

米国では、広告宣伝費とブランド価値との関係についての実証的研究が多くなされているが、我が国では少ないのではないかと思われる。

第四節 小括

無形資産とは、将来のキャッシュ・フローを産み出すものであるが、有形資産とは異なり目に見えないものである。移転価格税制が射程とする無形資産には、工業所有権、著作権といった知的財産権のほかに、ノウハウ、システム、デザイン等が含まれる。

法人税法上の無形資産については、法人税基本通達で工業所有権等について定義しているものの、法令上明確な定義が置かれていない。法人税法上、減価

(43) 中里教授は「広告宣伝費の全額を損金に算入することは不適切」と述べている(中里実「知的財産取引と課税」税研 No.72 13頁(1997))。なお、広告宣伝費については、前掲注(5)中里実『金融取引と課税—金融革命下の租税法—』に詳しい。

償却資産として無形資産が列挙されているが、別途明確な規定を置くべきである。

また、移転価格税制が適用される無形資産については、措置法通達及び事務運営指針において無形資産が規定されているものの、法令において明確に定義すべきである。

無形資産の価値評価については、以前から議論されているが、明確な解答が示されてこなかった。そのような中、経産省が研究会を立ち上げ、無形資産評価モデルを公表した。それをベースに取引単位営業利益率法に活用してはどうかとの提案もなされており、第五章第六節において触れることとする。

無形資産を形成する研究開発費及び広告宣伝費についても簡単に触れたが、移転価格課税の問題というよりも、法人税法上の会計処理について資産化を検討すべきかもしれない。

第二章 無形資産取引と移転価格課税

第一節 概論

1 無形資産のライフサイクル

無形資産はある日突然姿を現し、永久に存続するものではない。無形資産は開発、所有（使用）、消滅のライフサイクルを有する。無形資産のライフサイクルはその内容により数年から数十年まで千差万別である。無形資産の開発に要する期間は、1～2年の短期間のものから医薬品開発のように十数年を必要とするものまで幅がある。開発後、無形資産として形成されると、通常開発者が自己で保有・使用するかまたは他者に譲渡・使用させることとなる。特許権等の無形資産については、法的に保護される期間が終了すれば特許権等としての無形資産は消滅する⁽⁴⁴⁾。一方、商標権については登録の日から10年間保護されるが、何回でも期間の更新が可能であり、実質的には半永久的と言える。製品によっては短期間で終わるものもあれば、100年を超えて存続するものもある。

2 移転価格税制の適用可能性

無形資産の譲渡、使用に係る取引は関連者間でも非関連者間でも行われるが、関連者間で行われ、対価が独立企業間価格と差がある場合、移転価格税制上問題となりうる。以下これを段階毎に検討する。

まず、無形資産の研究開発については、一方の当事者のみが費用・リスクを負担して行う単独開発と双方の当事者が費用・リスクを負担して行う共同開発がある。共同開発の典型として、費用分担契約がある。費用分担契約とは、契約参加者が一定の成果物を開発することを約し、その各参加者がその成果物から受ける便益に応じて、その費用及びリスクを負担する契約のこと

(44) 特許権については、出願日から20年間、実用新案権については、出願公告から10年間、意匠権については、意匠登録日から15年間、各々保護される。

である。

研究開発が成功すると特許権等として登録され、無形資産が形成される。また、研究開発を要しないまでも商標権として登録することにより、無形資産が形成される。商標権そのものではないが、商標権の延長上にあるブランドの如く徐々に無形資産として形成されるものもある。いずれにせよ、特許権等の無形資産には必ず所有者が存在することとなり、いわば権利所有の概念が生じる。研究開発費用及びリスク負担者（以下「開発者」という。）がそのまま所有者であるならば移転価格税制上の問題は生じないが、別の者が所有者となっている場合には、移転価格税制上問題が生じる。

研究開発者から所有者に無形資産が譲渡された場合には、譲渡価格と独立企業間価格が比較されることとなる。その際、長期間の研究開発を行った場合は研究開発費用をもって、また、商標権のように特に研究開発を行っていない場合は登録費用等の諸経費をもって譲渡対価とすることがあろうが、将来の期待利益は考慮されない。譲渡時点では、将来の期待利益は不明であり、考慮できないのであるが、それで良いかという問題が残る。

また、当事者間で譲渡契約も交わされていないのに、研究開発費用もリスクも負担していない者が、所有者として登録された場合は、当事者に譲渡の意思がなくとも移転価格上譲渡があったものと見なされる可能性がある。無形資産の譲渡が行われたまたは行われたとみなされる場合に独立企業間価格と比較して譲渡価格が適正かどうか検討する必要がある。

次に、形成された無形資産を使用させた場合に使用の対価が独立企業間価格と比較して適正かという点が問題となる。なお、ある者が有する無形資産を他者に使用させる場合、その対価は、通常①製品販売を伴う場合は販売価格に上乘せする、②ライセンス契約に基づくロイヤルティを収受する、のいずれかの方法により得られる。したがって、当該取引が関連会社間で行われる場合、販売価格が適正か否か、またはロイヤルティ料率が適正か否かが移転価格課税上問題となる。

国境をまたいで活躍する多国籍企業の場合では、無形資産の開発者を一人

と確定できないこともある。例えば、親会社が保有する無形資産をライセンス契約により海外子会社に使用させている場合を想定する。親会社が当該無形資産の開発者及び所有者で、親会社が当該無形資産から生じる利益を享受している場合には、移転価格の問題が生じる可能性は低いですが、当該無形資産の形成に子会社も多大な貢献している場合、親会社が一人利益を享受することは合理的でない。子会社も当該無形資産から生ずる利益のうち、自己の貢献に見合った部分を享受してもよいのではないかとの考え（経済的所有の概念）も出て来ることとなり、その場合は利益を親子会社間で如何に配分するかという問題が生じる。

親子会社間における無形資産の開発者、法的所有者（私法上の権利者）、利益の享受者のパターンとしては以下の5通りが考えられる。

- ① 開発者：子会社、法的所有者：子会社、利益の享受者：子会社
- ② 開発者：親会社、法的所有者：親会社、利益の享受者：親会社
- ③ 開発者：子会社、法的所有者：親会社、利益の享受者：親会社
- ④ 開発者：親会社、法的所有者：子会社、利益の享受者：子会社
- ⑤ 開発者：親会社、法的所有者：親会社、利益の享受者：子会社

このうち、①及び②については、移転価格課税上の問題は生じないであろう。③の場合、子会社が開発した無形資産を親会社に譲渡したとみなされる可能性がある。その際は、有償譲渡であれ無償譲渡であれ、独立企業間価格を算定し、それと比較することとなる。④の場合、親会社が開発した無形資産を子会社に譲渡したとみなされる可能性がある。これも③と同様に、有償譲渡であれ無償譲渡であれ、独立企業間価格を算定し、それと比較することとなる。⑤の場合は、親会社が自己の開発した無形資産を所有しているものであり、譲渡の問題は生じないが、利益を親会社が享受していないのが問題となろう。実際には、子会社が親会社に対し適正なロイヤルティを支払っているかどうか問題となる。無形資産の所有者及び無形資産に帰属する利益の配分方法については次章以降において検討する。

しかしながら、問題となるのは、開発者が複数、すなわち親会社と子会社

の双方の場合であろう。

なお、無形資産の譲渡があった場合でも、譲渡時には独立企業間価格で行われたものの、その後無形資産の価値が増加し、後からみれば譲渡価格が低かったとしても、譲渡時に遡及して課税することは困難である。実質的には経済的価値が移転しているにも拘らず⁽⁴⁵⁾。このような場合は、無形資産の価値が著しく変化した場合に限って、後日見直す規定を設けるべきではないだろうか。

3 無形資産取引に対する移転価格課税の現状

我が国で移転価格税制が導入された1986(昭和61)年以降しばらくの間は棚卸資産取引に焦点が当てられていたが、その後無形資産取引についても課税が行われるようになってきた。

近年各国税務当局が無形資産取引に注目するのは、多国籍企業が有する無形資産、中でもユニークな、しかも価値のある無形資産から高収益があがっていることが背景にある。無形資産取引では棚卸資産取引に比べ比較対象取引を見出すことが極めて困難であることから、関連会社間では恣意的に所得移転が行われる可能性があり、各国税務当局が注目しているところである。移転価格課税後二重課税の排除のため租税条約に基づき行われる相互協議においても、各国が自国の課税権を主張することにより協議での合意も困難となっている。

中里実教授は移転価格税制導入前から無形資産に着目されており、「無体財産権に関する課税において最も重要な問題の一つは、取引から生じる所得がキャピタルゲインになるかローヤルティになるかという問題」⁽⁴⁶⁾であると、指摘されていた。更に、移転価格上の無形資産の取扱いを論じるに当たっては、「無形資産は法的な権利であり、その評価は・・・」というような思考方

(45) 中里・前掲注(29) 13頁。

(46) 中里実「科学技術と租税法」ジュリスト No. 822 98頁(1984)。

法ではなく、経済学的発想が必要であると説いておられる⁽⁴⁷⁾。

また、「経済取引に対する課税を考える際には、経済的な動機に対する経済分析と、経済取引の私法的構成に関する法的分析と、そのような取引に対する課税のあり方に関する分析という、三段階の構造について理解する必要がある。したがって、私法的な分析に際しては、経済的分析を怠るわけにはいかないし、また、租税法的な分析に際しては、経済的な分析と私法的な分析を怠るわけにはいかないであろう。」⁽⁴⁸⁾との指摘に留意する必要がある。

4 無形資産取引に係る移転価格税制

米国では、かなり以前から無形資産取引に着目しており、1968年米国財務省規則において無形資産の所有者にかかる規定を設けた。米国では、オフショアに子会社を設立し、親会社が開発した知的財産権を子会社に移転させ、国外関連者へロイヤルティを支払うことによって租税回避を図る事例があったようである。

我が国では、租税特別措置法、同施行令、租税特別措置法関係通達（法人税編）において移転価格税制が規定されているが、無形資産取引について詳細に規定する米国財務省規則に比べると無形資産取引についての詳細な規定は見当たらない。近年、租税特別措置法関係通達が改訂されたり、事務運営指針⁽⁴⁹⁾、法令解釈通達⁽⁵⁰⁾が相次いで出され、無形資産取引に係る取扱いが明らかになってきているが、十分とは言えず、更に透明性を確保することが望まれる。

また、我が国では、移転価格課税後訴訟になったケースも少なく、最近棚

(47) 中里・前掲注(1) 294頁。

(48) 中里実「法律学への経済学の浸透」税研 No. 119 84頁(2005)。

(49) 平成13年6月1日「移転価格事務運営要領の制定について」査調7-1他、平成14年6月20日同一部改正 査調7-11他。

(50) 昭和50年2月14日「租税特別措置法関係通達（法人税編）の制定について」直法2-2、平成12年9月8日「租税特別措置法関係通達（法人税編）の一部改正について」課法2-13。

卸資産取引にかかる判決⁽⁵¹⁾が出されたものの、無形資産取引に係る判決は見当らない⁽⁵²⁾。これは、移転価格課税を受けた納税者は、相互協議により二重課税の排除を求める⁽⁵³⁾ことと、最近では相互協議を伴う二国間事前確認を申し立てるケースが増えていることに起因する面もある。

5 無形資産取引に対する独立企業原則の適用

有形資産取引であれ、無形資産取引であれ、独立企業間原則を適用する際に重要となるのは比較可能性である。無形資産取引では、前述のように比較対象となる取引を見出すことは容易ではない。したがって、多少の差異があっても、合理的に調整が可能であれば比較対象取引とせざるをえない。

OECD移転価格ガイドラインでは、比較可能性に関して考慮すべき重要な特徴として、無形資産については、使用許諾又は販売といった取引の形態、特許、商標又はノウハウといった資産の種類、保護期間と保護の程度、及びその資産の使用によって期待される利益を挙げている⁽⁵⁴⁾。

独立企業間取引においては、対価の額は、それぞれの企業が果たした機能（使用した資産や引き受けたリスクを考慮して）を反映する。したがって、関連者間取引と独立企業間取引の比較又は企業間の比較が可能かどうかを判断するに当たっては、それぞれの当事者が引き受けた機能を比較する必要がある。この比較は独立企業及び関連者が果たした、又は果たすこととなる経済的に重要な活動及び責任を識別し比較する機能分析に基づいて行われる⁽⁵⁵⁾。

(51) 松山地裁平成16年4月4日判決平成11年（行ウ）第7号。

(52) 裁決としてなら、平成11年3月31日大裁がある。原処分では適正ロイヤルティ料率を3%としたが、裁決では2%を採用。業界の標準的なロイヤルティが争点となったが、ブランドの価値の評価が欠落している点が問題。

(53) 訴訟では、課税処分が完全に取消されれば、二重課税が排除されるが、一部取消のように完全に取消されない場合は二重課税が残ることとなる。これに対し、相互協議では、合意されれば二重課税は排除される。また、相互協議は非公開であるが、訴訟は公開されるので、それを嫌がる納税者もいる。

(54) OECD移転価格ガイドライン パラ1.19。

(55) 同パラ1.20。

比較される機能とは、設計、製造、組立、研究開発、役務の提供、購入、販売、市場開拓、宣伝、輸送、資金管理及び経営が含まれる⁽⁵⁶⁾。

機能分析を行うに当たってはリスク分析が重要となる。競争市場においては、リスク負担の増加は期待利益の増加によって報われることになる。したがって、引き受けたリスクの間に大きな差異が見られ、それに対して調整ができない場合には、関連者間取引と独立企業間取引の比較や企業間の比較は不可能である。リスクの負担又は配分は、関連者間の取引の条件に影響を与えるから、各当事者が引き受けた重要なリスクを考慮に入れていない機能分析は不完全である⁽⁵⁷⁾。考慮されるべきリスクとして、投入価格と算出価格の変動などのマーケット・リスク、資産、工場及び設備への投資や使用に伴う損失のリスク、研究開発への投資が成功するか又は失敗するかのリスク、為替相場や金利の変動などが原因で生じる金融上のリスク、信用リスクが挙げられている⁽⁵⁸⁾。

ディストリビューターがその活動において自らの資源をリスクにさらすことによって市場開拓と宣伝を行う責任を引き受けた場合、当該ディストリビューターはそれに相当するだけ高い収益を期待する資格があるし、大したリスクを引き受けていない場合には、限定的な収益しか受け取る資格がないこととなる⁽⁵⁹⁾。

ここからは、リスクを負担している者が利益を享受すべきであるとの考えにたどり着き、無形資産取引には正に当てはまる考えであろう。

この他にも、比較可能性を決定する諸要素として、契約条件、経済状況、事業戦略が挙げられている。経済状況に関しては、独立企業と関連者が事業を行っている市場が類似していること、市場の差異が価格に実質的な影響を及ぼさないこと、あるいは、適切な調整を行うことができることが求められ

(56) 同 パラ 1.21。

(57) 同 パラ 1.23。

(58) 同 パラ 1.24。

(59) 同 パラ 1.25。

る⁽⁶⁰⁾。無形資産取引に関しては、市場の類似性は重要であり、ブランドの価値等は差異の調整が困難であろう。

事業戦略に関しては、技術革新や新製品の開発、多様化の程度、リスク回避、政治的変化の評価、現行及び将来の労働関係法の実施のほか、日常の事業遂行上生ずる他の要素といった、多くの企業の見通しを考慮するとされている⁽⁶¹⁾。事業戦略には、市場浸透政策も含まれる。無形資産取引に関しては、研究開発費、広告宣伝費が重要となる。

以上OECD移転価格ガイドラインに沿って、比較可能性を見てきたが、取引単位や相殺取引についても検討してみたい。

我が国では、独立企業間価格の算定は、原則として、個別の取引ごとに行うとされているが、次に掲げる場合には、これらの取引を一の取引として独立企業間価格を算定することができるとされている⁽⁶²⁾。

- ・ 国外関連取引について、同一の製品グループに属する取引、同一の事業セグメントに属する取引等を考慮して価格設定が行われており、独立企業間価格についてもこれらの単位で算定することが合理的であると認められる場合
- ・ 国外関連取引について、生産用部品の販売取引と当該生産用部品に係る製造ノウハウの使用許諾取引等が一体として行われており、独立企業間価格についても一体として算定することが合理的であると認められる場合

次に相殺取引に関して、一の取引に係る対価の額が独立企業間価格と異なる場合であっても、その対価の額と独立企業間価格との差額に相当する金額を同一の相手方との取引の対価の額に含め、又は当該対価の額から控除することにより調整していることが取引関係資料の記載その他の状況からみて客観的に明らか場合には、それらの取引は、それぞれ独立企業間価格で行わ

(60) 同 パラ 1.30。

(61) OECD 移転価格ガイドライン パラ 1.31。

(62) 措置法通達 66 の 4(3)-1。

れたものとすることができるとされている⁽⁶³⁾。

第二節 特許等ロイヤルティ収支の推移

日本銀行国際局が公表している国際収支統計によれば、特許等ロイヤルティ収支は以下のとおりである。

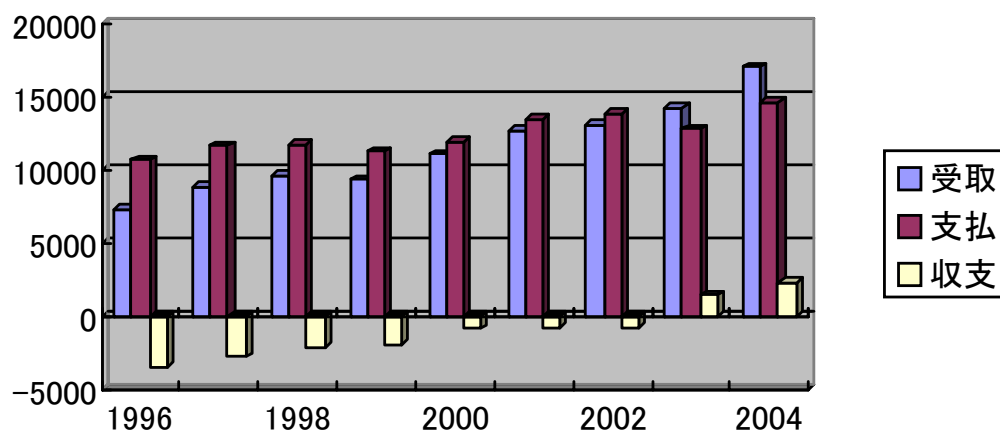
(単位：億円)

年	受 取	支 払	収 支
1996 (平成 8)	7,258	10,685	▲3,427
1997 (平成 9)	8,840	11,633	▲2,795
1998 (平成 10)	9,659	11,706	▲2,047
1999 (平成 11)	9,311	11,213	▲1,903
2000 (平成 12)	11,024	11,863	▲839
2001 (平成 13)	12,689	13,490	▲801
2002 (平成 14)	13,065	13,798	▲732
2003 (平成 15)	14,230	12,738	1,491
2004 (平成 16)	16,955	14,631	2,324
伸び率 (2004/1996)	2.34 倍	1.37 倍	

(注) 1 「特許等ロイヤルティ」には、特許権使用料以外に、商標権、意匠権、実用新案権、著作権等の使用料、技術指導料等が含まれる。

2 2004 (平成 16) 年の数値は確定値ではなく、速報値である。

(63) 措置法通達 66 の 4(3) - 2。



相手先地域別では、北米地域が多く、受取、支払とも過半数を占めている。アジア地域は受取の割合が支払の割合よりかなり多いが、アジアへの支払があるのは、米系ソフトウェア会社がアジアに現地法人を設立し、そこへ我が国企業がロイヤルティを支払っているためである。欧州地域は受取、支払とも10%~20%を占めている。

上記の表のとおり、特許等ロイヤルティ収支は長年赤字続きであったが、2003年に初めて黒字に転化した。この理由は、「わが国製造業の貿易摩擦の回避、円高によるコスト競争力低下への対策、WTO加盟国拡大に伴う市場参入コストの低下等を背景に生産のグローバル化を進めてきた結果、海外現法（非居住者）からのロイヤルティ受取が増加したため」⁽⁶⁴⁾とされている。

課税当局の観点からは、黒字化を喜ぶのではなく、従来の受取使用料が少なかったのではないかと、一方、支払使用料が多すぎたのではないかと検討を行うこととなる。

我が国における関連会社間の無形資産取引の形態は、国外企業が我が国へ進出し自己の有する無形資産を利用して利益をあげているケース（インバウンド）と、日本企業が外国へ進出し無形資産を利用して利益をあげているケース（アウトバウンド）の二種類があり、性格を異にする。次節で、それぞれについて

(64) 山口英果「特許等使用料収支の黒字化について」日本銀行ワーキングペーパーシリーズ 2004年3月 日本銀行国際局。

見ていく。

第三節 インバウンド取引に係る無形資産

インバウンド取引について移転価格上の問題が生じる例としては、国外企業が日本に子会社を設立し、当該子会社が親会社の所有する無形資産を使用して日本で多大な利益を稼得するケースが挙げられる。このような場合、通常親子会社間で無形資産の使用に係るライセンス契約を締結して子会社から親会社に高額のロイヤルティが支払われることとなるが、その際支払われたロイヤルティの額（あるいは料率）が独立企業間価格であれば問題ないが、そうでない場合は移転価格上問題となる。棚卸資産であれば、独立企業間価格算定のための比較対象取引も見出しやすいが、無形資産の場合は比較対象取引を見出すことは困難であり、独立企業間料率を求めるには多くの困難が伴う。

米国企業であれば、米国内国歳入庁（IRS）は、日本子会社が米国親会社の有する無形資産を使用して得た利益のうち通常同業他社が得るべき利益を超える利益（超過利益）は、無形資産の法的所有者である米国親会社に帰属するとの考えを背景に、超過利益をロイヤルティとして米国親会社が得るべきであり、したがって、従来のロイヤルティ料率が低すぎたとして、これを引き上げる旨の移転価格課税を行う場合がある。

日本子会社が当該無形資産に何ら貢献をしていないならば、そのような考えも可能であるが、日本子会社が製品開発、広告宣伝、販売促進等を行うことにより無形資産（この場合はマーケット・インタangible）の形成に多大なる貢献をしている場合、単に商標権といった無形資産を法的に所有しているからとの理由で米国親会社がすべての超過利益を得るのは合理的でないと考えられる。法的には商標権を有していないが、マーケット・インタangibleに多大なる貢献をした者も貢献度合いに応じて超過利益の配分に預かるべきである。これを、米国では、従来の法的所有権（Legal Ownership）に対して経済的所有権（Economic Ownership）と言い、経済的所有の概念が形成されている。

第四節 アウトバウンド取引に係る無形資産

近年我が国製造業者の海外への製造機能移転が増加している。古くは、米国での経済摩擦に端を発した自動車メーカーが米国に製造を行う現地法人を設立したことに始まり、近年中国を始めとするアジア諸国に製造子会社を設立する企業が増加している。そのような場合、日本企業は海外子会社に無形資産を使用させ、その使用の対価としてロイヤルティを得ることとなり、現在の日米間の状況と全く逆の状況が発生する。こうした状況下、無形資産取引の重要性は増す一方となる。

米国で、無形資産取引に対する移転価格課税の強化が行われるほか、今後アジア諸国の税務当局が、強引な移転価格課税を行う可能性もある。また、我が国においても、親会社の子会社から適正なロイヤルティを授受しているかが問題となる⁽⁶⁵⁾。

なお、無形資産（特許権、商標権等）の使用のほか、親会社が行っているコスト削減のノウハウを海外子会社に導入した場合も、適正なロイヤルティを収受すべきである。更に、役務提供（経営指導、業務管理等）についても適正な報酬を得ていなくてはならない。

以上の議論は、我が国と進出先国との間の直接取引であるが、我が国が直接関与しない第三国間取引についても留意が必要である。

従来我が国の製造業者は日本国内で製造した製品を国外に輸出していたが、製造機能の国外移転により、商流が変化してきている。アジア諸国で製造した製品を米国、豪州等の販売子会社へ輸出する場合、日本親会社を経由する場合と経由しない場合がある。経由する場合、無形資産の使用の対価を販売価格に上乘せすることは可能である。しかし、日本親会社を経由しないすなわち第三国間での直接販売の場合、販売価格に含めることは不可能であり、益々ロイヤ

(65) これについては、井阪嘉浩「国際課税の現状について」租税研究 No. 653 117-122頁（2004）、山川博樹「最近の移転価格税制の執行について（上）（下）」租税研究 No. 646（2003）、及び No. 647（2003）に詳しい。

ルティの収受が重要となる。

また、移転価格算定方法に利益分割法またはそれを含む方法を適用する場合、二国間の費用額で配分すると実態に合わなくなる恐れが生じる。具体的には、日本側ファクターが少なくなり、我が国親会社に配分される利益が少なくなることとなる。

ところで、我が国企業が中国へ製造機能に移転させる場合、直接進出の形態ではなく香港子会社経由での進出が散見される⁽⁶⁶⁾。こうした場合、現在香港については、特定外国子会社等に係る所得の課税の特例（いわゆる「タックス・ヘイブン対策税制」）の対象となり、香港子会社の所得が合算されることとなる。したがって、親会社と香港子会社との間の取引について移転価格と所得合算という双方の問題が生じることに留意する必要がある。

なお、香港の国外関連者が、特定外国子会社等に係る所得の課税の特例の適用対象となる場合、移転価格税制が優先適用され、それによる修正を行ったうえで特定外国子会社等に係る所得の課税の特例が適用される。

第五節 本支店間の無形資産取引

無形資産取引は、関連者間又は関連者非関連者間だけで行われるのではなく、本支店間でも行われうるものであり、本支店間の無形資産取引についても利益の帰属及び配分が適正か否かを検討する必要がある。無形資産の開発及びリスク負担が本店だけで行われている場合は、当該無形資産から生じる利益を本店だけが享受することは認められようが、支店等恒久的施設（Permanent Establishment: P E）が当該無形資産を開発し若しくは形成に貢献した場合、本店のみが利益を享受することは妥当か。なお、P Eが単に開発機能を果たしているだけではなく、P Eも無形資産の開発に係るリスクを負担していることが前提である。

(66) 香港子会社が中国内に工場を設立し、材料を供給して製品を製造させ製品を引き取る。「来料加工取引」と言われる。

本支店間の無形資産取引については、従来さほど議論されることもなかったが、本支店間では、親子会社間以上に恣意性が入る可能性が高いと思われる。無形資産のPEへの帰属を決定するための基準を定めることは必要である。

本支店間の無形資産取引に関する部分の記述が極めて少ない中で、OECDモデル条約第7条コメンタリーでは、以下のように規定している。

「無形の権利の場合、同一のグループの企業間に関する準則（例えば、ロイヤルティの支払い又は費用分担契約）は、同一の企業の部門間に関する関係については適用し得ない。実際、無形の権利の「所有権」を企業の一部門だけに配分すること、及び企業のこの部門が、当該部門が独立の事業であるとした場合と同様に、他の部門からロイヤルティを受領すべきであると議論するのは極めて困難であろう。単一の法的実体だけが存在するが故に、法的所有権を企業のある特定の部門に配分することは不可能であり、実際的な見地からも、創作の費用をもっぱら企業の一部門だけに配分することはしばしば困難であろう。それ故、無形の権利の創作の費用が、当該権利を利用する企業のすべての部門に帰せられ、それに応じて当該企業の関連するさまざまな部門のために生じたと考えることが好ましい。このような状況においては、そのような無形の権利の創作のための現実の費用を利得又はロイヤルティのマーク・アップなしに当該企業のさまざまな部門間で配分することが妥当であろう。その際、課税当局は、研究開発活動から生じる負の効果（例えば、製造物に関する責任及び環境に加えられた損害）もまた、当該企業のさまざまな部門に対して配分され、それ故、状況に応じて、代償の負担を生じしめる、という事実を留意していなければならない。」⁽⁶⁷⁾

本パラは、内部ロイヤルティが支払われるのかどうかに関心を当てており、無形資産が比較可能性に与える影響、第三者からのリターンの無形資産への配分、無形資産の形成に繋がる機能を果たした企業の部門への報酬等他の重要な

(67) OECDモデル条約第7条コメンタリー パラ17.4。

和文は、川端康之監訳『OECDモデル租税条約2003年版（所得と財産に対するモデル租税条約）』（社）日本租税研究協会（2003）による。

問題については言及していない。

OECD租税委員会では「無形資産については、企業全体で使用されていると考えられ、本店又は支店に所有権を分割することは不可能である。マーケティング・インタangibleについては、機能分析を行うことによって、各拠点に帰属させることができないか検討すべきである。個別に帰属が決められない場合は、発生したコストをPEが受ける便益等に応じて配賦することが望ましい。」との意見が出されている。さらに、開発着手前に文書化を行うことも検討されている。今後、更なる議論が必要であり、その結果が公表されることが望まれる。

なお、例外的な問題ではあろうが、支店が独自に開発したが本店が法的所有者となっている無形資産があり、当該支店を子会社化した場合、無形資産の所有者をいずれにするのが妥当か。移転価格の問題が生じる可能性がある。

第六節 ロイヤルティに係る移転価格課税と源泉徴収

我が国国内法では、非居住者に対してロイヤルティを支払った際には、相手に関連者であるか非関連者を問わず源泉所得税が課される。我が国で既に源泉所得税が課されているロイヤルティ支払取引に対して移転価格課税が行われた場合、源泉所得税へ波及する場合もあることに留意する必要がある。

我が国法人が国外関連者に支払ったロイヤルティのうち、独立企業間価格を超える部分の金額について国外関連者に対する所得移転額と認定され、更正を受ける場合がある。租税条約において軽減税率適用の規定があれば、ロイヤルティ支払の際に国内法の規定に拘らず租税条約に規定する軽減税率が適用されている。しかし、移転価格調査の結果、国外関連者に対する所得移転額とされたロイヤルティについては軽減税率の適用ができなくなるため、既に軽減されていた部分については国内法の規定による20%と軽減税率10%との差額について追徴されることとなる。

また、措置法通達66の4(7)-2では、国外関連取引の対価の額と独立企業間

価格との差額、すなわち、国外移転所得金額の全部又は一部を合理的な期間内に国外関連者から返還を受けることとし、その旨所轄税務署長に届け出た場合には、本来社外流出として取り扱うべき国外所得移転金額の返還額を益金に算入しないことができるとされている⁽⁶⁸⁾。この取扱いに基づき、我が国法人が国外関連者から移転所得金額の返還を受けることとした場合には、超過ロイヤルティ額に係る源泉所得税の取扱いはどうなるのか。

我が国の移転価格税制は、国外関連者との取引価格のうち超過額を法人税の課税所得の計算上損金の額に算入しないという規定であり、国外関連者との取引の存在自体を否認するものではない。我が国法人が国外関連者に支払ったロイヤルティが独立企業間価格を超えていたとして移転価格課税が行われても、超過額をロイヤルティに該当しないものとして否認したのではなく、超過額はあくまでもロイヤルティであると認識した上で、法人税の適正な課税所得の計算のために、移転価格税制の規定にしたがって調整を行ったに過ぎない。したがって、ロイヤルティについて税務上損金性を否定されたとしてもロイヤルティとしての性格を失うものではないこととなる。

更に、国外移転所得金額について国外関連者から送金が行われても、当初の契約関係が異なることとならない以上、支払ったロイヤルティの返還ではないため、超過ロイヤルティ額に係る源泉所得税については誤納及び過納の事実は無く、還付されないこととなる。

なお、2004年改訂された日米租税条約第12条では、ロイヤルティについて源泉地国免税、居住地国課税となったが、独立企業間価格を超える場合、超過分については5%の源泉所得税が課される。

第七節 移転価格課税及び事前確認に係る相互協議

関連会社間の取引に対して移転価格課税が行われた場合、納税者にとって経

(68) 平成15年の改正前は、返還を受ける場合は仮払金等とすることができるという規定であった。

済的⁽⁶⁹⁾二重課税が生じる。我が国の場合、納税者が当該課税に納得がいかない場合、異議申立て、審査請求、訴訟といった国内救済手続を求めることもできるし、国外関連者の所在地国が租税条約締結国であれば、経済的⁽⁷⁰⁾二重課税の排除を求めて相互協議手続を申立てることができる。

相互協議の結果、当初課税を減額するとの合意に至れば、相手国課税の場合相手国での当初課税の減額及び我が国において対応的調整⁽⁷¹⁾、我が国課税なら我が国での当初課税の減額及び相手国での対応的調整を行うことにより、経済的⁽⁷⁰⁾二重課税は回避される。

しかし、国外関連者の所在地国が非締結国なら、相互協議を申し立てることはできないことから、納税者は国内救済手続のみ取り得る。その場合、判決等で課税処分が全額取り消されれば、経済的⁽⁷⁰⁾二重課税は解消されるが、一部取り消しの場合、経済的⁽⁷⁰⁾二重課税は残ることとなる。

近年、移転価格課税を事前に回避すべく事前確認（APA）を申し立てる納

(69) 親子会社の場合、法律的には別法人であり、一つの法人として二重課税を被っていないが、企業グループとしては同一取引に対して二重課税を被っており、法律的二重課税に対して経済的⁽⁷⁰⁾二重課税という。

(70) 相互協議とは、一方または双方の租税条約締結国の措置（更正処分等）により二重課税といった租税条約の規定に適合しない課税が行われた場合に、納税者の申立てにより、双方の国の代表者（権限ある当局）の間で協議を行い二重課税の排除を図るもの。詳細は次の文献参照。

金子宏「相互協議（権限ある当局間の協議および合意）と国内調整措置—移転価格税制に即しつつ—」国際税務 Vol.11 No.12 14頁以下（1991）、拙稿「租税条約に基づく政府間協議（相互協議）手続について—米国における相互協議手続の研究と我が国における相互協議の在り方に関する一考察—」税務大学校論叢 第23号 391頁以下（1993）、大橋時昭『国際租税の話—国際課税問題と相互協議—』外為新書（1994）、倉内敏行「相互協議の対象について—『租税条約に適合しない課税』の解釈に関する一考察」税務大学校論叢 第27号 137頁以下（1996）、藤井保憲「相互協議の制度と問題点」金子宏編『国際課税の理論と実務』有斐閣（1997）34頁以下、羽床正秀『国際課税問題と政府間協議』（財）大蔵財務協会（2002）。

(71) 条約相手国の税務当局によって行われた移転価格課税につき我が国との間で相互協議が行われ、我が国が当該移転価格課税に対応してわが国の納税者の所得を減額することで合意が成立した場合には、我が国では当該合意に従い減額更正処分を行うことを対応的調整という。

税者が増加している⁽⁷²⁾。一国内の事前確認（ユニラテラル A P A）なら相互協議は要しないが、二国間（バイラテラル A P A）または多国間（マルチラテラル A P A）の事前確認の場合は相互協議が必要となる。ユニラテラル A P A の場合、確認されれば一方の国における移転価格調査は回避できるが、他方の国における移転価格調査を回避することにはつながらず、効果的でないことから、相互協議を伴う事前確認の重要性は高くなっている。

無形資産取引に係る事前確認件数は公表されていないが、無形資産取引についてロイヤルティ料率について確認を求めるものと、無形資産取引と棚卸資産取引に区分せず残余利益分割法によって利益配分をするものが増えていると思われる。

相互協議は、有形資産取引と無形資産取引を問わないが、無形資産取引に係る相互協議の方が概して困難であり、解決までに時間がかかると思われる。

第八節 小括

多国籍企業の親会社が無形資産の開発者かつ法的所有者である場合、無形資産の使用から生じた多額の利益は親会社に帰属し、子会社が当該無形資産を使用する際、親会社に対して使用料を支払うことによって利益配分が行われる。その際、ロイヤルティ料率を恣意的に高く設定し、所得移転を行うことも可能である。また、適正な対価が支払われていないにもかかわらず、無形資産の開発者と法的所有者が異なる場合は、関連者間における無形資産の譲渡による所得移転の蓋然性があり、いずれの場合も移転価格課税上の検討が必要となる。

更に、近年関連者間での無形資産の開発に係る費用分担契約（C C A）も行われており、移転価格税制の観点からの検討も必要となっている。

無形資産取引が移転価格課税上問題となるのは、関連者間取引だけではなく、

(72) 「事前確認の状況 A P A レポート 2004」国税庁相互協議室（2004年9月）によれば、2003年7月～2004年6月までの1年間の二国間事前確認申立て件数は80件であり、前1年間の47件から急増している。

本支店間取引も問題となることに留意する必要がある。また、ロイヤルティについて移転価格課税が行われた場合、租税条約に規定する制限税率の適用が変更されるため、源泉所得税にも波及することに留意する必要がある。

国境を越えた無形資産取引に関しては、従来インバウンド取引が多かったが、近年アウトバウンド取引が増加しており、それは、長年赤字であった特許等ロイヤルティの収支が最近になって黒字化したことにも表れている。したがって、移転価格課税もインバウンド取引からアウトバウンド取引へ対象が拡大してきている。いずれの取引であっても、無形資産取引については、比較可能性、移転価格算定方法等困難が伴い、通常課税後に行われる相互協議においても紛糾する場面が多い。

第三章 無形資産とその所有概念

第一節 無形資産の税務上の所有者

1 無形資産の税務上の所有者

Mayer, Brown & Platt 法律事務所（ワシントン D.C.）の James R. Mogle 氏は、無形資産取引に係る移転価格税制の適用について論じる前に、

① 移転価格課税上誰が無形資産の所有者か
② 無形資産が当該無形資産の所有者から他の関連者に移転したのか
を検討する必要がある、これらに回答しないで進むと混乱の元となると指摘し、さらに、無形資産の所有に関して、次のようなルールがあると説いている⁽⁷³⁾。

- ① 無形資産の所有者は無形資産の使用から生ずる利益のすべてを享受できるが、当該無形資産の開発及び維持に要するすべての費用及びリスクを負担しなければならない。
- ② 無形資産の所有者は、無形資産を使用する権利の一部又は全部を譲渡することができるが、権利の譲渡に当たっては独立企業間の対価を得なくてはならない。当該使用する権利の譲受人は当該無形資産に帰属するすべての利益を享受することができるが、当該無形資産の維持に要する費用及びリスクを負担しなければならない。

しかし、無形資産の所有者が本来の法的所有者であるのか、又は、ライセンス契約で使用を認められたライセンシーであるのか混乱する。

次に、Baker & McKenzie 法律事務所（シカゴ）の Robert J. Cunningham 氏は、無形資産取引に係る移転価格税制の適用に当たっての問題点として、

(73) James R. Mogle “The Future of International Transfer Pricing :Practical and Policy Opportunites Unique to Intellectual Property, Economic Substance, and Entrepreneurial Risk in the Allocation of Intangible Income” George Mason Law Review Vol.10 No.4 (Summer 2002) p925.

次の二点を挙げている⁽⁷⁴⁾。

第一に、特許権や商標権を超えてどのような無形資産が形成されているかを決定することが必要である。特に、ビジネスシステム、ノウハウ、ソフトウェアの内部使用といった無形資産に関しては更に精密に検討することが有益である。第二に、無形資産に係る問題は、高収益製品のような有形資産の分析に影響を及ぼすべきであることに留意しなければならない。このような状況、特に、ディストリビューターがローカル市場開発において重要な役割を果たした場合には、プレミアムを産み出すマーケティング・インタangibleの所有権は特に重要である。このような問題に関する国際的なコンセンサスが得られるような動きが強く望まれる。

なお、BDO Dunwoody's Transfer Pricing and Competent Authority Team（トロント）の Martin Przysuski 氏等は、以下の二つの経済的事象により、無形資産は独特の様相を呈していると指摘している⁽⁷⁵⁾。

第一に、取引の国際化及び通信、電気、輸送、金融サービス分野における規制緩和によって企業間の競争が激化していること。第二に、通信技術、特にインターネットの発展により情報量が急増したこと。

2 法的所有者

移転価格課税上、無形資産から生じた利益が誰に帰属するかを検討するに、法的所有者に帰属させる（所有の概念が所得の帰属を決める）との考え方がある。これは、無形資産の開発者イコール無形資産の法的所有者との前提の下、米国財務省規則で開発者援助者ルールとして明文化された。米国財務省

(74) Robert J. Cunningham “The Future of International Transfer Pricing : Practical and Policy Opportunites Unique to Intellectual Property Foreign Transfer Pricing Audits of Intangibles” George Mason Law Review Vol.10 No.4 (Summer 2002) p697.

(75) Martin Przysuski, Srini Lalapet, and Fendrik Swaneveld “Determination of Intangible Property Ownership in Transfer Pricing Analyses” Tax Notes International Jan.19, 2004 p285.

規則では、無形資産の法的所有者は原則として一人で、その所有者に全ての収益が帰属するとの考えを示した。したがって、唯一人の所有者だけが無形資産に係る使用の対価を他者に支払う必要がなく、他の関連当事者は無形資産の所有者に使用の対価を支払わなければならないこととなる。尤も、援助者となることは可能であり、その場合は援助者としての対価を受け取ることとなる。なお、無形資産の法的所有者とは、文字通り特許権、商標権等法的に保護された権利の所有者である。

1994年米国財務省最終規則（以下特に年号を記載していない場合は1994年最終規則を指す。）では、法的に保護される無形資産に関しては通常無形資産の法的所有者が税務上の所有者とされると規定されている⁽⁷⁶⁾。

法的所有権の考え方の下では、親会社が所有する商標を付した製品のディストリビューターである海外子会社が当該国においてマーケティング・インタangibleを創造できないこととなる⁽⁷⁷⁾。

当該国におけるマーケティング・インタangibleの所有権を子会社に移転する旨のライセンス契約がないならば、当該国において子会社が負担した広告宣伝費及びブランドの形成費用は親会社に配賦されるべきである。

第二節 経済的所有者

1 経済的所有の概念の発生経緯

多国籍企業の親会社が無形資産の開発者かつ法的所有者であり、子会社が当該無形資産を使用して多額の利益を得ている場合、無形資産の使用から生じた子会社の利益は親会社に帰属することに異論はない。しかし、子会社が無形資産の形成に多大なる貢献をしている場合、親会社だけが無形資産の使用から生じた子会社の利益を独占することは合理的でない。

無形資産の法的所有者ではない子会社が、価値ある無形資産の形成に寄与

(76) 米国財務省規則 § 1.482-4(f)(3)(ii)A。

(77) Martin・前掲注(75)。

し、又は、当該価値を維持・高揚させることに貢献している場合は子会社も無形資産から生じた利益を享受すべきであるとの考えが出てきた。すなわち、無形資産の所有者が利益を享受するというのなら、移転価格課税上の所有者を法的所有者に限定せず、法的所有者とは別に税務上の所有者を認め、当該所有者も利益を享受する、すなわち、法的所有権（legal ownership）に対して経済的所有権（economic ownership）を認めるというものである⁽⁷⁸⁾。

経済的所有権とは、元々はライセンス契約やリース契約において用いられていた用語であり、ライセンサーやレッサーは法的所有権を保有しつつ、ライセンシーやレッシューに所有から生じるリスクや利益を移転する場合に、ライセンシーやレッシューが経済的所有権を有すると使用されていた⁽⁷⁹⁾。

経済的所有の概念を持ち出すことは、結局のところ、無形資産の使用から生じる利益を法的所有者が独占することは合理的でないことによる。

経済的所有権と言うと、私法学者から、租税法が私法の権利者を決定する権限はないとの反論が寄せられそうだが、所有者はあくまでも法的な所有者であり、これを変更するものではない。経済的所有の概念を創設することによって、無形資産から生じた利益の適正配分を行うだけである。

無形資産の移転価格上の所有権とは、結局のところ国境を超えて活動する多国籍企業の有する無形資産から生じた利益を複数の国に跨る関連者間で如何に配分するかの問題に帰結する。

米国内国歳入庁（IRS）は、米国子会社が米国でマーケティング・インタangibleを開発した場合は、米国において、つまり米国の子会社によってマーケティング・インタangibleが経済的に所有されており、その結果、米国においてこの経済的所有権に対応した所得を得るべきとの考え方を採っている。また、米国において単にディストリビューターとして事業をするだけでも、十分に価値のあるマーケティング・インタangibleをディストリビュー

(78) 森信夫『無形資産・サービス取引のグローバルマネジメント』日本機械輸出組合（2004）18頁。

(79) Martin・前掲注（75）。

ーターが所有することの根拠となりうると考えており、その結果、ディストリビューターは、当該事業から生じる利益に加えて相当な額のノンルーティン利益も受け取る権利があるという立場に立っている⁽⁸⁰⁾。

米国財務省規則では、法的に保護されていない無形資産（例えば、技術的なノウハウ）に関しては、開発費用の多くを負担した関連者が税務上の所有者となると規定されている⁽⁸¹⁾。

経済的所有の概念は米国財務省規則に具体化されているが、OECD移転価格ガイドラインにおいても、「開発者は、例えば受益者が当該無形資産の法律上、経済上の所有権を有する・・・」⁽⁸²⁾と規定されているとおり、経済的所有の概念の存在が前提となっている。

経済的所有の概念については、「経済的な権利の帰属と、（私）法的な権利の帰属とが、一致させられるべきであるか、分離させられるべきであるかという問題は、そのような問題の設定の仕方自体が不適切なのではなかろうかと思われる。移転価格課税において経済的な権利の帰属を考えるのは、（経済的な権利の帰属ということを考えること自体に意味があるためではなく）当事者間のローヤルティー等に関する価格設定が適切であるかを判断するための前提としてであるに過ぎない。そして、移転価格課税自体が当事者間で私法上合意された価格を否定する制度なのであるから、そのような価格づけの適正さを判断するための前提に関する判断に際しても、法的な権利の帰属にしばられる必要性は必ずしもなかろう。」⁽⁸³⁾との指摘に帰結する。

ところで、経済的所有者になるためには、無形資産形成への関与のみならず、当該無形資産の開発から生じるリスクを負うことも必要であろう。リスクは、開発段階のみならず、開発後に発生するリスクも負うこととなろう。

したがって、ディストリビューターが多額の広告宣伝費を支出しただけで

(80) Carol A. Dunahoo, Leonard B. Terr, Holly E. Glenn 「米国における税務執行及び税務立法の最近の動向」租税研究 No.669 103頁以降（2005）。

(81) 米国財務省規則 § 1.482-4(f) (3) (ii) (B) 。

(82) OECD 移転価格ガイドライン パラ 6.3。

(83) 中里・前掲注 (5) 121頁。

は経済的所有者とはなりえない。また、通常のマーケティング活動を行っているのなら、独立企業間の対価を支払えばよい。なお、安易に経済的所有の概念を主張すべきではなく、以下のような意見にも耳を傾ける必要がある。

「広告宣伝活動はライセンサーやディストリビューターとしての通常のマーケティング活動であり、既存の無形資産である商標の価値が高められているにすぎず、新たな無形資産がライセンサーやディストリビューターにおいて法的にも経済的にも創成され所有されることはない」⁽⁸⁴⁾し、「当事者の行為が契約条件が遵守されていないこと又は契約条件がみせかけであることを示唆しているかを審査した後において初めて、法的所有権の存在にかかわらず経済的所有概念に基づき移転価格課税ができる場合があるということになる。換言すれば、第一義的には当事者間の契約が尊重されるべきであり、利益分割法を適用することを目的として、やみくもに経済的所有権を持ち出すことは許されない。」⁽⁸⁵⁾

2 法的所有権と経済的所有権に係る事例

我が国におけるアディダス v. デサントの事例を挙げて、経済的所有者に対して利益を帰属させるべきでないとの意見がある⁽⁸⁶⁾。

1998年、ドイツの大手スポーツメーカーであるアディダス社は28年間続いてきた日本法人デサント社とのライセンス契約について同年末をもって一方的に打ち切ったとの報道がなされた⁽⁸⁷⁾。当該ライセンス契約において、アディダス社はデサント社が日本において「アディダス」ブランドの商品を製造、販売することを認め、デサント社はブランド使用料をアディダス社に支

(84) 赤松晃『国際租税原則と日本の国際租税法—国際的事業活動と独立企業原則を中心に—』税務研究会出版局（2001）385頁。

(85) 同397頁。

(86) Gregory J. Ossi “The Significance of Intangible Property Rights in Transfer Pricing” Tax Notes International September 13, 1999 p993 以下、Gregory J. Ossi “The Significance of Intangible Property Rights in Transfer Pricing” October 25, 1999 p511～。

(87) 日経ビジネス 1998年2月23日号52頁。

払うというものであった。しかし、アディダス社が開発した製品は日本人には合わず、デサント社が規格を変更したほか、デサント社は資金と人員を投入し、日本においてアディダスブランドの醸成に多大な貢献をしたとされている。アディダス社は無形資産の法的所有者であるのに対し、デサント社はライセンス契約でブランドを借りていただけであり、如何にブランド形成に寄与しようとも法的所有者ではないので、一方的に契約を打ち切られても何一つ文句を言えなかったとのことである。

しかし、デサント社は、我が国における「アディダス」ブランドの形成に多大な貢献をしているのであれば、経済的所有者との考えも出てくるのではないか。デサント社は、一方的に契約を打ち切られた際、我が国における無形資産の形成に寄与した部分に対する対価を請求しても良かったのではないかと思われる。

なお、上記の例は非関連者間の取引である。もし、関連者間であったなら、このようなことは生じ得るであろうか。通常はありえないであろう。当該事例をもって、経済的所有者に対して利益を帰属させるべきでないとの主張の根拠とするのは適当ではないと思える。

3 経済的所有者に帰属する利益

経済的所有の概念を取り入れて、経済的所有者にも利益を帰属するとした場合、経済的所有者はどの程度の利益を享受すべきか。すなわち、法的所有者と経済的所有者への利益をどのように配分するかを決定することは困難である。

多額の販売費・広告宣伝費を支出しているからといって直ちに無形資産の形成に寄与しているとは言えない。無形資産の形成に寄与したか否かを判断するに当たっては、売上の増加等の成果が十分に上がっている等の事実の有無も基準となろうが、将来効果が現れる場合もあり、現時点の売上だけで判断することは適切ではない。

貢献度を検討するにあたり、次のようなことが考えられる。欧米人と日本

人では体形に差があり、例えば欧米のシューズを日本でそのまま販売しても売れない。また、日本人好みに改良する必要がある。

時には、海外の親会社の意向に逆らって、日本子会社のリスクで開発を進めることもある。例えば、今では一般的となっており、誰も疑問を持たないが、欧米でコーヒーやお茶を缶に入れる発想はなかったようである。日本子会社がコーヒーを缶に入れることを提案しても国外親会社は受け入れなかったのではなかろうか。また、洗いざらし（ブリーチアウト）のジーンズは以前から米国に存在したが、我が国で手の込んだ加工をしていたのではなかろうか。これらの貢献は、単に広告宣伝費、研究開発費等の支出額だけでは計れるものではない。

各関連者の貢献度をどう評価するか。まず機能分析 (functional analysis) を行い、各関連者がどのような機能を果たしているかを分析する必要がある。そして、各関連者の貢献度割合を数値化し、それに基づき超過利益を配分することとなる。貢献度割合については、無形資産形成に当たりの支出額に機能及びリスクを加味して算定する。また、医薬品のように研究開発期間が長期に渡るものについては単に支出額で比較することは合理的でなく、過去の支出を現在価値に引き直して比較することも重要である。

この点については、第五章において詳述する。

第三節 我が国における規定及び執行方針

無形資産の所有、それから生じる利益の帰属について詳細な規定を有する米国に比べ、我が国の法令では、具体的に規定されていなかったが、事務運営指針（平成 13 年 6 月 1 日付査調 7-1 ほか 3 課共同）において、「無形資産の使用許諾等について調査を行う場合には、当該無形資産の法的な所有関係のみならず、当該無形資産を形成し、維持、発展させるに当たり法人又は国外関連者の行った貢献も勘案する」と規定した。

このように、我が国における執行上、無形資産を開発し、又は形成に寄与し

た者に無形資産の経済的実質価値を帰属させる考え方を採っている。

「移転価格税制上は、無形資産は、必ずしも法的な権利の帰属にしばられずに、その名義人ではなく、その無形資産を開発し、又は醸成した者に帰属する」⁽⁸⁸⁾と考えるべきであり、ここで、無形資産を開発し、又は醸成した者とは、意思決定、リスク負担、費用負担、役務提供した者を指すとされる。

(88) 山川博樹「最近の移転価格税制の執行について（上）」租税研究 No. 464 100 頁（2003）、井阪喜浩「国際課税の現状について」租税研究 No. 653 120 頁（2004）。

第四章 OECD及び米国における考え方

第一節 OECD移転価格ガイドライン

1 商標あるいは商号を有しない企業が行うマーケティング活動

OECD移転価格ガイドラインでは、<D. 商標あるいは商号を有しない企業が行うマーケティング活動>において、ブランドの法的所有者でない販売者がマーケティング活動を行う場合について規定している。そのような場合、マーケティングを行う者が、①マーケティング活動に対して報酬を受領するか、②マーケティング・インタンジブルに帰せられる追加収益を享受するか、という問題が生じるとし、後者は、マーケティング・インタンジブルに帰属する収益をどのように認識することができるかという問題であると提起している⁽⁸⁹⁾。

2 法的所有者がマーケティング費用を負担

ディストリビューターが単なる代理人として活動し、法的所有者からマーケティング費用を収受している場合には、マーケティング・インタンジブルから生じる利益を享受する資格はないとされている⁽⁹⁰⁾。

3 ディストリビューターもマーケティング費用を負担

ディストリビューターが実際にそのマーケティング活動の費用を負担する場合には（例えば、法的所有者が当該費用を支払う旨の契約がない場合）、ディストリビューターが当該マーケティング活動から生じ得る収益をどの程度享受できるかが問題となる。一般に、独立企業間取引においては、マーケティング・インタンジブルの法的所有者でない者が、当該無形資産の価値を増加させるマーケティング活動に係る将来の収益を得る資格は、原則的にはそ

(89) OECD 移転価格ガイドライン パラ 6.36。

(90) 同パラ 6.37。

の者の権利の実質的中味によるとされる。例えば、当該契約がブランド製品の独占販売権に係る長期の契約である場合には、ディストリビューターは、売上げや市場のシェアを通じて無形資産の価値を高める場合には、その投資から収益を得る資格があるかもしれない。

ディストリビューターが通常負担するマーケティング費用を超えて負担した場合、製品の仕入価格を引き下げるか、使用料の料率を引き下げることによって利益を享受することとなるであろうと説明している⁽⁹¹⁾。

このように、ディストリビューターが、売上や市場のシェアを通じてマーケティング・インタンジブルの価値を高めている場合には、ディストリビューターがマーケティング・インタンジブルから生じる利益を享受しても良いのではないかという。

4 マーケティング活動に帰せられる利益

ディストリビューターがマーケティング費用を負担したといっても、それが製品の成功にどれほど貢献したかを決定するのは困難である。

ブランド製品を販売することによって得られる高収益の原因は、マーケティング活動だけでなく、製品のユニークさや高品質による場合もあり、マーケティング活動に帰せられる収益を評価する場合には、数年間に渡る関係者の実際の活動に重点を置くべきであると述べている⁽⁹²⁾。

5 今後の課題

以上のように、OECD移転価格ガイドラインは、マーケティング・インタンジブルの法的所有者から報酬を受ける旨の契約を締結していない場合、マーケティング活動の費用を負担しているディストリビューターが当該無形資産から生じる利益の一定部分を得る権利があることを認めている。しかしながら、利益をどのようにディストリビューターに配分するかについては何

(91) OECD 移転価格ガイドライン パラ 6.38。

(92) 同 6.39。

ら触れていない。したがって、配分に関して更なる議論を行い、その結果を公表する必要があるだろう。

第二節 無形資産取引に係る米国移転価格税制

米国における移転価格税制は、内国歳入法典 (Internal Revenue Code : IRC)、財務省規則 (Regulation) において規定されている。

1 内国歳入法典

米国における移転価格税制の創設は古く、1917年に「関連会社間における所得や経費を配分する権限」をIRSに与えたことに始まる⁽⁹³⁾。その後1928年に現行の条文であるIRC第482条に改訂され、1986年無形資産取引に係る部分が追加され、現在では以下のとおりの規定となっている。

「二以上の組織、営業若しくは事業（法人格を有するか否か、合衆国において設立されたものであるか否か、及び連結申告をする要件を満たしているか否か、を問わない）が、同一の利害関係者によって直接又は間接に所有され又は支配されている場合には、財務長官又はその代理人は、脱税を防止するため又は当該組織、営業若しくは事業の所得を正確に算定するために必要と認めるときは、当該組織、営業若しくは事業の間において、総所得、所得控除、税額控除又はその他の控除を配分し、割り当て又は振り返ることができる。

無形資産（第936条(h)(3)(B)に規定するものに限る）の譲渡又は実施権の供与の場合には、当該譲渡又は実施権の供与に係る所得金額は、その無形資産に帰すべき所得に相応したものでなければならない。」

後段が、1986年改正により新たに追加されたものであり、「スーパー・ロイヤルティ条項」と呼ばれる。収益性の高い無形資産は、比較対象取引を見

(93) 羽床正秀・古賀陽子『平成16年版移転価格税制詳解』（財）大蔵財務協会（2004）252頁以下。

出すことが困難であるにもかかわらず、従来の規定では、比較対象取引が存在しない場合の指針が示されていないという問題があった。そこで、所得相応性基準 (commensurate with the income attributable to the intangible) を導入し、関連者間の所得の配分が確実に各関連者が行った経済活動を合理的に反映するよう改訂された。

米国が、所得相応性基準を導入した理由は、独立第三者間取引を探そうにも比較可能な取引が入手困難であるような、ユニークでかつ高付加価値の無形資産を対象とするライセンス契約に対して IRS が容易に移転価格調整を行えるようにしようとしたものであると説明されている⁽⁹⁴⁾。

1988年10月、IRS及び財務省は”Study of Intercompany Pricing” (移転価格税制の見直しに関する白書。いわゆる「ホワイトペーパー」) を公表した。ホワイトペーパーの中において、所得相応性基準は独立企業間原則に合致していること、無形資産に帰せられる所得に変更があった場合は定期的な調整が必要であることが説明されている。租税法上、無形資産の時価評価 (マーク・トゥ・マーケット) を強制したものと言える⁽⁹⁵⁾。

米国の実務家からは、当基準は国際的な移転価格基準や商慣行から乖離するものであり、二重課税が生じる可能性があるとの批判が寄せられた⁽⁹⁶⁾。

2 米国財務省規則

1968年、無形資産取引に対し IRC 第 482 条を適用するために米国財務省規則が制定され、その中で無形資産の税務上の所有者について規定された⁽⁹⁷⁾。その後同規則が改正され、また現在改正案が出されている。

(94) Cunningham・前掲注 (74)。

(95) 中里・前掲注 (5)。

(96) Cunningham・前掲注 (74)。

(97) 1950年以降の米国における制度に関しては以下に詳述されている。

中里実「アメリカにおける国際課税の動向と問題点」水野忠恒編『改訂版 国際課税の理論と課題』(木下和夫・金子宏監修「21世紀を支える税制の論理」) 税務経理協会 (1999) 222頁以下。

(1) 1968年財務省規則

基本的には、無形資産の法的所有者ではなく、開発者にも無形資産から生じた利益を配分するという考え方を採用しており、1968年財務省規則では、無形資産に係る税務上の所有者の決定について、開発者の概念⁽⁹⁸⁾を取り入れ、「開発者援助者ルール」(developer-assister rule)を設け、関連者が貸付、資産の使用等の形で無形資産の開発を支援した場合、当該支援に応じた利益を享受しなければならないと規定された⁽⁹⁹⁾。

開発活動に関連してどの関連者が開発者で、どの関連者が援助者であるかを決定するに当たっては、相対的コスト負担及び相対的リスク負担等の事実関係に基づきケースバイケースで事実認定が行われることとなる⁽¹⁰⁰⁾。

例えば、外国企業の米国子会社であるディストリビューターが、商標を付された製品に係る広告宣伝費用(親会社からは補填されない)を支出して、米国市場でその製品の開発リスクを負担したような場合には、「開発者」となりうるわけである。

なお、1968年財務省規則では、無形資産の所有権に関する問題は提起していない。

(2) 1992年財務省規則案

1992年1月、財務省及びIRSは、移転価格に関する規則案を公表した。当該規則案は、1986年の税制改正におけるスーパーロイヤルティ条項の導入を受けて、1988年に公表された「ホワイトペーパー」に対する各界の意見を踏襲したものである。

(3) 1993年暫定規則⁽¹⁰¹⁾

(98) 開発者の概念については、CYM Lowell, Marianne Burge, Peter L. Briger “U.S. International Transfer Pricing – Second Edition– “Warren, Gorham & Lamont Oct. 2003 に詳しい。

(99) 1968年米国財務省規則 § 1,482-2A(b)。

(100) 1968年米国財務省規則 § 1,482-2A(c)。

(101) 米国財務省は、1992年1月IRC 482条に係る規則案を公表し、1993年1月暫定規則として公表。

1992年規則案に対するOECDの提言等を勘案して、1993年暫定規則が公表された。

1993年の暫定規則では、1968年規則における「開発者援助者ルール」を踏襲し、関連者グループ内の複数の関連者が無形資産の開発を行う場合には、一関連者が無形資産の開発者とされ、かつ移転価格税制上の所有者とされ、他の関連者は援助者とされると規定されている。この場合、税務上の所有者は法的所有者とは一致しないこととなる。

開発者が税務上の所有者となると無形資産から生じた利益はすべて開発者に帰属することとなり、商標権の法的所有者に利益が帰属しないこととなる。一方、外国企業の米国ディストリビューターが広告宣伝費用を負担すれば、開発者となることが可能であり、IRSが容易に移転価格課税を行える強力な武器となる。同様に外国税務当局も、米国企業の現地ディストリビューターに対して移転価格課税を行いうることとなる。

このようなことから、「開発者援助者ルール」は法的所有権を無視しているとの批判が起り、1994年最終規則では修正を余儀なくされた。

(4) 1994年最終規則⁽¹⁰²⁾

上記(3)で述べたように、1993年の暫定規則では経済的所有の概念が取り入れられていたが、1994年最終規則では、無形資産を利用する権利の法的所有者が移転価格上の所有者とされ⁽¹⁰³⁾、無形資産の開発を支援した者がいる場合には、その者は支援に係る対価を受けられることも規定されている⁽¹⁰⁴⁾。

しかしながら、無形資産を利用する権利では、ライセンス契約によって当該権利を供与した場合、ライセンシーとライセンサーの両者が税務上の所有者となりうる。すなわち、一つの無形資産について複数の所有者が存

(102) 邦訳は日本租税研究協会『米国内国歳入法第482条（移転価格）に関する財務省規則』（1995）による。

(103) 米国財務省規則 § 1.482-4(f)(3)(ii)(A)。

(104) 米国財務省規則 § 1.482-4(f)(2)(iii)。

在することとなってしまふ。無形資産を使用する権利の所有権と無形資産そのものの所有権を同じものとしており、混乱の元となる。

所有者の確定については次のように規定されている。

① 法的に保護されている無形資産

無形資産を利用する権利の法的所有者が、本条の適用上、通常の場合所有者とされる。法的所有権は、法の運用、あるいは、法的所有権がその権利の全てまたは一部を他の者に移転するという契約により取得できる。さらに、関連者の行為が実質的にそのような契約が存在していることを示している場合には、税務署長は、法的所有権を譲渡する契約があるとみなすことができる⁽¹⁰⁵⁾。

② 法的に保護されていない無形資産

法的に保護されていない無形資産の場合には、無形資産の開発者が所有者とされる。§ 1.482-7（費用分担契約）に規定される場合を除き、二以上の関連者が共同で無形資産を開発した場合には、IRC第482条の適用上、関連納税者のうちのメンバーのみがその無形資産の開発者、かつ、所有者とされ、他の参加メンバーは支援者とされる。通常の場合、開発者は適当な報酬を受け取ることなく、その無形資産の開発に実質的に貢献するであろう資産または役務の提供を含むその無形資産の開発の直接及び間接の費用を最も多く負担する関連者である。プロジェクトの成功が明らかになる以前に締結された契約に従い、他の者がその費用を関連者に補填する義務を負っている場合には、その関連者は開発費用を負担してないと推定される。開発費用が最も大きい関連者を決定できない場合には、開発活動の場所、各関連者がそのプロジェクトを独立して実行する能力、各関連者がプロジェクトを管理した程度、及び関連者の実際の行動を含む他のすべての事実及び状況が考慮されることとなる⁽¹⁰⁶⁾。

(105) 米国財務省規則 § 1.482-1(d)(3)(ii)(B)。

(106) 米国財務省規則 § 1.482-4(f)(3)(ii)(B)。

③ 所有者への支援に対する配分

無形資産の開発または価値の増加に関連して、無形資産の所有者に提供された支援に対する独立企業間における対価の額を反映させるための配分が行われうる。このような支援には、金銭貸付、サービスの提供、あるいは有形または無形の資産の使用が含まれる。しかしながら、支援には、関連者と類似した状況の下で、非関連者が独立企業間価格で取引を行う場合に発生すると思われる日常的な費用は含まれない。その支援に関して必要とされるいかなる配分の額も、IRC第482条の下において適用可能なルールに従って決定されなければならない。

④ チーズの例

<設例1>

関連者グループのメンバーであるAは、その関連者グループのメンバーの一人であり、無形資産の所有者でもあるBに対し、無形資産の開発に関連して実験室の設備など有形資産の使用を許可する。当該資産を所有者が使用することに関する配分は全て財務省規則 § 1.482-2(c)に基づき決定される。

<設例2>

外国のチーズ製造業者であるFP社は、フロマージュ・フレールという商標で、米国以外の国でチーズを販売している。FP社は全世界における商標権を所有している。当該商標は、米国以外では広く知られ、価値があるが、米国内では無名である。FP社は、1995年に米国市場に参入することを決定し、米国に販売子会社を設立し、フロマージュ・フレールという商標を米国で広めるために必要な宣伝及び他の販売活動を行わせた。米国販売子会社は、米国市場開拓のためFP社から補填されない費用も負担した。当該費用は、独立第三者が海外の生産者が所有するチーズの商標を米国内に導入する場合に生ずる費用と比較可能である。米国販売子会社がFP社の非関連者であったとしてもこれらの費用を負担したと考えられること

から、米国販売子会社が行った市場開拓活動に関しては、米国販売子会社への配分は行われぬ。

<設例 3>

上記設例 2 において、米国販売子会社は同様の状況の下で独立の販売者が負担する費用よりかなり多額の費用を負担したが、F P 社は当該費用を補填しない。この事実に基づき、課税庁は、同様の状況の下で独立の立場で取引を行う非関連者は、F P 社のマーケティング・インタangibleの形成に関連し、同じレベルの事業活動を行わないとの結論に達する。したがって、独立の販売者により負担されるレベルを超えた費用は、フロマージュ・フレールという F P 社の商標の価値を高めることとなり、F P 社への役務提供と考えられる。課税庁は、I R C 第 482 条に基づき、米国販売子会社が F P 社のために行った役務提供に関して配分を行うこととなる。

<設例 4>

上記設例 3 において、米国販売子会社は、米国内において F P 社の商標でチーズを販売する独占権を得る長期契約を F P 社と締結し、F P 社から独立企業間価格でチーズを購入する。米国販売子会社は当該商標の所有者でありその行為はその地位と矛盾しないことから、商標を広めることに関連した活動は F P 社の利益のために行われた役務提供とはみなされず、そのような活動について配分は行われぬ。

上記例示は、無形資産の法的所有者を税務上の所有者として税務上の所有権について明確化を図ったのだが、米国内では批判がなされている。White & Case 法律事務所の Mentz 氏は以下のように批判する⁽¹⁰⁷⁾。設例 2 と設例 3 との区別は不明確であり、執行上困難を伴うものであり、「かなり

(107) J. Roger Mentz, Linda E. Carlisle “The Tax Ownership of Intangibles Under the Arm’s-Length Principle” Tax Notes International November 3, 1997 p1500-1501.

多額」か否かをどのように決定するか定かでない。次に、設例4では、米国販売子会社が商標の所有者であるとしていることは間違いである。FP社があくまで商標の所有者であり、米国販売子会社は契約期間中だけ商標の権利を有するライセンスである。更に、関連者間の取引価格が独立企業間価格であると仮定していることは適切ではない。どのようにして独立企業間価格であると決定されるのか。

(4) 2003年財務省規則案

2003年9月、米国財務省及び内国歳入庁（IRS）は関連者間の役務提供取引に係る規則案を公表した⁽¹⁰⁸⁾。同規則案は、役務提供取引が主であるが、無形資産取引とりわけライセンス取引についても触れており、今後重要な規則となるものと思われる。なお、これは、無形資産取引と役務提供取引を分けて考えることが困難であることから、両者の調整を図ろうとしたものである。

同規則案序文⁽¹⁰⁹⁾では、①無形資産の法律上の所有者、②無形資産を利用する権利を有する納税義務者、③無形資産の開発又は価値の増加に寄与する納税義務者は、無形資産の所有者とみなされ、無形資産に帰属する所得に対して権利を有すると述べている。

米国における実務家が、移転価格税制上の所有を、法的所有と区別し、無形資産から生ずる所得の配分を決定する用具として用いることを疑問視しているとしたうえで、米国財務省及び内国歳入庁は、現行の § 1.482-4(f)(3)を適切に適用すれば、無形資産に帰属する所得配分について

(108) 新米国規則案については、Steven D. Harris, Rema Serafi, 八田陽子「新米国移転価格規則案の概略」国際税務 Vol.23 No.11 (2993), Vol.23 No12 (2003)及び Vol.24 No.1 (2004) に詳説。

(109) 財務省が規則を発表する際、すなわち官報に掲載する際に添付する趣意書に相当する文書で、当該財務省規則を発遣するに至った経緯、理由、新財務省規則の内容のまとめを含んでいる。この前書きは財務省規則の一部を構成するものではないが、税法で言えば、立法趣旨及びその審議過程での議論の記録に該当する文書で、財務省規則発遣に至った背景、考慮事項を知るのに重要な資料である。

妥当な結果を得られるとしつつも、本規定により無形資産から生じた利益が法的所有者に帰属することとなると、オール・オア・ナッシングになることに懸念を持ったようである。そこで、無形資産の所有権を決定する規則は、無形資産から生ずる所得の配分規則とは区分されるべきものであり、無形資産から生ずる所得は、無形資産の開発又は価値の増加、及び持分権への各当事者の寄与に応じて、独立企業間取引の基準に基づいて、関連者間で配分されるべきであると述べている。これによれば上記のようなオール・オア・ナッシングとなることは回避されることとなる。

無形資産の所有に係る § 1.482-4(f)(3) 案では以下のとおり規定されている。

「一般的に言えば、所有者は、当該法域で実施されている知的財産権法に基づき無形資産の所有者と識別される納税者、又は契約条件やその他の規定に従って無体財産権を設定する権利を有する納税義務者である。例えば、関連企業間で典型的な無体財産権のライセンスが実施される場合、規則案ではライセンシーは、ライセンスに従った契約上の権利の所有者として取り扱われ、ライセンサーは、ライセンスの対象となる無体財産権の所有者として取り扱われている。一定の状況下においての複数の無体財産権所有者を規定していると解釈することができる現行の規則に代えて、規則案では、個別に無体財産権の単独所有者が明らかにされている。・・・無体財産権の所有権は、すべての場合において、原取引の経済的な実態に合致していなければならない。知的財産権法、契約上の条件、その他法律上の規定に基づいても所有権を識別することができない無体財産の場合には、所有者は、すべての事実、事情に基づいて、当該無体財産を管理している関連企業者であると判断されるようになる。」

無形資産の開発又は価値増加への寄与に係る § 1.482-4(f)(4) 案では、「ある関連者が他の関連者が所有している無形資産の開発、価値の増加に寄与した場合の活動に対する対価に 482 条の規則が適用され、その対価は、独立企業間価格に基づき決定されなければならない。」と規定されている。

ここでは、関連者間の無形資産に係る契約において寄与に対する報酬を定める場合の事情に関することが規定されている。例えば、関連者間で無形資産に係るライセンス契約に基づき、ライセンシーはライセンサーが所有している無形資産の価値を高めるものと予想されるマーケティング業務を提供する。ライセンサーは当該業務の対価を支払うか、ライセンシーが支払う使用料からその分を控除する。更に、ライセンシーは、無形資産の価値を高めるようなマーケティング活動を行うこともできるが、それに係る報酬は要求しない。

§ 1.482-4(f)(4)(i)案では、寄与活動に対する報酬が、契約に規定されている場合には、別途配分する必要はないと規定している。しかしながら、独立企業間価格を決定する際にはその報酬は考慮されるべきである。

本項は、無形資産を含む有形資産の移転について規定された § 1.482-3(f)案と共に適用される。例えば、ブランド製品の販売業者は、特に報酬を得ないで、マーケティング活動を行う。通常こうした場合に、商品と一体化した商標使用や関連するマーケティング活動に関し、別途配分することは適当ではないが、独立企業間価格の決定にあたり、商標が組み込まれている要素を考慮しなければならない。

2003年規則案の特徴は、開発者援助者ルール (§ 1.482-4(f)(3)(ii)) を排除したことである。無形資産の法的所有者を税務上唯一の所有者とし、法的所有者が存在しない場合は、税務上の所有者は無形資産をコントロールする者としている。しかし、法的所有者だけを重視するのではなく、開発に貢献した者にも配慮している。開発に貢献した者とは、当事者が所有する無形資産に関して別の関連者がその価値を創出、高めることに貢献した者とされている。

当規則案では、法的所有権か経済的所有権かについて明確な結論を出さず、基本的には法的所有権を支持しつつも、契約内容が経済的実態と乖離している場合には、経済的所有権を見るとの姿勢である。

これについて、アーンストアンドヤングのパートナーBob Ackerman氏は、

「法的所有者に関するオール・オア・ナッシングは撤廃された。無形資産に複数の所有者がいるというよりも異なる当事者が広範囲の無形資産に関する別個の権利を所有するとみなされる。所有権は経済的実態に裏打ちされていなければならない。経済的実態の基準は、無形資産に対するコントロールである。」と述べている。

なお、チーズの例（§ 1.482-4(f)(3)(iv)）は排除される。

(5) 最終規則

未だ最終規則が出されていない。

3 チーズの理論と腕時計の理論

従来米国では、チーズを例にとり、商標の発展に必要な広告宣伝活動及びその他の販売活動について説明されてきたが、最近、チーズの理論に代わって、腕時計の理論が語られているとのことである⁽¹¹⁰⁾。日本の腕時計メーカーが米国のディストリビューターと通常の販売契約を締結し、米国市場に参入した。当初は、無名の腕時計、すなわち、ブランド製品ではない腕時計であったが、やがてブランド製品となって、コストとは全く関係のない価格が付くこととなった。IRSは、この事例を販売子会社がサービス提供会社に変更してしまった例として、サービスの例として例示しているとのことである。

4 米国での判例

米国における無形資産取引と移転価格課税に係る判例で参考となるものを以下に掲げる。

(1) Eli Lilly 事案

米国法人 Eli Lilly 社は、同社が開発した医薬品の製造に係る特許権及びノウハウという重要な無形資産を現物出資の形でプエルト・リコに所在

(110) Dunahoo・前掲注(80)。

する子会社に移転し、子会社は当該無形資産を使用して医薬品の製造販売を行った。これに対し、IRSは、米国親会社が開発コストを負担していたことから、無形資産の所有権は親会社が有しており、無形資産から生じる利益は親会社に帰属するとして移転価格課税を行った。

本件では、無形資産から生じる利益は親会社と子会社のいずれに帰属するのか、また、現物出資が独立企業間価格でなされたかが争点となった。

1985年、租税裁判所は、税務上無形資産から生じた利益がいずれの当事者に帰属するかを決定するに当たっては、法的所有権が尊重されるとして、IRSの課税を否定した。これは、無形資産から生じた利益は無形資産の所有者に帰属するとの考えに基づくものである。裁判所は、無形資産を開発した当事者が所有者になるとの見解を否定し、契約に基づき子会社が所有者であると決定した。

(2) G. D. Searle

米国法人G. D. Searle社は、プエルト・リコに所在する子会社に医薬品製造にかかる特許権、技術データ、商標権等全ての無形資産の所有権を移転させ、子会社は、プエルト・リコで医薬品の製造を行い、製品を第三者に販売していた。IRSは、親会社が子会社に提供していたサービスの対価について移転価格上の問題があると指摘した。

これに対し、租税裁判所は、無形資産の移転が事業目的であったか否かに焦点を当て、親会社から子会社への移転は正当な事業目的である限り子会社が形式的にも実質的にも無形資産の所有者であると判断した。

この結果、無形資産の開発に要した費用は親会社が負担していたにも拘らず、価値のある無形資産を子会社に移転することを認めた。

(3) DHL

米国法人DHL社は、世界規模で事業を行っている宅配大手企業であり、DHL社の子会社である香港法人DHLI社及びDHL社の株主が所有するオランダ法人MNV社は、外国業務を管轄していた。DHL社が「DHL」の商標を有しているが、DHLI社及びMNV社も商標の価値を高めることに貢献していた。

1990年、DHLI社及びDHL社は買収され、バミューダ法人DHLIバミューダ社となったが、その際商標権を2千万ドルと評価した。

1995年6月、IRSは、1990年から1992年の課税年度について、①DHLの商標に係る独立企業間価格は約6億ドルであり、それ以下で譲渡された、②DHLはDHLIから商標使用に係るロイヤルティを収受していなかった、③DHL関連各社は各社間で提供されたサービスに関して独立企業間価格を請求していなかった、④DHLI社の所得の一部はDHL社に配分されるべきであった、と主張した。

DHL社は、これを不服として租税裁判所(Tax Court)へ提訴した。租税裁判所では、①買収以降もDHL社の支配があったか否か、②商標を売却した際の評価額が適正か否か、が争点となった。第一の点に関しては、IRSはDHL社が継続して支配していたと主張し、DHL社は売却時点で支配関係はなかったと反論したが、1998年12月、租税裁判所はIRSの主張を支持した。第二の点に関しては、租税裁判所は、国内権利及び国外権利が各々5千万ドルであるとして計1億ドルと認定した。

また、租税裁判所は、DHLが商標の開発者であり、DHL社はDHLI社から0.75%の商標使用に係るロイヤルティを収受すべきとのIRSの主張を支持した。

更に、IRSはDHL社に対してペナルティを支払うよう主張しており、租税裁判所もその主張も認めた。

納税者はこの判決を不服として控訴した。控訴審である第9巡回裁判所は、2002年4月、①DHLI社も商標の開発者であり、DHLはDHLIから商標使用に係るロイヤルティを収受する必要はなかった、②納税者が行った商標の評価は適正である、として租税裁判所の判決を取り消した。

(4) Merck & Co

研究開発費の請求、市場計画の継続に関してIRSが移転価格課税を行った事案である。IRSは国外関連者からMerck社への支払ロイヤルティについて、適正料率は国外関連者の純売上高の7%として調整を行った。

判決は、IRC 482 条に基づく配分は、事実に合致する適用法及び判例に照らせば、独断的であり、信頼できず、非合理的であるとの Merck 社の主張を受け入れた。なお、IRS はロイヤルティ料率 7% の正当性を証明しなかった。裁判所の見解では、無形資産の移転は主な争点ではなかったが、IRS はプエルト・リコ子会社の利益を米国親会社に配分することを求めた。裁判所はプエルト・リコ子会社の所有権を是認した。

第五章 無形資産取引に係る移転価格算定方法

第一節 我が国国内法及び米国国内法の規定

1 我が国国内法

租税特別措置法第66条の4第2項第1号において、棚卸資産の販売又は購入取引に係る移転価格算定方法として、独立価格比準法、再販売価格基準法、原価基準法（通常これらの方法を称して「基本三法」という。）及びこれらに準ずる方法⁽¹¹¹⁾その他政令で定める方法を規定している。政令で定める方法については、租税特別措置法施行令第39条の12第8項において、支出した費用の額、使用した固定資産の価額等を用いた利益分割法及び取引単位営業利益率法⁽¹¹²⁾を定めている。

一方、無形資産取引といった棚卸資産取引以外の取引については、措置法66条の4第2項第2号において、基本三法と同等の方法及び利益分割法、取引単位営業利益率法と同等の方法と規定されている。

利益分割法は、法人及び国外関連者に生じた営業利益の合計額（分割対象利益）を当該利益の発生に寄与した程度を推測するにふさわしい要素を用いて分割することが規定されている（措置法関係通達66の4(4)-1及び66の4(4)-2）。更に、国外関連取引と類似の状況の下で行われた非関連者間取引に係る非関連者間の分割対象利益に相当する利益の配分割合を用いて利益分割を行う比較利益分割法（措置法関係通達66の4(4)-4）と、法人又は国外関連者が重要な無形資産を有する場合には、分割対象利益のうち重要な無形資産を有しない非関連者間取引において通常得られる利益に相当する金額を当該法人及び国外関連者に配分し、当該配分した金額の残額を当該法人又は国外関連者が有する無形資産の価値に応じて、合理的に配分する残余利益分割法（措置法関係通達66の4(4)-5）を規定する。

(111) どの程度までが「準ずる」に該当するのか明確ではない。

(112) 平成16年度税制改正において追加された。

措置法関係通達 66 の 4 (5) - 6 において、独立価格比準法と同等の方法を適用する場合には、比較対象取引に係る無形資産が国外関連取引と同種であり、かつ、比較対象取引に係る使用許諾又は譲渡の時期、使用許諾の期間等条件が国外関連取引と同様であることを要するとし、また、原価基準法と同等の方法を適用する場合には、比較対象取引に係る無形資産が国外関連取引に係る無形資産と同種又は類似であり、かつ、上記使用許諾又は譲渡の条件と同様であることを要すると規定している⁽¹¹³⁾。

以上のような移転価格税制関係規定の整備が図られ、また、平成 13 年 6 月 1 日付「移転価格事務運営要領の制定について（事務運営指針）」査調 7-1 他、平成 13 年 8 月 31 日付「『移転価格事務運営要領』の一部改正について（事務運営指針）」査調 7-7 他、平成 14 年 6 月 20 日付「『移転価格事務運営要領』の一部改正について（事務運営指針）」査調 7-11 他が出され、移転価格税制の取扱いの明文化が図られてきた。

しかしながら、更に一層明文化を求められており、「実務上の適用に際してはまだまだ不明確なところが多い。例えば、どの種類の取引にはどの価格算定方法を適用するのが適当か又は認められるかについての規定はなく、算定方法については実務上納税者の判断に委ねられるところが多い。また、独立企業間価格を算定するためには詳細な機能分析や独立第三者たる企業に係る多くの資料情報が必要であるが、納税者にはそのような資料の入手は不可能か困難である場合が多い。さらに、比較対象取引と納税者が行った取引との間に遂行する機能その他において差異がある場合の、調整方法についての明確な規定もない。」⁽¹¹⁴⁾との批判がなされている。

2 米国国内法

(113) 平成 12 年 9 月 8 日付「租税特別措置法関係通達（法人税編）の一部改正について（法令解釈通達）」課法 2-13 において追加。

(114) 日本公認会計士協会「税務上の時価について一関係会社間の財・サービスの取引価格の研究一」租税調査会研究報告第 11 号（2004）13 頁。

米国財務省規則においては、無形資産取引に係る移転価格算定方法として、独立取引比準法（CUT法）、利益比準法（CPM法）、利益分割法（PS法）及び特定されていない方法の4つの方法があげられており、いずれかに基づき決定されなくてはならないと規定されている⁽¹¹⁵⁾。

なお、1988年10月に公表された「内国歳入法第482条に関する白書—移転価格の研究—」では、以下の4パターンに区分して各々適用すべき移転価格算定方法をあげている⁽¹¹⁶⁾。

- ① 無形資産に比較対象取引があり、両関連者とも重要で複雑な無形資産を有している場合は、正確でない比較対象取引をベースとする方法を用いる。
- ② 無形資産がユニークであり、関連者は測定可能な生産要素と一般的な無形資産のみ使用している場合は、アームズ・レングス利益比準法を用いる。
- ③ 無形資産に比較対象取引があり、かつ、関連者の活動も単純である場合には、どちらの方法も適用できる。
- ④ 無形資産がユニークであり、かつ、両関連者とも重要で複雑な無形資産を有している場合は、アームズ・レングス利益比準法のプロフィット・スプリット版を用いる。

第二節 各算定方法の検討

無形資産取引は、比較可能性が低く、「独立価格比準法と同等の方法」を適用することは実際困難である。また、棚卸資産でもない無形資産取引に再販売価格はなく、「再販売価格基準法と同等の方法」を適用することも不可能である。更に、無形資産については、一般に原価との対応関係が明確でなく、原価を特定することは困難であり、「原価基準法と同等の方法」を適用することも不可能である。したがって、基本三法と同等の方法を適用することは妥当ではなく、

(115) 米国財務省規則 § 1.482-4。

(116) 和訳は、『内国歳入法第482条に関する白書（移転価格の研究）の概要』（社）日本租税研究協会（1988）による。

第四の方法である「その他政令で定める方法と同等の方法」を検討せざるをえない。但し、厳密には「独立価格比準法と同等の方法」を適用することが困難であっても、差異の調整を行うことによって、「独立価格比準法と同等の方法」を適用する可能性を否定できないことから、同方法は検討対象に残すこととする。なお、米国では、独立取引比準法が規定されており、ここでは独立価格比準法と一括して検討することとする（以下「同等の方法」は省略する。）。

さて、無形資産取引に適用可能な方法としては、比較可能性を前提とする方法である独立価格比準法（独立取引比準法）、取引単位営業利益率法、利益比準法、及び、比較可能性を前提としない方法である利益分割法があげられる。

以下それらの各算定方法を検討し、無形資産取引に係るベストメソッド（あるいはベストではないかもしれないがベターなメソッド）は何かについて検討していきたい。

1 独立価格比準法（独立取引比準法）

独立取引比準法（Comparable Uncontrolled Transaction Method：CUT法）は、無形資産及びサービスの移転に対する算定方法であり、米国財務省規則 § 1.482-4(c)に規定されている。棚卸資産取引に適用される手法である独立価格比準法（Comparable Uncontrolled Price Method：CUP法）と同様である。我が国国内法では、CUT法について規定されていないが、CUP法に準ずる方法と考えられる。

同種の無形資産の非関連者間取引を比較対象取引とするが、無形資産が比較可能であるためには、①当該無形資産が一般の産業又は市場で使用されていなければならない、②当該無形資産が類似の潜在利益を持つものでなければならない、との二つの要件を満たさなければならない。しかしながら、ユニークな無形資産の場合、比較可能な無形資産取引を発見することは極めて困難があり、実際には納税者と第三者との内部取引⁽¹¹⁷⁾を比較対象取引とす

(117) 第三者間の比較対象取引を「外部コンパラ」というのに対し、「内部コンパラ」という。

ることが多い。

CUT法を適用する場合、比較対象取引とロイヤルティの算定ベース（売上高、現地付加価値等）や適用段階（小売、卸）が異なる場合があり、これら差異の調整が必要である。また、ランニングロイヤルティだけかイニシャルペイメント等一時払いのロイヤルティがないかどうか留意する必要がある。

なお、CUT法の一つに「インダストリースタンド方式⁽¹¹⁸⁾」というものがある。

自動車、電機等産業別にロイヤルティ料率に係る世間相場があるとの前提に、それに従っていれば問題なしとする考え方であり、我が国で最も多かった利率として3%という数値が示されている⁽¹¹⁹⁾。

また、米国の医薬品業界におけるロイヤルティ料率について、フルレンジ⁽¹²⁰⁾で5.0%~10.0%、インタークォータイルレンジ⁽¹²¹⁾で6.5%~8.1%との数値も出されている⁽¹²²⁾。

しかし、売上高か現地付加価値額等何をロイヤルティ算定ベースとしているか留意する必要がある、それが異なる場合に調整を要するほか、ブランドの価値が考慮されていないことから、価値のあるブランドを有するロイヤルティにそのまま適用できない。さらに、医薬品に関しても、抗がん剤と風邪薬が同一の料率で良いわけではない。

かつて、製造技術に係るロイヤルティ料率が3~5%なら課税されないとの風説があったが、無形資産の内容を検討する必要がある。

(118) 森信夫「多国籍企業のためのロイヤルティ料率の設定—市場価値ベースによる料率設定のメリット—」国際税務 Vol.17 No.5 23頁(1997)。

(119) 発明協会研究所『技術取引とロイヤルティ—知的所有権の実施料評価ガイド—』(社)発明協会 9頁。

(120) 比較対象取引が複数ある場合、上限値と下限値の幅（レンジ）。

(121) 比較対象取引が複数ある場合、四分位に分け、上限値からと下限値からの四分位を除いた幅（レンジ）であり、これにより、異常値を排除できる。すなわちフルレンジの25%から75%までの間のレンジ。

(122) Ednaldo A. Silva “Royalty Rates in the Pharmaceutical Industry” Tax Management Transfer Pricing 98.1.28 p702-704.

2 利益比準法

利益比準法（Comparable Profit Method：CPM）とは、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客観的基準（利益水準指標）を参考にして、資産の関連者間移動に係る適正対価の額を決定する方法である⁽¹²³⁾。OECD移転価格ガイドラインでは、「利益比準法は本ガイドラインと整合的である限りにおいてのみ受け入れられる。」⁽¹²⁴⁾としている。

具体的には、以下の手順により独立企業間価格を算定する。①比較対象取引を選定し、②公開データに基づき比較対象取引の営業利益率を把握し、③比較対象取引の営業利益率群から上下 25%を除いてインタークォータイルレンジを作成する。

利益比準法では、何を利益水準指標（Profit Level Indicator：PLI）⁽¹²⁵⁾とするかの問題がある。1994年米国財務省規則では、PLIとして、使用資本利益率（ROCE）、売上高営業利益率（ROS，OM）、営業費用総利益率（ベリーレイシオ）を列挙している⁽¹²⁶⁾。その他、営業資産営業利益率（ROA）、ネットコストプラス（営業利益／総費用）もPLIとして使用されている。

ROCEは、投下した資本に対するリターンで、使用資本は、貸借対照表からは、実務的には「使用資本＝事業用資産－無利息負債」の算式により導き出される。これが用いられるのは、製品及び資本市場が完全競争状態にある場合に企業の利益は長期的にみて企業の資本コストに均衡するとの経済学上の考えに基づく。ROAは、投下した資産に対するリターンで、営業資産

(123) 米国財務省規則 § 1.482-5。

なお、利益比準法の導入経緯、長所・短所については、渡辺裕泰「無形資産が絡んだ取引の移転価格課税—TNMM（取引単位営業利益法）導入の必要性—」ジュリスト No. 1248（2003）等参照。

(124) OECD 移転価格ガイドライン パラ 3.1。

(125) PLIとは、移転価格分析において、関連者間取引と非関連者間取引を比較する上で使用する指標。

(126) 米国財務省規則 § 1.482-5(b)(4)。

は、貸借対照表上の総資産から子会社に対する投資、余剰現金、有価証券投資等を控除して導き出される。

1993年米国暫定規則では、利益比準法は有形資産及び無形資産の移転に適用できるとしているが、「価値のある特殊な無形資産」を所有している場合には、利益比準法の使用は適当でないとしている（§ 1.482-5T）。「価値のある特殊な無形資産」という用語の定義はなされていないが、規則前文で「営業活動の実行にとって中心的な意味を持ち、それがなければ営業活動を行えない」無形資産を包含するものだと述べている。しかし、1994年最終規則では、無形資産の存在についての制限は撤廃された。したがって、米国において無形資産取引に利益比準法を適用するケースも散見される。その場合、直接ロイヤルティ料率を比較するのではなく、無形資産がないとしたならば通常得られる利益を算定しそれを超える利益をロイヤルティとして收受すべきとの考えで行われ、ロイヤルティ料率を逆算する場合もある。

利益比準法の利点としては、①簡便であること、②比較対象企業の情報だけを使用することから客観性を確保することができること、があげられる。

一方、欠点としては、比較対象企業の営業利益率と比較する性格上、移転価格とは関係のない多くの要因が営業利益率に影響を与えている可能性もあること、及び、関連者のうち的一方のみの事情しか考慮されていないとの批判がなされている⁽¹²⁷⁾。

また、利益比準法は一定の利益幅を保証することとなるし、新規事業をスタートした段階で適用すると成熟した比較対象企業と比較することとなり、非合理的である（但し、スタートアップ調整を行うことにより差異の調整が行われることがある。）。

以上のような欠点を克服するため、修正利益比準法が提案されている⁽¹²⁸⁾。

(127) 青山慶二「プロフィットスプリット法」『国際課税の理論と実務—移転価格と金融取引』有斐閣（1997）24頁。

(128) Anthony Barbera & John Hatch “CPM and Determining Income Attributable to Intangible Assets” Tax Management Transfer Pricing Report 04.5.12 p41.

前提として、親子会社間のライセンス契約について、当該無形資産を通常親会社は第三者にライセンスしないし、第三者間で同様の無形資産に係るライセンス契約は存在しない。更に、ライセンシーが負うリスクの観点からコンパラブルを発見することは極めて困難であることを指摘する。その結果、①契約期間を考慮して3年超の期間で適用、②連結ベースで検証、③インタークォータイルレンジよりも広いレンジを作成する、というものである。しかし、具体的にどのようなレンジを作成するのか不明である。

3 取引単位営業利益率法

取引単位営業利益率法（Transaction Net Margin Method：TNMM）は、比較対象取引の営業利益率との比較において独立企業間価格（ALP）を算定する方法である。OECD移転価格ガイドラインでは、利益分割法とともに「その他の方法」として規定されており、納税者が一つの関連取引から実現する適切な基準（例えば、原価、売上、資産）に対する営業利益の割合を比較する方法である⁽¹²⁹⁾。

無形資産取引に関しては、営業利益率は移転価格と関係のない要因の影響を受けることがあり、関連者の双方が価値のある無形資産を有している場合に適用することは妥当ではない。

ところで、利益比準法と取引単位営業利益率法は本来異なるものであるが、実践面ではほぼ同義に使用されている。

米国財務省及び内国歳入庁は、利益比準法はOECD移転価格ガイドラインにいう取引単位営業利益率法と整合性を持つものであるとの立場を取っている。「Transaction」は正しくは「Transactions」であり、複数形であれば企業全体の営業利益率ということとなり、利益比準法になるとの話も聞いたことがある。

しかし、「Transaction」と単数形である以上、利益比準法と取引単位営業

(129) OECD 移転価格ガイドライン パラ 3.26。

利益率法は別のものである。

また、利益比準法においてはインタークォータイルレンジを用いてターゲットレンジを作成するが、取引単位営業利益率法においては幅を限定するものではない。

4 利益分割法

取引が複雑化、多様化する中で、基本三法といった取引ベースの移転価格算定方法を適用することは、極めて困難となっていており、取引ベースを離れた利益分割法（Profit Split Method: : PS）の有用性が高まっている。

利益分割法については、1980年代米国でしばしば用いられていたが、その後米国では利益比準法へ移行し、その後あまり用いられることは少なくなった。一方、我が国では、当初他の移転価格算定方法を適用した場合の検証として利益分割法を利用してきたが、その後利益分割法、中でも貢献度利益分割法を用いた課税が行われた。

利益分割法は、取引ベースの方法に比べ、簡易であり、執行が容易である反面、合算利益の切り出し、分割ファクターの特定等に困難があるほか、「推計課税的である」⁽¹³⁰⁾との批判がある。

こうしたことから、企業にとっては、単に利益を配分するのではなく、利益配分によって企業グループで全体の利益を最大化するという戦略が必要であろうとの指摘がある⁽¹³¹⁾。

利益分割法を課税の際に適用する場合、納税者からアバウトとの批判がなされることがあり、課税で用いる場合は精緻なものでなければならない。

米国財務省規則では、有形資産及び無形資産の双方の取引に適用することが可能な移転価格算定方法として、利益比準法の他に利益分割法をあげており、利益分割法として比較可能利益分割法（Comparable Profit Split Method: CPSM）及び残余利益分割法（Residual Profit Split Method: : RPSM）

(130) 中里・前掲注(1) 329頁。

(131) 中里・前掲注(1) 341頁。

の二種類を規定している。

これに対して、OECD移転価格ガイドラインでは、貢献度利益分割法（Contribution Analysis）、残余利益分割法（Residual Profit Split Analysis）、使用資本分割法（Same Rate of Return on Capital Employed）及び取引ベースの比較可能利益分割法といった四つの方法が示されている。

また、利益分割法と修正再販売価格基準法等とを併合させた所謂「ハイブリット利益分割法」についても若干言及したい。

（１）比較可能利益分割法

比較可能利益分割法（Comparable Profit Split Method：CPSM）とは、独立企業間における比較可能な取引から実際に得られる利益の分割状況に基づいて、利益分割を決定する方法である⁽¹³²⁾。

実際には、関連事業活動において関連者が行ったものと類似の取引及び活動を行っている非関連者の合算営業利益を求め、合算営業利益に対する各々の非関連者の比率を用いて、関連事業活動に係る合算営業利益が配分されることとなる。

貢献度利益分割法と異なり、外部データを使用することから、超過利益をもたらす無形資産取引に関しては、比較可能利益分割法がベストメソッドとの意見⁽¹³³⁾がある。

（２）残余利益分割法

残余利益分割法（Residual Profit Split Method：RPSM）とは、関連者間取引から得られる合算利益を基本利益の分割及び残余利益の分割という二段階で分割する方法である⁽¹³⁴⁾。

(132) OECD 移転価格ガイドライン パラ 3.25。

(133) Richard P. Rozek & George G. Korenko “Transfer Prices for Intangibles with Big Profit Potential” Tax Notes 99.11.8 p799 及び Richard P. Rozek & George G. Korenko “Transfer Prices for the Intangible Property Embodied in Products with Extraordinary Profit Big Potential” Tax Notes International 99.10.18 p1553.

(134) OECD 移転価格ガイドライン パラ 3.19。

米国財務省規則 § 1.482-6(C)(3)(i)においても規定されている方法であり、企業の日常的（ルーティン）機能に係る利益である通常得べき利益（ルーティン利益）については関連者間の合算利益を、各関連者に類似する各独立企業のマーケットリターンに基づき算定し、合算利益からルーティン利益を控除した残余利益（ノンルーティン利益）については、残余利益をもたらす無形資産の割合に基づき配分する方法である。ルーティン利益は、修正R P法、利益比準法又は取引単位営業利益率法により得られる。通常の利益分割法は、一段階で分割が行われるが、残余利益分割法では、二段階で分割が行われる点で異なる。

残余利益分割法の適用に当たっては、価値のある無形資産が存在すること、各関連者が無形資産を有していることが前提である。無形資産の評価を要するが、それが困難である場合、無形資産の形成に貢献している費用を資産化する等の方法により分割割合を算定し、残余利益を分割することも可能である。なお、関連者間の分割割合が100:0では修正R P法、利益比準法又は取引単位営業利益率法と変わらず、残余利益分割法とは言えない。

「価値のある無形資産」が存在するかどうかの判断は難しいが、関連者の利益がCPMによるレンジの上限を超えるかどうかで判断したらよいとの考えもある。

無形資産取引に関し、日米間を中心に国際的にコンセンサスが得られた移転価格算定方法が見当たらない状況にあつて、残余利益分割法は日米双方に受け入れられる方法の一つであろう。

残余利益分割法については次節において更に検討する。

(3) 貢献度利益分割法

貢献度利益分割法（Contribution Analysis）は、合算利益を各関連者の果たした機能の相対的価値に基づき、関連者間で分割する方法である⁽¹³⁵⁾。

実際には、関連者双方に価値のある無形資産が存在しない場合に双方の

(135) OECD 移転価格ガイドライン パラ 3.16。

合算利益を切り出し、それを貢献度（あるいは寄与度とも言う）に応じて双方の当事者に利益分割する。我が国では利益分割法としては専ら貢献度利益分割法が適用されてきた⁽¹³⁶⁾。貢献度を数値化するに際しては、通常、広告宣伝、販売促進、市場調査、ネーミング、販売システム等の機能分析を行い、貢献度を算出することとなる。

当方法は、インカムクリエーションが発生せず、納税者だけの資料に基づき行えるという長所を有するが、一方、貢献度を数値化することは極めて困難であるほか、共通経費の配賦が困難、合算利益の計算が困難等の問題点もある。

(4) 使用資本分割法

使用資本分割法 (Economic Capital Employed Method) とは、投下した資本に対し同一の収益率を稼得するよう合算利益を分割する方法である⁽¹³⁷⁾。当該方法は、各参加企業の投下資本は同じレベルのリスクにさらされ、参加企業が仮に競争市場で事業を行ったとしたならば、同じ収益率が得ることが期待されるということが前提となっているが、それは現実的でない。

また、資本市場における条件が考慮されないといった問題点もあり、OECD移転価格ガイドラインでも適用に当たっては注意が必要であると指摘されているうえ、他の利益分割法を検討するよう勧告されている。

(5) ハイブリッド利益分割法

ハイブリッド利益分割法 (ハイブリッドP S法) とは、利益分割法及び修正再販売価格基準法 (又は利益比準法⁽¹³⁸⁾) を合体させた方法であり、

(136) 我が国で主に適用されたのは、総費用である。なお、人件費及び設備関連費をもって貢献度を図る意見 (所謂「2ファクターP S」) もあったが、人的資本が利益の源泉であることは否定しないが、無形資産取引に係る移転価格算定方法としては適切でない。

(137) OECD 移転価格ガイドライン パラ 3.24。

(138) 取引単位営業利益率法 (TNMM) も適用可能。

二国間事前確認（APA）等で用いられた⁽¹³⁹⁾。

修正再販売価格基準法又は利益比準法については、合算利益が低い又は合算損失が発生している時、関連者の一方のみが一定以上の利益を享受することは適切ではないとの批判を反映して、それを解消するための方法である。当方法の下では、合算利益が一定の基準以下の場合に利益分割法を、一定の基準以上では修正再販売価格基準法又は利益比準法を適用することとなる。当方法では、合算利益が赤字であるにもかかわらず、一定の利益を認めるというインカムクリエーションを回避することが可能であるが、一方において公平性に問題があるとの指摘がある。

テストィドパーティが毎年比較対象企業と同等の利益水準を確保できないような状況にあれば、依然有効な方法であると思われる。

第三節 残余利益分割法

無形資産を有する場合に有効であると思われる残余利益分割法⁽¹⁴⁰⁾について更に検討することとする。

1 計算過程

日米両国に関連者がある場合の算定過程は次の通りである。

(1) 合算利益の算出

日本側営業利益	米国側営業利益
---------	---------

(2) 通常利益の控除及び残余利益の算出

(139) 森信夫「移転価格設定論の現実的回答について」国際税務 Vol.22 No.5 16頁、Elizabeth Schwinn “Japan’s NTA Using ‘Formulary’ Profit Split in Hybrid-Method Bilateral APA’s, Practitioners Say” Tax Management Transfer Pricing Vol.6 No.7 p175 (1997).

(140) 森信夫「利益分割法の適用について（上）（下）」国際税務 Vol.16 No.8 25頁以下（1996）、及び Vol.16 No.9 22頁以下（1996）に詳述。

日本側	残余利益	米国側
通常利益		通常利益

* 通常利益は重要な無形資産を有しない比較対象企業の利益。

利益率の指標 (PLI) には、売上高営業利益率 (OM)、営業資産営業利益率 (ROA)、使用資本営業利益率 (ROCE) 等が用いられる。

(3) 残余利益の分割

日本側	米国側
残余利益	残余利益

* 残余利益は各々の無形資産の持分比率で分割

但し、無形資産を評価できない場合は、実務上無形資産形成に要した費用を資産化することで持分比率を算出。

(4) 両当事者のあるべき利益の算出

日本側	米国側
あるべき利益	あるべき利益

* (2)(3)の利益を合算。

以上のように、第一段階では、合算利益を算出し、比較対象企業を選定し、利益比準法又は取引単位営業利益率法により通常利益を算出し、第二段階で、分割ファクターに基づき、残余利益を分割することとなる。

第二段階では、何をファクターとするかがポイントとなる。貢献度 (分割ファクター) として、通常研究開発費や広告宣伝費等の費用を資産化してその比で残余利益を分割するが、研究開発に長期間かかった場合に時間価値を考慮する必要があるが生じる。すなわち、10年前の支出を現在価値に引き直すこととなる。研究開発費が無形資産の形成に寄与しているのは当然であるが、多額の広告宣伝費をかけたからといってそれに比例して利益が生じるわけではない。

2 長所及び短所

残余利益分割法には長所がある反面、短所もある。

(1) 長所

- ① 有形資産取引と無形資産取引が混在している場合、両取引を区別しないで、一括して適用できる。
- ② 内部データのみを使用して分割する利益分割法に比べ、外部データを使用することで、ある程度の客観性を確保できる。
- ③ 全体利益分割法では、ある関連会社を対象に含めるか否かで利益分割結果に大きな影響を及ぼすのに対し、残余利益分割法では、重要な無形資産を所有せず、比較可能企業と同程度の利益水準にある多くの関連会社を含めることが可能となり、多数の製造、販売子会社を有する多国籍企業にとっては、有用である。
- ④ 事前確認については幅の概念を取り入れることが可能である。

(2) 短所

上記のような長所が見られるが、以下のような短所もある。

- ① 重要な無形資産の特定と評価
重要な無形資産を特定し、それを評価する必要があるが、困難である。
- ② 支出費用と価値の関連性
残余利益を無形資産の額で分割することから無形資産の評価を行う必要があるが、評価が困難な場合は、通常研究開発費等無形資産形成に貢献した費用の支出額を資産化して用いることとなるが、無形資産の開発に要した費用は、当該資産の市場価値に関連するとは限らない。
- ③ 間接費の配賦
研究開発費を資産化する際に、関連事業活動と関連納税者の他の活動の間で間接費の配分が必要とされる場合があり、この点が分析の信頼性に影響する可能性が存在する。
- ④ 耐用年数の見積もり
費用の資産化、例えば広告宣伝費の資産化に当たっては耐用年数に関

する推定を行うこともあり、信頼性に影響する可能性が存在する。

⑤ 資産化する費用のウェイト付け

研究開発費及び広告宣伝費を資産化する場合、同等に扱って良いか。両費目が無形資産の形成に寄与している場合でも、1：1の関係にあるとは限らない。

⑥ 通常利益の指標

通常利益を算定する際のPLIとして、売上高営業利益率(OM)、営業資産営業利益率(ROA)、使用資本営業利益率(ROCE)等があるが、いずれも一長一短あり、決め手に欠ける。

使用資本営業利益率については、投資リスクを反映する方法であり、また、各関係者が果たす機能を直接反映せず、かつ、二国間の投資収益率格差を取り込んでしまうという欠点を有する。

⑦ 現在価値への割戻し

残余利益分割に当たり、過去に支出した研究開発費を現在価値に引き直すこととなるが、その際どの利子率を用いるか。

⑧ 多大なデータ量

残余利益分割法を適用するには相当なデータが必要であり、課税であれば課税庁側に、事前確認であれば納税者側に対応できる体制が必要である。

⑨ 残余損失

本来残余利益を分割するのであるが、残余損失が生じた場合、それを分割することとなる(ロススプリット)。その場合、分割ファクターが無形資産の比率でよいか。

⑩ 為替の影響

移転価格とは無関係である為替差損益が生じた場合、ノンルーティン利益に含まれることとなり、これを無形資産比(実際には費用の支出割合)で分割することが妥当か。

⑪ 源泉徴収

移転価格調整が必要となった場合、有形資産取引から生じたものか無形資産取引から生じたものか特定できない。もし、使用料に係る調整なら国によっては源泉徴収の必要が生じる。

⑫ 複雑化

以上のような問題点に対処するとなると、かなり複雑なものとなり、移転価格算定方法として妥当でなくなる恐れがある。

以上のように残余利益分割法には数々の課題もあるが、現時点では、有用な方法の一つであり、今後使用しやすくなるよう問題点について改善を図って行くことが必要である。

3 価値評価

残余利益分割法の適用に当たっては、無形資産の価値評価が必要であるが、価値評価のための明確な基準がないことから、以下の理由により、無形資産の価値評価基準を会計処理基準によって規定すべきとの意見がある⁽¹⁴¹⁾。

- ① 貸借対照表において無形資産を認識する場合、その価値評価が必要であること。
- ② 法人税法 22 条において、法人の所得は、別段の定めによるほかは一般に公正妥当と認められる会計処理の基準によって計算されること。

法人税法に無形資産の価値評価に関する規定が置かれていないことから、上記の意見に首肯できるところもあるが、移転価格税制上、評価基準を会計処理基準に求めることは妥当ではない。法令による評価基準の明確化が望ましいが、当面通達（事務運営方針）による明確化でも可とすべきである。

4 広告宣伝費

研究開発費が無形資産の形成に寄与しているのは異論がないが、広告宣伝費については、①広告宣伝費と利益との関係は、業界により、また企業によ

(141) 高橋秀至「移転価格税制における知的財産価値評価基準の必要性」税経通信 Vol.60 No.9 155 頁以下 (2005)。

り異なる、②業界全体としては統計的に正しいことであっても、個別の企業については妥当しないことは少なくない、③広告宣伝費の範囲をどう捕らえるか、といった問題もある。

また、広告宣伝費と販売促進費の区分が明確ではなく、販売促進費が無形資産の形成に貢献しているようであればそれも含めるべきであろう。更に、価格を下げて販売することによって無形資産の形成に寄与することもありえよう。

5 為替の影響

移転価格課税とは無関係である為替差損益が生じた場合、残余利益分割法の下では、為替差損益は無形資産の比で配分されることとなり、合理的でない。このような弊害を排除するためには、従来の二段階分割の中間段階として、残余利益を算定する前の段階で為替差損益を除く段階を設け、三段階分割とすることも考えられる。但し、こうしたことは複雑化を招くこととなることに留意しなくてはならない。

6 分割対象利益及び利益分割期間

医薬品製造企業に対して残余利益分割法を適用する際、果たして単年度の残余利益分割が妥当かという疑問が生じる。医薬品製造業では、10～20年といった長期間に渡り研究開発を行い、製品化に成功した場合特許権を取得し、保護される間販売を行い多額の利益を稼得することとなる。移転価格課税はともかく、事前確認の場合、ロングスパンの中の1年を取り出して、残余利益分割するよりは、全期間を統合して残余利益分割を行うのが合理的ではないかと思われる。しかし、単年度決算が原則である以上、現状ではそれは不可能である。

それに対処するには、各年度において過去年度から将来年度までの全体利益を予測し、残余利益分割を行うのも一法である。過去年度については、過去の費用を現在価値に引き直し、また、将来年度については、将来の利益を

予想し現在価値に引き直すことによって、毎年残余利益分割を行う。そして、各年度において実績値が異なった場合は調整を行うが、事前確認最終年度において、確定した全期間利益についての残余利益分割を行うことによって最終的に清算するという考えである。

第四節 取引単位営業利益率法

取引単位営業利益率法は、子会社が重要な無形資産を有しない場合に、子会社の比較対象取引を見つけ出し、子会社の適正な営業利益を算定するので有効である。具体的には、我が国企業が国外へ製造機能に移転し、製造子会社からロイヤルティを収受する一方、現地で製造された製品を直接第三国へ輸出するケースで使用することが適当である。但し、子会社が価値のある無形資産を有する場合には不適である。

逆に、国外企業が日本に製造子会社を設立し、日本で製造を行って高収益をあげている場合、取引単位営業利益率法を適用すると、我が国の比較対象企業の低い営業利益率から算出された営業利益を達成すればよいということにならないかという懸念が生じる。

第五節 費用分担契約

1 概要

我が国では移転価格算定方法として明確に規定されていないが、欧米において移転価格課税上注目している費用分担契約（Cost Contribution Arrangement : CCA）について検討する必要がある⁽¹⁴²⁾。費用分担契約が将来

(142) CCAについては以下の文献を参照。

岡村忠生「内国歳入法四八二条における費用分担取決めについて」京都大学法学部創立百周年記念論文集〈第2巻〉（2000）206-260頁、大河原健、マーク・キャンベル、水野正夫『税務コストの減らし方』中央経済社（2002）69-76頁、森信夫「無形財産取引としてのコストシェアリングの活用—OECD移転価格ガイドラ

の移転価格課税問題を回避するための事前確認に有用であることや、米国財務省規則で規定されていることから、費用分担契約を移転価格の問題から切り離して対処することは妥当ではない。

OECD移転価格ガイドラインは、費用分担契約を「資産・サービス・権利の開発・生産・取得にかかる費用とリスクを分担し、かかる資産・サービス・権利に対する各参加者の持分の性質と範囲を決定する企業間で合意された取決め」と定義している⁽¹⁴³⁾。

費用分担契約が関連者間で行われた場合、恣意的な価格操作が可能となり、移転価格税制上問題が生じることもある。費用分担契約の条件が独立企業間価格を満たすためには、参加者の拠出が、独立の企業であれば類似の状況の下で拠出することに同意するであろう拠出と整合的であることを要する⁽¹⁴⁴⁾。

なお、米国では、CCAの用語は用いず、「Cost Sharing」の用語を用い、「一以上の無形資産の開発費用を、当該契約により割り当てられる無形資産の持分の使用により享受する便益を合理的に予測し、この割合に応じて当事者間で分担する契約である。」と規定している⁽¹⁴⁵⁾。

米国財務省規則の特徴は、対象契約を無形資産の開発に限っている（OECD移転価格ガイドラインでは広告宣伝活動や経営管理活動も含める）こと及び期待便益と実際便益との間に差が生じた場合 20%のセーフハーバーを設けていることである⁽¹⁴⁶⁾。他のOECD加盟国では概ねOECD移転価格

インを中心に」国際税務 Vol. 18 No. 2 19-23 頁(1998)、羽床正秀「費用分担契約の論点」国際税務 Vol. 21 No. 3 40-46 頁 (2001)、フレッド・ジョンソン「移転価格問題のグローバルな解決（第3回）－無形資産とコスト・シェアリング－」国際税務 Vol. 21 No. 4 38-42 頁 (2001)、徳永匡子「費用分担契約における契約締結上及び税務上の論点（上）（下）」国際税務 Vol. 21 No. 11 15-25 頁 (2001)、Vol. 21 No. 12 20-27 頁 (2001)、増井良啓「技術生産活動と移転価格税制」金子宏編『国際課税の理論と実務－移転価格と金融取引－』有斐閣 (1997)

(143) OECD 移転価格ガイドライン パラ 8.3。

(144) 同パラ 8.8。

(145) 米国財務省規則 § 1.482-7 (a) (1)。

(146) 米国財務省規則の詳細については、藤枝純「米国コスト・シェアリング最終規則解説（1）及び（2）」国際税務 Vol. 16 No. 3 9 頁以下 (1996)、Vol. 16 No. 4

ガイドラインと整合的である⁽¹⁴⁷⁾。

我が国では、OECD移転価格ガイドラインや米国財務省規則と同様又は類似の規定は存在しない。費用分担契約に係る負担金は公正妥当なる会計処理基準に従えば、研究開発費として処理され、期間費用となる。すなわち、法人税法第22条第3項第2号で損金の額に算入できる販売費等は、「当該事業年度の販売費、一般管理費その他の費用の額」と規定されており、費用分担契約に係る負担金も期間費用として損金算入される。

関連者間の費用分担契約に対する移転価格税制の適用については、明文の規定はないが、米国で行われていることから二国間事前確認で納税者が申請する可能性もあり、現行税制でどう対応できるのか、整理しておく必要がある。

平成13年6月1日付「移転価格事務運営要領の制定について（事務運営方針）」査調7-1では1-1（基本方針）において、「移転価格税制に基づく課税により生じた国際的な二重課税の解決には、移転価格に関する各国税務当局による共通の認識が重要であることから、調査又は事前確認の審査に当たっては、必要に応じOECD移転価格ガイドラインを参考にし、適切な執行に努める。」と規定されており、OECD移転価格ガイドラインに基づくことが明らかになっている⁽¹⁴⁸⁾。しかし、OECD移転価格ガイドラインそれ自体は法令ではなく、我が国において国内法の整備が望ましい。

2 性格

費用分担契約の法的性格は、「契約」である。費用分担契約は、各参加者に

12頁以下（1996）を参照。

(147) カナダ、英国等においては概ねOECDガイドラインと整合的な取扱いをしている。ドイツでは、参加者が経済的に同一の方法で便益を享受すべきこと及び期待便益と実際便益との差が大きい場合には配分基準を定期的に調整することを奨励している点に特徴がある。

(148) 同指針2-9で「本来の業務に付随した役務提供」について規定されているが、「付随した」とは何か明確ではないとの批判も出されている。

外部取引でもたらされた利益が直接帰属することから、利益を一旦プールし、持分に応じて分配するパートナーシップとは異なる。

費用分担契約は、以下のような特徴を有する。

- ① 参加者、目的となる成果物、契約期間その他の条件が特定されている必要がある。
- ② 参加者は、その成果物から便益を受けることが合理的に予測できる者に限られる（OECD移転価格ガイドライン パラ 8.10、8.11）
- ③ 各参加者は、各々がその成果物から受けるであろう便益（期待便益）を合理的に見積もり、その合計額に占める各参加者の期待便益の割合に相当する部分の費用を負担する（同 パラ 8.8、8.9）
- ④ 各参加者は、費用の負担により、その成果物を取得し、無償で使用可能となる。無形資産等の独立企業間価格を算定することなく、その費用負担により、当該無形資産を使用することが可能となる。
- ⑤ 期待便益と実際の便益が乖離した場合には、費用分担の調整を行う（パラ 8.18）。この調整金は、ロイヤルティとは做されず、源泉徴収の対象とはならない。
- ⑥ 契約締結後に参加者が離脱する場合、または新たな参加者がある場合には、独立企業原則に沿った対価の授受を行う（バイ・イン、バイ・アウト）（同 パラ 8.31、8.34）
- ⑦ 契約時において、当該契約の内容が文書化されている必要がある。また、時の経過とともに、期待便益等契約内容に修正を加える必要が生じた場合には、その都度、その内容を文書化しておく必要がある。

3 メリット

費用分担契約のメリットとして次のような点が挙げられる。

- ① 多額の資金を集めることが可能であり、また、失敗した場合にリスク分散することが可能であること。
- ② 創生された無形資産に対して持分を取得することから、適格な契約

であれば、その利用について関連会社間取引に対する移転価格課税を回避することが可能であること。持分を取得するので、参加者自らの資産としてこれを利用することが可能であること。

- ③ 支出額は研究開発費用の負担であるから、ロイヤルティに該当せず⁽¹⁴⁹⁾、源泉徴収が不要となること。但し、最近改定された新日米租税条約ではロイヤルティについては源泉地国免税・居住地国課税となったため、源泉徴収は不要となった。また、今後米国以外の国との租税条約が改訂され、ロイヤルティに対する源泉徴収が不要となることが見込まれるが、租税条約非締結国については依然として当てはまることとなる。
- ④ 自己開発の無形資産では回収に時間がかかるが、費用分担契約の場合は親会社が資金を早期回収することができるので、キャッシュフローの面で有利と言える。
- ⑤ 一般に困難な無形資産の評価をしないですむ（但し、バイ・イン、バイ・アウトの場合は必要）。

なお、長期間に渡り多額の研究開発コストを必要とする医薬品製造企業等に適している面があるが、全ての業界に適しているわけでもなく、限定される。また、無形資産は全て親会社の管理下に置くことをポリシーとし、例えば子会社であっても無形資産の流出を嫌う親会社は、費用分担契約を採用しないかもしれない。

4 米国の動向

I R Sは費用分担契約に着目しており、以下のような説明がなされている⁽¹⁵⁰⁾。

納税者が取り決めた価値が過少ではないか、特に、米国企業が国外の契約

(149) 先進国間ではこのように扱われているが、先進国でない国の税務当局がこれに納得しているか否か疑問が残る。

(150) Dunahoo・前掲注(80)。

参加者に対して無形資産を提供するときの対価が過少であるとの疑念を有しているようである。更に、IRSは、契約参加者が将来利益を生み出す無形資産の価値に対して対価の支払いをするだけでなく、契約に参加するための権利についても対価を支払う必要があるとの見解を示している。

2004年末には、税務調査時に費用分担契約に関する紛争が生じることが見込まれ、それを解決するための共通の原則を作成するためのタスクフォースを設立したとのことである。

第六節 ロイヤルティ料率を巡るその他の問題

関連者の双方が価値のある無形資産を有している場合は、残余利益分割法の適用を勧めたが、同方法を適用できない場合、または適用しない場合、独立企業間価格（すなわち適正ロイヤルティ料率）を求める必要が出てくる。

1 適正ロイヤルティ料率の算定方法

適正ロイヤルティ料率の算定に当たって、第一章第二節において触れた経済産業省ブランド価値評価研究会が公表した報告書で示されたブランド使用料の算定方法を用いようとの意見が出ている。

「報告書の提案するブランド使用料の算定式は、客観的かつ経済的合理性の観点から考案されたものだけに、まさしく独立価格比準法に相応する独立企業間価格の算定式と比べてよく、ブランド使用料の授受を行うこととした親子会社にとっても、課税当局にとっても、有益なものといえることができよう。」⁽¹⁵¹⁾と独立価格比準法が提案されているほか、取引単位営業利益率法に適用するとの提案がなされている⁽¹⁵²⁾。当該提案は、第一章第二節において述べた経産省モデルを利用して、1年間のロイヤルティ料率を、「 $PD \times L$

(151) 岩崎・前掲注(15) 110頁、及び、前掲注(17) 125頁。

(152) 西澤茂「無形資産の移転価格課税への財務諸表情報の活用」税経通信 Vol. 60 No. 10 (2005) 161頁以下。

D×ED／外部顧客への売上高」の算式で求めるものである。

しかし、広告宣伝費を多額にかけてもそれが全て無形資産の形成に寄与するとは限らないわけで、広告宣伝費／営業費用を乗じて算出するPDを使用することが妥当かどうか疑問が残る。

また、親会社か子会社の一方のみがブランドの形成に貢献している場合には、参考となりうるが、移転価格課税で問題となるのは、親会社と子会社の双方がブランドの形成に貢献している場合であり、そのような場合には当該算定方法を適用することは妥当でない。更に、仮に何らかの修正を加えて独立価格比準法や取引単位営業利益率法に適用するとしても、これが対象とするのはブランドだけであり、特許権等技術に係るロイヤルティについては適用できない。

なお、経済産業省ブランド価値評価研究会の報告書を否定するものではなく、このようなアプローチをしたこと自体は高く評価されるべきものである。法学者からの批判があったようだが、「ブランド価値の合理的な評価方法を提示し、またその価値評価を前提とするブランド使用料の収受の慣行を普及させることこそが、法学者の一般的責務としても、ステークホルダーの権利保護にとっても、極めて重要ではないかと考えている。」⁽¹⁵³⁾との主張は傾聴に値すると思われる。

2 固定ロイヤルティと変動ロイヤルティ

ロイヤルティ料率は数年間固定されるとの認識が一般的である。しかし、米国のように超過利益をロイヤルティの形で回収するとの考えによれば、毎年利益に応じて変動するロイヤルティ料率との考えも生じる。「物の価格は毎年変動して、無形財産の価格、すなわちロイヤルティは変動してはならないとする根拠はどこにも見当たらない。むしろ、残余利益分割法的なフレームワークに準拠すれば、残余利益の変動に応じて無形財産の価格こそ大きく変

(153) 岩崎・前掲注(17) 126頁。

動する方が、むしろ合理的ともいえる。」⁽¹⁵⁴⁾との指摘もある。

第七節 小括

無形資産取引については、比較可能性のある比較対象取引を見出すことが困難であり、絶対無比の移転価格算定方法は見当たらない。むしろ、移転価格問題の解決のために適用可能な移転価格算定方法を一つに絞らず、複数にしておくことは、税務当局と納税者の双方にとって有効である。エレクトロニクス、自動車、医薬品、ソフトウェア等各業種によって特徴がある場合、一律に規定することは妥当ではなく、ケース・バイ・ケースで判断せざるをえない面もある。

独立取引比準法が使用可能なら、同法を適用すべきである。しかし、同様の無形資産を有する比較対象企業を発見できるとは思えず、實際上適用困難である。したがって、双方の関連者が重要な価値のある無形資産を有している場合は、残余利益分割法が妥当ではないかと思われる。また、双方の関連者が価値のある無形資産を有していない場合は、簡便性の観点から取引単位営業利益率法を適用するのが妥当であると思われる。

但し、“Simple is best.”と言われるように、複雑すぎる移転価格算定方法は好ましくない。残余利益分割法については、その複雑さに懸念がある。もし、一層複雑化が進むようなら、IRSのようにCPM的発想を取り入れることも考慮すべきかもしれない。なお、他の算定方法を否定するものではなく、また、新たな算定方法、既存の算定方法のハイブリットが出現することもありうる。

移転価格課税であれ、事前確認であれ、企業にとっては無形資産取引に係るプライシングを行うに当たっては、理論的裏付けが必要であることは言うまでもない。

(154) 森・前掲注(118) 22頁。

終わりに

1 移転価格課税における無形資産の使用により生じた利益の帰属及びその配分

無形資産の法的所有者が開発者である場合、無形資産の使用により生じた利益は無形資産の法的所有者に帰属するが、法的所有者の他に開発者たる関連者が存在する場合には、無形資産の使用により生じた利益の帰属及びその配分に関しては、法的所有者が利益を独占するのではなく、経済的所有の概念を取り入れ、無形資産に対する貢献度に応じて、開発者たる関連者も利益を享受することとすべきである。

そして、利益配分方法については、個別の事情を勘案してケース・バイ・ケースで決定すべきであるが、一般的には多大な利益を生む無形資産がある場合には、残余利益分割法（R P S M）、多大な利益を生む無形資産がない場合は取引単位営業利益率法（T N M M）を適用することが望ましいと思われる。しかし、他の方法を排除するものではないし、将来更に適切な手法が用いられる可能性はある。

今回、問題点として指摘しておきながら結論が不十分な部分もある。今後更に研究を続けたい。

2 国内法の整備

無形資産取引の増加に伴い、移転価格課税の可能性あるいはその回避のための事前確認申請が増加する中、国内法の整備あるいは事務運営指針等を通じた執行方針の明確化が望まれる。

更に、2004年改訂された日米租税条約交換公文においては、OECD移転価格ガイドラインに従った移転価格税制の運用をすることが規定されており、費用分担契約を含めて無形資産全体に関して少なくとも同ガイドラインを踏まえて国内法令を整備する必要があると思われる。

3 国際的なルール作りと途上国への的確な指導

先年OECD移転価格ガイドラインが改訂され、無形資産に関する規定が設けられたものの、その内容は十分とは言えず、配分方法等更なる議論が必要である。更に、その議論を踏まえ、一層明確な指針の策定及び公表が望まれる。

また、OECD、PATA等の先進国間での国際会議における議論とは別に、途上国との間でも無形資産取引に係る移転価格課税問題に関する議論を深めることが重要である。特に、本邦企業の無形資産取引に対して過度の移転価格課税を行う可能性があるアジア諸国（なかでも中国）については、国際会議、知的支援等を通じて指導することが重要であると思われる。

4 学際的アプローチの必要性

無形資産については、租税法、知的財産権法、民商法、経済学、会計学等の各分野で研究されており、それぞれの立場で意見が出されているが、縦割りの観が否めない。少なくとも、移転価格課税においては、単に租税法だけに留まらず、学際的アプローチ（インターディシプリナリー・アプローチ）が必要ではないか。