第７章　法人税はどこへ向かうのか？

鈴　木　将　覚

Ⅰ．問題意識

1980年代以降，経済活動のグローバル化が進展し，多国籍企業の活動拠点が各国税制の影響を受けて移転することへの懸念が生じた。そして，企業が各国税率に反応を示すなかで，各国政府が国内に企業を呼び込むために税率の引き下げ競争を繰り広げるようになった。こうした租税競争は「底辺への競争」（race to the bottom）と捉えられ，国際的な協調政策が求められた。特に，タックス・ヘイブンについては経済協力開発機構（OECD）において問題視され，1998年以降有害な租税競争の排除という名目で，極端な税制優遇措置に対する監視が行われるようになった。

また，近年は多国籍企業がタックス・プランニングを用いて活動国に適切な税金を納めていないことが明らかになり，国際的な租税回避問題が G20をはじめとする国際会議の場で脚光を浴びた。これに対して，OECD は2012年に BEPS プロジェクトを立ち上げ，各国の税制の違いを背景とした多国籍企業の租税回避行動を抑制するために動いた。BEPS プロジェクトでは，これまでの各種プロジェクトとは一線を画すスピードで検討作業が行われ，2015年秋までに15の行動計画の最終報告書が作成された。また，それと前後して，OECD 諸国では多国籍企業による国際的な租税回避を防止するための国内法の整備を進められた。今では，BEPS プロジェクトに関する国際的な協力体制は OECD・G20の枠を超え，100か国以上の国に浸透している。

しかし，現行の法人税が源泉地主義課税になっている限り，上記の国際課税問題が完全に解決することはない。国際的な租税競争を回避する有効策は見つかっておらず，その結果として各国の法人税率は低下傾向を続けている。多国籍企業の所得移転についても，BEPS プロジェクトなど国際的な取り組みがみられるものの，国際的な租税回避防止策を整備すればするほど，管理費用や法令遵守費用が嵩むというジレンマが生じている。

近年，こうしたグローバル化の問題に加えて注目されているのが、経済のデジタル化への対応である。デジタル課税は，OECD の BEPS プロジェクトの行動計画にも含まれ，2015年にも議論が行われたが，他の行動計画とは異なり，具体策の提案が大きく遅れた。デジタル課税は，本稿執筆時点でまさに議論が佳境を迎えており，国際的な合意に向けた作業が行われている最中である。デジタル化が税制にもたらす影響をどのように捉えるかという点については，これまで様々な論点が展開されてきたが，基本的な認識として経済のデジタル化がもたらす問題の多くは経済のグローバル化の問題をより悪化させるものと捉えることができる。よって，経済のデジタル化への対応は本来その場限りの方策ではなく，グローバル化の問題を含めた包括的な法人税改革の文脈で検討する必要がある。

以上の問題意識から，本稿では経済のグローバル化・デジタル化が生じるなかでの今後の法人税の向かうべき方向性を，抜本的な改革の視点から検討する。デジタル課税については，OECD で行われている議論を紹介しつつも，そこから離れて法人税のあるべき姿を考えていきたい。次節では，まず経済のグローバル化への根本的な対応策として仕向地主義の法人税を取り上げ，その特徴を述べるとともに我が国への政策的含意を述べる。第Ⅲ節では，現実的な法人税改革の１つとして，Formula Apportionment（FA）と呼ばれる課税方法を考える。これは，定式を用いた課税権の配分を行うものであり，デジタル課税への対応としても注目されている手法である。第Ⅳ節では，FA と似た課税方法である Residual Profit Allocation（RPA）と呼ばれる課税方法を考える。第Ⅴ節では，OECD のデジタル課税案の特徴を述べるとともに，それと

上記の抜本的な法人税改革案との違いを指摘し，デジタル化への対応としては長期的には抜本的な法人税改革が必要になることを指摘する。最後に，結論を述べる。

Ⅱ．仕向地主義の法人税（DBCFT）

法人税は，日本を含めて，どこの国でも実質的に源泉地主義課税になっている。国際課税の形式的な枠組みとしては居住地主義課税を採用している国もあるものの，たとえ形式的には居住地主義課税でも，実際には自国政府は外国子会社から配当が国内に還流してこない限り課税できないため，現行の法人税はどこの国でも実質的に源泉地主義課税になっている。そして，法人利潤が源泉地で課税されることが，国際的な租税競争や多国籍企業による租税回避を引き起こしている。

一方で，付加価値税（Value-Added Tax，VAT）に目を転じると，それが通常仕向地主義で運用されていることから，経済のグローバル化に上手く対応できている。仕向地主義課税というのは，財・サービスの仕向先で課税する方法であり，そこでは輸出免税，輸入課税となるように国境税調整が行われる。仕向地主義の VAT では移動性の小さい最終消費に応じて各国の税収が決まるため，源泉地主義の法人税とは異なり，各国の税率に応じて資本が立地場所を変える誘因が生じない。

そこで，法人税改革としても新たな発想が生まれる。それは，法人税についても，源泉地主義と居住地主義という（いずれにしても現実には源泉地主義になる）従来の課税主義から離れて，仕向地主義という VAT の課税主義を用いようという考え方である[1)]。こうした発想が生まれる背景には，法人税が実質的に VAT の課税ベースの一部に含まれていることがある。法人税と VAT の課税ベースの関係は次のようになる。まず，GDP の三面等価から，消費は（１）式のように労働所得と（投資を除く）資本所得を足して，純輸出を除いたものとして表される[2)]。

$$C = W + R - I - X + M \qquad (1)$$

ここで，C は消費，W は労働所得，R は資本所得，I は投資，X は輸出，M は輸入を表す。VAT の課税ベースは，（１）式の右辺である。$R-I$ の部分はキャッシュフロー法人税[3)]，$-X+M$ の部分は国境調整を表す。つまり，VAT は賃金税と国境調整付きのキャッシュフロー法人税の合計ということになる。

次に，（１）の右辺の W を左辺に移行すれば，（２）式が得られる。

$$C - W = R - I - X + M \qquad (2)$$

（２）式は，消費税の仕組みを少し修正して，消費税の課税ベースから国内賃金を除けば，国境調整付きのキャッシュフロー法人税が出来上がることを示している。こうした法人税は，仕向地主義のキャッシュフロー法人税（Destination-Based Cash Flow Tax，DBCFT）と呼ばれている。DBCFT は，法人利潤に対して仕向地主義で課税するという一見途方もないことを行うものであるが，VAT と類似した課税方法を用いることで税務執行上の問題を回避することができる。

DBCFT の長所は，まず投資や資金調達方法に対して中立的であることである。これは，DBCFT がキャッシュフロー法人税であるから得られる性質である[4)]。第２に，DBCFT は多国籍企業の企業立地や租税回避に対しても中立的なことである。簡単に言えば，次のようになる（詳しくは鈴木［2017］を参照されたい)。仕向地主義課税では，各国の税収を決めるのは最終消費であり，生産地で生み出される利潤ではない。このため，企業立地が各国の VAT の税率差に反応しないのと同様に，企業立地が各国の DBCFT の税率差に反応しない。租税回避については，DBCFT では多国籍企業が各国で納める税額がそこで活動するグループ企業の利潤ではなく，各国の最終消費額に依存することから，グループ内取引に用いられる移転価格は税額に関係せず，それゆえ移転価格操作を用いた租税回避は行われない。また，無形資産を用いた租税回避についても，無形資産の使用料を輸入中間財の移転価格と捉えれば，その使用料

がいくらであっても税額が影響を受けないことがわかる。逆に，無形資産の使用を外国子会社に認める場合には，そのライセンス料は輸出に伴う利潤ということになり，DBCFT は課されない。つまり，無形資産の所有権を世界のどこに移そうとも，自国の税額を変えることがないので，DBCFT では無形資産を用いた租税回避が生じない。

DBCFT にも欠点はある。まず，DBCFT が単独導入される場合には，源泉地主義課税の下で生じる問題が悪化することである。ある国が DBCFT を導入して，他の国が源泉地主義の法人税を維持する場合を考えると，源泉地主義の法人税の観点からすれば DBCFT の税率はゼロであるため，DBCFT 国に立地する誘因が大きくなる。現行の法人税から DBCFT への移行は，現行の法人税を廃止して VAT の法人税部分を導入することと同じであるから，実質的に DBCFT 国がタックス・ヘイブンになる。租税回避に及ぼす影響についても，DBCFT 国では輸入中間財の価格が税額とは無関係である一方で，外国では源泉地主義の法人税がかかるため，移転価格操作によって出来るだけ外国子会社の利潤を小さくすることが有利になる。もっとも，DBCFT の提案者たち（Auerbach et al.［2017］）はある国が DBCFT を導入すると，国際競争的な観点から他の国も DBCFT を導入せざるを得なくなり，結果として DBCFT の採用国が拡大していくという点を重視して，DBCFT のこうした欠点を肯定的に捉えている。

DBCFT の別の問題としては，外国人に帰属する立地レントに対して，それが国内消費に結びつかない限り，課税することができないことがある。例えば，産油国で DBCFT が導入されると，原油販売から得られる超過利潤に対して産油国政府が課税することができず，税収が海外に流出してしまう。

DBCFT の最大の欠点とされているのが，WTO ルールへの抵触である。WTO ルールでは，国境税調整が間接税のみ認められており，直接税には認められていない。このため，輸出に課税しない DBCFT は輸出補助金とみなされる。また，DBCFT では国内品については賃金を控除することができるのに対して，輸入品についてはそれが認められないため，国内品の優遇とみなされ

る。こうした，WTO ルールを乗り越えることは難しいため，DBCFT は実現しないとの見方がとられることが多い。実際に，現在の米トランプ政権は DBCFT を税制改革の一要素として提案したものの，実現には至らなかった。

しかしながら，米国のように VAT がない国の場合とは異なり，VAT がある国では WTO ルールに違反することなく DBCFT を導入することができる。DBCFT は，「VAT を課して，同率の賃金税減税を行うこと」と経済的に等価であるため，VAT 増税を行って同率の賃金税減税を行えば，実質的に新たに DBCFT を課すことになる。日本で言えば，消費税増税を行うことが DBCFT につながっていくのである。現在の日本では，消費税率を引き上げて同率の所得税率引き下げを行うという改革は想定しがたいが，長期的にみれば消費税増税を行う一方で法人税減税が行われているので，この流れは賃金税増税を行いつつ，法人税については源泉地主義から一部を DBCFT に振り替えていると解釈することができる。よって，日本では部分的ながら既に DBCFT が実現されていると考えられる。今後，消費税の拡大と法人税の縮小という組み合わせの改革が進めば，日本の法人税はその分だけ DBCFT の色彩を濃くした税制になるであろう。

このように，グローバル化に対応できる究極的な法人税を検討していくと，DBCFT という抜本的な改革案に行き当たるが，それは現実の政策への含意という点では VAT の拡大を意味する。つまり，企業がグローバルに活動する世界に対して仕向地主義の法人税で対応すれば，VAT の役割が今よりも広がる。日本では，消費税が貴重な社会保障財源であり，かつ地方税の財源としてもその役割拡大が望まれるところであるが，消費税はそれだけでなく，経済のグローバル化（そして後述するようにデジタル化）への対応という新たな役割も果たさなければならなくなるということである。

Ⅲ．定式配賦（Formula Apportionment，FA）

経済のグローバル化に対する法人税の対応としては，DBCFT のほかにもあ

る。それは，定式配賦（Formula Apportionment，FA）と呼ばれる課税方法である。FA は，越境して活動を行う企業の全所得を計算して，定式により各地域に課税ベースを割り振る方法である。FA は，米国やカナダなどで地方税として伝統的に用いられている課税手法であるが，近年では欧州委員会が提案する CCCTB（Common Consolidated Corporate Tax Base）のように国際的な文脈でもその導入が検討されている。

１．FA とは何か

現行の税制では各国で生じた利潤はその国の税率で課税されることになるが，こうした課税方式は分離会計（Separate Accounting，SA）と呼ばれる。FA の課税方法は，これとは全く異なる。

FA と SA の違いを把握するために，具体例で両者を比較しよう。ある多国籍企業が A 国に a 社を，B 国に b 社を持ち，それぞれの国で生産及び販売を行っているものとする。２つの会社の資産，給与総額，販売，課税所得は，それぞれ図表１のとおりとする。A 国の税率を20%，B 国の税率を30%とする。

このとき，SA では，A 国が a 社の課税所得に，B 国が b 社の課税所得にそ

図表１　FA の数値例

国		A 国	B 国
a 社	資産	30	
	給与総額	30	
	販売	40	
	課税所得	30	
b 社	資産		10
	給与総額		10
	販売		80
	課税所得		60
税率		20%	30%

〔出所〕筆者作成

れぞれの税率で課税するから，各国の税収と合計税収はそれぞれ

$$T_A = 30 \times 20\% = 6$$（SA における A 国の税収）

$$T_B = 60 \times 30\% = 18$$（SA における B 国の税収）

$$T_A + T_B = 24$$（SA における合計税収）

となる。一方で，FA ではまずグループ全体の課税所得が計算され（30＋60＝90），次にそれに対する課税権を A 国と B 国に配賦する。ここでは，資産，給与総額，販売の３つの要素に関して各１/３でウエイトづけされて課税所得が各国に分割されるものとする。例えば，a 社の資産は A 国に30，b 社の資産は B 国に10であるから，A 国の資産要素は30/(30＋10）と計算される。給与総額要素，販売要素についても同じである。こうして分割された課税所得に各国の税率をかけて，A 国と B 国の税収が決まる。

$$T_A = 90 \times \left[\frac{1}{3}\left(\frac{30}{30+10}\right) + \frac{1}{3}\left(\frac{30}{30+10}\right) + \frac{1}{3}\left(\frac{40}{40+80}\right) \right] \times 20\%$$

$$= 11$$（FA における A 国の税収）

$$T_B = 90 \times \left[\frac{1}{3}\left(\frac{10}{30+10}\right) + \frac{1}{3}\left(\frac{10}{30+10}\right) + \frac{1}{3}\left(\frac{80}{40+80}\right) \right] \times 30\%$$

$$= 10.5$$（FA における B 国の税収）

$$T_A + T_B = 21.5$$（FA における合計税収）

この例では，A 国の税収は SA よりも FA の下で大きくなる。B 国の税収はその逆である。一般に，税収全体の額は SA と FA では異なる。

２．FA で用いられる定式

（１） マサチューセッツ方式

FA の定式として最も基本となるのは，上記の例のように，課税ベース分割の要素として資本，労働，売上の３つを用いて，各要素に１/３のウエイトをつけて加重平均するという手法である。これは，マサチューセッツ方式と呼ばれる定式である。一般的には，マサチューセッツ方式の下ではある企業が多くの地域で活動しているとき，地域 A に配賦される課税ベースのシェアは（３）

式のようになる。

$$\text{地域 A のシェア} = \frac{1}{3}\left(\frac{\text{地域 A の資本}}{\text{グループ全体の資本}}\right) + \frac{1}{3}\left(\frac{\text{地域 A の労働}}{\text{グループ全体の労働}}\right) + \frac{1}{3}\left(\frac{\text{地域 A の売上}}{\text{グループ全体の売上}}\right) \quad (3)$$

グループ全体の所得に（３）式から計算される各地域のシェアをかけて，各地域の課税ベースが計算される。それに各地域の税率をかけて，（４）式のように各地域における税額が求められる。

$$\text{地域 A の税額} = \text{グループ全体の所得} \times \text{地域 A のシェア} \times t_A \quad (4)$$

McLure［1980］が指摘したように，FA による課税は定式に含まれる各要素に対する課税に等しい。これは，（３）式を（４）式に代入して変形すると（５）式が得られることからわかる。

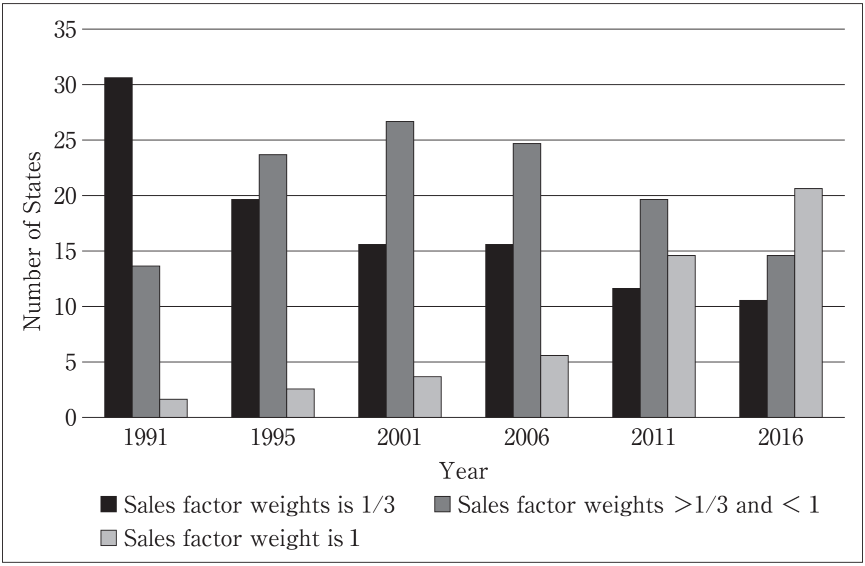
$$\text{地域 A の税額} = \text{地域 A の資本} \times t_A \times \frac{1}{3}\left(\frac{\text{グループ全体の所得}}{\text{グループ全体の資本}}\right) + \text{地域 A の労働} \times t_A \times \frac{1}{3}\left(\frac{\text{グループ全体の所得}}{\text{グループ全体の労働}}\right) + \text{地域 A の売上} \times t_A \times \frac{1}{3}\left(\frac{\text{グループ全体の所得}}{\text{グループ全体の売上}}\right) \quad (5)$$

例えば，資本に対する実効税率は $t_A \times (1/3) \cdot$（グループ全体の所得／グループ全体の資本）となる。

（２）　米国の定式

伝統的に FA を採用している米国の州法人税では，以前はマサチューセッツ方式が採用されることが多かった。図表２は，売上要素のウエイトが１/３，同１/３超～１未満，同１である州の割合を棒グラフで示したものである。これをみると，1991年は約３割の州で売上要素のウエイトが１/３だったことがわかる。これが，時が経つにつれて売上要素のウエイトが高まり，2000年代に

図表２　米国の州における各 FA 要素の割合



〔出所〕 Weiner et al.［2016］

入ると売上要素のウエイトを１/３よりも大きく設定する州の割合が最も高くなった。売上要素への依存の拡大はその後も続き，現在では売上要素を100％とする州が最も多くなり，その割合は全体の約３割に達するまでになった。

（３） 欧州委員会の CCCTB 提案の定式

CCCTB では，EU 多国籍企業の課税ベースが同じルールの下で計算され，それが定式を用いて各加盟国に割り振られる。割り振られた課税ベースに対しては，各国が独自の税率を適用するが，その際各国が設定する税率には何ら制限は設けられない。CCCTB は，欧州委員会によって2011年に具体的な提案がなされた後，いくつかの修正が施され，2016年に再提案されている[5)]。2016年の提案では，連結ベースの課税の採用が延期され，当面は共通課税ベースの導入を進めるなど改革を前に進めるための工夫がみられる。

CCCTB の定式については，2011年と2016年で変更はなく，基本的にはマサ

チューセッツ方式となっている。但し，労働要素については，EU 加盟国における賃金の違いを考慮して，（6）式のように給与総額と従業員数の按分が用られる。

$$\text{地域Aのシェア}=\frac{1}{3}\left(\frac{\text{地域Aの資本}}{\text{グループ全体の資本}}\right)+\frac{1}{3}\left[\frac{1}{2}\left(\frac{\text{地域Aの給与総額}}{\text{グループ全体の給与総額}}\right)+\frac{1}{2}\left(\frac{\text{地域Aの従業員数}}{\text{グループ全体の従業員数}}\right)\right]+\frac{1}{3}\left(\frac{\text{地域Aの売上}}{\text{グループ全体の売上}}\right) \quad (6)$$

３．FA の特徴

では，FA は SA と比べて，どのような長所を持っているであろうか。まず明らかなことは，連結ベースの課税が行われることから，移転価格操作などを用いた国際的な租税回避が防止されることである。FA では，グループ内の財・サービスや資金の取引による所得移転がグループ全体の税額に影響しないことから，多国籍企業に所得移転の誘因が生じない。

第２に，税務当局の管理費用及び企業の法令遵守費用が低下する。現状の国際課税では，グループ内取引での独立企業間価格を守るために，税務当局は膨大な管理費用をかけ，また複雑な移転価格税制に対応するために企業は多額の法令遵守費用をかけている。これに対して，FA に移行すれば，（DBCFT と同じように）多国籍企業の所得移転がなくなるため，国際的な所得移転を防止するための費用もなくなる。FA というこれまでにない課税方式を導入することで新たな費用も発生するであろうが，それを勘案してもなお，全体として管理・法令遵守費用が低下すると言われている。

逆に，FA が引き起こす問題点としては次のようなものがある。第１に，FA 導入に伴って新たに２つの外部性が発生することである[6)]。FA が引き起こす外部性とは，まず高税率国で定式に含まれる生産要素を減らし，低税率国で同生産要素を増やすという操作が行われることである。こうした外部性は，定式外部性（formula externality）と呼ばれている。もう１つの外部性は，ある国が税率を引き上げると，それによって世界投資量が減少し，別の国の課税

ベースが悪影響を受けることである。これは，課税ベース外部性（tax-base externality）と呼ばれている。

第２に，FA 導入に伴う実務的な難しさである。FA には，後述するように多くの実務的な課題があるが，上手く設計を行ってそれらを克服することの難しさと，それらを克服できたとしても共通課税ベース及び定式に関して各国（各地域）が合意するという政治的な難しさがある。

４．FA の実務的な課題

FA の実務的な課題としては，大きく分けて，所得の定義に関する問題，定式の選択に関する問題などがある[7)]。

（1） 所得の定義に関わる問題

まず，所得の定義に関わる問題として，誰の所得に対して FA を適用するか，その所得はどのように計算されるかという２つの問題がある。グループ企業は，法的な基準としては，直接または間接的なオーナーシップ比率が50%，75%，100%などの一定の基準が考えられる。一方で，経済的な観点から FA 適用企業をユニタリー事業であるかどうかに設定することもできる。ユニタリー事業の基準は，企業が直接または間接的に共通の親会社に支配されているかどうかや，他のグループ企業と経済的な結びつきを持つかどうかなどである。

また，FA で連結課税ベースとすべきか否かという問題もある。連結課税ベースとするならば，グループ内の損失は所得と相殺される。CCCTB では，経過措置を挟んで，最終的には連結課税ベースの導入が目標とされている。これに対して，米国の州ではユニタリー事業をベースに FA が適用されている。何がユニタリー事業であるかについては，各州によって異なる。

FA が適用される所得については，各国の企業会計を基に計算するのが１つの考え方であるが，実際には各国で異なる会計基準を用いていることから，それらの調整は難しい。税務会計を企業会計とは乖離したものに設定するにして

も，税務会計の方でも在庫費用の計算方法や有形・無形資産の減価償却方法などが各国で異なることから，課税所得の概念を共通化することは容易ではない。SA では独立企業間価格を用いて各国で課税所得が計算されるだけなので，多国籍企業は国による課税所得の定義の違いは課税の障害にはならないが，FA では全世界課税所得を計算する必要があるため，各国の課税所得の概念及び計算方法を揃える必要がある。

（2） FA 定式をどのように設定するか

第２に，FA 定式の要素として何が適切なのか，また各定式要素に対するウエイトをどのように設定すべきかという問題がある。伝統的な FA 定式に含まれる要素である資本，給与総額，売上それぞれを用いる場合に直面する課題を順にみてみよう。

（ｉ）資本要素

資本要素については，まずどのような資産が FA の資本要素に含まれるかを決めなければならない。米国の FA では在庫を含む全ての有形資産が資本要素に含まれることが多いが，CCCTB では工場，オフィスビル，倉庫，設備などの有形固定資産が用いられる。CCCTB において在庫が除かれる理由は，在庫は企業が容易に操作できるからである。無形資産については，CCCTB でも米国の FA でも資本要素には含まれない。その背景には，無形資産はその評価が難しいことがある。

資本は，国際的な移動性が高いため，FA 定式の要素として用いると大きな定式外部性が生じる。資本は，生産活動を支える重要な要素であることから，伝統的には FA 定式の要素として用いられることが多いが，資本の国際的な移動性の高さを背景として SA から FA への移行を検討する際には，資本要素を用いることの妥当性は低くなるであろう。

（ⅱ）給与総額または従業員要素

労働要素については，次のような点が問題として指摘されている。まず，誰が雇用者で誰が独立契約者かという問題が生じることである。高税率国で独立

契約者を用い，低税率国で雇用者を用いることで，企業は税負担を軽減することができる。雇用者と独立契約者の線引きは，特にバックオフィス機能やルーティーン機能を外注すべきか否かの判断に影響を及ぼす。外注や独立契約者は，比較的低賃金の活動に用いられるため，この問題は給与総額よりも雇用者数を定式要素として用いたときにより大きな影響が出ると考えられる。

また，給与総額については，株式ベースの報酬をどのように扱うかという問題が生じる。国によって株式ベースの報酬の税制上の概念が異なるので，これを国際的に合わせることは容易ではない。

（iii）売上要素

米国の州の例でみたように，近年定式要素として重要視されているのが売上である。定式要素に売上を含むことの理論的な根拠は，法人利潤に対して需要が果たす役割である。財がどこかで販売されることがなければ，そもそも利潤が生じないので，需要は法人利潤を生み出す要素の１つと考えられる。近年，FA で売上要素の重要性が指摘されることが多く，また米国の例でもみたとおり，実際に FA で売上要素が拡大傾向にあるが，この背景には生産要素と比べて消費の移動性が小さいことが指摘できる。経済の越境取引が増えている今，売上要素がより重視されるようになることは自然な流れと言えよう。

しかし，売上要素についても乗り越えるべき課題がある。第１に，仕向地に PE（Permanent Establishment，恒久的施設）など物理的なネクサスがない場合の対応である。「PE なければ課税なし」と言われるように，伝統的な国際課税の枠組みでは物理的なネクサスがなければ，仕向国は企業に課税することはできない。伝統的な取引では企業が支店・販売店などの形で仕向地に PE を構えることが多かったため，「PE なければ課税なし」の原則が有効に機能したが，デジタル企業に代表される IT 利用企業の場合は仕向国に PE を設置しないままサービスを提供することができる。仕向国に物理的なネクサスを持たない販売の対応としてこれまで考えられてきた方法は，その取引を FA から外すか（throw out），またはその取引を FA に含めて源泉国に配賦する（throw back）ことである。米国では憲法上の理由もあって，企業が市場州と物理的

なネクサスを持っていない限り，単にその州では課税されない（throw out される)。一方で，CCCTB 提案では遠距離販売と EU 外への販売に関しては，企業がネクサスを持つ全ての加盟国に対して資本・労働を基準として配賦される（拡張 throw-back ルール)。

第２に，第三者企業（流通企業）を通じた販売である。多国籍企業が子会社などの形で仕向国に何らかのネクサスを持つ場合には，その販売から生じる利潤は，連結課税ベースに含まれる。しかし，多国籍企業が仕向国で自ら販売活動を行うのではなく，第三者企業に販売し，第三者企業が仕向国に販売する場合には，多国籍企業の連結課税ベースに含まれるのは，第三者企業への販売に伴う利潤のみとなる。そして，第三者企業がタックス・ヘイブンにある場合には，この取引に関して多国籍企業の利潤に対する課税はゼロになる。仕向国の税率が適用されるのは第三者企業であるが，第三者企業の利潤率が小さい場合には，仕向国の税率の高低をあまり気にする必要はない。よって，多国籍企業は第三者企業を通じて租税回避を行うことができてしまう。多くの薬品会社は，第三者企業（流通企業）を用いて仕向国に製品を供給していると言われており，FA ではこうした租税回避の発生が懸念される。

これを避けるためには，第三者企業（流通企業）への販売は消費者への販売までを含めたものとして取り扱う必要がある（look-through ルール)。但し，これを実現するためには，第三者企業が多国籍企業または税務当局に報告を上げる必要があり，こうした課題を解決するためのハードルは低くはない。

第３に，原材料，部品，中間財の第三者企業（製造企業）への販売である。これらを look-through ルールで扱うべきか，または最終消費地以外の場所を仕向国にすべきかという問題が生じる。この問題は，第三者の流通企業に対する販売の問題と似た性質を持っているが，原材料，部品，中間財は購入されたものが変形されることがあるため，その最終消費地の特定は流通企業に対する販売の場合よりも難しい。Look-through ルールを適用するにしても，ビジネス上の理由から取引企業が第三者企業（製造業）に対して自らの販売先を教えたがらない可能性もある。このため，流通企業への販売には look-through ルー

ルを適用し，原材料，部品，中間財の購入企業（製造企業）への販売には同ルールを適用しないことが１つの方法として考えられるが，そうなると流通企業と製造企業の区別が必要になり，そこに租税回避の余地が生じてしまう。

仕向国を第三者企業（製造企業）の国とすることも考えられる。その場合には，第三者企業よりも先の取引について考慮する必要はなくなる。しかし，販売企業である多国籍企業が節税によって製品価格を引き下げる行動に出ることが予想される場合，第三者企業（製造企業）はその立地先を比較的低税率の国に変える誘因を持つであろう。

また，似たようなケースとして資本財が考えられるが，資本財の場合には look-through ルールを用いようとしても，そもそも最終消費地を特定することは不可能である。そこで，資本財の仕向国はそれを購入する第三者企業（製造業）の立地国とすべきであろうが，そうすると流通企業への販売には look-through ルールが適用され，資本財にはそれが適用されないということで，原材料・部品・中間財と同じ問題が生じる。

最後の問題点として，サービスについてはその仕向地の特定が難しいという問題を指摘できる。とりわけ，個人向けサービスについてはそうである。これは，仕向地主義を採用している VAT でも長年課題となっているものである。個人向けサービスに対する仕向地主義課税では，サービスの供給場所が仕向地とされることがあるが，そうするとサービス提供を低税率国に移転する誘因が生じる。

Ⅳ．Residual Profit Allocation とは何か

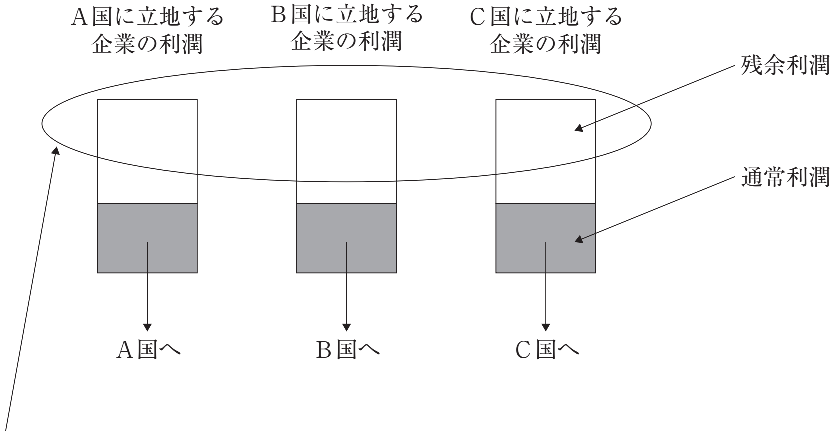
以上のように，国際的な FA には様々な問題がある。また，上記の設計上の問題のほかに，FA の導入時には生産国から市場国に税収が大きく移転する可能性があるため，現実的にはその弱点を緩和することも必要になるかもしれない。FA の弱点を部分的に補うものとして，Residual Profit Allocation（RPA）と呼ばれる課税方法が提案されている。

１．RPA の課税方法

RPA は，Avi-Yonah，Clausing and Durst［2009］が提案したものである。RPA では，利潤全体が通常利潤（routine profits）と残余利潤（residual profits）に分けられ，通常利潤に対しては源泉地主義課税が，残余利潤に対しては仕向地主義課税が行われる（図表３）。Avi-Yonah，Clausing and Durst［2009］の提案では，通常利潤は費用の7.5％（＝マークアップ率）とされ，通常利潤は費用が発生した場所で課税される。つまり，立地国には利潤のうち7.5％が配分される。通常利潤以外の利潤が残余利潤であり，残余利潤は仕向地ベースの売上を要素とする定式によって様々な国に配賦される。

FA と比べると，RPA は通常利潤に課税する分だけ源泉国にも税収が発生するため，現行税制からの乖離は小さくなるが，それだけ企業立地に対する課税の影響が出てしまう。このため，企業立地への影響を見越した租税競争が完全になくなることはない。しかし，この点に関して，RPA では費用に関するマークアップ率が低税率国に移転する誘因を最小限に抑制する水準に設定され

図表３　RPA の課税方法のイメージ



〔出所〕 筆者作成

ている。例えば，100の費用を税率35％の国から10％の国に移転すると1.9（＝100×0.075×(0.35－0.1)）の節税になるが，生産場所の移転には様々な費用がかかることを考えれば，２％にも満たない節税効果では企業の立地選択はあまり変化しないと考えられる。残余利潤に対する課税は，売上のみを要素とする定式によって各国に課税権が配賦されるため,企業立地に対する影響はない。

２．RPA-I 提案

近年オックスフォード大学の Devereux 教授を中心とする研究グループは，残余利潤の配賦を残余粗所得（Residual Gross Income，RGI）を用いて行う RPA-I（Residual Profit Allocation by Income）という提案を行っている。Avi-Yonah，Clausing and Durst［2009］の RPA との違いは，①通常利潤の計算方法の違いと，②残余利潤の配賦に用いる要素の違いである。

Devereaux et al.［2019］によれば，RPA-I が想定するのは多国籍企業グループ内に大部分のリスクを引き受ける起業家的な会社があり，他の全てのグループ会社が通常業務を行う起業家モデル（entrepreneurial model）である。通常業務に従事する会社は，移転価格税制の原価基準（Cost-Plus，CP）法で計算される利潤を計上する。通常利潤とは，ある業務をアウトソーシングされた第三者が期待できる利潤のことであり，サービス供給者としてその業務を遂行するための専門知識の価値を反映するものである。一方で，残余利潤は多国籍企業が直面するリスクを反映したものであり，これは全て起業家的な会社で生じる。こうした通常利潤の概念を用いることで，グループ内取引と第三者との取引を概念的に分ける必要がなくなる[8)]。

RPA-I では，通常利潤のマークアップ率は生産費の場合は10％，販売・マーケティング費は５％など費目によって異なる値が設定されており，全ての分割可能な費用それぞれに関する通常利潤が計算される。分割可能な費用は，第三者からの購入については実際の価格で控除し，関連会社からの購入については移転価格に基づいたものが使われる。そして，費目別の通常利潤を全て足し合わせて，通常利潤の合計が計算される。残余利潤の合計は，利潤の合計から通

常利潤の合計を引いたものとなる。

そして，残余利潤の合計を各国に配賦する際には，各国のRGIのシェアを要素とする定式が用いられる。RGIとは，各国の売上から分割可能な費用と通常利潤を引いたものである。RGIの合計から分割不可能な費用の合計を引くと，残余利潤の合計が得られる。

残余利潤をRGIで配賦することの利点の１つは，売上による配賦と比べて各国で生じる費用を勘案することができることである。RGIによる配賦は，売上による配賦と比べると，利潤率が高い国の課税ベースが大きくなる。例えば，ある国で他国よりも薬が高い価格で売られている（利潤率が高い）場合，RGIも高くなるので，その国の税収は薬の高い価格を反映したものとなる。同様に，ある国が特許や商標の権利を保護せず，それゆえにその国の取引の利潤率が低いとき，その国は相対的に狭い課税ベースしか得ることができない。ちなみに，RPA-Iにおいて，通常利潤のマークアップ率を7.5%にして，売上に対する費用の割合が各国で同じであれば，各国の課税ベースはAvi-Yonah, Clausing and Durst［2009］のRPAと同じになる。

RPA-Iのもう１つの長所は，RPA-Iでは移転価格税制の実務家に馴染みのあるボトムアップ・アプローチ（各国ベースでの計算）で実施することができる点である。RPA-Iでは，ボトムアップ・アプローチとトップダウン・アプローチの結果が同じになる。

トップダウン・アプローチ

残余利潤（各国）

＝［売上（世界）－分割可能な費用（世界）－分割不可能な費用（世界）

－通常利潤（世界）］× RGIの割合　（５）

ボトムアップ・アプローチ

残余利潤（各国）

＝売上（各国）－分割可能な費用（各国）

－分割不可能な費用（RGIにより各国に配賦）－通常利潤（各国）

＝ RGI（各国）－分割不可能な費用（RGIにより各国に配賦）　（６）

残余利潤を売上で配賦するRPAでは，ボトムアップ・アプローチでは分割不可能な費用のみが売上で配賦されるのに対して，トップダウン・アプローチでは全ての費用が売上で配賦されるため，２つの方法で計算結果が一致しない。移転価格税制の実務家に馴染みのあるのはボトムアップ・アプローチである。費用に基づく移転価格と通常利潤の計算をボトムアップで行うことで，定式による配賦における企業範囲や適用所得の決定などの問題が軽減される。

３．RPAの特徴

RPA（RPA-Iも含む）は，DBCFTのように，理想的な性質を持つわけではない。RPAは，DBCFTよりも導入が容易な一種の妥協案と言える。RPAではDBCFTのように超過利潤に対してのみの課税ではないので，投資に対する中立性が確保されない。また，RPAではグループ内の内部負債に関する支払利子は控除されないものの，外部負債に関する支払利子は控除されるので，企業の負債調達バイアスについても解消されない。

しかし，前述のように，RPAでは企業の立地選択への影響は大きくない。また，企業の租税回避への影響については，全ての国がRPAを採用するとき，負債，無形資産，移転価格を用いた租税回避を行う誘因が生じない。RPAはグループ内の負債（内部負債）に関する支払利子については控除が認められないため，低税率国にある会社から高税率国にある会社（親会社など）に貸出を行っても意味はない。無形資産が生み出す利潤についても，その大部分が残余利潤である場合には，無形資産の保有国ではほとんど課税されないため，無形資産を用いて所得移転を行う誘因は小さい。また，RPAでは通常利潤が決められたマークアップ率によって決まり，それは実際の販売価格ではないため，純粋な独立企業間価格（Arm's Length Principle）からは乖離する。このため，RPAは移転価格操作による所得移転に強い。

一方で，FAの弱点として指摘される仕向国にPEがない場合の問題，第三者の流通企業の問題，原材料・部品・中間財購入の問題，サービスの仕向地特定の問題などは，RPAでも解決されない。

Ⅴ．デジタル化への対応

近年，法人税に関する問題で注目を集めているのがデジタル課税である。現在，GAFA（Google，Amazon，Facebook，Apple）に代表されるデジタル企業が個人データを利用して巨額の利潤を得ているが，その利潤の計上先が一部の国に偏っている。こうした現状に対して，従来の源泉地主義の法人税ではデジタル企業に対して適切な課税を行うのが難しいのではないか，何か他の方法を用いて課税を行うべきなのではないかという問題意識が国際的に広がってきた。デジタル課税を巡っては様々な意見が出ているが，そこでは前節までにみてきた仕向地主義課税や定式を用いた課税権の配賦の考え方も登場する。本節では，DBCFT，FA，RPA などの課税方法を念頭に，デジタル分野に対して法人税を抜本的にどのように改革していくべきかを考える。

１．デジタル課税の議論及び欧州各国の動き

OECD の BEPS プロジェクトで行われてきたデジタル課税の議論は，行動計画１のなかで行われてきたが，他の行動計画とは異なり，2015年の最終報告書ではその方向性に合意が得られず，具体的な提案が先送りされた。2018年３月には一旦報告書がまとまったものの，それは中間報告（Interim Report）としての位置づけで，2020年までに最終的な「最終報告書」が作成されることになった。2019年に入り，デジタル課税案の姿が見え始め，同年５月になってようやくデジタル課税に関する「作業計画」（Programme of Work）として，正式な課税案が提示された（図表４）。「作業計画」には第１の柱（Pillar One）として定式を用いた課税方法，第２の柱（Pillar Two）としてミニマム課税が提案され，これらをたたき台として，デジタル課税案の合意に向けた議論が進められた。本稿は，このうち FA や RPA の考え方と関連する第１の柱に着目する。

図表４ BEPS プロジェクト「作業計画」の第１の柱と統合アプローチ

	「作業計画」の「第１の柱」			統合アプローチ
ネクサス	ユーザー参加（英国案）	マーケティング上の無形資産（米国案）	重要な経済的存在（インド案（途上国案））	消費者向けビジネスを行っており，市場国に一定額以上の売上があること。
課税権の配賦ルール	通常利潤と残余利潤に分けて，残余利潤を売上を基準とした定式により各国に配賦。	利潤全体を定式によって各国に配賦。	各市場における売上に一定率をかけてみなし利潤を計算。	残余利潤の一部を売上を基準とした定式により各国に配賦。

〔出所〕 OECD［2019a，b］より作成。

第１の柱では，２つの点に関して３つの案が提示された。１つが PE のような物理的存在に代わるネクサスの設定である。３つの案は，ユーザー参加，マーケティング上の無形資産，重要な経済的存在である。もう１つが，課税権の配賦ルールである。これについては，通常利潤と残余利潤に分けて残余利潤のみを定式によって配賦する案，利潤全体を定式によって配賦する案，そして各市場における売上に一定率をかけてみなし利潤を計算する簡素な案の３つが提示された。

2019年10月には，第１の柱に関して，OECD 事務局による統合アプローチ（Unified Approach）が公表され，デジタル課税案は最終的な決着に向けて議論が行われるようになった。統合アプローチは，パブリック・コンサルテーションを経て，2019年末までに最終案が確定する予定である（本稿執筆時点）。統合アプローチでは，ネクサスの改革としては①消費者向けビジネスを行っていることと②市場国に一定額以上の売上があることの２つの条件を満たせば，企業が市場国にネクサスを持つこととされた。課税権の配賦ルールについては，売上を定式要素とする RPA 案に近いものとなったが，配賦の対象は残余利潤の全てではなく，その一部のみとなった。

OECD によるデジタル課税案の策定が急がれた背景には，欧州委員会や欧

州各国が単独でデジタル企業に対して課税する動きがみられたことがある。欧州委員会は，2018年３月にデジタル課税に関する報告書を公表し，短期的な課税案として売上が一定額を超える企業に対してはその売上に対して一定率の課税を行うことを提案した[9)]。これは，実質的にGAFAなど一部のデジタル企業を狙いうちするものであった。欧州委員会の提案は，その後加盟国の意見がまとまらず頓挫したが，その結果欧州各国がそれぞれ独自にデジタル課税の検討を進める事態となった。デジタル課税として導入が検討されたのは，欧州委員会案と同じく，デジタル・サービス・タックス（Digital Service Tax，DST）と呼ばれるデジタル企業に対する売上税である（図表５）。DSTは，安易な課税方法として選択された感が強く，経済のデジタル化が税制に及ぼす影響が根本から検討された結果として導き出された課税案ではない。本来であれば，デジタル企業に対する場当たり的な課税を避けるためにも，デジタル課税の議論を抜本的な法人税改革の観点から検討する必要がある。

図表５　欧州各国のデジタル・サービス・タックス（DST）

	時期	税率	課税対象となるサービス	課税対象企業
EU	挫折	３％	・オンライン広告事業 ・ユーザー間の資産と役務の取引を可能とするデジタル・プラットフォームサービス ・ユーザーから提供された情報から創出されるデータの販売	年間連結グループ総収入7.5億ユーロ超の多国籍企業で，かつEU域内での課税対象ビジネスの年間収入5000万ユーロ超の企業。
イタリア	2019予算法	３％	・オンライン広告事業 ・ユーザー間の資産と役務の取引を可能とするデジタル・プラットフォームサービス ・ユーザーから提供された情報から創出されるデータの販売	年間連結グループ総収入7.5億ユーロ超の多国籍企業で，かつイタリア国内での課税対象ビジネスの年間収入550万ユーロ超の企業。

フランス	2020年１月１日	３％	・オンライン広告事業 ・ユーザー間の資産と役務の取引を可能とするデジタル・プラットフォームサービス ・ターゲット広告用のユーザー・データの移転	年間連結グループ総収入7.5億ユーロ超の多国籍企業で，かつフランス国内での課税対象ビジネスの年間収入2500万ユーロ超の企業。
英国	2020年４月１日	２％	・ソーシャルメディア・プラットフォームの提供 ・サーチ・エンジン ・オンライン・マーケットプレイスの提供	年間連結グループ総収入５億ポンド超の多国籍企業で，かつ英国国内での課税対象となる英国ユーザーの参加からの年間収入2500万ポンド超の企業。
スペイン	広報に掲載された日から３か月後	３％	・オンライン広告事業 ・ユーザー間の資産と役務の取引を可能とするデジタル・プラットフォームサービス ・ユーザーから提供された情報から創出されるデータの販売	年間連結グループ総収入7.5億ユーロ超の多国籍企業で，かつスペイン国内での課税対象ビジネスの年間収入300万ユーロ超の企業。
オーストリア	2020年	５％	・オンライン広告売上	年間連結グループ総収入7.5億ユーロ超の多国籍企業で，かつオーストリア国内での課税対象ビジネスの年間収入2500万ユーロ超の企業。

〔出所〕 溝口［2019］

２．HDBs に対する課税にとどめるべきか，それとも全ての企業を対象にすべきか

デジタル課税に関するこれまでの議論をみると，大きく２つの論点があるように見受けられる。第１に，新しい課税の対象を HDBs（Highly Digitalized Businesses）と呼ばれる高度にデジタル化された企業に対する課税にとどめるべきか否かである。HDBs とは，具体的にはソーシャル・ネットワーク，サー

チ・エンジン，ファイル・シェアリング・プラットフォーム，オンライン市場などのオンライン・ネットワーク企業である。

HDBs は，伝統的な企業と比べて，次のような課税上の違いがあることが指摘されている（OECD［2018］)。第１に，HDBs が PE（恒久的施設）なしで市場に供給できることである。前述のように，伝統的な企業は顧客に商品を提供するために物理的な存在を必要とするため，PE の有無が課税の基準とされてきたが，デジタル経済では PE なしで海外から国内消費者に対して直接サービスが提供される。第２に，HDBs はその事業がデータとユーザー参加に大きく依存することである。HDBs の事業では，データやユーザー参加がその付加価値に大きな貢献をしていると考えられる。第３に，HDBs は無形資産の利用が多いことである。伝統的な製造業が商品製造のための大規模な有形資産を保有しているのに対して，HDBs は有形資産はあまり保有せず，その代わり無形資産が利潤獲得の重要な手段となっている。

こうした性質を持つ HDBs に対して，それが伝統的な企業とは異なる性質を持つものとして分離し，特別な課税を課すべきか否かを考える必要がある。この点は，専門家の間でも必ずしも意見が一致しているとは言えないが，少なくとも財政学者のなかでは HDBs の特別扱いは容易ではないとの認識が広がっている。その理由の１つは，こうした企業とそれ以外を分けるためには何らかの線引きが必要であるが，それが十分に説得力のある理由の下で行われるとは考えにくいことである。企業のデジタル化の程度は二者択一のものではなく，連続的なものであるため，デジタル企業であるか否かの線引きは難しい。また，より長期的な視点で捉えれば，デジタル化は伝統的な製造業も含めて，ほぼ全ての企業によって取り入れられることが予想される。デジタル化の程度は各企業によって異なるが，デジタル化が引き起こす問題は全ての企業に共通のものと考えられる。つまり，デジタル課税の問題は digital economy に対する課税の問題ではなく，digitalized economy に対する課税の問題として処理する必要があるということである。

そもそも，前述の HDBs の３つの性質のうち，PE と無形資産の問題は経済

のグローバル化・サービス化に伴う法人税の問題としてこれまでも認識されてきたことである。よって，これら２つの性質は HDBs を課税上特別扱いしなければいけない強い理由にはならない。付加価値におけるユーザー参加・データの役割が大きいという点については，現時点では HDBs 特有の性質と考えられるかもしれないが，長期的には伝統的な企業においても多かれ少なかれ顧客データの利用が進むことを考えれば，少なくとも抜本的な法人税改革の視点からはこれも HDBs だけを抜き出して課税すべき理由にはならないであろう。この点については，OECD［2015，2018］も「デジタル経済だけを他の経済から ring-fence することは，不可能とまでは言えないまでも難しい」ことを認めている。

３．価値創造原理 vs. 仕向地主義

デジタル課税のもう１つの論点は，どのような主義に基づいて課税すべきかということである。OECD や欧州諸国のデジタル課税の議論では，法人税は価値創造が行われた場所で課されるべきという価値創造原則（Value Creation Principle）が用いられてきた。価値創造原則は，独立企業原則（Arm's Length Principle）の下で各国の価値創造を把握して課税するものである。OECD は，長年にわたって独立企業原則に基づく課税を掲げており，FA や RPA のような定式に基づく課税を徹底的に否定してきた。「作業計画」の第１の柱には RPA に似た課税方法が含まれているが，元々第１の柱は価値創造原則に基づいており，RPA は仕向地主義課税である。このため，第１の柱と RPA は表面的には似ているものの，その発想は根本的に異なっている。

また，価値創造原則に関しては，各国でつけられる価値は供給者やユーザーによって生み出されるものであり，単なる消費者は価値を創造しないとされることも多い。価値創造においてユーザーと単なる消費者が異なるものであるとの主張は，ユーザー参加を重視する英国の議論で多くみられる。

Devereux and Vella［2018］は，こうした価値創造原則を強く批判している。その理由は，次のようなものである。第１に，価値創造原則ではどこでど

のくらいの価値が創造されたかを特定しなければならないが，それが実務的には困難なことである。多国籍企業が世界中で販売とマーケティングを行っている場合，独立企業原則によって各地域の付加価値を把握するのは容易ではない。また，各地域の付加価値を正確に把握しようとすればするほど，税制が複雑になり，管理・法令遵守費用が増大する。

第２に，そもそも現在の法人税が価値創造原則に基づくものにはなっていないことである。例えば，ある国の企業が自国で生産活動を行う上で，外国から資金を調達する場合，現行の法人税では自国では支払利子の控除が認められ，外国では受取利子に対する課税が行われる。たとえ価値創造が全て自国で生じるとしても，利子の大きさに応じて外国政府も課税することになっている。また，ある国が居住地主義で課税しているとき，自国企業が世界のどこで活動しようともその利潤に対して課税することになるが，これは自国企業が外国で行った価値創造に対しても自国政府が課税することを意味する。そこには価値創造原則は考慮されていない。

第３に，消費者が所得を生み出す過程に関係しないというのは，経済学の論理からみて違和感がある。所得は，需要と供給が一致する点で決まる価格に依存し，需要がなければ所得は生まれない。FA のマサチューセッツ方式において，定式要素として資本と労働といった生産要素に加えて売上が要素として加えられているのは，法人利潤に対する需要側の役割を認めているが故である。

では，ユーザーと単なる消費者を分けるという議論についてはどうであろうか。まず，ユーザーとはデジタルサービスにおけるコンテンツの生成やプラットフォームとの関わりの深さなどから，ネットワーク効果や外部性をもたらす人と考えられているが，実際にはどのような人がユーザーであり，どのような人が単なる消費者であるかの判別は難しい。また，企業の立場からすれば，デジタルサービスを無料または安価な価格で用いる代わりにデータ等を提供してくれるユーザーは，中間投入財を有利な価格で提供してくれる取引相手とみなすことができる。もしユーザーが価値創造に貢献しているからユーザー国に課税権を配分すべきという議論が展開されるのであれば，伝統的な取引において

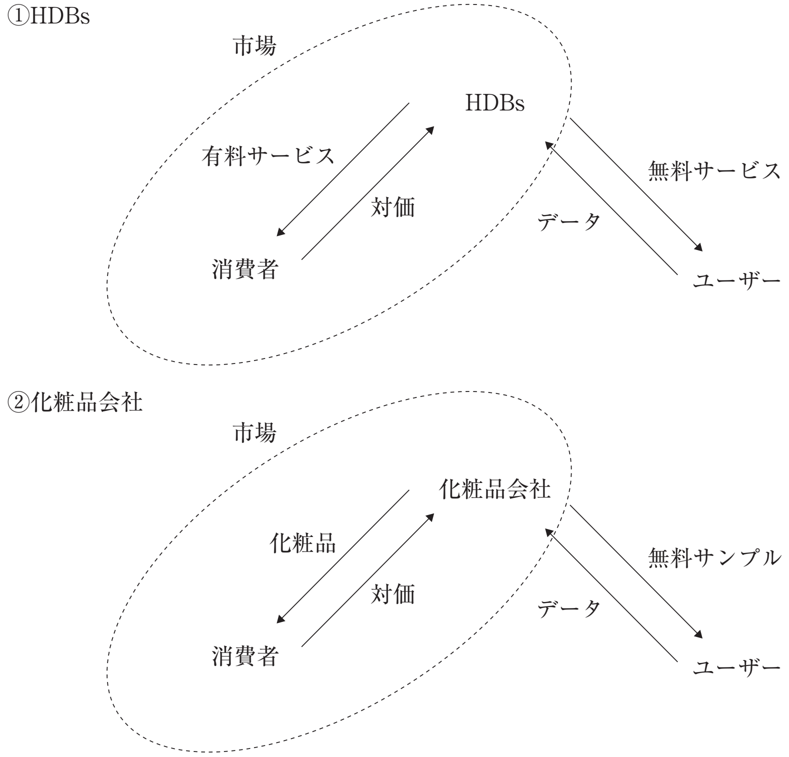
も有利な価格で中間財を提供してくれる企業がいる国に対しても，課税権を配分しなければ公平な扱いとは言えなくなる。現行の法人税では，有利な価格で中間財を提供してくれる仕入先企業が立地する国に対して，課税権が配分されることはない。

４．デジタル経済に対する仕向地主義課税

最後に，国際的な二面市場を想定して，デジタル課税に関するこれまでの議論をまとめよう。

図表６の上図は，HDBs の典型的な活動状況を示している。HDBs がユー

図表６　国際的な二面市場における課税



〔出所〕　筆者作成

ザーに無料サービスを提供し，その代わりに個人データを得る。一方で，HDBs は消費者に対して有料サービスを提供し，消費者からその対価を得る。このように，一方の取引相手には無料サービスを提供し，もう一方の取引相手に有料サービスを提供して，全体として帳尻を合わせる市場は，二面市場（two-sided market）と呼ばれている。例えば，クレジットカード市場は，クレジットカード会社が消費者からは手数料を徴収せず，代わりにその分も含めて加盟店から手数料を徴収するため，典型的な二面市場である。

国際課税の観点からみれば，二面市場でも企業とユーザーと消費者が同じ国で活動している場合には特に問題が生じない。ユーザーに与える無料サービスの費用を消費者に対する有料サービスで賄ったとしても，その取引から生じる利潤は結局のところ国内政府によって課税されるからである。これに対して，HDBs が活躍するデジタル市場では，HDBs，ユーザー，消費者の所在国が異なる場合が少なくない。典型的には，この三者の所在国が全て異なる場合に，どこの国が課税権を持つべきかという問題が生じる。

HDBs，ユーザー，消費者が全て異なる国にいるとき，現行の源泉地主義の法人税では課税権を持つのは HDBs 国である。ユーザーは市場取引の外にいるため，ユーザー国は課税権を持たない。消費国は，市場取引には関連しているものの，源泉地主義課税の下では課税権はない。こうした状況に対して，価値創造におけるユーザーの役割に応じて，ユーザー国にも課税権を配分すべきであるというのが，よくみられるデジタル課税の議論である。つまり，HDBs 国のみが課税権を持つ現状の法人税に対して，ユーザー国にも課税権を配分するのが価値創造原則に基づく課税，消費国のみに課税権を配分するのが仕向地主義課税である。抜本的な法人税改革が行われるとき，現状の源泉地主義課税から価値創造原則に基づく課税と仕向地主義課税のどちらに移行するかによって，各国の税収には大きな変化が生じる。デジタル課税を巡る議論が，しばしば純粋な税制論議の枠を超えて政治的な駆け引きに発展するのは，デジタル課税の方法が各国の税収に大きな影響を及ぼすからである。

前述のデジタル課税に関する２つの論点を軸に，価値創造原則に基づく課税

と仕向地主義課税のどちらが望ましいかを考えてみよう。まず，HDBs におけるユーザーの役割が大きいことを重視する価値創造原則に基づく課税の場合，HDBs に対してユーザーを考慮に入れた源泉地主義課税を行うことになる。もし HDBs を狙い撃ちにした課税が許されるのであれば，伝統的な企業に対する法人税とは切り離した課税ができるので，HDBs だけを対象とした課税を行えばよい。これは目的が明確であり，その実施は難しいものではなかろう。これに対して，HDBs だけではなく，デジタル化した全ての企業に対する課税を考えるのであれば，HDBs に対する課税を伝統企業に対する課税と整合的なものにする必要がある。既述のように，HDBs とそれ以外の企業の線引きも難しい上に，HDBs のみを特別に課税すべき説得的な理由がないため，我々は本来こうした課税方法を検討する必要があると考えられる。いまの例で言えば，図表６の下図のように，化粧品会社がサンプルをユーザーに無料で配布して，その代わりに製品に対する評価を受け取る状況も考慮に入れて，新たな課税のあり方を考えなければならないということである。

つまり，法人税の抜本改革として価値創造原則に基づく課税を行い，HDBs のユーザーがいる国に課税権を配分するのであれば，化粧品サンプルを用いたユーザーのいる国にも課税権を配分しなければならない。これは，現行の法人税からは大きな飛躍になる。いまの例では化粧品会社を用いているが，それは自動車会社かもしれないし，電機会社であるかもしれない。価値創造原則に基づく課税を行うのであれば，これら伝統的な企業についても，市場のみならず非市場を含めて価値創造を捉え，それを課税権に正確に反映させなければならなくなる。これは，「法人税の抜本改革」の枠を超えて，法人税の概念を根底から覆す「世紀に一度の法人税の大転換」となる。

これに対して，源泉地主義課税から仕向地主義課税に移行する場合には，HDBs，化粧品それぞれの市場について，課税権が企業の立地国から消費国に移るだけで済む。仕向地主義課税の具体策としては，DBCFT のような実質的な VAT で行うか，売上要素のみの定式を用いた FA または RPA を選択することができる。前者については，法人税の話をしているのに，いつの間にか消

費税の話になっていることに違和感を覚える人がいるかもしれないが，実はこうした変化自体は「法人税減税＋仕向地主義の VAT 増税」という趨勢的な変化として，我々が既によく目にしているものである。そう考えると，長期的には法人税から消費税への移行によって経済の新たな動きに対応するというのは奇異なことではなく，むしろそれは経済環境の変化に応じた法人税の対応として自然である。もちろん，既述のとおり，仕向地主義課税には立地レントに対する源泉地での課税ができないという欠点があるので，立地レントに対する何らかの源泉地課税が妥当と判断される場合にはそれに対する課税を別途考える必要があるが，それは経済のデジタル化に対する仕向地主義課税拡大という基本的な対応に変更を迫るものにはならないであろう。

Ⅵ．結　語

このように，デジタル経済への対応としては，税務執行の観点からも，法人税の概念を根底から覆す「世紀に一度の大改革」を行う必要がないという点からも，源泉地主義の法人税から仕向地主義の法人税への移行が望ましい。源泉地主義から仕向地主義への移行は，デジタル化への対応だけでなく，グローバル化への対応でもあるため，国際的な租税競争や租税回避といったグローバル化が引き起こす法人税の２つの大きな問題も同時に解決することができる。

現在，OECD や欧州諸国で行われているデジタル課税の議論とその解決策は，本稿で述べたような抜本的な法人税改革を伴うものではない。OECD が検討してきた案は，基本的には HDBs やそれに類するものを何らかの基準を設けて線引きし，それら企業に対して何らかの課税を行うという，ある意味で現実的な要請に応えるためのものであり，現行の法人税とは別に付加的に課されるものである（但し，税額控除を認めて法人税との二重課税を回避する措置が講じられている）。こうした動きは，これまで手薄だったデジタル経済への対応がなされるという点で一歩前進しているとはいえ，一時的な対処法の印象が拭えない。長期的には，やはり経済の変化に合わせて法人税を抜本的に改革

していくという視点が必要になるであろう。その点では，OECD の検討案が多くの議論を経て，当初の価値創造原則に基づく課税から仕向地主義課税に近づいてきた感があることは評価できる。

本稿で検討したように，グローバル化・デジタル化といった経済の変化に対応できる法人税を突き詰めて考えていくと，最終的には仕向地主義課税に行き着く。このため，法人税は長期的にはグローバル化・デジタル化を背景として仕向地主義に向かうことになるであろう。

［注］

1）消費税の課税主義は，最終消費地で課税する仕向地主義と生産地で課税する原産地主義の２つがある。原産地主義は，法人税の源泉地主義に相当する。

2）GDP の所得面からみると $Y = W + R$，支出面からみると $Y = C + I - X + M$ となる（ともに政府部門は無視する）。両式から Y を消去すると $C = W + R - I - X + M$ が得られる。

3）設備投資の即時償却が認められる（課税ベースがキャッシュフローで捉えられる）法人税をキャッシュフロー法人税という。

4）キャッシュフロー法人税では設備投資の即時償却が認められるが，これは正常利潤に対する課税がゼロであることを意味する。正常利潤に対する課税がないので，キャッシュフロー法人税は投資に対して中立的である。また，キャッシュフロー法人税では直接的または間接的な方法によって支払利子が控除されないため，株式調達と負債調達の中立性が確保される。

5）提案の詳しい内容は，European Commission［2011，2016a，2016b］を参照されたい。

6）FA が引き起こす外部性の性質は，標準的な租税競争モデルを用いて議論されることが多い。詳しくは，Eichner and Runkel［2008，2011］等を参照されたい。

7）FA の実務的な問題については，Weiner［2005］，Agundez-Garcia［2006］，Andrus and Oosterhuis［2017］，伊藤［2015］等が詳しい。

8）通常利潤と残余利潤の概念は，経済学的な正常利潤と超過利潤に対応するものである。但し，両者の関係は全く同じというわけではない。例えば，通常利潤にはその企業の独占力から生じる利潤のように経済学的には超過利潤になるものが含まれる。一般的には，通常利潤は正常利潤よりも大きくもなるし，小さくもなる（Devereux et al.［2019］）。

9）長期的な課税案は，CCCTB を用いた対応である。

［参考文献］

伊藤公哉［2015］『国際租税法における定式所得配賦法の研究』，中央経済社。
鈴木将覚［2017］「法人税の『国境調整』とは何か？」『租税研究』第814号，11-28頁。

溝口史子［2019］「諸国におけるデジタル課税制度の状況」『税務弘報』2019年９月号，18-26頁。

Agundez-Garcia A. [2006] "The Delineation and Apportionment of an EU Consolidated Tax Base for Multi-jurisdictional Corporate Income Taxation: A Review of Issues and Options," European Commission Taxation Papers, Working Paper No. 9/2006.

Andrus J. and P. Oosterhuis [2017] "Transfer Pricing after BEPS: Where Are We and Where Should We Be Going," *Tax Magazine*, pp. 89–107.

Auerbach, A., M. P. Devereux, M. Keen and J. Vella [2017] "Destination-Based Cash-Flow Taxation," Oxford University Centre for Business Taxation Working Paper, No. 17/01.

Avi-Yonah, R., K. Clausing and M. Durst [2009] "Allocating Business Profits for Tax Purposes: A Proposal to Adopt a Formulary Profit Split," *Florida Tax Review*, Vol. 9, pp. 497–553.

Devereux, M. P., A. Auerbach, A., P. Oosterhuis, W. Schon and J. Vella [2019] "Residual Profit Allocation by Income," Oxford University Centre for Business Taxation Working Paper, No. 19/01.

Devereux, M. and J. Vella [2018] "Taxing the Digitalised Economy: Targeted or System-Wide Reform?"*British Tax Review*, Vol. 4, pp. 387–406.

Eichner, T. and M. Runkel [2008] "Why the European Union Should Adopt Formula Apportionment with a Sales Factor," *Scandinavian Journal of Economics*, Vol. 110, pp. 567–589.

Eichner, T. and M. Runkel [2011] "Corporate Income Taxation of Multinationals in a General Equilibrium Model," *Journal of Public Economics*, Vol. 95, pp. 723–733.

European Commission [2011] *Proposal for a Council Directive on a Common Consolidated Corporate Tax Base* (*CCCTB*), COM (2011) 121/4.

European Commission [2016a] *Proposal for a Council Directive on a Common Consolidated Corporate Tax Base* (*CCCTB*), COM (2016) 683 final.

European Commission [2016b] *Proposal for a Council Directive on a Common Consolidated Corporate Tax Base*, COM (2016) 685 final.

McLure, C. [1980] "The State Corporate Income Tax: Lambs in Wolves' Clothing," in H. Aaron and M. Boskin (eds.), *The Economics of Taxation*, Brookings Institution, pp. 327–346.

OECD［2015］*Addressing the Tax Challenges of the Digital Economy, Action* 1 – 2015 *Final Report*, OECDD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project, OECD.

OECD［2018］*Tax Challenges Arising from Digitalisation – Interim Report* 2018, OECD/G20 Inclusive Framework on BEPS, OECD.

OECD［2019a］*Programme of Work to Develop a Consensus Solution to the Tax Challenges Arising from the Digitalisation of the Economy*, OECD/G20 Inclusive Framework on BEPS, OECD.

OECD［2019b］*Secretariat Proposal for a Unified Approach under Pillar One*, Public Consultation Document, OECD.

Weiner, J.［2005］"Formulary Apportionment and Group Taxation in the EU: Insights from the United States and Canada," European Commission Taxation Papers, Working Paper No. 8.

Weiner, J., J. Alvarino, E. Dubin and A. Wang［2016］"The CCCTB, Brexit, and Unitary Taxation: Recent Developments in Corporate Tax Policies in the European Union and in the U.S. States," Paper prepared for the National Tax Association annual conference, Baltimore, Maryland, November 10, 2016.