

# 移転価格課税における 限界費用に基づくプロフィットスプリット法

辻 富 久

## はじめに

移転価格課税について考える際に最も重要な点は、移転価格課税の問題は国際間の税源配分の問題そのものであるということである。国はその課税権に基づいて課税するが、納税者が多国間で経済活動を行えば、そこに同一の納税者または税源に対し、異なる国が課税し、関連する国の間で課税権が衝突するという事態が生じる。このことは、納税者にとっては、二重または多重に課税されることを意味する。このような二重課税は、国際間の資本移動を妨げ、投資を阻害することになる。そして何よりも、課税の公平のための応能負担の原則に反することになる。

独立企業の原則は、このような国家間の衝突と二重課税の防止を同時に解決するために考え出されたものといえる。しかし、独立企業の原則を実際に適用すると、納税者は、申告にあたって、自らとは異なる第三者である独立企業が市場で取引を行う場合の価格、いわゆる独立企業間価格を知っていなければならないことになる。ところが、このようなことは取引相場のある金融商品や商品は別にして、通常の場合不可能と言わざるを得ない。そうすると、移転価格課税がなされる限り、納税者は関連企業間の移転価格について常に更正される可能性に直面することとなる。このことは、関連企業間の内部取引に限ってではあるが、納税者から法的安定性と予測可能性を奪うことになる。しかも、独立企業間価格を納税者が自主的に算定し、申告することが困難であると言うことは、我が国のように自主申告納税制度を基本とする国においては、自主申告の理想と矛盾することにもなりかねない<sup>1)</sup>。

本稿は、企業の内部振替価格を利用することによってこのような矛盾を解消しながら、経済理論面から独立企業の原則に則った、プロフィットスプリット法による新たな独立企業間価格の算定方法を模索しようとするものである。

## 一．統合の利益と移転価格

### (一) 統合の利益

#### 1．水平的統合

多国籍企業が存在する理由として、統合の利益があると言われている。この統合の利益について、ケイビスはその著書<sup>2)</sup>において、水平的統合と垂直的統合に分けて分析しているので、ここでもこの分類に従って述べることにする。多国籍企業がいくつもの国に渡って工場や子会社を持つ理由としては、次のような点が揚げられる。

## イ．立地上、取引上の要因

立地上の要因については、販売市場の存在、安い労働力、資源の存在などが揚げられよう。取引上の要因については、市場経済の下で、独立の企業との取引でなく、関連企業との取引を選択した方がコストが低いか収益性が高いと判断する基礎となった要因が揚げられるが、これには生産技術的な要因の外に、補完的な非生産的活動に関連する要因が大きなウエイトを占める場合もある。

## ロ．無形資産

多国籍企業の存在を説明する概念として最も実りあるものは、企業が保有する無形資産である。無形資産には、製品をより安く生産する技術、特定のデザイン、新薬や新製品の patents、ブランド、マーケティング上のノウハウと言った諸々の無形資産が含まれる。このような無形資産は、企業に超過利潤やレントをもたらし、企業を成功に導く。しかし何故に、このような無形資産の存在が内部取引ひいては多国籍企業の成立を可能ならしめるのであろうか。その答えは、無形資産の取引にかかる市場の失敗にある。伝統的な市場を通じてこれらの無形資産を効率的に利用しようとするれば、多大の費用を要することになるからであろう。

無形資産に関し市場の失敗が生じる要因としては、次のような点が揚げられる。

無形資産は、公共財と同じような性格を有すること。すなわち、消費における非競合性と排除不能性の性質を限定的にはあるが、併せ備えているからである。技術、ノウハウ、特別の知識といったものは、消費したからと言って減るわけではない。また、特許権等により保護されなければ、その消費を排除することができない。従って、社会的には、無形資産の価格はゼロであることが望ましいのであるが、ゼロであればその供給はされなくなる。

無形資産の取引には、情報の機会の偏在と言う厄介な問題があること。無形資産を売ろうとすればその価値を相手に知ってもらわなければならないが、そのためには中身を教えなければならず、一旦教えてしまうと、その価値は無くなってしまおうと言うわけである。そうすると、こうした無形資産の開発への投資をやめてしまうのでなければ、自らが無形資産を利用する道を選ぶことになる。

さらに、無形資産を利用する場合にその効果について、不確実性が存在すること。不確実性が存在すると、その無形資産に対し適正な金額が支払われない可能性がある。

無形資産について市場の失敗が存在すると、保有企業は、市場で取引するよりも、自らがそれを利用しようとするであろう。外国でそれを利用しようとするれば、子会社などを設立することになる。

このような無形資産に似たもので、内部資金の活用や組織内の集会的な技能がある。

## ハ．規模の経済

単一の工場等における規模の拡大による規模の経済のほかに、いくつかの工場を全体として利用できることによる規模の経済も発生する。

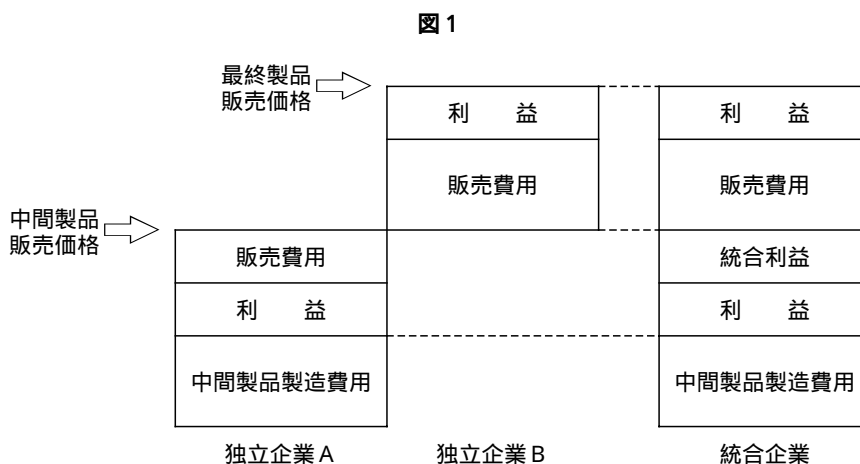
### 2．垂直的統合

中間製品市場において、垂直的統合が図られる要因として、先ず揚げられるのは、完全競争市場においては、長期安定的な関係を取引先と続ける誘因がないということ及び取引先を変えようとする

るときのコストの問題である。さらに、不確実性の問題は、将来にわたって契約を定めようとした場合、すべての起こりうる可能性を定めなければならない、その取引コストと時間は膨大なものとなる。

また、情報市場の失敗は、情報を直接に手に入れようとする動機を高める。例えば、一次産品の情報は、一次産品の産出される場所に最も豊富にあると思われるから、産出地域に関連会社を設立することになる。

垂直的統合は、その中間的な取引費用を削減する。このことは、次のような例（図1参照）を考えてみれば、明らかである。



独立企業 A が中間製品を製造して、独立企業 B に販売する取引の場合、独立企業 A は販売費用を要するが、統合企業の場合、内部取引であるため、販売費用は輸送コストぐらいであり、値決め交渉のための費用や宣伝、包装費用などを節約でき、統合の利益が生じる（図1参照）。

## （二）生産要素収益率によるアプローチ

### 1．独立企業原則適用に対する批判

上記のような、統合の利益がある場合、移転価格課税にあたって独立企業の原則が適用できないのではないか、との批判がなされるようになってきた<sup>3)</sup>。図1において、独立企業 A の中間製品販売価格を独立企業間価格として採用した場合、統合の利益は全て統合企業における製造企業の方に帰属することとなる。しかし、統合の利益が全て製造企業に帰属するのはおかしいのではないかとこの疑問が当然生じよう。さらに、原価基準法に基づいて統合企業の製造会社の移転価格を決めると、統合利益が考慮されないこととなる。このような問題は、「連続価格問題（continuum price problem）」と呼ばれる。

従って、この場合、移転価格は、それぞれの場所において利用された生産要素や資産、行われた活動などを正確に評価せず、それらの利益に対する貢献を考慮に入れていないとの批判が生まれて

きたのである。

また、無形資産が公共財に近いものであるとすれば、そこに市場原理を当てはめるのは、無理が生じる。そして何よりも、このように統合の利益が存在する場合、比較企業が存在しないという基本的な問題がでてくる。

## 2. 『移転価格白書』の考え方

上記のような批判に答える形で、従来の独立企業の原則の適用のフレームワークを変え、新たな観点から理論構築をしようとしたのが、1988年に出された『移転価格白書』である<sup>4)</sup>。『移転価格白書』の考え方は、市場価格に基づく独立企業の原則 (market-based arm's length) は、ゼロ利潤の考えを用い、生産要素の収益率を適用すれば可能であるというものである。

『移転価格白書』は、従来の移転価格の設定方法は、企業が事業を行う場合 (例えば、新薬の特許権を有する製薬会社が海外で製造販売する場合を考えよ)、非関連企業との製造販売委託契約による方法、合併企業による方法、子会社を設立する方法等種々の方法が考えられるにもかかわらず、相互に独立企業としての地位を保持したままでの非関連企業間の契約による場合のみしか考慮に入れていなかったとする。確かにこのような非関連企業間の契約による場合には、上記のような批判があてはまるが、もう一つのアプローチの仕方として、関連企業が有する費用節約技術...すなわち、関連企業が利用しうる技術...を利用しうるとしたならば非関連企業が行うであろう契約を独立企業間の契約と見なす方法があるとする。このようなアプローチの仕方を取れば、多国籍企業が有する統合の利益を考慮に入れることが可能であり、かつ、独立企業の原則を適用できるというのである。そして具体的な方法の構築にあたって次のような理論展開を行っている。

まず、第一段階として、関連企業と非関連企業との間で、費用構造に関して何ら差違がなく、生産技術が唯一の場合を想定し、統合企業による場合と非関連企業間の契約による場合とを比較する。この場合には、連続価格問題は生じず、伝統的な独立企業原則の考えが適用できる。比較企業も存在するであろうし (この点については、疑問なしとしない...筆者)、中間財を販売する関連企業の粗利益は非関連企業の比較企業のものと同じである。さらに、費用構造に関して何ら差違がなく、生産技術も同じであり、同一の市場において事業を行う限り、外部取引価格も販売費用も同じになるから、純利益も同じになる。

第二段階として、統合企業が支配的である場合、すなわち統合の利益が存在する場合を考える。統合企業は、低いコストで生産できるから、長期的には小規模の企業は高コストであり存続できないことになる。従って、市場では独立企業間価格は存在しない。この場合、関連企業が有する費用節約技術を非関連企業が利用しうるとしたならば非関連企業が稼得するであろう所得が、割り当てられるような移転価格が設定されればよい。

このような状況において、非関連企業が得る所得について、ミクロ経済学の理論が有力な手がかりを与えてくれる。市場が競争的で、生産要素が同質であり、かつ、可動可能であれば、超過利潤はゼロとなる。超過利潤がゼロとなるということは、正常利潤超の利潤がゼロになるということであり、各企業が使用する、土地、資本、労働等の生産要素に対し支払う報酬をまかなう正常利潤は確保されているということである。

このゼロ利潤の概念は、競争的産業においては、企業の収入と企業が使用する生産要素に対する報酬との合計が一致するということの意味する。

これを、式で表すと次のようになる。

$$PQ - \sum_{i=1}^n r_i X_i = 0 \quad (1)$$

P：価格 Q：生産量 r：生産要素に対する報酬

X：生産要素 添え字の*i*は使用される生産要素の数を示す。

上式の右辺は、超過利潤が0ということを示す。この式を変形すると、次のようになる。

$$PQ = \sum_{i=1}^n r_i X_i \quad (2)$$

左辺の P × Q は売り上げ収入を示し、右辺は生産要素 X を n 個使用し、それぞれ  $r_i$  の報酬を支払った合計を示す。

上記の式において、第三者から購入する生産要素を  $i=1 \sim t$  とすれば、上式はさらに次のように変形できる。

$$PQ - \sum_{i=1}^t r_i X_i = \sum_{i=t+1}^n r_i X_i \quad (3)$$

この式の左辺は粗利益を表し、右辺は内部資本または資産に対する収益の合計を意味する。

統合企業においても、使用されている生産要素は判別でき、それぞれの生産要素に対する報酬についても、それが市場において使用されたときに稼得するであろう報酬を算定できるならば、これらの生産要素に対する報酬を合計したものが、当該企業が非関連企業であったならば得たであろう報酬に一致する。逆に、これらの報酬の合計は、多国籍企業が関連企業との間に有する費用節約技術及び生産要素と同一ものを利用して、同じ生産物を非関連企業との間で生産しようとした時に、非関連企業に支払う報酬の合計に一致する。従って、このようにして計算された総所得を用いられた生産要素に応じてそれぞれの関連企業に割り当てれば、独立企業の原則に基づいて課税ベースを配分したことになる。

このようなアプローチは、伝統的な独立企業の原則のアプローチが、上式の左辺である総収入、特に価格に注目して独立企業間価格を決定するのに対し、上式の右辺である投入サイドに注目して独立企業間の配分方法を求めるものである。つまり、伝統的な独立企業原則のアプローチが、市場における価格に注目するのに対し、本アプローチは、市場における生産要素の収益率（報酬）に注目するのである。双方のアプローチともに、独立企業の原則の目的に合致し、関連企業間の所得配分に関して非関連企業間の情報を利用するものである。

市場が独占や寡占の状況にある場合には、超過利潤が存在し、上記の式は成り立たない。しかしながら、基本的な考え方は、適用可能である。例えば、独占的な生産物について世界的な特許を有する企業を考えてみよう。この企業にとっては、関連企業を設立して製造・販売する方法と非

関連企業に製造・販売を委託する方法とを選択することが可能である。非関連企業に製造・販売を委託する場合には、非関連企業に使用した生産要素に対する報酬を支払うことになる。従って、この場合にも、収益率によるアプローチを使うことが可能である。

無形資産の場合には、生産要素としての判別が困難な上、その正確な評価は不可能な場合が多い。しかし、このような場合についても、無形資産を関連企業的一方のみが有する場合には、測定可能な生産要素について、先ずその収益を計算し、総利益から生産要素の収益の合計を差し引いた残余を無形資産の収益としてみれば良い。双方が重要な無形資産を有する場合には、一層困難になるが、判断が不可能というわけではない。

以上が、『移転価格白書』の基本的な考え方である。

### 3．生産要素収益率によるアプローチの限界

統合の利益が関連企業間に存在する場合、伝統的な独立企業の原則による移転価格の決定方法では、第三者価格が見つからず、見つかったとしても、統合の利益が考慮に入れられず、不適切なものとならざるを得ない。このような場合、『移転価格白書』の生産要素の収益率による配分も一つのアプローチではあるが、このアプローチには次のような大きな疑問がある。

生産要素が使用される場合の収益又は報酬が、市場において見いだされるとしている点である。統合企業において使用される生産要素の収益又は報酬は、その統合企業が統合企業であるが故の生産技術と結合することによってより高い収益（独占等による超過利潤と何ら変わることがない）を生み出すはずであるから、市場において見いだすことはできないのではないか。

長期的には、生産要素の収益又は報酬が一定の均衡に達することは理論的には言えるが、ある特定の生産要素について、ある特定の時期にこのような均衡値が見いだしうるか。

市場が不完全競争の場合、超過利潤が発生するが、この超過利潤について関連企業的一方のみに帰属させているが、この場合の超過利潤も関連企業双方が貢献して生じているのではないか。

無形資産とリスクの評価をどのようにして行うか。

このような疑問を検討していくと、この考え方の根本的欠陥は、統合の利益が存在する場合にも、生産要素の収益率は長期的には競争市場における生産要素の収益率に一致し、上記(3)式の両辺が一致すると考えていることにあり得ると思われる。統合の利益が存在する場合、上記で述べたように統合企業において使用される生産要素の収益又は報酬は、その統合企業が統合企業であるが故の生産技術と結合することによって、より高い収益（超過利潤）を生み出すはずであるから、上記(3)式の右辺に競争市場における生産要素の収益率を持ってきた場合、長期的にも両辺は通常一致しない。従って、市場が独占や寡占の状況にある場合と同様に、統合の利益を関連企業のいずれか一方の企業に帰属させるか、または関連企業全体の総所得を用いられた生産要素が競争市場で得るであろう収益を基準に統合の利益を按分するしかないであろう。また、短期の視点を全く無視していることも大きな欠点である。短期的には、生産要素収益率は長期のものとは異なり、企業の利益を直接に反映するとは限らない。

## 二 限界費用による内部振替価格

### (一) 企業の分化・統合と内部振替価格

企業の規模が拡大するにつれ、その組織を管理するために分化せざるを得なくなる。このような組織の分化の形態を、垂直的分化と水平的分化の二つに分けて考えることができる。垂直的分化とは、経営者層、中間管理者層、現場管理者層、現場作業員といった事業を遂行する上での責任と権限によって垂直的に組織を分化するものである。水平的分化とは、職能別（製造、販売、管理など）や目的別（製品別、地域別、得意先別など）によって組織を分化するものである。しかし企業全体として、その目的を達成するためには、分化された組織がバラバラに動いていたのでは非効率であり、ここに組織全体を統合していくことが必要となる。分化と統合という相反する要請を満たし得た企業のみが発展できるのである。

企業の規模が大きくなればなるほど、所有と経営の分離が進み、管理が専門化し、各部門は部門の利益に固執するようになり、組織全体としての利益の追求という目的が忘れ去られる傾向が出てくる。このような弊害をなくすためには、各事業部の管理者にたいし、独自の利益目標を与え、できるだけ自由裁量の権限を与え、事業部をプロフィットセンターとする必要があるとされている。そして、そのためには事業部（プロフィットセンター）の業績を合理的かつ客観的に評価することが要請されることとなる。ここに事業部間の取引について適正な内部振替価格（本論では管理会計上のこのような移転価格の概念を内部振替価格と呼ぶ。）を設定することが必要になるのである。このように設定される内部振替価格は、次の二点を満たすものでなければならないとされている<sup>5)</sup>。

各事業部の管理者が、各々の事業部の利益を最大化するべく意思決定をし、行動することが、同時に組織全体としての利益を最大化することにつながるような内部振替価格であること。

各事業部の業績を評価することにより、事業部の管理者が企業家として動機づけられるような内部振替価格であること。

このような内部振替価格の具体的設定方法の研究は、主に管理会計の分野において進められてきたが、移転価格課税法上の独立企業間価格の算定にあたって、特に注目したいのが、Jack Hirshleifer によって展開されたミクロ経済学の理論に基づく理論である。

### (二) 関連企業間の利潤最大化モデル

#### 1. モデルの前提

Jack Hirshleifer は、その論文“On the Economics of Transfer Pricing”<sup>16)</sup>において、独立の2つの事業部（プロフィットセンター）を想定して議論を展開しているが、ここでは、J国にある親会社とA国にある子会社との間の取引に置き換えることとする。このことによって、議論の本質は変わらないものと考えらる。

親会社が中間製品（例えば、自動車を想定する）の製造を行い、その中間製品（中間財）を子会社がA国において販売（加工販売）するものとする。親会社と子会社は、それぞれプロフィットセンターとして独立に、それぞれの利益を最大化するものとする。特に断らない限り、技術独立と需要独立を仮定する。ここに、技術独立とは、それぞれの事業活動により発生する費用は他の事業活

動の水準とは独立であるということである。需要独立とは、それぞれの会社とその製品を外部に販売したとしても他の製品の需要に影響を及ぼさないということである。

## 2. 中間製品が全量関連会社に販売される場合

単純化のため、親会社の製造部門が製造する製品がA国向け専用の製品（例えば、A国における規制等のため、他の国では販売ができないような製品）で、販売会社である子会社はその製品を全量購入しなければならないような場合について先ず考える。

ミクロ経済学の企業理論に従えば、企業はその利潤最大化のために行動するとすると、その限界費用と限界収入が一致するように生産量の水準を決める。ここでも、親会社と子会社は一体として当該製品について全体の企業利潤を最大にするように行動するものとする。

先ず、最初に最終製品の販売市場が完全競争市場である場合を考える。そうすると、この関連企業（特に、子会社である販売会社）にとっては、販売価格は与えられたものとなる。親会社の製造企業部門の当該製品の限界費用曲線を  $mmc$  とし、販売子会社の限界費用曲線を  $mdc$  とする。そうすると関連企業全体としての限界費用曲線  $MC$  は  $mmc + mdc$  となる。これを図2に図示する。図2の縦軸には、費用及び価格を、横軸には、生産量をとる。

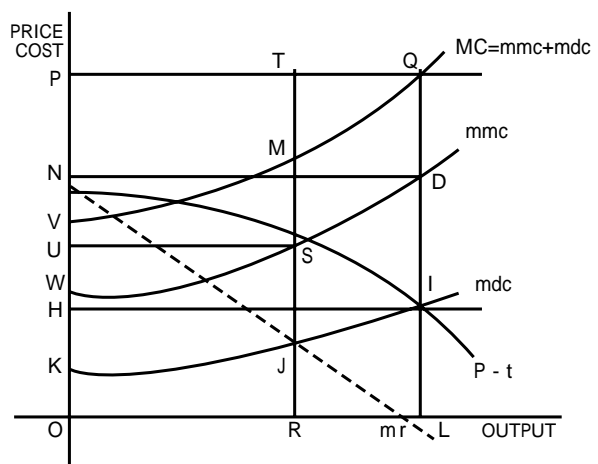
関連企業全体としての最適な生産量は、最終販売価格が  $P$  とすると、直線  $PQ$  と  $MC$  曲線との交点であるである  $L$  となる。この  $L$  の生産量において、関連企業全体の利益は最大となる。それでは、親会社の製造部門から子会社への中間製品の販売価格である内部振替価格はいくらにすればよいのであろうか。

仮に販売子会社が、親会社の製造部門がある内部振替価格で注文したときにどれだけの生産を行うかを知っていたとすれば（この情報は全社的な立場から、親会社の方から伝えられるものと仮定しても何らおかしくないであろう）、それは親会社の製造

部門が合理的な行動をとる限り  $mmc$  曲線に事実上一致することになる<sup>7)</sup>。この  $mmc$  を  $t$  とすると、販売子会社はこの情報に基づいて  $P - t$  曲線を描くことができる。これは、販売子会社にとって眼界収入曲線となる。そして、販売子会社は自分の  $mdc$  曲線と眼界収入曲線である  $P - t$  曲線との交点においてその購入量と販売量を定めることができる。その販売量は図2からも解るように  $L$  の量となり、これは、企業全体の生産量（販売量）に一致する。

従って、 $L$  の生産量（販売量）における  $t$  を内部振替価格とすればよいこととなる。この場合、親会社の製造部門及び販売子会社の利益は、それぞれ面積  $NDW$ 、面積  $HIK$  となり、利益の最大化が図られている。しかも、関連企業全体としての利潤の最大化も同時に達成されていることになる。

図2





もし、販売子会社が P - t 曲線と異なる破線の mr のような眼界収入曲線を想定したとすると、生産量（販売量）は R となり、内部振替価格は OU となり、販売子会社の利益は増大するが、親会社の製造部門の利益は、面積 NDW から面積 USW に減少し、全体の利益も面積 PQV から面積 PTMV に減少する。同様のことが親会社の製造部門の場合にも言える。

最終製品の市場が完全競争市場でない場合についても、基本的には同じことが言える。この場合には、傾斜する需要曲線と限界収入曲線 MR を図 2 の PTQ の直線に替えて考えればよい。従って、P - t 曲線の代わりに、MR - t 曲線を販売子会社は描くことになる。

上記の説明を数式を使って説明すると次のようになる。

まず、親会社の製造部門及び販売子会社の費用関数をそれぞれ次のように表す。

$$C_M(q) = V_M(q) + F_M \quad (1)$$

$$C_D(q) = V_D(q) + t \times q + F_D \quad (2)$$

V：変動費 F：固定費 q：生産量 t：内部振替価格

そうすると、親会社の製造部門及び販売子会社の利潤関数はそれぞれ次のように表される。

$$\Pi_M = t \times q - C_M(q) \quad (3)$$

$$\Pi_D = P \times q - C_D(q) \quad (4)$$

P：最終販売価格

さらに、関連企業全体の利潤を  $\Pi = \Pi_M + \Pi_D$  で表す。

まず、関連企業全体の利潤を最大化するための 1 階の条件は、次の通りである。

$$\begin{aligned} \Pi = \Pi_M + \Pi_D &= t \times q + P \times q - (V_M(q) + F_M) - (V_D(q) + t \times q + F_D) \\ &= P \times q - (V_M(q) + F_M) - (V_D(q) + F_D) \end{aligned}$$

$$\frac{d\Pi}{dq} = P - \frac{dV_M}{dq} - \frac{dV_D}{dq} = 0 \quad (5)$$

次に、親会社の製造部門にとって、その利潤を最大化するための 1 階の条件は、(3)及び(1)式より、次の通りとなる。

$$\frac{d\Pi_M}{dq} = t - \frac{dV_M}{dq} = 0 \quad (6)$$

従って、

$$t = \frac{dV_M}{dq} \quad (7)$$

つまり、親会社の製造部門にとって最適な内部振替価格とは、親会社の製造部門の限界費用 ( $dV_M/dq$ ) となる。

このとき、(5)式に(7)式を代入すると

$$P - t - \frac{dV_D}{dq} = 0 \quad (8)$$

が成り立つ。この条件は、販売子会社がその利潤を最大化するための1階の条件である

$$\frac{d\Pi_D}{dq} = P - \frac{dV_D}{dq} - t = 0 \quad (9)$$

と同一である。従って、親会社の製造部門がその利潤を最大化できるように内部振替価格を(7)式のように定め、かつ、関連企業全体として利潤の最大化が図られるように内部振替価格を定めるとき、それは同時に販売子会社の利潤を最大化することとなる。

なお、販売子会社から見ると、

$$t = P - \frac{dV_D}{dq} \quad (10)$$

と表され、つまり、製品の最終販売価格から販売子会社の限界費用 ( $dV_D/dq$ ) を控除したものが、販売子会社にとって最適な内部振替価格となる。

### 3 . 外部市場が存在する場合

上記では、単純化のため、親会社の製造部門が製造する中間製品がA国向け専用の製品で、販売会社である子会社はその中間製品を全量購入しなければならないような場合について考えたが、この前提をはずし、中間製品について外部市場が存在する場合を考える。

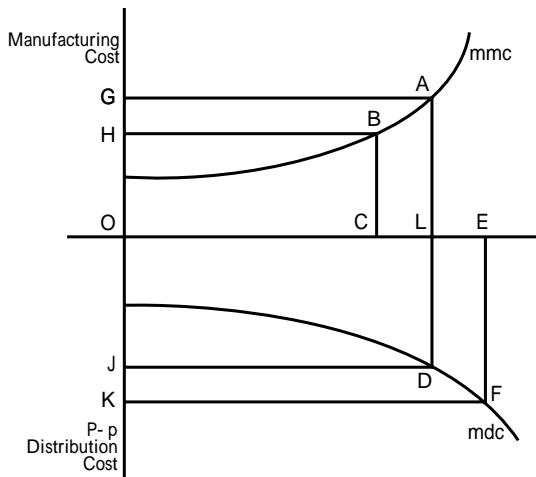
親会社の製造部門及び販売会社である子会社はそれぞれ独自に、製造量と販売量を決定できるものとする。つまり、両者は、自由にそれぞれの外部市場で中間製品、または最終製品を販売、調達できるものとする。親会社の製造部門は、中間製品の製造超過分の販売を、販売子会社は、中間製品の調達及び最終製品の販売を独自に外部の自由市場でできるのである。

まず、中間製品について完全競争市場が外部に存在する場合を考える。最終製品の販売市場も完全競争市場とする。

図3において、縦軸の上方向に親会社の製造部門の製造費用及び価格を、縦軸の下方向に販売子会社の販売費用及び価格をとる。横軸には、生産量、販売量をとる。中間製品について完全競争市場の価格  $p$  が、OHであったとすると、親会社の製造部門はOCの量の生産を行う。最終製品の販売市場(完全競争市場)での価格が  $P$  で、 $P - p = OK$ であったとすると販売子会社はOEの量の販売をしようとするであろう。しかしながら、関連企業全体が単一の生産量・販売量によって利益を最大化できる量は  $AD = mmc + mdc = P$  が成り立つ、OLの量である。L点では、 $AD = P = BC (= OH) + EF (= OK) = p + (P - p)$  が成りたっている。関連企業全体として単一の生産量・販売量により利益が最大になる量では、親会社の製造部門にとっては、生産量が大きすぎ、販売子会社にとっては、少なすぎることになる。GH = JKであるから、面積JKFDは、面積BHGAより大きく、単一の生産量・販売量によるよりは、それぞれ親会社の製造部門、販売子会社が独自の判断により、生産及び販売の量を決めた方が関連企業全体としての利益は最大になる。

それでは、内部振替価格はいくらにすべきであろうか。この場合、内部振替価格  $t$  は、中間製品について完全競争市場の価格  $p$  とならなければならない。というのは、それ以外の価格では、それぞれの部門が取引を拒否するからである。例えば、販売子会社は、 $t$  が  $p$  よりも高ければ、親会社の製造部門から購入するよりも、外部市場から購入した方が安くその取引を拒否するであろう。ま

図 3



た、 $t$  が  $p$  よりも低ければ、親会社の製造部門は、販売子会社に販売せず、外部市場に販売しようとするであろう。従って、この場合の適正な内部振替価格は、外部の完全競争市場での価格となる。

本ケースは、最終製品の販売市場が完全競争市場でなくても成立する。従って、一般的に中間製品について完全競争市場が外部に存在する場合、最終製品の販売市場が完全競争市場でなくても、中間製品の内部振替価格は、外部市場の完全競争市場価格とすべきである。また、この場合において、完全競争市場価格は、 $mmc$  に等しく、限界費用が内部振替価格となる原則は適用される。

上記の説明を数式を使って説明すると次のようになる。

まず、親会社の製造部門及び販売子会社の費用関数をそれぞれ次のように表す。

$$C_M(q_M) = V_M(q_M) + F_M \quad (1)$$

$$C_D(q_D) = V_D(q_D) + t \times q_{DM} + p \times q_{DS} + F_D \quad (2)$$

V : 変動費 F : 固定費  $q_M$  : 親会社の製造部門の中間製品生産量  $q_D$  : 販売子会社の販売量  
 $q_{DM}$  : 販売子会社が親会社の製造部門から購入する中間製品の量  $q_{DS}$  : 販売子会社が外部市場から購入する中間製品の量  $t$  : 内部振替価格

そうすると、親会社の製造部門及び販売子会社の利潤関数はそれぞれ次のように表される。

$$\Pi_M = t \times q_{DM} + p \times q_{MS} - C_M(q_M) \quad (3)$$

$$\Pi_D = P \times q_D - C_D(q_D) \quad (4)$$

P : 最終販売価格  $q_{MS}$  : 親会社の製造部門が製造して外部市場で販売する量

なお、

$$q_M = q_{DM} + q_{MS} \quad (5)$$

$$q_D = q_{DM} + q_{DS} \quad (5)$$

さらに、関連企業全体の利潤を  $\Pi = \Pi_M + \Pi_D$  で表す。

(3) (5) 式より

$$\Pi_M = t \times (q_M - q_{MS}) + p \times q_{MS} - C_M(q_M) \quad (6)$$

すると、親会社の製造部門にとって、その利潤を最大化するための 1 階の条件は、(6) 式より、次の通りとなる。

$$\frac{d\Pi_M}{dq_M} = t + (p-t) \frac{dq_{MS}}{dq_M} - \frac{dC_M}{dq_M} = 0 \quad (7)$$

従って、

$$p > t \text{ のとき } q_{MS} = q_M, \quad q_{DM} = 0, \quad p = dV_M/dq_M$$

$$p = t \text{ のとき } t = dV_M/dq_M$$

$$p < t \text{ のとき } q_{MS} = 0, \quad q_{DM} = q_M, \quad t = dV_M/dq_M$$

同様に、販売子会社の利潤関数についても、

$$p > t \text{ のとき } q_{DM} = q_D, \quad q_{DS} = 0, \quad p - t = dV_D/dq_D$$

$$p = t \text{ のとき } P - p = dV_D/dq_D$$

$$p < t \text{ のとき } q_{DM} = 0, \quad q_{DS} = q_D, \quad P - p = dV_D/dq_D$$

従って、 $p = t$  のとき以外相互に矛盾し成り立たない。また、 $p = t$  のとき  $p = t = dV_M / dq_M$ 、 $P - p = P - t = dV_D / dq_D$  が成り立ち、内部振替価格は親会社の製造部門の限界費用  $mmc$  となり、最終販売価格から内部振替価格控除後の金額は販売子会社の限界費用  $mdc$  となる。

また、関連企業全体の利潤  $\Pi = \Pi_M + \Pi_D$  を最大化するための 1 階の条件は、次の通りである。

$$\Pi = \Pi_D + \Pi_M = P \times q_D + p \times q_{MS} - p \times q_{DS} - V_D(q_D) - F_D - V_M(q_M) - F_M$$

$$= (P - p) \times q_D + p \times q_M - V_D(q_D) - F_D - V_M(q_M) - F_M$$

$$\frac{\partial \Pi}{\partial q_D} = P - p - \frac{\partial V_D}{\partial q_D} = 0$$

$$\frac{\partial \Pi}{\partial q_M} = p - \frac{\partial V_M}{\partial q_M} = 0$$

これらの式は、上記の条件と一致する。

#### 4 . 不完全競争市場の場合

上記では、中間製品について完全競争市場である外部市場が存在する場合を考えたが、次に中間製品についての外部市場が不完全競争市場である場合を考える。

親会社の製造部門はその製造する中間製品の外部市場において、傾斜した需要曲線に直面しているものとする。また、需要独立の仮定をおく。すなわち、親会社の製造部門がその製造する中間製品を外部市場において売却したとしても、販売子会社の最終製品の需要には影響を及ぼさない。逆に、親会社の製造部門がその製造する中間製品を販売子会社に売却したとしても、外部市場における需要に影響を及ぼさない。このような仮定は、非現実的と思われるかもしれないが、我々が想定しているような親子会社間の取引で、親会社の製造部門は J 国内でもっぱら独立の販売業者に卸し、外国の A 国内ではその専門販売業者（すなわち販売子会社）を通じて売却するような場合には、このような仮定をおいてもおかしくない。このような仮定の下では、企業は差別独占と同等の地位にあると考えることができる。

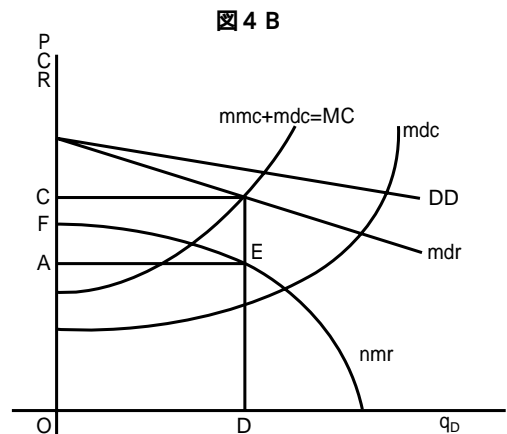
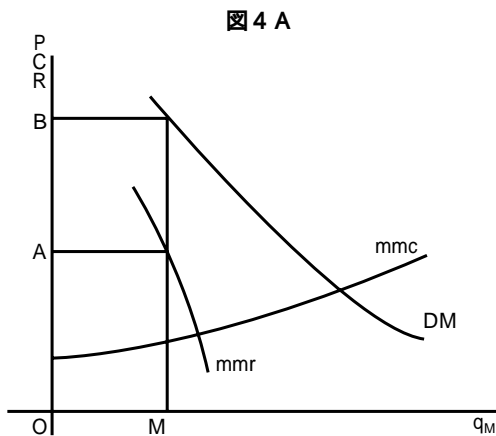
まず、関連企業全体としての解決を考え、次に独立のプロフィットセンターとしての役割を果たし得るような内部振替価格を考えることとする。

親会社の製造企業部門の当該製品の需要曲線を  $DM$ 、限界収入曲線を  $mmr$ 、限界費用曲線を

mmcとする。販売子会社の最終販売製品の需要曲線をDD、限界収入曲線をmdr、限界費用曲線をmdcとする。

図4 A、図4 B及び図4 Cにおいて縦軸には、費用、収入及び価格を、横軸には、生産量をとる。図4 Aは、親会社の製造部門がその製造する中間製品の外部市場において直面している需要曲線DM、限界収入曲線mmr、限界費用曲線mmcを図示したものである。図4 Bは、販売子会社の最終製品の需要曲線DD、限界収入曲線mdr、限界費用曲線mdcを図示し、さらに関連企業全体としての限界費用曲線 $MC = mmc + mdc$ と $nmr = mdr - mdc$ を図示したものである。図4 Bにおいて、 $MC = mdr$ の点Dにおいて販売子会社の最終製品の販売量は決められる。

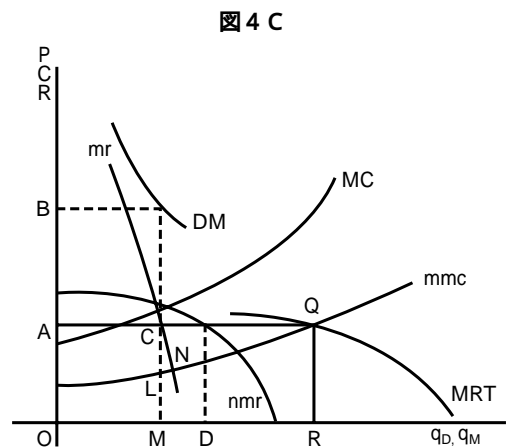
図4 Cにおいては、図4 Aと図4 Bが合成されている。ここに、MRTは、mmrとnmrを水平方向に足し合わせたものである。関連企業全体としての利益の最大化は $mmc = MRT$ の点Rの生産量(OR)において達成される。そして、ODが販売子会社の最終製品の販売量であるから、 $OR - OD = DR$ が、親会社の製造部門が外部市場において売却する中間製品の量である。なお、 $DR = OM$ 、なぜならば、MRTは、nmrにmmrを水平方向に足し合わせたものであるからである。



それでは、内部振替価格はいくらにすべきであろうか。関連企業全体としての利益の最大化が達成される内部振替価格tは $mmc = MRT$ の交点における価格OAであることはあきらかであろう。従って、内部振替価格は、ここでも限界費用mmcによって決定されることになる。企業として必要なことは、市場を分割し、その全体の限界収入にたいし、利益の最大化が達成される内部振替価格tを決定することだけである。

手順として示せば、まず、

販売子会社は、その最終製品の需要曲線のDDから、限界収入曲線mdrを決め、そこから



限界費用曲線  $mdc$  を差し引いて、 $nmr$  を求めこの情報を、親会社の製造企業部門に伝える。

次に、親会社の製造企業部門はこの情報を基に、自分の限界収入曲線  $mnr$  と  $nmr$  を足し合わせ（水平方向に加える）全体の限界収入曲線  $MRT$  を求める。この限界収入曲線  $MRT$  と限界費用曲線の  $mmc$  が一致する生産量を決め、そのときの価格を内部振替価格とすればよいのである。

親会社の製造部門はその中間製品の外部市場においては、全体の生産量を生産するときの限界費用  $mmc$ （これは、内部振替価格  $t$  に一致し、図 4 C では  $OA$ ）と限界収入曲線  $mnr$  の一致するところの生産量（ $OM$ ）の中間製品を売却すればよいのである。その価格は、中間製品の需要曲線によって求められる価格（ $OB$ ）となり、内部振替移転価格  $t$  とは異なる。もし、親会社の製造部門が販売子会社からの需要を外部市場と同一視すると、その内部振替価格は外部市場への販売価格と同じになり、全体の生産量を生産するときの限界費用  $mmc$  に一致しない。しかも、関連企業全体としての利益は少なくなってしまう。

なお、利益について言えば図 4 C において、 $OD = CQ$  が親会社の製造部門が販売子会社に販売する中間製品の量であるから、その製造費用は面積  $MLQR$  であり、一方販売子会社にたいする総販売収入は面積  $MCQR$  となる。従って、販売子会社に対する売り上げから生じる増加利益は、面積  $LCQ$  から面積  $CLN$  を引いたものとなる。面積  $CLN$  は内部取引がなかったとすれば、外部市場へ売ることによって得られたであろう製造部門の利益である。また、図 4 B において、販売子会社の利益は、面積  $AEF$  となる。

このように、中間製品について外部市場が不完全競争市場である場合には、市価が存在したとしても、それは移転価格（内部振替価格）の基準とはなりえない場合が生まれてくる。このことから、移転価格の決定方法として、一概に市価基準を採用すべきであるとは言えないことがわかる。

上記の説明を数式を使って説明すると次のようになる。

まず、親会社の製造部門及び販売子会社の費用関数をそれぞれ次のように表す。

$$C_M(q_M) = V_M(q_M) + F_M \quad (1)$$

$$C_D(q_D) = V_D(q_D) + t \times q_D + F_D \quad (2)$$

$V$ ：変動費  $F$ ：固定費  $q_M$ ：親会社の製造部門の生産量

$q_D$ ：販売子会社が親会社の製造部門から購入する中間製品の量  $t$ ：内部振替価格

そうすると、親会社の製造部門及び販売子会社の利潤関数はそれぞれ次のように表される。

$$\Pi_M = R_{MS} + t \times q_D - C_M(q_M) \quad (3)$$

$$\Pi_D = R_D - C_D(q_D) \quad (4)$$

$R_{MS}$ ：親会社の製造部門が製造して外部市場で販売して得る収入

$R_D$ ：販売子会社の販売収入

なお、

$$q_M = q_D + q_{MS} \quad (5)$$

すると、販売子会社にとって、その利潤を最大化するための 1 階の条件は、(2)(4) 式より、次の

通りとなる。

$$\frac{\partial \Pi_D}{\partial q_D} = \frac{\partial R_D}{\partial q_D} - \frac{\partial V_D}{\partial q_D} - t = 0 \quad (6)$$

関連企業全体の利潤  $\Pi = \Pi_M + \Pi_D$  を最大化するための1階の条件は、次の通りである。

$$\begin{aligned} \Pi &= \Pi_M + \Pi_D = R_{MS} + t \times q_D + R_D - V_D(q_D) - t \times q_D - V_M(q_M) - F_M - F_D \\ &= R_{MS} + R_D - V_D(q_D) - V_M(q_M) - F_M - F_D \end{aligned}$$

$$\frac{\partial \Pi}{\partial q_D} = \frac{\partial R_D}{\partial q_D} - \frac{\partial V_D}{\partial q_D} - \frac{\partial V_M}{\partial q_D} = 0 \quad (7)$$

$$\frac{\partial \Pi}{\partial q_{MS}} = \frac{\partial R_{MS}}{\partial q_{MS}} - \frac{\partial V_M}{\partial q_{MS}} = 0 \quad (8)$$

$$\frac{\partial \Pi}{\partial q_M} = \frac{\partial R_{MS}}{\partial q_M} + \frac{\partial R_D}{\partial q_M} - \frac{\partial V_D}{\partial q_M} - \frac{\partial V_M}{\partial q_M} = 0 \quad (9)$$

従って、(5)(6)(7)式より

$$\frac{\partial V_M}{\partial q_M} = \frac{\partial V_M}{\partial q_D} = \frac{\partial R_D}{\partial q_D} - \frac{\partial V_D}{\partial q_D} = t \quad (10)$$

内部振替価  $t$  は、親会社の製造部門がその中間製品全体の生産量を生産するときの限界費用  $mmc$  に等しく、販売子会社の限界収入  $mdr$  から限界費用  $mdc$  を差し引いた  $nmr$  に等しい。

## 5 . 本モデルにおける結論

技術独立と需要独立の仮定の下では、関連企業が、関連企業全体の利潤の最大化を図りつつ、それぞれが独立に、利潤の最大化を図るとき、その内部間の取引価格である内部振替価格(移転価格)は、最終製品の販売会社では、販売価格から変動費の限界費用を控除したものになり、製造会社では変動費の限界費用そのものになる。このことは、中間製品について、完全競争市場である外部市場が存在する場合には、当該完全競争市場での価格そのものが、最終製品の販売会社では、販売価格から変動費の限界費用を控除したものに一致し、製造会社では変動費の限界費用に一致する。中間製品の外部市場が不完全競争市場である場合にも、この原則はあてはまる。なお、不完全競争市場の場合、外部市場価格は、当該市場でのみ成立する価格であり、移転価格(内部振替価格)としては適当でない。このことの意味するところは、おおきく、第三者取引価格が存在するからと言ってそれをただちに適用することは、市場の違いを考慮に入れていないことと同じであり、不適切と言わざるを得ない。

以上から、かなり一般的に言えることは、関連企業間の財もしくはサービスの取引について、独立企業原則を適用するにあたって、その変動費の限界費用を基準に考えることができると言うことである。

### 三 原価基準による内部振替価格

原価に基づく内部振替価格の設定は、実際原価または標準原価、これらに一定の利益を加算したものなど、企業内部の原価を基準に内部振替価格を設定するもので、市価基準に比べ、外部市場に基準となる市価がなくても、適用ができるところに特徴がある。しかし、企業が遊休固定資産を有しているような場合、標準原価計算による内部振替価格の設定をすると、誤った意思決定をしてしまうことになる。

このような欠点をなくし、しかも各事業部の貢献利益を適正に評価すべく考えられたのが、変動費に基づいて内部振替価格を設定する限界原価法である。正確には、製品の追加一単位を生産することによって発生する追加原価（すなわち限界原価）を当てなければならないのであるが、追加可能な原価である直接原価をもって、その近似値とされる。

この限界原価法の一つに、標準限界原価または変動費加算基準法（標準差額原価（standard-incremental-cost-plus）基準法）がある。これは、貢献利益をそれぞれの事業部門の変動費によって按分しそれに標準限界原価（または変動費）を加算する方法である。

例えば<sup>8)</sup>、A事業部には部品Sを1,000個製造できる不働能力（遊休製造設備）があり、B事業部では部品Sを使用して製品Tを製造するものとする。部品Sの1個あたりの標準変動費は6円である。B事業部では部品Sを購入し、1個あたり5円の標準変動費をかけて製品Tを製造すれば、1個あたり13.2円で外部市場へ販売できるとしよう。この場合、全体の貢献利益は、（製品Tの1個あたりの外部市場への販売価格13.2円 - A事業部の部品Sの1個あたりの標準変動費6円 - B事業部の製品Tの1個あたりの標準変動費5円）×1,000個 = 2,200円である。

そこで、

$$\text{A事業部の貢献利益} \quad 2,200 \times 6 / (6 + 5) = 1,200$$

$$\text{B事業部の貢献利益} \quad 2,200 \times 5 / (6 + 5) = 1,000$$

と按分決定し、A事業部は部品Sの1個あたりの内部振替価格を次のように決定するのである。

1個あたりの標準変動費	6.0円
1個あたりの貢献利益	1,200 ÷ 1,000 = 1.2円
部品Sの1個あたりの内部振替価格	7.2円

以上を一欄表にすると、次のようになる。

	(A事業部)		(B事業部)		単位円
	部品S		製品T		
	一個当たり	1,000個	一個当たり	1,000個	
売上高（外部へ）			13.2	13,200	
売上高（振替）	7.2	7,200	7.2	7,200	
変動費	6.0	6,000	5.0	5,000	
計			12.2	11,000	
貢献利益	1.2	1,200	1.0	1,000	



#### 四 現行プロフィットスプリット法の位置づけ

独立企業の原則における独立企業間価格の算定方法としては、いわゆる「伝統的な取引基準法 (traditional transaction method)」である「独立価格比準法 (comparable uncontrolled price method)」、<sup>9)</sup>「再販売価格基準法 (resale price method)」及び「原価基準法 (cost plus method)」の基本3法に加え、これらに属さない「その他の方法 (other methods)」がある。これらの算定方法について、個々の取引の価格に着目する方法 (価格法) と利益に着目する方法 (利益法) とに分類する仕方がある。基本3法は、それぞれ

独立価格比準法は、非関連企業の比較可能な取引価格に、

再販売価格基準法は、第三者への販売価格から、非関連者間取引から求められた適正な粗利益を控除した価格に、

原価基準法は、原価に非関連者取引から求められた適正な粗利益を加算した価格に、着目することから、価格法に分類されている。これに対し、その他の方法は、個々の取引にかかる利益・収益、あるいは取引単位、又はグループ単位での利益・収益に着目することから、利益法に分類されている。しかし、再販売価格基準法にしても原価基準法にしても価格のみに着目しているわけではなく、粗利益も利用しているから、利益法とも言える。

次に第三者との比較の要否から、利益法について、第三者との比較を要する「利益比準法 (comparable profit method)」とそれを要しない「利益配分法」とに分けることができる。ここで、「利益配分法」について、「当該取引に係る両当事者の結合利益を確定し、その結合利益を何らかの算定方法に基づき両当事者に分割することにより、その分割後利益と整合性が採れた形で適正な移転価格を決定する方法」と広義に定義する。すると、どのような分割基準を拠り所とするかという観点から、業種、業態毎の機能分析は行わず、一定の外形基準による算式を使用して分割する「定式利益配分法」と関連企業グループ内取引を個々の取引毎に機能・貢献度を分析し、それによって個別にえられた数値を使用して配分する「取引単位利益配分法」に分類することが可能となる。

「定式利益配分法」には、『OECDガイドライン』<sup>9)</sup>でいうところの「全世界定式配分法 (global formulary apportionment method)」いわゆるユニタリータックスの方法が含まれる。プロフィットスプリット法 (profit split method、利益分割法) は、「取引単位利益配分法」のうちの「取引単位利益法 (transactional profit method)」に含まれる。「取引単位営業利益法 (transactional net margin method)」は、「利益比準法」に含まれる。

以上の分類に基づき、プロフィットスプリット法の位置づけを表形式で整理すると次ページの表のようになる。

なお、『OECDガイドライン』は、引き続き独立企業原則に対する強い支持を表明するとともに、「全世界定式配分法」について、独立企業原則から乖離するものとして明確に拒否している<sup>10)</sup>。

また、我が国においては、プロフィットスプリット法 (利益分割法) は基本3法が適用できない場合のその他の方法として規定されている<sup>11)</sup>。

基本理念	着目する対象	算定方法	適用取引対象	比較対象の要否	分割基準	価格へのフィードバック
独立企業原則	価格	独立価格比準法	} 原則個々の取引	要	営業利益率	可
		再販売価格基準法		要		可
		原価基準法		要		可
		利益比準法		企業単位も有		要
	利益	プロフィットスプリット法（利益分割法）	原則個々の取引	否	寄与度	可，不可
課税権の配分		定式利益配分法	企業単位	否	一定の公式	不可

## 五 限界費用に基づくプロフィットスプリット法

### (一) プロフィットスプリット法の必要性

#### 1. 移転価格課税に対する疑問

独立企業間価格で移転価格課税を行うことについて、いくつかの疑問が提起されている。

まず第一の疑問点は、関連者間取引を行っている納税者が非関連者間取引を行う納税者と同じ価格で取引を行っているものとして課税を行うことそれ自体の妥当性についての疑問である<sup>12)</sup>。そもそも、独立企業原則が妥当なものと言えるためには、関連者間取引を行う企業と非関連者間取引を行う企業に対して同様の課税を行って良いと言えることが必要である。従って、独立企業の原則の妥当性について考える際には、企業内部で取引を行う場合と、市場において取引を行う場合とで同様の取り扱いをすべきか否かと言う点が問題になると言うわけである。

しかも、多国籍企業には、統合の利益・規模の利益が存在すること、多国籍企業には、市場原理の働かない公共財に近い無形資産が存在することが多いこと、から多国籍企業内部での取引は市場での取引とは、本質的に異なり、独立企業間価格で課税することには、疑問があるとするものである。

第二の疑問点は、関連者取引と比較可能性の要素が全く同一の非関連者取引というものは、存在しないから、通常は、要素の類似のものが批准対象として選択される。しかし、関連者取引と類似の要素を有する非関連者取引における価格・所得配分は、比較可能性の要素が完全に一致する非関連者取引の近似値にすぎない。その結果、現実の移転価格税制は、どのように言い繕おうと推計的な課税であるという性格を否定することができず、そこに主観的要素がつきまとうことになる。そもそも、課税所得が、近似的に求められた批准対象との批准に基づいて決定されるということは、現実に実現された所得に対して課税するという所得課税の建前からいうと大きな矛盾であるというのである。

第三の疑問点は、所得創造（creation of income）の問題である。所得の創造の問題は、アメリカの移転価格課税の判例研究においては、「たとえ一連の取引から期待された究極の所得が実現して

いなくても又は後の年度において実現した場合においても、移転価格課税をすることができるか否か<sup>13)</sup>という問題として取り上げられているが、ここでは企業グループ全体の利益が赤字の場合や極端な場合、関連企業の両者共が赤字の場合（原則として個別の取引において）にも、移転価格課税が可能かという意味において解することとする。

このような所得創造は、移転価格課税が、企業内グループ取引において、それが経済実質的には企業内取引にしかすぎないにもかかわらず、法的・形式的意味において真正の市場取引におけると同じような取引がなされたものとして課税すべきであるとの観点から、当該実質的企業内取引に介入し、当該取引を市場取引に引き直して課税することによって生じる。このような市場取引への引き直しは国内取引においても、無償取引や低額譲渡についておこなわれ、経済的利益が認定されるが、企業内グループ取引における二つの企業が別個の法人格を持たず、取引が形式的にも同一の法人格内における企業内取引としてなされていれば何らの課税もなされなかつたであろうことを考えるならば、理論的に疑問が残る。移転価格課税についても、国外取引について適用されるとはいえ、このような考え方の延長線上にあることを考えると、同様の疑問が根底に残るとの指摘がある<sup>14)</sup>。

移転価格課税が、基本三法や利益批准法に基づいて独立企業間価格を算定する限り、利益のないところに利益があるものとして認定して課税を行う危険性が常に存在する。このような所得の創造は、実質的に負担能力のないところに課税することとなり、課税の公平のための応能負担の原則に反するものと言えよう。

第四の疑問点は、上記第三の疑問と密接に関連することであるが、対応的調整が必ず行われる保証は何らなく、しかも行われたとしても不十分なものでしかない可能性が非常に大きいことから、常に経済的二重課税の危険性に企業がさらされざるをえないということである。

移転価格課税に関するアメリカの初期の判例においては、所得の創造は認められず、対応的調整が行われるようになってきて初めて合法とされるようになった（対応的調整説）<sup>15)</sup>。このような、対応的調整説には、次のような問題点があるとの指摘がなされている<sup>16)</sup>。

配分されるべき所得が配分の行われる時点に既に存在する（実現している）か否かの問題を、単に相手方取引当事者に対応的調整を与えることによって、配分の前提条件からはずすこと。

国際課税における対応的調整の困難さである。外国企業に対する調整は租税条約や相手国の国内法次第で、調整自体が行われない場合もある。対応的調整を行うことによって所得の存否と配分の可否を切り離す見解の限界の一つが、このような問題であることは避け得ないこと。

企業の立場からすると、どの国に対して租税を納付するかは、税率の国際的収束を前提にすると（税率にそれほど差がないとすると）、問題でなく、むしろ企業にとって問題なのは、課税管轄権の調整または対応的調整に失敗した場合である。このような場合には、同一の所得に二つの国から課税されることとなり、経済的二重課税が生じる。

OECDにおいても、この経済的二重課税にたいする多国籍企業の懸念を認識しているにもかかわらず<sup>17)</sup>、なかなか完全という手を打てないでいるのが現状である。『OECD ガイドライン』も、OECD モデル条約第9条第2項に基づいて、対応的調整が行われるべきだとしながらも、これは強制的なものでないとし、国によっては恣意的な又は場当たりのな更正が行われる可能性があるからであると述べている<sup>18)</sup>。

第五の疑問点は、独立企業間価格と言う概念がきわめて不明確な概念であり、しかも第三者の取引価格を基礎に算定されるから、企業自身が自ら算定できない可能性が大きく、常に更正される可能性をもっており、納税者の側から見れば、法的安定性と予測可能性を害される危険性が絶えずあることである。しかも、納税者が移転価格課税を恐れるあまり、租税行政庁の意向を忖度して対価を設定することになれば、契約自由の原則（または、私的自治）に介入する可能性をもっていることである<sup>19)</sup>。この可能性は、移転価格税制の執行を確保するために、制裁や罰則を重くし、過重な資料提出義務を課すほど、高まる。そしてこのような懸念は、現実のものとなりつつある<sup>20)</sup>。

## 2. プロフィットスプリット法の必要性

以上のような疑問を回避するためには、関連企業グループ自体の連結利益を基礎にせざるをえないのではなからうか。なお、ここで連結利益という場合、企業全体としての利益を想定しているのではなく、あくまでも、個々の取引毎の連結利益を考えていることに注意していただきたい。そうでないと、複数の製品の取引があり、それぞれの取引の市場が異なる場合（複数の製品があればそれぞれ市場が異なるのは、当然である。）市場の差違を考慮に入れることができなくなる。

連結利益を基礎にすれば、第一の疑問点である統合の利益・規模の利益や無形資産による利益が存在したとしてもそのような利益は、理論的には連結利益に反映されるはずであり、それをいかに関連企業間で配分するかが問題になるだけである。統合の利益・規模の利益や無形資産による利益が存在するとすれば、より大きな利益が存在するわけであり、この利益を配分するわけであるから、国家にとっても課税ベースが大きくなるはずであり、通常有利になる。

第二の疑問点に関しても、連結利益という実際の利益を基礎にして課税するのであるから、推計的側面はかなり緩和される。もっとも、関連企業間の配分については、推計的側面は残るであろうが。

第三の疑問点である所得の創造についても、連結利益を基礎として個々の取引毎に課税するのであれば、起こり得ないことになる。但し、翌年に、利益が実現する場合、その利益を生じせしめた取引をトレースして配分する必要がでてくる（トレーシング説）。トレーシング説は、移転価格課税をグループ全体の所得算定を目的とする連結納税申告の一環として理解し、取引がグループ内に終始する限り、グループ全体としての課税所得には取引が行われなかった場合と変わりなく、その後外部の第三者と取引が行われ、所得が実現した時点で課税所得を把握し、配分とするものである<sup>21)</sup>。

第四の疑問点に関しても、連結利益を基礎にして配分を決定するのであれば、配分が合理的である限り、経済的二重課税の問題は避けうる。もっとも、関係国が同一の基準で配分することが前提であるが。そういう意味では、関係両国と納税者が協議しうる事前確認の制度等の場合、最も有効と考えられる。

第五の疑問点に関しては、連結利益を基礎とし、内部データを利用し得るような制度を採用すれば、納税者としては自らのデータのみで移転価格を決定できることになり、その法的安定性と予測可能性を確保できることとなる。

以上から、前記五つの疑問を回避できる多国籍企業についての独立企業間価格算定方法は、次の

三つの基本的条件を満たすものでなければならない。

関係企業の連結利益を基礎とするものであること。

個々の取引毎の算定が可能であること。

内部データによって算定可能であること。

以上三つの条件を満たしうる独立企業間価格算定方法はプロフィットスプリット法のみである。しかも、内部データのみによって合理的な寄与度分析ができるものであることが必要となる。「全世界定式配分法」については、上の条件の、は満たすが、は満たさない。しかも、既に述べたように『OECD ガイドライン』は、「全世界定式配分法」を独立企業原則から乖離するものとして明確に拒否している。

## (二) 移転価格設定の基本条件

独立企業間価格の算定方法としては、プロフィットスプリット法が最適な方法であることが以上から明らかとなったわけであるが、プロフィットスプリット法による具体的な算定方法を考えるにあたって必要な基本的条件としては、上の三条件を含め次の五つが揚げられる。

### (1) 経済的二重課税の排除に資するものであること。

この点については、もはや多言を要しないであろう。ただ、連結利益を基礎とすることが、経済的二重課税の排除及び所得創造の回避に大きな役割を果たすことだけを付け加えておく。

### (2) 企業的意思決定と整合性を有すること。

企業が自らの意思決定や業績管理等のために利用する内部振替価格に基礎をおく算定方法であれば、企業自体も、その価格の計算にあたって多大のコストをかけずに済むであろうし、その基礎となる資料を作成しやすく、税務当局への開示も進むものと思われる。

『OECD ガイドライン』が指摘するように、プロフィットスプリット法の適用にあたってのこれまでの最大の障害は、海外の関連者の情報入手であった<sup>22)</sup>。連結利益を基礎とし、経済的二重課税の排除されうる方式であることが企業にも認知されれば、企業も情報開示に対し協力的になるものと思われる。

### (3) 企業がデータを入手できることが可能であり、自ら申告しうること。

この条件は、納税者の法的安定性と予測可能性を確保するための必須条件である。

### (4) 独立企業原則に則ったものであること。

『OECD ガイドライン』が指摘するように、プロフィットスプリット法の適用にあたっては、「独立企業が同様の状況にあった場合に合理的に行ったであろうことを反映する」ものでなければならない<sup>23)</sup>。

### (5) 個々の取引毎に算定が可能なものであること。

もちろん、『OECD ガイドライン』も認めているように<sup>24)</sup>、密接に関連する取引については組み合わせ取り扱うことも認められるべきである。

### (三) 限界費用に基づくプロフィットスプリット法

#### 1. 基本的考え方

以上のような条件を念頭において、次のような限界費用に基づくプロフィットスプリット法を提案したい。

先ず、「二 限界費用による内部振替価格」において述べた、関連企業間の利潤最大化モデルによる内部振替価格に理論的基礎をおく。すなわち、関連企業が、関連企業全体の利潤の最大化を図りつつ、それぞれが独立にプロフィットセンターとして、利潤の最大化を図るとき、その内部間の取引価格である移転価格（内部振替価格）は、最終製品の販売会社では、販売価格から変動費の限界費用を控除したものになり、製造会社では変動費の限界費用そのものになることを利用して、変動費の限界費用を基準とするプロフィットスプリット法を考えるのである。こうすることによって、『OECD ガイドライン』が指摘する、プロフィットスプリット法を適用するにあたっての、「独立企業が同様の状況にあった場合に合理的に行ったであろうことを反映する」ものとなり、独立企業原則に則ったものになる<sup>25</sup>。

具体的な配分方法については、企業全体の貢献利益を、それぞれの事業部の限界原価を基準に配分する、管理会計における標準限界原価または変動費加算基準法（標準差額原価（standard-incremental-cost-plus）基準法）を応用する。こうすることによって、プロフィットスプリット法が具体的に適用可能なものとなる。

#### 2. 具体的な適用方法

具体的な適用方法は次のような段階を踏んで行われる。

##### 第一段階

関連企業全体の貢献利益を取引毎に計算する。貢献利益は、限界利益に相当するから、具体的には、取引毎の粗利益を計算することになる。取引毎の計算が現実的でないとすれば、実務上は、企業グループ自身が業績管理等のために管理している最小セグメント又は独立的な業務単位が考えられる。

##### 第二段階

関連企業の各企業毎の、取引（又は最小セグメント）毎の限界原価すなわち変動費を計算する。その取引について外部市場が存在する場合には、販売数量による調整後の外部市場への売上となる。これは、外部市場が、不完全競争である場合を考慮に入れたものである。

##### 第三段階

上記第一段階で計算した粗利益を第二段階で計算した関連企業の各企業毎の限界原価によって按分する。このことは、寄与度の指標として限界原価又は変動費を採用したことになる。

通常プロフィットスプリット法を採用する場合、合算対象利益としては、営業利益が望ましいとされているが、理論的整合性から粗利益を採用せざるを得ない。粗利益を採用した場合、間接費の適正配付について議論をしなくても良いというメリットはあるものの、固定費を配分にあたって全く考慮に入れないこととなるために、短期の経済理論としては成り立つが、長期的な観点からは、欠陥を有することとなる。

この点を修正するためには、固定費を一種の生産資本と考え、その長期的な収益率を考慮する方法が考えられる。しかしこの場合、資本市場の差違を現実問題として考慮に入れるべきかどうかなど検討すべき事項は多いが、固定資本の寄与を無視することは、ゴーイングコンサーンとしての企業を否定することにつながることで、理論的にも、短期の企業理論は、平均費用を上回る場合にのみ成立すること、等の理由からできない。

固定費の寄与度を算定するにあたっては、『移転価格白書』に述べられた、生産要素収益率の考えを応用する方法が考えられる。この場合、固定費という長期の要因に限定して適用するわけであるから、先に述べた生産要素収益率の考えの根本的欠陥も避けることができるのである。

## 六．むすびにかえて

本稿においては、時間の制約上検討できなかった大きな問題として、無形資産の問題、リスクの問題などが考えられるが、今後の課題としたい。

### 注

- 1) 特に我が国の場合、法人が国外関連者との間で独立企業間価格と異なる対価で取引をした場合には、その取引は独立企業間価格で行われたものと見なして法人税関係法令を適用することとしている。このことは、法人は、その国外関連取引の対価が独立企業間価格と異なる場合には、独立企業間価格で申告しなければならないことを意味している（申告調整型制度）。これに対し、アメリカの制度は内国歳入庁長官に企業の所得を正確に算定するために必要と認める場合には関連者間に総所得を配分し、割り当て、または振り替えることが出来るとしており、内国歳入庁長官に否認権を認める制度である（否認型制度）（金子宏「移転価格税制の法理論的検討 - 我が国の制度を素材として」樋口陽一・高橋和之編『現代立憲主義の展開、下』pp.449 ~ 450 参照）  
このように彼我の法的制度は異なるが、法的安定性と納税者のタックスコンプライアンスを確保するため、納税者が自ら申告しうることが最低限必要なことは明白であろう。
- 2) Richard E. Caves, "Multinational Enterprises and Economic Analysis", New York : Cambridge University Press, 1982 (岡本康雄外共訳『多国籍企業と経済分析』千倉書房、1992)
- 3) Treasury Department and Internal Revenue Service, "A Study of Intercompany Pricing (Discussion Draft)", October 1988 (以下『移転価格白書』と言う) pp.81-82. 村上睦『多国籍企業と移転価格税制』文眞堂, 1996, pp. 47-48.
- 4) Ibid., pp.79-86.
- 5) 宮本完爾『国際管理会計の基礎 - 振替価格の研究』現代会計学選集、中央経済社、昭和63、p.25.
- 6) Jack Hirshleifer, "On the Economics of Transfer Pricing", *The Journal of Business*, 29 (3) July 1956.
- 7) このことは、正確に言えばmmcが平均費用を上回る場合にのみ当てはまる。
- 8) 以下の例は、岡本清『原価計算（三訂版）』国元書房、昭和48年、pp.655-660に掲載された例を本論に沿って修正したものである。
- 9) "Transfer Pricing Guidelines For Multinational Enterprises and Tax Administrations", *Report of the Committee on Fiscal Affairs*, July 1995 (以下『OECDガイドライン』と言う)。
- 10) Ibid., para 1.14 and 3.58-3.74

- 11) 移転価格税制は、昭和61年に我が国に、租税特別措置法第66条の5（現行法では第66条の4）「国外関連者との取引に係る課税の特例」として導入されたのであるが、そこでは、基本3法に加え、その他の方法としてプロフィットスプリット法を規定している（租税特別措置法施行令第39条の12第8項）。その規定は次の通りである。
- 「法第66条の4第2項第1号ニに規定する政令で定める方法は、国外関連取引に係る棚卸資産の同条第1項の法人又は当該法人に係る同項に規定する国外関連連者による購入、製造、販売その他の行為に係る所得が、当該棚卸資産に係るこれらの行為のためにこれらの者が支出した費用の額、使用した固定資産の価額その他これらの者が当該所得の発生に寄与した程度を推測するに足りる要因に応じて当該法人及び当該国外関連者に帰属するものとして計算した金額をもって当該国外関連取引の対価の額とする方法とする。」
- 12) 第一と第二の疑問については、中里実『国際取引と課税』有斐閣、1994、pp.438-441
- 13) 川端康之「米国内国歳入法典四八二条における所得配分（一）」『民商法雑誌』101巻2号、1989、p.229。なお、Department of Treasury, Internal Revenue Service, "Intercompany Transfer Pricing Regulation under 482 of the Internal Revenue Code", July 1994, § 1.482-1(f) 参照。
- 14) 中里実「移転価格税制」『ジュリスト』1104号、有斐閣、1997.1.1、pp.124-126.
- 15) 川端康之「米国内国歳入法典四八二条における所得配分（四・完）」『民商法雑誌』101巻5号、1989、pp.673-674.
- 16) 同上書、pp.679-680.
- 17) OECD, "Transfer Pricing and Multinational Enterprises", *Report of the Committee on Fiscal Affairs*, 1979, para 4 and OECD, "Transfer Pricing and Multinational Enterprises, Three Taxation Issues", *Report of the Committee on Fiscal Affairs*, 1984, para 25.
- 18) OECD, supra note 10 ) para 4.35.
- 19) 金子・前掲書注1 ) p.442.
- 20) 山川博樹『我が国における移転価格税制の執行 - 理論と実務』税務研究会出版局、1996、pp.38-39.
- 21) 川端・前掲書注16 ) pp.675-676.
- 22) OECD, supra note 10 ) para 3.9.
- 23) OECD, supra note 10 ) para 3.6.
- 24) OECD, supra note 10 ) para 3.64-74.
- 25) OECD, supra note 10 ) para 1.5 and 3.6.