

# 多国籍企業とタックスヘイブン

—ダブルアイリッシュ・ウィズ・ダッチ・サンドイッチ—

経済貿易研究所主催

2015年12月2日（水）14：40～16：10

神奈川大学1号館502教室

座談会参加者：小林康宏（経済学部教授）  
稲津一芳（経済学部教授）  
浦上拓也（経済学部教授）  
大滝英生（経済学部准教授）  
小山和伸（経済学部教授）（司会）  
兼子良夫（経済学部教授）  
上沼克徳（経済学部教授）  
齊藤 実（経済学部教授）  
西村陽一郎（経済学部准教授）  
三島斉紀（経済学部准教授）  
森田圭亮（経済学部准教授）  
ハツ橋治郎（経済学部准教授）  
山本崇雄（経済学部准教授）  
松村 敏（経済貿易研究所所長）

## I. はじめに

【小山】 それでは時間ですので、4限目の時間を使って、小林先生のMM研究会の発表をお願いしたいと思います。小林先生、ご定年でご退職になりますので、その退職記念を兼ねておりますので、よろしく願います。

最初に松村先生、経貿研所長からごあいさつをいただきたいと思います。よろしく願います。

【松村】 経済貿易研究所では、数年前から定年退職される先生を囲んで座談会を開き、研究や研究生活の回顧などを記録に残しておこうという企画を行っております。今回も、小林先生のこれまでの経営学



（小林康宏氏）



(小山和伸氏)

研究の足跡をお話しくささるとということで、われわれ年下の者にいろいろ役に立つお話をいただけるのではないかと思います。

この数十年の間に経済学も経営学も大きな変貌を遂げてきたわけですが、小林先生のご研究の履歴は、このような経営学の変貌とも大きく重なるものと思われま。かつての経営学の様子を含めてお話しくささると、特に若い研究者の知らないことも多いはずで、大いに啓発されるものと期待しております。それでは、よろしくお願ひいたします。

**【小林】** 今日はお忙しいところを、皆さんフルメンバーで集まっていたいて、また財政のご専門の先生にも来ていただいて申し訳ないです。ありがとうございます。

今日は退職記念の座談会と同時に、MM研究会を一緒に、2回やるよりも一緒にしたほうが、それぞれの先生方の時間も都合も考えていいと思って一緒にやりました。いつもの座談会とは違って、今まで研究してきた内容、今やっている内容を少し話を



(左：松村敏氏、右：大滝英生氏)

今日はさせていただきたいということで、プリントを用意したわけです。

## II. 研究の動機

経貿研の方針としては、今までの研究内容を振り返って少しそこをしゃべってというお話なんですけれども、それぞれ過去を振り返って語ると、自分のことを美しく語ってしまうという、小説などもそうなんですけれども、だからどうも過去を語ると私もそうなるといけないので、語りにくいんですけども。

何で大学の先生になったのかとか、ゼミ生に時々聞かれますが、何かこれといって強い理由があったわけではないので、漠然と結果としてこうなったということです。ただ、はっきり言えることは、いつかは本気で必死に勉強しようという気持ちは持っていたわけです。それをいつやろうか、いつやろうかと。ずっと遊んでいて、大学生になって、ここでやらないともうやる機会がなくなるということで、大学3年くらいのときに必死にはやりました。

最初、経営学を勉強するんですけども、授業で必ず経営学で出てくる内容は所有と経営の分離、バリー&ミーンズの経営者支配論が必ず出てきます。それを丁度ゼミでやっていて、3年生のときですけども、そこで今でいう金融庁あるいは財務省かな、大学3年のときに大蔵省に私は夏休みに1カ月近く通いまして、そのときはまだ有価証券報告書というのはすぐ見られるような状態ではないので、大蔵省の証券局企業財務課というところにそれがいっぱいあるわけですね。そこに行って全部それを手書きで写して、バリー&ミーンズがアメリカで研究したことは、産業企業200社（金融を除く）の10大株主の株式分散を分析するんですけども、私は日本の企業で、それと同じことをやりました。

その大蔵省のその資料部屋で調べているときに、割と大きい部屋でいっぱい資料がありましたので、そこには新聞記者とか、いろいろな業界のアナリストがいましたね。私がノートに書く作業をやっていたら、「僕、何やっているの、毎日」なんて聞かれたりして、いやいや、これこれこういう内容ですよと言ったら、そうしたら新聞記者の人が、こいつは

面白いことをやっているぞ、などと言われて。得意げに私は、経営者支配論と株主関係を話した記憶があります。やっぱり勉強というのは面白いんじゃないかと、経済界の人にとっても勉強は非常に面白いのではないかと感じましたね。実務家ではあまり「所有と経営の分離」なんていうのは関心がないと思いますが、経営学では必ず触れるものですから、そこをやっています。

その結果、ゼミの全国大会にそれで出たりしました。ゼミの先生から大学院進学を勧められました。自分でも最初から行くつもりではいませんでした。そんなことがあったということで。私は横浜の田舎者ですから、やはり東京に出たいので、お茶の水にある大学院に行き、そこでゼミの先生のお手伝いで、多国籍企業の翻訳の下訳をしたり、経営財務、企業経営全般を勉強しました。それが今の多国籍企業の話につながってくるわけです。その当時は経営国際化など、まだ研究する人はほとんどいませんでした。

ずっと多国籍企業の財務のことをテーマにしました。要するに多国籍企業が、海外でいろいろな活動をする、4年、5年たつとそれが日本に影響してくるわけです。例えば財務で金融の自由化等々、金融論でもありますけども、あの金融の自由化、国際化、規制緩和、あるいは変動金利とか、それらのことは多国籍企業が、1960年代に、多国籍企業と多国籍銀行との間でそれを行っている。それが10年くらいたって、世界各国に金融の自由化とか変動金利とか、そういう波が押し寄せてくる。そこに面白さを感じて、それでここまで続けてきましたが、領域がものすごく広いものですから、まとめることがなかなかできなかった。

### Ⅲ. 問題提起

経済学とか経営学で、物の値段というのは需要と供給で決まるということがあります。これは当たり前ですよ。ところがこの知的財産 IP というのは、供給が1つで需要が何万とあるわけです。1個出せば、それにたくさんの需要がものすごく付いてくるという。だから需要と供給が一致するとか、あるいは均衡していくというのとは少し違う商品が出てき

ている。これが無形資産、IP といわれている内容ですけども、これの価格の取引が非常に多国籍企業ではうまくやって、これが脱税につながっているというのが新聞でかなり出てきています。配った新聞記事もそれがありますけども。

そこで、その話は後にしまして、そのくらいで本題に入ります。問題提起です。これは一般的なことを書いておきました。海外直接投資ですね。必ず海外直接投資という話が国際ビジネスにおいては出てきます。

2番目には課税回避国、タックスヘイブンという言葉。税金天国と訳す人もいましたけども、課税回避国ということですね。ここに世界の大企業と大銀行が子会社をつくっていますが、その子会社は大体金融子会社になります。この多国籍企業が海外に子会社をつくる場合には、販売子会社、製造子会社、そして金融子会社です。最初は販売子会社から設立されますが、その話は後で。そこで課税回避国では、特に、アップル、スターバックス、グーグル、マイクロソフト、これらの企業がとてつもない金額をタックスヘイブンに留保して、アメリカの課税対象にはならない。それが今アメリカの政府で、財政難の中で問題になっているわけですけども。

それから次の3番目、課税回避をする場合の方法が、今日の副題に書いてありますダブルアイリッシュ・ウィズ・ダッチ・サンドイッチという。これが新聞に載ったときに、何だか意味が分かりませんでした。ダブルアイリッシュというのはアイルランドですね。アイルランドに外国の企業が子会社を2つつくるという意味で、ダブルアイリッシュ。ウィズ・ダッチ・サンドイッチは、今度オランダにもう1つ会社、特別目的会社 (SPE) をつくると。オランダを経由させて脱税というか税回避をしていくという、その方法なんです。これが巧妙に行われている。これはアップル、スターバックス、グーグル、マイクロソフト、全部やっています。

それから、利益を溜めるといのは多国籍企業間の取引の不透明性と書きましたけども、トランスファー・プライシング、内部振替価格と書きました。この内部振替価格は、企業の中でお互い同士で売り買いをするときの価格を自分たちで自由に設定でき

る。商品の価格には、マーケットプライス、市場価格があるが、同じ企業体組織の中で取引した場合には、外側とは違う価格を彼らは付けるという、そのところなんです。

内部振替価格というこの言葉は、国税庁では、それを国を超えた取引における価格で移転価格という言葉を使っています。それに税金を掛けるということで、移転価格税制という。これが国によって税率も違いますし、非常に分かりにくいところがあります。

取引価格の不透明性。特に有形固定資産は現物ですから、見て分かるから値段が付けやすいが、問題は先ほど言ったIPです。Intellectual Propertyという、これは知的財産。特にアップル、IT関係の企業は、さまざまな知的財産が非常にたくさんあるわけで、これの価格の決定が非常に分かりにくくなっているということです。

#### IV. 多国籍企業と海外直接投資の性格

そこで内容ですけど、1枚めくっていただいて。一般的な話から始めますけども、2000年以降の多国籍企業の動向ということで、字がちょっと小さいですけども、これは世界の貿易の輸出の金額ですが、世界全体と、それから先進国と発展途上国とありまして、よく授業でも話しますが、貿易の時代から企業の直接投資、企業の海外進出の時代に移ったといわれています。しかし全然違うと。貿易の量のほうがはるかに多い。10倍くらい。海外直接投資より10倍以上貿易の量が多いわけです。

ということはどういうことかということ、企業の直接投資とか企業の海外進出が中心になって、貿易が後になったということではなくて、企業が海外進出して、その企業が貿易を活発に行っていると。だから二重化されているわけです。企業の海外進出がさらに貿易を促進させているというふうに、このところでは理解をしないといけないということで、授業なんかでも学生にはそのように説明しています。経済の中においては貿易が最も重要だという、ここは忘れないほうがいいと思ってこの表を出したわけです。

次の5ページ、スライドの5のほうですけども、

これもちょっと字が小さいんですが、世界の国際直接投資の残高。今までの金額ですね。対内直接投資と対外直接投資と2つに分けて書いてあります。世界全体、これは単位が10億ドルですから幾らになるのかな。25兆8750億ドルかな、世界全体で。2014年度ですね。

この表を出した理由は、この表の下の方にラテンアメリカがあって、その下にカリブ海諸国があります。このカリブ海諸国が、タックスヘイブンの国々が主だということです。これが年代を追って対内直接投資のところのカリブ海諸国を見ていきますと、8、78、623、726、急激に異常な金額の増えがあるわけです。これは対内投資ですから、カリブ海諸国に世界の多国籍企業が大量に直接投資をして進出しているということが明らかになります。

それから今度、カリブ海諸国の対外のほうです。それを見ると、カリブ海諸国から外国に資本投資したという、そういう意味です。それが55、118、598、それから647、それから657と、これも増えるわけですけども、例えばアップルとかグーグルがカリブ海諸国に金融子会社をつくっている。その金融子会社が世界各国にたくさんの子会社をつくっていくという、その投資の金額というのがここに出てくるわけです。そのように、ここの数字というのは読み取ることができるわけです。

そこで、その下の表へいきますと、海外直接投資の特徴です。これはあまり触れられない話なので、学会で報告したときも特に私は強調するんですけども、あまりみんな取り上げてこないんですけども、海外直接投資とは何かということ、単なる資本投資ではないんです。これは日本の財務省もアメリカの商務省も、世界各国、OECDもそうですけども、海外直接投資の概念というのは決まっているわけです。それはどういう内容かということ、相手国の、相手の企業の発行した議決権株式、普通株式の議決権ですね、これの10%以上を所有するために投資したお金、これを海外直接投資と言うわけです。またはそれと同等の権益の取得をした場合、つまり経営上かなり支配力をこちらが持ったという場合に、持つために投資したお金、それを海外直接投資という。証券投資と違う区別をそのようにはっきりするわけ

で、必ず企業の経営権支配を目的に投資された場合に、直接投資という言葉を使うわけです。

証券投資のほうは短期売買ですから、この海外直接投資というのは長期的な投資になります。

その下の表は海外直接投資残高、これは私が作ったのですが、親会社持分と企業間純負債勘定、この2つに分けられるということです。親会社持分というのは、親会社が相手の企業に投資したその金額部分です。株式を持った場合に株主資本になります。それから、親会社が取得すべき海外利益を取得しないで子会社の中にためた場合に、これも海外直接投資に入れるわけで、これは2番目の留保利益になります。それから換算調整額というのは、外国為替相場が変動した場合の調整金額になります。

(2)のほうは、企業間純負債勘定ですが、子会社と親会社との間で債権債務がありますので、それを相殺してプラスが出た場合に親会社のほうの直接投資になります。親会社が子会社に対して資産50持っていたと、それから子会社との間で負債が40あったとすると、差引勘定、親会社の債権は10になりますから、その10部分が海外直接投資ということになります。海外直接投資というのは、親会社が子会社に長期的の貸付金をした場合に、これも海外直接投資に含めます。株式所有だけではない。既述の10%と同等の権益というのはそこを言っているわけですが、企業が銀行でもどこかからでもいいのですが、大量の借入金をした場合には、株式所有されていなくても経営上の支配権を握られるという。

次は経営学、国際ビジネスの話になります。海外子会社の設立の場合ですが、国際化の第1段階というのは、今言いましたように、まず企業が外国に貿易中心ですから販売子会社を先につくるわけです。いきなり製造子会社ではないのです。最初は販売子会社を設立して、マーケットを拡大しておく。ある程度の段階になったら今度は製造子会社をつくらせ。そこで生産活動を始める。これが国際化の本格的な第2段階目と考えていいと思います。

財務ではもう1段あると。さらに海外子会社の中で資金調達、資本の運用、リスク管理のために金融子会社を外国につくるわけです。この金融子会社というのは、世界の金融センターに設立する。特にタ



ックスハイブンにこれを設立していくわけです。資金調達、資本の運用投資の専門の子会社、ですから、海外子会社は販売子会社、製造子会社、金融子会社、この3つになります。

そこで、この3つを統括する会社がある1つ、海外投資で出てきます。これが地域本部、ヘッドクォーターです。アップルなんかはアイルランドに地域本部というのを置いているんです。アップルはこの地域本部をアイルランドに置いて、ここでヨーロッパ全部のアップルの子会社の総合管理をしています。ですから、海外につくる子会社というのは、販売、製造だけではなくて、さらに金融、それから地域本部、こうしたものが総合化されるということになります。

## V. 金融子会社とタックスハイブン

特に、すぐ下の2のところですね。金融子会社の特徴というのは、販売子会社と製造子会社と違う点は何かということ、必ず親会社の完全所有支配(100%所有)に入るわけです。親会社は、海外につくる金融子会社に対しては、必ず完全所有子会社という形をとる。つまり、経営権を100%親会社が握るという形を取ります。販売子会社と製造子会社は、現地に権限をほとんど譲ります。国際ビジネスでは、多国籍企業というのは、権限の分権化、分散化と集権化、この2つをうまく管理するわけです。販売子会社と製造子会社は現地化を徹底させて、活動権限は完全に分権化していくわけです。ところが金融子会社だけは、お金に関するものですから、利益と費用と投資に関しますので、本社が完全に100%権限を握るという形を取るわけです。したがって分権化

と集権化を同時に実施するというのが非常に特徴と言えます。

この金融子会社は、オフショア・センターやタックスヘイブンに設立される。タックスヘイブンというのは、税金回避国です。税金回避国というのは小国だけではなくて、オフショア・センターですね。オランダ、香港、シンガポールもそうですね。バーレーンとかアイルランドも含まれます。外国の企業には税率を低くするとか、オランダは外国の金融機関に対しては課税しないとか、そういう法律があって、細かいところは見ないと分かりませんが、そういう。後で話しましょう。

そこでもう1つ、これは子会社ではないのですが、巨大な企業はタックスヘイブンとかあるいは外国に特別目的会社、SPEをつくります。これはほとんど営業活動しません。従業員が1人いるとか、そういうような会社ですね。国内においては、証券化のときにSPEをつくります。国際ビジネスにおいてもそれが行われる。

そこで、次の下にいきますと。タックスヘイブン。私もよく分からないのですが、とにかく税金が免除される国だということです。タックスヘイブンとは何かということですね。進出した外国企業に、法人税その他の税を免除するという国があります。事業登録税だけは徴収すると。会社を設立すると、設立するときの最初の1回だけその設立税を徴収する。あとは法人税等々は一切取らないという、そういう国です。観光で成り立っている国です。外国の企業を誘致しないと自分の国の経済が成り立っていないから、ですから外国の企業を誘致するためにこういう優遇税制を取ったりするわけです。進出した金融機関に対する税優遇措置を取る。オフショア・センターとしてバーレーン、香港、オランダ、ルクセンブルク、そういうところがある。

そこで2として、タックスヘイブン分類の基本要素。これは無税か、わずかな課税しかない。

タックスヘイブンの国は、情報公開の不十分な状況。情報公開をほとんどしない。誰が預金しているかは、情報を公開しないので不明です。企業と個人、これは厳格な秘密原則に基づいて利益を守ることから、税務当局の査定に対して防衛策を取る。

タックスヘイブンの国は、透明性が欠如しているということです。ここに進出した企業は、実質的な経営活動はほとんどしません。ただそこに登録しているだけで、帳簿上の中でのやりくりをしますもので、実態というのはなかなか把握しにくい。1つのビルの中に企業が100社以上も入っているという。そういう状態のところもあるらしい。

ということで、レジュメの次のページです。タックスヘイブン諸国についてですが、これは国連の資料、ワールド・インベストメント・リポート。毎年発行されています。大体私はそれを見ていますけれども、そこに出てきたタックスヘイブンはこれだけたくさんあるという。世界で38か国。ここに世界の大企業が金融子会社を置いている。

特にイギリス領が多いですね。バミューダはイギリス領ですね。それからヴァージン諸島、イギリス領ケイマン諸島、クック諸島、これらはイギリスです。マン島もそうですね。オランダ領はアンティル諸島というのがあります。大体よく新聞に出てくるような名前の国ですね、これだけたくさんあると。どこか1つ規制しても、ほかがあるから規制が難しい。上記以外の国でも、外国企業に優遇税制を行う国があると。オランダ、アイルランド、香港などがそうです。

先ほどのSPEという特別目的会社の場合に、国内の場合は証券化するとき企業と銀行が一緒になってSPEというのをづくり、そこに固定資産を移して、自社の貸借対照表から不良な固定資産部分を外していくわけです。国際的なビジネスにおけるSPEは、外国為替リスク管理を専門に行う、資金調達、投資運用など、これ専門の会社、これがSPEであって、何か物を買ったりとか営業活動をやっているということではない。そういう会社です。

タックスヘイブンに設立した子会社に利益送金を行う。どうやって行うかということ、例えば資料その下、税金の高い国と税率の低い国と、あるいは無税の国が海外にあるという場合に、税金の高い国から低い国に、例えば物を買する場合に、税率の低い国のほうに利益がたまるような価格の設定をすることです。高税率国は通常より低い値段で相手に販売する。逆に、通常より高い値段で購入する

と。そのことによって、利益が相手の国のほうに、税率の低い国のほうに移動するようにしていく。

## VI. ダブルアイリッシュ・ウィズ・ダッチ・サンドイッチ（課税回避・利益移転の戦略）—Double Irish with Dutch Sandwich—

そこで、今日のメインの話が次に出てきます。スライド10です。課税回避、利益移転の方法。これがダブルアイリッシュ・ウィズ・ダッチ・サンドイッチという内容です。グーグルを例に取りましたので、グーグル、親会社ですね。この図は、先ほどの国連の国連貿易開発会議（UNCTAD）の資料は世界投資報告書（WIR=World Investment Report）のところに、これと似た内容が書いてあります。それを読んだだけではなかなか分からないので、別の資料も読んで、これは私が書き換えました。

- ① 1番上がアメリカ。アメリカにグーグルの本社がある。このグーグルはまずバミューダに資本投資をして、海外子会社をつくる。バミューダはタックスヘイブんです。
- ② そこで今度バミューダにあるこのグーグルが、アイルランドにグーグルの持株会社をつくる。この持株会社は、バミューダのグーグルのほうに完全所有されるという形になります。バミューダのグーグル子会社はアイルランドのA社という、このAを完全所有子会社としてつくるわけですね。そこでこのA社は単なる会社ではなくて、持株会社です。アイルランドの法律では、このA社はバミューダのこの子会社の持株会社ですから、したがって、アイルランドの政府の管轄の外側になります。だからこのグーグル持株会社A社というのは、アイルランドの会社ではないということに。つまりアイルランドでは課税対象外です。
- ③ このグーグル持株会社A社が今度a社、Aの子会社をその下につくるわけです。このa社はアイルランドの会社になるので、アイルランドの法律に従うということになります。
- ④ さらにグーグル持株会社Aは、オランダに特別目的会社、SPEというのをつくるわけです。そ

ここでこのオランダの特別目的会社SPEも、本によってこれは違いますが、これも持株会社だと書いてある本もありますが、どんな会社形態かよく分かりません。

⑤ そこで矢印を見ていきますと、一番上のアメリカからバミューダへの黒い線は、これは資本投資、海外直接投資でつくっていますので、バミューダのこのグーグルの海外子会社は、アメリカ本社のグーグルの100%子会社になります。それからさらにバミューダのこのグーグルの子会社は、アイルランドに持株会社A、これを100%子会社でつくっているわけです。

⑥ そこで、このバミューダに設立されたグーグル子会社からアイルランドのグーグル持株会社A社のところに細い矢印がある。これがIPライセンス供与。知的財産をバミューダのグーグルが持株会社グーグルAに貸し出す。そしてグーグル持株会社Aは、今度それをAの子会社aに貸すと同時に、これは貸しても貸さなくてもいいんですけども、重要なのは、このグーグル持株会社AがオランダのSPEにサブライセンスする。それをa社へ貸す。またライセンスを貸すわけですね。このオランダのほうのSPEがそのライセンスをa社へIPライセンスする。つまり知的財産をグーグルA社の下の子会社であるa社に貸し出す、使わせるわけです。

そして、この図の中で最もビジネス活動をするのはどこかという、Aの子会社aです。これが世界的に活動する。IPライセンスを使って、これを世界的にあらゆるところで貸し出したり、ビジネス活動をする。外部の顧客と書いてありますけども、海外でもこれをビジネス活動で使うわけです。

⑦ 今度は逆の矢印がありますけど、では借りたお金を、あるいはもうけたお金を、今度ライセンスの支払い、ロイヤリティ支払い、手数料支払いで、借りたものに対して返していくわけですけども、まずa社はオランダのSPEに借りていますので、IPでもうけたお金、あるいはさまざまなかの知的財産を使ってもうけたお金をこっちへ転送する。SPEへ返していくわけです。SPEは、今度それをグーグルAのほうに返すわけです。グーグルAはそれをさらにバミューダのほうに、グーグルAはバミ

ューダの海外子会社にそのお金を返すわけです。

この循環ですが、どこで税金が掛かるのかということになります。一番下のAの子会社と書いてあるa社ですが、これは完全にアイルランドの課税対象になります。課税対象になりますけれども、しかしながら、このa社はそのお金をオランダのほうに転送していますので、そうすると、EUの域内においては、域内同士の企業では関税はないということになっています。またオランダはIP資産の利益には課税しない。ですから、a社からオランダSPEへのこのお金の移動に対しては課税がありません。

同じように、SPEからグーグル持株会社Aのほうに対して、ここでもオランダは外国向けへの利益には課税しません。ですから、オランダのSPEはアイルランドの持株会社Aに転送する場合に、その金額部分には課税しない、オランダは、税制度がそのようになっている。

今度、グーグル持株会社Aですが、このA社はバミューダのほうにそれを転送していくわけですが、その場合においてもどこからの課税もない。グーグル持株会社Aはバミューダ子会社の100%完全所有です。アイルランドの会社ではないという法律上の規定ですから、バミューダのグーグルとグーグルA社は一体化しているというふうに考えていますので、アイルランドの税規制から逃れるわけです。したがって、アイルランドの課税対象企業はa社だけになります。ここでは。

それからもう1つ、図の右の下のほうにAの子会社、チェック・ザ・ボックスと書いてあります。アメリカ政府の法律ではチェック・ザ・ボックス原則があり、外国の子会社には課税しますが、その制度ですが、この図の中の企業すべてはアメリカの企業ではない。アメリカの政府の判断で、アメリカの企業だという判断ができる企業がないんです。アメリカの立場からすると、アイルランドの中にありますグーグル持株会社Aとaというのは、1つの企業組織だと。1つの中での内部取引であると言っているわけです。だから、それはアメリカの会社ではありません。したがって、アメリカの課税がそこではできませんよと言っているわけです。

税制の詳しい人はもっと内容を詳しくご理解でき

ると思いますが、そこで、グーグルがどこで税金が課されるかということですが、1つだけあると。バミューダにあるグーグル海外子会社、これがアメリカ本社に配当金を送金したときだけ課税されるということです。2012年度に、グーグルはイギリスで利益34億ポンドを得たわけですが、これに対して支払った法人税、これはわずか1160万ポンドです。これらはすべて国連の資料で出てきています。

それから、日本企業の世界全体の海外子会社は2万6000社。日本の国内では実効税率は企業に対しては40%を超えていますから、48%ぐらいですか。そこで今、安倍総理大臣はこれを下げようと、30%以下にしようという案を出していますね。グーグル、アップルなどのIT企業は、世界全体でアメリカに払った実効税率は10%前後ということだそうです。ほかの企業はもっと多いわけですが。

それからアメリカの連邦税は、配当金に対しては本国送金されるまでは課税しないと。海外にいくらかでも利益がたまっている場合には、そこに課税ができないということです。ただ、日本の場合、アベノミクスは、企業の内部留保が非常に多くなったと、この内部留保に課税しようというおかしなことを言い出したりしていますけども、その話はちょっと別になります。

いろいろと自分でも整理して書いてきましたが、ちょっと混乱していますからこのくらいにして、最後にいきます。時間もなくなってきました。

## VII. IP 知的資産の価格設定の課題

最後のページは、検討すべき今後の課題ということですが、1番目、トランスファー・プライシングによる利益の移転、これをどう規制するかということは、OECDが4年に1回ぐらい大きい冊子を出しています。多国籍企業の利益に対して規制を出していますが、それぞれの国の思惑がありますし、それぞれの国の税率が違うので、とても世界統一基準というのはなかなかできにくいというのが現状です。

それから2番目として知的財産、これが最近出てきた。経済学や経営学の分野でも、知的財産の価格をどう評価するかという。例えばブランドの、価



値、値段をどう評価しますかという。私の分野の財務では、いや、それはすべて株価に反映されているでしょう、株価の中に織り込み済みですよ、というふうに主張されている。いや、違うと私は思いますが。すべてこういうのを織り込んで利益の金額が出ているので、株価だって全部知的財産の価値も含めて形成されているというふうに言いますが、しかしながら、それはどうも違うと私は思うんです。

ただ、この知的財産、目に見えない財産です。有形財産と違うから、見えないもののこの値段、これをどう評価するかという、ここが非常に難しいところがあります。

3番目、多国籍企業の内部取引、全体の利益管理など。どのように共通の規制をするかということです。国連、OECDで実施していますが、法律にはならないので、決めたとしてもそれは任意です。で、なかなか利益にかかわる問題なので、それぞれの国ごとに合意がないということです。

それから各国の税制が違うということと、タックスヘイブンに対する規制がない。今までの説明で、グーグルにしてもアップルにしても、何ら法律違反をしているわけではない。どこも法律違反はありません。グーグルはアイルランドに持株会社等をつくらしているわけですが、2000人の従業員を採用していますよ。それでアイルランドの雇用の増大につながっているわけですから、どこが悪いのですか、どこの法律を犯していますかということを言っています。法律は一切犯してはしません。脱税はひとつもありません。しかし、どこがおかしいのかということですよね。

もう1つ忘れちゃいけない。配った新聞記事で、アイルランドは財政難なので、ダブルアイリッシュというこの制度、これを去年の3月かな、やめました。外国企業に対する優遇税措置をやめたと言っています。だから、今はこのダブルアイリッシュ・ウィズ・ダッチ・サンドイッチはデスになったという。アイルランドの議会で決定しました。しかしながら、アイルランド以外の場所を使えば同じことができますということです。

最後のほうへいきます。5番目、実物資産、有形資産の価格評価と無形資産、知的資産の価格評価。

有形、無形の価格の評価は、目に見えない無形の場合、知的財産の場合、これは企業独自の所有になります。供給が1つ、この1つの供給に対して需要が何百、何千とあるわけです。ですから、価格の形成というのはつくった企業が自由に決定してくる。これが非常に問題だということです。先ほどのトランスファー・プライシングもそうですが、マーケットプライスがあって、それと比較をして妥当な金額でないと課税しますよというのが物の取引にはあります。企業の中の物の取引においても、アームズ・レングス・プライスというのがありますが、適正な価格ですね。この適正価格でないといけませんと言っています。しかしながら自分の企業の親子関係、子会社関係の中で取引した場合の値段は自由に変えますので、それが時として脱税行為につながる場合が多いのです。

最後の6番目、IP、知的資産の価格形成がインバランスである。これからのビジネス活動においては、法律上、これをどのように規制するか、あるいは規則を設けるか、こういうことが問題になっています。

ということで、ちょっと早口でなかなか説明がうまくできませんでしたが、終わりにします。

## VIII. 質疑応答

【小山】 どうもありがとうございます。(拍手)

残りあと40分ありますが、質問、ディスカッションの時間に充てたいと思いますので、自由にご質問いただきたいと思います。よろしくお願いします。

【三島】 たくさんのテーマはあると思うんですけど



(三島 齊紀氏)

ど、アイルランドは今税制を変更したとおっしゃっていましたが、なぜ先生、今日はこのダブルアイリッシュ・ウィズ・ダッチ・サンドイッチのお話を特に取り上げたいと思われたんですか。

**【小林】** 去年ですか、新聞で10回ぐらい、『日経新聞』に税金の話が出たんです。それから、それぞれの国が、国の財政難、これが非常に議論になってきている。ところが、多国籍企業というのは、この活動で海外利益を上げているのに、そこがバランスが随分違うという気がするわけです。国の外側で、日本の企業も今はそうですけども、多国籍企業が莫大な利益を上げているのに、それが国の経済の成長にイコールつながっていない。企業は成長するけれども、国の成長イコールではないという、そここのところですよ。

経営学では、昔は、例えばドイツ経営学でニックリッシュは、国が発展するには、企業の目的が国の目的と一致したときに発展するという、そういう考えがあった。必ず企業とかわれわれの活動の目標、目的というのは国の目的に一致させないといけないというのがありまして、それが当時のヒットラー政権に利用されたわけですけどね、何かそういう昔の経営学で学んだ内容が、今でも同じようなことが言えるような気がするわけです。企業の発展が国の発展にどうもつながっていかないという、何のための企業成長かということですね。

それから今、本を書いている、ちょうどこここのところに差し掛かったということも理由です。

ちょうど今、もう1個別の、どっちを今日説明しようか、どうしようかと思っていました。金利の話



(西村陽一郎氏)

があるのですが、LIBORという金利があります。London Interbank Offered Rateという金利のことです。これでパークレイズ銀行が不正をやったという、この金利を低く誘導したという。それでデリバティブ取引で有利に金利誘導してかなりもうけたとか。それが昨年、ヨーロッパ、特にイギリスの金融業界で大きな話題になった。企業と銀行の不祥事ということです。ガバナンス問題です。

われわれの生活、あるいは日本経済が不況の中で、日本の上場企業がかなり内部留保を持っていたり、あるいは海外で利益を上げて、利益を国に持ってこないで外で留保しているという。国内に持ってきて、国の中で内部投資をすれば、もっと成長するだろうにという気がするわけです。

**【三島】** 分かりました。小林先生はいつもよくおっしゃっておられるように、単純に企業だけが発展すればいいんじゃないかと、地域とかも巻き込んでということをおっしゃるので、ありがとうございます。

**【小山】** ほかはいかがですか。自由に。

**【西村】** EUにおいて税金という側面での統一的な制度の設立といったものを考えられるかどうかということをお伺いしたいと思います。また、政策の変更が今後の多国籍企業に対して、どのような影響を及ぼすのかということについて、先生のご見識をお伺いしたいと思います。

**【小林】** それぞれの国の税収等に関するものですから、EUの中での議論というのは私は知らないのですが、OECDは規制のガイドラインを作っています。それから国連もやっています。ところが、なかなかそれぞれの国の税率も違うし、考えも違うから、統一したままとまりがほとんどない。OECDの本を読んでいると、これが望ましいという、それはいっぱい出てきます。けれど、それが法律として守らせるという強制力がないものだから、なかなかそれは難しいです。

ただ、日本でも、今日の資料にはなかったかな。日本の政府の方針としては海外の税率が25%以下かな。25%を基準にして、それ以上の税率の国で得た利益はそっちで税金を取られていますからいいのですが、税率25%以下の国で上げた利益は、日本の企

業は本社のものと合算してそこで課税するという制度になっているわけです。その25%が、この間下げたわけです。何%かな。20%までは下げたと思いませんけども。そうすると20%まで下げると、中国とか韓国、それは20%を超えるわけです。超えるから、そっちで課税されるわけですから、節税等にはならないよね。外国で課税されるとその分を差し引いて、日本の国内でそれを差し引いて課税してくるわけですから。

国際的な国際会計基準というのはありますけども、なかなか統一した基準というのはいない。

**【西村】** 特許の分野ですと、実は TRIPS 条約に批准した、もしくは加盟した国については、大枠が決まっているものについて国内法を整備しなければいけないという強制力がありますが、EU では、税金の分野について結局ばらばらだから節税ができるということだと思いますが、統一した動きは今後出てきますか。

**【小林】** 常にその動きはあるんでしょうけど、なかなかそれがまとまっていけないということでしょうね。それからタックスヘイブンの、先ほど、ここに書いたたくさんの方々は、ほとんど観光業で成り立っている国ですから、自分の国の利益は企業が来てくれないと成り立たないわけです。ですから企業を呼び込むには税制上の優遇といいますか、それをやるわけです。例えば、日産が1970年代にイギリスのウエールズ地方に進出しましたが、工場をつくるんですけど、土地は無償提供を受けたといわれています。

**【小山】** ほかに。

**【三島】** 上沼先生。

**【上沼】** 歴史的な流れの中で、さっき先生のほうである程度断片的に言っていたいたんですが、流れとして、なぜ今までこういうことが許されてきたというか、事実上放任されてきて、それでここへきて、これに対して今規制が出つつある。そういう中で、ちょっとここに出ているけど、ファイザー製薬の何か話が1つのきっかけとなったというのがありますけども。今後の見通しとして、方向としてはどうということかということをもう一度整理づけて。

もう1回言いますと、なぜ今までそのことが放任



(上沼克徳氏)

なり放置され、問題があると思いがらされてきて、ここへきて、さっきそれぞれの国の財政状況がうんぬんというのはある程度説得力があるんですけども、それももう一度おっしゃっていただいて、その辺。そして、今後は多分こうなるだろうというのを。規制の問題です。

それから、その場合の罰則みたいなものはどうなるのかというようなことを、その見通しをちょっとお話しいただきたい。

**【小林】** それは国の税制の法律で規制するしかないんでしょうけども。

それぞれの国が、財政難という。ほとんどの国がそうですね。ギリシャをはじめヨーロッパもそうですね。日本だってそうですね。消費税を上げたりいろいろしているわけですから。そういう中できちんと企業から税金を取ろうという、これは基本だと思います。

それで、何で今まできちんとできないのかということはあるんですけども、こういう多国籍企業というのは、例えばアメリカではそれは政治と関係するわけですから、選挙がくればこれが一番大きいですよ、企業の。票田ですから、一番大きい。そういうことじゃないかと思うんです。日本はあまりそういうのはないかな。

私が一番関心を持ったのは、経営学の授業、あるいは自分の専門分野では、今までないような、例えばここで言っている IP、知的財産ですよ。このところですよ。ブランドとか知的財産部分というのを、どう数字で評価するか。ブランド名なんていうのは。だから、知的財産とかブランド名が利益

にどれだけ貢献したのかというのが具体的に数字で分かれば数字で出せますけども、それが分からないんですね。有形資産というのは分かりますよね。現物だから、目で見て。原材料がどのぐらい投入されて、製造原価とかで、というのは分かるわけですけども。

この知的財産を研究開発するとき、多国籍企業は、さっきのこの表のオランダのところですね。例えばグーグルのAとa、あるいはaとSPE、あるいはバミューダのグーグルとそれからグーグルAと、これで共同開発という形を取って開発費を両方に配分していくわけです。研究費や開発費を使った研究費を。うちはこれだけ出した、こっちはこれだけ出したとなると、利益も当然そこで税率の低いほうへ多く留保、分配するとか、あるいはどっちかに余計に利益を移転させるとか、最適配分を考えるわけです。

**【小山】** ほかにご質問、ご意見いかがですか。この数字で、簡単なあれですけどちょっと。

**【小山】** 世界の海外直接投資の表ですね。カリブ海諸国とあって、2014年度は対内直接投資も対外直接投資もがと減っていますよね。これは何か規制が働いたということですか。

**【小林】** ちょっとそこまで調べる資料がなかった。規制が働いたと思います。2014年にアイルランドで、アイルランド政府が財政難だから、もう外国の企業に課税しないという制度をやめましょと決めたんです。恐らくそういう影響というのがかなり出たのではないかという気はします。

**【小山】** それからあとは、いわゆるタックスヘイブンの国ですね、海外企業には課税をしないと。これは、例えばアジャндаならアジャндаがそういうことを維持していた時期というのは、それなりの何かメリットがあったんでしょうか。課税をする、しないというのは、課税をしない代わりに何かメリットがあったと。

**【小林】** グーグルの場合は、アイルランド人を2000人雇用しているとか、あるいは、それ以外に設立の登録税を徴収したりとか、ほかの部分取るんじゃないかな。利益等々については取らないと。

**【小山】** ご質問いかがですか。あとは知的資産です

よね。価格形成ですけども、供給は1で、需要は無限度で。

**【小林】** それは私が言っただけですけど。

**【小山】** という話だった。例えば競争ということを考えて、いったんできた知的財産に対して、例えば模倣とか類似とか、後追いのものが出てきて、非常に高い価格を付けていると。後から追ってきたものが似たようなものを安く出すとか。そうすると、そんなに高くも設定できない。その辺の競争である程度決まってくるという気もします。

**【小林】** IPの知的財産は、普通の有形資産と違う点は、特許を申請しますよね。それで守られているものだから、法律で守られて、価格もかなり自分たちで付けられるという、そういうかなり有利なところがあるわけで、恐らくこれからの企業経営は、知的資産といいますか、これを開発した企業の成長というのが期待されると思います。

**【小山】** あと、ブランドの価値ですね。横浜にある日立情報システムという会社が、ここはいつか「日立」って頭に付けているだけで、日立製作所に1年間で2000万円払っているそうです。いつか高すぎるというので、日立を取っちゃって、それで情報システム株式会社にしたら、いろいろところでいろいろ大変だったらいい。日立って付いているだけで全然違うらしい。

**【小林】** この知的財産のIPというのは、その内容を調べればいいと思うんですけども、今言った日立とか言葉だけではなくて、言葉も、例えば「何とか一発！」というのがあるでしょう。あれが登録されて知的財産になった。ああいうものです。無形の、見て分からないようなもの、それを財産にしていくわけだから。「ファイト一発！」、あの言葉。ああいう言葉とかね。物ではない価値というのかな。それをどう評価するかということと、企業ではどう開発していくかということじゃないかと思うんです。

**【三島】** ほかにございますでしょうか。

**【小林】** ちょっと話を戻しまして。アマゾンというのは、いろいろなものをインターネットで注文を付けて、受託販売していますよね。あれは世界各国に倉庫を置いているんでしょう。あれは、企業経営の会社法では会社と見るのか。子会社、支店だったら

分かるんですけど、会社法の範囲内ですが、倉庫になった場合にはどういう見方をするんですかね、あれ。会社形態に課税しますからそれがこれに関係してきますね。それがアメリカ政府でちょっと問題にしているんです。

**【齊藤】** それは、今日の資料の『朝日新聞』の中に書かれている。これですよ。ここにアマゾンの日本における課税問題というふうに書いている。これですよ。

**【小林】** これね。

**【齊藤】** それに関しては恐らく非常に複雑じゃないかなと思うんですけど、当然販売はしているんですけど、その販売をしている倉庫というのは、恐らく自分で持っているか自分で持っていないかというのと、持っていないんだと思うんです。

**【小林】** 倉庫を自分で持っていない。借りている？

**【齊藤】** 借りているということですね。物流施設を今、物流不動産ということで、証券化して金を集めて投資する物流不動産企業というのが、今どんどん物流センターを建てていまして、そこから借りることができるんです。恐らく借りて、そこの中の実際の物流センターのオペレーションというのは、アマゾンの子会社がそこでやっているという格好だと思うんです。

**【小林】** アマゾン本体ではなくて、アマゾンがつくった子会社が。

**【齊藤】** アマゾンジャパンの子会社です。そこが実際のオペレーションをやっていますので。

**【小林】** アマゾンジャパンがあって、その子会社。

**【齊藤】** はい。

**【小林】** かなりアメリカの親会社から遠くなりますね。幾つも入っていますね。

**【齊藤】** どうなんですか。ちょっとよく分からなかった。販売は、アマゾンジャパンが販売しているわけですよ。

**【小林】** そうそう。その場合に、営業活動がアメリカで営業活動しているということになるのか、日本で売っていても。倉庫だから。

**【齊藤】** 倉庫であっても、販売はアマゾンジャパンがしているんですね。

**【小林】** 倉庫だから、一時的に置いているだけ。そ



(齊藤実氏)

の倉庫が営業活動しているわけじゃない。

**【三島】** ネット上の取引の事業所をどこでとらえるかと。

**【齊藤】** そういう意味ですか。

**【小林】** アメリカ政府がそれを何か問題にしているようですが、ちょっとよく分からない、私。

**【齊藤】** この解釈だと、日本じゃないということですね。

**【小林】** だから日本政府が、日本で稼いでいるのだから、倉庫で日本で稼いでいるでしょう、日本の政府に税金を納めてくれというふうに日本は言っているわけでしょう。

**【齊藤】** 今の話は、アマゾンジャパンのホームページでクリックしても同じということ。

**【三島】** 昔は多分違って、批判される前はちゃんと日本の co.jp で買っても、クレジットカードでは海外から買ったようになっていたので、ドル換算になって、帳尻がわざと出ていたので、多分アマゾンはアメリカにお金が行っているという計算で……、アメリカに納税するということだったと思うんですけど、今は批判を受けて……。

**【小林】** 日本政府としては、やりきれない。日本で売っているのにということ、そういうことでしょう、これは。

**【齊藤】** アメリカにおいても今の話と似たようなのがありまして、アマゾンの場合には、全米で物流センターを持っていますね。その中で、日本で言う消費税が州によってかなり違っている。消費税がないところもある。そうすると、結局消費税のないところから発送すれば、その分だけ安くなるわけです。

そういうのを利用して、アマゾンがその物流センターから出すようにして、消費者により安い価格で販売するというをやっている。

やがてそれも問題になって、州としても新しく課税をするというような形で変わってきたんですけど、最初はそういう形で、州によって税制が異なるのをうまく利用して販売を拡大した。

**【兼子】** 基本的にアメリカの場合は、州を越えると消費税は取らないということをやっていたんです。取れない。ネットで買った場合に、他の州から買うと自分のところでは消費税が掛からないということなので、当初はよその州から買うと。消費税は州単位でやっていました。そうすると、あえて州を越えたところから買うということをやっていた。

**【小林】** アメリカは州によって税率が違うというのは、1つの国なのにね。日本では考えられないですね。

**【齊藤】** 来週使うものを今週買える。

**【上沼】** あと、今TPPってやっているじゃない。ちょっと外れるけど。でもTPPの問題は、例えばこの問題、ここで今先生が問題としている問題というのも、どういうふうにかかわってくるのか。こういう問題に対しては。

**【小林】** TPPのグループの中には、タックスヘイブンは入っていないです。あまり入っていない。TPPの場合は、その中で恐らく税金についての法律というの、規制というの、その共通のものは設けるんじゃないかと思えますけどね、新たに。TPPの領域の中では、何かの税はお互いになしにするとか、関税はなしとかありますけどね。所得税はなしとか

やるかもしれないです。その話はちょっと私はまだ知らないんですけど。

情報公開しろという要求はありますけどね。

**【西村】** 本国で必要になったときには株式を通じて配当という形で戻すわけですが、そんなに簡単に戻せるんですか。

**【小林】** 配当金にすれば戻りますよね。配当金とか手数料とか経営指導料とか、いろいろな名目をくっつけて戻しますけど、戻せば課税される。だから戻さないで外に置いておいて、それで外側を強くしていく、それで全体を強めるということなんじゃないかと思えますけどね。もう本社とか、そこを中心というふうには考えないからね、多国籍企業というのは。もうかるところは全部自分の本拠にしちゃうからね。

**【森田】** 森田です。タックスヘイブンでS業界が、ネットで検索すると多分ワーストに挙がってしまう。そういうのを専門で扱っているあっせん業者がたくさん出てくる。

**【三島】** 駄目だ。記録に残せない。(笑)

**【上沼】** テクニックを売っているわけね。こうすればいいというやつね。

**【上沼】** 逆に日本でね。

**【小林】** ただ、日本の国税庁でこういうことを調べる人員は何人ですかというと、50~60人です。それが、日本の企業は、全体では2万6000社以上も海外子会社を持っていますから、これが全部タックスヘイブンに関係するわけではありませんが、内部取引等々についてのそういうのを調べるには手が回らないということですね。

**【森田】** さっきの話で、タックスヘイブンに使ったスキームが多くなっちゃって、スキームを専門でつくるプロモーターがものすごく増えちゃっているんです。なので、摘発されているスキームよりも潜っているのが多すぎちゃって。

**【小林】** それから、もちろん節税の方法なんかで、さっきのタックスヘイブンのところにつくった、パミュダにつくった、例えばグーグルの場合、子会社がありますね。ここからグーグルの別の国の子会社がお金をたくさん借りるということをするわけです。借入金をうんと増やす。それはたくさんのお金



(兼子良夫氏)

を払うわけですが、払うほうの国においては利子は課税対象から外れますから、利息を差し引いた後の所得に課税されます。だからタックスヘイブンの国ではなくても、節税という効果になるわけです。タックスヘイブンのほうのところにたくさん利息がたまるという、そういう仕組みをやったりするわけです。二段構えというかな。

そのことが国連のWIRのところを書いてあったんだけど、ちょっと分からないんですね。やり方が単なるお金の貸借じゃなくて、ハイブリッドと書いてあるんです。ハイブリッドな貸し方をしているというんだけど、中身が書いていないから分からなかったです。証券もハイブリッド証券と書いてあるから、ちょっと分からない。

**【小山】** ほかに何か議論はありませんか。よろしいですか。

専門外の分野もかなりあったと思いますが、それぞれの専門の観点から関心の深い問題で、特にブランドとか知的財産といったような形のないものの価値をどう評価するか、これは経営学のこれからの問題としても非常に興味深い部分だと思います。小林先生、どうもありがとうございました。

**【小林】** こちらこそ、どうもありがとう。

**【三島】** ありがとうございました。(拍手)



(左：小林康宏氏、右：松村敏氏)



(参加者一同記念撮影)