租税資料館賞受賞論文集
第 28 回（2019 年）

上巻

公益財団法人 租税資料館

租税資料館賞　第２８回入賞作品

●上　巻

論文の部

「Asymmetric Cost Behavior in Local Public Enterprises :
Exploring the Public Interest and Striving for Efficiency」

稿　者　長澤　昇平 氏 （横浜市職員／首都大学東京大学院 院生）・・・上巻（29 ページ）

（Springer『Journal of Management Control』Vol.29 No.3-4 2018 年 12 月）

「為替差損益に対する課税―貨幣価値の変動と租税法―」

稿　者　藤岡　祐治 氏 （東北大学大学院法学研究科准教授）・・・・・上巻（81 ページ）

こちらの論文はホームページには掲載しておりません。下記の掲載誌をご参照下さい。

（東京大学大学院法学政治学研究科『国家学会雑誌』

第 130 巻 9・10 号（2017 年 10 月） 第 131 巻 1・2 号（2018 年 2 月）

第 131 巻 3・4 号（2018 年 4 月） 第 131 巻 7・8 号（2018 年 4 月）

第 131 巻 11・12 号（2018 年 12 月）第 132 巻 1・2 号（2019 年 2 月）

租税資料館奨励賞の部

「移転価格税制と関税評価制度の交錯」

稿　者　岩瀬　友亮 氏 （立命館大学大学院 院生）・・・・・・・・・上巻（447 ページ）

「従属代理人ＰＥの帰属利得算定方法に関する一考察」

稿　者　奥居　寛生 氏 （立命館大学大学院 院生）・・・・・・・・・上巻（495 ページ）

●下　巻

「スクイーズアウト税制における適格要件の合理性判断規準の考察
―課税繰延べ理論の限界と境界―」

稿　者　柴田　重樹 氏 （大阪経済大学大学院 院生）・・・・・・・・下巻（3 ページ）

「仮想通貨・トークンに係る課税上の諸問題
＝A Study on Taxation Issues of the Crypto Currency
―所得課税の現状と今後の課税の在り方を中心に―
＝Focusing on Income Taxation and Future Tasks」

稿　者　柴田　冬樹 氏 （千葉商科大学大学院 院生）・・・・・・・・下巻（87 ページ）

「無形資産取引における独立企業間価格算定方法
―東京地裁平成２９年１１月２４日判決を素材に―」

稿　者　寺田　暁央 氏 （青山学院大学大学院 院生）・・・・・・・・下巻（273 ページ）

「役員給与税制における損金算入要件のあり方」
稿　者　長尾　元彦 氏 （名古屋商科大学大学院 院生）・・・・・・・下巻（377 ページ）

「現代における寡婦（夫）控除制度の存在意義」・・・・・・・・・・・下巻（457 ページ）
稿　者　久岡　靖恵 氏 （筑波大学大学院 院生）
（同友館『企業法研究の序曲Ⅷ』2020 年 3 月発行予定）

租税資料館賞授賞式

第２８回租税資料館賞授賞式が１１月２７日（水）、東京・新宿区のリーガロイヤルホテル東京で行われ、会場には受賞者の他、受賞作品の出版元である成文堂及び日本経済評論社より３名のご来賓をはじめ、当財団役員等が列席した。

河﨑照行租税資料館代表理事が、受賞者に表彰状を贈呈し、挨拶を行った。

前列左より河﨑照行代表理事、長澤昇平氏、藤岡祐治氏、奥谷健氏、金田陸幸氏、玉國文敏選考委員長。

後列左より奥居寛生氏、柴田重樹氏、柴田冬樹氏、長尾元彦氏、久岡靖恵氏。

玉國選考委員長の講評

玉國でございます。選考委員を代表致しまして、一言、講評を申し述べさせていただきます。

私ども選考委員は、今回も租税資料館賞の水準を落とさないよう、心を砕いて審査を行いました。その際には従来通り、論理性、実証性、独創性等という審査ポイントに力点を置きながら審査をしております。その結果、大変優れた受賞作の決定に至りましたことをとても嬉しく存じます。

ここ数年、論文の場合にその傾向が顕著なのですが、今回の審査にあたりましてもこれまでの審査において目にしたのと同じようなテーマを取り上げて、同じような資料・判決を引いて、論文を作成するようなケースが多かったように感じます。事務局のコピペチェックに引っかかるケースも相変わらず多くありました。

依拠する資料、論文構成、論理の展開の仕方、それらに見られるある種の定型化現象。それに対して、いよいよ内心危機感を抱きつつ審査を進めましたのも、例年と同様でございます。

今回応募されました皆様が、大変苦労されましたのも独創性等、言い換えますと、いかに自分自身の視点なり、特色なりを打ち出すのか、いかに他人と違った主張あるいは議論を展開するのか、そういうことであったのではないでしょうか。ただ、これまでの受賞作品もそうでありましたが、今回受賞されました皆様の作品はそれぞれの研究分野に関して、自分なりのしっかりとした視点を打ち出しておりまして、それぞれに特色のある受賞作品が揃ったように感じております。

玉國研究助成等選考委員長による講評

例えば、所得概念の法的再構築に真っ向から取り組まれました奥谷先生のご著書は、その一貫した姿勢、あるいは論理の組み立て方、それが大変印象的でございました。

また、マイクロデータのシミュレーション分析を通じて、所得税の格差是正効果等を実証しようとされました金田先生のご著書は、現代的な課題に対して、多くの貴重な示唆を与えておりまして、また今後のデータ更新を続けられることを通じて、更なる学術的貢献が期待できます。

一般の部の論文に目を転じますと、わが国の公企業の非対照的なコストコードを分析する長澤氏の英文論文、これは国内文献が少ない中で、自分なりの仮説を立ててデータ検証を駆使している点、あるいは積極的に海外への発信を試みている点、それらが評価されております。

優れた学術論文として高い水準にあるとの評価を受けました藤岡氏の論文は、為替差損益に対する所得課税の分野に初めてメスを入れたそういう点とともに、その綿密かつ緻密な作業の進め方が評価されております。

さらに個別的には取り上げておりませんが、今回受賞されました7件の奨励賞作品もそれぞれに特色のあるユニークな作品であると感じております。

なお、実際の審査にあたりましては、専門家あるいは実務家の先生方が、執筆されることの多い著書、あるいは一般部門論文、その審査と初めて学術的な論文にトライをされるでありましょう奨励賞論文とは、僅かではありますが、入賞の基準が異なっております。奨励賞の場合には、完成された論文というよりは、むしろ将来的な発展を考えて、これからの活躍への期待とともにさらに頑張って次の新しい業績を生み出して欲しい、そういう願いを込めまして審査をしております。

それとともに今回の皆様のお手元にお渡ししております講評集それを見ていただいて、それぞれのご業績がどのように評価されているか分かると存じますが、そこでは皆様方のご業績が次に続く方々の指標となり、また参考になることを考慮して、若干塩味が効いたといいましょうか、しょっぱめのコメントも入れさせていただいております。これについては、皆様のご業績がこうやったらもっと良くなるのではないかという、言わば私どもの老婆心からのコメントとして受け止めていただければ幸いでございます。

租税資料館賞という今回皆様方がご受賞された賞、その他に資料館では、税法等に関連する図書出版の助成などを含めまして皆様の研究活動へのサポートをさらに充実させるべく努めております。

今回受賞されました皆様方のそのような機会や制度を大いに活用して、今回の研究をさらに発展させ、次の段階にそして、更なる高みへとその研究を発展させ目指されますよう、心から期待する次第であります。

以上をもちまして、私の講評の言葉とさせていただきます。ありがとうございました。

（令和元年11月27日　第28回租税資料館賞授賞式にて）

第２８回　租税資料館賞　入選作品の紹介

●租税資料館賞　第28回入賞作品

著書の部

奥谷　健　著

『市場所得と応能負担原則―応能負担原則の二元的構成―』

（株式会社　成文堂　2018年7月刊）　　本誌未掲載

筆者は、①課税物件である「所得」の範囲は不明確であり、そのため課税対象も不明確なままである、②応能負担原則に照らしても、税負担能力の基礎となる「担税力」は、同様に多義的で不明確である、として、所得税の基本から検討する必要性があることを指摘する。本書は、そのような立場から、筆者が発表してきた論文に加筆補正をして、一冊にとりまとめられている。「序章」において筆者は、所得と担税力の多義性や、その概念的不明確性に対して筆者が抱く問題意識を明らかにし、所得概念や所得課税のあり方を検討する本書の全体的構成を紹介する。

本書の第１部で筆者は、ドイツにおいて近時注目を集め、所得税法の解釈原理としても重要な役割を果たしている「市場所得説」に着目して生成過程と展開状況を検討・分析する。具体的には、市場所得説が法学的所得概念構築に向けた重要な糸口になることを示唆し、法的観点から「所得」概念を再構築すること（理論研究の再出発）の必要性を指摘する。ドイツ判決を通じて市場所得を「控除概念」の視点から検討し、筆者は、ドイツにおいては基因原則に基づく広い範囲の控除概念をもつことを論証するが、併せて、わが国の必要経費等の控除概念も、ドイツ法における目的的な控除概念と極めて類似しており、わが国所得税法における所得概念と控除概念の不適合さを解消する統一的解釈基準として基因原則や市場所得概念論から大きな示唆を得られるとの見解を述べる。近時の必要経費概念に関するわが国裁判例を検討した筆者は、基因原則に基づく必要経費の捉え方の重要性を強調する。

第２部では、所得控除（とりわけ、人的控除）のあり方について基礎控除、扶養控除、医療費控除のそれぞれに焦点を当てて、ドイツと日本の判例や議論を紹介し、ここでも市場所得説が基礎控除のあり方を考える上で大きな示唆を与えるとする。

第３部では、その他の担税力をめぐる問題として、課税負担の上限や、損害賠償金と非課税所得を取り上げて考察を加える。

筆者は、ドイツにおける「市場所得説」に基づく客観的純所得と主観的純所得の二元的な応能負担原則の考え方に、問題解決への示唆を求めようとする。本書全体を通じて筆者の意図は、経済的な概念である所得を法律的な概念として再構築しようとするところにある。所得論の基礎をなす概念的問題に真っ向から取り組んでいる点や、基礎的な所得学説に関する文献やドイツの判決を丁寧に読み込み筆者なりの理解を試みている点、さらには日本の判決を丁寧に検証し、真摯な態度で分析・考察の対象としている点など、研究の手法が印象的である。

本書に収録された各論文は、元々は一冊にとりまとめることを意図して書かれたものではない。そのためか、分析手法は必ずしも一貫しておらず、検討対象も網羅的であるとはいえない。ただし、ドイツにおける市場所得概念を基盤としながら、全編を一貫した姿勢で貫き論じている点で独自性があり、論理の組み立て方や論証の仕方な

ども、基準を満たしており、租税資料館賞授賞にふさわしい作品である。

金田　陸幸　著

『個人所得課税の公平性と効率性―マイクロシミュレーションによる実証分析―』

（株式会社　日本経済評論社　2018年10月刊）　　本誌未掲載

本書は、全国消費実態調査等の個票データを用いて所得税・個人住民税の再分配効果等を実証した研究の集大成であり、以下のように構成されている。

第１章ではマイクロシミュレーション分析の概要と既存研究の状況を紹介し、日本で利用可能な個票（マイクロ）データの特徴と処理方法の概要を示している。

第２章では１９８９年、１９９４年、１９９９年および２００４年に総務省が実施した全国消費実態調査個票データを用いて、税制の所得再分配効果を計測している。所得格差としては「タイル尺度」と呼ばれる指標を用いており、再分配効果は所得階級別、年齢階級別に算出している。格差是正の要因は税率、控除に区別されるが、分析の結果、すべてのモデルを通じて所得税による所得再分配効果は低下傾向にあることが示されている。２０１５年税制効果の影響を２００４年データに適用した分析も行っており、公的年金等控除の減額が再分配効果の低下の主因として挙げられることを指摘する。高齢化で収入の低い高齢者の比重が高まるほど、公的年金等控除の効果が増すことになるが、公的年金等控除については勤労者の税負担との関係で不公平という指摘もあり、その縮減はこうした批判に応じたものである。筆者自身が認める通り、格差の拡大自体が改悪という判断にはならない。

第３章では個人住民税の所得再分配効果を、第２章と同様に、タイル尺度を用いて分析している。個人住民税は２００６年に税率がフラット化されているが、なおも一定の再分配効果が認められている。

第４章では所得課税の経済厚生を分析する。家計の効用関数には標準的なＣＥＳ関数が採用されている。年齢別にみると、６０歳未満については１９８８年から２０１５年の税制にかけて厚生悪化は見られなかったが、６０歳以上は公的年金等控除の縮減、老年者控除の廃止もあり中高所得層で厚生の悪化が見受けられる。ただし、社会全体でみてどのように評価されるかという分析はなされていない。

第５章では税制が女性の就労（労働供給）に及ぼす影響を実証分析している。具体的には配偶者控除の見直しが就労に与えうる効果を検証し、配偶者控除の廃止は労働供給の増加に繋がることが示されている。他方、「移転的基礎控除」の場合は、むしろ、労働供給を抑制する方向に働くことになる。移転的基礎控除は配偶者の収入６５万円から（配偶者特別控除が解消される）１４１万円までの「二重の控除」を除くもので、結果として低収入で増税になることが理由であろう。第６章では、この第５章での分析手法を、今後、少子高齢化が急速に進むと思われるタイのデータに適用している。

本書は、所得税の格差是正効果、厚生効果、就労効果について、個票データを用いながら包括的かつ堅実に実証をしている。わが国では、働き方（就労）に中立的でありつつ、所得税の再分配機能を回復する必要性が改めて問われている。こうした現代的な課題に対しても多くの示唆を与える良書である。この分野の研究は数多く見られるが、本研究にはデータの更新を続けることで、さらなる学術的貢献をすることを期待したい。

論文の部

長澤　昇平　稿

「Asymmetric Cost Behavior in Local Public Enterprises
—Exploring the Public Interest and Striving for Efficiency—」

（Springer『Journal of Management Control』Vol.29No.3-4,2018 年 12 月）

（上巻 29 頁）

本論文は、日本の地方政府が設立する公企業の非対称的なコスト行動を分析する、５章から成る英文論文である。本論文が英文で執筆された理由は、わが国は地方政府が（上下水道、交通、電気、ガス、病院などの）公企業経営を行う世界でも有数の存在でありながら、過去においては institutional theory に基づく公企業に対する行動制約状況を分析して発表した学術研究が少なかった事情などから、海外への発信を目的としたのではないかと推測される。

まず筆者は、公企業が効率性と公共利益という二つの規範的要請の下にあることを指摘する。そして、利益が見込めない状況でもサービスを提供すべきであるという使命の存在や、そのような使命の下での規範的な制度的圧力が、地方公企業（ＬＰＥｓ）のコスト効率を果たして悪化させてきたのかどうかという問題設定をする（第１章）。

次に筆者は、研究の背景と先行研究の紹介を行う。分析の順序としては、①地方公企業の性格、②ＬＰＥｓが直面する組織的制約（Institutional constraint）、③ＬＰＥｓのコスト対応（cost behavior）、④これまでの学説の動向、の各区分に沿って紹介を行っている。検証過程では、著者自身が設定した①コストの硬直性はＬＰＥｓでより顕著である、②組織的圧力は民間企業よりもＬＰＥｓのコスト対応の変化により関連している、③ＬＰＥｓのコスト対応は民間と同様、産業セクターごとに異なる、④ＬＰＥｓのコストの硬直性は１９９５年以降人口変化に強く影響されている、⑤ＬＰＥｓの管理者は４年の任期内で長期的なコスト対応の安定化を図っている、という５つの仮説を挙げてデータ分析の検証対象とする（第２章）。

多くの事業年度の分析対象データを Anderson らによる分析モデルを用いて分析した（第３章）結果、筆者は、仮説①については設定とは逆の結論が得られ、仮説②は２０００年以後に妥当し、仮説③については独占事業と福祉事業との間のコスト硬直性の相違が検証されたとする。仮説④については、人口変化とコストの硬直性との関連性が確認され、仮説⑤については、政治家の圧力による４年の任期制が、不均衡なコスト対応を解消させていることが検証されたとする（第４章）。結論として筆者は、分析結果によれば、公企業のコストマネジメントは、必ずしも非効率的ではなかったが、将来は、コスト調整能力は制度的要請の影響で失われるであろうと予測し、将来への提言として、公益と効率性のバランス確保に向けた経営者の努力が求められるとする。

検討過程では，特にコストの硬直性に焦点を当て、①過去４０年間にわたるデータ、②その間の変化、③産業別の相違点、④人口変化との関連、⑤政治の影響効果次第という５つの切り口で綿密な検討をしており、とても有意義な検証結果が得られたと認められる。もっとも、費用の効率性に関する通常の検証方法であるＤＥＡ法への言及がなされていない点など、若干説明不足なところや、ある程度予測された提言内容と

なっていたりする面があることは否定できない。ただし、国内文献が少ない中で、自分なりの仮説を立てて、データ検証を駆使した手法を用いて積極的に海外に発信しようとしている意欲は、十分に評価しうる。論旨も明快であり、全体に説得力を持つ。

藤岡　祐治　稿

「為替差損益に対する課税―貨幣価値の変動と租税法―」

（東京大学大学院法学政治学研究科　『国家学会雑誌』

第 130 巻 9・10 号（2017 年 10 月）　第 131 巻 1・2 号（2018 年 2 月）

第 131 巻 3・4 号（2018 年 4 月）　　第 131 巻 7・8 号（2018 年 4 月）

第 131 巻 11・12 号（2018 年 12 月）　第 132 巻 1・2 号（2019 年 2 月）

（上巻 81 頁）

本論文は，為替差損益に対する所得課税の課題を、アメリカにおける法制度や理論を参考にしつつ分析し、指摘する。

本論文は３章で構成されている。第１章では，租税法における金銭（貨幣）の位置づけからはじめ（第１節），租税法においては名目価値主義がデフォルトである以上，時間的な貨幣価値の変動であるインフレーションや地域間の貨幣価値の変動である物価地域差によって貨幣の対内価値の変動が租税法に影響を及ぼしうることを論じる（第２節）。さらに，変動相場制の採用によって国際通貨制度が大幅に変容したため，為替差損益が発生する局面が大幅に増加したことを指摘しつつ（第３節），日本における為替差損益に対する課税の関係規定が十分に整備されていないことやその規定自体が為替差損益そのものに着目していない旨主張する（第４節）。第２章では，アメリカ合衆国の為替差損益に対する課税問題を扱い，１９８６年の機能通貨概念の導入が為替差損益課税にとって画期的な意味を持ったこと及びインフレーションも考慮に入れた税制を構築していることが指摘されている。第３章では，為替差損益に対する課税を経済学的観点から分析し，外国通貨建資産に関する収益は，①名目的な利子部分，②実質的な利子部分，③実際のインフレ率から説明される予想されない為替差損益部分，④③以外の予想されない為替差損益部分，⑤インフレ部分に分けられることを示している。

本論文は，従来研究の蓄積が少なかった為替差損益に対する所得課税という分野に始めてメスを入れている。その作業を進めるに当たっては、為替差損益の本質にまで遡って考察を加えると共に，個々の論点についての検証を、精緻かつ丁寧に行っており、その作業の綿密さは大いに評価される。特に開放経済化における所得概念を論じた第１章第３節や、現行法下における為替差損益に対する課税を論じた同第４節における緻密な分析は，本論文が学術論文として優れており、高い水準にあることを如実に示しているといえよう。

その一方で、本論文には、惜しむべき点も見られる。本論文における問題点の一つは，全体の構成が極めてアンバランスであることである。すなわち，本論文中の記述の大部分は第１章で占められ，第２章，第３章と論述量はだんだん尻すぼみに減少している（「結」に至ってはわずか１頁しかない）。論文執筆に際しては、全体の統一性を保つことにも心を用い、各章間でのバランスや全体の構成を考えて、ある程度は体系的に整える書き方をすることにも注意を払う必要があろう。また、多くの論点につき詳細な分析を加えている点では高く評価しうるが，本論文の分析の結果出されている最終結論は、必ずしも明確ではなく、曖昧模糊としているという印象を受けた。優

秀な学術論文であるだけに、将来、著書としてまとめる際には、これらの点を十分に考慮して、さらなる高みを目指されることを期待してやまない。

租税資料館奨励賞の部

岩瀬　友亮　稿　（立命館大学大学院 院生）

「移転価格税制と関税評価制度の交錯」

（上巻 447 頁）

筆者に拠れば、「移転価格税制と関税評価制度は、輸入価格への評価において交錯する」。すなわち、輸入貨物の取引価格が適正時価に対して高価になればなるほど法人税の減少と関税の増加を招くが、反対に、低価になればなるほど法人税の増加と関税の減少を招くことになる。言い換えれば、輸入する納税者にとっては反対方向に税負担が傾くことになる移転価格税制下での独立企業間価格と関税評価額との関係について、最近の国際判例（移転価格の下方修正に伴う関税の還付請求を認めなかった浜松ホトニクス事件に関するＥＵ裁判所判決）などを参考にしながら検討を行う。

輸入取引後の移転価格調整は、上方と下方の両方向で行われるが、筆者の問題意識は、輸入取引後に生じた移転価格調整に対する関税評価において納税者が一方的に不利益を被っているにもかかわらず国内での研究には進展が見られない、ということにある。その状況を打開するため、筆者は、近時の議論を参考にしながら、わが国の移転価格税制と関税評価制度にとっての望ましいあり方を模索する。

本論文の全体の構成は、本論部分の四章と、研究の目的を述べる序章、それに韓国流のＭＯＵ（了解覚書）の締結と、国内ＡＰＡと事前教示制度の同時申請制度の導入を提案する終章とからなる。

本論の第１章では、移転価格と関税評価の仕組みの違いを述べた後、輸入後の移転価格調整により生じる納税者の不利益への対応の必要性を指摘し、両制度の差異調整の必要性を求める最近の国際機関による提言の紹介を行う。第２章では、ＷＣＯで検討された「販売に係る状況の検討テスト」における移転価格分析方法の活用を肯定的に紹介する一方、ＡＰＡに基づく移転価格の補償調整に対して関税の還付請求を認めなかったＥＵ裁判所判決の批判的紹介をする。第３章で筆者は、関税評価制度上、移転価格分析を活用している米国と韓国の仕組みを採りあげ、移転価格による事後的な下方修正があった場合にも、それを反映した還付を可能とすべきことを提言する。第４章では、上記検討を踏まえわが国でも、価格調整条項に基づく下方調整（還付）を認める方向で検討すべき旨を提言している。

わが国の関税サイドからも、事後的な補償調整が移転価格上行われたときに関税評価額に反映させるべきかどうかという形で検討されてきていた。筆者は、実際に金銭等の授受が行われる様な移転価格調整については、上方修正・下方修正を問わず関税評価制度上で考慮されるべきとの立場に立ちながらも、下方修正については、米国、韓国の制度の一部採用や、その実施に向けた国税と関税の両当局間の関連情報交換の必要性を強調する。筆者は、追徴額発生時のみ、移転価格による調整の関税への反映が認められている現状に対して疑問を持ち、先行研究や国際機関での検討状況、判例等についての比較法的考察など、適切な手順を追った丹念なリサーチに基づき結論に到達している。各パートにおける検討には、今後も深堀をする必要性や余地は認められるものの、テーマ選択の斬新さと関税の「販売にかかる状況の検討テスト」からスタートするという検討方法など、一般の税法論文の枠組みにとらわれないアプローチ

もみられる。論旨の明快さからみても、租税資料館奨励賞授賞に十分値する。

奥居　寛生　稿　（立命館大学大学院　院生）

「従属代理人ＰＥの帰属利得算定方法に関する一考察」

（上巻 495 頁）

国際的な事業を展開する企業の中には、課税を回避するため、恒久的施設（ＰＥ）に該当することを避けようとして、国際的な組織再編を利用して、コミッショネアのような事業形態を選択するケースが増えている。国際的な組織再編で生み出される新たな事業体を用いることで代理人ＰＥの認定を回避しようとする租税回避行為に対処するため、ＯＥＣＤのＢＥＰＳ行動計画７が策定され、2017 年には、ＯＥＣＤモデル租税条約の改訂で、代理人ＰＥの範囲を拡張する修正が施された。本論文において筆者は、この条約改正によっても代理人ＰＥの帰属利得の算定に関しては、新たな問題が生じてくるとの問題意識をもっており、この問題意識に基づき、筆者は、望ましい代理人ＰＥの帰属利得の算定方法を模索しようとする。

筆者は、第１章において代理人ＰＥに関する問題の所在を提起したうえで、第２章において、代理人ＰＥの帰属利得の算定方法についてのＯＥＣＤ承認アプローチと国内法における帰属利得算定方法とを紹介する。そこでは、ＯＥＣＤのレポートを用いて、single taxpayer approach と dual taxpayer approach との比較分析や、モデル租税条約第９条のリスク分析と第７条のリスク分析とを比較する作業を行う（筆者は、第９条の適用では認識されなかった利得が第７条の適用によって存在する可能性があるため、dual taxpayer approach の方が望ましいとする）。第３章では、dual taxpayer approach を用いつつ、２０１６年ディスカッション・ドラフトを活用した数値例を検討する作業を行っている。その結果、非居住者企業と代理人ＰＥ間の利益配分を行う算定方法は、損益状況にかかわらず代理人ＰＥに帰属する利益の額を算定する第７条の目的に反していることなどを指摘する。これらの分析、検討の結果として、筆者は、第４章において、第９条の適用を優先すべきことと共に、第９条において認識されたリスクは第７条の適用段階では認識しないとすべきことを提言している。

国際的な課税関係についてはとりわけそうであろうが、最新の税制の動向を踏まえた論文の執筆には何かと困難を伴う傾向がある。その中で、本論文は、２０１５年のＢＥＰＳ最終報告書公表後において積み残された検討課題である従属代理人ＰＥの帰属利得算定方法のあり方に着眼して、正面から課題に取り組んでいる。着想自体は浅妻章如氏の論文に触発されたかと思われるが、着想のよさ、目的の明確さ、明快かつ適切な論旨の展開の仕方などの点において際立っており、好感を覚えた。第１章および第２章において先行研究に相応の目配りがなされている点も評価できる。第３章の、ＯＥＣＤのディスカッション・ドラフトを用いて論じている部分が、本論文の実質的な中心であろう。その際にも、ディスカッション・ドラフトを丁寧に引用し、参考にする手法は十分評価できる。もっとも、その一方では、本論文がディスカッション・ドラフトに頼りすぎているような印象を与えることは否めない。しかし、ディスカッション・ドラフトを用いて丁寧に数値例を検討する手法を含めて、本論文は、実証的、独創的研究として十分に評価することができる。

柴田　重樹　稿　（大阪経済大学大学院　院生）

「スクイーズアウト税制における適格要件の合理性判断規準の考察
―課税繰延べ理論の限界と境界―」

（下巻３頁）

平成２９年度の税制改正でスクイーズアウト税制が導入されたが、本論文の目的は、同税制がわが国組織再編税制における課税繰延べ理論にどのように位置付けられるのか、課税繰延べが認められる組織再編成と否認されるべき組織再編成との境界はどこにあるのか、という疑問への解答を明らかにしたうえで、課税繰延べ理論と租税回避の二つの側面から、スクイーズアウト税制における適格要件の合理性判断基準について検証することにある。

１「組織再編の意義」、２「スクイーズアウト税制の適格要件の射程」、３「課税繰延べの理論に関する判例法理」、４「適格要件と租税回避否認の基準」の４章にわたる分析・検討を行った結果、筆者は、次の結論に到達している。

①スクイーズアウト税制に組み込まれた組織再編のうち、金銭交付型の株式交換等に関しては、Ｍ＆Ａ（企業買収）の性質を有している。②組織再編税制における課税繰延べ理論の根拠は非常に不明瞭である。③組織再編税制における租税回避否認規定である法人税法１３２条の２も、必ずしも明確でない。④上記３つの理由から、租税の予見可能性や中立性が損なわれている。⑤これらの問題を解決するには、組織再編税制の課税繰延べ理論を明確にすべきであるが、わが国の組織再編税制は米国に比し、歴史も浅く、非常に困難である。米国の組織再編税制のように、対価要件に関しては、組織再編の類型毎に定めるべきである。

平成２９年度税制改正においては、スピンオフ税制の創設や、スクイーズアウトにおける課税上の取扱いの整理、適格要件の見直しなど、Ｍ＆Ａ取引に大きな影響のある改正内容が盛り込まれた。スピンオフ税制が創設されたことにより上場会社における事業再編成が活性化することが期待されると評価する向きもあるが、筆者は、適格要件が整理されたことを評価しながらも、組織再編税制の課税の繰延べ理論の根拠の不明確さを含めて、租税回避否認規定についても課題を抱えていることを指摘する。

筆者の導き出した結論での指摘は、特に目新しい指摘とはいえないが、カレントなテーマに正面から取り組んだ論文として、十分に評価できよう。論文作成に当たり、問題意識を明確にもって課題に向きあおうとする姿勢や、豊富な文献を引用しつつ、明快に論述しているところなども、大いに評価して良い。課税繰延べ理論と租税回避の二つの側面から、スクイーズアウト税制における適格要件の合理性判断基準の検証をしようとする筆者の目的は、十分達成できているのではあるまいか。全体に好感の持てる論文で、この種の問題に取り組もうとする人たちに対しても、とても良い刺激を与えることができると信じる。ただ、若干気になるのは、筆者の意見を展開するに当たって、他者の見解（引用文献）に依拠する部分が目立つ点である。自らの目を信じ、自分自身が主体となって検証を行っていたならば、筆者の論じるところも、もっと説得力を持ち得たのではなかろうか。

柴田　冬樹　稿　（千葉商科大学大学院　院生）

「仮想通貨・トークンに係る課税上の諸問題
＝A Study on Taxation Issues of the Crypto Currency
―所得課税の現状と今後の課税の在り方を中心に―
=Focusing on Income Taxation and Future Tasks」

（下巻 87 頁）

本論文では、仮想通貨等の仕組みや、わが国及び諸外国の仮想通貨等に関する税制、私法上の（あるいは経済的な）性質を考察した上で、仮想通貨等に関連する所得を所得税法上のいかなる所得区分に区分するべきかという問題や、他税目において生じうる仮想通貨等の課税上の取り扱いなどを総合的に検討する。

本論文では、ビットコインのみを論じるのではなく２０００種ともされる仮想通貨等の取引を視野に入れつつ考察を進める。仮想通貨等の性質を論じるに際して、筆者は、仮想通貨の性質を捉えるには、その技術的バックボーンと私法的性質及び経済的性質（通貨性の有無）によって判断すべき旨を強調する。私法的性質の面から法的性質を考えるに当たって筆者は、どのアプローチによって財産権に結びつけて説明するのが適切かを検討すべきであるとする。筆者によれば、私法上の性質を考慮する際に考えられるアプローチには、いずれも困難さや限界があるが、「コンセンサス（民法上の合意よりも消極的)」を念頭に置いて理解することは「合理的かつ現実的である」として、所得の帰属と課税時期の問題に関しては、「コンセンサス・アプローチ」が「一応の解決策を与えてくれる」との評価を下している。経済的性質の観点からは、高度な流通性に基づく通貨性と信用の裏付け、価値貯蔵や価値交換手段としての機能に着目して考察し、「通貨性の有無」により、その性質が異なることを確認したうえで、それぞれの仮想通貨等に通貨性の有無の基準を用いて税法上の取扱いも区別されるべきことを確認している。所得区分については、仮想通貨等の資産該当性を前提として、具体的な取引の態様に応じて区分し、所得税法における具体的なあるべき課税関係を論じる。筆者は、仮想通貨等に関わる多様な所得稼得形態を踏まえると、所得の源泉や性質に応じた区分が必要であるとして、原則雑所得とする国税庁見解に疑問を投じる。英国同様、わが国も定義にかかわらず所得の性質に応じて実態に即した課税を積極的に検討するよう求める筆者の考えがここでも現れている。

イノベーション（技術革新）による取引の複雑化・多様化に伴い、さらに新たな仮想通貨等が登場しつつある。これらの仮想通貨等取引の市場規模は、現在は相対的には小さいとはいえ、その取引の性質を法的に確定し、租税法律主義と租税公平主義の視点から、その課税の在り方を検討することが不可欠であることを、本論文は指摘している。仮想通貨等の取引は多岐多様であり、複雑であるが、その課税関係を検討するうえで、前提となる基準は「通貨性の有無」であるとの立場から、多様な仮想通貨等の性質と取引の性格を詳細に検討している。仮想通貨等の性質と取引の実態に対応して課税関係を構築すべきであるとする筆者の見解は説得的である。もっとも、複雑で、筆者によれば現段階でも２０００種に及ぶ仮想通貨等の性質や取引をめぐる課税関係を、網羅的に論じるのは不可能に近い。その不可能に近い作業を最大公約数で示

したのが本研究ではなかろうか。本研究は、一貫した意識の下で、仮想通貨等取引の総合的な検討を試みている。単なる仮想通貨等の解説にとどまらず、その性質論にまで踏み込んで考察をしている点や、カレントなテーマに果敢に挑戦した点でも十分評価しうる。

寺田　暁央　稿　（青山学院大学大学院　院生）

「無形資産取引における独立企業間価格算定方法
―東京地裁平成２９年１１月２４日判決を素材に―」

（下巻 273 頁）

本論文で筆者は、現行移転価格税制で国外関連者との間での無形資産取引に対する独立企業間価格算定方法として、「残余利益分割法」を最も適切な算定方法であるとしている。それは最近の無形資産取引での判決（東京地裁平 29.11. 24）を検討することで導き出された結論でもあるが、筆者自身、残余利益分割方法を用いた場合でも弱点があることを十分に認識している。さらに筆者は、平成３１年度税制改正大綱で取り上げられている所得相応性基準に言及し、もし将来において所得相応基準の算定方法の適用が認められるようになったとすれば、現行の無形資産取引に係わる移転価格税制では解決できないような解釈論的問題点が立法により解決することができるであろう、としている。

所得相応性基準はＢＥＰＳで勧告された算定方法であり、それゆえわが国の平成３１年度の税制改正で導入されることになった。この基準は、現在のところ米国、ドイツ及び英国で採用されているのみであり、この基準を実用化するに当たっては、多くの問題を克服しなければならないと思われる。筆者は、ＨＴＶＩ（評価が難しい無形資産）該当性の立証責任は課税当局にあるが、所得相応性基準の適用免除規定該当性の立証責任は納税者にあることから、具体的な適用免除規定の創設が必要であるとしている。したがって、わが国の移転価格税制に所得相応性基準を導入すると考えるのであれば、新ＯＥＣＤガイドラインで提言されている内容よりももっと具体的で、解釈がより明確になるような内容にしなければならないとする。これらはいずれも的確な指摘であると思われる。

本論文が提出された時点では、わが国の移転価格税制においては所得相応基準が未だ導入されるに至ってなかった。そこで本論文では、所得相応基準の具体的な実 7 施状況を考察するところまでは及んではいない。ただし、平成３１年度税制改正までに発表されてきた論文や文献等には丹念に目を通しており、論文中の叙述に反映させている。

本論文の内容は明晰で分かりやすく、表現力のある書きぶりがとても印象的である。各独立企業間価格算定方法の特色や、それぞれの算定方法のメリット、デメリットを十分に把握した上で、比較検討をしており、その論じている内容については十分な信頼性がある。もしかしたら、国際課税の分野における議論の進展状況からみて、この種の研究は、移転価格税制をめぐる国際租税法の議論においては、すでにごくスタンダードな問題の一つになってしまっているのかも知れない。たとえそうであるとしても、筆者は、あらゆる問題を考慮に入れながら、高い分析能力と表現力とで本研究を仕上げており、将来この分野の研究を志す人達にとって有益な参考情報を与えているとの評価に変わりはない。いずれにしても、本論文は、次への議論につながる橋渡し役としての役割を果たすことが十分に期待できる内容と成果を示している。

長尾　元彦　稿　（名古屋商科大学大学院　院生）

「役員給与税制における損金算入要件のあり方」

（下巻 377 頁）

本論文は、残波事件第１審判決（東京地判平 28.4.22 税務訴訟資料 266 号順号 12849）の抱える問題を意識しつつ、法人税法３４条２項及び同法施行令の規定を分析することで役員給与の損金算入についての制度的問題点を摘出し、今後のあり方を検討する。

筆者は、平成１８年改正で一本化された役員給与の取扱いに関しては、法人の利益処分を予防し、株主及び役員を叱咤激励する制度であるとして評価する。役員給与の損金算入枠の「枠取り」については、定期同額給与の減額支給の場合には定期同額でない部分の損金不算入を、事前確定届出給与の減額の場合は全額の損金不算入を主張する（第１章）。残波事件１審判決については、判決が実質基準を適正に適用したか否かについて疑問を呈し、同基準の見直しの必要性を説く。筆者が着目するもう一つの判決、三和クリエーション事件第１審判決（東京地判平 24.10.9 訟月 59-12-3182）については、事前確定届出給与の減額支給の場合に、前述の「枠取り」を認めてはならないという考え方を採用したとして積極的な評価を与える（第２章）。本論文の結論を展開する第３章は、前記施行令が租税法律主義に立脚していないこと、法３４条２項が「不相当に高額な部分の金額を政令に白紙委任していること、課税庁が法人の自治に介入していること、法３４条２項が大規模公開会社に適用された事例が見当たらないこと、同項を適用すると実質的二重課税となってしまうことなどの問題点を挙げ、今後のあり方として、①施行令７０条１号イのうち、「当該役員の職務の内容」だけを残し他の３項目を廃止すること、②役員給与の「総額」の届出を義務化すること、の２点を提言している。

本論文には、業績が低迷する日本企業を再興させ競争に生き残る企業を育てる上で、相応の役員給与を支払い役員の意識・モチベーションを高揚させることが重要であり、税制における役員給与の損金不算入規定がその障害になってはならないという筆者の強い想いが滲み出ている。そこには筆者の社会経験が反映されていると思われる。

本論文は、平成１８年改正後にも従前の法状態が存置されている法３４条２項及びその委任に基づく施行令７０条１号イの抱える問題点を二つの判例を用いて浮き彫りにしたうえ、今後の役員給与の損金算入制限のあり方を明快に論じている。前記の②は、役員の職務遂行の認識の強化、損金算入枠の枠取りの防止策として位置づけられており、説得力のある提言である。ただ、①については、非同族会社について「当該役員の職務の内容に照らし、・・・相当であると認められる金額を超える場合におけるその超える部分の金額」を存置することが、なぜ著者の強調する予測可能性の確保の要請を満たしうるのかについての説明が求められよう。研究者の立場に立つならば、どうしても説明不足の感は免れないが、奨励賞論文にまで、その説明まで求めるのは、少々酷な要求なのかも知れない。いずれにせよこの点は、本論文全体の意義を損なうものではない。以上を総合して、本論文は、租税資料館奨励賞を授与するにふさわしい意欲的な研究であると評価した。なお、本論文で取り上げる判決を考察の対象とし、同様の視点や問題意識から問題に取り組む論文は、近時、極めて多い。この論文のテ

ーマのように多くの人から注目されている問題を取り上げる際には、よほど独自の論点を打ち出すか、目新しい視点からの研究をすることが求められることを、付記しておきたい。

久岡　靖恵　稿（筑波大学大学院　院生）

「現代における寡婦（夫）控除制度の存在意義」

（同友館『企業法研究の序曲Ⅷ』2020年3月掲載予定）

（下巻457頁）

本論文は、特別人的控除の一つである寡婦（夫）控除制度を取り上げ、婚姻歴の有無、女性と男性、死別と離婚の違いにより当該制度の取り扱いが異なることについて、租税公平主義の観点からその在り方を見直し、より公平で現状に即した制度の構築を目指す（筆者は「考察」を目的とするが、実際には「考察」を通して制度への提言を行う）。

第１章では、現行寡婦（夫）控除の意義・目的を明らかにする。筆者は、第２次世界大戦の戦争未亡人の救済のために創設された寡婦（夫）控除は、福祉的な性質を有する特別人的控除としての意義づけをする。追加的費用を必要とする社会的弱者の救済を目的として、扶養要件と所得要件の両者を適用要件としている点にその特色を見出す。第２章では、当該制度の沿革を概観し、創設当初より、その適用範囲が扶養親族を有しない死別の寡婦や男性寡夫へ制度が拡大されてきたことを明らかにする。第３章では、未婚ひとり親世帯への適用について、これまでの議論の経緯を確認し、適用の是非を検討したうえで、未婚のひとり親と死別・離別のひとり親を区別する合理性はなく、両者を同列に扱うべきであるとする。第４章では、裁判例を検討し、当該制度の適用要件について男女間格差があることが現状にそぐわず、その非合理性を指摘する。第５章では、扶養親族を有しない寡婦や高齢者寡婦、高所得寡婦、子以外の扶養親族を有する寡婦、成人した子を有する寡婦（夫）への制度適用など、制度の適用範囲の妥当性を検討する。第６章では、寡婦（夫）控除制度廃止論や控除方式を含めて、当該制度の今後のあり方について考察する。結論として筆者は、寡婦（夫）控除の存在意義を肯定しつつも、性別の違いや婚姻の有無、離婚と死別により異なる現在の要件を統一して、未成年の子を有する一定所得以下のひとり親のみを寡婦（夫）控除の適用対象にする「ひとり親控除」に改めることを望み、給付付き税額控除に制度を切り替えることを提言する。

本論文で取り上げた問題は、現在、学界でも論じられている重要な論点の一つであり、タイムリーなテーマを取り上げている。筆者は、法律婚を前提とする現行の寡婦（夫）控除制度が社会状況の変化にそぐわなくなっていることを問題視すると共に、未婚のひとり親に対する課税の議論を踏まえて、公平性の観点から「未成年の子を有する一定所得以下のひとり親救済制度」への移行を主張する。当該制度の沿革や社会保障制度との齟齬などを丁寧にフォローして、要領よく整理している。また、時事問題的な議論にとどまらず、統計資料に基づき当該制度のあり方を数値的にしっかりと把握したうえで、首尾一貫した結論を導き出しており、その主張する意見には説得力がある。

もっとも、テーマ自体が平易であるために、議論が平板的になりがちであることは、この種の問題を取り上げる場合にどうしても避けられない宿命であろう。その他、結論が常識的で無難なものになっていること、一部表現の不適切さがみられること、給付付き税額控除への移行についての議論の展開が十分でないことなど、なお考慮して

欲しい点が諸所で見られる。ただし、これらの点も、本論文が全体としてとても読みやすく、良くまとまった好論文であることや、租税資料館賞奨励賞の水準に十分到達しているとの判断には影響を与えるものではない。

租税資料館賞　論文の部

Asymmetric Cost Behavior in Local Public Enterprises:

Exploring the Public Interest and Striving for Efficiency

長澤　昇平

Springer　発行
Journal of Management Control　掲載
2018年12月　Vol.29　No.3-4

This is a post-peer-review, pre-copyedit version of an article published in Journal of Management Control. The final authenticated version is available online at: http://dx.doi.org/10.1007/s00187-018-0269-x

要約

この研究では、日本の地方公営企業に焦点を当てるとともに、営利企業との比較を通じて、制度的圧力の下でのコスト・ビヘイビアの非対称的な変化を検証しようとするものである。

地方公営企業は利潤の最大化を目指す営利企業と異なり、公共性と経済性の二つの法律上の規範的な制度的制約を受けている。このため、地方公営企業の事業管理者の意思決定においては、営利企業とは異なる判断が求められることになる。この差異に着目して、超長期的な観点から地方公営企業特有にみられるコスト・ビヘイビアを明らかにすることをねらいとしている。

40 年間全体の分析では、コストの下方硬直性が確認された営利企業とは対照的に、地方公営企業ではコストの反下方硬直性が観察された。地方公営企業に求められる経済効率性への制度的な圧力の下で、短期的な収益の変化に合わせて資源調整可能なリダンダンシーを営利企業に比べ多く有していることが示唆された。一方で、コスト・ビヘイビアの経年的な変化を捉えた場合、営利企業よりも大きく変化していることが明らかとなった。地方公営企業では時間の経過とともに、コストの反下方硬直性からコストの下方硬直性へとコスト・ビヘイビアが大きく変化していた。こうした特徴から、地方公営企業では、経済効率性を追求しながらも、生活困窮者や高齢者などへの対応という、公共の福祉の増進の観点からの制度的圧力の影響が近年特に強まっている点が考えられた。このため、資源調整可能なリダンダンシーが減少し、2000 年代以降にはコストの柔軟な調整が難しくなっている状況になっていることが示唆された。

管理者による会計上の意思決定という観点では、短期に利益確保を目指す営利企業の経営者に比べて、地方公営企業の事業管理者の方が、時間をかけてコスト・ビヘイビアの非対称性を解消するようにコスト・マネジメントを行っていることが明らかとなった。地方公営企業にみられるこうした特徴は、様々な利害関係者から公共性への制度的制約受ける中で、調整に時間を要することが影響していることが示唆された。

Table of Contents

1 Introduction 3

2 Background and Literature Review……7
2.1 Characteristics of LPEs……7
2.2 Institutional Constraints of LPEs……9
2.3 Cost Behavior of Public Sector Organizations……...11
2.4 Hypothesis Development……....13

3 Research Method and Sample Selection……..…16
3.1 Research Method……16
3.2 Sample Selection and Descriptive Statistics……..17

4 Results……...18

5 Conclusions……..…23

References……27

Appendix……..31

Abstract

Asymmetric cost behavior, which was first identified in Germany in the 1920s, has attracted the attention of researchers over the last two decades. Cost management is essential not only for commercial enterprises (CEs) but also for public organizations. Therefore, in this research, I focus on local public enterprises (LPEs), one type of public organization in Japan, and clarify their cost behavior. Then, taking the perspective of institutional theory, I compare LPEs with CEs. Because LPEs are required to behave according to the restrictions of LPE law, they are more vulnerable to institutional pressure. Specifically, LPEs have two normative institutional constraints: (1) efficiency and (2) the public interest (i.e., the responsibility to support people's everyday lives). Therefore, LPEs must provide certain services even if they are unprofitable. To explore whether normative institutional pressure causes LPEs to be cost inefficient, I compare the cost behavior of these enterprises with that of CEs in five ways. I analyze (1) panel data covering 40 years, (2) the change over time, (3) the differences by industry type, (4) the relationship with population changes, and (5) the effect of political influence. I find that LPEs' cost management is not necessarily cost inefficient; however, their ability to adjust costs may be lost in the future due to the influence of institutional constraints. I therefore assert that LPE administrators must constantly struggle to balance the institutional constraints of the public interest and efficiency since these factors require long-term, stable management.

Keywords: local public enterprises, sticky costs, anti-sticky costs, asymmetric cost behavior, public interest, efficiency, institutional constraints

JEL codes: H83, M41

1 Introduction

After World War II, public enterprises (PEs) were created in both developed and developing countries to address market deficits and capital shortfalls, promote economic development, reduce mass unemployment and/or ensure national control over the overall direction of the economy (UN, 2008). Over the long term, PEs provided public services that were directly managed by governments. However, management inefficiencies, overstaffing, inflation and rising current account deficits in the 1980s exposed serious "government failures" and the limitations of PEs as major players in economic development (UN, 2008). Subsequently, new public management (NPM) led public organizations (including PEs) to change their behavior from reflecting administrative aspects to reflecting managerial aspects (Van Genugten 2008; Pérez-López et al. 2015). From the perspective of fiscal finance, the operations of public organizations switched from recognizing soft budget constraints to recognizing hard budget constraints (Bertero and Rondi 2000). Furthermore, in the 1990s, many public services provided by public sector organizations were outsourced or the organizations were privatized and became commercial enterprises (CEs) because of pressure to improve their efficiency and effectiveness (Hefetz and Warner 2007). Thus, public service costs in public sector organizations were initially reduced through outsourcing or privatization (Domberger and Jensen 1997; Domberger and Rimmer 1994; Hodge 2000), but the cost reduction effects gradually decreased over the long term (Bel and Costas 2006; Dijkgraaf and Gradus 2011). Therefore, in the 2000s, the responsibility for outsourced public services shifted again to corporatized PEs, which emphasize efficiency and have greater independence from the government than PEs that are directly managed by governments (Hefetz and Warner 2007; Grossi and Reichard 2008; Wollmann et al. 2010). Currently, various public services are provided by corporatized local public enterprises (LPEs) in every region of the world (Saussier and Klien 2013) (Table 1).

[Insert] Table 1. LPEs in selected countries

Recently, corporatized LPEs[1] have been found to be more efficient than LPEs directly managed by local governments (Voorn et al. 2017). Nevertheless, LPEs are generally considered to be more cost inefficient than CEs since the former face stronger institutional pressure (i.e., normative, coercive, and mimetic) than CEs (Frumkin and Galaskiewicz 2004). In particular, from the viewpoint of normative institutional constraints, LPE administrators are pressured by law to achieve efficiency[2] and serve the public interest[3]. However, it is very difficult for LPE administrators to do both simultaneously. If LPE administrators prioritize cost reductions due to the influence of efficiency pressures, the risk of

[1] Hereafter, in Section 1, "LPEs" refer to corporatized LPEs.

[2] The concept of efficiency is used differently in each study focusing on the public sector (Voorn et al. 2017). In this article, efficiency refers to cost efficiency.

[3] The concept of the public interest can be defined not only as a specific conceptualization of the term "public interest" but also with a variety of meanings from very specific to very broad definitions (Pesch 2005; Van Genugten 2008). Therefore, in this research, following De Bruijn et al. 2004, "public interest" is defined as both the importance of services (i.e., necessary and convenient for everyday lives) and the roles and responsibilities of governments.

declining public service quality increases. Conversely, pursuing the public interest can lead LPE administrators to manage their costs more inefficiently. Thus, LPE administrators must strike a balance between efficiency and the public interest under the pressure of these two normative institutional constraints (Kawarata 2005). By contrast, CE managers aim only to maximize profits; since they are subject to fewer institutional pressures than LPEs, they have greater flexibility in making management changes (Eldenburg et al. 2004; Balakrishnan et al. 2010; Holzhacker et al. 2015). However, to date, research on whether public services are more inefficiently performed by LPEs than CEs is lacking.

Therefore, my research question is whether LPEs manage their costs more inefficiently than CEs. In this research, I focus on LPEs in Japan and clarify their cost management. In addition, I compare my results with those for CEs based on the theoretical background of institutional theory. I choose Japanese LPEs for two reasons. First, the number of LPEs in Japan is very high compared to the number worldwide (Table 1). In Japan, the Local Public Enterprise Law was enacted in 1948, after World War II, and subsequently, many LPEs were established in each municipality. Therefore, it is possible to collect data from a large cross-sectional sample, making this empirical research more robust. Second, LPEs are consistently the main bodies providing public services and have been continuously engaged in this important role supporting civil life in Japan over the long term. Therefore, it is possible to collect consistent, long-term time series data. The accounting system for LPEs remained unchanged until 2014[4]. Therefore, in this research, I was able to collect fiscal data from 1974[5] to 2013 and verify the long-term changes in cost management alongside the global trends for each period, for example, the trends in NPM since the 1980s, outsourcing or privatizing into CEs since the 1990s, and the revival of LPEs since the 2000s.

Additionally, I discuss how LPEs' cost management should be sustainably controlled in the future not only in theory but also in practice. LPEs in Japan have encountered two main issues in recent years that have intensified the institutional constraints of achieving efficiency and serving the public interest: population changes and a deteriorating financial situation. According to Japan's population census, the country's population had reached its upper limit and entered a stage of decline (Figure 1). In Japan, the proportion of elderly people in the total population exceeded 14% in 1995, and Japan became an aging society. Furthermore, in 2007, this proportion exceeded 21%, representing a super-aging society. In conjunction with this shift, the population of youth and of those in the productive ages has continued to decline. Additionally, Japan's suburban population has decreased dramatically. The Japanese government reported that the percentage depopulated areas[6] of Japan has increased from 40.7% in 1972

---

4 LPEs in Japan adopted almost the same bookkeeping method as CEs beginning in 1966. After 2014, the accounting standards of LPEs have changed. Many of them are based mainly on changes in the balance sheet that this research does not pay attention to. On income statements (P/L) that I pay attention to in this study, the method of amortizing fixed assets when purchased with subsidies has been changed. Before 2013, the amortizing fixed assets were accounted for only in expenses; on the other hand, after 2014, the amortizing fixed assets were accounted for not only in expenses but also in revenue, as the long-term advances received.

5 1974 is the first year for which data collection was possible.

6 The depopulated areas in Japan are defined in the Act on Special Measures for Promotion for Independence for Underpopulated Areas. There are many requirements for specifying depopulated

to 58.7% in 2015. The number of depopulated municipalities also increased from 32.3% in 1972 to 46.4% in 2015. LPEs must continue their businesses despite the institutional constraint of serving the public interest, even if the costs of idle capacity rise due to a declining number of users caused by population decreases. Conversely, the aging population, who need more public services (e.g., medical services, care services) at a low cost, will continue to increase in the future.

[Insert] Figure 1. Population changes in Japan

A final issue is the difficulty LPEs experience in repaying bonds (Figure 2 Panel A). LPEs issue bonds to finance new public service projects (including both maintenance and renovation projects) or to improve the quality or expand the quantity of public services. In examining LPEs' financial statements, although operating revenues and expenses may be in surplus, non-operating revenues and expenses often show deficits (Figure 2 Panel B and Panel C). This difference is due mainly to the repayment of bonds and interest payments. Since interest payments are a fixed cost, LPE administrators must reduce other variable costs. However, cost adjustment flexibility decreases with increases in LPE bonds. Namely, the repayment of LPE bonds requires LPE administrators to further enhance their organizations' efficiency.

[Insert] Figure 2. LPE bonds, operating and non-operating revenues and expenses

For LPEs to improve their efficiency, it is essential to consider further developing their cost management. Thus, clarifying LPEs' cost behavior and understanding its movement is important for improving LPEs' cost management (Murray 1975; Rainey et al. 1976). In research on cost behavior, German studies identified "Kostenremanenz" in the 1920s. Over the past 20 years, this phenomenon has again attracted the attention of empirical researchers in management accounting (Noreen and Soderstrom 1997) and is now known as "sticky costs (cost stickiness)" (Anderson et al. 2003). Sticky costs increase proportionally as activities increase, but when activities decrease, the costs do not decrease symmetrically. In subsequent studies, sticky costs were found to exist in each region, country and industry (Calleja et al. 2006; He et al. 2010; Subramaniam and Weidenmier 2016). Conversely, it has also been verified that a change in cost may exceed the change in activity (Weiss 2011). Subsequent empirical research showed that cost behavior includes not only sticky costs but also anti-sticky, i.e., asymmetric, costs when activity increases and decreases (Banker and Byzalov 2014). However, most previous studies have focused on CEs (Malik 2012; Günther et al. 2014), and only a few studies have focused on public sector organizations' cost behavior (Yasukata et al. 2011; Bradbury and Scott 2014; Cohen et al. 2014; Holzhacker et al. 2015). Therefore, the goal of this research is to examine LPEs' cost behavior, which has not yet been analyzed. In addition, I examine whether LPEs' cost behavior reflects high or low sticky costs when compared to CEs from the viewpoint of institutional theory through a

areas: one is that the population declined more than 33%.

long-term empirical analysis.

Through this study, I contribute five findings to the cost behavior research. First, I find that LPEs' cost management is not necessarily inefficient compared to CEs from the perspective of cost behavior. Namely, I find that sticky costs exist in CEs' cost behavior, and conversely, anti-sticky costs are revealed in LPEs through a panel data analysis covering 40 years. In addition, I discovered that LPEs' cost behavior contrasts with that of CEs. However, these results also contrast with the expected conclusions in general. I believe that the lack of support for this expectation might be driven by accounting system (regulations on dividends and retained earnings) and management system (redundancies; e.g., preparation for disasters) differences between CEs and LPEs.

Second, I discovered that after a certain period of time has passed from LPEs' establishment, inefficient risks in LPEs' cost management are caused by institutional pressure to protect the public interest. Through a timeline (year by year) analysis over 40 years, I find that LPEs' cost behavior gradually shifted from anti-sticky costs to sticky costs. This result also contrasts with CEs' cost behavior, which did not drastically change. I discovered that the adjustment ability of management resources in LPEs was gradually lost over the long term. From the viewpoint of securing the public interest, obsolete equipment must be repaired or replaced to maintain the quality of public services, even if revenues decrease. I conjecture that cost-inefficient risk is affected by an increase in the costs of facilities and equipment.

Third, through an analysis by industry type, I find various characteristics of LPEs' cost behavior in each industry type, including high material resource industries and high human resource industries. The diversity of cost behavior in LPEs might be caused by the resource adjustment costs in various business environments and the various institutional restrictions, including the non-exclusion of public services and the influence of monopolies.

Fourth, I discovered that depopulation and structural changes in the population influence LPEs' cost behavior. Since population change is closely related to public service demand, the administrators of LPEs need to manage those costs that respond sensitively to population changes. I can show how public service providers should adjust their costs due to population changes, which suggests that the influence of population changes must be taken into consideration to preserve LPEs' cost adjustment ability.

Finally, I clarify how LPE administrators adjusted their costs based on changing activity levels over four years, which equals politicians' term in office, and verify the differences between LPEs and CEs. I find the cost behaviors' differences in both the speed of change and the direction of movement can be compared. Regarding the changing speed of cost behavior, LPE administrators try to adjust their costs so that they remain proportional over four years, as they aim to operate their services in a stable manner and attempt to balance the public interest and efficiency sustainably. Regarding the direction of movement, one might assume that LPE administrators are subject to institutional pressure from politicians, who respond to public opinion, and social demands, which require the enrichment of public services rather than excessive cost efficiency. I conjecture that LPE administrators intend to adjust their costs to balance their proportions during politicians' term in office.

In addition, by understanding the characteristics of LPEs' cost behaviors from an academic perspective, it will be possible to contribute to public administrators' ability to manage their future costs.

I also contribute to practical aspects of LPE cost management in the future sustainability plans called the Compact City and Intermunicipal Cooperation.

The article proceeds as follows. Section 2 discusses the characteristics of LPEs from the viewpoint of institutional theory, reviews the literature on public organization cost behavior and develops my research hypotheses. In Section 3, the research methodology is described, including the sample data, the variable measures, and the models. Section 4 presents and discusses the results. Finally, Section 5 summarizes the results and concludes with a discussion of the limitations of this study and suggestions for future research.

2 Background and Literature Review

2.1 Characteristics of LPEs

Since World War II, LPEs have been an important public service provider not only in developed countries throughout the world but also in developing countries (UN, 2008). LPEs are called various names within each country and region, such as “municipally owned enterprises”, “municipal corporations”, “local public companies”, “municipal corporatizations”, and “state-owned enterprises” (Collin et al. 2009; Saussier and Klien 2013; Voorn et al.2017).

A UN (2008) report defined public enterprises as follows: a “public enterprise can be considered an organization established by the government under public or private law, as a legal personality which is autonomous or semi-autonomous, that produces/provides goods and services on a full or partial self-financing basis, and in which the government or a public body/agency participates by way of having shares or representation in its decision-making structure”.

However, in the academic field, there is no definite and common definition of a public enterprise to date (Collin et al. 2009; Saussier and Klien 2013) because LPE regulations differ from country to country and LPEs’ service content differs from region to region. Thus, it can be stated that LPEs exist in an institutional twilight area, as they are both public administrators and private companies (Collin et al. 2009). Because of the existence of various forms and types of LPEs in each country and region, academics to date have not recognized common LPE issues. Based on a taxonomy, Saussier and Klien (2013) classified LPEs based on decision-making rights, organizational control, and property rights. They distinguished between directly managed LPEs and corporatized LPEs. Additionally, Voorn et al. (2017) described the unique features of directly managed LPEs and those of corporatized LPEs (Table 2).

[Insert] Table 2. Characteristics of directly managed LPEs and corporatized LPEs

Saussier and Klien (2013) explained that Japanese LPEs are part of the local public government and are not independent organizations. Therefore, they argued that Japanese LPEs are not suitable as subjects of empirical research because they are not financially and organically separate from local public governments. LPEs in Japan are certainly a type of public organization owned by local governments. However, I assert that the researchers’ argumentation is partly correct and partly wrong. According to their taxonomy, LPEs in Japan are classified into directly managed LPEs and corporatized

LPEs. The former are part of local public bodies, as these authors claim, but the latter are run independently. The services provided by corporatized LPEs are funded by user fees, and the entities must be profitable independently of local public bodies. Thus, corporatized LPEs have weaker regulations than directly managed LPEs and can be managed flexibly using their income from utilities. It is expected that the efficiency and effectiveness of the services provided by corporatized LPEs will be promoted over services provided by directly managed LPEs (Oshima 1971). Therefore, I argue that corporatized LPEs in Japan are suitable for empirical analysis because they are financially and organically separate from local public governments.

In Japan, legislation established LPEs in each municipality after World War II. The number of LPEs increased with the increase in population: there were 6,995 enterprises in 1974, 12,629 enterprises in 2002, when they reached a peak, and recently, after a decline due to privatization or amalgamation, there were 8,712 enterprises in 2013 (Figure 3). In addition, there are more directly managed LPEs than corporatized LPEs. However, the number of directly managed LPEs has decreased substantially since 2004 under the influence of privatization based on the institutional pressure of NPM. By contrast, the number of corporatized LPEs has not changed drastically for 40 years. I argue that corporatized LPEs are also appropriate for empirical analysis because the number of such organizations is larger than that in other countries, and data collection is possible over a longer period. For this reason, I focus on corporatized LPEs for this analysis.

[Insert] Figure 3. Trends in the number of LPEs in Japan

Corporatized LPEs (hereafter, LPEs) are governed by an administrator appointed by the mayor and approved by congress for a four-year term in office. Dismissal is restricted during this term. The administrator has decision rights regarding the management of an LPE. Therefore, the administrator is similar to the CEO of a CE. However, unlike CEOs, LPE administrators are not allowed to receive dividends from the organization's profits. Therefore, from the perspective of agency costs, there is little incentive for administrators to declare a high amount of dividends (Eldenburg and Krishnan 2003). However, if the administrator achieves a high level of performance (e.g., high evaluation of the service, cost reductions), the mayor can reappoint the administrator. Therefore, the administrators of LPEs may strive to achieve high performance with regard to serving the public interest and achieving efficiency. In other words, administrators may be indirectly influenced by politics (congress and the mayor). Additionally, LPEs' budget must be approved by both congress and the mayor, which means that LPE administrators are accountable to both parties. Therefore, the administrators of LPEs may face institutional pressure from stakeholders such as congress and the mayor.

LPEs are responsible for various public service businesses that complement the public services offered by local governments (Ooshima 1971; Kawarata 2005). More specifically, LPEs in Japan are businesses that act under the LPE law and municipal ordinances. Examples of businesses in which LPEs operate include residential water supply, industrial water supply, transportation (e.g., tramway, bus, and subway), electricity, gas power, hospitals, and other businesses that are run by local governments according to their own rules (Table 1). These businesses not only require a large amount of investment

that cannot be procured by the private sector but also will not necessarily be profitable for CEs. Therefore, LPEs provide essential, lifesaving activities that cannot be managed as CEs based on economic principles. For these reasons, administrators must attempt to recover the invested funds appropriately and make decisions that prevent losses (Yasukata et al. 2011). Additionally, they must be accountable to congress and the mayor in terms of securing profits and improving benefits for the public (Eldenburg and Krishnan 2008).

2.2 Institutional Constraints of LPEs

Institutions are social structures consisting of symbols, social actions and objectives, but institutions are formed not only through social structures but also through the activities in which norms and rules are produced. In its present form, the new institutionalism in organizational analysis provides a wide range of theoretical and methodological benefits (Scott 2001). Neo-institutional theorists, e.g., Meyer and Rowan (1977), noted that organizations engage in normative organizational behavior based on rules, laws, customs, traditions, and regulations with an emphasis on legitimacy, satisfactory behavior, structural decoupling, and symbols. They also explained that organizations pursue practices that may be of little relevance to maximizing efficiency and that organizations constantly seek ways to respond to pressure from external scrutiny and regulations rather than improving their performance. DiMaggio and Powell (1983) identified three forces that drive institutionalization: (1) coercive isomorphism, which stems from political influence and the need for legitimacy; (2) mimetic isomorphism, which results from standard responses to uncertainty; and (3) normative isomorphism, which is associated with professionalization. Among them, normative institutional pressure constrains both decision-making and organizational behavior (Balakrishnan et al. 2010; Holzhacker et al. 2015).

Public organizations promote mainly normative institutionalization in for-profit and nonprofit organizations since public organizations can establish rules, laws, and regulations and provide licenses and inspections. However, public organizations experience strong institutional pressure with regard to their role governing profit and non-profit organizations (Frumkin and Galaskiewicz 2004). Balakrishnan et al. (2010) also argued that the influences of institutional constraints are stronger for public organizations than for for-profit organizations. The authors showed that normative institutional constraints include political pressure, legal compatibility, the corporate governance system, and financial support. As evidence of normative institutional pressure that constrains both decision-making and organizational behavior, Wollmann (2000) explained that local German governments have changed their organizational structures based on the institutional pressure of NPM. One of the reasons for the strong influence of institutional constraints is that public organizations must respond to multidisciplinary evaluations at all times due to the existence of an unspecified number of stakeholders (Rainey 1997). Therefore, these organizations act to acquire legitimacy by observing institutional norms such as rules, laws, and regulations (Oliver 1991; Nee and Cao 2005), which makes them sensitive to normative institutional pressure (Frumkin and Galaskiewicz 2004).

For LPEs, there are two behavioral standards (codes of conduct) mandated by LPE law to stabilize public services and to continue the business over the long term: first, fulfilling public demands to satisfy the public interest, and second, pursuing appropriate profits by focusing on profitability and optimizing

costs by improving efficiency. LPEs must adopt a strict code of behavior and conduct their business while confronting these two normative pressures. In particular, from the perspective of the public interest, LPEs offer public services that are essential to citizens' lives. This system covers the provision of public goods and services in a comprehensive manner that complements the public services provided by local governments from the public interest perspective. In addition, the level of public service must always be kept constant since declining quality can threaten livelihoods. Thus, LPEs have a responsibility to support everyday lives and provide improved public benefits through their organizational behavior. Additionally, the evaluation of public services is conducted by all citizens, that is, an unspecified number of people. Because such evaluations are multifaceted, as Rainey (1997) noted, the administrators of LPEs must be concerned about serving the public interest. Thus, LPEs must provide public services even if they are unprofitable (Ooshima 1971; Kawarata 2005). As a result, institutional pressures also affect the cost-management decisions made by the administrators of government hospitals, which are a type of public organization (Balakrishnan et al. 2010). However, because the public interest must be balanced with efficiency, administrators cannot prioritize one over the other (Eldenburg et al. 2004). Conversely, with regard to efficiency, LPEs must provide services more economically, effectively, and efficiently than local municipalities (Kawarata 2005), which means that they must operate with limited assistance from the government. Moreover, raising public utility fees is not easy because it will be opposed by residents. Therefore, LPE administrators must manage their organizations to avoid service charge increases as much as possible. As a result, they may have anxiety due to the need for cost management and efficiency.

Because of these normative institutional constraints, LPEs' organizational behavior differs greatly from that of CEs. CEs act to maximize profits; because they are subject to fewer institutional pressures, they have greater flexibility when making changes (Eldenburg et al. 2004; Balakrishnan et al. 2010; Holzhacker et al. 2015). Therefore, institutional constraints more strongly affect the cost behavior of public organizations than that of for-profit organizations (Holzhacker et al. 2015). To confirm the characteristics of public organizations, research methods that compare these organizations with a control group, either for-profit or nonprofit organizations, are generally adopted (Sørensen 2007; Balakrishnan et al. 2010; Holzhacker et al. 2015). Therefore, I verify LPEs' cost behavior by comparing these organizations to CEs from the perspective of institutional constraints. Table 3 summarizes the differences in the institutional pressure experienced by LPEs and CEs according to Eldeburg et al. (2004) and Balakrishnan et al. (2010).

[Insert] Table 3. Organizational type and expected influence on cost behavior

In their governance systems, LPEs have fewer executives than CEs. Thus, LPEs usually have only one administrator and a few vice administrators. For this reason, the pressure from stakeholders is concentrated on the administrators; therefore, the administrators may focus on maintaining public service standards at a low cost in order to gain legitimacy. In terms of legal compliance, unlike CEs, which aim only to maximize profits, LPEs are required to pursue both the public interest and efficiency. Furthermore, in terms of political pressure, LPE administrators are accountable to residents, the local

parliament and the mayor with regard to public service quality and cost management. If LPE administrators prioritize cost reductions due to the influence of efficiency pressures, the risk of declining public service quality will increase. Conversely, pursuing the public interest can lead LPE administrators to manage their costs more inefficiently. Thus, LPE administrators must govern their organizations while considering both the public interest and efficiency, and they must behave in a manner that ensures business continuity (Kawarata 2005; Martinsons et al. 2007).

2.3 Cost Behavior of Public Sector Organizations

The concept of cost stickiness originated in the latter half of the 1920s. In Germany, Brasch (1927) termed this phenomenon "Kostenremanenz", and this notion was clarified through the direct observation of companies' cost information. Recently, "Kostenremanenz" has attracted the attention of empirical analysts; the German term has since been translated to "cost stickiness" ("sticky costs") by Anderson et al. (2003). Those authors examined 7,629 firms over 20 years, from 1979 to 1998, using annual Compustat data. In addition, they verified firms' cost behavior using models based on published financial data to determine the rate of change in net sales revenue (a proxy for the activity level as an explanatory variable) and the rate of change for selling, general and administrative expenses (a proxy for cost variables and the dependent variable). They found that the rate of change for costs when the activity level decreases is smaller than it is when the activity level increases (Figure 4).

[Insert] Figure 4. Image of sticky costs and anti-sticky costs

Figure 4 shows that cost and revenue change proportionately and linearly with respect to the normal t-1 phase of the slope from the t-1 to the t period, but sticky costs result in a slope that is less steep than the slope near the t-1 period. Thus, "Kostenremanenz" is empirically confirmed as "cost stickiness". With regard to additional evidence of cost stickiness, since Anderson et al. (2003), sticky costs have been verified through additional empirical research using those authors' model and have also been confirmed to exist in other scenarios, such as inter-industry and inter-country scenarios.

In a study focused on inter-industry scenarios, Subramaniam and Weidenmier (2016) examined cost behavior by industry using Compustat data from 1979 to 2000. They showed that cost stickiness is stronger in the manufacturing industry, which has more fixed assets, than in the merchandising, service and finance industries. However, He et al. (2010) examined the cost behavior of Japanese CEs by industry type from 1975 to 2000 using the PACAP database. They showed that the merchandising industry has stickier costs than the service and manufacturing industries. As described above, various cost behaviors have been confirmed for each industry for CEs. In addition, sticky costs were confirmed not only in industries with high material resources but also in industries with high human resources.

In studies focused on inter-country scenarios, Calleja et al. (2006) performed an analysis using financial data for US, UK, German, and French firms from 1988 to 2004. Their findings confirmed that German and French firms demonstrate stronger sticky costs than firms in the UK and US. The authors noted the possibility that differences in corporate governance and managerial oversight driven by the regulation laws in each country and the characteristics of each firm and each type of industry may also

affect sticky costs. Using Compustat data from 1988 to 2008, Banker et al. (2013) showed that the different worker protection regulations in 19 OECD countries affected labor adjustment costs. These studies suggested that as industries become more regulated by law, their cost adjustment flexibility decreases. LPEs that are highly subject to legal institutional restrictions may have a lower degree of freedom regarding cost management than CEs. In previous studies targeting CEs, the analysis period has mainly been set at approximately 20 years or less. Since public service providers are required to have stable management over the long term (longer than 20 years), it is necessary to further understand their long-term cost behavior.

Researchers have classified cost behavior for not only sticky costs but also anti-sticky costs (Weiss 2011). Figure 4 shows that anti-sticky costs also result in a slope that is initially steeper but that grows less steep as it approaches the t period. Thus, anti-stickiness results when the slope of costs for increasing activities is lower than the slope of costs for decreasing activities. Dalla Via and Perego (2014) confirmed the existence of anti-cost stickiness for small and medium-sized enterprises. At the same time, they noted that cost stickiness increases in large firms. Likewise, Sepasi and Hassani (2015), and Boshch and Blandon (2011) also showed that cost stickiness is higher in large enterprises when comparing large enterprises to small and medium-sized enterprises. These studies show that sticky costs increase when the adjustment costs (committed capacity costs) for capacity resources such as high-intensity assets or labor in large companies are high. That is, when the resource adjustment cost is high, it is difficult to adjust costs according to changes in the activity level (Banker et al. 2014a). Conversely, since the capacity resources of small and medium enterprises consists mainly of variable costs, anti-sticky costs emerge. Günther et al. (2014) organized and described the relationship between holding costs and adjustment costs based on the prior cost stickiness literature. The authors explained that the factors influencing cost stickiness can be classified into three relationship types: (1) high adjustment costs attributable to legal requirements or economic and psychological issues; (2) high holding costs attributable to opportunity costs; and (3) high holding costs attributable to social issues.

To date, most studies have focused only on CEs, and only a few empirical studies of cost behavior have focused on public organizations. Bradbury and Scott (2014) conducted an empirical analysis of the cost behavior of New Zealand's public municipalities from 2008 to 2012. In New Zealand, cost-management methods similar to those used by CEs have been introduced into public organizations since the 1980s as part of an NPM plan to improve the effectiveness and efficiency of administrative activities. With thirty years having passed since 1980, these authors examined whether cost management improved after 2008. However, the research showed that sticky costs continued to exist in New Zealand's local governments and that the efficiency of local government activities had not yet improved. Cohen et al. (2017) investigated the cost behavior of Greek local governments, which was a cause of the Greek fiscal crisis. These authors verified asymmetric cost behavior for different cost categories. Specifically, they focused on the difference between administrative costs and the costs of service provision by empirically describing the cost behavior. They found that the costs of service provision (a core competence of local governments) were sticky, and administrative costs were anti-sticky. These authors asserted that this asymmetric cost behavior was influenced by the decisions of local government administrators, who were pressured by politicians and stakeholders. Additionally, they argued that local

government administrators cannot decrease the cost of service provision in response to external pressures, even if revenues have decreased because of a fiscal crisis. Holzhacker et al. (2015) focused on the differences between the institutional pressures on government hospitals and those on for-profit and nonprofit hospitals and found differences in cost behaviors. Specifically, sticky costs were prevalent in government hospitals, which were subject to strong institutional pressures. The authors argued that one reason for their research results is that government hospitals need to take normative actions because of stakeholders' excessive pressure. The taxes, subsidies or donations from stakeholders such as local communities or citizens' groups force government hospitals to behave for the public interest. Yasukata et al. (2011) showed the existence of sticky costs in the Japanese National Hospital Organization, suggesting that sticky costs appeared within labor costs because the Japanese National Hospital Organization was strongly influenced by institutional pressures to not dismiss employees.

In analyses of these public organizations, there has been no focus to date on LPEs. LPEs have unique characteristics among public organizations because they are required to act not only in the public interest (similar to public organizations) but also in the interest of efficiency (similar to CEs). Therefore, it is academically interesting to investigate how LPEs' cost behavior has changed because such changes reflect the pressure to act in the interest of both the public and efficiency (Figure 5).

[Insert] Figure 5. The causal relationship between the institutional constraints on and the cost behavior of LPEs

2.4 Hypothesis Development

Based on the model developed by Anderson et al. (2003), asymmetric cost behavior, especially sticky costs, has been evaluated in empirical studies focused on CEs. Using the same method, the asymmetric cost behavior of local governments was confirmed by Bradbury and Scott (2014) and Cohen et al. (2017). Holzhacker et al. (2015) found that the degree of sticky costs was greater in public hospitals than in private hospitals because for-profit organizations have fewer institutional restrictions than do public organizations. Therefore, the latter can change their governance or cost structure to respond flexibly to increase their efficiency (Eldenburg et al. 2004; Eldenburg and Krishnan 2008; Balakrishnan et al. 2010; Holzhacker et al. 2015). Further, public organizations are more strongly influenced by institutional pressure than CEs (Frumkin and Galaskiewicz 2004). Therefore, it is theorized that sticky costs can be confirmed in LPEs, given that these organizations have characteristics similar to both public and private organizations. Additionally, LPEs are subject to the institutional restrictions that service levels must be maintained without generating profits. Therefore, sticky costs will be more prevalent in LPEs than in CEs. Thus, the first hypothesis is as follows:

Hypothesis H1: Sticky costs are more prevalent in local public enterprises than in commercial enterprises.

Günther et al. (2014) argued that asymmetric cost behavior is affected by adjustment costs, such as legal requirements. LPEs are legally required by LPE law both to work in the public interest and to

maximize efficiency. In addition, LPE administrators are influenced by various stakeholders against the background of the two normative institutional constraints. Therefore, they are required to maintain the public service level at a low, stable cost. In other words, pressures to prioritize efficiency will weaken the sticky costs of LPEs from the cost behavior perspective. Conversely, pressures to prioritize the public interest will boost LPEs' sticky costs because public service quality must be maintained, even if revenues decrease. To maintain their service level, LPEs must renew or replace aging facilities over the long term, and they must plan for these costs without increasing their service charges. When LPE administrators are subject to strong institutional constraints, they cannot make decisions quickly (Martinsons et al. 2007) and will put off these problems to the future. Sometimes, facilities can be repaired early in the business cycle, but after many years, it is often better to replace these facilities than to repair them. In these cases, the replacement or repair costs may drastically increase, and LPEs' resource adjustment ability will gradually be lost. Thus, it is believed that their cost behavior will change based on the influence of institutional constraints, especially the requirement to protect the public interest. Therefore, LPEs may take more time to balance their obligations due to the institutional constraints of both protecting the public interest and achieving efficiency. Thus, the next hypothesis is as follows:

Hypothesis H2: Institutional pressures are associated with the change in local public enterprises' cost behavior over time, in contrast to that of commercial enterprises.

Subramaniam and Weidenmier (2016) revealed that sticky costs are stronger in manufacturing industries with more fixed assets than in the commercial, service and finance industries. By contrast, He et al. (2010) showed that the commercial industry's sticky costs are higher than those of the service and manufacturing industries. As described above, various asymmetric cost behaviors have been confirmed for each type of industry for CEs, including cases with both high material resources (high fixed assets) and high human resources (high labor costs). Anderson et al. (2003) argued that sticky costs will increase when asset intensity and labor costs are high. LPEs' businesses include not only high asset-type industries, such as water supply and sewerage, but also high labor cost-type industries, such as transportation and hospitals. Moreover, due to institutional constraints, various asymmetric cost behaviors should appear in all businesses, as LPEs must balance serving the public interest and achieving efficiency rather than only aiming to maximize profits, which is the goal of CEs. I conjecture that sticky costs in LPEs will increase when these firms are pressured from the institutional constraint of serving the public interest; conversely, LPEs' sticky costs will decrease when they are pressured from the institutional constraint of achieving efficiency. Thus, the next hypothesis is as follows:

Hypothesis H3: Similar to that of commercial enterprises, local public enterprises' cost behavior is associated with the type of industry.

Banker et al. (2014b) found that sticky costs increase when demand uncertainty or the downside risk of demand increases. The demand for public services depends on population changes (Nakai 1988;

Nakano 2016). For this reason, the administrators of LPEs are required to predict changes in public service demand based on population changes (Nishioka et al. 2007). In Japan, the population structure has changed significantly since 1995. The population of youth and those of production age is decreasing; conversely, the elderly population is increasing. Furthermore, the economy and demand are experiencing a depression, and CEs are withdrawing from depopulated regions due to a lack of profitability. Even if public demand decreases due to the declining population, LPEs cannot stop providing services because of the institutional pressure to serve the public interest. In other words, from the perspective of the public interest, LPEs cannot reduce the quality of their public services. In addition, with the increase in elderly people, whose income is derived primarily from pensions, LPEs must maintain the same level of public services at low prices because of the institutional pressure to achieve efficiency. LPEs may experience increased sticky costs due to the downside risk of public demand and public demand uncertainty. By contrast, the market demand for CEs is affected not only by domestic trading but also by overseas trading, so they are less affected by population changes than LPEs. I theorize that LPEs' cost behavior will be more strongly influenced by population changes than that of CEs. Thus, the next hypothesis is as follows:

Hypothesis H4: Local public enterprises' sticky costs are strongly influenced by population changes since 1995 in relation to commercial enterprises.

As noted by Bradbury and Scott (2014) and Cohen et al. (2017), local government administrators are influenced by public opinion (demand for both low-cost and high-quality services) when they make cost management decisions. Public organizations, including LPEs, must respond to multidisciplinary evaluations at all times due to the existence of an unspecified number of stakeholders (Rainey 1997). In particular, LPE administrators are appointed by the mayor and approved by congress, who are, in turn, elected by citizens. Therefore, the administrators may be sensitive to not only public opinion but also political opinion (from mayors and local councils) if they wish to be reappointed for the next term, and they may strive to achieve a high level of performance with regard to protecting the public interest and achieving efficiency. As a result, LPE administrators may act to control and adjust their asymmetric cost behavior in the direction of symmetric cost behavior during the political term of mayors and local councils, which is 4 years in Japan. Thus, LPE administrators must aim for a long-term balance between protecting the public interest and achieving efficiency due to political pressure. Conversely, CEs' business managers may decide to control and adjust their costs with a focus on securing profits as quickly as possible, and they may not be as strongly affected by political pressure as LPEs. Thus because of institutional constraints, LPEs' long-term cost adjustments may be more controlled and move more slowly than those of CEs. As a result, it is hypothesized that the administrators of LPEs make decisions that result in asymmetric cost behavior that gradually transforms into a proportional relationship over the long term. The final hypothesis is as follows:

Hypothesis H5: Local public enterprise administrators make decisions that result in the long-term, proportional stabilization of cost behavior within a 4-year election period in

relation to commercial enterprises.

LPEs are characterized by serving the public interest and achieving efficiency. Thus, LPEs' cost behavior is presumed to change in the context of the tradeoff between the public interest and efficiency. Because of the need to run businesses in a stable manner, LPE administrators make deliberate decisions from a different perspective than that of CE managers.

3 Research Method and Sample Selection

3.1 Research Method

The analytical model of Anderson et al. (2003) is the basis of recent empirical studies of cost behavior; it was adopted in studies following Anderson et al. (2003) and recently used by Bradbury and Scott (2014), Cohen et al. (2017), and Holzhacker et al. (2015) to analyze the cost behavior of public organizations. Therefore, this study assumes that the model can also be applied to the analysis of LPEs' cost behavior. Thus, to verify hypotheses 1 to 3, I adopt model 1. To examine hypothesis 1, all the samples are analyzed through panel data analysis using model 1. Next, to verify hypothesis 2, the year-to-year changes in cost behavior are analyzed through OLS analysis using model 1. OLS analysis was adopted to clarify the cost behavior in prior studies (Anderson and Lanen 2007; Zanella et al. 2015). Thus, I intend to use not only panel data analysis but also OLS analysis to verify the existence of sticky costs. Finally, for hypothesis 3, the samples for each type of industry are analyzed through panel data analysis using model 1.

model 1

$$\ln\left(\frac{Cost_{i,t}}{Cost_{i,t-1}}\right) = \beta_0 + \beta_1 * \ln\left(\frac{Revenue_{i,t}}{Revenue_{i,t-1}}\right) + \beta_2 * Decrease_Dummy_{i,t} * \ln\left(\frac{Revenue_{i,t}}{Revenue_{i,t-1}}\right) + \varepsilon_{i,t}$$

LPEs' operating expenses are substituted for Cost. Additionally, Revenue takes operating revenues as a proxy for the activity amount. Decrease Dummy is a dummy variable that takes the value of 1 when operating revenue decreases between the t period and the previous period and 0 otherwise. All the data are natural logarithms.

Using this model, it can be confirmed that when operating revenue increases by 1%, the cost changes by the value indicated by β1. Additionally, because of the Decrease Dummy, when operating revenue decreases by 1%, the cost decreases by β1 + β2, whereas β2 indicates the value of the sticky or anti-sticky costs. Therefore, when there is cost stickiness, β2 will be negative, and when cost stickiness is not present (anti-sticky costs), β2 will be positive.

To examine hypothesis 4, I clarify the influence of the total population change and the population structure on cost behavior. Therefore, I focus on population data from a report on population movement based on a basic resident registration system database[7]. In particular, it is necessary to clarify the

[7] Population data in each municipality is published as "Basic Resident Register Annual Population Report" by statistics bureau, ministry of internal affairs and communications in Japan.

influence of depopulation and the increasing ratio of the aging population on the cost behavior of LPEs. For this reason, I collect population data from 1995, which is the year Japan started to become an aging society. The population data were divided into three stages: 0-14 years old, 15-64 years old, and 65 years old and over. To evaluate hypothesis 4, I adopt the following model 2.

model 2

$$\ln\left(\frac{Cost_{i,t}}{Cost_{i,t-1}}\right) = \beta_0 + \beta_1 * \ln\left(\frac{Revenue_{i,t}}{Revenue_{i,t-1}}\right) + \beta_2 * Decrease_Dummy_{i,t} * \ln\left(\frac{Revenue_{i,t}}{Revenue_{i,t-1}}\right) + \sum_{n=3}^{6} \beta_n \, Pop_{i,t,n} * Decrease_Dummy_{i,t} * \ln\left(\frac{Revenue_{i,t}}{Revenue_{i,t-1}}\right) + \varepsilon_{i,t}$$

The total population represents the natural logarithms of the year-over-year comparison. The young population, the productive age population, and the elderly population are natural logarithms of each respective proportion of the total population.

Next, to examine hypothesis 5, it is necessary to confirm the relationship between operating revenues over 4 years and changes in operating expenses. I extend the model of Anderson et al. (2003) and verify the hypothesis using the following model 3.

model 3

$$\ln\left(\frac{Cost_{i,t}}{Cost_{i,t-1}}\right) = \beta_0 + \beta_1 * \ln\left(\frac{Revenue_{i,t}}{Revenue_{i,t-1}}\right) + \beta_2 * Decrease_Dummy_{i,t} * \ln\left(\frac{Revenue_{i,t}}{Revenue_{i,t-1}}\right) + \beta_3 * \ln\left(\frac{Revenue_{i,t-1}}{Revenue_{i,t-2}}\right) + \beta_4 * Decrease_Dummy_{i,t-1} * \ln\left(\frac{Revenue_{i,t-1}}{Revenue_{i,t-2}}\right) + \beta_5 * \ln\left(\frac{Revenue_{i,t-2}}{Revenue_{i,t-3}}\right) + \beta_6 * Decrease_Dummy_{i,t-2} * \ln\left(\frac{Revenue_{i,t-2}}{Revenue_{i,t-3}}\right) + \beta_7 * \ln\left(\frac{Revenue_{i,t-3}}{Revenue_{i,t-4}}\right) + \beta_8 * Decrease_Dummy_{i,t-3} * \ln\left(\frac{Revenue_{i,t-3}}{Revenue_{i,t-4}}\right) + \varepsilon_{i,t}$$

If asymmetric cost behavior terminates over time, the sticky costs value will gradually approach 0. If cost stickiness is confirmed by β2, it should change, $\beta 2 < \beta 4 < \beta 6$, with time, since LPE administrators are subject to institutional restrictions and will only gradually overcome the sticky costs. In particular, political pressure is strengthened by politicians' 4-year term. Additionally, local elections for congress and the mayor of each municipality in Japan are held almost simultaneously on the same day. Therefore, LPEs' cost behavior may be influenced by political pressure. The analysis begins at t=0, which is an election year, and elections are held in t=0, 4, 8, 12, etc.

3.2 Sample Selection and Descriptive Statistics

No empirical analysis of LPEs' cost behavior has been previously performed. This research is

therefore the first to examine LPEs' cost behavior. To obtain robust results, as much cross-sectional data as possible should be used. I collected non-consolidated fiscal accounting data on all LPE businesses from LPEs' yearbooks[8]. Thus, the sample population for this analysis is all local public enterprise businesses that are classified as corporatized LPEs. The data include 10 industry types (residential water supply, industrial water supply, sewage, transportation, electric power, gas power, hospitals, wholesale market, toll road, and car parking). In addition, observations must be made over a long period to confirm how cost behavior has changed in accordance with changes in Japan's social environment.

To verify LPEs' cost behavior, long-term cost data are necessary. Therefore, in this study, the analysis period is the 40 years from 1974 to 2013, which is a longer period than that analyzed by any previous empirical studies on cost stickiness. LPEs are legally obligated to release annual financial reports. The financial reporting method has not changed over the 40 years under study, making it possible to collect fiscal data over a very long period. The collected data represent 120,317 firm-years. To control for the effect of outliers, I removed (deleted) the largest and smallest 1 percent of observations (outliers). I used list-wise case deletion without winsorized data to delete the observations. That is, if there is even a single outlier in one sample, all the data from that sample are deleted (cleared). This approach is rather conservative as a statistical method, but since there are numerous samples, I contend that this approach is a valid statistical processing method to obtain robust analysis results. The final sample includes 115,929 firm-years. Therefore, the sample consists of unbalanced panel data.

Additionally, to create a comparison with LPEs over the same period, I collected data provided by Nikkei NEED-FinancialQUEST on CEs listed on the Tokyo Stock Exchange. LPEs' financial statements provide non-consolidated accounting data for various industry types, such as water supply and hospitals, so I also collected CE non-consolidated accounting data from the Annual Securities Reports for comparison. The collected data represent 85,705 firm-years. After excluding (deleting) outliers, the sample includes 84,343 firm-years. The descriptive statistics are calculated after the exclusion of outliers.

[Insert] Table 4. Descriptive statistics

4 Results

In panel data analysis, there is a process for choosing the optimal result from the model of pooled estimates, fixed effects, and random effects. I describe all the analysis results and explain the optimal results. First, in all panel data analyses, I used an F-test to determine whether a pooled model and a fixed/random effects model is more suitable. The result confirms that the fixed/random effects model is more suitable than the pooled model. In addition, I also conducted the Hausman test to confirm which model, the fixed effects or random effects model, is suitable. In addition, I confirmed the influence of

8 LPEs' yearbooks are edited annually by the ministry of internal affairs and communications in Japan. They include the annual financial statement of each LPE in each municipality. The financial statements include B/S, P/L, the detail information of expenses, etc.; these data are found in electronic databases after 1999.

serial correlation through the Durbin-Watson ratio. The influence of serial correlation is low in all the analyses.

To test hypothesis 1 using model 1, I analyzed panel data for 40 years. The results showed that LPEs' cost actions demonstrate asymmetric cost behavior (Table 5 Panel A). Namely, β2 was 0.0791 (fixed effects), and the positive value indicates anti-sticky costs. Conversely, the CE analysis resulted in a β2 value of -0.0978 (fixed effects), and the negative value indicates sticky costs (Table 5 Panel B). Thus, hypothesis 1 was *not* supported.

[Insert] Table 5. Cost behavior based on the panel data analysis using model 1

Under institutional constraints, it was predicted that sticky costs would increase because LPEs are subject to stronger institutional pressures than CEs. However, the analysis resulted in the opposite conclusion, which was not expected. In previous studies, no research showed that public organizations' cost behavior was anti-sticky (Yasukata et al. 2011; Bradbury and Scott 2014; Cohen et al. 2017; Holzhacker et al. 2015). Additionally, Banker and Byzalov (2014) argued that CEs' cost behavior generally indicated sticky costs on average. Clearly, this result is a new discovery that contrasts with previous studies.

This result signifies that LPE administrators actively manage their resource-adjustable costs when their operating revenue decreases and the pressure for low-cost economic efficiency increases. I believe that the lack of support for this hypothesis might be driven by the accounting (regulations on dividends and retained earnings) and management system (redundancies, i.e., preparation for disasters such as a standby isolated power unit and food stockpiled for emergencies) differences between CEs and LPEs. Namely, the anti-sticky costs are induced by resource-adjustable costs, which imply that there are redundant resources caused by LPEs' accounting and management systems.

Regarding the accounting system, I focus on the appropriation of retained earnings and the net income of LPEs. The retained earnings of CEs are often allocated to stakeholders, such as shareholders, managers, or workers. Unlike CEs, LPEs are subject to legal restrictions regarding how they can appropriate retained earnings. Namely, it is unnecessary for LPEs to distribute their final profits to stakeholders, such as shareholders, managers, and workers. Additionally, because they can receive preferential treatment regarding corporate tax and property tax, their retained earnings may often be generated. However, LPEs are required to operate with moderate profits and not to maximize their net income. Therefore, I conjecture that LPE administrators intend to ensure their management resource slack so that they can adjust quickly when operating revenue declines. Because the slack resources in LPEs are oriented toward preventing disasters, they are not necessary for normal operations. Therefore, there is a great deal of room for discretion; thus, it is easy to reduce these resources. In other words, LPE administrators may increase their management resources, thus increasing their operating expenses, in order to avoid significantly increasing their operating profits. In fact, as shown in Panel B of Figure 2, operating expenses and operating revenues show very similar, consistent movements over the long term. LPEs thus may accumulate excessive management resources rather than repaying their bonds. Because LPEs have little risk of bankruptcy, they may not make the effort to repay their debt; on the contrary, it

is possible that they intend to bear the cost of procuring excessive management resources accordingly. Therefore, they can use their profit for management resources instead of bond repayment.

Next regarding the management system, I focus on public sector management, especially the redundancy of management resources. Cyert and March (1963) argued that organizations use internal rules for different purposes to compensate for environmental changes. In public sector management, retaining slack management resources is explained as a necessary cost "redundancy" to prepare for disaster (Koike et al. 2015), such as retaining emergency equipment or facilities that can provide public services in a disaster such as an earthquake, typhoon, eruption, or flood. Therefore, LPEs are allowed to retain slack management resources as redundant management resources because LPE administrators can explain that it is necessary to secure slack resources for the public interest. That is, they earn legitimacy for their spending by retaining slack resources as redundant resources. LPE administrators can therefore adjust their costs for redundancy; in other words, they can increase the slack resources that are designated redundant resources when operating revenue is likely to exceed operating expenses; conversely, they can easily decrease the slack resources designated as redundant resources when their net income is in deficit and the disaster does not occur. I believe that when operating revenue is declining, it might actively reduce the holding costs of these slack resources, and therefore, I conjecture that anti-sticky costs appear in LPEs. Thus, I believe that LPE administrators may avoid sticky costs and obtain legitimacy for their spending by retaining redundant management resources and adhering to regulations for the disposal of net profits.

To verify hypothesis 2, I analyzed the cross-section of cost behavior using the data for each year separately and verified that the change was dynamic over time (Table 6). When the β2 coefficient was found to be not significant through the t-test of an OLS analysis, I used linear interpolation to show the movement of β2 and added the approximated curve (Figure 6). It is possible to confirm the tendency of the change in cost behavior through time based on the approximated curve[9]. Two characteristics—sticky costs and anti-sticky costs—were confirmed by the dynamic analysis. Panel A of Table 6 and Panel A of Figure 6 show that β2 changed from a positive to a negative value for LPEs' cost behavior, that the deviations of the β2 values were large and that the year-to-year change in β2 had a negative slope. Thus, the results robustly show that anti-sticky costs gradually weakened. Especially from 1975 to 2002, β2 had primarily positive values, indicating anti-sticky costs. However, the degree of anti-sticky costs gradually decreased, especially after 2004, when β2 was primarily negative, indicating sticky costs. In contrast, in the analysis of CEs, β2 was primarily negative in Panel B of Table 6 and Panel B of Figure 6. The average cost stickiness changed slightly with time but, in contrast to the results for the LPEs, there was no significant change in the value of β2 for CEs over time. Thus, institutional pressures were associated with the change in LPEs' cost behavior over time, in contrast to that of CEs; hypothesis 2 was partly supported for LPEs after around the year 2000.

---

9 This result was equivalent and consistent with the results using panel data analysis with the time trend dummy variable: $\ln\left(\frac{Cost_{i,t}}{Cost_{i,t-1}}\right) = \beta_0 + \beta_1 * \ln\left(\frac{Revenue_{i,t}}{Revenue_{i,t-1}}\right) + \beta_2 * Decrease_Dummy_{i,t} * \ln\left(\frac{Revenue_{i,t}}{Revenue_{i,t-1}}\right) + \beta_3 * Timetrend + \beta_4 * Decrease_Dummy_{i,t} * \ln\left(\frac{Revenue_{i,t}}{Revenue_{i,t-1}}\right) * Timetrend + \varepsilon_{i,t}$.

[Insert] Table 6. The results for individual years based on OLS analysis using model 1

[Insert] Figure 6. β2 value (sticky cost value) changes in each year

Considering the change in LPEs' long-term cost behavior, one can assume that the asymmetric cost behavior changed substantially after around the year 2000. LPEs gradually lost redundancy due to surplus profits and, simultaneously, the potential loss of cost adjustment flexibility. Additionally, LPEs and CEs had significantly different cost behavior characteristics. I hypothesized that these different cost behavior characteristics were caused by institutional constraints, especially those serving the "public interest". LPEs provide services in a constant and stable manner, and the quality of the public services must be maintained over the long term. For this purpose, LPEs must always maintain their facilities and equipment. For example, if the LPE is operating a water supply project, it will be necessary to constantly update the water pipeline and maintain the dam facility. However, in a long-term business, obsolete equipment must be repaired or replaced, even if revenues decrease. Moreover, it is difficult to increase utility fees. Since repair or replacement costs, as substantial fixed costs, increase with the passage of time[10], I suggest that increases in repair or replacement costs for large-scale facilities gradually lead LPEs to lose redundant management resources and cost adjustment flexibility. As a result, I assume that LPE administrators cannot gain gradual control over the efficiency of their services. In other words, LPE management is strongly affected by institutional pressure to protect the public interest. Therefore, I conjecture that this inefficiency risk is affected by an increase in reinvestment (replacement) costs for large-scale facilities or equipment.

Next, to verify hypothesis 3, I analyzed each industry type (Table 7) using model 1. I found significant results for all industries except for the toll road business. The results show that the presence of not only sticky costs but also anti-sticky costs was confirmed. Various cost behaviors appeared in LPEs for each industry. Based on these results, hypothesis 3 was partially supported. I found that similar to CEs, LPEs demonstrated diverse cost behaviors in each industry. In particular, considering the industry types with a high ratio of human resources[11], transportation businesses' cost behavior reflected anti-sticky costs (β2 was 0.0693 (fixed effects)), while hospital businesses' cost behavior reflected sticky costs (β2 was -0.1640 (fixed effects)). For the industry types with a high ratio of material resources[12], residential water supply, industrial water supply, and gas power businesses' cost behavior reflected anti-sticky costs (β2 was 0.2908 (fixed effects), 0.0565 (random effects), and 0.3996 (fixed effects)), while electricity and sewage businesses' cost behavior reflected sticky costs (β2 was -0.1473

10 Repair costs (including replacement costs) increased by a factor of 7.6 times from 1974 to 2013.

11 According to the LPEs' yearbook in 2013, labor cost ratios are as follows: residential water supply is 32.7%, industrial water supply is 39.6%, sewerage is 44.0%, transportation is 25.7%, electric power is 26.2%, gas power is 13.0%, and hospitals are 6.5%.

12 According to the LPEs' yearbook in 2013, depreciation cost ratios are as follows: residential water supply is 12.5%, industrial water supply is 11.9%, sewerage is 6.4%, transportation is 33.3%, electric power is 25.1%, gas power is 8.5%, and hospitals are 46.5%.

(random effects) and -0.2656 (fixed effects)).

[Insert] Table 7. Cost behavior of each industry based on the panel data analysis using model 1

The various cost behaviors suggest that there are factors other than the influence of the adjustment cost for human resources and material resources. It is possible that the non-exclusion of public services and the influence of monopolies also exert an influence on cost behaviors. Public services provide essential, lifesaving activities that cannot be managed based on CEs' economic principles. For example, it is impossible to cut off the electric power supply of people who do not pay their bills or to fail to provide medical services to those who cannot pay for them. Thus, these businesses would not be profitable for CEs. In LPE businesses with sticky costs, I conjecture that these non-exclusionary public services (welfare services for free) make LPEs' cost management less flexible from the perspective of institutional constraints, especially in terms of protecting the public interest. On the other hand, these LPEs' businesses are projects that require substantial investment and that cannot be procured by the private sector; therefore, the market share ratio of LPEs is generally high[13]. In these high market share business environments, it may be possible to manage their costs by accurately forecasting the necessary resources for the future without idle capacity costs. Therefore, I believe that the evidence of anti-sticky costs in the residential water supply business and the industrial water supply business originates from managing the supply based on the accurate prediction of demand.

Next, to verify hypothesis 4, I analyzed whether population changes impact LPEs' cost behavior. Table 8 shows the results of model 2. In Panel A of Table 8, β3 indicates the influence of the total population and is -0.3080 (fixed effects); β4 shows the influence of the youth population (0-14 years old) and is 0.5216 (fixed effects); β5 shows the influence of the productive age population and is not significant; and β6 indicates the effect of the elderly population and is -0.0901 (fixed effects). In particular, it should be noted that the changes in the total population (β3) and the elderly population (β6) may have had negative impacts on LPEs' cost behavior after 1995. Conversely, the youth population acted to strengthen the anti-sticky costs.

[Insert] Table 8. Population changes and cost behavior based on the panel data analysis using model 2

In contrast, population changes also impact CEs' cost behavior, as shown in Panel B of Table 8. The influence of the total population β3 is 2.4228 (fixed effects), the influence of the youth population β4 is -0.2005 (fixed effects), the influence of the productive age population β5 is 0.8441 (fixed effects), and the influence of the elderly population is 0.5842 (fixed effects). Thus, the results confirm that population changes affect cost management for not only LPEs but also CEs. Furthermore, population changes, except in the youth population, positively influence CEs' cost management. I argue that cost

[13] According to the LPEs' yearbook in 2013, the market share ratios are as follows: residential water supply is 99.5%, industrial water supply is 99.9%, sewerage is 91.3%, transportation (railway) is 13.4%, electric power is 1.0%, gas power is 2.3%, and hospitals are 12.3%.

management corresponding to population changes is important for both CEs and LPEs. In particular, since 1995, LPEs have had to consider that changes in the total population and the elderly population affect cost management. Thus, Hypothesis 4 was almost supported.

Next, using model 3, I verified that LPEs' long-term cost management was performed over 4-year periods, verifying hypothesis 5. Thus, LPE administrators decide to control costs under normative institutional constraints from the local parliament and mayor. The results of the analysis are shown in Table 9, and the changes in the asymmetry of LPEs' and CEs' cost behaviors over 4 years are shown in Figure 7. In the analysis of model 3, the β2 value is the rate of change from t-1 to t, which indicates whether the asymmetric cost behavior involved sticky costs or anti-sticky costs. Additionally, the β4, β6, and β8 values represented the annual change in asymmetric cost behavior for t-1/t-2, t-2/t-3, and t-3/t-4, respectively. The result of the analysis of LPEs in Panel A of Table 9 shows that β2 was 0.1157 (fixed effects), and the positive value indicates that anti-sticky costs were observed over the short term. However, the asymmetric cost behavior values (β4, β6, and β8) gradually approached zero through each period and were 0.0226, -0.0179, and -0.0158 (fixed effects), respectively, and the change from a positive value to a negative value occurred over 4 years. It can be theorized that the anti-sticky value gradually shifted in the direction of the value of sticky costs within 4 years. Thus, the administrators of LPEs managed their costs to approximate a proportional relationship throughout the four years, with the goal of stable operations. Therefore, hypothesis 5 was supported.

[Insert] Table 9. Cost behavior over 4 years based on the panel data analysis using model 3

[Insert] Figure 7. β2, β4, β6, and β8 value (sticky cost value) change in each 4-year period

The analysis of CEs in Panel B of Table 9 contrasts with the analysis of LPEs. β2 was -0.0685 (fixed effects), and the negative value indicates sticky costs. Additionally, the value changed in the subsequent period. The three asymmetric cost behavior values (β4, β6, and β8) were 0.0505, 0.0244, and -0.0070 (fixed effects), respectively, and the change from a negative value to a positive value occurred over 4 years. Therefore, CE managers returned costs to a proportional relationship to secure profits as quickly as possible.

LPEs balance the public interest and efficiency, and this process requires sustainable management. Therefore, with a focus on the four-year change in cost behavior, it was theorized that administrators decide to maintain their costs after anti-sticky costs are observed. Additionally, they decide to improve services in the public interest instead of pursuing excessive efficiency, which may be due to institutional pressure stemming from the election of a local parliament and mayor.

5 Conclusions

This study verified the long-term cost behavior of Japanese LPEs by comparing these firms with CEs. We found five primary results. First, it was generally believed that LPEs are less efficient than private enterprises (CEs), but when examining the cost behavior change, the results revealed that LPEs are not necessarily inefficient with regard to cost stickiness. A panel data analysis covering 40 years

showed contrasting results. The results indicated that sticky costs were confirmed for CEs, whereas anti-sticky costs were present among LPEs. I believe that the lack of support for this expectation might be driven by differences between CEs' and LPEs' accounting and management systems. In terms of the difference in accounting systems, the regulations on dividends and retained earnings mark a difference in accounting systems. LPEs are also subject to legal restrictions regarding how they can appropriate retained earnings, though they may often be generated since they can receive preferential treatment regarding corporate tax and property tax. Furthermore, LPE administrators are not allowed to receive dividends from the organization's profits. Therefore, it is possible that LPE administrators intend to ensure that they have slack management resources because LPEs are required to operate with moderate profits and not to maximize their net income. In terms of the difference in management systems, securing slack resources is different in CEs and LPEs. LPEs earn legitimacy for their spending by retaining slack resources as facilities for disasters (i.e., redundancies) because they must serve the public interest. For this reason, I believe that it is possible that profits may be allocated to the expenses of redundancies if the LPE administrator predicts an increase in profits. I also suggest that compared to CEs, LPEs have more redundancies that allow them to adjust their management resources. Based on the results of the analysis, I argue that choosing LPEs as public service providers over outsourcing and privatization was a successful decision in terms of cost management, and it was not a mistake since LPEs can manage their costs by maintaining the flexibility of cost adjustment.

Second, the cross-sectional analysis for each year shows that the timeline transition of cost behavior is different between LPEs and CEs. Namely, LPEs' anti-sticky costs have shifted to sticky costs even though CEs' cost behavior remained unchanged. Therefore, the fluctuation of LPEs' cost behavior suggests that LPE administrators gradually lost the flexibility to adjust costs around the year 2000. In other words, LPEs are gradually losing redundancy due to surplus profits. I suppose that this trend has occurred because LPEs have experienced strong institutional pressure to protect the public interest from the viewpoint of maintaining public service quality. Namely I conjecture that this inefficiency risk is affected by increases in repair and replacement costs. Obsolete equipment must be repaired or replaced in order to maintain public service quality, even when revenues decrease. Since repair and replacement costs, as fixed costs, increase with the passage of time, I suggest that increases in these costs gradually lead LPEs to lose cost adjustment flexibility. Therefore, LPEs' business must be continually managed to reduce their costs by maintaining their ability to adjust management resources. In other words, LPE administrators must carry out cost management that is always conscious of taking measures to maintain the ability to adjust management resources. For this reason, LPE administrators should always be careful to maintain a balance between efficiency and the public interest. These findings are confirmed by clarifying the change in long-term cost behavior over 40 years. Regarding the cost behavior of public sector organizations, I argue that it is necessary to verify their cost management based on long-term empirical analysis because of the premise that public organizations must operate stably over the long term.

Third, in the analysis by industry, LPEs' cost behavior showed not only anti-sticky costs but also sticky costs. LPEs' anti-sticky costs differ from findings in previous studies to date. Therefore, it is possible that the panel data analysis results of the 40 years are influenced and distorted by the type of

industry. In addition, the results of this analysis indicate a conclusion that differs from previous studies: anti-sticky costs are stronger in projects with high resource adjustment costs, such as high-intensity assets. In other words, for projects with substantial physical assets, such as the residential water supply, industrial water supply and gas businesses, the presence of anti-sticky costs was confirmed. Especially in industries with high fixed assets, market monopoly rates are also high[14]. These industries' administrators may be able to adjust their management resources according to accurate future demand forecasts. Therefore, anti-sticky costs appear in these industries despite high fixed assets. Conversely, in LPE businesses with sticky costs, I conjecture that these non-exclusionary public services (welfare services for free) make LPEs' cost management less flexible from the perspective of institutional constraints, especially in terms of protecting the public interest. I suggest that the influence of monopolies and the non-exclusionary nature of public services also influence cost behaviors. For those industries in which anti-sticky costs appeared, further detailed research that focuses on the characteristics of each of these industries is needed. Furthermore, it is also important to clarify how administrators can maintain cost adjustment abilities over the long term.

Fourth, I clarified the relationship between population changes and LPEs' cost behavior. Population changes drive changes in the demand for public services. In Japan, the increasing number of elderly people and the decreasing population are major demographic issues. In order for LPEs to maintain stable cost management in the future, LPE administrators must engage in cost management in response to population changes. This analysis confirmed that the population changes, the increasing elderly population, and the decreasing total population have had a negative influence on LPEs' cost behavior, suggesting that the impact of population changes must be taken into account when considering management needs. Forecasting future population changes will provide accurate demand forecasts for management. A declining population and an increasing number of elderly people are a problem not only in Japan but also across developed countries. I believe that determining how to reduce surplus capacity costs based on population changes has become an important issue for LPEs throughout the world.

Fifth, I verified that asymmetric cost behaviors were resolved over subsequent periods in the 4-year time frame because of institutional pressure from politicians. Clearly, both LPE administrators and CE managers acted to resolve asymmetric cost behaviors. However, there were differences in the speed of change and the direction of movement. In CEs, business managers promptly adjusted their costs to acquire cost management flexibility when sticky costs were present. In contrast, when anti-sticky costs were present in LPEs, administrators managed their costs subtly and slowly, and cost behaviors gradually shifted toward a proportional relationship over four years. Because LPEs must supply their services stably and sustainably, one might assume that LPE administrators should avoid responding promptly and suddenly controlling their costs and instead attempt to balance the public interest and cost efficiency. Regarding the direction of movement of cost behaviors over four years, LPE administrators chose to improve services in the public interest instead of pursuing efficiency. The examination of the four-year change in cost behaviors shows that the LPE administrators decided to maintain their costs after anti-sticky costs were observed. One might assume that LPE administrators are subject to

[14] Refer to footnote 13.

institutional pressure from the politicians who insist on responding to public opinion and social demands that require the enrichment of public services rather than excessive cost efficiency. Conversely, CE managers may aim to adjust their costs promptly to be able to manage them flexibly. Thus, from a decision-making perspective, I believe LPE administrators must aim for a long-term balance between protecting the public interest and achieving efficiency due to institutional pressure from politicians. In contrast, CEs' business managers may decide to control and adjust their costs with a focus on securing profits as quickly as possible.

Management accounting research can provide information about cost behavior and propose effective cost management strategies not only in theory but also in practice. In public organizations, including LPEs, it is important to understand how cost behavior will change in the future. Currently, Japan's national and local governments are promoting two plans to resolve the two main issues of population changes and a deteriorating financial situation. The first plan is called the Compact City Plan. It intends to concentrate urban functions, such as public service systems, in central urban areas, thus improving the efficiency of cost management in depopulated areas. Examples include district development plans to increase the public transportation network of central urban areas and a renewed maintenance plan to construct a single building that houses many types of public services together. The second plan is the Intermunicipal Cooperation Plan, in which public services will be combined through amalgamation or joint ventures to improve efficiency with economies of scale. By reaching agreements with different public organizations, separately managed entities can be consolidated into one organization. For example, in the water supply business, several LPEs can jointly develop large dams and provide water services for a wide area that spans multiple municipalities.

Although the expectations for the Compact City Plan and the Intermunicipal Cooperation Plan are high, the effects and benefits of these policies, such as improved public services and reduced costs, have not been adequately explained. In addition, because the Compact City Plan and the Intermunicipal Cooperation Plan have not been studied sufficiently in either an academic or a real-world context, we do not know whether they will improve efficiency. Therefore, it is extremely important to understand the future cost behavior of public organizations to determine whether the Compact City or Intermunicipal Cooperation Plans will provide the effective management of public organizations in the context of a declining population and depopulated areas. Having reached these five conclusions, my research explored how public organization administrators have made long-term cost management decisions.

In the future, research should examine the factors influencing LPEs' asymmetric cost behavior, as noted by Günther et al. (2014), including both internal and external factors. Especially for industries in which sticky costs have been confirmed, we need to determine how to maintain cost flexibility over the long term. In contrast, in industries with anti-sticky costs, we must learn how to maintain cost adjustment flexibility. It is conceivable that LPEs may be subject not only to institutional constraints, such as achieving efficiency and protecting the public interest, but also to the non-exclusionary nature of public services and the influence of monopolies. There is a continuing need for detailed investigations of and research on public organizations' asymmetric cost behavior, especially that of LPEs.

References

Anderson, M. C., R. D. Banker. and S. Janakiraman. (2003). Are selling, general, and administrative costs"sticky"?. *Journal of Accounting Research*, 41(1), 47-63.

Anderson, S. W. and W. N. Lanen. (2007). Understanding cost management: What can we learn from the evidence on "sticky costs". Working Paper in Social Science Research Network. https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=975135. Accessed 2 Feb 2015.

Balakrishnan, R., L. Eldenburg, R. Krishnan. and N. Soderstrom. (2010). The influence of institutional constraints on outsourcing. *Journal of Accounting Research*, 48(4), 767-794.

Banker, R. D., D. Byzalov. and L. T. Chen. (2013). Employment protection legislation, adjustment costs and cross-country differences in cost behavior. *Journal of Accounting and Economics*, 55(1), 111-127.

Banker, R. D. and D. Byzalov. (2014). Asymmetric Cost Behavior. *Journal of Management Accounting Research*, 26(2), 43-79.

Banker, R. D., D. Byzalov, M. Ciftci. and R. Mashruwala. (2014a). The Moderating Effect of Prior Sales Changes on Asymmetric Cost Behavior. *Journal of Management Accounting Research*, 26(2), 221-242.

Banker, R. D., D. Byzalov. and J. M. Plehn-Dujowich. (2014b). Demand Uncertainty and Cost Behavior. *The Accounting Review*, 89(3), 839-865.

Bel, G. and A. Costas. (2006). Do Public Sector Reforms Get Rusty? Local Privatization in Spain. *Journal of Policy Reform*, 9(1), 1-24. doi:10.1080/13841280500513084. Accessed 18 Feb 2018.

Bertero, E. and L. Rondi. (2000). Financial pressure and the behaviour of public enterprises under soft and hard budget constraints: evidence from Italian panel data. *Journal of Public Economics*, 75(1), 73-98.

Boshch, J. M. A. and J. G. Blandon. (2011). The influence of size on cost behavior associated with tactical and operational flexibility. *Estudios de Economia*, 38(2), 419-455.

Bradbury, M. E. and T. Scott. (2014). Do Managers Understand Asymmetric Cost Behavior?. Working paper in University of Technology Sydney. https://www.uts.edu.au/sites/default/files/ADG_Conf2015_30.%20Michael%20Bradbury_Do%20Managers%20Understand%20Asymmetric%20Cost%20Behaviour.pdf. Accessed 12 Mar 2017.

Brasch, H. D. (1927). Zur Praxis der Unkostenschwankungen und ihrer Erfassung. *Betriebswirtschaftliche Rundschau*, 4, 65-74.

Calleja, K., M. Steliaros. and D. C. Thomas. (2006). A note on cost stickiness: Some international comparisons. *Management Accounting Research*, 17(2), 127-140.

Cohen, S., S. Karatzimas. and V. C. Naoum. (2017). The Sticky cost phenomenon at the local government level: empirical evidence from Greece. Journal of Applied Accounting Research, 18(4), 445-463.

Collin, S. Y., T. Tagesson, A. Andersson, J. Cato. and K. Hansson. (2009). Explaining the choice of accounting standards in municipal corporations: Positive accounting theory and institutional theory as competitive or concurrent theories. *Critical Perspectives on Accounting*, 20(2), 141-174.

Cyert, R. M. and J. G. March. (1963). *A Behavioral Theory of the Firm*. N.J: Prentice-Hall.

Dalla Via, N. and P. M. Perego. (2014). Sticky cost behavior: Evidence from small and medium sized companies. *Accounting & Finance*, 54(3), 753-778.

De Bruijn, J.A. (H)., E. Ten Heuvelhof. and M. Van Twist. (2004). Calculeren voorbij de calculus. Identificatie van publieke belangen in het politiek-bestuurlijk debat, in: Essays over de Calculus van het Publieke Belang, Kenniscentrum voor Ordeningsvraagstukken.

Dexia Crediop. (2004). Local Public Companies in the 25 Countries of the European Union. Paris, Dexia.

Dijkgraaf, E. and R. H. J. M. Gradus. (2011). Efficiency Effects of Privatising Refuse Collection: Be Careful and Alternatives Present. *Tinbergen Institute Discussion Paper*, 2011-156/3. https://papers.tinbergen.nl/11156.pdf. Accessed 14 Jan 2018.

Dimaggio, P. J. and W. W. Powell. (1983). The Iron Cage Revisited: Institutional Isomorphism and Collective Rationality in Organizational Fields. *American Sociological Review*, 48(2), 147-160.

Domberger, S. and S. Rimmer. (1994). Competitive Tendering and Contracting in the Public Sector: A Survey. *International Journal of the Economics of Business*, 1(3), 439-453. doi:10.1080/758536232. Accessed 18 Feb 2018.

Domberger, S. and P. Jensen. (1997). Contracting Out by the Public Sector: Theory, Evidence, Prospects. *Oxford Review of Economic Policy*, 13(4), 67-78. doi:10.1093/oxrep/13.4.67. Accessed 18 Feb 2018.

Eldenburg, L. and R. Krishnan. (2003). Public versus private governance: a study of incentives and operational performance, *Journal of Accounting and Economics*, 35(3), 377-404.

Eldenburg, L., B. E. Hermalin, M. S. Weisbach. and M. Wosinska. (2004). Governance, performance objectives and organizational form: evidence from hospitals. *Journal of Corporate Finance*, 10(4), 527-548.

Eldenburg, L. and R. Krishnan. (2008). The Influence of Ownership on Accounting Information Expenditures. *Contemporary Accounting Research*, 25(3), 739-772.

Frumkin, P. and J. Galaskiewicz .(2004). Institutional Isomorphism and Public Sector Organizations. *Journal of Public Administration Research and Theory*, 14(3), 283-307.

Grossi, G. and C. Reichard. (2008). Municipal corporatizations in Germany and Italy. *Public Management Review*, 10(5), 597-617.

Günther, T. W., A. Riehl. and R. Rößler. (2014). Cost stickiness state of the art of research and implications. *Journal of Management Control*, 24(4), 301-318.

He, D., J. Teruya. and T. Shimizu. (2010). Sticky Selling, General, and Administrative Cost Behavior and its Changes in Japan. *Global Journal of Business Research*, 4(4), 1-10.

Hefetz, A. and M. E. Warner. (2007). Beyond the Market versus Planning Dichotomy: Understanding Privatisation and Its Reverse in US Cities. Local Government Studies, 33 (4), 555–572.

Hodge, G. A. (2000). *Privatization: An International Review of Performance*. Westview Press.

Holzhacker, M., R. Krishnan. and M. D. Mahlendorf. (2015). The Impact of Changes in Regulation on Cost Behavior. *Contemporary Accounting Research*, 32(2), 534-566.

Kawarata, T. (2005). *Local public enterprises accounts theory*. Seibunsha.

Koike, A., K. Sadakane, E. Furuichi. and S. Katayama. (2015). Regional Economic Estimation of

Redundancy Effects from Transport Investments. *Journal of Japan Society of Civil Engineers*, 71(5), 201-208.

Local Public Enterprise Division. *Local public Enterprise YearBook No. 22 (1974) - No. 61 (2013)*. Local Public Finance Bureau, Ministry of Internal Affairs and Communications - Japan

Malik, M. (2012). A Review and Synthesis of 'Cost Stickiness' Literature. Working Paper in Social Science Research Network. https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2276760. Accessed 26 July 2016.

Martinsons, M. G. and Davison, R. M. (2007). Strategic decision making and support systems: Comparing American, Japanese and Chinese management. *Decision Support Systems*, 43(1), 284-300.

Nakai,H. (1988). *Quantitative analysis of contemporary fiscal burden - financial burden problem through national and local governments*. Yuhikaku.

Nakano, K. (2016). Effects of Population and Household Structures on Residential Electricity Demand A Literature Review and Future Research Agenda-. *The Electric Power Economic Research*, 63, 35-49.

Meyer, J. W. and Rowan. B. (1977). Institutionalized Organizations: Formal Structure as Myth and Ceremony. *American Journal of Sociology*, 83(2), 340-363.

Murray, H.A. (1975). A Comparing Public and Private Management: An Exploratory Essay. *Public Administration Review*, 35, 364-371.

Nee, V. and Y. Cao. (2005). Market Transition and the Firm: Institutional Change and Income Inequality in Urban China. *Management and Organization Review*, 1(1), 23-56.

Nishioka, H., M. Yamauchi. and S. Koike. (2007). A Report on the Utilization of 'Population Projections by Prefecture and Municipality: 2000-2030 (by IPSS)'. *Journal of Population Problems*, 63(4), 56-73.

Noreen, E. and N. Soderstrom. (1997). The accuracy of proportional cost models: Evidence from hospital service departments. *Review of Accounting studies*, 2(1), 89-114.

Ooshima, K. (1971). *The business administration of the public (enterprise enlarged edition)*. Hakuto-shobo.

Oliver, C. (1991). Strategic Responses to Institutional Processes. *The Academy of Management Review*, 16(1) , 145-179.

Pesch, U. (2005), *The Predicaments of Publicness: An Inquiry into the Conceptual Ambiguity of Public Administration*. Ph.D. thesis in Leiden University of Leiden.

Pérez-López, G., D. Prior. and J. L. Zafra-Gómez. (2015). Rethinking New Public Management Delivery Forms and Efficiency: Long-Term Effects in Spanish Local Government. Journal of Public Administration Research and Theory, 25(4), 1157–1183. doi:10.1093/jopart/muu088. Accessed 12 Mar 2017.

Population Census Division. *The Report of Population Movement Based on Basic Resident Register system 1995-2013*. Statistics Bureau, Ministry of Internal Affairs and Communications - Japan

Population Census Division. *Population Census 2005, 2010, and 2015*. Statistics Bureau, Ministry of Internal Affairs and Communications - Japan

Rainey, Hal G. (1997). *Understanding and Managing Public Organizations*. Jossey-Bass Publishers.

Rainey, Hal G., R.W. Backoff. and C.L. Levine. (1976). A Comparing Public and Private Organizations. *Public Administration Review*, 36, 233-246.

Saussier, S. and M. Klien. (2014). Local Public Enterprises: A Taxonomy. *La Chaire EPPP*. Sorbonne Business School. https://chaire-eppp.org/local-public-enterprises-a-taxonomy/?lang=en. Accessed 19 July 2016.

Scott, W. R. (2001). *Institutions and Organizations*. Sage Publications.

Sepasi, S. and H. Hassani. (2015). Study of the effect of the firm size on costs stickiness: evidence from Tehran Stock Exchange. *International Journal of Applied Business and Economic Research*, 13(6), 4143-4159.

Sørensen, R. J. (2007). Does Dispersed Public Ownership Impair Efficiency? The Case of Refuse Collection in Norway. *Public Administration*, 85(4), 1045–1058.

Subramaniam, C. and M. W. Weidenmier. (2016). Additional Evidence on the Sticky Behavior of Costs. *Advances in Management Accounting*, 26, 275-305.

United Nations Department of Economic and Social Affairs. (2008). Public Enterprises: Unresolved Challenges and New Opportunities. Publication based on the Expert Group Meeting on Re-inventing Public Enterprise and their Management.

Van Genugten, M. L. (2008). The Art of Alignment: Transaction Cost Economics and Public Service Delivery at the Local Level. Working Paper in University of Twente. https://research.utwente.nl/en/publications/the-art-of-alignment-transaction-cost-economics-and-the-provision. Accessed 18 Feb 2018.

Voorn, B., M. L. Van Genugten. and S. Van Thiel. (2017). The efficiency and effectiveness of municipally owned corporations: a systematic review. *Local Government Studies*, 43(5), 820-841.

Weiss, D. (2010). Cost behavior and analysts' earnings forecasts. *The Accounting Review*, 85, 1441-1474.

Wollman, H. (2000). Local Government Modernization in Germany: Between Incrementalism and Reform Waves. *Public Administration*, 78(4), 915-936.

Wollmann, H., H. Baldersheim, G. Citroni, G. Marcou. and J. McEldowney. (2010). *The provision of public Services in Europe: Between State, Local Government and Market*. Edward Elgar.

Yasukata, K., T. Kajiwara, Y. Sima. and T. Kurisu. (2011). Nonprofit organization / Public organization'empirical analysis of Cost fluctuation -The Moderate effect of occupancy rate for National Hospital Organization-. *Journal of Cost Accounting*, 35(1), 141-150.

Yasukata, K. (2012). *The Cost fluctuation analysis of the Japanese enterprises*. Chuo-keizai-sha.

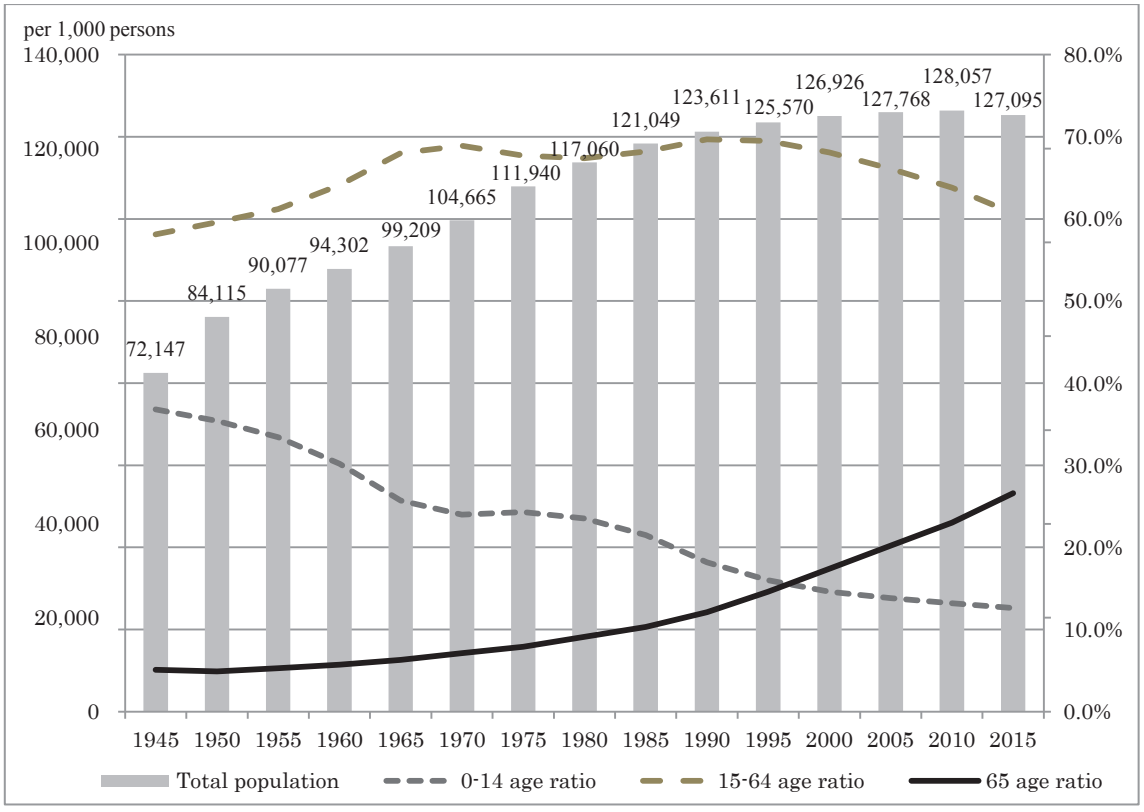
Zanella, F., P. Oyelere. and S. Hossain. (2015). Are Costs Really Sticky? Evidence from publicly listed companies in the UAE. *Applied Economics*, 47(60), 6519-6528.

Zucker, L. G. (1977). The Role of Institutionalization in Cultural Persistence. *American Sociological Review*, 42(5), 726-743.

Appendix

Variable	Definition
Cost	Operating expenses
Revenue	Operating revenues
Pop _Total	The natural logarithm of total population deflated by the previous year's total population
Pop_Youth	The natural logarithm of the youth population (aged 0-14) deflated by the total population
Pop_Middle	The natural logarithm of the middle-aged population (aged 15-64) deflated by the total population
Pop_Elder	The natural logarithm of the elderly population (aged 65 and over) deflated by the total population

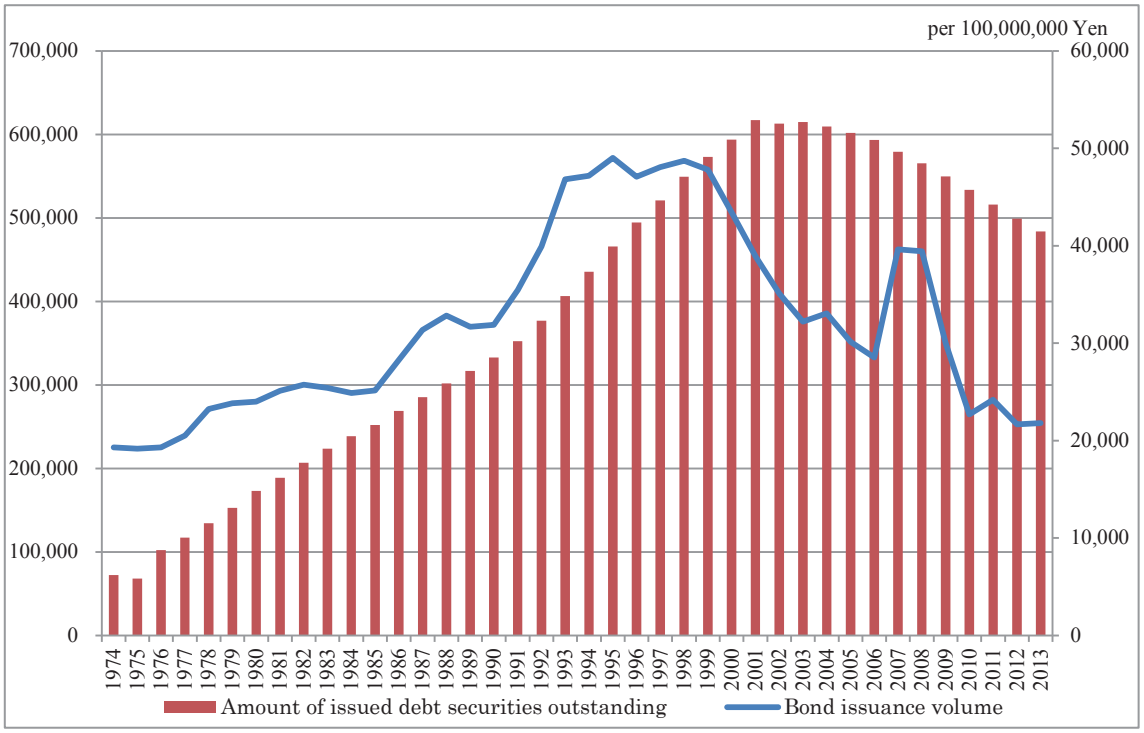
Figure 1. Population changes in Japan



Created based on Japan's population census for the year 2015.

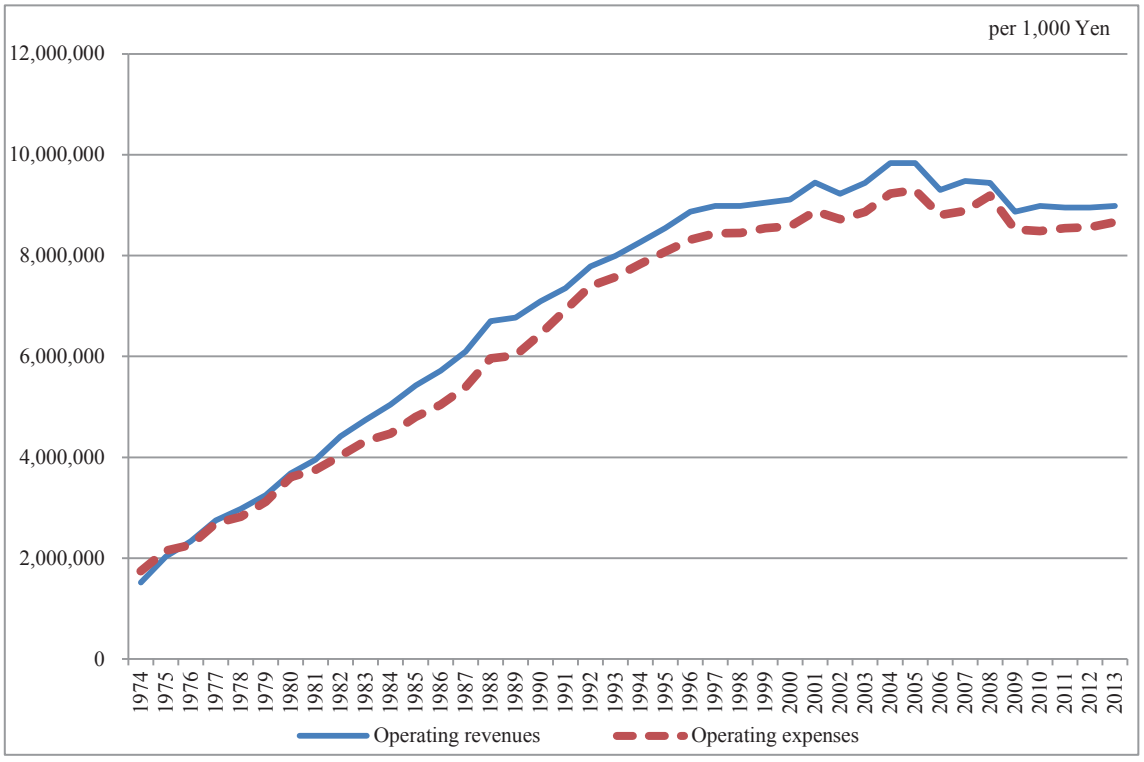
Figure 2. LPE bonds, operating and non-operating revenues and expenses

Panel A: LPEs' bonds



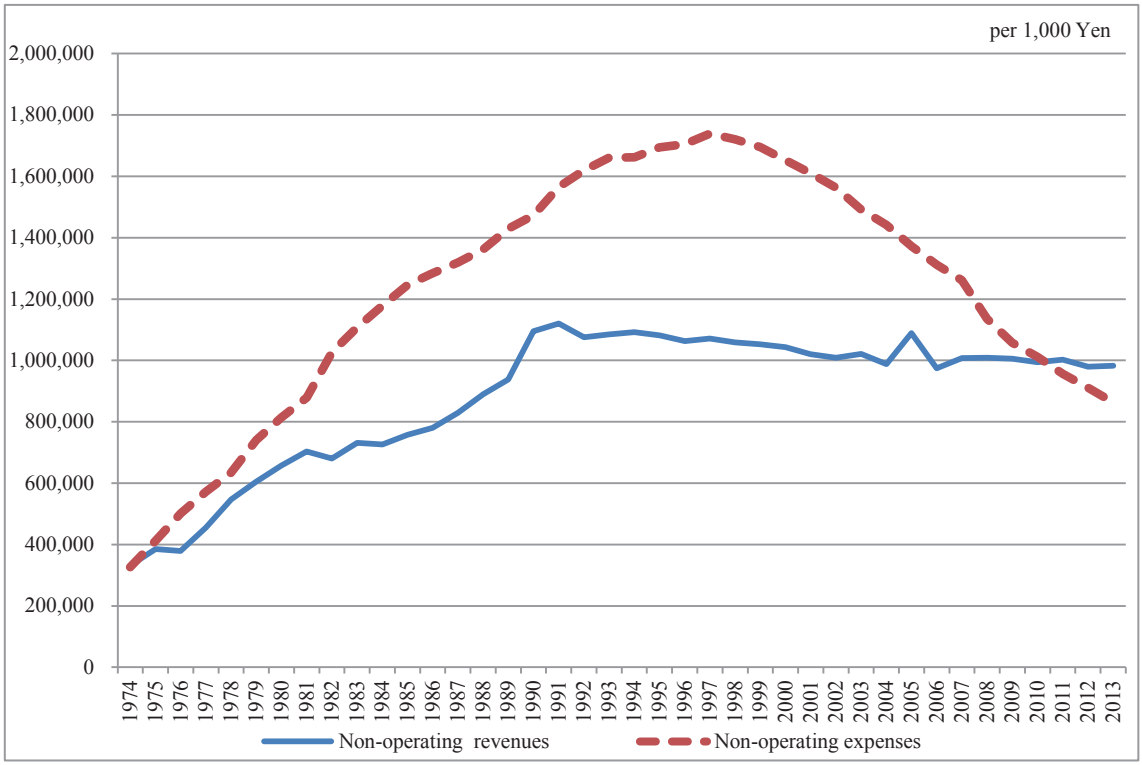
Created with reference to LPEs' yearbooks

Panel B: LPEs' operating revenues and expenses



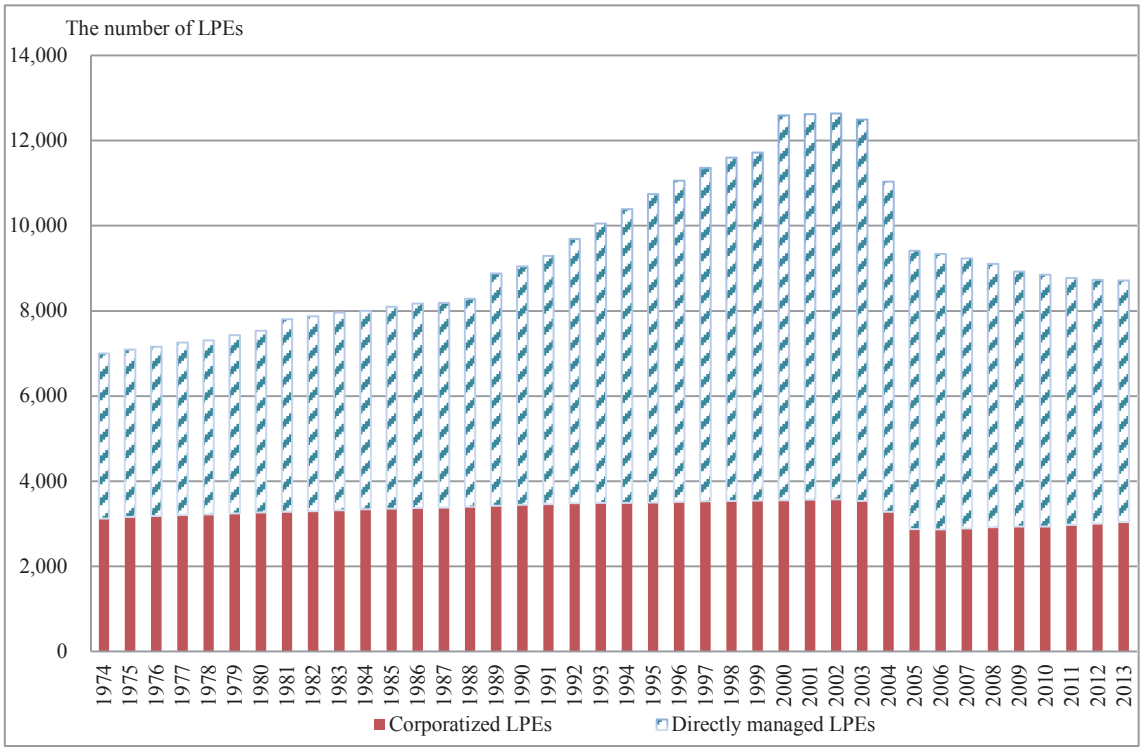
Created with reference to LPEs' yearbooks

Panel C: LPEs' non-operating revenues and expenses



Created with reference to LPEs' yearbooks

Figure 3. Trends in the number of LPEs in Japan



Created with reference to LPEs' yearbooks

Figure 4. Image of sticky costs and anti-sticky costs

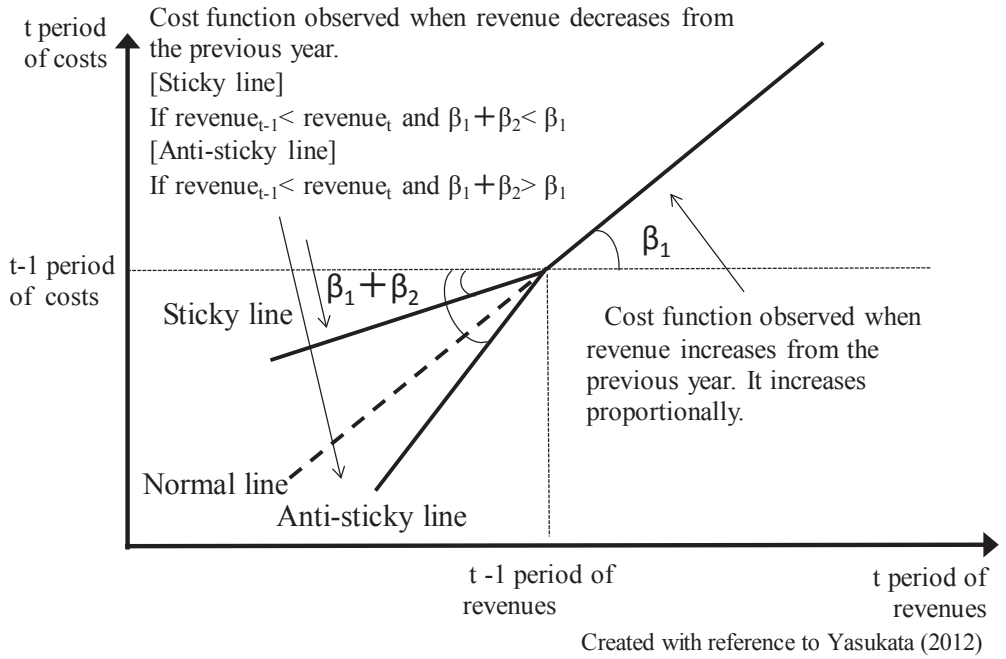


Figure 5. The causal relationship between the institutional constraints on and the cost behavior of LPEs

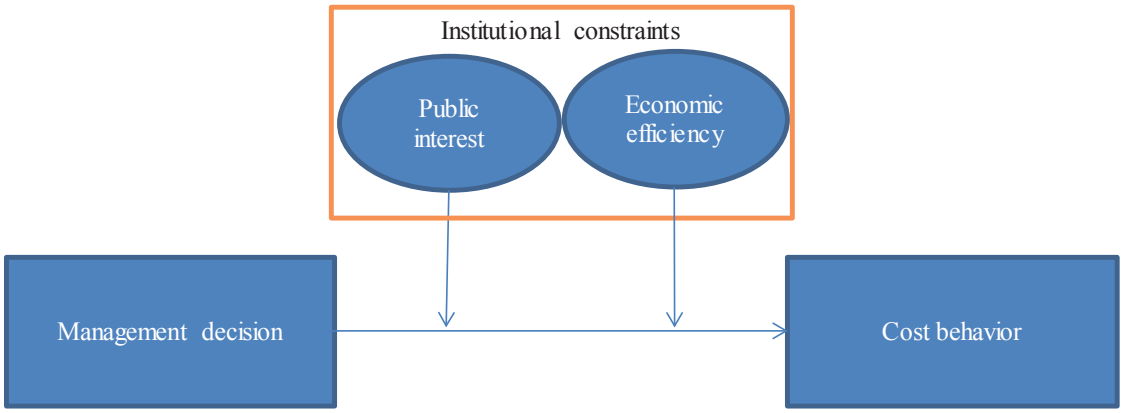
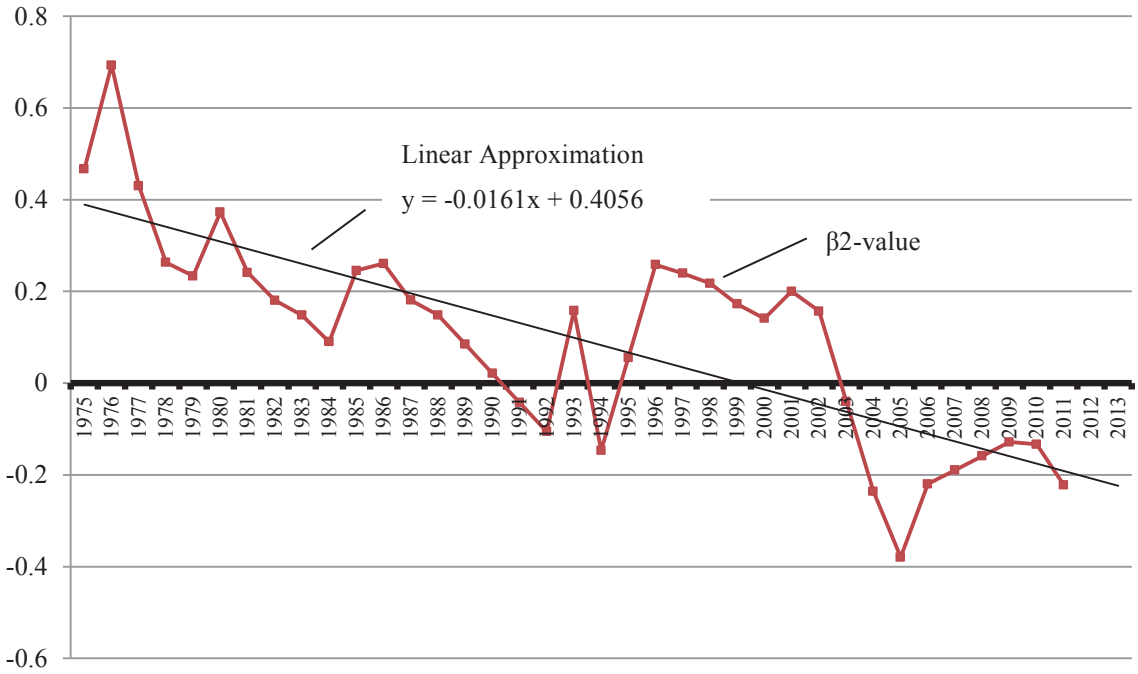
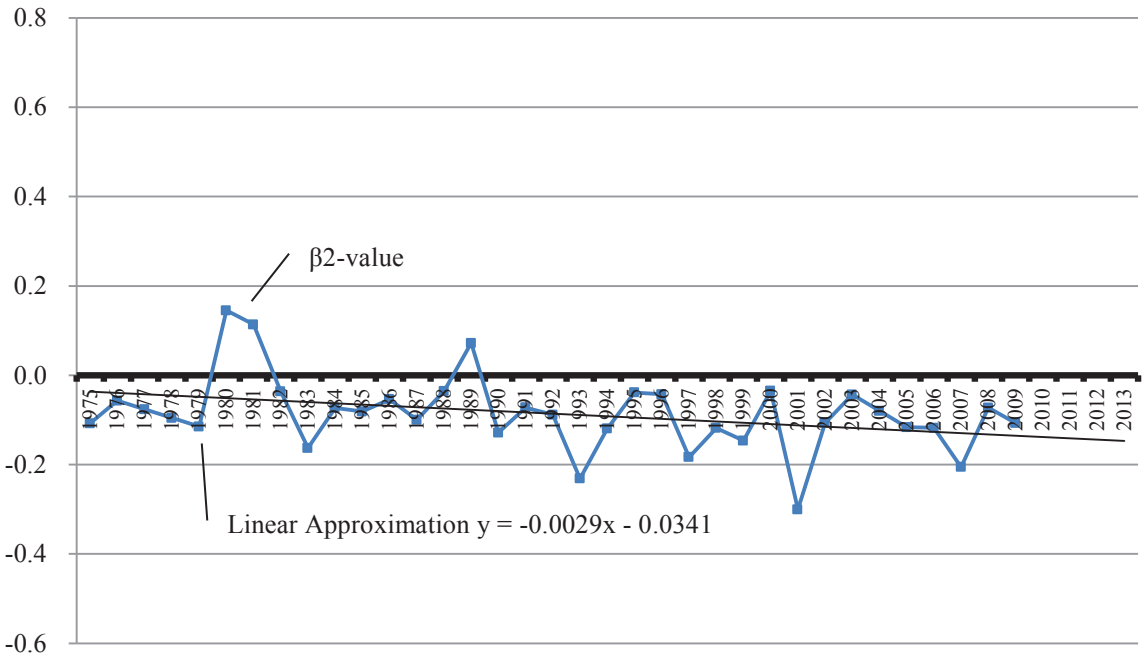


Figure 6. β2 value (sticky cost value) changes in each year[15]

Panel A: LPEs



Panel B: CEs



[15] The results in 2012 and 2013 in Panel A and between 2010 and 2013 in Panel B were not significant, so the interpolation method could not be adopted.

Figure 7. β2, β4, β6, and β8 value (sticky cost value) change in each 4-year period

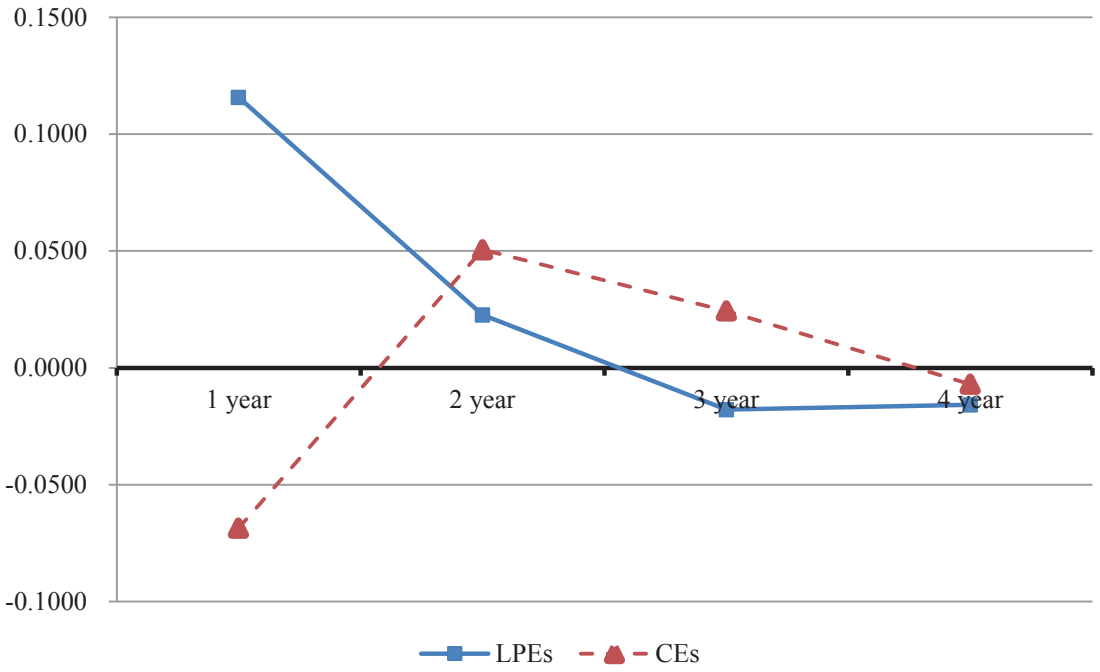


Table 1. LPEs in selected countries

Country	Number of municipalities	Number of LPEs*	Sectors of activities**
Austria	2,359	149	Electricity, gas, heating, public transport, water, sewerage, waste, telecommunications, public equipement, cemeteries, public areas, health
Belgium	589	243	Electricity, gas, communication networks, funding, economic development, water, waste, health, social care
Czech Republic	6,258	339	Public transport, electricity, gas, heating, water, waste
Denmark	275	224	Economic development, electricity, gas, heating, water, waste, public transport, leisure, computing, housing
Estonia	247	224	Electricity, gas, water, housing, public transport, heating, health, social services, trade, waste
Finland	448	944	Economic development, energy, water, sewerage, waste, public transport, ports, telecommunications
France	36,565	1,198	Tourism, planning, housing, public transport, economic development, water, sewerage, waste, environment, leisure, culture, telecommunications, parking spaces
Germany	13,854	3,500	Energy, economic development, water, waste, public transport, public equipment, housing, banks, telecommunications
Greece	900	1,116	Water, sewerage, culture, tourism, training, careers
Italy	8,101	963	Regions: economic development, planning, public equipment, public transport, Provinces: commercial events, tourism municipalities: energy, water, waste, pharmacies, cemeteries
Japan	1,727	9,379	Residential water, industrial water, transport, electricity, gas, hospitals, and other businesses that are run by each local government according to its own rules
Latvia	547	669	Health, heating, waste, real estate operations, sport, public transport, pharmacies, water, social care, radio & TV, auditing, training, tourism, electricity
New Zealand	85	257	-
Poland	2,489	2,415	Water, construction, waste, real estate operations, electricity, gas, heating, public transport, trade, leisure, culture, sport
Portugal	4,037	76	Energy, public transport, tourism, environment, planning, commercial and industrial infrastructures, health, education, food industry
Slovakia	2,920	239	Waste, water, sewerage, heating, public spaces, health, public transport, public lighting, sport, housing, cemeteries, local television, tourism
Slovenia	193	60	Water, waste, road, cemeteries, public transport, public spaces, electricity, heating
South Korea	232	306	-
Spain	8,106	770	Municipalities and provinces: public transport, water, real estate, planning, economic development, cemeteries
Sweden	290	1,750	Energy, water, waste, public transport, housing, tourism, economic development
United Kingdom	326	185	Economic development, tourism,public equipment, health, social care

Created with reference to Saussier and Klien (2013)
* LPEs include not only corporatized LPEs but also directly managed LPEs.
** Sources: Dexia Crediop (2004)

Table 2. Characteristics of directly managed LPEs and corporatized LPEs

	Directly managed LPEs	Corporatized LPEs
Decision rights	Local government	LPE management
Legal status	Local government	Corporation
Governed under	Public municipal law	Public municipal law and municipal ordinances
Organisation form	Multi-purpose	Single-purpose
Governed by	Local bureaucracy	Appointed executive board
Funded through	Taxes	User fees
Cooperative flexibility	Medium	High

Created with reference to Saussier and Klien (2013) and Voorn et al. (2017)

Table 3. Organizational type and expected influence on cost behavior

Institutional Pressures		LPEs	CEs
Governance system	Important constituencies	Rural community members / residents / service user	Shareholders
	Board composition	Officer or publicly elected figure	Business people
	Board size	Small	Large
Legal compliance		Public interests and efficiency	Profit maximization
Political pressure		Maximum pressure	Minimal pressure
Financial performance	Access to capital	Fees, donations, bonds and limited tax support	Net sales, debt and equity financing
	Emphasis on economic returns	Soft budget constraints	Rewards for efficiency
	Charity service*	Lack of cost only for indigent residents	Preference for profits over charity for indigent people

Created with reference to Eldenburg et al. (2004), Balakrishnan et al. (2010)

* No compensation service for needy persons

Table 4. Descriptive statistics

Panel A: LPEs

(Scale: 1,000 Yen)

		Mean	Standard deviation	Minimum	Lower quartile	Median	Upper quartile	Maximum	Sample Size
Total	Cost *	1,946,197	7,320,193	382	148,701	441,239	1,512,568	295,467,927	115,929
	Revenue **	2,083,008	9,354,756	75	170,870	477,245	1,547,037	355,330,535	
	Ln $cost_t$ / $cost_{t-1}$	0.04101	0.09656	-0.48719	-0.00904	0.02957	0.08073	0.57912	
	Ln $revenue_t$ / $revenue_{t-1}$	0.04341	0.10744	-0.56932	-0.00933	0.02114	0.07433	0.66314	
Residential water supply	Cost *	1,065,668	6,774,393	2,160	107,613	221,621	603,446	295,467,927	64,675
	Revenue **	1,300,173	8,365,265	294	130,266	272,108	735,249	355,330,535	
	Ln $cost_t$ / $cost_{t-1}$	0.04577	0.10358	-0.48290	-0.01010	0.03116	0.08902	0.57874	
	Ln $revenue_t$ / $revenue_{t-1}$	0.04900	0.11070	-0.56601	-0.00895	0.02035	0.07403	0.66286	
Industrial water supply	Cost *	476,548	889,671	1,677	62,770	214,673	463,819	8,042,787	7,296
	Revenue **	611,846	1,125,119	708	67,160	265,268	615,598	11,326,896	
	Ln $cost_t$ / $cost_{t-1}$	0.01980	0.11230	-0.48719	-0.03042	0.01117	0.06390	0.56784	
	Ln $revenue_t$ / $revenue_{t-1}$	0.02361	0.10851	-0.56583	-0.00629	0.00177	0.03059	0.64851	
Sewerage	Cost*	5,322,071	18,203,066	1,086	201,342	682,454	2,744,434	225,035,329	4,525
	Revenue**	7,300,351	28,571,454	75	101,462	555,047	3,217,774	344,008,013	
	Ln $cost_t$ / $cost_{t-1}$	0.03273	0.08959	-0.47635	-0.00871	0.01830	0.05856	0.57912	
	Ln $revenue_t$ / $revenue_{t-1}$	0.04654	0.10907	-0.55551	-0.00635	0.02001	0.07392	0.66314	
Transportation	Cost *	8,925,017	19,250,696	382	348,485	1,779,477	6,132,778	149,541,551	2,677
	Revenue **	8,705,197	21,195,366	1,741	306,571	1,570,819	5,174,318	163,824,708	
	Ln $cost_t$ / $cost_{t-1}$	0.01174	0.08491	-0.48158	-0.02899	0.01153	0.04929	0.57121	
	Ln $revenue_t$ / $revenue_{t-1}$	0.01463	0.09550	-0.53314	-0.02770	0.00457	0.04682	0.65543	
Electric power	Cost *	1,685,005	1,401,034	7,198	715,088	1,359,032	2,324,393	7,926,889	1,261
	Revenue **	2,265,455	1,792,677	13,700	948,625	1,911,831	3,179,656	9,605,919	
	Ln $cost_t$ / $cost_{t-1}$	0.03174	0.07822	-0.40621	-0.01232	0.02570	0.06965	0.45241	
	Ln $revenue_t$ / $revenue_{t-1}$	0.02399	0.07932	-0.37420	-0.01410	0.00869	0.04683	0.62548	
Gas power	Cost *	1,263,644	3,293,313	27,840	198,447	447,234	954,152	40,287,262	2,274
	Revenue **	1,377,663	3,505,486	27,253	215,862	487,177	1,064,206	40,270,247	
	Ln $cost_t$ / $cost_{t-1}$	0.04504	0.09517	-0.36607	-0.01443	0.02992	0.09005	0.56286	
	Ln $revenue_t$ / $revenue_{t-1}$	0.04829	0.09993	-0.28446	-0.01263	0.02464	0.08038	0.58733	
Hospitals	Cost *	3,090,634	3,621,221	28,828	726,049	1,687,856	4,030,324	31,602,391	32,066
	Revenue **	2,790,521	3,360,561	700	621,644	1,463,985	3,637,399	32,298,365	
	Ln $cost_t$ / $cost_{t-1}$	0.04084	0.07661	-0.47925	-0.00031	0.03384	0.07567	0.57704	
	Ln $revenue_t$ / $revenue_{t-1}$	0.04011	0.10112	-0.56932	-0.00902	0.03386	0.08350	0.65367	
Wholesale market	Cost *	1,900,347	3,679,698	42,733	235,815	496,231	1,091,269	16,949,597	516
	Revenue **	1,718,437	3,206,354	58,783	188,243	477,556	1,372,835	14,497,486	
	Ln $cost_t$ / $cost_{t-1}$	0.01971	0.07123	-0.41089	-0.01870	0.01412	0.05088	0.43474	
	Ln $revenue_t$ / $revenue_{t-1}$	0.01658	0.06003	-0.42070	-0.01496	0.00482	0.03430	0.51378	
Toll road	Cost *	497,635	481,220	22,252	195,702	290,347	642,219	2,372,781	270
	Revenue **	692,079	884,575	22,778	186,634	342,516	826,008	4,569,640	
	Ln $cost_t$ / $cost_{t-1}$	0.02885	0.13502	-0.39079	-0.03376	0.02208	0.08266	0.53742	
	Ln $revenue_t$ / $revenue_{t-1}$	0.02526	0.15362	-0.56601	-0.03861	0.02085	0.07889	0.62754	
Car parking	Cost *	82,441	68,813	2,222	38,621	74,155	108,933	372,239	369
	Revenue **	127,903	112,924	4,366	51,008	98,883	174,920	563,130	
	Ln $cost_t$ / $cost_{t-1}$	0.00743	0.13908	-0.44680	-0.05085	0.00225	0.05782	0.57128	
	Ln $revenue_t$ / $revenue_{t-1}$	0.00069	0.12528	-0.53474	-0.04949	0.00000	0.05577	0.66278	

* Operating expenses, ** Operating revenues

Panel B: CEs

(Scale: 1,000,000 Yen)

		Mean	Standard deviation	Minimum	Lower quartile	Median	Upper quartile	Maximum	Sample Size
Total	Cost *	125,774	648,568	2	9,127	23,643	68,737	21,359,227	84,343
	Revenue **	131,521	659,166	3	9,817	24,978	72,599	21,403,613	
	Ln $cost_t$ / $cost_{t-1}$	0.03958	0.14110	-0.73556	-0.02781	0.03373	-0.03163	0.81494	
	Ln $revenue_t$ / $revenue_{t-1}$	0.03871	0.15540	-0.77351	0.10157	0.03435	0.10635	0.85349	
Agriculture and fishery	Cost *	94,881	152,120	2	4,295	17,998	138,252	602,390	426
	Revenue **	96,747	153,914	3	4,419	20,480	140,481	612,888	
	Ln $cost_t$ / $cost_{t-1}$	0.03889	0.16101	-0.58739	-0.03284	0.02816	0.08908	0.73166	
	Ln $revenue_t$ / $revenue_{t-1}$	0.03931	0.18943	-0.70995	-0.03497	0.02480	0.09267	0.81866	
Mining	Cost *	60,597	22,065	261	52,866	67,054	74,242	101,943	82
	Revenue **	62,770	22,779	180	55,544	68,566	76,659	104,996	
	Ln $cost_t$ / $cost_{t-1}$	0.03611	0.17392	-0.64688	-0.05549	0.02399	0.10066	0.58887	
	Ln $revenue_t$ / $revenue_{t-1}$	0.03559	0.19552	-0.64940	-0.06487	0.02476	0.09957	0.65909	
Petroleum	Cost *	57,586	53,898	2,769	10,215	55,354	72,511	218,544	65
	Revenue **	76,792	94,113	4,638	15,943	60,555	84,634	452,228	
	Ln $cost_t$ / $cost_{t-1}$	0.04612	0.20656	-0.35237	-0.05296	0.02296	0.13136	0.80511	
	Ln $revenue_t$ / $revenue_{t-1}$	0.03331	0.23462	-0.66545	-0.08351	0.03760	0.14985	0.75472	
Construction	Cost *	132,019	237,300	174	21,094	47,333	132,397	2,015,551	5,272
	Revenue **	136,941	246,680	212	21,748	49,045	135,420	2,168,285	
	Ln $cost_t$ / $cost_{t-1}$	0.02690	0.13266	-0.67110	-0.04520	0.02896	0.10185	0.68698	
	Ln $revenue_t$ / $revenue_{t-1}$	0.02572	0.13736	-0.74256	-0.04859	0.02892	0.10341	0.75482	
Foods	Cost *	72,220	212,318	27	5,542	16,471	56,063	3,464,264	6,679
	Revenue **	75,446	220,709	22	6,162	17,553	59,375	3,480,490	
	Ln $cost_t$ / $cost_{t-1}$	0.06045	0.15442	-0.72516	-0.01157	0.03919	0.11229	0.81494	
	Ln $revenue_t$ / $revenue_{t-1}$	0.06093	0.16605	-0.76474	-0.01254	0.03795	0.11462	0.85105	
Tectiles, pulp and paper	Cost *	43,365	100,497	16	3,610	10,185	31,938	1,045,802	6,287
	Revenue **	45,521	105,242	7	3,923	10,908	33,395	1,100,228	
	Ln $cost_t$ / $cost_{t-1}$	0.05120	0.17111	-0.71247	-0.03426	0.03310	0.11877	0.79249	
	Ln $revenue_t$ / $revenue_{t-1}$	0.05190	0.18957	-0.77349	-0.03882	0.03393	0.12721	0.84832	
Chemicals	Cost *	60,838	122,718	41	7,817	19,003	54,036	1,563,564	10,279
	Revenue **	66,040	131,944	10	8,578	20,478	58,024	1,602,062	
	Ln $cost_t$ / $cost_{t-1}$	0.04384	0.12206	-0.70580	-0.01651	0.03451	0.09264	0.80315	
	Ln $revenue_t$ / $revenue_{t-1}$	0.04249	0.13302	-0.73760	-0.01987	0.03496	0.09632	0.85053	
Resources and materials	Cost *	100,727	294,103	158	9,626	22,143	70,419	3,678,713	8,040
	Revenue **	105,601	306,000	236	10,254	23,420	73,837	3,753,397	
	Ln $cost_t$ / $cost_{t-1}$	0.02205	0.13031	-0.72685	-0.04353	0.02438	0.08901	0.78846	
	Ln $revenue_t$ / $revenue_{t-1}$	0.02044	0.14584	-0.77351	-0.05065	0.02428	0.09562	0.82038	
Machinery and electric machinery	Cost *	97,397	374,006	10	8,861	19,449	49,936	4,862,221	14,947
	Revenue **	101,324	382,156	21	9,415	20,626	52,640	4,994,719	
	Ln $cost_t$ / $cost_{t-1}$	0.03525	0.15359	-0.73094	-0.04333	0.03814	0.11601	0.80750	
	Ln $revenue_t$ / $revenue_{t-1}$	0.03442	0.18155	-0.77308	-0.05260	0.04087	0.12769	0.85349	
Automobiles and transportation equipment	Cost *	136,215	531,671	23	11,284	26,030	63,670	10,970,663	11,402
	Revenue **	141,568	554,663	6	12,113	27,180	66,138	12,079,264	
	Ln $cost_t$ / $cost_{t-1}$	0.03515	0.13022	-0.73524	-0.02943	0.03336	0.09610	0.81312	
	Ln $revenue_t$ / $revenue_{t-1}$	0.03423	0.14288	-0.76523	-0.03243	0.03415	0.09974	0.84630	
Financial	Cost *	363,828	1,715,798	75	18,530	59,053	147,589	21,359,227	8,920
	Revenue **	369,269	1,720,356	51	20,414	61,312	152,949	21,403,613	
	Ln $cost_t$ / $cost_{t-1}$	0.04457	0.15367	-0.73556	-0.02835	0.03425	0.11203	0.81210	
	Ln $revenue_t$ / $revenue_{t-1}$	0.04371	0.16007	-0.75328	-0.03005	0.03524	0.11322	0.83715	
Broadcasting, software, commercial etc.	Cost *	118,766	383,299	101	9,540	24,001	63,343	6,034,976	11,944
	Revenue **	132,210	435,412	94	10,141	25,172	67,917	6,371,287	
	Ln $cost_t$ / $cost_{t-1}$	0.04143	0.12023	-0.71695	-0.01427	0.03405	0.09108	0.80006	
	Ln $revenue_t$ / $revenue_{t-1}$	0.04007	0.12611	-0.73672	-0.01583	0.03397	0.09146	0.83182	

* Operating expenses, ** Operating revenues

Table 5. Cost behavior based on the panel data analysis using model 1

Panel A: LPEs

	Predicted sign	Pooled		Fixed effects		Random effects	
β_0		0.0200	***	0.0207	***	0.0200	***
		67.38		68.24		67.20	
β_1	+	0.5077	***	0.4952	***	0.5077	***
		195.84		183.96		195.33	
β_2	−	***0.0677***	***	***0.0791***	***	***0.0677***	***
		9.74		***10.69***		***9.71***	
Adj.R^2		0.3389		0.3355		0.3389	
N		115,929		115,929		115,929	
DW		2.1138		2.1819		2.1138	
H-Test		Statistic		(Degree of freedom)		P-value	
		393.42		(2)		0	

Panel B: CEs

	Predicted sign	Pooled		Fixed effects		Random effects	
β_0		0.0023	***	0.0026	***	0.0028	***
		8.49		9.23		7.44	
β_1	+	0.8704	***	0.8647	***	0.8682	***
		463.94		413.83		448.82	
β_2	−	***-0.1008***	***	***-0.0978***	***	***-0.1045***	***
		-28.85		***-24.92***		***-28.74***	
Adj.R^2		0.8379		0.8467		0.8337	
N		84,343		84,343		84,343	
DW		1.6487		1.8114		1.6913	
H-Test		Statistic		(Degree of freedom)		P-value	
		20.48		(2)		0	

For β_0, β_1, and $\beta 2$, upper data indicate coefficient estimates;
lower data indicate t-statistics, *significant at the 10% level,
**significant at the 5% level, ***significant at the 1% level,
Adj.R^2=Adjusted R^2, N=Number of Observations,
DW=Durbin-Watson ratio, H-Test=HausmanTest,
$\beta 2$ indicates the value of the sticky or anti-sticky costs.

Table 6. The results for individual years based on OLS analysis using model 1

Panel A: LPEs

Year	β_0	β_1	β_2	Adj.R^2	N	F-statistic	Prob(F-statistic)
1975	0.0834 ***	0.2884 ***	0.4668 ***	0.2751	2,656	504.75	0
1976	0.0864 ***	0.2572 ***	0.6934 ***	0.2730	2,723	512.00	0
1977	0.0860 ***	0.3476 ***	0.4302 ***	0.2701	2,802	519.33	0
1978	0.0528 ***	0.3991 ***	0.2634 ***	0.2763	2,858	546.30	0
1979	0.0667 ***	0.4025 ***	0.2336 ***	0.2648	2,886	520.66	0
1980	0.0916 ***	0.3922 ***	0.3728 ***	0.3513	2,890	783.28	0
1981	0.0476 ***	0.3327 ***	0.2413 ***	0.2548	2,934	502.45	0
1982	0.0255 ***	0.3887 ***	0.1806 ***	0.2594	2,962	519.64	0
1983	0.0246 ***	0.4699 ***	0.1482 ***	0.2988	2,991	637.99	0
1984	0.0297 ***	0.4181 ***	0.0902 *	0.2515	3,028	509.42	0
1985	0.0317 ***	0.4139 ***	0.2455 ***	0.2602	3,050	537.21	0
1986	0.0197 ***	0.4338 ***	0.2608 ***	0.2680	3,075	563.78	0
1987	0.0143 ***	0.5593 ***	0.1810 ***	0.3488	3,080	825.59	0
1988	0.0242 ***	0.5104 ***	0.1485 ***	0.2868	3,110	626.03	0
1989	0.0243 ***	0.5686 ***	0.0430	0.3046	3,119	683.80	0
1990	0.0384 ***	0.5471 ***	-0.0170	0.2625	3,130	557.86	0
1991	0.0400 ***	0.5447 ***	0.0765	0.2582	3,137	546.72	0
1992	0.0306 ***	0.5313 ***	-0.1058 **	0.2550	3,163	542.28	0
1993	0.0280 ***	0.5212 ***	0.1578 ***	0.2928	3,179	658.97	0
1994	0.0231 ***	0.4643 ***	-0.1466 ***	0.1953	3,180	386.74	0
1995	0.0132 ***	0.5559 ***	0.0230	0.2637	3,200	573.78	0
1996	0.0130 ***	0.4663 ***	0.2584 ***	0.2767	3,204	613.60	0
1997	0.0156 ***	0.4735 ***	0.2397 ***	0.2874	3,218	649.59	0
1998	0.0105 ***	0.4898 ***	0.2175 ***	0.2764	3,219	615.49	0
1999	0.0091 ***	0.5487 ***	0.1725 ***	0.2742	3,230	610.90	0
2000	0.0049 ***	0.5338 ***	0.1411 ***	0.2718	3,218	601.34	0
2001	0.0114 ***	0.4594 ***	0.2003 ***	0.2171	3,224	447.96	0
2002	-0.0038 **	0.4173 ***	0.1568 ***	0.2193	3,232	454.84	0
2003	-0.0032 **	0.5785 ***	-0.0134	0.2736	3,198	602.98	0
2004	-0.0028 *	0.6758 ***	-0.2361 ***	0.3058	2,821	622.12	0
2005	-0.0025	0.8186 ***	-0.3796 ***	0.4385	2,454	958.94	0
2006	0.0017	0.5754 ***	-0.2197 ***	0.1988	2,725	338.93	0
2007	0.0032 **	0.4978 ***	0.0439	0.2448	2,708	439.79	0
2008	0.0033 **	0.4470 ***	-0.0240	0.2427	2,710	435.20	0
2009	-0.0040 ***	0.5068 ***	-0.1284 ***	0.2081	2,698	355.35	0
2010	-0.0040 ***	0.4387 ***	-0.1333 ***	0.1414	2,723	225.06	0
2011	0.0052 ***	0.5021 ***	-0.2221 ***	0.1472	2,687	232.87	0
2012	0.0061 ***	0.3067 ***	0.0309	0.1048	2,740	161.25	0
2013	0.0085 ***	0.3630 ***	-0.0593	0.0799	2,767	121.07	0

*significant at the 10% level, **significant at the 5% level, ***significant at the 1% level, Adj.R^2=Adjusted R^2, N=Number of Observations

Panel B: CEs

Year	β_0	β_1	β_2	Adj.R^2	N	F-statistic	Prob(F-statistic)
1975	0.0298 ***	0.8926 ***	-0.1076 ***	0.9298	1,053	6,966.39	0
1976	0.0168 ***	0.8543 ***	-0.0567 **	0.9092	1,065	5,330.40	0
1977	0.0123 ***	0.8500 ***	-0.0206	0.9236	1,090	6,579.05	0
1978	0.0119 ***	0.9113 ***	0.0097	0.9332	1,149	8,025.62	0
1979	-0.0017	0.9397 ***	-0.1150 ***	0.9321	1,367	9,374.25	0
1980	0.0069 ***	0.9050 ***	0.1452 ***	0.9241	1,385	8,428.48	0
1981	0.0137 ***	0.8879 ***	0.1137 ***	0.9383	1,406	10,678.92	0
1982	0.0096 ***	0.9295 ***	-0.0363 *	0.9400	1,436	11,249.80	0
1983	0.0059 ***	0.9583 ***	-0.1630 ***	0.9342	1,479	10,497.84	0
1984	0.0033 ***	0.9371 ***	-0.0730 ***	0.9509	1,525	14,756.17	0
1985	0.0024 **	0.9439 ***	-0.0812 ***	0.9506	1,575	15,138.00	0
1986	0.0065 ***	0.9357 ***	-0.0535 ***	0.9432	1,621	13,444.14	0
1987	0.0014	0.9704 ***	-0.0997 ***	0.9364	1,673	12,319.27	0
1988	-0.0027 **	0.9274 ***	-0.0356 *	0.9156	1,720	9,322.80	0
1989	0.0035 ***	0.8948 ***	0.0722 ***	0.9404	1,759	13,874.49	0
1990	0.0040 ***	0.9445 ***	-0.1287 ***	0.9125	1,837	9,573.52	0
1991	0.0073 ***	0.9377 ***	-0.0722 ***	0.9292	1,916	12,558.01	0
1992	0.0062 ***	0.9458 ***	-0.0883 ***	0.9367	1,981	14,654.93	0
1993	0.0007	0.9829 ***	-0.2312 ***	0.9381	2,053	15,552.19	0
1994	-0.0014	0.9539 ***	-0.1195 ***	0.9304	2,107	14,068.74	0
1995	-0.0025 ***	0.9156 ***	-0.0387 ***	0.9294	2,150	14,142.35	0
1996	0.0009	0.9173 ***	-0.0425 **	0.9256	2,214	13,765.34	0
1997	-0.0018 *	0.9506 ***	-0.1833 ***	0.9018	2,320	10,654.80	0
1998	0.0023 ***	0.9527 ***	-0.1180 ***	0.9396	2,398	18,638.26	0
1999	-0.0095 ***	0.9371 ***	-0.1462 ***	0.9215	2,487	14,597.35	0
2000	-0.0055 ***	0.9057 ***	-0.0351 **	0.8997	2,554	11,446.83	0
2001	-0.0052 ***	0.9058 ***	-0.3004 ***	0.8385	2,637	6,845.25	0
2002	0.0021	0.8670 ***	-0.1067 ***	0.8690	2,730	9,054.03	0
2003	-0.0057	0.8663 ***	-0.0434 **	0.8287	2,869	6,938.02	0
2004	-0.0005	0.8287 ***	0.0063	0.8195	2,929	6,647.12	0
2005	0.0023	0.8583 ***	-0.1164 ***	0.8104	2,963	6,331.68	0
2006	0.0044 ***	0.8663 ***	-0.1177 ***	0.8128	2,974	6,456.73	0
2007	0.0056 ***	0.8797 ***	-0.2054 ***	0.7544	3,007	4,617.78	0
2008	0.0120 ***	0.7870 ***	-0.0728 ***	0.6937	3,054	3,457.98	0
2009	0.0061 ***	0.8248 ***	-0.1069 ***	0.7444	3,098	4,511.85	0
2010	-0.0211 ***	0.7556 ***	-0.0237	0.7156	3,112	3,914.58	0
2011	-0.0009	0.7059 ***	-0.0111	0.6902	3,183	3,545.08	0
2012	0.0064 ***	0.6528 ***	0.0077	0.6426	3,206	2,881.67	0
2013	0.0012	0.7256 ***	-0.0174	0.6940	3,261	3,698.40	0

*significant at the 10% level, **significant at the 5% level, ***significant at the 1% level, Adj.R^2=Adjusted R^2, N=Number of Observations

Table 7. Cost behavior of each industry based on the panel data analysis using model 1

Panel A: LPEs

	Residential water supply			Industrial water supply			Sewage			Transportation		
	Pooled	Fixed	Random	Pooled	Fixed	Random	Pooled	Fixed	Random	Pooled	Fixed	Random
β_0	0.0254 ***	0.0261 ***	0.0254 ***	0.0135 ***	0.0135 ***	0.0135 ***	0.0098 ***	0.0107 ***	0.0100 ***	0.0065 ***	0.0073 ***	0.0065 ***
	59.17	59.80	58.85	9.40	9.21	9.36	6.71	7.24	6.05	3.54	3.94	3.54
β_1	0.4820 ***	0.4719 ***	0.4820 ***	0.3111 ***	0.3101 ***	0.3111 ***	0.4224 ***	0.4059 ***	0.4179 ***	0.4322 ***	0.4159 ***	0.4322 ***
	137.78	131.64	137.03	22.33	21.44	22.23	33.71	31.17	33.18	20.75	19.27	20.72
β_2	***0.2748*** ***	***0.2908*** ***	***0.2748*** ***	***0.0565*** *	***0.0500***	***0.0565*** *	***-0.2731*** ***	***-0.2656*** ***	***-0.2713*** ***	***0.0428***	***0.0693*** *	***0.0428***
	23.82	***24.29***	***23.69***	***1.83***	***1.56***	***1.83***	***-7.63***	***-7.27***	***-7.58***	***1.07***	***1.66***	***1.07***
Adj.R^2	0.3189	0.3115	0.3189	0.1004	0.0927	0.1004	0.2180	0.2304	0.2120	0.2563	0.2545	0.2563
N	64,675	64,675	64,675	7,296	7,296	7,296	4,525	4,525	4,525	2,677	2,677	2,677
DW	2.2075	2.2369	2.2075	2.1257	2.1746	2.1257	1.8467	1.9222	1.8679	2.0214	2.0660	2.0214
H-test	245.02	(2)	0.00	1.80	(2)	0.41	16.18	(2)	0.00	8.62	(2)	0.01

	Electric power			Gas power			Hospitals			Wholesale market		
	Pooled	Fixed	Random	Pooled	Fixed	Random	Pooled	Fixed	Random	Pooled	Fixed	Random
β_0	0.0165 ***	0.0168 ***	0.0165 ***	0.0170 ***	0.0174 ***	0.0170 ***	0.0127 ***	0.0128 ***	0.0127 ***	0.0134 ***	0.0135 ***	0.0134 ***
	6.76	6.79	6.70	9.50	9.61	9.42	33.69	33.33	33.66	3.87	3.88	3.85
β_1	0.5541 ***	0.5476 ***	0.5541 ***	0.6776 ***	0.6705 ***	0.6776 ***	0.6315 ***	0.6279 ***	0.6315 ***	0.5407 ***	0.5297 ***	0.5407 ***
	19.24	18.55	19.06	45.03	43.62	44.67	170.84	166.43	170.71	9.49	9.14	9.45
β_2	***-0.1473*** *	***-0.1326***	***-0.1473*** *	***0.3908*** ***	***0.3996*** ***	***0.3908*** ***	***-0.1581*** ***	***-0.1640*** ***	***-0.1581*** ***	***0.2506*** *	***0.2464*** *	***0.2506*** *
	-1.83	***-1.60***	***-1.81***	***6.56***	***6.56***	***6.50***	***-20.34***	***-20.38***	***-20.33***	***1.85***	***1.80***	***1.85***
Adj.R^2	0.2829	0.2695	0.2829	0.5958	0.5892	0.5958	0.5960	0.5954	0.5960	0.2622	0.2556	0.2622
N	1,261	1,261	1,261	2,274	2,274	2,274	32,066	32,066	32,066	516	516	516
DW	2.4386	2.4553	2.4386	2.3302	2.3448	2.3302	1.9019	1.9436	1.9019	2.0174	2.0448	2.0174
H-test	1.64	(2)	0.44	8.68	(2)	0.01	109.05	(2)	0.00	1.74	(2)	0.42

	Toll road			Car parking		
	Pooled	Fixed	Random	Pooled	Fixed	Random
β_0	0.0131	0.0138	0.0131	-0.0197 **	-0.0215 **	-0.0197 **
	1.33	1.37	1.31	-2.27	-2.44	-2.26
β_1	0.4400 ***	0.4316 ***	0.4400 ***	0.7101 ***	0.7247 ***	0.7101 ***
	6.18	5.90	6.12	8.28	8.28	8.25
β_2	***-0.1208***	***-0.1073***	***-0.1208***	***-0.6605*** ***	***-0.7056*** ***	***-0.6605*** ***
	-0.92	***-0.79***	***-0.91***	***-4.75***	***-4.94***	***-4.74***
Adj.R^2	0.1951	0.1781	0.1951	0.1690	0.1646	0.1690
N	270	270	270	369	369	369
DW	1.7790	1.7883	1.7790	2.2295	2.2731	2.2295
H-test	0.42	(2)	0.81	2.10	(2)	0.35

Upper data indicate coefficient estimates; lower data indicate t-statistics, *: significant at the 10% level, **: significant at the 5% level, ***: significant at the 1% level, Adj.R^2=Adjusted R^2, N=Number of Observations, DW=Durbin-Watson ratio, H-Test:Hausman Test, β2 indicates the value of the sticky or anti-sticky costs.

	Agriculture and fishery			Mining			Petroleum			Construction		
	Pooled	Fixed	Random	Pooled	Fixed	Random	Pooled	Fixed	Random	Pooled	Fixed	Random
β_0	0.0080	0.0059	0.0084	0.0059	0.0058	0.0059	-0.0109	0.0049	-0.0109	0.0011 *	0.0012 **	0.0011 *
	1.69	1.11	1.37	0.52	0.47	0.52	-0.46	0.21	-0.49	1.87	2.02	1.85
β_1	0.7606 ***	0.7735 ***	0.7539 ***	0.8134 ***	0.8132 ***	0.8134 ***	0.8512 ***	0.7625 ***	0.8512 ***	0.9576 ***	0.9563 ***	0.9576 ***
	28.42	22.42	27.05	12.79	11.42	12.64	7.28	6.51	7.72	-3.68	196.60	205.95
β_2	***-0.0244***	***-0.0613***	***-0.0202***	***-0.0254***	***-0.0289***	***-0.0254***	***-0.4249*** **	***-0.2344***	***-0.4249*** **	***-0.0306*** ***	***-0.0283*** ***	***-0.0308*** ***
	-0.47	***-0.90***	***-0.37***	***-0.21***	***-0.21***	***-0.21***	***-2.07***	***-1.11***	***-2.20***	***-3.68***	***-3.18***	***-3.67***
Adj.R^2	0.7818	0.7885	0.7751	0.8112	0.8068	0.8112	0.5767	0.6237	0.5767	0.9557	0.9559	0.9556
N	426	426	426	82	82	82	65	65	65	5,272	5,272	5,272
DW	1.9859	2.1566	2.0054	1.6398	1.6473	1.6398	2.1331	2.3279	2.1331	2.0352	2.1086	2.0396
H-test	1.10	(2)	0.58	0.19	(2)	0.91	9.74	(2)	0.01	0.90	(2)	0.64

	Foods			Tectiles, pulp and paper			Chemicals			Resources and materials		
	Pooled	Fixed	Random	Pooled	Fixed	Random	Pooled	Fixed	Random	Pooled	Fixed	Random
β_0	0.0030 **	0.0041 ***	0.0040 ***	0.0032 **	0.0075 ***	0.0080 ***	0.0017 **	0.0030 ***	0.0030 ***	0.0023 ***	0.0021 ***	0.0021 *
	2.54	3.23	2.64	2.20	4.84	3.93	2.12	3.54	2.48	2.99	2.65	1.81
β_1	0.8671 ***	0.8520 ***	0.8624 ***	0.8277 ***	0.7865 ***	0.8091 ***	0.8627 ***	0.8503 ***	0.8573 ***	0.8546 ***	0.8592 ***	0.8574 ***
	123.78	102.46	117.60	104.93	83.75	97.56	135.15	121.25	130.29	138.10	136.03	138.79
β_2	***-0.1764*** ***	***-0.1697*** ***	***-0.1771*** ***	***-0.1247*** ***	***-0.0721*** ***	***-0.1092*** ***	***-0.2071*** ***	***-0.1780*** ***	***-0.2038*** ***	***-0.0535*** ***	***-0.0574*** ***	***-0.0610*** ***
	-11.41	***-9.37***	***-10.98***	***-7.75***	***-3.92***	***-6.56***	***-16.13***	***-12.44***	***-15.37***	***-5.08***	***-5.22***	***-5.71***
Adj.R^2	0.7747	0.7851	0.7627	0.7578	0.7796	0.7376	0.7481	0.7667	0.7406	0.8620	0.8728	0.8638
N	6,679	6,679	6,679	6,287	6,287	6,287	10,279	10,279	10,279	8,040	8,040	8,040
DW	1.5778	1.7382	1.6197	1.4800	1.7361	1.5495	1.5055	1.6892	1.5648	1.6629	1.8629	1.7186
H-test	14.22	(2)	0.00	26.63	(2)	0.00	35.10	(2)	0.00	108.33	(2)	0.00

	Machinery and electric machinery			Automobiles and transportation equipment			Financial			Broadcasting, software, commercial etc.		
	Pooled	Fixed	Random	Pooled	Fixed	Random	Pooled	Fixed	Random	Pooled	Fixed	Random
β_0	0.0036 ***	0.0034 ***	0.0032 ***	0.0025 ***	0.0021 ***	0.0025 ***	-0.0009	-0.0008	-0.0008	0.0010 **	0.0010 *	0.0010 **
	5.94	5.41	4.27	4.27	3.44	3.22	-0.97	-0.76	-0.75	1.98	1.75	1.98
β_1	0.8280 ***	0.8267 ***	0.8283 ***	0.8849 ***	0.8861 ***	0.8835 ***	0.9211 ***	0.9179 ***	0.9207 ***	0.9363 ***	0.9331 ***	0.9363 ***
	219.89	200.41	215.04	197.99	182.17	193.04	143.12	127.14	140.29	218.09	198.05	218.04
β_2	***-0.0638*** ***	***-0.0676*** ***	***-0.0688*** ***	***-0.0695*** ***	***-0.0797*** ***	***-0.0739*** ***	***-0.1518*** ***	***-0.1515*** ***	***-0.1547*** ***	***-0.1186*** ***	***-0.1265*** ***	***-0.1186*** ***
	-9.76	***-9.31***	***-10.18***	***-8.53***	***-8.82***	***-8.78***	***-12.42***	***-10.89***	***-12.37***	***-14.27***	***-13.64***	***-14.27***
Adj.R^2	0.8920	0.8961	0.8913	0.8829	0.8885	0.8806	0.8112	0.8143	0.8080	0.8793	0.8792	0.8793
N	14,947	14,947	14,947	11,402	11,402	11,402	8,920	8,920	8,920	11,944	11,944	11,944
DW	1.7204	1.8500	1.7463	1.6846	1.8344	1.7211	1.7796	1.8728	1.7943	1.9776	2.0349	1.9776
H-test	6.44	(2)	0.04	3.12	(2)	0.21	1.54	(2)	0.46	53.60	(2)	0.00

Upper data indicate coefficient estimates; lower data indicate t-statistics, *: significant at the 10% level, **: significant at the 5% level, ***: significant at the 1% level,
Adj.R^2=Adjusted R^2, N=Number of Observations, DW=Durbin-Watson ratio, H-Test:Hausman Test, β2 indicates the value of the sticky or anti-sticky costs.

Table 8. Population changes and cost behavior based on the panel data analysis using model 2

Panel A: LPEs

The effect of total population change			
	Pooled	Fixed effects	Random effects
β_0	0.0041 ***	0.0041 ***	0.0041 ***
	11.38	10.66	11.30
β_1	0.5321 ***	0.5227 ***	0.5321 ***
	96.27	84.53	95.56
β_2	-0.0347 ***	-0.0401 ***	-0.0347 ***
	-3.57	-3.60	-3.54
β_3	***-0.4190*** ***	***-0.3080*** **	***-0.4190*** ***
	-3.10	***-2.17***	***-3.08***
β_4			
β_5			
β_6			
Adj.R^2	0.2458	0.2346	0.2458
N	55,976	55,976	55,976
DW	2.1775	2.3250	2.1775
H-Test	Statistic	(Degree of freedom)	P-value
	56.96	(3)	0

The effect of youth (0-14 years) population change			
	Pooled	Fixed effects	Random effects
β_0	0.0041 ***	0.0041 ***	0.0041 ***
	11.38	10.80	11.30
β_1	0.5321 ***	0.5212 ***	0.5321 ***
	96.33	84.34	95.66
β_2	0.6357 ***	0.9987 ***	0.6357 ***
	7.44	9.89	7.39
β_3			
β_4	***0.3372*** ***	***0.5216*** ***	***0.3372*** ***
	7.91	***10.36***	***7.85***
β_5			
β_6			
Adj.R^2	0.2465	0.2361	0.2465
N	55,976	55,976	55,976
DW	2.1745	2.3227	2.1745
H-Test	Statistic	(Degree of freedom)	P-value
	102.74	(3)	0

The effect of middle-aged (15-64 years) population change			
	Pooled	Fixed effects	Random effects
β_0	0.0041 ***	0.0041 ***	0.0041 ***
	11.33	10.60	11.25
β_1	0.5322 ***	0.5227 ***	0.5322 ***
	96.29	84.53	95.58
β_2	-0.0329	-0.0861 *	-0.0329
	-0.76	-1.67	-0.76
β_3			
β_4			
β_5	***0.0053***	***-0.0954***	***0.0053***
	0.06	***-0.90***	***0.06***
β_6			
Adj.R^2	0.2457	0.2345	0.2457
N	55,976	55,976	55,976
DW	2.1768	2.3245	2.1768
H-Test	Statistic	(Degree of freedom)	P-value
	57.83	(3)	0

The effect of elderly (65+ years) population change			
	Pooled	Fixed effects	Random effects
β_0	0.0042 ***	0.0041 ***	0.0041 ***
	11.41	10.72	11.33
β_1	0.5320 ***	0.5224 ***	0.5322 ***
	96.25	84.47	95.54
β_2	-0.1367 ***	-0.1721 ***	-0.1367 ***
	-3.48	-3.70	-3.45
β_3			
β_4			
β_5			
β_6	***-0.0695*** ***	***-0.0901*** ***	***-0.0695*** ***
	-2.66	***-2.91***	***-2.64***
Adj.R^2	0.2458	0.2346	0.2458
N	55,976	55,976	55,976
DW	2.1768	2.3246	2.1768
H-Test	Statistic	(Degree of freedom)	P-value
	56.72	(3)	0

From β_0 to β_6, upper data indicate coefficient estimates; lower data indicate t-statistics, *significant at the 10% level,

**significant at the 5% level, ***significant at the 1% level, Adj.R^2=Adjusted R^2, N=Number of Observations,

DW=Durbin-Watson ratio, H-Test=HausmanTest, β_3 means Pop_total, β_4 means Pop_youth, β_5 means Pop_middle and β_6 means Pop_elder

Panel B: CEs

The effect of total population change			
	Pooled	Fixed effects	Random effects
β_0	0.0004	0.0021 ***	0.0010 **
	0.94	5.01	2.08
β_1	0.8338 ***	0.8049 ***	0.8265 ***
	312.88	253.81	297.84
β_2	0.4892 ***	-0.0567 ***	-0.0839 ***
	11.81	-10.10	-10.10
β_3	***1.3489***	***2.4228*** ***	***1.3283***
	14.01	***2.71***	***2.71***
β_4			
β_5			
β_6			
Adj.R^2	0.7964	0.8075	0.7872
N	53,146	53,146	53,146
DW	1.6478	1.8569	1.7017
H-Test	Statistic	(Degree of freedom)	P-value
	248.89	(3)	0

The effect of youth (0-14 years) population change			
	Pooled	Fixed effects	Random effects
β_0	0.0004	0.0023 ***	0.0013 ***
	1.07	5.58	2.81
β_1	0.8336 ***	0.8047 ***	0.8256 ***
	312.80	254.01	298.87
β_2	-0.5776 ***	-0.3699 ***	-0.5211 ***
	-16.99	-10.66	-15.51
β_3			
β_4	***-0.3122*** ***	***-0.2005*** ***	***-0.2791*** ***
	-14.56	***-9.21***	***-13.18***
β_5			
β_6			
Adj.R^2	0.7964	0.8078	0.7884
N	53,146	53,146	53,146
DW	1.6478	1.8523	1.6941
H-Test	Statistic	(Degree of freedom)	P-value
	397.68	(3)	0

The effect of middle-aged (15-64 years) population change			
	Pooled	Fixed effects	Random effects
β_0	0.0004	0.0023 ***	0.0013 ***
	0.94	5.49	2.71
β_1	0.8338 ***	0.8048 ***	0.8258 ***
	312.88	254.03	298.97
β_2	0.4892 ***	0.3057 ***	0.4299 ***
	11.81	7.28	10.51
β_3			
β_4			
β_5	***1.3489*** ***	***0.8441*** ***	***1.1996*** ***
	14.01	***8.65***	***12.63***
β_6			
Adj.R^2	0.7964	0.8077	0.7883
N	53,146	53,146	53,146
DW	1.6478	1.8525	1.6941
H-Test	Statistic	(Degree of freedom)	P-value
	401.70	(3)	0

The effect of elderly (65+ years) population change			
	Pooled	Fixed effects	Random effects
β_0	0.0004	0.0023 ***	0.0013 ***
	1.11	5.59	2.71
β_1	0.8336 ***	0.8047 ***	0.8258 ***
	312.78	254.02	298.97
β_2	1.6929 ***	1.1022 ***	0.4299 ***
	14.06	9.02	10.51
β_3			
β_4			
β_5			
β_6	***0.8986*** ***	***0.5842*** ***	***1.1996*** ***
	14.79	***8.65***	***12.63***
Adj.R^2	0.7964	0.8077	0.7883
N	53,146	53,146	53,146
DW	1.6478	1.8525	1.6941
H-Test	Statistic	(Degree of freedom)	P-value
	393.74	(3)	0

From β_0 to β_6, upper data indicate coefficient estimates; lower data indicate t-statistics, *significant at the 10% level,

**significant at the 5% level, ***significant at the 1% level, Adj.R^2=Adjusted R^2, N=Number of Observations,

DW=Durbin-Watson ratio, H-Test=HausmanTest, β_3 means Pop_total, β_4 means Pop_youth, β_5 means Pop_middle and β_6 means Pop_elder

Table 9. Cost behavior over 4 years based on the panel data analysis using model 3

	Panel A: LPEs			Panel B: CEs		
	Pooled	Fixed effects	Random effects	Pooled	Fixed effects	Random effects
β_0	0.0113 ***	0.0122 ***	0.0113 ***	0.0010 ***	0.0015 ***	0.0011 ***
	31.30	30.76	31.10	4.03	4.45	3.78
β_1	0.4764 ***	0.4693 ***	0.4764 ***	0.8748 ***	0.8760 ***	0.8744 ***
	141.08	135.29	140.16	442.75	428.33	444.22
β_2	***0.0972*** ***	***0.1157*** ***	***0.0972*** ***	***-0.0719*** ***	***-0.0685*** ***	***-0.0714*** ***
(t/t-1)	***12.26***	***13.89***	***12.18***	***-21.40***	***-19.31***	***-21.22***
β_3	0.0586 ***	0.0550 ***	0.0586 ***	0.0352 ***	0.0346 ***	0.0349 ***
	18.74	17.18	18.62	18.09	17.41	18.07
β_4	***0.0137*** *	***0.0226*** ***	***0.0137*** *	***0.0470*** ***	***0.0505*** ***	***0.0474*** ***
(t-1/t-2)	***1.74***	***2.76***	***1.73***	***13.72***	***14.23***	***13.90***
β_5	0.0710 ***	0.0690 ***	0.0710 ***	0.0229 ***	0.0213 ***	0.0226 ***
	24.95	23.75	24.78	12.25	11.15	12.18
β_6	***-0.0226*** ***	***-0.0179*** **	***-0.0226*** ***	***0.0216*** ***	***0.0244*** ***	***0.0217*** ***
(t-2/t-3)	***-2.94***	***-2.23***	***-2.92***	***6.44***	***7.02***	***6.50***
β_7	0.0460 ***	0.0456 ***	0.0460 ***	0.0224 ***	0.0217 ***	0.0221 ***
	18.13	17.58	18.01	13.52	12.45	13.40
β_8	***-0.0156*** **	***-0.0158*** **	***-0.0156*** **	***-0.0075*** **	***-0.0070*** **	***-0.0076*** **
(t-3/t-4)	***-2.15***	***-2.09***	***-2.13***	***-2.40***	***-2.12***	***-2.44***
Adj.R^2	0.3194	0.3104	0.3194	0.8926	0.8956	0.8904
N	100,923	100,923	100,923	72,814	72,814	72,814
DW	2.1958	2.2610	2.1958	1.9671	2.1173	1.9863
H-Test	Statistic (Degree of freedom) P-value			Statistic (Degree of freedom) P-value		
	138.30 (8) 0			285.45 (8) 0		

From β_0 to β_8, upper data indicate coefficient estimates; lower data indicate t-statistics,
*significant at the 10% level, **significant at the 5% level, ***significant at the 1% level
Adj.R^2=Adjusted R^2, N=Number of Observations, DW=Durbin-Watson ratio, H-Test=HausmanTest,
β2 value is the rate of change from t-1 to t, β4, β6, and β8 values represented the annual change in asymmetric cost behavior for t-1/t-2, t-2/t-3, and t-3/t-4, respectively.

こちらの論文（pp.81-446）は、租税資料館ホームページには掲載しておりません。
下記の論文掲載誌をご参照下さい。

為替差損益に対する課税

―貨幣価値の変動と租税法―

藤岡　祐治

出典：『国家学会雑誌』　東京大学大学院法学政治学研究科
第130巻9・10号（2017年10月）　第131巻1・2号（2018年2月）
第131巻3・4号（2018年4月）　第131巻7・8号（2018年4月）
第131巻11・12号（2018年12月）　第132巻1・2号（2019年2月）

租税資料館賞　奨励賞の部

移転価格税制と関税評価制度の交錯

岩瀬　友亮

本修士論文をベースとした査読論文が、下記に掲載されています。

立命館大学社会システム研究所　発行
『社会システム研究』
２０１９年3月　第３８号　１６７頁

2018 年度　修士論文　要旨

移転価格税制と関税評価制度の交錯

近年、グローバル化による多国籍企業の国境を越えたグループ内取引が盛んに行われ、そこでの取引価格の評価について移転価格税制と関税評価制度は交錯する。移転価格税制と関税評価制度による取引価格の評価に齟齬が生じた場合、納税者は両者の評価基準を満たす取引価格を立証する必要がある。このような状況下での適正な取引価格の設定は、多国籍企業にとって大きな実務負担となっている。こうした背景から移転価格税制と関税評価制度の交錯から生じる問題について国際的に議論され、浜松ホトニクス事件（C-529/16、EU:C:2017:984）では、我が国の多国籍企業が、輸入取引後の移転価格調整を関税評価制度上でどのように取扱うのかが争われた。しかし、我が国では、現状、この問題に対する十分な対応はなされていない。そこで本稿は、移転価格税制と関税評価制度の交錯から生じる問題に対する国際的な動向と米国と韓国の対応を踏まえたうえで、我が国の両者のあり方を検討することを目的とした。

第 1 章では、我が国の移転価格税制と関税評価制度、両者の交錯から生ずる問題について概観し、本稿の問題意識を明らかにした。我が国の移転価格税制と関税評価制度は、各々独立して取引価格の評価を行い、関税評価制度上での移転価格調整の取扱いについて明確ではない。現状では、関税の追徴につながる上方の移転価格調整のみが関税評価制度上で考慮され、公平性に欠ける取扱いがなされていることに本稿の問題意識がある。

第 2 章では、国際的な議論で提案された検討案と本稿の問題意識に関連する浜松ホトニクス事件を分析し、国際的な動向を明らかにした。WCO／OECD 共同会議を契機に展開された一連の国際的な議論において、「販売に係る状況の検討テスト」における移転価格分析の活用、輸入取引後に生じた移転価格調整の関税評価額に対する影響の容認という 2 つの検討案が提示されている。前者は、販売に係る状況の検討テストについて、目的が独立企業原則と類似し、検討方法を規定していないため、そこでの移転価格分析の活用を状況に応じて容認する。後者は、移転価格調整のうち補償調整や価格調整金について、価格調整条項に基づく取引価格への調整として関税評価制度上で考慮することを容認する。浜松ホトニクス事件では、輸入取引時に移転価格調整のリスクを含む取引価格が関税評価額として容認されている必要があることを示唆している。

第 3 章では、米国と韓国の対応を分析した。米国の関税当局は、法的要件が異なるため、APA や移転価格分析が独立企業原則を満たしても、関税評価制度上、必ずしも特殊関係が取引価格に影響を与えていないことを立証できないとするが、販売に係る状況の検討テストにおける APA や移転価格分析の有用性を認めている。新たに公表された HRL54831 は、一定の要件をすべて満たした場合、下方の移転価格調整も関税評価制度上で考慮することを認めている。IRC§1059A は、申告可能な独立企業間価格の上限を定めており、移転価格税制と関税評価制度の接近がみられる。

韓国では、税務当局と関税当局の業務協力に関する MOU を締結し、移転価格税制を規定する国租法と関税法を接近させる改正を行っている。移転価格税制と関税評価制度の事後的相互調整制度は、調整対象を限定し、税務当局と関税当局に調整義務を課しておらず、十分に機能していない。その後、APA／ACVA 同時申請制度により、移転価格税制と関税評価制度の取引価格の評価を事前に接近させ、2018 年改正により、利益ベースの独立企業間価格の算定方法を採用する企業も制度利用の対象に加えられている。移転価格調整に対する関税評価制度上での取扱いは、一定の要件をすべて満たした場合、下方の移転価格調整も関税評価制度上で考慮する。

第 4 章では、我が国の移転価格税制と関税評価制度のあり方を検討した。理論的には、移転価格調整のうち実際に金銭等の授受を伴う補償調整や価格調整金について、上方／下方いずれの調整の影響も関税評価制度上で考慮すべきである。ただし、浜松ホトニクス事件の判決内容を鑑みると、下方の調整は、事前教示制度を申請し、将来の移転価格調整のリスクを含んだ取引価格について、原則法に基づく関税評価額の算定が認められ、APA について毎期申告がなされている場合に限定して対応することが望ましい。

以上のことから、我が国における移転価格税制と関税評価制度のあり方としては、我が国の関税評価制度上、APA に伴う補償調整や価格調整金を考慮した事前教示もあり、当該移転価格調整の関税評価制度上の取扱いを検討することを推奨する。さらに、我が国の移転価格税制は、当該移転価格調整が関税評価制度に影響を与える可能性がある旨を通達上で明らかにしておく必要がある。そして、執行手続の安定性の観点から、税務当局と関税当局間の協力関係を築くための MOU を締結し、国内 APA と事前教示制度の同時申請制度の導入を検討すべきであろう。

【目次】

序章　はじめに 1
第１章　我が国の移転価格税制と関税評価制度 2
　１－１　我が国の移転価格税制....2
　１－２　我が国の関税評価制度....3
　１－３　移転価格税制と関税評価制度の交錯から生じる問題 7
　１－４　本稿の問題意識と目的....9
第２章　国際的な動向 12
　２－１　議論の展開....12
　２－２　検討案に対する議論及び分析....13
　　２－２－１　「販売に係る状況の検討テスト」における移転価格分析の活用....13
　　２－２－２　移転価格調整の関税評価額に対する影響の容認 16
　２－３　浜松ホトニクス事件 20
第３章　米国と韓国の対応 24
　３－１　米国 24
　　３－１－１　関税評価制度上における移転価格分析の活用....24
　　３－１－２　移転価格調整に対する関税評価制度上での取扱い 25
　　３－１－３　独立企業間価格の調整機能としての関税評価額 28
　３－２　韓国 29
　　３－２－１　問題意識と対応に向けた準備 29
　　３－２－２　独立企業間価格と関税評価額の事後相互調整制度 31
　　３－２－３　 APA／ACVA 同時申請制度....32
　　３－２－４　移転価格調整に対する関税評価制度上での取扱い 32
第４章　我が国の移転価格税制と関税評価制度の在り方の提言....33
　４－１　移転価格調整に対する関税評価制度上での取扱いに関する事前教示の評価....33
　４－２　制度内容に対する提言....34
　４－３　制度執行に対する提言....36
終章　おわりに 37

参考文献 38

(2)

序章　はじめに

近年、グローバル化による多国籍企業の国境を越えた取引が盛んに行われている。多国籍企業のグループ内取引では、外部の第三者との取引とは異なる価格設定が行われるため、関連会社間の価格操作による所得の海外移転、いわゆる移転価格の問題が生ずる。そのような関連会社間の所得振替に対抗する措置が移転価格税制であり、当該税制は独立企業原則に基づき、当事者の取引価格を独立企業間価格に引き直して課税する制度である。

国境を跨ぐ関連会社間の取引価格は、関税評価制度においても評価がなされるため、その評価について移転価格税制と関税評価制度は交錯する。移転価格税制と関税評価制度による取引価格の評価について齟齬が生じた場合、納税者は両者の評価基準を満たす取引価格を立証する必要がある。このような状況下での適正な取引価格の設定は、グローバルに事業を展開する多国籍企業にとって、大きな実務負担となっている。さらに、国際ルール上、移転価格税制と関税評価制度が互いの制度に影響を及ぼすのか否かについて明確でない。

こうした背景から、WCO（World Customs Organization、世界税関機構）、ICC（International Chamber of Commerce、国際商工会議所）、OECD （Organization for Economic Cooperation and Development、経済協力開発機構）では、移転価格税制と関税評価制度の交錯から生じる問題について議論を展開している。さらに、我が国の多国籍企業が、輸入取引後の移転価格調整を関税評価制度上でどのように取扱うのかを争点にした浜松ホトニクス事件（C-529/16、EU:C:2017:984）がある。これらのことを鑑みると、我が国もこの問題について検討する必要があると考えられるが、ほとんど議論がなされていないのが現状である。

そこで本稿は、移転価格税制と関税評価制度の交錯から生じる問題に対する国際的な動向と米国及び韓国の対応状況を踏まえたうえで、我が国の移転価格税制と関税評価制度のあり方を検討することを目的とする。

第 1 章では、我が国の移転価格税制と関税評価制度、両者の交錯から生じる問題について概観し、本稿の問題意識及び目的を明らかにする。第 2 章では、これまで提起されてきた検討案及び浜松ホトニクス事件を分析し、国際的な動向を探る。第 3 章では、米国と韓国における対応について分析する。第 4 章では、我が国の移転価格税制と関税評価制度におけるあり方を検討する。

第 1 章　我が国の移転価格税制と関税評価制度

1－1　我が国の移転価格税制

国境を越えて関連企業間で取引を行う場合に、当該企業は取引価格[1]を恣意的に操作することで所得の国際的移転が生じ、関連企業全体で租税負担を軽減することができる[2]。我が国では、関連会社間の恣意的な所得の国際的移転に対処するため、1986 年に移転価格税制が創設された[3]。

我が国の移転価格税制は、内国法人と「特殊の関係」にある外国法人（以下、「国外関連者」という。）との間で資産の販売・資産の購入・役務の提供その他の取引（以下、「国外関連取引」）を行った場合[4]に、当該内国法人が国外関連者から支払を受ける対価の額が独立企業間価格に満たないとき、又はその法人がその国外関連者に支払う対価の額が独立企業間価格を超えるとき、その取引は独立企業間価格で行われたものとみなして課税する（租税特別措置法（以下、「租特法」という。）66 条の 4①）[5]というものである。

独立企業間価格とは、国外関連取引が独立企業間で行われるとした場合に支払うべき対価の額であり（租特法 66 条の 4②）、独立企業原則を前提とする。その算定方法には、基本三法とその他政令で定める方法が認められている（租特法 66 条の 4②一）。基本三法には、独立価格比準法（以下、「CUP 法」という。）、再販売価格基準法（以下、「RP 法」という。）、原価基準法（以下、「CP 法」という。）の 3 つの方法がある。その他政令で定める方法には、比較利益分割法、寄与度利益分割法、残余利益分割法、取引単位営業利益法（以下、「TNMM」という。）の 4 つの方法がある。

移転価格税制による更正処分による課税は、納税者にとって大きな負担であるだけでなく、税務当局にとっても毎期事業年度末において取引価格に関する情報を要求し、調査することは多くの人員と時間を費やす。そこで我が国では、納税者の事務負担軽減及び税務当局の制度執行を適切かつ円滑に行うため、APA（Advance Pricing Arrangement、事前確認制度）を 1987 年に世界で初めて創設した[6][7]。APA によれば、納税者が税務当局に申告した独立企業間価格の算定方法等について税務当局が検証し、その合理性について確認

---

1 移転価格とは、「…関連者間取引における取引価格の意味」である。矢内一好『移転価格税制の理論』（中央経済社、1999）1 頁。なお、本稿では、便宜上「取引価格」という文言で統一する。また、条文の引用以外で「取引価額」という言葉を用いる際は、「value」の和訳、若しくは、「課税上評価された取引価格」という意味で使用する。

2 太田洋「我が国の移転価格税制」中里実ほか編著『移転価格税制のフロンティア』（有斐閣、2009）3 頁。

3 荒巻健二「移転価格税制の創設」『昭和 61 年改正税制のすべて』（国税庁、1986）192-193 頁。

4 これらの取引を「国外関連取引」と呼び、第三者介在取引も国外関連取引とみなされる（租特 66 条の 4⑤、租特令 39 条の 12⑨）。

5 金子宏『租税法〔第 22 版〕』（弘文堂、2017）554 頁。

6 太田・前掲注 2・16-17 頁。

7 佐藤正勝『移転価格税制の理論と適用―日米両国法の比較研究―』（税務経理協会、1997）128 頁。

した場合には、納税者がその内容に基づいて申告を行っている限り、移転価格税制は適用されないこととなる[8]。

税務当局は、移転価格税制による更正処分を行う場合に、納税者から提供される移転価格に関する情報を必要とする。そこで、税務当局の制度執行を適切かつ円滑に行うために、移転価格の文書化及び同時文書化[9]を納税者に対して間接的に義務化していた[10]。平成28年度税制改正により、国外関連取引を行う法人によるローカル・ファイル[11]の作成、及び多国籍グループによる最終親会社等届出事項、CbC レポート[12]、マスター・ファイル[13]の作成が義務化されている[14]（租特法66条の4⑥、租特法規則22条の10）。

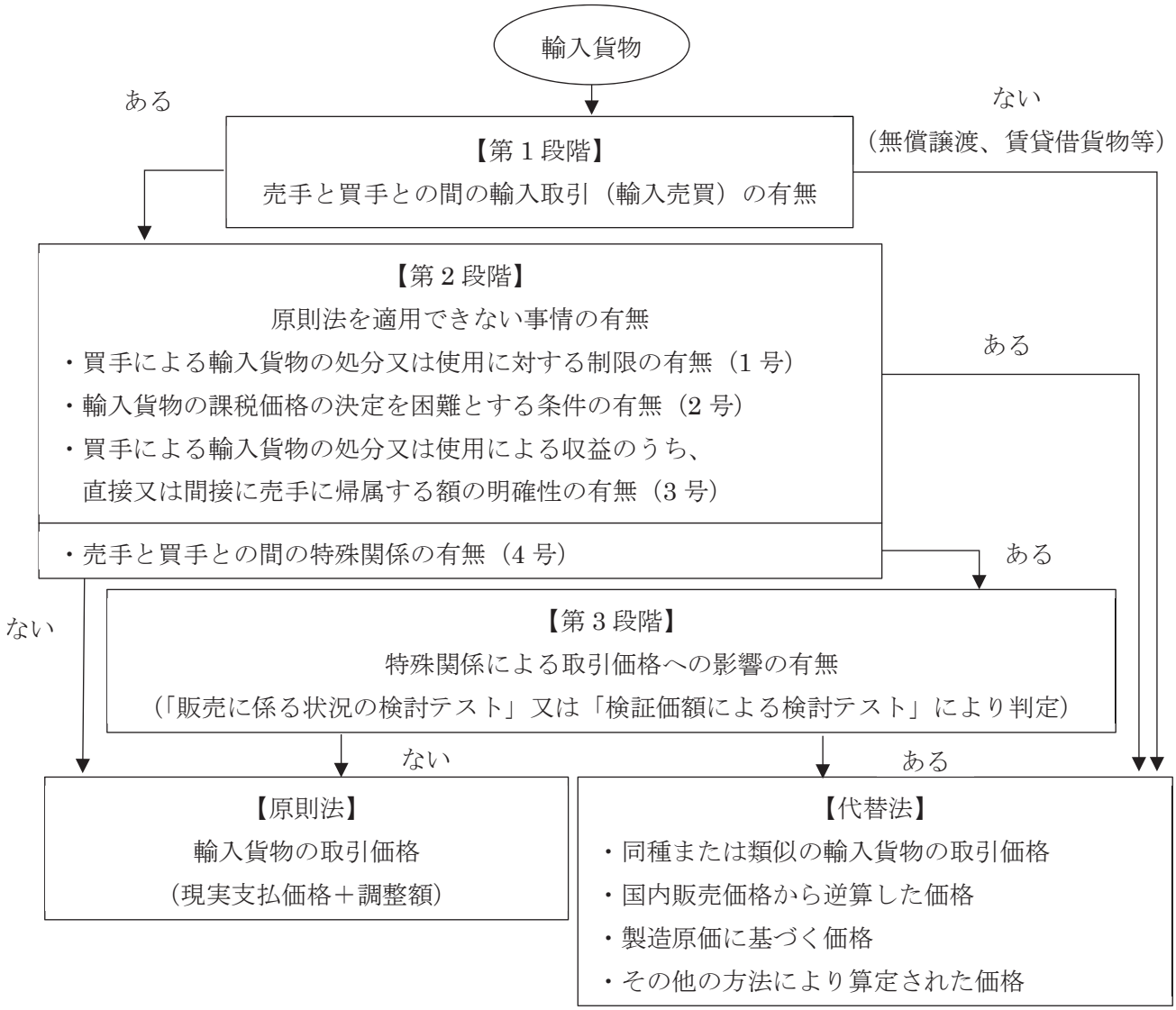
1－2　我が国の関税評価制度

関税は、貨物を輸入する者を納税義務者とし、輸入貨物を課税物件として課税がなされるものである[15]。輸入貨物に対する関税率として従価税率が用いられるとき、必ずその税率を適用する基礎となる価格、すなわち課税標準としての課税価格（以下、「関税評価額」という。）が前提となる[16]。この関税評価額を決定することを関税評価と称している[17]。我が国の関税評価制度は、1994年の関税及び貿易に関する一般協定（以下、「関税評価協定」という。）の内容を踏まえて、国内法上の関税定率法（以下、「定率法」という。）において規定されており、関税評価額の算定手順は、図表1のようになる。

---

8 増井良啓＝宮崎裕子『国際租税法〔第3版〕』（東京大学、2015）200頁。
9 一般的に移転価格の文書化とは、移転価格税制における独立企業間価格の算定の根拠となる書類等を作成し保存することであり、この書類等を国外関連取引が行われた時点に作成することを同時文書化という。太田・前掲注2・17-18頁。
10 太田氏は、平成22年度改正を経て、間接的に文書化義務が導入されたと評価している。太田・前掲注2・18頁。
11 独立企業間価格を算定するために必要と認められる書類として財務省令で定める書類（租特法66条の4⑥、租特法規則22条の10）。
12 国別報告事項（租特法66条の4⑥、租特法規則22条の10の4）。
13 事業概況報告事項（租特法66条の4の5、租特法規則22条の10の5）。
14 国税庁ホームページ「移転価格税制に係る文書化制度に関する改正のあらまし」https://www.nta.go.jp/shiraberu/ippanjoho/pamph/pdf/h28iten-kakaku.pdf（最終閲覧日2018年11月21日）。
15 金子・前掲注5・781頁。
16 波多江俊孝「関税評価と実際価格―関税評価問題の動向に関連して―」福岡大學商學論叢15巻1号2頁（1971）。
17 同上。

図表 1：関税評価額の算定手順 [18]



関税評価額の算定方法には、原則法と代替法の 2 種類が存在し、どちらの方法が適用されるかは次の 3 段階のステップを踏んで決定される。第 1 段階は、売手と買手との間の輸入取引の有無によるスクリーニングである。輸入取引がない場合、代替法により算定が行われる。第 2 段階は、原則法を適用できない事情の有無によるスクリーニングである。輸入取引において、原則法を適用できない各号に規定される事情（定率法第 4 条②各号）がいずれも存在しない場合、原則法の適用が決定する（定率法第 4 条②）。第 3 段階では、売手と買手の間に特殊関係があり、4 号の事情が存在すると判定された場合、特殊関係による

[18] 税関ホームページ
http://www.customs.go.jp/zeikan/seido/kanzeihyouka/keisan_index.htm
（最終閲覧日 2018 年 11 月 21 日）を参照し、筆者が一部加筆して作成。

取引価格への影響の有無が考慮される。特殊関係が取引価格に影響を与えていない場合、原則法の適用が決定され、特殊関係が取引価格に影響を与えている場合、代替法の適用が決定される（定率法 4 条②但書き、定率法基本通達 4-19）。

原則法は、輸入貨物につき現実に支払われた又は支払われるべき価格（以下、「現実支払価格」という。）に必要な調整を行ったものを関税評価額とする方法である（定率法第 4 条①）。実際の関税評価の現場では、関税評価額の 9 割以上を原則法の適用により算定しているとされる[19]。

代替法は、輸入貨物と同種又は類似の輸入貨物の取引価格を関税評価額とする（定率法第 4 条の 2）。定率法第 4 条の 2 に基づく算定ができない場合、原則として、国内販売価格から逆算した価格を関税評価額とする（定率法第 4 条の 3①）。定率法第 4 条の 3①に基づく算定ができない場合、製造原価に基づく価格を関税評価額とする（定率法第 4 条の 3②）。ただし例外として、輸入者が定率法第 4 条の 3②に基づく関税評価額の算定を希望した場合には、定率法第 4 条の 3①に基づく算定方法より優先して適用される。上記の方法に基づいて関税評価額を算定できない場合、関税評価協定に適合する方法として関税当局長官が認めた方法に基づいて算定された価格を関税評価額とする（定率法第 4 条の 4）。

第 3 段階における特殊関係による取引価格への影響の有無は、「販売に係る状況の検討テスト」[20]又は「検証価額による検討テスト」により判定される。

「販売に係る状況の検討テスト」は、輸入者から提出された資料その他の資料を参考にして、輸入貨物の取引価格の成立の仕組み、輸入取引の実態等について必要な検討を行うことで、特殊関係の取引価格への影響の有無を判定する（定率法基本通達 4-19）。特殊関係が取引価格に影響を与えていないと判定される例示として、以下の 6 つを挙げている（関税定率法基本通達 4-19①各号）。

例示①　輸入貨物に係る産業での通常の価格設定に関する慣行に適合する方法で当該輸入貨物の取引価額が設定されている場合

例示②　輸入貨物の売手が特殊関係にない我が国の買手に販売する場合の価格設定方式に適合する方法で当該輸入貨物の取引価額が設定されている場合

例示③　輸入貨物の取引価額が、当該輸入貨物に係るすべての費用に、売手によるこれと同類の貨物の販売に係る通常の利潤を加えた額を回収するのに十分な取引価額である場合

---

19 平田哲也「グローバル・バリュー・チェーン下の関税評価制度と移転価格税制」貿易と関税 62 巻 3 号 46 頁（2014）。

20 我が国の販売に係る状況の検討テストは、関税評価協定第 1 条②（a）及び関税評価協定附属書 I の第 1 条をもとに策定されている。当該テストについては、第 2 章において、さらに議論を展開する。

例示④　輸入貨物の取引価額が、買手と特殊関係にない他の製造者等から購入する当該輸入貨物と同種又は類似の貨物の価格と同一又は近似していると認められる取引価額である場合

例示⑤　買手が、その海外現地法人（独自の法人格を有する支店を含む。）が特殊関係にない製造者等から購入した貨物を当該海外現地法人から輸入する場合に、輸入貨物の取引価額が当該製造者等からの購入価額に当該海外現地法人の販売に係る通常の利潤が上乗せされている取引価額である場合

例示⑥　買手と売手が特殊関係にあり、当該売手が製造者等から購入した貨物を当該買手が輸入する場合に、輸入貨物の取引価額が当該製造者等から他の売手を経て、これと特殊関係にない他の買手が輸入する当該輸入貨物と同種又は類似の貨物の取引価額と同一又は近似していると認められる取引価額である場合

「検証価額による検討テスト」は、同種または類似の輸入貨物の取引価額、国内販売価額からの逆算法により算定された課税価額、製造原価に基づく方法により算定された課税価額の 3 つの検証価額 [21]のいずれかを算定し、検証価額と特殊関係における取引価格が近似する場合は、特殊関係による取引価格への影響はないものと判定する（定率法 4 条②但書き）。

「販売に係る状況の検討テスト」又は「販売に係る状況の検討テスト」により、特殊関係による取引価格への影響があるものと判定された場合、代替法により関税評価額が算定される。

我が国の関税制度では、輸入取引の多様化に伴い、輸入貨物の関税評価が複雑化していることに配慮し、事前教示制度 [22]を導入している（関税法第 7 条③）。この制度は、納税者が輸入取引前において、関税当局に対して輸入貨物の関税評価制度（法令の解釈・適用等）について照会を行い、回答を受けることができる制度である [23]。関税当局からの回答内容は、最長 3 年の有効期間内において評価申告及び納税申告の際に尊重される [24]。納税者にとっては、関税評価に係る予測可能性が担保され、輸入手続きが円滑になる [25]等の利点がある。

1－3　移転価格税制と関税評価制度の交錯から生じる問題

---

[21] 検証価額①、②、③は、代替法により各々算定がなされる（定率法第 4 条②但し書き）。
[22] 森氏は、移転価格税制の APA に類似する制度であると評価している。森信夫『移転価格の経済学　BEPS 問題への対応と無形資産評価』（中央経済社、2014）455 頁。
[23] 税関ホームページ
http://www.customs.go.jp/tetsuzuki/c-answer/imtsukan/1402_jr.htm（最終閲覧日 2018 年 11 月 21 日）。
[24] 森・前掲注 22・455 頁。
[25] 井村考諒「関税評価制度と移転価格税制をめぐる一考察～特殊関係における取引価格を中心として～」税関研修所論集 45 号 16 頁（2014）。

移転価格税制と関税評価制度は、輸入貨物の取引価格への評価において交錯する。国際ルール上、移転価格税制はOECD移転価格ガイドライン（以下、「移転価格ガイドライン」という。）[26]に基づいている一方で、関税評価制度はWTO及びWCOが関与した関税評価協定に基づいている[27]。そして、多くの国では、その評価を移転価格税制においては税務当局、関税評価制度においては関税当局が行う。両課税当局は基本的に別々の組織で運営されるため、各々独立して評価が行われる。

そのうえで、取引価格の増減が与える法人税と関税に対する影響は相反するため、移転価格税制と関税評価制度は、輸入貨物の取引価格への評価について乖離する可能性がある。そこで、輸入貨物の取引価格が、適正な時価に対して高価又は低価となった際の法人税、関税への影響を表にまとめた（図表2参照）。

ここでは、法人税率30%、関税率10%、輸入貨物の適正な時価を100、輸入貨物を100で輸入した場合の輸入企業側の課税所得を200とし、法人税、関税のいずれにおいても輸入企業側が支払っていることを前提としている。

図表2：取引価格の増減が与える法人税と関税への影響[28]

制度／ 輸入貨物の取引価格	高価 （100→150）	低価 （100→50）
法人税（30%）	課税所得の減少 （200→150） 法人税の減少 （60→45）	課税所得の増加 （200→250） 法人税の増加 （60→75）
関税（10%）	関税評価額の増加 （100→150） 関税の増加 （10→15）	関税評価額の減少 （100→50） 関税の減少 （10→5）

図表2からわかるように、輸入貨物の取引価格が適正な時価に対して高価になるほど、法人税の減少と関税の増加を招き、反対に低価になるほど法人税の増加と関税の減少を招く。そのため、税務当局は輸入貨物の取引価格が適正な時価に対して高価になることを問題視する一方で、関税当局は低価になることを問題視する。移転価格税制と関税評価制度は、取引価格の評価についてトレード・オフの関係性となっているといえる。この場合、納税者は、税務当局に対して取引価格が高額すぎないことを立証し、関税当局に対しては、

[26] OECD, *OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations*, 2017.
[27] 森・前掲注22・443頁。
[28] 筆者作成。

取引価格が低額すぎないことを立証することを強いられる。このような状況は、グローバルに事業を展開する多国籍企業にとって、大きな実務負担となっている。

さらに、国際ルール上、移転価格税制と関税評価制度が、他方の制度の影響を互いに考慮するのか否かについて明確にされていない。関税評価制度による評価は、基本的に輸入取引時点で行われる一方で、移転価格調整は事業年度末に行われる。そのため、移転価格調整を関税評価制度上で考慮する場合、遡及的に影響を反映させることになるが、その可能性は否定できない[29]。そこで、輸入取引後に生じた上方／下方の移転価格調整[30]が、関税評価額に及ぼす影響を表にまとめた（表2参照）。

ここでは、輸入取引時の取引価格は150であり、当該取引価格をもって関税評価額としている。そして、輸入取引後に上方／下方いずれかの移転価格調整が生じており、当該移転価格調整は取引価格（関税評価額）を50増額又は減額させることを前提条件としている。

図表3：輸入取引後に生じた上方／下方の移転価格調整が関税評価額に及ぼす影響[31]

		輸入取引時	→	移転価格調整後
上方の移転価格調整	関税評価額	150	→	200（150＋50）
	関税額（10%）	15	→	20 20△15＝＋5 5追徴
下方の移転価格調整	関税評価額	150	→	100（150△50）
	関税額（10%）	15	→	10 10△15＝△5 5還付

図表3からわかるように、上方の移転価格調整は関税評価額の増額をもたらし、関税の追徴が行われる一方で、下方の移転価格調整は関税評価額の減額をもたらし、関税の還付が行われると考えられる。ところが実際には、下方の移転価格調整について、関税評価制度上で考慮されず、関税の還付が認められない事例が多い。納税者が税務上不利になる場合に限り、移転価格調整を関税評価制度上で考慮することは公平性の観点で問題があるといえるだろう。

---

29 一高氏は、「移転価格は…関税等にも影響する」としていることからも、移転価格調整の影響を関税評価額も受ける可能性は十分に考えられる。一高龍司「第11章　移転価格税制」村井正編著『入門　国際租税法』（清文社、2013）210頁。

30 本稿では、輸入貨物の取引価格を増額するような移転価格調整を上方の移転価格調整と呼称し、輸入貨物の取引価格を減額するような移転価格調整を下方の移転価格調整と呼称する。なお、上方の移転価格調整は、輸入企業側の課税所得を減額し、下方の移転価格調整は、輸入企業側の課税所得を増額させる。

31 筆者作成。

ICC は、2015 年に、移転価格と関税評価に関するポリシーステイトメント（以下、「ICC ポリシーステイトメント」という。）を公表している[32]。ICC は、これにおいて、多国籍企業のグループ内取引が世界の貿易の 60%を占めている現状を鑑みると、移転価格税制と関税評価制度の交錯から生じる問題は自由貿易の障害であり、企業の国際的な発展を阻害していると評価する[33]。さらに WCO は、2018 年に、関税評価制度及び移転価格に関するガイド（以下、「WCO ガイド」という。）を公表している[34]。WCO は、これにおいて、移転価格税制と関税評価制度の評価をより接近させることで、ビジネス上の負担を軽減し、貿易の促進につながると評価している[35]。以上のように、国際的には、移転価格税制と関税評価制度を接近させることに意義を見出し、両者を接近させようとする意識が高まっている。

1－4　本稿の問題意識と目的

現在、我が国では、税務当局と関税当局の情報共有は十分でなく、移転価格税制と関税評価制度の接近に向けた目立った動向はないとされる[36]。そして、輸入取引後の移転価格調整を関税評価制度上でどのように取扱うのかが、我が国にとって重大な問題である[37]。

我が国の関税評価制度は、2011 年に公表した事前教示[38]において、輸入取引後に生じた移転価格調整について考慮することを示唆している。さらに、財務省は、輸入取引後に生じた上方の移転価格調整について、関税評価制度上で修正申告を行わなかったことで関税の追徴課税[39]がなされた事例を掲載している（図表 4 参照）[40]。

---

[32] ICC, *Transfer Pricing and Customs Valuation-2015-Policy statement*, 2015. なお、ICC は、2012 年にも ICC ポリシーステイトメントを公表しており、2015 年に改訂版を公表した。

[33] *Id.*, at 1.

[34] WCO, *WCO Guide to Customs Valuation and Transfer Pricing New edition 2018*, 2018. なお、WCO は、2015 年にも WCO ガイドを公表しており、2018 年に改訂版を公表した。

[35] *Id.*, para 1.3.

[36] 森・前掲注 22・442 頁。

[37] 森氏は、移転価格税制と関税評価制度の間で生じる問題の中で、最も困難な問題の 1 つであるとこの問題を評価している。森・前掲注 22・458 頁。

[38] 税関ホームページ「輸入貨物の課税価格の決定を困難とする調整金」
http://www.customs.go.jp/zeikan/seido/kanzeihyouka/hyokajirei/hyokajirei4120002.pdf
（最終閲覧日 2018 年 11 月 21 日）。詳細については、第 4 章で分析する。

[39] 我が国では、関税制度における修正申告及び更正の請求における期限は、どちらも 5 年以内と規定され、修正申告を怠った場合、過少申告加算税（関税法第 12 条の 2）及び延滞税（関税法第 12 条）も付随して課される。小林正彦＝片岡卓也「疑問相談　国際課税　価格調整金に関する法人税及び関税・輸入消費税の取扱い」国税速報 6371 号 53 頁（2015）。

[40] 以下のホームページを参照。
財務省ホームページ「輸入事後調査の状況（平成 30 年 11 月 14 日）」
https://www.mof.go.jp/customs_tariff/trade/collection/ka20181114b1.htm（最終閲覧日

図表 4：修正申告漏れによる関税の追徴課税事例 [41]

事務年度	事例内容
2017 年度	輸入者 A は、ドイツの輸出者から自動車等を輸入していた。A は、輸出者との取決めに基づき、過去輸入した貨物について遡及して価格を見直し、増額となった金額を価格調整金として支払っていた。本来、この価格調整金は課税価格に含められるべきものだったが、A は修正申告を行っていなかった。その結果、申告漏れ課税価格は 103 億 7,105 万円、追徴税額は 8 億 3,166 万円となった。
2016 年度	輸入者 A は、米国等の輸出者から医療機器等を輸入していた。A は、輸出者との取決めに基づき、過去輸入した貨物について遡及して価格を見直し、増額となった金額を価格調整金として支払っていた。本来、この価格調整金は課税価格に含められるべきものだったが、A は修正申告を行っていなかった。その結果、申告漏れ課税価格は 61 億 8,993 万円、追徴税額は 4 億 9,564 万円となった。
2015 年度	輸入者 A は、アメリカ等の輸出者から医療機器などを輸入していた。A は、輸出者との取決めに基づき、過去 2 年の間に輸入した貨物について遡及して価格を見直し、増額となった金額を価格調整金として支払っていた。本来、この価格調整金は課税価格に含められるべきものだったが、A は修正申告を行っていなかった。その結果、申告漏れ課税価格は 198 億 9,168 万円、追徴税額は 11 億 7,634 万円となった。

以上のことから、我が国の関税評価制度は、輸入取引後の移転価格調整の影響をある程度考慮していると考えられる。ところが実際には、下方の移転価格調整に伴う関税の還付はなされていないのが現状である [42]。2016 年には、国外において、我が国の多国籍企業が下方の移転価格調整に伴う関税還付を請求した裁判（浜松ホトニクス事件）も提起されて

2018 年 12 月 28 日）。
財務省ホームページ「輸入事後調査の状況（平成 29 年 11 月 7 日）」
https://www.mof.go.jp/customs_tariff/trade/collection/ka20171107b1.htm（最終閲覧日 2018 年 12 月 28 日）。
財務省ホームページ「輸入事後調査の状況（平成 28 年 11 月 4 日）」
https://www.mof.go.jp/customs_tariff/trade/collection/ka20161104b2.htm（最終閲覧日 2018 年 12 月 28 日）。

[41] 同上を参照のもと作成。

[42] 小林＝片岡・前掲注 39・54 頁。及び PwC 税理士法人「移転価格調整への対応―関税の観点から」（2015）。
https://www.pwc.com/jp/ja/taxnews-customs/assets/wms-jan-2015-j.pdf（最終閲覧日 2018 年 12 月 28 日）。

いる[43]。今後、このような裁判が、国内で提起される可能性も否めない。

そこで本稿の問題意識は、我が国の輸入取引後に生じた移転価格調整に対する関税評価制度上での取扱いにおいて、納税者が一方的に不利益を被っている現状にある。

この分野に対する国内の先行研究として、井村氏[44]と水野氏[45]の論文が挙げられる。前者は、当時の国外における最新の議論を中心に分析を行い、我が国の移転価格税制と関税評価制度のあり方を検討している。後者は、移転価格税制と関税評価制度の両者を接近させる方法を検討している。これらの先行研究以後、国外では新たな動向が多数見受けられる一方で、我が国の現状については何ら変化がないと言わざるを得ない。

したがって、本稿の目的は、従来の先行研究以後に展開された議論まで分析範囲を拡大し、本稿の問題意識の改善に向けた、我が国の移転価格税制と関税評価制度の望ましいあり方を提言することにある。

---

[43] FG München, Beschluss v. 15.09.2016 - 14 K 1974/15. この ECJ 判決ついては、第 3 章で分析する。

[44] 井村・前掲注 25・1-70 頁。

[45] 水野正夫「移転価格税制と関税評価制度の接点」税法学 577 号 191-219 頁（2017）。

第 2 章　国際的な動向

2－1　議論の展開

移転価格税制と関税評価税制の望ましいあり方に関する国際的な議論は、2006 年の WCO／OECD 共同会議（以下、「共同会議」という。）から始まったものである [46]。WCO と OECD は、輸入貨物の取引価格への評価を、別個の制度である移転価格税制と関税評価制度の双方からなされることにより生じる複雑性とコストを問題視している [47]。こうした背景のもと開催された 2006 年共同会議では、移転価格税制と関税評価制度を接近 [48]させるための議論 [49]が展開されている [50]。接近について積極論者は、移転価格税制と関税評価制度の評価概念の類似性に着目し、両者を接近させることの優位性を主張する [51]。その一方で、慎重論者は、移転価格税制と関税評価制度による評価手続上、評価のタイミング及び申告単位に齟齬があり、過度な接近について否定的である [52]。

2007 年にも引続き共同会議が開催され、関税評価制度上における移転価格文書の活用、輸入取引後に生じた移転価格調整に対する関税評価制度上での取扱いを今後の検討課題として位置付けている [53]。

二度の共同会議の後、2007 年にフォーカスグループが結成され、会合が開かれている。この会合の目的は、共同会議で提示された検討課題を議論し、WCO の TCCV（Technical Committee on Customs Valuation、WCO 関税評価制度技術委員会）に報告することである [54]。会合では、共同会議において提示された検討課題について、関税評価制度上の「販売に係る状況の検討テスト」（関税評価協定第 1.2 条（a））において移転価格分析を活用し、

---

46 水野・前掲注 45・191 頁。

47 Liu Ping, *Transfer Pricing and Customs Valuation: Exploring Convergence*, global trade and customs journal, Vol 2, at 118, 2007.

48 増井氏は、2002 年の論文において、租税制度と通商協定の接点を論ずることは、異なるシステム相互間の接点を明らかにすることを意味すると整理したうえで、このような議論には、一定の意義が認められるものと考えている。増井良啓「租税制度と通商協定の接点に関する二、三の法的論点」財団法人トラスト 60『国際商取引に伴う法的諸問題（10）』（財団法人トラスト 60、2002）92 頁。

49 増井氏は、1996 年の論文において、移転価格税制と関税評価制度の評価を統合させるか否かの議論は、肯定と否定のどちらの立場からでも理論上説明可能であるが、どちらも決定的な論拠に欠けると評価する。そのうえで、移転価格税制と関税評価制度の評価を完全統合することには、統合した制度における執行コストと納税者のコンプライアンスコストの双方が上昇してしまうことを理由に否定的である。
Yoshihiro Masui, *Transfer pricing and Customs Duties*, Bulletin for International Fiscal Documentation, Vol 50, No 7, at 317, 319, 1996.

50 Liu Ping, *supra* note 47, at 119.

51 *Id.*

52 *Id.*

53 Liu Ping, Transfer Pricing, *Customs, Duties and VAT Rules: Can We Bridge the Gap?*, World Commerce Review, Vol 1, at 37-38, 2007.

54 WCO, *Meeting of the Focus Group on Transfer Pricing Brussels, 26 October 2007, Summary of the proceedings*, at 1, 2007.

輸入取引後に生じた移転価格調整の関税評価額に対する影響を容認していくことが望ましいとの見解を報告している[55]。

ここまでの国際的な議論の結果、移転価格税制と関税評価制度の完全な評価統合は困難であるとの見解に至ったものと考えられる。今後は、移転価格税制と関税評価制度の評価を必要な範囲において接近させ、移転価格税制と関税評価制度の交錯から生じる個別問題について検討していくことが望ましいとされている。

2－2　検討案に対する議論及び分析

2－2－1　「販売に係る状況の検討テスト」における移転価格分析の活用

(1)　販売に係る状況の検討テスト

販売に係る状況の検討テストは、国際的には、関税評価協定第1条②（a）及びその注釈において規定されている[56]。売手と買手との間に特殊関係がある場合に、特殊関係が取引価格に影響を与えているか否かを判定する際に用いられる。そして、影響を与えていないと判定される例示として、以下の3つを挙げている[57]。

例示①　輸入貨物の取引価格が、当該輸入貨物における通常の価格設定方法に適合する方法で取引価格が設定されている場合。

例示②　輸入貨物の取引価格が特殊の関係にない買手に対する販売における売手の価格設定方法に適合する方法で取引価格が設定されている場合。

例示③　輸入貨物の取引価格が、すべての費用に利益[58]を加えた額を回収するのに十分な価格であることが明らかとなった場合。

(2)　2007年フォーカスグループ会合以後の議論

2010年に、TCCVは、販売に係る状況の検討テストにおける移転価格分析の活用についての見解として、コメンタリー23.1を公表した。TCCVは、コメンタリー23.1において、事例によっては、移転価格分析を販売に係る状況の検討テストにおいて活用することが認められるべきであるとの見解を示している[59]。

---

[55] *Id.*, at 2.

[56] 水野・前掲注45・197頁。

[57] 経済産業省ホームページ「千九百九十四年の関税及び貿易に関する一般協定第七条の実施に関する協定」
http://www.meti.go.jp/policy/trade_policy/wto_agreements/marrakech/html/wto09m.html（最終閲覧日2018年11月21日）。

[58] 代表的な期間（例えば1年）に同類貨物を販売することにより得られる企業の利益の総額を反映する単位当たりの利益を指す。

[59] WCO, *TECHNICAL COMMITTEE ON CUSTOMS VALUATION - COMMENTARY 23.1, Examination of the expression "circumstances surrounding the sale" under Article 1.2 (a) in relation to the use of transfer pricing studies, 29 October 2010*, 2010, para 9.

その後、コメンタリー23.1 の見解を支持する ICC は、ICC ポリシーステイトメントにおいて、より具体的な 3 つの提言を行っている。ICC は、第 1 に、販売に係る状況の検討テストにおいて検証する輸入貨物の取引価格が、独立企業原則を満たしている場合、一般的に特殊関係が取引価格に影響を与えていないと判定できることを提言している[60]。第 2 に、販売に係る状況の検討テストにおける立証資料として、移転価格文書の有用性を認識すべきであり、関税評価制度が独自に要求する情報がある場合には、その情報についても明らかにすべきことを提言している[61]。第 3 に、多国籍企業グループ内の機能とリスクに関する移転価格分析についても、販売に係る状況の検討テストにおいて活用できる可能性があることを提言している[62]。

WCO ガイドは、販売に係る状況の検討テストにおける移転価格分析の活用について、次のような見解を示している[63]。例示①を立証するうえで、移転価格分析（製品の性質、販売当事者の役割及び機能）を立証資料として活用する余地がある。例示③における利益は明確に定義されていないことから、この利益を営業利益と捉え、営業利益を比較した移転価格分析（TNMM 等）を立証資料として活用する余地がある。例示③を移転価格分析により立証するには課題があるとされる。それは、例示③と移転価格分析の両者が要求する検証利益に矛盾が生じていることである。例示③は、輸出者の利益を検証することを想定している一方で、移転価格分析は輸入者の利益を検証することが一般的である。ところが、この矛盾については、輸入者の利益を検証することで、間接的に輸出者の利益を検証することが可能であると考えられるため、大きな問題とはならないとされる。

(3)　分析

移転価格税制において、実際に輸入貨物の評価を行っているのは、取引価格が独立企業間価格であるか否かを検証する移転価格分析である。一方で、関税評価制度において、実際に輸入貨物の評価を行っているのは、特殊関係による取引価格への影響の有無の判定である。よって、移転価格分析と特殊関係による取引価格への影響の有無の判定の結果を接近させることが、移転価格税制と関税評価制度を接近させることにつながると評価できる。特殊関係による取引価格への影響の有無の判定方法の 1 つである販売に係る状況の検討テストにおいて移転価格分析の活用を検討することには大きな意義があるといえるだろう。

Jovanovich 氏は、販売に係る状況の検討テストの特徴として、①方法論は確立されていない、②方法論の適用順序、優先順位はない、③関税評価協定に記載されている例示はあくまで一例である、④独立企業原則と同様の目的意識がある、ことを挙げており[64]、①か

---

60 ICC, *supra* note 32, at 2-5.
61 *Id.*, at 6.
62 *Id.*
63 WCO, *supra* note 34, para 5.2.2. 実務の現場で、立証される例示のほとんどは、①又は③である。
64 Juan Martin Jovanovich, *Comparison between Customs Valuation and OECD*

ら③については、概ねWCOガイドの見解と一致しているように思われる。④については、WCOガイドでふれられていないため、販売に係る状況の検討テストが、独立企業原則と同様の目的意識を持っているのか確認する。

Jovanovich氏は、関税評価制度は、関連者間取引の取扱いに関しては、特殊関係の影響を受けていない取引価格を要求していると評価している[65]。ここで要求される取引価格は、まさに独立企業原則に基づいて算定される独立企業間価格であると評価できる。そして、関税評価制度上において、納税者が特殊関係の影響を受けていない取引価格（≒独立企業間価格）で輸入取引が行われていることを立証する場所は、販売の状況に係る検討テストである。井村氏もJovanovich氏と同様に、「両者の特殊関係における取引価格の審査は、特殊関係が取引価格に影響を及ぼすという共通認識をもち、特殊関係に影響を及ぼしていない取引価格を求めている点で、目的が類似している」[66]と評価している。以上の観点から、販売に係る状況の検討テストは、関税評価制度上において移転価格税制の独立企業原則とほぼ同様の目的意識を持っているといえよう。

さらに水野氏は、販売に係る状況の検討テストを移転価格税制との接近場所となる根拠として、当該テストが関税評価制度上で果たしている役割に着目している。販売に係る状況の検討テストは、輸入貨物の取引価格について低価評価の蓋然性を判断する機能を有する規定であり、移転価格税制が実務面で、所得移転の蓋然性の判断を行っている点に類似性があると評価している[67]。そのうえで、移転価格税制と関税評価制度は、同様の手順（①国外取引の実態を把握、②所得移転の蓋然性の判断（関税評価制度においては低価評価の蓋然性の判断）、③蓋然性が高いと判断された場合、実際の取引を認めず、規定される算定方法を検討、④比較対象取引の比較可能性を検討）で実施されていることを紹介している[68]。

関税評価制度上で手順②の役割を担っているのは、特殊関係による取引価格への影響の有無を判定する販売に係る状況の検討テストである。よって当該テストは、関税評価額の算定を実際に行う場所ではなく、過度の比較可能性の評価（例えば製品の類似性）を与える必要はないものと考えられる[69]。そのため、多国籍企業グループ内の機能とリスクに関する移転価格分析についても有用な比較情報となりうる。

TCCVは、2016年に、販売に係る状況の検討テストにおいてTNMM法を用いた移転価

Transfer Pricing Guidelines, Transfer Pricing and Customs Valuation - Two Worlds to Tax as One - Edited by Anuschka Bakker and Belema Obuoforibo, (IBFD, 2009), at 175. 和訳に関しては、水野・前掲注45・215頁。

[65] Juan Martin Jovanovich, *Customs Valuation and Transfer Pricing: Is It Possible to Harmonize Customs and Tax Rules? (Second Edition)*, (Kluwer Law International, 2018), at 14.

[66] 井村・前掲注25・42頁。

[67] 水野・前掲注45・215頁。

[68] 水野・前掲注45・215-216頁。

[69] 水野・前掲注45・216頁。

格分析が活用可能な場合のケーススタディ 14.1 を公表している[70]。2017 年には、CP 法を用いた移転価格分析が活用可能な場合のケーススタディ 14.2 を公表している[71]。これらのケーススタディは、企業が実際に、販売に係る状況の検討テストにおいて移転価格分析を活用するうえで大きな指標になると評価できる。しかしながら、企業側に立証責任があることを鑑みると、ICC が提言するように、販売に係る状況の検討テストにおいて必要とされる移転価格分析の情報を明確に定義し、どのような形で立証する必要があるのかを企業に対して開示する必要がある。

以上の分析から、販売に係る状況の検討テストは、独立企業原則と同様の目的を持ち、関税評価制度上で果たしている役割を鑑みると過度な比較可能性の評価を与えていないと評価できる。そのため、当該テストにおける移転価格分析の活用は、理論上不可能ではないと考えられる。

2－2－2　移転価格調整の関税評価額に対する影響の容認

(1)　価格調整条項付輸入取引に対する関税評価

WCO ガイドによれば、移転価格調整が生じるリスクを付随する輸入取引は、価格調整条項付輸入取引と同様の取扱いを検討すべきであるとされる[72]。1982 年に、TCCV は、価格調整条項付輸入取引に対する関税評価についての見解として、コメンタリー4.1 を公表している。

コメンタリー4.1 によれば、価格調整条項とは、取引価格を暫定的なものとし、最終的な取引価格を決定する際に考慮する要素を規定した条項を指すとされる[73]。原則として、輸入貨物の関税評価額は、輸入貨物の現実支払価格に一定の調整[74]を加えた額をもって算定される（関税評価協定第 1 条①）[75]。ここでいう現実支払価格とは、輸入貨物につき、売手に対し又は売手のために、買手により行われた又は行われるべき支払の総額である（関税

---

[70] WCO, CASE STUDY 14.1, USE OF TRANSFER PRICING DOCUMENTATION WHEN EXAMINING RELATED PARTY TRANSACTIONS UNDER ARTICLE 1.2. (a) OF THE AGREEMENT, 2016.
http://www.wcoomd.org/~/media/wco/public/global/pdf/topics/valuation/instruments-and-tools/case-study/case-study-14_1-en.pdf?db=web（最終訪問日 2018 年 11 月 21 日）。

[71] WCO, CASE STUDY 14.2, USE OF TRANSFER PRICING DOCUMENTATION WHEN EXAMINING RELATED PARTY TRANSACTIONS UNDER ARTICLE 1.2. (a) OF THE AGREEMENT, 2017.
http://www.wcoomd.org/-/media/wco/public/global/pdf/media/press-release/2017/case-study-14_2_en-release-version.pdf（最終訪問日 2018 年 11 月 21 日）。

[72] WCO, *supra* note 34, para 5.3.2.

[73] WCO, *TECHNICAL COMMITTEE ON CUSTOMS VALUATION - COMMENTARY 4.1, PRICE REVIEW CLAUSES, 23 March 1982*, para 1, 1982.

[74] この調整は、関税評価協定第 8 条において規定された調整が該当し、移転価格調整は該当しないものと考えられる。

[75] WCO, *supra* note 73, para 6. 及び規定については、経済産業省ホームページ・前掲注 57。

評価協定附属書Ⅰの第1条の規定に関する注釈）[76]。そのため、価格調整条項を有する輸入貨物の関税評価額は、当該条項に従って支払われた、又は支払われる最終的な総額をもって算定されるべきである [77]。したがって、価格調整条項は、関税評価額の算定における原則法の適用を不可能とする条件（関税評価協定第 1 条①（b））には基本的には該当しないとされる [78]。関税評価協定第 13 条により関税評価額の決定を一定期間遅らせるような申告方法 [79]も認められている（関税評価協定第 13 条）ことも鑑みると、価格調整条項を有していることのみを理由に、原則法による関税評価額の算定を否定してはならないとしている [80]。

(2)　2007 年フォーカスグループ会合以後の議論

ICC は、ICC ポリシーステイトメントにおいて、輸入取引後に生じた移転価格調整に対する関税評価制度上での取扱いについて、3 つの提言を行っている。ICC は、第 1 に、補償調整については、現実支払価格の一部として認識し、関税評価額の構成要素となることを承認すべきであるとする [81]。第 2 に、輸入取引後の（上方／下方の）移転価格調整の影響を関税評価額に反映させる方法は、加重平均関税率を適用する方法 [82]又は分類コードに従って移転価格調整を配分する方法 [83]のいずれかによりなされるべきであるとする [84]。第 3 に、輸入取引後の（上方／下方の）移転価格調整を関税評価制度上で考慮するにあたって、調整対象取引に関する包括的な修正申告書を提出する義務を課すべきであること、及びこの修正申告書の提出によって申告漏れに伴う罰則リスクから解放されるべきであることを提言している [85]。

WCO ガイドは、実際に金銭等の授受が行われるような移転価格調整については、現実支払価格を構成する一部であると認識し、関税評価額に影響を及ぼすものであることを認めている [86]。さらに、関税評価額に対する移転価格調整の影響を関税当局が考慮する場合、移転価格調整の詳細と最終的な関税評価額を把握する必要があるため、納税者は修正申告

---

[76] *Id.*, para 5. 及び規定については、同上。
[77] *Id.*
[78] *Id.* 及び規定については、同上。
[79] 関税評価協定第 13 条は、関税評価額の最終決定を遅らせる必要が生じた場合には、輸入者は関税当局に対して担保を提供するよう要求している（関税評価協定第 13 条）。
[80] WCO, *supra* note 34, para 5.3.3. 及び規定については、経済産業省ホームページ・前掲注 57。
[81] ICC, *supra* note 32, at 5.
[82] 加重平均関税率は、ある年の関税総額を同年の各々の関税評価額の合計額で割ることによって計算される。そのうえで、関税当局は、計算された加重平均関税率を用いて、移転価格調整を一括して関税評価額に反映させていくものと考えられる。
[83] 分類コードは、すべての商品コード及び関連輸入データを開示している輸入者及び関税当局から提供される情報をもとに作成される。そのうえで、関税当局は、作成された分類コードに従って、移転価格調整を輸入貨物ごとの関税評価額に反映させていくものと考えられる。
[84] ICC, *supra* note 32, at 5.
[85] *Id.*, at 6.
[86] WCO, *supra* note 34, para 5.3.2.

書を提出する義務を課されることとなる [87]。今後の課題は、取引ごとに算定される関税評価額に対して、取引の集計ベースでなされる移転価格調整をいかに影響させるかであり、ICC が提言した加重平均関税率を適用する方法又は分類コードに従って移転価格調整を配分する方法が望ましいとしている [88]。

(3) 分析

WCO ガイドの見解を踏まえると、現実支払価格を構成する一部として扱われ、関税評価額に影響を及ぼす移転価格調整は、実際に金銭等の授受が行われるような移転価格調整であると考えられる。しかしながら、移転価格調整について分類し、どのような移転価格調整が関税評価額に影響を及ぼす可能性があるのかについての議論が不十分であるため、この点について確認する。

移転価格調整は、移転価格税制の更正処分として税務当局が行う調整と、納税者が移転価格税制の更正処分を回避する目的で自主的に行う調整の 2 種類に大きく分類される [89]。

税務当局が行う移転価格調整には、第一次調整（Primary Adjustment）、対応的調整（Corresponding Adjustment）、第二次調整（Secondary Adjustment）の 3 つの調整が該当すると考えられる [90]。これらの調整は、国外関連取引が独立企業間価格で行われたものとみなして、課税所得を再計算することに関連して行われる。そのため、取引価格には影響を及ぼさず、課税所得にのみ影響を及ぼす点に特徴がある。税務当局が行う移転価格調整は、取引価格そのものの調整ではないため、関税評価額には影響を及ぼさないと考えられる [91]。

納税者が自主的に行う移転価格調整には、補償調整（Compensating adjustment）、価格調整金の 2 つが該当すると考えられる [92]。補償調整は、移転価格ガイドラインによると、「納税者が、関連者間で実際に取引された価格と異なるにもかかわらず、自らの考えに基づき、関連者間取引の独立企業間価格であるとして税務上の移転価格として報告する際の調整。この調整は、納税申告書が提出される前に行われる」と説明されている [93]。価格調整金は、内国法人と国外関連者で行った取引につき、その価格を、仮価格取引の精算、移転価格ポリシーに基づく精算、事前確認に基づく精算、事業変更に基づく精算、根拠のない精算等

---

87 *Id.*, para 5.3.3.
88 *Id.*, para 5.3.4.
89 和波英雄「移転価格税制における価格調整金の実務的対応〈上〉」国際税務 37 巻 9 号 119 頁（2016）。
90 和波・前掲注 89・120-121 頁。
91 羽床正秀『国際課税問題と政府間協議』（大蔵財務協会、2002）180 頁。
92 和波・前掲注 89・121 頁。及び森氏は、このような調整金について、移転価格補償調整金と表現する。当該調整金について、関係者間取引において移転価格ポリシーに基づき取引価格を設定しており、移転価格算定を行った結果、必要となった補償調整と説明する。森・前掲注 22・458 頁。
93 OECD, *supra* note 26, at 25. 和訳に関しては、日本租税研究会『OECD 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」（2010 年版）』（日本租税研究会、2010）11 頁。

により調整するために授受する金銭とされる[94]。

納税者が自主的に行う移転価格調整は、実際に金銭等の授受が行われるため、現実支払価格を構成する一部として、関税評価額に影響を及ぼすと考えられる。さらに当該移転価格調整は、一般的に移転価格税制の更正処分を免れるために納税者が自主的に行うため、関税を回避することをおおよそ目的としていないことにも注目したい。関税に対する租税回避の意図が存在しないため、関税評価制度上でその影響について考慮しても問題はないと考えられる。

国際的な議論では、移転価格調整を価格調整条項に基づく調整として扱い、コメンタリー4.1 の見解に基づいた取扱いを前提に議論を進めている。しかしながら、価格調整条項に基づく調整として移転価格調整が認められるのかについての議論が不十分であるため、この点について確認する。

コメンタリー4.1 の見解によると、価格調整条項とは、輸入取引以前の事前的な契約に存在する取引価格の調整規定と整理できる。納税者が自主的に行う移転価格調整は、APA で事前に規定されている独立企業間価格の許容範囲内に、取引価格が収まるよう実際に金銭等の授受を行うことによりなされる。そして、独立企業間価格の許容範囲及びその範囲に収めるための調整方法は、移転価格分析の結果により設定される。以上のことから、輸入取引前に、APA に規定される移転価格分析の結果（独立企業間価格の許容範囲及びその範囲に収めるための調整方法）は、価格調整条項として容認されると考えられる。したがって、APA に規定される移転価格分析の結果に基づいて生じる移転価格調整は、価格調整条項に基づく調整であると評価できる。

ICC による第 2、3 の提言は、手続面及び処理面に関するものである。井村氏は、これらの提言に基づいた手続や処理方法が実行されれば、事業年度末に生じた補償調整を一括でより簡便に処理することが可能であると評価し、関税当局と納税者の双方にとって利便性が高いと考えている[95]。利便性の高さは魅力的であるが、留意しなければならないこともある。関税当局は、輸入取引時において、上方／下方のいずれの調整がなされるか不明確な移転価格調整のリスクを含む暫定的な取引価格を関税評価額として承認することが要請される。関税当局は、その承認を与えるに際し、納税者に対して移転価格調整に関する情報の提出を要求する必要があると考えられる。そして、実際に移転価格調整が行われた後、最終的な取引価格が確定した段階で、納税者に対して修正申告を要求し、その申告に基づいて移転価格調整に伴う関税の追徴及び還付を実施する必要がある。

関税評価制度上で移転価格調整を考慮する場合、上方調整と下方調整とで異なる取扱いを行うか否かが議論となる。上方の移転価格調整がなされた場合、当該調整を関税評価制度上で考慮すると関税評価額が増額され、納税者は関税の追徴を課される。下方の移転価

---

94 伊藤雄二＝萩谷忠『図説　移転価格税制〔全訂第２版〕』(税務研究会出版局、2012)212-213 頁。

95 井村・前掲注 25・38 頁。

格調整がなされた場合、当該調整を関税評価制度上で考慮すると関税評価額が減額され、納税者は関税の還付を受けられる。一部の国の関税当局では、上方の移転価格調整のみを関税評価制度上で考慮しているようだが [96]、これは課税の公平性が確保されていない。関税を課す目的を国内産業の保護、いわゆる保護関税に与えた [97]場合、税収の確保という側面は薄まると考えられる。各国の関税を課す目的の位置付けによって、この議論に対する見解が異なる可能性がある。

以上の分析から、輸入取引後の移転価格調整に対する関税評価制度上での取扱いについて、次のように整理できる。輸入取引後に生じた移転価格調整すべてを関税評価制度上で考慮する必要はなく、納税者が自主的に行う移転価格調整についてのみ、その取扱いを検討する必要がある。そして、納税者が自主的に行う移転価格調整のうち APA に基づくものは、価格調整条項に基づく調整であると評価できる。したがって、当該移転価格調整については、上方／下方いずれの調整であっても関税評価制度上で考慮すべきである。

2－3　浜松ホトニクス事件

浜松ホトニクス事件では、事前に締結していた APA に基づく移転価格調整の影響を、関税評価制度上で考慮するか否かについて争われている。本節では、浜松ホトニクス事件に対するミュンヘン財政裁判所決定及び ECJ 判決の内容について分析し、本稿の問題意識への対応を検討していく。

(1)　事件概要及び判決内容

まず、事件概要について確認する [98]。原告は、浜松ホトニクス・ドイツ（以下、「A」という。）であり、我が国の企業である浜松ホトニクス（以下、「B」という。）の子会社である。A と B は、AB 間での企業グループ内取引における取引価格について、ドイツ税務当局から APA の確認を受けている。当該 APA により、残余利益分割法により設定された営業利益率の許容範囲を上回る、又は下回る場合には、事業年度末において AB 間で価格調整金の授受により移転価格調整がなされることとなっている。A は、2009 年 10 月 7 日から 2010 年 9 月 30 日までの期間において、各々の輸入貨物の原則法に基づく関税評価額にそれぞれ 1.4%から 6.7%の関税率を乗じることで算定された関税を支払っている。その後、2010 年

---

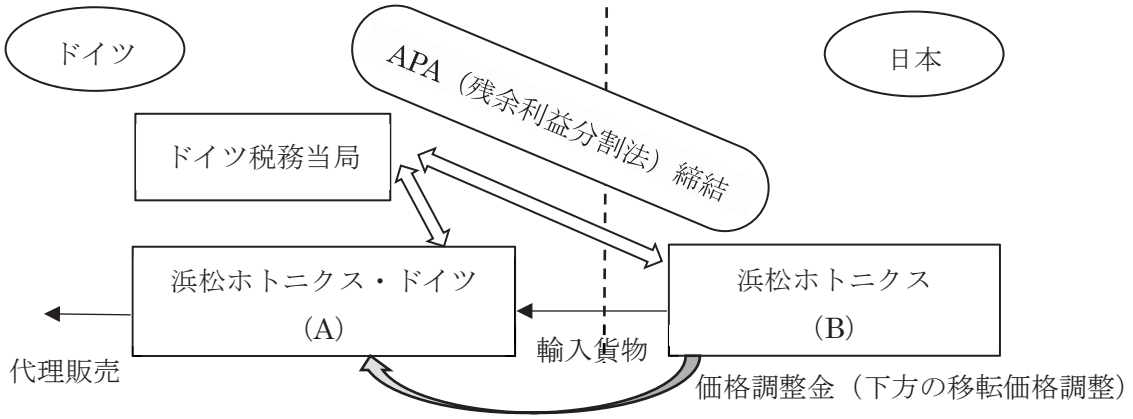
[96] WCO, *supra* note 34, para 5.3.

[97]　関税の課税目的には、保護関税と財政関税があり、後者については財政収入を主要の目的とする。先進国の多くは、保護関税の立場をとっている。金子・前掲注 5・781 頁。

[98] Judgment of 20 December 2017, *Hamamatsu Photonics Deutschland GmbH v Hauptzollamt München*, C-529/16, EU:C:2017:984, paras 1-20. を参照し、事件概要をまとめた。浜松ホトニクス事件を紹介したものとして、EY 税理士法人　大平洋一「移転価格調整金の関税上の取扱いに変更の可能性：欧州司法裁判所（ECJ）の画期的な判決」（2018.1.18）
https://www.eytax.jp/tax-library/newsletters/pdf/japan_tax_alert_2_18_Jan_2018_j.pdf
（最終閲覧日 2019 年 1 月 27 日）。

度末における A の営業利益率が、APA により設定された営業利益率の許容範囲を下回り、A は B から価格調整金を受取る形で下方の移転価格調整を行っている（図表 5 参照）。A はドイツ関税当局に当該調整に伴う関税の還付を請求したが、認められなかったため、A は 2016 年 9 月 15 日にミュンヘン財政裁判所に提訴している。

図表 5：浜松ホトニクス事件の概要 [99]



ミュンヘン財政裁判所は、独立企業原則に従って算定される取引価格は、事業年度末において確定するものであり、輸入取引時における本件取引価格は、締結されている APA に基づく上方／下方の移転価格調整が行われるリスクを含んだ暫定的な価格である [100]。よって、本件取引価格は架空の価格であり、この価格をもって関税評価額とすることはできないとしている [101]。

そして、ミュンヘン財政裁判所は、ECJ に 2 つの質問を投じている [102]。第 1 に、取引価格が事業年度末に調整される場合、当該調整が関税の還付又追徴のどちらにつながるかに関わらず、当該取引価格を関税評価額として認められるのかという質問である。第 2 に、当該取引価格を関税評価額として認められる場合、関税評価額の検証や決定において、その後の（上方／下方の）移転価格調整の影響を認識できるような簡便なアプローチは使用できるのかという質問である。

ECJ は 2017 年 12 月 20 日、ミュンヘン財政裁判所から投じられた質問について回答を行っている [103]。その回答内容は次のようにまとめられる。関税評価額は、輸入貨物に関連するすべての実質的な経済的価値を反映し、考慮する必要があるとした [104]。そのうえで、関税評価額は、原則として、貨物を輸入する際に実際に支払われた、又は支払われるべき

99 *Id.* を参照し筆者作成。
100 *Id.*, para 21.
101 *Id.*
102 *Id.*, para 22.
103 第 2 の質問は、第 1 の質問について肯定的である場合にのみ回答する必要があるとして、ECJ は回答を行っていない。*Id.*, para 36.
104 *Id.*, para 24.

価格（支払可能価格）であり、当該価格を算定できない場合に限り、代替法は適用されるべきである[105]。続けて、遡及調整を輸入貨物に関連する経済的価値として認識し、その影響を関税評価額に反映させた事例は存在する[106]としながらも、そのような事例は限定的であることに留意すべきであるとしている[107]。最後に、輸入貨物の取引価格に対する遡及調整について、上方／下方いずれの調整に対しても輸入企業に申告義務を課していない[108]。そのため、下方調整についてのみ、関税当局が勘案する必要はないと判断している[109]。質問に対する最終的なECJの回答は、輸入当初のインボイスに基づいて申告され、事業年度末に一律で移転価格調整がなされる本件取引価格は、輸入取引時において調整が上方／下方のいずれであるかを認知できないため、関税評価額として認められないとまとめている[110]。

(2) 分析

WCOガイドやICCポリシーステイトメントの見解を考慮すれば、本件移転価格調整は補償調整であるため、関税評価額に影響を及ぼす移転価格調整として認識したうえで、関税評価額にその影響を考慮するべきだと解釈できる。

ところがECJ判決は、本件取引価格は、輸入取引時において不明確な移転価格調整が生じるリスクを含んでいるため、関税評価額として認められないとしている。ECJ判決は、国際的な議論で推奨されている輸入取引後に生じた移転価格調整の関税評価制度上での取扱いと矛盾している。そこで、ECJ判決について、Friedhoff氏の評釈[111]を踏まえたうえで分析する。

Friedhoff氏は、ECJ判決の見解を支持する場合、本件のような多国籍企業のグループ内取引における関税評価額の算定において、原則法を用いることは著しく困難になると考えている[112]。その一方で、ECJ判決の見解によれば、関税評価額に対して移転価格調整の影響を考慮することが架空又は恣意的な関税評価額の排除の観点で望ましい場合、移転価格調整は関税評価額に対して考慮されると考えている[113]。

ECJ判決とFriedhoff氏の見解に依拠すれば、輸入取引時に移転価格調整が生じるリスクを含んだ取引価格を関税評価額として認めている場合、当該関税評価額は輸入取引後に

---

105 *Id.*, paras 25-26.
106 *Id.*, paras 27-29.
107 *Id.*, paras 30-32.
108 *Id.*, para 33.
109 *Id.*, para 34.
110 *Id.*, para 35.
111 MSc. M. Friedhoff, *The treatment of transfer pricing adjustments for the purpose of customs valuation*, European customs law, 2017.
https://www.europesefiscalestudies.nl/upload/Paper%20Michiel%20Friedhoff.pdf（最終閲覧日2018年11月21日）。
112 *Id.*
113 *Id.*

生じた移転価格調整の影響を考慮すべきである。つまり、輸入取引時に原則法による関税評価額の算定がなされていることが、輸入取引後の移転価格調整を関税評価制度上で考慮するうえでの要件となっている。したがって、移転価格調整が生じるリスクを含んだ取引価格を関税評価額として認めるか否かの判定が重要になると考えられる。

第 3 章　米国と韓国の対応

3－1　米国

3－1－1　関税評価制度上における移転価格分析の活用

米国の輸入者は、米国の関税当局である CBP（Customs and Border Protection、米国税関国境警備局）に対して、APA や移転価格分析の結果が独立企業原則を満たしていることは、関税評価額の算定上、特殊関係が取引価格に影響を与えていないことを立証していると主張していた[114]。CBP は、この主張に対する多くの Headquarters Ruling Letter（以下、「HRL」という。）[115]を公表した後、2007 年に公表した Informed Compliance Publication（以下、「ICP」という。）[116]において見解を整理している。

ICP によれば、移転価格税制と関税評価制度は、多国籍企業のグループ内取引における取引価格に対する評価について、特殊関係が取引価格に影響を与えていないことを要求するが、法的要件に大きな相違があるとされる[117]。

法的要件の相違としては、第 1 に、算定単位の相違が挙げられている。関税評価制度は、すべての輸入貨物について、輸入取引、輸入貨物の種類ごと関税評価額が算定され、特殊関係の取引価格への影響の有無の判定についても同様である[118]。一方で、移転価格税制は、租税回避を防止し、納税者の所得を適切に配分しようとするが、そこでは、必ずしも輸入取引、輸入貨物ごとの評価が必要とされていない[119]。

第 2 に、関税評価制度における特殊関係の取引価格への影響の判定と移転価格税制における取引価格が独立企業間価格であるかの判定の相違が挙げられる[120]。特殊関係の取引価格への影響の有無の判定方法と CUP 法、RP 法、CP 法とは、いくつかの類似性が認められるが、米国が認める独立企業間価格の算定方法である利益比準法（以下、「CPM」という。）[121]については、ほとんど類似性がないとされる[122]。これは、CPM が、輸入貨物の類似性ではなく、同様の機能を有する企業の収益性の類似性を要求する算定方法である一方で、特殊

---

114 CBP, *DETERMINING THE ACCEPTABILITY OF TRANSACTION VALUE FOR RELATED PARTY TRANSACTIONS*, at 11, 2007.
https://www.cbp.gov/sites/default/files/documents/icp089_3.pdf（最終閲覧日 2018 年 12 月 19 日）。

115 HRL とは、関税評価額の決定にあたって不確実性をなくし、通関を容易にするための方法として、事前に輸入者が CBP に対して関税分類、関税評価、原産地規則等を紹介する制度である。井村・前掲注 25・45 頁。

116 ICP とは、CBP が、貿易業界に対するガイダンスと情報を提供することを意図し、米国での CBP の立場や適用法又は規則に関する解釈について公開した文書である。
井村・前掲注 25・40 頁脚注 111 を参照。

117 CBP, *supra* note 114, at 14.

118 *Id.*

119 *Id.*

120 *Id.,* at 15.

121 TNMM とほぼ同様の独立企業間価格の算定方法であるが、取引単位ではなく、企業単位又は業種単位の売上高利益率等を用いる点で異なる。伊藤＝萩谷・前掲注 94・100 頁。

122 CBP, *supra* note 114, at 15.

関係の取引価格への影響の有無の判定に際しては、輸入貨物の類似性（同種又は類誌する輸入貨物）を要求しているからである[123]。

以上のことから、APA や移転価格分析の結果が独立企業原則を満たしていることは、必ずしも特殊関係が取引価格に影響を与えていないことを立証しているとはいえないとの見解に至っている[124]。

しかしながら、CBP は、販売に係る状況の検討テストにおいて、APA や移転価格分析の結果の有用性が認められる場合があることを指摘する[125]。ただし、その有用性は、独立企業間価格の算定方法によって大きく異なる[126]。例えば、関税評価制度による評価と最も類似性が高い CUP 法は、最も類似性が低い CPM よりも、有用性がはるかに高くなる[127]。独立企業間価格の算定方法以外にも、米国の税務当局である IRS（Internal Revenue Service、内国歳入庁）による承認の有無、APA の種類（国内 APA 又は二国間 APA）、APA の対象取引に関税評価の対象となっている輸入取引が含まれているか否かなどが有用性に影響を及ぼす[128]。なお、販売に係る状況の検討テストの立証責任は輸入者にあるため、輸入者は CBP に対して APA や移転価格分析の結果の有用性を立証し、その関連文書を提出する必要があるとされる[129]。

3－1－2　移転価格調整に対する関税評価制度上での取扱い

米国では従来、一般的に、上方の移転価格調整によって取引価格が増額された場合は、関税評価額の上方調整を行い、当該調整に伴う関税の追徴がなされるのに対して、下方の移転価格調整によって取引価格が減額された場合は、関税評価額の下方調整を認めず、関税の還付がなされてこなかった経緯がある[130]。このような取扱いは、2001 年 11 月に、CBP が公表した HRL547654（以下、「旧 HRL」という。）[131]における見解によるものである。その内容を要約すると次のようになる[132]。

CBP は、輸入取引時において、取引価格が「固定（fixed）」されていない場合、「現実支払価格（transaction value）」を関税評価額とすることを容認しない。一方で、「客観的な計算式（objective formula）」によって、輸入に先立って合意した取引価格が決定されている場合、当該取引価格は「固定（fixed）」されていると判断し、輸入取引時において確定し

---

123 *Id.*
124 *Id.*, at 14.
125 *Id.*, at 15.
126 *Id.*
127 *Id.*, at 16. なお、製品そのものを比較して算定する方法ほど有用性が高まり、利益を比較して算定する方法ほど有用性は低くなると考えている。
128 *Id.*
129 *Id.*
130 水野正夫＝神津隆幸「移転価格税制と関税の調和をめぐる新たな動き　米国・HRL548314（新ルーリングレター）の概要と実務上の留意点」経理情報 1325 号 57 頁（2012）。
131 現在は、HRL547654 そのものを閲覧することはできない状況になっている。
132 HRL548314, Custom bulletin and Decisions, Vol 46, No 23, at 10-11, May 30, 2012.

た取引価格を認識する必要はないとしている。そして、輸入取引後に移転価格調整が生じるリスクがあり、買手又は売手により移転価格調整の可否や程度を操作できる状況にある場合、「現実支払価格」を関税評価額と容認しないとの見解を示している。

その後、2012 年 5 月に、CBP は、旧 HRL を廃止し、新たな HRL54831（以下、「新 HRL」という。）を公表している。新 HRL は、一定の要件を満たした場合、輸入取引後に移転価格調整が生じるリスクがある輸入取引についても原則法による関税評価額の算定が容認され、関税評価額の下方調整に伴う関税の還付が可能となることを明らかにした。その内容を要約すると次のようになる。

輸入取引後に移転価格調整が生じるリスクがあり、買手又は売手により移転価格調整の可否や程度を操作できる状況にある場合でも、以下の 5 つの要件[133]をすべて満たしている場合は、客観的な計算式とみなされる。

要件① 書面による「関連者間の移転価格設定ポリシー（Intercompany Transfer Pricing Determination policy）[134]」が輸入に先立って整備され、IRC§482 を考慮に入れて作られたものであること。

要件② 米国納税者は、移転価格ポリシーを米国法人所得税の確定申告に用い、移転価格ポリシーに基づく移転価格調整を当該確定申告に反映させること。

要件③ 企業の移転価格ポリシーにおいて、当該移転価格ポリシー基づき移転価格調整がされるリスクのあるすべての製品に関して、どのように移転価格および調整が決定されるかを明記していること。

要件④ 企業は、米国で申請される調整を裏づける会計上の詳細（帳簿、財務諸表）を整備し、提供すること。

要件⑤ CBP による当該移転価格の容認に影響するその他の条件が存在しないこと。

要件①については、IRS が APA 等の移転価格設定ポリシーに合意しているか否かに関わらず、CBP は IRC§482 の移転価格税制に準拠して作成されていることを要求している[135]。要件②については、移転価格ポリシーを米国法人所得税の確定申告で用いていること及び移転価格ポリシーに基づく移転価格調整が当該確定申告に反映されていることを要求している。要件③については、輸入取引後に移転価格調整されるリスクがあるすべての製品に

---

133 *Id.*, at 13. 和訳に関しては、水野＝神津・前掲注 130・59 頁、Maho Jordan, William M. Methenitis, Steven C. Wrappe, Rodell Molina「移転価格調整に関する米国関税法の新ルーリングレター　移転価格に基づく下方調整と米国関税還付が認められる可能性について」国際税務 33 巻 7 号 78 頁（2013）を参照している。

134 原文では、「Intercompany Transfer Pricing Determination policy」と記述されているため、敢えて移転価格設定ポリシーと和訳した。

135 HRL548314, *supra* note 132, at 11.

ついて、移転価格ポリシーの対象としていることを要求している[136]。例えば、企業が自動車と自動車部品を輸入取引しており、設定している移転価格ポリシーが自動車部品のみを対象としていた場合、自動車の関税評価額に対する移転価格調整については考慮されない[137]。要件④については、CBP により情報の具体性は事例ごとに評価されるが、輸入者は輸入取引後の移転価格調整の詳細な記録と CBP の分析に役立つすべての関連文書の提出を要求している[138]。要件⑤については、移転価格調整が、客観的な計算式に従って行われたという事実のみで、関税評価制度上における特殊関係が取引価格に影響を与えていないことを立証したとはいえないと考えられる[139]。そのため、事前に、CBP に対して特殊関係が取引価格に影響を与えていないことを別途立証しており、輸入取引後に移転価格調整が生じるリスクのある取引価格を関税評価額とすることが容認されていることを要求している。

CBP は、輸入取引後に移転価格調整が生じるリスクのある取引価格を関税評価額として申告する際には、調停プログラム（Reconciliation Program）の利用を推奨しており[140]、次のような手順で申告が行われると説明している[141]。

まず、申告価格等の一定の要素は未決定であるという認識を CBP と輸入者の双方が持ちつつ、相当な注意を払って最大限入手可能な情報に基づき納税申告（entry summary）を行う。続いて、後日、具体的な詳細が確定してから輸入者は調停申告（Reconciliation entry）[142]を行うことができ、この申告で清算（Liquidation）[143]が行われる。

CBP は、調停プログラムを利用した申告を行うことのメリットとして、第 1 に、輸入者の申告に柔軟性を与え、APA 等に基づく輸入取引後の移転価格調整を最も効率的に申告できること、第 2 に、輸入者が、独立企業間価格で取引を行ったことを立証する文書の作成時間を確保できることの 2 つを挙げている[144]。

最後に、CBP は、APA に基づく移転価格調整の実施の仕方によって、関税評価額に当該調整を考慮できる可能性は異なるとし、複数年にわたる APA 期間末に一括して行われる調整よりも、年単位あるいは四半期単位で行われる調整の方が考慮しやすいとの見解を示している[145]。

---

136 *Id.*, at 13.
137 *Id.*
138 *Id.*
139 水野＝神津・前掲注 130・59 頁。
140 HRL548314, *supra* note 132, at 15.
141 *Id.*
142 調停申告(Reconciliation entry)は納税申告から 21 ヵ月後までに行うことができるが、期間の延長も可能である。水野＝神津・前掲注 130・60 頁。
143 米国では、納税申告を行った後、CBP が原則として 1 年以内に最終的な関税額の決定を行うこととされており、これを清算（Liquidation）と呼んでいる。水野＝神津・前掲注 130・60 頁脚注 22。
144 HRL548314, *supra* note 132, at 15.
145 HRL548314, *supra* note 132, at 13.

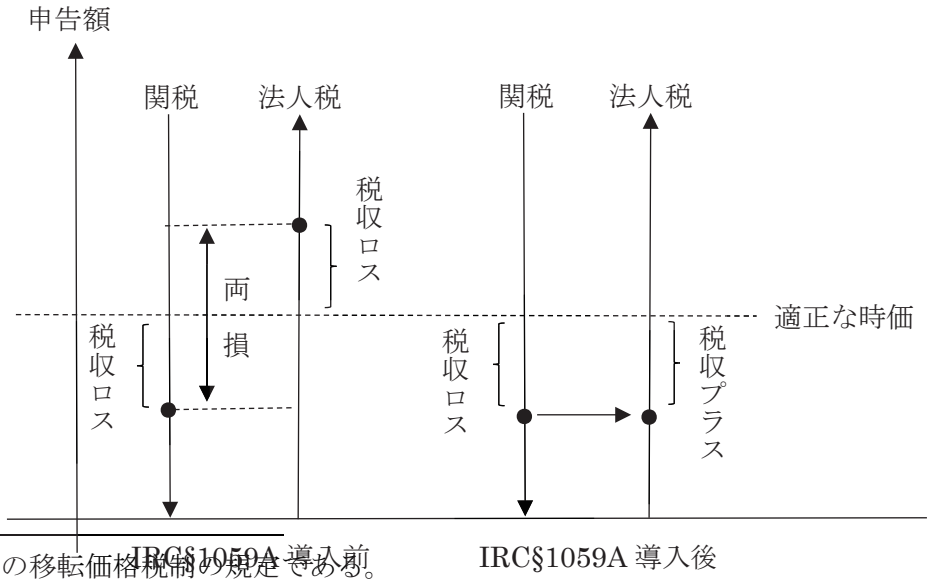
3－1－3　独立企業間価格の調整機能としての関税評価額

米国において、1986 年に導入された Internal Revenue Code（以下、「IRC」とする。）§1059A は、IRC§482[146]に規定される国外関連者からの輸入取引について、関税評価額より高額な取引価格で申告できない旨を規定している[147]。この条項の目的は、米国の納税者が、関連事業者からの輸入に対して関税評価額を上回る取引価格を申告することによって発生する税収の両損効果（Whipsaw Effect）を防止することであるとされる[148]。

両損効果（Whipsaw Effect）について、井村氏は、「…輸入者が、関税と法人税で二種類の取引価格を利用し、関税の課税価格を低価に申告する一方で、法人税の費用の総額を高価に申告することによって、関税と法人税でそれぞれ低い税額をもたらすことを指す」[149]と説明している。そのうえで、IRC§1059A について、「…法人税と関税の間の差額を『両損」と捉え、この両損を解消するために法人税の申告額に上限を設けている」[150]と評価している。

IRC§1059A がターゲットとしている税収の両損効果（Whipsaw Effect）と IRC§1059A が果たす役割を整理した（図表 6 参照）。縦軸は、納税者による輸入貨物の取引価格の申告額であり、関税、法人税の各々に対するものを黒点で表している。

図表 6：法人税と関税の両損効果と IRC§1059A が果たす役割[151]



146 米国の移転価格税制の規定である。

147 IRC§1059A の規定内容を和訳した文献として、田島陽一「製造業タックス・ヘイブンと関税および法人税に関する一考察―米国内国歳入法 1059A 条を中心に―」東京外国語大学論集 83 号 214 頁（2011）。

148 Mayra O. Lucas Mas, *Section 1059A: An Obstacle to Achieving Consistent Legislation?*, International Transfer Pricing Journal, Vol.15, No.1, at 6, 2008. 及び Whipsaw Effect の和訳に関しては、田島・前掲注 147・215 頁。

149 *Id.* 及び井村・前掲注 25・58 頁。

150 井村・前掲注 25・58 頁。

151 筆者作成。

関税では、適正な時価より低価な取引価格の申告が、関税の税収ロスを引き起こし、一方の法人税では、適正な時価より高価な取引価格の申告が、法人税の税収ロスを引き起こす。従来は、納税者が支払う関税、法人税を減額する目的で 2 つの取引価格を恣意的に申告することができ、その差額が税収の両損となっていた。IRC§1059A により、法人税において申告される取引価格の上限額として、関税において申告された取引価格（＝関税評価額）が設定された。その結果、関税の軽減を狙った著しく低価な取引価格の設定は、法人税の大幅な増額をもたらすことになる。つまり、IRC§1059A は、輸入者が両損効果を狙った取引価格を設定しようとするインセンティブを排除する規定であると評価できる。

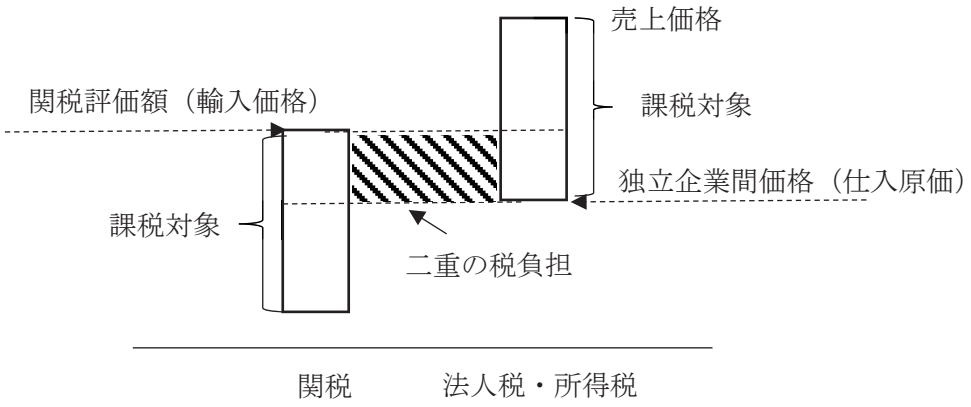
3－2　韓国

3－2－1　問題意識と対応に向けた準備

韓国は、移転価格税制と関税評価制度の交錯から生じる問題について、議論や取組みを積極的に行っている国として WCO ガイド上で紹介されている [152]。

韓国が、積極的な活動を行っているのは、韓国に進出した外国企業等が直面している関税と移転価格税制の二重の税負担（図表 7 参照）及び重複調査の負担 [153]を改善すべき問題として捉えているからだといわれている [154]。

図表 7：関税と移転価格税制の二重の税負担 [155]



[152] WCO, *WCO Guide to Customs Valuation and Transfer Pricing New edition 2018*, at 76-78, 2018.

[153] 李氏は、この二重の税負担及び重複調査の負担について、納税者に対して二重に発生する不利益であるとしている。李京根「関税評価制度と移転価格税制の調和に向けた韓国の制度改善内容」国際税務 36 巻 4 号 111 頁（2016）。

[154] KPMG Korea ホームページ「関税評価制度の改善推進」
jpn.kr.kpmg.com/jp/111226%20kpmg%20focus.pdf（最終閲覧日 2019 年 1 月 6 日）。

[155] 同上を参照のうえ、一部変更して作成。

韓国に進出した外国企業等が、国外関係会社から物品を輸入する際は、取引当事者間に特殊関係が存在するため、関税当局及び税務当局が各々独自に関税評価額（輸入価格）と独立企業間価格（仕入原価）を決定する[156]。関税評価額と独立企業間価格が異なることで、図表 7 のような二重の税負担や重複調査の負担が生じる[157]。このような問題を解決するために、関税と移転価格税制の課税価格を相互連携及び調整できる制度について検討している[158]。

こうした背景のもと、2008 年から韓国政府は、「親企業（business friendly）政策」の一環として、移転価格税制と関税評価制度の交錯から生じる問題の解決のための専担チーム（task force team）を組織した[159]。2009 年 2 月に、専担チームが約 1 年間活動した結果を反映したものとして、企画財政部[160]、税務当局、関税当局間で「移転価格と関税評価の調和のための業務協力に関する MOU（Memorandum of Understanding、了解覚書）」を締結している[161]。

この MOU によれば、税務当局と関税当局が必要であると判断した場合には、共同調査を相互に要請することができ、この要請を受けた機関は，相手方の要請に積極的に協力することになっている[162]。また、両課税当局は保有及び検証した情報と資料を相互に交換できるようにしている[163]。そして、両課税当局による課税価格の評価技術を相互に提供することになっている[164]。

3－2－2　独立企業間価格と関税評価額の事後相互調整制度

税務当局と関税当局間における MOU の締結等では、問題改善の大きな進展はみられなかったため、2011 年 12 月、国際租税調整法に関する法律（以下、「国租法」という。）[165]及び関税法を改正して導入されたのが、独立企業間価格と関税評価額の事後相互調整制度である[166]。

この制度によれば、一定の条件のもと、独立企業間価格と関税評価額の間に齟齬が生じた場合に、国租法及び関税法のいずれにおいても、事後的に評価額の齟齬の調整を請求できる（国租法第 10 条の 2、関税法第 38 条の 4）。ただし、納税者による自主的な取引価格

156 同上。
157 同上。
158 同上。
159 李・前掲注 153・113 頁。
160 企画財政部とは、韓国の行政機関であり、諸外国の財務省に相当する。井村・前掲注 25・60 頁脚注 175。
161 李・前掲注 153・113 頁。
162 同上。
163 同上。
164 同上。
165 国租法とは、韓国の移転価格税制と過少資本税制を含んだ法令である。井村・前掲注 25・60 頁。
166 李・前掲注 153・113 頁。

の調整、APA に基づく補償調整、Advance Customs Valuation Arrangement（以下、「ACVA」という。）に基づく関税評価額の調整等については、事後相互調整を請求できないため、制度を活用できる状況は限定されている[167]。なお、2008 年 1 月に導入された ACVA は、特殊関係者間の輸入取引時において、納税者の申請により輸入貨物に対する関税評価額の算定方法を事前に審査する制度である（関税法第 37 条）[168]。そして、制度の実行性を高める目的で、制度導入と同年に、国際取引課税価格調整審議委員会（以下、「調整委員会」という。）を設置し運用するようにしている（国租令§17 の 3）[169]。ここでは、納税者により請求された事後相互調整を容認するか否かの審議が行われる[170]。

しかしながら、実際に、調整委員会において、事後相互調整を容認するか否かの審議がなされたのは 2 件のみであり、いずれについても納税者の請求を棄却している[171]。この制度には、事後相互調整が認められる事例が限定され、調整委員会からの勧告に従う義務を税務当局及び関税当局に対して課していないという大きな欠陥があり、有効に機能しなかったと評価されている[172]。

3－2－3　APA／ACVA 同時申請制度

独立企業間価格と関税評価額の事後相互調整制度には、事実上有効に機能しなかったため、企画財政部は、2015 年に APA／ACVA 同時申請制度を導入した[173]。この制度の導入に伴い、国租法第 6 条の 3 と関税法第 37 条の 2 が改正され、国租法施行令第 14 条⑦、⑧及び関税法第 31 条の 2 が新設されている。規定内容を要約すると、次のようになる[174]。

国内 APA を申請する居住者等が、関税法による ACVA を税務当局の長官に同時に申請することを制度化した。同様に、ACVA を申請する居住者等は、国内 APA を関税当局の長官に同時に申請することが制度化された。これにより、税務当局と関税当局の長官は、相互協議を行うことで、独立企業間価格と関税評価額を事前に調整するようになっている。その調整対象については、独立企業間価格と関税評価額の算定方法が類似している場合に限定し、施行令において、国租法上の基本三法（CUP 法、RP 法、CP 法）及び関税法上の 4 つの代替法（同種の輸入貨物の取引価格法、類似の輸入貨物の取引価格法、国内販売価格から逆算する方法、製造原価に基づく価格）に限定している。

韓国にある多数の多国籍企業は、独立企業間価格の算定において利益ベースの方法を用

---

167 Young-Joo Kim, *The Current Transfer Pricing Environment for Multinational Enterprises in Korea*, Bullet in for International Taxation, para 2.5.2, June 2018.
168 KPMG Korea ホームページ「関税評価制度の改善推進」
jpn.kr.kpmg.com/jp/111226%20kpmg%20focus.pdf（最終閲覧日 2019 年 1 月 6 日）。
169 李・前掲注 153・115 頁。
170 同上。
171 李・前掲注 153・117 頁。
172 Young-Joo Kim, *supra* note 167, para 2.5.2.
173 李・前掲注 153・118 頁。
174 同上。

いているため、この制度を活用することができない状況であった[175]。そこで、2018 年 7 月に、基本三法に加えて、TNMM のような利益ベースの算定方法を追加する改正がなされた[176]。

3－2－4　移転価格調整に対する関税評価制度上での取扱い

韓国では、従来、輸入取引後の上方の移転価格調整の影響のみを関税評価額に反映させ、当該調整に伴う関税の追徴のみを納税者に課してきた[177]。2017 年 7 月に、従来の取扱いに対して新たな見解が示されている。それによると、3 つの要件（①納税者が APA 又は ACVA を締結していること、②輸入取引前に、輸入取引後の移転価格調整の計画に関する文書の作成及び提出がなされていること、③金銭の支払又は受領が、文書化された移転価格調整の計画に基づいて生じていること）[178]をすべて満たす場合、輸入取引後に生じた移転価格調整が、関税評価額に影響を及ぼすことを容認している[179]。

Kim 氏は、この新たな見解によれば、上方の移転価格調整のみだけでなく、下方の移転価格調整についても同様に、関税評価額に影響を及ぼす調整であると認められるべきであると主張する[180]。この要件について注目すべき点は、関税評価制度上で考慮する移転価格調整を、APA 又は ACVA の規定内容に基づく移転価格調整に限定していることである。これは、関税当局が移転価格調整について事前に認識できていることを重視していると考えられる。

175 Young-Joo Kim, *supra* note 167, para 2.5.3.
176 *Id.*
177 Young-Joo Kim, *supra* note 167, para 2.5.4.
178 *Id.*
179 *Id.*
180 *Id.*

第 4 章　我が国の移転価格税制と関税評価制度のあり方の提言

4－1　移転価格調整に対する関税評価制度上での取扱いに関する事前教示の評価

我が国における移転価格調整に対する関税評価制度上での取扱いについて、関税当局は、2 つの事前教示を公表している。第 1 の事前教示は、「輸入取引に係る価格調整条項の適用により発生する調整金（移転価格税制に関する調整金）」[181]、第 2 の事前教示は、「輸入貨物の課税価格の決定を困難とする調整金」についてである[182]。

---

[181] 税関ホームページ「34．輸入取引に係る価格調整条項の適用により発生する調整金」http://www.customs.go.jp/zeikan/seido/kanzeihyouka/hyokajirei/hyokajirei4110062.pdf（最終閲覧日 2018 年 11 月 21 日）。

事実関係及び回答は次のとおりである。我が国の輸入企業は、国外の特殊関係を有する輸出企業との間で締結した売買契約により、食料品を輸入している。輸入企業は、我が国の税務当局に対して、輸入取引についての二国間の相互協議を伴う APA の申出を行い、我が国と輸入相手国の税務当局から APA の確認通知を受けている。その結果、前事業年度において、輸入企業の営業利益率が当該 APA の規定する許容範囲から外れた場合、実績営業利益率がその範囲内になるよう調整される。調整方法は、買手と売手の間で調整金を授受し、輸入貨物の取引価格を調整することによりなされる。当該 APA による調整方法等は当該売買契約において規定されている。輸入企業は、調整金が発生した場合、売買契約書、仕入書、輸入企業と輸出企業における往復文書等の関係書類、調整金の支払又は受領の事実を示す書類により、当該調整金と輸入貨物に対応関係があることを関税当局に対して明らかにしている。以上の事実関係のもと、輸入貨物の関税評価額の算定にあたって、輸入企業が輸出企業に調整金を支払う、又は受領する場合、いずれにおいても当該調整金を考慮した後の取引価格を現実支払価格とすることができるか否かについて質問がなされた。

関税当局の回答は、APA の規定内容に基づいて売買契約を締結し、その契約及び調整金に関する情報について明確化されていることを理由に、本件調整金は、輸入取引に付されている価格調整条項（売買契約）から生じた輸入貨物に係る調整金であると判断した。よって、本件調整金の支払及び受領後のいずれの取引価格についても現実支払価格として承認する（定率法基本通達 4-2（3）ニ）との見解に至っている。

[182] 税関ホームページ・前掲注 38 及び税関ホームページ「輸入貨物に係る関税評価上の取扱い等に関する照会（調整金が生じる場合の輸入貨物の課税価格の計算方法について）」www.customs.go.jp/zeikan/seido/kanzeihyouka/H23jirei/230309.pdf（最終閲覧日 2018 年 11 月 21 日）。

事実関係及び回答は次のとおりである。輸入企業は、国外の特殊関係を有する輸出企業との間で締結した製品供給契約により、食料品を輸入する。輸入企業は、我が国の税務当局に対して、当該輸入取引についての APA の申出を行い、我が国と輸入相手国の税務当局から確認通知を受けている。その結果、7 年間において、輸入企業の営業利益率が当該 APA の規定範囲から外れた場合、実績営業利益率がその範囲内となるよう調整される。調整方法は、最終事業年度で輸入企業又は輸出企業のいずれかが調整金を支払うことによりなされる。そして、製品供給契約において、取引価格は APA に係る価格の調整金を考慮した価格とすることが規定されている。輸入企業は、当該調整金の算定方法について、特定の割合を全輸入貨物に乗じて輸入貨物の取引価格を変更する予定であることを関税当局に説明している。

この 2 つの事前教示によれば、税務当局に認められている APA において、事前に想定されていた補償調整や価格調整金については、価格調整条項に基づく調整であると関税当局が認める場合がある。その場合、関税当局は、当該調整を考慮した後の取引価格を関税評価額とし、納税者自身が修正申告及び更正の請求を行うことによって移転価格調整に伴う関税の追徴及び還付を認める可能性がある。しかしながら、第 2 の事前教示のように、APA による価格調整条項であっても、APA が利益をベースに数年分を価格調整する規定内容であれば、期間制限の問題、調整金額の確定ができない可能性があり、事実上、移転価格調整に伴う関税の追徴及び還付はされないだろう。

4－2　制度内容に対する提言

(1)　関税評価制度に対する提言

我が国の関税評価制度は、APA に伴う上方／下方いずれの補償調整や価格調整金についても、価格調整条項に基づく調整であると認めた場合は、調整を考慮した後の取引価格を関税評価額として認めている。この見解については、これまでの国際的な動向や米国、韓国の対応と整合するものである。ただし、浜松ホトニクス事件や第 2 の事前教示により、APA に伴う移転価格調整であってもその調整を関税評価制度上で考慮されない場合がある。そこで、下方の移転価格調整については、①事前教示制度を申請し、将来の移転価格調整のリスクを含んだ取引価格について、原則法に基づく関税評価額の算定が認められていること、②APA の内容及び移転価格調整について毎期申告がなされていることの 2 つの要件を満たす場合に限定して対応することが望ましい。

①の要件を満たすうえで、APA や移転価格分析の結果について、特殊関係が取引価格に影響を与えていないことを納税者は立証する必要がある。そのため、このような場合には、

以上の事実関係のもと、輸入貨物の関税評価額の算定にあたって、取引価格に APA に係る調整金を加算した場合、当該加算調整後の取引価格を現実支払価格とすることができるか否かについて質問がなされた。

関税当局の回答は、APA の規定内容に基づいて製品供給契約を締結し、その契約及び調整金に関する情報について十分な説明がなされていることを理由に、本件調整金は、輸入取引に付されている価格調整条項（製品供給契約）から生じた輸入貨物に係る調整金であると判断した。そして、本件加算調整金の加算後の取引価格について現実支払価格として承認している（定率法基本通達 4-2（3）ニ）。しかしながら、本件の調整方法では、修正申告及び更正の請求が認められる期限である 5 年以内（関税法第 7 条の 15、関税法第 14 条、第 14 条の 2、第 14 条の 3）に、調整金の額を確定できない。よって、当該事実は、輸入貨物の関税評価額の決定を困難とする条件（定率法第 4 条②二）に該当し、輸入貨物の関税評価額は、代替法により算定される（定率法基本通達 4-2 の 2（4））。よって、本件加算調整後の取引価格を現実支払価格として承認しないとの見解に至っている。

納税者に対して、販売に係る状況の検討テストにおける移転価格分析の活用を認めるべきである。我が国の販売に係る状況の検討テストは、定率法基本通達 4-19 において、取引価格に影響を与えていない例が示されているのみで、納税者による立証方法等は明確に規定されていない。そのため、移転価格分析による立証を認める余地がある。②の要件を満たすうえで、納税者は APA の内容について毎期申告する必要がある。そのため、関税当局は、納税者の実務負担の増加を考慮して、APA の確認を受けている納税者が税務当局に毎期提出する APA の年次報告書[183]による申告を認めるべきである。

(2) 移転価格税制に対する提言

我が国の移転価格税制は、当該税制の更正処分が消費税に与える影響の有無について、移転価格事務運営要領（以下、「運営要領」という。）において明らかにしている。そこでは、「移転価格税制は法人税法その他法人税に関する法令の適用を定めたものであり、調査に当たり同税制が適用された場合であっても、消費税の計算には影響しないことに留意する」[184]と説明する。羽床氏によれば、この見解は妥当のものであり、関税についても同様の見解であるとする[185]。しかしながら、運営要領の見解は、移転価格税制の更正処分の影響のみを検討したものであり、補償調整や価格調整金といった本稿が課題とする移転価格調整の影響まで必ずしも明らかにしていない。

我が国では、補償調整について、国税庁は、「…確認法人が確認取引の対価の額を事前確認の内容に適合した額とするために、確定した決算において行う必要な調整…を行うことができなかった場合における確認法人の確認取引の対価の額の調整」[186]であると説明する。つまり、補償調整は、納税者が課税当局から APA の確認を受けていることを前提とし、APA の内容に適合するように納税者自身が行う取引価格に対する調整を意味する[187]。国外関連取引の取引価格に対して事業年度末になされた APA に基づく調整に係る価格調整金の取扱

183 我が国の税務当局は、APA の確認を与えている企業に対して、APA の確認内容に基づく申告状況、生じる可能性のある調整、等の情報を記載した年次報告書の提出を毎期事業年度末に要求している。
国税庁ホームページ「移転価格事務運営要領　第 6 章　事前確認　6-17（報告書の提出）」https://www.nta.go.jp/law/jimu-unei/hojin/010601/05.htm（最終閲覧日 2019 年 2 月 18 日）。

184 国税庁ホームページ「移転価格事務運営要領　第 3 章　調査　3-27（消費税との関係）」https://www.nta.go.jp/law/zeiho-kaishaku/jimu-unei/hojin/010601/02.htm（最終閲覧日 2018 年 11 月 21 日）。

185 羽床・前掲注 91・180 頁。

186 国税庁ホームページ「移転価格事務運営要領　第 6 章　事前確認　6-19（事前確認に基づく調整等）」
https://www.nta.go.jp/law/jimu-unei/hojin/010601/05.htm（最終閲覧日 2018 年 11 月 21 日）。

187 井村・前掲注 25・53 頁。なお、和波氏は、APA における価格調整は税務当局が事前に合意した調整であり、納税者自身の判断で行う調整であるとは考えられないとの見解を述べている。さらに、我が国の補償調整に関する説明は、あくまで APA における価格調整の規定であるとの見解を述べている。和波・前掲注 89・121-122 頁。

いが、移転価格事務運営要領の別冊の事例 26 に掲載されており [188]、ここでの価格調整金は、経済的効果に視点を置いた場合、補償調整と同様の機能を果たしていると評価できる [189]。

このように、我が国の APA に基づく補償調整及び価格調整金の一部は、実際に取引価格への調整であり、関税評価制度に影響を及ぼす移転価格調整であると考えられる。したがって、実務上、事前教示でも明らかにしているように、当該移転価格調整が関税評価制度に影響を及ぼす可能性がある旨を、運営要領には明記しておくべきである [190]。

4－3　制度執行に対する提言

提言した輸入取引後の移転価格調整に対する関税評価制度上での取扱いを実施するためには、税務当局と関税当局間の協力関係が不可欠である。移転価格ガイドラインは、関税評価制度との関係性について、関税当局が保持する情報が独立企業間価格の算定上有用になる（逆も同様）との見解を示している [191]。WCO ガイドにおいても、両課税当局間で情報交換及び共同調査に関する MOU を締結すること、両課税当局の職員同士の交流を深めること、多国籍企業への対応に焦点をあてた共同のビジネスチームを結成すること等が推奨されている [192]。

現状、我が国の税務当局と関税当局は、相互に独立して運営され、両課税当局間での情報交換が十分でない。今後、移転価格税制と関税評価制度を接近させるうえで、税務当局と関税当局の協力関係がより一層重要になると考えられる。そこで、韓国にならって、税務当局、関税当局を管轄する財務省が中心となり、両課税当局間の協力関係を築くための MOU を締結すべきである。そのうえで、国内 APA と事前教示制度の同時申請制度の導入を検討することが望ましい。この制度の導入により、輸入取引前の段階において、移転価格税制と関税評価制度の評価手続を接近させることが可能となり、執行手続の安定性の向上につながるだろう。

---

188 国税庁ホームページ「別冊 移転価格税制の適用に当たっての参考事例集」96 頁-98 頁 https://www.nta.go.jp/shiraberu/zeiho-kaishaku/jimu-unei/hojin/010601/pdf/bessatsu.pdf（最終閲覧日 2018 年 11 月 21 日）。

189 田村敏明「移転価格税制上の価格調整金の積極的活用」国際税務 33 巻 12 号 98 頁（2013）。

190 現在、我が国では、補償調整及び価格調整金について法令上の規定が存在しないため、法令に関税評価制度への影響を規定することは難しいと考えられる。

191 OECD, *supra* note 26, paras 1.137-1.138.

192 WCO, *supra* note 34, paras 6.2, 6.4.

終章　おわりに

本稿は、我が国の輸入取引後に生じた移転価格調整の関税評価制度上での取扱いが明確でなく、これまで議論が十分になされていない現状に問題意識を持ち、移転価格税制と関税評価制度の交錯から生じる問題に対する国際的な動向を分析したうえで、我が国の移転価格税制と関税評価制度のあり方を提言した。

国際的な議論を分析した結果、実際に金銭等の授受が行われるような移転価格調整については、関税評価制度上で考慮されることが望ましい。我が国の関税評価制度は、APA に伴う上方／下方いずれの補償調整や価格調整金についても、価格調整条項に基づく調整であると認めた場合は、調整を考慮した後の取引価格を関税評価額として認めている。ただし、米国や韓国はいくつかの要件を満たした場合に限定して移転価格調整を関税評価制度上で考慮している。そこで、税収面からも下方の移転価格調整については、①事前教示制度を申請し、将来の移転価格調整のリスクを含んだ取引価格について、原則法に基づく関税評価額の算定が認められていること、②APA の内容について毎期申告がなされていることの 2 つの要件を満たす場合に限定して対応することが望ましい。そのうえで、納税者が①の要件を満たすために、APA や移転価格分析の結果について、特殊関係が取引価格に影響を与えていないことを立証する場合には、販売に係る状況の検討テストにおける移転価格分析の活用を認めるべきである。②の要件は、関税当局が①の要件を認めた場合、輸入取引後に生じた移転価格調整に伴う関税の追徴及び還付を行うために必要となり、納税者に対して毎期事業年度末における APA の年次報告書の提出を要求することが望ましい。

我が国の移転価格税制による更正処分は、関税評価制度に対して影響を及ぼさないとの見解を示している。しかしながら、補償調整や一部の価格調整金が、関税評価制度に影響を及ぼすことは明らかであるため、その旨を運営要領において明記しておくべきである。

執行手続の安定性の観点から、韓国にならって、税務当局と関税当局を管轄する財務省を中心に、税務当局と関税当局間での情報交換及び共同調査に関する MOU を締結し、国内 APA と事前教示制度の同時申請制度の導入を検討すべきであろう。

【参考文献】

和文献

≪雑誌文献≫

・荒巻健二「移転価格税制の創設」『昭和 61 年改正税制のすべて』（国税庁、1986）
・李京根「関税評価制度と移転価格税制の調和に向けた韓国の制度改善内容」国際税務 36 巻 4 号（2016）
・一高龍司「第 11 章　移転価格税制」村井正編著『入門　国際租税法』（清文社、2013）
・井村考諒「関税評価制度と移転価格税制をめぐる一考察～特殊関係における取引価格を中心として～」税関研修所論集 45 号（2014）
・太田洋「我が国の移転価格税制」中里ほか編『移転価格税制のフロンティア』（有斐閣、2009）
・小林正彦＝片岡卓也「疑問相談　国際課税　価格調整金に関する法人税及び関税・輸入消費税の取扱い」国税速報 6371 号（2015）
・田島陽一「製造業タックス・ヘイブンと関税および法人税に関する一考察―米国内国歳入法 1059A 条を中心に―」東京外国語大学論集 83 号（2011）
・田村敏明「移転価格税制上の価格調整金の積極的活用」国際税務 33 巻 12 号（2013）
・波多江俊孝「関税評価と実際価格―関税評価問題の動向に関連して―」福岡大學商學論叢 15 巻 1 号（1971）
・平田哲也「グローバル・バリュー・チェーン下の関税評価制度と移転価格税制」貿易と関税 62 巻 3 号（2014）
・増井良啓「租税制度と通商協定の接点に関する二、三の法的論点」財団法人トラスト 60『国際商取引に伴う法的諸問題（10）』（財団法人トラスト 60、2002）
・水野正夫「移転価格税制と関税評価制度の接点」税法学 577 号（2017）
・水野正夫＝神津隆幸「移転価格税制と関税の調和をめぐる新たな動き　米国・HRL548314（新ルーリングレター）の概要と実務上の留意点」経理情報 1325 号（2012）
・和波英雄「移転価格税制における価格調整金の実務的対応〈上〉」国際税務 37 巻 9 号（2016）
・Maho Jordan, William M Methenitis, Steven C. Wrappe, Rodell Molina「移転価格調整に関する米国関税法の新ルーリングレター　移転価格に基づく下方調整と米国関税還付が認められる可能性について」国際税務 33 巻 7 号（2013）

≪書籍≫

・伊藤雄二・萩谷忠『図説　移転価格税制〔全訂第 2 版〕』（税務研究会出版局、2012）
・江波戸順史『独立企業原則の限界と移転価格税制の改革』（五絃舎、2012）
・金子宏『租税法〔第 22 版〕』（弘文堂、2017）
・佐藤正勝『移転価格税制の理論と適用―日米両国法の比較研究―』（税務経理協会、1997）
・日本租税研究会『OECD 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」（2010 年版）』（日本租税研究会、2010）

・羽床正秀『国際課税問題と政府間協議』（大蔵財務協会、2002）
・増井良啓＝宮崎裕子『国際租税法〔第 3 版〕』（東京大学、2015）
・森信夫『移転価格の経済学　BEPS 問題への対応と無形資産評価』（中央経済社、2014）

≪ホームページ等≫
・経済産業省ホームページ「千九百九十四年の関税及び貿易に関する一般協定第七条の実施に関する協定」
http://www.meti.go.jp/policy/trade_policy/wto_agreements/marrakech/html/wto09m.html（最終訪問日 2018 年 11 月 16 日）
・KPMG Korea ホームページ「関税評価制度の改善推進」
jpn.kr.kpmg.com/jp/111226%20kpmg%20focus.pdf（最終閲覧日 2019 年 1 月 6 日）
・国税庁ホームページ「移転価格税制に係る文書化制度に関する改正のあらまし」
https://www.nta.go.jp/shiraberu/ippanjoho/pamph/pdf/h28iten-kakaku.pdf（最終訪問日 2018 年 11 月 16 日）
・国税庁ホームページ「移転価格事務運営要領　第 3 章　調査　3-27（消費税との関係）」
https://www.nta.go.jp/law/zeiho-kaishaku/jimu-unei/hojin/010601/02.htm（最終訪問日 2018 年 11 月 16 日）
・国税庁ホームページ　相互協議室　「事前確認の概要」
http://www.nta.go.jp/kohyo/press/press/2010/sogo_kyogi/pdf/02.pdf（最終訪問日 2018 年 11 月 16 日）
・国税庁ホームページ「別冊 移転価格税制の適用に当たっての参考事例集」
https://www.nta.go.jp/shiraberu/zeiho-kaishaku/jimu-unei/hojin/010601/pdf/bessatsu.pdf（最終訪問日 2018 年 11 月 16 日）
・財務省ホームページ「輸入事後調査の状況（平成 30 年 11 月 14 日）」
https://www.mof.go.jp/customs_tariff/trade/collection/ka20181114b1.htm（最終閲覧日 2018 年 12 月 28 日）。
・財務省ホームページ「輸入事後調査の状況（平成 29 年 11 月 7 日）」
https://www.mof.go.jp/customs_tariff/trade/collection/ka20171107b1.htm（最終閲覧日 2018 年 12 月 28 日）
・財務省ホームページ「輸入事後調査の状況（平成 28 年 11 月 4 日）」
https://www.mof.go.jp/customs_tariff/trade/collection/ka20161104b2.htm（最終閲覧日 2018 年 12 月 28 日）
・税関ホームページ
http://www.customs.go.jp/zeikan/seido/kanzeihyouka/keisan_index.htm（最終訪問日 2018 年 11 月 16 日）
・税関ホームページ
http://www.customs.go.jp/tetsuzuki/c-answer/imtsukan/1402_jr.htm（最終訪問日 2018 年 11 月 16 日）
・税関ホームページ「輸入貨物の課税価格の決定を困難とする調整金」
http://www.customs.go.jp/zeikan/seido/kanzeihyouka/hyokajirei/hyokajirei4120002.pdf（最終閲覧日 2018 年 11 月 21 日）

・税関ホームページ「輸入貨物に係る関税評価上の取扱い等に関する照会（調整金が生じる場合の輸入貨物の課税価格の計算方法について）」
www.customs.go.jp/zeikan/seido/kanzeihyouka/H23jirei/230309.pdf（最終閲覧日 2018 年 11 月 21 日）
・税関ホームページ「34. 輸入取引に係る価格調整条項の適用により発生する調整金」
http://www.customs.go.jp/zeikan/seido/kanzeihyouka/hyokajirei/hyokajirei4110062.pdf（最終閲覧日 2018 年 11 月 21 日）
・EY 税理士法人　大平洋一「移転価格調整金の関税上の取扱いに変更の可能性：欧州司法裁判所（ECJ）の画期的な判決」（2018）
japan_tax_alert_2_18_Jan_2018_j.pdf（最終閲覧日 2019 年 1 月 27 日）
・PwC 税理士法人「移転価格調整への対応―関税の観点から」（2015）
https://www.pwc.com/jp/ja/taxnews-customs/assets/wms-jan-2015-j.pdf（最終閲覧日 2018 年 12 月 28 日）

洋文献

≪雑誌論文≫

・CBP, *NOTICE OF REVOCATION OF A RULING LETTER HQ 547654 RELATING TO POST-IMPORTATION ADJUSTMENTS; RELATED PARTY TRANSACTIONS; RECONCILIATION*, Customs Bulletin and decisions, Vol 46, No 23, May 30, 2012.
・ICC, *Transfer Pricing and Customs Valuation-2015-Policy statement*, 2015.
・Liu Ping, *Transfer Pricing and Customs Valuation: Exploring Convergence*, global trade and customs journal, Vol 2, 2007.
・Liu Ping, *Transfer Pricing, Customs, Duties and VAT Rules: Can We Bridge the Gap?*, World Commerce Review, Vol 1, 2007.
・OECD, *OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations*, 2017.
・Mayra O. Lucas Mas, *Section 1059A: An Obstacle to Achieving Consistent Legislation?*, International Transfer Pricing Journal, Vol 46, No 23, 2008.
・WCO, *TECHNICAL COMMITTEE ON CUSTOMS VALUATION - COMMENTARY 4.1, PRICE REVIEW CLAUSES, 23 March 1982*, 1982.
・WCO, *Meeting of the Focus Group on Transfer Pricing Brussels, 26 October 2007, Summary of the proceedings*, 2007.
・WCO, *TECHNICAL COMMITTEE ON CUSTOMS VALUATION - COMMENTARY 23.1, Examination of the expression "circumstances surrounding the sale" under Article 1.2 (a) in relation to the use of transfer pricing studies, 29 October 2010*, 2010
・WCO, *WCO Guide to Customs Valuation and Transfer Pricing New edition 2018*, 2018.
・Yoshihiro Masui, *Transfer pricing and Customs Duties*, Bulletin for International Fiscal Documentation, Vol 50, No.7, at 317, 1996.

・Young-Joo Kim, *The Current Transfer Pricing Environment for Multinational Enterprises in Korea*, Bullet in for International Taxation, June 2018.

≪書籍≫

・Juan Martin Jovanovich, *Comparison between Customs Valuation and OECD Transfer Pricing Guidelines*, Transfer Pricing and Customs Valuation - Two Worlds to Tax as One – Edited by Anuschka Bakker and Belema Obuoforibo, (IBFD, 2009)

・Juan Martin Jovanovich, *Customs Valuation and Transfer Pricing: Is It Possible to Harmonize Customs and Tax Rules? (Second Edition)*, (Kluwer Law International, 2018)

≪ホームページ等≫

・CBP, *DETERMINING THE ACCEPTABILITY OF TRANSACTION VALUE FOR RELATED PARTY TRANSACTIONS*, at 15, 2007.
https://www.cbp.gov/sites/default/files/documents/icp089_3.pdf（最終閲覧日 2018 年 12 月 19 日）

・MSc. M. Friedhoff, *The treatment of transfer pricing adjustments for the purpose of customs valuation*, European customs law, 2017.
https://www.europesefiscalestudies.nl/upload/Paper%20Michiel%20Friedhoff.pdf（最終訪問日 2018 年 11 月 16 日）

・WCO, CASE STUDY 14.1, USE OF TRANSFER PRICING DOCUMENTATION WHEN EXAMINING RELATED PARTY TRANSACTIONS UNDER ARTICLE 1.2. (a) OF THE AGREEMENT, 2016.
http://www.wcoomd.org/~/media/wco/public/global/pdf/topics/valuation/instruments-and-tools/case-study/case-study-14_1-en.pdf?db=web（最終訪問日 2018 年 11 月 16 日）

・WCO, CASE STUDY 14.2, USE OF TRANSFER PRICING DOCUMENTATION WHEN EXAMINING RELATED PARTY TRANSACTIONS UNDER ARTICLE 1.2. (a) OF THE AGREEMENT, 2017.
http://www.wcoomd.org/-/media/wco/public/global/pdf/media/press-release/2017/case-study-14_2_en-release-version.pdf（最終訪問日 2018 年 11 月 15 日）

≪判決≫

・FG München, Beschluss v. 15.09.2016 - 14 K 1974/15.

・Judgment of 20 December 2017, *Hamamatsu Photonics Deutschland GmbH v Hauptzollamt München*, C-529/16, EU:C:2017:984.

従属代理人ＰＥの帰属利得算定方法に関する一考察

奥居　寛生

要旨

従属代理人 PE の帰属利得算定方法に関する一考察

氏名　奥居　寛生

国際課税制度において、恒久的施設（Permanent Establishment, PE）は、最も重要な概念の一つである。この PE の有無によって、一方の国で事業活動を行っている企業の事業所得に対して他方の国が課税できるか否かが決まるため、PE に該当することを回避すべく、新たな事業形態を利用する企業が増えている。新たな事業形態のうち、国際的な組織再編を用いてコミッショネアのような形態をとる企業が増えており、この形態を利用することで代理人 PE の認定を回避することができる。人為的な PE 回避を防止するために、OECD における BEPS 行動計画 7 において、代理人 PE の範囲に関する修正が行われた。しかし、新たに PE と認定される代理人 PE の帰属利得の算定方法に関しては明確となっていない。特に、コミッショネア（関連者）が代理人 PE と認定された場合において、OECD モデル租税条約第 9 条（以下「第 9 条」）及び同条約第 7 条（以下「第 7 条」）がそれぞれどのように適用されるのか明確となっていないため、代理人 PE の帰属利得の算定が困難となっている。この問題に関しては、2015 年 BEPS 最終報告後にディスカッション・ドラフトが公表されている。そこで本稿では、ディスカッション・ドラフトを踏まえたうえで、第 9 条と第 7 条の適用関係を明確にし、適正な代理人 PE の帰属利得算定方法を模索する。

第 1 章では、国内法上及び租税条約上の PE の規定を確認し、本稿における問題の所在を明らかにしている。国内法及び租税条約上の代理人 PE の範囲が拡大したことにより、これまで代理人 PE と認定されなかったコミッショネア等が新たに代理人 PE と認定されることとなった。しかし、コミッショネアが代理人 PE と認定されることにより新たな問題が生じる。コミッショネアが関連者（第 9 条適用）となった場合の第 9 条と第 7 条の適用関係である。OECD モデル租税条約とそのコメンタリーでは、第 9 条に基づく利益調整と第 7 条に基づく利益の帰属のどちらが優先されるべきかどうかが明確となっていないため、これらの規定の適用関係が問題となる。

第 2 章では、国内法上及び租税条約上の代理人 PE の帰属利得の算定方法を確認し、第 9 条と第 7 条の適用に関する 2 つのアプローチ（single taxpayer approach 及び dual taxpayer approach）の比較を行っている。関連者が代理人 PE と認定された場合、第 9 条の適用によって関連者に配分されたリスクが、第 7 条の適用によって代理人 PE に配分されると、源泉地国において経済的二重課税が生じる可能性がある。この経済的二重課税を防止する 2 つのアプローチが single taxpayer approach と dual taxpayer approach である。single taxpayer approach は、第 9 条に基づく独立企業間手数料が支払われることにより、その他に遂行された機能、使用された資産及び引き受けられたリスクがないため、代理人 PE に帰

属する利得はゼロになるという考え方である。一方、dual taxpayer approach は、従属代理人がリスクに関する重要な人的機能を遂行している場合、代理人 PE に帰属する利得が存在するという考え方である。第 9 条と第 7 条の機能分析は同じではなく、第 9 条の分析の下では従属代理人に帰属しないリスクであっても、第 7 条の分析において従属代理人が重要な人的機能を遂行している場合、代理人 PE にリスクが帰属すると考えられる。したがって、dual taxpayer approach が望ましいアプローチであるといえる。

第 3 章では、dual taxpayer approach を採用しているディスカッション・ドラフトの数値例の分析を行い、租税条約との関係において生じる問題について指摘する。第 7 条では、企業の総利得を PE とその他の構成部分とに配分することを求めているのではなく、PE が別個の独立した企業であると仮定して利得の帰属を決定することを求めている。しかし、ディスカッション・ドラフトにおける算定方法では、代理人 PE への利益の単なる帰属ではなく、PE とその他の構成部分との間で利益配分を行っている。これは、第 7 条の目的に反する。

第 4 章では、第 3 章を踏まえたうえで、第 9 条と第 7 条の適用関係を明確にし、わが国にとって望ましい代理人 PE の帰属利得算定方法の検討を行う。AOA の目的は、本店と PE の利益配分を行うことではなく、代理人 PE が別個の独立した企業であると仮定して PE 帰属利得を決定することである。これに従い第 9 条と第 7 条を適用した場合、二重課税と経済的二重課税が生じることとなる。①非居住者企業と代理人 PE の間で収益及び費用の調整を行っていないことから生じる二重課税と、②関連者と代理人 PE の間で同一のリスクを認識することによる経済的二重課税である。居住地国側では、代理人 PE の帰属利得に関して、所得免除方式または外国税額控除を利用することによって①の二重課税を排除することが可能である。源泉地国側では、②の経済的二重課税を排除するために、第 9 条に基づいて関連者に帰属されたリスクは第 7 条に基づく代理人 PE の段階で認識すべきでない。そのためには、第 9 条のリスク分析により関連者に帰属しているリスクを把握する必要があるため、第 9 条を優先して適用することが望ましい。

以上より、第 9 条と第 7 条の適用関係及び望ましい代理人 PE 帰属利得の算定方法は、⑴第 9 条を優先適用し、⑵経済的二重課税排除のために、関連者に帰属したリスクは代理人 PE では認識しないことである。

＜主たる参考文献＞

・浅妻章如「BEPS Action7 における PE の定義と PE の帰属利得：特に single taxpayer approach vs. double taxpayer approach について」21 世紀政策研究所『グローバル時代における新たな国際租税制度のあり方』（2017）

・Dinis Tracana, The Effect of the OECD/G20 BEPS Initiative on the Attribution of Profits to Permanent Establishments: The Special Case of Agency Permanent Establishments, BULLETIN FOR INTERATIONAL TAXATION, 2017.

【目次】

序章　はじめに 1
第 1 章　代理人 PE をめぐる議論 2
　1－1　PE の役割 2
　1－2　租税条約上の PE 2
　1－3　代理人 PE に関する問題の所在 3
　　1－3－1　コミッショネア・アレンジメント 3
　　1－3－2　OECD の議論と我が国の対応 6
　　1－3－3　代理人 PE に関する問題の所在 11
　1－4　小括 14
第 2 章　代理人 PE の帰属利得に関する議論 15
　2－1　PE 帰属利得の算定方法 15
　　2－1－1　OECD 承認アプローチ（AOA） 15
　　2－1－2　国内法における帰属利得算定方法 20
　　2－1－3　関連者かつ従属代理人 PE の帰属利得 22
　2－2　2 つのアプローチ 22
　　2－2－1　single taxpayer approach 22
　　2－2－2　dual taxpayer approach 25
　　2－2－3　望ましいアプローチ 27
　2－3　小括 31
第 3 章　OECD モデル租税条約第 9 条と第 7 条の適用関係 32
　3－1　2016 年ディスカッション・ドラフト 32
　　3－1－1　数値例 32
　　3－1－2　数値例に対する疑義 41
　3－2　2017 年・2018 年ディスカッション・ドラフト 42
　3－3　小括 42
第 4 章　租税条約への提言 43
　4－1　適正な代理人 PE 帰属利得算定方法 43
　4－2　租税条約への提言 47
終章　終わりに 48

参考文献 50

序章　はじめに

国際課税制度において、恒久的施設（Permanent Establishment, PE）は、最も重要な概念の一つである。この PE の有無によって、一方の国で事業活動を行っている企業の事業所得に対して他方の国が課税できるか否かが決まるため、PE に該当することを回避すべく、新たな事業形態を利用する企業が増えている[1]。新たな事業形態のうち、国際的な組織再編を用いてコミッショネアのような形態をとる企業が増えており、この形態を利用することで代理人 PE の認定を回避することができる。このような人為的な PE 回避を防止するために、OECD における BEPS 行動計画 7 において、代理人 PE の範囲に関する修正提案が掲げられている。BEPS 行動計画 7 の修正提案では、代理人 PE の範囲が拡大され、コミッショネアに関しても代理人 PE として認定する改正がなされた。

この改正によって、代理人 PE の帰属利得の算定に関して新たな問題が生じる。問題となるのは、コミッショネア（源泉地国の居住法人）の活動によって代理人 PE（源泉地国の非居住法人 PE）が存在すると認められる場合の OECD モデル租税条約第 9 条と同条約第 7 条の適用関係である。第 9 条適用の関連者（コミッショネア）が、第 7 条適用の代理人 PE となる場合、どれだけの利益がそれぞれに帰属するのか明確にする必要がある。我が国においても 2014 年にイギリスとの間において締結した租税条約を皮切りに、OECD 承認アプローチ（AOA）に基づいた第 7 条の締結を進めている。そのため、OECD モデル租税条約第 9 条と同条約第 7 条の適用関係及び PE 帰属利得の算定方法は、我が国にとっても重要な問題である。BEPS 最終報告書においても、代理人 PE の帰属利得の算定に関して追加的なガイダンスが必要であるとされており、その後、代理人 PE の帰属利得に関するディスカッション・ドラフトが公表されている。

そこで本稿では、代理人 PE の帰属利得の算定方法に関する 2 つのアプローチである single taxpayer approach 及び dual taxpayer approach について見ていき、ディスカッション・ドラフトを踏まえたうえで、望ましい帰属利得算定方法の検討を行う。

第 1 章では、租税条約上の PE の規定を確認したうえで、代理人 PE に関する問題の所在を明らかにする。第 2 章では、租税条約上及び国内法上の代理人 PE の帰属利得の算定方法を確認し、第 9 条と第 7 条の適用に関する 2 つのアプローチ（single taxpayer approach 及び dual taxpayer approach）の比較を行ったうえで、我が国にとって望ましいアプローチを検討する。第 3 章では、ディスカッション・ドラフトにおける数値例の分析を行い、租税条約との関係において生じる問題について指摘する。第 4 章では、第 3 章を踏まえたうえで、我が国にとって望ましい代理人 PE の帰属利得算定方法について述べる。

---

[1] 野田昌毅「行動 7：人為的な PE 回避の防止」中里実ほか編『BEPS とグローバル経済活動』226 頁（有斐閣、2017）。

第1章　代理人PEをめぐる議論

1－1　PEの役割

PEは外国法人等の事業所得課税における最も基本的な概念であり、事業から生じる所得について、居住地国と源泉地国との間の課税権の配分を担う租税条約上の概念として歴史的に発展してきたものである[2][3]。

居住地国課税を採る国と源泉地国課税を採る国の間で事業が行われた場合を想定する。居住地国課税を行う国の下では、所得がどこで生じたのかにかかわらず、国内に居住している者に対して課税がなされるが、源泉地国課税を行う国の下では、所得が生じた源泉地で課税がなされることとなるため、この異なる課税管轄主義を採用している国を通じて事業を行った場合、国際的な二重課税が生じる可能性がある[4]。このような二重課税を排除するために、恒久的な物理的存在であるPE概念を用いて、各国の課税権の配分を明確化している。

多くの国では、上記のような二重課税を回避すべく、国内法及び租税条約上にPEに関する定義を規定している。自国の企業が相手国で事業を行う場合、相手国内に当該企業のPEに該当する事業活動の拠点（PE）が存在しない限り、相手国は当該企業の事業所得対して課税できないとするものである。これは「PEなければ課税なし」と呼ばれる原則である[5]。

立法政策論上、PEを見る視点には2つのものがある。①PEは、企業が事業進出してきてもその段階に至るまでは、源泉地国が課税することがないという最低限度、すなわち閾値を意味する（消極的側面）ものと、②PEの存在が、源泉地国が外国法人の事業所得に課税する根拠を提供する（積極的側面）ものである[6]。資本輸入国はPEの範囲を拡大しようとするため、積極的側面を強調し、資本輸出国はPEの範囲を限定しようとするため、消極的側面を強調することとなる[7]。

1－2　租税条約上のPE

先進国等の国々と締結している租税条約では、OECD モデル租税条約の規定を参照し、第5条にPEの定義に関する規定を置いている。2014年OECDモデル租税条約では、①事業所PE（5条2項）、②建設PE（5条2項・3項）、③代理人PE（5条5項、6項）の3つの種類のPEが規定されている。ただし、代理人PEについては、従属代理人のみがPEとして認定され、在庫保有代理人及び注文取得代理人はPEとして認定されない（在庫保有

---

2 北村導人「恒久的施設課税を巡る現代的諸問題」金子宏監修『現代租税法講座第4巻』124頁（日本評論社、2017）。

3 占部裕典「租税条約における『恒久的施設』概念の機能と限界」総合税制研究1号22頁（1992）。

4 北村・前掲注（2）124頁。

5 EY税理士法人編著『詳解　新しい国際課税の枠組み（BEPS）の導入と各国の税制対応―企業への影響と留意点―』89頁（第一法規株式会社、2017）。

6 増井良啓＝宮崎裕子『国際租税法【第3版】』93頁（東京大学出版会、2015）。

7 同上。

代理人及び注文取得代理人は準備的又は補助的な活動とされるため(2014 年 OECD モデル租税条約第 5 条 4 項(b)(e)・5 項))。

従属代理人 PE の規定は、「企業に代わって行動する者（6 項の規定が適用される独立の地位を有する代理人を除く。）が、一定の締約国内で、当該企業の名において契約を締結する権限を有し、かつ、この権限を反復して行使する場合には、当該企業は、その者が当該企業のために行うすべての活動について、当該一方の締約国内に恒久的施設を有するもの」（2014 年 OECD モデル租税条約第 5 条 5 項）とされている [8]。

また、「企業は、通常の方法でその業務を行う仲介人、問屋その他の独立の地位を有する代理人を通じて一方の締約国内で事業活動を行っているという理由のみでは、当該一方の国内に恒久的施設を有するとはされない」(2014 年 OECD モデル租税条約第 5 条 6 項) [9]という規定から、独立代理人に関しては PE の範囲から除外されている。

1−3　代理人 PE に関する問題の所在

1−3−1　コミッショネア・アレンジメント

租税条約上の代理人 PE の規定が拡大される原因となったコミッショネア・アレンジメントについて見ていく。

まず、コミッショネアについての説明を行う。コミッショネアとは、本人のために本人が保有する製品等を自らの名義で売却する者であり、いわゆる問屋営業 [10]による間接代理のことを指す。これは、大陸法（シビル・ロー）の下で発展した概念であり、大陸法（シビル・ロー）の下では、本人の名で本人のために活動する「直接代理」と自己の名で本人のために活動する「間接代理」（コミッショネア）とに分かれている [11]。一方、英米法（コモン・ロー）の下では、「直接代理」と「間接代理」という区別はなく、その活動を本人の名で行ったか自己の名で行ったかは重要ではない。

代理人 PE に認定される要件は、OECD モデル租税条約の解釈指針として機能しているコメンタリーに記載されている [12]。このコメンタリーでは、「当該企業の名において契約を締結する権限」を有している必要があるが、本人たる企業の名で契約を締結する権限を有する者に限らず、本人たる企業の名で契約を締結していないものの、第三者との間の契約により本人たる企業を「拘束する」権限を有する者も含まれるとされている [13][14]。これは、

---

[8] OECD, Model Tax Convention on Income and on Capital, Art.5, para.5, 2014. 当該報告書の日本語訳として、川端康之『OECD モデル租税条約 2010 年版（所得と財産に対するモデル租税条約)』25 頁（日本租税研究協会、2011)。

[9] *Id.*, Art.5, para.6. 当該報告書の日本語訳として、川端・前掲注（8）25 頁。

[10] 商法 551 条「問屋トハ自己ノ名ヲ以テ他人ノ為メニ物品ノ販売又ハ買入ヲ為スヲ業トスル者ヲ謂フ」。

[11] 松下滋春「代理人 PE に関する考察」税大論叢 45 号 438 頁（2004)。

[12] 藤谷武史「租税法における国際的規範形成と国内法―OECD モデル租税条約の規範性を中心に」法律時報 84 巻 10 号 38−39 頁（2012)。

[13] 北村・前掲注（2）145 頁。

本人の名で契約を締結するか否かにかかわらず、本人を法的に拘束する契約を締結することができる、英米法（コモン・ロー）上の代理概念を念頭に記載されたものであり[15]、本人に経済的効果は帰属するが、本人が法的には拘束されない（法的に拘束されるのは契約当事者である代理人であるため）大陸法（シビル・ロー）上の「間接代理」は当該記載には該当するか否か明確でない。

したがって、「拘束する」という文言が「法的」に拘束される場合に限定していると解釈されるべきか、大陸法（シビル・ロー）における「間接代理」上の「経済的」に拘束される場合も含んでいると解釈されるべきかが問題となる。

この点が問題となった事例がフランスの Zimmer 事件[16]である。

⑴事件の概要

Zimmer 社は英国所在の親会社であり、フランスに設けた子会社に対して製品を販売していた。その後、取引再編を行い、これまで Zimmer 社と Buy-Sell 型の取引（仕入販売の取引形態）を行っていたフランス子会社は、自己の名で本人（Zimmer 社）のために製品の販売を行うコミッショネアとなった。責任及びリスクについてはすべて親会社が負い、フランス子会社は、親会社の事前承認を得ることなしに既存顧客との間で注文を受け、ディスプレーをし、注文の受付け、価格交渉、割引、分割方法、決済条件等を行っていた[17]。

フランス子会社が親会社である Zimmer 社の従属代理人に該当するか否かについて、第一審においては、課税庁の主張が認められ、従属代理人と認定されたが、納税者はこれを不服とし、上告を行った。

---

14 OECD, Model Tax Convention on Income and on Capital Commentary on Art.5, para.32.1, 2014. 当該報告書の日本語訳として、川端・前掲注（8）101 頁。

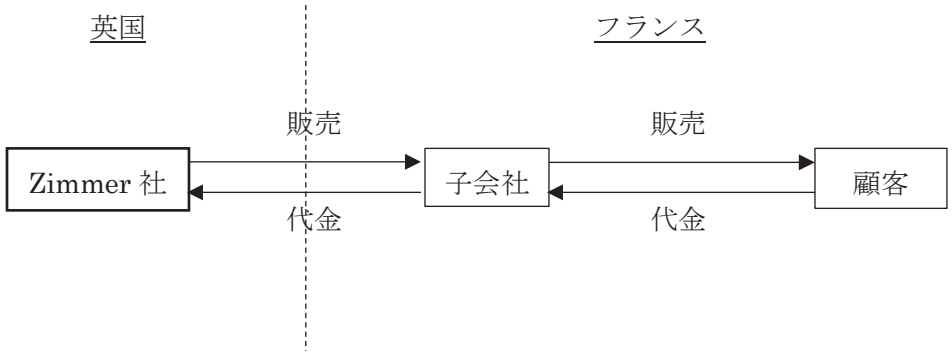
15 北村・前掲注（2）147 頁。

16 Conseil d'État (Supreme Administrative Court), 31 March 2010, *Société Zimmer Limited v. Ministre de l'Économie, des Finances et de l'Industrie*, Nos. 304715 and 308525.

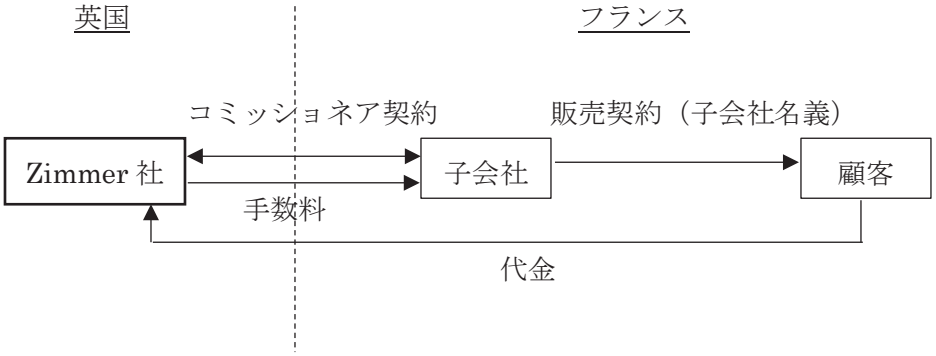
17 川田剛「フランス所在の販売子会社（のコミッショネアとしての機能）が代理人 PE に該当しないとされた事例」税務事例 48 巻 8 号 58 頁（2016）。

図表 1　Zimmer 事件の取引図

【Buy–Sell 型取引】



【コミッショネア契約後】



⑵争点及び判決

Buy-Sell 取引を行っていたフランス子会社が、コミッショネア契約への取引再編後、英仏租税条約第 5 条における従属代理人に該当するか否かがこの事件の争点である。従属代理人に該当する要件として、フランス子会社が締結した契約が本人（Zimmer 社）を拘束するかどうかについて争われている。

判決では、「フランス商法（第 132 条–1）によれば、コミッショネアとは、自己の名をもって、本人のために活動する者をいうものであるところ、この規定は、コミッショネアによって締結された契約はたとえそれが本人のために締結されたものであっても、本人を直接拘束するものではない」[18]との考え方が示されており、コミッショネアであるフランス子会社が、法的に Zimmer 社を拘束しないのであれば、代理人 PE に該当しない [19]と判示さ

[18] 川田・前掲注（17）59 頁。

[19] 居波邦泰「BEPS による国際課税制度下での立証責任に対する一考察」税大論叢 87 号 305 頁（2016）。

れた。

⑶コミッショネア・アレンジメント

このような判決は、フランスだけでなく、ノルウェー（DELL 事件最高裁判決）[20]やイタリア（ボストン・サイエンティフィック事件最高裁判決）[21]においても見受けられる。上記のように、コミッショネアは本人を「拘束する」契約を締結しない者であるため、原則として代理人 PE として認められない。いずれの国においても、本人を経済的に拘束する場合は代理人 PE に該当せず、法的に拘束する場合にのみ代理人 PE に該当するとされている[22]。

したがって、Buy-Sell 型の取引を行っていた販売子会社をコミッショネアにし、コミッショネア契約を締結することで、源泉地国の利益をコミッショネアから本人に移転させることができるコミッショネア・アレンジメントが多くの国で行われることとなった。

このコミッショネア・アレンジメントにより、販売収益は本人所在地国で課税され、源泉地国ではコミッショネアが受け取る手数料にしか課税することができないため、源泉地国での課税額はほとんどの場合で減少している[23]。コミッショネアへの取引形態の変更が形式的なものであり、実質は変わっていない場合であっても、代理人 PE の適用を回避できる状況は多くの国々の税務当局にとって大きな問題となっている。

1－3－2　OECD の議論と我が国の対応

⑴BEPS

グローバル化に伴い多国籍企業が利益を海外に移すことで、納税額を大幅に削減、場合によってはほぼゼロにする機会が生まれ、課税ルールの隙間やミスマッチにより、利益を税務上消失させることや、企業が経済活動をほとんど又は全く行っていない無税や低税率の国へと移転することが可能となっている[24]。このような動きを税源浸食と利益移転（Base Erosion and Profit Shifting, BEPS）という。

この BEPS に対処すべく、OECD は G20 の要請を受けて 2013 年 2 月に報告書「税源浸食と利益移転への対応」[25]を公表した。その後、2013 年 7 月、BEPS に包括的な方法で対処するために 15 項目の行動計画（Action Plan）が示された[26]。この 15 項目の行動計画（図表 2）は 2013 年 9 月に OECD 及び G20 の加盟国によって、採択されている。

---

[20] Norges Hoyesterett (Supreme Court), 2 December 2011, *Dell Products v. The State (Tax East)*, HR-2011-02245-A, Case No.2011/755.
[21] Corte di Cassazione (Italian Supreme Court), 9 Mar 2012 (hearing of Feb. 29, 2012), Tax Chamber, Section V, Case No. 3769.
[22] 北村・前掲注（2）146 頁。
[23] 川田・前掲注（17）59 頁。
[24] 水野忠恒『テキストブック租税法』251 頁（中央経済社、2016）。
[25] OECD, Addressing Base Erosion and Profit Shifting, 2013.
[26] OECD, Action Plan on Base Erosion and Profit Shifting, 2013.

図表 2　行動計画の内容 [27]

	行動計画
1	電子経済の課税上の課題に対処する
2	ハイブリッド・ミスマッチ取決めの効果を無効化する
3	CFC 税制を強化する
4	利子損金算入や他の金融取引の支払を通じた税源浸食を制限する
5	透明性や実質性を考慮しつつ、有害税制に対しより効果的に対抗する
6	条約濫用を防止する
7	**PE 認定の人為的回避を防止する**
8–10	移転価格税制の結果が価値の創造と一致することを確保する
11	BEPS とそれに対処するための行動に関するデータ収集・分析する方法の確立
12	納税者に濫用的なタックス・プランニングの契約を開示することを要求する
13	移転価格の文書化を再検討する
14	紛争解決メカニズムをより効果的なものにする
15	多国間協定を開発する

この 15 項目の行動計画の内、行動計画 7 において、多国籍企業による PE 認定の人為的な回避を防止するために、OECD モデル租税条約第 5 条とそのコメンタリーを修正する提案がなされている。具体的には、①コミッショネア・アレンジメント及び類似の手法を用いた PE 認定の人為的回避、②特定の活動除外（準備的・補助的な性格を有する活動）を用いた PE 認定の人為的回避を防止するための修正提案である [28]。

⑵BEPS 最終報告書

2015 年に BEPS 最終報告書が公表された [29]。行動計画 7 に関して述べられているのは、①コミッショネア・アレンジメント及び類似の手法を通じた PE 認定の人為的回避、②第 5 条 4 項における特定の除外を通じた PE 認定の人為的回避、③PE 認定の人為的回避のための他の手法、④フォローアップ（利得の PE 帰属に関する問題を含む。）の 4 つである。本稿ではこの内①について述べる。

最終報告書では、①に関して、代理人 PE の規定（2014 年 OECD モデル租税条約第 5 条 5 項）を回避できる方法が 3 つ挙げられている。

1 つ目は、1−3−1 で述べたコミッショネア・アレンジメントである。コミッショネア・

[27] *Id.*, at 14-24. 当該報告書の日本語訳として、日本租税研究協会『税源浸食と利益移転（BEPS）行動計画』9–17 頁（日本租税研究会、2013）。
[28] *Id.*, at 32. 当該報告書の日本語訳として、日本租税研究協会・前掲注（27）23 頁。
[29] OECD (2015), Preventing the Artificial Avoidance of Permanent Establishment Status, Action 7 2015 Final Report, OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project, OECD Publishing, Paris.

アレンジメントは、ある者が製品を自己の名において、当該製品の所有者である外国企業に代わって販売するアレンジメントであり、外国企業は、その製品を、販売が課税上帰せられる PE を有しない国において販売することができる[30]。当該販売を決定する者が販売する製品を所有していないので、当該者はこのような販売から取得する販売収益には課税されず、そのサービスについて受け取る報酬（コミッション）に対してのみ課税される[31]。

2 つ目は、コミッショネア・アレンジメントに類似した方法である。ある者によって一方の国で実質的に交渉される契約が、外国企業によって最終化もしくは承認されるという理由で当該国において締結されない場合、ある者は契約締結権限を有していないため、当該国において代理人 PE は認識されず、課税されない[32]。

3 つ目は、独立代理人に該当する場合である。契約を締結する権限を常習的に行使する者が、外国企業と密接に関連している場合であっても、第 5 条 6 項の除外規定が適用される独立代理人となることで、代理人 PE の認定を回避することができる[33]。

多くの場合、これら 3 つの方法による PE 認定の回避は、販売が行われる国の課税ベースを侵食するために行われることは明らかであり、第 5 条 5 項及び 6 項の文言の修正が必要とされている[34]。

また、BEPS 最終報告書に基づく改正の結果、PE 帰属利得の算定に関する OECD モデル租税条約第 7 条の現行ルールがどのように適用されるのか、あるいは、修正が必要であるのかについては、言及されておらず、追加ガイダンスを公表する必要があるとしているのみである[35]。

⑶第 5 条 5 項・6 項の改正

コミッショネア・アレンジメントに対応するため、BEPS 最終報告書の修正提案を受けて、2017 年に OECD モデル租税条約第 5 条 5 項・6 項の規定が改正された[36]。改正前の規定では、「当該企業の名において契約を締結する権限」を有している者が、その権限を反復して行使している場合に代理人 PE に該当するとされている（1－2 参照）。しかし、コミッショネア・アレンジメントにより、本人を法的に拘束する契約を締結しないことでこの要件を回避することが可能である。これを防止するために、改正後の規定では、(a)「当該企業の名において」という要件以外に、(b)「当該企業が所有しもしくは使用権を有する資産の所有権の移転もしくは使用権授与のため」、(c)「当該企業によるサービスの提供のため」[37]に

---

30 *Id.*, para.5. 当該報告書の日本語訳として、本庄資「(仮訳) 恒久的施設認定の人為的回避の防止行動 7―2015 年最終報告書」租税研究 808 号 370 頁（2017）。
31 *Id.*, para.5. 当該報告書の日本語訳として、本庄・前掲注（30）370 頁。
32 *Id.*, para.7. 当該報告書の日本語訳として、本庄・前掲注（30）370 頁。
33 *Id.*, para.7. 当該報告書の日本語訳として、本庄・前掲注（30）370 頁。
34 *Id.*, para.8. 当該報告書の日本語訳として、本庄・前掲注（30）370 頁。
35 *Id.*, Art.5, para.19. 当該報告書の日本語訳として、本庄・前掲注（30）394 頁。
36 OECD, Model Tax Convention on Income and on Capital, Art.5, 2017.
37 OECD, *supra* note 29, Art.5, para.5. 当該報告書の日本語訳として、本庄・前掲注（30）

契約を締結する場合においても代理人 PE に該当することとした。これにより、本人を法的に拘束する契約でないとしても、本人が所有している資産の所有権の移転やサービスの提供に関する契約を行う者であれば、代理人 PE に認定することができる。

ある者によって一方の国で実質的に交渉される契約が、外国企業によって最終化もしくは承認される場合、ある者は当該国で契約締結権限を有していないため、代理人 PE に該当しないという回避方法に対しても OECD モデル租税条約第 5 条 5 項を改正することで対応された。「日常的に締結される契約の締結に導く主要な役割を常習的に果たし」[38]ている場合においても、代理人 PE に該当すると改正されている。これにより、実際に契約を締結する者でなくても、契約の締結に関して主要な役割を果たしていると認められる場合は、代理人 PE に該当することとなった。

代理人が本人と密接に関連する者であっても、形式的に独立代理人の規定を満たし、代理人 PE の認定を回避する方法に対しては、OECD モデル租税条約第 5 条 6 項の規定を改正することで対応がなされた。「ある者が専ら又はほとんど専ら密接な関連を有する 1 又は 2 以上の企業に代わって行動する場合」[39]当該者は独立代理人に該当しないと改正されている。密接な関連の定義についても同項において定められた。

以上のように、BEPS 最終報告書において挙げられた代理人 PE 認定の人為的回避及びそれに対する修正提案は、2017 年 OECD モデル租税条約第 5 条 5 項及び 6 項において反映されている。ただし、改正された OECD モデル租税条約を既存の租税条約に導入するためには、3000 以上に及ぶ租税条約の個別の改正が必要であり、多大な時間を要することとなる [40]。そこで、租税条約に関連する BEPS 防止措置を締結主体の異なる多数の租税条約に一挙に導入するための多数国間条約（Multilateral Convention to Implement Tax Treaty Related Measures to Prevent Base Erosion and Profit Shifting, MLI）の策定が勧告された [41]。MLI は 2015 年 5 月から約 1 年半の策定期間を経て 2016 年 11 月に公表され、2017 年 6 月 7 日に 67 カ国・地域により署名が行われている [42]。2019 年 1 月 23 日時点では、87 カ国・地域が署名している [43]。代理人 PE に関連するものとして、「問屋契約及びこれに類

---

371 頁。

[38] *Id.*, Art.5, para.5. 当該報告書の日本語訳として、本庄・前掲注（30）371 頁。

[39] *Id.*, Art.5, para.6. 当該報告書の日本語訳として、本庄・前掲注（30）371 頁。

[40] 岡田至康＝荒井優美子「2019 年 1 月 1 日発行の『国際税務基準』とは MLI の概要」税務弘報 67 巻 2 号 90 頁（2019）。

[41] OECD, Multilateral Convention To Implement Tax Treaty Related Measures To Prevent Base Erosion And Profit Shifting. 加藤仁久「税源侵食及び利益移転を防止するための租税条約関連措置を実施するための多数国間条約の締結」国際税務 38 巻 11 号 15 頁（2018）。

[42] 岡田＝荒井・前掲注（40）90 頁。

[43] OECD, “Signatories And Parties To The Multilateral Convention To Implement Tax Treaty Related Measures To Prevent Base Erosion And Profit Shifting Status as of 23 January 2019 ”
http://www.oecd.org/tax/treaties/beps-mli-signatories-and-parties.pdf

する方策を通じた恒久的施設の地位の人為的な回避」が第4部の12条に規定されている[44]。これにより、MLIの締約国が当該規定の適用を選択している場合、上記のBEPS最終報告書を踏まえた規定が現行の二国間租税条約の規定を上書きすることとなる[45]。

⑷我が国における対応

上記のBEPS最終報告書の内容を踏まえ、2017年にOECDモデル租税条約が改訂されており、また、我が国が同年6月に署名したMLIにおいても、PE認定の人為的回避に関する規定が採用されている[46]。これを受けて我が国では、平成30年度税制改正において、このようなPEを巡る国内外の状況に鑑み、PE認定を人為的に回避することによる租税回避に対応するため、国内法上のPEの範囲を国際的なスタンダードに合わせる改正がなされた[47]。

国内法におけるPEには、①事業所PE、②建設PE、③代理人PE、と呼ばれる3種類のPEがある（法法2十二の十九）。事業所PEは、事業を行う施設などの物理的な側面に着目し、「外国法人の国内にある支店、工場その他事業を行う一定の場所で政令で定めるもの（法法2十二の十九のイ）」をPEとしている。建設PEは、経済活動の機能的な側面に着目し、「外国法人の国内にある建設作業場（一年を超えて行われるもの）（法法2十二の十九のロ）」をPEとしている。代理人PEは、「外国法人が国内に置く自己のために契約を締結する権限のある者その他これに準ずる者で政令で定めるもの（法法2十二の十九のハ）」をPEとしている。

本稿で着目しているのは、③の代理人PEである。代理人PEは、平成30年度税制改正前、以下の3種類に区別されていた。①外国法人のために、その事業に関し契約を締結する権限を有し、かつ、これを継続的に又は反復して行使する者（従属代理人）、②外国法人のために、顧客の通常の要求に応ずる程度の数量の資産を保管し、かつ、当該資産を顧客の要求に応じて引き渡す者（在庫保有代理人）、③専ら又は主として一の外国法人のために、継続的に又は反復して、その事業に関し契約を締結するための注文の取得、協議その他の行為のうちの重要な部分をする者（注文取得代理人）の3種類である。しかし、平成30年度税制改正後は、PEの定義について、人為的な租税回避に対する国際的なスタンダードに合わせるため[48]、在庫保有代理人及び注文取得代理人に関する規定を削除するとともに、BEPS最終報告書の内容を踏まえ、従属代理人についてもその範囲が拡大されることとなっ

（最終閲覧日2019年1月25日）。

44 OECD, *supra* note 41, at 19.

45 駒宮史博「OECDのBEPS防止措置実施条約(MLI)とEU租税回避防止指令」租税研究828号272頁（2018）。

46 大蔵財務協会編『改正税法のすべて【平成30年度】』658頁（大蔵財務協会、2018）。

47 同上。

48 川田剛「平成30年度における国際課税分野の改正見込事項」国際税務38巻2号52頁（2018）。

た。

また、上記代理人のうち、その事業に係る業務を、外国法人に対して独立して行い、かつ、通常の方法により行う場合における代理人（いわゆる「独立代理人」）については、代理人 PE の範囲から除外されている（旧法令 4 の 4③）。この独立代理人についても、平成 30 年度税制改正後は、専ら又は主として一又は二以上の自己と特殊の関係にある者に代わって行動する者が除かれ（法令 4 の 4 ⑧）、その範囲が縮小されることにより、代理人 PE の範囲が拡大されている。

このように、国内法においても、国際的動向を踏まえた代理人 PE の定義に関する改正が行われ、代理人 PE の範囲が拡大している。しかし、我が国が締結している租税条約において、国内法上の PE に関する規定と異なる定めがある場合には、租税条約が優先して適用されるのが一般的 [49]であり、国内法上の規定においても「その租税条約の適用を受ける非居住者等は、その租税条約において恒久的施設と定められたものを国内法上の恒久的施設とする（法法 2 十二の十九ただし書き）」となっている [50]。

1－3－3　代理人 PE に関する問題の所在

BEPS 最終報告書が反映された 2017 年 OECD モデル租税条約において、代理人 PE の範囲が拡大された。本節では、コミッショネアが代理人 PE と認定されることにより生じる新たな問題について述べる。

OECD モデル租税条約第 5 条 7 項では、単に子会社であることをもって、その子会社が親会社の代理人 PE に該当するとは言えないことが確認されている [51]。これは、子会社が課税上独立した法的実体として取り扱われるためである [52]。この規定は、イタリア最高裁判決のフィリップモーリス事件 [53]がきっかけとなり導入されたと考えられている [54]。ただし、子会社が一般的な代理人 PE の基準に該当すれば、親会社は子会社の行う活動に関して代理人 PE を有しているとみなされる [55]。第 5 条 7 項のコメンタリーにおいては、「子会社が第 5 項（代理人 PE）の条件を満たすなら、第 6 項の独立代理人の規定が適用される場合を除き、子会社が親会社のために行う活動に関して親会社は PE を有しているとみなす」として

---

[49] 金子宏『租税法【第二十二版】』107 頁（弘文堂、2017）。
[50] 大蔵財務協会・前掲注（46）669 頁。
[51] OECD, Model Tax Convention on Income and on Capital, Art.5, para.7, 2010.
[52] OECD, Model Tax Convention on Income and on Capital Commentary on Art.5, Para.40, 2010. 当該報告書の日本語訳として、川端・前掲注（8）105 頁。
[53] Ministry of Finance (Tax Office) v. Philip Morris (GmBH): Corte Suprema di Cassazione No. 7682/02.
[54] 今崎亮子「移転価格税制か、PE 課税か」第 29 回「日税研究賞」入選論文集 18 頁（2006）。
[55] 川田剛＝徳永匡子『OECD モデル租税条約コメンタリー逐条解説【2017】』179 頁（税務研究会出版局、第 4 版、2018）、浅妻章如「PE をめぐる課税問題」租税法研究 36 号 28 頁（2008）。

いる[56]。そこで、外国法人が源泉地国（S 国）において、代理人 PE と認定された子会社（コミッショネア）を通じて事業展開を行った場合について考える。

外国法人が S 国において事業を行う場合、支店形態と子会社形態のいずれかの形態で S 国に進出すると考えられる[57]。支店形態で進出した場合、S 国では支店（PE）に帰属する利得に限り課税することが許される。このときの納税義務者は外国法人であり、S 国は所得の源泉地国として課税する（図表 3)。子会社形態で進出した場合、子会社の全世界所得が S 国の法人税の課税対象となる。納税義務者は内国法人である子会社自身であり、S 国は子会社の居住地国として課税する（図表 4)。このように、支店形態と子会社形態のいずれの形態で進出するかによって課税方法が異なっている。租税条約では、PE の帰属利得の算定にあたって OECD モデル租税条約第 7 条にあたる規定が適用される。一方、子会社の所得の算定にあたっては OECD モデル租税条約第 9 条にあたる規定が適用される。そのため、外国法人が S 国において代理人 PE と認定された子会社（コミッショネア）を通じて事業を行う場合、OECD モデル租税条約第 7 条及び同条約第 9 条がそれぞれ適用されることとなる。これに関してアドビ事件[58]を例に挙げる[59]。

アドビ事件は移転価格税制に関する事件[60]であり、アドビ US の日本子会社であるアドビ社に移転価格税制（再販売価格基準法）が適用可能であるか否かが争われた事件である。しかし、本件で本来問題とされるべきはコミッショネア契約への変更が代理人 PE になるか否かという点と、もし PE になるとしたらそこに帰属すべき所得がいくらになるのかという点であるといわれている[61]。つまり、日本子会社であるアドビ社の代理人 PE 該当性と PE 帰属利得が問題であると主張されている。この事件は、BEPS プロジェクト以前に起きたものであり、判旨において代理人 PE の該当性については触れられていない[62]。しかし、BEPS

---

56 OECD, *supra* note 36, Art.5, para.116. 川田＝徳永・前掲注（55）179 頁。

57 増井良啓「第 60 回 IFA 大会の報告―PE に帰属する利得を中心として―」租税研究 688 号 141 頁（2007)。

58 東京地裁平成 19 年 12 月 7 日（訟務月報 54 巻 8 号 1652 頁)、東京高裁平成 20 年 10 月 30 日（税務訴訟資料（250 号～）258 号 11061 順号)。

59 本件評釈として、大田洋＝手塚崇史「アドビシステムズ事件東京高裁判決」中里実ほか『移転価格税制のフロンティア』44 頁以下（有斐閣、2011)、藤枝純「独立企業間価格の意義―アドビ事件」租税判例百選第 5 版 137 頁（2011)、居波邦泰「アドビ事案に係る国際的事業再編の観点からの移転価格課税の検討(上)」税大ジャーナル 14 号 123 頁以下(2010) などを参考。

60 日本子会社であるアドビ社は、再販売とマーケティング及び製品サポート（役務提供）を行っていたが、事業再編により、役務提供のみを行うこととなった。その結果、アドビ社は事業再編前、売上高の 10%の利益を得ていたが、事業再編後は、役務提供に係るコストプラス売上高の 1.5%の利益のみを手数料として受け取っている。つまり、利益率が 8.5%減少した。これに対し課税当局は、租税特別措置法 66 条の 4 に規定する移転価格税制を適用し、独立企業間価格に基づく増額更正及び過少申告加算税賦課決定を行った。本件はアドビ社がこれを不服として争われた事件である。

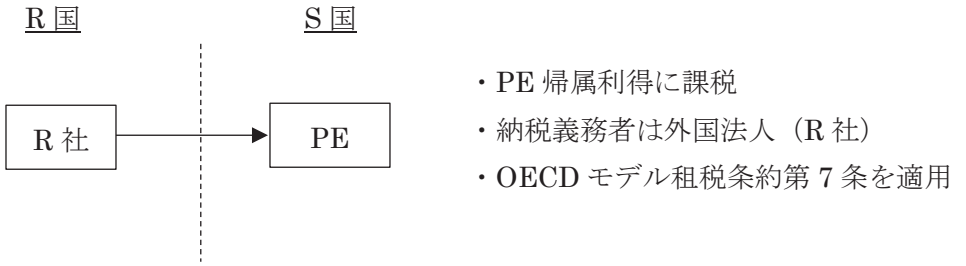
61 川田・前掲注（17）60 頁。

62 アドビ社は、「⑴既存のアドビ製品の販売促進及び新規アドビ製品の紹介及び説明のため

最終報告書を反映した 2017 年 OECD モデル租税条約第 5 条では、コミッショネアについても代理人 PE に該当することとなったため、この規定が適用された場合、アドビ社が代理人 PE となる可能性がある [63]。したがって、仮に日本子会社であるアドビ社が代理人 PE と認定された場合、子会社（コミッショネア）の所得の決定に関しては第 9 条が適用され、代理人 PE の帰属利得の決定に関しては第 7 条が適用されることとなる。

OECD モデル租税条約とそのコメンタリーでは、第 9 条に基づく利益調整と第 7 条に基づく利益の帰属のどちらが優先されるべきかどうかが明確となっていない [64]。そのため、第 9 条の適用によっていくら子会社に所得が生じ、第 7 条の適用によっていくら代理人 PE に利得が帰属するのか不明確となっている。したがって、OECD モデル租税条約第 9 条と同条約第 7 条の適用関係及び PE 帰属利得の算定方法を明確にする必要がある（図表 5）。これに関する報告書として、2016 年、2017 年、2018 年にディスカッション・ドラフト [65]が公表されている。米国は、PE 帰属利得の算定の議論とセットでなければ行動計画 7 の受け入れは困難である [66]と表明しており、早急な対応が必要である。

図表 3　S 国に支店形態で進出した場合



に、卸売業者を訪問して顧客等を誘導し、⑵アドビ製品のマーケティング費用を負担し、マーケティングを行い、⑶本件国外関連者による日本国内でのアドビ製品の販売促進及び宣伝広告を支援し、⑷卸売業者に対しアドビ製品のトレーニングを提供し、⑸顧客に対しサポートサービスを提供するなどの役務提供行為」を行っている。契約を締結する権限を有していないため、代理人 PE に該当しない可能性が高い。

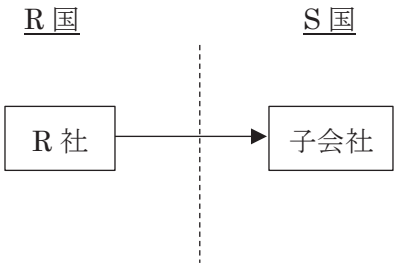
63 契約を締結する権限を有していないとしても、日常的に締結される契約の「締結に導く主要な役割」を常習的に果たしている場合、代理人 PE に該当する可能性がある。

64 OECD, Additional Guidance on the Attribution of Profits to Permanent Establishments BEPS ACTION 7, para.35, 2018.

65 OECD, Base Erosion and Profit Shifting (BEPS) Public Discussion Draft BEPS ACTION 7, Additional Guidance on the Attribution of Profits to Permanent Establishments, 2016. OECD, Base Erosion and Profit Shifting (BEPS) Public Discussion Draft BEPS Action 7, Additional Guidance on Attribution of Profits to Permanent Establishments, 2017. *Id.*

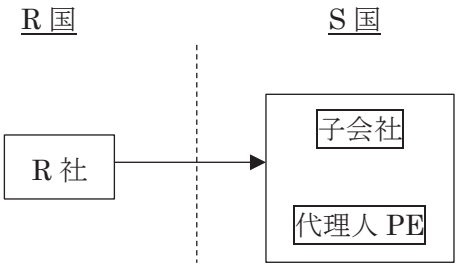
66 山川博樹ほか「企業の BEPS 対応を語りつくす【後】」税務弘報 68 巻 11 号 122 頁（2016）。

図表 4　S 国に子会社形態で進出した場合



・子会社の全世界所得に課税
・納税義務者は内国法人（子会社）
・OECD モデル租税条約第 9 条を適用

図表 5　S 国に進出した子会社が代理人 PE と認定された場合



・子会社の所得と PE 帰属利得はそれぞれいくらか
・OECD モデル租税条約第 9 条と第 7 条の適用関係はどうなるのか

1－4　小括

BEPS プロジェクト以前、コミッショネア・アレンジメントを用いて、源泉地国での課税を逃れようとする租税回避が頻繁に行われていた。これに対応するために、BEPS 最終報告書では、代理人 PE の範囲を拡大し、コミッショネア等についても新たに代理人 PE とする修正提案が行われた。この修正提案は、2017 年に改正された OECD モデル租税条約に反映され、平成 30 年度税制改正によって国内法においても反映されている。ただし、コミッショネアが代理人 PE と認定されることにより、新たな問題が生じる。アドビ事件を例に見ると、日本子会社であるアドビ社は 2017 年 OECD モデル租税条約の規定において、代理人 PE と認定される可能性が高い。しかし、アドビ社は移転価格税制が適用される関連者であるため、仮に、アドビ社が代理人 PE と認定された場合、移転価格税制（第 9 条）と PE 課税（第 7 条）がそれぞれ適用されることとなる。このとき、第 9 条の適用によっていくら子会社に所得が生じ、第 7 条の適用によっていくら代理人 PE に利得が帰属するのか不明確となっている。したがって、これらの規定の適用関係及び PE 帰属利得の算定方法を明確にする必要がある。

第 2 章では、国内法及び租税条約上の代理人 PE の帰属利得の算定方法を確認し、関連者（コミッショネア）が代理人 PE と認定された場合における、第 9 条と第 7 条の適用に関する 2 つのアプローチ（single taxpayer approach 及び dual taxpayer approach）の比較を行う。そのうえで、望ましいアプローチの検討を行う。

第2章　代理人PEの帰属利得に関する議論

2－1　PE帰属利得の算定方法

2－1－1　OECD承認アプローチ（AOA）

PE帰属利得に関しては、これまで多くの報告書及びディスカッション・ドラフトが公表されている（図表6）。2010年改正前のOECDモデル租税条約第7条（以下「旧7条」）では、PEに帰属する利得にのみ課税するという帰属主義の考え方は採用されていたものの、PE帰属利得の算定方法に係る各国の税法や租税条約の解釈や運用が統一されていなかった[67]。その結果、各国で異なる解釈が行われることによる二重課税や二重非課税が生じていた[68]。その大きな原因としては、旧7条1項の「企業の利得」という文言をどのように解釈するかによって、2つの考え方が存在したことである[69]。この2つの考え方は、関連事業アプローチと機能的分離企業アプローチと呼ばれている[70]。

関連事業アプローチは、以下の図表7のようになる。企業の関連事業から生じた全体としての利益が（20）であった場合、PEに帰属する所得は、そのうちPEの活動に帰せられる部分となる。ただし、全体としての企業の利益である（20）を超過することはない[71]。

一方、機能的分離企業アプローチは、PEに帰属する利益が、そのPEが「分離・独立した」法人であったとしたら稼得していたであろう利益であり、企業全体の利益には制限されない[72]（図表8）。

---

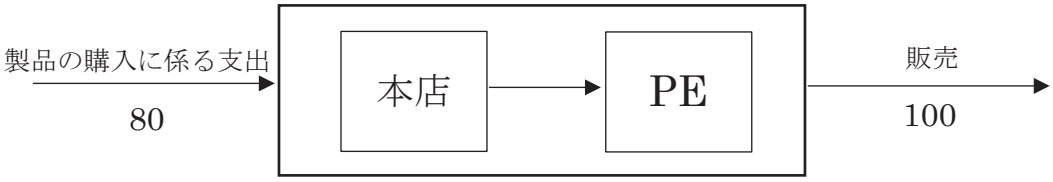
67 東京共同会計事務所編『PE（恒久的施設）課税の実務』62–63頁（中央経済社、2016）。
68 同上。
69 浅妻・前掲注（55）30頁。
70 青山慶二「OECDにおける恒久的施設（PE）の帰属利益の算定に関する議論」租税研究678号102頁（2006）。
71 青山・前掲注（70）118頁。
72 同上。

図表 6　OECD Reports on Attribution of Profit to PE[73]

1	1994 年	(Issues in International Taxation No. 5) Attribution of Income to Permanent Establishment
2	1994 年	Taxation of New Financial Instruments [Special Sessions on Innovative Financial Transactions]
3	1997 年	(Discussion Draft) the Taxation of Global Trading of Financial Instruments
4	1998 年	(Revised Discussion Draft) the Taxation of Global Trading of Financial Instruments
5	2001 年 2 月	Discussion Draft on the Attribution of Profit to Permanent Establishment: Part Ⅰ and Part Ⅱ
6	2003 年 3 月	Discussion Draft on Attribution of Profit to Permanent Establishments (PES): Part Ⅱ　Part Ⅲ
7	2004 年 8 月	Discussion Draft of the Attribution of Profit to Permanent Establishment: Part Ⅰ : Part Ⅱ : Part Ⅲ
8	2005 年 6 月	Discussion Draft of the Report on the Attribution of Profit to Permanent Establishment: Part Ⅳ
9	2006 年 12 月	Report on the Attribution of Profit to Permanent Establishment Part Ⅰ , Part Ⅱ　and Part Ⅲ
10	2007 年 4 月	Revised Commentary on Article 7 of the OECD Model Tax Convention
11	2008 年 7 月	Discussion Draft of a New Article 7 (Business Profits) of the OECD Model Tax Convention
12	2008 年 7 月	Report on the Attribution of Profit to Permanent Establishments
13	2008 年 7 月	2008 Update to the OECD Model Tax Convention
14	2010 年 5 月	Draft Contents of the 2010 Update to the OECD Model Tax Convention
15	2010 年 7 月	2010 Report on the Attribution of Profit to Permanent Establishments
16	2010 年 7 月	2010 Update to the OECD Model Tax Convention

[73] 宮武敏夫「OECD モデル条約第 7 条の 2010 年改正」租税研究 736 号 262−263 頁（2011）を参考に筆者作成。

図表 7　関連事業アプローチ [74]



図表 8　機能的分離企業アプローチ [75]

OECD は、帰属利得の算定方法に係る各国の解釈の相違から、排除しきれない国際的な二重課税や課税の空白が生じることを防止するため、算定方法に係る国際基準を策定した [76]。それが OECD 承認アプローチ（Authorized OECD Approach, AOA）である。AOA は、2001 年に公表された Working Hypothesis（作業仮説）に代わるものであり、PE の帰属利得の算定に関して OECD が推進している考え方である。2008 年に最終的な「PE 帰属利得報告書」が完成し、その内容は 2010 年版 OECD モデル租税条約の新しい 7 条（以下「新 7 条」）に全面的に反映された [77]。AOA に基づく新 7 条では、機能的分離企業アプローチを採用し、厳格な独立企業原則に基づいている [78]。

以下では、旧 7 条と新 7 条の比較を行い、AOA に基づく新 7 条における PE 帰属利得の算定方法について述べる。

⑴旧 7 条の改正項目

旧 7 条 1 項は、上述の通り、「企業の利得」という文言について各国によって異なる解釈がなされていたため、二重課税や二重非課税が生じていた。そのため、新 7 条ではこの文言が削除され、第 2 項の規定に従って、PE の帰属利得を算定することと明記された。

旧 7 条 2 項は、PE に帰属する利得の計算において独立企業原則を適用するとしているが、

74 青山・前掲注（70）118 頁を参考に筆者作成。
75 同上。
76 伴忠彦「恒久的施設の範囲に関する考察―AOA の導入と人的役務に係る PE 認定―」税大論叢 67 号 182 頁（2010）。
77 伴忠彦「AOA の導入と人的役務の PE 認定」租税研究 736 号 168 頁（2011）。
78 東京共同会計事務所・前掲注（67）69 頁。

そこで想定されているのは、AOA の完全な実施ではない。旧 7 条の下では、内部利子の認識が不要であると合意されており、内部使用料についてもその認識が禁止されている。これに対し、新 7 条 2 項は、独立企業原則を貫徹し、内部取引においても所得を認識すべきとしている [79]。

旧 7 条 3 項は、PE 帰属利得を決定するに当たって、費用の発生した場所を問わず、当該 PE のために生じた費用は控除することを認めるとするものである。しかし、PE 所在地国以外で PE のために生じた経費について、実際に本店が負担した経費のみが PE 帰属所得から控除できると解される余地があり、独立企業原則に抵触すると考えられたため、削除された [80]。

旧 7 条 4 項では、独立企業原則による方法に代えて企業の総利得を合理的な比率で配分することで PE 帰属所得を決定する方法も例外的に認められていたが、独立企業原則と適合させることが非常に困難であるという理由から、削除された [81]。

旧 7 条 5 項は、PE の機能が購入のみで、売上その他収入の獲得に直接寄与していない場合には、当該 PE には帰属所得を認定しないとされていた。しかし、独立企業原則の下では、単純購入であってもその機能に応じた報酬が支払われ、それに係る利得を PE において認識すべきであるため、削除された [82]。

旧 7 条 6 項は、PE に帰属する利得の計算方法に関する継続性を要請している。AOA の下では、徹底した独立企業原則への準拠が要請されるため、そもそも同原則と基本的に異なる手法によって PE に帰属する利得を計算する余地がないことから、削除された [83]。

以上のように旧 7 条の項目は、いずれも独立企業間原則にそぐわないものであったため、改正又は削除された。図表 9 は旧 7 条と新 7 条を比較したものである。

---

79 井上康一＝仲谷栄一郎「租税条約と AOA 化後の国内税法の交錯〈下〉～PE に帰属する所得の算定をめぐり～」国際税務 33 巻 10 号 110–111 頁（2013）。

80 駒宮史博「外国法人の事業所得課税における国内法と租税条約の関係について」税研 190 号 29 頁（2016）。

81 同上。

82 駒宮・前掲注（80）29–30 頁。

83 井上＝仲谷・前掲注（79）112 頁。

図表 9　旧 7 条と新 7 条の比較表 [84]

旧 7 条		新 7 条	
1 項	PE なければ課税なしの原則。源泉地国での課税は、企業の利得のうち PE に帰属する部分に限定。	1 項	PE なければ課税なしの原則。源泉地国での課税は、新 2 項の規定に基づき PE に帰属する利得に限定。
2 項	PE に帰属する利得の計算において独立企業原則を基本的に採用。	2 項	新 7 条に加え、二重課税の排除に関する 23 条に関しても、独立企業原則を厳格に適用（特に、内部取引において、独立企業原則を適用することを明記)。
3 項	PE のために生じた費用は、その発生地を問わず、控除可能。		（削除）
	（新設）	3 項	AOA の適用から生じる二重課税の排除のための対応的調整と相互協議。
4 項	結果が旧 7 条の原則に適合することを条件として、企業の利得の総額を当該企業の各構成部分に配分する定式基準によって利得の配分を行う慣行を尊重。		（削除）
5 項	単純購入の非課税の原則。		（削除）
6 項	PE に帰属する利得の計算方法に関する継続性の要請。		（削除）
7 項	別の条項の対象所得に対する旧 7 条の不適用。	4 項	別の条項の対象所得に対する新 7 条の不適用。

⑵新 7 条における PE 帰属利得の算定方法

新 7 条 1 項では 2 つの原則が規定されている。第 1 の原則は、一方の締約国の企業が他方の締約国に PE を有していなければ、当該他方の締約国が当該企業の利得に課税権を持つべきではない（恒久的施設なければ課税なし）というものである。第 2 の原則は、PE が所在する国の課税権は、企業が当該国から得た利得のうち当該 PE に帰属しないものにまで及ぶものではない（帰属主義）というものである。

旧 7 条 1 項では、「その企業の利得のうち当該恒久的施設に帰属する部分に対してのみ」租税を課すことができるとされていたが、新 7 条 1 項では、「第 2 項の規定に基づいて当該

[84] 伴忠彦「OECD モデル条約新 7 条と外国税額控除の制度・執行の見直し」税大ジャーナル 16 号 167 頁（2011)、井上＝仲谷・前掲注（79）111 頁を参考に筆者作成。

恒久的施設に帰属する利得に対して」租税を課すとされている。つまり、PE 帰属利得は第 2 項の規定に従って計算される。

機能的分離企業アプローチの下では、PE に帰属する利得が、①当該 PE が「別個の企業であり」かつ②そのような企業が他の者だけではなく PE が属する企業の他の構成部分からも「独立した企業である」という 2 つの擬制に基づき決定される。①が分離企業の原則であり、②が独立企業原則である。したがって、企業全体の総利得を PE とその他の構成部分とに配分することを求めているのではなく、PE が別個の企業であると仮定して利得の帰属を決定することを求めている。そのため、企業全体として損失が出ている場合であっても、PE に利得を帰属させることができる。

新 7 条は、機能事実分析（第 1 ステップ）を行い、それに基づいて価格決定（第 2 ステップ）を行うツーステップ・アプローチを採用している[85]。第 1 ステップでは、次のような機能事実分析を行う。①PE が属する企業と独立の企業との取引から生じる債権・債務を、必要に応じて PE に帰属させる。②資産の経済的所有権の帰属に関係する重要な人的機能を特定し、資産の経済的所有権を PE に帰属させる。③リスクの引き受けに関係する重要な人的機能を特定し、リスクを PE に帰属させる。④PE のその他の機能を特定する。⑤PE とその属する企業内の他の構成部分との内部取引のうち、内部取引と認識するのが適切な取引について認識し、その性質を決定する。⑥PE に帰属する資産及びリスクに基づいて、資本を PE に帰属させる。第 2 ステップでは、擬制された企業によって遂行された機能、使用された資産及び引き受けられたリスクに照らし移転価格算定の手段を類推適用して、擬制された企業間の内部取引の報酬を決定する[86]。

PE に帰属する利得が決定されれば、係る利得が課税の対象となるか否か若しくは課税方法に関して各締約国の国内法令において定められるものとされている[87]。したがって、2 項では、企業の課税所得を算定する際に費用の控除可能性について取り扱っておらず、その控除可能性は国内法により解決されるべき問題とされている[88]。

2－1－2　国内法における帰属利得算定方法

⑴平成 26 年度税制改正の背景

AOA を反映した帰属主義への改正以前は、日本国内に支店や工場等の PE がある場合には、その PE との関連性を問わず、国内源泉所得を全てまとめて課税する方法を採っていた（総合主義）。この背景としては、国内における内国法人と外国法人との課税の公平性を重視したことに加えて、我が国への対内投資の割合が極めて高かった米国がソースルール（所

---

85 OECD, *supra* note 36, Art.7, para.21–22. 当該報告書の日本語訳として、川端・前掲注（8）130 頁。
86 東京共同会計事務所・前掲注（67）66 頁。
87 東京共同会計事務所・前掲注（67）70 頁。
88 同上。

得源泉）に関して総合主義を採用していたこと[89]、本店等が源泉徴収の対象とならない国内源泉所得を得る場合は、我が国に所在する恒久的施設が外国法人を代表して申告書を提出することが実務上の便宜であったことなどがあげられる[90]。しかしその後、2010年の税制調査会専門家委員会[91]の議論の中で、総合主義から帰属主義への移行について言及され、帰属主義への移行論の機運が高まっていった[92]。その理由としては、帰属主義を採用した租税条約ネットワークが徐々に広がり、条約上の定めと国内法が乖離することとなったためである。国内法を条約の定めと一致させることによって、①国内法の総合主義と租税条約の帰属主義に二元化されていた課税原則が簡素でかつ国際的に調和のとれた税制に近づくことになり、②支店形態で進出する場合と子会社形態で進出する場合で、AOAに従って出来る限り同じ取り扱いをすることにより、支店形態と子会社形態との間の課税上のミスマッチを解消することができる[93]。このような理由から、平成26年度税制改正において、AOAに基づく帰属主義への改正が行われた。

⑵帰属利得算定方法

平成26年度税制改正後は、これまで、外国法人の国内源泉所得の1つとされていた「国内において行う事業から生じる所得」に代わって「PEに帰せられる所得」（PE帰属所得）を新たに国内源泉所得の1つとして定義することとされた[94]。PE帰属所得とは、「外国法人が恒久的施設を通じて事業を行う場合において、当該恒久的施設が当該外国法人から独立して事業を行う事業者であるとしたならば、当該恒久的施設が果たす機能、当該恒久的施設において使用する資産、当該恒久的施設と当該外国法人の本店等との間の内部取引その他の状況を勘案して、当該恒久的施設に帰せられるべき所得」（法法138①一）である。つまり、国内法においてもAOAの考え方を踏まえており、2ステップ・アプローチを採用している（法基20－2－2）。

PE帰属所得の金額は、外国法人の当該事業年度のPEを通じて行う事業に係る益金の額から当該事業年度の当該事業に係る損金の額を控除した金額とするとされている（法法142①）。外国法人がPEを通じて行う事業に係る益金の額又は損金の額の具体的計算については、別段の定めがあるものを除き、内国法人の各事業年度の所得に対する法人税の課税標準及びその計算に関する規定に準じて計算することとされている[95]（法法142②）。

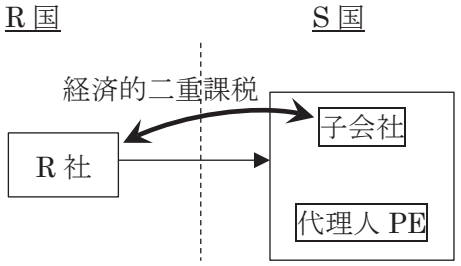
---

89 浅妻章如「全所得主義（総合主義）から帰属所得主義（帰属主義）への移行を巡る背景」税大ジャーナル20号62頁（2013）。
90 大蔵財務協会編『改正税法のすべて【平成26年】』672頁（大蔵財務協会、2014年）。
91 税制調査会専門家委員会「国際課税に関する論点整理（平成22年11月9日）」http://www.cao.go.jp/zeicho/history/20092012/etc/2010/__icsFiles/afieldfile/2010/11/18/221109houkoku.pdf（最終閲覧日2018年9月9日）。
92 浅妻・前掲注（89）62頁。
93 大蔵財務協会・前掲注（90）673頁。
94 東京共同会計事務所・前掲注（67）72頁。
95 東京共同会計事務所・前掲注（67）96頁。

2－1－3　関連者かつ従属代理人 PE の帰属利得

源泉地国において、第 9 条の適用対象となる子会社（関連者）が第 5 条に基づき代理人 PE と認定された場合における PE 帰属利得について考える。帰属利得の計算は、PE が独立した企業であるという擬制に基づき、2－1－1 で述べたツーステップ・アプローチに沿って行われる。つまり、第 1 ステップにおいて、リスクの引き受けに関係する重要な人的機能を特定し、リスクを PE に帰属させることとなる。そのうえで、適正な PE 帰属利得が算定される。ただし、この代理人 PE は第 9 条が適用される関連者でもあるため、関連者が非居住者企業から受け取った手数料に関して、移転価格税制（第 9 条）が適用されている。この移転価格税制（第 9 条）の適用によって、関連者の機能・リスク分析が行われ、独立企業間価格に基づく手数料が算定される。このとき、第 7 条において代理人 PE に配分されたリスクと、第 9 条において関連者に配分されたリスクが同じものである場合、源泉地国において経済的二重課税が生じる可能性がある（図表 10）。そのため、この経済的二重課税の発生を防止するためのアプローチが必要である。2－2 では、この経済的二重課税を防止するための 2 つのアプローチ（single taxpayer approach 及び dual taxpayer approach）について見ていく。

図表 10　子会社（関連者）が代理人 PE と認定された場合



・子会社と代理人 PE で同一のリスクが認識され、経済的二重課税が生じる

2－2　2 つのアプローチ

2－2－1　single taxpayer approach

single taxpayer approach とは、従属代理人に対する報酬が、もし第 9 条に基づき独立企業間原則に適合しているのであれば、遂行された機能、使用された資産及び引き受けられたリスクに対する妥当な報酬であると考えられ、そして、PE 所在地国においてはその他に遂行された機能、使用された資産及び引き受けられたリスクがないため、代理人 PE に帰属すべき更なる利得は存在し得ないという考え方である [96]。

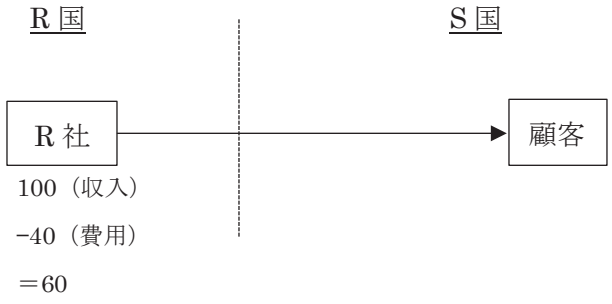
以下はその例である。

[96] OECD, Report on the Attribution of Profit to Permanent Establishments, Para.271, 2008. 当該報告書の日本語訳として、日本租税研究協会『恒久的施設への利得帰属に関する報告書』82 頁（日本租税研究協会、2010 年）。

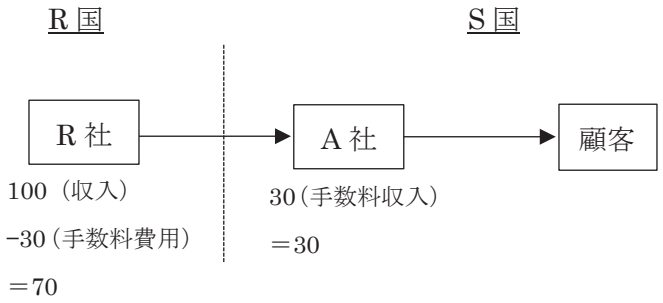
⑴数値例

R 社が代理人を介さず顧客と取引した場合、R 社に 100 の収入が発生するが、40 の費用が生じるとする（図表 11）。R 社は代理手数料が 40 以下になるときに、（独立）代理人（A 社）を介して取引を行う。A 社を介して取引を行った場合、代理手数料の独立企業間価格を 30 とする（図表 12）。A 社の費用は 0 とする。

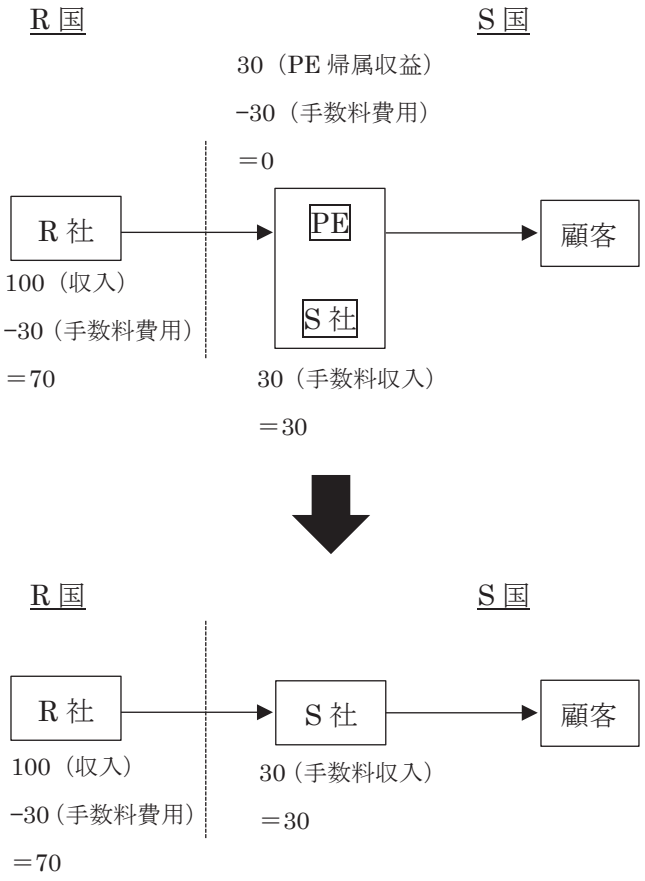
図表 11　R 社が A 社を介さず顧客と直接取引する場合



図表 12　R 社が独立代理人（A 社）を介した場合



図表 13　single taxpayer approach の考え方



関連会社である S 社が R 社の代理人 PE と認定された場合、single taxpayer approach の下では図表 13 のようになる。PE に帰属する利益は、独立企業原則をもって算定される収益の額から S 社への独立企業原則による代理手数料（arm's length remuneration）を控除して求められる。仮に R 社が S 社に支払う代理手数料を 25 などに下げていたとしても、課税上は独立企業間価格 30 の代理手数料を擬制しなければならないため、代理人 PE の帰属利得はゼロとなる。したがって、single taxpayer approach では「代理人 PE の帰属収益」と「S 社の独立企業原則に基づく代理手数料」は同じであるという発想に基づいており、代理人 PE に帰属する収益は、支払われた手数料によって完全に相殺されるため、代理人 PE に帰属する利益は存在しない[97]。

[97] 浅妻章如「BEPS Action7 における PE の定義と PE の帰属利得：特に single taxpayer approach vs. double taxpayer approach について」21 世紀政策研究所『グローバル時代における新たな国際租税制度のあり方』21 頁（2017）。

⑵single taxpayer approach への批判

第 1 の問題として、このアプローチは、リスクが法的には非居住者企業に属しているという理由から、源泉地国で遂行された活動に関連する当該リスクを無視している。single taxpayer approach は、リスク（及び報酬）が非居住者企業に法的に属している場合でも、なお、PE 所在地国の従属代理人の活動によって創出されたそのリスク（及び報酬）を非居住者企業の PE に帰属させることが可能であるということを全く考慮に入れていない[98]。たしかに、典型的な販売代理人契約の下では、関連者が商品の所有権を有することが決してなく、その商品は非居住者企業の資産のままであり、関連する在庫リスクは当該非居住者企業によって負担されている。そのため、当該非居住者企業から当該関連者に対して支払われる独立企業間代理手数料には、当該リスクの負担に対する報酬という要素は含まれていない[99]。しかし、仮に、当該関連者が在庫リスクの引き受け又はその後の管理に関する重要な人的機能及び在庫資産の経済的所有権の決定に関する重要な人的機能を遂行している場合、在庫の経済的所有権及び関連する在庫リスクの負担に対する報酬が、AOA の下で、代理人 PE に帰属されるべきである[100]。

第 2 の問題は、代理人 PE のみが他の種類の PE（事業所 PE や建設 PE など）と異なって AOA の適用を受ける点である。代理人 PE 以外の PE（事業所 PE や建設 PE など）について、当該 PE によって遂行された機能の結果として創出又は経済的所有がなされた資産及びリスクを当該 PE に帰属させる。それに相応して、当該資産及びリスクが当然ながら非居住者企業に法的に属しているという事実にかかわらず、当該 PE に利得を帰属させる。しかし、single taxpayer approach では、利得が代理人 PE から生じたものであっても、非居住者企業のリスク及び資産に関して代理人 PE に帰属されないこととなる。したがって、代理人 PE を通じて事業を遂行する企業と、事業を行う一定の場所たる PE を通じて事業を遂行する企業との間における差異は、第 7 条及び独立企業原則と整合的でないとされている[101]。

2－2－2　dual taxpayer approach

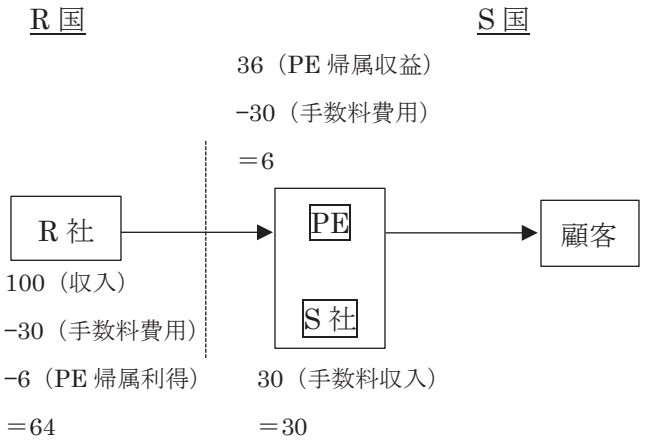
⑴数値例

2－2－1 の数値例を前提とする。dual taxpayer approach では、代理人 PE という課税対象者とS社という課税対象者を、課税上別人として扱っている。single taxpayer approach

98 OECD, *supra* note 96, para.272. 当該報告書の日本語訳として、日本租税研究協会・前掲注（96）83 頁。
99 OECD, *supra* note 96, para.277. 当該報告書の日本語訳として、日本租税研究協会・前掲注（96）84 頁。
100 OECD, *supra* note 96, para.279. 当該報告書の日本語訳として、日本租税研究協会・前掲注（96）84–85 頁。
101 OECD, *supra* note 96, para.273. 当該報告書の日本語訳として、日本租税研究協会・前掲注（96）83 頁。

の下では、機能・事実分析による特定のリスクは決して非居住者企業の代理人 PE に帰属されることがない一方、dual taxpayer approach では、関連者がそれらのリスクの引き受けに関する又はその後の管理に関する重要な人的機能を遂行している場合、課税上、代理人 PE にそれらのリスクが帰属される[102]。

図表 14　dual taxpayer approach の考え方



PE 帰属所得 36（仮に 36 とする）から手数料費用 30 を控除した 6 が PE 帰属利得となり、S 社の手数料収入 30 と合わせた 36 が S 国の課税に服することになる。dual taxpayer approach では、「代理人 PE の帰属収益」と「S 社の独立企業原則に基づく代理手数料」は異なるという発想に基づいている。

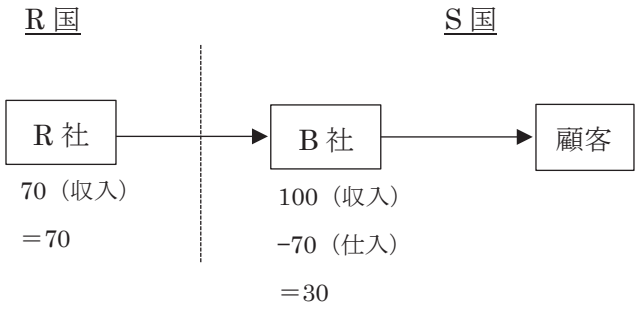
⑵dual taxpayer approach への批判

dual taxpayer approach への批判では、代理人 PE と他の種類の PE（事業所 PE や建設 PE など）を比較し、代理人 PE のみが他の種類の PE が受け取る以上の超過利得を得ると批判している。以下はその例である。

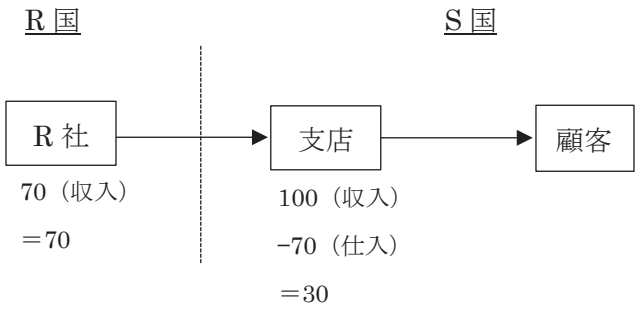
R 社が S 社を介さず顧客と取引した場合、R 社に 100 の収入が発生するが、40 の費用が生じるため、独立した企業である B 社に商品を 70 で売るとする（図表 15）。R 社が B 社と同等の機能を営む支店を S 国に設立した場合、独立企業間価格で取引することになるため、支店に商品を 70 で売ることとなる（図表 16）。

[102] OECD, *supra* note 96, para.271. 当該報告書の日本語訳として、日本租税研究協会・前掲注（96）82−83 頁。

図表 15　R 社が独立の流通業者（B 社）を用いた場合



図表 16　R 社が B 社と同等の機能を営む支店を用いた場合



独立の流通業者と支店の場合、どちらも販売利益 30 が S 国の課税権に服することになる（図表 15 と図表 16）。しかし、代理人 PE の文脈になった途端、S 社の独立企業原則に基づいた代理手数料と別に、代理人 PE の帰属収益（30 を超過した 6 部分）があると観念すること（図表 14）は、OECD モデル租税条約第 7 条 2 項の独立企業原則と整合しにくい[103]。

2−2−3　望ましいアプローチ

single taxpayer approach と dual taxpayer approach を比較し、どちらが我が国にとって望ましいアプローチであるか考える。両アプローチの批判を見ると、それぞれ帰属するリスクに関して前提としている考え方が異なる。single taxpayer approach に対する批判では、リスク（及び報酬）が非居住者企業に法的に属している場合でも、なお、PE 所在地国の関連者（従属代理人）の活動によって創出されたそのリスク（及び報酬）を非居住者企業の PE に帰属させることが可能であると言われている。これは、第 9 条によるリスク分析によって、関連者にすべてのリスク（及び報酬）が帰属しないことを前提としている。つまり、第 9 条の適用によって関連者にすべてのリスク（及び報酬）が帰属しているわけで

103　浅妻・前掲注（97）23 頁。

はないため、第 7 条の適用段階において代理人 PE に帰属するリスク（及び報酬）が存在することとなる。一方、dual taxpayer approach に対する批判では、事業所 PE 等の代理人 PE 以外の PE 帰属所得と比較している。事業所 PE 等は独立の流通業者と同じ 30 の販売利益であるが、代理人 PE の文脈になった途端、独立企業原則に基づいた代理手数料 30 とは別に、代理人 PE の帰属収益（30 を超過した 6 部分）があると観念されることを批判している。これは、第 9 条によるリスク分析によって、関連者にすべてのリスク（及び報酬）が帰属することを前提としている。つまり、第 9 条の適用によって、関連者にすべてのリスク（及び報酬（30 部分））が帰属しているため、第 7 条の適用段階で代理人 PE に帰属するリスク（及び報酬）は存在しないこととなる。

したがって、両アプローチの批判は、それぞれのアプローチの前提にたてば、いずれも正当化される。つまり、第 9 条と第 7 条のリスク分析が全く同じであれば、single taxpayer approach を採用すべきであり、第 9 条と第 7 条のリスク分析が異なるのであれば dual taxpayer approach を採用すべきである。そこで、第 9 条のリスク分析と第 7 条のリスク分析について比較を行う。

⑴OECD モデル租税条約第 9 条に基づくリスク分析

第 9 条のリスク分析は、移転価格ガイドライン[104]に基づいて行われる。実質的にリスクが存する場所に適正な収益を配分することを重要視し、誰がリスクを負っているかを決定するために、次の 6 つのステップを設けている[105]（図表 17）。

[104] OECD, OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations 2017.
[105] *Id.*, para.1.60.

図表 17　第 9 条に基づくリスク分析の 6 つのステップ [106]

ステップ 1	● 経済的に重要なリスクの特定
	企業グループにおける経済的に重要なリスクについての分析。
ステップ 2	● 契約による法的なリスク引き受けの分析
	法的な観点から、企業グループ内でどのようにリスクの引き受けがなされているかについての分析。
ステップ 3	● 経済的な実態の分析
	経済的な観点から、グループ内で各企業が実際に果たしている機能（どの企業がリスク管理機能を有しているか）についての分析。
ステップ 4	● ステップ 2、3 を踏まえた整合性の確認
	ステップ 2、3 の分析を踏まえて、法的にリスクを引き受ける者とリスク管理機能を有する者との間に不一致がないかについての確認（不一致がない場合にはステップ 5 の手順は不要）。
ステップ 5	● リスクの配分
	ステップ 4 において不一致がみられる場合にはリスク管理機能を有する者にリスク配分。
ステップ 6	● 収益の配分
	リスクの配分を踏まえて、グループ内で各企業が実際に果たしている機能に応じて適正な収益を配分。

まず、ステップ 1 において、収益に寄与している要素を分析し、この要素に関するリスクの特定を行う。次に、ステップ 2 において契約上、法的に誰がリスクを引き受けているのかを特定する。ステップ 3 では、経済的観点から誰がリスク管理機能を有しているのかを特定する。リスク管理機能とは、リスクを取捨選択すること及びリスクへの対応に係る判断及びこれらの意思決定を行うことを指す [107]。ステップ 4 では、ステップ 2 とステップ 3 によって特定された事実に基づき、①契約当事者が契約条件に従っているか、②リスクを引き受ける当事者がリスク管理を行い、リスクを負担するための財務能力を有しているかの 2 点を分析する [108]。このとき、①及び②の両方又はいずれかを満たしていない場合はステップ 5 に進み、満たしている場合はステップ 6 に進む [109]。ステップ 5 では、リスクを引き受ける者がリスク管理を行わない、又はリスク引き受けのための財務能力を有していな

106 特集「BEPS 最終報告書にみる移転価格の新たな視点とリスク・収益配分のしかた」旬刊経理情報 1444 号 11 頁（2016）を参考に筆者作成。
107 OECD, *supra* note 104, para.1.61. 特集・前掲注（106）11 頁、村田守弘「OECD 移転価格ガイドライン取引再編に係る移転価格の側面について―リスクの取扱い」国際税務第 31 巻第 6 号 97 頁（2011）。
108 *Id.*, para.1.86.
109 *Id.*, para.1.87.

いことが明らかになった場合、リスク管理を行い、かつリスクを引き受けるための財務能力を有している企業にリスクを配分すべきとしている[110]。最後に、ステップ6では、移転価格ガイドラインの2章以降に定められている方法に従って、適正な価格を設定するとしている[111]。

したがって、第9条に基づくリスク分析では、契約上リスクを引き受けている企業にリスクが帰属するが、その企業がリスク管理を行わず、財務能力を有していない場合は、実質的にリスク管理を行い、財務能力を有している企業にリスクが帰属することとなる。

⑵OECDモデル租税条約第7条に基づくリスク分析

第9条によるリスク分析の場合、どの企業が資産を所有しており、またどの企業がリスクを負っているかの判断は、移転価格ガイドラインに従い、法的拘束力のある契約又は他の確認可能な法的取り決めによって行われる。これに対し、第7条によるリスク分析の場合は、法的に資産を所有し、リスクを引き受け、資本を保有し又は分離した企業と契約を締結する企業の構成部分というものは存在しないため、法的な取り決めは役に立たない[112]。したがって、第7条の独立企業原則に基づき、擬制された別個のかつ分離したPEにリスクを帰属させるには、第9条のリスク分析を補完する必要がある。

AOAでは、リスクの引き受け又は管理に関する重要な機能を当該PEに属する職員が遂行した場合、当該リスクを当該PEに帰属させることとしている（重要な人的機能）[113]。つまり、重要な人的機能を特定し、そこにリスクを帰属させる方法を採っている。PE帰属利得報告書において、この重要な人的機能は、各業種によって異なり（例えば、石油掘削会社と銀行では同じではない。）、同じ業種内でも各企業によって異なるとされている（例えば、全ての石油掘削会社が同じわけではなく、全ての銀行が同じわけでもない。）[114]。

したがって、リスク分析に関しては、2−1−1⑵で述べたツーステップ・アプローチを採っており、第1ステップのリスク分析において、重要な人的機能に基づきリスクの帰属を行っている。

⑶望ましいアプローチ

上記のように、第9条によるリスク分析では、契約上リスクを引き受けている企業にリスクが帰属する。ただし、その企業がリスク管理を行わず、財務能力を有していない場合には、実質的にリスク管理を行い、財務能力を有している企業にリスクが帰属することと

---

110 *Id.*, para.1.98.
111 *Id.*, para.1.100.
112 OECD, *supra* note 96, para.17. 当該報告書の日本語訳として、日本租税研究協会・前掲注（96）11−12頁。
113 OECD, *supra* note 96, para.18. 当該報告書の日本語訳として、日本租税研究協会・前掲注（96）12頁。
114 OECD, *supra* note 96, para.19. 当該報告書の日本語訳として、日本租税研究協会・前掲注（96）13頁。

なる。一方、第 7 条によるリスク分析では、企業と契約を締結する企業の構成部分というものは存在せず、法的な取り決めは役に立たない。そのため、第 9 条のリスク分析を補完し、重要な人的機能に基づき、リスクの帰属を行っている。

第 9 条と第 7 条のリスク分析が全く同じであれば、第 9 条を適用した段階で、源泉地国で課税されるべき利得がすべて関連者に帰属するため、PE に帰属する利得は存在しない。したがって、single taxpayer approach が正当化される。しかし、上記のように、第 9 条と第 7 条の機能分析は異なる。そのため、第 9 条の適用では認識されなかった利得が第 7 条の適用によって存在する可能性があり、PE に帰属する利得が出てくる。以上の理由から、dual taxpayer approach が正当化される。

2－3　小括

PE の帰属利得を算定する方法として、OECD では AOA を採用している。AOA では、PE に帰属する利得が、①当該 PE が「別個の企業であり」かつ②そのような企業が他の者だけではなく PE が属する企業の他の構成部分からも「独立した企業である」という 2 つの擬制に基づいている。そのため、企業全体として損失が出ている場合であっても、PE に利得を帰属させることが可能である。国内法における PE 帰属利得の算定方法についても平成 26 年度税制改正によって AOA の考え方が導入されている。具体的な計算方法としては、租税条約及び国内法ともにツーステップ・アプローチが採用されている。

関連者（コミッショネア）が代理人 PE と認定された場合、第 9 条において関連者に配分されたリスクと、第 7 条において代理人 PE に配分されたリスクが同じものである場合、源泉地国において経済的二重課税が生じる可能性がある。この経済的二重課税を防止するアプローチとして、第 9 条と第 7 条の適用に関する 2 つのアプローチ（single taxpayer approach 及び dual taxpayer approach）が存在する。どちらのアプローチが望ましいのかについて明らかにすべく、第 9 条と第 7 条のリスク分析の比較を行っている。第 9 条と第 7 条のリスク分析が全く同じであれば、第 9 条を適用した段階で、源泉地国で課税されるべき利得がすべて関連者に帰属するため、PE に帰属する利得は存在せず、single taxpayer approach が望ましい。しかし、第 7 条によるリスク分析では、法的な取り決めが役に立たないため、重要な人的機能に基づいてリスクの帰属を行っている。そのため、第 9 条と第 7 条のリスク分析は異なっている。したがって、第 9 条の適用では認識されなかった利得が第 7 条の適用によって存在する可能性があるため、dual taxpayer approach が望ましいといえる。

第 3 章では、dual taxpayer approach を採用しているディスカッション・ドラフトの数値例の分析を行い、租税条約との関係において生じる問題について指摘する。

第 3 章　OECD モデル租税条約第 9 条と第 7 条の適用関係

3－1　2016 年ディスカッション・ドラフト

3－1－1　数値例

BEPS 最終報告書の修正提案により、新たに PE と認定されることとなった代理人 PE の帰属利得に関する一般原則を定めたディスカッション・ドラフトが 2016 年に公表された。以下の⑴～⑶は、関連者（第 9 条適用）かつ代理人 PE（第 7 条適用）となる実態が存在する場合において、具体的な数値を当てはめて PE 帰属利得の算定を行ったものである。

⑴数値例 1

Prima は A 国の居住者であり、国内の消費者向けに製品を製造し、これらの製品を世界中の顧客に販売している。SellCo は B 国に居住する企業であり、OECD モデル租税条約第 9 条の下での Prima の関連者である。B 国で販売活動を行う SellCo は Prima に従事しており、その活動は OECD モデル租税条約第 5 条 5 項に基づく代理人 PE を生み出す[115]。

図表 18 は、各企業によって実行される機能である。

[115] OECD, Base Erosion and Profit Shifting (BEPS) Public Discussion Draft BEPS ACTION 7, Additional Guidance on the Attribution of Profits to Permanent Establishments, Para.20, 2016.

図表 18　数値例 1 の機能の内訳 [116]

Prima	SellCo
販売機能	
● B 国における販売戦略及び市場シェア目標を設定する。 ● 販売代理店を選択、業績を監視し、販売代理店との関係を継続するか、終了するかを決定する。 ● B 国で提供される製品の特定価格を設定する。 ● 売上に基づいて SellCo に手数料を支払う。	● 顧客からの注文を受け、顧客注文を Prima で処理する責任を負う。
マーケティング及び広告機能	
● 予算、マーケティング戦略、広告コンテンツを B 国と決定する。	● B 国でのマーケティング戦略を実施し、製品の現地広告を行う際に発生したすべての費用に関して Prima から払い戻しを受ける。
在庫関連機能	
● 在庫が顧客に届くまで在庫を保持する。 ● 在庫の倉庫管理、陳腐化のリスクとコストを最小限に抑えながら、顧客の注文を迅速に満たすために製品の在庫水準を決定し、監視する責任がある。	● この点で機能は実行されない。
信用関連機能	
● 顧客に請求し、契約上、顧客債権に関する信用リスクを負う。 ● B 国で行われた顧客へのすべての販売を承認する。 ● 顧客債権の回収を行う。	● この点で機能は実行されない。

まず、第 9 条に基づく機能分析について見ていく。Prima と SellCo は関連する企業であるため、Prima と SellCo 間の取引は第 9 条に基づき分析される [117]。そのため、移転価格ガイドライン（2−2−3⑴の手順）に従い、取引の契約上、Prima と SellCo のどちらが法

[116] *Id.*, para.24.を参考に筆者作成。
[117] *Id.*, para.25.

的にリスクを引き受けているのか、条件の確認を行う[118]。その結果、Prima が在庫及び債権の法的所有者であり、Prima が契約上のリスクを引き受けている[119]。また、Prima はこれらの資産に関連するリスクを管理し、これらのリスクを負う財務的能力を有している[120]。

Prima 及び SellCo の損益及び課税利益の数値は以下のようになる（図表 19）。SellCo が実行する販売機能を考慮して、Prima から販売手数料（10）が支払われる。SellCo の課税利益は、Prima から受け取った販売手数料（10）から営業経費（8）を控除した 2 となる[121]。Prima は取引によって得た営業収入（200）を全額受け取る。Prima の課税利益は、営業収入（200）から売上原価（40）、SellCo への販売手数料（10）及びその他の営業経費（20）を控除した（130）となる[122]。

図表 19　例 1 の OECD モデル租税条約第 9 条に基づく数値例[123]

Prima（A 国）		SellCo（B 国）	
営業収入	200	販売手数料収入	10
売上原価	△40		
粗利益	160		
営業経費		営業経費 （Prima によって払い戻される広告費用以外）	△8
SellCo への販売手数料	△10		
Sellco による広告費の払い戻し	△7		
不良債権の損失	△4		
在庫損失	△3		
倉庫保管	△6		
課税利益	130	課税利益	2

次に、第 7 条に基づく機能分析を見ていく。Prima が B 国において有している代理人 PE に帰属する利得を決定するために、第 7 条が適用される[124]。第 7 条における機能分析では、法的な取り決めは役に立たないため、重要な人的機能に基づいてリスクの帰属を行う。SellCo は在庫及び債権に関していかなる重要な人的機能も実行しないため、代理人 PE に帰属するリスクは存在しない[125]。したがって、代理人 PE の課税利益はゼロとなる。

Prima 及び代理人 PE の損益と課税利益の数値は以下のようになる（図表 20）。B 国で課

118 *Id.*, para.26.
119 *Id.*, para.28.
120 *Id.*, para.28.
121 *Id.*, para.29.
122 *Id.*, para.29.
123 *Id.*, para.29.を参考に筆者作成。
124 *Id.*, para.32.
125 *Id.*, para.34.

税される利益を決定する目的で、B 国における営業収入の全額（200）を代理人 PE に配分することを決定する[126]。第 9 条の適用段階において、販売機能に基づく販売手数料（10）を SellCo が受け取っているため、第 7 条の適用段階では、この販売手数料（10）を営業収入（200）から控除する（B 国側での経済的二重課税を回避するため）。代理人 PE の売上原価は、第 9 条に基づいて決定された SellCo への適切な販売手数料（10）の支払い後、代理人 PE の課税利益がゼロになるように決定されるため、190 となる[127]。また、代理人 PE の売上原価（190）は Prima の営業収入に相当する[128]。そのため、Prima の課税利益は、営業収入（190）から売上原価（40）及びその他の営業経費（20）を控除した（130）となる[129]。

第 7 条の適用によって、営業収入（200）が全額代理人 PE に帰属し、代理人 PE の売上原価（190）が Prima の営業収入（190）となるのは、Buy-Sell 型の取引と同じ取り扱いをするためである[130]。Buy-Sell 型の取引では、従属代理人が非居住者企業から商品を購入し、源泉地国に所在する顧客に販売する。したがって、コミッショネア・アレンジメントによって、Buy-Sell 型からコミッショネアに事業再編を行ったとしても、計算方法を同じにすることで、源泉地国における課税額を減少させる租税回避行為を防止している。

図表 20　例 1 の OECD モデル租税条約第 7 条に基づく数値例[131]

Prima 本店（A 国）		代理人 PE（B 国）	
営業収入	190	営業収入	200
売上原価	△40	売上原価	△190
粗利益	150	粗利益	10
営業経費		営業経費	
SellCo が負う広告費の払い戻し	△7	SellCo への販売手数料	△10
不良債権の損失	△4		
在庫損失	△3		
倉庫保管	△6		
課税利益	130	課税利益	0

⑵数値例 2

数値例 2 は、営業機能、マーケティング及び広告機能については数値例 1 と同じである

126 *Id.*, para.36.
127 *Id.*, para.37.
128 *Id.*, para.37.
129 *Id.*, para.39.
130 Dinis Tracana, The Effect of the OECD/G20 BEPS Initiative on the Attribution of Profits to Permanent Establishments: The Special Case of Agency Permanent Establishments, BULLETIN FOR INTERATIONAL TAXATION, at 223, 2017.
131 OECD, *supra* note 115, para.38.を参考に筆者作成。

が、在庫関連機能及び信用関連機能が異なっている（図表 21）。

図表 21　数値例 2 の機能の内訳 [132]

Prima	SellCo
在庫関連機能	
● 在庫が顧客に届くまで在庫を保持する。	● 在庫の倉庫管理、陳腐化のリスクとコストを最小限に抑えながら、顧客の注文を迅速に満たすために製品の在庫水準を決定し、監視する責任がある。
信用関連機能	
● 顧客に請求し、契約上、顧客債権に関する信用リスクを負う。	● B 国で行われた顧客へのすべての販売を承認する。 ● 顧客債権の回収を行う。

数値例 1 と同様に、Prima と SellCo 間の取引に関しては、第 9 条が適用される [133]。第 9 条に基づく機能分析において、Prima が在庫及び債権の法的所有者であり、Prima が契約上のリスクを引き受けているが、リスク管理は SellCo が行っている。Prima が契約上のリスクを引き受けているにもかかわらず、リスク管理を行っていないため、実際にリスク管理を行っている SellCo に在庫リスク及び信用リスクが帰属することとなる（SellCo に十分な財務能力があると仮定する）[134]。また、Prima は在庫に関して資金を拠出しており、Prima が実行する機能に基づいて、SellCo から適切な資金返還を受ける資格があるとしている [135]。

Prima 及び SellCo の損益と課税利益の数値は以下のようになる（図表 22）。数値例 1 と異なり、SellCo に在庫リスクと信用リスクが帰属しているため、販売手数料（30）が数値例 1 よりも高くなり、不良債権の損失（4）、在庫損失（3）、倉庫保管（6）の費用が SellCo に生じている。SellCo の課税利益は、販売手数料（30）から営業経費（8）及びその他の費用（13）を控除し、Prima が実行する機能に対する返還（2）を控除した結果、7 となる。Prima の課税利益は、営業収入（200）から売上原価（40）、SellCo への販売手数料（30）、広告費（7）を控除し、SellCo からの資金返還（2）を加えた 125 となる。

図表 22　例 2 の OECD モデル租税条約第 9 条に基づく数値例 [136]

Prima（A 国）	SellCo（B 国）

[132] *Id.*, para.40.を参考に筆者作成。
[133] *Id.*, para.41.
[134] *Id.*, para.42.
[135] *Id.*, para.43.
[136] *Id.*, para.44.を参考に筆者作成。

営業収入	200	販売手数料	30
売上原価	△40	売上原価	0
粗利益	160	粗利益	30
営業経費		営業経費	△8
SellCo への販売手数料	△30	不良債権の損失	△4
SellCo が負う広告費の払い戻し	△7	在庫損失	△3
		倉庫保管	△6
営業利益	123	営業利益	9
SellCo からの資金返還	2	Prima への資金返還	△2
課税利益	125	課税利益	7

第 7 条に基づく機能分析では、法的に（契約上）は Prima にリスクが帰属しているが、SellCo が重要な人的機能（在庫管理、販売承認）を実行しているため、代理人 PE に在庫リスク及び信用リスクが帰属する[137]。また、第 9 条の適用によって Prima が受けた資金返還に関しては、代理人 PE に帰属することとなる。これは、第 7 条の適用段階において、SellCo が在庫に関して重要な人的機能を実行しており、在庫の経済的所有権は SellCo に帰属するためである。

Prima 及び代理人 PE の損益と課税利益の数値は以下のようになる（図表 23）。B 国で課税される利益を決定する目的で、B 国における営業収入の全額（200）を代理人 PE に配分することを決定する[138]。第 9 条の適用段階において、販売機能及びリスク管理に基づく販売手数料（30）を SellCo が受け取っているため、第 7 条の適用段階では、この販売手数料（30）を控除する（B 国側での経済的二重課税を回避するため）[139]。SellCo は重要な人的機能を実行しており、在庫リスク及び信用リスクが帰属している。そのため、本来であれば、代理人 PE の営業収入からリスクに基づく費用の控除（不良債権の損失、在庫損失、倉庫保管）が行われるが、第 9 条の適用段階において、これらの費用が SellCo の営業収入からすでに控除されているため、第 7 条の適用段階において費用の控除は行わない。すなわち、不良債権の損失、在庫損失、倉庫保管はゼロとなる[140]。代理人 PE の帰属利得はゼロとなるため（資金返還前）、営業収入（200）から SellCo への販売手数料（30）を控除した（170）が売上原価となる。その結果、在庫の経済的所有権に関する SellCo からの資金返還である（2）[141]のみが代理人 PE の課税利益となる。Prima の営業収入は、代理人 PE の売上原価に相当するため[142]、（170）となる。したがって、Prima の課税利益は、営業収入

137 *Id.*, para.48–51.
138 *Id.*, para.53.
139 *Id.*, para.53.
140 *Id.*, para.55.
141 *Id.*, para.57.
142 *Id.*, para.55.

（170）から売上原価（40）及び広告費（7）を控除した（123）となる。

図表 23　例 2 の OECD モデル租税条約第 7 条に基づく数値例 [143]

Prima 本店（A 国）		代理人 PE（B 国）	
営業収入	170	営業収入	200
売上原価	△40	売上原価	△170
粗利益	130	粗利益	30
営業経費		営業経費	
SellCo が負う広告費の払い戻し	△7	SellCo への販売手数料	△30
		不良債権の損失	△0
		在庫損失	△0
		倉庫保管	△0
営業利益	123	営業利益	0
SellCo からの資金返還	0	SellCo からの資金返還	2
課税利益	123	課税利益	2

⑶数値例 3

数値例 3 の機能の内訳は、例 2 のものとほぼ同じであるが、図表 24 に示すように、信用関連機能が異なっている。すなわち、Prima と SellCo が共に信用リスク管理を行っている場合を示している。

図表 24　数値例 3 の機能の内訳 [144]

信用関連機能
● Prima は契約上、顧客債権に関して信用リスクを負っている。 ● Prima と SellCo の両方に信用管理チームが存在する。 ● Prima と SellCo は定期的に意思決定を行い、信用が認められるか否かの相談を行う。

数値例 3 においても、Prima と SellCo は関連する企業であるため、第 9 条による機能分析が行われる。機能の内訳の通り、契約上の信用リスクは Prima が有している。移転価格ガイドライン 1.94 では、リスク管理を行う当事者が複数存在することを前提に、「（ステップ 4 の①で分析されたとおり）リスクを引き受ける関連者が、…リスクをコントロールする場合、ステップ 4 の②の下に残されていることは、当該関連者がリスクを引き受けるための財務能力を有しているかどうかを検討することである。その関連者がリスクを引き受

[143] *Id.*, para.55.を参考に筆者作成。
[144] *Id.*, para.69.を参考に筆者作成。

けるための財務能力を有している場合は、他の関連者も同じリスクに対してコントロールするという事実が、最初に述べた関連者のリスクの引き受けに影響を与えることはなく、ステップ 5 を検討する必要はない。」としている[145]。したがって、信用リスク管理は Prima と SellCo が共に行っているが、契約上信用リスクを負っている Prima がステップ 4 の①及び 4 の②を満たしているため、ステップ 5 は検討されず、Prima に信用リスクが帰属する。ただし、移転価格ガイドライン 1.105 において「リスクに関連するコントロール機能について、常に、適切に対価が支払われるべきである。」とし、「当事者が、リスクのコントロールには貢献しているがリスクを引き受けていない状況では、対価は…コントロールの貢献度に見合ったものであることが適切である」とされている[146]。そのため、信用リスクは負担していないが、信用リスク管理機能を有している SellCo には、その貢献度に対して手数料が支払われる[147]。

Prima 及び SellCo の損益と課税利益の数値は以下のようになる（図表 25）。SellCo は、販売機能に基づく販売手数料（1200）のほかに、信用リスク管理機能に関する貢献度に応じたサービス手数料（110）を受けとっている。これらの収益から信用管理コスト（100）を控除した（1210）が SellCo の課税利益となる。Prima は、信用リスクに対するリターン（5000）を全額受け取り、SellCo に対する手数料（1310）、信用リスク管理機能の一部（300）及び不良債権（2000）の全額を控除した（1390）が課税利益となる。

---

145 OECD, *supra* note 104, para.1.94. 当該報告書の日本語訳として、国税庁 HP「OECD 多国籍企業及び税務当局のための移転価格ガイドライン 2017 年版」https://www.nta.go.jp/taxes/shiraberu/kokusai/oecd/tp/2017.htm（最終閲覧日 2018 年 11 月 11 日）。

146 *Id.*, para.1.105. 当該報告書の日本語訳として、国税庁 HP・前掲注（145）。

147 OECD, *supra* note 115, para.72.

図表 25　例 3 の OECD モデル租税条約第 9 条に基づく数値例 [148]

Prima（A 国）		SellCo（B 国）	
収益に見込まれるリスクリターン（A）	5000	サービス手数料（費用プラス 10%） インセンティブ手数料（40%[A-B]）	110 1200
B 国の信用管理コスト	△300	信用管理コスト	△100
SellCo への料金	△1310		
不良債権（B）	△2000		
課税利益	1390	課税利益	1210

第 7 条による機能分析では、Prima に代わって SellCo が引き受ける重要な人的機能に基づいて、代理人 PE に対するリスクの帰属と資産の経済的所有権が決定される [149]。第 9 条による機能分析では、Prima にリスクが帰属していたが、第 7 条では SellCo が信用リスクに関して重要な人的機能を有しているため、SellCo に信用リスクが帰属する [150]。ただし、Prima においても、信用リスクに関する意思決定を行っており、重要な人的機能を果たしているため、信用リスク及び債権の経済的所有権は SellCo だけでなく Prima にも帰属する [151]。

Prima 及び代理人 PE の損益と課税利益の数値は以下のようになる（図表 26）。この数値例では、信用リスク及び債権の経済的所有権の適切な配分は信用管理の貢献度によって測定されるとし、その貢献度は Prima：代理人 PE＝3：1 となっている [152]。その結果、リスクリターン（5000）は、Prima が（3750）、代理人 PE が（1250）。SellCo への販売手数料（1310）は、Prima が（982.5）、代理人 PE が（327.5）。債権の経済的所有権、つまり不良債権（2000）は、Prima が（1500）、代理人 PE が（500）。したがって、すべて 3：1 となっている。B 国の信用管理コスト（費用）に関しては、第 9 条の適用段階で、SellCo から（100）控除されているため、第 7 条の適用段階において費用の控除は行わない。以上より、Prima の課税利益は（967.5）となり、代理人 PE の課税利益は（422.5）となっている。

148 *Id.*, para.74.を参考に筆者作成。
149 *Id.*, para.79.
150 *Id.*, para.80.
151 *Id.*, para.81.
152 *Id.*, para.81.

図表 26　例 3 の OECD モデル租税条約第 7 条に基づく数値例 [153]

Prima 本店（A 国）		代理人 PE（B 国）	
リスクリターン（総信用管理コストの割合に比例する）	3750	リスクリターン（総信用管理コストの割合に比例する）	1250
Sellco への料金（1310 x 75%）	△982.5	Sellco への料金（1310 x 25%）	△327.5
B 国の信用管理コスト	△300		
不良債権（総信用管理コストの割合に比例している）	△1500	不良債権（総信用管理コストの割合に比例している）	△500
課税利益	967.5	課税利益	422.5

3－1－2　数値例に対する疑義

第 1 に、ディスカッション・ドラフトでの算定方法は、代理人 PE への利益の単なる帰属を決定するのではなく、Prima 本店と代理人 PE 間の利益配分を行っている [154]。これは、第 7 条 2 項に反する。第 7 条 2 項は、企業全体の利得総額を PE 及びその他の部門に配分しようというのではなく、PE に帰せられる利得を、あたかも当該 PE が分離した企業であるかのように算定することを要求している [155]。しかし、数値例 1~3 では、「企業全体が実際に損益状況にあるかどうかにかかわらず代理人 PE に帰属する利益又は損失の額を算定する」のではなく、第 9 条の適用によって決定された Prima 本店の利益を、第 7 条の適用段階で代理人 PE と配分している。このような利益配分の考え方は、旧 7 条における関連事業アプローチに似たものであり、独立企業原則を徹底している AOA に反するものである。

第 2 に、リスクが第 9 条の適用段階で関連者（SellCo）に帰属した場合、リスクが重複するのを防ぐために、第 7 条の適用段階では代理人 PE に帰属するリスクはもはやなくすべきである [156]。数値例 2 では、第 9 条に基づく機能分析のもとで、従前に関連者（SellCo）に割り当てられていたリスクを代理人 PE に帰属させている。その後、B 国内の 2 つの異なる課税対象実体（代理人 PE 及び SellCo）に帰属する同一のリスクを有する影響を緩和するために、代理人 PE にかかるリスクに関連する費用の帰属を拒否している。第 7 条の適用に基づき、代理人 PE にリスクが帰属されたにもかかわらず、代理人 PE の段階で控除される費用（数値例 2 における不良債権の損失、在庫損失、倉庫保管）がゼロとなっている。このような仕組みは、第 7 条 2 項の規定に反する。

3－2　2017 年・2018 年ディスカッション・ドラフト

2016 年以後、2017 年、2018 年に新たなディスカッション・ドラフトが公表されており、

153 *Id.*, para.81.を参考に筆者作成。
154 Dinis, *supra* note 130, at 227.
155 OECD, *supra* note 36, Art.7, para.17. 当該報告書の日本語訳として、川端・前掲注（8）129 頁。
156 Dinis, *supra* note 130, at 225.

2018年のディスカッション・ドラフトが最終ガイダンスとなっている。

最終ガイダンスにおいても、2016年ディスカッション・ドラフトと同様に、新たにPEと認定されることとなった代理人PEの帰属利得に関する基本的な方針（従来の帰属利得の算定方法を新たに認定されるPEにも適用すること）[157]を確認している。そのうえで、コミッショネアと非居住者企業が関連者である場合に、OECDモデル租税条約第9条と第7条の両方が、源泉地国において課税される利益の総額の決定に影響を及ぼすことに言及している[158]。

OECDモデル租税条約とそのコメンタリーでは、第9条に基づく利益調整と第7条に基づく利益の帰属のどちらが優先されるべきかどうかが明確となっていない[159]。多くの国は、最初に第9条を適用し、非居住者企業と仲介業者との間の実際の取引を正確に認識する一方で、第7条の分析を最初に行い、その後、非居住者企業と仲介業者の利益を調整すべきとする国も存在する[160]。いずれにしても、適用される順番にかかわらず、源泉地国が課税権を有する利益の金額に影響を与えてはならないとしている[161]。したがって、各国は、国内法において、源泉地国における経済的二重課税を排除するために必要な制度を整備することが求められている[162]。また、2017年及び2018年のディスカッション・ドラフトは、3−1−1と同様に、非居住者が源泉地国において関連者を有し、その関連者の活動によって代理人PEが存在すると認められる場合に関する事例を挙げている。しかし、2016年のディスカッション・ドラフトと異なり、挙げられている事例は数値を用いず文章によって説明されている。概念の説明だけでは結果が推測しにくいという意見[163]もあるため、数値による説明が必要であると考える。

3−3　小括

新たにPEと認定されることとなった代理人PEの帰属利得に関する一般原則を定めたディスカッション・ドラフトが2016年に提出された。そこでは3つの数値例が示されている。3つの数値例はそれぞれ、契約上引き受けられたリスクと実際のリスク管理の場所が異なっており、それによって第9条と第7条がどのように適用され、代理人PEの帰属利得がいくらになるのかを示している。しかし、ディスカッション・ドラフトの算定方法は、代理人PEへの利益の単なる帰属を決定するのではなく、非居住者企業と代理人PE間の利益配

157 OECD, *supra* note 64, para.30.
158 *Id.*, para.34.
159 *Id.*, para.35.
160 *Id.*, para.35.
161 *Id.*, para.35.
162 *Id.*, para.35.
163 経団連HP「BEPS行動7PE帰属利得に関する追加ガイダンス公開討議草案に対する意見」
http://www.keidanren.or.jp/policy/2017/069.html
（最終閲覧日2018年11月11日）。

分を行っている。そのため、企業全体が実際に損益状況にあるかどうかにかかわらず代理人PEに帰属する利益又は損失の額を算定するという第7条の目的に反していると考えられる。また、第9条の適用によって関連者に認識されたリスクが、第7条の適用によって代理人PEにも認識された場合、同一のリスクに関する経済的二重課税を回避するために費用の控除が拒否されている。リスクが第9条の適用段階で関連者に帰属した場合、第7条の適用段階では同一のリスクを認識すべきではない。第7条の適用によって、同一のリスクを認識した後に、そのリスクに基づく費用の控除を行わないのは、第7条に反するためである。

2018年の最終ガイドラインでは、第9条と第7条のどちらを先行して適用するべきか明言されておらず、どちらを先行して適用する場合においても源泉地国が課税権を有する利益の金額に影響を与えてはならないと述べているのみである。また、事例については、具体的な数値を用いず、概念のみの説明となっている。

第4条では、第2章と第3章を踏まえたうえで、我が国にとって望ましい代理人PEの帰属利得算定方法の検討を行う。

第4章　租税条約への提言

4－1　適正な代理人PE帰属利得算定方法

機能の内訳は数値例1とほぼ同じである。異なる点として、SellCoは販売機能に加えてリスク監視機能（重要な人的機能）を実行している（図表27）。また、税率は、Prima所在地国が50%、SellCo所在地国が30%となっている。

図表 27　機能の内訳 [164]

Prima	SellCo
在庫関連機能	
● 在庫が顧客に届くまで在庫を保持する。 ● SellCo が提供する週報に基づいて、陳腐化のリスクとコストを最小限に抑えながら、迅速に顧客の注文を満たすために製品の在庫水準を決定する責任がある。	● 在庫を倉庫に保管し、製品の在庫レベルを監視する責任がある。これらの目的のために、SellCo は、在庫水準、在庫陳腐化の水準に関する週報を Prima に提供する。
信用関連機能	
● 顧客に請求し、契約上、顧客債権に関する信用リスクを負う。 ● SellCo が作成したレポートに基づいて顧客の信用度を確認することによって、B 国で行われた顧客へのすべての販売を承認する。 ● 顧客債権の回収を扱う。	● 顧客の信用度をレビューし、Prima に詳細なレポートを提供する。 ● Prima からの詳細な指示を受け取った場合の顧客債権の回収を支援する。

第 9 条による機能分析では、契約上 Prima がリスクを引き受けている。SellCo は、Prima がリスク管理に関する意思決定を行うためのリスク監視機能及び販売機能を有しているのみである。3－1－1 の数値例 1 では、SellCo の販売手数料は（10）であったが、この例では販売機能に加えてリスク監視機能を有しているため、販売手数料が(15)となっている [165]。Prima は取引によって得た営業収入（200）を全額受け取る。また、リスク及び資産の経済的所有権に基づく費用（広告費、不良債権の損失、在庫損失、倉庫保管）はすべて Prima に帰属している（図表 28)。

164 Dinis, *supra* note 130, at 230.を参考に筆者作成。
165 *Id.*, at 231.

図表 28　OECD モデル租税条約第 9 条に基づく数値例 [166]

Prima（A 国）		SellCo（B 国）	
営業収入	200	販売手数料	15
売上原価	△40	売上原価	0
粗利益	160	粗利益	15
営業経費		営業経費	△8
SellCo への販売手数料	△15		
SellCo が負う広告費の払い戻し	△7		
不良債権の損失	△4		
在庫損失	△3		
倉庫保管	△6		
営業利益	125	営業利益	7
課税利益	125	課税利益	7
法人所得税率 50%	62.5	法人所得税率 30%	2.1

Prima のリスク管理に関する意思決定は、SellCo のリスク監視機能に大きく依存しているため、SellCo はリスクに関して重要な人的機能を有しているとみなされる。したがって、代理人 PE は、在庫リスク及び信用リスクを負い、債権の経済的所有権を有するものとする [167]。このときの Prima 及び代理人 PE の損益の計算を行う（図表 29）。

2016 年のディスカッション・ドラフトでは、Prima と代理人 PE の利益配分を行うような計算が行われている。この例では利益配分を行わず、第 7 条の適用により代理人 PE の帰属利益のみを求めている。広告費（7）、不良債権の損失（4）、在庫損失（3）、倉庫保管（6）等の費用は、第 9 条の適用段階で Prima の費用となっている。しかし、第 7 条の適用段階で SellCo がリスク及び債権の経済的所有権に関して重要な人的機能を有しているため、代理人 PE の費用として控除する。また、ディスカッション・ドラフトでは代理人 PE の売上原価が Prima の営業収入となっている。つまり、第 7 条の適用によって Prima の課税利益を算出することとなる。第 7 条が目的とするのは、代理人 PE に帰属する利得を算定することであるため、代理人 PE の売上原価を Prima の営業収入とすることは、第 7 条の範囲を超えている。したがって、代理人 PE の売上原価を Prima の営業収入とはしない。

この結果、第 9 条と第 7 条のそれぞれの適用によって二重課税及び経済的二重課税が生じる可能性がある。①Prima と代理人 PE の間で収益及び費用の調整を行っていないことから生じる二重課税と②SellCo と代理人 PE の間で同一のリスクを認識することによる経済的二重課税である（図表 30）。①の二重課税については、A 国の Prima の税額（62.5）から B 国の代理人 PE の税額（2.7）を控除することによる外国税額控除や所得免除方式に

166 *Id.*, at 231.を参考に筆者作成。
167 *Id.*, at 232.

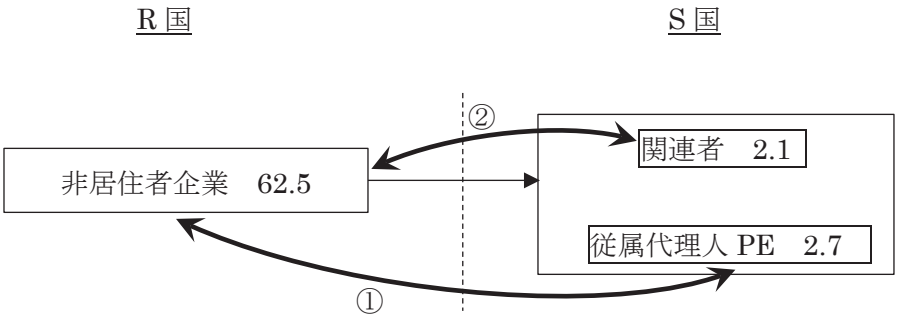
よって対応が可能である[168]。②の経済的二重課税について、ディスカッション・ドラフトでは、第9条の適用によってSellCoに認識されたリスクが、第7条の適用によって代理人PEにも認識され、同一のリスクに関する経済的二重課税を回避するために費用の控除が拒否されている。第7条の適用に基づき、代理人PEにリスクが帰属されたにもかかわらず、代理人PEの費用の控除が認められないのは、第7条に反する。そのため、第9条の適用段階で関連者に帰属したリスクは、第7条の適用段階において認識しないことで経済的二重課税に対応すべきである[169]

図表29　OECDモデル租税条約第7条に基づく数値例[170]

Prima（A国）		代理人PE（B国）	
営業収入	200	営業収入	200
売上原価	△40	売上原価	△156
粗利益	160	粗利益	44
営業経費		営業経費	
SellCoへの販売手数料	△15	SellCoへの販売手数料	△15
SellCoが負う広告費の払い戻し	△7	SellCoが負う広告費の払い戻し	△7
不良債権の損失	△4	不良債権の損失	△4
在庫損失	△3	在庫損失	△3
倉庫保管	△6	倉庫保管	△6
営業利益	125	営業利益	9
課税利益	125	課税利益	9
法人所得税率50%	62.5	法人所得税率30%	2.7
B国で支払われた税金の控除	2.7		
A国の所得税	59.8		

168 *Id.*, at 233.
169 *Id.*, at 233.
170 *Id.*, at 232.を参考に筆者作成。

図表 30　二重課税及び経済的二重課税の調整箇所



4－2　租税条約への提言

我が国は、租税条約の未締結国、旧 7 条が適用されている租税条約（以下「従来型租税条約」）の締結国、新 7 条が適用されている租税条約（以下「新型租税条約」）の締結国との間で、PE 帰属利得の算定方法は、図表 31 のように 3 つに分類できる。1 つ目の租税条約の未締結国との間では、租税条約が存在しないため、当然ながら国内税法に基づき PE 帰属利得の算定が行われる。2 つ目の従来型租税条約の締結国との間では、国内税法と従来型租税条約が存在するが、それぞれの規定が異なる場合、国内税法と異なる定めをしている租税条約の定めが直接適用可能な場合に限り、租税条約が優先される[171]。したがって、従来型租税条約に基づき PE 帰属利得の算定が行われる。3 つ目の新型租税条約の締結国との間でも国内税法に優先して、租税条約が優先されるため、新型租税条約がに基づき PE 帰属利得の算定が行われる。

この内、本稿において提言を行うのは、3 つ目の AOA に準拠した新型租税条約に対してである。現在、我が国との間で新型租税条約を締結している国は、イギリスを始めとした 10 カ国である（図表 32）。本稿執筆途中においても新たに新 7 条を導入した新型租税条約の締結及び改正が行われており、今後も増加していくと考えられる。

新型租税条約において問題となるのは、非居住者が源泉地国において関連者かつ従属代理人 PE となる実体を有する場合である。第 9 条と第 7 条をそれぞれ適用した場合、①非居住者企業と代理人 PE の間で収益及び費用の調整を行っていないことから生じる二重課税と②関連者と代理人 PE の間で同一のリスクを認識することによる経済的二重課税が生じる。居住地国側では①の二重課税が生じる。居住地国は、代理人 PE の帰属利得に関して、所得免除方式又は外国税額控除を利用することによって二重課税を排除することが可能である。源泉地国側は、②の経済的二重課税が生じる。源泉地国は、PE 帰属利得を求める際に、第 9 条によって関連者に帰属したリスクがある場合、同一のリスクの認識を避ける必要がある。そのためには、第 7 条の適用段階において、第 9 条のリスク分析により関連者に帰属しているリスクをあらかじめ把握しておく必要がある。したがって、第 9 条を優先

171 金子・前掲注（49）107 頁。

して適用することが望ましい[172]。

3−2で述べたように、第9条に基づく利益調整と第7条に基づく利益の帰属のどちらが優先されるべきかどうか明確となっていないため、租税条約において、⑴第9条による分析を優先し、⑵第9条において認識されたリスクを第7条の適用段階で認識しないとする規定を導入すべきである。

図表31　PE帰属利得の算定方法の3分類[173]

相手国	租税条約の未締結国	従来型租税条約の締結国	**新型租税条約の締結国**
適用法令	国内税法	従来型租税条約 （国内税法に優先）	**新型租税条約** **（国内税法に優先）**
PE帰属所得の算定方法	AOAに準拠	帰属主義 （内部取引の非課税等）	**AOAに準拠**

図表32　我が国との間で新型租税条約を締結した国

署名年度	国名	条文
2014年	イギリス	日英租税条約7条
2015年	ドイツ	日独租税条約7条
2016年	ベルギー	日白租税条約7条
2016年	スロベニア	日斯租税条約7条
2017年	エストニア	日愛租税条約7条
2017年	デンマーク	日丹租税条約7条
2018年	アイスランド	日氷租税条約7条
2018年	スペイン	日西租税条約7条
2018年	クロアチア	日克租税条約7条
2018年	コロンビア	日哥租税条約7条

終章　終わりに

本稿では、新たに代理人PEと認定されるコミッショネアの形態をとる子会社が、移転価格税制が適用される関連者となる場合、租税条約における第9条と第7条がどのように適用されるのかについて論じた。第2章では、第9条と第7条の適用方法に関する2つのアプローチであるsingle taxpayer approach及びdual taxpayer approachについて、リスク分析の相違からdual taxpayer approachが望ましいことを示した。第3章では、dual taxpayer approachを用いたディスカッション・ドラフトの数値例を検討した。ディスカッ

[172] Dinis, *supra* note 130, at 233. 経団連HP・前掲注（163）。
[173] 井上＝仲谷・前掲注（79）118頁を参考に筆者作成。

ション・ドラフトにおける第7条は、非居住者企業と代理人PEとの利益配分を行うものであり、非居住者企業の課税権を制限するため、第7条の役割を超えたものとなっていることを示した。

第7条（AOA）の目的は、企業全体の総利得をPEとその他の構成部分とに配分することを求めているのではなく、PEが別個の企業であると仮定して利得の帰属を決定することを求めている。この原則に基づき第9条と第7条の適用を考えた場合、二重課税及び経済的二重課税が生じる。①非居住者企業と代理人PEの間で収益及び費用の調整を行っていないことから生じる二重課税と②関連者と代理人PEの間で同一のリスクを認識することによる経済的二重課税である。居住地国側では①の二重課税が生じる。居住地国は、代理人PEの帰属利得に関して、所得免除方式又は外国税額控除を利用することによって二重課税を排除することが可能である。源泉地国側では、②の経済的二重課税が生じる。源泉地国側は、この経済的二重課税を排除するために、第9条に基づいて関連者に帰属されたリスクは第7条に基づく代理人PEの段階で認識すべきでない。そのためには、第7条の適用段階において、第9条のリスク分析により関連者に帰属しているリスクをあらかじめ把握しておく必要がある。したがって、第9条を優先して適用することが望ましいといえる。

以上より、新たに代理人PEと認定されるコミッショネアが、関連者となる場合の望ましい帰属利得算定方法では、⑴第9条を優先適用し、⑵経済的二重課税排除のために、第9条に基づいて関連者に帰属されたリスクは第7条の適用段階において認識しないとすべきである。

本稿では、PE帰属所得の算定方法に関して、AOAに基づく第7条の適用を前提として議論を進めてきた。そのため、国内税法及び従来型租税条約が適用された場合に関しては論じられていない。国内税法及び従来型租税条約への示唆については今後の課題としたい。

【参考文献】

和文献

《書籍》

・井上康一＝仲谷栄一郎『租税条約と国内税法の交錯』（商事法務、2007）

・EY 税理士法人編『詳解　新しい国際課税の枠組み（BEPS）の導入と各国の税制対応―企業への影響と留意点―』（第一法規株式会社、2017）

・大蔵財務協会編『改正税法のすべて【平成 26 年度】』（大蔵財務協会、2014）

・大蔵財務協会編『改正税法のすべて【平成 30 年度】』（大蔵財務協会、2018）

・金子宏監修『現代租税法講座第 4 巻』（日本評論社、2017）

・金子宏『租税法【第二十二版】』（弘文堂、2017）

・川田剛＝徳永匡子『OECD モデル租税条約コメンタリー逐条解説【2014】』（税務研究会出版局、第 3 版、2015）

・川田剛＝徳永匡子『OECD モデル租税条約コメンタリー逐条解説【2017】』（税務研究会出版局、第 4 版、2018）

・川端康之『OECD モデル租税条約 2010 年版（所得と財産に対するモデル租税条約）』（日本租税研究協会、2011）

・東京共同会計事務所編『PE（恒久的施設）課税の実務』（中央経済社、2016）

・中里実ほか『移転価格税制のフロンティア』（有斐閣、2011）

・中里実ほか編『BEPS とグローバル経済活動』（有斐閣、2017）

・日本税理士会連合会監修『国際課税の理論と実務【第 5 巻】移転価格税制』（税務経理協会、2010）

・日本租税研究協会『恒久的施設への利得帰属に関する報告書』（日本租税研究協会、2010 年）

・日本租税研究協会『税源浸食と利益移転（BEPS）行動計画』（日本租税研究会、2013）

・増井良啓・宮崎裕子『国際租税法【第 3 版】』（東京大学出版会、2015）

・水野忠恒『テキストブック租税法』（中央経済社、2016）

《雑誌論文》

・青山慶二「OECD における恒久的施設（PE）の帰属利益の算定に関する議論」租税研究 678 号（2006）

・浅妻章如「PE をめぐる課税問題」租税法研究 36 号（2008）

・浅妻章如「全所得主義（総合主義）から帰属所得主義（帰属主義）への移行を巡る背景」税大ジャーナル 20 号（2013）

・浅妻章如「BEPS Action7 における PE の定義と PE の帰属利得：特に single taxpayer approach vs. double taxpayer approach について」21 世紀政策研究所『グローバル時代における新たな国際租税制度のあり方』（2017）

・居波邦泰「アドビ事案に係る国際的事業再編の観点からの移転価格課税の検討（上）」税大ジャーナル 14 号（2010）
・居波邦泰「BEPS による国際課税制度下での立証責任に対する一考察」税大論叢 87 号（2016）
・井上康一＝仲谷栄一郎「租税条約と AOA 化後の国内税法の交錯〈下〉～PE に帰属する所得の算定をめぐり～」国際税務 33 巻 10 号（2013）
・今崎亮子「移転価格税制か、PE 課税か」第 29 回「日税研究賞」入選論文集（2006）
・占部裕典「租税条約における『恒久的施設』概念の機能と限界」総合税制研究 1 号（1992）
・大田洋＝手塚崇史「アドビシステムズ事件東京高裁判決」中里実ほか『移転価格税制のフロンティア』（有斐閣、2011）
・岡田至康＝荒井優美子「2019 年 1 月 1 日発行の『国際税務基準』とは MLI の概要」税務弘報 67 巻 2 号（2019）
・加藤仁久「税源侵食及び利益移転を防止するための租税条約関連措置を実施するための多数国間条約の締結」国際税務 38 巻 11 号（2018）
・川田剛「フランス所在の販売子会社（のコミッショネアとしての機能）が代理人 PE に該当しないとされた事例」税務事例 48 巻 8 号（2016）
・川田剛「平成 30 年度における国際課税分野の改正見込事項」国際税務 38 巻 2 号（2018）　・北村導人「恒久的施設課税を巡る現代的諸問題」金子宏監修『現代租税法講座第 4 巻』（日本評論社、2017）
・駒宮史博「OECD の BEPS 防止措置実施条約(MLI)と EU 租税回避防止指令」租税研究 828 号（2018）
・駒宮史博「外国法人の事業所得課税における国内法と租税条約の関係について」税研 190 号（2016）
・特集「恒久的施設関連規定の見直し」税経通信 73 巻 3 号（2018）
・特集「BEPS 最終報告書にみる移転価格の新たな視点とリスク・収益配分のしかた」旬刊経理情報 1444 号（2016）
・中澤弘治「BEPS 防止措置実施条約について」国際税務 38 巻 5 号（2018）
・野田昌毅「行動 7：人為的な PE 回避の防止」中里実ほか編『BEPS とグローバル経済活動』（有斐閣、2017）
・伴忠彦「AOA の導入と人的役務の PE 認定」租税研究 736 号（2011）
・伴忠彦「OECD モデル条約新 7 条と外国税額控除の制度・執行の見直し」税大ジャーナル 16 号（2011）
・伴忠彦「恒久的施設の範囲に関する考察―AOA の導入と人的役務に係る PE 認定―」税大論叢 67 号（2010）
・藤枝純「独立企業間価格の意義―アドビ事件」租税判例百選第 5 版（2011）
・藤谷武史「租税法における国際的規範形成と国内法―OECD モデル租税条約の規範性を中心に」法律時報 84 巻 10 号（2012）

・本庄資「(仮訳) 恒久的施設認定の人為的回避の防止　行動 7―2015 年最終報告書」租税研究 808 号 (2017)
・増井良啓「第 60 回 IFA 大会の報告―PE に帰属する利得を中心として―」租税研究 688 号 (2007)
・松下滋春「代理人 PE に関する考察」税大論叢 45 号 (2004)
・宮武敏夫「OECD モデル条約第 7 条の 2010 年改正」租税研究 736 号 (2011)
・村田守弘「OECD 移転価格ガイドライン取引再編に係る移転価格の側面について―リスクの取扱い」国際税務 31 巻 6 号 (2011)
・山川博樹ほか「企業の BEPS 対応を語りつくす【後】」税務弘報 68 巻 11 号 (2016)

《判決》
・東京地裁平成 19 年 12 月 7 日 (訟務月報 54 巻 8 号 1652 頁)
・東京高裁平成 20 年 10 月 30 日 (税務訴訟資料 (250 号～) 258 号 11061 順号)

洋文献
《雑誌論文》
・OECD, Report on the Attribution of Profit to Permanent Establishments, 2008.
・OECD, Model Tax Convention on Income and on Capital, Art.5, 2010.
・OECD, Model Tax Convention on Income and on Capital Commentary on Art.5, 2010.
・OECD, Addressing Base Erosion and Profit Shifting, 2013.
・OECD, Action Plan on Base Erosion and Profit Shifting, 2013.
・OECD, Model Tax Convention on Income and on Capital, Art.5, 2014.
・OECD, Model Tax Convention on Income and on Capital Commentary on Art.5, 2014.
・OECD (2015), Preventing the Artificial Avoidance of Permanent Establishment Status, Action 7 2015 Final Report, OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project, OECD Publishing, Paris.
・OECD, Multilateral Convention to Implement Tax Treaty Related Measures to Prevent Base Erosion and Profit Shifting.
・OECD, Base Erosion and Profit Shifting (BEPS) Public Discussion Draft BEPS ACTION 7, Additional Guidance on the Attribution of Profits to Permanent Establishments, 2016.
・OECD, Model Tax Convention on Income and on Capital, Art.5, 2017.
・OECD, Base Erosion and Profit Shifting (BEPS) Public Discussion Draft BEPS Action 7, Additional Guidance on Attribution of Profits to Permanent Establishments, 2017.
・OECD, Additional Guidance on the Attribution of Profits to Permanent Establishments BEPS ACTION 7, 2018.

・OECD, OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations 2017.
・Dinis Tracana, The Effect of the OECD/G20 BEPS Initiative on the Attribution of Profits to Permanent Establishments: The Special Case of Agency Permanent Establishments, BULLETIN FOR INTERATIONAL TAXATION, 2017.

《判決》
・Conseil d'État (Supreme Administrative Court), 31 March 2010, Société Zimmer Limited v. Ministre de l'Économie, des Finances et de l'Industrie, Nos. 304715 and 308525.
・Corte di Cassazione (Italian Supreme Court), 9 Mar 2012 (hearing of Feb. 29, 2012), Tax Chamber, Section V, Case No. 3769.
・Norges Hoyesterett (Supreme Court), 2 December 2011, Dell Products v. The State (Tax East), HR-2011-02245-A, Case No.2011/755.
・Ministry of Finance (Tax Office) v. Philip Morris (GmBH): Corte Suprema di Cassazione No. 7682/02.

ホームページ
・経団連 HP「BEPS 行動 7PE 帰属利得に関する追加ガイダンス公開討議草案に対する意見」
http://www.keidanren.or.jp/policy/2017/069.html
（最終閲覧日 2018 年 11 月 11 日）
・国税庁 HP「OECD 多国籍企業及び税務当局のための移転価格ガイドライン 2017 年版」
https://www.nta.go.jp/taxes/shiraberu/kokusai/oecd/tp/2017.htm
（最終閲覧日 2018 年 11 月 11 日）
・税制調査会 HP「国際課税に関する論点整理（平成 22 年 11 月 9 日）」
http://www.cao.go.jp/zeicho/history/20092012/etc/2010/__icsFiles/afieldfile/2010/11/18/221109houkoku.pdf
（最終閲覧日 2018 年 9 月 9 日）
・OECD, "Signatories And Parties To The Multilateral Convention To Implement Tax Treaty Related Measures To Prevent Base Erosion And Profit Shifting Status as of 23 January 2019 "
http://www.oecd.org/tax/treaties/beps-mli-signatories-and-parties.pdf
（最終閲覧日 2019 年 1 月 25 日）

租税資料館賞論文集　第 28 回（2019 年）上巻

令和 2 年 2 月 1 日発行

発行所　　公益財団法人　租税資料館

発行者　　諸岡　健一

〒164-0014　東京都中野区南台 3-45-13

電話　03-5340-1131

FAX　03-5340-1130

Email: sozeishiryokan@nifty.com

https://www.sozeishiryokan.or.jp