

第3回 我が国の民間企業によるイノベーション投資の促進に関する研究会 議事要旨

■ 日時：令和5年6月22日（木）17時00分～19時00分

■ 場所：経済産業省別館946会議室・オンライン併用開催（Teams）

■ 議題：

1. 民間企業によるイノベーション投資の促進に関する事務局説明
2. ソニーグループ株式会社 竹中委員からのご説明
3. ルネサスエレクトロニクス株式会社 梅田委員からのご説明
4. 本田技研工業株式会社 前島委員からのご説明
5. オムロン株式会社 水本様からのご説明
6. オブザーバー等からの意見紹介
7. 自由討議

■ 議事概要

上記議題について広く意見交換を行い、下記のような議論が行われた。

- これまでの研究会で、判断や解釈の余地が非常に多く、複雑で実際の活用につながらない制度を作っても仕方がない、その意味でもできる限り簡素な仕組みが必要との意見が多く出ている。何らかの割り切りの発想で、定式フォーミュラに基づく計算式で制度設計できると良い。
- イノベーション促進税制として、入り口に対してサポートする研究開発税制と、出口に対してサポートするイノベーションボックス制度の2つが必要である。後者の制度設計において、超過収益力を遡りコストを按分する考え方は、無理があると思う。特許が創出された後に、それに対する紐付けの商品が徐々に増えていくため、その開発費用を後から割り振るのは難しいからである。技術をベースに、海外からロイヤルティをいかに集めてきたかということに振り切る方がスムーズであると感じる。
- イノベーションボックスを適用することが予想される大企業は、グループ通算制度の導入企業が多い。インプットに着目した研究開発税制はグループ全体で調整計算を行っていると思うが、アウトプットに着目したイノベーションボックス制度においても、この点を考えるべきである。
- インセンティブ税制の導入に際しては、GloBE ルールによるグローバル最低税率課税

(15%) に留意する必要がある。一方で、財務省により令和 6 年度税制改正では適格国内ミニマム課税 (QDMTT) が導入される予定である。

- 特許出願はされているが、審査請求しないものも多くあると思う。自社で利用するだけで、他社に使われたくない技術などが該当する。出願時点のもの全てが対象となれば良いが、登録されたものだけであると、かなり狭くなる。
- 意匠も特許と同様に職務意匠制度がある。イコールフットイングを踏まえつつも、日本は他国に先駆けてデザインによる競争力を考慮し、意匠も対象に含めるべきである。著作権については、職務著作制度はあるが報奨金制度がない。プログラムの著作物は職務発明制度に適用されているため、対象知財としてはいかがか。
- 実質的に、事業収益から製造・卸売りの機能利益相当を除いたもの全てが対象となると、本社の超過利益のほぼ 100 % が該当する。税制として優遇される範囲がかなり広くなり、とても有り難いが、これで良いのか疑問である。
- ソフトウェアのライセンス収入も様々である。研究開発の成果がソフトウェアに詰まっているものが多い一方で、既存のソフトウェアを仕入れて、それを UI/UX でカスタマイズして売っている場合もある。どちらも使用許諾という形で、リカーリングの収入を得ている。これらを同じように取り扱っても良いものか。
- 弊社では、ライセンスフィーや売却益よりも、桁違いに Embedded IP による収入が多い。Embedded IP による収入が含まれないと、税制を入れていただく意味がないぐらいである。
- 個別の特許を独立第三者にライセンスしているケースは少ない。ライセンスしている場合はクロスライセンスをしているケースが多く、対価の授受を行っているケースは非常に少ない。
- ロイヤルティ収入や譲渡した IP による収入以上に問題となるのは Embedded IP で、サブストリーム単位で追跡して把握する方法は極めて複雑であり現実的でない。そのため、所得の中身を 3 分割することなく、コストをベースに適格ネットインカムを会社全体で算出し計算プロセスを簡素化する案が考えられる。ただし、BEPS Action 5 の分割原則に照らした適格性は検討が必要である。
- Routine profit をどう定義し、対外的に説明ができるレベルでどう算定するかが課題で

ある。

- 技術的な資産がどういう形で収益化されるかの研究をしているが、その経験から計算式の基本になるのは支出額全体からルーティン支出を除いた超過利潤（資産計上部分）とその内訳（研究開発関係とマーケティング関係）である。超過利益を計算する前の割合と、超過利益をマーケティングと R&D でどう配分するか、といった大きなパラメータが 2 つある。これは業界によってかなり異なる。製薬の場合は、基本的に研究開発の成果は IP で保護され、IP の比率はほぼ 100 % を占める。一方で、自動車の場合、ブランドの占める割合も結構大きい。ルーティン支出で大きいのは製造コストであるが、自動車はかなり大きく、製薬は比較的小さいという差異がある。業界間で大きな違いがでる部分を整理して、その部分はある割合に取り決めるなどの策をとるしか方法がないように思う。
- 産業によってかなり様相が異なる。そうは言っても、できるだけ簡素な制度設計にしたいというのも共通認識である。その中で、消費税の簡易課税制度がある。中小企業を対象に簡易課税制度が使われているが、業種別にみなし仕入れ率が違うということは広く制度として運用されている。
- 医薬品業界は、新薬の承認にかなりの時間を要し、研究開発期間は非常に長い。様々な化合物を探索しながら、物質特許を取得し、そして、実際に患者に投与する治験まで 10~20 年かかる。そうすると、毎年の研究開発活動の費用全てが適格であるとの考え方となる。
- ソフトウェアの現場の視点として、フラスカティ・マニュアルを参考にするのも一つの手である。ソフトウェアの世界は、研究開発をしている認識があまりなく、Version 1.0 をいかに出すかという部分と、それ以降の話に分かれる。1.0 までは、上市しているか・していないかの話であり、客観性は高い。一方、1.0 以降の活動における客観性をどう担保するかは、定義も含めて難しくなる。そこをどう制度として定義していくかは課題である。
- 試験研究費には人文社会系の研究開発が入っていない。フランスは明確に対象としており、FinTech や EdTech が含まれる。日本の場合、このような分野の企業は特許を保有しているが、おそらく研究開発税制を利用していない。ソフトウェア業界も同様であると思う。日本全体のイノベーションを考える中で、人文社会系の研究開発やソフトウェアを対象とすべきである。また、研究開発税制との差別化を考える上でも、重要な点である。

- 大学等の「知」の活用は、大学の知を企業が実施料を払って使うことである。企業の特許ではないが、大学の特許をオープンイノベーションによって使うことは、我が国の政策と考えると良いと思う。大学の知の価値向上に関し、大学からオープンイノベーションで技術を導入した場合の税法上の配慮もあると良い。
- 弊社では、海外で R&D の子会社を設立することをせずに、海外のエリア本社に間借りしている形で、ある R&D 部門を作り、移転価格の切り出し PL のようなものとして、ハンドリングチャージで委託費を支払う形を採っている。研究委託契約の中では、関連する IP に関して全て日本に帰属している。こういった海外の子会社の使い方も、実質的には日本の IP 所得になることを認めてもらいたい。
- 製薬業界において、研究開発活動に際しては、CRO（開発業務受託機関）を使うのが業界のスタンダードである。CRO への支出が認められないとなると、非常に大きな影響があるので、第三者への支払いは適格にしてほしい。
- 弊社の場合、米国にある研究開発の子会社で主に活動している。活動費用は、日本の親会社が負担している状況であり、子会社に対する支払いも認められないと、かなりの部分が除外されてしまう。
- 米国の販売子会社との取引は、完全に移転価格でコントロールされている。日本が研究開発費を負担しており、日本側に利益が来るような形となっている。日米の APA（移転価格事前確認）にかけて、当局にも認められた上での取引である。移転価格の議論と本研究会での議論に齟齬がないよう、検討してほしい。
- 研究開発は成果が出るまでに長い時間を要することも多いため、制度の措置期間ではできるだけ長く設定した方が良い。
- 要素技術の確立と事業化後の収益発生はタイミングが異なる。開発費の発生と収益獲得の会計年度は別になる。要素技術の研究は多岐に渡っており、複数の研究が同時並行で行われている。確立した要素技術は複数の機種に渡り、また、複数の世代に渡って搭載されるケースが多くある。
- 研究開発と上市までのタイミングの時間軸は産業によってかなり違う。産業ごとに分けると複雑な制度になり、基準の設定が難しい。繰り越す、もしくは、一旦は見込みで優遇税制しておき、特許や製品にならなかつたら返金するなど、何らか制度的な対

応を考えるべきである。

- 現在の研究開発税制は、スタートアップの場合、創業初期が赤字であるため適用できず、そして、いざ収益化した際には、試験研究費とみなされずに一銭も取れない状況になっているはずである。優遇税制の繰越制度がないと、企業によって運やタイミングに委ねられる制度になってしまう。繰越欠損金が10年繰り越せるのであれば、優遇税制の繰越期間も考えた方がよい。
- スタートアップは最初のフェーズは赤字である。国によっては、スタートアップに対してリファンダブルな制度を仕組みで研究開発費に還付を与える。英国やドイツなど、そのような例は多い。日本で研究開発税制にリファンダブルな要素を入れるのが難しいのであれば、時間を超えるという意味で、インカムベースのпатент・ボックスを検討する余地があると思う。
- Nexus Fraction の算定にあたっては単年ではなく累積実績が求められるが、過去の支出の扱いに関し、どこまで過去を遡るかは、制度の難易度に影響すると思う。
- 米国の子会社に委託して研究開発をしている場合、米国の関連会社が海外として適格外となると困る企業もある。一方で、国内の中央研究所で研究開発している場合は、国内の関連会社が除外されては困る。企業によって状況がかなり異なり整理が難しいと思う。日本の法人が経済的オーナーシップを持っている部分を適格にするとの定義は無理があるのか。米国の関連会社で委託研究開発をしている場合も、最終的に、日本がプロセス管理や費用負担をして、日本でIPの経済的オーナーシップを保有しているならば、適格にできないか。このロジックであれば、海外の関連会社も日本の中央研究所も対象に含まれる。
- 海外のクロスボーダーの研究開発について、日本だけの開発となると、逆に開発スピードが遅れたり、開発の能力が劣ったりする。そこを排除するのは、おかしいと思う。
- OECDでBEPSができた経緯に、税制によって研究開発の資源の獲得競争が生じる話があったと思う。IPは海外にあってもいいが、国内で研究開発を行ったものがベースにあるIPで、所得についてはグローバルに考える。CROのような第三者で関連会社でない場合は、本社でコントロールして委託しているので、国内とみなすことになると思う。ただ、英国は異なるやり方である。OECDの概念は、日本は加盟国として遵守する必要があるが、例外に対する理解もあると思う。

- 海外の子会社で研究開発を行った場合の対応は、OECD の有害税制認定の審査実績から逆算して考えることになるかと思う。BEPS Action 5 の議論を踏まえ、優遇取り扱いの裏付けとなる実質があるかで、有害税制かどうか判断される。移転価格税制における無形資産の帰属の問題とは別に、優遇税制を与えるだけの実態があるかという、また違う角度から判断される。既に OECD の審査実績があり、許容された制度がどのように取り扱っているかが参考になると思う。
- 会社によって差があるが、数千億円規模の開発費の適格相当の仕分け作業をするとなると、大きな工数がかかる。また、適格の定義により作業のレベル感が変わる。非常に簡単なものとして、日本と世界の割合を求めるのに、例えば、R&D に従事した従業員の比率とするのも一つの手と考える。
- 電機、IT 業界で共通して懸念されるのは、IP と適格所得の追跡の課題である。サブストリーム、製品ファミリーなど、少し緩やかな単位の計算が仮に認められたとしても、複層的に IP やノウハウ等が一つの製品・サービスに使用されていて、所得に貢献している状況下において、それらを体系的にトラッキングするのは困難である。
- 弊社では、登録済みの特許件数は数万件レベルである。個々の特許がどの機種に搭載され、何台製造されているかの管理は行っていない。会社によって考え方に差異があり、紐付けている企業もあれば、部分的に必要なものだけやっている企業もある。弊社では、特許の創出ごとのコストの管理は行っていない。個別の特許ではなく、技術研究テーマごとの管理は行っているが、内部管理目的でしか使っていない。
- 数億円の売り上げ規模に対して、プロダクトラインが十数万点、それに対するインプットとしての特許が 1 万件ほどある。非常にトレースが難しいため、みなし計算を検討してもらいたい。そうならないと、なかなか使いづらい。
- 支出と所得の追跡に関して、製品または製品群を細分化することについては、現実的にはやや難しいと考える。事務負担の軽減や、制度普及の観点からは、定式化されたみなし計算を一企業単位で適用するなど、相当な簡便な方法が望まれる。他方で、仮に製品、また製品を細分化する方法を検討する場合は、自社に応じた方法を選択可能とする等、事前の合意の仕組みが必要である。
- 弊社では、特許管理ツールを導入している。特許にタグを付け、技術分野や製品の分類、用途・アプリケーションと紐づけて特許を管理し、データベース化している。特

許から製品を導き出すことは、比較的、簡単にできるが、逆はしていない。すべての製品について、使われている特許を把握できるようなものではない。特許を出願した際に、対応する製品をタグ付けるが、その後、新たに少し変更のある製品が出たとしても、その製品に特許を紐付けることまではしていない。製品ライフサイクル管理のための別のツールがあり、このツールと連動させれば、製品から特許を特定することは技術的には可能である。ただし、インターフェースの開発が必要であるため、多少の費用はかかる。

- ライセンス収入、クロスライセンス、特許権の譲渡、製品売買による収入の4つ全てが職務発明規定に基づいて算定され、発明者に報奨金が支払われる。それらの支払い総額を考慮して、税制の数字にできないか。職務発明規定が改訂をされ、企業としても職務発明規定を策定し、それに沿って職務発明における報奨金を払わないといけないうことになっている。職務発明を実施するモチベーションを高める効果にも繋がる。
- 事前合意は有効な制度である。事後の税務リスクが減るため、企業にとってはメリットとなる。簡易的に合意を図れる仕組みがあると良い。仮に制度自体が複雑になったとしても、ある程度、税務メリットが大きいと感じられる企業にとっては手続きをしたいと思うものになれば良い。
- 税務当局と後で揉めないように事前ルーリングを取得する事は効果的であると思うがヨーロッパと同様の仕組みや運用が日本でも馴染むのかは、よく検討をした方が良い。
- 会社全体の売上利益を対象にするのはよろしくないと思っている。分野を絞るなどの濃淡をつけるのも一つの方策かと思うが、AI、DX、GXなどは解釈によって広く捉えられすぎる。特段の重点政策や産業で切るよりは、広く公平な制度としつつ、一定の割合を掛けることや上限を設定するなどして、調整するほうが良い。
- 重点化について、一定の要件は必要であると思うが、研究開発を行う企業に幅広く適用されるよう、あまり厳しいものにならないよう留意が必要と考える。政策的に重要な領域のみに当制度の適用を限定することなく、幅広い領域に適用した上で、重点領域については更なる優遇を検討することも考えられる。
- 特許出願から承認されるまで時間がかかる。規模の大きい会社は影響がそうでもないかもしれないが、中小企業は影響を受けると思う。特許の認定がなくても、製品は販売する。しかし、この税制を適用しようと思ったら特許の認定がないと適用外になっ

てしまう。特許登録に係る期間でも優遇する仕組みは、特に、規模の小さい企業にとっては有益である。計算式などを企業の規模で変えるとさらに複雑となってしまう。特例措置を考える際には、計算上で優遇するのではなく、時間的に優遇する方が使いやすいと思われる。

以上

お問い合わせ先
経済産業省産業技術環境局
技術振興・大学連携推進課
電話：03-3501-1778