

デジタル経済下における国際課税研究会 (2021年5月14日)

デジタルサービス税について

早稲田大学法学学術院
渡辺徹也

1. はじめに

(1) 報告に至る経緯と関係する拙稿

① 「デジタルサービス税の理論的根拠と課題—Location-Specific Rent に関する考察を中心に—」フィナンシャル・レビュー」143号219頁（2020年6月）

➡ https://www.mof.go.jp/pri/publication/financial_review/fr_list8/r143/r143_11.pdf

② 「デジタル課税」租税研究857号197頁（2021年3月）

➡ <https://www.soken.or.jp/sozei/wp-content/uploads/reports/P197-219watanabe.pdf>

(2) 報告の内容

- ・ ①を②で補足しながらも、②以降に得た知見を付け加えるかたちで報告を行う
- ・ 時間の関係もあり一部のスライドをskipしながらの報告となる（skipした部分は質疑応答で使用する可能性があるためスライドそのものは残すことにする）

2. 現状

(1) 税収と企業業績・法人税負担の業種格差

- 2020年11月に財務省が発表した同年9月の日本の法人税収は、前年同月に比べ28%も減少したが、Google（アルファベット）、Facebook、Amazonの2020年7～9月期の純利益はいずれも四半期ベースで過去最高だった
 - ・「令和元事務年度 法人税等の申告（課税）事績の概要（令和2年11月）」国税庁HP
- 日本経済新聞が世界約5万7千社の会計上の税負担率を調べたところ、大規模な工場などを抱える製造業の負担が重い一方、IT（情報技術）関連や製薬など無形資産から多くの利益を得る業種は軽かった→ビジネスのデジタル化に対応した課税は世界的な課題とされる
 - ・「法人税負担、広がる業種格差」2021/05/10 日本経済新聞朝刊 15面
- GAFAの税負担率は平均約15%で、世界の計5万社超の平均の6割にとどまる→既存の法人税は無形資産を捉えきれず、経済のデジタル化に対応できていない
 - ・「GAFA課税15%どまり、平均の6割」2021/05/09 02:00 日経速報ニュース

(2) 新型コロナウイルス感染拡大の影響

- コロナ禍によるデジタル化の拡大が、一部の巨大IT企業にとって追い風になっている
- 一方で、貧富の格差は拡大。ただし、新型コロナで家庭の収入が「減った」のは21%に過ぎず、「**変わらない**」が73%、「増えた」が2%であった（NHK2021年5月7～9日の世論調査）
- コロナ禍に対応するため国家は多額の費用を投じている→2つの意味がある
- ①金余りで金融市場は繁栄しており、株価上昇等の恩恵を上位1～2%の富裕層（および優良企業）が享受する一方で、多くの**一般的な市民の生活水準は変わっていない**→これは実質的な格差拡大を意味する→**格差を縮小する政策の必要性**
- ②コロナ禍のために使った費用で**弱った財政を立て直すため、コロナ禍でかえって潤った巨大IT企業に多く税負担を課すという政策は国民の同意を得やすい**、という構図ができあがりつつある（そもそも法人には参政権がないので増税の対象となりやすい）

3. 問題の所在

(1) 一方的措置としてのDST

- OECDの努力にも関わらず、一方的措置（暫定的対応）としてのデジタルサービス税（Digital Service Tax/DST）の導入に動いている国々がある
- 欧州でいえば、フランス、イギリス、オーストリア、チェコ、ハンガリー、イタリア、ラトビア、ノルウェー、ポーランド、スロバキア、スロベニア、スペイン、トルコなど、ラテンアメリカやアフリカ、アジアでも検討している国はある
- IFAのVirtual Event「Impacts of the actual implementation of measures to tax digital economy」（2020 Nov. 16-25）のファイル37頁参照

DST and Other Unilateral Direct Tax Measures

African Tax Administration Forum ("ATAF")

"Suggested Approach" on DST for ATAF Members released October 2020. Features broad scope of digital services and no specific rate, but noted need for high thresholds to protect local SMEs.



Brazil

Draft DST bill for progressive CIDE-Digital has been submitted to Brazilian Congress for consideration, it is unclear whether there is sufficient political support to enact the proposal. If accepted, a DST of between 1% - 5% would be levied depending on levels of gross revenue

Another proposal, the "CCSD", would impose DST at a flat 3% rate, and would feature only a worldwide threshold.



United Kingdom

2% tax on UK digital service revenues from 1 April 2020. First payments not due until 2021.



Poland Favors a multi-lateral solution but have implemented a 1.5% tax on online streaming / VoD services effective from 1 July 2020 in response to Covid-19 crisis.



Denmark / Norway DST if no OECD consensus in 2020.



Czech Republic Tax at 7% (although with reduction to 5% proposed) was expected mid-2020 but no action taken recently.



Austria
5% tax on digital ads applies from 1 Jan 2020.



France

3% tax applies from 1 January 2019. Collection of 2020 DST postponed until end of year.



Nigeria

Significant economic presence concept to capture non-resident digital service providers.



Spain

3% tax to take effect in early 2021.



Italy

3% tax in force 1 Jan 2020.



Turkey

7.5% tax from March 2020.

15% WHT on advertising services provided by non-residents

"Virtual PE" asserted under reinterpretation of existing rules.



Kenya

1.5% DST effective January 1, 2021.



India

From June 1, 2016, India imposes a 6% "equalization levy" on outbound payments to nonresident companies for digital advertising services.

From 1 April 2020, 2% equalisation levy for foreign e-commerce operators.



Taiwan

30% "deemed profit" from digital supplies for an effective rate of 6% effective from 2017 (or 3% in exceptional circumstances).



Vietnam

10% Foreign Contractor Tax on e-commerce supplies to Vietnamese customers (5% VAT and 5% corporate income tax); includes obligation for nonresidents to register and collect FCT, likely January 1, 2021.



Israel

As of April 2016, the Israel Tax Authority issued a Circular that arguably reduced the level of physical presence necessary to impose direct tax on remote sales.



Indonesia

Electronic transaction tax ("ETT") with unknown rate and scope adopted as part of emergency COVID regulation in lieu of law ("Perppu") and later ratified by parliament; implementation suspended.

(2) 一例としてのフランスのDST

- <内容> →対象となる事業は、オンライン広告、広告目的でのデータ販売、仲介プラットフォーム事業、納税義務者は、対象事業の全世界収入が7億5000万ユーロ超で、かつフランス国内での対象事業の収入が2500万ユーロ超の企業、対象事業の収入の3%が課税され、4年間で約20億ユーロの税収が見込まれている
- もっとも、フランスの企業の中でDSTの対象になるのは、オンライン広告会社であるCriteoのみとなる可能性があり、アメリカ企業を狙い撃つ制度ともいわれてきた

(3) 米仏の対立

- 米国通商代表部(USTR)は、2019年7月10日、通商法301条に基づく調査を開始→その後の交渉の結果、2020年1月22日に、アメリカとフランスは、フランス政府がアメリカ系の大手IT企業を対象に導入したデジタル課税の徴収を2020年末まで見送り、アメリカもフランスへの報復関税の発動を当面見送ることで正式合意
- しかし、フランスは2020年10月18日に、凍結していたDSTを同年12月に復活させると発表→OECDにおける合意の見通しが2021年半ばにずれ込んだことが理由
- **米新政権の動向が注目されている**→2021年4月7日のG20財務相会議におけるイエレン発言（国際協調主義・世界共通最低税率の設定など）が注目されている→合意への期待高まる

(4) DSTの問題点

- 何に対する課税なのか→法人税収を補う目的なのに、形式上は利益に対する直接税ではなく売上税の形を取っている
- 国際的な二重課税となっても、条約上の救済が与えられない可能性が高い
- 法人税と一方的措置との二重課税だけでなく、一方的措置どうしの二重課税が生じる可能性
- 仮にOECDで合意が得られたとしても、その段階で各国が速やかにDSTを取り下げる確実性があるか（合意後の税収よりDSTの税収の方が多いと予測される場合などはどうか）
- 他には、DSTがWTOに違反するという指摘や、狙い撃ち課税であれば税の中立性を害するという批判もある

4. 地域に固有なレント (Location Specific Rent/LSR)

(1) 現行税制は中立的か

- 仮にDSTが中立的でないとしても、では現行の国際課税のルールは中立的な制度であるといえるのか
- 現行制度は、市場をコントロールする強大な力を持った巨大IT多国籍企業が利益を軽課税国へ移転することを許している
- これは、少なくとも当該企業の市場国が満足するような課税上の結果をもたらしていない→実質的な中立性が達成されているとはいえない（もし中立的ならば現行制度を変えようという動きは起こらない）
- DSTの理論的根拠の1つとして、ブリティッシュ・コロンビア大学のWei Cui教授らの主張する地域に固有なレント（Location Specific Rent/LSR）というものがある

(2) 天然資源におけるLSRの例

- 例えば、N国に存在するある鉱山（天然資源）を採掘するために、正常利潤を含めて100ドルかかるが、採掘後の資源は500ドルで売却可能であると仮定する
- この場合、400ドルの**超過利潤**、すなわち**レント**が生じていることになる→この400ドルのレントに課税しても、正常利潤への課税は行われていないから、経済活動に歪みを生ぜしめることはなく、その意味で理想的な課税である
- そして、このケースでは、天然資源の存在するN国が400ドルのレントに優先的に課税する権利があると一般に考えられている
- 採掘事業には、採掘会社、コンサルタント、顧客といった関係者が不可欠であるが、それら関係者は世界中からやってくることができるのであって、地域に固有なものではない→地域に固有なのは鉱山そのものであり、故に当該鉱山に由来する400ドルのレントは、移動しない地域固有なもの、すなわち**LSR**ということができる
- N国以外が課税するとどうなるか→X国の採掘会社X1がN国で採掘を行い、400ドルのレントについてX国（居住地国）が課税するとしたら、X1には、X国より税率の低い国に移動するインセンティブが生じる（税の引下げ競争にも繋がる）→N国だけがレントに対する課税権を持っていれば、X1が低税率国へ移転する利益はなくなり、どこでビジネスを行おうと**中立的な税制**となる→N国によるこのレントに対する課税には、地域中立性（location neutrality）が存する

5. デジタル・プラットフォーム企業とLSR

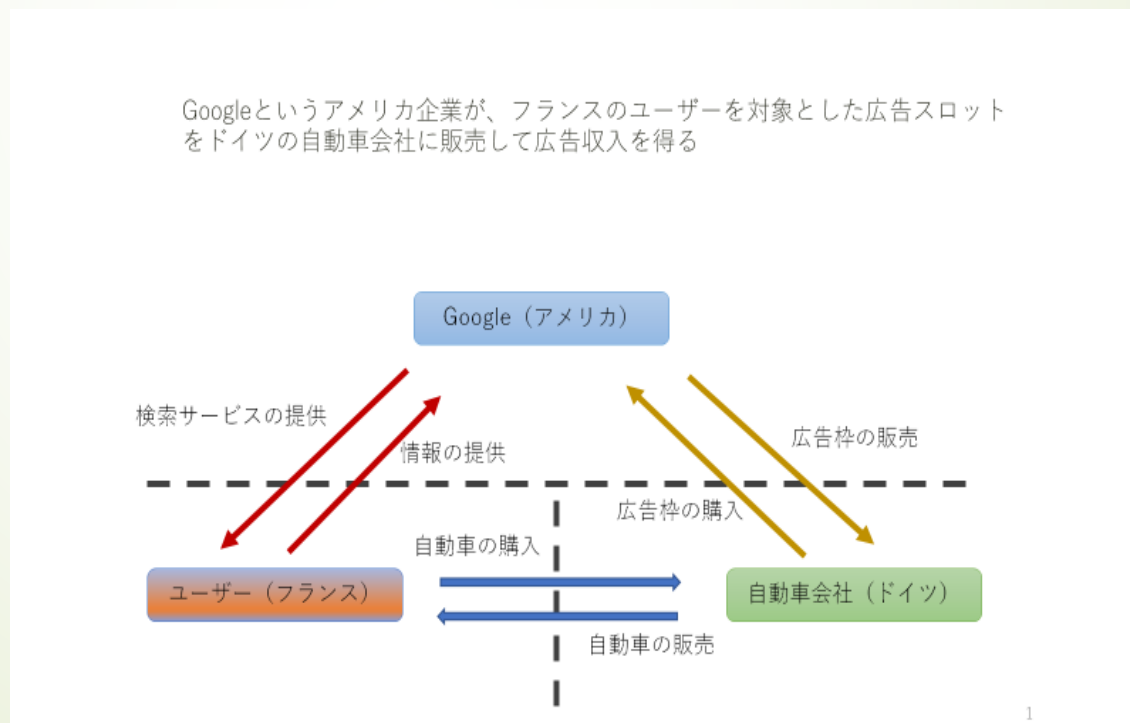
(1) ネットワーク効果

- IT市場にはネットワーク効果(network effect)が存在する
- ネットワーク効果とは、ユーザーの便益が、ユーザーが繋がるネットワークの規模に依存する性質のこと
- IT関連のプラットフォーム企業が成長していくためには、市場において自社のアプリ等が使用される割合を高めなければならない

(2) 間接的（二面的）ネットワーク効果

- ITプラットフォーム事業には、**二面的ネットワーク**が存するものがある。例えば、ライド・シェアで有名なUberの場合、多くのドライバー（ホスト）がUberのアプリを使っていれば、客（ゲスト）も同じアプリを使用した方が、待つことなく容易に車をみつけることができる→ドライバーとしても、多くの客が使用しているアプリを自ら使用することで、簡単に客を捕まえることができるようになる
- そこにはゲスト・サイドとホスト・サイドという二面のネットワーク(two-sided network)があり、各サイドの利用者数の増加は相互に関連し合う →これは、**間接的ネットワーク効果**(indirect network effect)ともよばれる
- したがって、プラットフォーム企業としては、市場において自社のアプリ等の利用者を増やすべく多額の初期投資を行う
- これに成功したプラットフォーム企業は、伝統的な企業に比べてきわめて短期間に急成長し、市場をほぼ独占することがある→その典型がGoogleやAmazon（これらの企業は、当初に非常に多くの投資を行い、それが成功して、競合他社に対する市場での優位性を確立し、巨大IT多国籍企業へと成長してきた）
- この市場における優位性からはレントが生じることになる

- Googleの事業には間接的ネットワーク効果が生じている→このことについて、**Googleというアメリカ企業が、フランスのユーザーを対象とした広告スロットを、ドイツの自動車会社に販売して広告収入を得るという事例**（下図）を使って説明する
- フランスにおけるユーザーが増えれば、検索サービスを通じて得られる情報も増加する→つまり、フランスにおけるGoogleのユーザーの増加が、フランスで車を売りたいドイツ企業に対する広告スロットの価値を高めることになる
- Googleにとっては、フランスにおけるユーザーの獲得が、ドイツ企業から得ることのできる広告収入に影響する→したがって、Googleの行う二面性ビジネスには、間接的ネットワーク効果が存するといえる



(3) 隠された収益

- フランスのユーザーに無料で検索サービスを提供することで、ユーザー数を増やし、多くのフランスのユーザーに関する情報を獲得した結果、フランスで車を買りたいドイツ企業に広告スロットを高値で売ることが可能になる
- **二面性ビジネスにおいて、一方の市場（フランスの市場）におけるサービス（検索）が無料で販売・提供されるのは、他方の市場（ドイツの市場）におけるサービス（広告）の販売・提供からの収益が、前者の収益を肩代わりしているから→これは、プラットフォーム企業がトータルの収益最大化を考えた結果であり、経済合理的な判断に基づくもの**
- **したがって、フランスの検索サービスからの収益は見た目にはゼロであるが、実際には広告料に上乗せされて、ドイツ企業から回収していることになる→検索サービスからの収益は隠されていて、みえていないだけであり、実際には存在している（フランスにおいて収益がないというわけではない）**

(4) 巨大デジタル・プラットフォーム企業の行う二面性ビジネスの特色－1

- 第1に、テクノロジーに対する莫大な先行投資により、一方の市場（フランス）において、ユーザーの情報を収集する限界費用はゼロに近く、他方の市場（ドイツ）において、広告の購入者に対して当該情報を提供する限界費用もゼロに近い（もし限界費用がゼロであるならば、広告スロットを販売して得た収入はレントに等しいことになる）
- この場合、売上高に課税することは、利益に対して課税することでもある（そして、このようにどちらの市場においても限界費用がゼロに近いという構造のもとでは、Googleは任意の正の価格を請求できる限り、フランスの消費者をターゲットにした広告を誰かに販売することになる）

(4) 巨大デジタル・プラットフォーム企業の行う二面性ビジネスの特色－2

- 第2に、フランスのユーザーをターゲットとした広告は、フランスの消費者に対して行う以外の利用方法（利用価値）はない（Googleがドイツの自動車会社に広告スロットを販売しないのであれば、フランスでの売上を増加させたいイタリアの服飾企業や英国の自動車会社などに販売することになる）
- Googleが市場において有する優位性から、この広告スロットの販売からは既述の通りレントが生じるが、これは、フランスのユーザーが情報を提供することに基因するレント（すなわちLSR）である
- このようにレントがフランスと本質的かつ固有に結びついているのであれば、資源採掘について論じた場合と同様に、当該レントに対する課税権はフランスに割り当てられるべきという規範的根拠が導かれる
- 採掘の場合と同様に課税権が、不動(immobile)という地域に固有な要素（location specific factor）を有する管轄権に割り当てられるなら、レントに課税しても、当事者達に場所を移すインセンティブを与えることはない→場所の選択について中立的

(5) レントではなく準レントであるという考え方

- ただし、長期的にみれば、先に述べた超過収益は競合他社により徐々に浸食されていく可能性があるので、「**準レント**（quasi-rent）」であるという考え方（M. Sullivan）もある
- 成功したIT企業でさえ、IPの更新やブランド価値の維持などのために長期的なコストに直面することがあるという前提のもと、もし当該企業が得たのが一時的な準レントであるにも関わらず、真のレントを得たとして課税すれば、事業縮小あるいは市場からの退場を招くことになるという主張（D. Shaviro）もある

6. 製薬会社の例とLSRおよびDST

(1) 資源採掘やデジタル以外の領域としての製薬会社の例

- Cuiは、臨床実験（治験）に患者が応じていることが、製薬会社にとって価値を生み出す「ユーザー参加」の重要な形態を示すという前提（Georgetown大学Grinberg教授の見解）をとった上で、製薬会社の利益は、患者が治験を行う国で課税されるべきかを問う
- 実際には、各国政府は薬価を規制したり、特定の医薬品に対する公共調達の方策を採用したり、輸入関税を課したりすることによって、LSRの公的分配を行っている
- このようにLSRを把握して分配するために数々の利用可能な政策手段があるということは、政府が常に法人課税という方法を用いるわけではない根拠になるが、その反面、法人課税を行った場合であっても、他の政策を選択した場合と同じくらいの正当性を主張できる

(2) DSTに対する予想されるアメリカの対応とLSR

- アメリカの政策立案者が自国を守るという政治的必要性に打ち勝つことには期待できないから、アメリカ政府がDSTに賛同することはないであろうとCuiは述べている
- もっとも、市場を席卷する巨大デジタル・プラットフォーム企業が、アメリカ企業に限られる時代が続く保証はないのであるから（特に中国の動向には注意を要するであろう）、将来的にはアメリカも、外資系多国籍企業が国内市場で稼ぐレントに課税したいと思う可能性も否定できない
- 一定規模以上の売上を適用要件とする欧州のDSTでは、たしかに自国の企業が対象となりにくい→しかし、あからさまにアメリカ企業を狙い撃ちすること以外に、売上金額要件に関する合理的な説明ができないような場合はさておき、規模が非常に大きい故に市場に対する支配力を有している企業にLSRが生じていると考えることができるのであれば、一定規模以上の売上要件は正当化される余地がある→この考え方は第1の柱にも応用可能だと思われる
- なお、ここでのLSRに関する考え方は、GAFAや製薬会社だけでなく、NetflixやSpotifyといったストリーミングサービスや、Starbucksのような実店舗での販売を行う企業にも当てはまる（すなわち、これらの企業にもLSRが生じている）可能性がある

7. DSTの負担者はユーザー国の消費者なのか

- DSTについては、この税を負担するのが、結局ユーザー国の消費者になるという批判がある（アルコール、タバコ、ガソリンへの税は、価格に上乗せされて最終消費者が負担することになるが、DSTの場合も、それと同じことが起こるという批判である）
- DSTとは、Cuiのような多国籍独占企業の「隠された利益」に課税しているのではなく、転嫁によって、地元の消費者の日常的な取引に打撃が加えられるという批判である（もしアメリカが製薬会社のレントに課税すれば、健康保険の保険料を支払っている家計や納税者が資金を拠出する政府の保険プログラムに影響が出ることも指摘されている）
- しかし、DSTとして課税された部分をうまく転嫁できるかどうかは、当事者の置かれておる状況次第であり、ケースバイケースではないか→市場で優位性を保っているGoogleはともかく、広告主（ドイツの自動車会社）が製品価格にDST相当額を全額転嫁すれば、市場国（フランス）で製品が売れなくなる可能性がある
- もっとも、アマゾンは既に2019年の段階で、フランスのDSTの実施を受けて、フランスのサイトで販売するベンダーの手数料を3%引き上げると発表している（同様に、スペインで製品を販売するためプラットフォームを使用している企業に対し、スペインで最近実施されることになった3%のDSTに関わるコストを負担させようとしているという指摘がある）→**アマゾンは転嫁を試みた**といえる

8. 合意に至らない場合

- コンセンサスを得ることは世界全体にとってはよいことだとしても、自国にとっては一方的措置の方が結果的に有利だと信じる国民は存在する（ポピュリズムに抗いがたい政権もある→Macron大統領は黄色いベスト運動に逆らえなかったからDSTを導入したという見方もある）
- 合意に至らず各国がDSTを導入すれば、アメリカのIT企業が困るだけではなく、今までのように皆がデジタルの恩恵を受けられなくなるかもしれない→この考えを推し進めていくと、デジタルサービスは世界を豊かにするものだから、それには課税するべきでないという発想に繋がる
- DSTへの報復関税については、その産業が大きければ自国の企業の雇用に影響する可能性が指摘されている（この点はDSTが消費者に転嫁されれば、DSTを導入した国の国民がそれを負担することに似る）

9. Reuven Avi-Yonah教授の意見

What's Everyone's Problem With DSTs?, 169 Tax Notes Federal 1631 (Dec. 7, 2020)

- DSTのターゲットがすべて米国企業であるため、差別的であるという批判については、**米国企業が市場を支配しているところに理由があるだけ**であり、アリババやテンセントがグローバルなプロバイダーになれば、それらの企業も同様に課税対象となる
- DSTが消費者に転嫁される懸念については、個々のケース次第だとしながらも、もし本当に転嫁が生じるのであれば、DSTがVATに似ているということを意味しているだけであり、**フランス国民がそのようなDSTを課そうとする国内の政治家に投票したいと思っているのであれば、部外者がなぜそれを気にしなければならないのか**を問う
- 一方的措置の許容は国際課税制度の土台を崩すといわれるが、しかし、**主権国が課税できる状況にあるのであれば、それを防ぐことはできない**
- 各国の国民に人気があり、世界的なパンデミックによる莫大なコストを緩和するための収入を生み出す手段である**DSTを、各国が放棄することに期待をかけるのは非現実的**である
- 米国は冷静になり**懲罰的な関税を控えるべき**であり、一方でOECDは**各国にDSTの放棄を要求することなく、引き続き国際税制の改善に取り組むべき**である
- もしDSTが現実には消費者に転嫁されておらず、そこに二重課税の問題が生じているのであれば、米国はその部分に関する**外国税額控除を行うべき**である

- もっとも、DSTが明らかに転嫁されているのであれば、それを導入する国の有権者に人気がある税制になるとはとは思えない（それとも国民が無知なだけなのか）
- 一方で、仮に転嫁が生じていないとしても、アメリカが外国税額控除をすんなり与えるように動くとも思えない
- むしろ中国の巨大IT企業等の動向を踏まえて、アメリカでもDSTの導入が検討されるようになるのではないだろうか

10. 森信教授の見解

「コロナ後の税制改革の展望格差・環境・巨大IT対応急げ」2020年11月16日付け日本経済新聞朝刊13面

- ➡ ①各国が独自にデジタルビジネスの売り上げに課税すれば、デジタルビジネスの健全な発展が阻害されかねない
- ➡ ②一方で、多国籍デジタル企業の租税回避行為を放置しておくことは、公平な競争条件や税収という観点から問題が生じる
- ➡ ③米国の支持が得られず国際的な合意が容易ではない場合、日本としても独自にDST課税ができる方策を考えておく必要がある

11. 増井教授の見解(1)－主として森信見解への応答

「デジタルサービス税と日本」論究ジュリスト36号243頁（2021年4月）

- 結論からいえば、防御的検討は大いに結構であるが、攻撃的検討にはなお慎重であるべき
- 防御的検討についての論点
- ①外国のデジタルサービス税が日本の法人税法上の外国税額控除の対象となるか否か→立法論としては、一定の場合に外国税額控除の対象としない旨を、日本の国内法で明示することが検討に値する
- ②外国のデジタルサービス税が条約に適合するか否か→条約違反であるという立論はややハードルが高い
- ③日本企業にとって、当該外国のデジタルサービス税の納税に係る執行上の負担がどの程度大きいか→インド等を引き合いに出しつつ、立ち入った実証的な実態解明を要する
- そして、デジタルサービス税の導入に批判的になればなるほど、防御的検討の必要性が素直に導かれる

増井教授の見解(2) – 主として森信見解への応答

- 攻撃的検討（GAFAを狙い撃ちするための課税の検討）について
- 結論はDSTの導入に消極的な立場を堅持することが望ましい
- ①デジタルビジネスの売上に課税することは、デジタルビジネスの健全な発展を阻害する→「健全な発展」を「阻害」しない課税はありえないか（正当な税を課した上での発展はありえないのか）
- ②これまで行ってきたBEPS対応措置の効果を検証することが先決ではないか（仕向地国の税収の観点から）→日本に本当に課税漏れが生じているのか検討すべきという視点に賛成（①論文235頁注79も同趣旨）
- ③日本政府が一方的措置としてデジタルサービス税の導入に向けた検討をはじめるとは、包摂的枠組みにおける国際的な合意に向けた現下の交渉に水を差す→アメリカの動向（国際協調と報復のどちらに傾いたとしても）が重要になるだろう
- 上の理由から、デジタルサービス税の導入に対して消極的な現在の日本の支配的見解は、依然としてこれを支持すべき→森信見解の③には消極的？

増井教授の見解(3)

一 局所的解決から全面的解決までのスペクトラム

- デジタルサービス税が顕示的に局所的な解決であることと比較すると、BEPS包摂的枠組みにおける国際合意は、より一般的に法人所得税に係る課税権分配基準の変更を企図している→ただし、当該合意は、成立したとしても、市場国（仕向地国）への課税権配分に向けてためらいがちな一歩を進めたものにとどまる
- また、第1の柱の「青写真」はきわめて複雑なものになり→2021年1月14日の公聴会ではビジネス界からの簡素化の提案が相次いだ
- OECDとは別の政策論も展開されている
- こういった議論と並行して、技術覇権をめぐる米中対立や、インドなど途上国の意向を反映した国連モデル条約12B条の新設論など、政治的な駆け引きが繰り広げられていく→課税権配分基準をめぐる百家争鳴は、なおも継続するであろう

12. イエレン財務長官による発信(1)

- イエレンは、既に2021年2月25日のOECDへ宛てたレターにおいて、
①セーフ・ハーバー案を撤回すること、②21年半ばにおけるコンセンサスを支持する内容を示していた
- このレターを受けて、2月26日のG20財務大臣会議でも21年中頃の合意が確認されていた（OECD Tax Talk# 18の資料）
- イエレンは財務長官候補時における上院の公聴会（2021年1月21日）でも同種の発言をしている

G20 support for tax and digitalisation project

- Letter from US Treasury Secretary:
- Safe Harbour proposal withdrawn.
- Consensus for reaching agreement by mid-2021.



The pandemic has moved much of work and life online. We must invest in efforts to help people adapt to this increasingly digital world. The G20 should continue to support work on digital payments at the Financial Stability Board and standard-setting bodies. I believe we can improve the speed and efficiency of our payment systems while mitigating potential risks, including their use for malign and illegal activities. As we know, the changing global economy presents new challenges for corporate taxation. The United States is committed to the multilateral discussions on both pillars within the OECD/G20 Inclusive Framework, overcoming existing disagreements, and finding workable solutions in a fair and judicious manner.

Sincerely,

Janet L. Yellen
Janet L. Yellen

- Next FM meeting: 7 April
- Agreement by: FM meeting 9 July

イエレン財務長官による発信(2)

「A Better Corporate Tax for America」をWSJに投稿

(April 7, 2021 12:35 pm ET)

- ➡ 2017年に減税・雇用法（TCJA）が米議会を通過した結果起きたことは、政府の法人税収入の激減だった→潤ったのは主に外国株主という意見もある
- ➡ TCJAの支持者らは、税率引き下げが米国内に生産と投資を呼び寄せると主張したが、他の諸国が米国の行動を見て対応したため、それは実現しなかった→底辺への競争
- ➡ TCJAは、米企業が労働者と投資を外国に移す誘因となり、利益をタックスヘイブンに移す誘因にもなったが、その理由の1つに、米国の多国籍企業の海外利益に対する最低税率のあり方がある→GILTI等への批判
- ➡ 米国はバミューダ諸島やスイスより税率を下げられるかどうかではなく、有能な労働者、最先端の研究、最高水準のインフラを生み出せる能力で戦う
- ➡ **十分な数の主要経済国がお互いに税率切り下げをやめ、国際最低税率に合意した時点で初めて、税率面での破壊的な競争が幕を閉じる、われわれはこれを達成するため、OECDの場を通じて建設的な交渉に取り組む**→この投稿のタイトルが「アメリカにとってよりよい法人税」であることに注意が必要（他国のことまで考えて世界共通の最低税率を提唱しているわけではないと疑ってかかる必要性はないか）

13. バイデンの法人増税（デジタルへの国際課税からはやや外れるが）

- バイデン大統領は、15年間で2兆ドルにおよぶインフラ投資計画の費用として、法人増税を模索している
- 選挙公約通り、21%だった法人税率を28%（≠35%）にまで戻すつもり→**ただし、実際には議会を通す必要がある**
- トランプ減税は失敗という立場→**法人減税によって労働者は豊かにならなかった→だからといって、法人増税をしても労働者が苦しくならないと言い切れるだろうか**
- 世界的にみれば、法人税の減税によって企業は貯蓄を増やす傾向にあり、また法人税収の対GDP比はそれほど大きく変わっていない→**法人税パラドックスも起こっていない**
- 法人増税をすればどうなるか→短期的に見た目の税収は幾らか増えるだろう→ただしそれを誰が負担しているかは一概にはいえない
- つまり**バイデンの法人増税の場合も、税の負担者が誰かは明らかでない**

・「Who Would Pay Biden's Corporate Tax Increase Is Key Question in Policy Debate」WSJ May 4, 2021 6:26 pm ET

14. おわりに

- アメリカ新政権が国際協調主義へと転換した（ように見える）ことを受けて、OECDにおけるコンセンサスへの希望がみえてきた
- しかし、実際に各国で合意に至るかどうかは依然として不確定な部分もあり、合意に至っても（取り下げ等）その後の問題があるので、DSTについては引き続き検討することは必要
- また、仮にOECDや国連等においてデジタル経済に対する課税ルールや世界共通最低税率の導入ができたとしても、当該租税の実際の負担者は誰かという問題は残る→ただし、これはDSTの場合でも同じ

ありがとうございました