

# EUの税制動向と企業の組織再編 (EU)

ブリュッセル・センター

現在、欧州（西欧、一部中・東欧諸国も含む）に進出する日系製造業企業数は約850社（ジェットロ調べ、99年12月現在）にのぼるが、域内市場統合、単一通貨ユーロの導入、生産規模の拡大などに伴い、欧州統括本部の設置、組織再編など欧州域内での経営の効率化が求められている。とりわけ統一的な経営手法に対する企業の関心はますます高まっているとみられる。

一方、EUでは約40年前から税制調和に取り組んでいるが、各国財政の基本となる税制については伝統的に大きな違いが存在し、特に企業誘致政策の面ではEU加盟各国とも自主性の維持に固執しており、調和への道筋は困難を極めている。2000年6月に開催されたポルトガル・フェイラでのEU首脳会議で、ようやく2002年末までに現在提案されている税制調和に関する包括パッケージ指令の決着を図ることで合意が形成された。しかし、付加価値税（VAT）、法人税の調和については、各国の税収に直結することから当面の実現は困難とみられている。

本レポートはKPMGユーロ・ジャパン・センター（在ブリュッセル）の野村正智ディレクターに、EUの税制統合の現状と見通し、包括パッケージ指令案（親子会社間の金利、ロイヤリティー支払いの源泉税免除、預金金利の源泉税調和、有害な法人税競争と認定された66の制度）、税制の活用をふまえた欧州における効率的な組織運営などについて解説をお願いしたものである。

## 1. ユーロとEU市場統合による競争の激化

### (1) ユーロの市場統合へのインパクト

ユーロが導入されたことにより、EUの市場統合は一層進んで行くと見られています。特に、直接的には次のインパクトが予想されています。

① ユーロ圏内では、通貨交換の必要がなく

なるため、取引コストが低下します。

② 為替リスクがなくなるため、ユーロ圏内の投資リスクが低下します。

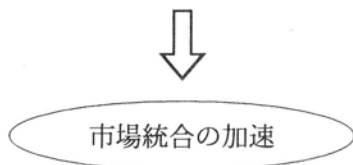
③ 同じ通貨単位となることで価格の比較がしやすくなり、その結果、ユーロ圏内での価格差が縮小します。

さらに、ユーロが導入されることにより、中長期的には次の間接的なインパクトが現れる可能性があると思われます。

- ① ユーロ参加国に対しては、財政赤字の制限などが課されているため、財政赤字の原因を取り除くため、財政の改革・社会保障制度の改革が促進されます。財政・社会保障制度の改革が進むと、政府部門の縮小、課税軽減につながります。
- ② 労働コストの上昇で一国の競争力が失われた場合、ユーロ圏内では為替レートの切り下げによる競争力の回復ができなくなるため、労働力の流動化（雇用条件の変更、企業・産業・地域間の移動など）によって、競争力を回復する必要があります。そのため労働市場の流動化が促進されます。

図1 ユーロの市場統合へのインパクト

- ・取引コストの低下
- ・価格差の縮小
- ・投資リスクの低下
- ・財政改革・社会保障制度の改革
- ・労働市場の流動化



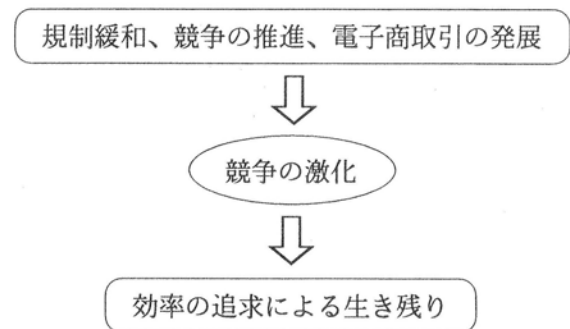
## (2) EU市場の方向

ユーロの導入により、EUの市場統合は加速されます。市場統合の進展は、国ごとに定められていた規制が緩和、統合されることにより、EUにおけるビジネス・コストの低下、参入コストの低下につながります。さらに電子商取引の発展により、一層のビジネス・コスト低下が実現しうることなどの相乗効果を伴って、今後EU市場における競争は激化して行くと思われれます。

このような市場の変化に対応するためには、あらゆる合理化の道を検討して、効率の追求による生き残りをはかる必要があるでしょう。

効率化のひとつの方法として、税制の統合を利用して市場統合に対応した効率の良い組織再編を行い、競争力を強化することが考えられます。

図2 EU市場の方向



## 2. EUの税制統合の現状と見通し

### (1) 統合の現状

#### ① 間接税

##### a. 共通関税制度

EUでは68年に当時のEEC（欧州経済共同体）として、対外的に共通の関税制度が確立されました。

##### b. 共通VAT（付加価値税）制度

VAT（付加価値税）制度は、77年に最初の共通化指令が採択されて以来段階的に統合が行われました。91年には、EU内の国境における検査を廃止する指令が採択され、93年1月1日から実施されました。

91年1月1日以来現在に至るこの制度では、VATの賦課方法を一加盟国内の取引、EU内の他の加盟国との取引、EU外の国との取引の三種類に分けています。

商品の取引の場合、一加盟国内の取引であれば、販売者がVATを徴収して納付します。他のEU加盟国との取引で、相手がVAT番号を持っているVAT業者であれば、相手のVAT番号を請求書に記載して、税率は0%とします。取引相手は、その国のVATを申告することになります。EU外の国の業者との取引であれば、税率0%で

輸出します。

現行制度では、他のEU加盟国のVAT業者との取引を、原則としてEU外の国の業者との取引と同様に扱っており、一加盟国内の取引とは区別しています。このため、EU市場統合の観点からは、暫定的な制度と考えられています。最終的には、EU内取引においても、販売者が出荷国のVATを徴収して納付するという制度とし、EU内取引を一加盟国内取引と同様に扱うことが予定されています。

当初は97年に最終的な制度に移行することが予定されていましたが、制度変更に伴い、消費国から出荷国（輸入の多い国から域内輸出の多い国）にVAT収入が移るため、その調整、再配分をどのように行うかなどの難問があり、最終的な制度導入の目的は全く立っていません。

欧州委員会では、最終的な制度導入に対する加盟国のコンセンサス形成は当面難しいと見ており、その代わりとして、簡素化、手続きの統一などを通じて、現行の制度を使いやすくすることに力を入れています。

## ② 直接税

税務当局同士の情報交換などの促進は早くから行われていましたが、直接税の分野での実質的な税制の調和は、90年まで実現しませんでした。90年には下記の3つの指令・協定が一括して採択されました。

### a. 親子会社間の配当に対する源泉税の免除に関する指令（理事会指令90/435）

EU内にある親会社が、EU内にある子会社の株式を25%以上所有している場合、子会社から親会社への配当に対して源泉税を徴収しないことを決めました。

### b. 特定の組織再編の際のキャピタルゲインへの課税繰延（合併指令）（理事会指令90/434）

EU内における特定の形の企業の合併・

分割、資産の譲渡の際に発生するキャピタルゲインへの課税を繰り延べる共通の税制が定められました。

### c. 移転価格に関する二重課税回避のための仲裁制度を設立するための協定

移転価格税制適用に伴う、関係会社間の利益の調整に際し、二重課税が発生することを防止するための仲裁制度が、EU加盟国間の協定という形で採択されました。

## (2) 現在提案されている税制の統合

### ① 包括法案

下記の法案を一括して採択することを条件とした包括法案が提案されており、審議は大詰めを迎えています。

#### a. 親子会社間の金利・ロイヤルティ支払いに対する源泉税免除指令案

EU内にある持株率25%以上の関係会社間の金利・ロイヤルティ支払いに対して源泉税を徴収しないことを提案しています。

#### b. 預金金利に対する源泉税の調和指令案

預金金利に対する源泉税の調和を提案しています。居住者、非居住者に関わらず一律に20%の源泉税を賦課するか、居住国の税務当局に通知を行うかの選択を加盟国が行うことで、制度を調和させることを提案しています。

#### c. 有害な法人税競争の排除

国外からの投資を国内企業による投資よりも優遇することで、EU内の投資をゆがめる可能性のある優遇法人税制度を廃止することを定めています。ただし、これは拘束力のない行動綱領に加盟国が合意するという形をとっています。

上記の包括法案は、99年12月に開催されたヘルシンキ首脳会議（欧州理事会）で採択されるはずでしたが、預金金利に対する源泉税の調和指令案に対し、イギリスとルクセンブルクが反対したため、採択が延期されました。2000年6月に開催されたフェイラ首脳会議で

は2002年末までに同包括法案を採択することなど一定の合意に達しましたが、今後も実質的な詳細項目について合意形成が進められる予定です。

また、有害な法人税競争の排除に関しては、99年11月に66の制度を有害と認定した報告書が経済財政理事会に提出されました。この報告書では、オランダ、ベルギーなどの投資誘致制度を軒並みリストアップしているため、報告書作成に参加したオランダ代表が反対を表明しています。このため、経済財政理事も態度を保留しています。

## ② その他の法案

①の包括法案のほかに、下記の税制統合が提案されています。

a. EU内の子会社で発生した損失を、他のEU加盟国にある親会社の利益と相殺することを認める指令案

b. 損失の繰り越しに関する制度を調和させる指令案

この指令案は、損失と利益の相殺指令案と対をなす法案です。

c. 欧州会社法案

欧州会社法案は、欧州会社 (S.E.) を設立するための会社法ですが、損失と利益の相殺を認める税制が含まれています。

## ③ 今後提案される可能性のある税制統合

92年に欧州委員会が作成した報告書では、これまで触れた点のほかに、次の分野の統合が重要であるとしていました。

a. 移転価格税制適用の際の事前協議制度

b. 過小資本税制の統一

c. 本社費用の配賦と株主費用に関する共通ルール

ただし、現在これらの分野でEU統合政策を実現しようという動きはみられません。

## ④ EU税制統合の中長期的見通し

a. 税制立法に関する、全会一致制が廃止されると、税制に関する法案の採択は急速に進むと予想されます。

各加盟国の税制をどのように定めるかは、各加盟国の国益に関わる重大な事項であるため、EUでは税制の立法において全加盟国の賛成を要件としています。この税制立法の可決に全加盟国の賛成が必要な点が、EUにおける税制統合の進展を遅らせている第一の原因だといえます。しかしながら、ユーロの導入によって通貨という障壁がなくなったため、税制がクロスボーダーの事業展開に対する障壁としてより強く認識されるようになりました。現在、EUの制度改革のための政府間協議 (IGC) が開催されていますが、ここで欧州委員会は税制立法に特定多数決 (加盟国の大きさによって加重した投票方式による多数決制) を導入するよう提案しています。税制立法に特定多数決制が導入されると、税制の統合は急速に進展すると予想されます。

b. 加盟国間の課税に関する考え方の違いがあるため、税制は中長期的にも加盟国の権限として残ると予想されます。

現在のEUの法人税制の統合は、税制そのものの調和というよりも、EU内における二重課税の排除が主な目的です。今後、もし税制立法に特定多数決制が導入されると、税制立法は急速に進展すると予想されます。しかしながら、税制そのものの調和は、加盟国間で課税に対する考え方に大きな違いがあるため、立法方式に関わらずコンセンサスの形成は非常に難しいと言えます。例えば、英国は小さい政府、課税軽減を掲げているのに対し、欧州大陸の国々は、高福祉高課税を政策としてきました。欧州委員会にしても税制は基本的に加盟国の主権に属する事項であり、EUの単一市場に必要な最小限の範囲を超えての立法は行わな

いと、特定多数決制度導入提案の際に明言しています。従って、法人税率や法人税課税基礎などの調和は、現在のEU統合の範囲としては考えられていないといえます。

c. 課税軽減のトレンドは、財政・社会福祉制度改革への圧力として働くと予想されま

す。  
税制は、一国の経済的資源をどのように再配分するかを定める、一国の経済政策の重要な要素です。さらに税制は一国の競争力を直接左右する可能性があります。現在先進国の間では、米国、英国が小さな政府、軽課税による経済発展を実現したため、政府部門の縮小、課税軽減を目指す動きが目立っています。特に名目上の企業の税負担の目安である法人率については、低下が顕著です（表1参照）。

しかしながら、欧州大陸の主要国は、従来大きな政府、高負担を政策としてきたため、政策の転換に苦しんでいます。総体としての財政規模縮小に手間取っているため、法人税率の低下は、個人に対する課税（個人所得税、社会保険料、付加価値税など）の強化につながっています。相対的に資本は移動しやすく、労働者は移動しづら

いと考えられていますが、有害な法人税競争の排除は、移動しやすい資本に対する課税軽減の代償として、労働に対する課税強化が行われるという流れを止めようとしていることに端を発しています。別の見方をすれば、ユーロ導入に象徴されるEU統合に伴う財政・社会福祉制度改革への圧力が非常に強いことを物語っています。ですから、欧州大陸の各国はいずれは政府部門の

表1 主要国の法人税率

	98年	99年	2000年	トレンド
オーストリア	34%	34%	34%	
ベルギー	40.17%	40.17%	40.17%	
デンマーク	34%	32%	32%	
フィンランド	28%	28%	29%	↑
フランス	41.66%	40%	36.66%	↓
ドイツ	56.66%/43.6%	52.31%/43.6%	51.63%/42.80%	↓
ギリシャ	35%/45%	35%/45%	35%/40%	↓
アイルランド	32%	28%	24%	↓
イタリア	41.25%	41.25%	41.25%	
ルクセンブルク	37.45%	37.45%	37.45%	
オランダ	35%	35%	35%	
ポルトガル	37.4%	37.4%	37.4%	
スペイン	35%	35%	35%	
スウェーデン	28%	28%	28%	
英国	31%	31%	30%	↓
チェコ	35%	35%	31%	↓
ハンガリー	18%	18%	18%	
ポーランド	36%	34%	30%	↓
日本	51.6%	48%	42%	↓
米国	40%	40%	40%	

(2000年1月1日現在 KPMG調べ)

縮小、課税軽減を成功させると期待することができます。

### 3. 欧州における効率的な組織の追求

#### (1) 組織効率化の分野

欧州における効率的な組織を考える場合、大きく次の3つの分野が考えられます。

- ① キャッシュフローの見直し
- ② 販売の強化
- ③ バックオフィスの合理化

従来、日本企業は、親会社の単独決算が重要視され、また日本の法人税率が比較的高かったため、子会社レベルでの税効率を重視する必要があまりありませんでした。しかしながら、次の理由により、全世界的な税効率を見直すメリットが現れてきました。

- ① 日本の税制では、外国の支店、子会社、孫会社で支払った税の控除を認める外国税額控除制度があります。しかしこの制度には日本の法人税率にリンクした限度額があり、現在のように日本の法人税率が低下してくると、欧州で支払った税金を全額控除できなくなってきます。このため、欧州での節税が重要になってきます。
- ② 日本で連結決算が重視されるようになってきたため、子会社から本社へ配当する必要が減ります。
- ③ EU市場統合の進展によって、従来の国単位の販売組織が必ずしも必要ではなくなってきました。
- ④ 税制統合を利用して欧州の事業組織を再編することによって、欧州事業全体の税負担を引下げることができます。

#### (2) 中間持株会社によるキャッシュフローの改善

全世界的な利益の流れと課税の見直しを行うと、キャッシュフローに大きなインパクトがあります。欧州に限れば、利益の上がる各市場での課税、配当に際しての課税、欧州・

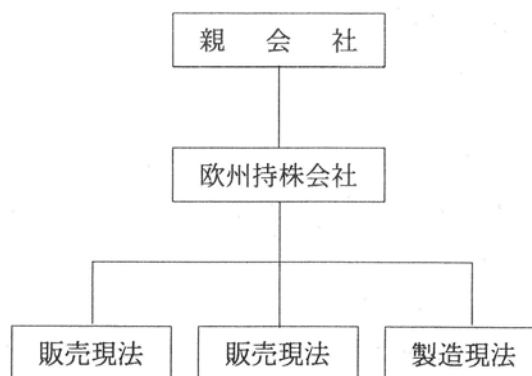
日本での受取配当に対する課税に注目することになります。

EU内に中間持株会社を導入する利点は、次の税効率の向上です。

- ① EU内の親子会社間の配当源泉税免除指令を利用することで、各子会社が配当する際の配当源泉税がゼロになる。
- ② 対日配当源泉税が低い、もしくは、ない国に中間持株会社を設置すると、日本に配当する際の源泉税が削減できる。
- ③ 利益を日本に配当せずに中間持株会社から再投資すれば、日本での課税、外国税額控除の限度額の問題を回避し、資金効率を高めることができる。
- ④ ベルギー、オランダ、ルクセンブルクなど、キャピタルゲイン非課税国に設立することで、非課税で事業の売却を行うことができる。

さらに、中間持株会社設立の際には、日本の法人税法第51条を利用して簿価での再編が可能です。日本の法人税法第51条では、新設会社に対する既存子会社の株式の現物出資、新設会社の株式の95%以上所有などを条件に、日本国外の子会社の簿価による再編を認めています。

図3 欧州持株会社





### (3) 販売の強化とバックオフィスの合理化

一般的に、顧客と対面で接する営業の最前線の中央集中化は、事業にとってマイナスの影響を持つとみられています。しかし、顧客と対面で接することのない販売サポート機能、バックオフィス機能などは、1ヵ所に集中、合理化することで規模の利益を実現することができます。バックオフィスの合理化によるコスト削減と営業の最前線の強化による販売の拡大を同時に行うことが、理想的であるといえます。

EU市場統合に対応した販売の強化方法としては、例えば次の分野が考えられます。

#### ① 国別販売テリトリー（一国一販売会社）

の見直し

#### ② 欧州内地域本部制の導入

#### ③ 事業部別欧州本社設立

バックオフィス機能合理化の例としては、次の分野が考えられます。

#### ① 支店化

#### ② 代理店方式（コミッション方式）

#### ③ サービス・センター、コール・センター、ディストリビューション・センターなどの設立

各地に分かれていた機能を一ヵ所に集中することによって規模の利益を実現することができます。

### (4) 支店化

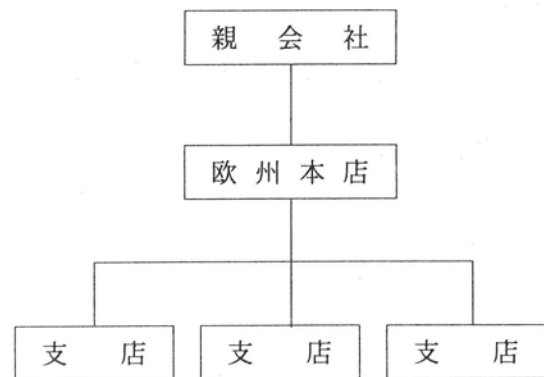
#### ① 支店化の概要

営業は販売子会社ではなく、支店を通じて行います。事業を統括するための本店を置き、支店を管理します。本店と支店は法的に一体であるため、組織の簡素化が容易になります。

#### ② 支店化の長所

- a. 欧州本店への権限の集中が容易になります。
- b. 間接部門の合理化が可能になります。
- c. 支店の損益を本店の利益と相殺できます

図4 支店化



（EU加盟国により制度が異なる点に注意する必要があります。）

#### ③ 支店化の短所

- a. 販売子会社を支店化する際に、営業権の移転を伴うため、営業権に対するキャピタルゲイン課税が発生する可能性があります。ただし、合併指令の利用による課税繰り延べを行える可能性があります。
- b. 支店化の際に、従業員との雇用契約、顧客、代理店、サプライヤーなどとの契約をすべて移転しなければならないため、手続きが煩雑になる可能性があります。ただし、ひとつのまとまった事業として支店化する場合、一括して移転を行える可能性があります。
- c. 本店と支店は同一法人とみなされるため、本店は支店に対し無限責任を負うこととなります。
- d. 支店ごとの法人税・VATの申告、会計記録の維持を行う必要は残るため、機能の集中化を伴わないと、合理化の効果は限定されてしまいます。

#### (5) 代理店（コミッション方式）

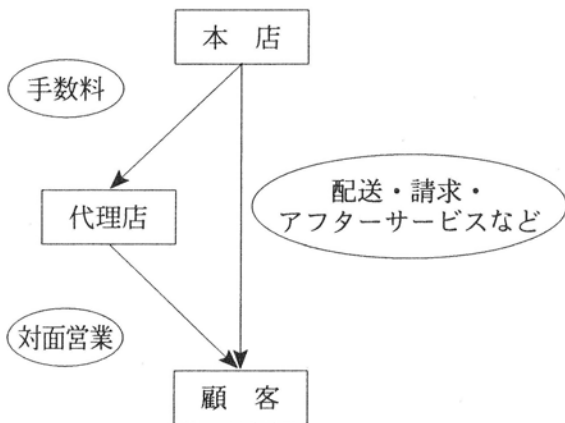
##### ① 代理店方式の概要

- a. 代理店は、営業に専念します。在庫などの販売リスクは一切取りません。
- b. 売り上げは本店が立てます。本店は代理

店に手数料を支払います。在庫・債権管理も本店で行い、利益を本店に集中させます。

c. 代理店の売り上げは、原則として本店からの手数料だけになります。

図5 代理店（コミッションア）方式



② 代理店方式の長所

- a. 本店を低税率国に置くことで、税効率が飛躍的に高まる可能性があります（法人税に関しては、表1参照）。
- b. 代理店の機能を、営業に絞ることができるため、全体の組織が一層簡素化でき、効率的になります。

③ 代理店方式の短所

- a. 代理店は、本店名義ではなく、自店名義で営業を行うことが必要です。
- b. 販売会社方式から、代理店方式への転換の際に、営業権移転を伴うため、販売会社側で営業権に対するキャピタルゲイン課税が発生する可能性があります。