

国際振替価格設定会計についての再検討

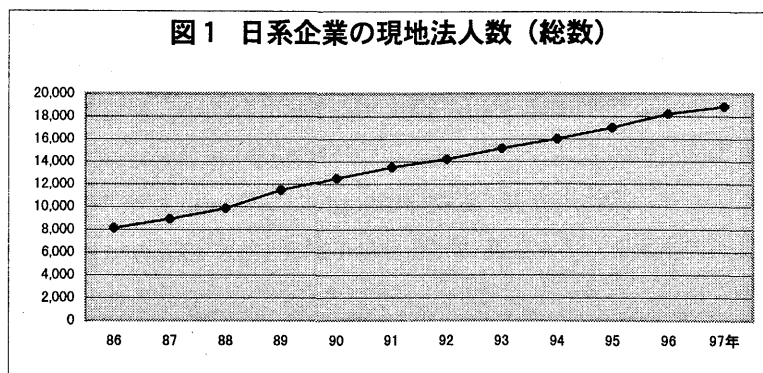
山 口 直 也

1. 日本企業の国際化と関連者間取引の増加

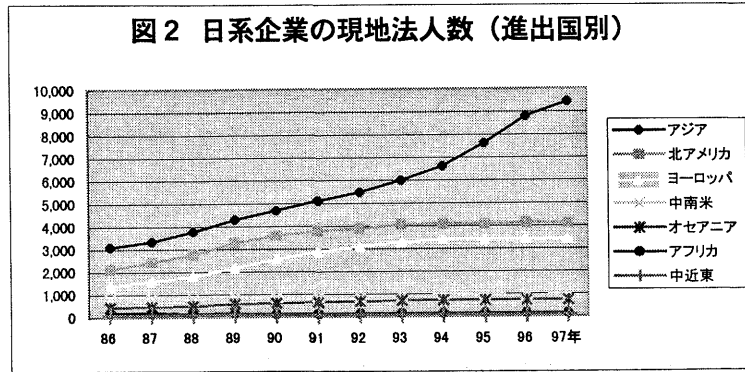
現在、先進各国の有力企業の多くが、世界各国に市場を求め、また国際分業を進めている。これは、これまで外国企業に比べ輸出により多くの収益を依存してきた日本企業についても同様である。日本企業は、1973年の変動相場移行以後における円の対ドルレートでの度重なる上昇による輸出採算の悪化、あるいは米国との貿易摩擦の激化による輸出制限等をきっかけに、徐々にではあるが現地生産比率を上昇させてきた。しかし、85年のプラザ合意による円高、あるいは94年8月をピークとしたハイパー円高による輸出採算の一層の悪化を契機として、現地生産、国際分業の比重を急速に高めていった。

東洋経済新報社が毎年行っている調査によれば、日系企業の現地法人数は86年には8,146社であったが、89年度には10,000社を突破し、97年時点では18,863社と86年の約2.3倍へと増加している（図1。これを進出国別にみたのが図2）。

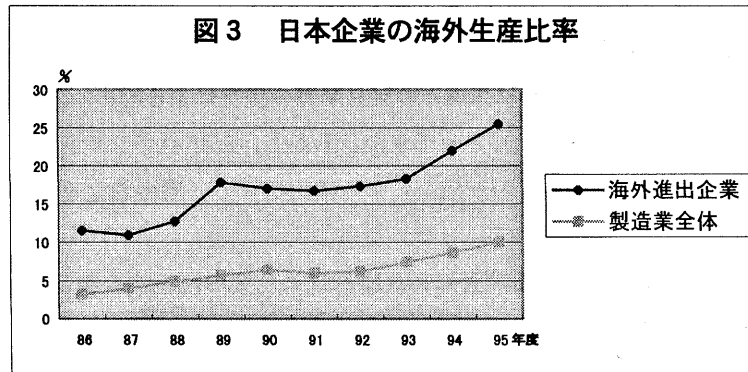
また、通産省の調査によれば、日本企業の海外生産比率¹⁾は製造業全体で86年度には3.2%に過ぎなかったが、95年度には10.0%にまで上昇しており、これを海外進出企業に限ってみた場合、86年度の11.5%から95年度の25.5%へと大幅に上昇している（図3²⁾）。



（出所）東洋経済新報社『'97 海外進出企業総覧—国別編—』、『'98 海外進出企業総覧—国別編—』をもとに筆者が作成。



（出所）図1と同じ。



（注）海外生産比率＝現地法人売上高／国内企業法人売上高

なお、95年度は予測値。

（出所）通商産業省産業政策局国際企業課 編『一第25回一我が国企業の海外事業活動』7ページ。

さらに、日本貿易振興会（ジェトロ、JETRO）が、海外に生産拠点を持つ日本企業を対象に行ったアンケート調査³⁾によれば、海外生産比率⁴⁾の上昇とともに逆輸入も増加していることがわかった。調査によれば、海外生産比率が30%以上に達した企業は95年度の25.5%から96年度の30.9%、そして97年度は32.3%と一貫して上昇する一方で、逆輸入を実施している企業は58.9%と前回調査（97年3月～4月実施）の50.1%に比べ増加した。

また、同調査によれば、逆輸入の主たる狙いは生産コスト削減にあり、企業内で低級品は海外生産、高級品は国内生産といった生産のすみ分けが進展しているようである。

これら3つの調査結果からもわかるように、現在では、多くの日本企業が積極的に海外に生産拠点を設立し、現地生産を進めている。さらに、製品の種類に応じて、国内市場向けの逆輸入も積極的に行っている。

その結果、複数国にまたがる関連会社（以下、「関連者」とする）間取引の形態も、従来主であった日本の親会社（本社）から現地販売法人への製品輸出のみならず、現地生産法人から

親会社への製品輸入，あるいは現地生産法人と現地販売法人との製品取引，と多角的になり，取引全体の規模についても年々拡大している。

また，親会社で開発した製品の現地生産・販売を押し進めるために，親会社から現地法人への工業所有権（特許権・商標権・実用新案権・意匠権等）やフランチャイズ（独占的商業権）等の，いわゆる無形資産（Intangible Assets）の譲渡（Transfer）あるいはライセンス（License）取引の重要性が高まってきている。

さらに，国際分業を進めるために現地法人数を増加させた結果，親会社から現地法人への資本の抛出，資金の貸付及び，現地法人から親会社への配当の送金，借入金の元利返済といった資金取引も増大している。

このように，現地生産，国際分業を進め，国際企業グループ化を進めていくにつれ，グループの取引全体に占める関連者間取引の比重は高まっている。そして，関連者間取引の比重が高まるにつれ，その取引価格，すなわち，国際振替価格（International Transfer Price）をいかに設定するかが国際企業の経営に重要な影響を及ぼすと考えられる。

振替価格（Transfer Price）とは，一企業内の部門間，もしくは関連者間で，製品（原材料，仕掛品，半製品等を含む）やサービスを取引する際に設定される価格のことをいう。これに対し，国際振替価格とは，特に内部（部門間・関連者間）取引が複数国にまたがって行われる際の振替価格のことをいう。

内部取引を複数国にまたがって行う場合，取引当事者の所在国がそれぞれ異なるため，それを一国内で行う場合と違って当事者それぞれが所在する国の法制度，経済や市場の状態等，様々な要因を考慮しなければならない。これは，国際振替価格を設定するにあたっても同様である。

では，いかなる要因が国際振替価格の設定に影響を与え，また，それら要因はどのような影響を与えるのであろうか。

2. 国際振替価格の目的

国際振替価格の設定にあたって考慮しなければならない要因（以下，「設定要因」とする）を考える際には，まず，設定された国際振替価格によって達成される目的とは何かを考えることが重要である。なぜなら，国際振替価格に影響を与えるであろう要因，とりわけ各当事者が所在する国の法制度，経済や市場の状態等の要因には様々なものがあり，これら全てを考慮に入れて価格を設定することは実質的に不可能である。よって，まず目的を決定した上で，その目的の実現にあたって考慮しなければならない要因を優先的に考慮する必要があるからである。

では，目的としてどのようなものが考えられるのであろうか。これを考えるにあたっては，国際振替価格とはどのような効果を持つのかを検討することが重要である。

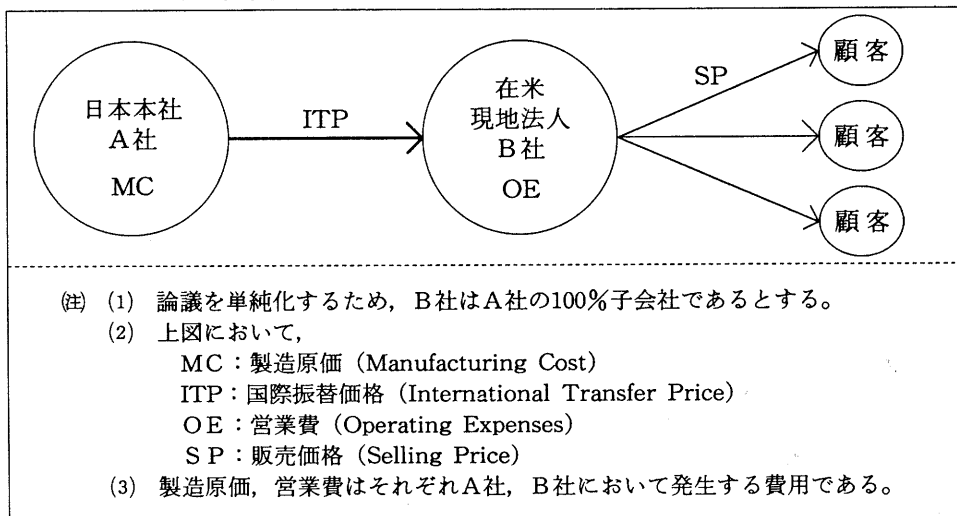
国際振替価格は，主として以下の5つの効果を持つと考えられる。

- (1) 二国間でのキャッシュ配分
- (2) 二国間での利益配分

- (3) 二国間での為替リスクの配分
- (4) 最終市場における販売価格
- (5) グループ企業の業績評価

以下では、それぞれについて、ある日本企業が本場で製造した製品を、在米販売子会社を通じて米国で販売するケースを例に挙げながら説明していく(図4)。なお、図4では、税引前利益の計算にあたって、A社、B社にとってそれぞれ製造原価、営業費以外の費用は一切発生しないとする。

図4 二国にまたがる関連者間取引の例
(日本本社A社から在米現地法人B社への輸出取引)



(1) 「二国間でのキャッシュ配分」の決定

キャッシュの流れに焦点を当てて、図4の一連の取引をみてみよう。今、A社がITPでB社に製品を輸出した場合、一連の取引から発生する最終的なキャッシュ・インフローはA社が $ITP - MC$ 、B社が $SP - (ITP + OE)$ となる。よって、ITPが高いほど、A社のキャッシュ・インフローは増加する一方、B社のインフローは減少する。反対に、ITPが低いほど、A社のインフローは減少し、B社のインフローは増加する。

つまり、国際振替価格をいかなる水準で設定するかによって、各当事者のキャッシュ・インフローは大きく変化することになる。すなわち、国際振替価格は、各当事者のキャッシュ・インフローを実質的に決定する。

しかし、単に各当事者のキャッシュ・インフローを決定するだけならば、両当事者が同一国に所在する場合であっても全く同じことがいえる。両当事者が同一国に所在する場合、もし両当事者がいずれも同じ会社の一部門である場合、取引はキャッシュの移動を伴わないから、振

替価格をいかなる水準に設定しても全社レベルでのキャッシュ・インフローに全く変化はない。

だが、親会社と子会社、あるいはある会社の子会社同士といったように、両当事者が別会社である場合には、図4の取引と同様、振替価格をいかなる水準で設定するかによって、各当事者のキャッシュ・インフローは大きく変化することになる。

問題は、国際振替価格はキャッシュの**国別配分**を決定するという点にある。

もし両当事者が同一国に所在するならば、一連の取引を通じてキャッシュの各当事者間配分が一旦決定されたのちに、この配分を変更するのは比較的容易である。キャッシュの配分変更は、親会社から子会社への移動であれば貸付もしくは出資により、また、子会社から親会社への移動であれば配当あるいは利払いにより行われるが、両当事者が同一国に所在する場合には重要なコストを要することなく実行することが可能である。

しかし、もし両当事者の所在国が異なるならば、この配分の変更には一般にコストがかかり、また、所在国如何によっては配分の変更そのものが困難となる事態も発生しうる。なぜなら、先進国、発展途上国を問わず、いかなる国も国外への配当、利子、ロイヤルティの送金については源泉税を課しており、さらに、多くの国が外貨、特に米ドルの国外流出についての何らかの制限、すなわち為替管理（Currency Exchange Control）を設けているからである。

このうち前者、つまり源泉税について、受取企業の課税所得の計算にあたって間接税額控除⁵⁾が認められる場合には一見すると配分変更の障壁とは見られないかもしれないが、もし両所在国の法人税率の格差が小さい場合には控除しきれない金額が発生し、その金額について国際二重課税となる可能性がある。そのため、間接税額控除が認められない場合はもちろんのこと、これが認められる場合であっても、源泉税の存在は事後的なキャッシュ配分変更の重要なコストとなりうる。

一方、後者、つまり為替管理が厳格であるために利益の送金を実質的に制限される事態となれば、事後的なキャッシュ配分変更そのものが不可能となる。また、政情が不安定な場合には、現地政府による接収（Expropriation）のリスクも併せて考慮する必要があるだろう。

さらに、これ以外の要因としては過少資本税制の存在が考えられる。過少資本税制は、配当が利益処分であるのに対し、利子は費用項目として損金算入が認められる点に着目し、親会社から多額の借入れを行うことにより租税負担を回避しようとする行為を防止するために導入された制度であり、自己資本の一定割合を超える借入れについては、その超過分に係る利子の損金算入を否認するというものである。このように、過少資本税制は、親会社から子会社への貸付について一定の制限を課すものであり、これもまたキャッシュの配分変更にあたっての障壁といえよう。

キャッシュの当事者間配分を重視する理由としては、(i) 一方の当事者のキャッシュ不足、(ii) 一方の当事者の信用力不足、(iii) 一方の当事者の機能通貨⁶⁾の相場下落、もしくは切り下げ、等が考えられる。もし、(i)～(iii)のいずれか、あるいはその他の理由によって、キャッシュのグループ内配分を重視するならば、国際振替価格の設定にあたってはこれら事後

的な配分変更についての障壁を十分考慮することになる。そして、キャッシュのグループ内配分は、今後、企業の経営成績がより厳格に資金調達能力に反映されるようになることを考えれば、特に重視される目標となるであろう。

(2)「二国間での利益配分」の決定

図4の取引において、A社が獲得する利益は $ITP - MC$ 、B社のそれは $SP - (ITP + OE)$ である。よって、ITPが高いほど、A社の利益は増加し、B社の利益は減少する。反対に、ITPが低いほど、A社の利益は減少し、B社の利益は増加する。

つまり、国際振替価格は各当事者の利益を実質的に決定する。そして、利益の当事者間配分の決定はグループ全体の租税負担を決定する。

もし両当事者が同一国に所在するならば、振替価格がいかなる水準であろうとグループ全体の租税負担に変化はない。なぜなら、両当事者は同一国の課税当局により課税されるからである。

しかし、もし両当事者の所在国が異なるならば、両当事者は異なる国の課税当局に課税されることになる。国が異なれば、税法も異なり、税負担も異なる。一般に、先進国では法人所得税が高いのに対し、発展途上国では低い。その一方で、輸入関税については、自由貿易を奨励する先進国では低税率であるのに対し、自国産業の競争力を早期に高めたい発展途上国では高税率である。よって、先進国に所在する法人にとって、高価格輸出、低価格輸入は租税負担の増加につながり、一方、発展途上国に所在する法人にとって、高価格輸入は租税負担の増加につながる。なかでも、先進国所在法人から発展途上国所在法人への高価格輸出は、先進国での法人所得税負担と発展途上国での輸入関税負担の両方を増加させる。

したがって、グループ全体の租税負担をできるだけ小さくしたいと考えるならば、国際振替価格の設定にあたって両当事者が所在する国の税法を十分考慮する必要がある。但し、近年、米国をはじめとする先進諸国、あるいは韓国、中国といった国々が相次いで移転価格課税を強化していることから、これについても熟慮する必要がある。

さらに、利益の当事者間配分の決定は各当事者の信用力にも影響を与える。よって、一方の当事者の信用力を改善したいと考えるならば、国際振替価格の設定にあたって、その価格が一連の取引によって獲得するグループ全体の利益を各当事者にどれだけ配分するのか、その結果、当該企業の信用力に対する銀行、もしくは資本市場の評価はどれだけ良くなるのか、を考慮する必要がある。なお、銀行や資本市場の評価について検討する場合、各所在国の会計基準・開示基準（連結財務諸表の作成、セグメント情報の開示等）についても考慮する必要がある。

(3)「二国間での為替リスクの配分」の決定

両当事者の機能通貨が異なる場合、連結利益は為替リスクにさらされる。例えば、図4のケースにおいて、最終売上SPは米ドルで受け取るのに対して、製造原価MCは円で発生する。こ

の場合、連結利益（ $=SP - (MC + OE)$ ）は、円／米ドル相場が変動すれば、円とドル、いずれの通貨ベースでみても変動する。

この場合、国際振替価格（ITP）をどちらの通貨建てにするかによって、一方の当事者のみがこのリスクを負うことになる。図4において、もし ITP を円建てで設定するならば、A社の利益（ $=ITP - MC$ ）は収益・費用ともに円建てであり、また、A社の機能通貨が円であるため、A社は為替リスクを一切負わない。一方、B社の機能通貨は米ドルであるが、B社の仕入原価 ITP は円建てであるから、円／ドル相場の変動により米ドル換算 ITP は変動し、その結果、ドルベースB社利益（ $=SP - (ITP + OE)$ ）が変動する。反対に、もし ITP をドル建てで設定するならば、A社のみが為替リスクを負い、B社は為替リスクを一切負わない。

さらに、いずれの通貨建てで取引するにせよ、為替リスクを負う当事者にとってのリスク・エクスポージャー（Risk Exposure）⁷⁾は ITP である。

つまり、両当事者の機能通貨が異なり、連結利益が為替リスクにさらされている場合、国際振替価格は為替リスクを負う主体（売り手または買い手）と、その主体が負う範囲（リスク・エクスポージャー）を決定する。

したがって、もし為替リスクの配分を重視するならば、国際振替価格の設定にあたって、為替相場の状況、グループ内における為替リスク管理体制といった要因について充分考慮する必要があるだろう。

(4)「最終市場における販売価格」の決定

（このような取引が一般的であろうが、）ある企業が自国市場での再販売を目的として、在外関連者から製品もしくは半製品を購入するような場合、国際振替価格は当該企業にとっての仕入原価となるから、国際振替価格がいかなる水準であるかによって再販売価格は影響を受けるであろう。

但し、再販売価格が国際振替価格によって影響を受ける程度は、再販売市場における競争の程度（Competition Level）と重要な関係があるものと思われる。一般に、市場が競争的であれば、価格受容者（Price Taker）として行動する売り手にとって価格操作の余地は小さいのに対し、市場が独占的であれば売り手は価格設定者（Price Maker）として行動できるので、価格操作の余地は大きい。

また、競争の程度は様々な参入障壁（Barriers to Entry）によって影響を受ける。具体的には、政府の政策、投入物の単独所有、情報、規模の経済、市場戦略といったものが挙げられる⁸⁾。

さらに、アンチ・ダンピング関税（Anti-dumping Duty, 不当廉売関税）とアンチ・トラストに関する規定（Antitrust Laws (Legislation)）の存在も、再販売市場における売価の決定に重要な影響を与える。アンチ・ダンピング関税とは、「ある商品の輸出向け販売が、当該商品の国内向けより安い価格で行われ、かつ、このダンピング販売された商品の輸入によって、

輸入国の競合する産業が損害を被っている場合に、ダンピング輸入された製品に対して、ダンピング・マージン（国内向け販売価格と輸出向け販売価格との差）を上限⁹⁾として賦課される割増関税（AD税）のことである。つまり、アンチ・ダンピング関税とは輸出価格が低く、かつ一定の条件を満たす場合に課される制裁関税である。よって、アンチ・ダンピング関税に関する規定の厳格な適用は、実質的に再販売価格と国際振替価格の下限を決定することになる。

一方、アンチ・トラストに関する規定は、競争を制限しようとする価格戦略、つまり同業他社を市場から排除することを目的とした価格の差別化（Price Discrimination）、略奪的価格設定（Predatory Pricing）、ダンピング（Dumping）といった行為を規制することから、やはり再販売市場における売価の決定に重要な影響を与える。

さらに、アンチ・トラストに関する規定は、アンチ・ダンピング関税の規定との関係からも重要な影響を与える。これは、もし再販売者の所在国の企業によるアンチ・ダンピング提訴を恐れ、両関連当事者が国際振替価格の引き上げに合意し、その合意を実施した場合、引き上げられた再販売価格は現地の消費者に不利益を及ぼすとして、アンチ・トラスト法の規定により多額の罰金を科されることがあるからである¹⁰⁾。

したがって、最終市場における販売価格の設定を重視する立場からすれば、競争の程度や参入障壁の存否といった再販売市場の状態（Market Condition）や現地販売法人の競争地位（Competitive Position）、さらにはアンチ・ダンピング法、アンチ・トラスト法といった要因を十分考慮に入れる必要がある。

(5)「グループ企業の業績評価」に対する影響

これは、国内振替価格の設定にあたって重視される目的の1つである。

つまり、両当事者が同一国に所在し、かついずれも同じ会社の一部門である場合、取引はキャッシュの移動を伴わないから、振替価格は全社レベルでのキャッシュ・インフローに一切影響を与えない。また、両当事者が同一国に所在するならば、両者が別会社であっても振替価格はグループ全体での租税負担に影響を与えない。

このため、国内振替価格設定の自由度は非常に高い。そこで、経営者は一定の利益を含む価格を振替価格として設定し、その価格で取引を行った場合の利益に基づき各部門（関連企業）及び部門責任者（関連企業経営者）の業績評価を行うことで、人的資源のモチベーションを高め、さらには資金の最適配分を達成しようというのである。

そして、業績評価を目的とした振替価格の設定にあたっては、(i) 各プロフィット・センター（もしくはインベスト・センター）に価格設定の自由裁量（autonomy）が与えられているかどうかといった分権化の程度、(ii) 取引の特性（投資の特殊性、取引の頻度と量、取引の複雑性／不確実性）¹¹⁾、(iii) 外部市場の存否¹²⁾、といった要因が重要な影響を与えるであろう。

さらに、国際振替価格について、外部報告目的とは別に内部管理目的の価格を設定していな

い、つまり、外部報告目的と業績評価目的で同じ価格を設定している場合には、(1)と(2)で論じた要因もまた、設定に影響を与えるものと思われる。

3. 国際振替価格設定要因の再分類

これまで、国際振替価格の設定に関しては、Tang (1977, 1993) をはじめとして多くの実証研究が行われてきた¹³⁾。これら研究では、国際的に事業活動を展開する企業に対し質問調査やインタビューを行い、いかなる要因が国際振替価格の設定に影響を与えるのか、各要因がいかなる影響を与えるのかを分析している。

しかし、これら研究はいずれも、国際振替価格の目的((1)~(5))と目的に影響を与える(目的の実現にあたって考慮しなければならない)要因(以下、「影響要因」とする)とを区別せずに、一括して設定要因と扱って議論している。だが、前述したように、国際振替価格の設定要因は非常に多く、現実にはこれら全てを考慮に入れて価格を設定することは不可能である。まず目的を決定し、その上で、重要な影響要因を優先的に考慮しなければならない。

そこで、前節の議論に基づき、本稿及びTang (1977, 1993), Borkowski (1996) で列挙している設定要因を国際振替価格の目的と影響要因とに区別し、目的と影響要因との因果関係を示すこととする(表1)。

表1 国際振替価格の目的と影響要因との関係

目的	(1)二国間での キャッシュ配分	(2)二国間での 利益配分	(3)二国間での 為替リスク配分	(4)最終市場にお ける販売価格	(5)グループ企業の 業績評価
影響要因		・グループ全体での利益最大化 ・グループ全体での税負担最小化			
組織内要因 (内的要因)	・現地法人の信用力不足 ・現地法人のキャッシュ不足	・現地法人の現地パートナーの利益 ・現地法人の信用力不足	・為替リスク管理体制	・現地法人の競争地位 ・現地法人のマーケットシェア	・振替価格設定の自由度(Autonomy) ・取引(特殊)投資 ¹⁴⁾ ・取引の量・頻度 ・取引の不確実性 ・振替製品についての外部市場の存否
環境要因 (外的要因)	・現地政府の為替管理 ・現地政府の利益送金に関する制限 ・現地の源泉税(配当、利子、ロイヤルティ) ・本国での税額控除の規定 ・過少資本税制 ・現地通貨の切下げ ・現地でのインフレ ・現地政府による接収の危険性 ・本国及び現地における海外直接投資に関する要求	・国家間での所得税法、税率の違い ・現地での輸入関税規定、税率の違い ・本国と現地の会計基準、開示基準(連結財務諸表、セグメント情報) ・移転価格税制 ・現地政府との良好な関係の維持	・為替相場	・現地市場における競争の程度 ・現地市場の状態 ・現地政府による輸入制限、価格統制 ・アンチ・ダンピング関税の規定 ・アンチ・トラストに関する規定 ・現地政府との良好な関係の維持	・(外部報告目的と業績評価目的で同じ振替価格を採用している場合) ①と②の環境要因
共通要因	企業規模 (Size), 業種 (Industry)				

表1では、国際振替価格の目的ごとに、影響要因を組織内要因（Internal Factors）と環境要因（Environmental Factors）とに分類して列挙している。両者を区別したのは、(i) 国際振替価格に特有な要因である環境要因を他と明確に区別する、(ii) 組織内要因は主として目的を決定する際に考慮せねばならない要因であるのに対し、環境要因は振替価格設定プロセスの全般にわたって考慮せねばならない要因である、ためである。

なお、企業規模（Size）と業種（Industry）については目的に関わりなく振替価格の設定に影響を与えるものと考え、ここでは共通要因とした。

4. 国際振替価格設定プロセス

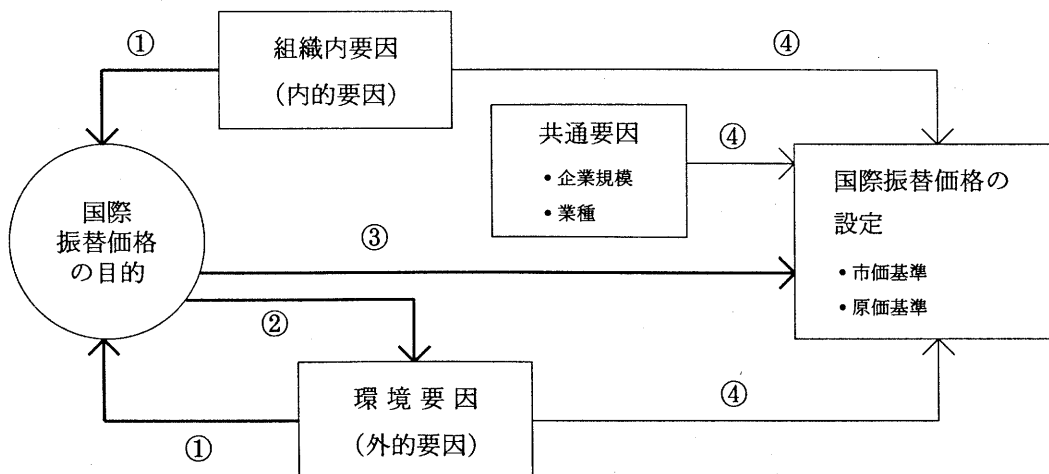
以上、国際振替価格の目的と影響要因との関わりについて議論を行ってきた。これまでの議論をまとめれば次のようになる（図5）。

国際振替価格設定プロセスの第一段階として、まず、国際振替価格が持つ効果のうちいずれを優先的に利用するか、つまり、本稿で議論した(1)から(5)の目的のうちいずれを重視するかを決定するが、この決定にあたっては組織内要因と環境要因全てを十分考慮し、また、目的の実現が可能かどうかについても検討しなければならない（①）。

そして、目的を決定したら、当該目的と関係する環境要因について十分に考慮しなければならない（②）。例えば、現地法人の信用力不足、あるいはキャッシュ不足を理由に各当事者のキャッシュ配分を重視するならば、表1で示した環境要因（為替管理、利益送金に関する制限、源泉税 etc.）について十分考慮しなければならない。

目的を決定し、環境要因を十分考慮した上で具体的な振替価格の設定を行う（③）。但し、設定にあたっては、目的と関係する組織内要因や環境要因、さらには共通要因が与える影響についても考慮しなければならない（④）。

図5 国際振替価格設定プロセス



5. 結 語

様々な要因が国際振替価格の設定に影響を与える。

これまで、国際振替価格についての実証研究は数多く行われているが、いずれの研究も単に国際振替価格の設定に影響を与える要因、すなわち設定要因を列挙し、質問表あるいはインタビューによりどの要因を重視するかを調査するのみであった。そのため、どのような要因をより重視するかという一般的傾向はわかっても、なぜそれら要因を重視するのか、そして、それら要因を重視する結果、どのような価格を設定するかといった、設定プロセスそのものの解明には役立っていないのが実状である。

そこで本稿は、設定プロセスの解明に焦点をあて、今後の実証研究の前提となる理論の構築を試みた。具体的には、設定要因を考えるにあたって、まず、国際振替価格の目的を考え、さらに目的ごとにどのような要因が影響を与えるかについて検討を行った。つまり、設定要因を国際振替価格の目的と影響要因とに区分し、両者の因果関係を示したのである。

さらに、影響要因について、これを組織内要因（内的要因）と環境要因（外的要因）とに区分することによって、国際振替価格の設定に特有な環境要因を明確にし（表1の網掛け部分）、その上で図5に示すような国際振替価格設定プロセスの提示を行った。

あらゆる企業行動の理解において、実証研究が果たす役割は非常に重要である。今後、国際振替価格設定プロセスを解明する上でも、当然、実証研究による裏付けが必要となる。しかし、実証にあたっては適切な理論の構築と、検証可能な仮説（testable hypotheses）の提示が不可欠である。

本稿は、実証研究を行うにあたっての理論の構築を目的としている。但し、国際振替価格の目的と価格設定法（International Transfer Pricing Method）との関係（図5の③）については言及していない。この点を含めて更なる理論の精緻化を必要とするが、本稿での議論は、今後の実証研究に向けた、理論構築及び仮説設定の基礎として重要な役立ちを果たすであろう。

【 註 】

- 1) 海外生産比率＝現地法人売上高／国内企業法人売上高
- 2) この調査結果は、95年3月現在で海外に現地法人を有する日本企業（金融・保険業、不動産業を除く）3,695社（うち2,590社が回答（回収率70.1%））に発送したアンケートの集計結果に基づいている。
- 3) 日本貿易振興会『第3回逆輸入の実態に関するアンケート調査』。この調査結果は、98年4月に、海外に生産拠点を持つ日本企業を対象に行われたアンケート調査（1,110社が回答）と、アンケート結果を検証するために6月までに主要企業に対して行われた個別インタビューに基づいている。
- 4) 海外生産比率＝海外生産額／（海外生産額＋国内生産額）
- 5) 間接税額控除とは、外国に設立した子会社から配当、利子、ロイヤルティ等を受けた場合に、外国子会社が既に支払った外国法人税額を内国法人自らが納付する外国法人税額とみなして、国内

で納付すべき税額から控除する方法である。

- 6) ある企業にとっての機能通貨 (Functional Currency) とは、「当該企業が事業活動を行う主たる経済環境 (primary economic environment) における通貨」(S F A S No.52, par. 5) である。
- 7) 為替リスクにさらされる純資産 (負債) 額のこと。
- 8) ここで、「政府の政策」とは独占認可 (特許) や参入規制 (免許) のことである。「情報」とは、潜在的ライバル企業が既存企業を持つ技術情報を得られないこと及び、消費者が企業の販売する製品について不完全な情報しか持っていないことである。また、「市場戦略」とは既存企業の参入阻止戦略 (略奪的価格付け, 過剰生産能力, 制限価格付けなど) のことである。詳しくは, Stigritz (1993) 及び藪下他訳 (1995) を参照されたい。
- 9) 通商産業省通商政策局 編『1997年版 不公正貿易白書』, 85ページ。
- 10) 詳しくは, 小原 (1998) を参照されたい。
- 11) 詳しくは, 山口 (1998) を参照されたい。
- 12) 一般に, 振替えられる財貨等に完全な外部市場が存在し, 一定の市場価格で任意に売買できる場合, 振替価格は市価基準によるのが望ましく, 外部市場が存在しない場合には原価プラス利益基準によらざるを得ないとされている。詳しくは, 岡本 (1982), 溝口 (1987) を参照されたい。
- 13) これまでの国際振替価格の実証研究の概要については, Borkowski (1996) を参照されたい。
- 14) 詳しくは, 山口 (1998) を参照されたい。

【参考文献】

- [1] Al-Eryani, M. F., P. Alam, S. H. Akhter 1990. Transfer Pricing Determinants of U.S. Multinationals, *Journal of International Business Studies*, Third Quarter: 409-425.
- [2] Borkowski, Susan C. 1996. An Analysis (Meta- and Otherwise) of Multinational Transfer Pricing Research, *The International Journal of Accounting*, Vol. 31, No.1: 39-53.
- [3] Choi, Frederick D.S. and Mueller, Gerhand G. 1992. *International Accounting 2nded.*, Prentice-Hall.
- [4] Coase, R. H. 1937. The Nature of the Firm, *Economica*, November: 386-405.
- [5] Coase, R. H. 1988. *The Firm, The Market, and The Law*, The University of Chicago, (邦訳) 宮沢・後藤・藤垣 (1992)『企業・市場・法』東洋経済新報社。
- [6] Colbert, G. J. and B. H. Spicer 1995. A Multi-Case Investigation of the Transfer Pricing Process, *Accounting, Organizations and Society*, Vol.20, No. 6 : 423-456.
- [7] Financial Accounting Standards Board, *Statement of Financial Accounting Standards No.52: Foreign Currency Translation*, December 1981.
- [8] 石川・佐藤・田中編 (1996)『現代 国際会計』税務経理協会。
- [9] 溝口一雄 編 (1987)『管理会計の基礎』中央経済社。
- [10] Mueller, Gerhand,G., Gernon, H. and Meek, Gary. 1994. *Accounting: An International Perspective 3rded.*, Richard D. Irwin, Inc. (邦訳) 野村・平松 監訳 (1995)『ミューラー／ガーノン／ミーグ 国際会計入門《第3版》』中央経済社。
- [11] 日本貿易振興会 (1988)『第3回 逆輸入の実態に関するアンケート調査』。
- [12] 小原喜雄 (1998)「反ダンピング法と反トラスト法 — 外国企業による反ダンピング提訴を回避するために結成された国際カルテルに対する仕向国の競争法の適用 —」『貿易と関税』, 6月

- 号, 36~43ページ。
- [13] 岡本清 編 (1982)『管理会計の基礎知識』中央経済社。
- [14] Paul Milgrom and John Roberts 1992. *Economics, Organization & Management*, Prentice-Hall. (邦訳) 奥野 他『組織の経済学』NTT出版, 1997年。
- [15] Spicer, Barry H. 1988. Towards an Organizational Theory of the Transfer Pricing Process, *Accounting, Organizations and Society*, Vol. 13, No. 3: 303-322.
- [16] Stiglitz, J. E. 1993. *Economics*, W. W. Norton & Company. (邦訳) 藪下 他 (1995)『スティグリッツ ミクロ経済学』東洋経済新報社。
- [17] Tang, Roger Y. W. 1977. *An Empirical Investigation of the Transfer Pricing Practices of Large Industrial Corporations in the United States and Japan*, Unpublished doctoral dissertation, Department of Accounting, University of Nebraska-Lincoln.
- [18] Tang, Roger Y. W. 1993. *Transfer Pricing in the 1990s: Tax and Management Perspectives*, Quorum Books.
- [19] 東洋経済 (1997)『週刊東洋経済/臨時増刊/DATA BANK '97 海外進出企業総覧— 国別編一』, 東洋経済新報社。
- [20] 東洋経済 (1998)『週刊東洋経済/臨時増刊/DATA BANK '98 海外進出企業総覧— 国別編一』東洋経済新報社。
- [21] 通商産業省産業政策局国際企業課 編 (1996)『— 第25回— 我が国企業の海外事業活動』大蔵省印刷局。
- [22] 通商産業省通商政策局 編 (1997)『1997年版 不公正貿易報告書 ~WTOから見た主要国の貿易政策~』大蔵省印刷局, 1997年。
- [23] 山口直也 (1996)「国際振替価格の設定における国際課税の影響分析— 米国IRC482条改正を中心として—」『経済学研究 (北海道大学)』第46巻第2号, 19~40ページ。
- [24] 山口直也 (1998)「企業環境の変化と振替価格設定会計」『経済学年報 (新潟大学)』第23号, 149~165ページ。
- [25] Watson, David J. H. and John V. Baumler 1975. Transfer Pricing: A Behavioral Context, *Accounting Review*, July: 466-474.
- [26] Williamson, Oliver E. 1975. *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*, New York: Free Press. (邦訳) 浅沼・岩崎 (1980)『市場と企業組織』日本評論社。
- [27] Williamson, Oliver E. 1979. Transaction-Cost Economics: The Governance of Contractual Relations, *The Journal of Law and Economics*, October: 233-261.
- [28] Williamson, Oliver E. 1986. *Economic Organization: Firms, Markets and Policy Control*, Wheatshelb Books Ltd.. (邦訳) 井上・中田 監訳 (1989)『エコノミック オーガニゼーション— 取引コスト パラダイムの展開—』晃洋書房。