

[特集論文—VI]

「イノベーション」に不可欠な制度 「パートナーシップ」のための会計・税制

Partnership Accounting and Partnership Taxation:
Key Facilitators for Innovation

齋藤 旬 *Saito Jun*

ニコン コアテクノロジーセンター 主幹研究員 / 東京大学先端科学技術研究センター 客員研究員

久武昌人 *Hisatake Masato*

経済産業研究所 コンサルティングフェロー

イノベーションの主演は、19世紀後半の大発明家、20世紀半ばの大企業研究所を経て、欧米ではLLC(有限責任会社)をはじめとする新会社組織形態へと替わりつつある。これは株式会社とは全く違う「パートナーシップ」という会社組織形態である。日本では近年、テクノロジーの複雑性が増大することで、資金調達がますます困難となっているが、欧米ではこの組織をうまく利用し、社会にとって有用なイノベーションを次々と実現している。本稿では、半導体製造装置の1つである露光装置のビジネスを事例として、イノベーションを実現し、ひいては経済の活性化を生み出すための不可欠な会社制度として、パートナーシップの会計と税制について紹介する。



1 はじめに—— イノベーションが経済発展の原動力

近代的産業が興って200年余り、今も昔もイノベーション (Innovation) が経済発展の源であることに変わり

はない。1769年にはワットが蒸気機関を発明して産業革命が始まり、19世紀の後半にはエジソンやマルコーニらの個性的才人が輩出し、Innovationの主演となる「大発明家の時代」を迎え、20世紀の半ばにはGMやGEといった大企業の研究所がInnovationの主演となって、各時代の経済を牽引してきた。

しかし、このように大発明家個人から大企業の研究所



へと移ってきたInnovationの担い手に、21世紀が始まる頃、大きな変化が起きた。『中央研究所の時代の終焉』(Rosenbloom and Spencer, 1996) や『イノベーションのジレンマ』(Christensen, 1997)に記されているとおり、もはや大発明家個人も大企業研究所もInnovatorを務められなくなった。

それに代わって欧米などの諸先進国でInnovatorを務めたのが米国Limited Liability Company (略してLLC。有限責任会社と訳されることが多い) を典型例とする新会社組織形態である。

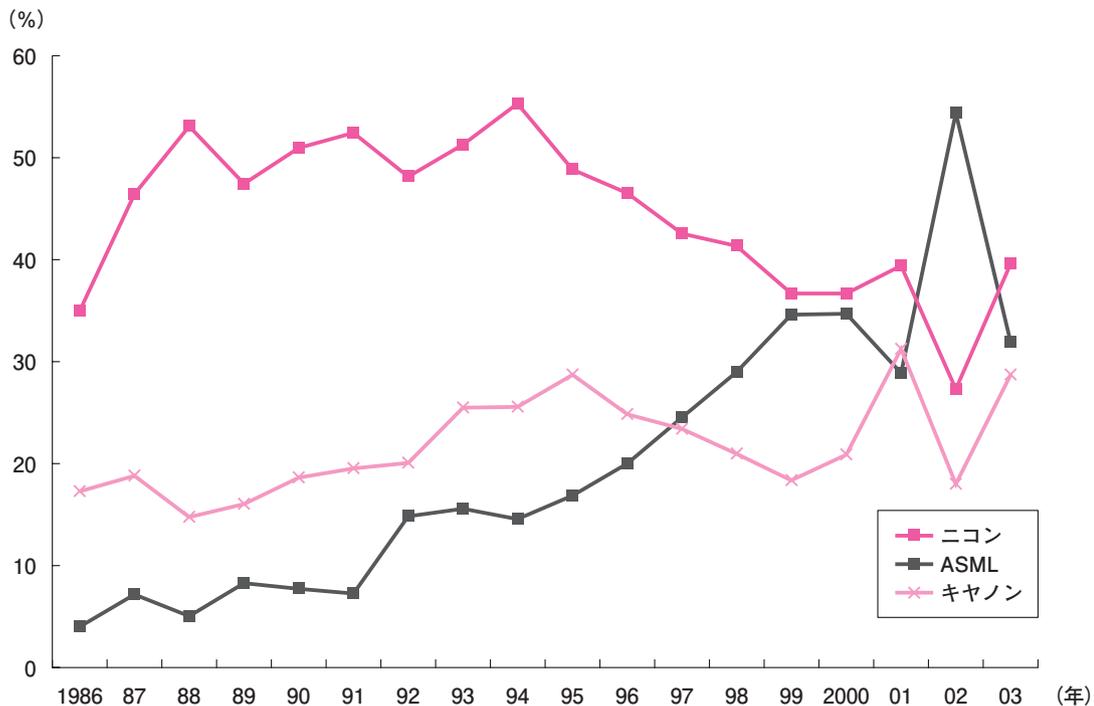
これは日本でよく知られたCorporate (株式会社)とは全く違う会社形態であり、400年前のオランダ東インド会社などに用いられたパートナーシップ (Partnership)

という会社組織形態に端を発し、①Closely Held Firm (親密閉鎖的運営企業、フレキシブルな内部自治企業)、②Partnership会計・Partnership税制、そして新たに開発された、③新型有限責任を特徴としている (齋藤、2006a)。¹⁾

①～③ともInnovationにとって不可欠な要素であるが、本稿ではこのうち②のPartnership会計・Partnership税制について誌面を割いて説明する。話題の中心に半導体製造装置の1つである露光装置のビジネスを取り上げる。

図1に示したように、この分野では2000年頃から、欧州を本拠とするASML²⁾の台頭が著しい。ASMLはフィリップスからスピニアウトした人々が、中小企業として1984年に設立した。しかしながらそのASMLが、かつて

図1 ASMLの台頭とニコンの後退——半導体露光装置売上シェアの推移



(出所) 中馬 (2004)。

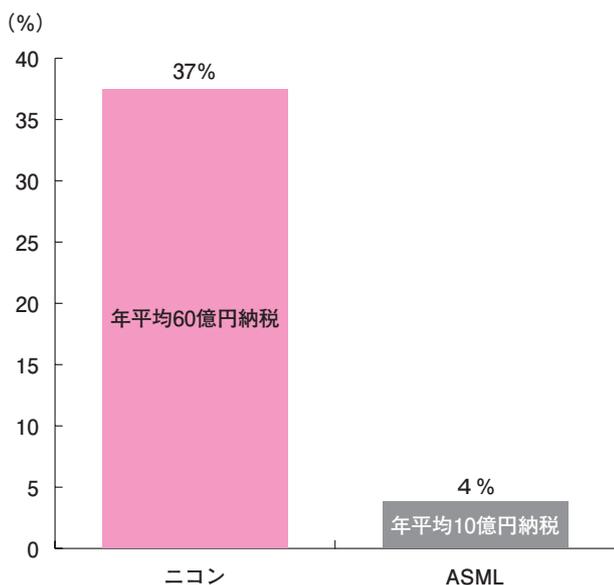
世界シェア第1位だった日本の株式会社、ニコンを追い抜かんとする状況が見られる。2000年頃、露光光源が水銀ランプからエキシマレーザーに取って代わるInnovationが起きているが、ASMLがPartnership会計・Partnership税制を活用して「創造・破壊」的な設備刷新を成し遂げ、このInnovationをうまく乗り切った、あるいは大きな飛躍の踏切台としたと考えることもできる。

他方、ASML台頭の原因として、同社の科学的調整における優位性を挙げる意見もある（藤本、2006）。しかし、たとえば図2に示した税負担の違い、すなわちニコン平均60億円／年（第4節で定義する税負担率は37%）、ASML平均10億円／年（同4%）を考慮に入れると、むしろこれだけのハンデを背負ってなお、図1のように互角に戦っているニコンの科学技術優位性はASMLよりも

高いのではないかという別の見方もできる。

2005年に日本版LLP、2006年に日本版LLCが導入されたが、残念ながらそれらはCorporate（株式会社）の枠内のものであり、欧米がLegal Innovation³⁾と呼んでいる流れを理解したものではない。1980年代に米国と英国は、資金の流れについて政府のウエイトを減らし、市場メカニズムをより活用する方向を目指し、税についても「経済規模を最大化する税システムの探求」を開始したと考えることができる。当初この政策は、意図した民間投資拡大を生まなかったが、その後、四半世紀の紆余曲折を経てついに彼らは最適税システム——「いつ、誰が、どのくらいの税負担をすれば、経済規模は最大化し、すなわち税収は最大化するのか」に対する答え——を見出したのではないだろうか。本稿ではこのような観点に立って、Partnership会計・Partnership税制を分析する。

図2 ニコンとASMLの平均税負担率の比較 (1998~2005年)



(注) 平均税負担率=8年間の税負担総額/8年間の総利益
 (出所) ニコン：決算短信(連結)、ASML：Annual Report。

2 イノベーションの説明不可能性

まず、「なぜ大発明家個人や大企業研究所がInnovatorを務められなくなったか」を説明しよう。一言でいってしまえば、それは「Innovation Unaccountability (『得体の知れなさ』あるいは『説明不可能性]) が大きくなったため」である。

「Innovation is internally accountable, but externally unaccountable」。Innovationとは、内部者から見ると「なるほど」と思えるものだが、外部者から見ると「得体の知れない」ものである。たとえば日本でよく使われる「Innovation計画」という用語は矛盾する言葉である。計画どおりにコトが起これば、それはInnovationとは呼べない。計画にない予想外の良いことが起きるのが、Innovationのはずだからだ。

Innovation Unaccountabilityの厄介な点は、その資金調達困難性である。たとえば、一般人に対しても



Accountableな（ナルホドと思える）事業テーマを遂行するCorporateは株式を証券市場に発行して資金調達できるが、「得体の知れない」事業を行うときには、そうはいかない。もちろん、200年前も今もInnovation Unaccountabilityは存在した。それゆえ、資金調達は困難だった。しかし「大発明家の時代」のそれは、まだ個人の頑張りで資金調達できる程度のものであったし、「大企業研究所の時代」のそれは、単独の企業のなかで賄える程度のものであった。エジソンは借金王だったし、GMやGEはアルフレッド・チャンドラーのいう大規模近代企業（Chandler, 1962）であり、単一の独立組織としては最大限の資本蓄積を行い、最大限の資金を扱える組織だった。

ところが、21世紀を迎える頃、Innovationが「死の谷」と呼ばれるようになった。長期にわたって巨額の赤字に耐えねばならず、生還するテーマが激減し、R&Dの世界は死屍累々の様相を呈するようになった。

3

日本と欧米のイノベーション政策の違い

「死の谷」時代に至って、日本と欧米のInnovation政策は大きく分かれた。元科学技術担当大臣茂木敏充の発言である「科学技術は客観的なので比較・評価は可能」（『朝

日新聞』、2004）からもわかるように、日本はInnovation Unaccountabilityを理解できず、極端に言えば「A4判の紙一枚でも説明できる」テーマに公的資金をつぎ込む国家プロジェクトを繰り返した。別の言い方をすると、納税者への説明責任（Accountability）をInnovationに求め続けた。他方、欧州産業審議委員会委員長ジャン・ノエル・ダービーの発言である「将来の経済成長をもたらしてくれる産業分野・技術を予想することはNotoriously Difficult（困難であると散々言い尽くされている）」（Tiscar, 2002）、あるいは、『*Innovate America*（米国パルミサーノ・レポート）』8ページの「どこで、どのように、そしてなぜ、Innovationが起きるのかは流動的である。地理的にも産業種的にも、また、その速さ、インパクト、そしてさらに『誰がInnovationを起こすのか』さえ、定まったものはない」からもわかるように、欧米はInnovation Unaccountabilityをよく理解し、セレンディピティー（Serendipity;直感・洞察によって得た発明・発見。演繹の説明ができない）を得た研究者たちに、巨額の資金が、たとえばビル・ゲイツやインテル キャピタル社のようなCVC（Corporate Venture Capital）などの「その分野の目利きができ、かつ、そのInnovationを必要とし、かつ、よそで高額所得を稼得する者または社」から、彼ら資金提供者サイドの大幅な節税効果をもって集まる仕組みを整備した（齋藤、2006b）。

ここで、予想される質問である「重点分野を予想して、

その関連企業の税率を軽減すれば、Innovation促進になるのでは？」に答える。これは2つの点でうまくいかない。1つは、Innovation Unaccountabilityにより重点分野予想そのものが難しいこと（あるいは、予想できるのであればそれはInnovationではない、ともいえる）。もう1つは、よしんば予想できたとしても、「法人税＝利益×税率」、したがってInnovation事業、つまり、利益など出ない、むしろ赤字の事業ではもともと「課税額＝ゼロ」であって、法人税負担軽減はInnovation事業にとって恩恵にならないことである。⁴⁾

4

パートナーシップ会計 パートナーシップ税制

米国・英国で1980年から始まり、現在も続く改革政策のもととなったフリードマンの『選択の自由』(Friedman, 1980)の第10章「流れは変わり始めた」には、次のようなくだりがある。なお、訳書では「法人」と表記されていたものを、以下の抜粋では原書どおり「Corporate」に戻した。

「現行のCorporate所得課税制度も前記と同様に、きわめて多くの欠点を持っている。Corporate所得税は、公衆が財貨やサービスを購入する際に支払う価格において、それとは知らずに支払わされている隠れた税なのだ。Corporate所得税は実際には、二重に課税されている。1回はCorporateに対して課せられ、他方ではCorporate所得が分配される株主に対しても課税されている。Corporate所得税は資本投資に対して罰金を加えているのであり、それによって労働生産性の増大を阻害している。Corporate所得税は廃止されるべきだ」(Friedman, 1980)

このように明確にCorporate所得税廃止を提案したフ

リードマンは、加えて「納税の義務」を規定した合衆国憲法修正第16条のさらなる修正、すなわち、納税の義務が課される「人（ひと）」の定義から、「Corporateなどその他の人為的『人』」を除外すること、つまり、自然人以外への所得税禁止を提案している。

米国は、フリードマンが提案したCorporate所得税廃止を、その実質的意味において、完全に実行に移した。米国の内国歳入庁の所得統計部のトム・ペツカらの研究グループは、全米全企業の1980～2002年の税データ(IBD)を収集分析し、税制改革が事業組織の構造と活動にどのような影響を与えたのかを分析しているが、彼らの専門用語を借りるならば、レーガン政権(1981～89年)、ブッシュ(父)政権(1989～93年)、クリントン政権(1993～2001年)、ブッシュ(子)政権(2001年～)が行った税に関する一連の改革は、次のようにまとめられるだろう。

「二重課税されるCorporate」の制度については実はほとんど改革を行わなかった。そのかわり、「出資者レベルで利益が課税される事業組織形態」を整備した。つまり、事業体活動によって得られた所得ないし欠損が、事業体レベルでは課税対象とならず、該事業体の持分所有者へパススルーされ、さらに該持分所有者の他所で得た所得と合算され、最後に出資者の合算所得に対して1回だけ課税される事業組織形態を整備した。結果、全事業活動分野にわたって、二重課税されるCorporateから「出資者レベルで利益が課税される事業組織形態」へのシフトが起きた。たとえば、全米の全企業が計上する全利益——1980年に約30兆円、2002年に約100兆円——に占める、「二重課税されるCorporate」の割合は急激に低下し、それは1980年、1981年には各80%あったが、2002年には39%へと急降下した(Petska et al., 2005)。⁵⁾

このような税制改革は2段階を経て実行された。すなわち「出資者レベルで利益が課税される事業組織形態」



には主に2種類——S CorporationとPartnership⁶⁾——があり、大略を述べるならば、前者に関する税制改革はレーガン政権が実行し、後者に関する税制改革はクリントン政権が実行した。

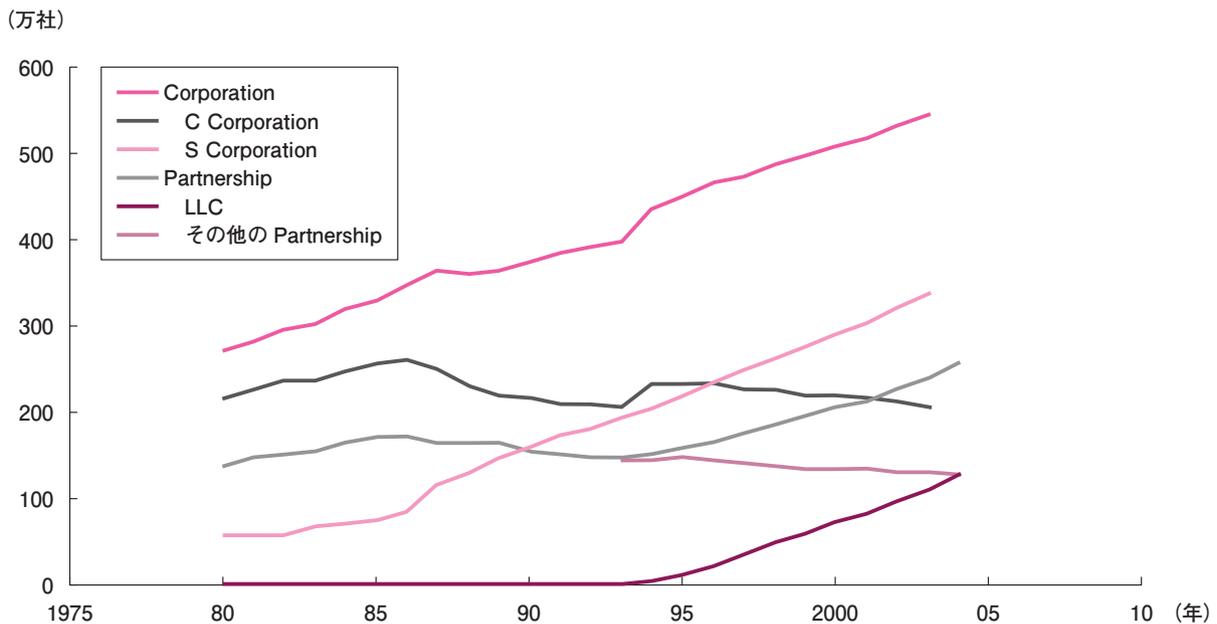
図3は、筆者らがペツカからの税データから作製した。米国の事業組織形態ごとの事業体数の推移を示す。図中C Corporationとは、二重課税される旧来型のCorporateのことであり、持分所有者レベルで1回だけ課税されるS Corporationと区別して呼称するのに使われる。図3から、1986年——同年、レーガン政権が税制改革法（The Tax Reform Act）を施行——に、C Corporationの減少が始まるとともに、S Corporationの急激な増加が始まったこと、ならびに1993年——同年、クリントン政権が発足——あたりから、再びC Corporationの減少が始まるとともにPartnership、特にLLCの急激な増加が始ま

ったことがわかる。

フリードマンが予想した形とは違ったが、彼が唱えたCorporate所得税廃止は、「出資者レベルで利益が課税される事業組織形態」を整備することによって、さらにいえば、Partnership会計・Partnership税制を整備することによって——憲法改正することなしに——実質において達成された。

これを説明するために、以下では、①出資とは、所有権とは、②Corporate会計・Corporate税制とPartnership会計・Partnership税制、③税負担率、について述べる。さらに具体例として、④ニコンとASMLの税負担率比較、について述べ、Partnership会計・Partnership税制では、たとえば、税負担をゼロにする会社運営が可能であることを説明する。

図3 米国における事業組織形態ごとの事業体数の推移



(出所) 米国内国歳入庁所得統計部のIntegrated Business Data Table1: Selected Financial Data on Businessesより筆者作成。

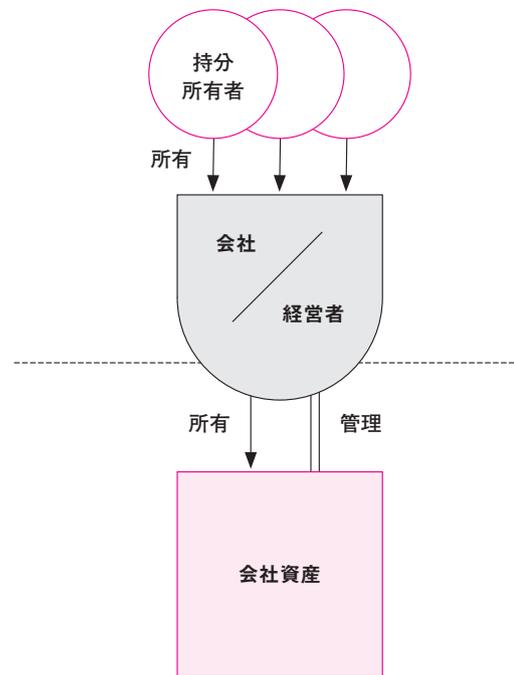
出資とは、所有権とは

「出資 (Contribution)」とは、「ある会社に財 (有形財または無形財) の所有権を移転する。且つ、その会社事業に伴う責任を出資者は分担する」ことを意味する。これと対をなす言葉が「融資 (Loan)」であり、これは「ある会社に財を貸す。且つ、その会社事業に伴う責任を融資者は負わない」を意味する。また、「所有権 (Ownership)」とは3種類の要素、すなわち、「使用権 (Control of Use)」「収益権 (Entitlement of Income)」「処分権 (Control of Transfer)」から構成される (齋藤、2006c)。これら三者は、一体のものとして扱う考え方もあるが、他方で以下に見るように、アンバンドル化され、また、それぞれの内容についても状況に応じてフレキシブルに定めることも可能となってきている (Dixit, 2006)。⁷⁾

たとえば、Aさんが所有する土地をB社に出資したとしよう。すると、この土地はB社の所有する「資産」ということになり、もしAさんとB社が日本在住であれば、土地登記簿の「所有者; Aさん」は抹消され、「所有者; B社」と記載変更になる。この出資でAさんは土地の権利のいくつかを失うが、代わりにAさんはB社の「持分 (Share)」を、出資した土地相当分だけ獲得する。このことを岩井 (2003) は図4に示したような「所有権の2階建て構造」と呼んでいる。

権利の要素ごとに見れば、まず出資によって「使用権」が会社側に移転する。したがって、B社の経営者がその土地を活用できるようになる。つまり、事業を行い、「利益」を作る。そして、その利益のAさんの持分割合分がAさんの手に渡る。米国ではこれを、会社がCorporateであれば配当 (Dividend) と呼び、会社がPartnershipであれば配分 (Distribution) と呼ぶ。⁸⁾ 呼び方に違いが出るのは、「収益権」移転についてCorporateとPartnershipで異なるからで、Corporateでは「収益権」

図4 所有権の2階建て構造



(出所) 岩井 (2003) より筆者作成。

移転が起こるとされ、Partnershipでは「収益権」移転が起こらないとされる。Corporateでは、いったん利益は会社の所有するところとなり、法人所得税を納税した後、残りが出資者たちに配当されるが、Partnershipでは、利益は会社をパススルーし、直接に出資者たちに分配される。なお、Partnershipへの出資者を「Partner」と呼ぶ。また、自然人も法人格を有する事業体もPartnerになることができる。

このような「収益権の留保」という性質が、Partnershipへ出資する際の最大の特徴である。次項で詳しく述べるが、これによりPartnership税制の最大の特徴である「パススルー制度」が自動的に導き出される。

話を所有権要素に戻す。「処分権」が出資に伴い会社に移転するのかもしれないのかによって、出資モードはさらに



細分化する。「処分権」が移転するのがRecourse出資、移転しないのがNon Recourse出資である。出資モードの分類を表1にまとめたので参照されたい。

RecourseとNon Recourseの違いは会社倒産時に表れる。Recourseとは「遡及する」という意味である。つまり、会社倒産に伴う弁済遂行時に、弁済責任がRecourse出資財には遡及しうるが、Non Recourse出資財には遡及しない。すなわち、会社倒産時、Recourse出資財は管財人の判断で勝手に処分されてしまうことが起こりうるが、Non Recourse出資財にはそのようなことは起こらない。「所有権」が勝手に移転されることはない。

Partnershipへの出資には両モードとも選択することが可能である。通常はPartnershipは融資を受けないので、出資はNon Recourseで行われる。しかし、何かの理由でPartnershipが融資を受け、さらにその融資予定者が「Recourse」を要求する、つまり残余資産コントロール権を要求すると、Partnerの内承諾した誰かの財をRecourse出資しその財を「Recourse資産」として計上することになる。また、Corporateへの出資はすべてRecourse出資である。なぜなら、Corporateは、「会社が所有する資産」を責任財産とする有限責任制度を備えているので、Non Recourseモードは原理的にありえないのである。

属人性の高い知的財産などの無形財産は、所有権を勝手に移転されると、その価値が減少する。極論すれば、知的財産は発案者が所有しているとき、その価値を保持していられる。また無形財産は、活用した後どれほどの富を生み出すか事前にはよくわからないのが常である。したがって、一般に無形財産は、「収益権」「処分権」の

移転を伴わない出資、つまり、PartnershipへのNon Recourse出資が適している。

「融資」と「Non Recourse出資」を比較する。両者は、「使用权」が移転すること、「処分権」が移転しないことが同じであるが、「収益権」、つまり利益に与る権利に関し、「Non Recourse出資」では会社が大きく利益を上げたときは大きな分け前がPartnerに支払われるのに対し、「融資」では契約締結時に定められた利息が固定的に融資者に支払われる点が異なる。さらに、会社が担う有限責任等の責任がPartnerには及ぶが、融資者には及ばない点が異なる。つまり、「融資」はローリスク・ローリターンであり、それに比較すると「Non Recourse出資」はハイリスク・ハイリターンである。

コーポレート会計・コーポレート税制と パートナーシップ会計・パートナーシップ税制

図5にCorporate会計とPartnership会計を示す。Corporate会計とは、日本でもよく知られた貸借対照表(B/S)と損益計算表(P/L)であり、五大要素、つまり資本勘定、負債勘定、資産勘定、収入勘定、費用勘定から構成される。各勘定にはCorporateが所有する財貨と債務の金額が並ぶ。また、それら「金額」は市場適正価格(Market Fair Value)ないし、「裁判所の選任する検査役によって鑑定された価格」でなければならない。Corporate会計は、常に外部者および一般者が納得のいくものでなければならない。

一方、Partnership会計(齋藤、2005)には、Partnerごとの資本勘定(Capital Account)があるだけである(Stokes, 2003)。起業時と操業時では、Partnership会計

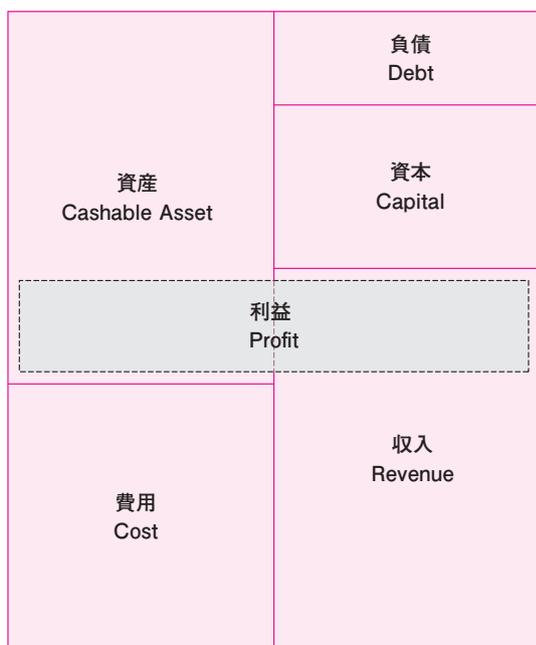
表1 出資による権利移転の分類

	Recourse	Non Recourse
Corporateへの出資	使用权、収益権、処分権が会社へ移転	—
Partnershipへの出資	使用权、処分権が会社へ移転	使用权のみが会社へ移転

図5 Corporate会計 vs. Partnership会計

Corporate会計

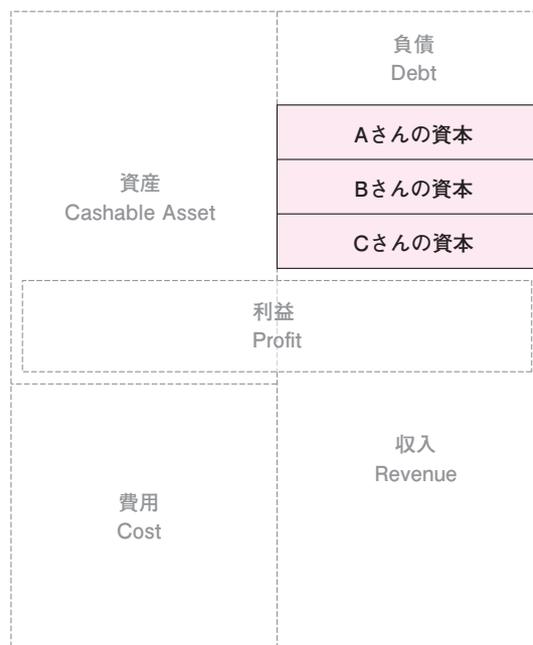
すべての金額は、裁判所の選任する検査役等による
監査・鑑定ないしMarket Fair Valueによって、
確定できなければならない



五大勘定科目を使う

Partnership会計

「役務」などの無形財産を、任意の値付けで、
「資本」に組み込むことができる



資本勘定、しかもPartnerごとの資本勘定しかない

は使われ方が違う。起業時、それぞれの資本勘定にはPartnerらが出資した無形財や有形財の「評価額」が並ぶ。Closely Held Firmであるから、それらの金額は市場適正価格ないし検査役による鑑定価格である必要はない。Partnership内部だけで合意が取れる評価額でよい。この評価額はBasisと呼ばれる。⁹⁾ このBasisによって、各Partnerの「会社持分 (Share)」と「利益の分け前率 (Appropriation Ratio)」と「責任 (Liability) の割合」が決まる。この段階のPartnership会計は外部者に対し説明責任はない。Partnership会計とは、内部者に向けたAccounting (会計) である。

起業後、事業活動を行えば、CorporateもPartnershipも利益または損失 (以下、この2つを「利益」と総称) を生む。Corporateでは、企業の財務会計によって計算される利益と、税務会計によって計算される利益 (これを「所得」と呼ぶ) の間に差異がありうる。根拠は担税力概念、すなわち、「Corporateに使用権と収益権が移転された財貨が活用されたとき、当然に生ずるはずの利益が『所得』であって、それはCorporateが現実に計上する利益とは違う場合もありうるという考え方」である。たとえば2001年、日本では従業員の大規模リストラを行う企業が続出した。特別割増退職金が各企業の財務会



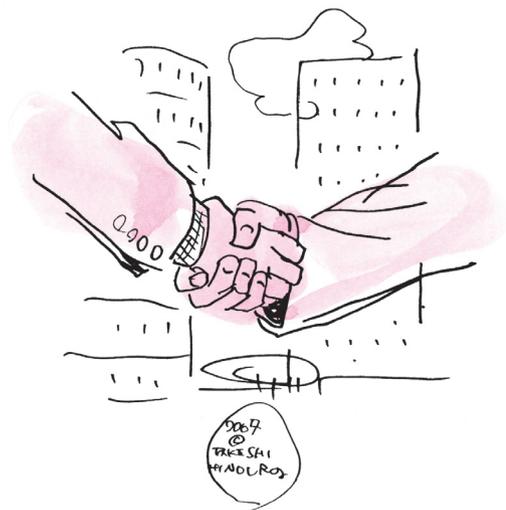
計に巨額の費用として計上されたが、これは、税務会計上は損金算入されなかった。「従業員」という資源は本来「利益」を生むはずで、特別割増退職金という巨額費用は発生しないはずと担税力概念では考えるからである。2001年、所得が利益の3倍以上にカウントされる企業が続出した。法人税と事業税と住民税の合計額の税務会計上所得に対する割合、つまり法定税率は約40%であるが、財務会計上利益に対するその合計税額の割合は、2001年日本の上場企業全体平均では実に130%にもなった（『日本経済新聞』、2006）。

一方、Partnershipではこの種の「所得と利益の差異」が存在しえない。¹⁰⁾ なぜならば、Partnershipには収益権移転された財貨が存在しない。したがって、そもそもPartnershipが稼得する利益も所得も存在しないからである。もちろん、事業活動で利益が生ずるが、それはPartnerらが稼得したものである。確かに、計算上はPartnershipとして利益を計算する。Partnershipとして決めた内部ルールで減価償却などの費用が計算され、利益（＝収入－費用）が計算される。しかしその利益は、持分割合に按分比例して各PartnerにAllocation（配賦）される。¹¹⁾ つまり、Partnershipを素通りして各Partnerの資本勘定へとパススルーされる。

Partnershipの税務申告はきわめて単純である。担税力評価が必要ないので、Partnerらが内部協議により決定した利益額および配賦額をそのまま税務申告するだけである。まず、Partnershipは、各PartnerへのAllocationを別表（米国ではSchedule K-1用紙）にして税務当局へ情報報告し、次に、Partnership全体としての資本勘定の増加金額または減少金額を——米国ではForm 1065用紙を用いて——情報報告する。その後、各Partnerは他所で得た所得と、このようにしてAllocationされた（パススルーされた）所得とを合算し、その合算所得を税務当局に確定申告する。最後に税務当局は、各Partnerの合算所得に所定の所得税率を掛け算して各Partnerへの課税額を決定する。

決定された税額を各Partnerは納税するのだが、2点ほど注意を促したい。1点目は、正の値の利益の場合、配賦額は各Partnerの資本勘定に記載されるにとどまり、実際にお金が各Partnerに渡されるのではない。つまり、実際には手元に来たわけではない「所得」の所得税を、他所で得た所得を切り崩すことによって納税しなければならない。

2点目は、負の値、つまり損失の場合、やはり配賦損失は各Partnerの資本勘定に記載されるにとどまるが、この「負の所得」により各Partnerは節税を享受できる。たとえば、他所で稼得した所得から源泉徴収されていて税金を払い過ぎているようなPartnerの場合、実際にキャッシュで税還付金が戻ってくることになる。つまり各Partnerの手元には、損失配賦額×所得税率のTax Benefit（税還付）がもたらされる。なお、後述するが、このTax BenefitをPartnership会計に戻し、「Benefit from Income Taxes」（これを本稿では税還付繰入と和訳する）という科目名で、Partnershipの決算報告書な



いし該Partnershipが組み込まれたCorporateの決算報告書に計上することが通常行われている。

このように、Partnership会計・Partnership税制では会社（Partnership）が損失を計上することに大きな抵抗はない。むしろ局面によっては、たとえば、Partnerたちが大儲けをしているような局面では、Partnershipが伸るか反るかの大博打のような仕事をしてくれることが推奨される。その仕事がうまくいけば、もちろん結構だが、失敗しても節税効果がPartnerらにもたらされるからである。

他方、担税力概念が組み込まれたCorporate会計・Corporate税制では、会社（Corporate）が——殊に資源を有した会社が——財務会計上の損失を計上することには大きな抵抗が伴う。なぜなら、資源を有した会社は税務会計上所得が正の値になる、つまり税金を納めるのが常態であり、財務会計上損失は会社の傷口を広げることにつながるからである。通常は、営業利益や経常利益で損失が計上されたとしても、有利なタイミングで土地等を資産売却し、特別利益を計上し、税引前当期純利益を

正の値にしておくほうが会社へのダメージが小さくなる。

Corporate会計・Corporate税制に組み込まれた担税力概念の悪い面ばかりを述べたが、実際にはそれは功罪相半ばする。いや、かつては、「功」が多かった。先ほどの例でいえば、従業員をリストラすると重税が課せられるというのは、裏を返せば、従業員を安易にリストラすることに抑止力が働くともいえる。会社の現有資源・設備をじっくりと活かす、そして定常的に所得を稼いで税を払う。そのような方向に会社運営を導く効果を、担税力概念は持っていた。

ところが、21世紀を迎えてInnovationが激烈になった。たとえば、去年購入したばかりの設備でも一気に売却し、さらに新規に購入した設備も一気に加速償却するような、つまり巨額な売却・償却費用、巨額損失を計上する「創造・破壊」的な設備更新をしたほうが、いや、することによってのみ、利益、すなわち社会的経済的価値を生むことができる。「損して得とれ」ではなく、「大きなリスクを冒さない限り利益にありつけない」時代、





「死の谷Venture必須時代」が訪れた。

税負担率

そもそも、Corporateには担税力概念が組み込まれている。したがって、日本でいう法人所得税率、つまりCorporate所得税率は日本や諸外国において、以下のように分母が「税務会計上の所得」で定義される。

$$\text{Corporate所得税率} = \text{所得税} / \text{税務会計上の所得}$$

Corporate所得税率は米国や日本では約40%、欧州では約35%、韓国では約28%であり、この違いが「日本の産業競争力をそいでいる」と最近マスコミなどで取り上げられている。筆者らも「事業利益への性急な課税が産業競争力をそぐ」という意見に与するものである。しかしながら、米国と日本のCorporate所得税率は同レベルであり、「Corporate所得税率の違いにより日本の産業競争力がそがれている」という主張は、いささか正確さを欠いているように思われる。

ベツカからのデータからもわかるように、もはや会社制度の中心はCorporateではない。この時代にあって、Corporate所得税率の国際比較は重きをなさないのではないだろうか。そこで筆者らは、企業の税負担の実態を示す目的で、新たに「税負担率」という指標を以下のように提案する。大略を述べるならば、税負担率は事業活動により実際に生まれた利益からどれだけ税金を払っているのかを表す。

$$\text{税負担率} = \text{納税額} / \text{事業活動で生じた利益}$$

ただし、次の6点に留意したい。

- ①分母の「事業活動で生じた利益」とは、Corporate会計では「税引前当期純利益」を指すことにする。資産売却で生じる特別利益も「事業活動で生じた利

益」であると解釈することに注意されたい。Partnership会計では「Partnerらの内部協議により決定した利益」を指すことにする。

- ②1つの決算報告で報告される事業活動内にCorporate事業活動とPartnership事業活動が含まれる場合、該Corporateの「税引前当期純利益」と該Partnershipの「Partnerらの内部協議により決定した利益」の合算を、分母の「事業活動で生じた利益」として採用する。
- ③分子の「納税額」とは、所得にかかる税の合計額を指す。日本のCorporateでは、法人所得税、事業税、住民税がこれに相当する。配当からの納税がある場合は、それを含まない。税控除その他の優遇措置による税額減免がある場合は、それらで減額して分子の「納税額」を求める。
- ④分母の「事業活動で生じた利益」が負の値、かつ、分子の「納税額」が正の値であるとき、税負担率を定義できない。
- ⑤分母の「事業活動で生じた利益」が負の値、かつ、分子の「納税額」が負の値である、すなわち「税還付額」が正の値であるとき、税負担率のことを税還付率と呼ぶ。
- ⑥分母の「事業活動で生じた利益」が正の値、かつ、分子の「納税額」が負の値である、すなわち「税還付額」が正の値であるとき、税負担率の符号はマイナスとなる。

【例1：韓国半導体メーカー HYNIXの税負担率(2005年)】

韓国の半導体メーカー HYNIXは、欧州に本拠を置くSTマイクロエレクトロニクスと提携した戦略的アライアンス活動が2005年に大幅な赤字を計上し、HYNIX本体は黒字であるが、本体活動による納税額ではなくアライアンス活動による税還付繰入を大幅に計上した。税負担率は-19.2%である。

(単位：千ウォン)

税引前利益	1,523,924,090
税還付繰入	293,485,094
税負担率	-19.2%

【例2：全米全Partnershipの平均税負担率（2002年）】

ペツカからの税データによれば、全米全Partnership（224万2069社）の平均税負担率は8.3%である。

(単位：千ドル)

税引前利益	439,761,741
納税額	36,416,569
税負担率	8.3%

【例3：日本の上場企業の平均税負担率（2005年）】

『日本経済新聞』（2006年7月29日、第1面）によれば、日本の上場企業の平均税負担率は39.3%である。

税負担率	39.3%
------	-------

所見を述べる。まず、先ほど「Corporate担税力評価は所得と利益の乖離を生む場合がある」と述べたが、日本のCorporate上場企業全企業の平均税負担率は、法定のCorporate所得税率である約40%に近く、Corporate全企業の財務会計上利益総額と税務会計上所得総額に乖離がないことがわかる。つまり、Corporate全企業としての担税力（所得を生む力）評価はマクロ的には妥当なものとなっていることがわかる。しかしながらミクロ的に、つまり個別に企業を見ると、Corporate以外の会社形態も活用する韓国や米国においては、その国の法定のCorporate所得税率よりもずいぶん低い税負担率によって事業活動がなされている例があることがわかる。日本の法人所得税率であるCorporate所得税率は、個別の企業の税負担の妥当性を考察する場合は、よいパラメータとは言い難いのではないだろうか。

ニコンとASMLの税負担率比較

先に「税負担率は、ASML 4%、ニコン37%」と述べたが、そのもととなったデータを図6に示す。

ニコンの数値からは、「1998年の税引前利益が負の値であるのにもかかわらず課税されているため税負担率が定義不能である」「2001年（従業員リストラの年）の税負担率が318%と非常に高い」「その翌年の2002年には特例措置として大手企業にも税務会計上欠損の前年度税務会計への繰戻しが認められ、その結果として税還付があり、税還付率27%となった」といったことがわかる。このように、税負担率が法定税率と異なることから、利益と所得に乖離があること、つまりニコンがCorporate会計・Corporate税制を使っていることがわかる。8年間をならした平均税負担率は37%である。

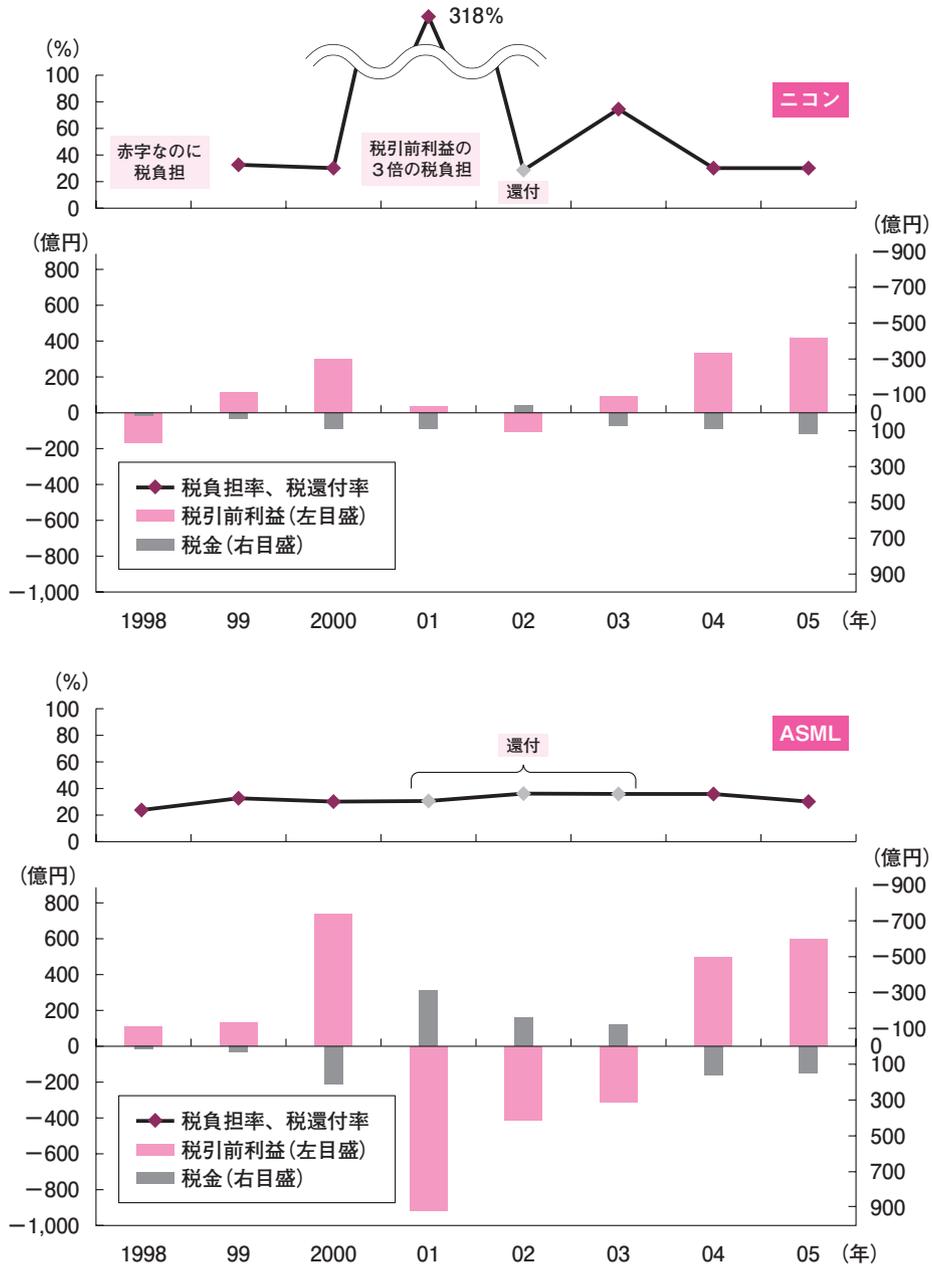
一方、ASMLの数値からは一見して規則性が見られる。「利益時は納税。損失時は税還付。税負担率も税還付率も約33%」であることがわかる。税負担率および税還付率が一定であることから、利益と所得に乖離がないこと、つまりASMLがPartnership会計・Partnership税制を使っていることがわかる。納税額、税還付繰入額の絶対値は大きいですが、ゼロを中心にして対称的であるために、結果として8年間をならした平均税負担率は4%である。

ニコンの8年間の税負担総額はASMLよりも約400億円も大きい。また、ASMLに2001年・2002年・2003年許された損失総額は約1700億円であり、その間の税還付繰入総額は約550億円にもなる。さらに詳しく調べると2001年のASMLは1000億円近い巨額損失を計上しながら、総資産額を対前年で約300億円も増加させていることがわかる。

このように、PartnershipであるASMLの挙動は、Corporate制度しかなじみのない日本にとっては大変不可解なものであり、さらに困ったことには、Partnership



図6 ニコンとASMLの税負担比較の実データ(1998~2005年)



(注) 1. 1ユーロ=135円で計算。

2. 平均税負担率を求める式の分母は8年間の利益のみ合算値。

(出所) ニコン：決算短信(連結)、ASML：Annual Report。

はClosely Held Firmであるため、公開情報をいくら調べても、どのような会社運営がなされてこのような決算結果になったのかを与り知ることが不可能である。たとえば、ASMLの資金出資Partner社がどこであるかは中馬（2004）にもあるように不明であり、社外取締役の出身会社から推測しておそらく、IBM、AMD、フィリップスといった半導体デバイスメーカーが資金出資Partner社であろうと推測するのが精一杯である。以下では、2000年から2001年にかけてASMLとその資金出資Partner社が取ったと思われる行動を、上記のような業界情報から推測してみたい。

「2000年頃、半導体露光技術においては露光光源が水銀ランプからエキシマレーザーに変わるInnovationが起きた。これによりウィンドウズXPが快適に走る回路線幅135nmのAMDのアスロンチップやインテルのペンティアムIVチップが量産可能となったが、露光装置のシリコンウエハステージの動作がStep & RepeatからStep & Scanへと変更になるなど露光装置そのものが大変容を遂げる大きなInnovationであった。その前年の1999年、

このInnovationの大波にいち早く対応できたASMLは、初めて世界シェアトップのニコンに追いついたが、ASMLとその資金出資Partner社（IBM、AMD、フィリップスなど）は、『大きナリスクを冒した者のみが利益を享受できる』という『死の谷Venture必須時代』の特性をよく理解し、露光装置関連の一気に呵成の設備更新を、ITバブル景気が依然として続いていた2001年から行うことを決定した」

民間資金と公的資金を使うマッチング・ファンド・プロジェクトが日本でも使われるようになってきたが、ASMLに2001年からの3年間に起こった出来事は、まさに「民間資金1150億円と公的資金550億円、総計1700億円を使ったマッチング・ファンド・プロジェクト」といえよう。しかもこのある意味「公的」といえるプロジェクトを公的許認可など一切必要なく、経営者たちの判断だけで始められてしまうところに、Partnership会計・Partnership税制が有するInnovation促進力の大きな秘密が隠されている。なぜならInnovationとは、400年前の大航海時代の事業のように、外部者に納得してもらえ





ない段階で船出する者にのみ大きな利益を与えるものだからである。

ASMLとその資金出資Partner社が取ったと思われる行動の分析は推測の域を出ないが、Partnership会計・Partnership税制が大きなInnovation促進力を有することは間違いない。

5 おわりに

米国のブッシュ大統領が就任直後の2001年5月に「政府の役割」について従来になく考えを述べている。曰く、「『政府の役割』とは、富を作り出すことではない。『政府の役割』とは、ある種の『環境』を作り出すことである。起業家が活躍でき、人々の精神が発展し、テクノロジーが新たなフロンティアに到達できる『環境』。これを作り出すことが『政府の役割』である」と。欧米をはじめ諸外国のInnovation政策にも大きな変化、すなわち「大企業優遇策」から「Partnership優遇策」への転換という変化が訪れている。

翻ってわが国のInnovation政策論議を概観すると、「大企業研究所」がInnovationの主役であった時代の名残がまだまだ多いように見受けられる。政府税調の「平成19年度税制改正に関する答申——経済活性化を目指して」には、「法人実効税率引下げの問題」が提起されているが、この答申も認めているように「企業の成長のための多様な資金調達的手段に税制がどのように影響を及ぼすのかは今後の検討課題」という段階にわが国はある。この段階で、法人税の問題を提起するのは順序が逆ではなかっただろうか。

本稿では、欧米など諸外国で主流となりつつある「法人税問題には手をつけずに、『人々によるチャレンジ』への減税を果たし、Innovationを促進し、ひいては経済活性化を実現しうる方法」、つまり「Partnership会計・

Partnership税制」について紹介した。2005年の日本版LLP、2006年の日本版LLCではこの制度は導入されなかったが、わが国に導入するには、実は2つの根深い障害がある。1つはこの「Partnership会計・Partnership税制」が「強者救済」であること。公的資金の使い道は弱者救済が本分であるという考えがわが国では依然として強く、「チャレンジできるような元気な人々」をなぜ助けなければならないのかといった議論が強いこと。もう1つは「脱税行為に使われるという懸念」である。Closely Held Firmの資金出資Partnerの目的から「脱税」を識別するのが難しいという判断がわが国の税務当局にはいまだ存在すると聞いている。

もし本稿がこのような事柄に対する全国民的な議論開始の契機となり、さらに将来、わが国のInnovation政策議論に資するところがあるとするならば、それは筆者らの望外の喜びである。**11**



齋藤 旬 (さいとう・じゅん)

1957年生まれ。82年東京大学工学部物理工学科卒業後、日本光学(現ニコン)入社。光磁気ディスク研究開発に従事後、LLC制度論研究とともに半導体リソグラフィ技術の開発研究に従事。95年東京大学博士号(工学)取得。2005年まで鉱工業技術研究組合EUVA波面計測研究室室長。現在、ニコン・コアテクノロジーセンター企画部技術戦略課主幹研究員。東京大学先端科学技術研究センター客員研究員を兼務。主な著作：“Traditional and Innovative Approaches to Legal Reform: The New Company Law” (共著、*European Business Organization Law Review*)、“The New Company Law: What Matters in an Innovative Economy?” (共著、SSRN掲載論文)。



久武 昌人 (ひさたけ・まさと)

1959年生まれ。82年東京大学経済学部卒業後、通商産業省入省。87～89年人事院長期在外研究員(スタンフォード大学留学)。通商産業研究所研究主幹、京都大学経済研究所助教授、経済産業研究所上席研究員などを経て現職。経済学博士。主な著作：“Traditional and Innovative Approaches to Legal Reform: The New Company Law” (共著、*European Business Organization Law Review*)、“The New Company Law: What Matters in an Innovative Economy?” (共著、SSRN掲載論文)。

注

本稿をまとめるにあたり、経済産業研究所における累次のディスカッションの参加者である東京大学の柳川範之助教授、成蹊大学の田中亘助教授、東京大学の増井良啓教授、東京大学の玉井克哉教授、アムステルダム大学のジョセフ・A・マカーリー教授、ティルバーグ大学のエリック・P・M・フェアミューレン教授とのディスカッションがとても役立った。この場をお借りして感謝の意を表したい。

なお、東京大学のホームページサーバー：LLC制度研究会 (<http://www.llc.ip.rcast.u-tokyo.ac.jp>) には、本稿関連の資料を多数アップしてある。たとえば、トム・ベツカの論文を和訳し、邦題を『税データから見た事業組織の構造と活動の分析』としてアップしてあるし、ASML社の節税対策を解説した同社Annual Report 2003のIncome Taxの記事も和訳してアップしてある。参考にされたい。

- 1 ①②はもともとPartnershipに備わっている特徴である。これに③新型有限責任が加わってLLCなどの新会社組織形態が各国に誕生した。
- 2 ASMLの正式名はASML Holding N.V. (N.V.=オランダ会社法上の公開会社)であり、この公開会社にASML Holding B.V. (B.V.=オランダ会社法上の非公開会社)が資本参加(Participate)している形態をとっているものと思われる。財務諸表などはN.V.から公開されているが、資金出資者が誰であるかなどは公開されていない。したがって、ASMLのPartnership会計・Partnership税制活用の様子はどうしても想像の域を出ない。繰り返すが、新会社組織形態の特徴の1つに、①のClosely Held Firm(親密閉鎖的運営企業)がある。
- 3 Legal Innovationとは、「会社制度の中心が『株式会社(Corporate)』ではなく、Partnershipに移る」というもの。米国内国歳入庁の所得統計部ディレクターであるトム・ベツカの研究グループは、全米全企業の1980~2002年の税データ(Integrated Business Database)を分析し、「全米全企業が計上する全利益に占めるC Corporationの割合は急激に低下しており、それは1980年、1981年には各80%あったが、2002年には39%へと急降下している」と述べ、このLegal Innovationが米国では終盤を迎えていることを示している(Petska et al., 2005)。
- 4 欧州のInnovation政策を扱った隔月刊誌*European Innovation*の2005年12月号、10ページには、「Innovationを担う若い中小企業たちは得てして、利益が少ない、または損失が出るものだ。したがって大企業のように簡単には政策減税(Tax Incentive)の恩恵に与れない」とあり、「欧州委員会は欧州全体にとってさらに効果的で確実に協奏

- 的(Concerted)な『R&D促進税制(R&D Tax Incentive)』を押し進めていくために、対話を導入していく考えである」と結ばれている。
- 5 また、米国全税収は1980年に約5000億ドル、2000年に約2兆ドルと4倍に増えた。その期間に法人税収は約2倍に増えただけであり、税収増加の主因は個人所得税収の増加である。
- 6 Corporate会計とパススルー税制の組合せがS Corporationであり、Partnership会計とパススルー税制の組合せがPartnershipである。
- 7 本項で紹介する「アンバンドル化された所有権」あるいは「収益権の留保」は、400年前から存在するPartnership制度を成り立たせている「商習慣」であり、法律として整備されたものではない。たとえば、米国内国歳入庁発行の“Partnership-Audit Technique Guide-Overview”では、「ENTITY VERSUS AGGREGATE」という項目を割いて、「税務観点からPartnership会計を捉えるための基本原理」がいまだ整備されていないことに警鐘を鳴らしている。あるいは、アヴィナッシュ・ディクシットはその著書のなかで、共産主義経済が崩壊した東欧圏において、「経済活動に必要な了解事項」として法律の裏づけなしに「アンバンドル化された所有権」が自然に発生したことを報告している(Dixit, 2006)。
- 8 Partnershipにおいては利益の分配の仕方に、DistributionとAllocationの2種類がある。Distributionではキャッシュが実際に移動するが、Allocationでは実際の移動を伴わない。しかし、どちらにおいても利益は会社をパススルーする。
- 9 1994年に映画監督スティーブ・スピルバーグら3人のアーティストたちと資金出資者ポール・アレンによって設立されたDreamWorks LLCのBasis割合は、アーティストたち：ポール・アレン=59%：26%であるが、資金出資割合はアーティストたち：ポール・アレン=9%：67%であった。
- 10 米国IRS発行の“Audit Technique Guide, Partnership”を見ると、一般市場に製品を供給する、あるいは持分が一般に対し譲渡可能であるPartnership(PTP: Publicly Traded Partnership)が米国公認会計士(US-CPA)に監査を依頼した場合、税務会計と財務会計に差異(Tax-book Difference)が生じてしまうような監査指導をされる場合があることがわかる。
- 11 「持分割合に按分比例」が原則であるが、「損失は高額所得者Partnerに重点的にAllocation」といったPassive Partner制度の整備も近年進んでいる。詳しくは、齋藤(2005)を参照のこと。

参考文献

『朝日新聞』

2004. 「科学技術予算、国が点検拡大 研究ランク付け 適正か」8月12日、第5面。

Chandler, Alfred D. Jr.

1962. *Strategy and Structure*. Cambridge, MA: The MIT Press (アルフレッド・D・チャンドラー・Jr.『組織は戦略に従う』有賀裕子訳、ダイヤモンド社、2004年)。



Christensen, Clayton M.

1997. *The Innovator's Dilemma: When New Technologies Cause Great Firms to Fail*, Boston, MA: Harvard Business School Press (クレイトン・M・クリステンセン『イノベーションのジレンマ——技術革新が巨大企業を滅ぼすとき』玉田俊平太監修, 伊豆原弓訳, 翔泳社, 2000年).

中馬宏之

2004. 「日本のサイエンス型産業が直面する複雑性と組織限界」『一橋ビジネスレビュー』52(3): pp.64-85.

Dixit, Avinash K.

2006. *Lawlessness and Economics Alternative Modes of Governance*, Boston, MA: Oxford University Press.

Friedman Milton, and Rose Friedman.

1980. *Free to Choose*. Orland, FL: Harcourt (ミルトン・フリードマン/ローズ・フリードマン『選択の自由——自立社会への挑戦』西山千明訳, 日本経済新聞社, 1980年).

藤本隆宏

2006. 「アーキテクチャの比較優位に関する一考察」後藤見・児玉俊洋編『日本のイノベーションシステム』東京大学出版会, pp.199-228.

HYNIX 2006 Annual Report

2006. Non-Consolidated Statements of Income Years ended December 31, 2005 and 2004, *Annual Report*, p.52.

Innovate America

2005. "Call to Action, Innovate or Abdicate." US-Council on Competitiveness, p.8.

岩井克人

2003. 『会社はこれからどうなるのか』平凡社.

McCahery, Joseph A., Erik P. M. Vermeulen, Masato Hisatake, and Jun Saito.

2007. "The New Company Law: What Matters in an Innovative Economy?" SSRN掲載論文 (<http://ssrn.com/abstract=942993>).

『日本経済新聞』

2006. 「企業の税負担率40%割る」7月29日, 第1面.

Petska, Tom, Michael Parisi, Kelly Luttrell, Lucy Davitian, and Matt Scoffic.

2005. "An Analysis of Business Organizational Structure and Activity from Tax Data." *Special Studies in Federal Tax Statistics 2005*, US-IRS: 9-44.

Rosenbloom, Richard S., and William J. Spencer.

1996. *Engines of Innovation*, Boston, MA: Harvard Business School Press (リチャード・S・ローゼンブルーム/ウィリアム・J・スペンサー『中央研究所の時代の終焉』西村吉雄訳, 日経BP社, 1998年).

齋藤旬

2005. 「欧米における返済責任の変遷」『光学』34(8): 420-425.

2006a. 「『テクノロジー・イノベーションを行う場』に適した新たな事業組織体」『電気学会誌』126(6): 368.

2006b. 「“洞察を得た人+資金=イノベーション”の場: 米国版LLC——あるいは、『Innovation unaccountabilityについて』」日本光学会年次学術講演会OPJ2006, 講演番号9pDS3, 予稿集, pp.218-219.

2006c. 「License Authority LLC (ライセンス一括管理有限責任会社)」日本知財学会第4回年次学術研究発表会, 講演番号2D4, 予稿集, pp.408-411.

Stokes, Leonard E.

2003. *Accounting for Partnership*, Mason, OH: Thomson South-Western.

Tiscar, Jose R.

2002. "Grants or Tax Breaks?" *Innovation and Technology Transfer*, European Commission, 2(2): 17-18.