

経済のデジタル化と政策対応

― 課税ルール変更と経済理論研究のレビュー ―^{*1}

小川 光^{*2}

要 約

e コマースやオンライン上で取引が完結するデジタルサービス市場が拡大し、従来の「物理的拠点」に基づく課税ルールは税収確保の点で課題をつきつけられている。このような取引の脱空間化とも呼べる環境変化に対して、日本では2015年および2025年に消費税法の改正がなされ、米国では2018年のWayfair判決以降、売上税の課税ルールの変更が進んでいる。法人課税についても、OECD/G20によるBEPS（Base Erosion and Profit Shifting：税源浸食と利益移転）プロジェクトの二本柱（Pillar One・Two）と呼ばれる新たな国際課税ルールが2021年に世界140近い国の間で合意された。このような政策変化を背景に、2020年前後から経済デジタル化時代の課税政策を分析する経済理論研究が出始めた。本稿は、それらを整理し、そこから得られる含意を示す。

キーワード：越境eコマース、デジタルサービス、BEPS、税競争

JEL Classification：F2, F6, H2

I. はじめに

財とサービスのデジタル化は、税の徴収に課題をつきつけている。¹⁾ ここでいう「デジタル化」とは、人々が財やサービスを物理的な店舗に出向いて購入する従来の形から、家にいながらインターネットで注文して店舗まで出向かずとも購入できるようになったことや、音楽や動画の配信、電子書籍、オンラインゲーム、生成AI、クラウドサービスなど、インターネット

上だけで取引が完結するデジタルサービスの消費が拡大していることを指す。企業活動や消費行動の多くがオンライン上で完結する場合、課税の基礎であった「物理的拠点」や「取引地」の概念が曖昧化し、従来の制度的枠組みのもとでは課税権の所在を明確に定めることが難しくなる。これは法人課税と消費課税の双方に共通する課題である。法人課税では、デジタルサー

* 1 本研究の一部は、科学研究費補助金（基盤研究（B）, 課題番号：23K22125, 26K00352）の助成を受けて実施されたものである。本稿の作成にあたり、フィナンシャル・レビュー論文検討会議の参加者、特に大和史明氏には有益なコメントをいただいたことを記して、ここに感謝の意を表したい。

* 2 東京大学大学院経済学研究科兼公共政策大学院教授

1) 財とサービスのデジタル化を図る統一的な指標はないが、一例として、デジタル配信サービスの取引額の変化があるだろう。Ruta and Jakubik (2023) によれば、デジタル配信サービスの世界貿易額は2022年時点でサービス貿易の54%を占め、20年近くにわたり年平均8.1%の成長率を維持している。

ビスを提供する多国籍企業が PE（Permanent Establishment：恒久的施設）を持たずに国外市場で活動できるため、PE 原則に基づいて利潤に課税することが困難となる。消費課税では、国外事業者から日本の消費者にデジタルサービスが直接提供されると、消費税の徴収が実務的に難しくなる。

このような課題に対応するため、法人課税について、OECD/G20 の包括的枠組みによる BEPS プロジェクトが国際的な協調の下で進められ、Pillar One と Pillar Two と呼ばれる新しい国際課税原則が提案されるに至った。また、消費課税についても、日本をはじめ、国内の課税ルールを変更する国が出ている。しかし、これらの改革は、単に制度が変更されたという事実にとどまらない。従来の経済理論が描いてきたように、制度変更に応じて企業や消費者、および各国政府は行動を変える。特に政府は、課税政策を通じて戦略的に相互に関連する関係にあり、新たな国際課税ルールの導入は、各国の政策と経済の均衡を変化させる。本稿では制度変更による「経済主体の行動変化」を明示的に考慮し、制度改革が各国政府の行動、および税収

や厚生に与える影響を理論的に分析した研究を整理する。特に、既存の先行研究が提示する設定やモデル、および実証結果から導かれる制度変更の効果についての含意をまとめる。

本稿は以下のように構成される。第Ⅱ章では、財の購入がインターネット上で行えるようになったことが消費課税ルールをどのように変えてきたのかを整理する。そのうえで、消費税の課税ルールを理論的に分析した研究をとりまとめるとともに、主に米国を中心に進められている定量効果を計測する研究を紹介する。第Ⅲ章と第Ⅳ章では、インターネットを使った取引とともに支配力を増す多国籍企業の税回避行動に対して OECD が中心になって進める新たな法人課税の枠組み（BEPS）を紹介する。第Ⅲ章では BEPS の第 1 の柱、第Ⅳ章では第 2 の柱と呼ばれるルール変更の効果を分析した理論研究、および新たな制度に移行した場合の効果を推計した実証研究の内容を概観する。第Ⅴ章は、これらの研究から含意される事柄を示し、第Ⅵ章ではまとめとともに、今後の研究の方向性を示す。

Ⅱ．電子商取引（e コマース）の進展と消費課税ルールの変更

Ⅱ－１．物理的拠点原則の限界

米国のファッションブランドやカフェチェーンを考えてみよう。これらの会社が米国内で商品を販売して利益を得た場合には、その利益に対して米国の法人税が適用される。この会社が日本法人を設立して、日本で商品を販売した場合、その利益には日本の法人税が適用される。では、この会社が日本法人を持たずに、単に直営ショップをオープンして日本で利益を得た場

合はどうだろうか。

このような問題は、経済のグローバル化や多国籍企業の影響力拡大とともに、多くの国が直面する課題である。これに対しては、「PE 原則」という国際課税ルールが整備されており、PE を保有する国に課税権を与える仕組みとなっている。PE とは、Permanent Establishment の略であり、OECD モデル租税条約では、事務所、支店、工場など、そこで事業活動が行われ

ている物理的な施設として定義されている。²⁾ ファッションブランドやカフェチェーンの例でいえば、日本法人を持たないものの物理的なショップを設立し、そこが主体となって日本で利益を得ている場合、この支店は日本におけるPEとして認定され、日本政府はそこで得られる利益に対して日本の法人税を課することができる。

ファッションブランドやカフェチェーンの例では、日本法人という企業体でなくても、ショップという物理的な施設が存在していた。では、デジタルサービスの場合はどうだろうか。NetflixやChatGPTといった海外発の有名なデジタルサービスに限らず、私たちはデジタルニュースペーパー、クラウドサービス、オンラインゲーム、様々なアプリなど、多種多様なデジタルサービスを日常的に利用している。これらの多くは、海外の事業者が日本の消費者に対してインターネット上で直接販売している。彼らは、本国や拠点国（例えば米国やシンガポール、香港）に本社や支社などの物理的拠点、すなわちPEを持っているものの、日本国内にはショップも含めて拠点を持たない。なぜなら、物理的拠点を日本に置かずとも、すべての取引がインターネット上で完結してしまうからである。

このような場合、日本政府は当該サービスに対して消費税を課したり、その販売によって得られた利益に法人税を課したりすることが困難となる。では、競合する類似のサービスを日本国内にPEを持つ事業者が日本の消費者向けに提供した場合はどうだろうか。その場合は、提

供されるサービスには消費税、利益に対して法人税が課される。日本の事業者にとって、これは納得のいかない事態であり、競争環境を歪める制度設計になっていると受け取られかねない。物理的な拠点を持たずとも事業が可能なデジタルサービスの発展に伴い、これまでのPE原則に基づく課税ルールは見直しを迫られているのである。

Ⅱ－２．日米での消費課税ルールの変更

日本でも国境を越えたデジタルサービス取引が拡大してきた。³⁾ このような環境変化に対応するため、2015年（平成27年）の消費税法改正により、国外事業者が日本国内の消費者に対してデジタルサービスを提供する際の消費課税ルールが変更された。⁴⁾ それまで国外事業者が提供する電子書籍、音楽・動画配信、アプリ、クラウドサービスなどのデジタルコンテンツには消費税が課されていなかったが、改正後はこれらの取引も課税対象に含まれることになった。近年でも、OpenAIは2025年1月から日本の消費者向けに提供する有料サービス利用料に消費税10%を上乗せするようになり、海外事業者が日本の制度に対応する具体例となっている。

もっとも、国外の小規模事業者が日本での登録や納税義務を認識していないなど、2015年の改正では国外の中小規模事業者への課税・徴収が実務的に難しいという問題が残った。この課題に対応するため、2025年4月1日以降、国外事業者が日本国内の消費者にデジタルサービスを提供する場合の消費税ルールが再度改正

2) より厳密には、企業を代表して契約を締結できる代理人もPEとみなされ得るが、資産を保管する用途のみに使われる施設、あるいは広告、宣伝、情報の提供、市場調査、基礎的研究等、その事業の遂行にとって補助的な機能を有する活動を行うためにのみ使用される施設はPEに含まれない。ただし、モデル租税条約（OECD Model Tax Convention on Income and on Capital 2017）の第5条では、サーバーや設備が一定条件を満たせばPEに該当し得るとされている。

3) 例えば、2023年の日本におけるモバイルゲーム収益額のトップ10を見ると、日本企業が24.9億ドル、海外企業が9.9億ドルで、海外企業のシェアは28%に達した。さらに前年からの増加額でみると約60%は海外企業によるものとなっている（Sensor Tower 2024）。

4) 国内的にも、地方消費税の清算基準において、通信・カタログ販売およびインターネット販売等の除外（越境消費の補正）が2017年度改正において行われている。

されることになった。この改正では、デジタルサービスが国外事業者から国内消費者に対してプラットフォームを介して提供され、その対価がプラットフォーム経由で受け取られる場合、そのプラットフォーム事業者がサービスを「みなし提供」したものと扱われ、消費税の申告・納付義務を負う。この結果、Amazon、Apple、Google、任天堂の4社が「特定プラットフォーム事業者」として指定され、各社のプラットフォームを通じて販売される電子書籍、音楽、動画、アプリ、クラウドサービスなどについて、日本の消費税を徴収・納付する責任を負うことになった。従来制度では多数の国外事業者ごとに課税義務を課す必要があり、徴税当局の負担も大きかったが、主要なプラットフォームに課税義務を集中させることで、徴収の確実性が高まるとともに、中小の国外事業者が個別に日本の制度対応を行う必要がなくなり、事業者側の負担軽減にもつながることが期待されている。

米国でも売上税のルール変更につながる画期的な裁判の判決が下された。米国連邦最高裁は2018年、*South Dakota v. Wayfair, Inc.* 裁判で、1992年の*Quill Corp. v. North Dakota* 判決が打ち立てた「州内での物理的拠点」を州売上税の徴収義務発生要件とする原則を覆した。⁵⁾ *Quill* 裁判は、イリノイ州本社事務用品通販業者 *Quill* に対し、物理的拠点のないノースダコタ州が *use tax* の徴収義務を課せるかを争点としたもので、最高裁は州内に物理的拠点がなければ徴収義務を課せないと判断していた。ところが、インターネット通販が拡大していくと、州・地方の税収漏れが問題化していくようになった。例えば、GAO (2017) は、すべてのオンライン販売業者から「適切」に売上税を徴収できた場合、2017年に州・地方政府で約80～130億ドルの増収になり得たと試

算していた。また、Bruce and Fox (2000) と Bruce et al. (2009) は、1999年時点で米国が電子商取引 (e コマース) により年間70億ドルの州税および地方税の税収を失っていると推定し、2012年までにはその損失額が約114億～127億ドルに増加すると予測していた。

デジタルサービス取引を含む電子商取引が税収漏れを引き起こしていることが懸念される中で、*Wayfair* 判決は、州内に物理的拠点がなくとも、サウスダコタ州法が定める一定規模の年間売上または取引件数で要件付けられる「経済ネクスス (Economic Nexus, EN)」があれば、州政府は州外のオンライン販売業者に売上税の徴収・納付義務を課すことができるとしたのである。この判決の影響は大きく、各州は相次いで経済ネクススルールを採用し、州外の販売業者への州売上税の徴収・納付義務付けが全米に広がり、売上税がない5州を除き全州で経済ネクススに基づく徴収ルールが導入されるに至った。⁶⁾

Ⅱ－３．越境デジタル取引と課税の経済分析

実店舗に向かずインターネットを通じて世界のどこからでも財を購入できる越境電子商取引の進展が消費税政策に与える影響を分析した理論研究は、Bacache Beauvallet (2018) に始まるといってよく、それに続く研究として Agrawal and Wildasin (2020) と Aiura and Ogawa (2024) がある。Bacache Beauvallet (2018) は2つの地域が独自に税率を決める分権的な消費課税を想定し、電子商取引を通じて商品を購入する消費者と店舗から購入する消費者が混在するモデルのもとで、店舗で購入する際には財が生産・供給される地域で課税される原産地課税がなされるときに、電子商取引を通じた消費に対して、消費地 (居住地) が課税する仕向地課

5) *Wayfair* はマサチューセッツ州に本社を置く drop shop である。drop shop とは、購入者が商品を *Wayfair* の HP で注文すると、その商品が *Wayfair* ではなく、提携しているメーカーや卸売業者などの第三者から直接発送される仕組みで、オンラインで商品を販売する形態のことをいう。したがって、その利益は販売価格と仕入価格の差額であり、drop shop は支店や工場などの PE どころか倉庫さえ持たない。

6) Sales Tax Institute, Economic Nexus State by State Chart (as of June 30, 2025) .

税を課す場合と生産地が課税する原産地課税を課す場合での税収を比較している。そのうえで、人口が大きい地域の政府は、自分の地域での消費が大きいので前者の適用を志向する一方で、人口が小さい地域では、大消費地に向けて財を供給する立場にあるので、生産地において課税される原産地課税を志向するという利害対立が生じることが明らかにされている。⁷⁾

Agrawal and Wildasin (2020) は、都心と郊外からなる線形経済を仮定し、ここでもやはり都市と郊外の自治体がそれぞれ消費に対する課税率を決める分権的な経済を考えている。Bacache Beauvallet (2018) とは異なっており、財は2種類あり、消費者が食料品や日常雑貨など、近所や近隣市町のスーパーマーケットなど、どこでも購入できる一般的な商品と、都心でしか販売していない商品（例えば、高級ブランド貴金属などのぜいたく品）を購入する消費経済をモデル化している。ぜいたく品は都心まで移動して店頭で購入することもできる一方で、インターネットで注文して郵送してもらうこともできる。前者の場合は、店頭での財の購入なので原産地課税がなされ、後者の場合は消費地が分かるので仕向地課税がなされるとしている。このとき、消費者が都心まで出かけて行って都市部の店舗でぜいたく品を購入し、それを自宅に持ち帰って消費する場合は、原産地原則が適用されるので、消費に係る税は都市部の自治体に納められる。⁸⁾ もしこの住民がインターネットで商品を購入すれば、消費に係る税収は仕向地原則が適用されるために、その税収は郊外の自治体に入る。そうすると、インターネット購入のコストが下がるなどして、店舗購入からイン

ターネット購入に郊外の消費者の購買パターンが変化したら、都市部の課税ベースは縮小し、郊外の課税ベースは拡大するので、郊外は無理に税率を引き下げて一般的な商品を越境消費で購入しようとする都市部の消費者を誘致しなくて済むようになる。これは、もともと課税ベースが大きい都市部が郊外に比べて相対的に高い税率を設定している状況において、郊外の税率を高め、都市部の税率を低める方向に作用することになり、結果として、自治体間の税率差が縮小することになる。したがって、Agrawal and Wildasin (2020) は、電子商取引が今後増えていき、郊外の消費者がわざわざ都市部に行かずともインターネットを介して商品を購入できるようになると、地域間の消費に係る税収格差は縮小していくという予測を立てている。⁹⁾

Agrawal (2021) は2003年9月から2011年12月までの米国のデータを使って、インターネット購入の拡大が地域間の税率差を縮小するという理論仮説を検証している。そこでは、インターネットの普及率が1標準偏差（5%ポイント程度）上昇すると、大規模カウンティの税率は0.15%ポイント低下する一方で、小規模カウンティでは有意な変化はない、もしくは税率が若干上昇するという結果を得て、Agrawal and Wildasin (2020) から導かれる理論仮説を支持している。さらに、Agrawal and Shybalkina (2023) はCOVID-19パンデミックという外生ショックが起きた際に拡大したインターネット消費のデータを用いて、都市部と地方部の税率差が縮小したことを米国の地方レベルのデータに基づいて明らかにしている。ここでも、電子商取引の進展が地域間の税格差を縮

7) Wang and Ogawa (2022) は、Bacache Beauvallet (2018) の計算の誤りを修正して、利害対立する状況ではあるが双方の損得の総和を考えると、店舗購入および電子商取引購入の双方に際して、居住地（消費地）が課税するルールの方が望ましいという結果を示している。この結果は、越境取引に対する仕向地課税が原産地課税よりも優位であるという従来の結果が、電子商取引を含む経済になった場合にも成立することを示すことになっている。

8) 日本のような清算ルールがない分権的な制度を前提としている。

9) Kusumi (2026) は、都心・郊外に加えて、郊外の外側に第3地域を含むモデルを構築し、電子商取引の拡大により、郊外の消費税率が都心と第3地域より低くなっていくという予測結果を提示している。

小する役割を持つという仮説が支持されている。

Agrawal and Wildasin (2020) は、店舗で購入する財に対しては原産地課税が適用されている一方で、オンラインで購入する場合には仕向地課税が適用されるという状況を分析しているが、Aiura and Ogawa (2024) は、このような課税ルールはこれまで気付かなかった新たな歪みをもたらすという発見をしている。彼らは、何をどれくらい購入するか、またそれをどこで購入するかという従来の税理論が考慮してきた消費者の選択に加えて、e コマースの登場が新たな選択肢を消費者に与えることになった点に着目する。それが、財をどうやって購入するかという選択肢である。店舗での購入に対して原産地課税がなされているときに、ある地域の政府がオンライン購入に対して仕向地課税を適用するならば、両地域の税率が変わることで、購入方法を変更する消費者が出てくる。各地域政府は、自地域の消費者にはオンラインで他地域の財を購入してもらう方が、隣の地域まで移動して購入されるよりも、高い税収を確保できる。したがって、政府は自地域の消費者にオンラインで購入してもらうために、オンライン購入に対して仕向地原則を適用する場合には自地域の消費税率を下げる誘因を持つことになる。しかし、地域内消費者をオンライン購入に誘導するために税率を下げることは、他の地域の税収を低下させるという外部効果を持つことになり、結果として、税率は過剰に低い水準にまで低下する。他方で、オンライン購入に対して、店舗

購入と同じ課税原則を適用する限りは、このような外部効果は発生しない。したがって、消費者が新たに手に入れた「どうやって購入するか」という選択を歪ませないためには、どちらの方法で財を購入する場合にも同じ課税原則を適用すべきということになり、店舗購入に原産地原則が適用されるならば、購入方法を選択できるサービスに対しては、オンライン購入に対しても原産地原則を適用すべきということになるのである。

II－4. 実証研究

経済ネクサス (EN) を根拠に地域政府が消費に課税できるようになった影響を分析する研究は、数は少ないがいくつかある。米国政府が公式に発表したレポートが GAO (2023) である。ここでは Wayfair (2018) 判決後、各州がオンライン販売業者およびプラットフォーム企業に売上税の徴収義務を課した結果、州の売上税収が増加したと報告している。表 1 に示された州ベースの調査によれば、オンライン売上税収の伸びは売上の成長率を大きく上回り、2018 年の約 32 億ドルから 2021 年には約 231 億ドルへ約 7 倍に増加している。この数字は、対象となった 33 州の報告値であり、全米ではさらに大きい可能性がある。表を見ると、Amazon, eBay, Etsy 等のプラットフォーム経由の徴収額が増加し、2021 年にはオンライン売上税の税収の約 4 割を占めるに至っている。これは、プラットフォーム企業が EN にもとづいて売上税を負担するようになったために、GAO (2017)

表 1 Wayfair (2018) 判決後の売上税収の変化

	オンライン売上税収	プラットフォーム企業からの 税収	プラットフォーム企業の シェア
2018	3,200 (21)	344 (5)	10.8%
2019	6,735 (28)	1,276 (12)	18.9%
2020	16,328 (31)	6,529 (20)	40.0%
2021	23,104 (33)	9,539 (20)	41.3%

(出所) GAO (2023)

(注) カッコ内は報告した州の数。税収の単位は百万ドル。

が事前に見積もっていた「年80～130億ドルの潜在税収が失われている」というレンジを、判決後わずか数年で上回る水準の税収増が実現していることを意味する。

ただし、GAOのレポートの中には、2018年以前のデータは含まれていないので、税収の増加が判決に起因するのかまでは断定できない。これに対して、その点も含めた経済学的手法を用いた実証研究もある。例えば、Fox et al. (2022) は、州外のオンライン小売企業に対して州の売上税を課すことを可能にする2018年のWayfair判決により、州レベルでの売上税収は7.9%増加したとしている。

他方で、Bruce et al. (2023) は、2018年のWayfair判決後、仕向地課税の執行強化で「無税に近いインターネット事業者」と地方政府との競争は弱まった一方、州境越えの買い物（原産地課税が絡む古典的な越境購買）の重要性が再び増したという評価をしている。その研究の中では、テネシー州において、Wayfair判決に対応した州法の導入後、郊外エリアで売上税収が伸び、隣の州に近いエリアで減少している事実が示されている。さらに、テネシー州と接す

るノースカロライナ側の州境エリアでは、税率差（約3.3ポイント）を背景に、Wayfair判決後に売上税収が伸びたことが確認されている。これは、Wayfair判決後に郊外ではオンライン購買に課税されるようになり、オンライン購入のメリットが薄れたために、地元実店舗での購買が増加したことを示唆している。また、州境エリアでは税率差を利用した越境消費動機が相対的に強くなり、その結果、相対的に税率の高いテネシー州側からノースカロライナ州側へ越境しての購買が増えたと考えられている。加えて、Wayfair判決後、売上税率が高い州ほど、新規事業申請の伸びが大きいことも観察されている。これは、Wayfair判決以前は、売上税率の高い地域に課税対象になる物理的拠点を持つことを避ける誘因が働いていたが、判決後の各地域の立法対応でそのようなインセンティブがなくなったために、自由に立地を選ぶようになったためと解釈できる。ここから、Wayfair判決は、オンライン取引の“無税に近い状態”を是正して州・地方の歳入基盤を拡張したが、一方で州境を越えた古典的な越境消費を行う誘因を強めたともいえる。

Ⅲ．市場国原則の導入（OECD-BEPS Pillar 1）

前章まではインターネットを通じて財を購入できるようになった場合の消費課税について、日米を中心とした政策対応、およびそれに関する経済理論と実証研究の結果を整理してきた。この章では、経済デジタル化と法人課税の対応の一環として合意された2つの柱（Pillar OneとPillar Two）からなるBEPSルールの影響を分析した研究を整理していく。

Ⅲ－１．BEPS合意の背景

デジタル化の進展は、世界各国に物理的な恒久的施設（PE）を置かずともそれらの国（市

場国）で利潤を獲得することを可能にし、多国籍企業による利益移転の形をとった税負担回避行動を通じて税負担の不公平と国間の税競争を先鋭化させた。

税負担の不公平については、例えば、欧州委員会は2018年に、ソーシャルメディア企業、プラットフォーム、オンラインコンテンツプロバイダーなどのデジタル企業の実効税負担率は9.5%にすぎず、従来のビジネスモデルの企業の負担率23.2%よりも大幅に低いという推計結果をもとに、伝統的な企業とデジタル企業間の税負担の不公平を問題にするレポートを発表

した (European Commission, 2018)。

税競争については、各国が長らく法定法人税率を引き下げる競争を行ってきたことはよく知られている。¹⁰⁾ また、実効税率の観点から見ると、低い税率で課税しているのはタックスヘイブンだけではない。確かにタックスヘイブンでは多国籍企業の利益が低率で課税されているが、Hugger et al. (2023) は、高税率国においても、15%未満で課税されている利益が世界全体の半分以上 (53.2%) を占めていることを示している。この割合は、平均実効税率が低い国・地域における割合 (18.7%) を大きく上回っている。すなわち、低課税利益はタックスヘイブンに集中しているわけではなく、高税率国にも広く存在しているのである。

これらの課題に対応するために、OECD/G20 は 2021 年に新たな 2 つの国際課税ルールを導入する合意を実現した。Pillar One は主に前者、すなわち税負担の公平確保とデジタル課税乱立に伴う紛争回避への対応を目的としており、多国籍企業の「超過」利益の一部を市場国と呼ばれる国々に再配分して税負担を適切に負ってもらうための新ルールである。Pillar Two は後者、すなわち過度に低い実効法人税率に陥らないようにするための対応であり、国別実効税率 (ETR) が 15% を下回る利益に (トップアップ) 税を課す新ルールである。¹¹⁾

Ⅲ－２．Pillar One の仕組み

Pillar One は、特にデジタルサービス市場の拡大に対応するために、経済活動がなされ、価

値が創造される場所に課税権を与えることを目的としている。Pillar One では、PE を持たないとしても、実際に製品やサービスが消費される国を「市場国」とする考え方を登場させて、多国籍企業の利益の一部がそれらの国へ配分されることになる。Pillar One の対象になるのはスコープ内企業と呼ばれる、世界全体の売上高が 200 億ユーロ以上、かつ利益率が 10% 以上の企業である。¹²⁾

はじめに、Pillar One のもとでの課税ベースの配分ルールを説明しよう。まず、スコープ内企業の「残余利潤 (Residual Profit)」を以下の式に従って計算する。

$$RP = \max \{ \Pi - \alpha S, 0 \}$$

ここで Π は利益、 S は売上である。 α は「通常利潤」の基準利益率 (αS は「通常利益」) であり、暫定的に $\alpha = 0.1$ に設定される。ここで利益と売上は全世界ベースで計算される。

次に、市場国に再配分される課税ベースは、暫定的に残余利潤の 25% (最終的に 20 から 30% の範囲で決定) として計算される。すなわち、

$$A = 0.25 \times RP$$

である。これは Amount A と呼ばれる。最後に、市場国 i には、国 i での売上高に応じた課税ベースが以下のように配分される。

$$B_i = A \times \frac{S_i}{\sum_{i=1}^n S_i}$$

多国籍企業は国 i ($= 1, 2, \dots, n$) に対して B_i の利

10) 例えば、Devereux et al. (2008) は、他の条件を制御した分析の結果、1997 年時点の OECD21 カ国の法人税率について、もし資本の国際移動が 1983 年の水準にとどまっていたとすれば、実際よりも約 7% 高くなっていたはずだとしている。

11) Pillar One については 2023 年公表の Multilateral Convention (MLC) に基づく実装準備が続く一方で、批准・発効の不確実性が残っている。Pillar Two は 2024 年度以降、各国で本格的な実施に向けた法制化が進められている。

12) 過去 2 年平均の値で判断される。ただし、金融業と採掘業 (資源産業) は対象から除外されている。前者は、既に高度に規制された業種であり、各国での収益はすでに厳格な監督と課税の下に置かれていること、および銀行が収益を上げるのは資金の調達・運用を通じてであり、「市場国」へのサービス提供を通じて利益を上げているという構図が成立しにくいことが理由になっている。後者は、その利益は主に資源が採掘される国 (源泉地) で発生し、その国にすでに課税権があることが理由とされている。

益を申告し、それに応じた法人税を納める義務を負うことになる。このように、Pillar One は、「残余利潤」と呼ばれる通常の利潤を上回る利益の一部を、企業が製品やサービスを販売している国（市場国と呼ばれる）に再分配し、そこに課税権を与えるというのが基本的な枠組みとなっている。

Ⅲ－３．実証研究

Pillar One 導入の効果分析は、導入後の税収変化の予測を中心にシミュレーション手法を用いて行われている。OECD は、2021 年のデータに基づいて Pillar One が、約 2,000 億ドルの利益を課税ベースとして市場国に再配分し、世界全体で年間 130 億～360 億ドルの追加税収をもたらすと予測している。¹³⁾ ただし、この税収増加は次章で説明する Pillar Two と比較するとかなり規模が小さい。

また、Baraké and Le Pouhaer (2025) は、2016 年から 2025 年にわたる国別のシミュレーションを通じて、Pillar One による全世界の年間総税収の増加額を推計し、新たな課税ベースの大部分が低税率国から高税率国へと移動すると予測している。彼らの結果は以下の通りである。Pillar One の導入によって市場国に再配分される利益は、年間で 308 億～570 億ユーロ、年間の追加税収は、2020 年に 57 億ユーロ、2022 年には 109 億ユーロと推定されている。また、所得区分別に見ると、高所得国全体では 2022 年の法人税収の 0.6～0.7%、中所得国では 0.5%、低所得国では 0.3～0.9% の増加が見込まれる。一方、タックスヘイブンとされる国々では、2022 年に約 11 億ユーロの税収減が予測され、これはそれらの国々の法人税収の 1.4～1.5% に相当する。国ごとの影響はいくつかのシナリオに基づいて推計されており、日本については、法人税収の増加率は 1.79～1.98%（平均で 1.89%）とされている。日本は Pillar One による受益国となっており、19 億～21 億ユーロ

（3,300 億～3,600 億円）の追加税収が見込まれる。OECD 加盟国を中心にした主要国に対する法人税収に与える影響は表 2 に示されており、日本は他の国に比べても Pillar One から受ける恩恵が大きいと予想されている。

表 2 Pillar One の導入後の法人税収の変化率

国	増減率（平均）
ニュージーランド	6.86%
フィンランド	4.33%
チリ	2.93%
韓国	2.04%
日本	1.89%
イスラエル	1.45%
台湾	1.35%
オーストラリア	1.34%
ドイツ	1.33%
フランス	1.29%
：	：
スイス	-0.30%
アイスランド	-1.68%
香港	-1.84%
ルクセンブルグ	-2.58%
アイルランド	-3.98%

（出所）Baraké and Le Pouhaer (2025) をもとに筆者作成

Ⅲ－４．理論研究

Pillar One の導入効果を明示的に扱った経済理論研究は現時点ではそれほど多くないが、先陣を切る研究として Ogawa and Tsuchiya (2024), Richter (2025), Mukunoki et al. (2025) がある。ここでは、Richter (2025) と Mukunoki et al. (2025) の概要を紹介したうえで、Ogawa and Tsuchiya (2024) の研究をそのモデル設定を含めて紹介しよう。

Ⅲ－４－１．Richter (2025)

BEPS の第 1 の柱では、Ⅲ－２節で説明した通り、残余利益（RP）を市場国の売上に応じ

13) OECD, Revenue impact of international tax reform better than expected, 18 January 2023.

て各国の課税ベースとして配分する方式が採用されている。この方式は直観的でわかりやすい一方で、米国がBEPS合意からの逸脱を表明している点から考えても、合意の持続性を担保するという点での視点が弱いルール設定であるともいえる。

特に維持できる合意という問題意識に立って、Richter (2025) は、残余利潤の配分を各国の売上げではなく、協力ゲーム理論のシャプレー値に基づいた国ごとの（企業の総利益に対する）貢献度に応じて配分する制度を提案している。シャプレー値を利用した配分は、各国の利得が、この合意に同意して参加した国全体の成果に比例して上昇する構造になるので、部分的な離脱によって得られる利得が小さくなり、制度参加の安定性が高まるというメリットがある。他方で、シャプレー値を使った配分は、国ごとの貢献度を反実仮想によって推定する必要があり、実務上および合意プロセスにおいて課題が残る。

Ⅲ－４－２. Mukunoki et al. (2025)

彼らは、多国籍デジタル企業（グローバル企業）が低税率国に立地し、そこから例えば日本のような市場国にサービスを供給する状況を考える。市場国では国内企業がグローバル企業と競合する形でデジタルサービスを供給している。このとき、Pillar One の導入によって、グローバル企業の利益の一部に対して市場国が課税できるようになるために、グローバル企業の税負担が増えることになったとしよう。そうすると、グローバル企業は、市場国からの利益を増やすために、市場国における価格引下げを通じてよりアグレッシブな競争をしかけることになる。これは、国内企業の競争環境を激化させ、利益低下をもたらす。市場国の消費者にとってはサービス価格が低下するので消費者余剰が増加するメリットを受け一方で、国内の企業利益は低下し、それによって市場国が受け取る配当利益は低下する。政府は、低税率国を拠点とするグローバル企業の利益の一部に課税できる

ようになるので、そこから税収が増える一方で、国内企業の利益が低下するので国内企業から得られる法人税収の低下に直面する。このような経路によって、市場国における税収、および社会的余剰の増減は一意には決まらず、Pillar One の導入が必ずしも市場国にプラスにならないという見解を示している。

彼らのモデルのメカニズムをもとにすれば、国内企業が少ない国では、Pillar One の導入がプラスになる傾向がある一方で、多国籍企業と国内企業が競合するような市場国では、Pillar One の導入がマイナスになるなど、市場国同士でもその効果が分かれることも予想される。

Ⅲ－４－３. Ogawa and Tsuchiya (2024)

Ogawa and Tsuchiya (2024) は、Pillar One の導入がすべての国を改善させ得るか、また可能だとするならば、その条件は何かを問う。前節で触れた Baraké and Le Pouhaer (2025) によれば、市場国では税収が増加する一方、アイルランド、ルクセンブルグ、香港などデジタルサービスの供給拠点では税収が低下するため利害対立が生じることが予想される。さらに、米国がBEPS合意からの離脱を示唆していることから、こうした利害対立は歴史的な合意の維持可能性を脅かし得る。Ogawa and Tsuchiya (2024) は、この懸念に対し2国モデルを構築し、条件次第では現行ルールのもとでもすべての国がパレート改善し得る、すなわち維持可能になり得ることを示している。

彼らは、2国 ($i=0,1$) が起業家企業の誘致を法人税で競争するとともに、多国籍企業のデジタル利益に対する課税でも国間競争が生じる状況を扱っている。

（１）起業家企業に対する法人課税 各国政府は世界市場から起業家を誘致するために税率で競争している。各起業家のタイプの違いを企業設立のために要する投資費用 γ の違いで描写する。 γ は $[0,1]$ 上に一様分布し、その密度は n である。各起業家は、いずれか一方の国で1つ

の企業を設立し、財を1単位生産・販売できる。各企業の生産量は固定で、競争の世界市場において財は価格 $p (=1)$ で販売される。各起業家は利潤を最大化するため、最も魅力的な政策を提示する国を選んで企業の立地を決定する。タイプ γ の起業家が二国のいずれかで立ち上げ・生産したときの利潤は

$$\pi = \begin{cases} p(1-T_0) - d\gamma & \text{国0の場合} \\ p(1-T_1) - d(1-\gamma) & \text{国1の場合} \end{cases}$$

で与えられる。ここで T_i は企業が立地国 i に支払う法人税、 $d (>0)$ はコストパラメータである。 $d\gamma$ はタイプ γ の起業家が国0に立地する際のコストを表す。 $\gamma=0$ の起業家は国0に立地してもコストを負担しない一方、国1に立地する場合には最大コスト d を負担する。逆に、 $\gamma=1$ の起業家は国1に立地すればコストゼロだが、国0に立地すればコスト d を負担する。起業家は財の生産のために国0か1のいずれかに恒久的施設 (PE) を設置するため、PE原則の下で立地国において法人税の課税対象となる。

起業家は利潤が最も高い国に立地するので、どちらの国に立地することも無差別になるタイプ $\hat{\gamma}$ は

$$\hat{\gamma} = \frac{1}{2} + \frac{T_1 - T_0}{2d}$$

で与えられる。 $\gamma < \hat{\gamma}$ を満たす企業は国0に、 $\gamma > \hat{\gamma}$ を満たす企業は国1に立地する。 $d \rightarrow \infty$ のときは $\hat{\gamma} = 1/2$ となり、法人税による誘致競争が生じない状況に対応する。逆に言えば、 d が小さいほど起業家の立地選択は法人税率に強く反応し、国際間の誘致競争は激しくなる。

起業家が設立した企業の利益に対する法人税収は $G_0^E = T_0 n \hat{\gamma}$ と $G_1^E = T_1 n (1 - \hat{\gamma})$ となる。上付 E は起業家 (Entrepreneur) を表す。ここで $\partial G_i^E / \partial T_j > 0$ が成り立つ。これは国 j が税率

を変更すると国 i の課税ベース、したがって税収も変化すること、すなわち経済における財政外部性の存在を意味する。

(2) 多国籍企業に対する法人課税 次に、デジタルサービスを生産する独占的多国籍企業を組み込む。当該企業は国0にPEを有し、インターネットを通じて両国の消費者にサービスを提供することで、国内源泉利益 $\Pi_i = S_i - C_i$ を獲得するものとする。ここで S_i は売上、 C_i は費用である。企業は国0にPEを置いたため、国0は Π_0 に対して法人税を課す。一方、PE原則の下では、国1は Π_1 に対して課税権を持たない。

しかし Pillar One の枠組みでは、一定規模以上の多国籍企業の残余利益の一部が、物理的拠点の有無にかかわらず市場国 (国1) へ再配分される。具体的な再配分ルールは前節で示したものであり、Ogawa and Tsuchiya (2024) はこのルールをモデルに組み込んでいる。はじめに、Pillar One の下で、多国籍企業の残余利益 PR は $PR = \Pi_0 + \Pi_1 - \alpha(S_0 + S_1)$ で定義され (ここで $\alpha = 0.1$)、再配分額 (Amount A) は $A = \Phi PR$ である。市場国である国1に配分される Amount A のシェアは、その国の売上比 θ_i に比例する。すると、多国籍企業の税引後世界利益は次式で与えられる。¹⁴⁾

$$\Pi = \Pi_0 + \Pi_1 - T_0(\Pi_0 - \delta A \theta_1) - T_1 A \theta_1$$

ここで T_i は国 i の法人税率を表す。 $A \theta_1$ は国1に再配分される課税ベースと同時に国0で課税免除される世界利益の一部を表す。 δ は二重課税排除措置を表すパラメータである。Pillar One では、企業の残余利益の一部を市場国に再配分する際に生じる二重課税の回避は、免除方式 (exemption method) または税額控除方式 (credit method) のいずれかによって実施

14) 国0が全世界所得課税方式を採用する場合、右辺第3項は $T_0(\Pi_0 + \Pi_1 - \delta A \theta_1)$ となる。しかし本稿では国0の課税権は国内源泉利益に限られると仮定する。ただし、いずれの仮定でも Π_1 が外生的に与えられる下では、定性的結果は変わらない。

されるとされている (OECD, 2023)。¹⁵⁾ 免除方式では、ホスト国が再配分対象となる所得を課税対象から除外し、市場国のみが課税を行う。一方、税額控除方式では、ホスト国も課税を行うが、市場国で支払われた税額を自国の税額から差し引くことで二重課税を防ぐ仕組みとなっている。法人税における控除制度と適用範囲は国によって異なるので、Ogawa and Tsuchiya (2024) では二重課税措置の水準を $\delta \in [0,1]$ と表している。

多国籍企業の利益に対する法人税収は $G_0^D = T_0(\Pi_0 - \delta A \theta_1)$ と $G_1^D = T_1 A \theta_1$ で与えられる。ここで上付 D は多国籍デジタル (digital) 企業を表す。

(3) 政府 多国籍企業は国 0 に立地しているため、その税引後利益は国 0 の居住者に配当所得として分配される。加えて、各国の総税収 G_i は公共財供給の財源に充当される。これらを踏まえ、国 0 の政府の目的関数を $V_0 = \Pi + \beta G_0$ とする。ただし $G_0 = G_0^E + G_0^D$ である。 β は私的所得に対する公共財の相対的重みを反映しており、Hebous and Keen (2023) など線形目的関数を仮定する税競争モデルに従い、 $1 < \beta$ とする。

国 1 は多国籍企業をホストしていないため、政府は税収を最大化し、その目的関数は $V_1 = G_1$ となる。ここで $G_1 = G_1^E + G_1^D$ である。表記の簡素化のために $C_i = 0$ を仮定したうえで、各国政府が V_i を最大化する T_i を選ぶ問題を解くと、各国政府の税率に関する反応関数は

$$T_0(T_1) = \frac{1}{2} T_1 + \frac{d}{2} + \frac{(\beta-1)ds_0}{\beta} - \frac{(\beta-1)dq\delta s_1}{\beta}$$

$$T_1(T_0) = \frac{1}{2} T_0 + \frac{d}{2} + dq s_1$$

と与えられる。ここで、 $s_i = S_i/n$ および $q = \phi(1-a)$ である。 q は Pillar One 導入の度合いを表す。

$q=0$ の場合、市場国 (国 1) は自国消費者へのサービス提供から生じる多国籍企業の利益に対して課税権を持たない (PE 原則下の環境)。 $q>0$ であれば、市場国は多国籍企業の利益の一部に課税できる。

両国の反応関数から、均衡税率と各国の厚生水準をそれぞれ q の関数として求めることができるので、ここから Pillar One の導入が税率や厚生に与える影響を分析することができる。はじめに、 q の変化が税率に与える効果は、次式で与えられる。

$$\frac{\partial T_0}{\partial q} = \frac{2ds_1}{3} \frac{\beta-2(\beta-1)\delta}{\beta} > 0 \Leftrightarrow \delta > \frac{\beta}{2(\beta-1)},$$

$$\frac{\partial T_1}{\partial q} = \frac{2ds_1}{3} \frac{(2-\delta)\beta+\delta}{\beta} > 0.$$

これらは次の命題を与える。

(4) 命題 (税政策への影響) Pillar One の導入 (q の上昇) により、国 1 (市場国) は法人税率を引き上げる。二重課税回避のための控除率 δ が小さく、公共財 (税収) への評価 β が大きい (逆に δ が大きく β が小さい) 場合には、 q の上昇は国 0 (ホスト国) の法人税率を引き上げる (引き下げる)。

q の上昇は国 1 の課税ベースを拡大する。これは、 T_1 を限界的に引き上げた場合の増収効果を大きくするので、国 1 は Pillar One の導入によって法人税率を高くする誘因を持つ。一方、 q の上昇に対する T_0 の反応の方向は δ と β の相対的な大きさに依存する。これは q の上昇が国 0 の税率設定に 2 つの相反する効果をもたらすためである。第一に、 q が上昇すると国 1 における多国籍企業の納税額が増えるため、国 0 における国外源泉所得の免除額が拡大し、その結果、国 0 の課税ベースは縮小する。これにより税率引上げの誘因は弱まる。第二に、国 1

15) OECD, Pillar One: Amount A Multilateral Convention, 2023 Draft では、以下のように記載されている。“Relief from double taxation will generally be provided through the credit method, but in some cases, the exemption method may also be applied.”

の税率引上げは、戦略的補完性により国0にも自国の税率引上げを促す。国外源泉所得の免除が限定的、すなわち δ が小さいときには第二の効果が第一の効果を上回り、 q の上昇は国0の税率引上げにつながる。さらに、公共財に対する重みが大きいほど高い税率の価値は高まり、第二の効果が第一の効果に対して相対的に強まることになる。

次に、 q の変化が厚生に与える効果をみてみよう。まず市場国である国1の場合は単純である。 q の引き上げは常に V_1 を上昇させるので、税収増を実現できる。したがって市場国である国1はPillar Oneの導入を歓迎する。他方、国0の厚生に対する q の影響は単調ではなく、 $q < q^*$ の時は q の上昇は V_0 を高め、 $q > q^*$ では V_0 を低下させる。この結果は以下のようにまとめられる。

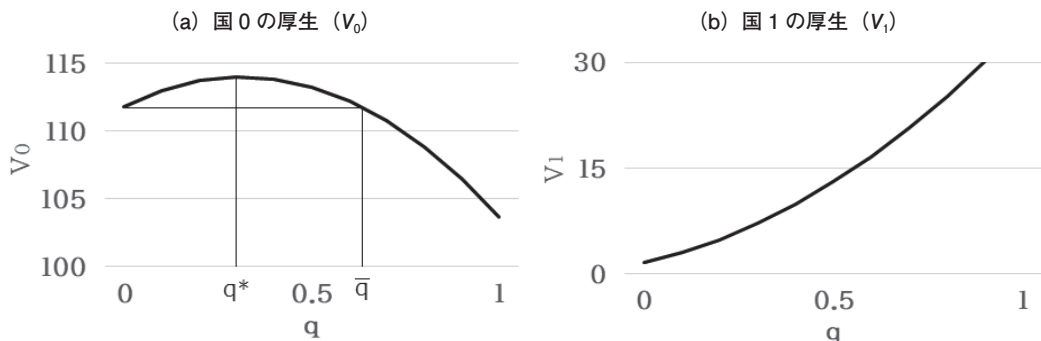
(5) 命題（厚生への影響） Pillar Oneの導入（ q の上昇）は市場国（国1）の厚生を単調に改善する。また q が小さい範囲ではホスト国（国0）の厚生も改善するが、 q が閾値 q^* を超えると、国0の厚生は低下に転じる。

ここでは国外源泉所得の免除がない場合（ $\delta=0$ ）について、表記を簡単にするために $s_0=s_1=s$ とおいて、上記の結果を図で示しておこう。（ β, s ）=（2,50）としておくと、各国の厚生は図1のように表される。PE原則の下では

$q=0$ であり、そこからPillar Oneの導入（ q の限界的な引き上げ）を考えよう。 q が増加した場合、図1（b）に示される通り国1の厚生は単調に増加する。国0の厚生は図1（a）にある通り、 q^* までは上昇する。 q の上昇は常に V_1 を改善するため、 $q=0$ からの限界的な q の増加はパレート改善をもたらし、 q^* は市場国に多国籍企業の利益の一部を帰属させるべき課税シェアのパレート効率的な水準として解釈できる。 q^* をわずかに超えて q を増やすと、国0の厚生は低下し始めるが、それでも $q=0$ の水準は上回っている。国0の厚生が $q=0$ の水準以上で得られる厚生に等しい厚生水準を確保できる q の最大値 $\bar{q}$ は、パレート優越が維持される市場国課税シェアの上限と解釈できる。

q の上昇がパレート改善をもたらすメカニズムは次の通りである。両国は起業家をめぐる古典的な税競争を行っており、その結果、両国は過度に低い税率を選ばざるを得ない。競争の厳しさは、市場国に割り当てられる課税ベースのシェア q の水準に依存する。国1にとっては、 q の上昇が課税ベースの拡大につながり、税率を引き上げる余地をもたらすため、税収と厚生は常に改善される。さらに、国1の税率引上げは戦略的補完性により国0の税率引上げも可能にし、激しい税競争を回避して税収を増やし、厚生を改善する。他方で、国0は負の効果も受ける。 q が上昇すると多国籍企業の利益が縮小

図1 $\delta=0$ のときの厚生



（出所）筆者作成

し、国0に帰属する配当所得が減少して厚生を押し下げる。したがって、国0の厚生効果は、税競争の緩和による効果と配当所得の減少による効果のバランスに依存することになっている。

重要なのは、 q が小さいときほど前者の効果優位になりやすい点である。例えば $q=0$ の場合、国1にとっての税収の源は誘致に成功した起業家の利益のみである。この状況では、国1は起業家を誘致するために税率を積極的に引き下げ、国0を厳しい税競争に巻き込み、両国とも過度に低い税率を選ぶ。ここから q

をわずかに引き上げると、国0の過少課税の緩和効果は大きい。国0は税率を大きく引き上げられ、その厚生の改善も相応に大きくなる。これに対し、すでに q が十分に高いときには、国1の課税ベースをさらに拡大する余地、ひいては税率引き上げの余地が限られる一方で、国0に帰属する配当所得の減少が相対的に大きくなる。この場合、国1の厚生は依然として改善するものの、国0の厚生は低下し、もはやパレート改善は実現しなくなる。

IV. 最低法人税率の導入 (OECD-BEPS Pillar 2)

Pillar Two は、PE をめぐる税の引き下げ競争を回避するために、直近4会計年度のうち2会計年度以上で年間連結売上高が7億5,000万ユーロを超える企業に対して、どの国においても実効法人税率が15%以上になることを目指すルールである。OECD (2024) によれば、Pillar Two の対象となる多国籍企業グループは約8,871社存在し、日本のシェアは10.0%と米国の20.2%に次いで世界第2位であり、Pillar Two の対象企業数が多いことから、日本は制度導入の影響を比較的強く受ける国の1つと位置付けられる。¹⁶⁾

IV-1. 実証研究

Pillar Two 導入効果を推計した研究は多くある。OECD (2020) による初期の推計では、Pillar Two に基づく最低税率15%の導入が世界全体で年間約1,500億ドルの法人税収増をもたらす、その大半が多国籍企業の本社所在国などの高所得国に帰属するとした。OECD は2023年にその値を約2,200億ドルへと上方修正

し、税収増が世界法人税収の約9%に相当すると見積もっている。¹⁷⁾ Baraké et al. (2022a,b), Reitz (2023), Hugger et al. (2024) は、それぞれ追加税収を1,390～1,650億ユーロ（世界法人税収の5～6%）、680～1,050億ドル（3～4.5%）と1,550～1,920億ドル（6.5～8.1%）と推計している。制度設計・控除構造により推計値に幅が生じるが、いずれもPillar One による税収増効果よりもPillar Two による増収効果ははるかに大きい点を指摘している。また、国際機関による独立推計としては、IMF (2023) がPillar Two による税収増を世界で約5.7%（行動反応前）と試算し、利益移転の縮小を通じて追加的に約1%の税収確保が見込まれるとしている。分配面については、多くの研究が、グローバル・ミニマム課税の導入により、これまでタックスヘイブンに移転されていた利益の一部が本社所在国（多くは先進国）に戻る可能性を指摘している。その結果、追加的に生じる税収は先進国側に集中しやすいと考えられている。例えば、OECD (2020) の初期推計では、途上国が

16) OECD (2024). Corporate Tax Statistics (Table 7-2, pp.79-80), 11 July 2024.

17) OECD, Revenue impact of international tax reform better than expected, 18 January 2023.

得る追加税収は全体の約3%にとどまると試算されている。制度の基本構造上、本社所在国が所得合算ルール（Income Inclusion Rule: IIR）を通じてトップアップ税を徴収できる設計となっているため、税収配分が先進国側に偏りやすいと説明されている。

もっとも、こうした偏りを緩和するための制度的工夫も、国際合意の過程で導入されている。例えば、企業が実際に活動する国（立地国）が国内ミニマム課税（Qualified Domestic Minimum Top-up Tax: QDMTT）を導入した場合には、当該立地国が自国で生じた低課税所得に係るトップアップ税を優先的に徴収できる。この仕組みにより、税収が本社国ではなく立地国に帰属する余地が広がる。また、軽課税所得ルール（Undertaxed Profits Rule: UTPR）は、IIRによって十分に課税されない場合に他国が補完的に課税できる仕組みであり、課税の抜け穴を防ぐ役割を担っている。¹⁸⁾

もっとも、これらの制度的調整が導入されたこと自体が、Pillar Two の効果が国間で均等に分配されない可能性を前提としているとも解釈できる。実際、制度導入をめぐる各国の政策スタンスも、期待される分配効果の違いと整合的であり、ドイツやフランスのような高税率国は導入に比較的前向きであった一方、アイルランドのような低税率国やタックスヘイブンは、少なくとも当初は慎重姿勢を示してきた。したがって、分配上の調整措置が存在するにもかかわらず、国間の利害対立は依然として残っていると考えるのが自然であり、以下では、こうした利害が対立する国々に対して最低法人税率の導入が与える効果を理論的に分析した研究を紹介する。

IV－1－1. Johannesen (2022)

経済には複数の国が存在し、その中にはタックスヘイブン（低税率国）とそうではない高税率国が2つある。それぞれの高税率国には多国

籍企業が1社ずつ存在し、世界中の人々に均等に所有されている。企業は高税率国で生産活動を行い利益を得るが、その一部をタックスヘイブンに移すことができる。利益を移転するほど高税率国での課税は減る一方、移転には費用がかかるため、企業は両国の税率差と費用を比較し最適な移転額を決定する。一般に、ヘイブン国の税率が上昇すれば移転の誘因は弱まり、企業は移転額を減らす。

世界の所得は企業から得られる税引き後の配当で構成される。企業の所有権が世界人口に均等に分散しているため、各個人はすべての企業の純利益に均等にアクセスできるとする。人々はその所得を使って私的財を消費し、また政府が提供する公共財からも効用を得る。公共財は高税率国の税収を財源にして供給され、税収はヘイブン国に移転されなかった利益に課税することで得られるため、利益移転が少ないほど公共財供給は多くなる。

この設定のもとでは、グローバル・ミニマム税（Pillar Two）の導入はヘイブン国の税率引き上げとして表現でき、その結果、高税率国には2つの効果が生じる。第一に、利益移転の魅力が弱まり企業利益のより多くが高税率国に留まることで、課税ベースの拡大に伴う公共財の増加を通じて住民の効用を高める。第二に、これまで利益移転をしてきた企業は税負担の増加によって税引き後利益の減少を余儀なくされ、したがって配当所得が減ることで私的財消費が縮小し効用が低下する。GMT は公共財供給増という正の効果と、配当所得減という負の効果の双方をもたらすため、高税率国の厚生を必ずしも改善しない。改善するかどうかは利益移転の抑制程度と、公共財増による便益が配当減少の損失を上回るかに依存し、とりわけ公共財を高く評価する国ほど GMT 導入によって厚生が向上しやすいと考えられている。

18) IIR, QDMTT, および UTPR の制度設計の詳細については、麻生・小黒・鈴木（2026）を参照されたい。

IV-1-2. Hebous and Keen (2023)

次に Hebous and Keen (2023) を紹介しよう。IV-1-1 節では、タックスヘイブンは競争的であり、GMT の導入前後でその利得は変化しない状況を想定して、GMT の導入が高税率国の厚生に与える影響を分析した研究を紹介した。Hebous and Keen (2023) は、非競争的なタックスヘイブンの行動を明示し、GMT の導入がタックスヘイブンと高税率国の双方に与える影響を分析している。ここでは、のちに数値計算で使うモデルの概略を少し詳しく紹介しよう。

大国に本社を置く多国籍企業は、大国から Π 、小国から π の利益を得ている。法人税率は大国は T 、小国は t である。企業は税率の低い国に向けて、利益の一部 s を移転する。このとき、多国籍企業の利潤最大化問題は

$$\max_s R = \Pi + \pi - T(\Pi - s\Pi) - t(\pi + s\Pi) - 0.5ds^2\Pi$$

と表される。右辺第 1 項と第 2 項は売上、第 3 項は高税率国への税支払い、第 4 項はタックスヘイブンへの税支払い、第 5 項は利益移転に伴う費用である。問題を解くと移転利益額を $s^* = (T - t)/d$ のように得る。

小国（タックスヘイブン）の最適化問題は以下のように定義される。

$$\max_t w = \pi - t\pi + \lambda t(\pi + s^*\Pi)$$

ここで $\pi - t\pi$ は私的財消費、 $t(\pi + s^*\Pi)$ は公共財供給をあらわす。また $\lambda > 1$ は公共財への選好の強さを表している。この最適化問題を解くと以下を得る。

$$t = \frac{1}{2}T + \frac{(\lambda - 1)\theta d}{2\lambda}$$

ここで $\theta = \pi/\Pi < 1$ である。次に、大国（高税率国）の最適化問題は以下になる。

$$\max_T W = \Pi - T(\Pi - s^*\Pi) - ts^*\Pi - 0.5d(s^*)^2\Pi + \lambda T(\Pi - s^*\Pi)$$

ここで最初の 4 項目までが所得、すなわち私的消費をあらわし、 $T(\Pi - s^*\Pi)$ は公共財を表す。この問題を解くと次式を得る。

$$T = \frac{\lambda - 1}{2\lambda - 1}t + \frac{\lambda - 1}{2\lambda - 1}d$$

ナッシュ均衡における税率は小国と大国についてそれぞれ以下になる。

$$(t_N, T_N) = \left[\frac{d(2\lambda - 1)}{3\lambda - 1} \left(\theta \frac{\lambda - 1}{\lambda} + \frac{\lambda - 1}{2\lambda - 1} \right), t_N + \frac{d(\lambda - 1)(1 - \theta)}{3\lambda - 1} \right]$$

ここで、 μ で表される最低税率を $\mu \in (t_N, T_N)$ を満たす範囲に導入しよう。このもとで、小国と大国の厚生はそれぞれどのように変化するだろうか。小国は最低税率の制約を受けるので、税率は $t = \mu$ となる。このもとで、大国は反応関数に従って税率を決めるので、GMT のもとでの大国の税率は

$$T = \frac{\lambda - 1}{2\lambda - 1}\mu + \frac{\lambda - 1}{2\lambda - 1}d$$

となる。この税率の下での各国の厚生は μ の関数として求まり、それを図示したものが図 2 である。

図 2 にあるとおり、 μ が t_N を下回る範囲ではどの国も GMT の制約を受けないので、GMT の導入は各国の厚生に影響を与えない。 μ が限界的に t_N を上回ると、両国の厚生が上昇し μ^* においてパレート最適な状況が実現する。 μ^{**} は GMT 導入によって、導入前と比べてすべての国が改善する μ の最大値であり、 μ^* はパレート効率的な最低税率、 μ^{**} はパレート支配的な最低税率と呼ばれている。ここから t_N よりも若干 (μ^* を超えない程度に) 高い最低税率を設定すると大国だけでなく小国も厚生が上昇することがわかる。

このようなパレート改善を実現するのは、GMT の導入が小国の税率を上げるだけでなく、GMT に制約されない大国の税率も引き上げ、それが小国に利益移転を通じた便益をもた

図2 Hebous and Keen (2023)
(a) 小国の厚生 (b) 大国の厚生

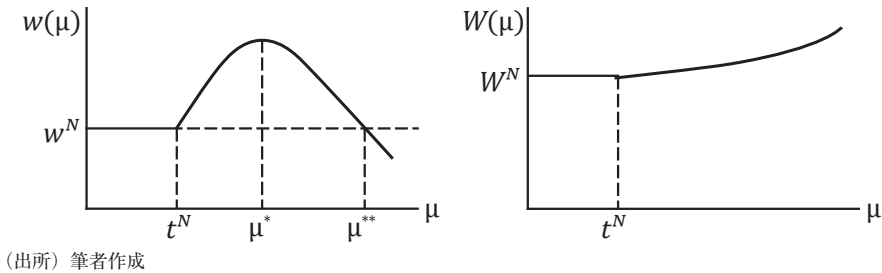
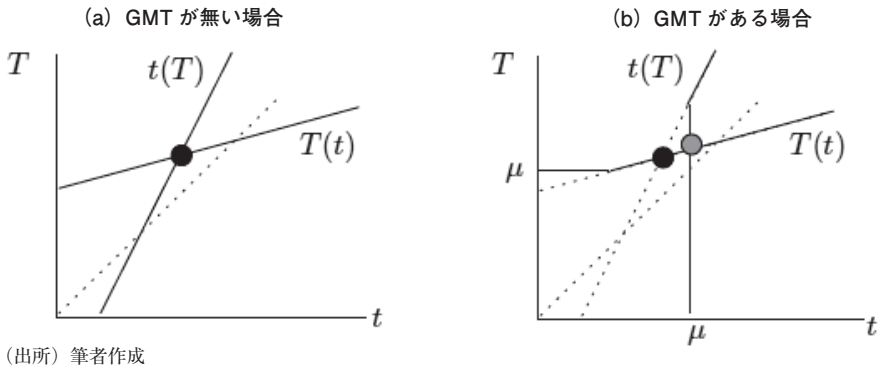


図3 反応関数



らすからである。¹⁹⁾このことを確認するために、図3を見てみよう。

図3(a)は、GMT導入前のそれぞれの国の反応曲線と均衡税率を表している。図3(b)は、低い税率をつけていた小国がGMTの制約にかかったために、税率を強制的に μ まで引き上げた場合の影響を表している。この図からは、小国が税率を引き上げたことによって大国も税率を引き上げていることがわかるだろう。なぜならば、大国は小国が低い税率をつけているから、それに併せて低い税率をつけていたが、GMTの導入によって小国の税率が上がるのであれば、大国も税率を上げることができるようになるからである。

このように、小国が t_N より高い税率 μ を設定するようになると、大国には以下の効果が生じる。第一に、小国への利益移転のメリットが低下して、より多くの利益が大国に留まるので課税ベースが増える。第二に、大国は反応曲線に沿って高い税 T を設定できるようになる。これら2つの効果は双方ともに大国にとってはプラスに働くので、 μ の増加は常に大国の効用を増加させる。

次に最低税率の導入は、小国に対しては、以下の相反する効果をもたらす。

1. 税率が高くなるので、課税ベース1単位あたりからの税収が増える。
2. 小国への利益移転のメリットが低下する

19) この結果は、Casella and Souillard (2022)とも整合的である。彼らは、GMT施行後は非タックスヘイブン国でも実効税率が2～3%ポイント上昇し、多国籍企業にとっての平均税負担が約14～20%増加するという推計がなされている。

ため、課税ベースが減少する。

税率の引き下げ競争が激しく税率がかなり低い水準にとどまっている状態から、税率を限界的に引き上げる場合には、上記の1のプラス効果が2のマイナス効果を上回る。逆に、十分に税率が高い状況からさらに限界的に小国が税率を引き上げる場合は、上記の2のマイナス効果が1のプラス効果を上回る。そのため、図2(a)のように大国の効用は μ の変化に対して逆U字型の形状を取るようになる。

IV-1-3. Janeba and Schjelderup (2023)

Hebous and Keen (2023) は、低税率国と高税率国の間の利益移転をめぐる税競争を想定した2国モデルを構築しているが、Janeba and Schjelderup (2023) は1つの低税率国 ($j=h$) と2つの高税率国 ($i=1, 2$) からなる3国モデルを構築し、低税率国と高税率国の間の利益移転をめぐる税競争に加えて、高税率国の間で投資（企業の立地）をめぐる税競争も併せて行われる状況を分析している。²⁰⁾ モデルの構造はJohannessen (2022) と類似しているが、彼のモデルとは異なり、高税率国から低税率国への利益移転に加えて、企業は立地場所も選択する状況を考慮したうえで、GMTの導入が高税率国に与える効果を分析している。すなわち、利益移転という短期的決定に加えて、企業の立地選択というより長期的な行動変容も分析に含んでいる点がJaneba and Schjelderup (2023) の特徴である。

Janeba and Schjelderup (2023) の結果が導かれる経路は、以下のように解釈できる。このモデルでは、高税率国は2つの税競争に直面している。第一は低税率国との競争である。高税率国が高い法人税率を設定すると、多国籍企業は本社利益を低税率国に移転するようになり、その結果、課税ベース（申告利益）が流出する。第二は、他の高税率国との競争である。高税率国が高い税率を設定すると、企業の本社そのもの

のがより負担の低い国へ移転し、課税ベース全体が自国から流出してしまう。この2つの競争圧力を踏まえ、高税率国は自国の税率を戦略的に設定している。

ここで、第一の経路（低税率国への利益移転）による課税ベースの流出が深刻であり、高税率国の税収が大量に失われているケースを考えよう。このとき、グローバル・ミニマム税（GMT）が導入されると、利益移転の抑制に大きな効果を発揮する。GMTによってタックスヘイブンの税率が上がるので、高税率国は利益移転を抑制でき、より多くの課税ベースを残すことができる。そのため、税率を引き上げた場合の税収増効果（第一経路）は大きく、税率引上げに伴う企業流出（第二経路）による税収減よりも優位となる。その結果、高税率国はGMTの導入を受けて、法人税率を引き上げる動機を持つ。

他方で、第一の経路による利益移転がほとんど存在せず、企業移転のリスクが大きいケースを考えよう。このとき、税収の大半を自国内で確保できている状態にある。このような状況でGMTが導入されても、既に利益移転が起きていないため、課税ベースの拡大（税収の機械的な増加）はほとんど見込めない。それにもかかわらず税率を引き上げれば、第二の経路（企業の本社流出）を通じた税収減のリスクが相対的に大きくなってしまう。したがって、利益移転の懸念がない場合には、企業を誘致して課税ベースを拡大することの方が重要となり、高税率国はGMTの導入によって、他の高税率国との間での競争圧力（第二経路）が強まり、法人税率を引き下げる方向に動く可能性があるのである。

IV-1-4. Hindriks and Nishimura (2026)

彼らは、グローバル・ミニマム税（GMT）が本来想定される効果を発揮するためには、各国間における税務執行の協力が不可欠であるこ

20) Haufler et al. (2025) は高税率国間の異質性を含めて分析可能なモデルを提示している。

とを指摘している。研究の導入では、先行研究の実証分析を踏まえ、チリの事例が紹介されている。すなわち、国際的な利益移転によって税収の約20%が失われていたため、税務執行を強化してその回収を試みたものの、一国単独での税務執行強化の限界があり、実際に取り戻すことができたのは最大でも2.35%にとどまったという。

GMT導入と税務執行強化のインセンティブを考えると、税率がゼロの国にとっては税収が発生しないため、コストをかけて税務執行を強化する動機は乏しい。その結果、こうした国々は税務執行の協力ネットワークに参加しない傾向がある。これは、執行や監視に費用を投じても見返りが得られないためである。しかし、GMTが導入されると状況は変化する。低税率国であっても一定の税収が確保されるため、税務執行や監視を強化するインセンティブが高まる。その結果、これらの国々も税務執行協力のネットワークに参加するようになる。すなわ

ち、GMTは低税率国の執行インセンティブを高め、国際的な協力体制の形成を促進する効果を持つ。

しかしながら、GMTの最低税率が過度に高く設定される場合には、逆の問題が生じる。税率が高すぎると、高税率国から低税率国への利益移転自体が行われなくなり、低税率国の課税ベースが消失するのである。その結果、税収が得られない状況では、高いコストをかけて税務監視を行ったとしても、その効果は主として高税率国に帰属し、低税率国には十分な便益が及ばず、税務執行を強化するインセンティブが失われるのである。

このように、彼らの研究は、GMTの税率引き上げが一定水準を超えると、税務執行の国際協力体制が崩れる可能性を示し、GMTは単なる税率協調にとどまらず、各国の税務執行インセンティブにも十分配慮する必要があることを示唆している。

V. 経済理論研究からの含意

Baraké and Le Pouhaer (2025) などによる制度変更の効果を計測した研究は、企業や政府の行動変容を含まない短期的、あるいは一次的效果の推計値 (static first-round estimates) を提示している。前節までに紹介した経済理論を用いて接近している研究の結果からいえることは、制度変更が企業や政府の行動を変容させる2次的効果を読み込んだうえでの評価の重要性である。Pillar Oneの導入効果を分析したMukunoki et al. (2025) とOgawa and

Tsuchiya (2024) は、異なる状況を異なるモデルによって分析しているが、彼らの研究から共通して得られる示唆は、企業や政府の行動を所与としてPillar Oneの導入による一次的效果だけを見ると、Pillar One導入の効果を見誤るということだ。²¹⁾

例えば、Mukunoki et al. (2025) のモデルを前提にすれば、Pillar Oneの導入は、市場国の課税ベースを増やすので一次的には市場国にプラスに働くと考えられるだろう。しかし、これによ

21) 多くの実証研究は一次効果のみを捉えているが、IMF (2023) やHugger et al. (2024) など、利益移転による税収変化という二次効果も含めた分析を行っているものもある。例えば、IMF (2023) では、Pillar Twoの導入による一次的效果によって世界の法人税収は5.7%増加し、最低税率の導入に伴って利益移転が減少することで、租税回避に起因する税収損失の27%を回収でき、さらに1%の税収増が見込まれるとしている。ただし、いずれの研究も企業の利益移転行動の変化を想定するものの、政府の税政策変更までは考慮していない。

表3 Ogawa and Tsuchiya (2024) に基づく Pillar One 導入の効果

q	T0	T1	V0	V1	T0	T1	V0	V1
0	0.34	0.18	111.79	1.56	0.34	0.18	111.79	1.56
	税率が固定の場合				税率が可変の場合			
0.1	0.34	0.18	110.90 (-0.8%)	2.44 (56.4%)	0.38	0.24	112.97 (1.1%)	2.96 (89.7%)
0.2	0.34	0.18	110.02 (-1.6%)	3.33 (113.5%)	0.41	0.31	113.71 (1.7%)	4.81 (208.3%)
0.3	0.34	0.18	109.14 (-2.4%)	4.21 (169.9%)	0.44	0.38	114.00 (1.9%)	7.09 (354.5%)

(注) () 内の数字は $q=0$ の時の厚生水準からの変化率を表す。使用したパラメータは $s_0=s_1=50$, $d=0.01$, $\beta=2$, $\delta=0$, $n=1$ である。

(出所) 筆者作成

りホスト国の多国籍企業の利益が減るので、ホスト国はサービスを供給する市場国においてよりアグレッシブな価格を設定してくる。それと競合する市場国の企業は激しい競争にさらされるので、利益が低下し、それによって市場国の課税ベースと税収の縮小をまねく。この二次的な効果を見過ぐすと、Pillar One がもたらす市場国への効果を過大に見積もることになる。

Ogawa and Tsuchiya (2024) の分析からも同様のことがいえる。ホスト国の課税ベースの一部を市場国に移譲すると、ホスト国の課税ベースが縮小するので、一次的にはホスト国にとって不利に働く。しかし、ここでもまた二次的な効果がある。課税ベースを移譲された市場国は税率の引き下げをやめる誘因を持つので、それが過剰な税率の引き下げ競争を回避できるというプラスの効果をホスト国にもたらすのである。ここでもやはり、二次的な効果を考慮しないと Pillar One の効果を見誤る。では、政府の行動変容を考慮した場合とそうでない場合、政策評価にどの程度のギャップが生まれるのだろうか。

Ogawa and Tsuchiya (2024) のモデルにおいて均衡税率が $T_0^N=0.34$, $T_1^N=0.18$ となるパラメータを設定しよう。このとき、各国の厚生は $V_0=111.79$ と $V_1=1.56$ となる。このもとで、 q が上昇したときに税率が T_0^N と T_1^N から変化

しない場合の一次効果を通じた厚生の変化、および q が上昇したときに税率が T_0^N と T_1^N から変化した二次効果を含めた厚生の変化の差が表3で表されている。例えば、 $q=0$ から $q=0.1$ に引き上げが行われた場合、税率は国0で34%から38%に、国1は18%から24%に上昇する。この税率変化がないとして、 $q=0.1$ の場合でも税率が T_0^N と T_1^N に維持されると仮定した場合の厚生水準は $q=0$ の状況から0.8%低下すると計測されるが、税率が上昇した二次効果を含めた場合には厚生は1.1%上昇すると計測される。同様に、 $q=0$ と $q=0.1$ を比べた場合、国1の厚生は、税率が変化しないと想定したときは56.4%上昇すると計測されるが、二次効果まで含めた場合には89.7%上昇することが期待される。このように表3から、二次効果を含めないでPillar Oneの導入効果を測定すると、両国に与えるプラスの影響は過小評価されることがわかる。特に、市場国に与える効果はホスト国に与える効果に比べて過小評価の度合いが大きいことが予想される。

Baraké and Le Pouhaer (2025) などの推定は、企業や政府が行動を変化させないという極めて短期的な状況を前提にしており、Ogawa and Tsuchiya (2024) が考慮した政府による税率変更やMukunoki et al. (2025) が考慮した多国籍企業の価格設定の変化は織り込んでいな

い。よって、彼らのような理論研究から得られるインプリケーションは、BEPS ルールの一次効果は市場国に与える効果を過大に、ホスト国に与える効果を過小に評価しているということになる。

二次的効果を読み込むことで BEPS 合意の効果が変わりうることは Pillar Two を対象にした研究からも読み取れる。Johannesen (2022) は、タックスヘイブンでの最低税率の引き上げが市場国からタックスヘイブンへの利益移転を減らすという効果に加えて、タックスヘイブンの多国籍企業利潤が低下するために市場国に還元される配当の減少という効果があることを指摘している。後者の効果を考慮しないと Pillar Two の市場国へのプラスの効果を過大に見積もることになる。Hebous and Keen (2023) は、最低税率の導入はタックスヘイブンの税率を上昇させるのでタックスヘイブンへの利益移転の減少が起きるモデルにおいて、その利益移転の減少が市場国の税率引き上げを誘発し、それが税の引き下げ競争を抑制する形でタックスヘイブンにプラスに働くという二次効果の存在を指摘している。これによって、二次効果を考慮しない場合は、最低税率がタックスヘイブンに与えるマイナスの効果を過大に見積もることになる。

ここでも、Pillar Two 導入があっても各国に行動変容が無いとして一次効果のみを計測した

場合と税率の変化に伴う二次効果を含めて計測した場合の差を Hebous and Keen (2023) の研究をもとに示してみよう。彼らのモデルにおけるパラメータについて、大国の利潤を $\Pi=1.52$ 、小国の利潤は $\theta \Pi=0.05$ 、公共財への選好を $\lambda=10$ 、 $d=0.30$ としてみる。このとき、GMT 導入前の均衡税率は $t_N=10.0\%$ と $T_N=19.1\%$ となり、そのもとでの厚生が求められる。この状態から最低税率を導入した場合の各国の税率と厚生の変化が表4に示されている。

例えば、12%の GMT が導入されたケースを見てみよう。もし、GMT 導入の一次効果のみを考えて、各国の税率が一定だと仮定するならば、小国と大国の厚生は GMT 導入によりそれぞれ 3.6%の低下と 5.6%の増加という効果を生むと予想することになる。他方で、GMT 導入によって大国の税率が変化する二次効果を織り込んで、GMT 導入の効果を推計すると、小国では +6.7%、大国では +5.7%の厚生の増加が起きると予想できる。すなわち、GMT 導入による各国の行動変容を無視した場合、GMT 導入が小国に与える厚生上の効果を 10.3% ポイント過小に評価してしまうことになるのである。この過小評価問題は、GMT の水準が高くなるほど大きくなることが表4で示されており、大国の均衡税率に近い水準まで GMT を引き上げる効果を推計すると、二次効果を含まない場合

表4 Hebous and Keen (2023) に基づく Pillar Two 導入の効果

μ	税率	t (%)	T (%)	Δw (%)	ΔW (%)
12%	変化なし	12.0	19.1	- 3.6	+ 5.6
	変化あり	12.0	20.0	+ 6.7	+ 5.7
15%	変化なし	15.0	19.1	- 22.7	+ 14.1
	変化あり	15.0	21.5	+ 9.6	+ 14.9
18%	変化なし	18.0	19.1	- 58.2	+ 22.7
	変化あり	18.0	22.9	+ 3.8	+ 24.8

(注) GMT 導入前の税率は $t_N=10.0\%$ と $T_N=19.1\%$ 。5列目と6列目は GMT 導入前の均衡 $(t_N, T_N) = (10.0\%, 19.1\%)$ における厚生水準からの変化率を表している。

(出所) 筆者作成

は、小国の厚生を 62% ポイント過小評価することになるのである。²²⁾

さらに、IV-1-3 節で紹介した Janeba and Schjelderup (2023)、および本稿では取り上げなかった Makino and Ogawa (2025) は、これらに加えて第三次効果とも呼べる、より長期的な効果の存在を考慮することの重要性を指摘している。前者では、最低税率の導入が、Hebous and Keen (2023) が示した、低税率国への利益移転を減らすという一次効果と税率引き下げ競争を抑制して税率が上昇するという二次効果に加えて、さらに中長期的には企業の立地が変わりうることを考慮して税率を下げざるを得な

い第三次効果まで含めた場合の最低税率導入の効果を議論している。また、後者の研究では、グローバルミニマムタックスは確かに短期的には Hebous and Keen (2023) が指摘するように税の引き下げ競争を抑制する効果を持つ一方で、激しい競争が緩和される状態が続くと、長期的には、それまで税競争に実質的に参加することができなかった地域や国が税競争に新たに参加できるようになり、それを通じて、税競争が加速する可能性を指摘するモデルを提示している。長期的に起こりうる新規参入効果を考慮しない場合は、最低税率導入のプラスの効果を過大に評価してしまうことになるのである。

VI. おわりに

本稿では、サービスのデジタル化に対する政策対応として行われている消費税および法人税に関する制度変更の効果を分析する経済理論研究の内容と得られている結果を整理した。

e コマース時代の消費課税に関して言えば、(i) 大地域は仕向地課税を、小地域は原産地課税を志向すること、(ii) e コマースに対して仕向地課税が行われるもとはデジタル化の進展が地域間の税率・税収格差を縮小させること、(iii) e コマースの出現は従来の「何を、どこで、どのくらい購入するか」という空間的・数量的選択に加えて、「どのように（どの手段で）購入するか」という新たな選択肢を消費者に与えることなどが明らかになっている。特に (iii) に関しては、この新しい次元の選択に対し、消費者行動を歪めないよう購入チャネルに

よらず同一の課税原則を適用することの重要性が Aiura and Ogawa (2024) によって指摘されている。日本では 2015 年の消費税法改正を契機に、国内外を問わず仕向地原則に基づく消費課税へ制度が転換され、さらに 2025 年のプラットフォーム課税方式の導入は、同研究が望ましいとする課税原則と整合的であるとの評価が可能である。

国際法人課税に関しては、OECD/G20 が主導する BEPS プロジェクトにおいて Pillar One および Pillar Two が制度化されつつあり、従来の移転価格制度や PE 概念を補完する枠組みとして注目を集めている。本稿で紹介した理論研究は、企業や政府の行動変容を内生化した上で制度変更の効果を分析しているが、多くの政策効果の試算や制度影響の評価は、こうした

22) 多くの予測研究ではこのような行動変容は考慮されていないが、Pillar Two の効果を予測した Hugger et al. (2024) は、二次的効果にある程度配慮したうえでの予測値となっている。そこでは、Pillar Two の導入が世界で年 1,550 ～ 1,920 億ドルの増収をもたらすとし、そのうちのおよそ 2/3 は実効税率を 15% まで引き上げた場合の効果とし、残りの 1/3 は多国籍企業による利益移転の縮小などを通じた間接効果であるとしている。利益移転の変化に伴う効果は外生的形で考慮されているが、上記で言及した企業や政府の行動変化の影響などは含まれておらず、ここでも、Pillar Two の効果は過大に評価されている可能性がある。

行動変容を十分に取り込んでいない。例えば Pillar Two のグローバル・ミニマム税制 (GMT) を例にとると、制度の一次的効果のみを推計した場合と、企業および政府の二次的な行動変容を含めた場合では、厚生評価に差が生じ得る。本稿の数値例は、GMT の制約を受ける国の厚生改善が一次効果のみの評価では過小に見積もられる可能性を示しており、制度導入の影響を定量的に捉える研究において、行動変容を取り込んだ推計手法の開発と、二次効果の方向性を踏まえつつ幅をもって効果測定を行う必要性を示唆している。

さらに、BEPS の二つの柱はいずれも特定の国のみが利益を得る制度ではなく、制度設計の調整によって各国の厚生を改善し得る点が重要である。Ogawa and Tsuchiya (2024) および Hebous and Keen (2023) の研究は、配分方式や最低税率の設定など、比較的小さな制度変更によってパレート改善が可能となることを示している。このことは、国際法人課税制度を税収分配のゼロサム競争として捉える見方とは異なる視角を提供するものであり、多国間協調が厚生改善の手段として機能し得る可能性を示すものである。

最後に、本稿でのルール変更の評価における課題を1つ示しておきたい。本稿では主として税収効果や厚生効果に着目して制度変更の含意を整理してきたが、政策実務の観点からは、BEPS 合意に基づく新たなルール導入に伴う税務執行コストおよび納税者側の「税務費用」や「コンプライアンスコスト」も重要な評価軸となる。例えば、Bray et al. (2025) による EU 本社の多国籍企業を対象とした定量評価では、Pillar Two 対応の一時的（導入）コストは総額

約 12 億ユーロ（最大で 20 億ユーロ）に達し、さらに継続的な運用コストも年間約 5.2 億ユーロに上る可能性があるとの推計され、新ルールの導入がコンプライアンス負担の増加をもたらし得ることが示唆されている。

他方で、国際課税ルールの変更がもたらす便益も、本稿で焦点を当ててきた税収や厚生 of 改善に限られない。とりわけ、Pillar Two に比べて税収増加効果が相対的に限定的であると評価されてきた Pillar One は、今後拡大が見込まれる越境デジタルサービス市場において生じ得る課税権配分をめぐる紛争を予防し、税務確実性を向上させるための制度的枠組みを整備した点に大きな意義があるともいえる。特に、Hines (2023) が指摘するように、各国が独自にデジタルサービス税を導入する事態を回避することによる国際的な税制の安定化に貢献するという効果も期待される。したがって、制度評価にあたっては、本稿では焦点を当てなかった新たなルール導入に伴うコンプライアンス負担の増加と、税務確実性の向上や紛争削減による中長期的な取引コストの低下という両面を含め、多面的な視点で評価を行うことが重要である。

2026 年 1 月 7 日、米国財務省と OECD は BEPS 合意の枠組みから、米国企業を例外扱いとする新ルールに 147 カ国・地域が合意したと発表した。²³⁾ 結局のところ、制度が機能するかどうかは、各国が“協調”することにどこまでコミットできるかに依存する。今後の研究は、現行制度の下での効果計測だけでなく、2つの柱を同時に取り扱う研究、合意の維持可能性を高めるより適切な配分方法の設計、およびその実施と遵守をどのように確保するかに移っていくだろう。

23) 日本経済新聞 (2026 年 1 月 7 日)

参 考 文 献

- 麻生良文・小黒一正・鈴木将覚 (2026) 「財政学 15 講」, 新世社.
- 日本経済新聞 (朝刊). 国際的な最低法人税率 米企業, 例外扱いに 147 カ国・地域が合意 (2026 年 1 月 7 日) p.11.
- Agrawal, D. (2021), “The Internet as a tax haven?” *American Economic Journal: Economic Policy* 13, 1-35.
- Agrawal, D. R., and Wildasin, D. E. (2020). “Technology and tax systems.” *Journal of Public Economics*, 185, 104082.
- Agrawal, D. R., and Shybalkina, I. (2023). “Online shopping can redistribute local tax revenue from urban to rural America.” *Journal of Public Economics*, 219, 104818.
- Aiura, H., and Ogawa, H. (2024). “Does e-commerce ease or intensify tax competition? Destination principle versus origin principle.” *International Tax and Public Finance*, 31 (3), 702-735.
- Bacache Beauvallet, M. (2018). “Tax competition, tax coordination, and e-commerce.” *Journal of Public Economic Theory*, 20 (1), 100-117.
- Baraké, M., Neef, T., Chouc, P-E, and Zucman, G. (2022a). Revenue effects of the Global Minimum Tax: EU Tax Observatory Report.
- Baraké, M., Chouc, P. E., Neef, T., and Zucman, G. (2022b). “Revenue effects of the global minimum tax under Pillar Two.” *Intertax*, 50 (10), 689-710.
- Baraké, M. and Le Pouhaer, E. (2025). “Tax revenue from Pillar One Amount A: country-by-country estimates”, *International Tax and Public Finance*, 32, 680-740.
- Bray, S., Bunn, D., Gaul, J., and Spengel, C. (2025) . “OECD Pillar Two compliance costs: A quantitative assessment for EU-headquartered groups (No. 25-053).” *ZEW Discussion Papers*.
- Bruce, D., and Fox, W. F. (2000). “E-commerce in the context of declining state sales tax bases.” *National Tax Journal*, 53, 1373-1388.
- Bruce, D., Fox, W. F., and Luna, L. (2009). “State and local government sales tax revenue losses from electronic commerce.” *State Tax Notes*, 52, 537-558.
- Bruce, D., Fox, W. F., and Shute, A. M. (2023). “Wayfair: A step towards the destination, but sales tax competition remains (No. w31074).” *National Bureau of Economic Research*.
- Casella, B., and Souillard, B. (2022). “A new framework to assess the fiscal impact of a global minimum tax on FDI.” *Transnational Corporations*, 29 (2) , 105-143.
- Devereux, M. P., Lockwood, B., and Redoano, M. (2008). “Do countries compete over corporate tax rates?” *Journal of Public Economics*, 92 (5-6) , 1210-1235.
- European Commission (2018). Questions and answers on a fair and efficient tax system in the EU for the digital single market, 21 March 2018.
- Fox, W. F., Hargaden, E. P., and Luna, L. (2022). “Statutory incidence and sales tax compliance: Evidence from Wayfair.” *Journal of Public Economics*, 213, 104716.
- GAO (2017). Sales Taxes: States Could Gain Revenue from Expanded Authority, but Businesses Are Likely to Experience Compliance Costs, Report to Congressional Requesters GAO-18-114.
- GAO (2023). Remote sales tax: Initial observations on effects of States’ expanded

- authority, GAO-22-106016.
- Haufler, A., Okoshi, H., and Schindler, D. (2025). “Will the global minimum tax hurt developing countries?” mimeo.
- Hebous, S., and Keen, M. (2023). “Pareto-improving minimum corporate taxation.” *Journal of Public Economics*, 225, 104952.
- Hindriks, J. and Nishimura, Y. (2026). “The enforcement dilemma of the global minimum tax”, *International Tax and Public Finance* 33 (1), 3-27.
- Hines Jr, J. R. (2023). “Digital tax arithmetic.” *National Tax Journal*, 76 (1), 119-143.
- Hugger, F., Cabral, A. C. G., and O'Reilly, P. (2023). “Effective tax rates of MNEs: New evidence on global low-taxed profit.” *OECD Taxation Working Papers* No. 67.
- Hugger, F., Cabral, A. C. G., Bucci, M., Gesualdo, M., and O'Reilly, P., (2024). “The global minimum tax and the taxation of MNE profit.” *OECD Taxation Working Papers* No. 68.
- IMF (2023). “International Corporate Tax Reform.” *IMF Policy Paper* No. 2023/001.
- Janeba, E., and Schjelderup, G. (2023). “The global minimum tax raises more revenues than you think, or much less.” *Journal of International Economics*, 145, 103837.
- Johannesen, N. (2022). “The global minimum tax.” *Journal of Public Economics*, 212, 104709.
- Kusumi, T. (2026) . E-commerce reshapes tax competition: U-shaped tax rates with respect to population, *International Tax and Public Finance*, forthcoming.
- Makino, Y. and Ogawa, H. (2025). “Does the global minimum tax restrain tax competition?” *University of Tokyo Discussion Paper* CIRJE-F-1259.
- Mukunoki, H., Okoshi, H., and Schindler, D. (2025). “Reallocating taxing rights and online trade: Pillar One as a partial formula apportionment”, *RIETI Discussion paper*, 25-E-032.
- OECD (2020), Tax Challenges Arising from Digitalisation - Economic Impact Assessment: Inclusive Framework on BEPS, OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project.
- OECD (2024) . Corporate Tax Statistics (Table 7-2, pp.79-80) , 11 July 2024.
- Ogawa, H. and Tsuchiya, R. (2024). “Taxing cross-border online sales for Pareto improvement”, *University of Tokyo Discussion Paper* CIRJE-F-1235.
- Reitz, M. (2023). “The Revenue Effects of the OECD Corporate Tax Reform.” *IFF-HSG Working Papers* No. 2023-17.
- Richter, W. F. (2025). “Residual profit splitting: a theory-based approach to tax multinationals.” *International Tax and Public Finance*, 32 (3) , 659-679.
- Ruta, M. and Jakubik, A. (2023). Why digital trade should remain open, IMF December 13, 2023.
- Sensor Tower (2024) . 2023 年日本のモバイルゲーム市場に見る日本と海外パブリッシャーの異なる戦略, <https://sensortower.com/ja/blog/different-strategies-japanese-and-overseas-publishers> (2026 年 6 月 4 日最終閲覧)
- Wang, W., and Ogawa, H. (2022). “Tax competition, tax coordination, and e-commerce: A corrigendum.” *Journal of Public Economic Theory*, 24 (6), 1591-1592.