ほぼ週刊コラム「Partnership論」その４９

**半導体産業の担い手は、corporateよりもpartnershipが適している。**

2013.05.31　齋藤旬（[www.llc.ip.rcast.u-tokyo.ac.jp](http://www.llc.ip.rcast.u-tokyo.ac.jp)）　rev.1

**例のPartnership論の教科書の和訳作業は、**少しずつ進んでいるが、論文ごとにまとまった時にアップすることにして、その合間はその時々思っていることをメモ的に書くことにする。今回は表題の様な話。

　半導体産業での日本の栄枯盛衰は、「失われた二十年」を語る上で良く取り上げられる話題なので読者の方もよくご存じだろう。1980年代後半、日本の半導体産業は絶好調だった。世界シェアの約半分は日本製半導体が占めた。米国を抜いてシェアトップになった。ところが1992年のバブル崩壊と同時にシェアを落とし始め、2011年は14%になった。（[WSTS](http://www.wsts.org/PRESS/Recent-News-Release)）

　原因も様々に論じられている。高コスト、利益率の低さ、発注から納品までの時間の長さ、等々。しかし本稿では、少し違った角度から見てみたい。Corporateとpartnershipというbusiness entity（事業主体）の特性の違いに着目したい。即ち、、、

**Corporateは個別利益を最大化し、partnershipは全体利益を最大化する**。この特性の違いに着目したい。まずはcorporateの方から説明する。

特性「個別利益最大化」をcorporateが身につけたのは自然なことだった。なにしろcorporateが生まれ育った19世紀から20世紀初めの頃は、「自由市場」「自由競争」「完全競争市場」「個々の利益追求が社会全体の利益を最大化する」といった概念が生まれ育った時代だった。

個別利益最大化の特性を、更に決定づけたのは、第二次世界大戦前の「ブロック経済化の嵐」だった。1933年の国際連盟財政委員会で、arm's length principle（独立企業間原則）が採択された。国境をまたいだ二社のcorporate間の取引は、「適正な利益」をそれぞれの国に落とさなければいけないことになった。つまり、その二社がたとえ関連企業であっても、非関連企業間で取引したとして成立する価格（arm’s length price、独立企業間価格）で取引したと、各国の税務当局は認識し直し、課税所得を算定できることになった。A国からB国に売る価格 --- これを「移転価格」という --- を安くして、つまりA国の儲けを少なくして、B国での儲けを大きくする、という様なことが税制上強く抑制される様になった。

**これを、移転価格税制（Transfer Price Taxation）という**。少し説明しよう。確かに理論上、最適移転価格というのがあるはずだ。即ち、A国とB国の儲けの合計を最大化する、A国からB国への移転価格のことだ。A国からB国への移転価格と、B国での販売価格とが両方とも、「完全競争市場」で決定されるものならば、このときこの移転価格は最適移転価格になるはずだし、それは独立企業間価格と等しくなるはずだ。

　このときこの移転価格税制も、独立企業間原則も、何も問題を起こさない。また、Adam Smithが国富論を著した18世紀の終わりから、19世紀、20世紀の初め頃までは、実際の市場はそれほど「完全競争市場」とは異なっていなかったのだろう。移転価格税制も独立企業間原則も、1933年の国際連盟財政委員会で議論にはなったが採択された。

　Corporateは「個別利益最大化」をするものだということになった。そして、独立企業間原則は国境をまたいだcorporate間取引だけでなく、各国国内でのcorporate間取引においても適用されるものになっていった。国内取引でも、たとえ実際は関連企業間の取引であったとしても、非関連企業間の取引だとして、税務当局は認識し直し課税所得を算定できることになった。

　Corporateを別名で --- 特に租税学上 --- arm’s length entityというが、arm’s length principle（独立企業間原則）が適用されるentityというのがこの名の由来だ。

**独立企業間原則の弊害として有名な「債権放棄は二重に損」を説明しよう**。あるcorporateが取引先corporateに貸した三千万円を債権放棄したとする。「個別利益最大化」するcorporateはタダで「債権放棄」はしないと税務当局はとらえ、「寄付金」を取引先にあげたと解釈しなおす。さらに、corporate税制には「寄付金の損金算入限度額」というのがある。これは資本金と所得額で決まるのだが、それらが数千万円程度の小さな会社ならば、「寄付金の損金算入限度額」は数十万円程度になる。結局、債権放棄した三千万円のほとんどは損金算入を「否認」され、課税所得額は約三千万円大きくなる。法人税率を20%だとすると六百万円の法人税を納めることになる。債権放棄で三千万円損した上にこの法人税を払うことになる。「二重に損」の意味がお分かりだろう。

　このほかにもcorporate税制には悪名高い「無償取引への課税」というのもある。日本の法人税法では第22条第2項に組み込まれている。それは「無償取引にも収益が生じたと見なし、課税所得が発生する」と記されている。効果のほどは、、、お分かりだろう。

とにかく税務上、Corporateの特性「個別利益最大化」は国内取引でも国際取引でも、一人歩きを始めた。

**読者は既に問題点をお気づきだろう**。例えば表題に挙げた半導体を考えてみよう。半導体は典型的な中間製品だ。一般の消費者に購入されて儲けが確定する最終製品ではない。更にいえば、半導体は色々な最終製品に組み込まれて、様々にその「価値」が変化する典型的なmatch specific value（組合せ特有価値）を持つ中間製品だ。つまり、半導体は「完全競争市場」で取引されることはまずあり得ない。半導体だけを扱って「個別利益最大化」をすることはほぼ出来ない。

即ち、半導体は独立企業間価格を決めることが非常に難しい。DRAMの様に同一規格品が大量に様々な最終製品に組み込まれるならば、「完全競争」に近いことが起こりFair Market Value（適正市場価格）がある程度決まるかもしれないが、Logic ICやCPUなど客先のニーズに合わせて開発・設計・製造する半導体は「個別利益最大化」出来るものではない。なお、DRAMも最近はパソコンに組み込まれるものは減少しスマホやタブレットに組み込まれるものが多くなってきている。この場合、同一規格品大量生産というわけにはいかない。組み込み先の相手と綿密にスペックやコストを取り決める必要がある。

即ち、半導体はcorporateが扱うべきものではなくなった。無理を押してcorporateで扱えば、結局は全体利益を損ねることになるだろう。

**そこで、「全体利益最大化」が得意なpartnershipが登場する**。何度も述べた様に、partnershipは解散時に一回だけ利益認識をするのが基本だ。その最終利益を利益持率に案分比例してpartner達で分け合うのが基本だ。しかも、この最終利益が確定するまで、税務当局は損益認識しない。解散まで税金を払わなくて良い。正に「全体利益最大化」がミッションだ。

**従って、実際世界では、IMEC、ファブレスのAMDとGlobal Foundryの組合せなど**、半導体産業のpartnership経済への移行が顕著だ。

Corporate形態で未だ頑張っているのはIntelくらいのものだろう。そのIntelもIntel CapitalというBlocker Vehicleを擁して、新規事業開発のR&D partnershipづくりに励んでいる。スマホやタブレットに押されてパソコン用CPU事業が苦しくなってきたIntel。ひょっとしたら近い将来、IntelもPartnership形態に移行するのではないかと、私はにらんでいる。

**さて、冒頭に挙げた「何故、日本の半導体産業は凋落したか」に対する答えは**、もうお分かりだろう。私の答えは、「日本にはpartnershipの制度、その税法・会計法・会社法がなく、全体利益最大化で動くことが出来ないから。」というものになる。付け加えるなら、「partnershipをよく知り使いこなせる人材もいない」も原因だ。もしそんな人材がいたら、私の様に、人目も憚らず「王様は裸だ」と大きな声で言い続けているだろうから。

今週は教科書和訳作業のため時間が取れず、一気に書き上げた。推敲訂正版は随時rev.1、rev.2、rev.3として予告なくアップすると思う。

今回は以上。次回も乞うご期待。