

歯医者と弁護士の租税回避

東京財団政策研究所 研究主幹 森信 茂樹
中央大学 法科大学院 特任教授

スウェーデンの所得税の最高税率が80%時代の小話である。弁護士が虫歯の治療ということで友人の歯医者に行った。治療が終わったので、代金を支払おうとすると、100万円だという。弁護士は、「ちょっと待ってくれ、そんなに高いのか。自分の所得税率（限界税率）は80%なので、君に100万円を払うためには、500万円追加的に稼がないといけない。」と文句を言った。これに対して歯医者は、「私の税率も80%なので、あなたから100万円いただいても、手元に残るのは20万円です。」と答えた。

「20万円のために500万円も稼がなくてはいけないのか」と双方はため息をつき、それならいい方法があるということになった。それは、弁護士の持っている別荘を1か月無料で使うということであった。双方とも税金の支払いに悩まされることがなくなり、めでたし、めでたし、ということであった。

この小話は、ちょっとした租税回避を描いたものである。租税回避というのは、合法である節税と、違法である脱税の中間の概念である。行き過ぎた租税回避は、税法上の効果が否認される場合がある。しかし、武富士事件のように、明らかに贈与税逃れの意図があ

りその通りになった場合でも、形式的には法に違反しておらず、否認できる法律がない場合には、租税法定主義という憲法上の原則から、否認ができないのである。

この小話を読んだ当時のわが国の所得税（国税）最高税率は50%、地方税は15%で合わせて65%であった（現在は55%）ので、スウェーデンとそれほど異なる状況ではなかったのだが、医者代金を貸別荘という現物サービスで払うという物々交換まがいの話は、わが国では現実的ではないな、というのが当時の筆者の感想であった。

しかし、それから30年以上が経過した。この間のITの進歩により、今では自分の遊休資産や技能を活用するシェアリングエコノミーが発達した。民泊やライドシェアはともかく、自らのスキルと他人のスキルとをマッチング・交換するサイトも広がっているのである。

覗いてみると、「お金をかけずに、“自分の強み”と、“誰かの強み”を交換し合います。」と書かれて、具体例として“デザイナーのデザインスキル”と“美容師のヘアカットスキル”、“外食企業の企業力”と“企画職の企画力”、“引越し業者（経験者）の引越しスキル”

と“マッサージ師のマッサージスキル”の交換が例として挙げられている。物々交換のマーケットがすでに出現しているのである。

所得税法を厳密に解釈すれば、経済的利益はすべて時価に引き直して所得となる。小さい規模でムーンライトビジネスとして行われているうちは税務当局も目をつむっているだろうが、マッチングサイトで大々的に行われるようになると、笑ってはおれなくなる。いずれお医者さんや弁護士といった高所得者専用のサービス交換サイトも立ち上がるだろう。放置しておくとも税の不公平感が高まり、税の信頼を失う事態も生じかねない。それにより税金が入ってこなくなる。

これを防ぐには、シェアリングエコノミーのプラットフォームを提供する事業者から何らかの取引情報を入手するほかは手立てがないのではないか。わが国には番号制度が導入されており、法人番号と個人番号（マイナンバー）が整備されている。いろいろ条件が整っているわけで、これを活用して、正直者が損をするような社会を作らないような手立てを、本気で考えなければならない状況が来ているのだろう。来年度税制改革の一つのテーマは、このようなデジタル経済の発達の下で、プラットフォーマーからの資料情報制度をどう入手するか、ということである。