

〔研究〕

企業者職能論と企業課税

関 野 賢

I 序

近年、多くの研究者が企業者、企業者職能ならびに企業家精神というテーマに取り組んでいるが、D. シュナイダー (Schneider, D.) もその一人である。彼は自らの展開する企業者職能論に基づき経営経済学の体系化を試みる¹⁾。彼の理論は、メンガー (Menger, C.) やミーゼス (Mises, L.) などのオーストリア学派の思考を受け継いで、所得の不確実性という概念を基礎に置き、また、企業者の自律性を強く主張するものである。そして、企業者職能論として一つの理論を構築し、それによって経営経済学を体系づけたことに、彼の功績が見られるのである。

シュナイダーは企業者職能論によって経営経済学を体系づけたが、企業の個々の問題をその観点から考察するという点では不十分である。したがって、企業者職能論に基づいて企業におけるさまざまな問題に取り組むことが必要である。本稿においては、各論の問題として企業課税を取り上げることにする。一般に、企業課税の問題は、租税制度の側面が論じられることが多いが、ここでは、そのような制度の説明ではなく、投資に関する意思決定の問題として課税が企業政策にどのような影響を及ぼすのかということについて考察したい。

以下において、まず最初にシュナイダーが主張する企業者職能論について説明し、その理論形成の意義を明らかにする。次に、企業者職能論に影響を及ぼした社会経済的背景ならびに学問的背景を明らかにすることで、その理論の一層深い把握に努める。そして、その理論の観点から企業課税の問題をどのように展開するのかということを取り上

1) その体系づけられた経営経済学を制度の個別経済学と称する。Schneider, D. : Betriebswirtschaftslehre, 1. Bd., Grundlagen, 2. Aufl., München-Wien 1997, S. 24.

げ、最後に、企業課税に関する具体的な問題として、投資促進措置としての投資奨励金 (Investitionszulage) と税率の引き下げの関連について考察する。

Ⅱ 企業者職能論とその評価

シュナイダーは、所得の不確実性およびそれを減少させるための制度という概念を基礎に置いて、企業者職能論を展開する²⁾。通常、自給自足の生活がほとんど不可能であることから、人間は欲求を満たすために貨幣を媒介とした交換 (取引) を行わなければならない。人間は取引によって所得を獲得するが、制度の個別経済学ではその所得の側面を研究対象とする。また、将来について完全な予測を行うことが不可能であるため、取引の結果は不確実なものである。その所得の不確実性の結果として、計画において意図された所得と実際に獲得された所得の間に相違が生じるのである³⁾。所得獲得の際の不確実性の根拠として二つの経験的事実が挙げられる⁴⁾。それは、人間の行動の結果についての知識の不完全性ならびに人間の知識、意図および能力の不均等分布である。人間の持つ知識は不完全なものであり、その知識が不均等に分布していることは経験的にも理解されうることである。この不完全な知識の不均等分布によって所得の不確実性がひき起こされるのである。制度の個別経済学では、その不確実性をいかに減少させるかということについて考察する。所得の不確実性を減少させるために制度が構築されるが、この場合の制度は「規制システム (秩序) としての制度」と「行動システム (組織) としての制度」を意味する⁵⁾。規制システムは個々の規則の集合であり、その規則によって将来に起こるかもしれない予測できないことをある程度減らすことができる。それに対して、行動システムとしての制度は、そのような規制システムによって秩序づけられた行動過程から成り立っている。上述したように、これらの制度は、所得の不確実性を減少させるという共通の目的によって構築されるのである。

シュナイダーは、このような所得の不確実性や制度の概念に基づいて企業者職能論を

-
- 2) Vgl. Schneider, D. : Allgemeine Betriebswirtschaftslehre, 2. Aufl., München-Wien 1985, S. 5 ff. ; ders. : Betriebswirtschaftslehre, 1. Bd., S. 1 ff. ; ders. : Betriebswirtschaftslehre, 4. Bd., Geschichte und Methoden der Wirtschaftswissenschaft, München-Wien 2001, S. 509 ff. これに関する詳細は、関野賢「企業者職能と財務経済的思考」『関西学院商学研究』第45号、1999年、47-62ページを参照。
- 3) Schneider, D. : Betriebswirtschaftslehre, 1. Bd., S. 14.
- 4) Schneider, D. : a. a. O., S. 7.
- 5) Vgl. Schneider, D. : a. a. O., S. 20 ff.

展開しているが、彼の理論はオーストリア学派、さらにさかのぼってはリーデル(Riedel, A. F.)などの流れを汲むものである。彼は、自己責任において所得を獲得することが個人の義務であると考え、そして、自らの知識、労働力およびその他の能力を利用することによって自己責任の範囲で所得を獲得する人すべてを企業者と見なす⁶⁾。この意味での企業者は、一般に考えられている概念より広範なものである。しかし、自己責任で所得を獲得する人間すべてが企業者であるからといって、その人たちが企業者職能を行使するとは限らない⁷⁾。すべての人間が企業者であるにもかかわらず、多くの人はずかな機会にのみ企業者職能を行使するに過ぎず、自分より知識の優位性や多くの能力を持つ人に自らの企業者職能を委託するのである。シュナイダーは、そのようにして他人から企業者職能を委託された人をマネージャー(Manager)と称し、企業者と区分している⁸⁾。そのような企業者が行使する企業者職能として、(1)制度を構築する企業者職能として、他人から所得の不確実性を一時的に引き受けること、(2)外部に対して制度を維持する企業者職能として、裁定利益もしくは投機利益(Arbitrage- bzw. Spekulationsgewinn)を獲得すること、(3)組織内で制度を維持する企業者職能として、変革(Änderung)を遂行することが挙げられる⁹⁾。まず、企業者は自らの所得の不確実性を減少させるために、他人から所得の不確実性を引き受けることで制度を構築する。その制度の典型的なものとして企業が考えられる。この企業者職能に関しては、古くはカンティヨン(Cantillon, R.)が取り上げ¹⁰⁾、その一世紀以上後にリーデルが再び取り扱っている¹¹⁾。また、リーデルは、「企業者の活動は(一般に企業者職能概念として考えられる一引用者)生産手段の結合よりも、裁定利益の獲得に重要性が置かれる¹²⁾」と主張して

6) Schneider, D.: a. a. O., S. 6 und S. 31.

7) その理由として、企業者は企業者職能を行使するために必要な職分を認識したり、満たしたりする必要がないということが挙げられている。Vgl. Schneider, D.: a. a. O., S. 32.

8) Vgl. Schneider, D.: a. a. O., S. 32 f.

9) Schneider, D.: Allgemeine Betriebswirtschaftslehre, S. 8; ders.: Betriebswirtschaftslehre, 1. Bd., S. 33; ders.: Betriebswirtschaftslehre, 4. Bd., S. 511 f.

10) Vgl. Cantillon, R.: Essai sur la Nature du Commerce en Général, edited with an English Translation and other material by Henry Higgs, C. B., London 1931, pp. 47-57 and pp. 149-158. 戸田政雄訳『商業論』日本評論社、1943年、40-48、120-128ページ。

11) Vgl. Riedel, A. F.: Nationalökonomie oder Volkswirtschaft, 2. Bd., Berlin 1839, S. 16 und S. 286.

12) Riedel, A. F.: a. a. O., S. 11.

いる。それゆえ、企業者は、裁定取引者である投機家として、すなわち、不確実性を伴う調達市場と販売市場の仲介者として活動し、そして、人間の知識が不完全で不均等に分布していることを利用することで裁定利益を獲得するのである¹³⁾。また、その裁定利益を獲得するために、企業者は、組織内で制度を維持する企業者職能として変革を遂行する。リーデルは、組織においてマネージャーによって行使されるこの企業者職能を企業者による「監督 (Inspection)」と表現し、企業者は「継続的な監督管理 (Aufsichtführung) や統制 (Controlle)」によって企業を維持すると主張している¹⁴⁾。

シュナイダーはこのような三つの職能を企業者職能として捉え、経営経済学の体系化を試みるが、これらの職能は彼独自の見解ではなく、過去において取り上げられているものである。しかし、国民経済学におけるオーストリア学派の主張に取り組み、さらに、リーデルの研究にまでさかのぼり、そして、そこで取り上げられている企業者職能を経営経済学の観点から展開し、一つの体系を確立した点に、彼の功績が見られるのである。また、彼は、経営経済学の研究対象を企業の問題に限定せずに家計にまで広げなければならぬと主張するが、実際には、企業における問題のみを考察しているに過ぎない。そのことは、制度を維持する企業者職能に関して、最初はその制度を企業およびその他の制度としていたにもかかわらず、最近ではそれを企業に限定していることから明らかである¹⁵⁾。そして、彼は、すべての人が企業者であるが、彼らの多くは自らの企業者職能を行使せず、他人に委託すると主張しており、この委託された人をマネージャーと称する。そのマネージャーは企業においては企業管理者、すなわち、経営者のことを意味する。したがって、経営者は従業員や株主などから企業者職能を委託されることで、企業を管理することになる。このことから、企業構成員の関係について理論的に説明したという点においても、シュナイダーの貢献が見られるのである。

以上のことから、企業者職能論の観点から企業の問題に取り組む場合、人間の知識が不完全で不均等に分布しているということを利用することによって利益を獲得するために、経営者はどのような意思決定を行うのか、その際、どのような制度を新たに構築するのか、また、組織をどのように変革させるのかということについて考察することが必

13) Schneider, D. : Betriebswirtschaftslehre, 1. Bd., S. 37.

14) Riedel, A. F. : a. a. O., S. 12.

15) Vgl. Schneider, D. : Allgemeine Betriebswirtschaftslehre, S. 8 ; ders. : Betriebswirtschaftslehre, 4. Bd., S. 511 f.

要である。

Ⅲ 企業者職能論の背景

1. 企業者職能論と社会的市場経済

経営経済学が社会経済的状况に規定されることは明白である。それゆえ、シュナイダーが理論を構築したときのそれらの状況を明らかにすることは、彼の企業者職能論を理解するうえで不可欠なことである。

第二次大戦後のドイツの復興は通貨改革によって始められたが、その時に掲げられた政策理念が社会的市場経済 (soziale Marktwirtschaft) である¹⁶⁾。ミュラー・アルマック (Müller-Armack, A.) によって提唱され、経済相エアハルト (Erhard, L.) が普及させたその理念は、市場経済を維持するために競争秩序を守ること、例えば、独占を排除することを除いて、政府による指導を可能な限り行わないというものである。その理念に対しては社会民主党 (SPD) や労働組合のみならず、キリスト教民主同盟 (CDU) からも異議が唱えられたが、結果として、ドイツ経済を1950年代の高度成長へと導くこととなったのである。その時期に構築されたのがグーテンベルク (Gutenberg, E.) の経営経済学であり、それは生産性志向に基づいて体系づけられたものとして一つのパラダイムを形成した。すなわち、戦後のドイツ経営経済学を代表するグーテンベルクの理論は、高度成長期を背景としているため、企業者の単独決定を基礎に置いた生産性の側面を考慮するだけで十分であったのである。しかし、1966、67年の恐慌によってこの高度成長期に終わりを告げると、グーテンベルクの理論が批判されるようになり、また、社会的市場経済という理念も変換の時期を迎えることとなる。1966年にキージナー (Kiesinger, K. G.) による CDU と SPD の大連立政権が成立し、さらに、1969年には戦後初めての SPD 政権がブランド (Brandt, W.) によって実現され、それはシュミット (Schmidt, H.) へと受け継がれた。SPD 政権は経営組織法や共同決定法の改正などを行い、それによって企業に対する規制を強化した。そして、1974、75年に再び不況を迎えるが、このとき、社会的市場経済ではなくケインズ主義的な理念に基づく政府による指導が実施され、そ

16) 社会的市場経済に関しては、例えば、以下の文献を参照。井上孝「社会的市場経済」大西健夫編著『ドイツの経済』早稲田大学出版部、1992年、11-29ページ。左藤一義「社会的市場経済の現状と将来」大橋昭一・深山明・海道ノブチカ編著『日本とドイツの経営』税務経理協会、1999年、183-199ページ。

の政策のもとで不況の克服が試みられたのである。その結果、財政赤字が増大することとなった。それに対して、CDUのコール（Kohl, H.）は小さな政府という構想を唱え、1982年にSPDから政権を奪うことに成功した。このコール政権では、SPD政権時代に制定された規制が緩和され、企業および企業管理者の自律性が強調されたのである。

このような社会および経済状況を背景として、シュナイダーは経営経済学の体系化を試みる。彼は、1985年の『一般経営経済学』第2版において企業者職能論を展開している¹⁷⁾。そこでは不確実性の概念が重視されているが、その背景には戦後のいくつかの不況を経験したことがある。その経験によって、彼は、将来について誰も完全な予測を行うことはできない、すなわち、世の中の出来事はすべて不確実性を伴う事象であるという認識を自らの理論の基礎に置くこととなる。そのことから、ゲーテンベルクの理論においては、企業者の役割が生産要素の結合過程に見られたのに対して、シュナイダーはそのような過程ではなく、不確実性を削減するための制度の構築や裁定利益の獲得などを企業者の役割と見なすのである。一方で、彼はSPDによるケインズ主義的な政策ではなく、社会的市場経済の構想に賛同する。したがって、政府による指導を可能な限り排除した状況において企業者が競争を行うということを前提にして、自らの理論を展開する。その意味においては、彼の理論は企業者の単独決定原理を主張するゲーテンベルクの思考を受け継いでいるのである。

以上のことから明らかなように、シュナイダーが主張する企業者職能論は、戦後のドイツ経済の変化を背景として、企業者の自律性ならびに世の中の不確実性に対処する企業者の役割を基礎に置いたものであると考えられる。

2. 企業者職能論とオーストリア学派

上述したように、シュナイダーの企業者職能論は不確実性という概念と企業者の自律性を重視しているが、これらは彼独自の見解ではなく、過去において取り上げられているものである。国民経済学においてそれらの問題に取り組んだのがオーストリア学派であり、彼はそこで唱えられた理論を経営経済学において展開しているのである。

オーストリア学派は過去においてかなり軽視されていたが、「1970年代初頭に関心が

17) Vgl. Schneider, D. : Allgemeine Betriebswirtschaftslehre, S. 5 ff. この本の第一版においては、企業者職能について取り上げられていない。Vgl. Schneider, D. : Geschichte betriebswirtschaftlicher Theorie, München-Wien 1981.

呼び起こされ、ドイツでも新しい世代の新進の経済学者たちがオーストリア学派の思想や政策観に関心を持つようになっていった¹⁸⁾」のである。このことが、1980年代に企業者職能論を構築したシュナイダーに影響を及ぼしたと考えられる。また、「オーストリア学派がどんなものであるかについては一般的にはほとんど理解されていない¹⁹⁾」が、それはメンガーを創始者とし、その思想はミーゼスやハイエク (Hayek, F. A.) へと受け継がれている。シュムペーター (Schumpeter, J.) のようにオーストリア学派として認識される研究者はほかにも多く存在するが、シュナイダーは、メンガーから始まりミーゼスやハイエクへと受け継がれた思考に影響されているのである。彼らにおいては、時間および制限された知識という概念が基礎に置かれており、また、これらの概念から生ずる不確実性という概念が重視されている。すなわち、人間は将来の行動のために計画を立てるが、その際、将来のことをすべて認識することはできないので、その計画は不確実なものである。上述したように、この不確実性という概念はシュナイダーの企業者職能論においても不可欠なものである。そして、その概念は、人間の知識の限界から、政府による指導をできるだけ排除しようという主張へと展開される。なぜなら、将来に対して完全な予測を行うことができない政府が立てた政策が常に適切であると考えすることはできず、それよりも市場の能力に信頼が寄せられるからである。ミーゼスやハイエクはこの見解に基づいて社会主義批判を行い、自由主義における競争のもとに自らの理論を構築する。しかし、1920年代や1930年代においては、自由主義の思想に基づく彼らの理論が受け入れられることは困難であった。しかし、この思想は、戦後のドイツにおける社会的市場経済の理念に受け継がれており、シュナイダーが重視する一つの側面である。さらに、ミーゼスが「すべての活動は時間の流れの中にあるため、活動の結果すべてが不確実である。そして、企業者はその活動における不確実な側面に取り組む。それゆえ、現実の経済においてすべての人間が企業者となる²⁰⁾」と主張していることから明らかのように、オーストリア学派では、自由主義の競争市場において不確実性に対処すること、換言すると、自らの知識を利用することで利益を得ることを企業者の役割と

18) Vaughn, K. I. : *Austrian economics in America : the migration of a tradition*, New York 1994, p. 8. カレン I. ヴォーン著、渡部茂・中島正人訳『オーストリア経済学—アメリカにおけるその発展—』学文社、2000年、11ページ。

19) Vaughn, K. I. : *ibid.*, p. 1. カレン I. ヴォーン著、渡部茂・中島正人訳、前掲書、1ページ。

20) Mises, L. : *Human Action*, New York 1949, pp. 253—254.

見なすのである。その場合の企業者の概念は一般に考えられているものよりかなり広範なものであるが、この点においても、シュナイダーの理論はオーストリア学派の影響を受けている。

以上のことから明らかなように、シュナイダーの企業者職能論はオーストリア学派が用いる概念を受け継ぎ、整理しなおしたものである。しかし、彼が、国民経済学におけるオーストリア学派の理論を経営経済学的な視点から見直して、経営経済学の理論として体系づけたことは注目に値する。

Ⅳ 企業者職能論に基づく企業課税の考察

各論において企業の問題を企業者職能論に基づいて展開する場合、その問題は企業管理者の意思決定の問題として取り込まれる。上述したように、他人の所得の不確実性を引き受ける企業者をマネージャーと称するが、それは企業においては企業管理者のことを意味する。したがって、各論では、彼らが裁定利益を獲得するためにいかなる意思決定をするのか、また、どのような制度を新たに構築するのか、あるいは、組織をいかに改革するのかという問題が取り上げられねばならない。すなわち、企業者職能論に基づく企業の個別問題の考察は、企業管理者が不完全な知識の不均等分布を利用して利益を獲得するために、どのような意思決定をするのかということについて明らかにすることを課題とするのである。

一方で、企業課税に関する研究の多くは租税制度の説明に重点が置かれているが、それを経営経済学において取り上げる場合、意思決定の問題として租税影響論や租税形成論において考察すべきである²¹⁾。そこでは、課税が企業政策にどのような影響を及ぼすか、また、それを把握した後どのような意思決定をすべきかということが明らかにされる。以上のことから、企業者職能論の観点から企業課税の問題に取り組む場合、企業管理者が自らの知識の優位性を用いて利益を獲得するために、課税を考慮した際にいかなる行動代替案が有利であるのか、また、いかにして租税負担を削減するかという意思決定の問題が展開されなければならないのである。

シュナイダーは、企業課税の問題として政府の租税政策の不適切性を指摘している。その不適切性は、政府における知識も不完全なものであるということから生じる。しか

21) 経営経済学における企業課税の取り組みについては、関野賢「財務的意思決定と企業課税」『関西学院商学研究』第46号、2000年、57-77ページを参照。

し、ここでは、企業管理者の意思決定の問題として企業課税を取り上げる。すなわち、その不適切性を利用することによって彼らがいかにして利益を獲得することができるかということをはっきりさせるのである。その際、裁定利益を獲得するために二つの過程が考えられている²²⁾。第一番目の過程において、所与の条件のもとでの行動代替案に対する経済的租税負担 (wirtschaftliche Steuerbelastung) を算出する²³⁾。それは租税上での投資促進措置が与えられた場合に特に重要である。第二番目の過程では、新たな枠組み条件の構築が行われる。すなわち、市場パートナーとの形成機会 (Gestaltungsmöglichkeit) の中で最小の経済的租税負担をもたらす制度を追求する。まず、企業管理者は法的租税負担と経済的租税負担の相違に注意し、実質的な租税負担として経済的租税負担を算出する。投資促進措置が与えられた場合にその負担額に影響が生じるため、裁定利益を獲得するための最初の考察として、税率が引き下げられたり、投資補助金 (Investitionszuschuß) や投資奨励金が与えられたり、あるいは、特別減価償却 (Sonderabschreibung) が承認された場合の企業管理者の意思決定に対する課税の影響を明らかにしなければならないのである。例えば、税率が引き下げられた場合、彼らは投資を拡大すべきか²⁴⁾、あるいは、投資補助金、投資奨励金ならびに特別減価償却などの投資促進措置の中で利益を獲得するためにはどの措置が最も効果的であるかという問題が取り上げられる。このような問題は全体経済的な観点からどの政策が最も適切であるかということが考察されることもあるが、しかし、経営経済学においては企業管理者の立場からそれらの問題に取り組むことが必要である。そして、経済的租税負担を把握した後に、その負担を可能な限り回避するための新たな制度の構築や組織の改革が試みられるのである。もちろん

22) Vgl. Schneider, D. : Betriebswirtschaftslehre, 3. Bd., Theorie der Unternehmung, München-Wien 1997, S. 644.

23) 経済的租税負担は、法的租税負担に課税標準における租税優遇や補助金による軽減もしくは追加負担を加えたものであり、これを実質税負担とも称する。Vgl. Schneider, D. : Investition, Finanzierung und Besteuerung, 7. Aufl., Wiesbaden 1992, S. 181 ; ders. : Betriebswirtschaftslehre, 3. Bd., S. 608. 田近栄治・油井雄二『日本の企業課税 中立性の視点による分析』東洋経済新報社、2000年、59-121ページ。

24) 投資意思決定への税率引き下げの影響に関しては、例えば、以下の文献を参照。Schneider, D. : Gewinnbesteuerung und Risikobereitschaft : zur Bewährung quantitativer Ansätze in der Entscheidungstheorie, ZfbF, 29. Jg. (1977), S. 633-666 ; ders. : Investition, Finanzierung und Besteuerung, S. 665-678 ; ders. : Betriebswirtschaftslehre, 3. Bd., S. 627-644. 関野賢「投資意思決定と利益税率」『商学論究』第48巻第2号、2000年、61-73ページ。

ん、このような租税回避は合法的な範囲でのみ行われる。しかし、法律や政府による政策が必ずしも適切であることはなく、企業管理者はそのことを利用することで裁定利益を獲得しようとするのである。この点に関しては、企業の法的形態の変更や立地の問題などが典型的なものとして挙げられる。

以上のように、企業者職能論の観点から企業課税の問題を取り扱う場合、企業管理者の立場から、彼らが不完全な知識の不均等分布を利用することによって、とりわけ、政府に対する知識の優位性によって裁定利益を獲得するための方法を明らかにすることが必要である。すなわち、投資促進措置が供与された場合、企業管理者がどのような意思決定をするのか、そして、彼らが新たな制度を構築したり、あるいは、組織を改革することによっていかにして租税を回避することができるのかということを考察しなければならないのである。

V 投資奨励金と税率の引き下げ

企業課税に関する個別問題として、投資促進措置としての投資奨励金と税率の引き下げについて考察する。一般に、利益税率が引き下げられた場合、投資性向は高まると考えられている。しかしながら、そのような見解に対して次のような異議が唱えられる²⁵⁾。通常、税率の引き下げは消費を促進するが、投資奨励金などの直接的な投資促進措置は消費に影響を及ぼさないと主張される。しかし、政府の政策に対して提案を行う非企業者（政治家や大学教授など）は所得税率の引き下げによって利益を得るが、投資奨励金ではそのような利益は発生しない。そのことから、彼らが利益税率の引き下げを提案するのではないかという疑惑が生じるのである。また、企業が税率の引き下げによってもたらされた資金を追加的な投資に用いるのではなく、その資金によって負債を削減する可能性がある。それに対して、直接的な投資促進措置は追加的な投資に用いられ、それが職場の創造に貢献する。一方で、税率の引き下げが投資性向を高める場合でさえ、その引き下げによる資金が国外に投資されたり、あるいは、固定的な利子を獲得するために国債が購入されることも考えられる。そのため、その資金は国内の職場を確保するために利用されるとは限らないのである。さらに、税率の引き下げによって企業管理者がリスク性向を下げる可能性がある²⁶⁾。以上の理由から、投資性向を高める手段として、

25) Schneider, D. : a. a. O., S. 645 f.

26) このことに関する詳細は、関野賢、前掲稿、61-73ページを参照。

税率の引き下げが直接的な投資促進措置より効果的であるという主張は否定されるのである。

次に、投資奨励金と税率の引き下げをモデルを用いて比較する²⁷⁾。ここでは、投資奨励金が廃止された場合に税率がいくら引き下げられると、企業の収益性に影響が生じないかということについて考察する。その際、5%の投資奨励金が与えられ、それは調達支出の1年後に支払われると仮定する。ここでの考察を収益性に関する影響 (Rentabilitätswirkung) に限定し、資本金会社における自己金融による投資の場合の経済的限界税負担を算出する。投資の有効利用期間を8年と仮定し、そして、投資支出を初期投資に限定する場合、投資奨励金によって初期支出後の1年目の利回り (Rendite) が大きくなる。その利回りがいくら増大するかということは、計算利率が分かっている場合にのみ導き出すことができる。ここでは、その計算利率は投資奨励金が与えられていない場合の利回りに等しいとする。課税前の利回りを10%、営業収益税の賦課率 (Hebesatz) を480%²⁸⁾、法人税率を45%、そして、連帯付加金 (Solidaritätszuschlag) を7.5%とする場合²⁹⁾、課税後の利回りは $(1 - 0.1935) \cdot \{1 - (1 + 0.075) \cdot 0.45\} \cdot 10\% \div 4.16\%$ となり、したがって、限界税率は $(10\% - 4.16\%) : 10\% = 58.4\%$ である。簡略化のために、収益価値の減少 (Ertragswertabschreibung) の現在価値と税法上の減価償却の現在価値が等しくなるように収入余剰が推移する、すなわち、投資奨励金が与えられていない場合の経済的限界税負担が58.4%の限界税率に一致すると仮定する³⁰⁾。さらに、調

27) Vgl. Schneider, D.: *Investition, Finanzierung und Besteuerung*, S. 351–355; ders.: *Betriebswirtschaftslehre*, 3. Bd., S. 646–649. また、投資奨励金は次のように説明される。第一に、1999年投資奨励金法 (Investitionszulagengesetz 1999 vom 18. 8. 1997, BGBl. I S. 2070.) に基づいて1999年から2004年まで旧東ドイツ地域の促進のために適用される。第二に、調達原価や製造原価を基準として算出される。第三に、損失年度にも与えられる。第四に、非課税の経営収入になり、減価償却可能性を損なわない。

28) 営業収益税は次の式に基づいて導き出される。

$$G_E = m \cdot h \cdot (E - G_E) \quad (G_E \text{ 営業収益税, } m \text{ 賦課率, } h \text{ 被課税額算出指数, } E \text{ 所得})$$

資本金会社の場合、被課税額算出指数は5%である。Vgl. Wöhe, G. und Bieg, H.: *Grundzüge der Betriebswirtschaftlichen Steuerlehre*, 4. Aufl., München 1995, S. 80–82.

29) 連帯付加金は、ドイツ統一の資金のために所得税や法人税に均一に課せられるものであり、現在は5.5%である。Vgl. Wacker, W. H., Seibold, S. und Oblau, M.: *Lexikon der Steuern*, München 2000, S. 295.

30) ある期間の収益価値の減少は、その期間の期末の収益価値と期首の収益価値の差額、換言すると、その期の収入余剰から (収益価値に計算利率を掛けた) その期の資本理論的利益を引いた額である。税法上の減価償却の現在価値と収益価値の減少分の現在価値が等しい場合、その投資は課税中立的である。詳細は、田淵進『西ドイツ経営税務論』森山書店、1986年、101ページ以降を参照。

表1 投資奨励金が与えられていない場合の投資

年度	A	B	C	D	E	F
	-100,000	100,000	0	0	0	-100,000
1	40,000	70,000	30,000	10,000	5,840	34,160
2	28,000	49,000	21,000	7,000	4,088	23,912
3	20,000	34,300	14,700	5,300	3,095	16,905
4	14,000	24,010	10,290	3,710	2,167	11,833
5	10,000	16,807	7,203	2,797	1,633	8,367
6	6,000	11,205	5,602	398	232	5,768
7	6,000	5,603	5,602	398	232	5,768
8	6,900	0	5,603	1,297	758	6,142

A：課税前の収支動向 B：残存簿価 C：定額的な減価償却への変更を伴う逡減的な減価償却
D：課税所得 E：税額 F：課税後の収支動向

達原価を100,000DMとし、そして、減価償却を5年目までは30%の定率で、6年目以降は5,602DM（最終年度は残存簿価）の定額で行うとする。毎期の収入余剰を表1のA欄で示されているように仮定すると、投資促進前の収支動向は表1のように表される。

したがって、投資奨励金が与えられていない場合、課税前の収入余剰の最終価値は約214,330DMになり、その利回りは約10%である。そして、課税後の収入余剰の最終価値は約138,492DMになり、したがって、約4.16%の利回りが導き出される。それに対して、投資奨励金が与えられた場合、第1期における課税後の収入余剰は34,160DMから39,160DMへ5,000DM大きくなる。それゆえ、課税後の最終価値は $5,000 \cdot 1.0416^7 \approx 6,651$ DM分増大する。そのことから、投資奨励金が与えられた場合の利回りを導き出すことができるが、ここでは、最終価値は10%もしくは4.16%の計算利子率によって算出されるとする³¹⁾。課税前の収入余剰の最終価値は約224,074DMであり、その利回りは約10.61%になる。そして、課税後の収入余剰の最終価値は約145,143DMになり、それから約4.77%の利回りが導き出されるのである。これらの数値に基づいて経済的租税負担を求める。それは、課税および投資奨励金前の10%の利回りと課税および投資奨励金後の4.77%の利回りから算出される³²⁾。

31) なぜなら、第1期以降の再投資が、投資奨励金が与えられた場合の利回りによる投資として行われるという仮定を避けるためである。

32) この式に関しては、例えば、以下の文献を参照。Schneider, D. : *Investition, Finanzierung und Besteuerung*, S. 240 ; ders. : *Betriebswirtschaftslehre*, 3. Bd., S. 623.

$$S_w = \frac{r - r_s}{r} = \frac{10\% - 4.77\%}{10\%} = 52.3\%$$

S_w 経済的限界税負担, r 課税前の利回り, r_s 課税後の利回り

したがって、5%の投資奨励金が廃止された場合に利益が52.3%で課税されるなら、4.77%の利回りが維持されるのである。この限界税負担から法人税率を求める。先の仮定に基づき、営業収益税を19.35%、連帯付加金を7.5%、そして、法人税率を $x\%$ とすると、 $0.1935 + (1 - 0.1935) \cdot x \cdot 1.075 = 0.523$ という式が成り立つ。この式から、約38%の法人税率が導き出される。以上のことから、このモデルでは、5%の投資奨励金が廃止された際に法人税率が約7%引き下げられる場合、その投資の収益性に関する影響は相殺されるのである。

上述したように、投資性向を高めるためには、直接的な投資促進措置より税率の引き下げが効果的であるという主張は否定される。しかしながら、直接的な投資促進措置と税率の引き下げがどちらが有効であるかは、個々の意思決定ごとに異なるものである。それゆえ、投資奨励金の廃止が税率のいくらの引き下げによって補償されるかということについての普遍的な言明は存在しないのである。また、このような結果が、企業管理者に裁定利益を得るための機会をもたらすのである。

VI 結

シュナイダーは企業者職能論に基づいて経営経済学の体系化を試みた。それはオーストリア学派の影響を受け、そして、不確実性の概念や企業者の自律性を基礎に置いたものである。しかし、彼は、その体系の中で実際に企業における問題をどのように展開するのかということについてほとんど取り上げていない。企業者職能論においては、企業者職能を委託された経営者によって企業の管理が行われると主張される。したがって、各論において、企業の個別問題は企業管理者による意思決定の問題として考察されなければならない。そして、彼らが裁定利益を獲得するために、すなわち、人間の知識が不完全で不均等に分布していることから生じる自らの知識の優位性を利用して利益を得るために、どのような意思決定をすべきかということが問題になるのである。

本稿では、企業課税の問題を取り上げた。経営経済学においてその問題は租税制度の説明ではなく、意思決定の問題として展開されねばならない。したがって、企業者職能

論に基づいて企業課税の問題に取り組む場合、経済的租税負担を算出することによって、課税が意思決定に及ぼす影響を明らかにし、さらに、新たな制度を構築したり、あるいは、組織を改革することによっていかに租税を回避することができるかということ考察することが必要である。すなわち、企業者職能論のもとでの企業課税の研究として、企業管理者が不適切な税法や政府による租税政策を利用することによって、いかにして裁定利益を獲得することができるのかということが考察されなければならないのである。一つの例として、投資促進措置としての投資奨励金と税率の引き下げの関連について取り上げたが、さらに、企業課税が投資政策にどのような影響を及ぼすかということを明らかにすることは、今後の課題である。

(筆者は関西学院大学大学院商学研究科博士課程後期課程)