

# Tax Analysis

For more BEPS information,  
please contact:

## Transfer Pricing

### Shanghai

#### Eunice Kuo

Tel: +86 21 6141 1308

Email: eunicekuo@deloitte.com.cn

### Hong Kong

#### Patrick Cheung

Tel: +852 2852 1095

Email: patcheung@deloitte.com.hk

## International Tax

### Beijing

#### Jennifer Zhang

Tel: +86 21 8520 7638

Email: jenzhang@deloitte.com.cn

### Shanghai

#### Leonard Khaw

Tel: +86 21 6141 1498

Email: lkhaw@deloitte.com.cn

### Hong Ye \*

Tel: +86 21 6141 1171

Email: hoyeqinli@qinlilawfirm.com

### Hong Kong

#### Anthony Lau

Tel: +852 2852 1082

Email: antlau@deloitte.com.hk

\* Hong Ye is from Qin Li Law Firm, which is a licensed Chinese law firm and forms part of Deloitte's global Tax & Legal network. Deloitte Legal is one of the major legal practices around the world.

## OECD 移転価格ガイドライン 第1章の改訂：地域固有の優 位性および受動的関係に關す る重要な指針

経済協力開発機構（OECD）の改訂後の移転価格ガイドライン第6章では、無形資産について、物理的資産または金融資産以外の、単一の企業が所有または支配できる資産と定義している。この定義によれば、地域固有の特性や労働力は所有または支配できるものではないため、無形資産とはみなされない。しかし、移転価格分析においてはこれらを比較可能性の要素として考慮しなければならない。「税源浸食と利益移転」（BEPS）プロジェクトの成果物の一つとして9月16日に公布された移転価格ガイドライン第1章の改訂内容は、比較可能性の要素としての地域固有の特性、労働力およびシナジー効果に関して、重要な指針を提供するものである。

### ロケーションセービング

ロケーションセービングはOECDの移転価格ガイドライン第9章（ビジネス再編に関わる）で議論されている。第1章のロケーションセービングに関する新たな指針は、基本的には第9章にある原則に従ったものとなっている。

ロケーションセービングは多国籍企業グループが一部の活動をコスト（例えば、労働力コストおよび不動産コスト）のより低い地域へ移転することにより生じる可能性がある。当然、移転に伴って発生するコストについても合わせて考慮する必要がある。

多国籍企業グループの2以上のメンバー間でロケーションセービングをどのように配分するかを決定する際には、以下の要素を考慮しなければならない。

- ロケーションセービングが存在するか否か
- ロケーションセービングの金額
- ロケーションセービングが多国籍企業グループのメンバーに留保されるか、または独立の顧客あるいはサプライヤーに移される程度
- ロケーションセービングが完全に独立の顧客あるいはサプライヤーに移されない場合、類似の状況において運営する独立企業が、留保されるロケーションセービングのネット金額をどのように配分するか

新たなガイドラインは、信頼できるローカルマーケットの比較対象があり、それを独立取引価格の算定に用いることができる場合、ロケーションセービングに対して特別に比較可能性の調整を行う必要はないことを示している。しかし、信頼できるローカルマーケットの比較対象が存在しない場合には、関連の事実と状況（関連企業が担う機能、負担するリスクおよび使用する資産を含む）を全面的に分析した上で比較可能性の調整を行うべきとし

ている。給与コストに差異があることのみをもって、ロケーションセービングが存在するか否か、あるいはどのようにロケーションセービングを配分するかを決定すべきではない。

## その他のローカルマーケットの特徴

比較可能性に影響を与える可能性のあるその他のローカルマーケットの特徴には以下が含まれる。

- 製品の販売地のマーケット特性
- 当該マーケットにおける現地世帯の購買力および製品に対する嗜好
- マーケットが拡大しているか、あるいは収縮しているか
- マーケット競争の程度
- マーケットにおけるインフラストラクチャーの相対的な利用可能性
- 訓練あるいは教育を受けた労働力の相対的な獲得可能性
- 利益の得られるマーケットにどの程度近いのか
- マーケットの優位性または劣位性を生じさせるその他の類似の特徴

これらのローカルマーケットの特徴に対し、比較可能性の調整を行う必要があるか否かを判断する際に最も信頼できるアプローチは、当該地域のマーケットにおける比較可能な独立取引のデータを検証することである。もし当該データが、これらの独立取引が関連者間取引と同じマーケット条件の下で行われていることを示しているのであれば、ローカルマーケットの特徴に対する特別な調整は必要ないことになる。

合理的に信頼できるローカルマーケットの比較対象がない場合、関連の事実と状況に基づいて、ローカルマーケットの特徴に対してどのように比較可能性の調整を行うかを決めなければならない。その際、ロケーションセービングの配分を決めるときと同じ要素を考慮すべきである。

あるマーケットにおいては、ロケーションセービングあるいは地域固有の優位性の存在または配分を判断するためのローカルマーケットの比較対象は存在しないと税務機関は主張する。比較対象がなければ、利益分割法を用いて分析することになるかもしれない。OECDのガイドラインでは、最適な移転価格算定方法を決定する際、詳細な機能とリスクの分析および事実分析が必要になるだろうとしている。

## 政府のライセンスが地域固有の優位性に与える影響

政府が発行するライセンスは無形資産に属する。もしライセンスがマーケットへの参入者数を制限するものならば、そのことは地域固有の優位性をどのように配分するかに影響を与える可能性がある。そのような場合、ライセンスに関わる無形資産から生じる利益をどのように配分するかを決めるために、当該ライセンスを取得するための各関係者の貢献を判断する必要がある。政府のライセンスの影響を評価する際には、OECD移転価格ガイドライン第6章の改訂案のB部分にある無形資産に関する指針に照らし、現地のメンバーのローカルマーケットの無形資産による貢献とその他のメンバーの技術、経験、知識等の無形資産による貢献を考慮しなければならない。

もし政府のライセンスが多く、適格の申請者によって容易に取得できるものならば、ライセンス取得の要求はローカルマーケットに参入する際の障壁とはならないかもしれない。その場合、ライセンスの保有は地域固有の優位性の配分に実質的な影響を与えないだろう。

## 新しいガイドラインが特定の国家に与える影響

地域固有の優位性に関する新しい指針は、インドや中国等の国家の移転価格問題に影響を与える可能性がある。これらの国家は、新たな指針に基づき、潜在的に移転価格に影響を与える可能性のあるマーケットの特性を有している。

例えば、インドでは2013年の研究開発活動に関する6号法規の中で、委託研究開発サービスを提供する「インド開発センター」について、その機能に基づく合理的な移転価格分析方法を提起している。機能が異なる場合には、異なる経済分析の方法（利益分割法を含む）を適用することになるかもしれない。新たな指針は納税者と税務機関の間の議論に対して、より明確な枠組みを提供するであろうが、インドの税務機関が地域固有の優位性に対する比較可能性の調整を考慮する状況を減少させることにはならないであろう。

中国では、税務機関は通常、中国の企業は多くの地域固有の優位性（低い運営コストと独特なマーケット特性を含

む) から利益を得ていると考えている。中国の税務官は一貫して積極的に、ロケーションセービングとマーケットプレミアム等の地域固有の優位性に関して納税者と議論をしてきた。地域固有の優位性に関する OECD の新しい指針は、当該優位性に対する比較可能性の調整を考慮する状況を増加させ、かつ納税者に対して当該優位性に係るより詳細な移転価格分析を求めることになるだろう。

## グループシナジー

現行の OECD ガイドラインでは、単に大型の多国籍企業グループのメンバーであることを理由として取得した付随的な利益に対して補償を支払う必要はないとしている。新しいガイドラインでは、グループシナジーの概念について新たに説明するとともに、グループ内貸付と集中購買におけるグループシナジーの原則の適用について例を挙げて説明している。

改訂後のガイドラインでは、多国籍企業グループは小型の独立企業にはないグループシナジーの効果を享受できる可能性があると考えている。そのシナジー効果は規模の経済、結合または統合されたコンピュータおよび通信システム、統合された管理、二重支出の排除等から生じる可能性がある。グループシナジーの効果は往々にして有利なものであるが、不利な影響をもたらす可能性もある。例えば、より小さく、融通の利く企業であれば生じることのない官僚的な体制による障害、あるいは大きな組織に属するために課される追加的な負担または要求である。

もしグループのその他のメンバーが「目的のある協調行動」をとらないならば、単に当該グループのメンバーであることによって得られる付随的な利益に対して補償を支払う必要はない。「付随的」とは、獲得する利益の量を指すものではなく、その利益が単にそのグループのメンバーであることによって得られるものであることを指している。

しかし、シナジー効果が当該グループの目的のある協調行動によって得られるものならば、以下のことを考慮する必要がある。

- 有利か不利か
- 発生する利益または損失の金額
- どのようにグループのメンバーの間で当該利益または損失を配分するか

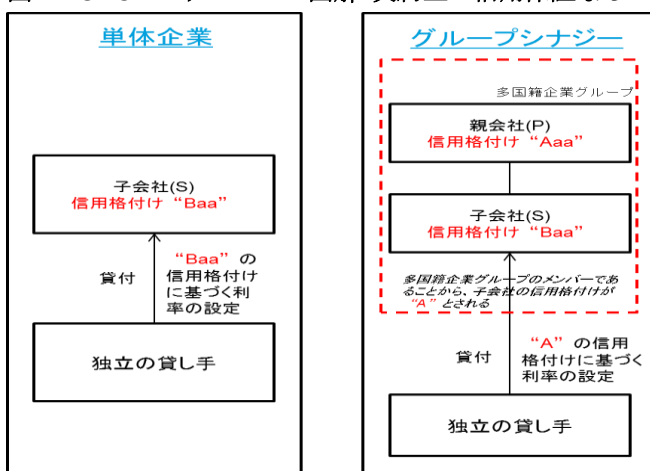
改訂後のガイドラインでは、グループの目的のある協調行動から生じるシナジー効果は、グループの各メンバーの当該効果への貢献割合に基づき配分すべきであるとしている。

## グループ内貸付

グループシナジーに関する指針では、以下の2つのケースを用いて、融資取引における受動的関係 (passive association) / 暗黙的支援 (implicit support) の問題について議論している。

ケース1は、多国籍企業グループのメンバー企業が信用格付けに関してグループシナジーの影響を受けるというものである。当該ケースにおいて、P社は金融サービスに従事する多国籍企業グループの親会社である。グループの連結貸借対照表が健全であることから、P社はAaaの信用格付けを維持している。単体企業について言えば、グループのS社の単体貸借対照表ではBaaの信用格付けしか得られない。しかし、S社はP社グループのメンバーであるため、大きな独立の貸し手はAの信用格付けを有する借り手に適用される貸付利率をもって、S社に貸付をすることを望む。S社はP社グループのメンバーであることによって格上げされる信用格付けを反映した利率をもって、同時に第三者の貸し手とP社から資金を借り入れることができる。

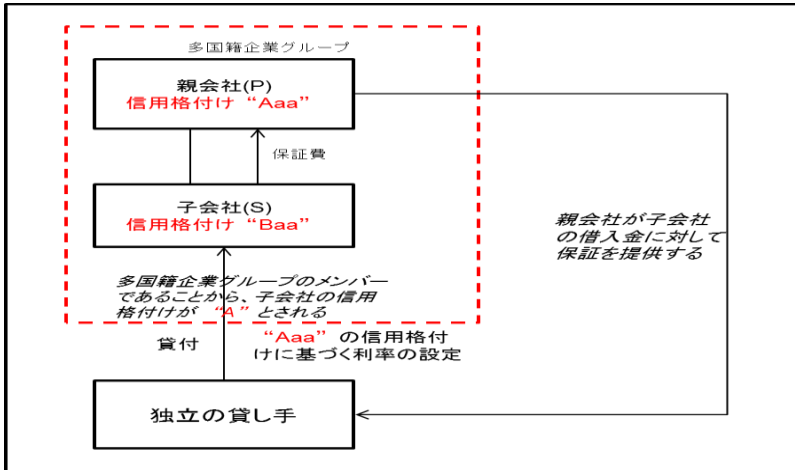
図1 - OECD のケース1の図解 契約上の信用保証なし



このケースでは、S社はグループシナジーの効果に対する支払あるいは比較可能性の調整をする必要はない。その効果は単にS社がグループのメンバーであることから生じたものであり、多国籍企業グループのメンバーによる目的のある協調行動によって生じたものではないからである。

類似の原則はケース2にも適用される。このケースでは、付随的な利益と目的のある協調行動によって生じるグループシナジーの効果とを区別している。ケース2はケース1の状況と類似しているが、ケース2では親会社であるP社がS社の借入金に対して保証を提供している（法律責任を負う）。これはグループの協調行動の例である。ケース2ではS社は相応の保証費を支払うべきであると考えられる。ただし、その保証費はS社の信用格付けのBaaからAAAへの格上げではなく、AからAAAへの格上げに見合うものでなければならない。ケース1で述べた通り、S社の信用格付けのBaaからAへの格上げは、S社がグループのメンバーであることから生じる受動的関係によるものであるが、AからAAAへの格上げは、親会社であるP社による保証の提供という、目的のある協調行動に直接起因するものだからである。

図2-OECDのケース2の図解-親会社が契約上の信用保証を提供する



これらのケースは多くの事実を前提にしたものであるが、これらの前提となる事実は全ての状況に当てはまるとは限らない。上述のケースの結論によれば、多国籍企業グループが将来においてメンバーに契約不履行の状況が生じた際に財務支援をしたいと望むことは、グループの「目的のある協調行動」ではない。しかし、親会社が目的のある措置を通じてその信用格付けを一定の水準に維持することにより、競争者よりも低い利率で借入をすることができる場合に、そのような行動が、S社からP社への補償支払を必要とするグループの「目的のある協調行動」にあたるか否かはケースにおいて明確にされていない。

同じように、上述のケースでは、大きな独立の貸し手はグループの子会社の単体の信用格付けより高い信用格付けを反映した利率で当該子会社に貸付をすることを望むと仮定しているが、この仮定は常に成立するわけではない。例えば、信用格付け機関は通常、特定の状況においてのみグループの暗黙的支援を考慮する。国際決済銀行（BIS）に事務局のあるバーゼル銀行監督管理委員会が公表しているバーゼルIIのフレームワークでは、銀行のリスクを評価する際、通常は法的効力を有する保証のみが考慮されるが、グループの暗黙的支援はこの要件を満たさない。グループの暗黙的支援は信用リスクの格付けに影響を与えるため、上述のOECDのケースは銀行がグループの暗黙的支援を考慮するか否かに影響を与える可能性がある。銀行は一般的には、暗黙的支援への対応方法を対外的に公表せず、また実際の経験により、各銀行が採用する方法は異なる。

最後に、ケース1では関連者による貸付と第三者による貸付に契約上の差異はないと仮定している。暗黙的支援は貸付に特有の契約上の差異には影響を与えないと思われる。例えば、関連者による貸付の返済順位が第三者による貸付より劣後する場合、その順位は特定の貸付の単独の信用格付けに影響を与える可能性がある。

## 集中購買

新たな指針によれば、グループが積極的な措置を講じて、ボリュームディスカウントを得るために購買の機能をグループの中のある企業に集中させる場合、これはグループの「目的のある協調行動」にあたる。集中購買を行う企業が購入物品をグループ内のその他のメンバーに販売するか、単にグループを代表して主たる購買契約の交渉を行うかにかかわらず、当該行動から生じる利益はグループのメンバー間で配分する必要がある。しかし、グループが積極的な措置を講じるのではなく、サプライヤーがグループのその他のメンバーから追加の注文を受けるために、グループの中の一企業に一方的に追加的なディスカウントを与える場合、当該企業が得るディスカウントはグループの一員であることから生じる付随的な利益であるため、当該企業はその利益を配分せずに自ら留保することができる。

新たな指針では3つのケースを用いて、集中購買を行う企業がボリュームディスカウントを受ける場合、ボリュームディスカウントによる利益はグループのメンバー間で配分しなければならないということ、集中購買を行う企業は自らが担う機能と購買活動において使用する資産に見合うリターンのみを得ることができるということを説明している。これらのケースは、購買活動はルーティンの活動であり、購買を行う企業はその活動に対してルーティンのリターン

のみを得るということを暗示している。グループの購買を集中させることにより生じる利益は全てグループのメンバー間で配分しなければならない。

これらのケースは多くの事実を前提にしたものであるが、これらの前提となる事実は全ての状況に当てはまるとは限らない。集中購買を行う企業が追加的な機能を担い、追加的な資産あるいは資源を使用する場合（例えば、より効率的に価格変動を追跡かつ予測するための複雑なソフトウェアアルゴリズムを開発した場合）、これらのケースによれば、このような購買サービスからもたらされる付加的な価値をグループのメンバー間で配分することは求められていないようである。

## 集会的な労働力

第1章の追加部分では、移転価格分析における集会的な労働力の潜在的な影響についての指針を提供している。当該指針は、独特の資質あるいは経験を有する労働力は移転価格に影響を与える比較可能性の要素となる可能性があることを示している。

集会的な労働力はビジネス再編の一部として移転する可能性がある。その場合、指針によれば、労働力の価値は取替原価の分析によって計算できる。集会的な労働力の移転は時間とコストの節約をもたらす場合もあり、その節約は移転資産の独立取引価格に反映されなければならない。それとは逆に、労働力の移転は雇用関係の終了、年金あるいはその他の潜在的な義務を生じる可能性もあり、それらは労働力の価値を低くし、ひいては負の価値を生じることもある。この場合、再編において支払われる対価はこれらの潜在的な義務を反映したものでなければならない。重要なことは、集会的な労働力は単一の企業が所有あるいは支配できるものではないため、新しい指針ではこれを無形資産とはみなしていないという点である。

ほとんどの場合、従業員の出向そのものは、その従業員が提供するサービスに対する補償以外の追加的な補償を必要とするものではないということを指針は示している。

労働力の移転あるいは従業員の出向により、価値のあるノウハウを移転することとなる場合には、第6章の無形資産に関する指針に基づき、移転されるノウハウの評価を行わなければならない。同様に、特定の技能あるいは経験を有する集会的な労働力があることにより、移転される無形資産の価値は高まるかもしれない。そのことは無形資産の価値に影響を与え、あるいは当該労働力が将来において提供するサービスの価値に影響を与える可能性がある。

## 発効日

OECDは第1章の改訂の発効日については勧告していない。改訂の発効日は当該ガイドラインを採用する国家の国内法次第となるだろう。一部の国家は特定の移転価格法規を制定せず、基本的にOECDの移転価格ガイドラインに従っている。これらの国家については、第1章の改訂は、それが最終化されたときに自動的に国内法に組み入れられることになる。一方、特定の移転価格に関する法律、法規あるいは指針を有する国家は、ガイドラインの改訂内容を反映した新たな法律を制定するか、あるいは現行の法規または指針を正式に改訂することが必要となる。

第1章の改訂が将来的に適用されるのか、あるいは遡及的に適用されるのかも現地の法律によって決まる。2015年のBEPSプロジェクト終了時の最終合意には、OECDの新しいガイドラインの発効日が含まれる可能性もある。

## 中国当局のコメント

中国国家税务总局（SAT）は2014年9月17日に、G20のBEPSプロジェクトの成果物に関するプレスリリースを出した。その中でSATは、BEPSプロジェクトは中国の租税管理に不可避の実質的影響をもたらし、かつBEPS行動計画の最終的な結果がどうであれ、中国の税務当局は関連の義務を履行することについてのプレッシャーを受けるだろうと述べた。このプレスリリースにおいてSATは、今回のような国際的な改革の動きの中で、公正かつ透明性のある方法によって租税が価値創造と見合うようにすることによって、より公平な税収配分を実現できるとの見解を述べ、中国は引き続きBEPSプロジェクトに積極的に関与し、適切な立法と行政および国際的な協力を通じて、移転価格税制執行上の公平性を確保すると結論付けた。

その後、2014年9月25日にSATは会議を開催し、BEPS行動計画に対する考え方について、納税者および税務アドバイザーとのディスカッションを行った。この会議において、SATはBEPSプロジェクトを支持する立場を改めて述べるとともに、BEPSに関連する今後のいくつかの重要な動きについて説明した。

- 現在、一般租税回避防止規則、移転価格税制、CFC（Controlled Foreign Company：被支配外国企業）税制および過少資本税制等について規定した「特別納税調整実施弁法（試行）」（国税発[2009]2号）の改正作業を行っている。SATは2014年末までに意見募集のための草案を公布する予定であり、最終版は2015年初めに公布されるものと見込まれる。
- SATはOECDの作業計画に合わせたスケジュールを作成している。通常であれば、OECDの各提言が公布された後、約6-9ヶ月でそれらに対応することができる。

- SATは公式サイトに、将来の移転価格調査において重点となり得るリスクの高い行為のリストを掲載する予定である。

テクニカル観点から見ると、SATはますます地域固有の優位性（ロケーションセービングおよびマーケットプレミアムを含む）に注目するようになっており、そのことは2012年10月に公布された「国連による発展途上国のための移転価格マニュアル」第10章の中国実務編にも反映されている。実務においても、中国における多くの移転価格調査あるいは二国間事前確認の案件において、地域固有の優位性に関する議論が行われている。各案件における具体的な事実と状況に応じて、税務機関は地域固有の優位性に関わると考えられる多くのマーケットおよびコストのデータと分析を提出するよう納税者に求めることがある。しかし、実際には多くの案件において、税務機関は利益分割法を用いて分析を行うことを検討する。OECDも言及している通り、このことは実務において比較可能性の調整を行うことの困難性を反映していると言えるかもしれない。

中国に投資する多国籍企業が、地域固有の優位性またはローカルマーケットの特性による利益を実際に得ていると考えられる場合には、グループの移転価格政策を制定する際に当該要因について考慮し、分析しておくことが推奨される。

国外に多くの子会社および関連会社を有する中国企業にとっても、地域固有の優位性およびその他のローカルマーケットの特性による影響を考慮することが必要となるかもしれない。

グループシナジーに関する指針では、信用格付けが格上げされるケースにより、金融取引における受動的関係/暗黙的支援の問題について説明しているが、これに関して中国には2つの実務的な問題が存在する。外貨および利率の規制と、必要な金利スプレッドを実現する際の中国現地における格付けシステムと世界で広く採用されている格付けシステムとの紐付の問題である。

#### 香港当局のコメント

地域固有の優位性は主に新興市場に関わるものであるが、受動的関係に関する指針は、香港でよく見られる金融取引と購買ストラクチャーについて参考になる解釈を提供するものかもしれない。香港の金融市場の自由市場としての特性は、ガイドライン第1章のケースで述べられている技術的指針を一般的に企業間の金融取引に適用できることを意味する。一方、重要な購買に関わるバリューチェーンを有するグループは、ボリュームディスカウントとグループのメンバー間における潜在的な利益の共有といった要素を考慮する形で、その移転価格政策をレビューする必要がある。

#### 結論

OECDガイドライン第1章で追加された地域固有の優位性、グループシナジーおよび労働力に関する内容は、税務機関と企業の双方にとって重要な指針となるものである。これらの問題に関わる企業は、移転価格分析を行う際にこの新しい指針を考慮する必要がある。

本Tax Analysisはデロイト中国が中国大陸及び香港のクライアント及びスタッフ向けに作成している、一般的な参考目的のものです。読者の皆様には、このニュースレターに含まれる情報に関して何らかの行動をとる前に、税務アドバイザーのアドバイスを受けることを提案いたします。本Tax Analysisの内容に関する更なる情報、アドバイス或いはその他の税務問題に関する分析をご希望される場合、以下の担当者までご連絡ください。

#### Beijing

##### Kevin Ng

Partner

Tel: +86 10 8520 7501

Fax: +86 10 8518 7501

Email: kevng@deloitte.com.cn

#### Hong Kong

##### Sarah Chin

Partner

Tel: +852 2852 6440

Fax: +852 2520 6205

Email: sachin@deloitte.com.hk

#### Shenzhen

##### Sarah Chin

Partner

Tel: +86 755 8246 3255

Fax: +86 755 8246 3186

Email: sachin@deloitte.com.hk

#### Chongqing

##### Frank Tang

Partner

Tel: +86 23 6310 6206

Fax: +86 23 6310 6170

Email: ftang@deloitte.com.cn

#### Jinan

##### Beth Jiang

Director

Tel: +86 531 8518 1058

Fax: +86 531 8518 1068

Email: betjiang@deloitte.com.cn

#### Suzhou

##### Frank Xu / Maria Liang

Partner

Tel: +86 512 6289 1318 / 1328

Fax: +86 512 6762 3338

Email: frakxu@deloitte.com.cn

mliang@deloitte.com.cn

#### Dalian

##### Frank Tang

Partner

Tel: +86 411 8371 2888

Fax: +86 411 8360 3297

Email: ftang@deloitte.com.cn

#### Macau

##### Sarah Chin

Partner

Tel: +853 2871 2998

Fax: +853 2871 3033

Email: sachin@deloitte.com.hk

#### Tianjin

##### Jason Su

Partner

Tel: +86 22 2320 6680

Fax: +86 22 2320 6699

Email: jassu@deloitte.com.cn

#### Guangzhou

##### Sarah Chin

Partner

Tel: +86 20 8396 9228

Fax: +86 20 3888 0121

Email: sachin@deloitte.com.hk

#### Nanjing

##### Frank Xu

Partner

Tel: +86 25 5791 5208

Fax: +86 25 8691 8776

Email: frakxu@deloitte.com.cn

#### Wuhan

##### Justin Zhu

Partner

Tel: +86 27 8526 6618

Fax: +86 27 8526 7032

Email: juszhu@deloitte.com.cn

#### Hangzhou

##### Qiang Lu

Partner

Tel: +86 571 2811 1901

Fax: +86 571 2811 1904

Email: qilu@deloitte.com.cn

#### Shanghai

##### Eunice Kuo

Partner

Tel: +86 21 6141 1308

Fax: +86 21 6335 0003

Email: eunicekuo@deloitte.com.cn

#### Xiamen

##### Sarah Chin

Partner

Tel: +86 592 2107 298

Fax: +86 592 2107 259

Email: sachin@deloitte.com.hk

#### About the Deloitte China National Tax Technical Centre

The Deloitte China National Tax Technical Centre ("NTC") was established in 2006 to continuously improve the quality of Deloitte China's tax services, to better serve the clients, and to help Deloitte China's tax team excel. The Deloitte China NTC prepares and publishes "Tax Analysis", "Tax News", etc. These publications include introduction and commentaries on newly issued tax legislations, regulations and circulars from technical perspectives. The Deloitte China NTC also conducts research studies and analysis and provides professional opinions on ambiguous and complex issues. For more information, please contact:

#### National Tax Technical Centre

Email: ntc@deloitte.com.cn

#### National Leader

##### Leonard Khaw

Partner

Tel: +86 21 6141 1498

Fax: +86 21 6335 0003

Email: lkhaw@deloitte.com.cn

#### Northern China

##### Julie Zhang

Partner

Tel: +86 10 8520 7511

Fax: +86 10 8518 1326

Email: juliezhang@deloitte.com.cn

#### Southern China (Hong Kong)

##### Davy Yun

Partner

Tel: +852 2852 6538

Fax: +852 2520 6205

Email: dyun@deloitte.com.hk

#### Southern China (Mainland/Macau)

##### German Cheung

Director

Tel: +86 20 2831 1369

Fax: +86 20 3888 0121

Email: gercheung@deloitte.com.cn

#### Eastern China

##### Kevin Zhu

Director

Tel: +86 21 6141 1262

Fax: +86 21 6335 0003

Email: kzhu@deloitte.com.cn

If you prefer to receive future issues by soft copy or update us with your new correspondence details, please notify Wandy Luk by either email at [wanluk@deloitte.com.hk](mailto:wanluk@deloitte.com.hk) or by fax to +852 2541 1911.

日系企業担当者

上海

大久保 孝一  
パートナー  
TEL : +86 21 6141 2128  
FAX : +86 21 6335 0177  
E-mail : kokubo@deloitte.com.cn

上海

沙 蒙  
ディレクター  
TEL : +86 21 6141 1703  
FAX : +86 21 6335 0177  
E-mail : msha@deloitte.com.cn

上海

上田 博規  
シニアマネジャー  
TEL : +86 21 6141 1701  
FAX : +86 21 6335 0177  
E-mail : hueda@deloitte.com.cn

天津

濱中 愛  
マネジャー  
TEL : +86 22 2320 6820  
FAX : +86 22 2320 6699  
E-mail : ahamanaka@deloitte.com.cn

深圳

大塚 武司  
マネジャー  
TEL : +86 755 3331 8116  
FAX : +86 755 8246 3186  
E-mail : taotsuka@deloitte.com.cn

大連

田中 昭仁  
シニアマネジャー  
TEL : +86 411 8371 2850  
FAX : +86 411 8360 3297  
E-mail : atanaka@deloitte.com.cn

上海

板谷 圭一  
パートナー  
TEL : +86 21 6141 1368  
FAX : +86 21 6335 0199  
E-mail : kitaya@deloitte.com.cn

上海

大穂 幸太  
マネジャー  
TEL : +86 21 6141 1711  
FAX : +86 21 6335 0177  
E-mail : koho@deloitte.com.cn

蘇州

滝川 祐介  
マネジャー  
TEL : + 86 512 6289 1298  
FAX : +86 512 6762 3338  
E-mail : ytakikawa@deloitte.com.cn

天津

梨子本 暢貴  
シニアマネジャー  
TEL : +86 22 2320 6612  
FAX : +86 22 2320 6699  
E-mail : nnashimoto@deloitte.com.cn

香港

中川 正行  
パートナー  
TEL : +852 2852 6592  
FAX : +852 2542 4597  
E-mail : manakagawa@deloitte.com.hk

上海

片岡 伴維  
マネジャー  
TEL : +86 21 2316 6687  
FAX : +86 21 6335 0199  
E-mail : tkataoka@deloitte.com.cn

上海

渡邊 崇  
シニアマネジャー  
TEL : +86 21 6141 1702  
FAX : +86 21 6335 0177  
E-mail : takwatanabe@deloitte.com.cn

北京

原井 武志  
パートナー  
TEL : +86 10 8520 7310  
FAX : +86 10 8518 1218  
E-mail : takeharai@deloitte.com.cn

広州

前川 邦夫  
マネジャー  
TEL : +86 20 2831 1050  
FAX : +86 20 3888 0575  
E-mail : kmaekawa@deloitte.com.cn

香港

杉原 伸太郎  
シニアマネジャー  
TEL : +852 2852 6545  
FAX : +852 2542 4597  
Email: ssugihara@deloitte.com.hk



#### About Deloitte

Deloitte refers to one or more of Deloitte Touche Tohmatsu Limited, a UK private company limited by guarantee, and its network of member firms, each of which is a legally separate and independent entity. Please see [www.deloitte.com/cn/en/about](http://www.deloitte.com/cn/en/about) for a detailed description of the legal structure of Deloitte Touche Tohmatsu Limited and its member firms.

Deloitte provides audit, tax, consulting, and financial advisory services to public and private clients spanning multiple industries. With a globally connected network of member firms in more than 150 countries, Deloitte brings world-class capabilities and high-quality service to clients, delivering the insights they need to address their most complex business challenges. Deloitte has in the region of 200,000 professionals, all committed to becoming the standard of excellence.

#### About Deloitte in Greater China

We are one of the leading professional services providers with 22 offices in Beijing, Hong Kong, Shanghai, Taipei, Chengdu, Chongqing, Dalian, Guangzhou, Hangzhou, Harbin, Hsinchu, Jinan, Kaohsiung, Macau, Nanjing, Shenzhen, Suzhou, Taichung, Tainan, Tianjin, Wuhan and Xiamen in Greater China. We have nearly 13,500 people working on a collaborative basis to serve clients, subject to local applicable laws.

#### About Deloitte China

The Deloitte brand first came to China in 1917 when a Deloitte office was opened in Shanghai. Now the Deloitte China network of firms, backed by the global Deloitte network, deliver a full range of audit, tax, consulting and financial advisory services to local, multinational and growth enterprise clients in China. We have considerable experience in China and have been a significant contributor to the development of China's accounting standards, taxation system and local professional accountants.

This publication contains general information only, and none of Deloitte Touche Tohmatsu Limited, its member firms, or their related entities (collectively the "Deloitte Network") is by means of this publication, rendering professional advice or services. Before making any decision or taking any action that may affect your finances or your business, you should consult a qualified professional adviser. No entity in the Deloitte Network shall be responsible for any loss whatsoever sustained by any person who relies on this publication.