

Japan Tax Newsletter

デロイト トーマツ 税理士 法人

2024 年 2 月 27 日

OECD による第 1 の柱・利益 B：基礎的販売活動に対する移転価格設定に係るレポート最新版の公表について（2024 年 2 月 19 日）

本ニュースレターは、[英文ニュースレター](#)の翻訳版です。
日本語訳と原文（英文）に差異が生じた場合には、原文が優先されます。

2024 年 2 月 19 日、OECD/G20 の BEPS 包摂的枠組み（以下：「BEPS 包摂的枠組み」）は、第 1 の柱・利益 B に関する報告書を公表し、利益 B の適用を選択する国において独立企業原則に沿った結果を示すものとして扱われる基礎的マーケティング・販売活動（Baseline marketing and distribution activities）の価格設定に係る新たなプロセスを概説した。一定の販売活動を実施する全ての企業が、その規模にかかわらず、利益 B の対象となる可能性がある¹。

BEPS 包摂的枠組みは、国際課税制度改革に関する「2 本の柱」からなるアプローチを開発している。利益 B は、利益配分に関する「第 1 の柱」の構成要素の一つである。今回の最新のリリースは、2022 年 12 月に公表された利益 B の主要な設計要素に関する市中協議文書及び 2023 年 7 月に公表された利益 B に関する設計要素の更新内容を含む市中協議文書に続くものである。

Deloitte の見解

BEPS 包摂的枠組みは、利益 B に関する新たな報告書を公表した。この報告書は、基礎的マーケティング・販売活動に対する移転価格アプローチを簡素化（Simplify and streamline）し、2025 年 1 月 1 日から適用するとしている。

BEPS 包摂的枠組みにより提案された価格決定マトリクスは、草案時のシンプルさ・使いやすさを維持しており、3 つの産業グループ及びマトリクス内の適切なカテゴリーを選択するための客観的な定量的基準により構成される。また、価格決定マトリクスは期末に移転価格の結果を検証する形で「事後的」に適用される。今後、企業グループは、利益 B の適用対象会社及び取引の価格設定に際し、価格決定マトリクスを考慮することとなる。また、限定的な活動を行う企業について、売上に対する過大報酬を防止するためのガードレールが設定された。加えて、以前の草案で提案されたとおり、ソブリン格付が低い国に対してはさらなる調整が行われることとなったが、その経済的根拠は依然として不明である。

適用対象会社及び取引を決定するために、各企業グループは、通常の移転価格原則（例えば、販売会社の片側検証によって価格を決定することが可能か）と定量的判定基準を併せて適用する。一部の国は、これに加えて定性的判定基準を適用する必要性を主張しており、これらについては任意で選択できる項目として策定される予定である。

また、利益 B を制度として導入する国の決定（全ての利益 B 適用対象会社及び取引に対して適用を義務付ける、又は企業に利益 B の適用を選択させるいわゆるセーフハーバールール）や、価格マトリクスへの修正が認められる適格税務管轄区域（qualifying jurisdictions）の決定に関しては、引き続き作業が行われている。BEPS 包摂的枠組みに参加する全ての国が、この簡素化アプローチに同意しているわけではない。例えば、インドは利益 B のアプローチに対して様々な懸念を表明してお

¹ BEPS 包摂的枠組みが開発している「2 本の柱」のアプローチのうち、第 1 の柱・利益 A は全世界売上高 200 億ユーロ超かつ利益率 10% 超の大規模かつ高収益な多国籍企業グループが対象となっており、第 2 の柱は年間総収入金額が 7 億 5,000 万ユーロ超の多国籍企業グループが対象になっている。一方、第 1 の柱・利益 B は多国籍企業グループの全世界売上基準や、基礎的マーケティング・販売活動に係る取引金額や売上に関する基準が報告書では言及されていない。

り、その他の国においても利益 B 制度の導入有無は現時点で不明である。国レベルにおけるこのような選択可能性は、多くの企業にとって懸念事項である。なぜならば、各国による利益 B 制度の採用いかんにより、移転価格の簡素化を実現できない可能性があるからである。企業には、各国の実施状況に応じて利益 B 適用対象会社及び取引に関する価格設定方針を柔軟に調整することが求められる。

加えて、BEPS 包摂的枠組み諸国は、紛争解決を含め、税務執行能力が限定的な税務管轄区域（low-capacity jurisdictions：以下「LCJs」）が利益 B 制度を導入した場合に導出される結果を尊重することにコミットした。この場合を除いては、利益 B 制度の導入有無とその方法は税務管轄区域自身が個別に決定するため、多くの状況において、利益 B の適用について二国間の税の確実性が担保されず、通常の独立企業間価格算定に基づく評価及びベンチマーク分析が引き続き必要となることが想定される。

BEPS 包摂的枠組みは、対象範囲内の基礎的マーケティング・販売活動に対する独立企業原則の適用を簡素化し、合理化することを目的とする利益 B の枠組みを策定した。この枠組みは、利益 B の適用範囲の判定基準、価格決定方法、文書化及び税務上の確実性に関する考慮事項を定めている。

1. 適用範囲

利益 B は、次の適格取引（qualifying transaction）を対象とする。

- バイセルマーケティング・販売取引（Buy-sell marketing and distribution transactions）：販売会社が第三者に対する卸売販売を行うために、関連者から商品を購入する取引
- 販売代理店及びコミッションエア取引（Sales agency and commissionaire transactions）：他の関連者²が第三者に対する卸売販売を行う際に、対象企業が行う販売支援取引

卸売販売には、最終消費者に対する販売（小売販売）を除く、あらゆる顧客への販売が含まれる。卸売及び小売の双方を行う企業については、小売販売に係る純売上高（3年加重平均値）が合計純売上高（3年加重平均値）に占める割合が20%以下の場合、卸売販売会社とみなされる。

企業は、適格取引を OECD 移転価格ガイドライン第 1 章に従って正確に描写し、その後、利益 B の適用基準に基づき、「基礎的」な活動が行われているか判断する必要がある。

- 定性的判定基準：販売会社、販売代理店又はコミッションエアの片側検証（移転価格税制に基づき、より単純な当事者を検証対象とする独立企業間価格の算定方法）を用いて、信頼性のある独立企業間価格の算定が可能であることを意味する経済的特性を有すること
- 定量的基準：数値フィルターを適用し、検証対象企業の対売上高営業費用率³（3年加重平均値）が、下限値3%より高く、20%から30%の間で設定される上限値の範囲内にあること⁴

なお、上記の判定基準を満たす場合においても、次の取引は利益 B の適用対象外となる。

- 非有形資産（non-tangible goods）あるいはサービス（デジタル商品及びサービスを含む）の販売・マーケティング
- コモディティのマーケティング・トレーディング・販売
- 適格取引を行う企業が非販売活動（例えば、製造又は研究開発）も併せて実施している場合
 - ただし、（セグメンテーションにより）販売活動を適切に個別評価し価格を設定することができる場合は、引き続き利益 B の適用対象となる

2. 適格取引への最適な独立企業間価格の算定方法の適用

取引単位営業利益法（Transactional Net Margin Method: TNMM）は、適格取引に対する独立企業間価格の算定方法に最も適した方法と考えられている。ただし、適格取引の独立企業間価格を信頼性をもって算定する「内部」比較対象取引（Internal comparable uncontrolled transactions）が利用可能な場合、企業及び税務当局は、独立価格比準法（Comparable uncontrolled price method：CUP 法）を使用することが例外的に認められている。

2 いわゆる、グループ内でプリンシパル（Principal）やハブ（Hub）といわれる企業が該当する

3 販売代理店及びコミッションエアの対売上高営業費用率を計算するに当たって使用する分母の売上高は、第三者に対する卸売販売を行っている関連者の売上高を用いることに留意する

4 各税務管轄区域は、上限値を20%から30%の間の任意数値で決定する必要がある

3. 価格算定方法

BEPS 包摂的枠組みでは、一般的なベンチマークに関する選定基準を用いて、追加的な定性レビューを行い、基礎的マーケティング・販売活動を行う独立した企業の母集団（グローバルデータセット）を選定している。そして、当該データセットの財務情報を用いて、Return on Sales（以下「ROS」）⁵を利益指標とした、適格取引に係る独立企業間利益率を概算するマトリクスが作成された。

企業は、当該価格決定マトリクスの関連セグメントの中から自身が該当するものを特定することにより、適格取引の独立企業間利益が決定される。

- 産業分類：各産業の基礎的な販売会社が稼得する収益水準を基に決定された3つの産業分類から特定する
 - 企業が販売する製品が2つ以上の産業分類に属する場合、かつ、売上高の20%超が1つの産業分類に属さない場合、加重 ROS を算定する
- 要素集約度分類（Factor intensity classification）：企業の直近3年加重平均値⁶から算出された以下2つの比率に基づき[A]～[E]の5つから特定する
 - 売上高営業資産率（Net operating asset intensity：以下「OAS」）
 - 売上高営業費用率（Operating expense intensity：以下「OES」）

グローバルデータセットから算出された「価格決定マトリクス」（ROS の水準が示されている）

	産業分類 1	産業分類 2	産業分類 3
[A] High OAS / any OES 売上高営業資産率 >45% 売上高営業費用率 基準無し	3.50% (±0.5%)	5.00% (±0.5%)	5.50% (±0.5%)
[B] Med/high OAS / any OES 売上高営業資産率 30% - 44.99% 売上高営業費用率 基準無し	3.00% (±0.5%)	3.75% (±0.5%)	4.50% (±0.5%)
[C] Med Low OAS / any OES 売上高営業資産率 15% - 29.99% 売上高営業費用率 基準無し	2.50% (±0.5%)	3.00% (±0.5%)	4.50% (±0.5%)
[D] Low OAS / non-low OES 売上高営業資産率 <15% 売上高営業費用率 10%以上	1.75% (±0.5%)	2.00% (±0.5%)	3.00% (±0.5%)
[E] Low OAS / low OES 売上高営業資産率 <15% 売上高営業費用率 10%未満	1.50% (±0.5%)	1.75% (±0.5%)	2.25% (±0.5%)

出所: [Pillar One - Amount B : Inclusive Framework on BEPS | OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project](#) (OECD ウェブサイトより抜粋して翻訳 (英語、PDF))

企業は、価格決定マトリクスによって算定される ROS±0.5%を適用することが認められる。

報告書 Appendix B には、利益 B の適用対象会社における ROS の計算方法を示す 8 つの例が記載されている。

「営業費用クロスチェック」は、価格決定マトリクスの下で決定された ROS が適切か、あるいは追加の調整が必要かを検証するための補助的な方法（ガードレール）として機能する。価格決定マトリクスに基づく ROS を、営業費用に対する EBIT の割

⁵ 報告書において、ROS の分子は Earnings before interest and taxes（利息及び税金控除前利益：以下「EBIT」）とされている。

Earnings before interest and taxes (EBIT) refers to financial account profit before income taxes and finance income/expense. Finance income/expense includes, but it is not limited to, interest income, interest expense, and gains & losses on investments.³ As a general matter, EBIT should not include any exceptional items that are unrelated to recurring business operations, which should be quantified in accordance with applicable accounting standards.

⁶ 報告書では、X 年の要素集約度分類は、X-3、X-2、X-1 年のデータを用いて計算される OAS 及び OES に基づき決定されるとしている。

For example, for a tested party in fiscal year x, the three-year weighted average ratio would be derived by (A) taking the sum of the annual net operating assets for years x-3, x-2, and x-1, then (B) taking the sum of the annual total net revenue over the same period, and then dividing (A) by (B) to derive the appropriate percentage.

合（営業費用利益率）に換算し、その結果が営業費用のレンジ（cap-and-collar：以下「キャップ・アンド・カラー」）外である場合、営業費用利益率が近接するエッジになるように EBIT が調整されたうえで ROS が算出される。

キャップ・アンド・カラーの水準は、上述の企業の要素集約度分類を参照して決定されるが、「適格税務管轄区域」（qualifying jurisdiction）には別の上限値が適用される。

営業費用キャップ・アンド・カラーレンジ

要素集約度分類	デフォルトの上限値	適格税務管轄区域用 上限値	下限値
[A] High OAS	70%	80%	10%
[B]+[C] Medium OAS	60%	70%	
[D]+[E] Low OAS	40%	45%	

出所: [Pillar One - Amount B : Inclusive Framework on BEPS | OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project](#) (OECD ウェブサイトより抜粋して翻訳 (英語、PDF))

グローバルデータセットの中に、検証対象企業が所在する税務管轄区域のデータが不十分なものしかない、もしくは全くデータがない場合には、追加の調整が行われる。これはデータ入手可能性メカニズム（data availability mechanism）と呼ばれ、該当事業年度の OAS に、該当事業年度の初日に適用される所在国の「ソブリン格付」に基づく特定の割合を乗じて算出される割合を、標準的な価格決定マトリクスから取得された ROS に加算することで算出される⁷。BBB 以上の格付けの国には調整がない一方、例えば CCC-以下の格付けの国には、企業の資本集約度に 8.6%を乗じた上方調整が適用される。

価格決定マトリクス及び営業費用キャップ・アンド・カラーの基礎となる分析は（その間に市場環境に重大な変化がない限り）5 年ごとに更新される。価格決定マトリクス及びデータ入手可能性メカニズムに関する財務データやその他データポイントは、毎年レビューされ、必要に応じて更新される。

4. 文書化義務

利益 B の適格取引を行う企業は、移転価格ローカルファイルの一部として税務当局に情報を提供する必要がある。これには、以下の情報が含まれる。

- 機能分析、取引当事者、取引の背景（例：取引の正確な描写に影響を及ぼす可能性のあるその他の商業上又は財務上の要因）を含む、適格取引に関する描写の説明
- 適格取引に係る契約書又は合意書（適格取引の正確な描写に関する説明を裏付けるものも含む）
- 適格取引に関連する売上高、費用及び資産の計算
- 適用基準及び独立企業間価格の算定方法の適用に使用された財務データを財務諸表に紐付ける情報及び配賦に係る一覧表

なお、税務当局は納税者に対して利益 B 適用に関する評価に際して追加情報を要求することができる。

加えて、適用初年度に、企業は利益 B を最低 3 年間適用する旨に同意することを文書に記載する必要がある。ただし、当該期間中に対象取引が利益 B 判定基準の対象外となる、若しくは事業に重大な変化が生じた場合はこの限りではない。

また、各税務当局は、適格取引となる前に署名された書面による契約書の提出を企業に要求することができる（ただし当該書面による契約書に関する一般的な要件はない）。

5. 導入の枠組み

利益 B 制度の導入は各税務管轄区域にとって任意であり、OECD 移転価格ガイドラインの第 IV 章（基礎的販売活動に関する特別な考慮）に追加される形で組み込まれる。

各税務管轄区域は、2025 年 1 月 1 日以降に開始する事業年度の対象取引について、利益 B 制度の導入有無を選択することが可能となる。導入に際しては、次の 2 つの方法が選択可能である。

⁷ データ入手可能性メカニズムの仕組みは以下の算式で表される。

$$\text{調整後 ROS} = \text{調整前 ROS} + (\text{OAS} \times \text{NRA})$$

NRA は net risk adjustment percentage であり、ソブリン格付けに応じて 0.0%から 8.6%がそれぞれ割り振られている。

- 許可制：判定基準を満たす適格取引に簡素化アプローチの適用を選択することを、企業に許可する
 - セーフハーバールールとしての導入
- 義務制：判定基準を満たす適格取引に簡素化アプローチの適用を、企業に義務付ける

一般的に、利益 B 制度を導入している国で利益 B アプローチに基づき導出された結果は、相手国が利益 B 制度を採用していない場合、相手国に対して拘束力を持たない。BEPS 包摂的枠組みの参加国は、自国の国内法及び行政慣行に従うことを条件として、税務執行能力が限定的な税務管轄区域（LCJs）が利益 B を適用した結果を尊重し、二国間租税条約が存在する場合には潜在的な二重課税を緩和するためのあらゆる合理的な措置をとることにコミットしている（租税条約が存在しない場合にも、このコミットメントを拡大することを選択する場合があることに留意されたい）。

企業は、利益 B 制度を導入していない税務管轄区域において、簡素化アプローチに依存した正当性の主張をすべきではない。利益 B 制度を導入する税務管轄区域のリストは、OECD のウェブサイトに掲載される。

6. 税の確実性及び二重課税の排除

利益 B 適用に関連して企業と税務当局の間で紛争が生じた場合には、事前確認（Advanced Pricing Agreement：以下「APA」）や相互協議（Mutual Agreement Procedure：以下「MAP」）といった既存の税務紛争防止・解決メカニズムが適用される。

MAP 手続は、一以上の関係国が利益 B の基礎的マーケティング・販売アプローチの適用又は受諾を選択していない場合に、選択されるべきではない。各国は、許容可能な結果をもたらすと考える場合には、個別のケースに応じて利益 B を適用した結果を反映する対応的調整を行うことができる。

利益 B 導入前に締結された合意（MAP 又は二国間あるいは多国間 APA）は、引き続き有効とする。

7. 今後の予定

BEPS 包摂的枠組みは、「基礎的でない活動」（non-baseline activities）を行う販売会社を特定するために、各税務管轄が適用を選択可能な追加的な「任意」の定性的判定基準の作成に取り組んでいる。本作業は 2024 年 3 月 31 日までに終了し、OECD 移転価格ガイドラインに組み込まれる予定である。

営業費用クロスチェック及びデータ入手可能性メカニズムにおける適格税務管轄区域は、今後の更新でガイダンスに組み込まれる適格基準に基づいて、将来的に確定される。適格税務管轄区域のリストは、OECD のウェブサイトで公表され、5 年ごとに更新される。

BEPS 包摂的枠組みは、2024 年に、税務執行能力が限定的な税務管轄区域（LCJs）が利益 B を適用する場合、その成果を尊重するという各国のコミットメントの実施に関する更なる作業を行う（権限ある当局による合意を含む）。LCJs のリストは、2024 年 3 月 31 日までに BEPS 包摂的枠組みによって合意され、OECD のウェブサイトで公表される。

また、利益 B 制度の運用に関する情報は収集され、必要であれば、さらなる実施ガイダンスの作成も検討される。

利益 A に係る多国間条約の署名・発効に向けて、第 1 の柱における利益 A と利益 B の相互関連についてさらなる作業が行われる。

詳細は 2024 年 2 月 21 日付 tax@hand「[OECD Pillar One: Report issued on Amount B, simplification of transfer pricing rules](#)」（Deloitte ウェブサイト（英語））をご覧ください。

（東京事務所 山川 博樹、佐伯 拓也、高木 美緒）

また、このニュースレターで取り上げた「BEPS 包摂的枠組み第 1 の柱利益 B レポート最新版」についてデロイト トーマツ税理士法人主催の Webinar を開催いたします。詳細は次ページをご覧ください。

< Webinarのご案内 >

国際課税制度の大転換への対応 ～BEPS 包摂的枠組み第1の柱利益 B レポート最新版～ (ライブ配信)

2024年2月19日にOECDより公表された「第1の柱利益 B」レポート最新版が公開されました。

第1の柱利益 A や第2の柱とは異なり、「第1の柱利益 B」ガイドラインは、適用にあたってグループ売上高や取引金額の閾値が無く、適用範囲が非常に広いことが特徴です。特定の業種を除き、海外に販売会社形式（グループ内の販売代理店又はコミッションアを含む）で進出している日系多国籍企業等へのインパクトは非常に大きいと考えられます。

これらを解説する Webinar を開催しますのでぜひご視聴ください

本 Webinar の解説が、貴社の第1の柱利益 B 対応並びに有効な移転価格リスクマネジメントに少しでもお役に立てば幸いです。

Live 配信日 2024年3月26日（火）14:00～15:00

配信形式 Webinar ※ Zoom によるライブ配信
※お申込みいただいた方には、後日メールにて受講方法及び視聴用の URL をご案内いたします。

受講料 無料

視聴お申し込み

申込期限：2024年3月22日（金）17:00 まで



デジタル課税トピックス

今後の動向が注目されるデジタル課税について、OECD・G20を含む最新情報を掲載しています。

www.deloitte.com/jp/tax-digital-topics



過去のニューズレター

過去に発行されたニューズレターは、下記のウェブサイトをご覧ください。

www.deloitte.com/jp/tax/nl/japan

問い合わせ

デロイト トーマツ 税理士法人

東京事務所

所在地 〒100-8362 東京都千代田区丸の内 3-2-3

丸の内二重橋ビルディング

Tel 03-6213-3800 (代)

大阪事務所

所在地 〒541-0042 大阪府大阪市中央区今橋 4-1-1

淀屋橋三井ビルディング 5 階

Tel 06-4560-8000 (代)

名古屋事務所

所在地 〒450-8503 愛知県名古屋市中村区名駅 1-1-1

JP タワー名古屋 37 階

Tel 052-565-5533 (代)

email tax.cs@tohmatu.co.jp

会社概要 www.deloitte.com/jp/tax

税務サービス www.deloitte.com/jp/tax-services

令和 6 年度 税制改正トピックス www.deloitte.com/jp/tax/tax-reform

デロイト トーマツ グループは、日本におけるデロイト アジア パシフィック リミテッドおよびデロイト ネットワークのメンバーであるデロイト トーマツ 合同会社ならびにそのグループ法人（有限責任監査法人 トーマツ、デロイト トーマツ リスクアドバイザー 合同会社、デロイト トーマツ コンサルティング 合同会社、デロイト トーマツ ファイナンシャルアドバイザー 合同会社、デロイト トーマツ 税理士法人、DT 弁護士法人およびデロイト トーマツ グループ 合同会社を含む）の総称です。デロイト トーマツ グループは、日本で最大級のプロフェッショナルグループのひとつであり、各法人がそれぞれの適用法令に従い、監査・保証業務、リスクアドバイザー、コンサルティング、ファイナンシャルアドバイザー、税務、法務等を提供しています。また、国内約 30 都市に約 2 万人の専門家を擁し、多国籍企業や主要な日本企業をクライアントとしています。詳細はデロイト トーマツ グループ Web サイト、www.deloitte.com/jp をご覧ください。

Deloitte（デロイト）とは、デロイト トウシュート マツ リミテッド（"DTTL"）、そのグローバルネットワーク組織を構成するメンバーファームおよびそれらの関係法人（総称して"デロイト ネットワーク"）のひとつまたは複数指します。DTTL（または"Deloitte Global"）ならびに各メンバーファームおよび関係法人はそれぞれ法的に独立した別個の組織体であり、第三者に関して相互に義務を課しまたは拘束させることはありません。DTTL および DTTL の各メンバーファームならびに関係法人は、自らの作為および不作為についてのみに責任を負い、互いに他のファームまたは関係法人の作為および不作為について責任を負うものではありません。DTTL はクライアントへのサービス提供を行いません。詳細は www.deloitte.com/jp/about をご覧ください。

デロイト アジア パシフィック リミテッドは DTTL のメンバーファームであり、保証有限責任会社です。デロイト アジア パシフィック リミテッドのメンバーおよびそれらの関係法人は、それぞれ法的に独立した別個の組織体であり、アジア パシフィックにおける 100 を超える都市（オークランド、バンコク、北京、ベンガルール、ハノイ、香港、ジャカルタ、クアラルンプール、マニラ、メルボルン、ムンバイ、ニューデリー、大阪、ソウル、上海、シンガポール、シドニー、台北、東京を含む）にてサービスを提供しています。

Deloitte（デロイト）は、監査・保証業務、コンサルティング、ファイナンシャルアドバイザー、リスクアドバイザー、税務・法務などに関連する最先端のサービスを、Fortune Global 500® の約 9 割の企業や多数のプライベート（非公開）企業を含むクライアントに提供しています。デロイトは、資本市場に対する社会的な信頼を高め、クライアントの繁栄を促し、より豊かな経済、公正な社会、持続可能な世界の実現に向けて自ら率先して取り組むことを通じて、計測可能で継続性のある成果をもたらすプロフェッショナルの集団です。デロイトは、創設以来 175 年余りの歴史を有し、150 を超える国・地域にわたって活動を展開しています。"Making an impact that matters" をパーパス（存在理由）として標榜するデロイトの 45 万人超の人材の活動の詳細については、www.deloitte.com をご覧ください。

本資料は、関連税法およびその他の有効な典拠に従い、例示の事例についての現時点における一般的な解釈について述べたものです。デロイト ネットワークは、本資料により専門的アドバイスまたはサービスを提供するものではありません。貴社の財務または事業に影響を及ぼす可能性のある一切の決定または行為を行う前に、必ず資格のある専門家のアドバイスを受ける必要があります。また本資料中における意見にわたる部分は筆者の私見であり、デロイト ネットワークの公式見解ではありません。デロイト ネットワークの各法人は、本資料に依拠することにより利用者が被った損失について一切責任を負わないものとします。

Member of
Deloitte Touche Tohmatsu Limited

© 2024. For information, contact Deloitte Tohmatsu Group.



IS 669126 / ISO 27001



BCMS 764479 / ISO 22301