

【特別企画】 BEPS 後の移転価格対応の在り方と深度ある 事例分析<上> 国際税務研究会定例会より

税理士法人トーマツ
パートナー 山川 博樹
シニアマネジャー 山田 真毅
マネジャー 田中 奈名子

国際税務研究会は5月13日(水)東京・14日(木)大阪で、税理士法人トーマツの山川博樹氏他をお招きし、「BEPS 後の移転価格対応の在り方と深度ある事例分析」をテーマに、第179回定例会を開催しました。本特別企画では、東京における講演内容を基に再構成・加筆修正したものを当日使用した資料の一部とともにお届けいたします。(本文中、敬称略)

(所属・肩書・発言内容等は定例会時点のものです)

山川 タイトルの「BEPS 後」と申しまして、OECDモデル条約や移転価格ガイドラインの最終的な変化は今年の9月の報告書を見ないと分からないわけです。しかしながら、昨年の9月の報告書で固まったもの、あるいは昨年の12月あたり以降五月雨式に公開されておりますディスカッションドラフトや更には改定ディスカッションドラフトから見えてくるもの、そして見据えておいた方がよいがございます。それぞれの会社が現在直面している課題、あるいは今後想定される制度改正から受ける影響というのは様々だと思いますが、ご参考にしていただければと思います。

これから、私が主に話をさせていただきますが、移転価格文書化につきましては、新文書化対応の情

報集約の要である田中から説明させていただきます。また、PS法の潜在的可能性の事例分析およびCCAについては、米国Ph.D.取得者である山田から、エコノミストとしての見解を述べさせていただきます。

なお、話の中で、意見に亘る部分は私どもの所属する組織、あるいは所属していた組織の見解ではございませんので、ご承知おきをお願いいたします。

今般のBEPSの取組みには、

- 多国籍企業の税という専門性の強い領域にあっても、米国政権の意向、実効税率の極端な引下げや経済プレゼンスとの見合いで納税レベルが顕著に低いという国民目線からの非納得感から国際政治に引き込まれることとなった点
- それ故に活用企業実名で具体的な税スキームが世に公開されることからスタートし、その後の検討は速く網羅的かつ実現可能性にも踏み込む等、強いイニシアティブでリードされていますが、否応なく議論の尽くされ方の一様性には限界があり、また各国がこれまで築きあげてきた国内法ルールをいかほどのスピード感でどこまで変革していくのかまでは誰にも分からない点

- 最早 G20 国を巻き込まないとあまり意味をなさないことが如実になった点、かといって議論の対象物である既存ルールの方策にそもそも参加できなかった新興国が今般の成果物をどこまで受け入れるかも誰にも分からない点
- 関連して一部の OECD 加盟政府(愛・蘭・ルクセンブルグ)も state aid の公正競争阻害の観点からの問題指摘を受けるに至っている点
- この間、我が国においては、新帰属主義の導入、クロスボーダー役務提供取引に係る消費税の改正、出国税の導入など、既定の立法事実に基づくものも含めて然るべき制度改革が行われてきている点

などの特徴があります。

15 の行動計画の広範に亘るこれまでの精力的な議論は、この機運の盛り上がり自体がもたらす効果を含めて、その使命に沿って度を越えたアグレシブタックスプランニングを抑止する成果をほぼ期待できる反面、他方で個々の議論においては度を越えたアグレシブタックスプランニングのみに射程を絞ることは難しく、結果多国籍企業全般に対して複雑・不確実・潜在的二重課税の増加をもたらしたくないか、ひいては多国籍企業の関連取引の選択を抑止しないかとの懸念もあるのかもしれない。本日お話をさせていただく移転価格の議論も、このような BEPS 全体の議論の基調の下、進捗しているものと理解していただいでよいと思います。

移転価格文書化に関しては、移転価格税制を導入する多くの国が BEPS 問題の発生以前から進めてきたところ、BEPS の議論に包摂されることで一層拍車がかかったものと言え、今後その方向性が揺らぐことはあまり考えられないものと思われます。行動計画 13 の進捗のスピード感がそれを物語っているようにみえます。

このように、文書化対応が差し迫った課題ですが、会社の受け止め方も変わりつつあります。CBCR やマスターファイルの作成に関して、形式を取り繕って、それで完了というご認識の会社は、だいぶ少なくなってきたように思います。昨年の秋冬は結構多くありました。

むしろ、現状、効率的にかつ継続してどう文書を作成していくか、更にそこに記載された情報が子会社所在の各国の政府に共有された場合のリスクをどう

管理していくか、追加的な資料要求や各国で調査選定された場合にどう的確に対応していくかなどを想定され、既存の各国でのローカル文書化やいくつかの BAPA 実績を整理して、グローバルの TP リスクを洗い出し親から見た TP ポリシーをどう修正・構築していくか、それをマスターファイルにどう賢明に落とししていくかというご認識、文書作成完了時には、リスク対応の実践基盤ができあがっているというご認識に至っておられる会社が確実に増えてきているように見えます。これまでの移転価格リスク対応は、概ね現地文書化、BAPA さもなければゼロといった整理であったかと思われませんが、これが転じて親会社の移転価格ポリシーに沿った全世界文書化とこれと整合的な現地文書化が基調、そして BAPA により完全にリスクをカバーするという整理に、徐々に変わりつつあるように思います。

このようなご認識の変化は、OECD が理念化した三層構造文書化の趣旨に沿うものであり、今後、各国当局に多くの調査選定材料が供されるも自国税収のためばらばらに活用する地合いが変わらない中、親主導リスク管理の充実は必須と受け止められるため間違いのない方向感と思われます。また、2013 年 G8 の前、OECD による新しい移転価格文書化の起案は日本企業に少なからず衝撃を与えたところ、OECD 事務局も欧米の政府や企業も静穏であった理由が、欧米多国籍企業は移転価格リスク対応として既にマスターファイルを作成し、CBCR 上の数値を把握できる体制にあったからであり、実際このようなリスク対応の履践に効率効果の奏功が見られる以上、会社の方々のご認識は望ましい方向にあると思います。今般の業種除外のない文書共有構造は、比較的 TP リスクの小さい業種の会社にも、無形資産や役務の供与を移転価格の見地から整理する契機をもたらしました。また、CFO の方々が BEPS 行動計画の全貌を把握されることがございまして、そこでは世界の多国籍企業の実効税率を巡るこれからの税環境はどう変わっていくのかにご関心が及ぶこともあります。親会社主導で移転価格を含む税務リスクのグローバル管理をさらに進めていく上で、好機と言えましょう。寧ろ、投資家の関心として、税方針と税務戦略、具体的課税リスクの把握と対応等の説明・公表が求められていく流れがあっても不思議はありません。

今述べましたように会社の方々のご認識の向上は確実なものとなりつつも、ただ、IFRS、コーポレート

ガバナンスコードなど、他のアジェンダがたくさんある中、また、マンパワーと予算の制約の中でどう対応するのがいいのか、苦悩されながら対応を始めておられるというのが実情だと認識しています。CBCRの対象構成企業の情報収集自体に困難のある企業は、これは後で田中のほうから話をいたしますけれども、この局面で苦勞されない会社にとってみますと、まさにフェーズ 0 となるわけですが、こういう企業の対応はその分スタートが早いと思います。なお、情報収集におきましては、この際、被買収企業において行っていなかった経営管理の情報、あるいは税であれば繰欠までとっていくことを模索される会社もございます。ただ一方で、「まだまだこういうのは先の議論ですね」との会社もございます。

現状、会社の取組みのスタンスは、会社で対応され、できないところについてアドバイザーに適宜に個別の助言、あるいは全面サポートを求めてこられる、あるいはフルフレッジの全行程のシナリオを最初から共有し協働で一緒に進めておられる等、会社の状況に応じて様々です。会社での対応に困難がある領域は、CBCR や MF の作成に必要な情報の効率的な収集、MF の的確な記述、これらの情報の各国当局の共有を踏まえた税務リスクアセスメント、ここはCBCRの第1表が同一国所在の複数の子会社等の財務数値等の単純合算数値であり、これ自体機能リスク分析の対象とならざるものであるところ、各国調査官の焦点が当たった場合、後手に廻らず然るべき方向にどうリードしていくのかという対応のディフェンスも含むこととなりますが、概ねこういった点かと思っております。なお、内外における移転価格以外の税務リスクに関し、他の行動計画に係る税制や条約の変革の行方を踏まえて、今後、対象事業体の機能・リスクの位置付けをどう考えていくのかも視野に入れ、対応する必要があります。このような前置きを踏まえまして、田中から具体的な説明をさせていただきます。

田中 それではお配りしているスライドを参照しながら説明させていただきたく思います。本日は BEPS 文書化に取り組む方々の参考になるよう、移転価格の現場での情報を中心に共有できればと考えており、実務に活かしていただける部分があれば幸いです。

まず、ご存知の方も多いと思いますが、BEPS および BEPS 行動 13 の概要をスライド 3~4 で簡単に紹介させていただきます。

スライド 3

OECD/G20 による BEPS プロジェクトの概要

そもそも BEPS は「税源浸食と利益移転」を指すわけですが、欧米で明らかになった多国籍企業による国際的な租税回避行為ということで、その対策として OECD 及び G20 を中心に BEPS プロジェクトへの取り組みが進められております。BEPS プロジェクトは分野ごとに 15 のカテゴリーに分けられて現在も議論が進められているのですが、その中で行動 13 が移転価格文書化ルールに関するものであり、文書の内容や作成方法を根本的に見直し、共通化した様子を国際的に導入しようという動きになっております。行動 13 は昨年 9 月に OECD から成果物が公表済みで、今年 2 月にそれを補足する形で実施に関する指針も公表されました。

昨年 9 月に公表された「移転価格文書化及び国別報告書に関する指針」及び今年 2 月に公表された「移転価格文書化及び国別報告書の実施に関する指針」については参考資料として詳細な説明を記載したスライドを入れておりますのでご参照いただければ幸いです。

スライド 4

新しい移転価格文書化規定の概要

新規定では移転価格文書化の目的を「①納税者における移転価格に関するコンプライアンス確保」、「②税務当局による移転価格リスク評価のための情報提供」及び「③税務当局による移転価格調査のための情報提供」と 3 つ列挙しております。2 点目及び 3 点目からお分かりいただけるよう、提出した文書は税務当局による調査対象企業・取引の絞り込み段階や移転価格調査実施段階で使用されることが明示された点はポイントかと思えます。納税者にとっては、単に移転価格文書化というコンプライアンス業務が増えたと捉えることなく、この目的を理解いただき、提出した移転価格文書を所在各国の税務当局がどう見てくるのかという点を意識して取り組むことが重要になると言えるでしょう。

次に「三層構造アプローチ」ですが、新規定の大きな特徴でありまして、移転価格文書はマスターファイル、国別報告書、ローカルファイルの 3 文書で構成されるべきという新しいアプローチです。これによって一つの税務当局はこの 3 点セットを机に並べて税務調

査を行うことができるようになりますので、3 文書の間に矛盾があれば問題視してくるでしょう。これまで文書化を行ってきた企業であっても、3 文書の整合性の確保は新たな取組みになるかもしれず、注意が必要になってくると考えられます。この点に関しては企業ごとに程度に差は出てくるかと思いますが、事業会社、事業部もしくは子会社が部分的に文書化業務を担うのであれば、そこで文書を最終化させてしまうことなく、究極の親会社がグループ全体の整合性を確認するステップを入れることを推奨したいと思います。

スライド 6

BEPS 文書化に向けた取組み:原則

続いてスライド 6 をご覧ください。BEPS(国際的な租税回避行為)自体が多国籍企業グループの本社主導で行われたこともあり、行動 13 においても、究極の親会社が世界各国に所在する子会社、孫会社、さらにその下まで含め、企業グループ全体の移転価格に関する情報を把握し、文書化を通じて報告することが要請されております。

以前は行動 13 の話をすると「最低限の労力で文書を作ろう」と捉える企業もいらしたものの、最近では、企業が行うべき対策は文書作成だけでないと認識される方が増えてきたように感じています。改めてここで「適切な移転価格ポリシーの設定」、「移転価格の運用管理体制の確立」及び「移転価格ポリシーと整合性のある文書整備」の 3 点を一体として取り組むことの重要性をお伝えいたします。

まず①の「適切な移転価格ポリシーの設定」についてですが、文書提出イコール「BEPS を行っていないこと」の主張とはならず、文書内で説明する移転価格ポリシーと、そのポリシーを適用した結果である「財務結果」が整合してはじめて「BEPS を行っていないこと」の主張になるわけで、やはり、「適切な移転価格ポリシーの設定」が大きなポイントになってまいります。

次に「運用管理体制の確立」については、情報収集や 3 文書間の整合性の確認など、BEPS 文書化に取り組む上ではグループの末端に位置する子会社まで含めて連携する必要が出てきますけれども、有効かつ効率的に BEPS プロジェクトを進める体制を既に確立済みという会社は多くないでしょう。特に、

日系企業はこれまで移転価格管理を海外子会社、事業会社、事業部、買収先企業等に任せ、究極の親会社が直接管理してこなかったというところも多く、「運用管理体制の確立」についても今後のポイントとなってくるでしょう。

まとめますと、BEPS 対策と言うと、まず③の「文書整備」が頭をよぎると思いますけれども、本日挙げた 3 点のどこにウエイトを置かなければならないのかは各社異なるとはいえ、どの企業においても「移転価格ポリシーの設定」と「運用管理体制の確立」と併せた 3 点を一体として取り組んでいただくことが推奨されようかと思います。

そして、あくまで理想にはなりませんが、具体的に運用管理体制とはどういうものを指すのか例示させていただきます。まずは究極の親会社がイニシアチブを取ってグループとしての BEPS 対応チームを立ち上げる、その際に BEPS 対応チームは究極の親会社だけではなくて主要グループ会社(サブ連結拠点、地域統括会社、事業会社、買収先企業等)で BEPS 対応を担う責任者で組成しまして、当該チームが中心となってグループ全体に関連する移転価格ポリシーの再構築や導入、文書作成方法等に関する方向性を明確化し、グループ内に啓蒙・共有していくという体制です。

ただ、繰り返しになりますが、これは「あくまで理想」ということで、我々も日々企業と接する中で短期間でこのような体制を作るのは難しいという現実を理解しておりますし、その理由もコングロマリットだから、買収を行ったから、もしくは、税務担当スタッフや予算が足りないから・・・等、各社各様であることも認識しております。会社によって経営方針も違えば企業風土も異なる中、当然と言えば当然ですが、BEPS への取り組み方に模範解答は存在しません。ここでは、各社が置かれる状況を考慮した、各社にとってのベストプラクティスを検討することの重要性を強調させていただきたいと思っております。

私どもとしても、教科書的な模範解答をご提示しても意味がないことを認識しております。一方で、多国籍企業からの「うちはこういう事情があって理想形そのままは難しいが、それでも移転価格リスク低減に向け、有効かつ効率的な方法を検討したい」というご相談には専門家としての深い知見をもって対応させていただきたいと考えております。

スライド7

BEPS 文書化に向けた取り組み:各社の置かれる状況例

ここから、できる限りビジネスを阻害しない形での、有効かつ効率的な取り組み方(ベストプラクティス)検討の手がかりになるような話ができればと思います。

スライド7では、企業の置かれる状況例を4パターン挙げております。こちらは、日々、山川が会社訪問する中で、企業の置かれる状況によって異なる課題が生じていると感じておりまして、それを形態別にまとめたものになります。貴社がどれかにぴったり当てはまることはないかもしれませんが、部分的に同じ課題を抱えていることもあろうかと思えます。まずはパターンについて説明させていただきます。

①及び②はサブ連結(子会社が孫会社を連結した上で連結パッケージを作成)の場合でして、国別報告書の場合は特にサブ連結実施の有無が作成方法に影響するということから挙げた形態です。なお、①と②の違いですが、①はある地域内の複数国に所在する会社の財務情報がサブ連結される場合で、②は1カ国内の複数子会社の財務情報がサブ連結される場合です。一方、③は持株会社制もしくはコングロマリット、④は外資系企業グループを買収した場合になります。

スライド8

BEST PRACTICE 検討:具体例(1/2)

続いて、スライド8~9では、3つの文書作成時にどのような点において事前に各企業が自社にとってのベストプラクティスを検討しておくとういかに具体的に例示しております。

1. 国別報告書作成時

2014年9月成果物に記載された国別報告書テンプレート(スライド23~24)を渡してサブ連結拠点や事業会社等に「埋めて返送してください」と指示を出せばいいと考えた方もいらっしゃるかもしれませんが、本日は一步踏み込んでいざ作業する段階を頭に思い描いていただき、そこで、例えばこういう課題は出てこないでしょうかという問題を提起させていただきます。

例えば、①や②のようにサブ連結を行っている場合、サブ連結拠点が国別報告書の記載項目の数値集計が可能な中、貴グループではサブ連結拠点に集計させることにするのか。可能なのであればサブ連結拠点到にまとめさせる企業が多いものと予測しますが、では、そうするのであればテンプレートを渡して指示を出すだけで、各社が行う集計作業の正確性や一貫性を保つことはできそうか、もし難しいと思われるのであればどのように親会社が指導・管理していくのか。また、毎年の提出が要請されていますが、社内での人事異動もありながら、異なる国々・異なる会社のスタッフが個々に集計作業を行う中で正確性・一貫性を確保するためのルール明確化、さらにはマニュアル作成は必要か。作業を担う子会社から詳細な作成方法に関する質問が出てきた時にどこの誰が質問窓口となり対応するか。

掘り下げて考えると、このように一気に様々な疑問がわいてくるのですが、皆様はこれらの点について検討を開始されていますか。現時点では答えが出ていないという会社も多いのではないのでしょうか。

私もとしては、先ほど例示した、親会社を中心として組成されたBEPS対応チームが指示を出しながら質問窓口・指導役も担当するというのが理想形になるとは考えるものの、貴社の場合のベストプラクティスはどうか、皆様にぜひ検討していただきたいと思えます。

続いて、③や④の場合、国別報告書は国別単純合算数値を記載する必要があるため、事業会社や買収先企業との壁を超えて合算する必要があるわけですが、貴グループの場合、実際の作業段階で、事業会社や買収先企業からの積極的な協力が見込めるでしょうか。中には、正直、積極的な協力が見込めないという企業もあるかと思いますが、もしそうであれば、BEPS文書化に向けてどのように連携を呼びかけるか検討する必要はないのでしょうか。仮に事業会社や買収先企業との連携が課題と見込まれるのであれば、我々のような外部のアドバイザーをうまく利用していただき外部から啓蒙するというのも一手かもしれませんが、それはともかくとして、貴社としてそのような課題がないか、課題があるのであればどのように対処すべきかあらかじめ検討されることを推奨いたします。

2. マスターファイル作成時

③や④の場合にあり得ることとして、究極の親会社がグループの全事業に関する十分な情報を有さない場合、事業会社や買収先企業との間で作業分担が必須になってくるでしょう。では、具体的に究極の親会社(持ち株会社)－事業会社間、究極の親会社(買収元企業)－買収先企業間でどのように作業を分担するのか、言い換えますと、具体的にマスターファイルのどの部分について、どういう指示系統で、いつだれが作業するか、検討されておりますでしょうか。また、先ほどもお伝えしたように、3 文書の整合性も重要となる中、事業会社や買収先企業に作業を行わせた後、最後どのようにグループとして一つのものにまとめ上げ、整合性の確認を行い、最終化の判断をだれがいつ行うかというところまで各社グループとしての方針を決めていく必要もあるでしょう。

3. ローカルファイル作成時

個社別での作成は不可能ではありませんが、内容や構成の一貫性、作業面の効率性を考えますと、グループ内で統一的に使用するテンプレートの展開も現実的と思われるかと。としますと、そういうテンプレートを展開するか否かの判断が最初にありまして、既存の移転価格文書や APA 申請書をお持ちの会社であればそちらをベースにやるのも一つと思うのですが、もし該当するものがない会社は新たに作成するか検討する必要があります。また、新たに作成するのであれば自社で作成できるのか外注するのかという点も決めなければなりません。そしてどの会社も同じですが、テンプレートを展開したとして、子会社の方にそのテンプレートを適切に埋められるだけの知識・スキルのある人材が確保できているかという点も事前に確認が必要になってくると考えられます。

先ほども究極の親会社主導が原則とお伝えしましたが、ここでも、実際の文書化作業を開始する前に、究極の親会社を中心となり、「いかにサブ連結拠点・事業会社・買収先企業・海外子会社と連携するか検討」し、「作業分担、権限及び責任範囲を明確化」しておくことの重要性を強調しておきたいと思えます。

スライド 9

BEST PRACTICE 検討: 具体例(2/2)

4. 文書提出後の各国における税務調査対応

スライド 9 に移り、具体例を挙げながら文書提出後の対応を考えてみたいと思います。

<ローカルファイル: 同一国に所在する、異なる事業に従事する子会社を比較されたケース>

A国に製造会社を 2 拠点有するとして、同じ製造会社といってもそれぞれ異なる事業セグメントの製品を製造しているのですが、その 2 拠点の利益率の差を指摘されたとします。Y 事業会社の子会社が赤字を計上している点について、X 事業会社の子会社の利益率(15%)との比較に基づき指摘を受けたという想定ケースです。ここで税務当局から質問を受けた Y 事業に従事する A 国子会社は、X 事業に従事する A 国子会社のローカルファイルの内容を通常把握していないと思われる中、利益率に差が生じる理由を分析・回答することは現実的に不可能でしょう。このような場合、貴グループではどう対応すればいいのでしょうか。

<国別報告書: 買収先企業グループの子会社に対する税務調査時に、買収元企業グループの子会社に関する質問を受けたケース>

1 カ国 1 法人のグループを想定して、国別報告書提出後に行われた買収先企業グループの G 国子会社(販社)に対する税務調査時に、国別報告書に記載された「G 国に隣接する D 国に所在する買収元企業グループの子会社(販社)の数値」と比較した上で質問されたというケースです。G 国子会社は D 国子会社に関する情報を持ち合わせていない可能性が高いでしょう。

<マスターファイル: 買収先企業で買収元企業が行う事業に関する質問を受けたケース>

上記と似た論点にはなりますが、グループが行う事業全般に関する情報を記載するマスターファイル提出後に、買収先企業グループの子会社に対する税務調査時に、買収元企業グループが行う事業について質問を受けるといったケースも考えられるかと思えます。

今挙げたいずれのケースもそうですけれども、税務

調査で質問を受けた法人だけでは十分に回答できない状況で、どのような対応が貴グループでの正解となりますでしょうか。私どもとしましては、やはり究極の親会社、そして、究極の親会社を中心に構成される BEPS 対応チームに世界各国で行われる税務調査に関する報告や相談が入ってきて、具体的な回答方針についても連携して検討するというのが理想に近い形と考えております。ただ、現時点でそのような体制になっていない会社においては、もしその形でないなら自社はどのような形で臨むのか、やはり事前に考えていただくことが大切にならうかと思います。

<マスターファイル：記載したサプライチェーンに関する切出損益を依頼されたケース>

マスターファイルの記載事項の一つにサプライチェーンがあります。そこで、仮に、アグレッシブな国における調査時に自国に所在する法人を含めサプライチェーンに関与する各拠点の切出損益を求めてきたという想定です。そもそもそんな依頼を受ける可能性があるのかどうかという話は別として、ここでは、想像もしていなかったようなアグレッシブな依頼を受けた場合にどう対応するかという話の一例と捉えていただければ幸いです。

こちら、多くの場合、直接当局から依頼を受ける子会社単独での作成は困難であると考えられますが、究極の親会社、もしくは、究極の親会社を中心とする BEPS 対応チームが対応するのか、もし対応するのであれば正確な作成方法を把握している人員は確保できているか等という検討事項が出てくると思えます。また、この依頼に対し、提出せずに済む方法を検討・交渉する選択肢がないわけではない中、子会社単独でその選択肢を選ぶという決断を下すことについてはいかがでしょうか。そして、子会社単独で判断すべきでないというのであれば、貴グループとしては「究極の親会社が判断するという方針」ということになるのだと思いますが、であれば今後はそれをグループ内に明示する必要もあるでしょう。

一部の欧米系企業のように、買収先だろうと孫会社のさらに下の末端の子会社だろうと、本社が税務を一元管理し、移転価格に関する情報(文書化であっても調査であっても)は全て親会社に報告させる仕組みが既に出来上がってれば BEPS 後の移転価格対応を急ぐ必要はあまりないのかもしれませんが、ただ、多くの日系企業は現時点でそうっておらず、

そのような企業においては、本社が一元管理する仕組みがないことを前提に、究極の親会社中心に対応することを理想形としつつ、現実的なベストプラクティスをしっかりと検討、明確化、グループを巻き込みながら進めていただきたいと思っております。

次に、最後のまとめに移りたいと思いますが、その前に、4 番目に挙げたケースのつながりで「情報開示戦略」についてもお話しさせていただきます。BEPS 後の対応においては「文書提出後が大事」と繰り返しお伝えしてきましたが、その観点から言いますと、表面上文書に記載される情報のみ収集するというのは対策として不十分でしょう。理想としては移転価格に関する情報は網羅的に幅広く収集しておき、A と指摘されたらこの資料で対応しよう、B と指摘されたらこの分析結果で抗弁しようと事前に検討しておくことが推奨されます。ただし、文書内での情報開示の時点においては、出しすぎてもリスクに、出し控えすぎてもリスクにつながる可能性がありますから、社内での事前検討用に網羅的な情報を収集しながらも、税務当局の視点を考慮し、どの情報をどのように文書内で開示するか・どの情報は文書内での開示を控えておくか戦略を立てることが重要だと思います。出す・出さないを適当に判断するのではなく戦略的に判断するということです。「文書さえ作って出せばいい」というミニマムアプローチの企業と比べて提出前の準備に確かに手間がかかりますが、あらかじめ提出後のことを考えながら事前対応することが最終的には移転価格リスク対応策として有効かつ効率的ではないかと考えております。

スライド 10

BEST PRACTICE 検討:まとめ

BEPS 文書化を機に開示要請される項目は、どの会社にとってもおおよそ同じとはいえ、文書作成方法、つまり、グループ内でどの誰にどの程度権限を与えて対応させるのかは各社各様となるでしょう。企業ごとに置かれる状況が異なればベストプラクティスも異なるため、他社の成功事例をそのまま使ってもうまくいかないことが想定されます。貴グループとしてのベストを事前に検討することの重要性が本日お伝えできていれば幸いです。

税務上の 100 点を追求すると、ビジネスとそぐわないということもあろうかと思いますが、自社の経営方針や事業環境を考慮しながら、できる限りビジネスを

阻害しないようなバランスのよい取り組み方というものを各社が作り出すことは不可能ではないはずだと考えております。社内での検討段階において行き詰ることがありましたら、必要に応じて、外部アドバイザーを部分的にでも利用していただければと思います。

一部の欧米系企業のように、親会社がグループ内の全世界の税務を集中的に管理する体制を構築するところもありますけれども、「現状そのような体制には至っていない」、「今後数年かけてその体制を目指していくけれども現在はその過渡期だ」という企業においては、であればどのような体制で BEPS 対応に臨むか、詳細な作業過程も視野に事前に検討し、グループ内に周知させ、それから実際の作業に着手するのがよろしいかと考えております。それは、本日ケースを挙げてご説明した通り、そうしておかないと、いざ BEPS が導入され、BEPS 後の税務調査が本格的に開始された際に現場がどれだけ混乱するかということが容易に想像できるためです。大げさなことを言ってご心配させるつもりは全くありませんが、皆様も事前準備不足ゆえに起こり得る現場の混乱というものは想像できるのではないのでしょうか。

2014 年 9 月に成果物が公表されたあとはいったん様子見をしていた企業もいらっしやるかと思いますが、2015 年 2 月の追加指針公表前後から世界各国が国内法制定に向けて動きが加速している中、対応策の検討に着手して早すぎる時期ではないという点をお伝えし、以上を私からのまとめとさせていただきます。

そして、スライドはありませんが「移転価格管理のためのシステムソリューション」について見聞きした方もいらっしやるかと存じますのでここで少々触れさせていただきます。まず初めに、可能か不可能かと言いますと、そのようなシステムソリューションなしで BEPS 対応は可能です。従いまして弊社としても全企業一律に BEPS 対応用のシステム導入を勧めることはしておりません。ではどういう場合にお話しすることがあるかと言いますと、将来的なグループ内移転価格管理を見据え、事業の一環として移転価格文書化用に集めた情報を活用していきたいという企業さんにお話しさせていただくことがあります。

多国籍企業の中には、BEPS を好機と捉え、買収先企業グループの情報をこれまで管理できていなかったのだけれども、BEPS を大義名分に今後はしっか

り把握してグローバルに移転価格管理をしていきたいというご意向をお持ちの企業もあり、そのような企業とは具体的なサービス内容をお話することもあるというのが現状になっております。

山川 では、文書化の制度関係です。CBCR の自動的情報交換の対象ですが、OECD プラス G20 の 42、これは確実であろうかと。その外縁はどのくらいか。マルチの執行共助条約の署名国、条約や情報交換協定の締約国、重複を除くと、89 の国・地域。42～89 の国・地域のうち、グローバルフォーラムが求める所要の基準を満たし、この枠組みに手をあげてくる国・地域となろう。ただ、OECD 事務局は、120 余国が参加しますグローバルフォーラムでは、非 OECD 加盟国に対して、CBCR の共有は条約メカニズムがプライマリーである旨伝えるであろう、条約方式に手を挙げてこない国がある場合には、一通りポジティブにネットワークの拡大を進めるだろうとの見解があります。条約ネットワーク参加国が確定しますと、新たな非居住者金融情報の自動的情報交換同様の、各々の根拠となる条約・協定ごとの protocol に則り、マルチの MOU の署名、セキュリティー技術などがツールとして活用されることが想定されるのかもしれない。

日本における新文書化の導入です。CBCR の記載上、決まっていないことがいくつかありますが、税制当局は、国際標準としてもつのかなども視野にいれながら、立案されていくでしょう。例えば、持分法適用会社を対象とするか、外した場合国際的にもつのか、CBCR 表 1 のレベニュー欄の関連者とは何か、一義的には連結基準が考えられますが決定し得るのか、キャッシュタックスとは、これが対象に含まれた具体的趣旨が見えにくいところもございますが、期中実際支払った金額ではなく、確定申告分の税額と定めるものなのか、資本金とは狭義の資本金と定めるものなのかなど。目下の情勢では、来年度の制度改正で法令に落とし込まれる可能性が高いと一通り想定されますが、草案レベルの段階で考え方が示されることへの期待もあろうかと思えます。

あくまで目下の情勢は、CBCR の導入は、OECD の勧告を踏まえたと、対象初年度が 2017 年 3 月期、最初の提出が 2018 年 3 月 31 日。12 月決算法人の対象初年度は 2017 年 12 月期が基本になり、ただ、12 月、1 月、2 月決算法人について、遡及適用の可能性はゼロではないだろうと。OECD 勧告を踏

まえた、あくまでも現状での見通しの域ということですが。

マスターファイルの導入時期や閾値は各国の国内法に委ねられておりまして、国際的に統一歩調が必要ではないのかという見解もございます。日本の国内法で作成義務がかかることは想定されますが、国税庁に対する提出義務が課せられるかどうかは争点の一つかと思えます。ローカルファイルは、現行の申告時提出義務対象である別表 17 の 4、調査時に求められる資料である措置法規則 22 の 10、そして今般の OECD のテンプレートを合わせて見て、何をもって日本のローカルファイルとするのか一旦整理されてくるのかもしれませんが、調査時に求められる資料を推定課税と関連づける構造は制度の基幹です。ローカルファイルの申告時の提出義務の賦課は、各国の既存の文書化法制を横並びでみると過剰であろうかと思われまふ。ただ、申告時の作成義務、いわゆる同時文書化ですけれども、これが推定課税の実効の向上との見合いで争点の一つかと思えます。重要な論点は、親会社の残余への貢献として具体的に無形資産や役務の供与の定性分析を求めるのか、求めるとすると、いかほどの重要な取引について、いかほどのレベル感で、ということであろうか。

それでは、外国の文書化の導入について。

田中 山川からの説明の通り、今年 2 月の追加指針の中で、国別報告書の対象初年度は 2016 年 1 月以降に開始する年度と勧告されたこともあり、OECD、G20 加盟国を中心に、全世界的に急ピッチで国内法制化が進められております。BEPS 問題の中心となりましたヨーロッパが先行しているようで、昨年末以降、イギリス、スペインでは、国別報告書について 2016 年度を初年度とする内容でドラフト法案が提出されておりますし、ドイツでも今夏にドラフト法案が提出される見込みという情報があります。フランスやシンガポールでは三層構造の文書化そのものではありませんが、行動 13 を踏まえる形で自国の文書化ルールを既に変更しております。また、インドネシアでも国別報告書導入に向けたドラフト法案提出の動きがあるという情報も入ってきております。アメリカは未だ不確定要素も多いですが、国別報告書の導入に向けた動きは出ているようです。

全世界的にはまだ不確定なことも多いのですけれども、今年 2015 年内に、各国における国内法制化の

動きはかなり進むものと考えられます。

山川 今後の TPM の変化、BEPS 行動計画 8、9、10 です。行動計画 8 は無形資産に係る取扱いと、価格付けが困難な無形資産の移転及び CCA に関する特別ルールの策定を指しています。行動計画 9 は、リスクの移転または資本の過剰な配分による BEPS への対応、行動計画 10 は、非常に稀にしか発生しない取引や管理報酬の支払いによる BEPS への対応、となっています。

昨年 9 月の期限のものは、行動計画 8 のフェーズ 1、無形資産に係る取扱いに係るガイドライン第 6 章の改定でした。今年の 9 月の期限のものは、行動計画 8 のフェーズ 2、価格付けが困難な無形資産の移転及び CCA の特別ルール、行動計画 9、10 もそうです。これまでのところ注目すべきは、昨年 12 月 19 日の行動計画 9 のリスク・再構築・特別措置に係るディスカッションドラフト、ここには第 1 部ガイドライン第 1 章 D の改定案があります。その D2 が、商業上・財務上の関係におけるリスクの特定で、リスクの記述の充実が見て取れます。D3 は解釈、D4 は、否認、ノンレコグニションです。従前の再構築、リキャラクターライゼーションから、第 9 章にありましたノンレコグニションという用語に変更しており、コンセプトは変わっていませんが、従前より分かりやすく書いてあると思えます。過酷な BEPS を想定して、ノンレコグニションが第 1 章 D に置かれています。ただ、リスクは、改定ディスカッションドラフトの公開討議が予定されているとの情報があり、最終報告に向けその議論の動向には注目すべきかと思えます。

次に、日本で移転価格の BEPS は起こったのか。深刻な BEPS は日本では起こらなかったと考えていいかと思えます。スタートで躓かなかった、導入の経緯からしまして、当時の米国の課税攻勢を背景とした色彩が指摘されています。また、執行は、特異な税制として、機能リスク分析を淡々と履践していたこともあろうかと思えます。他方で、関連者間のリスクの特定や配分について、契約を過度に忖度することがなかった反面、その分、他国の執行もおおよそ同じかと思えますが、リスクに特化した議論に関する経験の集積は大きくないかとも考えられます。日本企業の納税道義の高さ、また日米企業ともに先駆的な取引も含めて日米 BAPA がよく活用され、そこで解決が図られてきた点も大きかったと考えられます。

BEPS 行動計画が想定した典型的な所得移転モデ

ル、これは米国の多国籍企業によるプリンシパルモデルですが、居住地国米国の親会社とプリンシパルとの関係は、行動計画 8 の無形資産流出と CCA、そして行動計画 3 の CFC 税制の問題として対処しています。他方、プリンシパルと源泉地国リスクリミテッドエンティティとの関係、これは行動計画 7 の PE 認定の問題と、BEPS から洩れていますが、PE の帰属所得の算定の問題として対処する仕組みになっています。少し敷衍いたしますと、CCA に関しては、費用と価値の乖離の大きさから貢献価値を分担するという考え方の提示、CFC 税制に関しては、居住地国から不当に漏出した IP を使用して製造販売という能動的活動から得られる利益のうち漏出した IP に由来する所得を CFC 所得として本国で課税しようとする excess profits approach の提示、そして PE 認定に関しては、現地で契約の重要な要素を交渉すると従属代理人 PE に当たるとする第 5 条第 5 項改定案の提示がなされている状況です。CCA と CFC 税制に関する考え方はドラスティックであり、PE 認定に関する考え方は、重要な要素の明確化が実務の安定確保に必要です。

この典型モデルに係る日本の状況と対応ですが、居住地国としての立場では、日本企業に無形資産の流出はほぼ見られず、また CFC 税制もよく機能していると評価されています。源泉地国としての立場も、コミッション・アレンジメントに関しては、日本所在のエンティティの移転価格の問題として対応され、BAPA 手続の活用も含めて、比較的安定的に課税が確保され、円滑に執行がなされたと評価されると思います。

次に、TPM の方向性の概観です。現行の 2010 年移転価格ガイドラインには、第 9 章の事業再編、機能リスク無形資産移転への対応が既に入っていました。利益法の優先性を基本 3 法と同列にし、ベストメソッドルールとしました。95 年ガイドライン以降の TNMM を中核とする利益法実務を追認したものという評価が大宗かと思えます。

では、今般の 2014、15 年に至る数年の間に何が起こったのか、そのファクトは、国連移転価格マニュアルの策定と BEPS です。最初の新興国の議論ですが、これらの国にとって、実務上適用可能性の高い TNMM の導入は後発の利益とも映りましたが、アプリオリに自国法人の OM が固定されることに対する反発が強く、一般に市場性無形資産は存在しませ

るので、マーケットプレミアムが自国企業に帰属する無形資産であるという主張が強硬であると思えます。今般、無形資産に似たものをすべて議論の俎上にあげて、一例としてマーケットプレミアムは無形資産でないと結論付けた意義は大きいと考えられます。

もう一方の BEPS の議論ですが、2010 年ガイドラインに第 9 章が入っていること自体、BEPS の萌芽を見てとっていたわけです。今般、第 9 章のコンセプトが第 1 章から第 5 章までの記述に一般化されることに意義があります。

このような新たな視点はございますが、今後特段の政治的なメッセージがない限り、目下のところ実務上の最適解として、TNMM を主流とする利益法追認の底流が急に変わることはないと考えられます。PS 法を想定したとして、依然、決定的な配分キーは欠落しており、機能リスクの相対的に小さいエンティティであっても相応のロススプリットを甘受させる認識を要するところこの点もまた欠落している状況です。直線的に PS 法に向かう可能性は少ないのですが、MAP や BAPA、あるいは困難事案において事案の特性をよく考慮した PS 法の適用可能性が、現状もあるわけですが、それ以上に高まっていくことがあろうかと思えます。なお、親会社による LF の管理の進展により、途上国の LF も事業のより本質的理解に基づいた精緻化に向かうことも考えられます。

寧ろ、TNMM のブラッシュアップへの期待もあろうかと思えます。一つは、移転価格とは無関係であるが、OM に影響するかもしれない特殊要因を実績値から排除すること、特殊要因の調整です。これを今以上に進化させることと、今般、市場特性は比較可能性のファクターと整理されましたので、それを計量化し、源泉地国先取りを合理的に行い ALP 原則に沿わない残余の議論を遮断すること。他方、TNMM は、低収益の多国籍企業において、母屋である親会社が貧しく子がビフテキを食べる構造を受忍させると。小田嶋先生が仰っておられたフレーズです。日本企業は、子会社利益を KPI (key performance indicator) に反映させるような矛盾を孕んでいることも多いわけです。この課題を打開する方向での TNMM のブラッシュアップへの期待もあります。

他方、これまでの方向感と相矛盾しますが、今後、バリューチェーン損益の関連の多数の国への透明化が図られますので、取引の特殊要因を排除する商流の構築を経て、複数の当局から受容されやす

い簡素な方法に向かう方向性も想像されます。当面は複線的に変容が見られると思われれます。

なお、行動計画 4 利子損金算入制限の議論との関連ですが、今般経済活動が行われている場所で利子を損金算入するという考え方が示されており、資本構成に ALP 概念を持ち込む規制の脆弱さを突いているようにもみえます。過小資本税制が極端な租税回避をけん制する機能に留まるとの見解と符合するように思われれます。

次に機能リスク分析 vs 再構築です。日本の当局の基本ラインは、多数国も同様かと思われれますが、移転価格税制は企業行動の実態を捉えた機能リスク分析によって、相当過酷な課題にも対抗でき、一般的に再構築の議論を要しないと認識していると思われれます。なお、取引の本質として、所得移転目的以外には経済合理性がないというような、非常に過酷な BEPS 事例も想定もできないわけではございませんので、ノンレコグニション対応と整理されます。

検証対象法人の実態に合わせる差異調整です。関連者において、純粹の独立企業の企業行動と同様のビヘイビアが求められるのかという議論です。これは 21 世紀政策研究所の4月の報告書 77 ページに、岡田至康先生が論じておられます。税の企業行動への介入かと関心を惹く論点かと思われれます。

例として、独立企業間の純粹な委受託研究では、受託者はプロジェクトに投下するためのリソースを提供するのみであるところ、関連者間契約の子である受託者は、プロジェクトのテーマ選定や運営評価などの主体性・自由裁量を有する場合があります。この表現は、NERA の移転価格の経済分析 168 ページを参照いたしました。本来は検証対象法人である主体性に富む受託者に対しまして、サーチで見つかったリソースのみを提供するコンパラを採用し、コンパラを検証対象の受託者の実態に合わせるよう差異調整するのが自然だと思います。しかしながら、この差異調整は現実にはかなり難しい。そこで寧ろ検証対象の受託者に対して、純粹な委受託契約に見られるようなリソースのみを提供する独立の研究法人の行動と、同様の行動を求める、つまり、機能リスクのキャラクタライゼーションを行うことが見られるかと思われれます。このような検証対象法人の機能リスクの規格化は、アーティフィシヤルな落着きのなさがありますが、税務上の説明がクリアになるといえます。検証対象の実態に差異調整するという、より自然な調

整方法は、目下技術の進展を待つほかはなく、更なる進展が期待されます。

次に無形資産です。まず、DCF と所得相応性基準です。当局は BEPS の因となり得る移転に歯止めをかけようとする、他方企業は税務上のリスクから移転移入を端から断念せざるをえないとする、このような官民双方の執行実務上のバイアスを排除するために、移転そのものに関する何らかのルールがあった方がいいとの見解もあるのかもしれない。「譲渡時に信頼できるコンパラがなく、信頼できる projection が欠如し又は想定が高度に不確かな「価格付けが困難な無形資産 (HTVI: hard to value intangibles)」の関連者間での売却や現物出資などの譲渡については、譲渡時の価格設定が信頼できないため、独立企業間であればそのような譲渡については事後的な価格調整や契約再交渉のメカニズムを講じることもあろうとの想定のもと、一定の要件に合致する場合は、譲渡後の結果につき、当局によるこうした調整メカニズム発動を許容する。」6月4日に OECD が発出した公開討議草案の骨子です。他方、取引実務で通例用いられる DCF 法 (Discounted Cash Flow: 割引現在価値法) の多様な前提を検証することは、通常の移転価格の機能リスク分析とは異なる作業であり、後知恵によって大きな課税裁量の余地があることへの懸念があります。

「事前の価格設定が拠って立つ情報が信頼できるものと税務当局が confirm できる場合は、事後の利益水準による調整は行うべきではない。」としつつ、除外規定は、「譲渡時における事前の projection を full detail で提供すること、相違の significant さが、予測不可能かつ異常な事象によるものであることの satisfactory な証拠を提供すること」という構造です。この構造を前提とすると、full detail 文書の内容、事前の projection 組成や第三者鑑定等の事前プロセスでしょうかこういうもののガイダンス、significant difference として例えば 80~120% の外などの例示、最も重要なものとして satisfactory の緩和、更には少額不更正、政府側の減額更正義務、国際的な時効統一などが、議論されるべきかと考えられます。

無形資産の定義ですが、新しい無形資産の定義は「2014 年 9 月公表の行動 8 報告書パラ 6.6」に書いています。パラ 6.9 に、市場の条件や地域市場の状況等の市場の特性は無形資産とは違うと書いてい

ます。マーケットプレミアムが残余に与れない、限界設定された意義は大きく、国連マニュアルで早々にそう位置づけたということであり、その成果は意義深いと思われま

説明を省かせていただきましたが、無形資産の定義は、進展が見られます。包括的な定義ではなく、曖昧さは残りますが、今後も新興国の調査において無形資産の解釈が拡がる危惧はありますが、目安になっていくことは間違いないと思います。

さて、先ほど申しました市場の特性にフォーカスいたしますと、寡占市場、LSA (Location Specific Advantage)、これは、コストセービングとマーケットプレミアムに分かれると思います。コストセービングは、一般には同じ国内で比較対象を探すというのがコンセンサスであると思います。マーケットプレミアムは、外国ブランドを好むその国の消費者嗜好、人口の多い成長市場など。市場の特性には、このほか政府公定価格、優遇税制などがあります。今後の方向性としては、ベーシックリターンをより精緻化し、残余をより正確にとっていくことです。

技術的には、市場の特性を反映しきれない限界のあるコンパラから得られるTNMMレンジ、プラスアルファの差異調整の問題として、整理されます。子会社ビフテキ論に、市場特性のプレミアムを上乗せするわけですが、市場の特性を享受しきれない非効率があれば、マイナスの調整が必要になってきます。イベントドリブンの例えば合併後の経営非効率等は差異ポイントが数量化できますが、恒常的な非効率調整が一般に困難です。更には、コンパラである米国の厳しい競争市場で生き残った企業が極めて高い経営効率を達成している場合、本来マイナスの差異調整が必要かもしれませんが、これも一般には難しさがあります。

市場の特性か子会社の貢献か、その区別が非常に紛らわしい場合があります。ロケーションコストセービングによって、賃金も安いのが、同時にコストの削減も達成されている状態があるかと思

さらに、海外子会社が外取引を拡充しますと、親会社にとって無形資産供与の回収は、ロイヤリティ

のみとなり、このロイヤリティ料率の算出にあたり製造子会社を TNMM で検証すると、料率が独立企業間ではおおよそ見られないような高率になることがみられることがあります。基本的には、移転価格以外の特殊要因調整、市場特性調整が未達に留まっている可能性がないかを検証する必要があるかと思

検証対象法人とコンパラとの間に差異があるのかどうか、あるのであれば、調整の方向で研究を進めていく。ここに政府と会社の双方共通のポジションにあることが重要であり今般の議論の成果を活かすうえで重要であろうかと思

次に、無形資産の移転価格分析です。法的所有者が利用の対価を受け取ることからスタートする。パラ 6.35 です。無形資産の所有権に関するいわゆる包括的な部分がパラ 6.68 であり、各エンティティへの所得の配分は、法的所有権と契約条件、そして果たした機能、使用した資産、引き受けたりスクを分析して行

多国籍企業の無形資産管理を考えます。全世界一括管理が適当か、分立管理でいいのかは、ビジネスの性格による場合があります。IT 企業は買収後、シナジーを現出する上でも、訴訟リスクを管理し、逆に特許で儲けていくためにも、一括管理が効果的という見解があります。IP 自体の成り立ちが医薬ほど明確ではないからということでもあります。他方で医薬は、買った IP をそのままブロックバスターごとに分立管理していても、何らビジネス上問題がないという見解があります。このような所有の仕方というのは基本的にビジネスドリブンであり、的確に説明する用意をしておくことは税務上も大事になっていくと思

また、多国籍企業の管理の仕方は一概には言えませんが、被買収企業の無形資産をそこにそのまま置いておく、つまりガバナンスに支障なくまたシナジーまでは視野にいれない、それとも親会社の手の届くところで管理するのか、経営上の検討が行われ、親会社の自国や手の届くところで管理するポリシーに立つ場合には、被買収企業の無形資産を DCF で評価して有償で買い取って管理していく、それ以降の研究開発は、親会社あるいは IP を保有する研究

開発法人などがリスクコントロール能力を有する委託者としてクロスボーダーの委受託契約を実施していくことになるかと考えられます。ここで移転価格課税リスクのために有償買取り管理が端から抑制されることは本来望ましくなく、こういうバイアス排除のために移転ルール存在の意義はあるのかもしれませんが。

相前後いたしました、世界の多国籍企業の研究開発は、クロスボーダーの委受託契約が大宗と考えていいかと思えます。かつては、現地の研究開発費用を発生ベースで損金化するケースもあったといえますが、開発無形資産の保有をどこかに集中するほうが、ガバナンスの面で、そして移転価格の説明力の面で効果的であるからという見解があります。

TNMM と PS 法の手法選択は、市場無形資産の有無の評価の影響を受けますが、医薬は、売る市場での臨床行為と MR の大量投入と販売期間中のフォロー維持等、市場無形資産の潜在性という点で、ハイテクを含む他の業種セグメントと一線を画すように見えます。そして、子会社がこの事業リスクを負い活動を行っていれば PS 法が妥当、この場合であっても親会社が全体リスクを負う経営を行っていれば PS 法は困難であり、手法選択は、関連者間の実態を伴うリスク分担、経営ポリシーの影響をも受けます。医療機器は、医薬の臨床にあたるような市場無形資産の潜在性がなく、寧ろ薬価という市場特性を basic return に織り込んだ ROS をどう算定できるのかが論点になろうかと考えられます。なお、一般的ではありませんが、value chain の各関連当事者の機能が平坦で、各当事者に TNMM で OM を固定したところで合算利益と計算が合わず、この準残余という言い方が妥当かどうか不明ですが、誰かがそれを取らないといけない、こういう場合寄与度分析が適合する例があろうかと考えられます。

無形資産の保有に関し、CCA のディスカッションドラフトが 4 月 29 日に公開討議に付されました。CCA は、ロイヤリティの還流を通じ、研究開発投資を十分に回収しきれていない日本企業にとっては、有効なツールです。また、今後も大型買収が増加し、IP を保有する被買収企業との共同開発の意味がでてきますと、選択肢の一つとして CCA が位置付けられようかと考えられます。これまでも、普通に使っていれば問題はなかったのですが、米国の経験を踏まえますと、所得移転的な性質が改良されていくことと、

実務上の使い勝手がさらによくなるのが大事です。

今回の OECD のディスカッションドラフトは、所得移転的な性質の改良という点では進んでいるようにみえます。リスクの議論との整合性を取っており、まず、CCA の参加者、これは研究開発活動を行う者と、費用の拠出をしかつ費用の拠出をすることについてのリスクをコントロールする能力と権限を有する者と、整理されているところです。つまり、従前は単に費用を分担しているだけの者が参加者になれるのかどうか不安定なところがありましたが、費用を拠出し、かつそのリスクをコントロールする能力と権限を有する者と、明確になっています。もう一つは、予想便益割合に従って、費用ではなくキーファンクションがもたらす貢献価値を分担する考え方になっており、その分、コストに比べて貢献価値が相対的に小さい参加者にコストの負担が大きくなる仕組みになっています。つまり、軽課税国の法人でコスト負担をしても、それが生み出す価値が相対的に小さいと評価されれば、その分より多くのコスト負担調整がかかってくる、とりもなおさず所得移転的な性質が減殺されているとみてとれます。

他方で、もう一つの使い勝手という点、これは、所得移転的な性質の減殺とコインの表裏ですが、貢献価値分担より費用分担がはるかに分かりやすく、対応はイージーです。そういった意味では、米国をはじめとする各国の現行 CCA 規則とは乖離しています。

実務上の錯綜の懸念はほぼ承知の上で、このような費用分担ではなく貢献価値分担という考え方にチャレンジしているようにもみえますが、その背後には、費用と価値の大きな乖離が BEPS の一つの重要な原因であったとの評価があるのかもしれませんが。支払った 1 円がいくらの利益を生むのかという期待値が同じであれば費用分担でも理論上も正しいわけですが、明らかに期待値が異なるのに費用で分担することの誤謬に一石投じています。費用の重みづけを敢えて行う、費用が何の価値をもつのかを考えると、リスクのみではないでしょうが、リスクは重要なポイントの一つであるため、既に進行しているリスクの議論の所産の影響下に置いたのではないかと考えられます。9 月の最終報告に向けては、CCA よりはるかに汎用的な RPSM の残余の費用按分実務にどう影響を及ぼすのかが重要なポイントかと考えられます。あるべき理論と practice の接合点を摸索する視点もあろうと考えるか、実務困難性から一刀両断に

否定できるのか。貢献価値分担の考え方はすでに
医薬の RPSM 実務には一部反映されたものもある
のかもしれませんが。今後、第 6 章のインタンティブル
やリスクの議論と整合的に結論が出されていこうか
と思われれます。

デロイト トーマツ グループは日本におけるデロイト トウシュ トーマツ リミテッド(英国の法令に基づく保証有限責任会社)のメンバーファームおよびそのグループ法人(有限責任監査法人 トーマツ、デロイト トーマツ 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、税理士法人トーマツおよびDT 弁護士法人を含む)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ビジネス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、税務、法務、コンサルティング、ファイナンシャルアドバイザー等を提供しています。また、国内約 40 都市に約 8,500 名の専門家(公認会計士、税理士、弁護士、コンサルタントなど)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)は、監査、コンサルティング、ファイナンシャルアドバイザーサービス、リスクマネジメント、税務およびこれらに関連するサービスを、さまざまな業種にわたる上場・非上場のクライアントに提供しています。全世界 150 を超える国・地域のメンバーファームのネットワークを通じ、デロイトは、高度に複合化されたビジネスに取り組むクライアントに向けて、深い洞察に基づき、世界最高水準の陣容をもって高品質なサービスを提供しています。デロイトの約 220,000 名を超える人材は、“making an impact that matters”を自らの使命としています。

Deloitte(デロイト)とは、英国の法令に基づく保証有限責任会社であるデロイト トウシュ トーマツ リミテッド(“DTTL”)ならびにその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の関係会社のひとつまたは複数指します。DTTL および各メンバーファームはそれぞれ法的に独立した別個の組織体です。DTTL(または“Deloitte Global”)はクライアントへのサービス提供を行いません。DTTL およびそのメンバーファームについての詳細は www.deloitte.com/jp/about をご覧ください。

国際税務研究会 定例会

BEPS後の移転価格対応の在り方と深度ある事例分析

移転価格の実務論点

税理士法人トーマツ
移転価格サービス

2015年5月13日(東京)

2015年5月14日(大阪)

BEPSおよびBEPS行動13概要

OECD/G20によるBEPSプロジェクトの概要

BEPS(Base Erosion and Profit Shifting、税源浸食と利益移転)とは

- 近年欧米多国籍企業において明らかになった国際的な租税回避行為および租税負担に伴う公平性の問題への対策として、世界中の税務当局が協調して同じルールの下で税務執行をしようとする**OECD及びG20**による取組み
- 2013年7月に、OECDは現行のプロジェクトを集約した15のグローバルな行動計画(Action plan)を公表し、**2014年9月16日**に7つの行動計画に係る成果物を公表

BEPS行動13(移転価格文書化の再検討)とは

- BEPS行動計画の中で、日系グローバル企業に最も影響を与えられられるのがBEPS行動13(移転価格文書化の再検討)であり、**昨年9月16日に成果物が公表**
- 多国籍企業グループに対し、**親会社主導**でグループ全体の財務・事業・移転価格に関する情報を収集して文書を作成、税務当局へ提出することを要請する提言内容

行動13「2014年成果物」とは

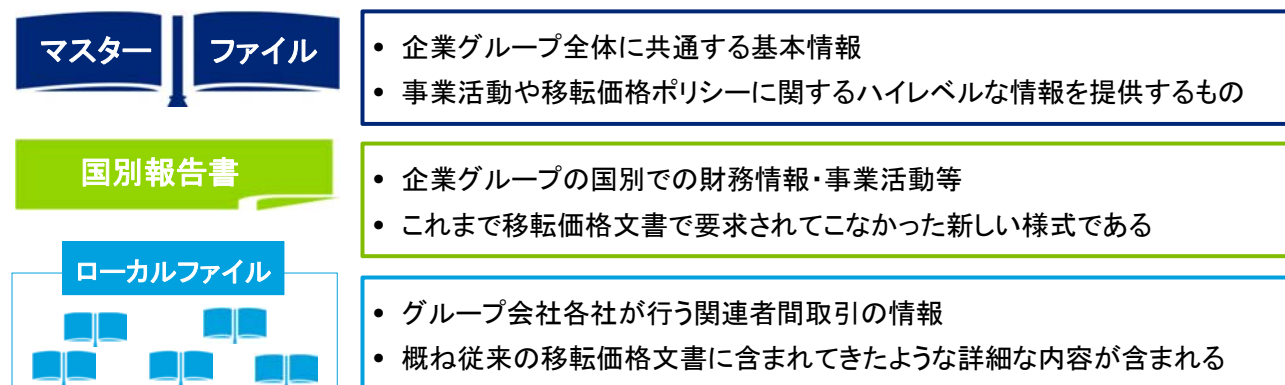
- 行動13の成果物である「**移転価格文書化及び国別報告書に関する指針**」が2014年9月16日にOECDから公表
- OECD移転価格ガイドライン第五章の改訂版という位置づけ
- OECDのみならずG20各国による承認を経て公表
- 文書化新規定の最終提言と位置付けられるものの、実施に向けた一部論点について2014年9月以降も検討が継続、2015年2月に「**移転価格文書化及び国別報告書の実施に関する指針**」が公表

新しい移転価格文書化規定の概要

文書化新規定の中で、移転価格文書化の目的は以下の3つとされる

- ① **納税者**における移転価格に関するコンプライアンス確保
- ② **税務当局**による移転価格リスク評価のための情報提供 (※調査対象企業・取引の選定段階)
- ③ **税務当局**による移転価格調査のための情報提供 (※詳細な移転価格調査実施の段階)

今までにない新たな体系である“三層構造アプローチ”が採用された



※2014年9月公表「行動13 2014年成果物」及び2015年2月公表「実施に関する指針」の概要については参考資料を参照されたい

BEPS文書化に向けた取り組み

BEPS文書化に向けた取り組み: 原則

- 行動13は多国籍企業グループの“究極の親会社”に対し、世界中のグループ会社の移転価格情報の把握を要請
- BEPS対応において以下の3点を一体として、“究極の親会社”がイニシアチブを取る中で、取り組むことが原則

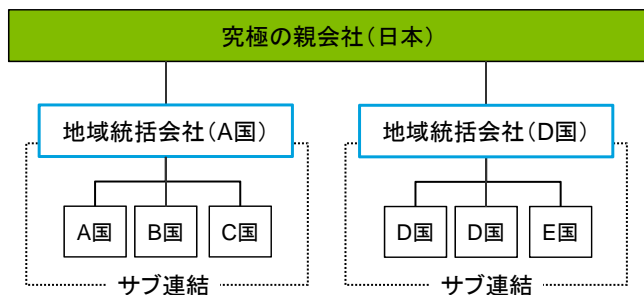
- ① 適切な移転価格ポリシーの設定
- ② 移転価格の運用管理体制の確立
- ③ 移転価格ポリシーと整合性のある文書整備

【例: 運用管理体制】

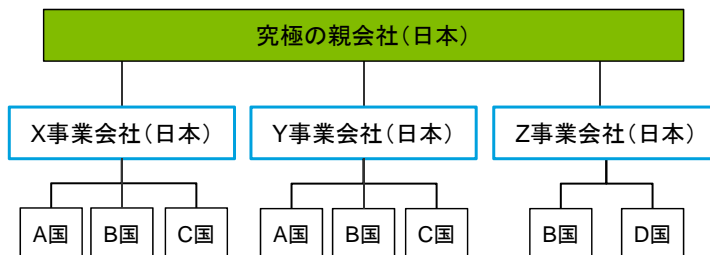
- 多国籍企業グループ“究極の親会社”がイニシアチブを取り、グループとしてのBEPS対応チームを立ち上げ
 - BEPS対応チームは、“究極の親会社”に加えて、グループ各社(組織構造により異なるが、サブ連結拠点、地域統括会社、事業会社の本社等の場合が考えられる)からBEPS対応を担う責任者で組成
 - 移転価格ポリシーの再構築・導入や文書整備に関する進め方・方向性等、BEPS対応チームで明確化し共有
- ただし、上記はあくまで原則であり、事業・経営上の理由から、“究極の親会社”による一元管理は容易ではない
- サブ連結、コングロマリット、持ち株会社制、買収、企業風土、税務部門の体制、人的・金銭的リソース、等
- 会社によって経営方針から企業風土まで1つとして同じ会社はない中、取り組み方の“模範解答”というものはない
- 各社の置かれる状況・将来の経営方針に応じて、自社にとっての“BEST PRACTICE”を検討することが重要

BEPS文書化に向けた取り組み:各社の置かれる状況例

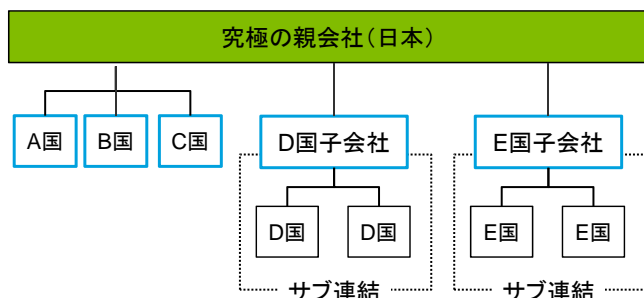
①サブ連結:地域別



③持株会社制/コングロマリット



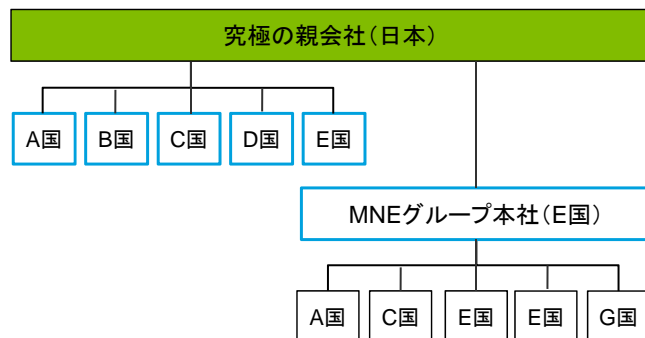
②サブ連結:国別



※サブ連結:
子会社が孫会社を連結した上で連結パッケージを作成している場合を指す

7 税理法人トーマツ:配布資料

④外資系企業グループ買収



© 2015. For information, contact Deloitte Tohmatsu Tax Co.

BEST PRACTICE検討:具体例(1/2)

1. 国別報告書作成時

- 例えば①②のようにサブ連結を行う場合、国別報告書作成時に、サブ連結拠点が中間で数値集計を行うことも可能
 - 国別報告書の記載事項について、サブ連結拠点到集計・報告させることとするか？
 - 任せる場合、「国別報告書テンプレート」を渡すだけで済まないと思われる中、どう正確性・一貫性を保つか？
 - 国別報告書作成用のマニュアルは必要か？作成時に疑問が出た場合の質問窓口をどこが務めるか？
- 例えば、③④の場合、国別単純合算数値作成のためには、事業会社・買収企業グループを超えて合算する必要
 - 究極の親会社に対する、事業会社や買収企業グループから積極的な協力が見込めるか？その対策は？

2. マスターファイル作成時

- ③④のように、究極の親会社が全事業に関する十分な情報を有さない場合、事業会社・買収先の作業分担が必須
 - 究極の親会社がどこを担当し、どこについて事業会社もしくは買収した企業グループに収集・作成を任せるか？
 - 国別報告書やローカルファイルとの記述の整合性を確保するための方策は？整合性の確認を誰がどう行うか？

3. ローカルファイル作成時

- グループの各社が個別に作成することは作業面で非効率である上、記述の内容や詳細さで一貫性が保てない
 - 統一的に使用するテンプレートを展開するか？既存文書化・APA申請書をベースとするか？新たに作成するか？
 - 自社で作成できるか？外部のアドバイザーに依頼するのか？展開したところで各社で埋めることは可能か？

BEST PRACTICE検討: 具体例(2/2)

4. 文書提出後の各国における税務調査対応

- ローカルファイル: 同一国に所在する、異なる事業に従事する2つの子会社の文書における不整合を指摘された
 - A国にて、製造機能を有する2拠点の違いについて質問された際、A国に所在する会社はどう対応すべきか？

所在国	機能	利益率	
A国	製品X製造	15%	(X事業会社の子会社)
A国	製品Y製造	-3%	(Y事業会社の子会社)

- 国別報告書: 子会社所在国当局が入手後、子会社に対する税務調査時に、国別報告書に関する質問を受けた
 - G国の買収・孫会社が、D国に所在する既存・子会社について質問を受けた際、孫会社はどう対応すべきか？

所在国	機能	利益率	
D国	販売	20%	(既存・子会社)
G国	販売	5%	(買収・孫会社)

- マスターファイル: 事業分野ごとに作成しているが、買収した孫会社の所在国で、既存事業に関する質問を受けた
 - 買収した企業グループでの回答は不可能な中、孫会社にはどこまで調査対応に関与していいのか？
- マスターファイル: 子会社所在国当局から、文書に記載したサプライチェーンに関する切出損益の依頼を受けた
 - 子会社単独で切出損益を作成することは不可能な中、究極の親会社が代わりに作成作業を行うのか？

BEST PRACTICE検討: まとめ

- 開示要請される情報はどの会社も同じだが、どの拠点到どの程度権限を与えて作業を担当してもらうのか、グローバルで整合性を図るためにどう対処するか等、企業グループごとに状況に応じて最適と考えられる体制を検討・確立
 - グループ全体の移転価格情報を把握することが求められており、究極の親会社単独で対応できるものではない
 - グループ会社から「他人事」と判断されないよう、関与の程度・関与の方法は各社異なるが、巻き込むことは重要
 - 個々の経営方針や事業環境を考慮しながら、ビジネスを阻害しない、かつ、最も効率的な体制・方法を考える
 - 漠然と想像するのではなく、作業ステップを具体的に描きながら、いつ、どの拠点を、どう関与させるのがよいか検討
- 文書化の目的が税務当局のリスク評価や調査と明示される中、「移転価格課税リスクの管理」も視野に入れる必要
 - 提出をゴールとせず、提出後に大きな課題となる「移転価格課税リスクの管理」を事前に意識しておくことが重要
 - 漠然とした問題意識ではなく、現場視点で、細かい点に関する「自社グループが抱える問題」を事前に整理することで、組織(体制)や作業に関する問題点、移転価格課税リスク(税務リスク)など網羅的に把握することが可能
 - 実際の問題が発生してから対応するのではなく、事前に把握できた問題点・移転価格課税リスクについて、BEPS対応チームにおいてグループ内での一貫した対応方針をあらかじめ時間をかけて検討しておくことが推奨される

参考資料

経済産業省: BEPS行動13に係る調査事業(1/2)

経済産業省の調査事業

■ 経済産業省による「平成26年度対内直接投資促進体制整備事業」の受託(2014年9月～2015年3月末まで) (BEPSを踏まえた我が国の事業環境整備と企業の親子間情報共有のあり方等に関する調査)

- ✓ BEPS行動13(移転価格文書化の再検討)を踏まえ、日本においても適切な国内法の整備を図ることが今後求められるため、その際の税務当局および企業の事務負担の効率化に留意した適切な制度設計を行うための調査を、税理士法人トーマツ(単独)が受託
- ✓ 国内法制の整備に当たって参考となる先進国における関連制度を検証するとともに、日系企業にご参加いただく研究会を通じ、本件に関する日本企業への影響に関して検討を行う

■ 「BEPSを踏まえた我が国の事業環境整備と企業の親子間情報共有の在り方等に関する調査」報告書

- ✓ 2015年4月3日、税理士法人トーマツが経済産業省より受託していたBEPS行動13に係る調査事業に関して、調査報告書が以下の経済産業省ウェブサイトで公表

報告書本体: http://www.meti.go.jp/policy/external_economy/toshi/kokusaisozei/beps/2014report.html

概要: http://www.meti.go.jp/policy/external_economy/toshi/kokusaisozei/beps/PDF/2014report_summary.pdf

経済産業省：BEPS行動13に係る調査事業(2/2)

調査報告書：目次

第1章 事業概要	(3) 守秘	第4節 日系多国籍企業の現状の税務体制
第1節 事業目的	(4) 文書の記載内容・方法	1. 税務人員
第2節 調査概要	(5) その他	2. ガバナンス体制
第3節 調査方法	7~9. ローカルファイルにおける検討項目	3. 情報収集
第2章 調査結果	(1) 文書の作成・提出	第5節 行動13を踏まえた日系多国籍企業の対応の在り方
第1節 BEPS行動計画の概要	(2) 文書の記載内容・方法	1. 多国籍企業を取り巻く内的・外的要因の整理
1. BEPSプロジェクト 策定の経緯	(3) その他	2. 多国籍企業の対応の在り方(総論)
2. 9月成果物	第3節 国際交渉における主張	3. 【段階1】情報収集と税務リスク評価
3. 2月成果物	1. 制度導入時期	4. 【段階2】税務リスクマネジメント
第2節 国内法制化の留意点	2. 文書の作成・提出	5. (参考1) 税務ガバナンスの検討要素
1. 国別報告書・マスターファイルに係る情報ルートの整理	3. 守秘	6. (参考2) 税務業務の効率化
2~6. 国別報告書・マスターファイルにおける検討項目	4. 適切な利用	
(1) 制度導入時期	5. 情報交換メカニズム	
(2) 文書の作成・提出	6. 文書の記載内容・方法	
	7. その他	

マスターファイルの概要・留意点(1/2)

マスターファイルの概要

- 細目まで記載した資料ではなく、企業の事業に関する**ハイレベルな情報**を提供するもの
- 税務当局が**移転価格リスクの所在を検証**できるようにするもの
- 事業分野ごとの作成も認められるが、**全事業分野を含むマスターファイルを提示**しなければならない

✓ 組織のストラクチャー

✓ 企業グループの事業説明

- 営業収益の重要なドライバー、**売上順に主要な5つ、およびグループ売上高の5%以上を占める製品および役務提供のサプライチェーンの説明**、重要な役務提供契約、主要な製品および役務提供の主要な地理的マーケット、書面による機能分析(価値創造に対する主要な貢献を説明)、**事業再編取引、事業買収、事業売却の説明**

✓ 企業グループの無形資産

- 無形資産の開発、所有、活用にかかる包括的戦略の説明、

重要な無形資産および所有事業体のリスト、無形資産に関する重要な関連者間契約リスト(費用分担契約、主要な研究の役務提供契約、ライセンス契約等)、R&Dと無形資産に関する移転価格ポリシーの説明、**無形資産の重要な持分の譲渡に関する説明**

✓ 企業グループ内金融活動

- グループの資金調達方法の説明、企業グループ内で主要な金融機能を果たす企業の特定、**金融取極めにかかるグループ内の一般的な移転価格ポリシー**の説明

✓ 企業グループの財務情報と納税状況

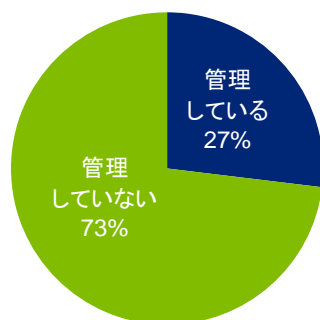
- グループの連結財務諸表、グループ内の既存**ユニラテラルAPA**や**事前ルーリング**の概要

マスターファイルの概要・留意点(2/2)

マスターファイルの留意点

- 従来は税務当局に提供してこなかったグローバル情報を今後は開示することになる
⇒各国における移転価格調査が**新たな情報**を基に行われ、税務当局から**新たな問題点**が提起される可能性
- 調査で参照されることを念頭に、グローバルで移転価格ポリシーの妥当性を主張できるよう**事前準備**が重要
- 移転価格ポリシーや移転価格文書化を事業部や海外子会社に個別対処させてきた日本企業も少なくない
⇒今後は、**親会社主導**で、グローバル情報を管理、マスターファイルに含めるべき内容を検討することが重要

<日系企業に対するアンケート: 現在親会社で、グローバル移転価格文書を管理していますか? >



* 2014年9月24日弊社実施のDbriefsにおける約200名の参加者の投票結果

CBCレポートの概要・留意点(1/3)

CBCレポートの概要

- これまで移転価格文書で要求されてこなかった**まったく新たな様式**
- 所得、納税額、経済活動等について**国別に記載**することで**グローバルな配分**に関する情報を提供
- 税務当局による**ハイレベルな移転価格リスク評価**を目的としている

表1: 所得、納税額および経済活動の配分概観

- ✓ 総収入(非関連者向け、関連者向け、総額)
- ✓ 税引前利益
- ✓ 法人税額(納付税額ベース)
- ✓ 法人税額(当期発生分)
- ✓ 資本金
- ✓ 利益剰余金
- ✓ 従業員数
- ✓ 有形資産(現金および現金同等物を除く)

表2: MNEグループの全構成事業体一覧

- ✓ 構成事業体一覧(税務管轄地ごと)、設立地、および主な事業活動

表3: 追加情報

- ✓ 必要と考えられる追加の情報やCBCレポートの必須情報への理解を円滑にする説明等

CBCレポートの概要・留意点 (2/3)

CBCレポートの留意点

- 含めるべき構成事業体は、**連結財務諸表の対象となる全ての連結対象企業**とされる
 - 規模や実質的な理由で連結財務諸表に含まれない事業体についてはCBCレポートに含める必要があるとされる
- 年度ごとに継続して同じ情報源のデータを使用していれば、**情報源は柔軟に選択可能**
 - 連結報告用パッケージ、各事業体の法定財務諸表、規制財務諸表、内部管理会計の情報、等
- CBCレポートの情報を基に**税務当局が移転価格リスク評価**を行うことを念頭に、内容を**事前分析**することが重要
 - ✓ CBCレポートにおける従業員数や有形資産を基にしたバリューチェーン分析が行われる可能性
 - ✓ Location Specific Advantages (地域特有の優位性) がさらに強調される可能性
 - ✓ 類似した機能リスクの子会社を持つ国家間の利益水準が比較される可能性
 - ✓ 利益分割法がより多く適用される可能性、等
- 作成にあたり、これまで親会社で把握していない情報が必要な場合、**親会社主導で情報収集方法の検討**が必要
 - ✓ 既存システムは、グローバルレベルで整合の取れた必要な情報を入手するために、見直されるべきか
 - ✓ 情報の入手、開示のために追加的な人員資源は必要か、等

CBCレポートの概要・留意点 (3/3)

CBCレポートと別表17(4): 国外関連者に関する明細書との比較

	CBCレポート	別表17(4)
対象企業	連結対象企業	直接取引のある国外関連者
情報源	同じ情報源であれば、柔軟に選択が可能	対象会社の会計帳簿の作成に当たり使用した情報源
財務データ	総収入(非関連者)	-
	総収入(関連者)	-
	総収入(合計)	営業収益又は売上高
	税引前利益(損失)	税引前当期利益
	法人税額(納付税額ベース)	-
	法人税額(当期発生分)	-
	資本金	資本金の額又は出資金の額
	利益剰余金	利益剰余金
	従業員数	従業員の数
子会社情報	有形資産(現金および現金等価物を除く)	-
	構成事業体一覧	国外関連者名称
	納税地	-
	納税地以外の実質管理地	本店又は主たる事務所の所在地
その他	連結子会社毎の主な事業活動	主たる事業
	追加情報	-

- CBCレポートでは、左記の通り、**別表17(4)に含まれない情報**の提出が求められる
- 連結対象企業すべてが対象となるため、**直接取引のない国外関連者および国内企業**についても情報収集が必要である
- 日本の国内法整備は今後進められるが、CBCレポートが別表17(4)に置き換えられることは現時点で予測されない
- 現行の別表17(4)への影響については、日本政府の今後の動向に留意されたい

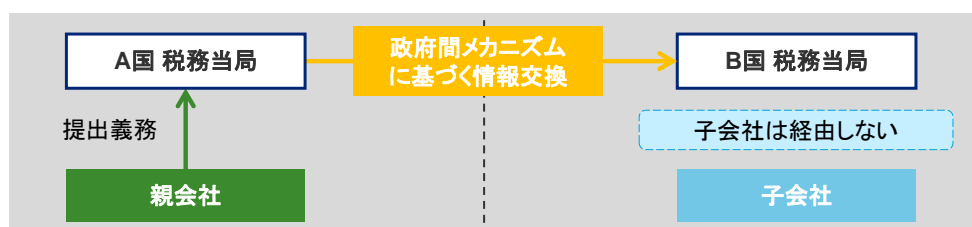
2月公表「移転価格文書化及び国別報告書の実施に関する指針」(1/2)

- 2015年2月6日に「移転価格文書化及び国別報告書の実施に関する指針」がOECDから公表
 - 本指針は「CBCレポートの実施について規定する」とされる
 - マスターファイル及びローカルファイルに関しては「各国の法令及び行政手続きを経て実施」とされる
 - 「各税務管轄地の税務当局の要請に応じて当該税務当局に直接提出されること」が勧告される
 - ただし、本指針の中でも、新移転価格文書化は三層構造が“標準アプローチ”であることが再掲
- i. **CBCレポート:対象年度と提出時期**
 - 初回について**2016年1月1日以降に開始する事業年度**を対象する
 - 提出時期は9月成果物の規定通り **事業年度終了日から1年後**とする
- ii. **CBCレポート:提出義務対象企業**
 - 前年度の連結グループ年間売上高が**7億5000万ユーロ相当額**を超える企業

【初年度】	12月決算の場合	3月決算の場合
義務判断の基準年度	2015年1月～2015年12月	2015年4月～2016年3月
▼7億5000万ユーロ相当額を超える場合は下記スケジュールで対応▼		
対象年度	2016年1月～2016年12月	2016年4月～2017年3月
提出期限	2017年12月末	2018年3月末

2月公表「移転価格文書化及び国別報告書の実施に関する指針」(2/2)

- iii. **CBCレポート:取得及び使用のための条件**
 - 各国がCBCレポートを取得・使用する前提として守るべき3つの条件を規定
 - ✓ Confidentiality (守秘) 国際基準を満たす法的保護制度を整備、等
 - ✓ Consistency (整合性) 免除基準・報告書様式等はOECDの勧告に従う、等
 - ✓ Appropriate Use (適正な使用) 本情報を根拠に(所得配分方式での)課税を行わない、等
- iv. **CBCレポート:政府間での情報共有方法**
 - 政府間メカニズムに従った自動的情報交換の枠組みの中で行われる
 - ✓ 政府間メカニズム=租税条約・税務行政執行共助条約・租税情報交換規定等
 - ✓ 親会社が居住地国で提出後、政府間メカニズムを通じて、子会社居住地国へ共有
 - ✓ 第一の方法が有効でない特定の場合、第二の方法(ローカルファイリング等)が適用
 - ✓ BEPSプロジェクト参加国は政府間交換に関する実施パッケージを4月までに策定予定





デロイトトーマツグループは日本におけるデロイトトウシュトーマツ リミテッド(英国の法令に基づく保証有限責任会社)のメンバーファームおよびそのグループ法人(有限責任監査法人 トーマツ、デロイトトーマツ 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、税理士法人トーマツおよびDT弁護士法人を含む)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ビジネス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、税務、法務、コンサルティング、ファイナンシャルアドバイザー等を提供しています。また、国内約40都市に約8,500名の専門家(公認会計士、税理士、弁護士、コンサルタントなど)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)は、監査、コンサルティング、ファイナンシャルアドバイザーサービス、リスクマネジメント、税務およびこれらに関連するサービスを、さまざまな業種にわたる上場・非上場のクライアントに提供しています。全世界150を超える国・地域のメンバーファームのネットワークを通じ、デロイトは、高度に複合化されたビジネスに取り組むクライアントに向けて、深い洞察に基づき、世界最高水準の陣容をもって高品質なサービスを提供しています。デロイトの約220,000名を超える人材は、“making an impact that matters”を自らの使命としています。

Deloitte(デロイト)とは、英国の法令に基づく保証有限責任会社であるデロイトトウシュトーマツ リミテッド(“DTTL”)ならびにその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の関係会社のひとつまたは複数指します。DTTLおよび各メンバーファームはそれぞれ法的に独立した別個の組織体です。DTTL(または“Deloitte Global”)はクライアントへのサービス提供を行いません。DTTLおよびそのメンバーファームについての詳細は www.deloitte.com/jp/about をご覧ください。

© 2015. For information, contact Deloitte Tohmatsu Tax Co.

Member of
Deloitte Touche Tohmatsu Limited