

【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<下> 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 次は、リスクです。

商務上財務上の関係を特定するガイダンスを示していますが、そこでは、IPと同様に、契約ではなく行動に着目することが強調されています。また、超機能分析といえるようなもの、value chain分析が示されています。

- グループ全体によってどのように価値が生じているかを、各社の能力や価値創造への貢献をfocusすることにより、決定する
- 事業上の重要な能力、引き受ける活動と責任、使用する資産、引き受けられまた管理されるリスクを特定する
- グループの相互依存性の特徴、グループの商業活動はどのように coordinate されているの

か、どのようなシナジーが生じているかを特定する

更に、この機能分析においては、だれがリスクを負うのが取引の特質を決定する、とされ、現実に利用可能なオプションが強調されています。

次に、リスクの特定及び配分のガイダンスを示していますが、そこでは、契約ではなく、当事者の行動を重視するとされ、リスクのマネジメントとコントロール能力を伴わない、単なる契約上のリスク配分は、arm's length では起こりえないので、移転価格目的では尊重されない、リスクをマネジメントしコントロールする能力は、どの当事者が報酬を享受するのか、同時にリスクマネジメントの欠如するリスクの引受けがモラルハザードをもたらす帰結を負担するのか、の決定的ファクターとなる、とされます。

そして、リスクマネジメントとは、リスクを引き受ける機会を作ったり減らしたりする能力、顕在化したリスクに対応する能力、引き受けたリスクを所与として最小化する戦略能力という3領域における、意思決定機能を伴ってリスクを管理すること、リスクを負担する財務能力からなるとされるが、後者は重要ではあるが決定的ではない、とされます。また、arm's length では、リスク移転は、移転された先がよりよい

リスクマネジメントができるときにのみ発生する、とされます。

ここで述べました機能分析、value chain 分析は、機能分析の延長です。実務上、機能分析を行う際に value chain 分析をされておられる会社もあります。片面検証の場合、基本的に片面の深堀で足るのが実務ですが、今後仮に value chain のシステム PL がみえたとして、実際片面検証の足らざるところを補えるのか、例えば、特定のコンパラは不適切と言えることがあるのか、コンパラの制約の中で、実効的に精緻になりうるのか、見極めきれないところがあります。

The ability to manage and control risk を people and assets を参酌しながら判断することとなりますが、このようなリスクの議論は、クロスボーダーの委受託研究開発契約、CCA、IP の売却の局面で効いてくると思われます。委受託研究開発契約の場合、the ability は、どちらかつまり委託者に集中することもあるが、先に申しました通り、関連者間であれば、一定程度委・受託者双方に分離することがみられません。委受託契約は通常この ability に触れませんが、今後この ability の観点から移転価格上契約の実効があるのかどうか問題になってくる可能性があります。委託者にこの ability があるのかどうかを判断する一つの考え方が、現実に利用可能なオプションの議論です。受託者が費用マークアップ 300%を欲しいと言ってきた場合、委託者はこれを拒否して第三者に委託先を変更できるのか、realistic alternative。この現実に利用可能なオプションを行使しうるのであれば、委託者は ability があると判断できることになり、おおよそ委託者にこの ability がないのであれば、特に移転価格税制の目的において契約を否認することなく、TPM が NCP から RPSM に変更され、結果的に super mark up が妥当という帰結に至る可能性がでてくるかもしれません。契約上 NCP で対価算定されているからといって、ability のない委託者がだまされるリスクを負いながら受託者にお金を支払い続けるような比較対象はないという説明も NCP 否定の選択を合理化しようかと思われれます。

各国当局の機能リスク分析は、概して機能分析が中心で、機能配分とプロラダでリスクも配分されるという想定下の分析であった場合もあろうかと思えます。OECD ガイドラインも、これまでリスク分析について

は十分な配慮がなかったところ、今般、第 1 章 D の大幅な改正によるリスクの記述の充実が図られたということは、有意義です。

OECD の最終報告の行方をしっかりと見定める必要があります。各国執行におけるリスク分析の重要度に温度差がある場合には、トータルでの執行の不安定が見られる懸念もあり、留意点かと思われれます。

※以下は、「税務研究会『国際税務』2015年 Vol.35 No.8」および

「<http://www.oecd.org/ctp/transfer-pricing/discussion-draft-action-10-profit-splits-global-value-chains.pdf>」(OECD ウェブサイト(英語))をご参照の上、ご覧ください。

それでは、PS 法のオーバービューについて、山田のほうから説明させていただきます。

山田 PS 法のオーバービューですけれども、スライドの資料をご覧になりながら聞いていただければと思います。こちらのスライドは、経団連経済基盤本部様のご厚意で使わせていただくものになります。この場を借りて深く感謝申し上げます。ありがとうございます。

なぜ今回、この PS 法を取り上げるかと申しますと、今後事業のバリューチェーンの全体像が各国税務当局によってよりクリアになってくることが想定されるなかで、PS 法という移転価格算定方法を採用するインセンティブが強くなるのではないかという議論があります。もちろん、PS 法を採用するかどうかは、事実関係に応じて検討されるべきものですが、PS 法がどのように適用されてゆくのかといったところの問題意識を、OECD が今回、事例の形で出していますので、こちらを見ながら、どういったポイントや懸念点があるのかをあわせて、見ていきたいというふうに思っております。今回は OECD から出た事例の内、半分ほどをピックアップさせていただいております。

スライド 1

利益分割シナリオ 1: バリューチェーン

ひとつ目は、バリューチェーンと書いてあるものです。全て読み上げるわけにはまいりませんので、簡単に説明しますと、真ん中に OEM の A、B、C という会社がヨーロッパにあります。このヨーロッパの会社は、ヨーロッパの外にある親会社——左上にある Non EU Parent と書いてある会社ですけれども、こちらか

らライセンスを受けてロイヤリティ支払いをします。つくっているのが耐久消費財ということなので、何か製品をつくってヨーロッパで売っているということになります。この OEM はヨーロッパにおいてある部品に関連して、契約製造役務を提供する多くの子会社を保有し、販売物流にも他のグループの子会社を使っています。

こういった状況の中で移転価格をどう考えるかという話ですけれども、もうひとつ前提がありまして、この OEM の A 社、B 社、C 社と、あと左と右にある箱の会社、あとロイヤリティ、こちらはぜんぶ独立企業間価格で取引されているということで、かなり問題を限定しております。従って、左と右の会社との取引については移転価格の問題はないし、左上の親会社に払うロイヤリティについても問題はないという前提の中で、A 社、B 社、C 社が「高度に統合された活動を行っている」という説明がありますけれども、これらの会社の間取引に関してどのように移転価格を設定したらいいのかといったところが、ポイントになります。

3 社はお互いに取引しているという前提もありますし、事業を高度に統合して行っているという前提もあります。事業戦略の決定が共同して行われていたり、リスクがプールされていたりということになると、比較対象企業を選定して TNMM を使用しただけで移転価格の設定を行うというのは、少し難しいかもしれないという状況です。

一方で、A、B、C の 3 社の活動の内容がノン・ルーティンなのかどうかというのは、提供されている情報だけでは少し判然としない状況です。ロイヤリティが親会社に支払われ、委託製造業者、販売業者に対して TNMM を使用して利益が配分されるのであれば、A、B、C の 3 社が損益の変動を吸収することになるけれども、A 社、B 社、C 社を取り巻く事実関係と整合的かという問題があります。また、A 社、B 社、C 社の行う活動の中には、ベンチマークとして TNMM が適用できる部分がある可能性というのもありえます。

利益分割法を適用する際のもうひとつのポイントとして、利益分割要因をどう選定するかという問題もあります。全体として儲かっている利益からロイヤリティを支払って、また製造業者などに配分している利益を引いて、残った利益に関する A 社、B 社、C 社の貢献をどうはかるか。関係する費用の一部を用いて利

益を分割するというのが、これまでの一般的なプラクティスだったわけですが、各社の貢献度の大きさが適切に反映される必要があるということです。

この費用で適切に貢献度がはかれるのかというポイント、これは最後までかかってくる場所ですけれども、実際に一般的なプラクティスにおいて利益分割法を使用する場合には費用ではかるケースが多いと言えます。ただし、先ほど山川から話がありましたように、今後は、費用なのかそれとも価値なのかという問題は大きなポイントで、利益分割法を用いる時でもその費用が本当に貢献を表しているか、リプレゼントしているかというのは非常に重い問題になってくると思います。

この例だけではないですけれども、TNMM を使うのが困難であるから即利益分割法という流れは、必ずしも適切ではないと思います。TNMM を適用した場合の信頼性と利益分割法を使用した場合の信頼性を比較すると、どちらがより高い信頼性をもって移転価格を算定できるかという原点に立ち戻る必要があるのかなと思います。

文書化との関係でいいますと、A 社、B 社、C 社の取引の移転価格算定を利益分割法でやりますということになった時に、A 社、B 社、C 社が異なる税務管轄にあるとすると、A の会社のある国の税務当局というのは、B 社、C 社の貢献の評価を、実際に B 社、C 社を見ないでしなければいけないことになります。3 社あって数が多いというのがありますけれども、十分に分析をして文書化ができるかというのが、特に多くの国を巻き込んで利益分割をする場合には難しくはありますが、ポイントなのかなと思います。

スライド 2

利益分割シナリオ 2: マルチサイド・ビジネス・モデル

次が、シナリオ 2 になります。この図を見ていただくと、だいたいグーグルのような企業をイメージすればよいのかもしれませんが、R グループは数多くのインターネットサービスを世界中のカスタマーに提供しており、ユーザーに無料でオンラインサービスを提供しています。これによって、R グループというのは相当量のデータを得ています。関連するデータ量が多くなるほど、ビジネスモデル上、非常に好ましい結果を生むことになるとするような設定になっています。

一方、子会社が現地にいろいろと設立されていて、この子会社というのは、サービスの使用をユーザーに促します。促した結果、データが得られるということになると思いますが、その他にマーケットのユーザーにとって魅力的なサービスとは何かとか、そういったローカルマーケットに則した提案を親会社にしてゆくという役務を、親会社に対して提供するような形になります。

簡単にまとめると、R グループの技術のかなりの部分はすべて親会社が開発している一方で、インターネットサービスを提供する上でのローカル市場のインプットは現地の子会社が行うという、役割分担です。このような前提であれば、PS 法の適用には限界があるのではないかと考えられますが、PS 法を適用するのにクリアすべき大きな点の一つあげるとすると、それは現地子会社の活動内容について、比較対象企業を選定することが可能ではないのかという点だと考えます。子会社の活動については、比較対象企業が選定できる内容であり、親会社の活動内容に比較して現地子会社の活動内容は相対的にかなり限定的という可能性も高いと、この事例を読む限りは思います。

もし、R グループが高い利益を獲得していたとしても、すぐに利益分割法の適用に結びつくわけではなく、利益分割法の適用がもっとも適切だというのであれば、それは徹底した事実関係の分析に基づいて、現地子会社の利益創出への貢献が非常に大きいということが、合理的に示される必要があるのではないかと思います。

ただし、昨今、各国税務当局は、あまりコストプラスに基づく移転価格の設定に好意的ではないという指摘もあります。それでは、利益指標として対売上高営業利益率を使用することはできるでしょうか。対売上高営業利益率を使えるかは、現地子会社のバリュードライバーが売上高になるのかということもありますし、比較対象企業にどのような会社を選ばれるのかということもあると思います。今までこうしたケースでは、恐らくコストプラスのような価格設定を使用することが多かったのではないかと思います。今後、売上高を使用した課税が試みられる可能性はあるかもしれないと思います。

スライド 3

利益分割シナリオ 3: ユニークで価値ある貢献

次が、シナリオ 3 になります。シナリオ 3 は、X グループとありますが、これは産業機器の製造を左側の P という会社で、販売を S という会社がやっています。製造は P 社がやっているのですけれども、S 社は S 国において非関連者たる顧客に機器のマーケティングと販売をしているということになります。こういった会社はよくあると思いますけれども、特に S 社に関しては、非常に緊密な関係を顧客と築いているという前提と、オンサイトでのサービスを提供するという前提がありますし、メンテナンスプログラムもあります。顧客のところに行って、機械のメンテナンスとか部品の入れ換えといったことをしているのだと思いますけれども、これが現地で利益を獲得するのに大きなアドバンテージになっているという状況です。

こうした状況で、子会社がやっていることをユニーク & バリュアブル・コントリビューションであるとみなして、利益分割法が使えるかということですが、まず、販売の役割を担う会社が顧客と密接な関係をもっているとか、オンサイトのサービスを提供するというのは、珍しいことではないと私どもでは理解しています。従って、販売会社の活動内容が競争上のアドバンテージの源泉となっているからといっても、こうした活動をしている第三者の企業がある、独立企業があるのであれば、比較対象企業を選定することも可能なのではないかと思いますし、販社である S 社の活動内容が即ノン・ルーティンだと見なされるというのには、若干の疑問が残るところになります。

また、S 社が提供するサービスについても、それが親会社である P 社の持つ技術とかノウハウに基盤をもっているということも十分に考えられます。さらに S 社が提供するサービス活動が単なる販売活動を越えているとしても、これをノン・ルーティンとまではいえない可能性もあり、TNMM を適用してサービス活動を別途、ベンチマークするような方法も考えられるのではないかと思います。このシナリオにおいては、与えられた情報からは利益分割法がもっとも信頼性が高い移転価格算定方法かどうかはすぐには分かりかねると思います。

スライド 4

利益分割シナリオ 4: 統合及びリスクのシェア

シナリオ 4 に移ります。シナリオ 4 は、A 国 A 社は洗練された医療機器を非関連者である顧客に製造販売しています。上の箱の会社、A 社は、右の非関連

者の顧客にモノを売っています。そのモノの部品というのはB社とC社がつくっていて、これはかなり長期の開発時間がかかり、かつ複雑なプロセスを要するという説明になっています。売上は全てA社において計上されますが、アウトソースを受けているB社、C社に対する報酬は、プロフィット・シェアリング、利益のシェアという形式で支払っています。

こちら、機能とリスクがA社、B社、C社に分割されてしまっているというか、B社とC社に部品の製造と開発がアウトソースされているという形になりますけれども、B社とC社が部品の開発について自主性があるということになっていて、またリスクを負うという前提になっているので、結果としてA、B、Cの3社でリスクのシェアリングが行われていることになります。また、報酬も利益分割の方法で決定しているということなので、利益分割法の適用も考えられる状況にあります。ただ、これは前提をそういうふうに置いているからであって、多国籍企業の事業の現実として3社が等しく開発リスクを背負うようなケースは、なかなか珍しいのではないかと感じます。

A社はB社、C社に対して部品開発をアウトソースしていますから、3社の果たす機能とリスクについては、契約や業務実態に基づいて移転価格算定を検証する必要があるだろうと考えられます。B社とC社が勝手に部品をつくっていますといっても、A社が製品をつくっているのだから、A社が何らかのコーディネーションをしてB社、C社に製造を指示することも十分考えられるわけです。本事例においては、B社とC社は自主性をもってリスクを負いつつ部品をつくっているのだから、PS法も考えられるのですが、もしそうではない場合、例えばA社がプリンシパルみたいな形になって、B社とC社がA社からの委託を受けて部品を開発、製造するのであれば、また違った移転価格算定方法が考えられるだろうということになります。

ただ、3社全て、それほど特異な機能は持っていないからベンチマークができるかという話はまた別で、そういった話をしてしまうと、事業全体にはリスクがあるものだから、どこかで損益の変動を吸収しなければいけないという問題が生じます。あるいは、3社がそれぞれ相応のリスクを負っているという説明でPS法というのは、各税務当局が納得すればよいのですけれども、とくに損益状況が厳しい時はそうした説明が通じるかどうかかわからないという懸念があ

ります。一つの会社にリスクが集中してしまっている場合は比較的説明はしやすいですけれども、各社が相応に負担していますという説明は、なかなか各社のキャラクタライゼーションというか、性格付けが曖昧なところも出てきます。

スライド5

利益分割シナリオ6: RACI

シナリオ6は、会社が4社も登場するので複雑な気がします。A国A社が真ん中にありますけれども、これは関連者であり製造業を営むB国B社からテクノロジー商品を購入するというので、右から左にテクノロジー商品を購入して、A社はグループの事業戦略および開発戦略を設定・支配します。A社は他のグループ法人C社から、C社が開発し法的に所有する関連IPのライセンスを受けます。これは、真ん中のA社から左のC社にロイヤリティを払っていますということになります。B社から買ってきた商品というのはローカルディストリビュータ、真ん中の下のところの会社を通して売ります。一方で、B社はD社につくってもらっていますという説明になっています。

登場する会社の数は多いのですが、結局ローカルディストリビュータに帰属する利益、B社に帰属する利益、C社に支払われるロイヤリティの額というのは、独立企業間価格で決まっていますという説明になっているので、結局、A社とB社の間で利益をどう分けるかということがここではポイントになります。

移転価格の検証としては、A社はグループの事業戦略および開発戦略を決定していますし、ベンチマークもちょっと難しいかもしれないですし、B社にしてもグループ製品の製造プロセスに関連したIPを所有しているということなので、そのIPの水準というのはありますけれども、ここもベンチマークは難しいかもしれない。TNMMの適用がもし難しいという前提であれば、利益分割法を検討してもいいと思いますけれども、その場合に何が問題になるのでしょうか。A社は戦略の決定をし、B社は製造プロセスの開発ですので、A社とB社の活動内容は、大きく性格が異なると言えると思います。利益の創出に貢献している活動の費用では、利益への貢献が適切に相対化されないかもしれないという懸念はあります。あるいは、A社は操業市場について決定権を持っているので、もしかするとB社の活動内容に一定の制約を課しているかもしれないとも考えられます。

この RACI について OECD のディスカッション・ドラフトに詳しい説明が記載されているわけではありませんが、事業において鍵となる各バリュードライバーを構成するビジネス・プロセスやプロジェクトにおいて、関係当事者の果たす役割や関与の度合いを Responsible、Accountable、Consulted、Informed という基準、視点に基づいて記述するものとあります。これは、事業の価値創造の一連の流れにおける A 社と B 社の活動内容に基づく貢献を、一定の枠組みを持った定性的な分析によって相対化しようとする試みだというふうに理解できます。このため、ある程度定式化した機能分析であるということもできるのではないかと思いますけれども、関係者による貢献を、従来の費用をベースとした定量的な分割要因だけでは相対化することが難しい場合に、事業や価値創造の実態も反映させることができれば、有用な分析となる可能性もあると思います。

ただ、これは定性分析ですので、各バリュードライバーにおけるそれぞれの貢献を——A 社の貢献、B 社の貢献というのを——誰が責任をもっているかとか、インフォームしかされていないとか、そういったところで軽重をつけていくのだと思いますけれども、バリュードライバーにおけるそれぞれの貢献について経済的な合理性の裏付けはまったくないという状況では、説明力が弱いかもしれないという懸念はあります。また各バリュードライバーをバリューチェーン全体の中でどう位置づけるかという論点もあります。

この RACI という方法は、以前からあるスコアリングという方法に類似していると言えます。こうした手法の使用に関しては、今のところ専門家によって温度差があると理解しています。

スライド 6

利益分割シナリオ 9: 損失の取扱い

金融、銀行業界のグローバルトレーディングの事例になります。A、B、C の銀行がありまして、統合モデルに基づいて金融商品のトレーディングをしているということになります。こういう状況において、利益分割法を使っている事例というのは多いのではないかと思います。ここで問題とされているのは、果たして総合的にシステムプロフィット、合算利益、が出ている時とシステムロス、合算損失、が出ている時で利益の分割要因をどう考えるべきなのか、ニュートラルであるべきなのか、というポイントになります。別

の例え方をすれば、利益分割法を適用する場合に、利益が出ている時と損失が出ている時で分割要因を変えてしまうと恣意性を疑われるのでしょうか。

利益はその獲得への貢献に応じて分割するように、損失が出た場合には、損失に大きな責任がある者がより多く負うべきなのかという話はあると思いますけれども、このシナリオにおいては、トレーダー報酬が利益の分割要因のひとつになっています。トレーダー報酬が報酬とボーナス部分からなるとすれば、利益が大きい時にはボーナスが大きくなりますし、損失となればボーナスは支払われないかもしれません。そうすると、トレーダーのボーナスの獲得利益へのセンシティブリティが低い拠点では、合算利益がある場合は相対的に他拠点に比べると低い貢献しかカウントされないかもしれないし、合算損失の場合は逆に相対的に多くの損失を負うことになってしまうかもしれない。これを合理的な利益配分といえるだろうかという疑問が生じます。

分割要因と利益の関係、分割要因と損失の関係、相関が同様であれば、分割要因の調整はあまり必要ないかもしれないけれども、利益分割の適用にあたっては、分割要因についても機械的に捉えることなく検討を行う必要があることを気づかせてくれる例なのではないかと思います。

この利益分割法の適用の考えられるシナリオをこれまで見てきたのですけれども、ポイントの一つは、多くのシナリオにおいて利益分割法が果たして最も信頼性の高い移転価格算定方法なのかという点だと思いますし、もうひとつのポイントは、利益分割法を選択する際には、分割要因をどのように設定するかは利益分割法を信頼性をもって適用する上で大変重要だという点で、言ってしまうと当たり前のことですけれども、実務上、疎かにしてはいけない点だと思います。また見逃してはいけないのは、利益分割法の使用には一定の覚悟がいるということで、合算利益が出ている時に利益分割法を使うということは、合算損失が発生している時も損失を分割する可能性が出てくるので、各取引当事者が損失負担のリスクを負うような取引関係にあるのかもきちんとチェックしておく必要があるということになります。

山川 昨年 11 月に、低付加価値の IGS (Intra - Group Service: グループ内役務提供) に係るディスカッションドラフトが発出されました。日本企業にとって IGS の徴収は難しく、BEPS プロジェクトの論点に

なっていることに何がしかの違和感はあろうかと思われる。役務提供者と役務受領者の双方の視点から検討すべきであるとされますが、損金算入が容易な国の法人に IGS チャージをすることは恣意的であり、そういう考え方での税務執行は信用を失うのでないでしょうか。政府間の議論の成熟を期待したいところですが、IGS の金額の影響が比較的限定的であるため、時間投資が制約されるのかもしれない。

低付加価値 IGS が該当例示され、コストマークアップ 2~5%が示されました。我が国の IGS の事務運営指針 2 の 9 は、「イ企画又は調整、ト資金の運用又は調達、チ利子率又は外国為替レートに係るリスク管理、リ製造、購買、物流又はマーケティングに係る支援」役務以外の IGS 役務、即ち、予算、会計、税務、法務、債権管理回収、情報通信システムの運用保守管理、キャッシュフロー又は支払能力の管理、従業員の雇用配置教育、給与保険等、広告宣伝(マーケティング支援を除く。)はコストカバーでよとするが、OECD は、マークアップ 2~5%を明示します。他方で、イトチリという、企画調整等役務は、ビジネスコンサルタント等のコンパラを適用し、5%超のマークアップになることがままたあり、これは逆に下がる方向で働いてきます。

他方、低付加価値に該当しない例として、受託研究、リスク限定事業、保証やキープウェル契約がありますが、基本的にはコンパラブルによってコストマークアップが決まり、CUP 法等の対象になる可能性もあるかと思われる。

統括会社に対する IGS の考え方は、統括会社の役務提供が独自に行われているのか、日本の親会社からの役務によって成り立っているのか、によります。もちろん、被統括会社に日本が直接役務を供与していないかという検証は必要です。日本からの役務なしで成り立っているという機能を持っていれば、日本からの IGS チャージは不要であり、その論証が求められます。グローバルな経営価値観や理念の共有に関して、日々メール等で日本の親会社から提供しているものはないかもきちんと検証していく必要があります。日本からの役務なしでは成り立っていないということになると、紐付は不可能であり、通例の費用負担の延長の中で考えていく必要があるかと思われる。

次はコモディティ取引です。途上国は、コモディティ

の輸出価格を都合よく作為的に決められていると懸念を有します。穀物から出た問題です。資源も類似の論点があろうかと思われるが、問題は税論点がここに収斂するかどうかであり、親の開発・生産前の仕込みの対価や長期購入顧客の開拓・マーケティングの対価をどう整理するかというそもそもの論点があります。生産後のランニングベースに入りますと、スポットの国際相場の存在を前提とした長期契約慣行をベースにした CUP に準ずる方法などが選択肢として想定されようかと思われる。

次に、CCA について、山田のほうから説明させていただきます。

山田 CCA というのは、ご存じだと思いますけれども、コスト・コントリビューション・アレンジメントとって、日本語では費用分担取極、もしくは費用分担契約ということになりまして、日本の移転価格税制上は、事務運営要領の 2 - 14 から 18 までにかけて言及があります。2 - 14 を見ると、特定の無形資産を開発するために必要な活動に要する費用をその活動から生じる便益を受ける者が、便益の割合に応じて費用を分担して、分担額に応じて成果の持ち分を取得する契約を指すというふうに理解できます。これを見ると、費用分担契約の対象費用としては様々な費用がありうるのでありますが、日本の移転価格税制上は、研究開発活動の費用が念頭に置かれているもののひとつであろうと思われる。

CCA は費用分担ですから、開発のコストを将来的な便益に応じて CCA 参加者で分担すればよいのですが、元々技術を持っている会社が 1 社あって、それに技術をあまり持っていない会社が費用を分担してやっていくというケースもありえます。そういった時に、もともと技術を持っている会社はそれを提供することで、それだけでも貢献があるわけですから、その貢献に対する支払いをどうするのかというポイントがあります。これをよくバイ・イン支払いと呼んでいますけれども、これをどう評価するのかは大きな論点です。

この評価というのはなかなか難しく、ここを費用ベースで計算するのか、もしくは価値ベースで計算するのかというのは、現行の OECD ガイドライン上は、どちらでも状況に応じて適切なほうを選ぶということだと理解していますが、ここのところが今後は変わって、価値において精算するということになると考えられます。

先ほど CCA の OECD のディスカッションドラフトについては山川からご説明申し上げましたので、このあたりにとどめようと思いますが、費用を分担する主目的はどこにあるかという、やはりリスクのシェアになると考えられます。たとえば、研究開発活動であれば、その活動費用を費やすことに関して、十分なリターンが得られるかどうかといったところに不確実性が存在して、それがリスクであるということになります。もちろん、それには売上が十分にあがるかどうかですとか、開発費用を回収できるかどうかという不確実性も含まれます。

グループ内という枠組みでみると、日本において研究開発活動を行い、その対価をロイヤリティという形で日本に回収するスキームをとっている会社が多いのではないかと思いますけれども、一方で、十分なロイヤリティが回収できているかどうかという点になると、なかなか難しいという状況も見受けられます。十分な回収が難しい理由としては、現地の税制の執行状況や送金規制だったり、様々な理由があるように理解しています。

ロイヤリティスキームではなくて費用を海外側に負担させてしまうことで、開発にかかる費用、をオンボーディングで早めに回収してしまうということも考えられます。これが、先ほど山川が申し上げた早期回収の実利メリットといったところになります。はじめに費用負担をさせてしまうことで、日本に早めに資金を回収してしまうという点には、一定のメリットがあるとも考えられます。

もともと CCA においては費用を負担するだけの参加者は認められるのかという話がありました。アメリカの CSA 規則は数次の改定を経て今の形に至っておりますが、費用を負担するだけの参加者を認めている一方で、今回の OECD のディスカッションドラフトにおいては認められていません。一方で、資金のみを負担するのは駄目ですけれども、その研究開発のリスクのマネジメントというか、お金の出し手としてのリスクのマネジメントができる法人であれば、CCA 参加者として認められるという、いままで開発活動を実際に行わないと CCA に参加できないのではないかと話もあった中で、お金の出し手としてのリスクを管理するという法人の拠点であれば、CCA の参加者として認められるというポイントがクリアになったというのは、大きなポイントなのではないかと思われま

す。昨今、日本企業による海外企業の買収が増えてきています。とくに、製薬や IT という業界では顕著ですけれども、買収の目的が、買収相手の会社が持つ技術やパテントなどの無形資産が目的ということとはよくあります。買収先の無形資産を自身の無形資産と融合させて製品開発を進めていく業界では、CCA を採用されている会社が世界的には多いというふうに理解しています。

お互いに無形資産を持っているので、CCA をしない場合には相互のロイヤリティ支払いが発生してしまうといったことも考えられますし、また本社側で無形資産を一括集中管理するということになりますと、会社の買収でお金を払って、さらに海外の被買収会社に無形資産の買収でお金を払わなければいけないということになってしまうかもしれないので、そういったことは避けるといった観点からも、CCA にメリットはあると思います。

CCA となると、もちろん調整の支払いというのは生じるかもしれないですけれども、ひとつの枠組みの中で比較的シンプルな処理ができる可能性があり、ロイヤリティが行ったり来たりといった状態は避けられるということになろうかなと思います。今回の OECD の CCA のガイドラインの改定、見守っていかないといけないですけれども、方向性としては CCA の要件がより明確になって、安定性が増すことも期待されるため、環境が整ってきたのかなというふうに考えられます。以上になります。

山川 それでは、移転価格に関連する事柄として 4 点、① BEPS 行動計画 14 紛争処理メカニズムの有効性の向上、② AOA ルール、③ 新興国の課税例としてインドの対商社移転価格課税、④ 相互協議の方向性について、述べさせていただきます。

① まず、行動計画 14 の紛争メカニズムの有効性の向上は、仲裁という条約ポリシーの問題と相互協議実務の問題があります。MEMAP (Manual on Effective Mutual Agreement Procedures: 実効的相互協議マニュアル) を地道に進展させる作業は重要であり、同時に例えば仲裁取組本格化など、政治的に実効あるメッセージを送っていくことも重要です。なぜなら、日本も含め先進国は、仲裁を条約ポリシーとしますが、依然、主眼は相互協議への牽制であり、OECD の考え方もどこにも書いたものはありませんが相互協議の実効を高める術とのみみているように見え、他方、新興国は仲裁を条約ポリシーとする

ことを明確に否定しているように見え、議論は相互協議に戻っていくという流れにあると思われるからです。

FTA(OECD Forum on Tax Administration: OECD 税務長官会議)の枠組みでの情報交換の進展という実績に鑑み、中国やインドなどの新興国も参加して、相互協議をより実効のあるものとして機能させようという動きに期待したいところです。CA (Competent Authority: 権限ある当局)の課税部局からの独立性、マンパワーの強化の方向性を強め、これが執行の現場に浸透することを目指していくべきです。

3 層構造下の移転価格文書化を通じ、将来的にはバリュー・チェーンの損益を各国当局が共有する方向に向かっており、バリュー・チェーンの中でのマルチの CA 協議がより機能していく必要がありますが、従前よりマルチに近い協議が整う方向にあるのではないのでしょうか。

仲裁条項が導入された新日米租税条約が 2013 年 1 月に署名され、日本の国会で承認され、現在米国での批准手続きを待つ状況にあります。相互協議における日米の信頼関係は、既に新興国とのそれとは次元の異なる底堅いものであり、先進国の仲裁の位置づけが先に述べました通りであることを踏まえても、より好転への重要な担保を得つつも、通例の相互協議実務が格段に変化していくことはあまり考えられないかと思えます。なお、事案の困難さに鑑みハイレベル協議を設定する或いはそこからスタートなどの実務上の努力は既に履踐されているものと思われます。

②次に AOA ルールです。適用開始は、2016 年 4 月 1 日以降です。2014 年度の法改正に係る法令解釈通達は 2014 年秋に発遣されており、2015 年に若干の法令の手直しがありました。その解釈通達の発遣 7 月以降でしょう。また、既存の移転価格事務運営指針に並行する形で、本支店間内部取引を対象とする事務運営指針がやはり 7 月以降に発遣されるでしょう。内部取引の認識と ALP の算定方法も含めた内容となると思われます。

銀行への影響が大きいと考えられます。無償資本配賦の規制資本配賦法の適用上の各数値は、名の通り BIS 金融規制上の数値を基礎とする仕組みが貫かれています。KERT(key entrepreneurial risk -

taking: 重要な起業家的リスク負担)の特定の論点があります。KERT 拠点に税務上の資産が記帳され、そこに資本配賦はなされます。AOA ルールは会計上のブックには関心がなく、Split KERT か KERT から報酬をもらう拠点かの判別は、解釈通達のリスクの引受け、又は管理に関する人的機能という規定に基づきなされます。

内部取引と本店配賦経費の論点があります。理論的には全て内部取引でカバーさせ、本店配賦経費を廃止するという法制も可能であったのかもしれませんが。一方、外資系企業の日本支店については、本店配賦経費の既存の実務が定着しています。外国法人の国内 PE 帰属所得の算定にあつては、本店配賦経費は証憑書類がなければ全否認という建付けになるので、寧ろ本店配賦経費の文書化の履行の方が安全であるといえるのかもしれませんが。他方、本邦法人の国外 PE 帰属所得の算定にあつてはこのような事柄はなく、マークアップの要否がまず大事になると考えられます。その判断基準は、新設の通達 20 の 5 の 9 でいう「当該 PE を有する外国法人の本店等において行われる事業活動の重要な部分に関連しないもの」であり、それに該当すると、内部取引の認識を行わずに本店配賦経費と扱いうることになります。マークアップを要しないとの判定に至れば、内部取引を認識してマークアップを不要とすること、最初から本店配賦経費とすること、いずれも可能という整理になってこようかと思われます。

マークアップを要すると判断されたものについては、内部取引を認識したという前提にたちますので、内部取引の認識の文書化をどこまで行う必要があるのかが論点です。口頭ベースでは、例えば、支店部署と本店のカウンター部署の組織を示して、本店のこの人がやっている、本当にやっているのか、そこで稟議書や本支店のメールのやりとりを残しておくことになる。果たしてどういう理由で内部取引として判断したのかを説明できるようにしておくことになろうかと思われます。

また、AOA ルールの適用について BAPA の対象とするお考えの会社もあろうかと思われます。BAPA の対象は、内部取引の認識プラス内部取引の ALP 算定方法です。認識のみを対象としないでしよう。現状認識する内部取引を、将来も認識するという前提で事前確認を行う。それに加えて、PE 帰属資本相当額の算定方法も BAPA の対象となりましようが、そ

の算定方法のみを別個に APA の対象とするかどうかは目下分かりません。

PE 帰属資本相当額の算定方法として、資本配賦法か過小資本法かの選択は、我が国法令上企業判断に委ねられます。OECD ルールはベストメソッドルールですが、これとは異なります。APA の対象は、過小資本法の比較対象の取り方やリスクウエートの出し方等となりましようが、BAPA の CA 協議の対象になると、手法自体が変わる可能性も出てくるものと思われる。

③次に、2014 年 12 月 19 日に、インドの CBDT 直接税中央委員会によるインド政府初の BAPA 締結の旨のプレスリリース後、日本の総合商社案件として新聞報道されたことは記憶に新しいかと思われま。商社の海外現地法人の伝統的な取引というと、親の直取引のサポートの対価として、親から、得たグロスマージンの一定率を分与口銭としてもらう代行取引と、商品自体の事業リスクを負わず寧ろ貿易実務やネームの信用のために商社が当事者となる仕切取引ということになります。この仕切取引は、極めて限定的な在庫リスクを負うことはありますが、このグロスマージンは実際分与口銭率と同等の率と見てもいいであろうという理屈が成り立ち、代行と仕切りを合算したところで、ベリー比(売上総利益/販売管理費)を移転価格算定方式とする考え方に合理性があります。

しかしながら、国によってはベリー比が国内法にないとか、商社がピュア・ディストリビューターではないという理由でベリー比が否定され、例えば、取引比重の小さい仕切取引に係る ROS の全体取引への適用の主張などの課税リスクがあります。そういう意味で、ベリー比を利益水準指標とする BAPA 合意の意義は大きいものがあります。商社の海外子会社の先に述べた伝統的取引の機能においてサービスプロバイダーであることに異論がなく、的確なコンパブルサーチに基づく相応のベリー比の算出に合理性があることを各国当局に説明し理解を求めていく必要があります。

商社の伝統的取引とは異なる投資事業会社との取引は、これは現地資本の出資を伴う場合も多いわけですが、今後移転価格上の重要性が増すことも想定され、事業実態に応じた適切な PLI の選択が求められます。

近時のインドの話題として、過去 4 年間の遡及適用(ロールバック)の採用があります。

実はインド側で加算する場合だけの遡及適用となっている点が肝であり、平等条件が確保され、未合意 APA の早期の実効化に向かうことが期待されます。

④次に、相互協議の方向性です。今後、CBCR 上の数値や MF における value chain 分析が多数の当局に共有され、LF テンプレートにおいても、関連者間取引に係るユニ又はバイ・マルチ APA のコピーが求められることが想定されます。例えば、日本企業の米国販売子会社が、親会社との間の日米 BAPA とメキシコのマキラドーラの製造法人との間の米墨 BAPA と双方の合意を行っていることを想定しますと、日本では LF に米墨 BAPA の情報を、メキシコでは LF に日米 BAPA の情報を、そして米国では日本の親会社が同じ製品にかかる第三国所在の販売子会社との取引に係る BAPA の情報を求めるのかもしれない。ユニ APA のみならず、BAPA にあっても第三国に対する合理的な説明に耐えうる必要がでてくるものと思われます。米国の新 revenue procedure では、相手国からみても ALP でないユニ APA 申請を許容しないという考えが出ているとの情報があり、OECD の新文書化の要請に沿っているようにみえます。

新しい文書化を基盤に、戦略的に事前対策的な BAPA を行う方向に向かっていくのかもしれませんが。他方、今後各国の CA には、value chain 取引を含むマルチの課税を回避すべく、マルチ協議の実効を高める必要がより強まってきようかと思われます。BAPA について一般論としましては、先進国間の通用性のある BAPA を基礎にグローバル文書化を行い、リスク度の応じ次の BAPA 申請に結びつけていくという循環が今後もあろうかと思えます。BAPA の解決策の一貫性・通用性の要請が高まる中、後手ではなく、戦略的にプロアクティブに BAPA を行うかどうか、どこで行うかを考えていく必要が今後は一層出てくるものと思われます。たとえば、バリューチェーンの下流では、商流を整理し、取引の均一化から特殊事情を極力排斥し、TPM を簡素化し、先行 BAPA をベンチマーク化するという傾向が出てくる可能性もあるのかもしれませんが。一例ではございますけれども、このようなことが今後はいろいろ考えられるというふうに思います。

最後、結びでございますが、BEPS 行動計画の取組

みは、対象網羅的かつ急ピッチで進捗しています。日本企業に広く影響を及ぼすのは、やはり行動計画 13 の新移転価格文書化です。これは、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拍車がかかったものといえ、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。また、今後各国政府の対応に多少の齟齬がでてくることもあるかもしれませんが、欧米多国籍企業においては一般に親会社主導の税務管理が既になされているという事実を踏まえて、考えていく必要があります。

これまで、日本企業の国際経営面においては、一定レベルの競争上の不利を甘受しつつ、時々時代の要請に従い国際標準化にアジャストしてきた経緯は種々多々あったものと考えられます。今般の OECD の手になる 3 層構造の新移転価格文書化の要請に関しては、究極の親会社による tax control framework の向上の方向感を抜きにしてこれに応えることはおおよそ困難ではないでしょうか。こうしたことから、今般の新文書化要請は、tax oriented で国際経営の一端・一側面に一石を投ずる極めて稀有な事柄であると考えられます。

国税庁はここ数年、税務に関する corporate governance という啓蒙活動をトップのご主導の下企業の経営層の方々への浸透を目的に進めておられますが、この活動の眼目の一つが本社税務管理の向上です。この活動は一般経済紙のトップ記事になるなど経営層の耳目を惹きました。厳しさを増す国際競争下経営層に税に関心をもっていただくことが以前にも増して大切になってきていることは間違い

ないと思われます。近時スチュワードシップコードが導入され、株主と企業との対話が促されているわけですが、株主にとって事業経営マターでのコミットアジェンダは多々あり、税務マターでの EPS へのコミットの動きが早々にみられることはあまり考えられないのかもしれませんが。寧ろ株主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・公表が求められる可能性がでてくようかと思われます。更により現実的な視点として、海外事業展開の判断要素として、税務執行を含んだところでの税インフラを真剣に考えていく必要があろうかと思われます。移転価格税制自体は OECD ガイドラインに沿ってはいるが、その執行は不当であり二重課税リスクを回避することが事実上困難であったり、送受金によるキャッシュ回収にも弱する国・地域がみられます。海外事業展開の判断要素の中に税務執行まで織り込み、事業展開後社内で課税リスクを認識し共有していれば、文書化対応や調査対応が的確かつ機動的になされリスクの最小化をもたらすことに繋がろうかと思われます。

Tax control framework の向上は、先行する欧米多国籍企業を意識し参考にしても、模倣は無用であり、実務の積み重ねを経て平易なあるべきロジックを共有しつつ、各企業の風土にあった形で進展していくほかないのではないかと思います。Tax oriented の初の投げ掛けからグローバル経営管理まで一気呵成にとの期待はやや過剰感があるのかもしれませんが、これを一歩進める意義ある契機と考えることに間違いはなからうと思われます。

(了)

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リー合同会社、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リ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リーサービス、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。