



## 移転価格税制入門セミナー

March 2023

# セミナー講師



**五十嵐 潤 / Jun Igarashi**

デロイトシンガポール  
日系税務サービス東南アジア統括リーダー  
日系移転価格サービス東南アジア統括リーダー

Email: juigarashi@deloitte.com  
Mobile: +65 9244 3909

2020年にデロイトシンガポール事務所に入所し、主に日系企業を対象とした東南アジア（SEA）地域に係る税務及び移転価格サービスのリーダーを担当している。

当事務所に入所する前は、2005年から2012年まで某4大ファームの東京事務所及び米国事務所（Washington National Tax及びニューヨーク）にて移転価格サービスに従事し、2012年より2019年まで某4大ファームのシンガポール事務所にて、移転価格パートナー並びにジャパンデスク統括責任者を兼務していた。日本、米国、シンガポールの各事務所において、多様な業界の日本企業・非日系企業に対して、移転価格リスク分析、移転価格プランニング、各国税務当局とのAPA（事前確認）・相互協議サポート等の移転価格政策を中心とした国際税務戦略のアドバイザー業務、移転価格調査対応、移転価格争訟サポートなど数多くの案件を担当。

2021年にEuromoney Legal Media Group's Transfer Pricing Expert Guideにおいて、世界の著名な移転価格コンサルタントの一人に選出

- 米国公認会計士
- 米国ジョージタウン大学院ロースクール卒（租税法）
- 豪州Monash大学修士（経営システム）
- 早稲田大学法学部卒



**高橋 良克 / Yoshikatsu Takahashi**

デロイトシンガポール  
国際税務ディレクター

Email: yotakahashi@deloitte.com  
Mobile: +65 6224 8288

2022年12月Deloitte Tax Solutions（デロイト シンガポール）に入社。

入社前は2004年から4大ファームの税理士法人日本事務所に所属し、18年超にわたり大手企業グループに対して、国際税務・日本税務にかかるアドバイザーサービスを提供していた経験を有する。

また、2011年9月から2013年8月まで大手総合商社国際税務チームに出向、2年間にわたり移転価格税制を含む海外税務案件（欧州、アフリカ、中東、東南アジア、オーストラリアにおける投資案件及び現地税務検討）に従事。その後、2014年9月から2017年3月までシンガポールへ出向し日系企業に対してASEAN税務に関する税務アドバイスサービスを提供した経験を有する。

# Agenda

1. 移転価格税制の基礎
2. 移転価格税制と経済分析
3. 役務提供取引に係る経済分析
4. 金融取引に係る経済分析
5. 移転価格文書作成における留意点

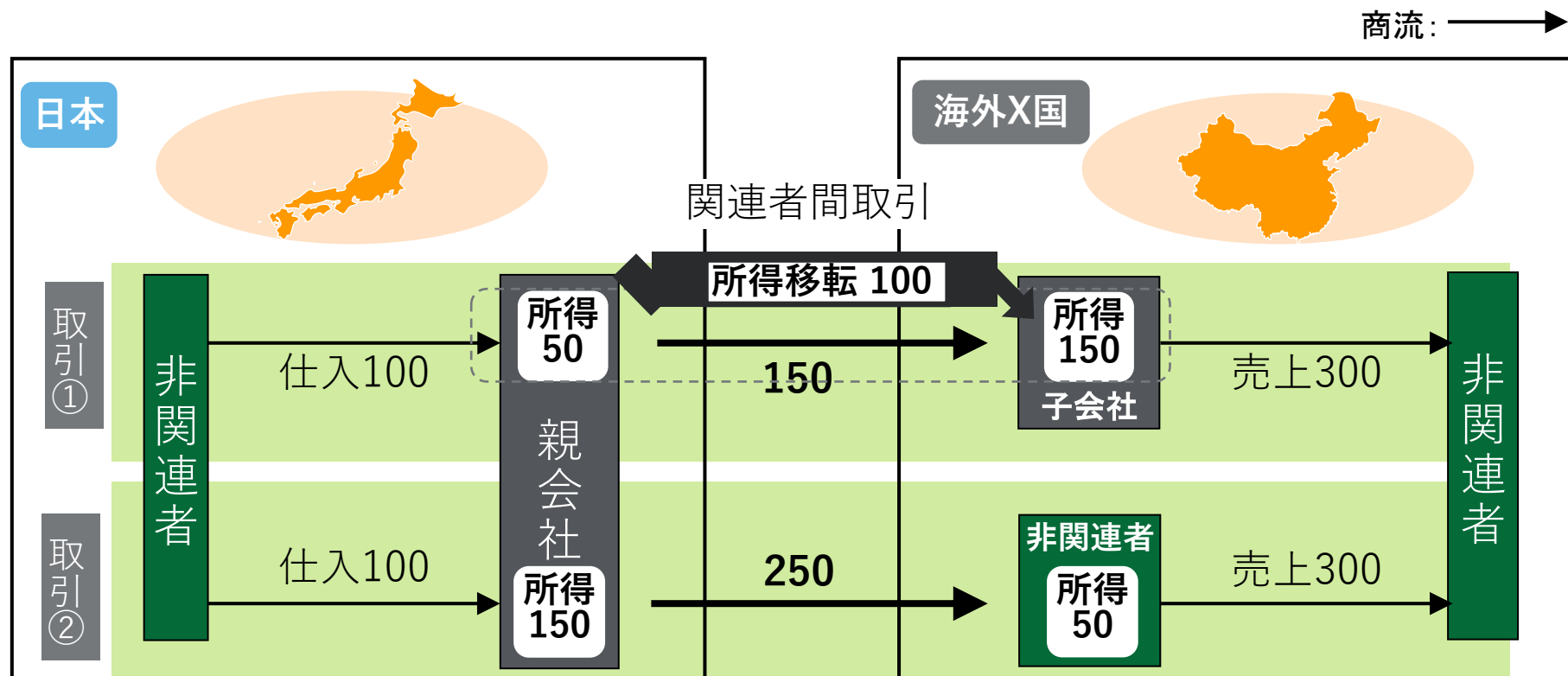


Appendix A: シンガポール移転価格税制の概要

# 1. 移転価格税制の基礎

# 移転価格問題とは

移転価格税制では、租税回避の有無に関わらず課税される可能性があります



- 関連者間の取引価格を操作することで、課税所得を操作することが可能
- このような課税所得の操作に対処するために、移転価格税制が整備された

- 納税者の租税回避の意図は、移転価格税制の適用に影響を及ぼさない
- 移転価格税制では、租税回避の意図が無くても課税される

# 移転価格税制に係る重要な概念

## ① 独立企業原則（Arm's Length Principle/ALP）

独立企業原則とは独立した第三者間であればなされるであろう価格にすべきという考え方です

### OECD移転価格ガイドライン

商業上又は資金上の関係において、双方の〔関連〕企業の間、独立の企業の間、に設けられる条件と異なる条件が設けられ又は課されているときは、その条件がないとしたならば一方の企業の利得となったとみられる利得であって、その条件のために当該一方の企業の利得とならなかったものに対しては、これを当該一方の企業の利得に算入して租税を課することができる。

### 日本（租税特別措置法第66条の4）

法人が、国外関連者との間で資産の販売、資産の購入、役務の提供その他の取引を行った場合に、その取引につき、法人が当該国外関連者から支払を受ける対価の額が独立企業間価格に満たないとき又は法人が当該国外関連者に支払う対価の額が独立企業間価格を超えると、その国外関連取引は、独立企業間価格で行われたものとみなす。

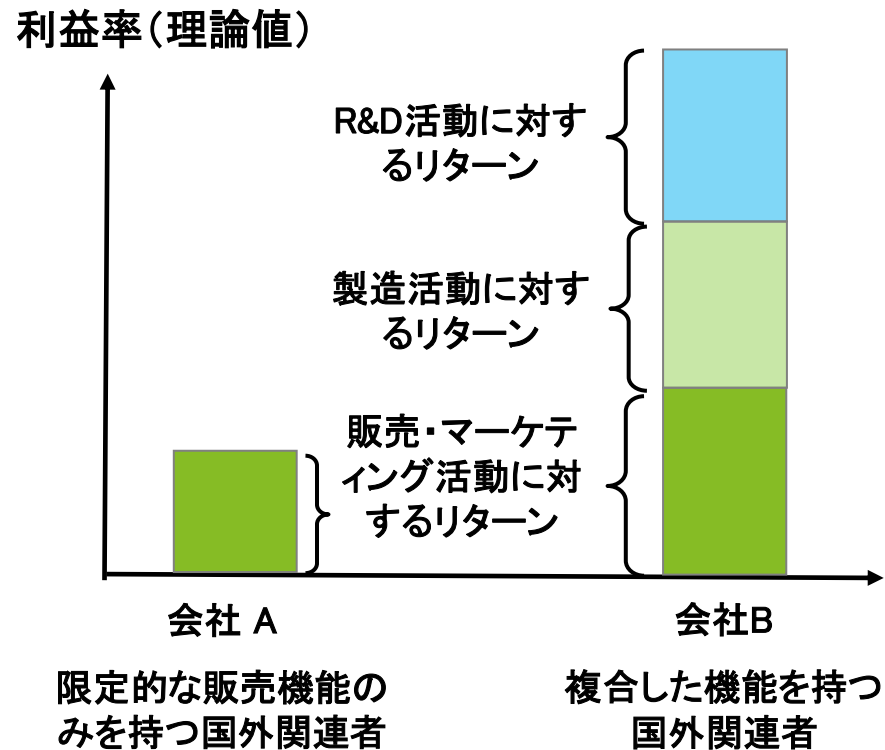


独立企業原則（ALP）とは、関連者間取引といえども、利害関係が対立する合理的な第三者間取引と同じように取引を行うべきであるとする考え方である

# 移転価格税制に係る重要な概念

## ② 機能・リスク・資産に相応したリターン

多くの機能を果たしリスクを負担する場合、多くの損益リスクを負担することになります



機能・リスク・資産 ⇒ リターン

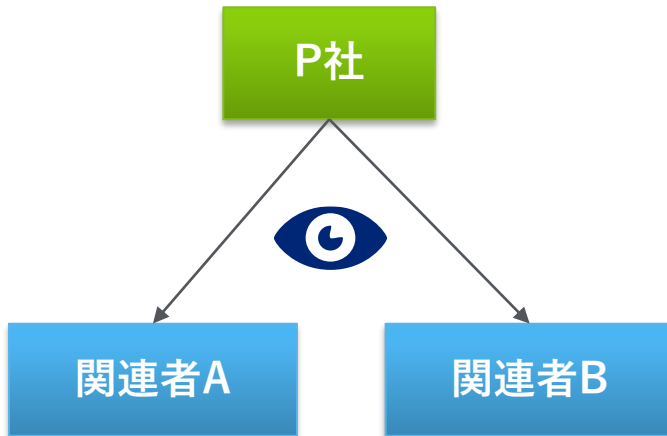
	会社A	会社B
機能	<ul style="list-style-type: none"> <li>営業</li> <li>納期調整</li> <li>価格交渉</li> <li>限定的なアフターサービス</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>製品開発</li> <li>生産計画の策定</li> <li>原材料購入</li> <li>製造・加工活動</li> <li>スペックイン活動</li> <li>新規顧客開拓</li> <li>営業</li> <li>納期調整</li> <li>価格交渉</li> <li>アフターサービス</li> </ul>
リスク	<ul style="list-style-type: none"> <li>与信リスク</li> <li>価格変動リスク</li> <li>在庫リスク</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>研究開発リスク</li> <li>設備投資リスク</li> <li>為替リスク</li> <li>ワランティ/PLリスク</li> <li>与信リスク</li> <li>価格変動リスク</li> <li>在庫リスク</li> </ul>

合理的な第三者間取引では、多くの機能を果たしリスクを負担する者は、多くの損益リスクを負担する。

# 関連者の定義

移転価格税制は「関連者」との取引に適用されます

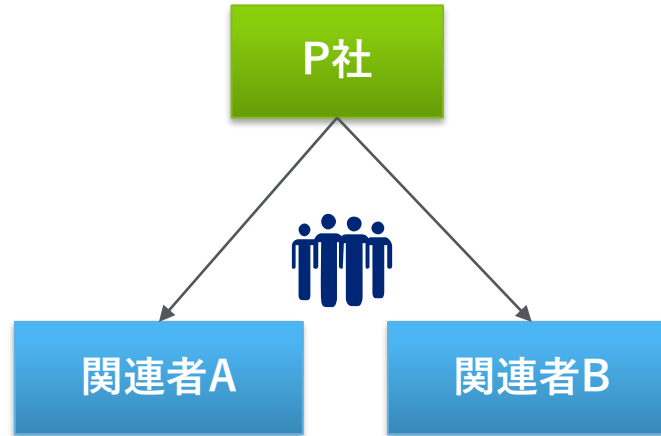
## 持ち株比率基準（直接・間接）



国	%
日本・タイ・マレーシア	50%以上
インド	26%以上
インドネシア・ベトナム	25%以上
マレーシア (2019年1月～実質支配基準と併用)	20%以上

国外関連取引のみではなく、国内関連取引も対象となる国もある（東南アジアの多くの国は国内取引にも移転価格税制を適用）

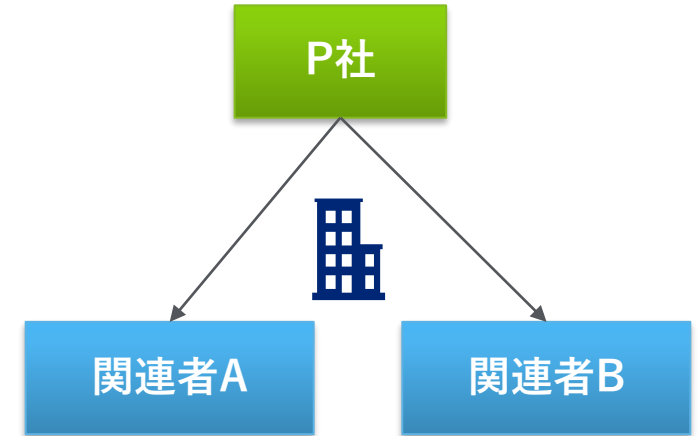
## 実質支配基準



実質支配（例）
役員の1/2以上がP社からの出向
P社との取引に相当部分依存
P社からの借入、若しくは保証差入を伴う借入資金に依存

日本を含め、東南アジアのほとんどの国において当該基準有

## PEへの適用

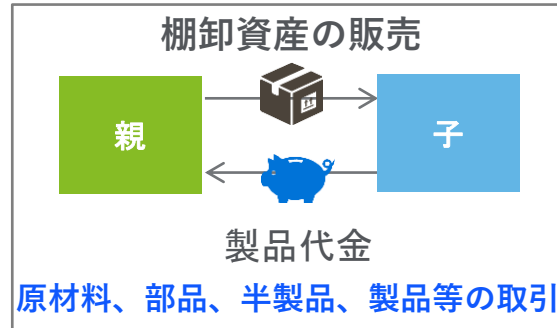


支店等PEへの移転価格税制適用
日本、シンガポール、マレーシア、タイ、インドネシア、ベトナム、フィリピン、インド等

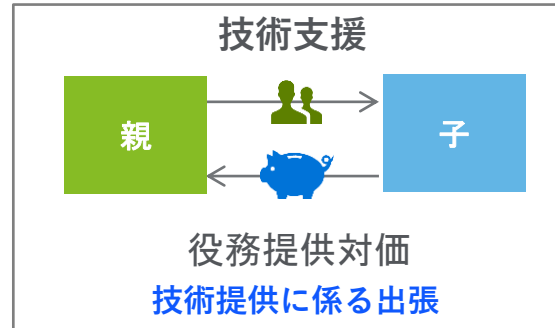


# 主な関連者間取引

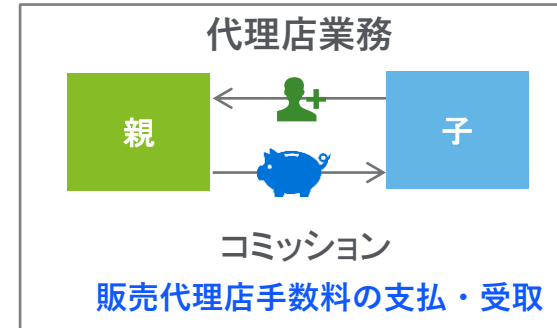
移転価格税制が適用される主な取引及び各取引における論点は以下の通りです



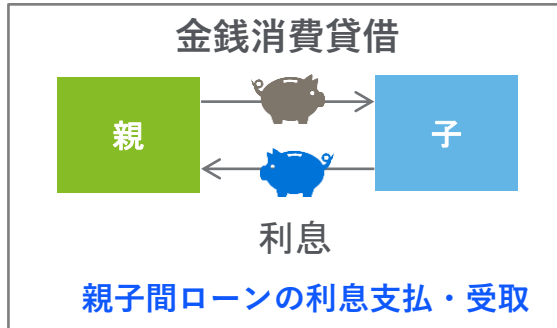
- ❑ 第三者価格より高く/低くないか
- ❑ 検証対象となる会社の取引後の利益率は適正か



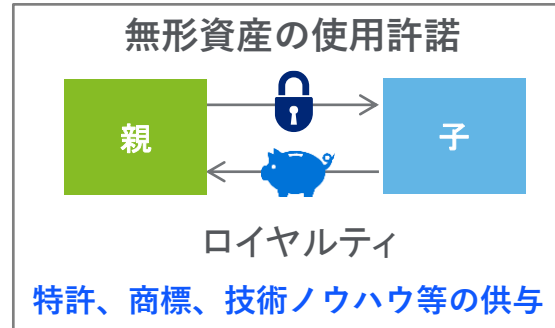
- ❑ 提供されるのは経済的・商業的価値のあるサービスか
- ❑ サービスフィーのコストベース、マークアップ率は適正か



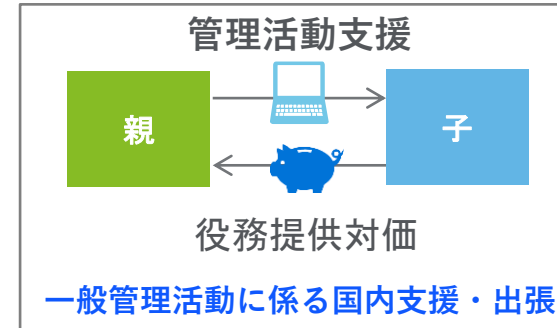
- ❑ 提供する代理店業務に見合うコミッションの設定となっているか
- ❑ 検証対象となる会社のコミッション受領後の利益率は適正か



- ❑ 金融機関等から同じ条件で借入れ/貸付けた場合に付されるであろう利率が適用されているか



- ❑ 無形資産の価値を反映したロイヤルティ料率となっているか
- ❑ 検証対象となる会社のロイヤルティ支払後の利益率は適正か



- ❑ サービス提供に係るエビデンスは存在するか
- ❑ サービスフィーのコストベース、マークアップは適正か

# 独立企業間価格算定方法

独立企業間価格は、各国法令が定める算定手法のうち最も適切な手法を用いて算定されます

## CUP法 独立価格比準法

- 取引価格を比準（内部比準、外部比準）
- 比較取引との機能・リスク、製品等の厳密な同一性（製品、取引段階、取引数量等）が求められる

## RP法 再販売価格基準法

- 売上高総利益率（内部比準、外部比準）
- 主に販売機能を果たしている取引に適用され、比較する取引との機能・リスク、製品等の類似性が求められる

## CP法 原価基準法

- コストマークアップ率（内部比準、外部比準）
- 主に製造機能を果たしている取引に適用され、比較する取引との機能・リスク、製品等の類似性が求められる

## TNMM 取引単位営業利益法

- 営業利益率（対売上、総費用、資産等）
- 機能・リスクの相対的に低い多くの取引に適用されることが多く、比較する取引との機能・リスク、製品の類似性の要求水準は低いものといわれる

## Profit Split法 利益分割法

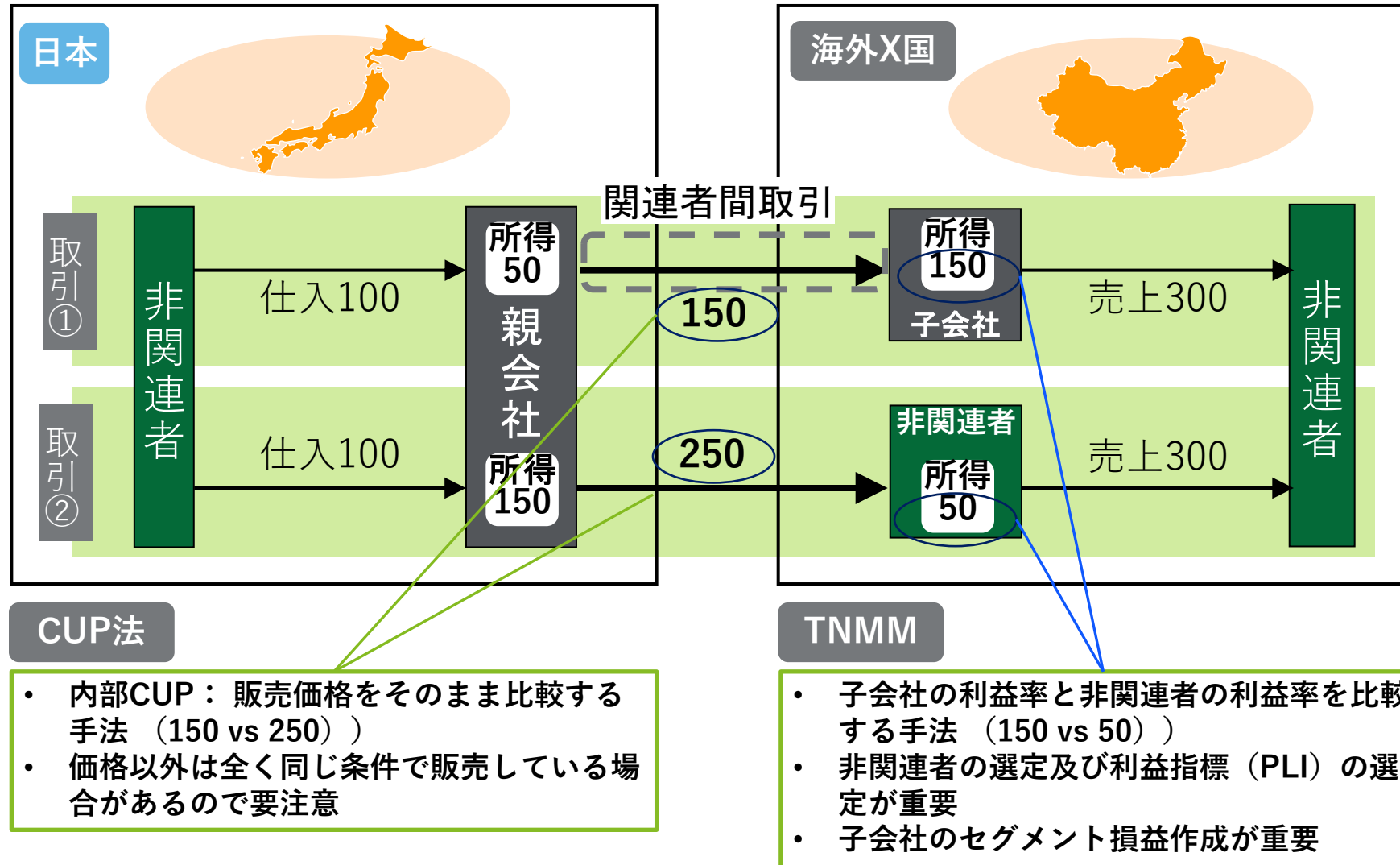
- 比較利益分割法、寄与度利益分割法（貢献度利益分割法）、残余利益分割法（RPS法）。
- 基本的には比較対象取引を前提としておらず、内部取引での、機能・リスクの配分と利益配分が見合っているか否かが測定される

## その他の方法

- 上の方法の適用が不合理で、他に独立企業原則に沿う合理的な方法がある場合

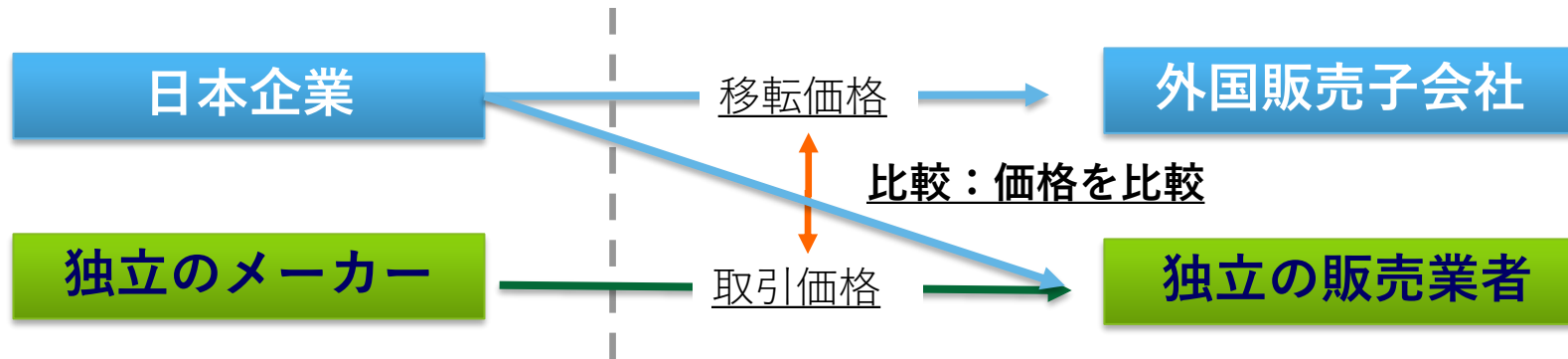
# 独立価格比準法（CUP法） vs 取引単位営業利益法（TNMM）

移転価格を直接比較する方法と利益率から間接的に移転価格を比較する方法があります



# ①独立価格比準法（CUP法）

CUP法は比較可能な取引価格を独立企業間価格とする方法です



- ❖ 国外関連者間における取引価格と比較対象取引の価格（独立企業間価格）を直接比較する方法
- ❖ 比較可能性の要件
  - 製品の類似性（厳密に同種）
  - 差異の調整が可能
- ❖ 適用可能な取引は実際には数少ない
  - 内部比準\*が可能な取引
  - 市場価格や公定価格が決まっている取引等

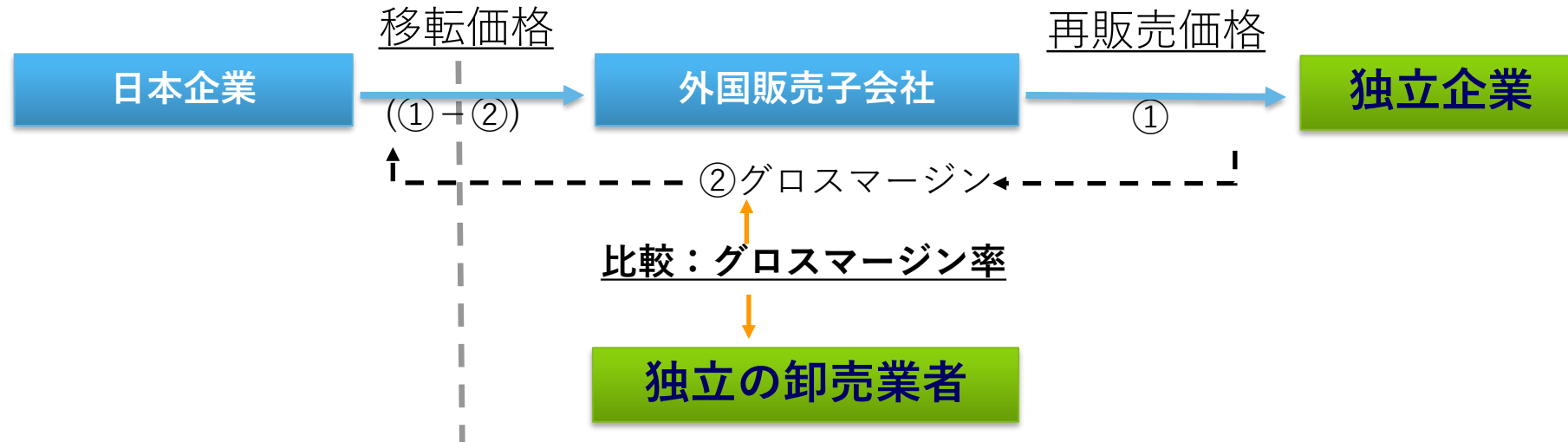
\* 内部比準とは、調査対象会社から国外の第三者に販売されている棚卸資産の価格と、国外関連者に販売されている同一製品価格とを比較する方法である

## <適用のポイント>

比較可能性の検討要素	検討項目（例）
①棚卸資産の種類	性状 / 構造 / 機能 等
②売手又は買手の果たす機能	果たす機能 / 負担するリスク / 有する無形資産
③契約条件	貿易条件 / 決済条件 / 返品条件 / 製造物責任等
④市場の状況	市場 / 取引段階 / 取引時期 / 取引規模 / 政府の規制 等
⑤売手又は買手の事業戦略	事業戦略 / 市場参入時期 等

## ②再販売価格基準法（RP法）

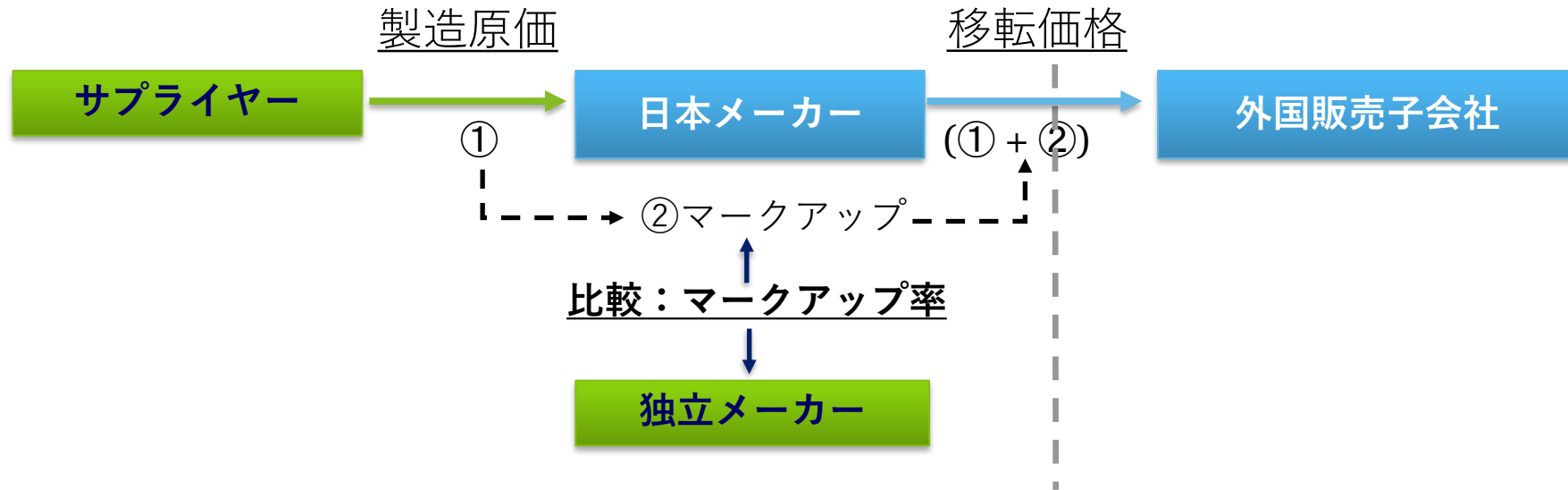
RP法は、再販売利益を基に独立企業間価格を算定する方法です



- ❖ 国外関連者から購入した棚卸資産を（第三者）に再販売する際に獲得する売上総利益率と比較対象取引（独立の卸売業者）の売上総利益率とを比較する方法
- ❖ 比較可能性の要件
  - 企業の果たす機能・リスクの類似性
  - 比較対象取引に係る棚卸資産は厳密に同種のものでなくても、類似するものであればよい
  - 負担されたリスク及び契約条件の類似性若しくはその差異の調整
- ❖ 適用可能な取引
  - 再販売業者（ディストリビューター、卸売業者等）の棚卸資産取引等

### ③原価基準法（CP法）

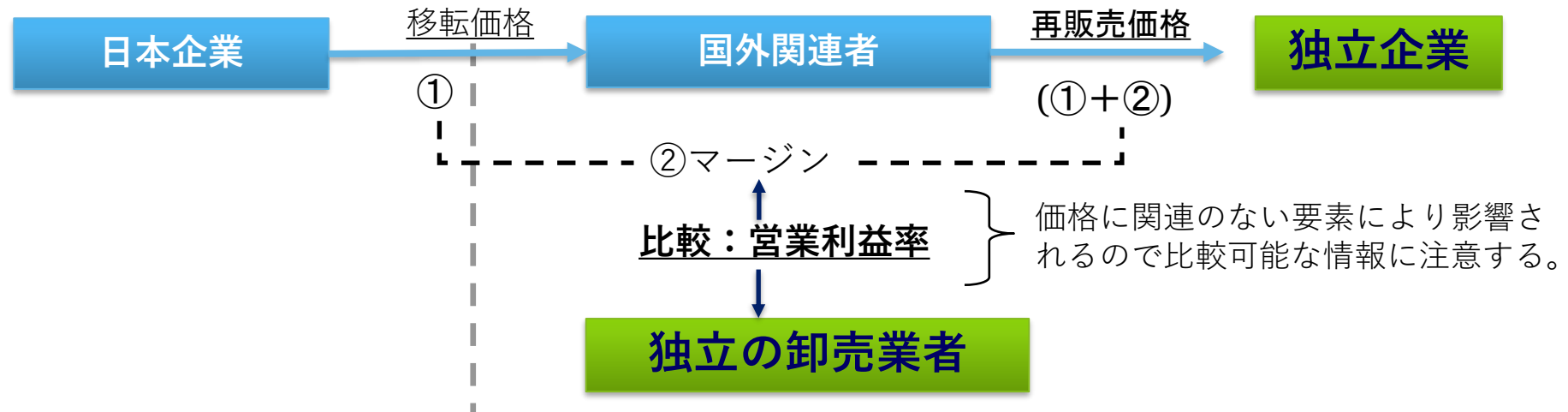
CP法とは、売上原価に対するマークアップ率を基に独立企業間価格を算定する方法です



- ❖ 自ら製造した棚卸資産を国外関連者に譲渡した際の原価に対するマークアップ率を比較対象取引のマークアップ率と比較する方法
- ❖ 比較可能性の要件
  - 企業の果たす機能・リスクの類似性
  - 比較対象取引に係る棚卸資産は厳密に同種のものでなくても、類似するものであればよい
- ❖ 適用可能な取引
  - 製造業者の棚卸資産取引及び役務提供取引等

## ④取引単位営業利益法（TNMM）

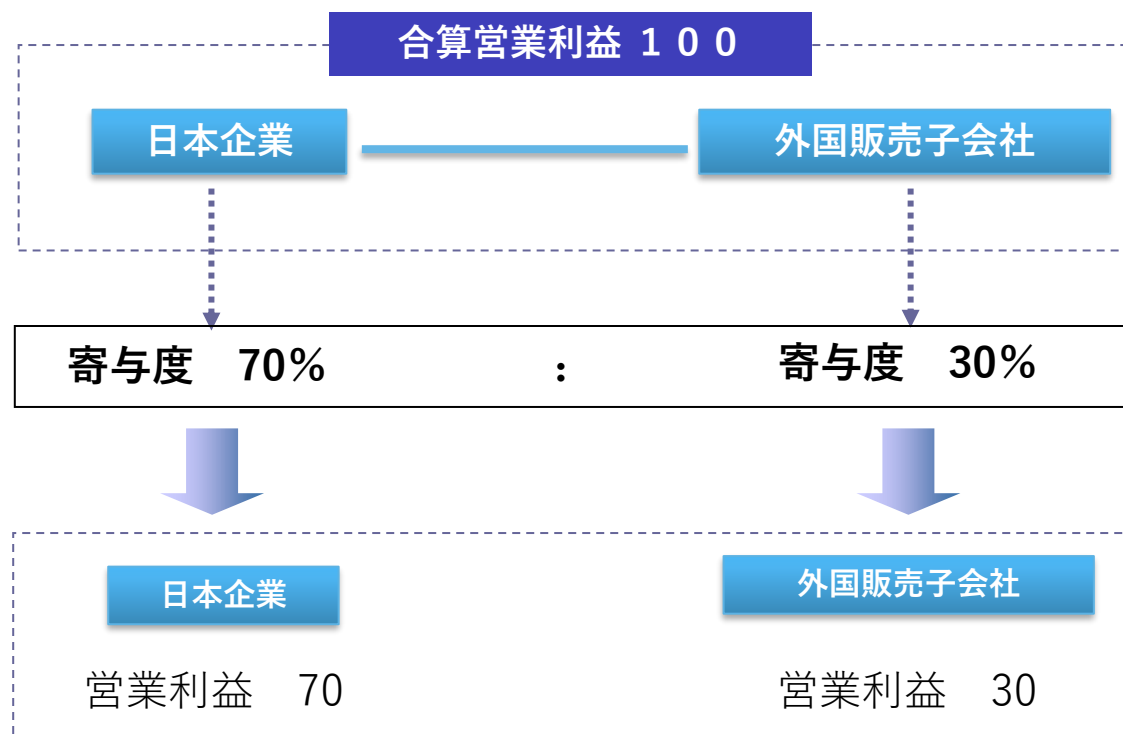
TNMMは、営業利益率の水準を比較し独立企業間価格を算定する方法です



- ❖ 取引（包括取引を含む）を基本単位とし、類似の事業活動を行う非関連者のPLIを用い課税所得を算出する方法である。ここで用いるPLIとは営業利益率（OM）、営業資産に対する営業利益の比率（ROA）及び販管費に対する売上総利益の比率（Berry Ratio）などである。
- ❖ 比較可能性の要件
  - 企業の果たす機能・リスクの類似性は“伝統的”方法に比べ、その要求度は低いものとされる
  - 比較対象取引に係る棚卸資産は厳密に同種のものでなくても、類似するものであればよい
- ❖ 適用可能な取引
  - 再販売業者、製造業者、役務提供を行うサービス・プロバイダーなどで重要な無形資産やリスクが伴わない場合

## ⑤利益分割法（PS法） 1：寄与度利益分割法（CPS法）

PS法は、利益への寄与度に応じて分割し独立企業間価格を算定する方法です



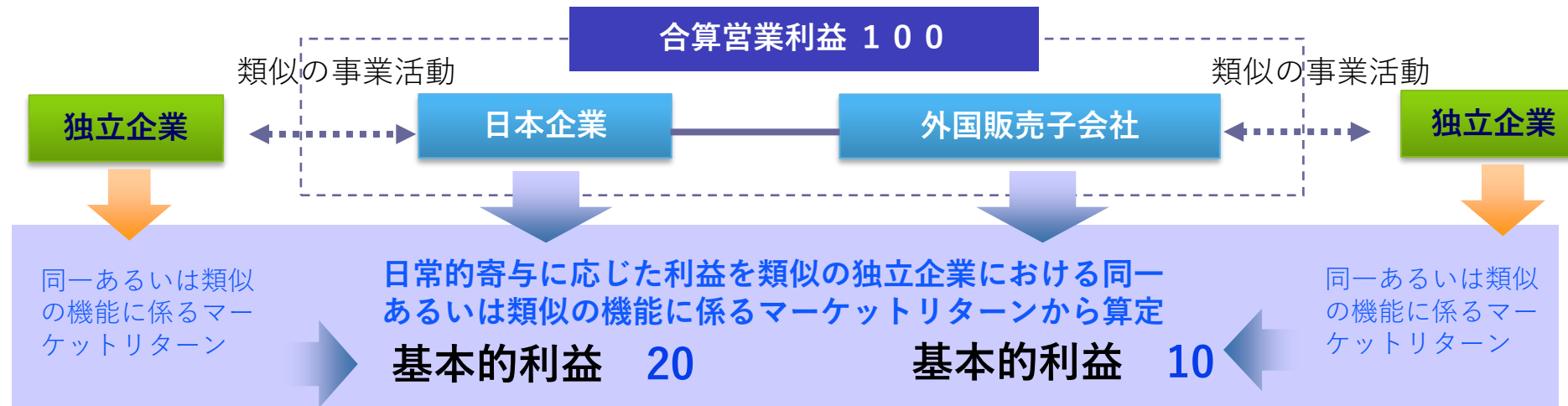
適用可能な取引  
特に同一又は同様な比較対象取引が見出せないケースで、本方法が合理的とみなされうる場合



## ⑤利益分割法（PS法）2：残余利益分割法（RPS法）

PS法は、利益への寄与度に応じて分割し独立企業間価格を算定する方法です

### Step 1: ルーティン機能に係る利益の算定（比較対象会社の選定）



### Step 2: 残余利益の配分

$$100 - (20 + 10) = 70$$

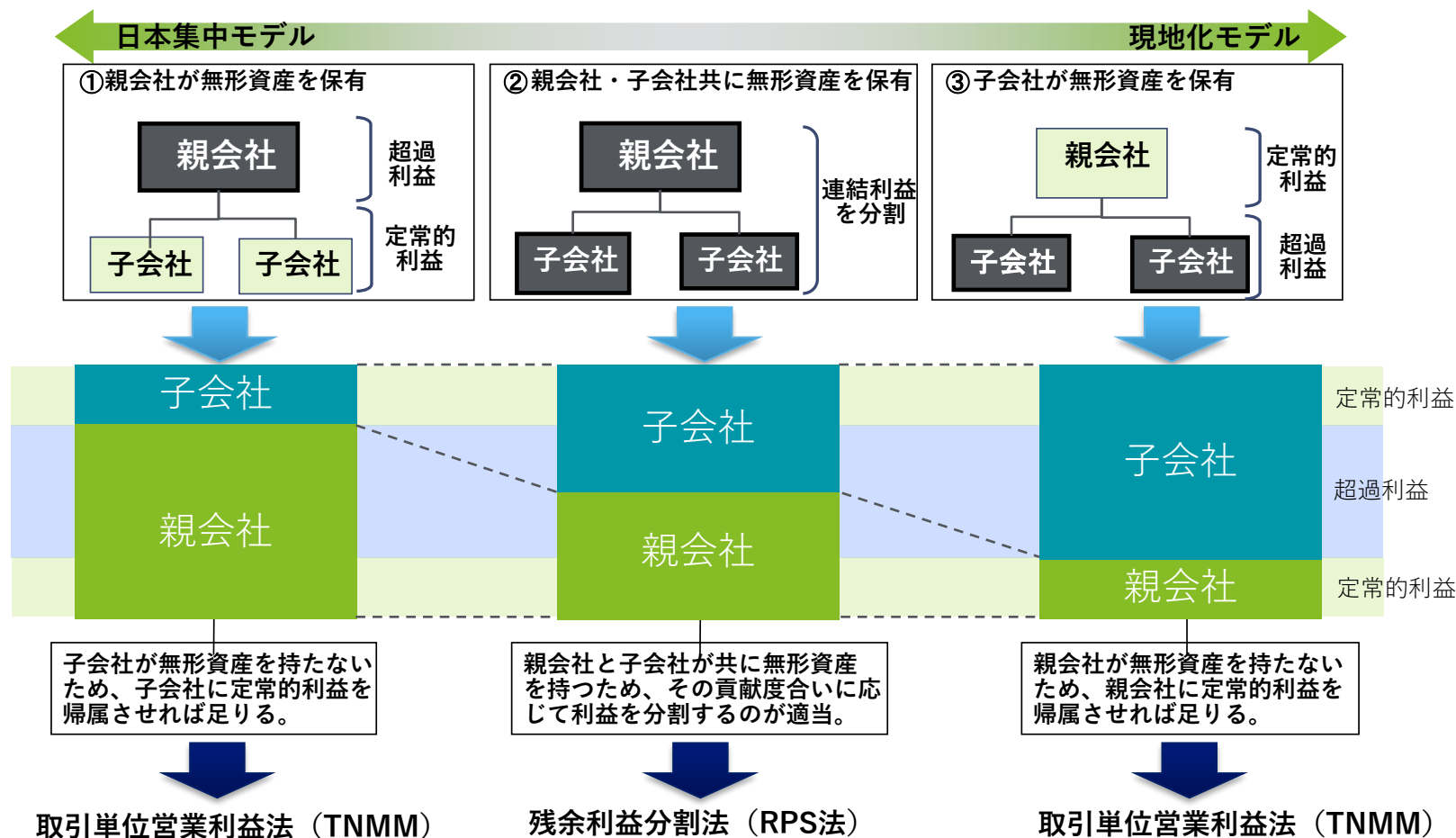
ルーティン機能に関係のない無形資産

日本企業と外国販売子会社の無形資産開発に対して寄与した度合いに応じて按分

# RPS法とTNMM

果たす機能や負担するリスク、保有している重要な無形資産に応じた利益の配分が行われるべきと考えます

移転価格税制では、親会社および子会社が果たす機能や負担するリスク、保有している重要な無形資産に応じた利益を享受すべきと考えます。マーケットに近い現地に機能を移管すればするほど、海外子会社の果たす機能や負担するリスクが増し、海外子会社が重要な無形資産を形成するようになり、海外子会社が享受すべき利益が大きくなる。



# 移転価格調査（課税）の特徴： 法人税一般調査との相違

移転価格調査は、以下の点で一般法人税調査と異なります

## ❖ 調査対象範囲が広く、更正金額が多額

- 関連者との取引全てが調査対象
- その結果、**一単位あたりの調整額が僅少でも、総額としては極めて多額**となる可能性

## ❖ 移転価格税制は「議論の税務」

- **移転価格の妥当性を検証する論理の組立てにおいて多くの議論を行いうる余地がある**（→ 見解の相違）
- **認められた方法論の枠組みの中で自社にとって有利な論理を展開できるかがポイント**

## ❖ 長期にわたる調査期間

- 分析作業（移転価格が妥当か否かの検証）や説明に多くの時間・労力を要し、また課税に要する資料が国外にある場合等の理由による、調査の長期化（**調査着手から課税処理まで2～3年要する**こともある）

## ❖ 国際的二重課税（税金の二重払い）

- 移転価格課税が行われた場合、自動的に相手国側の課税所得が減額されず、二重課税が発生（**グループ内の同一の課税所得に親会社所在国及び子会社所在国で課税**されることに）
- 二重課税が発生した場合には、多くの場合、相互協議（平均約2～3年）を経て解決することになるが、租税条約が不在の場合には、実質的に困難（不服申立等、国内法に基づく救済手続きへ）

# 税務当局の税務調査における着目点

各国の移転価格調査の実務を熟知した上で、調査の入り口で適正な対応をすることが重要です

## ① マクロアプローチ 疑義のある取引を特定

- ❖ 調査対象会社の売上総利益率／営業利益率がマイナス又は極端に低い
- ❖ 国外関連者の売上総利益率／営業利益率が極端に高い
- ❖ 移転価格設定方針と実績値に大きな乖離
- ❖ 税率の低い国との取引がある
- ❖ 合算営業利益の配分状況に偏りがある
- ❖ 租税条約が非締結の国との取引である
- ❖ 機能・リスクに応じた移転価格設定がなされていない
- ❖ 比較対象取引が容易に見つけられる
- ❖ 無形資産の対価回収に関する方針が曖昧あるいは未徴収
- ❖ 役務提供の対価回収に関する方針が曖昧あるいは未徴収
- ❖ 強固な移転価格文書が作成されていない等

## ② ミクロアプローチ 適正移転価格の算定

- ❖ 国外関連取引に関するセグメント財務データの分析
- ❖ 移転価格算定方法の選定
- ❖ 比較対象会社／比較対象取引の選定
- ❖ 比較対象会社／比較対象取引との差異の調整
- ❖ 独立企業間レンジの算出

## ③ 更正

調査の入り口段階（マクロアプローチ）で  
更正を防止するのがベスト

# 事前確認（APA）制度とは

## 重要な取引やリスクのある取引は事前確認（Advance Pricing Agreement: APA）制度が有効です

### ❖ 事前確認（APA：Advance Pricing Agreement）制度とは

- 将来年度における国外関連者との取引価格の算定方法について、税務当局から事前に合意を得る制度
- 事前確認を取得した場合、合意された移転価格算定方法に基づく納税を行う限り、移転価格課税が行われることはない

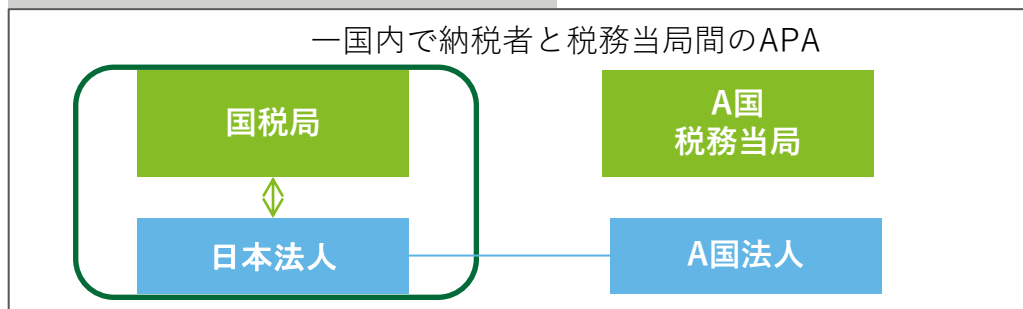
### ❖ 事前確認の類型

- 一国内APA（ユニラテラルAPA）・・・一国の税務当局との合意（他方の国での課税リスクは残る）
- 二国間APA（バイラテラルAPA）・・・親子会社所在の両国の税務当局との合意
- 多国間APA（マルチラテラルAPA）・・・親子会社所在の複数（3カ国以上）の税務当局との合意

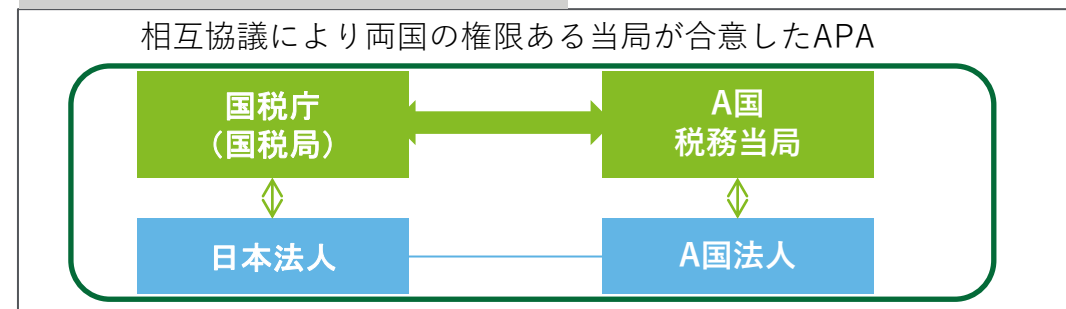
### ❖ 留意点

- 日本または相手国の税務当局だけとの確認より、二国間での確認が望ましい
- 確認対象期間は、原則として3事業年度から5事業年度であるが、場合によってはそれよりも長い期間の確認も可能
- その後は再び審査を受け更新が可能
- 確認事業年度以前の事業年度への適用（ロールバック制度）あり

#### ユニラテラル（国内）APA



#### バイラテラル（二国間）APA



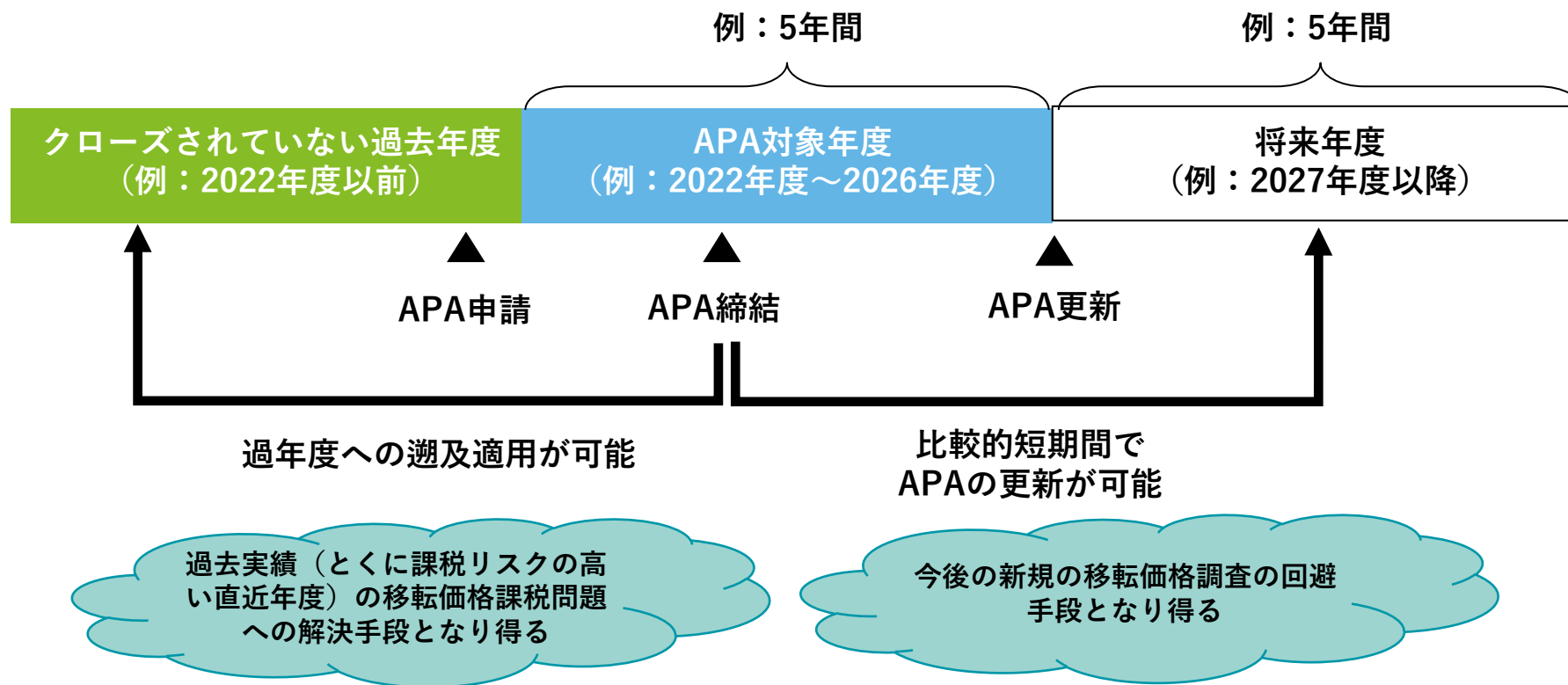
# 事前確認（APA）のメリット・デメリット

APAの最大のメリットは、将来年度の移転価格調査や更正が回避できる点となります

<p>メリット</p>	<ul style="list-style-type: none"><li>❖ 将来における移転価格調査の回避（移転価格更正リスクの回避）</li><li>❖ 国際的二重課税リスクの排除</li><li>❖ ペナルティの回避</li><li>❖ 延滞税の回避の可能性</li><li>❖ 過年度への遡及適用の可能性</li><li>❖ 国によっては関税リスクの回避（移転価格を併せて協議することが可能）</li><li>❖ 独立企業間価格算定方法の多様性（企業と税務当局の両者の意見を反映した合意内容を模索）</li><li>❖ 算出される独立企業間価格に関してレンジの適用が可能</li><li>❖ 税務当局との議論及び対立の回避が可能（たとえ、APAが合意に至らない場合においても、当局とのパイプライン構築に重要な役割として機能）</li></ul> <div data-bbox="1536 422 2155 611" style="border: 1px solid black; background-color: #ffffcc; padding: 5px; margin-top: 10px;"><ul style="list-style-type: none"><li>❖ <b>長期間にわたる安定性の確保</b></li><li>❖ <b>税務コストの確実な管理</b></li></ul></div>
<p>デメリット</p>	<ul style="list-style-type: none"><li>❖ 取得手続きが煩雑であり、通常、申請から合意に至るまで約1～3年を要する</li><li>❖ 取得に至るまでのコスト（専門家に対するプロフェッショナル・フィーを含む）がかさむ。しかしながら、長期的なコストの削減にはつながる</li><li>❖ 当局間で合意に至らないケースもあり得る（租税条約上は努力規定であり「MUST」ではない。</li></ul>

# APA取得のメリット - 将来・過去にわたる移転価格税制適用の回避

更正リスクがなくなる分、経営資源を事業そのものに集中させることが可能となります



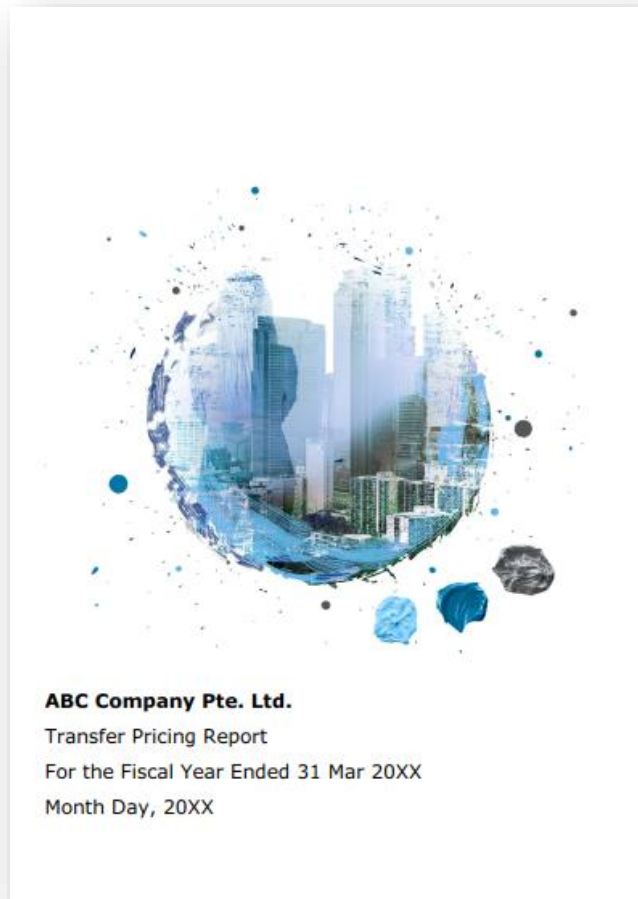
二国間APAを取得するに際してはそれなりの時間とコストがかさむが、その都度移転価格調査に対応していく場合と比較すると結果的には対応コスト及び時間が節約されると同時に更正リスクがなくなる。その分経営資源を事業そのものに集中させることが可能

## 2. 移転価格税制と経済分析



# 移転価格文書（ローカルファイル）

ローカルファイルは、関連者との取引が独立企業間価格で行なわれたことを証明する書類です



## 1. 企業概要

- i. 組織構成
- ii. 製品概要

## 2. 産業分析

- i. グローバル市場及び競合他社
- ii. カスタマーベース
- iii. 日本市場及び規制等

## 3. 関連者間取引

- 関連者取引の種類・金額
- 価格設定ポリシー

## 4. 機能・リスク分析

- i. 研究開発活動
- ii. 製造活動
- iii. 販売活動
- iv. リスク
- v. バリューチェーン分析

## 5. 経済分析

- i. 検証方法
- ii. 移転価格算定方法
- iii. 比較対象企業の検索
- iv. 独立企業間価格の算定

## 6. 結論

詳細な業界分析

移転価格ポリシー

機能・資産・リスク（“FAR”）  
分析-両サイド / VCA

全ての記載内容が経済分析のベースとなる

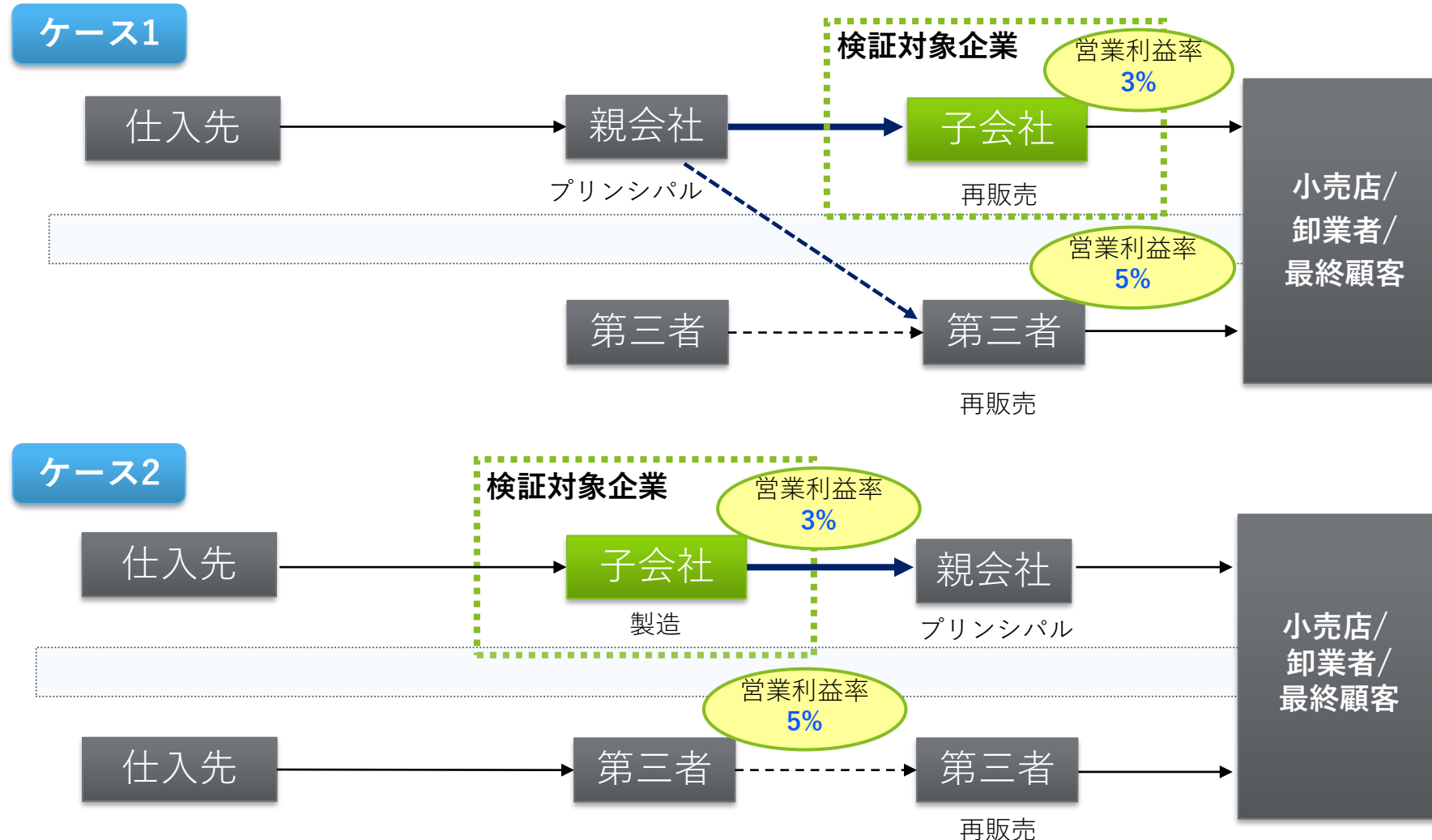
# 移転価格税制と経済分析

## 経済分析は移転価格分析の肝になる存在であるため、戦略的な対応が必要になります

- ❖ 経済分析は、移転価格調査、タックスプランニング、コンプライアンスの全ての局面において[移転価格分析の肝になる存在](#)（欧米ではエコノミストとロイヤーの共同作業、アジア諸国では専門家のバックグラウンドは多様）
- ❖ 経済分析の主目的は、比較対象取引/会社を選定、独立企業間価格/利益を算定し、検証対象取引/会社の関連者間価格/利益と比較すること（概念は非常に単純だが、[実際にはパーフェクトな比較対象取引/会社を見つけることが困難](#)なので当局と納税者の間で色々と議論される）
- ❖ 経済分析の手法には一定のフレームワーク（教科書）は存在するが、[解釈が多様であるケースが多いため、戦略的な対応が必要となる](#)（移転価格税制は議論の税務といわれる所以）
- ❖ 経済分析の手法は、事実分析及び機能/リスク分析で大きく変わるため、[納税者と専門家は事実関係について共通認識を持つことが非常に重要](#)（前提事実が変わるとアプローチが全て変わってしまう可能性）
- ❖ 経済分析においては、[税務当局と納税者（専門家）の知識レベルの差が顕著である場合もあり](#)、各国税務当局のレベルに応じて臨機応変に対応する必要がある


# 経済分析：独立企業間価格算定方法にTNMMを用いた例

経済分析（TNMM）においては、検証対象企業の機能リスクと類似する企業との利益水準の比較を実施します



# 経済分析：一般的な経済分析のプロセス

TNMMにおける経済分析は、通常以下のプロセスで実施します

- 
1. 検証対象取引及び検証対象年度の決定（過年度3年？5年？将来年度？）
  2. 内部比較対象取引の有無の確認（CUPの適用可能性の検討）
  3. 最も適切な移転価格算定方法（TPM）と利益水準指標（PLI）の選定と検証対象者（Tested Party）の決定
  4. 比較対象企業の選定（定量分析、定性分析）
  5. 差異の調整（検証対象企業と比較対象企業）
  6. 比較対象企業の決定及び独立企業間利益率レンジの決定
  7. 検証対象企業の切出損益作成及び各種調整
  8. 検証対象企業と比較対象企業の利益率を比較

# 経済分析：比較対象企業の選定方法

## 比較対象企業選定においては、定量及び定性分析を実施します

データベースを利用した比較対象企業の選定を行う上で、さまざまな定量分析・定性分析を行い、最終的な比較対象企業を決定する。

### <母集団の選定>

母集団とする企業の事業内容（SICコード / 産業分類コード）、対象地域、対象年度、独立性の程度、上場・非上場の区分、データの十分性等を決定し、母集団を選定する。

### <定量分析>

売上規模や、財務比率等の数量基準を設けて、母集団から比較対象企業を選別する。

### <定性分析>

さらに、質的な側面から比較対象企業を選別する。TNMMを適用する上で比較可能性に求められる重要な要素は、[果たす機能やリスク負担の類似性](#)である。データベース上の事業概要や企業のホームページ等をレビューし、1件ずつ選別する。

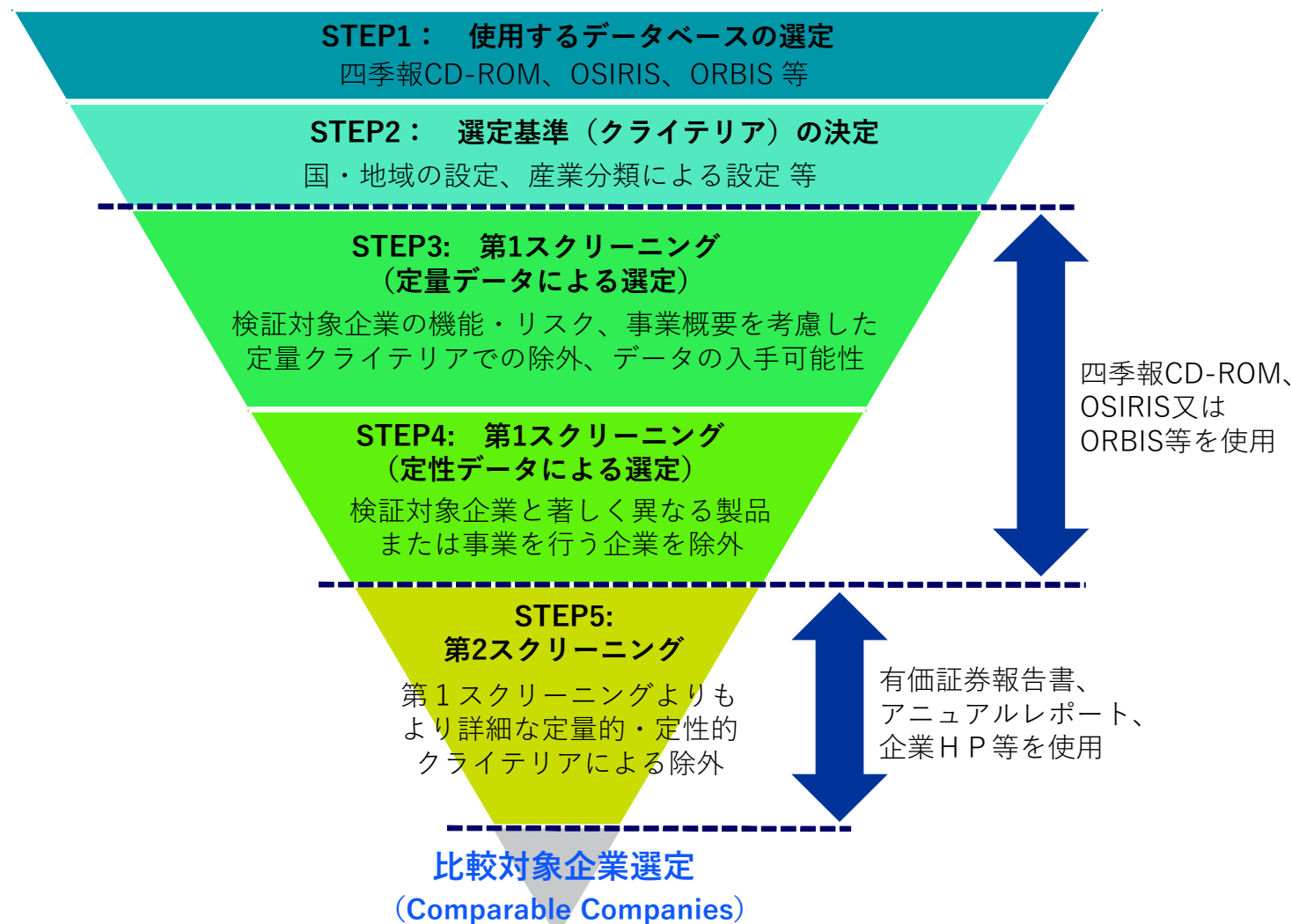
### <差異調整>

検証対象企業と比較対象企業の差異を調整する。



# 経済分析： 比較対象企業の選定プロセス（定量分析）

比較対象企業選定においては、除外基準を適用しスクリーニングを実施します



〔例〕	残企業数
STEP 1	100,000社
STEP 2	35,397社
STEP 3	324社
STEP 4	36社
STEP 5	9社
<b>比較対象企業数</b>	<b>9社</b>

# 経済分析： 定量・定性基準の例

## 定量・定性基準には以下の項目があります

### <定量基準の例>

項目	説明	式	除外基準
財務データの不足	分析に必要な財務データの欠落の確認	-	例) 検証対象期間5年中3年分のデータが欠落している
事業継続性の問題	比較可能な通常レベルの事業を行っているか判断する	Operating Profit/Sales	例) 3年連続営業赤字を計上している
研究開発活動	研究開発活動の程度や有無を判断する	R&D Expense/Sales	例) 1%又は3%未満、5%以上
売上高	売上規模による事業の差異を判断する	Sales	例) 5000万ドル未満
販管費率	営業活動の程度や企業のコスト体質を判断する	SGA/Sales	例) 10%以上
資本集約度	その企業の機械化・装置化の程度を判断する(製造)	Avg. Fixed Asset/Sales	例) 10%未満
在庫回転日数	在庫リスクの程度を判断する ビジネスモデルの違いを判断する	(Avg. Inventory/COGS) × 365	例) 30日未満

### <定性基準の例>

項目
<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ 機能または事業概要が著しく異なる</li> <li>➤ 取扱製品が著しく異なる</li> <li>➤ 継続企業的前提に重大な疑義がある</li> <li>➤ 主たる地理的な市場が著しく異なる</li> <li>➤ 関連企業と相当量の取引がある</li> <li>➤ 異なる市場レベルで主に販売を行っている</li> <li>➤ 多岐にわたる事業に従事している</li> <li>➤ 市場シェアが著しく異なる 等</li> </ul>

# 経済分析：差異調整

差異調整は、比較可能性が向上すると考えられる場合に実施します

比較対象取引の比較可能性の検討

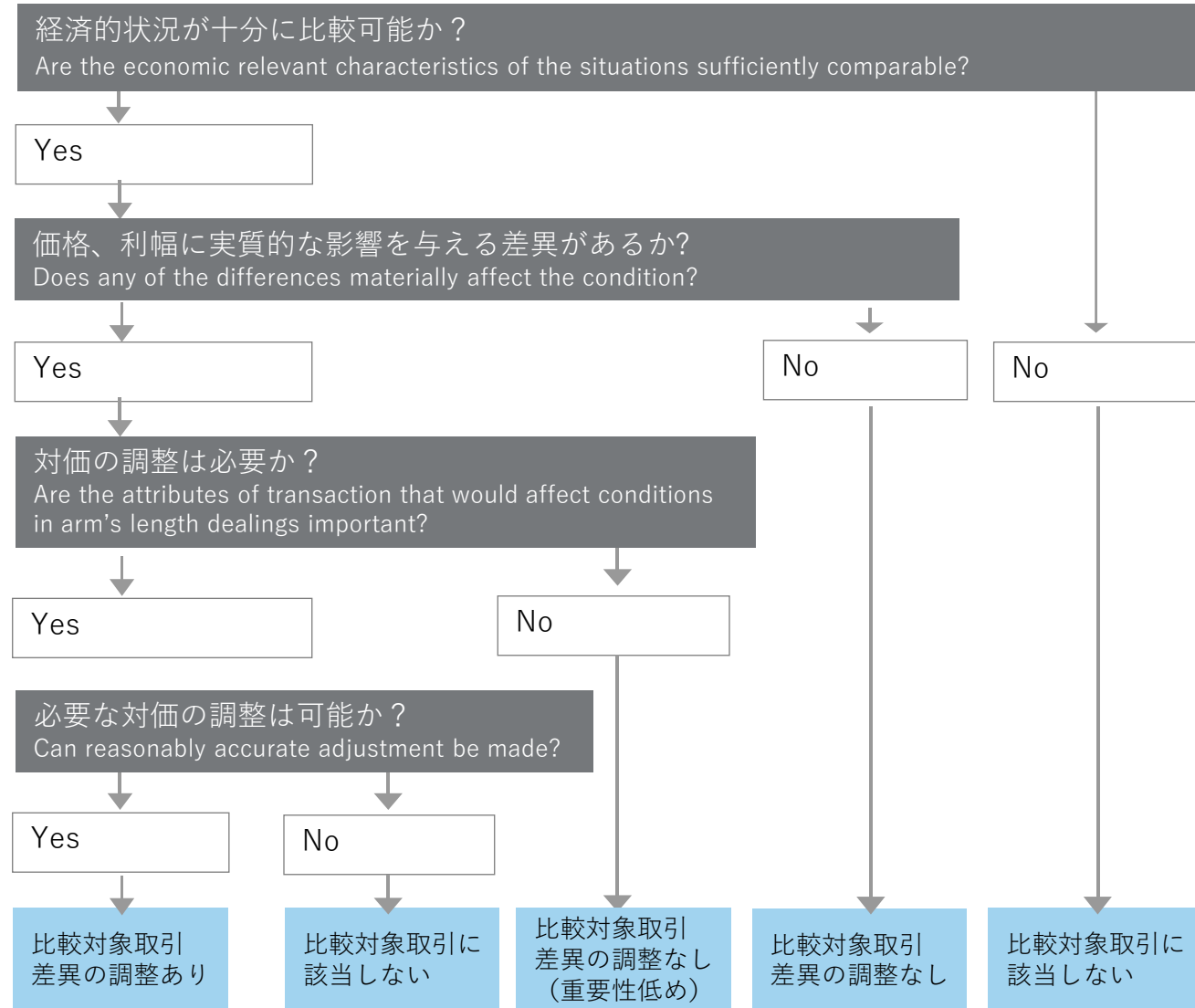


独立企業間の取引に影響を与えると思われる取引又は企業の属性を比較する。

差異の重要性を考慮する



重要な差異が存在するときは、相当程度正確な調整を実施する





# 経済分析： 典型的な差異調整項目（売掛金・買掛金）

## 売掛金に係る調整

- ❖ 販売に関連する売掛金が認識される企業は販売先に対して融資をしているのと同様だが、別途、融資に係る利息を収受していない→売掛期間が長い販売価格の方が高額となっているはず
- ❖ （例）検証対象企業→売掛期間30日） / 比較対象企業→売掛期間90日の場合、比較対象企業の販売価格の方が高額となっている為、差の60日分に相当する融資に係る利息部分を、比較対象企業の売上から減額して検証する。（つまり比較対象企業の利益が下がる）

## 買掛金に係る調整

- ❖ 仕入れについて買掛金が認められる企業は、仕入れ元から融資を受けているのと同様だが、別途、融資に係る利息を支払っていない→買掛期間が長い仕入れ代金の方が高額となっているはず
- ❖ （例）検証対象企業→買掛期間30日） / 比較対象企業→買掛期間90日の場合、比較対象企業の仕入れ価格の方が高額となっている為、差の60日分に相当する融資に係る利息部分を、比較対象企業の売上原価から減額して検証する。（つまり比較対象企業の利益が上がる）

# 経済分析：典型的な差異調整項目（在庫調整）

## 在庫に係る調整

- ❖ 長い在庫回転日数の企業は、販売先が実際に購入する時期よりも早い時期に当該販売先のために自らの資金で在庫を準備していると考え→在庫期間は実質的に販売先に融資を行っているのと同様（保有期間が長くなればなるほど潜在的な在庫保有コスト大きくなり、企業はその期間の金利分を価格に上乗せすることが正当化される）→在庫回転日数が長い場合の販売価格の方が高額になっているはず。
- ❖ 検証対象企業（在庫回転日数30日）/比較対象企業（在庫回転日数90日）の場合、比較対象企業の販売価格の方が高額となっている為、差の60日分に相当する融資に係る利息部分を、比較対象企業の売上から減額して検証する（つまり比較対象企業の利益が下がる）
- ❖ 但し、在庫の調整には議論がある。売掛金と買掛金は支払の期間的な猶予であるが、在庫の調整は、販売先のために早期に購入した期間とみなすものであり、状況についての推定を交えた間接的な概念であるためである。例えばクリスマスセールで在庫が残ってしまった場合は、その在庫を減らす為に安く販売してしまうかもしれない。その場合在庫が多ければ多いほど販売価格が安くなっているはずであり調整は逆に働いてしまう。

# 経済分析： その他差異調整項目

## その他調整項目

- ❖ PP&E (Property, Plants & Equipments) 調整
- ❖ LIFO-FIFO inventory valuation (棚卸資産評価方法)の差異調整
- ❖ 減価償却方法の差異調整
- ❖ スタートアップに係る調整
- ❖ 為替リスクの差異調整
- ❖ 政府の介入に係る差異の調整（価格規制、補助金等） etc.

# 参考資料： 經濟分析-定量分析

## 定量分析

Database: ORIANA	
Active companies	We have excluded companies that were classified as “Inactive”, “Unknown”, “Active (rescue plan)”, “Active (default of payment)”, “Active (insolvency proceedings)”, “Active (reorganisation)” and “Active (dormant)” by the Oriana database.
Geographic location	This criterion included companies which are incorporated in Singapore.
Type of accounts	We have narrowed our search to accept companies with a consolidated account OR both consolidated and non-consolidated accounts.
Profit and Loss	This criterion ensures that companies are not loss-making for more than half of the reviewed period from 20XX to 20XX.
Year of incorporation	This criterion excluded companies which are incorporated on and after 2013, including those which have an unknown year of incorporation.
Industry classification codes	We have selected the following Singapore Standard Industrial Classification (SSIC) codes that are most likely to result in the identification of companies that are engaged in the activities comparable to those performed by the company.

SSIC code	Description
70201	Business and Management Consultancy Services (General)
70209	Business and Management Consultancy Services N.E.C.
73202	Other Marketing Research and Public Opinion Polling (Non-Infocomm)
78104	Employment Agencies (Excluding Maid Agencies)
78300	Management of Human Resource Functions

Based on the search criteria detailed above, this yielded a total of **734 companies** which were identified as potential comparable companies to the activities of the company.

# 参考資料： 經濟分析-定性分析

## 定性分析

A review of the 734 comparable companies' trade descriptions generated by the Oriana database, websites, internet searches, companies accounts, public database (i.e., D&B Hoovers) were performed. In the process, we have further rejected 723 companies, leaving **11 comparable companies.**

The comparable companies were rejected for the following reasons:

Insufficient information on their business activities/information to determine the comparability

Performs significantly different functions to those of the company' activities, e.g., advertising agency, property development, and insurance firms

Insufficient or anomalous financial data over the recent data period

In a loss-making position either on the three year weighted average or more than half of the tested period

Based on the manual review process, eleven (11) Singapore-companies have been accepted as independent comparable companies that could be used as a benchmark for support services provided by the company.

# 参考資料： 經濟分析-結果

## 結果

No	Company	Business Description	2017	2016	2015	3 Year Average
1	Black Mountain (Singapore) Pte Ltd	The principal activity of the company relates to the provision of administration and human resources services.	4.93%	8.49%	9.74%	7.47%
2	Blackpeak (Singapore) Pte Limited	The principal activity of the Company is that of providing strategic and corporate advice.	0.45%	23.88%	11.49%	12.28%
3	Brunel International South East Asia Pte Ltd	The principal activities of the company are to carry on the business of providing corporate and management advisory, consultancy and manpower services.	2.04%	1.97%	2.05%	2.02%
4	Joshua Research Consultants Pte Ltd	The principal activities of the Company are to provide research, training and consultancy services.	21.30%	10.52%	NA	15.89%
5	Kadence International Pte Ltd	The principal activity of the company is that of provision of market research services.	0.55%	10.10%	8.75%	6.80%
6	Luther Corporate Services Pte Ltd	The principal activity of the company are provision of accounting, taxation and company secretarial services.	13.06%	18.41%	9.35%	13.66%
7	Manpower Staffing Services (Singapore) Pte Ltd	The principal activity of the company is being an employment agency, operators for the supply of administrative, secretarial, clerical, industrial and technical staff on a temporary or a permanent basis, personal training and testing services.	3.49%	4.81%	2.29%	3.51%
8	Nandini Consultancy (S) Pte Ltd	The principal activity of the company are those of business management and consultancy services.	-20.46%	10.11%	15.04%	2.72%
9	P & P Singapore Pte Ltd	The principal activities of the company are those of corporate, accounting and related services.	22.45%	2.39%	-5.75%	9.92%
10	QS-First Pte Ltd	The principal activities of the company are management, consultancy services, payroll services and other training services.	NA	7.77%	7.71%	7.74%
11	Quadmark Pte Ltd	The principal activity of the company are that of providing business management and consultancy services	6.53%	4.76%	-11.08%	0.23%

Minimum	0.23%
<b>Lower quartile</b>	<b>3.11%</b>
<b>Median</b>	<b>7.47%</b>
<b>Upper quartile</b>	<b>11.10%</b>
Maximum	15.89%

# 経済分析：切出損益の作成

切出損益は、異なる機能が2つ以上存在する場合に作成が必要になります

- ❖ 切出損益とは、財務会計目的で作成した全社のPLを、事業部単位・製品単位など移転価格税制の考え方に基づき、適切な事業・製品区分で国外関連者との取引区分で作成した損益計算書である
- ❖ 移転価格税制の原則として、対象とする国外関連取引の結果生じた営業損益のみを検証する必要がある

## 機能毎に切り分け

全社PL		製造販売機能		サービス機能	
売上	XXX	売上	XXX	売上	XXX
売上原価	XXX	売上原価	XXX	売上原価	XXX
売上総利益	XXX	売上総利益	XXX	売上総利益	XXX
販管費	XXX	販管費	XXX	販管費	XXX
営業利益	XXX	営業利益	XXX	営業利益	XXX

# 経済分析：切出損益の重要性

切出損益は、事業戦略やビジネスモデルを加味して作成することが重要になります

- ❖ 移転価格調査において要求される資料のうち、[各国税務当局が最も重視](#)するもの
- ❖ 提出しない場合は、[当局による推定課税のリスクが増大](#)。また調査官自ら作成する切出損益を元に所得移転の蓋然性判断や課税金額が決定される可能性
- ❖ 切出損益を作成することで、下記のように[事前に移転価格課税リスクの高い取引を把握できるため、調査への事前準備が可能](#)
  - － 特定製品セグメントの利益率が他製品セグメントに比べて極端に低い（もしくは赤字になっている）
  - － 2つの機能のうち1つが大幅な赤字が、もう1つの高収益機能でカバーされている
  - － 対関連者取引と対第三者取引で利益率に大きな差がある
  - － 期間比較において、年度ごとの利益率の変動が大きい
  - － 法人と国外関連者の利益配分が歪になっている 等々
- ❖ 切出損益は、納税者の財務数値を元に作成するため、再統合や再切り出しにより、会社側の意図を数字に反映させ、[納税者に有利な交渉に持ち込むことが可能](#)
- ❖ 機能リスクとの関係だけでなく、事業戦略、ビジネスモデルを十分正確に理解して、これを反映した切出損益を作成、分析、評価することが重要



# 経済分析：一般的な切出損益の作成手順

切出損益は、財務会計目的PLと管理会計目的PLを使用して、以下の手順で作成します

## Step1 - 取引単位の確認：

- ❖ 機能別、製品群別、販売先別等、取引単位を確認し、グループ単位での検討が妥当な場合はグループ単位で切り出しを行う
- ❖ 実務的には管理会計目的PLをベースに行うが、財務会計目的PLとの整合性も要確認

## Step2-損益区分の確認：

- ❖ セグメントごとに適切な損益項目が計上されているかどうか、直接費（材料費、直接労務費、販売費等）が特定の取引単位で適切に直課されているかどうか、国外関連者とのロイヤルティや役務提供対価が適切な項目に計上されているかどうかを確認

## Step3-配布計算の確認：

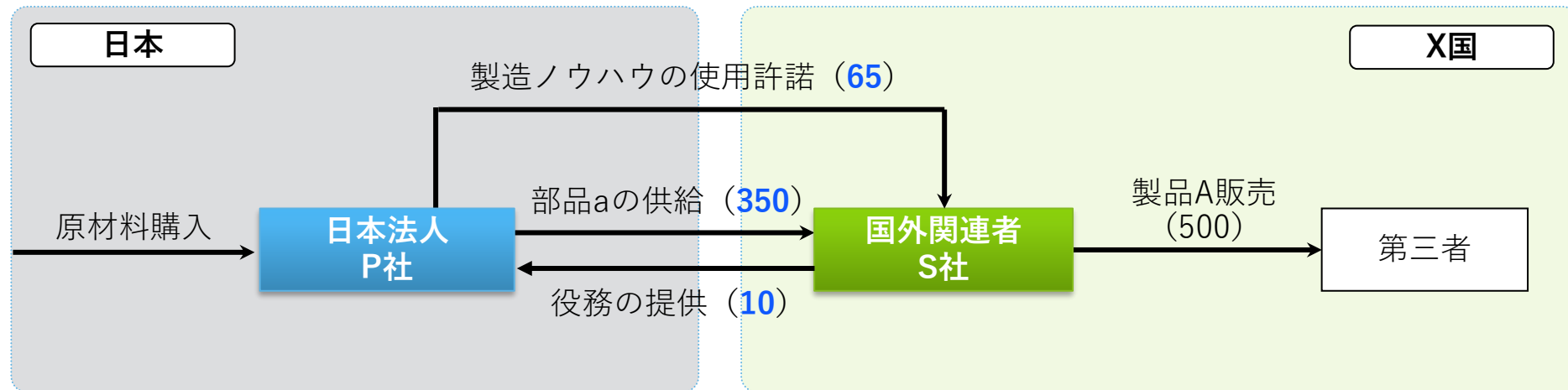
- ❖ 直課できない間接費や共通費が当該費用の性質に応じた合理的な配賦基準を使用して、各セグメントに配賦されたかどうかを確認 → 論点となりやすい

## Step4-切出損益の分析：

- ❖ 上記により作成された各切出損益を分析し必要に応じて調整。→ リスクエリアの特定及び対応策の検討（←この部分が最も重要）

# 経済分析：切出損益作成の例

切出損益は、事業戦略やビジネスモデルを加味して作成することが重要になります



- ❖ 原則として、直接費用は直課し、間接費用は費用の性質に応じて配賦基準を検討すべき
- ❖ 配賦基準の例としては、「当該双方の取引に係る売上金額」「売上原価」「使用した資産の価額」「従事した従業員数」「オフィス面積比」等が挙げられる
- ❖ 配賦基準は客観的な数字を用いる必要があり、「関連者取引」や「恣意的に変えられるもの」は適切でないとされる

# 経済分析：切出損益作成の例

切出損益作成において、戦略的に様々な配賦基準を検討する必要があります

P社損益資料	サービス（受領）	部品a	合計
売上高	-	350	350
受取ロイヤルティ	-	65	65
売上高（合計）	-	415	415
売上原価	-	350	350
売上総利益	-	65	65
販売費	-	25	25 ①
研究開発費	-	15	15
一般管理費	10	5	15 ②
営業利益	-10	20	10

S社損益資料	サービス（提供）	製品A	合計
売上高	10	500	510
売上原価	8	350	358
支払ロイヤルティ	-	65	65
売上総利益	2	85	87
販売費	-	20	20 ④
一般管理費	1.5	40	41.5 ③
営業利益	0.5	25	25.5

<例示>

① ④	販売費のように直課可能なものは直課する
②	P社の一般管理費は、一般管理費全てを配賦する（S社からの役務提供コストは特定できるため）
③	S社の一般管理費は、業務従事者数等で按分する（S社のサービスセグメントの売上高も製品Aの売上原価も関連者間取引であるので配賦基準が歪む可能性がある）

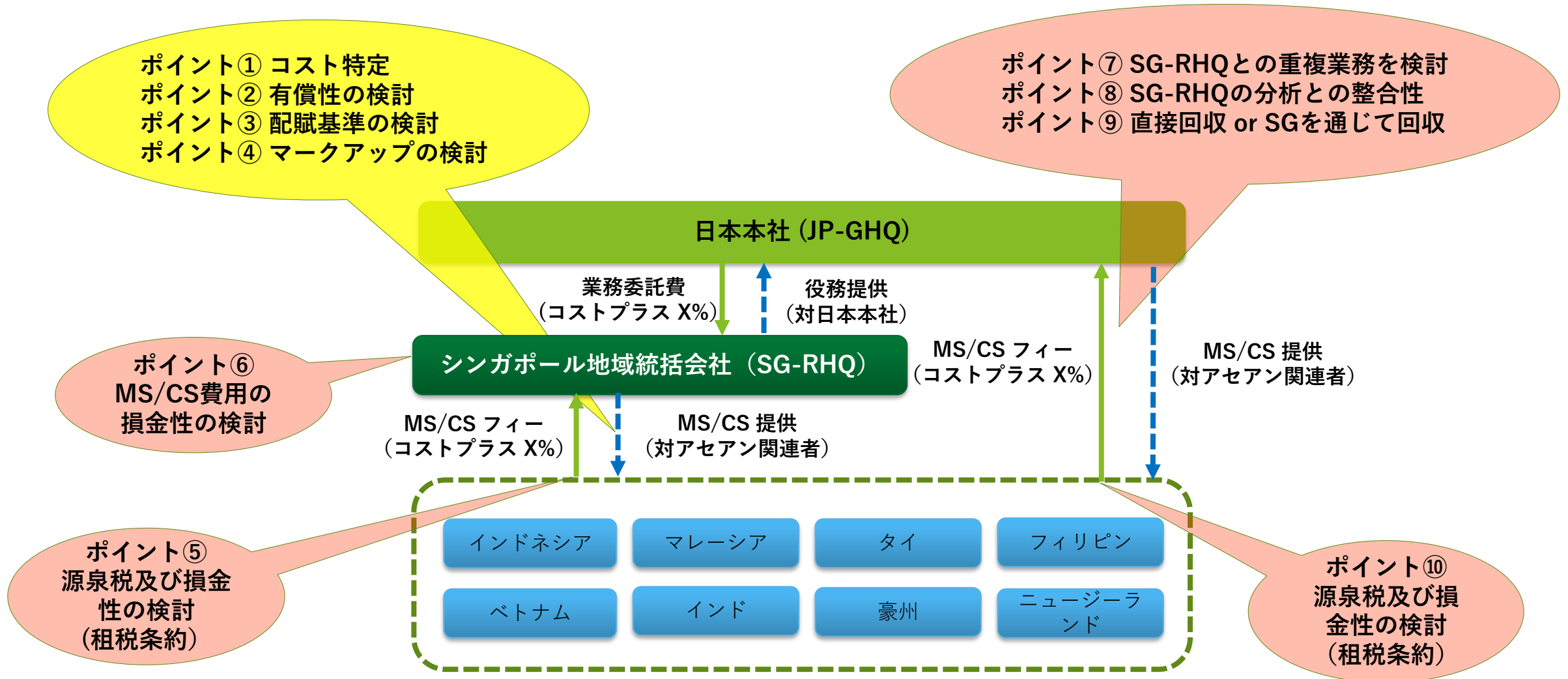
切出損益は、更正金額や利益移転の蓋然性の判断に直接影響するため、戦略的に作成する必要がある

# 3. 役務提供取引に係る経済分析

(シンガポールRHQからアセアン各国への役務提供の事例)

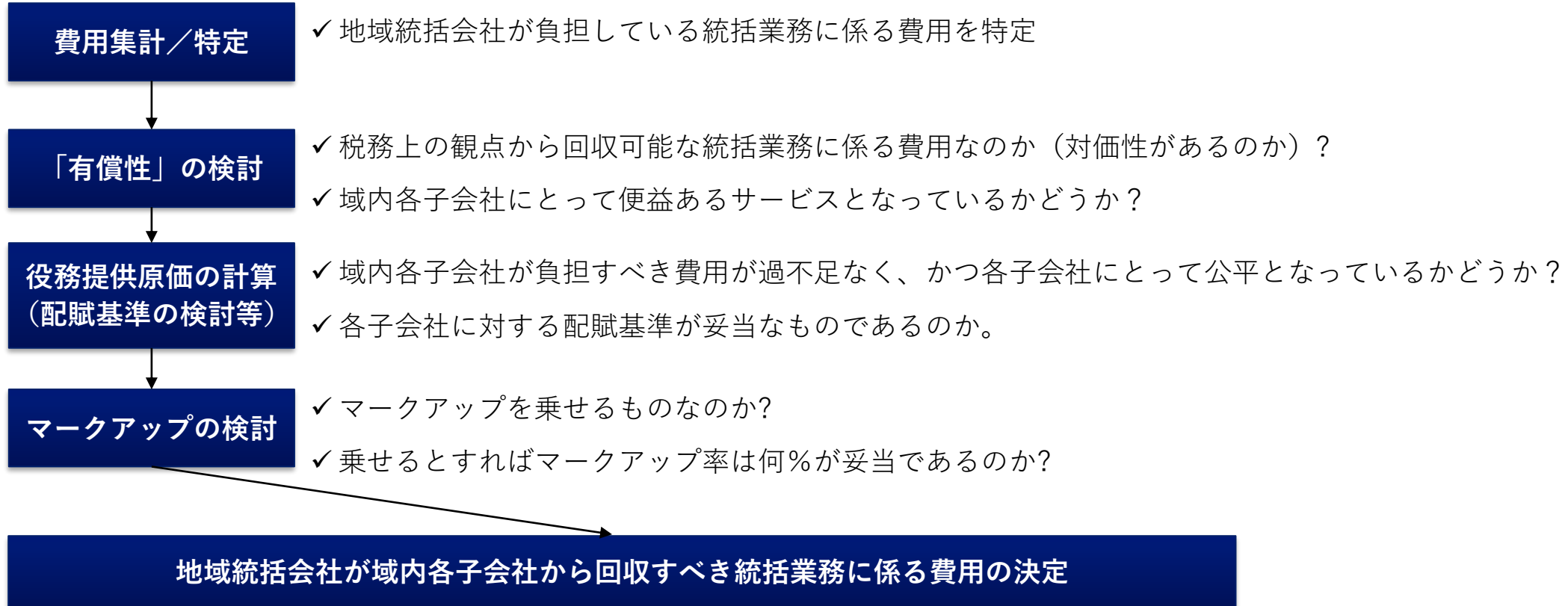
# シンガポールRHQからアセアン各国への役務提供について

役務提供の対価は以下の4つの点を検討して算定される必要があります



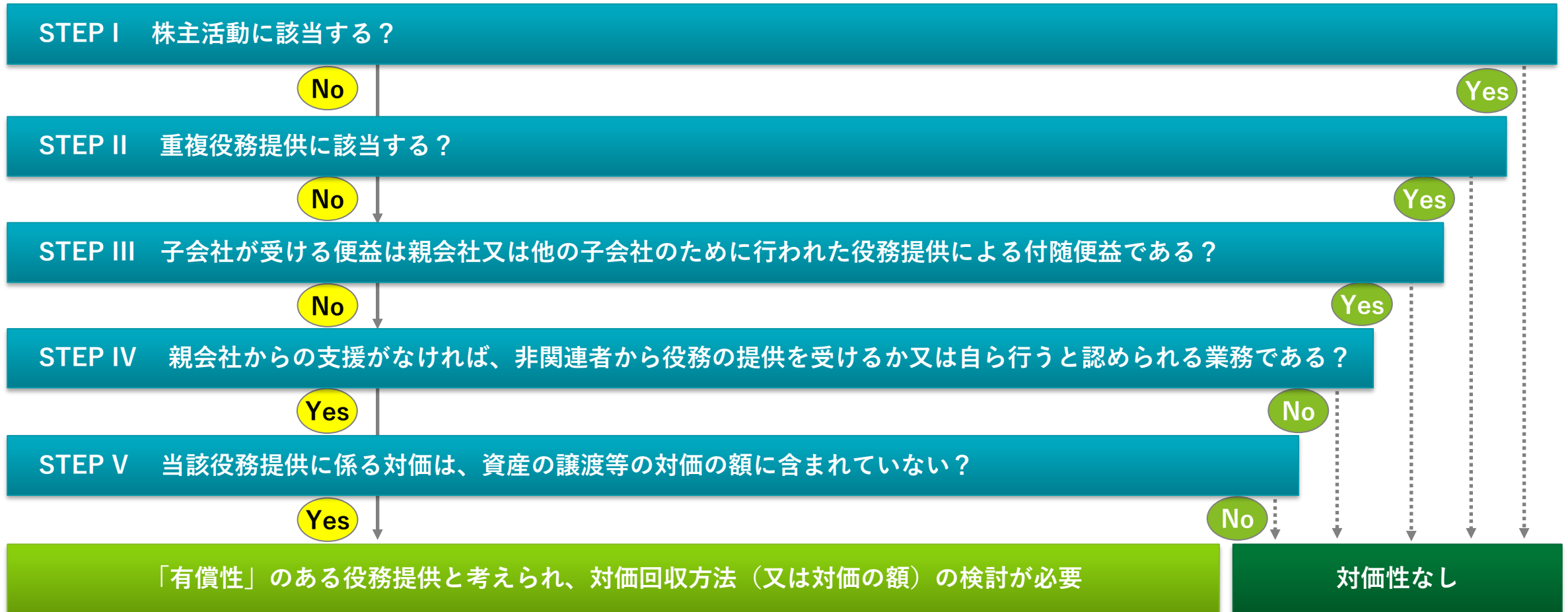
# 一般的な検討ステップ

通常以下のステップで役務提供の有無及びマークアップの要否を判断します



# 有償性の検討

有償性の検討は、特に支払い側(アセアン各国)の視点も入れて慎重かつ戦略的に行う必要があります



# 有償性の検討

## STEP I 株主活動（Shareholder Activity）に該当する？

「子会社に対する親会社の株主としての地位に基づくと認められるもの」

### 【判断基準】

「株主活動」に該当するか否かは、役務提供の内容が以下の事項に合致するか否かの判断による

- 親会社自身の法的側面に関する活動（親会社の株主総会に関する活動、増資等）
- 親会社が必要とする報告（有価証券報告書の作成等）に関する活動
- 親会社が持分取得のために行う資金調達に係る活動

## STEP II 重複役務提供に該当する？

「親会社が行う役務と同様の役務を非関連者から受けているか又は自ら行っている」

### 【判断基準】

子会社が自ら行っていると認められるためには、子会社の当該業務に従事する人員及び設備等を検証するなど、実質的に行われていることを確認することが必要である

#### <重複役務提供に係る例外>

- 役務提供の**重複が一時的**なものである場合
- 事業判断の誤りに係る**リスク減少のため、手続き上重複**して行っている場合



# 有償性の検討

## STEP III 子会社が受ける便益は親会社又は他の子会社のために行われた役務提供による付随便益である？

「親会社が行う役務提供が一部の国外関連者のみに関係しているが、付随的に他の国外関連者にも便益を享受させている」

### 【判断基準】

独立企業であるならば、上記のような付随便益に対して通常進んで対価を支払うものではないという理由から、付随便益の発生は有償性があると認められないと考えられる。このような便益が付随的（希薄）な役務提供取引に係る対価を回収した場合、子会社側の税務リスクが高まる可能性がある

### <具体例>

- ・組織再編等により、当該再編の直接的に対象となっていない他の国外関連者において生ずる グループ構成企業としての規模の経済、効率性の向上等相乗作用による経済的便益など

## STEP IV 「親会社からの支援がなければ非関連者から役務の提供を受けるか自ら行うと認められる業務である？

「親会社からの役務提供がなかったとした場合、対価を支払って非関連者から提供を受けるものである、又は国外関連者自ら行うものである」

### 【判断基準】

- ・ 国外関連者に対して個別に行われる役務提供については、通常、国外関連者における便益の発生は比較的容易に判断することが可能であると考えられる
- ・ 留意すべき点としては、「一見役務と便益の関係が明らかではないと認められる管理、調整、監督、技術及び財務等のような役務」についても、画一的に便益が発生していないとするのではなく、STEP I からSTEP III における検討結果を総合勘案し、便益の発生の有無を実情に即して検討する必要がある

# 有償性の検討

## STEP V 当該役務提供に係る対価は、資産の譲渡等の対価の額に含まれていないか？

### 【判断基準】

- ライセンス契約又はモノの取引価格の設定方針に当該役務提供に係る対価が含まれていないかどうか？
- 役務の提供が、有形資産取引又は無形資産取引と併せて行われている場合において、以下いずれかの事項が認められるか？
  - 役務提供に係る対価は、有形資産取引又は無形資産取引に係る対価の額に含まれていない（別途、契約により回収されている）
  - 役務提供取引と有形資産取引又は無形資産取引とが密接に関連するか、又は継続的に行われている等の理由により、両取引を個別に評価するよりもまとめて評価したほうが適切な評価結果が得られるなどの特別な状況にはない（このような特別な状況にあれば、役務提供に係る対価を別途評価するのでなく、他の取引とまとめて評価することを検討する必要がある）

### ➤ 有償性の判断に係る留意事項

全ての検討過程を経て「有償性」の有無を検討したとしても、その判断根拠について税務上のリスクが潜在的に残ることは否めない。そのため、以下の事項を示す証憑類の保存状況を確認した上で、「有償性」の判断の手続を行うことが有用である

#### ◀税務上のリスク低減へ向けた証憑類の整備▶

- 役務提供の内容及びその事実に関する証憑類
  - 株主活動、その他企業内役務提供取引との区別を示す資料
  - 役務提供者及び役務提供対象者双方において、役務提供が行われた事実が確認可能な資料
- 子会社による便益の享受に関する証憑類
  - 人員、設備及び組織等に関する証憑類により、子会社にはある業務に係る十分な機能がなく、親会社による役務提供が必要であることが確認可能な資料
  - 子会社が役務提供を受けることにより便益を受けていることを示す資料 等々

※具体的な証憑類：役務提供契約書・覚書、出張命令書、出張報告書、業務日誌、経営会議資料、稟議書、分掌規定、人事台帳等

# 域内各子会社に対する配賦基準の検討

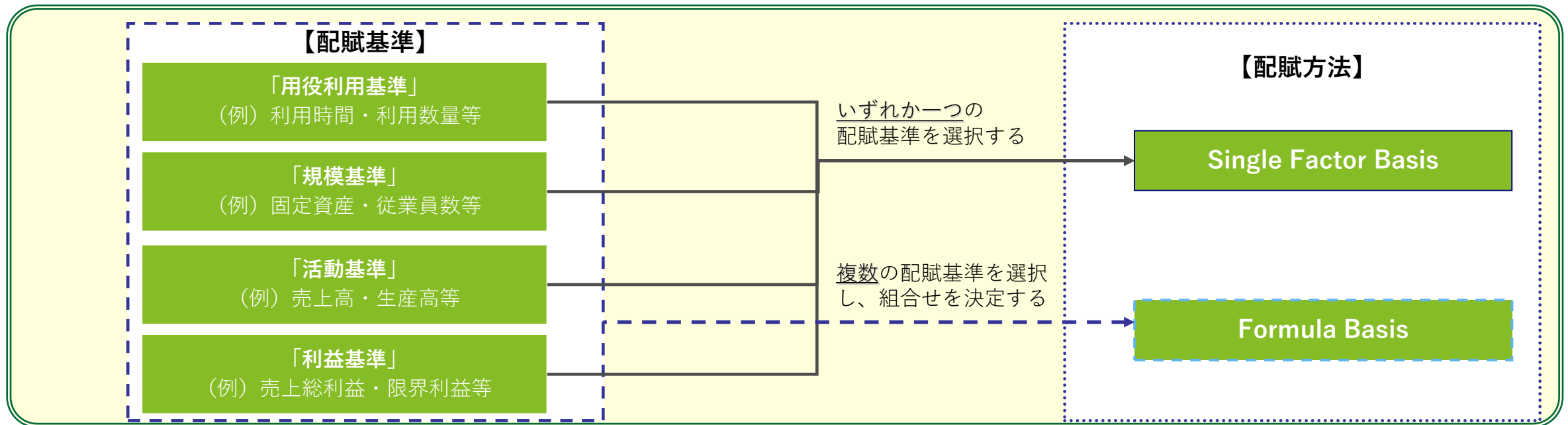
配賦基準の検討は合理的な配賦基準だけでなく支払国側状況も十分に勘案する必要があります

- ❖ 役務提供取引に係る対価の額の算定は、原則として個々の「取引単位」に基づき、費用と各拠点が受ける便益との間に直接紐付き性がある場合には、直接請求することを原則とする。
  
- ❖ しかしながら、実務上複数の子会社に対して提供する役務に要した費用の額を個別に算定すること、及び比較対象取引を選定することは困難である。それ故、以下のような役務提供取引に関しては、「間接配賦法」により対価を算定することが可能であるとされている
  - － 役務提供が複数の子会社に対して行われており、概算による基準に基づかない限り対価の算定が困難である場合
  - － 各子会社にとって、役務提供に係る個々の記録及び分析に係る管理作業が不相応に重い負担となる場合
  
- ❖ 間接配賦法（配賦基準）について、OECD移転価格ガイドラインにおいていくつかの例示が行われているが、特定の方法を明示している訳ではなく、合理的な方法によるべきであるとのみ規定されている（当該事項は各国の移転価格諸規則も同様のことが言える）。
  
- ❖ 配賦方法は、主として「Single Factor Bases」と「Formula Bases」の2つに大別される。**各社における実態、並びに実用可能性等を勘案しつつ、両者の適用可能性を検討する必要がある**

# 域内各子会社に対する配賦基準の検討

## 代表的な配賦基準には以下の基準があります

- ❖ 「Single Factor Bases」：一つの配賦基準に基づき、費用を配賦する方法
- ❖ 「Formula Bases」：複数の配賦基準の組み合わせを決定し、これに基づき費用を配賦する方法



過年度の域内各子会社への請求額が大幅に変更されると各国で税務調査を引き起こす原因になる為、配賦基準の選定に関しては、「あるべき配賦基準」、「過年度の請求金額」、「各国の移転価格の執行状況」、「各国の源泉税と損金算入性の可否」、「他地域の配賦基準」、「日本本社の見解」等を総合的に勘案した上で選定されるべきである。

# マークアップの検討

## 低付加価値サービスについては5%マークアップが認められる可能性があります

- ❖ 例えばシンガポール税務当局は、事務負担及び簡便性等を考慮し、定常的役務の提供に関しては、当該役務提供に係るコストに5%のマークアップを乗じた金額を域内各子会社に請求した場合は、別途経済分析を行う必要がないとしている。しかしながら、シンガポール地域統括会社が域内各子会社に提供する役務提供の大部分が非定常的（より付加価値の高いものであること）なものである場合は、適正なマークアップ率を算定する必要がある。また、アセアン諸国ではシンガポールと同様の法規が存在しない為、域内各子会社が所在する地域での税務上のリスクを低減させるためには適正なマークアップ率の算定をすることが望ましい。
- ❖ 地域統括会社が提供する役務提供に係る費用に対する適正なマークアップについては、当該役務提供と機能、リスク、その他条件が類似しており、第三者間で行われている取引におけるマークアップ率幅をもって算定される。しかしながら、地域統括会社が第三者に対して当該役務提供と同様のサービスを提供している事実は存在しない場合、また域内各子会社においても同様のサービスの提供を第三者から受けている事実も存在しない場合には、内部の取引に基づき「マークアップ率幅」を算定することは困難である。それ故、外部第三者間において類似したサービスを提供している会社（「比較対象企業」という）を選定し、その利益水準に基づきマークアップの水準を検討することとなる。

## 4. 金融取引に係る経済分析

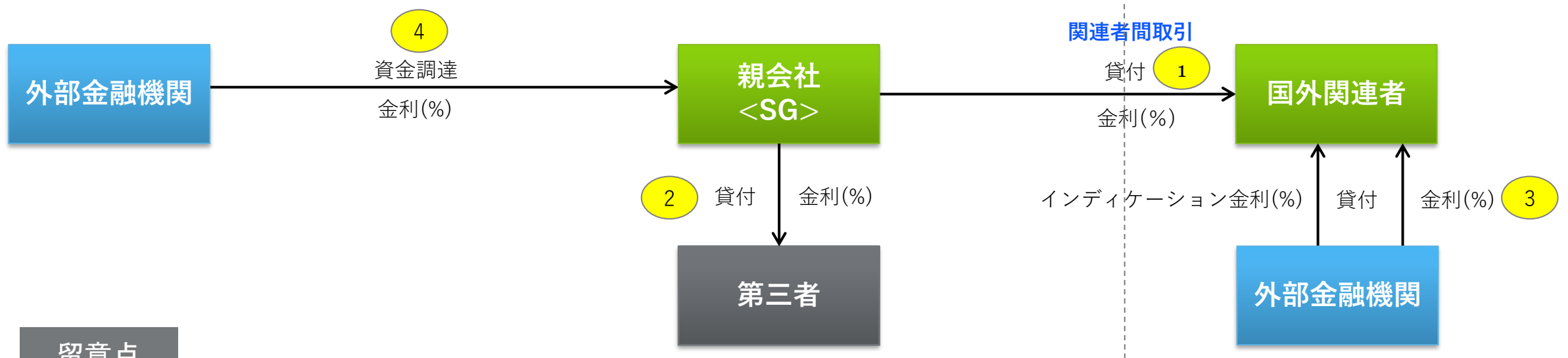
# グループ・ファイナンスの主な類型

取引種別	取引内容	背景	課題・留意点
貸付取引 (ローン)	<ul style="list-style-type: none"> <li>一定期間お金を貸す(期限の利益)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>資金・信用の足りない海外子会社に日本本社が外部から資金を調達して、または自己資金から提供する</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>貸付条件(通貨、元本、契約日、満期日、期間、金利水準)</li> <li>貸手の第三者への貸付の有無</li> <li>借手の外部金融機関からの借入/インディケーション取得の有無</li> <li>貸手による資金調達とグループファイナンス貸付期間のミスマッチの有無</li> <li>借手の資金使途、借入期間</li> </ul>
債務保証委託取引 (信用補完)	<ul style="list-style-type: none"> <li>第三者からの借入債務の返済を保証する</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>子会社が外部調達するにあたって親会社が子会社の信用力を補完する</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>保証取引の特徴(保証対象となる取引の概要、保証差入先、保証の種類、契約期間、保証料率、共同保証の有無等)</li> <li>親会社から独立第三者が行う取引に対して保証の差し入れ(内部比較対象取引)の有無、契約条件</li> <li>国外関連者の経済的便益発生の有無</li> <li>経済的便益の測定可否</li> <li>経済的便益に基づく、保証料の算定方法、保証料率決定(合理的に測定できない場合、少なくとも子会社のデフォルトコストは回収可能な保証料の設定)</li> </ul>
キャッシュプーリング取引	<ul style="list-style-type: none"> <li>グループ内で預託や借入を行う形で資金をプールする</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>グループ外部に支払う金利を削減するために導入する</li> <li>アクチュアルとノーショナルの2種類がある</li> </ul>	<p><b>アクチュアル</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>グループファイナンスの金利水準</li> <li>プーリングベネフィットの考慮</li> <li>参加企業の与信評価</li> <li>資金調達に関する債務保証料</li> <li>本社役務提供の対価</li> <li>トレジャリーセンターの機能・リスクと利益水準</li> </ul> <p><b>ノーショナル</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>ヘッダーとの間のグループ間金利の設定</li> <li>ヘッダーが得るべき利益水準</li> <li>プーリングベネフィットの享受・配分</li> <li>キャッシュプーリングにかかるシステム管理・維持費用、運営費用等の負担関係</li> <li>ヘッダーの機能・リスクと利益水準</li> </ul>

# 貸付取引

## 金利は借手の信用格付けに基づいて設定される必要があります

- ❖ 関連者間で行われている貸付取引としては、以下の通り、親会社が自己資金又は取引銀行から調達した資金を、資金需要のある海外子会社に貸付けるケースが多く見られる
- ❖ 独立企業原則に則った金利は、全ての契約条件と比較要因を考慮の上、借手の信用格付けに基づいて設定される必要がある
- ❖ 「バンカビリティ」オピニオンは、実際の取引ではないことから、比較可能性が低いと判断される可能性がある



### 留意点

1. 親会社から国外関連者への貸付条件（通貨、元本、契約日、満期日、期間、金利水準）は？
2. 親会社から独立第三者への貸付はあるか？ある場合、貸付条件は？
3. 国外関連者による外部金融機関からの借入/インディケーションの取得はあるか？ある場合、借入条件は？
4. 親会社による資金調達とグループファイナンスの貸付期間にミスマッチ（例：長期調達、短期貸付）が生じていないか？
5. 国外関連者（借手）の資金用途は？借入期間は合理的か（資金需要期間を考慮しているか）？

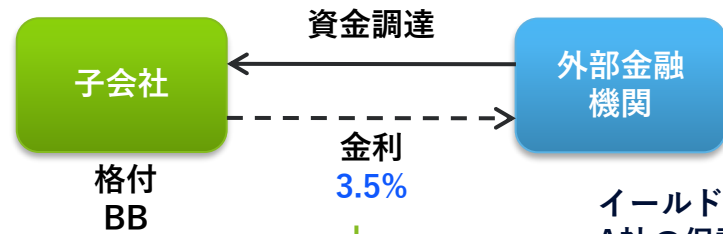


# 債務保証取引

## 保証料の算定には、イールドスプレッドアプローチとコストアプローチの2つがあります

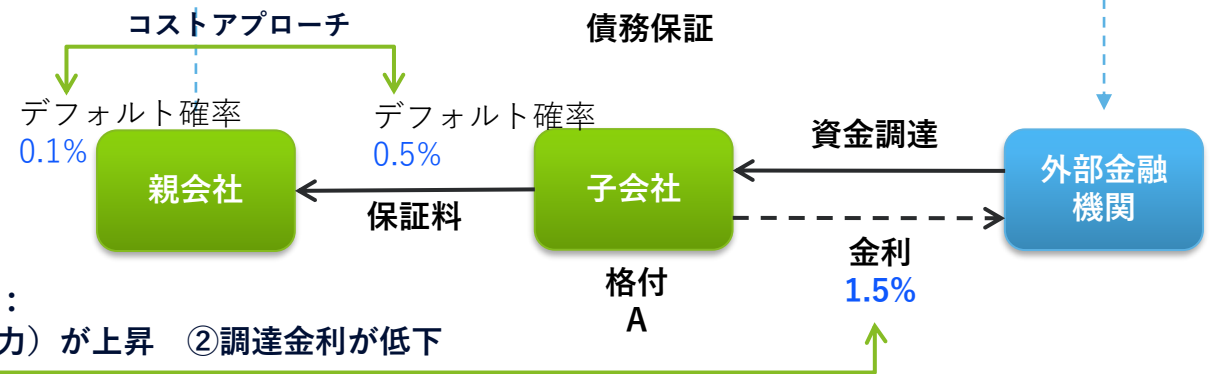
- ❖ イールドスプレッドアプローチにおいては、保証料は一般的にイールドスプレッドの差の50%~75%となります
- ❖ コストアプローチにおいては、保証料は一般的に保証者側に生じる期待損失及び当該リスク負担に伴う対価の合計として算出します

### 保証前



イールドスプレッドアプローチ：  
A社の保証により ①格付（信用力）が上昇 ②調達金利が低下

### 保証後



### 留意点：イールドスプレッドアプローチ

#### 子会社が享受する経済的便益は？

- ① 親会社の保証により、子会社の格付が上昇
- ② 格付の上昇により、有利な条件での資金調達（調達金利が低下）  
⇒ 子会社の経済的便益は調達金利の下落分 = 金利のセービング分すべてを保証料とするか？ A社とB社との間で合理的な割合に基づき配分する必要があるか？（税務当局間で分割割合についてコンセンサスは得られていない。親会社（保証者）が保証により子会社（保証委託者）から得られる経営上の利益なども勘案して分割割合の検討を行う必要がある）

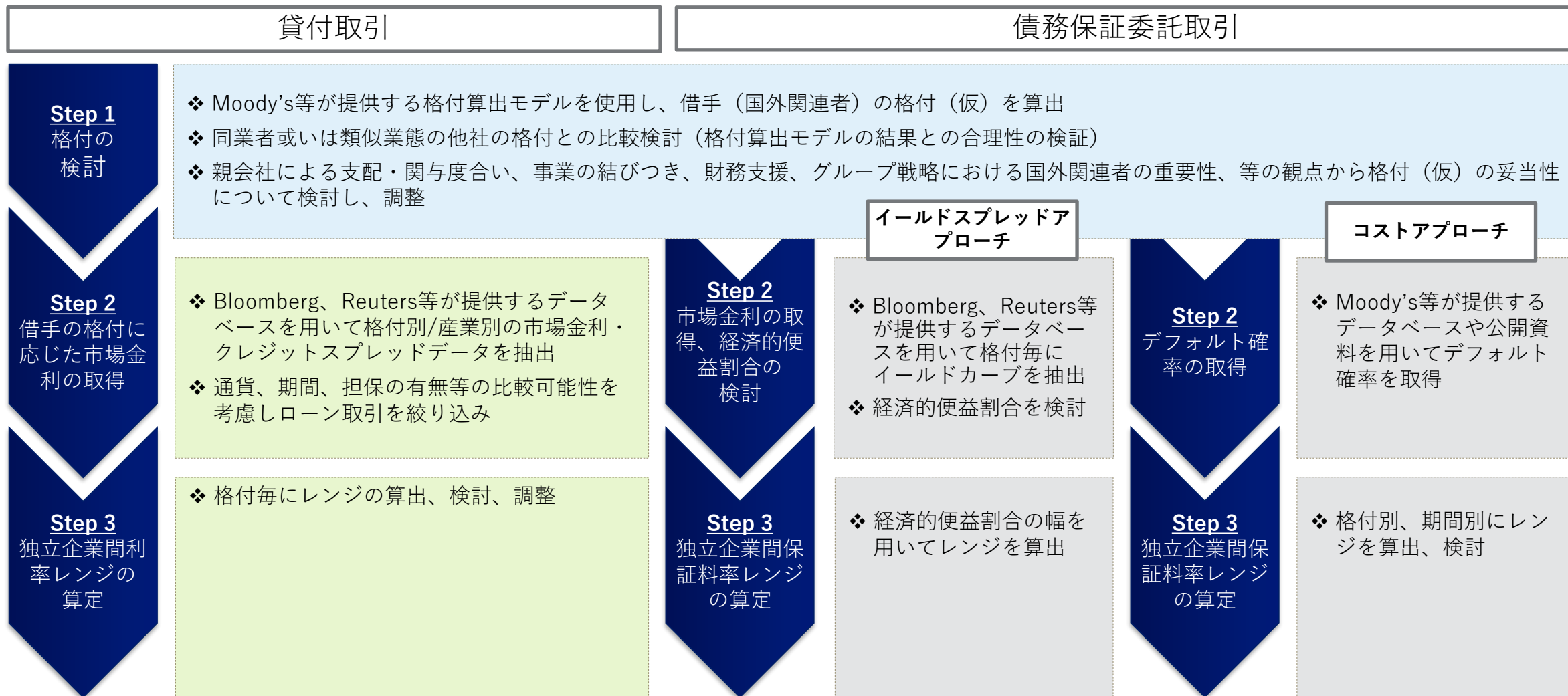
### 留意点：コストアプローチ

#### 被保証者のデフォルト確率/保証者と被保証者のデフォルト確率の差額

- ① 親会社は債務保証により、子会社のデフォルト確率すべてを保証するか。
- ② 親会社の保証により子会社のデフォルト確率がゼロになったわけではないため、この点を考慮して、親会社と子会社のデフォルト確率の差額を保証料とするか。  
⇒ 保証契約から生じることが期待される損失（expected loss, EL）を、保証者/被保証者のデフォルト確率と、デフォルト発生時の損失割合を用いて算出し、これは保証者が最低限収受すべき対価

# ローン金利・保証料ベンチマーキングの基本的なアプローチ

グループ内金融活動において独立企業間レンジを算出するに当たり、いずれも格付の検討が必須となります



# 信用格付け判定

- ❖ 資金調達者(債務者)の債務履行能力又は個別債務の履行確実性に関する評価結果は、一般的に「信用格付け」と呼ばれます
- ❖ これは格付機関(格付会社)が公正な第三者として表明する評価意見であり、通常、独自に定める格付記号(例: A+)によって表現されます
- ❖ 代表的な格付機関は以下のとおりです

#	信用格付け機関	
1	Moody's Corporation (Moody's)	海外
2	S&P Global Ratings (S&P)	海外
3	Fitch Ratings (Fitch)	海外
4	株式会社格付投資情報センター (R&I)	日本
5	株式会社日本格付研究所 (JCR)	日本

# 信用格付け判定(続き)

Moody's		S&P		Fitch Ratings		
Long-term	Short-term	Long-term	Short-term	Long-term	Short-term	
Aaa	P-1	AAA	A-1+	AAA	F1+	Prime
Aa1		AA+		AA+		High grade
Aa2		AA		AA		
Aa3		AA-	AA-	F1+	Upper medium grade	
A1		A+	A+			
A2	P-2	A	A-1	A	F2	Lower medium grade
A3		A-	A-2	A-		
Baa1		P-3	BBB+	A-3	BBB+	F3
baa2	BBB		BBB			
Baa3	BBB-		BBB-	B	B	Non-Investment grade speculative
Ba1	BB+	BB+				
Ba2	BB	BB	Highly speculative			
Ba3	BB-	BB-				
B1	B+	B+	C		C	Substantial Risks
B2	B	B				
B3	B-	B-	C		C	Extremely speculative
Caa1	CCC+	C		CCC		
Caa2	CCC					
Caa3	CCC-					
Ca	CC	/	/	/	Default imminent with little prospect for recovery	
C	C					
/	D					
/	/	/	/	/	In default	
/						DD
/						D

# 信用格付け判定（続き）

- ❖ 債務者が前出の信用格付け機関から信用格付けを取得している場合には、当該格付けを使用して分析を進めますが、親会社から子会社に関連者間ローンを実施する場合において、親会社が信用格付けを取得している場合はあっても、債務者である子会社が信用格付けを取得しているケースは多くありません
- ❖ その場合、以下のいずれかのアプローチを採用して、債務者である子会社の信用格付けを判定するのが一般的です

## (1)S&P公表の「グループ格付け手法」に則って、債務者である子会社の信用格付けを判定

親会社が信用格付け機関から信用格付けを取得している場合、当該信用格付けをベースに、債務者である子会社のグループ内での重要性を、S&P公表の「グループ格付け手法」に則って判断し、見做し信用格付けを判定します（詳細は次頁参照）

## (2)信用格付け機関が提供している分析ソフトウェア\*1を用いて判定

債務者である子会社の財務諸表のデータ等を使用して、簡易的に子会社の信用格付けを判定します

\*1：Moody's社のRiskCalcやS&P社のS&P Capital IQ等が実務上使用されております

# 信用格付け判定（続き）

前頁に記載のS&P公表の「グループ格付け手法」は、以下の基準に則って子会社のグループ内での重要性を判定することとしています

#	格付け判定基準(パラグラフ45)
1	売却される可能性が非常に低い
2	グループの主力事業と顧客基盤に密接に関わる事業や機能を有している(ここでの機能は、グループのリスク管理や資金調達を含む)。多くの場合、ターゲットとする市場もグループと重なる
3	経営状態にかかわらず支援を提供するという強い長期的なコミットメント、またはそうした支援を促すインセンティブがグループに存在する
4	事業運営にかなり成功している、あるいはグループの中長期的な目標や利益計画の未達につながりかねない懸案事項が存在しない
5	連結グループ全体のなかでかなり大きな割合を占めるか、またはグループに完全に統合されている
6	グループの評判、名称、ブランド、リスク管理に密接につながっている
7	原則として、およそ5年以上の営業実績がある
8	法的、規制上、あるいは税務上の理由により別個の法人となっているが、むしろグループにとって必要不可欠なプロフィットセンターもしくは部門を運営している

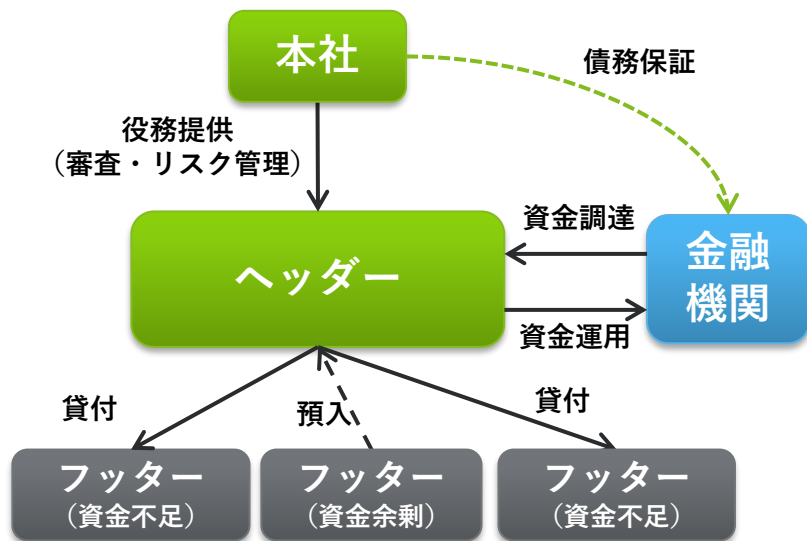
# 信用格付け判定（続き）

- ❖ 前頁の8つの判定基準の全てを満たす場合
  - － 当該子会社は、「中核(Core)」子会社に該当することとなり、見做し信用格付けは親会社の格付けと同じとなります
  
- ❖ 「中核」子会社の特徴のほぼすべてを備えているが、予想されるグループからの特別支援の程度がわずかに異なる場合
  - － 当該子会社は、「戦略的に非常に重要な」子会社に該当することとなり、見做し信用格付けは親会社の格付けより1ノッチ下となります
  
- ❖ グループ内の重要性が低くなるにしたがって、「戦略的に重要な」子会社、「戦略的にやや重要な」子会社、「戦略外の」子会社と判定され、見做し信用格付けが低い判定結果となるケースもあります

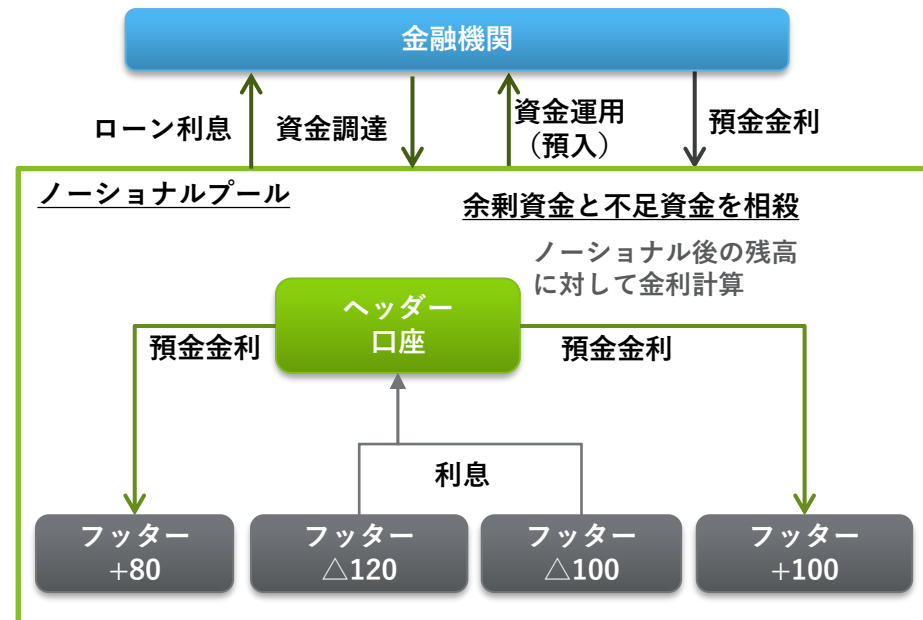
# キャッシュプーリング

キャッシュプーリングの類型には大きく分けて2通りあります

## アクチュアルプーリング



## ノーショナルプーリング



### 主な論点

- ① ヘッダーとフッター間のグループファイナンスの金利水準
  - ・ プーリングベネフィットをどの程度まで考慮するか
  - ・ 短期の流動性供給という枠組みにおいて参加企業の与信をどう評価するか
- ② 資金調達に関する債務保証料
- ③ 本社役務提供の対価
- ④ ヘッダーの機能・リスクと利益水準
  - ・ プーリングベネフィットはヘッダーに帰属すべきか参加企業が

- ① ヘッダーとの間のグループ間金利の設定とヘッダーが得るべき利益水準
- ② プーリングベネフィットの享受・配分
- ③ キャッシュプーリングにかかるシステム管理・維持費用、運営費用等の負担関係
- ④ ヘッダーの機能・リスクと利益水準



# 5. 移転価格文書作成における留意点

# 移転価格文書に見られる典型的な問題点

移転価格文書化において散見される問題点として、主なものは以下の通りです

## ❖ 情報記載の方法や詳細度が戦略的でない

- － 情報開示の過多や不十分は税務当局から不要な追加質問を受けるので要注意。
- － 各国法令が要求する記載事項をカバーしていない（文書化の信頼性や調査において影響あり）

## ❖ 納税者のポジションを十分サポートする明確なストーリーを持った移転価格文書になっていない

- － 事実分析、サプライチェーン分析、機能分析、産業分析、経済分析が一体となっておらず、方向性がバラバラ。

## ❖ 経済分析及び財務分析の説明能力が弱い

- － 検証で適用される移転価格算定方法、利益水準指標、スクリーニング基準等の選定理由が不十分の場合が多い。
- － リスクがあるにもかかわらず全社検証のみで対応（必要に応じて補足分析や取引別検証も実施する必要）
- － 包括取引として検証する場合に、包括すべき合理的な説明がない

## ❖ レンジを外れても（下回るもしくは上回る）特殊要因分析や合理的な説明がない

- － 納税者のポジションを示す移転価格文書でサポートを諦めていたら調査で勝てない。またたとえレンジを上回って自国のリスクは限定的だとしても相手国のリスクを考えるべき
- － 毎年続くことが不自然な特殊要因分析を実施している

## ❖ 実績値を検証せず、移転価格ポリシーのみを検証している

- － 価格調整を行わず実績値とポリシーが乖離している中で、ポリシーを検証しても意味がない

# 移転価格文書作成における 3つの留意点

文書化において形式、内容、調整の3点について留意が必要です

1

移転価格文書は各国法令が要求する記載事項をカバーしていますか？（形式）

2

移転価格リスクの所在と程度を把握した上で、戦略的にポジションを確立し、移転価格文書を作成していますか？（内容）

3

移転価格文書作成に際して、関係者との適切なコミュニケーションをとっていますか？（調整）

## 留意点 1：移転価格文書は各国法令が要求する記載事項をカバーしていますか？（形式）

### ❖ 各国法令が要求している記載事項を早急に確認して、既存の文書化でカバーしているかどうか検討すること

- － 免除要件規定がある場合は、該当しているかどうか要確認。既存の文書化で対象になっているとは限らない
- － 特に無形資産、ビジネスにおけるバリュー・ドライバー分析、事業再編等のビジネスモデル及び事業戦略に関する情報、サプライチェーン分析、自国及び相手国の関連者の詳細な機能分析等

### ❖ 既存の文書化でカバーしていない項目に関しては、日本本社で作成しているマスターファイルをリバレッジできるかどうか検討。リバレッジが困難な場合は、既存文書を早急にUpdateする必要

### ❖ マスターファイルの記載内容が、既存の文書化のポジションに影響を与える可能性がある場合は、実務的な対応方法に関して外部専門家に要相談

### ❖ 各国で準備されたマスターファイル（例えばインドネシア等）が既存の文書化のポジションに影響を与えるかどうか検討が必要になる可能性がある

- － 規定遵守のため、各国でマスターファイルを作成する場合、日本本社にて作成されたマスターファイル及び自国で作成されたマスターファイルが過去に作成された移転価格文書（ローカルファイル）の記載内容と整合しているかの確認が必要になる。また、今後作成するローカルファイルと2つのマスターファイルとの整合性も求められる

## 留意点 2：移転価格リスクの所在と程度を把握した上で、戦略的にポジションを確立し、移転価格文書を作成していますか？（内容）

### ❖ 文書化の過程で、移転価格リスクの所在と程度を把握すること

- － 特に以下の状況に直面している場合は免除要件に該当するか否かに関係なく、移転価格リスクを把握する必要
  - ・ 長期間にわたり損失/低利益率を計上している企業
  - ・ 売上総利益率（もしくは営業利益率）が大きく変動した企業
  - ・ 商流や機能/リスクの変更が行われた企業
  - ・ 税務調査で移転価格関連の質問が連続して行われている場合
- － 自国のリスクだけでなく、相手国のリスクも検討すること

### ❖ 移転価格リスクを低減させる為のアイデアを戦略的に検討（Pros/Cons分析）して、文書化におけるポジションを確立すること

- － リスク低減の検討に際しては経済分析が肝になる。分析手法には一定のフレームワーク（教科書）が存在するが、解釈が多様であるケースが多いので、戦略的に対応する必要。以下の観点を検討すること：
  - ・ 比較対象企業の選定過程の見直し
  - ・ 各種差異調整の適用可能性の検討
  - ・ 特殊要因分析の検討
  - ・ 切出損益または包括取引セグメントの作成／見直しの検討
  - ・ 他の移転価格算定方法の適用可能性の検討 等

## 留意点 2：移転価格リスクの所在と程度を把握した上で、戦略的にポジションを確立し、移転価格文書を作成していますか？（内容）

### ❖ 上記ポジションをサポートする明確なストーリーを持った移転価格文書化を作成する

- 事実分析、サプライチェーン&バリュードライバー分析、機能分析、産業分析、経済分析、財務分析、特殊要因分析が一体となつて、ポジションをサポートするような文書化を作成することが重要
- 但し、マスターファイルや取引相手国の文書化の記載内容と大きく乖離することは出来るだけ回避すること
- やむを得なく記載内容と大きく乖離する場合は、相手国と上手く調整を図り、必要に応じてAPAを検討すること
- 財務分析（セグメント損益や特殊要因分析）は相手国には大きく影響を与えないので有効

### ❖ 上記ポジションが当局から否認された場合に備えて、別途シナリオ分析及び想定問答集が必要

- 納税者のポジションが最初から税務当局に受け入れられるとは限らないので、事前に想定問答を検討して、速やかに反論書が準備できるようにしておく
- 最終的に税務当局から当該ポジションが否認された場合に備えて、セカンドベストのポジションを事前に準備しておく（但し、セカンドベストのポジションは最初のポジションと理論的に大きく乖離してはいけない）
- 相互協議やAPAの適用可能性について事前に情報収集をしておく必要

### 留意点 3：移転価格文書化作成に際して、関係者と適切なコミュニケーションをとっていますか？ (調整)

- ❖ 関係者とは：社内（MD、経理/財務のナショナルスタッフ、他部門）、日本本社、国外関連会社、外部専門家、税務当局等
- ❖ 移転価格はTaxのみの問題ではないので、検討の際には他部門や必要に応じてトップマネジメント（現地と日本本社）を関与させることが重要（商流変更や人事評価制度にも影響）
- ❖ 日本本社と現地関連会社で利益の争奪戦 → 日本本社に現地税務当局の観点を十分に認識してもらう必要
- ❖ 経理/税務ナショナルスタッフは移転価格リスクを十分理解していない傾向 → 当局に提出した資料の管理は徹底すること（後々の移転価格調査で不利になる可能性）
- ❖ 外部専門家とは十分なディスカッションが必要（分析に影響するため外部専門家に正確な情報を提供、外部専門家を使いこなす、戦略的な対応を期待）
- ❖ ローカル対応（現地固有の問題&継続性）と日本本社のグループポリシー（整合性）との調整の必要性
- ❖ 税務当局とは常に良好な関係を構築しておくこと

# ドキュメンテーション作成の効果

- ❖ ペナルティ並びに納税者への不利益（税務当局から相互協議やAPAの支援を得られないこと、移転価格減算調整が認められないこと、移転価格加算調整の可能性等）の回避
- ❖ 移転価格調査に対する抑止力
- ❖ 税務申告に係る税務当局からの問い合わせ対応の負担が大幅に軽減
- ❖ 納税者が自身のポジションを確立することで、移転価格調査の短縮化、恣意的な調査の回避
- ❖ 税務当局への対応時に外部専門家と十分なディスカッションが可能（外部専門家に全て任せることは危険）
- ❖ 移転価格調査より前の段階でリスクエリアを特定でき、調査前に対応策を検討できる
- ❖ 経理/財務ローカルスタッフに対して移転価格リテラシーの向上と移転価格リスクを十分理解させることができ、調査でのローカルスタッフの初動対応が可能
- ❖ 優遇税制の取得には通常独立企業原則の遵守が求められるため、ドキュメンテーションが利用可能
- ❖ APAやMAPの申請準備に際して、ドキュメンテーションのレバレッジが可能



# 移転価格対応 ベストプラクティス

## ❖ 移転価格税務調査に移行させない／調査において適切な初動対応を徹底させること

- － 税務当局からの問い合わせの段階で説明能力の高い移転価格文書を提出することが必要
- － 移転価格関連の回答をする際には、現地スタッフに一任せず日本人責任者の関与が必須。また専門家も一般税務の税務代理人でなく移転価格専門家を必ず関与させること
- － 現地スタッフの税務リテラシーと問題解決能力の向上させ、調査に際して適切な初動対応を徹底させること

## ❖ 調査や税務裁判を見据えた戦略的かつ説明能力の高い移転価格文書を作成すること

- － 最新の規則にて要求されている記載事項に十分対応した上で、事実分析、機能分析、産業分析、経済分析が全て一体となって納税者のポジションをサポートすることが重要
- － 移転価格調査の対応戦略を決定した上で、当該戦略を織り込んだ説明能力の高い移転価格文書を作成すること（必要に応じてシナリオ分析や想定問答集の作成）
- － 文書化の記載内容をサポートする納税者に有利な証憑を事前に準備しておくこと

## ❖ 日本及び国外関連者所在国の状況を常に把握しておくこと

- － 日本本社のBEPS対応や各国でのローカル対応を常にUpdateしておくこと（グループポリシーとの整合性とローカル対応の継続性のバランスが重要。最終目的は整合性でなく二重課税を発生させてないこと）
- － 取引相手国の状況を考慮した（更正された場合に備えて）移転価格文書を準備しておくことが望ましい（相互協議において税務当局が相手国と交渉しやすい下地を作ることが重要）
- － 自国にとっても相手国にとってもリスクが認められる場合はAPAを検討することが望ましい。（APAの申請受理及び合意状況については各国異なるため確認が必要）

# Appendix A: シンガポール移転価格税制概要

# シンガポール移転価格課税執行の特徴及び最近の動向

## 特徴

- ❖ 国外関連者（海外グループ会社）との取引のみならず、[本支店間取引](#)および国内取引にも適用される。
- ❖ 税務当局とOECD移転価格ガイドラインに沿った論理的な議論が可能。
- ❖ 日本や周辺諸国と比較すれば執行は厳しくないが、[調査・更正事例](#)は増加傾向にある。

## 最近の動向

- ❖ 2016年10月：関連者間取引の開示義務化を発表
  - － [YA（賦課年度）2018](#)から、法人税申告において関連者間取引フォームを添付することを義務付け。
- ❖ 2017年1月：移転価格ガイドラインの一部改定
  - － [1,500万Sドル以下](#)の関連者間ローンは、税務当局の公表金利通りに金利を設定すれば文書化義務が免除される。
- ❖ 2018年2月：移転価格税制の改正
  - － 移転価格文書化義務を法制化し、文書化義務の要件に[売上高基準](#)を追加。
  - － 独立企業原則の不順守に対する課徴金や移転価格更正に対する加算税を導入。
- ❖ 2020年9月：コロナに係る移転価格ガイダンスを発表
- ❖ 2021年3月：移転価格ガイドラインへの一部追加
  - － [統括業務に係る移転価格ガイドライン公表](#)。
- ❖ 2021年8月：移転価格ガイドライン第6版公表
  - － [金融取引や費用分担契約等に係る具体的なガイドラインが追加（OECDガイドラインと整合）](#)。

# 移転価格関連規則の概要

		備考
移転価格税制の導入年	2006年	2010年に所得税法第34D条により法制化
関連者の定義	実質支配基準	持株比率等の定量基準なし
国内取引への適用	あり	
PE（支店等）への適用	あり	
移転価格算定方法	CUP/CP/RP/PS/TNMM	最も適した方法を適用
税務申告時の開示義務	あり	2018賦課年度（YA2018）から導入
税務申告期限	年度終了の翌年11月30日	
文書（LF）作成義務	あり	法人税申告期限までに作成
文書（LF）の提出期限	要求から30日以内	不提出に対するペナルティあり
文書の言語	英語	
加算税	更正所得額の5%	2019賦課年度（YA2019）から導入 （減免・免除規定有）
延滞税	なし	納期限に納付しない場合は未納税額の5%+月1%（最大計17%）
時効	賦課年度終了後4年	
APA（事前確認）	可（国内/二国間/多国間）	国内APAはロールバック不可

# シンガポールの移転価格文書化義務の概要

	ローカルファイル (LF)	マスターファイル (MF)	国別報告書
作成/提出義務者	シンガポール法人、またはシンガポールに恒久的施設 (PE) を有する外国法人	未導入	シンガポールに所在するグループの究極親会社
作成/提出義務の要件	総収入が1,000万Sドル超、かつ関連者間取引の種類毎の合計額が一定額 ( <u>棚卸資産取引およびローン取引は1,500万Sドル、その他の取引は100万Sドル</u> ) を超える場合、当該取引について <b>作成が必要</b> <sup>*1</sup>	未導入	グループの前事業年度の <b>連結総収入額が11億2500万Sドル以上</b> の場合、 <b>作成・提出が必要</b>
作成期限	法人税申告期限	未導入	定められていない
提出期限	税務当局の要求から30日以内	未導入	<b>究極親会社の事業年度末から1年以内</b>
使用言語	英語	未導入	英語
適用開始	YA2019 (2018年に終了する事業年度)	未導入	<b>究極親会社の2017年1月1日以後に開始する事業年度</b>

\*1: 金額が超えていても、一定の要件を満たす場合は作成義務が免除される。また、総収入の金額が10百万Sドルを超えていなくとも、過年度に文書化義務があると作成を求められる場合がある。(参考資料: 移転価格文書化義務判定フローご参照)

# ローカルファイル（LF）作成義務の概要（1/2）

❖ 各年度のLFを法人税申告期限（事業年度終了の翌年11月末）までに作成しなければならない。

- － LFは毎年更新され、3年毎に新規で作成されるべき。ただし、1年目の文書から機能リスク、関連者間取引等に変更が無い場合においては、2年目及び3年目は簡易文書（Qualifying TPD）の形式が認められる。

❖ 税務調査において税務当局からLFの提出を求められた場合、30日以内に提出しなければならない。提出できない場合はペナルティが課せられる。

❖ 一定の条件を満たす場合には移転価格文書（LF）の作成義務が免除される。（以下は例）

- － 年間の関連者間取引金額が右表の金額以下の場合
- － 総収入額が1,000万Sドル以下の場合（YA2019以降）
- － 国内取引（取引の両当事者に同じ税率が適用される場合）
- － 単純な役務提供（routine support services）に該当し、対価が「コスト+5%マークアップ」で設定されている場合
- － 1,500万Sドル以下の関連者間ローンで、金利が税務当局の公表金利マージンに従って設定されている場合、等

❖ LFを作成していない場合、以下のような不利益を被る可能性がある。

- － 相互協議において税務当局は納税者をサポートしない。
- － 納税者がAPAを申請しても税務当局は申請を受け付けない。

取引の種類	年間合計額
製品・商品の販売	1,500万Sドル
製品・商品の購入	1,500万Sドル
ローンの貸付	1,500万Sドル
ローンの借入	1,500万Sドル
役務提供対価の受領	100万Sドル
役務提供対価の支払	100万Sドル
ロイヤルティの受領	100万Sドル
ロイヤルティの支払	100万Sドル
その他の取引	(種類毎に) 100万Sドル

# ローカルファイル（LF）作成義務の概要（2/2）

## グループの情報\*1

### (a) グループの概要（事業年度末時点）

- ❖ グループ全体の資本関係図（**現地法人と取引のある各関連者の所在国・持株比率含む**）

### (b) グループの事業の概要（**現地法人に関連するもの**）

- ❖ ビジネスラインや製品及びサービス等の概要
- ❖ グループが属する業界の概要
- ❖ ビジネスモデル、経営戦略、最近の事業再編
- ❖ 利益の源泉（プロフィットドライバー）（無形資産及びその所有者のリストを含む）
- ❖ 各関連者の主な事業活動及び機能、サプライチェーン図
- ❖ 関連者間の取引関係

### (c) グループの財務状況

- ❖ グループの財務諸表（**現地法人の事業に関連するもの**）
- ❖ **国内（ユニ）APAや事前ルーリングのリスト**

## シンガポール法人（現地法人）の情報\*2

### (a) 現地法人の概要（事業年度末時点）

- ❖ 経営構造（レポート先の関連者の概要含む）
- ❖ 組織図（各部署の従業員数を含む）

### (b) 現地法人の事業の概要

- ❖ ビジネスラインや製品及びサービス等の概要
- ❖ 現地法人が属する業界の概要力学、市場、規制、経済の状況
- ❖ ビジネスモデル、経営戦略、最近の事業再編

### (c) 現地法人の関連者間取引の詳細説明

- ❖ 関連者間取引の詳細：関連者の名称、所在国、現地法人との関係、取引規模
- ❖ 取引条件を示す契約書や合意文書
- ❖ **機能・リスク・資産の詳細な分析**（前年度との変化を含む）
- ❖ **関連するAPAや事前ルーリングの写し**

### (d) 経済分析（ベンチマーク分析等）

\*1：OECDが定めるマスターファイル（MF）とは異なり、現地法人に関連する情報に限定されている。

\*2：記載内容に関するQ&Aが移転価格ガイドライン第6版に示されている。

# 移転価格調査の特徴・動向および更正後の対応方法

## 移転価格に関する調査の特徴

- ❖ 調査官とは基本的に書面（メール）でのやり取りで、**実地調査はほとんど行われ**ない。
- ❖ 法人所得税調査の一環として行われる調査と、**移転価格専門チームによる調査（TPA=Transfer Pricing Audit）の2種類**がある。
  - － TPAの目的は、税務当局が移転価格文書の内容や作成時期、並びに移転価格分析の手法および結果を検証し、企業が独立企業原則に則った取引をしているかを確認するもの、調査期間が長期化する傾向があるのでTPAに移行させないような通常調査への対応が必要。
- ❖ **調査の終了時にはクロージングレターが発行される。**

## 移転価格調査の動向

- ❖ **移転価格文書化義務導入以降、税務当局の質問状において移転価格に関する質問が増加している。**
  - － 法人税申告書への関連者間取引フォームの添付義務化により、より移転価格にフォーカスした質問の増加が見込まれる。
  - － 近年ではサプライチェーンや経済分析の内容に関する質問も増加しており、説明能力の高い文書化の作成が求められる。
- ❖ **最終的に修正申告を求められたり、更正される事例も増加している（日系企業含む）。**

## 更正（移転価格課税）後の対応方法

- ❖ 相互協議による二重課税解消を図ることが一般的。
- ❖ これまでに移転価格課税に係る税務訴訟事案は確認されていない。



# APA・相互協議の特徴

- ❖ 東南アジア諸国で唯一、税務当局は二国間APA（事前確認）に関して豊富な経験を有している。
  - － 初のAPA合意案件は、シンガポールにおける移転価格税制導入以前の1990年代。
- ❖ APA対象期間は通常3～5年間。
- ❖ ロールバックも可能（原則2年まで）。ただし、国内APAの場合は不可。
- ❖ 事前相談を早期に実施しなければならず、必要資料も多い。
- ❖ 移転価格ガイドライン第6版により、APAの申請を受け入れないケースについて明記された。
- ❖ 相互協議の決着がつかない（2～3年程度）場合の仲裁に係る規定も、移転価格ガイドライン第6版により言及。

# Qualifying TPDの要件

過年度の移転価格文書を将来年度（作成年度を含め3年間）においても使用する場合、その移転価格文書はqualifying TPDであることが必要です。以下要件を満たさない場合、新たに移転価格文書の作成が必要になります。

## Qualifying TPDの要件

- a) 過年度の移転価格文書における検証対象取引から変更がない
- b) 過年度の移転価格文書における検証対象取引が同じ関連者と実施されている
- c) 過年度の移転価格文書が所得税規則に則って作成され（英語）、作成日が記載されている、かつ
- d) 過年度の移転価格文書に含まれる以下の情報が現在においても変更がない
  - 納税者と関連者間の商業的及び財務的關係
  - 納税者と関連者間で設定された/課された条件
  - 関連者間取引に適用された移転価格算定手法
  - 所得税法第34D条に規定の独立企業間で設定される条件（独立企業間で見られる条件や状況等に係る比較可能性を含む）



# 移転価格文書化整備等に係るペナルティー

以下の場合において、違反毎に最大S\$10,000のペナルティーが課されることになります。

- 所得税規則にて求められる基準に則り適切な移転価格文書を作成していなかった場合
- 税務申告期限までに移転価格文書を作成していなかった場合
- 移転価格文書を5年間保管していなかった場合
- 移転価格文書をIRASの要求から30日以内に提出しなかった場合
- 虚偽または誤解を与える内容の移転価格文書を提出した場合

# Routine Support Services（低付加価値サービス）

## ANNEX C – Routine support services

以下のRoutine support servicesを関連者に提供する場合に適用されるマークアップは5%で良いとされております。

（正確には移転価格ガイドラインをご参照ください）

	サービス	詳細
1	記帳及び内部監査	会計仕訳、会計帳簿に基づく財務諸表作成、財務データ照合、会計データの信憑性・信頼性確認、内部監査、その他類似業務
2	債権・債務管理	財務報告、エイジング、請求、顧客からの支払に係る問い合わせ、顧客への支払、その他類似業務に係る売掛金・買掛金データの照合・確認
3	予算作成	予算・予想作成及びレポート作成のためのデータ収集
4	PCサポート	PC（ハードウェア・ソフトウェア）の使用、ITインフラのメンテナンス、トラブルシューティング、その他類似業務に係るテクニカルアシスタンスサービスの提供
5	データベース管理	データストレージ（収集データの分析は対象外）を含むコンピューターデータベースの一般的な維持・管理
6	従業員福利厚生関連業務	従業員の給与、福利厚生（ヘルスケア、保険、デンタル、インセンティブ報酬やプロフィットシェアを含む）の管理、福利厚生プラン導入に当たっての外部の医療及び保険関係者とのコーディネーション
7	一般事務	仕入、データ入力、資料のコピー・スキャン、スケジュール調整、文書作成、ファイル管理等の一般事務・管理業務
8	法務	社内法務チームによる一般的な法務サービスの提供
9	給与計算	給与、コミッション等計算のための従業員の労働時間管理、費用精算、給与支払処理、銀行振込
10	広報	会社方針に従った広報業務
11	採用関連業務	人材配置要件、パフォーマンス問題、及び福利厚生の管理、採用情報の公開、採用候補者の選定
12	税務	税務申告準備、税金計算、申告書作成、税務当局からの質問に対する回答準備・送付、税金納付
13	従業員教育・研修	研修や人材開発プログラムの導入・管理
14	マネジメントレポート	管理目的のデータ集計

# シンガポールの移転価格調査（TPA）のプロセス

## 情報収集及びディスカッション

- 初回のミーティング前に情報依頼
- 初回のインタビュー時、主要ビジネスメンバーにインタビュー
- その後必要に応じて追加の資料依頼及びディスカッション

## レビュー完了時

- ローカルファイルに係る改善アドバイス
- 移転価格算定手法の適正性や独立企業間価格で価格が設定されているかについてアドバイス
- 状況によっては更正及び5%サーチャージが課される

関連者間取引価格が独立企業間  
価格ではなく、納税者の課税所  
得が過少となっている

YES

Tax adjustmentについて  
IRASから提案（納税者回答  
可）。IRASと納税者のミー  
ティングが設定される可能性  
あり

IRASと納税者との  
ディスカッション後、  
Tax adjustmentを進  
めるか？

YES

IRASよりTax adjustmentが実施され、コメント  
付きのクロージングレターが発行される

NO

Tax adjustmentなしでクロージングレターが発行される。（ローカルファイル、移転  
価格算定手法についてIRASよりアドバイスがなされる可能性あり）

NO



Deloitte refers to one or more of Deloitte Touche Tohmatsu Limited (“DTTL”), its global network of member firms, and their related entities (collectively, the “Deloitte organization”). DTTL (also referred to as “Deloitte Global”) and each of its member firms and related entities are legally separate and independent entities, which cannot obligate or bind each other in respect of third parties. DTTL and each DTTL member firm and related entity is liable only for its own acts and omissions, and not those of each other. DTTL does not provide services to clients. Please see [www.deloitte.com/about](http://www.deloitte.com/about) to learn more.

Deloitte Asia Pacific Limited is a company limited by guarantee and a member firm of DTTL. Members of Deloitte Asia Pacific Limited and their related entities, each of which are separate and independent legal entities, provide services from more than 100 cities across the region, including Auckland, Bangkok, Beijing, Hanoi, Hong Kong, Jakarta, Kuala Lumpur, Manila, Melbourne, Osaka, Seoul, Shanghai, Singapore, Sydney, Taipei and Tokyo.

#### **About Deloitte Singapore**

In Singapore, tax and immigration services are provided by Deloitte Tax Solutions Pte. Ltd. and other services (where applicable) may be carried out by its affiliates.

Deloitte Tax Solutions Pte. Ltd. (Unique entity number: 202008330C) is a company registered with the Accounting and Corporate Regulatory Authority of Singapore.

This communication contains general information only, and none of Deloitte Touche Tohmatsu Limited (“DTTL”), its global network of member firms or their related entities (collectively, the “Deloitte organization”) is, by means of this communication, 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 representations, warranties or undertakings (express or implied) are given as to the accuracy or completeness of the information in this communication, and none of DTTL, its member firms, related entities, employees or agents shall be liable or responsible for any loss or damage whatsoever arising directly or indirectly in connection with any person relying on this communication. DTTL and each of its member firms, and their related entities, are legally separate and independent entities.