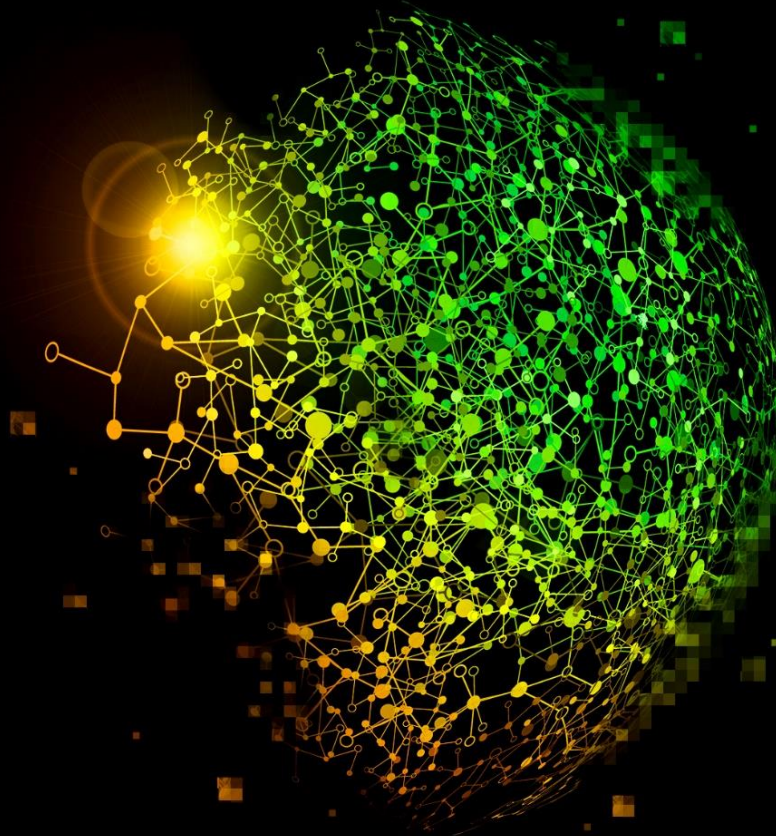


**Deloitte.**



**Deloitte Haskins & Sells LLP/ Deloitte Southeast Asia**  
**COVID-19の影響に伴うアセアン諸国の移転価格課題と実務的な対応策**  
**(インド編)**

August 2020



MAKING AN  
IMPACT THAT  
MATTERS  
*since 1845*

# 本日のセミナーで解説させていただく内容

1. **COVID-19の影響に伴う移転価格上の典型的な問題点と潜在的なリスク**
2. **潜在的なリスクに対する対応アプローチ案**
3. **インドにおける現時点(2020年8月19日)での動向**
4. **インド税務当局のRajat Bansal氏との質疑応答**

# Webinar Speakers

## Deloitte SEA



**Jun Igarashi/ 五十嵐 潤**  
Deloitte Singapore  
Tax Partner (Transfer  
Pricing) / SEA Japanese  
TP Services Leader  
Tel: + 65 6800 2989  
E-mail:  
[juigarashi@deloitte.com](mailto:juigarashi@deloitte.com)

## India TA



**Rajat Bansal**  
Chief Commissioner of  
Income-tax in Delhi cum  
India's representative in  
the United Nations  
Committee on  
International Co-  
operation in Tax Matters

## Deloitte India



**Sanjay Kumar**  
Deloitte India (Delhi) Tax,  
Transfer Pricing Partner  
Tel: +91 124 679 3601  
+91 9871768104  
Email:  
[kumarsanjay@deloitte.com](mailto:kumarsanjay@deloitte.com)



**Suchint Majmudar**  
Deloitte India (Bangalore)  
Tax, Transfer Pricing  
Partner  
Tel: +91 98868 51453  
Email:  
[suchintm@deloitte.com](mailto:suchintm@deloitte.com)

## Deloitte Japan



**Tetsuya Kawase/  
河瀬 哲弥**  
Deloitte Tohmatsu Tax Co.,  
Japan Transfer Pricing  
Partner  
Tel: +81 80 2110 9822  
Email:  
[tetsuya.kawase@tohmatsu.co.jp](mailto:tetsuya.kawase@tohmatsu.co.jp)

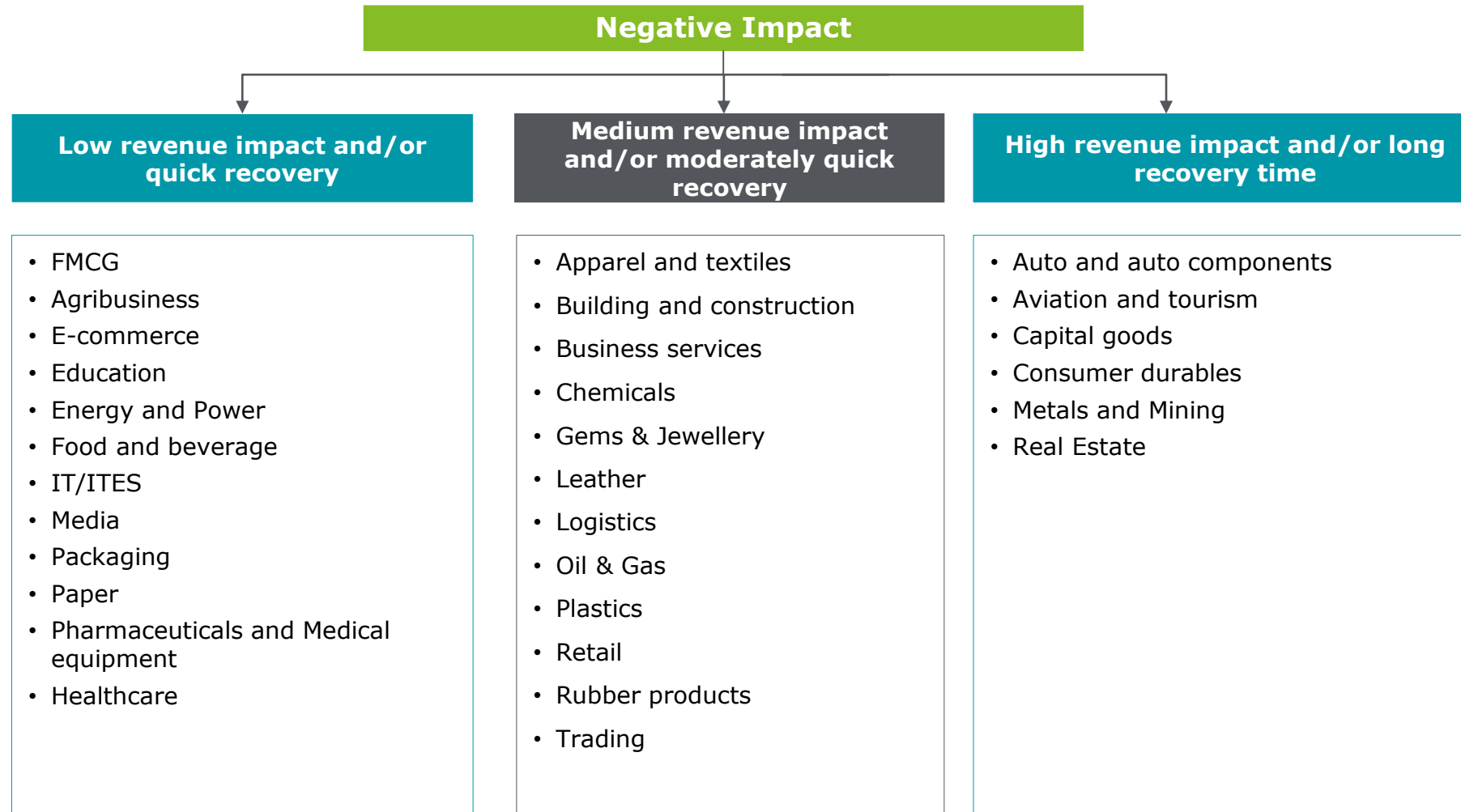
# Agenda

| トピック                      | Agenda   | 時間 / Timeline         |
|---------------------------|--|-----------------------|
| パネリストの紹介                  | Introduction   | 1:30 p.m. – 1:35 p.m. |
| 1. COVID-19の移転価格への影響      | 1. COVID-19 impact on transfer pricing                             | 1:35 p.m. – 1:45 p.m. |
| 2. 製造・販売会社における対応<Step1-4> | 2. Response for manufacturing and distribution companies <Step1-4> | 1:45 p.m. – 2:00 p.m. |
| 3. その他国外関連取引における対応        | 3. Response for other international transactions                   | 2:00 p.m. – 2:10 p.m. |
| 4. COVID-19状況下におけるAPA     | 4. APA response during COVID-19                                    | 2:10 p.m. – 2:20 p.m. |
| 5. 対応策                    | 5. Way forward   | 2:20 p.m. – 2:30 p.m. |
| 6. 税務当局 ( Rajat氏 ) との質疑応答 | 6. Dialog with tax authorities (Rajat Bansal )                     | 2.30 p.m. – 3:00 p.m. |

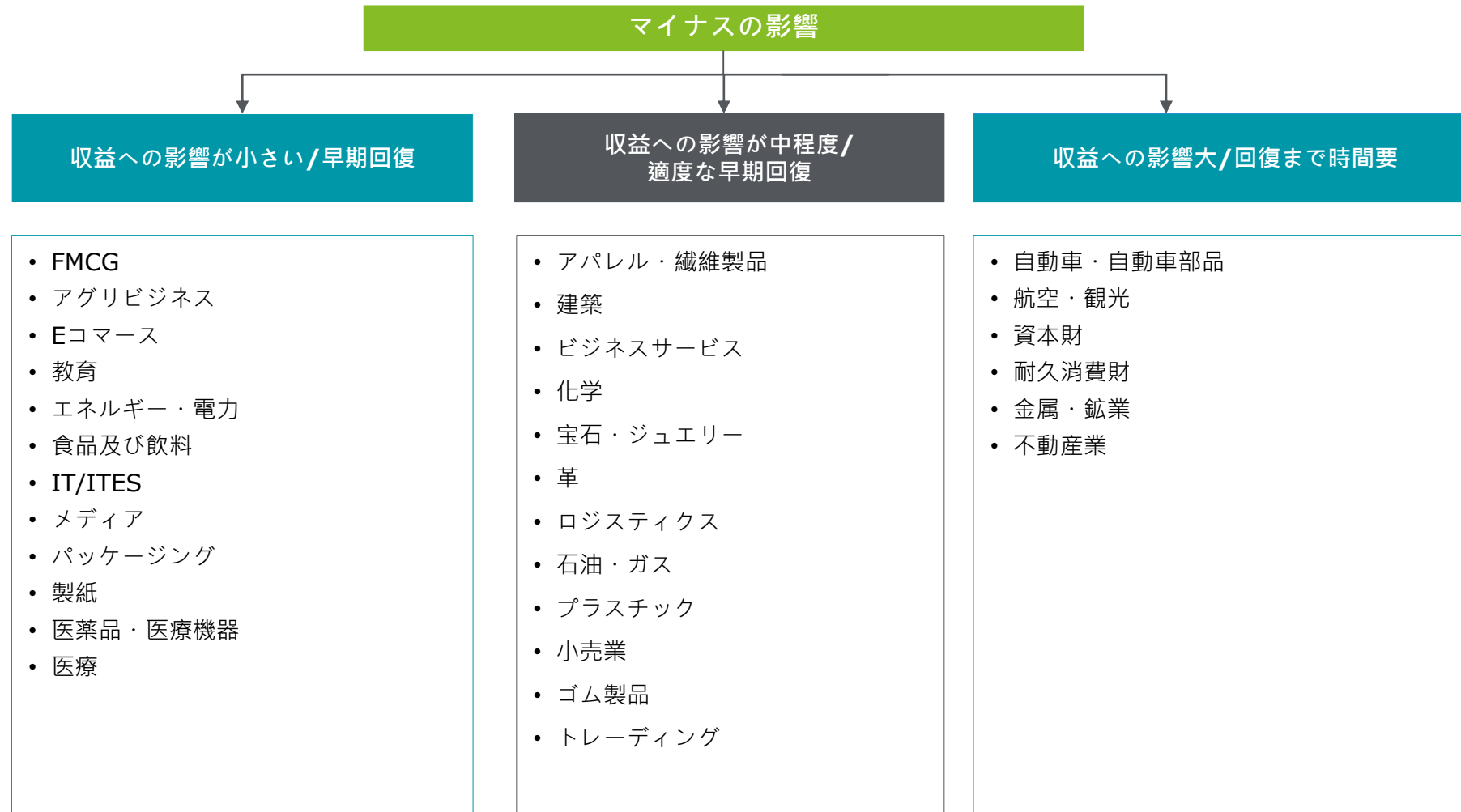
# 1. COVID-19 impact on transfer pricing

# 1. COVID-19の移転価格への影響

# COVID-19 negative impact on various industries



# COVID-19が様々な産業に及ぼす影響





# Key transfer pricing considerations in light of COVID-19 (1/2)

## Re-alignment of TP models

TP models / policies may need to be adjusted in line with any commercially driven changes made to the global supply chain or any temporary relocation of business functions to limit the spread of COVID-19. Companies need to ensure that the TP policies reflect any re-allocation of functions, assets and risks across the Group.

## Inter-company agreements

There may be a requirement for amendment in pricing in inter-company agreements based on the existence of certain clauses in the agreements e.g. price adjustment, force majeure or termination clauses. In the absence of such clauses, reference can be made to behaviour of third parties under commercial law.

## Limited risk entities

It is important to ascertain whether the limited risk entities will be able to continue with a guaranteed return model during the on-going pandemic situation *[discussed in detail in subsequent slides]*.

## Inter-company financing

Review and optimisation of inter-co financing policies including restructuring existing funding arrangements, extension of payment terms, re-price or adjust interest rates, facilitating granting of loans by third-party financial institutions with a guarantee support.

## Economic adjustments

While applying the methods for determining arm's length price, adequate economic adjustments would be needed to address capacity disruption, working capital positions, exchange fluctuations, extra-ordinary expenses and various market-related issues in order to arrive at proper comparability.

# COVID-19状況下の主な移転価格検討事項(1/2)

## TPの見直し

COVID-19状況下におけるサプライチェーンの変更や一時的な機能変更に伴い、移転価格ポリシーの見直しが求められる可能性があり、その際は、変更後の機能・リスク及び資産の配分について反映されているか確認が必要である。

## 関連者間契約

価格調整条項、不可抗力条項、解約条項等、契約上の一定の条項が存在する場合には、当該契約における価格設定の変更が必要となる場合がある。当該条項がない場合は、商法に基づき第三者の行為を参照することになる。

## リミテッドリスク

機能・リスクが限定的な会社が、現在のパンデミック状況(詳細は後続のスライドで説明)においても、一定の利益の獲得を継続できるかどうかを確認することが重要である。

## グループ内金融

既存の資金調達取極、支払条件の延長、金利の修正又は調整、保証付きの第三者金融機関からの借入の検討等グループ内金融ポリシーの見直し及び最適化。

## 移転価格分析における調整

独立企業間価格算定の際、適切な比較可能性を確保するため、生産稼働状況、運転資本の状況、為替変動、営業外費用及び様々な市場関連の問題に対処するための適切な調整が必要となる。

# Key transfer pricing considerations in light of COVID-19 (2/2)

## Three-tier documentation

The current situation may have a significant impact on Master file and CbCR as all the business restructuring would need to be analyzed and reported carefully. The local files of each jurisdiction should also be realigned with Master file and CbCR to ensure synchronized information.

## IP / brand impact

There may be IP/brand impacts that could change the arm's length amount of royalties due. The Group can evaluate putting royalty payments on hold temporarily or reducing the rates of royalty fee.

## Intra-group services

The payment made towards intra-group services is generally justified on the basis of performance of services by service provider and benefit test on part of recipient. However, during stranded business environment, the actual performance of services may be questioned by tax administration. In addition, some additional services from a head office entity provided during the pandemic may not pass the benefit test and may be considered as shareholder services.

## APA implications

Taxpayers with signed APAs should evaluate their compliance with agreed terms and conditions, including critical assumptions. Any deviations should be discussed with the authorities on priority basis and the next steps should be agreed. For pending / new APA applications, taxpayers should suitably document the change in facts of business due to COVID-19, depicting scenario analyses of pre, during and post COVID-19 impact.

# COVID-19状況下の主な移転価格検討事項(2/2)

## 3層構造の文書化

この状況はマスターファイルやCbCRに大きな影響を及ぼすことが想定され、ビジネスモデルの変更が生じている場合においては分析や報告に細心の注意を払うことが求められる。また、ローカルファイルについては、マスターファイル、CbCRと齟齬のないよう、情報の一貫性には気をつける必要がある。

## TP/ブランド

知的財産/ブランドへの影響も想定されており、ロイヤルティの支払期限に変更が生じる可能性がある。ロイヤルティの支払いを一時的に保留するか、ロイヤルティ料率の引き下げについても検討が求められるかもしれない。

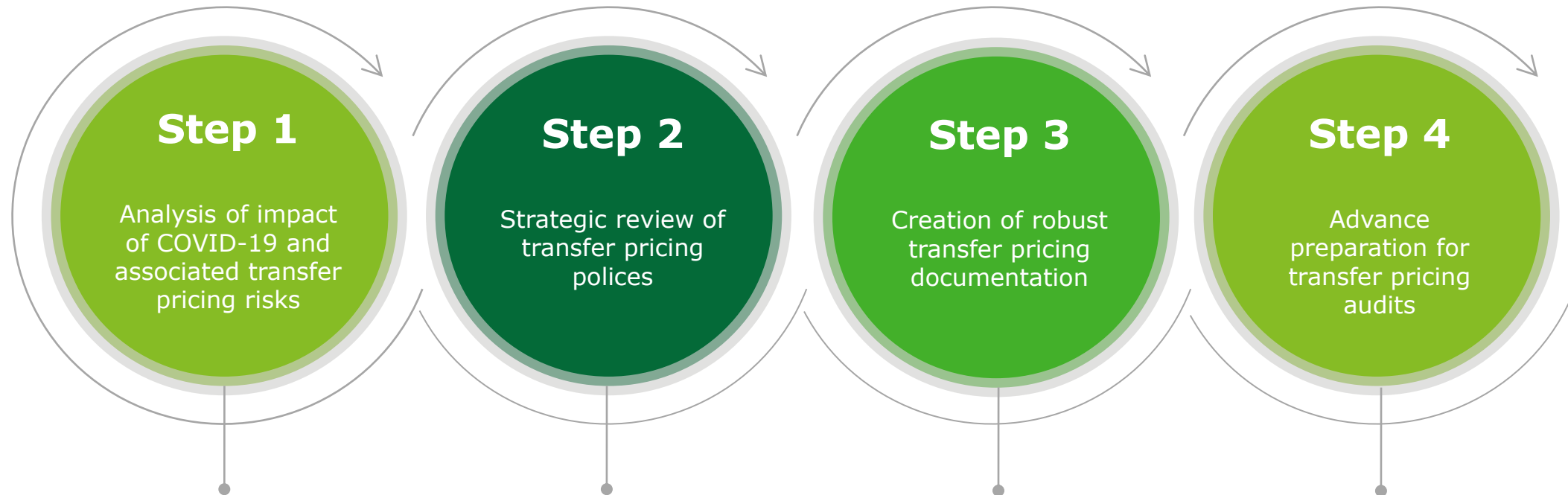
## グループ内役務提供

グループ内役務提供への支払いは、一般的に、サービス提供者によるサービスの実施と、受領者における便益テストに基づいて正当化される。しかし、現状のようなビジネス環境では、税務当局がサービス提供実態を疑問視する可能性がある。更に、パンデミック状況下提供された追加的なサービスの中には、株主活動とみなされ、有償性が無いと判断されるものもある。

## APA

APAを締結している納税者においては、重要な前提条件を含め、合意された諸条件を遵守しているかどうかを確認する必要がある。合意内容から逸脱している場合においては、優先的に当局と協議し、次のステップについて合意することが必要となる。保留中/新規APAについては、COVID-19による事業の変更を適切に文書化し、COVID-19前・中・後の影響に関するシナリオ分析を示すことが求められる。

# COVID-19 - Proposed framework to transfer pricing risk management



With the nine consideration areas in mind, conducting an analysis of:

- Industry impact
- Own forecasts and impact (not just FY 20)
- TP Documentation (TPD) positions
- National experts & tax authority views (formal & informal)
- Transfer price risk and discussion of issues

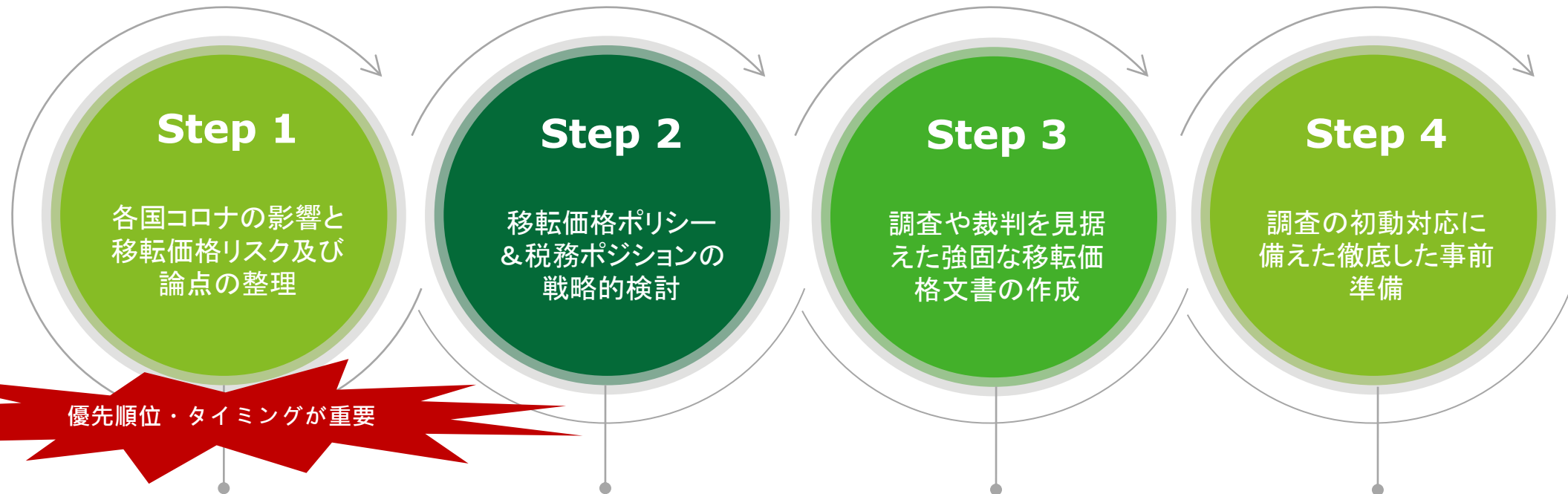
Based on Step 1, consider whether the existing transfer pricing policy should be reviewed temporarily (transfer price should be revised), or whether it should be retained (dealt with by economic analysis /economic adjustments)

Prepare transfer pricing documentation (TPD) supporting the position determined in Step 2. In addition to TPD, strong support materials to be maintained. If necessary, revise related party contracts and transfer pricing policies, revision of past TPD, etc.

- Prepare the expected questions and answers for transfer pricing audit with regard to the risk areas identified in the process of creating the TPD in Step 3.
- Education of local staff, review of business processes, etc.

**Priority and timing are key**

# COVID-19状況下の移転価格リスク管理の対応案



9つの事項を考慮して、次の分析を実施：

- 業界への影響
- 自社予測と影響(20年度以降についても)
- TP文書 (TPD) のポジション
- 各国の専門家と税務当局の見解(フォーマル&インフォーマル)
- 移転価格リスクと論点の議論

ステップ1に基づき、現行の移転価格ポリシーを一時的に見直す(移転価格を改定)すべきであるか、あるいは維持(経済分析・調整によって対応)すべきかを検討する。

ステップ2で決定したポジションを裏付ける移転価格文書 (TPD) を作成する。TPDに加えて、強力なサポート資料を備えておく必要がある。必要に応じて、関連当事者との契約及び移転価格ポリシーの見直し、過去のTPDの見直し等を行う。

- Pステップ3でTPDを作成する過程で特定されたリスク領域に関して、移転価格調査に向けて想定質問と回答を準備する。
- 現地スタッフの教育、業務プロセスの見直し等。

## **2. Response for manufacturing and distribution companies <Step1-4>**

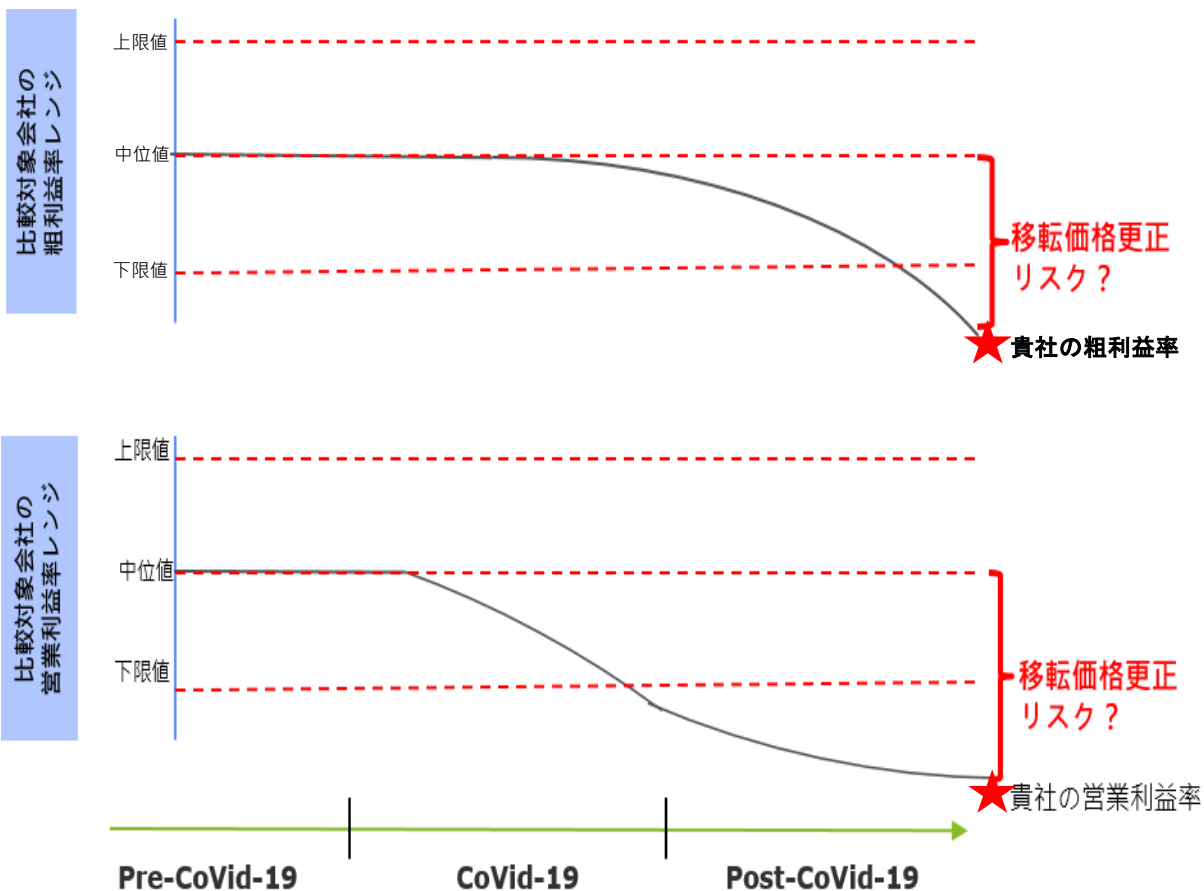
## 2. 製造・販売会社における対応<Step1-4>



# 製造・販売会社における対応 <STEP1>

## 移転価格リスクと論点は？

### 移転価格更正リスク



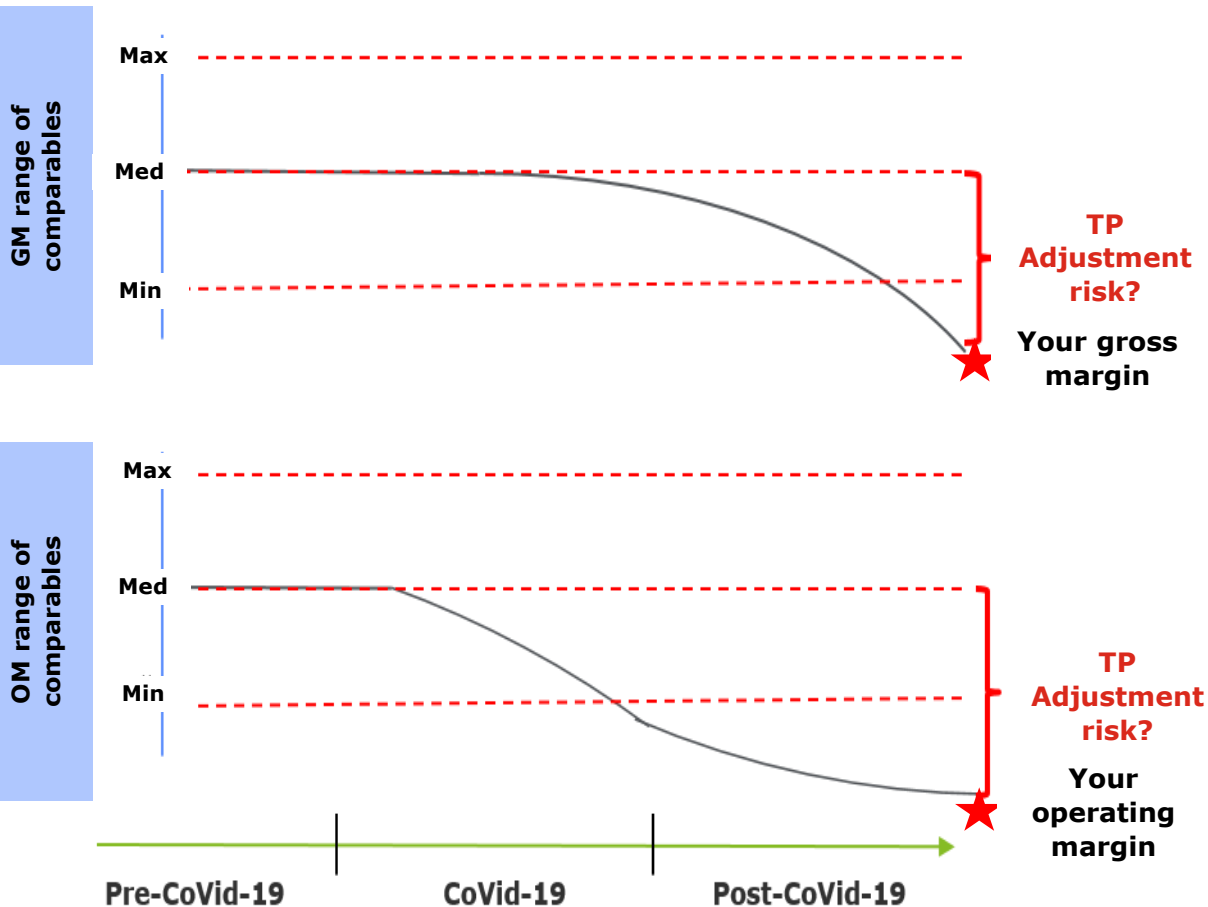
### 税務当局との想定される論点 (TNMMの議論を前提に)

- 税務当局は、COVID-19の影響を考慮して、納税者に移転価格分析上の優遇措置を施すのか？
- 独立第三者間の商業上のプラクティス(特に損失を負わせる状況)がどこまで考慮されるか？
- 機能・リスクが限定的でない会社における損失や特殊要因分析はどこまで認められるか？
- 機能・リスクが限定的な会社における損失や特殊要因分析はどこまで認められるか？
- Covid-19の影響を受けた比較対象企業の選定は今期の分析においては間に合わないことが想定されるが、どのように分析を進めるべきか。
- 検証対象会社と比較対象会社への調整方法はどこまで認められるのか？
- TNMM以外の移転価格算定方法での対応がどこまで有効に機能するか？利益分割法が適用可能か？
- グループ全体で赤字(合算損失)でも機能とリスクが限定的な子会社に一定の利益を計上させる必要があるのか？

# Response for Manufacturing and distribution companies <STEP1>

## TP risks and considerations

### TP Adjustment risk

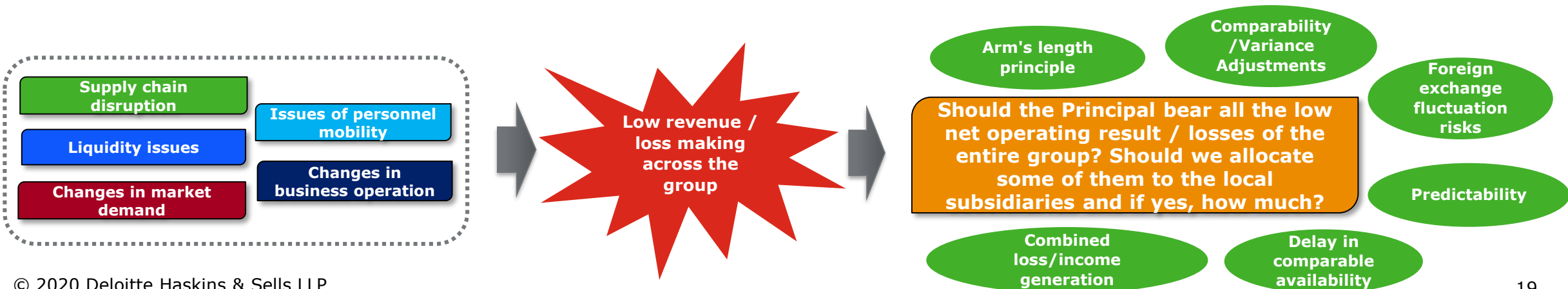
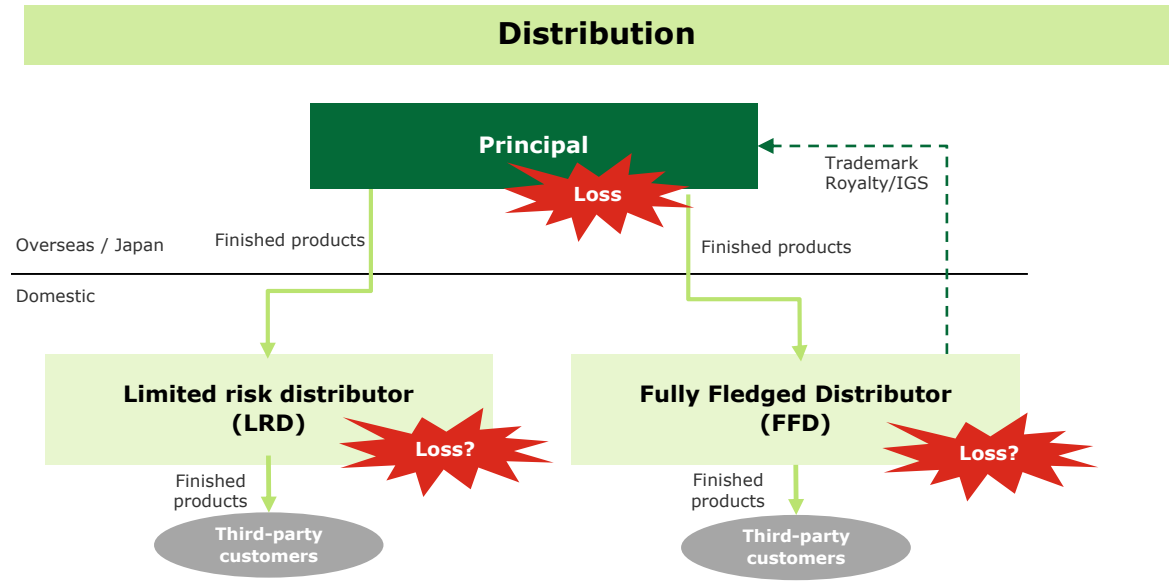
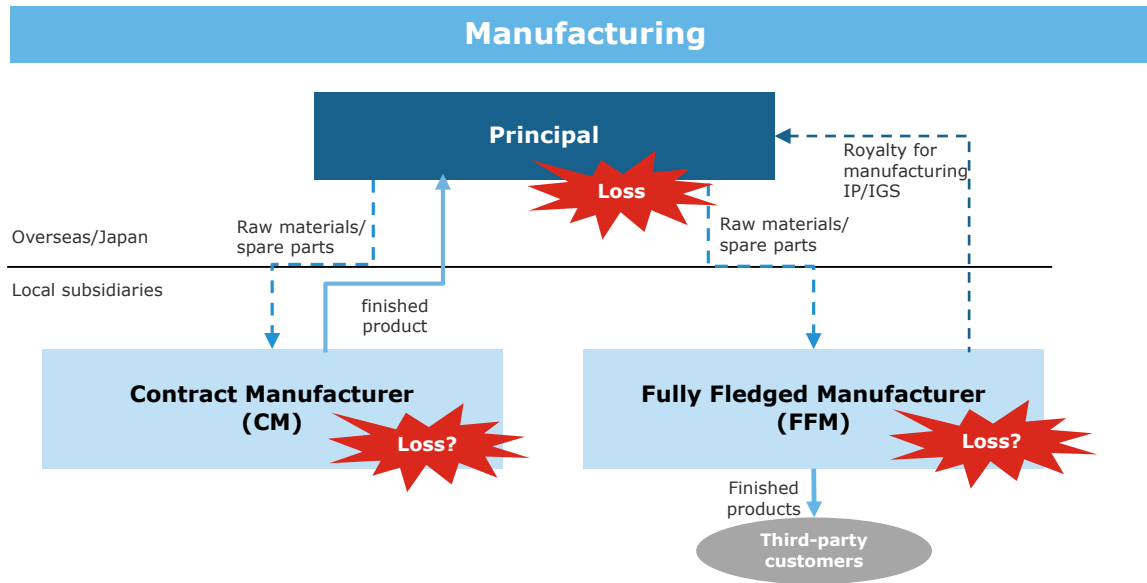


### Anticipated discussion points with TA(assuming the use of the TNMM)

- Whether the TA will give any leniency to taxpayers on the TP analysis in consideration of COVID-19?
- To what extent would arm's length commercial practice (especially, those cases where the local subsidiaries bear losses) be taken into consideration?
- To what extent would losses incurred by companies whose functions and risks are not limited and special factor analysis be accepted?
- To what extent would losses incurred by companies whose functions and risks are limited and special factor analysis be accepted?
- Assuming that the selection of comparables that have been affected by COVID-19 would not be in time for the analysis for this period, how shall we proceed with the analysis?
- To what extent would the adjustments to the tested party and comparables be accepted?
- How effectively would TPMs other than the TNMM function under this circumstance? Can the Profit Split Method be applicable?
- Do subsidiaries whose functions and risks are limited need to recognize certain profit although the group as a whole is incurring losses (on a consolidated basis)

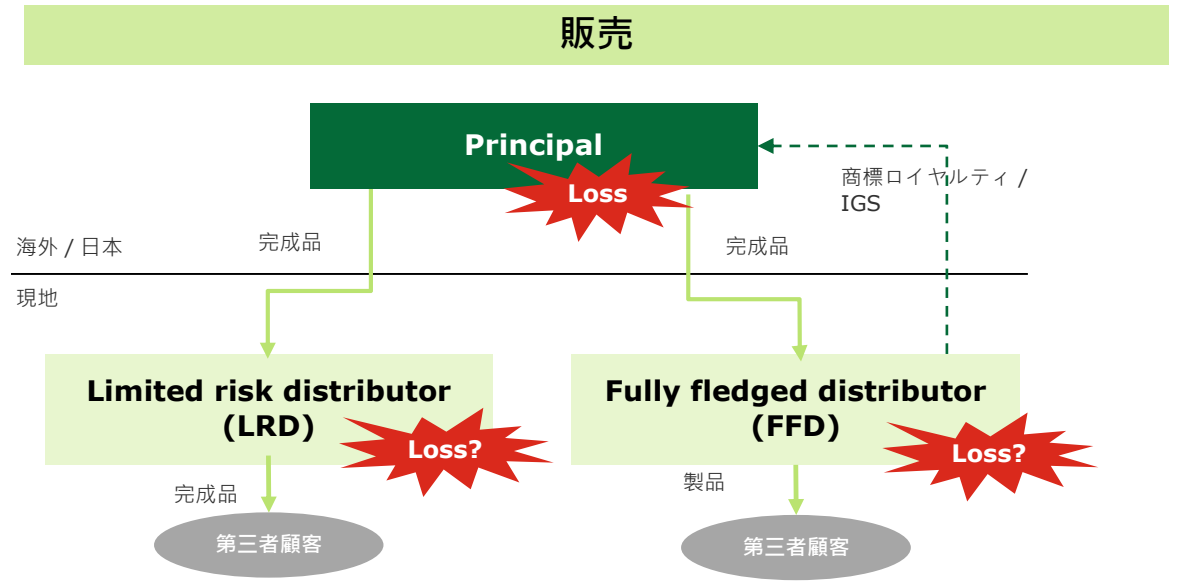
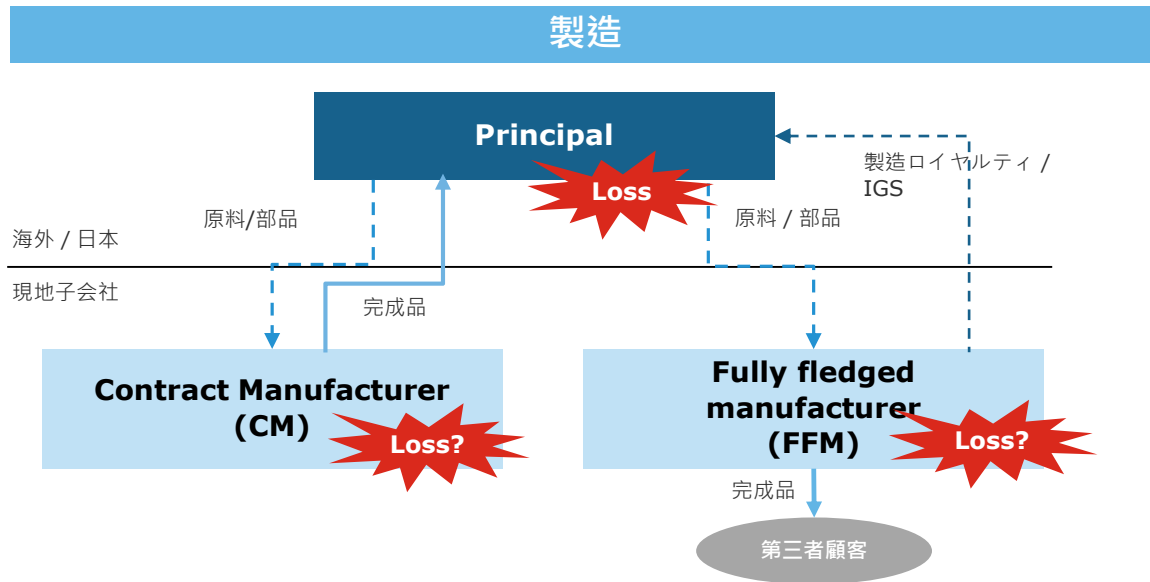
# Response for Manufacturing and distribution companies <STEP 1>

## What are the issues and corresponding considerations?



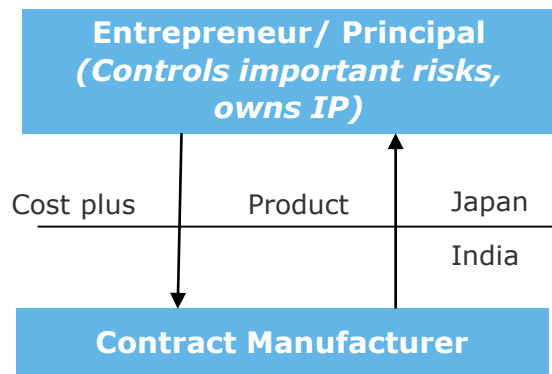
# 製造・販売会社における対応 <STEP1>

## 問題の所在と論点は？



# Response for Manufacturing and distribution companies <STEP 1>

## What are the transfer pricing risks and issues?



- The manufacturing company (CM) supplies 100% of the production volume to the sales company (Principal), which is an entrepreneur and an affiliated company.
- CM operates at cost plus and makes term-end adjustments with principals so that profit margins are in line with the arm's length benchmark.
- Due to the global recession in FY2020, principals are unable to secure sufficient markets for these products and CM orders are sluggish. While the market is uncertain, the principal wants to negotiate with the CM to review the remuneration terms for the fiscal year that was significantly affected by the recession.
- Limited risk distributors/shared service centres may be under similar circumstances.

|   | 2019          | 2020          | 2020            | 2020           | Total (2020)   |
|---|---------------|---------------|-----------------|----------------|----------------|
|   | (Jan-Dec)     | (Jan-Feb)     | (March-April)   | (May-Dec)      | (Jan-Dec)      |
| <b>Item (INR '000)</b>                    |               |               |                 |                |                |
| Quantity (unit)                           | 1,000         | 200           | 0               | 500            | 700            |
| <b>Contract manufacturer(CM)</b>          |               |               |                 |                |                |
| Fixed costs                               | 500,000       | 100,000       | 100,000         | 300,000        | 500,000        |
| Variable costs                            | 300,000       | 60,000        | 0               | 150,000        | 210,000        |
| Abnormal cost due to COVID-19             |               |               |                 | 50,000         |                |
| Total cost                                | 800,000       | 160,000       | 100,000         | 500,000        | 710,000        |
| Unit price to the entrepreneur            | 880           | 880           | NA              | 840            | 851            |
| Total sales                               | 880,000       | 176,000       | 0               | 420,000        | 596,000        |
| Operating profit                          | 80,000        | 16,000        | -100,000        | -80,000        | -114,000       |
| <b>Operating profit on total cost (%)</b> | <b>10.00%</b> | <b>10.00%</b> | <b>-100.00%</b> | <b>-16.00%</b> | <b>-16.06%</b> |

No track record in lockdown

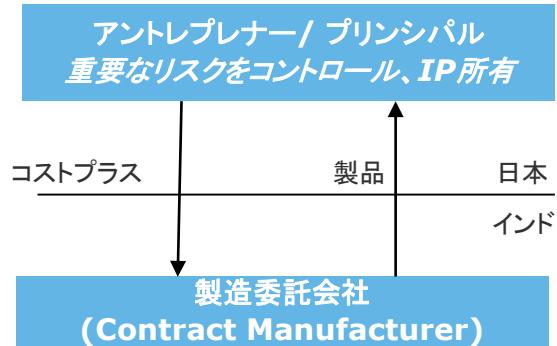
Sales quantity Drop

Abnormal cost due to COVID-19

Sales price reduction due to market pressure

# 製造・販売会社における対応 <STEP1>

## 移転価格リスクと論点は？



- 製造会社(CM)は生産量の100%を、関連会社のアントレプレナーである販売会社(Principal)へ供給する。
- CMはコストプラスで運営し、利益率が独立企業間価格ベンチマークに沿うようにプリンシパルと期末調整を行う。
- FY2020の世界的景気後退により、プリンシパルはこれら製品に十分な市場を確保できず、CMへの発注も低迷している。
- 市場が不透明な中、景気後退で大きく影響を受けた年度について、プリンシパルはCMと報酬条件の見直し交渉をしたい。
- 限定的リスクの販売会社/シェアードサービスセンターも類似の状況下にあり得る。

|  | 2019          | 2020          | 2020            | 2020           | Total (2020)   |
|--|---------------|---------------|-----------------|----------------|----------------|
|  | (Jan-Dec)     | (Jan-Feb)     | (March-April)   | (May-Dec)      | (Jan-Dec)      |
| <b>項目 (INR'000)</b>                      |               |               |                 |                |                |
| 数量 (unit)                                | 1,000         | 200           | 0               | 500            | 700            |
| <b>委託製造会社 (CM)</b>                       |               |               |                 |                |                |
| 固定費                                      | 500,000       | 100,000       | 100,000         | 300,000        | 500,000        |
| 変動費                                      | 300,000       | 60,000        | 0               | 150,000        | 210,000        |
| COVID-19による異常なコスト                        |               |               |                 | 50,000         |                |
| 総コスト                                     | 800,000       | 160,000       | 100,000         | 500,000        | 710,000        |
| アントレプレナーへの販売単価                           | 880           | 880           | NA              | 840            | 851            |
| 総売上                                      | 880,000       | 176,000       | 0               | 420,000        | 596,000        |
| 営業利益                                     | 80,000        | 16,000        | -100,000        | -80,000        | -114,000       |
| <b>営業利益率 (%)</b><br><b>= 営業利益 / 総コスト</b> | <b>10.00%</b> | <b>10.00%</b> | <b>-100.00%</b> | <b>-16.00%</b> | <b>-16.06%</b> |

ロックダウン  
で実績なし

売上数量  
低下

COVID-19  
による異常な  
コスト

市場圧力による  
売値引  
下げ

# Response for Manufacturing and distribution companies <STEP 1>

## What are the transfer pricing risks and issues?

- Indian regulations prescribe the usage of the current year's as well as two preceding years' data of comparable companies for the benchmarking process. Till date, no specific guidance has been provided by the Indian government regarding transfer pricing considerations under COVID-19 circumstances.
- Prior year data for comparable companies do not reflect the current disruption and data for the same year is not yet available. Hence comparable data may not be fully available at the time of making a decision regarding pricing policy revision as well as preparation of TP documentation.

**Data available at the time of compliance**

| Comparable companies              | Margin |      |      |              |
|-----------------------------------|--------|------|------|--------------|
|                                   | 2018   | 2019 | 2020 | Average      |
| A                                 | 10%    | 9%   | NA   | 9.50%        |
| B                                 | 5%     | 5%   | NA   | 5.00%        |
| C                                 | 5%     | 6%   | NA   | 5.50%        |
| D                                 | 3%     | 4%   | NA   | 3.50%        |
| E                                 | 5%     | 2%   | NA   | 3.50%        |
| F                                 | 6%     | 7%   | NA   | 6.50%        |
| <b>35<sup>th</sup> percentile</b> |        |      |      | <b>5.00%</b> |
| <b>Median</b>                     |        |      |      | <b>5.25%</b> |
| <b>65<sup>th</sup> percentile</b> |        |      |      | <b>5.50%</b> |

**Data that can be acquired during the audit**

| Comparable companies              | Margin       |
|-----------------------------------|--------------|
|                                   | <b>2020</b>  |
| A                                 | 3%           |
| B                                 | 2%           |
| C                                 | 4%           |
| D                                 | 5%           |
| E                                 | 1%           |
| F                                 | 2%           |
| <b>35<sup>th</sup> percentile</b> | <b>2.00%</b> |
| <b>Median</b>                     | <b>2.50%</b> |
| <b>65<sup>th</sup> percentile</b> | <b>3.00%</b> |

# 製造・販売会社における対応 <STEP1>

## 移転価格リスクと論点は？

- インドにおいては、ベンチマーク分析において、比較対象企業の今年度と前年度の2年間のデータを使用することが規定されている。これまでのところ、COVID-19の状況下での移転価格の検討に関するインド政府による具体的なガイダンスはない。
- 比較対象企業の前年のデータは現在状況を反映しておらず、同じ年のデータはまだ入手できない。このため、移転価格の見直しやTP文書を作成する時点では、比較可能なデータが十分に得られない可能性がある。

<価格設定時点/コンプライアンス時点で取得可能なデータ>

| 比較対象企業                            | マージン |      |      |              |
|-----------------------------------|------|------|------|--------------|
|                                   | 2018 | 2019 | 2020 | 平均           |
| A                                 | 10%  | 9%   | NA   | 9.50%        |
| B                                 | 5%   | 5%   | NA   | 5.00%        |
| C                                 | 5%   | 6%   | NA   | 5.50%        |
| D                                 | 3%   | 4%   | NA   | 3.50%        |
| E                                 | 5%   | 2%   | NA   | 3.50%        |
| F                                 | 6%   | 7%   | NA   | 6.50%        |
| <b>35<sup>th</sup> percentile</b> |      |      |      | <b>5.00%</b> |
| 中央値                               |      |      |      | <b>5.25%</b> |
| <b>65<sup>th</sup> percentile</b> |      |      |      | <b>5.50%</b> |

<調査時に取得可能なデータ>

| 比較対象企業                            | マージン         |
|-----------------------------------|--------------|
|                                   | <b>2020</b>  |
| A                                 | 3%           |
| B                                 | 2%           |
| C                                 | 4%           |
| D                                 | 5%           |
| E                                 | 1%           |
| F                                 | 2%           |
| <b>35<sup>th</sup> percentile</b> | <b>2.00%</b> |
| 中央値                               | <b>2.50%</b> |
| <b>65<sup>th</sup> percentile</b> | <b>3.00%</b> |



# Response for Manufacturing and distribution companies <STEP 1>



## What information do I need to understand the transfer pricing risk?

| Basic information  | Group and Head Office  | Each entity  |
|--|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"><li>▪ Inter-company contract, transfer pricing policy</li><li>▪ Previous business plan</li><li>▪ Current profit/loss (company-wide and segment-wise) and impact on profit for each phase of COVID-19</li><li>▪ Future forecast for company-wide and segment wise profit/loss</li><li>▪ Arrangement of the cost burden within the Group in past emergencies</li></ul> | <ul style="list-style-type: none"><li>▪ COVID-19 impact on Group as a whole, changes in business forecasts</li><li>▪ Whether or not Group measures were taken, such as reviewing the supply chain</li><li>▪ Increase in head office activities and regional management activities in line with COVID-19 countermeasures</li><li>▪ Decrease in head office activities and regional management activities due to business contraction</li><li>▪ Specifics of additional costs</li><li>▪ Specific process of decision-making for countermeasures</li><li>▪ The degree of involvement of Group companies in each other's business activities, including countermeasures, compared to the usual time</li><li>▪ Views of transfer pricing experts (based on past recession experiences and recent research practices) etc.</li><li>▪ Effect of government orders</li><li>▪ Guidance of OECD and other international bodies in relation to COVID-19</li></ul> | <ul style="list-style-type: none"><li>▪ How to respond in the country where you are located</li><li>▪ The specific period affected (pandemic period, mid-recovery period, normal period)</li><li>▪ Impact of national / state lockdowns, such as suspension of operations at factories and retail stores</li><li>▪ Status of employees during the suspension period (waiting, training, vacation incentives etc.)</li><li>▪ Impact of suspension of operations of existing suppliers (third parties and related parties)</li><li>▪ Impact of customer suspension of business (third party or related person)</li><li>▪ New business carried out during the period</li><li>▪ Changes in variable and fixed costs, specific details of additional costs</li><li>▪ Receiving and accounting of government subsidies, if any</li><li>▪ Views of tax authorities in each country (official &amp; informal)</li><li>▪ Views of transfer pricing experts (based on past recession experiences and recent research practices) etc.</li></ul> |
| <h3 data-bbox="137 739 912 796">Third-party arrangements</h3> <ul style="list-style-type: none"><li>▪ Third party customers and suppliers - changes made to the contents of the contract, actual conduct during the period</li><li>▪ Business practices such as contract changes and cost-bearing methods in past emergencies</li></ul>  |  |  |
| <h3 data-bbox="137 1036 912 1093">Others</h3> <ul style="list-style-type: none"><li>▪ Changes in economic indicators by country and industry</li><li>▪ Impact for comparable companies (press releases, interim results etc.)</li><li>▪ Press releases on the Impact of COVID-19</li></ul>   |  |  |

# 製造・販売会社における対応 <STEP1>

## 移転価格リスクを把握するために必要な情報は？

グループ全体で実施する必要性

### <収集すべき基本情報(例示)>

| 基本情報   | グループ・本社  | 各国・各法人   |
|--|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>関連者契約、移転価格ポリシー、商流、過去のローカルファイル、比較対象企業の最新データ、マスターファイル</li> <li>Covid-19前の事業計画</li> <li>過年度損益(全社とセグメント損益)</li> <li>将来年度の予測損益(全社とセグメント損益)</li> <li>コロナの影響フェーズごとの損益 等</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>グループ全体としてのCovid-19による影響</li> <li>サプライチェーンの見直し等、グループ横断的な施策の有無</li> <li>Covid-19対策に伴う、本社活動・地域統括活動の増加</li> <li>事業縮小の有無</li> <li>事業縮小に伴う、本社活動・地域統括活動の減少</li> <li>Covid-19による事業予測の変化</li> <li>追加的費用の具体的内容</li> <li>対応策の意思決定の具体的経緯</li> <li>意思決定の証跡となる稟議、議事録等</li> <li>対応策含め、各関連者の事業活動への本社からの関与度合い、及び通常時と比べて関与度合いの変化</li> <li>Covid-19の影響に関するプレスリリース</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>所在国における対応経緯</li> <li>影響を受けた具体的な期間(蔓延期、回復途中期、通常期)</li> <li>工場や小売店舗の業務停止等、国の発令により受けた影響</li> <li>業務停止期間における従業員の状況(待機、研修、休暇奨励等)</li> <li>既存サプライヤーの業務停止に起因する影響(第三者・関連者)</li> <li>顧客の業務停止に起因した影響(第三者・関連者)</li> <li>新規事業への参加(公共性の観点からの参画等)</li> <li>売上の変化</li> <li>変動費・固定費の変化、追加的コストの具体的内容</li> <li>政府からの補助金の収受、会計処理</li> <li>対応策の意思決定の具体的経緯、関連者の関与、証拠となる稟議、議事録</li> </ul> |
| <h3>第三者間のアレンジ</h3> <ul style="list-style-type: none"> <li>第三者顧客・サプライヤーとの間でCovid-19を受け、どのような契約内容の変更を行ったか</li> <li>過去の非常事態における契約変更、費用負担方法の取極め等商習慣</li> <li>過去の非常事態におけるグループ内での費用負担の取極め 等</li> </ul>                   | <ul style="list-style-type: none"> <li>日本当局の見解(公式&amp;非公式)</li> <li>移転価格専門家の見解(過去の景気後退期の経験や最近の調査実務も踏まえて) 等</li> </ul>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>各国税務当局の見解(公式&amp;非公式)</li> <li>各国移転価格専門家の見解(過去の景気後退期の経験や最近の調査実務も踏まえて) 等</li> </ul>  |
| <h3>その他</h3> <ul style="list-style-type: none"> <li>国・業界別経済指標の変化</li> <li>比較対象企業が受けたCovid-19の影響(プレスリリース等)</li> </ul>   |  |  |

# Response for Manufacturing and distribution companies <STEP 1>

## What information do I need to understand the transfer pricing risk?



Need to execute  
as a whole group

### Who bears the risk?

- Whether all the risks of usual business activities were borne by the Principal, or whether the concerned company bears the operational risk.
- Identify which company bore the risk of idle capacity, sales stagnation, or development failure in the past.

### Can a limited risk company incur losses?

- Ideally a limited risk distributor / manufacturer is entitled to an assured return under the inter-company agreement. However in these exceptional circumstances where even the Group or industry as a whole is unable to generate profits, it may be reasonable to expect the limited risk entity to bear a portion of the losses.
- Even in a third party scenario, under such adverse conditions on which neither party has control, it is highly likely there would be a renegotiation of contracts.

### Are there any arrangements in the existing inter-company agreement?

- Examine related party agreement and internal policy to identify any existing arrangements related to the price change:
  - Changes in transaction prices under specific situations (e.g., budgeted and actual performance deviation, major market changes, production declines)
  - Handling of cost burdens in predictable special events
  - Force majeure (whether general or specific events are listed)
  - Arrangements for contract changes and cancellations
- If there are no existing arrangements to change the pricing of a related party contract or to carry out an end-of-period adjustment, it is recommended that an addendum/revised contract is immediately entered into.

### Third-party information

Is there a case / commercial practice in which the Company can receive compensation from third-party contractors?

# 製造・販売会社における対応 <STEP1>

## 移転価格リスクを把握するために必要な情報は？



### リスクを負うのは誰か？

- 通常のビジネス活動時においては事業主体が全てのリスクを負っているか、または事業上のリスクを負っているか
- 過去に生産稼働、販売不振、開発失敗のサインリスクを負担した会社を特定

### リミテッドリスクの会社の赤字は許容されるか？

- 理想的には、機能・リスクが限定的な販売業者/製造業者は、グループ間契約に基づいて一定のリターンを得る権利を有するものの、グループまたは業界全体でさえ利益を上げることができない例外的な状況においては、機能・リスクが限定的な会社であっても損失の一部を負担することが合理的である場合がある。
- 第三者間であっても、このように当事者がコントロールできない不利な状況下では、契約の再交渉が行われる可能性が高い。

### 既存の関連者間契約において取極めがなされているか？

- 関連者間契約のレビューおよび内部方針から、価格変更に関連する既存の取極めを確認：
  - 特定の状況における取引価格の変更（予算と実績の乖離、市場の変化、生産の減少等）
  - 予測可能な特別事象における費用負担の取扱い
  - 不可抗力（一般/特定のイベントが記載されているか）
  - 契約の変更及び解約に関する取決め
- 関連者との契約価格の変更や、期末の価格調整を行う既存の取り決めがない場合には、追加/修正契約を直ちに締結することが推奨される。（期中の契約修正によって課税リスクが生じる国もあるため、注意が必要）

### 第三者間の情報

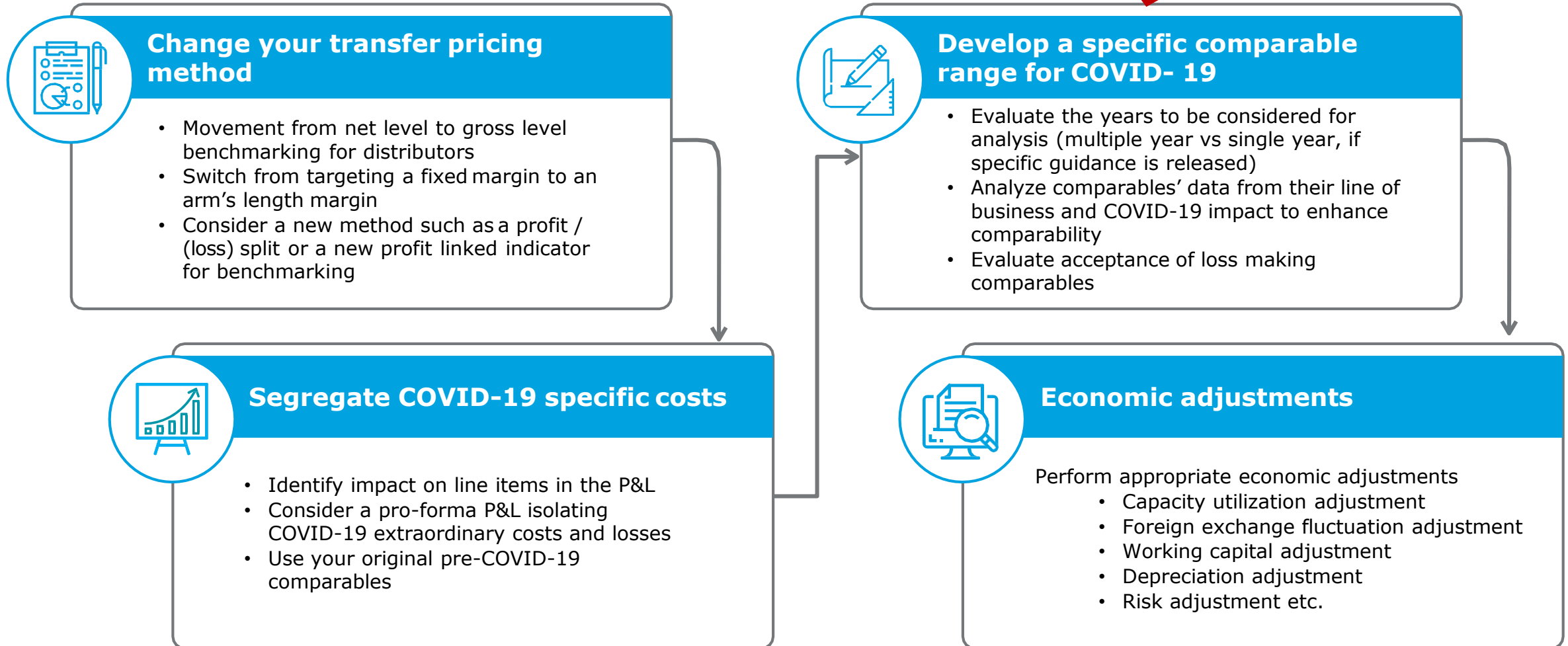
第三者から補償を受けることができる事例/商慣行はあるか。

# Response for Manufacturing and distribution companies <STEP 2>

## What are the ideas for reducing risk?

### Possible countermeasures in economic analysis

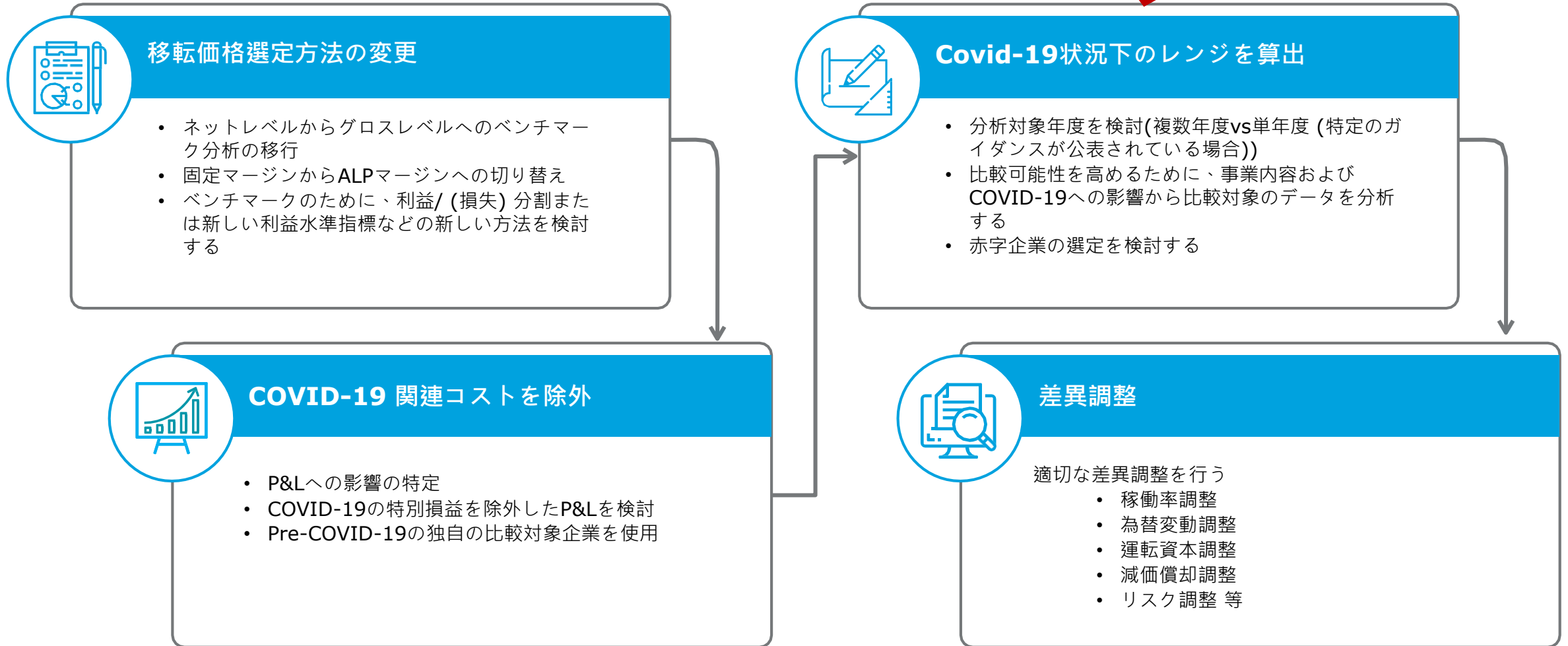
**Need to watch how TA will react**



# 製造・販売会社における対応 <STEP2>

## リスク低減案

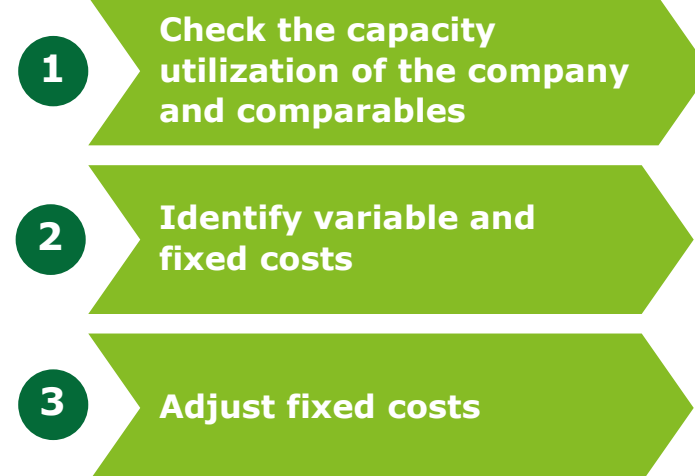
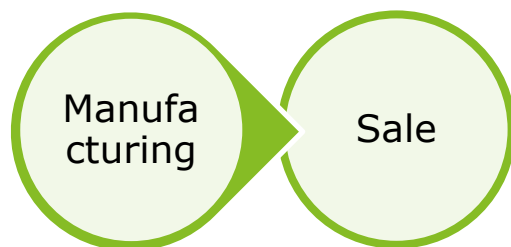
### 経済分析における対策



# Response for Manufacturing and distribution companies <STEP 2>

## Illustration – Capacity utilization adjustment for manufacturing companies

### Example of capacity utilization adjustment



- During the COVID-19 lockdown period, the manufacturing company was shut down and no manufacturing activities were carried out (mid-March to May).
- After the lockdown ended in June, the manufacturing company resumed its manufacturing activities, but due to the social distance compliance, the inefficiency was significant and the overall production level was lowered.

*\*The above example is illustrative only and there are multiple methods of computing capacity utilisation adjustment as per judicial precedents*

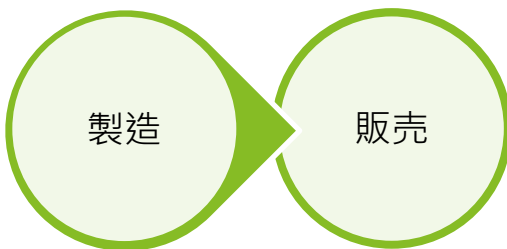
| Item   | Reference        | Total*          |
|--|------------------|-----------------|
| Production capacity                                  |                  | 2500MT          |
| Actual production                                    |                  | 1300MT          |
| Utilization rate                                     | I                | 52%             |
| Average utilization rate of companies to be compared | II               | 90%             |
| <b>Occupancy rate variance</b>                       | <b>\$ = I/II</b> |                 |
| <b>Sales</b>   | <b>A</b>         | <b>110,000</b>  |
| <b>Variable costs:</b>                               | <b>B</b>         | <b>65,000</b>   |
| Raw materials  |                  | 39,000          |
| Salary   |                  | 19,500          |
| Others   |                  | 6,500           |
| <b>Quasi-variable costs:</b>                         | <b>C</b>         | <b>22,000</b>   |
| Variable costs                                       | C1               | 3,900           |
| Fixed costs (Salary)                                 | C2               | 18,100          |
| Other fixed costs                                    | <b>D</b>         | <b>60,000</b>   |
| <b>Total cost</b>                                    | <b>E = B+C+D</b> | <b>147,000</b>  |
| <b>Operating profit</b>                              | <b>F = A-E</b>   | <b>(37,000)</b> |
| <b>Operating profit on cost</b>                      | <b>G = F/E</b>   | <b>-25%</b>     |
| Adjusted fixed cost                                  | H =<br>(C2+D)*\$ | 45,124          |
| Capacity utilization adjustment                      | I=(C2+D)-H       | 32,976          |
| Adjusted total cost                                  | J = E-I          | 114,024         |
| Operating profit                                     | K = A-J          | (4,024)         |
| <b>Revised Operating profit on cost</b>              | <b>L = K/J</b>   | <b>-3.5%</b>    |



# 製造・販売会社における対応 <STEP2> (参考資料)

## 製造会社の稼働率調整

### 稼働率調整の例



- 製造会社は販売会社に100%製品を販売し、コストプラスモデルを適用している
- 製造会社は、四半期ごとに利益率の調整を実施している。
- CoVid-19によるロックダウン期間中、製造会社は操業停止となり製造活動は実施されなかった(3月中旬~5月)。
- 6月のロックダウン解除以降、製造会社は製造活動を再開したが、ソーシャルディスタンス遵守のために非効率性が著しく、全体的な生産水準は低下している。

1 検証対象会社の稼働状況を確認

2 変動費、固定費を特定





3 固定費を調整

| 項目                     | 参考               | 合計              |
|------------------------|------------------|-----------------|
| 生産キャパシティ               |                  | 2500MT          |
| 実生産量                   |                  | 1300MT          |
| 稼働率                    | I                | 52%             |
| 比較対象企業の平均稼働率           | II               | 90%             |
| <b>稼働率差異</b>           | <b>\$ = I/II</b> |                 |
| 売上                     | <b>A</b>         | <b>110,000</b>  |
| 変動費:                   | <b>B</b>         | <b>65,000</b>   |
| 原材料                    |                  | 39,000          |
| 給与(派遣)                 |                  | 19,500          |
| その他                    |                  | 6,500           |
| 準変動費:                  | <b>C</b>         | <b>22,000</b>   |
| 変動費                    | C1               | 3,900           |
| 固定費(給与)                | C2               | 18,100          |
| その他固定費                 | <b>D</b>         | <b>60,000</b>   |
| 総費用                    | <b>E = B+C+D</b> | <b>147,000</b>  |
| 営業利益                   | <b>F = A-E</b>   | <b>(37,000)</b> |
| <b>NCPM (総費用営業利益率)</b> | <b>G = F/E</b>   | <b>-25%</b>     |
| 稼働率調整                  | H =<br>(C2+D)*\$ | 45.124          |
| 総費用(修正)                | J = E-I          | 114,024         |
| 営業利益                   | K = A-J          | (4,024)         |
| <b>Revised NCPM</b>    | <b>L = K/J</b>   | <b>-3.5%</b>    |



# Response for Manufacturing and distribution companies <STEP 3>

## Points to keep in mind while preparing Indian TP documentation in light of COVID-19

| Functional analysis  | Economic analysis   | TPD with high explanatory capacity   | Share risk areas with the head office/RHQ and local staff   |
|--|---|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"><li>• Carefully examine commercial practices between third parties and own materials (past local files, transfer pricing policy, Master file, related party contracts, etc.),</li><li>• <b>Strategic description</b> of functions performed, assets utilized and risks borne, and company characterization is required in light of any commercially driven changes to supply chain</li></ul>  | <ul style="list-style-type: none"><li>• Economic analysis should be carried out with due consideration of <b>judicial precedents and TP guidelines</b></li><li>• When performing economic adjustments, it is necessary to examine whether the situation was really <b>abnormal</b> for the concerned company</li><li>• Even if the list of comparable companies is small, select companies with same <b>characterization</b> and from same <b>industry</b> as they would have faced similar business conditions under COVID-19</li></ul>  | <ul style="list-style-type: none"><li>• To support the position determined by Step 2, create a comprehensive transfer pricing document with a high explanatory capacity, incorporating the <b>audit defense strategy</b></li><li>• Basic facts, <b>in-depth industry impact</b> (global and local), updated functional analysis, and economic analysis are all important to support taxpayer positions</li><li>• Prepare <b>supporting documents</b> in advance that will help taxpayers back the content of the documentation</li></ul>  | <ul style="list-style-type: none"><li>• Share <b>risk areas</b> with the head office/RHQ and local staff and improve the ability of local staff to solve transfer pricing problems through documentation</li><li>• If there are high-risk transactions, prepare scenario analysis and <b>expected questions</b> which would be raised by the tax authorities in advance.</li><li>• Perform <b>supplementary analysis</b> with sufficient reasoning in advance, in case the primary analysis is denied by the tax authorities.</li></ul>  |

# 製造・販売会社における対応 <STEP3>

## COVID-19状況下のインドにおける移転価格文書化

### 機能・リスク分析

- 第三者と自社資料との間の商慣行を慎重に確認する(過去のローカルファイル、移転価格ポリシー、マスターファイル、関連者間契約など)
- サプライチェーンの商業的な変化に照らして、機能、リスク、資産の戦略的記述と企業のキャラクター化が必要



### 経済分析

- 判例やTPガイドラインを考慮した経済分析の実施
- 差異調整を行う際には、本当に異常な状況であったかどうかを検証する必要がある
- 比較対象企業が少なくても、COVID-19の下で同様のビジネス条件に直面したであろう同じ特性を持ち、同じ産業から選ばれた企業を選定



### 説明能力の高いTPD

- テップ2で決定されたポジションをサポートするため、対税務調査戦略として、説明能力の高い包括的な移転価格文書を作成する
- 納税者の立場をサポートするために、事実、業界への深い影響(グローバル・ローカル)、最新の機能分析、経済分析のすべてが重要
- 移転価格文書記載内容を補完する、サポート資料を事前に準備する



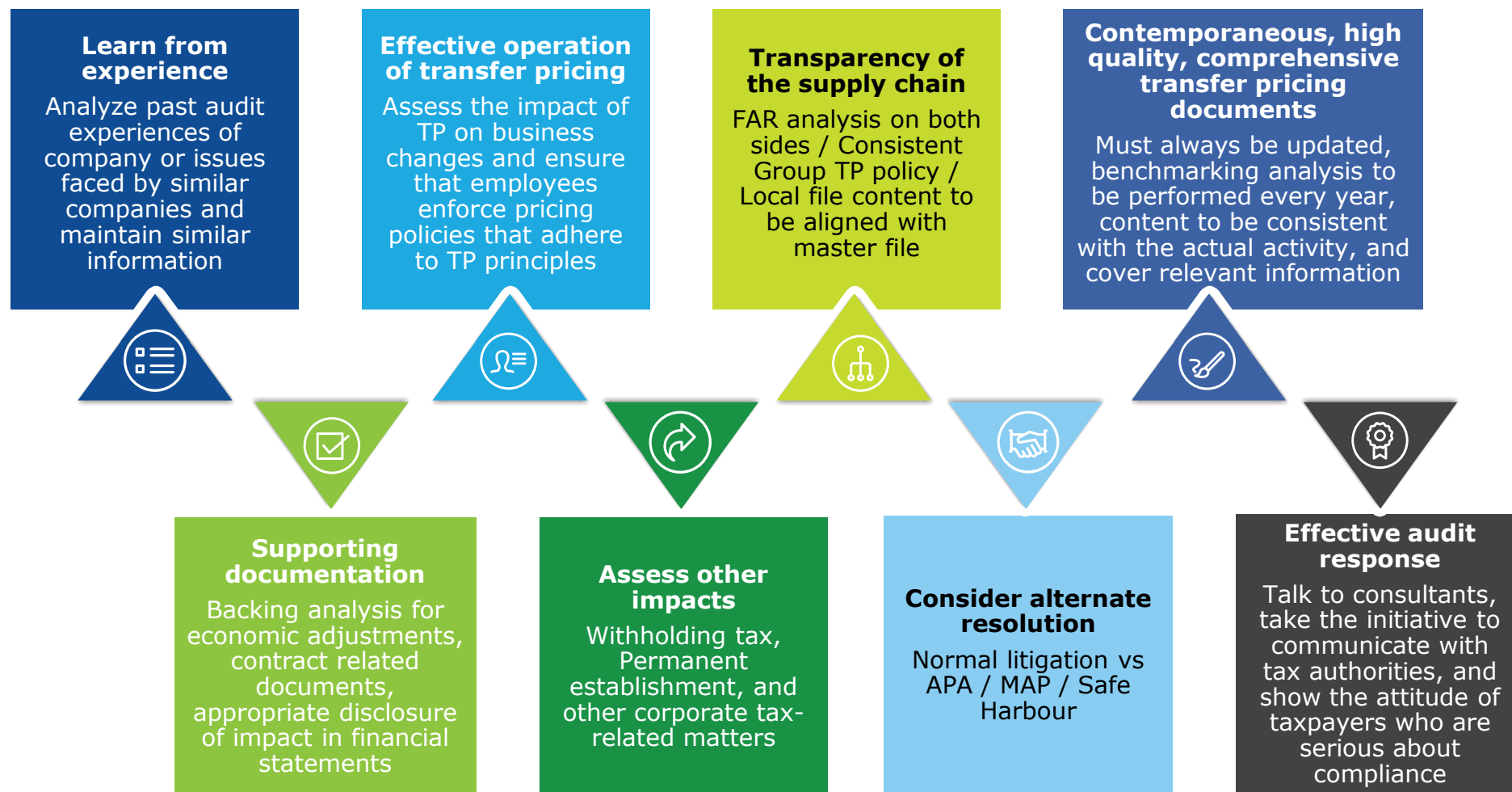
### HQ/RHQ/ナショナルスタッフとのリスクエリアの共有

- HQ/RHQおよびナショナルスタッフとリスクエリアを共有し、文書化を通じて現場で対応するナショナルスタッフの能力を向上させる
- リスクの高い取引がある場合には、事前にシナリオ分析と想定される税務当局からの質問への対応を検討する。
- 税務当局が初期的な分析を拒否した場合に備え、十分な根拠を基にした補足分析を事前に実施する



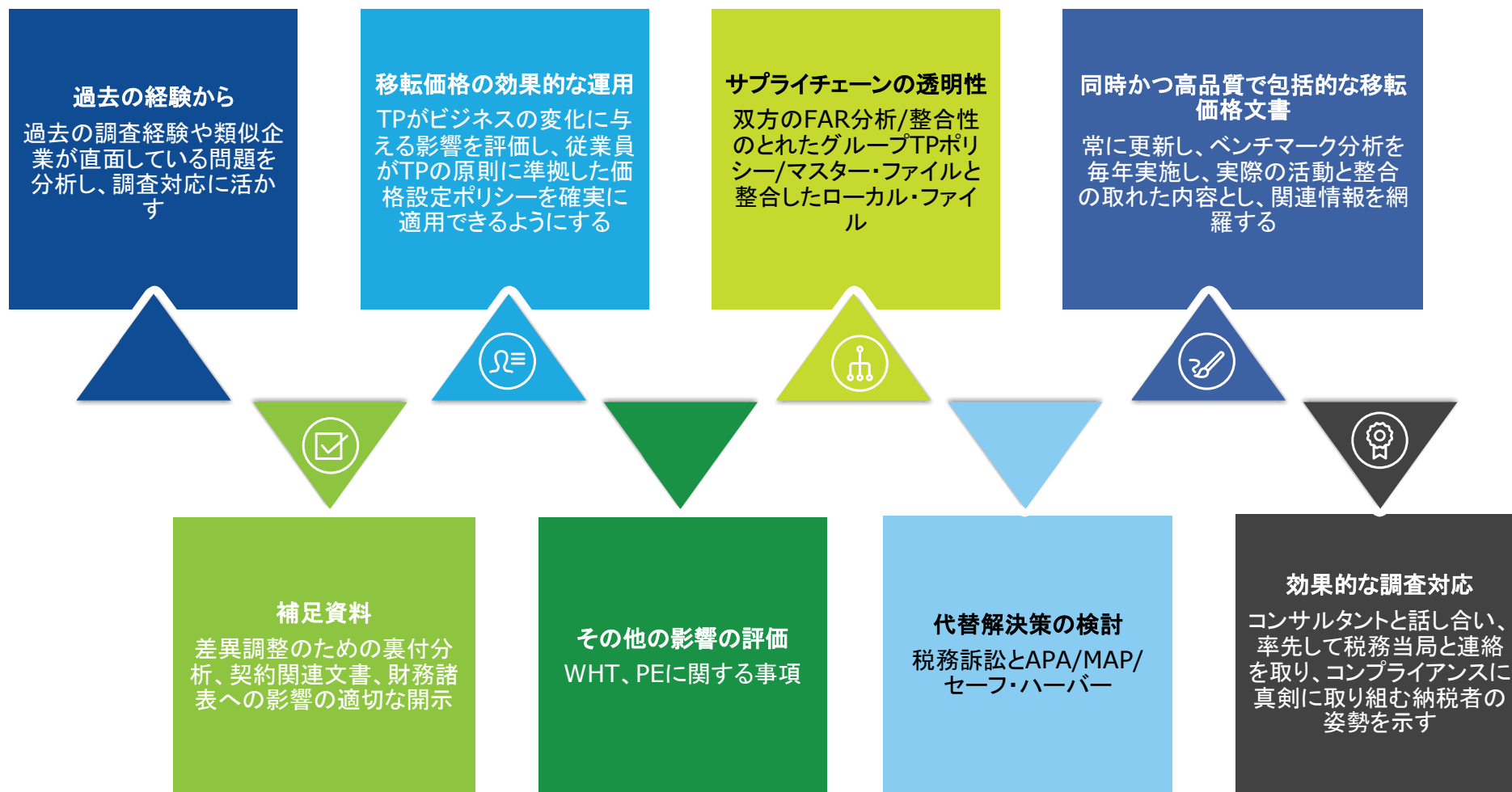
# Response for Manufacturing and distribution companies <STEP 4>

## Thorough preparation for transfer pricing audits



# 製造・販売会社における対応 <STEP4>

## 移転価格調査への対応



# Q&A



1. **Would the India tax authorities (“TA”) give some leniency this year – lower quartile instead of median, i.e. 35th percentile (as an overall year-end margin)?**
2. **Whether the TA would be considerate in levying lower penalty?**
3. **As per the India tax authorities’ view, how to set transfer price for FY2020-2021 or do compliance after year-end, because past data of comparables may not represent the current downturn situation and current year data of comparables companies would not be available now?**

1. **インド税務当局は(「TA」) は今年、課税に中位値ではなく下限値である35パーセンタイル(年末の利益率ベース)を適用するという寛大な措置を取るか？**
2. **TAが従来より低いペナルティを適用するか？**
3. **過去の比較対象企業のデータは現状の景気後退を反映していない可能性があり、最新の比較対象企業のデータは現時点では入手できないため、2020年度～2021年度の移転価格をどのように設定するか、あるいは期末以降に調整を実施するのかといった事項についてインドTAはどのような見解を有しているか？**



4. Can you please share the TA's unofficial views and your perspectives about the following three points?

- **Special consideration and special treatments for COVID-19 situation (e.g. overall leniency such as low penalty, full range, loss comps, other TPMs etc.)**
- **Adjustments to tested party (i.e. what types of special factor analysis the TA can or cannot accept in view of COVID-19 and based on India tax authorities' experience from the past recession and their recent enforcement activities)**
- **Adjustments to comparables (i.e. what type of adjustments TA can or cannot accept in view of COVID-10 and based on the India tax authorities' experience from the past recession and recent enforcement)**

4. 以下の3点に係る、TAの非公式な見解及び回答者の見解は？

- **COVID-19状況下における特別な配慮及び特例措置(例えば、低ペナルティ、フルレンジ使用、赤字の比較対象企業の使用可否、その他のTPMなどの全体的な措置について)**
- **検証対象企業への調整(過去の不況下における経験と最近の税務執行状況、また、COVID-19によるパンデミックを鑑み、どのような特殊要因分析が受け入れられる/受け入れられないと考えられるか)**
- **比較対象企業への調整(COVID-19によるパンデミックや過去の景気後退、最近の税務執行状況を鑑み、TAはどのような調整を受け入れられる/受け入れられないと考えられるか)**

# 3. Response for other international transactions

# 3. その他国外関連取引における対応



# Intra-group service transactions and Royalty fee – TP considerations

## Intra-group services

- Potential increase in business development charges (Many MNCs have set up crisis management teams to plan their business strategies)
- Potential increase in IT support considering 'Work from home' scenario
- Services / decisions would have taken place over audio and video conferencing and would not have a physical trail

Can HQ/RHQ provide services **without actually dispatching people?**

**Allocation criteria** (revenue) may no longer be appropriate for services affected by COVID-19

The additional services provided by HQ/RHQ from the perspective of COVID-19 may be considered equivalent to **shareholder activity**

**Expense allowability** in countries – in case of loss scenario

Appropriate **technology tools** should be used for summarizing Minutes of the meeting / storing the audio recordings to substantiate receipt of services

## Royalty fee

- There may be IP/brand impacts that could change the arm's length amount of royalties due
- The local entity can face practical challenges in defending payment of royalty fee by aggregation under TNMM in case the company faces losses
- Identification of new comparable uncontrolled transactions may pose challenges

Does **sales linked royalty** fee eliminate the need for further evaluation? Consider slab-based variable royalty rates

Analyze the options of **waiver, reduction** in rate or **deferral** of payment of royalty

Evaluate any shift in **DEMPE** functions – role of the Indian entity in relation to the relevant IP / brand, post COVID-19

Check agreement for any provisions that allow for **adjustment** of royalty rates upon specified conditions

Adequate **documentation** to substantiate business rationale and need for the transaction

# グループ内役務提供およびロイヤルティ取引における対応

## グループ内役務提供

- 事業開発費の増加の可能性（多くの多国籍企業は、事業戦略を計画するために危機管理チームを設置している）
- 「在宅勤務」シナリオを考慮したITサポートの潜在的な増加
- サービス/意思決定は音声およびビデオ会議で行われ、物理的な証跡が残らないこと

## ロイヤルティ料

- 知的財産/ブランドへの影響により、支払ロイヤルティの期限が変更される可能性
- ローカル企業が赤字となる場合、TNMMの適用下でのロイヤルティの支払自体が正当化できない可能性
- 新たな比較対象取引の特定が課題となる可能性

HQ/RHQは実際に人を派遣せずにサービスを提供することができるか？

配賦基準（収益）は、COVID-19の影響を受けるサービスには適切でなくなる可能性がある

販売にリンクされたロイヤルティ料について更なる評価が必要か？  
取引単位毎の変動ロイヤルティ料率を検討

COVID-19の観点からHQ/RHQが提供する追加的なサービスは、株主活動に相当すると考えられる

損失を計上する場合の各国での損金算入の可否

ロイヤルティの免除、料率の引下げ、または支払いの延期の選択肢の分析

DEMPEの機能の変化を分析する- COVID-19後の、関連する知的財産/ブランドに関連するインドの事業体の役割

ミーティングの議事録を要約したり、サービスの受領を実証するために録音を保存したりするには、適切な技術ツールを使用する必要がある

特定の状況に基づき使用料率の調整を可能にする条項がないか契約書を確認

取引の合理性及び必要性を実証するための適切な文書

# Financial transactions – TP considerations

## Intercompany loans

- High chances of payment defaults during COVID-19 period due to liquidity crisis
- MNCs may try to restructure existing funding arrangements and re-price interest rates in line with the lowered central bank / third party interest rates to free up cash flow
- New or increased cross-border funding may be required during this period

Amendments to existing loan agreements (eg: **moratorium** clauses in line with current third party scenarios) may be required to avoid defaults

Evaluate **options realistically available** – could the loan have been refinanced from external sources at lower rates?

Due consideration of recent **OECD guidance** on transfer pricing aspects of financial transactions

Document **market evidence** of modification of arrangements / invoking of Force majeure clause in uncontrolled loans

Revised / new interest rate should satisfy **arm's length principle** at the time of modification (comparable arrangements should have same tenor, credit rating, currency, security etc.)

Evaluate **other aspects** – country specific interest limitation rules and withholding tax provisions

Evaluate **type of guarantee** – implicit vs explicit, and arm's length charge in case of explicit guarantee

Revisit **existing guarantee arrangements** in case of change in credit ratings of guarantors

Due consideration of recent **OECD guidance** on transfer pricing aspects of financial transactions

## Guarantee arrangements

- Declining credit ratings of companies may cause third party lenders to invoke performance guarantee and insist on Corporate guarantee for new loans
- This would lead to increased transactions of provision of guarantee by parent companies

# 金融取引における対応

## グループ内ローン

- 流動性危機によるCOVID-19期のデフォルト率の高さ
- MNCは、既存の資金調達の仕組みを再構築し、キャッシュフローを改善するために、中央銀行/第三者機関の金利低下に合わせて金利を再設定しようとする可能性がある
- この期間中には、新たなまたは増額された国境を越えた資金調達が必要となる可能性がある

債務不履行を回避するため、既存の貸付契約の修正(例:現在の独立企業間のシナリオに沿ったモラトリアム条項)が必要となる場合がある

利用可能なオプションを現実的に評価する-より低いレートで外部ソースから融資を借り換えることができたか?

金融取引の移転価格の観点に関する最近のOECDガイダンスの十分な考慮

独立企業間融資の契約変更/不可抗力条項の発動に関する市場証拠の文書化

修正・新規金利は、修正時の独立企業原則(同等の取り決めは、同一のテナー、信用格付、通貨、証券等であるべき)を満たすこと

その他の観点-国別の利子制限規則および源泉徴収税規定の分析

保証の種類(保証が明示されているか、明示されていないものの親会社からの保証が期待できるか、明示的保証の場合独立企業間価格)を評価する

保証人の信用格付が変更された場合の既存の保証契約の見直し

金融取引の移転価格の観点に関する最近のOECDガイダンスの十分な考慮

## 保証契約

- 企業の信用格付が低下すると、第三者債権者が履行保証を求めたり、新規融資に対して企業保証を要求したりする可能性がある
- これは、親会社による保証提供取引の増加につながる

# 4. COVID-19状況下におけるAPA

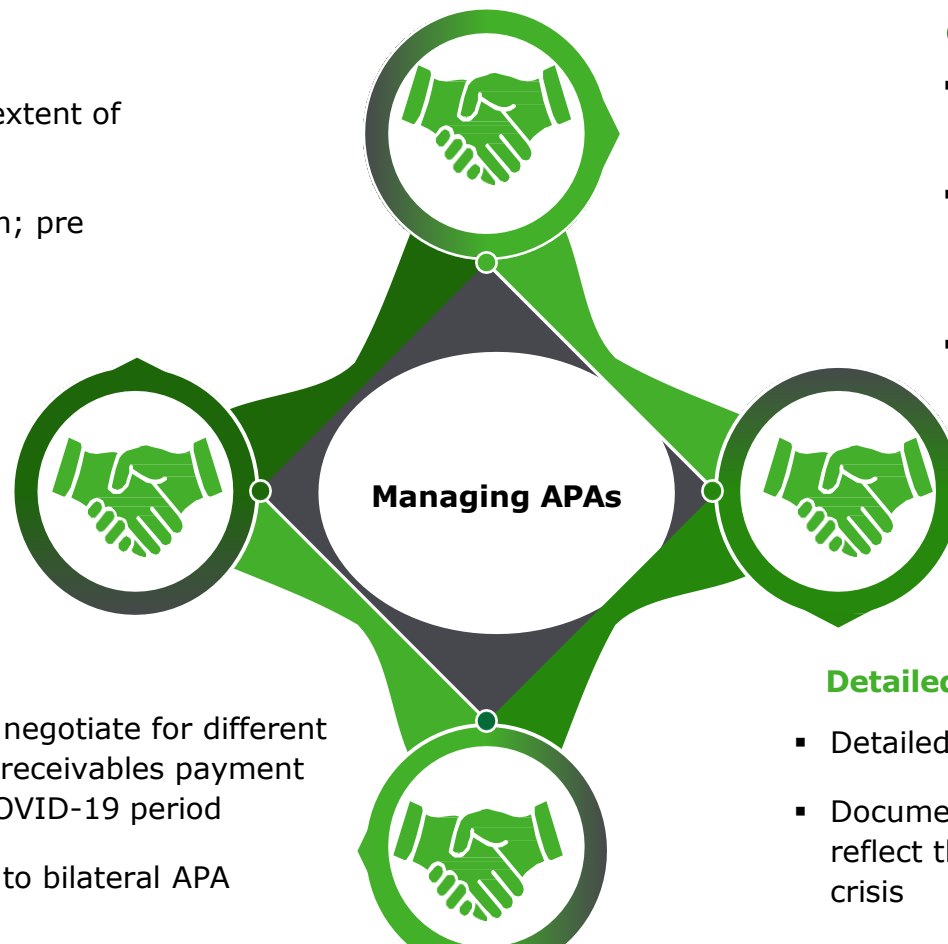
# 4. APA response during COVID-19

# Managing Advance Pricing Agreements in light of COVID-19

## Concluded APAs and APAs under negotiation

### Impact analysis

- In-depth and critical analysis of the extent of change in facts or circumstances
- Period impact –mid term to long term; pre and post-COVID-19 analysis
- Global and at local level



### Concluded APAs

- Revision of concluded APA is permissible as per Indian regulation in specific instances
- Intimate the APA authorities of the change in facts or failure to meet any critical condition of APA and request for revision of affected APA terms
- The affected terms could include profit margin agreed in APA, invoicing terms, receivable realization days, adjustment for cost increase etc.

### APAs under negotiation

- For ongoing APAs, companies could negotiate for different terms (arm's length price, terms of receivables payment and invoicing mechanism) during COVID-19 period
- Evaluate conversion from unilateral to bilateral APA

### Detailed supporting documentation

- Detailed documentation and analysis sets the basis
- Documentation qua industry, business and transaction to reflect the business realities and impact of the COVID-19 crisis

**NEW APAs – As APA authorities are more flexible to consider business realities, companies may assess APA route vs normal litigation for years under business slow down**

# COVID-19を踏まえた事前確認制度(APA: Advance Pricing Agreements)の管理

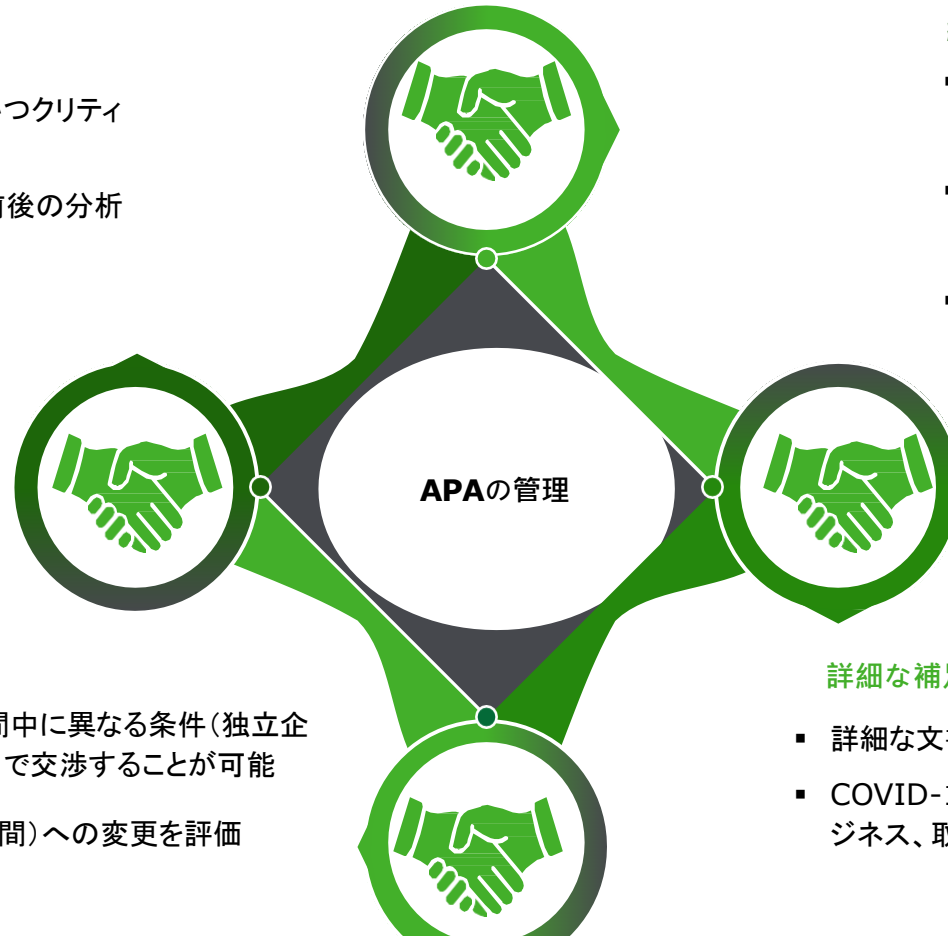
## 締結済みのAPAおよび交渉中のAPA

### 影響分析

- 事実や状況の変化の程度についての詳細かつクリティカルな分析
- 期間の影響-中期から長期; COVID-19の前後の分析
- グローバル及びローカルレベル

### 交渉中のAPA

- 進行中のAPAについては、COVID-19期間中に異なる条件(独立企業間価格、債権支払条件、請求メカニズム)で交渉することが可能
- ユニラテラル(一国)からバイラテラル(二国間)への変更を評価



### 締結済みAPA

- 締結されたAPAの改訂は、特定の事例ではインドの規制に準じて許容される
- APAの重大な条件を満たしていない事実の変更についてAPA当局へ示し、影響を受けるAPAの条件の改訂を要請
- 影響を受ける条件には、APAで合意された利益率、請求条件、債権の回収日、費用増加の調整などが含まれる

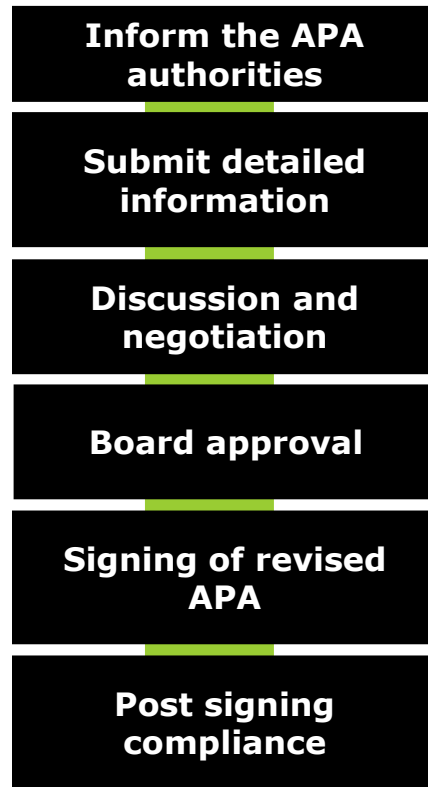
### 詳細な補足文書

- 詳細な文書化と分析が基礎
- COVID-19におけるビジネスの現実と影響を反映するための業界、ビジネス、取引に関するドキュメント作成

新たなAPA: APA当局はビジネスの現実をより柔軟に考慮できるようになったことから、企業はビジネスが停滞している数年間、APAルートと通常の訴訟を比較して対応検討することが望ましい

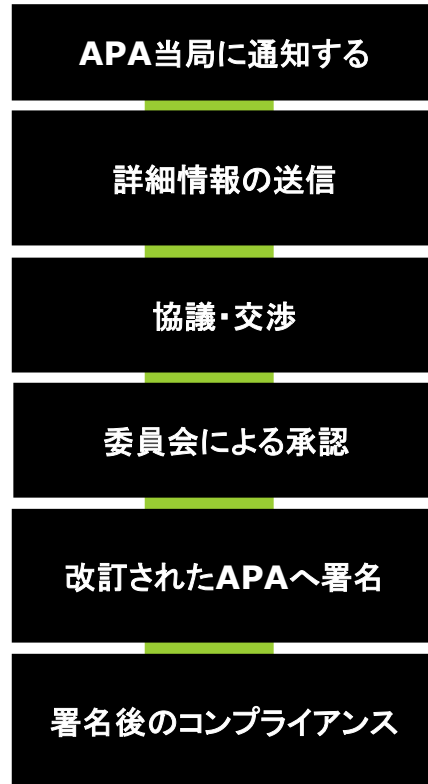


# Procedure for revising concluded APAs



- Inform Central Board of Direct Taxes ('CBDT') / Principal Chief Commissioner of Income tax (International Taxation) within 60 days of change in facts based on which the APA had been concluded
- Submit detailed information and documentation to justify revision of APA
- Discussion and negotiation with the APA authorities
- CBDT to grant approval for revised APA
- Signing of the revised APA by both parties - the CBDT and the Applicant
- Period of original and revised agreement mentioned in APA
- All post signing compliances-modified return, Annual Compliance report etc. to be filed
- Reassessment/ re-computation of taxable income by the Assessing officer

# 締結済みAPAを改訂するための手順



- APA が締結された根拠となった事実に変更があった場合には、60 日以内に直接課税中央委員会 (CBDT) / 所得税 (国際課税) の Principal Chief Commissioner に通知
- APA の改訂を正当化するための詳細な情報と文書の提出
- APA 当局との協議・交渉
- CBDT による APA 改訂の承認
- CBDT と申請者、双方による改訂版 APA への署名
- APA に記載されている原契約と改訂契約の期間
- 署名後のコンプライアンス (修正申告書、年次コンプライアンス報告書など) は全て提出する必要がある。
- アセスメント担当官による課税所得の再評価・再計算

## Q&A (ロイヤルティ & IGS関連)



- 1. Under COVID-19, what should taxpayers keep in mind for royalty related transactions (e.g. potential change in the scenarios involving the computation basis, i.e. royalty is in consideration to use of technology for production but generally is paid on sales. Accordingly, in situation wherein there is no production due to COVID-19 but sales are made out of existing stock, whether royalty should continue to be paid?)**
- 2. Under COVID-19, what should taxpayers keep in mind for IGS related transactions (e.g. potential change in the nature and frequency of the services provided)?**

- 1. COVID-19の状況下で、納税者がロイヤルティ関連取引について留意すべき点は？(例:計算の根拠を含むシナリオの変更の可能性—すなわちロイヤルティは生産時の技術使用を考慮しているが、一般的には売上に応じて支払われる。したがって、COVID-19により生産が行われず売上が既存の在庫からなされる場合に、ロイヤルティを払い続けるべきか?)**
- 2. COVID-19の状況下で、納税者がIGS関連取引について留意すべき点は？(例:役務提供の性質や頻度の変更の可能性)**

## Q&A ( APA / MAP関連 )



1. **Can you please share some statistics about APA / MAP in the recent years in India?**
2. **On concluded cases, is taxpayer allowed any relief from complying with critical assumptions if any of the critical assumptions are breached due to the impact of Covid-19? Whether critical assumptions can be revised?**

1. **インドにおける近年のAPA/MAPはどのような状況か？**
2. **既に合意した案件について、COVID-19の影響により重要な前提条件のいずれかに違反した場合に、当該重要な前提条件の遵守の免除が認められているか？修正できるか？**

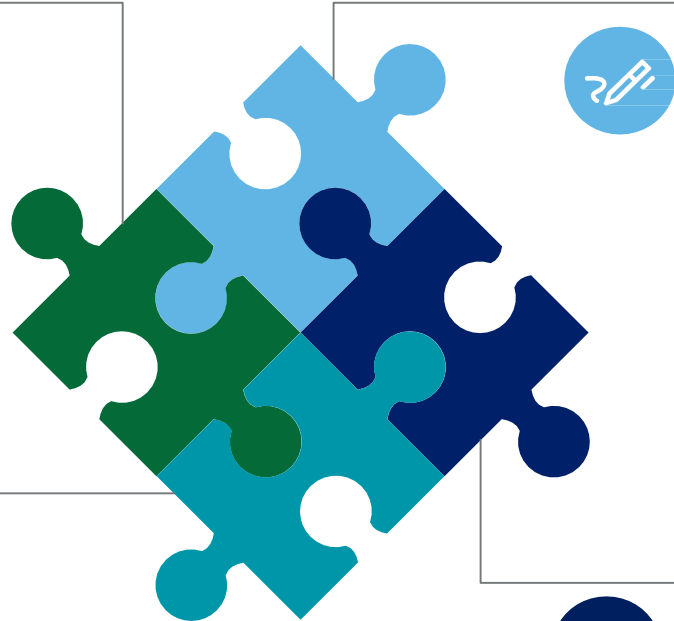
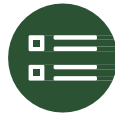
# 5. Way forward

# 5. 対応案

# Way Forward - Action by the Group, HQ, RHQ and Subsidiaries

## Group level work (Step 1&2)

- Analyze the business impact areas and the magnitude of such impact
- Implementation of decisions to address the impact for the Group
- Analyse TP implications of the above decisions from a Group perspective, including resultant impact on ETR
- Analyse funding requirement and identify cash repatriation strategies
- Analyse existing inter-company legal framework



## Country specific work (Step 1&2)

- Evaluate any change in FAR and consequent pricing policy
- Re-visiting profit margin of contract manufacturer, limited risk distributor arrangement, service providers
- Amendment in inter-company agreement



## Documentation (Step 3)

Preparation of strategically defensive TP report which provides additional value - including:

- Key business and industry impacts and changes in FAR profile, if any
- TP positions to ensure substantial audit defense post COVID -19 (supported by ex-ante result)
- Comparability analysis and economic adjustments with robust supporting documentation

## Controversy management (Step 4)

- Can strategize better to avoid prolong litigation and can help to obtain a reasonable conclusion / settlement or explore non-adversarial dispute resolution mechanisms
- APA is forward-looking and time and cost efficient. This could prove to be more useful
- Taxpayers may also explore MAP to seek relief from double taxation
- Strong defense file (e.g. Audit handbook, documentation etc.)
- Training for local staff

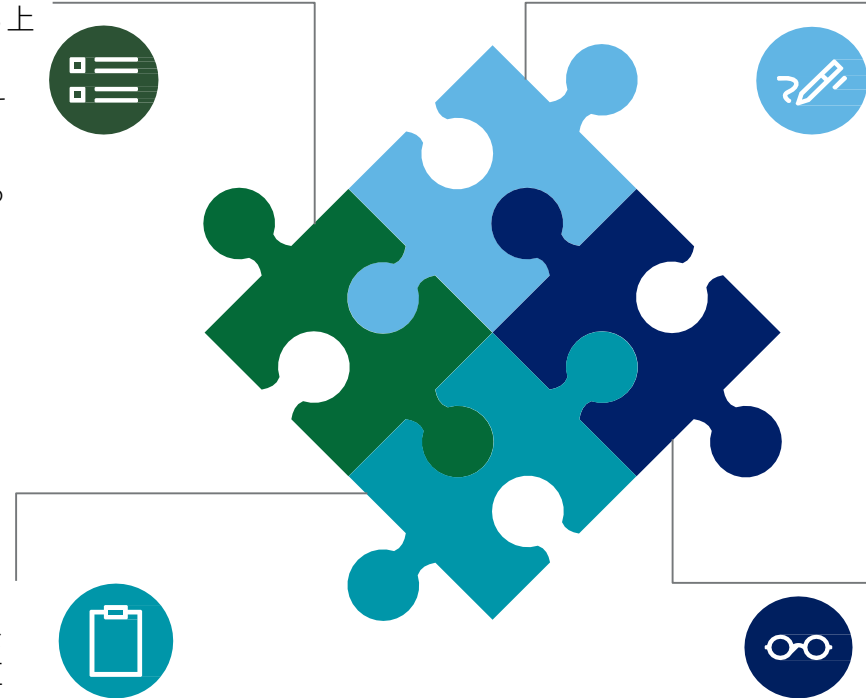
# 今後のグループ、本社、RHQ、子会社における対応

## グループレベルの作業(ステップ1及び2)

- ビジネス・インパクト領域とそのインパクトの大きさの分析
- グループへの影響に対処するための決定の実施
- ETRへの影響を含め、グループの観点から上記の決定のTPへの影響を分析する
- 資金需要を分析し、資金還流戦略を策定する
- 既存のグループ内の法的枠組みを分析する

## 国固有の作業(ステップ1及び2)

- 機能リスクの変化とそれに伴う価格設定ポリシーの変更を分析する
- 受託製造業者の利益率、リスクの限定的な販売業者や役務提供者との取り決めを見直す
- グループ内契約書の修正



## 文書化(ステップ3)

次のような付加価値を提供する戦略的防衛の手段として使える移転価格文書の作成

- 主要なビジネスおよび業界への影響、及び機能リスクプロファイルの変更(該当する場合)
- COVID-19後のTP調査において実質的に防衛し得るTPポジション(事前の結果によって裏付け)
- 強固な裏付けとなる文書による比較可能性分析と経済的調整

## 係争マネジメント(ステップ4)

- 長期的な訴訟を回避するためのより良い戦略を立てることができ、合理的な結論/解決を得ることが、または非敵対的な紛争解決メカニズムを探ることが可能
- APAは先見性があり、時間とコスト効率に優れているため、より有用な解決策となり得る
- 納税者は、二重課税からの救済を求めるために、相互協議手続(MAP)を検討することもできる
- 強力な防衛のためのファイル(例:監査ハンドブック、文書等)
- 現地スタッフへの研修



# 6. Dialog with tax authorities

# 6. 税務当局との質疑応答

# Dialog



## Rajat Bansal

Chief Commissioner of Income-tax in Delhi cum India's representative in the United Nations Committee on International Co-operation in Tax Matters

Rajat Bansal is Chief Commissioner of Income-tax in Delhi. Before moving on to this role, Rajat was India's competent authority for all tax treaty related negotiations for the Asia-Pacific region, including Japan. He has also been India's representative in the United Nations Committee on International Co-operation in Tax Matters.

Recently, he submitted his two bits to the UN committee, an alternate proposal on OECD digital taxation, in his personal capacity, and that has found mention in various publications as well as traction with the UN committee.



## ラジャット バンサル

デリー所得税局長・国連の税務問題に関する国際協力専門家委員会のインド代表

ラジャット・バンサル氏はデリーの所得税局長。以前は日本を含むアジア太平洋地域に関する租税条約関連の交渉にかかるインドの管轄当局を担当。また、国連の税務問題に関する国際協力専門家委員会のインド代表でもある。

最近ラジャット氏はOECDのデジタル課税に係る代替案として国連の委員会に2つの論文を提出し、これについては国連委員会との仕事に加えて様々な出版物で言及されている。

# Dialog



1. **Can you please share the TA's unofficial views and your perspectives about the following three points?**
  - **Special consideration and special treatments for COVID-19 situation (e.g. overall leniency such as low penalty, full range, loss comps, other TPMs etc.)**
  - **Adjustments to tested party (i.e. what types of special factor analysis the TA can or cannot accept in view of COVID-19 and based on India tax authorities' experience from the past recession and their recent enforcement activities)**
  - **Adjustments to comparables (i.e. what type of adjustments TA can or cannot accept in view of COVID-10 and based on the India tax authorities' experience from the past recession and recent enforcement)**
2. **From the TA's view, should the Principle bear all the low profit / losses of the entire Group during and after COVID-19? Should the Group allocate some of these to our local subsidiaries? If yes, what kind of information / documentation that taxpayers should prepare to justify the low profit / losses situations?**
3. **From the TA's view, what are the considerations / preferred approaches for the comparables (under TNMM) would be acceptable in view of the data availability gaps between the comparables and tested party?**

1. **以下の3点に係る、TAの非公式な見解及び回答者の見解は？**
  - **COVID-19状況下における特別な配慮及び特例措置(例えば、低ペナルティ、フルレンジ使用、赤字の比較対象企業の使用可否、その他のTPMなどの全体的な措置について)**
  - **検証対象企業への調整(過去の不況下における経験と最近の税務執行状況、また、COVID-19によるパンデミックを鑑み、どのような特殊要因分析が受け入れられる/受け入れられないと考えられるか)**
  - **比較対象企業への調整(COVID-19によるパンデミックや過去の景気後退、最近の税務執行状況を鑑み、TAはどのような調整を受け入れられる/受け入れられないと考えられるか)**
2. **TAの観点から、COVID-19状況下及びCOVID-19後、プリンシパルが全グループの全ての低利益・損失を負担すべきだと思うか？グループは損失や低利益の一部をローカル子会社に配分すべきか？ その場合、納税者は低利益や損失の状況を正当化するためにどのような情報・文書を具備すべきか？**
3. **TAの観点から、比較対象企業と検証対象企業のデータの取得可能性の違いを考慮し、TNMMにおける比較対象企業選定において考慮すべき点や好ましいアプローチなどはあるか？**

# Dialog



4. **Under COVID-19, what should taxpayers keep in mind for IGS and royalty related transactions (e.g. potential change in the nature and frequency of the services provided)?**
5. **What should taxpayers do once they understand / identify the potential impacts of COVID-19 (e.g. breaching) to the critical assumptions?**
6. **Would the TA have any special considerations such as term test, for cases where the individual year testing was concluded in the APA?**
7. **Can taxpayer apply for renewal of an expiring APA and how is the renewal being treated if the business is impacted by COVID-19?**

4. **COVID-19下で納税者はIGS及びロイヤルティ関連取引についてどのようなことに留意すべきか(例: 役務提供の内容や役務提供頻度の変更の可能性など)?**
5. **納税者はCOVID-19の重要な前提条件に対する潜在的な影響(例えば前提条件に抵触し得るなど)が判明したら何をすべきか?**
6. **TAはAPAにおいて単年検証が合意されたケースについて、期間検証などの特別な考慮をするか?**
7. **納税者はもうすぐ期限の切れるAPAの再申請を行うことができるか。当該企業がCOVID-19の影響を受けている場合、リニューアルはどのように扱われるのか?**

# Dialog



8. **How difficult it is for taxpayers to manage TP audits / investigations? What is the plan of the government on tackling TP assessment through e-assessment mechanism?**
9. **There have been some situations where taxpayers do not prepare in advance for tax / TP audits, which has taken quite a significant amount of time and resources of both the TA and taxpayers. In order to minimise this, can you please advise what taxpayers should do, especially in view of COVID-19?**
10. **What is your view on digital taxation in India, especially in the context of the United Nations' recent development? Where do you think the digital taxation in India would head to?**

8. **納税者にとってTP調査・当局による検証はどの程度難しいものなのか？電子評価メカニズムを通じたTPの評価について政府はどのように対応していく予定か？**
9. **納税者が税務調査・TP調査に対し事前の準備を何も行わないことがあり、その場合TA及び納税者自身にとってかなり時間とリソースを要することとなる。これを避けるには納税者は特にCOVID-19の状況下において何をすべきか？**
10. **インドにおけるデジタル課税について、特に国連の最近の活動に関しての見解、またインドにおけるデジタル課税は今後どうなると思うか？**

# Deloitteの役割

# Deloitteの役割

## ご要望に応じた支援

### Step 1

- インド及びSEA移転価格プライベートワークショップ・セミナー  
貴社のビジネスモデルにフォーカスしたCOVID-19対応  
ワークショップ(日本人経営者向け&ナショナルスタッフ向け)
- 移転価格リスクアセスメント  
現状のレビュー&想定される論点とリスクを特定し、対応方法  
についてアドバイス
- 関連者間契約書&第三者情報の分析  
COVID-19状況下のグループ全体のリスク配分の整理
- 移転価格プランニング/バリューチェーン分析/DEMPE分析  
新たに発生した(する予定)の取引に対し、移転価格税制の観  
点からアドバイスを提供

### Step 2

- TP戦略  
将来の税務調査を見据えて、税務当局の見解や戦  
略的な分析を基に税務ポジションを確立
- ベンチマーク分析  
CoVid-19の影響を加味したベンチマーク分析を  
実施
- 移転価格オペレーションの最適化  
運用ポリシーの導入や価格調整メカニズムの導入  
を支援
- 無形資産・グループ内役務提供(IGS)ポリシー構  
築のアドバイス
- 金融移転価格サービス

### Step 3

- 付加価値の高い移転価格文書  
税務調査や訴訟を見据えた強固な移転価格文書を作成
- 本社・RHQ主導の移転価格文書作成  
現地の税務調査とグループポリシーを考慮した移転価格文  
書を作成
- 切出損益の作成  
調査対応や移転価格管理上必要な切出損益の作成をサ  
ポート
- 関連者間契約書  
関連者間契約作成のアドバイス

### Step 4

- 移転価格調査マネジメント  
移転価格調査に移行させない&移転価格調査を最  
小限に抑えるためのノウハウを提供
- 移転価格調査対応支援  
課税額を最小限に抑えるためのサポートを実施
- 現地ナショナルスタッフへのトレーニング  
ナショナルスタッフの移転価格税制に対するハードル  
を下げ、より複雑な移転価格問題に対応できるような  
教育を実施
- APA / MAP 戦略  
これまでのAPA/MAPの経験を活かし、納税者にとっ  
て最適なソリューションを提供

**Deloitte.**



# デロイトインド & SEA 移転価格プライベートワークショップ・セミナーのご案内

|                            |  |
|----------------------------|--|
| <p>目的</p>                  | <p>□ インド及びSEA各国の移転価格リスク管理を目的として、貴社のビジネスモデルと要望に基づきカスタマイズされたCOVID-19対応の移転価格ワークショップ・セミナー</p>  |
| <p>対象者</p>                 | <p>□ 日本本社、地域統括会社、各国内で関連会社の税務を管理する会社、各国個社 等</p> <p>□ オンラインワークショップ・セミナーであれば国や地域を越えて対象者を自由に選定可能(対面式ワークショップ・セミナーの場合は要相談)</p> <p>□ 日本語、英語、現地語を使用し、現地日本人経営者や現地ナショナルスタッフの両方に対応</p>  |
| <p>ワークショップの内容<br/>(例示)</p> | <p>□ 貴社のビジネスモデルを考慮した上で、各Step1-4(それだけに限らず)をより深く掘り下げた内容で、全てカスタムベースで準備いたします。例えば、</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➢ インド及びSAE各国からの事前の質問・問題点もしくはヘルスチェック等をした上で、具体的な対応策を各国別もしくは個社別にワークショップでディスカッション</li> <li>➢ リスクの高い会社の日本人経営者やナショナルスタッフへの事前の調査対応ワークショップ</li> <li>➢ COVID-19に対応するための強固な文書化・サポート資料作成方法に特化したワークショップ</li> <li>➢ リスクエリア(例えば無形資産取引や役務提供取引)にフォーカスしたワークショップ</li> <li>➢ インドの全てのグループ関連会社を対象に最新の税務執行状況とAudit Managementに特化したワークショップ</li> <li>➢ 日本本社・地域統括会社がSEA各国の移転価格リスク管理・ガバナンス向上を目的としたワークショップ 等々</li> </ul> |
| <p>形式</p>                  | <p>□ オンラインワークショップ・セミナー(使用ツールはフレキシブルに対応いたします)</p> <p>□ 対面式ワークショップ・セミナー</p> <p>□ 対面式とオンラインの併用も可能</p>   |

# Deloitte India

---



**Sanjay Kumar**  
Partner – Tax, Transfer Pricing  
Deloitte India (Delhi)

## Background

Sanjay is a partner with Deloitte India. He leads Deloitte India's advance pricing agreement (APA) and mutual agreement procedure (MAP) projects, and tax policy initiatives. He also leads public policy practice for Deloitte India.

Sanjay has steered many unique APA cases, involving different industries and covering complex transactions such as corporate guarantee, management cross-charges, royalty, etc. Many of these resolutions include cases of profit split as well as loss-making cases involving adjustments such as capacity utilization. Recently, he was instrumental in concluding one of its kind APA, which encompassed both bilateral and unilateral transactions.

Sanjay also advises clients on MAP assignments and has an oversight on more than 250 cases, involving tax authorities of the US, the UK, Japan, Denmark, Australia, the Netherlands, and Singapore.

He actively spearheads the policy initiatives of the firm and leads the firm in meetings with various ministries. Sanjay was earlier with the Indian Revenue Service for more than 28 years, holding many assignments in the tax department as well as in other ministries. He has been members of many expert committees of the government, and was also India's representative in the WTO on IPR, trade specifications for three years. He is an IMF-empaneled tax administration assessor and has done World Bank assignments on tax reforms.

Sanjay has a Ph.D. in public policy and Master's degree in economics from the State University of New York, Stony Brook, USA. He also has a Master's degree in physics from the University of Delhi, India.



**Suchint Majmudar**  
Partner – Tax, Transfer Pricing  
Deloitte India (Bangalore)

## Background

Suchint Majmudar is a partner in Deloitte India, specializing in international tax and transfer pricing. Suchint has over a decade and a half of transfer pricing experience, specifically in the areas of conceptualizing transfer pricing solutions, value chain structuring, audit defense and advisory assignments.

Suchint's portfolio includes multinational clients in the services, manufacturing and distribution sectors, in Technology, Consumer Products and Pharma/Biotech. During his career with Arthur Andersen and PwC, Suchint has obtained international transfer pricing experience and expertise.

Suchint is a Commerce Graduate from Christ College and a qualified Cost Accountant, Chartered Accountant and Company Secretary. In 2012, he completed an Advanced Management Program with the Indian Institute of Management, Bangalore, in association with HEC, Paris. Suchint served as the India Country Reporter for the 2017 IFA Congress in Rio de Janeiro on the topic "The Future of Transfer Pricing".

Suchint is a member of the Japanese corridor. He is also associated with the Committee of International Taxation of the Institute of Chartered Accountants of India. He has authored articles and papers in tax publications and for conferences.

# Deloitte India



**Pawankumar Prakash Kulkarni**  
Senior Manager – M&A Tax  
Deloitte India  
(Bangalore)

Pawan is a Senior Manager in the Mergers & Acquisition - Tax practice and is based in Bangalore office.

Pawan was seconded to Deloitte Japan from 2015-2019 and has experience of their the Japanese culture and language. While he was in Japan, Pawan has the opportunity to assist many Japanese companies, across sectors, in their India tax and regulatory matters.

While he was in India, Pawan has also assisted many MNC and India domestic companies / ventures in their tax compliance, litigation, advisory matters, M&A transactions, withholding tax advisory and compliance, tax holidays, acquisition structuring, inbound and outbound investment structuring, group restructuring and financing, tax due diligence, tax planning and optimization, etc.

Pawan has also written many articles and has been a speaker at many forums.  
© 2020 Deloitte Haskins & Sells LLP



**白河 由佳理**  
Manager - Tax  
Deloitte India (Gurgaon)

2017年より南、北インドにてクライアントサポート及び日印コーディネーション業務に従事。2018年9月よりDeloitte Indiaデリー事務所にて日系企業サービスグループ税務マネージャーとして、税務コーディネーションを担当。



**庄子 雄基**  
Manager – Tax  
Deloitte India (Bangalore)

2017年よりインド地場の会計・法律事務所にて、在インドの日系企業向けに会計、税務、法務、労務、M&A、不正調査、監査、インド進出・設立支援サービス及びコーディネーション業務に従事していた経験を持つ。

2019年 デロイトバンガロール事務所へ入所。バンガロール及び南インドを中心とした日系企業向けに税務及びレギュラトリー、その他インド進出にかかる支援、アドバイザー、コーディネーション業務に従事する。



**山崎 靖彦**  
Manager - International Tax  
and M&A  
デロイト トーマツ税理士法人からDeloitte Indiaへ出向予定

大学卒業後、2006年4月に監査法人トーマツ(現有限責任監査法人トーマツ)に入所し延べ8年に亘り、主に日系多国籍企業の会計監査、IFRS導入コンサルティング、その他会計コンサルティング業務を提供。

2014年7月から税理士法人トーマツ(現デロイトトーマツ税理士法人)に出向、その後転籍。以後、主に大規模企業の国内税務及び国際税務コンサルティング業務に従事し、国際取引・M&A・PMI・グループ内再編・連結納税等の幅広い課税問題に対応してきた。

2018年10月からは、主としてM&A・組織再編の局面における税務ストラクチャリングや税務デューデリジェンス等の業務に特化している。著書に『国際税務の実務ハンドブックQ&A』(共著、2015年、中央経済社)がある。公認会計士、税理士

# Deloitte Japan



山川 博樹  
パートナー  
移転価格サービス  
Japan Global Tax Controversy Leader  
Deloitte Japan

国税庁調査査察部調査課長を退官後、2014年9月に税理士法人トーマツ（現 デロイトトーマツ税理士法人）に入社。1982年慶應義塾大学卒業後、国税庁入庁。32年間の国税勤務の中で国際課税の要職を歴任。1990年代前半、国税庁調査課移転価格担当課長補佐として、草創期の執行ルールの策定、二国間事前確認の本格導入、1995年OECD移転価格ガイドライン作りに携わったほか、東京国税局国際情報課長として、最前線で移転価格調査を指揮した。2000年代に入り、国税庁調査課国際調査管理官として、執行の立場からTNMM導入の起案、日米租税条約改訂等に携わり、同相互協議室長として、自動車・自動車部品・電機・機械・医薬・医療機器・アパレル・エネルギー・サービス・金融など多くの業種の移転価格相互協議交渉を行い、そして、2012年以降、同調査課長として、全国の国税局の国際課税を含む大企業調査の管理や審理支援指揮、改正国税通則法の円滑な定着、税務に関するコーポレートガバナンスの充実に取り組んだほか、執行の立場からBEPSアクションプラン（移転価格文書化、無形資産、電子商取引課税、ハイブリッド・ミスマッチなど）への対応、新しい帰属主義（AOAルール）の導入、クロスボーダー役務提供に係る消費課税の見直し、CFC税制上の論点の明確化、自動的情報交換の推進などの業務に携わった。この間、一貫してOECDの時々の国際ルール作りに携わったほか、中国、タイ、ベトナムなど新興国への移転価格アウトリーチ業務の経験、米国コロンビア大学国際公共政策大学院客員研究員としての研究活動の経験を有している。



上田 理恵子  
パートナー  
移転価格ナショナルリーダー  
Deloitte Japan

外資系金融会社を経てデロイトトーマツ税理士法人に入社し、以来移転価格コンサルティング業務に従事し、数多くの日系多国籍企業に対して移転価格プランニング、移転価格調査対応、移転価格設定方針の策定、相互協議サポート、事前確認等を含む様々な移転価格コンサルティングに専門家として関与。

主に日系大手電機メーカー、ライフサイエンス、消費財メーカー、商社等に関与した経験をもち、各国の税務当局との協議に立ち会った経験を有する。

# Deloitte Japan



河瀬 哲弥  
パートナー  
移転価格サービス  
Deloitte Japan  
税理士、CFA

日系大手銀行にて、法人営業、与信審査、マーケット(外国為替、デリバティブ)業務などに10年弱勤務した後、2002年に税理士法人トーマツ(現デロイトトーマツ税理士法人)に入所。

入所後は、東京及び名古屋事務所にて、国内外の企業に対し、移転価格プランニング、実効税率低減プランニング、事前確認申請(APA)、移転価格税務調査対応、移転価格文書化、税務デューデリジェンス等、多岐にわたる移転価格コンサルティングサービスを提供。また、移転価格の知識・経験を生かして、国内企業間の取引における適正な価格設定に係るアドバイスや、持株会社における収支プランニング等のアドバイスも行ってきた。

国際税務、国税速報、会計情報、旬間経理情報などの専門誌に、移転価格にかかる記事を寄稿してきた。

## 日印コリドーチームの活動のご紹介

日印コリドーチームはデロイトトーマツとデロイトインドの連携により、特に日系企業様向けに日印二国間事前確認制度、日印相互協議のサポート、セミナーの実施等を行っています。

デロイトは初めての日印二国間APAを2年未満で合意に導いたほか、日印相互協議の合意実績もあります。デロイトの日印両当局との強力なネットワークを生かし、今後も日系企業様のインド拠点の移転価格税制対策をサポートさせていただきます。

### 担当

松尾 郁美 (マネジャー 移転価格サービス)

Mobile: +81(80) 4183 7268

Email: ikumi.matsuo@tohmatsumsu.co.jp



# Deloitte Southeast Asia



## Navarro Carlo

パートナー

SEA地域移転価格サービスリーダー  
Deloitte SEA/Philippines

Carlo L. Navarro is currently Deloitte's SEA Transfer Pricing Leader and heads Deloitte's SEA Transfer Pricing Center located in Manila, Philippines. Before joining Deloitte, Carlo led transfer pricing and international tax practices of Big 4 firms around Southeast Asia to assist clients in international corporate restructuring and planning and tax-effective supply chain transformations.

He has over 20 years of experience working in various jurisdictions in Southeast Asia (Cambodia, Indonesia, Laos, Malaysia, Singapore, Thailand, Vietnam) as an International Tax and Transfer Pricing practitioner, giving him practical experience in dealing with Tax Authorities of these countries. He has assisted clients in various phases of transfer pricing engagements, from planning, documentation and audit defense to negotiating APAs and MAPs.

Carlo completed his post-graduate studies in International Tax Law at Harvard Law School, Harvard University in Cambridge, Massachusetts, USA and his Law and Political Science studies from the University of the Philippines (Diliman).



## 五十嵐 潤

パートナー

SEA地域  
日系移転価格サービスリーダー  
Deloitte SEA/Singapore

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)地域に係る移転価格コンサルティング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リーダーを兼務していた。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・外資系企業に対して、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。

- 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(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

# Appendix

# Overview of Indian transfer pricing tax system



# Indian transfer pricing landscape - overview

## Overview of transfer pricing-related rules

|   |   | Remarks  |
|---|---|--|
| Year of introduction of transfer pricing tax system | Detailed framework for transfer pricing introduced in India in 2001.  | Sections 92 to 92F of the Income Tax Act, Rules 10A to 10THD of the Income Tax Rules (Indian TP Regulations). Broadly aligned with OECD guidelines with some variations.   |
| Definition of associated enterprise                 | One enterprise directly or indirectly participates in the management or control or capital of other enterprise or the same person directly or indirectly participates in the management or control or capital of two enterprises. | In addition to basic definition, the Indian TP Regulations also provide deeming provision enlisting various situations under which two enterprises shall be deemed as associated enterprises like equity holding of 26% or more, control of composition of board of directors, certain threshold of loans/guarantees and others. |
| Applicability to domestic transactions              | Yes   | TP regulations are also applicable to certain domestic transactions with related parties.  |
| Applicability to PE (branch offices, etc.)          | Yes   | An existing Rule 10 concurrently applies that uses a generalized apportionment principle for attribution of profits to PE. Draft rules have been proposed to modify the same to a formulaic approach.  |
| TP methods for computation of arm's length price    | CUP/CP/RP/PS/TNMM/Other Method  | Application of most appropriate method with no hierarchy or priority of methods.   |
| Disclosure obligations at the time of tax filing    | Taxpayer to obtain Accountant's (Practicing CPA) certificate in Form No. 3CEB one month prior to tax return filing deadline.  | Form No. 3CEB requires disclosure of each category of transaction, including the transaction value, the ALP and the methodology applied to justify the same. This is to be mandatorily obtained without any quantitative threshold of value of international transactions.   |
| Tax filing deadline                                 | 30 November following the end of the fiscal year (Indian fiscal year cycle -April 1 to March 31).   |  |
| Obligation to create Document (Lf)                  | Yes   | Mandatory requirement to maintain prescribed documentation (Lf) if the value of international transactions exceeds INR 10 mn and/or specified domestic transactions exceeds INR 200 mn.  |

# Indian transfer pricing landscape - overview

## Overview of transfer pricing-related rules

|                                       |   | Remarks   |
|---------------------------------------|---|---|
| Submission deadline for Document (Lf) | Documentation must be prepared and maintained by the date of filing of Accountant's certificate but no requirement to submit with TP certificate or tax return. | Documentation must be submitted only upon request by tax authorities within 30 days, which is further extendable by another 30 days.  |
| Document language                     | English   |   |
| Additional tax                        | Interest will apply on delayed payment of tax. Further, various penalty provisions exist based on the nature of default/failures.                               |   |
| Selection process for TP audit        | Selection would be based on automated process linked to risk parameters.  | The selection process has moved to risk parameters from erstwhile monetary thresholds with a view to focus on cases with high degree of TP risk and to make judicious use of resources. |
| APA                                   | Yes (unilateral/bilateral/multilateral)   | APA period of 5 years with option for rollback of 4 years   |

# Indian TP documentation

## Overview of the Indian Transfer Pricing Documentation Obligations

|                     | Local(Lf)  | Master (Mf)  | Country Report   |
|---------------------|--|--|--|
| Applicability       | Enterprises which have entered into international transactions / specified domestic transactions with related parties  | Constituent entity of an International Group   | Parent entity of Indian headquartered International Group, or specified entities in case of secondary filing |
| Monetary thresholds | Value of international transactions exceeds INR 10 million and/or specified domestic transactions exceeds INR 200 million  | Detailed MF required if: <ul style="list-style-type: none"> <li>• In the accounting year, consolidated Group revenue &gt; INR 5,000 million; and</li> <li>• The aggregate value of international transactions for the accounting year:               <ul style="list-style-type: none"> <li>○ exceeds INR 500 million or</li> <li>○ in relation to intangibles exceeds INR 100 million.</li> </ul> </li> </ul> | Monetary threshold of INR 55,000 million in the preceding fiscal year  |
| Submission deadline | Local file to maintained 1 month prior to tax return filing deadline. It has to be submitted within 30 days of request by tax authorities in case of audit (further extension of 30 days is available on request). | By the tax filing deadline i.e. 30 November following the end of the fiscal year   | 12 months from the end of the reporting period of the parent entity  |
| Language used       | English  | English  | English  |
| Apply start         | Traditionally applicable   | 1 April 2016   | 1 April 2016   |

# Evolving landscape of Indian transfer pricing system

The Indian Transfer Pricing landscape has kept evolving since its introduction. India is considered as one of the most aggressive nations where transfer pricing disputes is concerned. Hence, India's transfer pricing regime has been the subject of various changes aimed at reducing the litigation that has resulted and aligning the system with global guidelines:

- **2012 – APA program** introduced in India
- **2012** – Transfer pricing scope widened to include **Specified domestic transactions (SDT)** as well as covering **additional international transactions** by way of an explanation
- **2013 – Safe Harbour Rules (SHR)** announced
- **2015** – Computation of Arm's Length Price (ALP) streamlined with introduction of **range concept** (35<sup>th</sup> to 65<sup>th</sup> percentile) and use of **multiple year data** of comparable companies
- **2016** – Selection of cases for audit based on risk parameters instead of selection of cases for audit based on value of international transaction.
- **2017** – Introduction of **Country-by-Country reporting (CbCR) and Master File** requirements
- **2017 – Secondary adjustments** brought in to remove the imbalance between cash profit and actual profit as a result of transfer pricing adjustments
- **2017** – Limitation of **Interest deduction Rules** introduced in line with OECD BEPS project.
- **2017** – Safe harbor provisions amended to include more transactions and make it more viable
- **2019** – Option was introduced for paying **one-time additional tax** for secondary adjustment instead of actual repatriation of funds

# India TP litigation status

# Risk based audit and trend of TP litigation issues

## Continuing issues

- Selection of most appropriate method
- Selection of comparable companies
- Selection of tested party- typically Indian entity preferred by the authorities
- Comparability/ economic adjustments
- Application of quantitative filters
- Computation of mark-up, treatment of foreign exchange, provisions etc.
- Shifting arm's length range for distributors

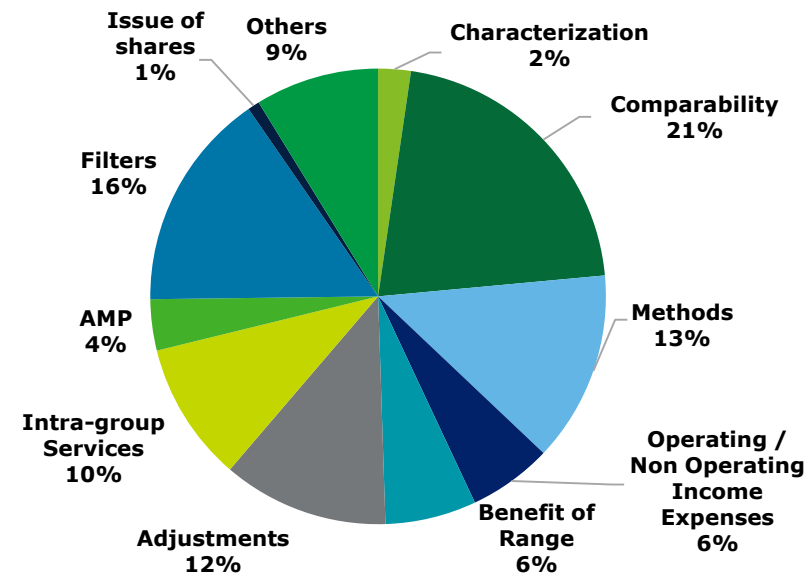
## Recent issues

- Management charges, payment of royalty, other intra-group services
- Subscription to share capital
- Financial transactions including guarantees, inter-company loans
- Marketing intangibles - AMP issue
- Marketing service provider considered as distributor
- Imputation of interest on outstanding balances

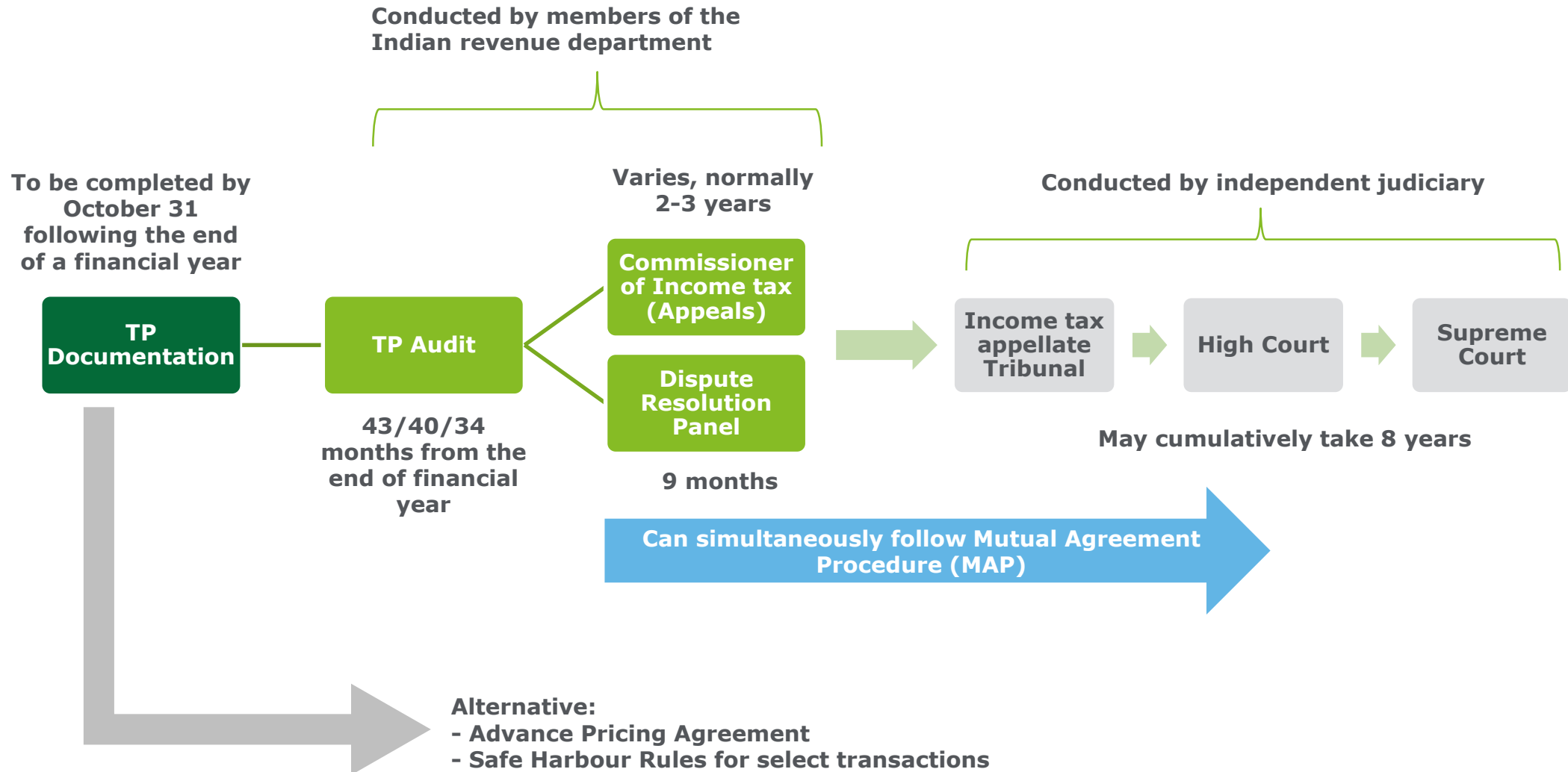
## Future issues

- Location specific advantages
- Development of intangibles and ownership
- Business restructuring
- Push towards profit split
- Increased evaluation of Permanent Establishment and attribution of profit
- Issues based on BEPS action plans

The risk based audit approach introduced in India in 2016 is expected to raise the quality of transfer pricing audit while reducing the number of cases selected. TP audits are widening in their scope and audit officers will have access to Group level documentation / information as brought out in the CbCR and Masterfile filings after adopting to the BEPS guidelines.



# Framework of domestic litigation in India



# Increasing shift towards alternate dispute resolution routes

## APA

- APA scheme was introduced in India from July 01, 2012. As on date, 7 APA filing cycles are completed.
- An optional pre-filing consultation has been prescribed – pre-consulting can be on a “no-name” basis also.
- For continuing transactions, APA application is required to be filed before the first day of the fiscal year which is part of the advance years (i.e. if the APA years are from FY 2021-22 to 2025-26, application needs to be filed on or before March 31, 2021). For new transactions, APA application should be filed before the commencement of such transaction.
- Signing of unilateral APA and bilateral APA generally happens within 18 -24 months and 30-36 months respectively, of filing the application.
- There is a shifting trend towards bilateral APA. In the last two years, one-third applications are bilateral.
- Maximum number of APAs concluded in India have been in the service sector (mainly information technology industry), following by manufacturing sector.
- As per market intelligence, 57 APAs – 9 bilateral APAs and 48 unilateral APAs have been concluded for Japanese headquartered companies upto 2019.

## MAP

- India allows access to MAP in all cases relating to double taxation. MAP is an alternate dispute resolution mechanism and can be pursued simultaneously along with domestic litigation process.
- From April 01, 2014 to December 31, 2018, India has successfully resolved over 600 tax disputes with USA, UK, Japan, China, Netherlands etc.



# インド 移転価格税制概要

# インドにおける移転価格の状況 - 概要

## 移転価格関連規則の概要

|             |  | Remarks   |
|-------------|--|---|
| 移転価格税制の導入年  | 2001年  | 所得税法第92条から第92 F条まで、所得税法規則10 Aから規則10THDまで(インド移転価格規制)が該当。OECDガイドラインに大まかに沿っており、バリエーションが存在する。                                   |
| 関連者の定義      | 実質支配基準   | 基本的な定義に加え、インド移転価格規則は、26%以上の株式保有、取締役会の構成の管理、融資/保証など、関連企業として見なされる様々な状況を考慮した規定も規定している。   |
| 国内取引への適用    | あり   | 移転価格規則は、関連当事者との一定の国内取引にも適用される。  |
| PEへの適用(支店等) | あり   | 既存の第10規則が並行して適用されており、PEへの利益の帰属に一般化された配分原則を使用している。これを定式的なアプローチに修正するための改正案が提案されている。   |
| 移転価格算定方法    | CUP/CP/RP/PS/TNMM等   | 最も適切な算定方法の適用。   |
| 税務申告時の開示義務  | インド勅許会計士よりForm-3CEB(移転価格証明書)を所得税申告期限(年度終了の翌年11月末)の1ヶ月前に取得する必要あり。 | Form No.3CEB は、各取引額、独立企業間価格、及びそれを正当化するために適用された計算方法を含む取引の各カテゴリーの開示を行う様式となる。これは、国際取引額の基準等ではなく、関連者と国際取引又は特定国内取引のある企業は取得が必須である。 |
| 納税申告期限      | 会計年度(4月1日~3月31日)終了の翌年11月末  |   |
| 文書(LF)作成義務  | あり   | 国際取引額がINR1,000万を超える場合、および/または特定の国内取引がINR2億を超える場合、ローカルファイルを維持する義務がある。  |

# インドにおける移転価格の状況 - 概要

## 移転価格関連規則の概要

|                 |  | Remarks  |
|-----------------|--|--|
| 文書 ( LF ) の提出期限 | 会計士による証明書の提出日までにローカルファイルを作成・維持する必要があるが、申告は求められておらず、税務当局からの求めに応じて提出しなければならない。 | ローカルファイルは税務当局の要求から30日以内に提出する必要があるが、追加でさらに30日間の提出期限延長が可能  |
| 文書の言語           | 英語   |  |
| 延滞税             | 納税が遅れた場合、遅延利息が適用される。<br>不履行の性質に応じて各種ペナルティの規定あり。                              |  |
| 移転価格調査の選定プロセス   | リスクパラメーターに沿った自動選定プロセス  | 選定プロセスは、移転価格リスクが高いケースに焦点を当て、従来の金銭的な閾値からリスクパラメーターへと移行している |
| APA ( 事前確認 )    | 可 ( 国内 / 二国間 / 多国間 )   | 5年のAPA期間に加え、4年間のロールバックが可能                                |

# インドにおける移転価格文書化

## インド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  |
|------------|---|--|--|
| 適用基準       | 関連当事者間と国際取引・特定国内取引を行っている企業  | 国際グループの構成主体  | インドに本社を置く国際グループの親会社、またはセカンダリーファイリングの場合の特定事業体 |
| 作成/提出義務の要件 | 国際取引額がINR 1,000万を超えるもしくは、所定の国内取引がINR 2億を超える場合   | マスターファイルが必要な場合ケース： <ul style="list-style-type: none"> <li>会計年度において、連結グループの売上高がINR 50億を超える場合；及び</li> <li>会計年度の国際取引の総額が <ul style="list-style-type: none"> <li>INR 5億を超える；もしくは</li> <li>無形資産がINR 1億を超える場合</li> </ul> </li> </ul> | 多国籍企業グループの前会計年度の連結グループ収益がINR 550億を超える場合      |
| 作成期限       | ローカルファイルは税務申告の提出期限の1ヶ月前までに維持しておく必要がある。原則として申告時には提出は求められない一方で、税務当局からの要求があった場合、30日以内(追加でさらに30日間の提出延長を行うことも可能)に提出を行う必要がある。 | 税務申告期限 ( 年度終了の翌年11月末 ) 。   | 親会社の最終会計年度終了から12ヶ月以内                         |
| 使用言語       | 英語  | 英語   | 英語   |
| 適用開始日      | 従来より適用  | 2016年4月1日  | 2016年4月1日                                    |

# インドの移転価格関連規制の変遷

インドの移転価格の状況は、その導入以来進化を続けている。インドは、移転価格における紛争が懸念される最も積極的な国の1つと見なされている。従って、インドの移転価格制度は、結果として生じた訴訟を削減し、システムをグローバルガイドラインに合わせるため、以下のような様々な変更を行ってきた。

- **2012年** - インドで**APA**プログラムが導入
- **2012年** - 移転価格の範囲を拡大し、特定国内取引に加え、国際取引も対象になった
- **2013年** - セーフハーバールールが発表。
- **2015年** - レンジ概念 ( **35 ~ 65%** ) の導入と類似企業の複数年のデータの利用により、独立企業間価格の計算を合理化
- **2016年** - 国際取引の金額に基づいて移転価格調査対象の案件を選定するのではなく、リスクパラメータに基づいて調査対象案件を選定する。
- **2017年** - 国別報告書とマスターファイルの要件の導入
- **2017年** - 移転価格調整の結果、現金利益と実際の利益の不均衡を解消するために二次調整の導入
- **2017年** - **OECD**の**BEPS**プロジェクトに合わせて利息控除の制限ルールを導入。
- **2017年** - より多くの取引及び実行可能性を高めるためにセーフハーバールールを改正
- **2019年** - 二次調整の際に、実際の資金送還ではなく、一時的に加算税を支払うオプションが導入された。

# インドにおける税務訴訟

# リスクベースの調査と移転価格訴訟問題の傾向

## 継続的な課題

- 最適な計算メソッドの選択
- 比較対象会社の選定
- テスト会社の選定-通常は当局側が優先するインドの事業体
- 比較可能性/経済調整
- 定量フィルターの適用
- マークアップの計算、外国為替の取扱い、規定など
- 代理店に対する独立企業間価格のシフト

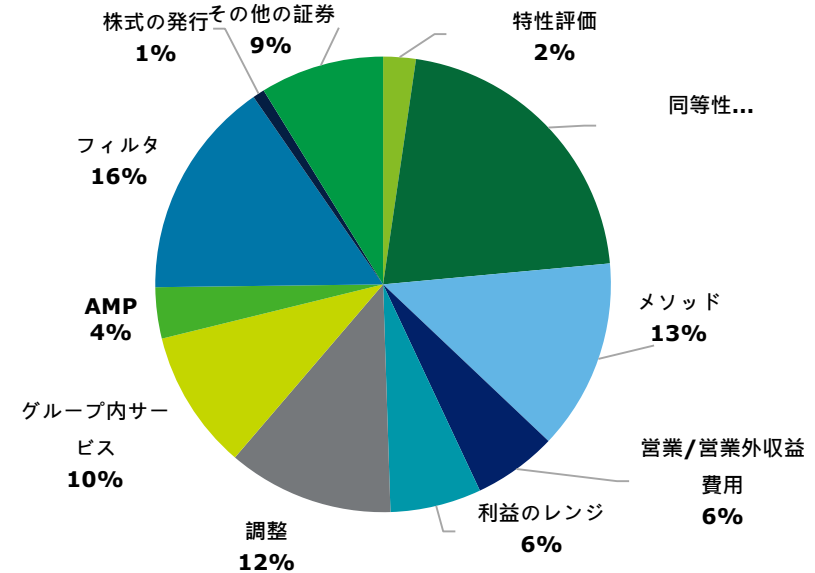
## 最近の課題

- マネジメントチャージ、ロイヤルティの支払、その他グループ会社間に対するサービス
- 新株予約権
- 保証、企業間貸出等の金融取引
- マーケティング無形資産-AMP問題
- 代理店とみなされるマーケティングサービス提供者
- 残高利子の付与

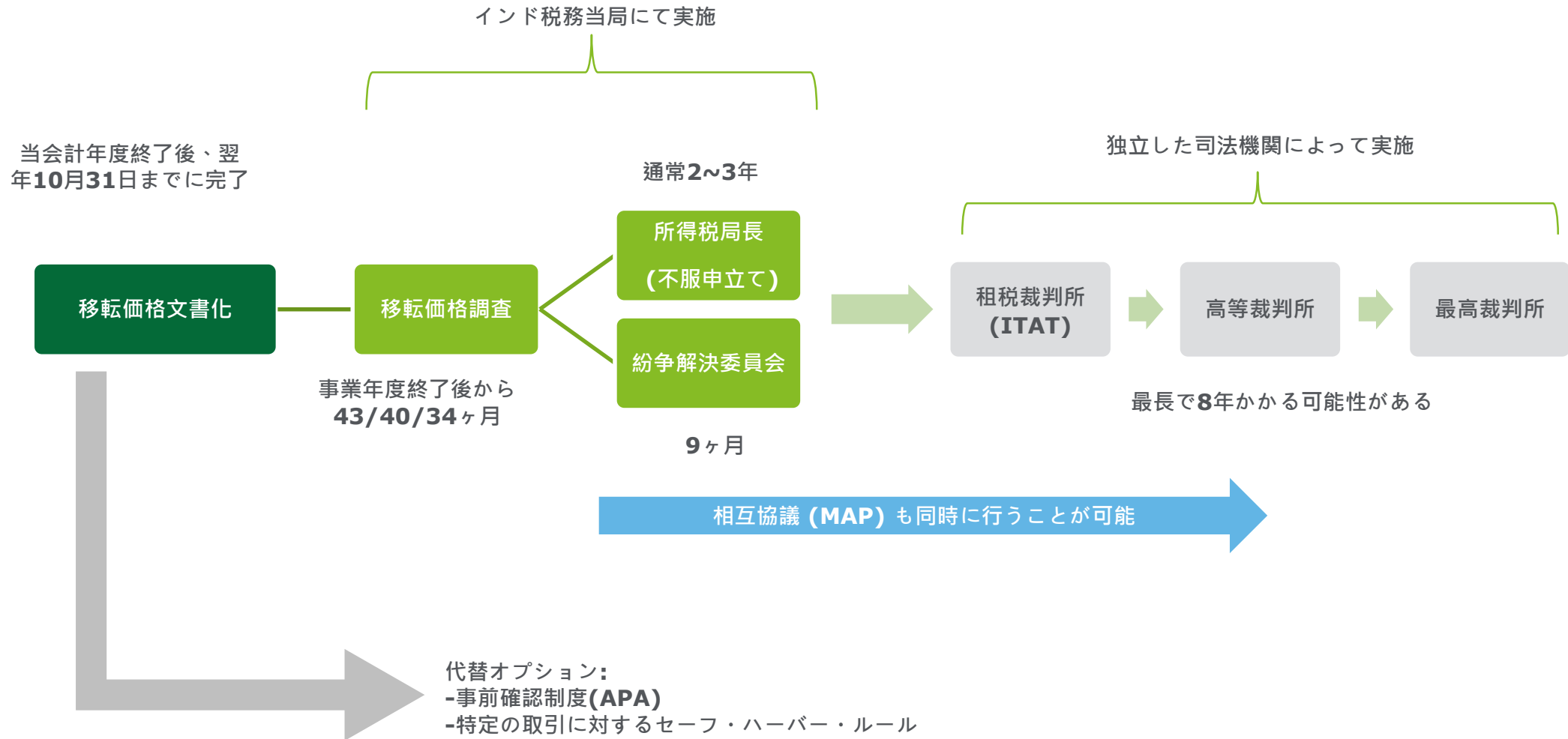
## 今後の課題

- ロケーション固有の利点
- 無形資産の開発と所有
- 事業再編
- 利益分割の推進
- 恒久的施設の評価の向上と帰属利益
- BEPS行動計画に基づく課題

2016年にインドで導入されたリスクベースの調査アプローチは、移転価格調査の質を向上させる一方で、選択されるケースの全体数を減らすことが期待されている。移転価格調査における調査対象範囲は拡大しており、BEPSガイドラインを適用後、調査担当者は、国別報告書やマスターファイルに記載されているグループレベルの文書や情報にアクセスできるようになる。



# インド国内訴訟の枠組み





# 代替的紛争解決ルート の 進展

## APA

- インドでは**2012年7月1日**から**APA制度**が導入された。現在、**7回**の**APA出願**サイクルが完了している。
- また、任意の事前協議が規定されており、事前協議は「無記名」でも可能。
- 既存取引については、事業年度の初日前までに**APA申請**を行う必要がある（例：2021年度から2025年度にかかる申請の場合、**2021年3月31日**までに申請を行う必要がある）。新規取引については、取引開始前に**APA申請**を行う必要がある。
- 国内 **APA** の締結は、一般的に申請からそれぞれ **18~24** ヶ月以内、または**30~36** ヶ月以内に行われている。
- 二国間**APA**への移行傾向が見られる。過去2年間では、申請の**3分の1**が二国間**APA**である。
- インドで締結された**APA**の数は、サービス業（主に情報技術産業）が最も多く、次いで製造業の順となっている。
- マーケット・インテリジェンスによると、**2019年**までに日本の本社企業向けに締結された**APA**は**57**件、うち**9**件が国内**APA**、**48**件が二国間**APA**となっている。

## MAP

- インドでは、二重課税に関連する全てのケースで**MAP**が認められている。**MAP**は代替的な紛争解決メカニズムであり、国内訴訟手続と同時に行うことができる。
- **2014年4月1日**から**2018年12月31日**まで、インドは米国、英国、日本、中国、オランダ等との間で**600**件以上の税務紛争を解決してきた。



This material is prepared by Deloitte Haskins & Sells LLP (DHSLLP). This material (including any information contained in it) is intended to provide general information on a particular subject(s) and is not an exhaustive treatment of such subject(s) or a substitute to obtaining professional services or advice. This material may contain information sourced from publicly available information or other third party sources. DHSLLP does not independently verify any such sources and is not responsible for any loss whatsoever caused due to reliance placed on information sourced from such sources. None of DHSLLP, its member firms, or their related entities (collectively, the "Deloitte Network") is, by means of this material, rendering any kind of investment, legal or other professional advice or services. You should seek specific advice of the relevant professional(s) for these kind of services. This material or information is not intended to be relied upon as the sole basis for any decision which may affect you or your business. Before making any decision or taking any action that might affect your personal finances or business, you should consult a qualified professional adviser.

No entity in the Deloitte Network shall be responsible for any loss whatsoever sustained by any person or entity by reason of access to, use of or reliance on, this material. By using this material or any information contained in it, the user accepts this entire notice and terms of use.