

2016年2月22日

コンサルティングレポート**<グローバル経営管理シリーズ>****二重課税を事前に防ぐ～移転価格税制文書化対応～**

社会システム共創部 アソシエイト 安村 啓佑

1. はじめに

グローバル化が進んだ昨今、大企業だけでなく中堅中小企業が海外に進出することは最早当たり前のこととなっている。海外子会社を設置することと、移転価格税制への対応は切っても切り離せない関係にある。大企業であれば社内に移転価格の専門チームを設けるなど、十分な体制を整えていることが多いが（無論、それでも課税リスクがゼロというわけではないが）、中堅中小企業では人手不足、知識不足などの問題から十分な体制を構築できていない、顧問税理士に任せきりである、という企業も多いのではないだろうか。

移転価格税制文書化対応とは、自社の移転価格が適正であることを移転価格文書として作成・保存しておくことで、当局から税務調査を受けた際に、その正当性を立証し予期せぬ追加徴税を避けることを目的としている。文書化がなされていない場合、突然の税務調査に対し突貫工事的な対応をしなければならず、対応に多くの人員を割かれるため日常業務に支障を与えかねない。また、自社として適切な移転価格を設定しているにもかかわらず、調査官を納得させるだけの十分な説明ができないことで、予期せぬ追加徴税を受ける可能性も高くなる。追加徴税額は数十億から数百億にのぼること可能性もあり、当期の業績だけでなく企業運営全体に対しても非常に大きな影響を与える可能性がある。海外展開をしている企業にとって、こうしたリスクを避けるためにあらかじめ移転価格税制文書化対応をしておくことは極めて重要である。

本稿では、これまで移転価格税制対応が十分でなかった企業を想定し、対応のステップを5つに分け、各ステップのポイントについて解説する。

2. 移転価格税制対応のステップ**1. 現状の確認**

移転価格税制対応の第一歩として、まずは海外子会社の事業内容、取り扱っている製品の情報、国内本社との取引状況を改めて整理することがある。この際には本社側から得られる情報だけでなく、現地担当者へのヒアリング等を通じた詳細かつ正確な状況の把握が必要となる。特に、無形資産（ノウハウ、技術）や役務提供については重点的な調査が望まれる。

また、これまでに移転価格税制対応のために文書化したものがあれば併せて確認することをお勧めする。移転価格税制対応では、様々な要素を踏まえた検討が必要である一方で、一度自社の移転価格ポリシーを定め、文書として整理してしまえばその後は文書を取引実態に合わせてアップデートしていけば良い。この段階で、自社の対応状況や移転価格ポリシー（があれば）を把握しておくことで、後のステップを大幅に削減できる可能性もある。

2. 取引内容の整理・分析

上記のステップで確認した海外子会社の機能や取引の関連者、取引フローの整理を行い、各社が

負担するリスク、どのようなセグメント・取引単位で移転価格を設定していくのかについて整理を行う。先にも詳細なヒアリングが必要だと述べた無形資産や役務提供に関する取引については、潜在的な課税リスクを有する可能性が高く、分析においては特に注意すべきポイントである。

3. 外部環境の分析

移転価格はグループ会社間での取引価格であるが、その算出根拠は第三者との取引価格である独立企業間価格を基準にすることが原則となる。この独立企業間価格はどの程度が妥当か、という比較対象として、事業環境等が類似した他社を選定する必要がある。また、独立企業間価格は景気動向やその市場独特の景気要因により変動する可能性もあるため、独立企業間価格に変動を与える要素についても洗い出しを行っておくべきである。

平成 22 年の税制改正から日本でも移転価格税制の文書化が明確に求められるようになったが、OECD 加盟各国の移転価格税制は OECD ガイドラインに基づいており、移転価格の算定方法も統一的な基準が定められている。一方で文書化がなされていない場合の罰金や、各国当局の追加徴税に対する姿勢、傾向は様々であり、自社の海外子会社がある国の特性を事前に調査・把握しておくことが望ましい。

4. 移転価格ポリシー制定

移転価格ポリシーの制定では、ステップ 2 で決定したセグメント・取引単位で、あるべき移転価格の算定方法の決定を行う。算定方法には、独立価格比準法や原価基準法など複数の算定方法があり、取引実態に応じて適切な方法を選定する必要がある。移転価格算定方法の設定においては、経理部などの一部の部門内で完結することはできず、営業部門等を巻き込んだ組織横断的な対応が必要となる。

また移転価格の文書化は、単なる課税リスクへの対処だけではなく、グループ全体のグローバル利益配分戦略構築の観点からも重要である。各国の税制を理解したうえで、グループとしてどの拠点でどれだけの利益を出すべきか、どうすればグループ全体の税引後利益を最大化できるか。単なる文書化の対応にとどまらず、改めてグループ全体の最適な利益配分を考える契機として捉えるべきである。

5. 移転価格税制対応文書作成

前述の通り、日本では平成 22 年税制改革により納税者が作成しておくべき文書の内容が明確になった。これに準拠した文書を整備することは勿論のこと、その後本社で作成した文書をベースに海外拠点でも文書化を進めていくことを見据えた文書化を進めていくべきである。

また、移転価格税制の文書化は、一度対応をすればそれで終わりというわけではない。取引内容の変化、各国税制の変化に対応できるよう定期的な見直しが行えるような文書形態、運用体系を構築とすることも重要である。

3. まとめ

移転価格税制の文書化対応は、海外子会社との取引の実態を正確に把握・整理し、各国の事情も考慮した上で適切な算定方法を決定し、文書に落とし込むというのが基本のプロセスとなる。しかし、単に今の取引状況を文書に落とすだけということに終始せず、その過程のなかであらためて各拠点に期待する役割、機能、負担しているリスクは何かを把握、整理することで、グループ全体の最適な利益配分戦略を立案する契機として前向きに取り組むことが肝要である。

－ ご利用に際して－

- 本資料は、信頼できるとされる各種データに基づいて作成されていますが、当社はその正確性、完全性を保証するものではありません。
- また、本資料は、執筆者の見解に基づき作成されたものであり、当社の統一的な見解を示すものではありません。
- 本資料に基づくお客様の決定、行為、及びその結果について、当社は一切の責任を負いません。ご利用にあたっては、お客様ご自身でご判断くださいますようお願い申し上げます。
- 本資料は、著作物であり、著作権法に基づき保護されています。著作権法の定めに従い、引用する際は、必ず出所：三菱UFJリサーチ&コンサルティングと明記してください。
- 本資料の全文または一部を転載・複製する際は著作権者の許諾が必要です。当社までご連絡下さい。