

移転価格における最近の無形資産をめぐる議論【前編】

アリックスパートナーズ・アジア・エルエルシー
マネージング ディレクター
森 信夫

日本機械輸出組合では、去る 10 月 23 日に平成 24 年度第 5 回国際税務研究会を開催し、アリックスパートナーズ・アジア・エルエルシー マネージング ディレクター 森信夫氏より、標記テーマについて講演いただきました。本稿は、講演の概要について同氏より寄稿いただき掲載するものです。

1. はじめに

企業グループ内の最適資源配分の観点からグローバルな規模での機能・リスクの見直しおよびボーダレスな M&A 投資に向けた動きがこれまでになく活発に行われている。このようなグローバル規模での機能・リスクの再配分が進行するにつれ、関連者間取引はさらに複雑になり、移転価格対応もますます困難になってきている。

本稿では、移転価格問題において最も注目を集めている「無形資産」についての最近の OECD での議論の進展内容とそれらを踏まえた今後の課題を紹介する。

2. 無形資産に注目が集まる理由

「無形資産」が、今日の移転価格問題の議論のなかで頻繁に使われるようになり、注目を集めている背景としては、次の 4 点が考えられる。

① 多額の超過利益の源泉

無形資産は企業価値の重要な構成要素となっており、多くの場合、多額の超過利益の源泉となっている。例えば、移転価格課税案件、特に先進国における数百億から数千億円単位の大型課税や訴訟案件では、必ずといっていいほど無形資産取引の解釈や評価が納税者と税務当局の間での争点となっている。

② 比較対象との差異

無形資産はそれ自体が各企業にとって競争優位をもたらすユニークな性質を有している

ため、比較対象を見つけることは、通常、非常に困難であり、データベースによって特定した比較対象と検証対象との間の差異が存在する可能性を検討し、差異がある場合には慎重に対応しなければならない。

③ 外・外取引の増大

製造、販売さらには研究開発機能の国外移転により、現地製造品の現地あるいは第三国での販売のように企業グループ取引に直接的に本社が介在しない「外・外取引」が増えた一方、研究開発等の無形資産形成の資金負担は本社に集中しているケースが多くみられるが、このようなケースでは本社による無形資産形成投資の回収が困難になってきている。

④ 無形資産そのものの取引ニーズ

クロスボーダーでの M&A や海外拠点への研究開発やマーケティング機能の一部移転や集中化などを背景に、グループ企業内でのライセンス、バイイン・バイアウト、コストシェアリングなど無形資産そのものの取引を行うニーズが高まっている。

こうした事情のなか、納税者と税務当局の双方にとって無形資産取引に係る移転価格上の対応についての指針へのニーズはこれまでになく高まっているといえる。

3. OECD における無形資産に係る議論の展開

まず、最近の経済開発協力機構（以下、「OECD」）における無形資産に関する議論の流れを確認しよう。OECD では移転価格税制に関して各国の納税者と税務当局の双方にとっての国際的な指針となる「OECD 移転価格ガイドライン」¹を作成、公表している。OECD は 2010 年 7 月 22 日に、1995 年以来約 15 年ぶりの本格的な改訂版である 2010 年度 OECD 移転価格ガイドライン（以下、「新 OECD ガイドライン」）を発表した。

しかしながら、新 OECD ガイドラインは、とりわけ無形資産取引に係る多くの問題点についての国際的な指針が不十分であったという認識が OECD 自体にも存在していた。一方で OECD は無形資産取引について明確かつコンセンサスのとれた指針を整備することによって、納税者の移転価格リスクを大幅に軽減できると認識していた。このような問題意識から、OECD の第 6 作業部会は 2011 年 1 月 25 日、無形資産の検討プロジェクトとして **Transfer Pricing And Intangibles: Scope of the OECD** を立ち上げた。そして、同年 11 月には実業界の実務担当者との意見交換を実施した。実業界の代表からは、より詳細な一般からの意見を取り入れるには、本プロジェクトの中間ドラフトを公開するのが望ましいとの提案がなされた。そして、2012 年 6 月 6 日には中間ドラフトである「OECD 移転価格ガ

¹ 本ガイドラインは、1979 年に OECD が公表した報告書「移転価格と多国籍企業」に改定を加える形で 1995 年に公表され、その後も、国際関連者間取引の複雑化等に対応すべく改定が重ねられている。本ガイドラインは、日本を含む加盟各国に対して強制力を有するものではないが、国際的な指針として広く尊重されており、日本政府もこれを尊重することを表明している。

イドラインの第 6 章（無形資産に対する特別の配慮）およびその関連条項の改定に関するディスカッションドラフト（Discussion Draft: Revision of the Special Considerations for Intangibles in Chapter VI of the OECD Transfer Pricing Guidelines and Related Provisions）」（以下、「ディスカッションドラフト」という）が公表されるに至った。OECD は同時にパブリックコメントの募集を呼び掛けており、同年 9 月 28 日にはディスカッションドラフトに対するパブリックコメントを公表した。同プロジェクトは 2013 年末の完了を目指して精力的な議論が展開されている。

OECD における無形資産に係る議論の動向

2010 年 7 月	改定 OECD 移転価格ガイドラインを公表
2011 年 1 月	Transfer Pricing And Intangibles: Scope of the OECD Project（以下、「プロジェクト」という）の立ち上げ
2011 年 11 月	実務担当者との意見交換
2012 年 6 月	Revision of the Special Considerations for Intangibles in Chapter VI of the OECD transfer pricing Guidelines and related provisions OECD 移転価格ガイドラインの第 6 章（無形資産に対する特別の配慮）およびその関連条項の改定に関するディスカッションドラフト（以下、「ディスカッションドラフト」という）を公表（9 月までにコメント募集）
2012 年 9 月	ディスカッションドラフトに対するパブリックコメントを公表
2013 年末（予定）	プロジェクトの完了

4. OECD における無形資産に係る議論の方向性

ディスカッションドラフトでは無形資産の使用または移転に関する独立企業間価格を決定するために検討すべき事項を詳細に説明している。ここでは OECD で議論されている無形資産の方向性について、範囲（定義）、帰属、移転と評価の観点から解説する。

4.1. 無形資産の範囲

新 OECD ガイドラインの第 6 章（無形資産に対する特別の配慮）は、無形資産に含まれる項目を列挙している²ものの、無形資産の定義（範囲）については必ずしも明確ではなかった。ディスカッションドラフトでは、無形資産は有形資産や金融資産ではないもので、商業活動において使用する際に所有または支配できるものとした上で、会計上の属性ある

²

・「無形資産」には、特許、商標、商号、デザイン、型式等の産業上の資産を使用する権利、文学上、学術上の財産権、及びノウハウ、企業秘密等の知的財産権が含まれる（パラグラフ 6.2）

・商業上の無形資産には、顧客に譲渡され、あるいは事業活動に使用される事業資産（例えば、コンピューターソフトウェア）である無形資産の権利と同様に、製品の製造あるいは、役務の提供のために使用される特許、ノウハウ、デザイン及び型式が含まれる（パラグラフ 6.3）

・マーケティング上の無形資産は、製品あるはサービスの宣伝に役立つ商標及び商号、顧客リスト、販売網、更に関連製品に対して重要な宣伝的価値を有するユニークな名称、記号、写真を含む（パラグラフ 6.4）

いは法的な保護の有無にとられるものではないと明記している。無形資産の実例として、(i)特許、(ii)ノウハウ及び企業秘密、(iii)商標、商号およびブランド、(iv)ライセンス、その他の制限された無形資産の権利、(v)のれん及び継続企業の価値³、を挙げている。一方で、無形資産に該当しないものとして、(vi)グループシナジーや(vii)市場固有の特徴を挙げている。しかしながら、(viii)「集合労働力」は、無形資産に該当するか否かについて不明確となっている⁴。本ドラフトでは必ずしも明示されていないが、「ユニークさ」が無形資産の定義に直結するのか、また「超過利益の源泉」との関係で無形資産をどのように取り扱うかといった視点が議論に加えられることが期待される。

4.2. 無形資産の帰属

ディスカッションドラフトでは、無形資産に係るリターンを享受すべき関連当事者の決定（無形資産の帰属の決定）に際して考慮すべきファクターとして、次の 3 つの条件を挙げている

- ① 法的取決め条件（登録、ライセンス契約、及びその他関連する契約など）
- ② 無形資産の開発、改良、維持および保護において遂行する機能、使用する資産、負担するリスク及び発生コスト⁵が、契約上の無形資産関連のリターンを享受する権利の帰属と合致しているか
- ③ 無形資産の開発、改良、維持および保護に関連して、グループの他の関連者からリターンを享受する権利を与えられた関連者に提供される役務が独立企業間原則に基づいて補償されているかどうか

そして、リターンを享受すべき関連当事者の決定に際して考慮すべき特定のリスクとして次の 4 つを挙げている。

- ① 無形資産の開発リスク
- ② 商品が陳腐化するリスク
- ③ 侵害のリスク
- ④ 製造物責任のリスク

残余利益との関係についての整理

³多くの場合、のれん及び継続企業の価値の会計上または事業上の評価方法は、移転価格分析とは関連しないとしている（ディスカッションドラフトのパラグラフ 22）

⁴ 独立した従業員の移転や派遣は、それ自体は無形資産の移転ではないとしながらも、ユニークで資格のある特定のグループの従業員の役務提供を受けることができる長期契約のコミットメントは、特定の状況によっては無形資産に該当するかもしれないとしている（ディスカッションドラフトのパラグラフ 26）

⁵ ただし、無形資産の開発、改良、維持及び保護に係るコストの負担自体が自動的に無形資産に係るリターンを享受する権利を発生させるわけではないとしている（ディスカッションドラフトのパラグラフ 47）

ディスカッションドラフトの paragraph 108 では、残余利益の全てを無形資産に関連するリターンを享受する権利を有する者に必ず配分すべきと安易に考えるような移転価格算定方法（以下、「TPM」という）を選択することには注意すべきと指摘している。そして、機能分析を行い、バリューチェーンに貢献する無形資産以外の要素を特定し、価値の創造に貢献する重要な全ての要因を全て適切に反映しなければならないとしている。当該要素としては、負担するリスク、特定のマーケットの特徴、地理的範囲、ビジネス戦略、グループシナジーを挙げている。

固定ロイヤルティ vs. 可変ロイヤルティ

無形資産の使用料として設定されるロイヤルティ料率は数年間固定されることが一般的とされる。しかし、有形棚卸資産の価格と同様に残余利益の変動に応じて無形資産の価値は多かれ少なかれ変動すると考えるのが合理的であり、可変ロイヤルティには合理性があるといえる⁶。例えば、ディスカッションドラフトの paragraph 173、174 では、独立企業間では契約に無形資産の使用料の料率についての調整条項が盛り込まれることや料率の再交渉が行われることがあると指摘しており、とりわけ取引の時点で評価が不確実な無形資産については可変ロイヤルティが認められるべきとしている。

形式と実体

ディスカッションドラフトの paragraph 37 では当事者の行動は一般的に、無形資産に関連するリターンを享受する権利の真実の配分に関する最良の証拠と考えるべきであり、形式よりも実体を重視する姿勢を明確にしているといえる。

4.3. 無形資産の移転と評価

ディスカッションドラフトでは、無形資産の使用または移転取引に際しての比較可能性分析で考慮すべき要素として、次の 7 つを例として挙げている。

- ① 排他性
- ② 法的保護の範囲と期間
- ③ 地理的範囲
- ④ 耐用年数
- ⑤ 開発段階
- ⑥ 改良、改訂、アップデートする権利
- ⑦ 将来便益への期待

⁶ 森信夫「多国籍企業のためのロイヤルティ料率の設定—市場価値ベースによる料率設定のメリット—」国際税務 Vol.17 No.5 23 頁 (1997)

なお、比較可能性分析においては、当該無形資産による将来の経済的便益の獲得に係るリスクとして次を考慮すべきとしている。

- ① 将来の開発に関連するリスク
- ② 陳腐化及び価値減少に関連するリスク
- ③ 権利の侵害のリスク

無形資産の評価方法としては、信頼し得る比較対象取引がある場合とそうでない場合に分けた上で、前者では独立取引価格比準法（CUP法：Comparable Uncontrolled Price Method）、後者では利益分割法及びその他の評価方法が示されている。ディスカッションドラフトでは必ずしも明示されていないものの、無形資産の評価に際しての留意事項を次に挙げる。

無形資産の価値の変動性

前述したように有形棚卸資産と同じく無形資産の価値は変動するものと認識した上で、無形資産の価値評価では価値の変動性も考慮に入れるべきであろう。例えば、医薬品の特許価値、すなわちロイヤルティ料率は、ライセンサーとライセンシーの相対的負担リスクの変動に応じて、開発段階によって大きく変動することが指摘されている⁷。具体的には医薬品業界では一般に開発段階が進んで開発リスクが減少していくに従ってロイヤルティ料率が上昇していくことが知られており、Harmen Jousmaによれば、平均的なロイヤルティ料率は、前臨床段階で7%、フェーズIで10%、フェーズIIで20%、フェーズIIIで25%という調査結果が紹介されている。もちろん開発段階の相違のみでロイヤルティ料率が決定されるわけではないものの、同様の化合物（特許）、同様の取引条件を前提にすれば、（開発が途中で中止されず進展する限りにおいて）時間の経過とともにロイヤルティ料率が上昇することが経験的にも、理論的にも説明されている。

供給元（販売元）喪失のリスク

比較対象となる第三者間取引は長期の関係を前提とする関連者間取引と違い、供給元（あるいは販売先）を喪失するリスクが存在する場合がある⁸。比較対象取引に供給元（あるいは販売元）喪失リスクによる影響が顕在化している場合には長期的な継続を前提とした

⁷ Harmen Jousma “Considering Pharmaceutical Royalties” (Les Nouveau, June 2005)

⁸ 供給元喪失リスクの例としては、A国の親会社がB国に長期的・継続的な視点で販売会社を設立し、独自の販売・マーケティングを開始する以前（市場浸透の初期段階）に、独立販売会社が一時的に一定の機能を果たす移行期が想定される。このような移行期では、独立販売会社はいくつかの第三者製造業者と契約を結び、複数のメーカーの製品を組み合わせ、自社の販売チャネルを通じて販売することでリスクを分散し、かつ経済的優位性を持つ。このような独立販売会社の優位性は、当該製品の販売量が増加し、市場の認知度が高まるにつれ、事業全体の最適化の観点から、関連販売会社による販売の形態への転換が進むにつれて失われていくために、長期的取引関係を期待できない状況では、独立販売会社は（供給元喪失リスクを補償するような）より高い利益水準を要求するものと考えられる。このような場合、独立販売会社の獲得する（要求する）利益水準は、そのままでは、長期の関係を前提とする関連会社取引との比較が困難となる。

関連者間取引との比較が困難となる場合がある。このような論点があるなかで、無形資産の移転（売買）を行う際に、関連者間において、単に期待キャッシュフローの現在価値を当該無形資産の価値とみなすことが正しいのかどうか、継続事業の価値も考慮されるべきではないか、といった議論も存在する。

5. OECD における無形資産の価値評価に係る議論の方向性

次に OECD での無形資産に係る議論のうち、特に価値評価に焦点をあて、その方向性について整理していく。

5.1. 価値評価の論点

内部コンパラブルの適用

ディスカッションドラフトでは信頼し得る比較対象が有る場合には、CUP 法が適用できる可能性を示唆しており、内部コンパラブル適用の可能性を検討すべきである。ただし、内部コンパラブルの適用にあたっては、そのユニークな性質や権利の制限など個別の条件等について詳細な検討が不可欠であるとしている。ガイドラインも一般に認めているように、内部コンパラブルは貴重なベンチマークの源泉であり、外部コンパラブルと比較して過度に制限的にならないような範囲での適用を認めるように明文化されることが期待される。

差異調整の可能性とその評価

CUP 法の適用にあたっては差異調整の可能性についても言及しており、差異調整に関する諸原則⁹は基本的に無形資産の使用または移転に係る取引に適用されるとしている。ただし、差異が価格に及ぼす影響が重大であり、正確な差異調整が困難であると考えられる場合には、別の TPM の検討が必要になるとしている。差異調整の精度については、必ずしも調整の影響の大きさだけで判断すべきではないと考えられ、この点の議論の進展に期待したい。

「ルーティン」「ノンルーティン」以外の第三のファクターの考慮

ディスカッションドラフトのパラグラフ 124 では、無形資産の評価に際して無形資産の性質以外のファクターが独立企業間価格に重要な影響を及ぼし得るとしている。例として、市場の差異、ロケーションアドバンテージ、事業戦略、コーポレートシナジーを挙げている。従来のガイドライン等の議論と比較して、とりわけ市場の差異とロケーションアドバンテージの内容が注目され、またできる限り明示的、実用的な議論が展開されることが期待される。

⁹ 新 OECD 移転価格ガイドライン パラグラフ 3.47-3.54

5.2. その他の評価手法

ディスカッションドラフトでは、移転価格算定方法以外のその他の評価方法として買収価格法（Purchase Price Allocation（以下、「PPA」という）¹⁰とルール・オブ・サム¹¹について言及している。PPA は会計上の資産価値評価を前提とするものであり、そのままでは移転価格の文脈で適用できないとしている。ルール・オブ・サムは新 OECD ガイドラインの第 1 章および第 3 章で規定している比較可能性分析の代替とはならないとし、無形資産のリターンの配分に適用することは強く回避すべきとして否定的な見方をしている。例えば、米国の知財訴訟の判例として 2011 年の Uniloc USA, Inc と Microsoft Corp の間での特許権侵害訴訟では「25%ルール」が明確に否認されているように、米国の知財訴訟においても簡易的な手法ではなく、取引の実態と経済分析を重視する方向性が鮮明になっている。

5.3. TNMM と残余利益分割法

無形資産に係る取引について TPM の選定にあたっては、まず信頼し得る比較対象取引が存在するか、を検討すべきであるとしている。しかしながら、信頼し得る直接的な比較対象取引が特定できるケースはむしろ稀であり、実際の実務においては、取引単位営業利益法（TNMM）と残余利益分割法（RPSM）のどちらかが検討される場合が多い。一方の当事者に重要な無形資産がない場合には、利益比準法（CPM）や TNMM といったいわゆる片側検証が行われる。これに対して、双方あるいは複数の当事者に重要な無形資産がある場合には RPSM の適用が整合的である。単純に TNMM を適用できると判断されるケースであっても、結論に至る前にマーケティングに係る無形資産が存在する可能性について検討すべきである。無形資産による利益が片側一方だけに帰属するケースと分割されるべきケースを明確に区別することは実務上、極めて重要な論点である。

5.4. DCF アプローチ

ディスカッションドラフトでは、従来の OECD ガイドラインに規定されていない評価手法ではあるが、とりわけ移転した無形資産に帰属する予測キャッシュフローの割引価値を算出する割引現在価値アプローチ（以下「DCF アプローチ」という）は有用な分析アプローチとなり得るとして、その適用方法の指針を詳細に述べている。OECD は DCF アプローチについて、既存の TPM よりは下位に位置付けているものの、評価の基礎となる仮定の有効性と、当該仮定と独立企業間原則との整合性を考慮した上で適用されるのであれば、信頼し得る比較対象取引がない場合において非常に有用な算定手法となりうるとしている。

¹⁰ M&A などの企業結合にともなって取得・移転される個々の資産や負債を時価評価し、無形資産、のれん、負ののれんを識別することで、企業結合の会計取引を財務諸表に適切に反映させる手続きで国際財務報告基準や日米の会計基準に準じた方法

¹¹ ルール・オブ・サムは商慣行あるいは経験則に基づく簡易な方法であり、一般に広く用いられている。例えば、米国の知的財産分野で「25%ルール」がよく知られている。これはライセンスされた知的財産を使った事業からもたらされる税引き後利益の 25%をロイヤルティ額とするという「ルール」である。

同アプローチを適用する際には、前提のわずかな違いが無形資産の最終的な評価額に大きな影響を及ぼし得るので、基礎となる仮定や評価パラメータの妥当性や根拠について明確に説明できるようにしなければならないとしている。また、移転価格文書化の一環として、仮定やパラメータの前提シナリオを変えた場合の感度分析を提示することも望ましいとしている。さらに、同アプローチを用いた場合の重要な要素として、①将来予測、②成長率、③割引率、④無形資産耐用年数と残存価値、⑤税率、については詳細に留意点を説明している。評価時点における予測と事後的な実績との間では当然乖離が生じ得るものであり、税務当局が実績に基づく「後（あと）知恵」によって課税する可能性も否定できない。

ただ、将来予測の正確性は市場成長率に依存し、将来の市場成長率は評価時点では不明かつ予測困難であるとして必然的に評価の多くの部分は推論的であると指摘している。そして予測できない変化への対応として、独立企業間であれば価格調整条項の締結あるいはロイヤルティ料率の再交渉が実施されることもあると指摘しているなど可変ロイヤルティの可能性についても言及している。

その他の論点としては、無形資産に係る支出とリターンの関係とブランドロイヤルティがある。

無形資産に係る支出とリターンの関係

一般に無形資産に係る支出を行った法人がそのリターンを享受できるとされているが、その例外が存在することも考慮すべきである¹²。例えば販売会社が無形資産を形成する広告宣伝費を負担しているものの、関連製造会社との取引においては、（広告宣伝費を控除したあとの）営業利益にもとづく TNMM（CPM）によって移転価格が設定・検証されている場合には、販売会社が広告宣伝費支出に係るリスクを負担しているとみなすことはできない。

ブランドロイヤルティ

ブランドロイヤルティについてもその評価は一般に困難である場合が多い。また、販売会社がブランドロイヤルティを支払う場合には、関連製造会社からの仕入取引において、棚卸製品の価格とブランドロイヤルティを区分すべき必然性についても明確にすべきとしている。

6. ロケーションアドバンテージとマーケット差異

ディスカッションドラフトでは、無形資産ではないものの独立企業間価格に重大な影響を与える要素である「ロケーションアドバンテージ」と「マーケット差異」について言及しており、以下に解説を加える。

¹² 無形資産の開発、改良、維持及び保護に係るコストの負担自体が自動的に無形資産に係るリターンを享受する権利を発生させるわけではないとしていることを認識することが重要であるとしている（ディスカッションドラフトのパラグラフ 47）

6.1. ロケーションアドバンテージ

ロケーションアドバンテージは企業活動のある特定の場所で行うことに起因する価格またはコスト面での優位性を指す。ロケーションアドバンテージは他の条件を一定として、他の地域よりも単位当たりのコスト（人件費、エネルギー費用、その他費用）が低い形で製造が可能になる場合、または他の地域よりも高い価格で販売が可能になる場合に生じる。立地の差異に起因する相対的な概念であり、長期的には地域間での競争により消失していくと考えられる。一方、同一地域で他社よりも高い価格で販売可能な場合には、ロケーションアドバンテージではなく価格プレミアムと考えられるため、無形資産に起因している可能性がある。

6.2. マーケット差異

マーケット差異は文字通り、特定の市場に起因する差異のことである。ロケーションアドバンテージと同義で使われることもあるが、広義の政府の政策（インセンティブなど）、環境その他の規制などの立地以外の外部要因も対象となると考えられる。

7. OECD における無形資産ディスカッションドラフトコメント

最終的に 67 のコメントが寄せられるなどディスカッションドラフトは大きな注目を集めた。同コメントは 2012 年 9 月 28 日に公表されている。コメントの中から注目すべき無形資産の定義及び分析手法についての議論を取り上げる。

7.1. 無形資産の定義について

法的所有権（Legal ownership）と経済的所有権（Economic ownership）の議論については大きな注目が集まっている。無形資産の範囲は、会計上あるいは法律上の定義に限定されることはないとし、法的所有権と経済的所有権が適合しない場合に実体を再評価する、との記述に対しては、税務当局側に恣意的な解釈の余地を与えるものであり、予見可能性が確保できなくなるとの懸念が寄せられている。また、具体的な指針や事例を追加するなどして無形資産取引と役務提供取引の峻別について明確にされるべきという指摘もなされている。人（従業員）に帰属するノウハウについては「ノウハウや企業秘密を保持する個人（従業員）自体の移転や出向については無形資産を構成しないが、実際にはそのような移転は独立企業間取引にて対価が要求されるかもしれない価値あるノウハウや企業秘密を移転することにつながるかもしれない」（ディスカッションドラフトのパラグラフ 26）との記述に対して、納税者からは（企業ではなく）個人に帰属するノウハウも無形資産の範囲となり得るとの懸念が示されている。

また、ディスカッションドラフトが採用している「資産」アプローチでは、無形資産の評

価を行うことは困難との指摘がある一方、関連者間取引全体を鳥瞰して超過利益の存在やその貢献について、いわゆるバリューチェーンの分析を中心に据えるべきとする「企業」アプローチを推奨する指摘もあり、注目に値する。

7.2. 分析手法

片側検証と両側検証についての議論については、ディスカッションドラフトのパラグラフ 81 では「片側だけでの比較可能性分析は無形資産の使用や移転を内包する取引の評価について十分な根拠を提供するものとはいえない」との記述に対して、納税者からは無形資産の評価では両側検証、すなわち利益分割法の適用を前提にしているのではという懸念が示されており、納税者及び課税当局の負担を考慮した上で両側検証の適用にあたってある程度の重要性基準などが設定されるべきとの意見が寄せられている。

7.3. 新しい概念についての適用具体例への要請

そのほかディスカッションドラフトで取り上げられている新しい概念については適用具体例をさらに充実させるべきであるとの要請が寄せられている。

後篇へ続く