

無形資産を中心とした移転価格対応の今日的課題

アリックスパートナーズ アジア LLC
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 2013 年 11 月 7 日に平成 25 年度第 6 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 LLC マネージングディレクター 森信夫氏より、標記テーマで講演いただきました。本稿は同講演を取りまとめ、主要なテーマについて同氏の校閲を得て掲載するものです。

はじめに

移転価格設定方法、検証方法として、取引単位営業利益法 (TNMM : Transactional Net Margin Method) がほとんどの移転価格対応の中で使われている今日において、“ポスト TNMM”という言葉はいささかセンセーショナルに聞こえるかもしれない。私自身が今年の後半くらいから度々講演等で使い始めたところ、実にさまざまな反響が寄せられた。プライシングポリシーとして TNMM を実際に採用している企業の担当者の多くが現行の運用体制については様々な悩みや疑問を抱いているということがこれまで以上に明らかになったのである。ポスト TNMM というのは、決して現行の TNMM を全否定するものではない。ただ、これから議論する Base Erosion and Profit Shifting (税源浸食と利益移転) の問題 (以下「BEPS」) の動向次第ではこれまで世界的に形成されてきた移転価格のルールが一変する可能性を秘めており、TNMM を主流とする“TNMM 万能”時代の次を見据えた移転価格対応について考えていかななくてはならない局面に来ているという意味と捉えていただきたい。

本日のテーマとしては BEPS 問題とポスト TNMM 時代の到来、アームズレングス原則とフォーミュラ方式、無形資産と移転価格の関係をトピックとして取り上げ、最後に企業にとって移転価格対応は今後どうあるべきかについての考察を加えたい。

1. BEPS の問題とポスト TNMM 時代の到来

1-1 BEPS 問題の現状

(1) BEPS が重要問題として認識されるようになった背景

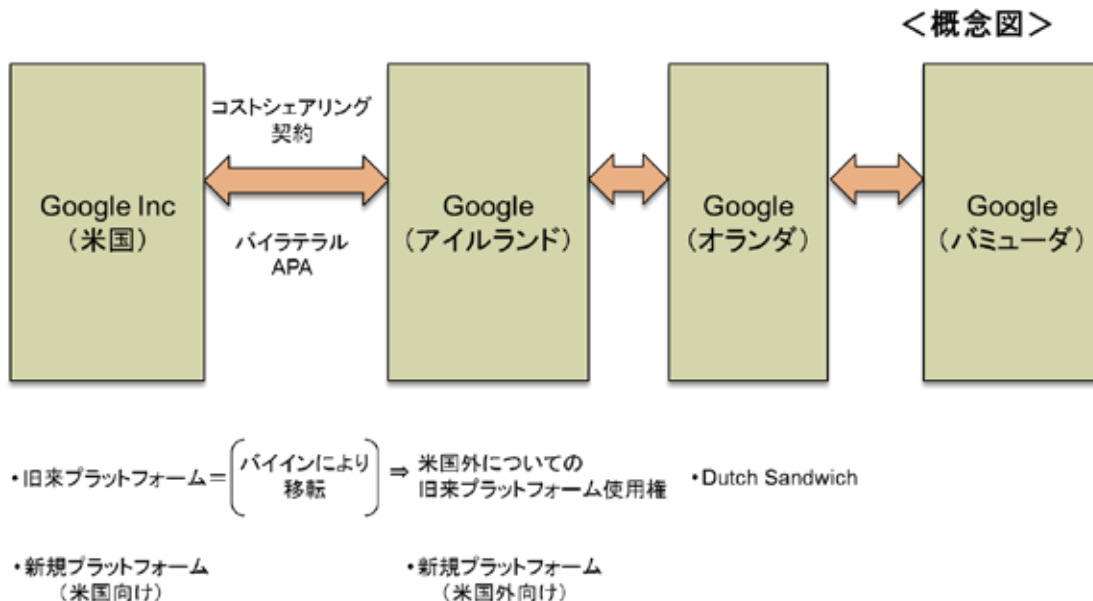
BEPS は、今日のいわゆるデジタルエコノミーの進展、グローバルブランド価値の増大を背景として醸成されてきたが、特に事業再編やコストシェアリングといった移転価格に深く関係した国際税務問題がその本質の一部である。実際のところ BEPS はここ数年で新しく始まった現象というわけでは必ずしもないのだが、昨今にスターバックス、グーグル、アップル、アマゾンなどの多国籍企業が国際税務スキームを巧みに利用することで実効税率が極端に低く抑えているというニュースが大々的に報道されたために、BEPS 問題として注目を集めることとなった。こうした企業はいわゆる価値創造 (バリューチェーン) における無形資産の比重が非常に大きいことが特徴である。また、OECD の租税委員会は BEPS 問題に非常に強い危機感を持っており、BEPS 対応のアクションプラン (後述) の作成に向けて膨大なリソースを投入している最中である。また、象徴的な出来事ではあるが今年前半の G20 において BEPS 問題が言及されたことは周知の通りである。こうしたことからわかるように BEPS 問題が世界的に非常に優先順位の高い課題となっている。

(2) **グーグルの事例**

次に BEPS の典型例としてグーグルのコストシェアリングを紹介する。我々の理解では、グーグルはまず従来モデルの開発に係る無形資産(“旧プラットフォーム”)について、その米国外に係る使用権をアイルランド法人に一括で買い取らせる(いわゆる“バイイン”)ことで当該無形資産の所有権を移転しており、その結果として米国側にはまず旧プラットフォームの無形資産のうち米国事業に係る部分だけ残ることになる。次の段階として、アイルランド側は米国外向けの新規プラットフォーム開発費負担、米国側は米国向けのプラットフォーム開発費負担ということで新規プラットフォームを米国外と米国内に分けて、バイインによる移転時点以降に発生する開発費等の無形資産形成費用を米国側とアイルランド側が将来の便益に応じて分担することになる。結果として、米国側には米国事業に係る無形資産しか残らないため、アイルランド側は米国側へのロイヤルティの支払いが不要となる。2006 年にこのようなスキームについて米国・アイルランド間のバイラテラル APA(事前価格合意)が締結されたために、APA が有効である限りにおいて IRS の更正リスクはない。本スキームにおいてオランダを介して当該無形資産をさらにバミューダまで移転するというのは国際税務のタックスプランニングの世界になるのだが、一方、米国からアイルランドに移転した無形資産の評価が移転価格上の評価の問題となる。

グーグルの実効法人税率は米国外事業で 2.4%、連結ベースでも 22.2%(2009 年)と低く、巨額の節税を実現するために米国外事業の無形資産の大半をアイルランド、オランダの法人を経由して無税国のバミューダに移転することで 2007 年から 2009 年の 3 年間で約 31 億米ドルの所得税を削減したとされる¹。

図表 1 BEPS の事例: Google スキームの概要



このように BEPS は極めて重要な国際税務上の課題となっている。国際税務の世界ではいわゆるアームズレングス原則を基礎とした移転価格ルールが重要な要素となっているが、一方で移転価格は法律上の取引構成とは関係なく、事業活動の実態と帰属すべき利益は対応すべきという考え方があるため、OECD では BEPS は移転価格上の大きな問題と認識されている。すなわち無形

¹ Google 2.4% Rate Shows How \$60 Billion Lost to Tax Loopholes” (Bloomberg Oct 21, 2010)

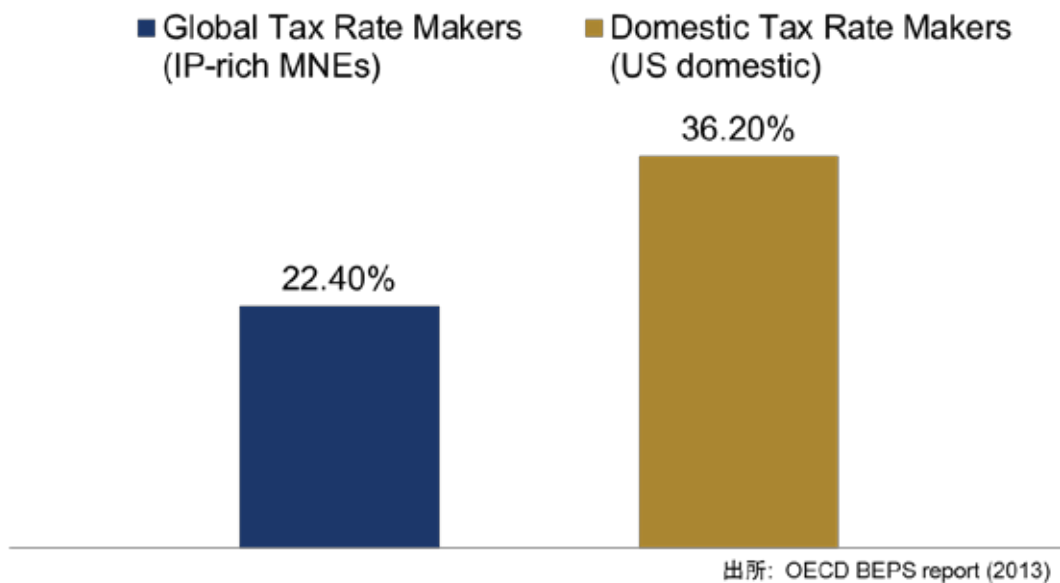
資産に対する権利と義務の発生を法律上の取引構成に従って根拠として、低税率国に多くの利益を帰属させて企業グループ内で合法的に所得を移転させた結果、(法律上の取引構成ではなく)実際の事業活動を行う法人に帰属する利益の割合が減少しているという点が、BEPS の移転価格上の課題であると OECD では認識している。

グーグルのようなタックスプランニングは実効税率の引き下げによる“株主価値の最大化”という文脈で行われてきた面がある。しかしながら、BEPS 問題が大々的に報道されることで物事はそう単純な話ではなくなっている。例えば、最近のイギリスでのスターバックス騒動で明らかになったようにそうしたアグレッシブな税務プランニングの実態が明るみにされることにより、いわゆる評判リスクが企業価値を毀損してしまうのではないかという議論が企業や専門家の間でも高まりつつあり、節税とコンプライアンスの間でいかにバランスをとるかについての意識が高まってきているのは間違いのない。実際、タックスプランニングを実施している企業であってもグレーゾーンの中でどこまでリスクを取るかにについてはこれまで以上に保守的になっているようである。

(3) BEPS はどこまで浸透しているか?

では実際のところ BEPS はどこまで深刻であるかということについて、**図表 2** はいわゆるデジタルエコノミーや無形資産にあまり関係のない米国内事業を主体とする企業と多国籍企業加重平均の法人税率を比較したものである。

図表 2 法人税率の比較(10年間の長期実効税率、加重平均)



一口に米国企業といっても、コストシェアリングを通じて無形資産を低税率国の関連者に移転し、国際税務のスキームで大幅な節税に成功する機会をもつ企業と、国内中心に事業展開しているためにそもそも国際税務の世界におけるタックスプランニングとは縁の薄い企業との平均的な実効税率の格差は、驚くほど顕著である。無形資産の比重が大きく、デジタルエコノミーの便益を享受しているような企業の中でも、そのタックスプランニングに対するスタンスや巧拙は一様ではないと考えられるので、上記グーグルのスキームのような「成功例」は決してありふれたものではないのかもしれないが、程度の差こそあれ、こちらのグループに属する企業は構造的にタックスプランニングによるメリットを享受していると考えられ、BEPS 問題は業種によっては決して珍しいものではないことは明らかであろう。

(4) BEPS 行動計画における 15 の措置 (2013 年 7 月 OECD)

2013 年 7 月、OECD は BEPS に関する行動計画(以下「行動計画」)を公表した(図表 3)。行動計画では現行プロジェクトをすべて集約してグローバルで取り組む必要があるとし、15 項目にわたる具体的提案の概要と予定される作業完了期日を示している。このうち、明示的に移転価格に関連するテーマとしては「行動計画 8~10:移転価格調整の結果と価値創造との整合性を確保すること」と「行動計画 13:移転価格文書化を再検討すること」が挙げられる。

行動計画 8~10 での重要なポイントは“価値創造”であり、企業が生み出す価値とその源泉となる活動が整合的でなければならないという非常にベーシックなテーマを「無形資産」、「リスクと資本」、「その他のハイリスク取引」の 3 つの軸で整理するという内容になっている。「13. 移転価格文書化を再検討すること」は企業オペレーションにも潜在的に大きなインパクトのある事項として注意する必要がある。

移転価格の文書化は今ではほぼ世界的に浸透してきてはいるものの、国ごとに規定はバラバラであるのが現状である。そのような中、特に BEPS 対応という観点で企業側に求めていく移転価格文書化の要件を改めて整理するという内容である²。その中には共通のテンプレートを使ってまとめた各国間での所得、経済活動、支払税額のグローバルな配分に関する情報を関連する政府に提出するという要件も含まれている。また、移転価格に間接的に関係するテーマとしては「4. 利子またはその他の金融費用の損金算入による税源浸食の制限」がある。

図表 3 BEPS 行動計画における 15 の措置

1. デジタルエコノミーに係る税務上の課題への対応
2. ハイブリッド事業体・商品によるミスマッチ・アレンジメントの解消
3. CFC 税制の強化
4. 利子またはその他の金融費用の損金算入による税源浸食の制限
5. 透明性と実態の考慮を踏まえた有害な税務上の実務に対するより効果的な対応
6. 租税条約の濫用の防止
7. 人為的な PE ステータスの回避の防止
8. 移転価格の結果での価値創出(無形資産との整合性)
9. 移転価格の結果での価値創出(リスクと資本)
10. 移転価格の結果での価値創出(その他の高リスク取引との整合性)
11. BEPS に係るデータ収集と分析のための手法およびそれに対応するための手段の確立
12. 納税者に対するアグレッシブな税務プランニングの開示の義務化
13. 移転価格文書化の再検討
14. 紛争解決メカニズムの有効性の向上
15. 多国間の仕組の構築

日本語訳は、本庄 資「アグレッシブ・タックス・プランニングによる BEPS に対応する OECD の行動計画」(「国際税務(vol. 33. No.9)」)による

(5) 移転価格調整の結果と価値創造との整合性を確保すること

次に「8~10. 移転価格の結果での価値創出(無形資産との整合性)」に関して個別テーマごとに解説を加える。移転価格の検討においては本来、資産、機能とリスクが企業の価値創造または

² OECD の議論の中でも特に文書化については大きな注目を集めており、すでに 2013 年 10 月 3 日に Memorandum on transfer pricing documentation and country by country reporting が公表されており、様々なテクニカルな論点が提起されているが、個別論点についての方向性は未だ明らかではない。

利益の源泉と具体的にどう関連しているのかについての十分な理解が不可欠である。OECD がこのテーマを取り上げた背景としては、そうであるにもかかわらずこれまで機能とリスクのプロファイルが過度に単純化され、結果として軽視されてきたのではないかという反省に立っていると考えられる。OECD の今後の方向性としては「価値創造の整合性」というキーワードを軸に移転価格のあるべき対応の中身が形成されていくと考えられる。

まず「8.無形資産」については、OECD は明らかに無形資産を広範かつ明確に定義づける方向に傾斜しており、無形資産は法的に保護されているものに限定されない点を明確に打ち出している。この方向性は無形資産の移転と使用から生み出される利益を価値創造の実態と整合的に配分することを目指しており、まさに BEPS で起こっている事態への対抗措置となると思われる。また、評価が困難な無形資産の移転に係る移転価格ルールの策定を掲げており、これは実際問題として OECD は 2010 年 OECD ガイドラインで新設された「第 9 章 事業再編に係る移転価格の側面」において、多国籍企業の事業再編に伴う無形資産の移転の評価に関する具体的な指針をほとんど打ち出せていないという現状に非常に危機感を持っており、BEPS の文脈でこの課題解決に道筋をつけたいとする姿勢が伺える。また、無形資産の問題については、現在 OECD ガイドライン「第 6 章 無形資産に対する特別の配慮」の改訂に向けた検討が行われている最中であるが、BEPS と OECD ガイドラインの間でどう整理するのかについて明確にする必要あるだろう。また、費用分担契約(コストシェアリング)についてもアップデートの余地があるといわれており、今後、改訂案が打ち出されるのではないかと予想される。

「9.リスクと資本」については、契約上、リスクを負担する又は資本を付与するという理由だけで不適切に過度の利益を生じさせることのないようにする移転価格ルールの導入を図ろうとするものである。ここではまた、「4. 利子またはその他の金融費用の損金算入による税源浸食の制限」で検討される利息及びその他の金融費用との整合性を確保していくことにも言及されている。

「10. その他のハイリスク取引」については、例えば棚卸取引からコミッション取引への変更のような取引の性格変更となり得る要件を明確化するとしている。ここではそもそもいわゆるタックスプランニングの目的だけで取引の性格が変更されることを防止しなければならないという姿勢が読み取れる。また、具体的な方法については困難を伴うと想像されるが、グローバルなバリューチェーンの中での移転価格の設定方法として利益分割法の適用の明確化を打ち出している。ここには TNMM に代表される片側検証(関連者取引の一方の当事者の財務情報だけを用いて、取引の相手方の財務情報を用いずに行う移転価格のアームズレングス検証)に過度に依存している現状に対する不信感が OECD の中に少なからず存在しており、その対応策として利益分割法による両側検証(関連者取引の国をまたがる異なる二つ以上の当事者の財務情報を用いて行う移転価格のアームズレングス検証)を行うべきとする意見が強まっている背景があるように想像される。さらに OECD はマネジメントフィーや本社費用の扱いが BEPS の文脈で相当程度利用されていると認識しており、その対応措置の検討についても言及している。

(6) 移転価格文書化の再検討

「13. 移転価格文書化の再検討」については、まず現状の移転価格文書化制度の問題点として税務当局と多国籍企業との間にある“情報の非対称性”を指摘している。ここでの“情報の非対称性”とは特に多国籍企業の子会社のある国・地域の税務当局が現状の文書化制度の下で得られる情報は限定的、断片的であるということを示しており、結果的に税務当局は当該企業のグローバルでの事業活動の全体像が把握できないと主張している。ここではそのような現状を踏まえ、企業側にとってのコンプライアンスコストも考慮しつつも移転価格文書化ルールの下での政府への提出書類の範囲を拡大することが検討されており、特に各国間での所得配分、経済活動、支払税額のグローバルな配分に関する情報を共通テンプレートにすることが打ち出されている。この移転価格文書化の再検討の議論は企業側には移転価格対応での事務負担面等で相当大きな影響があると想像され、今後の動向については特に注意する必要があるだろう。

1-2 新興国の移転価格対応

世界経済における新興国の存在感が高まっているのは周知の通りだが、移転価格の世界においてもその存在感や発言力が顕著に高まっている。とりわけ 2008 年の経済危機以降、世界経済の牽引役はいったん、先進国から新興国へと移行した時期もあった。中国やインドをはじめとする新興国からは、OECDの移転価格ガイドラインはそもそも先進諸国を中心に形成されたものであるがゆえ、移転価格算定手法や比較対象企業の要件などは必ずしも新興国の実態に沿っておらず、新興国への適用にあたっては過度な負担を強いるものであるとして、その運用についての批判は強まっていた。そのようなトレンドを象徴する動きとして昨年 10 月に「移転価格に関する実務マニュアル」(国連マニュアル)が公表された³。同マニュアルの主な目的の1つは一部の新興国のような経済が未成熟でまた規模が小さく適切な比較対象データを見つけることが困難な状況の下で、新興国の税務当局が合理的な移転価格税制の執行を行うための移転価格算定手法を確立し、新興国が直面する特有の問題に対する現実的な解決策を提供することとされている。国連マニュアルは新興国が直面する喫緊の課題として、適切な比較対象の欠如、専門家等のリソース不足、ルールの複雑性、商取引への課税権行使の問題、ロケーションセービング等を指摘し、それらに対する解決策の提供に焦点を当てている。とりわけ同マニュアルの「第 10 章 国別実務 (Country Practice)」では中国、インド、ブラジル、南アフリカ共和国の事例を紹介しており、その中でも特に注目されている中国とインドについて、以下に簡単に解説を加える。

(1) 中国

中国税務当局(SAT)は、OECD ガイドラインは自国の抱える数々の移転価格問題に対する十分な指針を提供していないとして批判を強めている。一方で移転価格税制に関する歴史が浅くプロフェッショナル人材が育成できていないという点を率直に認めている。SAT の抱える移転価格上の問題点とそれに対する提案を紹介する。

信頼性のある比較対象企業の欠如

まず新興国では上場企業数が少ない、または非上場企業であっても信頼性のある公開情報が圧倒的に少ないため、比較対象分析として適用可能な企業財務情報の入手可能性が極めて限定されている。例えば、TNMM の適用にあたっては、周辺国の企業を比較対象企業として適用せざるを得ないケースも見受けられる。グローバル化の進展に伴う自由な資本移動を前提とすれば、EU 加盟国が EU 経済圏にある外国企業のデータを適用することが適切と考えられる場合もあるが、国家による外国為替規制下にある中国企業に対して、経済システムの異なる国の企業を比較対象企業として適用することはなかなか説明がつかない。SAT は比較対象企業として外国企業を適用する場合には地理的差異についての合理的な調整が必要であると述べている。一方で、比較対象による検証は調整の信頼性の面などで困難を伴うとして利益分割法を採用する可能性について言及している。

立地の優位性

中国税務当局(SAT)は経済のグローバル化の進展に伴い、「ロケーションセービング」や

³ 国連会議では、一部の途上国の代表から OECD 移転価格ガイドラインはそもそも先進国を前提に形成されてきたものであり、新興国特有の諸問題に十分に対応できていないとの問題が提起され、(先進国中心の OECD ではなく)より多くの世界各国を代表する国連こそがグローバルな税制ルールの形成のイニシアチブをとるべきとの主張がなされてきた。2009 年の年次総会で選任された移転価格実務問題小委員会を中心に数回にわたる議論を経て、国際租税協力専門家委員会は 2012 年 10 月に「移転価格に関する実務マニュアル」(国連マニュアル)の完成版を公表するに至った。

「マーケットプレミアム」を包含する一般的な概念として“立地の優位性”(Location Specific Advantage: LSA)の概念を強く提唱している。LSAと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のことをいい、当該地域で企業活動を行うことで他の地域よりも低いコスト(人件費、エネルギー費用、その他費用)で製造できること、あるいは、他の地域よりも高い価格で販売できることに起因する追加的利益を指す。SATはLSAの概念がOECDガイドラインでは取り扱われていないと指摘し、LSAについての移転価格分析上のアプローチを積極的に提案している。SATは中国の自動車市場でLSAが生じている理由として、参入規制などの産業政策、消費者の嗜好に起因する需要の価格非弾力性(例えば、中国の高級車購買層は価格に敏感ではないなど)、供給能力や部品供給に限界があったこと、歴史的に関税が高かったこと等の中国市場の特殊性が原因であると、LSAによる超過利益は中国子会社に帰属すると明確に主張している。LSAが中国の現地法人の高収益に大きく貢献した代表例として自動車業界を挙げているほか、皮革製品、宝飾品などの高級ブランド業界には中国市場プレミアムが存在すると述べている。また、LSAの算定方法を具体的に説明し、現地法人のリターンの算定にLSAを反映すべきとの主張している。昨年、マイクロソフトが締結した米中の二国間APAにおいて、中国における立地上の優位性の主張がある程度受け入れられ、無形資産の形成・維持における現地法人による一定の貢献を認めたとされていることから中国政府の移転価格における発言の影響力は増しているように想像される⁴。このほか、SATは中国側の合弁パートナーの貢献度について慎重に考慮すべきとの意見を出している。

無形資産

無形資産はもはや先進国だけでの問題ではなく、新興国にとっても極めて重大な問題になっている。SATは中国で長期間活動している現地法人には独自のスキル、ノウハウ、経験が蓄積され、先進国の本社によって形成された当初の無形資産には中国の活動を通じて時間の経過とともに改良が加えられているとして、中国現地法人には追加的利益を享受する権利があると主張している。また、SATは10年前に本社から付与された製造技術に対するロイヤリティ料率が10年間据え置かれている例を挙げて、無形資産の価値が本当に減価していないかについて評価を行うべきであると指摘している。また新興国にとっての現実的な問題として、とりわけ、マーケティング無形資産とLSAが密接に絡み合っていることが多く、その区分は容易ではないということも述べている。

実務上の課題と対応

SATは先進国の多国籍企業の多くはLSAにより著しい利益創出を享受できている点を軽視し、中国法人を賃加工・委託製造・委託研究開発・リスク限定の販売といったルーティン機能として位置づけることで、利益の配分を限定している点を指摘している。そしてSATはこれまでの執行実務経験を踏まえ、直面する現実的な問題に対して以下のような解決策や提言を行っている。

- ・ 多国籍企業の多くは中国においてルーティン機能を果たし、通常または限定的な利益のみを得る子会社を複数設立しているが、SATはそれらの子会社グループが果たす複数の機能を包括的(holistic)に捉えて妥当な利益水準を検証すべきと主張している(ただし、アプローチの具体的な内容は示されていない)。
- ・ 多国籍企業の受託研究開発を担う中国子会社の移転価格算定方法は原価基準法が適用されているが、その親会社が研究開発に関連する専門技術を有していない、または当該子会社がハイテク企業認定を受けている場合には原価基準法は適切ではなく、むしろ利益分割法を適用すべきである。
- ・ リスクが限定された単純な機能を果たす法人は、事業戦略策定、製品研究開発、販売機能を

⁴ Kevin Bell, “Second U.S.-China APA Involves Microsoft, Reimburses Subsidiary for Location Saving”, Tax Management Transfer Pricing Report, 11/15/2012

担っていない場合、誤った戦略、低稼働率、販売低迷による損失を被るべきでない」と明言している。

- ・ 多国籍企業の賃加工を担う中国子会社については移転価格算定手法として TNMM、利益率指標としてフルコストマークアップを適用する場合には、コストに含まれていない仕入原材料の関税評価額をコストベースに加えて、フルコストマークアップを再計算することにより適正に評価する。

TNMM を適用することに対する疑問

SAT は単純な TNMM の機械的な適用についての警鐘を鳴らしており、TNMM の代替案を積極的に採用すべきとしている。例えば、適切な比較対象が中国内に存在しない場合には利益分割法の適用を提案しており、TNMM を適用する場合には比較対象について厳密に地理的差異の調整をすべきとしている。また、多国籍企業の電子機器受託製造サービス(EMS)のように、ほとんどの従業員と有形資産が中国に存在するのであれば、低リスクの委託製造や賃加工という観点に基づく分析は不適切であり、グループのバリューチェーンにおける役割と貢献度に基づく分析がより適切であるとしている。その他、検証方法としては、中国製造子会社に帰属させる残余利益の算定のためにその親会社の適正利益を確定すること、またはグループ全体の総資産利益率または使用資本利益率を中国製造子会社の利益率分析に用いることも有効としている。

(2) インド

アームズレングス原則の適用における様々なテクニカルな側面で独自の立場をとっている。例えば、比較対象分析にあたっては業績の不安定性を考慮し、同時データの採用の義務付けを主張しているが、現実的なデータの制約に鑑みて、2 年間の猶予期間を設けている。またアームズレングス利益幅は認めるものの四分位レンジではなく、平均値の上下限 5%とするなど独自のルールを設定している。また中国と同様に LSA や無形資産についてのインド法人の独自の貢献を主張している。また比較調整については批判的であることが特徴的である。

1-3 企業のオペレーションの実態との乖離

最近、TNMM の枠組みについて現場で移転価格に対応されている企業の方から様々な疑問や不安の声を耳にする機会が多くなった。TNMM を採用している企業は非常に多いが、実際には現場での理解が十分でないまま運用されているケースも見受けられる。これはアームズレングス原則に基づく TNMM の適用と企業オペレーションの実態が必ずしも整合的ではないことによることが考えられるが、こうした不整合が生じている背景には主に 3 つの要因があると考えられる。1 つ目は機能・リスク分担の割り切りに対する疑問である。(図表 4) TNMM では、複雑に絡み合う企業グループ内のバリューチェーンにおける各関連者の機能・リスクを「ルーティン機能とノンルーティン機能」または「無形資産の有無」という軸で非常にシンプルに整理しており、ある種の“割り切り”の側面があるが、それについてどうしても現場の理解が得られないということがある。

図表 4 TNMM の前提と割り切り

前提	割り切り
<ul style="list-style-type: none"> ■ TNMM は、検証対象の機能とリスクが明確化できることが前提 <ul style="list-style-type: none"> ➢ 「ルーティン」機能 ➢ 製造、販売、サービスなどの「特定」機能 ➢ 安定的な市場・事業環境(独占・寡占でもなければ過当競争でもない) ➢ 重要な無形資産を持たない 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 「市場の均衡」により「利益率」が収斂する、という理論的背景 <ul style="list-style-type: none"> ➢ 「各社レベル」の特徴。個別性の多くは比較可能性分析の中で無視できる ■ コンパラブルの質的な限界については以下の「工夫」で対応 <ul style="list-style-type: none"> ➢ 多年度平均データ、プーリング法の採用 ➢ 四分位幅の採用、財務的・経済的調整

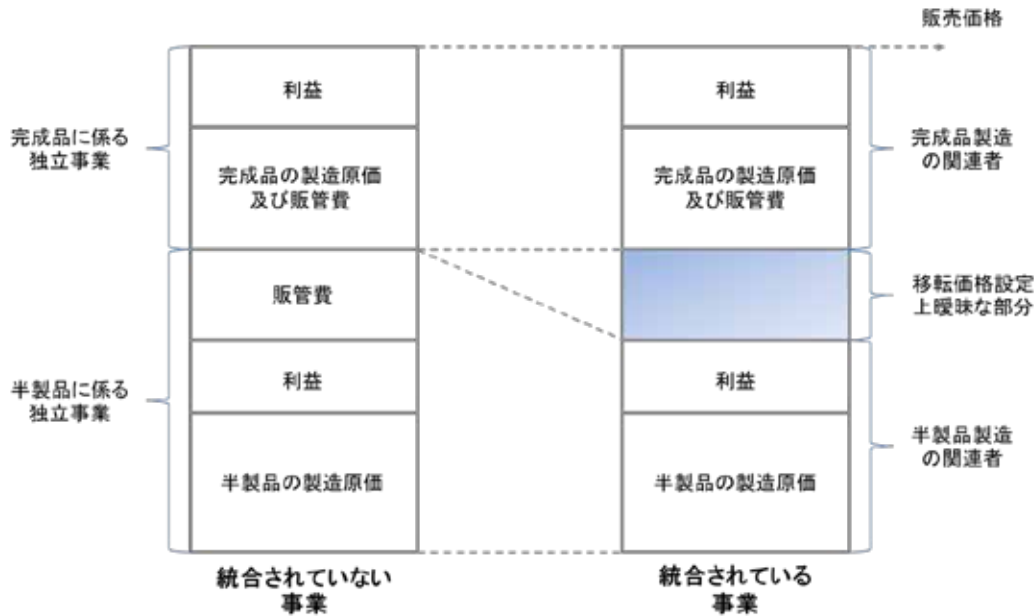
2 つ目は年度間及び期中の変化への対応力の欠如である。例えば、企業を取り巻く経済環境は絶えず変化し、企業自身もそれに応じてコストダウンや組織変更など様々な施策を行っているにも関わらず、移転価格だけは非常に硬直的ではないかという疑問である。特に 2008 年後半でのリーマンショックのような売上が急激に減少するような景気後退局面においては、TNMM の枠組みに柔軟性がなく十分な対応が図れなかったこともあり、TNMM に基づいたプライシングポリシーが有効に機能していないのではという印象が強いようである。3 つ目は業績との関係である。移転価格と業績評価との関係についても課題を抱えている企業も多く見受けられようである。

2. アームズレングス原則とフォーミュラリ方式

(1) 移転価格経済分析の簡単な歴史

これまでいわゆる「アームズレングス原則」を前提に移転価格はどうあるべきかという議論を行ってきたわけであるが、現在の BEPS 議論の中でその大前提であるアームズレングス原則に対する反対論のようなものが見受けられる。確かに多国籍企業の行動原理をみていくとアームズレングス原則は果たして機能しているのだろうかという疑問を持たざるを得ない現象がみられる。例えば、多国籍企業は規模・範囲の経済、すなわち“統合による利益”を求めてバリューチェーンのさまざまな機能を自社グループ内に垂直統合を進めると従来から言われてきた。例えば、独立企業間同士の取引の場合にはさまざまな取引コストが発生するが、一方で関連者間取引は取引が統合されていることにより、その分のコストを削減できる。

図表 5 「統合の利益」に関する概念図



こうした統合には事業戦略上の実行の柔軟性、安定供給の確保などによる事業運営上のメリットに加えて、モニタリングコスト、交渉コスト、重複機能の統合などによる取引コストの削減など、直接的に企業グループの利益に影響を与える要素が考えられる。TNMM に基づき関連者取引を非関連者取引と比較する場合にはこうした機能の統合によるメリットをそのままでは反映できないが、こうした統合の利益は移転価格分析上無視できないのではないかという意見は根強い。またジョイントベンチャー (JV) から完全子会社に移行するケースにおいて、JV であったときの取引価格はそのまま三者間価格として CUP 法や CUT 法として適用できるのではないかという議論はよく見られるが、実

際には JV と完全子会社とでは交渉力の違いと投資回収の時間軸の違いから JV から期待される利益の方が完全子会社から期待される利益よりも高くなる傾向がみられるといったことがある。このような例からアームズレングス原則は本当に正しいのであろうかという疑問は確かに存在する。

アームズレングスの代替案としては古くからフォーミュラ方式というものがある。フォーミュラ方式とは、多国籍企業グループの全世界利益を異なる国の関連企業内で予め決められた公式を用いて分配するものである。移転価格の決定、利益配分方式として、アームズレングス原則とフォーミュラ方式の 2 つの考え方は長きにわたって議論が続けられてきたが、1980 年代から 1990 年代にかけて世界的に現行のシステムが形成されていくなかで、アームズレングス原則が理論的に確立されるに至っている。アームズレングス原則が確立された理由としては、理論面だけでなく、アームズレングス原則の方がより客観的な税務執行という観点から各国の税務当局との合意が可能になるという側面も大きかったようである。また、アームズレングス原則の成立にあたってはエコノミストによる「ミクロ経済学の均衡」や「交渉力と価格との関係性」による経済学的理論や「リスクと利益の関係」を重視する現代ファイナンス理論からの理論的なサポートによる多大な貢献があった点が指摘される。

移転価格の検証方法としては比較対象と比較するアプローチと関連者間の利益配分を決定するアプローチの 2 つに大別されるが、前者として営業利益で検証する方法(米国でいう CPM、その他の国でいう TNMM)が導入されるようになった。TNMM は製造、販売、サービスなどの「ルーティン機能」の定義が明確に整理できるなど一定の前提のもと、ある種の“割り切り”ともいえるものであるため、その適用は範囲が広く、アームズレングス利益がデータベース等による比較対象企業により容易に算定できるなど適用の容易さから世界的にも支配的な枠組みとなった。

実際、図表 6 に示すように米国では CPM/TNMM よる検証が 6～7 割を占めている。

図表 6 米国 APA プログラムの統計(Transfer Pricing Methods used for Transfer of Tangible and Intangible Property)

TPM Used	Number
CPM: PLI is operating margin	30
CPM: PLI is Berry ratio	14
Unspecified method	12
Residual profit split	9
CPM: PLI is return on assets or capital employed	7
CPM: PLI is markup on total costs	7
CUT (intangibles only)	5
Comparable Other profit split profit split	≤3
Cost Plus Method (tangibles only)	≤3
CPM: PLI is other PLI	≤3
CPM: PLI is gross margin	≤3
CPM: PLI is markup on other costs	≤3

Source: IRS "Announcement and Report Concerning Advance Price Agreement", March 29, 2010

BEPS が助長された理由としては契約上のリスク負担と利益との関係をほかの要素よりも多くのウェイトを与えられたという点と、このアームズレングス原則の中で生まれてきた費用分担契約(コストシェアリング原則)が、低税率国に重要な無形資産を移転させる機会を企業に提供してきたことが挙げられる。今こうした CPM/TNMM の体系や契約(法的)関係に完全に依拠した手法は、事業実態とかけ離れているケースにも適用され BEPS 問題の原因となっていることから、厳しい批判にさら

されている。代替案としてはバリューチェーン全体の理解を重視する方向が考えられるが、結果として利益分割的な分析が必要となるケースが考えられる。図表 7 では、アームズレングス基準は非常に客観的な基準であるものの、アームズレングス基準の効用と限界として関連者取引とは本質的に相容れない側面があることを整理している。

図表 7 アームズレングス基準の効用と限界

関連者取引の特徴	第三者間(アームズレングス)取引の特徴
<ul style="list-style-type: none"> グループシナジーを追求 バーゲニングパワー(交渉力)そのものが不明確 契約はあいまいかつ広範囲(例:技術サポート) 長期的な関係 JV のケースを除き「係争」はありえない 柔軟できめの細かい価格・取引の可能性 	<ul style="list-style-type: none"> 単独利益の最大化 バーゲニングパワー(交渉力)が内容を規定 契約は明瞭かつ限定的 期間限定的、契約打ち切りリスクを伴う 取引をめぐる「係争」の可能性 硬直的な価格・取引条件が一般的

(2) フォーミュラリ方式の位置づけ

1995 年に公表された OECD ガイドラインではフォーミュラリ方式について以下のようなさまざまな問題点を挙げ、徹底的な批判を展開し、同方式はアームズレングス方式の代替案にはなり得ないとしていた。

図表 8 OECD の指摘するフォーミュラリ方式の問題点

<ul style="list-style-type: none"> ■ 国家間で適用されたことはない ■ 課税対象範囲の決定、全世界利益の決定、配分のための定式の 3 要素が必要 ■ 個々のケースの事実や状況を考慮しようとするしない ■ 二重課税の防止に結び付かない ■ 膨大な政策上、執行上の煩雑さをもたらす ■ 為替レートの問題(為替が強い国に対して一方的に有利となる) ■ 売上高の決定や(有形、無形)資産の評価上の困難(アームズレングス原則のもとでは対応に進化) ■ 機能・リスクから乖離した非合理的結果が導かれる可能性(超過利益や損失の分担) ■ 税務上の移転価格システムの外部との関係性(たとえば関税)

最近では、アームズレングス原則からの反動もあって、フォーミュラリ方式に対する見直しの機運が少しずつだが高まっている。フォーミュラリ方式が完全否定されて葬り去られたときというのはまだアームズレングス原則が確立する前であり、国家間で話し合っ解決するという枠組みが必ずしも出来上がっていない時代であったが、現在は相互協議のネットワークも次第に整備され、OECD や国連などが中心となって国家間同意を形成できる可能性も相当程度高まっているのではないかという議論も出ている。また、フォーミュラリ方式を詳細に検討して丁寧に適用すれば、アームズレングス原則での利益分割法とそれほど変わらないので、フォーミュラリ方式と利益分割法の間的方法を着地点とする余地があるのではないかということをも主張する専門家も出始めている。私自身も利益分割法の見直しはフォーミュラリ方式の議論の一つの方向性ではないかとみている。

(3) 論争の行方

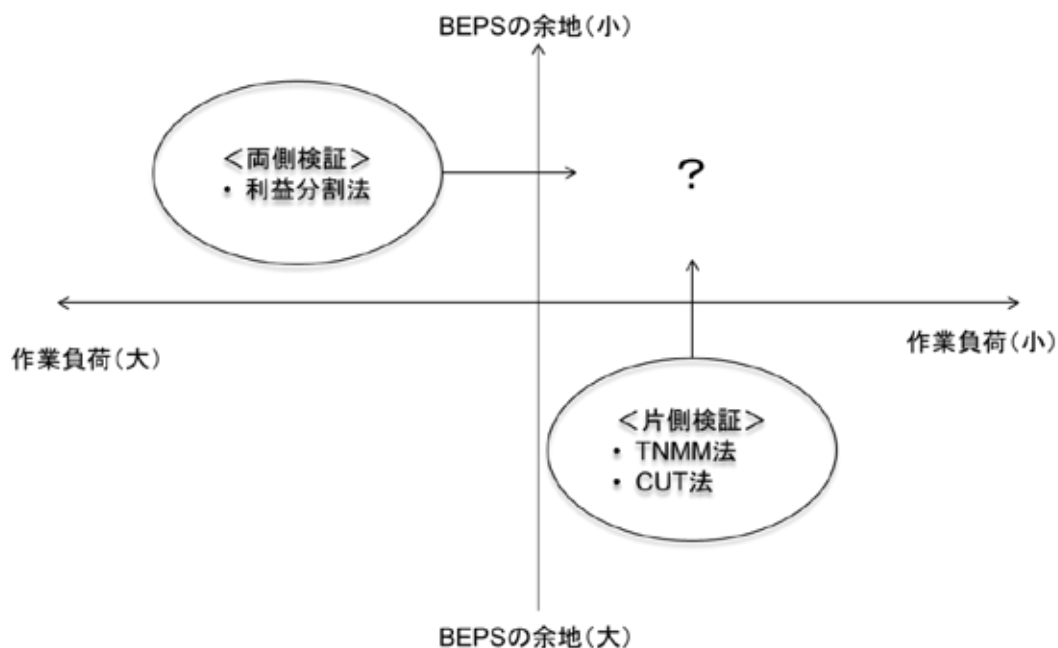
ここまで述べてきたように OECD は BEPS 問題を最重要課題として位置づけ、解決に向けた行動計画を策定している。一方で、専門家のなかにはいわゆる二重課税の問題を根本的に解決する

にはフォーミュラ方式的な手法しか解決策はないのではと主張する人もいる。TNMM のように全体の利益を考慮せずに関連者取引の片側だけを検証するというアプローチでは BEPS 問題の根本的な解決はできないのではないかという意見には一定の合理性がある。とすれば、フォーミュラ方式そのものを取らなくても、利益分割法が現実的な着地点であり1つの方向性と考えられる。

その場合にまず課税対象範囲をどう定めるかが問題となる。課税対象範囲に関してはフォーミュラ方式が対象とする全世界利益ではなく、関連者間のバリューチェーンの利益をどう定義すべきか、という点が議論となる。また利益といっても、金融収益から投資収益まで含めるということにはならず、事業利益や営業利益をどう定義するかが問題となる。あとは OECD が批判しているような個々のケースの事実や状況をいかに適切に方式に反映するか、についても解決されなければならない。

そして利益分割法の最大の問題といわれている運用負荷が大きくなりがちであるという点については、例えば、事業セグメントをどう区切るか、会計制度の違い、利益分割ファクターなどについて、作業負荷や不確実性をいかに軽減していくかという点は克服されなければならない。とはいつてもすべての取引が両側検証になることは現実的ではなく、片側検証をおそらく重要性に応じて継続するという方向になっていくと思われる。いわゆるセーフハーバールールによって、取引の重要性に応じて、片側検証を認めるという方向性が現実的ではないかと考えられる。

図表9 今後のTPM 選択の方向性の考え方



3. 無形資産と移転価格

3-1 OECD における議論の発展

(1) 無形資産の定義、帰属、価値評価

OECD の第 6 作業部会が 2011 年 1 月に立ち上げた無形資産の検討プロジェクトについて、今年 7 月 30 日に 2 回目の改訂ドラフトが公開され、今年 10 月にはパブリックコメントが出された。今年 11 月には OECD と企業関係者との間でのミーティングが実施され、BEPS の動きを考慮するとおそらく来年中には完成版が出てくると考えられる。今回は 2012 年 9 月以降の更新版であるが今年に入って BEPS 問題が盛り上がったこともあり、BEPS の議論から大きな影響を受けている。例えば、バリューチェーン全体の理解を重視する立場を全面的に打ち出し、いわゆる片側検証と両側検証の問題に関しては、片側検証・TNMM に対しては再三、その限界を指摘するなど批判的な方向性になっており、特に重要な無形資産の分析にあたっては、関連者のバリューチェーン全体の包括的な分析が必要であることを述べている。それから改訂ドラフトに関してもう一つ特徴的なのは、27 個ほど説例を付けて OECD の考え方をより具体的に示していく努力がみられることである。無形資産の議論は多岐にわたるがここでは OECD で議論されている無形資産の方向性について定義(範囲)、帰属、そして価値評価という 3 つの軸で整理する。(図表 5)

図表 10 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 の立ち上げ
2011 年 11 月	実務担当者との意見交換(2012 年 11 月にも実施)
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 7 月	Revised Discussion Draft on Transfer Pricing Aspect of Intangibles
2014 年末(予定)	プロジェクトの完了

無形資産の定義

経済的所有権という言葉は使っていないものの、無形資産の定義については法的所有権にとどまらないということが非常に明確に打ち出されているほか、「コントロール」という概念を非常に重視するなどその定義を幅広くする意図が読み取れる。一方で、グループシナジーやロケーションセービングやマーケットプレミアムなどの市場固有の特徴などの他の要素の峻別の重要性は強調している。注目すべき点は人(従業員)に帰属するノウハウを集合労働力("assembled workforce")として明示的に無形資産と認定しようとしている点である(人を資産として評価するところに多少無理があるため、「企業体」という形で評価するアプローチに比重が移る可能性もある)。少しテクニカルな議論が、会計上の Goodwill(のれん)やいわゆる Going Concern Value(継続企業の価値)についてはまだ議論が続けられている。無形資産の帰属を判断するにあたっては、概念的なリスクを負担関係などの関連者取引の「アレンジメント(取り決め)」によって利益を移転するのではなく、「無形資産から利益を獲得する能力」を重視する方向に向かっていると思われる。

無形資産の帰属

まず法的所有権がそのまま超過収益の帰属につながることに否定的な立場をとっている。また費用負担、すなわち無形資産を創出するための投資を負担していれば無形資産が帰属するという立場については、特にコストシェアリングの文脈で批判している。「コントロール」を重視する方向を打ち出しているものの、明確な定義がなされていない。ただ、大きな方向としては、法的所有権とか費用負担だけでは判断しないという点だけは明らかになってきたという段階である。

無形資産の価値評価

価値評価手法には様々な種類があるため、適切な手法をどのようにして選ぶかという話ももちろん重要であるが、ただ、手法というはある程度自ずと文脈やデータの入手可能性に応じて選ばれるものであり、価値評価がおかしいという議論があるとすると、それはどちらかという、その手法を使う際の前提が誤っている結果、その価値評価がおかしくなるという要素が大きい。また、無形資産の評価を議論する際には視点として、いわゆる一回限りの取引、つまり無形資産そのものを関連者間で移転するとか、売買するというような一回限りの取引と、継続的取引、すなわち関連者間でずっと無形資産の取引を続ける、具体的にはライセンスの取引であるとか、コストシェアリングであるとか、そういう継続取引とに分けて整理する必要がある。無形資産の評価については実務的な配慮がされており、「すべての無形資産に大きな価値があるとは限らない」ので無形資産のレベルをきちんと評価すべきであるという点を強調しており、片側検証・TNMM に対して批判的ではある一方で、あまり価値のない無形資産であれば、ある程度検証対象とか比較対象のほうに無形資産があったとしても、現実的な観点から TNMM を容認する議論も行われている。

(2) OECD 改訂ガイドラインに対するコメント

最後に今年 10 月に公表された OECD の改訂ガイドラインに対するコメントを紹介する。OECD がアームズレングス原則から乖離することについて強い懸念や個別の取引で運用可能なガイドラインの必要性についてのコメントが予想されていた。実際のコメント内容は詳細にわたるテクニカルな論点が目立っており、OECD の打ち出している方向性を全面的に否定しようとする姿勢はないものの、特に Re-characterization (ガイドライン 1.64) の論点に対して多くの懸念が寄せられていた。

Re-characterization については関連者間取引の性格付けを変えることで、例えば、棚卸取引で、いわゆるフルファンクションのディストリビューターを問屋に、または、フルフレッジ製造会社を委託生産に変える、といった事業の性格を変更することが税務当局側に課税機会を与えることになるのではないかという強い懸念がある。これについてはもう少し丁寧な議論が展開されると予想される。それから OECD の議論を延長していくと、過度に利益分割法に傾倒するのではないかという懸念が出ていて、一部には無形資産であれば CUT 法をもっと積極的に適用できるのではないかという意見があるなど、利益分割法への傾斜についてはそれなりの懸念が持たれている。

それから無形資産の範囲については賛否両論があり、特に注目が集まっているのが、“assembled workforce”、“goodwill”、“going concern value”となっている。昨年と同様に今回のドラフトでもロケーションセービングなどの市場の特殊要因を OECD 自体が明確に認識するようになっており、これを無形資産の議論できちんと考慮していくということについては、コメントも肯定的となっている。また、多国籍企業で集中購買により購買コストを下げる例が挙げられており、これはグループシナジーの例となると思われるが、それに対しても様々な意見がコメントとして出ている。

最後にセーフハーバーについては設けていかないと利益分割法の議論はワークしないのではないかと懸念がある一方で、最近例えばインドが出したセーフハーバーのようにあまり現実的ではないセーフハーバーに対する懸念も多く寄せられている。かなりテクニカルなコメントが多くあるものの、OECD の考え方や方向性そのものに対する顕著な反対は少ない。

3-2 無形資産が注目される背景

超過利益の源泉

以上の OECD の議論を踏まえて、追加的に無形資産の論点を加える。無形資産が超過利益の源泉であるがゆえにこれまでほとんどすべての主要な移転価格訴訟案件や税務調査では必ずと言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きた。その無形資産が BEPS の議論を通じて改めて今注目されている。

比較対象との差異

よく言われるように、比較対象やベンチマークを見つけることは極めて困難である。「業界標準」のようなものの業界にもある程度の相場価格というものがあるかもしれないが、それを適用したとしても、無形資産の評価においては間違った結論を導く可能性がある。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、データベースなど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。

図表 11 無形資産評価の概要

適用	一回限りの取引 (M&A, business restructuring, buy-in)		継続的な取引	
	Yes	No	Yes	No
直接適用可能な比較対象の存在				
典型的な方法	マーケットメソッド	<ul style="list-style-type: none"> ・ インカムメソッド ・ コストメソッド ・ その他の方法 	<ul style="list-style-type: none"> ・ CUT 法 ・ CPSM 	<ul style="list-style-type: none"> ・ TNMM ・ RPSM

「無形資産限定」の取引の増加

無形資産そのものの、すなわち“無形資産限定”の取引は事業再編に伴う無形資産の移転やコストシェアリングにおけるバイインなどが増加してきている。無形資産そのものの評価が困難になるケースとしてはロイヤルティに上限を課しているようなケースや、超過利益の源泉にロケーションセーピングやマーケットの特殊性による要因が混在しているようなケースであり、現実的に無形資産とそれ以外の要因を峻別することは容易ではない。図表 11 は一回限りの取引(ワンショット)と継続的な取引または比較対象の有無という観点から手法を整理したものである。ワンショットの無形資産の評価方法としてはインカムメソッド、コストメソッド、マーケットメソッドが一般的である。マーケットメソッドは、外部に比較対象が存在するのであれば最も優れた方法と言えるかもしれないが、実際には比較対象が無いことが多く、現実的に他の二つの手法が使われることが多い。インカムメソッドはキャッシュフローの予測と割引率、また利益分割に適用される貢献度など変数が必要であることから適用は必ずしも容易ではないが、理論的には最も優れているため、実際にコストシェアリングではインカムメソッドが最も多く使われていると思われる。一方でコストメソッドは無形資産の形成費用が把握可能であることが多く、その詳細な内訳が入手可能である場合もあり、実務的には多くの場面で使われている。しかしながら、コストメソッドは多くの点で問題がある。その1つとして先行者利益が考慮されないといった点が指摘される。これは例えば、医薬品の特許で顕著であろう。

資産の将来にわたる経済価値やリスクを考慮に入れていないなど理論的には問題が非常に大

きいものの、事業活動においては多くの場合、コストが最低限投資から回収すべき金額とみなされていることから、コストメソッドを使っている企業は少なくない。例えばロイヤリティの下限などとして使われるなど、様々な意味でコストが価値そのものではないにしても、価値の代理変数として使えるというような整理は可能かと思われる。

図表 12 無形資産評価法

方法	コメント
インカムメソッド	理論的には正しい。関連するキャッシュフローの予測と、割引率、貢献度等の変数が必要となる
コストメソッド	理論的には望ましくない。最低限の価値、最小値という文脈で使われる可能性
マーケットメソッド	適切な比較対象があれば理論的に正しい
その他メソッド	リアルオプション等、移転価格規則では具体的には言及されていない

4. 移転価格対応の今日的課題

最後に企業として今後どのように移転価格に対応していけばよいのかという点についてカバーする。図表 13 及び図表 14 は日本と海外の主な移転価格を中心とする国際課税事案を示している。様々な取引が課税されているようであるが、あえて傾向を挙げるとすれば、役務やロイヤリティ取引に対する課税が目立ってきているようである。また海外の事例については組織再編という観点から調べたものだがコストシェアリング関係が非常に目立っており、パイイン価格など無形資産絡みの事案がほとんどを占めている。

図表 13 日本の国外関連者取引に係る主な課税事案(2008年7月以降)

公表日	会社	期間	更正所得	追徴税額	対象取引
2013/08/22	オリンパス	2011年3月期までの5年間	10.3	4.9	医療機器製造販売の連結子会社であるオリンパスメディカルシステムズが英国子会社に内視鏡などの医療機器を輸出した取引
2013/06/26	HOYA	2011年3月期までの5年間	20.0	3.3	エレクトロニクス製品を開発・製造していた東南アジア子会社との取引
2012/12/28	三協工業	2011年3月期までの5年間	1.5	0.5	海外子会社への出張及び出向に係る従業員への旅費や給与
2012/08/11	ホクト	2011年3月期までの5年間	1.0	0.3	中国子会社への貸付金の利子
2012/07/31	シマノ	2011年12月期までの3年間	0.4	0.1	中国子会社からの自転車部品や釣り具などの製品購入取引
2012/07/29	シャープ	2011年3月期までの5年間	7.4	n/a	海外子会社との製品取引
2012/07/16	ユニバーサルミュージック	2010年12月期までの3年間	8.0	n/a	フランスの親会社からの借入に対する利子
2012/07/04	東京エレクトロン	2011年3月期までの8年間	14.3	6.7	米国と韓国の子会社との半導体装置及び保守サポート取引
2012/06/29	クボタ	2010年3月期までの8年間	4.8	2.3	オーストラリア子会社とのトラクターなどの取引
2012/05/09	日本ガイシ	2010年3月期までの5年間	16.0	8.0	米国とポーランドの子会社からの自動車用排ガス浄化装置の部品に係る技術料
2012/05/01	パナソニック	2011年3月期までの2年間	12.0	n/a	海外子会社への電子部品の販売
2011/08/03	島津製作所	2010年3月期までの8年間	4.4	1.7	シンガポール子会社との取引
2011/04/27	豊レ	2008年3月期までの8年間	n/a	5.2	米国とフランスの子会社との炭素繊維複合材料の取引
2010/08/31	ダイセル化学工業	2009年3月期までの5年間	3.4	1.6	自動車エアバッグ用インフレーター(ガス発生器)事業(タイ)ならびにキラルケミカルズ(光学活性体)事業(米国、フランス)に係る当社と海外子会社との間の取引
2010/08/02	パナソニック	2009年3月期までの5年間	22.0	n/a	中国子会社への販売取引
2010/06/17	商船三井	2009年3月期までの7年間	10.5	5.3	米国のコンテナターミナル子会社とのコンテナ荷役取引
2010/04/27	京セラ	2008年3月期までの5年間	n/a	2.6	シンガポールと香港にある子会社との電子機器部品の製品取引
2010/03/10	コマツ	2009年3月期までの8年間	17.4	n/a	米国とベルギーの子会社との建設・鉱山機械事業の取引
2009/08/08	アシックス	2008年3月期までの4年間	4.0	1.9	子会社からの商標使用許諾料
2008/07/23	ダイキン工業	2004年度と2005年度	7.8	3.5	中国子会社からの技術ロイヤリティ

注:2008年7月以降、会社発表および報道されたケースより作成

図表 14 海外の主な国際課税及び移転価格課税事案

(百万USドル)

公表日	会社	国・地域	期間	更正所得	追徴税額	対象取引
2006/3	Veritas	米国	1999-2002年度	2,382	1,061	コストシェアリング契約に基づく無形資産のバイ・イン時の支払
2011/3	AstraZeneca	英国	1996～2010年度	n.a.	780	詳細は不明
2010/2	Boston Scientific	米国	2001～2002年度	525	n.a.	役務提供 (R&D)
2010/2	Abbott Laboratories	米国	2006～2007年度	1,200	n.a.	無形資産の移転:アイルランド子会社に移転した無形資産の買取価格に対する更正
2010/2	Medtronic Inc.	米国	2005～2006年度	1,400	n.a.	役務提供 (R&D):心臓及び神経系医療機器の製造を行うブエルトロコ子会社を、無形資産を有しない単なる受託製造子会社と認定し、受託製造子会社が本来得るべき課税所得を上回っている部分を米国本社がロイヤルティとして計上すべきとした更正
2011/3	AstraZeneca	英国	1996～2010年度	n.a.	780	不明
2011年後半	Burlington Resources Finance Co.	カナダ	2002～2005年度	n.a.	80.3	関連者間金融取引(保証料):カナダ子会社が債券発行時に親会社の債務保証への対価として支払っていた保証料
2011年頃	Vale	ブラジル	1998～2007年度	n.a.	16,800	デンマーク、ベルギー、ルクセンブルグ及びオーストリアの各子会社との取引(スイス子会社が関連)
2011/12	Eaton	米国	2001～2005年度 2006年～2010年度	368.8	127	産業部品メーカーである米国親会社とそのブエルトロコ子会社の間での無形資産取引と関連する無形資産取引(米国からブエルトロコへの製造技術ライセンス付与およびブエルトロコから米国へのコストシェアリング支払)に関してIRSがAPAを破棄
2012/3	Altera	米国	2004～2007年度	100	41.2	ストックオプション
2012/11	Amazon.com Inc.	米国	2005～2006年度	2,200	234	コストシェアリング契約に基づく無形資産のバイ・イン時の支払
2012/12	3M	米国	2006年度	n.a.	4.27	無形資産取引(ロイヤルティ支払)

(1) 現行の移転価格システムを見直す視点

これまで欧米企業と比べて、日本企業は一般にタックスプランニングという意味では後れをとっていたわけであるが、BEPS 問題が大々的に議論されているなか改めて「タックスプランニング」をどう位置づけていくかということを考え直す時期にきているだろう。もう 1 つはこれまで移転価格手法 (TPM) は「TNMM ありき」であり、TNMM が当たり前で PS 法は例外とする見方が過去 20 年間の世界であったと思われるが、現在の OECD の議論が方向性として PS 法にシフトしている中で、この 2 つの方向の選択をどうするのかということを変更して考える局面にきているということがある。

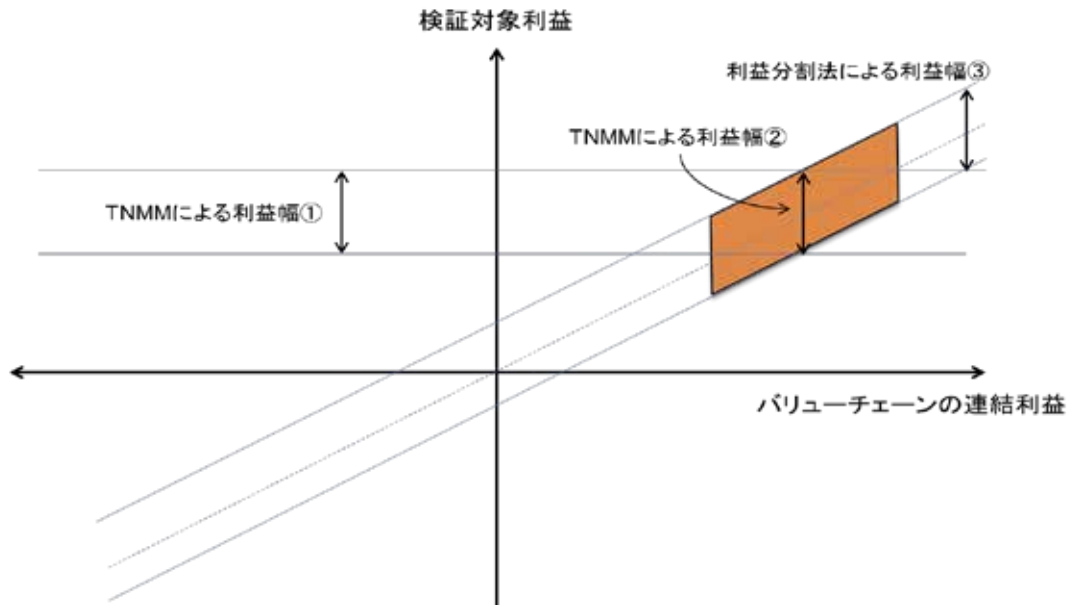
例えば、TNMM と PS 法の選択する視点としては以下が挙げられる。

図表 15 TNMM と PS 法の選択の視点

- | |
|--|
| <ul style="list-style-type: none"> ■ 事業の収益性のボラティリティ ■ 取引当事者の両者の機能・リスクの重要性や複雑性 ■ 取引当事者が関連者取引で用いる無形資産 ■ 入手可能な比較対象データとの比較 ■ PS 法: 当局に求められるインフラ整備 |
|--|

TPM の選択に当たっては、事業の収益性のボラティリティ (変動の大きさ) を考慮すべきである。PS 法の下での検証対象企業の利益はバリューチェーンの連結利益に伴って変動するが、一方で TNMM は連結利益に関わらず、一定の幅の中で固定されることになる。このような事態に対して、例えば TNMM によるアームズレングス利益幅の水準について連結利益の水準に応じて一定の範囲内で変えていくといった方法もありうる (図表 16 参照)。今後、企業側には移転価格を考える上で関連者取引のバリューチェーン全体の視点がさらに必要になってくる。そうなるとグローバル全体での収益性の水準の高低のみならず、グローバル全体での収益性のボラティリティによる利益への影響度合いを把握しておく必要がある。

図表 16 利益変動幅と「アームズレングス」利益幅の関係



(2) 機能・リスク分析の見直し

次に各関連当事者の機能とリスクについては、その重要度や複雑性という観点から改めて確認する必要がある。無形資産については、OECD が主張しているように無形資産の定義が法的所有権に限定されないということになると取引当事者が関連者取引で用いる無形資産については、より広い視点で見ていく必要があるという点に加えて、特にマーケティング無形資産の認定基準をどう決めるのかという点が今後議論となる可能性が高まると予想される。

それから、TPM の選択にあたってはどうしても入手可能な比較対象データの有無という問題との関係は切り離せない。一般にその企業のグループシナジーという観点で見れば、企業の中のシナジーが大きいほど外部の比較対象は見つけにくい。一方で、例えば、ロケーションセービングや市場プレミアムも反映しているような比較可能性の高い外部の比較対象があれば積極的に活用すべきである。一方で、RPSM のケースのように比較対象がある場合でも PS 法を選択するケースもある。

今後 PS を積極的に使うことを納税者に求めるのであれば、当局側としても分割対象利益の設定(切り出しのための配賦ルール、セグメンテーション)、利益分割ファクターの選定と定量化、第三国利益などシステム外との関係などのガイドラインを整備していくことが求められる。

企業オペレーションの実態に即した運用方法

オペレーションの実態に即した運用方法という意味で、そのプライシングポリシーや運用体制をグローバルでどのように整備していくかというのは今日の日本企業にとって大きな課題になっている。

関連者間プライシングルールへの検討ポイント

関連者間プライシングルールとして整備すべき事項を図表 17 に整理した。考え方としては、特に「ショックアブソーバー」とも呼ばれる経営環境が大きく変わった時にどの取引でそのショックを吸収するのかどうかを検討していく必要がある。また、ロイヤルティ、役務、コストシェアリングの三つの

区分をどこで線引きをするかがプライシングの中で潜在的に難しいが、この三つを明確に整理することは非常に重要である。実際にはこの三つの取引については十分に整理できていない企業は多く見受けられるが、特にロイヤルティと役務の境界がグレーになってしまっているケースでは、当局との見解の相違によって課税された企業もあるようで、非常にリスクが高い状況が生まれかねない。

図表 17 関連者間プライシングルールへの検討のポイント

- 機能リスク分析と移転価格算定方法 (TPM)
 - 前提となる機能・リスク分析結果が明瞭、実態に即した結論 (TPM)
 - 合理的な範囲での例外
- 棚卸資産
 - 取引の種類、相手先によるきめ細かい設定
 - 完成品、製造用 (KD) 部品/コンポーネント、補修用部品/サービスパーツ、設備
 - 為替ルール
 - その他経営環境変化対応 (“ショックアブソーバー”)
- 無形資産
 - 定義の明確化
 - ロイヤルティ (役務との区分を含む)
- 役務
 - マネジメントフィー、委託開発、その他サービスフィー
- 運用プロセス
 - スケジュール、レポート、新規取引、緊急時対応
- マニュアル化とその更新プロセス

(3) おわりに

企業にとっての移転価格対応上の課題は、近年の経営環境の大きな変動と新興国経済の台頭、無形資産取引の重要性の更なる増大、そして最近の BEPS をめぐる OECD における活発な議論とパラダイムシフトへの準備、といった大きな流れの中で、新しい視点が必要になってきている。旧来の枠組みにとらわれることなく、経済的な合理性のある対応の枠組みを自社の実態に合わせて構築し、効率的に運用していく体制を整備して進めていくことが期待される。