

金融取引移転価格 シリーズ

第3回:

キャッシュプーリング

目次

1.	はじめに.....	3
2.	キャッシュプーリングの概要.....	3
3.	キャッシュプーリングの移転価格を検討するうえで考慮すべき事項	6
4.	まとめ.....	8

1. はじめに

本稿は、海外に事業展開している日系企業の経理部、財務部の皆様に向けて、金融取引移転価格のテーマを取り上げ、シリーズで解説します。

貸付取引について取り上げた第1回、債務保証取引について取り上げた第2回に続き、第3回となる本稿では、主に多国籍企業グループが実施するキャッシュプーリングに係る移転価格税制上の取扱いと実務上の論点について解説します。なお、2022年1月に公表されたOECD移転価格ガイドライン(以下、「OECD金融ガイダンス」)において、キャッシュプーリングに係る移転価格税制上の取扱いについて詳細に記載されていますので、本稿では主にOECD金融ガイダンスに記載されている事項を中心に、実務上の観点を取り入れながら解説を行います。

また、2022年6月10日付で一部が改正された「移転価格事務運営要領」(以下、「改正指針」)でも、キャッシュプーリングにおいて生じる共通便益の取扱いが言及されていますので、こちらについても併せて解説を行います。

2. キャッシュプーリングの概要

(1) 概要

OECD金融ガイダンスでは、第10章の paragraphs 10.109 から 10.114 において、キャッシュプーリングの定義、キャッシュプーリングを導入することのメリット、そしてキャッシュプーリングの典型的な類型などが記述されています。キャッシュプーリングの移転価格を検討するうえでは、キャッシュプーリングを実施するそもそもの事業上の動機・目的や、キャッシュプーリングの特徴を正確に把握することが重要です。

OECD金融ガイダンスでは、キャッシュプーリングを導入することの意義やそのメリットについて、主に下記のような点を掲げています(paragraphs 10.109)。

- ① 外部からの資金調達削減による効率的・効果的な流動性管理の実現
- ② 連結ベースでの支払利息削減と余剰資金の集約によるリターンの向上を通じた経済的効果の実現
- ③ 銀行取引コストの削減

要約すると、グループ内の資金バランスの偏在を解消することで有利子負債を圧縮できるので、対外的な支払利息を削減し、直接的に経済的効果が追及できる仕組みであるということがいえます。また、各国で個別に銀行との取引を行う必要性が減るため、手続き上の効率化が実現可能です。財務ガバナンスの観点からも、本社や地域の金融子会社において各グループ会社の資金ポジションや資金繰り管理について管理・監督をすることができるため、内部統制上一定の効果が期待できる仕組みであるともいえます。

また、OECD金融ガイダンスでは、キャッシュプーリングとは、「短期流動性管理の目的で実施される短期資金のプーリング(paragraphs 10.110)」として定義されるものに限定しています。そもそもキャッシュプーリングとは、グループ内の短期的な資金の偏在を解消する目的で導入されるものなので、中長期のタームローン取引をキャッシュプーリングの枠組みのなかで行うこと自体がそもそも想定されていない点については留意が必要です。

プーリングの類型については、フィジカルプーリングとノーショナルプーリングが代表的な類型として挙げられますが、OECD金融ガイダンスでもこれらの2類型が典型的であるとしています。一方で、これら2類型が代表的な類型ではあるものの、これらのプーリングが合わさったハイブリッド型やその他の類型もありうることが示唆されています(paragraphs 10.111)。例えば、ヘッダーの拠点が、通貨別にプーリング用の口座を準備し、各通貨別のヘッダー口座とグループ会社の口座とを連動させてフィジカルプーリングの形態で双方向に資金移動しつつ、ヘッダーが有する通貨別のプーリング口座残高をノーショナルに合算したものを、銀行と授受する金利の計算の基礎とするというような仕組みがこれに該当します。詳細は後述しますが、このような場合においても、フィジカルプーリングを前提としたクロスボーダー取引である金銭貸借または預け金取引の適用金利をベンチマーク分析すれば終わりということではなく、取引の全体像やその経済的実質を正確に描写し、このようなプーリング形態においてプールリーダーが果たす役割やリスク(特にリーダーレベルでノーショナルを適用していることの意義、その経済的効果とリスク)を十分考察したうえで、移転価格の検討を行う必要があります。

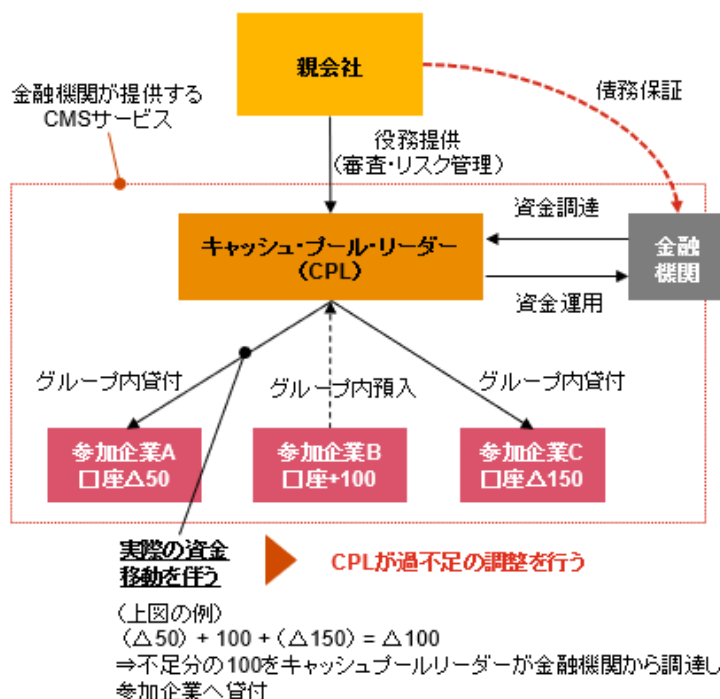
(2) フィジカルプーリング

ここではまずフィジカルプーリングの特徴について解説します。OECD 金融ガイダンスでは、フィジカルプーリングについて下記のとおりその概要を記載しています。

10.112. In a typical physical pooling arrangement, the bank account balances of all the pool members are transferred daily to a single central bank account owned by the cash pool leader. Any account in deficit is brought to a target balance (usually zero) by a transfer from the master account to the relevant sub account. Depending on whether there is a surplus or a deficit after the members' accounts have been adjusted to the target balance, the cash pool leader may borrow from the bank to meet the net funding requirement of the pool or deposit any surplus as appropriate.

基本的には、各参加会社が保有するプーリング口座の残高がゼロになるように、リーダーとの口座の間で毎日自動的に資金の授受が行われる仕組みとなっているため、ゼロバランスポーリングと呼ばれたり、また実際の資金移動を伴う仕組みである点に着目して、アクチュアルプーリングと呼ばれたりすることもあります(ただし、本稿では OECD 金融ガイダンスにおけるフィジカルプーリングという用語で統一します)。取引のイメージ図は下記のとおりです。

図表 1:フィジカルプーリング取引図



また、フィジカルプーリングの特徴は下記のとおり整理できます。

- ① 各参加企業の余剰資金はキャッシュ・プール・リーダー(以下、「CPL」)の口座に集約されます。余剰資金の移動は、多くの場合、オートスイープやゼロバランスなどのシステムを利用して定期的に行います。
- ② CPL は、集約した余剰資金を利用して参加企業に貸付を行います。資金需要が資金余剰を上回った場合は、CPL が金融機関からの調達を行い補填します。
- ③ プールリーダーの口座と他の参加企業の口座の間で実際の資金移動を伴うため、ノーショナルプーリングに比べて送金手数料などの負担が生じます。
- ④ CPL が親会社でない場合、CPL の金融機関からの借入に対して、親会社からの債務保証が付されることが通例です。
- ⑤ 資金流動性の管理などの主要な機能が CPL によってなされるため、ノーショナルプーリングに比べて CPL の果たす役割は大きくなっています。

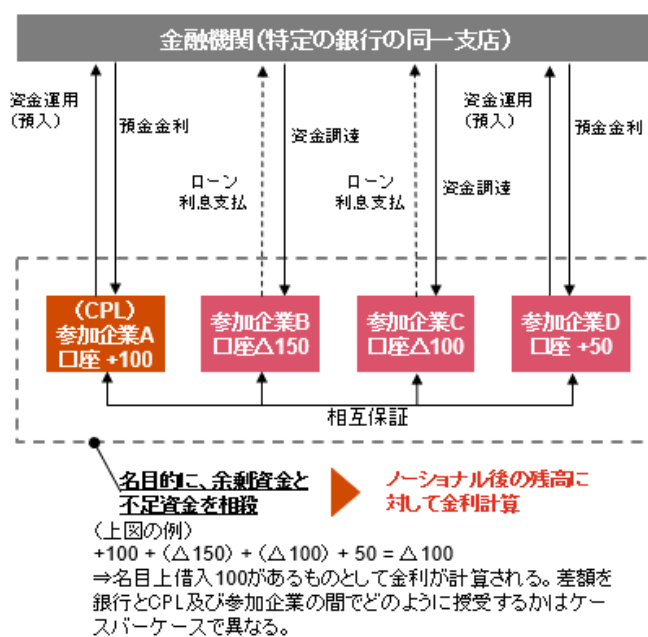
(3) ノーショナルプーリング

次に、ノーショナルプーリングの概要について説明します。OECD 金融ガイダンスではノーショナルプーリングについて下記のとおり概要を記載しています。

10.113. In a notional cash pool, some of the benefits of combining credit and debit balances of several accounts are achieved without any physical transfer of balances between the participating members' accounts although the bank will usually require cross-guarantees from pool participants to enable the right to set off between accounts if necessary. The bank notionally aggregates the various balances of the individual accounts of participating members and pays or charges interest according to the net balance, either to a designated master account or to all participating accounts under a formula determined in the cash pooling agreement.

10.114. With no physical transfers of funds, the transactional costs of operating a notional pool are likely to be less than transactional costs of operating a physical pool. Functions carried out by the bank would be accounted for in the charges or interest rate of the bank. With minimal functions carried out by the pool leader (because functions are primarily performed by the bank), there will be little, if any, value added by the pool leader to be reflected in the intra-group pricing. An appropriate allocation of the benefit created as a result of the elimination of the bank spread and/or the optimisation of a single debit or credit position would need to consider the contribution or burden of each pool participant.

図表 2: ノーショナルプーリング取引図



ノーショナルプーリングの特徴は下記のとおり整理できます。

- ① 各プーリング参加企業は、特定の銀行の同一支店(以下、「X 銀行 Y 支店」)内に口座を開設します。参加企業が当該支店の所在地に所在しない場合は、当該参加企業が Y 支店内に非居住者口座を開設するのが一般的です。
- ② 各参加企業は、余剰資金があれば当該参加企業が Y 支店に開設したプーリング用口座に預金し、資金不足があれば当該 Y 支店から借入れることになります。
- ③ 各参加企業と当該 Y 支店との取引残高は形式上残ります(フィジカルプーリングと異なり、連結ベースの有利子負債は圧縮されませんが、名目上あたかも全ての参加企業の債権債務が相殺されたものとして Y 支店により金利が計算されます(プーリングベネフィット)。
- ④ プールリーダーの口座と他の参加企業の口座の間で実際の資金移動が伴わないため、多くの場合、フィジカルプーリングに比べて送金手数料などの負担が軽減されます。
- ⑤ 資金流動性の管理などの主要な機能が銀行によってなされるため、フィジカルプーリングに比べてキャッシュ・プール・リーダー(以下、「CPL」)の果たす役割は少ない一方で、銀行のシステム利用料負担があります。

- ⑥ 各参加企業間の相互保証、包括保証が付されることが通例です。
- ⑦ 金利やプーリングベネフィットの授受の方法については、CPLのマスター口座と銀行間でやり取りをする、または銀行と各参加拠点間の口座の間で事前に決められた方法に基づいて金額計算してやり取りするなど、複数の方法があります。

プーリングベネフィットはCPLや各参加拠点の貢献度に応じて配分する必要があります。

3. キャッシュプーリングの移転価格を検討するうえで考慮すべき事項

(1) キャッシュプーリングにおける移転価格問題の構造

キャッシュプーリングは、基本的にはグループ内の個々の金融取引により構成されるものであり、移転価格税制上は原則として、プーリングリーダーと各参加企業が授受する金利水準が独立企業間価格に沿ったものであるかどうか問われることとなります。フィジカルプーリングの場合には、プーリングリーダーから各参加拠点に対する貸付取引の金利や、各参加拠点からプーリングリーダーに対する預け金取引の金利の多寡が問題となります。そして、貸付・預け金取引の金利については、本シリーズ第1回でも解説したとおり、原則的には借手である参加企業の信用力に応じて、取引通貨に基づく金利水準をベンチマークする必要があります。そのため、通常の貸付取引における金利のベンチマーク分析と比較して、プロセスは大きくは変わりません。しかしながら、前述したとおり、企業グループがキャッシュプーリングに取り組む動機の1つとして、グループ全体の対外的な支払利息を削減する点が挙げられます。各参加拠点の視点から見ると、取引相手が現地の銀行ではなく、グループ内のプーリングリーダーである拠点に変わるだけです。そして、そこで授受する金利水準も同じであると仮定すると、各参加拠点の立場からすれば、何か取引の実態が変わったのかと言われれば変わっていません。一方で、こうすることにより、グループ内部の資金ポジションの偏在が一部でも解消できれば、それはプーリングベネフィットという形で顕在化します。そして、移転価格税制上は、このプーリングベネフィットをどの拠点にどのように帰属させるかという論点が生じます。つまり、キャッシュプーリングの場合は、次の2つの論点がセットで生じるものとまとめることができます。

- ① プーリングリーダーと各参加拠点の間で互いに授受する金利水準(貸付金利および預入金利)が独立企業間価格であるかどうか
- ② キャッシュプーリングにより生じたベネフィットがプーリングリーダーおよび各参加拠点の間の貢献度に応じて移転価格税制上適切な比率で配分されているか

このように、キャッシュプーリングにおける移転価格を検討する場合には、常にこの2つの論点をセットで考慮する必要がある点に留意が必要です。

(2) 実際に行われた取引の正確な描写

OECD金融ガイダンスでは、企業グループ内で実施されるキャッシュプーリングは、第三者間でその取引事例を観測することはできないため、移転価格原則の適用について慎重にならなければならないと示唆しています(パラグラフ 10.115)。つまり、これは上記(1)で触れた2つ目の論点に関係しているものと考えられます。グループ間の金利を決定するにしても、プーリングベネフィットの配分とセットで金利水準も検討する必要があるということです。

また、OECD金融ガイダンスでは、取引の正確な描写をするうえで考慮すべき事項として、主に下記のような点を掲げています。

- ① キャッシュプーリング取引の正確な描写にあたっては、個々の取引に着目するのではなく、プーリング全体の構造や戦略、各参加者が共通の目的に基づいてグループで行動することにより得られる全体の経済的利益などに着目する必要がある(パラグラフ 10.116-117)。
- ② プーリング参加者は、プーリングに参加することにより得られるメリットが何ら見出せないようであれば、プーリングに参加する動機はない(パラグラフ 10.118)。
- ③ 取引の正確な描写の結果、プーリングにより得られる経済的利益や効率性は、グループの計画的な協調活動(Deliberate concerted action)から生じる企業のシナジーと位置付けられるであろう(パラグラフ 10.119)。
- ④ そのうえで、機能分析を通じて以下について検討する必要がある(パラグラフ 10.120)。
 - 1) シナジーの本質
 - 2) シナジーにより得られたメリットの程度

3) メリットの配分方法

- ⑤ 金利の削減という形で得られたプーリングベネフィットは、通常はプーリングリーダーへの報酬を考慮のうえ、各参加者に配分する必要がある(パラグラフ 10.121)。
- ⑥ リーダーへの預け金やリーダーからの借入金が長期化する場合に問題が生じる。そのような場合、通常は長期のターム預金やタームローンとして取り扱うことが適切である。問題は、どの程度の期間設定とすべきか、である。企業グループの財務管理上のポリシーに基づき、どの程度の資金の年限管理をしているかを参考にすることが適切な場合もある(パラグラフ 10.122-123)。

つまり、取引の正確な描写により、まずはプーリングベネフィットの源泉を突き止める必要があることを示唆しているものと考えられます。通常のケースでは、1)複数の拠点が参加している、2)各拠点の資金ポジションが分散化しているため集約のメリットがとれる、3)資金取扱量という点で一定の規模に達している、といった要件が充足される場合が多いのではないかと考えられます。そうすると、OECD 金融ガイダンス上の原則によれば、やはり各参加企業に対してプーリングベネフィットを還元するという点も検討する必要があります。他方で、参加企業数が少ない、各参加企業のポジションが大きく偏っている(例えば恒常的に口座マイナス残高の拠点しか参加していない)、結果としてベネフィットが大きく発生していない、むしろプーリングリーダーによる資金繰り管理上の負担が大きい、といった場合には、ベネフィットの考慮は必要ないとも考えられます。あるいは資金ポジションの動きが安定化せずに、プーリングリーダーが恒常的に流動性リスクを負担しているとすると、それに対する対価の手当てについても考慮しなければいけません(パラグラフ 10.125-127)。ケースバイケースで検討が必要ですが、いずれにせよ重要なのは、取引の正確な描写を行い、どの程度の経済的利益がキャッシュプーリングによりもたらされているのか、そしてその発生源を明らかにすることにあると考えられます。

(3) 独立企業間価格の決定

上述したとおり、キャッシュプーリングにおける移転価格は、金利水準とベネフィットの配分をセットで検討する必要があります。そして、ベネフィットの配分を検討するためには、プーリングリーダーの報酬水準を決定する必要があります。OECD 金融ガイダンスでは、プーリングリーダーへの報酬については、その機能・リスクのレベルに応じて下記のように決定されるべきとしています。

- ① 機能分析に基づき、取引の代行や取次業務に限定される場合はサービスプロバイダーとしての報酬が適切であり、それ以上の機能を果たす(およびそれに応じたリスクを負担する)場合には、他の手法の適用が適切である(パラグラフ 10.129-132)
- ② **事例 1:** プーリングリーダーが信用リスクおよび流動性リスク管理に係る機能を果たしていないことから、預入と貸付の金利のスプレッド収益を享受するのではなく、サービスプロバイダーとしての報酬が適切であるとしている事例(パラグラフ 10.133-137)
- ③ **事例 2:** プーリングリーダーがグループ全体の流動性管理責任および戦略の実行について責任を負っており、グループ会社の与信リスクや資金流動性リスクについても管理する立場にあるため、機能分析の結果から金利スプレッド収益の全部または一部を帰属させることが適切であるとしている事例(パラグラフ 10.138-142)

このように、プーリングリーダーへの報酬は、その機能・リスクのレベルに応じて、コストプラスからプーリングベネフィット総取り(つまり預貸金利差を全て享受)まで幅広く検討する余地があるといえます。上記事例 1 および 2 の中間に位置づけられる場合も多いと思いますので、そのような場合にはプーリングリーダーの役割に見合う一定の報酬を残しつつも、各参加企業にとってもメリットのある金利水準(つまり、プーリングベネフィット考慮後の金利水準)を同時に検討する必要があります(パラグラフ 10.143、パラグラフ 10.145)。また、各参加企業の観点からは、キャッシュプーリングに参加することにより、1)恒常的な資金調達源泉の確保、2)銀行との接点の回避、3)流動性へのアクセスへの確保、といったメリットが生じますので、必ずしもプーリングベネフィットの配分だけにこだわる必要はないものと考えられます(パラグラフ 10.146)。

なお、OECD 金融ガイダンスでは、税務当局が上記のような形で、グループ内で実施されているキャッシュプーリングを正確に描写し、プーリングベネフィットの存否やその配分方法について検討するために必要な情報を全ての参加者から入手することの困難性について述べています。そして、このような事情・背景から、「納税者がプーリングの構造やプーリングリーダーへの報酬の算定、ベネフィットの参加者への配分方法などについて事前に文書化しておくことが望まれる(パラグラフ 10.124、下線は当法人)」と述べていることに留意が必要です。

(4) ノーショナルプーリング

ノーショナルプーリングについては、上記 1 で解説したとおり、基本的にはグループ間での貸借が名目上は生じませんので、移転価格税制上の論点としては、もっぱら金利計算の際のグループ間の債権債務の相殺によりセービングできた支払利息分に相当するプーリングベネフィットをプールリーダーおよび参加企業間でどのように配分するかという点が挙げられます。配分にあたって検討すべき事項は、上述したとおりですが、ノーショナルプーリングについては、実際の資金授受の方法についても個別に検討が必要になることに留意が必要です。つまり、プーリングベネフィットがどのような形で銀行からグループに還元されるのか、一旦マスター口座を有するプールリーダーに還元されたものについて、各参加企業に再配分を行うのであれば、この経理処理や税務上の処理を各国税務・会計の観点から確認しておく必要があると考えられます。移転価格税制上の論点とは異なり、もっぱら形式上の問題にはなりませんが、実際にノーショナルプーリングの導入を検討されている会社は、移転価格税制上の論点のみではなく、形式上の論点もきちんとクリアする必要がある点に留意が必要です。なお、ノーショナルプーリングにおけるベネフィットの清算は、各参加企業が提供している相互保証に対する保証料に該当するののかという論点がありますが、少なくとも OECD 金融ガイダンス上は、ノーショナルプーリングにおいて各参加企業が提供する相互保証については、1) 第三者間では観測できない取引であり、2) 保証の対象者や保証対象額も特定できない、3) グループとしてプーリングを成立させるための各参加者の意思表示の 1 つにすぎない、といった理由から、保証としての対価性はない(パラグラフ 10.147-148)と整理している点に留意が必要です。

(5) 改正指針

改正指針 3-7(3)および 3-8(7)では、キャッシュプーリングにおいてグループ内に生じた共通便益の取扱いについて言及していますが、文脈としては、いわゆるプールリーダー、またはヘッダーとして機能する拠点に帰属すべき収益や移転価格を検討するにあたって考慮すべき事項の 1 つとして触れられています。ここでは、共通便益を、「当該法人及び当該国外関連者が意図的に協調することにより生ずる当該企業グループ内の相互作用により当該法人及び当該国外関連者の支払うべき利息の減少又は受け取るべき利息の増加その他の便益」と定義づけたうえで、そのような共通便益が生じていると認められる場合には、プーリングに参加する当事者間で独立企業原則に基づいて合理的に「配分」されているか検討する必要がありますとしています。本改正も、基本的にはこれまで解説してきた OECD 金融ガイダンス上の取扱いを踏襲するものです。なお、前述のとおり、フィジカルプーリングの場合にはベネフィットの配分は金利の調整を通じて行うことが可能ですが、ノーショナルプーリングについてはベネフィットをどのような取引の価格調整として位置付けて行うのかについて留意が必要です。

4. まとめ

以上、キャッシュプーリングにおける移転価格税制上の論点について、OECD 金融ガイダンス上の取扱いを中心に解説を行いました。また、改正指針においても、「共通便益」の認識・測定とグループ会社間の適切な配分について言及しています。キャッシュプーリングについては、企業によってその取り組みの規模、スケール、参加拠点の数、国の数が異なります。また、プールリーダーが本社である場合や、海外の金融統括会社である場合もあり、さらにはこれらプールリーダーが果たす役割や負担するリスクも企業の財務上の戦略に応じてさまざまであると考えられます。したがって、OECD 金融ガイダンスでも示されているとおり、「取引の正確な描写」を行い、プーリングの全体像や経済実態をまず明らかにすることが重要です。そのうえで、金融取引に係る移転価格の原則を正しく当てはめるとともに、「共通便益」の配分にも留意し、参加する全ての拠点が納得できるような仕組みを構築することが肝要であるといえます。また、OECD 金融ガイダンスでも言及されているとおり、キャッシュプーリングのような取引は、グループ会社間であるが故に構築できる仕組みであり、第三者間の取引事例は見られません。したがって、その実態を把握するためには、納税者による協力が不可欠となってきます。そのような観点からも、キャッシュプーリングについては、事前の文書化対応が強く推奨されます。

お問い合わせ先

PwC 税理士法人

〒100-0004 東京都千代田区大手町 1 丁目 2 番 1 号 Otemachi One タワー

www.pwc.com/jp/tax

【お問い合わせフォーム】

東京事務所

〒100-0004

東京都千代田区大手町一丁目 2 番 1 号

Otemachi One タワー

パートナー

早川 直樹

大阪事務所

〒530-0011

大阪府大阪市北区大深町 4 番 20 号

グランフロント大阪 タワーA 36 階

パートナー(大阪)

池川 恭史

名古屋事務所

〒450-6038

愛知県名古屋市中村区名駅 1 丁目 1 番 4 号

JR セントラルタワーズ 38 階

シニア・マネージャー

佐伯 拓也

PwC 税理士法人は、企業税務、国際タックス、M&A 税務、税務業務のデジタルトランスフォーメーション (DX) などを含む幅広い分野の税務コンサルティングにおいて、PwC グローバルネットワークと連携しながら、ワンストップでサービスを提供しています。国内外のプロフェッショナルの知見と経験を結集し、企業のビジネスパートナーとして重要な経営課題解決を包括的にサポートします。

PwC は、社会における信頼を構築し、重要な課題を解決することを Purpose (存在意義) としています。私たちは、世界 152 カ国に及ぶグローバルネットワークに約 328,000 人のスタッフを擁し、高品質な監査、税務、アドバイザリーサービスを提供しています。詳細は www.pwc.com をご覧ください。

本書は概略的な内容を紹介する目的のみで作成していますので、プロフェッショナルによるコンサルティングの代替となるものではありません。

© 2022 PwC Tax Japan. All rights reserved.

PwC refers to the PwC network member firms and/or their specified subsidiaries in Japan and may sometimes refer to the PwC network. Each of such firms and subsidiaries is a separate legal entity. Please see www.pwc.com/structure for further details.

This content is for general information purposes only, and should not be used as a substitute for consultation with professional advisors.