

金融取引移転価格 シリーズ

第4回:

実務上の留意点



目次

1.	はじめに.....	3
2.	格付分析について.....	3
3.	金利の分析アプローチについて.....	3
4.	金融機関における資金取引について.....	4
5.	保証料のベンチマーク分析について.....	5
6.	取引の法的性質について.....	6
7.	まとめ.....	6

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。

本シリーズでは、**第 1 回**で貸付取引、**第 2 回**で債務保証取引、そして**第 3 回**でキャッシュプーリングに係る移転価格税制上の取り扱いについて解説してきました。特に、本シリーズの掲載途中の 2022 年 1 月に、金融取引のセクションとして第 10 章が新たに設けられた OECD 移転価格ガイドライン 2022 年版(以下、「OECD ガイドライン」)が公表され、その後、2022 年 6 月 10 日付で移転価格事務運営要領が一部改正(以下、「改正指針」)されました。改正指針では、OECD ガイドラインを踏まえ、金融取引における日本における移転価格税制上の取り扱いが明確化されています。改正指針が公表されてから、1 年以上経過しており、多くの企業においては OECD ガイドラインや改正指針の内容を踏まえて、金融取引の移転価格対応を本格的に開始されているものと思います。

本稿では、OECD ガイドラインや改正指針の適用にあたって、多くの企業が直面しているであろう実務上の問題点を取り上げるとともに、対応にあたっての留意事項について解説します。

2. 格付分析について

格付分析については、格付機関が公表しているグループ会社の格付評価基準などを参考にして、親会社の格付けを起点に子会社の格付けを決定する「トップダウンアプローチ」と、子会社の財務指標などに基づいてスタンドアロンベースの格付けをまず算出し、そこからグループにおける重要性などを加味して格付け算出結果を上方修正していく「ボトムアップアプローチ」が存在することは、第 1 回でも説明したとおりです。格付機関の評価基準によれば、対象となっている企業のグループ全体にとっての戦略的重要性に応じて、まず「トップダウンアプローチ」か「ボトムアップアプローチ」かに振るい分けられます。そしてその戦略的重要性の判断基準がいくつか格付機関の評価基準に示されていますが、なかには曖昧で抽象的なものもあり、「会社として判断がつかない」といった声を耳にすることがあります。ちなみに、「トップダウンアプローチ」を適用すると、格付けの分析結果としては親会社と「同格」、あるいは「1 ノッチ下」のどちらか(例外的に「2 ノッチ下」もありうる)に分類されます。分析結果の妥当性を検証しなければならない税務当局の立場としては、「トップダウンアプローチ」あるいは「ボトムアップアプローチ」いずれかを採用することによって格付結果や最終的な金利の分析結果が大きく変わってくる可能性があることを考慮し、この最初のアプローチの振るい分けが適切になされているかという点を重要視して行く可能性があります。

ここで重要なことは、格付機関が公表している戦略的重要性の評価基準をきちんと自社の状況に当てはめて、自社なりにそれぞれの評価基準を解釈することであると考えます。外部の資料や評価基準を用いて客観性を高めるとしても、自身のグループ会社の戦略的重要性をどう考えているかという点は、最終的には自社でしか語ることはできません。したがって、企業としては、税務部門だけで対応するのではなく、財務部門や経営企画・戦略部門などと連携することが重要になってきます。また、グループ会社の戦略的重要性というのは、その会社が万が一デフォルトした場合にはグループ全体のブランド価値やレピュテーションに決定的な影響が及ぶ(知財管理・IR 上の観点)、グループ全体のその後の外部からの資金調達に影響が及ぶ(財務戦略上の観点)、あるいはグループ全体や本業の事業戦略に支障をきたす(事業・経営戦略上の観点)といったような観点から検討することが非常に重要になってくるのではないかと思います。このような観点から、格付機関が公表している評価基準を、自社なりに再定義したうえで、それぞれのグループ会社にきちんと当てはめて結論を導き出すというプロセスが重要になってきます。

3. 金利の分析アプローチについて

OECD ガイドラインや改正指針は、ローンの金利分析にあたり、借手である法人の個別の信用力に基づいて金利を決定する必要があるとしています。そして、借手である法人の信用力は、多くのケースにおいては、信用格付けで表現することが可能であり、信用格付けに置き換える際に、親会社グループに属することによる「Implicit Support」や「付随的便益」を考慮するという文脈で、上記で解説したような格付分析の手法を当てはめて検討する必要があります。そして、借手である法人の格付けが決定したら、当該格付けに基づく金利のベンチマーク分析を行うということになります。金利のベンチマーク分析は、グループ会社による外部からの調達実績などに基づいて(必要に応じて比較対象取引との間の差異の調整を行い)実施することも可能ですし、商業上のデータベースを用いて外部の比較対象取引を選定することにより実施することも可能です。

この際に、やはり親会社による外部調達金利の適用に固執する会社が稀に見られます。親会社による低調達金利のメリットをグループ会社にも適用することがグループ経営上の最大のメリットであるという考えや、OECD ガイドラインでは「Cost of Funds Approach」も許容されており、日本の租税特別措置法関係通達¹(以下、措置法通達)において「原価基準法と同等の方法」の適用が想定されていることから、「引き続き親会社(貸手)調達金利を適用してもいいのではないか」というような意見が背景にあります。

OECD ガイドラインでは、確かに「Cost of Funds Approach」も潜在的な金利のベンチマーク手法として言及しています。しかしながら、同ガイドラインでは、Cost of Funds Approach の適用下においては、貸手の資金調達コストに加えて、リスクプレミアムや、貸手の追加的な資本コストを金利に反映する必要があるとしています²。このような金利のプライシング手法は、銀行などの金融機関において採用されていますが、一般事業会社においてリスクプレミアムや資本コストを定量化することは技術的に困難であると考えられます。また、そもそもの話として、「Cost of Funds Approach」は貸手の調達金利を意味するものではないことに留意が必要です。

日本の措置法通達においても、確かに「原価基準法と同等の方法」に言及はありますが、この手法を適用するためには、比較可能性の各要素を満たす必要があります。「原価基準法と同等の方法」を適用するためには、ローンの貸手が自らの資金調達原価に加えて、リスクプレミアムやマージンとしてどの程度付加するかという情報を、比較対象取引を通じて入手し、ベンチマーク分析を行う必要があります。しかしながら、現実にはこれらの情報は入手困難な場合が多いため、同手法の適用要件を満たすことは困難です。また、「Cost of Funds Approach」と同様に、この手法は必ずしも親会社調達金利をそのまま独立企業間金利として適用することを意味しません。したがって、結論としては、やはり借手の信用格付けに基づいて金利のベンチマーク分析を行うことが原則的な方法といえます。

4. 金融機関における資金取引について

商業銀行、投資銀行、証券会社、保険会社、リース会社といった金融機関においても、グループ会社間での資金取引は当然にありますので、それが国外関連取引に該当する限りにおいて、移転価格税制の対象となってきます。したがって、金融機関においても、OECD ガイドラインや改正指針の内容を踏まえて、グループ間で実施する資金取引が独立企業間金利で行われていることを疎明する必要があります。改正前の事務運営指針は、金融を業とする法人に対しては適用対象外となっていました。これは、金融業を営む法人は、信用リスクや金利のプライシングを行うプロフェッショナルであるため、従前の事務運営指針に記載されていたような簡便法を適用する必要はないであろうという想定が前提にあったのではないかと考えられます。

もちろん、金融機関は対顧客との取引という点においては、さまざまなリスク定量化モデルやプライシングモデルを用いて採算管理を行っているため、そういう意味では金融のプロフェッショナルであることに変わりはありません。しかしながら、グループ会社のリスク評価という局面においては、その会社を「(顧客と同じように)単独に与信評価すべきなのか、それともグループ経営の文脈で評価すべきなのか判断がつかない」といった声も耳にすることがあります。まさに、金融のプロフェッショナルであり、グループ会社についてさまざまな角度から評価できてしまうがゆえの悩みと言えるかもしれません。

一方、金融機関(特に銀行、証券)は規制業種であり、グループ全体の流動性については厳格な管理が求められています。端的に言えば、グループ全体で長期の与信(リスク)アセットの保有割合が高ければ、それに応じた割合で長期の調達を行うことを要求するものです。もちろん銀行などの場合は、個人や法人による預金というものがあるので、一概に長期調達のみで長期保有アセットをカバーするというにはならないかもしれません。しかし、多くの金融機関では、このような厳格な流動性規制の下に、グループ全体の資金管理を行っているのが実態です。ここで移転価格税制上第1の問題として挙がってくるのが、グループ全体の長期調達コストを、親子ローンなどを通じて、各グループ会社が保有する長期アセットの

¹ 租税特別措置法関係通達 66 の 4(8)-5

² 『OECD 移転価格ガイドライン「多国籍企業と税務当局のための移転価格算定に関する指針」2022年版』(日本租税研究協会、2022年)パラグラフ 10.97

「比較可能な非関連者取引が存在しない場合、一定の状況において、グループ内融資の価格を設定するための代替手段として、資金コストによるアプローチを使用できる可能性がある。資金コストは、貸手が融資用の資金を調達する際に負担する借入コストを反映する。これに対し、融資の手配費用及び融資の利払いにおいて負担する関連コスト、提案された融資に固有の様々な経済的要素を反映するリスクプレミアム、そして、一般的に融資を支えるために必要な貸手の資本コストの負担を含む利ざやが追加される」

割合に応じて適切に負荷できているかというものです。つまり、資金調達原価の配分のようなものであり、これが親子ローンなどの適正な金利決定を通じて実現できているかというものです(いわゆる「Funds Transfer Pricing」と呼ばれるもの)。多くの金融機関では、個別取引の採算管理の観点からも、グループ内資金取引は適正な原価ミックスでプライシングされている場合が多いと考えられますが、これを管理会計上を行うのみで、財務会計上は適正な資金調達コストを反映していない場合には、財管不一致を起因として税務リスクが高まる可能性がありますので留意が必要です。そして、移転価格税制上第2の問題として挙がってくるのが、グループ会社の格付け評価になります。これについては、他の事業会社と同様に、OECD ガイドラインや改正指針を踏まえて、それぞれの拠点の戦略的重要性に応じて格付けアプローチを決定したうえで、信用格付けを算出する必要があります。

なお、金融機関の場合には、対顧客取引を前提にしたプライシングモデルや、インターバンク市場における調達実績、社債市場における調達実績などの情報が豊富にあります。よって、「どのような情報・データに依拠して独立企業間金利を算定すべきか」という点については、問題となっている親子ローン取引などとの比較可能性も考慮のうえ、慎重に検討する必要があります。また、親子ローン取引における金利のプライシング自体、すでに独立企業間価格としての要素を考慮済みのものであれば、そのプライシングの背景にある考え方やロジックを丁寧に説明して、文書化しておくことも有用ではないかと考えられます。

5. 保証料のベンチマーク分析について

保証料のベンチマーク分析については、保証差入れ前後で被保証人が実現する経済的利益に着目した「イールドアプローチ」と、保証人が負担することとなる信用リスクの引受原価に着目した「コストアプローチ」の2つの手法があり、改正指針でもこの2つの手法が主たる手法として例示されています³。これらの手法の間に優劣の関係はありませんので、個別の事実関係と状況に基づいて、最も適切な手法を選択する必要があります。ただし、OECD ガイドライン及び改正指針(ケーススタディ)においても、コストアプローチは一般に保証料としての下限値を示すものである一方、イールドアプローチは保証料の上限値を示すものである旨が記載されています。したがって、OECD ガイドラインや改正指針では、コストアプローチにより算出される値とイールドアプローチのより算出される値の間のなかで(あるいはレンジで)独立企業間価格を算定することが想定されていると考えられます⁴。

一方、実務の観点から申し上げますと、特にイールドアプローチについては、分析する時点によって、格付間で金利水準に有意な差が見られなかったり、金利の差分計算の前提となる格付ごとの金利水準のベンチマーク自体に幅広いレンジが算出されたりすることから、「どのポイントと比較して差分計算をすべきか」という問題が出てきます。つまり、イールドアプローチの適用は技術的に難易度が高く、算出結果が不安定になりがちであるという特徴があります。他方、コストアプローチは、格付ごとの倒産確率データに依拠するものであり、この倒産確率のデータは必然的に過去のデータに基づくものになります。したがって、コストアプローチの方が、どの時点で分析をしても同じ条件であれば同じような結果が算出され、分析の安定性が確保されるという特徴があります。

この点、分析の難易度のみを理由に、コストアプローチのみを選択適用することが必ずしも正しいやり方であるとは言えません。特に海外では、イールドアプローチ分析の方が主流であると言われています。しかしながら、コストアプローチとイールドアプローチの間で、イールドアプローチにより算定される保証料水準の方がコストアプローチにより算定される保証料水準よりも低くなるという逆転現象が起きるケースも多くあります。分析の理論的妥当性と、実務運用上の安定性のどちらを重視するかという非常に悩ましい問題が出てきます。このような逆転現象が生じる場合には、日本の税務の観点からは、やはりコストアプローチの保証料水準は最低限回収すべきものとして整理せざるを得ないのではないかと考えます。また、移転価格ポリシーとして保証料水準などについて事前検討を行う場合と、実際の個別取引に基づいて分析を行う場合との間で手法が変わってくる可能性もあります。ポリシーを事前準備する場合には、実務運用上の安定性がより重視される一方、個別取引ベースにおいては詳細な検討ができますので、分析の理論的妥当性を重視した手法で検討することが可能であると考えます。いずれにしても、ここはまだ正解のない領域の話になりますので、個別事案に即して検討する必要がありますとともに、さらなる事例の蓄積が待たれます。

³ 改正指針では、CDS アプローチも例示されていますが、比較可能性の確保が難しく、通常はあまり採用されない手法であるため、割愛しています。詳細は当社発行ニュースレター「移転価格ニュース - June 2022」(2022年6月30日)参照。
<https://www.pwc.com/jp/ia/taxnews-transfer-pricing/assets/tp-20220628-2-jp.pdf>

⁴ 移転価格事務運営要領別冊「移転価格税制の適用にあたっての参考事例集」<<前提条件3: 債務の保証の場合>>P.26-28

6. 取引の法的性質について

金融取引の検討は、原則的にはまずグループ会社間で締結されている私法上の取り決めを出発点として実施されます。つまり、個々の金融取引における契約上の法的性質を前提に検討する必要があります。この点、特にキャッシュプーリング導入時などにおける個々の取引の法的整理がしっかりとなされていない、あるいは選択された法形式と実態に乖離が見られることが稀にあります。キャッシュプーリングの仕組みは複雑なため、導入をしている金融機関や専門アドバイザーと確認することをお勧めしますが、拠点間の資金移動が相手側に一定の期限の利益をもたらす私法上の貸付取引に該当するのか、あるいは期限の利益が無い単なる預け金取引に該当するのか、といった基本的な整理はしっかり行う必要があります。特にキャッシュプーリングの場合は、口座間で自動送金(オートスイープと呼ばれるもの)のケースがほとんどであるため、この送金についての当事者の意図や認識を、きちんと契約やドキュメンテーションに反映しておく必要があると考えられます。上述したとおり、税務上の検討は、まずは契約上の整理を出発点になされますが、OECD ガイドラインや改正指針では、まず実際に行われた取引を正確に描写することが重要であると言及されています。つまり、1) 契約上の法的効果の整理・解釈、2) 契約上の整理と取引実態の乖離の有無、という観点からも検討されている分析手法が妥当かどうか、十分に検討する必要があると考えられます。

7. まとめ

本稿で触れた留意点以外にも実際にはさまざまな論点がありえます。今回は、金融取引移転価格の対応にあたっての実務上の留意点を取り上げ、上記 1~6 について解説しました。重要な点としては、OECD ガイドラインや事務運営指針において、これだけのガイダンスの手当てがされていますので、これらのガイダンスの内容に沿った移転価格の検討をすることはもはや必須事項になっているということです。これまで、金融取引の観点では、対応の優先順位はどちらからといえば低い企業が多かったのではないかと思います。今後は税務調査などの場面でも、移転価格文書の提出要請の可能性は、非常に高まっていくのではないかと想定されます。また、改正指針の適用は今期(2022年7月1日以後に開始する事業年度)からとなっているため、早ければ2024年の税務調査で取り上げられる可能性があります。今後は国税当局に加え、海外税務当局の動向にも注視しつつ、一定の事例が蓄積された段階で実務上の留意点をあらためて取り上げ、本シリーズの継続版として解説してまいります。

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

石神 則昭

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 151 カ国に及ぶグローバルネットワークに約 364,000 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。

© 2023 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.