


特別企画

COVID-19の影響を通じて考える 日本本社のあるべき移転価格リスク管理（下）

PwC税理士法人 移転価格コンサルティンググループ

 海外展開している日系企業が今後グループ全体の方向性を検討するにあたり、移転価格の観点からは、どのようなリスク管理対応が求められるのでしょうか。本稿では、日本も含めた13か国・地域の税制改正や移転価格執行の最新動向を俯瞰し、今後の移転価格上のリスクとその対応、サプライチェーンの見直し等、COVID-19禍に関連する重要トピックを取り上げます。（本稿の（上）は、本誌2020年11月号129頁以下に掲載しています。）

黒川：前回に引き続き、本稿では、COVID-19感染拡大による景気後退の中、移転価格という観点から、日系企業が今後の海外展開の方向性を考える上でとるべき対応策について座談会形式でご紹介したいと思います。

Ⅲ 景気後退期での移転価格上のリスクと対応

藤澤：内閣府の速報値によると、日本の2020年第2四半期（4月から6月）の国内総生産（GDP）は年率マイナス27.8%となりました。COVID-19感染拡大に伴う外出自粛の影響による個人消費の落ち込みや、世界各国における都市封鎖（ロックダウン）の影響により、財・サービスの輸出入が減少したことなど、経済活動が一気に縮小した影響が数字として顕著に表れています。四半期の統計としては、2008年のリーマン・ショック後などの低迷期間を上回る結果と

なっています。

世界的な景気後退の状況下で、移転価格税制をどのように適用していくか、具体的には関係会社間の取引価格をどのように設定していくべきか、多くの日系企業が対応に苦慮されている状況にあると思います。

移転価格税制が執行されてからまだ景気後退期を経験してない新興国もあるでしょうし、日本企業から見て海外子会社の利益水準をどのように管理していくか、各国のご意見をお聞きしていきます。

中国・瀏澤：まず、中国における対応としては、全世界的にバリューチェーンが影響を受けている中、短期的な業績変動に対して、特に中国子会社の利益水準が落ち込む場合には、COVID-19の影響による利益の減少を中国子会社がすべて負担するべきか、あるいは日本本社も負担すべきかなど、各法人の機能及びリスクに応じた検証が必要となってきます。

すなわち、平常時を想定して作成してい

た企業グループの移転価格ポリシーが、非常時でも機能するかどうかを再度検証する必要が生じることになろうかと思えます。

これと同時に、移転価格ポリシーの具体的な合理性を可能な限り客観的に説明できるようにするため、関連者間取引に係る契約書を含む根拠資料を適切に整備しておくことも、移転価格リスク管理上重要となってきます。

なお、昨今、税務当局は税務執行にあたって中立性を重視する立場を強調しており、過去と比較してより技術的な議論を強化しています。移転価格ポリシーを定期的に見直し、移転価格同時文書の整備等のコンプライアンス対応を適切に行った上で、税務当局と積極的に折衝することが重要です。

実務上、各税務当局によって立場の違いがありますが、自社の移転価格ポリシーについて日頃から税務当局の理解を得るよう努めることが、税務当局の見解を把握することにつながり、中国における移転価格リスクを適時に認識し、相応の対応していくことが可能になるものと考えられます。

インド・古賀：藤澤さんのご指摘のとおり、インドは移転価格税制が導入されてから、金融危機や自然災害などに起因した急激な経済の混乱を経験したことがないといわれています。つまり、インドの税務当局の側から見ても、この事態をどう移転価格上で解釈するかは未知の領域です。

そこで、日本を含む移転価格先進国がインドネシアチブをとって、インドを含む移転価格途上国において、これ以上の争いや混乱を生じさせないための政府間の協議が行われることが期待されています。また、企業の側では、過去の経済危機の際に採用した

方法を再検討するとともに、専門家からの意見を幅広く聴取して、できるだけバランスのとれた対処方法を検討する必要があると思われます。

韓国・申：韓国では、過去の世界的な金融危機の際に、経済状況の変動に対する影響を移転価格にどのように調整して反映するかという議論が行われました。

実際に税務調査が行われるのは2年後から3年後のため、韓国の税務当局は税務調査時に経済状況の変動に対する影響額の調整を認めない傾向がありました。また、経済状況の変動などに伴うリスクを韓国子会社が負担することに対して否定的でしたし、このようなリスクは原則として親会社が負担すべきであるとの立場をとりました。今回も韓国の税務当局の立場は大きく変わらないことが予測されます。

藤澤：現地法人側で移転価格文書（ローカルファイル）を準備する際には、現地法人の実績利益率の妥当性を経済分析においてどのようにサポートしていくのかが重要になってくると思います。

東南アジア各国における移転価格税制の執行状況を考慮すると、どのような対応が考えられますか。

インドネシア・菅原：インドネシアにおける多くの日系企業では、ビジネスモデル自体が変更されることも想定されます。そういった場合は、比較対象企業（コンパラ）のセット自体を変更する必要があると考えます。また、ビジネスモデル自体は変わらなかったとしても、ベンチマーク分析にあたっては、COVID-19禍の影響を受けていない前年度の比較対象企業との比較は適切ではないと考えます。

状況によっては、今後の税務当局との折衝で、COVID-19禍の影響を受けた比較対象企業（つまり赤字企業）の採用や影響を定量化した特殊要因調整を検討することも考えられます。また、COVID-19禍における移転価格分析に関しては、今後インドネシアの税務当局から何らかのガイダンスが公表される可能性があります。

藤澤：COVID-19禍の影響を受けた赤字企業の採用は、その妥当性や実務上の情報入手が議論になりますので、ぜひ参考にしたいガイダンスですね。

タイ・武部：タイにおいては、現時点でCOVID-19禍における各企業への定量的な影響が把握できていないので、タイの税務当局からCOVID-19禍に対する移転価格の特例措置が発表される可能性があるとする、おそらく2年後から3年後になることが予想されます。

その一方で、タイにおいては、2011年に発生した洪水被害を受けた企業に対する移転価格の特例措置が発表されませんでしたので、今回も発表されない可能性があります。

ただし、移転価格調査の実務上、タイにおける洪水被害により損失を計上した企業や、その損失を計上した企業と関連者取引を有する企業の損失金額に対して一定の調整が認められましたので、COVID-19の影響についても同様の調整が認められる可能性があると思います。

藤澤：日系企業としては、洪水被害に関する対応や税務当局とのやりとりがあれば、今回の参考になるものがないか、今一度、振り返っておいたほうがいいですね。

ベトナム・今井：ベトナムにおいては、

COVID-19禍の影響を受ける2020年度ローカルファイルについて、ベンチマークのための比較対象企業は、2019年度の数値が使われるため、COVID-19禍の影響をほぼ受けていないことになります。そのため、そもそもベンチマーク分析が妥当なのか（比較たり得ないのではないか）という検討がなされるべきですし、ベンチマーク分析を行うのであれば、特殊要因分析を行わざるを得ないと思います。

ベトナムの場合、ベトナム子会社の利益率が低いことだけをもってシークレットコンパラを用いて課税をしていくケースが少なくありません。そのため、どのような状況下でも、ベトナム子会社の利益率をすぐ上昇させられるように、年度末に調整を入れるスキームを導入することも1つの方策であるかと思います。

台湾・奥田：台湾においては、会社によっては業績が大幅に悪化しており、通常1年前の数字を用いるベンチマーク分析で下位四分位値や中位値を下回る会社が出てくる可能性は高いです。

ただし、台湾の移転価格実務では通常3年間の加重平均を用いて分析を行うこと、赤字企業の比較対象企業の採用にも制限がないこともあって、影響は限定的であるように思います。それでも移転価格調査があった場合には、製造業ならばCOVID-19による操業度の低下などで一定の調整を行い、交渉材料としていくことになると考えられます。

藤澤：ベトナムの今井さんのご指摘のとおり、比較対象企業を公開された企業情報データベースから選定する際には、企業の財務データを入手できるタイミングが遅れ

ます。

そのため、通常期である（COVID-19の影響を受けていない）過年度の比較対象企業の財務数値を用いて景気後退期の関連者間の取引価格を設定・検証する場合には、通常期の数値をもとにした価格・利益水準となるため、歪んだ結果となる可能性が高いですよね。

このような財務データのタイムラグをどのように調整していくかという論点については、各国の税務当局間で見解が異なってくるように思います。その意味で、先ほどのインドネシアがどのようなガイダンスを出すのか気になるところです。

マレーシア・本間：企業グループの連結ベースでの配分可能な利益が減少する中、マレーシアの現地法人に対して従来どおりの利益配分が困難となり、ターゲットとする利益水準を引き下げざるを得ない状況が多く、取引単位営業利益法（TNMM）適用対象法人において見受けられます。

このようなマレーシア子会社の検証を行うにあたり、マレーシアにおいて活動制限令によるロックダウン期間中の損失を一時的な費用として、特殊要因分析により検証対象となるマレーシア子会社の損益から除外することも実務上は考えられます。

しかし、比較対象企業として選ばれるマレーシアに所在する同業他社も同様の事業環境下にあるわけですから、ベンチマーク分析の結果には、その影響がすでに盛り込まれているものとマレーシアの税務当局が主張してくる可能性があります。

このような調整を行う場合には、韓国と同様に、マレーシアの税務当局も、原則として親会社が損失を負担すべきであるとの

立場をとってくる可能性がある点については留意しておく必要があると思います。

また、現在のように企業グループ全体で配分可能な利益が著しく減少している中、短期的には利益率レンジの低下を見込んで下位四分位値も含めた四分位レンジ内での価格設定を行うことが考えられます。

さらに、マレーシア子会社側で移転価格文書（ローカルファイル）を準備する際には、比較対象企業の選定にあたり、対象年度に損失を計上している赤字法人を含めておくことや、マレーシア子会社の損益分析を行う際には、COVID-19禍のビジネス（企業グループにおけるバリューチェーン全体）への影響と、それに伴うマレーシア子会社の損益への影響について説明を加えておくことが対策として考えられます。

藤澤：景気後退期において、企業グループ全体で赤字となってしまう日系企業が出てくると思います。このような状況においても、例えば、関連者間の機能・リスクの負担関係を見無視して、海外現地子会社には一定の利益を計上させるべきとの、いわゆる「インカム・クリエーション」を求めてくる海外税務当局が出てくるでしょうね。国家としての歳入確保の一環で、強引な移転価格課税が行われるのではないかと懸念もあります。

日本のこれまでの移転価格調査では、連結ベースでは高収益なのに、日本親会社単体では利益水準が低調な場合には、調査官の、海外への所得移転の蓋然性ありとの問題意識が非常に強くなっているかと思えます。今後、ますます注意しなくてはならないと考えます。

このような日本側リスクという観点から

では、TNMMを適用して海外子会社の利益水準を片側から検証する場合の論点として、子会社も企業グループの構成会社として一定の役割（機能）を果たすのであれば、景気後退期において、企業グループ全体の損失のうち一部については子会社が負担すべきでしょうし、関連会社間の取引であっても赤字が生じるであろうという考え方に立脚すれば、比較対象企業の選定においても赤字企業を認めるべきだと主張できるのではないのでしょうか。

フィリピン・東城：フィリピンにおいては、2019年8月に移転価格調査ガイドライン（RAMO No.1-2019）が公表されましたが、前回お伝えしたように、現在に至るまで移転価格調査はほとんど行われていないのが実情です。

したがって、フィリピン税務当局がどのようなアプローチで臨んでくるかは現時点では明らかになっていません。しかし、少なくとも移転価格文書においてフィリピン子会社の利益水準がベンチマーク分析で選定された比較対象企業の四分位レンジの範囲内に収まるかどうか、もし下回る場合にはその要因を説明できるように準備しておくことが必要になると思います。

シンガポール・金澤：他の東南アジア諸国に比べると、シンガポールにおいて税務調査が増えて、強引な課税が行われる可能性は低いと思います。その一方で、現状の経済状況が企業に与える影響を把握し、当該影響が一時的なのか、長期に及ぶのかを見極める必要があります。

一時的であると見込まれる場合には、移転価格文書の修正の必要性や二国間の事前確認（APA）における重要な前提条件の

抵触とならないかといった点について確認を行い、二国間APAについては必要に応じて国税庁の相互協議担当者に相談するなど、移転価格リスクを企業側から積極的に管理していく姿勢が重要になると思います。

また、必要に応じて、二国間APAの他に、現地の税務当局との間で事前照会による確認を取得し、合意を得るなど、将来年度における不透明な状況に対してリスク管理を行っておくことも重要です。

オーストラリア・神山：オーストラリア税務当局（ATO）は、「移転価格のアレンジメントに係るCOVID-19の経済的影響」（COVID-19 economic impacts on TP arrangements）を公表しました。これは、APAを申請した（又は申請している）場合を含む移転価格上のポジションをサポートするために準備する必要のある証拠と分析の概要を示しています。

これには、COVID-19の影響を「除いて」どのような財務結果が得られていたかを検討し、移転価格上の立場を裏づける証拠を収集することが含まれています。ただし、当該概要は、COVID-19の影響を受けて関連当事者との取引に係るアレンジメントの変更を検討している場合に、当該変更が独立企業間価格取引の要件を満たすかについて回答を示すものではありません。アレンジメントの変更を検討している場合には、ATOに早めに相談することが推奨されています。

さらに、ATOは、現地税務上の便益を受けることとなる一定の関連当事者契約の変更をレビューし、当該変更が現地の移転価格ルール及びその他の租税回避防止規定に準拠しているかを検証するとコメントし

ています。したがって、短期的な対応としては、COVID-19禍が移転価格文書・契約に与える影響について、上記の指針に沿って日本本社サイドからもサポートいただき、検討を行うことが望ましいです。

藤澤：景気後退期における移転価格の問題について、わが国の法令、通達やOECDのガイドライン等には明確な記述はありません。移転価格税制の歴史が長く、過去に同様の状況を経験した米国や欧州ではどのような対応が考えられるでしょうか。

米州・立花：米国移転価格税制は、景気後退期における移転価格上の対応方法について直接的には触れていませんが、2008年以降、Great Recessionと呼ばれた米国のサブプライム住宅ローン危機に端を発した世界的な金融不況下において適切な検証方法を模索する中で、他の正常な事業・経済環境下とは異なる個別の検証や、当該期間を検証・調整対象から除外するなどといった税務当局側の対応がAPAの中で見られました。

COVID-19禍における経済的な影響に対する具体的な方策は公表されていないものの、APAやMAP（課税事案の相互協議）を統括するAPMAによる過去の不況時における対応を見る限り、COVID-19禍による影響についても特定の業界・業種又は特定の納税者が直面する事情や移転価格上の対応策について、取引相手国の税務当局と柔軟な姿勢で議論をすることは期待してもいいように思われます。

欧州・水島：欧州では、欧州を1つの経済圏とみなして、いわゆる地域ベンチマーク分析を行うことが一般的ですので、COVID-19の影響をどのように反映させる

のかは欧州各国共通の課題といえます。例えば、赤字企業を比較対象企業に含めるなり、COVID-19を特殊要因と位置づけて、その影響金額を定量化した上で、分析対象企業の利益率にその分の調整を加えるなどの対応が必要になると考えられます。

藤澤：米国のようにAPAについて柔軟な議論が期待される国については、納税者から積極的に相互協議担当者に相談し、すでに合意に至ったAPAを再交渉してもらうことも可能かと思います。わが国においては過去に前例がないかもしれませんが、納税者にとって好況期と不況期の両方を含めた、より長い期間をAPAの対象期間としてもらうような交渉も、働きかけ次第で可能となってくるのではないのでしょうか。

今回のように世界経済の環境変化は、会社が通常期に策定していた移転価格ポリシーの前提とは異なるものです。BEPS提言に基づく移転価格文書や、締結されている既存のAPAにおいて、顕在化する損失について移転価格上のリスク分析が不可欠となります。その上で、各国の税務当局に対する合理的な説明を担保するため、移転価格文書やAPAの再検討が必要になってきます。

短期的には、APAを締結している取引については、重要な前提条件に抵触してキャンセルにならないような対応が必要かと思えます。関係当局にしてみても、審査や協議で多大な労力・コストをかけたことを考えると、なるべくキャンセルにはしない方向での対応が期待されます。

長期的には、APAについては、合意された目標利益率の水準から実績値が大きく乖離している場合には、既存APAの修正

申請，又は取下げの必要性を検討しておくことが望ましいでしょう。また，その際にも事後相談というかたちで，税務当局とのコミュニケーションを試みるのも1つの手段です。

さらに，将来に更新予定の既存APAについては，経済環境の変化を踏まえた取引条件の見直しやリスク分析に基づき，更新申請の新たな枠組みをプランニングしておくことも一考です。

APA以外の取引については，①移転価格ポリシーの運用時，②ローカルファイルの作成時の2つの時点が考えられます。

IV サプライチェーンの見直し

藤澤：最後のトピックになりますが，COVID-19禍を契機として，例えば下の図表のような視点から，現行のグローバルサプライチェーンの脆弱性や地政学的なリスクを考慮したサプライチェーンの見直しを検討していくことが予想されます。

例えば，企業グループ全体で営業損失が見込まれる場合には，繰越欠損金の有効活用が見込まれる国にグループの機能・リス

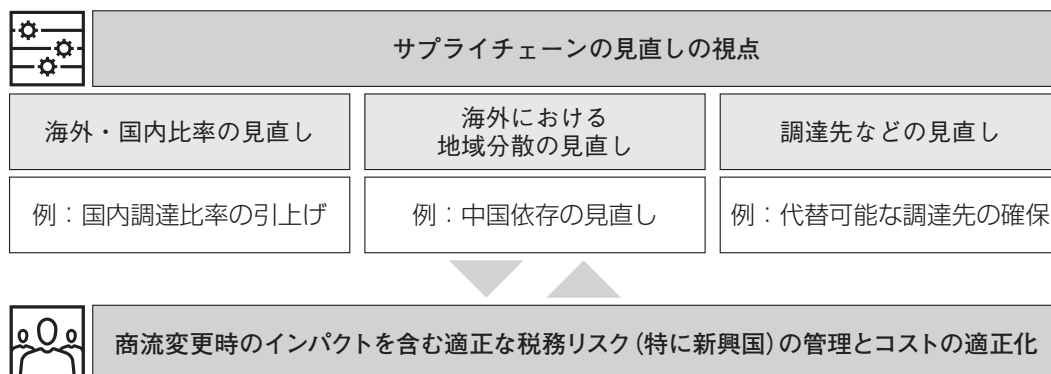
ク又は資産を再配置することや，全体のコスト削減を図るために企業グループの再編を行うことが考えられます。このような場合には，企業グループの移転価格の仕組みを修正することになるので，ビジネス上の合理的な理由づけや根拠資料を整備しておくことが必須となります。

これは日本本社側が主体となって戦略策定を行い，各国において実行可能性を検討していくことになろうかと思いますが，留意すべきポイントをお願いします。

マレーシア・本間：マレーシアでは，2017年7月に移転価格ガイドラインが改訂され，BEPS行動8-10に基づき，新たなリスク分析フレームワークが導入されています。マレーシア法人が稼得する利益水準と多国籍企業グループにおける価値創造との一致を強く意識した内容です。

したがって，COVID-19後を見据えてマレーシア法人を含むサプライチェーン全体の見直しを行う場合には，企業グループ全体のバリューチェーンに照らし，マレーシア現地法人に対する適切な利益配分がなされるよう十分に検討する必要があります。また，マレーシアにおける移転価格文書（ロ

【図表】 サプライチェーンの見直し



ーカルファイル)において、企業グループ全体のバリューチェーンの記載が求められていることから、サプライチェーンを見直した場合には、文書の内容を更新する必要があります。

インドネシア・菅原：インドネシアでも、集中体制をとっている企業は、今後リスク分散のために調達、販売先の多様化等を進める可能性があります。

その場合、現行の移転価格算定方法をはじめとする分析の枠組みを抜本的に見直す必要があるかもしれません。また、プランニングの観点から適切な利益レンジの分析を要請される可能性もあります。

タイ・武部：タイに進出している日系企業の多くがコスト削減やサプライチェーンの見直しを進めており、特にタイ国内外のグループ会社再編の動きが加速しています。

中国からの事業移転は、ベトナムに集中することが見込まれるものの、COVID-19の影響によりタイの工場に余裕ができたため、そこに移動させるという動きもあります。

藤澤：当然、その際には、担当する事業部門が見直した後で税務部門が関与するのでは遅く、見直しの段階から税務部門が関与して移転価格課税のリスクに配慮したものにする必要があります。また、見直しに伴う国別報告書の数値の変化や、各税務当局の問題意識まで分析し、リスクを理解しておく必要があるかと思います。

とはいつても、すでにサプライチェーンを変更しているケースはありませんか。

オーストラリア・神山：すでに一部の多国籍企業では、特定の地域で製造を中止し、同地域での活動をマーケティングや販

売のみとしているケースがあります。

このような変更においては、移転価格ポリシーの変更、商流変更、組織再編に伴う費用・課税が発生する可能性があり、移転価格の観点からの取引価格の妥当性について分析を行い、関連する文書のレビューが必要になってきます。

藤澤：すでに行われているものについては、将来予測も含めて、どのような移転価格のリスクが想定されるのかは、早急に検討したほうがいいですね。実際に、誰がどのように検討していけばいいのか、参考事例をお聞かせください。

シンガポール・金澤：シンガポールに統括会社を設置している日系企業では、統括会社の傘下企業について、ビジネスモデルを変更することで各社の機能・リスクがどのような影響を受けるのか、機能・リスクの変更に伴う移転価格ポリシーの見直しは必要なのかといった点を、シンガポールの統括会社が主体となって確認することで、新たな環境に即した移転価格体制を確立していくことが求められます。

例えば、人の往来の制限に対応したサプライチェーンの見直しや景気後退を反映した移転価格ポリシーの見直し(損失の負担先の整理など)が対応策として考えられます。

藤澤：再編を企画する上でも、日本本社だけではなく、各地域の統括会社主導という事例が増えてきた場合、これまでの本社機能を移すことに伴って、グループ内役務提供の見直しが必要になるかと思います。わが国の事務運営指針や、そのベースとなっているOECD移転価格ガイドラインに規定されている便益テスト等に留意するとと

もに、支払国での損金性の検討がポイントになるかと思えます。

日本本社としては、グループ内の役務提供に限らず、サプライチェーンの変更の際には、やはり、日本本社の機能・リスクをどのように設定し、それに見合った対価をグループ内の各社からどのような方法で回収していくかという観点が大事です。特に、各国税務当局が着目する、グループ内の重要な無形資産を形成等していると想定される研究開発やマーケティング機能等を中心に、次のような点がポイントになります。

- ① 各国外関連者の商流、取引規模、機能・リスク、無形資産の使用状況等の現状把握
- ② 現状とサプライチェーン変更後との相違点の明確化
- ③ 変更に必要な作業のリストアップ（事務分掌規程や契約書等の改訂）

また、変更後について、次のような対応が必要になります。

- ④ 各国外関連取引の対価の設定方法の合理性、運用を含めたルール化
- ⑤ グループ内の利益配分及び各拠点の利益水準の妥当性の検証（過去実績値や予測値を使用したシミュレーション）
- ⑥ グループ内の移転価格文書の整合性確保（各国のローカルファイルのベースとなるコア文書、各関連者への移転価格ポリシー等の説明等）

さらに、本社機能・リスクの一般的な対価の回収の方法としては、次のような点が

考えられます。

- ① 株主活動：配当
- ② 低付加価値役務提供（管理・経理等）：役務提供料（フルコストマークアップ5%等）
- ③ 高付加価値役務提供（技術支援等）：役務提供料（フルコストマークアップ5%超～10%等）、ロイヤルティ
- ④ 重要な無形資産の使用許諾等（研究開発、ブランド等）：ロイヤルティ、譲渡代金
- ⑤ 棚卸資産製造販売：製品の対価

なお、現状把握の段階で、日本本社の機能・リスクに見合った対価回収ができていないところがあれば、課税リスクが想定されますので、それを踏まえながら進めていくことになるのでしょうか。

では、各国のサプライチェーン変更の参考事例として、韓国はいかがでしょうか。

韓国・申：例えば、半導体素材部品などの業種によっては安定的な供給を行うため、韓国の国内生産を増やそうとする会社が増えてくることが予想されます。

また、現状では中国から調達している部品を中国以外の国からも調達するように分散化を図るなど、中国への依存を見直す会社も出てくるでしょう。

中国・瀏澤：COVID-19の感染拡大によって、今後の日系ビジネスの動向を考えると、特に中国を製造・輸出拠点として位置づけている場合には、グローバル事業戦略の見直しに伴って、製造機能の地理的な分散やそれに伴う中国での製造活動の見直しという議論があります。

中国を製造拠点として位置づけるか、販売市場として位置づけるかによって、どの程度の機能・リスクを中国に配分するかの検討が必要となり、グローバルの視点で、サプライチェーン全体にわたる利益の配分を再検討し、移転価格ポリシーを見直すことが重要です。

藤澤：中国での製造活動の見直しを契機に、例えば、日本本社が保有している無形資産について、見直し後は、これまでのような使用許諾ではなく譲渡というかたちや費用分担契約を考えてみてもいいのかもしれない。

日本本社の製造活動で使わない無形資産であれば、それを譲渡し、新たな研究開発の資金とすることもできるでしょうし、費用分担契約に既存の無形資産を持ち込み、過去の研究開発資金を回収していくということも、今後の企業活動の継続にとっては重要かと思います。

令和元年の税制改正で、無形資産の独立企業間価格の算定方法としてディスカウント・キャッシュ・フロー法（DCF法）と所得相応性基準が規定され、関係通達や事務運営指針も公表されたことで、移転価格の面での無形資産譲渡の勘所は整理されてきているかと思います。

販売市場という観点からのサプライチェーン変更については、日本本社を経由しない、あるいは、国外関連者間取引（外々取引）をやめて、日本本社経由で日本本社の機能・リスクに見合った利益を得ることが考えられます。

中国販売子会社経由で中国市場に製品を輸出する際にも、関税の取扱いや恒久的施設（Permanent Establishment：PE）の間

題も考えなくてはなりません、在庫の所有権移転を輸出時から受注時点に変更する等のアイデアもあるようです。

この場合、日々の移転価格の設定も、日本本社のコストプラスアルファから、顧客からの受注価格をベースにしたリセールマインスとすることによって、現地販売子会社の利益水準を一定の幅に収まるようコントロールがしやすくなると考えられます。

米州・立花：COVID-19の感染拡大により下火になっている感は否めませんが、米中間の関税問題は依然企業にとっては頭を悩ませる種です。中長期のサプライチェーンの見直しにおいて、製造拠点を中国から移す動きや、中国製造会社と米国販売会社との間に日本本社が入ることによって、米国での関税評価額を中国製造会社が日本本社へ輸出取引を行った際の価格とするファーストセールの仕組みを取り入れることで日本本社を商流に含めるといった関税制度を利用した対応を検討している会社があります。

また、2017年末の税制改正により米国の連邦法人税率の引下げ、BEAT（税源浸食濫用防止税：Base Erosion and Anti-abuse Tax）やFDII（米国法人の国外無形資産関連所得に対する軽減課税：Foreign Derived Intangible Income）といった制度の導入により、製造拠点や無形資産の開発といった知的財産関連活動の米国内回帰が今後進むかもしれません。

藤澤：もともと、米国は、無形資産については、1986年に所得相応性基準を導入していることから、さまざまな事例が蓄積されているかと思います。サプライチェーンの見直しにあたっては参考にしたいですね。

また、これだけ、長い歴史があるのに、IRSが所得相応性基準で更正処分を行ったというケースは耳にしませんので、それなりに課税リスクの低減が納税者側で行われているものと推察されます。そういった知見も、ぜひ活用すべきかと思えます。

米州・立花：私もいろいろなケースを経験してきましたが、無形資産の評価、譲渡に関しての米国での多くの知見は、日本本社がサプライチェーンを検討していくにあたって、非常に参考になると思えます。

V まとめ

藤澤：COVID-19の感染拡大による景気後退の中、実務上、これまでのように、TNMMによる移転価格ポリシーを継続するケースが多いと予想されます。

しかし、国外関連者の利益水準のみに偏ることなく、グループ内における日本本社と国外関連者との利益配分も意識したものとしないと、日本本社に機能・リスクを維持するために必要な資金が回ってこないという事態を招いたり、両税務当局からの課税攻勢に対抗しきれず、その結果、二重課税による税コストの増加につながるかと思えます。

最後に、中国出向を皮切りに、多くの日系企業の中国・アセアン進出支援に関与してきた黒川さんから一言お願いします。

黒川：日本企業の海外進出拠点は、現在では7万拠点を超え、アジアへの進出、特に、依然として中国拠点が最も多いといわれています。

移転価格税制の執行という観点からは、執行の歴史が最も長くかつ経験も豊富な米

国、OECDでの多国間議論をベースとする加盟国、BEPS提言の尊重と同時に一定の距離を置くアジア等の新興国は、各国とも独立企業原則という移転価格税制の基本概念を共有しているものの、実務上はさまざまな異なる執行手法が存在しています。

今回、COVID-19の影響を中心に執行状況をご案内した諸国とわが国は、二重課税の排除・軽減や脱税の防止等を目的として、租税条約を締結しています。しかしながら、国ごとで異なる執行手法も大きな要因となり、移転価格税制に係る二重課税の排除・軽減は難しい状況です。

このような背景から、納税者が積極的に情報収集と最善の対策を検討してリスク管理を行うことは、COVID-19の影響も含めた経済環境の大きな変化、企業再編に係る無形資産取引など複雑な論点が増加する中において、その重要性がますます高まっています。税務ガバナンスの一環として、外部専門家への相談も増加しており、海外進出比率の高い日本企業は、適切な移転価格管理の運用やリスクの程度について、改めて早急に再検討すべきと考えます。

本稿は、当法人がPwCメンバーファームの日系企業コンサルティンググループ（Japan Business Network：JBN）の主要10数か国のメンバーを集結して開催した移転価格セミナーの内容をもとに、「税務弘報」の読者の皆さま向けに、影響が大きいと思われる点について詳細視座を加え、新たにまとめ直したものです。文中の意見等は、2020年8月末時点での知れた情報に基づくものです。