

比較対象取引の比較可能性について

————— 比較対象取引は何故に似ていないとされるのか、どうすれば良いのか —————

筆者は東京国税局、名古屋国税局においていくつかの移転価格調査に携わった際に、企業の経理部等の方々よりよくお聞きしたご意見として、取引単位営業利益法(TNMM)等により比較対象取引を選定する場合に、具体的に選ばれた比較対象企業が分析の対象となった国外関連者等に本当に似ているか疑問であるとの声をよく耳にした経験がある。比較対象取引を選び出すということは、例えば、日本本社と海外の販売子会社との間で行われる輸出取引等の国外関連取引についてであれば、類似性の高い非関連取引として「比較対象の企業(類似の製品について輸出取引を行っている企業)」を選び出すということである。何故に実務においては、十分な比較対象取引(比較対象企業)の類似性の検討を行ったとされるにも関わらず、実務的感覚として比較可能性の高いとは言えない(類似性が高いとは感じられない)比較対象取引が選定される結果になるのであろうか。本稿では、筆者の実務での経験を元に、この点について一定の検討を行ってみたい。

1. 租税特別措置法通達、事務運営指針での比較対象取引の選定での留意事項

比較対象取引の選定については、関連する規定として、租税特別措置法通達と事務運営指針によれば、次のように留意事項が既定されている。

租税特別措置法通達では、比較対象取引の選定にあたり留意すべき事項として、問題となる国外関連取引と比較対象取引の候補となる非関連取引との類似性の程度を判断する要素として、次のようなものが掲げられ

ている。(措置法通達 66 の 4(3)-3)

「措置法第 66 条の 4 の規定の適用上、比較対象取引に該当するか否かにつき国外関連取引と非関連取引との類似性の程度を判断するには、例えば、法人、国外関連者及び非関連者の事業の内容等並びに次に掲げる諸要素の類似性を勘案することに留意する。」(下線は筆者による注)

- (1) 棚卸資産の種類、役務の内容等
- (2) 売手又は買手の果たす機能
- (3) 契約条件
- (4) 市場の状況
- (5) 売手又は買手の事業戦略

また、事務運営指針においては、比較対象取引の比較可能性に関連して、次のように規定されている。

(事務運営指針 3-1)

「措置法第 66 条の 4 第 2 項に規定する最も適切な方法の選定のための検討を行う場合には、措置法通達 66 の 4(3)-3 に掲げる諸要素に基づいて国外関連取引の内容等を的確に把握し、措置法通達 66 の 4(2)-1 の(1)から(4)までに掲げる点等を勘案して当該国外関連取引に係る比較対象取引の有無等を検討することに留意する。」(下線は筆者による注)

(筆者注) 措置法通達 66 の 4(2)-1 の(1)から(4)までに掲げる点とは、「最も適切な算定方法」

を選択するに当たり、考慮すべき各算定方法の長所・短所、各算定方法の適合性、必要な情報

の入手可能性等の諸要素のことである。(つまり、最も適切な算定方法をどれにするかは、比較対

象取引をどうするかと同時並行的に勘案して決定される関係にあるということである。)

以上の措置法通達や事務運営指針に記載された「比較対象取引の選定にあたっての留意点」とは 2010 年に改定された OECD ガイドラインに準拠した内容となっているものであるが、要約すれば、「比較対象取引を検討の対象となっている国外関連取引の比較の対象として選ぶ際には、事業内容や取引内容をよく見て、それぞれの関係する関連者の果たす役割(機能等)を確認し、また、実際に使用可能な算定方法の適合度や市場の状況等を踏まえて、より類似性の高いと思われる比較対象取引の選択結果となるようにしなさい」ということであると考えられる。

では、こうした運用の指針に基づいて選定されていると思われる比較対象取引の結果が、何故に全体として感覚的に類似性が高い結果に必ずしもなっていないと思われる場合が多いのであろうか。

2. 比較対象取引の選定過程(スクリーニング)によく用いられる選定基準について

もともとは、移転価格の検討において「比較対象取引を選定する」ことは、例えば、日本本社と海外の販売子会社との輸出取引の検討を行う場合には、取引の「価格」や「利益率(粗利)」の検討を行うことを意味するものであった。しかしながら、比較対象取引を探す領域が、公開されている財務データを多用するような現在の状況においては、比較の対象の「候補」となりえる「取引」を探すことではなく、さらに検討の範囲が拡大されて、「比較対象の候補となりえる企業」全体の財務データを探すという状況となっている。

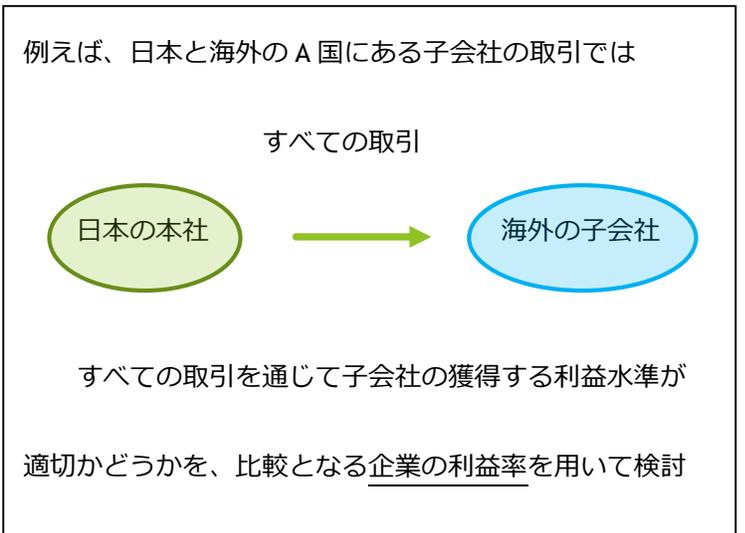
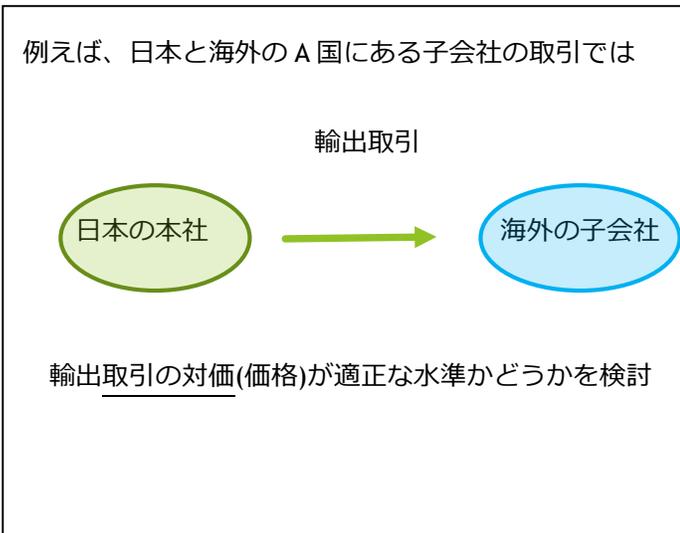
つまり、個々の「取引」に対して、「取引」を探すのではなく、国外関連取引に関係する関連者としての「

企業」(例えば、海外の販売子会社)に対して、比較の対象の候補となりえる「国外関連者に類似した「企業」を探すことに帰着している状況となっている。

(参考 1)

もともとの移転価格の検討とは？

現在の一般的な移転価格の検討とは？



こうした状況を踏まえて、移転価格調査や事前確認(APA)の実務においてよく利用されている比較対象企業

選定過程(スクリーニング)基準としては、例えば、次のようなものが挙げられる。

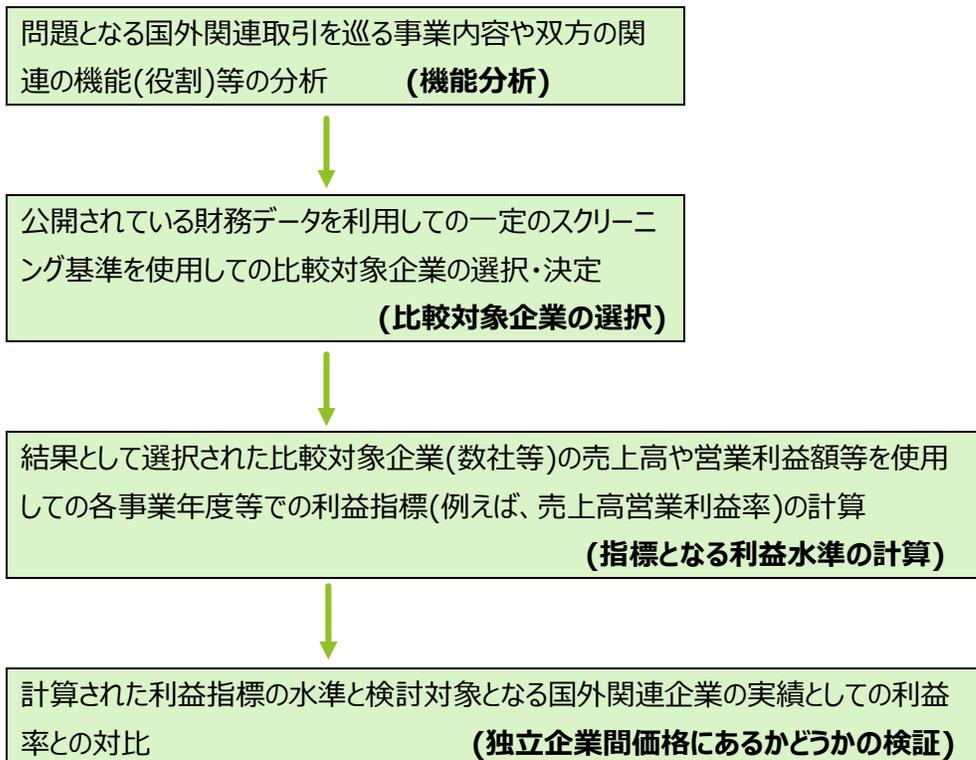
- (多用されるスクリーニングでの基準等)**
- ・ 検討対象の国外関連企業と比較の候補企業とが市場が同一であることが望ましいという意味での「企業の所在国」の基準
 - ・ 検討対象となっている国外関連取引に係る事業に即した「業種コード」の選択
- Cf. SIC コード。〇〇から ○ ○ ○ の業種等

- ・ 比較対象企業が関連者とならないための資本関係等の独立性の基準
Cf. 当該候補企業に 25%を超える所有関係のある株主企業がない等
- ・ 営業利益率などの利益指標を作ることができるための「データの存在」があるという基準
Cf. FY01 から FY05 までの 5 事業年度において P/L 等の開示があり、売上高や売上総利益、販売費及び一般管理費や営業利益の数値の開示がある等
- ・ 独立した販売会社であれば、長期に連続して赤字実績となることはないという意味での「データ」における赤字連続企業の排除の基準
Cf. FY01 から FY05 までの 5 事業年度において、赤字の営業利益の年度が 2 事業年度以下である等
- ・ 企業の規模に類似性があつた方が望ましいという観点からの「売上高」等の規模の基準
Cf. FY01 から FY05 までの 5 事業年度において、平均の売上高が〇 〇 億円から〇 〇 〇 億円の範囲に入る企業等
- ・ 主な事業活動や機能(役割)、取扱製品において、検討対象となる国外関連者の事業活動や機能、取扱製品が著しく相違しないという基準
Cf. 例えば、検討の対象となる国外関連者が販売会社であれば、研究開発活動を行っていない、製造活動を行っていない等

以上のように例示したスクリーニング基準等は、公開された財務データの中から比較の候補となる「企業」を探し出していく過程において、いずれも重要といえは重要な項目ではあるが、果たして、これらをスクリーニングの過程において基準として採用していくことのみで、「比較可能性が高い(検討の対象とされている国外関連者の企業の特徴に十分に類似した)企業」が選択されていくことになるのであろうか。

比較対象企業とされる「企業」を選定する作業過程には、これらをより有用なものとするために何等かの工夫が加えられてもよいのではないか。より現実のケースに即した、当該ケースの特徴を捉えたスクリーニング過程が考えられてもよいのではないか。

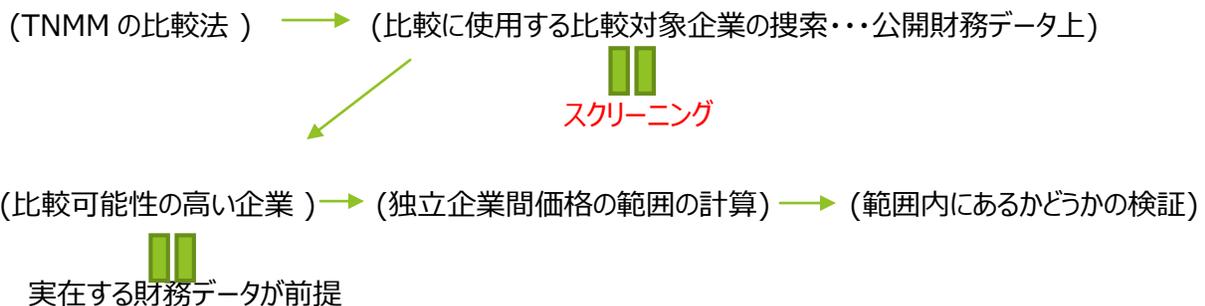
(参考 2: 比較対象企業の選択の大まかな流れ)



3. 別の観点からの比較対象企業の選択(スクリーニング)の意味

上述のとおり、現状の移転価格の検討における比較対象企業の選択(スクリーニング)は、多くの場合には、公開された財務データをデータソース(資源)として行われることになる。また、現在主流となっている比較法(例えば TNMM)は、独立企業間価格の範囲の中に問題となっている検討対象の国外関連企業の利益水準があるかどうかを、ある市場における「問題の対象企業」と事業等の類似性の高い実在する企業を探し出すことにより、「実在」する利益水準との比較・検討を行うものである。

視点を変えて考えると、移転価格の算定方法には、比較法の他にも、利益分割法も存在する。比較法のメリットとしては、内部指標による利益分割とは異なり、比較の基準が「実在」することにあると考えられる。それが故に、比較法において結論を出そうとする場合には、結果の妥当性の高さを求める観点から、「問題企業としての国外関連者」と「比較可能性」の高い企業を探し出すことが重要となってくるものである。我が国においても、前述した措置法通達や事務運営指針での留意事項はそうした意味で「比較可能性の重要性」を規定しているものであると考えられる。



比較対象企業を選定し、独立企業間価格の範囲にあるかを問題取引について検討するということは、上図のような流れを採ることとなるため、公開されている財務データ自体の制約を受け、データが公開されている企業の中

からの選択に選択範囲が限定される上、更に公開された企業の事業内容の情報開示の程度にも制約を受けることとなる。TNMMによる比較対象企業が感覚的に問題取引(企業)に類似性が必ずしも高くない場合があると感じられる原因は、主として公開財務データの利用という出発点に起因している。広い意味での今後の課題ではあるが、財務データの情報開示の向上が求められるところである。

私見ではあるが、筆者は移転価格調査や事前確認(APA)に携わった経験から、スクリーニングには、もちろん上記のような意味合い(つまり、独立企業間価格の範囲を設定するために、ケースに即した類似性の高い比較対象取引を規模・機能等の類似性の観点から選択する過程としての意味合い)があると考えるが、別の意味もあるのではないかと考えている。

すなわち、移転価格の検討を行うことの最終的目的は、比較法では実在する独立企業間価格の利益水準と受け取れる「**利益水準**」を見出すことに最終目的があるのであるから、またその意味で「比較対象企業の比較可能性の高さ」が求められるのであるから、別の観点からこうした課題を考えると、その目的達成のためには、スクリーニングの基準の中に、「利益水準の多寡」に連動する基準(当該基準の動向に比例して企業の利益水準も連動して動向する性質を持つ基準)を可能な限り入れることを念頭に、ダイレクトに求める利益水準を搜索する作業を行ってはどうかと考えている。

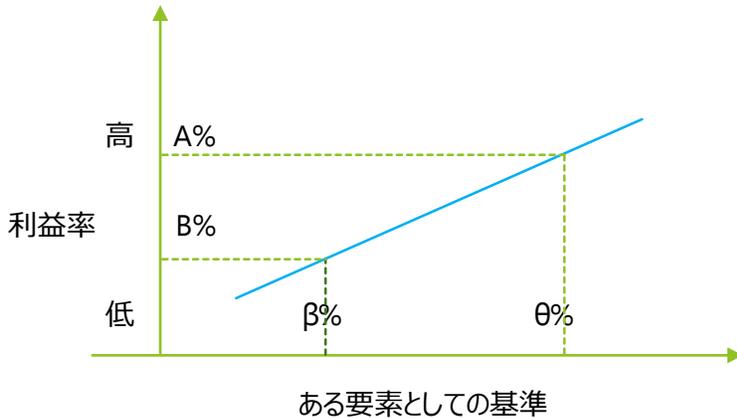
多くの場合、スクリーニングの実務に携わっている方々が実感されることであると思われるが、「あまりに多くのスクリーニング基準を入れすぎると、結果として残る比較対象企業がなくなってしまう」という事情もあるが、①「利益の多寡に連動する基準」を入れる試みを行う(**方向性その 1**)、それが困難である場合には、代替的方法として、②「問題となる国外関連企業の財務的特徴に即したスクリーニング基準を入れる」試みを行ってはどうか(**方向性その 2**)

と考えている。私見では、このような試みが可能であれば、現在、冒頭において指摘した「比較対象企業の検討対象企業(国外関連者)との類似性」の実感としての疑問を解消する一助となるのではないかと考えられる。

例えば、筆者のいう「利益の多寡に連動する要素の基準」と「指標としての利益水準」の関係はイメージとしては、**参考 3**のとおりである。売上高営業利益率や売上高売上総利益率のような独立企業間価格の最終的検討において使用される「利益指標」多寡に連動する要素の基準」と「指標としての利益水準」の関係はイメージとしては、縦軸と横軸の関係となる。

売上高営業利益率や売上高売上総利益率のような独立企業間価格の最終的検討において使用される「**利益指標**」(縦軸)と何等かの連動性を持つ**横軸**の要素が見出し得れば、問題となる国外関連者の実績数値としての「当該要素」を数値として計算し、それに一定の幅を持たせた基準をスクリーニング基準の中に一部取り入れれば(参考例ではβ%からθ%)、これに連動する利益水準(参考例では B%から A%)が自動的に導き出すことができ、この範囲の中に入る企業を最終的な比較対象企業として選択する道もあるのではないかと考えられる。(つまり、横軸の要素が見出しえれば、これを利用して、問題となっている企業の横軸の数値がどの程度であるかを計算してみれば、それを有力なツールとして活用し、公開財務データの情報開示の不足を補い補強する道があるのではないかということである。)

(参考 3) 理論的には、独立企業間価格としての利益水準を探すには、「利益水準の多寡」(縦軸)に連動する要素 (横軸)をスクリーニング基準にいれるように模索してはどうか？



例えば、横軸に利益水準の多寡に連動する要素として、経費率(売上高販管費率) $\beta\%$ と $\theta\%$ を基準として入れると、縦軸の利益率(ex. 売上高売上総利益率)の $B\%$ から $A\%$ の範囲が利益水準として得られる等。

(注) 検討の対象となっている国外関連者(企業)の売上高販管費率が $\beta\%$ から $\theta\%$ の中にあ

り(横軸)、売上高販管費率の多寡に縦軸の売上高売上総利益率の多寡は比例的に連動

する関係を利用して、販売会社として、一定の売上高販管費率を示す国外関連者(企業)に

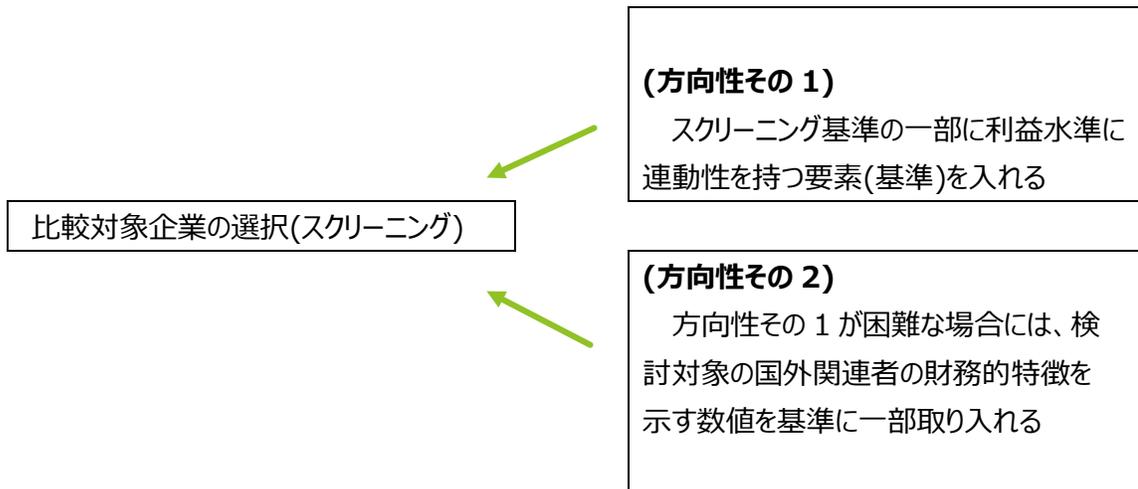
類似した売上高販管費率を持つ比較対象企業の利益率(売上高売上総利益率)を求

めるものである。

そうすることで、例えば、国外関連者が販売会社の例であれば、結果として選択された比較対象企業が取扱製品や事業内容に多少の違和感のある企業が選択された場合にも、「事業の内容等が高い類似性はないかもしれませんが、比較対象企業と問題の国外関連者はある要素(例えば、この場合では経費率(売上高に占める経費の支出度合)の水準において類似した水準にあるという共通点があります。販売会社の主要な役割

(機能)は販売力、経費の使い方の水準に明確に表れるということに鑑みれば、このような財務的特徴の共通する企業を結果として比較対象企業に選択するということには、一定の合理性があるものと考えられます。」等の説明が可能なのではないかと考えられる。そのようなスクリーニングの選択の工夫を加えることにより、移転価格の調査や事前確認(APA)の場において、公開財務データの制約による障害のある「比較対象企業の比較可能性」という課題に関して、関係者のこれまでも増した納得感のある解決策や理解に繋がるのではないかと考えられるところである。

(比較可能性を高めるひとつの方向性)



しかしながら、スクリーニング基準に「利益水準に連動する要素」を取り入れるという方向性(試み)は現実にはなかなか困難な課題であることも事実である。確認されているところでは、筆者の経験によれば、一般に特定の業界においては、販売会社の売上総利益(粗利)の利益水準は、販売会社の販売費及び一般管理費

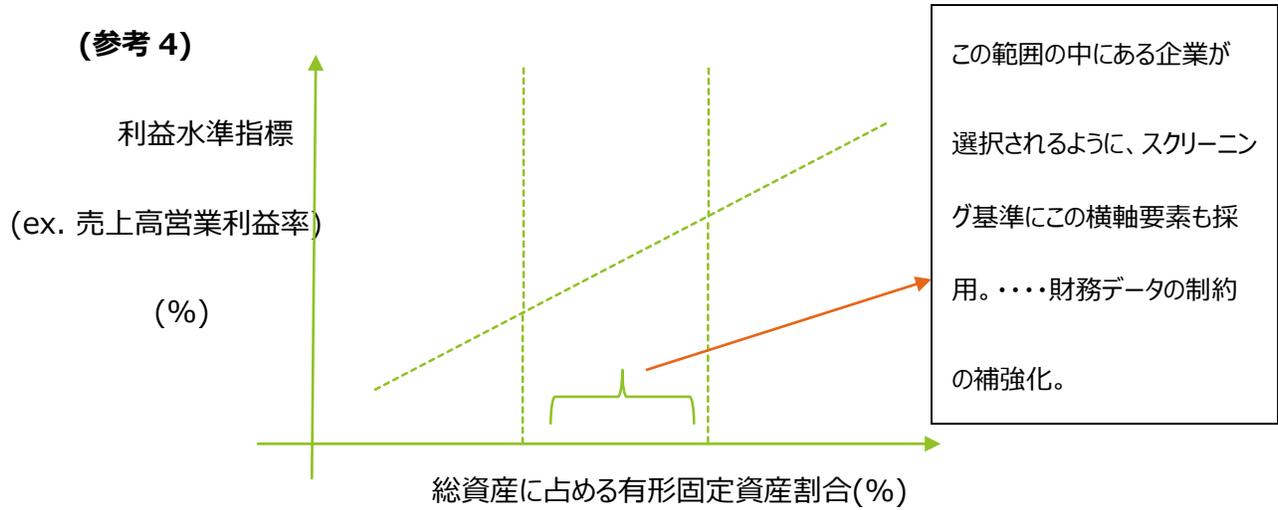
の水準(経費率水準：売上高に占める販売費及び一般管理費の支出水準)に比例し、連動性を持つというような事実は概ね認められるところであるが、その他の連動性のある「要素」はなかなか見出しえない状況にある。理論的には、このような試みを模索することは、広く関係者に理解を得られやすくするような「移転価格の議論・検討」を目指すという意味では有用性のある試みであり、今後も研究されてよい領域ではないかと考えられるが、なかなか困難な方向性でもあるものと考えられる。広く今後の研究が期待される場所である。

もうひとつの方向性(試み)として、より実務の現状において採用可能性のある試みは、スクリーニング基準の中に、問題となっている国外関連者の「財務的特徴を示す要素」を取り入れるということがあるように考えられる。

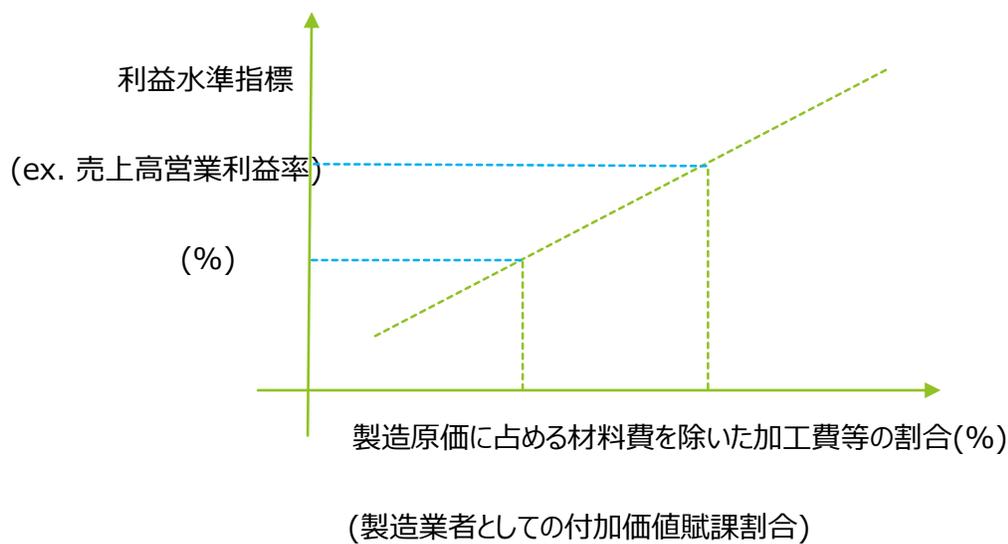
具体的には、例えば、問題となっている国外関連者が製造業の工場である場合(機能として製造活動が主体と認められる場合)には、国外関連者の実績としての財務数値の中から、例えば、有形固定資産割合(総資産に占める有形固定資産の割合)等をスクリーニング基準の中に含めることとしてはどうかと考えられる。製造活動が主たる機能であれば、国外関連者の総資産に占める有形固定資産の割合は、製造活動に投入されている物的資産の投入割合をある程度あらわす指標であると考えられるから、これをスクリーニング基準に取り入れることにより、同様の業種の製造業の企業の中から、「同様の物的資産の製造活動への投入割合」を持った企業を選び出す助けとなると考えられ、その意味で比較対象企業の「結果としての類似性の観点」から、ある程度の説得力を増す効果がある試みではないかと考える。(単に事業概要等の定性的記述の類似性のみでの判断による比較可能性の高さを求めるのではなく、これに加えて財務的特徴の問題企業との

類似性をも比較対象企業の比較可能性の高さの根拠に追加し補強していくこととなる。) このことは、装置産業等においては、特に意味がある試みであると思われる。別の例では、販売会社であれば、通常在庫を保有することが常であるから、総資産に占める棚卸資産の割合(総資産棚卸資産割合)なども、問題となる販売会社としての国外関連者に類似した企業を選択していくことの一助となるのではないかと考えられる。

これらの要素は単独では当該要素をスクリーニング基準の中に入れることの効果が判然としない場合もあるかとは考えられるところであるが、例えば製造業のケースでの「総資産に占める有形固定資産の割合」の基準であれば、これに加えて現在多用されている売上規模の基準をも併用することにより、「規模の面で類似の水準にあり、かつ物的資産の生産活動への投入度合が類似した企業」を選定していくことに繋がり、また、販売業のケースであれば、「総資産に占める棚卸資産の割合」の基準であれば、これに加えて「売上高に占める販売費及び一般管理費の割合(経費率)」の基準をも併用することにより、「経費支出水準面(販売会社としての主たる活動であり付加価値である販売面での経費の使い方)で類似の水準にあり、かつ在庫保有水準(販売行為における在庫の持ち方)の類似した企業」を選定していくことに繋がるのではないかと考えられる。このように現在多用されている基準に検証対象企業の財務的特徴を表す基準を「合わせ技」で加えていく工夫は、よりよい比較対象企業の選定を行っていくという目的には合致した方向性なのではないかと考えられる。



(参考 5) 現状では実現困難であるが、ひとつのイメージとしては、製造機能の検討においては問題となっている国外関連者の加工に関する付加価値賦課割合を要素として用いることも可能性としてはあるのではないか？



本稿では、筆者が移転価格調査や事前確認(APA)の実務現場において耳にすることの多かった「比較対象企業の比較可能性への疑問」について、現状を踏まえ、どのようにすれば、またはどのような試みを検討すれば、その疑問が払しょくされ、広く当局や企業の方々等の関係者のより広い理解を結果として獲得していけるのであろうかとの観点から、多少の考察を試みたものである。移転価格の調査やまた事前確認(APA)の場においても、移転価格には意見の不一致や争いが多いのが現状である。しかしながら、スクリーニングという作業ひとつをとってみても、安易にパターン化することなく、問題として眼前にあるケースの特徴をよく理解し、その分析結果を結論を導き出すことに活用するという姿勢は重要なものとする。何等かの現状の努力に加えた試みを実務に加味していくことにより、そうした不一致等を乗り越えて、広く関係者の理解をえられるような解決を目指していくことが移転価格の分野においても重要なのではないかと考えられる。

以 上