

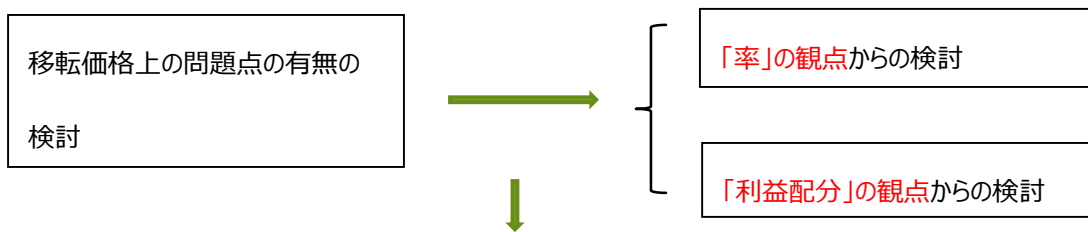
## 現在の実務における TP 上の諸問題について

以下は近年の移転価格の実務に携わってきた者として、筆者が TP 上の問題と考える事項のうち、いくつかの項目につき、私見を簡潔にまとめたものである。内容的には、企業の実務に携わる方を念頭に置いて、移転価格に関する問題の大きさの捉え方、移転価格の算定方法として多用されることが多くなってきている取引単位営業利益法(TNMM)の限界、残余利益分割法(RPSM)の限界について解説し、また移転価格の算定の中で話題となる無形資産による超過利益論の留意点、企業取引の複雑化の進展による二国間の観点からの移転価格の検討の限界、独立企業間価格の根拠資料としての文書化資料の作成の際の留意点等について触れている。企業の方々が法人税の枠組みの中で移転価格の実務をご担当される際の御参考としていただければ幸いである。

### ○ 「率と配分」について (移転価格の問題の大きさの見方)

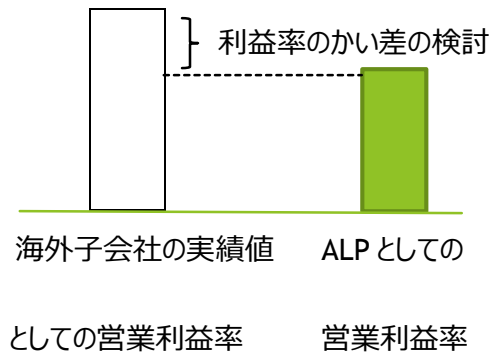
近年は移転価格の算定方法として TNMM の普及により、売上高営業利益率に代表される利益「率」の多寡の観点から、移転価格の上での問題の有無と本来のあるべき独立企業間価格(ALP)等は議論されることが多くなってきている。

しかしながら、移転価格による取引の検討の本質は、独立企業間価格を算定する算定方法を関連者間取引に適用することにより、それぞれの関連者における「あるべき利益水準」を検討するとともに、関連者間取引における機能に応じた、結果としての「利益配分」の双方を検討することにあることと思われる。従って、企業のグループ間取引である関連者間取引を移転価格の観点から検討する場合において、移転価格上の問題点があるかどうか、また移転価格上の問題があるとしてどの程度の重要性のあるものなのかを見極める見方としては、利益「率」の観点も重要であるが、同時に取引当事者相互での「利益額の配分」の観点も重要であり、実務における移転価格上の問題の有無とその大きさの判断は、「率と配分」の双方の観点から検討されるべきものと考えられる。



「率」と「利益配分」の双方の観点からの検討が重要

(率の観点からの検討)



(利益配分の観点からの検討)

「実績としての利益配分」

日本本社の利益 50	海外子会社の利益 50
---------------	----------------

↑ ↓

「ALPとしての利益配分」

日本本社の利益 75	海外子会社の利益 25
---------------	----------------

「率」と「配分」の二つの観点からの移転価格の検討を行うとすると、その関係は、私見では概略としては以下のとおりである。

例えば、企業の経理担当の方々が、「移転価格の文書化」の必要性の検討などの際に、本社と海外の製造子会社などの国外関連者との取引につき、TP 上の問題が大きいかどうかを判断する場合には、その問題の大きさの程度を図るのに、「率」と「配分」の二つの軸から検討していくことが可能であり、また重要である。「率と配分」の二軸の観点からは、現実には起きうるケースを 4 つに分けて考えることができると思われる。

(表 1)

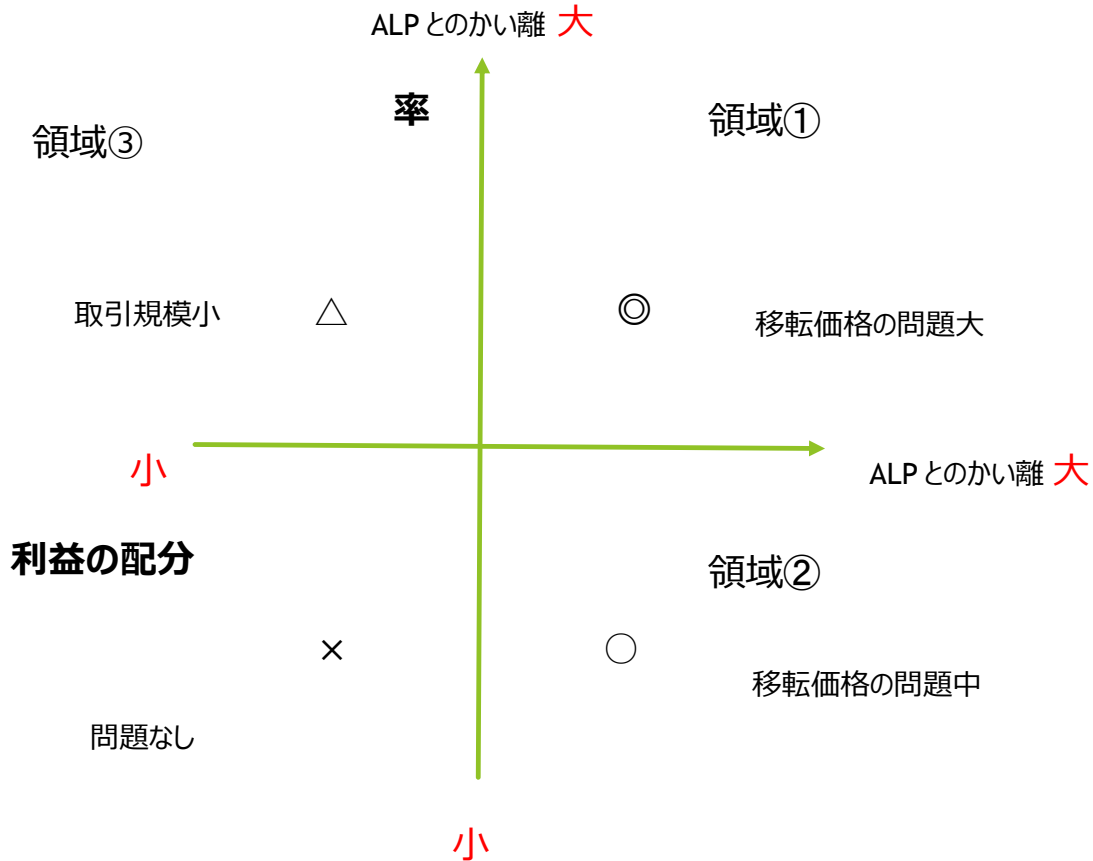


表 1 のように、国外関連者の実績値が売上高営業利益率などの「率」の観点において ALP との開差が大きく、また「利益配分」の上からも ALP と考えられる本来あるべき配分との開差が大きい場合には最も TP の問題が大きいケースに当たることと考えられる。(表 1 の領域①のケース)

その次に問題が大きいケースとしては、営業利益率等の「率」の開差は比較的小さいものの、金額としての「利益配分」の規模の開差が大きい場合にも、TP 上の問題が大きいケースに当たるものと考えられる。(表 1 の領域②のケース)

逆に、「率」の開差の上では大きい開差があっても、利益「配分」の金額の規模の上では問題が小さいケースでは、課税リスク等の現実問題としての TP 上の問題は、全体としては前 2 者のケースに比べ小さいものと考えられる。(表 1 の領域③のケース)

「配分」の開差も小さく、「率」の開差も小さい領域は、最も全体として TP 上の問題は小さいものと考えられる。

近年、移転価格の根拠資料の作成・保存の必要性から、「移転価格の文書化」が法人税の申告・納税の枠組みの中で話題となって数年が経過しているが、企業の取引規模が大きくなればなるほど、すべてのグループ間取引につき一度に文書化作業を進めるのは事実上困難な状況でもあると考えられる。

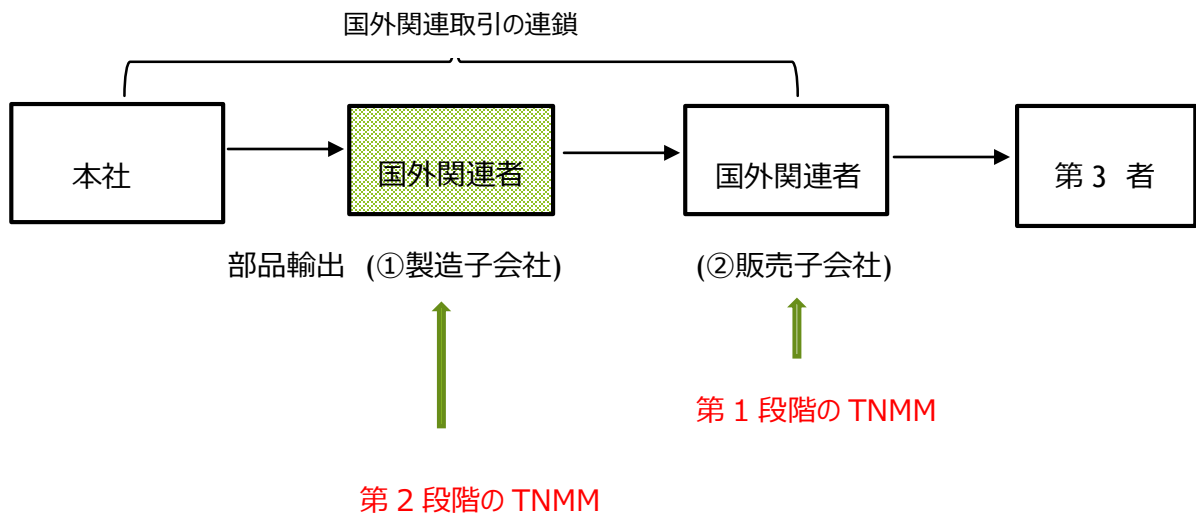
そのような際に、企業の経理担当の方々が「移転価格の文書化」等の必要性の判断から、国外関連取引について移転価格の問題があるかどうか、あるとした場合にその問題の軽重は海外の子会社取引全体の中でどうかを判断される場合には、このように「率」と「配分」の二軸の観点から総合的に検討されるのもひとつの方法ではないかと考えられる。

## ○ TNMM の限界について その 1 (関連者間取引の連鎖の場合)

現在の移転価格の算定方法として大きく普及している TNMM については、実務における移転価格の算定方法としての利便性も多いが、その現実の使用においては、いくつかの留意点と限界があるものと考えられる。

その限界のひとつとして、関連者間取引が連鎖する場合には、TNMM の使用においても、いわゆる「引き直し計算」が使用されることがあるが、関連者間取引の連鎖に引き直し計算で対応していくことには限界があることに留意すべきである。

(表 2)



上記の表 2 のように、日本本社から部品を輸出し、海外の製造子会社で完成品に製造し、また海外の販売子会社を通じて販売されるケースにおいては、本社と①製造子会社、①製造子会社と②販売子会社との間で国外関連者取引が連鎖した状態となるが、その場合に TNMM により、海外の①製造子会社を売上高営業利益率の水準の是非で検討するようなケースは比較的実務においても頻繁に現れるケースである。この場合には、利益率の水準の是非を検討すべき①製造子会社は仕入れも売上も関連者間取引となることから、そのままの状態では売上高営業利益率を PLI(利益指標)として適用することは困難である。

このような場合には、通常、①製造子会社の売上を ALP の数値に引き直す必要から、まず②販売

子会社に売上高営業利益率の TNMM を適用することにより(第一段階の TNMM の適用)、②販売子会社の仕入れ(製造子会社の売上)の水準を ALP に一度引き直してから、その売上高(ALP に引き直された売上高)を使用して、①製造子会社に売上高営業利益率による TNMM を適用していく方法が実務においては採られている。(二段階 TNMM の適用)

しかしながら、このような通常の TNMM の発展形態の適用による移転価格算定には限界があることに留意する必要がある。

(表 3)

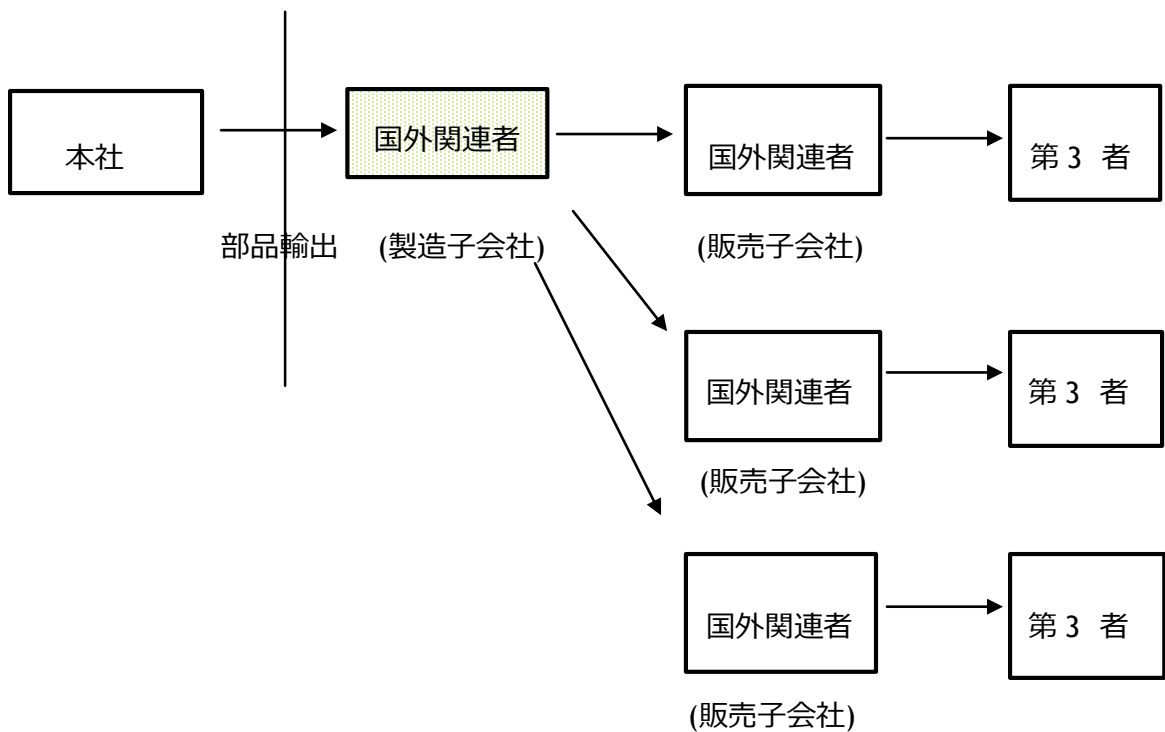


表 3 のように、製造子会社からの複数の販売子会社への国外関連者間取引の連鎖が複数ある場合

を考えると、表 2 において示した TNMM の二段階の適用による引き直し計算は、まず、それぞれの販売子会社との間の売上について引き直し計算をせざるを得なくなり、表 3 のように 3 つのルート程度の取引状況であればまだ引き直し計算により対応していく余地があるものの、10 も 20 ものルートに放射状に製造子会社から販売子会社への販売ルートが分化して国外関連者間の取引の連鎖が放射状に広がっていくようなケースの場合には、理論的には個々の販売子会社に TNMM を適用して販売子会社の仕入れを ALP に引き直していくことが考えられるものの、事実上はそのような作業は煩雑であり、TNMM の使用は困難であると考えられる。

このように、TNMM により国外関連者側の実績値についてその是非を検討していく方法には、実務において国外関連者間取引の連鎖が放射状に広がっていく場合には限界があり、現実の企業のグローバルな取引には多岐にわたるケースがあることを考えると、広く普及している TNMM という算定方法にもその適用に限界があることに留意しなければならない。

さらに表 3 のように 3 つのルートに放射状に拡散しているケースにおいてすら、ひとつひとつの販売子会社に TNMM を適用して販売子会社の仕入れを ALP に引き直していく作業には自ずと誤差があることから、それらが総合されて製造子会社の売上となっていく計算過程には、販売子会社の数が複数となることによる、結果としての ALP への引き直し計算の誤差の可能性が大きくなることにも留意すべきである。

このように広く普及しつつある移転価格の算定方法としての TNMM には、その実務における使用には多くの利便性もあるものの、いくつかの留意点と限界があることにも注意が必要である。

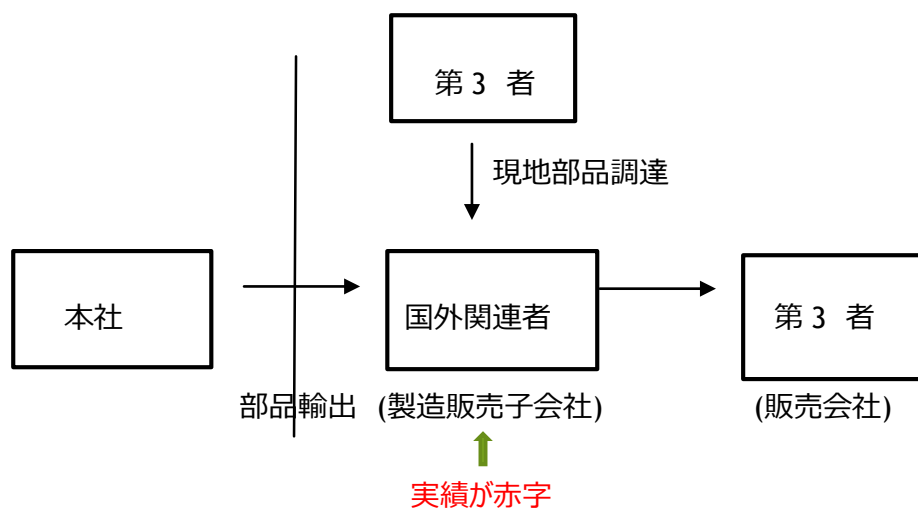


○ TNMM の限界について その 2 (海外子会社側が赤字の場合)

移転価格の算定方法として広く普及している TNMM ではあるが、上述の関連者間取引の放射状での連鎖の場合以外にも、更にその使用には別の限界があることにも留意すべきである。この問題点は、TNMM が利益分割法の範疇の算定方法とは異なり、比較法として、取引当事者の片側の利益状況しか検討しないことにも関連する。

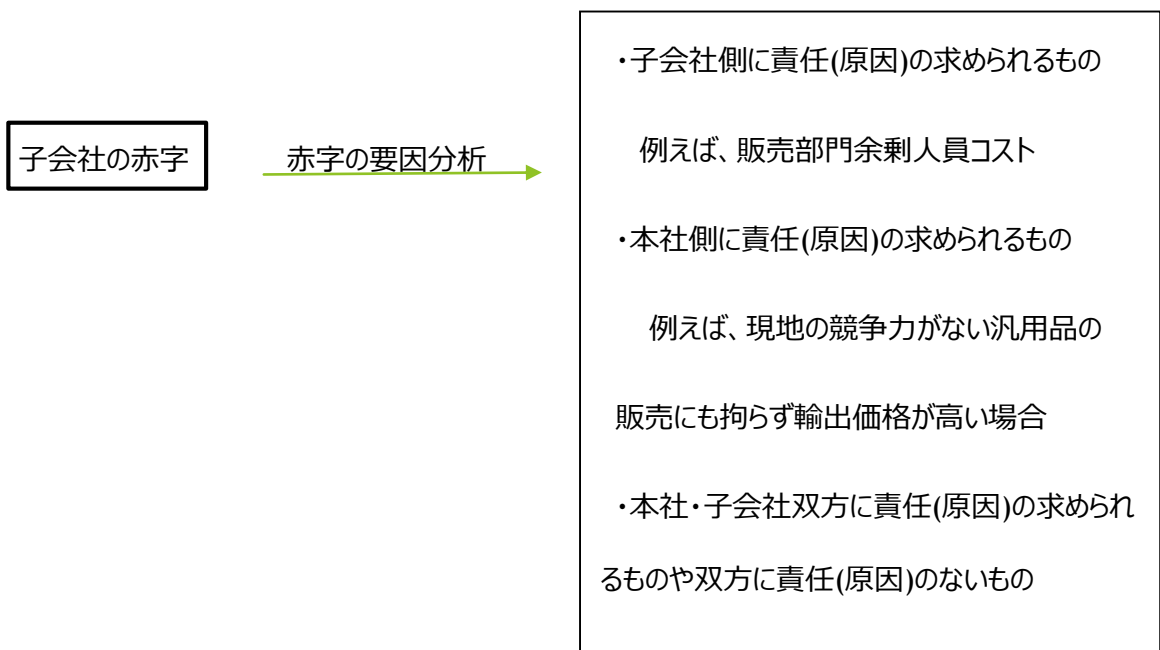
例えば、表 4 のような日本本社側が部品を輸出し、最終的に海外の子会社側が製造・販売を行い第三者へと流通していくケースを考える。その際に、海外の製造・販売会社が赤字の場合をケースとして想定することとする。

(表 4)



一般に海外の製造・販売子会社の実績が赤字の場合には、様々な原因が考えられるところである。

例えば、①現地での第3者への完成品の販売価格は市場により他の同業者との兼ね合いもあり一定水準のとどまらざるを得ないのに、その販売価格に比して、日本からの部品の輸出価格が高すぎることも考えられる。また、②現地の製造・販売子会社の実績の中味を見ていくと、販売部門において過剰な経費がかかっていて全体として赤字となっている場合や、③販売部門には特に問題はないが、製造部門において労働者の熟練度の低さによる不具合の発生の多さや、④労働争議等により、操業度が低く、予期した十分な生産水準になっておらず、製造の固定費コストが大きいことなどにより、製造部門の赤字の原因となっている場合、更には、⑤電気・ガスなどの現地での動力供給の状態が安定せず安定した生産活動が行えない場合、⑥その他為替の影響による場合など、その赤字の主な原因には様々なケースが考えられる。



どのような場合が原因であったとしても、一律にその赤字の要因分析を行わずに TNMM を適用しようと

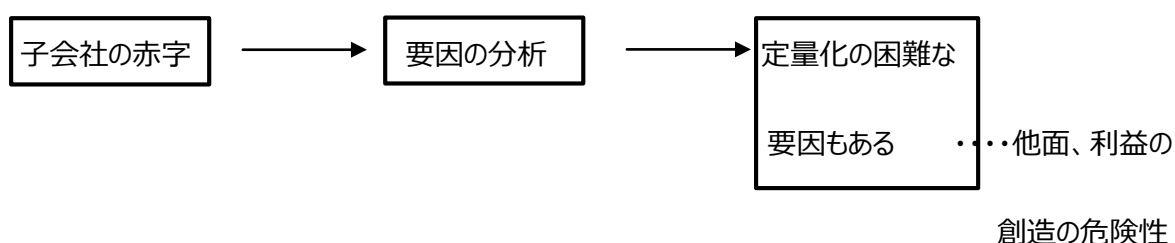
すると、その結果の多くは、現地の同業他社水準に近い利益(黒字)の水準まで現地子会社の利益水準をそのまま引き上げることとなり、結果としての合理性の観点からの危険性があることに留意すべきである。特に、販売部門の余剰人員の存在など、検討の対象である国外関連者側の子会社側自身にまず一義的にその責任(原因)が考えられる場合にも、要因分析ぬきの TNMM の適用は、そのような要因のない健全な生産・販売活動を行っている他社の水準まで利益を上乗せしていくこととなり、結果としての適切性の観点から問題が残ることとなる。

一般に、このような場合には、TNMM を適用する以前の段階(グループ内の当該取引の事実確認の段階等)において、子会社側の実績の中味をよく検討し、赤字がなぜ発生することになっているのかについてよく要因分析を行うことが重要である。TP の問題とは無関係の赤字の原因がある場合には、その原因が生産コストや販売コストに与える影響度を金額として測り、子会社側の実際の利益状況からその分を除外していくべきであり、その上で TNMM を適用していくべきものと考えられる。

しかしながら、別の実務上の困難として、労働環境や操業度、社会インフラの影響度、為替の影響等については、観念的には生産活動に大きな影響を及ぼしており、それが大きな原因となって子会社側の実績が悪くなっていることは理解できるものの、その影響度の定量化(数値化)は現実にはなかなか困難であり、要因分析から原因因子の影響度の定量化を行い、それを TP 上の検討にも盛り込むことは事実上困難なものも多いのが現状である。

仮に、仮定をおいて計算していくことにより、その響度を数値化していくこととしても、移転価格の検討を行

っていく中で、仮定計算であるがゆえに、本来そのような要因がなかったとしたらどのような子会社の利益水準であったのかについては、結果として、現実の利益の実績値をベースとする検討から、TP 上の調整を加えた利益をベースとする検討に移行していくこととなり、TP 上の利益の底上げが「創造される」危険性もあるものと考えられる。



そうした事情はあるものの、他方で、子会社側の赤字の場合の要因分析を十分に行わず、移転価格の検討の前提となる TP 上の子会社側の利益状況が、本来 TP 上において検討すべきベースにまで十分に赤字が解消されないままに TNMM が適用される場合には、課税処理のケース等においては、同一市場の他者並みの利益水準で課税を受けるケースも考えられ、取引全体の状況を見た上での定性的な見地からは、総合的に見て結果が不合理となる可能性もあることになる。

このようなケースにおいては、日本本社側が黒字であればまだしも、本社側も赤字である場合には、本来は子会社側固有の責任(原因)による赤字発生の場合においてまで、本社側に一定の追加負担を求めることとなることもあり、問題が大きいものと考えられる。

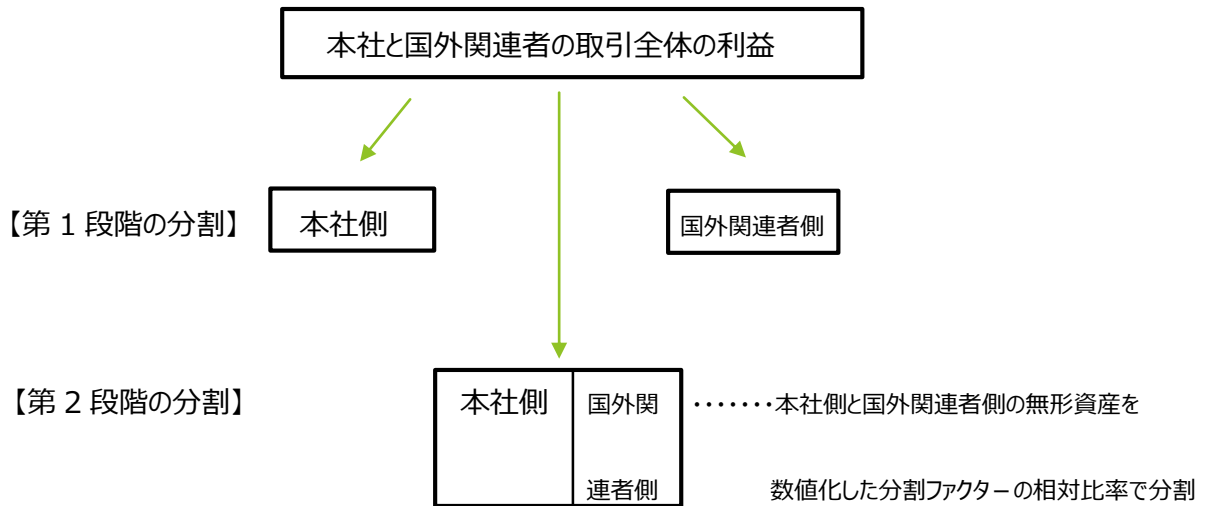
このように何等かの移転価格の算定方法を適用する以前の実績の見方、赤字実績の取扱いについて

は、TNMMに限らず RPSM 等においても同様に所与の実績の取扱いの問題として共通に発生してくる問題ではあるが、使用頻度の高い TNMM においては特に留意していくべき問題である。

○ 残余利益分割法(RPSM)の限界について

移転価格の算定方法には大別して、比較法と利益法があるが、利益法の中で多用される RPSM(残余利益分割法)にもいくつかの限界・問題点のあることに留意しなければならない。

(残余利益分割法のイメージ)



その主なものを挙げると、

- ・ 利益分割の全体利益の規模に比して、分割ファクターの絶対額が著しく少額のケースにおいては、適用年度により結果がブレる場合があること。
- ・ 全体利益のうち、第 1 段階の基本的利益の配分の金額が大きい計算となると、結果として TNMM と変わりなくなり、特に現地側(国外関連者側)の売上高が大であると、本社側に比して基本的利益の配分が著しく現地側につく結果となり不合理であること。
- ・ 第 2 段階の超過利益と分割ファクターの因果関係を十分に説明していくことが、定量的にも定性的にも困難であることにより、全体として「割り切り計算」の印象が残り、結果としての配分の適切性に不透明性の残ること。
- ・ 分割の対象となる全体利益の中に、無形資産による発生利益とは別の、為替の要因、ローカル市場の事情等の要因が混在している場合が現実のケースとしては多く、検討のベースとして、真の TP 上の分割対象利益を確定させることは技術的にも困難である場合が多いこと。
- ・ 分割ファクターとして採用されることの多い研究開発費については、その本社側での研究開発費の金額を特定していくにあたり、特定の子会社や特定の製品にかかる研究開発費としてどの範囲までを採用していくかにつき、定量化に判断の余地の入ること。

- ・ 同様に、分割ファクターとしてのマーケティング費用等の定量化においても、どの範囲までが、通常の利益を生み出す費用であり、どの範囲からが超過利益を生み出す費用となっているかの定量化に判断の余地の入ること。
- ・ その他、RPSM を移転価格の算定方法として実務において運用していく場合には、常に事業年度ごとの「切り出し計算」による全体利益の算定等が必要となり、他の算定方法に比べて実務上の煩雑さが伴うこと。

このように、結果として、利益分割法のひとつである RPSM は、TNMM のように国外関連取引を巡る片側の関連者のみに着目せず、双方の関連者を含めた所与の「全体としての利益の実績値」から検討を始めることのできる点等において利点があるが、その計算構造において、内部要因による分割を行うこととなり、「割り切り計算」の批判をまぬかれない等の要素がある算定方法であることに留意しなければならない。

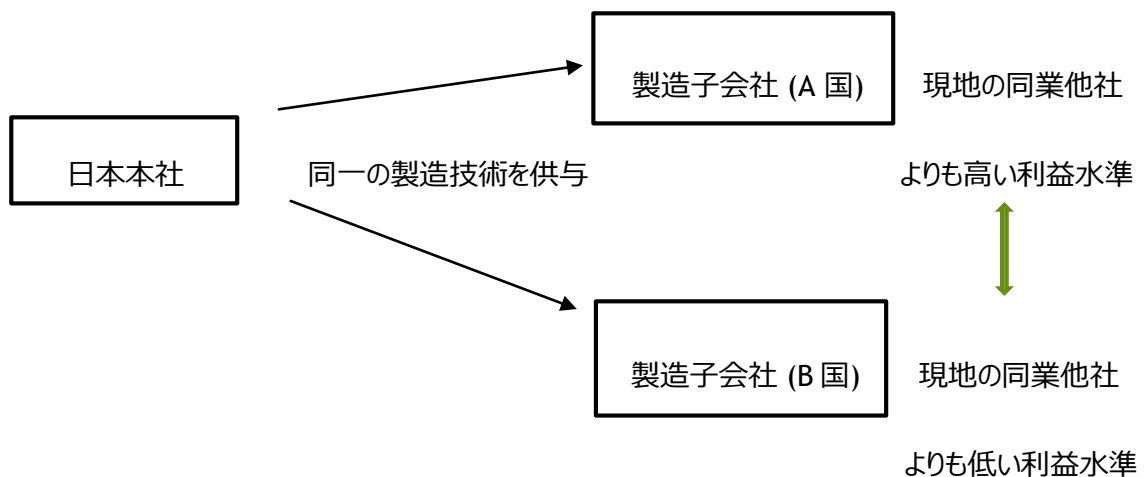
## ○ 無形資産による超過利益論の限界について

RPSM や TNMM が使用される場合に、国外関連取引の評価の仕方の中に、いわゆる「超過利益論」が採用されることが近年において多くなってきている。具体的には、RPSM が採用される場合には基本的利益とは別の配分(第二段階の配分)を行う根拠となったり、また TNMM が採用される場合に

は、現地国外関連者側に一定の利益を確定し、その余の部分は本社側にロイヤリティ等として配分される根拠となったりするケースがある。

しかしながら、このように超過利益の配分の前提となる無形資産の取扱いについては、留意が必要と考えられる。例えば、本社が海外の子会社に製造活動を移し、その基盤となる製造の無形資産を供与しているものとされるケースにおいても、国別に国外関連者と本社の状況を見ていくと、ある国外関連者には超過利益が発生し、実績として利益水準が高くなっている場合でも、同時期において同一の無形資産が供与されたと認められる別の国外関連者では実績が悪く利益水準が低調である場合も考えられる。

つまり、同時期の同一の無形資産の供与であっても、投資先の国が違うことにより、同じ機能の国外関連者（子会社）の相互の実績にブレや開きが出ることもある。市場環境や労働環境、政情不安等により、それらの要因が現実の国外関連者の実際利益に影響を与え、実際の利益発生状況において、相互に大きな違いが出る場合があるということに留意しなければならない。





前述の「国外関連者側に赤字の発生するケースにおける要因分析の必要性」の項で述べたようにこれらの現地子会社の実績に影響を与えると認められる要因の中には、数値化がしづらく、その影響の排除が困難なものがあり、無形資産の存在による超過利益論だけでは、移転価格の算定方法に RPSM や TNMM を使用した場合に、その適用結果としての利益水準や利益配分の適切性を関係者に説明していく上で困難なケースが存在する場合があることに留意しなければならない。

私見ではあるが、このように国外関連取引を無形資産による「超過利益論」を主軸として評価していくと自体には、ひとつの移転価格の検討の仕方として大きな意味があるアプローチではあると考えられるものの、どのような無形資産があり、現実の取引当事者の実績にどのように影響を与えているかについて、事実関係に基づいた各種の資料とリンクさせていくことにより、具体的に関係者に目に見える形で「超過利益論」を肉付けしていくことが重要ではないかと考えられる。(事実関係資料と TPM とのリンクの必要性)

また、現実の当事者の利益の実績値に影響を与える要因にはさまざまなものがあり、定量化や数値化が困難なものもあるが、一概にこうした要因が混入していることを放置して検討を始めていくのではなく、例えば為替の影響のように一定の関係者が了解し得るような前提を置けば当該要因による利益への影響を別計算として排除した上で移転価格上の検討を行っていくこともできる道もあるのではないかとということも、広く関係者の理解を得られるような合理性のある移転価格の検討結果を求めていく上では今後模索していかなければならない問題ではないかと考えられる。

移転価格の検討と算定方法の取引への適用は機械的に行われるべきものではなく、取引を巡る実情

を踏まえた上で、広く関係者にその適用結果を含めて理解を得られるものでなくてはならないと考えられる。

関係者が合理的結論と理解できるような状況に近い形での移転価格の適用結果をお互いに形成していくためには、お互いに知恵を出し合っ、利益に影響を与えている TP 以外の要因につき、合理的と思われる調整計算を入れる道を探っていくことも重要なものと考えられる。(調整計算の模索の重要性)

## ○ 新興国の理論と先進国の理論の食い違いについて

現在の二国間の移転価格の議論の中で問題となっていることの一つとして、「新興国の理論」と「先進国の理論」の食い違いという問題がある。国外関連取引を巡る取引の基本的な役割分担に関する認識において、基本的な事実関係に関する認識が相互の取引当事者等の間で同じであっても(例えば、本社側は研究開発と主要な部品製造を分担し、海外子会社側は本社供給部品をもとに現地第 3 者より調達した部品を組み合わせ、現地で行う役割を分担する等)、新興国は最終生産品としての「製造地」や「販売地」であることを重視、いわゆる生産環境、販売環境等の環境の貸し手であることを強く主張し、より大きな利益を主張してくる傾向が従来にも増して増加してきている。

このことは、従来の先進国の理論である、開発による「利益の種」を生み出した者が取引全体から得

られる利益の中でその役割分担の大きさにより、より多くの利益を取るべきとの立場とは、別の観点に立った新興国の理論が台頭しつつあるということであり、全体として見ると、それぞれに言い分があり、それぞれの理論の重視するものが違っているということである。

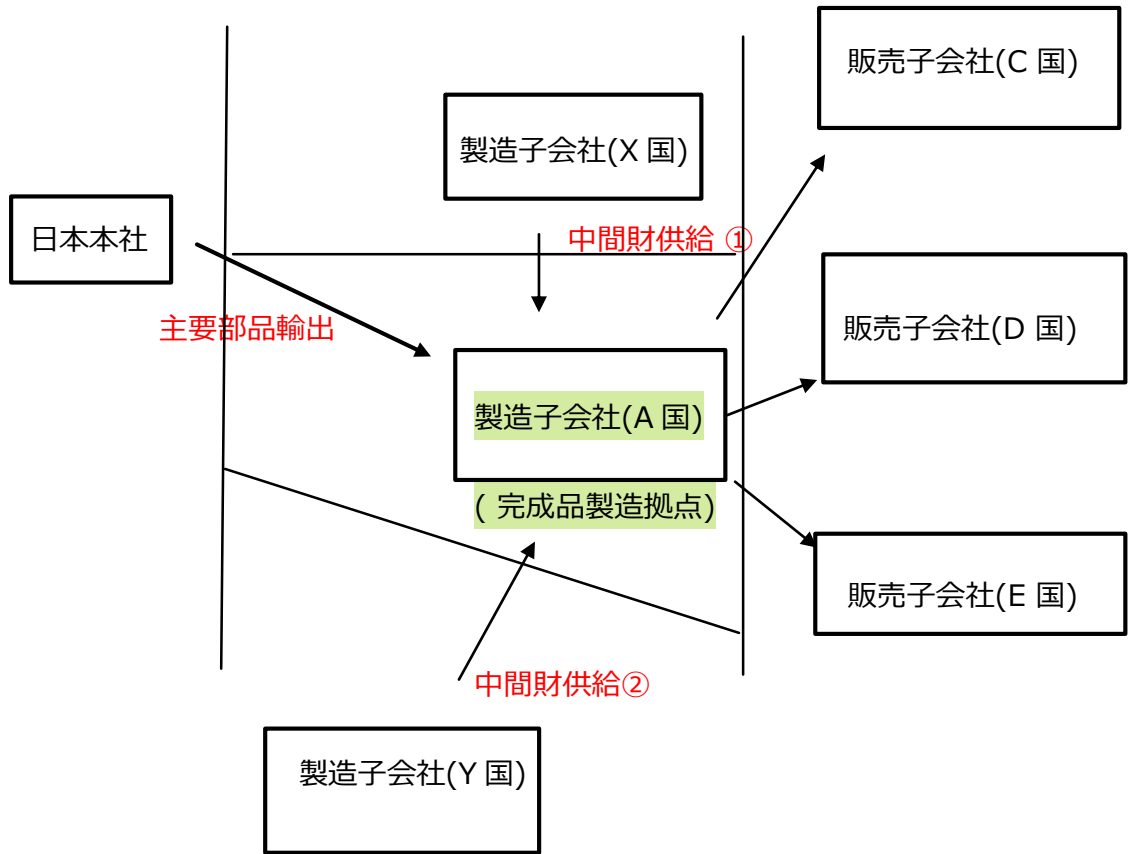
比較法(TNMM)でも、利益分割法(RPSM)でも、取引全体の中での各々の役割についての物の見方が異なれば、その延長として、TP上の具体的検討に入った際に、比較対象企業や利益分割ファクターの取り方にも食い違いが生じ、従来に増して、容易に双方が合意水準に達しにくくなっている状況であることも考慮しなければならない。我が国企業のように先進国に本社を置いて、新興国の移転価格の主張と向き合っていく立場にあっては、移転価格を巡る紛争を迅速かつ効果的に解決していく上では、それぞれの主張する役割(機能)の大きさ・重要性についての、いわゆる定性的説明の丁寧さに加えて、それぞれの主な機能について、なぜ取引全体の中で重要なものと言えるのかについての「目に見える形」での定量的に説明していく方法を今後さらに工夫していくことが実務において求められているのではないかと考えられる。

## ○ 企業取引の複雑化の進展について

移転価格の検討の基本的な形態は、「二国間」での国外関連取引の検討である。しかしながら、企業のグローバルな取引の複雑化や各地の拠点の相互連携化が進むことにより、従来の「二国間TP」の発想では、金融取引のみならず、有形資産取引、無形資産取引についても、移転価格上の

適切な解決が困難な取引が実務においては発生してきていることにも留意すべきである。

(表5)



最近の企業のグループ間取引の実例としては、よく例示されるような、本社から最終的な現地での販売までの取引構図が「一方向に一直線上」並ぶような取引とは別の、その発展形とも言えるような取引も多くなってきている。

表5のような取引ケースを想定してみる。企業がひとつの完成産品を生産する過程において、生産

拠点での生産工程の国際分業化を図る場合として、最終的な完成品が A 国の製造子会社で製造されていく中で、中間材の生産を X 国と Y 国の製造子会社に分業化を行うとする。最終完成品は A 国から C 国、D 国、E 国の販売子会社を通じて販売される取引を考える。

この場合に、主要生産拠点のある A 国の製造子会社の適正な利益水準を検討することを目的する場合において、仮に TNMM で検討するとすると、製造子会社 A は売上も関連者間取引であり、前述のような ALP への「引き直し計算」がそれぞれ必要となるとともに、仕入れについても日本本社だけではなく、X と Y の製造の国外関連者との取引が存在することから、これら①と②の関連者間取引についても ALP を決めてからでなくては、日本本社との主要部品の取引による適正な製造子会社としての利益水準は算定できない構造となっている。このことは、本来、日本と A 国との移転価格を検討しようとする枠組みの中に、結論にたどり着くまでに、その前提として、A 国と X 国、また A 国と Y 国との間の移転価格問題に一定の結論をつけてからでなくては、日本と A 国との二国間の移転価格問題を解決できないことを意味している。二国間の検討であるはずの移転価格の検討が、場合によっては二国間では済まなくなってしまう取引が現実には発生してきているということである。

また、RPSM により検討する場合にも、国外関連取引の連鎖が多岐にわたっていることが往々にしてあることから、そのように各拠点間の相互連携化が進んだ取引構図の場合には、利益分割法により取引を検討する場合にも、全体利益の切り出し計算に従来にも増して複雑・困難さが伴うものとなってきている。

このように、取引が原材料の調達から、生産段階、販売段階までの間でマルチとなり、多くの国が絡んでくると、従来の TNMM や RPSM のような「二国間の TP の発想」で解決を求めようとする、TP のツールとしての限界が生じてきていることにも留意しなければならない。(事実上の解決困難なケースの発生)

このような場合において、例えば、A の売上の ALP への引き直し計算や仕入れの X や Y との国外関連取引の ALP への引き直し計算に一定の割り切り計算を採用するという方途も考えられるところではあるが、そうした選択を行った場合には、移転価格の算定過程としてはより簡易なものとはなるが、割り切り計算の多用により「本来のあるべき利益水準」の算定結果や「あるべき利益配分」の結果からは著しくかい離した仮定計算となるおそれがあることに留意しなければならない。

企業の取引の複雑化と各国外関連者の拠点としての相互連携化が進むことにより、従来の二国間 TP の発想では解決できない問題が現実には発生してくる可能性があることにも、今後の実務における検討においては留意しなければならないものと考えられる。

## ○ 文書化の限界について

近年、我が国の移転価格の規定においても、企業の方々が、その有する国外関連取引において、移

転価格の適切性の自主的検討を行う場合に文書化の必要性が再確認される規定が盛り込まれることとなったが、多くの子会社を世界の各国に有する企業にとっては、所掌する国外関連者と国外関連取引が膨大であり、すべての国外関連者との取引、本社を中心とした完全な文書化は一度には困難であると言わざるを得ない状況である。

また、TP 文書化のツールとしても、事実上は移転価格の算定方法は多くの場合 TNMM か RPSM しかない状況であり、特に RPSM は計算構造の複雑さから多用は無理であるという問題がある。比較的適用が簡単な TNMM であっても、すべての国外関連者との間での算定は困難であるのではないかと考えられる。

結局、そのような状況下においては、本社としての基本ルールを大まかに決め、主だった国外関連者の事情 (相手国での課税リスク等 ) に応じて、一定の割り切りで優先度を決めて文書化を進めていくしか方法は無いものと思われる。また、二国間の二重課税を排除する方途としては APA が制度として存在するが、その適用を受けるには時間もコストも大であり、一度始めた APA を取りやめることもなかなか難しいことも考え併せると、これをすべての関連者に適用していこうとするのは無理であるのも自明のことである。

そのように考えると、現実的な解決策としては、大企業であっても、二国間の APA が是非とも必要なケースにおいてはそれを採用するとして、その他は、①ユニ APA を活用するか、②ユニ以前のプライベート

ルーリングのような効果を課税当局の間に取り付けるか、③多少の誤差は覚悟の上で、大まかに公開データを利用すること等により、自主的に「セーフティゾーン」を利益水準として自ら設定し、プライシングの段階や価格調整金等の活用により、時間をかけて国外関連者の利益水準を一定水準に収めて管理していく方法をとる以外にないものと考えられる。

その際のメルクマールは、課税リスクのある国とない国、取引の額や利益の額の絶対額の大きさの観点から、それぞれの関連者がグループ全体や事業部の中で大きい存在か小さい存在かの「自主的判断」が必要となるものと思われる。専門家意見を社外のアウトソースに求める道もあることは事実であるが、結局のところどのような対処をどのような国外関連取引に行っていくかについては、最終的な判断を下すのは企業自身であり、社内人材として、企業サイドにおいて、そうした見極めと必要な措置をとれる人材を育成していく必要性にも、この文書化の問題は繋がるものであると考えられる。

( その他、本国を重視する企業にとっての TP を運用していく上での大局的見地の必要性について )

グローバルに展開していく企業においては、複数の異なった事業部があり、国外関連者も多岐にわたり、



TP 上の各種の機能の世界各地への分化も多岐にわたるものとなる。また、進出先により、新興国の相互の間でも TP の課税リスクは異なるものとなるが、私見では、本国を重視する企業の TP ポリシーとしては、

- ・ 各種の事業部の種類には最終的には拘らず、
- ・ 全体として、特定国と本国との利益配分状況(二国間の全体としての利益配分状況)
- ・ 全体としての本国と海外との利益状況(連結グループ内での本国と海外全体との利益配分状況)

に注視した TP 運営を行っていくべきであり、具体的に国ごとにその内容は、何対何であれば可であり、不可であるかは判断の域が入るものの、大局的見地に立った全体としての利益配分状況を管理・掌握していくべきであると考えられる。

持続的に競争力、成長力を維持していくためには、一定の合理的説明のつく範囲内での本国の利益確保は必須であり、また他面、現地側との対立的姿勢ではない融和姿勢も必要である。

そのような見地に立って、本国の基本となる TP ポリシーは作られるべきであり、グローバルな利益配分はそのような観点からのバランスの問題であると考えられる。

以 上