



FAIR CONSULTING  
GROUP

# FAIR CONSULTING GROUP

[www.faircongrp.tax](http://www.faircongrp.tax)  
[www.faircongrp.com](http://www.faircongrp.com)

## Japan

Tokyo  
Osaka  
Nagoya  
Fukuoka

## Hong Kong

Hong Kong

## Vietnam

Hanoi  
Ho Chi Minh City

## China

Shanghai  
Suzhou  
Shenzhen  
Beijing  
Guangzhou  
Chengdu

## Singapore

Singapore

## India

Gurgaon  
Chennai  
Bangalore

## Indonesia

Jakarta

## Thailand

Bangkok

## Malaysia

Kuala Lumpur

## Taiwan

Taipei

## Philippines

Manila

## Mexico

León

## Australia

Melbourne

## Germany

Munich  
Düsseldorf

## United States

New York  
Los Angeles  
Dallas

## Israel

Tel Aviv

## New Zealand

Auckland

## Netherlands

Amsterdam

## United Kingdom

London

## 今さら聞けないグループ内役務提供の基礎

税理士法人フェアコンサルティング  
Fair Consulting Tax Pte. Ltd

# 本日のアジェンダ



## 1. グループ内役務提供(IGS)とは？

- IGSとその種類
- 低付加価値役務とその他役務
- IGSは本社から子会社への役務提供や出張に限らない
- 無形資産との関係
- 押さえておきたい3つのポイント

## 2. 有償性の判定

- 経済的又は商業的価値
- 株主活動と重複活動
- 付随的便益
- ケーススタディ①

## 3. 役務提供対価の算定

- 役務提供に係る総費用
- マークアップ率
- 直接請求と間接配賦
- ケーススタディ②

## 4. 成果物

- 役務提供の成果物
- ケーススタディ③

## 5. 税務調査とIGS

- ローカルファイルにおける分析
- 他の取引価格での対価回収
- 税務調査でよくある指摘
- 事前のプランニングと運用

## 6. 移転価格専門家のご紹介

- 移転価格専門家(国内)
- 移転価格専門家(国内・アドバイザー)
- 移転価格専門家(海外)

## 7. フェアコンサルティンググループのご紹介

- フェアコンサルティンググループ(FCG)概要
- FCGの特徴
- FCGのソリューション
- 税理士法人フェアコンサルティングの強み
- 免責事項

# 1. グループ内役務提供 (IGS)とは？

- IGSとその種類
- 低付加価値役務とその他役務
- IGSは本社から子会社への役務提供や出張に限らない
- 無形資産との関係
- 押さえておきたい3つのポイント

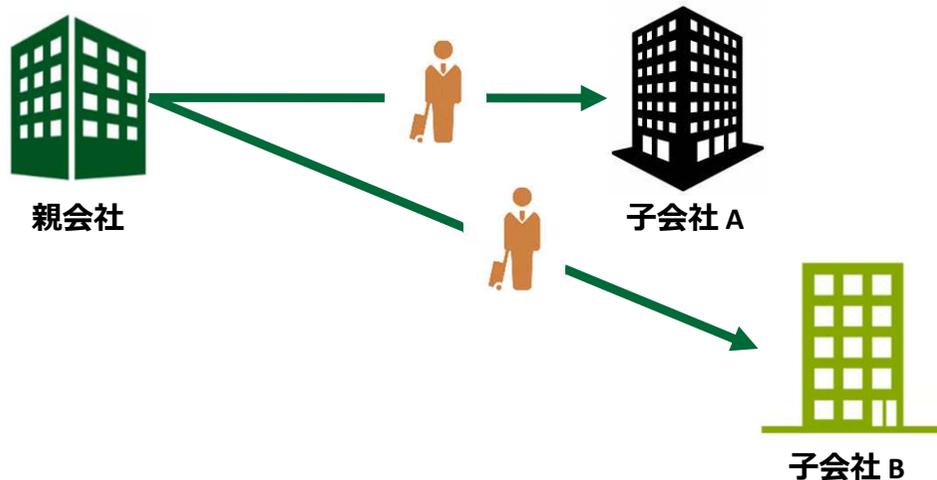
# IGSとその種類



IGS(Intra Group Services)はグループ内で実施される役務の提供を指します

## IGS: Intra Group Services

グループ内で提供される広範囲の役務、特に事務、技術、財務及び営業上の役務



製造・技術



人事



原料調達



経理・財務・税務



営業・マーケティング



法務



販売



IT



経営指導・管理

# 低付加価値役務とその他役務



役務は大きく低付加価値とその他に分類されます

## 低付加価値役務(Low value-adding services)

以下に該当する役務をいう(OECD移転価格ガイドライン 7.45)

- 支援的な性質のもの
- グループの中核的事業を構成するものではない
- ユニークかつ価値ある無形資産の使用を必要とせず、またユニークかつ価値ある無形資産の創造には至らない
- 役務提供者によって重大又は重要なリスクの引き受け又は管理を伴わず、また役務提供者にとって重要なリスクの創出につながらない

グループの中核事業を構成する役務(研究開発、製造、原材料調達、販売、マーケティング、経営管理等のサポート)はその他(高付加価値役務)に該当する場合がある。

低付加価値役務の例：



**会計・監査：** 売掛金・買掛金勘定の処理・管理、財務情報の収集・確認、会計記録の保持、財務諸表の作成、業務監査及び会計監査の準備又は支援、会計記録の真偽及び信頼性の鑑定、データ蓄積と情報収集による予算作成支援 等

**税務：** 申告書作成（法人税、売上税、付加価値税（VAT）、固定資産税、関税及び物品税）、納付、調査対応、税務助言 等



**人事業務：** 採用、研修及び従業員の能力開発、給与計算と税務コンプライアンスを含む給与関連事務サービス 等



**ITサービス：** 事業で使用する IT システムの導入、保持及び更新、情報システム支援 等



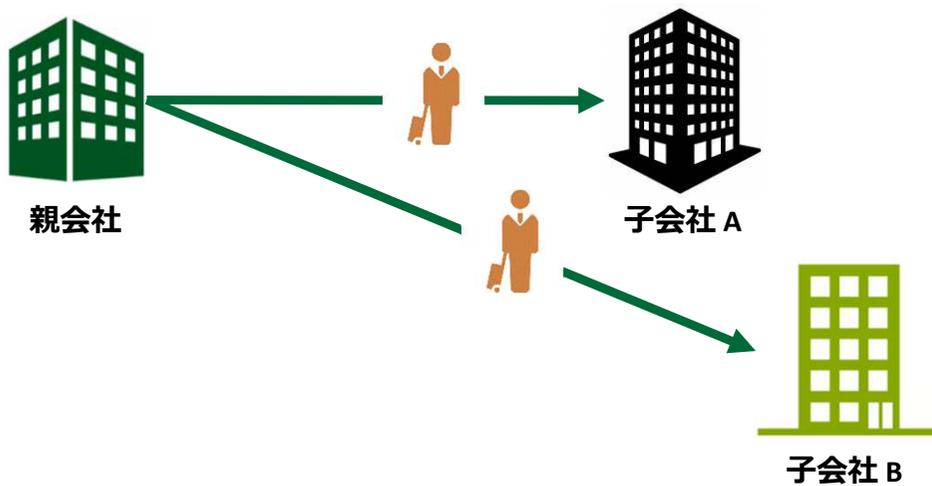
**法務：** 契約書、合意書その他の法律文書の起案と見直し、法務相談・助言 等

# IGSは本社から子会社への役務提供や出張に限らない



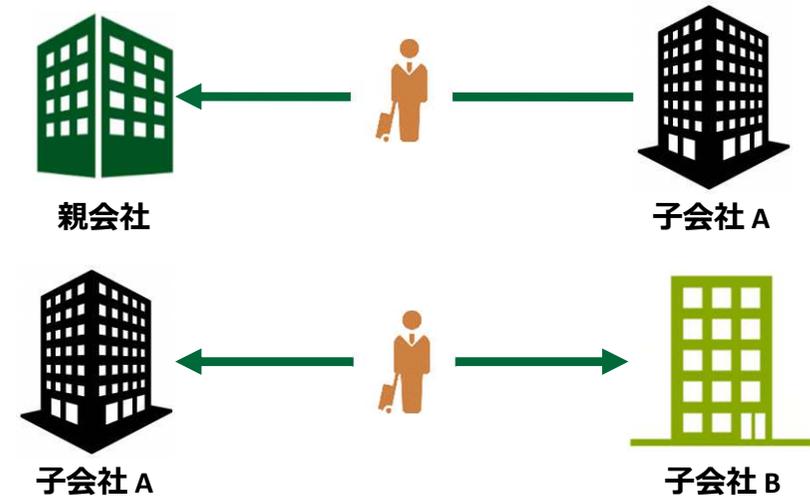
子会社から親会社に対する役務の提供、子会社間における役務の提供もIGSとなります

- IGSは「グループ内」役務提供であるため、親会社から子会社への役務提供に加え、子会社から親会社、また、子会社間の役務提供も対象となります。
- IGSには出張を伴う役務提供が含まれますが、出張を伴わないもの、現地からの親会社に対するもの、人的ではないものも対象となります。



## 親会社から子会社への役務提供の例

- 経営指導
- 技術支援
- 製造支援
- 営業・マーケティング支援
- 販売支援
- 管理業務支援



## 子会社から親会社への、子会社間の役務提供の例

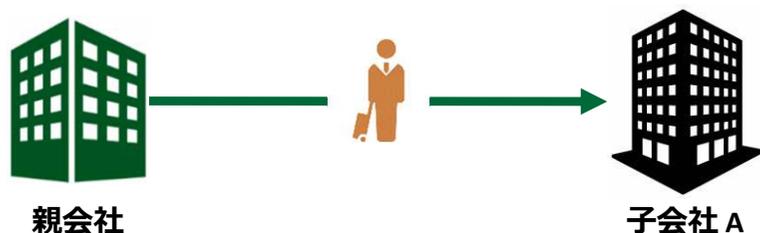
- 研究開発
- 製造
- マーケティング
- 販売
- 地域/業務統括

# 無形資産との関係



無形資産のライセンスと一体として考えることが適切な場合があります

## 役務提供



## 無形資産 + 役務提供



ユニークで価値ある無形資産を使用しない役務の提供においては、役務提供が単独で発生していると考え

例)

- 製造提携先の評価、選定サポート
- ライセンス対象となる無形資産が使用されない機械・設備の設置
- ライセンス対象となる無形資産が使用されない製造ライン立ち上げサポート
- ライセンス対象となる無形資産が使用されない技術サポート

ユニークで価値ある無形資産のライセンスに伴って発生する役務の提供においては、役務提供と無形資産ライセンスを一体として考えることが適切な場合がある

例)

- ライセンス対象となる技術・ノウハウの指導
- ライセンス対象となる技術・ノウハウを用いた製造ライン立ち上げに係るサポート
- ライセンス対象となる技術・ノウハウ導入に係るサポート
- ライセンス対象となる技術・ノウハウのアップデートに係るサポート

# 押さえておきたい3つのポイント



有償性、役務提供対価、成果物の3つがポイントになります



## 有償性

- 提供するサービスに価値があるか
- 受益者は誰か
- それらはどのように判定されたか



### □ 有償性の判定

- ✓ 必要性の確認(なぜその役務提供が必要か)
- ✓ 経済的又は商業的価値を有する活動であるかの確認(役務が提供されない場合、自社で実施する必要があるか / 通常第三者間で対価が生じる役務か)
- ✓ 株主活動・重複活動に該当しないかの確認



## 役務提供対価

- 役務提供に係る総費用が適切に集計されているか
- 総費用に適切なマークアップが付されているか(利益が乗っているか)
- 二重請求となっていないか



### □ 対価設定

- ✓ 対価回収方法の検討
- ✓ 総費用の集計(役務提供に係る総費用、株主活動費用やパススルーコストを除外)
- ✓ マークアップ率算定(ベンチマーク分析)、低付加価値役務への5%マークアップ適用
- ✓ 直接請求若しくは間接配賦



## 成果物

- 役務が提供されたことを証明する成果物が作成されているか
- 対価(金額)に見合う成果物であるか



### □ エビデンスの検討

- ✓ 作成可能な対価に見合う成果物の検討

## 2. 有償性の判定

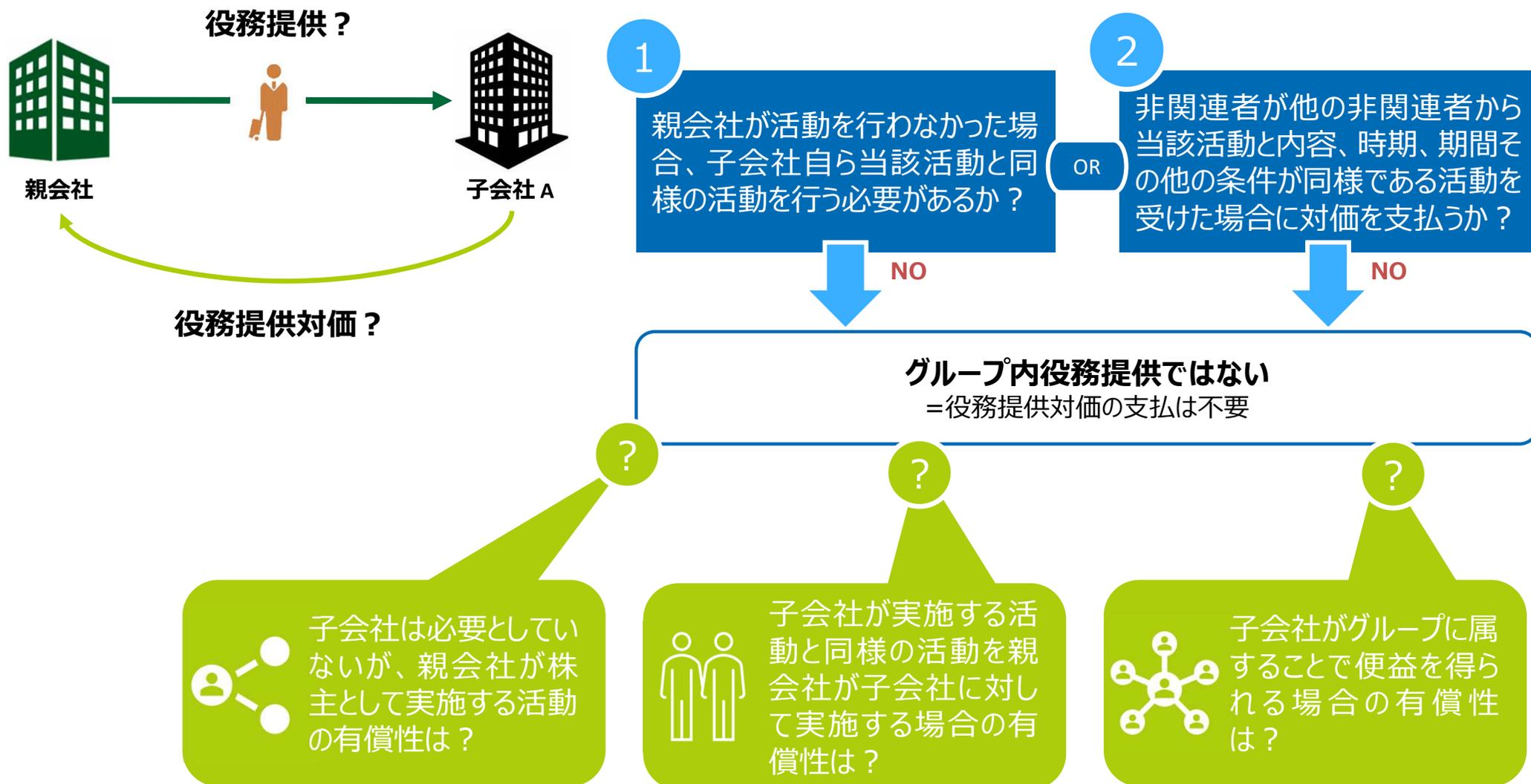
- 経済的又は商業的価値
- 株主活動と重複活動
- 付随的便益
- ケーススタディ①

# 経済的又は商業的価値



役務提供の受手にとって「経済的価値又は商業的価値」を有する活動であれば有償性があると判定されます

(OECD移転価格ガイドライン 7.6/ 移転価格事務運営要領 3-10)



その他、役務の必要性についても判断をする必要がある

# 株主活動と重複活動



株主活動・重複活動はグループ内役務提供には該当しないとされています



## 株主活動

子会社は必要としていないが、親会社が株主として子会社に対して実施する活動

(OECD移転価格ガイドライン B1.2/ 移転価格事務運営要領 3-10(3))

- 親会社が発行している株式の金融商品取引所への上場
- 親会社の株主総会の開催、株式の発行
- 有価証券報告書の作成(親会社が有価証券報告書を作成するために親会社としての地位に基づいて行う国外関連者の会計帳簿の監査を含む)又は親会社による連結財務諸表の作成
- 親会社が国外関連者に係る株式又は出資の持分取得のための資金調達
- 親会社が株主・投資家に向けて行う広報
- 親会社によるCbCR(Country-by-Country Report)の作成
- 親会社が会社法に基づいて行う企業集団の業務の適正を確保するための必要な体制の整備その他のコーポレート・ガバナンスに関する活動

YES



## 重複活動

親会社が子会社に対して実施する子会社が実施する活動と同様の活動

(OECD移転価格ガイドライン B1.3/ 移転価格事務運営要領 3-10(2))

- 一方の国外関連者が行う活動と非関連者がもう一方の国外関連者に対して行う活動又はもう一方の国外関連者が自らのために行う活動との間で、その内容において重複する活動
- 重複が一時的なものである場合(企業グループにおける経営機能集中化のための再編成中など)及び事業判断を誤るリスクを減少させるために敢えて二重で実施する場合を除く

YES

グループ内役務提供ではない  
= 役務提供対価の支払は不要

# 付随的便益



グループに属することによって得られる便益は、グループ内役務提供に依るものではないとされています



## 付随的便益

### 子会社がグループに属することで得られる便益

(OECD移転価格ガイドライン B1.4/ 移転価格事務運営要領 3-8(2))

- グループの再編、閉鎖、買収は複数の事例で検討され、関連する個々のグループメンバー(関係するメンバー、関係しないメンバーに関わらず)にとって、当該検討が事業経営に有用な情報をもたらす可能性がある
- グループに属することのみを以って、属さない場合よりも高い信用格付を得られている
- 特定の関連者から保証の差し入れがあり、高い信用格付が得られている場合、企業が意図的に実施するグローバルマーケティングや広報キャンペーンにより便益が得られる場合はグループ内役務提供に該当する

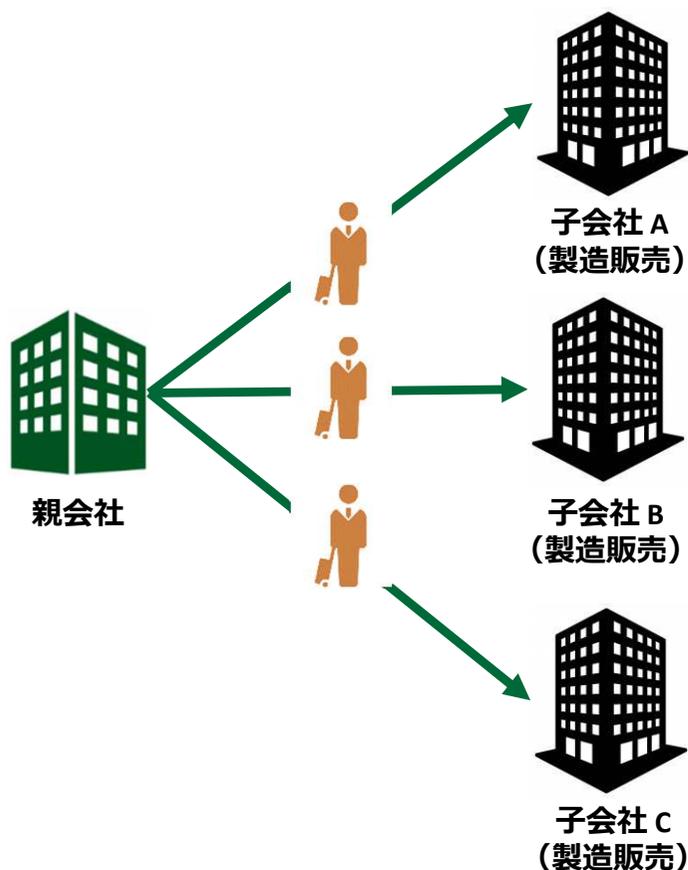
YES

グループ内役務提供ではない  
= 役務提供対価の支払は不要

# ケーススタディ①



有償性の有無を判定してみましょう！



子会社A・B・C(以下、「子会社」)は、原材料・部品等を全て現地調達して製品の製造を行い、各国内で販売している。親会社は、子会社に係る様々な業務を担当する部署を有しており、子会社に対して以下の活動を行っている。

以下の①～④のうち、有償性が無い(グループ内役務提供に該当しない)と考えられる活動をお選びください。

- ① 親会社は、子会社の事業を円滑に進展させるため、子会社の主要取引先と良好な関係を構築し、子会社が主要取引先と行う取引条件交渉のサポート等を行っている。
- ② 親会社は、金融商品取引法に基づく有価証券報告書を作成することを目的として、子会社から送信される連結決算用データのチェックを行い、軽微な数値上の誤りがある場合には子会社に対して修正指示を行っている。 ➡株主活動
- ③ 親会社は、子会社が自社の顧問弁護士から助言を受けて締結する非関連者との契約について、事業判断の誤りに係るリスクを減少させるため、親会社の法務担当者による契約内容のチェックを行っている。
- ④ 親会社は、子会社の経費削減のため、製品クレームに即時対応するためのコンピュータシステム(親会社と子会社をオンラインで接続)の開発、保守等を一括して行っている。

移転価格税制の適用に当たっての参考事例集【事例24】

<https://www.nta.go.jp/law/jimu-unei/hojin/010601/pdf/bessatsu.pdf>

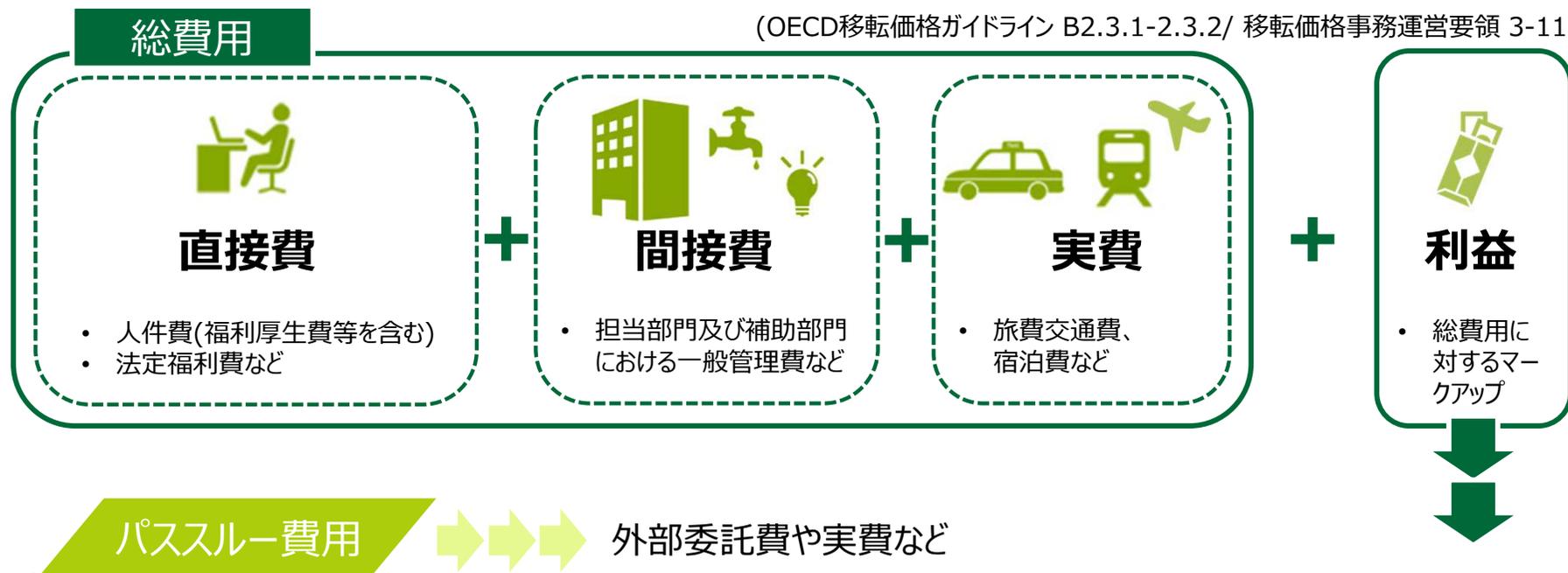
### 3. 役務提供対価の算定

- 役務提供に係る総費用
- マークアップ率
- 直接請求と間接配賦
- ケーススタディ②

# 役務提供に係る総費用



同様の役務を第三者に対して提供している場合を除き、役務提供対価は「総費用 + マークアップ」で計算されます



役務提供者にとってベネフィットがなく、リスクも負わない、外部委託費の様な役務提供先にパススルーで請求する費用など、第三者であれば直接負担すると考えられる費用については、マークアップの対象となるコストベースに含めないことが適切となる場合がある

株主活動に係る費用については、株主として親会社が負担すべき費用となることから、マークアップの対象となるコストベースからは除く

# マークアップ率



役務提供に係る総費用に対する適正なマークアップ<sup>o</sup>（利益）が必要です

## 低付加価値役務(Low value-adding services)

低付加価値役務に係るマークアップは、簡便的に5%を適用することが認められており、ベンチマーク分析を実施しマークアップ率の根拠を示す必要はない(OECD移転価格ガイドライン D2.4)



国によっては低付加価値役務や5%マークアップの適用について移転価格ガイドラインや規定等に盛り込まれていることもあるが、未導入の国もあることから、適用に当たっては確認が必要となる

## その他の役務提供

低付加価値役務に該当しないその他の役務については、ベンチマーク分析に基づくマークアップ率算定が必要となる



# 直接請求と間接配賦



間接配賦の方が実務的ですが、適用する配賦基準には注意が必要です



## 直接請求

(OECD移転価格ガイドライン B2.2.1)

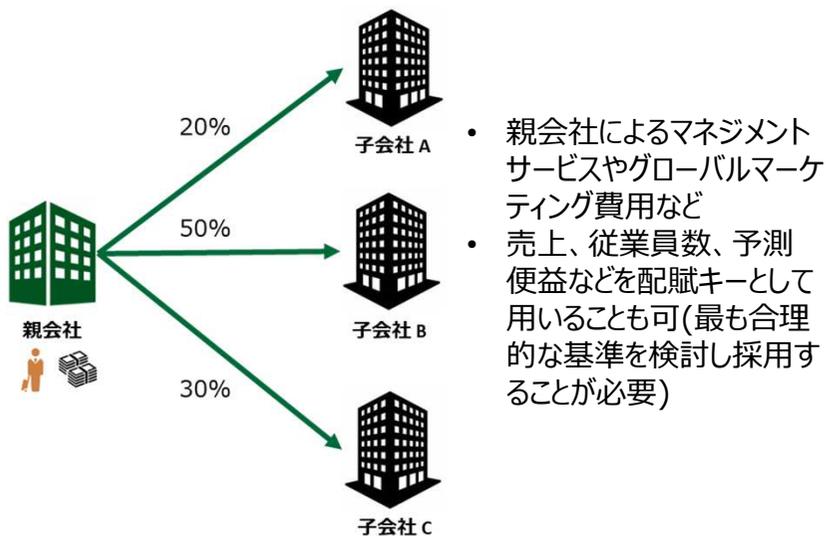
第三者に対してサービス提供を実施している場合、当該対価をグループ内役務提供対価として採用することは可能であるものの、そのようなケースは少ない。また、人件費などについては直接請求可能である一方、間接費についてはどうしても配賦が必要になることから、実務上関係者別に請求額を算出することは難しい



## 間接配賦

(OECD移転価格ガイドライン B2.2.2)

例) 役務提供に係る費用をプールし、配賦基準を用いて関連者に請求



例) 役職別に日/時間単価を設定し、業務従事時間に乗じて関連者に請求

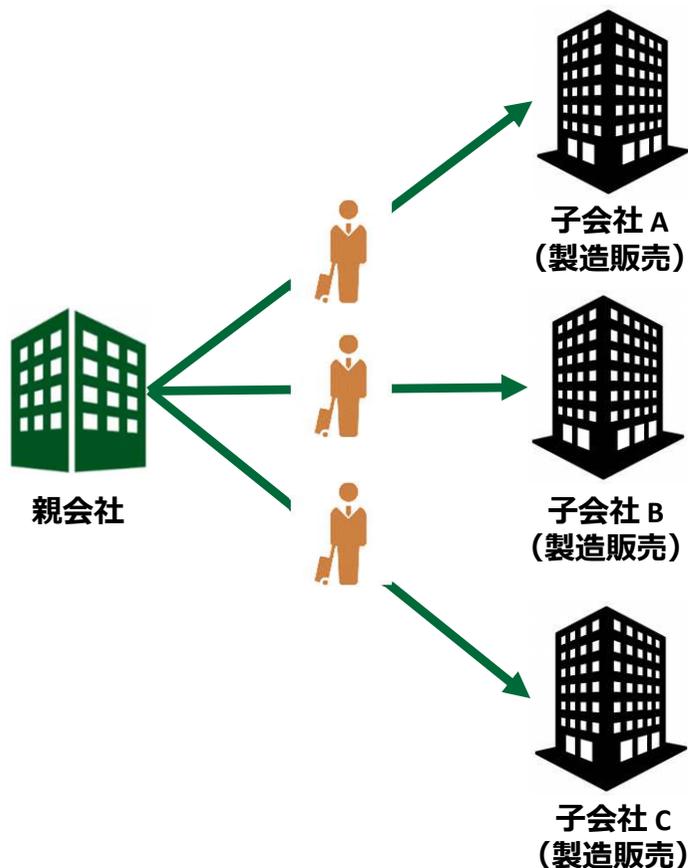
	部長職	...	一般職
給与・賞与	XXX		XXX
福利厚生費・厚生福利費	XXX		XXX
直課費用合計	XXX		XXX
地代家賃	XXX		XXX
減価償却費	XXX		XXX
水道光熱費	XXX		XXX
⋮	⋮		⋮
配賦費用合計	XXX		XXX
総費用	XXX		XXX
マークアップ率	X%		X%
日単価	XXX		XXX

- 営業・マーケティング、管理業務、技術支援等に幅広く適用可
- 直課可能な費用は直課し、間接費部分は売上、従業員数、その他合理的な配賦キーを用いて配賦
- マークアップを加味した日/時間単価を算出する

# ケーススタディ②



対価算定について問題が無いか確認してみましょう！



子会社A・B・C(以下、「子会社」)は、原材料・部品等を全て現地調達して製品の製造を行い、各国内で販売している。親会社は、子会社に係る様々な業務を担当する部署を有しており、子会社に対して以下の活動を行い請求をしている。

以下の①～④のうち、役務提供対価の請求が正しいと考えられるものをお選びください。

- ① 親会社は、子会社の決算業務のサポートを実施し、マークアップなしの総原価の額を子会社に請求している。 →マークアップが必要
- ② 親会社は、子会社が実施するマーケティング活動のサポートを実施し、低付加価値役務として5%マークアップを適用している。 →低付加価値役務ではない
- ③ 親会社は、子会社に対してマネジメントサービスを提供しているが、子会社Aに対する従事割合が最も多いと仮定し、マークアップなしの総費用の80%を子会社Aに配賦している。 →子会社Aに対する従事割合が実際80%であること、マークアップが必要
- ④ 親会社は、子会社が実施する製造活動のサポートを実施し、直接費と間接費、適正マークアップ率を基に計算された職位別日単価を用いて請求している。

## 4. 成果物

- 役務提供の成果物
- ケーススタディ③

# 役務提供の成果物



支払国側において、役務が提供されたことを証明する成果物は重要となります

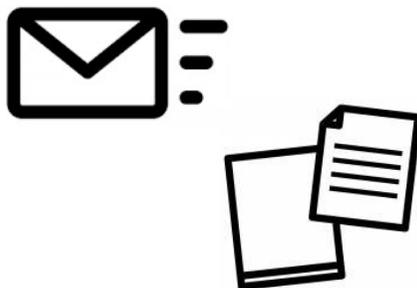
支払国側においては、受けた便益に見合う対価が支払われていることが求められるため、その根拠となる成果物/エビデンスは必須になります。

## マーケットリサーチ



報告書

## コンサルティング



社内メール/報告書/日報 等

## トレーニング



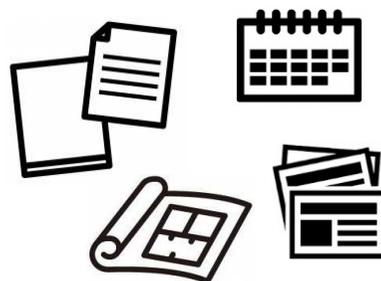
計画書/報告書/参加者リスト  
/トレーニング資料 等

## 技術支援



出張スケジュール/日報/報告書/  
技術に係る情報 等

## 研究開発



指示書/仕様書/設計図/ス  
ケジュール/報告書 等

## 営業・マーケティング支援

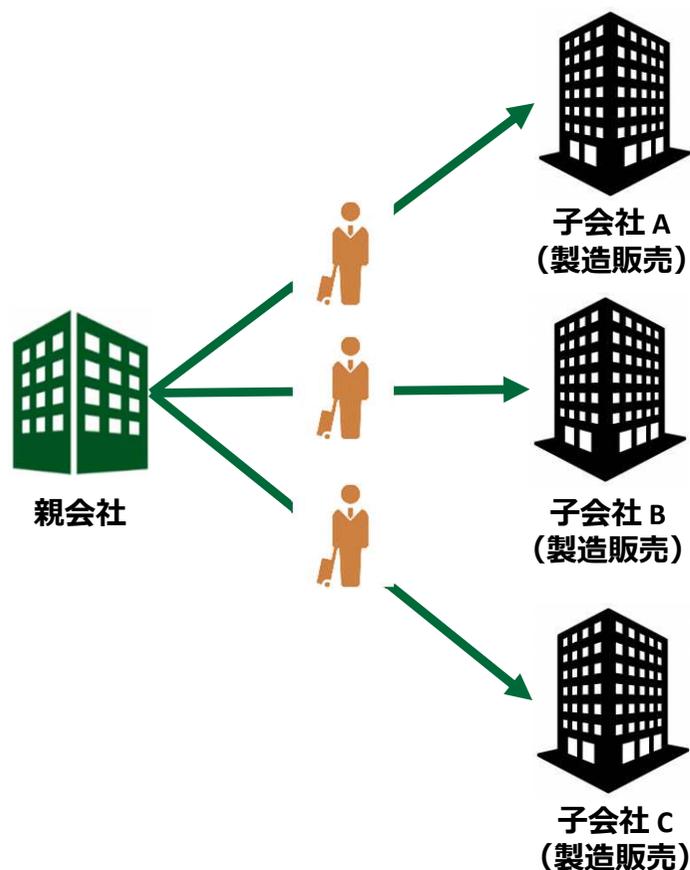


スケジュール/報告書/イベント  
企画書/社内メール 等

# ケーススタディ③



成果物について問題が無いか確認してみましょう！



子会社A・B・C(以下、「子会社」)は、原材料・部品等を全て現地調達して製品の製造を行い、各国内で販売している。親会社は、子会社に係る様々な業務を担当する部署を有しており、子会社に対して以下の活動を行い請求をし、成果物を提供している。

以下の①～④のうち、役務提供の成果物としてふさわしくないと考えられるものをお選びください。

- ① 親会社は、子会社の決算業務のサポートを実施し、当該サポートにおいて発生したメールのやり取り、打ち合わせ議事録などを成果物として子会社に提供している。
- ② 親会社は、子会社が実施するマーケティング活動のサポートを実施し、成果物として出張報告書、市場分析レポート、打ち合わせ議事録、メールのやり取りなどを子会社に提供している。
- ③ 親会社は、子会社に対してマネジメントサービスを提供しているが、本社費の配賦が目的であることから、配賦計算表を成果物として子会社に提供している。  
➡計算シートではなく、サービスの提供が実際に行われたことを証明するエビデンスが必要
- ④ 親会社は、子会社が実施する製造活動のサポートを実施し、成果物として出張報告書、改善点一覧表、打ち合わせ議事録、メールのやり取りなどを子会社に提供している。

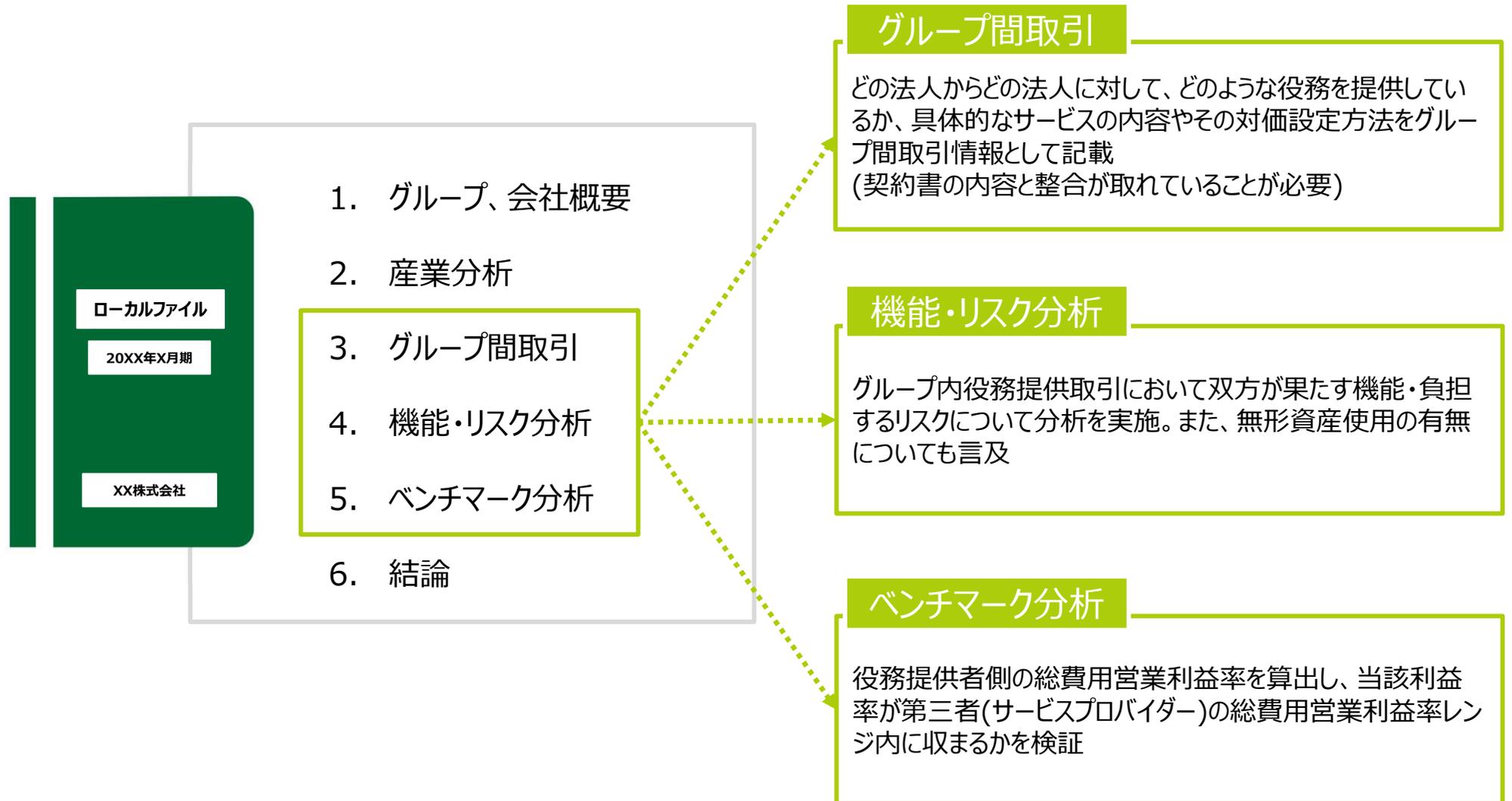
## 5. 税務調査とIGS

- ローカルファイルにおける分析
- 他の取引価格での対価回収
- 税務調査でよくある指摘
- 事前のプランニングと運用

# ローカルファイルにおける分析



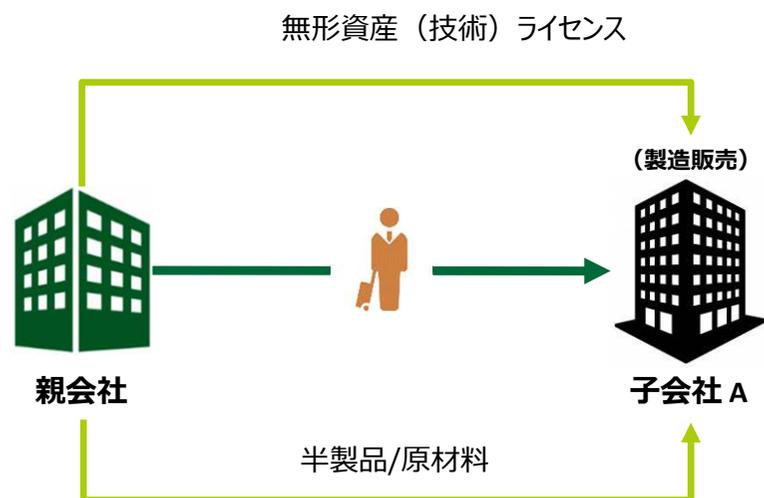
総費用営業利益率が適正水準かの分析や役務の詳細について記載が必要です



# 他の取引価格での対価回収



他の取引価格で役務提供対価を回収するというポリシーであっても、実際に回収されているかの確認は必要です



## 例) ロイヤルティで回収している

- ✓ ライセンス契約に役務提供が含まれており、記載されている役務を提供している
- ✓ 役務提供に係る総費用の額が受取ロイヤルティの額を超過していない



マネジメントサービス、管理業務支援、営業・マーケティング支援など、技術ロイヤルティで役務提供対価を回収していると主張することは難しい



## 例) 原材料価格で回収している

- ✓ 原材料価格が適正に設定されている
- ✓ 役務提供に係る総費用 + マークアップが適切に算定されている
- ✓ 原材料価格と役務提供対価の合計額が請求額となっている
- ✓ 役務提供に係る総費用の額が原材料売上額を超過していない



基本的には、各取引価格が適切に設定されている前提となるため、原材料販売が僅少である場合などにおいては、原材料価格で役務提供対価を回収しているという主張は難しい

# 税務調査でよくある指摘



役務提供は税務調査で指摘され易い取引の一つであるため注意が必要です



子会社の決算サポートをしているのにも関わらず対価を取っていない。これは国外関連者に対する寄附金だ！(調査対象:日本の親会社)

対価の回収

この親会社が実施するマーケティングサポートは、子会社においてもマーケティングを実施しているため、重複活動に該当する。損金とは認められません！(調査対象:子会社)



有償性判定



親会社が実施するサービス費用のうち50%が請求されている。単純に売上割合で配賦されているが、経理・人事業務は売上額に比例しない。過大請求であるため、損金とは認めない！(調査対象:子会社)

対価算定

親会社の給与が高い社員が役務を提供し、多額の対価の請求がなされている。これはこの人達でなければ提供不可能な役務なのか？国内の第三者で同様のサービスが提供できると判断されるので、損金とは認められないわ！(調査対象:子会社)



必要性



親会社から技術支援を受けたとされているが、その根拠となるエビデンスが提出されていない。そうすると、役務は提供されていないと判断せざるを得ない！(調査対象:子会社)

成果物

www.faircongrp.com © 2023 Fair Consulting Group All rights reserved.

JAPAN - Tokyo, Osaka, Nagoya, Fukuoka / CHINA - Shanghai, Suzhou, Shenzhen, Beijing, Guangzhou, Chengdu / HONG KONG - Hong Kong / VIETNAM - Hanoi, Ho Chi Minh / SINGAPORE - Singapore / INDIA - Gurgaon, Chennai, Bangalore / TAIWAN - Taipei / INDONESIA - Jakarta / THAILAND - Bangkok / MALAYSIA - Kuala Lumpur / PHILIPPINES - Manila / MEXICO - Leon / AUSTRALIA - Melbourne / GERMANY - Munich, Düsseldorf / USA - New York, Los Angeles, Dallas / ISRAEL - Tel Aviv / NEW ZEALAND - Auckland / NETHERLANDS - Amsterdam / UNITED KINGDOM - London

# 事前のプランニングと運用



取引開始前に有償性の有無を検討したうえで、役務提供対価の算定、役務提供に係る成果物の作成及び保管により課税リスクを低減できます。



## 有償性



## 役務提供対価



## 成果物

✓ チェックしてみましょう

### □ 有償性の判定

- 必要性について説明可能か(なぜその役務提供がその役務提供者から必要か)
- 経済的又は商業的価値を有する活動か(役務が提供されない場合、自社で実施する必要があるか / 通常第三者間で対価が生じる役務か)
- 株主活動・重複活動・付随的便益に該当しないか

✓ チェックしてみましょう

### □ 対価設定

- 直接請求の可否は検討したか
- 日/時間単価の場合、総費用は適切に集計(株主活動費用やパススルーコストを除外)され、マークアップは付されているか
- 間接配賦の場合、合理的な配賦基準が用いられ、マークアップは付されているか(総費用から株主活動費用やパススルーコストを除外)
- ベンチマーク分析に基づくマークアップ率が適用されているか
- 5%マークアップ適用の場合、低付加価値役務の要件を満たすか
- 他の取引対価で回収する場合、対価の妥当性やその合理性の説明が可能か

✓ チェックしてみましょう

### □ エビデンスの検討

- 対価に見合う成果物の作成が可能か

# 免責事項

- 本資料記載内容の著作権はすべてフェアコンサルティンググループに帰属します。フェアコンサルティンググループに無断で転載、複製等を行うことはお控えください。また、セミナー説明内容や見解を、フェアコンサルティンググループの事前の承諾なくWebやSNS等に掲載する等の行為もお控えください。
- 本資料は、関連税法およびその他セミナー実施日において有効な典拠に従い、例示の事例についての現時点における一般的な解釈について述べたものです。フェアコンサルティンググループは、本資料により専門的アドバイスまたはサービスを提供するものではありません。貴社の財務または事業に影響を及ぼす可能性のある一切の決定または行為を行う前に、必ず専門家のアドバイスを受けて頂きますようよろしくお願い致します。また、本資料および講演中の発言における意見につきましては講演者の私見を含むため、フェアコンサルティンググループの公式見解ではありません。フェアコンサルティンググループの各法人は、本資料に依拠することによりWebinar参加者が被った損失について一切責任を負わないものとします。