



FAIR CONSULTING  
GROUP

# FAIR CONSULTING GROUP

WWW.FAIRCONGRP.COM

## JAPAN

Tokyo  
Osaka  
Nagoya  
Fukuoka

## HONG KONG

Hong Kong

## VIETNAM

Hanoi  
Ho Chi Minh City

## CHINA

Shanghai  
Suzhou  
Shenzhen  
Beijing

## 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

## Israel

Tel Aviv

## 今さら聞けない移転価格の基礎

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

## 1. 移転価格の基礎

- 移転価格とは
- なぜ移転価格の設定に注意を払う必要があるのか
- 移転価格税制の対象となる会社
- 移転価格税制の対象となる取引
- 移転価格を理解するうえで重要な3つのポイント
- 機能・リスク、技術・ノウハウ等の無形資産
- 第三者価格 / 適正利益水準
- 移転価格税制上適正な価格/利益水準とは

## 2. 各取引における論点

- 製品・半製品・原材料等仕入・販売取引
- コミッション・口銭取引
- 役務提供取引
- ライセンス取引
- 金融取引（貸付）
- 複数の取引が親会社・子会社間で実施されている場合
- 移転価格課税の例

## 3. 価格調整と業績評価

- 適正価格/利益とするための調整
- 移転価格調整のハードル
- 四半期ごとの価格調整
- 業績評価と移転価格

## 4. 移転価格文書化

- 3つの移転価格文書
- マスターファイル
- ローカルファイル
- CbCLレポート
- 移転価格文書化における理解のポイント

## 5. 移転価格課税と対策

- 移転価格調査のトリガー
- 移転価格調査の特徴
- 寄附金課税（日本）のバックグラウンド
- 課税された場合と将来年度における対応
- 移転価格課税リスク低減のための対策

## 6. フェアコンサルティンググループの紹介

- 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

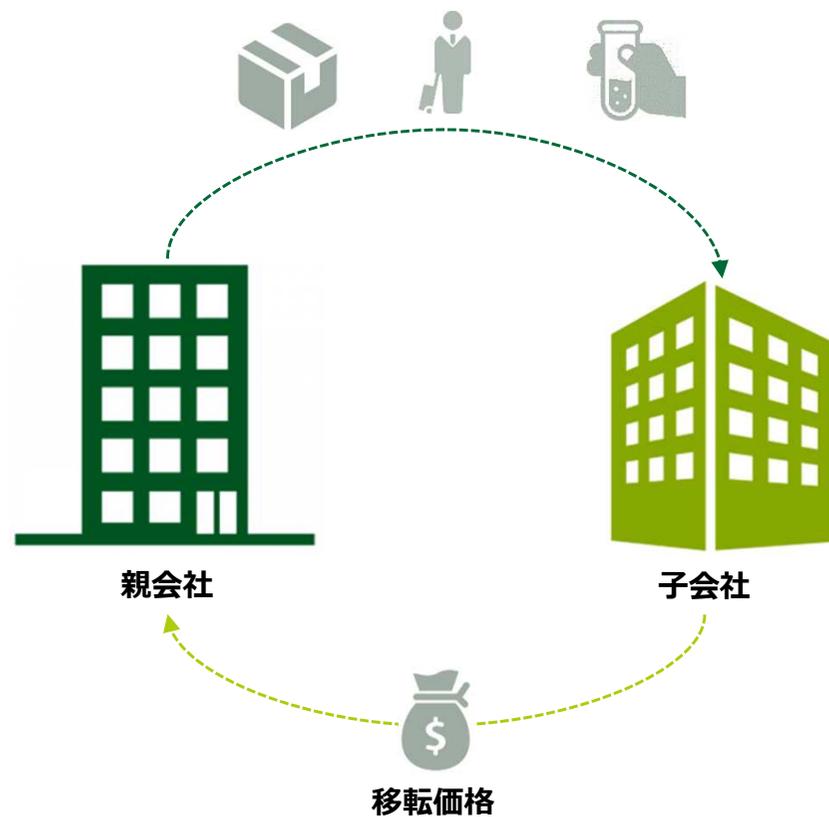
# 1. 移転価格の基礎

- 移転価格とは
- なぜ移転価格の設定に注意を払う必要があるのか
- 移転価格税制の対象となる会社
- 移転価格税制の対象となる取引
- 移転価格を理解するうえで重要な3つのポイント
- 機能・リスク、技術・ノウハウ等の無形資産
- 第三者価格 / 適正利益水準
- 移転価格税制上適正な価格/利益水準とは

# 移転価格とは



移転価格とは、移転価格税制上の「関連者」との取引価格のことを言います



関連者との取引価格のことを移転価格と呼ぶため、移転価格という言葉には以下の「価格」が含まれます。

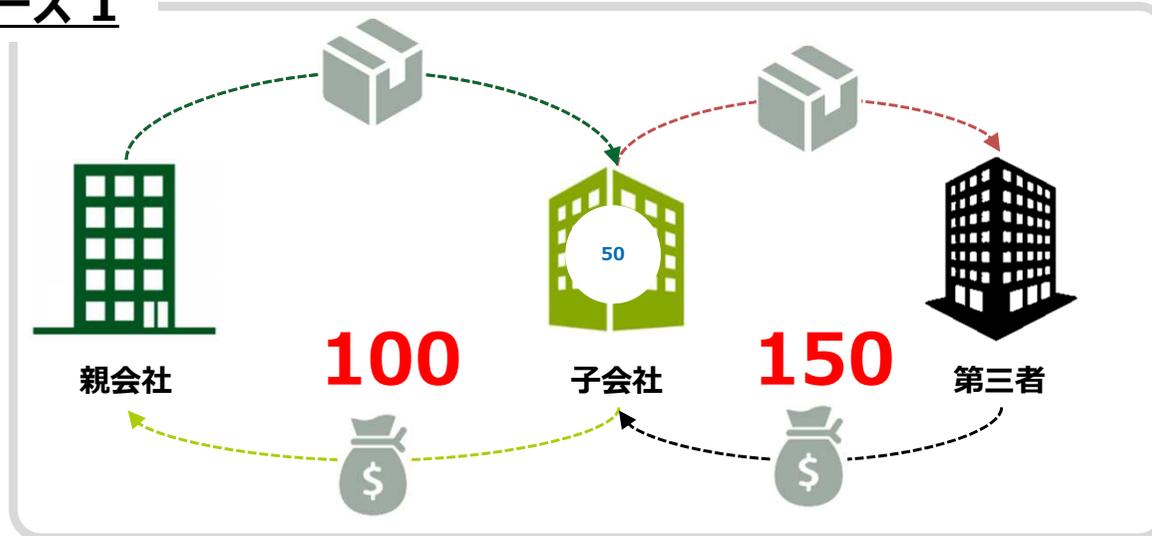


# なぜ移転価格の設定に注意を払う必要があるのか



移転価格を操作することで、結果として所得移転が可能になってしまいます

## ケース 1

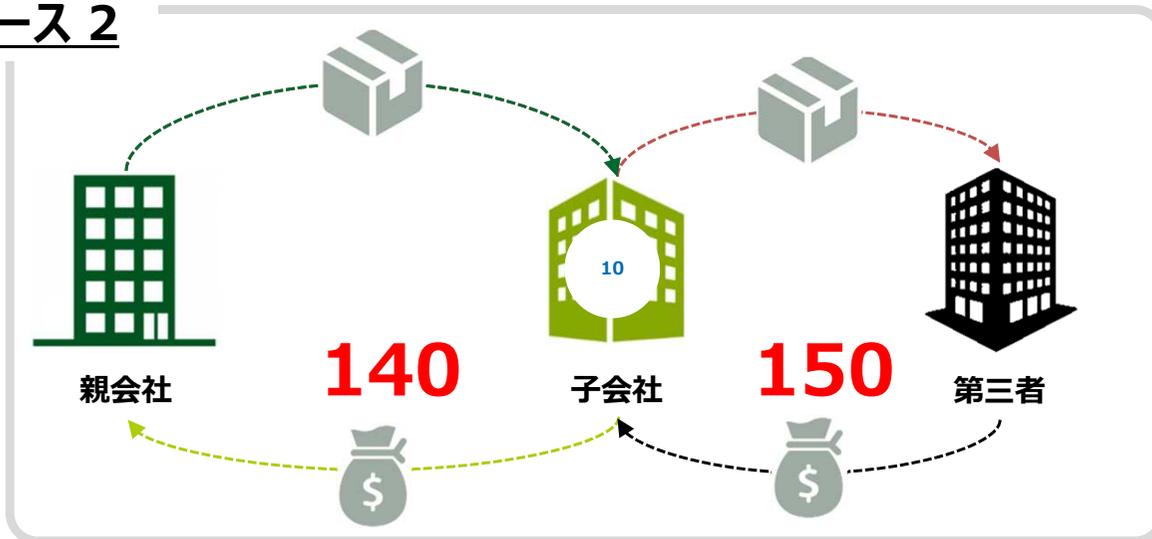


子会社所在国は法人税率が低いため、より高い利益を子会社に付けることでグループとしての税負担を軽減させるべき！

価格設定のルールはあるけど、結果として子会社に利益が溜まってしまうの。しょうがないのよ！



## ケース 2



子会社を儲けさせることはせず、赤字にならない程度に親会社に利益を集めなさい！

顧客への販売価格が決まっている以上、移転価格が問題と言われても何もできないわ！

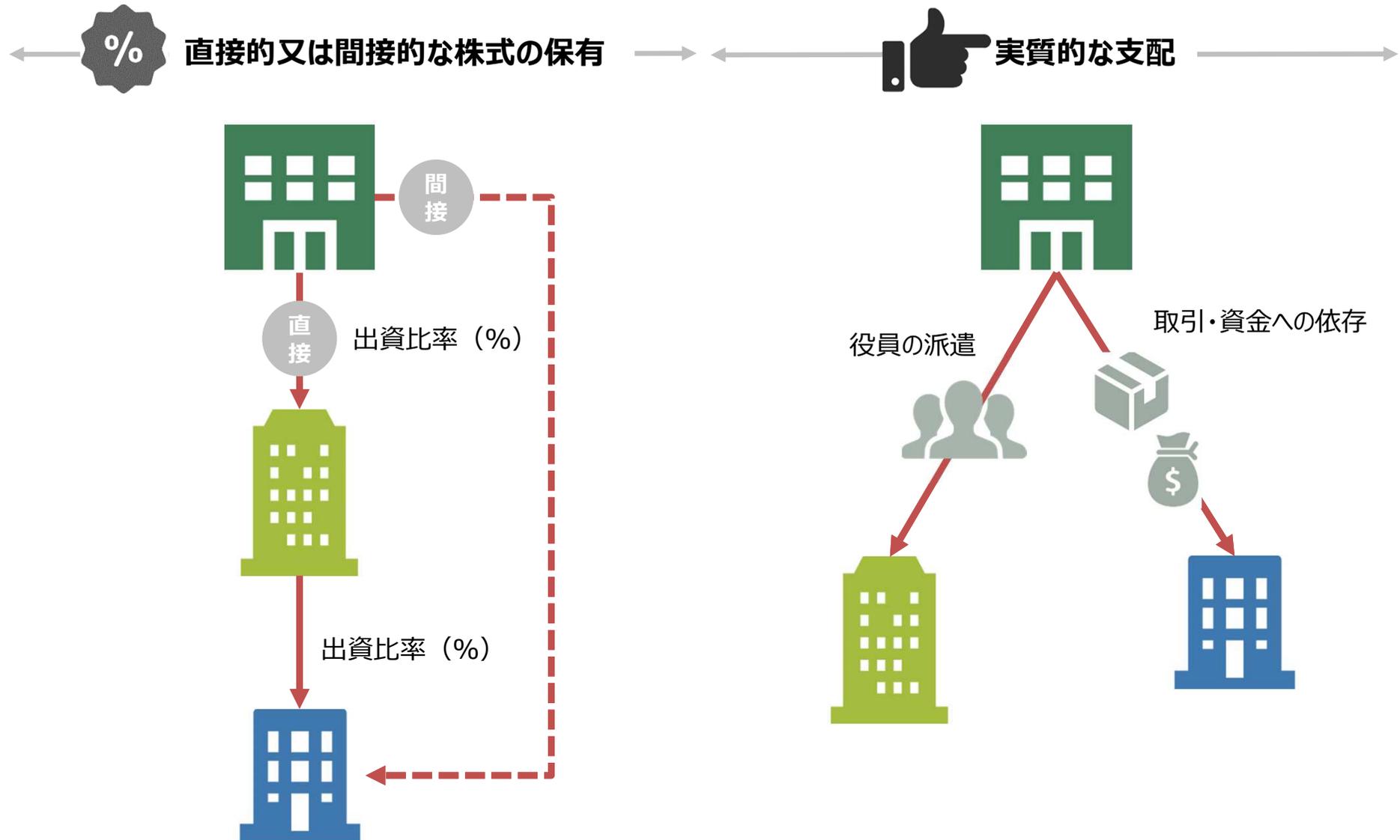


取引を適切な価格で実施し、適切な納税を行う必要がある

# 移転価格税制の対象となる会社



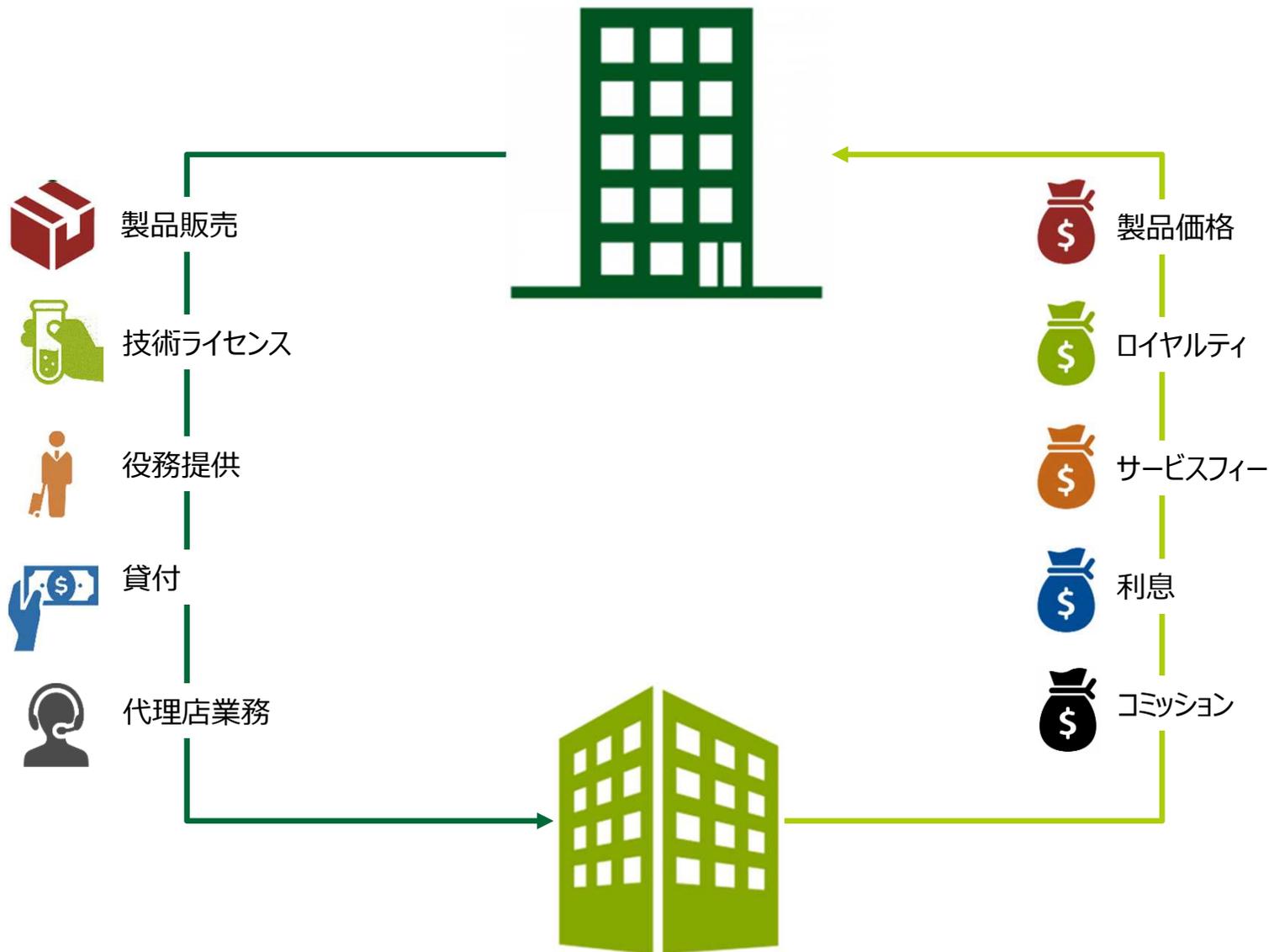
どれだけ「支配=コントロール」しているか/されているかで移転価格税制の対象となるか否かが決まります



# 移転価格税制の対象となる取引



出資など資本取引以外の取引が対象になります



# 移転価格を理解するうえで重要な3つのポイント



機能・リスク、無形資産、価格/利益水準の妥当性が重要な3つのポイントになります



## 会社の果たす機能と負担するリスク

どの会社がどのような機能を果たし、リスクを負担しコントロールしているか



経営判断  
意思決定



調達



研究開発



販売



営業  
マーケティング



製造



品質管理



在庫管理



## 技術・ノウハウ等の使用状況

誰が創造して保有する無形資産を誰が使用しているか



技術



ノウハウ



販売網



デザイン



## 第三者価格 / 適正利益水準となっているか

取引価格/利益水準が第三者価格/第三者の利益水準から乖離がないか



価格



利益率

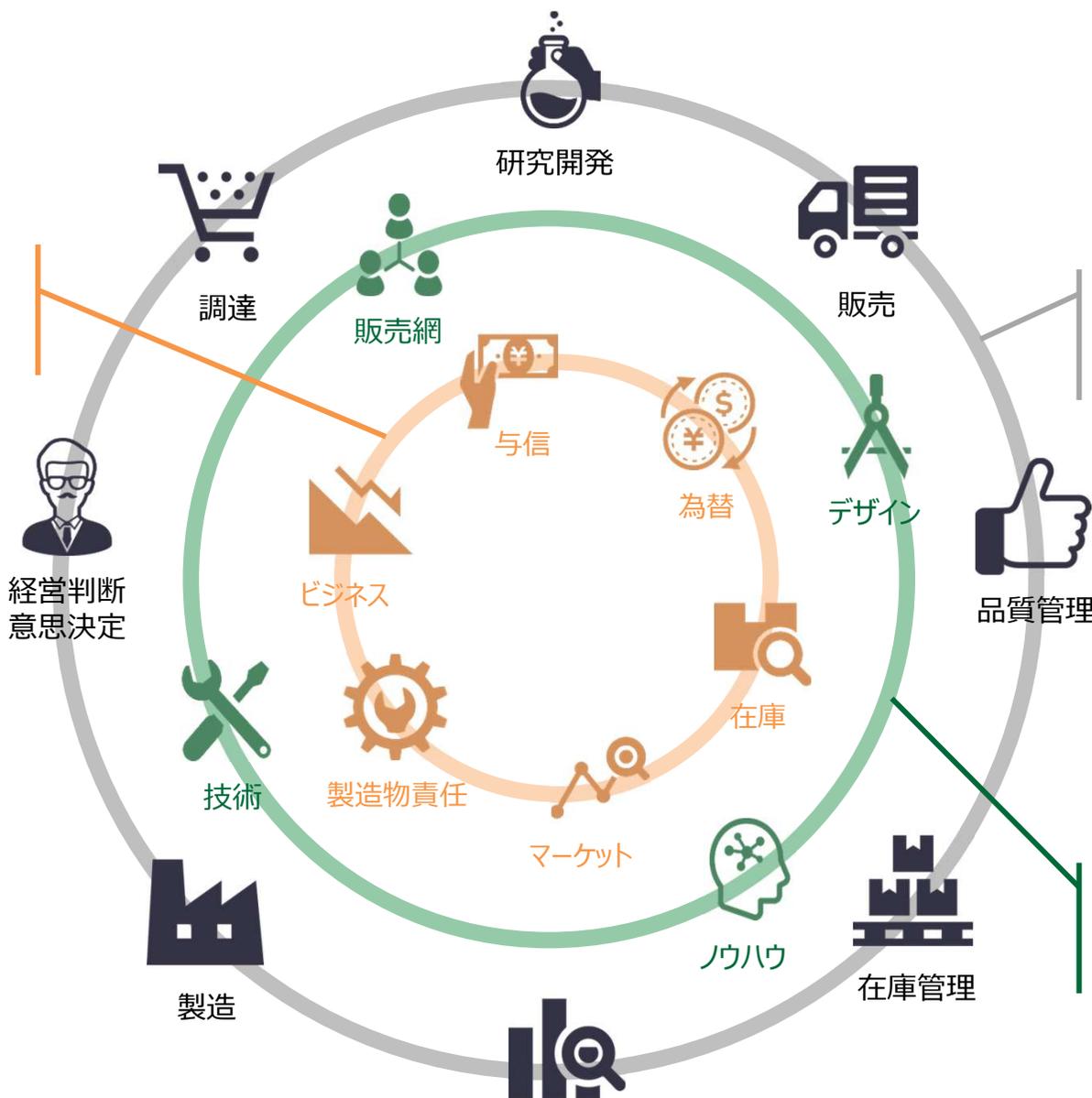
# 機能・リスク、技術・ノウハウ等の無形資産 (1/2)



果たす機能、コントロールするリスク、使用する無形資産に応じた適正利益が配分されることになります

## リスク

- ✓ リスクを「負担する」ということは、リスクをコントロールできる機能を同時に果たすことが必要
- ✓ 機能もなくリスクのみを負担することはできない



## 機能

- ✓ 機能が「ある」だけでなく、機能を「果たす」実体が必要。費用を負担するだけでは、機能を「果たす」ことにはならない
- ✓ 単に機能が「ある」だけでは利益をつけることはできない

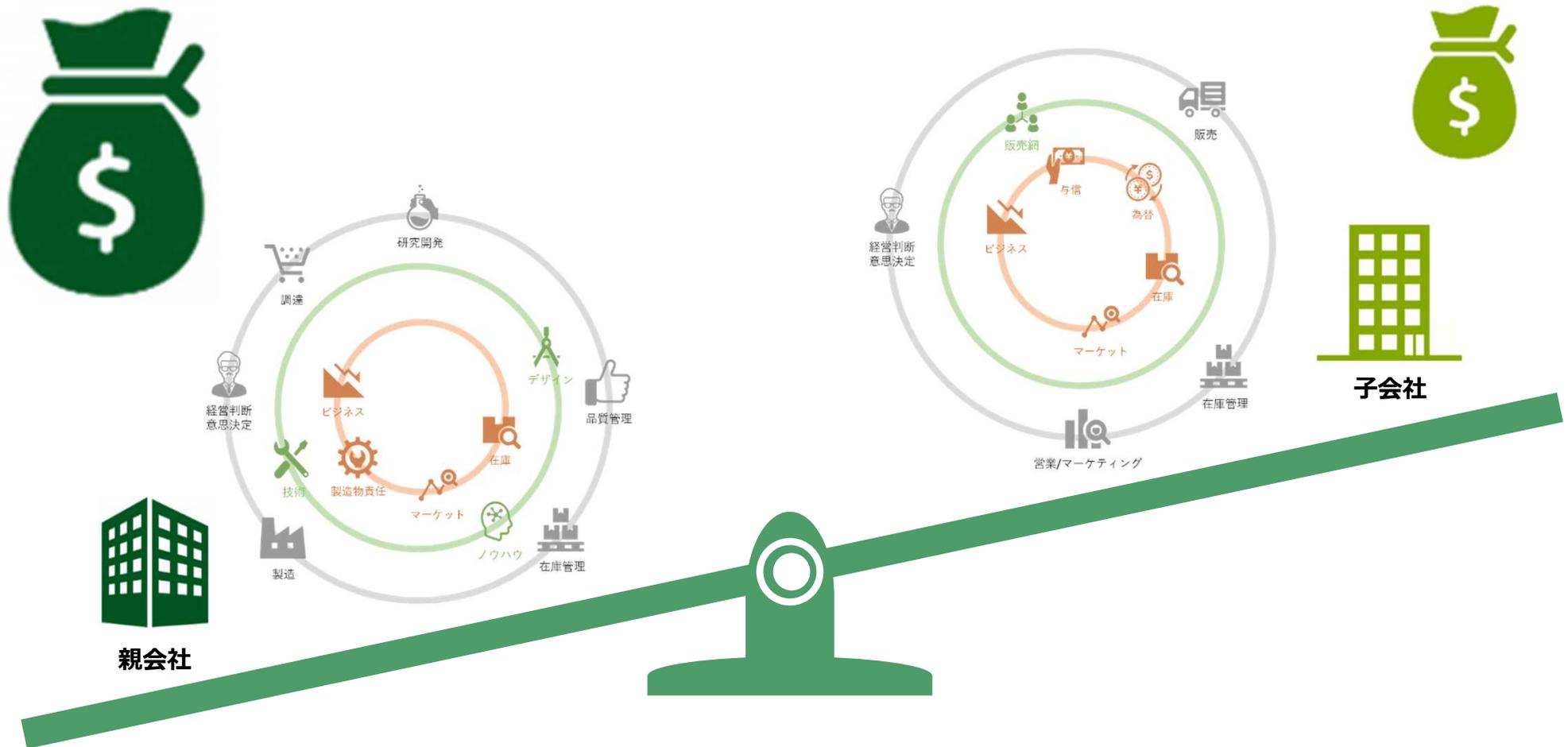
## 無形資産

- ✓ 取引に使用する無形資産は何か
- ✓ 取引においてどう貢献しているか
- ✓ 誰が無形資産を開発（改良）・使用し、価値の維持・保護を実施しているか

# 機能・リスク、技術・ノウハウ等の無形資産 (2/2)



果たす機能、コントロールするリスク、使用する無形資産に応じた適正利益が配分されることになります



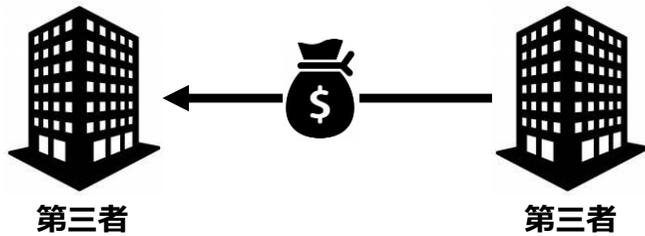
# 第三者価格 / 適正利益水準



取引価格や利益率が第三者価格/利益水準となっている必要があります



比較可能な価格が存在する場合



第三者

第三者

第三者間で取引される価格でグループ間取引価格が設定されているか



親会社

第三者



子会社



比較可能な価格が存在しない場合



子会社



第三者



同様の活動を行う第三者の利益水準となっているか

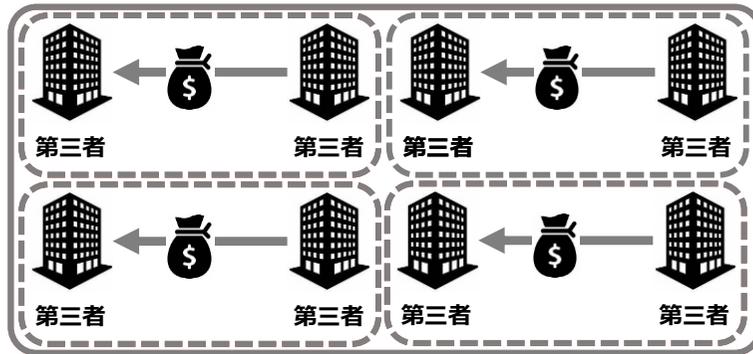
# 移転価格税制上適正な価格/利益水準とは



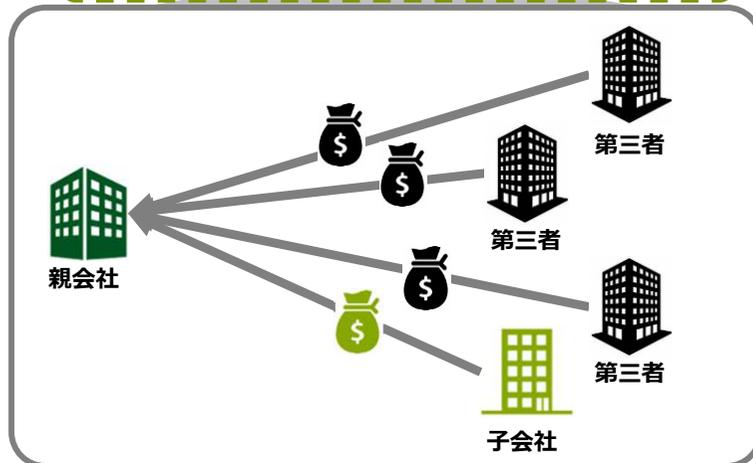
適正価格や利益水準は1つではなく、通常価格幅・利益幅（レンジ）を算出します



価格の適正性を直接的に証明



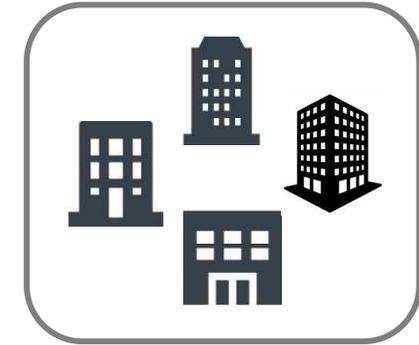
レンジ内である限り価格は妥当となる



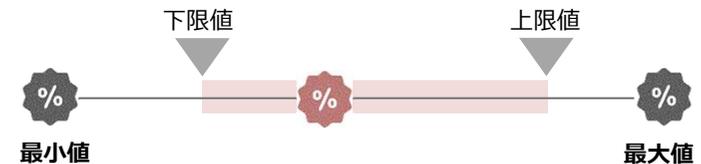
価格の適正性を間接的に証明



子会社



第三者



レンジ内である限り価格の妥当性は間接的に証明される

## 2. 各取引における論点

- 製品・半製品・原材料等仕入・販売取引
- コミッション・口銭取引
- 役務提供取引
- ライセンス取引
- 金融取引（貸付）
- 複数の取引が親会社・子会社間で実施されている場合
- 移転価格課税の例

# 製品・半製品・原材料等仕入・販売取引



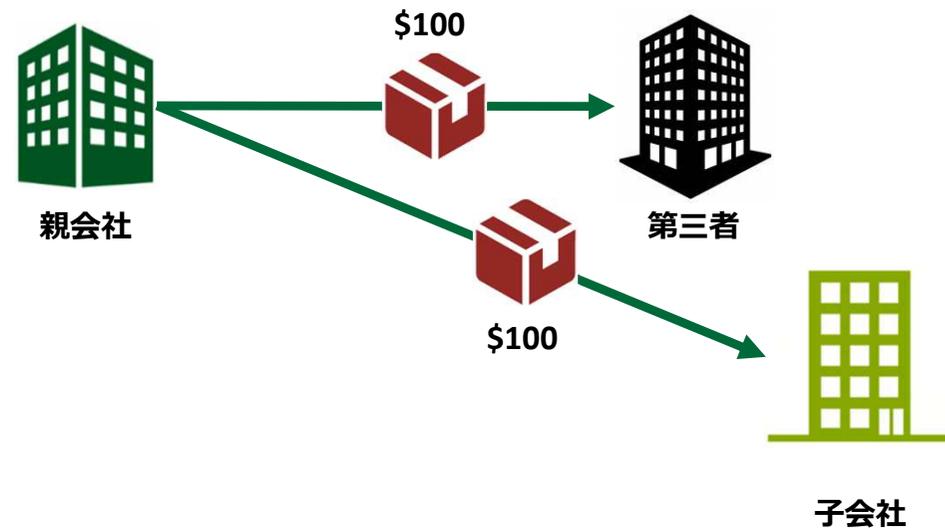
第三者との取引が存在する場合には、その価格を優先的に関連者との取引に適用します



比較可能な価格が存在する場合

例えば、既に第三者へ製品を販売している場合、同じ価格で子会社へ販売することが必要になります。

仮に第三者と取引条件等が異なる場合、価格を調整し、比較可能な状態にすることが求められます。



比較可能な価格が存在しない場合

例えば、同じ製品を第三者に販売していない場合、同じような機能で同様の取引を実施していると考えられる第三者の利益水準（例：売上高営業利益率）から間接的にグループ間の取引価格を設定することになります。



↑のケースでは、子会社の売上高営業利益率が2%～6%となるように、取引価格を設定

親会社から原材料を仕入れ、自社で製造し、第三者に販売している子会社の場合、売上原価を調整することで適正利益水準とする。



PL	
売上	\$1,000
売上原価	\$700
売上総利益	\$300
販売費	\$200
一般管理費	\$50
営業利益	\$50

# コミッション・口銭取引



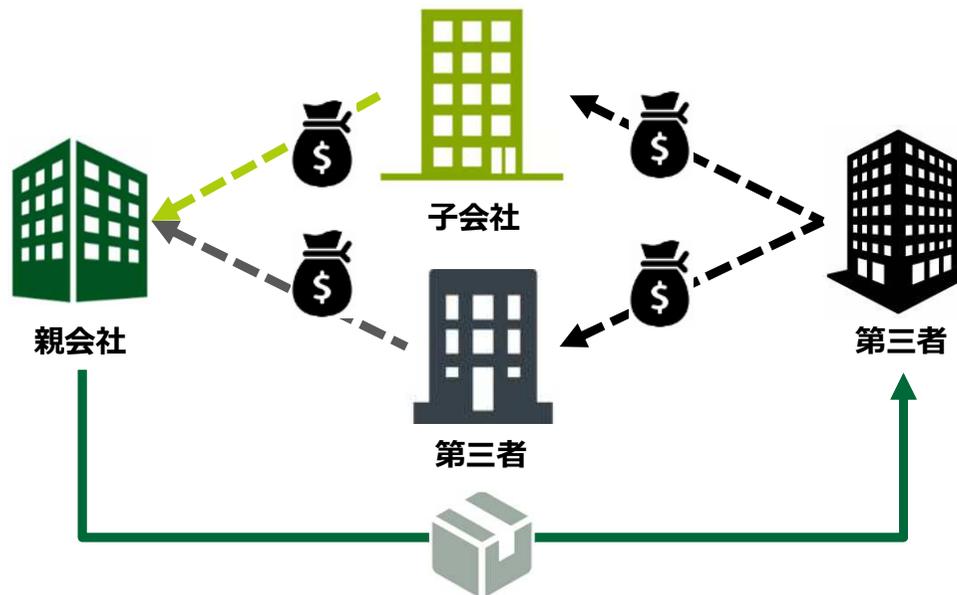
第三者との取引が存在する場合には、その価格を優先的に関連者との取引に適用します



## 比較可能な価格が存在する場合

例えば、親会社が既に第三者とコミッション・口銭取引を実施している場合、同じコミッション・口銭を子会社に適用することが必要になります。

仮に第三者と取引条件等が異なる場合、コミッション・口銭を調整し、比較可能な状態にすることが求められます。



## 比較可能な価格が存在しない場合

例えば、第三者との取引を実施していない場合、同じような機能で同様の取引を実施していると考えられる第三者の利益水準（例：売上高営業利益率・販売費用売上総利益率）から間接的にグループ間のコミッション・口銭を設定することになります。



↑のケースでは、子会社の売上高営業利益率が2%～6%となるように、コミッション・口銭を設定

親会社から製品を仕入れ、第三者に販売（物流は親会社→第三者）している子会社の場合、売上等を調整することで適正利益水準とする。



PL	
売上	\$1,000
売上原価	\$700
売上総利益	\$300
販売費	\$200
一般管理費	\$50
営業利益	\$50

# 役務提供取引



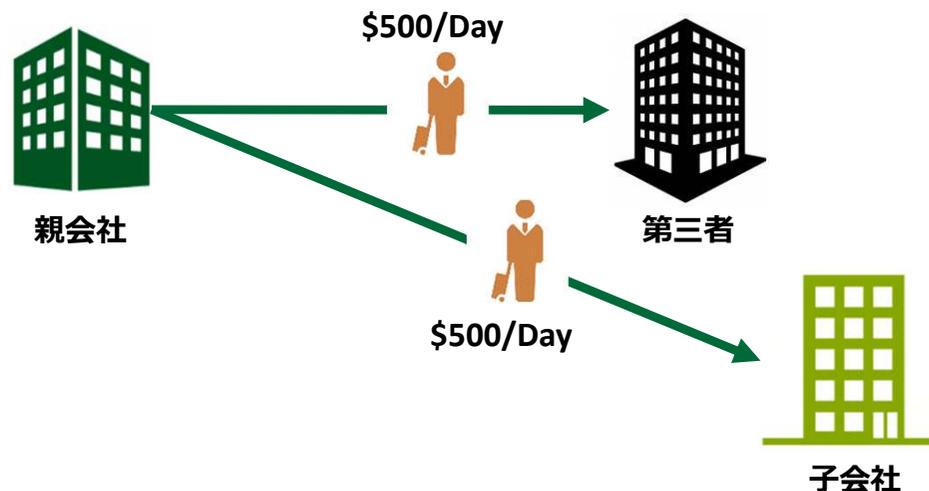
価値あるサービスの提供においては、コストに加え適切なマークアップの回収が求められます



## 比較可能な価格が存在する場合

例えば、既に第三者へサービスを提供している場合、同じ価格で子会社へのサービスフィーを設定することが必要になります。

仮に第三者と取引条件等が異なる場合、価格を調整し、比較可能な状態にすることが求められます。



## 比較可能な価格が存在しない場合

例えば、同じサービスを第三者に提供していない場合、同じような機能で同様の取引を実施していると考えられる第三者の利益水準（例：総費用営業利益率）から間接的にグループ間の取引価格を設定することになります。



上のケースでは、親会社の総費用営業利益率が2%～6%となるように、取引価格を設定

子会社にサービスを提供している親会社の場合、サービス収入を調整することで適正利益水準とする。



PL	
サービス収入 (マークアップ)	\$1,100 (\$100)
サービス原価	\$700
売上総利益	\$400
その他費用	\$300
営業利益	\$100

# ライセンス取引



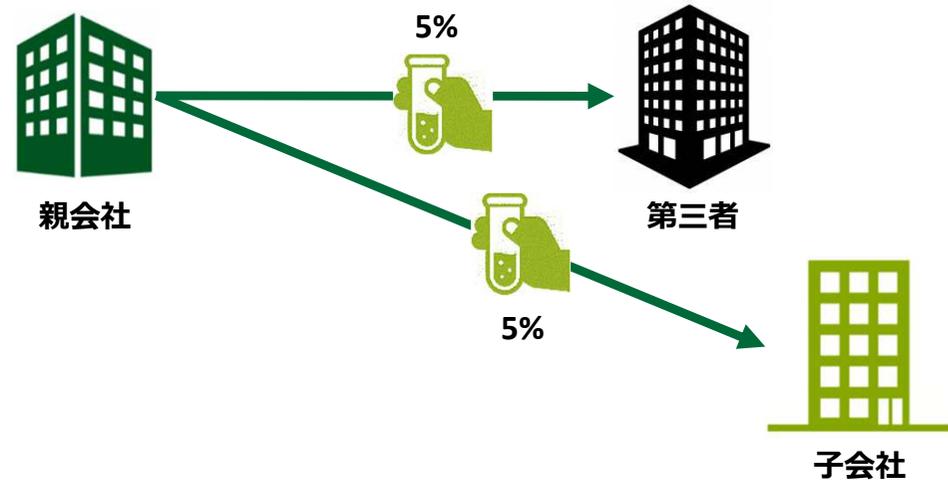
技術、ブランド等、価値ある無形資産のライセンスにはロイヤルティの支払いが求められます



## 比較可能な価格が存在する場合

例えば、既に第三者へ技術ライセンスを実施している場合、同じロイヤルティ料率で子会社へライセンスすることが必要になります。

仮に第三者と取引条件等が異なる場合、料率を調整し、比較可能な状態にすることが求められます。



## 比較可能な価格が存在しない場合

例えば、同じ技術を第三者にライセンスしていない場合、同じような機能で同様の取引を実施していると考えられる第三者の利益水準（例：売上高営業利益率）から間接的にグループ間の取引価格を設定することになります。



↑のケースでは、子会社の売上高営業利益率が2%～6%となるように、ロイヤルティを設定

親会社から技術ライセンスを受けている子会社の場合、支払ロイヤルティ額（ロイヤルティ料率）を調整することで適正利益水準とする。



PL	
売上	\$1,000
売上原価	\$700
売上総利益	\$300
販売費	\$200
一般管理費	\$50
営業利益	\$50

# 金融取引（貸付）



グループ内での金銭消費貸借においては利息の支払いが必要です



比較可能な価格が存在する場合

例えば、子会社が金融機関から借入れを実施している場合、同じ金利を適用することが必要になります。

仮に第三者と子会社の格付、取引条件等が異なる場合、金利を調整し、比較可能な状態にすることが求められます。



比較可能な価格が存在しない場合

例えば、子会社が金融機関からの借入が無い場合、子会社と同等の格付の会社が金融機関から借入れた場合に同じ条件下で付されるであろう金利を適用することになります。



格付 **BBB**

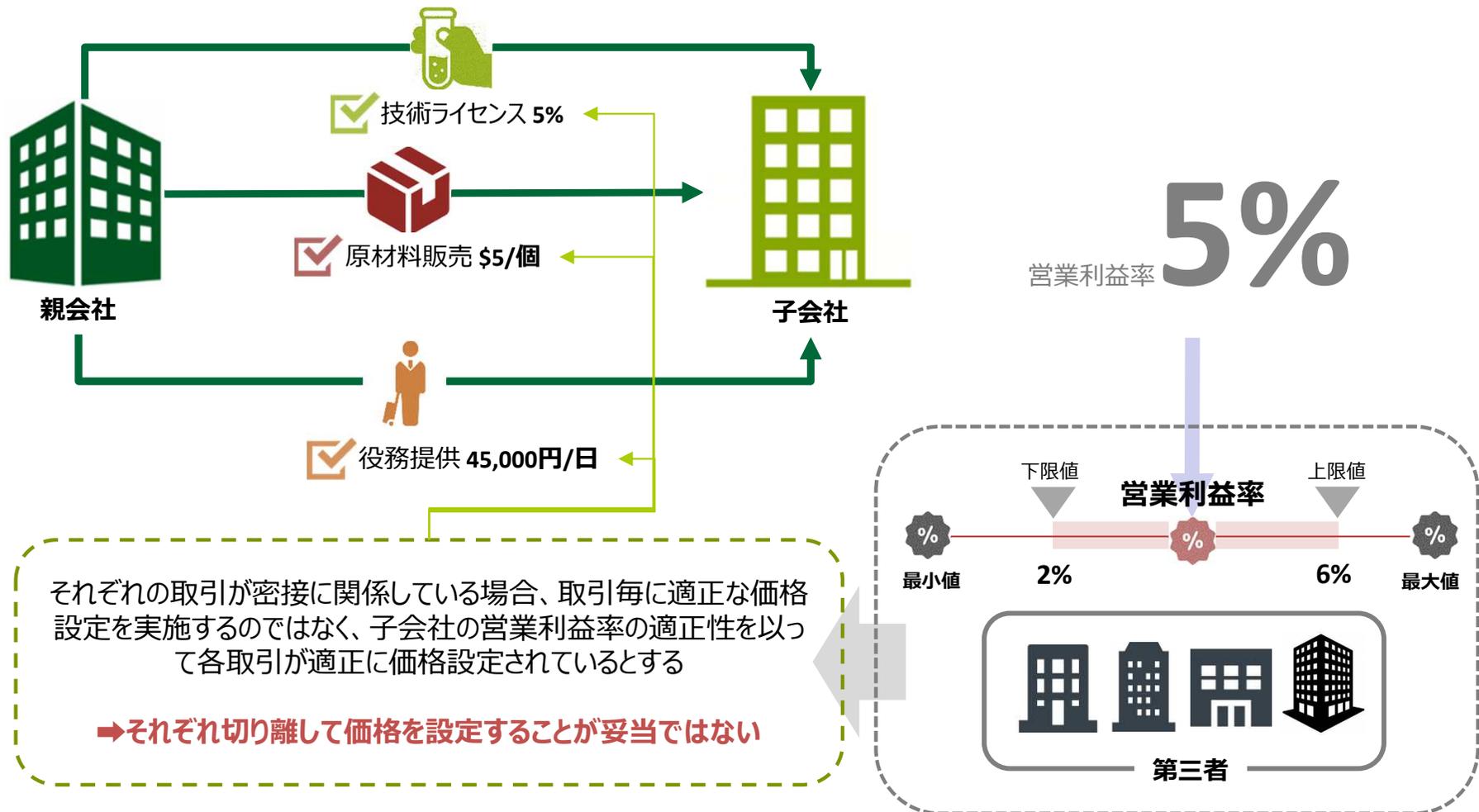
金融機関が格付BBBの会社に適用する金利（ベースレート+スプレッド）を親会社から子会社への貸付金利とする。

# 複数の取引が親会社・子会社間で実施されている場合



比較可能な価格が存在しない場合において、全体の利益水準の適正性を以って各取引価格を設定します

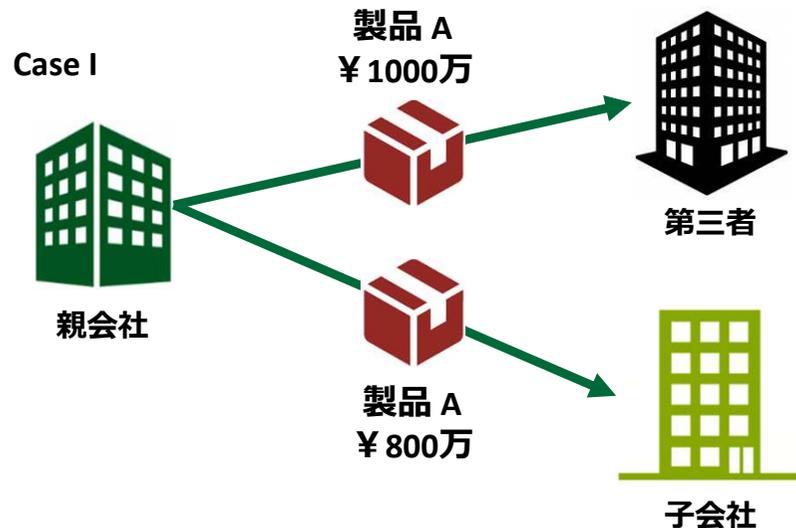
それぞれの取引が密接に関連している場合、取引毎に適正な価格設定を実施するのではなく、子会社の営業利益率の適正性を以って各取引が適正に価格設定されているとする考え方がある



# 移転価格課税の例

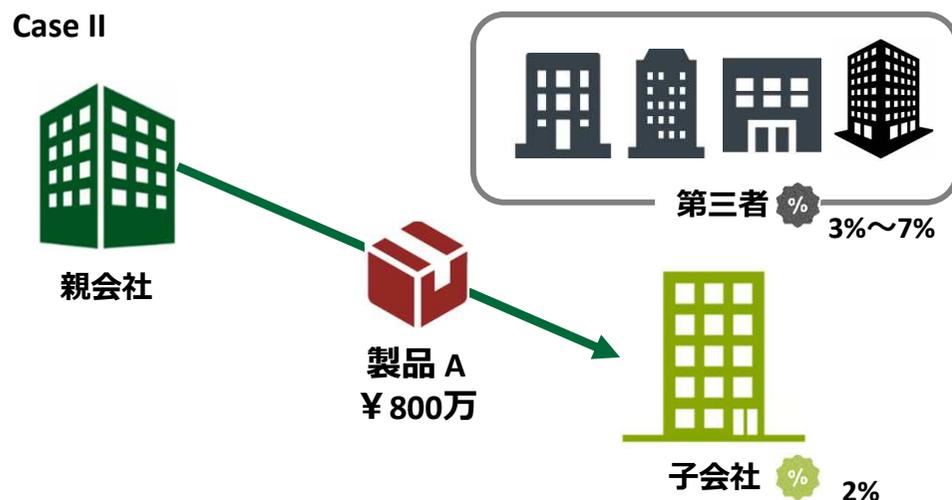


自国の所得が少ない、若しくは相手国の所得が多い場合に課税されるリスクが高まります



- 親会社の子会社に対して、製品Aを¥800万で販売
- 親会社は子会社と同じ地域の第三者に対して同じ条件で製品Aを¥1,000万で販売
- ❖ 同じ製品を同じ条件で販売しているにもかかわらず、子会社に対しては¥200万安く販売している
- ❖ 結果として、子会社へ所得が移転している

親会社所在国にて **¥200万** に対して課税



- 親会社の子会社に対して、製品Aを¥800万で販売
- 親会社は第三者に製品Aを販売していない
- 子会社の営業利益率は2%
- 子会社と機能が類似する会社の営業利益率は3%~7% (中央値4%)
- ❖ 子会社の営業利益率は第三者の営業利益率 (中央値) を2%下回っている
- ❖ 結果として、親会社へ所得が移転している

子会社所在国にて **2%** に対して課税

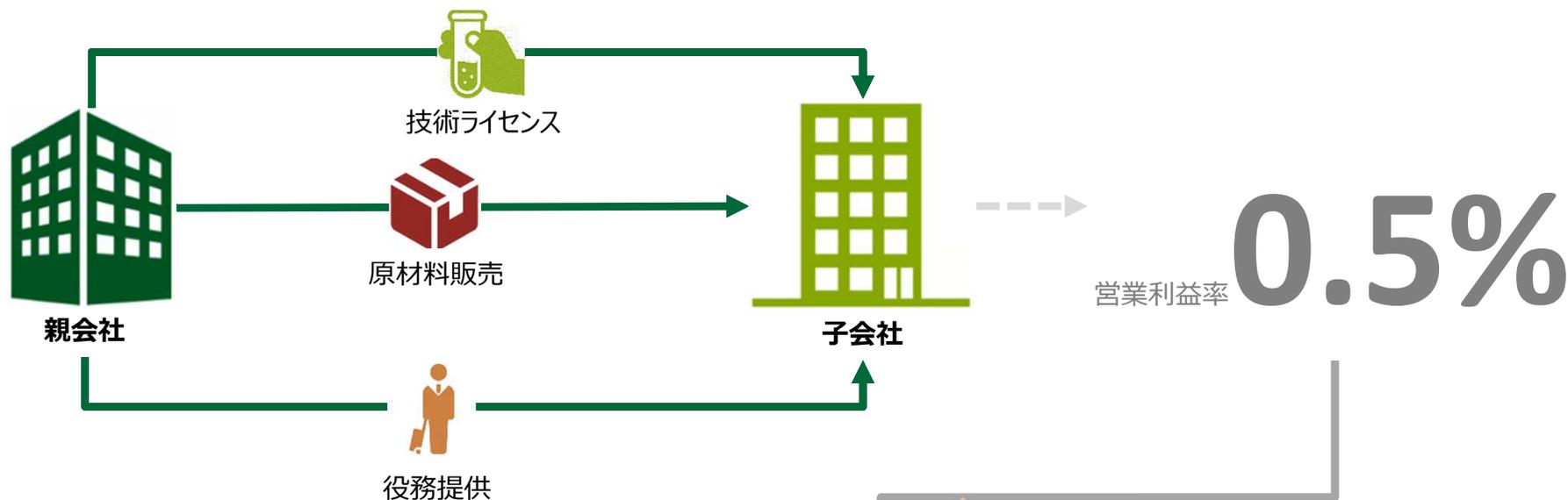
## 3. 価格調整と業績評価

- 適正価格/利益とするための調整
- 移転価格調整のハードル
- 四半期ごとの価格調整
- 業績評価と移転価格

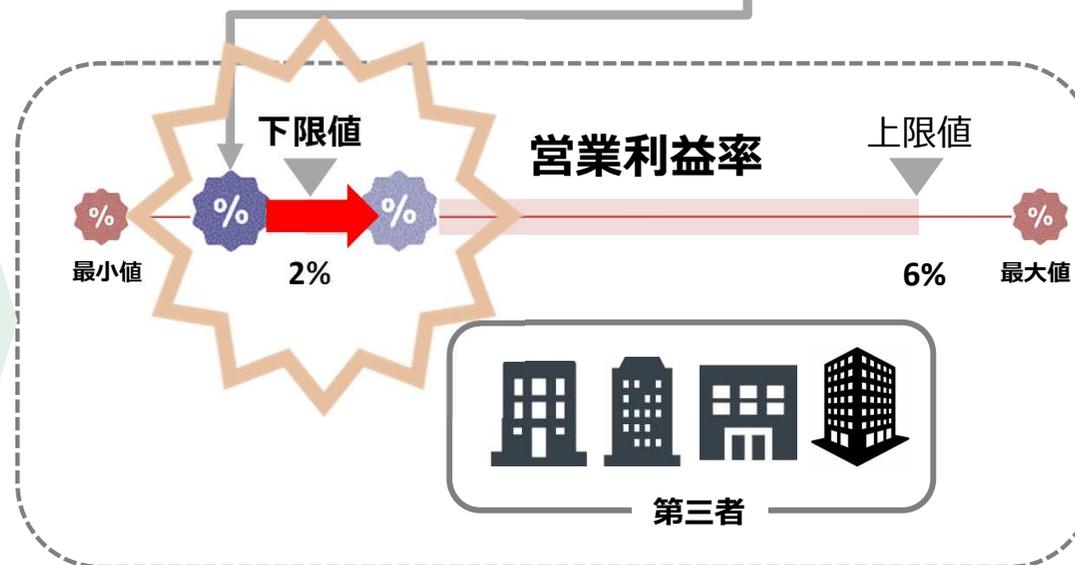
# 適正価格/利益とするための調整



適正価格/利益とするためには取引価格や利益率の調整が必要になる場合があります



- 子会社の営業利益率が0.5%の場合、第三者の営業利益率であるが2%~6%の間に入る様子子会社の利益率を調整する必要があります。
- 調整には、四半期ごとに取引価格を見直し、翌四半期の価格を修正する方法と、期末に送金等で一括で遡及的に取引価格を調整する方法があります。



# 移転価格調整のハードル

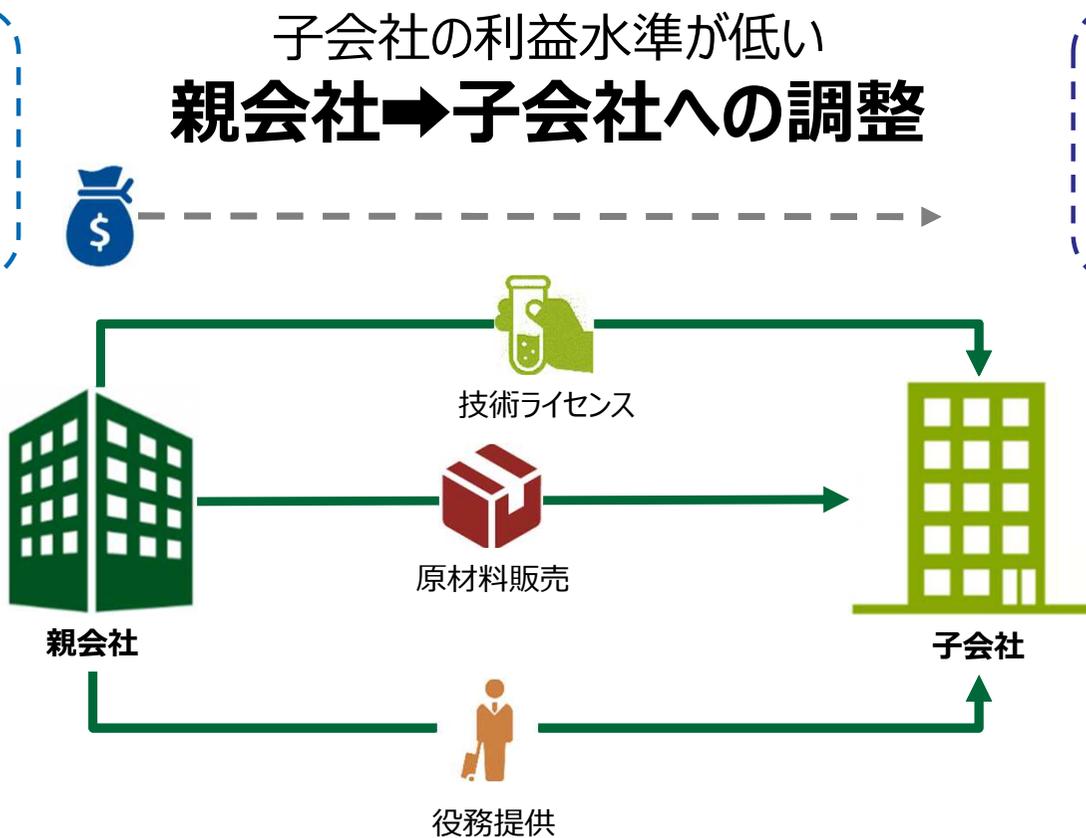


課税所得が減少する場合の調整については注意が必要です

そもそも今の利益水準が妥当なのではないか？  
意図的に低い利益水準を設定して調整しようとしていないか？



親会社所在国  
税務当局



利益水準が低いのはけしからん！親会社への所得移転となっているので、子会社により多くの利益をつける移転価格調整は妥当である！



子会社所在国  
税務当局

子会社がここまでの高利益を獲得することはおかしい。子会社への所得移転となっているため、移転価格調整は妥当だ！

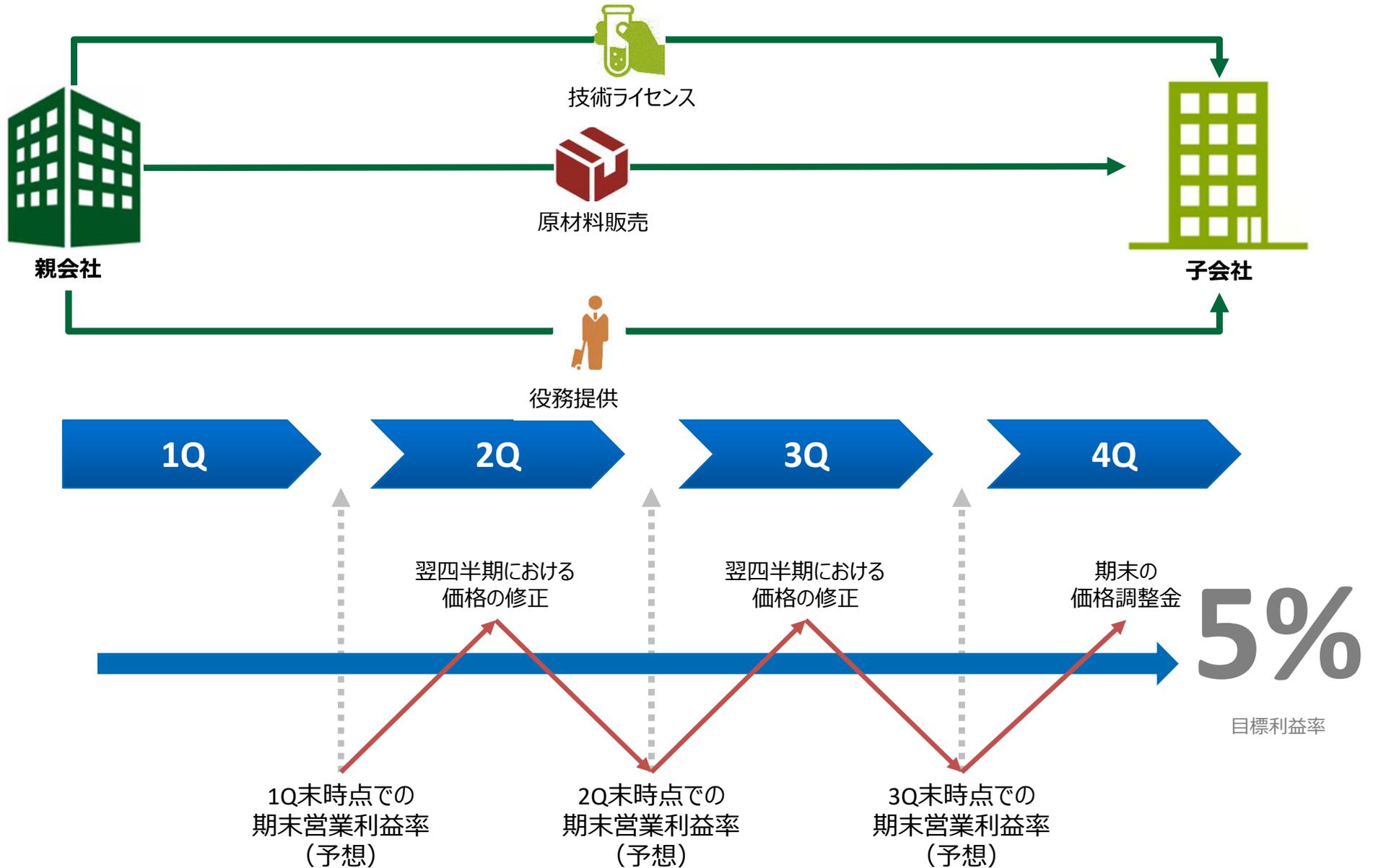
子会社の利益水準が高い  
**子会社→親会社への調整**

利益水準が高いのが正しい！  
移転価格調整は親会社への所得移転だ！  
課税だ、課税！

# 四半期ごとの価格調整



期末における価格調整金を前提とするのではなく、可能な限り四半期ごとの価格調整を推奨します



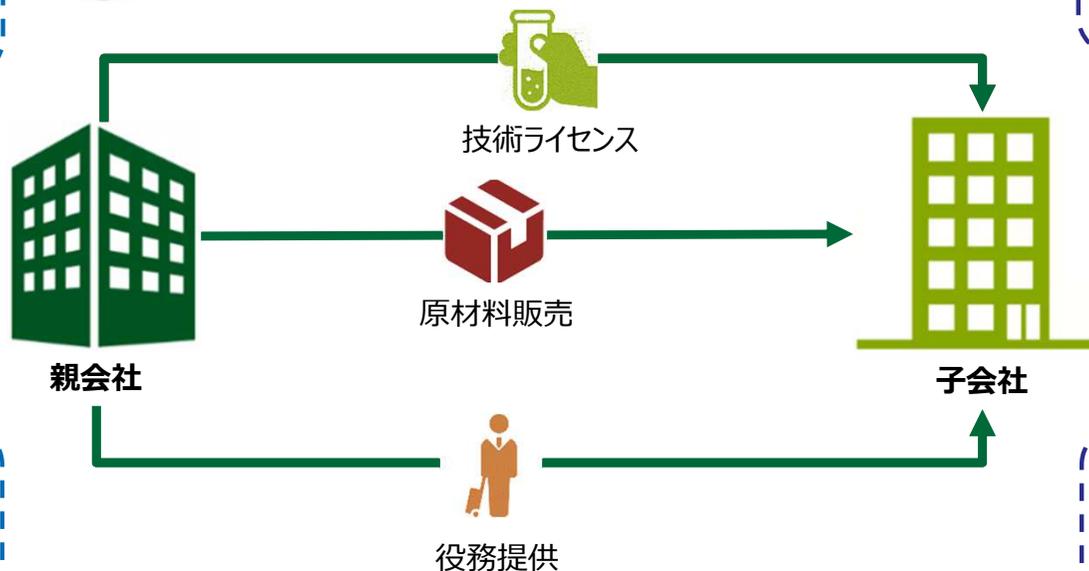
# 業績評価と移転価格



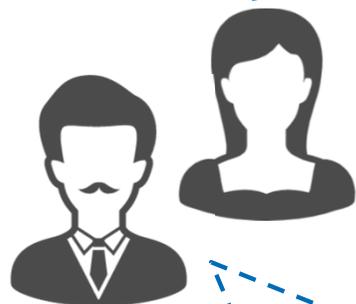
価格/利益調整によって現行の業績評価に影響を及ぼす可能性があります

## 子会社の利益率を妥当な水準にするための調整

= 子会社には薄い利益をつける必要がある



本社が最終的なビジネスリスクを取るからといって、補填があることを前提にするっておかしくないかしら？



価格調整など実施するとモラルハザードを引き起こすのではないか。

利益を上げ過ぎても本社に持って行かれるだけだし、モチベーションが上がらないな。



経費をどれだけ使って損失を計上したとしても本社から補填されるので、なんか移転価格税制って良い税制ね。

## 4. 移転価格文書化

- 3つの移転価格文書
- マスターファイル
- ローカルファイル
- CbCレポート
- 移転価格文書化における理解のポイント

# 3つの移転価格文書



BEPS最終報告書により3つの移転価格文書の作成/提出が求められるようになりました

**マスターファイル**  
(事業概況報告事項)

**ローカルファイル**  
(独立企業間価格を算定  
するために必要と認め  
られる書類)

**CbCレポート**  
(国別報告事項)

グループの事業、組織、無形資産、金融活動、納税状況など、ビジネスの概略的な情報を記載したファイル

各種分析を通して対象年度の移転価格の設定が適切になされていたことを会社が証明するファイル

グループの国ごとの財務情報、税額や、各社の主な事業活動をなど記載したファイル

**親会社**が作成し、必要に応じて**海外子会社**が各国税務当局に提出

**各社**が作成し、必要に応じて**各社**が各国税務当局に提出

**親会社**が作成し、**親会社**が所在国の税務当局に提出

## マスターファイル (事業概況報告事項)

### 組織の体系

- 多国籍企業の法的関係及び資本関係の系統図と事業体の所在地を示した図

### 多国籍企業の事業概要

- 多国籍企業の事業概要の書面説明（以下の内容を含む）
  - 営業収益の重要なドライバー
  - グループの売上規模順に主要な5つの（及び／又はグループ売上の5%超を占める）製品及び／又は役務提供のサプライチェーンの概要。この説明に当たっては、図形式でも表形式等でも差し支えない。
  - 多国籍企業グループ内の重要な役務提供取決めに係るリスト及び概要（研究開発（R&D）に係る役務を除く）。重要な役務提供を行う主要な拠点の機能及び役務提供コストの配分や企業グループ内役務提供の対価の決定に係る移転価格ポリシーの概要を含む。
  - 上記2点目に係る、グループの製品及び役務提供の主要マーケット（地理的な市場）の説明
  - 機能分析の概要（グループ内企業の価値創造に対する主要な貢献を説明、つまり、果たしている主要な機能、引き受けている重要なリスク及び使用している重要な資産）
  - 対象年度における重要な事業再編取引、事業買収、事業売却の説明

### 多国籍企業の無形資産

- 無形資産の開発、所有、活用に関する多国籍企業の包括的戦略の概要（主要なR&D施設とR&Dマネジメントの所在地を含む）
- 多国籍企業グループの移転価格の目的上重要な無形資産（グループ）及びそれらを法的に所有する事業体のリスト
- 無形資産に関する重要な関連者間契約リスト（費用分担契約、主要な研究の役務提供契約、ライセンス契約を含む）
- R&Dと無形資産に関するグループ内移転価格ポリシーの概要
- 対象年度中における関連者間の無形資産の重要な持分の譲渡の概要（関係する事業体、所在地国及び対価を含む。）

### 多国籍企業グループ内金融活動

- グループの資金調達方法の概要（非関連者との重要な資金調達契約含む）
- 多国籍企業グループ内で主要な金融機能を果たす企業の特定期（当該企業の設立準拠法（どの国の法律に基づき設立されたか）及び実質管理地国の情報を含む）
- 金融取決めに係るグループ内の一般的な移転価格ポリシーの概要

### 多国籍企業の財務状態と納税状況

- 対象年度の多国籍企業の連結財務諸表。作成していなければ、財務状況報告、規制、内部管理、税務その他の目的で作成された資料
- 多国籍企業グループに適用されているユニラテラルAPA（事前確認）などの国家間の所得配分に関する税務ルーリングのリストと簡単な説明

## ローカルファイル (独立企業間価格を算定 するために必要と認め られる書類)

### 対象事業体

- 対象事業体の経営体系、組織図及び対象事業体の経営報告先となる者及び当該者の主要事務所の所在国に係る説明
- 対象事業体の事業及び事業戦略に係る詳細な説明（当年度又は直近の年度において、対象事業体に関与した又は影響を受けた事業再編や無形資産譲渡に関する説明、対象事業体に影響を与えた取引の説明を含む）
- 主要な競合他社

### 関連者間取引

事業体に関与する重要な関連者間取引カテゴリごとに、以下の情報を提出する。

- 重要な各関連者間取引（製造に関する役務の調達、商品購入、役務提供、ローン、金融等保証、無形資産ライセンス等）と取引背景の説明 対象事業体に係るカテゴリごとの関連者間取引（製品、役務提供、使用料、利子など）のグループ内支払金額及び受領金額（国外の支払人又は受取人の納税地別に明細を記載）
- 関連者間取引のカテゴリごとに関与する関連者の特定と、関連者間の関係
- 対象事業体が締結した全ての重要なグループ内の取決めの写し
- 納税者及び関連者の詳細な比較可能性分析及び機能分析を記載<sup>1</sup>（文書化された関連者間取引のカテゴリごとに記載し、過年度との比較変更を含む）
- 最適な移転価格算定方法及びその算定方法を選択した理由の説明（取引のカテゴリごと）
- 必要に応じて、どの関連者を検証対象企業として選定したかの明示及びその理由の説明
- 移転価格算定方法を適用するに当たって重要な前提条件の要約
- 必要に応じて、複数年度検証を行う理由の説明
- もしあれば、選定した比較対象取引（内部又は外部）のリストと説明。移転価格分析において依拠した独立企業の関連財務指標に関する情報（比較対象取引の選定方法及び情報ソースに関する説明を含む）
- 差異調整の説明、差異調整の実施対象（検証対象企業か比較対象取引かあるいはその両方か）の明示
- 選定された移転価格算定方法の適用に基づき、関連者間取引が独立企業者間原則に則り価格が算定されたと結論付ける理由の説明
- 移転価格算定方法の適用に当たって利用された財務情報のサマリー
- 上記の関連者間取引と関連しているが、当該納税地が当事者とはなっていない
- ユニラテラル、二国間／多国間APAなどの税務ルーリングの写し

### 財務情報

- 対象事業体の対象年度の年次財務諸表。監査済財務諸表がある場合は、それを提出し、ない場合は既存の未監査財務諸表を提出する。
- 移転価格算定方法の適用に当たり、使用した年次財務諸表とのつながりを示す財務情報及び切出損益の配賦計算表
- 分析で使用された比較対象取引の関連財務データの概要とその情報ソース



## A. 国別報告様式 (CBCレポート)

表1. 居住地国等における収入金額、納付税額等の配分及び事業活動の概要

多国籍企業グループ名[ ] 対象事業年度[ ] 使用通貨[ ]										
居住地国等	収入金額			税引前当期利益（損失）の額	納付税額	発生税額	資本金の額	利益剰余金の額	従業員の数	有形資産（現金及び現金同等物を除く）の額
	非関連者	関連者	合計							

表2. 居住地国等における多国籍企業グループの構成会社等一覧

多国籍企業グループ名[ ] 対象事業年度[ ]															
居住地国等	居住地国等に所在する構成会社等	居住地国等が構成会社等の所在地と異なる場合の居住地国等	主要な事業活動												
			研究開発	知的財産の保有又は管理	購買又は調達	製造又は生産	販売、マーケティング又は物流	管理、運営又はサポート・サービス	非関連者への役務提供	グループ内融	規制金融サービス	保険	株式・その他の持分の保有	休眠会社	その他 <sup>1</sup>
	1														
	2														
	3														

表3. 追加情報

多国籍企業グループ名[ ] 対象事業年度[ ]	
必要と考えられる追加の情報や国別報告書に記載された情報への理解を円滑にする説明等を記載してください。	

# 移転価格文書化における理解のポイント



最も重要なファイルはローカルファイルとなります



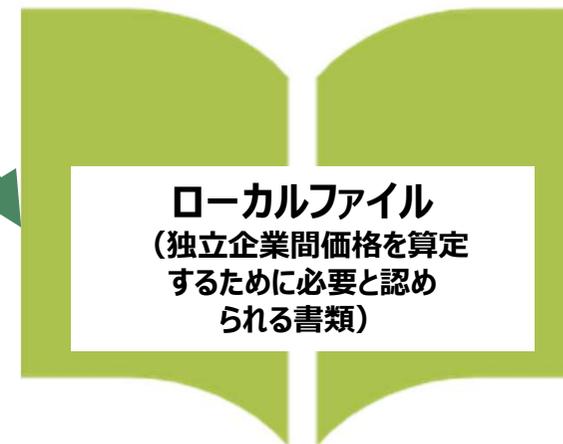
ビジネスの概要やポリシーは把握できるが、実際どのような取引が対象年度において実施されており、その結果がどのようなものであったかを把握することは困難

つまり、マスターファイルの記載内容のみを以って移転価格課税を行うことはできない



国ごとの財務データや納税額は把握できるものの、実際どのような取引が対象年度において実施されており、その結果がどのようなものであったかを把握することは困難

つまり、Cbレポートのデータのみを以って移転価格課税を行うことはできない



実際どのような取引が対象年度において実施されており、その結果がどのようなものであったかを把握することができる

つまり、ローカルファイルの内容によっては、税務当局は移転価格の設定が誤っていると結論付けることが可能であり、移転価格課税を行うことができる

## 5. 移転価格課税と対策

- 移転価格調査のトリガー
- 移転価格調査の特徴
- 寄附金課税（日本）のバックグラウンド
- 課税された場合と将来年度における対応
- 移転価格課税リスク低減のための対策

# 移転価格調査のトリガー



経常的な赤字、海外子会社側の高利益率、取引量などが移転価格調査のトリガーになり得ます

トリガー（例）	調査リスク	備考
海外子会社の営業赤字・連続赤字	海外子会社側	<ul style="list-style-type: none"> <li>通常海外子会社が果たす機能や負うリスクが限定されることから、一定の利益を確保すべきとの考えがある</li> </ul>
海外子会社の高利益率	親会社側	<ul style="list-style-type: none"> <li>通常海外子会社側で確保すべきは一定の利益であり、高利益率となるはずがないという考えがある</li> </ul>
移転価格文書未作成	親会社及び海外子会社側	<ul style="list-style-type: none"> <li>文書未作成は会社として適正価格を証明する資料がないということであるため、税務当局に有利な課税が可能</li> </ul>
取引量	親会社及び海外子会社側	<ul style="list-style-type: none"> <li>取引量が多いほど、仮に価格設定が誤っている場合税務当局としては多額の課税が可能</li> </ul>
過去の税務調査・移転価格調査	親会社及び海外子会社側	<ul style="list-style-type: none"> <li>過去の税務調査で指摘した部分で修正されていない部分があれば再度課税が可能</li> </ul>
その他	海外子会社側	<ul style="list-style-type: none"> <li>還付申請、ロイヤルティ・役務提供取引、組織再編、低税率国との取引</li> </ul>

# 移転価格調査の特徴

 国によって異なるものの、主に実地調査メインの調査（オンサイト）と机上調査メインの調査（デスクトップ）の2パターンがあります

## オンサイト型

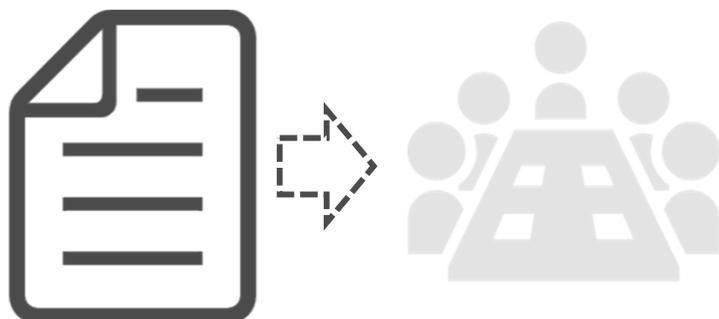


実地調査

意見書

- ✓ 法人税申告書に添付されている海外子会社との取引情報やその他の公開情報を基に机上調査を実施
- ✓ 机上調査の結果を基に、実地調査にて海外子会社との取引に係る詳細資料の提出依頼や関連部門へのインタビューを実施
- ✓ 分析の結果、移転価格設定に誤りがあると判断される場合は中間意見を納税者に提出（若しくは修正申告を打診）
- ✓ 納税者との意見書・反論書のやり取り
- ✓ 更正/修正申告

## デスクトップ型



質問票

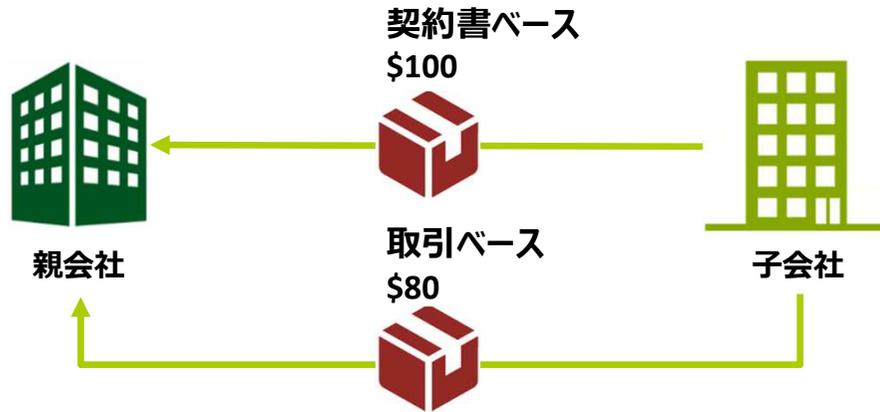
実地調査

- ✓ 法人税申告書および添付資料を基に質問票を作成
- ✓ 質問票を納税者に送付。納税者は回答書を期限までに作成して提出（その後何回かそのやりとりの繰り返し）
- ✓ 必要に応じて実地調査を実施
- ✓ 税務当局が納税者の回答・反論に妥当性がないと判断した場合、更正通知書を送付（若しくは納税者の修正申告）

# 寄附金課税（日本）のバックグラウンド



移転価格の議論なのにも関わらず、日本においては寄附金とされてしまうケースがあります



- 契約書では親会社から子会社への製品販売価格は\$100と設定されている
- 子会社の利益率の調整を製品販売価格で実施しており、一時期\$80で販売されていた
- 税務当局はこの差の\$20を海外子会社への寄附金と認定した



移転価格課税ではなく、贈与や無償の供与とみなし**寄附金課税**



税務当局  
(日本)

- 通常の法人税調査の担当調査官は、財務省の内部規定により、**移転価格調査ができない**（寄附金の調査はできる）
- そもそも調査官が**移転価格税制の内容を知らない**（寄附金であると認識し、移転価格の問題であると認識していない）
- 移転価格課税を行うと発生する相互協議（国際的**二重課税**(同じ所得に対して2つの国から課税されている状態)排除のための2国間協議）の**未済件数が処理能力を大幅に超える500件以上**

# 課税された場合と将来年度における対応



二重課税排除のための相互協議申立と将来の調査回避のための事前確認申請が可能です



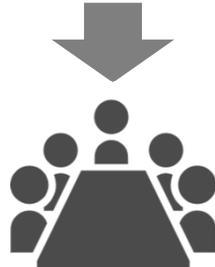
税務調査



修正申告



更正通知



相互協議申立

進行年度及び将来年度について、調査が入り、過年度と同様に更正を受ける可能性がある

## APA (Advance Pricing Arrangement)

事前に税務当局間で移転価格（利益水準）について合意してもらう



国によっては合意まで時間を要することや、アドバイザーの費用がかかるが、将来年度の移転価格調査を回避可能

注) 寄附金課税（日本）や修正申告の場合は相互協議申し立てはできない

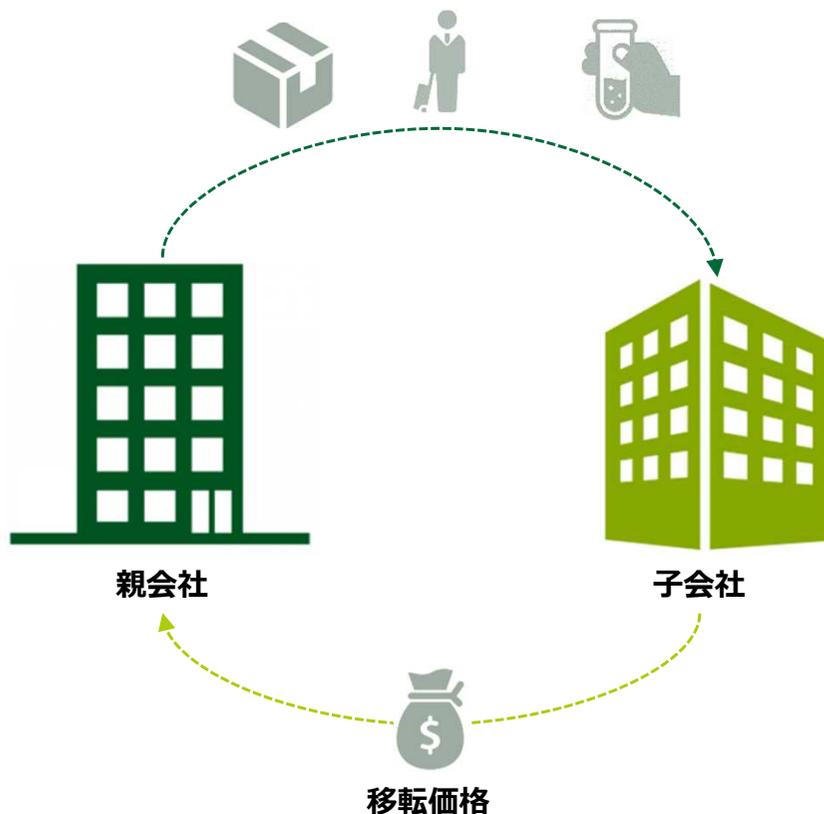
# 移転価格課税リスク低減のための対策



移転価格課税リスク低減のためには、「事前の検討」と「検討結果に従った運用」が必要

## <事前の検討>

- どのような取引が海外子会社との間で発生するのか
- 各取引価格や取引後の子会社の利益水準をどう設定すべきか（ポリシー）
- ポリシーから大幅に実績がズれる場合はどのように対処すべきか（全て対処するのか、それとも特定するのか）
- 価格修正・調整だけで対応できない場合はどうすべきか



## <検討結果に従った運用>

- 事前に取り決めた価格や利益水準での取引が実現できているか（モニタリング）
- ポリシーと実績に大きなズレが生じていないか、生じている場合は四半期ごとに価格の変更をするのか、期末で価格調整金を実施するのか
- 外的要因が理由でポリシーと実績のズレが生じていないか（特定して除外できるか）
- 課税リスクが排除できない場合、APAを検討するのか、更正を受けて相互協議に持ち込むのか

# 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であり、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。



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

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

[grm@faircongrp.com](mailto:grm@faircongrp.com)

※本資料中の文章・画像等の内容の不正複製・複製等をご遠慮ください。

※Please avoid illegal copying / duplication etc. of contents of including documents, images etc. in this material.