

チェックリストとケーススタディで確認!

事前確認制度の活用による 移転価格リスク対応

Contents

- ▶ チェックリストによる移転価格リスクの確認
- ▶ 移転価格税制とは
- ▶ 文書化とは
- ▶ 事前確認とは
 - (1) 事前確認の意義と目的
 - (2) 事前確認の流れ
 - (3) 事前確認に係る手続の概要
- ▶ 移転価格リスクへの対応方法
- ▶ ケーススタディ
- ▶ まとめ

グループ全体の移転価格課税リスク(以下、「移転価格リスク」という)を限られた経営資源(予算、人材)のもとで最小化するためには、移転価格リスクが大きい国外関連取引を特定し、そのリスクに見合った対策を手当てすることが肝要である。

本稿では、移転価格リスクのチェックリストによる確認を手始めに、移転価格リスクを低減するための手段である文書化や事前確認について、その特徴や内容をケーススタディ等により説明する。

チェックリストによる移転価格リスクの確認

J-SOX法の施行に伴い、上場企業では内部統制の見直しが行われているが、経理・税務部門においては税務リスク、特に海外展開している企業については、移転価格リスクの管理体制の構築、整備が急務であると思われる。具体的な対策を検討していない場合には、まずは、自社の現状を把握するため、図表1に示すようなチェックリストにより、自社に移転価格リスクがありそうか、あるとすればどのようなリスクがあるのかを可能な限り客観的に把握していただきたい。

図表1のNo.1～8は、日本の税務当局が調査時に確認する可能性が高いと考えられる項目である。特にNo.1～3は、国税庁が発遣している移転価格事務運営要領(事務運営指針)の「2-1 調査の方針」で、移転価格税制上の問題の有無を判断するため、確認を要する事項として規定されており、国外関連取引の結果としての日本法人および国外の関連企業(50%以上の直接または間接的な支配関係にある企業。以下、「国外関連者」という)の損益実績に着目した項目であり、No.4は価格自体に着目した項目である。

No.5は経営環境が特に変化しないなかで、収益性が極端に変動する場合には、価格設定に問題がある可能性があり、これを確認するための項目である。

No.6の「移転価格調整」とは価格の遡及的な修正である。当該支払の理由、事前の取決めの有無、または支払金額の算定方法および計算根拠を確認し、その支払が合理的な理由に基づくものと認められなければ、国外関連者に対する寄附金として課税を検討するという、2008年10月における事務運営指針の改正に対応した項目である。

No.7は日本の親会社が子会社に請求すべき使用料等の価格設定が適切かどうかという観点と、反対に日本法人が国外関連者に対して支払うロイヤルティおよびマネジメントフィーについて、

許諾された無形資産や受領したマネジメント・サービスについてそもそも実態があるのか、あったとしてもその対価設定が妥当であるかという観点によるものである。この項目は日本法人を経由しない国外関連者同士の取引(いわゆる、out-out取引)の増加により、従来は主に棚卸資産取引で稼得していた日本法人の所得が減少するなか、国税当局が近年特に重視している項目である。

No.8は納税申告書の別表17(4)で開示が求められる国外関連者の基本情報の記載に係る項目である。国税当局は毎期報告される当該情報と調査によって得られる類似企業の取引情報等をデータベース化しており、移転価格調査のターゲットを選定していると考えられる。このため、記載漏れ等があった場合には、移転価格調査の対象となる可能性が否定できないため、記載内容に留意が必要である。

(図表1) 移転価格リスクチェックリスト

	チェック項目	結果
1	国外関連取引から得られる日本法人の利益が、第三者との取引における利益と比較して低すぎないか。	
2	日本法人の利益率が日本の同業他社の利益率と比較して低すぎないか、または国外関連者の利益率が同国同業他社の利益率と比較して高すぎないか。	
3	国外関連取引から得られる国外関連者の利益と日本法人の利益とが、それぞれの機能等に比してアンバランスになっていないか(簡便的には、日本の単体損益と国外関連者の損益を比較することで確認できる)。	
4	国外関連者からの輸入価格が、その商品等の第三者への販売価格と比較して高すぎないか、または国外関連者への輸出価格が、その商品等の第三者への販売価格と比較して低すぎないか。	
5	国外関連取引に係る利益率が事業年度によって大きく変動していないか。	
6	明確な移転価格ポリシーが設定されていないにもかかわらず、期末等に「移転価格調整」といった取引(仕訳)が行われていないか。	
7	国外関連者からのロイヤルティ、マネジメントフィーの受取りが、無形資産またはサービスの提供の実態に見合ったものとなっているか、または国外関連者に対するロイヤルティ、マネジメントフィーの支払が、受領する無形資産またはサービスの実態に見合ったものとなっているか。	
8	国外関連取引がある場合、確定申告書に「国外関連者に関する明細書」(法人税申告書別表17(4))を添付しているか、または当該別表の記載内容が十分であるか(例:国外関連者の事業内容、損益、および従業員数等の情報が記載されているか)。	
9	移転価格ポリシー(移転価格の設定方針、移転価格税制に係る対応の方針等を定めたもの)を作成しているか、または親会社が作成した当該ポリシーの内容を把握しているか。	
10	日本法人が親会社の場合、国外関連者に係る移転価格問題(調査の有無、移転価格文書の整備、現地当局に対する移転価格ポジションの内容等)をタイムリーに把握しているか、または、日本法人が国外関連者の子会社である場合、当該情報につき、親会社へタイムリーに報告しているか。	

なお、No.9およびNo.10は企業が採用する移転価格の妥当性を内外の税務当局に説明するうえで、一貫性を担保する観点から、移転価格ポリシーの存在や、移転価格管理体制の構築状況を確認する目的で加えた項目である。

図表1のチェックリストですべての項目について問題がないという企業は別として、大抵の企業は何らかの移転価格リスクを抱えているものと考えられる。そのため、次のステップとして、具体的にどの国外関連取引にリスクがあり、どの程度の潜在的な移転価格リスクがあるのかを確認する必要がある(別表17(4)の開示情報を用いた簡便な確認方法については、後述する「ケーススタディ」を参照されたい)。

移転価格税制とは

企業が国外関連者との取引を「通常の取引」と異なる取引価格で行えば、一方の利益を他方に移転することが可能である。移転価格税制とは、このような国外関連者との間の取引を通じて所得が日本国外に移転することを防止するため、その取引価格を通常の取引価格(以下、「独立企業間価格」という)に引き直して課税する制度である。

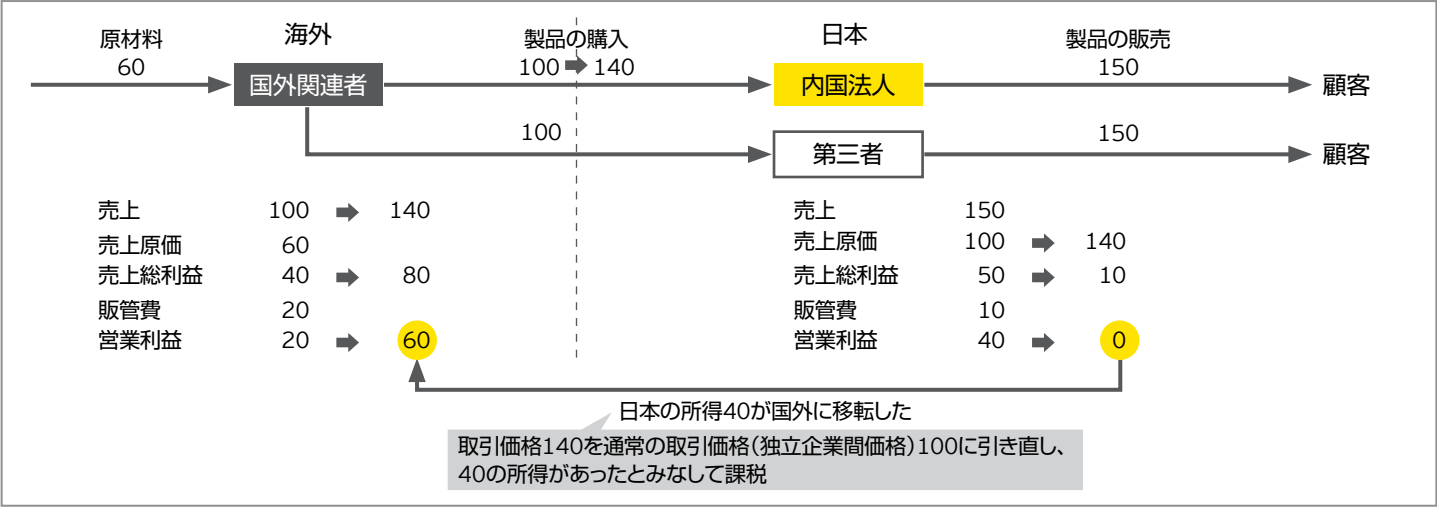
たとえば、図表2に示すように、内国法人が国外関連者から製品を購入し、日本国内の顧客に販売する場合において、

国外関連者が第三者である日本の販売業者に対する販売価格100(独立企業間価格)と異なり、内国法人に対する販売価格を140に設定したときは、独立企業間価格であった場合に稼得したであろう営業利益40が0となり、日本から海外に40の所得移転が行われたことになる。これに対し、日本で移転価格税制が適用されれば、会計上の所得は0であっても、税務上は国外に移転した所得40につき、加算調整が行われることになる。

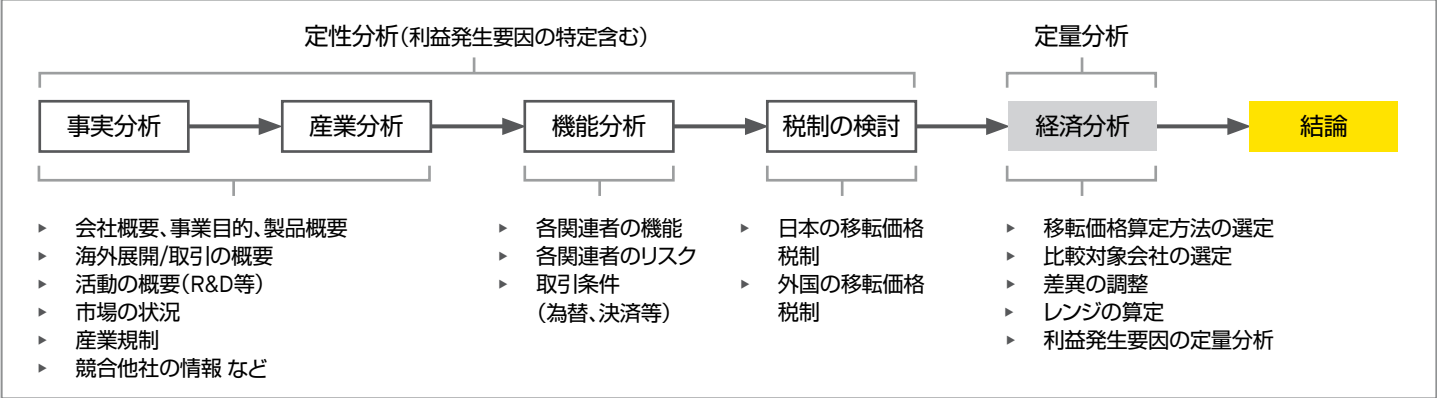
文書化とは

文書化とは各国の法令に従い、税務当局が報告を求める項目の情報を移転価格文書として整理し、申告時または税務当局からの提出依頼に基づき提出するものである。現在、30カ国以上で文書化規定が制定されており、文書化規定に従わない場合には、何らかのペナルティを課している。日本の場合には、税務当局から資料提出依頼があり、指定された期限までに移転価格文書を提出できれば、推定課税(当局が調査等で把握した他社の取引価格を独立企業間価格として更正を行うもの)の適用を回避できるというメリットがある。文書化の流れについては、図表3を参照されたい。

(図表2) 移転価格税制のしくみ



(図表3) 文書化の流れ



(出所)新日本アーンスト アンド ヤング税理士法人 移転価格部作成

事前確認とは^(注)

(1) 事前確認の意義と目的

事前確認(Advance Pricing Arrangement: APA)とは、納税者が税務当局に申し出た独立企業間価格の算定方法等について、税務当局がその合理性を検証し確認を行うことであり、納税者が確認された内容に基づき申告を行っている限り移転価格課税は行われないという効果がある。また、事前確認の目的は、税務当局にとっては、移転価格税制の円滑な執行を可能とすることであり、納税者にとっては、移転価格調査に関連した事務負担を軽減し、移転価格課税に関する予測可能性を確保することである。事前確認には、ユニラテラルの事前確認(Uni-APA)と相互協議を伴う事前確認(Bi-APA)がある。

① ユニラテラルの事前確認

ユニラテラルの事前確認は、日本国内において納税者が税務当局(国税局)に独立企業間価格の算定方法等について確認を求めるものである。この場合は、対象となる国外関連取引の相手方である国外関連者が外国の税務当局に課税されるリスクの回避までは保証されないが、相互協議を伴う事前確認に比べ、通常、確認にいたるまでの処理が早いという特徴がある。

^(注) 本節の記載事項は、国税庁相互協議室「事前確認の概要」(平成21年10月)を基礎として作成している。

② 相互協議を伴う事前確認

一方、相互協議を伴う事前確認は、図表4に示すように、日本および外国において、対象となるそれぞれの納税者が独立企業間価格の算定方法等についてそれぞれの国の税務当局に確認を求める。それと同時に、これらの内容について税務当局間での合意を求めるものであり、移転価格課税についての予測可能性を確保すると同時に二重課税のリスクを回避することを目的としている。

相互協議を伴う事前確認では納税者に双方の税務当局から法的安定性を得ることができるため、日本を含む多くの国で相互協議を伴う事前確認が行われている。現在、日本が事前確認に係る相互協議を行っている対象国は図表5のとおりであり、合計で18カ国に及ぶ。

(図表4) 相互協議を伴う事前確認



(出所) 国税庁相互協議室「事前確認の概要」(平成21年10月)

(図表5) 事前確認に係る相互協議の相手国

北米	カナダ 米国	欧州	デンマーク スイス アイルランド スペイン 英国 ドイツ ベルギー オランダ フランス スウェーデン
大洋州	ニュージーランド オーストラリア		
アジア	中国 タイ シンガポール 韓国		

(出所) 平成20年度版APAレポート(国税庁)をもとに、筆者作成

(2) 事前確認の流れ

図表6に相互協議を伴う事前確認の流れを示す。申出の期限までに、当局に対する事前相談の結果を踏まえて、産業分析、機能・リスク分析、経済分析等を行い、申出書を税務当局に提出することになる。審査は国税局の事前確認の担当課が実施し、審査意見が国税庁に報告される。国税庁の相互協議室は主に審査意見に基づき、相手国の権限のある当局と協議を行い、多くの場合は合意に至ることになる。

平成20年度APAレポート(国税庁)によれば、相互協議を伴う事前確認の1件当たりの平均的な処理期間は約2年とされている。

(3) 事前確認に係る手続の概要

① 申出書の提出期限

事前確認を受けようとする事業年度の初年度開始の日の前日までに、国税局(調査課所管法人の場合)に「独立企業間価格の算定方法等の確認に関する申出書」に必要な資料を添付して提出するとともに、相互協議を希望する場合(二国間事前確認の場合)には、別途「相互協議申立書」を所轄税務署長を通じて国税庁長官に提出する必要がある。

② 確認対象事業年度

原則として3事業年度から5事業年度とされているが、二国間事前確認の場合には、国外関連者の所在地の税務当局に対する申出と整合性をとるため、事前相談により確認対象事業年度の特定と合わせて確認する必要がある。

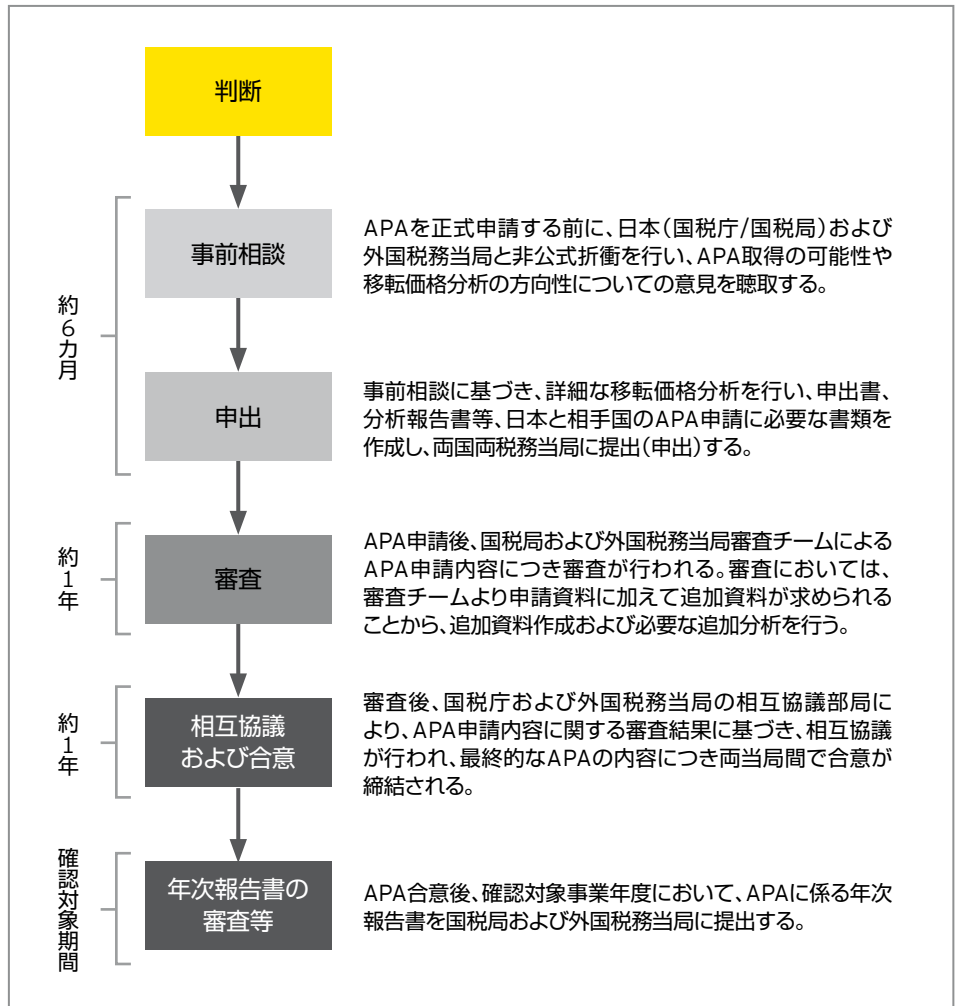
③ 申出に必要な提出資料(リスト)

「確認対象の国外関連取引及び確認対象取引を行う組織等の概要を記載した資料」をはじめとする所定の資料を申出時に提出する必要がある。

(詳細は移転価格事務運営要領5-3【資料の添付】を参照のこと:

<http://www.nta.go.jp/shiraberu/zeiho-kaishaku/jimu-unei/hojin/010601/05.htm>)

(図表6) 相互協議を伴う事前確認の流れ



(出所)新日本アーンスト アンド ヤング税理士法人 移転価格部作成

移転価格リスクへの対応方法

移転価格リスクへの対応方法としては、主に文書化とAPAがあり、図表7に文書化と二国間事前確認それぞれの特徴をまとめた。

移転価格リスクに応じた対応策を選択するうえでの判断の流れを図表8に示す。まず、グループ内の関連者間取引を網羅的にレビューし、その結果と前記の特徴を踏まえて十分な検討を行う必要がある。移転価格リスクが大きくかつ取引規模も大きい場合、コンプライアンスコストをかけても、ベネフィットがコストを上回ると判断できる国外関連取引に対しては事前確認を選択し、それ以外は文書化を選択することが一般的であると考えられる。

なお、APAのうち、Uni-APAかBi-APAかの判断基準としては、次のようなポイントがある。

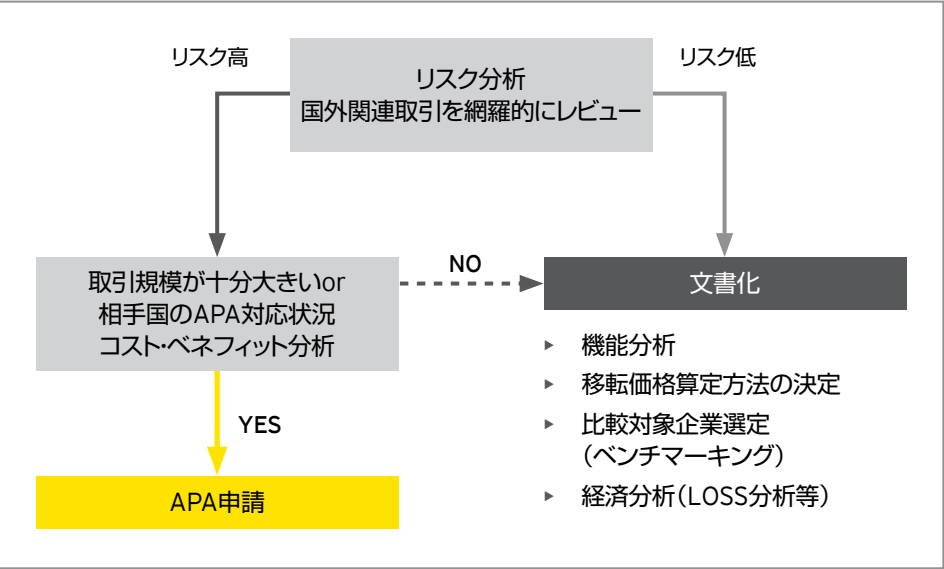
- ① 相手国がAPAを導入している場合には、Bi-APAが推奨される。

② 相手国で移転価格課税を受けるリスクが小さく、わが国のリスクが大きい場合はUni-APAが推奨される。

(図表7) 文書化と事前確認の特徴

対応方法	メリット	デメリット
文書化	▶ 短期間で作成可能 ▶ 文書化そのものは低コスト ▶ 文書化のための会社側対応作業は限定的 ▶ 推定課税の適用を回避可能	▶ 文書化を行っても、税務当局の調査を受ける可能性がある
二国間事前確認	▶ 二重課税リスクや追徴課税等の更正リスクを排除可能 ▶ 独立企業間価格として幅が認められるため、柔軟な対応が可能 ▶ 調査に比して税務当局対応コストを節約可能 ▶ 税務当局とより友好的な関係のもとで協議できる ▶ 合意に基づく修正申告の場合、加算税は課されない ▶ 過年度ヘロールバック(遡及適用)も申請可能	▶ 合意まで長期間(約2年)を要する ▶ 専門家のコストがかかる ▶ 租税条約を締結していない国との間では、二国間APAの適用は不可

(図表8) 移転価格リスクに応じた対応方法



(出所)新日本アーンスト アンド ヤング税理士法人 移転価格部作成

ケーススタディ

ここでは、簡便な方法ではあるが、別表17(4)の開示情報を用いて、国外関連取引における移転価格リスクの特定を試みる。そのうえで、特にリスクが大きいとされた取引に対して事前確認を手当てした場合の対応の流れを紹介する。

移転価格リスクの特定

図表9は日本のメーカーであるP社の別表17(4)の抜粋(例示)であり、移転価格リスクの検証目的上の前提として、重要な無形資産はすべてP社が保有しており、各子会社の独立企業間価格の算定方法としては各子会社を検証対象とする取引単位営業利益法が適切であるとするとする。

図表9にあるように、米国子会社A社の実績値は、米国における比較対象企業の売上高営業利益率レンジ1.5～4.5%を大きく下回っており、日本側での移転価格リスクは限定的であるが、米国側の移転価格リスクが認められることになる。米国の税務当局であるIRS(米国内国歳入庁)による更正を想定すれば、当期においては最低でも $50,000 \times [1.5\% - (-1\%)] = 1,250$ の課税リスクが認められる。

中国子会社B社の実績は、中国における比較対象企業の売上高営業利益率レンジ4.5～9.5%の範囲内であり、当期においては日本および中国での移転価格リスクは限定的であるといえる。

次に、オランダ子会社C社の実績値は、オランダにおける比較対象企業の売上高営業利益率レンジ2～5%を大きく上回っており、オランダ側での移転価格リスクは限定的であるが、日本側の移転価格リスクが認められることになる。国税当局による更正を想定すれば、当期においては最低でも、 $80,000 \times (8\% - 5\%) = 2,400$ の課税リスクが認められる。

最後に豪州子会社D社の実績は、豪州における比較対象企業の売上高営業利益率レンジ3～6%の範囲内であり、当期においては日本および豪州での移転価格リスクは限定的であるといえる。

以上の分析の結果、A社との取引については米国側での移転価格リスクが、C社との取引については日本側での移転価格リスクが特定されたため、両取引については、リスクが限定的な中国および豪州との取引に比較して、より効果的な対応を検討する必要があるといえる。取引規模にもよるが、米国およびオランダとの取引については事前確認を手当てし、中国および豪州は文書化で対応することが考えられる。

それでは、移転価格リスクが最も大きいP社とオランダ子会社Cとの関連者間取引につき、二国間事前確認の申請を

(図表9) 別表17(4)抜粋イメージ

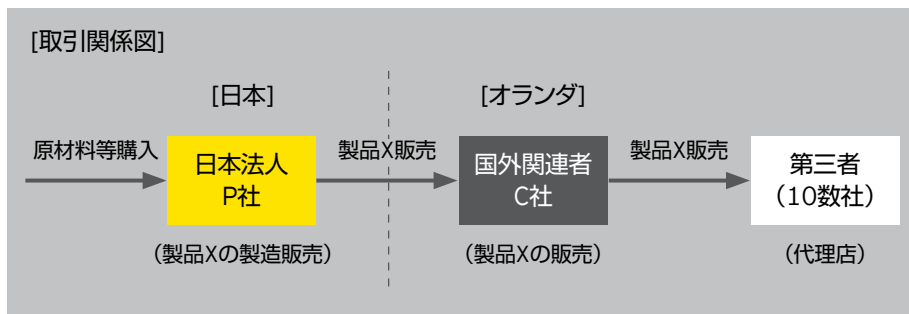
国外関連者の名称等	名称		A	B	C	D
	本店の所在地		米国	中国	オランダ	豪州
	主たる事業		製造・販売	製造	販売	販売
	売上高		50,000	40,000	80,000	10,000
	原価		38,000	30,000	62,000	8,000
	売上総利益		12,000	10,000	18,000	2,000
	販管費		12,500	7,000	11,600	1,700
	営業利益		-500	3,000	6,400	300
	売上高営業利益率		-1.0%	7.5%	8.0%	3.0%
国外関連者との取引状況等	棚卸資産の売買の対価	受取	30,000	5,000	58,000	3,000
		支払		35,000		
	役務提供の対価	受取	1,000	500		
		支払				
	有形固定資産の使用料	受取				
		支払				
	無形固定資産の使用料	受取	1,500	1,200		
		支払				
	貸付金の利息又は借入金の利息	受取			200	
支払						
事前確認の有無			有・無	有・無	有・無	有・無

検討することとし、事前確認が実際にどのように進行し、企業や税務当局はどのような対応を行うことになるかについて図表10の事例で概説する。なお、国税庁が移転価格事務運営要領の別冊として公表している参考事例集のうち、事前確認に関する事例27を取り上げ、その前提条件と同じ場合を想定する。

まとめ

海外展開を行う企業にとって移転価格は最大の税務問題であり、内部統制の観点からも、グループ全体の移転価格リスクを適切に管理することが求められているため、今まで以上に本社の主体的な関与が必要となる。

(図表10) 事例集における取引事例



(出所)移転価格事務運営要領 参考事例集 事例27を一部筆者が修正

▶ 法人および国外関連者の事業概況等

日本法人P社は、製品Xの製造販売会社であり、10年前に製品Xの販売子会社であるオランダ法人C社を設立した。製品Xは、P社の研究開発活動の成果である独自技術が用いられて製造された製品である。

▶ 国外関連取引の概要等

P社はC社に対して製品Xを販売し、C社は購入した製品Xを第三者の代理店10数社に販売している。

▶ 法人および国外関連者の機能・活動等

P社の研究開発の成果である製品Xは、その独自の技術性能が売上の拡大をもたらし、オランダにおいて一定のマーケットシェアを確保している。C社は、独自性のある広告宣伝・販売促進活動を行っている。

▶ 市況の状況等

P社グループの属する製品X業界は世界的に需要の変動の大きな業界であり、需要の変動によって各社の損益状況に変動の大きなサイクルが生じている。

(1) 事前相談の実施

P社およびC社は、両者間の国外関連取引について移転価格リスクが認められ、また取引規模が大きいため、両国の税務当局に相互協議を伴う事前確認の申出を検討している。P社およびC社は申し出ようとする内容について、税務当局の受入れ可能性を確認するため、それぞれ、国税庁(および国税局)およびオランダ税務当局との事前相談を行った。

(2) 事前確認の申出

事前相談における税務当局からのフィードバックを勘案して、P社はC社と協議のうえ、申請ポジションを確定した。すなわち、当該申出に

おいては、C社を検証対象とする取引単位営業利益法を独立企業間価格の算定方法として、企業情報データベースからC社と比較可能なオランダ企業12社を選定し、これら企業の売上高営業利益率の過去5期平均値で構成される四分位レンジ※(確認対象事業年度を通じて固定)である2～5%を、C社が目標とする利益率の水準とした。比較対象とされた12社はいずれも、単一の事業セグメントしか有しない販売業者であり、取扱製品や市場、販売機能等の面でC社との比較可能性があるとP社およびC社は考えている。

(3) 国税局による審査

事前確認の申出書を受領後、国税局は申出内容を審査するために必要な情報等につき、P社に資料提供依頼を行うとともに、P社およびC社の社員に対するインタビューを行うなどして、申出内容の確認を行った。その結果、P社とC社のそれぞれの機能とリスクが申出書の記載内容のとおりであるとの認識に至った。次に、独立企業間価格の算定方法の選定について検討したところ、申出内容においてP社が採用した、相対的に機能の単純なC社を検証対象とする取引単位営業利益法の適用が妥当であると認めた。

一方、以下の点について、国税局は申出の内容とは異なる見解に至り、その内容により国税庁(相互協議室)に審査意見を提出した。

- ▶ 比較対象企業について製品および機能の類似性をより厳格に適用した結果、オランダ企業8社を選定し、売上高営業利益率1～4%を独立企業間価格(四分位レンジ)とした。
- ▶ P社グループの属する製品X業界各社の損益に変動の大きなサイクルが生じることから、そのサイクルの影響を目標利益率の範囲の設定に反映させることが適当であるとし、申出の方法とは異なり、各確認対象事業年度の検証にあたり、比較対象企業の利益率データを順次、最新のものに更新して目標利益率の範囲を設定する方法を採用した。

(4) オランダ事前確認審査担当による審査

オランダにおける審査は、国税局による審査と同様に行われ、ほぼ申出の内容を審査意見とするに至ったが、比較対象企業の選定においては、新たに赤字企業を除外する選定基準を採用したため、オランダ企業6社を選定し、売上高営業利益率3～7%を独立企業間価格(四分位レンジ)とした。

(5) 相互協議の実施

日本とオランダそれぞれの権限ある当局は、国税局およびオランダ事前確認審査担当による審査意見をそれぞれオープニングポジションとして協議を進めた。移転価格算定方法については両国の審査意見が一致していたため、比較対象企業の選定と目標利益率の範囲の算定方法(固定か変動か)の2点のみが協議の焦点とされた。協議を重ねた結果、独立企業間価格(四分位レンジ)として売上高営業利益率1.5～5.5%が、目標利益率の範囲の算定方法として固定方式がそれぞれ仮合意された。両国の権限ある当局はそれぞれ、P社およびC社に仮合意内容を伝え、両社はこれに同意したことから、正式合意に至った。

(6) 年次報告書の作成・審査

合意内容に基づき、各確認対象事業年度の検証を実施し、その結果を年次報告書において報告することが求められた。ところが、Y年度の売上高営業利益率実績が0.5%となり、合意レンジの下限值である1.5%を下回った。そのため、合意内容に基づいて、調整後の実績が当該下限値に一致するような補償調整額を算定し、当該調整額につき、Y年度の納税申告書において日本では減算、オランダでは加算を行う必要がある旨を記載したY年度の年次報告書を日本とオランダ双方の税務当局に提出した。

最後に、事前確認は移転価格リスクを最小化できることから最も有効な対応であるが、本事例でも明らかなように、時間、コストおよび手間がかかるプロセスでもある。そのため、網羅的な移転価格リスク分析により、より効果的な対応を行うべき関連者間取引を的確に絞り込むことがポイントである。

※ 四分位レンジとは、一般的に、比較対象取引群の利益率等を高い順に4つに区分し、上位1/4と下位1/4を除き、1/4と3/4の値をそれぞれ上限値、下限値として設けられる範囲をいう。

Contact

移転価格部

齋藤 隆一 シニアマネージャー +81 3 3506 2095 ryuichi.saito@jp.ey.com

移転価格部では、日本における移転価格税務調査を含む税務当局対応、事前確認取得支援等において数々の実績を有し、以下のサービスを提供しております。

- ▶ 移転価格税務調査対応・相互協議対応
- ▶ 事前確認取得サポート
- ▶ グループ移転価格ポリシーの構築支援
- ▶ 移転価格文書化
- ▶ 移転価格リスク分析
- ▶ TESCO(Tax Effective Supply Chain Management)における移転価格ソリューションサービス

本記事全般に関するご質問・ご意見等がございましたら、下記までお問い合わせ下さい。

新日本アーンスト アンド ヤング税理士法人
コーポレート・コミュニケーション部 Tax.Marketing@jp.ey.com

Ernst & Young

アーンスト・アンド・ヤングについて

アーンスト・アンド・ヤングは、アシュアランス、税務、トランザクション・アドバイザリー・サービスなどの分野におけるリーダーとして、全世界の14万4千人の構成員が、共通のバリュー（価値観）に基づいて、品質の高いサービス提供を行っています。私どもは、クライアント、構成員、そして社会を支援し、各サービス分野において、皆様の可能性の実現を追求し、プラスの変化をもたらすよう支援します。

「アーンスト・アンド・ヤング」とは、アーンスト・アンド・ヤング・グローバル・リミテッドのメンバーファームで構成されるグローバル・ネットワークを指し、各メンバーファームは法的に独立した組織です。アーンスト・アンド・ヤング・グローバル・リミテッドは、英国の保証有限責任会社であり、顧客サービスは提供していません。詳しくは、www.ey.comにて紹介しています。

新日本アーンスト アンド ヤング税理士法人について

新日本アーンスト アンド ヤング税理士法人は、長年にわたり培ってきた経験と国際ネットワークを駆使し、常にクライアントと協力して質の高いグローバルなサービスを提供しております。企業のニーズに即応すべく、国際税務、M&A、組織再編や移転価格などをはじめ、税務アドバイザリー・税務コンプライアンスの専門家集団として質の高いサービスを提供しております。詳しくは、www.eytax.jpにて紹介しています。

©2010 Ernst & Young Shinnihon Tax
All Rights Reserved.

EYTAX SCORE CC20100728-1

本書又は本書に含まれる資料は、一定の編集を経た要約形式の情報を掲載するものです。したがって、本書又は本書に含まれる資料のご利用は一般的な参考目的の利用に限られるものとし、特定の目的を前提とした利用、詳細な調査への代用、専門的な判断の材料としてのご利用等はいしなひでください。本書又は本書に含まれる資料について、新日本アーンスト アンド ヤング税理士法人を含むアーンスト・アンド・ヤングの他のいかなるグローバル・ネットワークのメンバーも、その内容の正確性、完全性、目的適合性その他いかなる点についてもこれを保証するものではなく、本書又は本書に含まれる資料に基づいた行動又は行動をしないことにより発生したいかなる損害についても一切の責任を負いません。