

# Newsletter

## 金融再編における移転価格リスクマネジメント

### Contents

1. M&A(合併・買収)に係る  
デュー・デリジェンス業務
2. 事業拡大(Start up)
3. 合併による移転価格統合プロセス
  - (1)TPプランニング
  - (2)TPドキュメンテーション
  - (3)APA

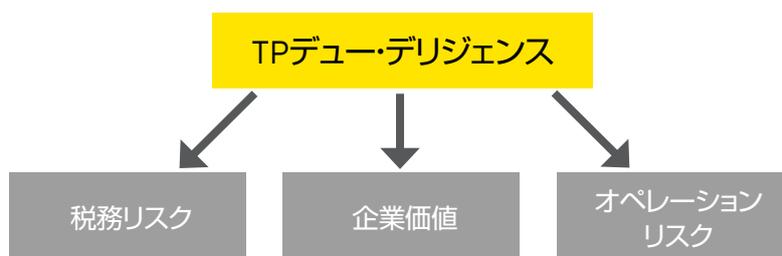
世界的な金融危機に伴いM&Aや人材の流動が激化する中、日本の金融機関も国内外において積極的な人材の獲得を展開してきました。こうした状況下における日本の金融機関の積極的な参入は、今なお私達の記憶に鮮明に刻まれています。金融再編において買収及び事業拡大に関与した企業の移転価格は、何らかの形で影響を受けることになります。

本号では、M&A、事業拡大などの影響により、日本企業が直面すると想定される移転価格の問題やその対応策について説明しています。

# 1. M&A(合併・買収)に係るデュー・デリジェンス業務

日本の金融機関は、昨年末より積極的にM&Aによる企業買収を行ってきました。買収企業はM&Aによるシナジー効果を期待し、企業価値を高めて行くことを目的とします。買収企業が最終的に被買収企業を買収する過程において、本格的なデュー・デリジェンスを行う必要があります。一般的にデュー・デリジェンスとは、M&Aが果たして適正な投資なのか、また投資する価値があるのかを最終判断するための調査を指します。対象となる企業が国外関連者間取引を行っているのであれば、調査対象の一つとして当然のことながら移転価格も含まれます。移転価格(TP)のデュー・デリジェンスは、大まかに税務リスク、企業価値及びオペレーションリスクの3つの観点から構成されると考えられます。

(図表1)TPデュー・デリジェンス業務



税務リスクは、買収対象企業の過去における移転価格更正リスクの検証・把握を行うことにより偶発債務の可能性がないかを確認します。

企業価値は、買収企業が何を買収の対象にするかによって左右されます。例えば被買収会社の資産・負債を引き継ぐのであれば、当該資産及び負債から生じるとされる移転価格の影響を含んだ将来的なネットキャッシュフローを考慮する必要があります。

オペレーションリスクについては、様々なケースがありますが、企業が引継ぐ内容によって、そのリスクは大きく変わると言えるでしょう。

例えば、ある企業は、ある被買収企業の人員受入のみにとどまり、資産・負債、特にシステムインフラの引継をしませんでした。この場合においては、新規事業を開始するにあたり、新たなインフラ整備を要している可能性が考えられます。

また、一方で、別の企業は、別の被買収企業の人員及び資産・負債を引継いだことから、上述のような問題が生じている可能性は低いものと考えられます。

移転価格のデュー・デリジェンスには、このように事業上必要となるインフラなどの特定を手助けすることも含まれることになります。

## 2. 事業拡大(Start up)

M&A以外に企業がその企業価値を高めて行くには、企業全体を買収しなくとも、その企業から流出する優秀な人材を獲得することで、既存事業をより強化及び拡大するという方法もあります。1つの例としては、新しい人材を海外で獲得することで、今まで実現できなかった海外市場への進出を可能にすることができます。その際の事業の立ち上げにはおよそ2年から3年の期間がかかります。ここで問題となるのは、その立ち上げ事業に対してどのような移転価格体制を構築するのかということになります。

事業立ち上げ期間における、関連当事者の果たす機能及び負担するリスクは、通常比較的低いと考えられるため、当該関連当事者に対する報酬はコストプラス又はコスト基準の取引単位営業利益法(TNMM)によって支払われることが一般的です。ただし、事業が成長する上で、どの時点でコストプラス又はTNMMからの脱却をはかるかが問題となります。それは、もちろん、当該関連当事者が将来的にもルーティン機能による役務提供を行っているのであればコストプラス又はTNMMを適用することに問題はないと考えられますが、当該役務提供が将来的に付加価値を生む活動と見なされれば、当然のことながら、コストプラス及びTNMM以外の方法を検討しなければならないことを意味します。

2009年2月にOECDから発表された「事業再編に係る移転価格上の側面 - 民間コメント募集のためのディスカッション・ドラフト」においても「事業が低リスクであるという性質が、ある移転価格算定方法の選択を決定するのであって、その逆ではないことを理解する必要がある」<sup>1</sup>と述べています。そのため、グループ企業は関連当事者の機能及びリスクの変化に関して、定期的なモニタリングを行う必要があり、当該機能及びリスクに変更が生じたものについては契約書の作成及び移転価格文書化をすることが推奨されます。

## 3. 合併による移転価格統合プロセス

デュー・デリジェンスにより、最終買収価格が決定し、実際に合併が行われた際に起こるのは、買収企業と被買収企業の統合作業です。この統合作業において考えられる問題は、買収企業と被買収企業の既存の移転価格方針をどのように整理するかということです。類似した商品をお互いが販売していたとしても、適用された移転価格方針が全く同じであることは考えにくく、また、類似した移転価格算定方法を適用していたとしても、ある程度の調整が必要になることが想定されます。

統合作業において考えられるもうひとつの問題は、移転価格を管理するための管理会計システム等の統合と考えられます。どちらの企業が使用していたシステムを使用するのか、または、改めて新たなシステムを導入するかなどの問題を解決する必要があるでしょう。

例えば、ある企業がある被買収企業の事業を全て買収した場合には、引き続き当該被買収企業の既存システムを使用して移転価格を管理することができるのかもしれませんが。

また、別の企業は、別の被買収企業におけるシステムインフラを引き継がなかったため、管理会計システムを含んだインフラの統合により多くの時間と労力を必要とする可能性も考えられます。

以上のとおり、統合作業では幾つかの問題が考えられ、これらの問題において移転価格リスクマネジメントを必要とします。通常の移転価格のリスクマネジメントのプロセスとしては、大きく分けてプランニング・フェーズとインプリメンテーション・フェーズの2つのフェーズに分類されます。

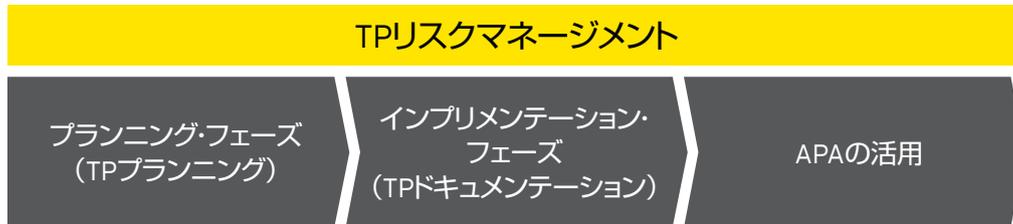
プランニング・フェーズでは、国外関連者間取引において移転価格そのものに対するプランニングを行います。

インプリメンテーション・フェーズでは、当該移転価格がプランニング通りに管理されているのかを検証し、それを証明するために文書化(ドキュメンテーション)を每期準備します。

また、この2つのフェーズ以外に、当該取引規模の大きさ及び複雑さの程度により事前確認制度(APA)を活用することも有効なリスクマネジメントの手段となります。

<sup>1</sup> 社団法人 日本租税研究協会「OECD事業再編に係る移転価格上の側面-民間コメント募集のためのディスカッション・ドラフト」-論点ノート No.1: リスクに関する特別の考慮 D.2 45より一部引用

(図表2)TPリスクマネジメントフロー



### (1) TPプランニング

TPプランニングは、移転価格管理を行う上で最初の重要なステップです。特に統合後の新規ビジネスにおいて移転価格の決定方針を策定する必要があります。プランニング・フェーズでは、実際に移転価格の設定方針の検討を行います。当該フェーズでは、現状の関連者間取引の把握及び確認、関連当事者の機能及びリスク分析を行い、適切な移転価格算定方法を選択します。その後、選定された移転価格算定方法に基づき経済分析を行い最終的な移転価格を決定します。また、実際に決定された移転価格を導入する上で、マニュアルの作成及び関連者間取引契約書の作成なども行います。

### (2) TPドキュメンテーション

我が国の移転価格税制では、移転価格文書化の作成は義務化されていませんが、万が一移転価格の調査が起こった場合、納税者側に関連者間取引における独立企業間価格の立証責任が転嫁されます。調査の際に税務当局は当該関連者間取引に係る情報提供(例えば、事業概要、取引金額、移転価格算定方法など)を依頼することになります。我が国の移転価格税制においては、文書化の作成及び不備による罰則規定は存在しませんが、文書化を行わないことにより、税務当局に即座に説明できないことが想定され、罰則以上の結果(課税リスク)が発生する可能性があります。もちろん、文書化が将来における課税リスクを回避する上で確実な保証とはなりません、少なくとも納税者の移転価格方針を調査時において円滑に説明することができます。そのため、納税者の調査時における対応能力を税務当局に示すことで納税者の税務ポジションをより有利にすることが可能となると考えられます。また、TPドキュメンテーションでは、TPプランニング以降、事業内容、関連当事者の機能及びリスクに変更が生じていれば、当該変更箇所を加味した移転価格に修正をする必要があります。なお、TPドキュメンテーションでもTPプランニング色の強いドキュメンテーションもあれば、純然たるTPドキュメンテーションも存在します。

### (3) APA

APAは取引規模が大きく、より複雑な取引である場合に有効な移転価格戦略ツールです。APAには、TPプランニング又はドキュメンテーションにはない、関連当事者の管轄税務当局との関連者間取引価格についての事前確認がとれるため、ある一定期間における税務ポジションを保証できるメリットがあります。ただし、APAを締結するには通常2～3年間の期間及び費用を必要とするデメリットもあります。そのため、APAを活用するか否かの判断には3つの要点を考慮する必要があります。

まず、移転価格の対象となる取引金額の規模の確認です。対象となる取引金額が大規模な程、更正可能金額も大きくなるため、納税者の税務リスクがより高くなる可能性があります。そのため、納税者がとれる範囲以上の税務リスクが存在するのであればAPAを活用することで税務リスクポジションを最小限に抑えることができます。

次に、対象となる取引の複雑の考察です。取引が複雑なため、その取引価格の決定に関して不確実な要素を含み、取引金額同様、税務リスクポジションが大きくなります。このようなリスクを回避する為、APAを活用し、当該取引の内容について税務当局と時間をかけて議論をします。その結果、共通の理解を深められるメリットを得ることができます。

最後に、APAの特徴を利用した移転価格マネージメントとなります。例えば、個々の商品自体に違いはあっても、事業の性質及び関連当事者間の機能及びリスクの内容が類似している場合、適用する移転価格方法も類似したものが考えられます。そのため、類似した商品が10品目あるとすれば、まずそのなかでも戦略的及び金額的に重要な商品に関するAPAを締結し、その後に合意された内容に基づき再度残りの商品に対してAPAを申請すれば、事務的な負担及び税務コストを節約することが可能となります。

以上のような移転価格ツールをM&A及び事業拡大などの状況に応じて活用することによって、納税者の税務ポジションの強化、グループ企業の移転価格戦略の立案、事務的な負担及びコストの削減、そして最終的な移転価格課税リスクの低減が可能となると考えられます。

10月号 予告

▶ 排出量取引と税務

# Contact

## 移転価格部

|           |           |                 |                           |
|-----------|-----------|-----------------|---------------------------|
| 網野 健司     | パートナー     | +81 3 3506 2164 | kenji.amino@jp.ey.com     |
| カイ ヒールシャー | パートナー     | +81 3 3506 2711 | kai.hielscher@jp.ey.com   |
| 上原 一洋     | パートナー     | +81 3 3506 2636 | kazuhiro.uehara@jp.ey.com |
| 長田 哲治     | シニアマネージャー | +81 3 3506 1257 | tetsuji.osada@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
- ▶ TЕСSM(Tax Effective Supply Chain Management)における移転価格ソリューションサービス

## 税制関連情報

関係省庁より公表された今月号の税制に関する情報のハイライトとなります。  
以下ご参照下さい。

- ▶ 国税庁 平成20年12月26日付課法2-14ほか1課共同「法人税基本通達等の一部改正について」(法令解釈通達)の趣旨説明  
<http://www.nta.go.jp/shiraberu/zeiho-kaishaku/joho-zeikaishaku/hojin/081226/index.htm>
- ▶ 国税庁「法人課税関係の申請、届出等の様式の制定について」の一部改正について(法令解釈通達)  
<http://www.nta.go.jp/shiraberu/zeiho-kaishaku/tsutatsu/kobetsu/hojin/kaisei/090618/index.htm>
- ▶ 国税庁「租税特別措置法(相続税法の特例関係)の取扱いについて」の一部改正について(法令解釈通達)  
<http://www.nta.go.jp/shiraberu/zeiho-kaishaku/tsutatsu/kobetsu/sozoku/sochiho/kaisei/090807/index.htm>

Ernst & Young

Assurance | Tax | Transactions | Advisory

## 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、監査、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13万5千人の構成員が、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。

詳しくは、[www.ey.com](http://www.ey.com)にて紹介しています。

「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(EYG)のメンバーファームを指します。EYGは、英国の有限責任保証会社であり、グローバルにおいてアーンスト・アンド・ヤングの組織を統括しており、顧客サービスは提供していません。

## 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](http://www.eytax.jp)にて紹介しています。

© 2009 Ernst & Young Shinnihon Tax  
All Rights Reserved.

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しないでください。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。

ニュースレター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](mailto:Tax.Marketing@jp.ey.com)