

OECD

多国籍企業及び税務当局のための

移転価格ガイドライン

2022年版

目 次

第 1 章 独立企業原則	4
A 序.....	4
B 独立企業原則に関する記述.....	5
C 独立企業原則によらないアプローチ：全世界的定式配分.....	8
D 独立企業原則の適用のための指針.....	13
第 2 章 移転価格算定手法	61
第 I 部：移転価格算定手法の選択.....	61
A 事案の状況に応じた最適な移転価格算定手法の選択.....	61
B 複数の手法の使用.....	63
第 II 部：伝統的取引基準法.....	64
A 序.....	64
B 独立価格比準法（CUP 法）.....	64
C 再販売価格基準法（RP 法）.....	68
D 原価基準法（CP 法）.....	72
第 III 部：取引単位利益法.....	77
A 序.....	77
B 取引単位営業利益法（TNMM）.....	78
C 取引単位利益分割法.....	91
D 取引単位利益法に関する結論.....	110
第 3 章 比較可能性分析	112
A 比較可能性分析の実施.....	112
B 比較可能性検討におけるタイミングの問題.....	129
C コンプライアンスの問題.....	132
第 4 章 移転価格に関する紛争の回避及び解決のための税務執行上のアプローチ	134
A 序.....	134
B 適切な移転価格の算定を確保するための対応.....	135
C 対応的調整及び相互協議手続：OECD モデル租税条約第 9 条及び第 25 条.....	141
D 同時調査.....	157
E セーフハーバー.....	161
F APA.....	171
G 仲裁.....	181
第 5 章 移転価格文書化	183
A 序.....	183
B 移転価格文書化の目的.....	184
C 移転価格文書化の三層構造アプローチ.....	186
D コンプライアンスに関する論点.....	189

E 実施.....	193
第 6 章 無形資産に対する特別の配慮	198
A 無形資産の特定.....	199
B 無形資産の所有及び無形資産の開発・改良・維持・保護・使用に関する取引	207
C 無形資産の使用又は移転に関する取引.....	224
D 無形資産が関わる事例に係る独立企業間条件の決定における補足指針.....	229
第 7 章 企業グループ内役務提供に対する特別の配慮.....	258
A 序.....	258
B 本論.....	259
C 企業グループ内役務提供の事例.....	269
D 低付加価値企業グループ内役務提供.....	270
第 8 章 費用分担契約.....	279
A 序.....	279
B CCA の概念.....	280
C 独立企業原則の適用.....	283
D CCA への参加、脱退又は終了.....	293
E CCA の構造及び文書化に関する勧告.....	294
第 9 章 事業再編の移転価格に係る側面	297
A 対象.....	297
B 事業再編への OECD モデル租税条約第 9 条と本ガイドラインの適用（理論 的枠組）.....	299
第 I 部：再編自体に対する独立企業間対価.....	299
A 序.....	299
B 再編自体の理解.....	300
C 事業再編を構成する正確に描写された取引の理解.....	306
D 事業再編の結果としての潜在的利益の再配分.....	308
E 何らかの価値あるもの（資産又は継続事業等）の譲渡.....	311
F 既存の取決め終了又は実質的な再交渉に対する再編対象のメンバーへの補償	319
第 II 部：再編後の関連者間取引の対価.....	324
A 事業再編と「構築」.....	324
B 事業再編への適用：再編後の関連者間取引に対する移転価格算定手法の選択 と適用.....	327
C 再編の対価と再編後対価の関係.....	329
D 再編前後の状況比較.....	330
E ロケーション・セービング.....	333
第 10 章 金融取引の移転価格に係る側面.....	335
A 序.....	335

<i>B</i>	第1章D.1のガイダンスとの相互作用.....	335
<i>C</i>	財務機能.....	342
<i>D</i>	金融保証.....	365
<i>E</i>	キャプティブ保険.....	373
第2章別添I	粗利益と営業利益指標が受ける影響.....	385
第2章別添II	取引利益分割法の事例.....	389
第3章別添	運転資本調整の例.....	407
第4章別添I	二国間セーフハーバーにかかるCA間覚書例.....	411
第4章別添II	相互協議を前提とした事前確認実施のための指針.....	428
第5章別添I	移転価格文書 – マスターファイル.....	454
第5章別添II	移転価格文書 – ローカルファイル.....	456
第5章別添III	移転価格文書化 – 国別報告書.....	458
第5章別添IV	国別報告書の実施パッケージ.....	466
第6章別添I	無形資産のガイダンスに係る事例.....	502
第6章別添II	無形資産のガイダンスに係る事例.....	530
第8章別添	費用分担契約に関する指針を説明する事例.....	540

第1章 独立企業原則

A 序

1.1 本章は、OECD 加盟国が多国籍企業及び税務当局が用いるべき税務上の基準として合意した、国際的な移転価格算定基準である独立企業原則の背景を論じる。本章は、独立企業原則について論じ、その国際基準としての地位を再確認するとともに、これを適用するための指針を提供する。

1.2 独立した企業が取引を行う場合、その商業上及び財務上の条件（例えば、商品売買や役務提供の対価及び条件）は、通常、市場原理により決まる。しかし、パラグラフ 1.5 で論ずるように、関連者間で取引が行われる場合、関連者がその取引に市場原理を反映させようとしても、関連者間の商業上及び財務上の関係に市場原理を完全に反映させることは困難である。だからと言って、税務当局は、必ずしも関連者が意図的に利益を操作していると考えてはならない。市場原理が働かない、あるいは独自のビジネス戦略を採用している場合、市場価格の正確な算定は極めて困難であろう。ここで留意すべき重要な点は、非関連者間取引に近づける調整を行う必要性は、特定の対価を支払うという当事者間の契約上の義務、あるいは租税を最小限に抑えようという当事者の意図とは無関係に生じるということである。したがって、独立企業原則に基づく税務上の調整は、税務関係を除き関連者間の基本的な契約上の義務に影響を与えることはないし、また、租税を最小限に抑えることや租税回避という意図がない場合でも適用されることがふさわしい場合がある。移転価格の検討は、たとえ移転価格ポリシーが脱税又は租税回避の目的に用いられている可能性があっても、それらの問題の検討と一緒にしてはならない。

1.3 移転価格が市場原理及び独立企業原則を反映していない場合、関連者が支払うべき租税や関連者所在地国の税収が歪められる。そのため、OECD 加盟国は、このような歪みを是正し、独立企業原則を確保するため、必要に応じて関連者の利益を調整するという事に合意した。OECD 加盟国は、比較可能な状況の下で比較可能な取引を行う独立企業間において見出すことが期待される商業上及び財務上の関係における条件を設定することで、適切な調整を行い得ると考えている。

1.4 税務以外の要素が、関連者間の商業上及び財務上の関係を歪めることもある。例えば、関連者は、関税の評価、反ダンピング及び為替管理や価格統制に関して、（外国においても国内においても）政府から相反する圧力を受ける場合がある。さらに、取引価格の歪みは、多国籍企業グループ内の企業の資金フローの要請が原因で生じることもある。株式の公開を行っている多国籍企業グループの場合、親会社において高い収益性を示さなければならないという株主からの圧力を受けることがある。株主への報告が連結ベースで行われない場合、特にこのことが当てはまる。これらの要素の全てが、移転価格及び多国籍企業グループ内の関連者に生じる利益の額に影響を与える可能性がある。

1.5 関連者間の商業上及び財務上の関係において設定された条件が、自由市場で求められる条件から常に逸脱していると考えるべきではない。多国籍企業グループ内のメンバーは、かなりの自主性を有している場合があり、しばしば、あたかも独立した企業同士であるかのように互いに交渉を行う。企業は、第三者及び関連者の双方との関係において、市場の条件から生ずる経済的な状況に対応する。例えば、現地の経営者は良好な収益実績を作ることに関心を持ち、そのため自社の利益を減らすような価格の設定を行おうとしないであろう。税務当局は、移転価格調査の対象選定及び調査の実施に当たり、そのリソースを効率的に配分するため、これらの事項を念頭に置くべきである。時には、関連者間の関係が交渉の結果に影響を与えることもあろう。したがって、厳しい交渉を行ったという証拠だけでは、独立企業間と同様の取引が行われたことを立証するには十分ではない。

B 独立企業原則に関する記述

B.1 OECD モデル租税条約第 9 条

1.6 独立企業原則の正式な解釈は OECD モデル租税条約第 9 条第 1 項に記載されている。OECD モデル租税条約は、OECD 加盟国及び多くの非加盟国の二国間租税条約の基礎となっているものである。第 9 条は次のように規定している。

「商業上又は資金上の関係において、双方の〔関連〕企業の間、独立の企業間に設けられる条件と異なる条件が設けられ又は課されているときは、その条件がないとしたならば一方の企業の利得となったとみられる利得であって、その条件のために当該一方の企業の利得とならなかったものに対しては、これを当該一方の企業の利得に算入して租税を課することができる。」

独立企業原則は、比較可能な状況下での比較可能な取引において（すなわち「比較可能な非関連者間取引」において）、独立企業間であれば得られたであろう条件を参考として所得を調整しようというものであり、多国籍企業グループのメンバー

を、一つの統合された事業体の不可分な部分ではなく、個別に事業を営む主体として扱うというアプローチに従うものである。この個別事業体アプローチは、多国籍企業グループのメンバーを個別の独立した事業体として扱うため、これらメンバー間の取引の性質や条件が比較可能な非関連者間取引において得られたと思われる条件と異なるかどうかには焦点が置かれることとなる。このような関連者間取引と非関連者間取引の分析は、「比較可能性分析」と呼ばれ、独立企業原則を適用する上で核心である。比較可能性分析に関する指針は、下記第 D 及び第 3 章に示されている。

1.7 重要なことは、信頼性と、それによって納税者及び税務当局に生じる負担との間でバランスを取るために、比較可能性の問題を総体的に考えることである。OECD モデル租税条約第 9 条第 1 項が比較可能性分析の根拠とされているのは、次の 2 点の必要性に言及されているためである。

- 関連者間に設けられている又は課されている条件（価格が含まれるが、価格に限るものではない）と、独立企業間に設けられる条件との比較。これは、関連者が支払うべき税額計算のための会計上の修正が OECD モデル租税条約第 9 条に基づき是認されるものであるかを決定するためである（第 9 条コメンタリー・パラグラフ 2 参照）。
- 独立企業間であれば稼得したであろう利得の算定。これは会計上の修正によりついでに所得額を算定するためである。

1.8 OECD 加盟国や他の国々が独立企業原則を採用していることには、いくつかの理由がある。主たる理由は、独立企業原則により、多国籍企業と独立企業が、税務上ほぼ同等に扱われることである。独立企業原則の下では、関連者と独立企業は、税務上、より平等に扱われるため、特定の種類の事業体の相対的競争力を歪めてしまうであろう税務上の有利な点又は不利な点の創出を防ぐこととなる。独立企業原則は、経済的意思決定からこのような税務上の考慮を取り除くことにより、国際貿易及び投資の成長を促進する。

1.9 また、独立企業原則は極めて多くの事案において有効に機能していることが知られている。例えば、比較可能な状況の下で、比較可能な独立企業が行った比較可能な取引において、独立企業間価格を容易に見い出しうるような商品の売買及び金銭の貸付が行われている事案が数多くある。また、費用に対するマークアップ、粗利益又は営業利益指標などの財務指標の水準において、取引の適切な比較を行うことが可能な事案も数多くある。とはいえ、独立企業原則を適用することが困難かつ複雑である事案もいくつかある。例えば、多国籍企業グループ内で行われる、極めて特殊な製品の一貫生産、ユニークな無形資産の取引又は特殊な役務提供といっ

た取引がそうである。このような場合、本ガイドラインの第 2 章第Ⅲ部で述べられている取引単位利益分割法を使用するなど、事案の状況において最適な手法が採られるよう、困難な事案に対応する解決方法が存在している。

1.10 独立企業原則には本質的な欠陥があるとみる者もいる。その欠陥とは、個別の事業体アプローチでは、統合された事業が生み出す規模の経済や広範な活動の相互関係を必ずしも説明しきれないというものである。しかしながら、関連者間における規模の経済又は統合による便益を配分するための、広く受け入れられた客観的基準は存在しない。独立企業原則に代わる可能性のあるものに関する問題については、後に C で取り上げる。

1.11 独立企業原則を適用する上での実務上の課題は、関連者が独立企業ならば行わないであろう取引を行うことがあるという点である。そのような取引は、必ずしも租税回避目的ではなく、多国籍企業グループのメンバーが互いに取引する場合に、独立企業とは異なるビジネス環境に直面しているために行われることによる。関連者間で行われた取引が、独立企業間でほとんど行われない場合には、独立企業原則を適用することは困難になる。なぜならば、独立企業間であればどのような条件を設定したかについて、直接的な証拠がほとんど又は全くないためである。ある取引が独立企業間で見られないという事実だけでは、それが独立企業間のものではないということの意味しない。

1.12 独立企業原則を適用した結果、膨大な数と種類のクロスボーダー取引の評価という事務負担を納税者及び税務当局の双方にもたらす場合がある。関連者は、通常、取引時点において取引条件を設定するが、ある時点において、それらの条件が独立企業原則に従っているということを証明するよう求められることがありうる（第 3 章 B 及び C におけるタイミング及びコンプライアンスの問題、並びに第 5 章の文書化に関する議論を参照）。また、税務当局も取引が行われた数年後にこの証明過程に関与せざるを得ない場合がある。税務当局は、納税者が当該取引が独立企業原則に適合していること示すために準備したあらゆる裏付け文書を検討するであろうし、膨大な数の多種多様な取引に関して、比較可能な非関連者間取引や、当該取引が行われた時点における市場の状況などについての情報を集める必要があるかもしれない。これらの作業は、通常、時間の経過とともにより難しいものとなる。

1.13 税務当局及び納税者の双方にとって、独立企業原則の適用のための適切な情報を入手することがしばしば困難となっている。独立企業原則の下では、納税者及び税務当局は、通常、非関連者間取引及び独立企業の事業活動の評価を行い、それらを関連者間の取引及び事業活動と比較しなければならないが、それにはかなりの量のデータが必要となる。入手可能である情報は不完全で解釈が難しいものである

かもしれない。他の情報が存在する場合にも、地理的な状況やその情報の入手先である当事者の問題などから入手が難しい場合も考えられる。また秘密保持の観点から、独立企業からの情報の入手は不可能かもしれない。あるいは、参考となりうる独立企業に関する情報が単純に存在しないこともあろうし、また、例えば、当該産業において高い水準の垂直的統合がみられる場合などには、比較可能な独立企業が存在しないかもしれない。重要なことは、信頼できる情報に基づいて独立企業間の結果について合理的な見積りを見い出すという目的を見失わないことである。この点についても、移転価格の算定は厳密な科学ではなく、税務当局及び納税者の双方の立場に立った判断を行うことが求められていることを想起すべきである。

B.2 国際的合意としての独立企業原則の維持

1.14 上述した考察が認識されている一方、OECD 加盟国は、独立企業原則が関連者間の移転価格の評価に引き続き適用されるべきであるという見解をもっている。独立企業原則は、関連者間で資産（商品その他の種類の有形資産又は無形資産）が譲渡される又は役務が提供される場合に、自由市場の作用に最も近似した状況をもたらすことから、理論的に健全である。この原則は、実際の適用に際して常にそのままでは適用できないかもしれないが、一般に、多国籍企業グループのメンバー間の適切な水準の所得で税務当局にとって受け入れられるものをもたらす。これは、関連納税者の特定の事実及び状況についての経済的実態を反映するとともに、市場の通常の動きを基準として適用するものである。

1.15 独立企業原則からの逸脱は、上記の健全な理論的基盤を放棄することであり、国際的な合意を脅かす結果、二重課税のリスクを大幅に増加させることとなる。独立企業原則の下での経験は、十分に広範かつ洗練されたものであり、実業界と税務当局の間に共通の理解が確立されている。この共通の理解は、各国における適切な課税ベースの確保及び二重課税の回避という目的を達成する上で、実務上大きな価値を有するものである。この経験は、さらに明確な指針を納税者に与え、より適切な時期に調査を行うことにより、独立企業原則をさらに精巧なものとし、その運用を洗練されたものとし、その執行を向上するために生かさなければならない。要するに、OECD 加盟国は、引き続き独立企業原則を強く支持する。実際、独立企業原則に代わる合法的あるいは現実的なものは現れていない。独立企業原則に代わりうるものとして、時に全世界的定式配分が持ち出されるが、これは理論面でも、執行面でも、また実務面でも受け入れられないものである（全世界的定式配分に関しては、次の C 参照）。

C 独立企業原則によらないアプローチ：全世界的定式配分

C.1 背景及び方式の記述

1.16 各国の課税管轄の枠を超えて利益の適正水準を算定する手段として、独立企業原則に代わり、全世界的定式配分が提案されたことがある。この方式の適用は、地方管轄において試みられたことがあるものの、国家間で適用された例はない。

1.17 全世界的定式配分では、多国籍企業グループの連結ベースでの全世界利益を、あらかじめ定められた機械的な算定式に従って各国の関連者に配分する。この全世界的定式配分の適用に当たっては、3つの必須要素があるだろう。第一要素は、課税対象単位の決定、すなわち、ある多国籍企業グループのどの子会社や支店が全世界ベースでの課税対象を構成すべきかである。第二要素は、全世界利益の正確な算定である。第三要素は、その課税単位の全世界利益を配分するために使用される算定式の確立である。この算定式は、ほとんどの場合、原価、資産、給与及び売上のいくつかを組み合わせたものを基礎とするものとなるであろう。

1.18 全世界的定式配分は、第2章第Ⅲ部で論じる取引単位利益法と混同してはならない。全世界的定式配分が利益を配分するために事前に定められた一つの算定式を全ての納税者に使用するのに対し、利益法は、個々のケースごとに、一又は複数の関連者の利益と、比較可能な独立企業が比較可能な状況下で達成しようとしたであろう利益とを比較するものである。また、全世界的定式配分は、税務当局が固有の事実や状況を入念に分析した後に、特定の納税者や多国籍企業グループと協力して作り上げた算定式、例えば、相互協議、APA、あるいはその他の二国間又は多国間の取決めにおいて用いられるような算定式の限定的な適用と混同してはならない。そのような算定式は、各納税者の固有の事実や状況から得られたものであり、したがって、全世界的定式配分が持つ全世界的に事前に決定されたという性格及び機械的であるという性格を排除している。

C.2 独立企業原則との比較

1.19 全世界的定式配分は、より大きな事務上の利便性と確実性を納税者にもたらすと主張する支持者により、独立企業原則に代わるものとして推進されてきた。また、これら支持者は、全世界的定式配分の方がより経済的実態にかなっているとの立場を採っている。彼らは、多国籍企業グループ内の関連者間における事業の実態を反映させるためには、多国籍企業グループは、グループ全体又は連結ベースで検討されなければならないと主張する。また、彼らは、各関連者が多国籍企業グループ全体の利益に対しどのような貢献をしているかを決定することが困難であるため、高度に統合されたグループにとっては個別の計算方式は不適切であると主張する。

1.20 こうした議論とは別に、支持者たちは、全世界的定式配分では、原則として、国内の税務目的上、グループごとに一組の決算書を作成すればよいことから、納税者のコンプライアンス・コストを下げることができると主張する。

1.21 OECD 加盟国は、以下に述べる理由から、これらの主張を受け入れておらず、全世界的定式配分が独立企業原則に代わる現実的な方式であるとは考えていない。

1.22 全世界的定式配分についての最も重大な懸念は、二重課税を防止しつつ単一の課税方式を運用することが困難であるという点である。これを達成するには、十分な国際的調整、事前に決められた算定式、当該グループの構成に関する合意が必要となろう。例えば、二重課税を回避するためには、まずこの算定式を採用することに関する一般的合意、さらに多国籍企業グループの全世界ベースの課税ベースの計算方法に関する合意、共通の会計基準の使用に関する合意、課税ベースを各国（非加盟国を含む）に配分するために使用されるべきファクターについての合意、及びこれらのファクターをどのように算定しウェイト付けするかに関する合意が必要であろう。このような合意に至るには膨大な時間がかかり、大きな困難を伴うであろう。また、各国が世界共通の算定式に進んで合意しようとするかどうかは全く不明である。

1.23 仮にいくつかの国が全世界的定式配分を進んで受け入れようとする場合でも、各国は自国において支配的な活動やファクターに基づき、異なるファクターを重視又は採用することを望むため、意見が一致しないであろう。各国は、自国の歳入を最大化するような算定式や算定式におけるウェイト付けを考え出そうとする強い動機を持つであろう。さらに税務当局は、その算定式に採用された生産要素（例えば、売上高、資本）が低税率国に人為的に移転される可能性への対応方法について協働して検討しなくてはならないであろう。その算定式の構成要素が、例えば、不必要な金融取引の実施、動産の意図的な配置、多国籍企業グループ内の特定の企業に対して同種の非関連者に通常みられる以上の在庫水準を維持するよう求めること等により操作される場合、租税回避が起こりうる。

1.24 したがって、全世界的定式配分への移行は、膨大な政策上及び執行上の複雑さをもたらし、また、国際課税の分野において期待することが非現実的な水準の国際協調を必要とするであろう。このような多国間の協調には、多国籍企業が活動している主要国全てが含まれる必要があるであろう。全ての主要国が全世界的定式配分への移行に合意できなかった場合には、多国籍企業は、二つの全く異なる制度に従わなければならないという負担に直面するであろう。すなわち、同一の取引に関して、グループの一員に発生する利益を二つの全く異なる基準に従って計算するこ

とを強要されることになろう。その結果、あらゆる事案において二重課税（又は過少な課税）の可能性が発生することになるであろう。

1.25 上記の二重課税問題のほかにも、重大な懸念がある。例えば、事前に決定された算定式は恣意的であり、市場の状況、個々の企業に特有の状況、及び経営に特有のリソース配分を無視することから、当該取引を取り巻く特定の事実と十分な関連性を持たない利益配分を作りだす。より詳細に言えば、費用、資産、給与及び売上の組合せに基づく算定式は、機能、資産、リスク及び効率性における差異、並びに多国籍企業グループのメンバー間の差異の存在にかかわらず、各構成要素の通貨単位（例えば、USD、EUR、円）につき固定の利益率をグループの全てのメンバー及び全ての国に無条件に与える。このアプローチによって、独立企業であれば損失を被るはずなのに、利益が配分される可能性がある。

1.26 全世界的定式配分に関する別の問題点は、為替レートの変動への対応である。為替レートの変動は、独立企業原則の適用を複雑にすることがあるが、全世界的定式配分における影響と同様の影響を与えることはない。独立企業原則では、納税者の特定の事実や状況の分析を求めているため、為替レートの変動による経済的影響に、よりうまく対応できるようになっている。全世界的定式配分における算定式が費用を基準としている場合、この方式の適用の結果は、ある国の通貨が、関連者が会計記録をつけている別の国の通貨に対して一貫して強くなるほど、その為替レートの変動により名目上増加した人件費を反映して、前者の国の企業により多くの利益が割り当てられることになる。したがって、強い通貨は長期的には輸出における競争力を失わせ、所得を減少させる圧力をもたらすことになるにもかかわらず、この例においては、全世界的定式配分の下、為替レートの変動は通貨の強い国で活動している関連者の利益を増加させることになるであろう。

1.27 支持者の主張とは反対に、全世界的定式配分は、実際には耐えがたいコンプライアンス・コストと資料提出要件をもたらすであろう。なぜなら、多国籍企業グループ全体に関する情報を収集し、各国が定める通貨、会計帳簿及び税務会計規則に基づいて各国に提出しなくてはならないからである。このように、全世界的定式配分を適用するための資料提出要件及びコンプライアンス要件は、独立企業原則における個別事業体アプローチよりも、一般に、より負担になるであろう。全世界的定式配分にかかるコストは、全ての国が算定式の構成要素やその算定方法について合意しない場合には、さらに大きくなるであろう。

1.28 各メンバーの売上高の決定及び資産の評価（例えば、取得価格か、市場価格か）、とりわけ無形資産の評価が課題になるであろう。さらに、各国の会計基準の差異や複数の通貨によって、複雑さに拍車がかかるだろう。多国籍企業グループ全

体にとって意義ある利益の算定手法を決めるため、全ての国の会計基準を一致させなければならないかもしれない。もちろんこのような課題のいくつか、例えば、有形資産及び無形資産の評価の問題は、独立企業原則の下でも存在するが、独立企業原則に関しては大きな改善が見られる一方、全世界的定式配分に関しては確たる解決策は何ら提示されていない。

1.29 全世界的定式配分は、連結ベースで多国籍企業グループに課税するという効果を有するため、個別事業体アプローチを放棄している。その結果、全世界的定式配分では、実際には重要な地理的な差異、個々の会社の効率性、及び多国籍企業グループの一企業又は小グループに特有の要因で、異なる国に存在する企業間の利益の分配を決定する際に合理的に機能するであろうその他の要因を認識することができない。これとは対照的に、独立企業原則は、ある関連者はそれぞれの特徴を持った個別の利益又は損失センターであり、経済的には、多国籍企業グループの残りのメンバーが損失を出している場合にも利益を得ることができるという点を認識している。全世界的定式配分アプローチは、このような可能性を適切に説明する柔軟性を持っていない。

1.30 全世界的定式配分は、合算利益を計算するという目的のためにグループ内部での取引を無視することから、グループのメンバー間のクロスボーダーの支払いについて源泉徴収を行うことの妥当性に関し疑問を提起することになり、また、二国間租税条約に盛り込まれた多くの規則を否定することになるであろう。

1.31 全世界的定式配分アプローチは、多国籍企業グループの全てのメンバーを含まない場合には、全世界的定式配分に従う当該グループの部分と当該多国籍企業グループの残りの部分とを調和させるために、個別事業体ルールを用いなければならない。全世界的定式配分は、全世界的定式配分を用いる集団と当該多国籍企業グループの残りの集団との間の取引の評価には使用できない。このように、全世界的定式配分の明らかな欠点は、この方式は全企業を対象に適用されない限り、多国籍企業グループの利益配分について完全な解決策を提供するものではないという点である。主要な多国籍企業グループの事業規模や必要とされる情報の量を考えれば、単一の税務当局にとってその作業は大変な負担となろう。さらに、多国籍企業グループは、全世界的定式配分に係る税務上の目的ではなく、多国籍企業グループに属する法人であるがゆえに、法人ごとの会計を維持することが求められるであろう。実際には、多くの国の商規則及び会計規則が、依然として独立企業間価格の使用を求めるであろう（例えば、関税法）。したがって、税務上の規定にかかわらず、納税者は全ての取引について独立企業間価格により適正に記帳しなければならないであろう。

C.3 独立企業原則によらない方法の否定

1.32 これまで述べてきた理由から、OECD 加盟国は、加盟国及び非加盟国間において長年に渡って形成された独立企業原則を採用することについての合意を支持することを再度表明し、また、全世界的定式配分に代表される、独立企業原則に対する理論上の代替案が否定されるべきであるとすることに同意する。

D 独立企業原則の適用のための指針

D.1 商業上又は財務上の関係の特定

1.33 パラグラフ 1.6 で述べたように、「比較可能性分析」は独立企業原則の適用における核心である。独立企業原則の適用は、関連者間取引における条件と、当事者が独立企業であり、かつ、比較可能な状況下で比較可能な取引を行った場合において独立企業間が設定するであろう条件との比較に基づくものである。当該分析には、二つの鍵となる側面がある。一つ目は、関連者間取引を正確に描写するために関連者間の商業上又は財務上の関係並びにこれらの関係に付随する条件及び経済的な状況を特定することである。二つ目は、正確に描写された関連者間取引に係る条件及び経済的な状況と、独立企業間の比較対象取引に係る条件及び経済的な状況とを比較することである。第 1 章本節では、関連者間の商業上又は財務上の関係を特定し、関連者間取引を正確に描写するための指針を提供する。この分析の第一側面は、独立企業原則に基づいて当該関連者間取引の価格設定を検討する第二側面から区別される。第 2 章及び第 3 章では当該分析の第二の側面に関する指針を提供する。本節の指針において決定された関連者間取引の情報は、パラグラフ 3.4 で設定された比較可能分析の典型的なプロセスにおけるステップ 2 及び 3 に特に関連する。

1.34 関連者間の商業上又は財務上の関係並びにこうした関係に付随する条件及び経済的な状況について特定する典型的なプロセスは、多国籍企業グループが事業を行う業種（例えば鉱業、医薬品、ブランド品）及びその業種におけるあらゆる事業活動の業績に影響を与える要因に関して幅広く理解することを必要とする。その理解は、特定の多国籍グループがその業界での業績に影響を与える要因（事業戦略、市場、製品、サプライチェーン及び主要な機能を含む、重要な使用資産及び重要なリスク）に対して、どのように対応するかについて説明する概要から得られる。概要の情報は、納税者の移転価格分析をサポートするために第 5 章で説明されているマスターファイルの一部として含まれる可能性が高く、多国籍企業グループのメンバー間の商業上又は財務上の関係を考察する上で有効な背景を提供する。

1.35 このプロセスは、当該多国籍企業グループの中の各企業がどのように活動しているかを特定するために範囲を絞り、各企業が何を行っているか（例：製造会

社、販売会社)の分析を提供し、取引に表れる関連者間の商業上又は財務上の関係を特定する。関連者間における実際の取引の正確な描写には、その取引の経済的な特徴についての分析が必要である。経済的な特徴とは、取引条件及び取引が行われた経済的な状況から成る。独立企業原則の適用は、比較可能な状況における比較可能な取引において独立企業であれば合意したであろう条件を決定することに依存している。したがって、非関連者間取引と比較する前に、関連者間取引において表れている商業上又は財務上の関係における経済的な特徴を特定することが必要不可欠である。

1.36 実際の取引を正確に描写するために、関連者間の商業上又は財務上の関係において特定される必要がある経済的な特徴又は比較可能性の要素は、概して以下のように分類される。

- 取引の契約条件 (D.1.1)
- 取引の各当事者が使用する資産及び引き受けるリスクを踏まえた各当事者が果たす機能(当事者が所属する多国籍企業グループによる、より広範な価値創造にその機能がどのように関係しているかを含む)、取引をめぐる状況及び業界の実務 (D.1.2)
- 譲渡される資産や提供される役務の特徴 (D.1.3)
- 当事者及び当事者が活動する市場の経済状況 (D.1.4)
- 当事者が採用する事業戦略 (D.1.5)

実際の取引に係る経済的な特徴についての情報は、納税者の移転価格分析をサポートするために第5章で説明されているローカルファイルの一部として含まれるべきである。

1.37 経済的な特徴又は比較可能性の要素は、移転価格分析において、別個であるがお互いに関連する二段階において用いられる。第一段階は、本章の目的である関連者間取引の正確な描写プロセスに関係するものであり、当該関連者間取引の条件、関連者が果たす機能、使用する資産及び引き受られるリスクを含む取引の特徴、譲渡される製品や提供される役務の性質並びに当事者の置かれている状況について、前パラグラフで設定した分類に従って、明らかにするものである。上記で分類した特徴が特定の取引において経済的関連性を有する範囲は、独立企業間で同じ取引が生じたならば独立企業がその取引の条件を評価する際に考慮するであろう範囲に左右される。

1.38 独立企業は、取引を行う前に、選択しようとしている条件と選択しうる他の条件とを比較し、ビジネス目的により合致するような明らかに有利な条件が他に

存在しないと判断した場合にのみ、当該取引を行うであろう。つまり、独立企業は、選択しようとしている条件が次善の選択肢よりも悪い結果にならないと考える場合にのみ取引を行う。例えば、ある企業が、ある顧客から自社製品の買取価格の提示を受けた場合、もし別に、条件がほぼ同じでより高額で買い取る提示や価格は同じでより有利な条件の提示がなされることを知っていれば、当該顧客の提示を受け入れることはないであろう。通常、独立企業が、実際に利用できる選択肢を検討する場合、複数の選択肢の経済的差異（リスクの程度における差異等）を検討するだろう。したがって、選択した取引が実際に利用可能な他の選択肢よりもビジネス目的を達成するための明らかに魅力的な機会を提供するという結論を導き出すに当たり、関連者間取引を正確に描写し、当事者が考慮する特徴の範囲を明確化するために、取引の経済的な特徴を特定することが最も重要である。この結論に至るプロセスの評価に当たっては、より幅広い取決めに基づいて当該取引を評価することが必要又は有効である。なぜなら、第三者が実際に利用可能な選択肢を評価するに当たり、考慮すべき取引がただ一つの取引に限定される必要はなく、経済的に関係するより広範な契約も含まれるからである。

1.39 移転価格分析において、経済的な特徴又は比較可能性の要素が使用される第二段階は、関連者間取引の独立企業間価格を算定するために第 3 章で設定される、関連者間取引と非関連者間取引との比較を行うプロセスと関係がある。その比較を行うには、納税者及び税務当局は、まず、関連者間取引における経済的な特徴を特定する必要がある。第 3 章で設定するように、関連者間契約と非関連者間契約との間の経済的な特徴の差異は、比較される状況の間に比較可能性があるかどうか、そして比較可能性を得るためにどのような調整が必要かを明らかにする際に考慮される必要がある。

1.40 独立企業原則を適用する全ての方法は、独立企業は実際に利用可能な選択肢を考慮するとともに、各選択肢の比較に際しては価値に大きな影響を与える選択肢間の差異を全て考慮するという考え方に結びつけることができる。例えば、独立企業は、ある製品をある価格で購入する前に、通常、他の者から同等の製品を類似の取引条件でより安く購入することができるか否かを考えるであろう。したがって、第 2 章第 II 部で論じるように、独立価格比準法（CUP 法）では、関連者間取引に代わる市場での選択肢を直接に用いたならば、当事者間で合意されたであろう価格を直接的に見積もるために、関連者間取引と類似の非関連者間取引とが比較される。しかしながら、独立した企業の間で請求される価格に重要な影響を与える非関連者間取引の全ての特徴が比較可能でなければ、この方法は非関連者間取引に代わるものとしては信頼性の低いものとなる。同様に、再販売価格基準法及び原価基準法では、関連者間取引において稼得された粗利益を類似の非関連者間取引において稼得された粗利益と比較する。この比較によって、一方の当事者が独立企業のために同

じ機能を果たした場合に稼得できたであろう粗利益を見積もることができ、したがって、当該機能が独立企業間で果たされた場合に、当該一方の当事者が請求し、他方の当事者が支払ったであろう金額を見積もることができる。第 2 章第Ⅲ部で取り上げるその他の方法では、独立企業と関連者との間で利益率又は利益を比較することで、関連者の一方又は各々が独立企業とのみ取引を行った場合に稼得したであろう利益を見積もり、関連者間取引において使用したリソースの代償として独立企業間であったならば請求したであろう金額を見積もる。比較される状況の間に当該比較に重要な影響を与える差異がある場合、比較の信頼性を向上させるため、可能であれば差異調整を行わなければならない。したがって、いかなる場合においても、未調整の産業平均収益それ自体では、独立企業間価格を設定することはできない。

1.41 特定の価格設定方法の適用において、これらの要因がどの程度関連しているかという点に関しては、第 2 章におけるそれらの方法に関する考察を参照のこと。

D.1.1. 取引の契約条件

1.42 取引は、当事者間の商業上又は財務上の関係の結果又は表れである。典型的な例においては、責任、権利及び義務の分割、特定のリスクの引受け、価格取決めなどの関連者間取引の契約内容が、契約締結時の当事者の意図を反映した書面の契約に規定されているかもしれない。取引が、書面契約によって関連者間で成立している場合、当該契約書は当事者間の取引を描写し、契約締結時に当事者の相互関係から生じる責任、リスク及び予測結果をどのように分割することが意図されていたかを描写する出発点となる。また、取引条件は、契約書の他に当事者間のコミュニケーションからも見出せるかもしれない。

1.43 しかし、移転価格分析を行うために必要な全ての情報又は関連する契約条件に関する十分に詳細な情報は、契約書だけでは不十分である。その他 4 つのカテゴリー（パラグラフ 1.36 参照）の経済的な特徴が提供している商業上又は財務上の関係の証拠を検討するには、さらに詳細な情報が必要である。すなわち、取引において各当事者が果たす機能（譲渡される資産又は提供される役務の特徴と併せて使用する資産及び引き受けるリスクを踏まえたもの）、当事者の経済的状況及び当事者が活動する市場の経済的状況、並びに当事者が追求する事業戦略に関する情報である。まとめると、5 つ全てのカテゴリーの経済的な特徴の分析は、関連者の実際の行動についての証拠を提供する。この証拠は、有効かつ継続的な情報を提供することによって、書面による契約上の取決めを明確にするだろう。契約が（契約解釈の適切な原則を考慮して）明示的にも黙示的にも、取引における経済的な特徴を対象としていない場合には、契約によって提供される全ての情報は、これらの特徴を特

定することにより提供される証拠によって、移転価格分析のために補完されるべきである。

1.44 次の事例は、実際の商業上又は財務上の関係を特定することによって、書面の契約条件を明らかにし補完するという考え方を示している。P社はP国にある多国籍企業グループの親会社である。S国にあるS社は、P社の100%子会社であり、S国市場におけるP社ブランド製品の代理人として活動している。P社とS社の代理人契約では、両社が活動するS国におけるマーケティング及び広告宣伝活動について何も触れていない。経済的な特徴及び特に果たした機能の分析から、S社はブランドの認知度を増大させるため、S国において集中的なメディアキャンペーンを行ったことが判明した。このキャンペーンは、S社にとって重大な投資を意味する。当事者の行動によって示される証拠に基づいて、書面による契約が、当事者間の商業上又は財務上の関係を完全には反映していないと結論づけられることもあり得る。したがって、分析は、契約書に記載された条件に限られるべきではなく、S社がメディアキャンペーンを行ったことの根拠に関することも含めて、当事者の行動について更なる証拠を求めなければならない。

1.45 取引における経済的な特徴が、関連者間の書面による契約と一致しない場合、移転価格分析のためには、一般的に、実際の取引は当事者の行動を反映させた取引に従って、描写されなければならない。

1.46 独立企業間の取引においては、各当事者の意向が異なっているため、(i) 契約条件は当事者双方の意向を反映して決定されること、(ii) 通常、当事者は当該契約条件を遵守しようとする、(iii) 一般的に、契約条件は、当事者双方の意向に沿う場合のみ適用されないか又は修正される。このような状況は、関連者間では存在しないか、又は契約ではなく支配関係により作り出されるかもしれない。したがって、関連者間の商業上又は財務上の関係を検討するに当たっては、当事者の実際の行動を反映させた取決めがいずれかの書面の契約条件と実質的に一致するかどうか、又は、関連者の実際の行動が契約条件に沿っていない、契約書が取引全体を反映していない、企業によって正確に特徴づけられていないか識別されていない、又は偽りであるということを示唆するかどうかを調べることに特に重要である。経済的に重要な契約条件と行動が完全に一致しない場合、実際の取引を特定するために更なる分析が必要である。契約条件と関連者間の行動との間に実質的な差異がある場合には、契約条件に基づいて検討された、関連者が実際に果たす機能、実際に使用する資産及び実際に引き受けるリスクによって、実質的な事実が最終的に決定され、実際の取引が正確に描写されるべきである。

1.47 関連者間で合意された取引の内容に疑念がある場合、取引における経済的な特徴に関するあらゆる徴候を検討することが必要である。この検討に当たり、企業間の取引条件は、時間の経過と共に変更される可能性があるということに留意しなければならない。取引条件が変更されている場合、当該変更に係る状況を確認し、契約変更日から当初取引内容が新しい取引内容に置き換わっているかどうか、又はその変更後の契約が当初の取引内容における当事者の意向を反映しているのかどうかを判断する必要がある。取引の結果を知った上で契約変更がなされたと思われる場合には、特に注意を払わなければならない。パラグラフ 1.78 で議論されるように、リスクの結果の判明後に、リスクを引き受けるという契約変更が行われたとしても、結果の判明後には、もはやいかなるリスクも存在しないことから、変更後の契約にはリスクの引受けが伴わないことは知られている。

1.48 次の事例は、書面による契約条件と当事者の行動との差異についての考え方を示しており、取引は当事者の実際の行動によって描写されることになる。S社は、P社の完全子会社である。P社とS社は、S社が事業で使用するための知的財産を、P社がS社にライセンスする契約を書面により締結した。S社は使用許諾に対して、P社に使用料を支払うことに同意した。経済的な特徴及び特に果たした機能に基づく証拠により、P社はS社が売上を達成できるよう顧客と交渉を行い、S社が顧客に対する販売活動を行えるよう定期的にサポートし、かつ、S社が顧客との契約を履行できるよう定期的にスタッフを派遣していることが判明している。多くの顧客は、契約上の手数料をS社に支払っているにもかかわらず、P社がS社と共に契約当事者となるように求めている。商業上又は財務上の関係の分析によって、S社はP社の支援がなければ顧客への役務提供ができないことやその能力を開発していないことが判明した。契約においてP社は、S社にライセンスを供与していることになっているが、実際には、ライセンス契約に沿ったリスク及び機能の移転は行われておらず、P社はS社の事業リスク及び成果をコントロールしており、ライセンサーではなく本人として活動している。P社とS社の実際の取引は、書面による契約条件のみから判断されるべきではなく、実際の取引は、当事者の行動により決定されるべきであり、結果として当事者が果たす実際の機能、使用する資産及び引き受けるリスクが書面によるライセンス契約と一致しないということになる。

1.49 書面による条件が存在しない場合、取引の経済的特徴を特定することによってもたらされる実際の行動の証拠から、実際の取引を描写する必要がある。状況によっては、取引としては認識されていない多国籍企業グループの商業上又は財務上の関係によって、実質的な価値の移転が生じているかもしれない。この場合、契約条件は当事者の行動から描写する必要がある。例えば、技術支援が行われている場合、意図的に統合された活動（D.8の議論のとおり）によりシナジー効果が生じている場合、又は派遣された従業員によってノウハウが提供されている場合等である。

これらの関係は、多国籍企業グループ内で認識されることも、他の取引価格に含まれることも、書面契約に正式に記載されることも、会計システムに入力されることもないかもしれない。取引がはっきり明確化されていない場合、各当事者によってどの機能が実際に果たされたか、どの資産が実際に使用されたか、実際にどのリスクが引き受けられたかといった点を含めた当事者の行動に係る利用可能な証拠からあらゆる点が描写される必要がある。

1.50 以下の事例は、多国籍企業グループによって認識されていない取引において実際の取引を決定する考え方を説明するものである。P社とその子会社の商業上又は財務上の関係を確認した際に、子会社は、P社と契約している独立企業からの役務を受けていることが判明した。P社がその役務の対価を支払う一方、子会社は、直接的にも、他の取引価格を通して間接的にも、P社に対価を支払っておらず、またP社と子会社間に役務提供契約も存在しない。結論として、独立企業から子会社への役務提供に加えて、P社と子会社の間には商業上又は財務上の関係があり、当該関係によってP社から子会社へ潜在的な価値が移転している。分析によって、特定された取引の取引条件を決定するため、経済的な特徴から商業上又は財務上の関係の性質を決定する必要があるだろう。

D.1.2. 機能分析

1.51 通常、2社の非関連者間取引において、対価は、（使用する資産及び引き受けるリスクを考慮の上）それぞれの企業が果たす機能を反映する。したがって、関連者間取引の描写、そして関連者と非関連者、又は関連者間取引と非関連者間取引の比較可能性の決定に当たっては、機能分析が必要になる。この機能分析は、取引の当事者の経済的に重要な活動及び責任、当事者が使用又は提供する資産並びに引き受けるリスクを特定しようとするものである。この分析は、当事者が実際に行っていること、及びそのための能力に焦点を当てるものである。当該活動や能力には、事業戦略及びリスクに係る決定と併せて、意思決定も含まれる。このためには、当該多国籍企業グループの構造と組織について、またそれらが多国籍企業グループの経営の中でどのように影響を与えているかという点について理解することが有効であろう。特に、グループ全体としてどのように価値が創造されているか、また、グループの他の関連者が果たす機能との相互依存性や価値創造に対する関連者の貢献について、理解することが重要である。また、機能を遂行する際の各当事者の法令上の権利及び義務を特定することも関連するであろう。取引の一方の当事者が他方の当事者に比して多くの機能を果たす場合であっても、各当事者にとっての頻度、性質及び価値の観点から見た機能の経済的重要性が重要である。

1.52 当事者の実際の貢献、能力その他の特徴は、彼らが実際に利用可能な選択肢に影響を与える。例えば、ある関連者は、グループに物流サービスを提供している。当該物流会社は、どこかの地点で供給が中断した場合でも対応可能なように、複数の場所で予備的な在庫を管理することが求められている。保管場所の統合と余剰在庫の削減により効率性を大幅に向上させるという選択肢は、利用可能ではない。したがって、独立の物流会社が、当関連者と同様の供給中断リスクを減少させる能力を提供しない場合、当関連者の機能及び資産は、その独立した物流会社の機能及び資産とは異なるかもしれない。

1.53 したがって、商業上又は財務上の関係における経済的な特徴を特定するプロセスは、当事者の能力、その能力が実際に利用可能な選択肢にどのような影響を与えるか、そして潜在的に比較しうる非関連者間取引において同様の能力が反映されているかどうかについて、考慮すべきである。

1.54 機能分析においては、工場や設備、価値ある無形資産、金融資産など使用資産の種類や経過年数、市場価値、場所、権利保護など使用資産の特性を検討しなければならない。

1.55 機能分析により、多国籍企業グループが、高度に統合された機能をグループ内法人に分担させていることが明らかになるかもしれない。分担の結果、相当程度に相互依存している可能性がある。例えば、物流、在庫管理、マーケティング及び販売の機能を、それぞれ異なる法人で分担する場合、それぞれの活動が効率的に相互作用するためには、相当の調整が必要となるかもしれない。販売活動は、相当程度マーケティングに依存しており、売上の達成には、マーケティング活動による影響を含め、在庫管理及び物流機能との調整が必要になるかもしれない。この調整は、機能を分担している法人の一部又は全部、調整を専門に担当する法人、あるいは両方の組み合わせを通じて行われるであろう。リスクは全ての当事者の活動により軽減されるかもしれないし、調整機能を主として担当する法人の活動によって軽減されるかもしれない。したがって、分担された活動の商業上又は財務上の関係を描写するために機能分析を行う場合、この活動が高度に相互依存しているか、している場合、どのような相互依存か、そして、関連者の活動がどのように調整されるのかについて判断することが重要となる。

D.1.2.1. 商業上又は財務上の関係におけるリスク分析¹

¹ 本章の指針及び特にリスクに関する本節は、特定の業種に関するものではない。リスクを負担する当事者がそのリスクに効果的に対応する能力を有していなければならないという基本的な考え方は、保険業、銀行業及び他の金融サービス業にも適用されるが、一方でこれらの規制

1.56 リスクの実際の負担は関連者間取引の価格などの条件に影響を与えるため、両当事者が引き受けた重要なリスクを特定・検討しなければ、機能分析は不完全なものとなる。自由市場において、実際の利益は、リスクが実際にどの程度現実化したかにより増加したりしなかったりするとはいえ、通常、リスク負担の増加は、期待収益の増加によって報われなければならない。したがって、リスク水準及びリスク引受けは、移転価格分析の結論を出す際に、重要となり得る経済的な特徴である。

1.57 リスクは、ビジネス活動に内在するものである。企業は、利益を稼得する機会を求めてビジネス活動に取り組んでいるが、そうした機会は不確実性を伴い、ビジネスリソースが期待を上回る収益を稼得するかもしれないし、期待収益を生み出さないかもしれない。リスクの特定は、機能及び資産の特定と密接に関係があり、また関連者間の商業上又は財務上の関係を特定し、取引を正確に描写するプロセスにとって必要不可欠である。

1.58 商業上のリスクの引受けは、自由市場で利益を稼得する可能性に影響を与え、また、契約における当事者間のリスク配分は、取引の価格設定を通じて、取引の利益又は損失が、独立企業間でどのように配分されるかに影響を与える。したがって、関連者間取引と非関連者間取引との比較及び関連者と非関連者との比較に際しては、どのようなリスクが引き受けられているか、どのような機能がこのリスクの負担やインパクトに関係したり影響を与えたりしているのか、そして、このリスクをどの当事者が引き受けているのかを分析することが必要である。

1.59 本節では、具体的なリスクの特定に役立つ、移転価格分析に関連するリスクの性質と原因に関する指針を提供する。さらに本節では、独立企業原則に基づくリスク引受けに関する指針も提供する。機能、資産及びリスクに関する機能分析の一環として本節で提供されるリスク分析に関する詳細な指針は、リスクは機能や資産よりも重要であることを示していると解釈すべきではない。取引における機能、資産及びリスクの関連性は、詳細な機能分析によって判断すべきである。リスクに関する広範な指針は、リスクによってもたらされる実務上の困難性を反映している。取引のリスクを特定することは、機能や資産を特定することより難しく、取引の特定のリスクをどの関連者が引き受けるかの決定においては、入念な分析が必要である。

業種は、リスクに係る取決め及びリスクを認識、測定、開示する方法を定めた規則に従う必要がある。規制企業に対するリスク配分に係る規制的アプローチは考慮されるべきであり、かつ、「恒久的施設への帰属所得レポート」(OECD, 2010)に含まれる金融サービス業に対する個別の移転価格指針を適切に参照すべきである。

1.60 関連者間取引におけるリスク分析のため、リスクに関係する取引を正確に描写するためのプロセスを要約すると以下のとおりである。なお、プロセス詳細は、本節の他の部分を参照されたい。

- 1) 経済的に重要なリスクを具体的に特定する (D.1.2.1.1 参照)。
- 2) 取引条件に関する特定の、経済的に重要なリスクが、契約上では、どのように関連者に引き受けているかを決定する (D.1.2.1.2 参照)。
- 3) 機能分析を通じて、取引当事者である関連者が、特定の、経済的に重要なリスクの引受けと管理のために、どのような活動を行うのか (特に、どの企業がリスク・コントロール機能とリスク軽減機能を果たすのか、どの企業がリスクによって生じたプラス又はマイナスの結果に対応するのか、どの企業がリスクを引き受けるための財務能力を有しているのか) を決定する (D.1.2.1.3 参照)。
- 4) ステップ 2-3 によって、関連者間取引のリスクの引受けと管理に係る情報を描写できる。次のステップでは、その情報を基に、契約上のリスクの引受けが、関連者の行動などの事実関係と矛盾していないかを判断する。この判断に当たっては、(i) 関連者が D.1.1 の原則に基づき、契約条件に従っているかどうかを分析し、(ii) この(i)の分析を基に、リスクを引き受ける者が、リスク・コントロールしているかどうか、リスクを引き受けるための財務能力を有しているかどうかを検討する (D.1.2.1.4 参照)。
- 5) ステップ 1-4(i)に基づき、リスクを引き受ける者が、リスクをコントロールしていない場合や、リスクを引き受けるための財務能力を有していない場合は、リスク配分に関する指針が適用される (D.1.2.1.5 参照)。
- 6) D.1 の指針に沿って、経済的に関係する取引の特徴すべてを検討することにより、実際の正確な取引が描写される。そして、その取引の対価は、適切に配分されたリスクの引受けと適切に報酬が支払われるリスク管理機能の財務上等の結果を踏まえて、決定されることになる (D.1.2.1.6 参照)。

1.61 本節では、あらかじめ説明し、定義すべき用語に言及する。「リスク管理」とは、ビジネス活動に関係するリスクを評価し、リスクに対応する機能を指すために用いられる。リスク管理は次の 3 つの要素から成る。(i) リスクを負担する機会を取るのか、手放すのか、拒否するのかについて意思決定を行う能力を有し、実際にその意思決定を行うこと、(ii) リスクを負担する機会に対応するのか、どのように対応するのかについて意思決定を行う能力を有し、実際にその意思決定を行うこと、(iii) リスク軽減能力、つまりリスクが現実化した場合の対応策を講じる能力を有し、実際にそのリスク軽減を行うことである。

1.62 リスク管理機能には、ビジネスチャンスを作り出したり追求したりするに当たって、機能を遂行し資産を使用する当事者のみが果たすリスク管理機能もあれば、別の当事者が果たすリスク管理機能もある。リスク管理は、必ずしも、個別の機能を有し、また、個別の対価を必要とする利益最大化のための活動と異なるわけではない。例えば、開発業務による無形資産の開発は、可能な限り高い水準の仕様で予定どおりに開発を行うことによって、関係するリスクの軽減につながることもある。つまり、開発機能それ自体の遂行を通して、リスクが軽減される場合があるということである。例えば、関連者間の契約が受託研究開発であり、本節の要件が遵守される場合、開発業務を通して行われたリスク軽減活動に対する対価は、独立企業間での役務提供対価に含まれる。無形資産のリスクや当該リスクに関する残余利益は、役務提供者には配分されない。パラグラフ 1.83 事例 1 参照。

1.63 リスク管理は、リスクの引受けと同じではない。リスクの引受けとは、リスクが現実化した時にリスクを引き受ける者が財務上等の結果を引き受けるとともに、リスクのプラスとマイナスの結果を引き受けるということである。リスク管理機能の一部を果たす当事者は、その管理業務の対象であるリスクを引き受けないことがあるが、リスクを引き受ける者の指示の下でリスク軽減機能の遂行を請け負うこともある。例えば、日常的な製品リコールリスクの軽減は、リスクを引き受ける者の仕様に従って特定の製造工程の品質管理のモニタリングを行う他の当事者に、外部委託されることがある。

1.64 リスクを引き受ける財務能力とは、リスクを負担するか手放すための資金、リスク軽減機能を果たすために支払う資金、リスクが現実化した場合に負担する資金へのアクセスと定義することができる。リスクを引き受ける者による資金アクセスは、利用できる資産と、リスクが現実化した場合の発生見込みコストをカバーするために必要に応じて追加的に流動資産を利用できる現実的な選択肢を踏まえる。評価は、本節の原則の下で正確に描写されたことを前提として、リスクを引き受ける者が関連者と同じ状況下の非関連者と同じ活動をしているということに基づいて行うべきである。例えば、所得を生み出す資産の使用権は、その当事者の資金調達の可能性を広げることがある。リスクを引き受ける者が、必要な資金をグループ内から調達する場合、資金提供者は財務上のリスクを引き受けることはあるが、単なる資金提供の結果、追加資金の必要性が生じるリスクを引き受けることはない。リスクを引き受けるための財務能力が不足している場合は、リスク配分に関して、ステップ 5 に基づきさらに検討を加える必要がある。

1.65 リスク・コントロールとは、パラグラフ 1.61 で定義されるリスク管理の最初の二要素、すなわち (i) リスクを負担する機会を取るのか、手放すのか、拒否するのかについて意思決定を行う能力を有し、実際にその意思決定を行うこと、(ii)

リスクを負担する機会に対応するのか、どのように対応するのかについて意思決定を行う能力を有し、実際にその意思決定を行うことが関係する。当事者は、リスクをコントロールするために (iii) で述べられた日常的な軽減活動を行う必要はない。かかる日常的な軽減活動は、パラグラフ 1.63 で説明した事例のように、外部委託されることがある。しかし、これらの日常的な軽減活動を外部委託する場合、リスク・コントロールは、外部委託する活動の目的を定める能力、リスク軽減機能の実施者を雇うことを決定する能力、目的が適切に達成されているかどうか評価し、かつ必要な場合にはその実施者との契約を変更又は終了することを決定する能力を必要とし、加えてこれらの評価及び意思決定の遂行を必要とする。このコントロールの定義に従って、当事者には、リスク・コントロールを実施するために上述した能力及び機能遂行の両方が求められる。

1.66 リスクに関する意思決定機能を果たす能力及び当該意思決定機能の実際の遂行には、意思決定によるリスクの予見可能なプラス及びマイナスの結果と、それがビジネスにもたらす影響を評価するために、情報分析に基づいて、リスクを理解することが含まれる。意思決定者は、対象となるリスクに関する分野における優れた能力及び経験、また、決定が事業に与える影響を理解する能力を備えていなければならない。意思決定者はまた、関連情報へアクセスする手段を備えた上で、自ら情報収集するか、又は権限を行使して必要な情報を収集し、意思決定プロセスに活用しなければならない。そのため、意思決定者は、情報収集及び分析目的を決定する能力、情報収集及び分析を行う企業を雇う能力、正しい情報が収集されたかどうか、分析が適切に行われているかどうかを評価する能力、並びに、必要があれば、その実施者との契約の変更又は終了を決定する能力を必要とし、加えてこれらの評価及び意思決定を行うことを必要とする。形だけの意思決定、例えば、別の場所でなされた決定を正式に承認するために会議を召集したり、意思決定に関連する取締役会の議事録を基に意思決定文書に署名したり、あるいは、リスクに関連するポリシーを設定することは (パラグラフ 1.76 参照)、リスク・コントロールを実証するに十分な意思決定機能の実行とは認められない。

1.67 リスク・コントロールに言及することが、必ずしも、リスクそれ自体に影響を与えることができる又は不確実性を取り除くことができることを意味するわけではない。リスクの中には影響を受けないものがあり、それはビジネス全般に影響を与えるようなビジネス上の一般条件である。例えば、一般的な経済状況やコモディティ価格サイクルに関連するリスクは、多国籍企業グループが影響を与えることのできる範囲を超えている。それよりも、リスク・コントロールは、リスクを引き受ける決定をする能力と権限として理解されるべきであり、それは、例えば、投資時期、開発プログラムの性質、マーケティング戦略の策定又は製品レベルの設定を通じてリスクに対応するかどうか、どのように対応するかを決定することである。

1.68 リスク軽減とは、リスクの結果に影響を与えると予想される手段を講じることを指す。かかる手段には、不確実性を軽減する手段、又はリスクについてマイナスの影響が現実化した場合に、その影響を軽減する手段を含む。コントロールにはリスク軽減手段を講じる必要があるとされると解釈するべきではない。なぜならば、リスク評価に当たり、コアビジネスに甚大な影響を与え得るリスクなどを伴う不確実性を、ビジネスチャンスを生み出し最大化する機会と捉えその不確実性を引き受ける場合があるからである。

1.69 コントロールの考え方は、以下の例で説明される。A社は、製品製造の委託先として、製造専門会社のB社を指名する。契約上の取決めによれば、B社が製造サービスを請け負うが、製品の仕様と設計はA社が提供し、A社が製品の出荷量及び納品時期を含む生産計画を決定する。契約上の関係からは、A社が在庫リスク及び製品リコールリスクを引き受けることが示唆される。A社は、日常的な製造工程の品質管理を行うために、C社を雇う。A社は品質管理監査の目的及びC社が収集すべき情報を特定し、C社はA社に直接報告する。これらの経済的な特徴を分析すると、A社がリスクを負担するか、どのように引き受けるか、また当該リスクにどのように対応するかなどについて、自社の能力及び権限に基づき決定することで、製品リコールリスク及び在庫リスクをコントロールしていることがわかる。他にもA社は、リスク軽減機能を評価し、決定する能力を有しており、実際にこれらの機能を果たす。これらの機能には、外部委託された業務の目的を決定すること、製造会社や品質確認を行う企業を決定すること、目的が適切に果たされるかどうか評価すること、及び、必要があれば、契約の変更又は終了することが含まれている。

1.70 投資家が自己勘定で資金投資するために、ファンドマネージャーを採用したとする。投資家とファンドマネージャーとの契約によっては、ファンドマネージャーが投資家のリスク選好を反映して日常的なポートフォリオ投資を行う場合もあるだろうが、投資に係る損失リスクは、投資家が負担することになるであろう。このような例では、投資家は、4つの関連する意思決定によってそのリスクをコントロールしている。すなわち、リスク選好とポートフォリオに基づく投資リスク分散に関する意思決定、特定のファンドマネージャーを採用する（又はこれとの契約を終了する）という意思決定、ファンドマネージャーに与える権限の範囲及び与える目標についての意思決定、このファンドマネージャーに運用を任せる投資額についての意思決定である。さらに、一般に、投資家はファンドマネージャーの運用実績を見たいであろうから、ファンドマネージャーには投資家への定期的な報告が求められるであろう。この場合、ファンドマネージャーは、役務を提供するとともに、自己の観点で（例えば、自己の信用を守るために）自己のビジネスリスクを管理している。ファンドマネージャーのビジネスリスクは、顧客を失う可能性などであり、その顧客の投資リスクとは明確に区別される。このことは、投資家が、リスク軽減

活動を行う権限をファンドマネージャーに与えているからと言って、投資リスクのコントロールが日常的な意思決定を行う者に必ずしも移転しているわけではないという事実を明らかにしている。

D.1.2.1.1 ステップ1：経済的に重要なリスクを具体的に特定

1.71 リスクには多くの定義があるが、移転価格の文脈では、事業の目的に影響を与える不確実性として、リスクを考えることが適切である。あらゆる企業活動の中で、機会を利用するための各段階において、企業が費用を支出し又は収益を生み出す度に、不確実性は存在し、リスクは引き受けられている。企業は、固有のリスクを考慮して事業機会を追求すべきかどうか又はどのように追求すべきかを評価する際に、そして、利益率を追求する株主にとって重要である適切なリスク軽減戦略を策定する際に、自社が遭遇する不確実性を特定することに多くの注意を払う可能性が高い。リスクは機会に関係しており、マイナスの影響だけを含意しているわけではない。すなわち、リスクはビジネス活動に本来的に存在するものであり、企業は収益を生み出す機会を得るため、引き受けたいと思うリスクを選択する。収益を追求する企業は、収益を期待することなしにビジネスチャンスに係るリスクを引き受けることはない。期待された望ましい結果が実現しない場合、リスクによるマイナスの影響が発生する。例えば、製品が想定していたほどの消費者需要を引き起こさないことがある。一方で、このような事象は、ビジネスチャンスに係る不確実性のマイナス面の現れでもある。企業は、リスクに直面しながらも機会から最大の収益を稼得するために、経済的に重要なリスクの特定及び管理に、相当な注意を払う可能性が高い。注意を払う対象には、製品戦略の決定に関わる活動や、いかにして製品を差別化するか、いかにして市場トレンドの変化を特定するか、いかにして政治的、社会的変化を予測するか、いかにして需要を創出するかといった活動を含むことがある。リスクの重要性は、リスクから生じる損益の可能性及び規模によって決定される。例えば、アイスクリームの別のフレーバーはその会社だけの製品ではないかもしれないし、開発、市場投入及び製品マーケティングに係る費用は最小限だったかもしれない。また、事業管理規約に従っている限り、製品の成功や失敗が重大な風評リスクを引き起こすことはないかもしれないし、意思決定が現地市場の好みに精通しているローカル／リージョナルマネジメントへの派遣員の影響を受けたかもしれない。しかし、画期的な技術や革新的な医療用製品が、唯一又は重要な製品を意味するかもしれないし、異なる局面での重要な戦略的決定を含むかもしれない。また、莫大な投資費用を必要とするかもしれないし、評判を高める又は落とす重大な機会を創出するかもしれないし、株主やその他の利害関係者が強い関心を持つ集中型管理を必要とするかもしれない。

1.72 リスクは様々な方法で分類できるが、移転価格分析における適切な枠組みは、リスクを引き起こす不確実性の源泉を考慮することである。リスクの源泉に係る次の包括的なリストは、リスクのヒエラルキーを提案することを意図したものではない。また、分類間での重複もあるため、厳密なリスク分類を提供するものでもない。そうではなく、関連者の商業上又は財務上の関係性から、又はその関係性が生じる状況から起きるであろうリスクの範囲を、移転価格分析によって確実に検討できるようにするための枠組みを提供することを意図している。不確実性の源泉を明確にするため、外部又は内部要因リスクについて言及する。外部要因リスクは、自身の活動によって直接的に生じるものではないからと言って、より関連性が低いという推測はすべきではない。反対に、企業が外部要因リスクに直面したり、対応したり、軽減したりする能力は、優位性を保つための事業上の必要条件となるであろう。重要なこととして、想定可能なリスクの範囲に関する指針は、個別の重要なリスクを認識する際に役に立つであろう。移転価格分析は当事者間の実際の取引及び実際のリスク配分を描写することなので、はっきりと説明されない、又は区別されていないリスクは役に立たないであろう。

- a) 戦略的リスク又は市場リスクについて。これらは、経済環境、政治上若しくは行政上の出来事、競合、技術進歩又は社会や環境の変化から生じる、主な外部リスクである。このような不確実性の評価によって、その企業が対象とする製品や市場及び人的資本と同様に、無形及び有形資産への投資を含む必要な能力が確定されるかもしれない。重大なマイナス要因が潜在的に存在するが、その企業が外部リスクの影響を正確に特定し、製品を差別化し、競争上の優位性を確保し、維持し続ける場合には、プラス面もまた考慮すべきものとなる。そのようなリスクの例としては、市場動向、新しい地理的市場、開発投資の集中が含まれ得る。
- b) インフラリスク又はビジネスリスクについて。これらは、その企業のビジネス遂行に関連する不確実性を含むであろうし、プロセス及びビジネスの有効性を含むかもしれない。これらのリスクの影響は、活動の性質及びその企業が引き受けることを選んだ不確実性に大きく依存する。機能停止が企業の運営又は評判に対して壊滅的な影響を与え、存続を脅かすことがあり得るが、そのようなリスクの管理が成功すれば、評判を高め得ることもある。また、時期を逸さず製品を市場に導入し、需要を満たし、仕様に合わせ、高い基準を作ることに失敗した場合、競争上又は名声上の地位に影響を与える可能性があり、他企業が競合製品を市場により速く導入し、例えば特許による市場保護期間をさらに活用し、サプライチェーンリスク及び品質管理に対するより優れた管理を実施した場合に他企業に優位性を与える。インフラリスクによっては、交通網、

政治的及び社会的状況並びに法規則などの外的要因の場合もあるが、一方、資産の性能及び利用可能性、人的能力、プロセスの設計及び遂行、外注取決めや IT システムなど内的要因によるインフラリスクもある。

- c) 財務上のリスクについて。あらゆるリスクは企業の財務上の業績に影響を与えるだろうが、企業の資金流動性及びキャッシュ・フロー、財務能力並びに信用力管理能力に関する具体的な財務上のリスクがある。その不確実性は、経済ショックや信用危機等外的要因のものもあるが、コントロール、投資の意思決定、信用条件の他、インフラリスク又はビジネスリスクの現実化によってもたらされる内的要因のものもある。
- d) 取引リスクについて。これらは、商品、資産又は役務提供に関するビジネス上の取引における価格及び支払い条件を含みうる。
- e) ハザードリスクについて。これらは、事故や自然災害を含め、損害や損失を生じさせる不都合な外部事象を含みうる。多くの場合、このようなリスクは保険によって軽減できるが、特に経営又は評判への著しい影響がある場合、保険は損失の可能性を全てカバーできるわけではない。

1.73 リスクの経済的な重要性を判断すること及びリスクが関連者間取引の価格設定にどのような影響を与えるかを判断することは、多国籍企業グループによる価値を創造する方法、多国籍企業グループが利益を維持することを可能にする活動及び取引における経済的な特徴についての広範な機能分析の一部である。リスク分析も、第 3 章の指針に基づく比較可能性の決定に役立つ。比較対象取引候補に同一水準のリスク及びリスク管理が含まれるかどうかの決定が関連する。リスクの経済的な重要性について、次の二つの状況で説明する。

1.74 一つ目の状況においては、多国籍企業グループが消費者に灯油を販売する。経済的な特徴の分析によれば、製品は差別化されておらず、市場の競争は激しく、市場規模は予測可能であり、販売者が価格受容者である。このような状況では、利益に影響を与える能力は限定される。灯油サプライヤーとの関係を構築することで得た信用条件により、運転資金が提供されているため、信用条件は販売者の利益にとって極めて重要である。したがって、資金コストへのリスクの影響は、販売機能から価値がどのように創造されるかという文脈においては重要である。

1.75 二つ目の状況においては、多国籍のおもちゃ小売業者が、非関連の製造会社数社から幅広い製品を購入している。売上高のほとんどは暦年の最後 2 カ月に集中しており、重要なリスクは、購買機能の戦略的な方向性、流行の正しい読み並びに販売する製品及びその量に係る決定に関係している。製品の流行及び需要は、市

場によって異なる可能性があるため、特定の市場への適切な読みを評価する専門知識が必要である。この小売業者が非関連の製造会社と特定の製品に関する独占的販売期間の交渉をする場合、購買リスクの影響は拡大する恐れがある。

1.76 取引における特定リスクのコントロールに当たっては、取引から生じる特定リスクに関する当事者の意思決定に重点が置かれる。しかし、取引において特定された固有のリスクの引受け及びコントロールに関連する一般的なポリシーの決定について、そのようなポリシーの決定自体が意思決定を意味しない場合には、多国籍企業グループの中の他の当事者が関与していないというわけではない。例えば、グループの取締役執行委員会は、ビジネス目的を達成し、その事業におけるリスク管理・報告のためのコントロール・フレームワークを設定するため、グループ全体として受け入れることのできるリスク水準を設定する。事業セグメント、事業法人及び担当部門におけるラインマネジメントによって、ビジネスチャンスに伴うリスクが特定・評価され、また、リスクに対応し、日常の業務から生じるリスク結果に影響を及ぼすために適切なコントロール及びプロセスが整備されるかもしれない。事業法人がビジネスチャンスを追求するに当たり、その割り当てられたリソースで期待収益を稼得できるかというリスクを継続的にマネジメントすることが求められる。例えば、関連者 2 社による完成品販売取引において、生産量を決定する能力を有する当事者がその決定も行うことで、在庫リスクをコントロールするかもしれない。ここでは、在庫に関する運転資本の全体的な水準や、戦略目的を達成するために適正な在庫の最低水準を市場横断的に調整する方針がグループ内で設定されており、当該取引の在庫リスクへの対応はその方針に従ったものかもしれない。しかし、この広範に設定された方針は、本パラグラフの完成品販売取引の例において、在庫リスクを取るか、手放すか、拒否するか、軽減するかを決定するものとはみなされない。

D.1.2.1.2. ステップ 2：契約上のリスクの引受け

1.77 リスクに係る取引の当事者間契約書においてリスクを引き受ける者が特定されることがある。一般的に、当事者によって意図されたリスクの引受けは契約書において設定されている。契約上、明示的にリスクの引受けが合意されていることがある。例えば、販売者が、非関連の顧客への売上に関する売掛金リスク、在庫リスク及び信用リスク負担を契約上明示的に負担しており、その他のリスクを黙示的に負担しているかもしれない。例えば、当事者の一方に固定報酬を支払う契約では、予想外の損益などのリスクの結果が、他方の当事者に黙示的に配分されている。

1.78 契約上のリスク引受けは、事後にプラスの結果として現れるかもしれない便益の可能性を得る代わりに、事後にマイナスの結果として現れることになる費用

の可能性を負担する事前の合意の一部である。重要なことは、リスク結果の現実化に先立ち、事前の契約によってリスクの引受けが約束されていないことを明確な証拠として示すことである。実務上、税務調査は、関連者が当該事前の決定をし、結果が判明してから数年後に行われることがあるため、当該証拠は、商業上又は財務上の関係におけるリスクに関する税務当局の移転価格分析の非常に重要な一部となる。リスク結果判明後の関連者による意図的なリスクの引受けは、もはやリスクが存在しないため、定義上、リスクの引受けとは言えない。同様に、リスク結果判明後の税務当局によるリスクの事後的な再配分は、本ガイドラインの指針や特にD.1.2.1の指針に基づくものでない限り、適切ではない。

1.79 高い（又は低い）名目上の期待収益と引き換えに、リスクを引き受ける（又は手放す）ことは、両方の選択肢の正味現在価値が等しい限りにおいて、経済的に中立である。例えば、非関連者間で、リスクはあるが収益を生む資産を売却することは、資産を売却せずに保持して活用し、より高い名目上の期待収益を稼得できるという可能性を捨て、少額だがより確実な名目上の収益を受け取るという、売手の選好を幾分か反映している。また、独立企業間におけるノン・リコース型の債権買取契約では、売手は一定額を債権の額面金額から値引くことで、回収金額が減ることを受け入れつつボラティリティを軽減させリスクを回避する。これはしばしば専担部署に負うものである。専担部署は、リスクの引受けを決定する能力、リスクを分散することやリスクを軽減し機会から収益を生み出すことができる機能を有することなど、リスクにどのように対応するかを決定する能力を持つ。本質的に、当事者はリスク対応能力に応じて様々なリスクを望むため、いずれの当事者も、契約に参加した結果として不利になることはないだろう。売り手よりもリスクマネジメント能力が高いことが要因となり、両当事者が受け入れることができる条件で合意に達することができる。

1.80 しかし、関連者間においては、リスクはあるが潜在的に高い収益と、リスクは低いが潜在的に低い収益とを契約上交換することが、自動的に独立企業間原則に沿ったものというわけではない。本節の残りのステップでは、リスクに関連する実際の取引を正確に描写するために、関連者がどのようにリスクの引受け・マネジメントを行うか判断するために必要な情報について説明する。

1.81 リスクの引受けは関連者間での独立企業間価格の設定に大きな影響があり、契約書で規定された価格取決めだけによってリスクを引き受ける者が決定されると結論付けるべきではない。したがって、関連者間における製品又はサービスの価格が一定の水準又は一定の利益率に設定されているからと言って関連者間でリスクを引受けていると推測することはできない。例えば、製造会社は、別のグループ会社が当製造会社の原材料実費を負担していることから、原材料の価格変動リスクから

保護されていると主張することがある。この主張は、別のグループ会社がリスクを引受けていることを意味している。報酬の形態により、不適切なリスク配分が決定されることはない。リスク分析に関するプロセスの残りのステップで述べるように、当事者が実際にリスクをどのようにマネジメント又はコントロールするかによって、当事者のリスク負担を判断し、その結果として最適な移転価格算定手法を選択する。

D.1.2.1.3. ステップ3：リスクに関する機能分析

1.82 このステップでは、取引当事者である関連者のリスクに関する機能分析を行う。この分析は、経済的に重要なリスクの引受け・マネジメントに関して、関連者はどのような活動を行うかに関する情報、特にコントロール機能及びリスク軽減機能についてどの企業が行うか、リスクが現実化した場合のプラス又はマイナスの結果にどの企業が対応するか、リスクを引受けるための財務能力はどの企業が持っているのかに関する情報を提供する。以下の事例でこのステップを説明し、D.1.2の後半のパラグラフにおいて、この事例からの結論を示す。

事例1

1.83 A社は開発での成功を追求しており、研究の一部を専門会社B社に委託している。ステップ1で、この取引では開発リスクが経済的に重要であると特定され、ステップ2で、契約に基づきA社が開発リスクを引受けていることが確認された。ステップ3の機能分析により、開発リスクを引き受けるかどうか、及び開発リスクをどのように引受けるかについて、数々の関連する意思決定を行う能力及び権限をA社が行使していることから、A社が開発リスクをコントロールしていることが示された。これらの意思決定には、開発活動の実施、専門家へのアドバイスの依頼、研究者の雇用、研究の種類及びその目的、さらにB社に配分する予算の決定が含まれる。A社は、A社のコントロール下で研究活動に関する日常の責任を負担するB社に対して、開発活動を委託するという手段を講じることにより、リスクを軽減した。B社は、A社に対してあらかじめ決められた期日に報告を行い、A社は、開発の進捗状況及び進行中の目的が達成されているかどうかを評価し、その評価結果からプロジェクトへの投資の継続が正当かどうかを決定する。A社は、リスクを引き受けるための財務能力を有している。B社は、開発リスクを評価する能力を有しておらず、A社の活動に関する意思決定は行わない。B社の主要なリスクは、優れた研究活動の確実な実施、並びに必要なプロセス、専門知識及び資産に関する意思決定によってリスクをコントロールするための能力及び権限の確実な行使である。B社が引き受けるリスクは、契約に基づいてA社が引き受ける開発リスクとは異なる。A社の開発リスクは、機能分析に基づいてA社によってコントロールされている。

事例2

1.84 B社は、A社向けの製品を製造している。ステップ1で、この取引では設備稼働率リスク及びサプライチェーンリスクが経済的に重要であると特定され、ステップ2では、契約に基づきA社がこれらのリスクを引受けることが確認された。ステップ3の機能分析により、B社はA社の仕様で設備を製作し設置すること、製品はA社が提供する技術的要求事項及び設計図によって製造されること、生産量はA社が決定すること並びにA社が部品及び原材料の調達を含むサプライチェーンを管理することに関する証拠が提供された。A社は、製造工程の定期的な品質検査も実施する。B社は設備を製造し、有能な製造スタッフを雇って教育し、A社が決定する生産量に基づき生産計画を立てる。B社は固定費を負担するが、A社が生産量を決定するため、固定費を広く配賦するような生産単位を決定することによって費用回収に関連するリスクを管理することはできない。A社は、部品及び原材料に関連する重要な費用並びに安定供給について判断する。証拠の評価から、B社は製造役務を提供していると判断される。製造活動による収益の創出に関連する重要なリスクは、A社がコントロールしている。B社は、優れたサービス提供に係るリスクをコントロールしている。それぞれの会社は、それぞれのリスクを引受けるための財務能力を有している。

事例3

1.85 A社は、有形資産の所有権を取得し、その資産の使用契約を非関連の顧客と締結した。ステップ1では、資産にはA社が負担した費用を賄えるほど十分な需要が見込めないというリスクがあり、有形資産の使用は、経済的に重要なリスクであることが認められた。ステップ2では、A社には、グループ会社C社との役務提供契約があることが明らかになったが、この契約には、有形資産の所有者であるA社が使用リスクを引受けることは規定されていない。ステップ3の機能分析により、別のグループ会社B社が当該資産への投資は適切であると決定したという証拠が提供された。なお、B社は自社で評価したビジネス機会と資産の予想耐用年数の査定を基にそのように判断している。B社は、ビジネス機会に対応するため、必要な資産の仕様及びユニークな特徴を提供し、かつ、仕様に従って資産が製作されるため、かつ、A社が資産を取得するために手配を行う。C社は、資産の使用方法を決定し、非関連の顧客に資産の性能を売り込み、当該顧客と契約交渉をし、また、資産の納品と適切な設置を確実に行う。資産の法的な所有者はA社であるが、A社は特定の資産へ投資するかどうか、並びに資産を処分するかどうかを含め、投資を保護するかどうか及びどのように保護するかといった決定をする能力に欠けているため、有形資産の投資リスクのコントロールは行わない。またA社は資産の所有者であるが、資産を使用するかどうか及びどのように使用するかを決定する能力に欠けているため、使用リスクのコントロールは行わない。A社は、他のグループ会社が行うリスク軽減活動を評価し、決定する能力を有していない。代わって、資産への投資及び

資産の使用に関するリスク、並びにリスクのプラス面を高め、マイナス面を軽減することは、別のグループ会社がコントロールする。A社は、資産への投資及び資産の使用に関する経済的に重要なリスクについて、コントロールは行わない。資産の法的な所有者による機能的な貢献としては、資産コストの資金提供に限定される。一方で、機能分析により、A社は金融資産への投資リスクをコントロールする能力も権限も有していないという証拠も提供された。A社は、融資機会の受入れに係る意思決定能力も、融資機会に関するリスクに対応するかどうか、及びどのように対応するかに係る意思決定能力も有していない。A社は、融資機会を評価する機能を果たさず、適切なリスクプレミアム及び融資機会の適切な価格設定に関する他の事項を検討せず、金融投資の適切な保護に係る評価も行わない。A、B及びCの各社は、それぞれのリスクを引受けるための財務能力を有している。

D.1.2.1.4. ステップ4：ステップ1-3の解釈

1.86 ステップ1-3の実行には、関連者間取引のリスクの引受け及びリスク管理に関連する情報の収集を含んでいる。次のステップは、ステップ1-3で得られた情報を解釈すること、並びに (i) 関連者が、D.1.1の原則に基づく契約条件に従っているかどうかの分析、(ii) (i)の分析に基づきリスクを引き受ける者が、リスク・コントロールを行い、リスクを引き受けるための財務能力を有しているかどうかの分析を行うことによって、契約上のリスク負担が、当事者行動など事実と矛盾していないかどうかを判断することである。

1.87 ステップ4の重要性は、それまでの結果に左右される。上記の事例1、2の状況では、ステップ4は簡単である。契約上のリスクを引き受ける者は、その行動において契約上のリスク引き受けに対応し、リスクのコントロールを行い、かつリスクを引き受けるための財務能力を有していることから、リスクの引受けを決定するためにステップ4 (i) 及び (ii) 以外の分析は必要ではない。両方の事例でA社及びB社は、資金力を活用して、契約に示されている義務を果たし、取引において引き受けるリスクのコントロールを行う。ステップ4 (ii) が充足されれば、ステップ5を検討する必要はなく、検討する次のステップはステップ6になる。

1.88 契約条件に関連する議論 (D.1.1 参照) に沿って、当事者の行動が契約書で規定されているリスクの引受けに一致しているか、契約条件は遵守されているかまたは不備はないかについて、ステップ4 (i) で検討しなければならない。リスクに関する契約条件と当事者の行動との間に、経済的に重要な差異があり、それが非関連者間取引の価格設定に影響を及ぼす可能性がある場合、一般的に、契約条件の観点からは当事者の行動が、リスクの引受けに関する当事者の意思を最もよく表していると捉えるべきである。

1.89 次の事例を検討する。ある製造会社は、別の国の関連販売会社に製品を販売している。製造会社は USD を機能通貨とし、販売会社は EUR を機能通貨としている。契約書には、当該関連者間取引における全ての為替リスクは販売会社が引き受けると記載されている。しかし、製造会社から販売会社への代金請求は、長期間にわたって EUR 建てでなされており、書面による契約条件の内容は当事者間の実際の商業上又は財務上の関係を反映していない。取引におけるリスクの引受けは、実際には適用されていない書面による契約条件の内容ではなく、契約条件を背景とした当事者の実際の行動によって決定されるべきである。この原則は、第 6 章別添事例 7 でさらに詳しく説明されており、ここでは、契約上のリスクの引受けと当事者の行動の差異が、リスクのマイナス面の結果に関する費用負担から明らかにされている。

1.90 ステップ 4 (ii) では、契約上のリスクを引受ける者が、リスクをコントロールするかどうか、また、リスクを引受けるための財務能力を有するかどうかを判断すべきであり、それは、ステップ 4 (i) における当事者の行動が契約条件に沿っていたかどうかの分析も踏まえて行われることになる。再び事例 1 を用いるが、今度は、A 社・B 社間の契約において開発リスクは B 社に配分されているとする。ステップ 4 (i) の分析に基づくと、契約上のリスク配分が遵守されていないことを示すような当事者の行動による証拠がないものの、B 社は契約上開発リスクを引受けるとしているが、開発リスクを評価する能力がなく、また B 社は A 社の活動に関する意思決定を行わない。B 社には、リスクの結果に影響を与える意思決定を行うことによって開発リスクをコントロールするだけの意思決定機能はない。事例 1 の事実関係に基づけば A 社が開発リスクをコントロールしていることがわかる。リスクを引き受ける者がリスク・コントロール者ではないと判断された場合、ステップ 5 でさらに検討する。

1.91 再び事例 2 を用いる。ただし、事例 2 の契約では A 社がサプライチェーンリスクを引受けることを規定しているが、主要部品を納期どおりに確保できなかった場合に B 社は A 社によって補償されないという事実があるものとする。ステップ 4 (i) の分析で、実際には B 社がリスクのマイナス結果を引受けており、サプライチェーンリスクに関する契約上の引受けが、実際には遵守されていないことが判明した。事例 2 の事実関係に基づけば、B 社はいかなるサプライチェーンリスクのコントロールも行わず、A 社がそのコントロールを行う。したがって、ステップ 4 (i) で分析されたリスクを引き受ける者が、ステップ 4 (ii) の下、そのリスクをコントロールしていないため、ステップ 5 でさらに検討する必要がある。

1.92 事例 3 の状況では、ステップ 4 (i) の分析により、A 社による使用リスクの引受けは C 社との契約上の合意と一致しているとされるが、ステップ 4 (ii) によ

り、A 社が引き受けている資産への投資及び資産の使用に関するリスクを A 社はコントロールしていないと判断される。A 社は、リスクの結果に影響を与える意思決定を行うことによってリスクをコントロールするだけの意思決定機能を有していない。ステップ 4 (ii) の下、リスクを引き受けている者がリスクをコントロールしていないため、ステップ 5 でさらに検討する必要がある。

1.93 事案によっては、ステップ 3 の分析により、複数の多国籍企業がリスクをコントロールする能力を有していると分かることがある。しかし、コントロールを行うには、リスクをコントロールするための能力と実際の遂行を必要とする。したがって、複数の当事者がコントロールする能力を有しているが、（ステップ 4 (i) で分析されたとおり）契約上のリスクを引き受ける企業が能力と機能の遂行によってコントロールを実際に行う唯一の当事者である場合は、契約上のリスクを引き受ける者がリスクのコントロールも行っている。

1.94 さらに、事案によっては、リスク・コントロールを行う当事者が複数存在することがある。（ステップ 4 (i) で分析されたとおり）リスクを引き受ける者が、パラグラフ 1.65 及び 1.66 に示される要件に従ってそのリスクをコントロールする場合、ステップ 4 (ii) に残されていることは、当該関連者がリスクを引受けるための財務能力を有しているかどうかを検討することのみである。その関連者がリスクを引受けるための財務能力を有している場合、他の関連者も同じリスクをコントロールしているという事実が、最初に述べた関連者のリスクの引受けに影響を与えることはなく、ステップ 5 を検討する必要はない。

1.95 取引の複数の当事者がリスクを（ステップ 4 (i) で分析されたとおり）引き受け、さらに、これらの当事者が共同で特定のリスクをコントロールし、各当事者が自身に割り当てられたリスクを引き受けるための財務能力を有している場合、このリスクの引き受けは尊重されるべきである。例としては、複数の企業が新製品開発費用の共同負担に合意する場合の、契約上の開発リスクの引受けがある。

1.96 ステップ 4 (i) で分析したリスクを引き受ける者がリスクをコントロールしない、又はリスクを引き受けるための財務能力を有していないことが明らかになった場合、ステップ 5 で説明される分析を実施する必要がある。

1.97 リスクを引き受ける者がそのリスクをコントロールするかどうかを決定する際、複雑性が生じる可能性を考慮すると、コントロールに関するテストは、比較可能な非関連者間取引において比較可能なリスクの引受けが描写できる場合に、可能になると考えられるべきである。リスクの引受けが比較可能となるには、取引における経済的な特徴が比較可能であることが必要である。この比較においては、非

関連者間取引において比較可能なリスクを引受ける企業が果たすリスク管理機能と、関連者間取引においてリスクを引受ける関連者が果たすリスク管理機能が比較可能であることを明らかにすることが、特に適切である。比較の目的は、非関連者が、関連者の引受けるリスクと比較可能なリスクを引受ける場合、非関連者が関連者の果たすリスク管理機能と比較可能なリスク管理機能も果たすことを明らかにすることである。

D.1.2.1.5. ステップ 5：リスク配分

1.98 ステップ 4 (ii) において、ステップ 1-4 (i) に基づきリスクを引き受ける者がリスクのコントロールを行わないこと、又はリスク引受けのための財務能力を有していないことが明らかになった場合、当該リスクは、リスク・コントロールを行い、かつリスクを引き受けるための財務能力を有する企業に配分されるべきである。複数の関連者が、リスク・コントロールを行い、かつリスク引受けのための財務能力を有していると認められる場合には、当該リスクは、最も多くのコントロールを行っている関連者又は関連者グループに配分されるべきである。コントロール活動を行うその他の当事者は、コントロール活動の重要性を考慮し、適切な対価を受け取るべきである。

1.99 例外的に、どの関連者もリスクのコントロールを行わず、かつリスク引受けのための財務能力を有していないと認められることがある。このような状況が、非関連者間取引で発生する可能性は少ないため、この状況に至った根本的な原因及び活動を特定するために、その事実関係及び状況の厳密な分析を実施する必要がある。その評価に基づいて、税務当局は、独立企業間における結論を導き出すためには、取引にどのような調整が必要であるかを判断する。D.2 に基づく取引のビジネス上の合理性に関する評価が必要となるであろう。

D.1.2.1.6. ステップ 6：リスク配分の結果を考慮した取引の価格設定

1.100 本節の指針に従って、正確に描写された取引の価格が設定されるべきであり、価格設定に当たっては、ガイドラインの次章以降に示される納税者及び税務当局が利用可能な手段と方法に従い、リスクの引受けによる財務等への影響並びにリスク管理の対価を考慮されるべきである。リスクの引受けは適正な期待収益でもって補償されるべきであり、リスク軽減には適切な対価が与えられるべきである。それゆえ、リスク引受け及び軽減の両方を行う納税者は、リスクの引受けだけ又はリスクの軽減だけを行うが両方は行わない納税者よりも、より多額の期待報酬を得られるであろう。

1.101 パラグラフ 1.83 の事例 1 の状況で、A 社は開発リスクを引き受け、コントロールするので、失敗に終わった結果を資金面で負担し、成功した結果を資金面で享受すべきである。B 社は、開発サービスを適切に遂行できないというリスクを盛り込んだ上で、適切な対価を受け取るべきである。

1.102 パラグラフ 1.84 の事例 2 の状況で、A 社は製造活動による収益創出に係る重要なリスクをコントロールするため、それらのリスクのプラス面とマイナス面の結果も、A 社に配分されるべきである。B 社は、サービスを適切に提供できないというリスクをコントロールしており、対価にはそのリスク及び生産設備の取得に係る資金コストが考慮されるべきである。資産の設備稼働率に関するリスクは A 社がコントロールしているため、稼働率が下がった場合のリスクは A 社に配分されるべきである。このことは、固定費、評価損及び閉鎖費用を賄いきれなかったことを含め、そのリスクの現実化に関する資金的な結果が、A 社に配分されるべきことを意味している。

1.103 パラグラフ 1.85 の事例 3 でのリスク配分の結果は、ステップ 3 の機能分析に左右される。A 社は、資産への投資及び資産の使用に関連する経済的に重要なリスクのコントロールを行わず、これらのリスクは B 社及び C 社がコントロールしているはずである。A 社の機能的な貢献は、B 社及び C 社が資産を製作し使用できるよう当該資産に係るコストの資金提供に限定される。一方で、機能分析により、A 社は金融資産への投資リスクをコントロールする能力及び権限を有していないという証拠も提供されている。A 社は、融資機会の受入れに係る意思決定能力も、融資機会に関するリスクに対応するかどうか、及びどのように対応するかに係る意思決定能力も有していない。A 社は、融資機会を評価する機能を果たさず、適切なリスクプレミアム及び融資機会の適切な価格設定に関する他の事項を検討せず、金融投資の適切な保護に係る評価も行わない。A 社は、リスクが高い金融資産への投資リスクをコントロールする能力に欠けているため、享受できる適切な利益指標として、リスクフリーリターン以上の利益²を稼得する権利はない。リスクは、金融資産に関するリスクをコントロール・引き受けをするだけの財務能力を有する企業である B 社に配分される。A 社は、潜在的なリスクプレミアムを持つ投資リスクをコントロールしていない。評価においては、D.2 の指針に基づくビジネス上の合理性が必要であり、取引の全ての事実と状況が考慮される。

1.104 資金提供のリスクの引受けとその資金が使用される業務活動の関係についての指針は、パラグラフ 6.60-6.64 で示される。これらのパラグラフで示される考え方は、無形資産以外の資産への投資にも適用できる。

² A 社は、例えば D.2.において取引が否認された場合、リスクフリーリターン未満しか受け取れない可能性がある。

1.105 当事者は、リスク・コントロール機能に対する適切な対価を補償されるべきである。通常、補償は配分されたリスクの結果から生じるため、プラスの便益を受け取る権利があり、マイナスの費用は負担する義務がある。当事者が、リスクを引き受けず、リスク・コントロールのみを行っている場合、補償はコントロールの貢献に応じて、プラスになることもあれば、マイナスになることもある。

1.106 特に第 6 章 D で議論される事前の利益と事後の利益との間の差異の大部分は、将来の業績の不確実性に関するリスクから生じる。パラグラフ 1.78 で論じたように、リスクの結果が現実化する前に契約上でリスクの引受けを約束していることを明確に示すべきである。本節のステップに従って、移転価格分析により、想定外の利益に関するリスクを含むリスクに関する取引を正確に描写する。これらのステップの下、リスクの引き受けもリスクのコントロールへの貢献もしない当事者は、そのリスクから生じる予想外の利益を受け取る権利はないものとなる（又は、予想外の損失の引き受けを要求されない）。事例 3（パラグラフ 1.85 参照）では、予想外の収益も損失も A 社には配分されないことを意味する。そのため、資産が予期せず壊れてしまい予想外の損失が発生した場合、その損失は、移転価格算定上、投資リスクをコントロールし、当該投資リスクのコントロールに貢献し、当該投資リスクを引受けのための財務能力を有する企業に配分される。当該企業は資産に関する予想外の損益に係る権利を有し、義務を負う。また当該企業には、パラグラフ 1.103 で述べたように、A 社が稼得すべき利益を A 社に補償することが求められる。

D.1.2.2 リスクフリー・リスク調整後利益率

1.107. 第 1 章のこのセクションは、これらのガイドラインの本章及び第 6 章のガイダンスに基づいて、関連者がリスク・フリー・レート及びリスク調整後利益対して権利が与えられている状況における、リスク・フリー・レート及びリスク調整後利益率の決定方法に関するガイダンスを提供する。

D.1.2.2.1 リスク・フリー・レートの決定

1.108. 本章のガイダンスに従って、実際の取引の正確な描写が、資金提供者は金融資産への投資に付随するリスクをコントロールするための能力を欠いている、あるいは、そのための意思決定機能を行っていないことを示す場合は、その資金提供者に稼得する権利が与えられている利益の適切な目安として、リスクフリー利益を超えない程度の利益を稼得する権利が与えられるだろう（パラグラフ 1.103 及びその脚注を参照）。この文脈において、資金調達に付随する借入に関する資金提供者のコストは、リスク・フリー・レートの決定において考慮されるべきであり、資金提供を受ける者は、他の制約条件に服するが、資金調達に関して独立企業間価格まで

の控除を受ける権利がなお与えられるであろう。これらの金額の差額は、本章のガイドラインに従い、投資リスクを管理する当事者に配分され得る。

1.109. リスク・フリー・レートは、損失のリスクが存在しない投資に期待される仮想の利益である。究極的に、ゼロリスクの投資は存在しないところ、リスク・フリー・レートを推計するための利用可能な代替的指標の信頼性は、広く受け入れられている事実と状況による。

1.110. 一般的に、特定の国が発行した有価証券は、大きな債務不履行リスクを伴わないと市場の実務者によって考えられているので、これら証券の利子率をリスクフリー利益のリファレンス・レートとして取り扱うアプローチが、実務において広く利用されている。このセクションにおけるガイダンスの意図は、リスク・フリー・レートの決定に特定の国の証券を常に使用すべきであると提案することなく、参照するためのアプローチを概説することにある。

1.111. 通貨リスクを除去するため、リスク・フリー・レートの決定にあたり参照する有価証券は、投資家のキャッシュ・フロー、すなわち、投資家の居住国ではなく、機能通貨と同一の通貨で発行された有価証券であることが必要となろう。同一の通貨で債券を発行している国が複数ある場合、利率のいかなる相違も発行体のリスクの差異が原因にちがいないので、リスク・フリー・レートの参照点は、利益率が最も低い政府の有価証券であるべきだ（パラグラフ 10.33 参照）。

1.112. リスク・フリー・レートの決定において関連するもう一つの側面は、参考とする有価証券の検証対象取引に対する時間的な近接性であろう。有価証券は、理想的には、異なる時期に発行された有価証券に存在するかもしれない差異の影響を除去するために、関連者間取引が開始された時に発行されたものであるか、あるいは、満期までの残存期間が類似しているものであるべきである（パラグラフ 10.32 参照）。

1.113. もう一つの主な検討事項は、金融商品の満期日である。投資の継続期間は、通常、その価格に影響を及ぼすので、参考とする有価証券の継続期間は、投資の継続期間と一致すべきである。関連者間投資の継続期間は、実際の取引の正確な描写のプロセスの一部として決定されるべきである。例えば、当事者間の文書による契約条件では短期とされているものの、新しい商品に絶えず取り替えられている金融商品は、正確な事実と条件によれば、長期の投資と描写することが正確かもしれない。

1.114. 実際には困難であるので、リスク・フリー・レートを見積もるために実務的な解決策が考慮されるかもしれない。例えば、多国籍企業グループのメンバーであ

る A 社は、関連者である B 社に対する 1 年間の資金の貸付に関して、本章のガイダンスに基づけば、リスク・フリー・レートを超える利益を得る権利がないという状況を仮定する。その利益を見積もるにあたり、まずは、資金提供の時点において、A 社の機能通貨と同一の通貨で発行された有価証券を特定することとなる。A 社が居住する X 国の税務当局は、X 国、Y 国及び Z 国の政府によって、1 年の期間で、A 社の機能通貨によって発行された 3 つの有価証券を特定したと仮定する。発行体である政府の信用格付けは、X 国は A、Y 国は B、Z 国は AA である。これら発行済みの有価証券を、関連者間金融取引と比較可能なリスクフリーの投資とみなすために、これら有価証券の発行体である政府に対する最も低い信用格付けの特定に当たって、X 国の税務当局は、期間が 1 年で関連する通貨による全ての既発政府債券の中で、資金提供の時点で利用可能な最も低い利益率を示すものであるという理由によって、リスク・フリー・レートの参考値として Z 国によって発行された有価証券を選択するかもしれない。

1.115. リスク・フリー・レートを見積もるためには、格付けの高い政府発行有価証券だけが参考値ではなく、例えば、銀行間金利、金利スワップレート、又は、格付けの高い政府発行有価証券の買い戻し契約のような、他の代替的な選択肢が、それぞれの場合において広く行われている事実と状況に基づいて、検討されるかもしれない。

1.116. 例えば、リスク・フリー・レートは、投資についてのリスク調整後利益率の計算における構成要素として、又は、資金を提供したが、その資金に関するどのようなリスクも引き受けない投資家に配分できる利益として、適切かもしれない。

D.1.2.2.2. リスク調整後利益率の決定

1.117. パラグラフ 6.61 で述べたように、「資金提供者が、資金提供に関する金融リスクをコントロールするものの、その他のリスクについては、コントロールも含めて、引き受けない場合、当該資金提供者は、一般的に、その資金については、リスク調整後利益率のみ期待できる」（パラグラフ 1.85 及び 1.103 を参照）。

1.118. それゆえに、リスク調整後利益率の決定においては、金融活動を営んでいる資金提供者が引き受けている金融リスク、及び、例えば無形資産の開発のため、資金の提供を受けた者が引き受けており、かつ資金の利用に結びついている事業リスクを特定し、区別することが重要である。資金の提供に係るリスクの引き受けと資金が利用される事業活動との関係についてのガイダンスは、パラグラフ 6.60 から 6.64 に記載されている。

1.119. 例えば、F社が、無形資産の開発を行っている関連者D社に、貸付を行っているとする。さらに、本章のガイダンスに基づいて、無形資産の開発に資金を提供することに付随する金融リスクを、F社がコントロールすること、それゆえに、当該リスクはF社に割り当てられることが決定されているものとする。当該リスクには、D社が無形資産の開発に失敗し、それゆえに借入金を返済することができなくなるという潜在的なリスクが含まれている。しかし、実際の取引の正確な描写に基づくと、F社は無形資産を開発するリスクを引き受けてはおらず、そのリスクは全てD社によって引き受けられている。したがって、開発した無形資産の使用に由来する事後的な結果が、事前に計算した結果と比較して高い（あるいは、低い）という事態になった場合には、F社は、その差異に対する権利することができないものの、このセクションで説明されているように、リスク調整後利益率を稼得することができる。

1.120. 一般的に、資金提供取引における期待されるリスク調整後利益率には、二つの構成要素、すなわち、リスク・フリー・レート及び資金提供者によって引き受けられたリスクを反映したプレミアムがあると考え得る。

1.121. 本章のガイダンスに基づいて、資金提供者が金融リスクを引き受けており、それゆえにそのリスクが起る可能性にさらされている場合には、リスクのプラスとマイナスの結果に遭遇するであろう。それゆえに、そのリスクの引き受けが、リスク・フリー・レートよりも高い報酬を期待することを正当化する。

1.122. リスク調整後利益率は、例えば、比較可能な経済的特徴を持つ現実的で代替可能な投資の利益、あるいは、資金のコストに基づくなど、異なったアプローチによって決定され得る（セクションC.1.2参照）。

1.123. 比較可能な非関連者取引から、あるいは、同一のリスクプロファイルを反映する現実的に利用可能な代替となる投資を検討することによって、リスク調整後利益率の合理的な指標を見つけることが可能であるかもしれない。事実と状況によっては、グループ内の貸付に対する現実的な代替は、非関連者取引である債券発行又は借入であり得る（パラグラフ10.93参照）。

1.124. リスク調整後利益率を決定するためのもう一つのアプローチは、類似する条件及び状況において発行された金融商品に関する市場で利用可能な情報に基づいて、リスクフリー利益にリスクプレミアムを加えることである。

1.125. 例えば、パラグラフ1.114で説明されたものと同じの事例を検討するが、ここでのシナリオにおいて、A社は本章に基づいてリスク調整後利益率を稼得する権

利があることが分かっているものとする。その利益を決定するために、X 国の税務当局は、リスク・フリー・レート、すなわち、Z 国において政府が発行した 1 年間の有価証券に、リスクプレミアムを加算しようと考えている。リスク調整後利益を見積もるために、X 国の税務当局は、X 国の居住者であり、B 社と同一の業界で事業を営んでいる独立企業によって発行された社債が、独立企業が比較可能な状況において B 社にその資金を投資していたとしたならば期待したであろう利益と比較可能な利益を生んだと見なす。

1.126. 資金のコストに基づくアプローチでは、関連者間取引は、借手に貸した資金を調達するために貸手が負担したコストに利ざやを加算して価格設定される。そのマークアップは、貸手によって引き受けられたリスクに比例し、パラグラフ 10.97 から 10.100 において提供されているガイダンスに従って計算されるべきである。

D.1.3. 資産又は役務の特徴

1.127 資産や役務の具体的な特徴の差異は、たいてい、自由市場における価値の差異に、部分的にでも表れている。したがって、取引を描写し、そして関連者間取引と非関連者間取引との比較可能性を判断する場合には、これらの特徴を比較することが有益であろう。検討すべき重要な特徴には次のようなものがある。有形資産の譲渡の場合は、当該有形資産の物理的特徴、品質及び信頼性並びに供給可能性と供給量が含まれる。役務提供の場合は、その役務の特徴と程度など。無形資産の場合は、ライセンス又は販売といった取引形態、特許、商標又はノウハウといった資産の種類、保護期間及び保護の程度並びに当該資産の使用による期待収益などである。無形資産又は無形資産の権利の移転に関する比較可能性分析において重要となるであろう無形資産の具体的特徴についてのさらなる議論は、第 6 章 D.2.1 参照。

1.128 資産又は役務の特徴の重要性は、移転価格算定手法に応じて変化する。本ガイドライン第 2 章で示す手法のうち、資産又は役務の比較可能性に係る要件が最も厳格であるのは、CUP 法である。CUP 法では、資産又は役務の特徴における重要な差異は、いかなるものもその価格に影響を及ぼす可能性があり、適切な調整を検討することが必要になる（特にパラグラフ 2.16 参照）。再販売価格基準法及び原価基準法においては、資産又は役務の特徴の差異が一定程度であれば、粗利益又は費用へのマークアップに重要な影響を及ぼす可能性は低い（特にパラグラフ 2.29 及び 2.47 参照）。また、取引単位利益法の場合、伝統的取引基準法の場合ほどは資産又は役務の特徴の差異に敏感ではない（特にパラグラフ 2.75 参照）。ただし、このことは、納税者が取引単位利益法を適用する場合に、資産又は役務の特徴の比較可能性の問題を無視できるという意味ではない。なぜなら、製品の差異は、検証対象法人が果たす機能、使用する資産又は引き受けるリスクの差異を伴うか、又は反映し

ているかもしれないからである。検証対象法人に係る考え方に関する議論はパラグラフ 3.18-3.19 参照。

1.129 実際、粗利益又は営業利益指標に基づく手法のための比較可能性分析では、製品の類似性よりも機能の類似性に重点が置かれる場合が多く見られる。事案の事実と状況によっては、取扱製品は異なるが、類似の機能が果たされている場合、比較可能性分析の対象範囲を拡大し、製品に差異のある非関連者間取引を含めることが許容されるかもしれない。しかし、これは、製品の差異が比較の信頼性に対して与える影響、また、より信頼できるデータが利用可能かどうかによって決まる。機能の類似性に基ついて、比較可能性を有する可能性のある非関連者間取引を数多く含めるよう選定母体を拡大する前に、そのような取引が関連者間取引に対して信頼できる比較対象を提供する可能性があるかを考えるべきである。

D.1.4. 経済状況

1.130 独立企業間価格は、たとえ同一の資産や役務に係る取引であっても、市場により異なることがある。したがって、比較可能性を有するためには、独立企業と関連者が事業を行っている市場の間に、価格に重要な影響を及ぼす差異がないこと又は適切な調整が可能であることが求められる。第一段階として、代替となりうる商品や役務に関係する市場を特定することが重要である。市場の類似性を判断する上で関係するであろう経済状況には、地理的場所、市場の規模、当該市場における競争の程度及び買手と売手の競争上の相対的地位、代替商品や代替役務の利用可能性又はリスク、市場全体及び特定の地域における需給の水準、消費者の購買力、市場に対する政府の規制の性質及び程度、地代や人件費又は資本コストなどの生産コスト、輸送コスト、小売又は卸売等の市場のレベル、並びに取引の日時等が含まれる。経済状況の差異が価格に重大な影響を与えるかどうか、当該差異の影響を取り除くために合理的に正確な調整を行うことが可能であるかは、個別の事案の事実及び状況によって決まることになる。比較可能性分析における現地市場の特徴の重要性、特に現地市場がロケーション・セービングをもたらすことを特徴としている場合について本章 D.6 で詳述する。

1.131 サイクル（例えば経済、景気又は製品のサイクル）の存在は、特定されるべき経済状況の一つである。サイクルが存在する場合の複数年度データの使用については、パラグラフ 3.77 参照。

1.132 地理的市場も特定されるべき経済状況の一つである。関連する市場を特定することは、事実に係る問題である。いくつかの産業においては、複数国にまたがる大規模な地域市場が合理的に同種なものとなることがあるだろうが、他方で、各

国市場間の差異（又は国内市場間の差異でさえ）が極めて重大な意味を有する産業もあるであろう。

1.133 ある多国籍企業グループが類似の関連者間取引を複数の国で行っており、かつ、これらの国々の経済状況が合理的に同種である場合、当該多国籍企業グループは、これら一連の国々における移転価格設定方針を裏付けるに当たって、複数国における比較可能性分析に依拠することが適切となることがあるかもしれない。しかしながら、ある多国籍企業グループが各国で提供している製品若しくは役務の種類が大幅に異なっている若しくは各国で果たしている機能が大幅に異なっている（大幅に異なる資産を使用し、大幅に異なるリスクを引き受けている）という状況、又はその事業戦略や経済状況が大幅に異なっていると判明する状況も、数多く存在する。これらの状況において、複数国を対象とするアプローチに依拠してしまうと、信頼性が低下するであろう。

D.1.5. 事業戦略

1.134 取引を描写し、移転価格算定上の比較可能性を判断する際には事業戦略の検討も必要である。事業戦略には企業の様々な側面が含まれる。例えば、技術革新や新製品の開発、多様化の程度、リスク回避、政策変化の評価、現行及び将来の労働関連法令の実施、取決めの期間、日常業務において生ずるその他の要素等である。関連者間と非関連者間の取引や企業の比較可能性を判断する場合には、これらの事業戦略を考慮に入れる必要があるであろう。

1.135 事業戦略には市場浸透計画も含まれる。ある市場に浸透しようとしている又は市場シェアを伸ばそうとしている納税者は、一時的に、同一市場の比較可能な製品よりも低い価格を設定するかもしれない。さらに、ある市場に新規参入しようとしている納税者や、市場シェアを拡大（又は防衛）しようとしている納税者は、一時的に通常よりも高い費用を投下する（例えば、スタートアップ費用やマーケティング費用の増加）結果、同一市場で事業を行っている他の納税者よりも低い利益水準となってしまふかもしれない。

1.136 納税者が比較対象取引候補とは異なる事業戦略を採用しているか否かを判断するに当たり、タイミングに関する論点が、税務当局にとって特に問題となる場合がある。市場への参入や市場シェアの拡大を意図する事業戦略では、将来の利益拡大のために現在の利益を犠牲にすることがある。納税者がその事業戦略に従っておらず、将来の利益拡大が実現しなかった場合は、適切な移転価格上の実現のため移転価格の調整が必要となるであろう。しかし税務当局は、法的制約により、過年

度分の再調査を実施できないことがある。この理由からも、税務当局は、事業戦略を特に精査することを望むだろう。

1.137 納税者が長期的な利益拡大を見込んで一時的な利益縮小を許容する事業戦略を採用していたか否かを検討する場合、様々な要素を考慮する必要がある。税務当局は、当事者の行動を調査し、主張される事業戦略に一致するかを判断すべきである。例えば、ある製造会社が、市場浸透戦略の一環として、市場価格より安く関連者たる販売会社に販売している場合、当該販売会社は安く仕入れた当該差額分を、当該販売会社の顧客への販売価格に反映されているかもしれないし、又は当該販売会社のさらなる市場浸透費用に活用しているかもしれない。多国籍企業グループの市場浸透戦略は、製造会社が設定することもあれば、製造会社とは別に活動する販売会社が設定することもあり（そして、その結果生じた費用は両者のどちらかが負担する）、共同で行動する両者が設定することもある。さらに、通常は見られないレベルの集中的な販売活動と宣伝活動は、たいてい市場浸透戦略や市場シェア拡大戦略に伴って行われる。また、検討すべき別の要素として、関連者間取引の性質がその事業戦略費用を負担する納税者と矛盾しないかどうかがある。例えば、非関連者間の取引においては販売代理店として活動するだけで、長期的な市場開拓にほとんど又は全く責任を持たない独立企業は、一般に市場浸透戦略のための費用を負担しない。企業が自らリスクを引き受けて市場開拓活動を行い、商標又は商号を通じて製品価値を高めたり、製品の信用力を高めたりしている場合、これらを機能分析に反映させて比較可能性を確保する必要がある。

1.138 また、事業戦略に従うことによって、独立企業間の取決めであれば受け入れられたであろう一定期間内に、コストを正当化できる十分な収益を生み出せるという説得力のある予測があるか否かという点についても考慮すべきである。市場参入のような事業戦略は失敗に終わる場合もあるが、失敗であったからといって、移転価格算定上、当該戦略を無視してもよいというわけではない。しかし、予測される結果が取引時点において説得力のあるものではなかった場合や、事業戦略が不成功で、独立企業であれば受入れられないような状況にもかかわらずその事業戦略が継続されている場合、当該事業戦略は関連者間だからこそ採用されている可能性が高くなり、移転価格課税が必要となるかもしれない。税務当局は、独立企業であれば受け入れたであろう期間を判断するに当たり、当該事業戦略実施国における明白なビジネス戦略の検討を望むだろう。しかし、検討すべき事項として最も重要な点は、事業戦略が近い将来に利益を生むということ（当該戦略が失敗するかもしれないことを認識しつつ）正しく予想し得たかどうか、また、独立企業であれば、同様の経済状況及び競争状況において、同様の期間、利益を犠牲にする用意があったかどうかという点である。

D.2 正確に描写された取引の認識

1.139 前節の指針に従うことで、当事者間の商業上又は財務上の関係の実態が移転価格分析によって特定され、また、実際の取引が経済的な特徴の分析によって正確に描写されるであろう。

1.140 分析では、当事者間の実際の取引は、契約書及び当事者の行動から推測される。当事者の行動や取引における経済的な特徴の分析によって、契約で認められた正式な条件を明確化し補完できる（D.1.1 参照）。経済的に重要な取引の特徴が契約書と矛盾している場合、当事者の行動が示す取引の特徴に従って、実際の取引は描写される。契約上のリスクの引き受けとリスクの引き受けに関する実際の行動は、リスク・コントロール（パラグラフ 1.65-1.68 で定義）及びリスク引受けのための財務能力（パラグラフ 1.64 で定義）を踏まえて分析され、その結果、契約に基づくリスクの引き受けは、D.1.2.1.4 と D.1.2.1.5 で示された関連者間取引におけるリスク分析に関するプロセスのステップ 4 及び 5 に基づき、当事者の行動などの事実に従って配分される。したがって、分析によって、当事者間の商業上又は財務上の関係の実態が明確に示され、実際の取引が正確に描写される。

1.141 独立企業原則の下、正確に描写された実際の取引の価格を設定するため、あらゆる努力がなされるべきである。この分析を実施するために税務当局と納税者が利用可能な様々な手段と方法が、ガイドラインの次章以降で示されている。税務当局は、以下のパラグラフ 1.142-1.145 で示す例外を除き、実際の取引を否認することも取引を引き直すこともすべきではない。

1.142 本節では、移転価格算定上、正確に描写された当事者間の取引を、否認することができる状況を説明する。否認は、議論を巻き起こし、かつ、二重課税の原因となり得るため、実際の取引の特性を見定めた上で、当該取引に独立企業間原則を適用するように、かつ、独立企業間価格の設定が難しいという理由だけで否認されることがないように、あらゆる努力がなされるべきである。比較可能な状況（すなわち、検証対象取引が行われた際の経済的な特徴が、非関連者間取引の経済的特性と同じ場合）において非関連者間で同様の取引が行われている場合、否認は適用されない。重要なことは、その取引が独立企業間には見られないからと言って、当該取引が否認されるべきとは言えないということである。関連者は、独立企業よりも遥かに多様な契約を結ぶ能力を有するかもしれないし、独立企業間では見られないか、又はごく稀にしか見られないような特徴を有する取引を締結することがあるかもしれない。また、事業上の正当な理由によりそうする場合もある。取引に関する取決めが、全体としてみると、比較可能な状況においてビジネス上合理的に行動する独立企業が採用するであろう取決めと異なっており、このことが、当事者双方

の見通しや取引開始時にそれぞれが実際に利用できた選択肢を踏まえて当事者双方が受け入れ可能としたであろう価格の算定を妨げる場合、正確に描写された取引は否認され、場合によっては、取引が引き直されるかもしれない。また、多国籍企業グループ全体の税引き前ベースで不利になるかどうかを検討すると、非関連者間契約には存在するビジネス上の合理性が取引全体として見た場合に欠けていることを示す可能性があるため、このような検討は有益である。

1.143 分析において極めて重要な問題は、実際の取引が、比較可能な経済状況にある非関連者が合意するようなビジネス上の合理性を有するか否かであって、非関連者が同一の取引を行っているかどうかではない。独立企業間契約のビジネス上の合理性を有する取引を否認することは、独立企業原則の適切な適用ではない。適切なビジネス上の取引を再構築することは、完全に恣意的な行動であり、当該取引がどのように構築されるべきかについて他の税務当局と見解を共有できない場合、二重課税が発生し、不公平が増幅しかねない。取引が独立企業間で見られないという事実だけでは、取引が独立企業間の契約の特徴を有していないということを意味するわけではないことに、今一度、留意すべきである。

1.144 移転価格算定上、納税者が実際に行った取引を引き直す場合、実際の取引に可能な限り近く、また、両当事者が契約締結時点においてビジネス上合理的に期待できる成果に向けて価格面で合意しうる取引であるべきである。

1.145 否認の基準は、次の事例により示される。

事例 1

1.146 S1 社は製造会社であり、大量の在庫を抱え機械設備に多額の投資をしている。S1 社はまた、近年、洪水の起きる頻度が増加傾向にある地域に商業用不動産を所有している。非関連者の保険会社は、多額の保険金請求に関して大きな不確実性を感じており、その結果この地域には、不動産保険市場はない。関連者である S2 社は、S1 社に保険を提供し、S1 社によって在庫、不動産及び資産の価値の 80%に相当する年間保険料が支払われている。この事例で S1 社はビジネス上合理性のない取引を行った。それは、多額の保険金請求の可能性があり保険市場が存在しないためであり、さらに、移転や不保険がより現実的な選択肢かもしれない。この取引はビジネス上不合理であるため、S1 社、S2 社それぞれの視点から両者が受け入れ可能な価格は存在しない。

1.147 本節の指針においては、当該取引は認められるべきではない。S1 社は保険をかけないものとして扱われ、S2 社への支払いによる所得減算はない。S2 社は保険

を引き受けていないものとして扱われ、したがって、保険金請求に対する責任はない。

事例 2

1.148 S1 社は、新製品の製造販売のための研究開発活動を行っている。S1 社は、今後 20 年にわたって研究から生じる無形資産に係る無制限の権利を、関連会社 S2 社に譲渡することに同意した。なお、支払い形態は一括支払いである。当該期間に S1 社がどれだけ開発活動を行えるのか不確実であり、かつ予測成果の評価はまったくの推測にすぎないことから、S1 社も S2 社も、その支払いが適正な評価を反映しているかどうかを判断する信頼できる手段を有していないため、この契約は、両当事者にとってビジネス上非合理的である。納税者が採用した支払い形態などの形式は、本節の指針の下、移転価格分析の観点から修正されるべきである。この関連者の商業上又は財務上の関係における、果たす機能、使用する資産及び引受けるリスクなどの経済的な特徴に基づいた契約に引き直されるべきである。引き直しに当たっては、この事例の事実に最も即した形式が求められる（評価困難な無形資産の指針を適切に踏まえ、これらの事実に応じて、契約を次のように引き直すことができる。例えば、S2 社による資金提供として、又は S1 社による研究役務の提供として、つまり、特定の無形資産が認められる場合における特定の無形資産の開発に対する使用料形態での支払を条件とするライセンスとして、などである。）。

D.3 損失

1.149 多国籍企業グループ全体としては利益を計上しているにもかかわらず、ある関連者が継続的に損失を計上している場合、移転価格算定上、当該関連者は、特に問題かもしれない。もちろん、関連者であっても独立企業と同じように、多額のスタートアップ費用、不利な経済条件、非効率などの正当なビジネス上の理由から、真実の損失を計上することもある。しかしながら、独立企業は、無限に続く損失に耐えることはできないであろう。損失を繰り返す独立企業は、最終的にはそのような条件の下でのビジネスから撤退するであろう。これとは逆に、関連者の場合は損失を計上していても、当該ビジネスが多国籍企業グループ全体としての収益につながるものであれば、そのまま事業継続するかもしれない。

1.150 関連者間取引で、取引相手方が利益を計上しているにもかかわらず、自身は損失を計上している場合、納税者にとっても税務当局にとっても、当該取引が移転価格調査の対象となるに違いないことがわかるであろう。損失を計上している関連者は、当該関連者が属するグループから、そのビジネス活動の適正な対価を収受していないかもしれない。例えば、多国籍企業グループにとっては、競争力を保ちつつ、全体的な利益を実現するため、フルラインナップの製品製造や役務提供が必要かもしれないが、製品ラインによっては経常的に損失かもしれない。あるグルー

プのメンバーは、損失製品ばかり生産しているため絶えず損失を計上している一方で、他のメンバーが利益の出る製品を生産しているという場合もある。独立企業であれば、適正な対価が補償されない限り、このような業務を引受けないであろう。したがって、この類の移転価格上の問題に対するアプローチの一つは、独立企業原則の下、独立企業であれば収受するであろう対価を、損失企業も収受しているとみなすことであろう。

1.151 損失の分析において検討すべき要素は、歴史的、経済的、文化的等様々な理由から、事業戦略が多国籍企業グループごとに異なるということである。市場への浸透を図るため特に低い価格を設定するといった事業戦略を採る場合、ある合理的な期間において、経常的に損失を計上せざるを得ないことがある。例えば、市場に新規参入するため、既存の市場におけるシェアを拡大するため、新製品やサービスを投入するため、さらには、ライバル企業を妨げるため、一時的に損失を計上するほど価格を切下げるということはありうる。しかし、著しく低い価格というのは、長期的な利益向上という明確な目標の上に、一定期間のみ実施されるはずである。このような低価格戦略が合理的な期間を超えて継続されている場合、とりわけ長期間に渡って、比較可能な独立企業に影響を与える期間を超えて損失が発生していることを、比較対象のデータが示す場合、移転価格課税がなされることが適切かもしれない。さらに、独立企業であっても同様の方法で価格設定をしたであろうと考えられる場合を除き、税務当局は、特別低い価格（例えば、生産能力が十分でない状態での限界費用での価格設定）を独立企業間価格として認めてはならない。

D.4 政策の影響

1.152 価格統制（場合によっては価格の切下げ）、金利統制、役務提供や経営管理に対する支払統制、使用料の支払いに対する統制、特定の分野に対する助成金、為替管理、反ダンピング課税、又は為替相場政策等といった政府の介入を踏まえて、納税者が独立企業間価格の調整を検討する場合がある。原則として、これらの政府介入は、特定国の市場条件として扱われるべきであり、通常ならば、当該市場における取引価格設定に当たり、納税者が考慮に入れるべきことである。ここで問題となるのは、このような条件下での関連者間取引が、独立企業原則に沿ったものになるかという点である。

1.153 価格統制が、製品又は役務の価格にどの段階で影響を与えているかを判断することが問題となる。直接的には、消費者への最終価格に影響を与えているが、商品が市場に供給される前段階の価格に影響を与えている場合もある。多国籍企業は、実務上は、このような統制を踏まえた取引価格の調整を行わず、最終販売者に負担を押し付けるか、最終販売者と中間販売者双方に負担を押し付けるであろう。独立

企業であれば価格統制によって生じるコストを分担するか、または別の製品ラインや事業機会を模索するかどうかを検討すべきである。この点に関して、独立企業であれば、利益を稼得できないような条件の下で、製品又はサービスを製造や販売などする可能性はありそうもない。それでもなお、価格統制を行っている国は、当該統制が対象商品販売企業の利益に影響を与えることを考慮しなければならないことは、極めて明白である。

1.154 関連者間の負債に対する返済や独立企業間原則に則った契約に基づく対価の支払いを、国が阻止又は「ブロック」している場合、問題となる。例えば、為替管理により、関連者間の貸付に対する金利の支払いが実際に妨げられることがある。この取扱いは、二国間で異なるであろう。すなわち、借手側の国では、送金されなかった金利を支払われたものとみなす場合とそのようにみなさない場合があり、貸手側の国では、貸手が金利を受け取ったものとして扱う場合とそのように扱わない場合がある。原則として、政府の介入が関連者間取引と非関連者間取引に対し（法令上、事実上の双方で）等しく適用される場合、このような問題が関連者間に生じた際の税務上のアプローチは、非関連者間取引の場合に採られる税務上のアプローチと同じはずである。しかし、政府の介入が関連者間取引にのみ行われる場合、この問題に対する単純な解決策はない。おそらく、この問題への一つのアプローチは、当該介入を取引条件に影響を及ぼす条件とみなして、独立企業原則を適用することであろう。このような場合、租税条約によって、条約相手国に特に対応することができるかもしれない。

1.155 独立企業は、通常、支払いがブロックされているような取引を行わないため、この分析は難しいものとなる。独立企業がこのような契約を締結している場合もあるが、たいていは、当該契約の後に政府介入が始まったという理由によるものであろう。しかし、厳しい政府介入が既に存在する場合、独立企業であれば、契約締結によって、引き渡した製品や役務の対価が支払われないという大きなリスクを進んで受け入れたりほしないであろう。ただし、当該独立企業が事業戦略を有しており、支払いに影響を与える厳しい政府介入が存在するにもかかわらず、利益計画や期待収益で十分な収益率が見込まれる場合は、この限りではない。

1.156 独立企業の場合、政府介入を前提とした契約など結ばないであろうから、どのように独立企業原則を適用すべきかは明確ではない。例えば、類似の状況にある独立企業であれば、他の手段を用いてでも支払いを訴えるであろうという前提の下、関連者間で支払いがなされたものと考えることができるかもしれない。このアプローチでは、支払いをブロックされた当事者が、多国籍企業グループに対する役務提供者から、支払うべき対価を借りていると扱うこととなる。また別のアプローチとして、納税者の収益計上とそれに関連する費用計上の双方を繰り延べることで

あり、国によっては適用可能かもしれない。つまり、ブロックされた対価の受領者は、その支払いを受けるまで、追加的な金融費用等の諸費用の控除が認められないということである。このような場合、各税務当局の関心は、主に課税ベースにある。一方の関連者が、ブロックされている支払いの税務上の減算を求めるのであれば、他方の関連者はこれに対応する所得を認識すべきである。いずれにしても、納税者は、関連者からのブロックされた支払いに対して、独立企業からのブロックされた支払いと異なる取扱いをすることを認められるべきではない。

D.5 関税評価額の使用

1.157 大まかにいえば、多くの関税当局は、関連者間の輸入商品価値（これは関連者間の特別な関係の影響を受けているかもしれない）と独立企業間の類似の輸入商品価値とを比較する場合の原則として、独立企業原則を適用している。しかし、関税の評価方法は、OECD が認めた移転価格算定手法と合致しないこともあるであろう。そうではあるものの、関税評価額は、税務当局が関連者間取引の独立企業間価格を検討する際に有用であろうし、逆もまた同様のことが言える。税務当局が、取引の状況に関する詳細な情報をもたらす移転価格算定文書を有しているであろう一方で、特に、税関職員は、移転価格検討と関連性を有するかもしれない情報を取引と同じタイミングで（とりわけ納税者によって作成されている場合）有している。

1.158 納税者は、価格設定に当たり、対関税と対税務では、相反する動機を有するであろう。一般に、納税者が商品を輸入する場合、関税額を低くするため取引価格を低く設定したいと考える（付加価値税、売上税、物品税に関しても同じ考え方が成り立つ）。しかし、税務上、当該商品の価格を高く設定すれば、輸入国での控除対象原価が増加するであろう（ただし、これによって輸出国における売手の売上高も増加する）。取引価格の評価に当たり、税務当局と関税当局の国内協力はより一般的になりつつあり、このことは、関税評価額が税務上否認される事案の数、又はその逆の事案の数を減らすことに役立つはずである。情報交換分野におけるより幅広い協力は特に有益であり、税務当局と関税当局が既に統合されている国では、これは難しくないはずである。逆に統合されていない国では、両当局間でのより緊密な情報交換に向けたルール改訂の検討が求められるかもしれない。

D.6 ロケーション・セービング及びその他現地市場の特徴

1.159 パラグラフ 1.130、1.132 及び 6.120 は、ビジネスを展開する地理的なマーケット（市場）の特徴が、比較可能性及び独立企業間価格に影響を与えうることを示している。地理的市場間の差異の評価及び適切な比較可能性の調整に当たり、難しい問題が生じることがある。この問題は、特定の市場での事業活動上のコスト削減に関するものである。これは、ロケーション・セービングと言われることもある。

その他、ロケーション・セービングには直接関係しない現地市場のメリット・デメリットに関して、比較可能性の問題が生じることがある。

D.6.1. ロケーション・セービング

1.160 パラグラフ 9.126-9.131 では、事業再編を背景に、ロケーション・セービングの取扱いを論じている。これらのパラグラフで論じられている原則は、基本的に、事業再編だけではなく、ロケーション・セービングが存在する全ての状況に適用される。

1.161 パラグラフ 9.126-9.131 の指針に従い、ロケーション・セービングが複数の関連者間でどのように配分されるかを決定する場合、以下の検討が必要になる。それは、(i) ロケーション・セービングが存在するか、(ii) ロケーション・セービングの金額、(iii) ロケーション・セービングがどの程度多国籍企業グループのメンバーに配分されるか、どの程度非関連顧客又はサプライヤーへ配分されるか、及び (iv) ロケーション・セービングが非関連顧客又はサプライヤーに完全に配分されずに残る場合に、類似の状況で、事業を行っている非関連者がこの残ったロケーション・セービングをどのように配分するかである。

1.162 機能分析により、顧客又はサプライヤーに配分されないロケーション・セービングの存在が明らかになった場合、そして現地市場における比較可能な企業や取引が把握可能な場合、現地市場の当該比較対象は、配分されずに残ったロケーション・セービングが複数の関連者間でどのように配分されるべきかに関して、最も信頼し得る指標となる。したがって、信頼し得る現地市場の比較対象が存在し、独立企業間価格の算定に利用可能である場合、ロケーション・セービングのためだけの比較可能性の差異調整は特に必要ない。

1.163 現地市場において信頼に足る比較対象が存在しない場合、多国籍企業グループのメンバー間におけるロケーション・セービングの存在や配分に関する決定、ロケーション・セービングを踏まえた比較可能性の調整は、パラグラフ 9.126-9.131 に記載する、関連者の果たす機能、引受けるリスク及び使用する資産など関連する事実関係全ての分析に基づくべきである。

D.6.2. その他現地市場の特徴

1.164 ビジネスを展開する現地市場の特徴は、関連者間取引の独立企業間価格に影響を与えることがある。ロケーション・セービングは現地市場の特徴に起因するが、ロケーション・セービングに直接は関連しない比較可能性の懸念にも現地市場の特徴に起因するものがある。例えば、特定の問題に関して行われた比較可能性分

析及び機能分析により、製品が製造又は販売される地理的市場に関する特徴、市場の購買力や家計の製品選好、市場が拡大又は縮小するか、市場の競争度合や市場の価格・利益率に影響を与えるその他の要因の度合が示唆されるかもしれない。同様に、比較可能性分析及び機能分析により、現地国のインフラの相対的な利用可能性、訓練又は教育を受けた労働者層の相対的な利用可能性、収益性の高い市場への近接性、事業展開している地理的市場における類似の特徴によって、考慮すべき市場のメリット・デメリットが生じることが示されるであろう。比較可能性を向上させるような信頼できる調整を特定できるのであれば、このような要因について、適切な比較可能性の差異調整が、行われるべきである。

1.165 このような現地市場の特徴に対して比較可能性の差異調整が必要かを評価する場合、最も信頼し得るアプローチは、類似する機能を果たし、類似するリスクを引き受け、類似する資産を使用する独立企業間の当該地理的市場における比較可能な非関連者間取引に関するデータを参照することである。このような取引は関連者間取引と同じ市場条件で行われていることから、現地市場における比較対象取引が把握できる場合、現地市場の特徴に対する具体的な調整は不要とされるべきである。

1.166 合理的に信頼し得る現地市場の比較対象を把握できない場合、現地市場の特徴に対する適切な比較可能性の差異調整の決定に当たっては、関連する事実及び状況を全て検討するべきである。信頼し得る現地市場の比較対象を把握できない場合、ロケーション・セービングと同様、以下について検討する必要がある。(i) 市場のメリット・デメリットが存在するか、(ii) 他の市場において把握された比較対象の売上、原価又は利益と比較した場合の、現地市場における売上、原価又は利益の増減額は、市場のメリット・デメリットに起因するか、(iii) 現地市場の特徴による便益又は負担がどの程度非関連者の顧客又はサプライヤーへ配分されるか、(iv) 現地市場の特徴に起因する便益又は負担が存在し、非関連の顧客又はサプライヤーに完全には配分されずに残る場合、類似の状況で事業活動を行う非関連者がこのような残った便益又は負担を非関連の顧客及びサプライヤー間でどのように配分するかである。

1.167 合理的に信頼し得る現地市場の比較対象を描写できない場合、複数の異なる文脈において、現地市場の特徴に関する比較可能性の差異調整が求められるかもしれない。場合によっては、市場のメリット・デメリットが関連者間で譲渡される商品又は提供される役務の独立企業間価格に影響を与えることがある。

1.168 また、関連者間の事業再編又は無形資産の譲渡によって、一方の取引当事者が現地市場のメリットを享受するかもしれないし、事業再編又は無形資産の譲渡

がなければなかったデメリットを負担することになるかもしれない。このような場合、予期される現地市場のメリット・デメリットが、事業再編又は無形資産の譲渡に関する独立企業間価格に影響を与えることがある。

1.169 移転価格分析に当たり、現地市場の特徴（無形資産ではない）と、市場でのビジネスに必要な契約上の権利、政府の許認可あるいはノウハウ（無形資産になり得る）との区別は重要である。場合によっては、この種の無形資産は、第 6 章に示した移転価格分析に当たって、考慮されるべき重要な価値を有しているかもしれない（なお、第 6 章 B では、無形資産の開発に関する機能、資産及びリスクの対価に関する指針を示している）。契約上の権利及び政府の許認可がライバル企業の市場への参入を制限し、その結果、取引当事者間で配分される現地市場の経済的成果に影響を与える場合もあれば、市場に参入するための契約上の権利又は政府の許認可が、多くの又は全ての市場参入希望者に開放されている場合もある。

1.170 例えば、ある国では、投資マネジメントビジネスの展開にあたり、規制許認可が必要であり、このような許認可を付与する外資系企業の数制限しているとする。比較可能性分析及び機能分析により、許認可取得の際には、適切な政府機関に対して、ビジネスを展開する事業者の経験及び資本が適切な水準であることを、信頼に足る方法によって証明する必要があることが示されている。このような許認可を要する市場は、独自の特徴を持つ市場でもある。例えば、年金や保険契約の仕組みにより大規模な資金プールが生まれる市場では、国際的な投資分散が必要であり、質の良い投資マネジメントサービスと海外金融市場の知識に対して、大きな需要が生まれることから、ここでのサービス提供には非常に高い収益性が見込まれる。さらに現地市場のこのような特徴が、一定の種類の投資マネジメントサービスの対価と利益率に影響を与えることが比較可能性分析によって示されている。こうした場合、許認可保有者は、規制要件がない場合に比べて、対象無形資産（つまり、投資マネジメントサービスを提供するための規制許認可）によって、現地市場独自の特徴から得られる便益を含めより大きな便益を得ることができるだろう。しかし、第 6 章 B で述べるとおり、個別の事案で規制許認可の影響を評価するに当たっては、許認可取得に必要な能力の提供における、現地市場における現地のグループのメンバーと現地市場外における他のグループのメンバーの両方の貢献を検討することが、重要かもしれない。

1.171 また、比較可能性分析及び機能分析により、地理的市場で特定の役務を提供する前提条件として、政府の事業許認可が必要と示されることがある。しかし、このような許認可は適格な申請者であれば簡単に取得できるため、市場における競争相手の数を制限する効果はない。この場合、許認可要件は市場への重大な参入障

壁ではないため、このような許認可を保有しても、現地市場ビジネスから生じる便益の独立企業間での配分に何の影響も与えないだろう。

D.7 集合労働力

1.172 他にはないような資格や経験を有する重要な従業員を集めることに成功している企業がある。そのような従業員グループが、当該従業員グループが提供する役務の独立企業間価格や、当該企業が提供する役務又は製品の生産の効率性に影響を及ぼすことがある。これらの要素は通常、移転価格における比較可能性分析において考慮されるべきである。比較対象候補となる取引を行う企業の労働力と比較して、特別な集合労働力の便益又は損失を測定することが可能である場合、集合労働力が製品又は役務の独立企業間価格に与える影響を反映した、比較可能性の差異調整が求められるだろう。

1.173 事業再編などの取引によっては、取引の一環として、ある関連者から別の関連者に集合労働力が移転することがある。この場合、他の事業資産とともに集合労働力が移転すると、譲受側の新規労働力の雇用や訓練に係る時間と費用の節減になるかもしれない。取引全体に使用される移転価格算定手法にもよるが、このような事案では、時間や費用の節減を反映するため、移転資産としての対価算定に代え、独立企業間価格に対する比較可能性の差異調整を行うことが適切だろう。また、ある場合には、集合労働力の移転が、譲受側の柔軟な事業活動を構築することの足かせとなるため、労働者解雇のための将来的な負債を生み出すかもしれない。この場合、再編対価にこの足かせや負債の可能性を反映することが適切かもしれない。

1.174 前述のパラグラフの目的は、多国籍企業グループのメンバー間での個々の従業員の移転や出向に対し、一般的な問題として、個別に対価を支払うべきであると示唆することではない。多くの場合、関連者間における個々の従業員の異動に当たって、対価を支払う必要はない。従業員の出向（つまり、今後も異動元企業から給与支給を受け、異動先のために働く）の場合、通常、当該従業員の役務に対する適切な独立企業間価格の支払いのみが必要となる。

1.175 しかし、複数の従業員の移転や出向の結果、事実と状況によるが、ある関連者から別の関連者に対して価値あるノウハウなどの無形資産が譲渡されるということに注目すべきである。例えば、B社に出向中のA社従業員は、A社が所有する機密のフォーミュラに関する知識を持っており、B社のビジネス活動で使用するためにB社にその機密のフォーミュラを提供する可能性がある。同様に、工場の立ち上げのためにB社に出向したA社従業員は、B社のビジネス活動で使用するためにA社製造ノウハウをB社に提供する可能性がある。このようなノウハウなどの無形

資産の提供が従業員の移転や出向から生じている場合、第 6 章の規定に基づいて個別に分析され、無形資産の使用権に対して適切な価格が支払われるべきである。

1.176 さらに、労働力を構成する従業員が移転しなくとも、特別なスキルや経験を有する集合労働力にアクセスすることにより、譲渡された無形資産などの資産価値を向上させることがあることも指摘されるべきである。第 6 章別添 I 事例 23 は、移転価格分析で無形資産の相互作用及び集合労働力へのアクセスが重要となるケースを説明している。

D.8 多国籍企業のグループシナジー

1.177 多国籍企業グループのシナジーにより、比較可能性の問題及び比較可能性の差異調整の必要性が発生する可能性がある。多国籍企業グループ及び関連者は、同様の状況にある非関連者には通常利用できないグループのメンバー間の相互作用又はシナジーから便益を受けることがある。グループシナジーは、例えば、総合的な経済規模や購買力、総合的な統合型のコンピューター・通信システム、統合的なマネジメント、重複の排除、借入能力の拡大など膨大な同様の要因として出現する可能性がある。多くの場合、このようなグループシナジーはグループ全体としては好ましいため、望ましいコスト削減の実現や競合条件に応じて、グループのメンバーの稼得する合計利益が増加する。また、シナジーは負の影響を持つこともある。例えば、機動力のある小規模な企業には見られない官僚的障壁ができるほどビジネス規模及び範囲が大きくなった場合、あるいはグループ内で設定したグループ全体のコンピューター・通信システム基準を、場合によっては最も効率がいいとは言えないにもかかわらず使用せざるを得ない場合である。

1.178 本ガイドラインのパラグラフ 7.13 では、関連者が大規模な多国籍企業グループに属するというだけで偶発的な便益を得た場合、グループ間でサービスを受けたと見なされるべきではなく、対価の支払いも必要ないことが示されている。この文脈において、偶発的という用語は、この便益につながるような計画的な協調活動又は取引がない状況で、単にグループ関係のみから発生した便益に対して用いられる。偶発的という用語は、このような便益の量について説明しているのではなく、このような便益が小規模又は相対的にわずかでなければならないということを示唆するものではない。グループのメンバーシップに付随する便益についてのこのような一般的な見解に沿って、グループのメンバーシップのシナジーによる便益又は負担は純粹に多国籍企業グループのメンバーシップの結果として生まれるものであり、グループのメンバーの計画的な協調活動やグループのメンバーによる何らかの役務提供など機能の遂行を伴わない場合、グループのメンバーシップから生ずるこのよ

うなシナジーによる便益には、別途対価を支払う必要はないし、又は多国籍企業グループのメンバー間で具体的に配分する必要はない。

1.179 しかし、場合によっては、グループのメンバーシップのシナジーによる便益又は負担はそのグループの計画的な協調活動から生じることがあり、かつ、多国籍企業グループに対し市場における重大で明らかに特定可能な組織的なメリット・デメリットを与えるかもしれないが、多国籍企業グループの一員ではない比較対象取引に関係する市場参加者には与えられない。このような組織的なメリット・デメリットが存在するかどうか、シナジーによる便益又は負担の性質及び源泉は何か、シナジーによる便益又は負担はグループの協調活動を通じて生じるのかは、徹底的な機能分析及び比較可能性分析³を行うことによってのみ判断することができる。

1.180 例えば、グループがボリュームディスカウントをうまく活用するためにグループ内の 1 社に購買業務を集約し、このメンバーが購入した商品をグループ内メンバーに再販売する場合、グループの購買力を活かすグループの計画的な協調活動が起きている。同様に、親会社又はリージョナルマネジメントセンターで一元的に購買を担当するマネージャーが、サプライヤーと、グループ全体の最低購入量とそれに見合う割引の交渉を行い、それを受けて、グループのメンバーが当該サプライヤーから商品を購入し割引を受ける場合、グループのメンバー間で具体的な購買取引や販売取引がないにもかかわらず、グループの計画的な協調活動が起きている。ただし、サプライヤーがグループと取引を行うためメンバーに対して有利な価格を一方的に提示しても、計画的なグループの協調活動が生じているとは言えない。

1.181 グループの計画的な協調活動から生じる企業のシナジーがグループのメンバーに対し、比較可能な非関係者にとっては一般的ではない重大なメリット・デメリットを実際に与える場合、(i) このメリット・デメリットの性質、(ii) 提供された便益額又は損失額、及び (iii) この便益又は損失は多国籍企業グループのメンバー間でどのように配分されるべきか、を決定する必要がある。

1.182 グループの計画的な協調活動に起因する可能性のある重要なグループシナジーが存在する場合、一般に、シナジーの便益は、シナジー創出に対する貢献度合に応じてグループのメンバー間で配分されるべきである。例えば、グループのメンバーが購買活動を集約するため計画的な協調活動を行い、大量購入による規模の経済を活用する場合、この大規模購買によるシナジーの便益は、購買活動の調整を行

³ 国内法制の違いにより、計画的な協調活動は常に取引を構成するとみなす国もあれば、そうしない国もある。しかしいずれの場合でも、意図的な協調活動とは、一の関係者が機能を果たし、資産を使用し、リスクを引き受けることで、他の一以上の関係者に対して独立企業間対価が必要となるような便益を与えることであるという見解が合意された。例えば、パラグラフ 1.190-1.193 の事例 5 参照。

うメンバーに適切な対価を支払った後で、それぞれの購買量に応じてメンバー間で通常は配分されるべきである。

1.183 グループシナジーには、差異調整が求められるかもしれない。

事例 1

1.184 P は金融サービス事業を行う多国籍企業グループの親会社である。グループの連結財務状況が良いため、P は継続的に AAA の信用格付けを得ている。S はこのグループのメンバーで、グループの他メンバーと同種の金融サービスを提供する事業を行い、重要な市場で大規模な活動を行っている。しかし、S 単独の財務状況では、Baa の信用格付けとなる。それにもかかわらず、S は P グループのメンバーであることから、非関連の大手資金提供者は S に対し、格付け A の非関連者の借手に適用される利率（つまり、S が同一の財務状況の独立企業であれば適用されたであろう利率よりも低い）が、当該多国籍企業グループ親会社に適用される利率よりは高い利率）で貸付を行う。

1.185 S が非関連の資金提供者から、格付け A の借手に適用される市場利率で 5,000 万 EUR を借り入れるとする。同時に、S は、P の別の子会社であり、非関連の資金提供者と同業の T から、非関連の資金提供者と同一の条件及び同一の利率（つまり、信用格付け A の利率）で、5,000 万 EUR を借り入れるとする。この非関連の資金提供者は、条件設定に当たり、S が T から同時に融資を受ける事実を含め、S の他の借入金のことを認識していた。

1.186 この場合、T の S に対する貸付利率は独立企業間の利率である。理由は、(i) 比較対象取引において、非関連の資金提供者が S に適用した利率と同じであるからである。また、(ii) S がグループのメンバーでなければ利用できない低い利率で非関連者から借入できるというグループシナジー便益に対する、対価支払や比較可能性の差異調整は不要である。なぜならば、借入に係るシナジー便益は、S がグループのメンバーであることのみから生じ、多国籍企業グループのメンバーの計画的な協調活動によるものではないからである。

事例 2⁴

1.187 S の信用状態及び借入力に関する事実関係は、先の事例と同じとする。S は A 銀行から 5,000 万 EUR を借り入れる。機能分析では、A 銀行は正式な保証を付けずに格付け A の借手に適用される利率で、S に対して融資をするであろうことが分

⁴ 事例 2 は、金融取引に関する保証料に係る包括的な移転価格指針を提供しているとみなすべきではない。金融取引の移転価格側面に対する更なる指針は、本ガイダンスの第 10 章を参照されたい。

かった。しかし、親会社は格付け AAA の借手の利率で A 銀行から借入を行わせるため、当該借入に保証を付けることに合意している。この場合、S は当該保証に対して親会社に保証料を支払わなければならない。独立企業間の保証の算定に当たっては、S の信用状態を Baa から A ではなく、A から AAA に格上げするための保証料とすべきである。S の信用状態が Baa から A に格上げされているのは、グループ内の受動的な関係のみから得られたグループシナジーに起因するものであり、本節の規定に基づき対価を支払う必要はない。S の信用状態の A から AAA への格上げは、計画的な協調活動、つまり親会社の保証によるため、対価が支払われるべきである。

事例 3

1.188 A 社はグループ全体を代表して、一元的に購入を担当するとする。A 社は非関連サプライヤーから購入し、関連者に再販売する。A 社は、グループ全体の購買力を背景とした交渉力に基づき、サプライヤーと交渉し、製品価格を 200USD から 110USD に下げることができる。この場合、A 社がグループの他のメンバーに対して製品を再販売する際の独立企業間価格は 200USD 前後にはならない。代わりに、A 社の購入調整業務に対し、独立企業間の対価を支払うことになる。この事例で、比較可能性分析及び機能分析によって、比較可能な規模の購入を行う比較可能な非関連者間取引において、比較可能な調整業務を行った場合、製品当たりの役務提供料は、A 社実費にマークアップを上乗せし、合計 6USD と示唆されたとする。A 社のグループ内での再販売価格は約 116USD になる。この場合、グループのメンバーは、グループ購買力として製品当たり約 84USD を得る。なお、A 社はその役務提供機能の対価として、グループのメンバーから、購入製品当たり 6USD を得る。

事例 4

1.189 事例 3 と同じ事実関係だとする。ただし、A 社が製品を購入・再販売するのでなく、A 社はグループ及びグループのメンバーを代表して割引交渉するが、実際の製品購入は各メンバーが行うとする。比較可能性分析により、A 社はグループのメンバーを代表して調整業務を行い、対価として製品当たり 5USD を収受する権利を有することが示唆されたとする。（事例 4 では、役務提供者が製品の所有権を得ておらず、在庫を保有していないことから、役務提供者の負担するリスクがより低いものとなりそれを反映して、事例 3 と比較すると、事例 4 の役務提供対価は低くなると想定される。）製品を購入するグループのメンバーは、役務提供料を支払った後、グループ購入割引に係る利益のうち、個々の購入に帰属する分を変わらず享受する。

事例 5

1.190 A 国拠点の多国籍企業グループは、B 国と C 国に製造子会社を保有しているとする。B 国の税率は 30%、C 国の税率は 10% である。また、同グループは D 国

に業務集約センターを保有している。B 国と C 国の製造子会社は、それぞれの製造工程へ投下するため、非関連サプライヤーが生産する 5,000 個の製品を必要とする。D 国の業務集約会社は、B 国と C 国の製造子会社を含むグループのメンバーから集約した業務を行い、継続的にコストプラスベース対価を収受している。この事例の対価は、役務の水準及び性質の観点から独立企業間価格であるとする。

1.191 非関連者サプライヤーは製品当たり 10USD で販売するが、7,500 個超の場合は 5%割引く方針を採用している。D 国の業務集約センターの購買担当者は、非関連者であるサプライヤーに接触し、B 国と C 国の製造子会社が同時にそれぞれ 5,000 個、グループ全体として 10,000 個を購入する場合、グループ全体の購入に対して割引率が適用されるかを尋ねた。当該サプライヤーは、このグループに合計 10,000 個の製品を合計 95,000USD で販売し、製造子会社 2 社それぞれの購入価格から、5%割引くと回答した。

1.192 その後、業務集約センターの購買担当者は製品を発注し、サプライヤーに対して、B 国の製造子会社に 5,000 個の製品代金として計 50,000USD を、C 国の製造子会社に 5,000 個の製品代金として計 45,000USD を請求するよう依頼した。サプライヤーは、販売した合計 10,000 個の代金として合意どおり 95,000USD が支払われるため、この依頼に従った。

1.193 この場合、B 国は、B 国の製造子会社の原価 2,500USD を否認する移転価格課税を行う権利を有する。この移転価格課税が適正であるのは、製品の大量購入に伴うグループシナジーの便益が、価格取決めと異なる形で配分されているためである。B 国の製造子会社単独では 50,000USD 以下の価格で製品購入はできなかったという事実にかかわらず、この課税は適正である。B 国と C 国の製造子会社間で明示的な取引がないという事実にかかわらず、グループの計画的な協調活動として取決められた割引購入に基づき、B 国の製造子会社にも割引が適用される。

第2章 移転価格算定手法

第I部：移転価格算定手法の選択

A 事案の状況に応じた最適な移転価格算定手法の選択

2.1 本章の第II部及び第III部は、関連者間における商業上又は財務上の関係の下で設定された条件が独立企業原則に一致しているか否かを立証する際に使用しうる「伝統的取引基準法」と「取引単位利益法」をそれぞれ取り上げている。伝統的取引基準法とは、独立価格比準法すなわち CUP 法、再販売価格基準法及び原価基準法である。取引単位利益法とは、取引単位営業利益法及び取引単位利益分割法である。

2.2 移転価格算定手法の選択に当たり、個々の事案において、常に最適な手法を見い出すことが求められている。このため、選択プロセスにおいては、OECD が認めた各手法の長所と短所、特に機能分析によって判断される関連者間取引の性質に照らした手法の妥当性、選択された手法又はその他の手法を適用するのに必要な（特に、非関連の比較対象に関する）信頼できる情報の利用可能性、そして、関連者間取引と非関連者間取引との比較可能性の程度（両者の重要な差異を除去するために必要となる比較可能性の調整の信頼性を含む）を考慮に入れるべきである。全ての状況に適用できるような手法は存在せず、特定の手法が状況に適さないということを実証する必要もない。

2.3 伝統的取引基準法は、関連者間の商業上及び財務上の関係において設定される条件が独立企業間のものであるか否かを決定する最も直接的な手段であると認識されている。これは、関連者間取引の価格と比較対象の非関連者間取引の価格との間の差異は、企業間で課される商業上及び財務上の関係に直接に辿り着くことができ、関連者間取引の価格を比較可能な非関連者間取引の価格に直接引き直すことで、独立企業間の条件を設定することができるからである。したがって、パラグラフ 2.2 で述べた基準を考慮した上で、伝統的取引基準法と取引単位利益法が同等の信頼性を持って適用可能な場合には、伝統的取引基準法の方が取引単位利益法よりも望ましい。さらに、パラグラフ 2.2 で述べた基準を考慮した上で、独立価格比準法（CUP 法）と他の移転価格算定手法が同等の信頼性を持って適用可能な場合には、CUP 法の方が望ましい。CUP 法に関する議論については、パラグラフ 2.14-2.26 参照。

2.4 取引単位利益法の方が伝統的取引基準法よりも適切であると考えられる場合もある。例えば、各当事者が関連者間取引に関係するユニークで価値ある貢献を行っている場合や、当事者が高度に統合された活動に従事している場合には、片側検

証の手法よりも取引単位利益分割法の方が適切かもしれない。別の例としては、第三者の粗利益についての利用可能で信頼できる公開情報が存在しないか限られている場合、内部比較対象が存在する場合を除き、伝統的取引基準法の適用は困難かもしれない。情報の利用可能性という観点から、取引単位利益法が最適な手法であるかもしれない。

2.5 しかし、単に非関連者間取引に関するデータが入手困難であることや、データが不完全であるといった理由だけで、取引単位利益法を自動的に適用することは適切ではない。当初の段階で、パラグラフ 2.2 に示した伝統的な取引基準法がいずれも信頼できる形で適用できないという結論に至ったのであれば、取引単位利益法の信頼性の評価に当たっても、同じ基準で再度検討する必要がある。

2.6 利益に基づく手法は、特に比較可能性の点において、OECD モデル租税条約第 9 条に適合している場合にのみ受け入れられる。これは、独立企業間の価格算定に近似するようにこの手法を適用することで達成される。独立企業原則の適用は、一般に、特定の関連者間取引の価格、利幅又は利益と、独立企業間の比較可能な取引価格、利幅又は利益との比較を基礎としている。取引単位利益分割法の場合、その基礎となるのは、独立企業であればその取引から実現を期待したと思われる利益分割の近似である（パラグラフ 2.114 参照）。

2.7 取引単位利益法は、企業の利益が平均より低いからといって税額が増やされたり、平均より高いからといって税額が減らされたりするように用いられてはならない。独立企業原則の下では、成功又は失敗の原因がビジネス上の要因に帰せられる場合、平均ほど成功していない企業に追加的な税負担を課すこと、あるいは逆に、平均より成功している企業の税負担を減額することは認められない。

2.8 移転価格算定手法の選択は常に個々の事案に最適な手法を見い出すことを目指すべきであるというパラグラフ 2.2 の指針は、個々の事案において、最適な手法の選択に辿り着くのに、全ての移転価格算定手法の詳細な分析又は検証を行うべきであるということを意味するものではない。グッドプラクティスとしては、最適な手法及び比較対象の選定は、立証がなされるべきで、かつ、パラグラフ 3.4 で提案されている典型的な検索のプロセスの一環として行うことができる。

2.9 さらに、多国籍企業グループは、その価格が本ガイドラインに適合した独立企業原則を充足するのであれば、価格設定について本ガイドラインに述べられていない手法（以下「その他の手法」という）を適用することが認められる。ただし、OECD が認めた手法が、事案の事実及び状況に、より適している場合は、OECD が認めた当該手法に代えてその他の手法が使用されるべきではない。その他の手法が

使用される場合、その選択は、OECD が認めた手法が当該事案の状況において不適切又は実行不可能とみなされる理由、選択された他の手法の方がより適切な解決策になるとみなされる理由の説明が必要である。納税者は、取引価格の設定方法に関する文書を保存し、提供できるようにしておくべきである。文書化に関する議論については、第5章参照。

2.10 一般的な経験則の適用は、第1～3章の原則に基づき行われる完全な機能分析・比較可能性分析に代替するものとして適切ではない。そのため、経験則は、ある価格又は所得の配分が独立企業間のものであることの証拠として使用することはできない。

2.11 全ての事案に適用可能な特定のルールを提供することは不可能である。税務当局は、些細な又は少額の課税を慎むべきである。一般に、当事者は、各種の手法の精度が完全なものでないこと、比較可能性の高いものを優先させること、また、問題の取引とより直接的かつ密接な関係を念頭に置き、合理的な調和点に到達するよう試みるべきである。比較可能性に関するいくつかの厳格な基準を完全には満たしていないという理由だけで、関連者間取引と同一でない非関連者間取引から引き出された有益な情報を無視するようなことはなされるべきではない。同様に、関連者間取引を行っている企業から得られる証拠は、調査対象取引についての理解や更なる調査の指針として役立つであろう。さらに、ある取引に特定の手法が適用されており、取引に関係する多国籍企業グループのメンバーとこれらメンバーを管轄する税務当局が、その手法の適用を受け入れることができるのであれば、その手法がいかなる手法であろうとも認められるべきである。

B 複数の手法の使用

2.12 独立企業原則は、特定の取引（又は、パラグラフ 3.9 の基準に基づく包括取引）に対して複数の手法の適用を要求してはならず、事実、そのようなアプローチにやみくもに頼ることは、納税者に対し多大な負担を負わせかねない。このため、本ガイドラインでは、税務調査官及び納税者のいずれに対しても、複数の手法を用いて分析を行うことを要求していない。場合によっては、手法の選択が簡単でないこともあり、当初は複数の手法が検討されることもあろうが、通常は、独立企業間価格の最適の推定値を提供しそうな一手法を選択することができるであろう。しかし、決定的なアプローチが存在しない困難な事案においては、柔軟なアプローチを適用することにより、様々な手法から得られる証拠を関連させて用いることができるであろう。そのような場合には、当該事案の事実と状況、入手できる各種の証拠及び考慮される種々の手法の相対的な信頼性を考慮し、実務的観点から、関係する全ての当事者が満足するような独立企業原則に一致した結論に到達するよう試みる

べきである。複数の手法の使用により数値に幅が生じる場合に関する議論については、パラグラフ 3.58-3.59 参照。

第Ⅱ部：伝統的取引基準法

A 序

2.13 本章では、独立企業原則を適用するために用いられる伝統的取引基準法につき詳細に記述する。これらの手法とは、独立価格比準法（CUP 法）、再販売価格基準法及び原価基準法である。

B 独立価格比準法（CUP 法）

B.1 総論

2.14 CUP 法は、関連者間で取引された資産又は役務の価格を、比較可能な状況の下で比較可能な独立企業間で取引された資産又は役務の価格と比較する手法である。双方の価格に差がある場合には、それは、関連者間の商業上又は財務上の関係における条件が独立企業間のそれではないこと、さらに、関連者間取引価格を非関連者間取引価格に引き直す必要があるかもしれないことを示しているといえよう。

2.15 第 1 章で述べた原則に従えば、次の二条件のいずれかに該当する場合、非関連者間取引（比較対象取引）と関連者間取引との比較に CUP 法を用いることができる。二つの条件とは、a) 比較される取引間又はそれらの取引を行う企業間のいかなる差異（仮にあっても）も、自由市場における価格に重大な影響を与えない、あるいは、b) そのような差異の重大な影響を排除するために、相当程度正確な調整を行うことができる、である。比較可能な非関連者間取引を見いだすことができる場合、CUP 法は独立企業原則を適用するための最も直接的かつ信頼のおける手法であり、他のいかなる手法よりも望ましい手法である。

2.16 関連者間取引に十分類似し、価格に重大な影響を及ぼす差異のない独立企業間の取引を見いだすのは難しいであろう。例えば、全体として同じ利益率を得るほど事業活動の内容が十分に類似していたとしても、関連者間の取引において移転された資産と非関連者間の取引において移転された資産の僅かな差異が、価格に重大な影響を及ぼすことがある。この場合、何らかの調整を行うことが適切であろう。パラグラフ 2.17 のとおり、そのような調整の程度と信頼性が、CUP 法の下での分析の相対的な信頼性に影響を与える。

2.17 関連者間取引と非関連者間取引とが比較可能であるか否かの検討に当たっては、単に製品の比較可能性だけでなく、より広くビジネス上の機能が価格に与える

影響に注意を払わなければならない（すなわち、第 1 章 C (i) b の比較可能性を決定する諸要素）。関連者間取引と非関連者間取引の間又はそれらの取引を行う企業間において差異がある場合には、価格に与える影響を排除するために相当程度正確な調整を行うことは困難であろう。相当程度正確な調整を行うという課題があるからといって、CUP 法の適用可能性を形にはめたように除外すべきではない。実際的な考えを採ることで、CUP 法の適用を可能とし、かつ、必要に応じて他の適切な手法による補強が可能となるような柔軟なアプローチにつながる。他の適切な手法はいずれもその相対的な正確さに応じて評価されるべきである。CUP 法においてデータが適切に使用されるよう、データ調整のためにあらゆる努力を払うべきである。いずれの手法についてもそうであるが、CUP 法の相対的な信頼性は、比較可能性を達成するために行なう調整の正確さの程度により影響を受ける。

2.18 特定の事案の状況において最適な移転価格算定手法を選択するためのパラグラフ 2.2 の指針に従えば、関連者間でのコモディティ（商品）の譲渡に係る独立企業間価格を設定するための適切な移転価格算定手法は、通常、独立価格比準法（CUP 法）であろう。「コモディティ」には、各業界の非関連者間取引における価格設定に当たって、独立第三者に参考値として用いられる相場価格があるような物理的「製品」も含むものとして理解しなければならない。「相場価格」とは、国際又は国内商品取引所における、関連期間のコモディティ価格をいう。この文脈において、相場価格には、非関連者間の価格設定の参考指標となる、公認かつ周知の価格報告機関若しくは統計機関の価格、又は政府の価格設定機関の価格も含まれる。

2.19 CUP 法において、コモディティ取引のための独立企業間価格は、比較可能な非関連者間取引を参照し、かつ、相場価格で比較可能な非関連者間取決めを参照することにより決定される場合がある。コモディティの相場価格は、通常、特定の時点で特定の条件において取引される特定の種類及び数量のコモディティのための価格に関する、市場における独立した買主と売主との間の合意を反映する。特定のコモディティに相場価格を利用することが適切か否かを判断するに当たり、相場価格が、関連者間取引と比較可能な非関連者間取引のための価格交渉のために、その業界における通常のビジネスプロセスの中で、広く日常的にどの程度利用されているかということが、関係してくる。そのため、相場価格は、各事案の事実及び状況に応じて、関連者間のコモディティ取引の価格設定のための参考値とみなせる場合があるかもしれない。適切に選択された相場価格を適用する場合、納税者と税務当局との間には整合性がなければならない。

2.20 CUP 法がコモディティ取引に確実に適用されるようにするためには、関連者間取引及び非関連者間取引又は相場価格で表される非関連者間取決めの経済的な特徴が比較可能である必要がある。コモディティに関し、経済的な特徴には、とりわ

け、コモディティの物理的な特性及び品質のほか、関連者間取引の契約条件（取引される数量、契約期間、引渡しの時期及び条件、輸送、保険及び外貨の条件等）が含まれる。一部のコモディティに関しては、特定の経済的な特徴（例えば、迅速な引渡し）がプレミアム又は値引きにつながるかもしれない。相場価格が独立企業間価格又は独立企業間価格幅を算定するための参照値として利用される場合、取引所と相場価格に関する基準仕様を定める標準契約が、関係してくることがある。調査中のコモディティ取引の価格に重大な影響を及ぼす、関連者間取引の条件と、非関連者間取引の条件又はコモディティの相場価格を算定する条件との間に差異がある場合には、合理的に正確な調整を行い、取引の経済的な特徴が比較可能になるようにすべきである。サプライチェーンにおいて他の企業が果たす機能、使用する資産及び引受けるリスクの形式において行った貢献については、本ガイドラインに定める指針に従い、対価が支払われるべきである。

2.21 税務当局による移転価格調査の実施を補助するために、納税者は、信頼性の高い証拠及び資料（自己の移転価格文書化の一部として）、コモディティ取引のための価格設定方針、比較可能な非関連者間取引又は相場価格で表される比較可能な非関連者間取決めに基づく価格調整を正当化するのに必要な情報、その他関連情報（使用した価格設定方法、第三者最終顧客契約、適用されたプレミアム又は値引き、価格設定日、サプライチェーンの情報、税務目的以外で作成した情報等）を提供すべきである。

2.22 相場価格を参照することにより決定されるコモディティ取引に特に関連する要素は、価格設定日である。

価格設定日は、コモディティ取引のための価格を算定するために当事者が選択した特定の時間、日付又は期間（例えば、平均価格が算定される対象となる特定の日数）に言及するものである。納税者が、関連者間のコモディティ取引開始時点において、関連者間で合意した価格設定日の信頼性のある証拠（例えば、提案事項及び承諾事項、契約書又は登録された契約書、信頼性のある証拠を構成し得る取決めの条件を定めるその他の文書）を提供でき、かつ、当該証拠が当事者の実際の行動又は事案のその他の事実と一致する場合、実際の取引の正確な説明に関する第 1 章 D における指針に従い、税務当局は、関連者間の合意した価格設定日を参照してコモディティ取引のための価格を算定すべきである。関連者間の書面合意において定められた価格設定日が、両当事者の実際の行動又は事案のその他の事実と一致しない場合、税務当局は、（業界慣行を考慮に入れた上で）事案の事実関係に沿い、かつ、独立企業が比較可能な状況において合意したであろう、異なる価格設定日を決定することができる。納税者が、関連者間で合意し価格設定日の信頼性のある証拠を提供せず、税務当局が第 1 章 D における指針に基づき異なる価格設定日を別途決定す

ることができない場合、税務当局は、入手可能な証拠に基づき、コモディティ取引のための価格設定日を決定することができる。当該価格設定日は、船荷証券又は輸送の手段に応じたこれと同等の文書を証拠とする発送日である可能性がある。これは、発送日における平均相場価格に、税務当局が入手できる情報に基づいた適切な差異調整を行った価格を参考として、取引されたコモディティ価格が算定されるであろうことを意味する。決定された価格設定日に起因する二重課税は、適用される租税条約に基づく相互協議を通じて解決が図られることが重要であろう。

B.2 独立価格批准法の適用事例

2.23 以下の事例は、独立価格批准法（CUP 法）の適用につき、差異調整が必要な状況を含めて説明するものである。

2.24 関連者間で売買されるものと同種の製品を独立企業が販売している場合、CUP 法は特に信頼できる手法である。例えば、独立企業が、関連者間で売買されるものと類似した種類、品質、数量のノーブランドのコロンビア産コーヒー豆を販売しており、関連者間取引と非関連者間取引が、ほぼ同時期に、生産・流通過程において同一段階で、類似条件の下で行われるとする。唯一入手可能な非関連者間取引がノーブランドのブラジル産コーヒー豆の取引である場合、コーヒー豆の違いが価格に重大な影響を与えるか否かを調査することが適当であろう。例えば、一般に自由市場において、コーヒー豆の原産地によりプレミアムが生じるか、あるいは、値引きが要求されるかを問うことは可能である。そのような情報は商品市場から入手可能であろうし、ディーラー価格から推定できよう。この差異が価格に重大な影響を与える場合には、いくつかの調整が適当であろう。相当程度正確な調整ができない場合には、CUP 法の信頼性は低下し、CUP 法と他のより直接的でない手法を組み合わせる、あるいは代わりにそれらの手法を用いる必要があるかもしれない。

2.25 調整が必要な事例として、関連者間取引の販売価格は持込み価格で非関連者間取引の販売価格は工場渡し価格である点を除き、両取引を取り巻く状況は同様であるとする。輸送及び保険条件の差異は、通常、価格に明確かつ相当程度確認できる影響を与える。したがって、独立企業間販売価格を算定するためには、その価格に対し引渡条件に係る差異の調整を行うべきである。

2.26 もう一つの例として、ある納税者が、多国籍企業グループの関連者に 1,000 トンの製品をトン当たり 80USD で販売し、同時に独立の企業に同種の製品 500 トンをトン当たり 100USD で販売すると仮定する。このケースでは、数量の違いを移転価格上調整すべきか否かの評価が必要である。標準的な数量値引きを決めるため、類似製品の取引を分析することにより、関連の市場が調査されるべきである。

C 再販売価格基準法 (RP 法)

C.1 総論

2.27 再販売価格基準法は、関連者から購入した製品を独立企業に再販売する価格を出発点とする。次に、この価格（再販売価格）から、再販売者が販売費などの営業費用を賄い、かつ、（使用した資産や引き受けたリスクを考慮して）果たした種々の機能に照らして適切な利益を得るための適切な粗利益（再販売差益）を控除する。当該製品の購入に関するその他のコスト（例えば関税）を調整し、この粗利益を控除した後の残額が、当該関連者間における当初の製品販売に係る独立企業間価格とみなされ得る。この手法は、販売活動に適用される場合に恐らく最も有用な手法である。

2.28 関連者間取引における再販売者の再販売による利益は、同一の再販売者が比較可能な非関連者間取引における売買において得る再販売差益を参考に算定されよう。また、比較可能な非関連者間取引において独立企業が稼得する再販売差益も、指針となろう。再販売者が一般的な仲介事業を行っている場合には、再販売差益は仲介手数料と関連し、通常、製品の販売価格に対する率で計算されるであろう。このような場合の再販売差益の算定に当たっては、その仲介業者が代理人として行動しているのか、それとも本人として行動しているのかを考慮すべきである。

2.29 第 1 章の諸原則に従えば、再販売価格基準法の適用に当たり、次の二条件のいずれかに該当する場合、非関連者間取引は関連者間取引と比較可能（すなわち、比較可能な非関連者間取引）とされる。すなわち、a) 比較される取引間又はそれらの取引を行う企業間の差異（それがあつた場合）が、自由市場における再販売差益に重大な影響を与えない場合、又は、b) そのような差異の重大な影響を排除するために、相当程度正確な調整を行うことができる場合、である。再販売価格基準法によって比較を行う場合、製品の差異を補正するための調整の数は、通常、CUP 法による場合よりも少なくてもよい。その理由は、製品の僅かな差異は、それが価格に与える影響ほど重大に利益率に影響を与える可能性が少ないからである。

2.30 市場経済においては、類似の機能に対する報酬は、異なる活動であっても同じになる傾向がある。これに対して、異なる製品の価格は、それらが互いに代替品である限りにおいてのみ、同じになる傾向がある。粗利益は、販売価格から売上原価を控除した後の、果たした機能（使用資産や引き受けたリスクを踏まえ）に対する報酬を意味することから、製品差異の重要性は低い。例えば、販売会社がトースター販売とミキサー販売において同じ機能（使用資産や引き受けたリスクを踏まえ）を果たしている場合、これら二つの活動に対して、市場から類似した水準の報酬が与えられるべきことを示している。しかし、消費者は、トースターとミキサー

とが極めて近い代替品とは考えないであろうから、それらの価格が同じとなる理由はないであろう。

2.31 再販売価格基準法においては製品の差異がより大きくとも容認されるものの、関連者間取引で譲渡された資産と、非関連者間取引において譲渡された資産とは、比較されなければならない。差異は大きければ大きい程、関連者間取引及び非関連者間取引における当事者間で果たされる機能の差異に、より大きく反映される傾向がある。再販売価格基準法を用いる場合には、製品の比較可能性についての要求は低い、製品の比較可能性がより高ければ、よりよい結果を生み出す。例えば、非常に高価な又は比較的特殊な無形資産を伴う取引の場合には、製品の類似性は一層重要であり、比較が有効性を確保するため、類似性に対し特別の注意が払われるべきである。

2.32 利益が、主として比較可能性に関する他の要因（すなわち、果たされた機能、経済状況等）に関係し、取引製品との関係は二次的なものにすぎない場合、第1章で論じた他要因に、より重点を置くことが適切であろう。これは、通常、取引製品に高価値を付すようなユニークな資産（高い価値を有する無形資産など）を使用しない、関連者の利益を算定する場合に見られる。したがって、非関連者間取引と関連者間取引とが、製品自体を除き他の全ての特質において比較可能な場合で、取引された製品の差異に対して相当程度に正確な調整ができない場合には、再販売価格基準法は、CUP法よりも信頼できる独立企業の条件の尺度となる。この点は、以下に述べる原価基準法についても同様である。

2.33 比較対象取引における独立企業の再販売差益が用いられる場合、関連者と独立企業の事業の運営方法に重大な差異があれば、再販売価格基準法の信頼性に影響を与えるかもしれない。この差異には、考慮すべきコスト水準に影響を与える差異（例えば、当該差異には保有在庫の水準及び範囲に影響を与える経営効率における差異が含まれ得る）が含まれる。それらは企業の収益性には当然影響を及ぼすであろうが、自由市場においてその企業が取引する商品や役務の価格に必ずしも影響を及ぼさないかもしれない。再販売価格基準法の適用に当たり、非関連者間取引が比較可能性を有するか否かの決定のために、この種の特質の分析が必要となる。

2.34 再販売価格基準法は、果たされた機能の比較可能性（使用した資産や引き受けたリスクを考慮して）にも依存する。関連者間取引と非関連者間取引との間及びその取引の当事者間に差異があり、その差異が独立企業の条件を測定するために用いられる特質に重大な影響を及ぼしている場合（この事例では実現された再販売差益）には、再販売価格基準法の信頼性は低くなるであろう。関連者間取引及び非関連者間取引において得られる粗利益に影響を及ぼす重大な差異（例えば、当該取

引の各当事者が果たす機能の性質における)がある場合、そのような差異の調整が行われるべきである。いかなる個別の事例においても、これらの調整の程度及び信頼性は、再販売価格基準法における分析の相対的な信頼性に影響を及ぼすであろう。

2.35 再販売者が製品に対し実質的な価値を付加しない場合、最も容易に適切な再販売差益を算定することができる。これに対し、再販売の前に商品がさらに加工又はより複雑な製品に組み込まれることにより、その個性が失われたり変更されたりする場合(例えば、部品が組み合わされて完成品や半成品になっている場合)には、独立企業間価格を得るために再販売価格基準法を用いることはより難しくなるであろう。再販売差益の算定に当たり特別の注意を要するもう一つの例としては、関連者が保有するその製品に関連する無形資産(例えば、商標又はトレード・ネーム)の形成又は維持のために、再販売者が実質的な貢献をしている場合がある。そのような場合には、当初取引された製品の最終製品の価値に対する貢献を評価することは容易ではない。

2.36 再販売差益は、再販売者が商品購入後短期間に販売した場合に、より正確なものが得られる。当初の購入と再販売との間の時間が経過すればするほど、比較を行う場合には必ず他の要素(市場、為替レート、コスト等の変動)を考慮に入れる必要が出てくるであろう。

2.37 再販売差益額は、再販売者が行う活動の水準に影響されることを考えるべきである。この活動の水準は広い範囲に及び、再販売者が運送業者として最小限の役務しか行わない場合から、広告、マーケティング、販売、製品保証、在庫の管理など関連する役務に対する全責任やリスクを含め、全てのリスクを引受ける場合までである。関連者間取引において再販売者が重要なビジネス活動を行わず、単に商品を第三者に引き渡すだけの場合には、その果たした機能に照らせば再販売差益は少額なものとなろう。再販売者が商品のマーケティングに専門的知識を有し、実際に特別のリスクを負い、あるいはその製品に関連する無形資産の形成又は維持のために実質的な貢献をしていることが実証できる場合、再販売差益は高いものとなろう。しかし、再販売者による活動の水準が最小限のものかかなりのものかは、関連する証拠により裏付けされる必要がある。これには、不当に高額と認められるマーケティング費用が妥当と認められる場合、例えば、販売促進費の一部又は大部分が、商標の法的所有者のために行われた役務として発生したことが明白な場合が含まれる。この場合、原価基準法が再販売価格基準法を十分に補うであろう。

2.38 再販売者が再販売活動に加え、明らかに重要なビジネス活動を行っている場合、相当程度大きな再販売差益が見込まれる。再販売者が特定の資産(マーケティング組織のような再販売者により利用される無形資産)を使用している場合、類似

の資産を使用していない非関連の再販売者の取引から得られる再販売差益を調整しないまま用いて、関連者間取引における独立企業間の条件を評価することは適当ではないであろう。再販売者が価値のあるマーケティング上の無形資産を所有している場合、比較対象の非関連者間取引にその再販売者又は同様に価値のあるマーケティング上の無形資産を有する再販売者が含まれていなければ、関連者間取引を行う再販売者が当該取引から当然得るべき非関連者間取引における再販売差益が、低く見積もられることになる。

2.39 一連の商品販売の取引の中に仲介法人が存在する場合、税務当局は、仲介法人から購入する商品の再販売価格のみでなく、その仲介法人が自己のサプライヤーに支払う価格及びその仲介法人が果たす機能についても調査するのが適切であろう。この情報の入手は実際上困難であろうし、また、その仲介法人の真の機能の決定も困難であろう。仲介法人が、商品の価値を増加させる連鎖取引の中で、経済的に重要なリスクを引受けていること、あるいは経済的機能を果たしていることが実証できない場合、仲介法人の活動に帰属するものとして請求される価格の中の要素は、当該多国籍企業グループの他のメンバーに帰属させることが妥当である。なぜなら、非関連者間取引であれば、通常、取引から生ずる利益は、当該仲介法人に配分されないであろうからである。

2.40 再販売差益は、再販売者が商品の独占販売権を有しているか否かによっても変わってくると考えるべきである。この種の取決めは独立企業間の取引において見られ、利益に影響を及ぼし得る。したがって、このような独占権は、いかなる比較の場合にも常に考慮されなければならない。このような独占権に帰せられる価値は、ある程度は、その地理的範囲及び代替商品の存在と相対的競合状況による。この取決めは、非関連者間取引においてはサプライヤーと再販売者の双方にとって価値があろう。例えば、この取決めによって、再販売者は、サプライヤーの特定の商品ラインを販売するため、より多くの取組を行おうとするかもしれない。他方、この取決めによって、再販売者は、一種の独占権を得ることで、大した努力もせずに多額の売上げを実現することができるかもしれない。したがって、この要素が適切な再販売差益に与える影響は、それぞれの場合において慎重に調査されなければならない。パラグラフ 6.118 及び 6.120 参照。

2.41 関連者間取引と非関連者間取引の会計処理が異なる場合、それぞれの事例において粗利益の算出に同種のコストを用いるため、再販売差益の計算に用いられるデータに対し、適切な調整を行う必要がある。例えば、研究開発費は営業費用に計上されているかもしれないし、販売原価に計上されているかもしれない。それぞれの粗利益は適切な調整がなされなければ比較可能とはいえないであろう。

C.2 再販売価格基準法の適用事例

2.42 同一の市場において同種の製品を同一のブランドで販売している販売会社が二社あり、A社は保証を付しているが、B社は付していないとする。A社は保証を価格戦略に含めず、製品をより高い価格で販売することで、より低価格で販売するB社よりも（保証を提供する原価を考慮しないとすれば）高い売上総利益率を得ている。この二つの粗利益は、両者間の差異が調整されるまでは比較可能とはいえない。

2.43 全製品について保証が付され、小売価格は同一であるとする。C社は保証機能を果たしているが、実際はサプライヤーの価格引下げにより補償されている。D社は保証機能を果たさず、サプライヤーがそれを果たしている（製品は工場へ送り返される）。しかし、D社のサプライヤーは、D社に対しC社よりも高い価格を課している。C社が保証機能を果たすためのコストを商品の売上原価に計上する場合には、差異に対する粗利益の調整は自動的に行われる。しかし、保証費用が営業費用に計上される場合には、粗利益には是正されなければならない歪みがある。この事例の場合、その理由は、D社が自ら保証を行えば、サプライヤーはその取引価格を引き下げるであろうし、その結果D社の粗利益が上昇すると思われるからである。

2.44 ある法人は、子会社を持っていない5か国において、独立企業である販売会社を通じて製品を販売する。これら販売会社は単に製品の販売のみを行い、追加的な業務は一切行わない。当該法人が、ある国において子会社を設立する。その市場は事業戦略上特に重要なため、当該法人は子会社に対し、自社製品のみを販売し顧客のために技術サービスを提供するよう求める。他の事実及び状況が全て同様な場合であっても、粗利益がこの子会社のように独占販売契約を持たず、あるいは技術サービスを行わない独立企業から得られたものであれば、比較可能なものとするために何らかの調整が必要であるか否かにつき検討する必要がある。

D 原価基準法 (CP法)

D.1 総論

2.45 原価基準法は、関連者間取引において、資産（又は役務）を販売（又は提供）した売手の原価を出発点とする。果たされた機能及び市場の状況に照らした適正な収益を稼得するため、この原価に適正なコストプラスマークアップが加えられる。上記の原価にコストプラスマークアップを加えた後の金額が、当初の関連者間取引における独立企業間価格とみなされる。この手法は、半製品が関連者間で販売される場合、関連者同士が共同支援契約又は長期売買契約を締結した場合、あるいは関連者間取引が役務提供である場合に恐らく最も有効な手法であろう。

2.46 関連者間取引におけるサプライヤーのコストプラスマークアップは、理想的には、比較可能な非関連者間取引において同一のサプライヤーが得るコストプラスマークアップを参考にして算定されるべきである。なお、独立企業による比較可能な取引において得られたであろうコストプラスマークアップは指針となる。

2.47 第1章の諸原則に従えば、原価基準法の適用に当たり、次の二条件のいずれか片方に該当する場合、非関連者間取引は関連者間取引と比較可能（すなわち、比較可能な非関連者間取引）とされる。それは、a) 比較される取引間又はそれらの取引を行う企業間の差異が、自由市場におけるコストプラスマークアップに重大な影響を与えない場合、又は、b) そのような差異の重大な影響を排除するため、相当程度正確な調整を行うことができる場合、である。原価基準法の適用上、ある取引が比較可能な非関連者間取引であるか否かを決定するに当たっては、再販売価格基準法についてのパラグラフ 2.29-2.34 において述べたものと同じの原則が適用される。したがって、この原価基準法による場合、CUP 法による場合よりも製品の差異の調整に求められる数は少なくなるであろうし、第1章で述べた比較可能性についての他要素に、より多く重点を置くことが適切であろう。他要素のいくつかは、価格に対するよりもコストプラスマークアップに対して、より重大な影響を与えるだろう。再販売価格基準法による場合と同様に（パラグラフ 2.34 参照）、関連者間取引及び非関連者間取引において得られるコストプラスマークアップに重大な影響を与える差異（例えば、その取引の当事者が果たす機能の性質における差異）がある場合には、そのような差異の調整が行われるべきである。これらの調整の範囲及び信頼性は、個々の事例における原価基準法に基づく分析の相対的信頼性に影響を与えるであろう。

2.48 一般に、小型家庭電気製品産業においては、基本的なトースター及びアイロンの製造に係る利益率は同じであるという前提で、A 社は関連者である販売会社にトースターを販売し、B 社は独立企業である販売会社にアイロンを販売するとする。原価基準法が適用される場合（ここで原価基準法を適用するということは、極めて類似したトースターの製造業者は存在しないという仮定である）、関連者間取引と非関連者間取引において比較される利益は、製造業者から販売業者へ販売される価格と製品の製造原価との差額となる。しかし、A 社のほうが、その製造過程において B 社よりもはるかに効率的であり、低コストを可能にしているかもしれない。その結果、A 社がトースターの代わりにアイロンを製造し、B 社のアイロンに付されている価格と同一の価格を付したとしても（すなわち、何らの特別の条件も存在しないとして）、A 社の利益の方が B 社のそれよりも高くなることは適当といえよう。したがって、この利益に対する差異を調整できない場合、このような状況の下で原価基準法を適用することは、全面的に信頼し得るものとはいえないであろう。

2.49 原価基準法を適切に適用するに当たって、特に原価の算定においていくつかの難しい点がある。企業は、事業存続のため、ある期間をかけて原価を回収しなければならないのは事実であるが、この原価は、特定の取引のいずれかの年の適切な利益の決定要因にならないかもしれない。多くの場合、企業は競争により、その商品の製造又は役務提供に係る原価を勘案しての価格の引下げを余儀なくされるが、他方で、発生した原価の水準と市場価格の間に認識できるような関連性がないという状況もある（例えば、価値のある発見が行われたが、その所有者は、その発見につき僅かな研究費しか支出していない場合）。

2.50 さらに、原価基準法を適用するに当たっては、比較可能な原価に、比較可能なマークアップを適用するよう注意を払うべきである。例えば、原価基準法の適用に当たり、比較対象となるサプライヤーが事業活動の遂行にリース資産を使用しており、関連者間取引におけるサプライヤーが自己所有の資産を使用しているとすれば、原価の調整を行わなければその原価は比較可能とはならないであろう。原価基準法は、関連者間取引におけるマークアップと、非関連者間取引におけるマークアップとの比較に依存している。したがって、マークアップの大きさに影響を与える関連者間取引と非関連者間取引の間の差異は、非関連者間取引のそれぞれのマークアップにどのような調整を行うべきかを決定するため、分析されなければならない。

2.51 そのため、それぞれの当事者によって果たされた機能及び引受けられたリスク又は比較される取引に関連する費用（営業費用及び資金調達費用を含む営業外費用）の水準及び種類の差異を検討することは特に重要である。それらの差異の検討としては以下のものが指摘できよう。

- a) 費用が、その手法の適用に際して考慮されていない機能の差異（使用した資産及び引き受けたリスクを考慮して）を反映する場合には、コストプラスマークアップに対する調整が必要となろう。
- b) その費用が、その手法によって検証される活動とは異なる追加的な機能を反映する場合には、それらの機能に対する別途の対価を算定する必要がある。そのような機能は、例えば、適切な対価が定められる役務提供のようなものかもしれない。同様に、独立企業間原則に沿わないような資本構造から生ずる費用も、別途調整が必要であろう。
- c) 通常の場合は、一般管理費用のように、比較される当事者の費用の差異が、単に企業の効率性又は非効率性を反映する場合には、粗利益に対する調整を行わないのが適切であろう。

上記いずれの場合も、他の手法を適用して得られる結果を考慮することにより、原価基準法と再販売価格基準法を補うのが適切であろう（パラグラフ 2.12 参照）。

2.52 比較可能性のもう一つの重要な視点は会計上の一貫性である。関連者間取引と非関連者間取引の会計処理が異なる場合には、一貫性を保ち、それぞれの事例において同じ種類の原価を用いるためには、データを適切に調整する必要がある。粗利益マークアップは、関連者と独立企業との間で一貫性があるように算定されなければならない。さらに、粗利益マークアップに影響を与える種々の原価の取扱いには企業間で差異がある場合があり、信頼できる比較可能性を得るためには、それらの差異を考慮する必要があるであろう。一貫性と比較可能性を達成するために、いくつかの場合には営業費用を考慮する必要があるかもしれない。そのような状況では、原価基準法は、粗利益ベースの分析から営業利益ベースの分析に近づいていく。営業費用を踏まえた分析を行う限り、パラグラフ 2.70-2.73 に述べる理由から、分析の信頼性は逆の影響を受けるかもしれない。それゆえ、パラグラフ 2.74-2.81 に記載されたセーフガードは、そのような分析の信頼性の評価に関連するかもしれない。

2.53 正確な会計基準及び用語がまちまちであるが、一般に、企業の原価と費用は大きく 3 つに区分すべきと理解されている。第一に、原材料の原価のような、製品製造や役務提供のための直接原価がある。第二に、製造の間接原価があり、それは製造工程に密接に関連しているものの、いくつかの製品や役務に共通する原価である（例えば、異なる製品を製造するために使用される設備を修繕する補修部門の原価）。最後に、一般管理費のような、企業全体としての営業費用がある。

2.54 粗利益に基づく分析と営業利益に基づく分析の区分は、次のとおりである。一般に、原価基準法は、製造の直接・間接原価を控除した後の粗利益を使用する一方、営業利益法は、同様に企業の営業費用を控除した後の営業利益を使用する。各国実務に相違があるため、上記 3 つの分類を正確に区分することは難しいと認識されなければならない。よって、原価基準法を適用する場合、パラグラフ 2.52 で議論されたように、営業費用とみなされる費用の検討が含まれる場合もあろう。数学的な正確さで境界線を引いて 3 つに分類することは困難であるからと言って、粗利益率アプローチと営業利益率アプローチに係る基本実務が変わるわけではない。

2.55 確かに原価基準法においては取得原価を強調しすぎているかもしれないが、原則として、取得原価は個々の製品に帰属させられるべきである。原価には、例えば原材料費、労務費及び輸送費のように一定の期間にわたり変動するものがあり、そのような場合には、その原価を一定の期間にわたり平均することが適切であろう。全製品グループ、あるいはある特定の製品ラインを平均することも適当な場合がある。また、異なる製品が同時に製造または加工され、活動量変動する場合には、固定資産に係る費用を平均することが適切であろう。取替費用及び限界費用といった原価についても、それらが算定可能であり、結果的に適正な利益につきより正確な見積りをもたらす場合は、検討する必要がある。

2.56 原価基準法を適用する際に検討される原価は、商品又は役務のサプライヤーの原価に限定される。この限定は、ある原価をサプライヤーと買手との間でどのように配分するかという問題を生じさせよう。マークアップ計算のベースであるサプライヤーの原価を小さくするため、何らかのコストが買手により負担される可能性がある。実際には、サプライヤー（しばしば子会社）のために買手（しばしば親会社）が負担した本部経費等の費用のうちサプライヤーが負担すべき適切な額をサプライヤーに配分しないことにより生じる。この配分は、第 1 章で規定したように、それぞれの当事者が果たした機能の分析（使用した資産及び引き受けたリスクを考慮して）に基づき、行われるべきである。関連する問題として本部経費をどのように配分するか、売上高、従業員の数又はその費用、あるいは何か別の基準を参考とするかという問題がある。この費用配分の問題も、本報告書第 8 章の費用分担取決めで論じられる。

2.57 場合によっては、その取引が限界生産を表すため、変動又は逡増（例えば、限界）原価のみを用いることが合理的なこともある。このような主張は、その商品が、当該外国市場においてそれよりも高い価格で販売できないことを示すことができる場合には、認められよう（第 1 章の市場参入についての議論も参照）。そのような主張を評価するに当たり考慮され得る要因には、当該納税者が、同種又は類似の製品をその特定の外国市場において販売しているか否かに関する情報、主張された「限界生産」が当該納税者の生産に占める割合（数量及び価格の双方について）、契約期間、及び当該商品がその外国市場においてそれよりも高い価格で販売できないとの結論に到達した、当該納税者又はその多国籍企業グループにより行われたマーケティング分析の詳細が含まれる。

2.58 全ての事例に適用できる一般的なルールを作ることは不可能である。原価を算定する種々の方法は、関連者間取引と非関連者間取引の間で一貫しているべきであり、かつ、特定の企業につき期間的にも一貫しているべきである。例えば、適切なコストプラスマークアップを算定するに当たっては、製品様々なソースから大きく異なる原価で提供され得るか否かを考慮することが必要となろう。関連者は、むしろ標準ベースに基づき自己のコストプラスベースを計算することを選択するかもしれない。非関連者は、恐らく、相手方の非効率から生じるより高い価格の支払を受け入れないであろう。逆に、相手方が通常の下で予測される以上により効率的である場合には、この相手方はその優位性からの便益を享受すべきである。関連者は、原価基準法のベースとしていかなる原価が受け入れ可能かにつき、予め合意しているかもしれない。

D.2 原価基準法の適用事例

2.59 A社は、一般大衆向け置時計用計時装置の国内製造業者である。A社は、この製品を外国子会社B社に販売する。A社はその製造事業から5%粗利益マークアップを得ている。X社、Y社、Z社は、一般向け腕時計用計時装置の非関連の国内製造業者である。X社、Y社、Z社は非関連の海外業者に販売する。X社、Y社、Z社は、その製造事業から3-5%粗利益マークアップを得ている。A社は、一般管理費を営業費用として計上しており、売上原価に計上していない。しかし、X社、Y社、Z社は一般管理費を売上原価の一部に計上しているため、一般管理費が粗利益マークアップに反映されている。したがって、会計処理の一貫性を与えるために、X社、Y社、Z社の粗利益マークアップを調整する必要がある。

2.60 C社(D国所在)は、E社(F国所在)の100%出資の子会社である。D国の労働賃金はF国より非常に低い。C社はテレビを組み立てているが、コスト・リスクはE社が引き受ける。組立に必要な部品及びノウハウ等は全て、E社が供給している。品質基準を満たさないテレビであっても、E社が買上げることになっている。品質検査完了後、E社がコスト・リスクを引受けて、数か国の自社流通センターに発送する。C社が果たす機能は、純粹に受託製造機能と言える。C社が負担する可能性のあるリスクは、結果的に発生するかもしれない契約上の品質及び数量における差異である。原価基準法の適用に当たり、そのコストは、組立作業に関係する全てのコストから成るだろう。

2.61 多国籍企業グループのメンバーであるA社は、同グループのメンバーB社とB社からの受託研究を行うことに合意する。研究に関する全リスクはB社が引き受ける。また、B社は、その研究開発に基づく無形資産を全て所有するため、その研究から収益を稼得するチャンスも有する。これは原価基準法が適用される典型的な事例である。当事者が合意しているように、その研究のための全費用は補償されなければならない。追加費用は、行われた研究がいかにか革新的で複雑なものであるかを反映することとなるだろう。

第Ⅲ部：取引単位利益法

A 序

2.62 第Ⅲ部では、事案の状況により、最適な場合(パラグラフ 2.1-2.12 参照)に、独立企業原則に沿うように利用できる取引単位利益法の検討を行う。取引単位利益法は、関連者間の特定の取引から生ずる利益を検討する手法である。独立企業原則に該当する利益法は、OECD モデル租税条約第 9 条に沿うものであり、かつ本ガイドラインで述べられる比較可能性分析の要件に従う手法のみである。特に、いわゆる「利益比準法(CPM)」又は「修正原価基準法/修正再販売価格基準法」は、それが本ガイドラインに沿う限りにおいてのみ認められる。

2.63 取引単位利益法は、関連者間取引から生ずる利益を検討するものである。本ガイドラインにおいて、取引単位利益法とは、取引単位利益分割法及び取引単位営業利益法を指す。関連者間取引の利益は、独立企業が比較可能な状況において設けたであろう条件から影響を受けたか否かの適切な指標となりうる。

B 取引単位営業利益法 (TNMM)

B.1 総論

2.64 取引単位営業利益法は、一の関連者間取引（又は、パラグラフ 3.9-3.12 の原則に基づき包括することが適切な複数の関連者間取引）から稼得した営業利益につき、適切なベース（例えば、コスト、売上高、資産）に対する営業利益を検討するものである。そのため、取引単位営業利益法は、原価基準法及び再販売価格基準法と類似の形で機能する。この類似性は、取引単位営業利益法が信頼性をもって適用されるためには、再販売価格基準法又は原価基準法の適用と一貫性を持って適用されなければならないということの意味している。これは特に、納税者が一の関連者間取引（又は、パラグラフ 3.9-3.12 の原則に基づき包括することが適切な複数の関連者間取引）から得る営業利益指標は、理想的には、同じ納税者が比較可能な非関連者間取引から得る営業利益指標、すなわち「内部比較対象」を参考に決定されるべきである（パラグラフ 3.27-3.28 参照）。これが不可能な場合、ある独立企業が比較可能な取引（「外部比較対象」）において得たであろう営業利益が指針となるかもしれない（パラグラフ 3.29-3.35 参照）。関連者間及び非関連者間の取引の機能分析は、取引が比較可能か否か、信頼できる結果を得るためにどのような調整が必要かを判断するために必要である。さらに、比較可能性のためのその他の要件、とりわけパラグラフ 2.74-2.81 における要件が適用されなければならない。

2.65 取引の各当事者がユニークで価値のある無形資産に貢献している場合、取引単位営業利益法は信頼性があるとは考えにくい。パラグラフ 2.4 参照。この場合、一般的に取引単位利益分割法が最適な手法であろう。パラグラフ 2.119 参照。ただし、一方の当事者が関連者間取引に関係する全てのユニークで価値のある貢献をしており、他方の当事者がユニークで価値のある貢献を一切していない場合、片側検証手法（伝統的取引基準法又は取引単位営業利益法）が適用できることもあるだろう。このような場合、検証対象者は複雑性の低い方とすべきである。検証対象者の概念に関する議論については、パラグラフ 3.18-3.19 参照。

2.66 取引の一方当事者が、ユニークでない貢献をしている、例えば、ユニークでないビジネス工程やユニークでない市場知識等のユニークでない無形資産を使用しているという場合も多くある。このような場合、伝統的取引基準法や取引単位営業

利益法を適用するに当たって求められる比較可能性を満たすであろう。なぜなら、ユニークでない貢献を行う比較対象取引の利用が見込まれるからである。

2.67 なお、取引にユニークで価値ある無形資産が関係していないからといって、直ちに、取引単位営業利益法が最適な手法になるわけではない。

B.2 長所及び短所¹

2.68 取引単位営業利益法の一つの長所は、営業利益指標（例えば、資産に対する収益、売上に対する営業利益、その他の適切な営業利益の算定法）は、CUP法で用いられるような価格の場合よりは取引上の差異によって受ける影響が少ないという点である。また、営業利益指標は、粗利益に比べて、関連者間と非関連者間の取引の機能の差異に対して寛大かもしれない。各企業が果たす機能の差異は、しばしば営業費用の差異に反映される。したがって、粗利益に大きな幅があったとしても、営業利益指標では概ね類似の水準となるかもしれない。さらに、一部の国では、粗利益又は営業利益における費用の分類についての公表データに明確性を欠くため、粗利益の比較可能性の評価が困難になることがあるが、営業利益指標を使用すればこの問題を回避できるかもしれない。

2.69 取引単位営業利益法のもう一つの実務上の長所は、あらゆる片側検証手法と同様、調べるべき財務指標が、片側関連者（「検証対象」当事者）の財務指標のみであるということである。同様に、取引単位利益分割法の場合のように、事業活動に関わる全参加者の帳簿及び記録を共通の基準で記載したり、費用を全参加者に配分したりすることは、しばしば必要とされない。このことは、取引の一方当事者が複雑で相互に関連する活動を数多く行っている場合や、一方当事者に関する信頼できる情報の入手が困難な場合、実務上のメリットとなりうる。ただし、関連者間取引を適切に性格付けし、最適な移転価格算定手法を選択するためには、常に比較可能性分析（機能分析を含む）を行う必要があり、基本的に、比較可能性分析を行うに当たっては、検証対象者及び非検証対象者の双方について、関連者間取引に関する5つの比較可能性要素に関する情報の収集が必要である。パラグラフ 3.20-3.23 参照。

2.70 取引単位営業利益法には多くの欠点も存在する。営業利益指標の場合、非関連者間の価格又は粗利益に対しては影響を及ぼさない又は実質的若しくは直接的な影響がより少ない要因から影響を受けることがあり、この要因によって、独立企業間の営業利益指標を、正確に信頼できるよう決定することが難しくなるかもしれな

¹ 粗利益及び営業利益の指標の感度について説明した例は、第2章の別添Iに見られる。

い。したがって、以下のパラグラフ 2.74-2.81 で述べるとおり、取引単位営業利益法の比較可能性を確立するための詳細な指針が重要となる。

2.71 どの移転価格算定手法を適用する場合でも、非関連者間の取引情報が必要であるが、それは関連者間の取引時点では入手できないだろう。そのため、特に、関連者間の取引時点において取引単位営業利益法を適用することは、納税者にとって難しいかもしれない（ただし、パラグラフ 3.75-3.79 で議論されているとおり、複数年度データがこの懸念を軽減するかもしれない）。さらに、当該手法を適切に適用するために必要な、比較可能な非関連者間取引に帰せられる利益についての十分に具体的な情報が入手できないかもしれない。また、関連者間取引の利益算定に使用される営業利益指標を決定するための、当該取引に関係する収入及び営業費用を確定することも課題かもしれない。税務当局は、他の納税者の調査から、より多くの利用可能な情報を得るかもしれない。税務当局は利用できるが納税者には開示されない情報に関する議論はパラグラフ 3.36 を、タイミングに関する議論はパラグラフ 3.67-3.79 を参照。

2.72 再販売価格基準法や原価基準法と同様に、取引単位営業利益法は、片方の関連者にのみ適用される。比較可能性についての不十分な基準が適用される場合、移転価格とは無関係の多くの要因が営業利益に影響するかもしれないという事実は、当該手法に基づく分析の片側検証の性質と併せて、取引単位営業利益法の全体的な信頼性に影響を与えるかもしれない。取引単位営業利益法の比較可能性を決定するための詳細な指針は、以下の B.3.1 で述べる。

2.73 取引単位営業利益法を適用する場合、特に、取引価格にまでさかのぼって計算することが不可能な場合、適切な対応的調整の決定が課題になるであろう。例えば、納税者が売上側と仕入側の双方について関連者と取引を行うような場合である。このような場合、取引単位営業利益法によって納税者の利益に対する課税が示唆されたとしても、いずれの関連者の利益を減額すべきか確実ではないだろう。

B.3 適用のための指針

B.3.1 取引単位営業利益法に適用される比較可能性の基準

2.74 最適な移転価格算定手法の適用のためには、あらゆる事案において比較可能性分析が実施されなければならない。取引単位営業利益法の選択及び適用のプロセスが、他の手法より信頼性の低いものであってはならない。グッドプラクティスとしては、取引単位営業利益法の適用する場合、他の手法の場合と同様に、比較可能な取引を特定し、それによって得られたデータを使用する一般的なプロセス（パラグラフ 3.4 で述べているとおり）、又は確実な分析を行うための同等のプロセスに従うべきで

ある。しかし、実務上、外部の比較対象取引に影響を与える要因に関する情報の水準は、たいてい限定的であることが認識されている。独立企業間の結果について信頼できる推定を行うには、柔軟に優れた判断を行うことが必要になる。パラグラフ 1.13 参照。

2.75 価格は、製品差異に影響を受ける傾向があり、粗利益は、機能差異に影響を受ける傾向がある。しかし、営業利益指標は、そのような差異によってそれほど大きな影響を受けない。ただし、取引単位営業利益法は、再販売価格基準法や原価基準法と同様、二つの企業間の機能が類似していれば常に信頼性のある比較ができるということの意味するものではない。適用上、企業が果たす可能性のある広範囲の機能の中から類似の機能を抜き出せたとしても、そのような機能に関連する営業利益指標は、例えば、当該企業が、異なる収益水準を有する異なる経済セクターや市場において当該機能を果たす場合には、やはり直ちに比較可能なものにはならないかもしれない。比較対象取引が非関連者間取引である場合、比較可能であるためには、当該関連者と非関連者の間で高い類似性が多く求められる。製品及び機能以外にも様々な要因が営業利益指標に重大な影響を及ぼしうる。

2.76 営業利益指標の使用は、二つの理由から、移転価格の算定に、より大きな不安定さをもたらす可能性がある。第一の理由は、営業費用が企業によって様々である可能性があるため、営業利益指標は、粗利益や価格に影響しない（又は実質的若しくは直接的影響の少ない）要因から影響を受ける場合があるという点である。第二の理由は、営業利益指標は、競争上の地位のように粗利益や価格に影響する要因から影響を受ける場合があるが、これらの要因の影響を容易に取り除くことができないという点である。伝統的取引基準法の場合であれば、製品と機能について、より高い類似性を求める結果、これらの要因の影響を取り除くことができるかもしれない。事案の事実と状況、特に、比較対象候補の費用構造及び収入に影響を与える機能差異に応じ、営業利益指標は、粗利益に比べて、機能の範囲、複雑性の差異、リスク水準の差異（契約上のリスク配分は第 1 章 D.1.2.1 に沿って独立企業間のものと仮定）から影響を受けにくいかもしれない。他方、事案の事実と状況、特に、固定費と変動費の比率に応じて、取引単位営業利益法は、原価基準法又は再販売価格基準法に比べて、稼働率の差異から影響を受けやすいかもしれない。これは、間接固定費（例えば、製造固定費又は販売固定費）の吸収水準の差異は、営業利益指標に影響を与えるであろうが、価格差異に反映されていなければ粗利益又は対コスト粗利マークアップに影響を与えない可能性があるからである。粗利益及び営業利益指標が受ける影響に関する説明について、本ガイドライン第 2 章別添 I 「粗利益と営業利益指標が受ける影響」参照。

2.77 営業利益指標は、業界内の次のようなものから、直接的に影響を受けるかもしれない。すなわち、新規参入企業の脅威、競争上の地位及び事業戦略、経営の効率性、代替商品の脅威、コスト構造の変化（例えば、工場や設備の経過年数に反映される）、資本コストの差異（例えば、自己資本か、借入金か）、事業に関する経験の程度（例えば、当該事業は、スタートアップ段階にあるか、成熟しているか）である。これらの各要因が、その他の多くの要因から、次々に影響を受けることがある。例えば、新規参入企業の脅威の程度は、製品の差別化の程度、必要な資本額、政府の補助金や規制などの要素によって決定されるであろう。これらの要素のいくつかは、伝統的取引基準法の適用にも影響を与えるかもしれない。

2.78 納税者が最高品質のオーディオプレーヤーを関連者に販売しており、比較可能な事業活動に係る唯一利用可能な利益に係る情報は、一般的な中品質のオーディオプレーヤーの販売に係る利益であるとする。最高品質のオーディオプレーヤーの市場は売上が伸びており、参入障壁は高く、競争企業数は少なく、製品の差別化の可能性は大きいとする。これらの差異の全てが、調査対象の事業活動の収益性と比較対象の事業活動の収益性に重要な影響を及ぼすと思われる。したがって、このような事例では調整が必要となるだろう。他の手法を採用する場合と同様、必要な調整に係る信頼性は、分析の信頼性に影響を与える。留意しなければならないのは、二つの企業が全く同一の業界に属していたとしても、それぞれの市場シェアや競争上の地位等により、その収益性は異なる場合があるということである。

2.79 上述のような要因による不確さの可能性を、独立企業間価格幅の大きさに反映させることができるかという議論があるかもしれない。幅を採用することによって、ある程度は不確さの程度を軽減することは可能かもしれないが、ある納税者の利益が当該納税者に特有の要因によって増加又は減少する状況を説明することはできないかもしれない。そのような場合、幅は、固有の要因によって類似の影響を受ける独立企業の利益を表すポイントを含んでいないかもしれない。したがって、幅の使用は、上記の問題点を必ずしも解決することにはならないかもしれない。パラグラフ 3.55-3.66 の独立企業間価格幅に関する議論参照。

2.80 取引単位営業利益法は、丁寧に、かつ、上述した差異を適切に調整して用いられた場合、他では解決できない移転価格上の問題に、実務的な解決をもたらすかもしれない。営業利益指標が、比較可能な状況において同じ納税者が行った非関連者との間の取引によって決定されない場合や、比較可能な非関連者間取引が独立企業間の取引であるときに、営業利益指標に重大な影響を与えるような関連者と独立企業との間の差異が適切に考慮されない場合には、取引単位営業利益法は使用されるべきではない。多くの国は、伝統的取引基準法について設けられたセーフガードが取引単位営業利益法の適用の際に見過ごされるかもしれないことを懸念している。

したがって、比較対象とされる企業の特徴についての差異が、利用される営業利益指標に重大な影響を与える場合に、そのような差異を調整せず取引単位営業利益法を適用することは適切でないであろう。それらの調整の程度及び信頼性は、取引単位営業利益法の下での分析の信頼性に影響を与えるであろう。パラグラフ 3.47-3.54 の差異調整の議論参照。

2.81 比較可能性について、算定に係る一貫性もまた重要である。関連者と独立企業の営業利益指標は、一貫性をもって算定されなければならない。さらに、減価償却及び引当金のように、営業利益に影響を与える、営業費用と営業外費用の取扱いについて、企業間で差異があるかもしれず、比較可能性を信頼できるものとするためには、これらも考慮されなければならないであろう。

B.3.2 営業利益指標の選択と決定

2.82 取引単位営業利益法の適用に当たり、最適な営業利益指標は、事案の状況に応じた最適手法の選択に関するパラグラフ 2.2 及び 2.8 の指針に従って選択すべきである。様々な指標の長所と短所を考慮すべきである。すなわち、関連者間取引の性質の観点から考えた指標の妥当性（特に機能分析によって決定される）、当該指標に基づいて取引単位営業利益法を適用するのに必要な信頼できる情報（特に非関連の比較対象に関するもの）についての利用可能性、当該指標に基づいて取引単位営業利益法を適用する際の関連者間取引と非関連者間取引の間の比較可能性の程度（それらの間の差異を排除するために必要となるかもしれない差異調整についての信頼性を含む）である。これらの要因について、営業利益の決定とそのウェイト付けの双方に関して、以下で議論する。

B.3.3 営業利益の算定

2.83 原則として、(a) その関連者間取引に直接的又は間接的に関係する、かつ、(b) 営業性を有する、項目のみが取引単位営業利益法の適用上、営業利益指標の算定に際して考慮されるべきである。

2.84 調査対象の関連者間取引と関係のないコスト及び売上高は、これらが非関連者間取引との比較可能性に大きな影響を与える場合、除外されるべきである。納税者が一の関連者間取引（又は、パラグラフ 3.9-3.12 の原則に基づき包括することが適切な複数の関連者間取引）から得た営業利益を算定又は検証する際には、当該納税者の財務データを適切なレベルで切出す必要がある。したがって、納税者が多種多様な関連者間取引を行っており、それらを包括したものと独立企業が行う取引を包

括したものとを適切に比較できない場合、会社単位で取引単位営業利益法を適用することは不適切であろう。

2.85 同様に、必要に応じて非関連者間取引を分析する際、調査対象の関連者間取引に類似しない取引から生ずる利益は、除外されるべきである。最後に、独立企業の営業利益指標を用いる際に、第三者の取引から生ずる利益は、当該企業が行う関連者間取引によって歪められていてはならない。納税者の個別的及び包括的な取引の評価に関してはパラグラフ 3.9-3.12 を、取引単位でない第三者情報の使用についてはパラグラフ 3.37 を参照。

2.86 利子収入・費用及び法人税のような営業外損益は、営業利益指標の算定から除外されるべきである。継続的な性格を有さない特別損益も、一般に除外されるべきである。ただし、事案の状況並びに検証対象者が果たす機能及び引受けるリスクによっては、それらの損益を含めることが適切な場合もある。営業利益指標の算定に特別損益を含めない場合でも、（例えば、検証対象者が一定のリスクを引受けていることを踏まえ）比較可能性分析のための価値ある情報が得られるかもしれないので、それらを検討することは有益かもしれない。

2.87 信用条件と販売価格が相関関係にある場合、営業利益指標の計算において短期の運転資本に関する利子収入を含めること、又は運転資本調整を行うことが適切かもしれない。パラグラフ 3.47-3.54 参照。例えば、大手小売店が、仕入先との間の長期の信用条件と顧客との間の短期の信用条件から便益を得ているため、資金的に余裕があり、これによって、そのような有利な信用条件がない場合と比べて、顧客向けの販売価格を抑えることができているかもしれない。

2.88 為替差損益を営業利益指標の算定に含めるべきか否かにより、比較可能性に多くの問題が生じる。まず、それらが取引としての性格を有するものであるか（例えば、売掛金又は買掛金の為替差益又は差損であるか）、及び検証対象者がそれらに責任を有しているかどうか考慮する必要がある。次に、当該売掛金又は買掛金に関する外国為替のエクスポージャーのヘッジも全て、営業利益の算定において同様に考慮して取り扱う必要がある。実際、検証対象者が為替リスクを引受けている取引に取引単位営業利益を適用する場合、（営業利益指標の計算において又は個別に）為替差益又は差損は一貫して考慮されるべきである。

2.89 業務の中で前払金に係る金融取引を通常に行っている場合、一般に、営業利益指標の算定に当たって、利子と利子の性格を有する額の影響を踏まえることが適切であろう。

2.90 第三者の比較対象候補に会計上の取扱いが不明確な項目や信頼できる算定が調整できない項目がある場合、比較可能性に困難な問題が生じる（パラグラフ 2.81 参照）。これは、特に、償却、ストックオプション及び年金費用に当てはまる。取引単位営業利益法を適用する際にこれらの項目を営業利益指標の算定に含めるか否かは、取引状況に応じて営業利益指標をより適切なものとするよう期待される効果や信頼性のある比較となるよう期待される効果の重要性による（パラグラフ 3.50 参照）。

2.91 スタートアップ費用と撤退費用を営業利益指標の算定に含めるかどうかは、事案の事実と状況によって異なり、また、比較可能な状況において、独立企業であれば、機能を果たす当事者のためにスタートアップ費用や撤退費用を負担することに合意するか、この費用の一部又は全部をマークアップ無しで、顧客や本人などに再請求することに合意するか、この費用の一部又は全部にマークアップを加えて、例えば、機能を果たす当事者の営業利益指標の計算に含めることによって、再請求することに合意するかによって異なる。事業再編における撤退費用の議論については、第9章第I部F参照。

B.3.4 営業利益算定に当たっての分母

2.92 分母の選択は、関連者間取引の比較可能性分析（機能分析を含む）と整合性を有するべきであり、特に、当事者間のリスク配分を反映すべきである（当該リスクは独立企業間のものであるとする。第1章 D.1.2.1 参照）。例えば、製造活動のように資本集約的な活動の場合、営業上のリスク（市場リスク又は在庫リスク等）が限定的であったとしても、重要な投資リスクを伴っているかもしれない。そのような事案に取引単位営業利益法を適用する場合、営業利益指標を利益／投資（例えば、利益／資産、利益／使用資本）とすれば、投資関連リスクが営業利益指標に反映される。そのような指標は、関連者間取引のいずれの当事者が当該リスクを引受けるかに応じて、また、関連者間取引と比較対象取引との間で見られるかもしれないリスク差異の程度に応じて、調整する（又は異なる営業利益指標を選択する）必要があるかもしれない。差異調整に関する議論は、パラグラフ 3.47-3.54 参照。

2.93 分母は、（使用した資産や引き受けるリスクを踏まえ）検証対象者が調査対象取引について果たす機能から生じる価値に関する指標とすべきである。事案の事実と状況に応じて、一般的には、販売活動には売上や販売に係る営業費が、役務又は製造活動には総費用又は営業費用が、特定の製造活動又は公共事業などの資本集約的活動には営業資産が、適切な分母となるかもしれない。また、事案の状況によっては、その他の分母が適切なこともあるだろう。

2.94 分母は、関連者間取引に関係しないものとしなければならない、そうでなければ、客観的な出発点でなくなってしまう。例えば、販売会社が、関連者から仕入れた商品を非関連顧客に再販売する取引を分析する場合、営業利益指標の分母を売上原価とすることはできない。なぜなら、当該原価が、移転価格上検証されるべき関連者間取引の価格だからである。同様に、関連者に役務提供を行う取引について、営業利益指標の分母を役務提供に対する収入とすることはできない。なぜなら、当該収入対価が、移転価格上検証されるべき関連者間取引の価格だからである。検証対象とはならない関連者間費用（例えば、関連者に支払われる本社費用、賃貸料又は使用料）によって分母が重要な影響を受ける場合、そのような関連者間費用によって分析が大きく歪められないよう、特に独立企業原則に沿うよう、注意を払うべきである。

2.95 分母は、関連者間取引において、信頼性及び一貫性をもって算定できるものでなければならない。さらに、比較可能な非関連者間取引において、信頼性及び一貫性をもって算定できるものが、適切な分母とされるべきである。このことは、実務上、後述のパラグラフ 2.105 で議論するように、特定の指標の利用可能性を制限することになる。特に、納税者の間接費を調査対象取引に配分することは、適切であり、長期に渡って一貫性がなければならない。

B.3.4.1 営業利益が売上に対してウェイト付けされる場合

2.96 営業利益を売上高で除した営業利益指標、すなわち売上高営業利益率は、独立顧客への再販売のための関連者からの仕入れに係る独立企業間価格を算定するために使用されることがある。この場合、分母となる売上高の数値は、調査対象の関連者から仕入れた商品の再販売高とすべきである。非関連者から仕入れた商品の再販売高（非関連者から仕入れ、非関連者へ再販売）は、関連者間取引の対価の算定や検証に含めるべきではない。ただし、当該非関連者間取引が比較に大きな影響を与えない場合、及び／又は、関連者間取引と非関連者間取引が密接に結びついており個別に対価を算定できない場合はこの限りではない。後者に関する例には、販売業者が非関連のエンドユーザーに対して行ったアフターサービスやスペアパーツ販売と、当該販売業者が同非関連のエンドユーザーに再販売するために関連者から行った仕入取引との間で密接に関連している場合における、当該サービス提供及び販売活動がある。というのは、当該サービス提供が販売契約で認められた権利その他の資産を用いて行われているからである。ポートフォリオアプローチの議論については、パラグラフ 3.10 参照。

2.97 売上高を分母とする営業利益指標の場合、納税者又は比較対象から顧客に与えられるリベートやディスカウントの取扱いが問題となる。会計基準によって、リ

ベートやディスカウントは、売上高の減額として計上される場合もあれば、費用計上される場合もある。為替差損益に関しても同様の問題が生じることがある。このような項目が比較可能性に重大な影響を与える場合、類似取引を比較、納税者と比較対象取引に対して同一の会計原則を適用することが重要である。

B.3.4.2 営業利益／原価の場合

2.98 原価ベースの指標を使用するのは、原価が、検証対象者が果たす機能、使用した資産及び引受けたリスクの価値についての適切な指標である場合に限るべきである。さらに、どの原価を原価ベースに含めるべきかについては、事案の事実と状況を慎重に考察して決定するべきである。原価を分母とする営業利益指標を用いる場合、調査対象の関連者間取引（又はパラグラフ 3.9-3.12 の原則に基づいて包括された取引）に直接的又は間接的に関係している原価のみを考慮するべきである。したがって、その他の活動又は取引に関する原価を分母から除外するため、納税者の損益を適切に切出す必要がある。加えて、ほとんどの場合、営業損益に計上される原価のみを分母とすべきである。上記パラグラフ 2.86-2.91 の議論は、原価を分母として適用する場合にも当てはまる。

2.99 原価を分母とした取引単位営業利益法を適用する場合、当該事業の間接費を適切に配分し、当該活動又は取引に帰属する全ての直接費及び間接費を含むフルコストを用いることが多い。ここで生じうる問題は、納税者の原価の大部分を、利益を生まないパススルーコストとして（すなわち、営業利益指標の分母から除外される可能性のある原価として）取り扱うことが独立企業間で認められるか否か、また、どの程度認められるかということである。これは、比較可能な独立当事者ならば、自社に生じた部分の原価に対しマークアップがなされないことを、どの程度まで認めるかということによって決まる。その答えは、当該原価の分類が「内部原価」か「外部」かに基づくのではなく、比較可能性分析（機能分析を含む）に基づくべきである。パラグラフ 7.34 参照。

2.100 原価をパススルーコストとして取り扱うことが独立企業間でも見られる場合、次に、比較可能性及び独立企業間価格幅の決定の影響に関する問題が生じる。類似のもの同士を比較することが必要であることから、パススルーコストが納税者の営業利益指標の分母から除外されるならば、比較対象の原価もその営業利益指標の分母から除外されるべきである。比較対象の原価の内訳について利用できる情報が限定的である場合、実務上、比較可能性についての問題が生じるかもしれない。

2.101 事案の事実と状況に応じて、原価ベースとして、標準原価や予算原価だけでなく、実際原価を用いることが適切な場合もあるかもしれない。実際原価を用い

た場合、検証対象者には当該原価を慎重にモニターするインセンティブがないため、問題が生じるかもしれない。独立企業間取決めであれば、コスト削減目標が取引対価の算定手法に織り込まれていることは珍しくない。また、独立企業間の製造請負においては、標準原価を基準に価格が設定され、標準原価に対する実際原価の増減分は製造業者へ帰属するということもある。これらが、独立企業間で行われたであろう取決めを反映しているのであれば、原価ベースの取引単位営業利益法適用に当たって、類似の仕組みを検討できるかもしれない。原価基準法との関係におけるこの問題に関する議論については、パラグラフ 2.58 参照。

2.102 予算原価を用いることとした場合でも、実際原価と予算原価の間に大きな相違があれば、多くの問題が起こりうる。独立した当事者は、予算設定の際に考慮すべき要素に関する合意や、予算原価と過年度実際原価との比較考慮、予想外の状況への対応に係る言及なく、予算原価に基づく価格設定をしないだろう。

B.3.4.3 営業利益が資産に対してウェイト付けされている場合

2.103 製造など資産集約的な活動、金融など資本集約的な活動など、（原価や売上高よりも）資産が検証対象者の価値の付加を示すよりよい指標となる場合、対資産（又は資本）利益が、適切な指標となることがある。資産を分母とする営業利益指標を用いる場合、営業用資産のみが用いられるべきである。営業用資産には、土地建物、工場及び設備等の有形固定営業資産、特許及びノウハウ等の事業に使用された無形営業資産、棚卸資産及び売掛債権（買掛債務を差し引く）等の運転資本資産が含まれる。金融業セクター以外では、一般に、投資及び現金残高は営業資産ではない。

2.104 対資産の営業利益指標の場合、資産の評価方法、例えば、簿価にするか、市場価格にするか、という問題が生じる。簿価の使用は、例えば、資産の償却を完了した企業と償却中の比較的新しい資産を有する企業との間の比較や、取得した無形資産を使用している企業と自社開発の無形資産を使用している企業との間の比較を歪める可能性があるだろう。市場価格の使用は、この問題を緩和できる可能性があるが、資産評価に確実性がない場合、別の信頼性の問題が生じる可能性があり、また、特に無形資産の場合には極端に費用と負担がかかることがある。事案の事実と状況によっては、比較の信頼性を向上させるための調整が可能であるかもしれない。最も信頼できる方法を見つけ出すためには、取引の規模と複雑性や、関連する費用と負担を踏まえ、簿価、調整簿価、市場価格など利用できる選択肢から選択すべきである。第3章C参照。

B.3.4.4 その他使用できる可能性がある営業利益指標

2.105 取引の事実や状況によっては、その他の営業利益指標が適切であるかもしれない。業種や調査対象の関連者間取引によっては、例えば、小売拠点の床面積、輸送製品の重量、従業員数、時間、距離等といった個々のデータがある場合、他の分母を検討することが有益かもしれない。これらが、検証対象者によって関連者間取引に付加された価値の合理的な指標となるのであれば、分母とすることから排除する理由はないが、比較対象取引について、そのような営業利益指標の根拠となりうる信頼性の高い情報が入手できる場合に限るべきである。

B.3.5 ベリー比

2.106 「ベリー比」とは、営業費用に対する粗利益の比率として定義される。利子など副次的な利益は、一般に、粗利益の算定から除外される。有形資産及び無形資産の償却費は、評価及び比較可能性に関する不確実性の程度に応じて、営業費用に含まれる場合もあれば含まれない場合もある。

2.107 適切な財務指標の選択は、事案の事実と状況によって決まる。パラグラフ 2.82 参照。移転価格算定手法や財務指標の選択及び決定に当たり、ベリー比は、必要な注意が払われることなく、不適切に使用されている場合があるとの懸念が表明されている。原価ベース指標の使用一般に関するパラグラフ 2.98 参照。ベリー比は、原価を営業費用に分類するか否かということから極めて影響を受けやすく、それゆえ、比較可能性の問題を引き起こす場合があるということが、財務指標をベリー比とする際の問題の一つである。さらに、パススルーコストに関して上記パラグラフ 2.99-2.100 で提起された問題は、ベリー比の適用に当たっても同様に発生する。ベリー比によって関連者間取引の対価を適切に検証するためには（例えば、製品の販売における場合）、以下の要件全てに該当することが必要である。

- 関連者間取引で果たされた機能の価値（使用された資産及び引受けられたリスクを考慮する）が営業費用に比例している。
- 関連者間取引で果たされた機能の価値（使用された資産及び引受けられたリスクを考慮する）が販売された製品の価値によって重要な影響を受けていない、すなわち、売上高に比例していない。
- 納税者が、関連者間取引において、その他の手法又は財務指標を用いて対価が支払われるべき他の重要な機能（例えば、製造機能）を果たしていない。

2.108 ベリー比が有用となりうる状況としては、納税者が関連者から商品を仕入れ、他の関連者に販売する仲介活動がある。このような場合、再販売価格基準法は、非関連者間の売上が存在しないため適用できないであろうし、また、売上原価に対

するマークアップを与える原価基準法も、売上原価が関連者間仕入である場合には適用できないであろう。逆に、仲介業者の営業費用は、関連者に支払われる本社費、賃貸料、使用料等の関連者間原価から重要な影響を受ける場合を除き、取引価格設定と関連性を有しないため、事案の事実と状況に応じて、上述の内容に従い、ベリ一比が適切な指標となるかもしれない。

B.3.6 その他の指針

2.109 取引単位でない第三者データの使用に関する問題は、取引単位営業利益法に限ったことではないが、当手法は外部比較対象に大きく依存するため、実務上、当手法の適用に当たり、より深刻なものとなる。第三者の営業利益指標を取引単位レベルで算定する公開データが不十分であることが多いため、このような問題が生じる。関連者間取引と比較可能な非関連者間取引との間に、十分な比較可能性が求められるのはこのためである。利用可能な唯一の第三者データが全社ベースのデータであることが多いことを前提にすれば、検証対象者の機能に見合う独立企業間価格算定に、第三者の機能を利用するためには、第三者がビジネス全体として果たす機能と、検証対象者が関連者間取引において果たす機能と密接に対応していなければならない。最終的な目的は、特定の事案の事実と状況に基づいて、関連者間取引の比較対象として信頼性のあるセグメントのレベルを決定することにある。本ガイドラインが理想とするような取引単位レベルの比較が、実務上不可能でも、入手可能な証拠に基づき適切な調整を行うことで、パラグラフ 3.2 で議論される最も信頼できる比較対象を見い出すよう試みるのが重要である。

2.110 特に、検証対象者に関する指針についてはパラグラフ 3.18-3.19 を、独立企業間価格幅に関する指針についてはパラグラフ 3.55-3.66 を、複数年度データに関する指針についてはパラグラフ 3.75-3.79 を参照。

B.4 取引単位営業利益法の適用事例

2.111 パラグラフ 2.59 の原価基準法に関する事例は、一貫性と信頼性のある比較を行うために、取引から生じる粗利益マークアップを調整する必要性を示している。関連する原価が容易に分析できれば、そのような調整を難なく行えるかもしれない。調整が必要と分かっている、調整すべき原価を特定できない場合であっても、当該取引から生じる営業利益を利用することで、一貫した評価が可能となるかもしれない。例えば、独立企業である X、Y、Z で売上原価の一部として扱われている一般管理費を特定できず、マークアップ調整ができないため、原価基準法を、信頼性を持って適用できない場合、より信頼できる比較対象取引がなければ、営業利益の使用を検討する必要があるかもしれない。

2.112 比較される当事者の果たす機能に差異がある場合、類似のアプローチが必要かもしれない。パラグラフ 2.44 の事例と同じ状況で、ただし、追加機能としての技術サポートを遂行しているのが、関連者ではなく比較可能な独立企業であって、また、このコストが売上原価に含まれて計上されており、そのコストだけを抽出することができないとする。製品及び市場の差異により CUP 法は適用できないし、追加機能を反映するため、また追加コストをカバーするために独立企業粗利益は関連者間の粗利益よりも高くなる必要があることから、再販売価格基準法には信頼性がない。この事例においては、機能差異を反映するであろう取引価格差異を評価するためには、営業利益を検討することで信頼性を高めることができるかもしれない。このような事例において、営業利益を使用する際は、比較可能性を踏まえる必要があり、追加機能や市場差異が営業利益に重要な影響を及ぼす場合、信頼性がなくなるかもしれない。

2.113 パラグラフ 2.42 と同じ事実関係とする。販売会社 A 社の粗利益に信頼できる調整を行って B 社の粗利益と適切に比較することはできない。なぜなら、A 社が負担する保証費用額の確認ができないためである。しかし、A 社と B 社の機能の間にその他の重要な差異がなく、A 社の対売上高営業利益率を確認できる場合、A 社の対売上高営業利益率と B 社の対売上高営業利益率を比較することで、B 社に取引単位営業利益法を適用できるかもしれない。

C 取引単位利益分割法

C.1. 総論

2.114. 取引単位利益分割法は、比較可能な一又は複数の取引を行う独立企業間であれば達成されたであろう結果に近似させるために、関連者間取引における独立企業間利益を設定し、又は報告された利益を検証することを目的としている。この手法は、まず関連者間取引から分割対象利益を特定し、次にその利益を、独立企業間で合意されたであろう利益の分割に近似させるような経済的に合理的な基準により、各関連者間で分割する。あらゆる移転価格算定手法と同様に、その目的は、関連企業の利益が、その貢献の価値及びその貢献について比較可能な独立企業間取引において合意されたであろう対価と一致することを確保することである。取引単位利益分割法は、取引に関連して発生する利益に対する貢献の相対的な割合を参照することによって、関連者への対価を、それらの貢献の価値を直接的に見積もる場合よりも高い信頼性を持って評価できる場合に特に有用である。

移転価格ガイドラインの用語集

移転価格ガイドラインの用語集における「利益分割法」の記載は、以下のとおり修正される。

利益分割法

一の関連者間取引（又は第 3 章の原則に基づき、包括することが適切な複数の関連者間取引）から、関連企業に係る分割対象利益を特定し、その利益を、独立企業間で合意されたであろう利益の分割に近似させるような経済的に合理的な基準により関連者間で分割する取引単位利益分割法

2.115. 本節における「利益」への言及は、一般的に損失にも同様に適用されるものとして扱われるべきである。つまり、取引単位利益分割法が最も適切な手法であると判断される場合、取引の結果が利益か損失のいずれになるかに関わらず、それを一般的に適用し、また同様の形で適用すべきである。利益及び損失の非対称的な分割（つまり、当事者が取引の結果に応じて異なる配慮を行う場合）は、独立企業原則に沿っている場合もあるが、慎重に使用され、適切に文書化が行われるべきである。

C.2. 取引単位利益分割法が最も適切な手法となるのは、どのような場合か？

2.116. パラグラフ 2.2 で言及しているように、移転価格算定手法の選択は、各手法の長所と短所、正確に描写された関連者間取引の性質に照らした手法の妥当性、適用のために必要な（特に非関連の比較対象に関する）信頼できる情報の利用可能性、及び関連者間取引と非関連者間取引との比較可能性の程度を考慮して、常に個々の事案において最適な手法を見い出すことを目的としている。パラグラフ 2.4-2.7 参照。

2.117. 取引単位利益分割法が最も適切な手法かどうかを判断するための指針は以下に記載されており、これには、関連するかもしれない取引の特徴の特定が含まれる。ただし、特定の移転価格算定手法が最も適切な手法であることを決定する規範的なルールは存在しないことに留意することが重要である。

2.118. これらの指針においては、各事案について全ての手法の網羅的な分析又は検証を行うことは求められていないが、最も適切な手法の選択にあたっては、選択された手法について、使用できる可能性があるその他の手法と比較した相対的な適切性及び信頼性を考慮すべきである。

C.2.1. 取引単位利益分割法の長所と短所

2.119. 取引単位利益分割法の主な長所は、取引の双方の当事者が、その取引に対してユニークで価値ある貢献（例えば、ユニークで価値ある無形資産の貢献）を行っている場合の解決策となりうることである。そのようなケースにおいて、独立企業は、それぞれの貢献に比例して効果的に取引の価格を算定するかもしれない、双方検証の手法がより適切となるかもしれない。さらに、これらの貢献はユニークで価値があるため、他の手法の適用において、取引全体の価格をより信頼できる方法で算定するために使用され得る、信頼できる比較対象の情報は存在しないであろう。このようなケースにおいて、取引単位利益分割法の下での利益の配分は、それぞれの機能、資産及びリスクの相対的な価値を参考にした関連者による貢献に基づくかもしれない。取引の性質については、以下の C.2.2 節参照。

2.120. 取引単位利益分割法はまた、片側検証手法が適切でないであろう高度に統合された事業活動に対する解決策となりうる。以下の C.2.2.2 節参照。

2.121. 取引単位利益分割法のもう 1 つの長所としては、当該手法が、独立企業においては見られないかもしれない関連者の特殊でおそらくユニークな事実及び状況を考慮に入れることにより、柔軟性を提供し得ることである。さらに、取引に関して各当事者に高いレベルの不確実がある場合、例えば、経済的に重要なリスクの引受けを全当事者で分担する取引（又は、密接に関連した経済的に重要なリスクの個別の引き受け）において、取引単位利益分割法の柔軟性は、取引に関するリスクの実際の結果によって変化する各当事者の独立企業間利益の算定を可能にする。

2.122. 取引単位利益分割法の更なる長所は、関連者間取引の全ての関連当事者が、取引の価格算定の一環として直接評価されること、つまり、各当事者による取引への貢献が具体的に特定され、その相対的な価値が、取引に関連する各当事者に対する独立企業間対価を算定するために測定されるということである。

2.123. 取引単位利益分割法の短所は、その適用の難しさに関するものである。取引単位利益分割法は、独立企業に関する情報に依存しない傾向があることから、納税者にとっても税務当局にとっても、一見、容易に利用できると思われるかもしれない。しかし、関連者にとっても税務当局にとっても同様に、取引単位利益分割法を信頼性をもって適用するために必要となる詳細な情報入手は課題であろう。関連者間取引に係る全ての関連者の関連収入及びコストを測定することは、帳簿及び記録に対する共通の基準を採用し、かつ会計実務及び通貨を調整する必要がありうるため、課題であろう。さらに、また、取引単位利益分割法を営業利益に適用する場合、当該取引に関連する適正な営業費用の額を把握し、コストを当該取引と当該関連者の他の活動とに配分することが課題となるだろう。適切な利益分割指標の特定もまた困難な場合がある。取引単位利益分割法の適用における各パラメーターの決定に

ついて判断する必要性を考慮すれば、分割対象利益の算定を含め、その手法がどのように適用されたか、及びどのように利益分割指標が決定されたかについて文書化しておくことが特に重要である。C.4 節及び C.5 節参照。

2.124. 取引単位利益分割法は、独立企業間においては滅多に使用されないため、関連者間取引における適用も同様に稀であるべきということが時に議論になる。そのような手法が最も適切であると決定される場合、移転価格算定方法は、必ずしも独立企業間の行動を再現することを意図しているとは限らず、むしろ関連者間取引における独立企業間の結果を確立及び／又は検証する手段として機能するため、それは要因とされるべきではない。とはいえ、比較可能な取引において独立企業が利益分割法を適用しているという証拠がある場合、その証拠は、取引単位利益分割法が関連者間取引に対する最も適切な手法であるかどうかを決定する上で、考慮される必要がある。パラグラフ 2.129 参照。

C.2.2 正確に描写された取引の性質

2.125. 実際の取引の正確な描写は、取引単位利益分割法が適用可能かどうかを決定する上で重要である。このプロセスは、取引の各当事者が行っていること及び関連者間取引の背景の分析を含め、関連者間の商業上及び財務上の関係を考慮すべきである。つまり、取引の正確な描写は、どの移転価格算定手法が最終的に最も適切であると判断されるかに関わらず、双方分析（又は、必要であれば 3 者以上の関連者の貢献の多面的分析）を必要とする（本ガイドライン第 1 章 D.1 節、特に D.1.2 節参照）。

2.126. 関連者間取引の各当事者によるユニークで価値ある貢献の存在は、おそらく取引単位利益分割法が適切かもしれないことを示す最も明確な指標となるだろう。取引が発生した業界、及びその業界において業績に影響する要因を含む取引の背景は、特に当事者らの貢献の評価、及びそれらの貢献がユニークで価値あるものであるかどうかに関係があり得る。事案の事実によっては、取引単位利益分割法が最適であることを示すその他の指標には、当該取引に係る事業活動が高度に統合されていること及び／又は取引の当事者による経済的に重要なリスクの引受けの共有（又は密接に関連する経済的に重要なリスクの個別の引受け）が含まれる。これらの指標は、相互に排他的なものではなく、反対に一つの事案において同時に見出されることがしばしばあることに留意することが重要である。

2.127. 対照的に、取引の正確な描写によって、取引の一方の当事者が単純な機能のみを果たし、その取引について経済的に重要なリスクを引き受けておらず、ユニークで価値ある貢献も行っていないと判断される場合、利益の共有（経済的に重要な

リスクの発生による影響を受けるかもしれない) がその貢献又はリスク引受けに対する独立企業間の結果を示している可能性は低いため、取引単位利益分割法は通常は適切とならない。

2.128. 複雑性の低い機能を果たす当事者の独立企業間対価のベンチマークに使用される比較可能性の高い非関連者間取引が存在しないことは、それ自体取引単位利益分割法が最も適切な手法であるという結論を導かない。事案の事実によっては、十分に比較可能ではあるが、関連者間取引と同一ではない非関連者間取引を使用した適切な手法の方が、取引単位利益分割法の不適切な使用よりも信頼できる可能性が高い。利用可能な比較対象の制約に関する議論については、パラグラフ 3.38-3.39 参照。また、C.2.3 節参照。

2.129. 業界の慣行を考慮することも適切かもしれない。例えば、独立企業が類似の状況において一般的に利益分割アプローチを使用しているという情報が入手できる場合、関連者間取引に対して取引単位利益分割法が最も適切な手法であるかどうかについて、慎重な検討がなされるべきである。そのような業界の慣行は、各当事者がユニークで価値ある貢献を行っている、及び/又は当事者同士が高度に相互依存しているという事実を示唆しているかもしれない。反対に、比較可能な取引を行う独立企業がその他の価格算定手法を用いていることが判明した場合、それも最も適切な移転価格算定手法を決定する上で考慮に入れるべきである。

C.2.2.1 取引の各当事者によるユニークで価値ある貢献

2.130. 貢献（例えば、果たす機能、又は使用若しくは提供する資産）は、(i) それらが比較可能な状況にある非関連者間による貢献と比較可能でなく、かつ (ii) 事業活動において実際の又は潜在的な経済的収益の主要な源泉に相当する場合に、「ユニークで価値ある」ものとなる。これらの 2 つの要素はしばしば関連している：こうした貢献の比較対象は、それらが経済的優位の主要な源泉であるが故に、ほとんど見つかからない。こうした状況において、各々のユニークで価値ある貢献に関連するリスクは、一方又は双方の当事者によってコントロールできないことがある。これは、実際の取引の正確な描写の下のリスク引受けに影響を与えるかもしれない。例えば、ある製品の主要部品の開発者及び製造者と、その部品と併せて最終製品を構成する別の主要部品の開発者及び製造者は、経済的収益の主要な源泉に相当する機能や無形資産の観点から、共にユニークで価値ある貢献を行っているかもしれない（パラグラフ 6.50～6.58 及び 6.133 参照）。実務上は、いずれの当事者も、製品全体に関する開発リスクをコントロールすることはできないかもしれないが、その代わりに、両者が協力して開発リスクをコントロールし、その貢献から生じる利益を共有するこ

とができる。本節における原則は、このガイドライン第 2 章別添 II 事例 1、2、3 及び 4 で説明されている。

移転価格ガイドラインの用語集

移転価格ガイドラインの用語集は、「ユニークで価値ある貢献」の定義を追加して修正される。

ユニークで価値ある貢献

貢献（例えば、果たす機能、又は使用若しくは提供する資産）は、(i) それらが比較可能な状況にある非関連者間による貢献と比較可能でなく、かつ (ii) 事業活動において実際の又は潜在的な経済的収益の主要な源泉に相当する場合に、「ユニークで価値ある」ものとなる。

ユニークで価値ある無形資産に関する取引

2.131. 取引の各当事者が、取引に関連するユニークで価値ある無形資産を法的に所有している場合、取引の正確な描写の下、各当事者がそれらの無形資産に関連する経済的に重要なリスク、例えば、開発、陳腐化、侵害、製造物責任及び使用に関するリスクを引き受けているかどうかを考慮する必要がある（パラグラフ 6.65-6.68 参照）。

2.132. パラグラフ 6.148～6.149 及び 6.152 で説明したとおり、信頼し得る比較可能な非関連者間取引が特定できない場合に、完全に開発された無形資産（無形資産に係る権利を含む）の移転に対して、取引単位利益分割法が最も適切な手法である場合があるだろう。また、取引単位利益分割法は、開発途中の無形資産の移転についても適切な手法であるかもしれない。第 2 章別添 II 事例 5 に例が示されている。パラグラフ 6.150～6.151 参照。移転される無形資産が評価困難な無形資産である場合、第 6 章 D.4 節の規定を考慮すべきである。

C.2.2.2 高度に統合された事業活動

2.133. ほとんどの多国籍企業グループはある程度統合されているものであるが、一部の事業活動における特に高度なレベルの統合は、取引単位利益分割法を検討する一つの指標となる。高度な統合とは、取引の一方の当事者が機能を果たし、資産を使用し、リスクを引き受ける方法が、取引の相手方当事者による機能の遂行、資産の使用、リスクの引受けと密接に関連しており、信頼できる形で個々に評価することが難しいことを意味している。対照的に、多国籍企業内での統合の多くの事例が、結果として、取引の少なくとも一方の当事者による貢献が、比較可能な非関連者間

取引を参照することによって実際に信頼できる形で評価され得る状況となっている。例えば、補完的ではあるが個別の活動が各事業体によって行われる場合には、個々の各段階に関連する機能、資産及びリスクが非関連者間取決めにおけるそれらと比較可能かもしれず、信頼できる比較対象を見出せることがある。このことは、特定の事案においてどの移転価格算定手法が最も適切であるかを検討する上で、念頭に置く必要がある。第2章別添II事例6、7及び8は、本節の原則を説明している。

2.134. 事案によっては、当事者が、それぞれの貢献を個別に評価することが不可能なレベルで、共同で機能を果たし、資産を使用し、及び／又はリスクの引受けを共有しているかもしれない。例えば、取引単位利益分割法は、関連者間の金融商品のグローバル・トレーディングに適用することができる。「恒久的施設への利得の帰属に関する報告書」第III部C節参照。

2.135. もう1つの例は、当事者間の統合が、高度に相互依存した形態を取っている場合である。例えば、利益分割アプローチは、独立企業が長期的な取決めに関わっている場合において、各当事者が重要な貢献（例えば、資産の）を行っており、その価値がその取決めの相手方によって決まるような場合に使用されるかもしれない。このように、各当事者がこうした貢献を行い、相手方当事者に依存している場合（又は一方の当事者の貢献の価値が、相当程度他方の当事者の貢献に依存している場合）においては、各当事者が引き受ける相手方当事者への依存から生じるリスクの結果を考慮に入れた、そしてその結果によって異なる、何らかの形の柔軟性のある価格算定手法が見られるかもしれない。

2.136. 事業活動が高度に統合されている場合、当事者が同じ経済的に重要なリスクの引受けを共有する程度、又は密接に関連した経済的に重要なリスクを個別に引き受ける程度は、最も適切な手法の決定及び、もし取引単位利益分割法が最も適切な手法と考えられる場合、それがどのように適用されるべきか、特に実際の利益と予測利益のいずれの分割が用いられるべきかの決定に関連があるであろう。C4.1 節参照。

2.137. 一方の当事者が経済的に重要なリスクのコントロールに貢献しているが、そのリスクが取引の他方の当事者によって引き受けられている場合、事案によっては、一方の当事者が、そのコントロールへの貢献度に比例してそのリスクに関連する潜在的なプラス及びマイナスの結果を共有することが適切であることを示しているかもしれない。パラグラフ 1.105 参照。ただし、ある事業体がリスクに関するコントロール機能を果たしているという事実だけでは、必ずしも取引単位利益分割法がその事案において最も適切な手法であるという結論になるとは限らない。

2.138. 貢献が、当事者間で高度に相互関連又は相互依存している場合、それぞれの当事者の貢献度を総合的に評価することが必要になるかもしれない。つまり、高度な統合は、企業による貢献がユニークで価値あるものと考えられるかどうかにも影響するかもしれない。例えば、一方の当事者によるユニークな貢献が、他方の当事者の特定のユニークな貢献と組み合わせて考えることによって、著しく大きな価値を持つことになるかもしれない。パラグラフ 6.93~6.94 では、無形資産の組み合わせに関連してこの論点を考察している。第2章別添II事例9参照。

C.2.2.3 経済的に重要なリスクの引受けの共有、密接に関連したリスクの個別の引受け

2.139. 取引単位利益分割法は、正確に描写された取引に従い、関連者間取引の各当事者が、取引に関する一又は複数の経済的に重要なリスクの引受けを共有している場合に、最も適切な手法と考えられるかもしれない（パラグラフ 1.95 参照）。

2.140. 取引単位利益分割法は、正確に描写された取引に従い、取引に関する様々な経済的に重要なリスクが各当事者によって個別に引き受けられているが、それらのリスクが密接に相互に関連し、及び／又は相関性を持っているため、各当事者のリスクの影響を信頼できる形で分離できない場合にも、最も適切な手法と考えられるかもしれない。第2章別添II事例10参照。

2.141. 取引単位利益分割法に対する指標としてのこの要素の妥当性は、各当事者に利益の共有が保証される、関係する経済的に重要なリスクの程度に大きく左右されるであろう。リスクの経済的な重要性は、その事業活動が利益の対象となる活動以外にも及ぶかもしれない関連者に対する重要性の観点からよりもむしろ、関連者間取引からの実際の又は予測される利益に対する重要性と関連して分析されるべきである。

2.142. もし、各当事者が経済的に重要なリスクの引受けを共有しているか、又は相互に関連する経済的に重要なリスクを個別に引き受けており、かつ取引単位利益分割法が最も適切な手法と考えられる場合、予測利益よりもむしろ、実際の利益の分割が正当化されるであろう。それは、実際の利益、つまり実際の分割対象利益が、各当事者のリスクの影響を反映するからである。反対に、予測利益による利益分割は、一方の当事者における経済的に重要なリスクの影響に集中する傾向がある。移転価格算定の結果、つまり、実際の又は予測利益の分割は、取引の正確な描写と合致すべきである。実際の及び予測利益の分割については、C.4.1節参照。

C.2.3 信頼できる情報の入手可能性

2.143. 一般的に、取引単位利益分割法が最も適切な手法であることを示す要素の存在は、全面的に比較対象に依存する代替的な移転価格算定手法が本ガイドラインの paragraph 2.2 に従って決定される最も適切な手法であることを示す要素の不存在に相当する傾向がある。別の言い方をすれば、信頼できる比較可能な非関連者間取引の情報を取引の価格算定に全面的に利用できる場合、取引単位利益分割法が最も適切な手法となる可能性は低くなる。ただし、比較対象がないというだけでは、取引単位利益分割法の使用を正当化するには不十分である。Paragraph 2.128 参照。

2.144. 取引単位利益分割法は、比較対象が存在しない場合に適用可能であるが、独立企業間取引の情報は、例えば、関連利益の分割を導くため (C.3.1.1 節参照) 又は残余分析アプローチが使用される場合 (C.3.1.2 節参照) といった手法の適用において依然として関連がある。

C.2.4 結論

2.145. 本節では、取引単位利益分割法の特定の特徴を説明し、それが最も適切な手法と考えられるかもしれない場合を示す多くの潜在的な指標、並びにその逆を示す多くの要素を提示してきた。この点において本指針は、包括的なものでも、規範的なものでもない。本節において説明した指標の一又は複数の存在又は不存在が、特定の事案において必ずしも取引単位利益分割法が最適な手法である (又は最適な手法ではない) という結論につながるとは限らない。それぞれの事案は各々の事実に基づいて分析される必要があり、利用可能な移転価格算定手法の相対的な長所と短所を考慮することが重要であろう。

C.3. 適用に対する指針— 一般

2.146. 本ガイドラインでは、取引単位利益分割法の適用方法を網羅的に列記することは意図していない。その適用は、事案の状況及び利用可能な情報によるが、最重要の目的は、当事者が独立企業であったならば実現したであろう利益分割に、可能な限り近似させることである。

2.147. 取引単位利益分割法において、分割対象利益は、独立企業間の合意において期待されかつ反映されたであろう利益の分割に近似させるような経済的に合理的な基準により、各関連者間で分割されることになる。一般的に、分割対象利益及び利益分割指標は、

- ・ 調査対象の関連者間取引の機能分析と整合性を有するべきであり、特に当事者による経済的に重要なリスクの引受けを反映し、

- ・ 信頼できる形で算定可能であるべきである。

2.148. さらに、

- ・ 関連者間取引における移転価格を最初に設定するために取引単位利益分割法が使用される場合、当該取決めの存続期間及びその基準又は利益分割指標が取引前に合意される、と考えることは合理的であり、

- ・ 取引単位利益分割法を使用する者（納税者又は税務当局）は、当該事案の状況においてその手法が最適であるとみなされる理由、及びその実施方法、特に関連利益の分割に使用した基準又は利益分割指標を、説明できるようにしておくべきであり、かつ、

- ・ 分割対象利益及び利益分割指標は、一般的に、当該取決めの存続期間中（損失計上の年を含む）一貫して使用されるべきである。ただし、長期にわたる異なる分割対象利益又は利益分割指標の使用根拠が、事実と状況によって裏付けられ、文書化されている場合は、この限りではない。C.3.1 利益分割に対するアプローチ

2.149. 取引単位利益分割法の適用については、関連者間取引の特徴及び入手可能な情報によって、多くのアプローチがある。上記で説明したとおり、その手法は関連者間取引における関連利益を、経済的に合理的な基準で、比較可能な状況における独立企業間であれば達成されたであろう結果に近似させるために分割しようとするものである。これは、各当事者の相対的な寄与度を考慮すること（「寄与度分析」）によって行われるかもしれない。取引単位利益分割法が最も適切な手法ではあるが、少なくとも一方の当事者が、比較可能な非関連者間取引を参照することによりベンチマークが可能な、何らかのより複雑でない貢献を行っている場合、2段階の「残余分析」が適切かもしれない。

C.3.1.1 寄与度分析

2.150. 寄与度分析において、調査対象の関連者間取引の総利益である関連利益は、独立企業が比較可能な取引を行った場合に達成するであろう分割の合理的な近似となるよう関連者間で分割される。この分割は、比較対象データが入手可能である場合には、それによって裏付けることができる。そのようなデータが存在しない場合、独立企業であれば達成したであろう分割のための代用として、多国籍企業グループ内部の情報を用いて算定される、当該関連者間取引に参加した各関連者の寄与度の相対的価値に基づくべきである（C5.2 節参照）。寄与度の相対的価値が算定できる場合には、それぞれの参加企業の寄与度の実際の市場価値を推定する必要はないであろう。

移転価格ガイドラインの用語集

移転価格ガイドラインの用語集における「寄与度分析」の記載は、次のとおり修正される。

寄与度分析

利益分割法において用いられる分析であり、その下で、関連者間取引における関連利益が、当該関連者間取引に参加した各関連者の寄与度の相対的価値に基づき分割され、可能な場合、類似の状況において独立企業が行ったであろう利益の分割を示す外部市場データによって補完される。

2.151. 関連利益に対する各関連者の寄与度の相対的価値を算定することが困難な場合もあり、このアプローチは、個々の事案の事実及び状況に依存することとなろう。その算定は、各当事者の様々な貢献（例えば、サービスの提供、開発費用の負担、使用若しくは提供する資産、投下資本の額）の性格及び程度を比較し、相対比較と外部市場データに基づく割合を算定することによって行われることとなろう。関連利益の分割方法に関する議論については、C.5 節参照。

C.3.1.2 残余分析

2.152. 各当事者による貢献の一部については、片側検証手法を利用することにより信頼できる形で評価可能で、かつ比較対象を用いてベンチマークでき、その他の部分についてはそれができないような場合、残余分析の適用が適切かもしれない。残余分析は、調査対象の関連者間取引における関連利益を 2 つのカテゴリーに分割する。1 つ目のカテゴリーは、信頼できる形でベンチマーク可能な貢献に起因する利益であり、これは通常、信頼できる比較対象を見つけることができる、より複雑でない貢献に起因する。通常、この報酬は、独立企業間の比較対象取引の報酬を特定するための伝統的取引基準法又は取引単位営業利益法を適用して算定される。したがって、それは一般的に、2 つ目のカテゴリーのユニークで価値ある貢献によって創出される利益、及び／又は高度な統合若しくは経済的に重要なリスクの引受けの共有に起因する利益については考慮しない。通常、当事者間における残余利益の配分は、上記で説明した寄与度分析の適用と同様に、かつ C.5 節で説明する指針に従って、2 つ目のカテゴリーの各関連者の寄与度の相対的価値に基づいて行われる。

移転価格ガイドラインの用語集

移転価格ガイドラインの用語集における「残余分析」の記載は、次のとおり修

正される。

残余分析

利益分割法において使用される分析であり、調査対象の関連者間取引における関連利益を2つのカテゴリーに分割する。1つ目のカテゴリーは、信頼できる形でベンチマーク可能な貢献に起因する利益であり、これは通常、信頼できる比較対象を見つけることができる、より複雑でない貢献に起因する。通常、この報酬は、独立企業間の比較対象取引の報酬を特定するための伝統的取引基準法又は取引単位営業利益法を適用して算定される。したがって、それは一般的に、2つ目のカテゴリーのユニークで価値ある貢献によって創出される利益、及び／又は高度な統合若しくは経済的に重要なリスクの引受けの共有に起因する利益については考慮しない。通常、1つ目のカテゴリーの貢献に起因する利益の分割後の残余利益（又は損失）の配分は、2つ目のカテゴリーの各関連者の寄与度の相対的価値の分析に基づいて行われ、可能な場合、類似の状況において独立企業が行ったであろう利益の分割を示す外部市場データによって補完される。

2.153. 第2章別添II事例11は、取引単位利益分割法の下での残余分析の適用について説明している。

C.4. 適用に関する指針- 分割対象利益の算定

2.154. 取引単位利益分割法の下での分割対象利益は、調査対象となっている関連者間取引の結果生じる当該関連者の利益である。包括することについての水準を特定することが不可欠である。パラグラフ3.9-3.12参照。分割対象利益を算定する際には、まず取引単位利益分割法の対象となる取引を特定し、正確に描写し、当該取引に関わる各当事者の関連収入及び費用の金額を特定することが不可欠である。C.4.2節参照。このガイドライン第2章別添II事例12で、本節の原則を示している。

2.155. 分割対象利益が、2以上の関連者の利益で構成されている場合、取引単位利益分割法が適用される取引の当事者の関連財務データは、会計慣行及び通貨に関する基準を共通化し、その後合算する必要がある。会計基準が分割対象利益の算定に重大な影響を有する可能性があることから、納税者が取引単位利益分割法の使用を選択する場合、手法の適用に先立って会計基準を選択し、取決めの期間を通じて一貫して適用すべきである。会計基準の差異は、収入の認識のタイミングや利益を算定する際の費用の取扱いに影響するかもしれない。各当事者によって使用されている会計基準に重大な差異は特定され、調整されるべきである。

2.156. 一貫した税務会計基準が存在しない場合、財務会計が分割対象利益を算定するための出発点となりうる。（例えば、原価計算のような）他の財務データの利用については、そのような計算書が存在するとともに、信頼性があり、調査可能で、十分に取引単位となっている場合に認められるべきである。これに関しては、製品ライン別損益計算書又は部門別勘定が最も有効な会計記録となるであろう。

2.157. しかしながら、各当事者の活動全体が利益分割の対象となる状況を除き、各当事者による統合的な貢献に関連する利益を特定するために、財務データは正確に描写された取引に従って分離され、配賦が行われる必要がある。例えば、欧州でのマーケティング及び販売に携わっている関連企業との利益分割を行っている製品供給者は、欧州市場に対する製品の製造から生じる利益を特定し、その他の市場に対する製品の製造から生じる利益を除外しなければならない。全ての市場に同じ製品が供給されている場合、それは比較的単純かもしれないが、例えば、製造原価や組み込まれた技術が異なる様々な製品を様々な市場に供給している場合は、より複雑になるであろう。同様に、欧州でのマーケティング及び販売に携わっている関連企業が他の供給源から製品を購入している場合、その関連企業は、利益分割において関連製品供給者から購入した製品に関連する売上高、原価及び利益を反映するように財務データを分離する必要がある。経験上、利益分割の実施におけるこの最初の段階は極めて複雑になる場合があり、取引に関連する利益を特定する手法及びそれを行う上でなされた想定は文書化される必要があることを示唆している。

C.4.1 実際又は予測利益の取引単位利益分割

2.158. 分割対象利益の算定は、その利益が実際の利益か予測利益か、又はその組み合わせであるかを含め、正確に描写された取引に沿ったものである必要がある。第2章別表II事例13は、本節の原則を示している。

2.159. 取引単位利益分割法が最も適切な手法と考えられる場合、実際の利益、つまり経済的に重要なリスクの発生により影響を受けた利益、の分割は、取引の正確な描写が、当事者が事業機会に係る同一の経済的に重要なリスクの引受けを共有しているか、又は密接に関連した事業機会に係る経済的に重要なリスクを個別に引き受ける結果得られた利益又は損失を共有すべきであることを示す場合のみ適切であろう。こうした種類のリスク引受けは、事業の運営が高度に統合された、及び／又は各当事者がユニークで価値ある貢献を行っているシナリオにおいて生じるかもしれない。

2.160. あるいは、取引単位利益分割法が最も適切な手法と見なされる（例：取引の各当事者がユニークで価値ある貢献を行っているため）が、一方の当事者が取引後

に発生するかもしれない経済的に重要なリスクの引受けを共有していない場合、予測利益の分割がより適切となる。この指針第2章別添II事例13のシナリオ1参照。

2.161. いずれの取引単位利益分割法の適用においても、後知恵なしで手法が適用されることを確保するよう注意を払わなければならない。パラグラフ 3.74 参照。つまり、取引単位利益分割において予測利益と実際の利益のいずれを使用するかに関わらず、独立企業間で生じた場合に契約の再交渉となるような、予見できない重大な事実がある場合を除き、これらの利益の関連企業間での分割の基準は、利益分割指標、分割対象利益の計算方法、あらゆる調整又は偶発的な事象を含め、取引が開始された時点で当事者が知っていた又は合理的に予見し得た情報に基づいて決定されなければならない。多くのケースにおいて実際の計算は必然的に一定の事後にしかできないという事実に関わらず、例えば、当事者らは取引開始時に決定された利益分割指標を実際の利益に適用する。さらに、あらゆる取引の正確な描写の出発点は、一般的に、契約締結時点における当事者の意図を反映しているかもしれない書面の契約となるであろうことを念頭に置くべきである。パラグラフ 1.42 参照。

C.4.2 様々な利益の算定方法

2.162. 最も一般的に、取引単位利益分割法の下での分割対象利益は、営業利益である。これを基に取引単位利益分割法を適用することで、多国籍企業の収入及び費用を一貫した基準で関連者に確実に帰属させることができる。しかし、取引の正確な描写によっては、粗利益などの異なる利益を分割した後、各企業で発生した又は各企業に帰属すべき費用（既に考慮した費用を除く）を控除することが適切な場合もある。そのようなケースにおいては、各企業で発生した又は各企業に帰属すべき費用が、取引の正確な描写、特に、各企業によって引き受けられた活動及びリスクに見合っていること、及び、利益の配分も同様に各企業の貢献と見合っていることが確保されるよう留意しなければならない。

2.163. つまり、分割すべき利益の算定方法は、取引の正確な描写に依存する。例えば、もし取引の正確な描写によって、当事者が販売数量及び価格に影響する市場リスクの引受けだけでなく、粗利益の水準に影響を及ぼす製品・サービスの製造又は取得に関するリスクも共有していることが示されている場合、分割の基準として粗利益を使用することが最も適切であろう。このような場合、当事者は製品・サービスの製造又は取得に関連する、統合された又は接合された機能及び資産を有しているかもしれない。もし、取引の正確な描写によって、当事者が、市場及び製造に関するリスクに加え、無形資産への投資を含むかもしれない営業費用の水準に影響を及ぼすさらに幅広いリスクを共有していることが示されている場合、分割の基準として営業利益を使用することが最も適切であろう。このような場合、当事者は、バ

リユー・チェーン全体に関連する統合された又は結合された機能を有しているかもしれない。

2.164. 例えば、製造に関する専門性及びユニークで価値ある無形資産を有する 2 つの関連企業が、革新的で複雑な製品を製造するための無形資産への貢献に同意する。取引の正確な描写は、この例における企業が、市場においてその製品が成功するかどうかに関するリスクの引受けを共有していることを示している。しかし、当事者らは、販売やその他の費用に関連するリスクは共有しておらず、それらの大半は統合されていない。両当事者の全ての費用控除後の合算営業利益に基づく利益分割の使用は、一方の当事者のみによって引き受けられるリスクの結果を共有する結果をもたらす可能性がある。このような場合、粗利益の分割は、その利益の水準が、関連するリスクの引受けと共に両当事者が共有する市場の結果及び製造活動を捉えているため、より適切で信頼できるかもしれない。同様に、高度に統合されたグローバルなトレーディング活動を行う関連企業の場合、実際の取引の正確な描写が、リスクの引受けの共有及び統合のレベルが営業費用にまで及ばないことを示しているならば、各トレーディング活動から得られる粗利益を分割した後、その結果として得られる全部の粗利益から、各企業で生じた営業費用を控除することが適切かもしれない。

2.165. 第 2 章別添 II の事例 14 は、本節の原則を示している。

C.5. 利益の分割

2.166. 利益は、取引に対する各当事者の相対的な貢献を反映し、それによって独立企業間において得られたであろう利益の分割に近似させるような経済的に合理的な基準により分割されるべきである。独立企業間における利益分割を得るために使用される比較可能な非関連者間取引又は内部データ（C.5.2 節参照）及び基準の妥当性は、その事案の事実と状況によって決まる。したがって、基準又は利益分割指標の規範的なリストを設定することは望ましくない。分割指標の決定についての一貫性に関する一般的な指針については、パラグラフ 2.146-2.148 参照。さらに、利益の分割に使用される基準又は分割指標は、以下のとおりであるべきである。

- ・ 移転価格算定方針に関する式から適度に独立している。すなわち、客観的なデータ（例えば、独立した当事者に対する売上）に基づくべきであり、関連者間取引の報酬（例えば、関連者に対する売上）に関するデータに基づくべきではなく、
- ・ 検証可能であり、かつ、

・ 比較対象データ、内部データ又はその両方によって裏付けられている。

2.167. ありうるアプローチとしては、比較可能な非関連者間取引における実際の利益分割に基づいて合算利益を分割するということがある。事案の事実と状況に応じて、利益を分割する基準の決定に通常役立つであろう非関連者間取引に関する情報ソースの例としては、独立した当事者間で利益を共有するジョイントベンチャー取決め（例えば、石油・ガス産業における開発プロジェクト、製薬業界の提携、共同マーケティング又は共同販促に関する取決め、独立した音楽レコード会社と音楽家との間の取決め、金融サービス分野における非関連者間の契約など）がある。

2.168. ただし、このような形で利用可能な、信頼できる比較対象データを見つけることは困難な場合がある。しかしながら、外部市場データは、取引への各関連者の貢献の価値を評価するための利益分割分析において使用され得る。実際、独立企業であれば、取引における利益の創出についての各々の貢献の価値に比例して合算利益を分割するものと仮定される。このため、比較可能な状況において非関連者であればどのように比較可能な取引に係る利益を分割したかについて、それ以上の直接的な証拠がない場合、利益の配分は、各関連者の機能、使用された資産、及び引き受けられたリスクによって測定される各当事者の相対的な貢献に基づいて行われるであろう。

C.5.1 利益分割指標

2.169. 前述の通り、独立企業間では、利益の創出に対する各当事者の相対的な貢献に基づいて利益を分割すると想定される。取引単位利益分割法の下での合算利益の分割は、一般的に一又は複数の利益分割指標を用いて達成される。複数の指標が使用される場合、機能分析及び取引が発生する状況（例：業界や環境）の分析は、適用される利益分割指標のウェイト付けの決定を含め、利益の分割で用いられる適切な指標を決定するプロセスにおいて不可欠である。適切な利益分割指標の決定には、取引に関連する価値への主要な貢献を反映する必要がある。本ガイドライン第 2 章別添 II の事例 15 及び 16 は、本節の原則を示している。

2.170. 事案の事実と状況に応じて、利益分割指標は、数値になること（例えば、比較対象取引における独立した当事者間が達成する類似の分割の証拠に基づく 30 : 70 のような分割）もあれば、一の利益分割指標又は複数の指標のウェイト付けに基づいて計算され得る変数となること（例えば、参加企業のマーケティング支出の相対値、又は以下に議論するようなその他の指標）もある。

2.171. 資産や資本（例えば、営業資産、固定資産（例えば、生産資産、小売資産、IT 資産）、無形資産）又は原価（例えば、研究開発、エンジニアリング、マーケティングなどの重要分野における相対的支出又は投資）に基づく利益分割指標は、それらが、分割対象利益への各当事者の相対的な貢献を捉えることができ、かつ信頼性をもって測定可能な場合に用いられるかもしれない。原価は、各当事者が寄与した無形資産（パラグラフ 6.142 参照）の価値を測定する方法としては劣るかもしれないが、各当事者において生じる関連性のある原価が、各当事者の貢献と性質的に類似している場合、それらの貢献の相対的な価値の合理的な尺度を提供するかもしれないことに留意すべきである（パラグラフ 8.27-8.28 参照）。

2.172. 特定の事例の状況において適切となり得るその他の利益分割指標には、売上高の増加分又は従業員の報酬（取引の価値を生み出す上で重要な機能に従事する個人に関するもので、例えば、金融商品のグローバル・トレーディングに関するもの）が含まれる。人員数又は類似した責任と類似したスキルを持つ特定の従業員グループが費やした時間は、合算利益によって示される価値の創出との間に強い、かつ相対的に一貫した相関があれば、使用することが可能な場合がある。本節の指針は、潜在的な利益分割指標の包括的なリストと考えるべきではない。その他の利益分割指標も、それらが全ての関連者にとって独立企業間の結果をもたらす場合、許容されるかもしれない。

2.173. 納税者及びその関連者の詳細な機能分析を含むローカル・ファイルに加え、多国籍企業グループのマスター・ファイルも、適切な利益分割指標の決定に関して役立つ情報ソースとなるかもしれない。第 5 章別添 I に記載されているとおり、マスター・ファイルには、営業収益の重要なドライバー、グループ内企業の価値創造に対する主要な貢献及びグループの重要な無形資産が含まれる。しかしながら、マスター・ファイルは、多国籍企業グループのハイレベルな概観の提供だけが目的であり、全てのグループ取引に関する微細な、又は詳細な情報を提供するものではないことを念頭に置くべきである。

C.5.2 納税者自身の活動のデータ（「内部データ」）への依拠

2.174. 合算利益の分割を裏付けるのに十分に信頼性のある比較可能な非関連者間取引が欠けている場合、内部データを考慮すべきであり、これは利益分割の独立企業間的な性質を証明する又は検証する信頼できる手段となり得る。そのような関連する内部データの種類は、事案の事実と状況によって決まるものであり、本節、特にパラグラフ 2.147-2.148 及び 2.166 で示した条件を満たすべきである。これは、納税者の原価計算又は財務会計から抽出される場合が多いだろう。

2.175. 例えば、資産ベースの利益分割指標を使用する場合、それは取引当事者の貸借対照表から抽出されたデータに基づいているかもしれない。納税者の全ての資産が対象取引に関係しているわけではないため、納税者が取引単位利益分割法の適用に用いる「取引単位」の貸借対照表を作成するために何らかの分析作業が必要になることがしばしば生じるであろう。さらに、自社開発の無形資産のような特定の資産は貸借対照表に全く反映されていないかもしれず、そのために個別に評価しなければならない。この点、無形資産の使用から得られると予測される将来的な所得の動向又はキャッシュ・フローの割引現在価値の計算に基づく評価テクニックが有用かもしれない。本ガイドライン第6章D.2.6.3節参照。また、営業利益が資産に対してウェイト付けされる場合の取引単位営業利益法における資産の評価に関する議論については、パラグラフ2.104も参照されたい。これは、資産ベースの利益分割指標を使用する場合の取引単位利益分割法における資産の評価にも関係するものである。

2.176. 同様に、納税者の損益計算書から抽出されたデータに基づく原価ベースの利益分割指標が使用される場合、当該関連者間取引に関係する費用と利益分割指標の算定から除外すべき費用を特定する、取引単位の勘定を抽出することが必要となるであろう。考慮の対象となる費用の種類（例えば、給与、減価償却費等）や、ある費用が当該取引に関連するものであるか、あるいはむしろ納税者の他の取引（例えば、この利益分割算定の対象とならない他の製品ライン）に関わるものであるかを決定するために使用される基準は、当該取引の全ての当事者に一貫して適用されるべきである。

2.177. 利益分割指標が原価会計システムに基づいている場合にも、内部データの利用が有効であろう。例えば、取引の一部に携わっている従業員の費用、特定の従業員グループが特定の作業に費やした時間等が挙げられる。

2.178. 内部データは、関連者間取引の各当事者の貢献の価値を評価するために不可欠である。そのような価値の決定は、関連者間取引の各当事者によってもたらされた経済的に重要な機能、資産及びリスクを全て考慮に入れた機能分析に基づくべきである。これら機能、資産及びリスクの関連者間取引の付加価値に対する相対的な重要性の評価に基づいて利益を分割する場合、そのような評価は、恣意的とならないように信頼性のある客観的なデータに基づくべきである。特に注意を払うべきであるのは、ユニークで価値ある無形資産への関連する貢献及び経済的に重要なリスクの引受け、並びにそのような価値ある無形資産及びリスクを生み出した指標の重要性、妥当性及び測定を特定することである。

C.5.3 利益分割指標の例

C.5.3.1 資産ベースの利益分割指標

2.179. 資産ベース又は資本ベースの利益分割指標は、有形若しくは無形資産又は使用資本と、関連者間取引における価値の創出との間に強い相関がある場合に使用することができる。利益分割指標が意味のあるものであるためには、取引の当事者全てに一貫して適用される必要がある。取引単位営業利益法における資産評価に係る比較可能性の問題に関する議論（これは取引単位利益分割法についても該当する）については、パラグラフ 2.104 参照。本章別添 II の事例 15 では、本節の原則を示している。

2.180. 取引単位利益分割法が最適な手法と思われる取引において、一又は複数の当事者が無形資産の形で寄与している場合、その特定及び評価の両面で難しい課題が生じうる。無形資産の特定及び評価に関する指針は、本ガイドライン第 6 章に記載されている。また、第 6 章別添 I 「無形資産に関する指針に係る事例」の各事例参照。

C.5.3.2 原価ベースの利益分割指標

2.181. 相対的な発生費用と寄与された相対的な価値との間に強い相関関係が特定できる場合には、費用ベースの利益分割指標が適切であるかもしれない。例えば、広告宣伝によりユニークで価値あるマーケティング上の無形資産が生じる場合（例えば、マーケティング上の無形資産の価値が広告宣伝により影響を受ける消費者向け製品の場合）、マーケティング費用が販売者にとって適切な指標となりうる。研究開発費が特許等のユニークで価値ある無形資産の開発に関連している場合、研究開発費は製造業者にとって適切な指標となりうる。ただし、例えば、各当事者が異なる価値ある無形資産に寄与している場合、原価がこれら無形資産の相対的価値の信頼できる指標であるか、又は相対的価値の信頼できる指標を得るために原価をリスクに対してウェイト付けできない限り、原価ベースの指標の使用は適切ではない。各当事者が同じ種類の無形資産に寄与している場合でも、リスクに対するウェイト付けを検討することは適切である。例えば、開発の初期段階における失敗のリスクが、より後期の段階、又は既に実績のある概念に対する付加的な改良における失敗のリスクよりも数倍高い場合、その初期段階において生じる原価は、後期の段階又は付加的な改良において生じる原価よりも高いリスクのウェイト付けを有することになる。従業員の技能や経験に関する機能が合算利益の創出の主たる指標である場合には、従業員の報酬が適切かもしれない。

2.182. 適切な原価ベースの利益分割指標の特定及び適用においては、いくつかの問題を考慮する必要があるかもしれない。考えられる問題の 1 つとして、当事者間で

支出のタイミングに違いがあるかもしれない。例えば、一方の当事者の貢献の価値に関連する研究開発費用は過去数年間発生しているかもしれない、他方の当事者の支出は現在発生しているかもしれない。その結果、パラグラフ 2.181 に記載されたリスクに対するウェイト付けに加えて、過去の費用を現在の価値に置き換える（以下でさらに議論する）必要があるかもしれない。関連する費用は、分析され、利益分割取引に対してなされた貢献について配賦される必要がある、より大きなコストプールの一部かもしれない。例えば、マーケティング費用は、複数の製品ラインにわたって発生し、記録されるかもしれないが、利益分割取引の対象となるのは、ただ 1 つの製品ラインのみであるという場合である。多国籍企業グループのメンバーに配分されるロケーション・セービングが利益に対する重要な貢献要因であり、その費用が分割対象利益に含まれる場合、第 1 章 D.6 節の指針を考慮に入れて、独立企業間であれば配分されたであろうロケーション・セービングを配賦する方法で利益分割に反映させる必要があるであろう。原価ベースの利益分割指標は、会計上の原価の分類の相違及び変更に大きく左右され得る。したがって、利益分割指標の算定において考慮する原価をあらかじめ明確に特定し、当事者間で一貫性のある指標を決定することが必要になる。

2.183. 一部の事案において、原価ベースの分割指標の信頼性における重要な問題は、利益分割指標（例えば、資産、原価その他）を決定するに当たって考慮すべき要素として適切な期間の決定がある。困難が生ずるのは、費用が発生する時点と価値が生じる時点との間に時間差が生じる場合があるからであり、いずれの期間の費用を使用すべきかを決定することが困難な場合が時としてある。例えば、原価ベースの指標の場合、単年度ベースの支出を使用することが適切な場合がある一方で、当年度に加えて過年度に生じた累積費用（状況によって適切な場合であれば償却後の純額）を使用する方がより適切な場合もあるだろう。事案の事実と状況によって、この決定は当事者間の利益の配分に重大な影響を与えることがある。上記 C.5.1 節で述べたように、利益分割指標は、事案の具体的な状況に適したものとし、独立した当事者間で合意されたであろう利益分割について信頼できる近似値となるものが選択されるべきである。本節の原則は、本指針第 2 章別添 II の事例 16 に示されている。

D 取引単位利益法に関する結論

2.184. パラグラフ 2.1-2.12 は、事案の状況に最も適した移転価格算定手法の選択についての指針を提供している。

2.185. 本ガイドラインで論じたとおり、取引単位営業利益法の使用に関しては懸念が存在し、特に、関連者間取引と比較対象の非関連者間取引との間の重要な差異を十分に考慮することなく適用されることがあるということである。多くの国は、伝統

的取引基準法について確立されたセーフガードが、取引単位営業利益法の適用に当たって見過ごされるかもしれないことを懸念している。したがって、比較される取引の性質における差異が、使用される営業利益に重要な影響を及ぼす場合、そのような差異を調整せずに取引単位営業利益法を適用することは適切でないだろう。パラグラフ 2.74-2.81（取引単位営業利益法に適用される比較可能性の基準）参照。

2.186. 取引単位利益法の使用が必要であるかもしれないという認識は、独立企業であれば価格設定の際にこの手法を使用するであろうということを勧告するものではない。あらゆる手法と同様に、取引単位利益法が用いられる場合、重要なのは、特定事案において対応的調整がパラグラフ 3.9-3.12 の包括原則に従って包括ベースで決定されることもあるという点を認識した上で、適正な対応的調整の計算も有り得るということである。

2.187. あらゆる場合において、伝統的取引基準法と併せて又は単独で、特定の事案に適用される取引単位利益法が、独立企業原則に沿った回答を生むことができるかを決定するに当たり、注意が払われるべきである。最終的に、この問題は、適用される特定の取引単位利益法に関する上記の長所及び短所、取引当事者の比較可能性分析（機能分析を含む）、及び比較対象のデータの利用可能性と信頼性を考慮に入れた上で、ケースバイケースでのみ解決が可能である。さらに、この結論は、各国がこれらの手法を適用する前に、相当程度洗練された税制を備えていることを前提としている。

第3章 比較可能性分析

A 比較可能性分析の実施

3.1 比較可能性に関する一般的な指針は、第1章 D に記載されている。定義上、比較とは二つの条件、すなわち、調査対象の関連者間取引と、比較可能性を有する可能性があると考えられる非関連者間取引の精査を意味している。比較対象の検索は、比較可能性分析の一部にすぎない。比較対象の検索は、比較可能性分析と混同されるべきではないし、それから切り離されるべきものでもない。比較可能性を有する可能性のある非関連者間取引に関する情報の検索、及び比較対象を特定するプロセスは、納税者の関連者間取引及び経済的な特徴や比較可能性の要素に関する事前の分析（第1章 D.1 参照）に依存する。体系的で一貫したアプローチは、分析プロセス全体に何らかの継続性及び関連性をもたらし、それによって、関連者間取引の条件の予備的な分析から、移転価格算定手法の選択、さらには比較対象の候補の特定、調査対象の関連者間取引が第9条第1項にいう独立企業原則に合致しているか否かの最終的な結論に至る様々なステップの間に一定の関係性が維持されるはずである。

3.2 最も適切な移転価格算定手法の選択（パラグラフ 2.2 参照）及び適用というプロセスの一環として、比較可能性分析は、常に、最も信頼できる比較対象を見つけ出すことを目標としている。したがって、ある非関連者間取引が他よりも比較可能性の程度が劣ると判断されるのであれば、除外されなければならない（パラグラフ 3.56 も参照）。このことは、比較対象となり得る情報ソースの全ての網羅的な検索が求められるということの意味するわけではない。情報の利用可能性には限界があり、比較対象データの検索が負担となる場合があることは認識されている。パラグラフ 3.80-3.83 におけるコンプライアンスに向けた取組についての議論も参照されたい。

3.3 プロセスの透明性を保つため、適用した比較対象の信頼性を評価できる適切な根拠情報を他の関係者（すなわち税務調査官、納税者又は外国の CA（権限ある当局））に対して提供することは、移転価格算定の裏付けに比較対象を用いる納税者や移転価格調整の裏付けに比較対象を用いる税務当局にとって、優れた慣行と考えられる。税務当局は利用できるが納税者には開示されない情報に関する議論について

は、パラグラフ 3.36 参照。文書化の要件に関する一般的な指針は本ガイドラインの第 5 章にある。第 4 章別添 II「相互協議を前提とした事前確認実施のための指針 (MAP APAs) の実施に関するガイドライン」も参照されたい。

A.1 一般的なプロセス

3.4 以下に示すのは、比較可能性分析を行う際の一般的なプロセスである。このプロセスは、優れた慣行と認められているものと思われるが、義務的なものではなく、プロセスよりも結果の信頼性の方が重要であるため、信頼できる比較対象の把握のためのこれ以外のいかなるプロセスも認められるであろう（すなわち、このプロセスを経たからといってその結果が独立企業間であるという保証が与えられるわけではなく、またこのプロセスを経ないとその結果が独立企業間のものではないという意味でもない）。

ステップ 1： 対象年度の決定

ステップ 2： 納税者の状況の幅広い分析

ステップ 3： 検証対象者（必要な場合）、事案の状況に最も適切な移転価格算定手法、検証対象となる財務指標（取引単位利益法の場合）を選択し、考慮に入れるべき重要な比較可能性の要素を特定するため、調査対象の関連者間取引の（特に機能分析に基づく）理解

ステップ 4： 既存の内部比較対象がある場合には、その検討

ステップ 5： 外部比較対象について利用可能な情報ソースの決定（そのような外部比較対象が、その相対的な信頼性も考慮に入れつつ、必要とされる場合）

ステップ 6： 最も適切な移転価格算定手法の選択、及びその手法に必要な財務指標の決定（例えば、取引単位営業利益法の場合には、適切な営業利益指標の定義）

ステップ 7： 比較対象取引の候補の特定：ステップ 3 で特定された要素に基づき、第 1 章 D.1 で示された比較可能性の要素に該当する主要な特徴を決定する。当該ステップは、比較対象取引になり得る非関連者間取引を選定するための特徴を決定するためのものである。

ステップ 8： 比較可能性に係る差異調整の決定及び実施（必要な場合）

ステップ 9： 収集されたデータの解釈及び使用並びに独立企業間価格の算定

3.5 実務上、このプロセスは直線的なものではない。特に、ステップ 5-7 については、十分な結論が得られるまで、すなわち最も適切な手法が選択されるまで繰り返し実施する必要があるだろう。これはとりわけ、利用可能な情報ソースの調査が移転価格算定手法の選択に影響を及ぼす場合があるからである。例えば、比較可能な取引に関する情報を見つけること（ステップ 7）、又は合理的で正確な差異調整（ステップ 8）が不可能な場合、納税者は、他の移転価格算定手法を選択し、ステップ 4 からのプロセスをやり直さなければならないだろう。

3.6 取引価格の設定、モニタリング及び検証のためのプロセスに関する議論については、パラグラフ 3.82 参照。

A.2 納税者状況についての広範な分析

3.7 「広範な分析」は、比較可能性分析において不可欠なステップである。これは、産業上、競争上、経済上及び規制上の要素並びにその他の要素で納税者及びその状況に影響を与えるものについての分析ではあるが、まだ、対象となる取引を検討するために行われるものではないもの、と定義することができる。このステップは、比較対象となる非関連者間取引の条件及び納税者の関連者間取引の条件、特に、取引の経済状況を理解する上で有用である（パラグラフ 1.130-1.133 参照）。

A.3 関連者間取引の検討と検証対象者の選択

3.8 調査対象となっている関連者間取引の検討は、検証対象者の選択（必要な場合）、事案の状況に応じた最も適切な移転価格算定手法の選択と適用、検証の基準となる財務指標（取引単位利益法の場合）、比較対象の選択、及び関係する場合には差異調整の決定に影響する要素を特定することが目的である。

A.3.1 納税者の個別取引と包括取引の評価

3.9 理想的には、独立企業間の条件の最も正確な近似値を得るため、取引ごとに独立企業原則を適用すべきである。しかし、個々の取引が密接に結びついている又は連続性がある取引であるため、取引ごとに適正な評価をすることができない場合がしばしばある。例えば、a) 商品又は役務の長期的な提供契約、b) 無形資産の使用に関する権利、及び c) 密接に関連した一連の製品（例えば、製品ライン）で、製品ごと又は取引ごとに価格を設定することが現実的ではないものが含まれるかも

しれない。また、関連製造者に対して製造ノウハウの使用許諾と必要不可欠な部品の供給を行うような場合も、個々に独立企業の条件を評価するより、二つの条件をまとめて評価の方がより合理的かもしれない。このような取引は、最適な移転価格算定手法に基づく 1 つ又は複数の方法を用いて、まとめて評価を行うべきである。さらに、別の関連者を経由する取引の場合、個々の取引を個別に検討するよりも、経由する取引を全体の一部として検討の方がより適切であるかもしれない。第 6 章別添 I 事例 26 参照。

3.10 納税者の取引が包括的に扱われることがある他の例としては、他に、ポートフォリオアプローチがある。ポートフォリオアプローチとは、納税者が、必ずしもポートフォリオのうちの単一の製品によってではなく、ポートフォリオを通じて適切な収益を稼得する目的で、取引を束にするという事業戦略である。例えば、ある製品が納税者によって低い利益又は損失となるように販売されうるが、その理由が、同じ納税者の別の製品や関連するサービスについて、需要が創出され、販売がなされて高い利益となるからということがある（例えば、コーヒーマシンと詰め替え用コーヒージャック、プリンタとカートリッジなどの装置と専用の消耗品）。同様のアプローチは、様々な業種にみられる。ポートフォリオアプローチは、比較可能性分析において、比較対象の信頼性を検討する際に踏まえるべき事業戦略の一例である。事業戦略についてはパラグラフ 1.134-1.138 参照。しかし、パラグラフ 1.149-1.151 で議論されるように、これによって、長期にわたる損失の計上や業績不振が説明できるわけではない。さらに、ポートフォリオアプローチが許容されるためには、その対象が合理的でなければならず、様々な取引が様々な経済理論を有し、区分されるべきである場合に、移転価格算定手法を納税者の全社ベースで適用するために、このようなアプローチが用いられてはならない。パラグラフ 2.84-2.85 参照。最後に、上記のコメントは、多国籍企業グループのメンバーがグループ内の他のメンバーに利益を移転するため、独立企業の場合よりも下回るような収益でも認められると誤解されてはならない。特に、パラグラフ 1.150 参照。

3.11 関連者間で個々に契約されている取引について、その条件が独立企業間のものであるかを判断するため、包括的に評価する必要があるかもしれない一方で、関連者間で包括的に契約されている取引を、個々に評価する必要があるかもしれない。多国籍企業は、特許、ノウハウ及び商標の使用許諾、技術サービス及び事務サービスの提供、並びに生産設備のリースのように、数多くの便益について取引をパッケージ化し、単一の価格を設定することがある。このような取決めは、しばしば、パッケージ取引といわれる。パッケージ取引に商品販売が含まれる可能性は低いものの、商品販売の代金には付随的サービスを含んでいる場合があるかもしれない。場合によっては、パッケージを全体として評価することが現実的でなく、パッケージの要素を分解しなければならないこともある。このような場合、税務当局は、個々

の要素ごとに移転価格を算定した後、パッケージ全体の移転価格がトータルとして独立企業間のものであるかを検討すべきである。

3.12 非関連者間取引においてできえ、パッケージ取引は、国内法や租税条約に基づく税務上の取扱いに従った要素について、一体化することがある。例えば、使用料の支払いは源泉徴収されるかもしれないが、リース料の支払いはネットで所得課税されるかもしれない。このような場合、やはりパッケージベースで移転価格算定することが適切であるかもしれず、その後、税務当局は、その他の税務上の理由に応じて、パッケージの個々の要素に価格を配分することが必要か否かを決定できるかもしれない。この決定に当たり、税務当局は、独立企業間の類似の取引を分析するのと同じ方法で、関連者間のパッケージ取引を調査すべきである。納税者は、パッケージ取引が適切な移転価格の算定を反映していることを示すことができるように準備しておくべきである。

A.3.2 意図的相殺

3.13 意図的相殺とは、関連者が意図的に関連者間取引の条件に組み込む相殺のことである。これは、あるグループのメンバーが他のメンバーに便益を提供する一方、当該メンバーから受ける他の便益もあり、そのバランスがある程度取れている場合に発生する。これらのメンバーは、それぞれが受け取った便益が、それら便益に対する支払いの全部又は一部として提供した便益と相殺されるべきであり、租税債務を評価する際にはこれらの取引の純利益又は純損失（それが存在する場合）のみが考慮されるべきであると主張するかもしれない。例えば、あるメンバーが、別のメンバーから別の関連で提供されたノウハウの見返りに、当該メンバーに対し特許を使用許諾し、この結果、いずれのメンバーにも利益も損失も生じていないと主張することがあるかもしれない。このような取決めは、独立企業間でも行われることがあるが、相殺が主張されている各便益の価値を定量化するに当たっては、これらの取決めを独立企業原則に従って評価すべきである。

3.14 意図的相殺は、その規模及び複雑性において様々であるかもしれない。相殺は、取引間の単純なバランス（例えば、製品製造に用いる原材料を安価で提供してもらう代わりに、製造した商品を安価で提供すること）から、一定期間内に両当事者間に発生した全ての便益をバランスさせるよう総合的に清算するような取決めまで存在する。独立企業であれば、便益が十分正確に定量化でき、かつ、契約書が事前に作成されない限り、後者のタイプの取決めを行うことはまず考えられない。通常であれば、独立企業は、受取りと支払いとをそれぞれ別に行い、その結果の利益や損失を受けることを選好するであろう。

3.15 意図的相殺の認識は、税務上、関連者間取引の移転価格は独立企業原則に従うものでなければならないという基本的な要件を変更するものではない。納税者にとっての優れた慣行は、2以上の関連者間取引に相殺を意図的に組み込んでいることを開示し、当該相殺を考慮した後に、それらの取引の条件が独立企業原則に従っていることを証明する（又は適切な資料を保持していること、及び示すことのできる十分な分析を行ったことを認める）ことであろう。

3.16 個々の取引が独立企業原則を満たしているか否かを判断するためには、それらを個別に評価する必要があるかもしれない。取引をまとめて分析する場合、比較対象取引の選定に注意を払うとともに、パラグラフ 3.9-3.12 の議論に留意すべきである。各国税制における相殺についての取扱いの相違又は二国間租税条約における支払いについての取扱いの相違のため、関連者間の国際取引における相殺の条件と、独立企業間の純粋な国内取引における相殺の条件とは完全に一致するものではないかもしれない。例えば、売買代金と使用料との間の相殺は、源泉徴収によって、複雑なものになるであろう。

3.17 納税者は、課税所得を意図せず過大に申告していたとして、調査の際に移転価格の減額調整を求めることがある。税務当局は、自らの裁量において、このような要請を認めることも、認めないこともできる。また、税務当局は、そのような要請を、相互協議や対応的調整（第4章参照）の文脈で検討することもできる。

A.3.3 検証対象者の選択

3.18 第2章で述べた原価基準法、再販売価格基準法又は取引単位営業利益法を適用する場合、検討の基準となる財務指標（原価へのマークアップ、粗利益又は営業利益指標）を適用する検証対象者を選択する必要がある。検証対象者の選択は、取引の機能分析と一貫性がなければならない。原則として、移転価格算定手法を最も信頼できる形で適用でき、かつ、最も信頼できる比較対象を見つけ出すことができる者が検証対象者となる。すなわち、検証対象者は、より複雑性の低い機能を有する者になることが最も多い。

3.19 これは、以下のように説明することができる。A社は、2種類の製品 P1 と P2 を製造し、それを他国の関連者である B 社に販売しているとする。A社は、B社が所有する価値ある無形資産を使用し、B社が定めた技術仕様に基づき、P1 を製造している。さらに、P1 の取引において、A社は、単純な機能を遂行しているにすぎず、当該取引に係る価値あるユニークな資産に寄与していない。この P1 の取引についての検証対象者は、A社になることが最も多いであろう。次に、A社は、製品 P2 も製造しており、これについては、A社が、価値ある特許権や商標などの価値あるユニ

ークな無形資産を所有しかつ使用しており、B社は、販売業者として活動しているとす。P2の取引において、B社は、単純な機能を遂行しているにすぎず、当該取引に關係する価値あるユニークな資産に寄与していない。P2の取引についての検証対象者は、B社になることが最も多いであろう。

A.3.4 関連者間取引に関する情報

3.20 事案の状況に最も適した移転価格算定手法の選択と適用のためには、調査対象の関連者間取引に関する比較可能性の要素についての情報、特に、関連者間取引の全ての当事者（国外関連者を含む）の機能、資産及びリスクについての情報が必要になる。特に、片側検証手法（例えば、第2章で詳細に論じた原価基準法、再販売価格基準法又は取引単位営業利益法）では、片方の当事者（パラグラフ 3.18-3.19 で論じた「検証対象者」）の財務指標又は利益水準指標を調査する必要があるにすぎないものの、関連者間取引を適切に性格付け、最も適切な移転価格算定手法を選択するためには、関連者間取引の比較可能性の要素に関する情報、特に、非検証対象者の機能分析に関する情報も必要となる。

3.21 事案の状況に最も適切な移転価格算定手法が、パラグラフ 2.1-2.12 の指針に基づいて取引単位利益分割法に決定された場合、全ての取引の当事者（国内及び国外の関連者）についての財務情報が必要になる。この手法の双方検証的な性質に鑑みると、取引単位利益分割法を適用するには、国外関連者の特に詳細な情報が必要になる。これには、財務情報（分割の対象となる関連利益の算定及び利益の分割のどちらも、国外の関連者を含む全ての取引の当事者についての財務情報によって決定される）に加え、当事者の関係を適切に性格付け、取引単位利益分割法の妥当性を証明するための、比較可能性の5要素に関する情報が含まれる。したがって、事案の状況に最も適した移転価格算定手法が取引単位利益分割法である場合、国外関連取引に関する必要な情報（分割対象利益の計算に必要な財務データを含む）を納税者が税務当局に提供することが期待されるのは合理的であろう。第5章参照のこと。

3.22 パラグラフ 2.1-2.12 の指針に基づいて決定された事案の状況に最も適切な移転価格算定手法が片側検証手法である場合、パラグラフ 3.20 で言及された情報に加えて、検証対象者についての財務情報が必要となる（検証対象者が国内の関連者であるか国外の関連者であるかを問わない）。そこで、最も適切な手法が原価基準法、再販売価格基準法又は取引単位営業利益法であり、かつ、検証対象者が国外関連者である場合、選択した手法を国外の検証対象者に信頼性のある形で適用し、調査対象でない当事者国の税務当局が当該検証対象者に対する手法の適用を検証できるためには、十分な情報が必要である。他方、最も適切な手法として方側検証手法が選択され、検証対象者が国内納税者である場合、税務当局は、一般に、国別報告書やマスターファ

イルで報告が求められる内容（第 5 章参照）を除き、当該国外関連者の更なる財務情報を求める理由はない。

3.23 上述のとおり、移転価格算定分析に当たっては、国外関連者の利用可能な情報が必要になるが、情報の性質及び範囲は、移転価格算定手法によって異なる。ただし、納税者がそのような情報を収集するには、自社の情報を提供する場合にはない、困難が生じるかもしれない。文書化の規則又は手続を策定する際には、このような困難を考慮に入れるべきである。

A.4 比較可能な非関連者間取引

A.4.1 総論

3.24 比較可能な非関連者間取引とは、調査対象の関連者間取引と比較することが可能な、二つの非関連者間の取引である。これは、関連者間取引の一方の当事者と非関連者との間の比較可能な取引（「内部比較対象」）か、どちらも関連者間取引の当事者となっていない二つの非関連者間の比較可能な取引（「外部比較対象」）かのいずれかである。

3.25 納税者の関連者間取引を同一の又は他の多国籍企業グループが行った他の関連者間取引と比較することは、独立企業原則の適用としては不適切で、したがって、税務当局による移転価格調整の根拠や、納税者による移転価格ポリシーの根拠として利用されるべきではない。

3.26 少数株主は、納税者の関連者間取引の結果を独立企業間のものに近づける一つの要因であるかもしれないが、それ自体では決定的なものではない。少数株主の影響は、少数株主が親会社に資本参加しているのか子会社に出資しているのか、あるいは、少数株主がグループ内取引の価格に何らかの影響力を有しかつ実際に行使しているか、などといった多くの要因に依存する。

A.4.2 内部比較対象

3.27 パラグラフ 3.4 で述べた一般的なプロセスのステップ 4 は、既存の内部比較対象の検討である（そのような比較対象が存在する場合）。内部比較対象は、外部比較対象に比べ、調査対象取引とより直接的かつ密接な関係を有するかもしれない。財務分析は、内部比較対象と関連者間取引とで同じ会計基準及び会計実務に基づいて行われていると考えられ、より容易で信頼性があるかもしれない。さらに、内部比較対象に関する情報の入手は、より完全で、かつ、より費用がかからないかもしれない。

3.28 一方、常に、内部比較対象がより信頼性があるわけではなく、また、納税者と非関連者との間の取引であればどのようなものでも当該納税者が行った関連者間取引についての信頼できる比較対象とみなすことができるわけでもない。内部比較対象であっても（それが存在する場合）、外部比較対象と同じように比較可能性の5要素を満たさなければならない。パラグラフ 1.334-1.138 参照。比較可能性の差異調整についての指針は、内部比較対象にも適用される。パラグラフ 3.47-3.54 参照。例えば、納税者は、特定の製品を製造し、大量に国外関連者（小売業者）に販売するとともに、当該製品のうち極少量を非関連者に販売しているとする。この場合、取引数量の差異が二つの取引の比較可能性に重要な影響を与えると考えられる。このような差異の影響を取り除くだけの合理的に信頼できる調整ができない場合、当該納税者とその非関連顧客との間の取引は、信頼できる比較対象とはならないだろう。

A.4.3 外部比較対象と情報ソース

3.29 外部比較対象の候補を把握するために使用できる情報ソースは様々である。ここでは、商業データベース、国外の比較対象、及び納税者に開示されない情報に関する論点を考察する。なお、信頼できる内部比較対象が存在する場合、外部比較対象を検索することは不要かもしれない。パラグラフ 3.27-3.28 参照。

A.4.3.1 データベース

3.30 一般的な情報ソースは、情報編纂機関により開発される商業データベースである。当該編纂機関は、企業が関係行政機関に提出した計算書を編集し、それらを検索や統計分析に適した電子フォーマットで提供している。事案の事実と状況に応じて、商業データベースは、外部比較対象の把握のために、実用的で、時には費用対効果の高い手段である場合があり、事案の事実と状況に応じて最も信頼性のある情報ソースとなりうる。

3.31 商業データベースには多くの限界があることが知られている。商業データベースは、公開情報に依存しているが、全ての国において公開情報の量が同じというわけではないので、全ての国で利用できるとは限らない。さらに、データベースが利用できる場合でも、ある国でビジネスを展開している全ての企業について同じ種類の情報を収録しているわけではない。これは、会社の法的形態や上場会社であるか否かなどによって、開示及び報告の要件が異なることがあるためである。データベースが移転価格算定以外の目的で編纂、提供されている場合、その利用の是非、及び利用方法について注意を払わなければならない。商業データベースは、必ずしも選択した移転価格算定手法を裏付けるために十分詳細な情報を提供してくれるというわけではない。全てのデータベースが同程度に詳細なデータを有するわけではなく、同程度に確実に

利用できるわけでもない。重要なことは、多くの国の経験上、商業データベースが利用されるのは企業の業績を比較するためであって、取引の結果を比較するためではないということである。これは、第三者の取引単位の情報がほとんど入手できないためである。取引単位でない第三者データの活用に関する議論については、パラグラフ 3.37 参照。

3.32 他のソース（例えば、内部比較対象）から信頼できる情報を入手できる場合、商業データベースの利用は不要であろう。商業データベースを利用する場合は、客観的な形で利用すべきであり、信頼できる比較対象情報を把握するためにデータベースを利用するよう、誠実に努めるべきである。

3.33 商業データベースの利用によって、質よりも量を重視するようなことがあってはならない。実務上、商業データベースだけを使用して比較可能性分析を実施した場合、データベースから通常取得できる比較可能性の評価に関連する情報の質から考えると、分析の信頼性に懸念を生じさせるかもしれない。この懸念に対応するため、データベースの検索結果は、事実と状況に応じ、他の公開情報を用いて絞り込む必要があるだろう。このような他の情報ソースによるデータベース検索結果の絞り込みは、標準化されたアプローチを超えて質を向上させることを意味しており、納税者や実務家が行うデータベース検索と、税務当局が行う検索との両方に有効である。この点は、納税者に生じる費用及びコンプライアンス上の負担に関するパラグラフ 3.80-3.83 の議論に照らして理解すべきである。

3.34 コンサルタント会社が作成・保守管理している独自のデータベースもある。より幅広く利用されている商業データベースは上記の問題を有するが、独自のデータベースでは、商業データベースに比べて市場のより限られた部分に基づいている場合に、更に、データの範囲に関する懸念も生じる。納税者が移転価格の根拠として独自のデータベースを使っている場合、透明性の観点から、税務当局は、納税者の結果を検証するために、そのデータベースへのアクセスを求めるかもしれない。

A.4.3.2 国外の情報ソース又は国外比較対象

3.35 例えば、国内だけでは利用可能なデータが十分でない場合や、多国籍企業グループの複数メンバーが比較可能な機能を有している際のコンプライアンス・コストを削減するために、納税者は、常に、国ごとに比較対象を検索するとは限らない。国外比較対象は、それが国内のものではないという理由だけで直ちに排除されるべきではない。国外比較対象が信頼できるか否かの判断は、ケースバイケースで、かつ、それが比較可能性の 5 要素をどの程度満たしているかを参考にしながら行われなければならない。世界中に事業展開している多国籍企業グループの子会社に対して、地域単

位で探索した比較対象を信頼できる形で用いることができるかどうかは、当該各子会社の特定の状況次第である。市場の差異及び複数国分析については、パラグラフ 1.132-1.133 参照。会計基準の差異も課題となるかもしれない。

A.4.3.3 納税者に開示されない情報

3.36 税務当局は、他の納税者の調査から又は他の情報ソースから、納税者に開示できない情報を得るかもしれない。しかし、そのようなデータに基づいて移転価格算定手法を適用することは公平でないであろう。ただし、税務当局が国内の守秘義務の範囲内でそのようなデータを納税者に開示することができ、それによって、納税者が自己のポジションを守るための機会及び裁判所による効果的な司法的コントロールを守るための機会が納税者に与えられる場合、この限りではない。

A.4.4 取引単位でない第三者データの利用

3.37 移転価格算定手法を取引単位で適用すること及び納税者の関連者間取引を一括して扱う際の問題については、パラグラフ 3.9-3.12 のとおりである。また、取引単位ではない第三者データによって、納税者の一の関連者間取引（又はパラグラフ 3.9-3.12 の指針に沿った包括された取引）についての信頼できる比較対象が得られるかという別の問題がある。実務上、利用可能な第三者データは、会計基準に応じて全社レベル又はセグメントレベルで包括されたデータである場合が多い。このような取引単位以外の第三者データによって、納税者の関連者間取引又はパラグラフ 3.9-3.12 の指針に沿って包括された取引の信頼できる比較対象となるかは、特に、当該第三者が、著しく異なる取引を行っていないかどうかによる。セグメントデータが利用できるのであれば、より取引単位に焦点が当てられていることから、セグメント別でない全社ベースのデータよりもより比較可能性の高いデータが得られるだろう。ただし、セグメントデータでは各セグメントへの費用の配分が問題となる場合があることが認識されている。同様に、一定の状況（例えば、比較対象に反映されている活動が、納税者の一組の関連者間取引に対応している場合）では、全社ベースの第三者データが、第三者のセグメントデータよりも優れた比較対象を提供するかもしれない。

A.4.5 比較対象取引の入手が困難な場合

3.38 比較対象候補の把握は、合理的に信頼できるデータ収集という目的をもって、それが必ずしも完全とは限らないことを認識しつつ行われなければならない。例えば、特定の市場又は業種では非関連者間取引がほぼ見当たらないこともある。そのような場合には、ケースバイケースで現実的な解決法を見つけ出す必要がある。例えば、検索の範囲を広げ、業種が同じで比較可能な地理的市場で行われたが、事業戦略やビジネスモデルを採っていたり、その他の経済状況がわずかに異なる第三者の非関連者間

取引に関する情報を利用すること、同一の業種ではあるがその他の地理的市場が異なる非関連者間取引に関する情報を利用すること、又は、同一の地理的市場だがその他の業種で行われた非関連者間取引に関する情報を利用することがある。こうした様々な選択肢の中からのどのようなものを選択するかは、事案の事実と状況、特に、比較可能性の欠如が分析の信頼性に与えると予想される影響の重要性によって決まる。

3.39 取引単位利益分割法は、比較対象のデータが把握できない場合、例えば、取引の各当事者がユニークかつ価値ある無形資産に寄与しているため比較対象のデータが把握できないような場合（パラグラフ 2.119 参照）に適切な手法であるかもしれない。ただし、比較対象のデータが乏しく不完全な場合であっても、最も適切な移転価格算定手法の選択は、当事者の機能分析と一貫性のあるものでなければならない。パラグラフ 2.2 参照。

A.5 比較対象取引の候補の選定又は除外

3.40 比較可能性を有する可能性のある非関連者間取引の把握には、基本的に二つの方法がある。

3.41 一つ目の方法は、「加法的」アプローチと名づけることができるもので、検索を行うことによって比較可能性を有する可能性のある取引を行っていると考えられる第三者のリストを作成する方法である。次に、それらの第三者が行った取引について情報を収集し、あらかじめ定められた比較可能性基準に基づき、それらが実際に可能性を有するかを確認する。このアプローチでは、議論の余地はあるが、十分に対象を絞った結果が得られる。これは、分析に用いられる取引は全て、納税者の市場でよく知られた企業によって行われているからである。先に述べたように、十分な客観性を確保するためには、実施するプロセスが透明で体系的で検証可能であることが重要である。検索を行う者が、調査対象の関連者間取引と比較可能な取引を行う第三者に関する知識を有している場合、「加法的」アプローチは唯一のアプローチとして使用されるかもしれない。「加法的」アプローチが、内部比較対象を特定する際に行われるアプローチと類似しているということに注目すべきである。実務上、「加法的」アプローチは、内部比較対象と外部比較対象の双方を含むかもしれない。

3.42 二つ目の可能性は、「減法的」アプローチであり、これは、同一のセクターで事業を営み、類似の幅広い機能を遂行し、かつ、明らかに異なる経済的特徴を示してはいない企業の幅広いリストから出発する。次に、そのリストを、選定基準と公開情報（例えば、データベース、インターネットサイト、納税者のよく知られた競争者に関する情報）を用いて絞り込んでいく。実務上、「減法的」アプローチは、データ

ベースの検索から始めることが一般的である。したがって、内部比較対象及び外部比較対象の情報ソースに関する指針に従うことが重要である。パラグラフ 3.24-3.39 参照。さらに、「減法的」アプローチは全ての事案、全ての手法に適しているというわけではなく、本節の議論は、パラグラフ 2.1-2.12 で示した移転価格算定手法の選択基準に影響を与えるものと解釈されるべきではない。

3.43 実務上、比較対象候補を選定又は除外するためには定量的基準と定性的基準の両方が用いられる。定性的基準の例は、製品ポートフォリオや事業戦略にみられる。最も一般的にみられる定量的基準としては、以下のものがある。

- 売上高、資産又は従業員数に関する規模の基準。取引の絶対額の規模又は事業の相対的規模は、売り手と買い手の相対的な競争上の地位に影響を与え、それゆえ比較可能性に影響を与えると考えられる。
- (利用可能な場合) 純資産価値に対する無形資産正味価値の比率、売上高に対する研究開発費の比率など、無形資産関連の基準。これらは、例えば、検証対象者が価値ある無形資産を使用せず、研究開発にも参加していない場合に、価値ある無形資産を有する又は研究開発活動を行っている企業を除外するために利用できるかもしれない。
- (適切な場合には) 輸出売上高の重要性に関する基準 (総売上高に対する輸出売上高の割合)。
- (適切な場合には) 棚卸資産の絶対値又は相対値に関する基準。
- その他、スタートアップ企業、破産企業など特殊な状況にある第三者について、その特殊な状況のために適切な比較対象とはならないことが明らかである場合に、当該第三者を除外するための基準。

選定基準の選択及び適用は、個々の特定の事案の事実と状況によって決まるものであり、上に列記した項目は、限定的なものでも規範的なものでもない。

3.44 「減法的」アプローチの長所として、「加法的」アプローチよりも再現性や透明性が高いということがある。また、アプローチの検証は、プロセス及び選定基準の妥当性がメインとなるため、容易なものとなる。しかし、「減法的」アプローチの結果の質は、それが依拠する検索ツールの質 (例えば、データベースを使用する場合、データベースの質や詳細な情報が十分に得られる可能性) によって決まることが知られている。比較可能分析におけるデータベースの信頼性と有用性に疑いがある国においては、これが実務的な制約となる場合がある。

3.45 事案の状況によって、「加法的」アプローチ、「減法的」アプローチ、又は両者の組み合わせのいずれにも価値がありうるため、一方のアプローチを他方に対

して一律に優先することは適切でないであろう。「加法的」アプローチと「減法的」アプローチが排他的に利用されるわけではないことも多い。一般的な「減法的」アプローチでは、公開データベースの検索に加えて、例えばライバル企業として知られている第三者（又は納税者の取引と比較可能性を有する可能性のある取引を行っていることが知られている第三者）を加えることが一般的であるが、これらは、例えば異なる産業コードに分類されているために、純粋な減法的なアプローチでは見つからないかもしれない。このような場合、「加法的」アプローチは、「減法的」アプローチに基づく検索の質を向上させるツールとして機能する。

3.46 比較対象候補を把握するためのプロセスは、比較可能性分析において最も重要な側面の一つであるため、透明で、体系的で検証可能なものでなければならない。特に、選定基準の選択は、分析の結果に重大な影響を及ぼすため、検証対象の取引の最も重要な経済的特徴を反映すべきである。比較対象の選定から主観的判断を完全に排除することは難しいかもしれないが、客観性を高め、透明性を確保するためにできることは多い。プロセスの透明性の確保は、比較対象候補を選択するために使用される基準がどの程度開示されるか、比較対象候補の一部を除外する理由をどの程度説明できるかにかかっているだろう。また、プロセスの客観性の向上と透明性の確保は、（納税者であれ税務当局であれ）そのプロセスを検証する者が、どの程度、プロセス上の情報及び同一のデータソースにアクセスできるかにもかかっている。比較対象を把握するプロセスの文書化に関する論点については、第 5 章で取り上げる。

A.6 差異調整

3.47 比較対象を調整する必要性、及び正確性と信頼性についての要件については、本ガイドラインのいくつかの箇所で、独立企業原則の一般的適用との関連、また、より具体的に各算定手法との関連で指摘されている。比較可能であるということは、比較される複数の状況間の差異（仮にある場合）が、検証対象の条件に重要な影響を与えないこと、又は、そのような差異の影響を取り除くために相当程度正確な調整が可能であるということの意味している。特定の事案において差異調整を行うべきか否か（また行う場合にはどのような調整を行うべきか）は、判断の問題であって、C における費用とコンプライアンス上の負担に関する議論に照らして評価されるべきである。

A.6.1 様々な種類の差異調整

3.48 差異調整の例としては、関連者間取引と非関連者間取引の間で異なる会計慣行から生ずる差異を取り除くための会計上の一貫性の調整、比較可能でない重要な

取引を取り除くための財務データの区分、資本、機能、資産又はリスクの差異の調整がある。

3.49 売掛金、買掛金及び棚卸資産の水準の差異を反映させるための運転資本調整の例は、第3章の別添に示されている。このような調整が実務上行われているという事実は、これを日常的に又は義務的に行わなければならないことを意味するものではない。むしろ、このような調整を提案する場合（いかなる種類の調整でも）、それにより比較可能性が向上することを示す必要がある。また、関連者と非関連者間で相対的な運転資本の水準に重要な差異がある場合には、比較対象候補の比較可能性の特徴について更なる調査を行うことになるであろう。

A.6.2 差異調整の目的

3.50 差異調整は、それにより結果の信頼性が向上すると考えられる場合に（そしてその場合にのみ）検討すべきである。これに関して考慮すべき点としては、調整を検討している差異の重要性、調整の対象となるデータの質、調整の目的、及び調整の実施に用いられるアプローチの信頼性が挙げられる。

3.51 強調すべき点は、比較に重要な影響を与える差異の調整のみが適切であるということである。納税者の関連者間取引と、第三者の比較対象取引との間には、常にいくらかの差異が存在するだろう。差異が比較の信頼性に大きな影響を与えない場合には、未調整の差異があっても比較は適切であるかもしれない。しかし、主要な比較可能性の要素について多くの調整又は重大な調整が必要であれば、当該第三者間取引が実際のところ十分に比較可能ではないことを示唆している可能性がある。

3.52 調整は常に正当化されるとは限らない。例えば、売掛金の差異の調整は、会計基準に大きな差異があり、これが解消されない場合には、特に有効という訳ではないかもしれない。同様に、洗練された調整は、比較対象の検索結果が「科学的」で信頼性と正確性があるものだという誤った印象を与えるために適用されることがある。

A.6.3 差異調整の信頼性

3.53 運転資本の水準の差異のような差異の調整を「日常的」で当然であるとみなすことや、カントリーリスクの調整を、より主観的で追加的な証拠と信頼性が必要であるとみなすことは、適切ではない。比較可能性の向上が期待できる差異調整のみを行うべきである。

A.6.4 差異調整の文書化及び検証

3.54 求められる水準での差異調整の透明性が確保できるか否かは、差異調整に関する説明の有無、調整が適切と考えられる理由、調整がどのように計算されたか、調整が各比較対象の結果をどのように変化させたか、及び調整が比較可能性をどのように向上させたかによる。差異調整の文書化に関する論点については、第 5 章で取り上げる。

A.7 独立企業間価格幅

A.7.1 総論

3.55 取引条件が独立企業のものに一致するか否かを判断する上で最も信頼できる単一の数値（例えば、価格又は利幅）を得ることによって、独立企業原則を適用できる場合がある。しかし、移転価格の算定は厳密な科学ではないため、相対的に同等の信頼性があるような、複数の適切な算定手法や、それに基づく数値の幅が生み出される場合も多くある。このような場合、この幅を構成している数値の間にみられる差異は、一般に、独立企業原則の適用は独立企業間であれば成立したであろう条件の近似しか生み出さないという事実によりもたらされたものといえよう。幅の中の様々な数値は、比較可能な状況の下で比較可能な取引を行う独立企業が当該取引につき全く同じ価格を設定しない場合もあるという事実を表しているといえよう。

3.56 検討している比較対象取引の全てについて同じ程度の比較可能性が認められるわけではない場合もある。ある非関連者間取引の比較可能性の程度が他よりも劣ると判断することが可能である場合、この取引を除外すべきである。

3.57 また、比較可能性の程度が劣るポイントを除外するためにあらゆる努力を行ったとしても、それによって得られるものは、比較対象の選定に使用されたプロセス及び比較対象につき利用可能な情報の制約の下で、特定又は定量化できずそれゆえ調整することもできない一定の比較可能性の欠陥が残っていると考えられる数値の幅という場合もあるかもしれない。そのような場合、数値の幅の内にかかなりの数値が含まれているのであれば、統計的手法を用いて、中心傾向に沿って幅を狭めると（例えば、四分位幅やその他の百分位値）、分析の信頼性に向上に役立つかもしれない。

3.58 1つの関連者間取引を評価するために複数の方法が適用される場合にも、複数の数値からなる 1つの幅がもたらされるかもしれない。例えば、関連者間取引の独立企業的性質を評価するため、同程度の比較可能性が得られる 2つの方法が使用できることがある。適用する手法の性質やデータが異なることから、手法ごとに異なる結果又は結果の幅が生じるかもしれない。それでも、それぞれの幅を、独立企業の複数の数値からなる 1つの容認可能な幅を設定するために用いることができるかもしれない。この幅から得られたデータは、例えば複数の幅が重複する場合に

は独立企業間価格幅をより正確に定めるために有用であり、また、複数の幅が重複しない場合には、用いた複数の手法の正確性を再検討するために有用である。複数の手法の適用による複数の幅の使用に当たり、それぞれの手法の相対的な信頼性と、各手法に用いる情報の質によって結論が異なるため、これに関する一般的な原則は述べることはできないだろう。

3.59 最適な手法（又は、適切な状況においては複数の手法、パラグラフ 2.12 参照）の適用により、数値の幅ができる場合、当該幅のそれぞれのポイントの実質的な偏差は、あるポイントを設定するのに用いたデータが、他のポイントを設定するのに用いたデータほど信頼できるものではなかったこと、又は比較対象データの特徴に調整が必要なため、そのような偏差が生じている可能性があることを示しているかもしれない。このような場合、さらにそれらのポイントの分析を行って、独立企業間価格の幅に含めることが適当であるか否かを判断する必要がある。

A.7.2 幅の中の最適なポイントの選択

3.60 関連者間取引における関連条件（例えば、価格や利益）が独立企業間価格幅に入っている場合、調整は行われるべきでない。

3.61 関連者間取引における関連条件（例えば、価格や利益）が税務当局の主張する独立企業間価格幅に入っていない場合、納税者には、関連者間取引の条件が独立企業原則に沿うものであり、実績が独立企業間価格幅に収まっていること（つまり、独立企業間価格幅は税務当局によって主張されているものとは異なること）を主張する機会が与えられるべきである。納税者がその事実を証明することができない場合、税務当局は、関連者間取引の条件を調整することになる、独立企業間価格幅の中のポイントを決めなければならない。

3.62 そのようなポイントの決定に当たり、比較的同等で高い信頼性を有する複数の結果によって、当該幅が構成されている場合、当該幅の中のいずれのポイントも独立企業原則を満たしているという議論の余地があろう。パラグラフ 3.57 で議論したように比較可能性の欠陥が残っている場合、未知の又は定量化できない比較可能性の欠陥が残っていることによる誤りが生じるリスクを最小化するために、そのようなポイントを決めるため中心傾向の値（例えば、データセットの具体的な特徴に応じ、中央値、平均値又は加重平均等）を使用することが適切かもしれない。

A.7.3 極端な実績：比較可能性の検討事項

3.63 極端な実績としては、損失又は著しく高い利益が考えられる。極端な実績は、選択された手法の財務指標（例えば、再販売価格基準法を適用する場合の粗利益、

取引単位営業利益法を適用する場合の営業利益指標) に影響を与えることがある。これはまた、他の科目、例えば、経常損益外であるが例外的な状況を反映している例外的な科目にも影響を与えることがある。比較対象候補に極端な実績がみられる場合、そのような極端な実績の原因を把握するため、さらに調査を行う必要があるだろう。原因は、比較可能性の欠如であることもあれば、それがなければ比較可能となるであろう第三者の例外的な条件であることもあるだろう。見逃されていた比較可能性の重大な欠陥が明らかになったために極端な実績が除外されることはあるだろうが、当該「比較対象」の実績が、他の複数の「比較対象」の実績と大きく異なるという理由だけで極端な実績が排除されるものではない。

3.64 独立企業であれば、将来の利益を期待できない場合に、損失が発生しているビジネスを継続することはないであろう。パラグラフ 1.149-1.151 参照。特に、単純な又はリスクの低い機能の事業で、長期間に渡り損失となることは考えにくい。ただし、このことは、損失の出ている取引は決して比較対象にならないという意味ではない。一般に、関連する情報は全て使用されるべきであり、損失の出ている比較対象候補の採用又は除外に関して、他の規則をオーバーライドするような規則は認められない。比較対象としての地位を決定すべきは、対象となる企業を取り巻く事実と状況であって、その財務実績ではない。

3.65 一般的に、損失が生じている非関連者間取引が比較対象となりうるか否かを判断するためには、さらなる検討が必要となる。損失が通常の事業の条件を反映していない場合や、第三者の損失が、納税者が関連者間取引で負担する損失とは比較できない水準のリスクを反映している場合などにおいては、損失が生じている取引又は会社を比較対象のリストから除外すべきである。しかし、損失が生じている比較対象が比較可能性を満たすのであれば、それらが損失を被っているという理由のみで除外されるべきではない。

3.66 他の比較対象候補と比較して異常に多額の利益を生じている比較対象候補についても、同様の検討を行うべきである。

B 比較可能性検討におけるタイミングの問題

3.67 比較可能性分析に用いられた比較可能性の要素及び比較可能な非関連者間取引に関する情報の発生、収集及び作成の時点に関して、比較可能性の検討の観点から、タイミングの問題がある。移転価格文書化の観点からのタイミングに係る論点については、第5章パラグラフ 5.27 及び 5.36 参照。

B.1 発生のタイミング

3.68 原則として、関連者間取引と同じ期間に開始又は実行された、比較可能な非関連者間取引（「同時期非関連者間取引」）の条件に関する情報は、比較可能性分析において最も信頼できる情報であると考えられる。なぜなら、その情報が、関連者間取引が行われた経済状況と同一の経済状況において、独立企業であればどのように行動したかを反映しているためである。しかし、実務上、情報の収集のタイミングにより、同時期非関連者間取引に関する情報の利用の可能性は制限されるかもしれない。

B.2 収集のタイミング

3.69 納税者が、グループ内取引が行われた時点において、独立企業原則を遵守するために合理的な努力をしたことを立証するために、その時点で合理的に利用可能な情報に基づいて、事前に、移転価格文書化を行う場合がある（以下「独立企業間価格設定」アプローチという）。このような情報には、過年度の比較対象取引に関する情報だけでなく、比較対象取引が行われた過年度と関連者間取引が行われている年度の間の変化に関する情報も含まれる。実際、比較可能な状況にある独立企業であれば、過去のデータだけに基づいて取引価格を設定することはないだろう。

3.70 また、納税者は、関連者間取引の条件が独立企業原則に沿っていたことを示すため、事後的に、当該取引の実績の検証を行うかもしれない（以下「独立企業間実績検証」アプローチという）。一般的に、このような検証は、年度末の税務申告書作成の一環として行われる。

3.71 OECD 加盟国では、この独立企業間価格設定アプローチや独立企業間の実績検証アプローチに加え、これらを組み合わせて用いることもある。例えば、独立企業間価格設定アプローチで考慮していた市場予測と独立企業間の実績検証アプローチにおける実績との間に相違があり、関連者間の取引にそれぞれで異なるアプローチが適用されて異なる結果が生じる場合、二重課税の問題が生じうる。パラグラフ 4.38-4.39 参照。権限ある当局は、各国の異なる年度末調整のアプローチから二重課税の問題が生じ、その解決は相互協議（OECD モデル租税条約第 25 条）に委ねられるかもしれない。各国 CA は、この二重課税問題の解決に最大限努力することを求められている。

B.3 極めて不確実な当初の評価及び予測不能な事象

3.72 関連者間取引の検証時点で予測できなかった将来の事象について、特に検証時点において評価が極めて不確実であった場合、移転価格算定分析において考慮すべきか、考慮すべきである場合どのように考慮するかという問題がある。この問題は、

独立企業であれば、比較可能な状況において、取引の価格算定に係る評価の不確実性を考慮するためにどのような行動をとったと思われるかを踏まえることで、納税者と税務当局の双方によって解決されるべきである。

3.73 無形資産の取引時における評価が非常に不確実な場合の、独立企業間原則の指針であるパラグラフ 6.181-6.185 の合理性は、評価の不確実性を伴うその他の種類の取引にも類推適用される。主な論点は、独立企業であれば価格調整メカニズムを要求するほどに当初の評価が不確実であったか、あるいは価値の変化が取引の再交渉につながるほど根本的なものであったかを判断することである。これらに該当する場合、これらの取引について、比較可能な非関連者間取引において定められるであろう調整条項又は再交渉条件に基づき、税務当局が独立企業間価格を算定することは認められるであろう。しかし、当事者が価格調整条項を求める、あるいは契約条件の再交渉を行ったと思われるほど、当初の評価が不確実であったと考えることに合理性がない場合は、後知恵を不適切に用いることになるだろうから、税務当局がそのような調整を行うことに合理性はない。独立企業であればどのように行動したか又はどのような合意が行われたかを考慮せずに、単に不確実性の存在だけで事後的な調整を求めるべきではない。

B.4 取引年度の後続年度のデータ

3.74 取引年度の後続年度のデータも、移転価格の分析に関係するかもしれないが、後知恵を用いることを回避するよう注意しなければならない。例えば、特定の手法の適用に当たり、非関連者間取引が適切な比較対象として使用できるか否かを決定するため、関連者間取引と非関連者間取引との製品ライフサイクルを比較する場合、後続年度のデータが有益かもしれない。また、後続年度の取引における当事者の行動も、実際の取引条件を正確に確認する際に関係してくるかもしれない。

B.5 複数年度データ

3.75 実務上、比較可能性分析に当たっては、複数年度データを用いた検討が有益であることが多いが、これは一律に要求されるものではない。複数年度データは、それにより移転価格算定分析に価値を付加する場合に使用されるべきである。複数年度分析の対象年数について規範的な指針を定めることは適切ではないだろう。

3.76 関連者間取引を取り巻く事実と状況を完全に理解するためには、一般に、調査対象年度のデータ及びそれより前の年度のデータを検討することが有益であろう。これらのデータを分析することにより、移転価格の算定に影響を与えたと思われる（又は影響を与えたはずの）事実が判明することがある。例えば、過去数年のデータを利用することにより、ある取引に関して納税者が申告した損失が、類似する

取引の一連の損失の一部であったのか、前の年度における特別な経済状況によってコストが増加したことによるものか、それとも、ある製品がライフサイクルの終わりにあったという事実を反映しているのか、といったことが判明する。このような分析は、特に取引単位利益法を適用する場合に有益であろう。損失の状況についての調査における複数年度データの有用性に関するパラグラフ 1.151 参照。また、複数年度データによって、長期契約に関する理解を向上させることができる。

3.77 また、複数年度データは、比較対象の関連事業や製品ライフサイクルに関する情報の提供にも役立つ。事業や製品ライフサイクルにおける差異は、比較可能性の判断において評価しなければならない移転価格算定上の条件に重要な影響を与える場合がある。過年度のデータから、比較可能性を有する取引を行う独立企業が、比較可能な経済状況の下で同様に影響を受けたか否か、あるいは、過年度における様々な条件が、比較対象として使えないほどその価格や利益に重要な影響を与えたか否かが判明することがある。

3.78 また、複数年度データを利用すると、例えば、調査対象の関連者間取引における比較可能性の特徴との重要な差異を示唆しうる結果を把握し、場合によっては比較対象の排除につながったり、第三者情報の異常性を検出することにより、非関連者の比較対象の選定プロセスを向上できることもある。

3.79 複数年度データの使用は、必ずしも複数年度の平均を使用することを意味するわけではない。しかし、複数年度データと平均を使用することによって、幅の信頼性を向上することができる場合もある。統計的手法に関する議論についてはパラグラフ 3.57-3.62 参照。

C コンプライアンスの問題

3.80 比較可能性分析に当たり、納税者が比較対象候補とその詳細な情報を入手するためにどの程度の負担とコストを負うべきかという問題がある。情報収集に関するコストは、特に中小企業にとって現実的な問題となっている可能性があるだけでなく、多くの国で極めて数多くの関連者間取引を行っている多国籍企業にとっても問題となっている可能性がある。パラグラフ 4.28 及び第 5 章は、比較可能性の文書化を合理的に適用する必要性について明確な認識を述べている。

3.81 比較可能性分析に当たっては、関連があるかもしれない情報ソースの全てを網羅的に検索する必要はない。納税者と税務当局は、比較対象取引が合理的に信頼できるか否かについて、判断を行うべきである。

3.82 取引の規模、その複雑性、関係するリスクの水準、それが安定した環境で行われているか変化している環境かを踏まえ、移転価格を設定し、モニタリングし、検証するプロセスを確立することは、納税者にとっての優れた慣行である。このような実務的なアプローチは、実務的なリスク評価戦略又は慎重な事業経営の原則に適合するものであろう。実務上、このことは、納税者が、相対的に多額又は重要でない関連者間取引を裏付ける比較対象に関する情報を把握する場合、相対的に少ない労力を投入することが合理的かもしれないということを意味する。また、安定した状況で行われかつその特徴が同一又は類似したものであり続ける単純取引の場合には、詳細な比較可能性分析（機能分析を含む）を毎年度行う必要はないかもしれない。

3.83 中小規模の企業も、移転価格の分野に入ってきており、国境を越える取引の数は増加し続けている。独立企業原則は、中小規模の企業及び取引にも等しく適用されるが、移転価格算定に関する個々の事案への合理的な対応を見出すためには、実務的な解決策が適切であるかもしれない。

第4章 移転価格に関する紛争の回避及び解決のための税務執行上のアプローチ

A 序

4.1 本章は、移転価格に関する紛争が、納税者と税務当局間及び異なった税務当局間に生じる場合に、これらを極小化及び解決するために適用することができる様々な執行上の手続を検討する。これらの紛争は、たとえ本報告の指針に従って独立企業原則を誠実に適用しようと努力しても発生するかもしれない。いくつかの移転価格問題は複雑であり、また、個別事案の状況の解釈及び評価の困難性を考慮すると、納税者と税務当局は、調査対象の関連取引に係る独立企業間条件について異なった判断に至る可能性がある。

4.2 二以上の税務当局が独立企業の条件の判断において異なった立場を取った場合には、二重課税が発生するであろう。二重課税とは所得が異なった納税者の手中にある場合(関連者間の経済的二重課税)、又は所得が同一の法人格の手中にある場合(恒久的施設に対する法的二重課税)において、当該同一の所得が、二以上の税務当局によってその課税標準に取り込まれることを意味する。二重課税は望ましいものではなく、可能な限り排除されるべきである。なぜなら、それは貿易や国際投資の流れの発展に対して潜在的障壁をつくるからである。一以上の法的管轄の課税標準に所得が二重に含まれるのは、必ずしもその所得が実際に二重課税されることを意味するものではない。

4.3 本章では移転価格の調整によって引き起こされた紛争の解決や二重課税の回避のためのいくつかの税務執行上のアプローチを検討する。B 節では税務当局による移転価格の遵法的行動にかかる施策、特に、調査方法、挙証責任及び罰則について検討する。C 節では対応的調整(OECD モデル租税条約第 9 条第 2 項)及び相互協議(同第 25 条)について検討する。D 節では二つ(又はそれ以上)の税務当局が移転価格問題(及びその他の国際的な課税問題)の把握認識、手続及び解決を促進するために同時調査を活用することについて述べる。E 節及び F 節では納税者と税務当局との間の移転価格紛争を極小化するためのいくつかの可能性について述べる。E 節では特定の納税者のためのセーフハーバーを開発することについて述べ、F 節では事前確認(APA)を扱い、ここでは納税者が特定の関連者間取引について適用する移転価格

算定方法や条件を事前に決定することの可能性について述べる。G 節では国家間の移転価格紛争を解決するための仲裁の利用について簡単に考察する。

B 適切な移転価格の算定を確保するための対応

4.4 租税の遵法的行動の施策は各加盟国においてその国内法及び国内執行手続に基づいて開発され、実施されている。国内における多くの租税の遵法的行動の施策は次の三つの主要な要素からなっている。a)非遵法の機会を減少させること(例えば、源泉徴収及び情報申告を通じて)、b)遵法的行動を積極的に支援すること(例えば、教育及び手引の刊行を通じて)、c)非遵法的行動に対してマイナスのインセンティブを与えること。主権の問題及び多様な租税体系の特殊性に適合するための結果として、租税の遵法的行動の施策は各国の域内にとどまる。しかしながら、独立企業原則を公平に適用するには、納税者の十分な保護を保証して、過度に厳格な手続上の規則を有する国へ税収が移動しないことを確実にするよう明確な手続上の規則が求められる。しかし、ある国で調査を受けている納税者が多国籍企業グループのグループメンバー一員である場合には、納税者を調査している国の国内での租税の遵法的行動の施策は他の税務管轄に影響をもたらすこととなる。移転価格問題の場合は特にこのことがいえる。というのは、移転価格は関連者間取引に關与する関連者の税務管轄において徴収される税と密接な関係を持つからである。同じ移転価格が他の税務管轄で受け入れられない場合、多国籍企業はパラグラフ 4 パラ.2 で説明されるように二重課税を被るかもしれない。このため、税務当局は、国内的な租税の遵法的行動の施策適用の際に、独立企業原則及び移転価格の遵法的行動規則の、他の税務管轄に対する潜在的な影響を意識すべきであり、かつ、税務管轄間での公正な所得配分と納税者に対する二重課税の防止に努めるべきである。

4.5 本節では税務管轄が納税者及び他の税務管轄に対して公正である形で、移転価格規則を執行することを助けるために、特別な考慮を受け入れるべき移転価格の遵法的行動の三つの側面について述べる。その他の租税の遵法的行動の施策はOECD加盟国において共通して用いられている(例えば、税務当局が求めることができる情報が提供されない)場合に、訴訟上及び証拠上の制裁を用いる一方で、これらの三つの側面は、他の税務管轄に存在する税務当局が相互協議にどのようにアプローチするのか及び当該税務当局が自国の移転価格規則に対する遵法的行動を確保することに関して、どのように執行上の対応を決定するかについてしばしば影響を与えることとなる。その三つの側面とは、調査の実施、挙証責任及び罰則制度である。これら三つの側面の評価は、それぞれの租税制度の性格に応じて必然的に異なるので、全てのケースに当てはまる画一的な原則あるいは問題を述べることは不可能である。このため、これに代わり、本章は、発生するかもしれない問題の類型につい

ての一般的な指針、及び、移転価格問題にかかわる納税者と税務当局の所得のバランスをとるための合理的なアプローチを提供することとする。

B.1 調査の方法

4.6 調査の方法は OECD 加盟国間で千差万別である。手続上の差異は、制度や税務行政の構造、地理的な広さやその国の人口、国内経済及び国際貿易の水準、及び、文化的及び歴史的な影響等の要因によって更に広がる。

4.7 移転価格事案は、税務当局及び納税者の双方にとって通常の調査や調査の実施に対して特別な課題をもたらすであろう。移転価格事案は事実集約的なものであり、比較可能性、市場及び財政状態又はその他の産業情報についての困難な評価を伴う。その結果、多くの税務当局が移転価格を専門とする調査官を持ち、また、移転価格調査はそれ自体その他の調査に比してより時間が必要とされ、別途の手続に従うことになろう。

4.8 移転価格は厳密な科学ではないので、いつでも単一の正確な独立企業間価格を決定できるとは限らないであろう。むしろ、第 3 章で認識したように、正しい価格は受け入れ可能な数字の幅の中で見積もられなければならないだろう。また、独立企業間価格算定方法の選択が明らかであることは少ない。税務当局が、納税者が使用したものと同一ではない方法、例えば取引単位利益法を使用することを提案した場合、納税者は特別な困難を経験するかもしれない。

4.9 困難な移転価格事案においては、評価すべき事実の複雑さゆえに、たとえ納税者が最大の注意を払っても善意の過失を犯す可能性がある。更に、税務調査官は最大の注意を払っても当該事実から誤った結論を導くかもしれない。税務当局は、移転価格調査を実施する際、こうした点を考慮するよう奨励される。それは次の二つのことを含む。第一には、税務調査官は、当該調査において柔軟であり、かつ、全ての事実と状況の下において非現実的な精密さを納税者に要求しないよう奨励される。第二に、税務調査官は独立企業原則の適用に関して、納税者の商業的判断を考慮するよう奨励される。というのも、移転価格の分析は事業の現実に直結しているからである。したがって、税務調査官は、まず納税者が価格設定に際して選択した方法の全体像から移転価格の分析を始めるべきである。第 2 章第 1 部 A 節移転価格算定方法の使用で提供した指針もまた、この件に関して参考になるだろう。

4.10 税務当局は、その調査資源を割り振る際に、納税者の価格設定過程、例えばその多国籍企業グループはプロフィットセンターをベースに運営されているかどうか等に、留意すべきである。パラグラフ 1 パラ.5 参照のこと。

B.2 挙証責任

4.11 調査の方法と同様に税務事案における挙証責任も OECD 加盟国間で異なっている。ほとんどの管轄において、税務当局は納税者の部内的処理(例：更正決定及び不服審査)及び訴訟の双方において挙証責任を負っている。これらの国々の一部においては、納税者が非協力又は合理的な文書化要求に従わない、ないしは虚偽又は誤った認識を与える申告を提出することなどにより誠実な行動をしなかった場合には、挙証責任が転換されることができ、税務当局に課税所得を推計することが許される。その他の国においては、挙証責任は納税者側にある。この点に関しては、パラグラフ 4 パラ.16 及び 4.17 の結論に注意すべきである。

4.12 挙証責任に関するルールが税務当局と納税者の態度の行動に与える影響を考慮すべきである。例えば、国内法によって挙証責任が税務当局側にある場合、納税者は、税務当局が納税者の価格算定が独立企業原則に則っていないことを明らかに証明しない限り、移転価格が正しいことを証明する法律的義務はない。もちろんたとえこのような場合でも、税務当局が調査を実施することを可能にする記録を作成する義務を納税者に合理的に負わせることができるであろう。いくつかの国においては、納税者は法律によって税務当局に協力する義務を課せられている。納税者が協力しない場合には、税務当局はその納税者の所得を推計したり、経験に基づいて関連事実を推定する権限を与えられるであろう。このような場合には、税務当局は、合理的な納税者が応じることが困難な高い水準の協力を押しつけようとはしない。

4.13 挙証責任が納税者側にある管轄においては、税務当局は法律確固たる根拠がなく納税者に対して増額更正する自由はない。例えば、OECD 加盟国の税務当局であれば、売上げに対する固定的な率で計算した課税所得を基にして増額更正するなど、独立企業原則を安易に無視するようなことはできない。挙証責任が納税者の側にある国における訴訟では、挙証責任はその負担の転換の際にしばしば見受けられる。納税者が、その移転価格算定は独立企業間価格であることを示す合理的な主張と証拠を裁判所に提示した場合には、当局は、なぜ納税者の移転価格算定が独立企業間価格でないのか及びなぜ課税は正しいのかについて、主張と証拠を示して納税者の主張に対して反論するために、挙証責任は法律上又は事実上税務当局側に転換される。一方、納税者が、当該移転価格算定が独立企業間価格であったことを示す努力を全くしない場合には、税務当局が十分に法律に基づく課税を行った際に、納税者に課される責任は果たされたとはいえない。

4.14 移転価格問題が発生した場合、仮にこれらの規則に内在する厳格な法的権利が適正な行動の指針として用いられた場合には、OECD 加盟国間における挙証責任

のルールの違いが、深刻な問題を提起する。例えば、調査対象となっている関連取引に係る挙証責任が第一の管轄においては納税者側にあり、第二の管轄内においては挙証責任が税務当局にある例を考えてみよう。もし挙証責任が行動の指針となるとすると、第一の管轄の税務当局は、移転価格算定について確証のない主張をし、それを納税者は受け入れるかもしれない。そして第二の管轄の税務当局に、当該価格算定の誤りを挙証する責任が課されることとなる。これにより、第二の管轄の納税者も第一の管轄の税務当局も受け入れ可能な独立企業間価格を認定する努力をしないこともあり得る。このような態度は二重課税とともに大きな紛争の場面をもたらすこととなる。

4.15 前のパラグラフパラの事例と事実は同じとする。もし、同じく挙証責任が行動の指針となる場合でも、第二の管轄の納税者の子会社で第一の管轄の納税者は(挙証責任及び本ガイドラインにかかわりなく)、その移転価格が独立企業間価格であることを示すことができないし、あるいは示したくないだろう。第一の管轄の税務当局は調査の後、当局に入手可能な情報に基づいて誠実に調整を行う。第二の管轄の親会社は、挙証責任が税務当局にあるので、移転価格算定が独立企業間のものであったことを証明する情報をその税務当局に提出する義務はない。このことは二つの税務当局が CA(Competent Authority:権限ある当局)による手続において合意に達することを困難にする。

4.16 實際上、国も納税者も挙証責任を上述のように誤用するべきでない。移転価格算定の分析は困難であることから、納税者と税務当局の双方ともに移転価格事案の調査の過程で特別の注意を払い、挙証責任への依存を抑制するのが適当である。特に、善良なる慣行の問題として、税務当局又は納税者によって、挙証責任は、移転価格について根拠のない又は検証不能な主張を正当化するものとして誤用されるべきでない。税務当局は、たとえ挙証責任が納税者の側にある場合でも、その移転価格算定の決定が独立企業原則と整合的であることを誠実に示す用意をしておくべきであり、納税者も同様に挙証責任がいずれの側にあるかにかかわらず、自己の移転価格算定は独立企業原則と整合的であることを誠実に示す用意をしておくべきである。

4.17 OECD モデル租税条約第 9 条第 2 項のコメンタリーは、対応的調整が求められている国は、「課税所得額が、調整された所得の額が、取引が独立企業原則に基づいて行われていた場合の所得を正しく反映していると考えられる」限りにおいて当該要求に応じるべきであることを明らかにしている。これは、相互協議においては、第一次調整当初課税を提案した国は他方の国に対して、当該課税調整が原則においても金額においても正当であることを証明する責任を負うことを意味する。両

CA はともに相互協議事案の解決に際して協力的なアプローチを採ることが求められる。

B.3 罰則

4.18 罰則は多くの場合非遵法的行動にマイナスのインセンティブを与えることを目指している。ここでの問題とされる遵法的行動は、必要な情報の提供や申告書の提出といった手続上の要求あるいは租税債務が実質的に決定されることに関係しているであろう。罰則は、一般に、租税の過少納付やその他のタイプの非遵法的行動が遵法的行動コンプライアンスに比べてより高いコストとなるよう設計されている。租税委員会は遵法的行動を促進することが租税行政罰の第一の目標であるべきであると認識している。OECD 報告書「納税者の権利と義務」(1990年)参照。もし二国間の相互協議の結果、調整額の取下げ又は減額ということになった場合、税務当局によって課された罰は、取り消されるか又は減額される可能性があることが重要である。

4.19 異なった国々の罰則の執行と政策を比較する際には、注意が払われるべきである。第一に、どのような比較の場合においても、同一の目的を達成するための罰則でも国によって異なる名称が使用されているかもしれないことを考慮する必要がある。第二に、一つの OECD 加盟国の全体的な遵法的行動確保の手続が考慮されるべきである。前述のように一国の遵法的行動の施策は、その国の租税制度全体に依存しており、それらは国内的な必要性や、非遵法に対して機会を奪うか制限するといった租税上の措置の利用(例えば、税務当局に協力する義務を納税者に課したり、納税者が誠実に行動していなかったことが分かった場合に举证責任を転換すること)と金銭的な抑止策を用いること(例えば、過少納付税額に加えて、過少納付の結果に対し追加的な税を課すこと)との選択といったバランスを基礎として設計されている。租税の罰則の性質は国の司法制度によっても影響される。ほとんどの国は無過失罰を適用しない。国によっては無過失罰の適用はその国の法律制度の根底にある原理に反することもある。

4.20 各税務管轄が採用している罰則には多数の異なったタイプのものがある。罰則は行政罰又は刑事罰のいずれかを伴うことができる(刑事罰は事実上重大な不正事件のため常に留保されており、これは通常罰則を主張する側(すなわち税務当局)に相当重い举证責任を課す。刑事罰は、いずれの OECD 加盟国においても遵法的行動を促進するための主要な手段ではない。行政罰は、より一般的であり、これは典型的に金銭的な処罰を伴う(ただし、上述のように例えば手続要件を満たしていない場合、あるいは、納税者が非協力である場合の举证責任の転換や、裁量的な調整による実質的な罰、といった非金銭的な処罰もあろう)。

4.21 一部の行政罰は申告書の期限内提出とか情報申告といった手続的な遵法的行動を対象にしている。そういった罰則の金額はしばしば少額であり、例えば無申告が継続する日ごとに査定されるような固定的な金額を基礎としている。租税債務の過少申告に対してはこれより多額の行政罰の対象となる。

4.22 ある国では「罰」と呼んでいるかもしれないが、別の国では同一又は類似のものを「利子」と分類しているかもしれない。したがって、ある国の「罰則」制度は、期限を過ぎた納付に対する「加算税」又は「利子」を含んでいるかもしれない。これは、少なくともその歳入が逸失した金銭(税)の現在価値を回復することを保証するように設計されていることが多い。

4.23 租税の過少申告に対する金銭的行政罰は次の一以上のことによって頻繁に発動される。すなわち、特定金額を超える租税債務の過少申告、納税者の過失、あるいは故意による脱税(及び不正、もっとも不正にはより厳しい刑事罰が発動され得る。)。多くの OECD 加盟国が過失や故意に対して金銭的な行政罰を課す一方で、ごく少数の国が「無過失」の租税債務の過少申告を罰する。

4.24 金銭的行政罰の金額が過大かどうかを絶対的に評価するのは困難である。OECD 加盟国の間においては、過少申告に対する金銭的行政罰は通常、過少申告税額の百分比として計算され、その率は多くは 10%から 200%の幅になっている。ほとんどの OECD 加盟国においては、罰の率は罰を課す条件が増えるごとに上昇する。例えば、より高い率の罰は脱税の意図など納税者の悪質さの程度の高さを証明することによって初めて課すことができる。無過失罰は、これが用いられる場合、納税者の悪質さによって発動されるものよりも低い率になる傾向がある(パラグラフ 4 パラ.28 参照)。

4.25 移転価格の領域における遵法的行動の向上は OECD 加盟諸国が照会しているものであり、罰則の適正な活用は、この照会に対処する際に一定の役割を果たすことができる。しかしながら、移転価格問題の性質上、罰則制度の運用が、移転価格事案に適用する際には公正であり、納税者にとって過度な負担とならないことが確保されるよう注意すべきである。

4.26 移転価格問題は二つの管轄の課税ベースが関係するので、一方の管轄における過度に厳格な罰則制度は、第 9 条に反して、納税者にその管轄に課税所得を過大に申告する動機を与えるかもしれない。もしこのようなことが起きた場合、その罰則制度は遵法的行動を奨励するというその第一の目的を達することなく、むしろ別の種類の非遵法的行動(独立企業原則に対する非遵法的行動であり、当該他方の管轄における過少申告)を引き起こす。OECD 加盟国は、上述のような歪みを回避する

ため、OECD モデル租税条約の目的に適合しないような移転価格の遵法的行動の施策を強要しないことを保証すべきである。

4.27 一般に、OECD 加盟諸国は罰則制度の公平さは、その罰則が違反の程度に比例しているかどうかを考慮して検討されるべきであると考えている。このことは、例えば、ある罰則の厳しさは、それが課されることとなる条件に比例することとなり、かつ、その罰則が過酷であればあるほど、それを適用するための条件がより制限されることとなることを意味する。

4.28 罰則は税制の中にある数多くの行政的及び手続的側面の一つに過ぎないので、特定の罰則が公正か否かをその税制のその他の側面を考慮せずに結論づけることは難しい。しかしながら、OECD 加盟諸国は、ある特定の国に存在する税制のその他の側面がいかなるものかにかかわらず、次の結論を導くことができることに合意している。第一に、単に特定の金額が過少申告となっていることのみに基づいて多額の無過失罰を課すことは、それが過失又は実際に故意の租税回避ではなく、善意による誤りによるものである場合には、過酷なものとなる。第二に、独立企業原則に整合的な方法で関連者との取引条件を設定する合理的な努力を誠実に行った納税者に多額の罰を課すのは不公正である。特に入手できないデータを考慮しなかったことや、その納税者にとって入手できないデータが必要な移転価格算定方法を適用しなかったことを理由にその納税者に移転価格罰を課すのは不相当である。税務当局は罰則規定の運用に際してこうした点を考慮するよう奨励される。

C 対応的調整及び相互協議手続：OECD モデル租税条約第9条及び第25条¹

¹ 税源浸食と利益移転（BEPS）に関する包摂的枠組みの参加国・地域は、条約関連紛争の解決に関するミニマム・スタンダードにつき合意している。本第4章第Cは当該ミニマム・スタンダードを説明することを意図するものではないため、特定の記述がミニマム・スタンダードの要素として明示的に特定される場合を除き、包摂的枠組みの全参加国・地域が本節に定める指針に同意していることを意味するものではない。ミニマム・スタンダードは、3つの一般的な目的を有する。(1) 参加国・地域は、相互協議に関する条約上の義務が誠実に履行され、かつ、相互協議事案が適時に解決されるようにすべきである。(2) 参加国・地域は、行政プロセスが条約関連紛争の予防及び適時の解決を促進するようにすべきである。(3) 参加国・地域は、第25条第1項の要件に該当する納税者が相互協議を利用できるようにすべきである。ミニマム・スタンダードの詳細な要素は、パリにてOECDが発表したOECD/G20BEPSプロジェクト2015年報告書の「OECD（2015年）行動14：紛争解決の仕組みの実効化」において定められている。ミニマム・スタンダードは、相互協議を通じた条約関連紛争の解決を妨害する障害に対応する一連のベスト・プラクティス（包摂的枠組みの全参加国・地域が誓約しているわけではない）により補完される。加えて、相互協議事案の適時の解決を確保するための仕組みとして強制的な拘束力ある仲裁を採用することにつき、現時点では、包摂的枠組みの全参加国・地域の間におけるコンセンサスは無いものの、参加国・地域のうちの重要なグループは、強制的な拘束力ある仲裁を採用及び実施することを誓約している。

C.1 相互協議手続

4.29 相互協議手続は、これを通じて税務当局が租税条約の適用に係る紛争を解決するために協議を行う確立された手段である。この手続は、OECD モデル租税条約第 9 条及び第 25 条によって規定され権限付けられたものであり、移転価格調整によって発生する二重課税を排除するために用いることができる。

4.30 第 25 条は、相互協議手続が一般的に用いられる三つの異なる領域を規定している。最初の領域は「条約の規定に適合しない課税」の場合を含んでおり、同条第 1 項及び第 2 項の対象となっている。この領域における手続は、典型的には納税者が開始するものとなっている。その他の二つの領域は、必ずしも納税者が関与するものではなく、第 3 項の対象となり、「条約の解釈又は適用」の問題及び条約に別段の定めがない場合の二重課税の排除を含んでいる。第 25 条に関するコメントリーのパラグラフパラ 9 は、第 25 条が第 9 条第 1 項に基づいて行われた移転価格調整課税から生ずる法的な二重課税の問題のみならず経済的な二重課税の問題を解決する上で CA によって使用されることを意図している点を明示している。

4.31 第 25 条第 5 項(「OECD モデル租税条約 2008 年改定」に含有された)は、CA が第 25 条第 1 項に基づき事案の開始から 2 年以内に合意に達することができない相互協議手続事案において、未解決の問題は、事案を申し立てた者の要請により、仲裁プロセスを通じて解決されると規定している。この相互協議手続の拡張は、CA が事案の解決を妨害する 1 又は複数の問題につき合意に達することができない場合であっても、当該問題を仲裁に付託することにより、事案の解決を可能にする道を残している。1 又は複数の問題が当該規定に従い仲裁に付託された場合には、事案により直接に影響を受ける者が仲裁決定を実施する相互協議による合意を承諾しないときを除き、当該決定は両国を拘束するため、事案により直接に影響を受ける者に対する課税は、仲裁に付託された問題に関して下された決定に合致するようにならなければならない。かつ、仲裁プロセスにおいて下された決定は、当該者に提示される相互協議による合意において反映される。特定の二国間条約が第 25 条第 5 項に類似する仲裁規定を定めていない場合、CA は、紛争を解決するための合意に達する義務を有しておらず、第 25 条第 2 項は CA が「...相互協議により事案を解決するよう努める」ことのみを要求する。CA は、税務当局の和解権限に関して抵触する国内法又は国内法により課された制約が原因で、合意に達することができない場合がある。しかし、特定の二国間条約において第 25 条第 5 項に類似する強制的な拘束力ある仲裁規定が存在しない場合であっても、締約国の CA は、相互協議による合意により、一般的に適用するため又は特定の事案(OECD モデル租税条約第 25 条に関するコメントリーのパラグラフ 6 パラ 9 を参照)に対処するための拘束力ある仲裁手続を設けることができる。他にも注記すべきは、関連者の所得の課税調整に関連する

二重課税の排除に関する多国間条約(仲裁条約)²が 1990 年 7 月 23 日に EC 加盟国により署名されたことである。1995 年 1 月 1 日に発効したこの仲裁条約は、EU 加盟国間での移転価格問題紛争を解決するための仲裁の仕組みを定めている。

C.2 対応的調整：第 9 条第 2 項

4.32 移転価格事案における二重課税を排除するために、税務当局は第 9 条第 2 項に規定されている対応的調整の要請を考慮するであろう。対応的調整は、実務上は相互協議手続の一部として実施することができるもので、第一の管轄の税務当局が、国に第二の管轄に所在する関連者が関与する取引に対して独立企業原則を適用した結果として、ある会社の課税対象所得を増額する(すなわち、当初課税第一次調整を行う)場合、二重課税を軽減又は排除することができる。この場合における対応的調整とは、当該第二の管轄の税務当局によって行われる、当該関連者の租税債務を減額する調整であり、これによって二つの管轄の間での所得の配分は第一次調整当初の課税に整合的となり、二重課税は発生しない。また、第一の管轄の税務当局は、国第二の管轄の税務当局との協議手続の一部として、当初の課税第一次調整を減額(又は排除)することに同意することも可能であり、この場合には対応的調整はより小さく(又は場合によって不要と)なる。対応的調整は、多国籍企業グループに対して、関連者間取引が当初より独立企業の条件で行われていた場合に比して、より大きな特典を与えることを意図しているものではないことに留意しなければならない。

4.33 第 9 条第 2 項は、適切な対応的調整を決定するのに必要な場合に、CA が協議しなければならないと具体的に規定している。これは、第 25 条の相互協議手続が対応的調整要請を検討するために使用できることを確認するものである。OECD モデル租税条約第 25 条に関するコメントリーのパラグラフ 1 パラ 0(「... [第 9 条] 第 2 項に従い行われる対応的調整は、それが十分な根拠があるか否かの評価に関して、かつ、その額を決定する上で、相互協議手続の範囲内にある。」)も参照されたい。しかし、上記 2 条に重複部分があることにより、OECD 加盟国は、二つの締約国間における二国間所得税条約が第 9 条第 2 項に相当する規定を定めていない場合に、対応的調整を達成するために相互協議手続を使用できるか否かを考えるようになった。OECD モデル租税条約第 25 条に関するコメントリーのパラグラフ 1 パラ 1 及び 12 は、第 9 条第 2 項に相当する規定が存在しない場合でも、相互協議手続が移転価格調整事案(対応的調整がなされるべきか否かの問題を含む)に適用されると考えられるという、大多数の OECD 加盟国の意見を明示的に記載している。パラグラフ 1 パラ 2 は、当該意見に賛同しない国が、実際には、各々の国内法の規定を利用することにより、善意の会社に関与するほ

² 条約 90/436/EEC

とんどの事案において、経済的二重課税を是正する手段を見いだしていることを注記している。

4.34 第 9 条第 2 項に基づいて、締約国は、関連する修正後の価格を用いて当該国に所在する関連者の課税対象所得を再計算することによって、又は、この計算はそのままにしつつ、修正された移転価格の結果として、調整を行った国により関連者に課された追徴税額分について、自国で納付した租税に対する救済を関連者に与えることによって、対応的調整を行うことができる。前者の方法は、これまでのところ、OECD 加盟国間でより一般的である。

4.35 第 25 条第 5 項に規定されている手続に類する仲裁手続に従って下された、対応的調整を提供する仲裁判断がない場合、税務当局には相互協議により合意に達することが要求されないというルールを反映して、対応的調整は強制的なものとはなっていない。第 9 条第 2 項に基づき、税務当局は、原則と金額の両方において当初課税第一次調整が正当であると考える場合に限り、対応的調整を行うべきである。対応的調整の非強制的性質は、一方の税務当局が他方の税務当局による恣意的又は場当たり的な調整の結果の受入れを強要されないために必要である。また、OECD 加盟各国の課税高権を維持することも重要である。

4.36 税務当局が対応的調整を行うことに同意した場合には、その調整は、調整が行われた関連者間取引が発生した年度に帰するのか、又は、その他の年度、例えば当初課税第一次調整が決定された年度に帰するのかを決定する必要がある。また、この問題はしばしば、対応的調整を行うことに同意した管轄における過納税額に対する利子に係る納税者の権利の問題を生じさせる(パラグラフ 4 パラ.63 ないし 4.65 で考察する。)。最初に述べたアプローチは、費用収益の対応を達成し、関連者間取引が独立企業間のものであった場合におかれた経済的状況をより良く反映するのでより適切である。しかしながら、調整の対象年度と、納税者又は裁判所の最終的決定によりそれが受け入れられた年度との間に長い隔たりがある場合、税務当局は、その受入れの年度又は当初課税第一次調整についての決定の年度に対応的調整を行うことに同意する柔軟性を有するべきである。このアプローチは、実施に係る国内法による必要があるだろう。これは、通常は望ましくはないが、実施を促進し、期限の障壁を回避するため、例外的な場合における公平な措置として適切であるかもしれない。

4.37 対応的調整は、移転価格調整の結果生ずる二重課税を救済するための非常に有効な手段となり得る。OECD 加盟国は、一般に、相互協議手続が実施される場合には合意に達するように誠実に努めている。相互協議手続によって、税務当局は、全ての当事者の利害関係について交渉による解決を頻繁に達成し、非対立的な

方法で問題を処理することができる。また、これは、源泉徴収税のようなその他の課税権の問題についても税務当局が考慮することを可能とする。

4.38 少なくとも一つの OECD 加盟国は、納税者の見解による関連者間取引に係る独立企業間価格を、たとえその価格が関連者間において実際に請求された金額と異なっていたとしても、税務上の移転価格として申告することをその納税者に認めることによって、第一次調整を行う必要性を減少させることができる手続を有している。時に「補償調整」として知られているこの調整は、税務申告書が提出される前に実施される。関連者が関連者間取引の価格を設定する時点で比較可能な非関連取引に係る情報を入手することができないかもしれないという認識の下、補償調整は、納税者が独立企業原則に従って課税所得を申告することを容易にするだろう。このため、正しい税務申告書を提出する目的上、独立企業間価格と帳簿書類に記載された実際の価格との差額を記録する補償調整を行うことが納税者に許されるかもしれない。

4.39 しかしながら、大多数の OECD 加盟国は、税務申告書は実際の取引を反映するべきであるという理由により、補償調整を認めていない。もし一方の関連者が所在する国では補償調整が認められる(あるいは求められる)が、他方の関連者が所在する国では認められない場合、当初課税第一次調整が行われないと対応的調整による救済が利用できないことから、結果的に二重課税になるであろう。補償調整によってもたらされる問題を解決するために相互協議を利用することが可能であり、このような期末調整についての各国の異なるアプローチから生じうる全ての二重課税を解決するために最善の努力をすることが CA に奨励される。

C.3 手続上の問題

4.40 対応的調整及び相互協議手続によってほとんどの移転価格に係る紛争を解決することができることが判明しているとはいえ、納税者は重大な懸念を表明している。例えば、移転価格問題があまりに複雑であるために、納税者は、二重課税に対する手続上の十分なセーフガードがないかもしれないことに懸念を表明してきた。このような懸念は、CA が 2 年以内に合意に至ることができなかった未解決の事項に係る仲裁の要請を納税者に許容する仕組みを導入した 2008 年版 OECD モデル租税条約第 25 条第 5 項の序論において、主に取り上げられている。また、第 25 条に関するコメントリーにおいても、仲裁に加え調停や第三者の専門家への事実に係る紛争の付託などの補完的な紛争解決の仕組みの利用を支持する考察がなされている。

4.41 また納税者は、自己の事案が、個人的なメリットに基づいてではなく、他の事案の結果とのバランスを参照して解決される可能性があると恐れる。確立され

たグッド・プラクティスは、相互協議事案の解決において、CA は、原則に基づき公正かつ客観的に、他の CA と協議を実施し、各事案につき、その独自のメリットに基づき決定を行うべきであり、他の事案の結果とのバランスを参照して決定を行うべきではない、ということである。適用可能な範囲において、本ガイドライン及び BEPS 行動 14 に関する報告書において詳述される提案事項は、(最低基準とベスト・プラクティスとの違いを念頭に置いた上で)原則に基づいたアプローチの進展にとって適切な基準である。同様に、対応的調整の要請がなされている国により報復的調整又は相殺的調整がなされることを恐れる声もある。しかし、報復的措置をとることは、税務当局の意図するところではない。納税者の感じる恐れは、この事実に関して十分な意思の疎通がなされていないことに起因している可能性がある。税務当局は、納税者が報復的措置を恐れる必要がないこと、及び、独立企業原則と整合する形で、各事案がその独自のメリットに基づき解決されることにつき、納税者に対して確約するための手段を講じるべきである。第 25 条が適用される場合には、納税者が相互協議手続を開始させるのを阻害してはならない。

4.42 対応的調整に影響を及ぼすことから、相互協議手続に関して表明されている懸念事項には、次の事項(各々については、下記の節において個別に議論する)が含まれる。

1. 納税者は、移転価格事案において相互協議手続を利用するのを拒絶される場合がある。
2. 課税額査定の変更にさらに関する国内法の時効期間制限は、関連する租税条約が当該期間制限に優越していない場合には、対応的調整の利用を不可能にすることがある。
3. 相互協議手続事案は、長期にわたる場合がある。
4. 納税者の参加は、限定的である場合がある。
5. 公表されている指針は、相互協議手続をどのように利用できるかに関して納税者に指示を与えるものとして容易に入手可能ではない場合がある。
6. 相互協議手続事案が解決するまで税金の不足分の徴収又は利息の発生を停止させる手続がない場合がある。

C.4 相互協議手続の懸念事項に取り組むためにとられる指針、アプローチ及び措置

C.4.1 移転価格事案における相互協議手続の利用の拒絶

4.43 対応的調整に関係することから、相互協議手続相互協議に係る根本的な懸念事項になっているのは、それが対応的調整に関係することから、移転価格事案に関して相互協議の利用が認められないことである。租税条約に適合しない課税事案を相互協議で解決することは、条約締結時に締約国が引き受けた義務の必要不可欠な一部であり、誠実に履行されなければならない。条約相手国の移転価格調整に関して相互協議の利用を認めないことは、租税条約の一次的な目的を損ない得る。BEPS 行動計画の行動 14 の作業は、条約相手国の移転価格課税に対して相互協議の利用が拒否されることへの懸念事項に直接対応したものであり、行動 14 のミニマム・スタンダードの要素 1.1 では、移転価格事案において相互協議が利用できることを担保するとされている。

4.44 相互協議の利用拒否に関する、より一般的な懸念事項に対応するため、行動 14 のミニマム・スタンダードには、多くの要素（次の事項が含まれる）が含まれている。納税者と調整を行った税務当局との間で、条約上の濫用防止規定を適用するための条件が満たされているか又は国内法上の濫用防止規定を適用することが条約の規定に抵触するかに関して、見解の相違がある場合、相互協議を利用できるものとする（要素 1.2）。相互協議に関するルール、指針及び手続を公表し（要素 2.1）、当該指針において、納税者が相互協議の申立に当たって求められる情報及び書類を特定する（要素 3.2）。税務当局と納税者が税務調査の結果に同意したとしても相互協議の利用を妨げるものではないことを明確にする（要素 2.6）。両国 CA は、(i) 第 25 条第 1 項を改正し相互協議の申立をいずれかの締約国の CA に対して行うことを認めるようにすること、又は (ii) 事案の申立を受けた CA が納税者申立を正当でないと考える場合、相手国に通知又は相手国と協議を実施することのいずれかにより、相互協議の申立があったことを知らせるものとする（要素 3.1）。

C.4.2 期間制限

4.45 条約又は国内法によって定められた、対応的調整を行うための期間制限が徒過した場合、第 9 条第 2 項に基づき二重課税を排除することはできないであろう。第 9 条第 2 項は、対応的調整を実施すべきでないような期間制限が存在すべきか否かを定めていない。二重課税を軽減するために期間制限を設定しないアプローチを望む国もあれば、期間制限を設定しないアプローチが執行上不合理であるとする国もある。このため、二重課税の排除は、適用される条約が、国内法上の期間制限に優先的に適用されるか、別の期間制限を設定するか、又は国内法上の期間制限に何の効力も持たないかによって左右される。

4.46 納税者と税務当局に確実性を与える上で、納税者の租税債務を確定させる期間制限は必要である。移転価格事案では、関係する関連者の租税債務を確定する上で

期間制限を経過している場合、国内法上、対応的調整ができないかもしれない。したがって、二重課税を最小化するために、このような期間制限が存在していること及びそれらは国によって異なるという事実が考慮されるべきである。

4.47 OECD モデル租税条約第 25 条第 2 項は、相互協議に従い、締約国の国内法における期間制限の規定にかかわらず、CA 間の合意を実施することを求めることにより、期間制限の問題に対応している。第 25 条に関するコメントリーのパラグラフ 29 は、第 25 条第 2 項の最終文において、当該合意を実施する義務が明確に規定されていることを認識している（かつ、租税条約が締結された時点で存在していた実施に対する障害は、通常、合意の条件自体に組み込まれるべきである旨を注記している）。そのため、二国間条約が当該規定を定めている場合、期間制限が対応的調整の実施を妨げることはない。しかし、この方法により国内法上の期間制限に優先させる意思がない又は優先させることができない国は、この点に関して留保を表明している。従って、OECD 加盟国は、相互協議が開始された場合に、対応的調整を行うために国内法上の期間制限を可能な限り延長することを奨励されている。

4.48 相互協議に当たり、二国間条約が国内法上の期間制限に優先して適用されない場合、税務当局は、調整の実施の妨げとなるいかなる期間制限も経過するかなり前に、納税者の申立に基づいて速やかに協議を開始できる状態であるべきである。さらに、OECD 加盟国は、協議が終結するまでの間、租税債務を決定する期限の停止を認める国内法を採用することが奨励される。

4.49 BEPS 行動計画の行動 14 の作業は、国内法上の期間制限が、実効的な相互協議に与える障害に直接的に対応するものである。行動 14 のミニマム・スタンダードの要素 3.3 は、各国が各租税条約に第 25 条第 2 項の第 2 文を導入し、国内法上の期間制限が (1) CA による相互協議の合意の実施を妨げることがないように、かつ (2) 租税条約に適合しない課税事案を解決するという目的を損なわないようにすべきという勧告を含んでいる。

4.50 行動 14 のミニマム・スタンダードの要素 3.3 は、租税条約に第 25 条第 2 項の第 2 文を導入することができない場合、相互協議による二重課税の排除ができない調整が後々になって実施されるのを避けるために、締約国が第 9 条第 1 項に従って調整を行うことができる期間を制限するような代替的な条約規定を受け入れるつもりであるべきとしている。このような場合、代替的な条約規定が国内法において規定される調整の期間制限を反映するよう起草されれば、ミニマム・スタンダードの上記要素を満たすことになるであろう。BEPS 行動 14 に関する報告書において提示される当該代替的規定は、次のとおりである。

[第9条に追加] :

3. 一方の締約国は、企業に発生するはずであったが、第1項に定める条件を理由として発生しなかった利得につき、当該利得が当該企業に発生するはずであった課税年度の末日から〔二国間で合意した期間〕が経過した後は、当該利得を当該企業の利得に含めてはならず、そのため、当該利得に対して課税してもならない。本項の規定は、詐欺、重過失又は故意の不履行の場合には適用しない。

また行動14のミニマム・スタンダードの要素3.3は、恒久的施設に帰属可能な所得に対する調整についても、第7条に上記のような代替的規定を盛り込むべきとしている。

4.51 第一次調整に関して一つの期限を一般的に推奨することはできないが、税務当局には、期間制限を延長することなく、国内法上の期限内に課税を行うことが推奨される。もし事案の複雑性や納税者の協力不足のために期限の延長が必要となったとしても、その延長は最小限かつ特定された期間であるべきである。さらに、国内法が納税者との合意による期限の延長を認めている場合にも、そのような延長は納税者が真に自発的に合意する場合に限りなされるべきである。税務調査官は、国境を越えた移転価格に基づき課税を行う意思があれば早い段階で納税者にその意思を示すことが奨励される。それにより、納税者は、必要に応じて相手国当局に連絡し、予想される相互協議の見地から関連事項の検討を開始することができる。

4.52 検討すべき別の期間制限は、OECDモデル租税条約第25条の下で、納税者は、その期限内に相互協議の申立をしなくてはならないという3年の期間制限である。この3年の期限は、条約の規定に適合しない課税の最初の通知の時、例えば、税務当局が「調整措置」若しくは「課税の措置」といった調整の提案を納税者に最初に通知した時点、又は、第25条に関するコメントリーのパラグラフ21-24で検討されているとおりのいずれか早い日から起算される。相互協議を申し立てるには期間が短すぎると考えている国もあれば、長すぎるとして第25条に留保を付している国もある。第25条に関するコメントリーは、「この期間制限は、最低限のものと理解されるべきであり、締約国はその締結する二国間租税条約において、納税者に有利なよう、より長い期間について合意することは自由である」としている。この点、行動14のミニマム・スタンダード要素1.1に、各国は条約に、第25条第1項から第3項を導入し、それらがコメントリーに従って解釈されるべきという勧告が含まれていることは特筆に価する。

4.53 3年の期間制限は、第25条に関するコメントリー・パラグラフ21-24に記載されている起算日の決定に関する論点を提起する。特に、パラグラフ21は、3年の期間

は「納税者にとって最も有利に解釈されるべきである」と述べている。パラグラフ 22 は、課税日の決定に関する指針を含んでいる。パラグラフ 23 は、申告納税の場合について検討している。パラグラフ 24 は、「両締約国によりなされた決定又は措置の組み合わせによって条約に適合しない課税を受けることとなった場合、最も遅い決定又は措置についての当初の通知の日から起算されるにすぎない」と明記している。

4.54 期間制限が原因で、相互協議による効果的で確実な二重課税の排除又は回避ができなくなる可能性を最小限に抑えるため、できるだけ早い段階、すなわち、調整が行われるであろうことが予測された段階で、納税者が協議を申し立てることが認められるべきである。もしこれがなされるならば、相互に受け入れ可能な協議の結論に達するための手続面の障害をできるだけ少なくすることができると思込まれるので、いずれかの税務当局が何らかの取消不能な措置を採る前に、当該相互協議を開始することができるであろう。しかし、提案された調整が最終的措置をもたらすとは限らないし、また、対応的調整の申立てを引き起こさないかもしれないことから、一部の CA は、このような早い段階で関与することを望まないかもしれない。したがって、あまりに早期に相互協議の申立てをすることは、不要な作業を生み出すことになるかもしれない。

C.4.3 相互協議の継続期間

4.55 いったん相互協議が開始されても、当該協議は長引くことになるかもしれない。移転価格事案は複雑であるために、CA による迅速な合意を困難にするであろう。距離的に離れている場合 CA が頻繁に会うことが難しく、書簡が、満足いくものではないにせよ、しばしば実際の対面協議の代わりとなる。言語、手続並びに法令上及び会計上の制度の違いからも困難が生じ、これらが協議継続期間を長引かせるかもしれない。また、納税者が、CA が移転価格事案を十分に理解するために必要とする全ての情報の提供を納税者が遅らせた場合、手続は長引くかもしれない。

4.56 相互協議事案の複雑さによって、当該事案の解決までに要する時間は変わる可能性がある一方で、CA の多くは、24 か月以内に相互協議による事案の解決のため、合意に達するよう尽力している。そのため、条約に関連する紛争を適時に効果的かつ効率的な解決を確保するために、BEPS 行動計画の行動 14 で採用されたミニマム・スタンダードは、平均して 24 か月以内に相互協議事案の解決を求めている（要素 1.3）。当該目標達成への各国の進捗は、行動 14 のミニマム・スタンダードの実施効果を評価するための目に見える手段を提供するために開発された相互協議の統計³に関する合意済みの報告枠組みに基づき、定期的に審査される（要素 1.5 及

³ OECD (2016) , BEPS 行動 14 (より効果的な紛争解決メカニズム) ピアレビュー文書を参照のこと。

び 1.6 参照)。さらに、相互協議プロセスを担当する職員の権限（要素 2.3）、CA の機能に関する業績指標（要素 2.4）及び CA の適切なリソース（要素 2.5）といった行動 14 のミニマム・スタンダードの他の要素は、相互協議事案の適時の解決に貢献することが期待されている。

4.57 より根本的には、CA が当該規定の 2 年間で解決できなかった問題を解決するために、第 25 条第 5 項のような強制的で拘束力のある仲裁規定を租税条約に採用すれば、相互協議が長期化するリスクを大幅に減少させるはずである。パラグラフ 4.177-4.179 参照のこと。

C.4.4 納税者の参加

4.58 OECD モデル租税条約第 25 条第 1 項は、相互協議の開始を求める申立てを行う権利を納税者に与えている。納税者は相互協議申立の権利を有するものの、協議に参加する具体的な権利は有さない。納税者も CA への事前説明のために協議に参加する権利や協議の進捗状況を知る権利を有するべきだと主張されている。この点、相互協議の合意は、実務上、納税者の了解の下で行われていることは記述されるべきである。納税者が実際の協議の場に同席する権利を有すべきと提案する税務代理人もおり、これは、事案の事実や主張について両 CA の誤解がないようにすることを狙いとしている。

4.59 OECD モデル租税条約第 25 条において想定され、多くの二国間合意において採用された相互協議は、訴訟プロセスではない。納税者からの情報提供が役立つ場合がある一方で、相互協議は政府間プロセスであり、当該プロセスにおける納税者の参加は CA の裁量及び相互協議に委ねられることを思い出さなければならない。

4.60 CA 間の実際の協議という文脈の外において、納税者にとっては、問題に関連する全ての情報を適時に CA に提供することが絶対的に必要である。CA には、限られたリソースしかないため、特に、複雑で事実集約的な事案が多い移転価格事案においては、関連者の活動の完全かつ正確な理解を CA に求めるのは難しい可能性がある。納税者は、協議を促進するために、あらゆる努力を行うべきである。さらに、相互協議が根本的には納税者に対して支援を提供する手段として設計されていることから、CA は可能な限り事案に関して誤解が生じないようにするために、納税者に関連する事実及び争点を当局に提出するためのあらゆる合理的な機会を納税者に認めるべきである。

4.61 実際には、多くの OECD 加盟国の CA は、ごく普通に納税者にそのような機会を与え、協議の進捗状況について知らせ、協議の過程において、検討中の解決案を

受け入れることができるかどうかしばしば尋ねている。この実務は、既に大多数の国で標準的な手続となっており、できる限り広く採り入れられるべきである。これらは、OECDの実効的相互協議マニュアル（MEMAP）に反映されている。

C.4.5 相互協議プログラム指針の公表

4.62 当然のことながら、相互協議に係る指針が公表されており容易に入手可能である場合、相互協議のプロセスに対する納税者の貢献は、促進される。BEPS 行動計画の行動 14 の作業は、当該指針を提供することの重要性を直接的に認識している。行動 14 のミニマム・スタンダード要素 2.1 は、各国は相互協議に関するルール、ガイドライン及び手続を策定及び公表し、当該情報が納税者にとって入手可能になる適切な手段を講じるべきである、と述べている。当該指針には、納税者が CA に対してどのように支援を要請するかに関する情報を含めるべきである。当該指針は、明確かつ平易な言葉遣いで起草すべきであり、かつ、一般納税者が容易に入手可能であるべきである。また BEPS 行動 14 報告書は、調整が租税条約でカバーされる論点に関係する可能性のある場合（条約相手国における移転価格調整が行われる場合等）に、上記の情報が特に関連性を有する可能性があること、及び、当該場合において、納税者にとって相互協議プログラム指針が入手可能となるように、各国が適切な手段を講じるべきであることを注記している。上記の公表された指針の透明性及び周知を促進するために、行動 14 のミニマム・スタンダード要素 2.2 は、公開プラットフォーム上にて各国の相互協議プロファイルを公表し、CA への連絡先情報、関連する国内指針へのリンク及びその他の各国特有の役立つ情報を広く入手可能にすることを定めている。BEPS 包摂的枠組みの参加国⁴のプロファイルは、報告目的のために開発され、合意済みの報告様式に従って作成されており、OECD のウェブサイト上⁵にて公表されている。

4.63 また行動 14 の作業は、相互協議プログラム指針の内容に関する他の多くの側面についても取り組んでいる。

- 行動 14 のミニマム・スタンダードの要素 3.2 は、各国は、自国の相互協議プログラムの指針において、相互協議の申立に当たって、納税者に提出することが求められる情報及び書類を特定すべき、と述べている。要素 3.2 に従い、各国は、納税者が当該指針に沿って情報及び書類を提出している場合、納税者の情報提供が不十分であることを根拠に相互協議の利用を拒否してはならない。
- 行動 14 のミニマム・スタンダードの要素 2.6 は、各国は、自国の相互協議プログラム指針において、税務当局と納税者との間の税務調査上の和解が相互協議

⁴ www.oecd.org/tax/beps/beps-about.htm#membership を参照。

⁵ www.oecd.org/tax/beps/country-map-profiles.htm を参照。

の利用を妨げるものではないことを明確にすべきである、と述べている。

- 拘束力のない行動 14 のベスト・プラクティスには、各国の相互協議のプログラム指針において次の事項を定めるべきであることを追加的に勧告している。相互協議と国内の行政上及び司法上の救済手段との関係に関する説明（ベスト・プラクティス 8）、相互協議中の加算税・延滞税への配慮に関する指針（ベスト・プラクティス 10）、多国間の協議及び APA に関する指針（ベスト・プラクティス 11）。ベスト・プラクティス 9 は、納税者に相互協議の利用を認めることにより、善意の納税者が外国で調整を受けた場合に生じ得る二重課税につき、CA が協議を通じて解決できるようにすることを上記の指針に定めることを勧告している。

4.64 規則や指針は、事実上、それらが当該 CA とその国の納税者との国内的な関係を規定するにとどまるので、手続の運用について規定している規則又は指針について CA 間の合意は必要ではない。しかしながら、CA は、各国の規則又は指針を相互協議の相手国の CA に知らせ、相互協議プロファイル（4.62 参照）のアップデートを行っておくべきである。

C.4.6 税金の不足分の徴収及び利息の発生に関する問題

4.65 対応的調整を通じて二重課税を排除するプロセスは、税金の不足分の徴収及び当該不足分又は過払分に対する利息の金額査定に関する問題により、複雑化する可能性がある。最初の問題は、徴収の停止を認める国内手続が存在しないことが原因で、対応的調整手続が完了する前に、査定された不足分が徴収される可能性があることである。このことにより、多国籍企業グループは、問題が解決される前に同じ税金を 2 度支払わされるかもしれない。この問題は、相互協議に限らず、不服申立ての場合も生じる。BEPS 行動計画の行動 14 の作業は、相互協議を通じて事案が解決される前に両締約国が租税を徴収することは、納税者の事業に対して（例えば、キャッシュ・フロー上の問題の結果として）大きな影響を及ぼす可能性があることを認識している。このような税金の徴収は、CA が、既徴収税額を還付しなければならない恐れがあると考える場合に、相互協議への誠実に参加することをさらに困難にする可能性もある。そのため、行動 14 報告書は、ベスト・プラクティス 6 として、各国は、相互協議が進行中である期間中、徴収手続を停止するために適切な措置を講じるべきである、という勧告を含んでいる。この徴収の停止は、最低でも、国内の行政上又は司法上の救済を求めている者に対して適用されるのと同じ条件に基づき利用可能とするべきである。この観点において、注記すべきは、行動 14 のミニマム・スタンダードの要素 2.2 に従い作成された各国の相互協議プロファイル（4.62 参照）には、特定の国における徴収の停止に関する手続の利用可能性に関する情報が記載されていることである。

4.66 不足分の徴収が全体的又は部分的に停止されるか否かを問わず、他にも複雑な問題が生じる可能性がある。多くの移転価格事案を処理するには長い時間を要するため、その他の国で税金の不足分につき発生する利息又は対応的調整が認められる場合に過払い分につき発生する利息は、本来の税額と同等となる又はこれを超過する場合がある。各国は、相互協議において、国内法の相違により、多国籍企業グループに追加費用が発生するか又は関連者間取引が当初から独立企業基準に基づき行われていれば得られていなかったであろう便益（例えば、対応的調整を行う国において支払われた利息が第一次調整を行う国により課された利息を超過する場合）が多国籍企業にもたらされることを考慮に入れるべきである。上記のとおり、BEPS 行動 14 報告書は、ベスト・プラクティス 10 として、相互協議の指針を公表する国は、相互協議中の利息に対する指針を定めるべきである、という勧告を含んでいる。加えて、行動 14 のミニマム・スタンダードの要素 2.2 の各国の相互協議のプロファイルには、各国の利息及び加算税に関する取扱いが記載されている。

4.67 （適用される率とは明確に区別される）利息の額は、対応的調整を行う管轄が当該対応的調整を行う年度とも大いに関係がある。対応的調整を行う管轄は、第一次調整がなされる年度において対応的調整を行うかもしれない、この場合、（利子の率に関係なく）相対的に少額の利子が支払われると考えられる。一方、第一次調整を行う管轄は、（比較的低い率の利子が課されるとしても）関連者間取引が行われた年度において、過少かつ未収の租税債務に対する利子を課そうとするかもしれない。どの年度に対応的調整を行うかという問題は、パラグラフ 4.36 で取り上げられている。したがって、特定の事案については、論争中の調整に関連して、権限ある両当局は、納税者に利子を課したり、あるいは納税者に利子を支払ったりしないことについて合意することが適切であろう。ただし、このことは、この問題に対処する特定の規定が、関係する二国間条約にない場合、不可能であろう。また、このアプローチは、執行面での複雑さを軽減するであろう。しかし、不足税額に係る利子や過納金に係る利子は、異なる管轄の異なる納税者に帰属するのであるから、このようなアプローチの下で、適正な経済的結果が達成されるという保証はない。

C.5 第二次調整

4.68 第一次調整が契機となって起こり得る調整は対応的調整だけではない。第一次調整とそれに伴う対応的調整は、多国籍企業グループの課税所得の配分を税務上変更するが、このことは、調整によって明らかになった超過利益と、仮に関連者間取引が独立企業間ベースで行われていたならば発生したであろう結果とが一致していないという事実を変えるものではない。移転価格調整を行う国のいくつかは、現実の利益配分を第一次調整と一致させるために、その国内法に基づき、みなし取引（二次的取引）を主張する場合があるだろう。これは、第一次調整により発生した

超過利益を他の何らかの形で移転したものとして取り扱い、それに従って課税するものである。通常、二次的取引は、みなし配当、みなし出資、みなし貸付金の形態をとるだろう。例えば、海外に親会社を有する子会社の所得に対して第一次調整を行った国は、海外の親会社の下に残った超過利益を配当として移転したものとして取り扱い、配当に対する源泉課税を行うかもしれない。その子会社は源泉課税を逃れる手段として海外の親会社に対して過大な移転価格を支払ったのかもしれない。このように、第二次調整は課税される利益と元の帳簿上の利益との差を考慮しようとするものである。二次的取引へ租税を課すことは、二次的移転価格調整（第二次調整）を発生させる。したがって、第二次調整は租税回避を防止するために機能するかもしれない。二次的取引が生じる正確な形態やその結果である第二次調整の正確な形態は、当該事案の事実及び第二次調整を主張する国の税法により異なるだろう。

4.69 税務当局が第二次調整を主張しようとするもう一つの例は、第一次調整を行った税務当局が超過利益を一方の関連者から他方の関連者へのみなし貸付金として取り扱うというものである。このケースにおいては、貸付金の返済義務が発生するとみなされる。第一次調整を行う税務当局は、次に独立企業間ベースの利子率を認定するために、この二次的取引に独立企業原則を適用しようとするだろう。一般的に、利子率、利払いのタイミング、及び利子を資産計上すべきか否かといった点を一般的に考慮する必要がある。みなし貸付金とする方法は、第一次調整に関連した年度のみならず、その後続年度にも、税務当局がみなし貸付金が返済されたと考える時点まで、影響を及ぼすかもしれない。

4.70 第二次調整により生じるであろう追加的な納税義務について、他方の国により対応的な控除又は他の何らかの措置が与えられない限り、第二次調整は二重課税をもたらすかもしれない。第二次調整がみなし配当の形を取る場合、他方の国の国内法にみなし受取が存在しないかもしれないので、みなし配当に課される源泉課税に係る二重課税は排除されないかもしれない。

4.71 OECD モデル租税条約第 9 条第 2 項に関するコメントリーは、この条項が第二次調整を扱うものではないことに留意しており、それゆえに、この条項は、税務当局に対して第二次調整を行うことを禁止したり又は要求したりするものではない。広い意味では、租税条約の目的は二重課税の回避と所得及び資本に関する脱税の防止であると言える。多くの国では、慣行として、あるいはそれぞれの国内規定で認められていないため、第二次調整を行っていない。一部の国は、他国の行った第二次調整に基づく二重課税排除を拒むかもしれないが、実際、それらの国々は、第 9 条ではそうした二重課税を排除することを求められてはいない。

4.72 第二次調整は、それがもたらす現実の困難性を理由として、一部の国により拒否されている。例えば、第一次調整が兄弟会社間について行われた場合、第二次調整は、これらの会社の一方から共通の親会社へのみなし配当、及びそれに続いて、所有関係に沿った親会社から取引に参与した他方の会社へのみなし出資をもたらすかもしれない。多くの仮定取引を創出することは、第一次調整が行われた取引に関連のある国に加えて、それ以外の国においても、税務上の影響を発生させるのが妥当かどうかとの疑問を提起する。これは二次的取引が貸付金であれば、避けることができるが、ほとんどの国ではみなし貸付金はこの目的には使用されておらず、みなし貸付金は帰属利子のために特有の複雑さを持っている。少数株主は、当該関連者間取引の当事者ではなく、したがって超過利益を受け取っておらず、みなし配当の受領者と考えるのは不相当であり、それは例え比例的でない配当が会社法の要件に沿っていなかったとしてもである。加えて、外国税額控除制度との相互作用の結果、第二次調整は多国籍企業グループ全体の租税負担を過度に減少させるかもしれない。

4.73 前述の困難性の観点から、税務当局は、納税者の行為が明らかに源泉課税を回避するために配当を偽装する意図の下に行われたということを示唆する場合を除いて、第二次調整が必要であると考えられる場合、結果として生じる二重課税の可能性が最小となるような調整を組み立てるべきである。加えて、この事に関する政策を立案又は改正しようとしている国には上述の困難を考慮することが推奨される。

4.74 第二次調整を適用している一部の国においては、第一次調整を受けた納税者に対して、自己の勘定と第一次調整とを一致させるために、自己がその一員である多国籍企業グループへの超過利益を返金させることにより、第二次調整を避ける別のオプションを与えている。返金は、受取勘定を設定することによっても、調整が親子間で行われた場合の配当支払、追加的な取引価格の支払（当初価格が低すぎた場合）又は取引価格の払戻し（当初価格が高すぎた場合）等に分類することによっても実施できるだろう。

4.75 返金を配当支払として扱う場合、（第一次調整の額を限度として）配当の額は、受領者の総所得には含まれないであろう（なぜならば、それは第一次調整を通じて既に計上されているからである）。その結果、受領者は間接外国税額控除（又は免除制度においては配当免除の特典）及び配当について認められる源泉に係る税額控除を失うこととなってしまいうだろう。

4.76 返金が受取勘定の設定に関係するときには、国内法で当該勘定が充当されるべき期間を制限していても、実際のキャッシュ・フローに対する調整が、当該期間を超過して行われることとなろう。このアプローチは、関連者間取引の一方の当事者

の手に残った超過利益を説明するために二次的取引としてみなし貸付金を使うのと同じである。この勘定についての利子の発生は、それ自体税務上の影響をもたらし得るものであるが、国内法に基づき利子の発生がいつから開始するか（パラグラフ 4.69 で議論されているとおり）により、処理を複雑にするかもしれない。一部の国は、相互協議合意の一部としてこれらの勘定への利子の賦課を放棄することに前向きかもしれない。

4.77 返金しようとする場合には、関連者及びその国の税務当局の双方に対して、返金が行われたこと又は準備が整ったことが分かるようにするために、関連者に対して返金を行う納税者の勘定に、当該支払又は支払に関する取決めにどのように記帳すべきかという疑問が生じる。返金しようとする企業の勘定における返金の実際の記帳は、究極的には返金がどのような形態をとるかによる。例えば、第一次調整を行った税務当局及び配当を受け取った納税者が、受取配当を、返金であるとみなされることとする場合、そうした取決めは支払者の側における配当の額や性格に影響を与えないかもしれないので、このタイプの取決めは配当を支払う関連者の勘定において特に記帳する必要はないかもしれない。他方、支払勘定が設定されたときには、支払勘定を記帳した納税者とその国の税務当局は、その勘定からのあらゆる返金又は勘定の残高に対する利子の返金が、明らかに特定でき、その国の国内法に従って取り扱われるように、支払勘定が返金に関連するものであることを知っておく必要がある。さらに、通貨変動による利得や損失の関係でも問題が発生するかもしれない。

4.78 ほとんどの OECD 加盟国が、現時点において返金の利用についてはそれほど多くの経験を持っているわけではないため、第一次調整についての相互協議が開始されている時には、その協議において、返金を行うための納税者と税務当局との間の合意について議論されることが推奨される。

D 同時調査

D.1 定義及び背景

4.79 同時税務調査は広い範囲の国際的な問題において活用される相互支援の一つの形態であり、税務調査において二か国あるいはそれ以上の国が協力することを可能にするものである。同時税務調査は、一般的に、より時宜を得た、かつ効果的な情報交換を導くことから、第三国に基礎を置く情報が調査の重要なポイントである場合に特に有効である。歴史的に、移転価格上の問題に係る同時税務調査は、取引の真の性質がタックスヘイブンの介在によって不明瞭である事案に焦点が当てられてきた。しかし、同時税務調査は、複雑な移転価格事案においては、移転価格分析の

ため関係税務執行当局が利用可能なデータの適正さの改善が見込まれることから、より広範な役割を担うことができるであろうとされている。さらに、同時税務調査は経済的二重課税の可能性を減少させるとともに、納税者に対するコンプライアンスに係るコストも減少させることができ、さらには、問題解決を迅速化することに役立つとされている。同時税務調査において更正がなされる場合は、両参加国は、多国籍企業グループが受ける二重課税が回避されるよう努力すべきである。

4.80 同時税務調査は、「同時税務調査の実施のための OECD モデル取決め」（「OECD モデル取決め」）A 部に定義されている。この取決めによれば、同時税務調査は、「それぞれの管轄地域において得た関係する情報を交換するために、税務当局にとって共通の所得又は関連する所得がある納税者の租税に関する事項について、同時かつ独立して調査するための二か国以上の取決め」を意味する。この相互支援の形態は、相互協議の代替を意味するものではない。同時税務調査の結果としてのいかなる情報交換も、このような交換に対して組み込まれたあらゆるセーフガードを伴って、CA を経由して交換が続けられる。同時税務調査に関する実務的な情報は、2006年1月23日に OECD 租税委員会で採択された情報交換マニュアルのモジュールに見られる（<http://www.oecd.org/ctp/eoi/manual> 参照）。

4.81 OECD モデル租税条約第 26 条の規定は、同時調査の実施における法的根拠を規定している一方、CA は、しばしば、同時調査プログラムの目的に沿った実施要領、及び、同時調査方針及び情報交換に関係した実施上の手続を決定する。一度、このような取決めが従うべき一般の方針となったり、特定の事案が選定されれば、それぞれの国の調査官はそれぞれの管轄において、別々に調査を実施し、国内法及び執行上の慣行に従うであろう。

D.2 同時調査の法的根拠

4.82 同時調査は、OECD モデル租税条約第 26 条を根拠とする情報交換規定の枠内にある。第 26 条は、条約の規定又は条約の対象である租税に関する国内法の実施を実施するために必要な情報交換の形態による条約締結国の CA 間の協力を規定する。第 26 条及びそのコメンタリーは、当該コメンタリーが言及している情報交換の三つの方法（個別的情報交換、自発的情報交換、自動的情報交換）に対する支援の可能性を制限しない。

4.83 同時調査は、二重課税防止条約の枠外で認められるであろう。例えば、「税務共助に係る北欧条約」第 12 条は北欧諸国間の情報交換及び租税徴収に関する共助を規定し、同時調査の可能性を規定している。この条約は事案の選定及びこのような

調査を実施するための共通の指針を与えている。「税務執行共助に関する欧州評議会及び OECD 共同条約」第 8 条もまた、明白に同時調査の可能性を規定している。

4.84 全ての事案において、一方の国の税務当局によって得られた情報は、国内法の下で秘密として取り扱われなければならないし、特定の租税目的のためにのみ活用し、租税条約又は共助協定に特別に規定されている税務問題に関係する特定の者又は当局に対してのみ開示されるであろう。影響を受ける納税者は、通常、同時調査の対象に選定されている事実を知らされるが、国によっては、納税者は、税務当局が同時調査を考慮している場合、又は、情報が第 26 条に準拠して伝達される場合は、知らされる権利を有するであろう。このようなケースにおいて CA は、外国の相手方にこのような開示が行われることを通知するべきである。

D.3 同時調査と移転価格算定

4.85 移転価格の同時調査事案の選定においては、それぞれの国における調査実施又は課税の期間制限の違い、及び未調査課税期間の違いから生ずる大きな障害がある。しかし、これらの問題は、調査対象期間を一致させ、将来の調査期間を同じにするように、関連する CA 間の調査スケジュールを早期に交換することによって緩和することができる。調査スケジュールの早期交換は、一見有益に見えるが、一方が同時調査を正当化するためにより包括的に問題を提示できる場合には、条約相手国が申し出を受け入れる可能性は大幅に高まると認識している国もある。

4.86 同時調査の事案が選定されたなら、調査官が面会し、計画し、調整して、同時調査の進行について綿密に検討するのが通常である。特に、複雑な事案においての関係調査官の会合は、事実関係の問題を明確にするために、納税者の参加をも得て行われる場合もある。納税者が、他の税務当局に情報が流される前に意見を聴取される権限を有する国においては、この手続もまた同時調査の枠内で検討されるべきである。この場合、税務当局は、同時調査開始前に、予め、その必要があることを条約相手国に伝えるべきである。

4.87 同時調査は、例えば、異なる租税管轄に存在する納税者間で、コストが分配・請求される又は利益が配分される事案、あるいはより一般的に言えば移転価格上の問題を含む事案において、関連者の適切な租税債務を算定するための有益な方法となるであろう。同時調査は、グローバル・トレーディング及び革新的な金融取引のような特殊な分野において、多国籍事業活動、複雑な取引、費用分担取決め及び利益配分方法に関する情報の交換を容易にするであろう。結果として、税務当局は多国籍企業の全体的な行動を、より広く深く理解でき、国際的な取引の比較及び確認の可能性を広げることができるであろう。また、同時調査は特定産業内の納税

者の行動、活動及び傾向に関する知識の開発を目的とした産業別情報交換、あるいは個別調査事案を超えたその他の情報の交換を支援するであろう。

4.88 同時調査の一つの目的は、移転価格コンプライアンスを促進することである。例えば、二又はそれ以上の国における関連者間取引における移転価格上の問題については、納税者が期限までに必要な情報の提供について協力しない又は怠っている場合、税務当局がこれらの事柄について必要な情報を得ることに及び事実や状況を確定することは困難であろう。同時調査の手続は、税務当局がこれらの事実をより早期に、効果的に、かつ、経済的に把握することに役立つ。

4.89 この手続により、移転価格に関する議論を早期段階で明確にすることによって、納税者が提訴する可能性を最少にできる。このことは、参加する調査官が、同時調査の過程で入手した情報に基づいて、関連者間に存在する移転価格の状況に関して、意見の相違点を議論する機会を持ち、これらの論争を解決できる場合に可能である。このような手続が採られた場合、関係調査官は、可能な限り、関連者間取引についての事実及び状況の決定及び評価について、事実の評価についての全ての不同意点及び関連者間に存在する移転価格の状況に関する法的取扱いについての全ての相違点を記載した同意文書を作成すべきである。このような文書は、後続の相互協議のための基礎として活用されるであろうし、条約締結国が関連者の租税債務を最終的に決定してから長期間経過後、もう一方の国が納税者を調査することによって生ずる問題を未然に防止することを可能にするであろう。例えば、このようなアプローチは、関連情報の不足によって生ずる相互協議上の問題を最小限にすることができるであろう。

4.90 同時調査の手続は、事案によっては、参加する税務当局が関連者間取引の移転価格の状況について合意に達することを可能にするであろう。合意に達したならば、対応的調整が早期に行われることにより、可能な限り期間制限の障害及び経済的二重課税を避けられる。加えて、関連者の移転価格に関する合意について納税者の同意が得られれば、時間と費用を要する訴訟も回避されるであろう。

4.91 たとえ関連者間の移転価格に関して、同時調査の過程で税務当局間において合意が達成されなくても、OECD モデル租税条約は、いずれかの関連者が、同時調査がない場合より早期の段階で経済的二重課税を避けるために相互協議開始の申立てができることを想定している。したがって、もしこれが実現すれば、同時調査は納税者の租税債務を確定させる税務当局の所得調整と相互協議の実施との間隔をかなり短縮することができる。さらに、OECD モデル租税条約は、同時調査が相互協議を容易にすることを想定している。その理由は、税務当局が、納税者から相互協議申立の可能性のある課税について、より完全な事実関係に関する証拠を積み上げ

ることができるからである。事実の決定、評価及び上述の税務当局間の文書で言及された移転価格上の取扱に基づいて、相互協議の実際の運用もかなり改善され、CAがより容易に合意に達することを可能にするであろう。

4.92 関連者もまた、同時調査により、関係税務当局による調査が調整され重複が回避されることから時間とリソースの節約により便益を得ることができるであろう。加えて、関連者間の移転価格の調査における二以上の税務当局の同時参加は、多国籍企業が移転価格上の問題の解決においてより積極的な役割を担う機会を与えるであろう。関連者が、同時調査の期間を通じて各参加税務当局に関連する事実及び論点を示すことは、誤解を避けるとともに、税務当局が移転価格の状況及び評価を一致させるために役立つであろう。こうして、関連者は、早期の段階で移転価格に関して確実性を得るであろう。

D.4 同時調査の利用の勧告

4.93 OECD加盟国間の同時調査の活用の増加に伴い、OECD租税委員会は、実施を希望する国に対して、同時調査実施のためのOECDモデル取決めの草案を作成することが有益であると決定した。1992年7月23日、OECD閣僚理事会は、加盟国に対して、この形態による協力の法律上及び実施上の指針となるこのモデル取決めを活用するよう勧告した。

4.94 取引及び事業の多国籍化及び多国籍企業の取引の複雑化に伴い、移転価格上の問題はますます重要となっている。同時調査は、納税者及び税務当局双方が経験する多国籍企業の移転価格に関連する困難性を緩和することができる。したがって、移転価格事案の調査に同時調査をより多く活用することは推奨されるべきであり、情報交換及び相互協議の運用を容易にする。同時調査において更正がなされる場合、参加両国は、多国籍企業グループの二重課税が回避されるよう努力すべきである。

E セーフハーバー

E.1 序

4.95 独立企業原則の適用は、多大なリソースを要するプロセスである。それは納税者及び税執行当局に重い事務負担を課し得、複雑な規定とその結果としてのコンプライアンス上の要求がそれに拍車をかけている可能性がある。このような事実から、OECD加盟国は、移転価格の分野においてセーフハーバー・ルールは適切かどうか、また、どのような場合に適切であるのかを検討することとなった。

4.96 OECD ガイドラインが 1995 年に採用された当時、セーフハーバー・ルールに対する見方は総じて否定的であった。セーフハーバーが移転価格のコンプライアンスと執行を簡素化し得る一方で、セーフハーバー・ルールは、潜在的に、関連者間取引を行う企業の価格決定に悪影響を与えるという根本的な問題を引き起こす可能性が指摘された。また、一国が単独で規定するセーフハーバーは、当該セーフハーバーを導入している国、及び、当該セーフハーバーを選択している納税者と関連者間取引を行う関連企業が所在する国の双方の税収に悪影響を及ぼす可能性がある」と指摘された。更に、セーフハーバーが独立企業原則と相反する可能性も指摘された。従って、移転価格上のセーフハーバーは一般的に妥当ではないと結論付けられ、その結果、セーフハーバーの使用は推奨されなかった。

4.97 このような総じて否定的な結論にも関わらず、相当数の国々がセーフハーバー・ルールを導入してきた。それらは、一般的に、比較的小規模な納税者及び/又は簡易な取引に適用されている。また、それらは税務当局及び納税者の双方から総じて良好な評価がなされており、適用対象の検討とルールの規定を注意深く行い、検討が足りないセーフハーバー制度から生じる諸問題を回避するための努力が払われるならば、セーフハーバーの利点は懸念される問題を補って余りあるとみなされている。

4.98 セーフハーバーは、移転価格上のリスクが低い納税者及び/又は取引を対象とし、二国間又は多国間ベースで適用することが最も適切であると考えられる。セーフハーバーの規定は、そのセーフハーバーを適用することを明示している税務当局以外の税務当局をいかなる場合においても拘束又は制約するものではないことを認識する必要がある。

4.99 セーフハーバーは一義的には納税者にとって有益なものであるが、リソースの最適な利用を可能にするという点で税務当局にとっても有益なものとなり得る。税務当局は、調査及び検査に係る限られたリソースを、比較的小規模な納税者や簡易な取引 (実務上、移転価格算定方法及び実績値の双方について、一般的に同じ結論となるもの) から、より複雑でリスクの高い案件に振り向けることが可能になる。同時に、納税者は、より高い確実性及び低いコンプライアンス負担で、条件を満たす取引の価格を決定し、税務申告を行うことができる。しかしながら、セーフハーバーの策定には、セーフハーバー・ルールの下で決定される移転価格が対象の納税者にとっての独立企業間価格にどの程度近似しているか、所得の二重非課税を含む不適切なタックス・プランニングの機会を設けてしまう可能性、同じ状況の納税者に対する公平な取り扱い、及びセーフハーバーが独立企業原則あるいは他国の実務と不整合であることから生じ得る二重課税の可能性といった問題についての細心の注意が要求される。

4.100 以下、セーフハーバー・ルールの利点及び問題点を検討し、独立企業原則に基づく移転価格の制度の下でセーフハーバーが適用され得る場合についての指針を示す。

E.2 セーフハーバーの定義及び概念

4.101 独立企業原則を適用する際に生じる問題のいくつかは、対象の納税者が明確且つ慎重に定義された取引について簡易な移転価格ルールの適用を選択すること、または一般的な移転価格ルールの適用の免除を可能にすることで回避できると考えられる。前者においては、当該ルールの下で設定された価格は、そのルールを明示的に採用している税務当局により機械的に認容される。このような選択制の規定が通例「セーフハーバー」と呼ばれている。

4.102 移転価格制度においてセーフハーバーは、予め定義された納税者又は取引に適用され、対象の納税者に本来課される通常の移転価格ルールに基づく一定の義務を軽減する規定をいう。セーフハーバーにより、通常の移転価格制度上の義務がより簡易な義務に代替される。そのような規定により、例えば、納税者が特定の方法（税務当局が規定する簡易な移転価格算定方法の適用など）で移転価格を算定することができるようになると考えられる。あるいは、セーフハーバーにより一定の納税者や取引が通常の移転価格ルールの全部又は一部の適用から除外されることも考えられる。多くの場合、セーフハーバーの規定の要件を満たしている納税者は、セーフハーバーに連関する文書化の義務の一部又は全部を含む、煩わしいコンプライアンス義務から解放される。

4.103 本節の検討において、セーフハーバーは、文書化義務の簡素化又は免除（価格決定が関係しない場合）、及び、本章の F 節で検討される税務当局及び納税者が事前に関連者間取引の移転価格について合意する手続き（事前確認）といった独立企業間価格の決定に直接関係しない執行的簡素化手段を含まないものとする。本節の検討は、また、外国子会社の「過剰」債務の防止を目的とした規定（「過少資本」ルール）は対象としていない。

4.104 本節において議論されている便益のいくつかを実現するため、前述のセーフハーバーに関する記述とは完全には一致しないものの、推定を用いた執行的簡素化手段を採用している国があるのも事実である。例えば、納税者の設定した移転価格が独立企業原則に整合的であることを反証する権利を当該納税者に認めた上で、税務当局が設定する強制的価格水準を推定適用するという方法も考えられる。そのようなシステムの下では、納税者が、当該価格が独立企業原則に整合的であると証明するために、同様のシステムが導入されていなかった場合に比べて重い負担を負わ

ないことが重要である。あらゆる同様のシステムにおいて、義務的な推定を適用することによって生じる二重課税の事案を、相互協議手続を通じて解決することを許容することが重要となるだろう。

E.3 セーフハーバーの利点

4.105 セーフハーバーの基本的な利点は以下の通りである。

1. 対象の納税者が、要件を満たす関連者間取引について適切な条件を決定及び文書化する際のコンプライアンスを簡素化し、コンプライアンスコストを軽減すること。
2. 対象の納税者に確実性を提供し、要件を満たす関連者間取引に対して受領する又は支払う価格は、限定的な調査のみ、又は、納税者がセーフハーバーの適用要件を満たし規定に準拠していることを確認する以上の調査を受けることなしに、当該セーフハーバーを採用する税務当局により認容されること。
3. 税務当局がそのリソースを比較的低リスクの取引の調査からより複雑またはリスクが高い取引や納税者の調査へ振り向けることを可能にすること。

E.3.1 コンプライアンスの免除

4.106 独立企業原則の適用は、入手及び/又は評価が困難又はコストが嵩むデータの収集及び分析を必要とすることがある。場合により、こうしたコンプライアンス負担は納税者の規模、果たす機能、及びその関連者間取引に付随する移転価格上のリスクに不釣り合いなものとなる。

4.107 適切に策定されたセーフハーバーは、納税者が要件を満たす取引の価格をセーフハーバーにより規定される範囲内に設定する代わりにデータ収集及び関連する文書化に係る義務が免除されることにより、コンプライアンス負担を顕著に軽減することができる。特に、移転価格上のリスクが低い場合や、コンプライアンス及び文書化の負担が移転価格上のリスクに比して不釣り合いな場合、これらのトレードオフは納税者及び税務当局の双方にとって有益となり得る。セーフハーバーの下では、比較対象取引の選定義務を負うことや、税務当局に移転価格税制の遵守を論証するためにリソースを費やすことなく、納税者は当該セーフハーバーを採用している税務当局から更正を受けることのない移転価格を設定することができる。

E.3.2 確実性

4.108 セーフハーバーがもたらすもう一つの利点は、納税者がセーフハーバー規定の適用条件を満たし規定に準拠している場合には、セーフハーバーを採用する税務当局は当該納税者の移転価格を認容するという確実性である。税務当局は、限定的な調査あるいは全く精査なしに、セーフハーバーのパラメーターの範囲内にある移転価格を認容する。納税者は、要件を満たす取引について税務当局が適切とみなす移転価格の水準を示すパラメーターを知ることができる。

E.3.3 執行の簡素化

4.109 セーフハーバーは、税務当局の執行を一定程度簡素化するであろう。特定の納税者又は取引がセーフハーバーの適用要件を満たすかどうかは注意深く審査される必要があるが、個別のセーフハーバーの内容によっては、この審査は必ずしも移転価格の専門知識を有する調査官によって行われる必要はない。納税者がセーフハーバーの適用要件を満たすことが確定すれば、当該納税者はセーフハーバーの条件を満たす関連者間取引の移転価格に関して最低限の検討のみをすればよい。これにより税務当局は、リスクの低いケースにおいては僅かなリソースの投入で税収を確保することができ、リソースをより複雑でリスクが高い取引及び納税者に集中させることができる。セーフハーバーは、自身の移転価格設定方法が詳細に検討されことはないと考えている小規模納税者のコンプライアンス水準を高める可能性もある。

E.4 セーフハーバーに関する懸念事項

4.110 特定の納税者又は取引に対してセーフハーバーを適用可能とすることで悪影響が生じる可能性がある。こうした問題は以下の事実に起因する。

1. セーフハーバーの導入が独立企業原則に適合しない課税所得の申告につながる可能性がある。
2. 一国が単独で適用した場合にセーフハーバーが二重課税又は二重非課税のリスクを高める可能性がある。
3. セーフハーバーが不適切なタックス・プランニングを助長する可能性がある、及び
4. セーフハーバーが公平性及び統一性の問題を引き起こす可能性がある。

E.4.1 独立企業原則からの乖離

4.111 セーフハーバーによって移転価格アプローチが簡素化される場合、それがすべてのケースにおいて通常の移転価格ルールに基づく納税者の個別の事実及び状況に最も適した移転価格算定方法と一致するとは限らない。例えば、納税者がその事実及び状況に最も適した方法は他の方法であると判断できた場合でも、セーフハー

バーは特定の方法の利用を強いてしまうということも考えられる。こうした事象は、最も適した手法の適用を求める独立企業原則に反するとみなされ得る。

4.112 セーフハーバーには、独立企業原則の厳格な遵守と執行可能性の間のトレードオフの問題が伴う。セーフハーバーは、個々の納税者や取引の異なる事実や状況にそれぞれ厳密に適合するものではない。セーフハーバーの下で決定される価格は、非関連者間の類似の取引についての価格及び価格動向の情報を収集、照合、そして収集した情報の頻繁な更新を行うことにより、独立企業原則に基づき決定される価格に近づけることのできるかもしれない。しかしながら、独立企業原則を充たすに足る程度セーフハーバーのパラメーターを正確に設定しようとするこのような努力は、セーフハーバーの執行の簡素化の利点を損なう恐れがある。

4.113 セーフハーバーが独立企業原則から乖離することで生じる納税者にとっての潜在的な不利益は、納税者がセーフハーバーを選択するか独立企業原則に準拠して取引価格を設定するかを選択肢を持つことで回避できる。このようなアプローチのもとで、セーフハーバーを適用した場合、独立企業原則に基づく額を超過する所得額を申告することになると考える納税者は、通常に移転価格ルールを適用することができる。このようなアプローチによりセーフハーバー制度における独立企業間価格からの乖離を制限できる一方で、これはセーフハーバーの税務当局にとっての執行上の利点も制限することになる。さらに、税務当局は、このアプローチにより納税者がセーフハーバーの金額か独立企業原則に基づく額のいずれか低い方で納税することによる税収減の可能性を考慮する必要がある。また、特定の年度についてセーフハーバーの利用が有利かどうかにより納税者がセーフハーバーを選択したりしなかったりすることについて懸念を持つ国もあるかもしれない。この点を懸念する国は、例えば、納税者にセーフハーバーの利用を事前に税務当局に通知すること求める、又は一定期間継続利用することの確約を求めるなど、納税者がセーフハーバーを適用するための条件を設けることにより相当程度その懸念を払しょくすることができるであろう。

E.4.2 二重課税・二重非課税のリスクと相互協議の懸念事項

4.114 セーフハーバーに係る大きな懸念の一つが、二重課税のリスクの増加である。もし申告利益を増加させることを目的として税務当局がセーフハーバーのパラメーターを独立企業間価格を超える又は下回る水準に設定した場合、納税者は、当該セーフハーバーが存する国において移転価格が精査されることを避けるために本来受領すべき又は支払うべき価格を変更しようとする可能性がある。セーフハーバーを採用している国で課税所得が過大に申告される可能性は、その国が過少申告又は文書化義務の不履行に対して厳しい罰則を課し、移転価格が精査されることなく認容

されることの確証を得ることに対するインセンティブが大きい場合に更に高まることになる。

4.115 セーフハーバーが納税者による独立企業原則に基づく水準以上の所得の申告につながる場合、それは、より多くの課税所得が申告されることから、当該セーフハーバーを採用している税務当局に有利に作用することとなる。一方で、当該セーフハーバーにより、取引の他方の当事者である国外関連者が所在する国では課税所得が過少に申告されることになる。このような場合、当該他方の国の税務当局はセーフハーバーを適用した結果としての価格を更正しようとし、納税者は二重課税の可能性に直面することになる。このように、セーフハーバーを有する国が得る執行上の便益は、潜在的に、自国の課税ベースを守るために当該セーフハーバーにより認められる価格や利益水準が自国の移転価格ルールを適用した場合と一致するかどうかを一貫して見定めなければならない他国の犠牲の上に成り立っている。従って、セーフハーバーを採用する国において軽減される執行上の負担は外国の当局に移転するといえる。

4.116 比較的小規模な納税者や簡易な取引のケースにおいては、セーフハーバーの利点はその問題点を補って余りあるものとなろう。セーフハーバーが選択適用であるとして、納税者は、セーフハーバーが二重課税を引き起こす場合であってもその程度がほどほどであれば、それを複雑な移転価格ルールを遵守しなければならない負担からの免除のために支払う受け入れ可能な対価とみなす可能性がある。納税者は、セーフハーバーを選択するに当たって二重課税のリスクを許容できるかどうかを判断することができる、という主張もあろう。

4.117 一国が単独でセーフハーバーを導入する場合、セーフハーバーのパラメーターを定めるに当たって、二重課税が生じないように注意しなければならないとともに、当該セーフハーバーを導入する国は、一般的に、二重課税のリスクを緩和する為、個別のケースにおいてセーフハーバーを適用した結果について相互協議により修正する可能性を認めるべきである。少なくとも、納税者が十分な情報の下で判断することを確実にするために、当該セーフハーバーを採用する国は、セーフハーバーの利用により生じる二重課税の排除に努めるかどうかを事前に明確にする必要がある。当然、セーフハーバーが選択適用ではなく、かつ、当該セーフハーバーを採用する国が二重課税を排除しようとしめない場合、セーフハーバーにより生ずる二重課税のリスクは受け入れ難いほど高くなり、条約の二重課税排除の規定と矛盾を来すこととなろう。

4.118 他方で、一国が単独で規定するセーフハーバーにより納税者が当該セーフハーバーを規定する国で独立企業原則に基づく水準を下回る所得を申告することが許

容される場合、納税者は当該セーフハーバーの適用を選択するインセンティブを持つ。そのようなケースにおいて、納税者が整合的に、すなわち、当該セーフハーバーを踏まえて他方の国において独立企業原則に基づく水準を超える所得を申告するという保証はない。加えて、他方の税務当局が独立企業原則に基づく水準を超える所得の申告を求める権限を有するとは考えにくい。このような場合の課税漏れの不利益は専ら当該セーフハーバーを採用する国の負担となり、他方の国が独立企業原則に基づく水準の所得額に課税する権能を侵すものではないが、二重非課税は不可避となり投資や貿易をゆがめる可能性がある。

4.119 セーフハーバーによる非独立企業間価格や二重課税及び二重非課税の問題はセーフハーバーが権限のある当局間の合意というかたちで二国間又は多国間ベースで採用されることにより大幅に解消され得ることに注目する必要がある。このような方法においては、二か国以上が、合意により、セーフハーバーの規定の対象となる納税者及び/又は取引を定義し、それぞれの国で矛盾なく適用される限りにおいて各締約国が認容する価格決定のパラメーターを設定する。この合意は事前に公表され、納税者は当該合意に則って関係各国で矛盾なく申告をすることになる。

4.120 潜在的に異なる利害関係にある二か国以上がこのようなセーフハーバーに取って代わり合意することで、一国が単独で規定するセーフハーバーに内在する恣意性を抑制し、セーフハーバーに起因する二重課税及び二重非課税の問題が大幅に解消するはずである。特に、比較的小規模な納税者及び/又は簡易な取引について権限のある当局間の合意による二国間又は多国間セーフハーバーを導入することは、一国が単独で規定するセーフハーバーの潜在的欠点の一部を回避しつつ移転価格の簡素化を実現するための価値のあるアプローチとなると考えられる。

4.121 このガイドラインの第4章の付録には、一般的な移転価格事例について二国間又は多国間セーフハーバーを導入しようとする際に各国の権限のある当局が利用できるよう、MOU(覚書)のサンプルが掲載されている。これらの覚書のサンプルの利用は、二国間あるいは多国間セーフハーバーを導入する際に義務的であるとも規範的であるとも解釈されてはならない。逆に、それらは、各国の税務当局の必要に応じて修正されるべき枠組の一例を提供するものである。

E.4.3 タックス・プランニングを助長する可能性

4.122 セーフハーバーは、納税者にタックス・プランニングの機会を提供する可能性もある。企業は、他国へ課税所得を移転させるために移転価格を変更するインセンティブを有していることがある。これがセーフハーバーの規定を不当に利用する目的で虚偽の取り決めが合意されるようにまですると、租税回避をも誘発する可能

性がある。例えば、セーフハーバーは一般的に「単純」又は「小規模」な取引に適用されるため、納税者は取引を細かく分割してあたかも単純又は小規模な取引に見せようとするのが考えられる。

4.123 セーフハーバーが業界平均に基づいていた場合、平均以上の利益率を有する納税者にタックス・プランニングの機会が生じる。例えば、独立企業間価格で製品を販売する費用効率の高い企業が関連者間取引で 15 パーセントの利幅を得ることができるとする。仮にこの国で 10 パーセントの利幅を求めるセーフハーバーが採用されている場合、この企業にはセーフハーバーを適用し残りの 5 パーセントを低税率国へ移転するインセンティブが働くであろう。結果的に、課税所得が国外に流出することになる。これが大規模に行われれば、セーフハーバーを規定している国にとって大幅な税収の減少となろう。

4.124 この問題は、第 4.119 パラグラフにあるように、セーフハーバーを二国間又は多国間で導入し、その適用を同様の移転価格上の問題を有する国との間の取引に限定することで大部分は回避し得る。二国間及び多国間セーフハーバーの採用にあたり、税務当局は、そのような取決めのネットワークを広範に構築することはより有利なセーフハーバーのある国に取引を経由させる「セーフハーバー漁り」を誘発する可能性があることに留意し、これを防止するための適切な措置を講じる必要があるであろう。同様に、二国間セーフハーバーを導入する国は、セーフハーバーでの許容レンジを相当程度狭く設定し、納税者には当該二国間セーフハーバーの両当事国において相互に矛盾のない申告をすることを求めるべきである。必要に応じて、当該二国間セーフハーバーの下で申告内容に矛盾がないかどうかを確認するために、条約上の情報交換規定を利用することが可能であろう。

4.125 セーフハーバーの実施によって自国の課税ベースが浸食される可能性を受け入れるかどうかは、それぞれの国が決めることである。この政策的決定をする上では、納税者及び税務当局にとってのセーフハーバーの確実性・簡素な執行、税収浸食の可能性との間に基本的なトレードオフ関係がある。

E.4.4 公平性及び統一性の問題

4.126 セーフハーバーにより公平性と統一性の問題が生じる可能性がある。セーフハーバーの導入により、移転価格に関する二つの異なったルールができることになる。セーフハーバーの適用対象となる納税者又は取引を区別する基準を明確かつ慎重に設定する必要がある。それは、類似の、おそらく競合関係にある納税者の間でセーフハーバーの適用の可否が異なる可能性、又は、意図せぬ納税者又は取引にセーフハーバーが適用される可能性を最小限に抑えるためである。基準の細かさが不

十分だと、類似の納税者が異なる税務上の取扱いを受けることになる。即ち、一方の納税者がセーフハーバー・ルールを適用要件を満たし通常の移転価格の義務規定から解放され、他方の納税者は通常の移転価格の義務規定に準拠した価格決定を強いられる結果となる。特定の納税者に対するセーフハーバーの優遇措置は、潜在的に、差別及び競争を阻害する恐れを内包する。二国間又は多国間セーフハーバーの導入によって、場合によっては、類似の納税者間のみならず同一の納税者が異なる国の関連者とそれぞれ行う類似の取引についても異なる税務上の取扱いがなされる可能性が増大しうる。

E.5 セーフハーバーの利用に関する提言

4.127 移転価格に係るコンプライアンスと執行は、多くの場合、複雑で時間と費用がかさむ。セーフハーバーの規定が的確に策定され、妥当な対象に適用されれば、これらの負担の一部を軽減し、納税者により高い確実性をもたらし得る。

4.128 セーフハーバーは、潜在的に、関連者間取引を行う企業の価格決定を歪め、セーフハーバーを規定する国とともにセーフハーバーを選択している者と関連者間取引を行う企業が所在する国の税収を損なうという問題点を有している。さらに、一国が単独で規定するセーフハーバーは潜在的な二重課税又は二重非課税のリスクを引き起こす可能性がある。

4.129 しかしながら、比較的小規模な納税者や簡易な取引のケースにおいては、セーフハーバーの便益はこれらの諸問題を補って余りあるものと考えられる。セーフハーバーの適用を選択制にすることで、独立企業原則に基づく価格決定からの乖離を更に制限することが可能である。セーフハーバーを導入する場合、当該セーフハーバーを導入する国は、二重課税の潜在的リスクを制限するため、セーフハーバーを適用した結果について相互協議の場で修正することに積極的であることが望ましい。

4.130 セーフハーバーが二国間又は多国間で合意される場合、二重課税や二重非課税の問題を引き起こすことなくコンプライアンス負担や適用における複雑さを大幅に軽減することができる可能性がある。従って、適切な状況の下で二国間又は多国間セーフハーバーを用いることは推奨されるべきである。

4.131 一国が単独で規定するものか二国間ベースかにかかわらず、セーフハーバーは、当該セーフハーバーを自らが採用していない国をいかなる点においても拘束せず、そのような国に対して先例となるものでもないことは明確に認識される必要がある。

4.132 より複雑で移転価格上のリスクが高いものについては、セーフハーバーが本ガイドラインの記述に基づき独立企業原則を正確に個別に適用することに対する実効的な代替となるとは考えにくい。

4.133 各国の税務当局は、セーフハーバーの利用が適切であると見えそれを導入しようとする際には、その利点と問題点を注意深く考量する必要がある。

F APA⁶

F.1 APA の定義及び概念

4.134 APA は、関連者間取引について、その取引を行う前に、一定期間における取引に関する価格を決定するための適切な基準（例えば、方法、比較対象取引、適切な調整、将来の事象に係る重要な前提条件等）を決定する取決めである。APA は、納税者の申請により正式に開始され、納税者、一又は複数の関連者、及び一又は複数の税務当局との間の交渉が必要になる。APA は、移転価格上の問題を解決するための伝統的な行政上、司法上及び条約上のメカニズムを補完することを意図している。伝統的なメカニズムが適用できない場合又は適用が困難である場合、APA は最も有用なものとなるであろう。相互協議の下での APA (MAPAPA) を実施するための詳細な指針は、1999 年 10 月に採択され、本書の付録に掲載されている。また、租税条約に関連する紛争を適時に効果的かつ効率的な解決を確保するための BEPS 行動計画行動 14 の拘束力のないベスト・プラクティス 4 として次が勧告された。当勧告では、APA が条約締結国における租税の確実性を大幅に高め、二重課税の可能性を軽減し、さらに、移転価格紛争を積極的に防止し得ることを、各国が認識した上で、各国は能力等の観点から可能になり次第速やかに二国間の APA 制度を実施すべきである、とされている。この点、注記すべきは、行動 14 のミニマム・スタンダードの要素 2.2 に基づき作成される各国の相互協議のプロファイルに、二国間 APA 制度に関する情報が記載される、ということである。

4.135 APA の概念に関して一つの重要な問題は、一定期間における納税者の移転価格を確認するに当たってどのようなところまでを確認の対象とするのかという点である。例えば、各々の個別事案において、移転価格算定手法のみを決定するのか、又は、それに加えて結果も決定できるのかということである。一般に、移転価格算定手法、その方法の適用の仕方及び重要な前提条件といった点のみでなくそれ以上のことについて確認を行おうとする場合には、将来についての予測に頼ることになることから、最大の注意が払われるべきである。

⁶ APA に係る相互協議の実施のために、第 4 章別添 II に追加指針を示している。

4.136 APA において用いられた予測が信頼できるものであるか否かは、その予測の性格及びその予測の基になった重要な前提条件の双方による。例えば、関連者間における資金の貸借を例にとると、第三者間の短期借入利率（例えば 6%）がその後 3 年間 6% で適用され続けるといった主張は、合理的とは言えない。むしろ、LIBOR に一定率を加算する予測の方がより適切であろう。LIBOR に加えるべき率はその企業の信用格付けにより異なってくる。したがって、重要な前提条件にその企業の信用格付け（例えば、格付けが変化すれば LIBOR に加算される率も変わる）の要素が加えられるならば、より信頼し得る予測ができることになるだろう。

4.137 また、仮に、関連者間に配分すべき機能自体が、企業間で変わり得ることが予期されるようであれば、手法として利益分割法を採用することは適切ではないであろう。しかし、重要な前提条件の中で各関連者の機能を明確にできるのであれば、利益分割法を採用できるかもしれない。もし十分な前提条件が示されるのであれば、実際の利益分割比率が適切であるかについて合理的な予測をすることも可能であろう。

4.138 個々の事案において、APA がどこまで具体的個別的であることができるかを決定するに際し、税務当局は、将来の所得を確実に予測できるということはほとんどあり得ないということを経験しておくべきである。独立企業の利益率を比較対象として用いることは可能かもしれないが、それも多くの場合、変化し易いものであり、また、予測困難なものである。重要な前提条件として適切なものを用いること及び幅を用いることにより、予測の信頼性を高めることができるかもしれない。対象とする産業における過去のデータも、一定の指針となり得る。

4.139 まとめると、予測の信頼性は、実際の各事案の事実及び状況による。納税者及び税務当局の双方とも、APA の対象を検討する際には、予測の信頼性について十分に注意を払う必要がある。信頼できない予測は、APA の中に含まれるべきではない。移転価格算定手法及びその適用は、将来における結果（価格又は利益レベル）の予測に比して、より高い信頼性を持ち得る。重要な前提条件が適切に設定されれば、信頼性はさらに高まる。

4.140 一部の国では、利害関係のある他の税務当局を関与させないで、自国の納税者と税務当局だけの APA（ユニラテラル APA）を締結するという国内的な取決めを認めている。しかし、ユニラテラル APA は、他の課税管轄における関連者の租税債務に影響を与える。ユニラテラル APA が認められる場合、取引相手国が相互協議による二国間 APA を望むか又は検討できるかを判断するため、可能な限り早期に相手国 CA に対してその手続について通知がなされるべきである。いずれにせよ、各国は、納税者とのユニラテラル APA について、移転価格に係る紛争が発生した場

合に納税者が相互協議へのアクセスを放棄するという要件を設けるべきではない。また、各国は、ユニラテラル APA の対象となる取引又は事項に関し、相手国が移転価格調整を提起する場合、自国での対応的調整の妥当性を考慮し、また、ユニラテラル APA を最終的な決定とみなさないようすべきことが奨励される。

4.141 ほとんどの国は、二重課税に対する懸念から二国間又は多国間 APA（二つ以上の国が関係する取決めをいう）を選好する。実際、ユニラテラル APA（納税者と自国税務当局の APA をいう）を納税者に認めていない国もある。二国間又は多国間 APA は、二重課税のリスクを軽減し、税務当局及び納税者の全てに公平で、関係納税者により大きな予測可能性を提供する取決めであるということにより確実にするものであるように思われる。また、国内法上、税務当局と納税者の拘束力のある取決めを締結することを認めていない国もある。このような国では、APA は、相互協議に基づいて条約相手国の CA との間で締結することができるにすぎない。本節においては、特にユニラテラル APA と断っている場合を除き、APA にはユニラテラル APA を含めない。

4.142 税務当局は、特に、グローバルな証券取引やコモディティ取引の分野で生ずる所得配分及び帰属所得の問題、さらに、多国間の費用分担取決め APA が有用であることを認識するであろう。APA の概念はまた、OECD モデル租税条約第 7 条の利得配分の問題、恒久的施設及び支店の問題を解決するのに有用である。

4.143 ユニラテラル APA も含む APA は、税務当局が納税者に出してきた、より伝統的なプライベート・ルーリングと比較した場合、いくつかの点で異なる。伝統的なプライベート・ルーリングは納税者から提出された事実に基づいて法的側面の問題を扱うことに限定される傾向があるのに対し、APA は一般的に事実関係を対象とする。プライベート・ルーリングの場合、税務当局は納税者が提出した事実関係を前提とするのに対し、APA の場合、税務当局は、事実関係を十分に分析・調査する。さらに、APA は、一定期間内における、継続的に行われる複数取引や複数種類の取引、あるいは、関連者間の全取引を対象とする。一方、プライベート・ルーリングは、個々の特定の取引に対してのみ拘束力を有する。

4.144 APA 手続には関連者の協力が必須である。例えば、関連者は、税務当局に対して、特定の事実及び状況の下で最も合理的と考える移転価格算定手法を提供することが期待されている。また、関連者は、自己の申請が合理的であることを裏付ける書類、例えば、対象となる産業、市場及び国に関するデータを提供すべきである。さらに、関連者は、経済活動及び経済コスト、リスク等移転価格に係る条件に関して関連者と比較可能な又は類似の非関連者間取引を見つけ、本ガイドライン第 1 章に記載する機能分析を行わなければならない。

4.145 一般的には、関連者は、関係税務当局に事案を説明し、交渉し、移転価格に関する必要な情報を提供し、合意に達することを通じて、APA 手続に参加することが認められる。関連者の立場から見れば、このような形で参加できることは、伝統的な相互協議よりは、有利なものと考えられる。

4.146 APA 締結に当たって、税務当局は、自己の管轄内の関連者に対して、納税者が APA に従う限り移転価格課税を行わないという確証を与えるべきである。事業活動が著しく変わった場合、さらには、為替レート的大幅な変動のようなコントロールできない経済状況の変化により、独立企業であったなら移転価格上重要な問題と考えるであろうほどに、移転価格算定方法に重大な影響があるような場合には、将来年度において、その取決めを改定又は取り消すであろう旨を定める規定を APA(恐らく幅に言及することになる。)に設けるべきである。

4.147 APA は、納税者の移転価格に関する全ての項目を対象とすることも(これを望む国もある)、対象を特定の関連者又は関連者間取引に限定することで納税者に柔軟性を与えることもできる。APA は、将来の年度及び取引に対して適用され、実際の条件は、対象となる業界、製品及び取引に応じて異なる。関連者は、将来の特定の年度に限定して APA を申請することができ、場合によっては、APA で合意された移転価格算定手法を、過去の最終処理未確定年度における同様の移転価格上の問題に適用することもできる。しかし、この適用には、税務当局、納税者、さらには場合によって条約相手国との間の合意を必要とする。行動 14 のミニマム・スタンダードの要素 2.7 は、二国間 APA の場合、当初の APA 対象年度以前の年度において、事実及び状況が同じである年度が時効にかかっておらず(国内法上の課税対象年度)、かつ、審査で同じ事実及び状況と判断された場合、必要に応じて遡及適用が認められるべきであるとしている。

4.148 当然のことながら、APA を締結した各税務当局は、その管轄内で納税者の APA に係るコンプライアンス状況をモニタリングしたいと考えるであろう。そして、このモニタリングは、一般に次の二つの方法によって行われる。第 1 に、APA を締結した納税者に対して、APA の条件にどの程度従っているか、重要な前提条件が今もなお適切であるかを示す年次報告の提出を求める。第 2 に、税務当局は、通常の調査サイクルの一環として納税者を調査することができる。ただし、移転価格算定手法を再調査することはしない。税務当局は、調査の対象を APA に関連する当初のデータの検証に限定し、かつ、納税者が APA の条件に従っているか否かを判断するためだけの調査に限定することとなる。移転価格に関し、税務当局は、APA 及び年次報告書における内容の信頼性及び正確性、さらに、その移転価格算定手法の適用の仕方に一貫性があるかどうかについて調査することもできる。APA に関連しないその他の問題は、通常の調査対象となる。

4.149 APA 手続において、納税者が提供した情報に不正若しくは偽りがあった場合、又は、納税者が APA の条件に従っていない場合、当該 APA は、過去に遡及して取り消されることになる。税務当局が APA の取消し又は無効を提案する場合、相手国の税務当局に対して、その提案の意図とその理由を通知すべきである。

F.2 事前確認に関する法律及び税務執行上の規則のための可能なアプローチ

4.150 OECD モデル租税条約第 25 条が APA に明確に言及していないとしても、同条に定める相互協議の対象に、条約相手国の CA が関与する APA が含まれると考えるべきである。同条の第 3 項では、CA は、この条約の解釈又は適用に関して生ずる困難又は疑義を相互協議によって解決するよう努めるべき旨規定している。コメントリーのパラグラフ 50 は、第 3 項によってカバーされているのは納税者の区分に関する一般的な困難性であるとしているが、問題は個々のケースに関して生じてくるものであることが特に認識されている。APA はどのような場合に問題となるかと言えば、ある特定の種類の納税者に対する移転価格の適用に関して疑義及び困難が生ずるような事案について問題となるのである。また、第 25 条第 3 項は、CA が条約に規定のない二重課税の排除について協議することができる旨述べている。二国間 APA は、その目的が二重課税の回避にあることから、OECD モデル租税条約のこの規定で取り扱われるべきである。当該条約では移転価格調整に関する規定を置いているが、その規定振りは、第 9 条に見られるように、特別の移転価格算定手法とか手続についてではなく、独立企業原則について触れているだけである。したがって、APA に関する移転価格事案は、第 25 条第 3 項以外に規定が置かれてはいないことから、同項に根拠があると考えることができる。第 26 条に定める情報交換規定は、情報交換の形で CA 間の協力を定めることから、APA の便宜に資するものと言える。

4.151 税務当局は、APA を締結するに当たり、税務執行のための一般的な国内法上の権限を根拠とすることもできよう。税務当局が、取引に対する適切な税務上の取扱い及び適切な移転価格算定手法に関する執行上、又は手続上の指針を発行できる国もある。前述のように、加盟国の中には、その国内法上、納税者が特定のルーリングを他の目的のために取得することを認めている国がある。これらのルーリングは、特に APA をカバーするためのものではないが、対象が十分に広いため、APA をその対象とすることができる。

4.152 国内法上は、APA を締結するための根拠を有しない国がある。しかし、その租税条約が、OECD モデル租税条約第 25 条に類する相互協議条項を有し、移転価格の問題が二重課税に至る可能性を有し、条約の解釈又は適用に関する課題又は疑義を惹起する可能性を有する限り、CA は一般に APA を締結することが認められるべきである。そのような APA は、双方の締約国を法的に拘束し、関係する納税者の権

利を創設する。租税条約が国内法に優先する限り、APA を締結する国内法上の根拠がないことは、相互協議を通じた APA の締結の障害とはならない。

F.3 APA の長所

4.153 APA は、国際取引に関する税務上の取扱いの予測可能性を高め、不確実性を排除することによって、納税者を支援することができる。重要な前提条件を遵守する納税者は、APA の対象となっている移転価格上の問題に関する税務上の取扱いについて、一定期間確実性が与えられる。対象期間の延長が認められる APA もあるだろう。また、APA が失効した場合でも、関係する税務当局及び納税者は、APA を再交渉する機会が与えられるだろう。APA によって与えられる確実性により、納税者は租税債務がどの程度かをより予測できることになり、このことが投資に対してより良い税務環境を提供することになる。

4.154 APA は、税務当局及び納税者の双方に対して、非対立的な雰囲気と環境の下で話し合い、協力する機会を提供する。移転価格の調査に比して、より対立的ではない雰囲気の下で複雑な税務の問題を議論できる機会があることにより、法的に適正で、実務的に執行可能な結果に到達するため、関係する当事者の全てに対して情報が自由に流れることになる。非対立的な環境にあることから、例えば訴訟のような、より対立的な状況にある場合に比して、提出されたデータ及び情報のより客観的な審査を行うことが可能になろう。APA を通じた税務当局間のより緊密な話し合いと協力により、移転価格上の問題に関する条約相手国との関係がより緊密なものになる。

4.155 APA は、納税者及び税務当局の双方にとって、移転価格の大規模事案の調査及び訴訟について生ずるコストと時間の浪費を避けることができる。いったん APA の合意が成立すれば、納税者に関するより多くの情報が蓄積されていくことから、その後における納税者の申告の調査のために必要とされる人的リソース等はより少なくて済むであろう。しかし、APA の適用をモニタリングしていくことは、なおも困難であろう。調査手続を有せずかつ APA が税務コンプライアンスのために振り向けられる人的リソース等の量に直接影響を与えない国では、総合的に見て APA が時間の節約につながるとは言えないかもしれない。しかし、APA の手続自体は、伝統的な調査が行われたならば納税者と税務当局とが要したであろう期間に比して、納税者と税務当局との双方に対して時間の節約を提供するものである。

4.156 二国間及び多国間 APA は、締約国の全てが参加することにより、法的及び経済的二重課税又は非課税が発生する可能性を実質的に軽減又は排除する。一方、ユニラテラル APA の場合、税務当局が、納税者の価格算定手法が独立企業原則に沿っ

ていないと考えれば、二重課税を確実に減少させることにはならない。さらに、二国間及び多国間 APA の場合、CA は収集が困難で時間のかかる過去のデータではなく現時点のデータを扱うことから、合意に必要な時間を著しく減少させることができ、それによって相互協議を促進できる。

4.157 APA においては、APA の交渉が協力的な態度で行われることに加え、情報の開示の観点から見ても、税務当局が多国籍企業の複雑な国際取引についての知識を得るのに役立つ。APA により、グローバル・トレーディング及びこれに関連する税の問題のような分野における高度に技術的で実務的なものに対する知識と理解とが改善される。特定の産業又は特定の種類の取引に関する特別の技術を開発していくことにより、税務当局は、同様の状況にある他の納税者に対して、より良いサービスを提供できることになる。税務当局は、APA を通じて、協力的な環境の中で有用な産業データ及び移転価格算定手法の分析にアクセスすることができる。

F.4 APA の短所

4.158 ユニラテラル APA は、税務当局だけでなく納税者に対しても同様に、重大な問題を引き起こすかもしれない。他の税務当局の観点からすると、当該 APA を受け入れることができないかもしれず、ここから問題が生じ得る。二国間及び多国間 APA とは異なり、ユニラテラル APA の場合、多国籍企業にとっての確実性が増すわけではなく、また、経済的又は法的二重課税の軽減につながるわけでもない。納税者が、移転価格に関する長期間でかつコストを要する調査又は過重な罰則を回避しようとして当該国に所得を多めに配分するような APA を受け入れる場合、執行上の負担は、APA を承認した国から取引相手国に移転することになる。納税者は、このような理由から APA が義務付けられていると感じる必要はない。

4.159 ユニラテラル APA に係る別の問題は、対応的調整の問題である。APA に柔軟性があることにより、納税者及び関連者は取引価格を APA で承認された価格の幅に収めることが可能となる。ユニラテラル APA の場合、取引相手国の CA が、当該 APA は独立企業の原則に沿わないため、対応的調整を行わない可能性があるため、当該 APA においては独立企業原則を確保する柔軟性を持つことが重要である。

4.160 前述したように、重要な前提条件を適切に付すことなく、変化する市場の状況を不適切に見積もっていた場合、また別の問題が発生する。二重課税のリスクを回避するため、APA には柔軟性が求められる。なぜなら、柔軟性に欠ける APA は、独立企業間の条件を十分に反映できないからである。

4.161 APA 導入当初は、調査、助言、訴訟対応等のためのリソースを APA のための事務に割り振らざるを得ないことから、移転価格調査リソースに負担がかかるこ

とになるだろう。納税者は、そのビジネス上の目的とタイム・スケジュールを念頭におきながら、最も早いタイミングで APA が承認されることを目指すであろうから、税務当局の人的リソースに対する需要が増加する。そして、APA は、全体として、産業界の需要に導かれる形で進むことになる。この需要は、税務当局の人的リソースの配分計画とは一致しないであろうから、APA とそれ以外の同様に重要な事務との双方を効率的に進めることが困難となる。しかしながら、APA の更新は、APA の当初手続に比較すると、時間がかからないように思われる。更新手続は、事実関係、事業及び経済状況並びに計算をアップデートし、調整することに主眼が置かれる。二国間 APA の場合、二重課税（又は課税の空白地帯）の回避のための APA の更新は、両締約国の CA 合意が必要である。

4.162 ある税務当局が、多国籍企業グループの中の特定の関連者のみが関与する二国間 APA を数多く締結する場合、また別の問題が生ずる。市場ごとの状況に十分な考慮を払うことなく、既に締結した APA をベースに、それと類似する方法で、その後の APA を調整しようとするかもしれない。したがって、過年度に締結された APA の結果が全ての市場を代表しているものとして解釈することについては、注意が必要である。

4.163 APA 手続の性質に鑑み、コンプライアンスに前向きな納税者が APA に関心を示すことにも懸念が表明されている。いくつかの国の経験によれば、たいてい、APA に関心を有する納税者とは、定期的に調査を受ける、かつ、移転価格算定手法について必ず調査を受けることになる大企業である。これらの企業の移転価格について行われる調査の差は、程度の問題ではなく、タイミングの問題である。もちろん、大企業のみ又は主に大企業が APA に関心を示しているわけではない。実際、移転価格に関して税務当局との間で困難を経験し、このような困難を早く解決したいと考える納税者は、たいてい、APA を申請することに関心を有しているということが早くから知られている。そのため、税務コンプライアンスの程度の低い納税者の調査から APA 審査等のためにリソースが振り向けられるという調査リソース及び専門ノウハウに関連する重大な危機が発生する。この場合、税収減のリスクを減らすため、より適切な人員配置がなされるかもしれない。APA には、経験豊かで専門知識を有するスタッフが必要となるので、調査のためのリソースのバランスを取るとは、とくに困難である。APA の申請は、グローバル・トレーディングのような特定の分野又はセクターに集中するであろう。そして、このことは、その税務当局がこれらの分野にすでに配属した専門家をさらに集中させることになる。税務当局にとっては、これらの分野での APA に関する納税者からの予測できない需要に対応するために特定の分野の専門家を養成しなければならないが、これには時間がかかる。

4.164 上に述べた懸念に加え、APA が不適切に運用された場合には、以下に述べるような多くの問題が生ずることになる。そして、APA を認める税務当局は、APA の運用が進展するにつれてこれらの問題が生ずるのを排除するための多大な努力が必要となる。

4.165 例えば、APA においては、これまで移転価格の調査で必要とされたであろう情報に比較して、その産業に固有なまた納税者に固有なより詳細な情報の要請が行われるかもしれない。しかし、APA に必要な書類は、原則として、調査におけるそれと比較してより煩瑣なものであってはならない。また、調査は完了した取引に焦点を当てるが、APA の場合、調査では主たる対象とされない情報、すなわち、将来予測の元となる資料及び予測自体の内容の詳細が必要となるという点については、別途考える必要がある。実際のところ、APA においては、前述のように文書化が制限されるべきであり、納税者のビジネス実務の観点から、より対象に焦点が当てられるべきである。税務当局は、次のことを認識する必要がある。

- a) 競争相手及び比較対象企業に関する公開情報は限定されていること
- b) 全ての納税者が深度のある市場分析を行う能力があるとは限らないこと
- c) 親会社のみが企業グループの価格設定方針を知っているであろうこと

4.166 さらに、APA に係る別の懸念があるとすれば、（個別の事案の事実及び状況にもよるが）税務当局が対象となっている取引について、移転価格調査の場合よりも、より詳細な検討を行うことになるかもしれないという点である。納税者は、移転価格に関する詳細な情報を提供し、APA の条件に従っていることを示すために課された他の要件を満たさなければならない。同時に、納税者は、他の問題に関して税務当局が行う通常の調査から逃れられるわけではない。また納税者は、APA があるからといって、税務当局による移転価格の調査から逃れられるわけではない。納税者が、APA に定められた条件に誠実に従っていること、APA において行った重要な説明が有効なこと、移転価格算定手法の適用上用いられたデータが誤りのないものであったこと、重要な前提条件がなおも有効であり一貫して適用されていること、特定の移転価格算定手法が継続適用されていることを、なおも証明しなければならないのである。したがって、税務当局は、APA 手続が必要以上に煩瑣ではないこと、及び、APA の適用上当局が要求できるもの以上に納税者に要求しないことを保証するよう努めるべきである。

4.167 税務当局が、APA で入手した情報を、調査において用いることになれば、問題が生じ得る。納税者が APA 申請を取下げした場合、又は、全ての事実が検討された後に納税者の申請が棄却された場合、APA 申請に関して納税者が提供した非事実に係る情報（例えば、妥協のためのオファー、理由、意見及び判断）は、調査に関

する限り関係あるものとして取り扱われるべきではない。さらに、納税者が APA を十分に適用できなかった場合、税務当局は、この事実を、当該納税者の調査を開始するか否かの決定上考慮すべきではない。

4.168 税務当局は、APA 手続の過程において提出された営業上の秘密及びその他のセンシティブな情報及び書類の守秘義務を確保するべきである。したがって、開示に関する国内ルールが適用されるべきである。二国間 APA の場合は、条約相手国に対しては、守秘義務規定が働くので、秘密データの開示が防止される。

4.169 APA は、その手続が広範で時間がかかること、及び、小規模納税者は一般に APA を実施する余裕がないことから、全ての納税者が利用できるわけではない。独立専門家が関与する場合、なおさらそうである。したがって、APA は、主として大規模移転価格事案の解決に資するのみであろう。さらに、APA に関して人的リソースの面から考えると、税務当局が引き受けることのできる事案の数は制限されるだろう。APA の審査に当たり、税務当局は、取引の規模に応じて審査のレベルを調整することによって、以上のような問題を減らせるだろう。

F.5 勧告

F.5.1 総論

4.170 1995 年に本ガイドラインが公表された後、極めて多くの OECD 加盟国が APA の経験を積んできている。これらの経験を有する国は、現在までのところ満足しているように見える。したがって、適切な状況の下では、APA の経験は拡大し続けるものと予想される。APA が成功するか否かは、重要な前提条件に基づく APA の具体性や APA の運用、前述の短所を回避するための適切なセーフガードが存在するか、関係者の手続上における柔軟性と透明性によるであろう。

4.171 ユニラテラル APA の問題と同様、加盟国間での APA の形式及び対象に係る問題を完全に解決し合意するためには、より多くの経験が必要である。OECD 租税委員会は、APA の幅広い活用を慎重にモニタリングするとともに、APA を利用する国における、実務上の継続性を奨励していく。

F.5.2 対象範囲

4.172 APA の範囲を考慮するとき、納税者と税務当局は、信頼性のない予測を排除するため、予測の信頼性には多大なる注意を払う必要がある。一般に、APA が、移転価格算定手法、その適用及び重要な前提条件を超える（それ以上のことを規定しようとする）ときは、多大な注意が必要である。パラグラフ 4.134-4.139 参照。

F.5.3 ユニラテラル APA と対二国間（又は多国間）APA

4.173 可能な限り、二国間（又は多国間）ベースの APA が、条約上の相互協議を通じ CA 間で締結されるべきである。二国間 APA は、納税者が、費用を要し、かつ長引く調査及びその結果として可能性のあるペナルティを回避するために APA を締結することを強制されると感じたり、あるいは、独立企業間の条件とは異なる内容の合意を受け入れることを強制されると感じるリスクを、より減少させる。二国間 APA はまた、二重課税や二重非課税を著しく減少させる。さらに、相互協議を伴う APA を締結することは、納税者との間で国内法上拘束力のある取決めを締結できない税務当局にとって、利用可能な唯一の手法である。

F.5.4 納税者が公平に利用できる APA

4.174 これまで議論したように、APA 手続の特質から見て、APA は事実上、大規模納税者のみが利用できるのかもしれない。APA が利用できる者が大規模納税者に限定されていることは、公平性及び一貫性の点で問題が生ずる。というのは、同一の状況にある納税者は、異なる取扱いを受けるべきではないからである。調査のための人員の再配置を柔軟に行っていくことが、これらの懸念を軽減するであろう。税務当局は、小規模納税者に対しても同様に取扱う可能性を検討していく必要がある。税務当局は、APA の審査に当たり、対象となる国際取引の規模に応じて、柔軟な審査を行うように注意を払う必要がある。

F.5.5 CA 間の作業取決めの開発及び手続の改善

4.175 APA を採用する国の間で、APA の執行がより一貫したものとなるのであれば、それは税務当局及び納税者の双方にとって有用となる。したがって、そのような国の税務当局は、APA を引き受けるに当たって CA との間で作業取決めを検討するであろう。この取決めには、納税者が移転価格上の問題に係る APA を申請した場合、相互合意に達するための一般的な指針と了解事項とが規定されるだろう。

4.176 加えて、条約相手国との二国間 APA は、ある種の要件に従うべきである。例えば、同一の必要かつ不可欠の情報は各税務当局が同時に利用可能なものとすべきであり、合意された価格算定手法は独立企業原則に従ったものであるべきである。

G 仲裁

4.177 貿易と投資が次第に国際的な性格を帯びるにつれて、そのような活動から生じる税務紛争も同様に次第に国際的になってきている。とりわけ、このような紛争は、もはや納税者と税務当局の関係にとどまらず、税務当局間の意見の相違に関する

るものともなってきた。多くの場合、多国籍企業グループが一義的にはステークホルダーであり、利害を有する実際の当事者は、関係する諸政府である。二重課税の問題は、伝統的には相互協議を通じて解決されてきたが、税務当局が協議の末に自力で合意に至ることができない場合及び解決の可能性を提供する第 25 条第 5 項の規定に類する仲裁規定のような仕組みがない場合、二重課税の排除は保証されない。しかし、租税条約に第 25 条第 5 項に類する仲裁規定がある場合、CA が合意に至ることを妨げる事項を仲裁に付託することにより、当該事案の解決を依然として可能なものとする。

4.178 OECD モデル租税条約の 2008 年改正において、CA が 2 年以内に合意に至ることができなかった場合、当該事案を申し立てた者の要請により、仲裁手続を通じて解決されることを規定する新第 5 項が、第 25 条に追加された。この相互協議の拡大は、事案の解決を妨げる事項に関して CA が合意に至ることができない場合に、それらの事項を仲裁に付託することによって事案の解決が依然として可能であることを保証するものである。第 25 条第 5 項に基づく仲裁は、相互協議の一部であり、締約国間の租税条約に係る紛争を解決する代替手段ではない。第 25 条コメンタリーのパラグラフ 63-85 は、相互協議における仲裁の指針を提供している。

4.179 第 25 条第 5 項に類する仲裁規定が特定の二国間条約に存在することは、仲裁による必要がない場合であっても、相互協議自体をより効果的にするはずである。これにより、政府と納税者は、最初から相互協議に投入する時間と労力が満足の行く結果を生み出すであろうと知っているため、相互協議のより一層の利用が促進されるはずである。さらに、政府は、後続の補完的手続の必要性を回避するため、相互協議を必ず効率的に実施するインセンティブを有するであろう。

第5章 移転価格文書化

A 序

5.1 本章は、移転価格に関する情報収集やリスク評価のために税務当局が納税者から入手すべき文書に関するルール及び／又は手続きの策定に当たって、税務当局が考慮すべき指針を提供している。また、本章は、納税者の取引が独立企業原則に則ったものであることを納税者自身が示す際の最も助けとなるであろう文書を特定し、それによって移転価格上の問題を解決し税務調査が円滑に実施されるよう納税者を支援する指針を提供している。

5.2 本ガイドラインに第5章が導入された1995年当時、税務当局及び納税者は、移転価格文書の作成及び利用に関する経験が乏しかった。旧5章では、納税者及び税務当局双方の観点で文書化プロセスの合理性が必要であること、また、独立企業原則を確実に適用するための十分な情報を提供すると同時に文書化コンプライアンスへの過度な負担を回避するためには、文書化問題の解決に当たり、税務当局及び納税者との間でより高いレベルの協力が必要であることが強調されていた。しかし、旧5章では、移転価格文書化パッケージに含まれるべき文書のリストが提供されず、移転価格の文書化プロセス、罰則の執行及び挙証責任の関係についての明確な指針もなかった。

5.3 それ以降、多くの国々が移転価格文書化制度を導入し、国際的なグループ内取引の量・質の急増と、税務当局による移転価格の問題点に関する調査の厳格化と相まって、必要とされる文書は激増し、納税者のコンプライアンス・コストの著しい増加をもたらしている。それでもなお、税務当局にとって、移転価格文書の情報は不十分であり、課税の執行やリスク評価の必要性からは適切でないことが多い。

5.4 ここでは、移転価格文書化制度の3つの目的が示されており、各国の移転価格コンプライアンスがより簡潔で整合性のあるものになると同時に、移転価格のリスク評価や調査のためにより対象を絞った有益な情報を税務当局に提供するための文書化制度の策定に当たっての指針が示されている。このようなルールの策定において何よりも重要な検討事項は、税務当局にとっての移転価格リスク評価などに必要なデータの有用性と、納税者のコンプライアンス上の負担増大とのバランスを取ることである。この点、明確で広く採用される文書化ルールを策定することにより、移転価格上の問題を惹起することを避け、コンプライアンス・コストを軽減できることは特筆に価する。

B 移転価格文書化の目的

5.5 移転価格文書化の3つの目的は、以下のとおり。

1. 納税者に対して、関連者間取引の価格及びその他条件の設定及びその取引から生じる所得の申告に当たり、移転価格を適切に検討する機会を確保
2. 税務当局に対して、移転価格リスク評価の実施に必要な情報を提供
3. 税務当局に対して、自国納税者への徹底した移転価格調査を適切に実施するために有益な情報を提供（調査の進捗状況によっては、さらに追加情報が必要となる場合もある）

5.6 上記の目的は、適切な国内の移転価格文書化要件を策定するに当たり考慮されるべきである。重要なことは、納税者が、税務申告提出時又はその前に、適用される移転価格税制を遵守しているか否かを自身で慎重に評価しなければならないことである。また、税務当局にとっては、調査の実施の要否を情報に基づいて判断するために、移転価格リスク評価の検討に必要な情報にアクセスできることが重要である。さらに、調査実施が決定された場合、税務当局が包括的な調査を行うために必要なあらゆる追加情報を迅速に入手又は要求できることが重要である。

B.1 独立企業原則に係るコンプライアンスについての納税者による評価

5.7 納税者が、明確で説得力があり、一貫かつ的確な移転価格のポジションを求められることで、移転価格文書化は、コンプライアンス文化の構築に資するであろう。納税者の移転価格文書が入念に作成されたものであれば、税務当局は、納税者が税務申告書に記載の税務ポジションを分析していること、入手可能で比較可能なデータの検討を行っていること、移転価格のポジションが一貫していることの確信を得るかもしれない。さらに、同時文書化の要請は、納税者のポジションの完全性を裏付けし、納税者が自らのポジションを事後的に正当化しないようするのに資するであろう。

5.8 このコンプライアンスの目的は、二つの重要な手段によってサポートされるだろう。第一に、税務当局は、移転価格の同時文書化を要求することができる。これは、取引時点又は遅くとも取引が行われた事業年度の税務申告の作成・提出時まで、移転価格文書を作成するということを意味する。コンプライアンスを促進する第二の手段は、移転価格文書を迅速で正確に作成することによって報いられるような形で罰則制度を定め、納税者が移転価格のポジションを迅速、入念に検討することへのインセンティブを設けることである。文書化に関連する提出要件及び罰則規定については、D節で詳述する。

5.9 理想的には、納税者が、入念に作成した移転価格ポリシーの根拠を示す機会として、移転価格文書を活用することが、文書化の重要な目的に適うのであろうが、コスト、時間的な制約、人材の取り合いといった問題によってこうした目的が達成されないこともあり得る。従って、最も重要な事項に集中できるよう、各国が文書化要請を合理的、かつ重要な取引に絞り込むことが重要である。

B.2 移転価格のリスク評価

5.10 効果的なリスク把握・評価は、移転価格調査にふさわしい事案の選定や、重要な論点の絞り込みに当たっての重要な初期段階である。税務当局のリソースは限られていることから、調査のなるべく早い段階において、納税者の移転価格上の取決めが、より詳細な検討や税務調査リソースの投入に値するの否かを正確に評価することが重要である。特に移転価格上の問題点（一般的に複雑な上、事実関係の積み重ねである）に関しては、効果的なリスク評価が、対象を絞り込んだ効率の高い調査を行う上で不可欠な前提となっている。このようなリスク評価検討に当たって、OECD税務長官会議は、税務当局を補助する多数のツールを開発した。

5.11 税務当局が、移転価格リスク評価を適切に実施するには、早い段階において、関連性・信頼性の高い十分な量の情報へアクセスできることが必要である。関連する情報ソースは多数存在するが、移転価格文書は、重要な情報ソースの一つである。

5.12 納税者及び取引の移転価格リスクの把握・評価に使用される情報ツールや情報ソースは、多数存在する。例えば、（税務申告書と共に提出される）移転価格報告様式、特定のリスク分野に係る移転価格の義務的な質問票、納税者の独立企業原則の遵守状況を示すのに必要な支援的な証拠を特定する一般的移転価格文書、税務当局と納税者間の協調的な話し合いなどがある。いずれの情報ツールや情報ソースも、そもそもの同じ考え方に対応したものと思われる。すなわち、税務当局は、正確で情報に基づいた移転価格リスク評価を行うため関係情報に早期段階で容易にアクセスできる必要があるということである。質の高い移転価格リスク評価が効率的に、適切で様々な信頼できる情報に基づいて行われることを確保することは、移転価格文書化ルールを設定する際の重要な検討要素の一つとなるべきである。

B.3 移転価格調査

5.13 移転価格文書化の第三の目的は、税務当局が詳細な移転価格調査を実施するため、有益な情報が提供されることである。個々の移転価格調査においては、事実関係の積み重ねが必要であり、複数の取引やマーケットの比較可能性について困難な評価を伴うことが多く、財務情報、事実関係その他業界情報に関する詳細な検討を必要とする場合もある。調査において様々な情報ソースから十分な情報を入手で

きることが、関連者間取引の調査の促進と、税務当局による移転価格税制執行の上で重要である。

5.14 適切な移転価格リスク評価により、移転価格上の問題点について、詳細な移転価格調査が必要であると判断された場合、税務当局は、合理的な期間内に納税者が保有する関係文書や関係情報を、全て入手する権限を有しなければならないことは明らかである。これらの情報には、納税者の事業や機能の情報、関連者間取引を行う各関連者の事業、機能及び業績に関する情報、内部比較対象取引を含む比較対象候補取引の情報、比較対象候補となる非関連者間取引及び非関連者に関する事業及び業績に関する文書が含まれる。このような情報が移転価格文書に含まれる限り、特別に情報や文書を作成する手続きを避けられるかもしれない。しかし、調査に必要となる可能性のある全ての情報を前提に、移転価格文書化を規定することは、行き過ぎで負担が重く、非効率であることを認識しなければならない。その結果、税務当局が移転価格文書に含まれていない情報を入手したいという状況は、必然的に発生する。従って、税務当局による情報へのアクセスは、移転価格リスク評価において依拠した移転価格文書のみ限定されるべきでも、当該文書によって限定されるべきでもない。各国は移転価格調査目的で特定の情報の保持を求める場合、税務当局による必要性と、納税者によるコンプライアンス上の負担とのバランスを考慮すべきである。

5.15 移転価格調査に必要な資料など情報が、調査対象の関連者ではなく、多国籍企業グループの他のメンバーに保有されているケースはよくある。多くの場合、必要な情報は、税務当局による調査実施国の国外に存在する。そのため、税務当局は、直接又は情報交換などの情報共有により、国境を越えて拡がる情報を入手できることが重要である。

C 移転価格文書化の三層構造アプローチ

5.16 B節に記載された目的を達成するために、各国は標準化された移転価格文書を採用すべきである。本セクションでは、(i) 多国籍企業グループのメンバー全体に共通する基本情報を含むマスターファイル、(ii) それぞれの企業の重要な取引に特化して記載されるローカルファイル、(iii) 多国籍企業グループの所得や納税額のグローバルな配分状況、及び経済活動場所の指標に関する情報を含む国別報告書から構成される三層構造の移転価格文書について記載する。

5.17 この移転価格文書に係る取組は、税務当局が効率的で確実に移転価格リスク評価分析を行うための関連性・信頼性のある情報を提供するとともに、税務調査上必要な情報を記載するプラットフォームを提供する。また、納税者に、重要な取引

に係る独立企業原則の遵守を有益に検討し説明するための方法やインセンティブを提供する。

C.1 マスターファイル

5.18 税務当局が重要な移転価格リスクを評価するための手助けとなるよう、マスターファイルに、多国籍企業グループの事業概要（グローバルな事業展開の状況、包括的な移転価格ポリシー、所得や経済活動のグローバルな配分・配置を含む）を記載すべきである。マスターファイルは、原則として、グローバルな経済上、法律上、財務上、及び税務上の観点から、多国籍企業グループの移転価格実務のハイレベルな概観の提供が目的であって、詳細で網羅的な羅列（例えば、多国籍企業グループの法人が保有するあらゆる特許をリスト化するなど）を意図しているわけではない。そのような情報は、必要以上に負担となり、マスターファイルの目的とそぐわないからである。納税者は、重要な取決め、無形資産及び取引のリストを記載したマスターファイルの作成に当たり、多国籍企業グループのグローバルな事業や方針に関するハイレベルな概観を税務当局に提供するというマスターファイルの目的を念頭に置きつつ、賢明な事業上の判断に基づいて、税務当局にどのくらい詳細な情報を提供するのが適切かを定めるべきである。既存の他の資料を相互参照することにより、マスターファイルの要件を十分に満たすのであれば、関連文書の写しと併せて相互参照によって関連要件を満たすとみなされるべきである。マスターファイル作成目的からすれば、ある情報を記載しないことが移転価格算定結果の信頼性に影響を与えるならば、その情報は重要であると考えられる。

5.19 マスターファイルに求められる情報は、多国籍企業グループの「青写真」を示し、5つのカテゴリー（(a)多国籍企業グループの組織体系、(b)多国籍企業グループの事業概要、(c)多国籍企業の無形資産、(d)多国籍企業グループ内金融活動、(e)多国籍企業グループの財務状況及び納税状況）に分類される。

5.20 納税者は、多国籍企業全体を一体としてマスターファイルに示すべきである。しかしながら、事実如何により、例えば、多国籍企業グループの構造として、一部の重要な事業分野がほぼ独立して運営されている場合や買収されて間もない場合などによっては、事業分野ごとに情報を記載することも認められる。事業分野ごとに情報を記載する場合であっても、各事業ラインの間で統合される機能や取引が適切に記載されるよう留意されるべきである。事業分野ごとの記載であっても、各国当局が当該多国籍企業グループ全体の事業概要を適切に把握できるよう、全ての事業分野のマスターファイルを各国当局に提出する必要がある。

5.21 本ガイドライン第5章別添Ⅰは、マスターファイルに記載される情報を定めている。

C.2 ローカルファイル

5.22 パラグラフ5.18で記載したようにハイレベルな概観を提供するマスターファイルとは対照的に、ローカルファイルは、具体的なグループ内取引に関するより詳細な情報を提供する。ローカルファイルで求められる情報は、マスターファイルを補足すると共に、納税者が特定の納税地に影響を及ぼす重要な移転価格上のポジションが独立企業原則を遵守していることを保証するという目的に合致することの助けとなる。ローカルファイルは、他国に所在する関連者との間で生じ、その国の税制上重要な取引に関する移転価格分析に関連する情報に焦点を当てている。ローカルファイルに記載する情報には、当該の個々の取引に関する財務情報、比較可能性分析、最適な移転価格算定手法の選択及び適用が含まれる。マスターファイルに含まれる情報でローカルファイルの要件が十分に満たされる場合は、相互参照で差し支えないとすべきである。

5.23 本ガイドライン第5章別添Ⅱは、ローカルファイルに記載する情報の詳細項目を定めている。

C.3 国別報告書（CBCレポート）

5.24 国別報告書では、多国籍企業グループが事業を行う各国間のグローバル所得配分、納税額及び経済活動が行われる場所の特定の指標について、国ごと集計の記載が求められる。また、国別報告書では、財務情報が報告されるあらゆる構成事業体名、居住地と設立地が異なる場合は設立地、構成事業体が行う主要な事業活動の性質を含むリスト作成が求められる。

5.25 国別報告書は、ハイレベルな移転価格リスク評価に有用であろう。また、税務当局が、他のBEPSに関連するリスクを評価する場合や、適切な場合には経済分析及び統計分析に使用することもあるかもしれない。しかし、国別報告書の情報は、網羅的な機能分析及び比較可能性分析に基づく、個別の取引及び取引価格の詳細な移転価格分析に代わるものとして使用されるべきではない。国別報告書の情報は、それだけで移転価格の適切性の判断を行う決定的な証拠とはならない。税務当局は、全世界定式配分に基づく移転価格課税を行うために、国別報告書の情報を使用すべきではない。

5.26 本ガイドライン第5章別添Ⅲは、国別報告書標準様式及び記載要領について記載している。

D コンプライアンスに関する論点

D.1 同時文書化

5.27 各納税者は、取引時に合理的に入手できる情報に基づき、独立企業原則に則って、税務上の観点から移転価格を設定するよう努力すべきである。従って、納税者は通常、移転価格を設定する前に、それが税務上適正か否かを検討し、申告時に損益結果が独立企業原則に則っているかを確認するべきである。

5.28 納税者は、移転価格文書の作成に当たって、異常に過大なコストや負担を強いられるべきではない。従って、税務当局は、文書化の要請と納税者の移転価格文書作成に係るコストや事務負担とのバランスを取るべきである。納税者が、本ガイドラインの原則を検討したにもかかわらず比較対象取引のデータが存在しないこと、又は、比較可能なデータを選定するコストが取引対象金額と比較して著しく高いことを合理的に証明する場合、納税者はこのようなデータ選定のコストを強いられるべきではない。

D.2 文書の作成・申告時期

5.29 移転価格文書の作成時期に関する実務は各国で異なる。税務申告時までに移転価格文書を完成しなければならない国もあれば、調査開始時までに文書の準備を求める国もある。また、税務当局による文書化、その他の調査関連情報の個別の要請に対して、納税者が与えられる時間についての実務も多様である。こうした情報提供に対応する時間的要件の違いにより、納税者が優先順位を付けて適切な時期に適切な情報を税務当局に提供することが、難しくなる場合がある。

5.30 ベストプラクティスとしては、対象事業年度の税務申告の提出期限までに、ローカルファイルの完成を求めることである。マスターファイルは、多国籍企業グループの究極親会社の税務申告の提出期限までに見直され、必要に応じて、更新されるべきである。協調的コンプライアンス・プログラムの下で、調査を実施することとしている国では、税務申告前に所定の情報が提供される必要があるだろう。

5.31 国別報告書について、最終的な法定財務諸表、別添Ⅲに記載された国別データに関連するその他の財務情報は、国によって、事業年度の税務申告の提出期限を過ぎるまで確定できない場合があることがわかっている。そのような事情がある場合、本ガイドライン第5章別添Ⅲに記載する国別報告書の作成期限は、多国籍企業グループの究極親会社の事業年度終了日から1年後にまで延長される。

D.3 重要性

5.32 関連者間の全取引について、ローカルファイルで完全な文書化を求められるほど、十分に重要なわけではない。税務当局は、最も重要な情報を調べることに関心がある一方、同時に、最重要項目の検討や文書化ができなくなるほど多国籍企業グループにコンプライアンス負担をかけないように、注視している。従って、本ガイドライン第5章別添Ⅱに基づく国・地域の移転価格文書には、対象国の経済の規模や特質、その国における多国籍企業グループの重要性、対象国で事業を行う事業体の規模や特性に加えて、多国籍企業グループの全体的な規模と特性に鑑み、個別の重要性の基準を設定すべきである。重要性の基準には、相対的な割合（例えば、売上又は費用に対する一定割合内の取引）、又は絶対値（例えば、一定額内の取引）等が考えられる。各国は、対象国の状況に応じて、ローカルファイルの作成目的により、それぞれの重要性基準を設定すべきである。重要性基準は、ビジネス実務において一般的に理解され、受け入れられる客観的な基準であるべきである。マスターファイル作成において適用される重要性基準については、パラグラフ5.18を参照のこと。

5.33 多くの国は、移転価格文書化ルールにおいて、中小企業（SME）を移転価格文書化の対象から除外する、又は中小企業が提供すべき情報を絞り込むなどの簡素化施策を導入している。中小企業に対しては、状況に釣り合わないコストや負担を課すことのないよう、大企業に求められるほどの文書作成を求めないことが推奨される。ただし、税務当局が税務調査の過程や移転価格リスク評価のため個別要請を行った場合、中小企業は重要なクロスボーダー取引についての情報や文書を提出する義務がある。

5.34 本ガイドライン第5章別添Ⅲの目的に鑑み、国別報告書には、多国籍企業グループが事業を行う租税管轄地での事業活動の規模に関係なく、租税管轄地が全て記載されるべきである。

D.4 文書の保存期間

5.35 納税者は、親会社又は関連者の所在地のいずれかの国内法で求められる合理的な期間を超えて文書を保存する義務が課されるべきではない。しかし、文書化パッケージ（マスターファイル、ローカルファイル及び国別報告書）に必要とされる資料や情報は、例えば、納税者が長期契約に関する記録を自主的に保存する場合のように、その後の年度の移転価格調査や移転価格算定手法の適用に関する比較可能性の判定に関係する場合がある。税務当局は、過年度分の書類の把握が困難であることに留意すべきであり、また、資料提出要請に当たっては、調査対象取引の文書を検証するための合理的な理由を有する場合に限定されるべきである。

5.36 税務当局の最終的な目的は税務当局が調査中に要請した文書が遅滞なく提出されれば達せられるため、各国の制度又は実務で定める様式で税務当局に遅滞なく提出できるのであれば、文書の保存方法（紙、電子形式、他のシステムのいずれかを問わず）については、納税者の裁量に任されるべきである。

D.5 文書の更新頻度

5.37 移転価格文書は、機能分析及び経済分析が正確で関連性を有しているかを判断し、適用された移転価格算出手法の妥当性を確認するため、定期的に検証することが推奨される。原則として、マスターファイル、ローカルファイル及び国別報告書は、毎年検証し、更新されるべきである。しかし、多くの状況においては、事業概要、機能分析及び比較対象取引の記述は、1年で著しく変更しないであろうと認められる。

5.38 納税者のコンプライアンス上の負担を軽減するために、税務当局は、事業状況が変わらない限りにおいて、ローカルファイルの構成要素である比較対象取引のデータベース検索を、毎年ではなく、3年ごとの更新とすることができる。ただし、独立企業原則の信頼性を確保するために、比較対象取引の財務データは、毎年更新されるべきである。

D.6 使用言語

5.39 対象国言語での移転価格文書作成は、文書翻訳に係る莫大な時間とコストの観点から、移転価格上のコンプライアンスを複雑にする要因となりえる。提出が必要な移転価格文書の言語は、対象国法令で規定されるべきである。各国には、文書化の有用性を損なわない範囲で、汎用的な言語による移転価格文書の提出を認めることが推奨される。税務当局が文書翻訳を必要と判断する場合、納税者の翻訳負担をできる限り軽減するため、当局は、必要な部分の翻訳を十分な時間を与えた上で依頼すべきである。

D.7 罰則

5.40 多くの国は、移転価格文書化の効率的な運用確保のために、文書化に関する罰則を設定している。この罰則は、制度を遵守した場合に比して、不遵守の場合のコストが高くつくように設定されている。罰則制度は、各国の法令に準拠している。移転価格文書化関連の罰則に関する方策は、各国で様々に異なる。各国の罰則制度が異なることにより、納税者のコンプライアンスの質が影響を受けて、納税者が、実務上、特定の国のコンプライアンスをより遵守しようとすることがありえる。

5.41 移転価格文書化義務を遵守しないこと、又は必要な情報を遅滞なく提出しないことに対する罰則は、通常、民事上（又は行政上）の金銭的な罰則である。こうした文書化に関する罰則は、不提出の文書ごとに、又は調査対象年度ごとに一定金額に基づいて算定されるか、若しくは最終的に決定された過少申告税額の一定割合、増差所得額の一定割合、又は文書化されなかったクロスボーダー取引額の一定割合として算出される。

5.42 多国籍企業グループが入手できない情報を提出できない場合にまで、文書化関連罰則を納税者に課さないよう配慮すべきである。ただし、文書化関連罰則を課しないと決定されたとしても、関連者間取引価格が独立企業原則に則っていない場合に、所得に対する調整を行うことができないことを意味するわけではない。文書を完全に作成している事実が、必ずしも納税者のポジションの正しさを意味するわけではない。さらに、他のグループのメンバーが移転価格コンプライアンスの担当であるという主張は、その事業体が提出すべき文書を提出できないことの十分な理由とはならず、必要な情報が提出されていない場合に課される罰則の免除事由にはならない。

5.43 各国が納税者に移転価格文書化義務を遵守するよう促すための別の施策として、罰則免除や挙証責任の転換のようなインセンティブがある。文書化要件を満たし、期限内に提出した場合、納税者は、文書化規定にかかわらず、移転価格課税がなされた場合の罰則を免除されたり、罰則の料率を軽減されたりすることがある。移転価格について、納税者側に挙証責任がある国では、適時適切な文書が作成されていれば挙証責任が税務当局側に転嫁するという施策が、移転価格文書コンプライアンスのインセンティブとして利用できるだろう。

D.8 守秘

5.44 税務当局は、秘密情報（営業上の秘密、技術上の秘密等）及び移転価格文書化パッケージ（マスターファイル、ローカルファイル及び国別報告書）に含まれる事業上のセンシティブな情報の不開示を保証するために、あらゆる合理的な手段を講じるべきである。また、税務当局は、納税者に対して、移転価格文書に記載された情報を秘密にすることも保証すべきである。訴訟手続き又は司法判断において公開が求められた場合は、守秘を保証するとともに、必要な部分に限り情報を開示するよう、あらゆる努力を払うべきである。

5.45 税の透明性及び税務目的の情報交換に関するグローバル・フォーラムによって作成された「**The Confidentiality and Information Security Management Toolkit**」（2020年）は、納税者情報の守秘に関する各国・地域における法的枠組みを確かな

ものとするため、国・地域に指針を提供し、情報交換の合意に基づいて交換された情報の守秘と適切な使用を保護する。

D.9 その他

5.46 最も信頼性の高い情報を使用するという要件により、大抵（いつもではないが）、対象国の比較対象取引が合理的に入手可能な場合は、地域の比較対象取引ではなく、対象国の比較対象取引を使用する必要があるだろう。適切な対象国の比較対象取引が入手可能な状況であるにもかかわらず、同一地域内の国のために作成された移転価格文書の比較対象取引を使用することは、場合によって、最も信頼性の高い情報に拠るべきという要件に適合しないこともある。会社に求められる比較対象取引の検索数を制限するという簡素化のメリットは明らかで、重要性やコンプライアンス・コストは考慮されるべき関連ファクターだが、最も信頼性の高い入手可能な情報を活用すべきという要件の遵守を犠牲にしてまで、コンプライアンス手続きの簡素化を求めるべきではない。対象国内の比較対象取引を優先すべき場合の詳細については、移転価格ガイドラインのパラグラフ1.132-1.133の市場の差異及び複数国分析を参照のこと。

5.47 特に移転価格リスク評価の段階で、外部監査人又は他の第三者による移転価格文書化の監査証明を求めることは推奨されない。同様に、移転価格文書作成に当たって、コンサルタント会社の利用を義務付けることは推奨されない。

E 実施

5.48 本節では、移転価格文書、特に国別報告書の要件が、確実に効果的かつ整合的に実施されるための指針が定められている。

E.1 マスターファイル及びローカルファイル

5.49 マスターファイル及びローカルファイルの移転価格文書化基準に関する要素が各国の法令又は通達により実行されること、並びに、マスターファイル及びローカルファイルが各国税務当局の要請に基づき各国当局に直接に提出されることが推奨される。ローカルファイル及びマスターファイルに関して、現地の法令又は通達に上記の要素を導入するに当たり、国・地域は、機密性及び本ガイドライン第5章の別添I及びIIに定める基準に則った使用に配慮すべきである。

E.2 国別報告書

E.2.1. 時期：国別報告書の開始時期

5.50 最初の国別報告書について、2016年1月1日以後に開始する事業年度を提出対象とすることが推奨される。しかし、法律改正プロセスに時間かかる管轄地もあることが認識されている。各国の早期の法整備を支援するため、多国籍企業グループ最終親会社に対して国別報告書の提出を求めるモデル法制が策定されている（本ガイドライン第5章別添IV参照）。各国は、このモデル法制を各々の法制度に導入できるだろう。パラグラフ5.31において、多国籍企業は、国別報告書の作成・提出のための期間として当該国別報告書が対象とする事業年度の末日から1年間まで認められるとの勧告があるが、この勧告は、最初の国別報告書の提出期限が2017年12月31日となることを意味している。事業年度が至12月31日ではない多国籍企業は、2016年1月1日以後に開始する最初の事業年度に関する最初の国別報告書を、対象事業年度末日から12か月以内の2018年遅くに提出することが求められるだろう。この勧告を受け、OECD/G20 BEPS プロジェクト参加国は、2016年1月1日前開始の事業年度に関し、新たに策定された様式に基づく国別報告書の提出を求めないことに同意している。多国籍企業の事業年度は、連結財務諸表の対象期間に基づくものとし、課税年度又は個別の子会社の財務報告時期とは関係ない。

E.2.2. 国別報告書の提出対象者

5.51 全ての多国籍企業グループに、国別報告書を毎年提出するよう求めることが推奨される。ただし、次の場合は、この限りではない。

5.52 直前の事業年度におけるグループの年間連結収入が7億5,000万EUR相当未満又は2015年1月時点の国内通貨への為替換算相当額の多国籍企業グループについては、対象から除かれる。そのため、例えば、多国籍企業グループの2015年の連結収入（事業年度は暦年）が6億2,500万EURであれば、至2016年12月31日の事業年度に関し、いずれの国に対しても国別報告書を提出する必要がない。

5.53 パラグラフ52で記載したように7億5,000万EURを適用除外基準とすることで、多国籍企業グループの約85%から90%は、国別報告書の提出が不要となる。それでもなお、法人収入全体の90%近くを占める多国籍企業グループが国別報告書の提出対象となろう。そのため、当該適用除外基準は、報告に係る負担と税務当局の便益との適切なバランスを図ったものといえる。

5.54 OECD/G20 BEPS プロジェクト参加国は、追加データや別データの必要性を含め、上記パラグラフに規定した収入基準の妥当性について、2020年に実施基準を見直す予定である。

5.55 本節で概要を述べた国別報告書提出の適用除外基準以外の基準を採用すべきではないと考えられている。特定業界や、投資ファンド、非法人事業体又は非公開法人を殊さらに対象から除くべきではない。例外として、多国籍企業の所得が国際輸送又は内陸水路輸送から生じ、かつ、租税条約の適用によって当該所得に対する課税権が一方の国に独占される場合、当該所得に係る国別報告書様式で求められる情報を、条約規定により課税権を有する国の欄だけに記載すべきである。

E.2.3. 国別報告書の入手及び利用の必要条件

5.56 以下の条件に基づき国別報告書を入手し利用する。

秘密性

5.57 各国は、提出された情報の秘密性を法的に保護する手段を整備した上で執行すべきであり、「税の透明性及び税務目的の情報交換に関するグローバル・フォーラム」で検討され国際的に合意された、要請に基づく情報交換の基準を満たす税務行政執行共助条約、租税情報交換協定（TIEA）又は租税条約上の規定に基づき、当該情報がその国に交付された場合に適用されるであろう保護手段と同等以上のレベルで、国別報告書の秘密性を保持することになる。当該保護手段には、情報の利用制限、情報開示対象者に関する規則、社会秩序等が含まれる。

整合性

5.58 各国は、パラグラフ 5.52 の基準から外れる場合を除き、各国の多国籍企業グループ最終親会社に国別報告書の作成・提出を求める法律要件を導入するため、最善の努力を行うべきである。各国は、本ガイドライン第 5 章別添 III に定める標準様式を使用すべきである。別段の規定がある場合を除き、この条件下で、いかなる国も、別添 III に記載されていない追加の情報を国別報告書に記載するよう要求することはなく、かつ、別添 III に記載されている情報の報告を要求しないこともない。

適切な利用

5.59 各国は、パラグラフ 5.25 に従い、国別報告書様式内の情報を適切に利用すべきである。特に、各国は、国別報告書をハイレベルの移転価格リスク評価に使用することを約束するだろう。各国は、他の BEPS 関連リスクを評価するために国別報告書を使用することもできる。各国は、いかなる納税者の所得につき、国別報告書のデータに基づく所得配分を基準として課税案を提示すべきではない。さらに、現地当局が、国別報告書のデータに基づく調整を行った場合、当該国の権限ある当局は関係する権限ある当局手続の中で当該調整を速やかに撤回することを約束する

だろう。ただし、上記は、各国が税務調査の過程で、国別報告書のデータを基に多国籍企業グループの移転価格取決め又はその他の税務事項の質問を行ってはいないという意味ではない¹。

E.2.4 国別報告書交換のための政府間枠組みと実施パッケージ

E.2.4.1. 枠組み

5.60 各国は、自国所在の多国籍企業グループ最終親会社（E.2.2 参照）に対し、適時の国別報告書の提出を求めた上、当該情報を関係国（当該グループが事業を展開し、かつ、E.2.3 節の条件を満たす国）と自動的情報交換下で交換すべきである。ただし、(a)グループ最終親会社が国別報告書の提出を求められていない、(b)現行の国別報告書交換のための国家間合意の下、適時に締結された権限ある当局間合意がない、又は(c)情報交換に合意したものの実務的には情報交換が行われないことにより、E.2.3 節の条件を満たした相手国に情報が提供されない場合に限って、各国の現地子会社が提出するか、又は最終親会社の代理として指定されたグループ法人が国別報告書を提出し、それを、関係国が情報交換によって共有するという二次的メカニズムが適切なものとして受け入れられるだろう。

E.2.4.2. 実施パッケージ

5.61 本章別添 IV では、国別報告書の政府間交換に関する実施パッケージが策定されており、以下のものが含まれている。

- 多国籍企業グループ最終親会社に対して居住地国に国別報告書の提出を求めるモデル法制。各国は、法律改正に当たって、このモデル法制を導入することができるようになる。また、二次的メカニズムの主要素についても、策定されている。
- E.2.3 節の条件を含む、国際的合意下の、国別報告書の自動的交換実施取決め。当該取決めには、既存の国際的合意（税務行政執行共助条約、二国間租税条約、及び TIEA）に基づき、かつ、金融口座情報の自動的情報交換に関して G20 各国・OECD が策定した既存モデルの影響を受けた、権限ある当局間合意（CAAs）が含まれる。

¹ 国別報告書が、二国間条約に基づいて当局間で交換される場合、相互協議の申立等が可能である。しかし、国別報告書が、相互協議規定を有さない当局間取決めに基づいて交換される場合、両当局は望まれない経済効果が個々の事案に生じた場合のケースを含め、このようなケースの解決を目指した意見交換を実施するためのメカニズムを策定するための権限ある当局間合意を締結するものとする。

5.62 国・地域は、必要に応じ、国内法を適時に導入するよう尽力する。また各国は、情報交換に関する国際的合意の対象範囲の拡大が奨励されている。このパッケージ実施は、継続的にモニタリングされるだろう。このモニタリング結果を踏まえて、2020年の見直し作業が行われるだろう。

第 6 章 無形資産に対する特別の配慮

6.1 OECD モデル租税条約第 9 条に基づき、無形資産の使用又は移転において、二の関連者間で、独立の企業の間には設けられる条件と異なる条件が設けられ、又は課されているときは、その条件がないとしたならば一方の企業の利得となったとみられる利得であってその条件のために当該一方の企業の利得とならなかったものに対しては、これを当該一方の企業の利得に算入して租税を課することができる。

6.2 第 6 章の目的は、無形資産の使用又は移転を伴う取引に関する独立企業間条件を決定するため、特別の指針を示すことである。OECD モデル租税条約第 9 条は、関連者間取引の条件に関するものであり、その取引を分類するものではない。そのため、主な検討事項は、取引によって一方の関連者から他方の関連者へ経済的な価値が移転するかどうか、その便益は有形資産、無形資産、役務若しくはその他の項目又は活動に由来するものかどうかである。ある項目又は活動が第 6 章で具体的に挙げられていない場合でも、その項目又は活動によって経済的な価値が移転することはあり得る。ある項目又は活動により経済的な価値が移転する限りにおいて、その項目又は活動は、パラグラフ 6.6 が意味するところの無形資産に該当するか否かを問わず、独立企業間価格の設定時に考慮される必要がある。

6.3 本ガイドライン第 1～3 章の原則は、無形資産が関わる取引及び関わらない取引のいずれに対しても等しく適用される。これらの原則に基づき、その他の移転価格上の問題と同様に、無形資産の使用又は移転を伴う事例の分析は、無形資産の使用又は移転を伴う実際の取引を正確に描写するために、関連者間の商業上又は財務上の関係並びにその関係性に付随する条件及び経済的な状況についての完全な特定から出発すべきである。機能分析によって、多国籍企業グループの関連するメンバーそれぞれについて、果たす機能、使用する資産又は引き受けるリスク¹を特定しなければならない。無形資産の使用又は移転を伴う事例において、多国籍企業のグローバルビジネスについて、及び多国籍企業が無形資産を使用してサプライチェーン全体で価値を増加又は創造する方法についての理解を機能分析の基礎とすることは、

¹ リスク負担とは、リスク管理及びリスクを引き受けるための財務能力を考慮し、第 1 章 D.1.2.1 の指針に従って、関連者が特定のリスク負担を決定することである。契約上のリスクの引き受けは、当事者間の契約におけるリスク配分による。

特に重要である。また、当該分析では、必要に応じ、第 1 章 D.2 の枠組みの中で非関係者がその契約を締結するか、そして契約を締結する場合に合意するであろう条件について、検討すべきである。

6.4 無形資産の使用又は移転に関する独立企業間の条件を決定するためには、第 1 章 D.1 に従った機能分析及び比較可能性分析を行うことが重要である。それは、契約上取り決められた無形資産及び関連リスクを特定し、重要な機能及び経済的に重要なリスク管理を含め、果たす機能、使用する資産及び引き受けるリスクにより当事者の実際の行動の検討を通じた分析に基づくものである。したがって、次の A では無形資産の特定に関する指針を示す。B では、機能、資産又はリスクに基づく当事者の行動に係る評価に関する指針と併せて、法的な所有及び他の契約上の条件を検討する。C では、無形資産に関するいくつかの典型的なシナリオを概説し、D では、価格算定手法の適用及び評価テクニックを含む独立企業間条件の決定に関する指針を示し、さらに別個のカテゴリーとなる評価困難な無形資産に係る独立企業間条件を決定するためのアプローチを示す。本章の別添において、本指針を説明する事例を示す。

A 無形資産の特定

A.1 総論

6.5 無形資産という用語の定義は、狭すぎても広すぎても、結果として移転価格分析における困難さを生じさせ得る。無形資産という用語に狭すぎる定義が適用される場合、ある事物について、非関係者間取引においては対価が発生する使用又は移転であっても、納税者又は税務当局は、無形資産の定義から外れるとして個別の対価なしに移転又は使用し得ると主張するかもしれない。広すぎる定義が適用される場合、非関係者間取引においては対価の支払いがないような状況であっても、納税者又は税務当局は、関係者間取引におけるある事物の使用又は移転について対価を要求すべきであると主張するかもしれない。

6.6 このため本ガイドラインにおいて、「無形資産」という用語は、有形資産や金融資産²ではなく、商業活動で使用するに当たり所有又は支配することができ、比較可能な状況での非関係者間取引においては、その使用又は移転によって対価が生じるものを指すことを意図している。無形資産が関わる事案について移転価格分析を

² このパラグラフでも使用しているように、金融資産とは、現金、持分金融商品、現金若しくはその他の金融資産を受け取るための又は金融資産若しくは負債と交換するための契約上の権利若しくは義務、又はデリバティブといった任意の資産を指す。例えば、債券、銀行預金、株式、持分、先渡契約、先物契約、スワップ等がある。

行う主目的は、会計又は法的な定義に焦点をあてることではなく、比較可能な取引において独立企業間が合意するであろう条件を決定することであるべきである。

6.7 移転価格算定上考慮することが重要な無形資産が、必ずしも会計上の無形資産として認識されるわけではない。例えば、研究開発費や広告費などの無形資産の開発に伴う費用が、会計上資産化されず経費として計上されることもあり、このような支出に起因する無形資産が必ずしも貸借対照表に反映されるわけではない。しかし、そのような無形資産は、重大な経済的価値を生み出すために使用される場合があり、移転価格算定上考慮する必要がある場合もある。さらに、複数の無形資産を同時に使用することによる、集合体としての補完的な性質から生じ得る価値の増加についても、必ずしも貸借対照表に反映されるわけではない。従って、モデル租税条約第 9 条に基づき、ある事物が移転価格算定上の無形資産として考慮されるべきかどうかは、会計上の属性を参考にできるものの、その属性のみで決定されることはない。さらに、移転価格算定上ある事物を無形資産とみなすべきであるとの決定は、例えば費用や償却可能資産といった一般的な税務目的での属性を決定するものでも、当該属性から決定されるものでもない。

6.8 法令、契約又はその他の形態による保護の範囲及び程度が、ある事物の価値やその事物に帰属すべき利益に影響する場合がある。しかし、そのような保護の存在は、移転価格算定上ある事物が無形資産として性格付けられるための必要条件ではない。同様に、個々に特定され個別に譲渡される無形資産がある一方で、他の事業資産と組み合わせられたときにのみ譲渡可能な無形資産もある。従って、個別の譲渡可能性は、移転価格算定上ある事物が無形資産として性格付けられるための必要条件ではない。

6.9 市場の条件又は現地市場の状況と無形資産を区別することは重要である。当該市場における家計の可処分所得水準や、市場の規模又は相対的な競争状況等の現地市場は、所有もコントロールもできない。状況によっては、これらが、独立企業間価格の算定に影響することもあり、比較可能性分析において考慮されるべきであるが、これらは第 6 章における無形資産ではない。第 1 章 D.6 参照。

6.10 特定の事例における事実及び状況において、ある事物を無形資産として特定することは、その使用又は譲渡に関する価格を算定するプロセスとは別のものであり、区別できるものである。産業分野や特定の事例に固有のその他の事実にもよるが、無形資産の使用は、多かれ少なかれ多国籍企業の価値創造の原因となり得る。全ての無形資産が、あらゆる状況において、商品又は役務とは別個に対価を受けるに値するわけではなく、また、全ての無形資産があらゆる状況において超過利益を発生させるわけではないことが強調されるべきである。例えば、ある企業がユニークで

ないノウハウを使用して役務を提供しており、他の比較可能なサービス・プロバイダーが、比較可能なノウハウを有しているという状況を検討する。ノウハウは無形資産であるが、この場合、事実及び状況によっては、ノウハウがあるからといって、比較可能なユニークでないノウハウを使用して同様の役務を提供する比較可能な非関連者が得る通常の利益以上の超過利益は、当該企業へ配分されない場合がある。第 1 章 D.1.3 参照。また「ユニークな」無形資産の定義についてはパラグラフ 6.17 参照。

6.11 無形資産が存在するか、また、いつ存在するかするか、及び無形資産が使用又は移転されたかの判断に当たっては、よく注意を払うべきである。例えば、全ての研究開発費が無形資産を創出し又はその価値を高めるわけではなく、全てのマーケティング活動が無形資産の創出又はその価値の向上をもたらすわけではない。

6.12 無形資産の移転価格分析においては、無形資産を具体的に特定することが重要である。機能分析によって対象となる無形資産を特定すべきであり、さらに当該無形資産が対象となる取引において、どのように価値の創造に貢献しているのか、無形資産の開発・改良・維持・保護・使用に関連して果たす重要な機能、引き受ける具体的なリスク、さらに当該無形資産が他の無形資産、有形資産又は事業活動とどのように相互に作用して価値を創造しているかについて、特定すべきである。無形資産の使用又は移転に関する独立企業間条件を決定する上で、複数の無形資産を統合することが適切な場合もあろうが、特定が曖昧な、又は他と識別されていない複数の無形資産が独立企業間価格やその他の条件に影響するとは言いきれない。多国籍企業のグローバルビジネスにおける重要な無形資産の分析を含む詳細な機能分析により、独立企業間条件は決定されるべきである。

A.2 本章とその他の税目的との関連性

6.13 本章の指針は、移転価格上の問題のみを取り上げる。その他の税目的と関連づけることは意図していない。例えば、OECD モデル租税条約第 12 条コメンタリーには、同条の使用料の定義に関する詳細な考察が記載されている（パラグラフ 8-19）。第 12 条の「使用料」の定義は、無形資産の使用又は移転に対して独立企業間において報酬が支払われるかどうか、及びそうであるならばどんな価格で支払われるかについて指針を示すことを意図していない。したがって、この定義は移転価格算定とは関係がないものである。加えて、移転価格算定上の取引の性格付けは、特定の支払が使用料に該当し、OECD モデル租税条約第 12 条に基づく源泉税が課されるかどうかといった問題とも関係はない。移転価格算定上の無形資産の概念と OECD モデル租税条約第 12 条の使用料の定義は、異なる別の観念であって一致させる必要はない。関連者間で行われた支払が第 12 条の使用料には該当しないが、移転価格算定上

は本章の原則が適用され得る支払として扱われることがあるかもしれない。例としては、のれんや継続企業の価値に関する一定の支払が挙げられる。また、租税条約第 12 条に定める使用料として扱われる支払が、本章では無形資産に対する対価とは扱われないことがあるかもしれない。例としては、技術上の役務提供に対する一定の支払が挙げられる。同様に、本章の指針を関税と関連づけることも意図していない。

6.14 本章の指針は、所得の認識、無形資産開発費用の資産計上、償却又は類似の事項にも関連しない。従って、例えば、状況に応じて特定の種類の無形資産の移転には課税しないことを選択する国もあるであろう。同様に、本章の定義に基づき無形資産とみなされ、移転元の国で移転時に課税されたにもかかわらず、移転先側でその費用の償却を認めない国もあるだろう。各国の法の不一致により、このような二重課税や課税の空白が生じる場合があることが認識されている。

A.3 無形資産の分類

6.15 無形資産に関する移転価格の議論において、無形資産は、様々なカテゴリーに分類される場合がある。商業上の無形資産とマーケティング上の無形資産、「ソフト」無形資産と「ハード」無形資産、ルーティンとノン・ルーティンの無形資産、その他のクラスと無形資産カテゴリーによって分類される場合がある。無形資産が関わる事案において独立企業間価格を算定するために本章で扱うアプローチは、これらの分類に依拠するものではないため、本ガイドラインでは、無形資産の詳細な分類やその結果の説明は行わない。

6.16 しかし、無形資産の分類は、移転価格の議論に当たってよく用いられる。議論を容易にするため、このようによく使用される用語「マーケティング上の無形資産」及び「商業上の無形資産」の定義を「用語集」に掲載するので、このガイドラインの議論の際に随時参照されたい（注：本仮訳では「用語集」掲載を省略している）。マーケティング上の無形資産又は商業上の無形資産に関する一般的な定義があるものの、移転価格の分析に当たって、納税者や税務当局が、無形資産の具体的な証明をしなくともよいわけではなく、また、これらの用語を使用したからといって、マーケティング上の無形資産又は商業上の無形資産に関する取引の独立企業間条件を決定する際に、異なるアプローチが適用されるべきことを示唆するものではないことは強調されるべきである。

6.17 このガイドラインでは「ユニークで価値ある」無形資産に言及することがある。「ユニークで価値ある」無形資産とは、(i) 潜在的に比較可能性のある取引当事者に使用されるか、利用可能である無形資産と比較可能ではなく、かつ、(ii) 事業活

動（製造、役務提供、マーケティング、販売又は管理等）におけるその使用によって、その無形資産がない場合に見込まれるよりも大きな将来的な経済的便益を生み出すと見込まれる無形資産をいう。

A.4 事例

6.18 本章では、無形資産が関わる移転価格分析に当たってよく検討される事項の事例を示す。これらは、A.1 の規定の明確化を意図しているが、詳細な分析の代替として使用されるべきものでない。また、事例を包括的に示すことや、無形資産を構成するもの又は構成しないものを完全に列挙することを意図するものでもない。この事例に含まれない多くのものが、移転価格算定上の無形資産に該当するかもしれない。本章の事例は、各国において適用される特定の法令及び規則の状況に適合されるべきである。さらに、本章の事例は、特定の無形資産又は無形資産として取り扱われないものが、多国籍企業グループのグローバルビジネスにおいて、どのように価値の創造へ貢献しているのかをよりよく理解するため、関連者間取引の比較可能性分析（機能分析を含む）の文脈において検討、評価されるべきである。強調すべき点は、事例に一般的な参照文があるからといって、納税者も税務当局も、無形資産を具体的に特定するための移転価格分析（本章 A.1 の指針に基づく）を行わなくてよいというわけではないということである。

A.4.1. 特許

6.19 特許とは、その所有者に一定の発明について特定の地理的範囲内で一定期間使用するための独占権を付与する法的手段である。特許は、物理的な対象物又はプロセスのいずれにも関連し得る。特許となり得る発明は、たいいていリスクが高く費用のかかる研究開発活動を通じて発明される。しかし、少額の研究開発費の支出であっても高い価値の特許発明につながる場合もある。特許の発明者は、特許に基づく製品の販売、又は特許権の他者へのライセンスや売却によって開発費の回収（及び利益の稼得）を試みるかもしれない。特許権者は、特許の排他性により、特許の使用から超過収益を稼得できるかもしれない。また別の場合には、特許の発明により、競合者が利用できないような費用上のメリットを稼得するかもしれない。場合によっては、特許がビジネス上重要なメリットを生み出さないこともある。特許は、本章 A.1 の無形資産に該当する。

A.4.2. ノウハウ及び企業秘密

6.20 ノウハウ及び企業秘密とは、ビジネス活動を支援又は改善する独占的な情報又は知識であるが、特許や商標のように保護のために登録されていないものをいう。ノウハウ及び企業秘密は、通常、過去の経験から生じる産業上、ビジネス上又は学

術上の性質を有する秘密情報に相当するが、それは事業に実際に応用されるものである。ノウハウ及び企業秘密は、製造、マーケティング、研究開発又はその他のビジネス活動に関連することがある。多くの場合、ノウハウ及び企業秘密の価値は、企業がそのノウハウ又は企業秘密の機密性を保持する能力による。業界によっては、特許保護のために必要な情報の公開によって、競合者による代替的な解決策の開発を手助けする可能性がある。したがって、企業は事業上の合理的な理由から、特許を取得可能なノウハウでも登録しない場合があるが、当該ノウハウはそのビジネスの成功に実質的に貢献するかもしれない。ノウハウ及び企業秘密は、(i) 不正競争防止法その他類似の法律、(ii) 雇用契約、(iii) 競争への経済的又は技術的な障壁により一定程度保護される可能性がある。ノウハウ及び企業秘密は、本章 A.1 の無形資産に該当する。

A.4.3. 商標、商号及びブランド

6.21 商標とは、その所有者が自身の製品及び役務を他の企業のものから区別するために使用され得るユニークな名称、シンボル、ロゴ又はピクチャーである。商標の独占権は登録制度により確認されることが多い。登録商標の所有者は、市場において、他者が混同を生じさせるような方法で商標を使用することを排除できる。商標が継続的に使用され、登録が適切に更新される場合、その登録期限は無期限である。商標は、製品又は役務に対して設定することができ、さらに単一の製品・役務又は一連の製品・役務に適用することもできる。商標は、消費者市場において最も馴染み深い、全ての市場において見られる。商標は、本章 A.1 の無形資産に該当する。

6.22 商号（一般的に企業名であることが多い）は、商標と同様の市場浸透力を持つ場合があり、場合によっては、実際に商標として登録されることもある。特定の多国籍企業の商号は、容易に認識可能であり、様々な製品及び役務のマーケティングに使用され得る。商号は、本章 A.1 の無形資産に該当する。

6.23 「ブランド」という用語は、「商標」及び「商号」と互換性のある用語として用いられる場合がある。また、ブランドとは、社会的及び商業的な重要性を帯びた商標又は商号として考えられている。実際、ブランドは、特に商標、商号、顧客関係、評判及びのれん等の無形資産及び／又はその他の事物の組み合わせを表す場合もある。ブランドの価値に寄与している様々な事物を分離すること又は個別に移転することは、場合によっては困難又は不可能であるかもしれない。ブランドは、単独又は組み合わされた無形資産から成り、本章 A.1 の無形資産に該当する。

A.4.4. 契約上の権利及び政府の認可

6.24 政府の認可及び免許は、特定の事業には重要であり、事業関係を幅広く対象にする可能性がある。これには、とりわけ、特定の天然資源又は公共財を使用する権利（帯域幅の認可等）又は特定の事業活動を行う権利に対する許認可が含まれる。政府の認可及び免許は、本章 A.1 の無形資産である。しかし、政府の認可及び免許は、特定の管轄区で事業を行うための前提条件となる法人の登録義務とは区別すべきである。このような義務は、本章 A.1 の無形資産に該当しない。

6.25 契約上の権利は、特定の事業には重要なこともあり、事業関係を幅広く対象にする可能性がある。これには、とりわけ、売主や主要な顧客との契約及び従業員による役務を利用可能にする契約等を含む。契約上の権利は、本章 A.1 の無形資産に該当する。

A.4.5. 無形資産に関するライセンス及び類似の限定的な権利

6.26 無形資産に係る限定的な権利は、書面、口頭若しくは黙示かどうかに関わらず、一般にライセンス又は他の類似する契約上の取決めにより移転される。そのようにライセンスされた権利は、使用範囲、使用期間、地理的範囲等が限定されることがある。限定的な無形資産の権利自体は、本章 A.1 の無形資産に該当する。

A.4.6. のれん及び継続事業価値

6.27 のれんという用語は、様々な概念を示すために使用され得る。会計及び企業価値評価の文脈では、のれんは、事業活動の価値の総額と、個別に特定可能な有形及び無形資産の価値の合計との差額を意味する。のれんはまた、個別に特定されず認識されない事業資産に係る将来の経済的便益を表すものとして説明される場合もある。さらに別の状況においては、のれんは既存の顧客との将来的な取引への期待を指す。継続事業の価値という用語は、個々の資産の価値の総額を超える事業活動に係る統合資産の価値を意味する場合がある。一般的に、のれん及び継続事業の価値は、事業資産から分離又は個別に移転できないと認識されている。事業再編に関する継続事業上のあらゆる要素の移転に係る考え方の議論については、パラグラフ 9.68-9.70 参照。

6.28 本章において、移転価格算定上ののれん又は継続事業の価値の正確な定義付けや、それらがいつ無形資産を構成するか（又はしないか）を定義付けする必要性はない。しかし、継続事業の資産の一部又は全部が移転される際に、独立企業間で支払われる対価の重要かつ金額的に大きな部分は、のれん及び継続事業価値などに係る何らかの対価を表すかもしれないことを認識しておくことは重要である。同様の取引が関連者間で行われる場合、そのような価値は当該取引の独立企業間価格の算

定において考慮されるべきである。商標等の無形資産の移転又はライセンスに当たり、のれんという用語で示される評判の価値が、関連者に移転又共有される場合、適切な対価が検討されるべきである。企業が高品質の製品を製造する、又は高品質の役務を提供するという評判等によって、そのような評判がない企業に比して高い価格を設定でき、また、それがのれん又は継続事業の価値として特徴付けられるものによる場合、その評判が、のれんと特徴付けられるかどうかはともかく、関連者間の独立企業間価格の設定に際して考慮されるべきである。言い換えれば、一方の当事者から他方の当事者への価値の貢献をのれん又は継続事業の価値として分類しても、その貢献を対価の対象外とすることにはならない。パラグラフ 6.2 参照。

6.29 事業又は使用許諾権の移転に伴うのれん及び継続事業の価値の価格設定に当たり、特定の会計又は事業評価目的から残余として算定されるのれんの算定方法が、必然的に、独立企業間において関連するのれん及び継続企業の価値と共に移転される事業又は使用許諾権に係る支払対価の適切な算定方法になるということでは決してない。一般的に、のれん及び継続事業の価値の会計又は事業評価方法は、のれん又は継続事業の価値の独立企業間の価格とは対応しない。ただし、事実及び状況によっては、会計上の評価及びその基となる情報が、移転価格分析を行う際に有効な出発点となる可能性がある。のれんの唯一絶対的な定義はないことから、移転価格分析において、納税者及び税務当局は、無形資産を具体的に描写し、比較可能な状況で非関連者がこのような無形資産に対して対価を支払うかどうかを検討することが重要である。

A.4.7. グループシナジー

6.30 グループシナジーが、多国籍企業グループの稼得する収益レベル向上に貢献する場合がある。このようなグループシナジーには、経営の合理化、費用のかかる活動の重複の排除、システムの統合、購買力、借入力等の様々な形態があり得る。これらは、関連者間取引に対する独立企業間条件の決定に影響を及ぼし得るものであり、移転価格算定上、比較可能性の要素として取り扱うべきである。グループシナジーは、単一の企業により所有又は支配されているものではなく、本章 A.1 の無形資産ではない。グループシナジーの移転価格算定上の取扱いに関する議論は、第 1 章 D.8 参照。

A.4.8. 市場固有の特徴

6.31 ある市場固有の特徴が、当該市場における取引の独立企業間条件に影響を及ぼすことがある。例えば、市場における家計の高い購買力は、一定の高級消費財の価格に影響を及ぼすかもしれない。同様に、安い人件費、市場への近接性、有利な天

候条件等が、特定の市場において特定の商品及び役務の価格に影響を及ぼすかもしれない。しかし、このような市場固有の特徴は、所有又は支配されるものではないことから、本章 A.1 の無形資産ではないが、比較可能性分析を通じた移転価格分析において、考慮されるべきである。市場の特徴に対する移転価格算定上の指針は、第 1 章 D.6 参照。

B 無形資産の所有及び無形資産の開発・改良・維持・保護・使用に関する取引

6.32 無形資産を伴う移転価格事例において、無形資産を使用することにより多国籍企業グループが稼得する利益が、最終的にグループ内のどの企業に帰属するかを決定することは重要である³。また、グループ内のどの企業が、無形資産の開発・改良・維持・保護・使用に関する費用や投資などを最終的に負担するべきかという問題がある。無形資産の法的所有者は、無形資産の使用から得られる収益を受け取るかもしれないが、他のメンバーが、無形資産の価値に貢献すると考えられる機能を果たし、資産⁴を使用し又はリスクを引き受けるかもしれない。そのような機能を果たし、そのような資産を使用し、そのようなリスクを引き受ける多国籍企業グループのメンバーは、独立企業原則に基づいてその貢献に対する対価が支払われなければならない。本章 B では、多国籍企業グループが無形資産の使用から得る利益及び経費等の負担の最終的な配分が、第 1～3 章の原則に従い、無形資産の開発・改良・維持・保護・使用に当たってグループのメンバーの果たす機能、使用する資産及び引き受けるリスクに応じた対価を得ることによって達成されることを確認している。

6.33 これらの問題に対応するために第 1～3 章の規定を適用することは、いくつかの理由により非常に困難になり得る。無形資産を伴ういかなる事例においても、その事実によって、特に以下が課題の要因となり得る。

- (i) 関連者間で行われる無形資産に関連する取引と非関連者間で特定できる同様の取引との比較可能性の欠如。
- (ii) 対象となる無形資産の間での比較可能性の欠如。
- (iii) 多国籍企業グループ内の異なる関連者による、異なる無形資産の所有及び使用。

³ ここで用いられる無形資産の使用には、無形資産又はその無形資産に係る権利を譲渡すること、及びビジネス活動において無形資産を用いることの両方を含む。

⁴ B で用いられる資産の使用とは、無形資産の開発・改良・維持・保護・使用に対する資金及び資本の提供を含む。パラグラフ 6.59 参照。

- (iv) 特定の無形資産がグループの所得に与える特定の影響を分離することの困難性。
- (v) 一般的に非関連者間では行われない方法及び統合の程度で、多国籍企業グループのメンバーが、無形資産の開発・改良・維持・保護・使用に関連する活動を実施しているかもしれないという事実。
- (vi) 多国籍企業グループのメンバーによる無形資産の価値への貢献が、いずれかの関連する利益が実現された年と異なる年に行われているかもしれないという事実。
- (vii) 納税者の係る仕組みが、非関連者間取引では見られず、また税源侵食及び利益移転につながり得るような形で、無形資産の所有・リスク引受け又は資金提供と、重要機能の遂行・リスク管理・投資に関する決定とを分離するような関連者間の契約条項に基づいている可能性があるという事実。

これらの潜在的な課題があっても、確立された枠組みに沿って独立企業原則及び第1～3章の規定を適用することで、多くの場合、無形資産の使用から多国籍企業グループが得る利益についての適切な配分をもたらすことができる。

6.34 関連者間における無形資産に関する取引を分析する枠組みには、第1章 D.1 の商業上又は財務上の関係を特定するための指針に沿って以下の段階を踏むことが必要である。

- (i) 個々の取引において使用される又は移転される無形資産及び当該無形資産の開発・改良・維持・保護・使用に関する具体的で経済的に重要なリスクを特定する。
- (ii) 関連する登録やライセンス契約等の関連契約、その他法的所有を示すものを含む法的取決めの条件に基づき、特に法的所有者に着目して契約上の取決めに十分に確認するとともに、関連者間の契約上のリスク負担を含む契約上の権利義務について確認する。
- (iii) 機能分析により、無形資産の開発・改良・維持・保護・使用に関する機能（パラグラフ 6.56 に記述されている具体的に重要な機能を含む）を果たし、資産を使用し、リスクをコントロールしている者、特に、どの当事者が外注された機能をコントロールし、具体的で経済的に重要なリスクをコントロールしているかを特定する。
- (iv) 両当事者の行動が契約上の取決めの条件に合致しているかの確認、及びパラグラフ 1.60 のステップ 4 (i) における経済的に重要なリスクの引き

受け負担者が、無形資産の開発・改良・維持・保護・使用に係るリスクをコントロールしているか、またそのリスクを引き受けるための財務能力を有しているかどうかを決定する。

- (v) 第1章 D.1.2.1 のリスク分析及びリスク配分の枠組みを考慮し、無形資産の法的所有、関連する登録及び契約下で関連する他の契約上の関係、並びに関連する機能、資産及びリスクの貢献を含む当事者の行動を考慮に入れた、無形資産の開発・改良・維持・保護・使用に関する実際の関連者間取引について描写する。
- (vi) 可能であれば、第1章 D.2 の指針が適用されない場合における、果たす機能、使用する資産及び引き受けるリスクの各当事者の貢献に沿うような独立企業間価格を算定する。

B.1 無形資産の所有及び無形資産に関する契約条件

6.35 法的権利及び契約上の取決めは、無形資産に関連する取引の移転価格分析の出発点となる。取引条件は、契約書、特許や商標登録等の公的記録の他、当事者間の書簡又はその他の通信により見出される場合もある。また、契約書に、無形資産に関する関連者の役割、責任及び権利が記述されている場合がある。契約書には、どの企業が資金を提供するか、研究開発を引き受けるか、無形資産を維持及び保護するか並びに製造、マーケティング及び販売等の無形資産を使用するために必要な機能を履行するかが記述されていることもある。契約書に、無形資産に関連する収益及び費用が多国籍企業においてどのように配分されるかが記述され、かつ、グループの全てのメンバーに対し、それぞれの貢献への支払方法及び支払金額が指定されている場合がある。このような契約書に記載されている価格及びその他の条件は、独立企業原則と一致する場合もあれば、一致しない場合もある。

6.36 契約書に条件が記載されていない場合、又は当事者の行動を含む事実関係が、当事者間の取決めに係る契約書上の条件、又はこれらの契約書上の条件を補完するものと異なる場合、実際の取引は、当事者の行動（第1章 D.1.1 参照）を含む、確立された事実から推論されなければならない。このため、無形資産に係る重要な権利の配分に関する決定及び意思を書面化しておくことが望ましい。関連者間で、そのような決定及び意思を書面化する場合、無形資産の開発・改良・維持・保護・使用につながる取引の発生時又はその前に契約書等に記載しておくべきである。

6.37 ある種の無形資産を使用する権利は、特定の知的財産法及び登録制度により保護されるだろう。特許、商標及び著作権が、そのような無形資産の例として挙げられる。一般的には、法的に登録された当該無形資産の所有者は、他者による当該無形資産の使用又は侵害から防ぐ権利と同様に、その無形資産を使用する法令上及び

商業上の排他的権利を有する。これらの権利は、特定の地域又は特定の期間の範囲で付与される。

6.38 さらに、特定の知的財産権の登録制度の下では保護されなくとも、不正競争防止法やその他の法律又は契約により、権限のない占有や模倣から保護されている無形資産もある。デザイン（トレードドレス）、企業秘密及びノウハウは、このカテゴリーの無形資産に該当するかもしれない。

6.39 法に基づく保護が可能な範囲及び性質は、国や条件によって異なる。このような差異は、各国間の知的財産の法制度や運用の状況の差異から生じ得る。例えば、無形資産の継続的なビジネスでの使用、又はタイムリーな登録更新等を条件として法的な保護の対象とする場合もある。これは、状況又は国・地域によって、無形資産の保護の度合いが制度上又は運用上、非常に制限される場合があることを意味する。

6.40 移転価格算定上、無形資産の法的所有者は、無形資産の所有者であるとみなされるであろう。無形資産の法的所有者が準拠法及び該当する契約に基づき特定されない場合、事実及び状況に基づき、無形資産の使用に関する決定を管理し、他者による無形資産の使用を制限する実務上の能力を持つ多国籍企業グループのメンバーが、移転価格算定上、無形資産の法的所有者とみなされる。

6.41 移転価格算定上、無形資産の法的所有者を特定する際、無形資産と無形資産に関連するライセンスとは異なる無形資産であり、異なる法的所有者がいるとみなされる。パラグラフ 6.26 参照。例えば、商標の法的所有者である A 社が、この商標を使用した商品の製造、マーケティング及び販売を行う独占権を B 社に対し付与したとする。無形資産である商標は、A 社により法的に所有されている。別の無形資産である、この商標を使用した商品の製造、マーケティング及び販売に関する商標使用権は、B 社により法的に所有されている。事実及び状況によって、B 社がライセンスに従い負担するマーケティング活動は、A 社が法的に所有している無形資産の価値、B 社のライセンス価値又はその双方に対して、影響を与える可能性がある。

6.42 法的所有者や契約上の合意の決定は、移転価格分析における重要な第一段階であるが、その決定は、独立企業原則に基づく対価とは別の問題である。移転価格算定上、多国籍企業グループが得る無形資産使用収益が、無形資産を使用する法的又は契約上の権利の結果として最初に法的所有者のものになるとしても、最終的に、無形資産の法的所有自体にその収益が帰属するわけではない。法的所有者が最終的に維持し、又は法的所有者に帰属する収益は、法的所有者が果たす機能、使用する資産及び負担するリスク並びにグループの他のメンバーが果たす機能、使用する資

産及び負担するリスクを通じて行う貢献によって決まる。例えば、社内で開発された無形資産の場合、法的所有者が機能を果たさず、資産を使用せず、リスクを負担せず、権利所有主体としてのみ行動する場合、法的所有者は、所有権の保有に対する独立企業間対価がある場合を除き、無形資産使用収益の一部分でさえ、最終的に稼得する権利を有さない。

6.43 法的所有及び契約関係は、無形資産に関する関連者間取引を特定・分析し、この取引の適切な対価を算定するための参考に過ぎない。メンバーが果たす機能、使用する資産及び負担するリスクの特定及びその対価と合わせて、法的所有を特定することにより、無形資産取引の独立企業間価格等の条件を確認するための分析枠組みが提供される。その他の種類の取引と同様、分析に当たっては各ケースの事実関係及び状況を全て考慮に入れ、価格算定に当たってはグループのメンバーの現実的な選択肢を反映しなければならない。本パラグラフの原則は、第 6 章別添 I 事例 1-6 で説明する。

6.44 無形資産の開発又は取得リスクは時間の経過とともに現れることから、グループのメンバーが無形資産に関する決定を行う時点では、その影響や態様が明確に分からないため、(a) 取引時点において多国籍企業グループのメンバーが稼得すると予測した将来収益を参考にした予測（つまり事前の）対価と、(b) 無形資産の使用を通じてグループのメンバーが実際に稼得した収益を参考にした実際の（つまり事後の）対価と区別することが重要である。

6.45 一般に、無形資産の開発・改良・維持・保護・使用に貢献するグループのメンバーへの報酬は事前に決定される。つまり、取引が開始する時点で、無形資産に関連するリスクが現実化する前に決定される。このような対価の形態は、定額支払いの場合と条件付き支払いの場合がある。グループのメンバーへの対価支払後の実際の（事後的な）事業の利益又は損失は、取引や取決めに関する無形資産に関するリスク又は他の関連リスクがどのように実現するのかということに基づいた期待収益とは異なるかもしれない。第 1 章 D.1 にて決定される正確に描写された取引によって、どの関連者が、リスクを引受けたのか、また予想とは異なる方法でリスクが実現した場合に結果（コスト又は追加の収益）を引受けるのかが決定される（B.2.4 参照）。

6.46 重要な問題は、納税者の契約上の取決め、無形資産の法的所有及び当事者の行動によって確立された枠組みの中で、グループのメンバーに対し、それぞれの機能、資産及びリスクに係る適切な独立企業間価格をどのように算定するかである。本章 B.2 は、無形資産に関連する状況に対する独立企業原則の適用について論じている。これは、無形資産に関連する機能、資産及びリスクに焦点を当てている。別途の記

載がない限り、本章 B.2 における独立企業間での利益及び独立企業間での報酬への言及は、期待（事前の）利益及び対価を指す。

B.2 無形資産に関連する機能、資産及びリスク

6.47 上述のように、グループの特定のメンバーが無形資産の法的所有者であるという決定自体は、果たす機能、使用する資産及び引き受けるリスクといった形でのメンバーの貢献への対価支払い後に、法的所有者が事業から生じた収益を稼得する権利があることを必ずしも示唆するものではない。

6.48 関連者間取引の独立企業間価格算定に当たり、無形資産の価値創造に関するグループのメンバーによる貢献は検討されるべきであり、適切に対価が支払われるべきである。独立企業原則及び第 1～3 章の原則では、グループの全てのメンバーが無形資産の開発・改良・維持・保護・使用に関して果たす機能、使用する資産及び引き受けるリスクに対して適切な対価を受け取ることを求めている。このため、機能分析によって、どの企業が開発・改良・維持・保護・使用に関する機能を果たし、管理しているのか、どの企業が必要な資金及びその他の資産を提供しているのか、さらにどの企業が無形資産に関連する様々なリスクを引き受けているのかについて決定する必要がある。無論、これらの各分野で、当該メンバーが無形資産の法的所有者である場合もあれば、そうでない場合もある。パラグラフ 6.133 に記載のとおり、関連する取引対価を算定する際は、無形資産の使用から多国籍企業グループが得た価値の創造又は利益の創出に貢献するかもしれない比較可能性の要因を検討することも、果たす機能、使用する資産及び引き受けるリスクに対する独立企業間価格を算定する上で重要である。

6.49 果たす機能、使用する資産及び引き受けるリスクという形での無形資産の価値の創造に対するグループのメンバーによる貢献の相対的な重要性は、状況により変化する。例えば、第三者によって開発された無形資産をが、グループのメンバーが購入し、あるメンバーが管理する一方で、グループの他のメンバーが製造及び販売機能を通じて当該無形資産を使用していると仮定する。この無形資産は、開発の必要がなく、ほとんど維持又は保護を必要とせず、取得時点で意図された分野以外には限定された利用価値しかないと仮定する。この無形資産には、取得及び使用に伴うリスクはあるかもしれないが、開発に伴うリスクはないであろう。購入者が果たす重要な機能は、市場で最も適切な無形資産を選択し、多国籍企業グループが使用する場合の潜在的利益を分析する機能であり、その無形資産の購入を通してリスクの引受けを行うことを決定する機能である。主要な使用する資産は、無形資産の購入に必要な資金である。購入者が、能力を有しており、実際に、無形資産の取得及び使用に関するリスク管理を含め、上述した全ての重要な機能を果たす場合、

関連者の製造及び販売機能への独立企業間対価支払い後に、無形資産の所有者が無形資産の取得後の使用から得た所得・損失を引き受けるか、引き受けたと結論付けることが合理的であろう。このような単純な事例では第 1～3 章の適用はかなり簡単だろうが、以下の状況においては、分析はより困難となるだろう。

- (i) 多国籍企業グループによって独自に無形資産が開発された場合で、特に、当該無形資産がまだ開発中に関連者間で移転された場合
- (ii) 取得又は独自開発された無形資産が、更なる開発のプラットフォームになっている場合
- (iii) マーケティング又は製造等、別の側面が価値創造にとって特に重要な場合

以下に示す一般に適用される指針は、これらのより困難な事例と特に関連しており、そのような事例を主に扱っている。

B.2.1 機能の遂行及び管理

6.50 第 1～3 章の原則に基づき、多国籍企業グループの各メンバーは、果たす機能に対して独立企業間対価を受け取るべきである。無形資産に関連する事例において、この機能には、無形資産の開発・改良・維持・保護・使用に関連する機能が含まれる。したがって、無形資産の開発・改良・維持・保護・使用に関連する機能を果たすグループのメンバーを特定することが、関連者間取引の独立企業間条件を決定する際の重要な検討事項の一つである。

6.51 多国籍企業グループのメンバーには、自らが果たす機能、拠出する資産及び引き受けるリスクに応じて適切な対価が支払われる。このことは、無形資産の法的所有者が無形資産の使用から得る利益の全てを最終的に獲得する権利を有する場合は、無形資産の開発・改良・維持・保護・使用に伴う全ての機能を果たし、使用する全ての資産を提供し、かつ、全てのリスクを引き受けなければならないことを示唆している。しかし、これは、グループのメンバーが無形資産の開発・改良・維持・保護・使用に伴う活動を、特定の方法で行わなければならないことを意味するものではない。無形資産の法的所有者が、当該無形資産の使用から得る利益の一部を稼得するために、自社の従業員を用いて無形資産の開発・改良・維持・保護・使用に伴う関連する機能の全てを物理的に果たすことが不可欠だというわけではない。非関連者間取引においては、機能の一部を他の企業に外部委託することもある。同様に、無形資産の法的所有者である多国籍企業グループのメンバーは、無形資産の開発・改良・維持・保護・使用に伴う機能を、非関連者又は関連者に外部委託することがあるであろう。

6.52 法的所有者以外の関係者が、無形資産の価値に貢献すると考えられる機能を果たす場合、その関係者は第 1～3 章の原則に基づき果たす機能について、独立企業原則に沿った対価を受け取るべきである。機能的な貢献に対する独立企業間の対価の決定においては、比較可能な非関係者間取引の利用可能性、無形資産の価値の創造のために果たす機能の重要性及び当事者にとって現実に利用可能な選択肢を考慮すべきである。また、パラグラフ 6.53-6.58 に記載されている具体的な検討事項についても、考慮すべきである。

6.53 非関係者間において取引を外部委託する場合、無形資産の法的所有者に代わり、無形資産の開発・改良・維持・保護・使用に伴う機能を果たす企業は、法的所有者の管理の下でその機能を果たすことが通常である（パラグラフ 1.65 の議論のとおり）。しかし、グループのメンバーである関係者間の関係の性質上、無形資産の法的所有者でない企業が、委託された機能を管理することもある。そのような場合、無形資産の法的所有者は、無形資産の開発・改良・維持・保護・使用に関連するコントロール機能を果たす企業に対しても、独立企業間対価を支払うべきである。どのメンバーが実際に関連する機能の遂行をコントロールしているかを評価するに当たっては、第 1 章 D.1.2.1 のリスク・コントロールの決定に類似した原則が適用される。特定の企業がコントロールを及ぼす能力及びこのようなコントロール機能の実際の遂行を評価することは、分析の重要な一部となる。

6.54 法的所有者が無形資産の開発・改良・維持・保護・使用に関連する機能を管理も遂行もしていない場合、法的所有者は、委託された機能に帰属する継続的な便益を享受する権利を有さないだろう。法的所有者は、無形資産を使用する利益の合計の一部を構成するであろう開発・改良・維持・保護・使用に伴う機能を果たし又は管理する関係者に、事実に基づいて、独立企業間対価を支払うことが求められる。したがって、これらの機能を果たさない法的所有者は、これらの機能の遂行又はコントロールに関する利益を稼得する権利を有しない。独立企業間対価は、実際に果たす機能、実際に使用する資産及び実際に引き受けるリスクに対してのみ支払われる。B.2.2-B.2.3 参照。実際に果たす機能、実際に使用する資産及び実際に引き受けるリスクの決定に際しては、第 1 章 D.1.2 の指針が特に関連する。

6.55 無形資産の開発・改良・維持・保護・使用への貢献の相対的な価値は、事例に事実関係によって異なる。より大きな貢献をするグループのメンバーは、相対的に大きな対価を受け取るべきである。例えば、研究開発の資金のみ提供する企業は、研究開発への資金提供と管理の両方を行う場合と比べて、予測利益は少なくなるべきである。その他の点が同一であれば、企業が研究開発への資金提供、管理、及び物理的遂行を行う場合には、さらに高い予測利益が支払われるべきである。B.2.2 の資金提供に係る議論も参照。

6.56 グループのメンバー間における機能的貢献に対する独立企業間対価を検討する際、一定の重要な機能が特別な意味を持つ。個々の事例における重要な機能は、事実及び状況による。更なる開発活動のプラットフォームを提供する自己開発の無形資産、又は自己開発若しくは取得された無形資産にとって、より重要な機能には、研究及びマーケティング計画の企画及び管理、「漠然とした」研究など創造的な業務の方向付け及び優先順位付け、無形資産の開発計画に係る戦略的な決定のコントロール、並びに予算の管理などがある。また、無形資産（自己開発又は取得された無形資産のいずれをも含む。）に関する重要な機能には、他に、無形資産の保護に係る重要な決定や、非関係者又は関係者によって果たされ、無形資産の価値に重要な影響を与えると考えられる機能の質に係る継続的な品質管理の決定を含むかもしれない。これらの重要な機能は、通常、無形資産の価値に対して大きな貢献を果たすが、そのような機能の遂行が、関係者間取引において法的所有者から他者に委託される場合、無形資産の使用から多国籍企業グループが得る利益の配分は果たす機能に基づくべきである。

6.57 重要な機能を外部委託した場合、比較対象取引を把握することは難しい場合もあるため、適切な対価の設定に当たっては、比較対象取引に直接基づかない移転価格算定手法、例えば、取引単位利益分割法や事前の評価テクニックを適用する必要があるかもしれない。法的所有者がこれらの重要な機能の大半又は全てを他のメンバーに委託する場合、他のメンバーの機能に対価を支払った後に、無形資産の使用から得られる利益の重大な部分を法的所有者へ配分するかどうかは、第1章D.1.2の指針に基づいて、法的所有者が実際に果たした機能、実際に使用した資産及び実際に引き受けたリスクを考慮して、慎重に検討する必要がある。本パラグラフの原則は、第6章別添Iの事例16-17で説明する。

6.58 パラグラフ6.56で説明した重要な機能は、無形資産に係る開発・改良・維持・保護又は使用の成功のための鍵となる、果たす機能、使用する資産及び引き受けるリスクを管理するための手段であり、また、無形資産の価値の創造に不可欠であることから、これらの重要な機能を果たすメンバーとその他のメンバー間の取引を慎重に評価する必要がある。特に、重要な機能の重大な部分を果たす当事者を検証対象法人とする場合、片側検証の移転価格算定手法の信頼性は大幅に低くなる。事例6参照。

B.2.2 資産の使用

6.59 無形資産の開発・改良・維持・保護・使用において資産を使用するグループのメンバーは、これに対して適切な対価が支払われるべきである。このような資産には、研究、開発又はマーケティングに使用される無形資産（ノウハウ、顧客関係

等)、物理的資産又は資金等があるが、これらに限定されない。多国籍企業グループのあるメンバーが無形資産の開発、改良、維持又は保護の一部又は全てについて資金を提供し、他のメンバーが関連する機能の全てを果たす場合もある。資金提供に対する適切な予測利益の評価に際して、この場合、非関連者間取引においては、資金提供は行うが資金を受けた活動や資産に関連するリスクをコントロールせず、又は機能を果たさない当事者は、一般に、当該活動に関する重要な機能の遂行及びコントロールを行い、重要なリスクのコントロールを行う同様の状況の他の投資家が受け取る予測利益と同等の予測利益は受け取らない。無形資産関連の費用のみを負担する当事者に帰属する対価の性質と金額は、関連する事実の全てに基づいて算定されなければならない。類似の資金提供取決めが特定可能な場合、独立企業間で交わされたこのような取決めに沿っているべきである。第 1 章 D.1.2.1.6 の指針、及び資金を提供する当事者が資金調達に関連する金融リスクを管理していない事例を説明するパラグラフ 1.85 の事例 3 及び 1.103 参照。

6.60 資金提供は一定のリスクを取ることと表裏一体（例えば、契約上、資金提供者は資金損失のリスクを引き受ける）という意味で、資金提供とリスク負担は全面的に関係している。しかし、引き受けるリスクの性質及び程度は、取引の経済的な特徴によって変わるだろう。例えば、資金を提供される当事者が高い信用力を有する場合や資産が担保として差し入れられる場合、又は資金を提供される側のリスクが低い場合は、信用力が低い場合、資金提供が無担保の場合又は出資する先の投資リスクが高い場合と比べて、そのリスクは低いだろう。さらに、資金提供額が大きくなるにしたがって、資金提供者が負担するリスクの潜在的な影響も大きくなる。

6.61 第 1 章 D.1.2 の原則に基づく、リスクに関する移転価格分析のステップ 1 は、経済的に重要なリスクを具体的に特定することである。投資に関連するリスクを具体的に特定する場合、投資として提供する資金に関する金融リスクと、当該資金が使われる事業活動に関する事業リスクとを区別することが重要である。事業リスクとは、例えば、資金が新規無形資産の開発に使われる場合の開発リスク等である。資金提供者が、資金提供に関する金融リスクをコントロールし、その他のリスクについては、コントロールも引き受けもしない場合、その当事者は、一般的に、その資金提供に対するリスク調整後リターンしか期待することはできない。

6.62 契約上の取決めは、一般的に、当事者の行動に反映される取引における経済的な特徴によって明確化又は補完され、それによって資金提供取引の条件が決定される⁵。一般的に、資金提供者の期待する利益は、適切なリスク調整後リターンと同等

⁵ 金融取引（資金が、特に無形資産の開発への投資といったプロジェクト・ファイナンスに使用される場合を含む）に関する独立企業間の条件を決定するため、経済的な特性についての追加指針が示される予定。この作業は、2016年と2017年に実施される。

になるべきである。当該リターンは、例えば、資本コスト又は比較可能な経済的特徴を持つ実際に代替可能な投資リターンに基づき決定することができる。資金提供に対する適切なリターンを算定する際、資金を提供される当事者が実際に利用可能な資金調達の実現性を検討することが重要である。資金提供者が事前に予測するリターンと事後に受け取る実際のリターンは、異なる場合がある。例えば、資金提供者が固定金利で一定の金額を融資する場合に、実際のリターンと予測リターンとの相違は、借り手が当然支払うべき金額の一部又は全部を支払えなくなるリスクを反映している。

6.63 資金提供に伴う金融リスクのコントロールに必要な活動の範囲及び形態は、投資金額とその投資対象を考慮しつつ、資金提供者にとっての投資に係るリスクの度合いによって左右される。本ガイドラインのパラグラフ 1.65-1.66 に示されているコントロールの定義に従って、特定の金融リスクをコントロールするには、リスクを負担する機会、この事例では資金提供に関する適切な意思決定を行う能力及び当該意思決定機能を実際に果たすことが必要とされる。さらに、金融リスクのコントロールを行う当事者が、日常的なリスク軽減活動を自身で行わない場合は、リスク軽減活動を委託する際のリスクに関して、及びその意思決定を容易に行うために必要な準備作業に関して、日常的なリスク軽減活動に関連するパラグラフ 1.65-1.66 で示されている活動を遂行しなければならない。

6.64 無形資産の開発のために資金が提供される場合、リスクを伴う機会を取るのか、手放すのか、拒否するのかを決定し、その機会に関するリスクに対応するかどうか、またどのように対応するかどうかを決定することが、資金の提供及び取引条件に関する決定となる。事実と状況に応じて、当該決定は、資金を提供される当事者の信用力の評価、及び開発計画に関連するリスクが、資金又は追加的に必要となる資金に対する利益にどのように影響するかという評価、という二つの評価に左右される。資金提供に関する条件には、資金提供の決定が利益に影響を与える重要な開発に関する決定と結び付けられる可能性がある。例えば、プロジェクトを次の段階に進めるかどうか、又は高額な資産への投資を許可するかどうかといった決定をしなければならないことがある。開発リスクが高まり、金融リスクと開発リスクの関係が密接になるほど、資金提供者は、無形資産の開発の進行を評価する能力、及びその進行によって達成される資金提供の予測利益の結果を評価する能力がますます必要となり、さらに資金提供者は、資金提供の継続と金融リスクに影響を与え得る重要な開発業務をより密接に結び付けるようになるかもしれない。資金提供者は、実際に資金提供に関する決定をする際に資金提供者が考慮しなければならない、資金提供の継続に関して評価を行う能力が必要であり、その評価を実際に行う必要があるだろう。

B.2.3 リスク引受け

6.65 無形資産に関連する取引について、機能分析で重要となるリスクには次のようなものがある。(i) 費用がかさむ研究開発又はマーケティング活動が失敗したと証明されるリスクを含み、また、投資時期を考慮に入れた無形資産の開発に伴うリスク（例えば、投資が開発の初期段階、開発プロセスの途中、又は開発の後期段階のどこで行われるかは、基礎となる投資リスクの水準に影響を与える）、(ii) 競合相手による技術の進歩が無形資産の価値に悪影響を与える可能性を含む、商品が陳腐化するリスク、(iii) 無形資産に係る権利の保護又は他者からの侵害請求に対する弁護に時間や費用がかかること、保護又は弁護が不可能であることが判明するリスクを含む、侵害のリスク、(iv) 製造物責任及びこれに類似の無形資産を基礎とした商品及び役務に関するリスク、(v) 無形資産が生み出す利益に係る不確実性を含む使用リスクである。このようなリスクの存在と水準は、個別の事例で見られる事実及び状況、並びに無形資産の性質に左右される。

6.66 関連者間取引の価格を算定する場合に、無形資産の開発・改良・維持・保護・使用に関するリスクを引き受けるグループのメンバーの特定は重要である。リスクの引受けは、リスクが現実化した場合にどの企業が結果に対して責任を有するのかを決定する。第 1 章 D.1 の指針に基づく関連者間取引の正確な描写によって、法的な所有者がリスクを引き受けるか、それとも他のメンバーがリスクを引き受けるのかを決定することができ、このようなリスクを引き受けるメンバーはこの貢献の対価を受けるべきである。

6.67 グループのどのメンバーが無形資産に関連するリスクを引き受けているかを判定する際には、第 1 章 D.1.2 の原則が適用される。特に、無形資産の開発・改良・維持・保護・使用に関するリスクをどの当事者が引き受けるかを判定する場合には、パラグラフ 1.60 で示されている関連者間取引におけるリスク分析プロセスのステップ 1-5 に従うべきである。

6.68 メンバーが引き受けたリスクに対する利益を求める場合、当該メンバーが、リスクが実際に現実化した場合の対応策と発生する費用に対する責任を負うようにしておくことは特に重要である。本ガイドラインのパラグラフ 1.60 に示されているリスク分析の枠組みに基づいて、リスクを引き受ける関連者以外の関連者が、費用を負担するか、又は措置を講じている場合、リスクを引き受けている当事者にコストを配分し、それ以外の関連者はリスクの現実化に関連して講じた措置に対する適切な対価を得るよう、取引価格を調整すべきである。第 6 章別添 I 事例 7 において、この原則を説明する。

B.2.4 実際の事後の利益

6.69 実際の（事後の）収益性が予測された（事前の）収益性と異なることは、かなり一般的である。これは、予見できなかったことが起こり、予測と異なる形でリスクが実現した結果かもしれない。例えば、競合製品が市場から消えたり、自然災害が主要市場で発生したり、主要な資産が予見できない理由から使えなくなることが生じ得るし、また、競合他社による画期的な技術開発が自社の無形資産に基づく製品の陳腐化や劣化をもたらすことが起こり得る。事前の利益計算及び対価取決めの基礎となる財務予測が、リスク及び予見不能な事象が生じる合理的な可能性を適切に考慮しており、これらリスクの実現が、実際の収益性と予測する収益性の差異を反映していることもある。結局、事前の利益計算及び対価取決めの基礎となる財務予測に当たって、異なる結果が生じる得るリスクを適切に考慮していなかった場合、予測利益の過大評価又は過少評価につながるかもしれない。このような場合、利益又は損失が、無形資産の開発・改良・維持・保護・使用に貢献した多国籍企業グループのメンバー間で配分されているか、またそうであればどのように配分されているかについて、問題が生じる。

6.70 この問題の解決には、実際の取引を描写する時に特定される経済的に重要なリスク（第 1 章 D.1 節を参照。）を、多国籍企業グループの中のどの企業が実際に引き受けているかに関する詳細な分析が必要である。この分析の枠組みが示すように、経済的に重要なリスクを引き受ける者が、無形資産の法的所有者等のようにこれらのリスクを契約上引き受けている関連者である場合もあればそうでない場合もあり、また投資の資金提供者である場合もあればそうでない場合もある。第 1 章 D.1.2.1.4-D.1.2.1.6 の原則に基づき、予測する結果と実際の結果の間に生じる差異のリスクを配分されていない当事者は、実際の利益と予測利益との差額を受け取る権利は有しておらず、リスクが現実化した場合にこの相違によって発生する損失の負担を要求されることもない。ただし、当該当事者がパラグラフ 6.56 で示した重要な機能を果たしている場合又はパラグラフ 1.105 で示した経済的に重要なリスクのコントロールに貢献している場合には、上記に該当せず、これらの機能に対する独立企業対価には利益共有の要素が含まれていると判断される。さらに、グループのメンバーの果たす機能、使用する資産及び引き受けるリスクに事前に支払われる対価が、実際に独立企業間原則と整合的であるかどうか検討しなければならない。例えば、多国籍企業グループが予測利益を過大又は過少に見積もった結果、グループのメンバーの貢献に対して（事前に決定した基準により）過少支払又は過大支払が発生したかどうかを確認することに、注意を払うべきである。取引時に評価の不確実性が高い取引は、特に価値を過小評価又は過大評価する傾向が高くなる。この件については、D.4 でさらに議論する。

B.2.5 B.1 及び B.2 の適用による影響

6.71 無形資産の法的所有者が実質的に、

- ・ 無形資産の開発・改良・維持・保護・使用に関する機能（パラグラフ 6.56 で述べられた重要な機能を含む）を全て果たしコントロールする、
- ・ 無形資産の開発・改良・維持・保護・使用に必要な資産（資金提供を含む）を全て提供する、かつ、
- ・ 無形資産の開発・改良・維持・保護・使用に伴うリスクを全て引き受ける

場合には、無形資産の法的所有者は、多国籍企業グループが無形資産の使用による事前の予測利益の全てを稼得する権利を有する。法的所有者以外のグループの複数のメンバーが無形資産の開発・改良・維持・保護・使用に関する機能を果たし、資産を使用し、リスクを引き受ける範囲において、そのような関連者は、自身の貢献に対する独立企業間対価を受け取らなければならない。事実及び状況によっては、この対価は、無形資産の使用から得られることが期待される利益の全て又は大部分を構成するかもしれない。

6.72 実際の（事後の）収益性と予測（事前の）収益性の適切な見積もりとの間の相違に関連する利益又は損失がどの多国籍企業グループのメンバーに帰属するかは、多国籍企業グループ内のどの企業が、実際の取引を描写する時に特定されるリスク（第 1 章 D.1 参照）を引き受けているかによる。このことはまた、パラグラフ 6.56 で示した重要な機能を果たしている企業、又はパラグラフ 1.105 で示した経済的に重要なリスク管理に貢献している企業に左右され、かつ、これらの機能に対する独立企業間対価の算定には利益共有の要素が含まれると判断される企業にも左右される。

B.3 関連者取引の価格その他の条件の特定及び決定

6.73 本章で補足した第 1 章 D.1 の分析によって、無形資産の法的所有、機能、資産及びリスクの明確な評価が容易になり、また価格その他の条件の決定を必要とする取引の正確な特定が容易になるであろう。一般に、登録及び契約に関連して多国籍企業グループによって特定される取引の、価格その他の条件は、独立企業原則に基づき決定されるべきである。しかしながら、分析により、実際には登録及び契約で示された取引に追加されるべき取引又は登録及び契約で示された取引とは異なる取引が判明することがある。第 1 章 D.1 に基づき、分析対象取引（及びその真の条件）は、両当事者の実際の行動及びその他関連事実によって決定される。

6.74 本章 B で述べたように機能が果たされ、資産が使用され、又はリスクが引き受けられた時点の、機能、資産、リスクに関して期待される無形資産の価値に対

する貢献を考慮した上で、第 1～3 章の指針に従い、取引の独立企業間の価格及びその他の条件は、決定されるべきである。本章 D では、無形資産取引に係る独立企業間価格及びその他の条件を決定するに当たり、移転価格算定手法及びその他の事項に関する補足指針を示す。

B.4 具体的な事例における上記原則の適用

6.75 本章 B の原則は、無形資産の開発・改良・維持・保護・使用に関する様々な状況で適用されなければならない。グループのメンバーが法的に所有する無形資産の開発・改良・維持・保護・使用に貢献する関連者は、果たす機能、引き受けるリスク及び使用する資産に対して独立企業間報酬を受け取らなければならないという点が、各事案の主な検討事項である。無形資産の開発・改良・維持・保護・使用に関して、機能を果たすか又はリスクを引き受ける関連者が独立企業間報酬を受け取っているかを評価する際、(i) 活動の水準と性質、及び(ii) 対価の支払額と支払形態を検討する必要がある。関連者取引で支払われた対価が独立企業原則に沿ったものであるかを評価する際、類似の機能を果たす比較可能な非関連者の活動の水準及び性質、対価、当該非関連者により創造されることが見込まれる無形資産の価値を参照するべきである。本節は、よくある事実パターンに対するこれらの原則の適用を説明する。

B.4.1 マーケティング上の無形資産の開発及び改良

6.76 これらの原則が共通して適用されるのは、商標の法的所有者である関連者が、例えば、マーケティング契約又は販売／マーケティング契約を通して、商標の法的所有者が稼得する利益に係るマーケティング機能又は販売機能を果たす場合である。この場合、マーケティング会社又は販売会社の活動に対して、どのように対価が支払われるべきかを決定することが必要である。重要な問題の一つが、マーケティング会社又は販売会社は、販売促進及び流通サービスの提供に対してのみ対価が支払われるべきか、又は果たす機能、使用する資産及び引き受けるリスクの性質により商標や他のマーケティング上の無形資産の価値を改良したことに対しても、対価を受け取るべきであるかということである。

6.77 この問題の分析には、(i) 法的登録及び当事者間の契約によって示唆される権利義務、(ii) 当事者が果たす機能、使用する資産及び負担するリスク、(iii) マーケティング会社又は販売会社の活動を通じて創造されることが見込まれる無形資産の価値、並びに(iv) (使用する資産及び負担するリスクを考慮して) マーケティング会社又は販売会社が果たす機能への対価の、評価が必要である。比較的分かりやすい事例としては、販売会社は代理人としてのみ機能し、商標及びその他マー

ケティング上の無形資産の所有者から販売促進費の弁済を受け、その活動に関して指示を受けている場合や管理されている場合がある。この場合、販売会社は通常、代理人としての活動の妥当な対価のみを得る権利がある。商標やその他マーケティング上の無形資産の追加開発に伴うリスクを引き受けなため、この販売会社はこれに関する追加的な報酬を得る権利はない。

6.78 販売会社が実際にマーケティング活動の費用を負担する場合（例えば、法的所有者がその費用を支払う契約がない場合）、販売会社が現在又は将来にわたって果たす機能、使用する資産及び引き受けるリスクに起因する潜在的な便益について販売会社が共有できる範囲に注目すべきである。一般的に、非関連者間取引においては、商標及び他のマーケティング上の無形資産の法的所有者でない当事者が当該無形資産の価値を改良するマーケティング活動による収益を稼得できるかどうかは、主に当該当事者の権利の内容次第である。例えば、販売会社が、商標の付いた商品の独占販売権を伴う長期契約の下、売上や市場のシェアからもたらされる商標などのマーケティング上の無形資産の価値の向上に当たり、果たす機能、使用する資産及び引き受けるリスクに起因する収益を稼得する能力を有する場合がある。こうした状況では、販売会社の努力によって、自己の無形資産、つまり販売権の価値が向上することがある。このような場合、販売会社への収益の配分は、独立の販売会社が比較可能な状況において得るであろう収益に基づいて決定されるべきである。販売活動による収益に対して類似の権利を有する独立の販売会社が果たす機能又は負担する費用との比較において、より多くの機能を果たし、資産を使用し、又はリスクを引き受けることや、同様の状況にある他のマーケティング会社又は販売会社が創造するよりも多くの価値を創造することがある。このような場合、独立の販売会社は通常、商標又はその他の無形資産の保有者から、追加の対価の支払いを受ける。商標又はその他のマーケティング上の無形資産の価値向上を行った販売会社の機能、資産、リスク及び見込まれる価値創造に対する販売会社への対価の支払いに当たっては、（製品の購入価格引下げによる）より高い販売利益、使用料料率の値下げ又は利益の共有という形態をとる可能性もある。第 6 章別添 I の事例 8-13 にて、マーケティング契約及び販売契約を背景とした本章 B の適用について、より詳細に説明する。

B.4.2 研究、開発及びプロセス改良の取決め

6.79 上記パラグラフの原則は、関連者（無形資産の法的所有者）との契約に基づき、多国籍企業グループのメンバーが研究開発機能を遂行する状況にも適用される。研究の役務提供に対する適切な対価は、例えば、研究チームが当該研究に関するユニークな技術や経験を有しているか、リスクを引き受けているか（「非実用的な」研究が行われている場合等）、自己の無形資産を使用しているか、又は他方の当事

者によって支配や管理されているかといった、あらゆる事実及び状況に左右される。コストに多少のマークアップをした対価は、全ての事案において、研究チームによる貢献の予測される価値又は独立企業間価格を反映するわけではない。

6.80 本節の原則は、多国籍企業グループのメンバーが、加工改良や製品改良の法的所有者と称する関連者に代わって、このようなプロセス改良又は製品改良につながるような製造に係る役務提供をする場合にも適用される。第 6 章別添 I の事例 14 から事例 17 にて、研究開発の取決めを背景とした B の適用について、より詳細に説明する。

B.4.3 企業名の使用に対する支払い

6.81 グループ名、商号及び同様の無形資産についての使用に対して支払われる独立企業間価格に関して、疑問が提示されることはよくある。このような疑問は、B の原則及び関連するビジネス上及び法律上の要素に基づいて解決されるべきである。一般的な原則として、グループのメンバーシップの単純な認識か、グループのメンバーシップであるという事実を単に反映しただけのグループ名の使用に対して、移転価格算定上、支払を認識すべきではない。パラグラフ 7.12 参照。

6.82 グループの 1 メンバーが商標又はグループ名を冠したその他の無形資産の所有者である場合や、グループ名の使用によってこのような無形資産を所有するメンバー以外のメンバーに財務上の便益がもたらされる場合、非関連者間取引なら対価が生じたであろうと結論づけることは合理的である。同様に、グループのメンバーが未登記の商標に代表される事業上ののれんを保有する場合、一方の当事者による商標の使用が不当表示となる場合、及び商標の使用によってのれんや未登録の商標を保有するメンバー以外のメンバーに明らかな財務上の便益がもたらされる場合、このような支払いは適切であるかもしれない。

6.83 グループ名の対価を算定するに当たり、グループ名の使用により名称使用者に帰属する財務上の便益、代替的な選択肢による費用及び収益、果たす機能、使用する資産及び引き受けるリスクという形でグループ名を使用する当事者及び法的所有者によるグループ名の価値に対する相対的な貢献について、検討することが重要である。名称の使用者が事業を行う地域においてグループ名の価値を創造又は高めている場合、当該名称の使用者が果たす機能、使用する資産及び引き受けるリスクについて、注意深く検討すべきである。第 1～3 章の原則を適用して、比較可能な状況において非関連者に名称をライセンスする際に重要となるであろう要素について、考慮すべきである。

6.84 既存の成功事業が別の成功事業に取得され、その取得された事業が取得した事業を示す名称、商標又はその他のブランドを使用する場合、このような使用に関して対価が支払われるべきであると自動的に仮定するべきではない。取得した企業のブランドの使用によって、取得された企業に財務上の便益があると合理的に予測される場合、対価は期待収益の水準によって示されるべきである。

6.85 取得した側は、取得された事業の既存の地位を最大限に活用し、自身のブランドを取得された事業において利用することにより、取得された事業の営業地域において、自身の事業を拡大する場合もある。この場合取得者は、取得された事業が取得者の名称の使用拡大に対して果たす機能、引き受けるリスク及び使用する資産（市場でのポジションを含む）に係る対価の支払い又は補償を、取得された事業に対して行うべきか検討すべきである。

C 無形資産の使用又は移転に関する取引

6.86 無形資産が関連する移転価格分析の初期段階において、移転価格上の論点に関連する無形資産を具体的に特定すること、及び当該無形資産の所有者を特定することに加え、無形資産が関連する具体的な関連者間取引を特定し、かつ、適切な特徴付けをする必要がある。無形資産の使用又は移転に関連する取引を特定し、正確に描写する際には、第1章の原則が適用される。正確な取引の特定（第1章 D.1）及び事業再編（第9章、特に第1部）に対する指針に加え、本章 C では、無形資産又はその権利がある取引に関与しているかを確認する上で有益となり得る典型的なシナリオについて示す。事例 19 参照。移転価格算定上の取引の特徴付けは、OECD モデル租税条約第12条における決定とは何の関連性も有しない。OECD モデル租税条約第12条に対する注釈のパラグラフ 8-19 等を参照。

6.87 移転価格算定上、無形資産の特定及び検討の対象となる無形資産が関連する取引には、一般的に二つの種類がある。これらは、(i) 無形資産又は無形資産に係る権利の移転に関する取引、及び (ii) 商品の販売又は役務提供に関連して無形資産の使用が関わる取引である。

C.1 無形資産又は無形資産に係る権利の移転に関する取引

C.1.1 無形資産又は無形資産に係る権利の移転

6.88 関連者間取引において、無形資産に係る権利そのものが移転されることがある。このような取引は、当該無形資産に係る全ての権利（例：無形資産の売却、又は無形資産の永続的、排他的なライセンス）のほか、限定的な権利の移転（例：地理的制約、期間の限定、又は使用・利用・再製造・再移転・追加開発を行う権利に

係る制約がある無形資産の限定的な使用权に関する許諾若しくは類似の移転) も含む。第 1~3 章の原則は、無形資産又は無形資産に係る権利の移転に関する取引に適用される。このような取引における独立企業間条件の決定に関する補足指針が、本章の D.1、D.2 及び D.3 で示されている。

6.89 無形資産又は無形資産に係る権利の移転に関する取引においては、関連者間で移転された無形資産及びその権利の性質を具体的に特定することが重要である。移転された権利に制限が付されている場合、制限の性質及び移転された権利を完全に特定することも重要である。また、取引に付けられる名称は、移転価格分析に影響しないことに留意すべきである。例えば、X 国における特許の独占的使用権が移転される場合、この取引を X 国における全特許権の売却として扱うか、全世界における特許権の一部分に対する永続的かつ排他的なライセンスとして扱うかを納税者が決定しても、対象となる取引が、耐用年数の残存期間中に X 国における特許の独占使用権を移転する取引であれば、いずれの場合も独立企業間価格の算定には影響を与えない。したがって、機能分析では、移転される無形資産に係る権利の性質を具体的に特定すべきである。

6.90 新たな無形資産や無形資産を使用した新製品をさらに開発する際における、当該無形資産の使用に関するライセンス及び類似の取決めに課せられる制約は、移転価格分析において非常に重要であることが多い。従って、無形資産に係る権利の移転の性質を特定する際には、譲受人が更なる研究開発のために移転された無形資産を使用する権利を許諾されているかどうかを考慮することが重要である。非関連者間の取引では、ライセンス期間中に許諾された無形資産を改良する権利を、譲渡人/ライセンス許諾者が完全に留保する取決めが見られる。また、非関連者間の取引では、譲受人/ライセンス使用者が、改良する権利をライセンス期間中又は永久に保持する取決めも見られる。移転された無形資産の更なる改良に対する制限、又はその改良から得られるはずの経済的便益に係る譲渡人及び譲受人の能力に対する制限は、移転した権利の価値、及び同一の無形資産又は比較可能性が高い無形資産に関連する取引における比較可能性に影響し得る。このような制限は、契約書上の条件及び関連当事者の実態の双方の観点から評価されなければならない。

6.91 第 1 章 D.1.1 の規定は、無形資産又は無形資産に係る権利の移転に関する取引の具体的な性質の特定、移転された無形資産の性質の特定、及び当該無形資産の使用に関する移転条件によって課された制限の特定に適用される。例えば、ライセンス契約に定められた非排他的規定や期間の限定が、当事者の行動に沿ったものでない場合は、当該規定が税務当局により尊重される必要はない。本パラグラフの規定は第 6 章別添 I の事例 18 で説明される。

C.1.2 複合的な無形資産の移転

6.92 無形資産（無形資産に係る限定的な権利を含む。）は、個別に又は他の無形資産と併せて移転されることがある。無形資産が組み合わせられて移転される取引を検討する際、二つの関連する問題が生じる場合が多い。

6.93 一つ目は、異なる無形資産の相互作用とその経済的効果である。無形資産の中には、単体で取り扱われた場合より他の無形資産と組み合わせられることによって価値が上がるものがある。従って、無形資産が組み合わせられて移転される場合、これらの無形資産の法的及び経済的な相互関係の性質を特定することが重要になる。

6.94 例えば、医薬品は三つ以上の無形資産と関連付けられることが多い。医薬品の有効成分が複数の特許で保護されている場合がある。医薬品は試験過程を経なければならず、国の規制当局は試験結果に基づいて、特定の地理的市場において特定の症状向けに販売を承認する。医薬品には特定の商標が付けられることもある。組み合わせられることによって、これらの無形資産には大変な価値が認められるかもしれない。単体であれば、それほど価値がないものもあるかもしれない。例として、販売の承認を受けていない医薬品は販売できず、また、特許がなければ競合するジェネリックを市場から排除できないことから、特許や当局による販売承認を取得していない商標の価値は、限定的かもしれない。同様に、販売の承認を取得した特許の価値は、販売の承認がない場合より相当に高くなるかもしれない。従って、無形資産の種類それぞれの相互関係や、どの当事者が無形資産の確保に関連する機能を果たし、リスクを引受け、費用を負担したかは、無形資産の移転に関する移転価格分析を行う際に極めて重要である。異なる関連者が使用する無形資産の権利を保有する場合、価値の創造への相対的な貢献を検討することが重要である。

6.95 二つ目は、移転した全ての無形資産が特定されていることの重要性である。例えば、複数の無形資産が相互に深く関連しているため、他の無形資産を移転せずにある無形資産だけを移転することが実質的に不可能な場合があるかもしれない。実際、ある無形資産の移転に伴い、必然的に他の無形資産も移転されることがしばしばある。このような場合、第 1 章 D.1 の原則を適用して、無形資産の移転の結果、譲受人が使用可能となった全ての無形資産を特定することが重要になる。例えば、ライセンス契約に基づき商標の使用権を移転する場合、通常は評判の価値のライセンスも含み、譲渡人がのれんを構築していた場合には、当該商標に関連してのれんとも言われる。使用料として、商標及び評判の価値の双方を検討するべきである。このパラグラフの原則は、第 6 章別添 I の事例 20 で説明される。

6.96 比較可能な状況において非関連者が実質的に分離しないであろう無形資産を、納税者又は税務当局が、人為的に分離することを求める状況を特定することが重要である。例えば、商標又は商号と事実上関連するのれん又は評判の価値から、商標又は商号を人為的に区別しようとする試みは、特定され、批判的に分析されるべきである。このパラグラフの原則は第6章別添Iの事例21で説明される。

6.97 第1章D.1の原則を適用して、移転された無形資産の全てを特定するプロセスは、契約書や両当事者の実際の行動を参照することによって、実際に行われた取引を特定する行為であると認識するべきである。

C.1.3 他の取引に伴って移転する無形資産又はその権利

6.98 有形事業資産や役務提供に伴って、無形資産又はその権利が移転される場合がある。このような場合、無形資産が実際に移転されたかどうかを決定することが重要であり、移転された全ての無形資産を特定し、移転価格分析によって検討することが重要である。本パラグラフの原則は第6章別添Iの事例23-25で説明される。

6.99 移転価格分析に当たり、有形資産又は役務提供に係る取引を、無形資産又はその権利の移転から区別することが可能かつ適切な場合がある。その場合、取引の各要素が独立企業原則に沿っているかを確認するため、パッケージ契約の価格を分解すべきである。また、取引が密接に関連しているため、有形資産又は役務提供に係る取引を、無形資産又はその権利の移転から区別することが困難な場合もある。利用可能な比較対象取引の信頼性は、取引を統合するべきか分離するべきかを考慮するに当たり、重要な要素になる。特に、利用可能な比較対象取引によって、取引間の相互作用を正確に評価できるかを検討することが重要である。

6.100 無形資産又はその権利の移転に関する取引が、他の取引と結合している例の一つとして、事業フランチャイズ契約がある。フランチャイズ契約により、多国籍企業グループのあるメンバーが、役務及び無形資産を一体として単一価格で関連者に提供することに合意したとする。このような契約により利用可能となる役務及び無形資産が非常にユニークであることから、役務及び無形資産のパッケージ全体について信頼し得る比較対象取引が特定できない場合は、個々に移転価格を検討するため、役務及び無形資産のパッケージをそれぞれに分離する必要があるかもしれない。しかし、無形資産及び役務の相互作用により、双方の価値が高まっているかもしれないことに留意すべきである。

6.101 また、役務提供と単一又は複数の無形資産の移転が相互に深く関連しているため、移転価格分析上それらの取引を分離することが困難な場合がある。例えば、

ソフトウェアに係る権利の移転に際し、譲渡人によるソフトウェアの定期的アップデートを含む継続的な保守サービスの提供が伴う場合がある。役務及び無形資産の移転が相互に関連している場合、総額としての独立企業間価格の算定が必要かもしれない。

6.102 製品若しくは役務提供取引、又は無形資産の移転若しくは両者を組み合わせた移転取引の描写が、必ずしも特定の移転価格算定手法の適用に結びつくものではない事が強調されるべきである。例えば、全ての役務提供取引に原価基準法が適切とは限らないし、全ての無形資産取引に複雑な評価又は利益分割法の適用が必要とは限らない。それぞれの具体的状況に即した事実及び機能分析の結果が、特定の事案における最適な移転価格算定方法の選択と併せて、移転価格算定における取引の組み合わせ方、描写方法又は分析方法の手がかりとなろう。最終目的は、比較可能な取引において独立企業間で決定されるであろう価格及びその他の関連条件を特定することにある。

6.103 さらに、取引が分析のために結合又は分離されるべきかの決定は、通常、契約書及び両当事者の実際の行動を参照することによって、実際に行われた取引を描写することに関連することも強調されるべきである。実際に行われた取引の特定は、最適な移転価格算定手法を選択する際に必要な要素となる。

C.2 商品の販売又は役務提供に関連して無形資産の使用が関わる取引

6.104 無形資産は、無形資産又はその権利の移転がないような状況における関連者間取引において、使用されることがある。例えば、無形資産は、関連者間取引の一方又は双方の当事者によって、関連者に販売する商品の製造、関連者から購入する商品のマーケティング又は関連者に代わって提供する役務に関連して使用される場合がある。このような取引の性質は明確に特定すべきであり、このような関連者間取引においていずれか一方の当事者によって使用された無形資産は、その取引に対する比較可能性分析、最適な移転価格算定手法の選択及び適用、検証対象法人の選定において、特定され、考慮されるべきである。商品の販売又は役務提供に関連して無形資産の使用が関わる取引について、独立企業間条件の決定に関する補足指針は、本章の D.1 及び D.4 で示されている。

6.105 商品の販売を行う関連者間取引の当事者が使用する無形資産を考慮する必要性は、以下のように説明できる。自動車製造会社が価値の高い特許を使用して自動車を製造し、関連販売会社に販売すると想定する。また、当該特許は、自動車の価値に大きく寄与しているとする。特許及びその特許の貢献による価値は、自動車製造会社による関連販売会社への自動車販売取引における比較可能性分析、当該取引

における最適な移転価格算定手法の選択、及び検証対象法人の選定において、特定され、考慮されるべきである。しかし、自動車を購入する関連販売会社は、製造会社の特許に係る使用权を一切取得していない。このような場合、特許は製造に使用されており、自動車の価値に影響するかもしれないが、特許そのものは移転していない。

6.106 関連者間取引において無形資産を使用しているもう一つの例として、探査会社が、価値の高い地理データや分析結果を取得し、探査ソフトやノウハウを開発したと想定する。さらに、関連者に探査役務を提供する際にその無形資産を使用することを想定する。これらの無形資産は、探査会社と関連者間の役務提供取引の比較可能性分析、当該取引における最適な移転価格算定手法の選択、検証対象法人の選定において特定され、考慮されるべきである。探査会社の関連者が探査会社の無形資産に係る権利を取得していないとすると、これらの無形資産は役務の提供時に使用され、役務の価値に影響するかもしれないが、移転はされていない。

D 無形資産が関わる事例に係る独立企業間条件の決定における補足指針

6.107 無形資産が関わる関連者間取引を特定し、特に当該取引に関わる無形資産を特定し、無形資産を法的に所有する企業及びその無形資産の価値に貢献する企業を特定した後に、当該取引における独立企業間条件を特定することが可能なはずである。無形資産が関わる取引の独立企業間条件の決定に当たっては、本ガイドライン第 1～3 章に記載された原則が適用されなければならない。特に、パラグラフ 3.4 において推奨されているプロセスの 9 つのステップは、無形資産が関わる取引の独立企業間条件の特定において有益である。第 3 章の原則を適用して、パラグラフ 3.4 に記載されたプロセスの比較可能性を分析するため、第 6 章 A～C に記載された原則の考慮が不可欠である。

6.108 ただし、第 1～3 章の原則は、無形資産に関する関連者間取引への適用が困難な場合もある。無形資産に、比較対象取引の検索が複雑となるような特殊な特徴がある場合もあり、事案によっては取引時の価格の算定が困難なこともあるかもしれない。また、関連者間においては、取引当事者間の関係に起因する十分に妥当な事業上の理由から、独立企業間では予期されない方法で、無形資産取引が行われる場合がある。パラグラフ 1.11 参照。無形資産の使用又は移転には、比較可能性、移転価格算定手法の選択、取引の独立企業間条件の決定に関する困難な課題が生ずることもある。本章 D では、無形資産が関わる関連者間取引の独立企業間条件を決定するため、第 1～3 章の原則を適用する際に使用する補足指針を示す。

6.109 本章 D.1 では、無形資産が関わる全ての取引に関する一般的な補足指針を示す。本章 D.2 では、無形資産又はその権利の移転に関する取引に対する具体的な補足指針を示す。本章 D.3 では、移転時の価値が非常に不確実な無形資産又はその権利の移転に関する補足指針を示す。本章 D.4 では、評価困難な無形資産への価格設定方法を示す。本章 D.5 では、無形資産に係る権利の移転がない場合における商品の販売又は役務提供に関連して無形資産が使用される取引に適用される補足指針を示す。

D.1 無形資産が関わる取引に適用される一般原則

6.110 第 1 章 D 及び第 3 章には、比較可能性分析を行う際に考慮すべき諸原則及び推奨されるプロセスが記述されている。本ガイドラインのこれらに記述された諸原則は、無形資産が関わる関連者間取引の全てに適用される。

6.111 無形資産が関わる取引の比較可能性分析の内容及びプロセスに関連する本ガイドラインの諸原則の適用に当たり、移転価格分析では取引当事者それぞれにとって合理的に利用可能な複数の選択肢を考慮しなければならない。

6.112 当事者にとって現実に利用可能な選択肢の考慮にあたっては、取引の当事者それぞれの観点が必要とされる。取引の片側にのみ焦点を当てる比較可能性分析は、一般的に無形資産が関わる取引の評価のための十分な基礎とはならない（片側検証の移転価格算定手法が最終的に選定される状況を含む）。

6.113 比較可能性分析においては取引当事者双方の観点を考慮することが重要であり、他方の当事者が現実に利用可能な選択肢に反する結果につながるような、一方の当事者の特定の事業環境を考慮すべきではない。例えば、特定の関連者である譲受人が移転された無形資産に係る権利を有効に使用するためのリソースを欠くというだけで、無形資産又はその権利の全部又は一部の移転に関して、譲渡人が現実に利用可能な選択肢（移転しないことも含む。）より不利な譲渡価格を譲渡人が受け入れるとは考えられない。同様に、譲受人は、取得した無形資産に係る権利を事業で使用して利益を得ることが期待できないような価格では、単独又は複数の無形資産に係る権利の譲受けを行わないであろう。このような結論は、移転を全く行わないという現実に利用可能な選択肢よりも、譲受人にとって好ましいものではないであろう。

6.114 無形資産が関わる取引価格について、当事者それぞれにとって現実に利用可能な選択肢に沿っていることが確認できることも多い。このような価格の存在は、多国籍企業グループが最適なリソースの配分を行うという前提に沿っている。譲渡人にとって現実に利用可能な選択肢に基づく受け入れ可能な最低価格が、譲受人に

とって現実に利用可能な選択肢に基づく受け入れ可能な最高価格を上回る場合は、第 1 章 D.2 で示される取引の否認に関する判定基準によって、現実の取引を認識すべきでないかどうか、又は取引条件を調整すべきかどうかを検討することが必要かもしれない。同様に、無形資産の現在の使用や現実に利用可能な選択肢の提案（無形資産の代替的な使用）によって最適なりソース配分が行われていないという主張がなされる状況が発生する場合、こうした主張がその事案の真の事実及び状況に一致しているかを検討する必要があるであろう。この議論は、無形資産に関する実際の取引を正確に描写する際に、あらゆる関連する事実及び状況を考慮することの重要性を強調するものである。

D.2 無形資産又は無形資産に係る権利の移転に関する補足指針

6.115 本節では、無形資産又はその権利を関連会社間で移転する場合に生じる、特定の問題に対する補足指針を示す。このような取引には、無形資産の譲渡や経済的に譲渡と同等な取引も含まれることがある。また、このような取引には、複数の無形資産に係る権利のライセンス又は同様の取引が含まれることもある。本節の目的は、このような無形資産の移転に関する移転価格上の取り扱いについて、包括的な指針を示すことではない。このような移転に共通して生じる一定の特殊な内容に関して指針を示すことにより、無形資産又はその権利の移転を説明する文脈において、第 1～3 章の適用可能な規定及び本章の A、B、C 及び D.1 の指針を補足することにある。

D.2.1 無形資産又はその権利の比較可能性

6.116 無形資産又は無形資産に係る権利の移転に関する取引に第 1～3 章の規定を適用する際は、無形資産がユニークな特性を有することが多いため、利益を生み出し、様々な将来収益を創出する可能性があることを念頭に置くべきである。このため、無形資産の移転に関する比較可能性分析に当たっては、無形資産のユニークな性質を検討することが不可欠である。これは、独立価格比準法（CUP 法）が最適な移転価格算定手法であると考えられる場合に特に重要であるだけでなく、比較対象取引に基づく他の方法を適用する場合にも重要である。市場でユニークかつ優位性を有する企業に対して無形資産又はその権利が移転される場合、比較可能候補となる無形資産又は取引は、慎重に検討されるべきである。潜在的な比較対象取引が同様の潜在的利益を生み出す可能性を有するか否かを評価することは、極めて重要である。

6.117 無形資産又は無形資産に係る権利の移転に関する比較可能性分析において重要となり得る無形資産の特徴を、以下に記述する。ただし、全てを網羅したもので

はなく、具体的事例においては追加的要素又は異なる要素の検討が、比較可能性分析の重要事項となる場合もある。

D.2.1.1 排他性

6.118 無形資産又は無形資産に係る権利の移転に関する特定の取引に関連する無形資産の権利が排他的か排他的でないかは、比較可能性を検討する上で重要となることがある。無形資産によっては、無形資産の法的所有者が、他者による当該無形資産の使用を排除できるものがある。例えば特許権は、特許により保護された発明を何年間にわたって排他的に使用できる権利をもたらす。無形資産の権利を管理する当事者が市場から競合他社を排除できる場合、又は市場での優位性をもたらす無形資産を競合他社が使用できないようにできる場合、当該当事者は強い市場支配力又は市場影響力を有しているかもしれない。無形資産に対する非独占的権利しか有さない場合、競合他社を排除できず、通常、同程度の市場支配力又は市場影響力を持たない。従って、比較可能性分析においては、無形資産又はその権利が排他的か否かを考慮しなければならない。

D.2.1.2 法的保護の範囲と期間

6.119 特定の無形資産の移転に関連する法的保護の範囲と期間は、比較可能性の検討において重要であり得る。ある無形資産に伴う法的保護は、競合他社による特定の市場への参入を防ぐことができる。ノウハウや企業秘密等の他の無形資産の場合、利用可能な法的保護は異なる性質を有し、効力や期間が劣るものもある。無形資産の権利期間が、取引当事者の当該無形資産の使用による将来収益への期待に影響するため、耐用年数が限定されている無形資産では、法的保護の期間が重要となり得る。例えば、ある特許権が1年目の末に有効期間を終え、別の特許権が10年後に有効期間を終えるのであれば、これらの特許の価値は異なり、比較可能な特許とはならない。

D.2.1.3 地理的範囲

6.120 無形資産又はその権利の地理的範囲は、比較可能性の検討において重要である。製品の性質、無形資産の性質及び市場の性質に応じて、世界中を対象とする無形資産の権利は、1か国又は数か国のみを対象とする場合より価値が高いであろう。

D.2.1.4 耐用年数

6.121 多くの無形資産は耐用年数が限られている。前述のように、無形資産の耐用年数は、その無形資産に対する法的保護の性質及び期間の影響を受けることがある。

また、無形資産の耐用年数が業界における技術変化の度合い及び新製品や改良品の開発によって影響を受けることもある。特定の無形資産においては、耐用年数の延長もあり得る。

6.122 従って、比較可能性分析においては、無形資産の予測耐用年数の検討が重要である。無形資産が長期間に渡って市場優位性をもたらす場合、その他が等しければ、短期間の市場優位性をもたらす同種の無形資産より、一般的に価値が高い。無形資産の耐用年数を評価するに当たっては、無形資産の使用方法を考慮することも重要である。無形資産が、継続中の研究開発の基礎となる場合、当該無形資産の耐用年数は、現在その無形資産を基に生産されている製品ラインの商業的耐用年数を超えて延長されることもあり得る。

D.2.1.5 開発段階

6.123 比較可能性分析において、無形資産の開発段階について考慮することが重要な場合がある。関連者間取引においては、その無形資産がビジネス上有望な製品の基礎となることが十分に証明される前に当該無形資産が移転される場合も多い。製薬業界における代表例として、化合物の特許を取得した後、更なる研究開発や治験により当該化合物が特定の疾患について安全かつ有効であることが証明されるよりかなり前に、特許（又は特許利用権）が関連者間取引で移転されることもある。

6.124 一般的に、ビジネス上の採算性が確立した製品に関連する無形資産は、そうでない製品に関連する比較可能な無形資産より、価値が高い。一部開発済みの無形資産に係る比較可能性分析においては、その後の開発により、将来、ビジネス上大きな収益を得られるかを評価することが重要である。状況によっては、評価に当たって、その後の開発に関連するリスクの業界データが参考になり得る。ただし、個別の事例における具体的状況を常に考慮しなければならない。

D.2.1.6 改良、改訂及びアップデートする権利

6.125 多くの場合、無形資産を伴う比較可能性分析の重要な検討事項として、将来において無形資産を改良、改訂及びアップデートする権利がある。一部の業界では、無形資産により保護された製品も、当該無形資産の継続的な開発及び改良が行われなければ、比較的短期間で陳腐化して競争力を失うことがある。その結果、アップデート及び改良を行えるかどうかは、無形資産から生じる優位性の期間に違いをもたらすかもしれない。従って、比較可能性分析においては、無形資産の権利の中に、当該無形資産を改良、改訂及びアップデートする権利が含まれているかどうかを考慮する必要がある。

6.126 上記と類似するが、無形資産の譲受人が、新しい又は改良した無形資産の開発に直結する研究に関連する無形資産を使用する権利を獲得するかどうか、比較可能性分析において重要なことが多い。例えば、新規ソフトウェア製品開発の基礎となる既存のソフトウェアのプラットフォームを使用する権利によって、開発期間が短縮され、新製品又は新しいアプリケーションを先行して市場に導入できるか、又は確立された競合製品がすでに占めている市場に参入せざるを得ないかという違いが生じることになる。従って、無形資産に関する比較可能性分析では、新製品又は改良された製品の開発において無形資産を使用する権利が、当事者に付与されているかどうかを考慮しなければならない。

D.2.1.7 将来の期待収益の予測

6.127 上記の比較可能性に関する検討は、無形資産を使用することにより得られる将来の収益に関する、当事者の当該取引への期待につながる。ある無形資産と別の無形資産の間に、将来の期待収益に大きな差がある場合、信頼できる差異調整が行われなければ、これらの無形資産が、比較可能性に基づく移転価格分析を裏付ける十分な比較可能性を有しているとみなすことは困難である。特に、無形資産に基づく製品又は開発中の製品における、実際及び将来の収益性を考慮することが重要である。高収益をもたらす製品又は役務の基礎となる無形資産を、業界平均の収益しかもたらさない製品又は役務の基礎となる無形資産と比較することはできないであろう。比較可能性分析においては、無形資産が将来の収益をもたらす取引に対する当事者の期待に重大な影響を与えるあらゆる要素を考慮する必要がある。

D.2.2 無形資産又はその権利の移転に関する事例におけるリスクの比較

6.128 無形資産又はその権利の移転に関する比較可能性分析においては、第1章D.1.2で定められた枠組み内で分析されるべき当事者間のリスク配分を含め、移転された無形資産によって将来的に経済的収益を稼得する見込みに係るリスクの存在を考慮しなければならない。単独の無形資産又は組み合わせられた無形資産の移転が比較可能かどうか、無形資産自体が比較可能かどうかを評価する際には、特に下記の種類のリスクが考慮されるべきである。

- ・ 無形資産の将来的な開発に関連するリスク。これには当該無形資産がビジネス上有望な製品に関連するかどうか、当該無形資産が将来的にビジネス上有望な製品の基礎となるかどうか、必要となる今後の開発及び実験の予測費用、そのような開発及び実験が成功する見込み及び類似の事項が含まれる。開発リスクの検討は、一部開発済みの無形資産を移転する場合、特に重要である。

- ・ 無形資産の陳腐化及び価値減少に関連するリスク。これには分析対象の無形資産に依存する製品の市場を大きく侵食する製品やサービスを競合他社が将来導入する見込みに関する評価が含まれる。
- ・ 無形資産に対する権利侵害のリスク。これには当該無形資産に基づく製品が、自己の無形資産を侵害しているとの申立を成功裏に第三者が行う可能性の評価、及びこのような申立に対応する予測費用の評価が含まれる。また、無形資産の権利の所有者が第三者による権利の侵害を防止できる可能性、模造品が当該市場での利益を侵害するリスク、及び侵害時に受ける大幅な損害の可能性についての評価も含まれる。
- ・ 製造物責任及び類似のリスクで無形資産の将来的な使用に関連するもの。

D.2.3 無形資産又はその権利の移転に関する差異調整

6.129 差異調整に関するパラグラフ 3.47 から 3.54 の諸原則は、無形資産又は無形資産に係る権利の移転に関する取引に適用される。無形資産の違いにより、信頼し得る調整が困難となる重大な経済的効果をもたらされる場合があることに注意が必要である。特に、差異調整による金額が無形資産の対価の相当部分を占めている場合、具体的な事実によっては、その調整計算は信頼できない場合があり、比較対象の無形資産が実際には比較可能性が十分でなく、有効な移転価格分析の基礎とはならない場合がある。信頼し得る差異調整が不可能である場合には、比較可能な無形資産又は特定の取引に依拠しない移転価格算定手法の使用が必要となるかもしれない。

D.2.4 データベースから得られた比較対象取引の使用

6.130 比較可能性及び差異調整の可能性は、公開されているライセンス契約や類似の取決めに関する商業上のデータベースや私的に収集した情報から得られる比較可能な無形資産や使用料料率の候補を検討する上で特に重要である。第 3 章 A.4.3.1 の原則は、そのようなデータソースから得られる取引の有用性を判断するのに全面的に適用される。特に、商業上のデータベースや私的に収集した情報から得た公開情報が、比較可能性分析上重要となる無形資産の具体的性質を評価するため、十分に詳細なものであるかどうかを評価することは重要である。データベースから把握した比較可能なライセンス契約の評価に当たって、適用する算定手法などを含む事例の具体的な事実につき、パラグラフ 3.38 の規定に即して検討されるべきである。

D.2.5 無形資産又はその権利の移転に関する問題における最適な移転価格算定手法の選定

6.131 事案の状況に応じた最適な移転価格算定手法の選択に係る諸原則は、パラグラフ 2.1-2.12 に記述されている。これらの原則は、無形資産又は無形資産に係る権利の移転が関わる事例に全面的に適用される。無形資産又は無形資産に係る権利が関わる事例について、最適な移転価格算定手法を選択するに当たっては、(i) 関連する無形資産の性質、(ii) ほとんどの場合とまでは言わないが、多くの場合、比較可能な非関連者間取引及び無形資産を特定することの困難さ、(iii) 無形資産の移転が関わる事例について、第 2 章で示した特定の移転価格算定手法を適用することの困難さに対して注意を払うべきである。以下の論点は、本ガイドラインに基づく移転価格算定手法を選択する際に特に重要である。

6.132 無形資産又は無形資産に係る権利の移転に関するパラグラフ 2.1-2.12 の諸原則を適用するに当たり、異なる形式で構築された取引が、同様の経済的効果をもたらすかもしれないことを認識することが重要である。例えば、無形資産を使用する役務提供の効果は、譲受人に対して無形資産の価値を譲渡するかもしれないことから、無形資産（又は無形資産に係る権利）の移転取引における経済的効果と極めて類似することがある。従って、無形資産又は無形資産に係る権利の移転取引に係る最適な移転価格算定手法を選択するに当たっては、恣意的な無形資産の名称に基づいて判断するのではなく、その取引の経済的効果を考慮することが重要である。

6.133 本章では、無形資産又は無形資産に係る権利の移転に関して、機能の遂行に対する限定的な対価の支払った後の全ての残余利益が、無形資産の所有者に必ず配分されるべきと単純に考えないことが重要であることを、明らかにする。多国籍企業のグローバル事業のプロセス、及び移転された無形資産がグローバル事業を構成するその他の機能、資産及びリスクに対してどのように相互作用しているかを明確に理解できるような機能分析に基づいて、最適な移転価格算定手法の選択がなされるべきである。機能分析では、価値の創造に貢献する全ての要因を特定するべきであり、これらには、引き受けるリスク、市場の具体的な特徴、立地、事業戦略及び多国籍企業グループシナジーが含まれることがある。選定された移転価格算定手法及び比較可能性分析に基づく方法において盛り込まれた調整は、無形資産及び基本的な機能だけでなく、価値の創造に大きく寄与する関連の要因を全て考慮するべきである。

6.134 パラグラフ 2.12、3.58 及び 3.59 で説明した、複数の移転価格算定手法の使用に関する原則は、無形資産又は無形資産に係る権利の移転が関わる事項に適用される。

6.135 パラグラフ 3.9 から 3.12 及びパラグラフ 3.37 では、移転価格分析の目的における、個別取引の統合に関する指針を提供している。これらの原則は、無形資産

又は無形資産に係る権利の移転に関わる事例に全面的に適用され、本章 C の指針によって補足される。実際には、無形資産は、その他の無形資産と一体として、又は商品の販売又は役務提供と一体として移転されることも少なくない。このような場合、分析の信頼性を高めるために必要に応じて相互に関連する取引を一体として検討することで、移転価格分析の信頼性が最も高くなるかもしれない。

D.2.6 無形資産又は無形資産に係る権利の移転に関する問題における移転価格算定手法に関する補足指針

6.136 事実によっては、複数の無形資産の移転に関わる関連者間取引の場合でも、第 2 章で述べた 5 つの OECD 移転価格算定手法のいずれもが、最適な移転価格算定手法となり得る。他の代替的な方法の使用も適切となり得る。

6.137 比較可能性分析において、非関連者間取引から信頼し得る比較可能な情報を把握できる場合、適切かつ信頼し得る差異調整を行った後に、この比較対象取引に基づいて無形資産又は無形資産の権利の移転に関する独立企業間価格を算定することが可能である。

6.138 ただし、無形資産又は無形資産に係る権利の移転に関わる問題では、比較可能性分析（機能分析も含む）において、独立企業間価格やその他の条件を決定する際に使用可能な信頼し得る比較可能な非関連者間取引がないことが判明することが多い。無形資産がユニークな性質を有している場合、又はこの無形資産が非常に重要であるがために関連者間でのみ移転される場合、こうしたことが発生する可能性がある。潜在的な比較対象取引に関する利用可能なデータがないことやその他の原因から生じることもある。通常、信頼し得る比較対象取引がなかったとしても、関連者間取引における独立企業間価格やその他の条件を決定することは、可能である。

6.139 信頼し得る比較可能な非関連者間取引に関する情報を把握できない場合、独立企業原則上、その他の方法により、比較可能な状況において非関連者であれば合意したであろう価格を算定することが求められる。この算定に当たっては、以下の点を考慮することが重要である。

- ・ 取引の各当事者の機能、資産及びリスク
- ・ 取引を行う事業上の理由
- ・ 取引の各当事者が現実に利用可能な選択肢
- ・ 無形資産によってもたらされる競争上の優位性、特に無形資産に関連する製品及び役務又は潜在的な製品及び役務の相対的な収益性
- ・ 取引から見込まれる将来の経済的収益

- ・ 現地市場、ロケーション・セービング、集合労働力、多国籍企業のグループシナジーといった特徴等のその他の比較可能性の要素

6.140 比較可能な状況において非関連者であれば合意したであろう価格及びその他の条件を特定する際には、関連者間取引に特有で、当事者間の関係に起因するものを慎重に特定することが不可欠である場合が多い。関連企業は、非関連企業と全く同様に取引を構築することは求められない。しかし、関連企業によって利用されている取引形態が独立企業間の取引では典型的なものではない場合には、独立企業原則上、双方の関連者が稼得したであろう所得の算定に当たっては、比較可能な状況下で、その取引形態が、非関連者であれば合意したであろう価格及びその他の条件に及ぼす影響を勘案すべきである。

6.141 無形資産又は無形資産に係る権利の移転に関し、OECD 移転価格算定手法を適用する際は、注意が必要になる。再販売価格基準法及び取引単位営業利益法を含め、片側検証による方法は、無形資産を直接評価する方法としては一般的に信頼性は高くない。状況によっては、これらの算定手法を使用して一部の機能の価値を決定し、無形資産の残余価値を算出することで、これらの方法を無形資産の間接的な評価に使用することが可能である。ただし、このようなアプローチの適用に当たっては、パラグラフ 6.133 の原則が重要であり、所得創出に寄与する全ての機能、リスク、資産及びその他の要因を適切に特定し評価することに対して、注意が必要となる。

6.142 無形資産の開発費用に基づいて無形資産価値の推定を行う移転価格算定手法を使用することは、一般的に推奨されない。無形資産開発費用と、開発後の無形資産の価値や移転価格の間に関連性はほとんどないからである。従って、無形資産開発費用に基づく移転価格算定手法は、一般的に避けるべきである。

6.143 ただし、状況によっては、無形資産の再生又は再調達に係る見積り費用に基づく移転価格算定手法が使用されるかもしれない。このような方法は、特に無形資産がユニークで価値あるものではない場合に、部内業務で使用される無形資産（組織内ソフトウェアシステム等）の開発について適用すると有効な場合があるかもしれない。市販製品に関連する無形資産が対象となっている場合、再調達費用による評価方法は、比較可能性に関して重要な問題を生じさせる。特に、開発遅延に関連する時間的遅れが無形資産の価値に及ぼす影響を評価しなければならない。製品を市場へ出した初期段階では、先行者の優位性が高い場合が多い。その結果、後日開発された製品（及びその基礎となる無形資産）と、販売中の製品（及びその基礎となる無形資産）の価値は同じではなくなる。この場合、再調達に係る見積費用は、現時点で移転した無形資産の価値を代替するものとしての妥当性を有しないである

う。同様に、無形資産に法的保護又は排他性がある場合、当該無形資産の使用により競合他者を排除できるという価値は、再調達費用に基づく分析では反映されないであろう。通常、開発途中の無形資産について独立企業間価格を算定するに当たり、費用を基礎とする評価方法の信頼性は低い。

6.144 経験則の使用に関連するパラグラフ 2.10 の規定は、無形資産の使用又は移転が関わる事例を含む関連者間取引における正確な移転価格の算定に適用される。したがって、特に無形資産のライセンス許諾者とライセンス使用者間で所得配分する場合を含めて、価格又は所得の割り当てが独立企業間のものであることを証明するために、経験則を適用することはできない。

6.145 複数の無形資産の移転が関わる問題において、最も有益と考えられる移転価格算定手法は、CUP 法及び取引単位利益分割法である。評価テクニックは、有効な方法となり得る。無形資産の移転に関して最も有益と考えられる移転価格算定手法について、補足指針を以下に示す。

D.2.6.1 CUP 法の適用

6.146 信頼し得る比較対象取引が特定可能な場合、無形資産又は無形資産に係る権利の移転について独立企業間条件を決定するために、CUP 法が使用できる。パラグラフ 2.14-2.26 の一般的な原則は、CUP 法が無形資産の移転が関わる取引に関して使用される場合に適用される。無形資産の移転に関して CUP 法が適用される場合、関連者間取引及び比較対象取引候補における無形資産又はその権利について、比較可能性があるかどうか特に配慮を払わなければならない。第 1 章 D.1 に記述する経済的な特徴及び比較可能性の要素について、検討すべきである。本章 D.2.1 から D.2.4 に掲げる事項は、移転された特定の無形資産についての比較可能性の評価及び可能な場合の差異調整において、特に重要である。信頼し得る比較対象取引の特定は、無形資産が関わる多くの事例において、困難であるか不可能であることを認識すべきである。

6.147 多国籍企業グループが非関連者から取得した無形資産を、その取得後すぐに、関連者間取引によってグループのメンバーに移転する場合がある。このような場合、取得した無形資産に対して支払われた価格（再移転の対象でない取得資産に対する差異調整を含む適切な差異調整を行った後の金額）が、関連者間取引の独立企業間価格を CUP 法に基づいて算定する際の有用な比較対象となる場合が多い。事実及び状況によっては、このような事例における第三者からの買収価格は、株式取得を通じて無形資産が間接的に取得された場合、又は買収により取得した株式や資産の対価として第三者に支払われた価格がそれらの簿価を超える場合であっても、

関連者間取引の独立企業間価格その他の条件の決定において、関連性があるかもしれない。本パラグラフの原則は第6章別添Iの事例23及び26で説明されている。

D.2.6.2 取引単位利益分割法の適用

6.148 そのような移転に対して信頼し得る比較対象取引が特定できない場合には、無形資産又は無形資産に係る権利の移転に対して、独立企業間条件を決定するため、取引単位利益分割法が利用できる。第2章Cでは、取引単位利益分割法の適用に際して考慮すべき指針が定められている。この指針は、無形資産又は無形資産に係る権利の移転に関わる事例に全面的に適用される。ただし、取引単位利益分割法の信頼性を評価するに当たっては、関連利益に関する信頼性のある適切なデータの利用可能性、適切な費用配分、関連利益の分割ファクターの信頼性について、十分に考慮すべきである。

6.149 取引単位利益分割法は、無形資産に係る権利の完全な移転取引に適用されるかもしれない。各関連者の果たす機能、引き受けるリスク及び使用する資産を十分に考慮した機能分析は、取引単位利益分割法をその他に適用する場合と同様、重要な要素である。予測収益及び予測費用に基づいて取引単位利益分割の分析を行う場合、D.2.6.4.1に記載のとおり、予測の正確性に係る懸念を考慮する必要がある。

6.150 開発途中の無形資産の移転に利益分割の分析を適用することも考えられる。この分析では、無形資産の開発に対する移転前と移転後の相対的な貢献の価値が検討されることがある。このアプローチは、それ以上の開発が行われないと仮定した上で、その開発途中の無形資産に対する譲渡人の貢献を、その貢献の考えられる耐用年数にわたって償却する試みも含まれるであろう。このアプローチは一般に、譲渡後の更なる開発活動が成功裏に終わるといふ仮定の下、移転後の一定の時期に発生が見込まれるキャッシュ・フロー及び収益を基礎とするものである。

6.151 開発中の無形資産を移転後の年度における所得創出に対する各当事者の貢献度の測定について、又は将来の所得に係る独立企業間の配分を算定するために利益分割法を適用する際には注意が必要となる。移転前に行われた貢献又は活動の価値は、その活動費と何の関係もないであろう。例えば、ブロックバスターとなる可能性のある医薬品の兆しとなる化合物が、研究所においてわずかな費用で開発されることがある。さらに、このような利益分割の分析においては、評価が困難な様々な要素を検討することが必要となろう。この要素には、移転前後における研究活動による貢献の相対的なリスク及び価値、移転前後に実施されたその他の開発活動に関連するリスク及びその価値への影響、無形資産の価値への様々な貢献に係る適切な償却率、新製品を導入する時期に関する仮定、及び最終的な利益の創出に対する

無形資産以外の貢献の価値が挙げられる。このような場合の所得及びキャッシュ・フローの予測は、不確定さが増す。利益分割の分析の適用について信頼性を得るために、これらの要素が、組み合わせられることがあり得る。評価困難な無形資産に関しては、D.4 参照。

6.152 完全に開発された無形資産に係る限定的権利が、ライセンス又はこれに類する取引によって移転する場合であって、かつ、信頼し得る比較対象が特定できない場合、関連利益の創出への各当事者の貢献を評価するに当たり、取引単位利益分割法を適用できる場合があるだろう。このような状況において、ライセンス許諾者又はその他の譲渡人によって許諾された無形資産に係る権利に基づく利益貢献は、移転後の所得創出に貢献する要素の一つであろう。しかし、それ以外の要因も併せて考慮する必要がある。特に、ライセンス使用者／譲受人が果たす機能及び引き受けるリスクについて特に考慮すべきである。また、ライセンス許諾者／譲渡人及びライセンス使用者／譲受人がそれぞれの事業において使用する他の無形資産について、他の関連する要因と併せて検討すべきである。ライセンス使用者／譲受人による無形資産の使用に関して、また、ライセンス使用者／譲受人が進行中の研究開発に当該無形資産を使用する権利に関して、移転の条件によって課された制限について慎重な注意を払うべきである。さらに、ライセンスされた無形資産の価値の改良に対するライセンス使用者の貢献を評価することが重要となるかもしれない。関連するリスクの引受けの分析を含む機能分析によって判明した事実により、所得の配分が算定される。ライセンス取決めに関する利益分割の分析においては、機能に係る利益考慮後の残余利益の全てが、必ずライセンス許諾者又は譲渡人に配分されるとみなすべきではない。

D.2.6.3 評価テクニックの使用

6.153 複数の無形資産移転取引に対して、信頼し得る比較対象取引が把握できない場合においては、評価テクニックを使用して、関連者間で移転した無形資産の独立企業間価格を見積もることが可能かもしれない。特に、所得をベースとした評価テクニックの使用、とりわけ評価中の無形資産の使用から得られると予測される将来的な所得の動向又はキャッシュ・フローの割引現在価値の計算を前提とした評価テクニックは、適切に使用されれば特に有用かもしれない。事実及び状況によっては、評価テクニックは、第 2 章で述べた 5 つの OECD 移転価格算定手法のいずれかの一形態として、又は独立企業間価格の算定に使用され得る手段として、納税者及び税務当局に使用される場合がある。

6.154 無形資産又は無形資産に係る権利の移転に関する移転価格分析において評価テクニックを使用する場合、そのようなテクニックが、独立企業原則及び本ガイ

ドラインの原則に沿った方法で使用される必要がある。特に、第 1～3 章に記載された原則に相当の注意を払うべきである。現実に利用可能な選択肢、リスクの引受けを含む経済的な特徴（第 1 章 D.1 参照）、及び取引の包括的検討（パラグラフ 3.9 から 3.12 参照）に関連する各原則は、移転価格分析で評価テクニックが使用される状況において全面的に適用される。さらに、移転価格算定手法の選定に関する本ガイドラインの規則は、このようなテクニックが使用されるべきかどうかを決定する際に適用される（パラグラフ 2.1 から 2.12 参照）。本章 A、B、C 及び D.1 の原則は、評価テクニックの使用が考慮される場合にも適用される。

6.155 特定の評価テクニックを適用するに当たっては、その前提や動機について検討が必要である。健全な会計目的のために、企業の貸借対照表に反映された資産価値の評価の前提には、保守的な前提や推定が反映されることがある。この特有の保守主義は、移転価格算定上は狭すぎる定義につながる場合があり、必ずしも独立企業原則に沿っていない評価アプローチにつながる可能性がある。そのため、基礎となる前提を十分に検証することなく、会計上の評価を、独立企業間価格や移転価格算定上の価値を必ず反映しているものとして受け入れるには注意が必要である。特に、会計上の買収価格の配分に盛り込まれた無形資産の評価は、移転価格算定上の決定要因ではなく、基礎となる前提を注意深く検証して、慎重に移転価格分析で使用するべきである。

6.156 本ガイドラインの趣旨は、評価の専門家が使用する評価テクニックの包括的な概要を述べることではない。同様に、本ガイドラインは、評価又は会計の専門家が使用する一連の評価基準を是認若しくは拒否すること、又は移転価格分析での使用に特に適している単一ないしは複数の具体的な評価テクニック若しくは方法について詳しく述べること若しくは具体的に承認することを意図したものではない。しかし、本ガイドライン、事例の具体的な事実、妥当な評価の原則及び実施、そして評価の基礎となる仮定の有効性と、当該仮定と独立企業原則との整合性を適切に考慮して評価テクニックが使用されるのであれば、そのようなテクニックは、信頼し得る比較対象取引が利用可能でない場合の移転価格分析における有用なツールとなり得る。ただし、無形資産の開発費に基づく評価テクニックの信頼性と適用については、パラグラフ 6.142 及び 6.143 参照。

6.157 移転した無形資産の使用から得られる将来の予測キャッシュ・フローの割引価値を見積もる評価テクニックは、適切に適用した場合、特に有用となり得る。これらの評価テクニックには多くの種類がある。一般論として、そのような評価テクニックは、予測される残存耐用年数内に生み出されるであろう将来のキャッシュ・フローの推定値によって、無形資産の価値を算出する。この価値は、予測され

る将来キャッシュ・フローを割引く方法で計算することが可能である⁶。このアプローチにおける評価に当たっては、とりわけ、財務予測、成長率、割引率、無形資産の耐用年数、取引の税効果に対する、現実的で信頼性の高い定義が必要である。さらに、最終価値の考慮が必要な場合もある。個別の事案の事実及び状況によっては、独立企業間価格の算定に当たり、取引の両当事者の観点から、無形資産の使用から得られる予測キャッシュ・フローの割引価値の計算が評価されるべきである。独立企業間価格は、譲渡人及び譲受人の両方の観点から評価された現在価値の範囲内のいずれかに収まる。第6章別添Iの事例27-29で本節の規定が説明される。

D.2.6.4 予測キャッシュ・フローの割引価値に基づく方法を適用する際の問題点

6.158 予測キャッシュ・フローに基づく評価テクニックを含む評価テクニックを使用する際に重要なのは、そのようなテクニックに基づく価値の見積りが変動しやすい点を認識することである。評価モデルの基礎となる何らかの前提、又は評価パラグラフメーターを若干変更したことにより、無形資産の価値の算定に大きな差異が生じることがある。割引率における数%の違い、財務予測の作成に際して想定する成長率の数%の違い、又は無形資産の耐用年数に関する仮定におけるわずかな違いが、最終的な評価額にそれぞれ大きな影響を及ぼし得る。さらに、複数の評価における前提やパラグラフメーターが同時に変更される場合、不安定さの度合いが増すことが多い。

6.159 評価モデルを用いて算定した無形資産の評価の信頼性は、特に前提の確認及び評価パラグラフメーターの見積もりにおいて行われたデューデリジェンス及び判断の基礎となった前提及び見積もりに係る信頼性に左右される。

6.160 基礎となる前提及び評価パラグラフメーターが重要であることから、移転する無形資産の独立企業間価格を算定する際に評価テクニックを使用する納税者及び税務当局は、評価モデルの作成において関連する前提をそれぞれ明確に設け、評価パラグラフメーターの選定根拠を記述し、そのような前提及び評価パラグラフメーターの妥当性を主張できるようにしておくべきである。さらに、評価テクニックを

⁶ 予測に基づく財務評価の事例において、キャッシュ・フローの予測に基づく分析が用いられることがよくある。会計又は税務目的に用いられる所得発生ベースの方法では、キャッシュ・フローのタイミングを適切に反映しないかもしれない。これにより、所得ベース及びキャッシュ・フローベースのアプローチの結果に差異が生じるかもしれない。しかし、数々の検討を踏まえた結果、実務上の移転価格の文脈においては、予測キャッシュ・フローよりも予測所得の使用によって、より信頼できる結果を生み出すことがある。それでも、所得又はキャッシュ・フローによる方法のいずれもが、一貫した方法でかつ適切な状況で適用されるよう、留意しなければならない。したがって、本報告書におけるキャッシュ・フローへの言及は、キャッシュ・フロー及び所得による方法の両方を含むよう広く解釈し、適切に適用されなければならない。

使用する納税者は、予測される無形資産の価値に対して、別の前提及びパラグラフメーターを採用した場合のモデルによる必然の変化を示すある種の感応度分析を、移転価格文書化の一環として提示することが実務上望ましい。

6.161 評価モデルの信頼性を評価するに当たって、納税者が税以外の目的で実施した別の評価における評価の実施目的、前提及びパラグラフメーターを検討することは、適切かもしれない。移転価格算定目的で実施した無形資産の評価の前提とその他の目的で実施した無形資産の評価の前提が一致しないことについて、税務当局が説明を求めることは合理的である。例えば、当該企業が、予定される企業買収の評価において通常低い割引率を使用する一方で、移転価格分析においては高い割引率を使用している場合、説明を求めることは合理的であろう。また、他の事業計画で使用する予測では関連する無形資産が移転価格算定上主張された「耐用年数」を超える年数にわたってキャッシュ・フローを創出することが示されるが、その無形資産の耐用年数が短いと主張していれば、その説明を求めることも合理的であろう。事業活動に係る決定を行う際に多国籍企業グループで使用される評価は、移転価格分析の目的のみに作成された評価よりも信頼性が高いこともある。

6.162 以下では、割引キャッシュ・フローに基づく評価モデルにおける計算の根底にある一定の重要な前提を評価するに当たり、考慮すべき具体的な問題点の一部を特定している。これらの問題点は、特定の評価テクニックの使用に当たり、その信頼性を評価する上で重要である。様々な懸念が上記で示され、以下のパラグラフで詳細に述べられているにも関わらず、状況によっては、こうした評価テクニックの使用は、5つのOECD移転価格算定手法のうちの一つの算定手法の一部として又は有効なツールとして、その他の移転価格算定手法に比べてより信頼性が高いと証明される場合もあり、特に、信頼し得る比較可能な非関連者間取引が存在しない場合に当てはまる。

D.2.6.4.1 財務予測の正確性

6.163 移転された無形資産に対して割引キャッシュ・フローによる評価テクニックを使用した場合の評価に対する信頼性は、評価の基礎となる将来キャッシュ・フロー又は所得の予測が正確であるかどうかによって左右される。しかし、財務予測の正確性は、評価時点において未知数かつ予測困難な市場の成長に依存するため、予測が確実なものでない以上、納税者及び税務当局は、将来の収益及び費用の両方についての予測の基礎となる前提を慎重に検討することが不可欠である。

6.164 財務予測を評価する上で、予測の根拠及び目的は特に重要となり得る。事業計画を立てる目的で、納税者が定期的に財務予測を作成する場合もあろう。そのよ

うな分析を、経営陣が事業及び投資の意思決定を行う際に使う場合もある。税目的以外の事業計画の目的で作成された予測は、税又は移転価格分析のみを目的に作成された予測よりも、信頼性が高いことが多いかもしれない。

6.165 予測の対象とする期間も、予測の信頼性を評価する際に考慮すべきである。当該無形資産につきプラスのキャッシュ・フローが見込まれる期間が長くなるほど、所得及び費用の予測の信頼性は低くなると見込まれる。

6.166 予測の信頼性を評価する上でさらに考慮すべき点は、予測の対象となる無形資産とそれが関連する製品又は役務について、確定した財務実績があるかどうかに関わる。多くの要因は変化する可能性があるため、過去の実績が信頼に足る将来の指標になると仮定することには、常に注意を払わなければならない。しかし、過去の営業損益は、無形資産に基づく製品又は役務により将来見込まれる業績について、何らかの有用な指標を示してくれる。市場に導入されていない、又はまだ開発途中にある製品又は役務に関する予測は、ある程度の実績があるものよりも本質的に信頼性が低い。

6.167 キャッシュ・フローの予測に開発費用を含めるかどうかを決定する際、移転された無形資産の性質を検討することが重要である。耐用年数が無期限で、継続的に開発される無形資産もある。こうした状況では、キャッシュ・フローの予測に将来の開発費用を含めることが適切である。他には、特殊な特許等、すでに開発が完了し、別の無形資産の開発の基礎にならない無形資産もある。こうした状況では、移転された無形資産のキャッシュ・フローの予測に開発費用を含めるべきではない。

6.168 以上の理由から又は他のどのような理由からでも、評価の背後にある予測が、信頼できない又は憶測であると判断する根拠がある場合、D.3 及び D.4 の指針に留意すべきである。

D.2.6.4.2 成長率に関する前提

6.169 慎重に検討すべきキャッシュ・フローの予測の重要な要素の一つは、予測成長率である。当期キャッシュ・フロー（又は、開発途中の無形資産の場合、製品導入後初期の予測キャッシュ・フロー）に成長率を加味して、将来キャッシュ・フローとすることが多い。その場合、仮定した成長率の根拠を検討すべきである。特に、特定の製品から得られる収益が長期間にわたって安定した比率で伸びることは稀である。従って、類似製品や類似市場における経験、又は将来市況への妥当な予測評価のいずれによっても根拠づけられない、直線的成長率を用いた単純なモデルを安易に受入れることには留意すべきである。一般に、予測将来キャッシュ・フローに

基づく評価テクニックの適用にあたりその信頼性を高めるには、類似製品に係る業界及び企業の経験を踏まえた収益及び費用の伸びについて予測される傾向を検討することが望ましい。

D.2.6.4.3 割引率

6.170 予測キャッシュ・フローを現在価値に換算する際に使用する割引率は、評価モデルの重要な要素である。割引率は、金銭の時間価値及び予測キャッシュ・フローのリスク又は不確実性を考慮する。選択した割引率のわずかな変化が、こうしたテクニックを用いて計算した無形資産の価値に非常に大きな変化をもたらすことがあるため、納税者及び税務当局は評価モデルに使用する割引率を選択するに際して行う分析及び仮定に、細心の注意を払うことが不可欠である。

6.171 移転価格算定上、あらゆる事例に当てはまる割引率を求めるための唯一の方法はない。納税者も税務当局も、適切な割引率の決定が重要な状況において、加重平均資本コスト（WACC）又はその他の基準に基づく割引率を、常に移転価格分析で用いるべきだと仮定すべきではない。むしろ、適切な割引率の決定に当たり、個別事例の事実や対象となるキャッシュ・フローに即した一定の条件及びリスクを評価すべきである。

6.172 割引率の決定及び評価に当たり、一部の事例、特に開発途中の無形資産の評価に関連する事例では、無形資産が納税者の事業における最もリスクの高い要素の一つとなる可能性を認識すべきである。一部の事業は本質的に他の事業よりもリスクが高く、また一部のキャッシュ・フローの流れは本質的に他のものより変動率が高いことも認識すべきである。例えば、予測された研究開発費の水準を負担する見込みは、予測された収益の水準が最終的に発生する見込みよりも高いかもしれない。割引率には、事業全体のリスク水準及び各個別事例の状況下における様々な予測キャッシュ・フローの予測変動率が反映されるべきである。

6.173 リスクは財務予測の算出又は割引率の算定のいずれにも考慮され得ることから、リスクを二重に割り引かないようにすることにも留意すべきである。

D.2.6.4.4 無形資産の耐用年数及び最終価値

6.174 評価テクニックは、対象となる無形資産の耐用年数期間中に当該無形資産の使用から得られるキャッシュ・フローの予測を前提とすることが多い。そのような状況では、無形資産の実際の耐用年数の決定は、評価モデルの基礎となる重要な前提条件の一つとなる。

6.175 無形資産の予測耐用年数は、関連する全ての事実及び状況に基づいて決定される問題である。無形資産の耐用年数は、その無形資産に伴う法的保護の性質及び期間に影響され得る。無形資産の耐用年数はまた、業界における技術変化の程度や関連する経済環境における競争に影響を与えるその他の要因から影響を受けることもある。パラグラフ 6.121- 6.122 参照。

6.176 状況によっては、無形資産が、その法的保護の期間が終了し、又は個別の関連製品の販売が中止された後であっても、その後何年もキャッシュ・フローの発生に貢献することがあるかもしれない。ある無形資産の発明が、将来の無形資産及び新製品の発明の基礎となる場合、これに相当する。そのような後続的效果が存在する場合、新製品から継続して発生する予測キャッシュ・フローの一部が、期限経過済の無形資産に適切に帰属することは十分に考えられる。いくつかの無形資産は、評価時点において耐用年数が決定不可能であったとしても、ノンルーティンの収益が当該無形資産に永久に帰属する訳ではないことを認識すべきである。

6.177 この点、合理的な財務予測が存在する期間を超えてキャッシュ・フローが継続的に発生しており、無形資産がそれに貢献している場合、時として、そのキャッシュ・フローに関連する無形資産の最終価値が計算されることもあろう。評価計算において最終価値が用いられる場合、その計算の基礎となる前提を明確に記載すべきであり、基礎となる前提、特に前提となる成長率を徹底的に検討すべきである。

D.2.6.4.5 税に関する前提

6.178 評価テクニックの目的が、無形資産に関連する予測キャッシュ・フローを分離することである場合、その予測キャッシュ・フローに係る予測される将来の税効果の評価及び定量化が必要になる。考慮すべき税効果には、(i) 将来キャッシュ・フローに課されると見込まれる税、(ii) 譲受人が利用可能と見込まれる税務上の償却効果があればその効果、及び (iii) 移転の結果、譲受人に対して見込まれる課税があればその課税が含まれる。

D.2.7 支払形態

6.179 納税者は、移転された無形資産の対価の支払形態を、事実上任意に決定することができる。独立企業間では、一般的に、一括で無形資産の対価が支払われることがある。また、長期間にわたる定期の支払による無形資産の対価の支払も、同様に一般的である。定期の支払が関連する取決めでは、固定金額が分割で支払われる場合もあれば、無形資産に係る製品の売上水準、収益性又はその他の何らかの要素

に基づいた条件払いの形態を採ることもある。支払形態に関する納税者取決めの評価においては、第1章D.1.1の原則に従うべきである。

6.180 支払形態に関する納税者の取決めの規定を評価するに当たっては、一方の当事者にとってのリスクの増大又は減少を引き起こす支払形態があることに留意する必要がある。例えば、将来の売上又は利益に応じた支払形態は、偶発性があるため、移転時の一括払い又は定額の分割払いを求める支払形態よりも、一般的に譲受人に大きなリスクをもたらすであろう。選択された支払形態は、契約書を含む事案の事実及び状況、当事者の実際の行動及び支払に関連するリスクを負担し管理する当事者の能力に沿っていないなければならない。特に、具体的な支払金額には、適切な金銭の時間的価値及び選択した支払形態によるリスクの特徴を反映させなければならない。例えば、評価テクニックが適用され、移転した無形資産の現在価値を一括で算出した場合、また、納税者が将来の売上に応じた支払形態を適用した場合に、一括払いにおける評価を無形資産の耐用年数を通じた条件付き支払額に換算するために使用される割引率は、将来年度への支払の延期から生じる金銭の時間的価値のみならず、売上が実現しない可能性及びその結果として対価が手に入らないかもしれないという譲渡人の増大するリスクを反映すべきである。

D.3 取引時に評価が不確かな無形資産に関する取引に係る独立企業間価格

6.181 無形資産又はその権利は、比較対象取引を探すことを困難にし、ある場合には取引時点で無形資産の評価を決定することを困難にする特別な性質を持っているかもしれない。取引時点で無形資産又はその権利の評価が極めて不確かである場合、どのように独立企業間価格が算定されるべきかという問題が生じる。この問題は、納税者及び税務当局の双方により、独立企業であれば比較可能な状況において取引の価格算定時の評価の不確かさを考慮して行うであろうことを参考に解決されるべきである。この目的に関しては、比較可能分析を行う本章の指針によって補足される第1章Dの指針及び推奨プロセス及び第3章の原則が関係する。

6.182 事実や状況に応じて、取引時における無形資産の評価が極めて不確かであることに対応するため、独立企業が講じる様々なメカニズムがある。例えば、一つの可能性としては、(全ての関連する経済的要素を考慮して)期待便益を取引の開始時における価格算定の手段として使用することである。予測収益を算定する際、独立企業はその後の動向が予見可能でかつ予測可能な程度を考慮するであろう。ある場合には、独立企業は、その後の動向が十分に予測可能で、それゆえに予測収益が、取引開始時において当該予測を基礎として取引価格を算定したことに対して十分に信頼し得るものであることを認識するかもしれない。

6.183 その他の場合には、独立企業は、予測収益だけに基づく価格算定は無形資産の評価に関して大きな不確実性が存在することによるリスクに対して、十分な保護を与えていないと考えるかもしれない。そのような場合、十分な予測が可能でない後続の開発動向に備えるために、独立企業は、例えばより短期の契約を締結するか、契約条件の中に価格調整条項を含めるか、又は条件付き支払いを含む価格体系を採用するかもしれない。この目的における条件付き価格設定とは、支払額又は時期が所定の売上又は利益といった資金上の閾値、又は所定の開発段階（使用料又は定期的な一時金の支払い等）への到達を含む、偶発的な事象に基づくあらゆる価格設定のことである。例えば、ライセンス使用者の売上高の増加に連動して使用料料率を高くすることが可能であり、またある開発目標が成功裏に達成される時に追加的な支払が要求され得る。取引時点では商業化されておらず更なる開発が必要となる無形資産及びその権利の譲渡については、更なる開発において特定の画期的な段階へ達成した時に、最初の譲渡時に設定した支払条件に追加で支払が必要となるような条件の設定を含むかもしれない。

6.184 また、独立企業は、予測不能な後発の開発リスクを引き受けるかもしれない。しかし、価格を設定する上で根本的な前提条件を変更するような、取引時に当事者によって予見不能な大きな事象若しくは開発の発生、又は発生の可能性が低いと認識していた予見可能な事象若しくは開発の発生は、それが相互便益にかなう場合には、当事者の合意によって価格設定取決めの再交渉に至ることになるだろう。例えば、特許薬の売上高を基礎とした使用料の料率が、予見されなかった低コストの代替薬品の開発により非常に過大となった場合には、独立企業間価格で再交渉が行われるであろう。この過大な使用料のために、ライセンス使用者は当該薬品を製造又は販売する動機を完全に失うかもしれず、その場合には、ライセンス使用者は取決めの再交渉に関心を持つであろう。ライセンス許諾者は、ライセンス使用者の技術及び専門性並びにライセンス使用者との長期的な協力関係の存在によって、当該薬品を市場で維持し、かつ、当該薬品を製造又は販売するために同じライセンス使用者を引き留めておくことに関心がある場合もある。このような状況においては、当事者は取決めの全体又は一部の相互便益を目指して再交渉し、より低い使用料料率を設定するかもしれない。どのような事象においても、再交渉が行われるか否かは、それぞれの事案における全ての事実及び状況次第である。

6.185 比較可能な状況における独立企業であれば、無形資産の評価における高い不確実性に対応するためのメカニズム（例えば価格調整条項を導入すること）に同意するとみられる場合、税務当局がそのようなメカニズムを基礎として無形資産又はその権利に関する取引の価格を算定することが許容されるべきである。同様に、後発の事象が、比較可能な状況における独立企業であれば、その発生により取引の

価格設定に関する将来的な再交渉に至るほど根本的なものであると考える場合には、このような事象によって関連者間取引の価格修正が行われるべきである。

D.4 評価困難な無形資産 (HTVI)

6.186 税務当局は、無形資産又はその権利の移転に関する取引価格の設定に、どのような開発又は事象が関連すると考えられるか、また、そのような開発若しくは事象の発生する範囲又はその方向性が取引の開始時点で予見されたか又は合理的に予見可能であったかについて確認し、検証することが困難であると考えられるかもしれない。無形資産の評価に関連するかもしれない開発又は事象は、多くの場合、無形資産が開発され、又は使用される事業環境と強い関係がある。それ故に、どの開発又は事象と関連があるかについての評価、及びその開発又は事象の発生及び方向性が予見されたか、又は合理的に予見可能であったかどうかについての評価は、特別な知識、専門知識及び無形資産が開発され又は使用される事業環境への洞察力を必要とする。加えて、独立企業間取引における無形資産又はその権利の移転について価値を評価する際に慎重に行う評価は、多国籍企業グループ内でその移転が生じ、その評価が包括的ではなかった場合に、多国籍企業グループでの移転価格算定目的以外には必要でも有益でもないと認識されるかもしれない。例えば、企業は、無形資産を開発の早い段階で関連企業に譲渡し、無形資産の価値を反映していない使用料率を移転時点で設定して、後になって、移転時点では製品のその後の成功について完全な確実性を持って予見することはできなかったという立場を採るかもしれない。したがって、無形資産に係る事前と事後の価値の相違について、予想よりも有益な開発であったことに起因すると納税者は主張するであろう。こうした状況において、税務当局が一般的に経験するのは、税務当局が、事業に関する具体的な見識を持たず、又は納税者の主張を精査し、無形資産に係る事前と事後の評価の相違が納税者による非独立企業間価格の設定における前提に起因することを示す情報を入手できないということである。他方、納税者の主張を検証しようとする税務当局は、納税者によって提供された見識や情報に大きく依存する。納税者と税務当局間の情報の非対称性によるこうした状況は、移転価格リスクを生じさせるかもしれない。パラグラフ 6.191 参照。

6.187 無形資産又はその権利の移転に関わるこうした状況において、事後的な結果は、関連者で合意された事前の価格設定取決めに関する独立企業間の性質について、及び取引時点での不確実性の存在について、税務当局に指針を示すことができる。事前の予測と事後的な結果に相違があり、それが予見不能な開発又は事象によるものではない場合、その相違は、取引開始時点の関連者間で合意した価格設定取決めが、無形資産の価値及び受け入れた価格設定取決めに影響を与えると予期され

た関連の開発又は事象を適切に考慮していないかもしれないということを示すことがある。

6.188 上記検討への回答として、どのような状況において納税者の設定した価格設定取決めが独立企業間のものであり、かつ、ある種の評価困難な無形資産の評価に関連する予見可能な開発や事象の適切なウェイト付けに基づいたものであるか、また、どのような状況においてそうでないのかを税務当局が判断することを確保するために、税務当局が受け入れ得る独立企業原則に沿ったアプローチについて、本節で説明する。このアプローチでは、取引時点での不確実性の存在について、納税者が取引時点で合理的に予見可能な開発又は事象を適切に考慮したかどうかについて、さらに無形資産又はその権利の移転時に移転価格を決定する際に事前に使用した情報の信頼性について、事後的な証拠は推定証拠となる。このような推定証拠は、パラグラフ 6.193-6.194 で後述するように、それが独立企業間価格の正確な算定に影響しないことが立証された場合は反論の対象となるかもしれない。この状況は、事後的な結果に基づく情報を取引開始時に合理的に関連者が知り得たか／知るべきであったか、又は検討できたか／検討すべきであったかを考慮することなく、課税目的で事後的な結果を用いた後知恵が使われる状況とは区別されるべきである。

6.189 評価困難な無形資産 (HTVI) は、関連者間での取引時点における次の無形資産を対象とする。

- (i) 信頼できる比較対象取引が存在しない、かつ、
- (ii) 取引開始時点において、移転された無形資産から生じる将来のキャッシュ・フロー若しくは収益についての予測、又は無形資産の評価で使用した前提が非常に不確かで、移転時点で当該無形資産の最終的な成功の水準に係る予測が難しいもの。

6.190 パラグラフ 6.189 の HTVI の譲渡又は使用に関する取引は、以下の特徴の一つ又は複数を示すかもしれない。

- ・ 譲渡時点で部分的にのみ開発された無形資産
- ・ 取引後数年間は商業的な利用が期待されない無形資産
- ・ その無形資産自体はパラグラフ 6.189 の HTVI の定義に当てはまらないが、HTVI の定義に当てはまる他の無形資産の開発、改良に不可欠である無形資産

- ・ 譲渡時点で新たな方法で利用されると期待され、類似の無形資産の開発又は使用の実績がないため、予測が非常に不確かである無形資産
- ・ パラグラフ 6.189 の HTVI の定義に当てはまる、関連会社へ一時金支払いにより譲渡された無形資産
- ・ CCA 又は類似の取決めに関連して使用されたか、当該取決め下で開発された無形資産

6.191 このような無形資産については、納税者が取引価格の設定において納税者が考慮した情報を含む、納税者と税務当局における情報の非対称性が重大かもしれず、パラグラフ 6.186 で述べた理由により、設定された価格が独立企業原則に則ったかどうかを検証する際に税務当局が直面する困難さを深刻にするかもしれない。結果として、譲渡後に事後的な結果が分かるまで、税務当局が移転価格目的でリスク評価を行うこと、納税者が価格設定において基礎とした情報の信頼性を評価すること、さらに無形資産又はその権利が独立企業間価格に照らして過小又は過大評価で譲渡されているかどうかを検討することが困難であると分かるであろう。

6.192 このような状況において税務当局は、事後的な結果を事前の価格設定取決めの適正性に関する推定証拠と考えることができる。しかし、事後的な証拠の検討は、事前の価格設定の根拠とした情報の信頼性を評価するために考慮する必要がある証拠に係る検討に基づいたものでなければならない。税務当局が、事前の価格設定の基となった情報の信頼性を確認できる場合には、この節で説明するアプローチに関わらず、事後的な利益水準に基づく調整はされるべきではない。税務当局は、事前の価格設定取決めを評価する際に、パラグラフ 6.185 の指針を考慮して、条件付きの価格設定取決めを含む、独立企業間であれば取引時に作成したであろう独立企業間価格設定取決めの決定を特徴づけるため、財務上の結果に関する事後的な証拠を用いることができる。事案ごとの事実及び状況に基づき、かつ、第 3 章 B.5 の指針を考慮し、このアプローチの適用に関する情報については複数年度の分析が適切かもしれない。

6.193 パラグラフ 6.189 に当てはまる HTVI の譲渡又は使用に関する取引について、以下の適用免除規定のうち一つでも当てはまる場合には、この措置は適用されない。

i) 納税者が次の証拠を提出する場合

- 1 価格設定のためにどのようにリスクを計算したか（例えば可能性のウェイト付）、合理的に予見可能な事象又は他のリスク及びその発生の可能性に関する

る検討の適切性を含む、価格設定取決めを決定するために、移転時点で使用された事前の予測の詳細

及び

- 2 財務上の予測と実際の結果の大きな乖離が、a) 価格設定後に生じた予見不可能な進展又は事象であって、取引時点では関連者が予想することはできなかったもの、又は b) 予見可能な結果の発生可能性が実現し、その可能性が取引時点で著しく過大評価でも過少評価でもなかったことによるものであるという信頼性のある証拠
- ii) 当該 HTVI の移転に係る関連者間取引が、二国間又は多国間の APA によってカバーされている場合
- iii) 取引時点における財務上の予測と実際の結果の大きな乖離が、当該 HTVI の対価を、取引時点で設定した対価の 20% を超えて減少又は増加させる効果を持たない場合
- iv) 取引時点における財務上の予測と実際の結果の大きな乖離が、予測の 20% を超えず、当該 HTVI に係る第三者からの収入が初めて生み出された年から 5 年の商業期間が経過した場合⁷

6.194 最初の免除規定は、財務上の結果に関する事後的な証拠は、税務当局が事前の価格設定取決めの適切性を検討するための関連情報を提供するが、取引時点で何が予見可能だったか、かつ、何が価格設定の前提に反映されたか、また予測と結果の乖離を生み出す進展が予見不可能な事象から生じたことについて、納税者が十分に立証できる場合、税務当局は、事後的な結果に基づいて事前の価格設定取決めに対する調整をすることはできないであろう。例えば、財務結果の証拠によって、移転された無形資産を利用した製品の売上が 1 年で 1,000 に到達したが、事前の価格設定取決めでは、売上が 1 年で最大 100 しか到達しないとの予測に基づいたものであった場合、税務当局は、売上がそのように高い規模に到達した理由を検討すべきである。その高い売上規模が、例えば、自然災害やその他予測されない事象であって、取引時点で明らかに予見不可能であったか、又は発生の可能性が極めて低いことが適切に見込まれたものから生じた、無形資産を組み込んだ製品に対する飛躍的に上昇した需要に基づくものである場合、その価格設定は独立企業間では生じな

⁷ 特定の事業分野においては、無形資産が二度又は複数回使用の条件を付して移転されることが珍しくない。このようなことが起きた場合、この類の無形資産に関する期間は、新たな商業化から再度数えることとする。

ったということを示す事後的な財務上の結果以外に証拠がないのであれば、事前の価格設定は、独立企業原則を満たすものと認識されるべきである。

6.195 HTVI に対する措置の適用から生じる二重課税事案は、適切な条約に基づく相互協議へのアクセスを通して、解決されることが重要であろう。

D.5 商品の販売又は役務提供に関連して無形資産が使用される取引に関する補足指針

6.196 本節では、商品の販売又は役務提供を行う関連者間取引において、一方の当事者又は両当事者が無形資産を使用しても、無形資産又は無形資産の持分が移転しない場合に、第 1～3 章の規則を適用する際の補足指針を示す。無形資産が存在する場合、移転価格分析では、関連者間取引の価格及びその他の条件に関わる無形資産の影響を注意深く検討しなければならない。

D.5.1 無形資産の使用が関わる取引における比較可能性要素としての無形資産

6.197 第 1 章 D.1 及び第 3 章の一般規則は、商品の販売又は役務提供を行う関連者間取引における無形資産の使用が関わる取引の比較可能性分析の指針としても適用される。ただし、無形資産が存在する場合は、比較可能性に関する課題が生じる場合もあるだろう。

6.198 移転価格分析において、最も適切な移転価格算定手法が再販売価格基準法、原価基準法又は取引単位営業利益法である場合、関連者間取引において複雑さが相対的に低い当事者が、検証対象法人に選定されることが多い。多くの場合、取引に関連して使用された無形資産の価値を評価することなく、独立企業間価格又は検証対象法人の利益水準を算定することができる。一般的に、検証対象法人以外の当事者のみが無形資産を使用している場合が当てはまる。ただし、相対的に複雑な業務を行っていない検証対象法人であっても、実際には無形資産を使用していることがある。同様に、比較対象候補である非関連者間取引の当事者が無形資産を使用することもある。いずれの場合であっても、検証対象法人が使用する無形資産や、比較対象候補である非関連者間取引の当事者が使用する無形資産を、分析における比較可能性要素の一つとして検討することが必要である。

6.199 例えば、関連者間取引で購入した商品のマーケティング及び再販売に従事する検証対象法人が、その事業を行っている地域において、顧客リスト、顧客関係の構築及び顧客データを含むマーケティング上の無形資産を構築しているかもしれない。また、その販売事業で使用する優位性のある物流ノウハウやソフトウェアその他のツールを開発しているかもしれない。比較可能性分析では、そのような無形資産が検証対象法人の利益水準に与える影響を考慮しなければならない。

6.200 しかし、検証対象法人がそのような無形資産を使用する取引では、多くの場合、比較可能な非関連者間取引の当事者も自らの自由になる同種の無形資産を所有していることに留意することが重要である。従って、販売会社の事例では、検証対象法人と同じ業界及び市場で販売活動に従事する非関連者も、潜在的顧客に関する知識及び接点があったり、顧客データを収集したり、独自の効果的な物流システムを持っていたり、他にも検証対象法人と同じような無形資産を所有しているかもしれない。このような場合に、検証対象法人が果たす機能及び所有する無形資産の両方に係る独立企業間対価を適切に算定する方法として、比較対象候補の法人が支払う価格又は稼得する利益率に基づくことは、十分に比較可能性が高い。

6.201 検証対象法人及び比較対象候補の法人が比較可能な無形資産を有している場合、この無形資産はパラグラフ 6.17 が意味するユニークで価値ある無形資産ではないため、この無形資産に関する差異調整は不要である。このような状況では、比較対象候補の法人は、検証対象法人による無形資産への利益貢献に関する最良の証拠を示す。ただし、検証対象又は比較対象候補のいずれかがユニークで価値ある無形資産を保有又は事業に使用している場合には、適切な差異調整を行うか、別の移転価格算定手法へ立ち戻ることが必要かもしれない。D.2.1 から D.2.4 で示された原則は、こうした状況における無形資産の比較可能性の評価に適用される。

6.202 納税者及び税務当局ともに、比較対象候補の法人又は検証対象法人のいずれかが無形資産を使用していることを理由として、比較対象候補の法人を否定することには慎重になるべきである。一般的に、特定されていない無形資産の存在を主張することにより、又はのれんの重要性を主張することにより比較対象候補の法人を否定するべきではない。特定した取引や法人が比較可能なものであれば、相対的に重要でない無形資産が存在し、それが検証対象法人又は比較対象候補の法人によって使用されていても、こうした比較可能な取引や法人は利用可能な最善の独立企業間価格の指標を示すことになろう。比較対象候補の取引は、対象となる無形資産が明確に特定され、かつ当該無形資産が明白にユニークで価値あるものである場合のみ、比較可能性のない無形資産の存在及び使用を根拠として否定されるべきである。

D.5.2 商品の販売又は役務提供に関連して無形資産の使用が関わる取引に係る独立企業間価格の算定

6.203 第 1～3 章の原則は、商品の販売及び役務提供に関連して無形資産の使用が関わる取引に係る独立企業間価格を算定する際に適用される。こうした取引について、二つの一般的な事例の分類がある。一つ目は、機能分析を含む比較可能性分析によって、独立企業間条件を判断するのに十分信頼し得る比較対象が把握され、比

較対象に基づく移転価格算定手法を用いることができる場合である。二つ目は、取引当事者の一方又は双方によってユニークで価値ある無形資産が使用されたことを主な直接的原因として、機能分析を含む比較可能性分析を行っても信頼し得る比較可能な非関連者間取引が把握できない場合である。これら事例に関する移転価格アプローチについて、以下に説明する。

D.5.2.1 信頼し得る比較対象が存在する場合

6.204 商品の販売又は役務提供を行う関連者間取引の一方又は双方の当事者が、無形資産を使用している場合であっても、信頼し得る比較対象の把握が可能な事例もある。特定の事実によっては、関連者間における商品の販売又は役務提供で無形資産の使用が関わる取引の場合であっても、信頼し得る比較対象があれば、第 2 章で述べた 5 つの OECD 移転価格算定手法のうちのいずれもが、最適な移転価格算定手法となり得る。

6.205 検証対象法人がユニークで価値ある無形資産を使用していない場合や、信頼し得る比較対象を把握可能な場合、CUP 法、再販売価格基準法、原価基準法及び取引単位営業利益法等の片側検証の方法により独立企業間価格を算定できる場合が多い。第 1～3 章の指針は一般に、こうした状況で独立企業間価格を算定する際の指標として十分であり、取引のもう一方の当事者が使用する無形資産を詳細に分析する必要はない。

6.206 検証対象法人が無形資産を使用したことによって、把握された比較対象取引の信頼性が排除されるか、又は差異調整の必要性が生じるかの判断には、D.2.1-D.2.4 の原則を適用すべきである。検証対象法人によって使用される無形資産がユニークで価値あるものである場合に限り、差異調整を行う必要性又は比較対象取引への依存度がより低い移転価格算定手法を採用する必要性が生じる。検証対象法人が使用する無形資産がユニークで価値あるものでない場合、比較対象取引の当事者によって支払われた若しくは受領された金額又は獲得した利益率若しくは利益は、独立企業間条件の決定に当たり信頼し得る根拠となるであろう。

6.207 関連者間取引の検証対象法人が使用した無形資産と、比較対象取引候補における当事者によって使用された無形資産との間に差異があることにより差異調整を行う必要性が生じた場合、信頼に足る差異調整を定量化するには、実務上困難な問題が生じる。この問題については、関連する事実及び状況並びに無形資産が価格及び利益に及ぼす影響に関する利用可能なデータを徹底的に検討することが必要となる。使用した無形資産の差異が価格に及ぼす影響が明らかに重大であるものの、そ

れを正確に算定できない場合、信頼し得る比較対象取引の特定への依存度がより低い別の移転価格算定手法を適用する必要性が生じるかもしれない。

6.208 関連者間での商品の販売又は役務提供取引に関連して無形資産を使用する事案においては、使用する無形資産の差異以外の要素に関しても、差異調整が必要となる場合があることを併せて認識すべきである。特に、市場の差異、立地上の優位性、事業戦略、集合労働力、コーポレート・シナジーその他これに類する要素に差異があれば、差異調整が必要かもしれない。このような要素は本章 A.1 に定める無形資産の定義に含まれるようなものではないかもしれないが、こうした要素は、無形資産の使用が関わる事案における独立企業間価格に対して重要な影響を及ぼし得る。

D.5.2.2 信頼し得る比較対象取引が存在しない場合

6.209 信頼し得る非関連者間取引が把握できない場合、無形資産の使用が関わる商品の販売又は役務提供について、取引単位利益分割法の適用により独立企業間における利益配分の算定ができる場合もある。取引の両当事者が、その取引に対してユニークで価値ある貢献を行っている状況は、取引単位利益分割法の適用が適切であるとされる場合の一例である。

6.210 第 2 章第 III 部 C では、取引単位利益分割法の適用に際して考慮すべき指針が定めている。この指針は、関連者間の商品の販売又は役務提供取引において無形資産の使用が関わる事案に全面的に適用される。

6.211 無形資産の使用が関わる事案において利益分割法を適用する際には、無形資産の特定、その無形資産がどのように価値の創造に貢献しているかの評価、さらにその他の所得を生み出すための果たす機能、リスク、資産についての評価を慎重に行うべきである。特定されていない無形資産の存在及び使用を曖昧に主張したとしても、それは利益分割法の適用について信頼し得る根拠とはならない。

6.212 比較対象取引の特定に依存しない移転価格算定手法又は評価テクニックを適用して、無形資産の使用が関わる商品の販売又は役務提供取引に関する独立企業間の取引条件を決定できる場合があるかもしれない。代替的な方法の適用に当たっては、商品又は提供された役務の性質並びに無形資産及び価値を創造に関連するその他の要素による貢献を反映すべきである。

第7章 企業グループ内役務提供に対する特別の配慮

A 序

7.1 この章においては、移転価格算定上、多国籍企業グループのメンバーから当該グループの他のメンバーに対して役務提供が行われたか否かの決定の際に、また、役務提供が行われた場合には、当該企業グループ内役務提供における独立企業間価格の算定の際に生じる問題について議論を行う。この章では付随的な場合を除いて、役務提供が費用分担契約の下で提供されたのか、そしてその場合、独立企業間価格の算定が適切かについては、議論しない。費用分担契約は第8章で扱う。

7.2 ほとんど全ての多国籍企業グループが、広範囲の役務、特に事務、技術、財務及び商業上の役務について、そのメンバーが利用できるように整備しているに違いない。当該役務にはグループ全体の管理、調整及び監督機能が含まれるであろう。当該役務提供の費用は、当初は親会社、特別に指定されたグループのメンバー（グループサービスセンター）又はグループの他のメンバーによって負担されることもあろう。役務提供を必要とする独立企業はその種の役務を専門に行う役務提供者から役務を受けるか、自分自身で（すなわち自社内で）当該役務を行うであろう。同様に、役務提供を必要とする多国籍企業グループのメンバーは、役務を独立企業から受けるか、同じ多国籍企業グループの関連者（すなわちグループ内）から受けるか、又は自分自身で当該役務を行うであろう。企業グループ内役務提供はしばしば、通常内部で行われる役務（例えば、ある企業が自ら行う本部監査、財務上の助言又は人材教育）に加え、典型的に外部の独立企業から利用可能な（法務上及び会計上のサービスのよう）役務を含む。多国籍企業グループの関心は、不要なコストを生じさせることなく、効果的なグループ内役務提供を行うことである。本章の指針を適用することで、独立企業原則に従って役務を正確に特定し、関連費用をグループ内で適切に配分することを確認すべきである。

7.3 役務を提供するためのグループ内取決めは、商品又は無形資産の譲渡（若しくはそのライセンス）に関する取決めと関連していることもある。役務の要素を含んだノウハウの提供契約のように、無形資産又は無形資産の権利譲渡と役務提供との間でどこに正確な境界線が存在するのかを決定することが、非常に困難な場合もある。技術の移転には、付随的な役務提供が関連していることが多い。それゆえ、役

務と資産が合わさって移転する場合には、第 3 章における取引の集合と分離に関する原則について検討する必要があるかもしれない。

7.4 企業グループ内役務提供は、これらの役務提供がグループのメンバーに与える収益又は期待収益の範囲が多様であるのと同様に、多国籍企業グループ間においてかなり多様であるかもしれない。各々の事案は事実と状況及びグループ内の取決めに左右される。例えば、権限が分散しているグループにおいては、親会社は株主としての資格で、そのグループ内活動を子会社における投資のモニタリングに限定することもある。対照的に、集中化又は統合化されたグループにおいては、親会社の取締役会又はシニアマネジメントが子会社の業務に関する重要な決定を行い、さらに、親会社が子会社のために財務管理、マーケティング、サプライチェーン管理といった事業活動と同様に、一般管理業務も果たすことで、この決定の実施を支援することもある。

B 本論

7.5 企業グループ内役務提供に関する移転価格算定のための分析において、二つの問題が存在する。一つの問題は、実際にグループ内で役務が提供されたか否かである。もう一つの問題は、当該役務に対するグループ内対価は、独立企業原則に従い、税務上どのようにあるべきかという点である。これらの問題について以下で議論する。

B.1 企業グループ内役務提供が行われたか否かの決定

B.1.1 便益テスト

7.6 独立企業原則の下では、グループのあるメンバーによってグループの他のメンバーのために活動が行われた時に企業グループ内役務提供が行われたか否かという問題は、その活動がグループの個々のメンバーに対して、商業上の地位を高める又は維持するために、経済上又はビジネス上の価値を提供するか否かで決定されるべきである。これは、比較可能な状況にある独立企業が、その活動が独立企業によって行われる場合にその対価を支払うか、又は自分自身のために自らその活動を行うかについて検討することによって決定することができる。独立企業がその活動に対して、対価を支払ったり、自社内で行ったりしない場合は、通常、独立企業原則の下での企業グループ内役務提供としてみなされるべきではない。

7.7 上記の検討は実際の事実及び状況にかなり明確に依存しており、企業グループ内役務提供を構成する活動又は構成しない活動を断定的に述べることは理論上不可能である。しかし、多国籍企業グループが共通して行う種類の役務に対してどのよ

うな分析が適用されるかについて明らかにするために、いくつかの指針が挙げられるかもしれない。

7.8 企業グループ内役務提供の中には、グループのメンバーの特定のニーズを満たすために、多国籍企業グループのメンバーによって行われるものもある。そのような場合、役務が提供されたか否かを決定するのは比較的簡単である。通常、比較可能な状況にある独立企業であれば、自社内で行うか、又は第三者に当該活動を行わせることにより、当該ニーズを満たすであろう。したがって、通常、こうした場合には、企業グループ内役務提供が存在することが分かる。例えば、多国籍企業グループのメンバーが製造に使用する装置を他の関連者が修理する場合は、通常、企業グループ内役務提供が存在する。しかし、役務提供者が負担した費用を証明するために、信頼性のある書類を税務当局へ提出することが重要である。

B.1.2 株主活動

7.9 関連者がグループの複数のメンバー又はグループ全体に関連する活動を行う場合、さらに複雑な分析が必要である。そのような限られた場合におけるグループ内活動は、当該グループのメンバーが当該活動を必要としていなくても（そして独立企業であれば、当該活動に対して対価を支払うことがなくても）、グループのメンバーに関して行われるかもしれない。そのような活動は、グループのメンバー（通常は親会社又は地域持株会社）が、単に一又は複数のグループのメンバーの株式を所有していることを理由として、すなわち株主としての資格で行うものであろう。この種の活動は企業グループ内役務提供とはみなされず、したがって、グループの他のメンバーに対する請求は正当化されないであろう。代わりに、この種の活動に係る費用は、株主の地位によって負担され、配分されるべきである。この種の活動は「株主活動」といわれ、1979年報告書で使用されている「スチュワードシップ活動」というより広範な用語とは区別される。スチュワードシップ活動は、例えば調整センターによって提供されるようなサービスといった、グループの他のメンバーに対する役務提供などの、株主による活動を広くカバーしている。この後者の種類の非株主活動には、個々の業務の詳細な企画、緊急時マネジメント若しくは技術的アドバイス（トラブル対応）、又は場合によっては日常的なマネジメントに関する支援が含まれるかもしれない。

7.10 以下は、パラグラフ 7.6 で述べた基準における株主活動に関連する費用の例示である。

- a) 親会社の株主総会、親会社の株式発行及び親会社の株式上場といった親会社自身の法的側面に関する費用、並びに経営委員会の費用

- b) 連結報告を含む親会社が必要とする報告（財務報告及び監査を含む）に関する費用、親会社のためだけに行われる親会社による子会社の帳簿監査に関する費用、及び多国籍企業グループの連結財務諸表作成に関する費用（ただし、実際には、子会社において個別に発生した費用を特定し区分することで不均衡な負担となる場合には、親会社又は持株会社に転嫁する必要はないこともある）
- c) 持分取得のための資金調達費用、及び親会社の株主、財務アナリスト、ファンドその他の親会社の利害関係者とのコミュニケーション戦略といった親会社の投資家向け広報に関する費用
- d) 親会社の税務コンプライアンスに関する費用
- e) 多国籍企業グループ全体のコーポレートガバナンスに付随する費用

一方、例えば親会社がグループのメンバーの代わりに資金を調達し、それを当該メンバーが新会社を買収するために用いる場合、一般に親会社は当該メンバーに役務を提供したと見なされる。1984年報告書はまた、「参加者としての投資の管理及び保護に関する管理監督（モニタリング）活動の費用」についても言及している。これらの活動が本ガイドラインで定義された株主活動に含まれるか否かは、比較可能な事実及び状況の下で、当該活動が独立企業であれば対価を支払うか、又は自ら行うと考えられる活動であるか否かによって決定される。グループのあるメンバーが上記のような活動を行った場合でその理由が、単に他のメンバーの株式を所有しているという理由にとどまらないのであれば、そのメンバーは株主活動を行っているのではなく、親会社又は持株会社への役務提供を行っているともみなされるべきで、これには本章の指針が適用される。

B.1.3 重複

7.11 一般に、グループの他のメンバーが自身で行う役務又は第三者が他のメンバーに対して行う役務を、グループのメンバーが二重に行っただけでは、いかなる企業グループ内役務提供も存在したと理解されるべきでない。例外は、役務提供の重複が単に一時的なものである場合、例えば多国籍企業グループがその経営機能を集中化するために再編成されている場合かもしれない。もう一つの例外としては、（例えばある事項に関する法律関係のセカンド・オピニオンを得ることによって）事業判断を誤るリスクを減少させるために、あえて二重に行う場合であろう。役務提供が重複している可能性についての検討に当たっては、役務提供の性質の詳細について、及び当該企業が効率的な実務に反して費用を重複させる理由について、確認することが必要となる。例えば、ある企業がマーケティングに関する役務を自社内で

行うと同時に、他のグループ企業からもマーケティングに関する役務提供の費用を請求されているという事実だけでは、マーケティングは様々なレベルの活動を含む幅広い用語であることから、重複があると決めつけることはできない。納税者から提供された情報を検討することにより、グループ内で提供された役務は自社内で行っている活動とは異なる、又は追加的、補完的なものであると判明するかもしれない。その場合、企業グループ内役務提供の非重複要素について便益テストを適用することになる。規制がある業種によっては、親会社による連結ベースだけでなく、現地でも監督機能を果たすことが必要となる場合もあるが、この必要性があれば重複の根拠は認められないというわけではない。

B.1.4 付随的便益

7.12 グループのメンバーが株主や調整センターとして行った企業グループ内役務提供が、一部のグループのメンバーのみに関係しているが、付随的にグループの他のメンバーにも便益を提供している場合がある。グループを再編するか、新たなメンバーを買収するか又は部門を閉鎖するかという問題は、複数の事例で検討される。これらの活動は、関連する個々のグループのメンバー、例えば買収を行うメンバー又は部門の一つを廃止するメンバーに対して企業グループ内役務提供を構成し得るが、これらの活動はまた、この潜在的な決定には直接的に関わらないグループの他のメンバーにとっても、この検討がその事業経営に有用な情報を提供する可能性があることから、経済的便益をもたらすかもしれない。付随的な便益について、便益を生む当該活動は独立企業が通常対価を支払うものではないことから、通常、グループの他のメンバーが企業グループ内役務提供を受けていると扱われる根拠にはならない。

7.13 同様に、関連者が特定の活動ではなく、単に大きな事業体の一部であることに帰せられる付随的な便益を受けている場合は、当該関連者は企業グループ内役務提供を受けているとみなされるべきではない。例えば、ある関連者が、提携したというだけで提携しない場合よりも高い信用格付けを得ている場合、いかなる役務も受けていないが、より高い信用格付けがグループの他のメンバーによる保証によるものである場合や、関連者が世界的なマーケティング及び広報活動に関する意図的な協調活動から便益を受けている場合、企業グループ内役務提供は通常存在するであろう。この観点から、受動的な提携は、グループの特定メンバーの収益能力を積極的に高めるといふ多国籍企業グループの特質の積極的な促進とは区別すべきである。事案ごとに、事実及び状況に従って決定されなくてはならない。多国籍企業グループシナジーに関する第1章D.8節を参照のこと。

B.1.5 集中化されたサービス

7.14 グループ全体に関係するであろう他の活動は、親会社又は（地域統括会社のような）グループサービスセンターに集中化される活動で、当該グループ（又はその多くのメンバー）が利用可能なものである。集中化された活動は、業種及びグループの組織構造に依存するが、一般に企画、調整、予算管理、財務上の助言、会計、監査、法務、ファクタリング、コンピュータサービスといった事務に係る役務、さらにキャッシュ・フローと支払能力の管理、増資、借入契約、利子及び為替レートに係るリスク管理、再資金調達といった財務上の役務、また製造、購買、販売及びマーケティングの分野における支援、そして社員の採用及び教育のような人事に関する役務を含んでいるかもしれない。グループサービスセンターはまた、しばしば多国籍企業グループの全体又は一部のために、発注管理、顧客サービスやコールセンター、研究開発又は無形資産の管理や保護も行う。この種の活動は通常、独立企業であれば対価を支払うか、自ら行う種類の活動であるため、企業グループ内役務提供とみなされるであろう。

B.1.6 対価の形態

7.15 役務提供に対する対価が独立企業間で請求されるか否かを検討する際には、その取引が独立企業原則に沿って行われるとした場合に用いられる形式も考慮することが適切であろう。例えば、貸付、外国為替及びヘッジングのような金融サービスに関して、対価は一般にスプレッドに組み込まれているであろうし、それが事実ならば役務提供の対価がさらに請求されると予想することは適切ではないだろう。同様に、ある種の購買又は調達に関する役務に関しては、手数料の要素は調達された商品又は役務の価格に織り込まれている可能性があり、役務提供の対価を別途請求することは適切ではないかもしれない。

7.16 もう一つの問題は、オンコールで提供されるサービスについて生じる。問題は、そのようなサービスの利用可能性自体が（実際に提供されるサービスの対価に加えて）独立企業間価格が算定されるべき個別のサービスであるか否かである。親会社又はグループのサービスセンターは、財務、経営、技術、法務及び税務のような役務や支援をいつでもグループのメンバーに提供する用意があるかもしれない。その場合、役務提供は人材、設備等を利用可能にしておくことによって関連者に提供されるであろう。企業グループ内役務提供は、比較可能な状況における独立企業が、役務提供が必要な時にその利用可能性を確保するため当然にスタンバイ費用を負担すると予想される範囲において存在するであろう。例えば独立企業が法律事務所へ年間契約料（リテイナー）を支払い、訴訟が発生した場合に法律的助言を受け、代理人にする権利を確保することが知られている。もう一つの例としては、コンピューターが故障した際に、優先的にコンピューターネットワークの修理を受けるといふ役務提供契約がある。

7.17 これらの役務はいつでも利用可能であるが、年に応じて、量と重要性が変化するかもしれない。役務に対する将来的な必要性が低い場合、役務がいつでも利用できるというメリットが無視できる場合、又はいつでも利用可能な役務が他から直ちにかつ容易に受けられる場合には、スタンバイ契約の必要はなく、独立企業はスタンバイ費用を負担しないであろう。このように、オンコール取決めによりグループ企業に対してもたらされる便益については、グループ内役務が提供されていると結論づける前に、単に対価が請求される年だけではなく数年間にわたって当該役務が利用された程度も考慮しながら検討すべきである。

7.18 問題の役務提供に関して関連者に対し支払がなされたという事実は、役務が実際に提供されたか否かを決定するのに有効かもしれないが、例えば「管理料」という支払の記述だけで、そのような役務が提供されたという明白な証拠とすべきではない。同時に、支払や契約上の合意がないからといって、いかなる企業グループ内役務提供も行われなかったという結論が自動的に導かれるわけでもない。

B.2 独立企業間対価の算定

B.2.1 総論

7.19 いったん企業グループ内役務提供が行われたと決定された場合には、その他のグループ内移転についてもその対価の額が独立企業原則に沿っているか否かを決定する必要がある。これは、企業グループ内役務提供に対する対価は、比較可能な状況において独立企業間であれば請求され、受け入れられたであろう対価であるべきことを意味している。したがって、このような取引は、取引がたまたま関連者である企業間で生じたという理由だけで、独立企業間の比較可能な取引と税務上異なる扱いを受けるべきではない。

B.2.2 企業グループ内役務提供に係る対価の請求のための実際の取決めの特定

7.20 税務当局は、役務提供に対し実際に請求された金額を確認するため、関連者間での役務提供に対して請求を容易にするために当該関連者間で実際にどのような取決めが行われているかを確認する必要があるだろう。

B.2.2.1 直接請求法

7.21 企業グループ内役務提供に対する請求に係る取決めが容易に確認できる場合もある。それは、関連者が特定役務について請求される場合のように、多国籍企業グループが直接請求法を用いている場合である。一般に、直接請求法は、提供された役務と支払いの基準が明確に確認できるため、税務当局にとって実務上非常に便利

である。このように直接請求法は、請求が独立企業原則に沿っているかどうかの決定を容易にする。

7.22 多国籍企業グループは、特に関連者に提供する役務と同様の役務を独立企業にも提供している場合には、直接請求による取決めを採用することが可能であろう。役務を、比較可能な方法で、かつ業務の重要な一部として、関連者のみならず独立企業に対しても提供している場合、多国籍企業グループは（例えば、第三者との契約を履行する際に行った業務、対価の基準又は支出した費用を記録することによって）請求に対する別の基準を主張することができると思われるかもしれない。結果として、このような場合に多国籍企業グループは、関連者との取引に関して直接請求法を採用することが奨励される。しかし、例えば独立企業に対する役務が単に臨時的なもの又は重要性の低いものである場合には、常にこのアプローチが適切であるとは限らないであろう。

B.2.2.2 間接配賦法

7.23 実際、企業グループ内役務提供に直接請求法を適用することは困難である。したがって、一部の多国籍企業グループでは、親会社又はグループのサービスセンターによって提供された役務に対する請求方法を開発してきた。このような場合、多国籍企業グループは、B.2.3 節の原則に沿う独立企業間対価を計算する基準として、ある程度の見積りや概算を必要とする費用分配法以外に代替案はほとんどないと思うかもしれない。この方法は一般に間接配賦法といわれ、受領者に対する役務の価値、及び比較可能な役務が独立企業間で提供される範囲について十分な検討がなされることを条件に認められるべきである。企業の主要な事業活動を形成する役務が関連者のみならず独立企業に対しても提供されている場合、これらの対価の計算方法は、一般に受け入れられないであろう。提供される役務に対して公平に請求が行われるようにあらゆる手だてを尽くすべきであるが、いずれの請求も、認識可能で合理的に予見できる便益によって裏付けがなされなければならない。いかなる間接配賦法も個々の事案における商業上の特徴を反映し（例えば、この状況においてはこの配分基準が妥当と判断すること）、恣意的操作に対するセーフガードを有し、かつ、健全な会計原則に従っていること、さらに、役務の受領者に対する実際の又は合理的に予測可能な便益に応じた請求又は費用の配分を可能とすべきである。

7.24 提供される役務の性質によっては、間接配賦法が必要となる場合があるかもしれない。例えば、様々な関連者に提供された役務の相対的価値が、概算や見積りによる基準に基づかない限り算定できない場合である。この問題は、例えば（国際的な博覧会、国際的な報道又は他の集中的な広報活動といった）集中的に行われた販売促進活動が、多くの関連者によって製造又は販売した製品数量に影響を及ぼす可

能性がある場合に発生するであろう。他にも、各受益者への役務に関する個々の記録及び分析のため、当該活動自体に関して不相応に重い事務作業の負担が必要となる場合がある。このような場合、直接配分できない費用、すなわち、様々な役務提供の実際の受益者に対して明確に配分できない費用に関しては、全ての潜在的な受益者間の配分に基づき、請求額を算定することができるであろう。選択した配分方法は、独立企業原則に沿っており、比較可能な独立企業が受け入れたであろう配分と整合的な結果を導かなければならない。

7.25 例えば売上、従業員又は注文処理数のようなキーに基づく活動といった、検証が容易な役務の使用量に係る適切な方法に基づいて、配分を行うべきである。配分方法が適切であるか否かは、役務の性質と使用量に依存するかもしれない。例えば、給与関係事務取扱サービスの使用と提供は、売上よりも従業員数により関連するであろうし、優先的にコンピューターのバックアップを行うためのスタンバイ費用の配分は、グループのメンバーにより支出されるコンピューター機器関連費用に応じて配分されるであろう。

7.26 間接配賦法が使用される場合、負担と提供された役務との関係はあいまいであり、提供された便益を評価することが難しくなるかもしれない。実際にこのことは、役務提供の対価を請求される企業が、その役務とその負担を関連付けないことを意味しているかもしれない。結果として、対価が容易に確認できない場合にグループのメンバーの代わりに負担した費用の控除を確定すること、又は役務が提供されたことを証明することが不可能な場合に役務の受領者が支払金額の控除を確定することはより困難であるかもしれないため、二重課税のリスクが増加する。

B.2.2.3 対価の形態

7.27 関連者に提供された役務の対価は、他の取引対価に含まれているかもしれない。例えば、特許やノウハウのライセンス料には、ライセンサーに対する技術支援サービス又は集中化されたサービスに対する対価、又は当該ライセンスの下で製造された製品のマーケティングに対する経営上の助言の対価を含んでいるかもしれない。このような場合、税務当局と納税者は、いかなる追加的な役務提供料も請求されないこと、さらにいかなる二重控除もしていないことを確認しなければならないであろう。

7.28 (パラグラフ 7.16 及び 7.17 で議論した) オンコールサービスの提供対価(リテイナー)の請求に係る取決めを特定するに当たっては、実際の利用が事前に設定した水準を越えるまでは請求を行わないという条項が含まれていることがあるため、実際のサービス利用の条件を調査する必要があるかもしれない。

B.2.3. 独立企業間対価の算定

7.29 企業グループ内役務提供に関する独立企業間価格を算定しようとする場合は、役務提供者の視点と役務受領者の視点の両方から状況を検討すべきである。この観点から、当該役務提供者の費用だけでなく、受領者にとっての当該役務の価値及び比較可能な独立企業が比較可能な状況において当該役務に対して支払う金額について検討することが適切である。

7.30 例えば、役務提供を求める独立企業の観点からすれば、市場における役務提供者は、独立企業が支払うであろう価格で当該役務提供を行うかもしれないし、行わないかもしれない。また、その役務は提供可能かもしれないし、可能でないかもしれない。役務提供者が、独立企業が支払うであろう価格の範囲内で要求された役務を提供できる場合には、取引が成立するであろう。役務提供者の観点からすれば、それ以下では役務を提供しない価格と当該役務提供に対する費用は焦点を当てるべき重要な事項であるが、それらは必ずしも全ての事案において結果の決定要因というわけではない。

B.2.3.1 方法

7.31 企業グループ内役務提供に対する独立企業間価格の算定に使用される方法は、ガイドライン第1章、第2章及び第3章に従って決定されるべきである。この指針の適用により、企業グループ内役務提供の価格算定において独立価格比準法（CUP法）又は原価ベースの方法（原価基準法又は原価ベースの取引単位営業利益法）を使用することが導かれる。CUP法は、受領者の市場において独立企業間で提供される比較可能な役務がある場合、又は比較可能な状況において独立企業に役務を提供している関連者による比較可能な役務がある場合、最適な手法であろう。例えば、比較可能な関連者間取引と非関連者間取引に係る会計、監査、法務又はコンピュータサービスが提供されている場合が該当するかもしれない。原価ベースの方法は、CUP法が適用できず、関連する活動の性質、使用する資産及び引受けるリスクが独立企業によるものと比較可能である場合に最適な手法となろう。第2章第II部で示したように、原価基準法の適用に当たっては、関連者間取引と非関連者間取引の間で、原価に含まれる費用の範囲について整合性を取る必要がある。例外的に、例えばCUP法や原価ベースの方法を適用するのが困難である場合に、満足のいく独立企業間価格を算定するためには複数の方法（パラグラフ 2.12 参照）を検討することが有効であろう。

7.32 関連する役務とメンバーの活動及び業務との関係を確認するために、当該グループのいくつかのメンバーの機能分析を行うことが必要であろう。加えて、費用の

中には、それを負担したときに合理的に予測された便益を、実際には決して生み出さないものがあるということに留意して、役務の直接的な影響だけでなく、長期の影響も検討する必要がある。例えば、マーケティング活動の準備に対する支出をメンバー1社で負担するには、そのリソースに照らして明らかに重過ぎるかもしれない。そのような場合の負担が独立企業間のものか否かの決定では、当該活動から予測される便益及び独立企業間の取決めにおける負担の額と時期が活動の結果により決定される可能性を考慮すべきである。このような場合、納税者は関連者に対する請求額の合理性を示す準備をしておくべきである。

7.33 原価ベースの方法が事案の状況に最適な手法と判断される場合には、グループの役務提供者によって負担される費用に対して、関連者間取引と非関連者間取引の比較の信頼性を高めるための調整を加えることが必要であるか否かを検討する分析が必要となるだろう。

7.34 役務提供において、関連者が単に代理人又は仲介者として活動している場合、原価ベースの方法を用いるに当たっては、役務自体の遂行よりもむしろ代理機能の遂行に対する収益やマークアップが適切であることが重要である。このような場合、独立企業間価格を役務提供費用に対するマークアップで算定するよりも、むしろ代理機能自体の費用に対するマークアップで算定する方が適切であるかもしれない。例えば、関連者は、独立企業であったならば直接負担したであろうような広告スペースの賃借費用をグループのメンバーの代わりに負担するかもしれない。このような場合、賃借費用はマークアップなしにグループの役務受領者に請求し、代理機能を果たす仲介者が負担する費用に対してのみマークアップを適用することが適切であるかもしれない。

B.2.3.2 利益の要素を含めることについての検討

7.35 企業グループ内役務提供に対する独立企業間対価を設定するために用いられる方法によっては、当該請求が、役務提供者に利益が生じるようなものである必要があるか否かという問題が生じるかもしれない。非関連者間取引においては、独立企業は通常、単に原価で役務を提供するのではなく、利益を稼得できるように対価を請求するであろう。役務の受領者にとって利用可能な別の経済的な手段も、独立企業間対価を算定する際に考慮される必要がある。しかし、（例えば第1章の事業戦略において述べたように）提供者の（予測又は実際の）原価が市場の売値を超えているものの、業務の範囲を広げて収益性を拡大させるために当該役務提供に合意するという場合のように、独立企業が役務提供のみから利益を実現できない状況が存在する。それゆえ、企業グループ内役務提供に係る独立企業間価格が必ずしも利益を生じさせるものである必要はない。

7.36 例えば、企業グループ内役務提供の市場価値が、役務提供者の負担する費用よりも大きくない場合があるかもしれない。これは例えば、当該役務がその提供者の通常の又は反復的な活動ではなく、多国籍企業グループへの便宜供与として付随的に提供される場合に発生し得る。企業グループ内役務提供が、独立企業から得られるであろう役務と同じ金銭的価値を有しているか否かを決定する際には、取引の比較可能性を検証するため機能及び期待収益の比較が重要である。多国籍企業グループは様々な理由から、恐らく（独立企業間対価が適切となるような）他のグループ内便益のために、第三者を用いるよりはグループ内で役務を提供することを決定するかもしれない。そのような場合、関連者の利益を確保するために、役務提供の対価を CUP 法によって設定されるであろう価格以上に増額させることは適切ではない。このような結果は独立企業原則には反しているであろう。しかし、受領者に対するあらゆる便益が適切に考慮されることを確保することは重要である。

7.37 原則的には、税務当局及び納税者は適正な独立企業間価格を設定するよう努力すべきであるが、適切な状況における納税者に対し単に役務提供の費用を配分することを認めることとは別に、税務当局が自由裁量により例外的に役務提供から独立企業間価格を算定して課税することを自ら見送る実務上の理由が存在するかもしれないことを見逃してはならない。例えば費用便益分析により、徴収する追加的な租税収入が、適切な独立企業間価格を算定する費用及び執行上の負担に見合わない場合があることが分かるかもしれない。このような場合、独立企業間価格よりも全ての関連費用を配分する方が、多国籍企業グループと税務当局が満足する結果になるかもしれない。役務提供が当該関連者の主要業務である場合、利益の要因が相対的に重要である場合、又は独立企業間価格を算定するための基準として直接配賦法が可能な場合、税務当局はこの譲歩をしないであろう。

C 企業グループ内役務提供の事例

7.38 この節では、企業グループ内役務提供における移転価格上の問題についての事例を示す。事例は例示のためだけに提供される。個々の事案を扱う場合は、あらゆる移転価格算定手法の適用可能性を判断するために、実際の事実と状況を調査する必要がある。

7.39 一つの例としては、多国籍企業グループが経済的理由から活動を集中化すると決定した場合の負債ファクタリング活動がある。例えば、流動性、通貨及び負債リスクの管理の向上を図り、事務効率性を高めるために負債ファクタリング活動を集中化することは賢明かもしれない。この責任を負担した負債ファクタリングセンターは、独立企業間対価を請求すべき企業グループ内役務提供を行っている。このような場合は CUP 法が適切であろう。

7.40 企業グループ内役務提供に関するであろう活動の他の例は、製造又は組立業務である。これらの活動は、一般的に受託製造と呼ばれるものを含む様々な形態を取り得る。受託製造の場合、製造会社はどのような製品をどれだけ、どういった品質で製造するかに関する相手方からの広範な指令に基づいて製造することがあるだろう。原材料や部品が相手方から製造会社に対して供給される場合もある。品質基準を満たすことを前提に、製造会社はその全製造量の買い取りが保証されるであろう。このような場合、製造会社は低リスクの役務を相手方に対して行っているとみなされるため、第2章の原則に従えば、原価基準法が最も適切な移転価格算定手法となり得る。

7.41 研究も同様に企業グループ内役務提供に関するであろう活動の例の一つである。一般的に受託研究として知られているが、活動の条件は、役務を委託する会社との詳細な契約書に定められる。この活動は、かなり熟練した人材を必要とし、グループの成功のために、活動の性質と重要性は大きく変わり得る。実際の取決めは、契約の相手によって用意された詳細なプログラムの請負から、研究会社が幅広く定義された範囲内で作業する裁量権を持つ合意まで、様々な形態を取り得る。後者の例においては、ビジネス上で価値のある分野の特定、及び研究の不成功のリスクの査定という追加的機能が、グループ全体の活動において重大な要素となり得る。したがって、適切な移転価格算定手法の検討に先立ち、詳細な機能分析を行うこと、そして研究の正確な性質及び研究会社によってどのように活動が行われるのかについて、はっきりと理解することが極めて重要である。研究を委託する会社が現実に利用可能な選択肢を検討することも、最も適切な移転価格算定手法を決定する上で有用であろう。第6章B.2節参照。

7.42 企業グループ内役務提供の他の例は、ライセンスの管理である。無形資産に係る権利の管理及び実施は、このガイドラインの適用上これらの権利の使用とは区別されるべきである。ライセンスの保護は、ライセンス侵害のモニタリングとライセンスの権利の実施に対して責任を有するグループサービスセンターによって行われることがある。

D 低付加価値企業グループ内役務提供

7.43 この節では、低付加価値企業グループ内役務提供と呼ばれる企業グループ内役務提供に関する具体的なガイドラインを定める。D.1節では、低付加価値企業グループ内役務提供を定義する。D.2節では、低付加価値企業グループ内役務提供の独立企業間対価を算定するため、簡便な便益テストを含む選択制の簡便法について規定する。D.3節では、当該簡便法を選択適用した多国籍企業グループが対応する必要のある書類及び報告に係る指針を説明する。D.4節では、低付加価値企業グループ内役務

提供の対価に係る源泉所得税に関する論点を取り上げる。簡便法についてまとめると、低付加価値企業グループ内役務提供に対する独立企業間価格は費用と緊密に関係していることを認識して、個別の役務提供に係る費用を、これら役務の使用によって便益を受けるグループ企業に配分し、その上で全ての役務に対して同じマークアップを適用するものである。本節で設定された簡便法の適用を選択しない多国籍企業グループは、上記 A 節及び B 節の規定に基づいて、低付加価値役務提供に関する移転価格上の問題に対応すべきである。

D.1 低付加価値企業グループ内役務提供の定義

7.44 この節では、D.2 節で議論する選択制の簡便法を適用する際の低付加価値企業グループ内役務提供に関して、定義上の問題を議論する。まず、選択制の簡便法を適用できる低付加価値企業グループ内役務の特徴を特定し、次に、その対象とならない活動を特定し、最後にその対象となりえる役務の事例を列挙する。

7.45 簡便法が適切な低付加価値企業グループ内役務提供とは、多国籍企業グループのメンバーが他のメンバーに代わって提供する役務であり、以下のようなものがある。

- ・ 支援的な性質のものである。
- ・ 多国籍企業グループの中核的事業を構成するものではない（すなわち、利益を稼得する業務でも、グループの経済的に重要な業務への貢献でもない）。
- ・ 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。

7.46 本節の指針は、一般的に低付加価値企業グループ内役務提供と認められる役務が、グループのメンバーと非関連の顧客に提供された場合には適用されない。このような場合には、信頼できる内部比較対象が存在し、企業グループ内役務提供の独立企業間価格の設定に使用することができると考えられる。

7.47 以下の活動は、この節で述べる簡便法に適したものではないだろう。

- ・ 多国籍企業グループの中核的事業を構成する役務
- ・ 研究開発サービス（パラグラフ 7.49 の情報技術の範囲外となるソフトウェア開発を含む）
- ・ 製造及び生産サービス
- ・ 製造又は生産過程で使用される原材料又はその他の材料に関する購入活動

- ・ 販売、マーケティング及び流通活動
- ・ 金融取引
- ・ 天然資源の採掘、探鉱又は加工
- ・ 保険及び再保険
- ・ 経営幹部層が提供する役務（パラグラフ 7.45 の定義における低付加価値企業グループ内役務提供として認められる経営監督以外のサービス）

7.48 パラグラフ 7.45 で定義された簡便法が適用されない活動が高い収益性を生み出すことを意味するとは解釈すべきではない。当該活動は、低付加価値の活動かもしれないが、このような活動に対する独立企業間対価があるとしても、パラグラフ 7.1 から 7.42 に規定した指針に従って設定されるべきである。

7.49 以下の項目は、パラグラフ 7.45 に示した低付加価値役務の定義に該当すると考えられる役務の例である。

- ・ 会計及び監査、例えば、財務諸表に使用する情報の収集と確認、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
- ・ 売掛金及び買掛金勘定の処理及び管理、例えば、顧客又は依頼人に対する請求情報の収集並びに信用管理の確認及び処理
- ・ 以下のような人事業務
 - － 採用と配置、例えば、採用手続き、応募者の評価並びに人事選考及び任用の支援、新規採用者研修、業績評価とキャリア設定支援、従業員解雇手続の支援、余剰人員対応の支援
 - － 研修及び従業員の能力開発、例えば、研修ニーズの開拓、内部研修や能力開発プログラムの作成、経営スキルとキャリア開発プログラムの作成
 - － 報酬関連事務のサービス、例えば、健康保険や生命保険、ストックオプション、年金制度等の従業員の報酬及び福利厚生に関する助言の提供と方針の決定、出勤及び時間管理の確認、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
 - － 従業員の健康管理手続、安全性及び雇用に関連する環境基準の開発並びにモニタリング

- ・ 健康、安全、環境その他事業規制基準に関する情報のモニタリング及び収集
- ・ グループの主要な活動ではない、情報技術（IT）サービス、例えば、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（会計、生産、カスタマーリレーションズ、人事及び給与、Eメールシステムに関連して使用される情報システムが含まれるかもしれない）、情報システムの使用又はアプリケーション使用と情報の収集・処理・提示に使われる関連設備についての研修、IT ガイドラインの策定、通信サービスの提供、IT ヘルプデスクの設置、IT セキュリティシステムの実施と維持、IT ネットワーク（企業内ネットワーク、広域ネットワーク、インターネット）の支援・維持・監督
- ・ 内部及び外部コミュニケーションと広報支援（ただし、特定の宣伝及びマーケティング活動と、その基本となる戦略の構築を除く）
- ・ 法務サービス、例えば、契約書、合意書その他の法律文書の起案と見直し、法務的な相談と助言、会社の代表（訴訟、仲裁委員会、行政手続）、法的調査及び無形資産の登録と保護のための法律・行政上の作業等の社内法務部門による一般的な法務サービス
- ・ 税務関係業務、例えば、納税申告についての情報収集と申告書の作成（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、税務当局による調査への対応、税務に関する助言
- ・ 管理又は事務的な性質の一般的役務

7.50 以下の事例は、低付加価値企業グループ内役務提供の定義の重要な要素、すなわち、当該役務には、多国籍企業グループの中核的事業を構成するものは含むべきではないということを示している。一見すると似たような性質の役務提供（事例では、信用リスク分析）でも、背景や状況次第では、低付加価値企業グループ内役務提供にあたるかもしれないし、あたらないかもしれない。また、以下の事例では、ある役務提供が特定の状況において重要なリスク又はユニークかつ価値ある無形資産を創出するため、低付加価値企業グループ内役務提供に当たらないであろう役務提供についても説明をしている。

- a) A 国に所在する A 社は靴の製造業者であり、北西地域における靴の卸売業者である。A 社の 100% 子会社である B 国に所在する B 社は、A 社製造の靴の南東地域における卸売業者である。A 社はその業務の一部として、信用情報会社から購入した情報をもとに、顧客の信用リスク分析を日常的に行っている。A 社は B 社のために、同じ手段、手法を用いて B 社の顧客について同様の信用リス

ク分析を行っている。この事実と状況に鑑みれば、A 社が B 社のために行っている役務提供は低付加価値企業グループ内役務提供であることが、合理的に結論づけられる。

- b) X 社は世界的投資銀行グループの子会社の一つである。X 社は金融デリバティブ契約を含む取引を行う可能性のある相手方について信用リスク分析を行い、世界的投資銀行グループのために信用報告書を作成している。X 社が行う信用分析は、グループの顧客向けに金融デリバティブ価格を算定する際、グループによって使用されている。X 社の従業員は特殊な専門的能力を高めて、社内で開発した機密の信用リスク分析用モデル、アルゴリズム及びソフトウェアを活用している。この事案の事実と状況に鑑みれば、X 社が世界的投資銀行グループのために行っている役務提供は、低付加価値企業グループ内役務提供であるとは結論づけられない。

7.51 低付加価値企業グループ内役務提供の定義によれば、こうした役務は支援的な性質を持つとしており、多国籍企業グループの中核的事業を構成するものではない。低付加価値企業グループ内役務提供は、実際には、グループの中核事業にかかわるものでなければ、例えば集約業務を担当する法人の主要な事業活動であってもよい。一例を挙げるならば、ある多国籍企業グループが、乳製品の開発、生産、販売、マーケティングを世界中で行っているとしよう。このグループが、グローバル IT 支援サービスセンターとして活動することを唯一の活動とする、業務集約会社を設立した。IT 支援サービスの提供者という観点では、IT サービスの提供は当該提供者の主要な事業活動である。しかし、サービスの受領者又は多国籍企業グループ全体の観点では、このサービスの提供は中核的事業活動ではなく、したがって低付加価値企業グループ内役務提供にあたるであろう。

D.2 低付加価値企業グループ内役務提供の独立企業間対価の簡便な算定

7.52 この項では、低付加価値企業グループ内役務提供に対する対価算定の簡便法について、その諸要素を述べる。当該簡便法は、多国籍企業グループのメンバーの事業を支援する際に発生した低付加価値企業グループ内役務提供の費用は全て、当該メンバーに配分されるべきという考え方を前提としている。簡便法の使用による基本的な便益は、(1) 便益テストを満たすため及び独立企業間対価であることを実証するためのコンプライアンスに係る取り組みが軽減されること、(2) パラグラフ 7.45 で言及した簡便法の条件に適合する際に税務当局が簡便法の適用を受け入れた場合、多国籍企業グループには、一定の活動に対して請求した対価が税務当局に受け入れられるであろうという多大な法的安定性が与えられること、(3) コンプライアンスに関するリスクの効率的な見直しを可能とする書類を税務当局へ提供するこ

との 3 つを含む。簡便法の適用を選択した多国籍企業グループは、可能なかぎり、グループが事業を行っている全ての国においてグループ全体として整合性が取れるように、簡便法を適用するであろう。

7.53 ある税務当局が簡便法を採用せず、多国籍企業グループがその税務当局の要求に従った場合でも、これに応じたことにより、他国における簡便法の適用が不適格となるわけではない。さらに、全ての多国籍企業グループが垂直に統合されているわけではなく、むしろ、経営及び支援体制を伴った地域別又は事業部別のサブグループを有しているかもしれない。したがって、多国籍企業グループは、下位の持株会社のレベルで簡便法の適用を選択し、それを当該下位の持株会社の全ての子会社に対して一貫した基準で適用することもある。多国籍企業グループが簡便法を選択適用する際、本項の指針に従って設定される又は設定されている低付加価値企業グループ内役務提供対価は、独立企業間原則に一致するよう設定される。本項で議論した論点を扱うに当たり、可能性のある別のアプローチは、第 8 章で対象とする費用分担契約の使用であろう。

D.2.1 低付加価値企業グループ内役務提供に対する便益テストの適用

7.54 パラグラフ 7.6 で述べたように、独立企業原則において、企業グループ内役務提供への支払い義務は、便益テストが満たされた場合にのみ発生する。例えば、その商業上の地位を高めるため又は維持するために、経済上又はビジネス上の価値を伴う役務に対価を支払うことが期待されるグループのメンバーに対して活動が提供されるべきであり、言い換えると、比較可能な状況において独立企業が、ある独立企業によって果たされる活動に対して対価を支払うか、又は自身で社内活動を行うかどうかを評価することで決定される。しかし、本節で議論した低付加価値企業グループ内役務提供の性質から、そのような決定は困難なこともあり、請求額の根拠よりも多大な作業が必要となることもある。したがって、税務当局は、本節で議論された条件及び状況において簡便法が適用される場合、また特に D.3 節で議論する文書化及び報告に整合性がある場合に便益テストを見直すこと又は調べることは控えるべきである。

7.55 低付加価値企業グループ内役務提供が当該役務の全ての受領者に便益をもたらし得るとしても、便益の程度及び独立企業であれば当該役務に対価を支払うか、又は自身で当該役務を行うかという問題が生じる。多国籍企業グループが下記 D.3 節で議論する簡便法の文書化及び報告に関する指針に従う場合、低付加価値企業グループ内役務提供の性質が便益テストを満たすという十分な証拠を提出しなければならない。便益テストの評価において、税務当局は、具体的な対価に基づくのではなく、役務の範囲のみによって便益を考慮すべきである。したがって、納税者は、費

用負担を生じさせる個々の行為が必要とされているということよりも、例えば給与関連事務において支援がなされたことを証明することのみ必要となる。税務当局もパラグラフ 7.64 で概説されるような情報が利用可能な場合、役務の範囲が記載された一つの年間請求書が、請求の証拠として十分とされるべきで、個々の行為との一致や他の証拠まで必要とされるべきではない。多国籍企業グループの中の単一の受領者に対してのみ便益が提供される低付加価値企業グループ内役務提供に関して、役務受領者への便益は、別に証明できるであろうと予測される。

D.2.2 コストプールの設定

7.56 低付加価値企業グループ内役務提供に対する簡便法を適用するに当たっての第 1 ステップは、低付加価値企業グループ内役務提供を行うグループの全メンバーに発生した全ての費用を、カテゴリーごとに多国籍企業グループが年間ベースで集計することである。集計されるべき費用は、役務提供に係る直接費用及び間接費用とともに、関連事業費用の適切な部分（例えば管理事務、一般事務）である。費用は、役務カテゴリーに従ってプールされ、プール設定に用いる会計コストセンターが特定されなくてはならない。パラグラフ 7.61 を適用するため、コストプールにおけるパススルー費用が特定されるべきである。自社のためだけに行う活動（持株会社による株主活動を含む）のための費用は、コストプールから除く。

7.57 第 2 ステップは、グループの特定メンバー 1 社が他の特定メンバー 1 社のためだけに行う役務提供に係る費用を特定し、プールから除くことである。例えば、労務費プールの作成に当たり、グループ企業 A 社がグループ企業 B 社だけのために、給与関連事務の役務を提供している場合、その関連費用を個別に特定して、プールからは除くべきである。ただし、グループ企業 A 社が給与関連事務の役務をグループ企業 B 社だけではなく、自社のためにも行っている場合は、その関連費用はプールに含めたままとする。

7.58 計算のこの段階で、多国籍企業グループは、グループ内の複数メンバーに提供された低付加価値役務提供のカテゴリーに含まれるコストプールを確認した。

D.2.3 低付加価値役務提供費用の配分

7.59 低付加価値企業グループ内役務提供費用に係る簡便法の第 3 ステップは、複数のグループのメンバーが便益を受ける役務のコストプール内の費用をグループのメンバー間で配分することである。納税者は以下の原則に基づき、この目的の下で適用する配分基準を一又は複数選択する。適切な配分基準は役務の性質によるであろう。同じカテゴリーの役務提供に対しては、全て同じ配分基準で費用配分しなければならない。役務カテゴリーごとの費用配分基準は、パラグラフ 7.24 の指針に従い、

役務受領者の個々の予測便益の水準を合理的に反映しなければならない。一般に、配分基準は個々の役務に関する根本的な必要性を反映すべきである。例えば、人に関する役務提供の配分基準には、グループ人員合計に対する個々のメンバーの人員の割合を使用するかもしれず、IT サービスについてはユーザー合計に対する割合を、車両管理サービスについては車両総数に対する割合を、また、会計支援サービスについては関連する全取引又は総資産に対する割合を配分基準として使用するかもしれない。総売上高に対する割合が最適な基準という場合も多いかもしれない。

7.60 前パラグラフで挙げた配分基準の例は、網羅的なリストを意図したものではない。事実と状況次第では、より精度の高い配分基準が使われるかもしれない。しかし、対象となっている費用は、グループにとって高い価値を生み出しているものではないということを念頭に、理論的な精度の高さと実務的な執行とのバランスを取らなくてはならない。その意味で、納税者が、ある一つの配分基準で個々の便益を合理的に反映できるとの結論に至った理由を説明できるのであれば、複数の配分基準を使用する必要はないかもしれない。同種の低付加価値役務提供について、グループ内の受領者全てに対する配分を算出する際には、整合性という理由から、同一の配分基準を使用すべきであり、変更を正当化する理由がない限り、同一の合理的な基準を毎年使用することが期待される。税務当局と納税者は、合理的な配分基準を変更すると、複雑性が大幅に高まることにも留意する必要がある。納税者は、この配分基準を使用することで、役務の受領者が個々に受けるであろう便益を合理的に反映する結果となっているとの結論に至った理由を、文書で（パラグラフ 7.64 参照）説明することになるだろう。

D.2.4 利益マークアップ

7.61 低付加価値企業グループ内役務提供の独立企業間対価を算定するに当たり、多国籍企業グループの役務提供者は、コストプールの費用のうち、パラグラフ 2.99 及び 7.34 で確認されたパススルー費用を除くあらゆる費用に対して、利益マークアップを適用するものとする。役務のカテゴリーに関わらず、全ての低付加価値役務提供には、同一のマークアップを使用しなければならない。マークアップは、D.2.2 節で確認した関連費用の 5% と同等とすべきである。簡便法における当該マークアップは、ベンチマーク分析により根拠を示す必要はない。グループのあるメンバーがグループの他のあるメンバーだけのために行う低付加価値企業グループ内役務提供、つまり、パラグラフ 7.57 の指針にて個別に特定された役務提供の費用に対しても、同一のマークアップが適用されるかもしれない。これらの低付加価値企業グループ内役務提供に係るマークアップは、さらなる正当化と分析がない限り、低付加価値役務提供の定義外の役務提供、又は簡便法適用対象外の類似の役務提供に対する独立企業間価格算定のベンチマークとして使用されないよう留意すべきである。

D.2.5 低付加価値役務提供の対価

7.62 パラグラフ 7.55 の規定に従い、簡便法を適用した多国籍企業グループのメンバーに対する役務提供の対価は、(i) パラグラフ 7.57 の第 2 ステップで詳述した、特定のメンバーのみに対する役務提供のために発生したコストにマークアップ利益を加算した金額と (ii) プールしたコストをパラグラフ 7.59 の第 3 ステップで詳述した配分基準を用いてメンバーに割当て利益マークアップを加算した金額の合計額とする。対価は、プールされたコストを負担したグループのメンバーに支払われるものとし、複数のグループのメンバーでコスト負担している場合は、コスト負担の割合に応じて各メンバーに支払われる。

D.2.6 簡便法適用の基準

7.63 本節で示された低付加価値企業グループ内役務提供に係る簡便法を適用する税務当局は、一定の基準を導入することができ、その基準を越えた場合には簡便法を見直すことができる。この基準は、例えば、役務受領者の財務比率（例えば、役務対価の対総費用又は売上高、あるいは、役務対価の対役務提供対価反映前利益）若しくはグループ全体の役務対価の対グループ売上高比率等の方法、又は他の利用可能な方法によって算定される。このような基準が適用される場合、低付加価値企業グループ内役務提供の対価の水準が基準を越え、十分な機能分析及び役務対価に係る便益テストの適用を含む比較可能性分析が必要とされるであろう時は、税務当局は簡便法を受け入れる必要はない。

D.3 文書化及び報告

7.64 この簡便法の適用を選択した多国籍企業グループは、低付加価値企業グループ内役務提供の対価に係る以下の情報と文書を準備し、税務当局の要求に基づき提出するものとする。

- ・ 提供された低付加価値グループ内役務のカテゴリーの説明、受領者の特定、個々の提供役務が、D.1 の定義における低付加価値企業グループ内役務提供に該当することを示す理由、多国籍企業グループの事業の範疇にある役務提供であることの根拠、役務のカテゴリーごとの収益又は期待収益の説明、選択した配分基準と当該配分基準が受領役務を合理的に反映する結果を生じさせていることを示す理由、及び適用したマークアップを確認できるもの
- ・ 役務提供に係る契約書及び合意書、並びにグループの様々なメンバーの合意を反映し、本節の配分規則に従うようなこれらの書面への修正事項。このよう

な契約書又は合意書の同時文書化により、関係する企業、役務の性質及び提供される役務の条件を特定し得る。

- ・ D.2.2 で述べたコストプールの算定及び適用される他のマークアップの算定を示す書類及び計算、特に関連費用のあらゆるカテゴリー及び金額に関する詳細なリスト（単一のグループのメンバーのみに提供された役務の費用を含む）
- ・ 配分基準の適用を示す計算書

D.4 低付加価値企業グループ内役務提供の対価に係る源泉所得税課税

7.65 低付加価値企業グループ内役務提供の対価に源泉所得税が課されることで、役務提供者が役務提供に要した費用の総額を回収することが妨げられる恐れがある。利益部分又はマークアップが役務の対価に含まれる場合、税務当局は、利益部分又はマークアップの金額に対してのみ、源泉所得税を課することが奨励される。

第8章 費用分担契約

A 序

8.1 本章は、二以上の関連者間の費用分担契約（CCA：Cost Contribution Arrangement）について論じる。本章の目的は、関連者により設定されたCCAの対象となる取引の条件が独立企業原則に適合しているか判断するための一般的な指針を提供することである。CCAは、本章の規定や本ガイドラインの他の規定及びCCAに係る適切な文書化に基づき分析されるべきである。

8.2 Bは、CCAの概念について一般的定義と概要を示し、Cでは、CCAへの独立企業原則の適用に関する指針を示す。Cには、CCAへの貢献を算定する方法についての指針、調整的支払（すなわち、相対的な貢献の割合を調整するため参加者間で行われる支払）が必要かどうかについての指針、並びにこうした貢献及び調整的支払が税務上どのように取り扱われるべきかについての指針を含む。さらに、D¹は、

¹（国税庁追加注釈）原文では”Section C”となっているが、正しくはDである。

CCA 参加者の決定及び参加者の加入又は脱退に関する問題、並びに CCA の終了についても論じている。最後に、E²で CCA の構造及び文書化に関する勧告を論じる。

B CCA の概念

B.1 総論

8.3 CCA は、無形資産、有形資産又は役務提供が、参加者の個々の事業に便益をもたらすと見込まれるとの理解の下、これらを共同で開発、生産又は取得に係る貢献及びリスクを分担するための企業間の契約上の取決めであり、このような無形資産、有形資産又は役務提供は、各参加者の個別の事業にとって便益を生み出すことが期待されると理解されている。CCA は、全ての参加者の事業に係る明確な法的主体や固定的な事業の場所というより、契約上の取決めである。CCA は、例えば、成果物としての無形資産の共同使用又はその収入や利益を共有するために、参加者の事業を統合させるものではない。むしろ、CCA 参加者は、それぞれの事業を通じて CCA の成果物の持分を使用するであろう。移転価格上の論点としては、参加者間の商業上又は資金上の関係に着目し、成果物を稼得するための機会を作り出すという参加者による貢献が着目される。

8.4 第 1 章 D.1 で示したように、実際に行われた取引の描写があらゆる移転価格分析の第一段階となる。契約上の合意は、実際の取引の描写の出発点となる。この点、機能分析により決定される責任とリスク、見込まれる成果物の配分が、CCA と他の種類の契約上の取決めにおいて同じ場合、移転価格分析における差異はない。契約上のリスクを引き受け負担者が、本ガイドラインの paragraph 1.60 で示したリスク分析の枠組みに基づく、これらのリスクを実際に引き受けているかどうかについての評価を含め、他の経済的に関連する特徴の特定に係る指針が、他の種類の契約上の取決めと同様、CCA にも適用される。結果として、類似の経済的特徴を有する契約の下で活動を果たす当事者は、特定の事例において契約上の取決めが CCA という用語が使われるかどうかに関わらず、類似の予測利益を受け取るべきである。しかし、CCA には特別な配慮が求められる固有の特徴がある。

8.5 CCA の主要な特徴は、貢献の共有である。CCA に参加する時点で、独立企業原則に従い、CCA に対する貢献全体に占める各参加者の相対的持分は、当該契約の下で受け取るであろう期待収益全体に占める各参加者の相対的持分と整合的でなければならない。さらに、無形資産又は有形資産の開発、生産又は取得に関する CCA の事例では、CCA の活動から生じる無形資産又は有形資産の持分、又は当該無形資産又は有形資産の使用の権利は、契約上、各参加者に提供される。役務提供に関する

² (国税庁追加注釈) 原文では”Section D”となっているが、正しくは E である。

CCA においては、各参加者は契約上、CCA の活動から生じた役務を受ける権利を有する。いずれの場合も、参加者は追加的な対価（C.4 及び C.5 それぞれで説明した貢献及び調整的支払を除く）を誰に対しても支払うことなく、その持分、権利又は資格を使用することができる。

8.6 CCA 活動の便益の中には、事前に決定できるものもあるが、不確実なままのものもある。CCA 活動の中には、現在の便益を生み出すものもあれば、より長期間にわたるか、又は成功しないものもある。しかし、CCA においては、CCA を適切に管理するという参加者の権利を含めて、各参加者がその貢献に対応するものとして求める期待収益が必ず存在する。CCA 活動の結果に対する各参加者の持分は、例えば、開発された無形資産又は有形資産の法律上の所有権は一の参加者のみに帰属するものの、契約上の取決めで規定された無形資産又は有形資産に係る一定の使用権は全参加者が有している場合（例えば、個々の参加者が事業を行う領域における無期限でロイヤルティなしのライセンス）のように、たとえそれが他の参加者の持分と関係していたとしても、最初の段階で確定されなければならない。

8.7 CCA は、（取引の税務上の結果は各国の国内法に基づいて決定されることに留意しつつ）複数の取引を単純化する上で有用な場合もある。関連者がグループの他のメンバーのための活動を行い、それと同時にグループの他のメンバーの活動からも便益を受ける場合、CCA は、対象となる全ての活動の総便益及び総貢献に基づき、個別の独立企業間対価のグループ内支払網をより効率的に相殺する支払システムの仕組みを提供することができる（パラグラフ 3.9-3.17 参照）。無形資産の開発を分担する CCA は、複雑なクロスライセンス契約やそれに、関連するリスク配分の必要性を排除し、代わって、より効率的に貢献とリスクを共有するものとなる。また、CCA の条件に従って、成果物である無形資産の所有権を伴う。ただし、CCA を採用することによる合理化は、当事者ごとの貢献の適正な評価に影響を与えるものではない。

8.8 CCA の説明として、三つの企業がそれぞれ生産拠点を有して製造事業を運営し、製造工程改善のための様々なプロジェクトにそれぞれの R&D 部門に従事させているとする。この 3 社は、製造工程の改善のために CCA に参加することで、知見とリスクを共有する。この CCA は、各参加者にプロジェクトの成果物に係る権利を与えるため、CCA が存在しない場合であって、かつ、それらの企業が個々に一定の無形資産を開発し、他社へ権利を与えた場合に結論づけられるであろうクロスライセンス契約に取って代わる。

B.2 他章との関係

8.9 パラグラフ 8.4 で示したとおり、CCA における移転価格分析は、他の種類の契約関係の分析と比較して、分析の枠組みに相違はない。第 1 章 D の指針は、関連者間のあらゆる取引の分析に関係するので、CCA における関連者間の商業上又は財務上の経済的な特徴を特定するためにも適用される。CCA の契約上の条件は、当事者間の取引の描写のための、また、契約締結時に責任、リスク及び予測される成果物がどのように配分される予定であったかを描写するための出発点となる。しかし、本指針で規定されるように、当事者の行動に係る証拠は、契約の特徴を明確にし、又は補足するかもしれない。第 1 章 D.1.2.1 のリスク分析の枠組みは、本章の C.2 で議論するように、CCA において当事者がリスクを引受けているかどうかの決定、リスクを引き受けず又は他の機能も果たさずに資金提供のみ行う場合の結論に関連する。第 6 章では、無形資産の使用又は移転を含む取引の独立企業間条件の決定に関する指針を示している。パラグラフ 6.60-6.64 では、資金が研究開発プロジェクトへの投資に使われる場合の金融リスクのコントロールに関する指針を示している。第 6 章 D.3 及び D.4 の評価困難な無形資産に係る指針は、CCA にも同様に適用される。第 7 章では、多国籍企業グループのメンバーがグループの他のメンバーに役務を提供するかどうかを決定する際に、そして提供する場合には、企業グループ内役務提供に対する独立企業間価格を設定する際に、移転価格算定上生じる問題についての指針を規定している。本章の目的は、リソースや技術を提供し、それへの対価の全部又は一部が合理的に予測される相互便益である場合の補足的な指針を示すことにある。したがって、例えば、貢献の相対的な持分を決定する過程の一部として CCA への貢献の価値を算定することに関連する限り、第 6 章や第 7 章をはじめ本ガイドラインの規定全てが、引き続き適用される。多国籍企業は、自らの CCA が独立企業原則に則って確実に運営されるよう、本章の指針を遵守することが奨励される。

B.3 CCA の類型

8.10 一般的に見られる CCA の類型は、無形資産又は有形資産の共同開発、生産又は取得のために設定された CCA（「開発 CCA」）と役務を受けるために設定された CCA（「サービス CCA」）の二つである。個々の具体的な CCA はその事実及び状況に基づき検討されなければならないが、これらの CCA の類型の主な相違点は、一般に開発 CCA は、参加者に対して継続的に将来の便益を生み出すことが期待されるのに対し、サービス CCA は、現在の便益のみを生み出すことである。特に無形資産に関する開発 CCA は、不確実かつ実現可能性の低い便益に関する重要なリスクが関係することが多く、一方、サービス CCA は確実かつリスクの低い便益をもたらすことが多い。以下で論じるように、開発 CCA はその複雑さから、サービス CCA よりも、特に貢献の評価に関してより正確な指針が必要となる可能性があることから、これらの区別は有益である。しかし、CCA の分析は表面上の相違に基づくべきではない。現在役務を受けるための CCA が、継続的かつ不確かな便益を提供する無形資

産を創出又は改良する場合もあるし、又は、CCA において開発された無形資産が短期的かつ比較的確実な便益を提供する場合もある。

8.11 開発 CCA の下では、各参加者は開発された無形資産又は有形資産に係る権利の持分を享受することになる。無形資産に関しては、こうした権利が特定の地域又は特定の適用分野において当該無形資産を使用する別個の権利の形をとることがよくある。取得された個々の権利は、実際の法的所有権を構成することもあるが、他の参加者が資産に係る一定の使用権を有するものの、一の参加者のみがその資産の法的所有者となることもある。参加者が CCA によって開発された資産についてこうした権利を有する場合には、当該参加者が CCA において取得した持分と整合的である限り、開発された資産の使用に対する使用料又はその他の更なる対価を支払う必要はない（ただし、参加者の貢献が期待収益に対応していない場合には、調整が必要だろう。C.5 参照）。

C 独立企業原則の適用

C.1 総論

8.12 CCA の条件が独立企業原則を満たすためには、参加者の貢献の価値は、その契約から生じると合理的に期待される総期待収益の相対的な持分を前提として、比較可能な状況において独立企業が合意するであろう貢献の価値と整合的でなければならない。CCA への貢献とグループ内での通常の資産の移転又は役務提供を区別するものは、参加者が意図した対価の全部又は一部が、リソースや技術の提供からの相互的かつ応分の期待収益であるということである。加えて、特に、開発 CCA では、参加者は期待される CCA の成果物の取得に関連するリスクのアップサイド及びダウンサイドの結果を共有することに合意する。結果として、例えば、ライセンサーが自身の開発リスクを引き受け、無形資産の開発が完了した時点でライセンス料を受け取る場合の無形資産のグループ内ライセンスと、全ての参加者が貢献し無形資産開発に関連して具体化したリスクの結果を共有し、参加者それぞれが貢献を通して無形資産の権利を取得すると決めた開発 CCA との間には、相違がある。

8.13 相互的かつ相対的な期待便益は、リスクが現実化した場合の影響を共有し、リソースと技術を提供する契約を独立企業が受け入れる際の原則である。独立企業間では、当該契約に対する実際の貢献全体に占める各参加者の相対的な持分の価値が、当該契約の下で受け取る予定の期待収益全体に占める各参加者の相対的な持分と整合的であることが、必要となる。したがって、独立企業原則を CCA に適用するためには、その契約の全参加者が便益を合理的に予測していることが必要な前提条件となる。次に共同の活動に対する各参加者の貢献の価値を算定し、最後に（参加者間

の調整的支払によって調整された後の) CCA に対する貢献の配分が、それぞれの期待収益の持分と一致するかどうかを決定することになる。こうした決定は、特に開発 CCA との関係において、ある程度の不確実性がつきまとうであろうことを認識しなければならない。独立企業原則に反して、ある国において課税所得が過大となり、他の国で課税所得が過少になるように、CCA の参加者間で貢献が配分される可能性がある。このため、納税者は CCA に関する自らの主張の正当性の根拠を立証する準備を行うべきである (E 参照)。

C.2 参加者の決定

8.14 相互便益の概念は CCA の基本原理であることから、(CCA の対象となる活動の全部又は一部を実行することからだけでなく) 当事者が CCA 活動自体の目的、例えば、CCA を通じてもたらされる無形資産又は有形資産の持分又は権利を使用することから、又は役務を使用することから便益を得るであろうという合理的な期待を有していない場合、当該当事者は参加者とはみなされないかもしれない。したがって、参加者は CCA の対象である無形資産、有形資産又は役務に係る持分又は権利を与えられなければならない、かつ、当該持分又は権利から便益を得ることができるという合理的な期待を有していなければならない。例えば、研究機能といった対象となる活動を一の企業だけで行うが、CCA の成果物に係る持分は受け取らない場合、当該企業は CCA の参加者ではなく、CCA へのサービス・プロバイダーとみなされるであろう。このように、CCA の外部から提供される役務に対しては、独立企業原則に基づいて対価が支払われるべきである。パラグラフ 8.18 参照。同様に、その方法にかかわらず自身の事業に CCA の成果物を使用できない場合、当該者は CCA の参加者にはならない。

8.15 当事者が CCA において引き受けるリスクをコントロールせず、当該リスクを引き受ける財務能力も有していない場合、当該当事者は実際に果たす機能に基づき、CCA の目的物である成果物の持分を得る権利を有しないことから、CCA の参加者にはならない。本ガイドラインの第 1 章に定められたリスクの引受けに関する一般原則は、CCA が関わる状況でも適用される。各参加者は CCA の目的に対する貢献をし、契約上一定のリスクを引き受ける。実際の取引の描写に関する第 1 章 D.1 の指針は、これらのリスクに関する移転価格分析においても適用される。このことは、パラグラフ 1.60 のリスク分析の枠組みのステップ 4(i)の分析に基づき CCA でリスクを引き受けている(「CCA でのリスク引受け」)当事者が、CCA で引き受けるリスクをコントロールしなければならない、かつ、これらのリスクを引き受ける財務能力を有していなければならないことも意味する。CCA 参加者は特に、(i)CCA に参加することで表れるリスクを伴う機会の引受け、保留又は却下に関して意思決定を行う能力を有し、またその意思決定機能を実際に果たさなければならない、かつ、(ii)当該機会に関連

するリスクに対応するかどうかが及びどのように対応するかについて意思決定を行う能力を有し、またその意思決定機能を実際に果たさなければならない。リスクを引き受ける者は、CCA の活動に関する日常的なリスク軽減活動を行う必要はないが、他の当事者が行うリスク軽減活動の対象を決定し、当該他の当事者にリスク軽減機能の提供を委託することを決定し、その目的が適切に合致しているかどうかを評価し、かつ必要があれば当該契約の採用又は終了を決定し、その評価及び意思決定を実際に遂行しなければならない。賢明な事業経営の原則に従い、契約に関するリスクの範囲によって、必要な能力及びコントロールの範囲が決定されるだろう。パラグラフ 6.60-6.64 の指針は、資金を提供する当事者が CCA への提供に付随する財務上のリスクをコントロールする機能的な能力を有しているかどうか、またその機能を実際に果たしているかどうかの評価に関するものである。この原則の説明は、本章別添の事例 4 及び 5 を参照。

8.16 例えば、参加者が全く異なる種類の研究開発活動を行う場合、又はある当事者が資産を提供し他の当事者が研究開発活動を行う場合のように、CCA の参加者が果たす貢献が本質的に異なる場合にも、パラグラフ 6.64 の指針は等しく適用される。これは、他の当事者によって果たされる開発活動に付随する開発リスクが高くなればなるほど、前述の一の当事者が引き受けるリスクは開発リスクにより近づき、密接に関連すればするほど、当該一の当事者が無形資産の開発の進捗及び期待収益を稼得するためのこの進捗の結果を評価する能力を有する必要性が一層高くなり、かつ、当該一の当事者は、CCA において引き受ける特定のリスクに影響を与えるかもしれない経営上重要な開発に係る CCA への継続的な貢献に関して必要となる実際的意思決定により密接に関わる必要があるかもしれないということの意味する。便益が不確かで実現可能性の低い開発 CCA は、現時点で便益が提供されるサービス CCA よりも、多くのリスクをもたらすことになるであろう。

8.17 上記パラグラフで説明したように、CCA 参加者は、CCA 活動の全てを自身の人員によって行う必要はない。場合によって、CCA の参加者は、上記パラグラフ 8.14 の基準で参加者に該当しない別の企業に、対象活動に関する一定の機能を外部委託することとするかもしれない。このような場合、参加者には、CCA において個々に引受けたリスクをコントロールすることが求められる。これには、少なくとも一の CCA 参加者が外部委託した機能のコントロールを行うよう求められることが含まれる。CCA の対象が無形資産の開発である場合には、少なくとも一の CCA の参加者は、外部委託した重要な開発・改良・維持・保護・使用に係る機能をコントロールすべきである。CCA 参加者の貢献が、外部委託した機能に対するコントロールでない場合、当該当事者が CCA で引受けたリスクのコントロールを行う機能的な能力を有しているかどうかを評価するに当たり、特にリスクが委託機能に密接に関連する場合、パラグラフ 8.15 の指針が関係する。

8.18 CCA の活動が外部委託される場合、CCA 参加者に対する役務などの貢献に対して、当事者へ独立企業間対価を支払うことが適切である。当該当事者が一以上の CCA 参加者の関連者である場合、独立企業間対価は第 1～3 章の一般原則の下で決定されるが、それには第 7 章及び第 6 章（評価困難な無形資産に関する指針を含む）に規定された、役務及び／又はあらゆる無形資産に関連する独立企業間対価に影響を与えるような特別の配慮と同様に、果たす機能、使用する資産及び引受けるリスクに関する特別の配慮も含まれる。

C.3 CCA からの期待収益

8.19 期待収益の相対的持分は、契約の結果として各参加者によって生み出される予測追加所得、軽減される費用又は受け取られるその他の便益を基に見積られるであろう。サービス CCA において最も典型的な、実務上よく使われる一つのアプローチは、適切な配賦基準を使用して、期待収益の参加者の相対的持分を反映することであろう。配賦基準となり得るのは、売上（売上高）、利益、使用単位、生産単位、販売単位、従業員数等である。

8.20 開発 CCA ではよく見られることだが、CCA 活動に対する便益の全部又は重要な一部が、費用が発生した年だけでなく将来にも実現することが見込まれる場合には、貢献の配分は、この便益に対する参加者の持分の予測を踏まえたものとなるであろう。税務当局にとっては、予測を使用すること、その予測が作成された前提を挙証する際や、予測が実際の結果と著しく乖離した事例を扱う際に、問題が生じるかもしれない。期待収益が実現する数年前に CCA 活動が終了する場合は、さらに問題となるであろう。特に、便益が将来において実現すると見込まれる場合には、関連する状況の変化の結果として便益の相対的な持分が変化することを反映するため、予測の基礎となる CCA の期間を通じた貢献に対する相対的な持分の調整があり得ることについて、CCA は規定を備えておくことが適切であろう。便益の予測と実際の持分とが著しく乖離した場合、税務当局は後知恵を用いることなく、参加者が合理的に予測可能であった開発を全て考慮しながら、見通しが比較可能な状況における独立企業により受け入れられると考えられるものかどうかを調査するよう促されるかもしれない。CCA の期待収益が、開発プロジェクトの開始時点では評価が困難である無形資産に係る権利から成り立っている時、又は評価困難な既存の無形資産が CCA プロジェクトへの貢献の一部となっている時は、評価困難な無形資産に係る第 6 章 D.3 及び D.4 の指針が、CCA への各参加者の貢献を評価する際にも適用される。

8.21 契約が複数の活動を対象としている場合には、各参加者の貢献の価値が参加者の相対的な期待収益に的確に関連するように、配分方法の選定を考慮することが重要である。一つのアプローチ（ただし、これに限られるわけではない）は、複数の

配分キーを用いることである。例えば、CCA の参加者が 5 社あり、そのうちの 1 社は CCA において実施されるあるサービス活動から収益を得られない場合、貢献が何らかの形で相殺又は減額されていないならば、その活動に関連した貢献はその他の 4 社のみ割り当てられるかもしれない。この場合、貢献を配分するために二つの配賦基準が用いられることがある。配賦基準が適切なものであるかどうかは、CCA 活動の性質及び配賦基準と期待収益との関係によって決まる。この点、役務提供に対する独立企業間対価の算定における間接的な方法の使用に関する第 7 章の指針（パラグラフ 7.23-7.26）は、有益かもしれない。反対に、パラグラフ 8.8 の CCA の事例において、製造拠点を運営する 3 社全てが製造工程を改善する多角的なプロジェクトからの収益を予測し、例えば製造能力の相対的な規模に基づいた配賦基準が適用されるかもしれない。当該企業の 1 社がプロジェクト成果物を利用しない場合でも、収益の相対的な持分又は使用される配賦基準に影響を与えるべきではない。しかし、この場合、当該企業が成果物を利用しない理由、そうすることの合理的な意図がそもそもあったかどうか、期待収益は策定された CCA の契約として適用されるべきかどうか、及びその意図がいつ変更されたか、についてよく検討すべきである。

8.22 参加者の期待収益の相対的な持分の評価に使用した手法が何であれ、参加者個々の期待収益の持分と実際に受け取る収益の持分との乖離を説明するため、使用した手法の調整が必要となるかもしれない。CCA では、貢献を定期的に再評価することが求められるべきであり、修正された収益持分に従って、参加者の将来的な貢献が調整されるべきかどうかを決定する。したがって、CCA への関連性が最も高い配賦基準は、時間の経過とともに変化し、予測の調整につながるかもしれない。このような調整によって、当事者が時間の経過に従って予測可能な（しかし不確かな）事象についてより信頼できる情報を当事者が有しているという事実、又は予測不可能な事象の発生が反映されるであろう。

C.4 各参加者の貢献の価値

8.23 CCA が独立企業原則を満たしているかどうか、すなわち、CCA への貢献全体に対する各参加者の相対的な持分が、期待収益全体に対する各参加者の相対的な持分と整合的かどうかを決定するためには、各参加者の契約に対する貢献の価値を測定することが必要である。

8.24 CCA への貢献は様々な形態をとり得る。サービス CCA の貢献は、主として役務の遂行である。開発 CCA の貢献は一般的に開発活動（例えば、研究開発、マーケティング）の遂行を含み、かつ、多くの場合、開発 CCA に関連する既存の有形資産又は無形資産といった追加的な提供を含む。CCA の種類の如何にかかわらず、あらゆる貢献の現在又は既存の価値は特定され、独立企業原則に従って適切に説明され

なければならない。各参加者の貢献の相対的な持分の価値はその期待収益の持分と一致すべきことから、この整合性を確保するために調整的支払が必要となるかもしれない。本章で用いられているように、「貢献」という用語は、CCA の参加者による既存の又は現在の価値を有する貢献を含む。

8.25 独立企業原則の下では、各参加者の貢献の価値は、独立企業が比較可能な状況において当該貢献に与えたであろう価値と整合的であるべきである。つまり、貢献は一般的に、独立企業間原則と整合性を取るために、CCA 参加者の期待収益に関連する性質及び範囲だけでなく、リスクの相互的な共有も考慮しながら、貢献した時点における価値に基づいて評価されなければならない。CCA に対する貢献の価値の決定の際には、本ガイドラインのその他の指針に従うべきである。

8.26 貢献の評価においては、既存の価値に基づく貢献と現在の貢献とを区別すべきである。例えば、無形資産の開発 CCA において、一の参加者による特許取得済み技術の提供は、CCA の目的である無形資産の開発にとって有益となる既存の価値の貢献を表す。当該技術の価値は、第 1～3 章及び第 6 章の指針を使用して、適切な場合にはこれらの章で規定された評価テクニックを使用して、独立企業原則の下で決定されるべきである。開発 CCA において一以上の関連者によって遂行される現在の研究開発活動は、現在の貢献を構成する。現在の機能的な貢献の価値は、技術の更なる活用を生み出す潜在的な価値ではなく、果たす機能の価値に基づく。技術の更なる活用を生み出す潜在的な価値は、既存の貢献の価値及び CCA 参加者の期待収益の持分に応じた開発リスクの共有を通して、検討される。現在の貢献の価値は、第 1～3 章、第 6 章及び第 7 章の指針に基づいて決定されるべきである。パラグラフ 6.79 に記載したとおり、費用に少額のマークアップを加算した補償に基づく対価は、あらゆる事案において、研究チームの貢献の予測価値、つまり独立企業間価格を反映しないであろう。

8.27 あらゆる貢献は価値で測定されるべき（ただし後述のパラグラフ 8.28 参照）である一方、納税者にとっては、現在の貢献を実際の費用で支払う方がより管理しやすいかもしれない。これは特に、開発 CCA に関係するであろう。このアプローチが採られる場合、既存の貢献により、CCA にリソースを拠出するための事前の約束に係る機会費用を回収すべきである。例えば、CCA の収益のための作業を引き受ける既存の研究開発要員を確約する契約上の契約（例えば CCA）は、現在の活動費用のみ拠出しているとはいえ、既存の貢献における代替の研究開発活動の機会費用（例えば R&D 費用に対する独立企業間マークアップの現在価値）を反映すべきである（本章別添事例 1A 参照）。

8.28 既存の貢献の価値が費用に対応するとはみなされないが、その一方で、現在の貢献の相対的価値を測定する実務上の手段として費用が使われる場合もある。価値と費用の相違が相対的に重要でない場合のサービス CCA の事案においては、類似の性質を有する現在の貢献は、実務上の理由から、費用で測定されるかもしれない。しかし、その他の場合（例えば、参加者によって提供される貢献の性質が異なり、かつ、複数の役務提供又は無形資産若しくは他の資産が組み合わさっている場合）、現在の貢献の費用による測定は、参加者の貢献の相対的な価値を決定する信頼できる基準となることはあまりなく、独立企業原則に沿った結論を導かないかもしれない。開発 CCA にとって、現在の貢献の費用による測定は（パラグラフ 8.27 の指針を除いて）、一般的に独立企業原則の適用において信頼できる根拠とはならない。本指針を説明した本章別添の事例 1-3 参照。CCA における関連者間の契約について、非関連者間の契約と比較可能性があるとの主張がなされ、これらの非関連者間契約では費用による貢献がなされている場合、非関連者間取引における当事者間の既存の取引に関するより広い経済的な契約への影響を含む、より広い文脈での契約における経済的な特徴及びリスクの共有について、あらゆる比較可能性を考慮することが重要である。非関連者間の契約において、例えば費用の補償に加えて、段階的な支払いや貢献への対価といった他の支払いがなされているかどうかについて、特に留意しなければならない。

8.29 貢献は期待収益に基づくものであるため、費用の補償による現在の貢献の評価が許容されている場合、一般的に、分析は当初から予算上の費用に基づくべきであろう。予算の枠組みは、変動する需要水準のような要因による変動に対応する（例えば、予算上の費用が売上実績の固定比で表されているかもしれない）ため、このことは費用の固定化を必ずしも意味するわけではない。さらに、CCA の期間中において、予算上の費用と実際の費用に差が出じる可能性もある。パラグラフ 2.96 で示したように、非関連者間では、予算策定時にどのような要因を考慮するか、また想定外の状況をどう取り扱うかについて合意せずに予算上の費用を使用する可能性は低いため、独立企業間で合意した条件では、こうした乖離をどう取り扱うべきかが定められているであろう。それは、予算上の費用と実際の費用との大きな乖離は、当初対象とした活動と同様の収益を全参加者へ与えない可能性のある活動の範囲への変更を表している可能性があるため、その原因には留意すべきである。しかし、一般的には、費用が現在の貢献を測る上で適切な基準となる場合には、貢献を測るための基礎としては実際の費用を使用することで足りるであろう。

8.30 評価の過程においては、契約の参加者が行ったあらゆる貢献を認識することが重要である。これには、CCA の開始時点で一以上の当事者が行った貢献（例えば、既存の無形資産による貢献）、及び CCA の期間中、継続的に行われた貢献が含まれる。検討すべき貢献には、CCA の活動においてのみ使用される資産又は役務だけで

なく、CCA 活動に部分的に使用され、また参加者の別個の事業活動にも部分的に使用される資産又は役務（すなわち、共有の資産又は役務）が含まれる。例えば、参加者が事務所の建物や IT システム等の資産の部分的使用に貢献していたり、CCA 及び自らの事業のために監督・事務・管理機能を果たす場合、共有の資産又は役務を含む貢献を測定することは難しい。認められる会計原則及び実際の事実関係に関してビジネス上正当化される方法で CCA 活動に関連して使用される資産又は役務の持分を決定することが必要であり、また、異なる複数の税務当局が関与する場合に、一貫性の確保のために重要な調整があれば、それも必要であろう。持分が決定されれば、本章の以下に示す原則に従って貢献が測定される。

8.31 開発 CCA において、CCA、その活動及びリスクに対するコントロール及び管理という形での貢献は、パラグラフ 6.56 で説明したとおり、無形資産又は有形資産の開発、生産及び取得に関連する重要な機能であろうし、第 6 章に規定された原則に従って評価されるべきである。

8.32 次の設例では、参加者、収益の持分及び貢献の価値の決定に関する指針を説明する。

8.33 A 国に拠点を置く A 社及び B 国に拠点を置く B 社は、ある多国籍企業グループのメンバーであり、無形資産を開発する CCA を締結している。B 社は、当該 CCA により B 国において無形資産を使用する権利を有しており、A 社は当該 CCA により B 国以外の国において無形資産を使用する権利を有している。両当事者は、A 社が総売上の 75% を、B 社が総売上の 25% を保有し、CCA からの期待収益の持分は 75 対 25 と予測している。両社とも、無形資産開発の経験を有し、自身の研究開発要員を保有している。パラグラフ 8.14-8.16 で規定した条件の範囲内で、両者それぞれが CCA における開発リスクをコントロールしている。A 社は、最近第三者から購入した既存の無形資産を CCA に提供している。B 社は、効率性を改善し迅速に市場に出すために開発された、独自の分析技術を提供している。これらの既存の貢献は両方とも、第 1～3 章及び第 6 章の指針に基づいて価値を評価すべきである。常的な研究という形での現在の貢献は、A 社と B 社が 90 対 10 の比率で出した人員から構成されるリーダーシップチームの指導の下、B 社が 80%、A 社が 20% を果たしているだろう。これら二種類の現在の貢献は、第 1～3 章及び第 6 章の指針に基づいて、別個に分析され、価値を評価されるべきである。CCA の期待収益が開発プロジェクトの開始時に評価困難な無形資産に係る権利から構成される場合、又は既存の評価困難な無形資産が CCA プロジェクトに部分的に提供される場合、CCA の各参加者の貢献を評価するため、評価困難な無形資産に係る第 6 章 D.3 及び D.4 の指針が適用される。

C.5 調整的支払

8.34 契約における貢献全体に占める各参加者の相対的な持分の価値が、（すでに行われた調整的支払いを考慮して）契約の下で受け取ることとなる期待収益全体に占める各参加者の持分と整合的である場合、CCA は独立企業原則に則ったものと考えられる。貢献が行われた時点において、CCA の貢献全体に占める参加者の持分の価値が、CCA に基づく期待収益に占めるその参加者の持分と整合的でない場合は、少なくとも一の参加者が行った貢献が不十分であり、少なくとも他の一の参加者が行った貢献が過大であろう。このような場合、一般的には、独立企業原則により調整がなされる必要があるだろう。こうした調整は、通常、（更なる）調整的支払を行うか負担することを通じた貢献への調整という形をとる。このような調整的支払は、その支払者の貢献の価値を増大させ、受領者の貢献の価値を減少させる。

8.35 調整的支払は、参加者の貢献の割合が参加者の相対的な期待収益よりも小さい場合、参加者が貢献の価値を「上乘せ」するために行われることがある。このような調整は、参加者が CCA 締結時に予想したものであるか、又は期待収益の持分及び／又は参加者の貢献価値の定期的な再評価の結果かもしれない（パラグラフ 8.22 参照）。

8.36 資産又は役務に係る参加者の相対的な貢献の価値が、貢献がなされた時点で不適切に決定された場合や、参加者の相対的な期待収益が不適切に評価された場合（例えば、配賦基準が固定された時、又は状況の変化に応じて調整された時に、相対的な期待収益を十分適切に反映しなかった場合）、税務当局が調整的支払を求める可能性もある。通常、対象となる期間にわたり参加者が他の参加者に対して行う、又は負担する調整的支払によって、調整は行われる。

8.37 開発 CCA では、ある年に、一の参加者の貢献全体に占める相対的持分と当該参加者の期待収益全体に占める相対的持分との間に差が生じることがある。CCA が受入可能であり着実に実施されるならば、税務当局は、E に記載する勧告に留意しつつ、一般的に単一事業年度だけの成果を基に課税を行うことは避けるべきである。貢献全体に占める各参加者の相対的持分が、契約による期待収益全体に占める各参加者の相対的持分と、数年間にわたって整合的であるかどうかについて、検討されるべきである（パラグラフ 3.75-3.79 参照）。個別の調整的支払が、既存の貢献及び現在の貢献に対して、それぞれ行われるかもしれない。あるいは、既存の貢献及び現在の貢献に集合的に関係する全体的な調整的支払を行うことがより信頼でき、管理可能であるかもしれない。本章別添の事例 4 参照。

8.38 パラグラフ 8.33 の設例においては、参加者である A 社及び B 社は、75 : 25 の割合で CCA より収益を受けると予測されている。初年度における既存の貢献の価値は、A 社が 1,000 万、B 社が 600 万である。結果として、A 社の貢献を 1、200 万

(全体の貢献の 75%) に増加させ、B 社の貢献を 400 万 (全体の貢献の 25%) に減少させるために、A 社から B 社に対して 200 万 (つまり、A 社から B 社への調整的支払 450 万から B 社から A 社への調整的支払 250 万を差し引く) の純調整的支払を行うことが求められる。

C.6 実際の取引の正確な描写

8.39 パラグラフ 8.9 で示したように、第 1 章 D の指針の下で特定される契約上の経済的な特徴によって、実際の取引が、参加者によって合意された意図的な CCA の契約条件とは異なることが示唆される場合がある。例えば、参加者とされる一以上の者が、CCA 活動から何ら合理的な期待収益も稼得しないということがあるかもしれない。原則、期待収益に占める参加者の持分が小さいことは CCA への参加適格性の障害となるものではないが、対象の全活動を遂行している参加者が期待収益全体のうちのごく僅かな部分しか受け取らないと見込まれる場合、当該契約における当該参加者の実体は、果してリソースの共同提供やリスク共有なのか、税務上の恩典を共有するための枠組みの外形なのか問われるかもしれない。貢献及び収益に占める参加者間の相対的持分についての重要な差異から生じる重要な調整的支払によって、相互便益が存在するかどうか、又は経済的な特徴の全てを踏まえて、契約が資金提供取引として正確に描写されるべきかどうかについても、問われるかもしれない。

8.40 パラグラフ 8.33 で示したように、評価困難な無形資産に係る第 6 章の指針は、CCA が関わる状況においても、同様に適用される。これは、CCA の目的が開発プロジェクトの開始時には評価が困難な新しい無形資産を開発することである場合のみならず、既存の無形資産が関わる貢献を評価する際にも該当するだろう。契約が第 1 章 D.2 における基準に従って、全体としてビジネス上の合理性を欠いているとみられる場合には、CCA は認識されないかもしれない。

C.7 貢献及び調整的支払に係る税務上の取扱い

8.41 調整的支払を含む、参加者による CCA への貢献は、CCA の対象活動を実施するために CCA の外部において貢献が行われたとしても、当該参加者に対して適用される税制の一般規定に従って、税務上同様に扱われるべきである。貢献の特徴は、CCA によって実施される活動の性質に依存し、それが税務上どのように認識されるかを決定するだろう。

8.42 サービス CCA においては、参加者の CCA への貢献はコスト削減という形で収益をもたらすことが多いだろう (この場合、CCA 活動から直接発生する収益はないかもしれない)。開発 CCA においては、参加者の期待収益が、貢献の一定期間経過

後に初めて実現するかもしれない、したがって、貢献時点では、参加者が直ちに貢献に係る収益を認識することはない。

8.43 調整的支払は全て、支払者の貢献の追加及び受領者の貢献の縮小として取り扱われるべきである。調整的支払の特徴と税務上の取り扱いは、一般的に、貢献と同様に、国内法や租税条約に従って決定されるだろう。

D CCA への参加、脱退又は終了

8.44 CCA への参加者の変更は、通常、各参加者の貢献と期待収益の相対的持分の再評価のきっかけとなるだろう。既に活動している CCA に参加する企業は、開発が完了した又は開発中の無形資産又は有形資産といった、それまでの CCA 活動のあらゆる結果における持分を取得するかもしれない。そうした場合、それまでの参加者はそれまでの CCA 活動の結果における持分の一部を新規参加者に実質的に譲渡することになる。独立企業原則の下では、無形資産又は有形資産に係るそのような譲渡は全て、譲渡された持分の独立企業間価値に基づいた対価が支払われなければならない。本章では、この対価を「バイ・イン支払」と呼ぶ。

8.45 バイ・イン支払の金額は新規参加者が取得する無形資産及び／又は有形資産の持分の価値（すなわち、独立企業間価格）を基にして、CCA の下で受け取ることになる期待収益全体に占める新規参加者の相対的な持分を考慮に入れて決定されるべきである。また、新規参加者が既存の無形資産又は有形資産を CCA に提供したため、この貢献を認識して他の参加者から調整的支払を行うことが適切な場合もあるかもしれない。新規参加者への調整的支払は全て、必要ないずれのバイ・イン支払とも相殺できるが、個々の支払の総額に関する適切な記録を税務上保管しておかねばならない。

8.46 参加者が CCA から脱退する際にも同様の問題が発生し得る。特に、CCA を脱退する参加者は、過去の CCA 活動（進行中のものも含む）の結果に対する持分があれば、それを他の参加者に譲渡することになる。このような譲渡には、独立企業原則に則った対価が支払われるべきである。本章では、この対価を「バイ・アウト支払」と呼ぶ。

8.47 第 1～3 章及び第 6 章の指針は、必要とされるバイ・イン支払、バイ・アウト支払又は調整的支払の独立企業間対価の算定に際しても十分に適用される。独立企業原則の下では、このような支払が必要ではない場合もあるかもしれない。例えば、日常的な管理サービスの共有のための CCA は通常、参加者に対して価値のある継続的な結果というより、現時点での収益のみを提供する。

8.48 バイ・イン支払とバイ・アウト支払は、関係参加者に租税一般原則（二重課税防止のための租税条約を含む）が適用されるのと同様、あたかもその支払が過去の CCA 活動の結果に係る持分の取得又は譲渡への対価として CCA の外で行われたものであるかのように、税務上取り扱われるべきである。

8.49 CCA が終了する場合、各参加者は、独立企業原則に基づき、（終了の結果行われた支払いなど実際に行われた調整的支払によって調整された）CCA の存続期間にわたる貢献の相対的持分に沿った CCA 活動の結果における持分について、ある場合にはその持分を保持すること、又は他の参加者へその持分を譲渡する場合には適切な対価が支払われることが求められる。

E CCA の構造及び文書化に関する勧告

8.50 一般的に、関連者間での CCA は、以下のような条件を満たすべきである。

- a) CCA の参加者には、（その活動の全部又は一部の実施からだけではなく）CCA 活動自体から相互的かつ相対的な収益を得ることが期待される企業のみがなり得る。パラグラフ 8.14 参照。
- b) 契約により、各参加者の期待収益の持分と同様、CCA 活動の結果における各参加者の持分の性質及び範囲が特定されている。
- c) CCA を通じて取得した無形資産、有形資産又は役務に係る持分又は権利に対して、CCA への貢献、適切な調整的支払及びバイ・イン支払以外の支払は行われない。
- d) 参加者の貢献の価値は本ガイドラインに基づき決定され、必要であれば、貢献の相対的な持分が契約からの期待収益の相対的な持分と確実に一致するように、調整的支払が行われるべきである。
- e) 契約においては、参加者間における期待収益の相対的な持分の実質的な変更を反映するため、調整的支払及び／又は合理的な期間経過後を見越した貢献の配分の変更について、規定が設けられることがある。
- f) 参加者の加入又は脱退及び CCA の終了に際して、必要な場合には（バイ・イン支払及びバイ・アウト支払の可能性を含め）調整が行われる。

8.51 第 5 章で定めた移転価格の文書化基準によれば、CCA を含む、重要な役務提供契約及び無形資産に関連する重要な合意については、マスターファイルにおいて報告する必要がある。ローカルファイルでは、取引の説明、支払額、受取額、関与した関連者の特定、重要な企業間の契約の写しや、当該取引が独立企業間原則に基づき価格設定されたものであるとする根拠などの価格情報等の取引情報が求められる。移転価格文書化要件に従うために、CCA の参加者は、対象活動の性質、契約条

件及び独立企業原則との整合性に関する資料を準備又は収集することが期待されるだろう。このことは、各参加者が CCA の下で行っている活動の詳細、CCA に関する他の関係者の身元及び所在地、貢献を行う基礎になる予測及び決定された期待収益並びに CCA 活動の予算及び実際の支出について、納税者にとっての CCA の複雑性及び重要性に応じて詳細に、完全に知ることができなければならないことを暗示している。これらの情報の全てが税務当局にとって、CCA の文脈において関連し、有用であり、これらの情報がマスターファイル又はローカルファイルに含まれていない場合には、納税者は要請に応じてこれらを提供する準備をしておかなければならない。CCA に関連する情報は事実及び状況に左右される。強調すべきことは、このリストにある情報は、従うべき最小限の基準でもなければ、税務当局が要求する権限がある情報に関する悉皆的なリストでもないということである。

8.52 以下の情報は、CCA の当初の条件に関連し、かつ、有益であろう。

- a) 参加者リスト
- b) CCA 活動に関係する、又は対象活動の成果を使用することが予想されるその他の関連者のリスト
- c) CCA の対象となる活動の範囲及び特定のプロジェクト並びに CCA 活動の管理及びコントロールの方法
- d) 契約の存続期間
- e) 各参加者の期待収益の相対的な持分の測定方法、及びその決定に際して用いた見通し
- f) 将来の収益（例えば無形資産）の予想される使用方法
- g) 各参加者の当初の貢献の形態及び価値、及び当初の及び進行中の貢献の価値がどのように決定されたか（予算と実績の調整を含む。）、並びに貢献のコスト及び価値を決定する際に全ての参加者に対して会計原則がどのように一貫して適用されるか、に関する詳細な説明
- h) 責任及び任務の分担の見通し、及び特に CCA 活動において使用される無形資産又は有形資産の開発・改良・維持・保護・使用に関する責任及び任務を管理し、コントロールする仕組み
- i) 参加者の CCA への加入、CCA からの脱退並びに CCA の終了の方法及び結果
- j) 経済的状況の変化を反映するための、調整的支払又は契約の条件の調整に関する規定

8.53 CCA の存続期間を通じて、以下の情報が有益であろう。

- a) 契約に関するあらゆる変更（例えば契約条件、参加者、対象活動）及びこうした変更の結果

- b) CCA 活動から生じる期待収益の持分を決定する際に用いた見通しと実際の収益の持分との比較（ただし、パラグラフ 3.74 に留意すること）
- c) CCA 活動の実施において発生した各年の支出、CCA の存続期間中に行われた各参加者の貢献の形態及び価値並びにその貢献の価値がどのように決定されたかについての詳細な説明

第9章 事業再編の移転価格に係る側面

A 対象

A.1 本章が対象とする事業再編

9.1 事業再編に関する法的又は普遍的に認められた定義はない。そこで、本章では、事業再編とは、関連企業間における商業上又は財務上の関係を、国境を跨いで再編することとする。なお、この再編には、既存の取決めの終了や実質的な再交渉も含まれる。また、第三者（サプライヤー、下請会社、顧客等）との関係も、再編の理由となるかもしれないし、再編の影響を受けるかもしれない。

9.2 事業再編には、しばしば、将来的に利益を生む可能性のある無形資産やリスク、機能の集中化を伴うことがあり、一般的には次のものが挙げられるかもしれない。

- フルフレッジ販売会社（相対的に高レベルの機能・リスクを有する企業）から、本人として活動する国外関連者のための、リスク限定販売会社、マーケティング業者、販売代理店、コミッションエア（相対的に低レベルの機能及びリスクを有する企業）への転換
- フルフレッジ製造会社（相対的に高レベルの機能及びリスクを有する企業）から、本人として活動する国外関連者のための製造受託会社（コントラクト・マニファクチャラー）又は組立受託会社（ツール・マニファクチャラー）（相対的に低レベルの機能及びリスクを有する企業）への転換
- グループ内の中央拠点（「知的財産管理会社」等）への無形資産又は無形資産に係る権利の移転
- 現地機能の範囲や規模を縮小し、その機能を地域の拠点又は中央の拠点に集中化。集中化する機能の例としては、調達、販売支援、サプライチェーン物流などが含まれるかもしれない。

9.3 また、事業法人（製造会社又は販売会社など）に、より多くの無形資産やリスクを分散するような事業再編も存在するかもしれない。また、事業再編は、規模の縮小や撤退など事業（製造拠点やプロセス、研究開発活動、販売、役務提供）の合理化、高度専門化、専門分化からなることもありうる。独立企業原則及び本章の指

針は、事業再編を構成する取引が、ビジネスモデルのさらなる集中化につながるか、分散化につながるかにかかわらず、全ての種類の取引に同じように適用される。

9.4 民間からの報告によれば、事業再編の目的には、グローバルな組織の登場を後押ししてきたウェブを基盤とした技術の進歩を活用したシナジーや規模の経済の最大化、事業内容の合理化、サプライチェーンの効率性の改善などがある。さらに、事業再編は過剰に生産能力を有する場合や景気後退などの中で収益性を維持する又は損失を抑えるために必要かもしれない。

A.2 本章の対象論点

9.5 本章は、事業再編に係る移転価格の側面、つまり、OECD モデル租税条約第 9 条（特殊関連企業の課税）及び本ガイドラインの事業再編への適用等を対象とする。

9.6 典型的には、事業再編により、再編の直後又は再編後数年に渡り、多国籍企業グループのメンバーの間で潜在的利益の再配分が生じる。第 9 条との関連における本章の主な目的の一つは、このような潜在的利益の再配分が、どの程度独立企業原則と合致するか、また、より一般的には、独立企業原則をどのように事業再編に適用するかについて議論することである。独立企業原則は、比較可能な取引や状況における独立企業間の条件を参照することによって、多国籍企業グループの各メンバーの利益を決定するものであるが、統合されたビジネスモデルの履行や整備されたグローバルな組織の発展によって、独立企業原則の適用が複雑化しているかもしれない。実務上、独立企業原則を適用する際のこうした複雑さは、本ガイドラインで認識されている（パラグラフ 1.10-1.11 参照）。こうした問題があるにもかかわらず、OECD 加盟国は、独立企業原則及びこの原則の適用を描写するための努力を強く支持していることを本ガイドラインは反映しており、そして、実務においてそうした取り組みを洗練している（パラグラフ 1.14-1.15 参照）。OECD は、事業再編の文脈で生じる問題を議論する際は、こうした複雑さを踏まえて、現実的かつ合理的に実行し得るアプローチを発展しようと取り組んできた。

9.7 本章は、OECD モデル租税条約第 9 条の文脈における関連企業間の取引のみを対象としており、同第 7 条に基づく単一企業内の帰属所得については、「恒久的施設への利得の帰属に関する報告書」¹の問題であるため、対象としていない。

9.8 国内法上の濫用防止規定及びタックスヘイブン税制は、本章の範囲には含まれない。また、支払費用の損金性に関するルールや独立企業間資本支出に対する国内

¹ 「恒久的施設への利得の帰属に関する報告書 2010 年版」（2010 年 6 月 22-23 日開催の租税委員会で承認され、同年 7 月 22 日の理事会にて公表が承認された）参照。

法上のキャピタルゲイン課税規定の適用方法を含む、独立企業間支出に関する国内における課税上の取扱いも、本章の対象としない。さらに、付加価値税及び間接税は、事業再編の文脈に関して重要な問題を提起するものであるが、本章の対象としない。

B 事業再編へのOECDモデル租税条約第9条と本ガイドラインの適用（理論的枠組）

9.9 本章は、独立企業原則及び本ガイドラインが、再編又は再編後の取引と、再編前の取引とで異なる形で適用されるものではなく、また、異なって適用されるべきではないという前提から出発している。OECDモデル租税条約第9条及び独立企業原則に関連する問題は、事業再編において設けられ又は課される条件であって独立企業間であれば設けられたであろう条件と異なるものが存在するかどうかということである。これは、本章の全指針を読むに当たってのベースとなる理論的枠組である。本章は、二部構成となっている。前半部分は、再編自体の独立企業間対価に関する指針を提供するものであり、後半部分は、再編後の関係者間取引対価に対応するものである。双方は、併せて読まれるべきであり、かつ、本ガイドラインの他の部分で、特に第1章で規定される指針に従って適用されるべきである。

第I部：再編自体に対する独立企業間対価

A 序

9.10 事業再編は、価値ある無形資産など、何らかの価値あるもののクロスボーダーでの移転を伴うかもしれないが、常にそうとは限らない。それはまた（あるいは）、製造契約、販売契約、使用許諾、役務契約などの既存の契約の終了又は実質的な再交渉を伴うかもしれない。事業再編の移転価格側面の分析における第一段階は、多国籍企業グループのメンバー間における価値の移転につながる商業上又は財務上の関係及びこれらの関係に付随する条件を特定することにより、事業再編を構成する取引を正確に描写することである。これについては、Bにおいて議論する。Cでは、正確に描写された事業再編を構成する取引の認識について議論する。事業再編と潜在的利益の再配分との関係については、Dに記載する。何らかの価値あるものに係る移転についての移転価格上の結果については、Eで議論し、既存の契約の終了又は実質的な再交渉についての移転価格上の結果は、Fで議論する。

9.11 移転価格分析の目的は、OECDモデル租税条約第9条の下で、事業再編を構成する取引に関して設けられ又は課されている条件が、独立企業間であれば設けられ又は課されたであろう条件と異なるか否かを決定し、仮に異なる場合には、当該条件がないとしたならば一方の企業の利得となったとみられる利得であって、その条

件のために当該一方の企業の利得とならなかったものを決定し、これを当該一方の企業の利得に算入して租税を課することである。

9.12 独立企業原則では、関連者間で設けられ又は課されている条件の評価がそれぞれのレベルごとに求められている。例えば、グループレベルのシナジー拡大といった多国籍企業グループレベルでの合理的なビジネス上の理由が事業再編の動機であるかもしれないという事実は、個々の事業再編の対象となった企業の観点から、それが独立企業間のものであるかという問題の答えにはならない。

B 再編自体の理解

9.13 事業再編に独立企業原則を適用するには、事業再編を構成する関連者間取引を正確に描写するために、まず、関連者間取引について、事業再編に関わる関連者間の商業上又は財務上の関係並びにこれらの関係に付随する条件及び経済的な状況を特定することから始めなければならない。これに関しては、第 1 章 D.1 における一般的指針を適用できる。この指針では、関連者間の商業上又は財務上の関係の経済的な特徴の検討、特に、事業再編の契約上の条件 (D.1.1)、使用する資産及び引受けるリスクを考慮した再編前後の各当事者が果たす機能 (D.1.2)、当事者の経済状況 (D.1.4)、事業戦略 (D.1.5) の検討が求められる。さらに、この分析は、再編の事業上の理由や再編によるシナジーの役割を含む期待収益、当事者にとって現実的に利用可能な選択肢の調査による情報に基づくべきである。パラグラフ 1.33 で述べたように、正確に描写された事業再編を構成する取引の条件や経済的な特徴は、その後、独立企業間の比較可能な取引の条件及び経済的な特徴と比較される。

9.14 当事者間の商業上又は財務上の関係の特定、特に、事業再編の独立企業間条件の決定に関するものの特定は、次の各節に従って分析される。

- 事業再編を構成する取引の正確な描写、再編前後の機能、資産、リスク (B.1 参照)
- 事業再編を行う事業上の理由とシナジーの役割含む期待収益 (B.2 参照)
- 当事者にとって現実に利用可能な他の選択肢 (B.3 節参照)

B.1 事業再編取引の正確な描写 (再編前後の機能、資産、リスク)

9.15 事業再編は様々な形態をとりうるため、グループ内の複数メンバーが関係する場合もある。例えば、単純な再編前取決めでは、フルフレッジ製造会社が製品を製造し、それを関連者であるフルフレッジ販売会社に販売していることがある。当該当事者の取決めに修正を伴う事業再編により、当該販売会社がリスク限定販売会社又はコミッションエアに転換され、以前は当該フルフレッジ販売会社が引き受けたリスクが、当該製造会社に引き受けられることとなることもある (第 1 章 D.1 の指

針参照)。再編前取決めの当事者の一方又は双方が果たす機能、使用する資産又は引受けるリスクがグループ内の一つ又は複数のメンバーに移転することで、しばしば、再編はより複雑なものとなるであろう。

9.16 事業再編に当たって、多国籍企業グループ内の再編対象となるメンバーに独立企業間対価が支払われるべきか決定するため、また支払われるべきであるとするれば、当該対価の額とその負担者を決定するために、当該再編対象メンバーとグループ内の他のメンバーとの間で行われる取引を正確に描写することが重要である。これらの目的において、本ガイドライン第1章Dにおける詳細な指針を適用できる。

9.17 多国籍企業が事業再編の条件を書面化（例えば、契約書上での合意、書簡及び／又はその他の連絡文書）している場合、合意事項は、事業再編を構成する取引を描写する上での出発点となる。契約書上の条件は、再編前の契約に基づく再編対象のメンバーの役割や責任、権利（契約・商法に基づき存在する関連状況におけるものを含む）のほか、再編の結果、これらの権利義務が変更される方法や範囲を説明しているかもしれない。しかし、条件が書面化されていない場合や当事者の行為を含む事案の事実関係が、書面化された合意に基づく条件や書面化された補足条件とは大きく異なる場合、事業再編を構成する実際の取引は、当事者の行為を含む確認された事実から推測されなければならない（第1章D.1.1参照）。

9.18 事業再編を構成する取引の正確な描写には、再編前後の関係当事者の経済的に重要な活動及び責任、使用資産、引き受けるリスクを特定するための機能分析が求められる。このため、機能分析では、再編前後の当事者の実際の行動、当事者が資産を使用する能力、当該資産の種類・性質に着目する。第1章D.1.2参照。事業再編の分析におけるリスクの重要性を考慮し、次節では、事業再編を構成する取引に対するリスク分析の具体的指針を提供する。

B.1.1 事業再編におけるリスク分析

9.19 リスクは、事業再編において極めて重要である。通常、自由市場において、ビジネスチャンスに伴うリスクの引き受けは、将来の収益の可能性に影響を与えるものであるし、取決めの当事者間で引き受けるリスクの配分は、その取引に起因する利益又は損失がその取引の独立企業間価格を通じてどのように配分されるかに影響を与えるものである。事業再編によって、現地事業が、より低リスクの事業（例えば「低リスク販売業者」又は「低リスク受託製造業者」）に転換された場合、別の当事者が経済的に重要なリスクを引き受け、当該リスクに係る損益が当該当事者に配分されることによって、相対的に低い（ただし、通常安定した）リターンを収受するようになることがしばしばある。そのため、機能分析には、再編前後の関連

者間でのリスク配分の検討が必要不可欠である。当該分析は、税務当局が、独立企業原則を再編自体及び再編後の取引に適用するために、再編対象の事業の経済的に重要なリスクの移転及び当該移転の結果を評価することを可能にするはずである。

9.20 第 1 章 D.1.2.1 で示されたリスク分析の枠組みや詳細な指針は、事業再編におけるリスク分析、特に、コントロール能力及び資金能力を参照することによっていずれの当事者が特定のリスクを引受けているのかを決定するのに適用可能である。いずれの当事者が再編前に特定のリスクを引き受けているのか、いずれの当事者が再編後に特定のリスクを引き受けているのかを決定するため、この枠組みを適用することは、極めて重要である。例えば、再編により在庫リスクの移転を計画している場合には、契約上の条件だけではなく、枠組みのステップ 3 に基づき当事者の行動をも検討することが関連してくる（例えば、再編の前後で在庫の評価減が行われている場合、当該在庫の評価減につき補償がなされているか、どの当事者あるいは当事者らがリスクコントロールの機能を果たし、リスクを引き受ける財務能力を有しているか等）。この分析の結果により、再編前に当事者の一方が在庫リスクを引き受けていたこと、契約上の条件変更にもかかわらず、同じ当事者が再編後も在庫リスクを引き受け続けていることが確認されるかもしれない。そのような場合、リスクは、同じ当事者に配分され続けることになる。本章において「リスクの移転」、「リスクの移管」、「リスクのシフト」、「リスクの放棄」という場合、第 1 章 D.1 における指針の文脈において解釈されるべきである。特に、関連者間取引においてリスク分析枠組みの条件（第 1 章 D.1.2.1）に該当する場合、リスクの譲受者がリスクを引受けるものと考えられる。

9.21 二つ目の例は、事業再編の一環としての計画的な信用リスクの移転に係るものである。第 1 章 D.1.2.1 に基づく分析は、再編前後の契約条件を考慮するのみならず、再編前後のリスクに関連する当事者の行動がどのようなものかについても検討するだろう。その後、契約上のリスクを引き受ける者がパラグラフ 1.65 に定める能力及び意思決定を通して、実際にリスクをコントロールしているか、パラグラフ 1.64 に定めるような当該リスクを引き受ける財務能力を有するか、を分析する。第 1 章 D.1.2.1 の分析に基づき、再編前にリスクを引き受けていなかった当事者は当該リスクを相手方当事者に移転し得ないこと、同分析に基づき再編後にリスクを引き受けていない当事者は当該リスクに関連する潜在的利益を割り当てられるべきでないことに留意することが重要である。

- 例えば、事業再編前に、フルフレッジ販売業者が、契約上、不良債権リスクを引き受け、当該リスクを年度末の貸借対照表に反映していたとする。しかしながら、上記分析により、再編前には、販売業者ではなく、別の関連者が、顧客に対する信用期間の延長や債権回収を判断し、当該関連者が回収不

能債権の穴埋めをしていたことが確認された。また、当該関連者が、リスクをコントロールし、不良債権リスクを引き受ける財務能力を有していた唯一のメンバーであるとも判断され、再編前に、当該リスクは当該販売業者により引き受けられていなかったとの結論に至った。このような場合、事業再編の一環として当該販売業者から移転する不良債権リスクはないこととなる。

- 別の状況においては、事業再編前に、販売業者が、不良債権リスクをコントロールし、契約上引き受けた当該リスクを引き受ける財務能力も有していたが、関連者間の補償取決め又は債権ファクタリング取決めによって、適切な対価を払って、自己のリスクを軽減していたかもしれない。事業再編後は、不良債権リスクをコントロールし、当該リスクを引き受ける財務能力を有する当該関連者が、上記分析の下で判断したとおり、契約上も、不良債権リスクを引き受けている。そのため、不良債権リスクは移転されたものの、当該販売業者のリスク結果の影響を軽減するため、再編前に既に対策がなされて費用が負担されていたため、当該リスクが過去に対する将来の販売業者の収益に及ぼす影響は、限定的なものになるかもしれない。

9.22 関連者間取引のリスク分析において、重要な問題の一つは、あるリスクが経済的に重要であるか否か、すなわち、当該リスクが、重要な収益を生み出す可能性を有するか、そして結果として、当該リスクが将来的な利益の重要な再配分を説明することができるか否かを評価することである。リスクの重要性は、当該リスクが具体化する恐れ及び当該リスクに起因する潜在的な利益又は損失の規模によって左右されるだろう。過去の実績が現在のリスクの指標となるのであれば、決算書は特定のリスク（例えば、不良債権リスク、在庫リスク）の可能性及び規模についての有益な情報を提供するかもしれないが、会計科目に個別に記録されないかもしれない経済的に重要なリスク（例えば、市場リスク）も存在する。あるリスクがそのメンバーにとって経済的に重要でないと評価される場合、当該リスクは、当該メンバーの潜在的収益の大部分を説明できないであろう。独立企業間であれば、ある当事者が、その潜在的利益の大幅な削減と引き換えに、経済的に重要でないリスクを手放すようなことはしないだろう。

9.23 例えば、フルフレッジ販売業者が、リスク限定販売業者又はコミッションエアに転換され、結果として、再編対象メンバーの在庫リスクが削減される場合に、当該リスクが経済的に重要であるか否かを判断するために、税務当局が次の事項を分析しようとするかもしれない。

- 事業モデルにおける在庫の役割（例えば、在庫の回転速度、対象範囲）
- 在庫の性質（例えば、スペア部品、生花）
- 在庫への投資の程度

- 在庫の評価減や陳腐化を発生させる要因（例えば、傷み易さ、価格設定に対する圧力、技術の進歩の速さ、市場の状況）
- 評価減や陳腐化の実績、並びに、商業上の変化が現在のリスク指標としての実績の信頼性に影響を及ぼしているか否か
- 在庫の損害又は損失に対する保険費用
- 損害又は損失の実績（無保険の場合）

B.2 再編を行う事業上の理由と期待収益の理解（シナジーの役割など）

9.24 民間は、多国籍事業は、その製品や部門にかかわらず、製造、研究及び販売の機能を集約して管理・運営するために事業再編を行っている」と説明している。ここでは、グローバル経済における競争の激化、規模の経済による節約、専門化の必要性、効率化とコスト削減の必要性の全てが、事業再編を推進する上で重要だと説明されている。納税者が、再編の重要な事業上の理由に、シナジーの拡大を見込んでいる場合、このシナジーの拡大がどのようなものか、及びシナジーを見込む前提について、再編が決定又は実行された時点において文書化することは、納税者の実務上、望ましいことであろう。これは、税以外の目的のためにグループレベルで作成されるだろう文書で、再編に関する意思決定プロセスの根拠となるものである。第 9 条の目的上、独立企業原則の適用に当たって、シナジーの源泉や各メンバーレベルで見込まれるシナジーの影響を文書化することも、納税者の実務上、望ましいであろう（第 1 章 D.8 参照）。事業再編によって、計画的に申し合わされた行動がとられた場合、再編後にシナジーに係る便益に貢献する関連者に、適切な対価が支払われるように配慮すべきである（次のパラグラフの事例を参照）。さらに、見込まれるシナジーは、事業再編の理解に関係するかもしれないが、事後的な分析における後知恵の使用を避けるよう注意が払われなければならない（パラグラフ 3.74 参照）。

9.25 例えば、多国籍企業グループが、事業再編により、複数の関連者の調達業務を一社に集約することがあるかもしれない。パラグラフ 1.180 の指針と同様、多国籍企業グループは、ボリュームディスカウントや将来的な事務費用削減のメリットを生かすため、単一のグループ会社に調達業務を集約するための積極的な措置を講じている。第 1 章の指針に従い、計画的なグループ協調行動によって生じる収益は、シナジーを生み出す貢献を行った関連者に配分されるべきである。しかしながら、事業再編においては、中核的な調達担当企業が、契約上、商品の購入、保有及び販売途上のリスクをも引き受けていることがあるかもしれない。前節のとおり、第 1 章 D.1.2.1 に定める枠組みに基づくリスク分析は、当該リスクの経済的な重要性和リスクを引き受ける者を判断する。中核的な調達担当企業は、商品の購入、保有、販売途上のリスクの引き受けに起因する潜在的利益を稼得する権利を有するとはいえ、

シナジーの発生に貢献していないため、そのグループの調達力から生ずる収益を稼得する権利を有しない（パラグラフ 1.188 参照）。

9.26 シナジーが見込まれることが事業再編の動機であるという事実は、必ずしも、再編後のグループ収益の効果的な拡大を意味するものではないかもしれない。再編が行われなかった場合に比して、シナジーの拡大によりグループ収益が拡大する場合もあるかもしれないが、例えば、再編の理由が競争力強化ではなく、競争力維持の場合、必ずしも再編前の状況と比較して収益が拡大するとは限らないかもしれない。さらに、見込まれるシナジーが、必ずしも実現するとは限らない。つまり、グループシナジーを拡大するためにグローバル・ビジネスモデルを設計し、実行した場合であっても、実際にはコストの増加と効率性の低下がもたらされることはありうる。

B.3 当事者が合理的に利用できる他の選択肢

9.27 独立企業原則は、独立企業は、取引を行う前に、選択しようとしている条件と選択しうる他の条件とを比較し、ビジネス目的により合致するような明らかに有利な条件が他に存在しないと判断した場合にのみ、当該取引を行うであろう、という考え方に基づいている。つまり、独立企業であれば、選択しようとしている条件が次善の選択肢よりも悪い結果にならないと考える場合にのみ取引を行う。当事者それぞれの立場を理解するため、独立企業間であれば実際に利用できたであろう他の選択肢を検討することは、比較可能性分析に関わってくるかもしれない。

9.28 このように、独立企業原則を適用するに当たっては、税務当局は、第 1 章 D の指針に基づく正確な描写によって各取引を評価すべきであり、選択した事業再編が実際に利用できる他の選択肢よりもビジネス目的を達成する上で、明らかにより魅力的な機会を提供するという結論を導くにあたっては、当事者によって考慮される取引の経済的な特徴を検討すべきである（パラグラフ 1.38 参照）。そのような評価を行うに当たっては、経済的に関連する取引のより幅広い取決めに基づいて事業再編を構成する取引を評価することが必要又は有効であるかもしれない。

9.29 独立企業間でも、再編対象企業に、再編の条件、例えば、契約終了を受け入れる以外、（以下 F で議論されるような補償があろうとなかろうと）明らかに、より魅力的な実際に利用できる選択肢がなかったであろうと思われる場合もある。長期契約において、当事者に正当な理由がある場合、期間満了前に契約を終了することを認める終了条項が発動されることによって、これが、発生するかもしれない。いずれの当事者からでも契約を終了できる契約において、契約を終了させる当事者は、終了条項の条件に従って、当該機能の活用の停止や当該機能の内部化が有利と

判断したために、あるいは、より安価若しくは効率的な提供者と取引を行うこと又はより収益性の高い機会を求めることの方が有利だと判断したために、契約終了を選択するかもしれない。しかし、再編対象の企業が権利などの資産又は継続事業を別の当事者に譲渡する場合、以下 E で議論されるように、その譲渡に対して対価が支払われるかもしれない。

9.30 独立企業であれば、（将来の商業上及び市場の条件、様々な選択肢の潜在的利益や再編対価を含む全ての関係条件を考慮して）再編の条件を受け入れることよりも、場合によっては当該事業再編を行わないという選択肢を含め、目的を達成するために明らかにより魅力的であろう実際に利用できる選択肢、）を有していたであろうという場合がある。この場合、独立の第三者であれば、事業再編の条件に合意しなかったかもしれないし、設けられた又は課された条件の修正が必要だったかもしれない。

9.31 実際に利用できる選択肢という考え方は、納税者に実際に利用できる選択肢を全て文書化するよう求めるものではない。むしろ、その意図は、明らかにより魅力的な実際に利用できる選択肢が存在する場合、事業再編の条件分析に当たりその選択肢を検討すべきであるということを示すことにある。

B.4 事業再編に係る移転価格文書化

9.32 納税者は、マスターファイル（第 5 章別添 I 参照）において、その年度中に発生した重要な事業再編取引を詳述することが求められる。また、ローカルファイルにおいて、現地の各メンバーがその年度中又は直前の年度中に発生した事業再編に関係しているか又は影響を受けているかを示し、かつ、現地の各メンバーに影響を及ぼした取引の各種側面を説明することが求められる（第 5 章別添 II 参照）。

9.33 移転価格文書化の一環として、多国籍企業グループは、関連する取引が発生する前に、事業再編に関する決定及び意図、特に重要なリスクを引き受けるのか又は移転するのかについての決定に関するものを文書化すること、並びに再編に起因する重要なリスクの配分にかかる潜在的利益に関する結果についての評価を文書化することが推奨される。事業再編の一環としてのリスクの引き受けを詳述する際、納税者は、第 1 章 D.1.2.1 に定める枠組みを使用することが推奨される。

C 事業再編を構成する正確に描写された取引の理解

9.34 多国籍企業は、その企業自身がふさわしいと考えるように自社の事業を自由に組織できる。税務当局には、多国籍企業に対して、その構成をどのように設計すべきか又はその事業活動をどこで展開すべきかを指示する権利はない。ビジネス判

断に当たっては、租税も考慮要素の一つかもしれない。しかしながら、税務当局は、条約、特に OECD モデル租税条約第 9 条の適用の下で、多国籍企業が採用した形式の税務結果を決定する権利を有する。このことは、税務当局は、必要に応じ、OECD モデル租税条約第 9 条に基づく移転価格課税、又は国内法（例えば、包括的又は個別の濫用防止規定）で認められた課税を、そのような課税が条約上の義務と適合する範囲で行うことができる、ということの意味する。

9.35 多国籍企業グループは、多国籍企業グループであるという事実と統合的な方法で事業展開できるという事実の強みを活用しながら、独立企業ではほとんど見られないグローバルなビジネスモデルの展開を行うために事業再編を行うことがある。例えば、多国籍企業グループは、独立企業では見られない、グローバルなサプライチェーンや機能の集中化を実施するかもしれない。このような取引に比較対象がないからといって、グローバルなビジネスモデルの展開が独立企業間のものではないことを意味するわけではない。独立企業原則に基づき正確に描写されたとおりに事業再編取引の価格が設定されるよう、あらゆる努力がなされるべきである。税務当局は、パラグラフ 1.142 で示された例外的な状況に該当しない限り、再編の一部又は全部を否認したり、他の取引に置き換えたりすべきではない。このような場合、第 1 章 D.2 の指針が適用可能であるかもしれない。移転価格算定上、納税者が実際に行った取引を置き換える場合、実際の取引に可能な限り近く適合し、また、両当事者が契約締結時点においてビジネス上合理的に期待できる結果を達成する価格で合意しうる取引であるべきである。例えば、事業再編の一環として工場閉鎖を含む場合、移転価格の観点から、当該工場がもはや稼働していないという現実を無視することはできない。同様に、事業再編の一環として重要な事業機能の移転を行った場合、移転価格の観点から、当該機能が実際に移転されたという事実を無視することはできない。

9.36 第 1 章 D.2 の否認に係る指針に基づいて事業再編の商業的合理性を評価するに当たって、取引を個々に見るべきか、それとも、経済的に相互関連性を有する他の取引を考慮して、より広く見るべきかという問題が生じるかもしれない。通常、再編全体としての商業的合理性を見るのは、適切であろう。例えば、無形資産の売却の検討に当たり、この売却がより広範な事業再編の一環であり、この再編に無形資産の開発・使用の取決め変更を伴う場合、無形資産売却のビジネス上の合理性は、開発・使用に係る変更と別個に検討すべきではない。他方、経済的に相互に関連しない事業の複数の要素や側面に関する変化を伴う場合、変更の商業的合理性については、別個に検討する必要があるかもしれない。例えば、グループ購買機能の集約と、購買機能に関係しない価値ある無形資産の所有権の集約に係る事業再編を含むことがあるかもしれない。そのような場合、購買機能の集約と価値ある無形資産に

係る所有権の集約に係る商業的合理性は、それぞれ別個に評価される必要があるかもしれない。

9.37 多国籍企業グループの事業再編には、グループレベルの事業上の理由がありうる。しかし、独立企業原則は、グループのメンバーを、一つに統合された事業体の分離不可分な一部分としてではなく、別個の事業体として取り扱っているということを再度強調しておく価値がある（パラグラフ 1.6 参照）。そのため、移転価格の観点からすると、再編取決めがグループ全体にとって商業的意味を有するという点だけでは十分でなく、権利、その他の資産、取決めから生じる期待収益（すなわち、再編後取決めに支払われるべき対価と、必要に応じ、再編自体に支払われるべき対価）、実際に利用できる選択肢を考慮して、個々の納税者レベルで独立企業原則に則したものでなければならない。事業再編が、グループ全体にとって、税引き前ベースで商業的意義を有する場合、基本的には、事業再編に関与する個々のグループのメンバーが構成する正確に描写された個々の取引に対して、適切な取引価格（すなわち、再編後取決めに支払われるべき対価と、必要に応じ、再編自体に支払われるべき対価）が支払われることになるだろう。

9.38 OECD モデル租税条約第 9 条に基づけば、税務上の恩典を受けるための事業再編であるという事実それ自体から、当該取決めが独立企業間のものではないという結論に至るわけではない²。税務上の動機や目的があること自体によって、取決めの特性や形式の否認が正当化されるわけではない。しかし、グループレベルでの税務上の恩典の享受が、再編に係る個々のメンバーの独立企業原則を充足しているか否かを決定するわけではない（前パラグラフ参照）。さらに、パラグラフ 1.142 で示したとおり、グループ全体として課税前ベースで悪化しているという事実は、再編の商業的合理性を判断する際の指針となるかもしれない。

D 事業再編の結果としての潜在的利益の再配分

D.1 潜在的利益

9.39 独立企業は、事業上の取決め変更によって潜在的収益や期待将来収益が減少したからといって、必ずしも対価を収受するわけではない。独立企業原則は、単にメンバーの将来の見込み収益が減少したことに対価を求めてはいない。事業再編に独立企業原則を適用する際の問題は、何らかの価値あるもの（資産又は継続事業等）の移転や既存の取決めの終了や実質的な再交渉があったか否かということ、そして、当該移転や終了又は実質的な再交渉が比較可能な状況における独立企業間で

2 パラグラフ 9.8 で示したとおり、国内法上の租税回避防止ルールは本章の対象としない。

あれば補償要因となるかということである。この二つの状況について、以下 E と F で議論する。

9.40 本ガイドラインにおいて、「潜在的収益」は「将来期待収益」を意味する。場合によっては、損失を含むかもしれない。無形資産や継続事業の移転に対する独立企業間価格、又は既存の取決めの終了や実質的な再交渉に係る独立企業間補償の決定に当たり、比較可能な状況における独立企業間で補償等が生じた想定される場合、「潜在的収益」概念は、しばしば、評価のために用いられる。

9.41 事業再編の文脈において、潜在的収益は、単に、再編前取決めが永久に継続したならば発生したであろう収益や損失と解釈されるべきではない。一方、仮にメンバーが再編時点で認識できる権利又は他の資産を有しない場合、当該メンバーは補償される潜在的収益を稼得できない。他方、再編時点で重要な権利又は他の資産を有するメンバーは、相当程度の潜在的収益があるかもしれない、当該潜在的収益の犠牲を正当化するために、最終的には適切な対価が支払われる必要がある。

9.42 B で議論したとおり、再編自体にある形式の対価が生じるか否かを独立企業原則に照らして決定するためには、当該再編の理解が必須であり、これには、事業再編による変更点、それが当事者の機能分析に及ぼした影響、再編の事業上の理由、再編の期待収益、当事者が実際に利用できた選択肢に関する理解も含まれる。

D.2 リスク・潜在的利益の再配分

9.43 リスクの移転価格側面に関する一般的指針は第 1 章 D.1.2.1 に記載されており、再編後にリスクを配分された当事者が、リスクをコントロールし、リスクを引き受ける財務能力を有しているか否かを決定するためには、その節に示された枠組みに基づいて、事業再編後のリスク再配分が分析されるべきである。

9.44 例えば、フルフレッジの製造業者が受託製造業者に転換するとする。この場合、コストプラスによる対価が、再編後の受託製造事業の独立企業間価格であるかもしれないが、製造業者がリスクのある潜在的収益を放棄する結果となる既存の取決めの変更に対して、権利や他の資産及び経済的に関連する特徴を考慮して、独立企業間の補償対価が支払われるべきかという別の問題がある。補償については、F で論じる。

9.45 別の例として、フルフレッジの販売業者が、長期契約に従って、ある種の取引を行っているとする。これらの取引に関する長期契約上の権利に基づき、販売業者は、国外関連者のためにリスク限定販売業者に転換するか否かを選択でき、この低リスク販売業務は年+2%（独立企業間価格）の安定収益が見積もられているもの

の、リスクを伴う潜在的超過収益は国外関連者に帰属するとする。この事例においては、再編によって、既存契約の見直しを行うものの、長期契約上の権利以外の資産の移転は伴わないものとする。販売業者の観点からは、新規取決め（再編後取引の対価と再編自体の対価を踏まえ）が、その現実的だがリスクのある選択肢と同じくらい有利と見込まれるかという問題が生じる。有利と見込まれない場合、再編後取決めの対価は独立企業間価格ではないことから、適切な対価を払うために、販売業者に追加の対価を払う必要があること、あるいは、D.2に基づく取引の商業的合理性の評価が必要であるかもしれないことが示唆されるだろう。更に、移転価格上の目的から、事業再編の一環として契約上移転されたリスクが当該関連者によって引き受けられているか、第1章D.1の指針に基づいて判断することが重要である。

9.46 独立企業原則に基づけば、当事者の権利やその他の資産、両方のビジネスモデル（フルフレッジ販売業者及び低リスク販売業者）における販売者と関連者の潜在的収益、新規取決めの存続期間見込みによって対応が異なるだろう。特に、潜在的収益の評価に当たっては、（独立企業原則に従い判断された）収益実績が将来の潜在的収益の指標となるか否か、又は、実績が潜在的収益の指標とならないことを意味する再編前後に事業環境の変化があったか否かを評価する必要がある。例えば、競合製品によって収益性が浸食されるかもしれないし、新技術又は消費者の好みによって製品の魅力がなくなっていくかもしれない。販売業者の観点から、これら要因に係る検討を次の例を用いて説明することができる。

注：この例は、説明のみを目的としている。最適な移転価格算定手法の選択、取引の包括化、販売活動に対する独立企業間の利益率の説明が目的ではない。この例では、既存の販売取決めの再交渉により当事者間のリスク配分が見直され、販売業者のリスク配分に変更が生じるものとする。この例では、販売業者の観点のみの説明を目的としている。移転価格分析では、国外関連者（本人）と販売業者の双方の観点で考慮されるべきであるが、国外関連者（本人）の観点は考慮していない。

	シナリオ1	シナリオ2	シナリオ3
フルフレッジ販売業者 収益実績（過去5年間）	1年目：-2% 2年目：4% 3年目：2% 4年目：0% 5年目：6%	1年目：5% 2年目：10% 3年目：5% 4年目：5% 5年目：10%	1年目：5% 2年目：7% 3年目：10% 4年目：8% 5年目：6%
フルフレッジ販売業者 予測収益性 （契約の残余期間中）	(-2) % - 6% 上記レンジ内での 不確実性は大きい	5% - 10% 上記レンジ内での 不確実性は大きい	0% - 4% 上記レンジ内での不確 実性は大きい（新たな 競争圧力による）
リスク限定販売業者 予測収益（今後3年間）	年率 2%	年率 2%	年率 2%

9.47 シナリオ 1 では、販売会社は、相対的に低い安定した収益率と引換えに不確実性の大きい潜在的収益を譲渡している。独立企業であれば進んでそのようなことを行うかは、両方のシナリオの下での期待収益、リスク許容水準、実際に利用できる選択肢、再編自体から対価を収受できる可能性に応じて異なるだろう。シナリオ 2 では、この販売会社の状況にある独立企業であれば、他の選択肢を有する場合、追加報酬なしにリスクとそれに伴う潜在的収益を再配分することに同意する可能性はないだろう。シナリオ 3 では、将来の潜在的収益を踏まえて分析がなされるべきであるという事実と、商業及び経済環境に重要な変更がある場合には実績だけに頼るのは十分ではないであろうという事実が明らかにしている。

E 何らかの価値あるもの（資産又は継続事業等）の譲渡

9.48 以下の E.1 から E.3 では、事業再編によって一般的に生じうる、有形資産、無形資産とその権利、事業（継続事業）といった、いくつかの典型的な譲渡に係る議論を扱う。

E.1 有形資産

9.49 事業再編においては、再編対象エンティティから国外関連者へ有形資産（設備等）が譲渡される場合がある。新しいビジネスモデルとサプライチェーン取決めの導入に伴い、在庫所有権が、再編対象の製造業者又は販売業者から国外関連者（例えば本人）に譲渡される場合、この在庫評価が通常、問題となる。

例示

注：次の例は、移転した在庫評価に係る問題の説明のみを目的としている。これは、第 1 章 D.1 節に基づき正確に描写された事業再編を構成する取引の分析を行うことを目的としたものではなく、また、再編対象事業で、常に受入可能な特定の移転価格算定手法を提案することを目的としたものでもない。

9.50 多国籍企業グループのメンバーである納税者が「フルフレッジ」の製造販売会社として事業を行ってきたとする。再編前のビジネスモデルでは、当該納税者は、原材料を購入し、自社保有又は貸与やライセンスされた有形資産及び無形資産を使用して最終製品を製造し、マーケティング及び販売機能を遂行して、当該最終製品を第三者顧客に販売していた。その過程において、納税者は、在庫リスク、不良債権リスク、市場リスク等の一連のリスクを引き受けていた。

9.51 事業再編に伴い、現状、当該納税者は、いわゆる「組立受託会社」及び「リスク限定販売会社」として事業を行っている。再編の一環として、国外関連者が設立され、当関連者は、当該納税者を含む様々な関連者から様々な無形資産を取得し

ている。再編後、当関連者が原材料を購入し、当該納税者に委託し、当該納税者が製造手数料を受け取って製造業務を行う。最終製品の在庫は、当関連者が所有し、当該納税者は第三者顧客に再販売するために当関連者から購入する（すなわち、当該納税者は顧客への販売が成立した場合に最終製品を当関連者から購入する）。この新たなビジネスモデルの下、当関連者は、従前、当該納税者が引き受けていた在庫リスクを契約上負担するようになり、リスク・コントロールとリスク引き受けのための財務能力要件を満たしている。

9.52 再編前の取決めから再編後の取決めに移行に当たり、再編後の取決めの実施日をもって、当該納税者の貸借対照表上の原材料及び最終製品が当関連者に移されたとする。移転された在庫の所有権に係る独立企業間対価をどのように決定するかが問題になる。この問題は、あるビジネスモデルから他のビジネスモデルに移行するに当たって一般的に生じうる。独立企業原則は、異なる管轄にある関連者間で在庫を譲渡する場合に適用される。適切な移転価格算定手法の選択は、当事者の比較可能性分析（機能分析を含む）によっている。機能分析は、譲渡期間全てをカバーしなければならないかもしれない。例えば、以下のような方法が可能かもしれない。

- 一つの可能性としては、比較可能性要素を充足する範囲で、つまり、非関連者間取引の条件が、当該再編の譲渡条件と比較可能である範囲で比較可能な非関連者間価格を参照して原材料及び最終製品の独立企業間価格を算定しうるだろう。
- 別の可能性としては、顧客への再販売価格から、引き続き遂行されているマーケティングや販売機能に係る独立企業間対価を差し引いて、最終製品の取引価格を算定しうるだろう。
- 更なる可能性としては、製造原価からスタートして、製造会社が果たす機能、使用した資産及び引受けたリスクに係る独立企業間マークアップを加算することであろう。ただし、在庫品の市場価値が収益要素として低すぎるため、独立企業間では原価に加算できない場合がある。

9.53 適切な移転価格算定手法の選択は、取引のどの部分の複雑性がより小さく、より確実に評価できるかによっても決まる（製造会社が果たす機能、使用した資産及び引受けたリスク、又は、当該機能を果たすために使用される資産及び引き受けられるリスクを考慮に入れた、引き続き遂行されるマーケティング及び販売機能）。検証対象者の選択に関してパラグラフ 3.18-3.19 参照。

9.54 実務上、事業再編に当たり、非関連当事者であれば取引全体の条件に合意する際には在庫を考慮に入れるであろうことから、事業再編を構成する実際の取引の描写の一環として、再編時の在庫の取扱いも分析されるべきである。基本的に考慮

すべきは、在庫に内在するリスクをどのように取り扱うか、及びダブルカウントをどのように回避するかであり、すなわち、リスクが軽減された当事者は、軽減されたリスクに見合うリスクを考慮した対価を受け取るべきではなく、利用することもできない。100 のコストがかかった原材料の現在の市場価格が 80 又は 120 である場合、原材料を譲渡すると、再編当事者のうちの一方に重大な障害をもたらす可能性のある損益が具体化するだろう。この問題は、再編の全体的な条件の一部として解決されると思われるため、これに従って分析されるべきである。実務では、新規取決め開始前に在庫をなくすための移行期間が設けられることがあり、これによって、特に、在庫の法的所有権のクロスボーダー移転が絡む移転価格を超える複雑性を有するかもしれない在庫移転を避けることができる。

E.2 無形資産

9.55 無形資産又は無形資産に係る権利の移転は、それらの特定と評価の両方面で困難な問題を生じさせる。無形資産の特定は、全ての価値ある無形資産が法的に保護され登録されているわけではなく、また、全ての価値ある無形資産が認識され、又は会計上記録されているわけではないため、困難となりうる。このような無形資産には、特許、商標、商号、デザイン、モデル等の産業上の資産を使用する権利、文学上、芸術上又は科学上の著作物の著作権（ソフトウェアを含む）、ノウハウや企業秘密等の知的財産などが潜在的に含まれているかもしれない。また、顧客リスト、販売網、ユニークな名称、記号又は図画が含まれることもあるかもしれない。事業再編の分析の本質は、（もしあれば）移転された無形資産又はその権利の特徴を具体的に特定すること、非関係者であればその譲渡に対価性があつたか、その独立企業間価値がどのようなものかということである。

9.56 無形資産又はその権利の譲渡に係る独立企業間対価の算定は、第 6 章 D.1 の指針に基づいて行うべきである。この算定に影響を与える要素は数多くあり、その中には、無形資産の利用から得られる期待収益の額・存続期間・リスク、無形資産に係る権利の性質及びこれに付随する制限（使用・利用方法の制限、地理的な制限、時間的な制限）、（もしあるならば）法的保護の範囲・残存期間、当該権利に付随するあらゆる排他的条項がある。第 6 章 D.2.1 参照。無形資産の評価は、複雑で不確実な場合があり得る。第 6 章及び第 8 章に見られる無形資産及び費用分担取決めに関する一般的指針は、事業再編の文脈にも適用することができる。

E.2.1 現地事業から中央の拠点（国外関係者）への無形資産又はその権利の譲渡

9.57 時として、事業再編では、一つ又は複数の現地メンバーが保有していた無形資産の法的所有権や権利が、別の国の中央の拠点（例えば、本人又はいわゆる「知

的財産管理会社」として事業を営む国外関連者)に集約される場合がある。また、譲渡側は、譲渡した無形資産を、別の法的地位(例えば、譲受側のライセンス使用者として、又は、譲渡した特許を使用する受託製造契約や譲渡した商標を使用する「リスク限定」販売契約のような無形資産の限定的権利を対象とする契約を通じて)に基づき引き続き使用することもある。第6章指針に基づき、無形資産の法的所有権それ自体には、多国籍企業グループの当該無形資産の使用収益から収益を稼得する権利が、最終的に付与されるわけではないことを覚えておくことが重要である(6.42 参照)。その代わり、無形資産によって稼得するであろう収益には、無形資産の開発、改良、維持、保護、使用に関する機能を果たす関連者やこれらの機能をコントロールする関連者に支払われるべき対価が含まれているかもしれない(6.54 参照)。そのため、事業再編において、無形資産の法的所有者が変更されても、当該無形資産によって得られる収益をどの当事者が稼得するかということには影響しないかもしれない。

9.58 多国籍企業グループには、無形資産の所有権等の権利を集約する合理的な事業上の理由があるかもしれない。例えば、多国籍企業グループ内の製造拠点の専門化に伴う無形資産の法的所有権の移転などである。再編前は、各製造会社が、第三者から各製造拠点と無形資産を取得してきたなどの経緯から、一連の特許の所有者及び管理者であるかもしれない。しかし、グローバルなビジネスモデルでは、各製造拠点を、特許別でなく、製造プロセス別又は地域別に専門化することがあり、この事業再編の結果、多国籍企業グループの現地特許を全て中央の拠点に移転するかもしれない。中央の拠点は、グループ全ての製造拠点に、(ライセンス又は製造契約を通じて)契約上の権利を与え、これにより、製造拠点は、元来自身で所有していた又はグループ内の別のメンバーが所有していた特許を使用して、新規分野の製造開発を行うようになる。このような場合、実際の取引を描写することや、法的所有権の譲渡が(第6章別添I事例1のように)経営上の簡素化のためか否か、再編によって無形資産の開発、改良、維持、保護及び利用に関する機能を果たす当事者やコントロールする当事者が変わるか否かを理解することが重要となる。

9.59 独立企業原則では、各々の企業レベルで、関連者間に設けられ又は課された条件を評価することが求められる。無形資産の法的所有権の集約が、権利の譲渡側と譲受側双方の観点から、独立企業間原則に沿ったものであるかどうかという問いに対して、当該集約がグループレベルでの合理的な商業的根拠に基づいているという事実は、答えとはならない。

9.60 また、現地メンバーが無形資産の法的所有権を国外関連者に譲渡し、譲渡後も当該無形資産を引き続き使用するが、その使用は別の法的地位で(例えば、ライセンスの使用者として)行う場合、譲渡条件の評価は、譲渡側と譲受側の双方の観

点から行われるべきである。譲渡後の無形資産の所有、コントロール、使用に対する独立企業間価格の算定に当たっては、譲渡された無形資産に関して、両当事者が果たす機能、使用する資産及び引き受けるリスクの範囲を、特に、リスクのコントロール、及び当該無形資産の開発、改良、維持、保護又は使用に関して果たされた機能のコントロールの分析を通じて、検討する必要がある。

9.61 事業再編によって無形資産が譲渡されたにもかかわらず、新契約に基づき、譲渡者が譲渡した無形資産を引き続き使用する場合、当該取引を正確に描写するためには、当事者間の商業上の取決めの全体的な検討が必要である。引き続き使用予定の資産を譲渡する場合、非関連者間であれば、譲渡条件と併せて今後の使用条件（ライセンス契約等）を慎重に交渉するであろう。無形資産の譲渡後に譲渡側が引き続き当該無形資産を使用するためのライセンス料や、譲渡側が当該資産を使用することによる期待収益性などの、譲渡された無形資産の関係において、実際に、無形資産の譲渡に係る独立企業間対価と再編後の取引の独立企業間対価には原則、関係がある。例えば、ある取決めにおいて、特許が N 年度に 100 の価格で譲渡され、これと併せて、譲渡側が年間 100 の使用料を支払って、譲渡した特許を 10 年間引き続き使用するライセンス契約が締結されたとすれば、二つの価格のうち少なくとも一つは、独立企業間のものではない、又は当該取決めは、「譲渡及びライセンスバック」ではない別取引として描写されるべきである、と思われる。状況によっては、当該取引の正確な描写により、当該取決めは、第 6 章別添 I 事例 16 が示すように、資金提供取決めであるという結論に至るかもしれない。

E.2.2 価値が極めてあいまいな時点で譲渡される無形資産

9.62 無形資産又はその権利の譲渡時点で、その評価が極めてあいまいな場合、事業再編の文脈で課題が生じることがある。この場合、独立企業間価格の算定方法が課題となる。この課題は、取引の価格設定に係る評価の不確実性を踏まえ、比較可能な状況で独立企業が何をしたかということ参考に、納税者と税務当局の双方で解決されるべきである。第 6 章 D.3 参照。

9.63 また、再編によって譲渡された無形資産がパラグラフ 6.189 の評価困難な無形資産の基準に該当する場合、第 6 章 D.4 の指針が適用される。

E.2.3 現地の無形資産

9.64 現地のフルフレッジ事業が、限られたリスクを引き受け、限られた無形資産を活用し、安い対価を収受する事業に転換される場合、現地の再編対象のメンバー

から国外関連者に価値ある無形資産又はその権利が譲渡されるのか、再編対象のメンバーに残る現地無形資産（local intangibles）が存在するのかが問題となる。

9.65 特に、フルフレッジ販売会社から、例えばリスク限定販売会社又はコミッションネアへ転換する場合、事業再編までの長期間に渡り、フルフレッジ販売会社が現地のマーケティング上の無形資産を開発してきたか、開発してきたのであれば当該無形資産の性質及び価値はどのようなものであるか、そして、それらは関連者に譲渡されたか、ということの検討が重要であるかもしれない。このような現地の無形資産が存在し、国外関連者に譲渡されたことが判明した場合、比較可能な状況において非関連者間であれば合意されたであろう内容に基づき、当該譲渡に当たって対価が支払われるべきか、支払われるべきならどのように支払われるべきかを決定するために、独立企業原則を適用すべきである。この点、譲渡側が、再編後も引き続き、譲渡した現地の無形資産の開発、改良、維持、保護又は使用に関する機能を果たす場合（第6章 B.2.1 参照）、この機能に対する独立企業間対価を（譲渡した無形資産に対する独立企業間対価とは別に）受け取るべきということに留意する必要がある。一方、そのような現地の無形資産は存在するものの再編対象のメンバーの元に留まることが判明した場合、再編後の業務に係る機能分析において、このような資産が考慮されるべきである。したがって、それらは、再編後の関連者間取引について適切な対価が算定されるための最適な移転価格算定手法の選択及び適用に影響するかもしれない³。

E.2.4 契約上の権利

9.66 契約上の権利が、価値のある無形資産になる場合がある。価値のある契約上の権利が関連者間で譲渡（又は放棄）される場合、譲渡された権利の価値を譲渡側及び譲受側の双方の観点から考慮して、独立企業間価格が算定されるべきである。

9.67 税務当局は、企業が当該企業の収益源であった契約を自発的に終了し、国外関連者に同様の契約を結ばせてそれに伴う潜在的収益を享受させるという、実務上で見受けられる事例に懸念を表明してきた。例えば、A社が、非関連顧客との間で、A社にとって重大な潜在的収益をもたらす、価値ある長期契約を有するとする。ある時点で、当該A社の顧客がB社（A社と同じグループに属する海外企業）との間で類似の取決めを法律上又はビジネス上しなければならないという状況下で、A社が自発的に顧客との長期契約を終了するとする。この結果、それまでA社が有していた契約上の権利とそれに伴う潜在的収益は、B社のものになる。事実上、もし、A社がその収益に係る契約上の権利を放棄するという前提がある場合のみ、B社が当該顧客と契約を締結することができ、かつ、A社は当該顧客がB社との間で類似の

³ 再編後の取決めの対価に関する議論については、本章第II部を参照。

取決め締結を法律上又はビジネス上しなければならないことを知った上で顧客との当該契約を終了したのであれば、これは実質的に三者間の取引であろう。A社とB社の双方の観点から検討したA社の放棄した権利価値によっては、A社からB社への価値ある契約上の権利の譲渡に該当するかもしれず、独立企業間対価の支払いが求められるかもしれない。

E.3 事業（継続事業）の譲渡

E.3.1 継続事業の譲渡の評価

9.68 継続事業（ongoing concern）、すなわち、一つの機能を果たす、経済的に統合された事業部門を譲渡するような事業再編がある。この場合の継続事業の譲渡とは、特定の機能を果たし特定のリスクを引き受ける能力をまとめた資産の譲渡を意味する。この機能、資産、リスクには、特に、有形資産及び無形資産、研究開発及び製造等に必要資産を保有し機能を果たすための負債、譲渡前における譲渡事業の遂行能力、その他あらゆるリソース、能力及び権利などがある。継続事業の価値評価に当たっては、比較可能な状況において非関連者間であれば対価が支払われたであろう全ての価値ある要素を反映すべきである。第6章 A.4.6 参照。例えば、事業再編において、とりわけ経験豊かな研究チームが配属された研究機関を含む事業部門が譲渡される場合、この継続事業の評価は、とりわけ独立企業間原則に基づく、当該機関の価値及び集合労働力の影響（例えば、時間やコストの削減）を反映するべきである。集合労働力の移転価格上の取扱いの議論は、第1章 D.7 参照。

9.69 継続事業の譲渡に係る独立企業間価格は、必ずしも、包括的な譲渡を構成する個々の要素の価値の合計額になるわけではない。特に、継続事業の譲渡が、相互に関係する資産、リスク又は機能の複合的同時発生的な譲渡である場合、最も信頼できる当該継続事業の独立企業間価格の算定のためには、包括ベースでの評価が必要かもしれない。非関連者間の買収に使用される評価手法は、関連者間の継続事業の譲渡を評価する上で有効かもしれない。無形資産又はその権利に係る取引の評価手法の使用については、第6章 D.2.6.3 指針を踏まえるべきである。

9.70 例えば、多国籍企業グループのメンバーM1社の製造業務が、別のメンバーM2社に（例えば、ロケーション・セービングを享受するため）移管される場合がある。M1社が、M2社に機械設備、在庫、特許、製造工程及びノウハウ、サプライヤー及び顧客との主たる契約を譲渡するとする。M2社に移管された製造業務の立ち上げ支援のため、M1社の従業員がM2社に異動するとする。このような譲渡が非関連者間で行われた場合、継続事業の譲渡とみなされるとする。このような譲渡の関連

者間の独立企業間価格（もしあれば）を算定するためには、個々の資産の譲渡とではなく、独立企業間の継続事業の譲渡と比較されなければならない。

E.3.2 損失発生事業

9.71 再編対象メンバーの機能、資産、リスクの減少に伴い、必ずしも、実際の将来の期待収益が失われるわけではない。場合によっては、再編対象のメンバーは「収益稼得機会」を失うのではなく、実際には、「損失発生機会」が軽減されているかもしれない。メンバーは、事業再編が事業からの完全撤退より望ましいと考え、再編に同意することもあるだろう。再編対象のメンバーが、事業再編しなければ将来損失を抱えると考える場合（例えば、低コスト輸入品との競争が激化していることで採算がとれていない製造工場を運営している場合）、既存の事業の運営を継続するのに比べても、実際には、収益稼得機会を失うわけではないかもしれない。この場合、見込み損失が再編の費用を上回るのであれば、事業再編によって見込み損失が軽減され、再編対象のメンバーに収益をもたらすであろう。

9.72 譲受側が損失を生じさせる事業を引き継ぐ場合、譲渡側から実際に対価を受取るべきかという問題があるかもしれない。これは、比較可能な状況にある独立企業が、損失を生じさせる事業からの撤退に積極的に対価を支払うことが見込まれるか、当該事業を廃止する等の他の選択肢を検討したと思われるかにより、または、第三者がその損失を生じさせる事業を積極的に買収するか（例えば、既存事業とのシナジー効果を狙って）、買収するとすればどのような条件か（例えば、対価を条件で）により回答が異なる。独立企業が積極的に対価を支払うであろう状況としては、例えば、事業廃止の財務コストや社会的リスクが大きく、譲渡側が譲受側に対価を支払って、業務の転換により必要な余剰人員計画の責任を取ってもらう方が有利だと考えるような場合である。

9.73 しかしながら、損失を生じさせる事業に別のメリット（例えば、他事業とのシナジー等）があれば状況は異なるであろう。また、損失を生じさせる事業がグループ全体に対して何らかのメリットをもたらすために維持されている場合もありうる。このような場合、独立企業間であれば、損失を生じさせる事業を運営している企業は、そのメリットを享受する企業から対価を受けるべきかという問題が生じる。第1章D.3参照。

E.4 アウトソーシング

9.74 アウトソーシングの場合、ある当事者が、見込まれるコストの削減と引き換えに自ら再編を行い、再編の費用を引き受けることを決定するかもしれない。例えば、高コスト国で製品の製造販売を行っているメンバーが、低コスト国に所在す

る関連者に製造活動をアウトソースするとする。再編後、当メンバーは、関連者が製造した製品を購入し、これを第三者の顧客に販売することになる。再編によって、当メンバーは再編の費用を負担するかもしれないが、同時に、自社の製造コストと比較し、将来的な調達コスト削減によるメリットを得ることができる。譲渡側の期待収益が再編の費用を上回る場合、このようなアウトソーシング取決めを行う独立企業は、必ずしも、譲受側に明示的な対価を要求しないかもしれない³。

F 既存の取決め終了又は実質的な再交渉に対する再編対象のメンバーへの補償

9.75 本節では、再編対象のメンバーが、独立企業間における既存の取決めの終了又は実質的な再交渉時に、補償対価を収受すべきかという課題を取扱う。なお、前節のとおり、既存の取決めの終了等には、価値ある何かの譲渡を伴うかもしれないし、伴わないかもしれない。本章において、補償とは、前払金、再編費用の分担、再編後の事業における低価格（又は高価格）での購入（又は販売）等、再編対象のメンバーが被る損害に対して支払われるかもしれない、あらゆる形態の対価を意味する。

9.76 一般的に、取決めの終了や再交渉では、当事者のリスク・プロファイルや機能プロファイルが変更され、当事者間の潜在的利益の配分に影響する。さらに、事業再編によって既存の契約関係が終了又は実質的に再交渉される場合、当該メンバーは、再編の費用（例えば、資産の償却、雇用契約の終了）、転換の費用（例えば、既存事業を他の顧客ニーズに合わせるためのもの）及び／又は、潜在的収益の消失といった損害を被るであろう。この場合、非関連者間で再編対象のメンバーに補償が支払われるべきか、そうならば、どのように補償額を算定するかといった問題が生じる。

9.77 既存の取決めの終了または再交渉に何らかの価値の譲渡が伴う（例えば、販売契約の終了は、時として無形資産の譲渡を伴う）場合、価値の譲渡には前節の指針が適用され、損害に対する補償について本節で詳細に検討する。

9.78 補償請求権の発生は、各事案の事実及び状況に左右されるため、全ての契約の終了又は実質的な再交渉が、独立企業間の補償を伴うとの前提を置くべきではない。独立企業間で補償が支払われるか否かの分析は、（第 1 章 D.1 及び本章第 I 部 B.1 の指針に基づく）再編前後の取決めの正確な描写と当事者が実際に利用できる選択肢に基づいてなされるべきである。

3 ロケーション・セービングは独立企業である当事者間で配分されるべきか、また配分されるべきだとすればどのように配分されるべきかということについて、第 1 章 D6 及び本章第 II 部で詳細に論じている。

9.79 再編取決めが正確に描写され、当事者が実際に利用できる選択肢が評価された場合には、次の点につき検討すべきである。

- 正確に描写された事案の事実に基づいた場合、商法が再編対象のメンバーの補償請求権の根拠となるか (F.1 参照)。
- 正確に描写された取決め条件において補償条項又は類似の定めが存在すること又は存在しないこと (及び存在する場合には当該条項の条件) が独立企業原則に沿ったものかどうか (F.2 参照)。
- どの当事者が、取決めの終了又は再交渉により損害を被るメンバーへの補償費用を最終的に負担すべきか (F.3 参照)。

F.1 正確に描写された事案の事実に基づいた場合、商法が再編対象のメンバーの補償請求権の根拠となるか

9.80 既存の取決めの終了や更新しないという条件が独立企業原則に沿ったものであるかどうかを評価するに当たっては、適用しうる商法に基づいて補償請求を行えるか否かを検討することで、理解が深まるかもしれない。商法や判例法が、特定の種類の契約 (例えば、販売契約) を終了する場合に見込まれる補償権や補償条件の有益な情報を提供することがある。この場合、契約に補償権が規定されていたか否かにかかわらず、契約を終了させられる方の当事者が裁判で補償を請求する権利を有することがあるかもしれない。しかし、両当事者が同一の多国籍企業グループに属する場合、契約を終了させられる方のメンバーがその関連者を相手に訴訟を起こして補償を求めることは事実上考えられないので、終了の条件は、類似の状況にある独立企業間で設けられたであろう条件とは異なるかもしれない。

F.2 正確に描写された取決め条件において補償条項又は類似の定めが存在すること又は存在しないこと (及び存在する場合には当該条項の条件) が独立企業原則に沿ったものかどうか

9.81 取引の正確な描写により、各種取決めの終了、不更新、再交渉時に補償条項や補償取決めを利用できるか否かが特定されるであろう。取引の描写のためには、まず、終了、不更新、再交渉の補償条項や類似の定めが存在するか、また、契約の終了、不更新、再交渉の条件が遵守されたか (例えば、必要な通知期間に関して) を確認すべきである。しかし、下記で議論するように、終了、不更新、再交渉の契約に補償条項や類似の定めが規定されていないからといって、必ずしも独立企業間のものではないことを意味するわけではないことから、移転価格の観点からは、関連者間の契約条件を検討するだけでは、十分ではないかもしれない。

9.82 パラグラフ 1.46 において注目するように、独立企業間の取引においては、各当事者の意向が異なっているため、(i) 契約条件は当事者双方の意向を反映して決定されること、(ii) 通常、当事者は当該契約条件を遵守しようとする、(iii) 一般的に、契約条件は、当事者双方の意向に沿う場合のみ適用されないか又は修正される。しかし、このような状況は、関連者間では存在しないか、あったとしても、契約のみによる又は主に契約に基づく対応ではなく、関連者の関係性に基づく対応がなされるかもしれない。そのため、事実関係が両当事者間の書面合意の条件と異なる場合、又は書面の条件が存在しない場合、補償条項の不存在又は存在（及びその条件）は、両当事者の行動から推定されるべきである。例えば、事実関係及び関連者の実際の行動に基づけば、実際の契約期間は契約書で設定された契約期間よりも長いと判断されるかもしれず、早期終了に該当すれば、契約を終了させられる方の当事者は、補償請求権を有することになる。

9.83 合意の終了や不更新、実質的な再交渉時における再編対象のメンバーのための補償条項の存在又は不存在が決定されたら、その後の分析の焦点は、当該補償条項とその条件（又はその不存在）が独立企業原則に沿ったものか否かの判定に絞られるべきである。比較可能な状況における類似の補償条項（又はその不存在）の根拠となる比較対象データがあれば、関連者間取引における補償条項（又はその不存在）は、独立企業原則に沿ったものとみなされるであろう。

9.84 しかし、このような比較対象データが見つからない場合、補償条項（又はその不存在）が独立企業原則に沿ったものか否かの決定は、取決めの締結時や、終了時、再交渉時における当事者の権利などの資産を踏まえて行われるべきである。また、当事者が実際に利用できる選択肢の検討を行うことで、この分析が進むかもしれない。なぜなら、比較可能な状況における独立企業にとって、契約の終了又は実質的な再交渉の条件を受け入れることよりも、明確に魅力ある実際に利用できる選択肢がないかもしれないからである。第 1 章 D の指針及び本部 B の指針が適用できる。

9.85 補償条項に係る取決めの条件が独立企業原則に沿っているか否かを検討するに当たり、取決めの目的である取引対価と、その終了に係る金銭的な条件とが相互に関連しうるため、これら双方を検討する必要があるかもしれない。実際、終了条項の条件（又はその不存在）が、取引上の機能分析、特に、当事者のリスク分析の重要な要素であるかもしれないし、これを踏まえて、取引の独立企業間価格が決定される必要があるかもしれない。同様に、取引対価は、取決め終了の条件が独立企業間条件に沿っているか否かの判断に影響するであろう。

9.86 事業再編により、集合労働力の構成員との間の雇用契約が終了するかもしれない。この点、再編が独立企業原則に沿うか否かの決定に当たり、集合労働力に関係する再編前後の事実及び状況を検討すべきである。この検討事項には、関連者間の取決めの終了時に価値ある何かが譲渡されているか、及び、例えば、当該労働力構成員の雇用契約に黙示的又は明示的に制約規定（競業避止条項等）が盛り込まれているか否かが含まれる。これらは、従前、集合労働力を通じて事業を行っていた当事者に支払われるべき補償金額に反映されるべきである。

9.87 特に注目に値するのは、契約が長期間に渡って継続された場合のみ、独立企業原則に沿った収益が合理的に期待できることを前提に、一方の当事者に巨額の投資が求められていたが、当該契約が終了してしまったという状況である。このように期間末日前に契約が終了した場合、投資を行う当事者に財務上のリスクが生じる。このリスクの程度は、投資が高度に専門的なものか、あるいは（おそらく、何らかの変更を行うことによって）他の顧客のために使用できるものかによって決まったであろう。このようなリスクが重大な場合、比較可能な状況にある独立企業であったならば、契約の交渉を行う際にこの点を考慮するのが合理的であったらう。

9.88 例えば、関連者間の製造契約により、製造会社が新規製造ユニットへの投資を求められている場合がある。製造会社は、この製造契約が最低 5 年間継続するという前提の下、年間最低 x ユニットの生産することで、新規製造ユニット総投資額に対する独立企業間の収益基準（例えば、 y USD/ユニット）の製造事業対価を稼得できると見込み、当該見込みはその契約の締結時点では合理的なものであったとする。3 年後、当該製造会社は、グループ全体の製造事業の再編により、契約条件に基づきこの契約を終了させたとする。この製造ユニットは高度に専門化されたものであり、契約終了後、製造会社は当該資産を償却する以外に選択肢がないとする。

9.89 独立企業間においては、製造会社は、投資に内在するリスクを次の手段により軽減するかもしれない。

- 契約に、早期終了の場合の適切な補償条項や違約金を規定するか、または一方の当事者の投資が他方当事者による契約の早期終了により不用となった場合、早期終了させた当事者が当該投資を所定の価格にて購入するものとするという選択肢を規定する。
- 契約が対象とする事業対価の算定に、契約終了リスクを組込む（例えば、比較可能なリスクを引き受ける比較対象者を描写できる場合、製造事業の対価算定に上記リスクを組込む、場合によっては手数料の先取方式を組込む）。このような場合、投資を行う当事者は、リスクを理解した上で受け入れ、そ

の対価を受ける。そうであるとすれば、契約終了に当たり別途の補償は必要ないと思われる。

9.90 一般的に、製造会社の投資に内在するリスクの軽減は、製造会社がリスクを引き受けた場合に限り検討する必要がある。実務上、ある関連企業が収益稼得能力を別の関連企業に完全に依存している場合、この依存している関連企業が製造工場に関して行う投資は、リスクの特定及びリスク・コントロールの観点から、慎重な検討が求められるだろう。例 2（パラグラフ 1.84 及び 1.102）で説明するとおり、別の関連企業だけが、製造事業の収益稼得に伴う重大なリスクをコントロールしている（かつ、当該リスクを引き受ける財務能力も有する）場合、リスクの良い結果と悪い結果の双方（未活用、評価減及び閉鎖に関する費用を含む）は当該企業に配分される。この場合、製造会社は、閉鎖の一因となった経済的に重要なリスクをコントロールしていなかったのだから、早期終了の財務上の結果を被るべきではないし、事実上引き受けていないリスクの軽減も期待されなかつただろう。

9.91 当事者が開発に取組み、初期段階では損失又は低利益の結果となったが、契約終了後に平均を上回る利益が見込まれるような場合にも、同様の問題が生じるかもしれない。この場合、当該当事者が実質的に開発成果に関与していたか、又は単に延払条件を受け入れていただけかを決定するために、実際の取決めを極めて慎重に分析することが必要となる。当該分析には、第 1 章 D.1.2.1 のリスク・コントロールの指針が関係する。当該当事者がリスク・コントロールしている場合、当該当事者が違約金や補償の条件によって、不回収のリスクから自己を守ろうとすることが見込まれるかもしれない。当該当事者が不回収のリスクをコントロールしていない場合、この条件は、独立企業間のものとは考えにくい。

9.92 既存の取決めの終了、不更新、再交渉について、関連者間に設けられ又は課されている条件が、独立企業間で設けられたであろう条件と異なる場合、当該条件が存在しなければ当該企業の一方に生じたが、当該条件が存在するために生じなかったあらゆる所得は、当該企業の所得に含まれるものとし、それに応じて租税を課することができる。

F.3 どの当事者が、取決めの終了又は再交渉により損害を被る当事者への補償費用を最終的に負担すべきか

9.93 取決めの終了又は実質的な再交渉の条件が独立企業原則に沿ったものか否かを移転価格上分析するに当たっては、譲渡側と譲受側の双方の観点から検討すべきである。独立企業間の補償が必要な場合、その補償額評価のため、そして、その負担者を決定するために、譲受側の観点からの検討は重要である。あらゆる事案に対応できる単一の回答を導き出すことは不可能であり、事案の事実関係と状況、特に、

権利などの資産、負担されるリスク、契約終了の経済的合理性、どの当事者がメリットを享受するかという判断、当事者が実際に利用できる選択肢を検討すべきである。このことは、以下のとおり説明することができる。

9.94 関連者の A 社と B 社で製造契約が締結されていたが、A 社が当契約を終了させたとする（B 社は製造会社）。A 社は、従来 B 社が行っていた製造を継続するため、別の関連製造会社 C 社を使うことにした。パラグラフ 9.78 のとおり、全ての契約終了や実質的な再交渉が、独立企業間で補償請求権を生じさせるとの前提を置くべきではない。本節の指針に基づき、当該事案の取引が非関連者間で行われたとすれば、B 社は契約終了により被った損害に対する補償を請求できる立場にあると判断されるとする。この場合、B 社に支払われた補償の最終負担者が、A 社（契約を終了させた当事者）か、C 社（B 社の製造活動を引き継いだ当事者）か、再編により便益を得たグループ内の他メンバーかという問題が生ずる。当分析は、当該グループ内の他メンバーとの間の経済的に関連する取引も踏まえて、事業再編を構成する実際の取引の正確な描写から始めなければならない（パラグラフ 1.36-1.38 参照）。

9.95 独立企業間であれば、A 社が進んで補償費用を負担すると思われる場合があり、これは、例えば、B 社との契約終了の結果、C 社との新たな製造契約によってコスト削減が可能となり、コスト削減の現在価値の見込額が補償額よりも大きいと A 社が見込むことによる。

9.96 C 社が、A 社との製造契約を得るための手数料を自ら支払う場合もありうる。例えば、C 社にとって、新たな製造契約からの期待収益の現在価値が投資に見合う価値を有する場合である。このような場合、C 社の支払い方法は様々であろう。例えば、C 社が A 社に支払うことがあるかもしれないし、A 社の B 社に対する補償義務に見合う形で C 社が A 社に支払うかもしれない。また、B 社が有する権利の譲渡対価のような形で、C 社が B 社に支払うかもしれない。

9.97 独立企業間であれば、A 社と C 社が進んで補償費用を分担するであろう場合もある。再編によるメリットを、多国籍企業グループ内の他のメンバーが享受する場合、そのメンバーは直接的または間接的に補償の費用を負担するかもしれない。

第 II 部：再編後の関連者間取引の対価

A 事業再編と「構築」

A.1 一般原則：独立企業原則の同様な適用

9.98 独立企業原則及び本ガイドラインは、再編後の取引と、当初からそのような形で構築されていた取引とに、異なる形で適用されるものではなく、また、異なる

形で適用されるべきでもない。さもなければ、事業再編に関与する既存のプレイヤーと、事業再編を行う必要なしに同一のビジネスモデルを実施する新規参入者との間で、競争上の歪みが生じるであろう。

9.99 既存の形態の再編によって生じたか否かにかかわらず、比較可能な状況は、同様に扱われなければならない。実際の取引の正確な描写につながる取引の経済的な特徴に基づいて、描写移転価格算定手法が適切に選択され、適用されなければならない。

9.100 事業再編には変更が伴うが、独立企業原則は、再編後の取引に対してのみならず、事業再編を構成する取引に対しても適用されなければならない。この事業再編に係る取引への独立企業原則の適用は、本章第 I 部で議論している。

9.101 さらに、以下で議論されるように、事業再編後の取決めの比較可能性分析によって、再編前の取決めと比較して事実関係に差異があると判明することもあるだろう。このような事実関係の差異は、独立企業原則に対して、又は本ガイドラインの解釈及び適用のあり方に対して、影響を与えるものではないが、比較可能性分析に対して、したがってその適用結果に対して、影響を与えるかもしれない。再編前後の状況比較に関し D 参照。

A.2 再編前後の状況の間に事実関係の差異がある可能性

9.102 再編によって、関連者間の既存の取決めに変更が生じる場合、再編されたメンバーと、新規に設立されたメンバーでは、その事実関係に差異があるかもしれない。時として、既存の契約上及び商業上、関係があるメンバー間で、再編後の取決め交渉が行われることがある。このような場合、事案の事実関係と状況（特に、従前の取決めによって当事者に生じる権利と義務）によっては、新規取決めの条件の交渉に当たり、つまり、再編取決め又は再編後の取決めの条件を交渉するに当たり、メンバーが実際に利用できる選択肢に影響があるかもしれない（再編自体に対する独立企業間対価の算定において実際に利用できる選択肢の議論に関するパラグラフ 9.27-9.31 参照）。例えば、あるメンバーが過去にフルフレッジ販売会社として優れた業績を上げており、マーケティング及び販売機能を完全に果たし、価値あるマーケティング上の無形資産を使用・開発し、かつ、その業務に伴う一連のリスク（例えば、在庫リスク、不良債権リスク、市場リスク）を引き受けていたことが判明したとする。このメンバーの販売契約が、「リスク限定販売」契約に転換され、この契約に基づき、国外関連者の監督の下で限定的なマーケティング活動を行い、限定的なマーケティング上の無形資産を使用し、当該関連者と顧客との関係におい

て限定的なリスクを引き受けることになるとする。このような場合、再編対象の販売会社は、新規に設立される販売会社と同一の地位にはないだろう。

9.103 当事者間に再編の前後で継続的な事業上の関係がある場合、以下の C で議論されるように、再編前の事業又は再編自体の条件と、再編後の取決めの条件との間にも、相互関係があるかもしれない。

9.104 再編対象のメンバーと新規に設立されたメンバーをその出発点において比較した場合に生じる差異は、事業上で確立されたプレゼンスに関係するかもしれない。例えば、長年に渡りフルフレッジ販売会社であった企業がリスク限定販売会社に転換された状況と、そのグループがそれまで何らビジネス上のプレゼンスを有していない市場にリスク限定販売会社が設立された状況とを比較した場合、この新規設立メンバーには市場浸透活動が必要となるかもしれないのに対し、元フルフレッジ販売会社にはこの活動が必要ないかもしれない。これは、それぞれの状況における比較可能性分析及び独立企業間価格の算定に影響を与えるかもしれない。

9.105 長年に渡りフルフレッジ販売会社であったメンバーがリスク限定販売会社に転換された状況と、リスク限定販売会社が同じ期間に渡って市場に存在した状況と比較した場合、再編以前に、再編前からの「リスク限定販売会社」が行っていなかったであろう何らかの機能を、フルフレッジ販売会社が果たし、何らかの費用（マーケティング費用等）を負担し、何らかのリスクを引き受け、何らかの無形資産の開発に寄与してきたために、差異が存在することもあるだろう。ここで生じる問題は、独立企業間であれば、このようなフルフレッジ販売会社の機能、資産、リスクは、転換前の販売会社の対価にのみ影響を与えるはずであるのか、転換に伴う譲渡対価の算定に当たり考慮すべきであるのか（またその場合、どのように考慮すべきか）、再編対象のリスク限定販売会社の対価に影響を与えるはずであるのか（またその場合、どのように影響するか）、又はこれら 3 つの可能性が組み合わさっているのかということである。例えば、再編前のフルフレッジ販売会社は、何らかの無形資産を有していたのに対して、リスク限定販売会社は有していなかったということが判明したとする。この場合、独立企業原則の下では、このような無形資産について、これがフルフレッジ販売会社から国外関連者に譲渡されるのであれば再編時に対価を支払うこと、譲渡されないのであれば再編後の事業の独立企業間価格算定に当たりこれを考慮に入れることのいずれかが必要となるかもしれない（上記第 I 部 E.2 および第 6 章参照）。

9.106 再編に伴い、納税者がそれまで引き受けていたリスクが国外関連者に譲渡される場合、このリスク移転が再編後の活動から生じる将来のリスクにのみ関係するものであるのか、あるいは転換前の事業の結果として再編時点で既に存在するリス

クに関係あるものなのか検討することが重要であるかもしれない。つまり、分離（cut-off）問題がある。例えば、ある販売会社は不良債権リスクを引き受けていたが、「リスク限定販売会社」への再編後はこれを引き受けていない場合、この販売会社と、不良債権を引き受けたことのない既存の「リスク限定販売会社」とを比較するとする。この比較に当たり、第1章 D.1.2.1 の指針に基づき、再編によって「リスク限定販売会社」となった会社は、再編以前のフルフレッジの販売会社であった時期に生じた不良債権に係るリスクを依然として引き受けているのか、それとも、再編時点で存在したものを含む全ての不良債権リスクは移転されたのか、ということを検討することが重要であるかもしれない。

9.107 これと同じ見解や問題は、販売事業、製造事業、研究開発事業などのサービス事業等を含め、その他の種類の再編にも当てはまる。

B 事業再編への適用：再編後の関連者間取引に対する移転価格算定手法の選択と適用

9.108 再編後の関連者間取引に対する移転価格算定手法の選択と適用は、正確に描写された当該関連者間取引の経済的な特徴の分析に基づいて行わなければならない。再編後の取引に関係する機能、資産、リスクが何であるのか、また、いずれの当事者が機能を果たし、資産を使用し、リスクを引き受けるのか、ということについての理解が不可欠である。そのためには、取引当事者（例えば、再編対象のメンバー及びこれと取引を行うメンバー）の機能、資産、リスクに関する情報が利用できる必要がある。当該分析は、再編対象のメンバーに貼られたレッテルにとらわれず行われるべきである。なぜなら、「コミッションエア」や「リスク限定的販売会社」といったレッテルを貼られたメンバーが、時として、現地の価値ある無形資産を有していたり、重要な市場リスクを引き続き引き受けていたりすることが見受けられたり、「受託製造会社」というレッテルを貼られたメンバーが、時として、重要な開発業務を遂行していたり、ユニークな無形資産を所有したり使用していたりすることが見受けられるからである。再編後の状況において特に注意を払うべきなのは、再編対象のメンバーに実質的に残される価値ある無形資産及び経済的に重要なリスク（場合によっては、現地の保護されない無形資産を含む）の特定、並びにそのような無形資産及びリスクの配分が独立企業原則を満たしているかということである。対価の支払形態が、リスク配分の不適正性を決定するわけではない。これは、第1章のリスク分析プロセスに記載のとおり、当事者が実際どのようにリスクをコントロールしているか、当該リスクを引き受ける財務能力を有するか否かが決定するのである。これにより、当事者のリスクの引き受けが判断され、結果的に最適な移転価格算定手法が選択される。リスク及び無形資産の問題は、本章第I部において議論されている。

9.109 事業再編によって、独立企業間でほとんど見られないようなビジネスモデルが展開される場合、再編後取決めの比較対象候補の把握が、課題となるかもしれない。ある取決めが独立企業間では見られないからといって、当該取決めが独立企業間のものではない又はビジネス上合理的ではないことを意味するわけではないということに留意する必要がある。また、独立企業原則に基づき正確に描写された再編取引の対価を算定するため、あらゆる努力がなされる必要がある。

9.110 実施可能な差異調整の実施を条件に、比較対象候補（内部比較対象を含む）が入手可能な場合がある。例えば、CUP法であれば、多国籍企業グループと取引を行っていた独立企業が買収され、この買収に続いて、取引の再編が行われ、当該取引がいまや関連者間取引となっているような場合である。5つの経済的な特徴や比較可能性要素の検討、関連者間取引と非関連者間取引とが異なる時点で行われることによって生じる可能性のある影響を検討することにより、買収前の非関連者間取引の条件から、買収後の関連者間取引の比較対象取引を把握できるかもしれない。たとえ取引条件が変更された場合であっても、事案の事実と状況に応じて、再編の際に行われた機能、資産、リスクの移転に関して調整することが依然として可能かもしれない。例えば、異なる当事者が不良債権リスクを引き受けるという事実を説明するために差異調整が行われるかもしれない。

9.111 また、独立企業が行っている製造、販売又は役務活動と、再編対象の関連者が行っている活動が比較可能な場合にもCUP法が適用できるかもしれない。近年のアウトソーシング業務の進展に伴い、場合によっては、再編後の関連者間取引の独立企業間価格を算定するため、CUP法適用に当たっての比較対象取引となるような非関連のアウトソーシング取引を把握することが可能かもしれない。もちろん、これには、アウトソーシング取引が非関連者間取引としての資格を満たし、5つの経済的な特徴または比較可能性要素の検討により、非関連者間取引であるアウトソーシングの条件と再編後の関連者間取引の条件との間に重大な差異が存在しないこと、また、十分に信頼性がある差異調整を実施することで差異を排除できることのいずれかが十分に満たされることが条件となる。

9.112 比較対象候補を把握した場合、関連者間取引と非関連者間取引の比較可能性分析を行い、それらの取引の間の重大な差異（仮にある場合）を特定し、差異調整が必要かつ可能な場合には差異調整を行うようにすることが重要である。特に、比較可能性分析によって、再編対象のメンバーが引き続き価値ある重要な機能を実施していることや、再編後も「限定的」企業に残されているものの比較対象候補には見られない現地の無形資産又は経済的に重大なリスクが存在することが判明するかもしれない。再編事業とスタートアップ事業の差異については、A参照。

9.113 比較対象候補の特定は、情報の利用可能性に伴う制約とコンプライアンス・コスト（パラグラフ 3.2 及び 3.80 参照）を念頭に、事案の状況において、最も信頼できる比較対象データを把握することを目的として行われなければならない。データは常に完全なわけではないと認識されている。また、比較対象データが見つからない事案もある。例えば、事業再編によって、統合されていた機能が、非関連者間では見られないような方法で、グループ内メンバーに分割される場合がある。これは、必ずしも、正確に把握された関連者間取引が独立企業間のものではないことを意味するわけではない。比較対象の選定プロセスに困難性が生じうるにもかかわらず、全ての移転価格事案に合理的な解決を見つけることが必要である。パラグラフ 2.2 の指針に従い、比較対象のデータが少なく、不完全な場合であっても、特に機能分析によって決定される関連者間取引の性質に沿って、事案に最適な移転価格算定手法が選択されなければならない。

C 再編の対価と再編後対価の関係

9.114 場合によっては、再編の対価と再編後の事業に対する独立企業間価格との間に、重要な相互関係があるかもしれない。例えば、納税者が関連者に事業を売却した後も、納税者が、当該事業の一環として関連者との取引を継続することがありうる。例えば、パラグラフ 9.74 のアウトソーシングが該当する。

9.115 また、製造販売活動を行う納税者が、販売事業を国外関連者に売却する再編を行い、以後、納税者は製造した製品を当該関連者に販売するという場合があるだろう。当該関連者は、事業を買収し運営することへ投資したことに対し、独立企業間の報酬を見込むだろう。この場合、納税者は、当該関連者との間で、事業譲渡に係る前払い対価（独立企業間価格）の一部又は全部の収受を放棄し、前払い対価が支払われていた場合に関連者が同意するであろう価格よりも高い価格で関連者に製品を販売することにより、比較可能な財務上の収益を長期に渡って収受することに合意するかもしれない。あるいは、両者は、事業譲渡に係る前払い対価と将来の製造製品の対価の一部を相殺することによって、将来の製品の取引価格を低く設定することに同意するかもしれない。独立企業間において再編自体に対価が支払われたと思われる状況に関する議論については、本章第 I 部参照。

9.116 つまり、納税者が、以前は納税者が行っていた事業を行う関連者との間で、サプライヤーとして引続き事業上の関係を有している場合、納税者と関連者には、この事業上の関係を通じて経済上及び商業上の収益（例えば、物品の販売価格）を稼得する機会があり、この事業上の関係によって、事業譲渡に対する前払い対価が放棄された理由が説明できるかもしれないし、将来の取引価格が、事業再編が行われなかった場合に合意されたと思われる価格と異なる理由が説明できるかもしれな

い。しかし、実務上、このような取決めを構築し、モニタリングすることは困難かもしれない。納税者は、対価支払い形式を、前払いであれ、一定期間に渡る支払いであれ、自由に選択できる。一方、税務当局は、取決めを検討するに当たり、再編自体の対価（もしあれば）の放棄が、再編後事業の対価にどのような影響を与えたか知りたいと考えるであろう。このような場合、特に、税務当局は、再編の独立企業間対価と再編後取引の独立企業間対価のそれぞれの評価について提供を受ける一方で、取決めの全体を検討したいと考えるであろう。

D 再編前後の状況比較

9.117 関連する問題として、関連者間取引に係る事業再編前後の収益を比較する意義がある。特に、再編対象のメンバーの再編前収益を参考に、特定の機能、資産、リスクの移転や放棄を反映するよう調整を加えて、その再編後の収益を決定するのが適切であるかということが問題となりうる⁴。

9.118 このような前後比較に係る重要な論点の一つは、OECD モデル租税条約第 9 条に規定する非関連者間取引との比較を前提にすれば、再編後の関連者間取引において稼得する収益と、再編前の関連者間取引で稼得していた収益とを比較することは十分ではないということである。納税者の関連者間取引を他の関連者間取引と比較することは、独立企業原則の適用とは無関係であり、したがって、税務当局による移転価格課税の根拠として用いられるべきではないし、あるいは、納税者による移転価格設定方針の根拠として用いられるべきではない。

9.119 前後比較に関する別の論点は、再編対象のメンバーが失った機能、資産、リスクが常に他メンバーに移転されるわけではないということを念頭に置きつつ、これら機能、資産、リスクの一括評価が難しそうなことである。

9.120 このような問題が指摘されているものの、事業再編において、再編前後を比較することは、再編自体の理解に一定の役割を果たすことがあり、当事者間の損益配分変更の原因となった変更を理解する上で、部分的に再編前後の比較可能性分析（機能分析を含む）となりうる。実際、再編前からの既存取決めや再編自体の条件に関する情報は、再編後の取決めが置かれている状況を理解し、取決めが独立企業原則に沿ったものであるかを評価するために、不可欠でありうる。また、これにより、再編対象のメンバーが実際に利用できる選択肢が明らかになることもある⁵。

4 これは、本章第 I 部で議論される潜在的収益に関する論点とは別の論点である。

5 実際に利用できる選択肢に関する議論については、パラグラフ 9.27-9.31 参照。また、再編の結果としての状況と当初からそのようなものとして構築されていた状況との間における事実に関する差異の可能性、及び新しい取決めの条件を交渉する際に、したがって、再編取決め又は再編

9.121 再編前後の事業を分析することで、機能、資産、リスクの一部は移転されたものの、その他の機能は「限定的」メンバーによって引き続き行われている、ということが判明するかもしれない。典型的なのは、再編の一部として、当該メンバーの無形資産やリスクが移転したように見えるかもしれないが、再編後、同メンバーが、従前に果たしていた機能の一部又は全部を引き続き果たす、というものである。しかし、再編後は、当該「限定的」メンバーは、これら機能を国外関連者との契約に基づき果たすのである。国外関連者と「限定的」メンバーとの間の実際の取引を正確に描写することで、実際の商業上又は財務上の関係（契約上の条件が当事者の行動など事案の事実と整合的であるか否かを含む）が明らかになる。各当事者に支払われる独立企業間対価は、再編後に各当事者により実際に果たされる機能、使用される資産、引き受けられるリスクと整合的であるべきである。

9.122 例えば、ある多国籍企業が製造販売している製品の価値は、製品の技術的特徴でなく、むしろそのブランド⁶の消費者による認知によって決定されているとしよう。当該多国籍企業は、慎重に策定し多額の経費をかけたマーケティング戦略を実施することにより、価値の高いブランドを開発し、自社を競合他社から差別化したいと考えている。当該ブランドに代表される商標や商号などの無形資産は、A 国の A 社が保有しており、A 社はこれら無形資産の保有、開発、利用に係るリスクを引き受けている。世界的マーケティング戦略の策定、維持、実施は、多国籍企業の主なバリュー・ドライバーであり、A 社本部の 125 名の従業員によって遂行されている。これらの無形資産の価値により、同社の製品は、高い消費者価格を実現している。また、A 社本部は、グループのメンバーに集約化した役務（人事管理、法務、税務等）も提供している。グループのメンバーが、A 社との受託製造取決めに基づいて製品を製造し、別のメンバーが A 社から購入した製品を販売している。受託製造会社と販売会社に独立企業間対価を配分した後に A 社が稼得した収益は、A 社の無形資産、マーケティング活動及び集約化した役務の対価と考えられる。

9.123 ここで再編が行われる。当該ブランドに代表される商標や商号などの無形資産は、A 社から、新規設立メンバーの Z 国の Z 社に譲渡され、対価は一括で支払われる。再編後、A 社は、Z 社などグループのメンバーのために行う役務に対して、コストプラスで対価を受ける。グループのメンバーである受託製造会社及び販売会社の対価は、従来と同じである。受託製造会社、販売会社、A 社本部役務への対価が支払われた後の残余利益は、Z 社に支払われる。再編前後の取引の正確な描写により、次のことが明らかになる。

後取決めの条件を交渉する際に、当該差異が当事者にとって実際に利用できる選択肢に対してどのような影響を与えるかに関する議論については、パラグラフ 9.102-9.106 参照。

6 「ブランド」という用語の説明については、パラグラフ 6.23 参照。

- Z社は、現地信託会社によって管理されている。Z社には機能を果たす能力を有する人員（従業員や役員）がおらず、ブランドに代表される商標や商号などの無形資産の保有や戦略策定のリスクに関連して実際にコントロール機能も果たしておらず、また、そのようなリスクを引き受けるための財務能力も有しない。
- A社本部の上級幹部は、年に一度Z社に赴き、同社の運営に必要な戦略決定を正式に承認する。この決定事項は、Z国で会議が行われる前に、A国のA社本部で準備されている。当該多国籍企業は、この活動がA社本部のZ社に対する役務業務であると考えている。このような戦略意思決定に係る活動に対しては、集約化した役務（人事管理、法務、税務等）への対価と同じく、コストプラスで算定された対価が支払われる。
- 世界的マーケティング戦略の策定、維持、実施は、引き続きA社本部の従業員によって遂行されており、コストプラスで算定された対価が支払われている。

9.124 これらの事実関係に基づけば、A社が引き続き再編前と同じ機能を果たし、かつ、同じリスクを引き受けていると結論付けることができる。特に、A社は、無形資産の利用に伴うリスクをコントロールする能力を引き続き有し、かつ、実際にこれを行っている。またA社は、世界的マーケティング戦略の策定、維持、実施に関する機能も引き続き果たしている。Z社は、無形資産に係るリスクを引き受けるために求められるコントロール機能を果たす能力を有しておらず、実際にも果たしていない。そのため、再編後取引を正確に描写した結果、この再編は、無形資産の管理集約を目的としたものというより、実質的にはA社とZ社の資金提供を目的としたものであるという結論に達するかもしれない。再編の評価に当たっては、取引の完全な事実関係や状況を踏まえた、第1章D.2の指針に基づく取引のビジネス上の合理性が求められるかもしれない⁷。

9.125 また、例えば、事業再編が買収を伴うものであり、再編前の非関連者間取引と再編後の関連者間取引の差異を説明できるだけの信頼性のある差異調整ができる場合のように、再編前の取引が関連者間のものではないことから、再編前後の比較が行えるような場合もある。パラグラフ9.110の例参照。非関連者間取引が信頼できる比較対象取引を提供するか否かは、パラグラフ3.2の指針の観点から評価されるべきであろう。

7 これは、包括的租税回避防止規定の適用や、Z社の実質的な経営の場所に係る問題とも関係しない。

E ロケーション・セービング

9.126 ロケーション・セービングは、多国籍企業グループが業務の一部を、当初の業務遂行地よりもコスト（人件費、不動産コスト等）の安価な場所に移管する場合に生じる。その際、移管に伴い見込まれるコスト（例えば、既存の事業の終了費用、新たな場所でより高くなるかもしれないインフラコスト、新事業では市場との距離が離れるためより高くなるかもしれない輸送コスト、現地従業員の研修費用等）を考慮に入れるものとする。ロケーション・セービングの稼得を目的とした事業戦略が事業再編のビジネス上の理由として挙げられている場合、第1章 D.1.5 の議論が関係する。

9.127 事業再編後に重大なロケーション・セービングが得られる場合、ロケーション・セービングは当事者間で共有されるべきか、その場合どのように共有すべきかという問題が生じる。この問題への対応には、第1章 D.6 の指針が関係する。

9.128 例えば、ブランド衣料品をデザインし、製造販売する企業があるとする。製造工程は基本的なものであるが、ブランド名の知名度は高く、極めて価値の高い無形資産であるとしよう。当該企業は人件費の高い A 国に所在しているが、A 国での製造事業から撤退し、人件費が大幅に安い B 国関連者への生産移管を決定したとする。A 国企業は、ブランド名に対する権利を維持し、引き続き衣料デザインを行う。再編後、B 国関連者が受託製造取決めに基づいて衣料品を製造する。この取決めには、B 国関連者が保有する又はこれにライセンスされる重要な無形資産の使用も、B 国関連者による重要なリスクの引き受けも、一切含まれていない。衣料品は、B 国関連者によって製造された後、A 国企業に販売され、第三者顧客に再販売される。この再編によって、A 国企業と B 国関連者で構成されるグループが重大なロケーション・セービングを得ることが可能だとする。この場合、このロケーション・セービングは、A 国企業に帰属するべきか、B 国関連者に帰せられるべきか、あるいは両者に（その場合、どのような比率で）帰属するべきかという問題が生じる。

9.129 この例で、移管された事業が、極めて激しい競争状況にあるとすると、A 国企業が実際に利用できる選択肢は、B 国関連者に製造委託するか、第三者の製造企業に製造委託するかであろう。この結果、独立企業間であれば、A 国企業の衣料品製造を受託したであろう条件を決定するための比較対象データを見つけることが可能なはずである。このような場合、一般に、独立企業である受託製造業者であれば、自社に帰属するロケーション・セービングは、仮にあったとしても皆無に等しいであろう。そうでなければ、B 国関連者の置かれる状況が、第三者の製造業者の状況と異なるものとなり、独立企業原則に反することになるであろう。

9.130 また、X 国の企業が極めて専門的で質の高いエンジニアリング・サービスを非関連顧客に提供しているとする。X 国企業は、非関連顧客に時間当たりの固定料金を請求しており、この料金は、同じ市場で競合他社が同様のサービスに対して請求する時間当たり料金と同等である。X 国では有能なエンジニアの賃金が高いとする。その後、X 国企業は、エンジニアリング作業の大部分を Y 国に新たに設立した子会社に委託するようになった。Y 国子会社は、X 国エンジニアと同等の能力を持つエンジニアを大幅に低い賃金で雇っており、X 国企業と Y 国子会社のグループは、大きなロケーション・セービングを得ている。顧客は引き続き、X 国企業と直接取引を行っており、必ずしもこの委託取決めを知っているわけではない。しばらくの間、この X 国の有名企業は、エンジニア・コストを大幅に削減したにもかかわらず、自社のサービスに対して従来通りの時間当たり料金を請求し続けることができる。しかし、一定期間が過ぎれば、競争圧力により、時間当たり料金を（X 国企業は、X 国の有能なエンジニアの賃金をカバーすることはできないものの、Y 国の有能なエンジニアが当該サービスを提供することで、引き続き収益を稼得できるであろう額まで）引き下げざるを得なくなる。ロケーション・セービングの一部が、顧客に還元されるのである。このような場合でも、独立企業間において、ロケーション・セービングのうち顧客に還元されなかった部分が多国籍グループ内のいずれのメンバーに帰属するか、つまり Y 国子会社か、X 国企業か、又はその両者か（その場合、どのような比率によるか）という問題が生じる。

9.131 独立企業間において、ロケーション・セービングの帰属先を判断するに当たり、当事者の機能、リスク、資産、並びに各当事者が実際に利用できる選択肢を考慮することが重要となる。例えば、X 国企業が提供する種類のエンジニアリング・サービスに対する需要が多いとする。Y 国子会社は、求められる基準に見合う質の高いサービスを提供できる、低コスト国で事業展開している唯一の企業である。また、Y 社は参入障壁となる技術ノウハウを確立しているため、価格競争圧力に持ちこたえることができるとする。さらに、X 国企業は、技術者の給与水準が顧客に請求できる金額を上回るため、X 国において当該サービスを提供するために適した技術者を雇用するという選択肢はない。このことから、X 国企業には、このサービス提供者を利用する以外の選択肢は多くないであろう。X 社から Y 社に支払われる対価は、サービス提供時に使用される無形資産などのサービスの価値や、Y 社によるロケーション・セービングを踏まえる必要がある。X 国企業と Y 国子会社によってもたらされる貢献の性質に鑑みれば、取引単位利益分割法の適用基準に該当するかもしれない。

第10章 金融取引の移転価格に係る側面

A 序

10.1. 本章の目的は、関連企業間における特定の金融取引の条件が独立企業原則と整合的か否かの決定に関するガイダンスを提供することにある。

10.2. Bは第1章D.1の原則の金融取引に対する適用について述べている。Cでは、グループ内融資、キャッシュプーリング、ヘッジ取引を含む財務活動に関して、独立企業原則に沿った条件を決定する際のガイダンスを提供している。Dは金融保証取引について記載しており、Eはキャプティブ保険会社についての分析を概説している。

10.3. 独立企業間の金融取引の条件は様々な商業上の考慮の結果である。対照的に、多国籍企業グループは、そのグループ内でこれらの条件を決定する裁量を持つ。したがって、グループ内の状況によって、税務上の影響など商業上以外の考慮がなされる場合もある。

B 第1章D.1のガイダンスとの相互作用

B.1. 融資と称する取引を融資と見なすべきか否かの決定¹

10.4. 多国籍企業グループの一員である借手事業体の負債による資金調達と株主資本による資金調達のバランスは、同一又は同様の環境で事業を行っている独立事業体のそれとは異なっている場合がある。この場合は、借手事業体が支払うべき利子額に影響する可能性があり、そのために、当該国で発生する利益に影響を与えるかもしれない。

10.5. OECDモデル租税条約第9条に関するコメンタリーでは、3(b)において、第9条は「貸付契約に定められる利子率が独立企業間のレートであるか否かの決定のみならず、一見、貸付であるものが貸付として、またはそれ以外の何らかの支払、特

¹ このサブセクションに含まれるガイダンスは、2017年OECDモデル租税条約第9条へのコメンタリー及び第1作業部会によって合意された変更の提案を反映したコメンタリーと整合的である。これらの提案がいずれかの段階で大幅に変更された場合にはガイダンスが改定される可能性がある。

に自己資本への拠出として取り扱われるべきであるのかに関しても」² 関係することに留意している。

10.6. 前パラグラフとの関連では、このサブセクションでは、第 1 章の概念、特に D.1 における実際の取引の正確な描写が、多国籍企業グループに属する事業体の負債による資金調達と株主資本による資金調達のバランスとどう関係するかを詳細に述べる。

10.7. 取引に関する取決めが、全体としてみると、比較可能な状況においてビジネス上合理的に行動する独立企業が採用するであろう取決めとは異なると考えられる場合には、第 1 章 D.2 のガイダンスも関連してくる。

10.8. このガイダンスは、価格設定の対象となる負債金額を算定するために、第 1 章に従った実際の取引を正確に描写するアプローチを反映しているが、そのように決定された債務の利子の価格決定前に、国内法に基づいて、事業体の負債による資金調達と株式による資金調達のバランスの問題に対応するために、他のアプローチの採用が可能との認識も示している。これらのアプローチには、金融商品と発行者の特徴に関するマルチ・ファクター分析が含まれる。

10.9. したがって、このガイダンスは、各国が国内法に基づき、事業体の負債による資金調達と株式による資金調達のバランス及び利子損金算入に対するアプローチを執行することを妨げるものではなく、また、第 1 章の正確な描写を、借入と称する取引を借入と見なすべきか否かを決定する際の唯一のアプローチとして義務づけることを意図するものでもない。

10.10. 多国籍企業グループに属する事業体の負債による資金調達と株式による資金調達のバランスの決定に対する第 9 条の適用については、異なる見方を持つ国もあるが、このセクションの目的は、融資と称する取引を税務上融資と見なす（若しくはその他の種類の支払い、特に株式資本への出資と見なす）か否かを決定する際に第 1 章における正確な描写を使用する国々に対してガイダンスを提供することである。

10.11. 金融取引に付された特定の名称又は説明は移転価格分析を制約するものではない。それぞれの状況は、それぞれのメリットに基づき調査され、前パラグラフの

² 1986 年 11 月 26 日に OECD 理事会が採択した、租税委員会 (CFA) の「過小資本」に関する報告書において議論され、OECD MTC (モデル租税条約) 完全版第 2 巻ページ R (4)-1 に再掲載された。

序文に従わなければならない、第1章に基づく実際の取引の正確な描写はあらゆる価格設定のための試みにも優先する。

10.12. 融資の正確な描写に当たり、事実と状況次第では、以下の経済的な特徴は有効な指標になりうる。確定返済期日の有無、利払いの義務、元利金の支払いを強制する権利、通常の企業債権者と比較した場合の資金提供者の地位、財務制限条項及び担保の存在、利払いの源泉、資金受領者が非関連の貸付機関から融資を受ける能力、融資がどの程度資本的資産の取得に充てられるか、及び債務者と称する者による期日通りの返済の不履行又は延期の要請。

10.13. 例として、多国籍企業グループに属するB社が、その事業活動のために追加的な資金調達を必要としている事例を考える。このシナリオでは、B社は関連会社のC社から期間10年の借入として融資を受ける。今後10年間のB社の誠実な財務予測に照らせば、B社はその額の借入の利息を支払うことができないことが明白であると仮定する。事実と状況に基づき、融資返済能力が欠如しているため、非関連者は、B社に対しこのような融資を進んで行わないと結論づけることができる。したがって、移転価格の目的で、B社に対するC社の融資の正確な描写額は、非関連者の貸手がB社に融資を行うことを希望したであろう最大額と、非関連者の借手が比較可能な状況において、C社から融資を受けることを希望したであろう最大額の関数となる。これには、貸付又は借入を全く行わない可能性も含む（本章のC.1.1.1にある「貸手及び借手の視点」へのコメント参照）。この結果、B社が独立企業として支払ったであろう利子額の算定のためには、C社からB社への融資額の差額は融資とは描写されない。

B.2. 商業上又は財務上の関係の特定

10.14. 金融取引において、独立企業原則に整合的な条件か否かを決定するに当たって、これらのガイドラインの第1章から3章に記載されている、その他の関連者間取引に対する原則と同一の原則が適用される。

10.15. 関連者間取引では、金融取引の正確な描写には、多国籍企業グループが事業を行っている業種の事業活動に影響する要素の分析が必要となる。業種間では差異が存在するため、経済、ビジネス、又は製品サイクルにおける特定の時点、政府規制の影響、又は特定業種における財源の利用可能性といった要素が、関連者間取引を正確に描写するために考慮すべき関連性のある特徴である。この分析では、様々な業種で事業活動を行う多国籍企業グループは、例えば、業種間で資本集約度が異なるために、必要とする資金調達の額及び種類が異なる、又は業種間でビジネス上の必要性が異なるために、必要とする短期の現金残高水準が異なるという事実を考慮する。公認された業界基準（バーゼル規制など）に従った規制を受ける金融サー

ビス事業体のように、関連者である多国籍企業が規制を受けている場合には、これらの規制が課す制約を十分に考慮しなければならない。³

10.16. 第1章で記載されているように、実際の取引を正確に描写する過程において、特定の多国籍企業グループがこれらの確認された要因にどう対応しているか理解することも必要である。この点では、多国籍企業グループの方針が、例えば、多国籍企業グループが異なるプロジェクト間の資金調達ニーズの優先順位をどのように定めているか、多国籍企業グループ内の特定の多国籍企業の戦略的重要性、多国籍企業グループが特定の信用格付けや負債資本比率を目標としているか否か、あるいは多国籍企業グループがその業種において見られるものとは異なる資金調達戦略を採用しているか否かといった点を考慮することにより、実際の取引の正確な描写の参考になる場合がある（B.3.5 参照）。

10.17. 第1章に記載されたガイダンスに基づき、実際の取引の正確な描写は、取引の経済的な特徴の完全な特定から出発すべきである。これは、当事者間の商業上又は財務上の関係及びこれらの関係に付随する条件及び経済的な状況からなり、取引の契約条件、果たす機能、使用する資産、引き受けるリスクの調査、金融商品の特徴、当事者及び市場の経済的状況及び当事者が採用する事業戦略が含まれる。

10.18. 関連者間のその他の取引の分析と同様に、独立企業原則を金融取引に適用する際に、比較可能な状況で独立企業が同意するであろう条件を考慮すべきである。

10.19. 独立企業は、特定の金融取引を行うかどうか検討する際に、現実的に可能な他の選択肢を全て考慮し、商業上の目的を達成するために、明らかにより有利な機会を提供する選択肢が他にないと判断した場合にのみ、当該取引を行うであろう（第1章パラグラフ 1.38 参照）。現実的に可能な選択肢を考慮する際に、当該取引に対する各当事者の立場を考慮しなければならない。例えば、資金を提供する事業体の場合、貸手の特定の事業目的及び取引が行われる状況を考慮し、その他の投資機会を検討するだろう。借手の視点からは、現実的に可能な選択肢には、事業体の債務返済能力以外にも幅広い検討事項、例えば事業体が事業上の必要性に対応するために実際に必要とする資金などが含まれる。場合によっては、事業体が追加の負債を借り入れて返済する能力を有していても、信用格付けに関して否定的な受け止め方をされ、資本コストが増大し、資本市場へのアクセス及び市場の評価が危うくなることを避けるために、追加の借入を行わないこともある（本章 C.1.1.1 にある「貸手及び借手の視点」に関するコメント参照）。

³ ガイドラインの第1章 D.1.2.1 の脚注参照。

10.20. 理想的なシナリオは、比較可能性分析によって、あらゆる点で検証対象取引に合致する、独立企業間の金融取引を特定できることである。多くの変動要素が関係するため、比較対象候補と検証対象取引には差異がある可能性が高い。検証対象取引と比較対象候補に差異がある場合には、その差異が価格に重大な影響を与えるか否かの検討が必要となる。そうであれば、必要に応じて、比較対象候補の信頼性を高めるために、必要に応じて、比較可能性を調整することができるかもしれない。これは、差異調整が量的要素に基づくもので、質の高いデータが入手可能な場合（例えば通貨の差異）には、例えば、質的差異のある借手への融資との比較をしようとする、又はデータが容易には入手できない場合（例えば、借手の事業戦略が異なる場合）と比べ、実現可能性が高い。

B.3. 実際の金融取引における経済的な特徴

10.21. 実際の取引の正確な描写の一環としての金融取引条件の分析の参考とするため、又は正確に描写された実際の取引に対して価格を決定するために、以下の経済的な特徴を考慮すべきである。

B.3.1. 契約条件

10.22. 独立企業間の金融取引の条件は通常、契約書上に明示的に記載されている。しかしながら、関係者間では、契約上の取り決めが必ずしも十分な詳細を伴う情報を提供しない、又は当事者の実際の行為若しくはその他の事実と状況と矛盾している場合があるかもしれない。したがって、第1章 D.1.1 に従って実際の取引を正確に描写するためには、その他の書類、関係者の実際の行動（このような検討が最終的には、契約書と実際の行動は整合的であるとの結論に達する場合もあるかもしれないが）及び比較可能な状況において独立企業間の関係を一般的に支配する経済原則に注視することが必要である。

B.3.2. 機能分析

10.23. 実際の金融取引を正確に描写する際には機能分析が必要となる。この分析は、関係者間取引に対して、当事者が果たす機能、使用する資産及び引き受けるリスクの特定を目的としている。

10.24. 例えば、特にグループ内融資の場合、資金を提供するか否か及び提供するならどういう条件の下で提供するかを決定するという、貸手が果たす重要な機能には、通常、融資に内在するリスクの分析及び評価、事業資金を投資する能力、融資条件の決定並びに融資の組成及び書類の作成が含まれる。これには融資に対する継続的なモニタリング及び定期的なレビューを含む場合もある。このような機能分析には、

営利的貸手又は格付機関が、借手の信用力を判断する際に考慮するのと同様の情報に係る考慮も含まれるであろう。関連者である貸手は、必ずしも非関連の貸手と同じ機能の全てについて、同程度に果たすとは限らない。しかし、融資が独立企業間で実行されたであろう条件で行われたかどうかの検討には、同じ商業上の考慮及び経済的状況が関係する（本章の C.1.1.1 及び C.1.1.2 にある「貸手及び借手の視点」及び「信用格付けの使用」に関するコメント参照）。

10.25. 正確な描写に基づくと、貸手は資金提供に関連して引き受けたリスクをコントロールしない、又はそのリスクを引き受ける財務能力がない場合、そのようなリスクは、リスクをコントロールし、リスクを引き受ける財務能力がある事業体に配分されるべきである（第 1 章パラグラフ 1.98 参照）。例えば、A 社が B 社に資金を提供する場合を検討する。さらに、実際の取引の正確な描写によれば、A 社は資金提供に関するコントロール機能を果たしておらず、多国籍企業グループの親会社である P 社がこれらのリスクをコントロールし、そのようなリスクを引き受ける財務能力を有している場合について検討する。第 1 章の分析に基づくと、P 社がそのようなリスクの結果を負い、A 社はリスクフリーのリターンのみを享受する権利を与えられる（第 1 章 D.1.2.1 参照）。

10.26. 借手の視点では、関連する機能とは、通常、融資の元利金を期日に返済する資金の利用可能性の確保、必要に応じて担保の提供、融資契約から生じるその他の義務のモニタリング及び履行を指す（本章 C.1.1.1 の「貸手及び借手の視点」に関するコメント参照）。

10.27. 場合によっては、異なる取引においては、同一の事業体が貸手及び借手の機能を引き受けることもある。例えば、財務を担当する事業体が資金を調達してグループの他のメンバーに提供することが多国籍企業グループにおける財務活動の集中化において起こりうる。このような状況では、機能分析に関して、本章の C 節のガイダンス、特にパラグラフ 10.44 及び 10.45 が適用可能か検討すべきである。

B.3.3. 金融商品の特徵

10.28. 公開市場には、多種の金融商品が存在しており、その非常に多様な特徴は、これらの製品又はサービスの価格設定に影響を与える場合がある。このため、関連者間取引の価格設定にあたっては、取引の特徴を文書化することが重要である。

10.29. 例えば、融資の場合、特徴として以下が挙げられるが、これらに限定されるわけではない：融資額、その期間、返済計画、融資の性質又は目的（企業間信用、合併／吸収、担保など）、優先劣後の水準、借手の地理的位置、通貨、提供担保、保証の有無及びその質、固定金利か変動金利か。

B.3.4. 経済状況

10.30. 比較可能性を得るためには、独立企業及び関連企業が事業を行う市場に、価格に重大な影響を与える、又は適切な調整が行えない差異が存在しないことが必要である。

10.31. 金融商品の価格は、裏付けとなる経済状況、例えば通貨、地理的位置、現地の規制、借手の事業分野、取引の時期の差異などにより大きく異なる。

10.32. 中央銀行の貸出金利や銀行間基準金利などのマクロ経済の傾向、及び信用危機などの金融市場の事象が価格に影響し得る。この点において、プライマリー市場における金融商品発行の正確な時期、又はセカンダリー市場での比較可能なデータの選択が、比較可能性の観点から非常に重要となり得る。例えば、融資実行の複数年のデータが有力な比較対象を提供するとは考えにくい。逆は真なりで、すなわち、比較対象となる融資の実行時期が、検証対象取引の実行時期に近いほど、経済的要素が異なる可能性はより小さくなる。ただし、特定の事象が貸出市場に急激な変化をもたらす可能性はある。

10.33. 通貨の違いはもう一つの重要な要素になり得る。成長率、インフレ率、為替レートのボラティリティなどの経済的要素は、同様の金融商品であったものが、異なる通貨で発行されたために、異なる価格となる場合があることを意味している。さらに、同一の通貨で発行された金融商品の価格も、金利操作、外国為替管理、外国為替規制、金融市場へのアクセスに関するその他の法的及び政治的規制などの規制により、金融市場や国によって異なる可能性がある。

B.3.5. 事業戦略

10.34. 事業戦略の違いは独立企業間で合意するであろう条件にも重大な影響を与えうることから、実際の金融取引の正確な描写及び移転価格算定上の比較可能性の判断に当たっては、事業戦略の検討も必要である。事業戦略の違いは独立企業間で合意した条件に重大な影響を与えうるからである。

10.35. 例えば、非関連の貸手は、吸収又は合併を行う企業に対して、通常の場合であれば、貸手は受け入れない条件で、同一の企業に条件付きで融資を行う準備ができていた場合がある。こういった場合には、貸手は、事業が変化するにつれて、一定期間、事業の財務指標に一時的な変化が生じることを事実上認め、融資条件に着目して借手の事業計画及び予想を考慮する。第1章 D.1.5 では、実際の取引の正確な描写及び比較可能性を判断する際に検討の必要がある事業戦略に関するその他の事例を示している。

10.36. 事業戦略の分析には、多国籍企業グループのグローバルな財務方針の考慮、既存の融資及び株主持分など関連会社間の既存の関係の確認も含まれる（マスター・ファイルに含むべき情報に関するガイドライン第5章付属文書1参照）。

10.37. 例えば、ABグループの一員であるA社は、関連会社B社に10年の期間で融資を行い、B社は短期の運転資本としてこの資金を利用する場合を考える。この資金提供はB社の貸借対照表上、唯一の借入である。ABグループの方針及び実務では、当該多国籍グループは、短期の運転資本を管理するために1年のリボルビング・ローンを活用している。この状況では、この事実と状況において、実際の取引の正確な描写から、結論として、B社と同じ条件下の非関連の借手は、短期運転資本のニーズに対処するために10年の融資契約は結ばなかったであろうし、当該取引は、正確には、10年の融資ではなく、1年のリボルビング・ローンと描写されるであろうと結論付けられるかもしれない。この描写の結果からは、運転資本の必要性は継続するとの前提で、価格設定アプローチでは、1年のリボルビング・ローンの継続的な借り換えに対して価格を設定するものとなる。

10.38. いずれにしても、結果の信頼性は、一般的に、グループ内取引に関与した検証対象の借手に対して、比較可能な借手が採用する事業戦略がどの程度類似するかにより高まる。

C 財務機能

10.39. 多国籍企業グループにとって、グループ金融の管理は、重要で潜在的に複雑な活動であり、そこでは個別の事業で採用しているアプローチは、事業構造そのもの、事業戦略、事業サイクルにおける位置、業種、事業で利用する通貨などに依存している。

10.40. 財務組織は多国籍企業グループの構造及び運営の複雑さによって決まる。財務構造の相違は集中化の程度と関係している。最も分権的な形式では、多国籍企業グループの各企業は、その財務取引に関して完全な自主性を持っている。分権的財務構造は、例えば、個々の業界において事業を行う複数の運営部門を持つ多国籍企業グループ、地域ハブ構造を持つグループ、又は特定の現地の規制への対応が求められるグループにおいて存在する可能性がある。反対に、集中化した財務は、多国籍企業グループの財務取引を完全に管理し、多国籍企業グループ内の事業体は、事業運営上の問題には責任を負うが、財務上の問題には責任を負わない。

10.41. 企業財務の重要な機能としては、各事業が十分な資金を利用可能であり、資金が必要となった場合に適切な通貨で適切な場所に所在することを確実にするために、多国籍企業グループ全体の流動性を最適化することが例として挙げられる。一

一般的に、多国籍企業グループの流動性の効率的な管理は、個々の事業体のレベルを超えた動機により行われ、多数の事業体にわたるリスクを軽減するために行われる。

10.42. 財務による資金及び流動性管理機能は、日々の運営に関係する一方、企業の財務管理は、より長期の投資判断に対する戦略及び計画の策定に関係する。財務リスク管理では、事業がさらされる財務リスクの特定、分析及び対応が必要となる。財務リスクを特定し、それに対応する行動を取ることによって、財務は、多国籍企業グループの財務サービスの利用者の利益のため、資本コストを最適化することに貢献している。

10.43. 財務が責任を負っている活動のその他の例として、負債による調達（債券発行、銀行融資、その他の方法による）及び株主資本による調達、並びに多国籍企業グループ外の銀行及び独立信用格付機関との関係の対処が挙げられる。

10.44. 財務活動に関する移転価格の論点を評価する際には、他の場合と同様に、いかなる程度であれ、「財務活動」のような一般的な描写によるのではなく、実際の取引を正確に描写し、事業体が果たす機能を正確に特定することが重要である。

10.45. 一般的に、財務機能は、多国籍企業グループの商業活動のために資金調達を可能な限り効率的に実施するプロセスの一環である。このように、財務機能は通常、例えば、キャッシュプールリーダーによって提供されるサービスの場合のように、主たる価値創造機能に対するサポートサービスの提供である（C.2.3 参照）。各事案の事実と状況次第で、このような活動は、第 7 章のグループ内役務提供に関する価格設定ガイダンスの適用対象のサービスとなるかもしれない。

10.46. 同様に、財務は多国籍企業グループの外部からの借入を集中管理する窓口として機能するかもしれない。外部資金は、多国籍企業グループ内では、財務によるグループ内貸付を通じて提供される。一般的な事実と状況に基づき、第 1 章パラグラフ 1.188 のガイダンスがこれらの状況に適用され、財務は調整活動に対して独立企業間価格での手数料を受け取ることが想定されるだろう。

10.47. 他の状況では、財務がより複雑な機能を果たしていることが認識され、そのため、それに応じて補償されなければならないかもしれない。

10.48. 財務活動に関して、もう一つの重要な問題は、第 1 章に基づく経済的に重要なリスクの特定及び配分である。

10.49. 財務機能の活動は、グループレベルで問題を考慮し、多国籍企業グループの経営陣が設定したビジョン、戦略及び方針に従う。したがって、リスクに対する財

務のアプローチは、投資リターン目標水準（利回りは資本コストを上回らなければならないなど）、キャッシュ・フローのボラティリティの低下、又は貸借対照表比率の目標（負債に対する資産比率など）のような特定の目標が指定された多国籍企業グループの方針による。したがって、通常、上位レベルの戦略的決定は一般的に、財務が設定した方針ではなく、グループレベルで設定された方針の結果であることに留意することが重要である。

10.50. 以下のセクションでは、多国籍企業グループ内でしばしば実施されるグループ内融資の提供、キャッシュプーリング及びヘッジ活動などのないいくつかの関連する財務活動から生じる移転価格の問題を概説していく。

C.1. グループ内融資

C.1.1. 概説

C.1.1.1. 貸手及び借手の視点

10.51. 関連者である借手と貸手の間の商業上又は財務上の関係の検討、及び取引の経済的な特徴の分析に当たっては、貸手及び借手の視点は常に一致するわけではないことを認識しつつ、双方の視点を考慮する必要がある。

10.52. その他の移転価格のシナリオと同様に、貸手及び借手がグループ内融資に関連するリスクを引き受けているかどうかの決定の際に第 1 章 D.1 のガイダンスが適用される。特に、資金調達契約が資金提供者にもたらすリスク及び資金の受け手の観点から資金の受領及び使用に関連するリスクを検討することが重要である。これらのリスクは、送金された資金の返済、融資期間に融資金額を他の用途に使用できないことへの補償及びその他関連するリスク要素への補償に関係している。

10.53. 融資実行の判断、融資金額、融資条件の決定に関する貸手の視点には、借手に関する様々な要素の評価、借手及び貸手の双方に影響する幅広い経済的要素、及び資金の使用に関する現実的に可能な貸手のその他の選択肢が含まれる。

10.54. 非関連の貸手は、貸手が関連するリスクの特定及び評価、並びにこれらのリスクをモニターし管理する方法を検討するために、借手候補者の徹底的な信用評価を実施する。この信用評価には、事業そのものや融資の目的、その構造、借手のキャッシュ・フロー予測及び貸借対照表の健全性の分析を含む返済原資の理解などが含まれる。

10.55. 企業が関連者に融資を行う際に、非関連の貸手と同じプロセスを必ずしも採用しない。例えば、必要な情報は多国籍企業グループ内で既に直ぐ利用可能なため、

借手の事業に関して同じ情報収集プロセスを経る必要はない。しかし、融資が独立企業間で実行されたであろう条件で実行されたかどうかの検討には、信用力、信用リスク、経済的状況など同様の商業上の考慮が関わってくる。

10.56. 多国籍企業グループの親会社から子会社に対する融資の場合は、親会社が既に子会社を管理し所有権を有しており、これにより、貸手としてのリスク分析と担保設定の関連性は小さくなる。したがって、関連企業間の融資の価格を評価する際には、借手である事業体の資産に対して契約上の権利が存在しないことは、融資に内在するリスクの経済的現実を必ずしも反映していないことを考慮することが重要だ。事業資産が既に、他に対して担保として差し出されていなければ、第1章の分析に基づき、これらの資産が担保とならなければ無担保となる融資の担保となるのか否か及びその結果が融資の価格設定に与える影響を検討することが適切だ。

10.57. 貸手にとっての信用リスクは、借手が融資条件に従って支払い義務を履行することができない可能性を指す。貸手は、検討している融資が優良な商業上の機会かどうか算定する際に、借手の状況だけでなく、金利上昇、借手の為替変動に対するエクスポージャーなど経済状況の潜在的な変化とも関連して、借手が負っている信用リスクに影響する経済状況の変化の影響も検討する。

10.58. 借手は、加重平均資本コストの最適化、並びに短期的ニーズ及び長期的目的に対応するために利用可能で適切な資金調達を獲得を目指している。現実的に可能な選択肢を検討する際に、自身の商業上の利益のために資金調達を求める独立企業は、採用している事業戦略に関し、最も費用対効果が高い方法を選択する。例えば担保に関して、場合によっては、会社が適切な提供担保を保有していると仮定すれば、通常は無担保の資金調達ではなく有担保の資金調達を行うが、事業の担保資産及び資金調達の前提条件が時間の経過と共に変化する可能性があることを認識しており、例えば担保は有限であるため、特定の借入に担保を差し入れる決定をすれば、借手がその後の借入に同一の担保を差し入れることはできない。したがって、担保を差し入れる多国籍企業は、資金調達全般に関して、現実的に可能な選択肢を検討するだろう（例えばその後に行う可能性のある借入取引など）。

10.59. 借手もまた、借手の事業が予期しない困難に見舞われた際の融資元利金返済の不履行リスクと同様に金利及び為替レートなどの経済状況の変化の影響や、必要となるときに資金調達（負債又は資本）ができないリスクを考慮するだろう。

10.60. マクロ経済環境が市場における資金調達コストの変動につながる場合もある。この意味では、借手又は貸手が、条件の改善によって利益を得るために、融資条件

を再交渉する可能性に関して、移転価格分析を行う場合は、借手及び貸手の双方にとって現実的に可能な選択肢を参考にする。

10.61. 融資の経済的条件は、当事者の地位に影響を与えうる規制との関連でも判断する必要がある。例えば、借手の所在国の破産法が関連者に対する負債は、非関連者への負債に劣後すると規定している場合がある。

C.1.1.2. 信用格付けの利用

10.62. 借手の信用力は、独立した投資家が要求する金利水準を決定する際に考慮する主要な要素の一つである。信用格付けは、信用力を測る有効な手段として活用でき、そのため、比較対象取引候補の特定、又は関連者間取引の観点における経済的モデルの適用に役立つ。さらに、グループ内貸借及び関連者間取引の対象となるその他の金融商品の場合、グループのメンバーであることの影響は、これらの商品の価格設定に影響する経済的な要因となる可能性がある。したがって、この項では、信用格付けの利用、及びグループ内ローンの価格設定におけるグループのメンバーであることの影響について詳述する。適宜、当ガイダンスの他の部分からこの項を参照する。

10.63. 信用格付けは、多国籍企業又は多国籍企業グループ⁴の全体的な信用力又は特定の債券の発行に対して決定することができる。以下のパラグラフに詳述されているとおり、信用格付けの決定には、定量的（例：財務情報）、及び定性的（例：多国籍企業又は多国籍企業グループが活動している業界及び国）な要素の検討を必要とする。

C.1.1.2.1. 多国籍企業又は多国籍企業グループの信用格付け

10.64. 多国籍企業又は多国籍企業グループの信用格付け（通常、「発行体信用格付け」と呼ばれる）は、その全般的な信用力に関する意見である。このような意見は、通常、多国籍企業又は多国籍企業グループが、債務の条件に従い財務上の債務を履行する能力及び意志を前提としている。多国籍企業又は多国籍企業グループの信用格付けは、実質的に、その他の借手と比較した信用力の相対的な序列を形成するものである。一般的に、信用格付けの低さは、債務不履行のリスクを示し、貸手にとってのより高い収益率につながることが予想される。

10.65. 多くの貸付市場において、様々な金利及び様々な格付けの企業に関する情報が即時に利用可能であり、こうした情報は比較可能性分析の実施に大いに役立つ場

⁴ このガイダンスの目的において、多国籍企業グループの格付けとは、連結財務諸表に基づいて計算される多国籍企業グループの最終親会社の信用格付けを意味することを意図している。

合がある。借手側の多国籍企業又は多国籍企業グループ内の別の事業体が外部の貸手との間で行う金融取引が、関連企業によって請求される金利に対する信頼性の高い比較対象となる可能性もある（パラグラフ 10.94 及び 10.95 参照）。借手側の多国籍企業又は多国籍企業グループ内の別の事業体（例えば、多国籍企業グループの親会社）によって実行される金融取引は、関連者間取引と非関連者間取引との間の差異が著しく金利に影響しない場合、又は相当程度正確な調整を行える場合に限り、信頼性の高い比較対象となる。

10.66. 信用格付けは、定量的要素と定性的要素の組み合わせに依存するため、同一の信用格付けを有する借手の間でも、依然として信用力に差異が生じる可能性はある。さらに、対所得負債比率や負債比率など、貸手にとって通常重要と見なされる種類の財務指標を用いて借手間の比較を行う場合、同じ財務指標であっても、格付け対象となる当事者間にその他の相違があれば、必ずしも同じ結果の格付けになるとは限らないということに留意することが重要である。例えば、一部の業界において所定の格付けを取得するために、他の業界における借手が同じ格付けを取得する場合よりも、より強固な財務指標が要求される場合がある。また、その本質的にリスクの高い業界や、収益源の安定性がより低い業界は、同じ格付けを取得するために、より良好な財務比率を求められる傾向がある。

10.67. スタートアップ事業体や、最近合併の対象となった事業体の場合のように、グループ事業体の信用格付けに影響を及ぼす可能性がある特別な状況があり得る。これらの特別な状況を、考慮に入れる必要がある。

10.68. 多国籍企業グループがグループ内融資及びその他の関連者間金融取引の価格設定を行う際、特定の多国籍企業に対して使用される信用格付けの理由及び選定について、適切に文書化することが重要である。

C.1.1.2.2. 特定の債券発行の信用格付け

10.69. 特定の債券発行に関する信用格付け（「発行格付け」）は、特定の金融商品に関連する発行体の信用力に関する評価である。発行格付けは、例えば、保証、担保及び信用力のレベルなど、金融商品の特定の特徴を考慮している。

10.70. 多国籍企業又は多国籍企業グループの信用格付けは、金融商品の信用リスクが、借手である多国籍企業のリスク特性だけでなく、それ自体の特定の特徴に関連しているという事実によって、発行格付けとは異なる場合がある。支配的な事実と状況に基づき、かつ、第三者の債券と関連者間取引が比較可能であることを条件として、発行体格付けと発行格付けの両方が入手可能である場合、特定の債券の発行格付けを、関連者間金融取引の価格設定に使用の方がより適切である。

C.1.1.2.3. 信用格付けの決定

10.71. 関連者間取引の評価のために、多国籍企業グループ内の特定の多国籍企業の格付けを決定する際、特定の検討事項を念頭に置く必要がある。多国籍企業が、独立信用格付け機関によって発行された、公開信用格付けを保有している場合、その格付けは、当該多国籍企業の関連者間金融取引の独立企業間分析について有益な情報となる可能性がある。ただし、ほとんどの場合において、公開信用格付けは、多国籍企業グループについてのみしか入手できない。特定の多国籍企業についてよく利用されるアプローチは、公開されている財務ツール又は独立格付け機関の手法を用いて、多国籍企業の個別の特性の定量的及び定性的な分析を適用し、多国籍企業グループの格付けの決定に使用されたプロセスを再現することである。このアプローチは、多国籍企業グループの一員であることによって、特定の多国籍企業が受けることが想定される信用力の向上を考慮に入れることも必要とする。

C.1.1.2.4. 一般に公開されている金融ツール又は手法を利用した信用格付けの概算

10.72. 一般に公開されている金融ツールは、信用格付けの計算を目的としたものである。おおまかに言えば、これらのツールは、債務不履行の確率や、債務不履行が発生した場合に見込まれる損失の計算などのアプローチにより、借入の暗黙の格付けを導き出すものである。当該ツールはその後、借入の価格又は価格帯を導き出すための比較対象の選定における市場データベースと比較され得る。これらのツールの適用によって関連者間取引の信用格付けについて信頼できる評価を得られるかどうかを検討する上で、念頭に置く必要がある潜在的な問題には、その結果が独立当事者間の取引との直接の比較に基づいておらず、投入されたパラメーターの精度に影響されること、定性的要因を犠牲にした、より定量的なインプットに依存する傾向があること、及びプロセスの明確さの欠如（基礎となるアルゴリズムとプロセスの作用が不透明な場合がある）、などが含まれる。

10.73. 一般に公開されている金融ツールにおいて用いられる信用格付け手法は、独立信用機関が正式な信用格付けを決定するために適用している信用格付け手法とは一部の点において著しく異なる可能性があり、こうした差異を慎重に考慮する必要がある。例えば、一般に公開されている金融ツールは、一般的に、信用格付けを決定する際に、限られた定量的データのサンプルのみを使用する。独立信用格付け機関によって発行される正式な信用格付けは、事業体の過去及び予測上の業績の定量的な分析、並びに、例えば経営陣が事業体を経営する能力、業界に固有の特性及びその業界における事業体の市場シェアなどに関する詳細な定性的分析を含む、はるかに緻密な分析の結果から得られている。

10.74. こうした理由から、一般に公開されている金融ツールの利用によって得られる信用格付けの信頼性は、そのようなツールを利用した格付けと、独立信用格付け機関による格付けとの一貫性を、当該分析が再現的に示すことができる範囲で改善されうる。

10.75. 信用格付け分析の実施において、財務指標が現在及び過去の関連者間取引（売上高や支払利子など）によって影響される場合があることに留意することが重要である。こうした関連者間取引が独立企業間原則に従っていないと思われる場合、それらのグループ内取引を踏まえて得られた信用格付けは信頼できない可能性がある（セクション B のガイダンスも参照）。これらの考慮は、多国籍企業の現在の収益に影響を及ぼしうる関連者間取引、並びに、定量的分析の対象となる多国籍企業の収益及び資本の尺度に影響を及ぼしうる、過去の資金調達及びその他のグループ内取引の両方に適用される。

C.1.1.3. グループに属することの効果

10.76. グループに属することの効果は、多国籍企業が非関連の貸手から独立企業間価格で借入を行った場合の条件を知る上で、特に 2 つの面において重要である。第一に、グループ経営における外部資金調達方針及び慣行が、価格設定（支払金利）、及び、融資の種類、期間、通貨、担保、付帯条項、事業戦略など、あらゆる経済的に重要な特性を含む、多国籍企業が非関連の貸手との間で締結する場合の借入の形式と契約条件に関する情報入手を支援する。第二に、多国籍企業は、借手が財務的に困窮した場合にその財務的債務を履行するためにグループからの支援を得ることができる。これらのガイドラインの第 I 章のパラグラフ 1.178 は、借手である多国籍企業がグループとの関係（つまり、受動的な関係）のみを理由として生じる付随的なメリットを得る場合に、グループのメンバーであることが借入の契約条件に及ぼす効果を分析する上で重要である。

10.77. グループ内融資の観点から、多国籍企業がグループに所属することのみを理由として受けることが想定されるこの付随的メリットは、暗黙の支援と呼ばれる。事業体の信用格付けに対する潜在的なグループの支援の効果、及び当該事業体が借入を行う能力、又はそれらの借入に対して支払われる金利に対する効果は、いかなる支払いや比較可能性調整も必要としない。第 I 章のパラグラフ 1.184～1.186 の例 1 及びセクション D.3 を参照。

10.78. グループからの暗黙の支援が、借手の信用格付け又は借手が発行する債券の格付けに影響を及ぼす可能性がある。グループ内の事業体の相対的な地位は、潜在

的なグループの支援が債券発行体の信用格付けに及ぼす影響を判定する上で役立つ。多国籍企業グループの事業体は、現在の形態又は将来の戦略の観点から、多国籍企業グループ全体に対する当該事業体の相対的な重要性、及び当該事業体と多国籍企業グループのその他の事業体との関係によって、多かれ少なかれグループからの支援を受ける可能性が高い。グループのアイデンティティにとって不可欠であるか、又は将来の戦略にとって重要である、主にグループの中核的事業において活動している、より密接な関係を持つ多国籍企業グループのメンバーは、通常、多国籍企業グループのその他のメンバーから支援を受ける可能性が高く、そのため、多国籍企業グループの信用格付けとより密接に関連した信用格付けを有している。逆に、事業体がこうした指標を示していないか、又は関連が弱い場合、事業体が多国籍企業グループのその他のメンバーから支援を受けられる可能性が、より限定的になると想定することが合理的であるかもしれない。多国籍企業グループによるサポートが提供されないであろう確証がある事業体の場合、一般的な事実及び状況に基づき、当該事業体については、当該事業体自体の単体での信用格付けを基準として検討することが適切である可能性がある。

10.79. もう 1 つの重要な検討事項は、借手を支援する場合と支援しない場合における、多国籍企業グループのその他の部分について予想される結果である。この点について事業体の状況を判定するために使用される基準には、法的義務（例：規制要件）、戦略上の重要性、運営上の一体性及び重要性、共有された名称、潜在的な評判への影響、多国籍企業グループ全体に対する悪影響、方針又は目的に関する一般的声明、並びに、多国籍企業グループの第三者に関する支援の履歴及び一般的な行動などといった検討事項が含まれる。これらの要素の相対的な重要性は、業界によって異なる場合がある。

10.80. 暗黙の支援の評価の影響は、判断の問題である。多国籍企業グループが、特定の状況において借手に支援を提供するか否かを決定する上で根拠とする情報の種類は、移転価格調査の場合にもよくあるように、税務当局が入手できない可能性があり、情報の非対称性の存在は、税務当局が支援の可能性を立証する能力に影響を及ぼす可能性がある（第 IV 章のセクション B.2 参照）。さらに、多国籍企業グループが支援を提供する意志又は能力に影響を及ぼす事実と状況の変化は、こうした支援の必要性が発生するまで、多国籍企業グループ自体による決定が行われないことにつながる可能性がある。これは、例えば、多国籍企業が別のグループメンバーから正式な保証を受ける場合と対象的である。支援の提供に関連する多国籍企業グループの過去の行動は、将来予測される行動に対する有用な指標となる可能性があるが、異なる条件が適用されるかどうか特定するために、適切な分析を行う必要がある。

C.1.1.4. 多国籍企業グループの信用格付けの使用

10.81. また、特定のグループメンバー又は債券発行に対する信用格付けを推定するための確立されたアプローチが存在するとはいえ、上記で詳述した検討は、公開財務ツール（パラグラフ 10.72 参照）から得られる個別の事業体の信用格付け、暗黙の支援の分析、関連者間取引を正確に説明する困難さ、及び情報の非対称性の存在に基づく価格設定アプローチが、それらが解決しない場合、信頼性の低い結果につながるという課題をもたらす可能性を意味することに留意することも重要である。

10.82. これが該当する場合、多国籍企業グループの信用格付けは、特に、パラグラフ 10.78 及び 10.79 に説明されているように当該多国籍企業がグループにとって重要であり、かつ、多国籍企業の信用力の指標が、グループの信用力と著しく異ならないような状況において、事実がそのことを示している場合、正確に描写された融資の価格設定の目的でも使用される場合がある。多国籍企業グループの信用格付けは、関連者間取引によって影響されず、グループが非関連の貸手からの外部資金調達を求める実際の根拠を反映している。多国籍企業グループが外部信用格付けを保有していない場合、関連者間取引を評価するために多国籍企業グループレベルでの信用格付け分析を実施することも検討できる。全てのケースにおいて、多国籍企業グループの信用格付けは、その他の信用格付けと同様に、全ての事実と状況に照らし、多国籍企業の信用格付けについて、より信頼性の高い指標として判定できる場合のみ、適切なものとなる。

C.1.1.5. コベナンツ

10.83. 融資契約のコベナンツの目的は、一般的に、貸手に対する一定の保護を提供し、リスクを限定することである。この保護は、追加負担制限コベナンツ、又は維持コベナンツの形式となる場合がある。

10.84. 追加負担制限コベナンツは、借手が特定の行動を行うことを求めるか、又は貸手の同意なしにそれらを行うことを禁止するものである。追加負担制限コベナンツは、例えば、借手が追加債務を負うこと、当該事業体の資産に対する担保権を設定すること、又は当該事業体の特定の資産を処分することを禁止するもので、それによって借手の貸借対照表に対する一定の確実性をもたらす。

10.85. 維持コベナンツは、通常、コベナンツ付きの融資の継続期間において、事前に定められた定期的な間隔で満たす必要がある財務指標を意味する。維持コベナンツは、借手の財務実績不振の場合に、借手及び／又は貸手が早期に是正措置を講じられるように、早期の警告システムとしての役割を果たすことができる。これは、非関連者である貸手を、情報の非対称性から保護する上で役立つ。

10.86. グループ内においては、非関連当事者が関与する状況と比較し、事業体間での情報の非対称性が低い（つまり、より可視性が高い）可能性がある。グループ内の貸手は、情報の非対称性に悩まされる可能性が低く、多国籍企業グループの一部が、コベナント違反の発生時に非関連の貸手と同様の対応を取ることや、通常において同様の制限を課す可能性が低いことを理由の一部として、関連企業に対する融資のコベナントを設定しないことを選択する可能性がある。当事者間における書面合意にコベナントが存在しない場合、第I章のガイダンスに基づき、実質的に、当事者間の維持コベナントに相当する規定があるかどうか、及び結果としての融資の価格設定に対する影響を検討することが適切である。

C.1.1.6. 保証

10.87. 別の当事者からの保証が、借手の信用を支援するために使用される場合がある。単独又は複数の保証に信頼を置く貸手は、元の借手を評価した方法と同様の方法によって、保証人も評価する必要がある。貸手が融資の諸条件を設定又は調整する上で保証を考慮に入れるためには、債務不履行事象の発生時に借手が債務の全額を返済することができないために発生する不足金額について、保証人が返済する能力を有していることについて、合理的に確信する必要がある。保証については、セクションDでより詳細に説明する。

C.1.2. グループ内融資の独立企業間金利の決定

10.88. 以下のパラグラフは、グループ内融資の価格設定について、様々なアプローチを示している。その他の移転価格設定の状況と同様に、最も適切な方法の選択は、特に、機能分析を通して、正確に描写された実際の取引と一貫性がある必要がある（第II章参照）。

C.1.2.1 独立価格比準法（CUP法）

10.89. 実際の取引が正確に描写されたら、融資の全ての諸条件及び比較可能性の要素を考慮に入れ、借手の信用格付け又は特定の発行の格付けの検討に基づき、独立企業間金利を算定することができる。

10.90. 金銭貸借市場が広範にわたって存在し、独立した借手と貸手の間におけるこうした取引が頻繁に行われていることに加え、貸借市場に関する情報と分析が入手しやすくなっていることにより、金融取引にCUP法を適用することは、その他の種類の取引に適用する場合よりも容易になる可能性がある。入手可能な情報には、融資の特性に関する詳細や、借手の信用格付け又は特定の発行の格付けが含まれることが多い。長期間の満期、担保がないこと、劣後性、又は高リスク・プロジェクト

への融資適用など、通常貸手のリスクを高める特性は、金利を上昇させる傾向がある。強固な担保、質の高い保証、借手の将来の行動に対する制約など、貸手のリスクを制限する特性は、金利の低下につながる傾向がある。

10.91. 検証対象の融資に対する独立企業間金利は、十分に類似した契約条件やその他の比較可能な要素を有する融資を受けており、同一の信用格付けを有するその他の借手に関する公開データに対してベンチマークすることが可能である。貸借市場においてよく見られる競争の程度により、融資の特性（金額、満期、通貨など）及び借手の信用格付け又は特定の発行の格付け（セクション C.1.1.2 参照）に応じ、借手が資金を取得できる単一の金利、及び貸手が適切な報酬を得るために資金を投資できる単一の金利が存在することが期待されるかもしれない。ただし、実際には、単一の「市場金利」が存在する可能性は低く、金利幅が存在するだけだが、貸手間の競争及び価格設定情報の可用性が、その幅の縮小につながる傾向がある。

10.92. 比較可能性のデータを探す上で、比較対象を必ずしも単独事業体に限定する必要はない。潜在的に比較可能な借手が多国籍企業グループのメンバーであり、非関連の貸手から融資を受けている場合、商業融資を検討する上で、その他の全ての経済的に重要な条件が十分に類似していることを条件として、異なる多国籍企業グループのメンバーに対する融資、又は異なる多国籍企業グループのメンバー間の融資が、有効な比較対象となる可能性がある。

10.93. 独立企業間金利は、比較可能な経済的特性を有する現実的な代替取引の収益に基づくこともできる。事実と状況によって異なるが、グループ内融資に代わる現実的な取引には、例えば、債券発行、非関連者間取引である融資、保証金、転換社債、コマーシャル・ペーパーなどがあり得る。こうした代替取引を潜在的な比較対象として評価する際、事実及び状況に基づき、例えば流動性、満期、担保の有無や通貨などの観点から、関連者間グループ内融資と選択された代替取引の間の相違による重大な影響を排除するために、比較可能性の調整が必要となる場合があることを念頭に置くことが重要である

10.94. 比較可能性の問題を検討する際、内部 CUP の可能性を見落とすべきではない。

10.95. 多国籍企業グループが外部債務について支払う平均金利が、内部 CUP として見なされる比較可能性要件を満たす可能性は低いが、借手又はその多国籍企業グループの資金調達の中で、非関連の貸手を相手方とする潜在的に比較可能な融資を特定することができる可能性がある。外部 CUP の場合と同様に、比較可能性を高めるために適切な調整が必要となる場合がある。1.164～1.166 の例 1 を参照。

C.1.2.2. 融資手数料及び料金

10.96. 融資の独立企業間価格設定を検討する上で、融資に関する手数料及び料金の問題が発生する場合がある。独立した営利的貸手は、融資条件の一部として、例えば、未使用借入枠に関連するアレンジメント・フィーやコミットメント・フィーなどの手数料を請求する場合がある。こうした手数料が関連企業間における融資で見られる場合、その他のあらゆるグループ内取引と同様の方法で評価する必要がある。その際、非関連の貸手の手数料は、その一部について、資金調達及び規制要件を充足するプロセスにおいて負担する（関連企業は負担しない可能性がある）コストを反映することを念頭に置かなければならない。

C.1.2.3 資金コスト

10.97. 比較可能な非関連者間取引が存在しない場合、一定の状況において、グループ内融資の価格を設定するための代替手段として、資金コストによるアプローチを使用できる可能性がある。資金コストは、貸手が融資用の資金を調達する際に負担する借入コストを反映する。これに対し、融資の手配費用及び融資の利払いにおいて負担する関連コスト、提案された融資に固有の様々な経済的要素を反映するリスクプレミアム、そして、一般的に融資を支えるために必要な貸手の資本コストの増分を含む利ざやが追加される。

10.98. 資金コスト・アプローチについて念頭に置くべき 1 つの検討事項は、市場で活動しているその他の貸手との相対的な、貸手の資金コストを考慮して適用すべきだということである。資金コストは、様々な将来の貸手の間で異なる可能性があるため、特に、より安価に資金を調達できる潜在的な競争相手が存在する場合、貸手は単純に自らの資金コストに基づいて請求することはできない。競争の激しい市場における貸手は、ビジネスを獲得するために、可能な限り低い金利で価格を設定するように努める可能性がある。商業環境においては、これは貸手が運営コストを可能な限り低減し、貸付資金の調達コストの最小化に努めることを意味する。

10.99. 資金コスト・アプローチの適用には、借手にとって現実的に利用可能な選択肢の考慮が必要となる。支配的な事実と状況に基づけば、借手である多国籍企業は、代替的な取引を行うことによってより有利な条件で資金を調達できる場合、資金コスト・アプローチに基づいて価格設定された取引は行わない。

10.100. 一部のグループ内取引において、資金が非関連者から借り入れられ、一連の融資として、元の借手から最終的な借手までに、1 つ又は複数の関連仲介企業をパススルーされる場合に、資金コスト・アプローチが融資の価格設定に使用される場合がある。そのように、代理人又は仲介機能のみが遂行されるケースでは、パラグ

ラフ 7.34 に指摘されているように、「独立企業間価格を、サービスのコストに対するマークアップとして決定することは適切ではなく、代理人機能そのもののコストに基づいて決定すべきであるかもしれない」。

C.1.2.4 クレジット・デフォルト・スワップ

10.101. クレジット・デフォルト・スワップは、原金融資産に関連する信用リスクを反映している。比較対象取引として使用できる原資産に関する情報が存在しない場合、納税者と税務行政は、グループ内融資に関連するリスクプレミアムを算出するために、クレジット・デフォルト・スワップの спреッドを使用するかもしれない。

10.102. クレジット・デフォルト・スワップは、市場で取引されている金融商品として、高レベルのボラティリティの影響を受ける場合がある。このボラティリティは、特定の投資に関する信用リスクを個別に測定するための代用としてのクレジット・デフォルト・スワップの信頼性に影響を与える可能性がある。なぜなら、クレジット・デフォルト・スワップの спреッドはデフォルトリスクを反映するだけでなく、クレジット・デフォルト・スワップ契約の流動性や契約金額の大きさなどデフォルトリスクと関係しないその他の要因の影響も受けうるからである。そのため、例えば同じ金融商品でもクレジット・デフォルト・スワップの спреッドが異なるといった状況がありうる。

10.103. したがって、グループ内融資に関するリスクプレミアムを見積もるためにクレジット・デフォルト・スワップを使用する場合、上記の状況を慎重に考慮して独立企業間金利を導き出す必要があるだろう。

C.1.2.5 経済的モデリング

10.104. 一部の業界では、経済的モデルに基づき、独立企業間金利の代用となる金利を構築することにより、グループ内融資の価格決を決定する。

10.105. 最も一般的な経済的モデルでは、リスクフリー金利と融資の様々な側面（例えば、デフォルトリスク、流動性リスク、予想インフレ率、満期日）に関係するいくつかのプレミアムとを結び付けて金利を算出する。場合によっては、経済的モデルの中には貸手の運用費用を補填する要素を含むモデルもあるだろう。

10.106. 経済的モデルの結果に対する信頼性は、個別モデルに組み込まれたパラメーターと適用された前提条件によって異なる。グループ内融資の価格設定方法としての経済的モデルの信頼性を評価する場合に、経済的モデルの結果は独立当事者間の実際の取引を表すものではなく、したがって差異調整を必要とするかもしれないという点に注意することが重要である。しかし、信頼できる比較可能な非関連者間取引を特定できない場合には、市場条件に関してパラグラフ 10.98 で述べたのと同様の制約に服する限り、経済的モデルはグループ内融資の独立企業間価格を特定するための有用なツールとなりうるかもしれない。

C.1.2.6 銀行の意見

10.107. 状況によっては、納税者は非関連銀行から「バンカビリティ」意見と呼ばれることもある意見書を提出し、銀行がその特定の企業に比較可能な融資をとした場合の適用金利について述べることによりグループ内融資の独立企業間金利を立証しようとするかもしれない。

10.108. このような方法は実際の取引の比較に基づいていないため、比較可能性に基づく独立企業アプローチからの乖離を意味するものとなるであろう。加えて留意すべき重要な点は、このような文書は実際に融資の申出をするものではないという点である。融資を実行する前に、商業銀行は正式な融資申出に先行する適切なデューデリジェンスと承認手続きを経るであろう。したがって、このような文書は一般的に独立企業間の条件の証左を与えるものとは見なされないであろう。

C.2. キャッシュプーリング

C.2.1. キャッシュプーリング構造

10.109. キャッシュプールは、個別に存在する多数の銀行口座の残高を物理的又は名目的に統合することによりキャッシュマネジメントの効率化を実現できるため、多国籍企業の間で広く利用されている。具体的な契約にもよるが、キャッシュプールによって外部借入への依存度を減らすことができ、キャッシュが余っている場合には合算されたキャッシュ残高からより大きなリターンを得られる可能性があることから、キャッシュプールは流動性管理の効率化に貢献できる。また、個別に存在する多数の口座の残高が不足か余剰かに応じて支払い又は受け取る金利に関して金利に含まれる銀行スプレッドを除去し、また銀行取引コストを減少させることにより、金融費用を削減することができるかもしれない。

10.110. 本節において、キャッシュプーリングとは短期流動性管理契約の一部としてのキャッシュ残高のプーリングをいう。キャッシュプール契約は関連者間取引と

非関連者間取引を含む可能性のある複雑な契約である。例えばよく見られる形では、多国籍企業グループの参加企業がある非関連銀行とキャッシュプーリング・サービスを受ける契約を締結し、各参加企業がその銀行に銀行口座を開設する場合がある。

10.111. キャッシュプーリング契約には物理的か概念的かの二つの基本タイプがあるが、個別のビジネスニーズに合わせてそれら以外のバリエーションや組み合わせも可能である。例えば、事業が行われる通貨ごとに一つずつ物理的プールを多数保有し、これら個別の通貨プールを結合させる概念的プールを保有することも可能であろう。

C.2.1.1 物理的プーリング

10.112. 一般的な物理的プーリング契約では、全てのプール・メンバーの銀行口座残高はキャッシュプール・リーダーが保有する一つの集中口座に毎日移動される。残高不足の口座があれば、マスター口座からそのサブ口座に資金移動を行い、残高を目標残高（通常はゼロ）まで引き上げる。メンバーの口座を目標残高に合うよう調整した後に余剰があるか不足があるかに応じて、キャッシュプール・リーダーはプールの正味調達必要額を銀行から借り入れることができ、余剰がある場合には必要に応じて預金することもできる。

C.2.1.2 概念的プーリング

10.113. 概念的キャッシュプールでは、いくつかの貸付及び借入残高の統合により得られる便益の一部を、参加メンバーの口座間で物理的に資金を移動せずに受けることができる。ただし、銀行は必要に応じ口座間で相殺を行う権利を確保するため、プール参加企業に対し相互保証を要求するのが一般的であろう。銀行は参加メンバーの個別口座の各残高を概念的にまとめ、キャッシュプーリング契約で定められた方法に従い、指定されたマスター口座又は参加企業の口座全てに対して、純残高に応じて金利を支払うか請求する。

10.114. 資金の物理的移動がないため、概念的プールの運営に関する取引コストは物理的プールの運営に要する取引コストよりも安くなる傾向にある。銀行が果たす機能の対価は銀行の手数料又は金利の形で支払われるであろう。プール・リーダーは最低限の機能を果たすだけなので（なぜなら銀行が主要な機能を行っている）、プール・リーダーがグループ内の価格設定に反映させるべき付加価値は、あるとしても極めて小さいだろう。銀行スプレッドの消滅若しくは単一口座の過不足残高の最適化、又はその両方によって生じる便益を適切に配分するためには、各プール参加企業の貢献ないし負担の程度を考慮する必要があるだろう。

C.2.2. キャッシュプーリング取引の正確な描写

10.115. キャッシュプーリング取引の正確な描写は、それぞれの場合における具体的な事実と状況によるだろう。キャッシュプーリングが独立企業間で実施されることはあまりなく仮にあるとしても定期的に実施されることはないので、移転価格原則の適用には慎重な検討が必要である。パラグラフ 1.11 で指摘したとおり、「関連者間で行われた取引が、独立企業間でほとんど行われない場合には、独立企業原則を適用することは困難になるだろう。なぜならば、独立企業間であればどのような条件を設定したかについて、直接的な証拠がほとんど又は全くないためである。」。

10.116. キャッシュプーリング契約を正確に描写するには、移転される残高に関する事実と状況だけでなく、より広くプーリング契約全体の条件も考慮する必要があるだろう。例えば残高余剰のキャッシュプール・メンバーは単に預金金利を得るために単独取引として預金をしているわけではないという点で、キャッシュプールは銀行などの金融機関に対する単純なオーバーナイト預金とは異なるものであると言えよう。

10.117. キャッシュプール・メンバーは、より広範なグループ戦略の一環として流動性の提供、メンバーが借入ポジションと貸出ポジションを取り得、その目的にプールメンバーを含むすべてのプール参加者の利益のために実行される集団的戦略の一環としてのみ達成可能な一連の便益を含む契約及びメンバーが多国籍企業グループの事業体に限定されるメンバーシップに参加する可能性が高い。キャッシュプール参加者はプールにキャッシュを預託する（又はプールからキャッシュを引き出す）のであって、特定のキャッシュプール・メンバーに預託する（又はから引き出す）のではない。

10.118. プーリング契約のどのメンバーも、その取引に参加すると次に最適な選択肢よりも状況が悪化するのであれば取引に参加しないであろう。多国籍企業のキャッシュプール契約への参加決定について分析する場合、多国籍企業はキャッシュプールのメンバーとして金利改善以外にも便益を得ることができるという点を考慮に入れ、多国籍企業にとって現実的に利用可能な選択肢と関連付けて分析しなければならない（パラグラフ 10.146 参照）。

10.119. キャッシュプール取引の描写に関して、（第 1 章 D.8 節で述べたとおり）意図的な協調的行動を通して生み出されるグループシナジーの結果、貯蓄増加と効率性向上が生じるかも知れない。

10.120. パラグラフ 1.179 で示したとおり、意図的な協調的グループ行動の結果として何が生じるかは、徹底した機能分析をしなければ算定することはできない。そこ

で、キャッシュプーリング契約に関しては、(i) メリット及びデメリットの性質、(ii) 便益又は損害を受ける金額、(iii) その便益又は損害が多国籍企業グループメンバー間でどのように配分されるのか、を算定する必要がある。

10.121. キャッシュプーリング契約のメリットの一つとして、貸付及び借入残高を相殺する結果生じる支払金利の減少又は受取金利の増加を挙げることができる。キャッシュプール・メンバーが単独で非関連企業と取引をした場合に得る結果と比較して算出されたグループシナジーによる便益の金額は、キャッシュプール・リーダーが果たした機能に対して [C.2.3](#) に従い適切な報酬が配分された後に、キャッシュプール・メンバーの間で共有されるのが一般的であろう。

10.122. キャッシュプーリングと呼べる可能性のあるグループ内資金調達契約を分析する上で考慮すべきもう一つの重要な点は、多国籍企業グループのメンバーが保持する残高の過不足の状況は、短期流動性契約の一環として機能しているというよりももっと長期にわたる。正確な描写において、こういった残高の過不足を長期の定期預金又はタームローンなど、短期的キャッシュプール残高ではないものとして取り扱うのが正しいかどうか検討することは一般的には適切であろう。

10.123. このような状況のもとで實際上難しい点の一つは、どれ位の期間であれば潜在的にタームローンのような他のものとして取り扱いうるある残高を、キャッシュプールの一部として取り扱うべきかを決定することであろう。キャッシュプーリングは流動性に基づく短期的契約として行われるものなので、現金残高の利回りが財務管理の重要な課題である中で、毎年同じパターンが現れるかどうかを検討すること、及び、多国籍企業グループの財務管理上どのような方針が定められているのか調査することは適切だと考えられる。

10.124. キャッシュプーリング契約を分析する上で税務当局にとって難しい問題となりうる点は、キャッシュプール内の様々な企業が多数の国・地域の居住者であり、納税者のとるポジションを検証するに足る情報を得ることが難しいかもしれないという点である。多国籍企業グループがプール構造並びにキャッシュプールにおけるキャッシュプール・リーダー及びメンバーの収益に関する情報を移転価格文書の一部として提供するのであれば税務当局にとって有益であろう（マスター・ファイルに含まれるべき情報に関しては本ガイドライン第5章付録1を参照）。

10.125. キャッシュプール・リーダー及び参加者の報酬を算定しようとする前に、キャッシュプーリング契約に関連する経済的に重要なリスクを第1章のガイダンスに基づき特定し調査することは移転価格分析において極めて重要である。このリス

クの中には流動性リスク及び信用リスクが含まれる場合もある。これらのリスクはキャッシュプーリング契約内の貸付及び借入ポジションは短期的性質を有することを考慮に入れて分析されるべきである（パラグラフ 10.123 参照）。10.126. キャッシュプール契約における流動性リスクはキャッシュプール・メンバーの貸付及び借入残高の支払期日のミスマッチから生じる。キャッシュプールに関連する流動性リスクを引き受けるということは、単にキャッシュプール・メンバーの貸付及び借入ポジションを相殺することを超えたコントロール機能の行使を必要とする。したがって、第 1 章に基づき流動性リスクを配分するためには、キャッシュプール契約における借入及び貸付ポジションの金額に関する意思決定プロセスの分析が求められるであろう。

10.127. 信用リスクは、借入ポジションのキャッシュプール・メンバーが引き出したキャッシュを払い戻すことができないことから生じる損失リスクに起因する。キャッシュプール・リーダーの観点から見ると、信用リスクを負うには、借入ポジションのキャッシュプール・メンバーのデフォルトに起因する損失が発生する蓋然性がなければならない。したがって具体的な事実と状況のもとで、多国籍企業グループ内のどの企業がコントロール機能を実行し、キャッシュプール契約に関連する信用リスクを負う財務能力を有しているのかを決定するため、第 1 章のガイダンスに基づく調査が必要となるだろう。

C.2.3. キャッシュプーリング取引に関する独立企業間価格の算定

10.128. 金融取引の多くのタイプと同様に、特定の取引に付与された名称あるいは記述に対し異なる意図や理解が存在しうる。それぞれの場合についてそれ自体の事実と状況に基づき検討される必要があり、ある取引の価格設定方法を決定するのに先立ち、第 1 章の原則に従って実際の取引を正確に描写する必要があるだろう。

C.2.3.1 資金プール・リーダーの機能に対する報酬

10.129. キャッシュプール・リーダーに対する妥当な報酬は、事実と状況、果たされた機能、使用された資産及びキャッシュプーリング契約の推進上引き受けたリスクによるであろう。

10.130. 一般的にキャッシュプール・リーダーは、マスター口座がプール・メンバーの既定目標残高を満たすために行われる一連の記帳の中心となっていることによる調整機能又は代理人機能を果たしているにすぎない。この機能性の低さを前提とすると、一般的に、役務提供者としてのキャッシュプール・リーダーに対する報酬も同様に制限されることになるだろう。

10.131. キャッシュプール・リーダーが調整機能又は代理人機能以外の活動を行っているか否かは実際の取引の正確な描写によって決定されるが、これら取引の価格設定は必要に応じて本ガイドラインの他の箇所に記載された方法に基づき実施されることになろう。

10.132. 上で述べた原則について以下の事例を用いて解説する。

事例 1

10.133. X は多国籍企業グループの親会社であり、その子会社である H、J、K、L は同じく子会社の M をキャッシュプール・リーダーとする物理的キャッシュプーリング契約に参加している。全ての参加者は同一の機能通貨を有し、その通貨がプールにおける唯一の通貨である。

10.134. M は非関連銀行とグループ内キャッシュプーリング契約を締結する。法的取決めが参加企業全てに対して定められ、これにより各プール参加企業の一定の目標残高が達成されるように M のキャッシュ集中口座との間で入出金が可能になる。

10.135. 銀行は、キャッシュ管理サービス契約に基づき、M の預金残高が純余剰のときには M の口座からの移動により、また M の預金残高が純不足のときには M に融資することにより、各プール参加者が目標残高を達成するのに必要な資金移動を行う。M が引き出す可能性のある融資枠は X が保証する。第三者である銀行は、プールされた全体残高に基づき利息を M に支払うか、又は M から受け取る。本事例では、M は多国籍企業グループのメンバー H と J から余剰資金を受領し、資金が不足している多国籍企業グループのメンバー K と L に資金を供給する。プール参加者の残高に対する利息はプーリング契約に従って請求されるか、又は支払われる。

10.136. 締結された契約の結果として、M はプーリング契約がなかったときと比べて銀行に支払う利息は少なくなり、銀行から受領する利息は多くなる。

10.137. 機能分析が示すところによると、信用リスクはキャッシュプール・メンバーに残っているため M が負うことはなく、M は単に調整機能を果たしているにすぎない。さらに、M は銀行が行う機能を果たすことはなく、銀行が取るリスクを負ってもいない。したがって、M は預金と融資との間の金利スプレッドを保持するといった銀行が得るの報酬を得ることはないであろう。その結果、M はプールが受ける役務に相当する報酬を得ることになるだろう。

事例 2

10.138. 多国籍企業グループ Y の一員である企業 T は、多国籍企業グループの財務を担当する事業体としてとして機能し、グループ内外で様々な財務関連取引を行っている。T 企業の主な目的は、多国籍企業グループ内の他の企業に対してグループの流動性に関する戦略、管理など財務関連の役務を提供することである。T は、債券発行や第三者である銀行からの借入によって多国籍企業グループ全体の資金を調達する責務を担っており、必要に応じて他のグループメンバーの資金調達ニーズを満たすためグループ内で融資を手配する。

10.139. グループの流動性確保の一環として、T は、多国籍企業グループのキャッシュプール契約を運営し、余剰キャッシュの投資又は不足資金の調達の実施方法を決定する責任を負う。T は、グループ内金利を設定し、グループの他のメンバーに対して設定する金利と自らが独立の貸手との間で取引する金利との差についてリスクを負う。T は、グループ内金融に関する信用リスク、流動性リスク、通貨リスクを負い、これらのリスクをヘッジするか否か、ヘッジするとすればどのようにヘッジするかを決定する。

10.140. 第 1 章 D.1 節のガイダンスに基づく分析が示すところによると、企業 T は、キャッシュプール・リーダーの調整的役割を超えた機能を果たしリスクを負っているため、実際の取引は企業 T が行う財務活動としてのグループ内融資であるとして正確に描写されるべきである。特に、機能分析によると、企業 T は契約上自己に割り当てられた財務リスクをコントロールし、これらのリスクを負うだけの財務能力を有する。

10.141. そのため、T は自らが果たす機能及び C.1 節のガイダンスに基づいて負うリスクに対して報酬を与えられるべきである。この報酬には、T が採用した借入と融資との間のスプレッドの全部又は一部を含めてもよい。

10.142. T と取引を行う他のグループメンバーは、次に最適な選択肢より状況が悪化しない場合に限り当該取引を行うという点に留意すべきである。

C.2.3.2 キャッシュプール・メンバーに対する報酬

10.143. キャッシュプール・メンバーに対する報酬は、プール内の余剰又は不足の各残高に適用される独立企業間金利の算定を通して計算されるだろう。キャッシュプール契約によるシナジーに関わる便益は、この決定に基づきプール・メンバー間に割り当てられ、通常キャッシュプール・リーダーに対する報酬が決定された後割り当てられることになる。

10.144. 最終的には、キャッシュプール・メンバーに対する報酬は、具体的事実と状況、各プール・メンバーの機能、資産及びリスクに応じて決まるだろう。したがって、本ガイドは、キャッシュプーリングの便益をキャッシュプール参加メンバーに割り当てるための規範的手法を示す意図をいかなる状況においても持つておらず、むしろその割り当ての指針となるべき原則を定めるものである。

10.145. キャッシュプール・グループ内取引の独立企業間金利を決定することは、非関連当事者間での比較可能な契約を欠くため難しいかもしれない。この点に関して、キャッシュプール・リーダーの関与する対銀行契約は、銀行とキャッシュプール・リーダーとの機能的相違及びキャッシュプール・メンバーに現実的に利用可能な選択肢を考慮に入れていることから、移転価格分析における比較可能な金利の特定に関して情報を提供する可能性がある。

10.146. 全てのキャッシュプール参加者は、キャッシュプール契約がない場合よりも状況が良くなると想定されている。一般的に見受けられる事実と状況が意味することは、例えば、プール外でキャッシュの借入ないし預金に対して適用されると予想される金利と比較して、キャッシュプーリング契約のもとで改善された金利が残高の過不足に適用されるので、全てのキャッシュプール参加者が便益を得るということであろう。しかし、キャッシュプール・メンバーがキャッシュプール契約に参加しようとするのは、キャッシュプール・メンバーシップがもたらす金利改善以外の便益、例えば恒久的な資金調達先へのアクセス、外部銀行へのエクスポージャー減少、他では利用不可能な流動性へのアクセスといった便益を得ることを目的としている可能性があるという点に留意することが重要である。

C.2.3.3 キャッシュプーリング保証

10.147. キャッシュプーリング契約の一部として、キャッシュプールの参加者間で、相互保証及び相殺権が要求されるかもしれない。これは、保証料が支払われるべきかという問題を提起する。本来、いかなる場合においても具体的な事実と状況を考慮することが妥当だろうが、多くのキャッシュプールに共通すると見られる要素がいくつかある。具体的には、プールには多数のメンバーが存在するだろうということ、プールには資金余剰の企業と資金不足の企業の両方が存在する可能性があること、各プール・メンバーは個別に単独の信用格付けを有している可能性があること、銀行とのプーリング契約は全てのプール参加者間での完全相互保証及び相殺権を要求する可能性が高いことが挙げられる。

10.148. これら相互保証及び相殺権は、独立当事者間の契約では発生しないであろう特徴である。各保証人は全てのプール・メンバーに対する保証を提供するが、プ

ールのメンバーシップをコントロールする権限を有していないだろうし、保証対象となる債務額をコントロールする権限も有していない。また、保証を提供している相手方に関する情報にアクセスできないかもしれない。同一の融資に対して他の当事者も保証を提供している場合、保証人が債務不履行時に負う正確なリスクを評価するのは不可能かもしれない。したがって、相互保証契約が実際にもたらすものは、正式な保証は、キャッシュプール・リーダーやその延長線上にある借手を支援しないのは多国籍企業グループの利益を損なうかもしれないことを示すものにすぎないということである。この状況のもとでは、被保証人である借手は、他のグループメンバーの暗黙の支援に基づく信用力の上昇分以上の便益を得ていない可能性がある。仮に一般的に見受けられる事実と状況がこの結論を支持するのであれば、保証料は必要なく、他のグループメンバーが債務不履行に陥った場合の支援は資本拠出と見なされるべきである。

C.3. ヘッジング

10.149. 多国籍企業グループ内でのリスク移転は、グループ内の金融取引の1つの手段である。例えば、ヘッジング契約は外国為替や商品価格などの変動リスクを軽減する手段として、通常の業務の中で頻繁に使われている。独立企業は、自己の方針に従ってこれらリスクを取るか又はヘッジするかを決定することができる。しかし、多国籍企業グループにおいては、これらリスクの取り扱いはリスク管理やヘッジングに対する多国籍企業グループのアプローチによって異なる可能性がある。

10.150. 多くの場合、多国籍企業グループは効率性と有効性を向上させるため、財務機能を集中し金利リスクや通貨リスクに関するリスク軽減戦略を実行するであろう。そのため、各企業は多国籍企業全体の観点からはヘッジされているとしても、当該リスクに関するヘッジング契約を自ら締結することはできない。

10.151. 多国籍企業グループがリスクヘッジの責任を集中させる仕組みとして考えられるものは、以下のとおりである。

- 多国籍企業グループの財務担当企業にヘッジングの責任を委譲。ヘッジング契約は対象となる関連事業運営企業のために、かつ当該関連事業運営企業の名において締結される。
- 多国籍企業グループの財務担当企業にヘッジングの責任を委譲。ヘッジング契約は別の多国籍企業グループの企業によって、かつその名において締結される。

- 多国籍企業グループ内におけるナチュラルヘッジの存在の特定。この場合、正式なヘッジング契約は締結されない。

10.152. リスクヘッジを集中した財務担当企業が、契約主体の事業運営企業のためにヘッジング契約を締結する場合、財務担当企業は当該運営企業に対して、独立企業原則に基づく報酬を受けべき役務を提供していると見ることができる。

10.153. しかし、財務担当企業又は多国籍企業グループの別の企業がヘッジング契約の主体として契約を締結し、多国籍企業グループのポジションは保護されたが当該企業内ではポジションは合致していないという場合、移転価格に関してより困難な問題が生じる可能性がある。相殺的ヘッジング契約手段が多国籍企業グループ内に存在するが同一企業内には存在しない場合、又は多国籍企業グループ内に契約手段は存在しないが多国籍企業グループとしてのポジションは保護されている場合（例えば、ナチュラルヘッジが存在する場合など）、第 1 章 D.1 節で述べた現実の取引の正確な描写（例えば、特定リスクのヘッジとして意図的に行われる協調的行動の存在）及び第 1 章 D.2 節で述べた取引の商業的合理性について包括的分析をすることなく、同一企業内でヘッジがされているとしたり、契約書がないにも関わらずヘッジ取引を認識するのは適切ではないであろう。

D 金融保証

10.154. 本節では、一定のグループ内取引に関する金融保証について検討する。金融保証の移転価格に対する影響を検討するためには、まず、第 1 章 D.1 節に従って実際の取引を正確に描写することにより、保証される債務の性質及び範囲並びに全ての当事者に及ぼす影響を理解する必要がある。

10.155. 一般的に、金融保証では、被保証人が特定の債務の履行を怠った場合に保証人はその債務を履行することとされている。多国籍企業グループのあるメンバーから別のメンバーに対する信用補完には色々なタイプがあり、タイプに応じて様々な条件が定められている。一方には正式な保証書があり、他方には多国籍企業グループ内のメンバーにだけ与えられる暗黙の支援がある。本節において保証とは、被保証人である借手が一定の債務の履行を怠った場合に保証人がその債務の履行責任を負うという、法的拘束力のある保証人の約束をいう。移転価格の問題で最も頻繁に現れる可能性のある状況は、関連者（保証人）が非関連の貸手による別の関連者に対する融資に関して保証を提供するという場合である。

D.1. 金融保証の正確な描写

D.1.1. 金融保証による経済的便益

10.156. 金融保証を正確に描写するには、C.1.1.3 節で述べた受動的な関係による便益を超えて借手に生じる経済的便益をまず検討する必要がある。

10.157. 借手の観点から見ると、金融保証は借入条件に影響を与える可能性がある。例えば、保証が存在することにより貸手はより広い資産にアクセスできるようになるため、被保証人はより有利な金利で借り入れることができるかもしれない。また、より大きな金額を借り入れることができるなど、金融保証は借入金額にも影響を与える可能性がある。

D.1.1.1 借入条件の改善

10.158. 貸手の観点から見ると、一つ以上の明示的な保証の結果、保証人らは法的に責任を負うことになる。借手が債務不履行に陥ったときに保証人らの資産にアクセスできるため、貸手のリスクは減少すると期待できるだろう。その結果、實際上、借手は保証のない場合に自らの格付けに基づいて適用される条件ではなく、保証人と同じ信用格付けの条件で借り入れることが可能になるかもしれない。このような状況において、保証の価格設定に関する原則及び方法論は、C.1.2 節で説明した融資の価格設定の場合とほぼ同じである。

10.159. 正確に描写されたグループ内保証の効果が借手の借入コストを低下させることにある場合には、借手は自己のポジションが全体として悪化しない限り保証料を支払う用意があるかもしれない。保証を受けた後の借手の財務ポジション全体を検討する場合、保証を付けた場合の借入コスト（保証費用及び保証締結のための関連費用全てを含む）は、暗黙の支援を考慮に入れた上で無保証の場合の借入コストとの比較によって測られるものであろう。保証付きの借入は、価格以外の融資条件にも影響を与える可能性がある。事例ごとに固有の事実と状況に応じて影響は異なるであろう。

10.160. あるいは、第 1 章の分析に従えば、いわゆる金融保証は借手に何らの便益を提供するものではなく、被保証人が多国籍企業グループの一員として得ていたであろう便益を単に承認しているだけかもしれない。このような場合、事実と状況によるが、比較可能な状況下の非関係者は保証の対価を支払わないだろうし、保証人は借手に対して管理的役務を提供しているにすぎないとみられるであろう（パラグラフ 10.164 及び第 7 章のガイダンス参照）。

D.1.1.2 より大きな借入金額へのアクセス

10.161. 保証の効果によって借手が無保証のときと比べてより大きな金額を借り入れることができるようになる場合、保証は、単に借手の信用格付けを支援するだけ

でなく、借手の借入能力の増大と既存の借入能力に対する金利の引下げという両方向に作用している可能性がある。この状況において問題が二つ考えられる。一つは、貸手から借手への融資の一部が貸手から保証人への融資（その後保証人から借手に資本拠出される）として正確に描写されているか否かであり、もう一つは、貸手から借手への融資と見られる融資部分に対して支払われる保証料が独立企業間であるか否か、である。事実と状況を完全に考慮に入れた上で、これら取引の分析の結論としては、保証料の評価は融資として正確に描写された部分に関する手数料に限定されるべきで、融資された残りの部分は実質的には保証人に対する融資であって、後に保証人から借手に資本拠出されるものと見なされるべきである、ということになるかもしれない。

D.1.2. グループ・メンバーシップの効果

10.162. 本節は、グループ・メンバーシップが独立企業間の金融保証価格の決定に及ぼす影響について、C.1.1 節で述べた原則に基づき詳細に説明する。

10.163. 明示的に保証を提供することにより、保証人は、借手が債務不履行に陥ったときに支払うことを法的に約束するため、追加的リスクにさらされる。法的拘束力のある約束に至らないもの、例えば「念書」やそれより拘束力の弱いタイプの信用支援などは、明示的なリスク引き受けを伴わない。固有の事実と状況によって事案はそれぞれ異なるが、一般的に言って、明示的保証がない場合に多国籍企業グループの他のメンバーが関連者に対してその借入に関して支援を提供するだろうという当事者の期待は、多国籍企業グループのメンバーという借手の地位に由来するものであろう。この点に関して、ある多国籍企業グループのメンバーから別の多国籍企業グループのメンバーに対して、融資に関する債務を履行するための資金を提供するという約束がなされた場合に、その約束を念書、保証のどちらとすべきかの判断は、その約束が債権者に対して約束を強制実行させるための法的権利を提供するか否かなど、あらゆる事実と状況によって異なってくる。多国籍企業グループのメンバーという借手の地位に起因するこのような支援から得られる便益は、受動的な関係から生じるものであって手数料を支払うべき役務の提供から生じるものではないだろう。受動的な関係に関しては、パラグラフ 7.13 参照。

10.164. 借手は見返りとして妥当な便益が得られない場合、通常、保証の対価を支払うつもりはないであろう。明示的な保証であっても常に借手に便益を与えるとは限らないであろう。例えば、多国籍企業グループの親会社又はそれ以外のメンバーに適用されるバンキング・コベナンツは、多国籍企業グループの別のメンバーの債務不履行を、借入の解約その他の不利益な結果を生じさせる事象に含める可能性がある。その他法的、財務的又は事業運営上のつながりは、借手が資金難に陥ったと

きに、借手を救済しなければ多国籍企業グループは信用格付けを引下げられてしまうことを意味するかもしれない。上述した状況のいずれかの結果として、実際には、明示的保証を与えることによって保証人の経済的リスクが大きく変化しないように、多国籍企業グループのメンバーはいかなる正式な保証契約からも財務的にまったく独立している可能性がある。換言すれば、正式な保証をしたとしても、それは借手の業績を支援しなければ多国籍企業グループの利益を損なうということ承認したにすぎないのかもしれない。このような状況においては、保証を受けた借手は、多国籍企業グループの他のメンバーによる暗黙の支援に起因する信用の上昇分以上に便益を受けておらず、保証料は発生しないであろう。

10.165. 同じような問題は、多国籍企業グループに属する二つ以上の企業が相互に保証し合う相互保証においても発生する。貸手の観点から見ると、保証を受けた借手が債務不履行に陥った場合、相互保証している各企業の資産にアクセスすることができる。このことは、単独保証よりも大きな安心感を貸手に与える可能性がある。なぜなら、貸手は、相互保証している多国籍企業グループの中のどの企業から資金回収を求めるのか必要に応じて選択できるからである。借手の観点から相互保証の効果を見ると、借手はその借入金に対して複数の保証を受けており、また複数の借入に対して自らが保証人となる可能性がある。その場合、それぞれの保証をいかに評価すべきかという問題が生じてくるであろう。この問題の複雑さは、評価対象の保証の数が多くなりうるという点からだけでなく、保証を提供する当事者が、保証人となっている相手方によって逆に保証されている可能性があるという点からも生じる。相互保証契約の効果の評価することは難しく、関与当事者の数が増加すれば事実上不可能になるかもしれない。同一リスクが複数の保証の影響を受ける場合、二当事者間における保証の効果の決定は不可能なのかもしれない。事実を分析するならば、このような契約は、多国籍企業グループメンバーの信用状態を受動的な関係の水準以上に高めるものではないという結論に至るかもしれない。その場合には、他の多国籍企業グループメンバーの債務不履行に対するいかなる支援も資本拠出と見なされるべきであるということになる。

D.1.3. 保証人の財務能力

10.166. 正確な描写のもとで金融保証に関して調査する際には、借手が債務不履行に陥った場合に保証債務を履行するだけの財務能力が保証人にあるか、という点についても検討する必要がある。このためには、保証人及び借手の信用格付け並びに両者の事業上の相関関係の評価する必要がある。

10.167. 貸手は、（借手の信用格付けと比べた）保証人の信用格付けの高さ、若しくは（借手の資産プールに加わる）保証人の資産プール、又はその両方から便益を

受けるであろう。その結果、借手は金利の低下という形での便益を期待できる。したがって、事実と状況によるが、保証により貸手の償還請求できる範囲が実質的に拡大し、その結果、保証人の信用格付けが借手より高くないにもかかわらず金利低下が実現する場合には、保証人と同等かそれより高い格付けを有する借手に対しても保証は便益を提供する可能性がある。C.1.1 節の説明のとおり、保証人と借手の信用格付けを算定する場合には暗黙の支援の効果を検討しなければならない。

10.168. 同様に、債務履行に関する保証人の財務能力に関しては、保証人と借手双方の事業の相関関係を分析する必要がある。保証人及び借手が似たような市場環境のもとで事業を営んでいる場合、借手に不利な影響を及ぼし債務不履行リスクを高めるような事象が市場で発生すると、保証人とその債務履行能力もこの事象の影響を受ける可能性がある。

D.2. 保証に関する独立企業間価格の決定

10.169. 本節では、保証が適切と認められる場合における様々な価格設定方法について説明する。しかし、実際の取引に関する正確な描写によって、保証と称されるものが保証でないことが示される場合には、他の価格設定方法、とりわけ第 7 章のガイダンスが検討されるべきである。どのような他の移転価格の状況におけるのと同様に、最も適切な方法の選択は、とりわけ機能分析によって正確に描写された実際の取引と整合性を有するべきである（第 2 章参照）。

D.2.1. CUP 法

10.170. CUP 法は、独立した保証人が他の借手に対する比較可能な借入に関して保証を提供していたり、又は、同じ借手が、独立した保証を受けている他の比較可能な借入を持っている場合のように、外部比較対象又は内部比較対象が存在する場合に利用できる。

10.171. 関連者間取引及び非関連者間取引が比較可能か否かの検討においては、借手のリスクプロファイル、保証の条件、保証の対象である借入の条件（金額、通貨、満期、優先順位など）、保証人と被保証人との信用格付けの格差、市況などを含む、保証料に影響を及ぼすかもしれない全ての要因について配慮すべきである。それが利用可能であれば、非関連者間の保証が、独立企業間の保証料を決定するための最も信頼できる比較対象である。

10.172. CUP 法を利用する難しさは、非関連者による銀行借入の保証は稀であることを考えると、十分に類似する信用補完のための保証に関する公的に利用可能な情報を、非関連者間で見出すことができる見込みがないところにある。

10.173. 金融保証を提供する独立企業は、偶発債務を被るリスクを補償し、保証に関して借手に対して提供する価値を反映する手数料を受け取ることを期待している。しかし、独立した保証人の手数料は、部分的には資金調達の過程や規制上の要件を満たすために発生するコストを反映するものであることを留意しなければならない。これらは、関連者が負担しないかもしれないコストである。

D.2.2. 利回りアプローチ

10.174. このアプローチは、被保証人が低い利子率の保証から受け取る利益を定量化する。この方法は、保証がない場合に借手が支払ったであろう利子率と保証がある場合に支払うであろう利子率との間のスプレッドを計算する。最初のステップでは、借手がそれ自体の実力に基づいて支払ったであろう利子率を、グループのメンバーである結果としての暗黙の支援の影響を考慮した上で決定する。C.1.2 節を参照。

10.175. 次のステップは、（第三者からの借入の場合について直接的に特定可能であれば別であるが）類似のプロセスによる、明示的な保証の利益がある場合に支払う利子率の算定である。保証の結果として借手が得る利益を定量化するために、利子率のスプレッドを利用することができる。保証によって提供される利益の程度の決定においては、明示的な保証の効果と、グループのメンバーである結果としての暗黙の支援の影響とを区別することが重要である。パラグラフ 1.187 の事例 2 を参照。価格設定されるべき利益は、保証を受けていない単独の借手にとってのコストと明示的な保証に伴うコストとの差異ではなく、暗黙の支援の利益を考慮した後の借手にとってコストと明示的な保証の利益があった場合のコストとの差異である。

10.176. 暗黙の支援の利益は、多国籍企業グループのメンバーとしての借手企業の信用格付けに基づいて、その借手企業が得ることができる借入条件と、もしも、借手企業が完全に非関連会社であったとした場合における単独の信用格付けに基づいて得ることができる借入条件との差異である。もしも借手が、それ自身の独立した信用格付けを、非関連者である信用格付け機関から得ているのであれば、その信用格付けは、一般に多国籍企業グループのメンバーであることを反映しているので、通常、暗黙の支援を反映させるために、この信用格付けを修正する必要はないであろう。

10.177. この分析の結果は、保証に対する最大限の手数料（保証を受ける者が支払いを希望する最大限の金額）、すなわち、保証がある場合の利子率と保証はないが暗黙の支援の利益はある場合の（コストを考慮した上での）利子率との差異を決定する。借手は、もしも、保証がない場合に利子として銀行に支払う金額と、利子として銀行に支払った上に手数料として保証人に支払う合計としての金額が同一であ

るならば、保証協定を結ぶインセンティブがないであろう。それゆえに、この最大限の手数料は、それ自体が独立企業間で行われた取引の結果を必然的に反映するものではないが、借手が支払う用意がある上限額を表している。

D.2.3. コスト・アプローチ

10.178. この方法は、保証を提供することによって保証人が負担する期待損失の価値（債務不履行によって与えられる損失）を見積もることによって、保証人が負担する追加的なリスクを定量化することを目的とする。もう一つの方法として、予想コストは、保証人が引き受けたリスクを支えるために必要となる資金を参照することによって決定することができる。

10.179. 期待損失及び必要資金を見積もるための実行可能なモデルがいくつかある。このアプローチのための一般的な価格決定モデルは、金融保証は他の金融商品と同等であるとの前提に立って機能するものであり、例えば、保証をプット・オプションとして取り扱い、オプション価格付けモデル、クレジット・デフォルト・スワップ価格付けモデルなどを利用して、その代替的な選択肢の価格設定をする。例えば、クレジット・デフォルト・スワップの спреッドに関する公的に利用可能なデータが、借入に付随する債務不履行リスクを見積もり、そしてそれゆえに、保証料を見積もるために利用できるかもしれない。このタイプのデータを利用する場合には、債務不履行という事象（例えば、破産）の識別が、関連者間取引と比較可能性を有するクレジット・デフォルト・スワップとの間の比較可能性分析の中心である（クレジット・デフォルト・スワップのデータの信頼性に関しては、C.1.2節を参照）。

10.180. 各モデルに基づく価格設定は、数理的モデル化のプロセスにおいてなされる仮定の影響を受けやすい。どのような評価モデルが利用されようと、原価評価法は、保証のための最低限の手数料（保証の提供者が喜んで受け入れる最低限の金額）を決定するが、それ自体が、独立企業間で行われた取引の結果を必然的に反映するものではない。独立企業間の金額は、借手及び保証人の観点を（現実的に利用可能な選択肢を考慮した上で）検討することによって導き出されるべきである。

D.2.4. 想定損失評価アプローチ

10.181. 想定損失評価法は、債務不履行の確率の計算及び債務不履行における期待回収率を計上するための修正に基づいて、保証の価値を見積もる。その次に、これを保証の対象となる名目金額に適用して、保証を提供するためのコストを算出する。その次に、資本資産評価モデル（CAPM）のような商用の価格決定モデルに基づいた資本金額に対して期待されるリターンを基礎として、保証の価格設定をすることができる。

D.2.5. 資本支援法

10.182. 保証人と借手とのリスクプロファイルの差が、借手の貸借対照表上の資本を増加させることによって対応できる場合には、資本支援法が適しているかもしれない。まず最初に、保証がない（ただし、暗黙の支援はある）借手の信用格付けを決定し、その次に、保証人の信用格付けにまで借手を引き上げるために必要となる追加的な名目資本の金額を特定する必要がある。その次に、期待されるリターンが、保証人である企業の全体的な活動ではなく、むしろ保証の提供の結果だけを適切に反映する限りにおいて、この資本金額に対して期待されるリターンを基礎として保証の価格設定をすることができる。

D.3. 事例

10.183. 以下の事例は、第 1 章 D.8 節、とりわけパラグラフ 1.187、において考察した原則に基づくものである。

D.3.1. 事例 1

10.184. M 社は、多国籍企業グループの親会社であるが、多国籍企業グループの連結貸借対照表の強さに基づいて AAA の信用格付けを維持している。D 社は、同一の多国籍企業グループのメンバーであるが、単独では BBB の信用格付けしか得ることができず、独立した貸手から 10 百万ユーロを借り入れる必要がある。

10.185. 実際の取引の正確な描写によれば、受動的な関係の影響によって D 社の信用格付けは BBB から A に引き上げられており、明示的な保証の供与によって、D 社の信用状態が AAA にさらに上昇するものと仮定する。さらに、独立した貸手は、信用格付けが A の企業には 8% の利子率を請求し、信用格付けが AAA の企業には 6% の利子率を請求するものと仮定する。さらに、M 社が、保証の提供に対して D 社に 3% の手数料を請求しており、したがって、そのような保証の提供から得られる D 社の信用状態の上昇の利益を完全に相殺する分以上の保証料を要求しているものと仮定する。

10.186. この状況においては、D 社は保証がない方が得をするのであるから、D 社と同一の条件のもとで借入をする独立企業は、M 社に対して明示的な保証の供与について 3% の保証料を支払うとは期待できないことが、第 1 章における分析によって示されるかもしれない。

D.3.2. 事例 2

10.187. 事例 1 において述べたのと同じ事実関係の事例について検討するが、この案件においては、D.2 節のガイダンスに基づいて、比較可能な非関連者間取引を特定することができ、比較可能な保証の独立企業間価格が 1%から 1.5%の範囲にあることが示されているものと仮定する。

10.188. 実際の取引の正確な描写によれば、D 社の信用状態の A から AAA への上昇は、計画的に協調したグループの活動、すなわち、M 社によって提供された保証の結果であることが示されている。D 社は、保証がない場合よりも得をするのであるから、明示的な保証の供与に対して、M 社に独立企業間の保証料の支払いを希望するものと期待できる。

E キャプティブ保険

E.1. キャプティブ保険及び再保険の定義と理論的根拠

10.189. 多国籍企業グループが、グループ内においてリスクを管理するための数多くの方法がある。例えば、準備金として資金を積み立てたり、潜在的な将来の損失に対して事前積立をしたり、自家保険をかけたり、第三者の保険に加入したり、あるいは、そのまま特定のリスクの保持を選択するかもしれない。それ以外の場合として、多国籍企業グループが、「キャプティブ」保険と称されるものによって、ある種のリスクの統合を選択するかもしれない。

10.190. このガイダンスにおいては、キャプティブ保険という用語は、その保険ビジネスの実質的に全てが、それが所属する多国籍企業グループの企業のリスクに対して保険を提供するためのものである保険事業体又は保険企業を意味する。

10.191. これに対して、このガイダンスにおいては、再保険という用語は、それが所属する多国籍企業グループの企業によって最初に保険がかけられた非関連者のリスクに対して、再保険を提供することを目的とする再保険事業体又は再保険企業を意味するものである⁵（多国籍企業グループ内の企業のリスクについて、まず最初に非関連者に保険をかけるが、その後で多国籍企業グループ内の企業に再保険をかける状況については、E.2.4 節において詳述する）。

⁵ このセクションについては、保険及び再保険の事業体は、恒久的施設への利得の帰属に関する報告書の第 IV 部で説明されている保険及び再保険のビジネスへの参照によって定義する。この説明は、保険の一般的な制度を扱うものであるが、製造物責任リスクのような、保険契約者が影響を及ぼす何らかの能力を持っているリスクを、このガイダンスから除外することを意図するものではない。

10.192. キャプティブ保険は、他の保険会社や再保険会社と同じ方法で規制に服することがある⁶。保険の規制の厳密な要求事項は、法域によって様々であろうが、通常、一定の保険数理、会計及び資本に関する要求事項が含まれる。保険の規制は、保険契約者の保護を意図するものであるとはいえ、各国の規制当局が、キャプティブ保険が多国籍企業グループのメンバーだけに限って保険を提供する場合には、比較的軽微な規制を課していることがある。

10.193. 多国籍企業グループがキャプティブ保険を利用する理由はいくつもあるが、例えば、多国籍企業グループ内の企業が支払う保険料を安定化させたり、税金及び規制のアービトラージによって利益を得たり、再保険マーケットを利用したり、市場能力の不安定性を緩和したり、あるいは、多国籍企業グループがグループ内でリスクを保持する方が、費用対効果が一層大きいと考えるというような理由がある。

10.194. 上記に列挙した理由に加えて、多国籍企業グループによってキャプティブ保険が利用されるもう一つの考えられる理由は、ある種のリスクについては、保険の付保が困難であったり不可能であったりすることである。そのようなリスクがキャプティブ保険によって付保される場合には、独立企業間価格が決定できるか否かに関する疑問や、そのような協定の商業上の合理性に関する疑問が提起されるかもしれない（第1章D.2節参照）。

E.2. キャプティブ保険及び再保険の正確な描写

10.195. これらのガイドラインの第1章に詳述されている実際の取引の正確な描写及びリスク配分の原則は、キャプティブ保険及び再保険に対しても、その他のグループ内での取引に適用されるのと同じの方法で適用される。しかし、このセクションでは、（キャプティブ再保険—フロンティングと同様に）主としてキャプティブ保険を扱う。とりわけ、次の事項を留意すべきである。

- リスク軽減機能の実行は、リスク管理の広義な概念の範囲に収まるが、リスク・コントロールのそれには収まらない（パラグラフ 1.61 及び 1.65 参照）。
- 保険がかけられている特定のリスクと（保険をかけるか否か、すなわち軽減するか否かを決定する当事者が、このリスクをコントロールするが、その当事者は、通常、保険契約者であるが、多国籍企業グループ内の別

⁶ パラグラフ 10.3 を参照。

の企業であるかもしれない)、保険契約者に保険を提供することによって保険会社が引き受けたリスクには違いがある。

10.196. 保険契約者及び保険会社にとってのリスクと報酬の比率は、両者の場合においてまったく同一の事象に依存するかもしれないが、その比率は大きく相違することがある(例えば、もしも保険がかかっているリスクが現実のものとなり、保険金が請求された場合、保険契約者が、支払った保険料に比較して非常に大きな金額を受け取るかもしれないのに対して、保険会社の収入は、保険契約者が受け取るリスクと報酬の比率に関係なく受け取る保険料及び投資所得に限定される)。

10.197. 保険会社は、保険契約者のリスクに関してリスク軽減機能を実行するが、そのリスクを実際に引き受けるのではない。保険会社は、保険契約者のリスクについて保険契約をする(すなわち、軽減する)リスクを引き受けているのである。そのリスクは、保険会社又は(キャプティブ保険のシナリオにおいて一層あり得ることであるが)保険会社によって引き受けられるべきだと決めた多国籍企業グループ内の別の企業によってコントロールされることであろう(パラグラフ 10.223 参照)。保険会社(又は別の企業)は、パラグラフ 1.61(ii)に従って、例えば、保険がかかっているリスクのポートフォリオをさらに分散させたり、再保険にかけたりすることによって、このリスクにどのように対応するかについて意思決定をすることができる。

10.198. キャプティブ保険は、多国籍企業グループ内から自己管理されるかもしれないし、あるいは、非関係者であるサービス・プロバイダー(多くの場合、大手保険ブローカーの部門の一つである)によって管理されるかもしれない。一般に、この管理には、現地法遵守の徹底、文書による保険証書の発行、保険料の收受、保険金請求に対する支払い、報告書の作成及び現地役員の提供が含まれるであろう。もしも、キャプティブ保険が多国籍企業グループ内から管理されるのであれば、(もしも、そのような管理がキャプティブ保険の従業員によって実行されないのであれば)どの企業がそれを管理するのかについて決定し、その管理に対して適切な報酬を与える必要がある。

10.199. キャプティブ保険の取引の移転価格を検討する場合に、しばしば懸念事項とされるのは、関係している取引が本当に保険に該当するものであるか否か、すなわち、リスクが存在し、もしリスクが存在するのであれば、事実と状況に照らしてリスクがキャプティブ保険に割り当てられているか否かである。以下は、もしもキャプティブ保険が本当の保険ビジネスを行っていると思われる場合に、全て若しくは又は実質的にその全てが該当すると思われる指標である

- キャプティブ保険には、リスクの分散及びプーリングが存在する。
- 多国籍企業グループ内企業の経済上の資本ポジションが、分散の結果として改善されており、それゆえに全体としての多国籍企業グループにとって実質的な経済的効果がある。
- キャプティブ保険と再保険会社の両方が、おおまかに類似する規制制度及び規制当局によって規制されている企業であり、規制当局によってリスクの引き受け及び適切な資本の水準に関する証拠が要求される。
- 保険がかかっているリスクは、そうでなければ、多国籍企業グループ外で保険をかけることができる。
- キャプティブ保険には、投資のスキルを含む必須なスキル及び思いのままに使える経験がある（パラグラフ 10.213 参照）。
- キャプティブ保険には、損失を被る可能性が現実的にある。

10.200. キャプティブ保険との取引について移転価格とのかかわり合いを検討するためには、まず最初に、実際の取引を正確に描写することを目的に、関連者の商業上及び財務上の関係、並びに、それらの関係に付随する条件と経済的に関連性がある状況を特定する必要がある。それゆえに、最初の問題は、検討の対象となっている取引が、上記に定義をしたような保険に該当するものであるか否かである。この分析には、保険会社によってリスクが引き受けられているか否かと、リスクの分散が達成されているか否かについての検討が必要となる。

E.2.1. リスクの引き受け及びリスクの分散

10.201. 保険には、保険会社による保険リスクの引き受けが必要である。保険金の請求がなされた場合、保険契約者は、保険金が支払われることによって損失が相殺され得るので、保険リスクが保険会社によって引き受けられている範囲で、潜在的な経済的損失の財務的影響を被らない。

10.202. キャプティブ保険の見地から見れば、キャプティブ保険が、保険がかかっているリスクのマイナスの結果及び大きな損失の可能性にさらされているという事実は、キャプティブ保険によって保険リスクが引き受けられている指標となり得る。これに加えて、保険リスクの引き受けは、もしもリスクが現実のものとなった場合に、キャプティブ保険が保険金請求に応じることができる現実的な見通しがあるときに限って行うことができるが、すなわち、キャプティブ保険は、保険がかかっているリスクが発生した結果を担うための資金を利用できる必要がある。キャプティ

ブ保険がリスクを引き受ける財務能力を持っているか否かを決定するためには、キャプティブ保険にとって即座に利用可能な資本及び現実的に利用可能な選択肢を考慮する必要がある。とりわけ、キャプティブ保険が多国籍企業グループ内の保険をかけた企業に対して保険料を投資する場合には、保険金請求に応えるためのキャプティブ保険のキャパシティと多国籍企業グループの他企業の財政状態との関係が、第1章の分析の中心となろう。

10.203. 保険は、リスク分散も必要としている。リスク分散は、それによって保険会社が資本の効率的な利用を達成するための、リスクのポートフォリオのプーリングである。大手民間保険会社は、統計学上の平均の原則が適用でき、また、保険金請求の可能性の正確なモデリングを可能にする損失の確率が類似する十分に数多くの保険契約を保有していることに依存している。保険会社は、リスクのポートフォリオも維持しており、それに対して規制上の必要性及び格付け機関の要求事項に基づく資本準備金を持っている。

10.204. リスク分散は、保険ビジネスの中核である。非相関リスクと多様な地理的エクスポージャーとの組み合わせによって効率的な資本の利用がもたらされ、保険会社は、リスクが現実となった場合の結果と向き合うために、維持することを求められている水準よりも、低い水準の資本を持つことが許される。

10.205. キャプティブ保険は、その多国籍企業グループの内部のリスクだけではなく、（パラグラフ 10.190 におけるキャプティブ保険の定義の範囲内で）そのポートフォリオの中に、かなり大きな割合で外部の非グループのリスクを含めることによって、リスク分散を達成できるかもしれない。

10.206. もう一つの方法として、多国籍企業グループの規模、キャプティブ保険が非相関リスク又は完全な相関リスクよりも弱い相関リスクと多様な地理的エクスポージャーをカバーできる場合には、内部のリスクをカバーすることで、リスク分散を達成できるかもしれない。キャプティブ保険が、内部のリスクだけをカバーする状況においては、リスク分散が実際に行われているか否か、すなわち、十分な量と多様性のあるリスクが、キャプティブ保険によってカバーされているか否かを決定するために、第1章のガイダンスに基づく徹底的な分析が必要となる。このような意味合いで、リスク分散が行われているか否かの決定は閾値の問題であり、分析の結論は、特定の事実と状況に依存する。

10.207. とりわけ、内部のリスク分散は、外部のリスク分散を通じて達成される資本効率よりも低い資本効率を引き起こすかもしれない。それゆえに、内部リスクに限定してカバーするキャプティブ保険の報酬は、外部の非グループのリスクに保険

を付けたり、又は、多国籍企業グループのリスクのかなり大きな割合に対してグループの外部から再保険をかけたりすることによって、リスク分散を達成する場合よりも低くなるかもしれない。これに加えて、実際の取引の正確な描写が、内部のリスクをキャプティブ保険にプーリングすることによって達成された資本効率が、計画的に協同一致したグループの行動を通じて創り出されたグループシナジーの結果から生じていることを示している場合には、そのようなシナジーの利益は、通常、それらのシナジーの創出に貢献した多国籍企業によって分かち合われるべきである（第 1 章のセクション D.8 及びパラグラフ 10.222 と 10.223 を参照）。

10.208. キャプティブ保険が、意味のあるリスク分散を達成するための規模を欠いていたり、あるいは、多国籍企業グループの比較的分散の少ないポートフォリオによって示される追加的なリスクに対処するための十分な準備金が欠けていたりする状況においては、実際の取引の明確な描写によって、キャプティブ保険は保険のビジネス以外のビジネスを運営していることが示されるかもしれない（第 7 章のガイダンスを参照）。

E.2.2. 経済的に重要なリスクの引き受け

10.209. キャプティブ保険が関係する実際の取引の正確な描写のプロセスにおいて、保険証書の発行すなわち保険の引き受けに付随する経済的な関連するリスクを、個別的に特定しなければならない。恒久的施設への利得帰属に関する報告書⁷の第 IV 部に、とりわけ保険リスク、コマーシャル・リスク又は投資リスクを含む、それらのリスクが説明されている。それらの説明は、このガイダンスの目的にとっても、そのまま有効である。

10.210. キャプティブ保険と関係するシナリオにおける実際の取引の正確な描写には、キャプティブ保険が、引き受け機能に付随する経済的に重要なリスク（得に保険リスク）に関するコントロール機能を実行しているか否かの識別が、これらのリスクがキャプティブ保険に割り当てられているか否かを決定するために必要である。

10.211. *恒久的施設への利得帰属に関する報告書*の第 IV 部は、引き受け方針の設定、保険がかかっているリスクの分類及び選定、保険料（価格）の設定、リスクの自己引き受けの分析及び保険がかかっているリスクの引き受けのような、引き受け機能の一部を形成する活動について説明をしている。これらの活動は、とりわけ、リスクを引き受けるか否か、どのような条件で引き受けるか、あるいは再保険による保護を購入するか否かを決定することを意味する。広く行われている事実と状況

⁷恒久的施設への利得帰属に関する報告書；租税委員会によって 2010 年 6 月 22 日に承認され、理事会によって 2010 年 7 月 22 日に公表が承認された。

においては、そのような活動は、第 1 章のパラグラフ 1.65 に述べられているコントロール機能であると見なされるかもしれず、もしも、リスクを引き受ける財務能力を持っているキャプティブ保険によって行使されるのであれば、第 1 章の分析に基づくキャプティブ保険に対するリスクの割り当てということになるであろう。とりわけ、リスクについてパラメーター又はポリシーを設定するだけでは、この目的におけるコントロール機能としての資格は与えられないであろう（第 1 章のパラグラフ 1.66 及び恒久的施設への利得帰属に関する報告書第 IV 部のパラグラフ 94 を参照）。

10.212. キャプティブ保険が、適切なスキル、専門知識及びリソースを利用することができず、それゆえに、キャプティブ保険が、引き受けに付随するリスクに関するコントロール機能を行使しているとは認められない場合には、第 1 章による分析により、事実と状況に基づいて、リスクがキャプティブ保険によって引き受けられていない、又は、別の多国籍企業がこれらのコントロール機能を行使しているとの結論を下すかもしれない。この後者の場合、保険料の投資から得た利益は、第 1 章のガイダンスに従って、引き受けに付随するリスクを引き受けている多国籍企業グループのメンバーに配分される。

E.2.3. 引き受け機能のアウトソーシング

10.213. 多くの場合、引き受け機能の一定の側面を外部委託することは、保険ビジネスの運営に要求される最低限の規制基準に反することになる。しかしながら、キャプティブ保険が、引き受け機能を構成する活動のいくつかを外部委託することが許される状況（例えば、キャプティブ保険が、ブローカーの役割を果たすことによって独立企業間の報酬を受け取っている関連者に対して、保険リスクの引き受けを外部委託することが許されるかもしれない）においては、リスクがキャプティブ保険に割り当てられているか否かの結論を下すために、コントロール機能のキャプティブ保険による保持についての特別な検討が要求される。コントロール機能を実施することなく、引き受けプロセスの全ての側面を外部委託するキャプティブ保険は、第 1 章の分析に基づいた保険リスクを引き受けていない。

E.2.4. 再保険キャプティブフロンティング

10.214. 再保険キャプティブは、保険証書を直接には発行せず、「フロンティング」として知られる協定に基づく再保険として運営する、特殊なタイプのキャプティブ保険である。キャプティブ保険は、伝統的な保険会社と同一の方法では保険契約を引き受けることができない場合がある。例えば、ある種の保険リスクについて、

法的な要件として、規制を受けている保険会社と契約しなくてはならない。これによって、フロンティング協定が利用されることになるが、フロンティング協定においては、保険の最初の契約は多国籍企業グループの保険をかけたメンバーと非関連者である保険会社（フロンター）との間で結ばれ、それから、フロンターは最初の契約におけるリスクの大部分又は全てをキャプティブ保険の形で再保険をかける。フロンターは、保険金請求の取り扱い及びその他の管理機能について引き続き責任を負うかもしれないが、あるいは、それらの機能は、キャプティブ保険として同じ多国籍企業グループのメンバーによって取り扱われるかもしれない。フロンターは、そのコストをカバーし、保険がかかっているリスクの一部の保有について補償を得るための手数料を保持する。フロンターの保険料の大部分は、再保険契約に基づきキャプティブ保険に渡される。

10.215. フロンティング協定を正確に描写するには、キャプティブ保険について述べたのと同じ原則が適用される。しかし、フロンティング協定は、保険及び再保険の取引の価格水準には無関係な第三者の参加が伴うので、価格について著しく複雑な関連者間取引に相当することに留意することが重要である。フロンティングの場合に起こりやすい主要な問題は、関係する取引が本当の保険又は再保険に等しいものであるか否かと、もしも、本当の保険であるのならば、支払保険料（最終的には再保険キャプティブに支払われる）が独立企業間の条件によるものであるか否かである。

E.3. キャプティブ保険及び再保険の独立企業間価格を決定する

10.216. 以下のパラグラフでは、キャプティブ保険及び再保険が関係するグループ内での取引の価格設定に対する様々なアプローチを概説する。各事案は、それ自体の事実と状況において検討されなければならないが、各事案において、取引の価格設定に対するアプローチの決定を試みる前に、第 1 章の原則に従った実際の取引の正確な描写が必要となる。他の移転価格の状況におけるのと同様に、第 2 章のガイダンスに基づいて、最も適切な方法を選択すべきである。

E.3.1. 保険料の価格設定

10.217. 比較可能な非関連者間価格は、非関連者の間の比較可能な協定から得ることができるかもしれない。もしもキャプティブ保険が非関連者である顧客と適切に類似するビジネスを行っていれば、それらは内部比較対象であるかもしれないが、あるいは、外部比較対象が存在するかもしれない。

10.218. キャプティブ保険が関係する取引に対する CUP 法の適用は、差異調整の必要性及び定量化の決定に当たって実務上の困難に直面するかもしれない。とりわけ、

比較対象の信頼性に影響するかもしれない関連者間取引と非関連者間取引との潜在的な差異を考慮すべきである。それらの差異は、例えば、キャプティブ保険が民間保険会社に比べて少ない機能しか実施していないことを機能分析が示しているような状況を暗示しているかもしれない（例えば、多国籍企業グループの内部的リスクだけについて保険を引き受けているキャプティブ保険は、分配機能及び販売機能を実施する必要はないかもしれない）。同様に、キャプティブ保険と潜在的な比較対象との取引量における差異、又はキャプティブ保険と非関連者との資本の水準における差異が、差異調整を必要とするかもしれない（パラグラフ 10.221 参照）。

10.219. もう一つの方法として、保険数理分析が、特定のリスクの保険について、独立企業間で要求される可能性がある保険料を独自に決定するために適切な方法かもしれない。保険料の価格設定において、保険会社は、保険金請求による期待損失、保険契約の締結及び管理や保険金請求の処理に付随するコストをカバーしようとするが、それに加えて、受け取った保険料から保険金請求額と支払費用を差し引いた余剰に対して受け取ると期待する投資収益も考慮に加えた上で、資本に対する利潤を追求する。保険数理分析の実務における適用は、複雑な作業になるかもしれない。保険料の独立企業間価格を決定するために保険数理分析の信頼性の評価を行うに当たって、保険数理分析は独立企業間の実際の取引を代表してはならず、それゆえに差異調整が必要となる可能性があることに留意することが重要である。

E.3.2. 合算率及び自己資本利益率

10.220. 保険金請求の収益性と自己資本利益率との両方を前提とする二段階アプローチを参照して、キャプティブ保険の独立企業間の収益性を考慮することによって、キャプティブ保険の報酬を知ることができる。最初のステップは、キャプティブ保険の合算率を特定することである。これは、保険金支払額と支払費用を受取保険料のパーセンテージで表すことによって算出できる。類似する保険リスクを補償している非関連者である保険会社によって達成された、ベンチマークされた合算率を特定することができる。その次に、そのベンチマークされた合算率を、テストの対象である当事者の保険金支払額と支払経費に適用して年間保険料及び保険引受利益（受取保険料から保険金支払額と費用を控除したもの）の独立企業間の基準に到達することができる。二番目のステップは、キャプティブ保険によって達成された投資収益を独立企業間取引の収益と対照して評価することである。このステップには、さらに二つの事項の検討が要求されるが、それは、(a) キャプティブ保険が保有する資本の金額、及び、(b) キャプティブ保険が関連者間投資（例えば、グループ内の社債、貸付など）に投資している範囲で、それらの投資についてキャプティブ保険が達成した投資収益率である。ステップ 1 による保険引受利益の合計及びステップ 2

による投資利益から、総業務利益を計算できる（複数年のデータについては、第3章のセクションB.5を参照）。

10.221. キャプティブ保険の自己資本比率規制は、非関連者と保険契約をする保険会社と比較して非常に低い可能性があることを認識することが重要である。この要因を考慮して、もし必要ならば、投資収益を計算する際に利用すべき資本の適切な水準を決定するために調整すべきである。キャプティブ保険と独立企業である保険会社との自己資本の妥当性の相違は、一般に、規制上及び商業上の要因によって生じる。保険の規制当局は、キャプティブ保険に対しては規制上の自己資本要件を低く設定することが、しばしばある。独立企業である保険会社を駆り立てる最も重要な商業上の要因は、資本効率である。投資家と顧客を誘引するために、独立企業である保険会社は、規制上の最低基準を上回る水準の経営資本を保持することによって、強い信用格付けを目標にする。それと同時に、独立企業である保険会社は、資本利益率の結果を最大化させようと試みる。彼らは、これらの対立する動機要因に適合する最適の資本金額を保持しようと努める。キャプティブ保険には、投資家を誘引するために、信用格付けを求めたり資本利益率を最適化させたりする、商業上の責務はない。比較可能な投資収益は、キャプティブ保険が、独立した保険会社によって必要とされるかもしれない資本の水準ではなく、保険リスクを引き受けるために関連する規制上の要求事項の下で（それに加えて、規制上の要求事項に間違って違反する可能性を最小化するための合理的な経営上のバッファとして）必要とする資本に限定されていることを確かなものにするために、合理的な調整を行う必要があるかもしれない。異なった規制当局及び異なった保険ビジネスのカテゴリーの間での自己資本比率規制の相違を考慮するために、調整が必要かもしれない。

E.3.3. グループシナジー

10.222. 多国籍企業グループが、多国籍企業グループの外部でリスクに保険をかけてリスクから脱却するために、再保険マーケットにアクセスできるようキャプティブ保険を利用する場合には、第三者である仲介者を使ってコスト節減をする一方で、多国籍企業グループ内のリスクをプーリングすることによって、キャプティブ協定は、再保険をかけたリスクについての一括交渉と、保持するリスクに関してもっと効率的な資本の配分を利用する。これらの利益は、多国籍企業の保険契約者とキャプティブ保険の協調活動の結果として発生する。保険加入者は、各加入者が保険料の軽減によって利益を得ることを期待して、共同で寄与している。これは、財貨や役務の購入のようなグループの他の機能について存在するかもしれないタイプのグループ全体の協定に類似している。キャプティブ保険がリスクについて保険契約を行い、公開市場においてそれに再保険をかける場合には、それが提供した基本的な

役務に対して適切な報酬を受け取るべきである。残存するグループシナジーの利益は、保険料の割引によって保険加入者に配分されるべきである。

10.223. 例えば、製造業を営む多国籍企業グループが、全世界の異なった地域に 50 社の子会社を持っており、その全てが相当な地震のリスクがある地域に所在しており、それぞれが、その製造工場における地震の損害に対して、異なった地域にある各工場について、その個々のリスクのレベルを評価して、保険をかけている。多国籍企業グループは、全ての子会社のリスクを引き受けるキャプティブ保険を設立して、それを独立した再保険会社の再保険にかける。異なった地理上の地域の全体にわたる保険リスクのポートフォリオを寄せ集めることによって、多国籍企業グループは、既にマーケットに対して分散したリスクを示している。シナジーの利益は、キャプティブ保険によって価値が付加されたのではなく、一括購入協定によって生じている。それは、保険契約者が支払った保険料の水準に従って、保険契約者の間で配分すべきである。

E.3.4. 代理店販売

10.224. 保険契約が保険会社から保険契約者に直接に販売されない場合には、通常、当初の販売を取り決めた当事者に対して、報酬が支払われる。ある一定の状況においては、第三者に対する販売において、そうではない類似する取引と比較して期待できる利益よりも、もっと高い率の利益を得ることができるともかもしれない。販売代理店と保険会社又は再保険会社に関連者である場合には、独立企業間における水準の当事者の報酬を決定するためのプロセスの一部としての比較可能性分析では、高い率の利益を発生させる状況について検討する必要がある。競争は、通常、販売代理店の側と保険会社又は再保険会社の側との両方に対して、取引において稼働できる利益の額を制限するように機能する。代わりの提供者が利用可能であれば、全体的な取引の一環としてもっと高い水準の利益を交渉する各当事者の能力にも影響を及ぼすかもしれない。

10.225. 例えば、A 社は、大通りに店を持つ高額な新しいテクノロジーの消費財の小売業者である。販売の時点で、A は第三者である顧客に対して、3 年間にわたって偶発的損害及び盗難を対象とする保険契約を提案する。保険契約は、A と同一の多国籍企業グループに属する保険会社である B 社によって引き受けられている。A は、B のものとなる保険契約の利益の実質的に全てを手数料として受け取る。完全な事実分析及び機能分析は、保険契約の収益性が非常に高く、その保険契約が保障するリスクに対する保険及び再保険には、活発なマーケットが存在することを示してい

る。ベンチマーク分析は、A に支払われた手数料が、単独の商品として類似する保険を販売する独立の代理人の場合と一致することを示している。B が稼得する利益は、同様の保険を提供する保険会社の水準を上回っている。

10.226. A と B との間の取引の条件が、独立した企業の間でなされるであろうものと相違する理由を検討する場合には、保険の高水準の収益性がどのようにして達成されるのかと、その価値の創造に対するそれぞれの当事者の貢献を考慮することが重要である。第三者に販売された保険商品は、他の保険会社が一般市場で提供できるものと実質的に同一の保険である。販売代理店は、保険がかかる財貨の販売と並行して、顧客に保険契約を提案する優位性を持っている。それは、販売の時点で仲介する優位性であり、それが高水準の利益を稼得する機会を提供している。A は、他の保険会社が引き受けた保険契約を販売し、利益の大部分を自分のために保持することができる。B は、顧客と販売時点で接触する優位性を持つ他の代理店を見つけない。保険契約の販売において非常に高水準の利益を達成できる能力は、販売の時点における顧客との接触の優位性から生じる。B に対する独立企業間の報酬は、同様のリスクに保険を引き受ける保険会社についてベンチマークされた収益と一致しており、利益の残りは A に配分されるべきである。

第2章別添I 粗利益と営業利益指標が受ける影響

取引単位営業利益法の適用に関する一般的指針については、本ガイドラインの第2章第III部B参照。

以下の設例における独立企業間取決めは、説明のためだけのものであり、特定の産業の実際の事案における調整や独立企業間取決めを指示するものと考えられてはならない。また、事例は、本ガイドラインのセクションにおける原則について説明しようとするものであるが、それらの原則は、当該事案の特定の事実と状況に応じて、それぞれの事案に適用されなければならない。

さらに、以下のコメントは、事案の事実と状況、特に、取引の比較可能性分析（機能分析を含む。）及び非関連の比較対象に関して利用できる情報の検討に基づき、使用されるべき最適な手法が取引単位営業利益法であると判明した場合において、当該方法を適用することに関するものである。

1. 取引単位営業利益法は、独立価格比準法や再販売価格基準法に比べ、製品の特徴の差異から影響を受けにくいことが認識されている。実務上、取引単位営業利益法を適用する場合、一般に、製品の特徴よりも機能の比較可能性が重視される。しかしながら、以下に例示するように、取引単位営業利益法は、営業費用の差異に反映される機能の差異に対して精緻でないことがある。

例1：販売会社が果たすマーケティング機能の範囲及び複雑性の差異の影響

以下は、説明目的のものにすぎない。これは、移転価格算定手法や比較対象の選択、販売業者の効率性又は独立企業間収益率に関する指針を与えることを意図したのではなく、販売会社と比較対象との間における、マーケティング機能の範囲及び複雑性の差異の影響を例示するためのものにすぎない。

	ケース 1：販売会社が限定的なマーケティング機能を果たす	ケース 2：販売業者がより重要なマーケティング機能を果たす
売上高（説明目的上、どちらも、同一価格で同一市場において同一製品を同一数量に	1,000	1,000

て販売すると仮定)		
製造業者からの仕入価格（機能性分析に基づきマーケティング機能の重要性を考慮）	600	480 (*)
粗利益	400 (40%)	520 (52%)
マーケティング費用	50	150
その他の費用（間接費用）	300	300
営業利益	50 (5%)	70 (7%)

(*) このケースの場合、取引価格の差異 120 は、販売業者が実施するマーケティング機能の範囲と複雑性の差異（追加費用 100+販売業者の機能に対する対価）に相当するものであると仮定する。

2. 例 1 において、納税者がケース 2 のような形で関連製造業者と事業を行っているのに対し、第三者の「比較対象」がケース 1 のような形で事業を行っているとし、かつ、例えば、第三者の「比較対象」についての詳細な情報が不足しているために、マーケティング機能の範囲と複雑性の差異が特定されないと仮定する。その場合、誤謬が生じるリスクは、粗利益を用いる方法を適用した場合には 120 (12%×1,000) に及ぶのに対し、営業利益を用いる方法を適用した場合には 20 (2%×1,000) となるであろう。この例は、事案の状況、特に、機能の差異が「比較対象」のコスト構造や収入に与える影響の状況次第では、粗利益に比べ、営業利益の方が機能の範囲や複雑性の差異に敏感でないという事実を示している。

例 2：販売会社が引き受けるリスク水準の差異の影響

以下は、説明目的のものにすぎない。これは、移転価格算定手法や比較対象の選択、販売業者の効率性又は独立企業間収益率に関する指針を与えることを意図したものではなく、販売会社と比較対象と間における、引き受けたリスク水準の差異の影響を例示するためのものにすぎない。

	ケース 1 販売会社は、売れ残った全ての在庫を製造業者が買い戻す「買戻し」条項の恩恵を受けるため、製品陳腐化のリスクを負わない。	ケース 2 販売会社は、製品陳腐化のリスクを負い、製造業者との間の契約関係において「買戻し」条項の恩恵を受けない。
売上高（どちらも、同一価格で同一市場において同一製品を同一数量にて販売すると仮定）	1,000	1,000
製造業者からの仕入価格（機能性分析により陳腐化リスクを考慮）	700	640 (*)
粗利益	300 (30%)	360 (36%)
在庫陳腐化損失	0	50

その他の費用（間接費用）	250	250
営業利益	50（5%）	60（6%）

(*) このケースの場合、取引価格の差異 60 は、製造会社と販売会社との間における陳腐化リスクの配分の差異（追加的損失見積額 50＋販売業者のリスクに対する対価）に相当するもの、つまり、契約上の「買戻し」条項に係る価格であると仮定する。

3. 例 2 において、関連者間取引がケース 1 のような形で行われているのに対し、第三者の「比較対象」がケース 2 のような形で事業を行っているとし、かつ、第三者の「比較対象」についての詳細な情報が不足しているために、リスク水準の差異が特定されないと仮定する。その場合、誤謬が生じるリスクは、粗利益を用いる方法を適用した場合には 60（6%×1,000）に及ぶのに対し、営業利益を用いる方法を適用した場合には 10（1%×1,000）となるであろう。この例は、事案の状況、特に、リスク水準の差異が「比較対象」のコスト構造や収入に与える影響の状況次第では、粗利益に比べ、営業利益の方がリスク水準の差異に敏感でないという事実を示している（契約上のリスク配分は独立企業間のものと仮定）。

4. したがって、異なる機能を果たす企業間では、粗利益の幅が大きくなる一方で、営業利益では概ね類似の水準になるかもしれない。例えば、民間の意見提出者は、取引単位営業利益法が、機能と営業費用の量、範囲及び複雑性についての差異に対して、より敏感でないであろうと指摘している。他方で、取引単位営業利益法は、原価基準法や再販売価格基準法に比べて、操業度の差異に敏感かもしれない。なぜなら、間接固定費（例えば、固定製造費又は固定販売費）の吸収力の水準の差異は、営業利益には影響を及ぼすであろうが、粗利益又は総コストマークアップには、価格の差異に反映されなければ、以下の例示のとおり影響を与えないかもしれないからである。

例 3：製造業者の操業度の差異の影響

以下は、説明目的のものにすぎない。これは、移転価格算定手法や比較対象の選択、又は独立企業間収益率に関する指針を与えることを意図したものではなく、製造業者と比較対象との間における、操業度の差異の影響を例示するためのものにすぎない。

金額の単位：m.u.	ケース 1 完全操業している製造業者：年間 1,000 ユニ ット	ケース 2 余剰能力のある状態（完全 操業の場合の 80%相当）で 製造している製造業者： 年間 800 ユニ ット
製品売上高（説明目的上、どちらも、同一の総生	1,000	800

産能力であり、かつ、1製品当たり 1m.u.という同一価格で同一市場において同一製品を製造販売すると仮定) (*)		
売上原価：直接費＋間接製造費標準配賦額（説明目的上、どちらも、1製造当たりの変動売上原価は同額で1製品当たり 0.75m.u.、固定労務費は 50と仮定)	変動：750 固定：50 合計：800	変動：600 固定：50 合計：650
売上原価に対するマークアップ	200 (25%)	150 (23%)
間接費（便宜上、どちらも、間接費は同額と仮定)	150	150
営業利益	50 (5%)	損益均衡

(*) ここでは、製品の独立企業間価格は、製造業者の操業度に影響を受けないものと仮定する。

5. 例3において、関連者間取引がケース1のような形で行われているのに対し、第三者の「比較対象」がケース2のような形で事業を行っているとし、かつ、例えば、第三者の「比較対象」についての詳細な情報が不足しているために、操業度の差異が特定されないと仮定する。その場合、誤謬が生じるリスクは、粗利益を用いる方法を適用した場合には16 ($2\% \times 800$) となるのに対し、営業利益を用いる方法を適用した場合には50 ($5\% \times 1,000$) に及ぶであろう。この例は、事案の事実と状況、特に、固定費と変動費の比率及び納税者と「比較対象」のどちらが余剰能力を有しているか次第では、売上原価に対するマークアップ又は粗利益に比べ、営業利益の方が操業度の差異に敏感であるという事実を示している。

第2章別添Ⅱ 取引利益分割法の事例

利益分割法の適用に関する一般的指針については、本ガイドラインの第2章第3部C節参照。

以下の事例における独立企業間取決めについての調整及び前提は、説明のためだけのものであり、特定の産業の実際の事案における調整や独立企業間取決めについて指示するものと考えられてはならない。これらは、必然的に限定的な事実によって提示されるものである。取引単位利益分割法が最も適切な移転価格算定手法かもしれないことを示す3つの要素（パラグラフ2.125～2.143で特定された）のうち1つの存在を特定することは、その他の要素の1つ又は両方が存在しないかもしれないことを意味するものではない。例えば、ユニークで価値ある貢献が取引の両当事者によって行われていると特定される状況において、当事者の事業活動も高度に統合されているかもし、当事者が経済的に重要なリスクの引受けを共有し、又は密接に関連したリスクの引受けを区分しているかもしれない。

これらの事例は、参照する本ガイドラインのセクションにおける原則について説明しようとするものである一方、それらの原則は、当該事案の特定の事実と状況に応じて、それぞれの事案に適用されなければならない。そのため、これらの事例は、表面的に類似している事案を解釈するために使用されるべきではない。

事例1

1. A社は、医薬品セクターにおける多国籍企業グループの親会社である。A社は、新たな医薬製剤に関する特許を所有している。A社は臨床試験を計画し、製品開発の初期段階において研究開発機能を果たし、これが特許の認可につながった。
2. A社は、その子会社であるS社と契約を締結し、それに従って潜在的な医薬品に関する特許権をS社にライセンスしている。この契約に従い、S社はその後、製品の開発を行い、重要な改良機能を果たした。S社は、関連する規制当局から認可を取得した。当該製品の開発は成功し、世界中の様々な市場で販売されている。
3. 取引の正確な描写は、A社とS社による貢献のいずれもが当該医薬品の開発に対してユニークで価値あるものであることを示している。
4. こうした状況において、A社からS社にライセンスされた特許権の対価を算定する上で、取引単位利益分割法が最も適切な手法であろう。

事例 2

5. T グループのメンバーである A 社は A 国で設立され、その主たる事業は紅茶の栽培と加工である。A 社は、紅茶の栽培に極めて適した土壌を有する土地を特定、取得し、耕作した。A 社は、耕作方法を通じて栽培する紅茶の品質を最大限高めることを含む、紅茶の栽培に関する広範なノウハウを開発した。土壌の特性とその耕作方法が、A 社の紅茶に非常に好まれる風味をもたらした。
6. A 社は、以下の活動を行うことによって紅茶を加工している：茶葉の選別、等級付け、全面的又は部分的な発酵、顧客の発注仕様に合わせたブレンド及び輸出梱包である。ブレンドには、T グループの顧客に高く評価されている独特の味に合わせたブレンドを実現するために、様々な紅茶を混合する広範な独自のノウハウの使用を必要とする。A 社によって製造される紅茶は、その独特な味と香りによって、国際的な称賛を獲得している。
7. A 社は、その紅茶を B 国に所在する親会社である B 社に販売している。B 社は、対象市場向けに、その紅茶を再包装しブランド化している。
8. B 社は、自身の取り組みによって、ユニークで価値ある商品名と商標を開発した。しかし、そのブランドは、紅茶の原産地及び A 社によって開発された独自のブレンドを特色としている。B 社は、電子メディア、インターネット、展示会、及び業界誌への掲載による広範な宣伝活動を展開した結果、その取扱商品は多くの地域の市場においてマーケットリーダーとなった。T グループによって販売される紅茶には、高い価格を設定する。
9. この特定の事案における取引の正確な描写は、A 社と B 社の双方が、ユニークで価値ある貢献を行っており、最も適切な移転価格算定手法は、取引単位利益分割法であろう。

事例 3

10. A 社と B 社は、電子機器を販売する多国籍企業グループのメンバーである。新たな製品ラインの立ち上げに際し、A 社は設計、開発及び製造を担当し、B 社はマーケティング機能及び商品の世界的な販売を担当することになる。
11. 特に、A 社は研究開発機能を果たし、一連の研究とスケジュールを決定する。新たな製品ラインの製造について、A 社は生産水準を決定し、品質管理を実施する。これを行う上で、A 社は、電子機器の製造に関する自らの価値あるノウハウと専門知識を活用する。
12. 製品が製造されると、それらの製品は、新たな製品ラインに関する最先端の

グローバル・マーケティング活動を開発、実行する B 社に販売される。特に、B 社はマーケティング戦略の設計、製品が発売される各国におけるマーケティング費用の水準の決定、及び月ベースのマーケティング・キャンペーンの効果の検証について責任を有する。価値ある商標及び関連するのれんをもたらす B 社が行うマーケティング活動によって、新たな製品ラインは、市場における競合他社の代替商品から優位に差別化されている。

13. B 社は、製品のグローバルな販売にも責任を有する。B 社が行う販売活動は、競合他社に対する経済的優位性の主要な源となっている。B 社は R&D 活動を行い、顧客から製品性能に関するフィードバックを得るための、高度で独自のアルゴリズムの開発に関するリスクを引き受けている。この情報は、顧客が注文した商品を実際に 48 時間以内に受け取れるように、需要を正確に予測し、棚卸資産及び物流を管理する上で高い価値がある。

14. 取引の正確な描写は、A 社及び B 社による貢献が、新たな製品ラインの潜在的な成功に対して、ユニークで価値あるものであることを示している。

15. こうした状況において、両当事者が取引に対してユニークで価値ある貢献を行っていることから、A 社が B 社に販売する製品に対する対価の算定にあたっては、取引単位利益分割法が最も適切な手法であろう。

事例 4

16. この事例における事実は、B 社が行うマーケティング活動がより限定的であり、商標に関するのれんや評判を大きく高めないという点を除いて事例 3 と同じである。B 社は、販売した製品に対する顧客のフィードバックを A 社に伝達する仕組みを有しているが、これは比較的単純なプロセスであり、ユニークで価値ある貢献を構成しない。つまり、その販売活動は、その業界における競争上の優位性の特別な源ではない。特に、新たな製品ラインの潜在的な成功は、その技術仕様、設計、及び製品が最終顧客に販売される価格に大きく依存している。

17. 機能分析は、A 社が製品の設計、開発及び製造に関するリスクを引き受け、B 社がマーケティング及び販売に関するリスクを引き受けていると結論付ける。

18. B 社によって引き受けられたマーケティング及び販売リスクは、A 社の最終的な収益性に影響を及ぼすかもしれない。しかし、機能分析は、B 社が引き受けるリスクは、事業活動において経済的に重要ではなく、B 社は関連者間取引においていかなるユニークで価値ある貢献も行っていないことを示している。

19. こうした状況においては、比較可能な独立企業間取引を参照し、片側検証の移転価格算定手法を適用することによって、B 社による貢献に対する独立企業間対

価を信頼できる形でベンチマークすることが可能であるため、取引単位利益分割法は、最も適切な手法ではないかもしれない。

事例 5

20. WebCo は、法人顧客のために IT ソリューションを開発する多国籍企業グループのメンバーである。最近、WebCo はインターネット・サイトから価格データを収集するウェブ・クローラーの構成を設計した。WebCo は、市場で利用できる他のいかなる類似したサーチエンジンよりも効率的かつ速い方法でウェブページを体系的に検索できるように、プログラムのコードを作成した。

21. この段階で、WebCo は同じ多国籍企業グループに属する ScalesCo にプログラムをライセンスする。ScalesCo は、ウェブ・クローラーの性能強化及びクローリング戦略の決定について責任を負っている。ScalesCo は、市場の相違に対応するためのウェブ・クローラーのアドオン設計及び製品のカスタマイズに関する専門業者である。これらの貢献がなければ、このシステムが潜在顧客のニーズを満たすことはできないであろう。

22. ライセンス条件の下、WebCo は引き続き根本的な基礎技術の開発を続け、ScalesCo はウェブ・クローラーの性能向上のためそれらの開発を利用する。

23. 機能分析は、当該取引にする経済的に重要なリスクは、開発リスク、つまり開発されているウェブ・クローラーが不成功に終わるリスクであると結論付ける。本ガイドライン第 1 章 D.1.2.1 節に記載されているリスク分析の枠組みに従い、WebCo 及び ScalesCo は、ソフトウェアの開発リスクを引き受けていると判断される。

24. 取引の正確な描写は、WebCo と ScalesCo の貢献が、ウェブ・クローラーの創造及び潜在的な成功に対して、ユニークで価値あるものであることを示している。

25. こうした状況において、WebCo と ScalesCo の間のライセンスに係る独立企業間対価の算定にあたっては、取引単位利益分割法が最も適切な手法であろう。

事例 6

26. ASSET Co は、非関連者に資産管理サービスを提供する多国籍企業グループの親会社である。同社は、A 国に所在する A 社及び B 国に所在する B 社の 2 つの子会社を有している。

27. FUND Co は、A 国及び B 国の個人投資家に集団投資ビークルを提供する独立した資産管理会社である。FUND Co によって商業化された投資ビークルは、A 国と B 国双方から保有される株式を含むミラー・ファンドである。

28. FUND Co は、当該ファンドに対するポートフォリオ管理サービスの提供を ASSET Co に委託している。FUND Co は、A 国及び B 国の個人投資家に対して販売されたファンドの合計管理資産に基づいて、ASSET Co に手数料を支払っている。

29. ASSET Co は、A 社と B 社が共にポートフォリオ管理サービスを提供するように両社と契約を締結する。A 社は、A 国の株式を専門とするポートフォリオ・マネージャーを雇い、B 社は、B 国の株式を専門とするポートフォリオ・マネージャーを雇う。ASSET Co は、A 社と B 社の名義人として行動する。ASSET Co は FUND Co の契約に関して一切の機能を果たさず、一切の資産を拠出せず、また何らのリスクも引き受けない。

30. A 社と B 社からの同数のポートフォリオ・マネージャーで構成される投資管理委員会が、ファンドの投資管理について決定する。この委員会は定期的に会合を行い、ファンドの構成を決定する。A 国と B 国の株式に係るファンドの構成は、同委員会の決定に従って変動する。

31. 機能分析は、当該取引に関する経済的に重要なリスクは、特に業績不振により、個人投資家が FUND Co のミラー・ファンドから預金を引き出すことに関連すると結論づける。本ガイドライン第 1 章 D.1.2.1 節に記載されたリスク分析の枠組みに従い、A 社と B 社はファンドの業績に関するリスクの引受けを共有しており、高度に統合された形でポートフォリオ管理サービスを行っているとは判断される。

32. A 社と B 社は価値あるサービスを提供しているが、ポートフォリオ管理サービスに係る実際の独立企業間の市場は、それらのサービスがユニークなものではないことを示している。そのようなポートフォリオ管理サービス（つまり、A 社と B 社が共に行っているサービス）の比較対象は存在するかもしれないが、それらは A 社と B 社の間での独立企業間の手数料をどのように分割するかについての情報を提供しないであろう。

33. こうした状況において、A 社と B 社への対価を算定する上で、それぞれの貢献に対する独立企業間における結果を算定するために片側検証による手法を利用することが不可能なほど両社の活動が高度に統合され、相互に依存しているため、取引単位利益分割法が最も適切な手法と考えられる。ASSET Co が FUND Co から受け取る独立企業間の手数料は、A 社と B 社間の分割対象利益の収入部分を構成する。ASSET Co に対する独立企業間対価はゼロとなる。

事例 7

34. L 国の居住者である L 社及び M 国の居住者である M 社は、多国籍企業グループである LM 社の一部である。L 社及び M 社は、非関連の顧客に国際取引の円滑化、

貨物運送及び通関業務サービスを提供している。L社とM社は共に顧客に対して、輸出国における物品の受領、輸出国における通関、コンテナ詰め、コンテナ出荷の手配、コンテナの船舶への積み込み又は船舶からの荷下ろし、コンテナ解体、輸入国における通関及び目的地への物品の配送を含むサービスを提供する。顧客は輸出者又は輸入者かもしれず、L社とM社は、両国における輸出入を円滑にしている。顧客は通常、物品の量及び重さの組み合わせに基づいて対価を支払っている。

35. 取引の正確な描写は、L社とM社が共同で、同じ取引促進、貨物運送及び通関業務サービスを高度に統合された形で行っていることを示している。L社とM社は、顧客との各取引が成功裏に終わるために相互に大きく依存している。L社とM社は、顧客の所在地に応じて類似したマーケティング及び顧客関係機能を果たしている。L社とM社は、統合された物品追跡ITシステムを共同で使用している。同システムは当初、L社とM社が非関連のサプライヤーから共同で購入した。L社とM社はそれぞれ可能な場合、システムへの付加的な改良を行う。LM社による顧客への価値の提示は、その競争力のある価格にあり、これは、規模と範囲による効率性及び経済性並びに国境を越えたシームレスな統合により可能となっている。

36. L社とM社は、共同で同じ重要な付加価値機能を果たし、共同で当該多国籍企業グループの最も重要な資産を使用し、かつそれに寄与している。両社の共同活動に係る独立企業間価格は容易に入手可能であるが、両社の活動は、それぞれの貢献に対する独立企業間における結果を算定するために片側検証による手法を利用することが不可能なほど高度に統合され、相互に依存している。このため、この事例においては、L社及びM社に支払われるべき独立企業間対価の算定にあたって、取引単位利益分割法が最も適切な手法であろう。

37. L社とM社が当該取引に係る経済的に重要なリスクの引受けも共有している場合、実際の利益の利益分割が適切であろう。

事例8

38. A社は、電子機器の製造及び販売に従事する多国籍企業グループであるMグループの親会社である。A社は、全ての地域における当該電子機器の独占販売権を有している。

39. A社は、電子機器の製造を、Mグループの別のメンバーであるB社に委託することを決定する。契約条件の下、B社はA社の指示に従って機器を製造する。B社は、最終製品の様々な部品を製造するために必要な材料を調達・供給する。製造プロセスにおける主要な部品は、A社から調達する。B社は、完成品をA社に販売し、次にA社が製品を非関連の顧客に売り込み、販売する。

40. 製造活動を行うために B 社は、M グループによって販売される電子機器の製造に特別に合わせて調整した設備や工具に投資を行ってきた。B 社には A 社以外の顧客はなく、したがってその全製造量は A 社によって取得される。

41. 正確に描写された取引は、B 社が当該関連者間取引及び M グループの事業に関して、いかなるユニークで価値ある貢献もしていないことを示している。さらに、B 社によって引き受けられたリスクは、同グループの事業活動にとって経済的に重要ではない。B 社の活動は、A 社の活動とある程度統合しており、A 社に依存しているが、B 社の貢献に対する独立企業間対価は、比較可能な独立企業間取引の参照及び片側検証による移転価格算定手法の適用により、信頼できる形でベンチマーク可能である。こうした状況において、取引単位利益分割法は最も適切な手法ではないであろう。

事例 9

42. A 国の居住者である ACo 及び B 国の居住者である BCo は、多国籍企業グループである AB Inc のメンバーである。ACo は、化合物 A に関する世界特許を所有し、BCo は酵素 B に関する世界特許を所有している。化合物 A と酵素 B は共にユニークなものである。ACo と BCo は、それぞれの化合物又は酵素を、別々の目的のために自社の努力によって開発したが、それぞれが、それらを当初意図していたように利用できないことを認識した。その結果、化合物 A も酵素 B も、その時点では大きな価値を持っていない。

43. しかし、その後、協力して作業した ACo 及び BCo のエンジニアが、化合物 A と酵素 B を組み合わせることによって、特定の病気の治療に極めて有効なユニークで価値ある薬品が作られ、それは非常に価値があるであろうことを確認する。

44. ACo と BCo は契約を締結し、それに従い ACo は BCo に化合物 A の使用权を許諾する。BCo は、両方の成分を組み合わせることで新薬を開発し、それを売り込む。

45. こうした状況において、ACo と BCo の貢献における高度な統合及び相互依存は、それぞれの貢献がもう一方と組み合わせることで考慮された時にユニークで価値あるものとなるほど、それらの貢献の価値に影響する。その結果、取引単位利益分割法が、ACo から BCo に移転された化合物 A の使用权の対価を算定する上で、最も適切な手法と考えられる。

事例 10

46. A 社は、ハイテク産業の製品ラインの設計、開発及び製造を行っている。新世代の製品ラインには、A 社の関連者である B 社によって開発、製造された主要部

品を組み込んでいる。この主要部品は、非常に革新的で、ユニークで価値ある無形資産を組み込んでいる。この革新は、新世代の製品の中で差別化する重要な点となっている。新世代の製品の成功は、B社が製造する主要部品の性能に大きく依存している。この主要部品は、新世代の製品専用に調整されており、他の製品には使用できない。

47. この主要部品は、全面的にB社によって開発された。取引の正確な描写は、B社が、部品の開発に関する全てのコントロール機能を果たし、全てのリスクを引き受け、A社はこれらに一切関わっていないことを示している。

48. 取引の正確な描写はまた、A社が新世代の製品の全般的な製造及び販売に関する全てのコントロール機能を果たし、全てのリスクを引き受けていることも示している。A社は、主要部品の性能に関するリスクをコントロールすることができない（そのため、それに係るリスクも引き受けていない）。

49. この事例において、A社とB社はそれぞれ個々の経済的に重要なリスクを引き受けているが、それらのリスクは高度に相互依存していると判断される。その結果、取引単位利益分割法が、最も適切な手法であると判断される。

50. また、この事例において取引単位利益分割法の適用に係る最も適切な方法が、A社による新世代の製品の売上から生じる収入又は粗利益を分割することであると判断される場合、各当事者は、自らの営業費用に関するリスクの発生の結果を負担することになる。

事例 11

51. 電子製品の成功は、電子プロセス及びその主要部品の革新的な技術設計に直結している。同部品は、関連者A社が設計及び製造し、製品の残りの部分の設計及び製造を担当する関連者B社に運ばれる。そして、販売は関連者C社が行う。B社からC社への完成品の移転価格によって適切に評価されるC社の販売機能、資産及びリスクを、再販売価格基準法によって立証する情報が存在する。

52. A社からB社へ移転される部品価格の最も信頼できる算定方法は、もし、十分に類似している比較対象取引がある場合には、CUP法であろう。本ガイドラインのパラグラフ 2.15 参照。しかしながら、A社からB社へ譲渡された部品は、A社のユニークで価値ある貢献である当該市場におけるA社の革新的な技術力を反映しているため、この事例ではA社が請求すべき当該製品の独立企業間価格を適切に見積もるような信頼できるCUP法を見つけることは（適切な機能及び比較可能性分析が行われた後）不可能であることが分かった。しかしながら、A社の製造原価に係る利益を計算することは、製品に含まれるユニークで価値ある無形資産に帰属する利

益要素を考慮に入れず、A社の製造機能を評価するような利益要素を見積もることができるかもしれない。同様の計算によって、B社の製造原価に係る利益を、そのユニークで価値ある無形資産に帰属する利益要素を考慮に入れず、その製造機能から生じるB社の利益を見積もることができるかもしれない。B社からC社への販売価格が分かり、それが独立企業間価格として受け入れられていることから、A社及びB社それぞれのユニークで価値ある無形資産の使用から生じる残余利益の額が算定できる。この段階では各社に帰属する適切な残余利益の配分は未決定のままである。

53. 残余利益は、付加された評価が独立企業原則に基づきどのように配分されるべきかを示すような事実及び状況の分析に基づき分割される。各社の研究開発活動は同種の品目に関する技術上の設計に向けられており、研究開発に係る金額は、この事例上会社の貢献度の相対的価値によることが証明されている。本ガイドラインのパラグラフ 2.145 参照。このことは、各社のユニークで価値ある貢献が、研究開発費の相対的支出額により測定されることから、もしA社の研究開発費が15で、B社のそれが10であれば、研究開発費の合計は25であり、残余利益はA社が15/25、B社が10/25で分割されることになる。

54. 以下の例における数値が理解の一助となるかもしれない：

a) A社とB社の損益計算

	A社	B社
売上高	50	100
引く		
仕入高	(10)	(50)
製造原価	(15)	(20)
売上総利益	25	30
引く		
研究開発費	15	10
営業費用	10 (25)	10 (20)
純利益	0	10

b) A社とB社の製造に係る通常の利益の算定、及び全残余利益の計算

55. 双方の国・地域において、ユニークで価値ある無形資産がない非関連の比較対象である製造者の利益は製造原価（仕入高を除く）の10%（製造に係る直接原価及び間接原価に対する純利益の割合）ということが立証された⁸。A社の製造原価は15であるから、製造に係る利益を計算するとA社に1.5の製造利益が帰属する。B

⁸ この10%の利益は、厳密な意味での原価プラスマークアップに対応するものではない。なぜなら、これは総利益ではなく純利益をもたらすからである。しかし、原価ベースは営業費用を含まないことから、10%の利益は厳密な意味でのTNMMの利益に対応しない。製造原価に係る純利益は、A社及びB社によって寄与されたユニークで価値ある無形資産に帰属する残余利益の額の算定を簡素化することから、利益分割法の第一段階で便宜的及び実際に用いられている。

社の製造原価は 20 であるから、製造に係る利益を計算すると B 社に 2.0 の製造利益が帰属する。したがって、残余利益は、合算利益 10 から合算製造利益 3.5 を差し引いた 6.5 となる。

c) 残余利益の配賦

56. 最初の利益の配賦 (A 社に 1.5、B 社に 2.0) は、両者の製造機能を評価している。しかし、技術的に高度な製品を生み出した両者のユニークで価値ある貢献の価値を認識していない。本事例において、当該製品に係る両社の全研究開発費に占める相対的支出額は、両者のユニークで価値ある貢献の価値についての信頼できる尺度と判断されるため、残余利益は当該基準に基づいて A 社と B 社に配賦される。残余利益は 6.5 であり、A 社には 15/25、B 社には 10/25 を配賦することになるので、以下に示すように各々 3.9 及び 2.6 となる。

$$\text{A 社への配賦} \quad 6.5 \times 15 / 25 = 3.9$$

$$\text{B 社への配賦} \quad 6.5 \times 10 / 25 = 2.6$$

d) 利益の再計算

57. A 社の純利益は、 $1.5 + 3.9 = 5.4$ となる。

B 社の純利益は、 $2.0 + 2.6 = 4.6$ となる。

課税上の修正損益計算は以下のようになる。

	A 社	B 社
売上高	55.4	100
引く		
仕入高	(10)	(55.4)
製造原価	(15)	(20)
売上総利益	30.4	24.6
引く		
研究開発費	15	10
営業費用	10 (25)	10 (20)
純利益	5.4	4.6

注釈 本事例は、残余利益分割法のメカニズムを簡単な方法で例示することを意図しており、独立企業原則を適用して比較対象取引を特定したり、適切な配分を算定したりするための一般的指針を提供することを意図していると解釈してはならない。説明しようとしている原則は、当該事案の特定の事実と状況を考慮に入れて、事案毎に適用することが重要である。特に、残余利益の配分は、その配分の適切なベースを特定及び定量化するために、実際にはかなり精緻化する必要がある。研究開発費が使用される場合には、行われた研究開発の種類における差異は考慮される必要がある。すなわち、異なった種類の研究開発は異なった程度

のリスクを有するかもしれない、独立企業間での予測収益が異なった程度になるかもしれない。現行の研究開発の相対的レベルは、過去において開発又は取得した無形資産に帰属する収益への貢献度を適切に反映しないかもしれない。本ガイドライン第2章C.5.3.2節参照。

事例 12

58. A 国の居住者である A 社、B 国の居住者である B 社、及び C 国の居住者である C 社は、多国籍企業グループのメンバーである。A 社と B 社は製品の設計及び製造を行っており、この点両社の活動は高度に統合されている。さらに、A 社と B 社は、それぞれ A 国と B 国における非関連の顧客に対する製品のマーケティング及び販売の責任を負っている。C 社は、A 社及び B 社から購入した製品について、C 国の非関連の顧客に対するベンチマーク可能なマーケティング及び販売の責任を負っている。

59. A 社と B 社は、製品の様々なモデルを製造するための部品、金型及びコンポーネントの売買契約を締結する。これらの取引は、適時に効果的に顧客の要求に対応するための半製品にも関係するかもしれない。このセクターにおける広範な経験の結果、A 社と B 社は各々、それぞれの設計及び製造プロセスにおいて、ユニークで価値あるノウハウやその他の無形資産を開発した。対照的に、取引の正確な描写は、C 社がいかなるユニークで価値ある貢献も行っていないことを示している。その代わりに、C 社はベンチマーク可能なマーケティング及び販売機能を果たしている。

60. 設計と製造がこの多国籍企業グループにとっての主要なバリュー・ドライバーであることが特定されており、機能分析は、経済的に重要なリスクが設計及び製造機能に係る戦略上及び業務上のリスクであることを示している。A 社と B 社は、グループ内の複雑な取引網に従事しており、両社の業績は、もう一方における様々なコンポーネントやその他の投入資源を供給する能力に大きく依存している。A 社と B 社の製造及び設計活動は高度に相互依存しており、両社はいずれも、経済的に重要なリスクに係る適切なコントロール機能を果たしている。本ガイドライン第1章D.1.2.1節に記載されているリスク分析の枠組みに従い、A 社と B 社は設計及び製造に係るリスクの引受けを共有していると判断される。A 社と B 社は共に、製造及び設計プロセスにおいてユニークで価値ある貢献を行っている。

61. こうした状況において、A 社と B 社の間のグループ内取引に係る対価の算定にあたっては、取引単位利益分割法が最も適切な手法であろう。しかしながら、C 社に係る独立企業間対価を算定するにあたっては、再販売価格基準法や TNMM のような片側検証による移転価格算定手法が最も適切な手法であろう。

62. 取引単位利益分割法を適用する際は、分割対象利益を算定する上で、A 国、B 国及び C 国における製品の売上を考慮に入れるべきである。これは、C 国の場合、C 社の売上高から、C 社の貢献に対する独立企業間対価（上で示した）を差し引くこ

とによって計算される。

63. 取引単位利益分割法における残余アプローチの下、そのプロセスの第 1 ステップは、各当事者（つまり A 社及び B 社）における、より複雑性の低いベンチマーク可能な貢献に対する独立企業間対価の算定であろう。次に、当該金額は、分割すべき残余利益を特定するために、合算利益のプールから控除される。それから、残余分析の第 2 ステップにおいて、残余利益は、当該残余利益に対する両者の相対的な貢献に基づき A 社と B 社の間で分割される。

事例 13

64. A 国の居住者である A 社は、ファッション小売業に従事する多国籍企業グループ Retail Group の親会社である。数年間にわたり、A 社はノウハウを開発し、集中的なマーケティング活動を通じて商標及びその事業に関するのれんの価値を高めてきた。この場合において、A 社により開発され、所有される無形資産は、評価困難な無形資産には該当しない。

65. 事業を B 国の市場に拡大するため、A 社は Retail Group のメンバーで B 国の居住者である B 社と契約を締結する。この契約の下、A 社は、B 国におけるファッション小売の目的で、B 社にノウハウと商標を利用する権利を許諾する。B 社は、小売ファッションの販売において広範な経験を有しており、革新的なマーケティング戦略及び活動を開発・実行する自社のチームを通じて、B 国でのブランドの認知及びロイヤルティの構築において目立った実績がある。

66. 取引の正確な描写は、両者の貢献が、B 国における Retail Group の事業にとってユニークで価値あるものであることを示している。

67. 以下のシナリオにおいて、当該取引の両当事者がユニークで価値ある貢献を行っていることに基づき、A 社が B 社に許諾した権利に係る対価を算定するに当たっては、取引単位利益分割法が最も適切な手法であると考えられる。

シナリオ 1

68. 取引の正確な描写は、A 社が、B 社にライセンスされた無形資産に係る B 社のマーケティング活動及び無形資産の使用に関するいかなる経済的に重要なリスクの引受けも共有していないことを示している。

69. こうした状況において、取引単位利益分割法の適用は、商品を適切な期間にわたり商業化することで B 社が生み出す予測収益に基づくべきである（例えば、本ガイドライン第 6 章 D.2.6.3 節及び D.2.6.4 節に記載の割引キャッシュ・フローによる評価テクニックの使用）。

70. A社とB社による貢献の相対的価値は、両者の総合的な貢献から生じるB社の予測収益の分割を算定するために使用される。取引に対する支払いは、A社に対する一括払いや売上ベースのロイヤルティを含め様々な形態を取るかもしれない。

シナリオ2

71. このシナリオでは、正確に描写された取引は、以下のことを示している。

- A社とB社は、B社が販売した商品に係る実際の利益を分割することに合意している
- A社とB社は、商標を使用した商品に係るマーケティング及び販売活動を共同で行う
- A社とB社は、B社による製品のマーケティング及び商業化の成功又は失敗に関連するリスクを引き受けている

72. こうした状況において、商品の販売により達成される実際の利益に対して取引単位利益分割法が適用され、A社とB社による貢献の相対的価値が、当該利益の分割の算定に使用される。

事例14

73. 以下は、取引単位利益分割法を適用する場合に分割対象利益を算定するための利益評価方法の選択による影響についての例示である。

シナリオ1

74. AとBは、異なる2つの課税管轄に所在する関連会社であると仮定する。両社は、同一の装置を製造し、かつ、両社が相互に使用可能なユニークで価値ある無形資産を形成することにつながる費用を負担している。この例において、この特定のユニークで価値ある無形資産の性質は、問題となっている年度にA及びBのそれぞれに帰すことができるユニークで価値ある貢献の価値が、当該年度における当該資産に係るA及びBの相対的な費用に比例するようなものであると仮定する（この前提は、実務上常に成立するわけではないことに留意すべきである）。A及びBは、専ら第三者に製品を販売すると仮定する。使用されるべき最も適切な手法は、残余利益分割法であり、A及びBの製造活動は、売上原価の10%の最初の利益が配分されるより複雑性の低いユニークでない取引であり、残余利益は、ユニークで価値ある無形資産に係るAとBの費用の比率で分割されるべきものであると仮定する。以下の数値は、説明目的のみのものである。

	A	B	A+B合計
--	---	---	-------

売上高	100	300	400
売上原価	60	170	230
粗利益	40	130	170
間接費用	3	6	9
その他の営業費用	2	4	6
ユニークで価値ある無形資産に係る費用	30	40	70
営業利益	5	80	85

ステップ 1：ユニークでない製造取引に係る最初の利益の決定（この例では、売上原価＋10%）

A	$60 + (60 \times 10\%) = 66$	→ A の製造取引に係る最初の利益 =	6
B	$170 + (170 \times 10\%) = 187$	→ B の製造取引に係る最初の利益 =	17
最初の利益として配分される合計利益 (6 + 17) =			23

ステップ 2：分割されるべき残余利益の決定

a) 営業利益で決定される場合：

合算営業利益	85
既に配分された利益（製造取引に係る最初の利益）	23
ユニークで価値ある無形資産に係る A と B の費用の比率で分割される残余利益	62

A に配分される残余利益：	$62 \times 30/70$	26.57
B に配分される残余利益：	$62 \times 40/70$	35.43

A に配分される合計利益：	6（最初の利益） + 26.57（残余）	32.57
B に配分される合計利益：	17（最初の利益） + 35.43（残余）	52.43
合計		85

b) 間接費用控除前の営業利益で決定される場合（A と B の間接費用は、調査対象の取引とは関係がなく、分割対象利益の算定から除外すべきであると仮定）：

	A	B	合算 (A + B)
売上高	100	300	400
売上原価	60	170	230
粗利益	40	130	170
その他の営業費用	2	4	6
ユニークで価値ある無形資産に係る費用	30	40	70
間接費用控除前営業利益	8	86	94
間接費用	3	6	9
営業利益	5	80	85

間接費用控除前合算営業利益	94
---------------	----

既に配分された利益（製造取引に係る最初の利益）		23
ユニークで価値ある無形資産に係る A と B の費用の比率で分割される間 接費用控除前残余利益		71
A に配分される残余利益：	$71 \times 30/70$	30.43
B に配分される残余利益：	$71 \times 40/70$	40.57
A に配分される合計利益：	6（最初の利益） + 30.43（残余） - 3 （間接費用）	33.43
B に配分される合計利益：	17（最初の利益） + 40.57（残余） - 6（間接費用）	51.57
合計		85

75. 上記の例で示されるように、分割対象利益の算定から特定の項目を除外することは、各当事者が、当該項目に関する各自の費用に引き続き責任を持ち続けることを示唆している。結果として、特定項目を除外するか否かの決定は、取引の正確な描写と整合的でなければならない。

シナリオ 2

76. 別の例として、残余利益分割分析において使用される利益分割指標が、あるカテゴリーの費用である限りにおいて、そのような費用を除外するのが適切であるかもしれない場合がある。例えば、最も信頼できる利益分割指標は、ユニークで価値ある無形資産の開発に寄与した費用であると判断された場合、当該費用を控除する前の営業利益に基づいて残余利益を設定することができる。残余利益の分割を決定した後に、各関連企業はそれぞれの費用を控除する。これは、以下のように例示できる。事実関係については、上記パラグラフ 74 に係る本事例シナリオ 1 と同一と仮定し、また、間接費用は、分割されるべき残余利益の決定から除外されないと仮定する。

ステップ 1：製造活動の基本的利益の決定（この例では、売上原価 +10%）

上記シナリオ 1 のステップ 1 と同じとする。

ステップ 2：分割されるべき残余利益の決定

a) ユニークで価値ある無形資産に係る費用控除後の営業利益として判断される場合：

シナリオ 1 のステップ 2 の a) の場合と同じとする。

b) ユニークで価値ある無形資産に係る費用控除前の営業利益として判断される場合：

	A	B	合算 (A + B)
売上高	100	300	400
売上原価	60	170	230
粗利益	40	130	170
間接費用	3	6	9
その他の営業費用	2	4	6
ユニークで価値ある無形資産に係る費用控除前の営業利益	35	120	155
ユニークで価値ある無形資産に係る費用	30	40	70
営業利益	5	80	85

ユニークで価値ある無形資産に係る費用控除前合算営業利益	155
既に配分された利益（製造取引に係る最初の利益）	23
ユニークで価値ある無形資産に係る A と B の費用の比率で分割されるユニークで価値ある無形資産に係る費用控除前残余利益	132

A に配分される残余利益：	$132 \times 30/70$	56.57
B に配分される残余利益：	$132 \times 40/70$	75.43

A に配分される合計利益：	6（最初の利益） + 56.57（残余） - 30（ユニークで価値ある無形資産に係る費用）	32.57
B に配分される合計利益：	17（最初の利益） + 75.43（残余） - 40（ユニークで価値ある無形資産に係る費用）	52.43
合計		85

つまり、A と B には、分割対象利益がユニークで価値ある無形資産に係る費用控除後の営業利益であるとされた場合と同額の利益が配分される。上記 a) の場合を参照されたい。

77. この例からは、残余利益を分割するために使用される利益分割指標が、当該期間内に発生したあるカテゴリーの費用である場合には、分割されるべき残余利益を当該費用控除前で算定し、各当事者から当該費用を控除しても、あるいは、分割されるべき残余利益を当該費用控除後で算定しても、変わらないという事実が示される。しかしながら、分割指標が当年度だけでなく過年度からの累積費用に基づく場合、結果が異なることがある。

事例 15

78. A 国の居住者である A 社及び B 国の居住者である B 社は、多国籍企業グループのメンバーである。両社は製品の設計及び製造を行っており、この点における両社の活動は高度に統合されている。さらに、A 社と B 社は、それぞれ A 国と B 国の非関連の顧客に対する製品のマーケティング及び販売の責任を負っている。

79. A社とB社は、製品の様々なモデルを製造するための部品、金型及び様々なコンポーネントの売買契約を締結する。これらの取引は、適時に効果的に顧客の要求に対応するための半製品にも関係するかもしれない。このセクターにおける広範な経験の結果、A社とB社は各々、それぞれの設計及び製造プロセスにおいて、ユニークで価値あるノウハウやその他の無形資産を開発した。

80. 機能分析は、経済的に重要なリスクが設計及び製造機能に係る戦略上及び業務上のリスクであり、A社とB社は、グループ内の複雑な取引網に従事しており、両者の業績は、もう一方における様々なコンポーネントやその他の投入資源を供給する能力に大きく依存していることを示している。A社とB社の製造及び設計活動は高度に相互依存しており、両社はいずれも、経済的に重要なリスクに係る適切なコントロール機能を果たしている。本ガイドライン第1章D.1.2.1節に記載されているリスク分析の枠組みに従い、A社とB社は設計及び製造に係るリスクの引受けを共有していると判断される。A社とB社は共に、設計及び製造プロセスにおいてユニークで価値ある貢献を行っている。

81. こうした状況において、A社とB社との間のグループ内取引に係る対価の算定にあたっては、取引単位利益分割法が最も適切な手法であろう。

82. 比較可能な独立企業間取引又は比較可能な状況において非関連者であればどのように利益を分割したかについての直接的な証拠が存在しない場合、取引単位利益分割法は、A社とB社による貢献の相対的価値に基づいて適用され得る。特に、機能分析が、A社とB社の資産と、両社の関連者間取引における価値の創出との間に強い相関があると結論付ける場合、資産ベースの利益分割指標が適切かもしれない。

事例 16

83. 同じ多国籍企業グループのメンバーであるA社、B社及びC社は、共同で新製品である「グリーンフィールド」の開発を共有することに合意する。この点において、各社とも、プロジェクトに対して既存の無形資産といった既存の価値の提供を行っていない。各関連企業は、製品の3つの主要部品のうちの1つの開発及び製造の責任を負う。

84. この事例では、新製品の販売に係る3社の利益を算定するに当たり、取引単位利益分割法が最も適切な方法であると考えられると仮定する。機能分析は、各当事者が負担する相対的費用と各当事者の貢献の相対的価値との間に直接的な相関があるため、各当事者の相対的な貢献は、主要部品の開発において各当事者が負担する相対的費用を参照することで測定されるかもしれないと結論付ける。これに従い、新製品の販売に係る合算利益（損失）は、各当事者が負担する相対的な開発費用に

基づいて分割され得る。

85. この事例において、類似の経済的特徴の下で活動を果たす当事者は、特定の事例において契約上の取決めに CCA という用語が使われるかどうかに関わらず、類似の予測利益を受け取るべきであるから（パラグラフ 8.4 参照）、相対的な開発費用に基づく利益の分割は、類似の CCA の下で生じたであろう結果と類似した結果をもたらすであろう。

第3章別添 運転資本調整の例

差異調整に関する一般的指針については、本ガイドラインの第3章第A.6参照。

以下の設例における独立企業間取決めについての前提は、説明用のものであり、特定の産業の実際の事案における調整や独立企業間取決めについて指示するものと考えられてはならない。これは、言及される本ガイドラインのセクションにおける原則について説明しようとするものである一方、それらの原則は、当該事案の特定の事実と状況に応じて、それぞれの事案に適用されなければならない。

本設例は、説明目的で提供されるものであり、一つの方法を示すものの必ずしも調整を計算する唯一の方法を示すものではない。

さらに、以下のコメントは、事案の事実と状況、特に、取引の比較可能性分析（機能分析を含む。）及び非関連の比較対象に関して利用できる情報の検討に基づき、使用されるべき最適な手法が取引単位営業利益法であると判明した場合において、当該方法を適用することに関するものである。

序

1. 以下の簡単な例は、検証対象者（TestCo）と比較対象（CompCo）の間で運転資本の水準に差異が認められる場合の調整方法を示すものである。差異調整に関する一般的指針については、本ガイドラインのパラグラフ 3.47-3.54 参照。運転資本調整は、取引単位営業利益法を適用する際に正当であるかもしれない。実務上、それは、取引単位営業利益法を適用する際に通常見受けられるが、原価基準法又は再販売価格基準法においても適用可能かもしれない。運転資本調整は、比較対象の信頼性を向上させ、かつ、合理的に正確な調整が可能な場合に限り検討がなされるべきである。それは、自動的に実施すべきではないし、税務当局によって自動的に受け入れられもしないだろう。

運転資本調整を行う理由

2. 競争的な環境において、金銭は時間的価値を有する。ある企業が、掛勘定の支払いについて、例えば 60 日という取引条件を供与している場合、商品価格は、即時払い価格に 60 日分の利子を加えた額に等しくなるはずである。高い売掛金を保有

することで、企業は、顧客が掛勘定を支払うのに相対的に長い期間を許容する。信用供与期間についての資金調達のために金銭を借り入れること、又は、他の場合であったならば投資に振り向けられたであろう余剰現金の額の減少を被ることが必要となるだろう。したがって、競争的な環境では、価格には、これら支払条件を反映し時間効果を補償する要素が含まれるはずである。

3. 買掛金の水準が高い場合には、逆のことが当てはまる。高い買掛金を保有することで、企業は、相対的に長い期間でその供給業者に支払いを行うという収益を受ける。その仕入に係る資金調達のためには、より少ない金銭を借り入れること、又は、投資に振り向けられる余剰現金の増加によって収益を得ることになるだろう。競争的な環境では、仕入原価には、これら支払条件を反映し時間効果を補償する要素が含まれるはずである。

4. 棚卸資産の水準が高い企業であれば、同様に、仕入に係る資金調達のために借入をすること、又は、当該企業が投資に振り向けることができる余剰資金の額の減少が削減することが必要となるだろう。資金調達の枠組（例えば、棚卸資産の仕入の一部を株式によって調達する場合）又は特定の種類の棚卸資産の保有に関連するリスクによって、利子率が影響を受けるかもしれないことに留意する必要がある。

5. 運転資本調整を行うことは、検証対象者と比較対象候補との間における、金銭の時間的価値に係る差異が利益に反映されるはずであるという前提の下、当該差異を調整しようとすることである。その基礎にある根拠は、以下とおりである。

- 企業は、資金を投資した（すなわち仕入先に支払いをした）時点と投資を回収した（すなわち顧客から資金を回収した）時点との間の時間差を埋め合わせるために、資金調達を行う必要がある。
- この時間差は、以下のように計算される： [棚卸資産を顧客に販売するのに必要な期間] + [顧客から資金を回収するのに必要な期間] - [仕入先に債務を返済するのに供与された期間]

6. 運転資本調整の計算プロセス：

- a) 運転資本水準の差異を特定する。一般に、売掛金、棚卸資産及び買掛金の3つが考慮される勘定となる。取引単位営業利益法については、適切な基準、例えば、原価、売上又は資産との割合で適用される（パラグラフ2.64参照）。例えば、適切な基準が売上である場合、運転資本水準の差異は、売上との割合で測定されるべきである。

- b) 検証対象者と比較対象との間にある運転資本水準の差異の価値を、適切な基準との割合で、適切な利子率を用いて資金の時間的価値を反映する形で計算する。
- c) 運転資本水準の差異を反映するように結果を調整する。以下の例では、検証対象者の運転資本水準が反映されるように比較対象の結果を調整している。代替的な計算方法としては、比較対象の運転資本水準が反映されるように検証対象者の結果を調整すること、あるいは運転資本が「ゼロ」として反映されるように検証対象者と比較対象の双方の結果を調整することがある。

実際の運転資本調整の計算例：

7. 以下の計算は仮説的なものであり、運転資本調整の計算方法を説明するためのものにすぎない。

検証対象者 (TestCo)	1年目	2年目	3年目	4年目	5年目
売上	\$179.5 百万	\$182.5 百万	\$187 百万	\$195 百万	\$198 百万
金利税金支払前利益 (EBIT)	\$1.5 百万	\$1.83 百万	\$2.43 百万	\$2.54 百万	\$1.78 百万
EBIT / 売上 (%)	0.8%	1%	1.3%	1.3%	0.9%
運転資本 (年度末) ¹					
売掛金 (R)	\$30 百万	\$32 百万	\$33 百万	\$35 百万	\$37 百万
棚卸資産 (I)	\$36 百万	\$36 百万	\$38 百万	\$40 百万	\$45 百万
買掛金 (P)	\$20 百万	\$21 百万	\$26 百万	\$23 百万	\$24 百万
売掛金 (R) + 棚卸資産 (I) - 買掛金 (P)	\$46 百万	\$47 百万	\$45 百万	\$52 百万	\$58 百万
(R + I - P) / 売上	25.6%	25.8%	24.1%	26.7%	29.3%

比較対象 (CompCo)	1年目	2年目	3年目	4年目	5年目
売上	\$120.4 百万	\$121.2 百万	\$121.8 百万	\$126.3 百万	\$130.2 百万
金利税金支払前利益 (EBIT)	\$1.59 百万	\$3.59 百万	\$3.15 百万	\$4.18 百万	\$6.44 百万
EBIT / 売上 (%)	1.32%	2.96%	2.59%	3.31%	4.95%
運転資本 (年度末) ¹					
売掛金 (R)	\$17 百万	\$18 百万	\$20 百万	\$22 百万	\$23 百万
棚卸資産 (I)	\$18 百万	\$20 百万	\$26 百万	\$24 百万	\$25 百万
買掛金 (P)	\$11 百万	\$13 百万	\$11 百万	\$15 百万	\$16 百万
売掛金 (R) + 棚卸資産 (I) - 買掛金 (P)	\$24 百万	\$25 百万	\$35 百万	\$31 百万	\$32 百万
(R + I - P) / 売上	19.9%	20.6%	28.7%	24.5%	24.6%

¹ パラグラフ 8 におけるコメントを参照。

運転資本調整	1年目	2年目	3年目	4年目	5年目
検証対象者の (R+I-P) / 売上	25.6%	25.8%	24.1%	26.7%	29.3%
比較対象の (R+I-P) / 売上	19.9%	20.6%	28.7%	24.5%	24.6%
差 (D)	5.7%	5.1%	-4.7%	2.1%	4.7%
利子率 (i)	4.8%	5.4%	5.0%	5.5%	4.5%
調整 (D×i)	0.27%	0.28%	-0.23%	0.12%	0.21%
比較対象の EBIT / 売上 (%)	1.32%	2.96%	2.59%	3.31%	4.95%
比較対象の運転資本調整後の EBIT / 売上	1.59%	3.24%	2.35%	3.43%	5.16%

8. 所見：

- 運転資本調整を行う場合の問題として、どの時点で検証対象者と比較対象の買掛金、棚卸資産、売掛金を比較するか、というものがある。上記の例では、年度末時点でこれらの水準の比較を行っている。しかしながら、このタイミングでは年度を通じた運転資本の代表的水準とならない場合、このような比較は適切ではないかもしれない。そのような場合、年間を通じた運転資本水準を適切に反映しているのであれば、平均値が利用されるであろう。
- 運転資本調整を行う際の主たる問題は、使用する適切な利子率の選定に関する。利子率は、一般に、検証対象者と同一の市場で活動する営利企業に適用できる利子率を参考にして決定されるべきである。ほとんどの場合、商業融資に係る利率が適切であろう。検証対象者の運転資本残高がマイナス（すなわち、 $[\text{買掛金}] > [\text{売掛金}] + [\text{棚卸資産}]$ ）の場合、異なる利率が適切であるかもしれない。上記の例で用いられた利率は、検証対象者がローカル市場で資金の借入ができる利率を考慮している。また、この例は、買掛金、売掛金及び棚卸資産について同一の利率が適切であることを前提としているが、実務上はそうかもしれないし、そうではないかもしれない。異なる利子率が資産又は負債の個々の種類に適切に適用できると見られる場合、計算は、上で示したものよりも大幅に複雑となるかもしれない。
- 運転資本調整の目的は、比較対象の信頼性を向上させることである。信頼できる調整が、一部の比較対象の結果に対しては行うことができるが、その他の比較対象の結果に対しては行うことができないという場合に、運転資本調整を行うべきかという問題がある。

第4章別添I 二国間セーフハーバーにかかるCA間覚書例

序

本別添は、低リスク販売機能、低リスク製造機能及び低リスク研究開発機能が関わる移転価格事案の一般的な区分に関して二国間セーフハーバーの交渉を行う際にCA（Competent Authority:権限ある当局）が利用できる覚書（MOU）のサンプルを定めるものである。これは、各国に対し、現在は個別的に処理する際に多大な量の時間と労力とを費やさなければならない重要な種類の移転価格事案につき、二国間セーフハーバーを通じて取り組む上で採用及び使用するツールを提供することを意図している。CAは、当然のことながら、自ら二国間合意を締結する際、サンプル合意のいずれの規定をも変更、追加又は削除することができる。

二国間セーフハーバーに関する覚書を締結する理由

本ガイドライン第4章E.4で説明するとおり、一方的な移転価格セーフハーバーの使用に起因する潜在的問題の一つは、それらが二重課税及び二重非課税のリスクを高めるかもしれない、というものである。これは、一方的なセーフハーバーを供与する国が容認可能な独立企業間の利益範囲の上限寄りに当該セーフハーバーを設定しているが、取引の相手方にある条約相手国はその定められたセーフハーバーの利益レベルが非関連者間取引を反映しているとの主張に賛同しない場合に発生する可能性がある。セーフハーバーの利益範囲は時と共に拡大され、当該潜在的問題を悪化させる傾向にある、との強い主張もある。また、一方的なセーフハーバーは、納税者に対し、行政上の便宜性及び簡易性の対価として、独立企業間の所得よりも高く申告させ、結果として生じる一部の二重課税を負担させる傾向にある、との指摘がなされることもある。最終的に、一方的なセーフハーバーは、時に、セーフハーバー・レベルを超えた所得が独立企業間のものとして取り扱われる方がより整合的であろうことを示唆する特定の事実状況にある納税者に対し、超過収益をもたらす可能性がある。

これらの二重課税及び超過収益の問題は、最も一般的な種類の移転価格取引の一部を対象とするセーフハーバーに関してよく言われることであろう。現地市場におけるリスク限定的な再販売のための、現地の関連販売会社に対する商品販売、受託製造の取決め、受託研究の取決めなどの取引は、明らかに上記の問題を有する可能

性がある。これらの一般的な種類の移転価格上の問題に対応するよう機能するセーフハーバーを展開している国が、あるとしても一部しかないのは、こうした理由からかもしれない。

販売マージンと製造マークアップは、地域を超えて、かつ、多くの業界にまたがって、相当程度一致することがある。そのため、これらの種類の事案について通常妥協できる範囲に関する指針は、合理的な範囲の結論が二国間で合意され、公表されれば、かなりの幅で、移転価格監査の件数を減らし、さらに CA が抱える訴訟などの移転価格紛争の件数を減らすという効力を有するかもしれない。

上記の種類の事案は、CA 間での二国間 MOU の採択及び公表を通じて取り込まれる可能性がある。一部の国では、そのような取決めを二国間ベースで採択している。こうした国々の一般的な見解は、OECD モデル租税条約第 25 条第 3 項に基づく条約規定は、類似の状況にある多数の納税者に適用されるであろう、セーフハーバーに関する二国間の CA 合意を支持する上で、十分な根拠となる、というものだ。第 25 条第 3 項は、次のように規定している。「締約国の CA は、本条約の解釈又は適用に関して生じる困難又は疑念を相互協議により解決するよう尽力するものとする。これらの当局は、本条約に定めのない場合における二重課税の排除についても協議することができる。」二国間移転価格セーフハーバーに関する CA 合意は、条約第 9 条の「解釈又は適用に関して生じる困難又は疑念を解決する」「相互協議による合意」として適切に位置付けられるべきである。

条件や状況が許せば、各国の CA が多国間ベースで第 25 条第 3 項に基づくセーフハーバー規定を採用することに何ら障害はないものの、上記の特定の種類の取引については、各国は、しばしば二国間アプローチを採用する。

このような MOU が存在すれば、適格のある納税者は、自己の財務結果が対象の MOU に合意している国の双方により承認されるであろうことを理解して安心しながら、自己の財務結果がその合意されたセーフハーバーの範囲に収まるよう管理することができるようになるであろう。この種類のアプローチの前例として一般によく挙げられるのは、マキラドーラ事業のためのセーフハーバー利益幅に関するアメリカ合衆国とメキシコとの間の合意である。

セーフハーバーの進展に向けた二国間アプローチは、一方的な移転価格セーフハーバーと比べて、多くのメリットを有することだろう。

- CA 間の MOU を通じて実行される二国間アプローチは、セーフハーバー規定が二重課税又は二重非課税をもたらさない蓋然性を高める可能性がある。

- 二国間セーフハーバーは、特定の市場や状況の経済状態に合わせて調整することができ、それにより、独立企業原則と整合するものにすることができる。
- 二国間セーフハーバーは、類似の税率を有する国を選択して締結することができ、それにより、セーフハーバー規定自体が移転価格操作の機会を創出する蓋然性を最小化し、さらに、移転価格リスクが極めて低い状況だけにセーフハーバーが適用されるようにする手段を提供することができる。
- 関連する各国が望む場合には、政務の税収がセーフハーバーにより晒されるかもしれない危険を制限するために、最初から二国間セーフハーバーを小規模納税者及び／又は小規模取引に限定することができる。
- CA 間の MOU という手段により採用されたセーフハーバーは、CA 間の合意により随時見直し及び改定することができ、それにより、規定を最新の状態に保ち、かつ、より大きな経済における進展を反映させることができる。
- リソース不足が深刻な発展途上国においては、多数の条約相手国との間で締結される二国間 MOU は、過度の執行努力なしに一般的な移転価格の事実状況において現地の税基盤を保護する手段を提供することができる。

MOU の交渉及び締結においては、次の要素が関連する。

- 1) 適格のある企業の説明及び適格のある企業が満たすべき基準。これには、次の事項が含まれる。
 - a) セーフハーバーの適用を受ける条件として果たすべき（又は認められない）機能の説明
 - b) セーフハーバーの適用を受ける条件として参加企業が負担すべきリスク
 - c) セーフハーバーの適用を受ける条件として参加企業が使用することが許される資産の構成
 - d) セーフハーバー規定の適用を除外される企業の種類（規模、産業等）の説明
- 2) MOU の対象となる適格のある取引の説明
- 3) 検証対象者にとっての独立企業間対価の範囲の算定
- 4) MOU が適用される年度
- 5) MOU が関与する税務当局の双方を拘束するものである旨の記述
- 6) MOU に関する報告手続及びモニタリング手続
- 7) 参加企業が維持すべき文書及び情報
- 8) 紛争解決の仕組み

次に掲げるのは、(i) 低リスク製造サービスの実施、(ii) 低リスク販売サービスの実施、及び (iii) 低リスク受託研究開発サービスの実施の 3 種類の取引に関する MOU サンプルである。

低リスク製造サービスに関する覚書例

前文

1. [A国] 及び [B国] の CA は、本覚書に定める状況において、[B国] の居住者である関連者のために [A国] の居住者である適格企業が実施する低リスク製造サービス、及び [A国] の居住者である関連者のために [B国] の居住者である適格企業が実施する低リスク製造サービスに適用される独立企業間価格に関し、覚書を締結するに至った。本覚書の目的は、[A国] 及び [B国] において移転価格ルールを遵守するための特定の手続を確立することにより適格企業に法的安定性を与え、かつ、二重課税を排除することにある。
2. 本覚書は、[A国] と [B国] との間の [租税条約]（以下「租税条約」という。）第 [25] 条の権限に基づき締結されるものである。本覚書は、本覚書に定める状況において租税条約第 [9] 条の原則を実施する。本覚書は、[20__] 暦年から [20__] 暦年までに終了する適格企業の課税年度に適用される。この期間は、一方の国が他方の国に対して [20__] 年 12 月 31 日以前に本覚書を終了させる意思を書面により通知する場合を除き、5 年間延長される。本覚書の期間満了は、本覚書の適用が終了する暦年の末日後に終了する適格企業の課税年度に関して効力を有する。
3. 本覚書において、「企業」とは、租税条約の第 [3] 条第 [1] 項に定める企業をいう。

適格企業

4. 本覚書において、適格企業は、本パラグラフに定める各特徴を有していなければならない。
 - (a) 適格企業は、租税条約の一方の締約国の居住者であり、もっぱら当該一方の国において事業を行っている。
 - (b) 適格企業の主たる事業活動は、他方の締約国の居住者である（租税条約第 [9] 条の意味の範囲内における）関連者のために自己が居住する国において製造サービスを実施すること、又は当該関連者に対して販売するための製品を製造することである。
 - (c) 適格企業は、適格企業の関連する課税年度の開始前に、関連者との間で書面による合意を締結し、それにより、関連者に適格企業の製造活動に

関連する主たる事業リスクを引き受けさせ、かつ、適格企業の製造活動につき本覚書と整合する水準で対価を払うことに同意させている。

- (d) 適格企業の年間の研究、開発及び製造技術に要する費用は、総額で、適格企業の純売上収益の [---] %を下回る。
- (e) 適格企業は、自己が製造する製品に関し、広告、マーケティング及び販売機能、与信及び債権回収機能、又は保証管理機能に従事しない。
- (f) 適格企業は、自己の工場から出荷された完成品に対する所有権を保持せず、当該完成品に関して輸送費又は運送費を負担せず、かつ、運搬中の完成品の毀損又は滅失に関していかなる危険負担も負わない。
- (g) 適格企業は、自己の製造活動の実施に直接関係するものを除き、経営、法務、経理又は人員管理の機能に従事しない。
- (h) 適格企業の関連する課税年度中の各四半期の末日に保有する資産の平均を基準として計算した場合、適格企業の少なくとも [---] %の資産は、製造工場のほか、設備、原材料在庫及び仕掛品在庫で構成される。
- (i) 上記パラグラフ (h) に定める方法による平均資産基準をもとに計算した場合、適格企業の完成品在庫は、適格企業の年間純売上高の [---] %を上回らない。

5. 適格企業は、次のいずれかに該当してはならない。

- (a) 次のいずれかの産業において主たる事業活動を行っている： [---] 。
- (b) [---] を上回る年間純売上高を有する。
- (c) [---] を上回る総資産を有する。
- (d) 自己の純収益のうち [---] %を適格取引以外の取引から生み出している。
- (e) 過去 [---] 年の間に [A 国] 又は [B 国] において移転価格監査の対象となり、結果として [---] を超える調整を受けている。

適格取引

6. 本覚書において、適格取引とは、(i) 他方の締約国の居住者である関連者のための適格企業による製造サービスの提供、及び／又は (ii) 他方の締約国の居住者である関連者に対する適格企業により製造された製品の販売をいい、いずれの場合においても、他の取引又は当事者の介在がないものに限られる。

適格企業の課税所得の算定

7. 適格企業が本覚書の規定の適用を受けることを選択する場合

(a) 適格企業が適格取引に関する原材料及び仕掛品在庫の所有権を保有する場合、その課税年度における適格取引に関する適格企業の税引前純利益は、適格企業の総費用（利益率の計算においては、純支払利息、為替差損益及び経常外費用のみを除く）の [] %以上 [] %以下とする。

(b) 関連者が適格取引に関する原材料及び仕掛品在庫の所有権を保有する場合、その課税年度における適格取引に関する適格企業の税引前純利益は、適格企業の総費用（利益率の計算においては、純支払利息、為替差損益及び経常外費用のみを除く）の [] %以上 [] %以下とする。

(c) 本覚書において使用する会計用語は、適格企業の居住地国において一般に受け入れられる財務会計原則に従って定義される。

8. [A国] と [B国] はそれぞれ、本覚書に従って計算された適格取引対価が、その国の移転価格ルール及び租税条約第 [9] 条の規定を適用する際、独立企業間水準にある対価を構成するものとみなされることに同意する。

恒久的施設

9. [A国] 及び [B国] の CA は、適格取引の当事者である関連者につき、適格企業が当該関連者のために低リスク製造サービスを実施することが理由で、又は当該関連者が適格企業の居住地国において適格企業により製造された製品に対する所有権を取得することが理由で、当該関連者が適格企業の居住地国において恒久的施設を有するものとはみなされないことに合意する。

選択要件及び報告要件

10. 適格企業及び関連する関連者は、適格取引を対象として [---] までに [A国] の [---] 及び [B国] の [---] に通知を提出することにより、[A国]

及び [B 国] において整合的に本覚書の規定の適用を受けることを選択することができる。

11. 要求される通知には、次の事項を記載しなければならない。

- 納税者が [当該年度において] [当該年度に開始する (---) 年の期間において] 本覚書の適用を受け、かつ、本覚書により拘束される意思を有する旨を肯定する記述
- 適格取引からの収益及び費用を本合意に従って [A 国] 及び [B 国] において整合的に申告する旨を肯定する記述
- 適格取引の叙述的説明
- 適格取引の当事者である関連者の各々の識別事項
- 関連する年度に関する適格企業の監査済みの財務諸表、並びに適格企業の適格企業たる地位を証明するのに十分な追加の財務情報及び会計情報
- 本覚書の原則を適用する適格取引から得られた適格企業の利益の詳細な計算結果
- 適格企業の居住地国の税務当局が適格企業の本覚書に基づく取扱いを受ける資格を確認するために必要とみなす情報に関して行う要請に対し、適格企業が 60 日以内に応答する旨の記述

12. 本覚書の選択要件及び報告要件を充足し、かつ、当該年度に関して適時に提出する納税申告書において本覚書の条件に従って計算した所得を報告すれば、適格企業及びその関連する関連者は、本来であれば適格取引に関して適用されていたはずの [A 国] 及び [B 国] の移転価格文書化要件を遵守する義務を免除される。

13. 自己の適格取引につき本覚書に基づく取扱いを受けることを選択しない適格企業及びその関連する関連者は、あたかも本覚書が効力を有していないかのように、[A 国] 及び [B 国] の移転価格及び文書化に関するルールを適用を受ける。

14. 本覚書の適用に関する全ての紛争は、相互協議による解決のために [A 国] 及び [B 国] の CA に付託される。

15. [A 国] 及び [B 国] の CA は、租税条約第 [26] 条の規定に基づき本合意を実施するのに必要となる場合、情報を交換することができる。

合意の終了

16. [A 国] 又は [B 国] は、他方の締約国の CA に対して書面による通知を發し、かつ、当該通知を公表することにより、いつでも、本覚書を終了させることができる。当該終了は、当該終了通知の交付及び公表が行われた暦年の末日後に開始する適格企業の課税年度に関して効力を有する。

低リスク販売サービスに関する覚書例

前文

17. [A国] 及び [B国] の CA は、本覚書に定める状況において、[B国] の居住者である関連者のために [A国] の居住者である適格企業が実施する低リスク販売サービス、及び [A国] の居住者である関連者のために [B国] の居住者である適格企業が実施する低リスク販売サービスに適用される独立企業間価格に関し、覚書を締結するに至った。本覚書の目的は、[A国] 及び [B国] において移転価格ルールを遵守するための特定の手続を確立することにより適格企業に法的安定性を与え、かつ、二重課税を排除することにある。

18. 本覚書は、[A国] と [B国] との間の [租税条約] (以下「租税条約」という。) 第 [25] 条の権限に基づき締結されるものである。本覚書は、本覚書に定める状況において租税条約第 [9] 条の原則を実施する。本覚書は、[20__] 暦年から [20__] 暦年までに終了する適格企業の課税年度に適用される。この期間は、一方の国が他方の国に対して [20__] 年 12 月 31 日以前に本覚書を終了させる意思を書面により通知する場合を除き、5 年間延長される。本覚書の期間満了は、本覚書の適用が終了する暦年の末日後に終了する適格企業の課税年度に関して効力を有する。

19. 本覚書において、「企業」とは、租税条約の第 [3] 条第 [1] 項に定める企業をいう。

適格企業

20. 本覚書において、適格企業は、本パラグラフに定める各特徴を有していなければならない。

- (a) 適格企業は、租税条約の一方の締約国の居住者であり、もつパラグラフ当該一方の国において事業を行っている。
- (b) 適格企業の主たる事業活動は、他方の締約国の居住者である (租税条約第 [9] 条の意味の範囲内における) 関連者のために自己が居住する国においてマーケティング・販売サービスを実施すること、又は自己が居住する国において無関係顧客に対して再販売するために他方の締約国の居住者である関連者から製品を購入することである。

- (c) 適格企業は、適格企業の関連する課税年度の開始前に、関連者との間で書面による合意を締結し、それにより、関連者に適格企業のマーケティング・販売活動に関連する主たる事業リスクを引き受けさせ、かつ、適格企業のマーケティング・販売活動につき本覚書と整合する水準で対価が払われるよう確実にすることに同意させている。
 - (d) 適格企業の年間の研究、開発及び製造技術に要する費用は、総額で、適格企業の純売上収益の [---] %を下回る。
 - (e) 適格企業は、自己がマーケティング及び販売を行う製品に関し、製造又は組立て機能に従事しない。
 - (f) 適格企業のマーケティング及び広告に要する総費用は、適格企業の純売上高の [---] %を上回らない。
 - (g) 適格企業は、自己のマーケティング・販売活動の実施に直接関係するものを除き、経営、法務、経理又は人員管理の機能に従事しない。
 - (h) 適格企業の関連する課税年度中の各四半期の末日に保有する資産の平均を基準として計算した場合、適格企業の完成品在庫は、適格企業の年間純売上高の [---] %を上回らない。
21. 適格企業は、次のいずれかに該当してはならない。
- (a) 次のいずれかの産業において主たる事業活動を行っている： [---] 。
 - (b) [---] を上回る年間純売上高を有する。
 - (c) [---] を上回る総資産を有する。
 - (d) 自己の純収益のうち [---] %を適格取引以外の取引から生み出している。
 - (e) 過去 [---] 年間に [A 国] 又は [B 国] において移転価格監査の対象となり、結果として [---] を超える調整を受けている。

適格取引

22. 本覚書において、適格取引とは、(i) 他方の締約国の居住者である関連者のための適格企業によるマーケティング・販売サービスの提供、及び/又

は (ii) 他方の締約国の居住者である関連者から適格企業により購入された製品の無関係顧客に対する販売をいい、いずれの場合においても、他の取引又は当事者の介在がないものに限られる。

適格企業の課税所得の算定

23. 適格企業が本覚書の規定の適用を受けることを選択する場合

- (a) その課税年度における適格取引に関する適格企業の税引前純利益は、適格企業の総純売上高の [] %以上 [] %以下とする。
- (b) 本覚書において使用する会計用語は、適格企業の居住地国において一般に受け入れられる財務会計原則に従って定義される。

24. [A国] と [B国] はそれぞれ、本覚書に従って計算された適格取引に対する対価が、その国の移転価格ルール及び租税条約第 [9] 条の規定を適用する際、独立企業間水準にある対価を構成するものとみなされることに同意する。

恒久的施設

25. [A国] 及び [B国] の CA は、適格取引の当事者である関連者につき、適格企業が当該関連者のために低リスクのマーケティング・販売サービスを実施することが理由で、又は適格企業が無関係顧客に対する再販売のために適格取引において当該関連者から製品を購入することが理由で、当該関連者が適格企業の居住地国において恒久的施設を有するものとはみなされないことに合意する。

選択要件及び報告要件

26. 適格企業及び関連する関連者は、適格取引を対象として [---] までに [A国] の [---] 及び [B国] の [---] に通知を提出することにより、[A国] 及び [B国] において整合的に本覚書の規定の適用を受けることを選択することができる。

27. 要求される通知には、次の事項を記載しなければならない。

- 納税者が [当該年度において] [当該年度に開始する (---) 年の期間において] 本覚書の適用を受け、かつ、本覚書により拘束される意思を有する旨を肯定する記述

- 適格取引からの収益及び費用を本合意に従って [A 国] 及び [B 国] において整合的に申告する旨を肯定する記述
- 適格取引の叙述的説明
- 適格取引の当事者である関連者の各々の識別事項
- 関連する年度に関する適格企業の監査済みの財務諸表、並びに適格企業の適格企業たる地位を証明するのに十分な追加の財務情報及び会計情報
- 本覚書の原則を適用する適格取引から得られた適格企業の利益の詳細な計算結果
- 適格企業の居住地国の税務当局が適格企業の本覚書に基づく取扱いを受ける資格を確認するために必要とみなす情報に関して行う要請に対し、適格企業が 60 日以内に応答する旨の記述

28. 本覚書の選択要件及び報告要件を充足し、かつ、当該年度に関して適時に提出する納税申告書において本覚書の条件に従って計算した所得を報告すれば、適格企業及びその関連する関連者は、本来であれば適格取引に関して適用されていたはずの [A 国] 及び [B 国] の移転価格文書化要件を遵守する義務を免除される。

29. 自己の適格取引につき本覚書に基づく取扱いを受けることを選択しない適格企業及びその関連する関連者は、あたかも本覚書が効力を有していないかのように、[A 国] 及び [B 国] の移転価格及び文書化に関するルールの適用を受ける。

30. 本覚書の適用に関する全ての紛争は、相互協議による解決のために [A 国] 及び [B 国] の CA に付託される。

31. [A 国] 及び [B 国] の CA は、租税条約第 [26] 条の規定に基づき本合意を実施するのに必要となる場合、情報を交換することができる。

合意の終了

32. [A 国] 又は [B 国] は、他方の締約国の CA に対して書面による通知を發し、かつ、当該通知を公表することにより、いつでも、本覚書を終了させることができる。当該終了は、当該終了通知の交付及び公表が行われた暦年の末日後に開始する適格企業の課税年度に関して効力を有する。

低リスク研究開発サービスに関する覚書例

前文

33. [A国] 及び [B国] の CA は、本覚書に定める状況において、[B国] の居住者である関連者のために [A国] の居住者である適格企業が実施する低リスク研究開発サービス、及び [A国] の居住者である関連者のために [B国] の居住者である適格企業が実施する低リスク研究開発サービスに適用される独立企業間価格に関し、覚書を締結するに至った。本覚書の目的は、[A国] 及び [B国] において移転価格ルールを遵守するための特定の手続を確立することにより適格企業に法的安定性を与え、かつ、二重課税を排除することにある。

34. 本覚書は、[A国] と [B国] との間の [租税条約] (以下「租税条約」という。) 第 [25] 条の権限に基づき締結されるものである。本覚書は、本覚書に定める状況において租税条約第 [9] 条の原則を実施する。本覚書は、[20__] 暦年から [20__] 暦年までに終了する適格企業の課税年度に適用される。この期間は、一方の国が他方の国に対して [20__] 年 12 月 31 日以前に本覚書を終了させる意思を書面により通知する場合を除き、5 年間延長される。本覚書の期間満了は、本覚書の適用が終了する暦年の末日後に終了する適格企業の課税年度に関して効力を有する。

35. 本覚書において、「企業」とは、租税条約の第 [3] 条第 [1] 項に定める企業をいう。

適格企業

36. 本覚書において、適格企業は、本パラグラフに定める各特徴を有していなければならない。

- (a) 適格企業は、租税条約の一方の締約国の居住者であり、もっパラグラフ当該一方の国において事業を行っている。
- (b) 適格企業の主たる事業活動は、他方の締約国の居住者である (租税条約第 [9] 条の意味の範囲内における) 関連者のために自己が居住する国において研究開発サービスを実施することである。
- (c) 適格企業は、適格企業の関連する課税年度の開始前に、関連者との間で書面による合意を締結し、それにより、(i) 関連者に適格企業の研究開

発サービスに関連する主たる事業リスク（研究開発が成功しないというリスクを含む）を引き受けさせ、(ii) 適格企業は、その研究開発サービスを通じて開発された無形資産に存在する全ての利益が関連者に帰属することに同意し、かつ、(iii) 関連者に適格企業の研究開発サービスにつき本覚書と整合する水準で対価を払うことに同意させている。

- (d) 適格企業は、製造及び製品組立て機能、広告、マーケティング及び販売機能、与信及び債権回収機能、又は保証管理機能に従事しない。
- (e) 適格企業は、自己の研究開発サービスの実施において、関連者により自己の利用に供されたものを除き、専有的な特許、ノウハウ、営業秘密又はその他の無形資産を利用しない。
- (f) 適格企業は、自己の研究開発サービスの実施に直接関係するものを除き、経営、法務、経理又は人員管理の機能に従事しない。
- (g) 適格企業により実施される研究開発プログラムは、関連者が設計、指示及び制御する。

37. 適格企業は、次のいずれかに該当してはならない。

- (a) 次のいずれかの産業において主たる事業活動を行っている： [---]。
- (b) [---] を上回る年間人件費などの事業費用を有する。
- (c) [---] を上回る総資産を有する。
- (d) 自己の純収益のうち [---] %を適格取引以外の取引から生み出している。
- (e) 過去 [---] 年の間に [A 国] 又は [B 国] において移転価格監査の対象となり、結果として [---] を超える調整を受けている。

適格取引

38. 本覚書において、適格取引とは、他の取引又は当事者の介在のない、他方の締約国の居住者である関連者のための適格企業による研究開発サービスの提供をいう。

適格企業の課税所得の算定

39. 適格企業が本覚書の規定の適用を受けることを選択する場合

- (a) その課税年度における適格取引に関する適格企業の税引前純利益は、研究開発サービスを実施する際に発生した適格企業の総費用（利益率の計算においては、純支払利息、為替差損益及び経常外費用のみを除く。）の [] %以上 [] %以下とする。
- (b) 本覚書において使用する会計用語は、適格企業の居住地国において一般に受け入れられる財務会計原則に従って定義される。

40. [A 国] と [B 国] はそれぞれ、本覚書に従って計算された適格取引に対する対価が、その国の移転価格ルール及び租税条約第 [9] 条の規定を適用する際、独立企業間水準にある対価を構成するものとみなされることに同意する。

恒久的施設

41. [A 国] 及び [B 国] の CA は、適格取引の当事者である関連者につき、適格企業が当該関連者のために低リスク研究開発サービスを実施することが理由で、当該関連者が適格企業の居住地国において恒久的施設を有するものとはみなされないことに合意する。

選択要件及び報告要件

42. 適格企業及び関連する関連者は、適格取引を対象として [---] までに [A 国] の [---] 及び [B 国] の [---] に通知を提出することにより、[A 国] 及び [B 国] において整合的に本覚書の規定の適用を受けることを選択することができる。

43. 要求される通知には、次の事項を記載しなければならない。

- 納税者が [当該年度において] [当該年度に開始する (---) 年の期間において] 本覚書の適用を受け、かつ、本覚書により拘束される意思を有する旨を肯定する記述
- 適格取引からの収益及び費用を本合意に従って [A 国] 及び [B 国] において整合的に申告する旨を肯定する記述
- 適格取引の叙述的説明
- 適格取引の当事者である関連者の各々の識別事項

- 関連する年度に関する適格企業の監査済みの財務諸表、並びに適格企業の適格企業たる地位を証明するのに十分な追加の財務情報及び会計情報
- 本覚書の原則を適用する適格取引から得られた適格企業の利益の詳細な計算結果
- 適格企業の居住地国の税務当局が適格企業の本覚書に基づく取扱いを受ける資格を確認するために必要とみなす情報に関して行う要請に対し、適格企業が 60 日以内に応答する旨の記述

44. 本覚書の選択要件及び報告要件を充足し、かつ、当該年度に関して適時に提出する納税申告書において本覚書の条件に従って計算した所得を報告すれば、適格企業及びその関連する関連者は、本来であれば適格取引に関して適用されていたはずの [A 国] 及び [B 国] の移転価格文書化要件を遵守する義務を免除される。

45. 自己の適格取引につき本覚書に基づく取扱いを受けることを選択しない適格企業及びその関連する関連者は、あたかも本覚書が効力を有していないかのように、[A 国] 及び [B 国] の移転価格及び文書化に関するルールの適用を受ける。

46. 本覚書の適用に関する全ての紛争は、相互協議による解決のために [A 国] 及び [B 国] の CA に付託される。

47. [A 国] 及び [B 国] の CA は、租税条約第 [26] 条の規定に基づき本合意を実施するのに必要となる場合、情報を交換することができる。

合意の終了

48. [A 国] 又は [B 国] は、他方の締約国の CA に対して書面による通知を發し、かつ、当該通知を公表することにより、いつでも、本覚書を終了させることができる。当該終了は、当該終了通知の交付及び公表が行われた暦年の末日後に開始する適格企業の課税年度に関して効力を有する。

第4章別添Ⅱ 相互協議を前提とした事前確認実施のための指針

A 背景

A.1 はじめに

1. 事前確認（Advance Pricing Arrangement：「APA」）については、「多国籍企業と税務当局のための移転価格算定に関する指針（OECD1995）」（以下、「移転価格ガイドライン」と称する。）の第4章Fにおいて、詳細な議論がなされている。CA間の作業取決めの策定について、パラグラフ4.175において、次のとおり検討がなされている。

APAを採用する国の中で、APAの執行がより一貫したものとなるのであれば、それは税務当局と納税者の双方にとって利益となる。したがって、そのような国の税務当局は、APAを実施するに当たってCAとの間で作業取決めに検討するであろう。この取決めには、納税者が移転価格上の問題に係るAPAの申立を行った場合、相互協議の合意に達するための一般的な指針と了解事項とが規定されるだろう。

上記引用において「合意」の用語を使用しているが、これはOECDモデル租税条約の相互協議条項で規定されている手続上の取決めとしての地位を与えることを意図したものではない。さらに、移転価格ガイドラインのパラグラフ4.171には、租税委員会は「APAの幅広い活用を慎重にモニタリングするとともに、APA利用国における実務上の継続性を奨励していく」と記載されている。

2. 当別添は、上記勧告をフォローアップするものである。その目的は、税務当局に対してAPAを含む相互協議（mutual agreement procedure）を実施するための指針を提供することにより、APAの適用における一貫性を向上させることである。当別添は税務当局の役割に焦点を当てているが、納税者がこのプロセスに最も効果的に寄与しうる機会についても論じている。この指針は、APAの使用を望むすべての国—OECD加盟国と非加盟国の双方—により使用されることを意図したものである。

A.2 APAの定義

3. 多くの国は、現在では、所与の状況において法律がどのように適用されるかについて、納税者に一定の確実性を提供するための手続き（例えば、ルーリング）を有するようになっている。提案された行為の法律上の結果が、事実をベースとした前提に基づき、事前に決定されることになる。こうした決定の有効性は、実際の取引が行われた時において、そうした前提が事実により支えられているか否かにより左右される。APAという用語は、潜在的な移転価格紛争を事前に解決するための、納税者と税務当局の間の手続上の取決めを指している。APAは、決定がなされる以前に詳細な審査（review）とともに適当な範囲において法律的な結果の基礎となる事実に関する前提の確定（verification）を要求するものである点で、伝統的なルーリング手続とは異なっている。さらに、APAは、事実にかかる前提がAPAの適用期間を通じて維持されているか否かについての継続的な監視（monitoring）を提供するものである。

4. APAは、移転価格ガイドラインのパラグラフ4.134の第一文において、「関連者間取引について、その取引を行う前に、一定期間における取引価格を決定するための適切な基準（例えば、方法、比較対象取引、適切な調整、将来の事象に係る重要な前提条件等）を決定する取決め」であると定義されている。また、パラグラフ4.142は、「移転価格の概念はまた、OECDモデル租税条約第7条の配分の問題、恒久的施設及び支店の問題を解決するのに有用である」と述べている。

5. 移転価格ガイドライン（パラグラフ4.140参照）では、納税者とひとつの税務当局との間の取決めを、「ユニラテラルAPA」と称している。移転価格ガイドラインは二国間APA（bilateral APA）を推奨しており、パラグラフ4.173において、「可能な限り、二国間（または多国間）ベースのAPAが、条約上の相互協議を通じ、CA間で締結されるべきである」と勧告している。二国間APAは、関連条約に基づいた双方の税務当局のCA間の単一の相互協議をベースとしたものである。多国間APA（multilateral APA）は、複数の二国間相互協議が行われている状況を述べる場合の用語である。

6. APAは通常、複数の納税者及び企業、すなわち、多国籍企業（Multinational Enterprise：多国籍企業）グループ内のクロスボーダー取引を対象としているが、単一の納税者及び企業に適用することも可能である。例えば、B国、C国及びD国に所在する支店を通じて取引を行っているA国に所在する企業の場合、二重課税を確実に排除するためには、A国、B国、C国及びD国がOECDモデル租税条約第7条に基づいた事業活動につき、各国の帰属所得の算定について共通の理解を有していることが必要であり、個別ではあるが相互に一貫性のある二国間の合意を積み重ねることによって、すなわち、A国とB国、A国とC国及びA国とD国の二国間合意のまとまりによって確実なものとなる。このような形で二国間合意が複数存在すること

は数多くの特殊な問題を生じさせるが、これについては当別添Bのパラグラフ21-27で論ずる。

7. 当別添の主な対象である二国間APA及び多国間APA（以下、「MAP APA」という。）などタイプの異なるAPAを整理することは重要である。相互協議を伴わないAPAは、「ユニラテラルAPA」と称する。一般的な用語である「APA」は、論じようとする内容が双方のAPAに適用される場合に用いる。大部分のケースにおいて、二国間APAは租税条約の相互協議に基づいて締結されることに注意すべきである。しかしながら、二国間APAが求められているにも拘わらず、条約が不適當であるか又は適用されない場合には、一部の国のCAは税務当局の長（head）に付与された執行権限に用いて取決めを締結している。MAP APAの用語は、こうした例外的な取決めを含むものとして、必要な変更を加えて解釈されるべきである。

8. 当別添の焦点は、税務当局が相互協議を通じて紛争を解決することを可能とする指針を提供し、それにより、潜在的な二重課税のリスクを排除することを支援し、かつ、納税者に課税取扱いにかかる合理的な確実性を提供することである。ただし、同様の目的を達成するうえで、当別添が論じていない他の仕組みも存在することに留意すべきである。

A.3 APA プロセスの目標

9. 移転価格紛争を伝統的な調査手法（audit or examination technique）で解決することが極めて困難であり、かつ、納税者と税務当局の双方に時間と人的リソース等の面でコスト高となることは、多くの国がしばしば経験してきたところである。こうした手法は、移転価格（およびその周囲の条件）をそれらがセットされた後の時点で調査することを不可避とするものであり、それらがセットされた時点で独立企業間価格を用いられていたか否かを適切に評価するための十分な証拠を入手することは真に困難なこととなりうる。こうした困難さが、部分的に、上記の問題の一部を排除するために、移転価格上の問題を解決するための代替的な方法としてのAPAプロセスの発展を導いている。APAプロセスの目標（objective）は、原則に合致し実際的でかつ協調的な協議を促進し、移転価格上の問題を早期にかつ確実に解決し、納税者と税務当局の人的リソース等をより効率的に使用し、かつ、納税者にとって予測可能性ある措置を提供することである。

10. 成功に導くには、そのプロセスは、非対立的で、効率的でかつ実際的方法で行われるべきであり、かつ、参加者すべての協力が求められる。それは移転価格上の問題を解決するための伝統的な執行上、司法上及び条約上の仕組みに代替するのではなく、むしろこれを補完するものである。APAの検討は、独立企業原則を適用す

るための算定手法が信頼性と正確性に係る重大な疑義を生じさせる場合、あるいは、検討されている移転価格上の問題の特定の状況が異常なほどに複雑である場合において、もっとも適切なものとなりうる。

11. APAプロセスの主要な目標のひとつは、潜在的な二重課税の排除である。ユニラテラルAPAはこの点で重大な懸念を生じさせるが、そのことが、「ほとんどの国が二国間又は多国間APAを選好する」（移転価格ガイドラインのパラグラフ4.141）ことの原因である。しかしながら、参加加盟国において、MAP APAに効力を与えるために、納税者と税務当局の間である種の確認又は合意が必要となることがある。確認と合意の正確な形式は各国の国内法で決まることになる（パラグラフ65-66で詳細に論ずる。）。こうした確認又は合意はまた、当該確認又は合意がベースとしているMAP APAの条件（terms and conditions）を遵守することを確保するための仕組みを提供するものである。

12. さらに、本節で述べた目標を充足するために、MAP APAプロセスは中立的な方法で実施される必要がある。特に、そのプロセスは、納税者の居住性、MAP APAの開始を申立てる国、納税者の調査（audit and examination）上の立場、及び調査一般での納税者の選定において、中立的であることが必要である。移転価格ガイドラインのパラグラフ4.167の指針は、税務当局がMAP APAプロセスで入手した情報を税務調査において誤って使用することのないよう求めている。当別添での指針は、本節で述べた目標の達成を支援するものである。

B MAP APAの適格性

B.1 条約の問題

13. 最初に生ずる疑義は、APAの存在可能性についてである。ユニラテラルAPAを適用するに当たっての納税者の適格性は、関係する税務当局の国内法上の要件により決定される。MAP APAは、OECDモデル租税条約第25条における二重課税に係る相互協議を根拠とし、かつ、関係する税務当局の裁量により実施される。BEPS行動計画行動14は、時機を逸することなく効果的かつ効率的に租税条約上の問題を解決することを目的としており、ベスト・プラクティス4として、各国はAPAが条約締約国・地域同士の税務上の安定性を高めることを認識した上で、協議ができるだけのキャパシティを確保し次第、速やかに二国間APAプログラムを実施すべだとしている。当該作業は、二重課税の可能性を小さくし、移転価格上の問題を積極的に防止するかもしれない。この点、行動14のミニマム・スタンダード2.2に基づく各国の相互協議プロファイルに二国間APAプログラムに関する情報が記載されることは、特筆すべきである。

14. 納税者がユニラテラルAPAを申し立てることがあるが、MAP APAを申し立てない理由を確認する必要がある。移転価格ガイドラインのパラグラフ4.173の「可能な限り、二国間又は多国間ベースのAPAが締結されるべきである」との指針に従えば、税務当局は、状況が許せば、納税者に対してMAP APAの申立を勧奨すべきである。国によっては、相手税務当局の関与が必要と判断した場合、たとえ納税者がユニラテラルAPAを望んでも、国内手続を進めない国もある。

15. MAP APAの協議は、関係するCAの同意を必要とする。一部のケースにおいて、納税者は、関係する複数のCAへ同時に申立を行うことで主導権を握るであろう。他のケースで、納税者は、一方の国で国内手続に基づいて申立を行い、そのうえで、MAP APAが可能か否かを知るために、他方のCAへの打診を求めることも可能である。したがって、執行上可能な限り、CAは、関係する条約パートナーに対して参加を望むか否かの決定を求めて通知すべきである。他方の税務当局は、参加が可能か否かを評価するために十分な時間が必要なことを考慮して、可能な限り早期に、招請への回答を行うべきである。

16. しかしながら、第25条はCAに対して、納税者の申立に対してMAP APAに入ることを義務付けていない。MAP APAに入る意思是、各国の方針および二国間条約の相互協議条項をどのように解釈するかにかかっている。一部のCAは、「条約の解釈又は適用について生じている困難または疑義」の解決が必要とされるケースに限り、こうした協議を行うこととしている。したがって、取扱いの確実性を求める納税者の要望は、それだけでは、こうした敷居を乗り越えるには不十分である。他のCAは、MAP APAプロセスは勧奨されるべきものであるとの見地から、MAP APAに入る敷居を低くしている。さらに、納税者は、当該条約における便益を享受する資格（例えば、一方の締約国の居住者としての資格）を有し、かつ相互協議条項に規定されているその他の基準を充足して必要がある。

B.2 その他の要素

17. 納税者が調査中であるという事実により、納税者の今後の取引に係るMAP APA申立が妨げられてはならない。調査と相互協議は別個のプロセスであり、原則として別個に解決可能なものである。MAP APAが検討されている間、調査活動が税務当局によって停止されることは、MAP APAの完結が調査の完了を支援するとの理由で調査を一時的に停止することで関係するすべての当事者が合意する場合を除き、通常はないであろう。しかしながら、調査対象とされている取引の取扱いが、調査対象となっている取引を巡る事実と状況が今後の取引を巡るものと比較可能なものである場合には、MAP APAによって今後適用することで合意される算定手法により影響されることが有りうる。この問題は、下記パラグラフ69でさらに議論する。

18. MAP APAの締結には、納税者の全面的な協力が必要である。納税者と関連者は、a) 提案の評価を行う税務当局への支援において全面的な協力を行うこと、b) 要請ベースで、評価に必要な追加的情報、例えば、移転価格取引の詳細、事業上の取決め、見通し及び事業計画、及び財務上の実績を提供すべきである。こうした納税者からの協力は、MAPAPAプロセスが開始する前に求めることが望ましい。

19. 一方又は双方のCAはMAP APAに合意するか否かに係る裁量を有するが、MAP APAの申立の対象論点に関して、当局が法律上拘束力を有する決定を行った場合、この裁量が制限される可能性がある。MAP APAプロセスは合意に基づくものであるところ、MAP APAを進めるか否かは（各国の国内法及び方針の下）当局の裁量に委ねられている。例えば、一方のCAの裁量が制限されることで、相互協議の合意の可能性が大きく損なわれる場合、他方のCAは議論に関与しようとしまいであろう。しかしながら、多くの場合、MAP APAの議論は、たとえ一方または双方のCAにおける柔軟性が制限された場合であっても、望ましいものである。これは、CAが個々の事案ごとに判断すべき問題である。

20. MAP APAが適当と判断された場合、中心となる検討事項は、事前に二重課税のリスクを排除する算定手法について合意することで得られる利益の程度である。これは、二重課税の可能性を軽減しようとする願望と限度ある資金的及び人的なリソースを効率的に利用する必要性をバランスさせる必要性についての判断の問題である。税務当局は関連事項として下記の事項を検討するであろう。

- a) 提案された算定手法などの条件が移転価格ガイドラインの指針を尊重しているか。そうでない場合には、相互合意に到達する機会を増大させるために、納税者に対し提案を修正させることが望ましい。移転価格ガイドラインの序文の paragraph 17が述べている通り、「本ガイドラインはまた、加盟国間の相互協議における移転価格算定問題の解決に適用されることを、もとより意図している。」
- b) 「条約の解釈又は適用に関する困難と疑義」が二重課税のリスクを大幅に増大させる可能性が高いか、そして、提案された取引の事前の問題解決に人的リソース等を使用することが正当化されるか。
- c) 提案が対象としている取引が現在も継続しており、かつ、期限の限られたプロジェクトの重要な部分が残っているか。
- d) 問題の取引が真剣に検討されたものであって、純粹に仮定的なものでないか。そのプロセスは、原則的な問題についての税務当局の一般的な見解を引き出すために用いられるべきではない。多くの国において、その他の確立された方法が存在する。
- e) 事実関係が実質的に類似している場合で、移転価格調査が過年度との関連

で調査がすでに進められていないか。もしそうであれば、調査の結論がMAP APAに参加することにより促進され、過年度の調査及び未解決の相互協議の解決のために適用することが可能となる。

B.3 多国間MAP APA

21. 確実性の要望は、納税者に対して、グローバル化した営業をカバーするような多国間MAP APAを求めさせることになる。納税者にとっては、全体的な提案を用意して関係各国にアプローチし、協議が一連の各税務当局との個別協議よりも関係国すべてが参加した多国間ベースで行われることが望ましい。到達可能な合意を実現できるような多国間方式は存在しないことに注意が必要であるが、その例外は、一連の個別の二国間MAP APAを実行することである。このような一連の個別の二国間MAP APAが成功裏に進められれば、個別のMAP APAが二国間で相互に孤立して進められる場合に比べ、多国籍企業グループにとって、一層の確実性とコスト軽減がもたらされるであろう。

22. 上記のとおり、多国間MAP APAには潜在的な便益が存在するが、検討を要する多くの問題が存在する。第一に、多国間MAP APAの場合には、事実や状況、取引及び国が相互に大きく異なっており、こうしたものに単一の移転価格方式を適用することは、その方式が各国の特定の事実や状況を反映するように適切に変更を加えることができる場合を除き、適当ではない。それゆえ、こうした変更を加えた後であっても、当該方法がその国における条件で独立企業間原則の適切な適用であることが確保されるよう、参加する全ての国が配慮することが必要である。

23. 第二に、多国間のMAP APAでは、数カ国のCAが二国間プロセスのために用意されたプロセスに効果的に関与するうえでの問題も発生する。ひとつの問題は、すべての関係国の間で情報交換を行うことが必要とされる範囲である。これは、二以上の条約パートナーの間では取引の流れや共通の取引が存在しない場合に問題となりうるものであり、当該情報が議論されている特定の二国間MAP APAに関連するか疑義を生じさせることになる。しかしながら、多国籍企業の別の部分で類似の取引が検討されているか、検討されている分野が統合ベースでの取引に関連している場合には、特定の二国間MAP APAの対象となっている取引を理解し評価するために、他の当事者間での取引の流れに関する情報が必要となる可能性がある。別の問題は、こうした情報は、それを入手するまで、実際に関連しているか否かを判断することが困難なことである。

24. さらに、当該情報が特定の二国間MAP APAに関連している場合であっても、関連条約の情報交換条項の条件又は参加している税務当局の国内法に基づき、当該情

報の交換を妨げるような秘密保持についての潜在的な問題が存在しうる。多国間MAP APAで見られるような様々な状況を前提とすると、これらの問題に対応するための一般的な解決策は存在しない。むしろ、こうした問題は個別の二国間MAP APAにおいて、個々に対応することが必要である。

25. 他の当事者間の取引の流れに関する情報と関連性があると判明した場合には、こうした情報交換の問題は、納税者に対して関係するすべての税務当局に情報を提供する責任を負わせることで（ただし、同一の情報が実際に全ての税務当局に提供されたか否かを確認するための手続が必要となる。）、条約の情報交換条項に頼ることなく克服することが可能となる。最後に、OECDモデル租税条約の相互協議条項は様々な状況の下での二重課税の排除を支援するよう規定されており、かつ、それが適当な場合には、大部分の状況において適切な権限付与を行っているが、いくつかケースで、条約の相互協議条項は、こうした多国間の検討および議論を行うための適切なベースを提供していない。

26. 要約すると、本節のパートAで論じたように、納税者の確実性への要望は、それのみでは、税務当局に対して、不適當かもしれないMAP APAに参加するよう義務付けるには不十分である。多国間MAP APAへの参加の招請は、それゆえ、二国間MAP APAを求めることが可能か否かについての通常の基準に従って評価され、そして、それぞれの二国間MAP APAもまた、それぞれ個別に評価されることになる。次いで、当局が実行することを決定した二国間MAP APAの協議の完結が多国間協議で最も効果的なものとなるか否かが判断される。こうした評価は個別に行われる。

27. 多国間MAP APAの展開は、恐らくグローバル・トレーディングの分野を除き、いまだ相対的に初期の段階にある。実際、グローバル・トレーディングが完全な統合ベースで行われる場合（すなわち、金融商品のトレーディング及びリスク管理が多くの場所、少なくとも3か所で行われている場合）には、二国間ではなく多国間のAPAが標準¹となる。多国籍MAP APAの分野での一層の展開を注意深くモニタリングするとしている。

C MAPAPAの要請

C.1 はじめに

28. MAP APAは本来税務当局間の合意を内容とするものであるが、成功裏に進めるには、プロセスに納税者が相当程度関与することが必要である。本節は、このプロ

¹ 詳細については、OECDの報告書「金融商品のグローバル・トレーディングに対する課税（1988）」を参照。

セスの第一ステージ、すなわち、納税者によって通常主導されるMAP APAの要請について検討する。（注意：一部の税務当局は自分たちが主導権をとるべきであり、かつ、それが適当な場合、例えば、調査又はリスク評価分析が完了した後は、積極的に納税者に対して申立てさせるべきであると考えている。）MAP APAが実際に適切であると判断された場合には、相互協議を可能とするために、参加する税務当局に十分な情報を提供する主たる責任は、不可避的に納税者が負うことになる。したがって、納税者は、関連する税務当局による検討のために詳細な提案を提出し、かつ、税務当局からの情報の追加要請に応える用意をすべきである。

C.2 事前協議

29. ユニラテラルAPAにおける一般的な国内手続の特徴は、正式な要請が行われる前に事前会合（preliminary meeting）を開催できることである。こうした会合は、納税者に税務当局との間で、APAの継続可能性、必要とされる情報の種類と範囲及びAPAを成功裏に終わらせるために必要な分析の範囲について協議する機会を提供する（例えば、関連者の機能分析の範囲；比較対象の特定、選定及び調整；市場、産業及び地理的な分析の必要性と範囲）。こうしたプロセスは、納税者に、データの開示や秘密保持についての懸念、APAの条件等について協議する機会を提供する。経験が一般に教えるところによると、こうした事前協議は、その後の正式なAPAの提案の処理を迅速化させる。

30. MAP APAの文脈において、関連する税務当局が納税者と事前協議を行うことは有益なものとなりうる。上記に加え、こうした協議は、MAP APAにとって適切な状況にあるか、例えば、十分な「条約の解釈又は適用に関する困難又は疑義」が存在するか否かについて有益な探求を可能とする。

31. 事前会合はまた、納税者及び税務当局の期待と目標を明確化するうえで有益な役割を果たしうる。さらに、MAP APAに関するプロセスや税務当局の方針を説明し、完成された合意を国内法上発効させるための手続についての詳細を提供する。同時に、税務当局は、提案の内容、及び相互協議を評価し実行する時間枠組みに関する指針を提供できる。税務当局は、移転ガイドラインのパラグラフ4.62－4.63におけるその他のタイプの相互協議に関する勧告に従い、MAP APAに関する一般的な指針を公表すべきである。

32. 事前協議手続は、国内の慣行や実務に従い、匿名又は実名のいずれかで実行することが可能である。ただし、匿名の場合には、協議を有意義なものとするために、業務についての十分な情報が必要とされるであろう。会合の形式は当事者間で合意されるべきであり、事前会合は非公式な協議から公式な提案にまで及びうるもので

ある。一般に、協議のテーマの概略を示したメモを税務当局に提出するか否かは納税者の意思次第である。要請されるMAP APAの潜在的な継続性、その範囲、算定手法の適切さ又は納税者によって提供される情報の種類あるいは範囲についての非公式な協議の目標を達成するためには、2回以上の事前協議が必要となる。

33. 納税者との非公式な協議とともに、関係するCAがMAP APAが適当か否かについての早期の意見交換を行うことが有益である。これは、CAの一方が参加しそうでない場合に、不必要な作業を避けることを可能とする。これらの協議は、非公式なものとするのが可能であり、必ずしも正式な対面での会合を必要とするわけではない。また、CAの定例的な会合や協議において、こうした意見交換を行う機会を持つことも可能である。

C.3 MAPAPAの提案

C.3.1 はじめに

34. 納税者がMAP APAを要請することを望む場合には、国内法上の手続要件、例えば、国内の税務当局の担当部署に対する申立書の提出要件に従い、関係の税務当局に詳細な提案を行うことが必要となる。MAP APAにとって、納税者による提案の目的は、関係する税務当局に対して、提案を評価し相互協議を行うために必要なすべての情報を提供することである。各国は、CAに必要な情報を入手させるために、多くの方法を用意している。ひとつの方法は、納税者がCAに対して、直接にその提案について説明することである。この目的を達成するためのもうひとつの方法は、納税者が、ユニラテラルAPAの提案のコピーを他の参加国の利用に供することである。理想的には、提案の正確な形式及び内容が事前協議において確定していることが望ましい。

C.3.2 MAP APAプロセスで一般に対象とされる活動

35. MAP APAの範囲は、納税者の意思とともに参加する税務当局の意思により左右される。それは、OECDモデル租税条約の第7条および第9条が対象とする問題を解決するために適用することが可能であり、かつ、関係各国に発生する利益のうちの如何なる部分が対象となるかを決定する。

36. MAP APAは納税者（又は多国籍企業グループメンバー）の移転価格上の問題のすべてを対象とするか、又は、例えば、特定の取引、一連の取引、生産ライン、あるいは多国籍企業グループの一部のメンバーのみを対象とすることも可能である。一部の国は、プロセスの柔軟性の必要性を認識するとともに、特定問題に限定したAPAの適切性に懸念を有している。一部を分離して評価することは困難である。例

例えば、提案された取引が提案で対象とされていない取引と密接に関係している場合、または、意図的相殺がなされているためにより広範な文脈で移転価格上の問題を分析する必要がある場合（移転価格ガイドラインのパラグラフ3.13-3.17）がその例である。

37. MAP APAは、移転価格算定手法以外の問題を対象とすることも可能である。この場合、これらその他の問題が、明らかに移転価格上の問題に関係しているため事前に解決しておく価値があること、また、この問題が関連条約の相互協議の条件に合致していることが必要である。こうしたことは、個別事案ごとに、関係当事者間で決定されるべき事項である。

C.3.3 MAP APAの提案の内容

38. 提案の内容及びこれを支えるために必要な情報や文書の範囲は、個々の事案の事実と状況及び参加する税務当局の要請により決まることになる。従って、提供されるべきものを正確にリストとして掲げ又は定義することは現実的ではない。しかしながら、原則的な指針として必要なことは、提案された算定手法に関する事実を説明するために必要な情報と書類を提供し、かつ、関係する条約の関連条項に準拠した申立であること証明することである。従って、その提案は、対応する条項に係るOECDモデル租税条約のコメンタリーが提供している一般的な指針、関連者間の移転価格に関する移転価格ガイドラインが提供している第9条の独立企業原則の適用指針に合致したものであるべきである。

39. 提供すべき情報及び文書については、移転価格ガイドラインの文書作成義務に関する第4章（パラグラフ4.165-168）及び第5章の指針に配慮すべきである。しかしながら、求められている合意の将来予想的な性格のために、相互協議の場合（この場合には、既に終了した取引のみが対象）とは異なる種類の情報を提供することが必要となりうる。指針として、下記の情報がMAP APAに一般的に関連したものである。但し、下記のリストは、網羅的でも規範的でもないことが強調されなければならない。

- a). 提案で対象とする予定の取引、製品、事業、取決め；（適用可能であれば、納税者の要請に含まれている取引、製品、事業又は取決めについての簡潔な説明）
- b). これらの取引又は取決めに含まれている企業及び恒久的施設
- c). 参加が求められているその他の国
- d). 対象となる関連者の世界的規模での組織構造、歴史、財務データ、機能及び資産（有形資産及び無形資産）に関する情報

- e). 提案されている移転価格算定手法の説明及び当該方法に係る情報や分析の詳細、例えば、比較対象取引の価格又は利幅の特定、結果の予想される範囲など
- f). 提案を支える前提及びこれら前提その他の事象の変化、例えば、提案の継続的な有効性に影響を与えうる予想外の結果、による影響に関する議論
- g). 対象とする予定の会計期間又は課税年度
- h). 市場の条件に関する一般的な記述（例えば、産業の傾向及び競争環境）
- i). 提案された方式により関連して生ずる付随的な課税問題に関する議論
- j). 提案に関連した国内法、租税条約の条項及びOECD移転価格ガイドラインに関する議論とその遵守の証明
- k). 現在の又は提案されている移転価格算定手法を支えるその他の情報及び当該要請に係る参加者に係る基礎的なデータ本節の他の部分は、上記リストの中の最も重要な項目について、詳細な議論を行っている。

C.3.4 比較可能取引に係る価格情報

40. 納税者は、比較可能取引の価格情報（comparable pricing information）の利用可能性及び使用についての議論を行うべきである。これには、比較可能取引をどのように探求したか（用いた探求の基準を含む）、非関連者取引に関し如何なるデータを入手したか、及び、こうしたデータがどのようにして受容され又は拒否されたか、についての記述が含まれる。納税者はまた、関連者取引と非関連者取引の間に重要な相違がある場合には、そうした相違を考慮に入れた調整を行ったうえで、比較可能取引の説明を行うべきである。比較可能取引が発見できない場合には、納税者は、関連市場及び財務データ（納税者の内部データを含む）を参考として、選択した算定手法が独立企業間原則を反映したものであることの論証を行うべきである。

C.3.5 算定手法

41. MAP APAの提案は、選択した算定手法について完全に記述しているものであることが必要である。関連者が関係している場合には、選択した方法はOECDモデル租税条約第9条の独立企業原則の適用に関する移転価格ガイドラインに示された指針を尊重することが求められる。移転価格ガイドラインのパラグラフ2.11は、「さらに、ある取引に特定の手法が適用されており、取引に係る多国籍企業グループメンバーとこれらメンバーを管轄する税務当局が、その手法の適用を受け入れることができるのであれば、その手法がいかなる手法であろうとも認められるべきある。」と述べている。移転価格算定手法の使用にかかる指針は、用いられる算定手法に係る事前合意を開催する機会に関するものであり、MAP APAの文脈において特に関連性が大きい。その算定手法の適用は、納税者の側に余りにも過大な負担をかけるこ

となくMAP APAの期間を通じて取得し更新可能なものであり、かつ、税務当局によって効果的に検証し確認できるようなデータによって支えられるべきである。

42. 納税者は、可能な範囲で、提案された合意期間に選択した算定手法を適用する効果に係る分析を提供すべきである。こうした分析は、予測された結果に基づいているべきであり、かつ、そうした予測を行う際での前提の詳細が必要となろう。APA算定手法をAPA期間の直前の期間に適用した場合の効果について説明することも有益である。こうした分析の有益性は、たとえ説明であるにせよ、提案で検討されている将来の取引に適用される取引に対する比較対象取引としての当該取引に関係した事実及び状況に依存する。

C.3.6 重要な前提

43. まだ行われていない関連者間取引の独立企業間価格についてのMAP APAに参加する場合、これらの取引を行った場合に影響を与えることとなる営業上および経済的な条件について、一定の前提を設けることが必要となる。納税者は、当該移転価格算定手法が将来の取引に係る独立企業間価格を正確に反映しているとする前提を、その提案に盛り込むべきである。さらに、納税者は、選択した算定手法がこうした前提の変化に十分に対応するものであることを説明すべきである。もし取引が行われた時点において実際に存在する条件が存在すると予想されていた条件から乖離し、当該方法が独立企業間価格を反映したものであるとの信頼が損なわれる範囲において、当該前提は「重要 (critical)」であるとされる。ひとつの例として、新たな技術、政府の規制、又は消費者による嗜好の大幅な消失から生じる市場の基本的な変化が挙げられる。こうした場合、その乖離は、当該合意が改定されるか又は取下げされる必要があることを意味する。

44. MAP APAにおける算定手法の信頼性を高めるために、納税者と税務当局は、可能であれば、観察可能で、信頼でき、かつ独立したデータに基づいた重要な前提を特定するよう努めるべきである。こうした前提は、納税者がコントロールできる項目に限定されない。重要な前提のセットは、個々の納税者の状況、特定の営業上の環境、算定手法、及び対象となる取引の種類に適合したものであるべきである。それらは、合意が提供する確実性を危険にさらすほどに厳格なものであってはならないが、合意への参加者が安心できる程度に、基礎となる事実の広範な変化を包含したものであるべきである。なお、一般的ではあるが単なる例示として、重要な前提には次のものが含まれる。

- a). 関連の国内法及び条約の条項に関する前提
- b). 関税、輸入税、輸入制限及び政府の規制に関する前提

- c). 経済的条件、市場シェア、市場の条件、最終価格、販売数量に関する前提
- d). 取引に関与する企業が負担する機能及びリスクの性格に関する前提
- e). 為替レート、利子率、信用格付け、資本構成に関する前提
- f). 管理・財務会計や収益・経費の分類などに関する前提
- g). 各国で活動している企業及び企業活動の形態に関する前提

45. 必要な柔軟性を提供するために、事前に一部の前提について、受入可能なレベルの乖離についての限度（parameter）を定めておくことも有益である。こうした限度は、個々のMAP APA毎にそれぞれ定められるべきであり、かつ、CA間の協議の一部を構成するものとなろう。予想からの乖離が限度を超えた場合に限り、当該前提は「重要」なものとなり、行為の必要性が検討される。採用される行為もまた、当該前提の性質と乖離の程度により左右されることとなろう。

46. 提案されている移転価格算定手法の信頼性が為替変動の影響を受けやすいものである場合には、たぶん、価格について為替変動を考慮に入れたものとするにより、予想される程度の変化に適合しうる算定手法を作成することが賢明と思われる。また、いずれかの方向へのX%までの変化は行為を必要としないが、X%からY%までの変化は算定手法について、それが適当なものであることを維持するために、予期された見直しを発動し、他方、Y%を超える変化は重要な前提が破られたことを意味し、MAP APAの将来的な再協議を必要とするということを、事前に合意しておくことが可能である。限度は、個々のMAP APA毎に、個別に定めることが必要であり、CA間の協議の一部を構成するものである。

C.3.7 予想外の結果

47. MAP APAで合意した移転価格方法を適用した結果が当事者の一人の期待に反するものである場合には、その当事者が重要な前提及びそれが支える算定手法がなおも有効であるか否かに疑問を持つことから、問題が発生する。こうした問題の解決には、かなりの時間と労力が必要であり、プロセス全体の目標の一つが無効となる。こうした問題の可能な解決策の一つは、事実や状況の変化に対応しうるように提案の柔軟性を充分なものとし、予想外の結果が生ずる可能性を小さくし、当該提案を基礎としたMAP APA合意の再協議が必要となるリスクを小さくすることである。当然であるが、それでも、当該提案は独立企業原則に合致したものでなければならない。

48. 上記の目的を達成するための一つの方法は、事実と状況の可能性のある変化を適切に考慮に入れて算定方式を作成することである。例えば、予想販売数量と実際販売数量とのある程度の差異を、予想価格調整条項を含めるか又は販売数量の変化

に応じた価格を許容することにより、最初から移転価格算定手法に織り込んでおくことである。許容される差異の程度は、各当事者にとって受入可能な範囲により定められるべきである。

49. 確実性を高めるという目標を達成するためのもう一つの方法は、MAP APAの方法の適用から生ずる結果の許容可能な範囲について合意しておくことである。独立企業間原則に合致させるために、その範囲は事前に全ての関係当事者により合意されたものであるべきであり、それにより、後知恵の使用を回避し、かつ、各当事者が比較可能な状況で合意したものをベースとすることが可能となる（範囲の概念に係る議論については、パラグラフ3.55－3.66参照）。例えば、使用料については、利益の比例割合として表現された一定範囲内に留まる限り、受け入れられるであろう。

50. 結果が合意された範囲外となった場合には、取られる行為は、当事者の意思に従い提案に関して協議された内容により定まるであろう。一部の当事者は、その結果が彼らの予想したものから大幅に乖離するというリスクを負担することを望まないかもしれない。その場合には、範囲の概念は、パラグラフ46で述べたように、単に、重要な前提が破られたか否かを判断する手段として用いられるであろう。他の当事者は、予想外の結果を回避するよりも取扱いの確実性に重点を置き、MAP APAに結果を調整するための仕組みを織り込むことで、結果が事前に合意された範囲内となるように調整するであろう。

C.3.8 MAP APAの適用期間

51. APAはその性質からして将来の取引に適用されるものであり、したがって、決定しておくべき問題のひとつは、これをいつまで継続するかである。適切な期間の協議に当たり、相対立する二つの目標が存在する。一方において、取扱いに合理的な確実性を与えるために、十分な長さの期間が望ましい。そうでないと、通常の調査又は申告書審査の手続において生ずる問題に対応するのは異なり、事前に潜在的な移転価格上の問題を解決するための初期努力を行う価値がないことになる。他方において、期間を長くすることは、相互協議が正確さの少ない将来の条件を予測するものであることから、MAP APAの提案の信頼性に疑義を投げかけることとなる。こうした二つの目標のトレードオフを最適化するには、例えば、産業、対象となる取引、及び経済情勢など多数の要因が関係する。したがって、適用期間は、事案ごとに、CA間で協議されるべきである。これまでの経験が示すところによると、MAP APAの平均の適用期間は、3年から5年である。

D MAPAPAの完結

D.1 はじめに

52. MAP APAプロセスの成功は、伝統的な調査技術への依存の代替物とすると、全ての参加者のコミットメントに大きく依存している。早期に合意に到達するために必要な関係するCAの能力は、CAの行為と、さらに重要なこととして、すべての必要な情報を可能な限り速やかに提出しようとする納税者の意思との双方により決定されるであろう。このプロセスの有用性は、納税者と税務当局の双方にとって、もしMAP APAが、納税者が要請において対象としようとした期間がほとんど過ぎてしまうまで合意されなかった場合には、大幅に減少するであろう。また、こうした遅延によって、MAP APAにより提案された期間の大部分について当該算定手法を適用した結果が判明してしまうことから、後知恵の使用を防止することが一層困難となるであろう。容易に理解できることであるが、MAP APAプロセスの評価における比較的初期段階では、将来の問題の素早い解決という目的は常に満たされないことになる。もちろん、このプロセスでは、ある程度の遅れは不可避である。MAP APAは、大規模な納税者、複雑な事実パターン、困難な法律的及び経済的な問題を扱う傾向があり、それら全てを理解し評価するために、時間と人的リソース等が必要となるからである。

53. 税務当局は、可能であれば、これら事案を速やかにかつ効率的に処理するために、充分なリソースと必要な技能を有する職員を投入するよう努めるべきである。一部の税務当局は、プロセスの完成に要する時間の長さに非公式な目標を設けることや、平均的な終了までの時間を公表することにより、MAP APAプログラムの効率性を改善しようとしている。条約パートナーもまた、二国間協議の完成に非公式な目標を設けることに合意するかもしれない。しばしば生ずる複雑で困難な事実パターン、翻訳の必要性、及びこうした取決めの相対的新規性ゆえに、この段階で、MAP APAの締結に、一定のあるいは拘束力のある目標を設けることは望ましくない。しかしながら、MAP APAプロセスの経験を積み、将来において、完成までの時間により具体的な目標を設けることが適切となろう。

54. 納税者の提案がいったん税務当局により受け入れられた場合には、両者は相互に、MAP APAの審査し、評価及び協議を協調して行うことに合意すべきである。MAP APAプロセスは、二つの主要な場面に分割することが可能である。すなわち、a) 事実認定、審査及び評価の場面、それに、b) CAとの協議の場面であり、以下、詳しく論ずる。

D.2 事実認定、審査及び評価

D.2.1 総論

55. MAP APAの提案の審査において、税務当局は、相互協議プロセスを実行するために、適当と考えるいかなる手段を取ることも可能である。それには次のものが含まれるが、これらに限定されるわけでない。すなわち、納税者の提案を審査しかつ評価するために関連するとみなされた追加的な情報の要請、フィールドワークの実施（例えば、納税者の施設の訪問、スタッフへの質問、財務又は管理業務の審査など）及び必要な専門家の関与、である。税務当局はまた、比較対象となる納税者の情報やデータを含め、その他の源泉から収集した情報を利用できる。

56. この場面でのMAP APAの目標は、参加するCAが、自分たちが協議するために必要とするすべての関連情報、データ及び分析を保有していることである。ある税務当局がMAP APAの対象となる納税者から、例えば、納税者のスタッフとの会合で追加的な情報を入手した場合には、納税者と税務当局の双方が当該情報を他の関連するCAも入手できるようにすべきである。関係するCAは、納税者が提供した文書と情報の完全性と詳細さを補完するための適当な仕組みを、税務当局と納税者との間で取り決めるべきである。参加した税務当局からの要請は尊重されるべきである。例えば、多くの国が、事実に関する同一の情報が参加する全ての税務当局に提供されるのみならず、可能であれば、同時に利用できることを求めている。

57. MAP APAの将来予測的な性格は、納税者に対して、しばしば、事後的に提供される情報以上に、開示に対して、より慎重になりがちな予測に関係した商業上の情報を提供するよう求めることになりがちである。したがって、納税者のMAP APAプロセスへの信頼を確保するために、税務当局は、MAP APAプロセスにおいて提供された納税者の情報が、他の納税者情報と同様に、関連国内法上の秘密保持及びプライバシー保護の対象となることを保証すべきである。さらに、情報が租税条約の定める条件に基づいてCA間で交換された場合には、当該情報は、条約の特定の条件に合致する場合にのみ開示可能でありかついかなる交換も関連条約の情報交換条項に従ったものでなければならない。

58. 原則として、CAは、納税者の提案について同時に独立した審査と評価を行うものとし、必要がある場合には、この作業において、税務当局の他部門の移転価格、産業その他の専門家から支援を受けるものとされる。しかしながら、場合によっては、共同で事実認定を行うことがより効率的である。これには、合同での事実認定の会合や現地訪問からケースワーカーによる合同での報告書の作成に至るまで、様々な形態が考えられる。

D.2.2 事実確認、審査及び評価のプロセスでの納税者の役割

59. プロセスの迅速化のため、納税者は、協議開始前までに、CAが同じレベルで必要な情報を全て有し、論点を完全に理解するようにさせねばならない。このため、納税者は、常に、一方の税務当局に提供した情報を、ほぼ同時に他の税務当局にも提供するほか、一方の税務当局とミーティングを開催し事実確認等を行った場合にはそのメモを作成して他方の税務当局にも送信するなど、運用・経済的な観点から、双方当局の事実確認を促進しなければならない。また、納税者は必要に応じて翻訳を用意するとともに、追加の情報要請に遅滞なく対応しなければならない。税務当局は申立の審査期間中、適切なタイミングで税務当局と協議したり、進捗状況を説明する必要がある。

D.3 CAの協議の実行

D.3.1 CA間の協調

60. 多くの国は、開始と同時にプロセスに完全に関与することを望みかつ他のCAと密接に作業を進めようとするであろう。その他の国は、自分たちの関与をMAP APA提案が完結に近づいた段階での検討とコメントに限定することを望むであろう。しかしながら、参加する全てのCAが当該プロセスに早い段階で関与することが推奨される。なぜなら、人的リソース等の制約から、このことがプロセスの効率性を最大化し、かつ、相互協議を完結させるうえで、不必要な遅延を防止させることに役立つからである。

61. CAは、タイムリーな方法で、相互協議の議論を実施すべきである。これは、充分なリソースと必要な技能を有する職員の当該プロセスへの投入を要請する。CAは、次のような問題について、適切な行動計画について議論し協調して進めるべきである。すなわち、担当する職員の任命、情報交換、提案の審査と評価の協調、更なる協議のための日時の暫定的スケジュール、交渉及び適当な合意の締結などである。必要とされるインプットとリソースは、個々の事案に応じて定めるべきである。

62. 経験はまた、問題が生じた場合に、CA間の早期で頻繁な議論が有用であり、プロセスのなかでの不愉快な驚きを回避してくれることを教えている。MAP APAの性格から、単なるポジションペーパーの遣り取りで解決することは困難で、CA間での対面で会合のようなより正式な意見交換が必要となろう。電話会議（conference call）やテレビ会議（video conferencing）の利用が有益である。

D.3.2 相互協議における納税者の役割

63. このプロセスでの納税者の役割は、事実認定のプロセスに比べると、MAPの完結が政府間のプロセスであることから、限定されたものとなる。CAは、納税者が退

出する場合において、権限ある当事者間での協議を開始する前に、納税者に事実上及び法律上の問題について説明させることができる。協議の間に発生するかもしれない事実に関する疑義に回答してもらうために、納税者をいつでも呼び出し利用可能な状態としておくことが有益である。納税者は、この会議において、事実に関する新たな情報や補完的な説明をすべきではない。税務当局にとっては、こうした事項を検討するための時間が必要となり、提案されたMAP APAの最終決定を遅延させることになる。こうした情報は、議論の開始前に提供されるべきものである。

D.3.3 APAプロセスの取下げ (withdrawal)

64. 納税者と税務当局は、いつでも、MAP APAプロセスの取下げを行うことができるが、特に最終段階での正当な理由のない取下げは、リソースの無駄遣いとなるため避けるべきである。MAP APA申立の取下げがなされた場合、納税者と税務当局は双方ともに何らの義務を負うことはなく、当事者間でのそれまでの取扱いや了解事項は、国内法上に他の定め（例えば、APA利用の手数料が還付されないこと）がない限り、効力を有さない。税務当局が取下げを表明した場合、税務当局は納税者にその理由を説明し、必要に応じて追加的な説明を行う必要がある。

D.3.4 相互協議の文書

65. 参加しているCAは、算定手法及びその他の条件 (terms and conditions) に合意した場合には、相互協議の合意案を作成すべきである。CAが最大限の努力をしたとしても、提案された相互協議の合意案が二重課税を完全には排除していない可能が残される。したがって、納税者は、こうしたMAP APA案が受入れ可能なものである否かについて、協議が完結する前に意見を述べる機会が与えられるべきである。なお、納税者の事前の同意を得ることなく合意案を課すことは、問題なく可能である。

66. MAP APAを書面、コンテンツ、レイアウトなどいずれの形式のものとするかは、参加したCAが決定する。相互協議の明確な記録を提供するという目的を達成し、かつ、合意を効果的に実施するためにも、相互協議の合意には、最低限、下記の情報を含めるか、又は、こうした情報がMAP APAの提案のどこに記載されているかを明確にすべきである。

- a) 当該取決めが対象としている企業の名称及び住所
- b) 対象となる取引、合意又は取決め、課税期間又は会計期間
- c) 合意された比較対象取引及び予想される結果の範囲、合意された算定手法その他の関連事項の記述
- d) 算定手法を適用し計算するためのベースとなる関連用語（例えば、売上、

- 売上原価、総利益など) の定義
- e) 算定手法がベースとしている重要な前提であって、その違反が合意の再交渉の引き金となるもの
 - f) 合意の再交渉を必要としない範囲での事実にかかる状況の変化に対応するために合意された手続
 - g) 適用可能であれば、副次的な問題に関して合意された課税上の取扱い
 - h) 相互協議の合意がその有効性を維持するために納税者によって充足されなければならない条件、及び、納税者がこれらの条件を満たすことを確保するための手続
 - i) MAP APAを国内で実施する結果として、税務当局に対して負うこととなる納税者の義務の詳細（例えば、年次報告書、記帳義務、重要な前提の変化の通知など）
 - j) 情報が自由に交換されるMAP APA手続に参加している納税者及び税務当局の信頼を確保する目的で、納税者がMAP APA事案に関して提出した全ての情報（納税者の本人確認を含む。）が各国の国内法により可能な限り最大限度で開示義務から保護されること、及び、こうした事案に参加した権限当局間で交換された全ての情報が二国間租税条約及び適用される国内法に従って保護されることの確認

D.4 MAPAPAの実施

D.4.1 MAP APAへの効果付与及び納税者への確認の提供

67. MAP APAが最終的に合意されると、各当局は、それぞれ当該合意を発効させる義務を負う。当局は、納税者との間で、相互協議合意に則した確認又は合意を行う必要がある。納税者は、相互協議結果を踏まえた国内の確認又は合意に従い、年次の報告を含め、当該プロセスにおいて重大な不正や誤りの報告がなされない限り、MAP APAの対象取引に対して課税されないことが保証される。ただし、前提条件に反した場合は、課税や協議合意の再検討も有り得る。

68. こうした確認又は合意が付与される方法は国によって異なっており、正確な方式は各国の国内法及び実務により決定される。一部の国では、確認又は合意は、関係する国内手続の下で、APAの形式が取られるであろう。相互協議を効果的に実行するために、国内での確認又は合意は、MAP APAと整合性の取れたものであって、かつ、納税者に対して、最低限、相互協議で交渉されたものと同様の便益が提供されるものであるべきである。さらに、二重課税が完全に排除されなかった場合には、参加国の国内の確認手続に基づき、残された二重課税の国内的な排除の可能性が付与されるべきである。また、確認又は合意には、MAP APAに含まれている事項

に追加された事項を含めることも可能である。例えば、その他の又は補助的な事項、追加的な記帳又は文書作成義務及び報告書の提出である。国内での確認又は合意による追加的な条件がMAP APAの条件と矛盾することがないように配慮すべきである。

D.4.2 遡及適用の可能性（「ロールバック」）

69. 税務当局と納税者のいずれも、MAP APAの一部として合意された算定手法を、MAP APAの適用初年度以前に終了した課税年度に適用する義務（しばしば「ロールバック」と呼ばれる。）を負うことは決してない。實際上、もし事実関係がその時点と異なっている場合には、そうすることは不可能である。しかしながら、MAP APAの将来的に適用されるべき算定手法が過去の比較可能取引の取扱いを決定するうえで参考となることは有りうる。いくつかケースで、MAP APAが適用される期間以前の会計期間において、既に一方の税務当局の調査の対象とされている可能性があり、かつ、税務当局と納税者は、問題の解決のために合意を望む可能性があり、あるいは、税務当局は、国内法上の要件に従い、たとえ納税者からの要請又は合意がない場合であっても、こうした調整を実行することが可能である。納税者が二重課税の排除に係る確実性を望む場合には、他の税務当局が「ロールバック」に同意することが必要となる。「ロールバック」の可能性は、例えば期間制限については、関係する国内法及び租税条約によって決まるであろう。行動 14 のミニマム・スタンダード 2.7 は、二国間 APA プログラムを有する各国は、過去の課税年度における関連する事実及び状況が同様である場合においては、当該事実及び状況の確認を条件として、適用される期間制限（更正可能期間に係る国内制定法等）に従い、事案に応じて、（APA の元々の対象には含まれていない、既に申告済みの課税年度に対する）APA の遡及適用（ロールバック）を認めるべきであるとしている。

E. MAP APAの監視

70. 当該期間を通じて相互協議がベースとしている条件に納税者が従っていることを税務当局が確認できることが重要である。相互協議は税務当局間で締結されるものであり、納税者は合意の当事者ではないが、税務当局は、納税者のコンプライアンスをモニタリングするために、国内での上記の確認又は合意の手續に依拠することになる。納税者がMAP APAの条件に従っていない場合には、MAP APAを適用する必要性はない。従って、本節では、MAP APAが成功裏に実施されるために必要な国内手續の側面及び全ての条件に対する納税者のコンプライアンスを確保するための必要な措置に焦点を当てることとする。

E.1 記帳

71. 納税者と税務当局は、MAP APAに係る納税者のコンプライアンスの範囲を確定するために、納税者が維持し保存すべき文書と記録（必要な翻訳を含む）の種類について合意しなければならない。移転価格ガイドラインの第4章及び5章の指針が、文書作成義務が過大な負担となることを回避するために用いられるべきである。保存期間及び文書や記録の作成期間に関する規定も合意に含めるべきである。

E.2 モニタリング・メカニズム

E.2.1 年次報告書

72. MAP APAが対象とする各課税期間又は会計期間について、納税者に対して、納税申告書に加えて、当該期間における納税者の実際の活動を記述し、かつ、MAP APAの定める条件を遵守していることを証明するための年次報告書の提出を義務付けることが認められる。例えば、重要な前提又はその他のセーフガードが充足されているか否かを判断するために必要な情報が対象となる。納税者は、こうした情報を、納税者が国内法の確認又は合意を締結した税務当局に対して、関係する国内法又は実務に従った方式により提供しなければならない。

E.2.2 審査

73. MAP APAは、合意で特定された当事者を対象として、特定された取引にのみ適用される。こうした合意の存在は、MAP APAの対象とされた取引の審査の範囲が、納税者がそれらの条件を充足しているか否か及び選択した算定手法の信頼しうる適用にとって必要な前提が存在し続けているか否かを判定することに限定されている場合であっても、参加した税務当局が将来において審査を行うことを妨げるものではない。関係する税務当局は、下記事項の確認を納税者に求めることができる。

- a) 納税者がMAP APAの条件を遵守していること
- b) 申立、年次報告書及び補助文書の記載内容が正しいこと、そして、事実及び状況の重要な変化が年次報告書に表示されていること
- c) 算定手法が、MAP APAの定める条件に従い、正確にかつ一貫性をもって適用されていること
- d) 移転価格算定手法の基礎となっている重要な前提の有効性が維持されていること

E.3 遵守しないこと又は状況の変化の結果

74. 原則として、MAP APAの定める条件を遵守しなかった場合又は重要な前提の充足に失敗した場合の結果は、a) MAP APAの条件、b) こうした不遵守又は失敗を

どのように扱うかについてのCA間の更なる合意、及び c) 適用可能な国内法又は手続規定により決まることになる。すなわち、MAP APAそれ自体に、不遵守又は失敗の状況において従うべき手続若しくは生ずる結果について明確に記述しておくことが可能である。こうした状況において、CAは、その裁量において、ケースバイケースで、如何なる行動を取るかについての議論に入ることが可能である。最後に、国内の法律又は手続規則が納税者及び関係の税務当局に義務を課すことがありうる。下記のパラグラフは、一部の国において採用されているか又は全体として有効性が証明されている手続を参考として指針を提供している。ただし、税務当局がこれらと異なる手続及びアプローチを採用できるのは当然のことである。

75. 税務当局がMAP APAの何らかの要件が充足されていないと判断した場合であっても、税務当局は、MAP APAの条件に基づいて、例えば、不遵守の影響が重要でない場合において、適用を継続するとの合意を行うことが可能である。MAP APAの適用の継続に合意しなかった場合、税務当局には、採用しうる行為に3つの選択肢がある。何が選択されるかは、不遵守の重大性により決定される。

76. 最も厳しい行為は取消（revocation）であり、この場合には、納税者はMAP APAが存在しなかったのと同様に取り扱われることになる。重大性がやや小さいのは取下げ（cancellation）であり、この場合には、納税者は、提案された期間の全体ではなく取下げの日までMAP APAが有効なものとして取り扱われることになる。MAP APAが取下げされ又は取り消された場合には、取下げ又は取消の対象となる課税期間又は会計期間において、関係する税務当局及び納税者は、あたかもMAP APAが適用されなかったものとして、国内法及び租税条約の基づいた全ての権利を有するものとされる。最後に、MAP APAを改定することが可能であり、この場合には、納税者は、改定の前後で異なる条件が適用されるが、提案された期間の全体においてMAP APAの便益を享受することが可能である。詳細は下記の通りである。

E.3.1 MAPAPAの取消

77. 税務当局は、下記の事実がある場合には、MAP APAを（一方の国で、又は相互協議により）取り消すことができる。

- a) MAP APAの申立、年次報告書又はその他の補助文書の提出、又は関連情報の提出において、納税者の怠慢、不注意又は意図的な不履行に帰せられるところの、説明ミス、間違い又は欠落が存在すること
- b) 参加納税者がMAP APAの定める基本的な条件を実質的に遵守していないこと

78. MAP APAが取り消された場合、取消の効果はMAP APAの適用された最初の課税期間又は事業年度の初日に遡及するものとされ、MAP APAはその後、関係する納税者及び他の税務当局に何らの効力を持たないものとされる。この行為の重大性から、MAP APAの取消を提案した税務当局は、関係する事実の慎重かつ完全な評価の後に行うとともに、関係する納税者その他の税務当局に適時に通知しかつ相談を行うべきである。

E.3.2 MAP APAの取下げ

79. 税務当局は、下記の事実がある場合には、MAP APAを（一方の国で、又は相互協議により）取下げることができる。

- a) MAP APAの申立、年次報告書又はその他の補助文書の提出、又は関連情報の提出において、納税者の怠慢、不注意又は意図的な不履行に帰せられないところの、説明ミス、間違い又は欠落が存在すること
- b) 参加納税者がMAP APAの定める何らかの条件を実質的に遵守していないこと
- c) ひとつ又は複数の重要な前提が実質的に破棄されたこと
- d) MAP APAに実質的に関連した税法（租税条約の条項を含む）に改正があったこと、そして、改正された状況を考慮に入れて合意を改定することが可能であることが証明されないこと（以下のパラグラフ80－82参照）

80. MAP APAが取下げられた場合、取下げ日は、取下げを生じさせた事由の性質によって決定される。例えば、取下時由が税法改正の場合、その日が取下げ日となる（但し、MAP APAは、税法改正の日から取下げの日までの経過期間について、適用を継続することが可能である）。その他の場合には、例えば、重要な前提の実質的な変化があり、それを課税期間又は会計期間の特定の日に原因を帰すことができない場合には、取下げの効果は特定の課税期間又は会計期間に及ぶことになる。MAP APAは、取下げの日から、関係する納税者及び他の税務当局にとって、何らの効力も持たないものとなる。

81. 税務当局は、納税者が税務当局の満足のいくような合理的な理由を示し、かつ、税務当局が説明ミス、間違い、欠落又は不遵守を是正するために提案する調整に納税者が合意するか、または、MAP APAに關係する重要な前提、税法又は条約の条項の変更を考慮に入れることに合意する場合には、税務当局は取下げを中止することができる。こうした行為は、MAP APAの改定をもたらす可能性がある（下記参照）。

82. 取下げを提案しようとする税務当局は、関係する事実の慎重でかつ完全な評価の後に行うとともに、関係する納税者と他の税務当局に適時に通知しかつ相談を行うべきである。こうした相談には、APA取下げを提案する理由の説明が含まれるべきである。納税者には、最終的な決定がなされる前に、対応の機会が与えられるべきである。

E.3.3 MPA の改訂

83. 移転価格算定手法の有効性は、MAP APAの機関に継続して適用される重要な前提に依存する。したがって、MAP APA及び何らかの国内での確認及び合意には、納税者が関係する税務当局にその変化を通知することの要求が含まれているべきである。税務当局が評価した後に、重要な前提のうちの条件に重要な変化があった場合には、MAP APAはこうした変化に合わせて改定することが可能である。上記の通り、MAP APAはいくつかの仮定を内容としており、それがMAP APAの有効性にとって重要でない場合であっても、関係当事者による見直しを保証する。こうした見直しの結果として、MAP APAの改定が必要となるかもしれない。しかしながら、多くの場合、MAP APAの条件を、こうした変化の影響を考慮して、改定の必要が生じない程度に十分に柔軟性を持たせることが可能である。

84. こうした変化が生じた場合の納税者による税務当局への通知は、変化が発生し、又は、納税者がこうした変化に気付いたあと可能な限り早期であって、かつ、いかなる場合であっても、申告の日より遅れることなく、もし要請があれば、当該年度または会計期間の年次報告書において、行われるべきである。早期の通知が勧奨されるが、それは、関係当事者に対して、MAP APAを改定するための合意に到達するための時間を提供し、それにより、取下げの機会を少なくするからである。

85. 改定されたMAP APAには、改定が発効する日及び当初のMAP APAが効力を失う日が記載されるべきである。変化の日が明確に確認できる場合には、改定はその日とされるのが通例である。しかしながら、変化の日が明確に確認できない場合には、MAP APAは、変化が生じた日の後の会計期間の初日から改定の効果を有するものが一般的である。税務当局と納税者がMAP APAの改定の必要性又はMAP APAをどのように改定するかについて合意できなかった場合には、MAP APAは取下げされ、それ以降、関係する納税者及び税務当局に何らの効果も持たないものとされる。MAP APAの取下げの発効日の決定は、通常、改定の日を決定するために適用されるのと同様の原則に従うことになる。

E.4 MAP APAの更新

86. MAP APAの更新の要請は、納税者及び税務当局が更新の要請について検討及び評価を行い、かつ、合意に到達するための十分な準備期間が必要なことを考慮して、参加の税務当局が定める時点で行われるべきである。現行のMAP APAが失効する前に余裕を持って更新プロセスを開始することが有益である。

87. 更新の申立の様式、処理及び評価は、通常、最初のMAP APAの申立のものと類似している。ただし、必要とされる詳細さは、特に当該事案の事実及び状況に実質的な変化がない場合には、参加する税務当局の合意において軽減可能である。MAP APAの更新は自動的なものではなく、関係するすべての当事者の同意が必要であり、とりわけ、現行のMAP APAの条件を納税者が遵守している否かが重要である。更新されるMAP APAの算定手法及び条件が従来のMAP APAのそれらと異なることがあっても、それは当然のことである。

第5章別添I 移転価格文書 – マスターファイル

マスターファイルには、以下の情報を記載しなければならない。

組織の体系

- 多国籍企業グループの法的関係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

- 多国籍企業グループ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

多国籍企業グループの無形資産（本ガイドライン第6章に定義）

- 無形資産の開発、所有、活用に関する多国籍企業グループ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長（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

多国籍企業グループの財務状態と納税状況

- 対象年度の多国籍企業グループの連結財務諸表。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

第5章別添Ⅱ 移転価格文書-ローカルファイル

ローカルファイルには、以下の情報を記載する。

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ーごとに、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ー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ー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¹（文書化された関連者間取引のカテゴリーごとに記載し、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（取引のカテゴリーごと）
- 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

¹ この機能分析がマスターファイルの情報と重複している限り、マスターファイルの相互参照で差し支えない。

- 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。監査済財務諸表が在る場合は、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

第 5 章別添Ⅲ 移転価格文書化—国別報告書

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							

(本資料は参考仮訳であるため、正確には原文を参照されたい。)

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	グループ内金融	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 ¹
	1														
	2														
	3														
	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。	

¹ 構成事業体の活動の性質について、「追加情報」の欄に明記してください。

B. 国別報告書様式の概要説明

【目 的】

本ガイドライン第5章別添Ⅲは、多国籍企業（MNE）グループの居住地国別の収入、税額及び事業活動の配分状況の報告様式を示すものである。以下は、国別報告書に不可欠な事項の説明である。

【定 義】

報告事業体

報告事業体は、多国籍企業グループの最終親会社とする。

構成事業体

別添Ⅲ上、多国籍企業グループの構成事業体は次のとおり定義される。

- (i) 多国籍企業グループが財務報告目的で作成する連結財務諸表に含まれる、又は、多国籍企業グループの個別の事業単位に関する株式等持分が証券取引所にて取引されるとしたならば連結財務諸表に含まれるであろう多国籍企業グループ内のあらゆる個別の事業単位
- (ii) 規模又は重要性の観点のみで多国籍企業グループの連結財務諸表に含まれないあらゆる個別の事業単位
- (iii) 上記 (i) 又は (ii) に含まれる多国籍企業グループの個別の事業単位の支店等恒久的施設（PE）のうち、財務報告、法令、税務申告又は内部管理目的で個別の財務諸表が作成されているもの

支店等恒久的施設（PE）の取扱い

PEのデータは、PEが所在する税管轄区に含めて報告すべきであり、PEが属する構成事業体が所在する居住地国に含めてはならない。PEが属する構成事業体が所在する居住地国の情報からは、PEに関連する財務データを除外する必要がある。

連結財務諸表

連結財務諸表は、最終親会社と構成事業体の資産、負債、収入、費用及びキャッシュ・フローを統合した多国籍企業グループの財務諸表である。

年次報告の対象期間

当該様式の対象年度は、報告事業体の事業年度とする。それぞれの構成事業体については、報告事業体の選択により、(i) 報告事業体の事業年度と同日に終了する構成事業体の事業年度の情報、若しくは報告事業体の事業年度終了日前12か月以内に終了する構成事業体の事業年度の情報、又は(ii) 報告事業体の事業年度に合わせたそれぞれの構成事業体の情報を継続的に記載する。

情報ソース

報告事業体は、国別報告書様式の作成に当たって、毎年同じ情報ソースを継続的に使用しなければならない。報告事業体は、連結財務諸表パッケージ、法定単体財務諸表、法令上の財務諸表又は内部管理会計のデータの使用を選択できる。国別報告書様式に記載される収入、利益及び税額は、連結財務諸表と一致させる必要はない。法定財務諸表を報告のベースとする場合には、記載金額は全て、国別報告書様式の追加情報欄に記載の事業年度の平均為替レートによって、報告事業体の表示使用通貨に換算する必要があるが、居住地国ごとに適用される会計原則の差異を調整する必要はない。

報告事業体は、追加情報欄において、国別報告書の記載に使用した情報ソースの概要を追記する必要がある。情報ソースが年によって異なる場合には、追加情報として、その理由と結果を説明する。

C. 国別報告書様式の詳細説明

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（表1）

居住地国

国別報告書様式の第1列において、報告事業体は、多国籍企業グループの構成事業体に係る税務上の居住地国を全て列挙する。居住地国とは、国家及び財政自治権を有する非国家と定義される。税務上どの居住地国にも属しないとみなされる多国籍企業グループの構成事業体は全て、別の行に記載する。構成事業体が、複数の居住地国に属する場合は、適用可能な租税条約のタイプレールを適用して、居住地国を判定する。適用可能な租税条約がない場合は、構成事業体の実質的管理の場所がある居住地国を記載する。実質的管理の場所とは、事業体の事業遂行のために全体として必要である重要な経営管理及び商業的決定が実質的になされている場所である。実質的管理の場所を決定するにあたり、関連要素と状況のすべてが検討さ

れなければならない。事業体は、複数地点で経営管理なされている場合があるかもしれないが、いかなるときも、実質的管理の場所は一地点である。

収入金額

収入金額の見出しがある様式の3列において、報告事業体は、以下の情報を記載する。

(i) 居住地国における多国籍企業グループの全ての構成事業体の関連者間取引から生じた収入金額の合計額、(ii) 居住地国における多国籍企業グループ全ての構成事業体の非関連者との取引から生じた収入金額の合計額、(iii) (i) 及び (ii) の合計金額。収入金額には、棚卸資産取引及び有形固定資産取引、役務提供取引、使用料取引、利子収入、保険収入、その他の金額による収入を含む。収入金額には、他の構成事業体から受領した配当（支払地で配当として扱われている場合）を含めない。

税引前当期利益（損失）の額

様式の第5列について、報告事業体は、居住地国にある全ての構成事業体の税引前当期利益（損失）の合計額を記載する。税引前当期利益（損失）には、あらゆる特別損益を含む。

納付税額（キャッシュベース）

様式の第6列について、報告事業体は、居住地国にある全ての構成事業体が、対象年度において実際に納付した税額の合計額を記載する。納付税額には、構成事業体はその居住地国及びその他のあらゆる納税地に対して納付した税額を含み、構成事業体への支払に関連して、他の事業体（関連者及び非関連者）が納付した源泉税も含まれる。それゆえ、居住地国Aに属するA社がB国で利子を稼得した場合、B国で支払う源泉税はA社が記載する。

発生税額

様式の第7列について、報告事業体は、居住地国にある全ての構成事業体の報告年度に係る課税所得（損失）に対する帳簿上の発生税額の合計額を記載する。発生税額は、当報告年度分のみを反映し、未確定の租税債務に対する繰延税金や引当金を含めない。

資本金の額

様式の第8列について、報告事業体は、居住地国にある全ての構成事業体に係る資本金の合計額を記載する。PEについては、PEが所在する税管轄区の規制により資本要件が定められていない限り、PEの法的主体が資本金を記載する。

利益剰余金の額

様式の第9列について、報告事業体は、対象年度末時点で居住地国にある全ての構成事業体に係る利益剰余金の合計額を報告する。PEについては、PEの法的主体が利益剰余金を記載する。

従業員の数

様式の第10列について、報告事業体は、居住地国にある全ての構成事業体のフルタイムに相当する（FTE）従業員総数を記載する。従業員数は、年度末、年度平均ベース、又は全ての居住地国に対し毎年継続して適用される他の基準により、記載できる。ここでは、構成事業体の通常の業務に従事する外部職員（独立請負人）も従業員として記載できる。四捨五入又は概数でも認められる（ただし、四捨五入又は概数が、居住地国間の従業員の配分を著しく歪めない場合に限る）。継続的な方法を、毎年、事業体で適用すべきである。

有形資産（現金及び現金同等物を除く）の額

様式の第11列について、報告事業体は、居住地国にある全ての構成事業体の有形資産簿価（純資産価額）の合計額を記載する。PEの資産については、PEが所在する税管轄区に含めて記載する。この有形資産には、現金、現金同等物、無形資産、又は金融資産を含まない。

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（表2）

居住地国等に所在する構成会社等

報告事業体は、居住地国ごとに、法的主体名で多国籍企業グループ全ての構成事業体をリスト化する。しかしながら、PEについては上記で説明したとおり、PEが所在する税管轄区のリストに記載するほか、PEが属する法的主体も記載する（例えば、XYZ社－A税管轄区PE）。

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

報告事業体は、多国籍企業の構成事業体の設立地と税務上の居住地が異なる場合、設立地を記載する。

主要な事業活動

報告事業体は、構成事業体が居住地国において行う主要な事業活動の性質について、該当箇所（一以上）にチェックを入れる。

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
グループ内金融
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 ¹

¹ 構成事業体の活動の性質について、追加情報（別紙）に明記してください。

第 5 章別添Ⅳ 国別報告書の実施パッケージ

序

税源浸食と利益移転行動計画（2013 年 OECD・BEPS 行動計画）行動 13 で策定された国別報告制度の整合的かつ迅速な実施を促進するため、国別報告実施パッケージが開発された。この実施パッケージは、(i) 多国籍企業グループ最終親会社に対し、その居住地国における国別報告書の提出を義務付けるため、各国が使用できるモデル法制（予備の提出要件を含む）、並びに (ii) 1) 税務行政執行共助条約、2) 二国間租税条約、及び 3) 租税情報交換協定（TIEA）に基づき、国別報告書交換の実施を促進するために使用される 3 つのモデル CA 合意から成る。開発途上国は国別報告の効果的な実施に向けた支援を求めることができると認識されている。

モデル法制

国別報告実施パッケージに含まれるモデル法制は、各国の憲法若しくは法制度又は各国税制体系や税制用語を考慮に入れていない。税制改正が必要な場合、各国の法制度にこのモデル法制を落とし込んでも構わない。

CA 合意

税務行政執行共助条約（以下「共助条約」という）は、第 6 条を根拠として、共助条約各締約国の CA に対し、自動的情報交換の対象及び遵守すべき手続につき相互に同意することを要求している。共通報告基準（Common Reporting Standard : CRS）では、自動的情報交換の対象、時期、手続及び保護手段を規定する多国間 CA 合意で、上記要求事項を定めている。

共通報告基準の文脈における多国間 CA 合意により自動的情報交換を実施することが、時間とリソースの両方にとって効率的であることが判明しているため、国別報告書に関する自動的情報交換を実施するためにも、同様のアプローチを使用することができるだろう。そのため、共助条約に基づき、かつ、共通報告基準の実施の文脈において締結された多国間 CA 合意に刺激され、国別報告書の交換に関する多国間 CA 合意（以下「国別報告書多国間 CAA」という）が策定された。加えて、国別

報告書の交換に関し、二つのモデル CA 合意が策定された。1つは二重課税防止条約、もう1つは租税情報交換協定に基づく交換に関するものである。

本ガイドライン第5章パラグラフ5では、移転価格文書化の3つの目的のうちの1つは、情報に基づく移転価格リスク評価のために必要な情報を税務当局に提供するとし、また、本ガイドライン第5章パラグラフ10では、効果的なリスク把握及び評価は、移転価格調査にふさわしい事案選定過程の早期段階において必要不可欠な部分を構成すると記載されている。三層の移転価格文書の一つである国別報告書は、現行の国別報告実施パッケージに含まれるモデル CA 合意に基づき交換され、本ガイドライン第5章パラグラフ16、17及び25に従い、効率的かつ確実な移転価格リスク評価分析に当たって関連性・信頼性のある情報を税務当局に提供するものである。これを背景に、モデル CA 合意は、関係税務当局が、国別報告書の記載情報（自動的情報交換を通じた各国の税法上の行政及び執行に関連することが予想される情報）を利用できるような枠組みの提供を目的としている。

国別報告書多国間 CAA の目的は、国別報告書を自動的に交換するために BEPS 行動13 実施国の CA が必要とするルール及び手続を定めることである。当該国別報告書は、多国籍企業グループの報告事業体により作成され、当該多国籍企業グループが事業を展開する全ての国の税務当局が共有するために当該事業体の課税上の居住地である国の税務当局及び提出される。

各規定の用語は、CRS 向け多国間 CA 合意と実質的にほぼ同じであるが、必要に応じて、当該用語は、本ガイドライン第5章に定める国別報告書の指針を反映して補足又は修正されている。

国別報告書の電子的交換に対応するため、XML スキーマ及び関連したユーザー・ガイドもまた開発された。

国別報告書（CbC レポート）に関するモデル法制

第1条 定義

1. 「グループ（Group）」とは、適用される会計原則に基づいて会計報告目的のために連結財務諸表の作成が求められる、又は資本持分が公開株式市場で取引されるならば同様に連結財務諸表の作成が求められるような、所有または支配を通じた関連者の集合体をいう。
2. 「多国籍企業グループ（MNE Group）」とは、(i) グループ内の企業が、税務上の居住性の観点から異なる国に所在する場合の当該グループ、又はグループ内企業が一つの国に所在するものの、別の国に所在する恒久的施設を通じて事業を営むグループであり、(ii) 免除対象となる多国籍企業グループでないグループをいう。
3. 「免除対象となる多国籍企業グループ（Excluded MNE Group）」とは、いかなる事業年度についても、報告対象事業年度の直前事業年度における連結財務諸表に反映された連結グループ収入が[750 百万 EUR][2015 年 1 月時点の 750 百万 EUR 相当額の自国通貨換算額を挿入]未満のグループをいう。
4. 「構成事業体（Constituent Entity）」とは、(i) 会計目的上、連結財務諸表に含まれる、または、資本持分が公開株式市場で取引されるならば連結財務諸表に含まれるような多国籍企業グループにおける独立した事業単位、(ii) 規模または重要性の理由にのみ基づいて多国籍企業の連結財務諸表から除外される独立した事業単位、(iii) 事業単位が会計報告、規制、税申告、内部管理の目的で PE について独立した会計報告書の作成を行うような、(i) 又は (ii) に含まれる多国籍企業グループの独立した事業単位における PE、をいう。
5. 「報告事業体（Reporting Entity）」とは、税務上の居住地である国・地域において、多国籍企業グループのために、第4条の要件を満たした国別報告書の提出を求められる構成事業体をいう。
6. 「究極の親事業体（Ultimate Parent Entity）」とは、多国籍企業グループ内において、以下の要件を満たす構成事業体をいう。
 - (i) 自国・地域の一般的に適用される会計原則に基づいて会計報告目的のために連結財務諸表の作成が求められる、又は自国・地域の公開株式市場で資本持分が取引されるならば同様に連結財務諸表の作成が求められるような当該多国籍企業グループ内の 1 またはそれ以上の構成事業体の十分な持分を直接・間接に保有している、かつ、

- (ii) 当該多国籍企業グループにおいて、最初に言及された構成事業体に関する (i) で規定された持分を直接・間接に保有している構成事業体が他にない
7. 「代理親事業体 (Surrogate Parent Entity)」とは、第 2 条パラグラフ 2 における (ii) の要件の一つ以上が当てはまり、多国籍企業グループの代表として自身の税務上の居住地である国・地域において国別報告書を提出するために、究極の親事業体の唯一の代理として、当該多国籍企業グループによって指定された同グループ内の構成事業体をいう。
8. 「事業年度 (Fiscal Year)」とは、多国籍企業グループの究極の親事業体が財務諸表を作成する毎年の会計期間をいう。
9. 「報告事業年度 (Reporting Fiscal Year)」とは、第 4 条で定義された国別報告書に財務上・事業上の結果が反映される事業年度をいう。
10. 「適格な CA 間合意 (Qualifying Competent Authority Agreement)」とは、(i) 国際合意の当事者である国・地域の権限ある代表者の間における、(ii) 当事国・地域の間で国別報告書の自動的交換を求める合意をいう。
11. 「国際合意 (International Agreement)」とは、[]国が締約国であり、その文言上、自動的交換も含めた税務情報交換についての法的権限について規定する、税務行政執行共助条約 (the Multilateral Convention for Mutual Administrative Assistance in Tax Matters)、全ての二国間・多国間租税条約、又は全ての税務情報交換協定 (Tax Information Exchange Agreement) をいう。
12. 「連結財務諸表 (Consolidated Financial Statements)」とは、究極の親事業体及び構成事業体についての資産、負債、収入、費用、キャッシュ・フローが単一の経済事業体のもので示されている、多国籍企業グループの財務諸表をいう。
13. 国・地域に関する「体系的な不履行 (Systemic Failure)」とは、[]国と発効済みの適格な CA 間合意を有している国・地域が、(本法の文言に基づく以外の理由により) 自動的交換を中断し、または、その他、[]国に構成事業体を有する多国籍企業グループの保有する国別報告書の[]国への自動的交換を恒常的に履行しない場合をいう。

第 2 条 提出義務

1. 税務上[]国の居住者である多国籍企業グループの究極の親事業体は、第 5 条で示された時点またはそれ以前の報告事業年度に関して、第 4 条の要件を満たした国別報告書を[]国税務当局に対して提出しなければならない。【条約方式】

2. 多国籍企業グループの究極の親事業体でない構成事業体は、以下の要件が満たされる場合には、第 5 条で示された時点またはそれ以前の当該構成事業体が属する多国籍企業グループの報告事業年度に関して、第 4 条の要件を満たした国別報告書を[]国税務当局に対して提出しなければならない。【子会社方式】

(i) 当構成事業体が税務上[]国の居住者である、かつ、

(ii) 次の条件の一つが該当する

a) 多国籍企業グループの究極の親事業体が、税務上居住者となる国・地域において、国別報告書の提出を求められていない

b) 究極の親事業体が税務上居住者となる国・地域が、[]国が締約国となっている既存の国際合意を有しているものの、対象事業年度の国別報告書の提出のために、第 5 条で示された時点までに X 国が当事者となる、発効済みの適格な CA 間合意を有していない

c) 究極の親事業体が税務上の居住者である国・地域による体系的な不履行が発生しており、[]国税務当局から税務上[]国の居住者である構成事業体に通知がなされている

税務上[]国の居住者である、同一の多国籍企業グループの構成事業体が複数存在し、上記 (ii) の 1 以上の要件が満たされる場合には、多国籍企業グループは、第 5 条で示された時点またはそれ以前の当該構成事業体が属する多国籍企業グループの報告事業年度に関して、第 4 条の要件を満たした国別報告書を[]国税務当局に対して提出し、税務上[]国の居住者である当該多国籍企業グループの全ての構成事業体の義務を履行するものとして[]国税務当局に通知するために、当該構成事業体のうち一つを指名することができる。

3. 第 2 条パラグラフ 2 の規定にもかかわらず、同条パラグラフ 2 (ii) の 1 以上の要件が満たされる場合、所属する多国籍企業グループが、第 5 条で示された時点またはそれ以前に自身の税務上の居住地国・地域の税務当局に国別報告書を提出する代理親事業体を通して、報告事業年度に関する第 4 条の要件を満たした国別報告書を利用可能な状態にしており、以下の条件が満たされるならば、同条パラグラフ 2 に規定される事業体は、当該報告事業年度に関する国別報告書の[]国税務当局に対する提出を求められることはない。

a) 代理親事業体の税務上の居住地国・地域が、第 4 条の要件と満たした国別報告書の提出を求めている

- b) 代理親事業体の税務上の居住地国・地域が、対象事業年度の国別報告書の提出のために、第 5 条で示された時点までに[]国が当事者となる、発効済みの適格な CA 間合意を有している
- c) 代理親事業体の税務上の居住地国・地域が、[]国税務当局に対して、体系的な不履行に関する通知を行っていない
- d) 代理親事業体の税務上の居住地国・地域が、第 3 条パラグラフ 1 に従って、代理親事業体である税務上自国居住者の構成事業体から通知されている
- e) 第 3 条パラグラフ 2 に従った通知が[]国税務当局に提出されている

第 3 条 通知

1. 税務上[]国の居住者である多国籍企業グループの構成事業体は、当該構成事業体が究極の親事業体であるか又は代理親事業体であるかについて、[当該多国籍企業グループの報告事業年度の最終日]までに[]国税務当局に対して通知しなければならない。
2. 税務上[]国の居住者である多国籍企業グループの構成事業体が、究極の親事業体又は代理親事業体に該当しない場合、当該構成事業体は、[当該多国籍企業グループの報告事業年度の最終日]までに[]国税務当局に対して、報告事業体の特定情報 (identity) 及び税務上の居住地を通知しなければならない。

第 4 条 国別報告書

1. [法律名]法の目的のために、多国籍企業グループに関する国別報告書は、以下を含む報告となる。
 - (i) 多国籍企業グループが事業を行っている国・地域ごとの、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、現金・現金同等物以外の有形資産の額の総額
 - (ii) 多国籍企業グループの各構成事業体の税務上の居住地を決定している特定情報、税務上の居住地が異なる場合には、当該構成事業体が設立された国の情報、及び当該構成事業体の主要な事業活動又はその他の活動の特徴
2. 国別報告書は、[OECD 移転価格ガイドライン第 5 章 Annex III (改正されたものも含む)]/[BEPS 行動 13 最終報告書の Annex III]/[本法律の別表]に設けられた標準様式と同一の形式で提出され、標準様式における定義及び指示に従ったもので

なければならない。

第5条 提出時期

[法律名]法により求められる国別報告書は、多国籍企業グループの報告事業年度の末日後 12 か月以内に提出されなければならない。

第6条 国別報告書に含まれる情報の使用及び守秘

1. []国税務当局は、ハイレベルな移転価格リスク及び[]国におけるその他 BEPS 関連リスクの評価の目的（移転価格ルールの適用についての多国籍企業のノン・コンプライアンス・リスク評価、適当な場合には経済・統計分析のための使用を含む）で、国別報告書を使用しなければならない。
2. []国税務当局は、税務行政執行共助条約の規定に基づいて提供される場合に適用される守秘と少なくとも同程度に国別報告書に含まれる情報の守秘を確保しなければならない。

第7条 罰則

本モデル国内法制は、報告事業体が国別報告書に関する報告義務を遵守しなかった場合に適用される罰則に関する規定を含んでいない。各国・地域は、国別報告書の提出義務に関して既存の移転価格文書化に関する罰則制度を拡張したいと考えるだろう。

第8条 施行時期

[法律名]法は、多国籍企業の[2016年1月1日]以後に開始する報告事業年度から効力を有する。

国別報告書の交換に関する多国間CA合意

この国別報告書の交換に関する多国間 CA 合意（以下「本合意」という）に署名する国は、税務行政執行共助条約若しくは議定書により改正された税務行政執行共助条約（以下「条約」という）の締約国若しくはその対象となる領域である又は条約に署名している若しくは署名する意思があることを表明しているものであり、かつ、国別報告書の自動的交換が開始される前に自らの国又は領域に関して条約が発効していなければならないことを認めている。

条約に署名している若しくは署名する意思があることを表明している国は、条約の締約国になった場合に限り、本合意第 1 条において定義する本国になる。

各国は、ハイレベルの移転価格リスクなど税源浸食と利益移転に係るリスクの評価のほか、必要な場合には経済的・統計的分析という観点から、毎年の国別報告書の自動的交換を通じ、国際的な財務の透明性を高め、かつ、多国籍企業グループが事業を行う国・地域における収入及び納付税額の世界配分並びに経済活動が行われる場所の特定の指標に関する情報を各自の税務当局が利用できる度合いを高めることを望んでいる。

各本国の法は、多国籍企業グループの報告事業体に対して毎年国別報告書を提出するよう義務付けている又はそう義務付けることが期待されている。

国別報告書は、グローバル・マスターファイル及びローカルファイルと共に、3 層構造の一端を成すことが意図されており、これらの文書は併せて、効率的かつ堅固な移転価格リスク評価分析を実施する上で関連する信頼性のある情報を税務当局に与えるという移転価格文書化に対する標準化されたアプローチを表象する。

条約第 3 章は、税務目的のための情報交換（自動的な情報交換を含む）につき権限を付与しており、かつ、本国の当局が当該自動的交換の範囲及び様式につき合意することを認めている。

条約第 6 条は、実際の情報交換が CA 間において二国間ベースで行われるとしても、2 国以上の締約国が自動的な情報交換につき相互に同意することができる旨を定めている。

各本国は、国別報告書の最初の交換が行われる時までに次の事項を備える又は備えることが期待されている。(i) 本合意第 5 条に従い、本合意に従って受領された情

報の秘密性が保持され、かつ、当該情報がハイレベルの移転価格リスクなど税源浸食と利益移転に関係するリスクの評価のほか必要な場合には経済的・統計的分析のために使用されるようにするための適切な保護手段、(ii) 効果的な交換関係のためのインフラ（適時の正確な秘密ベースの情報交換プロセス、効果的で信頼性のある連絡手段、並びに交換に関する質問及び懸念又は交換の要請を速やかに解決し、かつ、本合意第 4 条の規定を実施する能力を確立することを含む）、並びに (iii) 報告事業体に対して国別報告書の提出を義務付けるために必要な法律。

各本国は、条約第 24 条第 2 項及び本合意第 6 条第 1 項に従い、望ましくない経済的結果（個別の事業に関するものを含む）の事案を解決する目的で協議を行うことを誓約している。

相互協議（例えば、CA の国間で締結された二重課税回避条約に基づくもの）は、国別報告書が本合意に基づき交換されている場合には、引き続き適用可能である。

各国の CA は、国内法上の手続がある場合には、それらに害することなく、かつ、条約において定められる秘密保持規定などの保護手段（条約に基づき交換される情報の使用方法を制限する規定を含む）を前提として、本合意を締結する意思を有する。

よって、各 CA は、以下のとおり合意する。

第 1 条：定義

1. 本合意において、次に掲げる用語は、それぞれ次の意味を有する。
 - a) 「国」とは、条約第 28 条に従い批准、受諾又は承認を通じて、又は同第 29 条に従い領域拡張を通じて、条約が発効しており、かつ、本合意に署名している国又は領域をいう。
 - b) 「CA (CA : Competent Authority)」とは、各本国に関し、条約の別添 B に列挙される者及び当局をいう。
 - c) 「グループ」とは、所有又は支配を通じて関係する企業の集合体であって、適用される会計原則に基づき財務報告目的のために連結財務諸表を作成することが義務付けられるもの、又はいずれかの当該企業の持分が公開証券取引所で取引されるとすれば、そのように義務付けられるであろうものをいう。

- d) 「**多国籍企業グループ**」とは、(i) グループ内の企業が、税務上の居住性の観点から異なる国に所在する場合の当該グループ、又はグループ内企業が 1 つの国に所在するものの、別の国に所在する恒久的施設を通じて事業を営むグループであり、(ii) 免除対象となる多国籍企業グループでないグループをいう。
- e) 「**免除対象となる多国籍企業グループ**」とは、報告を行う事業年度の直前の事業年度中のグループの年間連結収益が、当該直前の事業年度に関する連結財務諸表において表示されているところによれば、その本国により国内法において規定され、かつ、2015 年報告書（予定されている 2020 年のレビューの後に改正される可能性がある）と整合する基準を下回っているということを根拠として、国別報告書の提出を義務付けられないグループをいう。
- f) 「**構成事業体**」とは、(i) 多国籍企業グループの個別の事業ユニットのうち、財務報告目的のために連結財務諸表に含まれるもの又は多国籍企業グループの当該事業ユニットの持分が公開証券取引所で取引されるとすれば、そのように含まれるであろうもの、(ii) 個別の事業ユニットのうち、規模又は重要性のみを根拠として多国籍企業グループの連結財務諸表から除外されているもの、及び (iii) 上記の (i) 又は (ii) に含まれる多国籍企業グループの個別の事業ユニットの恒久的施設（当該事業ユニットが財務報告、規制、税務申告又は内部管理統制の目的のために当該恒久的施設に関して個別の財務諸表を作成することを条件とする）、をいう。
- g) 「**報告事業体**」とは、その課税上の居住地である国の国内法を根拠とする、多国籍企業グループを代理して国別報告書を提出するという地位において、そのように国別報告書の提出を行う構成事業体をいう。
- h) 「**国別報告書**」とは、報告事業体はその課税上の居住地である国の法に従って毎年提出する国別報告書であって、2015 年報告書（予定されている 2020 年のレビューの後に改正される可能性がある）において定められる事項を網羅し、かつ、定められる様式を踏まえた形で、当該法に基づき報告が義務付けられる情報が記載されたものをいう。
- i) 「**2015 年報告書**」とは、OECD/G20 税源浸食と利益移転に関する行動計画の行動 13 報告書（「**移転価格文書化と国別報告**」）をいう。

- j) 「調整機関」とは、条約第 24 条第 3 項に従い、条約の締約国当局の代表者で構成される条約の調整機関をいう。
- k) 「調整機関事務局」とは、条約第 24 条第 3 項に従い、調整機関を補助する OECD 事務局をいう。
- l) 「本合意が発効（している）」とは、CA の双方が情報を自動的に交換する意思を表明しており、かつ、第 8 条第 2 項に定める他の条件を満たしていることをいう。本合意が発効した状態にある CA の一覧表は、OECD のウェブサイト上で公表される。

2. 本国の CA がいずれかの時点で本合意を適用する上で、本合意において別途定義していない用語は、文脈上他の意味に解すべき場合、又は CA が（国内法により認められる）一般的な意味につき合意する場合を除き、当該用語が本合意を適用する本国の法に基づきその時点で有している意味を有する（当該本国の適用される税法に基づき当該用語に与えられている意味は、当該本国の他の法に基づく意味に優先する）。

第 2 条：多国籍企業グループに関する情報交換

1. 条約第 6 条、第 21 条及び第 22 条の規定に従い、各 CA は、本合意が発効しており、かつ、国別報告書に記載された情報に基づいた場合に、報告事業体の多国籍企業グループの 1 又は複数の構成事業体が、課税目的上の居住者となっている又は恒久的施設を通じて遂行される事業に関する租税の対象となっている他の全ての本国の CA との間で、自己の国の課税目的上の居住者である各報告事業体から受領する国別報告書を毎年自動的に交換する。

2. 前項にかかわらず、第 8 条第 1 項 b) に従う通知書に基づき互惠関係のない国として列挙されることを表明している本国の CA は、第 1 項に従い国別報告書を送付するが、本合意に基づき国別報告書を受領することはない。互惠関係のない本国として列挙されていない本国の CA は、第 1 項に定める情報の送付及び受領の双方を行う。ただし、CA は、上記の互惠関係のない本国の一覧表に含まれている本国の CA に対して当該情報を送付しない。

第 3 条：情報交換の時期及び方法

1. 第 2 条の情報の交換においては、国別報告書に記載される金額の通貨を定める。

2. 第 2 条第 1 項に関し、国別報告書の最初の交換は、第 8 条第 1 項 a) に従う通知書において CA が示す日付の以後に開始する多国籍企業グループの事業年度に関して、可及的速やかに、かつ、当該事業年度の末日後 18 カ月以内に行われる。上記の定めにかかわらず、国別報告書の交換が義務付けられるのは、CA の双方に関して本合意が発効している場合において、各々の本国が、国別報告書が関係する事業年度に関して国別報告書の提出を義務付け、かつ、第 2 条に定める交換の範囲と整合する法律を施行しているときに限られる。
3. 第 2 項を前提とした上で、国別報告書の交換は、可及的速やかに、かつ、国別報告書が関係する多国籍企業グループの事業年度の末日後 15 カ月以内に行われる。
4. 各 CA は、XML 共通スキーマを通じ、国別報告書を自動的に交換する。
5. 各 CA は、最大限に標準化し、かつ、最小限の複雑さ及び費用にするという観点から、電子的データ送信のための 1 又は複数の手法（暗号化規格を含む。）に取り組み、かつ、合意するほか、そのように標準化した送信・暗号化手法につき調整機関事務局に通知する。

第 4 条：コンプライアンス及び執行に関する連携

一方の CA は、他方の CA の国において課税目的上の居住者である報告事業体に関し、ある誤謬により情報の報告が不正確若しくは不完全になる、又は国別報告書を提出する義務に関して報告事業体に不遵守があると考える理由がある場合、他方の CA に対してその旨を通知する。通知を受けた CA は、通知に記載された誤謬又は不遵守に取り組むために、自己の国内法に基づき利用することができる適切な手段を講じる。

第 5 条：秘密保持、データ保護手段及び適切な使用

1. 交換される全ての情報は、条約に定める秘密保持ルールなどの保護手段（交換される情報の使用方法を制限する規定を含む）の対象である。
2. 第 1 項の制約に加え、情報の使用方法は、本項に定める許可可能な使用方法にさらに制限される。特に、国別報告書の手段により受領する情報は、ハイレベルの移転価格、税源浸食及び利益移転に係るリスクの評価のほか、必要な場合には経済的・統計的分析のために使用される。当該情報は、完全な機能分析及び完全な比較可能性分析に基づく個別の取引及び価格の詳細な移転価格分析に代替するものとして使用されるものではない。国別報告書内の情報

は、それ自体は移転価格が適切か否かの決定的な証拠を構成するものではなく、その帰結として、移転価格課税は、国別報告書を根拠に行われるものではない、ということが認められている。本項に違反する不適切な調整が地方税務当局により行われた場合には、当局のいずれかの手続の中で、不適切な調整であったと認めることになる。上記の定めにかかわらず、税務調査の過程において多国籍企業グループの移転価格取決め又はその他の税務事項につき質問を行うための根拠として国別報告書のデータを使用することは禁止されておらず、その結果、構成事業体の課税所得に対して適切な調整が行われることがある。

3. 適用法に基づき認められる範囲において、CA は、本条第 1 項及び第 2 項の不遵守事案（是正措置のほか、前 2 項の不遵守に関してとられた手段を含む）につき、調整機関事務局に対して直ちに通知する。調整機関事務局は、上記の通知を行った CA との間で本合意が発効している全ての CA に対して通知する。

第 6 条：協議

1. 国別報告書内のデータに基づき行われた質問の結果として、ある構成事業体の課税所得が調整されることにより、望ましくない経済的結果がもたらされる場合（当該事案が特定の事業に関して発生する場合を含む）、影響を受ける構成事業体が居住者となっている本国の CA は、当該事案を解決することを目的として協議及び議論を行うものとする。

2. 本合意の実施又は解釈において困難が生じる場合、CA は、本合意の履行を確実にするための適切な手段を策定するために、1 又は複数の CA との間での協議を要請することができる。特に、CA は、他の CA との間での国別報告書の交換において制度上の不具合があると判断する前に、当該他の CA との間で協議を行うものとする。CA は、当該判断を行う場合、調整機関事務局に通知するものとし、調整機関事務局は、当該他の CA に知らせた後に、全ての CA に通知する。適用法に基づき認められる範囲において、いずれの CA も、当該問題に関して受け入れ可能な解決方法を模索するという観点から、本合意が発効している他の CA を手続に参加させることができ、かつ、希望する場合には、調整機関事務局を通じてこれを行うことができる。

3. 第 2 項に従い協議を要請した CA は、必要な場合、到達した結論及び策定した手段（当該結論又は手段がないことを含む）につき調整機関事務局が確実に通知を受けるようにし、調整機関事務局は、当該結論又は手段につき、協

議に参加していなくても、全ての CA に対して通知する。納税者特有の情報（関係した納税者を特定する情報を含む）については、提出されない。

第 7 条：改正

本合意は、本合意が発効している全ての CA の書面による同意をもって、総意により改正することができる。別段の合意がなされる場合を除き、当該改正は、当該書面による同意のうち最後の署名日後 1 カ月の期間が満了した後の月の最初の日に効力を発する。

第 8 条：合意期間

1. CA は、本合意の署名時又はその後可及的速やかに、最低、次の事項を記載した通知書を調整機関事務局に提供しなければならない。
 - a) 当該 CA の本国が報告事業体に対して国別報告書の提出を義務付けるのに必要な法を整備している旨、及び当該 CA の本国が通知書に記載する日付以後に開始する報告事業体の事業年度に関して国別報告書の提出を義務付ける旨を記載する。
 - b) 当該本国が互惠関係にない本国の一覧表に含められるか否かを明記する。
 - c) 暗号化を含む電子的データ送信の 1 又は複数の手法を明記する。
 - d) 当該 CA が条約第 22 条及び本合意第 5 条第 1 項に従い義務付けられる秘密保持及びデータ保護手段並びに本合意第 5 条第 2 項に定める国別報告書内の情報の適切な使用を確実にするために必要な法的枠組み及びインフラを整備している旨を記載し、かつ、本合意の別添として添付する秘密保持及びデータ保護手段に関する質問票に記入の上、これを添付する。
 - e) (i) 本合意を発効させるための国内の法的手続がある場合には当該手続を踏んだ後に当該 CA との間で本合意が発効することを意図している CA の本国の一覧表、又は (ii) 第 8 条第 1 項 e) に基づく通知書を提供する他の全ての CA との間で本合意が発効することを意図している旨の当該 CA の宣言を含める。

CA は、上記の通知書のいずれかの内容を事後に変更する場合、当該変更につき調整機関事務局に対して速やかに通知しなければならない。

2. 本合意は、双方の CA 間において、次の日のうち、いずれか遅い方に効力を発する。(i) CA のうち遅い方が、第 1 項 e) に従い他方の CA の本国を含める形で、第 1 項に基づく調整機関事務局に通知書を提供した日、及び (ii) 条約が両方の本国において発効した日。

3. 調整機関事務局は、本合意に署名し、かつ、本合意が発効している CA の OECD ウェブサイト上で公表される一覧表を維持する。加えて、調整機関事務局は、OECD ウェブサイト上で、第 1 項 a) 及び b) に従い CA により提供される情報を公表する。

4. 第 1 項 c) から e) までに従い提供される情報は、調整機関事務局に対する書面による要請に応じて、他の署名国の利用に供される。

5. CA は、他の CA に本合意の重大な不遵守がある又は当該不遵守があったと判断した旨を当該他の CA に書面により通知することにより、本合意に基づく情報の交換を一時的に停止することができる。当該判断を行う前に、当該 CA は、当該他の CA と協議するものとする。本項において、重大な不遵守とは、本合意第 5 条第 1 項及び第 2 項並びに第 6 条第 1 項並びに／又は条約の対応する規定の不遵守のほか、本合意に基づき義務付けられるとおりに時宜に適った方法で又は適切な情報を CA が提供しないことをいう。停止は、直ちに効力を発し、かつ、当該他の CA が重大な不遵守がなかったこと又は重大な不遵守に取り組む関連手段を採用したことを両方の CA が受け入れ可能な方法で証明するまで継続する。適用法により認められる範囲において、いずれの CA も、当該問題に関して受け入れ可能な解決方法を模索するという観点から、本合意が発効している他の CA を手続に参加させることができ、かつ、希望する場合には、調整機関事務局を通じてこれを行うことができる。

6. CA は、調整機関事務局に対して終了につき書面により通知することにより、本合意への自己の参加を終了する又は特定の CA に関して本合意を終了させることができる。当該終了は、終了の通知日後 12 カ月の期間が満了した後の月の最初の日に効力を発する。終了の場合、本合意に基づき従前に受領された全ての情報は、引き続き秘密であり、かつ、条約の条件の対象となる。

第 9 条：調整機関事務局

本合意に別段の定めがある場合を除き、調整機関事務局は、本合意に基づき受領する通知書につき、全ての CA に対して通知し、かつ、新しい CA が本合意に署名した場合、本合意の全ての署名国に対して通知する。

等しく正文とされる英語及びフランス語にて作成された。

合意の別添 - 秘密保持及びデータ保護手段に関する質問票

1. 法的枠組み

法的枠組みは、交換される租税情報の秘密保持を確実にし、かつ、当該情報の使用方法を適切な目的のものに制限しなければならない。そのような枠組みの二つの基本的な構成要素は、適用される条約、租税情報交換協定（TIEA）又はその他の情報交換に関する二国間合意の規定、及び各国の国内法である。

1.1 租税条約、TIEA などの情報交換取決め

主要チェックリスト対象	<ul style="list-style-type: none"> 交換される情報の秘密保持及び使用方法の本来の目的による制限を義務付ける租税条約、TIEA 及び国際合意の規定
-------------	--

自国の租税条約、TIEA 又はその他の交換合意における情報交換規定は、他の締約国に対して提供する情報及び要請に応じて受領する情報の双方の秘密保持及び使用方法の制限をどのように確保しているか。

1.2 国内法

主要チェックリスト対象	<ul style="list-style-type: none"> 国内法は、条約、TIEA 又はその他の国際合意に従い交換される納税者情報に対して保護手段を適用しなければならないほか、これらの情報交換合意を、データへのアクセス及びその使用方法を制限し、かつ、違反に対して罰則を科す、拘束力あるものとして取り扱わなければならない。
-------------	---

自国の国内法令は、租税条約、TIEA 又はその他の交換合意に基づき税務目的のために交換される情報をどのように保護し、かつ、当該情報の使用方法をどのように制限しているか。税務当局は、秘密データの不正使用をどのように予防し、かつ、税務当局から税務以外の政府機関に対する税務情報の移転をどのように禁止しているか。

2. 情報セキュリティ管理

各国の税務当局が使用する情報セキュリティ管理システムは、納税者の秘密データの保護を確実にする規格を厳守しなければならない。当該システムには、例えば、当該情報を取り扱う職員に対するスクリーニング・プロセス、情報を閲覧できる者の制限、並びに不正な開示を検出及び追跡するシステムがなけれ

ばならない。情報セキュリティに関して国際的に受け入れられている規格は、「ISO/IEC 27000 シリーズ」として知られている。下記に詳述するように、税務当局は、自己が ISO/IEC 27000 シリーズの規格に準拠していること、又は自己が同等の情報セキュリティ枠組みを有し、交換合意に基づき取得する納税者情報が当該枠組みに基づき保護されていることにつき、文書化できる状態にあるべきである。

2.1.1 身元確認及び契約	
主要チェックリスト対象	<ul style="list-style-type: none"> • 職員及び受託業者を対象とするスクリーニング及び身元調査 • 雇用プロセス及び契約 • 契約上責任を負う点
<p>自国の税務当局は、情報交換を通じて受領するデータにアクセスする、当該データを使用する、又は当該データの保護につき責任を負う職員及び受託業者を対象とする身元調査を行う際、どのような手続に準拠しているか。それに関する情報は、公開されているか。公開されている場合は、その参照先を記載すること。公開されていない場合は、当該手続の要約を記載すること。</p>	
2.1.2 研修及び周知	
主要チェックリスト対象	<ul style="list-style-type: none"> • 役割、セキュリティ・リスク及び適用法に応じた、初期研修及び定期的なセキュリティ周知研修
<p>自国の税務当局は、秘密情報（情報交換を通じて相手国から受領するデータを含む。）に関し、職員及び受託業者に対してどのような研修を行っているか。自国の税務当局は、各種要求事項の公開版を設けているか。設けている場合は、その参照先を記載すること。設けていない場合は、当該要求事項の要約を記載すること。</p>	
2.1.3 離職方針	
主要チェックリスト対象	<ul style="list-style-type: none"> • 秘密情報へのアクセスを終了させるための離職方針
<p>自国の税務当局は、離職する職員及びコンサルタントによる秘密情報へのアクセスを終了させるために、どのような手続を設けているか。当該手続は、公開されているか。公開されている場合は、その参照先を記載すること。公開されていない場合は、当該手続の要約を記載すること。</p>	
2.2.1 物理的なセキュリティ：施設への入館	
主要チェックリスト対象	<ul style="list-style-type: none"> • 施設への入館を制限するためのセキュリティ手段：警備員、方針、入館手続
<p>自国の税務当局は、職員、コンサルタント及び来訪者に対して秘密情報（紙媒体又</p>	

は電子的媒体のいずれによるかを問わない。) が保管されている施設への入館を認めるために、どのような手続を設けているか。当該手続は、公開されているか。公開されている場合は、その参照先を記載すること。公開されていない場合は、当該手続の要約を記載すること。

2.2.2 物理的なセキュリティ：文書の物理的保管方法

主要チェックリスト対象	<ul style="list-style-type: none"> 秘密文書の安全な物理的保管方法：方針及び手続
-------------	--

自国の税務当局は、納税者又は情報交換相手国から受領する秘密データのハード・コピーの受領、処理、保管、修復及び処分に関し、どのような手続を設けているか。自国の税務当局は、職員が 1 日の終業時間の終わりに職場を離れる際に踏まなければならない手続を設けているか。当該手続は、公開されているか。公開されている場合は、その参照先を記載すること。公開されていない場合は、要約を記載すること。

自国の税務当局は、データ分類方針を有しているか。有する場合は、自国の文書保管手続が全分類のデータに関してどのように異なるかを説明すること。当該手続は、公開されているか。公開されている場合は、その参照先を記載すること。公開されていない場合は、要約を記載すること。

2.3 計画

主要チェックリスト対象	<ul style="list-style-type: none"> 情報システムのセキュリティを開発、更新及び実施するための文書作成の計画
-------------	---

自国の税務当局は、秘密情報を受領、処理、保管及び修復するために使用される情報システムのセキュリティを開発、文書化、更新及び実施するために、どのような手続を設けているか。当該手続は、公開されているか。公開されている場合は、その参照先を記載すること。公開されていない場合は、要約を記載すること。

自国の税務当局は、情報システム環境の変化に対応するための情報セキュリティ計画の定期的な更新に関し、どのような手続を設けているか、並びに情報セキュリティ計画の実施中に特定される問題及びリスクは、どのように解決されているか。当該手続は、公開されているか。公開されている場合は、その参照先を記載すること。公開されていない場合は、要約を記載すること。

2.4 コンフィギュレーション管理

主要チェックリスト対象	<ul style="list-style-type: none"> コンフィギュレーション管理及びセキュリティ管理
-------------	---

自国の税務当局は、システムのコンフィギュレーション及び更新を規律するために、どのような方針を設けているか。当該方針は、公開されているか。公開されている場合は、その参照先を記載すること。公開されていない場合は、要約を記載すること。

2.5 アクセス管理

主要チェックリスト対象	<ul style="list-style-type: none"> • アクセス管理方針及び手続：権限のある職員及び国際的な情報交換
-------------	--

自国の税務当局は、システムへのアクセス主体を権限のあるユーザーに限定し、かつ、受領及び保管する際に送信中のデータを保護するために、どのような方針を設けているか。自国の税務当局のアクセス許可及びデータ送信に関する方針が、条約、TIEA 又はその他の交換合意に基づき情報交換相手国から受領するデータに関し、どのように適用されているかを説明すること。当該方針は、公開されているか。公開されている場合は、その参照先を記載すること。公開されていない場合は、要約を記載すること。

2.6 識別及び認証

主要チェックリスト対象	<ul style="list-style-type: none"> • 情報システムへのアクセスを要求する、識別されるユーザー及びデバイスの認証
-------------	--

自国の税務当局は、秘密データに接続された各情報システムに関し、どのような方針及び手続を設けているか。当該方針及び手続は、公開されているか。公開されている場合は、その参照先を記載すること。公開されていない場合は、要約を記載すること。

秘密データに接続されたシステムが権限のある税務当局のユーザーを認証する際、どのような方針及び手続に準拠しているか。当該方針及び手続は、公開されているか。公開されている場合は、その参照先を記載すること。公開されていない場合は、要約を記載すること。

2.7 監査及び報告義務

主要チェックリスト対象	<ul style="list-style-type: none"> • 追跡可能なシステム内での電子的行為 • システム監査手続：不法／不正な使用の監視、分析、調査及び報告
-------------	---

自国の税務当局は、実施するシステム監査が確実に不正アクセスを検出するために、どのような方針及び手続を設けているか。当該方針は、公開されているか。公開されている場合は、その参照先を記載すること。公開されていない場合は、要約を記載すること。

2.8 メンテナンス

主要チェックリスト対象	<ul style="list-style-type: none"> • システムの定期的な、かつ、適時のメンテナンス • 次の事項の管理：システム・メンテナンスのためのツール、手続及び仕組み、並びに使用する職員
-------------	--

自国の税務当局は、定期的なシステム・メンテナンスを効果的に行う際、どのよう

な方針に準拠しているか。当該方針は、公開されているか。公開されている場合は、その参照先を記載すること。公開されていない場合は、要約を記載すること。自国の税務当局は、特定されたシステムの欠陥を解決する際、どのような手続に準拠しているか。当該手続は、公開されているか。公開されている場合は、その参照先を記載すること。公開されていない場合は、要約を記載すること。

2.9 システム及び通信の保護

主要チェックリスト対象	<ul style="list-style-type: none"> 情報システム内外からの通信を監視、管理及び保護するための手続
-------------	--

自国の税務当局は、秘密データの電子的な送信及び受領に関し、どのような方針及び手続を設けているか。当該方針において取り組んでいるセキュリティ及び暗号化に関する要求事項を説明すること。当該方針は、公開されているか。公開されている場合は、その参照先を記載すること。公開されていない場合は、要約を記載すること。

2.10 システム及び情報の完全性

主要チェックリスト対象	<ul style="list-style-type: none"> 情報システムの欠陥を適時に特定、報告及び修正するための手続 悪質なコードからの保護及びシステム・セキュリティ警報の監視
-------------	--

自国の税務当局は、情報システムの欠陥を適時に特定、報告及び修正するために、どのような手続を設けているか。当該手続が、データの完全性に害をなす悪質なコードからのシステムの保護につき、どのように定めているかを説明すること。当該手続は、公開されているか。公開されている場合は、その参照先を記載すること。公開されていない場合は、要約を記載すること。

2.11 セキュリティ評価

主要チェックリスト対象	<ul style="list-style-type: none"> データの保護、不具合の修正及び脆弱性の緩和のためのセキュリティ管理の試験、検証及び認可を行うために使用するプロセス
-------------	---

自国の税務当局は、セキュリティ管理計画の試験、検証及び認可を行うために使用するプロセス、並びに当該プロセスを見直すために、どのような方針を設け定期的に更新しているか。当該方針は、公開されているか。公開されている場合は、その参照先を記載すること。公開されていない場合は、要約を記載すること。

2.12 緊急時対応計画

主要チェックリスト対象	<ul style="list-style-type: none"> 情報システムの緊急時対応、バックアップ操作及び災害後修復に関する計画
-------------	--

自国の税務当局は、不適切なデータ開示又は修復不能なデータ喪失の影響を緩和するために、どのような緊急時対応計画及び手続を設けているか。当該計画及び手続は、公開されているか。公開されている場合は、その参照先を記載すること。公開されていない場合は、要約を記載すること。

2.13 リスク・アセスメント

<p>主要チェックリスト対象</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 納税者情報への不正アクセスの潜在的リスク • 納税者情報システムの不正使用、不正開示又は混乱のリスク及び害の程度 • リスク・アセスメント方法を更新するための手続
--------------------	---

自国の税務当局は、情報の不正なアクセス、使用及び開示又は情報システムの混乱のリスク及び潜在的影響を特定するために、リスク・アセスメントを実施しているか。自国の税務当局は、リスク・アセスメント方法を更新するために、どのような手続を設けているか。当該リスク・アセスメント及び手続は、公開されているか。公開されている場合は、その参照先を記載すること。公開されていない場合は、要約を記載すること。

2.14 システム及びサービスの取得

<p>主要チェックリスト対象</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 第三者である情報システムの供給業者にコンピューター・セキュリティの要求事項に従って確実に秘密情報を処理、保管及び送信させるための手法及びプロセス
--------------------	--

自国の税務当局は、第三者である供給業者に秘密情報に関するコンピューター・セキュリティの要求事項と整合する適切なセキュリティ管理を確実に行わせるために、どのようなプロセスを設けているか。当該プロセスは、公開されているか。公開されている場合は、その参照先を記載すること。公開されていない場合は、要約を記載すること。

2.15 メディアの保護

<p>主要チェックリスト対象</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 印刷形態又はデジタル形態の情報を保護するためのプロセス • メディア情報へのアクセス主体を権限のあるユーザーに限定するために使用するセキュリティ手段 • 処分又は再使用前にデジタル・メディアをサニタイズ又は破棄するための手法
--------------------	--

自国の税務当局は、印刷形態又はデジタル形態の秘密情報をいずれかの情報ソースから受領する場合、当該情報を安全に保管し、かつ、当該情報へのアクセス主体を限定するために、どのようなプロセスを設けているか。自国の税務当局は、処分の前に秘密メディア情報をどのように安全に破棄しているか。当該プロセスは、公開

されているか。公開されている場合は、その参照先を記載すること。公開されていない場合は、要約を記載すること。

2.16 条約上交換されたデータの保護（従前は、データ混合の予防）

主要チェックリスト対象	<ul style="list-style-type: none"> 条約上交換されたファイルが確実に保護され、かつ、明確なラベル付けが行われるようにするための手続 条約上交換されたファイルの分類手法
-------------	--

自国の税務当局は、外国の CA から受領した後、秘密情報を保管し、かつ、当該情報が条約上交換されたものであるとの明確なラベル付けを行うために、どのような方針及び手続を設けているか。当該方針及び手続は、公開されているか。公開されている場合は、その参照先を記載すること。公開されていない場合は、要約を記載すること。

2.17 情報処分方針

主要チェックリスト対象	<ul style="list-style-type: none"> 紙ファイル及び電子ファイルの適切な処分に関する手続
-------------	---

自国の税務当局は、秘密情報の処分に関し、どのような手続を設けているか。当該手続は、外国の CA から交換で得られた情報にも適用されるか。当該手続は、公開されているか。公開されている場合は、その参照先を記載すること。公開されていない場合は、要約を記載すること。

3. 監視及び執行

税務当局は、条約上交換された情報の秘密性を保持することに加え、適用される情報交換合意により定められる目的のために限定して当該情報が使用されるようにしなければならない。したがって、受け入れ可能な情報セキュリティ枠組みを遵守するだけでは、条約上交換された税務データを保護するのに十分ではない。加えて、国内法は、納税者情報の不適切な開示又は使用に対し、罰則又は制裁を科さなければならない。当該法を確実に施行するには、十分な行政上のリソース及び手続により当該法を強化しなければならない。

3.1 罰則及び制裁

主要チェックリスト対象	<ul style="list-style-type: none"> 不正開示に対して科される罰則 リスク軽減行動
-------------	---

自国の税務当局は、秘密情報の不正開示に対して罰則を科す能力を有するか。当該罰則は、条約又は TIEA の相手国との間で交換される秘密情報の不正開示にも適用されるか。当該罰則は、公開されているか。公開されている場合は、その参照先を記

載すること。公開されていない場合は、要約を記載すること。

3.2.1 不正なアクセス及び開示の取締

主要チェックリスト対象	<ul style="list-style-type: none"> • 違反を検出するための監視 • 違反の報告
-------------	---

自国の税務当局は、秘密保持上の違反を監視するために、どのような手続を設けているか。自国の税務当局は、秘密保持上の実際の又は潜在的な違反を報告することを職員及び受託業者に義務付ける方針及び手続を設けているか。自国の税務当局は、秘密保持上の違反が発生した場合に、どのような報告書を作成しているか。当該方針及び手続は、公開されているか。公開されている場合は、その参照先を記載すること。公開されていない場合は、要約を記載すること。

3.2.2 制裁及び先行経験

主要チェックリスト対象	<ul style="list-style-type: none"> • 先行する不正開示 • 将来における違反を予防するための方針／プロセスの変更
-------------	--

自国内で秘密情報が不適切に開示された事例があるか。自国内で情報交換相手国から CA が受領した秘密情報がその提供の根拠となった合意の条件に従う場合以外で開示された事例があるか。自国の税務当局又は監察官は、違反の説明、課された罰則／制裁、及びリスクを緩和し、かつ、将来における違反を予防するために行った変さらにつき、公表しているか。公開している場合は、その参照先を記載すること。公開していない場合は、要約を記載すること。

租税条約に基づく国別報告書の交換に関する CA 合意 (「DTC CAA」)

[A 国] の政府及び [B 国] の政府は、ハイレベルの移転価格リスクなど税源浸食と利益移転に関係するリスク評価のほか、必要な場合には経済的・統計的分析という観点から、毎年国別報告書の自動的交換を通じ、国際的な財務の透明性を高め、かつ、多国籍企業グループが事業を行う国・地域における収入及び納付税額の世界的な配分並びに経済活動が行われる場所の特定の指標に関する情報を各自の税務当局が利用できる度合いを高めることを望んでいる。

各本国の法は、多国籍企業グループの報告事業体に対して毎年国別報告書を提出するよう義務付けている又はそう義務付けることが期待されている。

国別報告書は、グローバル・マスターファイル及びローカルファイルと共に、3層構造の一端を成すことが意図されており、これらの文書は併せて、効率的かつ堅固な移転価格リスク評価分析を実施する上で関連する信頼性のある情報を税務当局に与えるという移転価格文書化に対する標準化されたアプローチを表象する。

[A 国] と [B 国] との間の二重課税回避条約（以下「条約」という）第 [...] 条は、税務目的のための情報交換（自動的な情報交換を含む。）につき権限を付与しており、かつ、[A 国] 及び [B 国] の CA（以下「CA」という）が当該自動的交換の範囲及び様式につき合意することを認めている。

[A 国] 及び [B 国] は、国別報告書の最初の交換が行われる時までに次の事項を[備える／備えることが期待されている／備える又は備えることが期待されている]。

(i) 本合意第 5 条に従い、本合意に従って受領された情報の秘密性が保持され、かつ、当該情報がハイレベルの移転価格リスクなど税源浸食と利益移転に関係するリスク評価のほか必要な場合には経済的・統計的分析のために使用されるようにするための適切な保護手段、(ii) 効果的な交換関係のためのインフラ（適時の正確な秘密ベースの情報交換プロセス、効果的で信頼性のある連絡手段、並びに交換に関する質問及び懸念又は交換の要請を速やかに解決し、かつ、本合意第 4 条の規定を実施する能力を確立することを含む）、並びに (iii) 報告事業体に対して国別報告書の提出を義務付けるために必要な法律。

[A 国] 及び [B 国] は、条約第 [25] 条及び本合意第 6 条第 1 項に従い、二重課税の事案の解決につき相互協議を行うよう尽力することを誓約している。

各 CA は、条約に従い、かつ、条約において定められる秘密保持規定などの保護手段（条約に基づき交換される情報の使用方法を制限する規定を含む）を前提として、互恵的な自動的交換に関する本合意を締結する意思を有する。

よって、各 CA は、以下のとおり合意する。

第1条：定義

1. 本合意において、次に掲げる用語は、それぞれ次の意味を有する。
 - a) [A国] とは、[...] をいう。
 - b) [B国] とは、[...] をいう。
 - c) 「CA (CA : Competent Authority)」とは、[A国] の場合は、[...] をいい、[B国] の場合は、[...] をいう。
 - d) 「グループ」とは、所有又は支配を通じて関係する企業の集合体であって、適用される会計原則に基づき財務報告目的のために連結財務諸表を作成することが義務付けられるもの、又はいずれかの当該企業の持分が公開証券取引所で取引されるとすれば、そのように義務付けられるであろうものをいう。
 - e) 「**多国籍企業グループ**」とは、(i) グループ内の企業が、税務上の居住性の観点から異なる国に所在する場合の当該グループ、又はグループ内企業が一つの国に所在するものの、別の国に所在する恒久的施設を通じて事業を営むグループであり、(ii) 免除対象となる多国籍企業グループでないグループをいう。
 - f) 「**免除対象となる多国籍企業グループ**」とは、報告を行う事業年度の直前の事業年度中のグループの年間連結収益が、当該直前の事業年度に関する連結財務諸表において表示されているところによれば、本国により国内法において規定され、かつ、2015年報告書（予定されている2020年のレビューの後に改正される可能性がある）と整合する基準を下回っているということを根拠として、国別報告書の提出を義務付けられないグループをいう。
 - g) 「**構成事業体**」とは、(i) 多国籍企業グループの個別の事業ユニットのうち、財務報告目的のために連結財務諸表に含まれるもの又は多国籍企

業グループの当該事業ユニットの持分が公開証券取引所で取引されるとすれば、そのように含まれるであろうもの、(ii) 個別の事業ユニットのうち、規模又は重要性のみを根拠として多国籍企業グループの連結財務諸表から除外されているもの、及び (iii) 上記の (i) 又は (ii) に含まれる多国籍企業グループの個別の事業ユニットの恒久的施設（当該事業ユニットが財務報告、規制、税務申告又は内部管理統制の目的のために当該恒久的施設に関して個別の財務諸表を作成することを条件とする）、をいう。

- h) 「報告事業体」とは、その課税上の居住地である国の国内法を根拠とする、多国籍企業グループを代理して国別報告書を提出するという地位において、そのように国別報告書の提出を行う構成事業体をいう。
- i) 「国別報告書」とは、報告事業体はその課税上の居住地である国の法に従って毎年提出する国別報告書であって、2015 年報告書（予定されている 2020 年のレビューの後に改正される可能性がある）において定められる事項を網羅し、かつ、定められる様式を踏まえた形で、当該法に基づき報告が義務付けられる情報が記載されたものをいう。
- j) 「2015 年報告書」とは、OECD/G20 税源浸食と利益移転に関する行動計画の行動 13 報告書（「移転価格文書化と国別報告」）をいう。

2. 本国の CA がいずれかの時点で本合意を適用する上で、本合意において別途定義していない用語は、文脈上他の意味に解すべき場合、又は CA が（国内法により認められる）一般的な意味につき合意する場合を除き、当該用語が本合意を適用する本国の法に基づきその時点で有している意味を有する（当該本国の適用される税法に基づき当該用語に与えられている意味は、当該本国の他の法に基づく意味に優先する）。

第 2 条：多国籍企業グループに関する情報の交換

条約第 [...] 条の規定に従い、各 CA は、他方の CA との間で、自己の国の課税目的上の居住者である各報告事業体から受領する国別報告書を毎年自動的に交換する。ただし、国別報告書に記載された情報に基づいた場合に、報告事業体の多国籍企業グループの 1 又は複数の構成事業体が、他方の CA の国の課税目的上の居住者であること又は他方の CA の国に所在する恒久的施設を通じて遂行される事業に関する租税の対象となっていることを条件とする。

第 3 条：情報交換の時期及び方法

1. 第 2 条の情報の交換においては、国別報告書に記載される金額の通貨を定める。
2. 第 2 条に関し、国別報告書の最初の交換は、[... (日付)] 以後に開始する多国籍企業グループの事業年度に関して行われる。当該国別報告書の交換は、可及的速やかに、かつ、当該国別報告書が関係する多国籍企業グループの事業年度の末日後 18 カ月以内に行われる。その後の事業年度に関する国別報告書の交換は、可及的速やかに、かつ、当該国別報告書が関係する多国籍企業グループの事業年度の末日後 15 カ月以内に行われる。
3. 各 CA は、XML 共通スキーマを通じ、国別報告書を自動的に交換する。
4. 各 CA は、電子的データ送信のための 1 又は複数の手法（暗号化規格を含む）に取り組み、かつ、合意する。

第 4 条：コンプライアンス及び執行に関する連携

一方の CA は、他方の CA の国において課税目的上の居住者である報告事業体に関し、ある誤謬により情報の報告が不正確若しくは不完全になる、又は国別報告書を提出する義務に関して報告事業体に不遵守があると考える理由がある場合、他方の CA に対してその旨を通知する。通知を受けた CA は、通知に記載された誤謬又は不遵守に取り組むために、自己の国内法に基づき利用することができる適切な手段を講じる。

第 5 条：秘密保持、データ保護手段及び適切な使用

1. 交換される全ての情報は、条約に定める秘密保持ルールなどの保護手段（交換される情報の使用方法を制限する規定を含む）の対象である。
2. 第 1 項の制約に加え、情報の使用方法は、本項に定める許可可能な使用方法にさらに制限される。特に、国別報告書の手段により受領する情報は、ハイレベルの移転価格、税源浸食及び利益移転に関係するリスクの評価のほか、必要な場合には経済的・統計的分析のために使用される。当該情報は、完全な機能分析及び完全な比較可能性分析に基づく個別の取引及び価格の詳細な移転価格分析に代替するものとして使用されるものではない。国別報告書内の情報は、それ自体は移転価格が適切か否かの決定的な証拠を構成するものではなく、その帰結として、移転価格課税は、国別報告書を根拠に行われるものではない、ということが認められている。本項に違反する不適切な調整が地方税務当局により行われた場合には、当局のいずれかの手続の中で、不適切な調整で

あったと認めることになる。上記の定めにかかわらず、税務調査の過程において多国籍企業グループの移転価格取決め又はその他の税務事項につき質問を行うための根拠として国別報告書のデータを使用することは禁止されておらず、その結果、構成事業体の課税所得に対して適切な調整が行われることがある。

3. 適用法に基づき認められる範囲において、一方の CA は、本条第 1 項及び第 2 項に定めるルールの不遵守事案（是正措置のほか、前 2 項の不遵守に関してとられた手段を含む）に関し、他方の CA に対して直ちに通知する。

第 6 条：協議

1. 条約第 [25] 条で予見される場合において、両国の CA は、協議を行い、相互協議により当該状況を解決するよう尽力するものとする。

2. 本合意の実施又は解釈において困難が生じる場合、一方の CA は、本合意の履行を確実にするための適切な手段を策定するために、他方の CA との間での協議を要請することができる。特に、CA は、他方の CA との間での国別報告書の交換において制度上の不具合があると判断する前に、当該他方の CA との間で協議を行うものとする。

第 7 条：改正

本合意は、双方の CA の書面による同意をもって、合意により改正することができる。別段の合意がなされる場合を除き、当該改正は、当該書面による同意のうち遅い方の署名日後 1 カ月の期間が満了した後の月の最初の日に効力を発する。

第 8 条：合意期間

1. 本合意は、[...]（日付）／各 CA により提供される、自己の本国が報告事業体に対して国別報告書の提出を義務付けるために必要な法を整備している旨の通知書のうち、いずれか遅い方の日] に効力を発する。

2. 一方の CA は、他方の CA に本合意の重大な不遵守がある又は当該不遵守があったと判断した旨を当該他方の CA に書面により通知することにより、本合意に基づく情報の交換を一時的に停止することができる。当該判断を行う前に、当該 CA は、当該他の CA と協議するものとする。本項において、重大な不遵守とは、本合意第 5 条第 1 項及び第 2 項並びに第 6 条第 1 項（これらの条項において言及する条約の規定を含む）の不遵守のほか、本合意に基づき義務付け

られるとおりに時宜に適った方法で又は適切な情報を CA が提供しないことをいう。停止は、直ちに効力を発し、かつ、当該他の CA が重大な不遵守がなかったこと又は重大な不遵守に取り組む関連手段を採用したことを両方の CA が受け入れ可能な方法で証明するまで継続する。

3. いずれの CA も、他方の CA に対して終了につき書面により通知することにより、本合意を終了させることができる。当該終了は、終了の通知日後 12 カ月の期間が満了した後の月の最初の日に効力を発する。終了の場合、本合意に基づき従前に受領された全ての情報は、引き続き秘密であり、かつ、条約の条件の対象となる。

[... (日付)] に [... (場所)] において正本 2 通に署名した。

[A 国] のために

CA

[B 国] のために

CA

租税情報交換協定に基づく国別報告書の交換に関する CA 合意
 (「TIEA CAA」)

[A 国] の政府及び [B 国] の政府は、ハイレベルの移転価格リスクなど税源浸食と利益移転に関係するリスク評価のほか、必要な場合には経済的・統計的分析という観点から、毎年为国別報告書の自動的交換を通じ、国際的な財務の透明性を高め、かつ、多国籍企業グループが事業を行う国・地域における収入及び納付税額の世界的な配分並びに経済活動が行われる場所の特定の指標に関する情報を各自の税務当局が利用できる度合いを高めることを望んでいる。

各本国の法は、多国籍企業グループの報告事業体に対して毎年国別報告書を提出するよう義務付けている又はそう義務付けることが期待されている。

国別報告書は、グローバル・マスターファイル及びローカルファイルと共に、3層構造の一端を成すことが意図されており、これらの文書は併せて、効率的かつ堅固な移転価格リスク評価分析を実施する上で関連する信頼性のある情報を税務当局に与えるという移転価格文書化に対する標準化されたアプローチを表象する。

[A 国] と [B 国] との間の租税情報交換協定 (以下「TIEA」という) 第 [5A] 条は、税務目的のための情報交換 (自動的な情報交換を含む) につき権限を付与しており、かつ、[A 国] 及び [B 国] の CA (以下「CA」という) が当該自動的交換の範囲及び様式につき合意することを認めている。

[A 国] 及び [B 国] は、国別報告書の最初の交換が行われる時までに次の事項を [備える／備えることが期待されている／備える又は備えることが期待されている]。

(i) 本合意第 5 条に従い、本合意に従って受領された情報の秘密性が保持され、かつ、当該情報がハイレベルの移転価格リスクなど税源浸食と利益移転に関係するリスク評価のほか必要な場合には経済的・統計的分析のために使用されるようにするための適切な保護手段、(ii) 効果的な交換関係のためのインフラ (適時の正確な秘密ベースの情報交換プロセス、効果的で信頼性のある連絡手段、並びに交換に関する質問及び懸念又は交換の要請を速やかに解決し、かつ、本合意第 4 条の規定を実施する能力を確立することを含む)、並びに (iii) 報告事業体に対して国別報告書の提出を義務付けるために必要な法律。

各 CA は、TIEA に従い、かつ、TIEA において定められる秘密保持規定などの保護手段（TIEA に基づき交換される情報の使用方法を制限する規定を含む）を前提として、互恵的な自動的交換に関する本合意を締結する意思を有する。

よって、各 CA は、以下のとおり合意する。

第 1 条：定義

1. 本合意において、次に掲げる用語は、それぞれ次の意味を有する。
 - a) [A 国] とは、[...] をいう。
 - b) [B 国] とは、[...] をいう。
 - c) 「CA (CA : Competent Authority)」とは、[A 国] の場合は、[...] をいい、[B 国] の場合は、[...] をいう。
 - d) 「グループ」とは、所有又は支配を通じて関係する企業の集合体であって、適用される会計原則に基づき財務報告目的のために連結財務諸表を作成することが義務付けられるもの、又はいずれかの当該企業の持分が公開証券取引所で取引されるとすれば、そのように義務付けられるであろうものをいう。
 - e) 「多国籍企業グループ」とは、(i) グループ内の企業が、税務上の居住性の観点から異なる国に所在する場合の当該グループ、又はグループ内企業が一つの国に所在するものの、別の国に所在する恒久的施設を通じて事業を営むグループであり、(ii) 免除対象となる多国籍企業グループでないグループをいう。
 - f) 「免除対象となる多国籍企業グループ」とは、報告を行う事業年度の直前の事業年度中のグループの年間連結収益が、当該直前の事業年度に関する連結財務諸表において表示されているところによれば、本国により国内法において規定され、かつ、2015 年報告書（予定されている 2020 年のレビューの後に改正される可能性がある）と整合する基準を下回っていることを根拠として、国別報告書の提出を義務付けられないグループをいう。
 - g) 「構成事業体」とは、(i) 多国籍企業グループの個別の事業ユニットのうち、財務報告目的のために連結財務諸表に含まれるもの又は多国籍企

業グループの当該事業ユニットの持分が公開証券取引所で取引されるとすれば、そのように含まれるであろうもの、(ii) 個別の事業ユニットのうち、規模又は重要性のみを根拠として多国籍企業グループの連結財務諸表から除外されているもの、及び (iii) 上記の (i) 又は (ii) に含まれる多国籍企業グループの個別の事業ユニットの恒久的施設（当該事業ユニットが財務報告、規制、税務申告又は内部管理統制の目的のために当該恒久的施設に関して個別の財務諸表を作成することを条件とする）、をいう。

- h) 「**報告事業体**」とは、その課税上の居住地である国の国内法を根拠とする、多国籍企業グループを代理して国別報告書を提出するという地位において、そのように国別報告書の提出を行う構成事業体をいう。
- i) 「**国別報告書**」とは、報告事業体はその課税上の居住地である国の法に従って毎年提出する国別報告書であって、2015 年報告書（予定されている 2020 年のレビューの後に改正される可能性がある）において定められる事項を網羅し、かつ、定められる様式を踏まえた形で、当該法に基づき報告が義務付けられる情報が記載されたものをいう。
- j) 「**2015 年報告書**」とは、OECD/G20 税源浸食と利益移転に関する行動計画の行動 13 報告書（「*移転価格文書化と国別報告*」）をいう。

2. 本国の CA がいずれかの時点で本合意を適用する上で、本合意において別途定義していない用語は、文脈上他の意味に解すべき場合、又は CA が（国内法により認められる）一般的な意味につき合意する場合を除き、当該用語が本合意を適用する本国の法に基づきその時点で有している意味を有する（当該本国の適用される税法に基づき当該用語に与えられている意味は、当該本国の他の法に基づく意味に優先する）。

第 2 条：多国籍企業グループに関する情報の交換

TIEA 第 [5A] 条の規定に従い、各 CA は、他方の CA との間で、自己の国の課税目的上の居住者である各報告事業体から受領する国別報告書を毎年自動的に交換する。ただし、国別報告書に記載された情報に基づいた場合に、報告事業体の多国籍企業グループの 1 又は複数の構成事業体が、他方の CA の国の課税目的上の居住者であること又は他方の CA の国に所在する恒久的施設を通じて遂行される事業に関する租税の対象となっていることを条件とする。

第 3 条：情報交換の時期及び方法

1. 第 2 条の情報の交換においては、国別報告書に記載される金額の通貨を定める。
2. 第 2 条に関し、国別報告書の最初の交換は、[... (日付)] 以後に開始する多国籍企業グループの事業年度に関して行われる。当該国別報告書の交換は、可及的速やかに、かつ、当該国別報告書が関係する多国籍企業グループの報告事業体の事業年度の末日後 18 カ月以内に行われる。その後の事業年度に関する国別報告書の交換は、可及的速やかに、かつ、当該国別報告書が関係する多国籍企業グループの事業年度の末日後 15 カ月以内に行われる。
3. 各 CA は、XML 共通スキーマを通じ、国別報告書を自動的に交換する。
4. 各 CA は、電子的データ送信のための 1 又は複数の手法（暗号化規格を含む）に取り組み、かつ、合意する。

第 4 条：コンプライアンス及び執行に関する連携

一方の CA は、他方の CA の国において課税目的上の居住者である報告事業体に関し、ある誤謬により情報の報告が不正確若しくは不完全になる、又は国別報告書を提出する義務に関して報告事業体に不遵守があると考える理由がある場合、他方の CA に対してその旨を通知する。通知を受けた CA は、通知に記載された誤謬又は不遵守に取り組むために、自己の国内法に基づき利用することができる適切な手段を講じる。

第 5 条：秘密保持、データ保護手段及び適切な使用

1. 交換される全ての情報は、TIEA に定める秘密保持ルールなどの保護手段（交換される情報の使用方法を制限する規定を含む）の対象である。
2. 第 1 項の制約に加え、情報の使用方法は、本項に定める許可可能な使用方法にさらに制限される。特に、国別報告書の手段により受領する情報は、ハイレベルの移転価格、税源浸食及び利益移転に関係するリスクの評価のほか、必要な場合には経済的・統計的分析のために使用される。当該情報は、完全な機能分析及び完全な比較可能性分析に基づく個別の取引及び価格の詳細な移転価格分析に代替するものとして使用されるものではない。国別報告書内の情報は、それ自体は移転価格が適切か否かの決定的な証拠を構成するものではなく、その帰結として、移転価格課税は、国別報告書を根拠に行われるものではない、ということが認められている。本項に違反する不適切な調整が地方税務当局により行われた場合には、当局のいずれかの手続の中で、不適切な調整で

あったと認めることになる。上記の定めにかかわらず、税務調査の過程において多国籍企業の移転価格取決め又はその他の税務事項につき質問を行うための根拠として国別報告書のデータを使用することは禁止されておらず、その結果、構成事業体の課税所得に対して適切な調整が行われることがある。

3. 適用法に基づき認められる範囲において、一方の CA は、本条第 1 項及び第 2 項の不遵守事案（是正措置のほか、前 2 項の不遵守に関してとられた手段を含む）に関し、他方の CA に対し直ちに通知する。

第 6 条：協議

1. 国別報告書内のデータに基づき行われた質問の結果として、ある構成事業体の課税所得が調整されることにより、望ましくない経済的結果がもたらされる場合（当該事案が特定の事業に関して発生する場合を含む）、双方の CA は、当該事案を解決することを目的として協議及び議論を行うものとする。

2. 本合意の実施又は解釈において困難が生じる場合、一方の CA は、本合意の履行を確実にするための適切な手段を策定するために、他方の CA との間での協議を要請することができる。特に、CA は、他方の CA との間での国別報告書の交換において制度上の不具合があると判断する前に、当該他方の CA との間で協議を行うものとする。

第 7 条：改正

本合意は、双方の CA の書面による同意をもって、合意により改正することができる。別段の合意がなされる場合を除き、当該改正は、当該書面による同意のうち遅い方の署名日後 1 カ月の期間が満了した後の月の最初の日に効力を発する。

第 8 条：合意期間

1. 本合意は、[...（日付）／各 CA により提供される、自己の本国が報告事業体に対して国別報告書の提出を義務付けるために必要な法を整備している旨の通知のうち、いずれか遅い方の日] に効力を発する。

2. 一方の CA は、他方の CA に本合意の重大な不遵守がある又は当該不遵守があったと判断した旨を当該他方の CA に書面により通知することにより、本合意に基づく情報の交換を一時的に停止することができる。当該判断を行う前に、当該 CA は、当該他の CA と協議するものとする。本項において、重大な不

遵守とは、本合意第 5 条第 1 項及び第 2 項並びに第 6 条第 1 項並びにこれらの条項において言及する TIEA の規定の不遵守のほか、本合意に基づき義務付けられるとおりに時宜に適った方法で又は適切な情報を CA が提供しないことをいう。停止は、直ちに効力を発し、かつ、当該他の CA が重大な不遵守がなかったこと又は重大な不遵守に取り組む関連手段を採用したことを両方の CA が受け入れ可能な方法で証明するまで継続する。

3. いずれの CA も、他方の CA に対して終了につき書面により通知することにより、本合意を終了させることができる。当該終了は、終了の通知日後 12 カ月の期間が満了した後の月の最初の日に効力を発する。終了の場合、本合意に基づき従前に受領された全ての情報は、引き続き秘密であり、かつ、TIEA の条件の対象となる。

[... (日付)] に [... (場所)] において正本 2 通に署名した。

[A 国] のために	[B 国] のために
CA	CA

第 6 章別添 I 無形資産のガイダンスに係る事例

事例 1

1. **Premiere** 社は多国籍企業グループの親会社である。**S** 社は **Premiere** 社の完全子会社であり、**Premiere** 社グループのメンバーである。**Premiere** 社は、研究開発の資金を提供し、自社の事業活動を支える進行中の研究開発機能を果たしている。同社の研究開発機能が特許性のある発明に至った場合、世界中の特許管理の集中及び簡素化のため、そのような発明における権利は全て **S** 社に譲渡するのが、**Premiere** グループの慣例である。特許の登録は全て **S** 社の名前で行われ、保持及び維持される。
2. **S** 社では 3 名の弁護士を雇って、特許管理の用務を行わせており、他に従業員はいない。**S** 社は **Premiere** グループのいずれの研究開発活動の実施も管理も行っていない。**S** 社には、研究開発の技術者がおらず、**Premiere** グループの研究開発費用も一切負担していない。特許保護に関わる重要な決定は、**S** 社の従業員から助言を得た後、**Premiere** 社の経営陣が行う。同グループの特許のライセンスに関する決定は、非関連者及び関連者のどちらの場合でも、**S** 社の従業員ではなく **Premiere** 社の経営陣が全て行っている。
3. **Premiere** 社から **S** 社に対して権利が譲渡される都度、**S** 社は、特許性のある発明に対する権利の譲渡の対価として、**Premiere** 社に名目上 100EUR を支払い、また、同時に譲渡の特別条件として、**S** 社は **Premiere** 社に対して、登録される特許の全期間に渡る排他的な特許ライセンスを、サブライセンスの完全な権利を付して使用料なしで付与する。**S** 社による **Premiere** 社への名目上の支払いは、単に譲渡に関して契約法上の技術的な要件を満たすためになされるものであり、この事例において、譲渡された特許性のある発明の権利に係る独立企業間での対価を反映しないと仮定する。**Premiere** 社は特許を取得した発明を全世界における自社製品の製造及び販売において使用しており、他社に対しても特許権のサブライセンスを随時付与している。**S** 社は **Premiere** 社とのライセンス契約の条件に基づき、特許の商業使用はせず、また、その権利も有しない。
4. この契約の下で、**Premiere** 社は、特許管理サービスを除き、無形資産の開発・改良・維持・保護・使用に関連する全ての機能を果たしている。**Premiere** 社は、無形資産の開発及び使用に関連する全ての資産を提供及び使用し、無形資産に関連するリスクの全て又は実質的に全てを引き受ける。**Premiere** 社は、無形資産の使用から得られる利益の多くを稼得する権利を持つべきである。税務当局は、**Premiere** 社と **S**

社との間で行われた実際の取引を描写することで、移転価格上適切な解決策に達することができるであろう。事実によっては、S社への権利の名目上の譲渡及び同時に行われる **Premiere** 社への完全な使用権の許諾を合わせてみれば、**Premiere** 社と S 社との間の特許管理サービス契約を実質的に反映していると判断されることがある。当該特許管理サービスに対して独立企業間価格が決定され、**Premiere** 社は特許の使用から多国籍企業グループが得る利益の残額を留保するか又は配分されるであろう。

事例 2

5. 特許性のある発明の開発及び管理に関する事実は、事例 1 と同じである。ただし、**Premiere** 社に特許の永続的かつ排他的なライセンスを再度付与するのではなく、定期的な使用料の支払いによって、**Premiere** 社の指示及び管理の下、S 社が当該特許を全世界の関連者及び非関連者にライセンスする。この事例において、関連者から S 社に支払われる使用料は独立企業間価格であると仮定する。

6. S 社は特許の法的な所有者であるが、特許の開発・改良・維持・保護・使用に対する S 社の貢献は、特許の登録及び特許登録を維持する 3 名の従業員の活動に限定される。S 社の従業員は、特許に関するライセンス取引について管理又は関与しない。このような状況で、S 社は自身が果たす機能に対する対価のみ受け取る権利を有する。**Premiere** 社及び S 社が無形資産の開発・改良・維持・保護・使用において果たす機能、使用する資産及び引き受けるリスクの分析に基づけば、S 社は、特許登録機能に対する独立企業間対価を上回るような、ライセンス契約から得られる収益を最終的に留保する又は配分される権利を有するべきではない。

7. 事例 1 の場合と同様に、この取決めの真の性質は特許の管理に係るサービス契約である。適切な移転価格の結果は、特許権の譲受に対する S 社の支払額に、**Premiere** 社及び S 社が果たす機能、使用する資産及び引き受けるリスクのそれぞれを適切に反映させることで達成可能である。このようなアプローチに基づき、特許性のある開発に対して **Premiere** 社に支払われる対価は、S 社がライセンスの付与から得る収益から S 社が果たす機能に対する適切な対価を差し引いたものに相当する。

事例 3

8. 事実関係は事例 2 と同じである。ただし、関連者及び非関連者に対して数年間特許権をライセンスした後、S 社は、再度 **Premiere** 社の指示及び管理の下、S 社が法的所有者であった期間に係る特許の価値の評価を正しく反映した価格で、その特許を非関連者に売却する。特許の法的所有者であった期間の S 社の機能は、事例 1 及び事例 2 に示した特許登録機能に限定されていた。

9. こうした状況で、S社の収益は事例2と同額となるべきである。S社が果たす登録機能には対価が支払われるべきだが、無形資産の処分から得られた利益を含め、無形資産の使用から得られる利益は配分されるべきではない。

事例4

10. 特許の開発に関連する事実関係は、事例3に述べたものと同じである。この事例においては事例1とは反対に、S社は特許に係るポートフォリオを作成する意思決定能力を持ち、実際に意思決定を行う従業員を有している。ライセンス付与計画に係るあらゆる決定及びライセンス使用者とのあらゆる交渉はS社の従業員によって行われ、またS社の従業員は非関連のライセンス使用者によるライセンス条件の遵守を監視した。この事例では、特許と引き換えにS社が支払う価格は、当事者それぞれの将来のライセンス付与計画の評価及びS社への譲渡の時点で特許の使用から得られる予測収益を反映した独立企業間価格であったと仮定する。この事例において、D.4の評価困難な無形資産に対するアプローチは適用しないものと仮定する。

11. 譲渡の後、S社は当該特許を非関連者に数年間ライセンスした。その後、特許がS社に譲渡された時点では予見されていない外的状況により特許の価値が大きく上昇した。それからS社は、当初S社がPremiere社に支払った特許に係る価格を超える価格で、当該特許を非関連の購入者に譲渡する。S社の従業員が当該特許の譲渡に関する全ての決定及び譲渡の条件の交渉を行い、特許の処分に関する管理及びコントロールをあらゆる面で行っている。

12. こうした状況において、予期していない外的状況によって特許の価値が上昇したことに起因する額を含めて、S社は譲渡の収益を留保する権利を有する。

事例5

13. この事例における事実関係は、特許の価値が、S社の所有期間中に予期していない外的状況によって上昇するのではなく低下する点を除き、事例4と同じである。こうした状況において、S社は販売の収益を留保する権利を有し、これは、損失を被ることを意味する。

事例6

14. 1年目に、A社（A国法人）及びB社（B国法人）から構成される多国籍企業グループが無形資産を開発することを決定し、これは、B社の既存の無形資産や、これまでの実績及び経験豊富な研究開発要員に基づけばその収益性は高いと見込まれている。当該無形資産は、商業使用が可能になるまでに、開発に5年が必要と予測されている。開発が成功すれば、当該無形資産は使用開始後10年にわたって価値を保有する見込みである。A社とB社の間での開発契約により、B社は、当該無形資産

の開発・改良・維持・保護・使用に関連するあらゆる活動を遂行及び管理する。A社は、当該無形資産の開発に係る全ての資金を提供し（開発費用は5年間にわたって年間1億USDと予測）、無形資産の法的所有者になる。開発が完了すれば、当該無形資産は年間5億5000万USD（6年目から15年目）の利益をもたらすと見込まれている。B社は、A社から当該無形資産のライセンスを得て、比較可能性があるると主張するライセンス許諾者の利益に基づき、A社に無形資産の使用権に対する条件付き支払いを行う。予測された条件付き支払いの後、B社には無形資産に基づく製品の販売から年間2億USDの予測収益が残る。

15. B国の税務当局による当該取決めに係る機能分析では、A社及びB社によって果たされた機能、使用及び提供された資産、並びに引き受けたリスクが評価される。実際の取引の描写を通じた分析では、A社は無形資産の法的所有者であるが、取決めへの貢献は、無形資産の開発に係る資金提供のみであると結論づけられる。分析によって、A社は契約上、パラグラフ6.63及び6.64に記載された原則に従い、財務上のリスクを引き受け、そのリスクを引き受けるための財務能力を有し、かつ、そのリスクに対するコントロールを行うことが分かる。A社及びB社の現実的な選択肢と同様にA社の貢献を考慮すると、A社の予測対価は、資金提供に対するリスク調整後リターンであると決定される。これが年間1億1000万USD（6年目から15年目）であり、予測される資金提供に対するリスク調整後リターンは11%と同等であると決定されたと仮定する¹。したがってB社は、納税者が主張する年間2億USDではなく、A社の予測収益を考慮した後に残る予測収益の全額、つまり年間4億4000万USD（5億5000万USDから1億1000万USDを控除）を得る権利を有する。（詳細な機能分析及び最適な手法の適用に基づけば、納税者はA社ではなくB社を誤って検証対象法人として選択した。）

事例7

16. Primero社は、製薬事業に従事する多国籍企業グループの親会社で、M国で事業を行っている。Primero社は、製品Xに関連する特許などの無形資産を開発し、その特許を世界各国で登録している。

17. Primero社は、N国に所在する完全子会社であるS社に、限定的なリスクの下で製品Xをヨーロッパから中東にかけて販売させている。販売契約によると、S社ではなくPrimero社が、リコール及び製造物責任のリスクを引き受け、さらにS社の販売機能に対して合意した水準で対価を支払った後、こうした販売地域における製品

¹ 本事例の目的においては、この結論を導く必要はない。この事例では、この水準のリスクを有するプロジェクトに、毎年1億ドルを5年間資金提供するという「投資」を行うことは、その後10年間、独立企業間の予測収益である毎年1億1千万ドルを稼得すべきであると仮定している。これは、資金提供に対する11%の利益に対応している。

X の販売から生じた全ての損益を享受する権利を有する。この契約に基づき、S 社は、Primero 社から製品 X を購入して販売地域にある国の非関連の顧客に再販売している。販売機能の遂行に当たり、S 社は全ての規制基準を遵守している。

18. 最初の 3 年間の営業で、S 社は、限定的なリスクという特徴及び販売契約の条件に沿った販売機能から利益を得ている。この利益は、S 社ではなく Primero 社が製品 X に係る無形資産の使用から生じる利益を享受する権利があるという事実を反映している。3 年間の営業の後、製品 X がこの製品を使用する患者にかなりの割合で深刻な副作用をもたらすことが明らかになり、製品をリコールして市場から回収することが必要となった。S 社は、リコールに関連する多額の費用を引き受ける。Primero 社は、当該リコールに関連する費用又はこれによって生じる製造物責任に係る賠償請求について S 社に補償しない。

19. こうした状況において、Primero 社が主張する、製品 X の無形資産の使用から生じる利益を享受する権利と、この主張を支えるリスクに関連する費用を引き受けていない事実との間には、矛盾が生じる。この矛盾を解消するには、移転価格上の調整が適切であろう。適切な調整を決定するには、第 1 章 D.1 の規定を適用し、両当事者間の真実の取引を決定することが必要になる。その際、契約条件上、両当事者が従う一連の行為に基づいて、各当事者が引き受けるリスク、Primero 社及び S 社が行うリスク・コントロールなどの関係事実を検討することが適切である。両当事者の関係の真の性質が、限定的なリスクの配分取決めの性質と判断される場合、おそらく最も適切な調整は、リコール及び賠償責任に関連する費用を S 社から Primero 社へ配分することであろう。可能性は低いかもしれないがもう一つの方法としては、両当事者の関係の真の性質には、S 社による製造責任及びリコールのリスクに対するコントロールの行使が含まれ、かつ、独立企業間価格が比較可能性分析に基づいて特定可能な場合、両当事者間の真のリスク配分を反映させるために、S 社の販売収益を全ての年で増加させることである。

事例 8

20. Primair 社は、X 国企業であり、R の商標及び商品名で、世界各国で販売される腕時計を製造している。Primair 社は、R の商標及び商品名の法律上の所有者である。R の名称はこの腕時計が販売されている国では広く知られ、Primair 社の努力によって、こうした市場でかなりの経済的価値を稼得している。しかし、Y 国では R 腕時計が販売されたことはなく、R の名称は Y 国市場では知られていない。

21. 1 年目に Primair 社は、Y 国市場に参入することを決め、Y 国に完全子会社の S 社を設立し、販売業務を担当させる。同時に、Primair 社は S 社と使用料なしの長期にわたるマーケティング販売契約を締結する。この契約により、S 社は 5 年間延長のオ

プシオン付きで、Y国において5年間にわたってRの商標を付して、Rの商品名を使用する腕時計を販売する独占権が与えられる。S社はPrimair社からRの商標及び商品名に関するその他の権利を与えられておらず、Rの商標及び商品名を付した腕時計の再輸出は特に禁じられている。S社の業務は、Rの商標及び商品名を付した腕時計の販売及び流通だけである。R腕時計は、S社がY国で販売する製品のポートフォリオの一部ではないと想定される。S社は、包装された腕時計を、最終顧客へ販売する準備ができた状態でY国に輸入するため、二次的加工は行わない。

22. Primair社とS社との間の契約に基づき、S社はPrimair社からY国の通貨で腕時計を購入し、商標の付された腕時計に対する権利を取得し、Y国で販売機能を果たし、関連する在庫維持費（例えば在庫費用及び売掛金に係る金利）を負担し、付随するリスク（例えば在庫リスク、貸倒れリスク及び金利リスク）を引き受ける。Primair社とS社との間の契約の下で、S社はY国でR腕時計の市場開拓を支援するマーケティング代理業者としての役割を求められている。S社は、R腕時計のY国でのマーケティング戦略の策定についてPrimair社に意見を求める。Primair社は、主に他国での経験をもとに全体的なマーケティング計画を策定し、マーケティング予算を策定及び承認し、広告のデザインや商品の位置づけ、中核となる広告メッセージに関して最終決定を行う。S社は、広告に関連する現地市場の課題に取り組み、Primair社の指示に従ってマーケティング戦略の執行を支援し、マーケティング戦略の様々な要素の実効性に係る評価を行う。S社は、こうしたマーケティング支援活動を行った対価として、負担したマーケティング費用の水準に基づき、適切な利益を上乗せした役務提供料をPrimair社から受け取る。

23. この事例において、詳細な機能分析を含む徹底した比較可能性分析に基づき、S社がR腕時計についてPrimair社に支払う価格は、S社がPrimair社に代わって行うマーケティング活動に対して受け取る対価とは切り離して分析されるべきであることが結論付けられるものと仮定する。さらに、特定された比較対象取引によれば、腕時計に対して支払われる価格は独立企業間価格であり、かつ、この価格によって、S社は、腕時計の販売機能、使用資産及び引き受けるリスクに対する独立企業の水準の対価を稼得できると仮定する。

24. 1年目から3年目の間に、S社は、Primair社との合意に沿って、R腕時計のY国市場を開発する戦略に着手する。その過程でS社はマーケティング費用を負担する。契約に従い、S社は、負担したマーケティング費用について、Primair社からその費用にマークアップした額とともに払い戻しを受ける。2年目の終わりまでには、Rの商標及び商品名はY国に定着した。S社がPrimair社に代わって実施したマーケティング活動に対して得る対価は、比較可能性分析によって比較対象取引として特定及

び決定された、非関連の広告及びマーケティング代理業者に支払われる対価との比較に基づいて、独立企業間価格と判断される。

25. こうした状況において、Primair 社は、S 社の機能に対する独立企業間対価を超えて、Y 国の市場における R の商標及び商品名の使用から得られる収益を享受する権利を有し、この状況では移転価格調整は必要とされない。

事例 9

26. この事例における事実は、以下を除き、事例 8 と同じである。

- Primair 社と S 社との間の契約に基づき、S 社は現在、Primair 社からマーケティング計画の特定の部分について詳細な管理を受けることなく、Y 国におけるマーケティング計画の策定や執行が義務づけられている。S 社はマーケティング活動費用を負担し、かつ、一定のリスクを引き受ける。Primair 社と S 社との間の契約では、S 社の負担が見込まれるマーケティング費用の金額は定めておらず、S 社が腕時計のマーケティングのために最善を尽くすことだけが定められている。S 社は、負担費用に関して Primair 社から直接の払い戻しも、その他の間接的又は黙示的な対価も受け取らず、R ブランドの腕時計を Y 国市場で第三者の顧客に販売した利益からのみ対価を稼得することを見込んでいる。徹底した機能分析によれば、Primair 社は、マーケティング予算の審査及び承認やマーケティング計画の詳細な策定を行っていない点において、S 社のマーケティング活動に対する Primair 社の管理水準は事例 8 の場合よりも低い。S 社は事例 8 の場合とは異なるリスクを引き受け、異なる形で対価を受けている。Primair 社と S 社との間の契約上の取決めは異なり、S 社が事例 9 で引き受けるリスクは事例 8 の場合より大きい。S 社は、マーケティング活動に対して直接費の払い戻しや別途の報酬を受け取っていない。事例 9 における Primair 社と S 社との間の関連者間取引は、商標の付された腕時計の移転だけである。その結果 S 社は、R ブランドの腕時計を第三者の顧客へ販売することを通してのみ、マーケティング活動に対する対価を得ることができる。
- これらの相違の結果として、Primair 社と S 社は、事例 9 における腕時計の価格について、事例 8 において設定された腕時計の価格よりも低い価格を採用する。機能分析にて特定された差異により、事例 8 とは異なる基準を用いて、比較対象取引の特定や差異調整が行われる。結果として、事例 9 における S 社の予測収益の総額は、リスク水準の高さとより幅広い機能によって、事例 8 よりも多くなる。

27. 1年目から3年目の間に、S社は Primair 社との合意に沿った戦略を開始し、かつ、その過程においてマーケティング機能を果たし、マーケティング費用を負担すると仮定する。その結果として、S社では、1年目から3年目まで営業費用が高く、利益はわずかである。2年目の終わりまでには、S社の努力により、Rの商標及び商品名はY国にて定着した。マーケティング／販売会社がマーケティング活動の費用及び関連リスクを実際に引き受ける場合に問題となるのは、そのマーケティング／販売会社に、こうした活動による潜在的収益がどの程度配分されるのかという点である。Y国の税務当局による調査において、比較対象の販売会社の検討に基づき、仮にS社が Primair 社から独立していたとしても、S社は、S社が果たした機能を果たし、マーケティング費用の実額を負担することが見込まれると結論付けられたと仮定する。

28. S社がR腕時計の独占販売権を伴う長期契約に従ってマーケティング活動に係る機能を果たし、費用及び関連リスクを引き受けることを考慮すると、S社には、マーケティング及び販売活動を行うことにより利益を得る（又は損失を被る）機会がある。合理的に信頼し得る比較対象データの分析により、この事例においてS社が得る利益は、独立マーケティング／販売会社がS社と同様のリスク及び費用を負担しながら、ブランドを有しない類似製品に係る比較可能な長期的なマーケティング販売契約における最初の数年間に得る利益と同様になると結論付けられる。

29. 上述の仮定に基づくと、S社の利益は独立企業間のものであり、そのマーケティング活動は、マーケティング費用も含め、比較可能な非関連者間取引における独立のマーケティング／販売会社が果たすものと大きく異なるものではない。比較可能な非関連者間取決めに関する情報は、S社の機能、リスク及び費用により生じた無形資産の価値への貢献に対して、S社が稼得する独立企業間利益の最適な基準を示す。このため、当該利益はS社の貢献に対して支払われる独立企業間対価を反映し、Y国における商標及び商品名の使用から得られる収益の割合を正確に測定している。S社に対して別個の又は追加的な対価を支払う必要はない。

事例 10

30. この事例における事実は、S社が果たす市場開拓機能が事例9においてS社が果たす機能よりはるかに広範である点を除き、事例9と同じである。

31. マーケティング／販売会社が実際にマーケティング活動の費用を負担し、リスクを引き受ける場合に問題となるのは、そのマーケティング／販売会社はこうした活動による潜在的利益をどの程度共有するのかという点である。徹底した比較可能性分析によって、類似する長期的なマーケティング販売契約に基づきマーケティング及び販売活動に従事するいくつかの独立企業が特定される。しかしながら、S社が

1年目から5年目までに負担するマーケティング費用の水準は、その特定された比較可能な独立マーケティング／販売会社が負担するものをはるかに上回ると仮定する。さらに、S社に生じた費用が高い水準であるのは、比較対象候補法人よりもS社が果たす機能が追加的又はより徹底したものであることを反映しており、Primair社及びS社はこれらの追加的機能により、当該製品に係る高い利益率及び売上規模の拡大を生み出すと期待していると仮定する。S社が行う市場開拓活動の範囲を考慮すると、S社が特定された比較対象候補である独立企業よりも、市場及びマーケティング上の無形資産の開発においてより大きな機能的貢献をしており、また、かなり多額の費用及び高いリスク（事例9よりもかなり高い費用及びリスク）を引き受けていることは明らかである。S社の実現利益は、類似の長期的なマーケティング販売契約に対応する期間における、特定された比較対象候補である独立マーケティング／販売会社の利益率よりも著しく低いという結論を裏付ける証拠もある。

32. 事例9と同様に、S社は、R腕時計に係るマーケティング及び販売の排他的権利に関する長期契約に従ってマーケティング活動の費用及び関連リスクを引き受け、したがってマーケティング及び販売活動の実施から利益を得る（又は損失を被る）機会があると見込まれる。しかし、本事例においてS社は、類似の権利に係る比較対象候補である非関連法人が自身の利益を目的として負担するものを超えて、機能を果たし、かつ、マーケティング費用を負担しており、その結果S社の利益率は、比較対象法人が稼得するよりも著しく低くなっている。

33. こうした事実に基づくと、比較対象取引における独立したマーケティング／販売会社の機能及び費用負担の水準を大幅に上回るような機能を果たし、かつ、マーケティング費用を負担することにより、S社は、R腕時計の再販売で稼得した利益では十分に対価が支払われないことが明らかである。このような状況においては、（引き受けるリスク及び発生する費用を考慮して）S社が果たすマーケティング活動に対して、Y国税務当局が、比較対象取引における独立企業が稼得するであろう対価に沿った移転価格調整を提案することが適切であろう。詳細な比較可能性分析を反映した事実や状況に応じ、そのような調整は、以下に基づく。

- S社がPrimair社からRブランドの腕時計を購入する際に支払う価格を引き下げること。この調整は、比較可能な水準のマーケティング及び販売費用を負担する比較可能なマーケティング／販売会社を特定できる場合、再販価格基準法又は取引単位営業利益法を適用し、その比較対象法人が稼得する利益に関する利用可能なデータを用いて行う。
- その他のアプローチとして、Y国におけるRブランドの腕時計の売上による関連利益を、まず、S社及びPrimair社にそれぞれが果たす機能に応じた基本的利益

を配分し、次に R の商標及び商品名から生じた収益及び価値に対する S 社及び Primair 社双方の相対的な貢献を考慮して残余利益を分割するという、残余利益分割法を適用できるかもしれない。

- ・ 比較対象法人が負担するマーケティング費用を超えて S 社が負担した超過マーケティング費用について、その費用に対応する機能及びリスクに応じた適切な利益要素とともに、S 社へ直接対価を支払うこと。

34. この事例で提案される調整は、Primair 社との取決めでは十分に対価が支払われないマーケティング上の無形資産の開発に貢献する、S 社が果たす機能、引き受けるリスク及び負担する費用に基づいている。S 社と Primair 社との取決めが、販売契約の有効期間中における S 社の追加投資に対して、S 社が独立企業間利益を得ることが予測できるものになっていれば、異なる結論が適切となる。

事例 11

35. この事例における事実は、S 社が Y 国市場で腕時計を売り出して販売するため、3年間使用料なしの契約を更新のオプションはなしで締結する点を除き、事例 9 と同じである。3年間の期間満了時に、S 社は Primair 社と新契約を締結しない。

36. 独立企業が短期販売契約を締結し、マーケティング及び販売費用を負担するが、このような負担は契約期間内に果たす機能、使用する資産及び引き受けるリスクに応じた対価の稼得が見込まれている場合に限られると仮定する。比較可能な独立企業から導かれる証拠によると、比較可能な独立企業は、何の対価の支払いもなく契約が更新されないことに付随するリスクがある短期的なマーケティング販売契約のみを締結している場合、マーケティング及び販売に係るインフラの開発に多額の資金を投資しない。潜在的な短期のマーケティング販売契約の性質上、S 社は、自らリスクを引き受けるマーケティング及び販売費用から収益を得ることができないか、又はできないかもしれない。同じ要因から、S 社の努力は、将来 Primair 社に収益をもたらす可能性が十分にあるということも意味する。

37. S 社が引き受けるリスクは事例 9 よりもかなり高く、S 社はこうした追加的リスクの負担について独立企業間の対価を受けていない。この事例では、S 社は市場開拓活動を行い、また、類似の権利を有する比較可能な独立企業が自らの収益のために負担するマーケティング費用を超える費用を負担しているが、S 社の利益率は比較対象法人が得るよりも著しく低いという結果となっている。Primair 社との契約が短期であるため、S 社が限定された期間内で契約に基づく適切な利益を稼得する機会を得ることを期待するのは妥当でない。このような状況では、S 社は、Primair 社との契

約期間中に、R の商標及び商品名の価値に係るリスクへの貢献に対して対価を稼得する権利がある。

38. このような対価は、マーケティング費用及び S 社が行った市場開拓機能を通じて創造された予測価値に対して、Primair 社から S 社へ直接支払う対価の形をとることがある。あるいは、このような調整は、1 年目から 3 年目までの間に S 社が Primair 社に支払う R 腕時計の価格を下げるという形を取ることがある。

事例 12

39. この事例における事実は事例 9 と同じであるが、以下の点が追加される。

- ・ 3 年目の終わりまでに、R ブランドが首尾よく Y 国市場に定着し、Primair 社と S 社は先の契約について再交渉し、新たな長期のライセンス契約を締結した。新契約は、4 年目の始めを始期とする期間 5 年のもので、S 社に 5 年間延長のオプションがある。この契約の下で、S 社は、R の商標を付した腕時計全ての総売上に基づき Primair 社に使用料を支払うことに同意する。その他の全ての点において、新契約は、両当事者間の先の取決めにおける条件と同じである。使用料の導入の結果に伴って、S 社が商標の付された腕時計について支払う価格の調整は行われない。
- ・ 4 年目及び 5 年目の S 社による R ブランドの腕時計の売上は、当初の予算予測に沿ったものである。しかし、4 年目から始まる使用料の導入の結果として、S 社の利益率は大幅に低下する。

40. 類似の商標の付された製品の独立マーケティング／販売会社が、同様の契約に基づく使用料支払いに同意するという証拠はないとする。4 年目以降の S 社のマーケティング費用や活動水準は、独立企業の水準に沿ったものである。

41. 移転価格算定上、無形資産の使用収益を稼得する権利を有する法人が商標付き商品を提供し、マーケティング／販売会社がそれを販売する場合、マーケティング／販売会社が、移転価格算定上、商標等の無形資産の使用権の他に何も権利を有していなければ、一般的にマーケティング／販売会社が、非関連者間取引において使用料を支払うことは見込まれない。さらに、使用料によって、類似の長期マーケティング販売契約の対象期間における S 社の利益率は、果たす機能、使用する資産及び引き受けるリスクが比較可能な独立企業と比べて一貫して低くなる。したがって、この事例の事実に基づけば、使用料が支払いを否認する移転価格課税は適切であろう。

事例 13

42. この事例における事実は、事例 10 と同じであるが、以下の点が追加される。

- 3 年目の年度末に、Primair 社は腕時計の製造を止め、代わりに腕時計を製造する非関連者と契約を締結する。その結果、S 社は商標の付かない腕時計を当該製造業者から直接輸入し、最終顧客へ販売する前に R の名称及びロゴを付し、腕時計を包装する二次加工を請け負うことになる。それから、事例 10 で説明した方法で、S 社は腕時計を販売し、流通させる。
- その結果として、4 年目の始めに、Primair 社と S 社は先の契約について再交渉し、新たな長期のライセンス契約を締結する。新契約は、4 年目の始めを始期とする期間 5 年のもので、S 社に 5 年間延長のオプションがある。
- 新契約の下で、S 社は Y 国内で R 商標を付した当該腕時計を加工、販売及び流通に係る独占的権利が付与される一方で、当該契約に従い、そのような腕時計全ての総売上に基づいて Primair 社に使用料を支払う。S 社は、当初のマーケティング販売契約の再交渉に関して Primair 社から対価を受けない。この事例において、S 社が 4 年目開始時から腕時計に支払う購入価格は独立企業間価格であり、その価格に R の名称に係る対価は含まれていないと仮定する。

43. Y 国の税務当局が 6 年目に行った税務調査において、S 社が 1 年目から 3 年目までに負担したマーケティング費用の水準は、適切な機能分析に基づくと、類似の長期マーケティング販売契約を有する独立のマーケティング／販売会社が負担する費用水準をはるかに超えることが判明している。また、S 社によって行われるマーケティング活動の水準及び程度は、独立のマーケティング／販売会社の水準を上回っていること、及びこの相対的に大きな活動が規模の拡大や Y 国の売上による Primair グループ全体の利益率の増加をもたらしていることも判明している。S 社が行う市場開拓活動に対する戦略的な管理を含み、その活動の程度を考慮すると、比較可能性分析及び機能分析により、S 社が比較対象の独立企業よりもかなり多額の費用及び高いリスクを引き受けていることが明らかである。類似の長期マーケティング販売契約に対応する期間において、S 社が実現する個別企業の利益率が比較可能な独立マーケティング／販売会社の利益率よりも著しく低いという証拠もある。

44. Y 国の税務調査では、4 年目及び 5 年目に、S 社は Primair 社との新たな長期ライセンス契約の下でマーケティング活動の費用及び関連するリスクを引き受け、長期間な契約という性質上、S 社はこうした活動から利益を得る（又は損失を被る）機会があるかもしれない。しかしながら、S 社は、類似の長期ライセンス契約を有する比較可能な独立のライセンス使用者が自らの利益のために負担する市場開拓活動又は

負担するマーケティング費用をはるかに超えるものを引き受け、又は負担しており、その結果、S社の予測収益は、比較対象法人よりも著しく低くなっている。

45. こうした事実に基づくと、S社は、市場開拓のために果たす機能、使用する資産及び引き受けるリスクに対して追加的な利益で対価が支払われるべきである。1年目から3年目において、そのような調整があり得る根拠は、事例10で述べたとおりである。4年目及び5年目についても、腕時計の購入価格ではなく、S社からPrimair社に対する使用料の支払いを減額する点を除き、調整の根拠は同様である。また、事実や状況に応じて、第9章第II部の指針に従い、3年目の終了時の契約の再交渉に際し、S社は対価を受け取るべきであったかどうかも考慮される可能性がある。

事例 14

46. Shuyona社は多国籍企業グループの親会社である。Shuyona社はX国で設立され、事業を行っている。Shuyonaグループは、消費財の製造及び販売に従事している。市場での地位を維持し、可能であればさらに高めるため、Shuyonaグループでは継続的に研究を実施し、既存の製品の改良及び新製品の開発に努めている。Shuyonaグループは2カ所の研究開発センターを有し、その一つはShuyona社がX国で運営するものであり、もう一つはShuyona社の子会社であるS社がY国にて運営している。Shuyona社の研究開発センターは、Shuyonaグループの研究プログラム全体に責任を負っている。同センターは、Shuyonaグループの経営幹部の戦略方針に基づいて活動し、研究プログラムの考案、予算の策定及び管理、研究開発活動の実施場所の決定、全研究開発プロジェクトの進捗のモニタリングを行い、概して、当該多国籍企業グループの研究開発機能を管理している。

47. S社の研究開発センターは、Shuyona社の研究開発センターが指定する特定のプロジェクトをプロジェクト単位で実行している。S社の研究開発者による研究プログラムに対する変更点の提案は、Shuyona社の研究開発センターによる正式な承認を必要とする。S社の研究開発センターは、Shuyona社の研究開発センターの管理者に少なくとも月に1度はその進捗を報告する。S社は、その活動に当たってShuyona社が定めた予算を上回る場合、追加費用についてはShuyona社の研究開発の経営管理者に承認を求めなければならない。Shuyona社の研究開発センターとS社の研究開発センターとの間の契約には、S社が引き受ける研究開発に関連する全てのリスク及び費用をShuyona社が引き受ける旨が明示されている。S社の研究者が開発した特許、意匠などの無形資産は全て、この2社間の契約に従ってShuyona社が登録する。Shuyona社は、S社の研究開発活動に対し役務提供料を支払う。

48. これらの事実に対する移転価格分析は、無形資産の法的所有者はShuyona社であると認識することから始まる。Shuyona社は自社及びS社の研究開発活動を管理運

営する。Shuyona 社は予算策定、研究プログラムの策定、プロジェクト設計、資金調達及び支出管理といった業務に関連する重要な機能を果たす。こうした状況下で、Shuyona 社は、S 社の研究開発活動を通して開発された無形資産の使用から得られる利益を稼得する権利を有する。S 社は果たす機能、使用する資産及び引き受けるリスクに対して対価を受け取る権利がある。S 社への対価の額を決定するに当たり、S 社の研究開発者の相対的能力及び能率、実施中の研究の性質その他の価値へ貢献する要因は、比較可能性の要素と捉えるべきである。移転価格調整は、比較可能な研究開発活動のサービス・プロバイダーがこの役務に対して支払われる額に反映される必要がある限り、当該課税は一般に、役務が提供された年に関連付けられるものであり、S 社の研究開発活動から得られる無形資産の使用から生じる将来の利益を享受する Shuyona 社の権利には影響しないであろう。

事例 15

49. Shuyona 社は、多国籍企業グループの親会社である。X 国に設立された Shuyona 社は、同国でのみ営業活動を行っている。Shuyona グループは、消費財の製造及び販売に従事している。市場での地位を維持し、可能であればさらに高めるため、Shuyona グループでは継続的に研究を実施し、既存製品の改良及び新製品の開発に努めている。Shuyona グループは 2 ヶ所の研究開発センターを有し、その一つは Shuyona 社が X 国で運営するものであり、もう一つは Shuyona 社の子会社である S 社が Y 国にて運営している。

50. Shuyona グループは、2 種類の製品ラインを販売している。製品ライン A に関連する全ての研究開発は Shuyona 社が行い、製品ライン B に関連する全ての研究開発は S 社が運営する研究開発センターが行っている。また、S 社は Shuyona グループの北米地域本部としての機能も有し、製品ライン B に関連する事業の運営において世界的な責任を有する。しかしながら、S 社の研究成果によって開発した特許については、全て Shuyona 社の登録となる。Shuyona 社は、S 社の研究開発センターが開発した特許性のある発明に関し、S 社に対して支払いを行わないか、又は名目上の対価しか支払わない。

51. Shuyona 社及び S 社の研究開発センターは、それぞれ独立して運営され、営業経費を独自に負担している。Shuyona 社の経営幹部による全般的な運営方針に基づき、S 社の研究開発センターは独自に研究プログラムを開発し、予算を立て、研究開発プロジェクトの終了又は修正の時期を決定し、自社の研究開発要員を雇用している。S 社の研究開発センターは、S 社内の製品ライン B の管理チームへの報告を行うが、Shuyona 社の研究開発センターへは報告しない。Shuyona 社と S 社の研究開発チームが集う合同会議は適時開催され、研究方法や共通の問題について話し合われる。

52. この事例の移転価格分析は、S 社により開発された無形資産の法的所有者及び登録者は Shuyona 社であると認識することから始まる。ただし、事例 14 の状況と異なり、Shuyona 社は、研究の管理、設計、予算策定、資金調達に関する重要な機能を含み、S 社が果たす研究機能について実行も管理もしていない。したがって、Shuyona 社は、無形資産を法的に所有していても、製品ライン B の無形資産に関連する収益を稼得する、又は収益が配分される権利は与えられない。S 社の貢献に対する適切な対価を確実なものにするために、税務当局は、Shuyona 社による無形資産の法的所有を認識することではなく、S 社が機能、資産及びリスクという形で貢献したことに基づき、S 社が開発に成功した無形資産を使用する権利に対して Shuyona 社に使用料などの支払いを行うべきではないことを確認し、S 社の無形資産に係る将来の使用収益は、Shuyona 社ではなく S 社に配分されると気づくことによって、適切な取引価格に達することができる。

53. Shuyona 社自体が製品ライン B の無形資産を使用する場合、Shuyona 社は、無形資産の開発に関連して果たす機能、使用する資産及び引き受けるリスクに対して適切な対価を S 社に支払うべきである。S 社に対する適切な対価の水準を決定する際には、S 社が無形資産の開発に関連するあらゆる重要な機能を果たすという事実があれば、研究開発サービスの取決めにおける検証対象法人として S 社を扱うことは不適切となる可能性が高い。

事例 16

54. Shuyona 社は、多国籍企業グループの親会社である。X 国に設立された Shuyona 社は、同国でのみ営業活動を行っている。Shuyona グループは、消費財の製造及び販売に従事している。市場での地位を維持し、可能であればさらに高めるため、Shuyona グループでは継続的に研究を実施し、既存製品の改良及び新製品の開発に努めている。Shuyona グループは 2 ヶ所の研究開発センターを有し、その一つは Shuyona 社が X 国で運営するものであり、もう一つは Shuyona 社の子会社である S 社が Y 国にて運営している。Shuyona 社と S 社それぞれの研究開発センターの関係については、事例 14 に記載のとおりである。

55. 1 年目に Shuyona 社は、Z 国に新たに設立した子会社である T 社に対し、自社の特許及び技術に関連するその他の無形資産に係る権利を、継続中の研究においてこれらの無形資産を使用する権利を含み、全て売却する。T 社は Z 国に製造設備を構え、世界各国の Shuyona グループのメンバーに製品の提供を開始する。この事例において、T 社が支払った特許及び関連する無形資産の譲渡対価は、譲渡時において譲渡された無形資産から生じるであろうと予測される将来キャッシュ・フローの評価に基づくものであるとする。

56. 特許などの技術に関連する無形資産の T 社への譲渡と同時に、T 社は、Shuyona 社及び S 社との間でそれぞれ受託研究開発契約を締結する。これらの契約に従い、T 社は今後の研究開発プロジェクトにおける失敗の可能性に関連する財務上のリスクを引き受けること、及び今後の研究開発活動全ての費用を負担することに契約上同意するとともに、Shuyona 社及び S 社が実施した研究開発活動に対して、その研究開発費用に、研究サービスを提供する一定の特定された独立企業が稼得する費用にマークアップした利益と同等の利益を上乗せして、役務提供料を Shuyona 社及び S 社に支払うことに同意する。

57. T 社には、研究活動を実施又は監督できる技術者はいない。Shuyona 社は、譲渡した無形資産の更なる開発に関して、今後も研究プログラムの策定及び設計を継続し、独自の研究開発予算を立て、研究開発に携わる人員の水準を独自に決定し、特定の研究開発プロジェクトの続行又は終了に関して決定をする。また、S 社の研究開発活動についても、事例 14 に記載する方法で引き続き監督及び管理を行う。

58. 移転価格分析は、第 1 章 D.1 の原則に基づいて関連者間取引を正確に描写するために、当事者間の商業上又は財務上の関係及びこの関係性に付随する条件及び経済的特徴を特定することから始まる。本事例における重要な前提は、T 社が製造業者として機能しており、無形資産の取得、開発又は使用に関連する活動は行わず、無形資産の取得又は更なる開発に関連するリスクに対してコントロールは行わないという点である。代わりに、無形資産に関する全ての開発活動及びリスク管理機能は Shuyona 社及び S 社が果たし、リスクに対するコントロールは Shuyona 社が行う。徹底した検証により、当該取引は、無形資産の取得及び継続中の開発費用と同額が T 社により資金提供されていることが正確に描写されるべきであると分かる。本事例における重要な前提は、T 社が財務上のリスクを契約上引き受け、そのリスクを引き受けるための財務能力を有しているが、パラグラフ 6.63 及び 6.64 に記述された原則に従ったリスクの管理は行っていないということである。結果として、T 社は、製造機能に係る対価に加えて、資金提供に係るリスクフリーリターン以上は受け取る権利を有しない（更なる指針は、第 1 章 D.1、特にパラグラフ 1.103 参照）。

事例 17

59. A 社は、医薬品の発見、開発、製造及び販売を行う完全統合型の医薬品会社である。A 社は X 国で事業を行っている。研究活動を実施するに当たり、A 社は、開発中の製品に関する臨床試験の設計と実施を含む多様な研究開発活動を実施するため、独立型の開発業務受託機関（CRO）を常時抱えている。しかしながら、このような CRO は新規医薬の化合物の特定に必要な実用的でない研究は行わない。A 社が CRO を確保する理由が臨床試験を行わせることにある場合には、A 社の研究者が、CRO の研究調査の設計に積極的に参加し、CRO に対して初期の研究から得られた結果及

び情報を提供し、CRO のプロジェクトについて予算及びタイムラインを設定し、CRO の活動に関する継続的な品質管理を実施する。こうした取決めにおいて、CRO は、役務提供に対して合意した手数料を受け取り、研究を通じて開発された製品の販売から得られた利益に対しては継続的な持分を保有しない。

60. A 社は、同社の子会社で Y 国にて事業を行う S 社に対し、開発初期段階の医薬品で、アルツハイマー病の治療に有効な可能性があると考えられている製品 M に関連する特許及び関連する無形資産を譲渡する（この取引は、既存の無形資産に厳密に関連し、A 社における将来の研究開発サービスに対する対価は含んでいない）。この事例において、製品 M に関連する無形資産の譲渡に対する S 社からの支払いは、予測される将来的なキャッシュ・フローの評価に基づいている。S 社には、製品 M に関連して継続中の研究活動を設計、実施又は監督できる技術担当者がいない。このため、S 社は、S 社に無形資産を譲渡する前と同様に製品 M に関連する研究プログラムを実施する契約を A 社と締結する。S 社は、製品 M の継続的な研究に係る資金を全額提供し、このような研究が失敗する潜在的な財務上のリスクを引き受け、かつ、A 社が常時取引を行う CRO が稼得する原価に対する利益率に基づき、A 社の役務提供に対する対価を支払うことに合意する。

61. これらの事実に係る移転価格分析は、譲渡後は関連する契約及び登録に基づき、S 社が製品 M の無形資産の法的所有者であると認識することから始まる。しかしながら、A 社は引き続き、パラグラフ 6.56 に示される重要な機能を含み、S 社所有の無形資産に関連する機能を果たし及びコントロールし、またリスクも管理していることから、これらの貢献に対する対価を受け取る権利を有する。こうした状況で、A 社と CRO との取引は、製品 M に関する S 社と A 社間の取決めとは比較できず、製品 M の無形資産に関して A 社が継続中の研究開発活動に対して支払う必要がある独立企業間対価のベンチマークとしては使用されないこともある。S 社は A 社との取引において、A 社が CRO との取引で行っているような同一の機能を果たすこともコントロールもせず、また同一のリスクに対するコントロールも行っていない。

62. S 社は無形資産の法的所有者ではあるが、無形資産の使用から得られる利益の全てを稼得する権利を有するべきでない。S 社には研究に関連するリスクに対してコントロールを行う能力がないため、A 社が関連するリスクの大部分を引き受けていると見なすべきであり、また、A 社はパラグラフ 6.56 に示された重要な機能を含む機能に対して対価を受けるべきである。このような状況で、A 社は CRO より多額の利益を稼得する権利を有するべきである。

63. 徹底した検証により、この事例における取引は、取得した無形資産及び継続中の開発に係る費用と同等額を S 社が負担しているとして、正確に描写されるべきと

ということが分かるかもしれない。その結果、S社は資金提供に係る利益のみ享受する権利を有する。資金提供に係る利益の水準は、第1章 D.1 の指針及びパラグラフ 6.63 及び 6.64 で概説した原則に従って、金融上のリスクに係るコントロールの実行の度合いに基づく。A社は、残余利益又は損失を留保する権利を有するであろう。

事例 18

64. Primarni社はA国で設立され、事業を行っている。S社はPrimarni社の関連者である。S社はB国で組織され、事業を行っている。Primarni社は、製品Xに関する特許発明品及び製造ノウハウを開発している。この事例においてPrimarni社は、有効な特許を全世界で取得している。Primarni社とS社はライセンス契約書を締結し、これに従ってPrimarni社は、B国で製品Xを製造販売するため、製品Xの特許及びノウハウを使用する権利をS社に与える一方で、Primarni社はアジア、アフリカ及びA国で製品Xに対する特許及びノウハウの権利を保持している。

65. S社は、特許及びノウハウを使用してB国で製品Xを製造すると仮定する。同社は製品XをB国で非関連者及び関連者の両方の顧客に対して販売する。また、製品Xをアジア、アフリカ全域の関連者である販売会社にも販売する。当該販売会社は、製品X一式をアジア及びアフリカ全域の顧客へ再販売する。Primarni社は、アジア及びアフリカにおいて保有する特許権を行使して、S社によるアジア及びアフリカで営業活動を行っている販売会社に対する製品Xの販売を妨げることはない。

66. こうした状況下では、当事者の行動から、Primarni社とS社間の取引は、実質的には、B国に加えアジア及びアフリカにおける製品Xの特許及びノウハウのライセンスである。S社とPrimarni社の取引について移転価格分析を行う際、両当事者の行動に基づき、S社へのライセンスはアジア及びアフリカに拡大されたと見なすべきで、B国に限定するべきではない。使用料率は、アジア及びアフリカの販売会社に対するものを含め、S社による全地域の予測総売上高を考慮して再計算されるべきである。

事例 19

67. A国の居住者であるP社は、A国でいくつかの百貨店を経営し、小売事業を行っている。数年間にわたり、P社は、その百貨店の経営に関して特別なノウハウ及び独自のマーケティングコンセプトを開発してきた。ノウハウ及び独自のマーケティングのコンセプトは第6章Aの無形資産を構成すると仮定する。A国での経営が成功して数年後、P社はB国に新たな子会社のS社を設立する。S社はB国に新たな百貨店を開店して運営し、B国の他の比較可能な小売店と比べて大幅に高い利益率を達成する。

68. 詳細な機能分析により、S社はB国での経営において、P社がA国での経営で使用しているものと同じノウハウ及び独自のマーケティングのコンセプトを使用していることが判明する。こうした状況では、当事者の行動により、ノウハウ及び独自のマーケティングのコンセプトを使用する権利についてP社からS社へ譲渡されたに等しい。比較可能な状況における非関係者であれば、P社が開発したノウハウ及び独自のマーケティングのコンセプトをB国で使用する権利をS社に付与するライセンス契約を締結したであろう。したがって、税務当局が利用できる可能性のある一つの対応策は、このような無形資産の使用に対してS社からP社へ使用料の支払いをさせるという移転価格調整を行うことである。

事例 20

69. Ilcha社はA国で設立された。Ilchaグループは長年にわたりB国及びC国で、B国で設立された完全子会社のS1社を通して製品Qを製造、販売してきた。Ilcha社は製品Qの設計に関連する特許を所有し、ユニークな商標などのマーケティング上の無形資産を開発してきた。特許及び商標は、Ilcha社がB国及びC国で登録している。

70. 事業上の正当な理由から、B国及びC国におけるグループの事業は、各国でそれぞれの子会社を通して経営すれば強化されるとIlcha社は判断した。そこでIlcha社は、C国での事業に関して、完全子会社のS2社をC国に設立する。

- ・ S1社がS2社に対し、従前S1社がC国で使用していた製造及びマーケティングに係る有形資産を移転させる。
- ・ Ilcha社及びS1社は、製品Qに関連する次の権利をS1社に付与する契約を終了させることに合意する。すなわち、C国での製品Qの製造及び販売権、C国での製造及び販売活動を実施する際に特許及び商標を使用する権利、C国での顧客関係、顧客リスト、のれんなどの使用权（以下「権利」という）である。
- ・ Ilcha社は、C国での権利をS2に与える長期的なライセンス契約をS2社と締結した。

その後、新たに設立された子会社はC国で製品Qの事業を行い、S1社はB国で製品Qの事業を引き続き行う。

71. S1社はC国における数年間の事業活動を経て、重要な事業上の価値を築き、非関係者が当該事業上の価値に対して買収意欲を見せるものであると仮定する。さらに、そのような事業上の価値の一部は、会計上及び事業評価の目的において、C国におけるS1社の事業を非関係者に売却する際の買収価格の内訳ではのれんと扱われるものと仮定する。

72. この事例の事実及び状況に基づき、(i) C 国における S1 社の有形事業資産の一部の S2 社への譲渡、及び (ii) S1 社による権利の返上とその後の Ilcha 社による S2 社への権利の付与が併せて行われることで、S2 社へ価値が移転している。次のとおり、3つの個別取引に分けられる。

- ・ C 国における S1 社の有形事業資産の一部の S2 社への譲渡、
- ・ ライセンスに基づく権利の S1 社による Ilcha 社への返上、及び
- ・ その後の Ilcha 社による S2 社へのライセンスの付与

移転価格算定上、Ilcha 社及び S2 社がこのような取引に関して支払う価格は、会計上のれんの価値として見なされ得る額を含む事業上の価値を反映するべきである。

事例 21

73. Första 社は、A 国で設立され、同国にて事業を行う消費財会社である。前年度まで Första 社は、A 国で製品 Y を製造し、世界各国の関連販売会社を通じて販売していた。製品 Y は競合製品に比べて市場に浸透しており、プレミアムがあり、Första 社はプレミアムを生み出す商標及び関連するのれんの法的所有者兼開発者としての資格を有する。

74. 2年目に、Första 社は完全子会社である S 社を B 国に設立した。S 社は、統括販売会社及び請求書発行センターとして機能している。Första 社は今までと同様に製品 Y を販売会社へ直接出荷しているが、製品の権利は S 社へと渡り、S 社がこれらの製品の請求書を販売会社に対して発行している。

75. 2年目開始時より、S 社は関連販売会社が負担した広告費の一部をその会社に払い戻している。S 社から関連販売会社への製品 Y の価格を増額することにより、S 社への広告費の転嫁に左右されることなく、関連販売会社の営業利益率が一定になるよう調整している。関連販売会社の営業利益率は、製品価格と広告費の払い戻しを同時に修正することにより、2年目以前も以後も独立企業間価格であることを前提としている。S 社は広告関連の機能を一切果たさず、製品のマーケティングに関連するいかなるリスクに対してもコントロールを行わない。

76. 3年目に、S 社に対する Första 社の請求額は減少した。Första 社及び S 社は、今では S 社が無形資産に関連する収益を享受する権利を有するため、この価格の減額は正当であると主張した。S 社は、これらの収益は自身が負担した広告費を通じて創出した製品 Y に関する無形資産に起因すると主張した。

77. S 社は、製品 Y に関連する無形資産の使用収益請求権を実質的には有していない。S 社は、無形資産の開発・改良・維持・保護に関連するいかなる機能も果たさず、

いかなるリスクも引き受けず、実質的にはいかなる費用も負担していない。3年目以降における Första 社の所得を増やすという移転価格調整を行うことは適切であろう。

事例 22

78. A 社は、鉱山活動に対する政府の許認可及び鉄道の使用に対する政府の許認可を所有している。鉱山許認可は、単独で 20 の市場価値を持つ。鉄道許認可は、単独で 10 の市場価値を持つ。A 社は、その他の純資産を保有していない。

79. A 社の非関連者である Birincil 社は、A 社の持分 100%を 100 で取得する。この取得に関する Birincil 社の会計上の買収価格の内訳は、鉱山許認可の買収価格が 20、鉄道許認可が 10、鉱山許認可及び鉄道許認可の間に生まれるシナジーに基づくのれんが 70 である。

80. Birincil 社は取得後直ちに、鉱山許認可及び鉄道許認可を A 社から Birincil 社の子会社である S 社へ移転させた。

81. A 社との取引に対して S 社が支払う独立企業間価格の移転価格分析を行うに当たり、譲渡された無形資産を具体的に特定することが重要である。Birincil 社による A 社からの独立企業間での取得の場合と同様に、S 社に譲渡される許認可に関連するのれんについて、企業内事業再編の一部としてその価値が消滅したり損なわれたりすることはないと一般的には仮定すべきであるため、当該のれんは考慮されるべきである。

82. よって、A 社と S 社間の取引に係る独立企業間価格では、鉱山許認可、鉄道許認可及び会計上のれんに帰属する価値を考慮すべきである。Birincil 社が A 社株式に対して支払う 100 は、そのような株式に対して支払う独立企業間価格であり、無形資産の複合的価値に関する有益な情報を示す。

事例 23

83. Birincil 社は非関連者である T 社の持分 100%を 100 で取得する。T 社は研究開発に従事する会社で、いくつかの有望な技術の一部を開発したが、売上はごくわずかしかない。買収価格は、主に、見込みはあるが一部しか開発されていない技術の価値及び T 社の社員が今後さらに新技術を開発する可能性によって正当化される。この取得に関する Birincil 社の買収価格の会計上の内訳は、有形資産及び特許を含む特定された無形資産の 20 とのれんの 80 である。

84. Birincil 社は取得後直ちに、T 社から特許、企業秘密及び技術的ノウハウを含む開発済み又は開発途中の技術に係る全ての権利を Birincil 社の子会社である S 社へ移転させた。同時に S 社は、T 社と委託研究契約を締結し、これに従って T 社の従業員

員は、S社の代わりに譲渡された技術の開発及び新技術の開発を独占的に引き続き取り組むことになる。この契約には、T社が受託研究の対価として、その原価にマークアップした額を受けること、また研究契約の下で開発又は改良された無形資産に係る権利は全てS社に属することが規定されている。その結果、S社は、将来の研究に係る資金を全額提供し、将来の研究の一部又は全てがビジネス上実現可能な製品の開発に至らない財務上のリスクを引き受けることになる。S社は、T社から取得した類の技術に責任を有する管理職を含む多くの研究者を抱えている。取引後、S社の研究者及び管理者は、T社の研究者の業務に係る指示及びコントロールについて全責任を持つと仮定する。S社は、新規プロジェクトを承認し、予算の策定・計画及びT社が行う継続中の研究を管理する。T社の研究者は全員、引き続きT社の従業員であり、S社との研究契約に基づく役務提供のみに専念することになる。

85. T社から譲渡された無形資産に対してS社が支払う独立企業間価格、及びT社が提供する継続的な研究開発活動に対して支払う価格の移転価格分析を行うに当たり、S社に譲渡する具体的な無形資産とT社が保持するものとを特定することが重要である。買収価格の内訳に含まれる無形資産の定義及び評価は、移転価格算定上決定的ではない。Birincil社がT社株式に対して支払う100は、会社の株式に対する独立企業間価格であり、T社の事業価値に関する有効な情報を提供する。当該事業の全ての価値は、S社に譲渡された有形資産及び無形資産の価値、並びにT社に残った有形資産、無形資産及び労働力の価値の両方を反映するべきである。事実によっては、買収価格の内訳においてT社ののれんとされた価値のほとんどは、その他のT社の無形資産とともにS社へ移転しているかもしれない。事実によっては、買収価格の内訳においてのれんとされた価値の一部が、T社によって保持されたままであることもあり得る。独立企業原則の下で、T社は、譲渡した技術に関する無形資産に係る権利に対してS社により支払われる価格の一部として、又は取引後数年間でT社の従業員による研究開発活動に対して支払われる対価を通して、このような価値に係る対価を稼得する権利が付与されるべきである。一般的に、企業内事業再編の一部として、価値が消滅したり損なわれたりすることはないと想定すべきである。取得から時間が経ってからS社へ無形資産の譲渡が行われた場合、譲渡された無形資産の価値の増加又は減少に関しては別途の調査が必要である。

事例 24

86. Zhu社はソフトウェア開発コンサルティングに従事する会社である。過去にZhu社は、顧客であるA銀行のATM取引をサポートするソフトウェアを開発したことがある。その過程でZhu社は、ある程度の修正やカスタマイズを伴うとはいえ、他の類似した状況における銀行業の顧客が使用する際にも適応可能性を有する著作権のあるソフトウェアコードを開発し、それに関する権利を所有している。

87. Zhu 社の関連者である S 社が、別の銀行である B 銀行の ATM 業務をサポートするソフトウェアを開発する契約を個別に締結したと仮定する。Zhu 社は、A 銀行の用務に従事した従業員を提供して S 社の B 銀行の用務に従事させることにより、この関連者を支援することに同意する。この従業員は、A 銀行の用務において開発された、著作権のあるソフトウェアコードを含むソフトウェア設計及びノウハウにアクセスする。S 社は B 銀行の用務を実施する上で、そのコード及び Zhu 社従業員の役務を使用する。最終的に B 銀行は、このプロジェクトで開発されたソフトウェアを使用するために必要なライセンスを含む ATM ネットワークを管理するソフトウェアシステムを S 社から取得する。Zhu 社が A 銀行の用務で開発した著作権のあるコードは、S 社が B 銀行に供給するソフトウェアに埋め込まれている。A 銀行の用務において開発し、B 銀行のソフトウェアに埋め込まれているコードは、第三者が許諾なしに複製する場合、著作権侵害の申し立てを正当化できるほど十分に広範囲なものである。

88. こうした取引の移転価格分析では、S 社が Zhu 社から、対価の支払を必要とする二つの収益を受け取った点を認識すべきである。一つ目は、B 銀行の用務に従事するために Zhu 社従業員から役務提供を受けたことである。二つ目は、Zhu 社が有する著作権のあるソフトウェアに係る権利を受領し、B 銀行に納めたソフトウェアシステムの基礎として活用したことである。S 社が Zhu 社に対して支払う対価には、役務及びソフトウェアに係る権利の両方の対価が含まれるべきである。

事例 25

89. Prathamika 社は多国籍企業グループの親会社である。Prathamika 社は幾つかの大きな訴訟問題に関わっており、その社内法律部門は Prathamika 社の代理として大規模な訴訟を管理することに熟練している。そのような訴訟に取り組む過程で、Prathamika 社はこの産業独自のもので著作権のある文書管理ソフトウェアツールを開発した。

90. S 社は Prathamika 社の関連者である。S 社は、Prathamika 社の法務部門が経験したものに類似した複雑な訴訟に巻き込まれた。Prathamika 社は、その法務部門から 2 名を S 社に派遣し、S 社の訴訟業務に従事させることに同意した。Prathamika 社から派遣された 2 名は、その訴訟に関連する文書を管理する責任を負っている。この責任を負担する上で、彼らは Prathamika 社の文書管理ソフトウェアを利用している。但し、その文書管理ソフトウェアを他の訴訟問題に使用する権利又は S 社の顧客に提供する権利は S 社に与えていない。

91. こうした状況下で、Prathamika 社が役務提供取決めの一部として S 社に無形資産に係る権利を譲渡したと扱うことは適切でない。しかし、Prathamika 社の従業員が

経験豊富であるという事実、及びその役務をより効果的・効率的に提供させることができる利用可能なソフトウェアツールについては、Prathamika 社の従業員の役務に対して請求する役務提供料の額に関する比較可能性分析において考慮されるべきである。

事例 26

92. Osnovni 社は、ソフトウェア製品の開発及び販売に従事する多国籍企業グループの親会社である。Osnovni 社は、Osnovni 社と同じ国の上場企業 S 社の持分 100%を価格 160 で取得した。買収の時点で S 社株式の時価総額は 100 であった。S 社の事業に対する競争入札者は 120 から 130 の間の額を S 社に提示した。

93. 買収の時点で S 社には額面価額の固定資産しかなかった。その価値は主に、ソフトウェア製品に関連して開発された無形資産又は開発途中の無形資産に係る権利、及び熟練した労働力から構成されている。Osnovni 社が行った会計上の買収価格の配分は、有形資産に 10、無形資産に 60、のれんに 90 であった。Osnovni 社は、Osnovni グループの既存の製品と、S 社の製品及びその潜在的製品との補完的な性質を鑑みて、取締役会に対するプレゼンテーションにおいて 160 の買収価格を正当化した。

94. T 社は Osnovni 社の完全子会社である。Osnovni 社は従来から、ヨーロッパ市場とアジア市場に関連する無形資産の全ての独占権を T 社にライセンスしている。この事例において、S 社の買収前に T 社に供与されたヨーロッパ市場とアジア市場の過去のライセンスに関する全ての取決めは、独立企業間のものに基づくと仮定する。

95. Osnovni 社は、S 社の買収後直ちに S 社を清算し、その後 S 社製品に関連するヨーロッパ市場とアジア市場における無形資産に係る権利について、T 社に排他的かつ永続的なライセンスを与えた。

96. 上記の取決めの下で T 社にライセンスされる S 社の無形資産について独立企業間価格を決定する際には、買収価格に含まれている S 社株式の当初の市場価格を超えたプレミアムを考慮すべきである。そのプレミアムに、T 社にライセンスされたヨーロッパ市場とアジア市場において Osnovni グループ製品と買収した製品の補完的な性質が反映されている範囲で、T 社は、買収価格のプレミアムの適切な持分を反映した上で、譲渡された S 社の無形資産及びその権利に対して対価を支払うべきである。買収価格のプレミアムが、T 社の市場以外での製品の補完性のみを帰属する場合、当該買収価格のプレミアムは、T 社の地理的市場に関連する S 社の無形資産について T 社が支払う独立企業間価格の算定においては考慮されるべきではない。

会計上の買収価格の内訳における無形資産に帰属する価値は、移転価格算定上決定的ではない。

事例 27

97. A社は多国籍企業グループの親会社で、X国で事業を行っている。A社は、この多国籍企業グループで製造販売する複数の製品に関して、特許、商標及びノウハウを保有している。B社はA社の完全子会社である。B社の事業は全てY国で行われている。B社は、製品Mに関連する特許、商標及びノウハウを保有している。

98. グループの特許保護及び偽造防止活動を併せた事業上の正当な理由で、当該多国籍企業グループは特許の所有権をA社に集中化することにした。よって、B社は製品Mの特許をA社に一括で売却した。売却後、A社は製品Mの特許に関連するあらゆる継続中の機能を果たす責任を負い、あらゆるリスクを引き受ける。詳細な比較可能性分析及び機能分析に基づき、当該多国籍企業グループは、独立企業間価格の算定に使用できる比較対象となる非関連者間取引を特定できないとの結論を出した。A社及びB社は、合意した価格が独立企業間価格に沿っているかを決定する際に適用する最も適切な移転価格算定手法は評価テクニクであると結論付けた。

99. 評価担当者は、資産及び特許を直接評価する評価方法を適用し、製品Mの特許に対して税引後の純現在価値を80と算出している。この分析は製品Mが競合する業界において一般的な使用料率、割引率及び耐用年数に基づいている。しかしながら、製品M及び製品Mに関連する特許権と、業界で一般的な製品及びその製品に関連する特許権との間には重要な差異がある。このため、分析で用いられた使用料率の取決めは、CUP法の分析に必要な比較可能性の基準を満たしていない。評価においては、この差異調整が必要である。

100. 分析に当たり、A社も製品Mの事業全体について割引キャッシュ・フローに基づく分析を行う。この分析は、潜在的な買収の評価においてA社が主に使用する評価パラメーターに基づき、製品Mの事業全体の純現在価値は100としている。製品Mの事業全体の評価100と保有する特許の評価80との差額20については、B社により果たされた機能に対するルーティン機能の対価の純現在価値の反映並びにB社が所有する商標及びノウハウの価値の認識が、不十分であるためと思われる。この状況では、特許の価値80の信頼性をさらに検証することが求められる。

事例 28

101. A社は多国籍企業グループの親会社で、S国で事業を行っている。B社はこの多国籍企業グループのメンバーで、T国で事業を行い、C社もこの多国籍企業グループのメンバーで、U国で事業を行っている。事業上の正当な理由で、当該多国籍企

業グループは S 国以外で行う事業に関連する無形資産の全てを一か所に集約することを決定した。この結果、特許、商標、ノウハウ及び顧客との関係を含む B 社所有の無形資産は、C 社に一括で売却される。同時に C 社は、B 社の全責任の下で、B 社をこれまで製造販売していた製品の受託製造業者として引き続き活動させる。C 社は、B 社の事業に必要な無形資産の更なる開発を含め、取得した事業ラインの管理に必要な人材とリソースを有している。

102. 多国籍企業グループは、C 社から B 社に支払われる独立企業間価格の移転価格分析において使用できる比較可能な非関連者間取引を特定できない。詳細な比較可能性分析及び機能分析に基づき、多国籍企業グループは、最も適切な移転価格算定手法は、譲渡された無形資産の価値を決定する評価テクニックを使用することであると結論付けた。評価を行う際、多国籍企業グループは、具体的な無形資産の全てに関連する特定のキャッシュ・フローを確実に区分できない。

103. こうした状況で、C 社が B 社から売却された無形資産に対して支払う独立企業間対価を決定する際、資産ごとに評価を試みるより、譲渡された無形資産を統合して評価を行う方が適切なことがある。これは特に、個別に特定された無形資産及び個別に評価されたその他の資産の価値に対する最善の見積り額の合計と、事業全体の価値に大きな差異がある場合に該当する。

事例 29

104. 多国籍企業グループの親会社である Pervichnyi 社は、X 国に設立され、同国で事業を行っている。1 年目以前に Pervichnyi 社は、製品 F に関連する特許及び商標を開発した。同社は、X 国にて製品 F を製造し、世界各国の関連販売会社へ供給した。この事例において、各販売会社に対する販売額は、常に独立企業間価格であることを前提とする。

105. 1 年目の初めに、Pervichnyi 社は完全子会社である S 社を Y 国にて設立した。経費削減の目的から、Pervichnyi 社は製品 F の製造を全て S 社へ移管した。Pervichnyi 社は、S 社の設立時に製品 F に関連する特許及び商標を S 社へ一括で売却した。このような状況において、Pervichnyi 社及び S 社は、割引キャッシュ・フローによる評価テクニックを用いて譲渡された無形資産の独立企業間価格を算定することを求める。

106. この評価分析によれば、Pervichnyi 社は、X 国で製品 F の製造を継続することにより現在価値 600 の税引後残余キャッシュ・フローを（独立企業原則に基づき、多国籍企業グループのその他のメンバーに対する全ての機能的活動に係る対価の支払い後に）生み出す可能性がある。買い手の視点による評価は、S 社が無形資産を所

有して Y 国で製造すれば現在価値 1,100 の税引後残余キャッシュ・フローを生み出した可能性があることを示している。Pervichnyi 社の税引後残余キャッシュ・フローの現在価値と S 社の税引後残余キャッシュ・フローの現在価値にある差異は、複数の要因に起因する。

107. Pervichnyi 社にとって取り得る他の選択肢は、当該無形資産の所有権を保有し、S 社又は他の供給会社に、Pervichnyi 社に代わって Y 国で製品を製造させることである。この場合、Pervichnyi 社は、現在価値 875 の税引後キャッシュ・フローを生み出すことができるかと計算する。

108. Pervichnyi 社から S 社に移転された無形資産の独立企業間価格を決定する際、両当事者の観点、各当事者にとって現実に利用可能な選択肢、事案特有の事実及び状況を考慮することが重要である。税引後残余キャッシュ・フローの現在価値が、Pervichnyi 社がこれまでと同様に無形資産を保有し事業を継続することで生み出すであろう残余キャッシュ・フローの 600 を下回る価格では、Pervichnyi 社は間違いなく無形資産を売却しないであろう。さらに、Pervichnyi 社が税引後残余キャッシュ・フローの現在価値が 875 を下回る価格で無形資産を売却すると信じる理由もない。Pervichnyi 社が低コストで別の企業に製造させることで製造コストが節減できる場合には、Pervichnyi 社にはこのような委託製造活動を行うという現実に利用可能な選択肢がある。現実に利用可能な選択肢は、無形資産の売却価格を決定する際に考慮されるべきである。

109. S 社が、関連する事実及び状況を全て考慮した後に、取引を行わずに達成可能な税引後利益に比べて税引後利益が低くなるような価格を支払うことは予想されない。割引キャッシュ・フローに基づく評価によれば、事業で無形資産を使用して生み出すことのできる税引後残余キャッシュ・フローの純現在価値は 1,100 である。取引自体が課税対象となる方法も含め、関連する事実を全て検討した上で、その他に利用可能な選択肢に比べて同等かそれ以上の利益を Pervichnyi 社が稼得し、また S 社も当該投資に対して利益を稼得するような価格で交渉が行われたかもしれない。

110. 割引キャッシュ・フローによるアプローチを使用した移転価格分析では、独立企業間価格で取引する非関係者が、費用削減及び予想される税効果が無形資産の価格設定時にどの程度考慮するかを検討する必要がある。ただし、取引自体が課税対象となる方法も考慮し、この金額について、Pervichnyi 社にそのほかに現実に利用可能な選択肢の範囲における税引後残余キャッシュ・フローと同等額を生じさせる価格と、S 社にこの投資及びリスクに対する利益を生じさせる価格との範囲内になるであろう。

111. この事例の事実及び前述の分析は、実際の取引で必要となる分析と比較して、明らかに著しく単純化され過ぎている。しかし、分析には、割引キャッシュ・フロー分析を行うに当たり関連する事実及び状況を全て検討すること、この分析における各当事者の視点を評価すること、並びに移転価格分析を実施する各当事者にとって現実に利用可能な選択肢を考慮することの重要性が反映されている。

第 6 章別添Ⅱ 無形資産のガイダンスに係る事例

1. はじめに

1. BEPS 行動計画の行動 8 では、グループ企業内で無形資産を移転させることによる税源浸食及び利益移転を防止することを目的として、評価困難な無形資産の移転に関する移転価格ルール又は特別措置の策定が義務付けられた。

2. この取り組みの成果は、2015 年最終報告書行動 8～10「移転価格税制と価値創造の一致」（BEPS TP 報告書）に含まれ、改訂された移転価格ガイドライン第 6 章 D.4 節において確認でき、現在、同ガイドラインの一部として正式に組み込まれている。D.4 節では、移転価格目的で評価困難な無形資産（HTVI）の取扱いに対処している。本節では、「どのような状況において納税者の設定した価格設定取決めが独立企業間のものであり、かつ、ある種の評価困難な無形資産の評価に関連する予見可能な開発や事象の適切なウェイト付けに基づいたものであるか、また、どのような状況においてそうでないのかを税務当局が判断することを確保するために、税務当局が受け入れ得る独立企業原則に沿ったアプローチ」について述べている（パラグラフ 6.188）。HTVI アプローチでは、税務当局が *事後的な結果を事前の価格設定取決めの適切性に関する推定証拠と*考えられるよう確保することにより、情報の非対称性の悪影響から税務当局を保護している。同アプローチの下、納税者は、関連者間取引が行われた時に採用した価格算定方法を支援する情報の信頼性を証明することにより、当該推定証拠に反論できる機会を有している。いくつかの追加的な免除規定が存在し、例えば、当該免除規定を適用する条件が満たされた場合は、同アプローチは適用されない。重要なこととして、同アプローチが適用される場合、税務当局は、*事前の価格設定取決めを*評価する際に、独立企業間であれば取引時に作成したであろう独立企業間価格設定取決めの決定を特徴づけるため、税務上の結果に関する *事後的な証拠を用いることができる*（パラグラフ 6.192 参照）。しかしながら、*事後的な証拠は、事後的な結果に基づく情報を取引開始時に合理的に関連者が検討できたか／検討すべきであったかを考慮することなく用いられるべきではない*（パラグラフ 6.188 参照）。

3. BEPS TP 報告書では、HTVI アプローチの実施に関する税務当局向けガイダンスの策定を義務付けている。本ガイダンスは、HTVI アプローチの適用の結果生じる調整を適用する方法について、税務当局間で共通の理解と慣行を浸透させることを目

的としている。本ガイドランスにより、一貫性が向上し、経済的二重課税のリスクが軽減されるはずである。

4. また、BEPS TP 報告書は、現行の免除規定の実質性及び期間の測定を含む BEPS TP 報告書パラグラフ 6.193 の免除規定の実際の適用について、さらなる経験を踏まえ、2020年までにレビューされる旨述べている。

5. 納税者は広範な情報を利用できるのに対し、税務当局は納税者が提供し得る内容以外に利用できる情報が存在しないというこの情報の非対称性への取り組みは、HTVI ガイドランスが本ガイドライン第 6 章 D.4 節に組み込まれた理由の核心部分である。HTVI が移転された場合、当該取引の各関係者は、自身の特別な知識、専門知識及び無形資産が開発され又は使用される事業環境への洞察力に基づく前提を用いて、取引時に評価を行う可能性が高い。税務当局にとって問題なのは、当該評価は納税者の提供した情報に完全に基づいている場合があるため、客観的な評価が極めて困難であるという点である。このような情報の非対称性により、無形資産又はその権利の移転に関する取引価格の設定に関連すると考えられる開発又は事象、並びに当該開発若しくは事象の発生又はそれらの方向性が取引の開始時点で予見されたか又は合理的に予見可能であった範囲について、税務当局が早い段階で確認又は検証する能力は制限される。

6. HTVI ガイドランスの目的は、この問題に対処するためのツールを税務当局に提供することである。パラグラフ 6.189 で確認できる HTVI の定義に当てはまる無形資産の場合、特定の条件下においては、税務当局は、*事後的な結果を事前の価格設定取決め*の適切性に関する推定証拠と考えることができる。実際の収益又はキャッシュ・フローが、価格設定の基礎となった予測収益又はキャッシュ・フローよりも著しく多い又は少ない場合、最初の評価に用いられた予測収益又はキャッシュ・フローはより多かった又は少なかったはずであり、また、当該結果に関する可能性のウェイト付の際に、HTVI に関する取引開始時に把握され、かつ、予想できたであろう内容を考慮して、精査することが必要であるという推定証拠（税務当局の見地から）が存在する。しかしながら、取引時点の予想収益又はキャッシュ・フローを考慮することなく、実際の収益又はキャッシュ・フローに基づいて修正された評価を基礎とすることは不適切であろう。

7. *事後的な結果に基づく事前の価格設定取決め*の評価は、必然的に、移転価格ガイドライン第 1～3 章の指針と、特に本ガイドライン第 6 章及び第 8 章の指針を考慮する。

8. 当該評価を行う際、税務当局は、*事前*の価格設定取決めの適切性に関する推定証拠（本ガイドライン第 6 章 D.4 節の制限内）と考えられる*事後的な*結果だけでなく、税務当局にとって利用可能な、かつ、取引開始時に合理的に関連者が知り得た／知るべきであった、又は検討できた／検討すべきであった HTVI 取引に関するその他のあらゆる関連情報を検討するかもしれない（第 3 章 B.5 節参照）。

9. 重要なこととして、たとえ HTVI アプローチが特定の取引に適用されなくとも、依然として、第 6 章のその他の節を含む、本ガイドラインのその他の部分に基づく調整が適切であるかもしれない。

10. いかなる HTVI アプローチの適用も、ある国・地域の国内法（例えば、適用される時効規定）及び条約枠組を考慮し、納税者に対して税の安定性を促進し、かつ、第一次調整の結果生じる二重課税のリスクを軽減する方法でなされる必要がある。税務当局は、可能な限り早期に HTVI 取引を特定し、同取引に対応する必要がある。

11. HTVI アプローチの性質上、必然的に、タイミングの問題についてある程度考慮する必要がある。ある事案では、HTVI の移転と*事後的な*結果の出現との間の経過時間が、調査サイクル又は行政及び法令上の期間制限と一致していないかもしれない。この問題は、パラグラフ 6.189 に基づく HTVI の定義を満たす無形資産のうち、長期のインキュベーション期間、すなわち、移転後の期間、及び無形資産が商業的に利用可能となり、収益が発生し得る前の期間、を有する無形資産に関する取引において、HTVI アプローチに基づく調整が適切である場合に一層深刻となるかもしれない（パラグラフ 6.190 参照）。

12. 典型的な調査サイクルには既にタイムラグが存在するため、タイミングの問題の影響を誇張すべきではない。例えば、5 年度に 1～3 年度に関する調査が実施されると仮定した場合、調査期間中、税務当局は、1 年度における評価困難な無形資産の移転だけでなく、調査プロセス中に評価され得る移転の*事後的な*結果も特定するかもしれない。税務当局は、*事前*の価格設定の適切性を検討できるよう、潜在的な HTVI の移転を特定し、無形資産を評価する際に納税者が作成した前提を評価し、さらに、当該前提に疑問を投げかけ得る*事後的な*結果（当該結果が調査対象年度の翌年度以降に生じる場合も含む）をもたらす開発に関する情報を追求することが奨励される。

13. 税務当局は、可能な限り早期に HTVI 取引が特定され、同取引への対応がなされることを確保するための調査慣行を適用すべきである。しかしながら、ある事案においては、税務当局が、取引時にリスク評価を行うこと、取引直後に価格設定において基礎とした情報の信頼性を評価すること、又は移転価格が独立企業間価格に

該当するか否かを検討することは困難となるかもしれない点に注意すべきである。そのような分析は、取引の数年後においてのみ可能となるかもしれない。HTVI アプローチの下では、税務当局は、特定の状況下において、取引時における評価を考慮して予測の合理性と可能性のウェイト付を検討するため、*事後的な結果*を用いることができるかもしれない。

14. HTVI アプローチの適用に関する税務当局向けガイダンスは、通常の調査手続きを遅らせ、又は回避する目的で使用されるべきではない。実際、可能な限り早期に HTVI の移転を特定し、推定証拠に基づき迅速に対応することは、行政上のグッドプラクティスの問題として、また、調査及び再調査に関する行政上又は法令上の期間制限の問題に直面することを回避するため、依然として重要である。本ガイダンスにおいて、当該期間制限（各国の主権の問題である）に関する変更点はない。

15. 納税者に対して税の安定性を高め、二重課税のリスクを軽減するため、HTVI アプローチは一貫して適用されることが望ましい。しかしながら、一部の国では、HTVI アプローチを適用する際、例えば、短い調査サイクル又は短い期間制限のために、困難に直面する可能性があるかもしれない。本ガイダンスは、そうした困難の克服を目的とした法律の採用を各国に要求はしていないが、各国が手続き又は法律に対する特定の変更（HTVI の定義に当てはまる無形資産の移転又はライセンスを迅速に知らせるための要件の導入、又は通常の時効規定の修正等）を検討することを妨げるものではない。

16. 第 6 章 D.4 節の HTVI アプローチを適用する際、税務当局は、取引の価格設定（例：マイルストーン報酬、調整可能な要素を含む若しくは含まない継続的使用料、価格調整条項、又はこれらの特徴の組み合わせ）における評価の不確実性を考慮するため、納税者が採用した価格体系とは異なるが、比較可能な状況下において独立企業であれば採用したであろう代替的価格体系を反映した調整を含む、適切な調整を行うかもしれない。パラグラフ 6.185 及び 6.192 を参照されたい。評価困難な無形資産は、信頼できる比較対象取引が存在しない無形資産であるため、税務当局が、比較可能な無形資産に関する独立企業間取引を参照して価格体系への大幅な調整を行うことは期待できない。

17. HTVI アプローチが適用され得るいくつかの実用的方法については、以下の節の事例において説明している。HTVI アプローチの適用においては、次の原則を基礎とすべきである。

- HTVI アプローチが適用される場合、税務当局は、*事後的な結果を事前の価格設定取決め*の前提の合理性に関する推定証拠と考えることができる。
- *事後的な結果*は、取引時に作成されたであろう評価の決定を特徴づける。しかしながら、実際の収益又はキャッシュ・フローの獲得可能性に関する情報について、HTVI の移転時に合理的に関連者が知り得たか／知るべきであった、又は検討できたか／検討すべきであったかを考慮することなく、当該収益又はキャッシュ・フローを評価の基礎とすることは不適切であろう。
- 修正された評価が、無形資産が独立企業間価格に照らして過小又は過大評価で移転されたことを示す場合、移転された無形資産の修正価格は、納税者が主張する支払特性に関係なく、パラグラフ 16 と整合するように、価格調整条項及び／又は条件付支払いを考慮して評価されるかもしれない。
- 税務当局は、可能な限り早期に*事後的な結果*に基づく推定証拠が特定され、同証拠に基づき行動がなされることを確保するための調査慣行を適用すべきである。

2. 事例²

18. 以下の事例は、HTVI ガイドランスの適用に起因する移転価格調整の実際の適用を説明することを目的としている。本事例において設定された独立企業間取決め及び移転価格調整に関する前提は、説明することのみを目的としており、実際の事案又は特定の業種における調整及び独立企業間取決めを明記しているものとして解釈すべきではない。HTVI ガイドランスは、事案ごとに、事案の具体的事実及び状況に応じて適用されなければならない。

19. この事例における事実は、以下を除き、事例 8 と同じである。

- 取引は、パラグラフ 6.189 における HTVI の基準、すなわち、(i) 信頼できる比較対象取引が存在しない、かつ、(ii) 取引開始時点において、移転された無形資産から生じる将来のキャッシュ・フロー若しくは収益についての予測、又は無形資産の評価で使用した前提が非常に不確かで、移転時点で当該無形資産の最

² 当該事例が医薬品分野に焦点を当てているという事実が、本ガイドライン第 6 章 D.4 節又は本ガイドランスの HTVI アプローチの適用を特定業種に制限するものとして解釈されるべきでない点に留意すること。本ガイドライン D.4 節及び本ガイドランスの HTVI アプローチは、活動が行われている業種又は分野に関係なく、パラグラフ 6.189 に基づく HTVI の定義を満たす無形資産に関する取引に適用される。

終的な成功の水準に係る予測が難しいもの)を満たしている無形資産(又は無形資産の権利)の移転に関するものである。

- ・ パラグラフ 6.193 の HTVI アプローチの適用免除規定は、特段の説明がある場合を除き、適用されない。
- ・ したがって、HTVI ガイダンスが適用されるため、税務当局は事後的な結果を事前の価格設定取決めの適切性に関する推定証拠と考えるかもしれない。
- ・ 取引に関して、移転価格調整が正当化される。

20. さらに、本事例では、移転された無形資産の利用から生じる予測収益又はキャッシュ・フローの割引価値を用いた評価方法を参照する。本適用ガイダンス又は以下の事例のいずれにおいても、HTVI に関する取引の独立企業間価格を決定する際に予測収益又はキャッシュ・フローの割引価値を用いる評価方法の使用を義務付けることは意図していない。したがって、当該評価方法の参照は、特定の事案における方法の適切性に関する結論を意味するものとして解釈されるべきではない。予測キャッシュ・フローの割引価値に基づく方法の適用に関する指針は第 6 章のパラグラフ 6.153~6.178 に示されており、本適用ガイダンスは移転価格ガイドラインにおけるその他の関連する指針と整合的に適用されるべきである。

事例 1

21. A 国居住者の企業 A は、医薬品化合物の特許を取得している。企業 A は、同医薬品化合物の前臨床試験を終了し、フェーズ I 及びフェーズ II の臨床試験を通じて同医薬品化合物の取得に成功した。企業 A は、0 年度に同特許権を S 国居住者の関連企業 S へ移転している。移転後は、企業 S がフェーズ III の臨床試験を担当する。部分的に開発された医薬品に関する特許の価格を決定するため、当事者は、特許の残存期間を確定した後、同医薬品の利用に基づき獲得される予測収益又はキャッシュ・フローの見積りを行った。そのようにして移転時に生じた価格は 700 であり、かつ、これは 0 年度に一時金として支払われたと仮定する。

22. 特に、当該納税者は、売上高が年間 1,000 以下、かつ、6 年度までは商業化が開始されないと仮定した。割引率は、同一の開発ステージにある同様の医療区分に分類される医薬品の失敗リスクの分析を行っている外部データを参照して決定された。A 国の税務当局は、たとえ 0 年度における特許権の移転に関する当該事実を認識していたとしても、売上高に関する納税者の前提の合理性を検証する手段はほとんど有していなかったと思われる。

シナリオ A

23. 4年度に、A国の税務当局は、企業Aの0～2年度に関する調査を行い、フェーズIIIの臨床試験が予想よりも早く完了したため、実際には3年度中に商業化が開始されたという情報を得ている。3年度及び4年度における売上高は、移転時点では6年度及び7年度において達成が予想されていた売上高に一致している。当該納税者は、最初の評価の際に売上高がより早期に発生する可能性を考慮していたことを証明することはできず、また、当該開発が予見不能であったことを証明することもできない。

24. 税務当局は、*事後的な結果*により提供された推定証拠を用い、取引開始時に行った評価の際により早期に売上高が発生する可能性が考慮されていなかったと判断する。当該納税者の最初の評価は、適切にリスク調整済みのより早期に売上高が発生する可能性が含まれるよう修正され、その結果、0年度における同医薬品の修正された正味現在価値は700ではなく1,000となる。また、修正された正味現在価値は、HTVIに関して取引前に各当事者が果たした機能、使用した資産及び引き受けたリスク、並びに取引時点において取引後に各当事者が果たす機能、使用する資産、又は引き受けるリスクについての合理的な予測が考慮されている。したがって、本事例の目的上、0年度に予想された独立企業間価格は1,000とすべきであったと仮定する。1,000という価値は、必ずしも実際の結果だけに基づく移転された権利の正味現在価値とは限らない点に留意すべきである（本ガイダンスのパラグラフ6参照）。

25. HTVIアプローチに従い、税務当局は、0年度における300の追加利益を評価するための調整を行う権利を有する。

シナリオ B

26. 税務当局は、*事後的な結果*により提供された推定証拠を用い、取引開始時に行った評価の際により早期に売上高が発生する可能性が考慮されていなかったと判断する。当該納税者の最初の評価は、適切にリスク調整済みのより早期に売上高が発生する可能性が含まれるよう修正され、その結果、0年度における同医薬品の修正された正味現在価値は700ではなく800となる。したがって、本事例の目的上、0年度に予想された独立企業間価格は800とすべきであったと仮定する。800という価値は、必ずしも実際の結果だけに基づく移転された権利の正味現在価値とは限らない点に留意すべきである（本ガイダンスのパラグラフ6参照）。

27. HTVIアプローチに従い、税務当局は、0年度における100の追加利益を評価するための調整を行う権利を有する。しかしながら、本事例では、同特許権の移転の対価の調整が、取引時点で設定した対価の20%以内であるため、パラグラフ6.193の項目(iii)の免除規定が適用される。

事例 2

28. 事実関係はパラグラフ 21~22 と同一である。当該事実関係に基づき、7 年度に、A 国の税務当局は、企業 A の 3~5 年度に関する調査を行い、特許関連製品の 5 年度及び 6 年度における売上高が予測売上高に比べ著しく大きいという情報を得ている。最初の評価では、当該納税者はいずれの年度においても売上高が 1,000 を超えることは予想していなかったが、5 年度及び 6 年度それぞれの売上高は 1,500 という結果が示されている。当該納税者は、最初の評価の際に売上高が当該水準に達する可能性を考慮していたことを証明することはできず、また、売上高が当該水準に達した原因が予見不能な開発にあったことを証明することもできない。

29. 税務当局は、*事後的な結果*により提供された推定証拠を用い、評価の際に一層大きな売上高となる可能性があることを考慮すべきであったと判断する。当該納税者の最初の評価は、適切にリスク調整済みのより早期に売上高が発生する可能性が含まれるよう修正され、その結果、0 年度における同医薬品の修正された正味現在価値は 700 ではなく 1,300 となる。また、修正された正味現在価値は、HTVI に関して取引前に各当事者が果たした機能、使用した資産及び引き受けたリスク、並びに取引時点において取引後に各当事者が果たす機能、使用する資産、又は引き受けるリスクについての合理的な予測が考慮されている。したがって、本事例の目的上、0 年度に予想された独立企業間価格は 1,300 とすべきであったと仮定する。1,300 という価値は、必ずしも実際の結果だけに基づく移転された権利の正味現在価値とは限らない点に注意されたい（本ガイダンスのパラグラフ 6 参照）。

30. HTVI アプローチに従い、税務当局は、600 の追加利益を評価するための調整を行う権利を有する。本事例の目的上、本ガイドライン第 6 章パラグラフ 6.193 の免除規定は適用されないと仮定する。

31. 調整を実施する一つの方法は、0 年度に支払われた金額を再評価することである。しかしながら、一時金支払いの大幅な修正は、無形資産を評価する際に高い不確実性により引き起こされるリスクを強調し、さらには、この重大な不確実性の観点から、代替的な支払体系と統合的な調整が、第三者であれば行ったであろう調整とより整合的かもしれないか否かについて考慮する必要性を生じさせる（本ガイダンスのパラグラフ 16 及び本ガイドライン第 6 章のパラグラフ 6.183 参照）。

32. 評価の際の高い不確実性に対処するための比較可能な状況における無形資産の移転に関する価格設定取決めの証拠は、0 年度における調整を行うことに対する適切な代替方法を指し示すかもしれない。例えば、医薬品分野では、開発フェーズの成功裏の完了又は特定の市場における規制当局の承認に基づき、初期の一時金支払いと追加的な条件付支払いの取決めを組み合わせることを通じて、独立企業へ特許権を移転することが一般的であると仮定する。この場合、最初の市場承認は 3 年度に得られたと仮定する。したがって、税務当局は、3 年度における追加の支払いを通じた支払不足の補てんが、比較可能な状況における独立企業間慣行と整合していると判断するかもしれない。本パラグラフでは、関連事業分野において特定の種類の無

形資産の移転に対する支払形態に関する一般慣行が存在する場合にのみ支払形態の修正が起り得るということを示す意図はなく、また示すものでもない点に留意すべきである。

33. 本事例により説明された原則は、税務当局が実際に 0～2 年度に関する調査とその後の 3～5 年度に関する二度目の調査を実施するか否か、又は 3～5 年度に関する調査のみを実施するか否かに関係なく適用される。両シナリオでは、最初の評価に対する修正は 7 年度に現れる *事後的な証拠*に基づき正当化され、あらゆる条約又は国内法上の制限を受けることを条件として、当該過小評価は第 6 章 D.4 節の HTVI アプローチに基づき正常な評価へ修正されるかもしれない（パラグラフ 6.192 参照）。

3. HTVI アプローチに関する紛争の未然防止と解決

34. 本ガイドランスの目的は、国・地域による HTVI アプローチの適用における一貫性を向上させ、その結果、経済的²二重課税のリスクを軽減することである。本ガイドランスに加え、二重課税の事例を回避し、HTVI 取引における税の安定性を高めるために納税者が自由に使用できるその他のツールも存在するかもしれない。

35. 特に、本ガイドラインの第 6 章では、条約締結国の権限のある当局間で二国間又は多国間の合意がなされた場合、関係する国・地域において確実性のレベルが向上し、二重課税の可能性を軽減し、さらに、移転価格の紛争が未然に予防されるかもしれない事前確認について詳細に議論している。二重課税の防止と納税者に対する安定性の提供における APA の役割を認識し、本ガイドラインのパラグラフ 6.193 では、HTVI の譲受及び譲渡を行う国・地域間で、当該期間において有効な二国間又は多国間の APA により HTVI の移転がカバーされている場合、HTVI アプローチは適用されないとしている。

36. この点、BEPS 行動 14 最終報告書「紛争解決メカニズムの効率化」（BEPS 行動 14 報告書）では、国・地域が二国間 APA を実施する能力を有している場合は直ちに実施することをベスト・プラクティスとして推奨している（ベスト・プラクティス 4）。さらに BEPS 行動 14 報告書の要素の一つとして、二国間の APA 制度を有する各国は、適切な場合には、APA の対象年度より前の課税年度においても関連事実及び状況が同様であり、かつ、当該事実及び状況を調査で検証することを条件として、適用される期間制限に従って、APA の過年度への遡及適用を認めるべきとしている。

37. HTVI アプローチの適用の結果、二重課税が発生した場合、OECD 移転価格ガイドラインのパラグラフ 6.195 において、適切な条約に基づく相互協議へのアクセスを通じて解決されることが重要であろうと述べている。したがって、本ガイドランスは、第 25 条とそのコメンタリー、及び BEPS 行動 14 最終報告書においてなされたコミットメントと併せて読まれるべきである。同報告書は、BEPS 包摂的枠組参加国が誓約した、効果的かつ効率的な相互協議に対する障害を取り除く特定の措置から成る紛争解決に関するミニマム・スタンダードについて記載している。

38. HTVI アプローチの文脈において、第 25 条の下、相互協議手続は、「条約に適合しない課税を受けたと認める者又は受けることとなると認める者が、課税が行わ

れ又は通知されることを待たずに、納税者により開始され得ること、相互協議手続を開始するためには、納税者が、一方又は双方の締約国の措置が当該課税をもたらすこと、及び当該課税が単に起こり得るというだけでなく、蓋然性のあるリスクとして現れることを証明しなければならず、また、これを証明すれば足りる。」ということと特に関連している（OECD モデル租税条約第 25 条コメンタリーのパラグラフ 14 参照）。適切な租税条約に基づくこの可能性は、タイミングの問題に関して生じるいくつかの問題を軽減し、また、未解決の二重課税の事例を減少させるかもしれない。

39. 最後に、HTVI 取引に関連する、BEPS 行動 14 最終報告書で推奨されているベスト・プラクティスの一つは、各国が、一定の事案において当初更正後に、関連事実及び状況が同様であり、かつ、当該事実及び状況を調査で検証することを条件として、納税者が申告済課税年度にも同様に生じ得る問題につき、相互協議を通じた複数年度の解決を要請することを認めるための適切な手続を実施すべきということである。

第 8 章別添 費用分担契約に関する指針を説明する事例

事例 1

1. 事例 1 は独立企業原則と整合した結果をもたらすために、貢献を価値（すなわち、独立企業間価格）で評価すべきであるという一般原則を説明するものである。

2. A 社及び B 社は多国籍企業グループに属する企業であり、CCA を締結することを決定した。A 社はサービス 1 を、B 社はサービス 2 を提供する。A 社及び B 社はそれぞれ、両社のサービスを「消費」している（すなわち、A 社は B 社が提供するサービス 2 の収益を受け、B 社は A 社が提供するサービス 1 の収益を受ける）。

3. サービスの費用及び価値は以下のように仮定する。

役務 1 の提供費用（A 社に発生する費用）	1 単位当たり 100
役務 1 の価格（すなわち、役務 1 の提供につき A 社が B 社に請求するであろう独立企業間価格）	1 単位当たり 120
役務 2 の提供費用（B 社に発生する費用）	1 単位当たり 100
役務 2 の価格（すなわち、役務 2 の提供につき B 社が A 社に請求するであろう独立企業間価格）	1 単位当たり 105

4. 初年度以降、A 社はサービス 1 を 30 単位、B 社はサービス 2 を 20 単位、当該グループに対して提供している。CCA に基づく費用と収益の計算は以下のとおり。

A 社の役務提供費用（30 単位×1 単位当たり 100）	3,000（総費用の 60%）
B 社の役務提供費用（20 単位×1 単位当たり 100）	2,000（総費用の 40%）
グループの総費用	5,000
A 社により行われる貢献の価値（30 単位×1 単位当たり 120）	3,600（総貢献の 63%）
B 社により行われる貢献の価値（20 単位×1 単位当たり 105）	2,100（総貢献の 37%）
CCA に基づき行われる貢献の総価値	5,700

A 社及び B 社は、それぞれ、15 単位の役務 1 及び 10 単位の役務 2 を消費する。

A 社への収益：

役務 1：15 単位×1 単位当たり 120	1,800
役務 2：10 単位×1 単位当たり 105	1,050
総計	2,850（5,700 の 50%）

B 社への収益：

役務 1：15 単位×1 単位当たり 120	1,800
役務 2：10 単位×1 単位当たり 105	1,050

総計

2,850 (5,700の50%)

5. CCAにおいて、A社及びB社の貢献の価値は、期待収益の2社それぞれの相対的持分、すなわち50%に一致すべきである。これは、CCAにおける貢献の総価値は5,700であるため、各社は2,850の貢献をしなければならないことを意味する。A社の現物による貢献の価値は3,600、B社の現物による貢献の価値は2,100である。したがって、B社はA社に対して750の調整的支払をする必要がある。この支払にはB社の貢献を2,850まで「上乘せ」する効果があり、A社の貢献を同額まで相殺することになる。

6. 貢献が価値ではなく費用で測定されるとすると、A社及びB社は総収益の50%をそれぞれ受け取るため、総費用の50%、つまり2,500の貢献が求められるであろう。すなわち、B社はA社に(750に代えて)500の調整的支払いをする必要があるであろう。

7. CCAが無ければ、A社は10単位のサービス2を独立企業間価格である1,050で購入し、B社は15単位のサービス1を独立企業間価格である1,800で購入するであろう。最終的にはB社からA社に750が支払われることになる。上記に示されるとおり、この独立企業間の結果は、当該CCAにおいて貢献が価値により測定された時にのみ達成される。

事例 1A

8. 事実関係は事例1と同じである。パラグラフ8.27の指針にしたがって、事例1と同じ結論を得るもう一つの方法は、下記に示す二段階プロセスを適用することである。

9. ステップ1(費用で測定される貢献) : A社は総費用5,000の50%、つまり2,500を負担する。A社の現物による貢献の費用は3,000である。B社は総費用の50%、つまり2,500を負担する。B社の現物による貢献の費用は2,000である。したがって、B社はA社に500の追加的支払いをしなければならない。これは、現在の価値に関連する調整的支払いを反映している。

10. ステップ2(CCAへの追加的な価値の貢献の考慮) : A社は単位当たりの費用に対して20の価値を加えている。B社は単位当たりの費用に対して5の価値を加えている。A社は10単位のサービス2(費用に対して50の価値)を消費し、B社は15単位のサービス1(費用に対して300の価値)を消費している。したがって、A社はCCAに対して追加的に貢献した250の価値に対して、250の対価が支払われるべきである。これは、既存の貢献に関連する調整的支払いを反映している。

11. この二段階プロセスは、取決めへ追加的な価値の貢献をした参加者に対して、分担費用に上乗せする個別の追加的な支払いをするものである。一般的に、追加的な価値の貢献は、CCA の目的物に関連して一の参加者が所有する無形資産といった既存の貢献を反映するであろう。したがって、二段階プロセスは、開発 CCA へ特に有益に適用されるであろう。

事例 2

12. サービス 1 の単位当たりの価値が 103 であること（つまり、サービス 1、サービス 2 とも低付加価値の役務提供であること）以外、事実関係は事例 1 と同じである。したがって、サービスの費用と価値の計算を以下のとおり仮定する。

A 社の役務提供費用 (30 単位×1 単位当たり 100)	3,000 (総費用の 60%)
B 社の役務提供費用 (20 単位×1 単位当たり 100)	<u>2,000</u> (総費用の 40%)
グループの総費用	5,000
A 社により行われる貢献の価値 (30 単位×1 単位当たり 103)	3,090 (総貢献の 59.5%)
B 社により行われる貢献の価値 (20 単位×1 単位当たり 105)	<u>2,100</u> (総貢献の 40.5%)
CCA に基づき行われる貢献の総価値	5,190
A 社及び B 社は、それぞれ、15 単位の役務 1 及び 10 単位の役務 2 を消費する。	
A 社への収益：	
役務 1：15 単位×1 単位当たり 103	1,545
役務 2：10 単位×1 単位当たり 105	<u>1,050</u>
総計	2,595 (5,190 の 50%)
B 社への収益：	
役務 1：15 単位×1 単位当たり 103	1,545
役務 2：10 単位×1 単位当たり 105	<u>1,050</u>
総計	2,595 (5,190 の 50%)

13. CCA において、A 社及び B 社の貢献の価値は、期待収益の 2 社それぞれの相対的持分、すなわち 50% に一致すべきである。これは、CCA における貢献の総価値は 5,190 であるため、各社は 2,595 の貢献をしなければならないことを意味する。A 社の現物による貢献の価値は 3,090 である。B 社の現物による貢献の価値は 2,100 である。したがって、B 社は A 社に対して 495 の調整的支払を行うべきである。この支払には B 社の貢献を 2,595 まで「上乗せ」する効果があり、A 社の貢献を同額まで相殺することになる。

14. この事例では、CCA に対する全ての貢献は低付加価値の役務提供であるため、その結果は独立企業原則と大筋で整合するであろうことから、実務上、貢献を費用で評価することも可能である。この実務的な方法を用いた場合、A 社の現物による貢献の費用は 3,000、B 社の現物による貢献の費用は 2,000 であり、各社は貢献の総

費用の 50% (2,500) に係る費用を負担すべきである。したがって、B 社は A 社に対して 500 の調整的支払を行うべきである。

事例 3

15. サービス 2 の単位当たりの価値が 120 であること（つまり、サービス 1 及びサービス 2 の価値は同じであり、両サービスとも低付加価値サービスではないこと）以外、事実関係は事例 1 と同じである。

A 社の役務提供費用 (30 単位×1 単位当たり 100)	3,000 (総費用の 60%)
B 社の役務提供費用 (20 単位×1 単位当たり 100)	<u>2,000</u> (総費用の 40%)
グループの総費用	5,000
A 社により行われる貢献の価値 (30 単位×1 単位当たり 120)	3,600 (総貢献の 60%)
B 社により行われる貢献の価値 (20 単位×1 単位当たり 120)	<u>2,400</u> (総貢献の 40%)
CCA に基づき行われる貢献の総価値	6,000
A 社及び B 社は、それぞれ、15 単位の役務 1 及び 10 単位の役務 2 を消費する。	
A 社への収益：	
役務 1：15 単位×1 単位当たり 120	1,800
役務 2：10 単位×1 単位当たり 120	<u>1,200</u>
総計	3,000 (6,000 の 50%)
B 社への収益：	
役務 1：15 単位×1 単位当たり 120	1,800
役務 2：10 単位×1 単位当たり 120	<u>1,200</u>
総計	3,000 (6,000 の 50%)

16. CCA において、A 社及び B 社の貢献の価値は、期待収益の 2 社それぞれの相対的持分、すなわち 50% に一致するべきである。これは、CCA における貢献の総価値は 6,000 であるため、各社は 3,000 の貢献をしなければならないことを意味する。A 社の現物による貢献の価値は 3,600 である。B 社の現物による貢献の価値は 2,400 である。したがって、B 社は A 社に対して 600 の調整的支払をする必要がある。この支払には B 社の貢献を 3,000 まで「上乘せ」する効果があり、A 社の貢献を同額まで相殺することになる。事例 3 は、一般に、貢献の費用に対する独立企業間のマークアップが全く同じであるような状況だとしても、費用による貢献の評価は、独立企業間の結論と同じにはならないということを示している。

事例 4

17. A 社及び B 社はある多国籍企業グループのメンバーであり、CCA を通して無形資産の開発を行うことを決定した。B 社の実績及び経験豊富な研究開発要員といった既存の無形資産を鑑みて、その無形資産の収益性は極めて高いとの見通しである。パラグラフ 8.14 から 8.18 で概説した原則に従って、A 社は自社の従業員によって、契約上引き受けたリスクに対する必要なコントロールを行う機能を含む、開発 CCA

において参加者が期待されるあらゆる機能を果たし、成果物としての無形資産を使用するための独立した権利を得ている。本事例における特定の無形資産が、ビジネスで使用できるまでの開発期間は 5 年と予測されており、開発に成功すれば、使用開始以降 10 年間、価値を保有する見込みである。

18. CCA において、A 社は当該無形資産の開発に係る資金（開発費用の分担は 5 年にわたって毎年 1 億 USD の見込み）を提供することとしている。B 社は既存の無形資産に係る開発権を提供し、無形資産の開発、維持及び使用に関する全ての活動を行うが、CCA の対象物の結果に関わらず、CCA に基づく権利は A 社に与えられる。B 社の貢献（既存の無形資産の使用に加えて活動の実施も含む。）の価値は、第 6 章の指針に従って決定される必要があり、CCA に基づき形成される見込みの無形資産の予測価値から A 社の資金提供の価値を差し引いたものに基づくことになるであろう。

19. 開発が完了すれば、当該無形資産は全世界で年間 5 億 5,000 万 USD の利益をもたらすと見込まれている（6-15 年目）。完成した無形資産について、B 社は B 国での排他的使用権を取得し（6-15 年目まで、毎年 2 億 2,000 万 USD の利益が出る見通し）、A 社は B 国以外の世界中の地域での排他的使用権を取得する（年間 3 億 3,000 万 USD の利益が出る見通し）ことが CCA で規定されている。

20. A 社及び B 社が取り得る現実的な選択肢を考慮し、A 社の貢献の価値はその研究開発に係る資金提供に対するリスク調整後リターンと同等であるとされている。これは年間 1 億 1,000 万 USD（6-15 年目）と決まっていると仮定する¹。しかし、CCA において A 社は 6-15 年目まで毎年（1 億 1,000 万 USD ではなく）3 億 3,000 万 USD の利益という収益を得ると予測される。A 社が得る権利の追加的価値（つまり、A 社の資金提供による投資の価値を超える予測価値）は、B 社の CCA に対する既存の無形資産の提供及び研究開発活動という貢献を反映している。A 社は、受け取った追加的価値に対する支払いをしなければならない。したがって、その差を埋めるために A 社は B 社に調整的支払をする必要がある。実際に、A 社は B 社の貢献に関して、将来収益に関するリスクを考慮しながら、6 - 15 年目に期待される毎年 2 億 2,000 万 USD と現在価値にして等しい調整的支払いをする必要があるであろう。

事例 5

¹ 本事例の目的においては、この結論を導く必要はない。この事例では、この水準のリスクを有するプロジェクトに、毎年 1 億ドルを 5 年間資金提供するという「投資」を行うことは、その後 10 年間、独立企業間の予測利益である毎年 1 億 1 千万ドルを稼得すべきであると仮定している。ここでの結論は、本事例で説明した原則を示すという目的のみを含んでおり、CCA 参加者への独立企業間対価の水準に関する指針は何も示していない。

21. 本事例の事実関係は、A 社が CCA において、参加者によって示されたリスクを伴う機会の引受け又は却下を決定する能力や、その機会に関連するリスクに対し対応するかどうか及びどのように対応するかを決定する能力を有していないことが、機能分析により示されていること以外、事例 4 と同じである。A 社はリスクを軽減する能力もなく、また、他の当事者が自身のために行うリスク軽減活動について評価及び意思決定をする能力も有していない。

22. よって、CCA に関する取引の正確な描写において、パラグラフ 8.15 の指針に基づき A 社は CCA において特定のリスクをコントロールしておらず、結果として CCA の目的物である成果物を共有する権利を有しないことが、機能分析により示される。