

ロケーションセイビング・マーケットプレミアム・グループシナジーに係る利益の帰属に関する最近の議論

GMT 移転価格税理士事務所
代表パートナー 田島 宏一

移転価格税制においては、グループ間での取引を独立企業間で成立するであろう価格で行うことが求められており、その検証にあたっては海外子会社等の各取引に係る利益水準を類似の独立企業（比較対象会社）の利益水準と比較することを基礎として分析が行われてきました。ここで、比較対象会社の選定にあたっては、通常、データベースに登録されている企業母集団の中から消去法で最も類似性の高い会社を選定する方法が取られるため、そもそもの母集団に類似性の高い企業の情報が登録されていない場合、最終的に選定される企業は検証対象となる海外子会社等と所在国が異なる又は属する市場が異なるケースもあり得ます。原則としては利益水準に重要な影響を与えると考えられる諸条件について十分な比較可能性を有する企業を選定しなければなりません。移転価格の実務においては何らかの比較対象を選定しなければ移転価格算定の出発点に立てない面があることから、所在国や市場が多少異なっていたとしても、ある程度経済条件が類似していれば、これを比較対象会社として選定せざるを得ない状況が想定されます。

しかし、比較される両者の所在国・地域が異なれば、雇用する人員の件費水準が異なる可能性があり、利益水準の比較に重要な影響が生じる場合があります。また、事業を行ううえで必要な電気代や水道代などのインフラコスト等も所在国・地域によって異なる場合もあるでしょう。このように事業活動を行う所在地における諸条件の違いによりコストが低く抑えられることロケーションセイビングと呼び、そこで生じた利益（差異）がどの法人に帰属すべきかが議論されてきました。

また同様に、比較される両者の属する市場が異なる場合、一方の市場では需要多寡で価格競争が相対的に低く、他方の市場では供給多寡で価格競争が激しければ、両者が同じ製造活動や販売活動を行っていたとしても比較分析にあたって重要な差異が生じるケースもあります。このように、ある市場に属する企業に比べ、相対的に有利な市場のおかげで追加的に生じる利益のことをマーケットプレミアムと呼び、その利益がどの法人に帰属すべきかが議論されてきました。

また前述のとおり、グループ間取引を独立企業間価格で行うことを求める移転価格税制の性格上、グループに属する海外子会社等と類似の独立企業を比較することとなりますが、グループ企業はグループ全体として利益を最大化することを目的としていることから、グループによるシナジー（相乗効果）を追求することで独立企業に比べて有利な条件で取引を行うことを可能とし、単独の独立企業に比べて高い利益水準を計上できる場合もあります。このように、グループシナジーにより生じた追加的な利益についても、それがどの法

人に帰属すべきかが議論されてきました。

これまで移転価格の実務においては、多国籍企業の本社が多く所在する日本や米国等の技術先進国が議論をリードしてきたこともあり、海外子会社等と比較対象会社との間に利益水準の差がある場合には、その差は親会社が開発した付加価値の高い技術等に起因する超過利益であるとして親会社に帰属すべきと判断されるケースが多かったものと考えられます。しかし近年、中国を初めとした新興国も移転価格の経験を重ねた結果、自国（新興国）に所在する海外子会社等と比較対象会社との利益水準の差が親会社の技術の使用に基づく超過利益だけではなく、ロケーションセイビングやマーケットプレミアムなど比較可能性の問題により生じているものと考え、そうした追加的利益は自国の人件費の低さや市場の需要の旺盛さに起因するものであることから、自国に帰属すべきという主張が強くなってきたものと考えられます。特に新興国と先進国との国家間協議の場においては、こうした差異により生じる利益の帰属に係る議論が長期におよび、協議が進まない一因となっているものと考えられます。

このような中、ロケーションセイビングやマーケットプレミアムによる利益の取扱いについては専門家の間や OECD ガイドラインの改定においても議論の的となっており、先般公表された「OECD 移転価格ガイドライン第 6 章（無形資産に対する特別の配慮）及びその関連条項の改訂の公開草案」（以下「新 OECD ガイドラインディスカッションドラフト」という）においても論じられています。本稿においては、これらの議論に係る最近の動向をご紹介します。

新 OECD ガイドラインディスカッションドラフトでの記述

現行の OECD ガイドライン及び日本の移転価格税制では、ロケーションセイビングやマーケットプレミアムなどについて、原則として同様の事業条件下にある比較対象会社を選定することで、その影響を加味することを求めています。比較分析にあたって、こうした事業条件に差異がある場合、調整計算を加えて比較可能性を高めることが求められますが、調整計算に必要となる比較対象会社の詳細なデータを入手することが困難であるうえ、市場環境等の外部要因による利益への影響額を適切に算定すること自体も困難であることから、こうした市場の差異に関して比較可能性を高めるための調整計算を行うことは現実的ではないと考えられています。そのため、比較対象会社の選定プロセスの中で、こうした差異のある企業を除外し、重要な差異の無い企業を選定することで解決を図るべきと考えられてきました。

しかし、前述のとおり、問題となるのはそうした差異の無い比較対象会社が存在しない又は差異の無い比較対象会社のデータを入手することができない場合であり、新 OECD ガイドラインディスカッションドラフトにおいては、そのような差異の無い比較対象会社が選定できない場合について、以下のステップで検討を行うことが示されています。

【ロケーションセイビングによる利益の帰属の検討ステップ】*1

- ① ロケーションセイビングが存在するの否か
- ② ロケーションセイビングがどの程度の金額生じているのか
- ③ ロケーションセイビングによって恩恵を受けているのがグループ企業なのか、それとも（販売価格の低下等により）顧客又はサプライヤーがそれを享受しているのか
- ④ ロケーションセイビングによる恩恵を顧客又はサプライヤーが全て享受していない場合、同様の状況下で独立企業であればどの程度ロケーションセイビングの恩恵を受けることができるのか

こうしてロケーションセイビングが実際に存在するの否かを確認し、グループ企業が恩恵を受けている金額を測定したうえで、事実関係、事業背景、機能・リスク、保有資産等に基づいて検証対象となる海外子会社等が独立企業であればどの程度それを享受できたかを検討すべきとしています。

また、マーケットプレミアムについても同様に、以下のステップで検討することを示しています。

【市場の要因による利益の帰属の検討ステップ】*2

- ① 市場の要因によるアドバンテージ（恩恵）又はディスアドバンテージ（不利益）が存在するの否か
- ② 当該市場の要因により、それらの影響が無い比較対象と比べて、どの程度、売上、費用、利益の増加又は減少が生じたか
- ③ 市場の要因による恩恵又は不利益が顧客又はサプライヤーにどの程度転嫁されているのか
- ④ 市場の要因による恩恵又は不利益が顧客又はサプライヤーに全て転嫁されていない場合、同様の状況下で活動を行う独立企業であれば、どの程度その恩恵又は不利益の配分を受けたか

ロケーションセイビング及びマーケットプレミアムについては、それらの条件を加味した比較対象会社を選定するか、差異があれば調整すべきと「あるべき論」に止まっていた現行のガイドラインに比べ、差異の調整に係る具体的な検討ステップを示したことに前進は見られますが、その利益水準への影響額の具体的な測定方法及び売り先への転嫁の程度

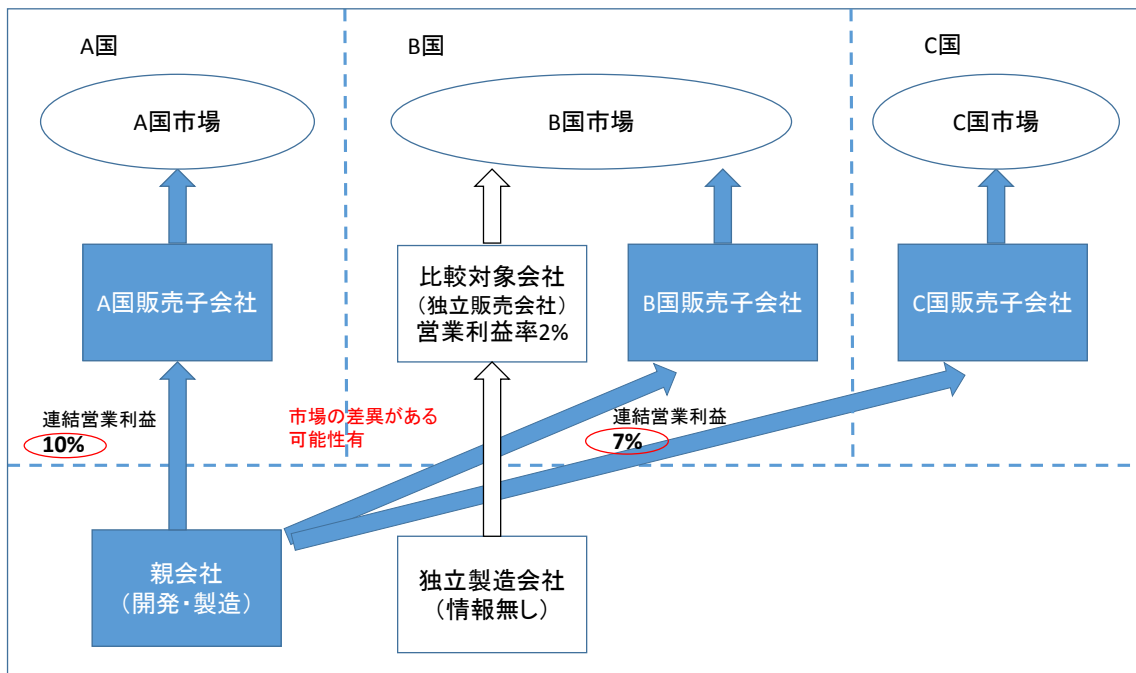
¹ 新 OECD 移転価格ガイドライン D.6.1.3 を参照

² 新 OECD 移転価格ガイドライン D.6.2.8 を参照

を測る具体的な方法については示されておらず、依然として議論の余地があるものと考えられます。こうした市場の特殊な要因等により生じる利益の取扱いに関しては、個別性が強いうえ、どのような比較対象会社のデータが入手できるかによっても取扱いが異なるものと考えられることから、OECD ガイドラインにおいて明確に計算方法を示すこと自体が困難であるとも考えられますが、代表的な事例を紹介するなどして一定の指針が示されることが望まれます。

具体的な調整計算方法の例

マーケットプレミアムの具体的な測定方法の考え方の一つとしては、例えば世界各国の販売子会社を通じて高級ブランド商品を販売する企業グループが、各国で同じ販売方法をとっているにも関わらず、A 国子会社向けの取引では連結で例えば 10%の営業利益率を計上し、それ以外の近隣の B 国、C 国の販売子会社との取引では連結で 7%の営業利益率しか獲得できていないとすると、A 国市場では一定のアドバンテージがあるものと考えられます。原則としては、A 国市場に属し同種の商品を販売する独立の販売会社を選定することで、A 国販売子会社が独立企業として得るべき利益水準を算定すべきものと考えられますが、そのような比較対象会社の選定ができず、B 国や C 国市場等に属する比較対象会社のデータしか得られなければ、連結利益の差 3% (=10%−7%) を基準として市場の要因による差異を解消するための調整計算を行うことなどが考えられます。



ここで、通常、比較対象となる B 国販売会社とその仕入先である独立製造会社との利益配分は不明であることから、この連結営業利益率の差 3%が A 国販売子会社に全て帰属すべきとは言い切れません。事実関係、事業背景、機能・リスク、保有資産等に基づいて検証対象となる海外子会社等が独立企業であればどの程度それを享受できたかを検討していくこととなります。例えば連結営業利益率の差 3%を両者の寄与度に応じて配分し、A 国販売子会社に帰属する部分を B 国比較対象会社の営業利益率 2%に加算することで、A 国販売子会社が得るべき利益水準を推定することも一つの方法として考えられます。^{*3}

ただし、こうした差異により生じた利益の配分（分割割合）を考えるにあたっては、その分割対象となる利益が技術等の優位性によって生まれたものではなく、マーケット・ロケーションの優位性によって生まれたものであることを十分に考慮する必要があると考えられ、残余利益分割法や寄与度利益分割法での分割割合の算定と同様のアプローチで良いのかについては議論があるところと思われます。販売子会社所在国の税務当局としては、そもそも追加的な利益の生じた原因がマーケット・ロケーションの寄与によるものであることから、その利益は所在国に帰属すべきと主張することも考えられ、この配分方法については、独立企業原則に基づきながら、今後も議論されていくものと考えられます。

グループシナジーにより生じた利益の帰属

移転価格税制においては、グループ間取引を『独立企業間価格』で行うことを目的としていることから、海外子会社等への所得配分を検証するにあたっては、類似の独立企業が計上する利益水準を基準として推計することに重きが置かれてきた面があります。しかし、大規模な企業グループに属する海外子会社と、その比較対象となる単独の独立企業とでは、グループシナジーの存在により前提条件が大きく異なる場合があります。例えば、グループ全体で使用される原材料を一括購買することにより仕入れ単価が大きく低下する場合や、グループで統合されたコンピューターシステム、コミュニケーションシステムによる効率化、重複業務の削減などの規模の経済によるコストの削減等により、独立企業では達成できないコストセービングが実現される場合などが考えられます。こうした大規模グループに属する企業と、そうしたコストセービングを実現できない単独の独立企業との間に生じる差異の取扱いについては十分な指針が示されていませんでしたが、先般公表された新 OECD ガイドラインディスカッションドラフトでは、このグループシナジーにより生じる利益の取扱いについて具体的な例示がなされました。

現行の OECD ガイドラインにおいては、何らかの行動や取引を伴わず、ただ単に企業グループに属しているだけで付随的な便益（**incidental benefit**）を享受している場合、グル

³ 国際税務研究会主催 山川博樹氏によるセミナー「国際課税の執行を巡る最近の動向」で紹介された例を参考に筆者解釈

ープ内サービスを受けている又はその対価を支払う必要があると判断されるべきではないということが示されています(パラグラフ 7.13)。なお、ここで言う「付随的な(incidental)」とは、単に企業グループに属していることだけで得られていることを意味し、特定の行動や当該便益を生じさせるための取引が無いことを前提としています。例えば、企業グループに属しているだけで銀行からの格付けが上がり、親会社による債務保証等が無くても借り入れ利子が低くて済む場合などは、「付随的な便益」として、その利子の低下分について親会社に対して対価を支払う必要は無いと考えられます。

今回の新 OECD ガイドラインディスカッションドラフトでは、そうした付随的な便益ではなく、何らかの「協調した行動 (concerted group action)」によりグループシナジーが生じ、グループに属さない同市場の独立企業と比べて多くの便益(又は不利益)を生む場合、独立企業間価格の算定において調整計算が必要となることが示されています。例えば企業グループが、グループの原材料仕入を一つの法人で一括して行うこととし、ボリュームディスカウントを受け、その法人が他のグループ法人に当該原材料を販売する場合、購入条件の優位性を享受するための「協調した行動」を行ったものと考えられます。同様に、本社又は地域統括会社の購買マネージャーが、グループ全体の購買に関してサプライヤーと価格交渉を行い、各グループ企業が当該原材料業者から直接仕入れる原材料単価を下げることに成功した場合、グループ企業を介した原材料取引は無くとも、「協調した行動」が行われたものと考えられます。

このように、「協調した行動」により、シナジーが生じ、多国籍企業グループに比較対象となる単独の独立企業には無い重要な便益(又は不利益)をもたらす場合、①当該便益の内容を精査し、②当該便益の金額を算定し、③当該便益がどのようにグループ間で配分されるべきかを判断する必要があります。

ここで「協調した行動」に起因する重要なグループシナジーが存在する場合、当該便益は各企業の寄与度に応じて配分されることが示されています。例えば、共同購買によるボリュームディスカウントでグループに便益が生じる場合、当該ディスカウントはグループ全体の購買総量の大きさに起因するものであることから、まずその共同購買を主導した者に適切な報酬(役務対価)が配分された後、各グループ企業が、各社の購買量に応じて残りの便益の配分を受けるべきであると考えられます。

以下、新 OECD ガイドラインディスカッションドラフトにおいて示されている事例を参考に筆者が一部意識・加筆し記述します。

共同購買によるボリュームディスカウントの取扱い事例①

ー特定の法人が一括で仕入れを行い各社へ販売する場合ー

多国籍企業グループに属する企業 A が、グループを代表しての使用原材料の共同購買責任者となります。そして A は独立のサプライヤーから原材料を一括で購入し、グルー

プの各関連者に再販売するとします。Aはグループ企業として大量の仕入れを行うことを前提に交渉を行い、通常\$200の原材料単価を\$110に減額させることに成功したとします。この状況において、Aが他のグループメンバーに販売する原材料の独立企業間価格は、通常単価である\$200を基準とすべきではなく、\$110を基準とし、Aの共同購買に係るサービスフィーを考慮して決定すべきであると考えられます。もし、Aの共同購買に係るサービスフィーにつき、比較対象となる独立企業が1単位あたり6\$を得ている場合、Aからグループ企業への販売単価は $\$110 + \$6 = \$116$ となるものと考えられます。この場合、各グループ企業は、共同購買にかかる便益を1単位あたり\$84得ることとなり、Aは共同購買に係る機能に対して1単位あたり\$6の報酬を得ることとなります。^{*4}

共同購買によるボリュームディスカウントの取扱い事例②

ー特定の法人がグループ企業を代表して価格交渉を行う場合ー

上記事例①のケースにおいて、Aが独立のサプライヤーから原材料を一括購入するのではなく、価格交渉のみを代表して行うものとし、各グループ企業は独立のサプライヤーから原材料を直接購入するとします。（また①と同様に、Aの交渉の結果、各サプライヤーは、通常単価\$200の原材料を\$110の単価でサプライヤーから直接購入することができるようになったとします。）この場合、各グループ企業はサプライヤーから直接原材料を購入するためAとグループ企業との間で原材料の売買取引は生じませんが、各グループ企業は、Aの購買機能に対して1原材料当たり6\$の役務対価を支払うこととなります。^{*5}

筆者補足：上記事例①及び事例②では、説明上、共同購買責任者が原材料1単位当たり6\$のサービスフィーを受け取る形で事例が紹介されているため、取引量が大きくなる場合、乗数的にサービスフィーが計算されると、多くの利益が共同購買責任者に帰属するよう見えます。しかし、平成25年度の税制改正でベリール比の使用が導入されたことから、共同購買責任者の果たす機能に比して異常な利益が配分される場合には、移転価格税制上問題が生じる可能性があるものと考えられます。やはり事案ごとに事実関係を精査し、各関連者の果たす機能とリスクを分析したうえで、移転価格定を検討していく必要があるものと考えられます。

共同購買によるボリュームディスカウントの取扱い事例③

A国に本社が所在する多国籍企業グループが、B国（税率30%）及びC国（税率10%）に製造子会社を有するとします。また、当該グループはD国にシェアードサービスセンタ

⁴ 新 OECD ガイドラインディスカッションドラフト D.8.28 を参照

⁵ 新 OECD ガイドラインディスカッションドラフト D.8.29 を参照

一を有するものとします。製造活動を行う B 国及び C 国子会社が、その製造工程において、それぞれ 5,000 個の部材を独立のサプライヤーから購入する必要があるとします。また、D 国のシェアードサービスセンターは、B 国及び C 国子会社を含むグループ企業の購買を含む管理業務を一括して代行しており、その役務対価として D 国子会社で生じたコストに比較対象会社の利益水準に基づいたマークアップを付した額を受け取っているとします。

独立のサプライヤーは当該部材を通常 1 単位当たり \$10 で販売しており、7,500 個を超えるバルクで購入する場合には 5% のディスカウントを行っているとして、D 国子会社の購買担当者が、そのサプライヤーにコンタクトをし、B 国子会社と C 国子会社がそれぞれ 5,000 個を仕入れる場合、グループとしては 10,000 個を仕入れていることになるため割引の対象となるか確認したところ、5% のディスカウントにより合計で \$95,000 の支払いとなることが認められ、B 国子会社及び D 国子会社はそれぞれ 5% 引の価格でサプライヤーから直接購入することができるようになったとします。

シェアードサービスセンターの購買担当者が各子会社の要求する部材の個数を再度確認したところ、B 国及び C 国子会社がそれぞれ 5,000 個の部材を要求したことから、予定どおり 10,000 個をサプライヤーに注文するとします。前述のとおり 10,000 個を購入する場合、5% のディスカウントとなるため支払総額は \$95,000 となりますが、ここで、B 国の税率は 30%、C 国の税率は 10% であることから購買担当者は税務メリットを得るためサプライヤーに、B 国子会社に対して 5,000 個を \$50,000 で請求し、C 国子会社に対して 5,000 個を \$45,000 で請求するよう指示したとします。(サプライヤーとしては合計で \$95,000 を回収できれば問題ないため、この指示に従ったとします。)

このような状況において、B 国税務当局が B 国子会社の費用を \$2,500 減額させる移転価格更正を行うことは妥当であると考えられます。なぜなら、B 国子会社の部材 5,000 個に係る支払金額 \$50,000 はグループシナジーの影響が反映されていないためです。B 国子会社は 5,000 個の部材を単独で仕入れた場合、\$50,000 以下で購入することはできませんが、グループシナジーにより \$2,500 のディスカウントを受けられるはずであり、その恩恵を C 国子会社が全て享受するのは不合理だからです。B 国及び C 国子会社との間に取引はありませんが、この場合、購買に係る支払い方法のアレンジにより、ボリュームディスカウントによる便益の一部が B 国子会社から C 国子会社に移転されたものと考えられます。⁶

⁶新 OECD ガイドラインディスカッションドラフト D.8.30～33 を参照