

移転価格税制と価値創造の一致

行動 8－10 2015 年最終報告書（抜粋）

目次

独立企業原則の適用の指針

移転価格ガイドライン第1章D節の改訂	3
D.1. 商業上又は資金上の関係の特定	3
D.2. 正確に描写された取引の認識	26
D.3. 損失	28
D.4. 政府の政策の影響	29
D.5. 関税評価額の使用	31
D.6. ロケーション・セービング及び他の現地市場の特徴	31
D.7. 集合労働力	34
D.8. 多国籍企業のグループシナジー	35

無形資産

移転価格ガイドライン第6章の改訂	40
A. 無形資産の特定	41
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	48
C. 無形資産の使用又は移転に関する取引	62
D. 無形資産に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	66
第6章の付録 - 無形資産に関する指針を説明する事例	89

低付加価値グループ内役務提供

移転価格ガイドライン第7章の改訂	112
A. 序	112
B. 主要な問題	113
C. グループ内役務提供の事例	121
D. 低付加価値グループ内役務提供	122

費用分担取決め（CCA）

移転価格ガイドライン第8章の改訂	129
A. 序	129
B. CCA の概念	129
C. 独立企業原則の適用	132
D. CCA への参加、脱退又は終了	140
E. CCA の構造及び文書化に関する提言	140
第8章の付録 - 費用分担取決めに関する指針を説明する事例	143

独立企業原則の適用の指針

移転価格ガイドライン第 1 章 D 節の改訂

D.1. 商業上又は資金上の関係の特定

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とした場合において独立企業間で設定された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資金上の関係、並びにこれらの関係に付随する条件及び経済的に関連する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に関連する状況と、独立企業間の比較対象取引に係る条件及び経済的に関連する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資金上の関係を特定すること、及び関連者間取引を正確に描写することに関する指針を示す。この分析の第一の側面は、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の側面からは区別される。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示す。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資金上の関係と、こうした関係に付随する条件及び経済的に関連する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者の業績に影響を与える諸要因に関する幅広い理解を必要とする。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諸要因（事業戦略、市場、製品、サプライチェーン並びに果たす主要な機能、使用する重要な資産及び引き受ける重要なリスクを含む。）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資金上の関係を考察する上で有益な情報を提供する。

1.35 その上で、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）を分析し、関連者間の取引に表れる商業上又は資金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、その取引に係る経済的に関連する特徴についての分析が必要である。経済的に関連する特徴は、取引条件、及び取引が行われた経済的に関連する状況から構成される。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、非関連者間取引との比較を行う前に、関連者間取引に表れている商業上又は資金上の関係における経済的に関連する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資金上の関係において特定される必要がある経済的に関連する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)
- ・ 取引の各当事者が果たす機能で、使用する資産及び引き受けるリスクを考慮に入れたもの（当事者が所属する多国籍企業グループによる、より広範な価値の創造にそれら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産業の慣行 (D.1.2)
- ・ 移転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)
- ・ 当事者の採る事業戦略 (D.1.5)

こうした実際の取引に係る経済的に関連する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 経済的に関連する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係する二つの段階において用いられる。第一の段階は、本章の目的である関連者間取引の正確な描写に係る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けるリスク、移転する製品や提供する役務の性質、並びに当事者の置かれた状況を含む取引の特徴について、前パラグラフで設定された分類に従って、明らかにするものである。上記で分類され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、潜在的取引の条件を評価する際に、当該企業が現実に利用可能な他の選択肢と当該取引を比較し、商業上の目的に合致する明らかにより魅力的な機会を提供する他の選択肢が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、次善の選択肢よりも悪い結果になると予想されない場合にのみ取引を行う。例えば、ある企業は、他の潜在的な顧客が類似の条件下で自社の製品に対してより多くの金額を支払おうとすることを知っている場合、又はより有利な条件下で同額を支払おうとすることを知っている場合には、独立した営利企業のその製品に関して提示する金額を受け入れることはしないだろう。独立企業は通常、現実に利用可能な選択肢を評価する際、複数の選択肢間における経済的に関連するあらゆる差異（例えば、リスクの程度の差異等）を考慮するだろう。したがって、取引に係る経済的に関連する特徴を特定することは、関連者間取引を正確に描写するとともに、選択する取引が、現実に利用可能な他の選択肢よりも商業上の目的を達成するうえで明らかに魅力的な機会を提供するという結論に達するために考慮すべき特徴の範囲を明確化するうえで必須である。第三者にとって現実に利用可能な選択肢の評価は、必ずしもただ 1 つの取引を対象を限定して行われるものではなく、経済的に関連する複数の取引からなるより広範な取決めを考慮に入れることもあり得るから、こうした評価に当たっては、複数の取引からなる、より広範な取決めを視野に入れて、当該取引を評価することが必要若しくは有益であるかもしれない。

1.39 移転価格分析において経済的に関連する特徴又は比較可能性の要素が使用される第二の段階は、関連者間取引に係る独立企業間価格を決定するために、関連者間取引と非関連者間取引との比較を行う第 3 章で設定される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、関連者間取引に係る経済的に関連する特徴を特定する必要がある。第 3 章で設定するように、関連者間の取決めと非関連者間の取決めとの間の経済的に関

連する特徴の差異は、比較される状況の間に比較可能性があるかどうか、及び比較可能性を確保するためにどのような調整が必要とされる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、独立企業は現実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、企業価値に大きな影響を与えるであろう選択肢間の全ての差異を考慮するという考え方に関連付けることができる。例えば、独立企業は、ある製品を与えられた価格で購入する前に、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検討することが通常期待される。したがって、第 2 章第 2 部で論じるように、独立価格比準法（CUP 法）では、関連者間取引に代替する市場での選択肢を直接に用いたならば、両当事者が合意し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大きな影響を与える非関連者間取引に係る全ての特徴が比較可能でなければ、この方法は、独立企業間取引の代替指標としてはより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と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うこととしたであろう金額を見積もることができる。第 2 章第 3 部で取り上げるその他の方法では、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と、これらの企業が関連者間取引において使用した資源の対価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手段として、独立企業間と関連者間の利益指標（例えば、営業利益）を比較することを基礎とする。比較される状況の間に、当該比較に重要な影響を与え得る差異がある場合には、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は、それ自体では独立企業間価格を示すもの足り得ない。

1.41 特定の価格設定方法の適用における、これらの要素の関連性に関する議論は、第 2 章におけるそれらの方法に関する考察を参照。

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資金上の関係の結果又は表れである。関連者間取引は、典型的な例においては、責任、権利義務、及び特定されたリスクの引受けに関する分配、並びに価格取決めを含む、契約によりカバーされる取引の諸側面に関する契約締結時の当事者の意図を反映した契約書によって成立しているかもしれない。取引が契約書上の合意によって関連者間で成立している場合、当該合意は、当事者間の取引を描写し、契約締結時において当事者の相互関係から生じる責任、リスク及び予測される結果がどのように分配されることが意図されていたかを描写するための出発点となる。また、取引条件は、契約書以外の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 しかしながら、契約書だけで、移転価格分析を行うために必要な全ての情報が提供されたり、又は関連する契約条件に関する十分に詳細な情報が提供されることは通常ない。その他 4 つのカテゴリー（パラグラフ 1.36 を参照）に属する経済的に関連する特徴、すなわち、取引の各当事者が果たす機能（使用する資産と引き受けるリスクを考慮に入れたも

の)、移転される資産及び提供される役務の特徴、当事者と当事者が活動する市場の経済状況、及び当事者が追求する経営戦略によって規定される商業上及び資金上の関係を明らかにするには、更なる情報が必要である。まとめると、五つの全てのカテゴリーに属する経済的特徴を分析することで、関連者の実際の行動についての証拠が提供される。この証拠は、有効かつ一貫した情報を提供することによって、契約書の諸要素の内容を明らかにすることができる。もし、取引に係る経済的に関連する特徴が、(契約解釈の適切な原則を考慮したとしても)当該契約によっては明示的にも黙示的にも明らかにされない場合には、移転価格分析上、当該契約からもたらされる全ての情報は、これらの特徴を特定することによってもたらされる証拠によって補完されるべきである。

1.44 次の事例は、実際の商業上又は資金上の関係を特定することによって、契約書上の諸条件を明らかにし、補完する概念を示している。P社は多国籍企業グループの親会社であり、P国に所在している。S国に所在する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社との間の代理契約では、両社が遂行すべき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られていない。他の経済的に関連する特徴、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社にとって重要な投資を意味する。当事者の行動によって示される証拠に基づいて、当該契約書は、当事者間の商業上又は資金上の関係を完全には反映していないと結論づけることができる。したがって、分析は、当該契約書に記載された条件に限定されるべきではなく、S社がメディアキャンペーンを行ったことに関する根拠も含め、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 取引に係る経済的に関連する特徴が関連者間の契約書と一致しない場合、移転価格分析上、実際の取引は、一般に、当事者の行動を反映した取引の特徴に従って描写されるべきである。

1.46 独立企業間の取引においては、当事者間の利益の相反により、(i)契約条件は、当事者双方の利益を反映して決定されること、(ii)一方の当事者は、通常、他方の当事者を契約条件に拘束しようとする事、(iii)契約条件が不適用、又は事実に沿って修正されるのは、一般的にはそれが当事者双方の利益にかなう場合のみに限られること保証される。同様の利益相反は、関連者間の事例では存在しないかもしれず、又はそのような利益相反は、単に又は主に契約上の合意を通じてではなく、支配関係により実施しやすくなる方法で管理されるかもしれない。したがって、関連者間の商業上又は資金上の関係を考慮する際には、当事者の実際の行動を反映させた取決めがいずれかの契約書の条件と実質的に一致するかどうか、あるいは、関連者の実際の行動により、契約条件が遵守されていない、取引の全体像を反映していない、企業によって不正確に特徴づけられ又は分類されている、又は偽りであるということが示されているかどうかを調べるのが特に重要である。行動が経済的に重要な契約条件と完全には一致しない場合、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相互関係における行動との間に重要な差異が存在する場合には、契約条件の文脈から検討される、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、事実に基づく実質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が何かについて疑いがある場合は、取引に係る経済的に関連する特徴に関するあらゆる証拠を検討することが必要である。この検討に当たっては、企

業間の取引条件は、時間の経過と共に変わ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、その変更は変更日から有効に当初の取引が新しい取引に置き換わったことを示すものであるか、あるいは、その変更は当初の取引における当事者の意向を反映するものであるかどうかを判断するために、当該変更を取り巻く状況を調査すべきである。取引から新たに生じた結果を知ったことをきっかけとして何らかの変更が行われたと思料される場合には、特に注意が払われるべきである。パラグラフ 1.78 で議論されているように、リスクの結果が判明している時点においてリスクの引受けと称して行われた変更は、その時点においてはもはやリスクは存在しないため、リスクの引受けを伴わない。

1.48 次の事例は、契約書の条件と当事者の行動との差異の概念を示しており、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。両者は、S 社の事業で使用するために P 社が S 社に知的財産をライセンスする契約書を締結した。S 社は P 社に対して、ライセンスの対価としてロイヤリティを支払うことに同意した。他の経済的に関連する特徴、及び特に果たす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第三者顧客と交渉を行っていること、S 社に対し定期的な技術支援を実施し、それによって S 社は顧客に対し契約どおりの売上を上げることができていること、さらに S 社が顧客との契約を履行することが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。契約上、手数料収入は S 社に支払うこととされているが、大半の顧客は、S 社の共同契約者として P 社を含むことを主張している。商業上又は資金上の関係の分析によって、S 社は P 社の相当な支援がなければ顧客への役務提供ができないことや、自らの能力開発を行っていないことが判明した。契約では、P 社は S 社にライセンスを供与しているが、実際には、ライセンス契約に沿った形でリスク及び機能の移転は行われておらず、P 社が、S 社の事業上のリスク及び成果をコントロールし、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 社の実際の取引の特定は、契約書の条件のみによってなされるべきではない。そうではなく、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ライセンス契約書上の合意と一致しないという結論に至った以上、実際の取引は、当事者の行動により決定されるべきである。

1.49 契約書上の条件が存在しない場合、実際の取引は、取引に係る経済的に関連する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推測する必要があるだろう。状況によっては、商業上又は資金上の関係の実際の成果が、多国籍企業による取引としては認識されないにもかかわらず、実質的な価値の移転という結論が導かれ、当事者の行動からその条件を推測することが必要になるかもしれない。例えば、技術支援が提供される場合、意図的な協調行動（D.8 節の議論のとおり）によりシナジー効果が生じている場合、又はノウハウが派遣された雇用者等によって伝えられている場合がある。これらの関係は、多国籍企業には認識されず、他の関係取引の価格設定に反映されず、契約書によって正式なものとされておらず、会計システム上の記載として表れていないかもしれない。取引が契約書によって正式なものとなっていない場合には、各当事者によってどのような機能が実際に果たされたか、どのような資産が実際に使用されたか、どのようなリスクが実際に引き受けられたかといった点を含む全ての面を、当事者の行動に関する利用可能な証拠から推測する必要があるだろう。

1.50 以下の事例は、多国籍企業によって取引が認識されていない場合において、実際の取引を決定する概念を説明するものである。P 社とその子会社の商業上又は資金上の関係を見直した際に、子会社は、P 社と契約のある独立企業から役務の提供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い、子会社は P 社に対し直接的にも他の取引の価格設定

を通し間接的にも支払いを行っておらず、かつ、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の提供に加えて、P社と子会社の間に商業上又は資金上の関係があり、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。特定された取引の取引条件を決定するため、分析では、経済的に関連する特徴から商業上又は資金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 独立した両当事者間の取引においては、対価は、（使用する資産及び引き受けるリスクを考慮に入れたうえで）各当事者が果たす機能を通常反映する。したがって、関連者間取引を描写し、関連者間取引と非関連者間取引、又は関連者と非関連者の比較可能性を決定するに当たっては、機能分析が必要になる。この機能分析は、取引の当事者が引き受ける経済的に重要な活動及び責任、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、当事者が実際に何を行っているかということ、及び提供する能力に焦点を当てるものである。当該活動や能力は、事業戦略やリスクに関する決定を含む意思決定を含むであろう。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、機能を果たす際における、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も、重要なことは、頻度、性質及び各当事者にとっての価値の観点から見た各機能の経済的重要性である。

1.52 当事者の実際の貢献、能力及びその他の特徴は、当事者が現実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、ここでの機能及び資産は、独立のサービス・プロバイダーが供給中断のリスクを減少させる同様の能力を提供しない場合、その独立した物流会社の機能及び資産とは異なることがある。

1.53 したがって、商業上又は資金上の関係に係る経済的に関連する特徴を特定するプロセスでは、当事者の能力と、その能力が現実に利用可能な選択肢にどのような影響を与えるか、そして同様の能力が潜在的に比較可能な独立企業間の取決めにおいて反映されているかどうかを考慮すべきである。

1.54 機能分析においては、工場及び設備等の使用する資産の種類、価値のある無形資産及び金融資産等の使用、並びに経過年数、市場価値、所在する場所、利用可能な財産権保護などの使用する資産の性質を検討すべきである。

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複数のグループ法人間で細分化していることが明らかになるかもしれない。細分化された各活動の間には、相当の相互依存性が存在しているかも知れない。例えば、物流、保管、マーケティング及び販売の各機能が異なる法的主体間で分割された場合、分割された各活動が効率的に相互作用す

るために、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、マーケティング活動から期待される影響を含めた販売目標の達成には、在庫保管及び物流能力との調整が必要になるかもしれない。こうした必要な調整は、細分化された活動を遂行する特定の、あるいは全ての関連者によって遂行されることもあれば、別個の調整機能を通じて遂行されることもあるほか、その双方の組み合わせを通じて実施されることもある。リスクは、全ての当事者の貢献を通じて低減されることもあれば、又はリスク低減活動が主に調整機能によって実施されることもあり得る。したがって、細分化された活動における商業上又は資金上の関係を特定するために機能分析を実施する場合には、これらの活動が高度に相互依存しているかどうか、また相互依存しているのであれば、その相互依存の性質、及び関連者が貢献する商業的活動がいかんして調整されるかを判断することが重要となる。

D.1.2.1. 商業上又は資金上の関係におけるリスク分析²

1.56 リスクの実際の引き受けは、関連者間取引の価格及びその他の条件に影響を与えるため、それぞれの当事者が引き受けた重要なリスクの特定及び考慮がなされない場合には、機能分析は不完全となる。競争市場において実際の利益はリスクが実際にどの程度実現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、リスクの水準及び引受けは、移転価格分析の結論を出す際に、重要となり得る経済的に関連する特徴である。

1.57 リスクは、事業活動に内在するものである。企業は、収益を獲得する機会を求めて商業活動に取り組むが、そうした機会は、機会を追求するために必要とされる資源が予測よりも大きくなるか、又は期益収益を生み出さないという不確実性を伴う。リスクの特定は、機能及び資産の特定と密接な関係があり、また関連者間の商業上又は資金上の関係を特定し、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 商業上の機会に関連するリスクの引受けは、公開市場における当該機会の潜在的収益性に影響を与え、取決めの関連当事者間で引き受けられたリスクの配分は、取引の結果として生じる利益又は損失が、取引の価格設定を通じて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を行うに際しては、どのようなリスクが引き受けられたか、これらのリスクの引受けやインパクトに関連し影響を及ぼすものとして、どのような機能が果たされているか、取引に関連するいずれの当事者がこれらのリスクを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、関連するリスクを具体的に特定する上で役立つ、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示す。さらに本節では、独立企業原則の下でのリスク引受けに関する指針も示す。機能、資産及びリスクを含む機能分析の一環として本節が提供するリスク引受けに関する詳細な指針については、リスクが機能や資産よりも重要であること

² 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固有のものではない。リスクを引き受ける当事者がそのリスクに効果的に対処する能力を有していなければならないという基本的な概念は、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。

を示すものとして解釈すべきではない。特定の取引における機能、資産及びリスクの関連性については、詳細な機能分析によって判断する必要がある。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、すなわち、取引上のリスクは機能や資産よりも一層特定が困難な可能性があること、及びどの関連者が取引上の特定のリスクを引き受けているかを判断するには入念な分析が必要であることを反映したものである。

1.60 本節の残りの部分で述べられている関連者間取引におけるリスク分析手順の各段階は、そのリスクに関連する実際の取引を正確に描写するうえで以下のように要約することができる。

- 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 節を参照。)
- 2) 特定の経済的に重要なリスクが、取引条件の下で、関連者によって契約上どのように引き受けられているかを決定する (D.1.2.1.2 節を参照。)
- 3) 機能分析により、取引の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及び管理に関連してどのように活動するのか、特に、どの企業がコントロール機能及びリスク低減機能を果たすのか、どの企業がリスクによって生じたアップサイド又はダウンサイドの結果に対処するのか、及び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 節を参照。)
- 4) ステップ 2~3 によって、関連者間取引におけるリスクの引受け及び管理に関連する情報が特定されたことになるだろう。次のステップは、その情報を解釈し、(i) 関連者が D.1.1 節の原則の下での契約条件に従っているか、(ii) 上記 (i) の分析の下でリスクを引き受けている当事者がリスク・コントロールを実施し、かつ、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 (D.1.2.1.4 節を参照。) を分析することによって、契約上のリスク引受けが、関連者の行動及びその他の事実に整合的であるかを判断することである。
- 5) ステップ 1~4 (i) の下でリスクを引き受けている当事者が、リスクをコントロールしていないか、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には、リスクの配分に関する指針が適用される (D.1.2.1.5 節を参照。)
- 6) D.1 節の指針で示されている、当該取引の全ての経済的に関連する特徴に関する証拠を検討することによって正確に描写された実際の取引に対し、その後、適切に配分されたリスク引受けに係る財務上その他の結果及びリスク管理機能に対し適切に対価を支払うことを考慮して、価格を設定すべきである。(D.1.2.1.6 節を参照。)

1.61 本節においてあらかじめ説明及び定義が必要な用語について言及する。「リスク管理」とは、商業的活動に関連するリスクについて評価し、かつ、対処する機能を指すために使用される。リスク管理は次の三つの要素、(i) 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及びその意思決定機能の実際の遂行、(ii) 当該機会に関連するリスクに対処するかどうか、及びどのように対処するかに関して意思決定を行う能力並びにその意思決定機能の実際の遂行、(iii) リスク低減能力、すなわち、リスクの結果に影響を与える措置を講じる能力及びそのリスク低減機能の実際の遂行によって構成される。

1.62 一定のリスクの管理機能は、商業上の機会の創出及び追求にあたり、機能を果たし資産を使用する当事者によってのみ実行可能なものであるが、別の当事者が実行可能なリスク管理機能もある。リスク管理は、必ずしも、個別の機能を包含し、個別の報酬を必要とし、利益を最大化する活動の遂行とは異なるものと考えべきではない。例えば、開発活動を通じた無形資産の開発は、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関連するリスクの低減を含むことがあり、特定のリスクは、開発機能それ自体の遂行を通して低減されることがあるということである。例えば、関連者間の契約上の取決めが、本節の条件の下で尊重されるべき受託研究開発に関する取決めである場合、開発活動を通して遂行されたリスク低減活動に対する報酬は、役務提供に対する独立企業間対価に含まれるだろう。無形資産それ自体のリスクも、当該リスクに関連する残余所得のいずれも、サービス・プロバイダーには配分されないだろう。パラグラフ 1.83 の事例 1 を参照。

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、リスクのアップサイド及びダウンサイドの結果を引き受けることにより、結果として、リスクを引き受ける当事者が、リスクが具現化した際には財務上及びその他の結果を負担することを意味する。リスク管理機能の一部を果たす当事者が、その管理業務の対象であるリスクを引き受けるのではなく、リスクを引き受けている当事者の指示の下でリスク低減機能の遂行を請け負うこともある。例えば、製品リコールリスクを低減するための日常的な活動は、リスクを引き受ける当事者の仕様に従って、特定の製造工程上の品質管理のモニタリングを実施する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ための財務能力は、リスクの引受け又は保留のため、リスク低減機能に対する支払いのため、及びリスクが具現化した場合にリスクの結果を負担するための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当事者による資金へのアクセスに関しては、利用可能な資産と、リスクが具現化した際に発生が予想される費用を負担するために必要な場合において、追加の流動性資産にアクセスするために現実に利用可能な選択肢が考慮される。この評価は、本節の原則の下で正確に描写されたことを前提として、リスクを引き受けている当事者が、関連者と同じ状況にある非関連者と同様に活動しているということに基づいて行うべきである。例えば、所得創出資産に係る権利の使用は、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当事者が、リスクに関連する資金需要を満たすためにグループ内資金を受け取る場合、資金を提供する当事者は、資金上のリスクを引き受けることがあるが、単に資金提供を行った結果として、追加資金の必要性を生じさせた特定のリスクを引き受けることにはならない。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 リスクのコントロールとは、パラグラフ 1.61 で定義されるリスク管理の最初の二つの要素、すなわち (i) 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、及びその意思決定機能の実際の遂行、(ii) 当該機会に関連するリスクに対処するかどうか及びどのように対処するかに関して意思決定を行う能力、並びにその意思決定機能の実際の遂行を含む。当事者は、リスクをコントロールするにあたり、日常的なリスク低減活動を遂行することは必要とされない。かかる日常的な低減活動は、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、これらの日常的な低減活動が外部委託される場合には、リスクのコントロールは、外部委託する活動の目的を定める能力、リスク低減機能の提供者を雇うことを決定する能力、目的が十分に達成されているかどうかを評価する能力、及び必要な場合にはその提供者との契約を変更又は終了することを決定する能力

と、こうした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、当事者は、リスクのコントロールを実施するにあたり、上述した能力と機能遂行の双方が求められることとなる。

1.66 特定のリスクに関する意思決定機能を果たす能力と当該意思決定機能の実際の遂行には、こうした意思決定によって生じ得る予見可能なダウンサイド及びアップサイドのリスクの結果と企業業績を評価するために必要な情報に関する関連分析に基づいて、当該リスクを理解することが含まれる。意思決定者は、当該決定がなされる特定のリスク分野における能力と経験、及びこうした決定が事業に与える影響に関する理解を有しているべきである。意思決定者はまた、意思決定プロセスを支援するため、自ら情報収集を行うことにより、又は関連する情報を特定し入手する権限を行使することにより、関連する情報へアクセスする手段を有しているべきである。そのために意思決定者は、情報収集及び分析の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、適切な情報収集がなされ、分析が十分に行われているかどうかを評価する能力、並びに、必要があればその提供者との契約の変更又は終了を決定する能力が、これらの評価及び意思決定の遂行とともに必要とされる。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召集する会議や、意思決定に関連する取締役会の議事録、及び文書への署名の形で意思決定の結果を単に形式上整えることも、あるいは、リスクに関連するポリシーの枠組みを設定することも（パラグラフ 1.76 を参照。）、リスクのコントロールを証明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・コントロールへの言及は、リスクそれ自体に影響を与えることができること又は不確実性を取り除くことができることを意味するとは必ずしも受け取られるべきでない。リスクには、影響を受けることなく、当該活動を行う全ての事業者に影響を及ぼす商業活動の一般条件にあたるものがある。例えば、一般的な経済状況や商品価格サイクルに関連するリスクは、典型的には多国籍企業グループが影響を与える範囲を超えている。それよりもリスクのコントロールは、リスクを引き受けることを決定すること、及び、例えば投資のタイミング、開発プログラムの性質、市場戦略の策定又は生産レベルの設定を通じてリスクに対処するかどうか、どのように対処するかを決定することに関する能力及び権限として理解されるべきである。

1.68 リスク低減とは、リスクの結果に影響を与えることを期待して採られる手段を指す。かかる手段には、不確実性を減少させる手段、又はリスクのダウンサイドの影響が出現した場合にその結果を軽減する手段を含む。リスクの評価に当たり、事業者は、評価の結果、中核的事業活動に根本的に関わる可能性があると認められるリスクを含め、各種のリスクがもたらす不確実性を引き受け、これと向き合うことを決定することがあるから、コントロールには、リスク低減手段を講じるが必要とされると解釈すべきではない。

1.69 コントロールの概念は、以下の例で説明することが可能である。A 社は、A 社に代わって製品を製造させるため、専門製造業者の B 社を指名する。契約上の取決めによれば、B 社が製造サービスの遂行を請け負うが、製品の仕様とデザインは 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こととされている。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、製造工程における通常の品質管理を遂行するために C 社を雇う。A 社は、品質管理検査の目的、及び C 社が A 社に代わって収集すべき情報を特定する。C 社は A 社に直接報告する。経済的に関連する特徴の分析によれば、A 社がリスクを引き受けるかどうか、及びどのように引き受けるか、並びに当該リスクにどのように対処するかに関する数多くの決定を行う能

力及び権限を行使することによって、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。他にも A 社は、リスク低減機能に関連する評価及び決定を行う能力を有しており、実際にこれらの機能を果たしている。これらの機能には、外部委託された活動の目的を決定すること、特定の製造業者と品質検査を行う事業者を雇うこと、目的が十分に達成されているか否かを評価すること、及び、必要があれば、契約の変更又は終了を決定することが含まれている。

1.70 投資家が自己の勘定で資金を投資するために、ファンドマネージャーを採用したと仮定する³。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には投資家のリスク選好を反映させた方法で、投資家に代わって日常的なポートフォリオ投資を行う権限が与えられることもあるだろうが、投資価値の損失リスクは、投資家によって負担されることになるであろう。このような例では、投資家は、四つの関連する意思決定、すなわち、リスク選好とその結果として要求されるポートフォリオの一部として異なる投資資産を組み込むことによる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）ことに関する意思決定、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関する意思決定、並びにこのファンドマネージャーに運用を委ねる投資額に関する意思決定を通じて、そのリスクをコントロールしている。さらに、投資家は、ファンドマネージャーの活動の結果を評価したいと望むであろうから、一般に、ファンドマネージャーには投資家へ定期的に報告を行うことが求められるであろう。このような場合、ファンドマネージャーは、役務を提供するとともに、自己の観点から（例えば、自己の信用を守るために）自己の事業上のリスクを管理している。顧客を失う可能性を含むファンドマネージャーの事業上のリスクは、その顧客の投資リスクとは区別される。このことは、ファンドマネージャーにより果たされるようなリスク低減活動を行う権限を他者に与えている投資家は、これらの日常的な意思決定を行う者に対し、投資リスクのコントロールを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の具体的な特定

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、事業の目的に与える不確実性のある影響として、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に取られる各ステップにおいては、毎回、企業は費用を支出し又は収益を生み出しており、不確実性は存在し、リスクは引き受けられる。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、及び収益率を追求する株主にとって重要である適切なリスク低減戦略を策定する際に、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、ダウンサイドの影響だけを含意しているわけではない。すなわち、リスクは商業活動において本来的に存在するものであり、企業は利益を生み出す機会を得るために引き受けたいと思うリスクを選択する。利益を追求する企業は、利益を期待することなしに商業上の機会に関連するリスクを引き受けることはない。リスクによるダウンサイドの影響は、予測された望ましい結果が実現しない場合に発生する。例えば、製品が想定していたほど消費者の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、商業上の機会に関連する不確実性のダウンサイドの表れでもある。企業は、リスクに直面しながらも機会の追求による利益を最大化するために、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

³ 金融取引における独立企業間条件の決定に関する経済的に関連する特徴については、更なる指針が策定される予定である。この作業は 2016 年から 2017 年に行われる。

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、リスクから生じる潜在的損益の可能性及び規模によって決定される。例えば、異なるフレーバーのアイスクリームはその会社の単独製品ではないかもしれないし、開発、市場導入及び製品マーケティングに係る費用は最少限だったかもしれない。また、事業管理プロトコルに従っている限り、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、意思決定が現地の好みに関する情報を提供する現地又は地域管理の派遣員により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ヘルスケアの処方、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非排他的なリストは、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、リスクの厳格な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資金上の関係性から、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考慮するように支援するための枠組みを提供することを意図している。不確実性の源泉についての明確化を支援するために、外部又は内部から引き起こされたリスクについて言及する。しかしながら、外部から引き起こされるリスクは、活動によって直接的に生じるものではないため、より関連性が低いという推測はすべきではない。反対に、企業が外部から引き起こされるリスクに向き合い、対応し、低減する能力は、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、重要なリスクを具体的に特定する際に役に立つであろう。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、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を求める移転価格分析の目的を、果たさないであろう。

- a) 戦略的リスク又は市場リスク。これらは、経済環境、政治上若しくは規制上の出来事、競合、技術的進歩又は社会や環境の変化から生じる、主な外部的リスクである。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。重大なダウンサイドの要因が潜在的に存在するが、その企業が外部的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、そのアップサイド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事業上のリスク。これらは、その企業の事業遂行に関連する不確実性を含むであろうし、プロセス及び事業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。状況によっては、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、その他の状況によっては、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、高い基準で作ることについて失敗したために、競争上又は名声上の地位に影響を与える可能性があり、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する企業に優位性を与える。いくつかのインフラリスクは外部から引き起こされ、交通網、政治的及び社会的状況並びに法規則を含むかもしれないが、その一方で、内部から引き起こされ、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、外注取決め並びに IT システムを含むかもしれない。

- c) 財務上のリスク。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、企業の資金の流動性及びキャッシュフロー、財務能力並びに信用力を管理する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部的に引き起こされうるが、コントロール、投資の意思決定、信用条件、インフラリスク又は事業リスクの結果を通して、内部的にも引き起こされうる。
- d) 取引リスク。これらは、商品、資産又は役務の提供に関する商業的な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。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。このようなリスクは多くの場合、保険を通して低減できるが、とりわけ事業又は評判への著しい影響がある場合には、保険はあらゆる潜在的な損失を補償しないことがある。

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係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が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。潜在的なコンパラブルが特定された場合には、それら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 2 つの状況の中で説明することができる。

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かもしれない。灯油の供給者との関係を管理することで実現した信用条件により、運転資金が提供されるため、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、資本コストに関するリスクの影響は、販売機能に対して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、現地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 取引における特定のリスクのコントロールでは、取引から生じる特定のリスクに関連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、商業上の目的を達成するため、かつ、その事業におけるリスクの管理と報告に関してコントロールする枠組みを確立するため、グループ全体として受け入れる用意があるリスクの水準を設定するかもしれない。事業セグメント、営業事業体及び機能部門におけるライン管理によって、商業上の機会に伴うリスクを特定し、評価することがあり、また、リスクに対処し、日常の業務から生じるリスクの結果に影響を与える適切なコントロール及びプロセスを確立することがある。営業事業体が追求する機会、機会に割り当てられた資源が予測利益を生み出すことに係るリスクの継続的な管理を必要とする。例えば、関連企業 2 社による供給取引における完成品の在庫リスクは、生産量を決定することができる当事者がその意思決定の遂行と共にコントロールすることもある。関連企業 2 社間の取引における在庫リスクに対処する方法については、在庫の影響を受ける運転資本の全体的な水準に関して、又は市場において戦略的目的を達成するための適正な最小在庫水準の調整に関して、多国籍企業グループ内のどこかでポリシーの設定対象となることがある。しかし、この広範なポリシー設定は、本パラグラフの製品供給取引の例における固有の在庫リスクの引受け、回避又は低減の決定とはみなされない。

D.1.2.1.2. ステップ 2 : 契約上のリスク引受け

1.77 リスクを引き受ける当事者の特定は、これらのリスクを含む取引に関する当事者間の契約書で設定されることがある。一般的に、契約書において当事者によって意図されたリスクの引受けが設定されている。いくつかのリスクは、契約上の取決めにおいて明確に引き受けられることがある。例えば、販売者は、非関連者である顧客に対する売上に関連する売掛金リスク、在庫リスク及び信用リスクを契約上引き受けることがある。その他のリスクは、黙示的に引き受けられることがある。例えば、当事者の一方に固定の報酬を提供する契約上の取決めでは、予想外の損益を含むいくつかのリスクの結果について、他方の当事者に黙示的に配分している。

1.78 契約上のリスク引受けは、事後に具現化するプラスの結果に関連する潜在的利益の一部又は全部と引き換えに、事後に具現化するダウンサイドの結果に関連する潜在的費用の一部又は全部を負担するという、事前の合意を構成している。重要なことは、事前の契約上のリスク引受けは、リスクの結果が具現化する前にリスクを引き受けることを約束していることの明確な証拠を提供すべきことである。実務上、税務当局による調査は、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、商業上又は資金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。リスクの結果が明白である時の関連会社による意図的なリスク引受けについては、もはやリスクは存在しないため、定義によればリスク引受けではない。同様に、リスクの結果が明白である時になされた税務当局によるリスクの事後的な再配分は、ガイドラインのいずれかの指針や特に D.1.2.1 節の指針に基づくものでない限り、不適切である。

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（又は回避する）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、少額だがより確実な名目上の収益を受け取り、資産を売却せずに保持して活用した場合により高い名目上の期待

収益を獲得できる可能性を捨てるという、売り手の選好を幾分か反映するかもしれない。また、例えば独立企業間における遡及権の無い債権買取の取決めでは、売り手は一定額の支払いと引き換えにその債権の額面金額を値引きすることによって、受け取る利益は低くなるがボラティリティを低減させ、リスクを回避したことになる。リスク引受けを決定する能力及び、リスク分散やリスクを低減し機会から利益を生み出すことができる機能を有すること等によって、リスクにどのように対処するかを決定する能力を持つ専門的な組織が、その要因となることが多い。本質的に当事者は、特定のリスクに関する自身の能力に基づき異なるリスクを望むため、いずれの当事者も、その取決め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管理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、リスクは低いと潜在的に低い収益とを契約上交換することは、常に対等な取引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、リスクの引受け及び管理について、関連者がどのように事業を行うかを決定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、契約上の取決め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当事者が決定されると結論付けるべきではない。したがって、関連者間で支払われる製品又はサービスの価格が一定の水準で設定されている事実、又は特定の利益率へ言及があるという事実から、これらの関連者が特定の方法でリスクを負担し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実際の費用を考慮して補償していることから、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負担しているという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管理し、コントロールするかを決定し、それにより当事者のリスクの引受けを判断し、その結果として最適な移転価格算定方法を選択する。

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、取引の当事者である関連者のリスクに関する機能を分析する。この分析は、具体的で経済的に重要なリスクの引受け及び管理に関連して、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低減機能をどの企業が果たすのか、リスクが具現化した場合のアップサイド又はダウンサイドの結果にどの企業が対処するか、リスクを引き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 節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 社は開発の機会を追求しており、代行して研究の一部を遂行する専門会社 B 社を雇っている。ステップ 1 では、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 では、契約に基づき A 社が開発リスクを引き受け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き

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、開発活動の一部を遂行する決定、専門家にアドバイスを求めるための決定、特定の研究者を雇うための決定、遂行すべき研究の種類及びその研究に与えるべき目的の決定、さらにB社に割り当てる予算の決定が含まれる。A社は、A社のコントロールの下で研究活動の遂行に関する日常の責任を引き受けるB社に対して、開発活動を外注するという手段を講じることにより、リスクを低減した。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、優れた研究活動を確実に遂行すること、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を確実に行使することである。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り、機能分析の証拠に基づいてA社によってコントロールされる。

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き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社は設備を製作し、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社は製造サービスを遂行していると判断される。製造活動による利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、優れたサービスを提供できないという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き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き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社が特定し評価した期待される商業上の機会、及びB社による資産の予測耐用年数の査定を考慮した結果、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。B社は、商業上の機会に対応

するために、必要とされる資産の仕様及びユニークな特徴を提供し、かつ、仕様に従って資産を製作するため、及び 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、当該非関連の顧客と契約交渉をし、非関連の顧客に対して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遂行するリスク低減活動に関して評価し、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、並びにアップサイドリスクを高め、ダウンサイドリスクを低減することは、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連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、資産の費用と同額を資金提供することに限定される。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、融資機会の受入れや拒否に係る意思決定能力も、融資機会に関連するリスクに対処するかどうか、及びどのように対処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き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) 関連者は、D.1.1 節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) リスクを引き受ける当事者は、(i) で分析されたように、リスクの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によって、契約上のリスクの引受けは、当事者の行動及びその他の事実と整合的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 は簡単であるかもしれない。契約上リスクを引き受ける当事者は、その行動において契約上のリスク引受けに対応し、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場合には、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 節を参照) に沿って、当事者の行動は契約書に含まれるリスク引受けと一致しているか、又は契約条件は遵守されているか若しくは不備はないかについて、ステップ 4 (i) で検討すべきである。リスクに関連する契約条件と当事者の行動との間に、経済的に重要であり非関連者間取引の価格設定においては非関連者によって検討されるであろう差異がある場合には、契約条件に一致する範囲の当事者の行動が、一般的

には、リスク引受けに関連する当事者の意思に関する最大の証拠であると捉えるべきである。

1.89 次のような事例を検討してみる。ある製造会社は米ドルを機能通貨とし、ユーロを機能通貨としている別の国の関連販売会社に製品を販売しており、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、製品価格が、長期間にわたって販売会社が使用しているユーロで製造会社から販売会社へ請求されている場合には、契約書上の条件の内容は当事者間の実際の商業上又は資金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契約書上の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 章付属の事例 7 でさらに詳しく説明されており、ここでは、リスクのダウンサイドの結果に関連する費用負担から明らかになる、契約上のリスク引受けと当事者の行動の差異を取り上げている。

1.90 ステップ 4 (ii) では、契約に従ってリスクを引き受ける当事者が、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を考慮に入れながら、リスクをコントロールするかどうか、及びリスクを引き受けるための財務能力があるかどうかを決定すべきである。A 社と B 社の契約によって開発リスクは B 社に配分されるという事実を除く、事例 1 と同じ状況において、ステップ 4 (i) に基づいてリスクの契約上の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場合は、B 社は契約上開発リスクを引き受けるが、開発リスクを評価する能力がなく、A 社の活動に関する意思決定を行わないという事実が変わりはない。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のコントロールを可能にする意思決定機能はない。事例 1 で提供された情報に基づいて、A 社が開発リスクをコントロールする。リスクを引き受ける当事者がそのリスクをコントロールする当事者ではないと決定した場合は、ステップ 5 でさらに検討する必要がある。

1.91 契約では A 社がサプライチェーンリスクを引き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を除く、事例 2 と同じ状況において、ステップ 4 (i) の分析により、B 社が実際にはリスクのダウンサイドの結果を引き受けているというような、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分かることがある。事例 2 で提供された情報に基づいて、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当事者が、ステップ 4 (ii) の下、そのリスクのコントロールを行っていないため、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 社との契約上の取決めと整合的とされるが、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決定される。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ことを可能にする意思決定機能を有していない。ステップ 4 (ii) の下、リスクを引き受ける当事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ことが分かることがある。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、契約上リスクを引き受ける当事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、特定のリスクについてコントロールを行う取引の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関連者が、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）の下に残されていることは、当該関連者が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ことである。その関連者がリスクを引き受けるための財務能力を有している場合は、他の関連者も同じリスクに対してコントロールするという事実が、最初に述べた関連者のリスク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特定のリスクを（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、このリスク引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の費用を共同で負担することに合意する取引における、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関連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関連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に、状況によっては潜在的な複雑性が生じることを考慮すると、コントロールに関するテストは、比較可能なリスク引受けが比較可能な非関連者間取引において特定できる場合に、可能になると考えられるべきである。これらのリスク引受けが比較可能となるには、取引における経済的に関連する特徴が比較可能であることが必要である。このような比較が行われる場合、非関連者間取引において比較可能なリスクを引き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き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、関連者が引き受けるリスクと比較可能なリスクを引き受ける非関連者が、関連者が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関連者がリスクのコントロールを行わないこと、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、当該リスクは、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企業グ

ループに配分されるべきである。コントロール活動を遂行するその他の当事者は、遂行するコントロール活動の重要性を考慮して、適切な報酬を受け取るべきである。

1.99 例外的な状況では、どの関連者もリスクのコントロールを行わず、かつリスクを引き受ける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。このような状況は、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、その事例の事実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決定するだろう。D.2 節に基づく取引の商業的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について、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、リスク引受けによる資金上の及び他の結果並びにリスク管理の報酬を考慮して、価格が設定されるべきである。リスクの引受けは適正な予測利益で対価が支払われるべきであり、リスク低減には適切な報酬が与えられるべきである。それゆえ、リスクの引受け及び低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低減だけを行うが両方を行わない納税者よりも、より多額の予測報酬を得られるであろう。

1.101 パラグラフ 1.83 の事例 1 の状況では、開発リスクを引き受け、コントロールする A 社は、失敗に終わった財務上の結果を負担し、成功した財務上の結果を享受すべきである。B 社は、開発サービスの遂行に対して、適切に遂行できないリスクを盛り込んだ上で、適切な報酬を受け取るべきである。

1.102 パラグラフ 1.84 の事例 2 の状況では、製造活動による利益の創出に関連する重要なリスクは A 社がコントロールを行うため、それらのリスクのアップサイドとダウンサイドの結果は、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リスクをコントロールしており、報酬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連するリスクは 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、そのリスクの具現化に関連する財務上の結果は、A 社に配分されるべきである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 社がコントロールすべきである。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費用と同額を資金提供することに限定される。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、融資機会の受入れや拒否に係る意思決定する能力も、融資機会に関連するリスクに対処するかどうか、及びどのように対処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。事例 3 の状況において、A 社

は、リスクが高い金融資産への投資に関連する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の指標として、リスクフリーリターン以上の利益⁴を獲得する権利はない。リスクは、金融資産に関連するリスクをコントロールし、引き受ける財務能力を有する企業に配分される。事例における状況では、それは B 社である。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。取引の全ての事実と状況を考慮して、D.2 節の指針に基づく取引の商業的合理性の評価が必要かもしれない。

1.104 資金提供に関連する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概念は、無形資産以外の資産への投資にも同様に適用できる。

1.105 当事者は、リスクに関連するコントロール機能について、常に、適切に対価が支払われるべきである。通常、対価は配分されたリスクの結果から生じるため、アップサイドの利益を受け取る権利があり、ダウンサイドの費用は負担する義務がある。当事者が、リスクのコントロールには貢献しているがリスクを引き受けていない状況では、対価は潜在的なアップサイド及びダウンサイドを共有する形となり、コントロールの貢献度に見合ったものであることが適切であるかもしれない。

1.106 特に第 6 章 D 節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発生する。パラグラフ 1.78 で論じたように、契約上の事前のリスク引受けでは、リスクの結果が具現化する前にリスクを引き受けることを約束していることの明確な証拠を提供すべきである。本節のステップに従って、移転価格分析により、予想外の利益に関するものを含むリスクに関連する取引について正確な描写がなされる。これらのステップでは、リスクの引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、そのリスクから発生する予想外の利益を受け取る権利はない（又は、予想外の損失の負担を要求されない）。事例 3（パラグラフ 1.85 を参照。）の状況では、予想外の利益も予想外の損失も A 社には配分されないことを意味する。そのため、事例 3 において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き受ける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連する予想外の損益に対して権利を有し、又は義務を負う。また当該企業は、パラグラフ 1.103 で述べたように、A 社が獲得する権利を有する利益への対価を A 社に支払うことが求められる。

D.1.3. 資産又は役務の特徴

1.107 資産や役務の具体的な特徴における差異は、しばしば、競争市場におけるこれらの価値の差異を、少なくとも部分的には、表している。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決定する場合には、これらの特徴を比較することが有益であろう。考慮すべき重要な特徴には次のものが含まれる。すなわち、有形資産の移転の場合には、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。役務提供の場合には、その役務の特徴と程度が含まれる。無形資産の場合には、取引形態（例えば、ライセンス又は販売）、資産の種類（例えば、特許、商標又はノウハウ）、保護期間及び保護の程度並びに当該資産の使用によって期待される利益が含まれ

⁴ A 社は、例えば D.2 節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。

る。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るであろう無形資産の具体的特徴についての更なる議論は、第6章D.2.1節を参照。

1.108 移転価格算定方法により、この要素に与えられるウェイトは変化する。本ガイドライン第2章で示す方法のうち、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2.15を参照。）。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一部の差異が、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2.23及び2.41を参照。）。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2.69を参照。）。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、使用する資産及び/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概念に関する議論はパラグラフ3.18～3.19を参照。

1.109 実際、粗利益又は営業利益指標に基づく方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、異なる製品であるが、類似の機能が果たされている場合に、その製品に係る非関連者間取引を含めるために比較可能性分析の範囲を拡大することが許容されるかもしれない。しかしながら、このようなアプローチが許容されるかは、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。果たされた類似の機能に基づいて、潜在的に比較可能な非関連者間取引を数多く含めるよう選定を拡大する前に、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

1.110 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、比較可能性を達成するためには、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、商品や役務についての利用可能な代替物を考慮し、関係する市場を特定することが重要である。市場の類似性を決定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（それに関するリスク）、もし関連すれば、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格及び程度、地代、人件費及び資本を含む生産コスト、輸送コスト、市場のレベル（例えば小売又は卸売）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要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。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、現地市場の特徴の比較可能性分析における重要性に関しては、本章の第D.6節で詳述する。

1.111 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 を参照。

1.112 地理的市場も特定されるべき経済状況の 1 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（又は国内市場内の差異でさえ）が極めて重大な意味を有する産業もあるであろう。

1.113 ある多国籍企業グループが類似の関連者間取引を数か国で行っており、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であるかもしれない。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きく異なっている及び/又は各国で果たしている機能が大きく異なっている（大きく異なる資産を使用し、大きく異なるリスクを引き受けている）という状況、及び/又はその事業戦略及び/又は経済状況が大きく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

1.114 取引を描写し、移転価格算定上の比較可能性を決定する際には事業戦略も調査されなければならない。事業戦略は、企業の様々な側面、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を考慮に入れる。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だろう。

1.115 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、同一市場の比較可能な製品よりも低い価格を一時的に設定するかもしれない。更に、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かけ（例えば、スタートアップ費用やマーケティング努力の増加）、その結果、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しか達成しないかもしれない。

1.116 納税者が潜在的比較対象企業とは異なる事業戦略に従っているか否かを判断する際に、タイミングに関して、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、将来の利益増加のために現在の利益を犠牲にすることもある。主張していた事業戦略に納税者が実際には従わなかったため、将来において利益増加が実現しなかった場合は、適切な移転価格上の結果のため移転価格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。この理由一つからも、税務当局は、事業戦略に係る問題について特別に精査することを望むだろう。

1.117 納税者が長期的な利益の増加を見込んで一時的に利益を減らす事業戦略に従っていたか否かを検討する場合には、いくつかの要素を考慮する必要がある。税務当局は、両当事

者の行動を調査して、主張される事業戦略とそれが整合的であるかを判断すべきである。例えば、ある製造企業が、市場浸透戦略の一環として、市場価格に満たない価格を関連者たる販売企業に請求している場合、当該販売企業にとっての費用の節約は、当該販売企業の顧客に請求する価格に反映されているかもしれないし、又は当該販売企業が負担するいっそう大きな市場浸透費用に反映され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、製造企業が設定することもあれば、製造企業とは別に活動する販売企業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。）、又は共同で行動する両者によって設定されることもある。更に、通常は見られない水準の集中的なマーケティング活動と広告宣伝活動は、しばしば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、関連者間取引における当事者間の関係性がその事業戦略の費用を負担する納税者と矛盾しないかどうか、考慮すべき別の要素である。例えば、独立企業間取引において、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、商標又は商号によって製品の価値を高め、又は製品と関連した営業権を高めている場合、比較可能性を確保するためにこの状況は、機能分析により考慮されるべきである。

1.118 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受け入れるであろう期間内に、その費用を正当化するに足る利益を生み出す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ことが認識される。しかしながら、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あるにもかかわらず独立企業が受け入れ可能な期間を超えて継続されている場合には、当該事業戦略についての独立企業的な性格は疑わしいものとなり、移転価格調整が必要となるかもしれない。独立企業であれば受け入れられたであろう期間を決定する場合、税務当局は、当該事業戦略を実施した国における明白な商業戦略の証拠を検討することを望むだろう。しかしながら、最終的には、最も重要な考慮すべき事項は、予見可能な将来までに問題となっている戦略が利益を生むということが（当該戦略が失敗するかもしれないことを認識しつつ）正しく予測し得たかどうか、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、類似の期間につき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

1.119 前節の指針のとおり、移転価格分析によって、当事者間の商業上又は資金上の関係の実態が特定され、また、経済的に関連する特徴の分析によって、実際の取引が正確に描写されるであろう。

1.120 分析を実施するに当たり、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。契約で認められた正式な条件は、当事者の行動に関する分析及び取引における経済的に関連するその他の特徴によって明確化され補完される（D.1.1 節を参照。）。経済的に重要な取引の特徴が契約書と整合的でない場合、実際の取引は当事者の行動が示す取引の特徴に従って描写される。契約上のリスク引受けとリスク引受けに関連する実際の行動は、リスクのコントロール（パラグラフ 1.65～1.68 で定義。）及びリスクを引き受けるための財務能力（パラグラフ 1.64 で定義。）を考慮して分析され、その結果として、契約に基づくリスクの引受けは、D.1.2.1.4 節と D.1.2.1.5 節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 に基づいて、当事者の行動及びその他の事実に従って、配分されうる。したがって、分析によって、当事者間の商業上又は資金上の関係について事実に基づく実質が示され、実際の取引が正確に描写される。

1.121 独立企業原則に基づいて正確に描写された実際の取引の価格を設定するためには、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 1.122～1.125 で示されている例外的な状況が当てはまる場合を除き、実際の取引を無視することも他の取引を代わりに使うこともすべきではない。

1.122 本節では、正確に描写された当事者間の取引を、移転価格算定上、否認することができる状況を説明する。否認は、議論を引き起こすものであり、かつ、二重課税の原因となり得るため、取引の実際の性質を判断し、正確に描写された取引に独立企業間価格を適用するように、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が使わ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、経済的に関連するあらゆる特徴が、当事者が関連者でない検証対象取引における経済的に関連する特徴と同一である場合）において独立企業間でも同一の取引が見られる場合、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という事実だけでは、その取引を認識すべきではないということの意味し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定の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かもしれない。取引に関連する取決めが、全体としてみると、比較可能な状況において商業的に合理的な方法で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、その結果、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可能であった選択肢を考慮に入れて当事者双方が受け入れ可能としたであろう価格を決定することを妨げる場合には、正確に描写された取引は否認され、適切な場合は、代替の取引に置き換えられるかもしれない。取引を全体として見ると非関連者間の取決めにおける商業的合理性が欠けているという指標になることがあるため、多国籍企業グループが全体として、税引き前ベースで不利になるかどうかを検討することは適切な指標になる。

1.123 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的状況において非関連者間で合意される契約の商業的合理性を持つかどうかであって、同一の取引が独立した当事者間で観察されるかどうかではない。独立企業間の取決めの商業的合理性を持つ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。合法的な商業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には、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観察されえないという事実だけでは、取引が独立企業間の取決めの特徴を持っていないということの意味しないことに、再度留意すべきである。

1.124 移転価格算定上、納税者が実際に採用した構造と置き換わるものは、行われた実際の取引における事実と可能な限り近く、また他方で、両当事者が契約締結時点で受け入れ可能な価格に導くことができる商業的に合理的な予測される結果を達成するものであるべきである。

1.125 否認の基準は、次の事例により示される。

事例1

1.126 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、洪水の起こ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、多額の保険金請求の発生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、活動中の不動産保険市場はない。S2 社は関連企業であり、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、多額の保険金請求の可能性を前提に保険の市場が存在せず、移転することや保険をかけないことが、より魅力のある現実的な選択肢かもしれないことから、商業的に合理性のない取引を行った。この取引は商業的に不合理であるため、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。

1.127 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 社への支払いによって利益が減少することはない。S2 社は保険を引き受け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

1.128 S1 社は、製造販売に向けた新製品を生み出すために使用する無形資産の開発に関する研究活動を行っている。S1 社は、20 年にわたる今後の研究から生じるであろう将来のあらゆる無形資産に対する無制限の権利を、一括払いで関連会社 S2 社に移転することに同意した。当該期間に S1 社がどの範囲の開発活動を行うのか不確実であり、かつ潜在的な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、この取決めは、両当事者にとって商業的に非合理的である。本節の指針によって、納税者が採用した支払いの形態を含む取決め構造は、移転価格分析の目的に沿って修正されるべきである。関連者の商業上又は資金上の関係に関して、果たす機能、使用する資産及び引き受けるリスクを含む経済的に関連する特徴に基づき、このストラクチャーの代替が導かれるべきである。これらの事実によって、潜在的に構造が置き換えられる範囲は、この事例の事実にも最も整合的な構造に限定される（例えば、S2 社による資金の提供として、又は S1 社による研究サービスの提供として、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条件付き支払を条件とするライセンスとして、評価が困難な無形資産の指針を適切に考慮し、取決めを作り直すことができるという事実）に依存する。）。

D.3. 損失

1.129 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、その事実は、移転価格算定上の問題に対する特別の調査を引き起こしうる。もちろん、関連企業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、その他の正当な事業上の理由から、実際に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。損失が繰り返し発生する独立企業は、最終的にはそのような条件の下で事業を行うことをやめるであろう。これとは対照的に、損失を計上している関連企業は、当該事業が多国籍

企業グループ全体としての利益につながるものであれば、そのまま事業を継続することがある。

1.130 自らは損失を計上している企業が、利益を計上している多国籍企業グループのメンバーとの間で事業を行っているという事実は、納税者又は税務当局に対し、その移転価格は調査されるべきであると示唆しているといえよう。損失を計上している企業は、当該企業が属する多国籍企業グループから、その活動に起因する利益について適正な対価を受けていない場合がある。例えば、多国籍企業グループにとっては、競争力を保ち全体的な利益を実現するため全範囲の製品の生産及び/又は役務の提供を行う必要があるかもしれないが、一部の製品は経常的に収益を失っているという場合がある。多国籍企業グループのあるメンバーは、利益の出ない製品全てを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。独立企業の場合、適正な役務の対価が支払われない限り、このような役務の提供を行わないであろう。したがって、この類の移転価格算定上の問題に対するアプローチの一つは、独立企業が独立企業原則の下で受け取るのと同様の役務の対価を、損失を計上している企業も受け取っているとみなすことであろう。

1.131 損失の分析において考慮すべき一つの要素は、歴史的、経済的、文化的等の様々な理由から、事業戦略が多国籍企業グループごとに異なりうるということである。市場への浸透を図るために特に低い価格を設定するといった事業戦略を採る場合には、ある合理的な期間における損失の反復発生が正当化されることがある。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、新しい製品や役務を導入するため、更には、潜在的競争企業の出現を阻止するため、一時的に損失を計上する程度までに生産者が商品の価格を下げるということがありうる。しかしながら、著しく低い価格というのは、長期的な利益の向上という明確な目標をもって、一定期間のみに見込まれるはずのものである。そうした価格戦略が合理的な期間を超えて継続されている場合、とりわけ数年以上に渡る比較対象のデータが、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示す場合、移転価格調整を行うことが適切かもしれない。更に、独立企業も同様に価格を決定したであろうと考えられる場合を除き、税務当局は、特別に低い価格（例えば、生産能力の不完全利用の状態における限界費用での価格設定）を、独立企業間価格として認めるべきではない。

D.4. 政府の政策の影響

1.132 価格統制（場合によっては価格の切下げ）、金利統制、役務提供料や経営管理料に対する支払統制、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考慮するために独立企業間価格の調整を行わなければならないということを納税者が検討する状況がある。原則として、これらの政府介入は、特定の国の市場の条件として扱われるべきであり、通常ならば、その市場における納税者の移転価格を評価する際に考慮に入れるべきである。そこで問題となるのは、これらの条件に照らした上で、関連者間で行われた取引が、独立企業間取引と整合的かという点である。

1.133 ここで生じる問題の一つに、価格統制が製品又は役務の価格に影響を与える段階を決定することがある。直接的な影響は、しばしば消費者への最終価格に生じるが、商品を市

場に供給する前の段階で支払われる価格に影響することもある。実際には多国籍企業は、このような統制を考慮してその価格に移転価格調整を行うことなどせず、発生するであろう利益に対する制約を最終販売者に被らせたままにするか、又は最終販売者と中間供給者との間で何らかの方法により負担を分け合うよう価格を設定するであろう。独立した供給企業であれば価格統制によって発生する費用を分担するか否か、また独立企業であれば別の製品ラインや事業機会を模索するかどうかを考慮すべきである。この点に関しては、独立企業であれば、利益を得ることができない条件で、製品又は役務の生産、販売、その他の手段による提供を行う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、当該統制により統制対象商品の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。

1.134 ある関連者が他の関連者に対し支払義務を負っている金額の支払いや、ある関連者が他の関連者に対し独立企業間の取決めに基づき請求するであろう金額の支払いを、国が阻止又は「封鎖」している場合には、特別な問題が生じる。例えば、為替管理により、ある関連者が他の国の関連者から供与された融資に係る金利の海外への支払いが実際に妨げられることがある。このような状況に対する取扱いは、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であろう。原則として、政府の介入が関連者間の取引と独立企業間の取引に対し（法令上、事実上の双方で）等しく適用される場合には、このような問題が関連者間に生じた場合のアプローチは、独立企業間取引の場合に採られるアプローチと税務上同様であるはずである。政府の介入が関連者間の取引にのみ行われる場合には、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、当該介入について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。このような状況が存在する場合、租税条約により条約相手国が採りうるアプローチに具体的に対処することができるかもしれない。

1.135 この分析の難点は、多くの場合、独立企業であれば、支払いが封鎖されているような取引を単純には行わないという点である。独立企業がこのような取決めに締結していることが時折あるが、そのほとんどは、当該契約の後に政府の介入が始まったという理由によるものであろう。しかしながら、厳しい政府介入が既に存在する場合、独立企業であれば、契約を締結することによって、引き渡した製品や役務に対する支払いが行われなかったという大きなリスクを進んで受け入れたりほしきまいであろう。ただし、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、当該独立企業によって提案されている事業戦略から生み出される利益計画や予測収益が当該独立企業に満足できる収益率を十分にもたらす場合には、この限りではない。

1.136 独立企業の場合、政府の介入の対象となる契約は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。一つの可能性は、類似の状況にある独立企業であれば、他の何らかの手段による支払いを強く主張するであろうと仮定して、支払いが関連者間で行われたものと取り扱うことである。このアプローチでは、封鎖された支払いの受領者である当事者を、多国籍企業グループに対する役務提供者として取り扱うこととなる。一部の国において使用可能と思われる代替のアプローチは、納税者の所得とその関連費用を繰り延べることである。換言すれば、封鎖された支払いの受領者である当事者は、封鎖されている支払いを受け取るまで、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。このような状況にある場合、各税務当局の関心は、主としてそれぞれの課税

ベースにある。一方の関連者が、封鎖されている支払いについて控除を主張するのであれば、他方の当事者にはこれに対応する所得が生じているべきである。いずれにしても、納税者は、関連者からの封鎖された支払いに対して、独立企業からの封鎖された支払いと異なった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

1.137 大まかにいえば、独立企業原則は、関連者が輸入した商品の価値（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。）と独立企業が輸入した類似の商品の価値とを比較する場合の原則として、多くの関税当局により適用されている。しかし、関税の評価方法は、OECD が認めた移転価格算定方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、関税の評価額は、税務当局にとって関連者間取引における移転価格の独立企業間の性格を評価する際に有用であろうし、逆もまた同様のことが言える。特に、（とりわけ納税者によって作成されている場合）税関職員は移転価格の算定上重要な取引に関する同時的情報を有している一方で、税務当局は、取引の状況に関する詳細な情報をもたらず移転価格算定文書を有しているであろう。

1.138 納税者の側は、関税目的と税務目的では、価格設定に関し相対立する動機を持っているであろう。一般に、商品を輸入する納税者は、課される関税を低くするため取引価格を低く設定することに関心を持つ（付加価値税、売上税、内国消費税に関しても同じ考え方が成り立つ。）。しかしながら、税務上、当該商品の価格を高くすれば、輸入国において控除できる原価は増加するであろう（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。）。一国内における移転価格の評価に係る税務当局と関税当局の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認められないという事案の数、又はその逆の事案の数を減少させることに役立つはずである。情報交換という分野におけるより大きな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においては、このことは難しいことではないであろう。これらの当局が別々となっている国は、両当局間で情報がより容易に流れるように、情報交換に関する規則の改正を検討することを望むだろう。

D.6. ロケーション・セービング及び他の現地市場の特徴

1.139 パラグラフ 1.110、1.112 及び 6.120 では、事業活動を行う地域別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が示されている。地域別市場間の差異の評価及び適切な比較可能性の調整の決定の際、難しい問題が生じることがある。このような問題は、特定の市場での事業活動に起因する費用節減の検討に関して生じるかもしれない。このような節減は、ロケーション・セービングと言われることもある。その他の状況では、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・デメリットの検討に関して、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

1.140 パラグラフ 9.148 から 9.153 では、事業再編を背景に、ロケーション・セービングの扱いを論じている。これらのパラグラフで記述する原則は通常、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。

1.141 パラグラフ 9.148 から 9.153 の指針に従い、ロケーション・セービングが 2 社以上の関連者間でどのように配分されるかを決定する際、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・セービングの額、(iii) ロケーション・セービングをどの程度多国籍企業グループのメンバーで享受されるか、どの程度非関連者の顧客又はサプライヤーへ転嫁されるか、及び (iv) ロケーション・セービングが非関連の顧客又はサプライヤーに完全に転嫁されない場合に、類似の状況で、事業を行っている非関連者が転嫁されずに残った正味のロケーション・セービングをどのように配分するかである。

1.142 顧客又はサプライヤーに転嫁されないロケーション・セービングの存在が機能分析により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法人及び取引が特定可能な場合、当該現地市場の比較対象は、正味のロケーション・セービングが 2 社以上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利用可能であり、独立企業間価格の決定に利用可能である場合、ロケーション・セービングに対する具体的な比較可能性の調整は不要であるべきである。

1.143 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・セービングの存在及び配分に関する決定及びロケーション・セービングの考慮に必要な比較可能性の調整は、パラグラフ 9.148 から 9.153 の方法による、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含む関連する事実及び状況の全てについての分析に基づくべきである。

D.6.2. 他の現地市場の特徴

1.144 事業活動を行う現地市場の特徴は、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。このような特徴がロケーション・セービングを生み出すことがある一方、その他の特徴はこのようなセービングに直接は関連しない比較可能性の懸念を生み出すことがある。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域別市場の関連する特徴、当該市場の購買力や家計の製品選好、当該市場が拡大又は縮小するか、当該市場の競争度及びその他類似の要因が当該市場で実現され得る価格及び利益率に影響を与えるかが示されるかもしれない。同様に、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、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、有望な市場に近接しているかどうか、及び事業活動を行う地域別市場における類似の特徴によって、考慮すべき市場の利点又は欠点が生じることが示されるであろう。適切な比較可能性の差異調整は、比較可能性を向上する信頼し得る調整が特定される場合、このような要因を説明するために行われるべきである。

1.145 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際、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域別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一の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は特定可能であり、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。

1.146 合理的に信頼し得る現地市場の比較対象を特定できない場合、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では、関連する事実及び状況を全て検討すべきである。ロケーション・セービングと同様、信頼し得る現地市場の比較対象を特定できない場合、以下について検討する必要がある。それは、(i) 市場のメリット・デメリットが存在するか、(ii) 収益、費用又は利益の増減額は、他の市場において特定された比較対象の収益、費用又は利益と比較した場合、現地市場における市場のメリット・デメリットに起因するか、(iii) 現地市場の特徴の利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転嫁されるか、(iv) 現地市場の特徴に起因する利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転嫁されていない場合、類似の状況で事業活動を行う非関連者がこのような正味の利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。

1.147 合理的に信頼し得る現地市場の比較対象を特定できない場合、現地市場の特徴に関する比較可能性の差異調整の必要性が、複数の異なる状況で発生することがある。状況によっては、市場のメリット・デメリットが関連者間で移転される商品又は提供される役務に関する独立企業間価格に影響を与えることがある。

1.148 その他の状況では、関連者間の事業再編又は無形資産の移転によって、取引の一方の当事者が現地市場の有利な点に係る利益を得ることを可能にするかもしれないし、事業再編又は無形資産の移転が存在しなければできなかった方法で、この当事者が現地市場の不利な点に係る負担を引き受けざるを得なくなるかもしれない。このような場合、予期される現地市場の有利な点又は不利な点が、事業再編又は無形資産の移転に関して支払われた独立企業間価格に影響を与えることがある。

1.149 移転価格分析の実施に当たり、無形資産ではない現地市場の特徴と、市場を活用するために必要な契約上の権利、政府の免許やノウハウであって、無形資産になり得るものとを区別することは重要である。状況によっては、これらの種類の無形資産は、第6章B節に記載された無形資産の開発に関する機能、資産及びリスクに対して事業体に支払われる対価に関する指針も含めた、第6章に示した方法で移転価格分析を行う際に考慮されるべき重要な価値を有することがある。また、場合によっては、契約上の権利及び政府の免許が競合者の特定の市場への参入を制限し、そのため、現地市場の特徴の経済的影響を特定の取引の当事者間で共有する方法に影響を与えることがある。その他の状況では、市場に参入するための契約上の権利又は政府の免許は、多くの又は全ての市場参入希望者がほぼ制限なく取得できる場合もある。

1.150 例えば、ある国では、投資管理事業を実施する前提条件として規制免許の発行を受ける必要があり、このような免許を付与する外資系企業の数に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、このような免許の取得の際には、このような事業を実施するためにサービス・プロバイダーの経験及び資本が適切な水準であることを、適切な政府機関に対して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る。このような免許が関連する市場は、独自の特徴を持つ市場でもあるかもしれない。例えば、年金や保険の取決めの構造により大規模な資金プールが生じる市場で、投資を国際的に分散させる必要性や、質の良い投資管理サービスと海外金融市場の知識に対して結果として高い需要がある市場は独自の特徴を持つ市場かもしれない。さらに比較可能性分析によって、現地市場のこれらの特徴は、一定の種類の投資管理サービスに対して支払われうる価格及びこれらの役務提供から得られるかもしれない利益率に影響を与えるかもしれないことが示されるかもしれない。こ

うした状況の下では、問題となる無形資産（つまり、投資管理サービスを提供するための規制免許）によって、免許保有者は、現地市場独自の特徴から得られる利益を含め、規制要件がない場合に比べて、この市場での事業活動からより大きな利益を得ることができるだろう。しかしながら、規制免許の影響を評価するに当たり、第6章B節で述べるとおり、免許取得に必要な能力の提供において、グループの現地のメンバー及び現地市場外の他のメンバーの両方の現地市場における貢献を検討することが、個別の事案では重要かもしれない。

1.151 別の状況では、比較可能性分析及び機能分析により、地域別市場で特別な役務を提供する前提条件として、政府の事業免許の発行を受ける必要があると示されることがある。しかしながら、このような免許は適格な申請者が簡単に取得できる事例であり、その市場における競争相手の数を制限する効果はないかもしれない。このような状況では、免許要件は重大な参入障壁ではなく、このような免許を保有しても、現地市場の事業運営の利益がどのように非関連者間で分配されるかに対して何の影響も与えないだろう。

D.7. 集合労働力

1.152 企業によっては、独自の資格又は経験を有する従業員の集合体の形成に成功している。そのような従業員グループの存在が、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、当該企業により提供される役務又は商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、独自の集合労働力の利益又は損害を測定することが可能である場合、集合労働力が商品又は役務の独立企業間価格に与える影響を反映して、比較可能性の調整が行われるだろう。

1.153 事業再編及び類似の取引によっては、取引の一環として、集合労働力がある関連者から別の関連者に移転されることがある。このような状況において、他の移転された事業資産とともに集合労働力の移転が行われると、譲受人にとって新たな労働力の雇用及び訓練に係る時間や費用を節減することになることはあり得る。取引全体の評価に使用される移転価格算定方法によるが、このような事案において、移転された資産に関して支払われない独立企業間価格に対する比較可能性の調整によってこのような時間や費用の節減を反映することは、適切だろう。別の状況では、集合労働力の移転で、譲受人が柔軟に事業活動を構築することが制限されかねず、労働者を解雇する場合は潜在的な負債になることがある。このような場合、再編に関連して支払った報酬について、潜在的な将来の負債及び制限を反映することが適切かもしれない。

1.154 前述の пара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又は一時的な配置換えに対し、一般的な問題として個別に報酬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、関連者間での個々の従業員の移転の際に報酬を支払う必要はない。従業員が一時的に配置換えされる（つまり、譲渡人から給与支払いは今後も受けるが、譲受人のために働く）場合の多くは、配置換えされた従業員の役務に対する適切な独立企業間報酬の支払いのみが必要となる。

1.155 しかしながら、ある状況においては、複数の従業員の移転又は一時的な配置換えの結果、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又はその他の無形資産が移転されうるということに注目すべきである。例えば、B社に配置換えされ

た A 社の従業員は、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 社の商業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 社に配置換えされた A 社の従業員は、B 社の商業活動で使用するために A 社の製造ノウハウを B 社に提供する可能性がある。このようなノウハウ又はその他の無形資産の提供が従業員の移転又は配置換えから生じた場合には、第 6 章の規定に基づいて個別に分析されるべきであり、適切な価格が無形資産の使用権に対して支払われるべきである。

1.156 さらに、特別なスキルや経験を有する集合労働力に接することは、労働力を構成する従業員が移転されない場合であっても、状況によっては移転された無形資産又はその他の資産の価値を向上させるかもしれないことも指摘されるべきである。第 6 章付録の事例 23 は、無形資産間の相互作用及び集合労働力への接触が移転価格分析で重要となることがある事例を説明している。

D.8. 多国籍企業のグループシナジー

1.157 多国籍企業グループのシナジーが存在するため、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。状況によっては、多国籍企業グループ及びこのようなグループを構成する関連者は、同様の状況にある非関連者には通常利用できないメンバー間の相互作用又はシナジーの恩恵を受けるだろう。例えば、総合的な規模の経済や購買力、総合的な統合型のコンピュータ・システムや通信システム、統合的な経営、重複の排除、借入能力の増強及び膨大な同様の要因の結果、このようなグループシナジーが発生する可能性がある。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、予想される費用節減の実現や競合条件によって、グループのメンバーの得る全利益が増加することがある。別の状況では、このようなシナジーが負の影響を持つことがある。それは、企業運営の規模及び範囲の結果、機動力のある小規模な企業は直面することのない官僚的障壁ができる場合、又は多国籍企業グループで定めたグループ全体の標準のため、事業の一部で事業にとって最も効率がいいとは言えないコンピュータ・システムや通信システムで作業せざるを得ない場合である。

1.158 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利益を得た場合、グループ間で役務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、この利益につながるような意図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利益に対して用いられる。偶発的という用語は、このような利益の量について説明しているのではなく、このような利益が小規模又は相対的にわずかでなければならぬ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利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利益又は負担は純粋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意図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やその他の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利益には、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。

1.159 しかしながら、状況によっては、グループのメンバーシップのシナジーによる利益又は負担はそのグループの意図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、多国籍企業グループの一員ではなく、かつ、比較対象取引に関与する市場参加者が存在する市場において、重要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。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、シナジーによる利益又は負担の性質及び源泉は何か、シナジーによる利益又は負担はグループの協調活動を通じて生じるのかについては、徹底的な機能分析及び比較可能性分析⁵を通じてのみ決定可能である。

1.160 例えば、グループが数量割引を活用するためにグループ企業の一社に購買を一元化する措置を取り、このグループ企業が購入した商品をグループの他の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意図的な協調活動が起きている。同様に、親会社又は地域の管理センターに所属する一元的な購買担当者が、グループ全体の最低の購買水準を達成するという条件でサプライヤーとグループ全体の割引交渉を行う役務を遂行し、グループのメンバーが当該サプライヤーから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、グループの意図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の他のメンバーから取引を得る目的でグループの一員に対して好意的な価格を一方向的に提示する場合、意図的なグループの協調活動は発生していない。

1.161 グループの意図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、比較可能な非関連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) 提供された利益の額又は損失の額、及び(iii) この利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。

1.162 重要なグループシナジーが存在し、それがグループの意図的な協調活動に起因する可能性がある場合、このようなシナジーの便益は一般に、シナジー創出に対する貢献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統合するため意図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うメンバーに適切な報酬を支払った後で、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。

1.163 差異調整が、グループシナジーを説明するために必要な場合がある。

事例1

1.164 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。グループの連結貸借対照表が健全なため、Pは継続的にAAAの信用格付けを得ている。Sはこの多国籍企業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。しかしながら、Sの貸借対照表の健全性は、非連

⁵ 国内法制の違いにより、意図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、一の関連者が機能を果たし、資産を使用し、リスクを引き受けることで、他の一以上の関連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 1.170 - 1.173 の事例 5 を参照。

結で見た場合、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、非関連者の大手融資者は S に対し、格付け A の非関連者の借り手に対して適用される利率（つまり、S が同一の貸借対照表を持つ非関連の事業体であったならば適用されたであろう利率よりも低い利率であるが、当該多国籍企業グループの親会社に適用される利率よりは高い利率）で融資する。

1.165 S が非関連の融資者から、格付け A の借り手に適用される市場利率で 5,000 万ユーロを借り入れると仮定する。さらに、S は P の別の子会社であり非関連の融資者と同様の特徴を有する T からも、非関連の融資者と同一の条件及び同一の利率（つまり、信用格付け A の存在を前提とした利率）で、同時に 5,000 万ユーロを借り入れると仮定する。さらに、この非関連者の融資者は、条件設定の際、S が T からも同時に融資を受ける事実を含め、S の他の借入金に気付いていた。

1.166 この状況においては、S に対する T の融資の利率は独立企業間の利率である。なぜなら、（i）比較対象取引において、非関連の融資者が S に適用した利率と同じであり、（ii）融資を受けることができるシナジ的な利益は、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意図的な協調活動によるものではないため、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融資を受けることを可能にするグループシナジの利益に対して、支払又は比較可能性を調整することは不要であるからである。

事例2⁶

1.167 S の信用状態及び借入力に関する事実は、先の事例と同一とする。S は A 銀行から 5,000 万ユーロを借り入れる。機能分析では、A 銀行は正式な保証を付けずに格付け A の借り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かった。しかしながら、格付け AAA の借り手が利用可能な利率で A 銀行に融資を行わせるため、親会社は A 銀行からの融資に対して保証することに合意している。これらの状況に基づくと、S は特別な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。独立企業間の保証料を計算する際、この保証料は S の信用状態を Baa から A に格上げする利益ではなく、S の信用状態を A から AAA に格上げする利益を反映するべきである。S の信用状態を Baa から A に改善させることは、グループ内の受動的な関連性から純粋に得られたグループシナジに起因するものであり、本節の規定に基づき報酬を支払う必要はない。S の信用状態を A から AAA に格上げすることは、意図的な協調活動、つまり親会社による保証の提供に帰属するものであるため、報酬が支払われるべきである。

事例3

1.168 A 社はグループ全体を代理して、一元的な購入担当の役割を果たすと仮定する。A 社は非関連者であるサプライヤーから購買し、関連者に再販売する。A 社は、グループ全体の購買力で得られる交渉力にのみ基づき、サプライヤーと交渉し、製品価格を 200 ドルから

⁶ 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。金融取引に関しては、独立企業間条件の決定に係る経済的に関連する特徴の特定を含む、移転価格に対する更なる指針が提供される予定である。当該作業は、2016 年及び 2017 年に行われる。

110 ドルに下げることができる。これらの状況をもとに、A 社がグループの他のメンバーに対して製品を独立企業間価格で再販売する際は、200 ドル前後にはならない。代わりに、独立企業間価格としては、購入活動の調整を行う役務に対し、A 社に報酬を支払うことになる。この事例において、比較可能性分析及び機能分析によって、比較可能な大量購入に関する比較可能な非関連者間取引において、比較可能な調整的役務を行った結果、一製品当たり合計で 6 ドル相当を上乗せをした A 社の費用に基づく役務提供料になることが示唆された場合、A 社によるグループ内での製品再販売価格は約 116 ドルになる。このような状況に基づく、グループの各メンバーは、製品当たり約 84 ドルのグループの購買力に帰属する利益を得る。加えて、A 社はその役務提供機能に対し、購入製品当たりグループのメンバーから 6 ドルを稼ぐ。

事例4

1.169 事例 3 と同様の事実を仮定する。ただし、A 社が製品を実際に購入し再販売するのではなく、A 社はグループ及びグループのメンバーを代理して割引を交渉し、グループのメンバーが非関連のサプライヤーから直接製品を購入する。こうした状況において、比較可能性分析によって、A 社はグループの他のメンバーを代理して遂行した調整的な役務に対し、製品当たり 5 ドルの役務提供料を受け取る権利を有することが示唆されたと仮定する。（サービス・プロバイダーが製品の所有権を得ていない、又は在庫を保有していないという事実から、事例 3 と比較して事例 4 における低い想定役務提供料は、役務提供者のより低い水準のリスクを反映している。）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の個々の購入に帰属するグループの購入割引に係る利益を維持する。

事例5

1.170 A 国を拠点とする多国籍企業グループは、B 国及び C 国に製造子会社を保有していると仮定する。B 国の税率は 30%、C 国の税率は 10%である。同グループは D 国にもシェアードサービスセンターを保有している。B 国及び 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、非関連のサプライヤーが生産する 5,000 個の製品を必要としていると仮定する。D 国のシェアードサービス会社は、B 国及び C 国の製造子会社を含むグループの他のメンバーの集合的な活動に対し、継続的にコストプラスベースで報酬を受け取っており、この事例においてその報酬は、提供する役務の水準及び性質に対して支払われる独立企業間価格であると仮定する。

1.171 非関連者であるサプライヤーは各製品を 10 ドルで販売し、7,500 個を超える大量購入を受ける場合は 5%の価格割引を提供する方針を採っている。D 国のシェアードサービスセンターの購買担当者が非関連者であるサプライヤーに接触し、B 国及び C 国の製造子会社がそれぞれ同時に 5,000 個の製品を購入し、グループ全体で 1 万個を購入することになった場合、グループ全体の購入に対して割引率が適用されるかを確認した。非関連のサプライヤーは、この多国籍企業グループに対して合計 1 万個の製品を合計 9 万 5,000 ドルで販売し、製造子会社 2 社がそれぞれサプライヤーから購入可能な価格から、5%の割引を適用することを確認した。

1.172 その後、シェアードサービスセンターの購買担当者は必要な製品を発注し、サプライヤーに対して、B 国の製造子会社に 5,000 個の製品分の計 5 万ドルの請求書を、C 国の製

造子会社に 5,000 個の製品分の計 45,000 ドルの請求書を作成するよう依頼した。サプライヤーは、供給した合計 1 万個に対して合意した 9 万 5,000 ドルの価格が支払われるため、この依頼に従った。

1.173 こうした状況の下、B 国は、B 国の製造子会社の経費を 2,500 ドル引き下げる移転価格調整を行う権利を有する。価格取決めにおいて、製品の大量購入に伴うグループシナジーの利益が誤配分されているため、移転価格調整は適正である。この調整が適正であることは、B 国の製造子会社単独では 5 万ドル以下の価格で製品購入はできなかったという事実に関わらない。割引購入の取決めにおいてグループの意図的な協調活動は、B 国及び C 国の製造子会社間で明示の取引がないという事実に関わらず、B 国の製造子会社に対して割引の一部を配分する基礎となる。

無形資産

移転価格ガイドライン第 6 章の改訂

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。

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に、特別に整備された指針を示すことである。OECD モデル租税条約第 9 条は、特殊関連企業間の取引条件の決定に関するものであり、その取引に特定の分類を割り当てることに関するものではない。そのため、主な検討事項は、取引によって一方の関連企業から他方の関連企業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 章で具体的に取り上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 章から第 3 章の原則は、無形資産に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資金上の関係並びにその関係性に付随する条件及び経済的に関連する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¹³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、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 節の枠組みの中で非関連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、契約上取り決め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のコントロールを含む、果たす機能、使用する資産及び引き受けるリスクに基づき当事者の実際の行動に関する検討を通してこれらの分析を補完することによって、第 1 章 D.1 節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。したがって、次の A 節では無形資産の特定に関する指針を示す。B 節では、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 節では、無形資産に関

¹³ リスクの引受けとは、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 節の指針に従って、関連企業が特定のリスクを負担すると決定したことの結果を参照すること。契約上のリスク引き受けは、当事者間の契約におけるリスクの配分を参照すること。

するいくつかの典型的なシナリオを概説し、D 節では、価格算定方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。本章の付録において、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、非関連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、非関連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、関連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¹⁴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連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等の支出を通じて社内で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、従って、そ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。しかしながら、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。更に、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することができるものの、その属性のみで決定されることはない。更に、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利用可能性及び範囲が、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。しかしながら、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

¹⁴ 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。

られたとき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等の現地市場の特徴は、所有されることもコントロールされることもできないことである。ある状況においてこれらの特徴は、特定の取引における独立企業間価格の決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 節を参照。

6.10 ある事物を無形資産として特定することは、特定の事例における事実及び状況において、その使用又は移転に関する価格を決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、無形資産の使用が、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、商品又は役務に対する支払い義務とは別個の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を強調すべきである。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 節を参照。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 も参照。

6.11 無形資産が存在するかどうか、又はその存在時期について及び無形資産が使用又は移転されたのかについて判断する際は、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 無形資産に関わる移転価格分析においては、関連する無形資産を具体的に特定することが重要である。機能分析によって問題となっている無形資産を特定すべきであり、更に当該無形資産が検討中の取引において、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までは言いきれない。多国籍企業のグローバルビジネスにおける、特定の関連無形資産に係る重要性の分析を含めた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 本章の指針では、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 条のコメンタリーには、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 から 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、移転価格算定上、この定義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、異なる二つの観念であって一致させる必要はない。特殊関連企業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、関連する租税条約の第 12 条に定める使用料として適切に扱われる支払が、本章では無形資産に対する報酬として支払われたものではないと扱われる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、本章における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、特定の状況に基づき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、その移転が移転時に移転元の国において課税対象となる一定の取得した事物について、その費用の償却を認めない国もあるだろう。このような問題に関する各国の法の不一致によって、二重課税又は課税の空白のいずれかが生じる可能性もあることが認識されている。

A.3. 無形資産のカテゴリー化

6.15 無形資産に関連する移転価格の議論において、無形資産に関する様々なカテゴリーが類型化され、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、無形資産のその他のクラスとカテゴリーによって区別される場合がある。無形資産が関わる事案において独立企業間価格を決定するために本章で扱うアプローチは、これらのカテゴリー化に依存するものではない。従って、本ガイドラインでは、無形資産の様々なクラス又はカテゴリーを正確に描写すること、又はこのようなカテゴリーによって決まる結果を説明する試みは行われない。

6.16 しかしながら、無形資産の一定のカテゴリーは、移転価格に関する問題を議論する際に共通して参照される。議論を容易にするため、このようによく使用される二つの用語「マーケティング上の無形資産」及び「商業上の無形資産」の定義を用語集に記載し、このガイドラインの議論時に随時参照する。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参照文があるからといって、納税者も税務当局も、移転価格分析において関連する無形資産を具体的に特定する義務を免れるものではなく、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のいずれか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。

●本ガイドラインの用語集について、「マーケティング上の無形資産」の定義を削除

し、下記の定義に差し換えることで、修正を加える。

「マーケティング上の無形資産」

「マーケティング活動に関連し、製品又はサービスの商業的な使用を補助し、及び又は関連する製品にとって重要な販売促進価値を持つ無形資産（パラグラフ 6.6 の意味の範囲内におけるもの。）。場合によって、マーケティング上の無形資産は、例えば、マーケティング及び顧客に対する製品又はサービスの販売において使用される、又は補助となる商標、商号、顧客リスト、顧客関係並びに独自の市場データ及び顧客データ等を含むことがある。」

6.17 場合によっては、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。「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. 実例

6.18 本章では、無形資産が関わる移転価格分析において考慮されることの多い項目に関する実例を示す。これらの実例は、A.1 節の規定の明確化を意図しているが、この実例リストは詳細な分析の代替として使用されるべきでない。実例を包括的に示すことや、無形資産を構成する項目又は構成しない項目を完全に列挙することは意図していない。この実例のリストに含まれない多くの項目が、移転価格算定上無形資産に該当するかもしれない。本章の実例は、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。更に、本章の実例は、多国籍企業グループのグローバルビジネスの文脈において、特定の無形資産又は無形資産として取り扱われない項目が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に行う、関連者間取引の比較可能性分析（機能分析を含む）において検討、評価されるべきである。強調すべき点は、実例のリストに含まれる項目に関する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、移転価格分析において関連する無形資産を本章 A.1 節の指針に基づいて具体的に特定する義務を免れるもの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。しかしながら、状況によっては少額の研究開発費用が高い価値の特許発明につながることもある。特許の発明者は、特許によりカバーされる製品の販売によって、他者への特許発明のライセンスによって、又は特許権の完全な売却によって開発費の回収（及び利益の獲得）を試みるかもしれない。状況によっては、特許により与えられる排他性により、特許権者は、その特許の使用から超過収益を獲得できるかもしれない。また別の場合には、特許発明により、その権利者は競合者が利用可能でないような費用上のメリットを獲得するかもしれない。他の事例では、特許は商業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 節の意味における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、商業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、商業上又は学術上の性質を有する秘密情報に相当するが、それは企業の経営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商業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。一定の業界では、特許保護を得る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ことを選択する場合があるが、それでもなお、当該ノウハウはその企業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の機密性は、(i) 不正競争防止法その他類似の法律、(ii) 雇用契約、及び(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 節の意味における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。登録された商標の所有者は、市場において混同を生じさせるような方法での他者による商標使用を排除することができる。商標が継続的に使用され、かつ、登録が適切に更新される場合、その商標登録は無期限である。商標は、製品又は役務に対して設定することができ、さらに単一の製品若しくは役務又は一連の製品若しくは役務に適用可能である。商標はおそらく、消費者市場において最も馴染み深い、全ての市場レベルにおいて見受けられる。商標は、本章 A.1 節の意味における無形資産に該当する。

6.22 商号（常にではないが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、実際に商標として特定の形で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 節の意味における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。その他の文脈において、ブランドとは、社会的及び商業上の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、評判の特徴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、単独の無形資産か、又は組み合わせられた無形資産から成り、本章 A.1 節の意味における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。これらには、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を、政府が付与することも含む。政府の認可及び免許は、本章 A.1 節の意味における無形資産である。しかしながら、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である会社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 節の意味における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。これらには、とりわけ、供給者や主要な顧客との契約及び一人ないし複数の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 節の意味における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、一般に書面、口頭若しくは黙示かどうかに関わらず、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、地理的範囲又はその他の方法により限定されることがある。このように限定的な無形資産の権利自体は、本章 A.1 節の意味における無形資産に該当する。

A.4.6. のれん及び継続事業の価値

6.27 状況によっては、のれんという用語は、様々な異なる概念を示すために使用され得る。特定の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を意味する。のれんはまた、個別に特定されず、分離して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。のれん及び継続事業の価値について、他の事業資産から分離すること又は個別に移転することができないことが、一般的に認識されている。事業再編に関連する継続事業における、あらゆる要素の移転に係る概念に関する議論について、パラグラフ 9.93 から 9.95 を参照。

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を定める必要、又はのれん若しくは継続事業の価値が無形資産をいつ構成するか否かを定義する必要性はない。しかしながら、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の価値についての複数の代替的な記述に言及して、何らかの対価であると説明されることがある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決定において考慮されるべきである。のれんという用語で言及される評判の価値が、商標又はその他の無形資産の移転又はライセンスに関連して関連者に移転又は関連者と共有される場合、その評判の価値は適切な対価の決定において考慮されるべきである。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の企業

の特徴によって、その企業が、そのような評判がない企業より高い価格を製品又は役務に対して請求することを可能とし、のれん又は継続事業という用語についての複数の代替的な定義によって、そのような特徴がのれん又は継続事業の価値として特徴付けられることがある場合、そのような特徴は、のれんと特徴付けられるか否かに関わらず、関連者間での製品の販売又は役務の提供に対する独立企業間価格を設定する際に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 を参照。

6.29 のれん及び継続事業の価値を取引の価格設定において考慮すべきとする要件は、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。のれん及び継続事業の価値の会計上又は事業上の評価方法は、一般的な原則として、移転価格分析における移転された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、会計上の評価及びこのような評価の基となる情報は、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。唯一絶対的なのれんの定義はないため、納税者及び税務当局は、移転価格分析において、関連する無形資産を具体的に説明すること及び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 状況によっては、グループシナジーが、多国籍企業グループが獲得する所得水準に貢献することがある。このようなグループシナジーは、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をとり得る。このような特徴は、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ないものであり、本章 A.1 節の意味における無形資産ではない。グループシナジーに対する移転価格算定上の取扱いに関する議論は、第 1 章 D.8 節を参照。

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、特定の市場における高い家計の購買力が、一定の高級消費財に支払われる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に支払われる価格に影響を及ぼすかもしれない。しかしながら、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 節の意味における無形資産ではないが、必要とされる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。市場固有の特徴に対する移転価格算定上の取扱いに関する指針は、第 1 章 D.6 節を参照。

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って多国籍企業グループが得る利益について、最終的に共有する権利を当該グループ内のどの一又は複数の企業が有するかを決定することは重要である¹⁵。関連して、グループ内のどの企業が、無形資産の開発・改良・維持・保護・使用に関連する費用、投資及びその他の負担を最終的に負う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、当該法的所有者が属する多国籍企業グループの他のメンバーが、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¹⁶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を得なければならない。本章 B 節では、多国籍企業グループが無形資産の使用から得る利益の最終的な配分及び多国籍企業グループのメンバー間での無形資産に関連する経費その他の負担の最終的な配分について、第 1 章から第 3 章に記載されている原則に従って、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・使用に関して果たす機能、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 これらの問題に対処するために第 1 章から第 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、特に以下の要因によって課題が生じる可能性がある。

- (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間における比較可能性の欠如。
- (ii) 問題となる無形資産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。
- (iv) 多国籍企業グループの所得に対する特定の無形資産の影響を分離することの困難性。
- (v) 多国籍企業グループの様々なメンバーが、多くの場合、非関連者間では行われな方法及び統合の程度で、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様々な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、独立企業原則及び第 1 章から第 3 章の規定を確立された枠組み内で適用することで、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。

¹⁵ 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移転すること、及び商業活動において無形資産を用いることの両方を含む。

¹⁶ B 節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。

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 節の商業上又は資金上の関係を特定するための指針と整合的な以下のステップを取ることが必要になる。

- (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、ライセンス契約、他の関連する契約及び法的所有を示すその他のものを含む法的取決めの条件並びに関連者間の契約上のリスク引受けを含む契約上の権利義務に基づく無形資産の法的所有の決定に関して特別に重点を置いた完全な契約上の取決めに特定する。
- (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、リスクを管理する当事者及び特に、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) 両当事者の行動と関連する契約上の取決めの条件が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を引き受けている当事者が、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) 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、並びに第 1 章 D.1.2.1 節のリスク分析及び配分の枠組みを考慮した、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 節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と整合的になるような取引の独立企業間価格を決定する。

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こともあり、一致しないこともある。

6.36 契約書上の条件が存在しない場合、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 節を参照。）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、関連者間で、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については、書面化しておくことが望ましい。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、そのような決定及び意思に関して、通常、関連者間で契約書等の書面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いが、不正競争防止法やその他の執行可能な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。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 適用される法に基づく保護可能な範囲及び性質は、国によって異なり、またこのような保護が提供される条件による。このような差異は、各国間の知的財産の実体法の差異から、又は当該法の国内での執行における実務上の差異から生じ得る。例えば、無形資産の継続的な商業使用又はタイムリーな登録更新等を条件として法的保護が利用可能な場合もある。これは、状況又は国・地域によっては、無形資産の保護の度合いが法律上又は実務上、非常に制限されることがあることを意味する。

6.40 法的所有者は移転価格算定上、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 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移転価格算定上、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 を参照。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。一つの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。もう一つの無形資産である、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引き受けるマーケティング活動は、その基礎となる A 社が法的に所有している無形資産の価値、B 社のライセンスの価値又はその双方に対して、潜在的に影響を与えるかもしれない。

6.42 法的所有及び契約上の取決めの決定は分析における重要な第 1 段階であるが、その決定は、独立企業原則に基づく報酬とは別の異なる問題である。移転価格算定上、無形資産の法的所有自体は、利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、無形資産の使用から多国籍企業グループが得るそのような利益を最終的に維持する権利を与えない。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利益は、法的所有者が果たす機能、使用する資産及び引き受けるリスク並びに多国籍企業グループの他のメンバーが果たす機能、使用する資産及び引き受け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において、法的所有者が関連する機能を果たさず、関連する資産を使用せず、関連するリスクを引き受けず、所有権

を保有する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以外は、多国籍企業グループが無形資産の使用から得る利益の一部分であっても、最終的に獲得する権利を有さない。

6.43 法的所有及び契約関係は単に、無形資産に関する関連者間取引を特定し、分析するための、及びこれらの取引に関して、関連グループのメンバーに対する適切な対価を決定するための基準点に過ぎない。法的所有の特定によって、貢献した全てのメンバーが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を特定し、その対価を支払うことと併せて、無形資産に関する取引の独立企業間価格及びその他の条件を特定する分析上の枠組みが提供される。その他の種類の取引と同様、分析では特定の事例において関連する事実及び状況を全て考慮しなければならない。価格の決定は関連する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 章付録の事例 1 から事例 6 で説明される。

6.44 無形資産の開発又は取得に関連するリスクが時間の経過に伴って現れる実際の結果及びマナーは、無形資産に関する決定を多国籍企業グループのメンバーが行う時点では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獲得すると予測した将来の所得を参照した予測の（つまり事前の）報酬と、(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獲得した所得を参照した実際の（つまり事後の）報酬とを区別することが重要である。

6.45 無形資産の開発・改良・維持・保護・使用に貢献する多国籍企業グループのメンバーに支払わなければならない対価の条件は、一般に事前に決定される。つまり、取引が開始する時点であって、無形資産に関連するリスクが進展するより前に決定される。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。多国籍企業グループの他のメンバーへの対価支払後における実際の（事後的な）事業の利益又は損失は、取引や取決めに関連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 節にて決定される正確に描写された取引によって、どの関連者がそのような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（コスト又は追加の利益）を負担するのかが決定される（B.2.4 節のパラグラフを参照。）。

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報酬をどのように決定するかである。本章 B.2 節は、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 節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）利益及び報酬を指す。

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、法的所有者が、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多

国籍企業グループの他のメンバーによる貢献に対する報酬の支払い後に、事業から生じた所得を獲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を特定する際、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、適切に報酬が支払われるべきである。独立企業原則及び第1章から第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報酬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、関連する取引に対する対価を決定する際は、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報酬を決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、完全に開発され、現在使用可能な無形資産が、グループのメンバーにより第三者から購入され、その無形資産を購入した事業体により積極的に運営及び管理されている一方で、グループの他のメンバーが果たす製造及び販売機能を通じて使用されていると仮定する。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使用の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、取得及び使用に関連するリスクはあるかもしれないが、関連する開発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ために必要な機能であり、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とは、無形資産の購入に必要な資金である。購入者に能力があり、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実際に果たす場合、その他の関連者の製造及び販売の機能に対して独立企業間の支払いを行った後に、所有者は無形資産取得後の使用から得た所得又は損失を留保する権利を有するか、又はこれらの所得又は損失を帰属されたと結論付けることが合理的であろう。第1章から第3章の適用は、このような単純な事実の場合にはかなり簡単であろうが、以下の状況においては、分析はより困難となるであろう。

- (i) 無形資産が、多国籍企業グループによって独自に開発された場合で、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とき。
- (ii) 取得又は独自開発された無形資産が、さら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章から第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全てのメンバー自らが果たす機能、拠出する資産及び引き受けるリスクに対して適切に対価を受け取るようにする必要性は、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・使用に関する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、多国籍企業グループを構成する関連者が無形資産の開発・改良・維持・保護・使用に関する活動を、特定の方法で構築し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多国籍企業グループが得る利益の一部を最終的に留保する、又は配分される権利を有するために、無形資産の開発・改良・維持・保護・使用に関連する機能の全てを自社の従業員を用いて物理的に果たすことが不可欠だというわけではない。独立企業間取引においては、機能の一部が、他の企業に外部委託されることもある。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・使用に関連する機能を、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連者が無形資産の価値に貢献すると考えられる関連する機能を果たす場合、その関連者は第1章から第3章に記載した原則に基づいて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報酬の決定においては、比較可能な非関連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 から 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 非関連者間において取引を外部委託する場合、無形資産の開発・改良・維持・保護・使用に関連する機能を無形資産の法的所有者の代わりに果たす企業は、法的所有者の管理の下で果たすことが通常のケースである（パラグラフ 1.65 の議論のとおり。）。しかし、多国籍企業グループのメンバーである関連者間の関係の性質上、関連者が果たす外部委託された機能が無形資産の法的所有者以外の企業によって管理されることもある。そのような場合、無形資産の法的所有者はまた、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。多国籍企業グループのどのメンバーが関連する機能の遂行を実際にコントロールしているかを評価する際は、第1章 D.1.2.1 節のリスクに対する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、外部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。事実に基づいて、法的所有者から提供される必要のある、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し又は管理する関連者に対する独立企業間対価は、無形資産の使用から生じた利益の合計の一部を構成するであろう。したがって、無形資産の開発・改良・維持・保護・使用に関連するいかなる機能も果たさない法的所有者は、無形資産の開発・改良・維持・保護・使用に関連する機能の遂行又はコントロールに関する利益について、一部であっても獲得する権利を有しない。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、独立企業間報酬を得る権利を有する。B.2.2 節から B.2.3 節を参照。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 節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、事例における特定の事実によって異なる。特定の事例においてより大きな貢献をする多国籍企業グループのメンバーは、比較的大きな報酬を受けべきである。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提供されるべきである。B.2.2 節の資金提供に係る議論も参照。

6.56 多国籍企業グループの様々な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、一定の重要な機能は特別な意味を持つ。具体的な事例におけるこのような重要な機能の性質は、事実及び状況に基づく。自己開発の無形資産、又はさらなる開発活動のプラットフォームを提供する自己開発若しくは取得された無形資産にとって、これらのより重要な機能は一般に、とりわけ研究及びマーケティングプログラムの設計及び管理、「漠然とした」研究過程における決定を含む創造的事業の優先順位の指示及び確立、無形資産の開発プログラムに係る戦略的な決定のコントロール、並びに予算の管理及びコントロールを含むことがある。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。）に関する他の重要な機能は、無形資産の防御及び保護に係る重要な決定及び非関連者又は関連者によって果たされる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、関連者間取引において法的所有者によって外部委託される場合、そのような機能の遂行には、無形資産の使用から多国籍企業グループが得る利益の適切な分配によって対価が支払われるべきである。

6.57 このような重要な機能の外部委託に関する比較対象取引を発見することは難しい場合もあるため、取引単位利益分割法や事前の評価テクニックを含む、比較対象取引に直接基づかない移転価格算定方法を適用し、これらの重要な機能に対する適切な報酬を支払う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グループの他のメンバーに外部委託する場合、無形資産の使用から得られる利益について、他のメンバーへ機能に対する報酬を支払った後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 節の指針に基づいて、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 章付録の事例 16 及び事例 17 で説明される。

6.58 パラグラフ 6.56 で説明される重要な機能は、無形資産に係る開発の成功、改良、維持、保護又は使用に関して鍵となる、果たす機能、使用する資産及び引き受けるリスクの数々を管理する際に有益であり、また、無形資産の価値の創造に重要であることから、これ

らの重要な機能を遂行する当事者間及びその他の関連者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が検証対象法人として扱われる場合、片側検証の移転価格算定方法の信頼性は大幅に低くなる。事例 6 を参照。

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、この行為に対して適切な報酬を受け取るべきである。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、これらに限らない。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。このような状況における資金提供に対する適切な予測利益の評価に際して、独立企業間取引においては、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をしない、又は機能を果たさない当事者は、一般に、資金を受けた活動に関連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以外は負担しない当事者に帰属する報酬の性質と金額は、関連する事実の全てに基づいて決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と整合的であるべきである。第 1 章 D.1.2.1.6 節の指針、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場合を説明するパラグラフ 1.85 の事例 3 及び 1.103 を参照すること。

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、資金提供者は資金損失のリスクを契約上引き受ける。）という意味で、資金提供とリスク負担は全面的に関連している。しかし、引き受けるリスクの性質及び程度は、取引の経済的に関連する特徴によって変わるであろう。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、資産を担保として差し入れる場合又は出資する先の投資リスクが低い場合には、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に比べて、そのリスクは低いであろう。さらに、提供する資金の額が増加するにしたがって、資金提供者へのリスクの潜在的な影響も増加する。

6.61 第 1 章 D.1.2 節の原則に基づき、リスクに関連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連する金融リスクと、当該資金が使われる事業活動に関連する事業リスク、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とを区別することが重要である。資金を提供する当事者が、資金提供に関連する金融リスクをコントロールし、その他の特定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は、その資金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¹⁷。一般的

¹⁷ もう 1 つの指針は、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の経済的に関連する特徴に対して提供される。この作業は、2016 年と 2017 年に実施される予定である。

に、資金提供者が期待する利益は、適切なリスク調整後リターンと同等になるべきである。当該リターンについて、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。資金調達活動に対する適切なリターンを決定する際、資金を受け取る当事者が実際に利用可能な資金調達の選択肢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うことができない場合に発生するリスクを反映している。

6.63 資金の提供に付随する金融リスクのコントロールを行うために必要な活動の範囲及び形態は、投資される金額とその資金が使われる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 及び 1.66 に示されているコントロールの定義に従って、特定の金融リスクのコントロールを行うには、リスクを負担する機会、この事例では資金提供、に関連する適切な意思決定を行う能力が、当該意思決定機能を実際に果たすこととともに必要とされる。さらに、金融リスクのコントロールを行う当事者が、日常的なリスク低減活動を自身で行わない場合は、リスク低減活動を外部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、日常的なリスク低減活動に関連するパラグラフ 1.65 及び 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 資金が当事者の無形資産の開発のために当事者に提供される場合、リスクを伴う機会の引受け、留保又は却下に関連する決定、及びその機会に関連するリスクに対処するかどうか、またどのように対処するかどうかに関連する決定は、資金の提供及び取引条件に関連する決定となる。事実と状況に応じて、当該決定は、資金を受け取る当事者の信用力の評価、及び開発プロジェクトに関連するリスクが、提供された資金又は追加的に必要となる資金に対する利益の期待値にどのように影響を与え得るかという評価、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よって、資金提供に関する決定は、資金提供に係る利益に影響を与え得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り得る特定の種類のリスクは次を含む。すなわち、(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、投資の時期を考慮に入れた無形資産の開発に関連するリスク（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防御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、防御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連するリスク、(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、並びに問題となる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決定する場合に、無形資産の開発・改良・維持・保護・使用に関連するリスクを引き受けるグループのメンバーの身元について、検討することは重要である。リスクの引受けは、リスクが具現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 節の指針に基づく関連者間取引の正確な描写は、法的な所有者がリスクを引き受けるか、それともグループの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その点に関する自身の貢献に対して対価を受けるべきである。

6.67 無形資産に関連するリスクをグループのどのメンバーが引き受けるかを決定する際は、第 1 章 D.1.2 節の原則が適用される。特に、無形資産の開発・改良・維持・保護・使用に関連するリスクをどの当事者が引き受けるかを決定する場合には、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のプロセスのステップ 1 から 5 に従うべきである。

6.68 引き受けたリスクからの利益に対する権利を主張するメンバーが、当該リスクが具現化した場合に講じられるべき措置と発生する費用に対して、確実に実際の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決定された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には、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具現化に関連して講じられた措置に対する適切な報酬を得るよう、取引価格を調整すべきである。第 6 章付録の事例 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、かなり一般的なことである。これは、予見できない進展の発生を通して、予測されたものと異なる形で実現したリスクの結果かもしれない。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、主要資産が予見できない理由から故障したりすることが発生し得るし、又は競合他社による画期的な技術開発がそ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報酬取決めの基礎となる財務予測が、リスク及び合理的に予見可能な事象が生じる可能性を適切に考慮しており、よって、実際の収益性と予測する収益性の乖離がこれらリスクの実現を反映することもある。最終的に、事前の利益計算及び報酬取決めの基礎となる財務予測が、異なる結果が生じ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。そのような状況では、利益又は損失が、問題となる無形資産の開発・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、疑問が生じる。

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実際に引き受ける当事者が、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 節から D.1.2.1.6 節の原則に基づき、予測する結果と実際の結果の間に乖離が生じる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、リスクが具現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報酬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、多国籍企業グループのメンバーに支払われる果たす機能、使用する資産及び引き受けるリスクに対する事前の報酬が、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、実際に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 節でさらに議論する。

B.2.5. B.1 節及びB.2 節の適用による影響

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・使用に関連する機能（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から生み出す事前の予測利益の全てを獲得する権利を有する。法的所有者以外の多国籍企業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。この対価は、事実及び状況によっては、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に対する多国籍企業グループのメンバーの権利は、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 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のかによって左右される。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のコントロール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報酬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. 関連者取引の価格及び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 節で説明した分析の実施によって、無形資産の法的所有、機能、資産及びリスクについての明確な評価が容易になり、また価格とその他の条件の決定が必要な取引について、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について、価格及びその他の条件は、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、登録及び契約で示された取引に追加される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、実際にはあったと判明することがある。第 1 章 D.1 節に従って、分析対象となる取引（及びその真の条件）は、両当事者の実際の行動及びその他の関連する事実と整合的に一致して行われたことが確定される取引である。

6.74 本章 B 節で述べた機能が果たされ、資産が使用され、又はリスクが引き受けられた時点で、果たす機能、使用する資産及び引き受ける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、取引の独立企業間の価格及びその他の条件は、第 1 章から第 3 章の指針に従い決定されるべきである。本章 D 節では、無形資産に関連する取引の独立企業間価格及びその他の条件を決定するに当たり、適用される移転価格算定方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 節の原則は、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。各事案の主な検討事項は、グループの他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は、(i) 実行した活動の水準と性質、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と整合的であるかを評価する際は、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、受け取った対価、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。よくある事実パターンにおけるこれらの原則の適用は、本節で説明する。

B.4.1. マーケティング無形資産の開発及び改良

6.76 これらの原則を適用すべき共通の状況は、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、商標の法的所有者の利益にな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。このような場合、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、使用する資産及び引き受けるリスク、(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) (使用する資産及び引き受け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について、評価が必要である。比較的分かりやすい事例としては、販売会社が代理人としてのみ機能しており、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に対してのみ妥当な対価を得る権利がある。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いため、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）、分析は、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、独立企業間取引においては、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便益を獲得する権利は、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及びその他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便益を獲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、販売会社への便益の配分は、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便益に基づいて決定されるべきである。販売会社が、類似の権利を有する独立の販売会社が当該販売活動による便益に対して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、追加の報酬の支払いを受ける。このような報酬は、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に対価を支払うため、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に伴って、（製品の購入価格の下落という結果による）より高い販売利益、使用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 章付録の事例 8 から事例 13 にて、マーケティング販売契約を背景とした本章 B 節の適用について、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、結果として生じる無形資産の法的所有者である関連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の遂行に関連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報酬は、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報酬に基づく対価は、全ての事案において、研究チームの貢献に対する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 本節の原則は同様に、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章付録の事例14から事例17にて、研究開発の取決めを背景としたB節の適用について、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報酬に関して、疑問が提示されることはよくある。このような疑問は、B節の原則及び関連する商業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を参照。

6.82 グループの一の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利益がもたらされる場合、使用に対する支払いが独立企業間取引であった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利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 グループ名に係る支払額を決定するに当たり、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利益の額、代替的な選択肢による費用及び便益、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が創造又は高められる際は、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章から第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て、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の使用を開始する場合、このような使用に関して支払いが行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利益があると合理的に予測される場合、支払額は予測便益の水準によって示されるべきである。

6.85 取得した事業は、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拡大使用に関連して果たす機能、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。）に係る支払い、さもなければ補償を、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 特定の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移転価格分析の初期段階において、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 節）及び事業再編（第9章、特に第2部）に対する指針に加え、本章 C 節では、無形資産又は無形資産に係る権利がある取引に参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 を参照。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 から 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が関連する場合の取引には、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することがある。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章から第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 節で示されている。

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、関連者間で移転した無形資産及び無形資産に係る権利の性質を具体的に特定することが必須である。移転した権利に制限が課せられている場合、そのような制限の性質及び権利の完全な移転を特定することも必須である。これに関して、取引に付けられる名称は、移転価格分析を左右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を移転する場合、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、価格算定中の取引が、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決定には影響を与えない。したがって、機能分析では、具体的に移転される無形資産に係る権利の性質を特定すべきである。

6.90 新たな無形資産や無形資産を使用した新製品を更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留保する取決めも見られる。移転した無形資産の更なる改良に対する制限、又は譲渡人及び譲受人がその改良から得られる経済的便益に対する制限の性質は、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対して、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 節の規定は、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、移転し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、当事者の行動と整合的でない場合は、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章付録の事例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の性質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、そ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承認された適応症について販売を承認する。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、それらのうちのいくつかはそれほどの価値はないかもしれない。例として、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、販売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、限定されるかもしれない。同様に、販売承認を取得した特許の価値は、販売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は、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 関連する二つ目の問題は、特定の取引で移転した全ての無形資産が特定されていることを確保す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することがしばしばある。このような場合、第1章 D.1 節の原則を適用して、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。所要の使用料として、商標及び関連する評判の価値の双方を検討すべきである。このパラグラフの原則は、第 6 章付録の事例 20 で説明される。

6.96 納税者又は税務当局が、非関連者が比較可能な状況においては実質的に分離しないであろう無形資産を、人為的に分離することを求め得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 章付録の事例 21 で説明される。

6.97 第 1 章 D.1 節の原則を適用して、特定の取引で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し、実際に行われた取引を特定する行為であると認識すべきである。

C.1.3. 他の取引に伴って移転する無形資産又は無形資産に係る権利

6.98 無形資産又は無形資産に係る権利が有形事業資産や役務提供に伴って移転する場合がある。このような場合、その取引に伴って無形資産が実際に移転したかどうかを決定することが重要である。特定の取引に関連して移転し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 章付録の事例 23 から事例 25 で説明される。

6.99 移転価格分析を行うに当たり、有形資産又は役務提供に係る取引を、無形資産又は無形資産に係る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、取引の各々の要素が独立企業原則と整合的であ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、無形資産又は無形資産に係る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、取引を統合すべきか分離す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 無形資産又は無形資産に係る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、単一価格で役務及び無形資産を一体として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 製品若しくは役務の提供としての取引、又は無形資産の移転若しくは両者を組み合わせた移転としての取引の描写が、必ずしも特定の移転価格算定方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を基準とするアプローチ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所要の機能分析の結果は、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し、実際に行われた取引の描写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に関する決定は、特定の事案で最適な移転価格算定方法を選択する際の一つの必要な要素となる。

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、無形資産又は無形資産に係る権利の移転がないような状況における関連者間取引に関連して、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。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方法の選択及び適用、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 節で示されている。

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。価値の高い専売特許を使用して自動車を製造した後、関連販売会社に販売する自動車製造会社を想定する。当該特許は、自動車の価値に大きく寄与しているとす。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方法の選択、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。しかしながら、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権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最先端の探査ソフトを取得し、その分析結果やノウハウを開発したと想定する。更に、関連者に探査役務を提供する際にそれら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方法の選択、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、移転はしていない。

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、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であるべきである。無形資産が関わる取引の独立企業間条件の決定にあたっては、本ガイドライン第1章から第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。パラグラフ 3.4 に記載されたプロセスにおける比較可能性分析を実施するため、第3章の原則を適用するに当たり不可欠なものとして、第6章のA、B及びC節に記載された原則が考慮されるべきである。

6.108 ただし、第1章から第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、いくつかの事案においては取引時の価格の決定が困難なこともあるかもしれない。また、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に基づき、関連者間においては、独立企業間では予期されない方法で無形資産が関わる取引が行われることがある。パラグラフ 1.11 を参照。無形資産の使用又は移転には、比較可能性、移転価格算定方法の選択、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節では、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章から第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節では、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節では、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対する具体的な補足指針を示す。本章D.3節では、移転時の価値が非常に不確実な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を示す。本章D.4節では、評価困難な無形資産への価格設定方法を示す。本章D.5節では、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節及び第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から考慮されなければならない。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方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るが、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、無形資産又は無形資産に係る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は行わないであろう。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と整合的であ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はリソースの配分を最適化するという前提と整合的である。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 節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）によってリソース配分が最適化し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、無形資産又は無形資産に係る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、無形資産又は無形資産に係る権利の移転を説明する文脈において、第1章から第3章の適用可能な規定及び本章の A、B、C 及び D.1 節の指針を補足することにある。

D.2.1. 無形資産又は無形資産に係る権利の比較可能性

6.116 第1章から第3章の規定を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する際は、無形資産はユニークな特性を有することが多く、そのため、利益を生み出し、大きく異なる将来便益を作り出す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の実施にあたっては、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方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。市場でユニークな競争上の優位性を持つ企業に対して無形資産又は無形資産に係る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、慎重に精査されるべきである。潜在的な比較対象取引が同様の潜在的利益を実際に示すかどうかを評価することは、極めて重要である。

6.117 以下に、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いくつかの特徴について記述する。下記の列挙は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することができる場合、又は市場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を有する当事者は、全ての競合他社を排除することはできず、同程度の市場支配力又は市場影響力を持たないのが通常である。従って、比較可能性分析においては、無形資産又は無形資産に係る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 特定の移転に関連する無形資産の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。耐用年数が限定されている無形資産では、無形資産の権利期間が当該無形資産の使用による将来便益に対する取引当事者の期待に影響するため、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迎え、別の特許権が10年後に有効期間を迎えるのであれば、これら二つ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 無形資産又は無形資産に係る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。問題となる製品の性質、無形資産の性質及び市場の性質によっては、無形資産に対する権利が世界中で付与されている場合は、一カ国又は数カ国のみで付与されている場合よりも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。特定の無形資産の耐用年数は、前述のように、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潜在的改良品の開発によって影響を受けることもある。無形資産の耐用年数の延長もあり得る。

6.122 従って、比較可能性分析の実施においては、問題となっている無形資産の予測耐用年数の検討が重要である。市場優位性をもたらす期間が長いことが見込まれる無形資産は、他の事項が等しい場合、そのような市場優位性をもたらす期間が短い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あたっては、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、その無形資産を基に現在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 比較可能性分析の実施において、特定の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、その無形資産が商業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することもある。

6.124 一般的に、商業的採算性が確立した製品に関連する無形資産は、商業的採算性がまだ確立されてい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商業的に大きな便益を将来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、その後の開発に関連するリスクの業界データが評価に際して参考になり得る。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、無形資産を将来において改良、改訂及びアップデートする当事者の権利がある。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の長短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、付与された特定の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、比較可能性分析において、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、確立された競合製品がすでに占めている市場に参入することを強制される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. 将来便益の予測

6.127 上記の比較可能性に関する検討はそれぞれ、問題となっている無形資産を使用することにより得られる将来便益に関する、当事者の当該取引への期待という結論に達する。何らかの理由により、ある無形資産と別の無形資産の間に、使用により期待される将来便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潜在的製品における、実際の及び潜在的な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。比較可能性分析の実施においては、無形資産が将来便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. 無形資産又は無形資産に係る権利の移転に関する事例におけるリスクの比較

6.128 無形資産又は無形資産に係る権利の移転に関する比較可能性分析の実施においては、第1章 D.1.2 節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便益を獲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商業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な商業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において、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。これには競合他社が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将来導入する見込みの評価が含まれる。
- ・ 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当該無形資産への侵害を首尾よく防止する可能性、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. 無形資産又は無形資産に係る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が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取引の特定への依存度が低い移転価格算定方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關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の候補や關連するロイヤルティ料率の候補を考慮する上で特に重要である。第3章 A.4.3.1 節の原則は、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、比較可能性分析の実施に当たり重要となる無形資産の具体的性質を評価するために、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。データベースから特定された比較可能なライセンス契約の評価を行う際は、適用された方法を含む事例の具体的な事実が、パラグラフ 3.38 における規定に即して考慮されるべきである。

D.2.5. 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最適な移転価格算定方法の選定

6.131 事案の状況に応じた最適な移転価格算定方法の選択についての本ガイドラインの諸原則は、パラグラフ 2.1 から 2.11 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關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關わる事例について、最適な移転価格算定方法を選択するにあたっては、(i) 關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、比較可能な非關連者間取引及び無形資産を特定することの困難さ、(iii) 無形資産の移転が關わる事例について、第2章で示した特定の移転価格算定方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。以下の問題は、本ガイドラインに基づく移転価格算定方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問題についてパラグラフ 2.1 から 2.11 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ついて、最適な移転価格算定方法を選択するにあたっては、恣意的な名称に基づいて処理するのではなく、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する問題において、機能の遂行に対する限定的な対価の支払い後、全ての残余利益は無形資産の所有者に必ず配分すべきであるとは単純に推測しないことが重要であることを明らかにする。最適な移転価格算定方法の選択は、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くべきである。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方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 2.11、3.58 及び 3.59 で説明した、複数の移転価格算定方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に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 節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方法に関する補足指針

6.136 特定の事実によっては、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 章で述べた五つの OECD 移転価格算定方法のいずれもが、最適な移転価格算定方法となり得る。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、比較可能な非関連者間取引に関する信頼し得る情報が特定される場合、無形資産又は無形資産に係る権利の移転に関する独立企業間価格は、適切かつ信頼し得る差異調整を行った後で、このような比較対象取引に基づいて決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。）で、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。問題となっている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。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、通常可能である。

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が特定できない場合、独立企業原則上、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その他の方法により算定することが求められる。この算定にあたっては、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の観点

- ・ 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便益
- ・ 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、関連者間取引特有の側面であって、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な場合が多い。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。しかしながら、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、比較可能な状況下において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、両当事者に独立企業原則上発生したであろう利益の評価に当たり勘案すべきである。

6.141 無形資産又は無形資産に係る権利の移転に関する問題において、何らかの OECD 移転価格算定方法を適用する際は、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、これらの算定方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に従う際は、パラグラフ 6.133 の原則は重要であり、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、注意が必要になる。

6.142 無形資産の開発費用に基づいて無形資産の価値の推定を行う移転価格算定方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。従って、無形資産開発費用に基づく移転価格算定方法は、一般的に避けるべきである。

6.143 ただし、特定の状況によっては、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方法が使用されるかもしれない。このような方法は、特に問題となる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、後日開発された同一製品（及びその基礎となる無形資産）と、販売中の同一製品（及びその基礎となる無形資産）の価値は同一ではなくなる。この場合、再調達にかかる見積費用は、現に移転した無形資産の価値に対して妥当な代替とはならないであろう。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。開発途中の無形資産について独立企業間価格を決定する際に、費用を基礎とする評価方法を適用することは、通常確実ではない。

6.144 経験則の使用に関連するパラグラフ 2.9A 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決定に適用される。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に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方法は、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方法について、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 2.13 から 2.20 の一般的な原則は、CUP 法が無形資産の移転に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無形資産に係る権利について、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 節に記述する経済的に関連する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 節に掲げる事項は、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、無形資産に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。このような場合には、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 章付録の事例 23 及び事例 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¹⁸

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に取引単位利益分割法が利用できる。第 2 章 C 節では、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際、合算利益に関する信頼性のある適切なデータの利用可能性、適切に配分可能な費用、及び合算所得の分割に使用される要素の信頼性について、十分に考慮すべきである。

¹⁸ パラグラフ 6.148 から 6.152 は、BEPS 行動計画 10 で指示された、取引単位利益分割法の適用における結果を反映するために訂正される可能性がある。この作業は、2016 年及び 2017 年に行われる予定である。

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譲渡に関連して適用されるかもしれない。取引単位利益分割法がその他に適用される場合と同様に、各当事者の果たす機能、引き受けるリスク及び使用する資産を考慮した十分な機能分析は、その分析の重要な要素である。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節に記載のとおり、予測の正確性に対する懸念を考慮するべきである。

6.150 利益分割の分析は、開発途中の無形資産の移転に適用するということも考えられる。この分析では、問題となっている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、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しようとする試みも含まれるであろう。このアプローチは一般に、移転後の更なる開発活動が成功裏に終わるといった仮定の下、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便益を基礎とするものである。

6.151 開発中の無形資産に関し、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について決定するために利益分割アプローチを適用する際、注意が必要になる。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、ある潜在的な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、特に推測になり得る。これらの要素は、問題に対する利益分割の分析の適用について信頼性を得るために、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節を参照。

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には、合算利益の創出への各当事者の貢献を評価するために、場合によっては、取引単位利益分割法が適用可能であろう。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利用が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。しかしながら、それ以外の要因も併せて考慮する必要がある。特に、この分析においては、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。この分析においては、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。更に、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。関連する引受けリスクの分析を含む機能分析によって判明した事実により、その分析における所得の配分が決定される。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特定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章で述べた五つのOECD移転価格算定方法のいずれかの一形態として、又は独立企業間価格の特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が使用される場合、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と整合的な方法で使用される必要がある。特に、第1章から第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に関連する特徴（第1章D.1節参照。）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、移転価格算定方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2.11参照。）。本章A節、B節、C節及びD.1節の原則は、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あたっては、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と整合的でない評価アプローチにつながる可能性がある。そのため、会計上の評価を、その基礎となる前提を十分に検証することなく、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際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。しかしながら、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を参照。

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、予測される将来のキャッシュフローを割り引く方法で計算することが可能である¹⁹。このアプローチにおける評価にあたっては、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章付録の事例27から事例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、又は評価パラメーターを若干変更したことにより、モデルが算定する無形資産の価値に大きな差異が生じることがある。割引率における数パーセントの違い、財務予測の作成に際して想定する成長率の数パーセントの違い、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、このような不安定さは、複数の評価における前提やパラメーターが同時に変更される場合、その度合いを増すことが多い。

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メーターの見積もりにおいて行われた適正評価及び判断に基づい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決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あたって、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、

¹⁹ 予測に基づく財政上の評価の事例において、分析がキャッシュフローの予測に基づくことがよくある。会計又は税務目的で算定するような所得発生ベースの方法では、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おいて差異が生じ得るキャッシュフローの時期について、適切に反映しないかもしれない。しかし、数々の検討を踏まえた結果、予測キャッシュフローよりも予測所得の使用によって、実務上の移転価格の文脈においては、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ことを確実にするよう、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については、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。

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、そのような説明を求めることは合理的であろう。また、他の事業計画の文脈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、そのような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る評価より信頼性が高いこともある。

6.162 以下の各節では、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、五つの OECD 移転価格算定方法のうちの一つの算定方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方法の適用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 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、移転した無形資産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。しかしながら、財務予測の正確性は評価時点においては未知数かつ予測困難な市場の成長に依存するため、予測が推論である限り、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。しかしながら、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、開発費用は移転された無形資産のキャッシュフロー予測に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は、D.3 及び D.4 節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を信頼性を伴って適用するには、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、あらゆる事例に適切な割引率の唯一の基準はない。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、個別事例の事実や対象となる特定のキャッシュフローに即した一定の条件及びリスクを、適切な割引率の決定に当たり評価すべきである。

6.172 割引率の決定及び評価の際には、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 特定の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 特定の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。特定の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 及び 6.122 を参照。

6.176 状況によっては、特定の無形資産が、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、ノンルーティンの利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 この点において、合理的な財務予測が存在する期間を超えて継続して発生するキャッシュフローに特定の無形資産が貢献している場合は、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、移転し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。独立当事者間取引では、よく一括払で無形資産の対価が支払われる。また、長期間にわたる定期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。定期支払が関連する取決めでは、固定金額が決められた分割払いとされる場合もあれば、支払額がその無形資産に

基づく製品の売上水準、収益性又はその他の何らかの要素に基づく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の取決めの評価においては、第 1 章 D.1.1 節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際は、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、一般的に譲受人によって大きなリスクを伴うであろう。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と整合的でなければならない。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 無形資産又は無形資産に係る権利は、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無形資産に係る権利の評価が極めて不確かである場合には、どのように独立企業間価格が決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、独立企業が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して、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 節の指針及び推奨プロセス、また第 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処するため、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。期待便益を決定する際、独立企業はその後の動向が予測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、それゆえに期待便益の予測が、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、予測便益だけに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。そのような場合には、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、使用料の料率はライセンス使用者の売上高の増加に連動して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無形資産に係る権利の譲渡については、独立企業は、最初の譲渡時に設定した支払条件に、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のみ支払われる、追加的な条件付き支払額の設定を含むかもしれない。

6.184 独立企業はまた、予測不能な後発の開発リスクを引き受ける決心をするかもしれない。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。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ない、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を相互便益を目指して再交渉し、より低い使用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処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には、税務当局は、そのようなメカニズムを基礎として無形資産又は無形資産に係る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算定の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、どのような進展又は事象が無形資産又は無形資産に係る権利の譲渡に関する取引価格の設定に関連すると考えられるかについて、かつ、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無形資産に係る権利の譲渡について価値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譲渡が生じ、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考えられるかもしれない。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譲渡時点で設定して、後になって、譲渡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、納税者の主張を精査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 を参照。

6.187 無形資産又は無形資産に係る権利の譲渡が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は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は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と統合的な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無形資産に係る権利の譲渡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 及び 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、譲渡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、譲渡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 1 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無形資産に係る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、事後的な結果が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。しかしながら、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について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、譲渡時に独立企業間であれば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 節の指針を考慮して、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 の範囲に当てはまる 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検討の適切性を含む、価格設定取決めを決定するために譲渡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 の譲渡が、対象期間において譲渡者及び譲受者の所在地国間で有効な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) 上記 (i) 2 で述べた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) 非関連者からの当該 HTVI に係る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、当該期間において、上記 (i) 2 で述べた財務上の予測と実際の結果の大きな乖離が、当該期間に係る予測の 20% を超過しない場合²⁰

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、譲渡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か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手続き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 章から第 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 節及び第 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難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方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

²⁰ 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譲渡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。

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決定することができる。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一般的に当てはまる。ただし、相対的には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測定する方法として、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ついての最良の証拠を示す。ただし、検証対象法人又は比較対象候補の法人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、別の移転価格算定方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 節で示された原則は、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。比較対象候補の法人は一般的に、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否定されるべきではない。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、問題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にのみ、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章から第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決定する際に適用される。事例について、二つの一般的な分類がある。一つ目の分類の事例は、機能分析を含む比較可能性分析によって、比較対象に基づく移転価格算定方法を用いて取引の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る場合である。二つ目の分類の事例は、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特定できない場合である。これら二つの分類の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特定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移転価格算定方法のうちのいずれもが、最適な移転価格算定方法となり得る。

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ない場合や、信頼し得る比較対象を特定可能な場合、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基づき独立企業間価格の決定が可能なことが多い。第1章から第3章の指針は一般に、こうした状況で独立企業間価格を決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の性質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、特定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からD.2.4節に記載されている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方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には、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 関連者間取引における検証対象法人によって使用された無形資産と、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が生じた場合に、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について、徹底的な検討が必要となる。使用した無形資産の性質の差異が価格に及ぼす影響が明らかに重大であるが、正確に推定されない場合には、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方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性質の差異以外の要素に関しても、差異調整が必要とされる場合

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の差異の問題について、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 節に定める定義の無形資産にはあたるようなものではないかもしれないが、こうした要素は、無形資産の使用に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特定できない場合、無形資産の使用に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が決定できることもある。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は、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場合である。

6.210 第2章 C 節では、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、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に関わる事案に全面的に適用される。

6.211 無形資産の使用に関わる事案において利益分割法を適用する際には、問題となっている無形資産の特定、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、引き受けるリスク及び使用する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 適切な状況においては、信頼し得る比較対象取引の特定に依存しない移転価格算定方法又は評価テクニックを適用して、無形資産の使用に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かもしれない。代替的な方法は、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の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 6 章の付録 - 無形資産に関する指針を説明する事例

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、非関係者及び関係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 100 ユーロを支払い、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ロイヤルティなしで付与する。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獲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 社への完全な使用权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所得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管理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 社の所得は事例 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期待収益を反映した独立企業間価格であったと仮定する。

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、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社間の開発契約により、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1億ドルと予測）、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5億5000万ドル（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2億ドルの予測収益が残る。

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社の予測報酬は、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1億1000万ドル（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²¹。したがって B 社は、納税者が主張する年間 2 億ドルではなく、A 社の予測利益を考慮した後に残る予測所得の全額、つまり年間 4 億 4000 万ドル（5 億 5000 万ドルから 1 億 1000 万ドルを控除）を得る権利を有する。（詳細な機能分析及び最も適切な方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 に関連する特許及びその他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 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と整合的な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負担する。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負担し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 節の規定を適用し、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 社が行うそのリスクに対するコントロール、及びその他の関連する事実について検討することが適切でなる。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。

²¹ 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 千万ドルを獲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。

事例 8

20. Primair 社は、X 国の企業であり、R の商標及び商品名で世界各国で売買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登録所有者である。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獲得している。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 国に完全子会社である S 社を設立し、Y 国で販売会社として活動させる。同時に、Primair 社は S 社とロイヤルティ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 年間延長のオプション付きで、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及び流通させる独占的権利が与えられる。S 社は、R の商標及び商品名に関するその他の権利を Primair 社から与えられておらず、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 社の活動は、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、腕時計の販売に係る遂行する販売機能、使用する資産及び引き受けるリスクに対する独立企業の水準の対価を獲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 社との合意と整合的な 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所得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国における当該計画の策定及び執行が義務づけられている。S社はマーケティング活動に関連する費用を負担し、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、負担する費用に関して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報酬を獲得することを期待している。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報酬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社の予測利益の総額は、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社との合意と統合的な戦略を開始し、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便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負担す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引に関する情報は、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 社が獲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所得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、潜在的な比較対象法人よりも 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）を負担し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、類似の権利に係る潜在的な比較可能取引における独立企業が自身の利益を目的として引き受けるものを超えて、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、比較対象法人が獲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 腕時計の再販売で獲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、比較対象取引における独立企業が獲得するであろう対価と整合的な移転価格調整を、Y 国税務当局が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獲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合算利益をまず 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所得及び価値に対する 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 年間ロイヤルティ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報酬の獲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、自らリスクを負担するマーケティング及び販売費用から便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 社に便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便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獲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獲得する権利がある。

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いて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、当初の予算予測と整合的である。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、同様の取決めに基づき使用料の支払に同意したという証拠はないと仮定する。4年目以降のS社のマーケティング費用及び活動の水準は、独立企業の水準と整合的である。

41. 移転価格算定上、無形資産の使用から得られる所得を享受する権利を有する法人から供給された商標付きの製品の販売において、マーケティング/販売会社が、商標及び類似の無形資産について、移転価格算定上、当該無形資産の使用権の他には何も権利を有していない場合、独立企業間取引において使用料を支払うことは一般的に予測されない。さらに、使用料によって、類似の長期マーケティング販売取決めに対応する期間におけるS社の利益率は、比較可能な果たす機能、使用する資産及び引き受けるリスクを持つ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、使用料が支払われたことを否認する移転価格調整は適切であろう。

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、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負担し、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引き受け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社の予測利益は、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、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2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と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 社が負担する旨が明示されている。S 社の研究者が開発した特許、意匠及びその他の無形資産は全て、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獲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、その調整は一般に、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所得を獲得する、又は所得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 社に使用料又はその他の支払いを行うべきではないことを確認し、S 社がこれらの無形資産の使用から得る将来の所得は、Shuyona 社ではなく S 社に配分されると気づくことによって、適切な移転価格の結果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無形資産の譲渡対価は、譲渡時において移転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. 特許及びその他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負担すること、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獲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、移転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 節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資金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、製造機能に係る報酬に加えて、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 節及び、特にパラグラフ 1.103 を参照。）

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無形資産を移転する（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移転に対する 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 社に無形資産を移転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負担し、かつ、A 社が常時取引を行う CRO が獲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、移転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獲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負担していると思なすべきであり、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 より多額の利益を獲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 節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。ロイヤルティ料率は、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コンセプトは第 6 章 A 節の意味における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コンセプトを使用する権利について P 社から S 社へ移転したに等しい取引が行われたことが分かる。比較可能な状況における非関連者であれば、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、ユニークな商標及びその他のマーケティング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。それは、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、のれん及びその他の事項を使用する権利（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、三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所得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、これらの所得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から得られる所得に係る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免許及び鉄道の使用に対する政府の免許を所有している。鉱山免許は、単独で 20 の市場価値を持つ。鉄道免許は、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、鉱山免許の買収価格が 20、鉄道免許が 10、鉱山免許及び鉄道免許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、鉱山免許及び鉄道免許を 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、移転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 社に移転される免許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、鉱山免許、鉄道免許及び会計上の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 社の社員が今後更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 社の従業員は、S 社の代わりに移転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商業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。問題となっている取引の後、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 社から移転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 社に移転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 社に移転し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、移転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獲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 社へ無形資産の移転が行われた場合、移転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便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。この責任を引き受ける上で、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移転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、移転された S 社の無形資産及び無形資産に係る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にも帰属する場合、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係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と整合的であるかを決定する際に適用する最も適切な移転価格算定方法は評価テクニッ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ロイヤルティ料率、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、分析で用いられたロイヤルティ料率の取決めは、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資源を有している。

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方法は、移転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、移転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移転し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報酬の支払い後に）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 社が獲得し、また S 社も当該投資に対して利益を獲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

本翻訳は参考のための仮訳であって、正確には原文を参照されたい。

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。

低付加価値グループ内役務提供

移転価格ガイドライン第7章の改訂

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、そしてその場合の適切な独立企業間価格の算定については、議論しない。費用分担契約は第8章の主題である。

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、特に管理、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（すなわち自前で）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。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が生じるのではなく、グループ内で効果的に役務を提供することである。本章の指針を適用することで、確実に、役務を正確に特定し、関連費用を独立企業原則に従って多国籍企業グループ内で適切に配分すべきである。

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移転（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に係る権利の移転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 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便益又は予測便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監視に限定することもあろう。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、この決定行為を支援していることもあろう。

B. 主要な問題

7.5 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での対価は、独立企業原則に従い、税務上どのような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. 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、経済的又は商業的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。その活動が、独立企業が対価を支払うもの、又は自分自身のために行うものでない場合は、通常、独立企業原則の下での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、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 グループ内役務提供の中には、グループの特定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ある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、自ら活動を行うか、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、こうした場合には、グループ内役務提供は、通常、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、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、更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。

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る。この種の活動は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を含む、株主による活動の範囲を対象としている。この後者の種類の非株主活動には、個々の業務に対する詳細な企画サービス、緊急時の管理若しくは技術的助言（紛争解決）、又は場合によっては日常的な経営に関する支援が含まれる。

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) 親会社の関連税法遵守に関する費用
- 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他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設立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う根拠が、グループの他のメンバーの株式保有以外にもある場合、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の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、グループのメンバーによって行われる活動においては、グループの他のメンバーが自分自身で行う役務、又はそのグループの他のメンバーに対して第三者が行う役務を二重に行っただけでは、いかなる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であるかもしれない。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、あえて重複を行う場合であろう。役務提供が重複している可能性についての検討にあたっては、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分自身で行うと同時に、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調査することにより、グループ内で提供された役務は自分自身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、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、新たなメンバーを獲得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、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経営上の役務、更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かもしれない。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、グループ内役務提供とみなされるであろう。

B.1.6. 報酬の形態

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間で独立企業原則に沿って行われるとした場合に独立企業間で用いられる形式も考慮することが適切である。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、報酬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更に請求されると予想することは適切ではない。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）独立企業間価格が決定されるべき別個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、法務及び租税に関する助言や支援といった役務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。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う役務提供契約がある。

7.17 これらの役務提供はいつでも利用可能であるが、年々、量と重要性が変化するかもしれない。役務に対する潜在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利点が無視できる場合、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. 独立企業間対価の決定

B.2.1. 総論

7.19 いったん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整合的か否かを決定する必要がある。これは、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、受け入れられる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. 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、関連者間での役務の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。

B.2.2.1. 直接請求法

7.21 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、関連者が特定の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と整合的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。特定の役務を、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かとも考えられるかもしれない。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 グループ内役務提供に対する請求に係る直接請求法について、実際の適用は困難である。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 における原則に整合する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。このような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特定の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、更に、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。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、各受益者において関連する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管理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における配分に基づき、請求額を決定することができるであろう。選択した配分法は、独立企業原則と整合的で、比較可能な独立企業が受け入れるであろう配分と同じ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、検証も容易となるよう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は、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。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に対する対価は、他の移転に係る価格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、ライセンシ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に対する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、更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に対する報酬 (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 グループ内役務提供に関する独立企業間価格を決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の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でき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 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、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、最も適切な方法であろう。例えば、会計、監査、法務又はコンピュータサービスについて、関連者間取引と非関連者間取引を比較可能なものとして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 法の適用がなく、関連する活動の性質、使用する資産及び引き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も適切な方法となる。第 2 章第 2 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 2.11 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、販売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、その資源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必要がある。

7.33 原価ベースの方法が事案の状況に最も適切な方法と決定される場合には、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。

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あたっては、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の形で決定するよりも、むしろ代理機能自体の費用に対するマークアップの形で決定する方が適切であるかもしれない。例えば関連者は、独立企業であれば直接負担する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、これらの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。

B.2.3.2. 利益の要素を含めることについての検討

7.35 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、役務の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。独立企業間取引においては、独立企業は通常、役務に対して単に原価で役務を提供するというよりは、むしろ利益を生じるような方法で対価を請求しようとするであろう。役務の受領者にとって利用可能な別の経済的な手段も、独立企業間対価を決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）費用が市場価格を超えているが、提供者は、恐らく活動の範囲を広げることによって収益性を増加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、独立企業が役務の提供のみからは利益を実現しない状況が存在する。それゆえ、独立企業間価格は必ずしもグループ内役務提供を行っている関連者に利益を発生させる必要はない。

7.36 例えば、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。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予測便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、関連者が利益を得ることを確保するために、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の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過ごしてはならない。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を正当化し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にとって満足する結果を提供するかもしれない。役務の提供が当該関連者の主要な活動である場合、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には、税務当局はこの譲歩をしないであろう。

C. グループ内役務提供の事例

7.38 この節では、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方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、管理の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。この責任を引き受け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 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方法となり得る。

7.41 研究も同様に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、商業的に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方法の検討に先立ち、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方法を決定する上で有用であろう。第 6 章 B.2 を参照のこと。

7.42 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、潜在的なライセンス侵害の監視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. 低付加価値グループ内役務提供

7.43 この節では、低付加価値グループ内役務提供と呼ばれるグループ内役務提供の特定の範囲に関する具体的なガイドラインを定める。D.1 節では、低付加価値グループ内役務提供を定義する。D.2 節では、低付加価値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、当該簡便法の適用を選択した多国籍企業グループが対応する必要がある書類及び報告に係る指針を説明する。D.4 節では、低付加価値グループ内役務提供の対価に係る源泉所得税の課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 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処すべきである。

D.1. 低付加価値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グループ内役務提供に関して、定義上の問題を議論する。選択制の簡便法の適用に当たり、低付加価値グループ内役務提供として認められるために役務が有する特徴を特定することから始める。最終的には、簡便法の適用に当たり低付加価値グループ内役務提供として認められる特徴を有するであろう役務の事例のリストを記載する。

7.45 簡便法の目的上、低付加価値グループ内役務提供とは、多国籍企業グループの一又は複数のメンバーが、一又は複数のグループ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（例えば、利益獲得活動を生み出すものではなく、多国籍企業グループの経済的に重要な活動へ貢献するものではない）。
- ・ 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グループ内役務提供と認められる役務が、多国籍企業グループのメンバーとは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、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。

- ・ 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、流通活動
- ・ 金融取引
- ・ 天然資源の採掘、探査、加工
- ・ 保険及び再保険
- ・ 企業のシニアマネジメントによるサービス（パラグラフ 7.45 の定義における低付加価値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について、当該活動が高い利益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、低い価値しか付けないかもしれない、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を満たす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と管理、例えば、顧客又は依頼人に対する請求情報の収集、信用管理の確認と処理
- ・ 以下のような人事活動
 - －採用と配置、例えば、採用手続き、応募者の評価及び人事選考と任用の支援、新人研修、業績評価とキャリア設定支援、従業員解雇手続きの支援、余剰人員対応の支援
 - －訓練及び従業員の能力開発、例えば、訓練ニーズの開拓、内部訓練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、雇用に関連する環境基準の開発及びモニタリング
- ・ 健康、安全、環境その他の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、維持及び更新、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訓練、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、行政手続き）、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
- ・ 納税義務に関する活動、例えば、納税申告についての情報収集と申告書の作成（所得税、売上税、付加価値税（VAT）、固定資産税、関税及び物品税）、納税、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、特定の背景や状況次第では、低付加価値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、ある役務提供が重要なリスクを具体的に有する又はユニークかつ価値ある無形資産を具体的に創出するため、低付加価値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、例えばシェアードサービスセンターといった役務を提供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、シェアードサービス会社を設立した。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グループ内役務提供にあたるであろう。

D.2. 低付加価値グループ内役務提供に対する独立企業間対価の簡素な算定

7.52 この項では、低付加価値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、実効出来るかぎり、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、結果として、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、このように応じたことにより、他の税務管轄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、経営組織及び支援組織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して適用する際、本項の指針に従って確定される又は確定されている低付加価値グループ内役務提供に対する対価は、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る。

D.2.1. 低付加価値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、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、経済的又は商業的価値を伴う役務に対して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支払うか、又は自身で企業内活動を果たす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。税務当局は、したがって、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、また特に下記 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すとしても、便益の存在及び独立企業であれば当該役務に対して支払うか、又は自身で当該役務を行うかという疑問が生じる。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特定の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。パラグラフ 7.64 で概説されるような情報が税務当局も利用可能な場合、役務の範囲が記載された一つの年間請求書は、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 低付加価値グループ内役務提供に対する簡便法を適用するに当たり、第一ステップは、低付加価値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、関連する限り、事業費用の適切な部分（例えば監督、一般管理）だけでなく、役務提供に係る直接費用及び間接費用である。費用は、役務のカテゴリに従ってプールされ、プール作成に使用される会計上のコストセンターが特定されなくてはならない。コストプールにおけるパススルー費用は、パラグラフ 7.61 の適用上、特定されるべきである。コストプールからは、その活動を行うメンバーのみの便益となる社内活動（持株会社による株主活動を含む）に帰属する費用は、除外される。

7.57 第二ステップは、グループのあるメンバーが他のあるメンバーだけのために行う役務提供に帰属する費用を、多国籍企業グループが特定しプールから除外することである。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、その関連費用については別個に特定して、プールからは除外する。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、当該多国籍企業グループの複数のメンバーに対して提供する低付加価値役務提供の範囲に関連するコストプールを確認したことになる。

D.2.3. 低付加価値役務提供費用の配分

7.59 低付加価値グループ内役務提供費用に対する簡便的な請求法の第三ステップは、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つ又は複数選択する。適切な配分基準は役務の性質によるであろう。同じカテゴリの役務提供に関する費用配分については全て、同じ配分基準を整合的に使用しなければならない。関連する役務のカテゴリごとの費用に関して選択された配分基準は、パラグラフ 7.24 の指針に従い、特定の役務の受領者が個々に受けると予測される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ない。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だろうと予測される。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（下記パラグラフ 7.64 を参照）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 低付加価値グループ内役務提供に対する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、コストプール内の費用のうち、パラグラフ 2.93 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 категория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グループ内役務提供、つまり、パラグラフ 7.57 の指針にて別個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、又は選択的な簡便法の範囲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、簡便法を選択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 の第二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に際してグループのあるメンバーに発生した費用に、選択した利益マークアップを加算し、さらに (ii) パラグラフ 7.59 の第三ステップで詳述した、選択した配分基準を用いてメンバーに対して配分したプール費用の割当分に、選択した利益マークアップを加算したものの合計となる。対価はプールされた費用が発生したグループのメンバーに支払われるものとし、これらの費用が発生したグループのメンバーが複数いる場合は、各メンバーがプールした費用の割合に応じて支払われる。

D.2.6. 簡便法適用の閾値

7.63 本節で示された低付加価値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、閾値を越えた場合に簡便法を見直すことができる適切な閾値を導入することができる。この閾値は、例えば、受領者の固定財務比率（例えば、グループ内役務提供対価の反映前の利益に対する全費用若しくは全売上上の割合又はグループ内役務提供費用の割合）若しくは多国籍企業グループの売上に対する全役務費用のグループワイド比率を参照した方法、又は他の利用可能な方法によって算定される。この閾値が適用される場合、低付加価値グループ内役務提供の対価の水準が閾値を越え、十分な機能分析及び特定の役務の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、低付加価値グループ内役務提供に対する支払を行う又は受け取るグループ内の全てのメンバーについて、以下の情報と文書を準備し、税務当局の請求があり次第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の説明、受領者の特定、個々の提供役務の範囲が、D.1 節の定義における低付加価値グループ内役務提供であることを正当化する理由、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、役務のカテゴリごとの便益又は予測便益の説明、選択した配分基準と当該配分基準が受領便益を合理的に反映する結果を生じさせていることを正当化する理由、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は、同時文書化の形式により、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について分かる書類及び計算、特に単一のグループのメンバーのみに対して提供された役務の費用を含む関連費用のあらゆるカテゴリ及び金額に関する詳細なリスト
- ・ 特定の配分基準の適用を示す計算書

D.4. 低付加価値グループ内役務提供の対価に係る源泉所得税課税

7.65 低付加価値グループ内役務提供に対して源泉所得税を課すことによって、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。利益の部分又はマークアップが役務の対価に含まれる場合、源泉所得税を課す税務当局は、利益の部分又はマークアップの金額に対してのみそれを適用することが奨励される。

費用分担取決め (CCA)

移転価格ガイドライン第 8 章の改訂

A. 序

8.1 本章では、二以上の関連者間の費用分担取決め (CCA) 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を決定するための一般的な指針を規定することである。このような取決めの構造の分析は、本章の規定及び本ガイドラインの他の規定により情報が提供され、また、当該取決めに係る十分な文書化に基づくべきである。

8.2 B 節では、CCA の概念について一般的定義及び概要を示し、C 節では、CCA への独立企業原則の適用に関する指針を示す。C 節には CCA への貢献を測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が含まれる。更に D(訳者注 1) 節では、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、E(訳者注 2) 節で CCA の構造及び文書化に関する提言について議論する。

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の共同開発、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、明確な法的主体や全ての参加者の固定的な事業の場所が必ず存在するものというより、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、成果物を獲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 節で示したように、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、実際の取引の描写に当たり、出発点となる。この点では、CCA と他の種類の契約上の取決めにおいて、当該取引の機能分析により決定される責任、リスク及び予測される成果物の配分が同じ場合、移転価格分析における差異はない。契約上リスクを引き受けている当事者が、本ガイドラインのパラグラフ 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

注 1 原文では”Section C”となっているが、正しくは D である。

注 2 原文では”Section D”となっているが、正しくは E である。

にも適用される。結果として、類似の経済的特徴を有する取決め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。しかしながら、CCA には特別な考慮を必要とする固有の特徴がある。

8.5 CCA のキーとなる特徴は、貢献の共有である。独立企業原則に従って、CCA に参加する時点で、CCA に対する貢献全体に占める各参加者の相対的持分は、当該取決めの下で受け取るであろう予測便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。更に、無形資産又は有形資産の開発、生産又は取得に関連する CCA の事例では、CCA 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、各参加者に契約上提供される。役務提供に関する CCA においては、各参加者は契約上、CCA 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 節及び C.5 節それぞれで説明した貢献及び調整的支払以外）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。しかしながら、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予測便益が常に存在する。CCA 活動の結果に対する各参加者の持分は、たとえそれが他の参加者の持分と連結している場合、例えば、開発された無形資産又は有形資産について、法律上の所有権は一の参加者のみに帰属するが、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）といえども、当初において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現地で適用される規定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（本ガイドラインのパラグラフ 3.9 から 3.17 を参照）。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取決めや、関連するリスク配分の必要性を排除し、CCA の条件に従って共有される成果物である無形資産の所有権を伴う、より効率的な貢献とリスクの共有に置き換える。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場合に、これら 3 社を通して製品を製造している多国籍企業グループの事例を挙げる。これら 3 社が、製造工程の改善を生み出す目的で CCA に参加し、結果として知見を拠出しリスクを共有する。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取決めにとって代わる。

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 節の指針は、関連者間のあらゆる取引の分析に関連し、CCA に表れる当事者間の商業上又は資金上の関係について経済的に関連する特徴を特定するために適用される。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と意図されていたかの描写のための、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、取決めの特徴を明確にし、又は補足するかもしれない。第 1 章 D.1.2.1 節にあるリスク分析の枠組みは、本章の C.2 節で議論するように、CCA において当事者がリスクを引き受けているかどうかの決定、及び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 から 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 節及び D.4 節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、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、資源及び技術が拠出され、受け取るべき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に、補完的な指針を示すことにある。したがって、第 6 章及び第 7 章の規定のみならず本ガイドラインの他の章の規定全てが、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 への貢献の価値を測定することに関連する限りにおいて、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、上記二つの CCA の類型の主な相違点は、一般に開発 CCA が参加者に対して継続的な将来の便益を生み出すと予測されるのに対し、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連する重要なリスクが関与することが多く、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。下記で論じるように、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、参加者の貢献が予測便益に対し応分でない場合には、調整される必要があるであろう。C.5 節参照。）。

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、その取決めから生じると合理的に期待される総予測便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、資源や技術の拠出からの相互的かつ応分の予測便益であるということである。加えて、特に開発 CCA では、参加者は予測される CCA 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負担し、無形資産の開発が完了した時点で受け取るライセンス料を通じて対価を期待す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 相互的かつ応分の便益の予測は、具体化したリスクの結果を共有し、資源と技術を拠出する取決め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、当該取決め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、当該取決めの下で受け取る予定の予測便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、その取決め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、それぞれの予測便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根拠を立証する準備を行うべきである（E 節参照。）。

C.2. 参加者の決定

8.14 相互便益の概念は CCA にとって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 の外で提供される役務に対しては、独立企業基準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 を参照。同様に、当事者自身の事業においてどのような方法であっても CCA の成果物を使用できない場合、当該当事者は 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特定のリスクに対してコントロールを行っておらず、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 の目的に対する特定の貢献をし、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 節の指針は、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) の分析では、CCA でリスクを引き受けている (CCA 下でのリスク引受け) 当事者が、CCA で引き受ける特定のリスクをコントロールしなければならず、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処するかどうかが及びどのように対処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。当事者が、CCA の活動に関する日常的なリスク低減活動を遂行する必要はないが、そのような場合、他の当事者が遂行するリスク低減活動の対象を決定し、当該他の当事者にリスク低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取決め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、取決めに關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 から 6.64 の指針は、資金を提供する当事者が CCA への拠出に付随する財務上のリスクに対して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、本章付録の事例 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、又は一の当事者が資産を拠出し、他の当事者が研究開発活動を行う場合というように、CCA の参加者が果たす特定の貢献が本質的に異なる限りにおいて、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予測便益を獲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へ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の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を意味する。便益が不確かで実現可能性の低い開発 CCA においては、現在の便益があるサービス CCA よりも、多くのリスクが生じることになるであろう。

8.17 上記の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遂行する必要はない。場合によって CCA の参加者は、上記パラグラフ 8.14 の基準

では参加者となら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を決定するかもしれない。このような状況において CCA 参加者は、CCA において個々に引き受けた特定のリスクに対するコントロールを行う必要性を満たすべきである。この要請には、少なくとも一の CCA 参加者が外部委託した機能に対してコントロールを行うことが含まれる。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 の参加者が、外部委託した重要な開発・改良・維持・保護・使用の機能に対しても、コントロールを行うべきである。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以外の活動から成るとき、パラグラフ 8.15 の指針は、特に特定のリスクが外部委託した機能に密接に関連する場合には、当該当事者が CCA において引き受けたこれらのリスクに対して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際に関連する。

8.18 CCA 活動が外部委託される場合、CCA 参加者に対して行われた役務又は他の貢献に対して、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 章から第 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き受けるリスクに関する特別の配慮も含まれる。

C.3. CCA からの予測便益

8.19 予測便益の相対的持分は、取決め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、低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、適切な配分キーを使用して、予測便益の参加者の相対的持分を反映することであろう。配分キーとなり得るのは、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 活動の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、貢献の配分はこれらの便益に対する参加者の持分に関する見通しを考慮したものとなろう。見通しを使用することは、その見通しが作成された前提を挙証する際や、見通しが実際の結果と著しく乖離した事例を扱う際に、税務当局にとって問題が生じるかもしれない。予測便益が実現する数年前に CCA 活動が終了する場合には、更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、見通しの基礎となる 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。便益の実際の持分が見通しと著しく乖離した状況においては、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 の予測便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 節及び D.4 節の指針が、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 取決め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予測便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便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分キーが用いられることがある。特定の配分キーが適切なものであるかどうかは、CCA 活動の性格そのもの及び配分キーと予測便益との関係によって決まる。役務提供に対する独立企業間対価の決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、この点に関して有益かもしれない。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便益を予測し、例えば製造能力の相対的な規模に基づいた配分キーが適用されるかもしれない。当該企業の 1 社が特定のプロジェクト成果物を実施しないことを選択する場合でも、便益の相対的な持分又は使用される配分キーに影響を与えるべきではない。しかしながらこのような状況において、当該企業が成果物を実施しないことを選択したことの理由、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、予測便益は策定された CCA の取決め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 参加者の予測便益の相対的な持分の評価に使用した方法が何であれ、参加者個々の予測便益の持分と実際に受け取る便益の持分との乖離を説明するため、使用した方法の調整が必要となるかもしれない。CCA では、便益の修正持分に対して、それ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ため、貢献の定期的な再評価が必要とされるべきである。したがって、特定の CCA に最も関連する配分キーは、予測の調整につながるよう時間の経過とともに変化し得る。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、予測便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、各参加者の取決め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 について、貢献は主として役務の遂行から成る。開発 CCA について、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拠出を含む。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予測便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 参加者の予測便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拠出は、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 章から第 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 参加者の予測便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 章から第 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 へ資源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 の便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取決め（例えば費用分担取決め）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（本章付録の事例 1A を参照。）。

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、他の状況（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との混合を含む場合）では、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付録の事例 1 から 3 を参照。CCA における関連者間の取決めについて、非関連者間の取決め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取決め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取決めへの影響を含む、より広い文脈での取決めにおける経済的に関連する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。非関連者間取決めにおいて、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は、特に留意しなければならない。

8.29 貢献は予測便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、分析は当初から予算上の費用に基づくべきであることが一般的に示唆される。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。更に、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便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のである。

8.30 評価の過程においては、取決め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 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商業的に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、便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 からの予測便益の持分は 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 から 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 に対して拠出している。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 章から第 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。日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章から第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の予測便益が、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拠出される場合、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節及びD.4節の指針が適用される。

C.5. 調整的支払

8.34 取決め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）取決めの下で受け取ることとなる予測便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ある参加者の持分の価値が、CCAに基づく予測便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予測便益よりも小さい場合に、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、又は予測便益の持分及び/又は参加者の貢献の価値の定期的な再評価の結果であるかもしれない（パラグラフ8.22を参照）。

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、参加者の相対的な予測便益が不適切に評価された場合（例えば、配分キーが固定された時、又は状況の変化に応じて調整された時に、相対的な予測便益を十分に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、問題となる期間にわたり一以上の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、ある特定の年において、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予測便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節の提言に留意しつつ、一般的に単一の会計年度の成果を基に調整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取決めによる予測便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を参照。）。別個の調整的支払が、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い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。本章付録の事例4を参照。

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より便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 節の指針の下で特定される取決めに係る経済的に関連する特徴によって、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予測便益も獲得しないということがあるかもしれない。原則として、予測便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、対象活動の全てを行っている参加者が予測便益全体のうちのごく僅かな部分しか受け取らないような場合には、当該取決めの当該参加者にとっての実体としては、果して資源の共同拠出及びリスクの共有なのか、又は税務上有利な結果を得るため相互便益を共有する概観が構成されているのかが問われるかもしれない。貢献及び便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の存在によって、相互便益が存在するかどうか、又は経済的に関連する特徴の全てを踏まえて、取決め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。取決めが第 1 章 D.2 節における基準に従って、全体として商業的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 への貢献は費用節減という形で便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所得はないかもしれない。）。開発 CCA においては、参加者にとっての予測便益が、貢献をして一定の期間が経過するまで実現しないかもしれず、したがって、貢献が行われた時点で参加者に対して直ちに当該貢献に係る所得が認識されることはない。

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扱いは、一般的に貢献と同様に適用される租税条約を含む国内法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、各参加者の貢献と予測便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移転することになる。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移転は全て、移転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予測便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 に拠出したため、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。このような移転には、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 章から第 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決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、現時点での便益のみを提供する。

8.48 バイ・イン支払及びバイ・アウト支払は、関係する参加者に適用可能な税制の原則（二重課税防止のための租税条約を含む。）の下で適用することと同様に、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ものを含む、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と整合する 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提言

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便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 を参照。
- b) 取決めにより、各参加者の予測便益の持分と同様、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特定の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取決めからの予測便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) 取決めにおいては、参加者間における予測便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の基準によれば、CCA を含む、重要な役務提供取決め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、重要な企業間の取決めの写し及び当該取引が独立企業間基準により価格設定されたと結論づける根拠の説明を含む、価格情報等の取引について情報が求められる。当該文書化の要請に従うために、CCA の参加者は、対象活動の性質、取決めの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 に関係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予測便益並びに 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。特定の 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) 取決めの存続期間
- e) 各参加者の予測便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) 将来の便益（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。）、並びに貢献の費用及び価値を決定す

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 の終了の手續及び結果
- j) 経済的状況の変化を反映するための、調整的支払又は取決めの契約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) 取決め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 活動から生じる予測便益の持分を決定する際に用いた見通しと実際の便益の持分との比較（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

本翻訳は参考のための仮訳であって、正確には原文を参照されたい。

第 8 章の付録 - 費用分担取決めに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 の便益を受け、B 社は A 社が提供するサービス 1 の便益を受ける）。

3. サービスの費用及び価値は以下のように仮定する。

サービス 1 の提供費用（A 社に生じる費用）	100/単位
サービス 1 の価値（すなわち、A 社がサービス 1 の提供に対して B 社に請求する独立企業間価格）	120/単位
サービス 2 の提供費用（B 社に生じる費用）	100/単位
サービス 2 の価値（すなわち、B 社がサービス 2 の提供に対して A 社に請求する独立企業間価格）	105/単位

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 に基づく費用と便益の計算は以下のとおりである。

A 社のサービス提供費用（30 単位 × 100/単位）	3,000	（総費用の 60%）
B 社のサービス提供費用（20 単位 × 100/単位）	<u>2,000</u>	（総費用の 40%）
グループの総費用	5,000	
A 社の貢献の価値（30 単位 × 120/単位）	3,600	（総貢献の 63%）
B 社の貢献の価値（20 単位 × 105/単位）	<u>2,100</u>	（総貢献の 37%）
CCA における貢献の総価値	5,700	

A 社及び B 社はそれぞれ、サービス 1 を 15 単位、サービス 2 を 10 単位消費している。

A 社の便益		
サービス 1 : 15 単位 × 120/単位	1,800	
サービス 2 : 10 単位 × 105/単位	<u>1,050</u>	
合計	2,850	（総価値 5,700 の 50%）
B 社の便益		
サービス 1 : 15 単位 × 120/単位	1,800	
サービス 2 : 10 単位 × 105/単位	<u>1,050</u>	

本翻訳は参考のための仮訳であって、正確には原文を参照されたい。

合計	2,850	(総価値 5,700 の 50%)
----	-------	-------------------

5. CCA において、A 社及び B 社の貢献の価値は、予測便益の 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 の貢献をしなくては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。

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 社は総便益の 50% をそれぞれ受け取るため、総費用の 50%、つまり 2500 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別個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。

本翻訳は参考のための仮訳であって、正確には原文を参照されたい。

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 社のサービス提供費用 (30 単位 × 100 / 単位)	3,000	(総費用の 60%)
B 社のサービス提供費用 (20 単位 × 100 / 単位)	<u>2,000</u>	(総費用の 40%)
グループの総費用	5,000	
A 社の貢献の価値 (30 単位 × 103 / 単位)	3,090	(総貢献の 59.5%)
B 社の貢献の価値 (20 単位 × 105 / 単位)	<u>2,100</u>	(総貢献の 40.5%)
CCA に基づく貢献の総価値	5,190	

A 社及び B 社はそれぞれ、サービス 1 を 15 単位、サービス 2 を 10 単位消費している。		
A 社の便益		
サービス 1 : 15 単位 × 103 / 単位	1,545	
サービス 2 : 10 単位 × 105 / 単位	<u>1,050</u>	
合計	2,595	(総価値 5,190 の 50%)
B 社の便益		
サービス 1 : 15 単位 × 103 / 単位	1,545	
サービス 2 : 10 単位 × 105 / 単位	<u>1,050</u>	
合計	2,595	(総価値 5,190 の 50%)

13. CCA において、A 社及び B 社の貢献の価値は、予測便益の 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。

本翻訳は参考のための仮訳であって、正確には原文を参照されたい。

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 社のサービス提供費用 (30 単位 × 100 / 単位)	3,000	(総費用の 60%)
B 社のサービス提供費用 (20 単位 × 100 / 単位)	<u>2,000</u>	(総費用の 40%)
グループの総費用	5,000	
A 社の貢献の価値 (30 単位 × 120 / 単位)	3,600	(総貢献の 60%)
B 社の貢献の価値 (20 単位 × 120 / 単位)	<u>2,400</u>	(総貢献の 40%)
CCA に基づく貢献の総価値	6,000	

A 社及び B 社はそれぞれ、サービス 1 を 15 単位、サービス 2 を 10 単位消費している。		
A 社の便益		
サービス 1 : 15 単位 × 120 / 単位	1,800	
サービス 2 : 10 単位 × 120 / 単位	<u>1,200</u>	
合計	3,000	(総価値 6,000 の 50%)
B 社の便益		
サービス 1 : 15 単位 × 120 / 単位	1,800	
サービス 2 : 10 単位 × 120 / 単位	<u>1,200</u>	
合計	3,000	(総価値 6,000 の 50%)

16. CCA において、A 社及び B 社の貢献の価値は、予測便益の 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、商業的に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 億ドルの見込み）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拠出し、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 万ドル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 万ドル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 万ドル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 万ドル（6～15 年目）と決まっていると仮定する²³。しかし、CCA において A 社は 6～15 年目まで毎年（1 億 1,000 万ドルではなく）3 億 3,000 万ドルの利益という便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拠出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、将来的な所得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 万ドル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

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 社はリスクを低減する能力もなく、また、他の当事者が自身のために行うリスク低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。

²³ 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 千万ドルを獲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。

本翻訳は参考のための仮訳であって、正確には原文を参照されたい。

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。