

## OECD 移転価格ガイドライン 2010 年版

(主たる改訂部分についての仮訳)

**Originally published by the OECD in English under the title:**

Review of Comparability and of Profit Methods: Revision of Chapters I -III of the Transfer Pricing Guidelines ; and

Report on the Transfer Pricing Aspects of Business Restructurings: Chapter IX of the Transfer Pricing Guidelines

© 2010 OECD

**All rights reserved.**

© 2010 National Tax Agency, Japan for this Japanese version.

Published by arrangement with the OECD, Paris.

**The quality of the Japanese translation and its coherence with the original text is the responsibility of the National Tax Agency, Japan.**

目次

第1章 独立企業原則 .....	6
A. 序 .....	6
B. 独立企業原則に関する記述 .....	7
B.1 OECDモデル租税条約第9条 .....	7
B.2 国際的合意としての独立企業原則の維持 .....	9
C. 独立企業原則によらないアプローチ：全世界的定式配分 .....	10
C.1 背景及び方式の記述 .....	10
C.2 独立企業原則との比較 .....	10
C.3 独立企業原則によらない方法の否定 .....	13
D. 独立企業原則の適用のための指針 .....	13
D.1 比較可能性分析 .....	13
D.2 実際に行われた取引の認識 .....	21
D.3 損失 .....	22
D.4 政策の影響 .....	23
D.5 関税評価額の使用 .....	24
第2章 移転価格算定方法 .....	26
第1部：移転価格算定方法の選択 .....	26
A. 事案の状況に最も適した移転価格算定方法の選択 .....	26
B. 複数の方法の使用 .....	28
第2部：伝統的取引基準法 .....	29
第3部：取引単位利益法 .....	30
A. 序 .....	30
B. 取引単位営業利益法 .....	30
B.1 総論 .....	30
B.2 長所及び短所 .....	31
B.3 適用のための指針 .....	32
B.4 取引単位営業利益法の適用事例 .....	41
C. 取引単位利益分割法 .....	42
C.1 総論 .....	42
C.2 長所と短所 .....	42
C.3 適用のための指針 .....	43
D. 取引単位利益法に関する結論 .....	51
第3章 比較可能性分析 .....	53
A. 比較可能性分析の実施 .....	53
A.1 典型的なプロセス .....	53
A.2 納税者の状況の幅広い分析 .....	54
A.3 関連者間取引の検討と検証対象当事者の選択 .....	55
A.4 比較可能な非関連者間取引 .....	59

A.5 潜在的比較対象の選定又は除外.....	62
A.6 比較可能性調整.....	64
A.7 独立企業間価格幅.....	66
B. 比較可能性におけるタイミングの問題.....	68
B.1 発生のタイミング.....	68
B.2 収集のタイミング.....	69
B.3 極めて不確実な当初の評価及び予測不能な事象.....	69
B.4 取引年度の後続年度のデータ.....	70
B.5 複数年度データ.....	70
C. コンプライアンスの問題.....	71
第9章 事業再編に係る移転価格の側面.....	73
序.....	73
A. 範囲.....	73
A.1 本章の範囲に含まれる事業再編.....	73
A.2 本章の範囲に含まれる論点.....	74
B. OECDモデル租税条約第9条及び本ガイドラインの事業再編への適用：理論的枠組.....	74
第1部：リスクに関する特別の考慮.....	76
A. 序.....	76
B. 契約条件.....	76
B.1 関連企業の行動が契約上のリスク配分に適合しているか.....	77
B.2 関連者間取引におけるリスク配分が独立企業間のものとなっているかの決定.....	77
B.3 リスク配分の結果.....	83
C. コンプライアンスに関する問題.....	85
第2部：再編自体に対する独立企業間対価.....	86
A. 序.....	86
B. 再編自体の理解.....	86
B.1 再編取引の特定：再編前後の機能、資産及びリスク.....	87
B.2 再編の事業上の理由及び再編による期待便益の理解（シナジーの役割を含む）.....	87
B.3 当事者にとって合理的に利用可能な他の選択肢.....	88
C. 事業再編の結果生じる潜在的損益の再配分.....	89
C.1 潜在的利益.....	89
C.2 リスク及び潜在的利益の再配分.....	90
D. 何らかの価値あるもの（資産又は継続事業等）の移転.....	92
D.1 有形資産.....	92
D.2 無形資産.....	93
D.3 活動（継続事業）の移転.....	96
D.4 アウトソーシング.....	98
E. 既存の取極の終了又は実質的な再交渉に対する、再編対象企業の補償.....	98
E.1 終了、不更新又は実質的な再交渉の対象となる取極が正式に書面化され、補償条項を規定しているか.....	99
E.2 極めの条件及び補償条項又は他の形態の保証の存在若しくは不存在（これが存在する場合、当該条項の条件）が独立企業間のものであるか.....	99

E.3 補償の権利が商事法又は判例法で規定されているか.....	102
E.4独立企業間であれば、当該契約の終了又は再交渉で損害を被る当事者に対して、 他方の当事者が進んで補償を行ったと考えられるか.....	102
第3部：再編後の関連者間取引の報酬.....	104
A. 事業再編と「構築」.....	104
A.1 一般原則：独立企業原則の同様な適用.....	104
A.2 再編の結果生じた状況と当初からそのような形で構築されていた状況との間に 事実に係る差異が存在する可能性.....	104
B. 事業再編の状況への適用：再編後の関連者間取引に対する移転価格算定方法の選択 と適用 106	
C. 再編の対価と再編後報酬の関係.....	107
D. 再編前後の状況の比較.....	108
E. ロケーション・セービング.....	109
F. 事例：集中購買機能の遂行.....	111
第4部：実際に行われた取引の認識.....	113
A. 序論.....	113
B. 実際に行われた取引、契約条件の役割、パラグラフ 1.64～1.69 と本ガイドラインの 他の箇所との関係.....	113
C. 事業再編の状況への本ガイドラインのパラグラフ 1.64～1.69 の指針の適用.....	114
C.1 例外的な場合にのみ否認.....	114
C.2 取引又は取極の経済的実質の決定.....	115
C.3 取極が独立企業であれば採用したものか否かの決定.....	115
C.4 取引又は取極が独立企業間価格の解決となっているか否かの決定.....	117
C.5 税目的の関連性.....	117
C.6 パラグラフ 1.64～1.69 に基づく否認の結果.....	117
D. 設例.....	118
D.1 例（A）：本格的販売会社から「無リスク」販売会社への転換.....	119
D.2 例（B）：価値ある無形資産のペーパーカンパニーへの移転.....	119
D.3 例（C）：認識される無形資産の移転.....	120
第2章の付録I：粗利益と営業利益の指標の感度.....	122
第2章の付録III：取引単位利益分割法を適用する際の様々な利益評価.....	126
第3章の付録：運転資本調整の例.....	130

## 第1章

### 独立企業原則

#### A. 序

1.1 本章では、OECD 加盟国が、多国籍企業及び税務当局が税務上使用すべきであるとして合意した、国際的な移転価格算定基準である独立企業原則の背景について論じる。本章では、独立企業原則について論じ、その国際基準としての地位を再確認するとともに、これを適用するための指針について記述する。

1.2 独立した企業同士が取引を行う場合、その商業上及び資金上設定される条件（例えば、商品の譲渡や役務の提供の対価、及び当該譲渡又は提供における条件）は、通常、市場の状況により決まる。関連者同士が取引を行う場合には、以下のパラグラフ 1.5 で論ずるように関連者はしばしば市場の動向の力学を反映させようとするが、その商業上及び資金上の関係が外部の市場の状況により同じように直接影響を受けることはないであろう。税務当局は、関連者は利益を操作しようとしていると機械的に仮定するべきでない。市場調整力がない、あるいは独特の商業戦略をとっている場合、市場価格を正確に決定することは極めて困難であろう。ここで留意すべき重要な点は、独立企業間取引に近づけるべく調整を行う必要性は、特定の価格を支払うという当事者間の契約上の義務、あるいは租税を最小限に抑えようという当事者の意図とは無関係に生じるということである。したがって、税務上の調整は、関連者間の租税目的以外の基本的な契約上の義務に影響を与えることはない。また、独立企業原則に基づく税務上の調整は、租税を最小限に抑えることや租税回避という意図が全くない場合にも行うことが適切な場合がある。移転価格算定の検討は、たとえ移転価格政策が脱税又は租税回避の目的に用いられているかもしれない場合であっても、それらの問題の検討と混同すべきではない。

1.3 移転価格算定が市場調整力及び独立企業原則を反映していない場合、関連者の租税債務及び所在地国の税収が歪められる。そのため、OECD 加盟国は、このような歪みを是正し、それによって独立企業原則が満たされることを確保するため、必要に応じて関連企業の利益を調整するという事に合意した。OECD 加盟国は、比較可能な状況の下で比較可能な取引を行う独立企業間において見出すことが期待される商業上及び資金上の関係における条件を設定することによって、適当な調整が達成されると考えている。

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

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

## B. 独立企業原則に関する記述

### B.1 OECD モデル租税条約第9条

1.6 独立企業原則の正式な解釈は OECD モデル租税条約第9条第1項に記載されている。OECD モデル租税条約は、OECD 加盟国及び多くの非加盟国が関与している二国間租税条約の基礎となっているものである。第9条は次のように規定している。

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

独立企業原則は、比較可能な状況下での比較可能な取引において（すなわち「比較可能な非関連者間取引」において）、独立企業間であれば得られたであろう条件を参考として利益を調整しようというものであり、多国籍企業グループの構成企業を、1つの統合された事業体の不可分な部分ではなく、別個に事業を営む主体として扱うというアプローチに従うものである。この別個の事業体アプローチは、多国籍企業グループの構成企業を別個の独立した事業体として扱うため、焦点はこれらの構成企業間の取引の性質、及びその条件が比較可能な非関連者間取引において得られたと思われる条件と異なるかどうかにかかれることとなる。このような関連者間取引と非関連者間取引の分析は、「比較可能性分析」と呼ばれ、独立企業原則を適用する上での核心である。比較可能性分析に関する指針は、下記第C節及び第3章に示されている。

1.7 重要なことは、信頼性と、それによって納税者及び税務当局に生じる負担との間でバランスの取れたアプローチの必要性を強調するために、比較可能性の問題を総体的に考えることである。OECD モデル租税条約第9条第1項が比較可能性分析の根拠とされているのは、次の2点の必要性について言及がなされているためである。

- 関連者間に設けられている又は課されている条件（価格が含まれるが、価格に限るものではない。）と、独立企業間に設けられる条件との比較。これは、関連

者の租税債務の計算目的上勘定を修正することが OECD モデル租税条約第 9 条に基づき是認されるものであるかを決定するためである（第 9 条に関するコメントリーのパラグラフ 2 を参照）。

- 独立企業間であったならば生じたとみられる利得の決定。これは計算のあらゆる修正についての額を決定するためである。

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

1.9 また、独立企業原則は極めて多くの事案において有効に機能することが知られている。例えば、比較可能な状況の下で、比較可能な独立企業が行った比較可能な取引において、独立企業間価格を容易に見い出しようとする商品の売買及び金銭の貸付が行われている事案が数多くある。また、費用に対するマークアップ、粗利益又は営業利益指標などの財務指標の水準において、取引の適切な比較を行うことが可能な事案も数多くある。とはいえ、独立企業原則を適用することが困難かつ複雑である事案もいくつかある。例えば、多国籍企業グループ内で行われる、極めて特殊な製品の一貫生産、ユニークな無形資産の取引又は特殊な役務の提供といった取引がそうである。事案の状況において最も適切な場合において本ガイドラインの第 2 章第 3 部で述べられている取引単位利益分割法を使用するなど、そのような困難な事案に対処する解決方法が存在している。

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

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

1.12 独立企業原則を適用した結果、膨大な数と種類の国際取引の評価という管理上の負担を納税者及び税務当局の双方にもたらす場合がある。関連者は、通常、取引時点において取引条件を設定するが、ある時点において、それらの条件が独立企業原則に従っているとい



うことを証明するよう求められることがありうる（第3章第B節及び第C節におけるタイミング及びコンプライアンスの問題、並びに第5章の文書化に関する議論を参照）。また、税務当局も取引が行われた数年後にこの証明過程に関与せざるを得ない場合がある。税務当局は、納税者が当該取引が独立企業原則に適合していること示すために準備したあらゆる裏付け文書を検討するであろうし、膨大な数の多種多様な取引に関して、比較可能な非関連者間取引や、当該取引が行われた時点における市場の状況などについての情報を集める必要があるかもしれない。これらの作業は、通常、時間の経過とともにより難しいものとなる。

1.13 税務当局及び納税者の双方にとって、独立企業原則の適用のための適切な情報を入手することがしばしば困難となっている。独立企業原則の下では、納税者及び税務当局は、通常、非関連者間取引及び独立企業の事業活動の評価を行い、それらを関連者間の取引及び事業活動と比較しなければならないが、それにはかなりの量のデータが必要となる。入手可能である情報は不完全で解釈が難しいものであるかもしれない。他の情報が存在する場合にも、地理的な状況やその情報の入手先である当事者の問題などから入手が難しい場合も考えられる。また秘密保持の観点から、独立企業からの情報の入手は不可能かもしれない。あるいは、参考となりうる独立企業に関する情報が単純に存在しないこともあろうし、また、例えば、当該産業において高い水準の垂直的統合がみられる場合などには、比較可能な独立企業が存在しないかもしれない。重要なことは、信頼できる情報に基づいて独立企業間の結果について合理的な見積りを見い出すという目的を見失わないことである。この点についても、移転価格の算定は厳密な科学ではなく、税務当局及び納税者の双方の立場に立った判断を行うことが求められていることを想起すべきである。

## B.2 国際的合意としての独立企業原則の維持

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

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

また実務面でも受け入れられないものである（全世界的定式配分に関しては、次の第 C 節を参照）。

## C. 独立企業原則によらないアプローチ：全世界的定式配分

### C.1 背景及び方式の記述

1.16 各国の課税管轄の枠を超えて利益の適正水準を決定する手段で、独立企業原則に代わるものとして、全世界的定式配分が時折提案されてきた。この方式は、地方の課税管轄においてその適用が試みられたことがあるが、国家間で適用されたことはない。

1.17 全世界的定式配分では、多国籍企業グループの連結ベースでの全世界利益を、あらかじめ定められた機械的な定式に従って各国の関連者に配分する。この全世界的定式配分の適用に当たっては、3つの必須要素があるであろう。第1の要素は、課税対象単位の決定、すなわち、ある多国籍企業グループのどの子会社や支店が全世界ベースでの課税対象を構成すべきかである。第2の要素は、全世界利益の正確な決定である。第3の要素は、その課税単位の全世界利益を配分するために使用される定式の確立である。この定式は、ほとんどの場合、原価、資産、給与及び売上のいくつかを組み合わせたものを基礎とするものとなるであろう。

1.18 全世界的定式配分は、第2章第3部で論じる取引単位利益法と混同してはならない。全世界的定式配分が利益を配分するために事前に定められた1つの定式を全ての納税者に使用するのに対し、利益法は、個々のケースごとに、1つ又は複数の関連者の利益と、比較可能な独立企業が比較可能な状況下で達成しようとしたであろう利益経験とを比較するものである。また、全世界的定式配分は、税務当局が固有の事実や状況を入念に分析した後、特定の納税者や多国籍企業グループと協力して作り上げた定式、例えば、相互協議手続、事前確認取極、あるいはその他の二国間又は多国間の取極において用いられるような定式の限定的な適用と混同してはならない。そのような定式は、各納税者の固有の事実や状況から得られたものであり、したがって、全世界的定式配分が持つ世界的に事前に決定されたという性格及び機械的であるという性格を排除している。

### C.2 独立企業原則との比較

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

1.20 こうした議論とは別に、支持者たちは、全世界的定式配分では、原則として、国内の税務目的上はそのグループにつき一組の計算書を用意すればよいことから、納税者のコンプライアンスコストを下げることができると主張する。

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

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

1.23 仮にいくつかの国が全世界的定式配分を進んで受け入れようとする場合にも、各国が自国において支配的な活動や要因に基づき、定式に異なった要因を重視又は採り入れることを望むため、意見の不一致が生じるであろう。各国は、自国の歳入を最大化するような定式や定式におけるウェイト付けを考え出そうとする強い動機を持つであろう。更に税務当局は、その定式に採用された生産要素（例えば、売上高、資本）が低税率国に人為的に移転される可能性への対処方法について協働して検討しなくてはならないであろう。その定式の構成要素が、例えば、不必要な金融取引の実施、動産の意図的な配置、多国籍企業グループ内の特定の企業に対して同種の非関連企業に通常みられる以上の在庫水準を維持するよう求めること等により操作される場合、租税回避が起りうる。

1.24 したがって、全世界的定式配分への移行は、膨大な政策上及び執行上の複雑さをもたらし、また、国際課税の分野において期待することが非現実的な水準の国際協調を必要とするであろう。このような多国間の協調には、多国籍企業が活動している全ての主要国が含まれる必要があるであろう。全ての主要国が全世界的定式配分への移行に合意できなかった場合には、多国籍企業は、2つの全く異なる制度に従わなければならないという負担に直面するであろう。すなわち、同一の取引に関して、グループの一員に発生する利益を2つの全く異なる基準に従って計算することを強要されることになるであろう。その結果、あらゆる事案において二重課税（又は過少な課税）の可能性が発生することになるであろう。

1.25 上記の二重課税問題のほかにも、重大な懸念がある。懸念の1つとしては、事前に決定された定式は恣意的であり、市場の状況、個々の企業に特有の状況、及び経営に特有の資源配分を無視することから、当該取引を取り巻く特定の事実と十分な関連性を持たない利益配分を作り出すという点がある。より具体的にいえば、費用、資産、給与及び売上の組合

せに基づく定式は、機能、資産、リスク及び効率性における差異、並びに多国籍企業グループの構成企業間の差異の存在にかかわらず、各構成要素の通貨単位（例えば、ドル、ユーロ、円）につき固定の利益率をグループの全ての構成企業及び全ての国に無条件に与える。このようなアプローチは、独立企業であれば損失が発生するような企業に、利益を割り当てる可能性がある。

1.26 全世界的定式配分に関する別の問題点は、為替レートの変動への対応である。為替レートの変動は、独立企業原則の適用を複雑にすることがあるが、全世界的定式配分における影響と同様の影響を与えることはない。独立企業原則では、納税者の特定の事実や状況の分析を求めているため、為替レートの変動による経済的影響に、よりうまく対応できるようになっている。全世界的定式配分における定式が費用を基準としている場合、この方式の適用の結果は、ある国の通貨が、関連者が会計記録をつけている別の国の通貨に対して一貫して強くなるほど、その為替レートの変動により名目上増加した人件費を反映して、前者の国の企業により多くの利益が割り当てられることになる。したがって、全世界的定式配分の下、この例においては為替レートの変動は通貨の強い国で活動している関連者の利益を増加させることになるであろう。一方、長期的には強い通貨は輸出における競争力を失わせ、利益を減少させる圧力をもたらすことになる。

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

1.28 各構成企業の売上高の決定及び資産の評価（例えば、取得価格か、市場価格か）、とりわけ無形資産の評価においても困難が生じるであろう。これらの困難は、各国の会計基準の差異や複数の通貨の存在により、更に複雑なものとなるであろう。多国籍企業グループ全体にとって意義のある利益の測定方法を定めるため、全ての国の会計基準を一致させなければならないであろう。もちろんこのような困難のいくつか、例えば、有形資産及び無形資産の評価の問題は、独立企業原則の下でも存在するが、独立企業原則に関しては大きな改善が見られる一方、全世界的定式配分に関しては確たる解決策は何ら提示されていない。

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

1.30 全世界的定式配分は、合算利益を計算するという目的のためにグループ内部での取引を無視することから、グループの構成企業間の国境を越えた支払いについて源泉徴収を行うことの妥当性に関し疑問を提起することになるであろう。また、二国間租税条約に盛り込まれた多くの規則を拒否することになるであろう。

1.31 全世界的定式配分アプローチは、多国籍企業グループの全ての構成企業を含まない場合には、全世界的定式配分に従う当該グループの部分と当該多国籍企業グループの残りの部分とを調和させるために、別個の事業体ルールを用いなければならない。全世界的定式配分は、全世界的定式配分を用いる集団と当該多国籍企業グループの残りの集団との間の取引の評価には使用できない。このように、全世界的定式配分の明らかな欠点は、この方式は全企業を対象に適用されない限り、多国籍企業グループの利益配分について完全な解決策を提供するものではないという点である。主要な多国籍企業グループの事業規模や必要とされる情報の量を考えれば、単一の税務当局にとってその作業は大変な負担となろう。多国籍企業グループとしては、税務上は全世界的定式配分を採用する構成企業ではないが、多国籍企業グループの中の 1 以上の企業の関連者である企業について、個別の会計を維持することが求められるであろう。実際には、多くの国の商業規則及び会計規則が、依然として独立企業間価格の使用を求めるであろう（例えば、関税法）。したがって、税務上の規定にかかわらず、納税者は全ての取引について独立企業間価格により適正に記帳しなければならないであろう。

### C.3 独立企業原則によらない方法の否定

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

## D. 独立企業原則の適用のための指針

### D.1 比較可能性分析

#### D.1.1 比較可能性分析の重要性及び「比較可能」の意味

1.33 独立企業原則の適用は、一般に、関連者間取引の条件と独立企業間取引の条件との比較の上に成り立っている。この比較を有効なものとするためには、比較対象とされる状況についての経済的に関連する特徴が十分に比較可能でなければならない。比較可能であるとは、比較対象の状況における差異が、特定の方法の下で検討されている条件（例えば、価格や利益）に重要な影響を与えない、又は当該差異の影響を取り除くために相当程度正確な調整が可能である、ということの意味する。比較可能性を確保するためにどのような調整が必要かという点を含め、比較可能性の程度を決定する際には、独立企業が潜在的取引をどのよ

うに評価するかという点について理解する必要がある。比較可能性分析の実施に関する詳細な指針は、第3章で定められている。

1.34 独立企業は、潜在的取引の条件を評価する際、当該企業が現実に利用できる他の選択肢と当該取引を比較し、当該取引よりも明らかに魅力的な選択肢が存在しないと判断した場合にのみ取引を行うであろう。例えば、ある企業は、類似の条件下で他の潜在的な顧客が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、ある独立企業はその製品に対して提示する金額を受け入れることはしないであろう。この点は比較可能性の問題とも関連してくる。なぜならば、独立企業は、当該企業が現実に利用できる選択肢を評価する場合、それらの選択肢間の経済的な差異（例えば、以下に論じるリスク水準やその他の比較可能性要素の差異）を考慮することが一般的であるからである。したがって、独立企業原則の適用に伴う比較を行う場合、税務当局は、比較対象とされる状況間に比較可能性があるか否か及び比較可能性を実現するためにどのような調整が必要かを確証するに当たって、これらの差異についても考慮すべきである。

1.35 独立企業原則を適用する全ての方法は、独立企業は、当該企業にとって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選択肢間の差異でそれらの価値に大きな影響を与えるもの全てを考慮する、という考え方と結び付けることができる。例えば、独立企業は、ある製品をある価格で購入する前に、通常、他の者から同一の製品を類似の取引条件でより安く購入することができるか否かを考えるであろう。したがって、第2章第2部で論じるように、独立価格比準法では、関連者間取引に代わる市場での選択肢を直接的に用いた場合において、独立企業間で合意されたであろう価格を直接的に見積もるために、関連者間取引と類似の非関連者間取引とが比較される。しかしながら、独立企業間に設けられる価格に重要な影響を与える非関連者間取引におけ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に代わるものとしては信頼性の低いものとなる。同様に、再販売価格基準法及び原価基準法では、関連者間取引において稼得された粗利益と、類似の非関連者間取引において稼得された粗利益とが比較される。この比較によって、一方の当事者が独立企業のために同じ機能を果たした場合に稼得できたであろう粗利益を見積もることができ、したがって、当該機能が独立企業間で果たされた場合に、当該一方の当事者が請求し、他方の当事者が支払ったであろう金額を見積もることができる。第2章第3部で取り上げるその他の方法では、独立企業と関連者の利益率又は利益を比較することで、関連者の一方又は各々が独立企業とのみ取引を行った場合に稼得したであろう利益を見積もり、関連者間取引において使用した資源の代償として独立企業間であったならば請求したであろう金額を見積もる。比較される状況の間に当該比較に重要な影響を与える差異がある場合、比較の信頼性を向上させるため、可能であれば比較可能性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の状況を立証することはできない。

1.36 上述したとおり、これらの比較を行う場合には、比較対象となる取引間又は企業間の重要な差異を考慮に入れなければならない。実際の比較可能性を明らかにし、適切な調整を行うことにより独立企業間の条件（又はその幅）を確保するためには、独立企業間の条件に影響を与えるであろう取引又は企業の属性を比較する必要がある。比較可能性を決定する際に重要な属性、すなわち「比較可能性要素」としては、移転された資産又は役務の特徴、（使用した資産や引き受けたリスクを考慮した）当事者が遂行する機能、契約条件、当事者

の経済状況、及び当事者が遂行している事業戦略などが挙げられる。これらの比較可能性要素に関しては、後述の第 D.1.2 節で詳述する。

1.37 比較可能性を確保する上でこれらの要素のうちどれがどの程度重要かという点は、関連者間取引の性格及び採用された価格算定方法によって異なる。特定の価格算定方法の適用において、これらの要因がどの程度関連しているかという点に関しては、第 2 章におけるそれらの方法に関する考察を参照されたい。

#### D.1.2 比較可能性を決定する諸要素

1.38 パラグラフ 1.36 では比較可能性を決定する際に重要と思われる 5 つの要素を挙げている。比較の一部として行われる 5 つの比較可能性要素の調査は、本質的に 2 つの要素、すなわち納税者の関連者間取引に影響を与える要素の調査と、非関連者間取引に影響を与える要素の調査を含んでいる。潜在的な比較対象に関する情報の不足部分の重要性（事案毎で異なる可能性がある。）を評価するに当たっては、当該関連者間取引の性格及び採用された移転価格算定方法（移転価格算定方法の議論については第 2 章を参照）の双方を考慮する必要がある。製品の特徴に関する情報の重要性は、取引単位営業利益法を採用する場合より、独立価格比準法を採用する場合の方が大きくなるであろう。未調整の差異が比較可能性に重要な影響を与える可能性がないと合理的に推定できる場合には、情報の一部が不足しているとしても、非関連者間取引は潜在的な比較対象として拒絶されるべきではない。

##### D.1.2.1 資産又は役務の特徴

1.39 資産や役務の具体的な特徴における差異は、しばしば、少なくとも部分的には、競争市場におけるこれらの価値の差異を表している。したがって、関連者間取引と非関連者間取引の比較可能性を判断する場合には、これらの特徴を比較することが有益であろう。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、当該資産の物理的特徴、品質及び信頼性並びに利用可能性と供給量、役務提供の場合には、当該役務の性質と程度、無形資産の場合には、ライセンス又は販売といった取引の形態、特許、商標又はノウハウといった資産の種類、保護期間と保護の程度及び当該資産の使用によって期待される利益である。

1.40 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 章で示される方法のうち、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、独立価格比準法である。独立価格比準法では、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差異が一定程度であれば、粗利益又はコスト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、納税者がこれらの方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。それは、製品の

差異は、検証対象当事者が遂行した機能、使用した資産又は引き受けたリスクの差異を伴う又は反映しているかもしれないからである。検証対象当事者の概念に関する議論については、パラグラフ 3.18 及び 3.19 を参照されたい。

1.41 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り、類似の機能が遂行されている場合には、関係する製品が異な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の利用可能性によって決まる。遂行された類似の機能に基づく数多くの潜在的な比較可能な非関連者間取引を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の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.1.2.2 機能分析

1.42 2つの独立企業間の取引において、対価は、それぞれの企業が遂行した機能（使用した資産や引き受けたリスクを考慮する。）を反映する。したがって、関連者間取引と非関連者間取引の比較又は企業間の比較が可能かどうかを判断するに当たっては、機能分析が必要になる。この機能分析は、取引の当事者が果たした経済的に重要な活動及び責任、使用した資産、引き受けたリスクを特定し比較しようとするものである。そのためには、当該グループの構造と組織、及びそれらが納税者の事業を行う状況に対してどのように影響を与えているかという点を理解することが有効であろう。また、当該納税者が機能を果たす際の法令上の権利及び義務を特定することも重要であろう。

1.43 納税者及び税務当局が特定し比較する必要がある機能には、例えば、設計、製造、組立、研究開発、役務の提供、購入、販売、市場開拓、宣伝、輸送、資金管理及び経営が含まれる。調査の対象となっている当事者の主要な機能は特定されなければならない。当該当事者の比較対象とされた独立企業が遂行する機能と重要な差異がある場合には、調整が行われるべきである。一方の当事者がその取引において他方の当事者に比べはるかに多くの機能を果たしている場合もあるだろうが、重要な点は、その頻度、性格及び当該取引の各当事者にとっての価値の観点から見たそれら機能の経済的重要性である。

1.44 機能分析においては、工場や設備などの使用する資産の種類、価値のある無形資産や金融資産等の使用、及び、経過年数、市場価値、場所、利用できる財産権の保護など、使用された資産の性格を検討しなければならない。

1.45 引き受けたリスクの間に大きな差異がみられ、それに対して調整を行うことができない場合、関連者間と非関連者間の取引や企業には比較可能性はない。それぞれの当事者が引き受けた重要なリスクを考慮に入れていない機能分析は、不完全である。なぜならば、リスクの負担又は配分は、関連者間の取引の条件に影響を与えるからである。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生じ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。



1.46 考慮すべきリスクの種類としては、投入価格と産出価格の変動などのマーケットリスク、資産、工場及び設備への投資や使用に伴う損失のリスク、研究開発への投資が成功するか又は失敗するかのリスク、為替相場や金利の変動などに起因する金融上のリスク、信用リスクなどが挙げられる。

1.47 実行された機能（使用した資産や引き受けたリスクを考慮する。）は、ある程度両当事者間のリスクの分担を決定することから、それぞれの当事者が独立の立場で取引を行う場合に期待する条件も決定する。例えば、販売会社がその活動において、自らの資源をリスクにさらすことによってマーケティング及び宣伝を行う責任を引き受けた場合、通常、その活動に対する期待収益はそれに応じて高くなるであろうし、またその取引条件も、当該販売会社が単に代理店として活動した場合に、当該活動に使われた費用の補償及び当該活動に見合うだけの所得を受け取るだけといったものとは異なってくるであろう。同様に、委託製造業者や委託調査会社などが大したリスクを引き受けていない場合には、通常、限定的な収益しか期待しないであろう。

1.48 契約条件に関する以下の議論に見られるように、リスク配分が取引の経済的実質に一致しているか否か検討されることとなるであろう。この点について、当事者の行動は、一般にリスクの真の配分に関する最良の証拠とされるべきである。例えば、製造会社が他国の関連販売会社に資産を販売し、納税者の契約書は当該関連者間取引に係る全ての為替リスクを当該販売会社が引き受けていると示唆しているが、実際には為替相場の変動の影響から当該販売会社を守るように移転価格が設定されていると思われる場合、税務当局は、当該関連者間取引についての、主張されている為替リスク配分に異を唱えることを望むだろう。

1.49 主張されるリスク配分の経済的実質を調査する際に考慮すべき追加要素として、独立企業間取引のリスク配分の結果がある。独立企業間の取引においては、一般的に、リスクをよりコントロールしている方が当該リスクをより多く負担することが、両当事者にとって合理的である。例えば、A社が商品を生産しB社に輸送するという契約を結び、商品の生産と輸送の水準はB社の裁量に任せることになったとする。このような場合、在庫水準のコントロールはB社が行いA社が行わないという理由から、A社は在庫に関する実質的なリスクを引き受けることには承知しないであろう。もちろん、リスクには様々なものがあり、例えば、一般的な景気循環というリスクについては、いずれの当事者も実質的にコントロールしていないため、独立企業間取引においては、いずれかの当事者に割り振られることになるであろう。このようなリスクを各当事者が実際にどの程度引き受けているかを判断するためには分析が必要となる。

1.50 取引の当事者が、為替相場や金利変動に伴うリスクをどの程度引き受けているか評価する場合には、当該リスクを最小限に抑える又は管理できるような事業戦略をその納税者又は多国籍企業グループが有しているかを決定することが一般に必要であろう。直接販売の及び特別目的の双方において、ヘッジ契約、先渡し契約、プットやコールのオプション、スワップなどが一般的に行われている。また、特に金融セクターにおいて、多国籍企業の構成員は、他の関連企業とのヘッジ契約を利用するかもしれない。重要な市場リスクを負担する当事者がそのリスクに晒されることをヘッジすることを拒否する場合、そのことは、当該リ

リスクを負担するという決定を反映しているかもしれないし、あるいは、多国籍業グループ内の他の企業によってヘッジされたリスクを有するという決定を反映しているかもしれない。リスクをヘッジすること又はヘッジしないことに関してのこれらの又はその他の戦略は、移転価格分析において説明がなされない場合、特定の租税管轄における利得についての不正確な決定につながることもありうる。

1.51 考えられる（パラグラフ 3.24 で定義されているとおりの）外部比較対象の機能分析における正確性の相対的欠如は、第三者データの標本数の大きさによって補うことができるであろうという主張がなされる場合もあるが、十分に信頼できる分析において、データの質の低さを量で補うことはできない。パラグラフ 3.2、3.38 及び 3.46 を参照されたい。

#### D.1.2.3 契約条件

1.52 独立企業間取引においては、一般に取引の契約条件によって、責任、リスク及び便益をどのように当事者間で配分するか、明確に又は暗黙的に示される。したがって、上記の機能分析の一環として契約条件の分析が行われなければならない。取引の契約条件は、契約書以外にも当事者間で交わされた連絡又は通信文書の中に見い出されることもある。書面化された条件が存在しない場合、当事者の契約関係は、当事者の行動や、独立企業間の関係を一般に決定する経済原則から推定されなければならない。

1.53 独立企業間の取引においては、両当事者間の利害が相反するため、通常、互いに契約条件に固執しようとする。したがって、当初の契約条件は、一般に、それが両当事者の利益につながるという事実が判明した場合に初めて無視又は修正される。しかし、関連者の間にはこのような利害の相反は存在しないであろうから、当事者の行動が契約条件と一致しているか、それとも、当事者の行動により契約条件が遵守されていないこと又は契約条件が仮装であることが示唆されるかを審査することが重要である。そのような場合には、真の取引条件を確定させるために、更なる分析が求められる。

1.54 実際、潜在的に比較可能な非関連者間取引の契約条件に関する情報は、特に外部比較対象が分析の基礎を提供する場合、限定的か利用不可能かのいずれかとなる可能性がある。比較可能性の証明における情報の不足の影響は、調査対象となる取引の類型及び適用される移転価格算定方法によって異なるだろう。パラグラフ 1.38 を参照されたい。例えば、関連者間取引が知的財産の使用に関するライセンス契約であり、移転価格算定方法が独立価格比準法である場合、非関連者間のライセンスの主要な契約条件、例えば、契約期間、地理的範囲、独占権等に関する情報は、当該非関連者間ライセンスが関連者間取引に対する信頼できる比較対象となりうるかを評価する上で決定的な重要性を持つと推測できる。

#### D.1.2.4 経済状況

1.55 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、あるいは、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又はリスク、市場全体及び特定の地域における需給の水準、消費者の購買力、市場に対する政府の規制の性格及び程度、地代、人件費、資本を含む生産コスト、輸送コスト、小売又は卸売などの市場のレベル、並びに取引の日時などが含まれる。経済状況の差異が価格に重大な影響を与えるかどうか、当該差異の影響を取り除くために合理的に正確な調整を行うことが可能であるかは、個別の事案の事実及び状況によって決まることになる。これについてはパラグラフ 1.38 を参照されたい。

1.56 サイクル（経済、景気又は製品のサイクル）の存在は、比較可能性に影響を及ぼす可能性がある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 を参照されたい。

1.57 地理的市場も比較可能性に影響を及ぼす可能性がある経済状況の 1 つである。関係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。

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

#### D.1.2.5 事業戦略

1.59 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、取極の期間、日常業務において生ずるその他の要素などを考慮に入れる。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。

1.60 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コストをかけ（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。

1.61 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、タイミングに関する問題は、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。ところが、将来において、主張されていた事業戦略に納税者が実際には従わなかったため利益増加が実現しなかった場合、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。

1.62 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、それが、主張される事業戦略と一致するもの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コストの節約は、当該販売企業の顧客に請求された価格に反映されているかもしれないし、あるいは、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る（そして、その結果生じたコストは両者のどちらかが負担する。）。更に、通常は見られない水準の集中的な販売活動と宣伝活動は、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、販売代理店として活動するだけで、長期的な市場開拓にほとんど又は全く責任を持たない独立企業は、一般に市場浸透戦略のための費用を負担しない。企業が自らリスクを負担して市場開拓活動を引き受け、商標又は商号によって製品の価値を高め、あるい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当該状況を機能分析で考慮しなければならない。

1.63 また、事業戦略に従うことによって、独立企業間の取極で受け入れられたであろう期間内に、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。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られる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間的な性格は疑わしいものとなる。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、考慮すべき事項として最も重要な点は、予見可能な将来までに当該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）正しく予想し得たかどうか、また、独立企業であれば、同様の経済状況及び競争状況において、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 実際に行われた取引の認識

1.64 税務当局による関連者間取引の調査は、通常、納税者が適用する方法が第 2 章で述べられている方法と整合的である限り当該方法を用い、納税者によって構築がなされたとおりに実際に納税者によって行われた取引に基づいて行われるべきである。例外的な場合を除き、税務当局は、実際の取引を無視したり他の取引と置き換えたりするべきではない。合法的な商業上の取引を再構築することは、完全に恣意的な行為であり、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。

1.65 しかしながら、例外的に、関連者間取引を行う納税者が採用した仕組を否認することを検討することが、税務当局にとって適切かつ合法的な 2 つの特別な状況が存在する。1 つは、取引の経済的実質がその取引の形式と異なる場合である。このような場合、税務当局は、当該取引の性格を無視し、その実質に基づいて取引の性格付けを行うことができる。例えば、借入企業の経済状況を考慮すると、独立企業間ではそのような形での投資は期待できないという場合に、金利付きの負債という形で関連者に投資をする場合である。この場合、税務当局は、その経済的実質に基づいてこの投資を性格付けし、当該融資を出資として扱うのが適当であろう。もう 1 つの状況は、取引の内容と形式は同じであるが、取引に関連した取極が、総合的に判断して、商業的合理性のある形で行動する独立企業が行ったであろう取極とは異なり、かつ、実際の仕組が税務当局による適切な移転価格の決定を実務上妨げる場合である。例えば、(パラグラフ 1.11 で示唆したように) 長期契約に基づき、一括払いで、当該契約の条件として将来の研究結果から生じる知的財産権が無制限に付与される取引の場合である。この場合、当該取引を商業用資産の移転として尊重することが適切であるかもしれないが、それでもなお、税務当局としては、単に価格を参照するのではなく、当該移転に係る条件全般を、資産の移転が独立企業の取引であったならば合理的に期待できたであろう条件に一致させることが適切であろう。したがってこのような場合には、税務当局にとって、例えば商業的合理性のある形で、当該契約の条件を継続研究契約として調整することが適切であろう。

1.66 上記のいずれの場合にも、その取引の性格は、通常の商業的条件によって決定されたものというよりは当事者間の関係性から導き出されたものであり、租税を回避又は最小化する目的のために納税者により構築された可能性がある。この場合、条件の全体が、独立企業間取引では設けられなかったであろう状況の結果といえる。したがって、第 9 条は、独立企業として取引する当事者の経済的及び商業的実態に従って取引が構築された場合に設定されたであろう当事者の条件を反映させるために、条件について調整を行うことを認めている。

1.67 独立企業間では通常存在する利害の対立が関連者間ではしばしば存在しないことから、関連者は、独立企業に比べてはるかに多種多様な契約及び取極を締結することができる。関連者は、独立企業間では見られない又は極めて稀にしか見られない特殊な取極を締結することができ、かつ、頻繁に締結している。これは、事案の状況により、様々な経済的、法的又は財政的理由により行われている。また、多国籍企業全体の戦略に合わせて、多国籍企業内の契約は、極めて簡単に変更、延期、延長又は打ち切りがなされることがあり、そのよう

な変更が遡及的に行われることさえある。そのような場合、税務当局は、独立企業原則を適用する際に、契約の裏にある真の実態が何であるか判断しなければならないであろう。

1.68 更に、税務当局は、関連者間取引が独立企業原則を満たすか否か判断するため、独立企業間で代替的に構築された取引を参照することが有益であると考えられるかもしれない。特定の選択肢からの証拠を考慮することができるか否かは、特定の事案の事実と状況（関連者間取引と選択肢との間の差異を説明するために必要な調整の数と正確性及び利用できるかもしれないその他の証拠の質を含む。）に依存することとなる。

1.69 調査対象の関連者間取引を再構築すること（これは上述したように一般的には不適切である。）と、比較可能な非関連者間取引として代替的に構築された取引を利用することとの違いは、以下の例で説明される。例えば、製造企業が他国に所在する関連者たる販売企業に商品を販売し、当該販売企業は、取引に伴う全ての為替リスクを引き受けるとする。更に、独立した製造企業と販売企業の間類似の取引が構築されており、関連者間取引との差異は、為替リスクを販売企業ではなく製造企業が負担するという点にあるとする。このような場合、税務当局は、関連者である販売企業による為替リスクの負担の経済的実質を疑う十分な理由がない限り、リスクの負担に関する納税者の主張を無視すべきではない。独立企業であればそのような形で取引を行わないという事実は、取引の仕組の経済的論理性をより詳しく調査する理由にはなるが、決定的なものではない。しかしながら、為替リスクの負担が異なる非関連者間の取引は、価格について取引構造の差異を反映するように十分正確な調整がなされるならば、おそらくは独立価格比準法による関連者間取引の価格算定において有用であろう。

### D.3 損失

1.70 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、ある関連企業が継続的に損失を計上している場合、その事実は、移転価格算定問題について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。

1.71 自らは損失を計上している企業が、多国籍企業グループにおいて利益を計上している構成企業と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を生産し又は役務を提供する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構成企業は、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、他の構成企業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、適正な役務の対価に

よって補償がなされない限り、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問題に対するアプローチの 1 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。

1.72 損失の分析において考慮すべき 1 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、ある合理的な期間中の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ほど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、一定期間のみに期待さ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 政策の影響

1.73 価格統制（場合によっては価格の切下げ）、金利統制、役務の提供や経営管理に対する支払統制、使用料の支払いに対する統制、特定の分野に対する助成金、為替管理、反ダンピング課税、又は為替相場政策など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が行われなければならないということを納税者が検討する一定の状況がある。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、その市場における当該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、関連当事者間で行われた取引が、独立企業間取引と矛盾しないかという点である。

1.74 ここで生じる問題の 1 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の決定がある。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移転価格に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、あるい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コストを分担するか否か、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の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が与えられ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。

1.75 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契約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を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、借手の側の国では、送金されなかった金利を支払われたものとみなす場合とそのようにみなさない場合があり、貸手側の国では、貸手が金利を受け取ったものとして扱う場合とそのように扱わない場合がある。原則として、政府の介入が関連者間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1つの対処法は、当該介入を条件に影響を及ぼす状況とみなして、独立企業原則を適用することであろう。租税条約では、このような状況が存在する場合に条約相手国が採りうるアプローチを特に取り上げることができる。

1.76 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契約を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くなるという大きなリスクを進んで受け入れたりはしないであろう。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想収益が、当該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。

1.77 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。1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と仮定して関連者間で支払いが行われたものとするところである。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。これに代わり、一部の国において使用可能と思われる方法は、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、追加的な金融費用など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、独立企業からの封鎖された支払いと異なった取扱いを認められるべきではない。

#### **D.5 関税評価額の使用**

1.78 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、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おり、当該文書が納税者によって作成される場合には、特にそのことがいえる。一方、税務当局は、取引の状況に関する詳細な情報をもたらす移転価格算定文書を有しているであろう。

1.79 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興味を持つ（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となりつつあり、このことは、関税評価額が税務上認められない事案数、あるいはその逆の事案数の減少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。

## 第2章

### 移転価格算定方法

#### 第1部：移転価格算定方法の選択

##### A. 事案の状況に最も適した移転価格算定方法の選択

2.1 本章の第2部及び第3部は、関連者間における商業的又は資金的関係の下で設定された条件が独立企業原則に一致しているか否かを立証する際に使用しうる「伝統的取引基準法」と「取引単位利益法」をそれぞれ取り上げている。伝統的取引基準法とは、独立価格比準法すなわち CUP 法、再販売価格基準法及び原価基準法である。取引単位利益法とは、取引単位営業利益法及び取引単位利益分割法である。

2.2 移転価格算定方法の選択は、特定の事案において最も適切な方法を見出すことを常に目指している。このため、選択プロセスにおいては、OECD が認めた各方法の長所と短所、特に機能分析によって判断される関連者間取引の性質に照らした方法の妥当性、選択された方法又はその他の方法を適用するのに必要な（特に、非関連の比較対象に関する）信頼できる情報の利用可能性、そして、関連者間取引と非関連者間取引との比較可能性の程度（両者の重要な差異を除去するために必要となる比較可能性の調整の信頼性を含む。）を考慮に入れるべきである。全ての起こりうる状況に適用できるような方法は1つも存在せず、特定の方法が状況に適さないということを証明する必要もない。

2.3 伝統的取引基準法は、関連者間の商業上及び資金上の関係において設定される条件が独立企業間のものであるか否かを決定する最も直接的な手段であると認識されている。これは、関連者間取引の価格と比較対象の独立企業間取引の価格との間の差異は、通常、企業間で課される商業上及び資金上の関係に直接に辿り着くことができ、関連者間取引の価格を比較可能な独立企業間取引の価格で直接代替することで、独立企業間の条件を設定することができるからである。したがって、パラグラフ 2.2 で述べた基準を考慮した上で、伝統的取引基準法と取引単位利益法が同等の信頼性を持って適用可能な場合には、伝統的取引基準法の方が取引単位利益法よりも望ましい。更に、パラグラフ 2.2 で述べた基準を考慮した上で、独立価格比準法（CUP 法）と他の移転価格算定方法が同等の信頼性を持って適用可能な場合には、CUP 法の方が望ましい。CUP 法に関する議論については、パラグラフ 2.13～2.20 を参照されたい。

2.4 取引単位利益法の方が伝統的取引基準法よりも適切であると考えられる状況がある。例えば、各当事者が関連者間取引に関係する価値あるユニークな貢献を行っている場合や、当事者が高度に統合された活動に従事している場合には、一面的な方法よりも取引単位利益分割法の方が適切かもしれない。別の例としては、第三者の粗利益についての利用可能な信頼できる公開情報が存在しない又は限定的である場合には、内部比較対象が存在する場合を

除き、伝統的取引基準法の適用は困難かもしれず、情報の利用可能性という観点から、取引単位利益法が最も適切な方法であるかもしれない。

2.5 しかしながら、単に独立企業間取引に関するデータが入手困難であることや、データが一つ又は複数の点で不完全であるといった理由だけで、取引単位利益法を自動的に適用することは適切ではない。パラグラフ 2.2 に示した、特定の状況において伝統的な取引基準法のいずれも信頼できる形で適用できないという当初の結論に到達する際に用いられたとの同様の基準が、取引単位利益法の信頼性を評価する場合にも再考されなければならない。

2.6 利益に基づく方法は、特に比較可能性の点において、OECD モデル租税条約第 9 条に適合している場合にのみ受け入れられる。これは、独立企業間の価格算定に近似するようにこの方法を適用することで達成される。独立企業原則の適用は、一般に、特定の関連者間取引の価格、利幅又は利益と、独立企業間の比較可能な取引における価格、利幅又は利益との比較を基礎としている。取引単位利益分割法の場合、その基礎となるのは、独立企業であればその取引から実現を期待したと思われる利益分割の近似である（パラグラフ 2.108 を参照）。

2.7 いかなる場合でも、取引単位利益法は、平均より低い利益をあげているということ为主要理由として企業に過大に課税したり、平均より高い利益をあげている企業に過少に課税したりする結果をもたらすように用いられてはならない。独立企業原則の下では、成功又は失敗の原因が商業上の要因に帰せられる場合、平均より成功していない企業に追加的な税負担を課すこと、あるいは逆に、平均より成功している企業の税負担を少なくすることは正当化されない。

2.8 移転価格算定方法の選択は常に個々の事案に最も適切な方法を見出すことを目指すべきであるというパラグラフ 2.2 の指針は、個々の事案において、最も適切な方法の選択に辿り着くのに、全ての移転価格算定方法の詳細な分析又は検証を行うべきであるということの意味するものではない。優れた慣行の問題としては、最も適切な方法及び比較対象の選定は、立証がなされるべきで、かつ、パラグラフ 3.4 で提案されているとおりの典型的な検索のプロセスの一環として行うことができる。

2.9 更に、多国籍企業グループは、その価格が本ガイドラインに適合した独立企業原則を充足するのであれば、価格設定について本ガイドラインに述べられていない方法（以下「その他の方法」という。）を適用する自由を留保する。ただし、その他の方法は、OECD が認めた方法が、事案の事実及び状況に、より適合している場合、OECD が認めた当該方法に代わって使用されるべきではない。その他の方法が使用される場合、その選択は、OECD が認めた方法が当該事案の状況において不適切又は実行不可能とみなされる理由、及び選択された他の方法の方がより適切な解決策になるとみなされる理由の説明によって裏付けられるべきである。納税者は、移転価格の設定方法に関する文書を保存し、提供ができるようにしておくべきである。文書化に関する議論については、第 5 章を参照されたい。

2.10 全ての事案に適用可能な特定のルールを作ることは不可能である。税務当局者は、些細な又は少額の調整は慎むべきである。一般に、当事者たちは、各種の方法の精度が完全なものでないこと、比較可能性の高いものを優先させること、また、問題の取引とより直接的かつ密接な関係を念頭に置き、合理的な調和点に到達するよう試みるべきである。比較可能性に関するいくつかの厳格な基準を完全には満たしていないという理由だけで、関連者間取引と同一でない非関連者間取引から引き出された有益な情報を無視するようなことはなされるべきではない。同様に、関連者間取引を行っている企業から得られる証拠は、調査対象取引についての理解や更なる調査の指針として役立つであろう。更に、特定の方法が適用される取引に関与している多国籍企業グループの構成企業、及びこれらの構成企業を管轄する全ての税務当局にとって、その適用が合意できるものである場合には、いかなる方法であろうとも認められるべきである。

## B. 複数の方法の使用

2.11 独立企業原則は、ある取引（又は、パラグラフ 3.9 に示される基準に従って適切に包括された取引の集合）に対して複数の方法の適用を要求してはおらず、事実、そのようなアプローチにやみくもに頼ることは、納税者に対し多大な負担を負わせかねない。このため、本ガイドラインでは、税務調査官及び納税者のいずれに対しても、複数の方法を用いて分析を行うことを要求していない。場合によっては、方法の選択が簡単でないこともあり、当初は複数の方法の適用が考慮されることもあろうが、一般的には、独立企業間価格の最適の推定値を提供しそうな 1 つの方法を選択することができるであろう。しかしながら、決定的なアプローチが存在しない困難な事案においては、柔軟なアプローチを適用することにより、様々な方法から得られる証拠を関連させて用いることができるであろう。そのような場合には、当該事案の事実と状況、入手できる各種の証拠及び考慮される種々の方法の相対的な信頼性を考慮し、実務的観点から、関係する全ての当事者が満足するような独立企業原則に一致した結論に到達するよう試みるべきである。複数の方法の使用により数値に幅が生じる場合に関する議論については、パラグラフ 3.58～3.59 を参照されたい。

## 第2部：伝統的取引基準法

現在の移転価格ガイドライン第2章の内容に基づく。

## 第3部：取引単位利益法

### A. 序

2.56 第3部では、事案の状況において最も適切なものである場合（パラグラフ 2.1～2.11 を参照）に、独立企業の条件に近似するように用いることができる取引単位利益法の検討を行う。取引単位利益法は、関連者間の特定の取引から生ずる利益を検討する方法である。独立企業原則を満たす利益法とは、OECD モデル租税条約第9条と整合的であり、かつ本ガイドラインで述べられる比較可能性分析の要件に従う方法のみである。特に、いわゆる「利益比準法」又は「修正原価基準法／修正再販売価格基準法」は、それらが本ガイドラインと整合的である限りにおいてのみ受け入れられる。

2.57 取引単位利益法は、特定の関連者間取引から生ずる利益を検討するものである。本ガイドラインにおいて、取引単位利益法とは、取引単位利益分割法及び取引単位営業利益法を指す。関連者間取引から生ずる利益は、独立企業が他の点では比較可能な状況において設けたであろう条件と異なる条件によって当該取引が影響を受けたか否かについて、適切な指標となりうる。

### B. 取引単位営業利益法

#### B.1 総論

2.58 取引単位営業利益法は、一の関連者間取引（又は、パラグラフ 3.9～3.12 の原則に基づき包括することが適切な複数の関連者間取引）から納税者が実現する適切な基準（例えば、原価、売上、資産）と比べた営業利益を検討するものである。このため、取引単位営業利益法は、原価基準法及び再販売価格基準法と類似の形で機能する。この類似性は、取引単位営業利益法が信頼性をもって適用されるためには、再販売価格基準法又は原価基準法が適用される形と一貫性のある形で適用されなければならないということの意味している。これは特に、納税者が一の関連者間取引（又は、パラグラフ 3.9～3.12 の原則に基づき包括することが適切な複数の関連者間取引）から得る営業利益指標は、理想的には、同じ納税者が比較可能な非関連者間取引から得る営業利益指標、すなわち「内部比較対象」を参考にして決定されるべきであることを意味する（パラグラフ 3.27～3.28 を参照）。これが不可能である場合には、ある独立企業が比較可能な取引（「外部比較対象」）において得たであろう営業利益が指針となるかもしれない（パラグラフ 3.29～3.35 を参照）。関連者間及び非関連者間の取引の機能分析は、取引が比較可能か否か及び信頼できる結果を得るためにどのような調整が必要であるかを判断するために必要である。更に、比較可能性のためのその他の要件、とりわけパラグラフ 2.68～2.75 における要件が適用されなければならない。

2.59 取引の各当事者がユニークな無形資産に寄与している場合、取引単位営業利益法は信頼性があるとは考えにくい。パラグラフ 2.4 を参照されたい。このような場合、一般的に取引単位利益分割法が最も適切な方法であろう。パラグラフ 2.109 を参照されたい。ただし、

一方の当事者が関連者間取引に関係する全てのユニークな貢献をしており、他方の当事者がユニークな貢献を一切していない場合、一面的な方法（伝統的取引基準法又は取引単位営業利益法）が適用できることもあるだろう。このような場合、検証対象当事者は複雑性の低い方とすべきである。検証対象当事者の概念に関する議論については、パラグラフ 3.18～3.19 を参照されたい。

2.60 取引の一方の当事者が、ユニークではない貢献をしている、例えば、ユニークでない事業プロセス又はユニークでない市場知識等のユニークでない無形資産を使用している、という場合も多くある。このような場合、伝統的取引基準法又は取引単位営業利益法の適用に係る比較可能性の要件を満たすことが可能であろう。なぜならば、比較対象も、ユニークでない貢献についての比較可能な組み合わせを使用するものと予想されるからである。

2.61 最後に、特定の取引に関係する価値あるユニークな無形資産が存在していないという事は、取引単位営業利益法が最も適切な方法だということを自動的に意味するわけではない。

## B.2 長所及び短所<sup>1</sup>

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

2.63 取引単位営業利益法のもう 1 つの実務上の長所は、あらゆる一面的な方法がそうであるように、1 つの関連企業（「検証対象」当事者）のみの財務指標を調べることが必要とされている点である。同様に、取引単位利益分割法の場合のように、事業活動の全ての参加者の帳簿及び記録を共通の基準で記したり、費用を全ての参加者に配分したりすることは、しばしば必要とはされない。このことは、取引の一方の当事者が複雑であり、相互に関連する活動を数多く行っている場合や、一方の当事者に関する信頼できる情報の入手が困難な場合、実務上の利点となりうる。ただし、当事者間の取引を適切に性格付けし、最も適切な移転価格算定方法を選択するために、比較可能性分析（機能分析を含む。）を常に実施しなければならない。一般に、この分析は、関連者間取引に関係する 5 つの比較可能性要素に関する一定の情報が、検証対象当事者及び非検証対象当事者の双方について収集されることを必要とする。パラグラフ 3.20～3.23 を参照されたい。

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

2.64 取引単位営業利益法には多くの欠点も存在する。納税者の営業利益指標は、独立した当事者の間であれば価格又は粗利益に対して影響を及ぼさない又は実質的若しくは直接的な影響がより少ない要因によって影響を受けることがある。これらの側面は、独立企業間の営業利益指標についての正確で信頼できる決定を困難にする可能性がある。したがって、以下のパラグラフ 2.68～2.75 で述べるとおり、取引単位営業利益法の比較可能性を確立するための詳細な指針が提供されることが重要となる。

2.65 いかなる独立企業間の方法の適用においても、関連者間取引の時点では利用不可能かもしれない、非関連者間取引に関する情報が必要とされる。このことは、関連者間取引の時点で取引単位営業利益法を適用することを特に納税者にとって困難にするかもしれない（ただし、パラグラフ 3.75～3.79 で議論されているとおり、複数年度データがこの懸念を軽減するかもしれない。）。加えて、当該方法を適切に適用するために必要な、比較可能な非関連者間取引に帰せられる利益についての十分に具体的な情報が入手できないかもしれない。また、関連者間取引の利益測定に使用される営業利益指標を決定するための、当該取引に係る収入及び営業費用を確定することも困難かもしれない。税務当局は、他の納税者の調査からより多くの利用可能な情報を得るかもしれない。税務当局が利用できるものの納税者には開示されない情報に関する議論についてはパラグラフ 3.36 を、タイミングの問題に関する議論についてはパラグラフ 3.67～3.79 を参照されたい。

2.66 再販売価格基準法や原価基準法と同様に、取引単位営業利益法は、一つの関連企業にのみ適用される。比較可能性についての不十分な基準が適用される場合には、移転価格とは無関係である多くの要因が営業利益に影響するかもしれないという事実は、当該方法に基づく分析の一面的性質と併せて、取引単位営業利益法の全体的な信頼性に影響を与えるかもしれない。取引単位営業利益法の比較可能性を決定するための詳細な指針は、以下の第 B.3.1 節において与えられる。

2.67 取引単位営業利益法を適用する場合、特に、移転価格にまでさかのぼって計算することが不可能な場合、適切な対応的調整の決定が困難になるであろう。これは、例えば、納税者が売上側と仕入側の双方について関連者と取引を行うような場合である。このような場合、取引単位営業利益法によって納税者の利益を増額調整すべきであることが示唆されたとしても、いずれの関連者の利益を減額すべきかについて不確実性があるだろう。

### **B.3 適用のための指針**

#### **B.3.1 取引単位営業利益法に適用される比較可能性の基準**

2.68 比較可能性分析は、最も適切な移転価格算定方法を選択し適用するため、あらゆる事案において実施されなければならない、取引単位営業利益法の選択及び適用のプロセスは、他の方法よりも信頼性の低いものであってはならない。優れた慣行としては、取引単位営業利益法の適用する場合、他の方法の場合と同様に、比較可能な取引を特定し、それによって得られたデータを使用する典型的なプロセス（パラグラフ 3.4 で述べているとおり）、又は分析が強固であること確保するよう策定された同等のプロセスに従うべきである。しかしな



がら、実務上、外部の比較可能な取引に影響を与える要因について利用できる情報の水準は、しばしば限定されていることが認識されている。独立企業間の結果について信頼できる推定を行うには、柔軟性と優れた判断を行うことが必要になる。パラグラフ 1.13 を参照されたい。

2.69 価格は、製品の差異に影響を受ける傾向があり、粗利益は、機能の差異に影響を受ける傾向がある。しかしながら、営業利益指標は、そのような差異によってそれほど大きな影響を受けない。ただし、取引単位営業利益法と類似する再販売価格基準法及び原価基準法と同様、これは、2つの企業間の機能が類似していれば常に信頼できる比較ができるということの意味するものではない。適用上、企業が遂行する可能性のある広範囲の機能の中から類似の機能を抜き出せたとしても、そのような機能に関連する営業利益指標は、例えば、当該企業が、異なる収益水準を有する異なる経済セクターや市場において当該機能を果たす場合には、やはり直ちに比較可能なものにはならないかもしれない。用いられる比較可能な非関連者間取引が独立企業間取引である場合、関連者間取引が比較可能であるためには、取引に関与した関連者と独立企業について多くの点で高い類似性が要求される。営業利益指標に重大な影響を及ぼしうる要因は、製品及び機能以外にも様々なものが存在する。

2.70 営業利益指標の使用は、2つの理由から、移転価格の決定に、より大きな不安定さをもたらす可能性がある。第1の理由は、営業費用が企業によって様々である可能性があるため、営業利益指標は、粗利益及び価格には影響を及ぼさない（又は実質的若しくは直接的影響の少ない）要因に影響を受ける場合があるという点である。第2の理由は、営業利益指標は、競争上の地位のように粗利益及び価格にも影響を及ぼす要因によって影響を受けることがあるが、これらの要因の影響を容易には取り除くことができないという点である。伝統的取引基準法の場合であれば、製品と機能について、より高い類似性を求める結果、これらの要因の影響を取り除くことができるかもしれない。事案の事実と状況、特に、潜在的な比較対象の費用構造及び収入に影響を与える機能の差異に応じて、営業利益指標は、粗利益に比べて、機能の範囲と複雑性の差異及びリスク水準の差異（契約上のリスク配分は独立企業間のもので仮定）に敏感でないことがある。他方、事案の事実と状況、特に、固定費と変動費の比率に応じて、取引単位営業利益法は、原価基準法又は再販売価格基準法に比べて、稼働率の差異に敏感であるかもしれない。これは、間接固定費（例えば、製造固定費又は販売固定費）の吸収の水準の差異は、営業利益指標に影響を与えるであろうが、価格の差異に反映されていなければ粗利益又は総コストマークアップに影響を与えない可能性があるからである。粗利益及び営業利益の指標の感度に関する説明について、本ガイドライン第2章の付録I「粗利益と営業利益の指標の感度」を参照されたい。

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

2.72 例えば、納税者は、最高品質のオーディオプレーヤーを関連者に販売し、比較可能な事業活動に関して唯一利用可能な利益に係る情報は、一般的な中品質のオーディオプレーヤーの販売であるとする。また、最高品質のオーディオプレーヤーの市場は売上が伸びており、参入障壁は高く、競争企業の数少なく、製品の差別化の可能性は大きいとする。これらの差異の全てが、調査対象の事業活動と比較対象の事業活動の収益性に対して重要な影響を及ぼすものと思われる。したがって、このような事例では調整が必要となるだろう。他の方法を採用する場合と同様、必要な調整の信頼性は、分析の信頼性に影響を与える。留意しなければならないのは、2つの企業が全く同一の業界に属していたとしても、それぞれの市場シェアや競争上の地位等により、その収益性は異なる場合があるということである。

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

2.74 取引単位営業利益法は、賢明に、かつ、上述した差異を補正するための適切な調整を行って用いられた場合には、他では解決できない移転価格上の問題に対して、実務的な解決をもたらすかもしれない。営業利益指標が比較可能な状況における同じ納税者の非関係者間取引によって決定されるか、又は、比較可能な非関係者間取引が独立企業間の取引であるときに、営業利益指標に重大な影響を与えるような関係者と独立企業との間の差異が適切に考慮される場合でない限りは、取引単位営業利益法は使用されるべきではない。多くの国は、伝統的取引基準法について設けられたセーフガードが取引単位営業利益法の適用の際に見過ごされるかもしれないことを懸念している。したがって、比較対象とされる企業の特徴についての差異が、利用される営業利益指標に重大な影響を与える場合に、そのような差異を調整せずに取引単位営業利益法を適用することは適切でないであろう。それらの調整の程度及び信頼性は、取引単位営業利益法の下での分析の信頼性に影響を与えるであろう。パラグラフ 3.47～3.54 の比較可能性調整の議論を参照されたい。

2.75 比較可能性についての別の重要な側面は、評価についての一貫性である。営業利益指標は、関係者と独立企業との間で、一貫性をもって評価されなければならない。加えて、減価償却及び引当金のように、営業利益に影響を与える、営業費用と営業外費用の取扱いについて、企業間で差異があるかもしれず、これらは信頼できる比較可能性を達成するために考慮されなければならないであろう。

### B.3.2 営業利益指標の選択と決定

2.76 取引単位営業利益法を適用する際、最適な営業利益指標の選択は、事案の状況に最も適した方法の選択に関するパラグラフ 2.2 及び 2.8 の指針に従うべきである。様々な潜在

的な指標について、それぞれの長所と短所を考慮すべきである。すなわち、関連者間取引の性質の観点から考えた指標の妥当性（特に機能分析によって決定される）、当該指標に基づいて取引単位営業利益法を適用するのに必要な信頼できる情報（特に非関連の比較対象に関するもの）についての利用可能性、及び、当該指標に基づいて取引単位営業利益法を適用する際の関連者間取引と非関連者間取引の間の比較可能性の程度（それらの間の差異を除去するために必要となるかもしれない比較可能性調整についての信頼性を含む。）である。これらの要因については、営業利益の決定とそのウェイト付けの双方に関して、以下で議論される。

### B.3.3 営業利益の決定

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

2.78 調査対象の関連者間取引と関係のない原価及び収入は、これらが非関連者間取引との比較可能性に大きな影響を与える場合、除外されるべきである。納税者が一の関連者間取引（又は、パラグラフ 3.9～3.12 の原則に基づき包括することが適切な複数の関連者間取引）から得た営業利益を決定又は検証する際には、当該納税者の財務データを適切なレベルでセグメント分けする必要がある。したがって、会社が様々な異なる関連者間取引に従事しており、その取引が独立企業の取引と包括したベースで適切に比較できない場合には、会社単位で取引単位営業利益法を適用することは不適切であろう。

2.79 同様に、独立企業間取引を必要な範囲で分析する際に、調査対象の関連者間取引に類似しない取引に帰属する利得は、比較から除外されるべきである。最後に、独立企業の営業利益指標を用いる際に、独立企業の取引に帰属する利得は、当該独立企業の関連者間取引によって歪められていてはならない。納税者の個別的及び包括的な取引の評価に関してはパラグラフ 3.9～3.12 を、取引単位でない第三者情報の使用についてはパラグラフ 3.37 を、それぞれ参照されたい。

2.80 利子収入及び利子費用並びに所得税のような営業外項目は、営業利益指標の決定から除外されるべきである。反復的性格を有しない例外項目及び異常項目も、一般に除外されるべきである。ただし、このことは、事案の状況並びに検証対象当事者が遂行している機能及び負担しているリスクによっては、それらの項目を含めることが適切な場合があるため、常に当てはまらない。営業利益指標の決定において例外項目及び異常項目を考慮しない場合であっても、（例えば、検証対象当事者が一定のリスクを負担していることを考慮することによって）比較可能性分析にとって価値のある情報が得られる可能性があるため、一般的に、それらを検討することは有益かもしれない。

2.81 信用条件と販売価格との間に相関がある場合、営業利益指標の計算において短期の運転資本に係る利子収入を考慮すること、又は運転資本調整を行うことが適切である場合がある。パラグラフ 3.47～3.54 を参照されたい。例えば、大手小売店が、仕入先との間の

長期の信用条件と、顧客との間の短期の信用条件によって便益を得ており、それによって余裕資金を得ることが可能となり、これによって、そのような有利な信用条件がない場合に比べて、顧客向けの販売価格を安くすることが可能となっているかもしれない。

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

2.83 前払金の授受が納税者の通常の事業の一部となっている場合の金融活動については、一般に、営業利益指標の決定の際に、利子と利子の性格を有する額の効果を考慮することが適切であろう。

2.84 潜在的な第三者の比較対象の何らかの項目について会計上の取扱いが不明確である場合又は信頼のできる評価若しくは調整ができない場合、比較可能性について困難な問題が生じる（パラグラフ 2.75 参照）。このことは、特に、償却、ストックオプション及び年金費用について当てはまる。取引単位営業利益法を適用する際にこれらの項目を営業利益指標の決定に含めるか否かの決定は、取引の状況に即した営業利益指標の適切性に与えると予測される効果の重要性及び比較の信頼性によって決まる（パラグラフ 3.50 参照）。

2.85 スタートアップ費用と終結費用を営業利益指標の決定に含めるべきかどうかは、事案の事実と状況次第であり、また、比較可能な状況において、機能を遂行する当事者がスタートアップ費用及び予想される終結費用の負担に合意するか、これらの費用の一部又は全部についてマークアップ無しで（例えば、顧客又は本人に）再請求することに合意するか、又はこれらの費用の一部又は全部についてマークアップ有り（例えば、これらを、機能を遂行する当事者の営業利益指標の計算に含めることによって）再請求することに合意するか次第である。事業再編の文脈における終結費用の議論については、第 9 章第 2 部第 E 節を参照されたい。

#### B.3.4 営業利益のウェイト付け

2.86 分母の選択は、関連者間取引の比較可能性分析（機能分析を含む。）と整合性を有するべきであり、特に、当事者間のリスク配分を反映すべきである（当該リスクが独立企業間のものである場合。パラグラフ 1.47～1.50 を参照されたい。）。例えば、特定の製造活動のように資本集約的な活動の場合、営業上のリスク（市場リスク又は在庫リスク等）が限定的であったとしても、重要な投資リスクを伴っているかもしれない。取引単位営業利益法がそのような事案に適用される場合、営業利益指標が投資に対する収益（例えば、資産に対する収益又は使用資本に対する収益）であれば、投資関連のリスクが営業利益指標に反映され

る。そのような指標は、関連者間取引のいずれの当事者が当該リスクを負担するかに応じて、また、納税者の関連者間取引と比較対象との間で見られるかもしれないリスクの差異の程度に応じて、調整する（又は異なる営業利益指標を選択する）必要があるかもしれない。比較可能性調整に関する議論については、パラグラフ 3.47～3.54 を参照されたい。

2.87 分母は、（使用した資産や引き受けたリスクを考慮しつつ）検証対象当事者が調査対象取引について遂行する機能の価値の適切な指標に焦点を当てるべきである。典型的には、事案の事実と状況に応じて、販売活動については、売上や販売に係る営業費が適切な基礎となり、役務又は製造活動については総費用又は営業費用が適切な基礎となり、特定の製造活動又は公共事業などの資本集約的活動については営業資産が適切な基礎となるかもしれない。また、事案の状況によっては、その他の基礎が適切なこともあるだろう。

2.88 分母は、関連者間取引から合理的に独立していなければならない、そうでなければ、客観的な出発点がなくなってしまう。例えば、販売会社が独立した顧客に再販売するために関連者から商品を仕入れるという取引を分析する場合、その営業利益指標を売上原価に対してウェイト付けすることはできない。なぜなら、当該原価は、独立企業原則との整合性が検証されるべき関連者間費用であるからである。同様に、関連者に役務を提供するという関連者間取引について、その営業利益指標を役務提供による収入に対してウェイト付けすることはできない。なぜなら、それは、独立企業原則との整合性が検証されるべき関連者間売上であるからである。検証対象とはならない関連者間費用（例えば、関連者に支払われる本社費用、賃貸料又は使用料）によって分母が重要な影響を受ける場合、そのような関連者費用が分析を大きく歪めないよう、特に独立企業原則に適合しているように、注意を払うべきである。

2.89 分母は、納税者の関連者間取引のレベルにおいて、信頼性及び一貫性をもって評価できるものでなければならない。更に、比較可能な非関連者間取引のレベルにおいて、信頼性及び一貫性をもって評価できるものが、適切な基礎とされるべきである。このことは、実務上、後述のパラグラフ 2.99 で議論するように、特定の指標の利用可能性を制限することになる。特に、納税者の間接費を調査対象取引に配分することについては、適切であるとともに、長期間一貫性がなければならない。

#### B.3.4.1 営業利益が売上に対してウェイト付けされる場合

2.90 営業利益を売上から除した営業利益指標、すなわち売上高営業利益率は、独立した顧客に対する再販売のための関連者からの仕入についての独立企業間価格を決定するために使用されることがある。そのような場合、分母となる売上高の数値は、調査対象の関連者間取引における仕入商品に係る再販売高とすべきである。非関連者間の活動（独立した当事者への再販売のための、独立した当事者からの仕入）から得られる売上高は、関連者間取引に対する報酬の決定又は検証に含めるべきではない。ただし、当該独立企業間取引が比較に大きな影響を与えず、関連者間取引と非関連者間取引が密接に結びついているため、個別の評価を適切に行うことができない場合はこの限りではない。後者の状況が起こりうる例としては、販売業者が、独立したエンドユーザーに対して行った非関連者間アフターサービスやスペアパーツ販売が、例えばサービス活動が販売契約で認められた権利その他の資産を用いて行わ

れているといった理由により、同じ独立したエンドユーザーへの再販売を目的とする当該販売業者による関連者間の仕入取引と密接に結びついている場合が挙げられる。ポートフォリオアプローチの議論については、パラグラフ 3.10 を参照されたい。

2.91 営業利益指標が売上高に対してウェイト付けされている場合、納税者又は比較対象から顧客に与えられる割戻し及び割引をどのように取り扱うかということが問題となる。会計基準によって、割戻し及び割引は、売上高の減額として又は費用として取り扱われる可能性がある。為替差益又は為替差損に関しても同様の問題が生じることがある。このような項目が比較において重大な影響を与える場合、類似のもの同士を比較し、納税者と比較対象に対して同一の会計原則を適用することが重要である。

#### B.3.4.2 営業利益が原価に対してウェイト付けされている場合

2.92 原価ベースの指標を使用するのは、原価が、検証対象当事者が遂行した機能、使用した資産及び引き受けたリスクの価値についての適切な指標である場合に限るべきである。更に、どの原価を原価ベースに含めるべきかについては、事案の事実と状況を慎重に考察して決定するべきである。営業利益指標が原価に対してウェイト付けされている場合、調査対象の関連者間取引（又はパラグラフ 3.9～3.12 の原則に基づいて包括された取引）に直接的又は間接的に関係している原価のみを考慮するべきである。したがって、その他の活動又は取引に関する原価を分母から除外するためには、納税者の勘定について適切なレベルでセグメント分けする必要がある。加えて、ほとんどの場合、営業性を有する原価のみを分母に含めるべきである。上記パラグラフ 2.80～2.85 の議論は、原価を分母として適用する場合にも当てはまる。

2.93 原価をベースとした取引単位営業利益法を適用するに当たっては、当該事業の間接費の適切な配分とともに、当該活動又は取引に帰属する全ての直接費及び間接費を含む総負担原価が用いられることが多い。ここで生じうる問題は、納税者の原価の大部分を、利益の要素が帰属しないパススルーコストとして（すなわち、営業利益指標の分母から除外される可能性のある原価として）取り扱うことが独立企業間で認められるか否か、また、どの程度認められるかということである。これは、比較可能な独立した当事者ならば、自社に生じた部分の原価に対しマークアップがなされないことを、どの程度まで認めるかということによって決まる。その答えは、当該原価の分類が「内部原価」であるか「外部」であるかに基づくべきではなく、むしろ、比較可能性分析（機能分析を含む。）に基づくべきである。パラグラフ 7.36 を参照されたい。

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

2.95 事案の事実と状況に応じて、標準原価又は予算原価だけでなく、実際原価が原価のベースとして用いるのに適切な場合があるかもしれない。実際原価を用いた場合、検証対象当事者には当該原価を慎重にモニターするインセンティブがないため、問題が生じるかもしれない。独立企業間の取極において、コスト節減目標が報酬算定方法に織り込まれていることは珍しくない。また、独立企業間の製造取極においては、標準原価を基準に価格が設定され、標準原価に対する実際原価の増減分は製造業者へ帰属するということもある。これらが、独立企業間で行われたであろう取極を反映している場合、類似の仕組みを、原価ベースの取引単位営業利益法を適用する際に考慮に入れることができることがある。原価基準法との関係におけるこの問題に関する議論については、パラグラフ 2.52 を参照されたい。

2.96 予算原価を用いることとした場合にも、実際原価と予算原価の間に大きな相違が生じたときに、多くの問題が起こりうる。独立した当事者は、予算を設定する際に考慮すべき要素に関する合意や、予算原価の過去の年度の実際原価との比較の考慮、予期しない状況の取扱いへの言及なくして、予算原価に基づいて価格を設定することはしないであろう。

#### B.3.4.3 営業利益が資産に対してウェイト付けされている場合

2.97 特定の製造又は資産集約的な活動及び資本集約的な金融活動など、（原価や売上よりも）資産が検証対象当事者による付加価値のよりよい指標となる場合、資産に対する（又は資本に対する）収益は、適切な基礎となることがある。資産に対してウェイト付けされた営業利益が指標とされる場合、営業用資産のみが用いられるべきである。営業用資産には、土地建物、工場及び設備等の有形固定営業資産、特許及びノウハウ等の事業に使用された無形営業資産、棚卸資産及び売掛債権（買掛債務を差し引く）等の運転資本資産が含まれる。金融業セクター以外では、一般に、投資及び現金残高は営業資産ではない。

2.98 営業利益が資産に対してウェイト付けされている場合、資産をどのように評価するか、例えば、簿価にするか、市場価格にするか、という問題が生じる。簿価の使用は、例えば、資産の償却を完了した企業と償却中の比較的新しい資産を有する企業との間の比較や、取得した無形資産を使用している企業と自社開発の無形資産を使用している企業との間の比較を歪める可能性があるだろう。市場価格の使用は、この問題を緩和できる可能性があるが、資産の評価が不確実な場合には別の信頼性の問題が生じる可能性があり、また、特に無形資産の場合には極端に費用と負担がかかることがある。事案の事実と状況によっては、比較についての信頼性を向上するための調整を行うことが可能であるかもしれない。簿価、調整簿価、市場価格及びその他の利用可能な選択肢との間での選択は、取引の規模と複雑性や、関連する費用と負担を考慮しつつ、最も信頼できるものを見つけ出すという観点から行われるべきである。第3章第C節を参照されたい。

#### B.3.4.4 その他可能性のある営業利益指標

2.99 取引の事実や状況によっては、その他の営業利益指標が適切であるかもしれない。業種や調査対象の関連者間取引によっては、例えば、小売拠点の床面積、輸送された製品の重量、従業員数、時間、距離等といった独立したデータが存在しうる場合、他の分母を検討

することが有益かもしれない。これら基礎の使用については、検証対象当事者が関連者間取引に付加した価値の合理的な指標となるならば、これを排除する理由はないが、そのような営業利益指標の適用を支持する比較対象の信頼できる情報が入手できる場合に限るべきである。

### B.3.5 ベリー比

2.100 「ベリー比」とは、営業費用に対する粗利益の比率として定義される。利子や副次的な所得は、一般に、粗利益の決定から除外される。償却費用は、特にそれによって評価及び比較可能性に関して生じることがある不確実性の程度に応じて、営業費用に含まれる場合もあれば含まれない場合もある。

2.101 適切な財務指標の選択は、事案の事実と状況によって決まる。パラグラフ 2.76 を参照されたい。ベリー比については、いかなる移転価格算定方法や財務指標の選択及び決定においても必要な注意を払わず、適切でない場合に使用されていることがあるとの懸念が表明されている。原価ベースの指標の使用一般に関するパラグラフ 2.92 を参照されたい。ベリー比の決定における一般的な困難の 1 つは、ベリー比が、原価を営業費用に分類するか否かということに極めて敏感であり、それゆえ、比較可能性の問題を生じる場合があるということである。更に、パススルーコストに関して上記パラグラフ 2.93～2.94 で提起された問題は、ベリー比の適用に当たっても同様に発生する。ベリー比によって関連者間取引の報酬を適切に検証するためには（例えば、製品の販売における場合）、以下の要件を満たすことが必要である。

- 関連者間取引で遂行された機能の価値（使用された資産及び引き受けられたリスクを考慮する。）が営業費用に比例しており、
- 関連者間取引で遂行された機能の価値（使用された資産及び引き受けられたリスクを考慮する。）が販売された製品の価値によって重要な影響を受けていない、すなわち、売上に比例しておらず、かつ、
- 納税者が、関連者間取引において、その他の方法又は財務指標を用いて報酬が支払われるべき他の重要な機能（例えば、製造機能）を遂行していない。

2.102 ベリー比が有用となりうる状況としては、納税者が関連者から商品を仕入れ、他の関連者に販売する仲介活動がある。このような場合、再販売価格基準法は、非関連者間の売上が存在しないため適用できないであろうし、また、売上原価に対するマークアップを与える原価基準法も、売上原価が関連者間仕入である場合には適用できないであろう。対照的に、仲介業者の場合の営業費用は、それが関連者に支払われる本社費、賃貸料、使用料等の関連者間原価によって重要な影響を受ける場合を除いて、移転価格算定に関する式から合理的に独立していることから、事業の事実と状況に応じて、上述の内容に従い、ベリー比は適切な指標となるかもしれない。

### B.3.6 その他の指針



2.103 取引単位営業利益法に限られたことではないが、取引単位でない第三者データの使用に関する問題は、この方法を適用する場合、この方法が外部比較対象に大きく依存するため、実務上、より深刻なものとなる。問題が生じるのは、第三者の営業利益指標を取引単位レベルで決定する公開データが不十分であることが多いためである。このため、関連者間取引と、比較可能な非関連者間取引との間に、十分な比較可能性があることが必要になる。第三者について利用可能な唯一のデータが全社ベースのデータであることが多いことを考えると、第三者の機能が、検証対象当事者の独立企業間の結果を決定する上で利用できることとするためには、第三者がその全体で遂行する機能が、検証対象当事者が関連者間取引に関して遂行した機能と密接に対応していなければならない。全体的な目的は、特定の事案の事実と状況に基づいて、関連者間取引について信頼できる比較対象を提供する、セグメント分けのレベルを決定することにある。本ガイドラインが理想とするような取引単位のレベルの達成が実務上不可能な場合でも、利用できる証拠に基づき適切な調整を行うことで、パラグラフ 3.2 で議論される最も信頼できる比較対象を見い出すよう試みるのが重要である。

2.104 特に、検証対象当事者に関する指針についてはパラグラフ 3.18～3.19 を、独立企業間価格幅に関する指針についてはパラグラフ 3.55～3.66 を、複数年度データに関する指針についてはパラグラフ 3.75～3.79 を参照されたい。

#### B.4 取引単位営業利益法の適用事例

2.105 パラグラフ 2.53 の原価基準法に関する事例は、一貫性と信頼性のある比較を達成するために、取引から生じる粗利益マークアップを調整する必要性を示している。そのような調整は、関連する原価が容易に分析できる場合、困難なく行うことができるかもしれない。しかしながら、調整が必要であることが分かっているものの、その調整が必要とされる特定の原価を確認することができない場合であっても、当該取引から生じる営業利益を特定し、それにより一貫性のある評価方法を用いることを確保することは可能かもしれない。例えば、独立企業である X、Y 及び Z では売上原価の一部として扱われている販売費及び一般管理費を特定することができず、それにより、原価基準法の信頼できる適用を行う上でのマークアップの調整ができない場合において、より信頼できる比較対象がなければ、営業利益を検討する必要があるかもしれない。

2.106 比較される当事者が遂行した機能に差異がある場合、類似のアプローチが必要とされるかもしれない。パラグラフ 2.38 の事例と同じ状況、ただし、追加的機能としてのテクニカルサポートを遂行しているのが、比較可能な独立企業であって、関連者ではなく、また、これらのコストは売上原価として報告されているが分離して特定することができない状況を仮定する。製品及び市場の差異により CUP 法は適用できないし、追加的機能を反映するため及び未知の追加的コストを補うためには独立企業の粗利益が関連者間の粗利益よりも高くなる必要があることから、再販売価格基準法には信頼性がない。この事例においては、機能の差異を反映する移転価格の差異を評価するために、営業利益を検討することがより信頼性を有するかもしれない。このような事例における営業利益の使用については、比較可能性を考慮する必要があり、追加的機能の結果又は市場の差異の結果として営業利益に重要な影響が及ぶのであれば、信頼することができないかもしれない。

2.107 事実がパラグラフ 2.36 における場合と同じであるとする。ただし、販売会社 A 社に生じる保証費用額の確認が不可能であることから、B 社と適切に粗利益を比較するために A 社の粗利益に信頼できる調整を行うことは不可能である。しかしながら、A 社と B 社との機能の間にその他の重要な差異がなく、A 社の売上に対する営業利益については確認できる場合には、A 社の売上に対する営業利益と B 社について同一の基礎に基づいて計算した利益を比較することによって、B 社に取引単位営業利益法を適用できるかもしれない。

## C. 取引単位利益分割法

### C.1 総論

2.108 取引単位利益分割法は、関連者間取引において独立企業が実現を期待するであろう利益を分割することにより、一の関連者間取引（又は、パラグラフ 3.9～3.12 の原則に基づき包括することが適切な複数の関連者間取引）において設定又は課された特別の条件が利益に与えた影響を排除しようとするものである。取引単位利益分割法では、最初に、関連者が関与した関連者間取引から、当該関連者のために分割すべき利益（「合算利益」）を把握する。「利益」への言及は、損失にも同様に適用されるものとして扱われるべきである。分割すべき利益の測定方法に関する議論については、パラグラフ 2.124～2.131 を参照されたい。次に、その合算利益を、独立企業間の合意において期待され反映されるであろう利益の分割に近似させるような経済的に合理的な基準により、各関連者間で分割する。合算利益の分割方法に関する議論については、パラグラフ 2.132～2.145 を参照されたい。

### C.2 長所と短所

2.109 取引単位利益分割法の主な長所は、一面的な方法が適切でないであろう高度に統合された事業活動に対する解決策となりうることである。例えば、「恒久的施設への利得の帰属に関する報告書」<sup>1</sup>第 3 部第 C 節における、関連者間の金融商品のグローバル・トレーディングへの利益分割法の適切性と適用についての議論を参照されたい。また、取引の双方の当事者が当該取引に対してユニークで価値ある貢献（例えば、ユニークな無形資産の貢献）をしている場合、独立企業であればそれぞれの貢献に比例して取引の利益を分け合うことを望むかもしれないが、このような状況においては、二面的な方法の方が一面的な方法より適切かもしれないから、取引単位利益分割法が最も適切な方法となるかもしれない。更に、ユニークで価値ある貢献が存在する場合、信頼できる比較対象の情報は、他の方法を適用するには不十分であるかもしれない。他方、取引の一方の当事者が単純な機能のみを遂行し、重要なユニークな貢献を行っていない場合（例えば、関連する状況における契約製造又は契約役務活動）には、取引単位利益分割法は、当該一方の当事者の機能分析から見て適切ではないであろうから、通常は使用されないであろう。利用可能な比較対象の制約に関する議論については、パラグラフ 3.38～3.39 を参照されたい。

<sup>1</sup> 租税委員会が 2008 年 6 月 24 日に承認し、理事会が 2008 年 7 月 17 日に公表を認めた「恒久的施設への利得の帰属に関する報告書」及び、租税委員会が 2010 年 6 月 22 日に承認し、理事会が 2010 年 7 月 22 日に公表を認めた「恒久的施設への利得の帰属に関する報告書 2010 年サニタイズ版」を参照されたい。

2.110 比較対象データが利用できる場合、それらは、利益分割分析において比較可能な状況における第三者間であれば達成されたであろう利益の配分を裏付けることに、関連付けることが可能である。また、比較対象データは、各関連者がその取引に対して行った貢献の価値を評価するため、利益分割分析において関係がある。実際、独立企業であれば、取引における利益の創出についての各々の貢献の価値に比例して合算利益を分割するものと仮定される。他方、関連者間取引への各関連者の貢献度の評価に当たり検討される外部市場データは、他の利用可能な算定方法の場合と比べて、これらの取引との関連性が低い。

2.111 しかしながら、比較可能な状況における独立当事者であれば比較可能な取引においてどのように利益を分割したかについて、それ以上の直接的な証拠がない場合、利益の配分は、関連企業自体の間の機能の分割に基づいて（使用した資産や引き受けたリスクを考慮した上で）行われるであろう。

2.112 取引単位利益分割法のもう一つの長所としては、当該方法が、独立企業においては見られないような関連者の特殊でおそらくユニークな事実及び状況を考慮に入れることにより柔軟性を有するものである一方で、独立企業が同様の状況にあった場合に合理的に行ったであろうことを反映するという点で、依然として独立企業アプローチを構成しているという点である。

2.113 取引単位利益分割法の更なる長所は、関連者間取引の双方の当事者が評価の対象とされることから、いずれか一方の当事者に極端かつ非現実的な利益が残るという結果になる可能性が低い点である。この点については、関連者間取引において用いられた無形資産に関し、関連者の貢献度を分析する場合、特に重要となりうる。また、この二面的アプローチは、規模の経済又はその他の統合による効率性から得られる利益を、納税者及び税務当局の双方が満足する形で分割するためにも用いることができよう。

2.114 取引単位利益分割法の短所は、その適用の難しさに関するものである。取引単位利益分割法は、独立企業に関する情報への依存度が低い傾向があることから、納税者にとっても税務当局にとっても、一見、容易に利用できると思われるかもしれない。しかしながら、関連者にとっても税務当局にとっても同様に、国外の関連者についての情報を入手することには困難があるであろう。更に、関連者間取引に関与する全ての関連者の収入及びコストを合算することは、帳簿及び記録に対する共通の基準を採用し、かつ、会計慣行及び通貨を調整する必要があるため、困難であろう。更に、また、取引単位利益分割法を営業利益に適用する場合、当該取引に関連する適正な営業費用の額を把握し、コストを当該取引と当該関連企業の他の活動とに配分することが困難であろう。

### C.3 適用のための指針

#### C.3.1 総則

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

2.116 取引単位利益分割法において、合算利益は、独立企業間の合意において期待されかつ反映されるであろう利益の分割に近似させるような経済的に合理的な基準により、各関係者間で分割されることになる。一般的に、分割されるべき合算利益及び分割ファクターは、

- 調査対象の関連者間取引の機能分析と整合性を有するべきであり、特に当事者間のリスクの配分を反映すべきであり、
- 分割対象となる合算利益や、独立当事者間の場合において合意されるであろう分割ファクターと整合性を有するべきであり、
- 利益分割アプローチの種類（例えば、寄与度分析、残余分析又はその他のものや、事前又は事後的アプローチ。これらは、以下のパラグラフ 2.118～2.145 で取り上げる。）と整合性を有するべきであり、かつ、
- 信頼できる形で測定可能であるべきである。

2.117 更に、

- 関連者間取引における移転価格を設定するために取引単位利益分割法が使用される場合（事前的アプローチ）、当該取極の存続期間及びその基準又は配分キーが取引前に合意される、と考えることは合理的であり、
- 取引単位利益分割法を使用する者（納税者又は税務当局）は、当該事案の状況にとってその方法の最も適切であるとみなされる理由、及びその実施方法、特に合算利益の分割に使用した基準又は配分キーを説明できるようにしておくべきであり、かつ、
- 分割の対象となる合算利益及び分割ファクターは、一般的に、当該取極の存続期間中（損失を計上する年を含む。）一貫して使用されるべきである。ただし、比較可能な状況における独立当事者間であれば他に合意したと思われ、かつ、異なる基準又は配分キーの使用根拠が文書化されている場合、又は、特殊な状況によって独立当事者間の再交渉が正当化される場合は、この限りではない。

### C.3.2 利益分割の様々なアプローチ

2.118 独立企業であれば同意したであろう利益分割の推定については、実際利益又は適切であれば予測利益に基づき、多くのアプローチがあり、そのうちの 2 つについて、以下のパ

ラグラフで論じる。これらの 2 つのアプローチ、すなわち、寄与度分析と残余分析は、必ずしも完全なものでもないし、また、互いに排他的なものでもない。

### C.3.2.1 寄与度分析

2.119 寄与度分析においては、調査対象の関連者間取引の総利益である合算利益を、独立企業が比較可能な取引を行った場合に実現するであろう利益分割の合理的な近似に基づき、関連者間で分割する。この分割は、比較対象データが入手可能である場合には、それによって裏付けることができる。そのようなデータが存在しない場合、分割は、当該関連者間取引に参加した各関連者が遂行した機能の相対的価値（使用した資産や引き受けたリスクを考慮する。）に基づくことになる。寄与度の相対的価値が直接測定できる場合には、それぞれの参加企業の寄与度の実際の市場価値を推定する必要はないであろう。

2.120 関連者間取引に対する各関連者の寄与度の相対的価値を決定することが困難な場合もあり、このアプローチは、しばしば個々の事案の事実及び状況に依存することとなる。その決定は、各当事者の様々な貢献（例えば、サービスの提供、開発費用の負担、投資資本の額）の性格及び程度を比較し、相対比較と外部市場データに基づく割合を決定することによって行われることとなる。合算利益の分割方法に関する議論については、パラグラフ 2.132～2.145 を参照されたい。

### C.3.2.2 残余分析<sup>2</sup>

2.121 残余利益分析では、2 つの段階を経て、調査対象となっている関連者間取引の合算利益を分割する。第 1 段階では、各参加企業に対し、それが関わった関連者間取引に関係する、ユニークではない貢献に対する独立企業間報酬が配分される。通常、この報酬は、伝統的取引基準法又は取引単位営業利益法を適用し、独立企業間の比較可能な取引の報酬を参考にして決定される。したがって、それは、一般的に、各参加企業が寄与する、ユニークな価値のある資産によって創出される利益については考慮しない。第 2 段階では、第 1 段階の分割後の残余利益（又は損失）を、パラグラフ 2.132～2.145 で示される合算利益の分割に関する指針に従い、事実及び状況に係る分析に基づき各参加企業間で配分する。

2.122 残余分析の適用方法に対する代替的アプローチの 1 つとして、自由市場における独立企業間の交渉の結果を模写することが考えられるであろう。この場合、第 1 段階において各参加企業に与えられる、最初の報酬は、独立の販売者がその状況の下で、合理的に受け入れるであろう最低価格及び購入者が合理的に支払おうとする最高価格に相当するであろう。これら 2 つの数値の差が、独立企業間で交渉の対象となる残余利益となる。したがって、第 2 段階の残余分析においては、この残余利益を、独立企業であれば販売者の最低価格と購入者の最高価格との差をどのように分割するかを示唆する当該関連者に関連するファクターの分析に基づき分割することができよう。

<sup>2</sup> 残余利益分割の適用について説明した例は、第 2 章の付録 II に見られる。

2.123 場合によっては、関連者間取引への参加企業にその事業の予測期間に与えられるキャッシュフローの割引現在価値を考慮することにより、残余利益分割の一部として又はその所有する権利の利益の分割手段として、分析を行うことができるであろう。この分析が有効と思われる状況としては、スタートアップの段階にあり、当該事業の実現可能性を評価するためにキャッシュフローの推定が行われ、資本投資額と売上高が相当程度正確に予測される場合であろう。ただし、このアプローチの信頼性は、適正な割引率（これは、市場ベンチマークに基づくべきである。）の使用に依存する。これについて留意すべき点は、割引率の計算上用いられる業界全体のリスクプレミアムは、事業セグメント間はもちろん、特定の企業間で区別されるものではないこと、また、収益の適切な時期を見積もることが困難であることである。したがって、このようなアプローチには、十分な注意が必要であり、可能な場合には他の方法で得られる情報により補足されるべきである。

### C.3.3 分割すべき合算利益の決定

2.124 取引単位利益分割法で分割すべき合算利益は、関連者が従事する関連者間取引から得られる当該関連者の利益である。分割すべき合算利益は、調査対象となっている関連者間取引から生じたものに限定するべきである。当該利益を決定する際には、まず取引単位利益分割の対象とすべき適切な取引を特定することが不可欠である。また、包括することについての水準を特定することも不可欠である（パラグラフ 3.9～3.12 を参照）。納税者が複数の関連者と関連者間取引を行っている場合、当該取引に関わる当事者及び当事者間で分割すべき利益を特定することも必要になる。

2.125 分割すべき合算利益を決定するためには、取引単位利益分割が適用される取引の当事者の勘定について、会計慣行及び通貨に関する基準を共通化し、その後に合算する必要がある。会計基準が分割すべき利益の決定に重大な影響を有する可能性があることから、方法の適用に先立って会計基準を選択し、取極の期間を通じて一貫して適用すべきである。分割すべき合算利益の決定の一貫性に関する一般的な指針については、パラグラフ 2.115～2.117 を参照されたい。

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

#### C.3.3.1 実際利益又は予測利益

2.127 関連者が関連者間取引の移転価格を設定する際に利益分割法を用いる場合（すなわち、事前アプローチ）には、各関連者は、独立企業が比較可能取引において実現するであろう利益分割の達成を目指すであろう。事実と状況に応じ、実際利益又は予測利益のいずれかを用いる利益分割が実務上見られる。

2.128 税務当局が、事前に使用された方法が独立企業間の価格算定に近似化しているかどうかを評価するために当該方法の適用を検討する場合、税務当局は、納税者が関連者間取引の条件設定の時点で当該事業活動から生ずる実際利益について知り得ないということを認識する必要がある。この認識を欠く場合には、納税者が合理的に予知し得なかった状況に焦点を当てることによって、取引単位利益分割法の適用が納税者を不利に扱ったり有利に扱ったりしてしまうことになりかねない。そのような適用は独立企業原則に反するものとなろう。なぜなら、類似の状況にある独立企業も、予測利益のみに依存しており、実際利益を知ることはできないからである。パラグラフ 3.74 を参照されたい。

2.129 関連者間取引の条件を設定するため取引単位利益分割法を用いる場合、関連者は、独立企業であれば実現したであろう利益分割を達成しようとするであろう。取引単位利益分割法を使用する関連者による関連者間取引の条件を評価する場合、税務当局にとっては、当該関連者が当初から同様の基準で当該条件を設定していた場合には最も容易であろう。その場合、同様の基準に基づき、実際の利益分割が独立企業原則に合致しているかどうかの検証が開始されるであろう。

2.130 関連者が取引単位利益分割法以外の方法に基づき関連者間取引の条件を決定している場合、税務当局は、その企業の実際利益に基づいて当該条件を評価することになろう。しかしながら、後知恵を避けるため、関連者が経験したであろう状況と類似の状況の下で、すなわち、関連者が当該取引を開始した時点で知っていた又は合理的に予見し得た情報に基づいて、取引単位利益分割法が確実に適用されるよう留意する必要があるであろう。パラグラフ 2.11 及び 3.74 を参照されたい。

### C.3.3.2 利益についての異なる測定<sup>3</sup>

2.131 一般に、取引単位利益分割法において分割される利益は、営業利益である。このような方法で取引単位利益分割法を適用することにより、多国籍企業の収入及び費用を一貫した基準で関連者に確実に帰属させることができる。しかし、時には、粗利益を分割した後、各企業で発生した又は各企業に帰属すべき費用（粗利益の計算の際に考慮した費用を除く。）を控除することが適切な場合もあろう。このように、多国籍企業の総所得及び控除を各関連者間で分割するために異なった分析方法が適用される場合には、各企業で発生した又は各企業に帰属すべき費用が、各企業によって引き受けられた活動及びリスクに見合っていること、及び、粗利益の配分も同様に活動及びリスクの引受けに見合っていることが確保されるよう留意しなければならない。例えば、多種多様な資産を用いて、高度に統合されたグローバルなトレーディング活動を行っている多国籍企業の場合には、いずれの企業において費用が発生したか（又は帰属しているか）を決定することはできるかもしれないが、それらの費用がいずれの特定のトレーディング活動に関係するかを正確に決定することはできないかもしれない。そのような場合には、上述の注意事項に留意した上で、各トレーディング活

<sup>3</sup> 取引単位利益分割法を適用する場合の利益の異なる測定について説明した例は、第 2 章の付録 III に見られる。

動から得られる粗利益を分割した後、その結果として得られる全部の粗利益から、各企業で生じた又は各企業に帰属すべき費用を控除するのが適切であるかもしれない。

### C.3.4 合算利益の分割方法

#### C.3.4.1 総論

2.132 独立企業間における利益分割を得るために使用される、比較可能な非関連者間取引又は内部データ及び基準の妥当性は、その事案の事実と状況によって決まる。したがって、基準又は配分キーの規範的なリストを設定することは望ましくない。分割ファクターの決定についての一貫性に関する一般的な指針については、パラグラフ 2.115~2.117 を参照されたい。更に、利益の分割に使用される基準又は配分キーは、以下のとおりであるべきである。

- 移転価格算定方針に関する式から適度に独立している。すなわち、客観的なデータ（例えば、独立した当事者に対する売上）に基づくべきであり、関連者間取引の報酬（例えば、関連者に対する売上）に関するデータに基づくべきではなく、かつ、
- 比較対象データ、内部データ又はその両方によって裏付けられている。

#### C.3.4.2 比較可能な非関連者間取引のデータへの依拠

2.133 一つのありうるアプローチとしては、比較可能な非関連者間取引における実際の利益分割に基づいて合算利益を分割するということがある。事案の事実と状況に応じて、利益を分割する基準の決定に通常役立つであろう非関連者間取引に関する情報源の例としては、独立した当事者間で利益を共有するジョイントベンチャー取極（例えば、石油・ガス産業における開発プロジェクト、製薬業界の提携、共同マーケティング又は共同販促に関する取極、独立した音楽レコード会社と音楽家との間の取極、金融サービス分野における非関連者間の契約など）がある。

#### C.3.4.3 配分キー

2.134 実務上、取引単位利益分割法による合算利益の分割は、一般に、1 つ又は複数の配分キーを使用することで行われる。事案の事実と状況に応じて、配分キーは、数値になること（例えば、比較対象取引における独立した当事者間が達成する類似の分割の証拠に基づく、30 : 70 のような分割）もあれば、変数となること（例えば、参加企業のマーケティング支出の相対値、又は以下に議論するようなその他のキー）もある。複数の配分キーが用いられた場合、各配分キーの合算利益の稼得に対する相対的な貢献を決定するために、用いた配分キーを加重することも必要だろう。



2.135 実務上、資産や資本（営業資産、固定資産、無形資産、使用資本）又は原価（研究開発、エンジニアリング、マーケティングなどの重要分野における相対的支出又は投資）に基づく配分キーが多く用いられる。その他の配分キー、例えば、売上高の増加分、人員数（取引の価値を生み出す上で重要な機能に従事する個人の数）、特定の従業員グループが費やした時間（当該時間と合算利益の創出との間に強い相関がある場合）、サーバー数、データストレージ数、小売拠点の床面積等も、取引の事実と状況に応じて適切であるかもしれない。

#### 資産ベースの配分キー

2.136 資産ベース又は資本ベースの配分キーは、有形若しくは無形資産又は使用資本と、関連者間取引における価値の創出との間に強い相関がある場合に使用することができる。使用資本に基づく合算利益の分割に関する簡潔な議論についてはパラグラフ 2.145 を参照されたい。配分キーが意味のあるものであるためには、取引の当事者全てに一貫して適用される必要がある。取引単位営業利益法における資産評価に係る比較可能性の問題に関する議論（これは取引単位利益分割法についても該当する。）については、パラグラフ 2.98 を参照されたい。

2.137 取引単位利益分割法が最も適当な方法と思われる特定の状況の 1 つは、取引の各当事者が価値あるユニークな無形資産に寄与している場合である。無形資産は、その特定及び評価の双方で困難な問題を生ずる。無形資産の特定が困難となりうるのは、価値のある無形資産が全て法的に保護され登録されているわけではなく、また全てが会計帳簿に記録されているわけではないからである。取引単位利益分割の分析の本質は、各関連者が関連者間取引についてどの無形資産によって貢献しているかを特定し、それらの相対的価値を特定することにある。無形資産に関する指針は、本ガイドラインの第 6 章に述べられている。また、第 6 章の付録「無形資産及び極めて不確実な評価に関する移転価格ガイドラインの説明例」における設例も参照されたい。

#### 原価ベースの配分キー

2.138 相対的な発生費用と関連する付加価値との間に強い相関関係が特定できる場合には、費用ベースの配分キーが適切であるかもしれない。例えば、広告宣伝により重要なマーケティング無形資産が生じる場合（例えば、マーケティング無形資産の価値が広告宣伝により影響を受ける消費者財の場合）、マーケティング費用が販売者にとって適切なキーとなりうる。研究開発費が特許等の重要な営業無形資産の開発に関連している場合、研究開発費は製造業者にとって適切なキーとなりうる。ただし、例えば、各当事者が異なる無形資産で貢献している場合、原価がこれら無形資産の相対的価値の信頼できる指標でない限り、原価ベースの配分キーの使用は適切ではない。人的機能が合算利益の創出の主たるファクターである場合には、報酬がしばしば使用される。

2.139 原価ベースの配分キーには簡素という利点がある。しかしながら、パラグラフ 6.27 の議論のとおり、関連する費用と関連する価値との間に強い相関関係が常に存在するという

わけではない。原価ベースの配分キーについて考えられる問題としては、それが原価の会計上の分類に大きく左右されることである。したがって、配分キーの決定において考慮する原価をあらかじめ明確に特定し、当事者間で一貫性のある配分キーを決定することが必要になる。

#### タイミングの問題

2.140 もう 1 つ重要な問題は、配分キー（例えば、資産、原価その他）を決定するに当たって考慮すべき要素として、適切な期間の決定がある。困難が生ずるのは、費用が発生する時点と価値が生じる時点との間にタイムラグが生じる場合があるからであり、いずれの期間の費用を使用すべきかを決定することが困難な場合が時としてある。例えば、原価ベースの配分キーの場合、単年度ベースの支出を使用することが適切な場合がある一方で、当年度に加えて過年度に生じた累積費用（状況によって適切な場合であれば償却後の純額）を使用する方がより適切な場合もあるだろう。事案の事実と状況によって、この決定は、当事者間の利益の配分に重大な影響を与えることがある。上記パラグラフ 2.116～2.117 で述べたように、配分キーは、事案の具体的な状況に適したものとし、独立した当事者間で合意されたであろう利益分割について信頼できる近似値となるものが選択されるべきである。

#### C.3.4.4 納税者自身の活動のデータ（「内部データ」）への依拠

2.141 合算利益の分割を裏付けるのに十分に信頼性のある比較可能な非関連者間取引が欠けている場合、内部データを考慮するべきであり、これは利益分割の独立企業間的な性質を証明する又は検証する信頼できる手段となりうる。そのような関連する内部データの種類の、事案の事実と状況によって決まるものであり、本節、特にパラグラフ 2.116～2.117 及び 2.132 で示した条件を満たすべきである。これは、納税者の原価会計又は財務会計から抽出される場合が多いだろう。

2.142 例えば、資産ベースの配分キーを使用する場合、それは取引当事者の貸借対照表から抽出されたデータに基づいているかもしれない。納税者の全ての資産が対象取引に関係しているわけではないため、納税者が取引単位利益分割法の適用に用いる「取引単位」の貸借対照表を作成するために何らかの分析作業が必要になることがしばしば生じるであろう。同様に、納税者の損益計算書から抽出されたデータに基づく原価ベースの配分キーが使用される場合、当該関連者間取引に関係する費用と配分キーの決定から除外すべき費用を特定する、取引単位の勘定を抽出することが必要となるであろう。考慮の対象となる費用の種類（例えば、給与、減価償却等）や、ある費用が当該取引に関連するものであるか、あるいはむしろ納税者の他の取引（例えば、この利益分割決定の対象とならない他の製品ライン）に関わるものであるかを決定するのに使用される基準は、当該取引の全ての当事者に一貫して適用されるべきである。営業利益が資産に対してウェイト付けされる場合の取引単位営業利益法における資産の評価に関する議論については、パラグラフ 2.98 も参照されたい。これは、資産ベースの配分キーを使用する場合の取引単位利益分割法における資産の評価にも関係するものである。

2.143 分配キーが原価会計システムに基づいている場合にも、内部データの利用が有効であろう。例えば、取引の一部に携わっている人員数、特定の従業員グループが特定の作業に費やした時間、サーバー数、データストレージ数、小売拠点の床面積等が挙げられる。

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

2.145 可能性のある 1 つのアプローチで上述していないものは、関連者間取引に参加する各関連者が、当該取引に投入した資本に対し同一の収益率を稼得するよう合算利益を分割する方法である。この方法は、各参加企業の投下資本が類似した水準のリスクにさらされており、参加企業が競争市場で事業を行ったとしたならば類似の収益率を得ることが見込まれるということ仮定している。しかしながら、このような仮定は現実的ではないだろう。例えば、この方法では、資本市場における条件が考慮されていないであろうし、機能分析を行えば明らかになるであろうその他の重要な側面で、取引単位利益分割に当たり考慮されるべきものが無視される可能性がある。

#### D. 取引単位利益法に関する結論

2.146 パラグラフ 2.1~2.11 は、事案の状況に最も適した移転価格算定方法の選択についての指針を提供している。

2.147 本ガイドラインで論じたとおり、取引単位営業利益法の使用に関して懸念が存在する。特に、これは、関連者間取引と比較対象の独立企業間取引との間の重要な差異を十分に考慮することなく適用される場合がある。多くの国は、伝統的取引基準法について確立されたセーフガードが、取引単位営業利益法の適用に当たって見過ごされるかもしれないことを懸念している。したがって、比較される取引の性質における差異が、使用される営業利益に重要な影響を及ぼす場合には、そのような差異を調整せずに取引単位営業利益法を適用することは適切でないだろう。パラグラフ 2.68~2.75（取引単位営業利益法に適用される比較可能性の基準）を参照されたい。

2.148 取引単位利益法の使用が必要であるかもしれないという認識は、独立企業であれば価格設定の際にこの方法を使用するであろうということを提言するものではない。あらゆる方法と同様に、取引単位利益法が用いられる場合には、特定の事案において対応的調整がパラグラフ 3.9~3.12 の包括に係る原則に従って包括ベースで決定されることもあるという点を認識した上で、適正な対応的調整の計算が可能であることが重要である。

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

## 第3章

### 比較可能性分析

#### A. 比較可能性分析の実施

3.1 比較可能性に関する一般的な指針は、第1章第D節に記載されている。定義上、比較とは2つの条件、すなわち、調査対象の関連者間取引と、潜在的に比較可能と考えられている非関連者間取引についての精査を意味している。比較対象の検索は、比較可能性分析の一部にすぎない。比較対象の検索は、比較可能性分析と混同されるべきではないし、それから切り離されるべきものでもない。潜在的に比較可能な非関連者間取引に関する情報の検索、及び比較対象を特定するプロセスは、納税者の関連者間取引及び関連する比較可能性の要素（パラグラフ 1.38～1.63 を参照）に関する事前の分析に依存する。系統的で一貫したアプローチは、分析プロセス全体に何らかの継続性又は結び付きをもたらし、それによって、関連者間取引の条件の予備的分析から、移転価格算定方法の選択、更には潜在的な比較対象の特定、調査対象の関連者間取引が第9条第1項にいう独立企業原則に合致しているか否かの最終的な結論に至る様々なステップの間に一定の関係性が維持されるはずである。

3.2 最も適切な移転価格算定方法の選択（パラグラフ 2.2 を参照）及び適用というプロセスの一環として、比較可能性分析は、最も信頼できる比較対象を見つけ出すことを常に目標としている。したがって、ある非関連者間取引が他よりも比較可能性の程度が劣ると判断できる場合には、それらは除外されなければならない（パラグラフ 3.56 も参照）。このことは、情報の利用可能性には限界があり、比較対象データの検索が負担となる場合があると認識されているから、比較対象となりうる情報源の全ての網羅的な検索が求められるということの意味しない。パラグラフ 3.80～3.83 におけるコンプライアンスに係る努めについての議論も参照されたい。

3.3 プロセスの透明性を保つため、用いた比較対象の信頼性を評価できる適切な根拠情報を他の関係者（すなわち税務調査官、納税者又は外国の権限ある当局）に対して提供することは、移転価格算定の裏付けに比較対象を用いる納税者や移転価格調整の裏付けに比較対象を用いる税務当局にとって、優れた慣行と考えられる。税務当局は利用できるが納税者には開示されない情報に関する議論については、パラグラフ 3.36 を参照されたい。文書化の要件に関する一般的な指針は本ガイドラインの第5章にある。第4章の付録「相互協議手続に基づいた事前確認取極（MAP APAs）の実施に関するガイドライン」も参照されたい。

#### A.1 典型的なプロセス

3.4 以下に示すのは、比較可能性分析を行う際の典型的な手順についての説明である。このプロセスは、優れた慣行と認められると考えられるが、義務的なものではなく、プロセスよりも結果の信頼性の方が重要であるため、信頼できる比較対象の特定に通ずる他のいかなるプロセスも受け入れ可能である（すなわち、このプロセスを経たからといってその結果

が独立企業間のものであるという保証が与えられるわけではなく、またこのプロセスを経ないとその結果が独立企業間のものではないという意味でもない。)

- ステップ 1： 対象年度の決定
- ステップ 2： 納税者の状況の幅広い分析
- ステップ 3： 検証対象当事者（必要な場合）、事案の状況に最も適切な移転価格算定方法、検証対象となる財務指標（取引単位利益法の場合）を選択し、考慮に入れるべき重要な比較可能性の要素を特定するための、調査対象の関連者間取引についての（特に機能分析に基づく）理解
- ステップ 4： 既存の内部比較対象がある場合には、その検討
- ステップ 5： 外部比較対象について利用可能な情報源（そのような外部比較対象が、その相対的な信頼性も考慮に入れつつ、必要とされる場合）
- ステップ 6： 最も適切な移転価格算定方法の選択、及びその方法に応じて関連する財務指標の決定（例えば、取引単位営業利益法の場合には、適切な営業利益指標の定義）
- ステップ 7： 潜在的な比較対象の特定：潜在的に比較可能とみなされるために非関連者間取引であれば該当する主要な特徴の決定（ステップ 3 で特定された関連する要素に基づき、かつパラグラフ 1.38～1.63 で示された比較可能性の要素に従う）
- ステップ 8： 比較可能性調整の決定及び実施（必要な場合）
- ステップ 9： 収集されたデータの解釈及び使用並びに独立企業間報酬の決定

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

3.6 移転価格の設定、モニター及び検証のためのプロセスに関する議論については、パラグラフ 3.82 を参照されたい。

## A.2 納税者の状況の幅広い分析

3.7 「幅広い分析」は、比較可能性分析において不可欠なステップである。これは、産業上、競争上、経済上及び規制上の要素並びにその他の要素で納税者及びその状況に影響を与えるものについての分析ではあるが、まだ、問題となっている特定の取引を検討するという文脈で行われるものではないもの、と定義することができる。このステップは、比較対象となる非関連者間取引の条件及び納税者の関連者間取引の条件、特に、取引の経済状況を理解する上で有用である（パラグラフ 1.55～1.58 を参照）。

### A.3 関連者間取引の検討と検証対象当事者の選択

3.8 調査対象となっている関連者間取引の検討は、検証対象当事者の選択（必要な場合）、事案の状況に応じた最も適切な移転価格算定方法の選択と適用、検証対象となる財務指標（取引単位利益法の場合）、比較対象の選択、及び関係する場合には比較可能性調整の決定に影響を与える、関連する要素を特定することを目的としている。

#### A.3.1 納税者の個別取引と包括取引の評価

3.9 理想としては、独立企業間の条件の最も正確な近似値を得るためには、取引毎に独立企業原則を適用すべきである。しかしながら、個々の取引が密接に結びついている又は継続しているため、個別には適正に評価することができない場合がしばしばある。そのような例としては、1. 商品又は役務の長期的な提供契約、2. 無形資産の使用に関する権利、及び3. 密接に関連した一連の製品（例えば、製品ライン）で、製品毎又は取引毎に価格を設定することが現実的ではないものが含まれるかもしれない。別の例としては、関連製造業者に対する、製造ノウハウの使用許諾と不可欠な部品の供給があり、このような場合には、個々に独立企業の条件を評価するよりも、2つをまとめて評価する方がより合理的かもしれない。このような取引については、最も適当な独立企業原則に基づく1つ又は複数の方法を用いて、まとめて評価を行うべきである。更に別の例として、別の関連者を経由する取引があり、個々の取引を個別に検討するよりも、取引の全体を検討する方がより適切であるかもしれない。

3.10 納税者の取引が包括的に扱われることがある他の例として、ポートフォリオアプローチに関係するものがある。ポートフォリオアプローチとは、納税者が、必ずしもポートフォリオのうちの単一の製品によってではなく、ポートフォリオを通じて適切な収益を稼得する目的で、取引を束にするという事業戦略である。例えば、ある製品が納税者によって低い利益又は損失となるように販売されうるが、その理由が、同じ納税者の別の製品や関連するサービスについて、需要が創出され、販売がなされて高い利益となるからということがある（例えば、コーヒーマシンと詰め替え用コーヒパック、プリンタとカートリッジなどといった、装置と専用の消耗品）。同様のアプローチは、様々な業種にみられる。ポートフォリオアプローチは、比較可能性分析において、比較対象の信頼性を調べる際に考慮すべき事業戦略の一例である。事業戦略についてはパラグラフ 1.59～1.63 を参照されたい。しかしながら、パラグラフ 1.70～1.72 で議論されるように、このような考慮は、全体的な損失の継続や、長期に渡る業績不振を説明するものではない。更に、ポートフォリオアプローチが許容されるためには、その対象が合理的でなければならず、様々な取引が様々な経済的論理を有し、区分されるべきである場合に、移転価格算定方法を納税者の全社ベースで適用するために、

このようなアプローチが用いられてはならない。パラグラフ 2.78～2.79 を参照されたい。最後に、上述のコメントについては、多国籍企業グループ内の事業体が、当該多国籍企業グループの他の事業体に便益を与えるため、独立企業の場合よりも下回る収益を得ることを許容しているものと読み違えてはならない。特に、パラグラフ 1.71 を参照されたい。

3.11 関連者間で個別に契約されている取引について、その条件が独立企業間のものであるかを判断するため、包括的に評価する必要があるかもしれない一方で、関連者間で 1 つのパッケージとして契約されている取引について、個別に評価する必要があるかもしれない。多国籍企業は、特許、ノウハウ及び商標の使用許諾、技術サービス及び管理サービスの提供、並びに生産設備のリースのように、数多くの便益について、単一の取引としてパッケージ化し、1 つの価格を設定することがある。この類の取極は、しばしば、パッケージ取引といわれる。しかしながら、商品に設定された価格が付随的サービスを含んでいる場合はあるかもしれないものの、このような総合的なパッケージ取引に商品販売が含まれる可能性は低いであろう。場合によっては、パッケージを 1 つの全体として評価することが不可能であり、パッケージの要素を分解しなければならないこともある。とはいえ、そのような場合、税務当局は、個々の要素についてそれぞれ移転価格を決定した後、パッケージ全体の移転価格が総体として独立企業間のものであるかを検討すべきである。

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

#### A.3.2 意図的相殺

3.13 意図的相殺とは、関連者が意図的に関連者間取引の条件に組み込む相殺のことである。これは、ある関連者が、グループ内の他の関連者に対し、当該関連者から見返りとして受ける他の便益とある程度見合った便益を提供することで発生する。これらの企業は、それぞれが受け取った便益が、それら便益に対する支払いの全部又は一部として提供した便益と相殺されるべきであり、租税債務を評価する際にはこれらの取引の純利益又は純損失（それが存在する場合）のみが考慮されるべきであると主張するかもしれない。例えば、ある企業が、別の企業から別の関連で提供されたノウハウの見返りに、当該企業に対し特許の使用許諾をし、これらの取引の結果としていずれの当事者にも利益も損失も生じていないと主張することがあるかもしれない。このような取極は、独立企業間でも行われることがあるが、相殺が主張されている各便益の価値を定量化するに当たっては、これらの取極を独立企業原則に従って評価すべきである。



3.14 意図的相殺は、その規模及び複雑性において様々であるかもしれない。相殺は、2つの取引間の単純なバランス（例えば、製品の製造に用いる原材料を安価で提供してもらう代わりに、製造した商品を安価で提供すること）から、一定期間内に両当事者間に発生した全ての便益をバランスさせるよう総合的に清算するような取極まで存在する。独立企業であれば、便益が十分正確に定量化でき、かつ、契約書が事前に作成されない限り、後者のタイプの取極を行うことはまず考えられない。通常であれば、独立企業は、受取りと支払いとをそれぞれ独立して行い、通常取引の結果生じる利益や損失を受けることを好むであろう。

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

3.16 それぞれの取引が独立企業原則を満たしているか否かを判断するためには、それらを個別に評価する必要があるかもしれない。取引をまとめて分析する場合には、比較対象取引の選定に注意を払うとともに、パラグラフ 3.9～3.12 の議論に留意すべきである。各国の税制における相殺についての取扱いの差異又は二国間租税条約における支払いについての取扱いの差異のため、関連者間の国際取引における相殺の条件は、独立企業間の純粋な国内取引における相殺の条件とは完全な一貫性がないかもしれない。例えば、源泉徴収によって、売買代金と使用料との間の相殺は、複雑になるであろう。

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

#### A.3.3 検証対象当事者の選択

3.18 第2章で述べた原価基準法、再販売価格基準法又は取引単位営業利益法を適用する場合、財務指標（原価へのマークアップ、粗利益又は営業利益指標）が検証されることになる取引当事者を選択する必要がある。検証対象当事者の選択は、取引の機能分析と一貫性がなければならない。原則として、検証対象当事者は、当該者に対して移転価格算定方法を最も信頼できる形で適用でき、かつ、当該者のために最も信頼できる比較対象を見つけ出すことができる、という者である。すなわち、検証対象当事者は、より複雑性の低い機能分析となる者になることが最も多い。

3.19 これは、以下のように説明することができる。A社は、2種類の製品 P1 と P2 を製造し、それを他国の関連者である B 社に販売しているとする。A社は、B社が所有する価値ある無形資産を使用し、B社が定めた技術仕様に基づき、P1 を製造している。更に、P1 の取引において、A社は、単純な機能を遂行しているにすぎず、当該取引に関係する価値あるユニ

ークな資産に寄与していない。この P1 の取引についての検証対象当事者は、A 社になることが最も多いであろう。次に、A 社は、製品 P2 も製造しており、これについては、A 社が、価値ある特許権や商標などの価値あるユニークな無形資産を所有しかつ使用しており、B 社は、販売業者として活動しているとする。また、P2 の取引において、B 社は、単純な機能を遂行しているにすぎず、当該取引に係る価値あるユニークな資産に寄与していない。P2 の取引についての検証対象当事者は、B 社になることが最も多いであろう。

#### A.3.4 関連者間取引に関する情報

3.20 事案の状況に最も適した移転価格算定方法の選択と適用のためには、調査対象の関連者間取引に関する比較可能性の要素についての情報、特に、当該関連者間取引の全ての当事者（国外関連者を含む。）の機能、資産及びリスクについての情報が必要になる。特に、一面的な方法（例えば、第 2 章で詳しく論じた原価基準法、再販売価格基準法又は取引単位営業利益法）では、取引の当事者の 1 つ（パラグラフ 3.18～3.19 で論じた「検証対象当事者」）についての財務指標又は利益水準指標を調査する必要があるにすぎないものの、関連者間取引を適切に性格付け、最も適切な移転価格算定方法を選択するためには、関連者間取引の比較可能性の要素に関する情報、特に、非検証対象当事者の機能分析に関する情報も必要となる。

3.21 事案の状況に最も適切な移転価格算定方法が、パラグラフ 2.1～2.11 の指針に基づいて取引単位利益分割法に決定された場合、取引の全ての当事者（国内及び国外の当事者）についての財務情報が必要になる。この方法の二面的性格に鑑みると、取引単位利益分割法を適用するには、国外の取引当事者に関して特に詳細な情報が必要になる。これには、財務情報（分割の対象となる合算利益の決定及び利益の分割のどちらも、国外の関連者を含む、取引の全て当事者についての財務情報によって決定される。）に加えて、当事者の関係を適切に性格付け、取引単位利益分割法の妥当性を証明するための、比較可能性の 5 要素に関する情報が含まれる。したがって、事案の状況に最も適した移転価格算定方法が取引単位利益分割法である場合、国外の取引当事者に関する必要な情報（分割利益の計算に必要な財務データを含む。）を納税者が税務当局に提供することが期待されるのは合理的であろう。

3.22 パラグラフ 2.1～2.11 の指針に基づいて決定された事案の状況に最も適切な移転価格算定方法が一面的な方法である場合、パラグラフ 3.20 で言及された情報に加えて、検証対象当事者についての財務情報が必要となる（検証対象当事者が国内の事業体であるか国外の事業体であるかを問わない。）。そこで、最も適切な方法が原価基準法、再販売価格基準法又は取引単位営業利益法であり、かつ、検証対象当事者が国外の事業体である場合、国外の検証対象当事者に対して選択した方法を信頼性のある形で適用でき、非検証対象当事者の所在する国の税務当局が国外の当該検証対象当事者に対する方法の適用を検証できるためには、十分な情報が必要である。他方、最も適切な方法として特定の一面的な方法が一旦選択され、かつ、検証対象当事者が国内の納税者である場合には、税務当局は、一般に、国外の当事者の財務情報を追加的に求める理由はない。

3.23 上述したとおり、移転価格算定分析を行う際には、国外関連者について利用可能な何らかの情報が必要になるが、情報の性質及び範囲は、特に使用される移転価格算定方法によって決まる。ただし、パラグラフ 5.11 で述べるとおり、そのような情報の収集に当たって、納税者には自社の情報を提供する場合にはみられない困難が生じるかもしれない。文書化の規則又は手続を策定する際には、このような困難を考慮に入れるべきである。

#### A.4 比較可能な非関連者間取引

##### A.4.1 総論

3.24 比較可能な非関連者間取引とは、調査対象の関連者間取引と比較することが可能な、2つの非関連者との間の取引である。これは、関連者間取引の一方の当事者と非関連者との間の比較可能な取引（「内部比較対象」）、又は、どちらの者も関連者間取引の当事者となっていない2つの非関連者との間の比較可能な取引（「外部比較対象」）のいずれかである。

3.25 納税者の関連者間取引を同一の又は他の多国籍企業グループが行った他の関連者間取引と比較することは、独立企業原則の適用と関係なく、したがって、税務当局による移転価格調整の根拠や納税者によって移転価格算定方針を裏付ける根拠として利用されるべきではない。

3.26 少数株主の存在は、納税者の関連者間取引の結果を独立企業間のものに近づける1つの要因であるかもしれないが、それ自体では決定的なものではない。少数株主の影響は、少数株主が親会社に資本参加しているのか子会社に出資しているのか、あるいは、少数株主がグループ内取引の価格に何らかの影響力を有しかつ実際に行使しているか、などといった多くの要因に依存する。

##### A.4.2 内部比較対象

3.27 パラグラフ 3.4 で述べた典型的なプロセスのステップ 4 は、既存の内部比較対象の検討である（そのような比較対象が存在する場合）。内部比較対象は、外部比較対象よりも調査対象取引とより直接的かつ密接な関係を有するかもしれない。財務分析は、内部比較対象と関連者間取引とで同一の会計基準及び会計慣行に依拠して行われると推定されるため、より容易で信頼性のあるものとなるかもしれない。更に、内部比較対象に関する情報の入手は、より完全なもので、かつ、より費用がかからないかもしれない。

3.28 他方、常に内部比較対象がより信頼性があるわけではなく、また、納税者と非関連者との間の取引であればどのようなものでも当該納税者が行った関連者間取引についての信頼できる比較対象とみなすことができるわけでもない。内部比較対象であっても（それが存在する場合）、外部比較対象と同じように比較可能性の 5 要素を満たさなければならない。パラグラフ 1.38～1.63 を参照されたい。比較可能性調整についての指針は、内部比較対象に

も適用される。パラグラフ 3.47～3.54 を参照されたい。例えば、納税者は、特定の製品を製造し、それを大量に国外の関連小売業者に販売するとともに、当該製品のうち極少量を非関連者に販売しているとする。このような場合、数量の差異が 2 つの取引の比較可能性に重要な影響を与えると考えられる。このような差異の影響を取り除くだけの合理的に信頼できる調整ができない場合、当該納税者とその非関連顧客との間の取引は、信頼できる比較対象とはならないだろう。

#### A.4.3 外部比較対象と情報源

3.29 潜在的な外部比較対象を特定するために使用できる情報源は様々である。ここでは、商業データベース、国外の比較対象、及び納税者に開示されない情報に関して、特定の問題を考察する。更に、信頼できる内部比較対象が存在する場合は常に、外部比較対象を探すことは不要かもしれない。パラグラフ 3.27～3.28 を参照されたい。

##### A.4.3.1 データベース

3.30 一般的な情報源は、編集機関により開発される商業データベースである。編集機関は、企業が関係行政機関に提出した計算書を編集し、それらを検索や統計分析に適した電子フォーマットで提供している。商業データベースは、外部比較対象の特定に関して、実用的で、時にはコスト効果の高い手段である場合があり、事案の事実と状況に応じて最も信頼性のある情報源となりうる。

3.31 商業データベースには多くの限界が確認されてこともしばしばである。商業データベースは、公に入手できる情報に依存しており、企業について公開されている利用可能な情報の量が全ての国で同じではないため、全ての国で利用できるとは限らない。更に、データベースが利用できる場合でも、ある国で事業を行っている全ての企業について同じ種類の情報を収録しているわけではない。これは、会社の法的形態や上場会社であるか否かなどによって、開示及び報告の要件が異なることがあるためである。データベースが移転価格算定以外の目的で編集、提供されている場合、その利用の是非、及び利用方法について注意を払わなければならない。商業データベースは、必ずしも選択された移転価格算定方法を裏付けるために十分詳細な情報を提供してくれるというわけではない。全てのデータベースが同程度に詳細なデータを有するわけではなく、同程度に確実に利用できるわけでもない。重要なことは、多くの国の経験上、商業データベースが利用されるのは企業の業績を比較するためであって、取引の結果を比較するためではないということである。これは、第三者の取引単位の情報は稀にしか入手できないためである。取引単位でない第三者データの使用に関する議論については、パラグラフ 3.37 を参照されたい。

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

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

3.34 コンサルタント会社が開発し維持している独自のデータベースもある。より幅広く商業利用されている商業データベースに関する上記の問題に加えて、独自のデータベースでは、これが商業データベースに比べて市場のより限られた部分に基づいている場合に、データの範囲に関する懸念も更に生じる。納税者が独自のデータベースを使って移転価格を裏付けようとする場合、明確な透明性という理由から、税務当局は、納税者の結果を検証するために、そのデータベースへのアクセスを要請するかもしれない。

#### A.4.3.2 国外の情報源又は国外比較対象

3.35 例えば、国内レベルでは利用可能なデータが不十分な場合があることや、多国籍企業グループの複数の事業体が比較可能な機能分析を行っている際にコンプライアンス費用を削減するために、納税者は、常に国毎に比較対象を検索するとは限らない。国外比較対象は、それが国内のものではないという理由だけで直ちに排除されるべきではない。国外比較対象が信頼できるか否かの判断は、ケースバイケースで、かつ、それが比較可能性の 5 要素をどの程度満たしているかを参照して行われなければならない。世界の一定の地域で営業している多国籍企業グループの複数の子会社に対して、地域単位で探索した比較対象を信頼できる形で用いることができるかどうかは、当該各子会社の特定の状況次第である。市場の差異及び複数国分析については、パラグラフ 1.57～1.58 を参照されたい。会計基準の差異からも困難が生じるかもしれない。

#### A.4.3.3 納税者に開示されない情報

3.36 税務当局は、他の納税者の調査から又は他の情報源から、納税者には開示されない情報を得るかもしれない。しかしながら、そのようなデータに基づいて移転価格算定方法を適用することは公平でないであろう。ただし、税務当局が国内の守秘義務の範囲内でそのようなデータを納税者に開示ことができ、それによって、納税者が自己の立場を擁護するための及び裁判所による効果的な司法的コントロールを守るための十分な機会が納税者に与えられる場合、この限りではない。

#### A.4.4 取引単位でない第三者データの利用

3.37 移転価格算定方法で取引単位に焦点を当てること、及び納税者の関連者間取引を包括する可能性の問題については、パラグラフ 3.9～3.12 で述べられている。別の問題として、取引単位以外の第三者データによって、納税者の一の関連者間取引（又はパラグラフ 3.9～3.12 の指針に従って包括された取引の集合）についての信頼できる比較対象が得られるかということがある。実務上、利用可能な第三者データは、適用される会計基準に応じて全社レベル又はセグメントレベルで包括されたデータである場合が多い。このような取引単位以外の第三者データによって、納税者の関連者間取引又はパラグラフ 3.9～3.12 の指針に従って包括された取引の集合に関する信頼できる比較対象が得られるかは、特に、当該第三者が、著しく異なる取引を行っているか、ということに依存する。セグメントデータが利用できる場合、取引単位に焦点がより当てられていることから、全社的な、セグメント分けされていないデータよりも優れた比較対象が得られるだろう。ただし、セグメントデータでは各セグメントへの費用の配分について問題が生じる可能性があることが認識されている。同様に、一定の状況（例えば、比較対象に反映されている活動が、納税者の一組の関連者間取引に対応している場合）では、全社ベースの第三者データが、第三者のセグメントデータよりも優れた比較対象を提供するかもしれない。

#### A.4.5 取引単位でない第三者データの利用上の留意点

3.38 潜在的比較対象の特定は、合理的に信頼できるデータの発見という目的をもって、それが必ずしも完全とは限らないことを認識しつつ行われなければならない。例えば、ある市場又は業種では独立企業間取引が稀にしか行われなければならない。そのような場合にはケースバイケースで現実的な解決法を見つけ出す必要がある。例えば、検索の範囲を広げ、同一の業種で比較可能な地理的市場で行われたが、異なる事業戦略やビジネスモデルを採っていたり、その他の経済状況がわずかに異なっている第三者によって行われた非関連者間取引に関する情報を利用すること、同一の業種ではあるがその他の地理的市場で行われた非関連者間取引に関する情報を利用すること、又は、同一の地理的市場で行われたがその他の業種で行われた非関連者間取引に関する情報を利用することがある。こうした様々な選択肢の中からのどのようなものを選択するかは、事案の事実と状況、特に、比較可能性の欠陥が分析の信頼性に与えると予想される影響の重要性によって決まる。

3.39 取引単位利益分割法は、適切な状況、例えば、取引の各当事者が寄与する価値あるユニークな無形資産の存在のために比較対象のデータが欠如している場合（パラグラフ 2.109 を参照）において、比較対象データがなくとも検討することができるかもしれない。ただし、比較対象のデータが乏しく不完全な場合であっても、最も適切な移転価格算定方法の選択は、当事者の機能分析と一貫性のあるものでなければならない。パラグラフ 2.2 を参照されたい。

#### A.5 潜在的比較対象の選定又は除外

3.40 潜在的に比較可能な第三者取引を特定するには、基本的に二つの方法がある。

3.41 1つ目の方法は、「加法的」アプローチと名づけることができるもので、検索を行うことによって潜在的に比較可能な取引を行っていると考えられる第三者のリストを作成する方法である。次に、それらの第三者が行った取引について情報を収集し、あらかじめ定められた比較可能性基準に基づき、それらが実際に許容可能な比較対象であるかを確認する。このアプローチでは、議論の余地はあるが、十分に対象を絞った結果が得られる。これは、分析に用いられる取引は全て、納税者の市場でよく知られた企業によって行われているからである。先に述べたように、十分な客観性を確保するためには、実施するプロセスが透明で体系的で検証可能であることが重要である。検索を行う者が、調査対象となる関連者間取引について比較可能な取引を行っているいくつかの第三者に関する知識を有している場合には、「加法的」アプローチは唯一のアプローチとして使用されるかもしれない。「加法的」アプローチは、内部比較対象を特定する際に行われるアプローチと類似しているということに注目すべきである。実務上、「加法的」アプローチは、内部比較対象と外部比較対象の双方を含むかもしれない。

3.42 2つ目の可能性は、「減法的」アプローチであり、これは、同一の活動セクターで事業を営み、類似の幅広い機能を遂行し、かつ、明らかに異なる経済的特徴を示してはいない企業の幅広い集合から出発する。次に、そのリストを、選定基準と公開情報（例えば、データベース、インターネットサイト、納税者のよく知られた競争者に関する情報）を用いて絞り込んでいく。実務上、「減法的」アプローチは、データベースの検索から始まるのが典型的である。したがって、内部比較対象及び外部比較対象の情報源に関する指針に従うことが重要である。パラグラフ 3.24～3.39 を参照されたい。更に、「減法的」アプローチは全ての事案、全ての方法に適しているというわけではなく、本節の議論は、パラグラフ 2.1～2.11 で示した移転価格算定方法の選択基準に影響を与えるものと解釈されるべきではない。

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

- 売上高、資産又は従業員数に関する規模の基準。取引の絶対額の規模又は当事者の活動に対する相対的規模は、売り手と買い手の相対的な競争上の地位に影響を与え、それゆえ比較可能性に影響を与えると考えられる。
- （利用可能な場合）純資産価値に対する無形資産正味価値の比率、売上高に対する研究開発費の比率など、無形資産関連の基準。これらは、例えば、検証対象当事者が価値ある無形資産を使用せず、研究開発にも参加していない場合に、価値ある無形資産を有する又は研究開発活動を行っている企業を除外するために利用できるかもしれない。
- （適切な場合には）輸出売上高の重要性に関する基準（総売上高に対する輸出売上高の割合）。
- （適切な場合には）棚卸資産の絶対値又は相対値に関する基準。

- その他、スタートアップ企業、破産企業など特殊な状況にある第三者について、その特殊な状況のために適切な比較対象とはならないことが明らかである場合に、当該第三者を除外するための基準。

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

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

3.45 事案の状況によって、「加法的」アプローチ、「減法的」アプローチ、又は両者の組み合わせのいずれにも価値がありうるため、一方のアプローチを他方に対して一律に優先することは適切でないであろう。「加法的」アプローチと「減法的」アプローチが排他的に利用されるわけではないことも多い。典型的な「減法的」アプローチでは、公開データベースの検索に加えて、例えば既知の競合他社などの第三者（又は納税者の取引と潜在的に比較可能な取引を行っていることが知られている第三者）を加えることが一般的であるが、これらは、例えば異なる産業コードに分類されているために、純粋な減法的なアプローチでは見つかからないかもしれない。このような場合、「加法的」アプローチは、「減法的」アプローチに基づく検索の質を向上させるツールとして機能する。

3.46 潜在的比較対象を特定するために行われるプロセスは、比較可能性分析において最も重要な側面の1つであるため、透明で、体系的で検証可能なものでなければならない。特に、選定基準の選択は、分析の結果に重大な影響を及ぼすため、比較する対象の最も重要な経済的特徴を反映すべきである。比較対象の選定から主観的判断を完全に排除することはできないだろうが、客観性を高め、主観的判断の適用に透明性を確保するためにできることは多い。プロセスの透明性の確保は、潜在的な比較対象を選択するために使用される基準がどの程度開示されるか、及び潜在的比較対象の一部を排除する理由をどの程度説明できるかにかかっているだろう。また、プロセスの客観性の向上と透明性の確保は、（納税者であれ税務当局であれ）そのプロセスを検証する者が、実施されるプロセスに関する情報及び同一のデータソースにどの程度アクセスできるかにもかかっている。比較対象を特定するプロセスの文書化に関する論点については、第5章で取り上げる。

## A.6 比較可能性調整

3.47 比較対象を調整する必要性、及び正確性と信頼性についての要件については、本ガイドラインのいくつかの箇所で、独立企業原則の一般的適用との関連、また、より具体的に各算定方法との関連で指摘されている。パラグラフ 1.33 で述べられているように、比較可能であるということは、比較される複数の状況間の差異（仮にある場合）が、検証対象の条件



に重要な影響を与えないこと、又は、そのような差異の影響を取り除くために相当程度正確な調整が可能であるということを意味している。特定の事案において比較可能性調整を行うべきか否か（また行う場合にはどのような調整を行うべきか）は、判断の問題であって、第C節における費用とコンプライアンス上の負担に関する議論に照らして評価されるべきである。

#### A.6.1 様々な種類の比較可能性調整

3.48 比較可能性調整の例としては、関連者間取引と独立企業間取引の間で異なる会計慣行から生ずる差異を取り除くための会計上の一貫性の調整、比較可能でない重要な取引を取り除くための財務データの区分、資本、機能、資産又はリスクの差異の調整がある。

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

#### A.6.2 比較可能性調整の目的

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

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

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

### A.6.3 実施される調整の信頼性

3.53 運転資本の水準の差異のないいくつかの比較可能性調整を「日常的」で異論がないものとみることや、カントリーリスクの調整をより主観的で追加的な証拠と信頼性が必要と見ることは、適切ではない。実施すべき調整は、比較可能性を向上させると期待されるものだけである。

### A.6.4 比較可能性調整の文書化及び検証

3.54 比較可能性調整について必要な水準の透明性を確保することは、実施された調整に関する説明の有無、調整が適切と考えられる理由、調整がどのように計算されたか、調整が各比較対象の結果をどのように変化させたか、及び調整が比較可能性をどのように向上させたか、に依存する。比較可能性調整の文書化に関する論点については、第5章で取り上げる。

## A.7 独立企業間価格幅

### A.7.1 総論

3.55 取引条件が独立企業のものに一致するか否かを判断する上で最も信頼できる単一の数値（例えば、価格又は利幅）を得ることによって、独立企業原則を適用することができる場合がある。しかしながら、移転価格の算定は厳密な科学ではないため、最も適切な方法を適用した結果、その全てについて相対的に同等の信頼性があるという複数の数値からなる幅が生み出される場合も多くある。このような場合、この幅を構成している数値の間にみられる差異は、一般に、独立企業原則の適用は独立企業間であれば成立したであろう条件の近似しか生み出さないという事実によりもたらされたものといえよう。幅の中の様々な数値は、比較可能な状況の下で比較可能な取引を行う独立企業が当該取引につき全く同一の価格を設定しない場合もあるという事実を表しているといえよう。

3.56 場合によっては、検討している比較対象取引の全てについて相対的に同等の比較可能性がないこともある。ある非関連者間取引の比較可能性の程度が他よりも劣ると判断することが可能である場合、当該取引を除外すべきである。

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

3.58 1つの関連者間取引を評価するために複数の方法が適用される場合にも、複数の数値からなる1つの幅がもたらされるかもしれない。例えば、1つの関連者間取引の独立企業的性格を評価するため、同程度の比較可能性が得られる2つの方法が使用できることがある。それらの方法や使用される個々の方法の適用に関連するデータについての性質に差異があるため、それぞれの方法が、他の方法とは異なる結果又は結果の幅を生み出すかもしれない。それでもなお、それぞれの幅は、独立企業の複数の数値からなる1つの容認可能な幅を設定するために用いることができるかもしれない。これらの幅から得られたデータは、例えば複数の幅が重複する場合には独立企業間価格幅をより正確に定めるために有用であり、また、複数の幅が重複しない場合には複数の当該方法の正確性を再検討するために有用である。複数の方法の適用による複数の幅の使用に関して、一般的な原則は述べられないであろう。なぜなら、それらの使用から得られる結論は、幅の決定に用いる方法の相対的な信頼性と、各方法の適用に用いる情報の質に依存するからである。

3.59 最も適切な方法（又は、適切な状況においては複数の方法。パラグラフ 2.11 参照）の適用により、数値の幅が生み出される場合、当該幅のそれぞれのポイントの実質的な偏差は、あるポイントを設定するのに用いたデータが、当該幅の他のポイントを設定するのに用いたデータほど信頼できるものではなかったこと、又は調整が必要な比較対象データの特徴によりそのような偏差が生じている可能性があることを示しているかもしれない。このような場合には、それらのポイントの分析を更に行って、それらを独立企業間価格幅に取り込むことが適当であるか否かを判断する必要がある。

#### A.7.2 幅の中の最も適切なポイントの選択

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

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

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

### A.7.3 極端な結果：比較可能性の検討事項

3.63 極端な結果としては、損失又は著しく高い利益が考えられる。極端な結果は、選択された方法において見られる財務指標（例えば、再販売価格基準法を適用する場合の粗利益、取引単位営業利益法を適用する場合の営業利益指標）に影響を与えることがある。これはまた、他の科目、例えば、経常損益外であるが例外的な状況を反映している例外的な科目にも影響を与えることがある。1 又は複数の潜在的比較対象に極端な結果がみられる場合、そのような極端な結果の原因を把握するため、更なる調査を行う必要があるだろう。その原因は、比較可能性の欠陥であることもあれば、それがなければ比較可能となるであろう第三者の例外的な条件であることもあるであろう。極端な結果は、それまで見逃されていた比較可能性の重大な欠陥が明らかになったという理由で除外されることはあるだろうが、提示された「比較対象」から生じた結果が他の提示された「比較対象」に見られる結果と大きく異なるという理由だけで排除されるものではない。

3.64 将来の利益が合理的に期待できない限り、独立企業であれば、損失が発生している活動を継続しないであろう。パラグラフ 1.70～1.72 を参照されたい。特に、単純又はリスクの低い機能によって、長期間に渡って損失が発生するとは考えられない。ただし、このことは、損失の出ている取引は決して比較対象にならないという意味ではない。一般に、関連する情報は全て使用されるべきであり、損失の出ている比較対象の採用又は除外に関して優越的な規則があってはならない。実際、比較対象としてのその地位を決定すべきなのは、問題となっている企業を取り巻く事実と状況であって、その財務実績ではない。

3.65 一般に、損失が生じている非関連者間取引は、それが比較対象となりうるか否かを判断するための更なる調査を誘発する。損失が生じている取引又は会社を比較対象のリストから除外すべき状況には、損失が通常の事業の条件を反映していない場合や、第三者に生じた損失が、納税者が関連者間取引で負担するものとは比較できない水準のリスクを反映している場合が含まれる。しかしながら、損失が生じている比較対象が比較可能性分析を満足するものであれば、それらが損失を被っているという理由のみで除外されるべきではない。

3.66 潜在的な他の比較対象と比較して異常に多額の利益を生じている潜在的比較対象についても、同様の調査を実施すべきである。

## B. 比較可能性におけるタイミングの問題

3.67 比較可能性の要素及び比較可能性分析に用いられた比較可能な非関連者間取引に関する情報の発生、収集及び作成の時点に関して、比較可能性におけるタイミングの問題がある。移転価格文書化の要件の観点からのタイミングの問題に関する指摘については、第 5 章のパラグラフ 5.3、5.4、5.5、5.9 及び 5.14 を参照されたい。

### B.1 発生のタイミング

3.68 原則として、関連者間取引と同じ期間に企図され又は実行された比較可能な非関連者間取引（「同時期非関連者間取引」）の条件に関する情報は、比較可能性分析において最も信頼できる情報であると期待できるが、これは、そのような情報が、独立した当事者が納税者の関連者間取引の経済状況と同一の経済状況においてどのように行動したかを反映しているためである。しかしながら、同時期非関連者間取引に関する情報の利用可能性は、実務上、収集のタイミングによって制限されるかもしれない。

## B.2 収集のタイミング

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

3.70 また、納税者は、関連者間取引の条件が独立企業原則に合致していたことを証明するために、事後に、当該取引の実際の結果を検証するかもしれない（以下「独立企業間結果検証」アプローチという。）。典型的には、このような検証は、年度末の税務申告書作成の一環として行われる。

3.71 独立企業間価格設定アプローチと独立企業間結果検証アプローチの双方、及びその組み合わせが、OECD 加盟国において見られる。例えば、独立企業間価格設定アプローチで考慮された市場予測と独立企業間結果検証アプローチで観察された実際の結果との間に不一致があるために、2つの関連者間の取引で異なるアプローチが適用されて異なる結果が生じる場合には、二重課税の問題が生じうる。パラグラフ 4.38 及び 4.39 を参照されたい。権限ある当局は、各国の異なる年度末調整のアプローチによって生じるかもしれず、相互協議手続（OECD モデル租税条約第 25 条）の下で当局に委ねられるかもしれない二重課税問題の解決に最大限努力することが奨励されている。

## B.3 極めて不確実な当初の評価及び予測不能な事象

3.72 関連者間取引の検証の時点で予測できなかった将来の事象について、特にその時点において評価が極めて不確実であった場合に、移転価格算定分析において考慮すべきか、考慮すべきである場合どのように考慮するかという問題がある。この問題は、独立企業であれば、比較可能な状況において、取引の価格算定に係る評価の不確実性を考慮するためにどのような行動をとったと思われるかを参照することによって、納税者と税務当局の双方によって解決されるべきである。

3.73 パラグラフ 6.28～6.32 及び第 6 章の付録「無形資産及び不確実な評価に関する移転価格ガイドラインの説明例」に見られる、評価が不確実な無形資産を含む取引に関する考察は、評価の不確実性を伴うその他の種類の取引にも類推適用される。主な問題は、独立企業であれば価格調整メカニズムを要求するくらい当初の評価が不確実であったか、あるいは価値の変化が取引の再交渉につながるほど根本的なものであったかを決定することである。これらに該当するような場合、これらの取引について、比較可能な非関連者間取引において独立企業によって定められると思われる調整条項又は再交渉に基づき、税務当局が独立企業間価格を決定しても正当化されるであろう。その他の状況、すなわち、当事者が価格調整条項を要求したり、取極の条件の再交渉を行ったと思われるほど当初の評価が不確実であったと考えることに合理性がない場合においては、後知恵を不適切に用いることになるだろうから、税務当局がそのような調整を行うことに合理性はない。独立企業であればどのように行動したか又はどのような合意が行われたかを考慮せずに、単に不確実性の存在だけで事後的な調整を求めるべきではない。

#### **B.4 取引年度の後続年度のデータ**

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

#### **B.5 複数年度データ**

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

3.76 関連者間取引を取り巻く事実と状況を完全に理解するためには、一般に、調査対象年度のデータ及びそれより前の年度のデータを検討することが有益であろう。これらのデータを分析することにより、移転価格の決定に影響を与えたと思われる（又は影響を与えたはずの）事実が判明することがある。例えば、過去数年度のデータを利用することにより、ある取引に関して納税者が申告した損失が、類似する取引の一連の損失の一部であったのか、前の年度における特別な経済状況によって翌年度のコストが増加したことによるものか、それとも、ある製品がライフサイクルの終わりにあったという事実を反映しているのか、といったことが判明する。このような分析は、特に取引単位利益法を適用する場合に有益であろう。損失の状況についての調査における複数年度データの有用性に関するパラグラフ 1.72 を参照されたい。また、複数年度データによって、長期の取極に関する理解を向上させることができる。

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

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

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

### C. コンプライアンスの問題

3.80 比較可能性分析の必要性を総体的に考慮する際に生じる問題としては、納税者が潜在的な比較対象を特定し、それについての詳細な情報を入手するために負うべき負担とコストの程度がある。情報に関するコストは、特に中小規模の事業にとって現実的な懸念となることがあるが、多くの国で極めて数多くの関連者間取引を行う多国籍企業にとっても同じであることが認識されている。パラグラフ 4.28、5.6、5.7 及び 5.28 は、比較可能性の文書化要件を合理的に適用することの必要性について明確な認識を述べている。

3.81 比較可能性分析の実施の際に、可能性のある関連情報源の全てを網羅的に検索する必要はない。納税者と税務当局は、特定の比較対象が合理的に信頼できるか否かについて、判断を行うべきである。

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

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



## 第9章

### 事業再編に係る移転価格の側面

#### 序

#### A. 範囲

##### A.1 本章の範囲に含まれる事業再編

9.1 事業再編については、法的又は普遍的に認められた定義は存在しない。本章の文脈において、事業再編とは、多国籍企業による機能、資産又はリスクの国境を越えた再編と定義される。事業再編は、価値ある無形資産の国境を越えた移転を伴うかもしれないが、常にそうとは限らない。それはまた、既存の取極の終了又は実質的な再交渉が関係するかもしれない。本章の範囲に含まれる事業再編は、主に、多国籍企業内における、機能、資産及びリスクの再配分からなるが、第三者（サプライヤー、下請会社、顧客等）との関係も、再編の理由となるかもしれないし、それによる影響を受けるかもしれない。

9.2 90年半ば以降、事業再編は、しばしば、無形資産や潜在的利益が伴ったリスクの集中化が関係する。それには典型的には次のものが挙げられる。

- 本格的販売会社から、本人として活動を行う外国の関連企業のためのリスク限定的販売会社又はコミッションエアへの転換
- 本格的製造会社から、本人として活動を行う外国の関連企業のための契約製造会社又は受託製造会社への転換
- グループ内の中央拠点（いわゆる「知的財産管理会社」等）への無形資産の移転

9.3 また、より多くの無形資産又はリスクが、活動を行う事業体（製造会社又は販売会社）に配分されるような事業再編も存在する。また、事業再編は、経営合理化や活動の終了を含む、活動（製造の拠点やプロセス、研究開発活動、販売、役務提供）の合理化、専門化又は非専門化からなることもありうる。独立企業原則及び本章の指針は、より一層の集中化された又は非集中化されたビジネスモデルにつながる取引か否かにかかわらず、パラグラフ 9.1 の定義に収まる、全ての種類の事業再編取引に同じ形で適用される。

9.4 2005年～2009年におけるOECDのコンサルテーション・プロセスに参加した民間部門の代表は、再編を行う事業上の理由としては、グローバルな組織の登場を後押ししてきたインターネットを基盤とした技術の進歩を活用することにより、シナジーや規模の経済の最大化、事業内容の合理化、サプライチェーンの効率性の改善を図りたいとの狙いがあると説明した。また、彼らは、事業再編が、景気後退の中（例えば、過剰生産能力の状況の場合）で収益性を維持したり

損失を抑えることに必要かもしれないと示唆した。

## A.2 本章の範囲に含まれる論点

9.5 本章は、事業再編に係る移転価格の側面、つまり、OECD モデル租税条約第 9 条（特殊関連企業）及び本ガイドラインの事業再編への適用についての議論を含むものである。

9.6 事業再編は、再編直後又は数年に渡り、多国籍企業グループの構成企業間の利得の再配分を伴うのが典型となっている。第 9 条との関連において、本章の主な目的の一つは、このような利得の再配分が独立企業原則と合致する範囲を議論することであり、また、より一般的には事業再編に対する独立企業原則の適用のあり方を議論することである。独立企業の理論的環境は、多国籍企業グループの各構成企業をあたかも独立企業であるかのように扱うというものであるが、統合的なビジネスモデルの実施とグローバルな組織の整備は、それらが真に商業上の理由から行われている場合、このような独立企業の理論的環境において論理的な困難があることを浮き彫りにする。独立企業原則を実務上適用する際のこうした概念上の困難は、本ガイドラインの中で認識されている（パラグラフ 1.10～1.11 参照）。こうした問題にもかかわらず、本ガイドラインには、独立企業原則に対する、そして、同原則の適用を説明し実務上の運用を洗練する取組みに対する、OECD 加盟国の強い支持が反映されている（パラグラフ 1.14～1.15 参照）。事業再編との関連で生じる問題を議論する際、OECD は、こうした概念上の困難を考慮しつつ、現実的かつ合理的に実行可能なアプローチの開発に取り組んできた。

9.7 本章は、OECD モデル租税条約第 9 条との関連における関連企業間の取引のみを扱うものであり、OECD モデル租税条約第 7 条に基づく単一企業内の利得の帰属については、第 6 作業部会の「恒久的施設への利得の帰属に関する報告書」<sup>1</sup>の主題であったことから、ここでは扱わない。第 9 条に基づいて提供される指針は、第 7 条に関して策定された「OECD 承認アプローチ（Authorised OECD Approach: AOA）」とは別に策定されている。

9.8 国内法上の濫用防止ルール及び従属外国法人税制は、本章の範囲には含まれない。独立企業間支出の国内における課税上の扱い（当該支出の控除可能性に関するルール、独立企業間資本支出に対する国内法上のキャピタルゲイン課税規定の適用のあり方を含む。）も本章の範囲には含まれない。さらに、付加価値税及び間接税は、事業再編に関連して重要な問題を提起するものであるが、本章の対象とされない。

## B. OECD モデル租税条約第 9 条及び本ガイドラインの事業再編への適用：理論的枠組

9.9 本章は、独立企業原則及び本ガイドラインが、再編又は再編後の取引と、当初からそのような形で構築されていた取引とで異なって適用されるものではなく、また、異なって適用されるべきではないという前提から出発している。OECD モデル租税条約第 9 条及び独立企業原則に基

<sup>1</sup> 租税委員会が 2008 年 6 月 24 日に承認し、理事会が 2008 年 7 月 17 日に公表を認めた「恒久的施設への利得の帰属に関する報告書」及び、租税委員会が 2010 年 6 月 22 日に承認し、理事会が 2010 年 7 月 22 日に公表を認めた「恒久的施設への利得の帰属に関する報告書 2010 年サニタイズ版」を参照されたい。

## 仮訳

づく関連する問題は、事業再編において設けられ又は課される条件であって独立企業間であれば設けられたであろう条件と異なるものが存在するかということである。これは、本章における全ての指針を読む際に基礎とされるべき理論的枠組である。本章は、併せて読むべき4つの部から構成されている。

## 第1部：リスクに関する特別の考慮

### A. 序

9.10 リスクは、事業再編において極めて重要である。関連企業間のリスクの配分の調査は、機能分析の重要な部分である。また、通常、公開市場においては、リスク負担の増加は期待利益の増加によって報われなければならないが、実際の利益は、リスクが実現する程度に応じて増加する場合もあれば、増加しない場合もあるだろう（パラグラフ 1.45 参照）。しばしば、事業再編においては、残余利益が配分される他の当事者によって企業家的リスクが負担されることを根拠に、現地の活動が、低リスクの活動（例えば「低リスク販売会社」又は「低リスク契約製造会社」）に転換され、相対的に低い（しかし一般的に安定した）利益を配分されるという結果となる。したがって、税務当局にとっては、再編される事業に係る重要なリスクの再配分を評価すること並びに独立企業原則を再編自体及び再編後の取引に適用し当該再配分の結果を評価することが重要である。本第1部は、第9条との関連、特に、パラグラフ 1.47～1.53 の解釈・適用における関連企業間のリスク配分を対象とする。ここで意図されていることは、本章の他の場所で扱われる特定の問題（再編自体に対する独立企業間対価についての第2部の分析、再編後の関連者間取引の報酬に関する第3部の分析、納税者が提示した取引の認識又は否認についての第4部の分析を含む。）に関連する、リスクについての一般的指針を与えることである。

### B. 契約条件

9.11 第7条に関して開発された AOA と異なり、第9条との関連におけるリスクの検討は、当事者間の契約条件の検討から始まる。これは、一般的に契約条件がリスクを当事者間でどのように負担すべきか定めているためである。契約上の取極は、いずれの取引当事者が取引に伴うリスクを負担しているかを決定するための出発点である。したがって、重要なリスクの負担又は移転の対象となる取引を行う前に当該リスクの配分又は移転の決定を文書で文書化すること及び重要なリスクの再配分に係る潜在的利益の結果についての評価を文書化することは、関連企業にとって優れた慣行であろう。パラグラフ 1.52 で述べられているとおり、取引における条件は、両当事者の間における、契約書又は連絡若しくはその他の通信文書の中に見い出されるかもしれない。書面化された条件が存在しない場合、当事者の契約関係は、当事者の行動や、独立企業間の関係を一般に決定する経済原則から推定されなければならない。

9.12 しかしながら、パラグラフ 1.47～1.53 で述べられているとおり、関連企業間の契約上の主張されているリスク配分が、当該取引の経済的実質に適合しない場合、税務当局にはこれに異を唱える権利がある。したがって、関連企業間のリスク配分及びそれによる移転価格の結果について検討する際、契約条件のみではなく、以下の追加的な問題についても検証することが重要である。

- 関連企業の行動が契約上のリスク配分に適合しているか（下記第 B.1 節を参照）。
- 関連者間取引におけるリスク配分が独立企業間のものとなっているか（下記第 B.2 節を参照）。

- リスク配分の結果は如何なるものか（下記第 B.3 節を参照）。

### **B.1 関連企業の行動が契約上のリスク配分に適合しているか**

9.13 独立企業間の取引においては、当事者間の利害関係の相反によって、彼らが通常は互いに契約条件を守ろうするであろうということ及び契約条件が事後に無視され又は修正されるのは通常それが両当事者の利益になる場合のみであろうということが確実なものとなっている。これと同じような利害関係の相反は、関連企業の場合には存在しないかもしれないのであり、それゆえ、当事者の行動が契約条件に適合しているか否か又は当事者の行動によって契約条件が守られていない若しくは仮装であると示唆されるか否かを検討することが重要となる。そのような場合、取引の真実の条件を決定するため、更なる分析が求められる。

9.14 一般に、当事者の行動は、リスクの真の配分に関する最良の証拠とされるべきである。パラグラフ 1.48 では、製造会社が他国の関連販売会社に資産を販売し、全ての為替リスクは当該販売会社が引き受けていると主張されているものの、実際には、為替相場の変動の影響から当該販売会社を守るように移転価格が設定されていると思われる例が提供されている。このような場合、税務当局は、主張されている為替リスク配分に異を唱えることを望むだろう。

9.15 事業再編に関連するもう一つの例は、国外の関連企業が契約により在庫リスクを全て引き受けている場合である。このようなリスク配分を検討する際には、例えば、在庫の評価減がどこで行われているか（すなわち、国内の納税者が実際に当該評価減を損金算入項目として主張しているか）を検討することが必要となるかもしれないし、契約どおりのこのようなリスク配分が当事者の行動によって裏付けられることを確認するための証拠が求められるかもしれない。

9.16 第三の例は、販売上の取極においていずれの当事者が信用リスクを負担するかの決定に関するものである。本格的販売契約では、不良債権リスクは、通常、（リスク軽減又はリスク移転の仕組が採用されているとしても）売上高を計上する販売会社が負担する。このリスクは、通常、年度末の貸借対照表に反映されるであろう。しかし、独立企業間で販売会社が負担するリスクの範囲は、販売会社が他の当事者から（例えば、サプライヤーから）回収不能な債権に対する補償を受けるか又はその購入価格が（送り状価額ではなく）現金収入に比例した再販売価格若しくは手数料ベースで決定されているかで異なってくるかもしれない。当事者間の取引の実際の条件（取引の価格設定、及び場合によってはそれが信用リスクから影響を受ける程度等）を検討することによって、不良債権リスクを負担しているのが実際にはサプライヤーであるのか販売会社であるのか（又は両者であるのか）に関する証拠が与えられうる。

### **B.2 関連者間取引におけるリスク配分が独立企業間のものとなっているかの決定**

9.17 機能分析の文脈でのリスクの調査に係る指針は、パラグラフ 1.47～1.51 に見られる。

#### **B.2.1 比較対象の役割**

9.18 データによって、比較可能な非関連者間取引と類似のリスク配分が証拠付けられるならば、関連企業間の契約上のリスク配分は、独立企業間のものとみなされる。この点に関して、比較対象のデータは、関連者間取引の一方の当事者と独立企業との間の取引（「内部比較対象」）又は関連者間取引の当事者ではない二つの独立企業との間の取引（「外部比較対象」）のいずれかにおいて見つかるかもしれない。一般的に、リスク配分についての独立企業原則への適合性を評価するための比較対象の検索は、当該リスクと関連する取引についての一般的な比較可能性分析から独立しては行われまいであろう。比較対象のデータは、関連者間取引（当該取引における重要なリスク配分も含まれる。）の独立企業原則への適合性を評価するために用いられるであろう。

## B.2.2 比較対象が見つからない場合

9.19 より困難で論争が起きやすいのは、関連者間取引のリスク配分についての独立企業原則への適合性を証拠付ける比較対象が見つからない状況である。関連企業間の取極が独立当事者間では見られないものであるという理由のみで、当該取極が独立企業間のものではないということの意味するわけではない。しかしながら、関連企業間の契約上のリスク配分を裏付けるための比較対象が見つからない場合には、そのリスク配分が類似の状況において独立当事者間で合意されたと期待できるものであるか否かを決定することが必要になる。

9.20 この決定は、性質上主観的なものであり、それによって創出されうる不確実性と二重課税リスクを可能な範囲で制限するため、そのような決定をする方法についての何らかの指針を提供することが望ましい。以下のパラグラフ 9.22～9.28 で議論されるとおり、この決定を支援できる、決定的ではないが一つの関連する要素は、どの当事者が相対的にリスクをよりコントロールしているかを検討することである。パラグラフ 9.29～9.32 で議論されるとおり、独立企業間の取引において、独立当事者が進んでリスクを引き受けようとする意思に影響を与えるかもしれない別の要素は、リスク負担のためのその財務能力である。これら二つの関連する要素を特定すること以外に、全ての状況に確実性を付与するであろう規範的な基準を提供することは不可能である。したがって、関連者間取引におけるリスク配分が独立当事者間で合意されたであろうものではないという決定に当たって、各事案の事実と状況を考慮して、十分な注意が払われなければならない。

9.21 「リスクのコントロール」と「リスク負担のための財務能力」という概念への言及は、リスクが常に資本や人的機能に従うであろうとする、OECD モデル租税条約第 9 条の下での基準を設定することを意図するものではない。第 9 条の下での分析上の枠組は、OECD モデル租税条約第 7 条の下で開発された AOA とは異なるものである。

### B.2.2.1 リスク配分及びコントロール

#### 「コントロール」概念の関連性

9.22 リスクの配分とコントロールの関係の問題は、経済的実質に関連する要素として、パラグラフ 1.49 で扱われている。当該パラグラフにおける記述は、経験に基づくものである。関連

者間取引におけるリスク配分についての独立企業原則への適合性を証拠付ける比較対象がない場合、いずれの当事者がリスクをよりコントロールしているかの検討は、比較可能な状況において独立当事者間で類似のリスク配分が合意されたであろうか否かを決定することを裏付ける上で関連する要素である。そのような場合において、関連者間取引の当事者のうち相対的にリスクをよりコントロールしていない方の者に当該リスクが配分されている場合、税務当局は、当該リスク配分の独立企業の性質に異を唱えることを決定するかもしれない。

### 本文脈における「コントロール」の意義

9.23 パラグラフ 1.49 の文脈において、「コントロール」とは、リスクを引き受けるという意思決定（資本をリスクにさらすという意思決定）並びにリスク管理を行うか否か及びどのように行うかについての意思決定（社内で行うのか、外部の提供者を利用するのか）を行う能力と理解されるべきである。そのためには、企業はこのようなコントロールの機能を実行する権限を持ち、かつ、これを効果的に実行する人員（従業員又は役員）を置くことが必要となるであろう。したがって、一方の当事者がリスクを負担している場合、当該当事者が日常的なリスクの管理及びモニターを行うために他方の当事者を雇っているという事実は、当該他方の当事者にリスクを移転しているとするのに十分ではない。

9.24 リスクをコントロールするためには、日常的なリスクのモニター及び管理を実施する必要はない（なぜなら、これらの機能は外注することが可能である）ものの、リスクをコントロールするためには、役務提供者による日常的なリスクのモニター及び管理の結果を評価することができなければならない（必要となるコントロールの水準、及び実施評価のタイプは、リスクの性格による。）。これは、以下のように例示することができる。

9.25 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しよう。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に代わって日常的な全ての投資意思決定を行う権限を与えられることもあるだろうが、投資価値の損失のリスクは、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、三つの関連する意思決定によってそのリスクをコントロールしている。すなわち、特定のファンドマネージャーを採用する（又はこれとの契約を終了する）という意思決定、ファンドマネージャーに与える権限の範囲及びこれに与える目標についての意思決定、並びにこのファンドマネージャーに運用を任せる投資額についての意思決定である。さらに、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リスクは、その顧客の投資リスクとは明確に区別される。このことは、全ての日常的な投資意思決定を行う権限を他者に与えている投資家が、これらの日常的な意思決定を行う者に投資リスクを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。

9.26 別の例として、本人が自己のために研究を行う契約研究機関を雇ったとしよう。当事者間の取極により、本人は、研究失敗のリスクを負担し、成功した場合には研究成果の所有者となる一方、契約研究機関は、研究の成否にかかわらず保証された報酬を与えられ、研究成果に対する所有権は与えられないものだとしよう。日常的な研究は研究機関の科学者によって実施される

が、本人には、自己のリスクをコントロールするために多くの重要な意思決定を行うことが期待されるであろう。例えば、特定の契約研究機関を採用する（又はこれとの契約を終了する）という意思決定、実施すべき研究の種類及びこれに与える目標についての意思決定、並びに契約研究機関に配分される予算についての意思決定である。さらに、一般に、契約研究機関には、本人へ定期的に（例えば、あらかじめ定められた時点毎に）報告を行うことが求められるであろう。本人には研究活動の成果を評価できることが期待されるであろう。契約研究機関自身の事業リスク（例えば、顧客を失うリスク又は過失があった場合にペナルティを受けるリスク）は、本人が負担する失敗のリスクとは明確に区別される。

9.27 第三の例として、本人が、当該本人に属する技術を用いて自己のために製品を製造する契約製造業者を雇ったとしよう。当事者間の取極により、本人は、契約製造業者に対して、本人が提供する技術仕様及び設計に従って、かつ、引き渡される製品の量及び時期を定めた生産計画に従って、契約製造業者が製造する製品の100%を本人が契約製造業者から購入することについて保証する一方、契約製造業者は、本人が市場で製品を再販売できるか否か及び再販売できるならばその価格がいくらかということにかかわらず、保証された報酬の配分を受けることになる。日常的な製造は、契約製造業者の人員によって実施されるが、本人には、その市場リスク及び在庫リスクをコントロールするために多くの関連する意思決定を行うことが期待されるであろう。例えば、特定の契約製造業者を採用する（又はこれとの契約を終了する）という意思決定、製造すべき製品の種類（その技術仕様を含む。）についての意思決定、及び契約製造業者が製造する量や引渡しの時期についての意思決定である。本人には、製造活動の成果（製造プロセスや製品の品質管理を含む。）を評価できることが期待されるであろう。契約製造業者自身の事業リスク（例えば、顧客を失うリスクや、本人が設定した品質や他の要件への遵守に対する過失や不履行があった場合にペナルティを受けるリスク）は、本人が負担する市場リスクや在庫リスクとは明確に区別される。

9.28 パラグラフ 1.49 で確認されているように、いずれの当事者によっても重要なコントロールができないリスクもあるということが念頭に置かれるべきである。各当事者が影響を及ぼすことができる範囲を通常は越えるリスク（例えば、経済情勢、金融及び株式市場の状況、政治的環境、社会的傾向や趨勢、競争、原料や労働力の利用可能性）が存在するものの、当事者は、自己をこうしたリスクにさらすかどうか、また、こうしたリスクを緩和すべきか、緩和するならばどのように行うかを決定することができる。いずれの当事者も重要なコントロールができないリスクが関係する限りにおいては、それらについての当事者間での配分が独立企業間のものか否かの決定をする上で、コントロールは有用な要素ではないであろう。

#### B.2.2.2 リスクを引き受けるための財務能力

9.29 関連者間取引におけるリスク配分が、比較可能な状況で独立当事者間であれば合意したであろうリスク配分であるか否かの決定を裏付けることができる、決定的ではないものの関連するもう一つの要素は、リスク負担者が、リスクの配分がなされた時点において、当該リスクを引き受ける（すなわち、リスクを取る）ための財務能力である。

9.30 リスクが、（例えば、リスクが実現したとしてもリスクの結果を負担する能力を有しないこと及びそれをカバーするための仕組みも導入されていないことが予期されているために）契約が締結された時点でそれを負担する財務能力を有しない当事者（以下「譲受人」と



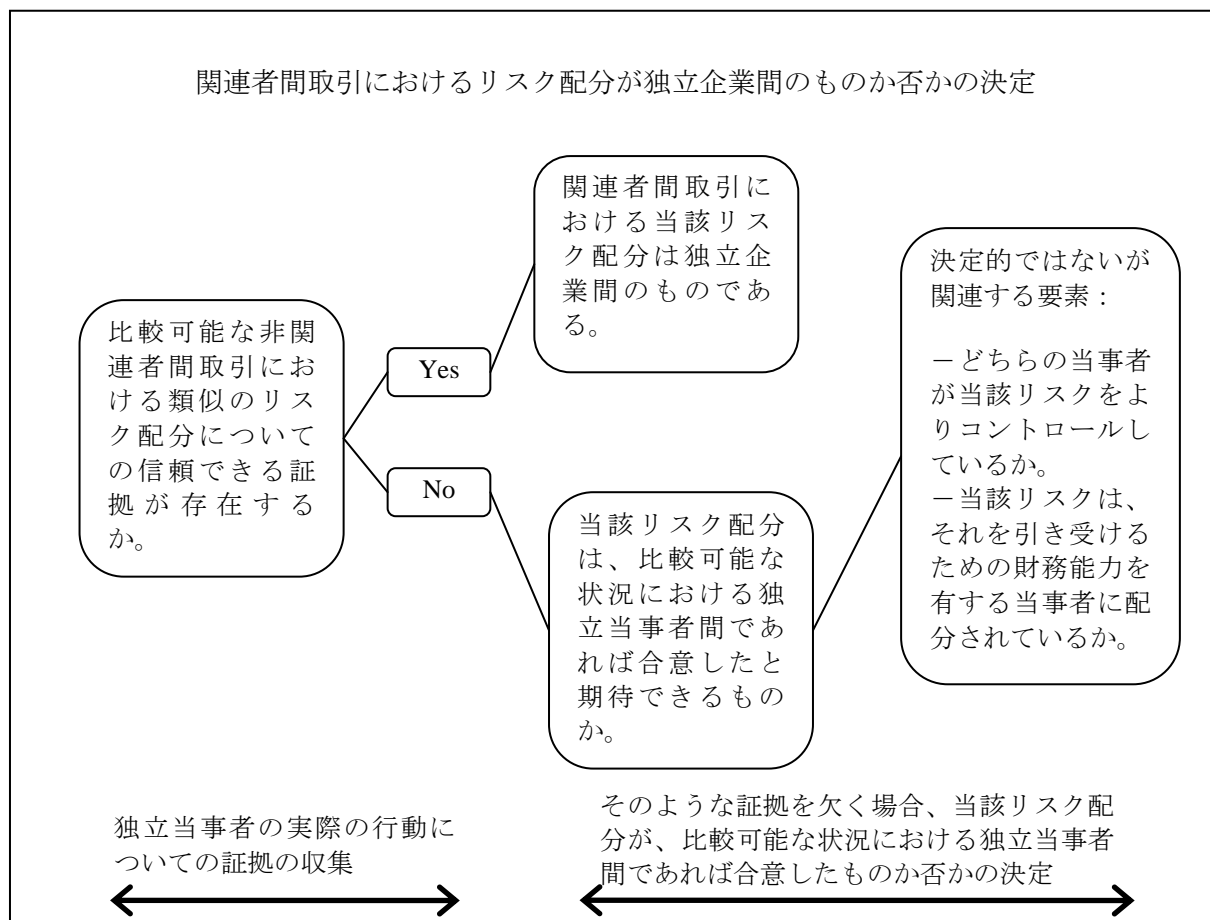
いう。)に契約上割り当てられている場合、独立企業であれば、当該リスクが当該当事者に割り当てられることになったのかという点に関して疑義が生じるかもしれない。実際には、そのような状況においては、当該リスクが当該譲受人に割り当てられたとする契約条件にかかわらず、当該事案の事実と状況に応じ、当該リスクは、譲渡人、親会社、債権者又はその他の者によって実質的に負担されなければならないかもしれない。

9.31 このことは、以下とおりに説明できる。A社は、顧客向けの製造物責任を負担し、当該責任に関してA社が被ったとするいかなる請求についてもB社はA社に補償するという契約をB社と締結すると仮定する。リスクは、契約上、A社からB社に移転される。ここで、契約が締結された時点においては、B社はリスクを引き受けるための財務能力を持たない、すなわち、B社は、仮に請求が生じたとしてもA社に補償するための能力を有しないこと及びリスクが実現した場合にリスクをカバーするための仕組みも導入していないことが予想されていると仮定する。当該事案の事実と状況に応じ、このことは、製造物責任リスクの実現に係るコストをA社に実質的に負担させることとなり、そうすると、A社からB社へのリスク移転は有効ではないであろう。代わりに、B社の親会社又はその他の者が、A社がB社にする請求を補償するかもしれない、そうすると、A社からのリスクの移転は有効であろう(ただし、当該請求はB社によっては補償されない。)

9.32 リスクを引き受けるための財務能力とは、リスクの実現の結果から自己を防御するためのリスク負担者の能力でもありうることから、当該リスクの実現の全て結果を負担するための財務能力というわけでは必ずしもない。更に、資本が高い水準にあるということ自体で、より大きな資本を有する当事者がリスクを有するということの意味するわけではない。

### B.2.2.3 図示

9.33 関連者間取引におけるリスク配分が独立企業間のものであるか否かを決定するための全体的なプロセスは、以下の図に示すことができる。



**B.2.3 比較可能性調整を行うことと関連者間取引におけるリスク配分を認識しないこととの間の違い<sup>2</sup>**

9.34 関連者間取引において比較可能性調整を行うことと、リスク配分を認識しないこととの違いは、パラグラフ 1.69 に示されている例と整合的な以下の例を用いて説明することができる。A 国の製造会社は、B 国に関連販売会社を有するとしよう。A 国の税務当局は、当該製造会社の関連者間取引、特に、当該製造会社と B 国の当該関連販売会社との過剰在庫リスクの配分を検討しているとしよう。当該特定の事例においては、過剰在庫リスクは、重大であり、かつ、詳細な移転価格分析を正当化しているとする。出発点として、税務当局は、当事者間の契約条件、当該契約条件に経済的実質があるか（これは両当事者の行動を参照して決定される。）、これが独立企業間のものであるか、を検討するであろう。当該特定の事例においては、両当事者の実際の行動は契約条件と合致していること、すなわち当該製造会社が当該関連販売会社との関連者間取引に係る過剰在庫リスクを実際に負担していることには疑いがないとしよう。

<sup>2</sup> 本節は、パラグラフ 1.49 及びパラグラフ 1.64～1.69 の指針の関係を扱っている。

9.35 契約上のリスク配分が独立企業間のものであるかを判断する際、税務当局は、当該製造会社の関連者間取引におけるリスク配分を裏付ける、比較可能な独立企業間取引からの証拠が存在するか検討するであろう。（内部比較対象、外部比較対象のいずれであろうとも）このような証拠が存在する場合、納税者の関連者間取引におけるリスク配分に異を唱える理由はないであろう。

9.36 ここで、当該製造会社の関連者間取引におけるリスク配分を裏付ける内部の又は外部の比較可能な非関連者間取引からの証拠は存在しないとする。パラグラフ 1.69 で述べたとおり、独立企業が関連者間取引における納税者と同じような形ではリスクを配分していないという事実は、関連者間取引におけるリスク配分を認識しないのには十分ではないが、関連者間販売取極の経済的論理をより詳細に精査するための一つの理由にはなるかもしれない。この場合においては、関連者間取引における契約上のリスク配分が独立企業間であれば合意されたものであろうか否かを決定することが必要であろう。この決定に役立つ要素の一つは、どの当事者が過剰在庫リスクをよりコントロールしているか検討することである（パラグラフ 1.49 及び 9.22～9.28 を参照）。パラグラフ 9.20 で述べたとおり、独立企業間取引においては、独立当事者へのリスクの配分に影響を与えるかもしれないもう一つの要素は、当該リスクを引き受けるための、リスク配分の時点におけるその財務能力である。

9.37 場合によっては、納税者の関連者間取引におけるものと同じリスク配分を裏付ける比較可能な非関連者間取引が欠如しているにもかかわらず、（例えば、製造会社は、販売会社が購入する製品の量を決定しているため、相対的に過剰在庫リスクをよりコントロールしているということを理由として）そのようなリスク配分は、経済的実質を有し、かつ、商業上の合理性があると判明するかもしれない。そのような場合、そのリスク配分は尊重されるであろうし、比較される関連者間取引と非関連者間取引との間の重大な差異による影響を除去するために比較可能性調整が必要となるかもしれない。

9.38 ここで、税務当局により、関連者間取引に関係する納税者の取極及び特に製造会社への過剰在庫リスクの配分が、商業上合理的に行動する独立企業によって採用されたであろうものとは異なること、及び、比較可能な状況において製造会社は独立企業であれば（例えば、未販売の在庫を販売会社から満額で買い戻すことに合意することにより）重要な過剰在庫リスクを引き受けることには合意しないであろうということが見い出されたとする。そのような場合、税務当局は、価格調整によって合理的な解決に到達するよう努めるであろう。しかし、価格調整によっては合理的な解決に到達できないという例外的な状況においては、税務当局は、当該リスクの配分が調査対象の関連者間取引に影響を与える比較可能性要素の一つである場合には、パラグラフ 1.47～1.50 の指針に従って、（例えば、未販売の在庫を満額で買い戻すという製造会社の義務に異を唱えることによって）関連販売会社へのリスク配分からの結果を再度割り当てるかもしれない。

### **B.3 リスク配分の結果**

#### **B.3.1 税目的上認識されたリスク配分の効果**

9.39 一般に、一方の当事者に関連者間取引に係るリスクが配分されることによる結果は、当該リスク配分が独立企業原則に合致することが判明する場合において、以下のとおりである。

- a) 当該当事者は、リスクを（社内で、又は関連の若しくは独立の役務提供者を利用して）管理するためのコスト、又は、リスクを軽減するための（ヘッジ費用又は保険料等の）コストを負担すべきである（このようなコストが存在する場合）。
- b) 当該当事者は、リスクの実現によって生じるかもしれないコストを負担すべきである。これには、適切であれば、関係する国内的な会計及び税法ルール適用を条件として、資産評価（在庫評価等）に対する予想される影響又は引当金の計上等も含まれる。
- c) 当該当事者は、一般に、期待収益の増加によって補償されるべきである（パラグラフ 1.45 参照）。

9.40 関連企業間のリスク再配分は、譲渡人及び譲受人にとって、肯定的及び否定的な効果をもたらす。すなわち、一方では、移転の結果として、潜在的な損失及び潜在的な負債が、譲受人にシフトするかもしれないが、他方では、移転されたリスクに伴う期待利益が、譲渡人ではなく譲受人によって実現されるかもしれない。

9.41 重要な問題の一つは、リスクが経済的に重要なもの、つまり、それが重要な潜在的利益を創出するか否か、そして、その結果として、そのリスクの再配分が潜在的利益の重要な再配分を説明できるか否かを評価することである。リスクの重要性は、その規模、その実現の可能性、その予測可能性、それを緩和する可能性による。リスクが経済的に重要でないと評価された場合、通常、当該リスクの負担又は再配分は、当該事業体の潜在的利益の相当部分又はその減少を説明できないであろう。独立企業間であれば、ある当事者が、その潜在的利益の大幅な減少と引き換えに、経済的に重要でないと認識されているリスクを移転するとは期待されないであろう。

9.42 例えば、コミッションエアに転換された売買型販売会社が海外の本人に在庫の所有権を移転し、当該移転が在庫リスクの移転をもたらす場合、税務当局は、移転された在庫リスクが経済的に重要なものかを評価したいと望むであろう。税務当局は、以下について尋ねたいと望むであろう。

- 在庫投資の水準
- 在庫の陳腐化の実績
- 保険費用
- 輸送に係る損失の実績（無保険の場合）

9.43 会計計算書は、特定のリスク（例えば、不良債権リスク、在庫リスク）の可能性及び量についての有益な情報を提供するかもしれないが、会計上の科目に記録されないかもしれない経済的に重要なリスク（例えば、市場リスク）も存在する。

### B.3.2 移転価格算定方法の使用が低リスク環境を創出するか

9.44 特定の移転価格算定方法の選択と、その方法を使用することによって報酬を受ける企業に残るリスク水準との関係の問題は、事業再編において重要な問題である。極めてよく耳にする主張として、ある取極において、一定水準の粗利益又は営業利益を保証する原価基準法又は取引単位営業利益法を使用して一方の当事者に報酬が与えられていることを理由として、当該当事者は低リスク環境で事業を行っている、というものがある。この点に関しては、取引の価格その他の財務上の条件を契約上設定することになる価格取極と、取引の価格や利益が独立企業間のものか検証するために用いる移転価格算定方法とは、区別されなければならない。

9.45 この前者に関して、取引の一方の当事者に報酬を与える根拠となる契約条件は、当該当事者が負担するリスクを評価する上で無視することができない。実質的に、価格取極は、当事者間における特定のリスクの配分に直接的に影響を及ぼすことができ、場合によっては、低リスク環境を創出することができる。例えば、製造業者は、その実際原価を考慮したコストプラス基準で報酬を受けることの結果として、原材料の価格変動リスクから保護されるかもしれない。他方、リスクにはその配分が価格取極から派生するわけではないものも存在する。例えば、コストプラス基準で製造活動に報酬を与えることは、当事者間の製造取極の終了に係るリスクの配分に影響するものではないかもしれない。

9.46 取引の価格や利益を検証するために用いられる移転価格算定方法に関しては、事案の状況に最も適切な移転価格算定方法でなければならない（パラグラフ 2.2 参照）。特に、それは、当事者間のリスク配分（当該リスク配分が独立企業間のものであることを条件とする）と整合性のあるものでなければならない。なぜなら、リスク配分は、取引に係る機能分析の重要な一部であるためである。したがって、事業が低（又は高）リスクであるという性質が、最も適切な移転価格算定方法の選択を決定付けるのであって、その逆ではない。再編後の取極の独立企業間報酬についての議論に関する本章第 3 部を参照されたい。

### C. コンプライアンスに関する問題

9.47 取引の規模、その複雑性、関係するリスクの水準、それが安定した環境で行われているか変化している環境で行われているかといったことを考慮しつつ、移転価格を設定し、モニターし、検証するためのプロセスを確立することは、納税者にとっての優れた慣行である（パラグラフ 3.80～3.83 を参照）。納税者のリスク配分についての独立企業原則への適合性を評価するプロセスは、負担とコストのかかるものとなりうる。分析の範囲と深さについては以下の点によると期待することは合理的であろう。

- リスクの重要性、また、特にリスクに重要な潜在的利益が伴っているか。
- （例えば、再編の結果としてのリスク・プロファイルの重要な変更が続けて）リスク配分の重要な変更が発生しているか。

## 第 2 部：再編自体に対する独立企業間対価

### A. 序

9.48 事業再編は、何らかの価値あるもの（例えば、価値ある無形資産）についての国境を越えた移転を伴うかもしれないが、常にそうとは限らない。それはまた、既存の取極（例えば、製造契約、販売契約、使用許諾、役務契約等）の終了又は実質的な再交渉が関係するかもしれない。何らかの価値あるものに係る移転についての移転価格上の結果は、本第 2 部第 D 節で議論され、既存の取極の終了又は実質的な再交渉についての移転価格上の結果は、第 E 節で議論される。

9.49 OECD モデル租税条約第 9 条によれば、二つの異なる国に所在する二つの関連者間における、機能、資産若しくはリスクの移転又は契約関係の終了若しくは再交渉に関して設けられ又は課されている条件が、独立企業間であれば設けられ又は課されたであろう条件と異なる場合、当該条件が存在しなければ当該企業的一方に生じたが、当該条件が存在するために生じなかったあらゆる利得は、当該企業の利得に含まれるものとし、それに応じて租税を課することができる。

### B. 再編自体の理解

9.50 事業再編取引において設けられ又は課されている条件が独立企業間のものであるかの決定については、一般に、比較可能性分析によって、また、特に、当事者によって遂行された機能、使用された資産及び引き受けられたリスク並びに契約条件、経済状況及び事業戦略についての調査によって、情報が得られるであろう。

9.51 再編取引について潜在的に比較可能である非関連者間取引が特定される場合には、比較可能性分析は、比較の信頼性に係る評価についても目的とするであらうし、必要かつ可能であれば、比較される状況間に存在するかもしれない重要な差異の影響を除去するための相当程度正確な比較可能性調整を決定することについても目的とするであろう。

9.52 関連企業間の再編取引についての比較可能な非関連者間取引が見つからないことがあるかもしれない。このことのみで、再編が独立企業間のものではないことを意味するわけではないが、それが独立企業原則を満たしているか否かを確証することが依然として必要である<sup>3</sup>。そのような場合、類似の状況において独立当事者間であれば同様の条件に合意したと期待できるものであるか否かを決定することは、通常、以下の点を検討することによって情報が得られるかもしれない。

- 再編取引並びに再編前後の機能、資産及びリスク（第 B.1 節を参照）
- 再編の事業上の理由及び再編による期待便益（シナジーの役割を含む。）（第 B.2 節を参照）

<sup>3</sup> パラグラフ 1.11 を参照。

- 当事者にとって現実に利用可能な選択肢（第 B.3 節を参照）

### **B.1 再編取引の特定：再編前後の機能、資産及びリスク**

9.53 再編は多様な形態をとることが可能であり、多国籍企業グループの二つの構成企業だけが関係することもあれば、三つ以上の構成企業が関係することもありうる。例えば、単純な再編前取極においては、製品を製造し、それを関連者たる本格的販売会社に販売する本格的製造会社が関係する場合があるだろう。再編は、当該二者間取極に対する修正を伴い、それによって当該販売会社がリスク限定的販売会社又はコミッションエアに転換され、以前は当該本格的販売会社が負担していたリスクが当該製造会社によって負担されるというようなこともある（本章第 1 部におけるリスクに関する議論を参照）。再編前取極の当事者の一方又は双方によって遂行される機能、使用される資産又は負担されるリスクがグループ内の一つ又は複数の他の構成企業に移されることによって、再編は、しばしばより複雑なものになるであろう。

9.54 再編に際して多国籍企業グループ内のあらゆる再編対象会社に支払われる独立企業間対価、及び当該対価を負担すべきグループ内の構成企業を決定するためには、当該再編企業とグループ内の一つ又は複数の他の構成企業との間で行われる取引を特定することが重要である。この分析には、通常、再編前後の機能、資産及びリスクの特定が含まなければならない。再編前の取極における再編対象会社の権利義務（適切な状況においては、契約及び商事法に基づき存在するものを含む。）を評価すること、並びに再編の結果としての当該権利義務の変更の様態及び範囲を評価することが重要かもしれない。

9.55 明らかに、再編対象会社の権利義務のいかなる評価も、独立企業間の関係を一般に決定する経済原則がこれらの権利義務に反映されているという要件に基づくものでなければならない（パラグラフ 1.52 及び 1.53 を参照）。例えば、再編の時点において、再編対象会社が法的には、短期の又は「任意の（at will）」契約を結んでいることがあるだろう。しかしながら、再編に先立つ数年又は数十年間の当該会社の実際の行動が、より長期的な契約の存在、したがって法的な契約によって示唆されているのよりも大きな権利の存在を示唆していることもあるだろう。

9.56 比較可能な状況における権利義務関係を示す証拠が存在しない場合には、両当事者が互いに独立企業として取引を行っていたならばどのような権利義務があったかを決定する必要があるだろう。そのような評価をするに当たっては、後知恵の使用を回避することに注意が払われなければならない（パラグラフ 3.74 を参照）。

### **B.2 再編の事業上の理由及び再編による期待便益の理解（シナジーの役割を含む）**

9.57 OECD のコンサルテーション・プロセスに参加した民間部門の代表者は、多国籍事業では、その製品や部門にかかわらず、製造、研究及び販売の機能をより集権的に管理・運営するために、その構築の再編を行う必要性が高まっていると説明した。そこでは、グローバル化した経済における競争の激化、規模の経済による効果、専門化の必要性、及び効率化とコスト節減の必要性が、事業再編を推進する上で全て重要だと説明された。予想されるシナジー増加が再編の重要な事業上の理由として納税者によって挙げられている場合、この予想されるシナジー増加がどのような

ものか、またどのような前提に基づいてそれが予想されるのかについて、再編が決定又は実行された時点で文書化することは、納税者にとって優れた慣行であろう。これは、再編に関する意思決定プロセスを支援するために、税以外の目的でグループレベルにおいて作成されると思われる類の文書である。第9条の目的からは、独立企業原則の適用においてこれらの予想されるシナジーが事業体レベルでどのように影響を与えたかを文書化することは、納税者にとって優れた慣行であろう。更に、予想されるシナジーが事業再編の理解に関連するかもしれない一方で、事後的な分析における後知恵の使用を回避することに注意が払われなければならない（パラグラフ 3.74 を参照）。

9.58 予想されるシナジー増加によって事業再編が動機付けられるかもしれないという事実は、必ずしも再編後の多国籍企業グループの利益が実際に増加するということの意味するわけではない。再編が行われなかったとしたならば将来の状況がどのようなものとなっていたのかということに比べて、シナジーの増加によって多国籍企業が追加的利益を得ることが可能となる場合もあるかもしれないが、例えば、再編が必要とされているのが競争力の強化のためではなくその維持のためであるときには、必ずしも再編前の状況と比較して追加的利益があるとは限らない。更に、期待されるシナジーは、必ずしも実現するとは限らない。すなわち、グループのシナジーをより多く得るために設計されたグローバル・ビジネスモデルを実行することによって、実際にはコストの増加と効率性の低下がもたらされる場合がありうる。

### B.3 当事者にとって合理的に利用可能な他の選択肢

9.59 独立企業原則の適用は次のような考え方に基づいている。つまり、独立企業は、ある潜在的取引の条件を評価する際、当該取引を現実的に利用できる他の選択肢と比較する。そして、独立企業は、他に明らかにより魅力的な選択肢がある場合には、当該潜在的取引は行わない。言い換えれば、独立企業は、ある取引が次善の選択肢よりも状況を悪化させることのない場合に当該取引を行うにすぎないであろう。独立企業間であれば現実的に利用できたであろう選択肢の検討は、当事者の相対的な立場を理解するため、比較可能性分析に関連するかもしれない。

9.60 したがって、独立企業原則の適用の際、税務当局は、取引がパラグラフ 1.65 の指針に従って否認されない限り、納税者が構築したとおりに各取引を評価することになる。しかしながら、現実に利用可能な代替的な構築について、同一の選択肢に直面しかつ比較可能な状況で活動する非関連の納税者にとって関連者間取引の条件（特に、価格設定）が受け入れられるか否かを評価するに際して、検討がなされる。もし、より収益性のある構築が採用され得たものの、納税者による構築の経済的実質がその形式と異ならず、かつ、当該構築が経済的に不合理ではなく税務当局が適切な移転価格を決定することを実務上妨げるものではない場合には、当該取引が否認されることはない。しかしながら、関連者間取引に対する報酬は、代替的な構築の下で稼得できたであろう利益を参照して調整されるかもしれない。なぜなら、独立企業は、明らかにより魅力的な選択肢が見当たらない場合のみ、取引を行うからである。

9.61 独立企業であれば、（将来の商業上の又は市場の条件、様々な選択肢の潜在的利益及び再編の報酬又は対価を含む、全ての関連する条件を考慮して）再編の条件を受け入れること以外に、明らかにより魅力的であろう現実的に利用可能な一つ又は複数の選択肢（場合によっては当該事業再編を行わないという選択肢を含む。）を持っていたと思われる場合がある。そのような場合、独立当事者は、再編の条件に合意しなかったかもしれない。



9.62 独立企業間でも、再編対象会社に当該再編の条件、例えば、以下の第 E 節で議論されるように補償が有るにしても無いにしても、契約終了を受け入れる以外には明らかにより魅力的な現実的に利用できる選択肢がなかったであろうと思われる状況もある。長期契約において、これは、一方の当事者に正当な理由がある場合に期間満了前に契約を終了することを認める終了条項が発動されることによって発生するかもしれない。契約から抜け出すことをいずれかの当事者に認めている契約において、当該取極を終了させる当事者は、終了条項の条件に従って、当該機能の使用を停止することや当該機能を内部化することが有利だと判断したために、あるいは、（使用者の場合には）より安価若しくは効率的な提供者と取引を行うこと又は（提供者の場合には）より利益の多い機会を求めることの方が有利だと判断したために、そうすることを選択するかもしれない。しかしながら、再編対象会社が権利その他の資産又は継続事業を別の当事者に移転する場合には、以下の第 D 節で議論されるように、そのような移転に対して補償が与えられるかもしれない。

9.63 独立企業原則では、関連企業間で設けられ又は課されている条件の評価を、個々の関連者のレベルで求めている。機能、資産又はリスクの国境を越えた再編の動機が多国籍企業グループのレベルでの健全な商業上の理由（例えば、グループレベルでのシナジーの増大を引き出すため）であるだろうという事実は、それが、個々の再編対象会社の観点から独立企業間のものであるかという問題の答えにはならない。

9.64 現実的に利用可能な選択肢という概念を考慮することは、納税者に現実的に利用可能な仮想の選択肢で可能性のあるもの全てを文書化する要件を創出するという意図はない。パラグラフ 3.81 で述べたとおり、比較可能性分析の実施の際に、可能性のある関連情報源の全てを網羅的に検索する必要はない。むしろ、その意図は、明らかにより魅力的な現実的に利用可能な選択肢が存在する場合には、それが再編の条件の分析において検討されるべきであるということを指摘することにある。

## C. 事業再編の結果生じる潜在的損益の再配分

### C.1 潜在的利益

9.65 独立企業は、事業上の取極の変更が潜在的利益又は期待将来利益の減少をもたらすときに、必ずしも報酬を受け取るわけではない。独立企業原則は、事業体の将来利益に係る期待が単に減少したことに対して報酬を要求するものではない。独立企業原則を事業再編に適用する際、問題は、何らかの価値あるもの（権利その他の資産）の移転又は既存の取極の終了若しくは実質的な再交渉があったか否か、当該移転、終了又は実質的な再交渉が、比較可能な状況における独立企業間であれば補償されるものであったか否かということである。これら二つの状況は、以下の第 D 節と第 E 節で議論される。

9.66 本ガイドラインにおいて、「潜在的利益」は、「期待将来利益」を意味する。場合によっては、それは損失を包含するかもしれない。「潜在的利益」の概念は、無形資産若しくは継続事業の移転に係る独立企業間報酬の決定において又は既存の取極の終了又は実質的な再交渉に係る独立企業間補償の決定において、比較可能な状況における独立企業間であればこれらの対価や

報酬が発生したものと見られるならば、しばしば評価目的で用いられる。

9.67 事業再編の文脈において、潜在的利益は、単に、再編前取極が永久に継続したならば発生したであろう利益や損失と解釈されるべきではない。一方で、事業体が再編時点で識別可能な権利その他の資産を有しない場合、当該企業には対価の対象となる潜在的利益はない。他方で、再編時点で重要な権利その他資産を有する事業体には、相当程度の潜在的利益があるかもしれないのであり、それにより、当該潜在的利益を犠牲にしたことを正当化するために、最終的には適切な報酬が与えられなければならない。

9.68 第 B 節の議論のとおり、独立企業間であれば再編自体によって何らかの形で対価が発生するかを決定するためには、当該再編について理解することが必須であり、それには、発生した変化、それが両当事者の機能分析にどのように影響したか、再編の事業上の理由及び再編による期待便益がどのようなものであったか、そして、当該当事者にとって現実的に利用可能であった選択肢はどのようなものであったか、ということが含まれる。

## C.2 リスク及び潜在的利益の再配分

9.69 事業再編は、しばしば、関連企業のそれぞれのリスク・プロファイルについての変更が関係する。リスクの再配分は、以下の第 D 節の議論のとおり何らかの価値あるものに係る移転に続いて、又は、以下の第 E 節の議論のとおり既存の取極の終了又は実質的な再交渉に続いて起こりうる。リスクに係る移転価格の側面に関する一般的指針は、本章の第 1 部に見られる。

9.70 例として、本格的製造会社から契約製造会社への転換を考える。このような場合、コストプラスによる報酬は再編後の契約製造事業を実施することに対する独立企業間報酬になるかもしれないが、別の問題は、独立企業間であれば、よりリスクのある潜在的利益を製造会社が放棄するという結果となる、既存の取極に係る変更に対して、その権利その他の資産を考慮した上で、報酬が与えられるかということである。

9.71 もう一つの例として、販売会社が自己のリスクにおいて、一定の種類取引に関する長期契約に基づき事業を行っていると仮定する。また、当該取引に関する長期契約の下での権利に基づき、販売会社には、海外の関連企業のために事業を行う低リスクの販売会社に転換することを受諾又は拒否するという、現実的に利用できる選択肢があると仮定する。更に、そのような低リスク販売活動に対する独立企業間報酬が年+2%の安定した利益と見積もられるのに対して、リスクに伴う潜在的超過利益はいまや海外の関連企業に帰属すると仮定する。この例の目的上、このような再編は、資産の移転が起こらずに、既存の契約上の取極の再交渉を通じてのみ実施されると仮定する。販売会社の観点からは、新たな取極は、(再編後取引の報酬と再編自体の対価を考慮に入れた上で) 販売会社にとって、(たとえよりリスクがあるにせよ) その現実的な選択肢と同じくらい有利なものであるか又はそれよりもさらに有利なものであるかという問題が発生する。その答えが否である場合、これは、再編後取極の価格設定が不適切であるということ又は販売会社に再編に対する適切な報酬を与えるために追加的報酬が必要とされるであろうということを示唆するだろう。海外の関連企業の観点からは、販売会社が新たな立場で引き続き同一の活動を行っている状況において、独立企業間であればリスクを進んで受け入れるか、受け入れるとすればどの程度かという問題が生ずる。

9.72 独立企業間においては、その答えは、当事者の権利その他の資産、両方のビジネスモデル（本格的又は低リスク販売会社）との関係での販売者及びその関連企業の潜在的利益、新たな取極についての期待存続期間によることになりそうである。販売会社の観点については、以下の例で説明することができる。

注： この例は、説明を目的としたものにすぎない。最も適切な移転価格算定方法の選択、取引の包括化又は販売活動に対する独立企業間報酬率について、何ら述べることを意図したものではない。この例においては、販売会社のリスク配分に係る変更は、当事者間でリスクを再配分する既存の販売取極についての再交渉から派生するものと仮定する。この例は、販売会社の観点を説明することを意図している。海外の関連企業（本人）と販売会社の双方の観点に移転価格分析で考慮されるべきであるが、この例では、海外の関連企業（本人）の観点は考慮していない。

販売会社の転換前利益： 過去 5 年間の実績データ  （フルリスク活動）  （営業利益／売上高）	今後 3 年間の販売会社の将来利益に 係る期待  （合理的に利用できる選択肢があつたと仮定して、それによりフルリスクに留まった場合、）  （営業利益／売上高）	販売会社の転換後利益  （低リスク活動）  （営業利益／売上高）
ケース 1： 1 年目：(-2%)    2 年目：+ 4% 3 年目：+ 2%    4 年目：0 5 年目：+ 6%	[-2% ~ + 6%]  上記レンジ内での不確実性は大きい	年率+2%の保証されて安定した利益
ケース 2： 1 年目：+ 5%    2 年目：+ 10% 3 年目：+ 5%    4 年目：+ 5% 5 年目：+ 10%	[+5% ~ +10%]  上記レンジ内での不確実性は大きい	年率+2%の保証されて安定した利益
ケース 3： 1 年目：+ 5%    2 年目：+ 7% 3 年目：+ 10%   4 年目：+ 8% 5 年目：+ 6%	[0% ~ + 4%]  上記レンジ内での不確実性は大きい  （例えば、新たな競争圧力のため）	年率+2%の保証されて安定した利益

9.73 ケース 1 の場合、販売会社は、不確実性の大きい潜在的利益を、相対的に少ないが安定した利益のために明け渡している。独立企業が進んでそのようなことを行うかは、両方のシナリオの下での予想収益、そのリスク許容度の水準、現実的に利用可能な選択肢及び再編自体の対価の可能性による。ケース 2 の場合、この販売会社の状況にある独立企業が、他に選択肢がある場合において、追加的な対価なしにリスクとそれに伴う潜在的利益を再配分することに同意するということはありそうもない。ケース 3 は、分析では将来の潜在的利益が考慮に入れられるべきであ

るという事実と、商業的及び経済的状況に重要な変更がある場合には実績データに頼るのは十分ではないであろうという事実を明らかにしている。

## D. 何らかの価値あるもの（資産又は継続事業等）の移転

9.74 以下の第 D.1 節～第 D.3 節は、事業再編で生じうるいくつかの典型的な移転、つまり有形資産、無形資産、及び活動（継続事業）の移転についての議論を含んでいる。

### D.1 有形資産

9.75 事業再編では、再編対象会社から海外の関連企業への有形資産（設備等）の移転を伴う場合がある。一般に有形資産の移転では、移転価格上重大な困難は生じないと考えられるが、しばしば生ずる問題の一つは、転換に際して再編対象の製造会社又は販売会社から海外の関連企業（例えば、本人）に移転される在庫（後者が新たなビジネスモデル及びサプライチェーンの取極の実施時点から当該在庫の所有権を取得する場合）の評価に関するものである。

#### 例示

注： 以下の例は、在庫移転の評価を巡る問題の説明のみを意図している。これは、特定の再編が税務当局に承認されるべきか否か、それが独立企業原則と合致するか否かについて何ら述べることを意図したのではなく、また、特定の移転価格算定方法が再編対象事業で常に許容されると示唆することを意図したものでない。

9.76 ある納税者が多国籍企業グループの構成企業であり、「本格的」製造販売会社として事業を行ってきたとしよう。再編前のビジネスモデルでは、当該納税者は原材料を購入し、自己が保有する又は貸与若しくはライセンスされた有形資産及び無形資産を使用して最終製品を製造し、マーケティング及び販売機能を遂行し、最終製品を第三者の顧客に販売していた。その際、納税者は、在庫リスク、不良債権リスク及び市場リスク等の一連のリスクを負担していた。

9.77 取極が再編され、いまや当該納税者がいわゆる「受託製造会社」及び「限定的販売会社」として事業を営んでいるとしよう。再編の一環として、当該納税者を含む様々な関連会社から商業上及びマーケティング上のさまざまな無形資産を取得する国外関連企業が設立されている。再編後、原材料は当該国外関連企業が取得し、当該納税者に委託され、当該納税者が製造手数料を受け取って製造活動を行うことになっている。最終製品の在庫は、当該国外関連企業が所有し、これを第三者の顧客に直ちに再販売するために当該納税者が取得する（すなわち、当該納税者は顧客への販売が成立した場合に最終製品を購入するにすぎない。）。この新たなビジネスモデルにおいては、当該国外関連企業は、以前は当該納税者が負担していた在庫リスクを負担するようになる。

9.78. 以前の取極から再編後の取極に移行するために、新たな取極が実施された時点で当該納税者の貸借対照表上にある原材料及び最終製品が当該国外関連企業に移転されたとしよう。ここで、転換時点の在庫の独立企業間移転価格をどのように算定するかという問題が生じる。これは、あるビジネスモデルから他のビジネスモデルに移行する場合に典型的に発生しうる問題である。独立企業原則は、異なる租税管轄に所在する関連者間の在庫の移転に適用される。適切な移転価格算定方法の選択は、当事者の比較可能性分析（機能分析を含む。）によって決まる。機能分析は、移転が実施される移行期間を対象としなければならないかもしれない。例えば、上記の事例においては次のとおりである。

- 一つの可能性は、比較可能性要素を充足する範囲（つまり、独立企業間取引の条件が、当該再編との関連で行われた移転に係る条件と合理的に比較可能である範囲）で比較可能な非関連者間価格を参照し、原材料及び最終製品の独立企業間価格を決定することであろう。
- もう一つの可能性は、顧客に対する再販売価格から、引き続き遂行されているマーケティング及び販売機能に対する独立企業間報酬を減じて、最終製品の移転価格を決定することであろう。
- 更に別の可能性は、製造原価を起点として、在庫品に関して製造会社が遂行した機能、使用した資産及び負担したリスクに対する報酬を製造会社に与えるための独立企業間マークアップを加算することであろう。ただし、在庫品の市場価値が利益要素としては低すぎるため、独立企業間では原価に加算できない場合がある。

9.79 適切な移転価格算定方法の選択は、取引のどの部分の複雑性がより小さく、より確実に評価できるかによっても決まる（製造会社が遂行した機能、使用した資産及び負担したリスク、又は、当該機能を遂行するために使用される資産及び負担されるリスクを考慮に入れた、引き続き遂行されるマーケティング及び販売機能）。検証対象当事者の選択に関してパラグラフ 3.18～3.19を参照されたい。

## D.2 無形資産

9.80 無形資産の移転においては、移転される資産の特定とその評価の双方に関して困難な問題が生ずる。無形資産の特定が困難な場合がある理由は、全ての価値ある無形資産が法的に保護され登録されているわけではなく、また、全ての価値ある無形資産が帳簿に記録されているわけではないためである。当該無形資産に含まれるものとしては、特許、商標、商号、デザイン、型式等の産業上の資産を使用する権利、文学上、芸術上又は科学上の作品の著作権（ソフトウェアを含む。）、並びにノウハウ及び企業秘密等の知的財産が挙げられるであろう。また、顧客リスト、販売網、ユニークな名称、記号又は図画も含まれることがあるだろう。事業再編の分析において本質的な部分は、（もしあれば）移転された重要な無形資産を特定すること、独立した当事者であればその移転に報酬が与えられたかということ、そして、その独立企業間価値がどのようなものかということである。

9.81 無形資産の権利の移転に対する独立企業間価格の算定の際には、譲渡人及び譲受人の双方の観点を考慮すべきである（パラグラフ 6.14 参照）。この算定に影響を与えることになる要素

は数多くあり、その中には、無形資産の使用から得られる期待便益の額・存続期間・危険度、財産権の性格及びこれに付随する制限（利用方法の制限、地理的な制限、時間的な制限）、法的保護を受ける場合にはその範囲・残存期間、当該権利に付随するあらゆる排他的条項がある。無形資産の評価は複雑で不確実な場合がありうる。第 6 章及び第 8 章に見られる無形資産及び費用分担取極に関する一般的指針は、事業再編の文脈にも適用することができる。

#### D.2.1 現地事業から中央拠点（国外関連者）への無形資産の売却

9.82 事業再編は、時として、それまで一つ又は複数の現地事業によって保有及び管理されていた無形資産を、別の租税管轄に所在する中央拠点（例えば、本人又はいわゆる「知的財産管理会社」として事業を営む国外関連者）に移転することが関係する。移転される無形資産は、譲渡人又は多国籍企業グループ全体にとって価値があることもあれば、そうでないこともあるだろう。場合によっては、譲渡人は移転された無形資産を引き続き使用するが、その使用は別の法的地位で（例えば、譲受人のライセンス使用者として、又は、移転された特許を使用する受託製造契約若しくは移転された商標を使用する「限定的」販売契約等の無形資産に係る限定的権利を含む契約によって）行われることもあるし、行われない場合もある。

9.83 多国籍企業グループには、無形資産の所有及び管理を集約する健全な事業上の理由がありうるであろう。事業再編における例としては、多国籍企業グループ内の製造拠点の専門化に伴う無形資産の移転がある。再編前の環境においては、各製造会社が一連の特許を所有及び管理していることがある。これは例えば、第三者から、各製造拠点を無形資産とともに取得したという経緯がある場合等である。グローバルなビジネスモデルにおいては、各製造拠点を、特許別ではなく、製造プロセス別又は地域別に専門化することができる。このような再編の結果、多国籍企業グループは現地で所有、管理されている特許を全て中央拠点に移転するようになる。他方、グループ内の製造拠点全てに対して、契約上の権利を（ライセンス又は製造契約によって）与え、本来その拠点又はグループ内の他の会社のいずれかが所有していた特許を使用して各拠点の新たな権限の範囲の製品を製造させるということがありうる。

9.84 独立企業原則は、関連企業間に設けられ又は課された条件を各々の企業レベルで評価することを要求する。無形資産の集約が、多国籍企業グループレベルでの健全な商業上の理由に基づいているという事実は、当該譲渡が、譲渡人と譲受人双方の観点から、独立企業間のものであるかどうか、という問いに対する答えにはならない。

9.85 また、現地事業が無形資産を海外の関連企業に売却し、売却後も当該無形資産を引き続き使用するが、その使用は別の法的地位で（例えば、ライセンスの使用者として）行われる場合、移転の条件の評価は、譲渡人と譲受人の双方の観点から、特に独立企業であれば当該資産を進んで移転及び取得したと思われる価格設定を検討することによって行われるべきである。パラグラフ 9.81 を参照されたい。移転資産の所有及び使用に対する独立企業間報酬の算定では、移転された無形資産に関して両当事者によって遂行される機能、使用される資産及び負担されるリスクの範囲を考慮すべきである。このことは、特に事業再編に当てはまる。それは、いくつかの国が、海外の関連企業の機能、資産及びリスクに関する適切な情報を入手できない場合が多いという懸念を表明しているためである。

9.86 移転された無形資産を譲渡人が引き続き使用するという新たな取極に従って、事業再編によって無形資産が移転された場合、当該取引が独立企業間のものであるかを評価するため、当事者間の商業上の取極の全体を検討すべきである。独立企業であれば、引き続き使用すると意図されている資産を移転する場合、移転の条件と併せてそのような将来の使用の条件（ライセンス契約等）について交渉を行うのが賢明であろう。実際、譲渡に対する独立企業間対価の算定、移転された無形資産に係る再編後の取引に対する独立企業間対価（例えば、当該資産を引き続き使用できるよう譲渡人によって支払われるかもしれない将来のライセンス料）の算定、及び譲渡人が将来当該資産を使用することによって期待される収益性の間には関係があるのが一般的である。例えば、ある取極において、特許が N 年度に 100 の価格で移転され、これと併せて、移転された特許を譲渡人が年間 100 の使用料を支払って 10 年間引き続き使用するライセンス契約が締結されたとすれば、独立企業原則への適合性に関して重大な疑念が生ずるであろう。

#### D.2.2 確立した価値を有していない時点で移転される無形資産

9.87 事業再編に関しては、無形資産の価値が確立されていない時点で（例えば、使用前）当該無形資産が譲渡される場合、特に、売却取引の時点における評価に際して考慮された将来の期待利益の水準と、取得された無形資産の利用から譲受人に生じる実際の利益との間に重大な乖離がある場合、困難が生じることがある。取引時点における無形資産の評価が極めて不確実であるときには、どのように独立企業間価格を決定するかについて問題が生じる。この問題は、取引の価格設定に係る評価の不確実性を考慮するため、類似の状況において独立企業であれば何をしたかということ参照して、納税者と税務当局の双方によって解決されるべきである。パラグラフ 6.28～6.35 及び第 6 章の付録「無形資産及び極めて不確実な評価についての移転価格ガイドラインの適用を説明するための例」を参照されたい。

9.88 当該指針を受け、主たる問題は、評価が当初から不確実であったために独立企業間の当事者であれば価格調整の仕組を必要としたと思われるかどうか、根本的な価値の変化が進んだために取引の再交渉に至ったと思われるかどうか、を判定することである。そのような場合、税務当局は、比較可能な独立企業間取引にあったと思われる調整条項又は再交渉に基づいて、無形資産の移転に対する独立企業間価格を算定することが正当化されるであろう。そうでない状況において、評価が当初から不確実であったために当事者が価格調整条項を必要としたであろう又は契約条件の再交渉を行ったであろうと考える理由がない場合、そのような調整は不適切な後知恵的な利用となるであろうから、税務当局にはそのような調整を行う根拠がない。取引時点における単なる不確実性の存在のみでは、第三者間であればどのような行為又は合意を行ったか考慮せずに事後的な調整をすることは要求されるべきではない。

#### D.2.3 現地の無形資産

9.89 現地の本格的事業が「リスク限定的・無形資産限定的・低報酬」の事業に転換される場合、この転換が再編対象現地企業から海外の関連者への価値ある無形資産（例えば、顧客リスト）の移転を伴うのか、現地事業に残る現地の無形資産（local intangible assets）が存在するのか、という問題が生じる。

9.90 特に、本格的販売会社からリスク限定的販売会社又はコミッションネアへ転換する場合、

販売会社が再編されるまでの年月の間に、現地のマーケティング上の無形資産を開発してきたか、開発してきたのであれば当該無形資産の性格及び価値はどのようなものであるか、そして、それらは関連企業に移転されたか、ということを検討することが重要である。そのような現地の無形資産が存在し、再編時点で海外の関連企業に移転されることが判明した場合、その移転には、比較可能な状況において独立当事者間であれば合意されたであろう内容に基づき、報酬が支払われるべきか、支払われるべきであるならばどのような方法によってかを決定するため、独立企業原則を適用するべきである。他方、そのような現地の無形資産が存在すること及び再編対象会社のもとに留まることが判明した場合、再編後の活動に係る機能分析において、そのような資産が考慮されるべきである。したがって、それらは、再編後の関連者間取引についての最も適切な移転価格算定方法の選択及び適用に影響するかもしれないし、あるいは（例えば、それらを当該再編以降使用するであろう海外の関連企業から、再編された事業体に対して、当該無形資産の存続期間に渡って支払われる使用料を通じて）独立して報酬を与えられるかもしれない<sup>4</sup>。

#### D.2.4 契約上の権利

9.91 契約上の権利は、価値ある無形資産となる場合がある。価値ある契約上の権利が関連者間で移転（又は放棄）される場合、移転された権利の価値を譲渡人及び譲受人の双方の観点から考慮して、独立企業間報酬が与えられるべきである。

9.92 税務当局は、会社が自社に便益をもたらしてきた契約を自発的に終了し、海外の関連者に同様の契約を結ばせてそれに伴う潜在的便益を享受させるという、実務上見受けられる事例について懸念を表明してきた。例えば、A社は、非関連者である顧客との間で、A社にとって重大な潜在的利益をもたらす価値ある長期契約を有するとする。ある時点において、A社の顧客がB社（A社と同じ多国籍企業グループに属する海外企業）との間で類似の取極の締結を法律上又は商業上しなければならないという状況の下で、A社が顧客との当該契約を終了するとしよう。その結果、それまでA社のものであった契約上の権利とそれに伴う潜在的利益は、いまやB社のものになる。もし事実上の状況として、B社は、A社がその便益に係る契約上の権利を放棄するという条件の下でのみ顧客と契約を結ぶことが可能であり、かつ、A社は、その顧客がB社との間で類似の取極の締結を法律上又は商業上しなければならないことを知りながら顧客との当該契約を終了したのであれば、これは実質的に三者間の取引であろうし、また、A社とB社の双方の観点からのA社が放棄した権利の価値次第では、独立企業間報酬を与えられるべきであったかもしれない価値ある契約上の権利についてのA社からB社への移転に等しいかもしれない。

### D.3 活動（継続事業）の移転

#### D.3.1 活動の移転の評価

9.93 事業再編は、継続事業（ongoing concern）、すなわち、機能を果たす経済的に統合された事業部門についての移転が時として関係する。この文脈における継続事業の移転は、特定の機能を遂行し特定のリスクを負担する能力を束ねた資産の移転を意味する。そのような機能、資産及びリスクは、とりわけ、以下のものを含むかもしれない。すなわち、有形及び無形資産、特定の

<sup>4</sup> 再編後の取極の報酬に関する議論については、本章の第三部を参照。



資産を保有すること及び特定の機能（例えば、研究開発及び製造）を遂行することに関連した負債、移転前に譲渡人が営んでいた活動を営むための能力、並びに、あらゆるリソース、能力及び権利である。継続事業の移転に係る評価は、比較可能な状況において独立当事者間で報酬が与えられたであろう全ての価値ある要素を反映するべきである。例えば、とりわけ経験豊かな研究チームが配属された研究施設を含んだ事業部門の移転が関係する事業再編の場合においては、そのような継続事業の評価は、とりわけ独立企業間であれば合意されたであろう、当該施設の価値及び（もしあれば）配置された人員の価値を反映するべきである。

9.94 継続事業の移転に係る独立企業間報酬の決定は、必ずしも、包括的な移転を構成する個々の要素の価値の合計額になるわけではない。特に、継続事業の移転が、相互に関係する資産、リスク又は機能に係る複合的・同時発生的な移転である場合、当該継続事業の独立企業間価格についての最も信頼できる評価を達成するため、包括ベースでの当該移転の評価が必要であるかもしれない。独立当事者間での買収において使用される評価手法は、関連企業間の継続事業の移転を評価する上で有用性が認められるかもしれない。

9.95 例として、多国籍企業グループの構成企業である M1 社によって行われていた製造活動が、別の構成企業である M2 社に（例えば、ロケーション・セービングを享受するため）再配置される場合が挙げられる。M1 社が M2 社に対して機械設備、在庫、特許、製造工程及びノウハウ並びにサプライヤー及び顧客との主たる契約を移転するとしよう。再配置された製造活動の立ち上げにおいて M2 社を支援するため、M1 社の一部従業員が M2 社に配置転換されるとしよう。このような移転が非関係者間で行われたとするならば、継続事業の移転とみなされるとしよう。関連企業間におけるこのような移転の独立企業間報酬（もしあれば）を算定するためには、個々の資産の移転とではなく、独立企業間の継続事業の移転と比較されなければならない。

### D.3.2 損失が生じている活動

9.96 再編対象会社が機能、資産又はリスクを手放すケースの全てにおいて、将来の期待利益が実際に失われるわけではない。再編の状況によっては、再編対象会社は「利益獲得機会」を失うのではなく、実際には「損失発生機会」の可能性から救済されようとしている状況にあるかもしれない。会社は、事業から完全に撤退するよりも好ましい選択肢として、再編と、機能、資産又はリスクを手放すことに同意することもあるだろう。再編対象会社が、再編をしなければ将来損失が発生すると予想している場合（例えば、低コストの輸入品との競争が激しさを増しているため採算がとれていない製造工場を運営している場合）、既存の事業の運営を継続する場合よりもむしろ利益獲得機会が失われるということは実際にはないかもしれない。そのような状況においては、再編は、将来の損失の方が再編費用よりも大きい場合には、将来の損失を減少又は除去させることから再編対象会社に便益をもたらすであろう。

9.97 譲受人は損失が生じている活動を引き継ぐことに対して譲渡人から実際に報酬を受けべきかという問題が提起された。その答えは、比較可能な状況における独立当事者であれば、損失が生じている活動を除去することに対して進んで支払いをしたと思われるか又は当該活動を廃業する等の他の選択肢を検討したと思われるかにより、あるいは、第三者であれば、その損失が生じている活動を進んで取得したか（例えば、自己の活動とのシナジーの可能性のため）及びもしそうであればどのような条件で（例えば、対価を条件で）行ったかによる。独立企業が進んで支払いをしたと思われる状況としては、例えば、活動を廃業する財務コスト及び社会的リスクが大きい場合、譲渡人が、当該活動を転換して必要となるあらゆる合理化活動に責任を負うことに

なる譲受人に対して支払いをした方が有利だと考えるような場合がありうる。

9.98 しかしながら、損失が生じている活動に他の便益（例えば、同一の納税者が行っている他の活動とのシナジー等）がある場合は状況が異なるであろう。また、損失が生じている活動がグループ全体に対して何らかの便益をもたらすために維持されている場合もありうる。このような場合、独立企業間であれば、損失が生じている活動を維持している企業は、それが維持されていることによって便益を享受する企業から報酬を受けるべきかという問題が生じる。

#### D.4 アウトソーシング

9.99 アウトソーシングのケースにおいては、当事者は、再編を実行し、予想されるコスト削減と引き換えに再編費用を負担するという自発的な決定をすることがあるかもしれない。例えば、高コストの国で製品の製造販売を行っている納税者が、低コストの国に所在する関連企業に製造活動をアウトソースすることを決定したとしよう。再編後、当該納税者は、関連企業が製造した製品を購入し、これを第三者の顧客に販売することになる。再編によって、納税者は再編コストを負担するだろうが、同時に、自社の製造コストと比較し、将来的な調達に係るコスト削減による便益を得ることが可能となる。譲渡人が予想するコスト削減が再編コストよりも大きい場合であれば、独立当事者は、このような類のアウトソーシングの取極を実施し、かつ、必ずしも譲受人に対して明示的な報酬を要求しない<sup>5</sup>。

#### E. 既存の取極の終了又は実質的な再交渉に対する、再編対象企業の補償

9.100 事業再編によって既存の契約関係が終了又は実質的に再交渉される場合、再編対象企業は、再編費用（例えば、資産の償却、雇用契約の終了）、転換費用（例えば、既存の事業を他の顧客ニーズに合わせるためのもの）又は潜在的利益の消失といった損害を被るであろう。事業再編においては、既存の取極は、各々の当事者に係るリスク・プロファイルを変更するようしばしば再交渉され、それらの中での潜在的利益の配分の結果をもたらす。例えば、本格的販売取極が低リスク販売又はコミッション取極に転換されたり、本格的製造取極が契約製造又は受託製造取極に転換されたりする。これらの状況においては、類似の状況にある独立当事者が再編対象企業に支払われるべき補償に合意したか（仮に合意するならばどのようにして当該補償を決定するか）について問題が生じる。

9.101 既存の取極の再交渉は、時として権利その他の資産の移転を伴う。例えば、販売契約の終了は、時として無形資産の移転を伴う。そのような場合、本第2部の第D節及び第E節の指針が併せて読まれるべきである。

9.102 本章において、補償とは、前払金、再編費用の分担、再編後の事業における低価格（又は高価格）での購入（又は販売）等のいかなる形態であれ、再編対象企業が被る損害に対して支

<sup>5</sup> パラグラフ 9.148～9.153 でさらに議論されている問題は、ロケーション・セービングは独立企業である当事者間で配分されるべきか、また配分されるべきだとすればどのように行われるべきか、ということである。

払われるあらゆる形態の報酬を意味する。

9.103 全ての契約の終了又は実質的な再交渉が独立企業間で補償の権利を生じさせるとの前提を置くべきではない。独立企業間であれば補償が正当化されるか評価するためには、再編時点の状況、特に、当事者の権利その他の資産や、（関連する場合には）当事者にとって現実的に利用可能な選択肢を検討することが重要である。そのためには、以下の四つの条件を検討すべきである。

- 終了、不更新又は実質的な再交渉の対象となる取極が正式に書面化され、補償条項を規定しているか（下記第 E.1 節を参照）。
- 当該取極の条件や、補償条項又は他の保証の形態の存在若しくは不存在の可能性（これが存在する場合には当該条項の条件）が独立企業間のものであるか（下記第 E.2 節を参照）。
- 補償の権利が商事法又は判例法で規定されているか（下記第 E.3 節を参照）。
- 独立企業間であれば、当該契約の終了又は再交渉で損害を被る当事者に対して、他方の当事者が進んで補償を行ったと考えられるか（下記第 E.4 節を参照）。

**E.1 終了、不更新又は実質的な再交渉の対象となる取極が正式に書面化され、補償条項を規定しているか**

9.104 終了、不更新又は実質的な再交渉の対象となる取極が正式に書面化されている場合<sup>6</sup>、分析の出発点としては、契約の終了、不更新又は再交渉の条件が尊重されたか（例えば、必要とされる通知期間に関して）及び終了、不更新又は再交渉に対する補償条項又はその他の種類の保証が規定されているかといった検討がされるべきである。パラグラフ 1.53 で述べられているように、独立企業間の取引においては、両当事者の利害は相反するので、通常、お互いに契約条件に固執しようとする。したがって、当初の契約条件は、一般にそれが両当事者の利益につながるという事実が判明した場合にはじめて無視又は修正される。

9.105 しかしながら、以下で議論されるように、関連企業間の契約条件に係る検討は、移転価格の観点からは十分ではなく、終了、不更新又は再交渉がなされた契約が補償又は保証に係る条項を規定していなかったという事実だけでは、必ずしもこれが独立企業間のものであることを意味するわけではない。

**E.2 極めの条件及び補償条項又は他の形態の保証の存在若しくは不存在（これが存在する場合、当該条項の条件）が独立企業間のものであるか**

<sup>6</sup> パラグラフ 1.52 に述べられているように、取引における条件は、両当事者の間に交わされた連絡・通信の中に見い出されることもある。契約書面が存在しない場合には、当事者の契約関係は、当事者の行動及び独立企業間の関係に一般に当てはめることができる経済原則から推定されなければならない。

9.106 独立当事者間では、補償なしに契約の終了、不更新又は実質的な再交渉が行われる場合がある。しかしながら、独立企業間では存在する利害の相反は、関連者間の場合には存在しないかもしれないため、関連者間の契約条件が独立企業間のものであるか、すなわち、比較可能な条件にある独立企業であったならばそのような契約（例えば、終了、不更新又は再交渉の場合における補償条項又はいかなる種類の保証も含まない契約）を締結したと思われるかという問題が生じる。比較対象のデータが、比較可能な状況における類似の補償条項（又はその不存在）を証拠付ける場合、関連者間取引における補償条項（又はその不存在）は、独立企業間のもののみなされるであろう。しかしながら、そのような比較対象のデータが見つからない場合、独立当事者であればそのような補償条項（又はその不存在）に合意したであろうか否かの決定は、当該取極の締結又はその終了若しくは再交渉の時点における、当事者の権利その他の資産を考慮に入れて行うべきであり、また、当事者にとって現実的に利用可能な選択肢の精査が助けとなるかもしれない<sup>7</sup>。

9.107 取極の条件が独立企業のものか否かを精査する際には、取極の目的である取引の報酬と、その終了に係る財務上の条件との双方が相互に関連しうるため、それら双方について精査する必要があるかもしれない。実際には、終了条項の条件（又はその不存在）は、取引に係る機能分析、特に、当事者のリスクに係る分析についての重要な要素であるかもしれないし、それにより、取引の独立企業間報酬の決定に際して考慮に入れられる必要があるかもしれない。同様に、取引の報酬は、取極の終了の条件が独立企業のものであるか否かの決定に影響するであろう。

9.108 状況によっては、比較可能な状況における独立当事者であったとしても、契約の終了又は実質的な再交渉の条件を受け入れること以上に明らかにそれにとってより魅力的と思われる現実的に利用できる選択肢がなかったであろうという場合もあるかもしれない。別のある場合には、取極の実質と関連企業の実際の行動の検討によれば、より長期の契約が実施され、それに基づき、期限前契約終了の場合に契約を終了された当事者へ何らかの補償が与えられていたと思われる、ということがあるかもしれない。

9.109 独立企業間で締結された契約であったならばその条件に影響を与えた可能性があることから特に注目し得る状況の一つは、いまや終了している契約によって一方の当事者は重大な投資を行うよう求められていたが、それによって独立企業間収益が合理的に期待できたのは、当該契約が長期間に渡って維持されていた場合だけであった、という状況である。このような状況では、そのような期間の末日より前に契約が終了した場合、投資を行う当事者に財務上のリスクが生じる。そのリスクの程度は、投資が高度に専門化されたものであったか、あるいは（おそらく、何らかの変更を行うことによって）他の顧客のために使用できるものであったかによって決まったであろう。そのようなリスクが重大である場合、比較可能な状況にある独立企業であったならば、契約の交渉を行う際にその点を考慮するのが合理的であったであろう。

9.110 例として、関連企業間の製造契約により、製造会社が新たな製造ユニットに投資するよう求められている場合が挙げられる。この製造契約が最低 5 年間継続し、製造活動では年間最低  $x$  ユニットを生産し、新たな製造ユニット総投資額に対する独立企業間収益を生み出すと期待される基準（例えば、 $y$  ドル/ユニット）で製造活動に対する報酬が計算されるという前提で、投資に対する独立企業間収益は、この契約が締結された時点で製造会社によって合理的に予測可能だとしよう。3 年後、当該関連企業は、グループ全体の製造事業に関する再編の関係で、契約条

<sup>7</sup> 現実的に利用可能な選択肢に関する議論について、パラグラフ 9.59～9.64 を参照。

件に基づきこの契約を終了させたとしよう。この製造ユニットは高度に専門化されたものであり、契約終了後、製造会社は当該資産を償却する以外に選択肢がないとしよう。ここで生じる問題は、比較可能な状況において、独立製造企業であったならば、投資に対する独立企業間収益を獲得するのに必要な 5 年間の末日より前に製造契約が終了する場合において、投資に関連した財務上のリスクを軽減しようとする努力がなされたかということである。

9.111 リスク配分が独立企業間のものか否かをどのように決定するかについての本章第 1 部の一般的指針は、このような場合に関連するだろう。（特に、投資の条件、製造活動の報酬及び終了の条件を考慮して）非関連者間取引におけるリスクの類似の配分を証拠付けるような、比較可能な非関連者間取引が見つかる場合には、関連企業間のリスク配分は、独立企業のもののみとみなされるであろう。

9.112 そのような証拠が見つからない場合、問題は、独立企業であったならば、リスクの類似の配分に合意したであろうか否かである。このことは、取引の事実と状況、特に当事者の権利その他の資産によるであろう。

- 独立企業間であれば、投資を行う側の当事者は、他方の当事者がコントロールしているリスク（終了リスク）を、何の保証もなしに進んで負担しようとはしないであろう（パラグラフ 1.49 及び 9.17～9.33 を参照）。契約交渉においてこのようなリスクを考慮する方法は、様々なものがありうる。例えば、早期の終了の場合の適切な補償条項を規定することが挙げられる。また、例えば、投資を行う当事者にとって投資が他方の当事者による早期の契約終了を原因として無駄になった場合、前者が後者に投資対象を一定の価格で譲渡するという選択肢を規定することも挙げられる。
- 他に可能なアプローチは、契約の終了の可能性に関連付けられるリスクを、契約の対象となる活動に対する報酬の算定に織り込む、ということであろう（例えば、製造活動の報酬の算定にリスクを織り込み、比較可能なリスクを負担する第三者たる比較対象を使用する。）。このような場合、投資を行う当事者は意識的にリスクを受け入れ、それに対する報酬を受けるのであって、契約の終了に対して別途補償する必要はないと思われる。
- 最後に、リスクが当事者間で分担される場合がある。例えば、契約を終了させる方の当事者が、終了させられる方の当事者に生じる終了費用の一部を負担する場合である。

9.113 同様の問題は、当事者が初期には損失又は低い利益を生じる開発活動を行っており、契約の終了後の期間には通常以上の利益が期待される場合に生じるであろう。

9.114 既存の契約関係の終了、不更新又は再交渉について、関連者間に設けられ又は課されている条件が、独立企業間で設けられたであろう条件と異なる場合、当該条件が存在しなければ当該企業の一方に生じたが、当該条件が存在するために生じなかったあらゆる利得は、当該企業の利得に含まれるものとし、それに応じて租税を課することができる。

### E.3 補償の権利が商事法又は判例法で規定されているか

9.115 既存の取極の終了又は不更新の条件が独立企業間のものであるかを評価する際には、適用可能な商事法によって与えられる補償請求権の可能性が貴重な理解を促す場合があるだろう。適用可能な商事法又は判例は、特定の種類の契約（例えば、販売契約）を終了する場合に期待できる補償権及び条件に関する有用な情報を与えることがある。そのようなルールの下においては、契約で補償権が規定されていたか否かにかかわらず、契約を終了させられる方の当事者が裁判で補償を請求する権利を有することがあるかもしれない。しかしながら、当事者が同一の多国籍企業グループに属している場合、契約を終了させられる方の当事者がその関連者に対して訴訟を起こしてそのような補償を求めるとは実際には考えにくく、それゆえ、終了の条件は、類似の状況にある独立企業間で設けられたであろう条件とは異なるかもしれない。

### E.4 独立企業間であれば、当該契約の終了又は再交渉で損害を被る当事者に対して、他方の当事者が進んで補償を行ったと考えられるか

9.116 契約の終了又は実質的な再交渉の条件に係る移転価格分析は、譲渡人と譲受人の双方の観点を考慮すべきである。譲受人の観点を考慮することは、独立企業間補償が必要な場合にはその額を評価するためと、いずれの当事者がそれを負担すべきかを決定するために重要である。全ての事案に当てはまる答えを一つ導き出すことは不可能であり、その答えは、事案の事実と状況、特に、当事者の権利その他の資産、契約終了の経済的根拠、それによっていずれの当事者が便益を得るかの判断、及び当事者にとって現実的に利用可能な選択肢の検討に基づくべきである。このことは、以下のとおり説明することができる。

9.117 関連企業である A 社と B 社との間の製造契約が、A 社によって終了されたとしよう（B 社が製造会社である。）。A 社は、従来 B 社によって行われていた製造を継続するため、別の関連製造会社 C 社を使用することを決めたとしよう。パラグラフ 9.103 で述べられているとおり、全ての契約の終了又は実質的な再交渉が独立企業間で補償の権利を生じさせるとの前提を置くべきではない。上記第 E.1 節～第 E.3 節の指針を受け、当該事案の状況においては、取引が独立当事者間で行われたとすれば、B 社は契約終了により被った損害に対する補償を請求できる立場にあると判断されるとしよう。ここで、このような補償を負担すべきは、A 社（すなわち、契約を終了させた当事者）か、C 社（すなわち、従来 B 社によって行われていた製造活動を引き継いだ当事者）か、親会社である P 社か、あるいはその他の当事者であるかという問題が生ずる。

9.118 第 E.1 節で示されたとおり、分析の出発点は、A 社と B 社との間の契約条件を検討することであろう。場合によっては、C 社、P 社又はその他の当事者が関係する契約条件も関連するであろう。その答えは、独立企業間であれば、これらの企業がそのような契約終了に伴う補償を進んで支払うと思われるかによる。

9.119 独立企業間であれば、A 社が進んで補償費用を負担すると思われる状況がありうる。これは例えば、B 社との契約の終了の結果、C 社との新たな製造契約によってコスト節減が生じることを可能とし、期待されるコスト節減の現在価値は補償の額よりも大きいと、A 社が予想するためである。

9.120 C社が、A社から製造契約を獲得するための参加料として、一定の額を進んで支払うと思われる状況がありうる。これは例えば、新たな製造契約から生じると期待される利益の現在価値がC社にとって投資を行うだけの価値がある場合である。そのような状況では、C社による支払いは、様々な方法で組成されうるであろう。例えば、C社がB社に支払うことがあるかもしれないし、C社がA社に支払うこともあるかもしれないし、あるいは、C社がA社のB社に対する補償義務に見合うように推定的にA社に支払いを行うこともあるかもしれない。

9.121 独立企業間であれば、A社とC社が補償費用を進んで分担すると思われる場合がありうる。

9.122 また、独立企業間であれば、A社又はC社のいずれも、上記の変更から十分な便益が得られると予想していないことから、補償費用を進んで負担しようと思われないと思われる場合もありうる。このような補償が、グループ全体のシナジーを得るために親会社P社によって決定されたグループ全体の再編の一部であり、独立企業間であれば、B社の補償はP社が負担すべきである、ということがありうる（ただし、例えば、B社の契約が終了又は再交渉されたにもかかわらず、B社が、終了又は再交渉のために負担した費用以上に、グループ全体のシナジーによって便益を得ている場合を除く。）。

### 第3部：再編後の関連者間取引の報酬

#### A. 事業再編と「構築」

##### A.1 一般原則：独立企業原則の同様な適用

9.123 独立企業原則及び本ガイドラインは、再編後の取引と、当初からそのような形で構築されていた取引とで、異なる形で適用されるものではなく、また、異なる形で適用されるべきではない。さもなければ、活動の再編を行う既存のプレイヤーと、事業の再編を行う必要なしに同一のビジネスモデルを実施する新規参入者との間で、競争上の歪みが生じるであろう。

9.124. 比較可能な状況も同様に扱われなければならない。適切な移転価格算定方法の選択と実際の適用は、当事者の機能分析及び契約条件の検討を含む比較可能性分析によって決定されなければならない。ある取極が、以前から存在した構築の再編の結果生じたものであるか否かにかかわらず、同一の比較可能性基準並びに移転価格算定方法の選択及び適用に関する同一の指針が適用される。

9.125 しかしながら、事業再編の状況は変更が伴うものであり、独立企業原則は、再編後の取引に対してのみならず、追加的な取引（再編時に発生し、機能、資産又はリスクの再配置によるもの）に対しても適用されなければならない。このような追加的な取引に対する独立企業原則の適用は、本章第2部において議論されている。

9.126 さらに、以下で議論されるように、事業再編の結果生じる取極の比較可能性分析によって、当初からそのような形で構築されていた取極の場合と比較して何らかの事実に係る差異があると明らかになることもあるだろう。このような事実に係る差異は、独立企業原則に対して、又は本ガイドラインの解釈及び適用のあり方に対して、影響を与えるものではないが、比較可能性分析に対して、したがってその適用結果に対して、影響を与えるかもしれない。再編前及び再編後の状況の比較に関し、第D節を参照されたい。

##### A.2 再編の結果生じた状況と当初からそのような形で構築されていた状況との間に事実に係る差異が存在する可能性

9.127 再編によって関連企業間の既存の取極が、ある取極に置き換えられる場合、新たに立ち上げられる事業の状況と比べ、再編対象会社の出発点においては、事実に係る差異があるかもしれない。このような差異は、例えば、再編後の取極の交渉が、従前より契約上及び商業上の関係がある当事者間で行われるという事実から生じることがありうる。このような場面では、事案の事実と状況（特に、このような従前の取極によって当事者に生じる権利と義務）によっては、こうしたことは、新たな取極の条件を、したがって、再編の又は再編後の取極の条件を交渉する際



に当事者が現実的に利用できる選択肢に影響を与えるだろう<sup>8</sup>。例えば、ある当事者が過去に「本格的販売会社」として優れた業績を上げることができており、マーケティング及び販売機能を全面的に遂行し、価値あるマーケティング上の無形資産を使用・開発し、かつ、その活動に伴う一連のリスク（例えば、在庫リスク、不良債権リスク及び市場リスク）を負担していたことが判明したとしよう。この当事者の販売契約の再交渉が行われて「リスク限定販売」契約に転換され、その契約のもとでは、海外の関連企業の監督のもとで限定的なマーケティング活動を行い、限定的なマーケティング上の無形資産を使用し、当該海外関連企業と顧客との関係において限定的なリスクを負担することになるとしよう。この再編対象の販売会社は、試用的な期間その他これに類する不利な条件を含まない取極の交渉を行うことも可能かもしれないが、新規の販売会社の場合、このような試用的な期間及び条件が一般的かもしれない。

9.128 当事者間に再編の前後で継続的な事業上の関係がある場合、以下の第 C 節で議論されるように、再編前の活動又は再編自体の条件と、再編後の取極の条件との間にも、相互関係があるかもしれない。

9.129 新たに立ち上げられた事業の立場と比較した、再編対象会社の出発点における差異は、事業上の確立されたプレゼンスに関係する場合もありうる。例えば、長年の「本格的販売会社」が「リスク限定的販売会社」に転換された状況を、そのグループがそれまで何ら商業上のプレゼンスを有していなかった市場に「リスク限定的販売会社」が設立された状況と比較した場合、この新規参入者には、転換された会社には必要とされない市場浸透活動が必要となるかもしれない。このことは、それぞれの状況における比較可能性分析及び独立企業間報酬の算定に影響を与えるかもしれない。

9.130 長年の「本格的販売会社」が「リスク限定的販売会社」に転換された状況を、「リスク限定的販売会社」が同じ期間に渡って市場に存在した状況と比較した場合も、当該「本格的販売会社」が再編以前に、以前から存在した「リスク限定的販売会社」が行っていなかったと思われる何らかの機能を遂行し、何らかの費用（マーケティング費用等）を負担し、何らかのリスクを負担し、かつ、何らかの無形資産の開発に寄与してきたために、差異が存在することもあるだろう。ここで生じる問題は、独立企業間であれば、このような追加的な機能、資産及びリスクは、転換前の販売会社の報酬にのみ影響を与えるはずであるのか、転換に伴って行われた移転に対する報酬を算定する際に考慮すべきであるのか（またその場合、どのように考慮すべきか）、再編対象の「リスク限定的販売会社」の報酬に影響を与えるはずであるのか（またその場合、どのように影響するか）、又はこれら三つの可能性が組み合わさっているのかということである。例えば、再編前の活動の結果、「本格的販売会社」が何らかの無形資産を所有することになったのに対して、長年の「リスク限定的販売会社」は所有していないということが判明したとする。この場合、独立企業原則の下では、このような無形資産について、これが「本格的販売会社」から海外の関連企業に移転されるのであれば、再編の際に報酬を支払うこと、あるいは、移転されないのであれば、再編後の活動の独立企業間報酬を算定する際にこれを考慮に入れることのいずれかが必要となるかもしれない<sup>9</sup>。

<sup>8</sup> 再編自体に対する独立企業間対価の決定において現実的に利用できる選択肢に関する議論について、パラグラフ 9.59～9.64 を参照。

<sup>9</sup> 無形資産の移転に対する独立企業原則の適用に関する議論については、パラグラフ 9.80～9.92 を参照。

9.131 再編に伴い、納税者がそれまで負担していたリスクが海外の関連企業に移転される場合、このリスク移転が再編後の活動から生じる将来のリスクにのみ関係するものであるのか、あるいは転換前の活動の結果として再編時点で既に存在するリスクにも関係するものであるのか検討することが重要であるかもしれない。すなわち、切離し（cut-off）の問題が存在する。例えば、ある販売会社は不良債権リスクを負担していたが、「リスク限定的販売会社」に再編された後はこれを負担しないことになっていると仮定し、かつ、この販売会社を、不良債権を負担したことがなかった長年の「リスク限定的販売会社」と比較するとしよう。双方の状況を比較する場合、転換の結果としての「リスク限定的販売会社」は、再編以前の本格的販売会社であった時期に生じた不良債権に係るリスクを依然として負担しているのか、それとも、転換時点で存在したものを含む全ての不良債権リスクは移転されたのか、ということを検討することが重要であるかもしれない。

9.132 これと同じ見解や問題は、他の種類の再編（販売活動、製造活動、研究開発活動又はその他の役務活動についての他の種類の再編を含む。）にも当てはまる。

## B. 事業再編の状況への適用：再編後の関連者間取引に対する移転価格算定方法の選択と適用

9.133 再編後の関連者間取引に対する移転価格算定方法の選択と適用は、取引の比較可能性分析に基づいて行わなければならない。再編後の取引に関係する機能、資産及びリスクが何であるのか、また、いずれの当事者が機能を遂行し、資産を使用し又はリスクを負担するのか、ということについての理解が不可欠である。そのためには、取引の双方の当事者（例えば、再編対象企業及びこれと取引を行う海外の関連企業）の機能、資産及びリスクについて情報が利用できる必要がある。「コミッションアール」や「限定的販売業者」といったレッテルをあてがわれた事業体が、時として、価値ある現地無形資産を所有していたり、重要な市場リスクを引き続き負担していたりすることが見受けられたり、「契約製造業者」というレッテルをあてがわれた事業体が、時として、重要な開発活動を遂行していたり、ユニークな無形資産の所有及び使用をしていたりすることが見受けられることから、分析は、再編対象企業にあてがわれたレッテルにとらわれず行われるべきである。再編後の状況において特に注意を払わなければならないのは、再編対象企業に実質的に残される価値ある無形資産及び重要なリスク（場合によっては、現地の、保護されない無形資産を含む。）の特定、並びにそのような無形資産及びリスクの配分が独立企業原則を満たしているかということである。リスク及び無形資産に関する問題は、本章第 1 部及び第 2 部で議論されている。移転価格算定方法の選択と、当事者のリスク・プロファイルとの関係についての議論に関し、特にパラグラフ 9.44～9.46 を参照されたい。

9.134 独立企業間でほとんど見られないビジネスモデルが再編によって実施される場合、再編後の取極は、潜在的な比較対象の特定に関して、一定の課題を提起するかもしれない。

9.135 可能性のある比較可能性調整が実施されることを条件に、比較対象（内部比較対象を含む。）が利用可能な場合がある。CUP 法が適用される可能性のある例の一つは、独立の立場で多国籍企業グループと取引を行っていた企業が買収され、この買収に続いて、取引の再編が行われ、当該取引がいまや関連者間取引となっているような場合であろう。比較可能性の 5 要素の検討及び関連者間取引と非関連者間取引とが異なる時点で行われることにより見込まれる影響の検討に従い、買収前の非関連者間取引の条件から、買収後の関連者間取引についての CUP が与えられ

るかもしれない。たとえ取引の条件が再編された場合であっても、事案の事実と状況に応じて、再編の際に行われた機能、資産又はリスクの移転に関して調整することが依然として可能かもしれない。例えば、いずれの当事者が不良債権リスクを負担するかという点に係る差異を説明するために比較可能性調整が行われるかもしれない。

9.136 CUP 法が適用される可能性のあるもう一つの例は、独立企業が行っている製造、販売又は役務活動と、再編対象の関連企業が行っている活動が比較可能な場合であろう。アウトソーシング活動に係る最近の動向からすれば、事案によっては、再編後の関連者間取引の独立企業間報酬を算定するために CUP 法を使用する根拠となる、独立したアウトソーシング取引を見つけることが可能かもしれない。もちろんこのことは、アウトソーシング取引が非関連者間取引としての資格を満たし、比較可能性の 5 要素の検討により、非関連者間取引であるアウトソーシングの条件と再編後の関連者間取引の条件との間に重大な差異が存在しないこと、又はそのような差異を排除するだけの十分な信頼性がある調整を実施できることのいずれかが十分に満たされることが条件となる。

9.137 比較対象取引が提案されている場合は、比較可能性分析を行って、関連者間取引と非関連者間取引との間の重大な差異（仮にある場合）の可能性を特定し、必要かつ可能な場合、そのような差異の調整が行われるよう確保することが重要である。特に、比較可能性分析によって、再編対象企業が引き続き価値ある重要な機能を実施していることや、再編後も「限定的」企業に残されているものの提案された比較対象取引には見られない現地無形資産又は重大なリスクが存在することが明らかになるかもしれない。再編された活動とスタートアップの状況が異なる可能性については、第 A 節を参照されたい。

9.138 潜在的な比較対象取引の特定は、情報の利用可能性において存在するかもしれない制限及び関連するコンプライアンスコストに留意しつつ（パラグラフ 3.2 及び 3.80 を参照）、事案の状況において、最も信頼できる比較対象データを見い出すことを目的として行われなければならない。データは、常に完全なものではないことが認識されている。また、比較対象のデータが見つからない事案もある。このことは、関連者間取引が独立企業間のものではないことを必ずしも意味しない。そのような場合、当事者が互いに独立企業の立場で取引をしたならば、関連者間取引の条件が合意されたであろうか否かを決定することが必要かもしれない。比較対象の選定のプロセスにおいて困難が生じうるにもかかわらず、全ての移転価格事案に合理的な解決を見つけることが必要である。パラグラフ 2.2 の指針に従い、比較対象のデータが少なく、不完全な場合であっても、事案の状況にとって最も適切な移転価格算定方法の選択は、特に機能分析によって決定される関連者間取引の性質と整合性のあるものでなければならない。

### C. 再編の対価と再編後報酬の関係

9.139 再編の対価と再編後の事業を営むことに対する独立企業間報酬との間に、重要な相互関係がある場合もあるかもしれない。これには、納税者が関連者に事業部門を売却し、その後当該納税者が、譲渡した事業の一部として当該関連者と取引を行わなければならない場合がありうるだろう。このような関係の一例は、アウトソーシングに関し、パラグラフ 9.99 に見られる<sup>10</sup>。

<sup>10</sup> パラグラフ 9.82～9.86 も参照。

9.140 他の例としては、製造・販売活動を行う納税者が販売活動を海外の関連企業に売却する再編を行い、以後、当該納税者は製造した製品を当該関連企業に販売するという場合があるだろう。海外の当該関連企業は、当該事業の取得・運営に対する投資により、独立企業間報酬を得ることができるかと期待するであろう。このような状況では、当該納税者は、海外の当該関連企業との間で、事業に対して独立企業間で支払われるであろう前払い対価の一部又は全部の受け取りを放棄し、その代り、前払い対価が支払われていた場合に当該関連企業が同意するであろう価格よりも高い価格で当該関連企業に製品を販売することにより、比較可能な財務上の便益を長期に渡って受け取ることに合意するかもしれない。あるいは、両者は、製造される製品の将来の移転価格を他の場合であれば設定されていたと思われる価格よりも低くすることによって、その一部を相殺した前払い対価の支払いを設定することに同意するかもしれない。独立企業間において再編自体に対価が支払われたと思われる状況に関する議論については、本章第2部を参照されたい。

9.141 つまり、納税者が、以前は当該納税者が実施していた活動を行う海外の関連企業との間で、サプライヤーとして継続的な事業関係を持っている状況では、当該納税者と海外の当該関連企業には、その関係を通じて経済上及び商業上の便益（例えば、物品の販売価格）を得る機会があり、そのような関係によって、事業の移転に対する前払い資本支出による補償が放棄された理由が説明できるかもしれないし、製品に対する将来の移転価格が、再編事業が行われなかった場合に合意されたと思われる価格と異なる理由が説明できるかもしれない。しかしながら、実務上、そのような取極を構築し、監視することは困難かもしれない。納税者は、対価支払いの形式を、前払いであれ、ある期間に渡る支払いであれ、自由に選択できる。これに対し、税務当局は、取極を検討する際に、再編自体についての放棄された報酬（もしあれば）を考慮するために、再編後活動の対価がどのような影響を受けた可能性があるか知りたいと考えるであろう。このような場合、特に、税務当局は、再編の独立企業間対価と再編後取引の独立企業間対価のそれぞれの評価について提供を受ける一方で、取極の全体を検討したいと考えるであろう。

#### D. 再編前後の状況の比較

9.142 関連する問題は、関連者間取引の当事者が再編の前後で実際に得た利益について行うことができる比較の役割である。特に、再編対象企業の再編前利益を参照し、特定の機能、資産及びリスクの移転又は放棄を反映するよう調整を加えて、その再編後の利益を決定するのが適切であるかということが問題となりうる<sup>11</sup>。

9.143 このような前後比較に係る重要な論点の一つは、OECDモデル租税条約第9条が非関連者間取引の間で行われるべき比較を定めていることを考えれば、再編後の関連者間取引で得られる利益を再編前の関連者間取引で得られる利益と比較することは十分ではないということである。納税者の関連者間取引を他の関連者間取引と比較することは、独立企業原則の適用とは無関係であり、したがって、税務当局によって移転価格調整の基礎として用いられるべきではないし、あるいは、納税者によって移転価格設定方針を裏付けるために用いられるべきではない。

9.144 前後比較に関するもう一つの論点は、再編対象企業が失った機能、資産及びリスクが常に他の当事者に移転されるわけではないということに留意した上で、これらの機能、資産及びリ

<sup>11</sup> これは、本章第2部で議論される潜在的利益に関する問題とは別のものである。

スクのバスケットを評価するのが難しそうであるということである。

9.145 このような問題が指摘されているものの、事業再編において、前後比較は、再編自体を理解する上で一定の役割を果たすことがあり、当事者間の損益配分の変更の原因となった変化を理解する上で、部分的に前後の比較可能性分析（機能分析を含む。）となりうる。実際、再編前に存在した取極及び再編自体の条件に関する情報は、再編後の取極が実施されている状況を理解し、そのような取極が独立企業間のものであるかを評価する上で不可欠でありうる。また、それは、再編対象企業にとって現実的に利用可能な選択肢を明らかにすることも<sup>12</sup>ある。

9.146 再編前後の事業の比較可能性分析（機能分析を含む。）によって、一部の機能、資産及びリスクは移転されたが、他の機能は、海外の関連企業のため契約に基づき「限定的」企業によって引き続き行われている、ということが明らかになるかもしれない。海外の関連企業と「限定的」企業のそれぞれの役割を慎重に検討することで、事案の状況において最も適切な移転価格算定方法が何か、例えば、「限定的」企業と海外の関連企業の実際リスク及び無形資産を考えた場合に残余利益の全体を海外の関連企業に配分することが適切であるか否か、ということが決定されることになる。

9.147 また、例えば、再編が買収に伴うものである場合のように、再編前の取引が関連者間のものではないために前後比較が可能となる場合もあるし、再編前の独立企業間取引と再編後の関連者間取引の差異を説明できるだけの信頼性のある調整が可能なる場合もあるだろう。パラグラフ 9.135 の例を参照されたい。そのような非関連者間取引が信頼できる比較対象を提供するものであるか否かということは、パラグラフ 3.2 の指針に照らして評価されるべきであろう。

## E. ロケーション・セービング

9.148 ロケーション・セービングは、多国籍企業グループが活動の一部を、当初活動を行っていた場所よりもコスト（人件費、不動産コスト等）が低い場所に再配置する場合に得ることができる。その際、再配置に伴い見込まれるコスト（例えば、既存の事業の終了費用、新たな場所により高くなるかもしれないインフラコスト、新たな事業では市場との距離が離れるためより高くなるかもしれない輸送コスト、現地従業員の研修費用等）を考慮に入れるものとする。ロケーション・セービングを得ることを目的とした事業戦略が再編の事業上の理由として挙げられている場合、パラグラフ 1.59～1.63 での議論が関係する。

9.149 事業再編後に重大なロケーション・セービングが得られる場合、ロケーション・セービングは当事者間で共有されるべきであるのか、またその場合どのように共有すべきかという問題が生じる。その答えは、明らかに、同様な状況において独立企業であればどのような合意を行っ

<sup>12</sup> 現実的に利用可能な選択肢に関する議論について、パラグラフ 9.59～9.64 を参照。また、再編から生じる状況と当初からそのようなものとして構築されていた状況の事実に係る差異の可能性に関する議論、及びそのような差異が当事者が新たな取極の条件を、したがって再編の又は再編後の取極の条件を交渉する際に現実的に利用可能な選択肢にどのような影響を与えるかに関する議論について、パラグラフ 9.127～9.132 を参照。

たかによる。独立企業間で合意されたと思われる条件は、通常、各当事者の機能、資産及びリスク、並びにそれぞれの交渉力によって決まるであろう。

9.150 例として、ブランド名のある衣料のデザイン・製造・販売を行う企業を挙げる。製造工程は基本的なものであるが、ブランド名は、知名度が高く、極めて価値の高い無形資産であるとしよう。当該企業は人件費の高い A 国で設立されているが、A 国での製造活動を閉鎖し、これを人件費の大幅に低い B 国にある関連会社に再配置することを決定したとしよう。A 国の当該企業は、ブランド名に対する権利を維持し、引き続き衣料のデザインを行う。この再編後、衣料は、B 国の当該関連会社が契約製造の取極に基づいて製造する。この取極には、当該関連会社が保有する又はこれにライセンスされる重要な無形資産の使用も、B 国の当該関連会社による重要なリスクの負担も、一切含まれていない。衣料は、B 国の当該関連会社によって製造された後、A 国の当該企業に販売され、当該企業が第三者たる顧客に販売する。この再編によって、A 国の当該企業と B 国の当該関連会社で構成されるグループが重大なロケーション・セービングを得ることが可能だとしよう。この場合、このロケーション・セービングは、A 国の当該企業に帰属するべきか、B 国の当該関連会社に帰せられるべきか、あるいは両者に（その場合、どのような比率で）帰属するべきかという問題が生じる。

9.151. このような例では、再配置された活動が極めて競争が激しいものであるとすると、A 国の当該企業には、B 国の当該関連企業又は第三者たる製造企業のいずれかと取引するという、現実的に利用できる選択肢がありそうである。その結果、独立企業間であれば第三者が当該企業のために進んで衣料を製造したと思われる条件を決定するための比較対象のデータを見つけることが可能なはずである。そのような状況では一般に、独立企業である契約製造業者であれば、それに帰属するロケーション・セービングは、仮にあったとしても皆無に等しいであろう。そうでなければ、関連製造業者が置かれる状況は、独立製造業者の状況とは異なるものとなり、独立企業原則に反することになるであろう。

9.152 もう一つの例として、X 国の企業が極めて専門的なエンジニアリングサービスを独立系の顧客に提供しているとしよう。当該企業は、品質基準が高いことで極めて有名である。当該企業は、その独立系の顧客に対して時間当たりの固定料金を請求しており、この料金は、同じ市場で競合他社が同様のサービスに対して請求する時間当たり料金と同等である。X 国では有能なエンジニアの賃金が高いと仮定しよう。その後、当該企業は、同様な能力を持つエンジニアを大幅に安い賃金で雇うことができる Y 国に子会社を設立して、エンジニアリング作業の大部分を Y 国の当該子会社に下請に出し、それによって、当該企業と当該子会社からなるグループに重大なロケーション・セービングが与えられている。顧客は引き続き、X 国の当該企業と直接取引を行っており、この下請の取極を必ずしも意識してはいない。しばらくの間、X 国のこの有名企業は、エンジニアのコストが大幅に低下したにもかかわらず、自社のサービスに対して従来通りの時間当たり料金を請求し続けることができる。しかしながら、一定の期間が過ぎれば、競争圧力により、時間当たり料金を引き下げ、ロケーション・セービングの一部を顧客に還元せざるを得なくなる。このような場合でも、独立企業間のロケーション・セービングが多国籍企業グループ内のいずれの当事者に帰せられるべきか、つまり Y 国の当該子会社であるか、X 国の当該企業であるか、又はその両者であるか（その場合、どのような比率によるか）という問題が生じる。

9.153 この例では、問題となっている種類のエンジニアリングサービスに対する需要が多く、Y 国の当該子会社が、必要な品質基準を満たすサービスを提供できる唯一の会社であることから、X 国の当該企業には、このサービス提供者を利用する以外の選択肢は多くないということがあり

うるであろう。Y 国の当該子会社はその技術的ノウハウに応じた価値ある無形資産を開発しているということもありうる。そのような無形資産は、下請け契約による役務に対する独立企業間報酬を算定する際に考慮される必要があるだろう。適切な状況（例えば、X 国の当該企業と Y 国の当該子会社の双方が使用する無形資産のような極めてユニークな貢献がある場合）においては、取引単位利益分割法の使用が検討されるかもしれない。

## F. 事例：集中購買機能の遂行

9.154 本節では、集中購買機能の遂行に関する事例における独立企業原則の適用について説明する。ここでは、比較可能性分析が重要であり、特に、シナジー、コスト節減その他の統合効果の創出に当たって各当事者が担う役割を理解するため、機能分析が重要となる。以下に列挙している例は、考えられる状況を網羅することを目的としたものではなく、最も頻繁に見られるものだけを対象としている。どの移転価格算定方法が最も適切であるかは、事案の事実と状況によるであろう。特に、購買機能の集中化によって創出されるコスト節減又は非効率をどの当事者に配分するかは、各事案の特定の状況によるであろう。

9.155 ある多国籍企業グループが集中購買会社を設立し、この会社は、グループ内の全ての製造工場によって製造過程で使用される原材料の購入に関する交渉を第三者のサプライヤーと行うとしよう。特に、製造工場及び集中購買会社それぞれの機能分析、及びそれらの間で合意された契約条件により、様々な報酬体系及び移転価格算定方法が考えられうる。

9.156 まず、CUP 法が適用可能な場合があるだろう。この集中購買会社が第三者のサプライヤーから原材料を購入し、製造工場に売却するとしよう。この原材料が商品市場で取引されている場合、CUP 法が適用できるかもしれない（パラグラフ 2.18 を参照）。また、事実と状況の検討及び関連者間取引と非関連者間取引とが異なる時点で行われることによる影響の検討を条件として、集中購買会社が介在する以前に製造工場によって支払われていた価格、又は独立企業によって比較可能な原材料について支払われる価格が、製造会社が集中購買会社から原材料を購入する際の価格を決定するための比較可能な非関連者間価格として使用されることもあるだろう。しかしながら、そのような比較可能な非関連者間価格は、調整が行われていない場合、コスト節減が全て集中購買会社に帰せられることを意味するであろう。パラグラフ 9.154 で述べられているとおり、それが独立企業間の条件であるか否かを決定することは、ケースバイケースで行われなければならない。事案の状況においてそれが決定された場合、コスト節減の一部が製造会社に配分されるべきであり、それに応じて、CUP が調整されるべきか及び調整できるかという問題が生じるであろう。

9.157 例えば、原材料の価格が変動し、集中購買会社の設立前に製造会社が支払っていた価格が参考とならない等のために、CUP 法が使用できない場合、原価基準法が検討されるかもしれない。例えば、集中購買会社は、第三者のサプライヤーから原材料を購入し、コストプラスで（すなわち、集中購買会社の新たな原材料購入価格に独立企業間のマークアップを上乗せして）製造工場に販売することがあるかもしれない。そのような場合、集中購買会社に帰せられるマークアップ率は、比較可能な独立企業間取引活動で得られるマークアップ率と比較可能なものであるべきである。

9.158 場合によっては、集中購買会社がサプライヤー又は購入者（又は双方）の代理人として行動し、サプライヤー又は購入者（又は双方）が支払う手数料によって報酬を受けることもある。これは、集中購買会社は、第三者たる販売会社と交渉を行うが、在庫の所有権を有しないというケース、すなわち、製造工場は、引き続きサプライヤーから直接原材料を購入するが、集中購買会社の活動及び当該取極での製造工場のグループへの参加のおかげで得られる割引価格で購入できるというケースであろう。手数料は、供給量（特に、サプライヤーが支払う場合）又は得られた割引額（特に、製造工場が支払う場合）に比例するかもしれない。この手数料は、類似の状況において独立企業が比較可能な代理店機能に対して請求すると思われる手数料と比較可能なものであるべきである。

9.159 集中購買会社の観点からは独立企業間の原価マークアップ又は手数料と一見したところと思われるものが、実際には、製造会社にとって、自社で実現できる価格よりも高い購買価格になっている、ということも起こるかもしれない。製造会社に生じるコスト増が重大である場合（例えば、集中購買会社を経由する製品群に対して繰り返し重大な影響を与える場合）、独立した製造会社はそのような高い価格の支払いに合意したと思われるか、その経済的根拠は何か、あるいは、独立企業間であれば集中購買会社はこの非効率性の一部又は全部を製造会社に対する販売価格の割引によって負担すべきであるか、という問題が生じる。その答えは、事案の事実と状況によって決まることになる。分析の鍵は、当事者（製造会社及び集中購買会社）が集中購買機能の実施から合理的に期待できる便益の決定、及び当事者にとって現実的に利用可能な選択肢（妥当であれば、期待される便益が他の選択肢のものほど魅力的でない場合、集中購買に参加しないという選択肢を含む。）の決定となる。便益が当事者によって合理的に期待できるものであった場合、鍵となるのは、集中購買会社の明白な非効率性の理由及び集中購買会社が事業を行う契約条件を分析すること、並びに製造会社及び集中購買会社の機能分析、特にそのような非効率性に至った決定におけるそれぞれの役割及び責任の機能分析になる。この分析により、何れの当事者にどの程度非効率性のコストを配分すべきかを決定することが可能となるはずである。この分析によって、非効率性が集中購買会社に配分されるべきであると示された場合、配分を行う方法の一つは、製造会社に対する販売取引の価格について CUP を参照して設定する、すなわち比較可能な状況において比較可能な供給製品の自由市場で製造会社可以实现できる価格を基準とすることであろう。ただしここから、非効率性は特に事情がなければ集中購買会社に配分されるべきであるとか、あるいはプラスのシナジー効果は常にグループのメンバー間で分配されるべきであるという推論が引き出されるべきではない。

9.160 最後に、購買機能の集約化によって生じるコスト節減（又はコスト）が、利益分割の形によって、集中購買会社と製造工場の間で分配される場合もあるかもしれない。



## 第4部：実際に行われた取引の認識

### A. 序論

9.161 いかなる移転価格分析においても重要な出発点は、検討対象の関連者間取引を正しく特定し、性格付けることである。パラグラフ 1.64～1.69 では、関連者によって行われた実際の取引の妥当性を扱っており、また、移転価格算定において納税者が提示した取引を税務当局が認識しないことが合法的かつ適切となる例外的な状況について、議論している。

9.162 パラグラフ 1.64～1.69 は、OECD モデル租税条約第 9 条の対象となる移転価格調整（すなわち、独立企業原則に基づく調整）を行う上での、取引の否認に限定されている。これらは、ある国が国内法の下で取引の性格付けを異なる形で行う権限について、何ら指針を提供するものではない。国内法上の濫用防止ルールと条約との関係に関する議論は、OECD モデル租税条約第 1 条コメンタリーに見られる（特に、同コメンタリーのパラグラフ 9.5、22 及び 22.1 を参照）。

9.163 多国籍企業は、その企業自身がふさわしいと考えるように自社の事業を自由に組織できる。税務当局には、多国籍企業に対して、その構築をどのように設計すべきか又はその事業活動をどこに配置すべきかを指示する権利はない。多国籍企業に対して、特定の水準の事業活動をある国に保有する又は維持するよう強制することはできない。この点で、多国籍企業は、自身にとっての最良の商業的利益と経済的利益のために行動する自由を持つ。これを決定する際には、税務上の考慮も一つの要素となるであろう。ただし、税務当局は、条約、特に OECD モデル租税条約第 9 条の適用の下で、多国籍企業によって定められた構築の税務上の結果を決定する権利を有する。このことは、税務当局は、必要な場合、OECD モデル租税条約第 9 条に基づく移転価格調整、又は国内法（例えば、一般的又は特定の濫用防止ルール）で認められた他の種類の調整を、そのような調整が条約上の義務に合致する範囲で行うことができる、ということの意味する。

### B. 実際に行われた取引、契約条件の役割、パラグラフ 1.64～1.69 と本ガイドラインの他の箇所との関係

9.164 第 9 条との関連において、関連者間取引に対する独立企業原則の適用の検証は、関連者によって実際に行われた取引から始めるべきであり、そこでは、契約の条件が重要な役割を果たす（パラグラフ 1.64 を参照）。ただし、パラグラフ 1.47～1.51 及び 1.64～1.69 で認識されているように、このような契約条件の検討だけでは十分ではない。

9.165 OECD モデル租税条約の第 9 条によれば、税務当局は、関連者間取引の条件が独立企業間で合意されたであろう条件と異なる場合、納税者の利得を調整することができる。実務上、移転価格調整は、企業の利得の調整のうち、関連者間取引の価格又はその他の条件（例えば、支払条件又はリスク配分）の調整によるものである。このことは、あらゆる移転価格調整が（調整が関連者間取引の価格に対するものであれ、その他の条件に対するものであれ、あるいは、パラグラフ 3.11 及び 6.18 の指針に基づき、パッケージとして提示された取引を個別に評価した結果としてのものであれ）、パラグラフ 1.64～1.69 に基づく関連者間取引の否認とみなされるべきであることを意味するものではない。実際には、そのような調整は、比較可能性の検討の結果であるか

もしれない（特に、パラグラフ 1.33 を参照）。パラグラフ 1.48～1.54 では、契約条件が取引の経済的実質と整合性がない場合又は契約条件が当事者の行動と一致していない場合において、税務当局が契約条件に異を唱える可能性に関する指針が示されている。

9.166 関連企業間の取引におけるリスクの配分が独立企業間のものであるか否かをどのように決定するかについての議論は、本章第 1 部に見られる。パラグラフ 9.11 で議論されているように、第 9 条との関連におけるリスクの検討は、当事者間の契約条件の検討から始まるが、これは、一般的にそれによって当事者間のリスク負担が決まるためである。しかしながら、パラグラフ 1.48～1.54 で指摘されているように、関連者間の主張されているリスク配分が尊重されるのは、それが取引の経済的実質に一致している範囲に限られる。したがって、関連企業間のリスク配分及びそれによる移転価格の結果を検討する際には、契約条件の検討だけではなく、関連企業が契約上のリスク配分を遵守しているか、及び契約条件が独立企業間のリスク配分を定めるものであるかについて検討することが重要である。後者を評価する際に役割を果たす二つの重要な要素は、比較可能なリスク配分について比較可能な独立企業間取引から得られる証拠が存在するかということ、及び、そのような証拠が存在しない場合、そのリスク配分は商業上意味のあるものか（特にリスクがそれをよりコントロールしている方の当事者に配分されているか）ということである。パラグラフ 9.34～9.38 では、関連者間取引における比較可能性調整の実施とリスク配分の否認との相違に関する説明、及びパラグラフ 1.49 の指針とパラグラフ 1.64～1.69 の指針との関係に関する議論が述べられている。

9.167 同様の論法は、本章第 2 部において、既存の取極の終了又は重大な再交渉に対する補償の権利に関して展開されている。パラグラフ 9.103 は、終了、不更新又は実質的な再交渉の対象となる取極が正式に文書化されて補償条項を定めているかを検討することに加えて、当該取極の条件及び補償条項又は他の形態の保証の存在若しくは不存在の可能性（これが存在する場合、当該条項の条件）が独立企業間のものであるかを評価することが重要かもしれないと指摘している。

## C. 事業再編の状況への本ガイドラインのパラグラフ 1.64～1.69 の指針の適用

### C.1 例外的な場合にのみ否認

9.168 パラグラフ 1.64～1.69 は、明示的に、実際の取引又は取極の否認を例外的な場合に限定している。このことは、取引の否認が、標準ではなく、次の一般原則に対する例外であることを示している。すなわち、関連者間取引に対する税務当局の調査は、通常、関連企業によって構築されたとおりに、関連企業によって実際に行われた取引に基づいて行われるべきであるという一般原則である<sup>13</sup>。この文脈における「例外的」という用語は、「まれな」又は「異例な」という意味に類似している。それは、ほとんどの場合において、実際に行われ構築された取極についての独立企業間価格を決定することによって第 9 条の独立企業原則が充足されることが期待されているということを反映している。

<sup>13</sup> パラグラフ 1.53 で指摘されているとおり、当事者の行動が契約条件と一致しているか、あるいは、当事者の行動により契約条件が遵守されていないこと又は契約条件が仮装であることが示唆されるかを審査することが重要である。そのような場合には、真の取引条件を確定させるために、さらなる分析が必要となり、価格調整はその解決にならないこともある。

9.169 パラグラフ 1.64～1.69 に従い、全ての事実及び状況を考慮し、以下のことが結論付けられる場合には、税務当局が、取引又は取極についての当事者による性格付け又は構築を否認することは、例外的に適切であるかもしれない。

- 取引又は取極の経済的実質がその形式と異なる（第 C.2 節）。又は、
- 比較可能な状況において独立企業であれば、関連企業が行ったようには、取引又は取極の性格付け又は構築をしないと考えられ、かつ、当該取引又は当該取極について、独立企業間価格を信頼できるようには決定できない（第 C.3 節及び第 C.4 節）。

これら双方の状況とも、取引又は取極についての当事者による性格付け又は構築が、独立企業間では存在しないであろう条件の結果とみなされる場合である。

### C.2 取引又は取極の経済的実質の決定

9.170 取引又は取極の経済的実質は、取引又は取極の経済的及び商業的な事情、実務的及び事業上の観点からのその目的及び効果、当事者の行動（当事者によって遂行された機能、使用された資産及び引き受けられたリスクを含む。）といった、全ての事実と状況を精査することによって決定される。

### C.3 取極が独立企業であれば採用したのか否かの決定

9.171 パラグラフ 1.65 の第二の状況は、明示的に、関連企業によって採用された取極が「商業上合理的に行動する独立企業によって採用されたであろうものとは異なる」という状況について言及している。パラグラフ 9.163 に従えば、税務当局は、通常、納税者が自己の事業上の取極の構築方法に関して行う事業上の決定に介入すべきではない。したがって、関連者間取引が商業上合理的ではないという決定は、極めて慎重に行われなければならないものであり、関連企業間取極を否認する結果となるのは、例外的な状況に限られなければならない。

9.172 信頼できるデータによって、比較可能な非関連者間取引が存在することが示される状況では、関連企業間のそのような取引は商業上の合理性を欠くであろうと主張することはできない。関連企業間取極の独立企業間価格を証拠付ける比較対象のデータの存在は、比較可能な状況における独立企業にとって商業上の合理性があるということを証明する。しかし他方で、ある関連企業の取極が独立企業間では見られないという事実だけでは、それ自体で、その取極が独立企業間のものではないとか商業上の合理性がないということを意味するものではない（パラグラフ 1.11 を参照）

9.173 事業再編は、当該企業がまさしく多国籍企業グループであるという事実及び統合的な方法で活動ができるという事実を機に、しばしば、独立企業間ではあったとしてもほとんど見られないようなグローバルなビジネスモデルを多国籍企業グループが実施することにつながる。例えば、多国籍企業グループは、独立企業間では見られない、グローバルなサプライチェーンや集中化さ

れた機能を実施するかもしれない。したがって、そのようなビジネスモデルが、商業上合理的に行動する独立企業であれば実施したであろう類のものであるか否かを評価することは、しばしば困難である。このような比較対象の欠如は、そのようなグローバルなビジネスモデルの実施が商業上の合理性がないものと自動的にみなされるべきということを当然のことながら意味しない。

9.174 検証されるべきことは、(当該取極によって採用された)結果が、独立企業の通常の商業的行動に起因するであろう結果と適合しているか否かである。それは、独立企業が取極の条件を交渉し合意する上で行動するのと同様に関連企業が実際に行動することを要求するという意味での行動テストではない。したがって、再編に合意する際に関連企業が実際に現実の交渉を行ったか否か又は単に多国籍企業グループ全体にとっての最善の利益となるよう行動したか否かということは、商業上合理的に行動する独立企業であれば当該取極が採用されたであろうか否か又は独立企業間価格が達成されたか否かを決定するものではない。

9.175 独立企業原則の適用は、独立企業が、明らかにより魅力的な選択肢が見られるときには、取引を行わないであろうという考え方に基づいている。パラグラフ 9.59~9.64 を参照されたい。そこで議論されているとおり、現実的に利用可能な選択肢についての検討は、取極の独立企業間価格を決定することに関係しうる。また、それは、関連企業によって採用された取極が、商業上合理的に行動する独立企業によって採用されたであろう取極と異なるか否かについての問題にも関係しうる。実際に採用された取極について独立企業間価格を信頼性を持って決定することができず、当該取極が商業上合理的に行動する独立企業によって類似の状況で採用されなかったであろうということが結論付けられる例外的場合が存在するかもしれない(第 C.4 節を参照)。

9.176 独立企業であれば、現実的に利用可能で明らかにより魅力的な代替的選択肢(再編を行わないという選択肢を含む。)が見られる場合には、再編取引を行わないであろう。独立企業間であれば明らかにより魅力的であろう現実的に利用可能なその他の選択肢を当事者が有していたか否かを評価するに当たっては、再編についての全ての関連する条件、当事者の権利その他の資産、再編自体の対価若しくは補償、再編後の取極に係る報酬(本章第 2 部及び第 3 部の議論のとおり)並びに多国籍企業グループへの参加から生じる商業的状況(パラグラフ 1.11 を参照)に対して、十分な注意が払われるべきである。

9.177 再編についての商業上の合理性を評価する際、一つの取引を独立して見るべきか、それとも、経済的に相互に関係するその他の取引を考慮しつつ、それをより広い文脈で精査すべきか問題が生じるかもしれない。再編全体の商業的合理性を見ることは、通常、適切であろう。例えば、無形資産の開発と使用に関する取極に対する変更が関係する、より広範な再編の一部としての無形資産の売却を精査する場合、当該無形資産の売却についての商業上の合理性は、当該変更と独立して検討されるべきではない。他方、再編が、経済的に相互に関係しない複数の要素又は事業的側面に対する変更が関係する場合には、特定の変更についての商業上の合理性は、分離して検討される必要があるかもしれない。例えば、ある再編は、グループの購買機能の集中化及び購買機能には関係しない価値ある無形資産の所有の集中化が関係するかもしれない。そのような場合、購買機能の集中化及び価値ある無形資産の所有の集中化についての商業上の合理性は、互いに分離して評価される必要があるかもしれない。

9.178 多国籍企業グループが再編することについて、グループレベルでの事業上の理由がありうる。しかしながら、独立企業原則が、多国籍企業グループの構成員を、単一の統合された事業

体の切り離せない部分としてではなく、分離した事業体として取り扱っているということは、再度強調に値する（パラグラフ 1.6 を参照）。その結果、再編に係る取極がグループ全体にとって商業上意味があるということだけでは移転価格の観点からは十分ではないのであり、取極は、権利その他の資産、当該取極による期待便益（すなわち、再編後取極の対価及び再編自体についてのあらゆる対価の支払い）及び現実的に利用できる選択肢を考慮し、個々の納税者のレベルにおいて独立企業で行われるものでなければならない。

9.179 再編が多国籍企業グループ全体にとって商業上の合理性がある場合、参加する個々のグループ構成員にとって独立企業で行われるものであるというため適切な移転価格（すなわち、再編後取極の対価及び再編自体についてのあらゆる対価の支払い）が通常は利用できるであろうということが期待される。本章第 2 部第 B 節を参照されたい。

#### C.4 取引又は取極が独立企業間価格の解決となっているか否かの決定

9.180 パラグラフ 1.65 で議論されている第二の状況の下、2 番目の基準は、「実際の構築が税務当局による適切な移転価格の決定を実務上妨げる」というものである。独立企業間で取引又は取極が見つからないかもしれないという事実及び当該取引又は当該取極を行う納税者の商業的合理性に関して税務当局が疑いを抱いているかもしれないという事実にかかわらず、当該事案の状況において適切な移転価格（すなわち、取引又は取極の両当事者についての機能分析を含む比較可能性分析を考慮に入れた独立企業間価格）に到達することができる場合、当該取引又は当該取極は、パラグラフ 1.65 の第二の状況に基づき否認されないであろう。そうでない場合、税務当局は、パラグラフ 1.65 の第二の状況に基づき、取引又は取極を否認する事案であると決定するかもしれない。

#### C.5 税目的の関連性

9.181 OECD モデル租税条約第 9 条に基づき、事業再編に係る取極が税務上の便益を得る目的によって動機付けられているという事実は、それ自体では、それが独立企業間の取極ではないという結論を正当化しない<sup>14</sup>。税に関する動機又は目的の存在は、それ自体では、パラグラフ 1.64～1.69 に基づき、当事者の取極についての性格付け又は構築を否認することを正当化しない。

9.182 機能、資産又はリスクが実際に移転されている場合、節税を行うために再編することには、多国籍企業グループにとって第 9 条の観点から商業上の合理性がありうる。しかしながら、このことは、再編によって影響される納税者の事業体レベルで、独立企業原則が充足されるか否かということとは関係はない（パラグラフ 9.178 を参照）。

#### C.6 パラグラフ 1.64～1.69 に基づく否認の結果

<sup>14</sup> パラグラフ 9.8 で示したとおり、国内法上の租税回避防止ルールは、本章の範囲には含まれない。

9.183 パラグラフ 1.65 の第一の状況に基づき、取引の経済的実質がその形式とは異なる場合、税務当局は、当該取引についての当事者による性格付けを否認し、その実質に従って再性格付けをするかもしれない。

9.184 第二の状況に関しては、パラグラフ 1.65 は、ある取引の否認の例を挙げており、当該取引を商業用資産の移転として尊重することが適切であるかもしれないが、それでもなお、税務当局としては、単に価格を参照するのではなく、当該移転に係る条件全般を、資産の移転が独立企業の取引であったならば合理的に期待できたであろう条件に一致させることが適切であろうとしている。そのような場合、税務当局は、商業上合理的な形で取極の条件を調整することに努めるであろう。

9.185 両方の状況において、第 9 条は、独立企業間で取引する当事者の経済的及び商業的実態に従って取引が構築された場合に設定されたであろう当事者の条件を反映させるために、条件について調整を行うことを認めている（パラグラフ 1.66 を参照）。そうする場合、税務当局は、独立企業原則を適用する際に、契約の背後にある真の実態が何であるか判断しなければならないであろう（パラグラフ 1.67 を参照）。

9.186 パラグラフ 1.68 は、税務当局が、構築されたとおりの関連者間取引が独立企業原則を満たすか否かを判断するため、独立企業間で代替的に構築された取引を参照することが有益であると考えられるかもしれない場合についての指針を提供している。特定の選択肢からの証拠を考慮することができるか否かは、特定の事案の事実と状況（関連者間取引と選択肢の間の差異を説明するために必要な調整の数と正確性や、利用できるかもしれないその他の証拠の質を含む。）によるであろう。

9.187 当該指針は、税務当局が、否認された取引を、できる限り事案の事実に近いように適合させ（すなわち、再編の結果、納税者の事業に加えられた機能的変化に適合したもの）、できる限り事案の経済的実質に適合させ、かつ、独立当事者の商業的実態に従って取引が構築されていたならば生じたであろう結果を反映させるような代替的な性格付け又は構築に置き換えるよう努めるであろうということを示唆している。例えば、再編に係る取極の一つの要素が工場の閉鎖を伴う場合、再編についてのいかなる再性格付けも、当該工場がもはや稼動していないという実態を無視することができない。同様に、再編の一つの要素が、実質的な事業の機能についての実際の再配分を伴う場合、再編についてのいかなる再性格付けも、当該機能が実際に再配分されたという事実を無視できない。別の例として、再編に係る取極が、二者間の資産の移転を伴う場合においては、当該移転の性格を、できる限り当該事案の事実に近いように適合させる代替的性格に置き換えることが適切であるかもしれない（例えば、当該資産の全ての権利につき主張されている移転は、当該資産の単なるリース又はライセンスとして再性格付けされるかもしれないし、あるいは、その逆もあるかもしれない。）が、再編に係る取極についてのいかなる否認も、当該資産の移転が二者間で発生したということ反映する必要があるであろう。

## D. 設例

### D.1 例 (A) : 本格的販売会社から「無リスク」販売会社への転換

9.188 Z社は、有名な高級装飾品販売会社である。同社は、価値ある商号、価値ある販売拠点及びサプライヤーとの価値ある長期契約を保有している。ある多国籍企業グループによって同社が買収されるものとする。当該多国籍企業グループは、グローバルなビジネスモデルによって運営されており、このモデルでは、商号及びその他の価値ある無形資産は全てV国のV社が保有し、主要なサプライヤー契約は全てW国のW社が保持して、同社がグループ全体のサプライヤー契約の管理に責任を持つこととなっており、また、販売拠点は全てX国の不動産会社が所有している。買収直後に、当該グループはZ社の再編を行うことを決定し、同社の商号をV社に、価値あるサプライヤー契約をW社に、販売拠点をX社に移転し、全てに対して一括で支払いを行うことにしている。この移転の結果、Z社は、いまやW社のためのコミッションエージェンシーとして営業している。Z社の再編後の潜在的利益は、再編前のものと比較して急激に減少している。当該多国籍企業グループの担当者は、この再編の事業上の理由は、Z社の経営モデルを当該多国籍企業グループの経営モデルと揃えることであり、この点が、買収取引の主要な要素の一つであったと説明している。Z社の経営陣は、既に行われていたことから、この再編を受け入れるより他に選択の余地がなかった。このことは、商号、契約及び販売拠点の移転については、独立企業間の価格設定がなされたこと、また、再編後の活動に対する報酬についても、独立企業間の価格設定がなされたことを示している。

9.189 本事例において、当事者の実際の行動が再編の形式に合致していると仮定すると、取極の経済的実質は、当事者が性格付けと構築をした内容と異ならないであろう。再編自体及び再編後の活動に対する独立企業間価格の決定は、各当事者にとって独立企業間の結果となるであろうと期待され、そこでは再編に係る取引が認識されることになるであろう。

### D.2 例 (B) : 価値ある無形資産のペーパーカンパニーへの移転

9.190 ある多国籍企業が製造及び販売している製品の価値は、製品の技術的特徴ではなく、むしろブランド名と知名度によって決定されている。当該多国籍企業は、慎重に策定し多額の経費をかけたマーケティング戦略を実施することにより、価値の高いブランド名を開発することで、自社を競合他社と差別化したいと考えている。それらのブランド名は、A国のA社が保有する。世界的マーケティング戦略の策定、維持及び実施は、当該多国籍企業の主なバリュードライバーであり、これは、A社本部の125名の従業員によって遂行されている。これらのブランド名の価値により、同社の製品は、高い消費者価格を実現している。また、A社本部は、グループ関連会社に中央サービス（人事管理、法務、税務等）も提供している。製品の製造は、関連会社により、A社との契約製造の取極に基づいて行われている。製品の販売は、A社から製品を購入する関連会社によって行われている。当該契約製造会社及び当該販売会社に独立企業間報酬を配分した後A社が得た利益は、A社の無形資産、マーケティング活動及び中央サービスに対する報酬と考えられる。

9.191 ここで再編が行われる。ブランド名は、A社から新たに設立される関連会社であるZ国のZ社に移転され、一括で支払いが行われる。再編後、A社は、Z社及びその他のグループ企業のために行う役務に対して、コストプラスで報酬を受ける。関連会社である当該契約製造会社及び当該販売会社の報酬は、従来と同じである。当該契約製造会社、当該販売会社及びA社本部サ

ービスの報酬を差し引いた後の超過利益は、Z 社に支払われる。比較可能性分析からは、次のような結論が導き出されうる。

- A 社と Z 社との間の関連者間取引と同じような形での、ブランド名の所有権とそれに伴って独立企業間で帰属されるリスクについて非関連者間の比較可能な取引からの信頼性のある証拠は存在しない。
- Z 社は、現地の信託会社によって管理されている。Z 社は、ブランド名の戦略策定に関連するリスクに関係したコントロール機能を遂行する権限を有して実質的にこれを遂行できる人員（従業員又は役員）を有しない。また、そのようなリスクを引き受ける財務能力も有しない。
- A 社本部の上級役員は、年に一度 Z 社に赴き、同社の運営に必要な戦略的決定に正式な承認を与えている。これらの決定事項は、Z 国で会議が行われる前に、A 国にある A 社本部で準備されている。当該多国籍企業は、こうした活動は A 社が Z 社のために行う役務活動であると考えている。このような戦略的意思決定に係る活動に対しては、中央サービス（人事管理、法務、税務等）に報酬が支払われるのと同様に、コストプラスにより報酬が支払われる。
- 世界的マーケティング戦略の策定、維持及び実施は、引き続き A 社本部の同じ従業員によって遂行されており、コストプラスで報酬が支払われている。A 社は、コストプラスで報酬が与えられるため、ブランド名の価値又は市場シェアを最大化することについての契約上のインセンティブがない。

9.192 全ての事実と状況についての完全な検討によって、当該取極の経済的実質がその形式と異なるという結論が正当化される。特に、事実によって示唆されることは、Z 社は、当事者によって性格付けと構築がされたとおりの取極に基づいて配分されるリスクを引き受けるための実際の能力を有していないということである。更に、当該取極の事業上の理由についての証拠は存在しない。そのような場合、パラグラフ 1.65 は、当事者によって採用された構築を税務当局が認識しないことを許容している<sup>15</sup>。

### D.3 例 (C) : 認識される無形資産の移転

9.193 事実については、例 (B) と同一である。ただし、A 社本部の一部が実質的に Z 国に再配置されるとともに、本部従業員 125 名のうち 30 名が解雇され、他の 30 名が Z 国の新たな Z 社に配置転換される。また、新たに 15 名が Z 国の Z 社によって直接採用され、解雇された従業員が行っていた機能を引き継ぐ。Z 社の従業員は、ブランド名の戦略的な開発を行うため及び世界的マーケティング戦略を遂行するためのスキルと能力を有している。更に、この例では、Z 社は、ブランド名の戦略的開発に関連したリスクを引き受けるための財務能力を有していると仮定する。Z 社は、いまやブランド名の法的な所有者であり、世界的マーケティング戦略の策定、維持及び実施を能動的に行う。Z 社の従業員は、ブランド名の戦略策定に関連したリスクに係るコントロール機能を遂行する権限を有して実際にこれを遂行する。A 国の A 社本部の残りが提供する役務は、中央サービス（人事管理、法務及び財務等）と、Z 社の職員によって厳重に監視がなさ

<sup>15</sup> これは、一般的な租税回避防止ルール適用にかかわらないのであり、また、Z 社の事業の実質的管理の場所に係る問題にもかかわらない。



れたマーケティング支援機能である。当該グループがこのような再編を行う主な理由は、A 国の税制と比較して有利な Z 国の税制から便益を享受することである。

9.194 例 (B) からの事実の変更は、当該取極の経済的実質がその形式と異ならないという結論及び比較可能な状況で商業上合理的に行動する独立企業であれば当該関連企業がしたのと同様に取極を性格付けし又は構築したであろうという結論を支持するものである。この点を考えると、税務当局は、実際に行われた取極を認識することに基づき、再編自体及び当事者の再編後の活動についての独立企業間価格を決定することによって、この状況における独立企業間の結論を達成することに努めるべきである<sup>16</sup>。

---

<sup>16</sup> これは、国内の租税回避防止ルールの適用について、何ら述べたものではない。

## 第2章の付録I：粗利益と営業利益の指標の感度

取引単位営業利益法の適用に関する一般的指針については、本ガイドラインの第2章第3部第B節を参照されたい。

以下の設例における独立企業間取極についての前提は、説明目的のみ意図しているものであり、特定の産業の実際の事案における調整や独立企業間取極について指示するものと考えられてはならない。これは、言及される本ガイドラインのセクションにおける原則について説明しようとするものである一方、それらの原則は、当該事案の特定の事実と状況に応じて、それぞれの事案に適用されなければならない。

更に、以下のコメントは、事案の事実と状況、特に、取引の比較可能性分析（機能分析を含む。）及び非関連の比較対象に関して利用できる情報の検討に基づき、使用されるべき最も適切な方法が取引単位営業利益法であると判明した場合において、当該方法を適用することに関するものである。

1. 取引単位営業利益法は、独立価格比準法や再販売価格比準法に比べ、製品の特徴の差異に敏感でないことがあると認識されている。実務上、取引単位営業利益法を適用する場合、一般に、製品の特徴よりも機能の比較可能性が重視される。しかしながら、以下に例示するように、取引単位営業利益法は、営業費用の差異に反映される機能の差異に敏感でないことがある。

**例1：  
販売会社が遂行するマーケティング機能の範囲及び複雑性の差異の影響**

以下は、説明目的のものにすぎない。これは、移転価格算定方法や比較対象の選択、販売業者の効率性又は独立企業間収益率に関する指針を与えることを意図したものではなく、販売会社と比較対象との間における、マーケティング機能の範囲及び複雑性の差異の影響を例示するためのものにすぎない。

	ケース1 販売会社が限定的なマーケティング機能を遂行	ケース2 販売業者がより重要なマーケティング機能を遂行
売上高（説明目的上、どちらも、同一価格で同一市場において同一製品を同一数量にて販売すると仮定）	1,000	1,000
製造業者からの仕入価格（機能性分析に基づきマーケティング機能の重要性を考慮）	600	480 (*)
粗利益	400 (40%)	520 (52%)
マーケティング費用	50	150
その他の費用（間接費用）	300	300
営業利益	50 (5%)	70 (7%)

(\*) このケースの場合、取引価格の差異 120 は、販売業者が実施するマーケティング機能の範囲と複雑性の差異（追加費用 100+販売業者の機能に対する報酬）に相当するものと仮定する。

2. 例1において、納税者がケース2のような形で関連製造業者と事業を行っているのに対し、第三者の「比較対象」がケース1のような形で事業を行っているとし、かつ、例えば、第三者の「比較対象」についての詳細な情報が不足しているために、マーケティング機能の範囲と複雑性の差異が特定されないと仮定する。その場合、誤謬が生じるリスクは、粗利益を用いる方法を適用した場合には 120 (12%×1,000) に及ぶのに対し、営業利益を用いる方法を適用した場合には 20 (2%×1,000) となるであろう。この例は、事案の状況、特に、機能の差異が「比較対象」のコスト構造や収入に与える影響の状況次第では、粗利益に比べ、営業利益の方が機能の範囲や複雑性の差異に敏感でないという事実を示している。

例2：  
販売会社が引き受けるリスク水準の差異の影響

以下は、説明目的のものにすぎない。これは、移転価格算定方法や比較対象の選択、販売業者の効率性又は独立企業間収益率に関する指針を与えることを意図したものではなく、販売会社と比較対象と間における、引き受けたリスク水準の差異の影響を例示するためのものにすぎない。

	ケース1 販売会社は、売れ残った全ての在庫を製造業者が買い戻す「買戻し」条項の恩恵を受けるため、製品陳腐化のリスクを負わない。	ケース2 販売会社は、製品陳腐化のリスクを負い、製造業者との間の契約関係において「買戻し」条項の恩恵を受けない。
売上高（説明目的上、どちらも、同一価格で同一市場において同一製品を同一数量にて販売すると仮定）	1,000	1,000
製造業者からの仕入価格（機能性分析に基づき陳腐化リスクを考慮）	700	640 (*)
粗利益	300 (30%)	360 (36%)
在庫陳腐化損失	0	50
その他の費用（間接費用）	250	250
営業利益	50 (5%)	60 (6%)

(\*)このケースの場合、取引価格の差異 60 は、製造会社と販売会社との間における陳腐化リスクの配分の差異（追加的損失見積額 50+販売業者のリスクに対する報酬）に相当するもの、つまり、契約上の「買戻し」条項に係る価格であると仮定する。

3. 例2において、関連者間取引がケース1のような形で行われているのに対し、第三者の「比較対象」がケース2のような形で事業を行っているとし、かつ、第三者の「比較対象」についての詳細な情報が不足しているために、リスク水準の差異が特定されないと仮定する。その場合、誤謬が生じるリスクは、粗利益を用いる方法を適用した場合には60（6%×1,000）に及ぶのに対し、営業利益を用いる方法を適用した場合には10（1%×1,000）となるであろう。この例は、事案の状況、特に、リスク水準の差異が「比較対象」のコスト構造や収入に与える影響の状況次第では、粗利益に比べ、営業利益の方がリスク水準の差異に敏感でないという事実を示している（契約上のリスク配分は独立企業間のものであると仮定）。

4. したがって、異なる機能を遂行する企業間では、粗利益の幅が大きくなる一方で、営業利益では概ね類似の水準になるかもしれない。例えば、民間の意見提出者は、取引単位営業利益法が、機能と営業費用の量、範囲及び複雑性についての差異に対して、より敏感でないであろうと指摘している。他方で、取引単位営業利益法は、原価基準法や再販売価格基準法に比べて、操業度の差異に敏感かもしれない。なぜなら、間接固定費（例えば、固定製造費又は固定販売費）の吸収力の水準の差異は、営業利益には影響を及ぼすであろうが、粗利益又は総コストマークアップには、価格の差異に反映されなければ、以下の例示のとおり影響を与えないかもしれないからである。

例3：  
製造業者の操業度の差異の影響

以下は、説明目的のものにすぎない。これは、移転価格算定方法や比較対象の選択、又は独立企業間収益率に関する指針を与えることを意図したものではなく、製造業者と比較対象との間における、操業度の差異の影響を例示するためのものにすぎない。

金額の単位：m.u.	ケース1 完全操業している製造業者： 年間1,000ユニット	ケース2 余剰能力のある状態（完全操業の場合の80%相当）で製造している製造業者： 年間800ユニット
製品売上高（説明目的上、どちらも、同一の総生産能力であり、かつ、1製品当たり1m.u.という同一価格で同一市場において同一製品を製造販売すると仮定）(*)	1,000	800
売上原価：直接費+間接製造費標準配賦額（説明目的上、どちらも、1製造当たりの変動売上原価は同額で1製品当たり0.75m.u.、固定労務費は50と仮定）	変動：750 固定：50 合計：800	変動：600 固定：50 合計：650
売上原価に対するマークアップ	200 (25%)	150 (23%)
間接費（便宜上、どちらも、間接費は同額と仮定）	150	150
営業利益	50 (5%)	損益均衡

(\*)ここでは、製品の独立企業間価格は、製造業者の操業度に影響を受けないものと仮定する。

5. 例3において、関連者間取引がケース1のような形で行われているのに対し、第三者の「比較対象」がケース2のような形で事業を行っているとし、かつ、例えば、第三者の「比較対象」についての詳細な情報が不足しているために、操業度の差異が特定されないと仮定する。その場合、誤謬が生じるリスクは、粗利益を用いる方法を適用した場合には16（2%×800）となるのに対し、営業利益を用いる方法を適用した場合には50（5%×1,000）に及ぶであろう。この例は、事案の事実と状況、特に、固定費と変動費の比率及び納税者と「比較対象」のどちらが余剰能力を有しているか次第では、売上原価に対するマークアップ又は粗利益に比べ、営業利益の方が操業度の差異に敏感であるという事実を示している。

## 第 2 章の付録 III：取引単位利益分割法を適用する際の様々な利益評価

取引単位利益分割法の適用に関する一般的指針については、本ガイドラインの第 2 章第 3 部第 C 節を参照されたい。

以下の設例における独立企業間取極についての前提は、説明目的のみ意図しているものであり、特定の産業の実際の事案における調整や独立企業間取極について指示するものと考えられてはならない。これは、言及される本ガイドラインのセクションにおける原則について説明しようとするものである一方、それらの原則は、当該事案の特定の事実と状況に応じて、それぞれの事案に適用されなければならない。

更に、以下のコメントは、事案の事実と状況、特に、取引の比較可能性分析（機能分析を含む。）及び非関連の比較対象に関して利用できる情報の検討に基づき、使用されるべき最も適切な方法が取引単位利益分割法であると判明した場合において、当該方法を適用することに関するものである。

1. 以下は、取引単位利益分割法を適用する場合に分割対象となる合算利益を決定するための利益評価方法の選択による影響についての例示である。

2. A と B は、異なる 2 つの課税管轄に所在する関連会社であると仮定する。両社は、同一の装置を製造し、かつ、両社が相互に使用可能な無形資産を形成することにつながる費用を負担している。この例において、当該資産の性質は、問題となっている年度に A 及び B のそれぞれに帰することができる資産寄与度が、当該年度における当該資産に係る A 及び B の相対的な費用に比例するようなものであると仮定する（この前提は、実務上常に成立するわけではないことに留意すべきである。これは、各当事者に帰することができる資産寄与度が、当年度だけでなく過年度からの累積費用に基づいている場合もありうるからである。）。A 及び B は、専ら第三者に製品を販売すると仮定する。使用されるべき最も適切な方法は、残余利益分割法であり、A 及び B の製造活動は、売上原価の 10% の最初の利益が配分されるべき単純でユニークでない取引であり、残余利益は、A と B の無形資産費用の比率で分割されるべきものであると仮定する。以下の数値は、説明目的のみのものである。

	A	B	合算 (A+B)
売上高	100	300	400
売上原価	60	170	230
粗利益	40	130	170
間接費用	3	6	9
その他の営業費用	2	4	6
無形資産費用	30	40	70
営業利益	5	80	85

3. ステップ1：ユニークでない製造取引に係る最初の利益の決定（この例では、売上原価+10%）

A	$60 + (60 \times 10\%) = 66$	→ A の製造取引に係る最初の利益	= 6
B	$170 + (170 \times 10\%) = 187$	→ B の製造取引に係る最初の利益	= 17
		最初の利益として配分される合計利益 (6 + 17)	= 23

4. ステップ2：分割されるべき残余利益の決定

a) 営業利益で決定される場合：

合算営業利益	85
既に配分された利益（製造取引に係る最初の利益）	23
A と B の無形資産費用の比率で分割される残余利益	62

A に配分される残余利益：	$62 \times 30/70$	26.57
B に配分される残余利益：	$62 \times 40/70$	35.43

A に配分される合計利益：	6（最初の利益） + 26.57（残余）	32.57
B に配分される合計利益：	17（最初の利益） + 35.43（残余）	52.43
合計		85

b) 間接費用控除前の営業利益で決定される場合（A と B の間接費用は、調査対象の取引とは関係がなく、分割されるべき合算利益の決定から除外すべきであると仮定）：

	A	B	合算 (A+B)
売上高	100	300	400
売上原価	60	170	230
粗利益	40	130	170
その他の営業費用	2	4	6
無形資産費用	30	40	70
間接費用控除前営業利益	8	86	94
間接費用	3	6	9
営業利益	5	80	85

間接費用控除前合算営業利益	94
既に配分された利益（製造取引に係る最初の利益）	23
A と B の無形資産費用の比率で分割される間接費用控除前残余利益	71

A に配分される残余利益：	$71 \times 30/70$	30.43
B に配分される残余利益：	$71 \times 40/70$	40.57

A に配分される合計利益：	6（最初の利益） + 30.43（残余） - 3（間接費用）	33.43
B に配分される合計利益：	17（最初の利益） + 40.57（残余） - 6（間接費用）	51.57
合計		85



5. 上記の例で示されるように、分割されるべき合算利益の算定から特定の項目を除外することは、各当事者が、当該項目に関する各自の費用に引き続き責任を持ち続けることを示唆している。結果として、特定項目を除外するか否かの決定は、取引の比較可能性分析（機能分析を含む。）と整合的でなければならない。

6. 別の例として、残余利益分割分析において使用される配分キーが、あるカテゴリーの費用である限りにおいて、そのような費用を除外するのが適切であるかもしれない場合がある。例えば、最も信頼できる利益分割指標は、無形資産の開発に寄与した費用であると判断された場合、当該費用を控除する前の営業利益に基づいて残余利益を設定することができる。残余利益の分割を決定した後に、各関連企業はそれぞれの費用を控除する。これは、以下のように例示できる。事実関係については、上記パラグラフ 2 の例と同一と仮定し、また、間接費用は、分割されるべき残余利益の決定から除外されないものと仮定する。

7. **ステップ1：製造活動の基本的利益の決定（この例では、売上原価+10%）**

パラグラフ 3 と同じとする。

8. **分割されるべき残余利益の決定**

a) 無形資産費用控除後の営業利益として判断される場合：

パラグラフ 4 の a) の場合と同じとする。

b) 無形資産費用控除前の営業利益として判断される場合：

	A	B	合算 (A+B)
売上高	100	300	400
売上原価	60	170	230
粗利益	40	130	170
間接費用	3	6	9
その他の営業費用	2	4	6
無形資産費用控除前営業利益	35	120	155
無形資産費用	30	40	70
営業利益	5	80	85

無形資産費用控除前合算営業利益	155
既に配分された利益（製造取引に係る最初の利益）	23
A と B の無形資産費用の比率で分割される無形資産費用控除前残余利益	132

A に配分される残余利益：	$132 \times 30/70$	56.57
B に配分される残余利益：	$132 \times 40/70$	75.43

A に配分される合計利益：	6（最初の利益） + 56.57（残余） - 30（無形資産支出）	32.57
---------------	---	-------



Bに配分される合計利益：	17（最初の利益）＋ 75.43（残余）－ 40（無形資産支出）	52.43
合計		85

つまり、AとBには、分割されるべき利益が無形資産費用控除後の営業利益であるとされた場合と同額の利益が配分される。上記 a) の場合を参照されたい。

9. この例からは、残余利益を分割するために使用される配分キーが、当該期間内に発生したあるカテゴリーの費用である場合には、分割されるべき残余利益を当該費用控除前で算定し、各当事者から当該費用を控除しても、あるいは、分割されるべき残余利益を当該費用控除後で算定しても、変わりがないという事実が示される。しかしながら、分割ファクターが、当年度だけでなく過年度からの累積費用に基づく場合、結果が異なることがある（上記パラグラフ 2 を参照）。

### 第3章の付録：運転資本調整の例

比較可能性調整に関する一般的指針については、本ガイドラインの第3章第A.6節を参照されたい。

以下の設例における独立企業間取極についての前提は、説明目的のみ意図しているものであり、特定の産業の実際の事案における調整や独立企業間取極について指示するものと考えられてはならない。これは、言及される本ガイドラインのセクションにおける原則について説明しようとするものである一方、それらの原則は、当該事案の特定の事実と状況に応じて、それぞれの事案に適用されなければならない。

本設例は、説明目的で提供されるものであり、一つの方法を示すものの必ずしも調整を計算する唯一の方法を示すものではない。

更に、以下のコメントは、事案の事実と状況、特に、取引の比較可能性分析（機能分析を含む。）及び非関連の比較対象に関して利用できる情報の検討に基づき、使用されるべき最も適切な方法が取引単位営業利益法であると判明した場合において、当該方法を適用することに関するものである。

#### イントロダクション

1. 以下の簡単な例は、検証対象当事者と比較対象の間で運転資本の水準に差異が認められる場合の調整方法を示すものである。比較可能性調整に関する一般的指針については、本ガイドラインの paragraph 3.47~3.54 を参照されたい。運転資本調整は、取引単位営業利益法を適用する際に正当であるかもしれない。実務上、それは、取引単位営業利益法を適用する際に通常見受けられるが、原価基準法又は再販売価格基準法においても適用可能かもしれない。運転資本調整は、比較対象の信頼性を向上させ、かつ、合理的に正確な調整が可能な場合に限って検討がなされるべきである。それは、自動的に実施すべきではないし、税務当局によって自動的に受け入れられもしないだろう。

#### 運転資本調整を行う理由

2. 競争的な環境において、金銭は時間的価値を有する。ある企業が、掛勘定の支払いについて、例えば 60 日という取引条件を供与している場合、商品価格は、即時払い価格に 60 日分の利子を加えた額に等しくなるはずである。高い売掛金を保有することで、企業は、顧客が掛勘定を支払うのに相対的に長い期間を許容する。信用供与期間についての資金調達のために金銭を借り入れること、又は、他の場合であったならば投資に振り向けられたであろう余剰現金の額の減少を被ることが必要となるだろう。したがって、競争的な環境では、価格には、これら支払条件を反映し時間効果を補償する要素が含まれるはずである。

3. 買掛金の水準が高い場合には、逆のことが当てはまる。高い買掛金を保有することで、企業は、相対的に長い期間でその供給業者に支払いを行うという便益を受ける。その仕

入に係る資金調達のためには、より少ない金銭を借り入れること、又は、投資に振り向けられる余剰現金の増加によって便益を得ることになるだろう。競争的な環境では、仕入原価には、これら支払条件を反映し時間効果を補償する要素が含まれるはずである。

4. 棚卸資産の水準が高い企業であれば、同様に、仕入に係る資金調達のために借入をすること、又は、当該企業が投資に振り向けることができる余剰資金の額の減少が削減することが必要となるだろう。資金調達の枠組（例えば、棚卸資産の仕入の一部を株式によって調達する場合）又は特定の種類の棚卸資産の保有に関連するリスクによって、利子率が影響を受けるかもしれないことに留意する必要がある。

5. 運転資本調整を行うことは、検証対象当事者と潜在的比較対象との間における、金銭の時間的価値に係る差異が利益に反映されるはずであるという前提の下、当該差異を調整しようとするものである。その基礎にある根拠は、以下とおりである。

- 企業は、資金を投資した（すなわち仕入先に支払いをした）時点と投資を回収した（すなわち顧客から資金を回収した）時点との間の時間差を埋め合わせるために、資金調達を行う必要がある。
- この時間差は、以下のように計算される：〔棚卸資産を顧客に販売するのに必要な期間〕＋〔顧客から資金を回収するのに必要な期間〕－〔仕入先に債務を返済するのに供与された期間〕

#### 6. 運転資本調整の計算プロセス：

- a) 運転資本水準の差異を特定する。一般に、売掛金、棚卸資産及び買掛金の3つが考慮される勘定となる。取引単位営業利益法については、適切な基準、例えば、原価、売上又は資産との割合で適用される（本ガイドラインの paragraph 2.58 を参照）。例えば、適切な基準が売上である場合、運転資本水準の差異は、売上との割合で測定されるべきである。
- b) 検証対象当事者と比較対象との間にある運転資本水準の差異の価値を、適切な基準との割合で、適切な利子率を用いて資金の時間的価値を反映する形で計算する。
- c) 運転資本水準の差異を反映するように結果を調整する。以下の例では、検証対象当事者の運転資本水準が反映されるように比較対象の結果を調整している。代替的な計算方法としては、比較対象の運転資本水準が反映されるように検証対象当事者の結果を調整すること、あるいは運転資本が「ゼロ」として反映されるように検証対象当事者と比較対象の双方の結果を調整することがある。

#### 実際の運転資本調整の計算例：

7. 以下の計算は仮説的なものであり、運転資本調整の計算方法を説明するためのものにすぎない。

検証対象当事者	1年目	2年目	3年目	4年目	5年目
売上	\$179.5百万	\$182.5百万	\$187百万	\$195百万	\$198百万
金利税金支払前利益 (EBIT)	\$1.5百万	\$1.83百万	\$2.43百万	\$2.54百万	\$1.78百万
EBIT / 売上 (%)	0.8%	1%	1.3%	1.3%	0.9%
<b>運転資本 (年度末) <sup>1</sup></b>					
売掛金 (R)	\$30百万	\$32百万	\$33百万	\$35百万	\$37百万
棚卸資産 (I)	\$36百万	\$36百万	\$38百万	\$40百万	\$45百万
買掛金 (P)	\$20百万	\$21百万	\$26百万	\$23百万	\$24百万
売掛金(R) + 棚卸資産(I) - 買掛金(P)	\$46百万	\$47百万	\$45百万	\$52百万	\$58百万
(R + I - P) / 売上	25.6%	25.8%	24.1%	26.7%	29.3%

比較対象	1年目	2年目	3年目	4年目	5年目
売上	\$120.4百万	\$121.2百万	\$121.8百万	\$126.3百万	\$130.2百万
金利税金支払前利益 (EBIT)	\$1.59百万	\$3.59百万	\$3.15百万	\$4.18百万	\$6.44百万
EBIT / 売上 (%)	1.32%	2.96%	2.59%	3.31%	4.95%
<b>運転資本 (年度末) <sup>1</sup></b>					
売掛金 (R)	\$17百万	\$18百万	\$20百万	\$22百万	\$23百万
棚卸資産 (I)	\$18百万	\$20百万	\$26百万	\$24百万	\$25百万
買掛金 (P)	\$11百万	\$13百万	\$11百万	\$15百万	\$16百万
売掛金(R) + 棚卸資産(I) - 買掛金(P)	\$24百万	\$25百万	\$35百万	\$31百万	\$32百万
(R + I - P) / 売上	19.9%	20.6%	28.7%	24.5%	24.6%

運転資本調整	1年目	2年目	3年目	4年目	5年目
検証対象当事者の(R+ I-P) / 売上	25.6%	25.8%	24.1%	26.7%	29.3%
比較対象の(R+ I-P) / 売上	19.9%	20.6%	28.7%	24.5%	24.6%
差 (D)	5.7%	5.1%	-4.7%	2.1%	4.7%
利子率 (i)	4.8%	5.4%	5.0%	5.5%	4.5%
<b>調整 (D × i)</b>	<b>0.27%</b>	<b>0.28%</b>	<b>-0.23%</b>	<b>0.12%</b>	<b>0.21%</b>
比較対象の EBIT / 売上 (%)	1.32%	2.96%	2.59%	3.31%	4.95%
<b>比較対象の運転資本調整後の EBIT / 売上</b>	<b>1.59%</b>	<b>3.24%</b>	<b>2.35%</b>	<b>3.43%</b>	<b>5.16%</b>

## 8. 所見：

- 運転資本調整を行う場合の問題として、どの時点で検証対象当事者と比較対象の買掛金、棚卸資産、売掛金を比較するか、というものがある。上記の例では、年度末時点でこれらの水準の比較を行っている。しかしながら、このタイミングでは年度を通じた運転資本の代表的水準とならない場合、このような比較は適切ではないかもしれない。そのような場合、年間を通じた運転資本水準を適切に反映しているのであれば、平均値が利用されるであろう。

<sup>1</sup> パラグラフ 8 におけるコメントを参照。

- 運転資本調整を行う際の主たる問題は、使用する適切な利子率の選定に係る。利子率は、一般に、検証対象当事者と同一の市場で活動する営利企業に適用できる利子率を参照して決定されるべきである。ほとんどの場合、商業融資に係る利率が適切であろう。検証対象当事者の運転資本残高がマイナス（すなわち、 $[\text{買掛金}] > [\text{売掛金}] + [\text{棚卸資産}]$ ）の場合、異なる利率が適切であるかもしれない。上記の例で用いられた利率は、検証対象当事者がローカル市場で資金の借入ができる利率を考慮している。また、この例は、買掛金、売掛金及び棚卸資産について同一の利率が適切であることを前提としているが、実務上はそうかもしれないし、そうではないかもしれない。異なる利子率が資産又は負債の個々の種類に適切に適用できると見られる場合、計算は、上で示したものよりも大幅に複雑となるかもしれない。
- 運転資本調整の目的は、比較対象の信頼性を向上させることである。信頼できる調整が、一部の比較対象の結果に対しては行うことができるが、その他の比較対象の結果に対しては行うことができないという場合に、運転資本調整を行うべきかという問題がある。