

国家間での税収競争 移転価格が主戦場に

国をまたぐ関連会社間での資産やサービスの取引に適用される移転価格の設定は、多国籍展開する企業にとって、グループ企業間の利益配分や税コストを大きく左右する重要な課題だ。

例えば、日本の本社で研究開発した技術を海外子会社に提供した場合、その移転価格を適切に分析して設定すれば、本社が研究開発に再投資する資金を確保しやすくなる。中長期の経営戦略上、プラス効果は非常に大きい。

しかし、日本企業の経営者の間では、移転価格への関心はあまり高くないのが実情だ。それは、税のことは専門家に任せて、ルール通りに支払ってあげればそれでいい、と考える経営者が多いからだ。

実際には、企業のキャッシュフローや経営戦略に大きなインパクトを及ぼすのだが、残念ながら、その認識は十分に浸透していない。企業の税務ガバナンスに詳しいPwC税理士法人のパートナー、白崎亨氏は、「今こそ移転価格の見直しを重要な経営課題として検討すべきです」と訴える。



企業価値を最大化するための グローバル税務戦略

PwC 税理士法人

移転価格見直しは 喫緊の経営課題 今こそ税務 ガバナンスの充実を

日本の税務当局は2018年秋から、税務情報を海外当局と共有する枠組みに参加する。グローバル企業の租税回避を防ぐことを目的に始まった当局間の情報共有は、新興国による課税強化につながる懸念されている。海外でのいわれのない課税を防止するためには、経営トップが関与して企業グループ全体で税務ガバナンスを強化することが求められる。

移転価格の判断基準とすることも多い。

国税庁で国際課税分野に長く携わった経験を持つ、PwC税理士法人ディレクターの藤澤徹氏は、「各国の税務当局は、『われわれの国で事業をしている、この業種・業態であれば、この程度の利益率があつてしかるべき』という考え方で移転価格を判断し、課税する流れになっています」と説明する。こうした税務当局の考え方に無条件で従っていると、本来は赤字の海外子会社が移転価格を通して黒字化され、会社の経営実態を正確に表さないこととなる。

「これはまさに経営に関わる問題であり、移転価格を理解することが経営陣に求められます」と、白崎氏は主張する。

実態から外れた 移転価格の見直しを

企業が設定した移転価格が認められず、過去にさかのぼって追徴課税されると、数十億円、数百億円単位の巨額のキャッシュアウトにつながるリスクがある。

こうしたリスクを回避するためには、各国の税法を順守するのはもちろんのこと、「移転価格に関する経営としての考え方を説明して、税務当局にその合理性をよく理解

白崎氏は、「そのためにも、税務ガバナンスを強化することが欠かせません」と指摘する。

例えば、移転価格見直しを進めるには、子会社を通じて、現地の税務執行状況や、同業他社の情報を収集し、本社で一元的に管理する必要がある。また、各国の税務当局から調査を受ける場合には、グループ全体で統一的、かつ合理的な説明を行わなければならない。そうした体制整備を経営トップが積極的に関与して行う税務ガバナンスが有効に機能していれば、移転価格ポリシーの整備・運用・検証・見直しというサイクルは、スムーズに回るはずだ。

ただ、日本企業の多くでは、税務スタッフのリソースが限られ、全ての現地子会社に税の専門家を配置する余裕がないのが実態だ。「リソース不足には、外部アドバイザーを使うのも有効な対策だと思えます。海外に充実したネットワークを有するわれわれのような国際税務のプロフェッショナルを活用すれば、日本と現地の連携は、より円滑になるはずですよ」（白崎氏）。

移転価格を巡る国家間の税収競争に巻き込まれないためにも、税務ガバナンスの整備に取り組む意義は大きい。



PwC税理士法人
国際税務サービスグループ(移転価格)
パートナー 黒川 兼

移転価格の設定次第で、親会社と海外子会社の利益は大きく変わる。このため、親会社所在地の国と、子会社のある国とで、税収競争の主戦場となりやすい。税制上の移転価格の設定はグループ外の第三者との取引価格(独立企業間価格)に準じるルールに

この状況について藤澤氏は、「移転価格ポリシーがないと、その企業は合理的な移転価格設定を行っていないと税務当局が判断する余地が生まれます。また、税務当局の一方的な考え方に基づく追徴課税に対して合理的に反論する根拠がないということになり、課税リスクや税務調査の長期化リスクを高めるばかりです」と警告する。

移転価格税制の対象となる取引には、製品や部品などの棚卸し資産、設備などの有形資産ばかりでなく、経営ノウハウや特許、ブランドなどの無形資産、経営指導・技術指導などの役務提供も含まれる。

「モノづくりだけでなくもうけるのが難しくなってきた日本企業にとって、無形資産や役務提供を



PwC税理士法人
国際税務サービスグループ(移転価格)
ディレクター 藤澤 徹

移転価格ポリシーは、一度整備すればそれで十分というものではない。各国の税法や課税実態、あるいは自社グループの経営構造の変化などに応じて、見直していく必要がある。

経営のPDCAサイクルと同じように、移転価格ポリシーの整備・運用・検証・見直しというサイクルを継続的に回していくことが重要だ。



PwC税理士法人
国際税務サービスグループ
パートナー 白崎 亨

「グループ企業間の取引価格(移転価格)は、本来、そのグループの経営実態や考え方を反映したものであるべきで、移転価格ポリシーとして法令上も文書にまとめる必要があります」(黒川氏)

BEPS対応の一環として移転価格ポリシーを整備する企業も増えてはいるが、一般的に見れば、まだ整備できていない企業も少なくない。



PwC税理士法人
国際税務/M&Aタックスグループ
パートナー 白崎 亨

「モノづくりだけでなくもうけるのが難しくなってきた日本企業にとって、無形資産や役務提供を